

法人のお客さまへの取組み — 地域密着型金融の推進 —

地域密着型金融への取組み

当行は、「お客さまと株主の皆さまおよび従業員の幸福と繁栄のために全力を尽くします。」の経営理念のもと、金融サービス業を通じて、当行の「めざす銀行像」である「必要とされ選ばれる銀行～長野県のマザーバンク～」へ向かって役職員一丸となって業容の拡充と経営の一層の効率化に努めております。

2022年4月からは、2025年3月までの3年間を計画期間とする「第12次中期経営計画」をスタートさせ、「あなたのために、あなたとともに『ミライ』を創造」のスローガンのもと、コンサルティング・ファーストを徹底し、お取引先・地域の課題解決支援に取組み、お取引先の成長・発展および企業価値の向上、地域経済の発展に向け積極的に貢献してまいります。

中小企業の経営改善および地域活性化のための取組み状況

中小企業(小規模事業者を含む)の経営支援に関する取組方針

基本方針

1 中小企業の経営支援に関する環境整備

- ① 企業の事業内容や成長可能性を適切に評価するため、事業性評価への取組み強化に努めてまいります。
- ② 中小企業活性化協議会・地域経済活性化支援機構(REVIC)を核とした中小企業支援のネットワークの構築に努めてまいります。
- ③ 「目利き能力」の向上と企業の支援強化を図るため、人材育成の強化を図ってまいります。
- ④ 経営革新等認定支援機関として、企業の経営支援に関する仲介機能および積極的な情報提供を行ってまいります。

2 ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

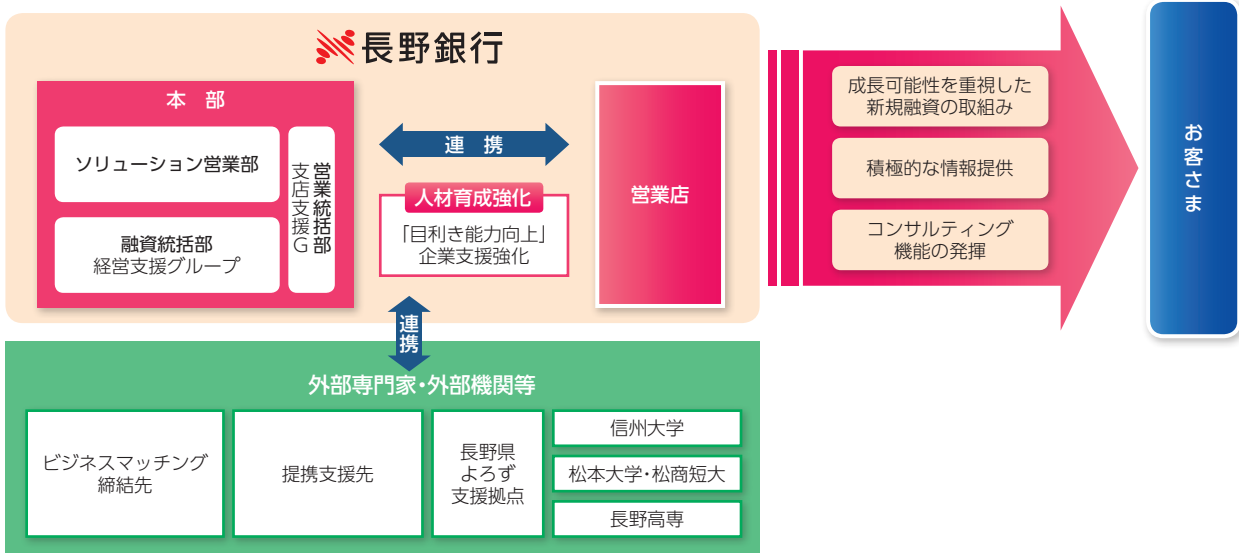
- ① 創業・第二創業への取組み支援を強化してまいります。
- ② 企業の成長段階において多様化する経営課題・ニーズにお応えするため、ビジネスマッチングや経営相談会の開催等に積極的に取り組んでまいります。
- ③ 経営改善・事業再生・業種転換等について、外部機関や外部専門家との連携を強化しながら支援を行ってまいります。

3 成長可能性を重視した新規融資への取組み

- ① 中小企業の成長可能性を重視した新規融資の取組みについて、体制整備を図ってまいります。
- ② 担保・保証に過度に依存することなく、企業の事業性に着目した融資に努めてまいります。
- ③ 多様な金融手法(DDS:資本性劣後ローン、ABL:流動資産担保融資、電子記録債権等)を積極的に活用してまいります。

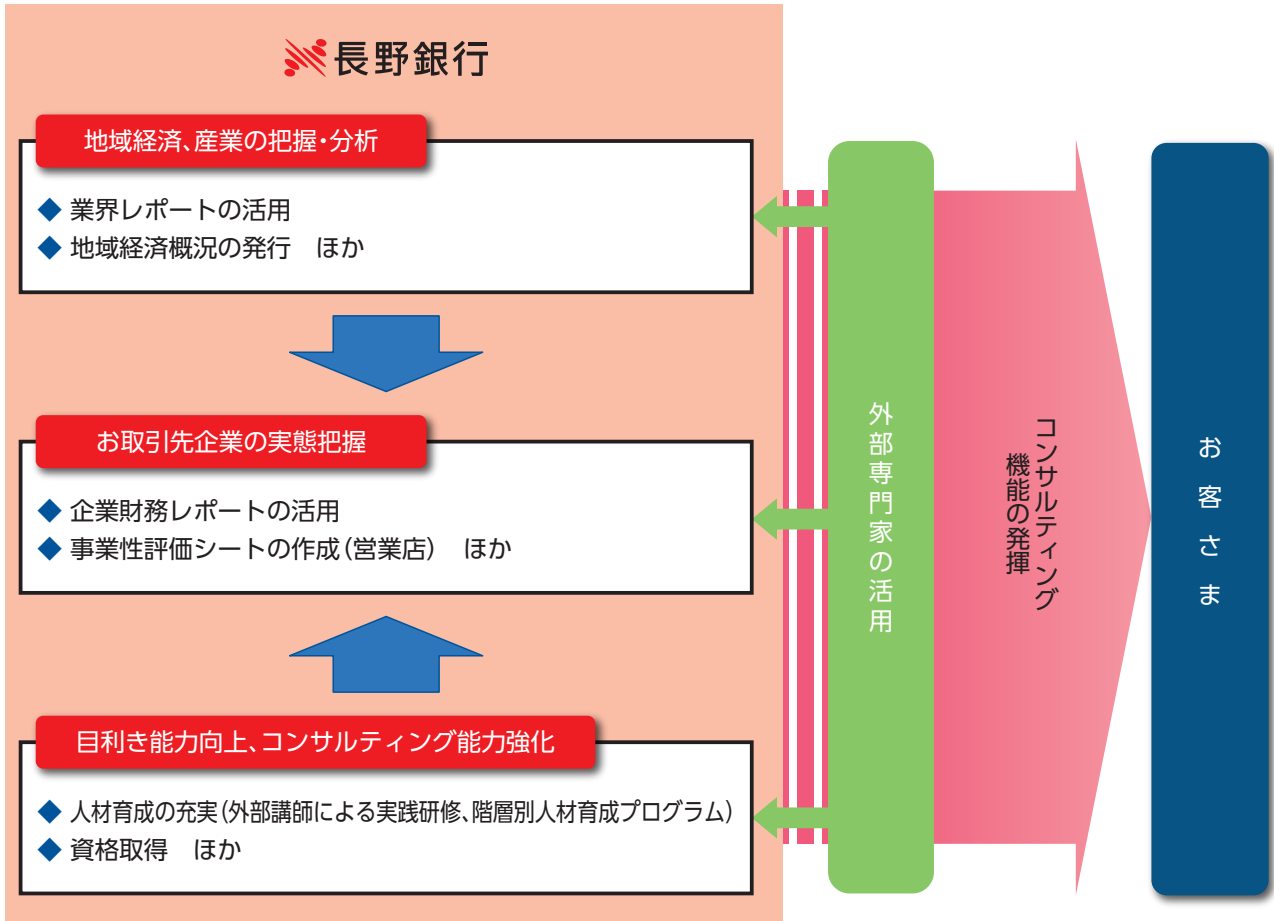
中小企業の経営支援に関する体制整備

当行では、本部内にお取引先の経営支援に関する専門グループを配置し、営業店と緊密に連携し、お取引先の育成支援に取り組んでいます。また、お取引先の幅広いニーズにお応えするため、行内外研修を強化・充実させ、資格取得奨励を通じて行員の目利き能力・コンサルティング能力の向上に努めるとともに、官学民の外部専門家および外部機関等のビジネスマッチング締結や提携支援を順次拡大しています。



事業性評価への取組み

財務情報、担保、保証に過度に依存することなく、企業の事業内容や成長可能性を適切に評価し、経営課題の解決に向けた融資や経営支援を行い、お取引先企業の成長を支援しております。



● 企業財務レポートの活用

企業財務レポートは、お取引先企業の財務データを基に、同業種および同規模企業との比較を行うレポートです。当行は、中小企業経営者との面談時におけるコミュニケーションツールとして積極的に企業訪問を行う際に活用しており、経営者と課題の共有を図るとともに、生産性の向上に関する提案を行いました。

2022年度活用実績	2,743先
------------	--------

保証や担保に過度に依存しない融資への取組み

● 経営者保証に関するガイドラインへの対応

2013年12月に経営者保証に関するガイドライン研究会(事務局:全国銀行協会および日本商工会議所)が公表した「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨に基づき、個人保証に過度に依存しない融資への取組みを行っております。

(2022年4月～2023年3月)

新規に無保証で融資した件数	2,289件
保証契約を解除した件数	408件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	—

(参考)

新規融資件数	6,046件
新規融資に占める経営者保証に依存しないご融資の割合	37.85%

法人のお客さまへの取組み

創業期

成長期

お取引先の事業サイクルに合わせ、さまざまな課題解決支援を行っています

創業・第二創業支援

創業・新事業支援資金取扱い実績 **239件 / 1,646百万円**

(2022年4月1日～2023年3月31日)

補助金申請支援

スタートアップ企業支援

信州スタートアップ・承継支援ファンドやアクセラレーションプログラムを通じてスタートアップ企業の伴走支援に取り組んでいます。



スタートアップ企業支援 **22件**

(2022年4月1日～2023年3月31日)

クラウドファンディング

お客さまの資金調達や、商品・サービスの販売支援のため、クラウドファンディングの取扱いを行っています。



SNS公式アカウントを利用したお取引先さま支援

地域の各事業者を支援するため、コミュニケーションアプリLINEの投稿公式アカウントを通じてお取引先の商品紹介、LINEクーポン機能を活用した集客支援などを行っています。



クーポン配信事例(LINE)nugget stand(長野市)

経営支援プラットフォーム Nagano Big Advance

企業の経営課題解決支援のため、会員制経営支援プラットフォーム「Nagano Big Advance」を取り扱っています。

ビジネスマッチング、HP作成、社内チャット、勤怠管理、請求書発行等幅広い機能を提供しています。



人材紹介業

経営課題解決や生産性向上を進めるため、各種人材ソリューションを提供しています。外部先とも連携した人材紹介をはじめ、人材採用や人事制度を含めた総合的なコンサルティングに取り組んでおります。

人材紹介支援 **245件**

(2022年4月1日～2023年3月31日)

ビジネスマッチングの推進

お取引先企業が抱える課題に対し、さまざまなビジネスマッチングを通じて課題解決支援を行っています。

販路拡大のためのビジネスマッチングイベント「食の魅力」発見商談会

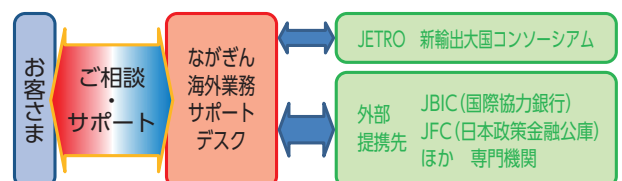


ビジネスマッチング件数 **899件**

(2022年4月1日～2023年3月31日)

海外進出支援

ビジネスのグローバル化が進展し、地域企業・お客さまにおいてもアジア地域を中心に国際的な事業展開の動きが活発化するなか、お客さまの海外業務を支援するため「ながぎん海外業務サポートデスク」を設置し、ご要望に応じて情報を提供し、各種ご相談をお受けしております。

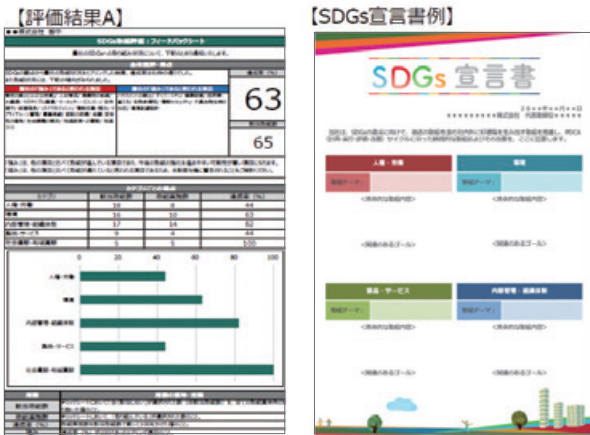


安定期

承継・再生期

SDGs取組支援サービス

- 4つのステップでSDGsへの取組みを支援
- ①チェックシートに基づくヒアリング
- ②取組みの強み・弱みなどの評価をフィードバック
- ③SDGs宣言書の策定を支援
- ④評価で明らかとなった課題のソリューション提供



お取引先の脱炭素化支援

CO₂排出量可視化のクラウドサービス「e-dash」を提供するe-dash株式会社と提携し、お取引先の脱炭素化支援に取り組んでいます。

ながぎん地域応援・SDGs私募債

企業の資金調達支援と地域活性化のため、発行企業のSDGs推進活動を支援(優遇分をSDGs推進へご活用)しています。

お取扱実績	
138 件 6,870 百万円	
発行企業からの寄贈先	
延べ 123 団体	

ながぎん後継者育成塾

次世代経営者の育成を目的に「ながぎん後継者育成塾」を開催しました。
全7回のセミナー・講義を通じ、自社の経営課題を洗い出し、課題解決のための施策を提案・実行しています。



事業承継支援

事業承継に課題を抱えるお取引先のご相談に寄り添い、本部専門部署および外部専門機関と連携し、ニーズに合った課題解決策の提案・お手伝いしております。

事業承継・M&A支援	358 件
(2022年4月1日～2023年3月31日)	

経営改善支援

お客さまが抱える悩みや課題を共有し、外部機関や外部専門家との連携による実効性の高い改善計画策定支援のほか、計画の進捗管理にお客さまと一緒に積極的に取り組んでいます。

経営改善支援取組先	182 先
うち、改善計画策定完了先(策定)	24 先
うち、ランクアップ先(ランクアップ率)	8 先
(2022年4月1日～2023年3月31日)	