

平成24年度 地域密着型金融の取組状況



平成25年5月
株式会社 長野銀行

地域密着型金融の推進に関する基本方針

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、平成22年4月より、計画期間を3年間とする第8次長期経営計画「ベクトル-V」に沿い、基本戦略の一つとして「地域密着型金融の推進」を掲げ、地域金融機関の本来的使命である地域における金融仲介機能やリレーションシップバンキング機能の充実を図ることにより役職員一丸となって地域の活性化、発展のために尽くしてまいりました。

また、中小金融円滑化法が平成25年3月で終了いたしました。当行としての取組方針に変わりは無く、引き続き外部専門家や外部機関との連携を十分に行い、より一層コンサルティング機能を発揮することで、「地域密着型金融の推進」を行ってまいります。

基本方針

- 1 お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮に努めます。
- 2 地域の面的再生へ積極的に参画いたします。
- 3 地域やお客さまに対する積極的な情報発信に努めます。

具体的取組みの内容

1 お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮①

- (1) 創業・新事業への取組を積極的に支援いたしました。
 - 商工会議所および長野県中小企業振興センター等と積極的に連携し、創業・新事業支援融資の強化を図りました。(36件 107百万円の融資実行)
 - 成長基盤強化資金「グロース」の取扱により、成長が見込まれる分野への融資を強化いたしました。(24件 900百万円の融資実行)
- (2) お取引先企業の様々な課題・ニーズに対して支援機能等の強化を図りました。

- 当行の後援団体である「ながぎん会」会員間で構成されているインターネット上の会員制(無料)ビジネスサイト「ながぎんビジネス倶楽部」での情報提供や、第二地方銀行協会が主催する「共同商談会」などの商談会への参加を中心とした活動により、ビジネスマッチングに取り組んだ結果、14件のビジネスマッチングが成約となりました。
- お取引先企業の海外進出意欲の高まるなか、証券国際部内に新たに「海外業務サポートデスク」を設置するとともに、コンサルティング会社等の外部機関と提携し、お取引先企業の海外進出等支援体制を強化いたしました。(相談受付6件)
- お取引先企業の次世代を担う若手経営者、後継者を対象とした「次世代経営者育成セミナー」を、当行研修センターで開催いたしました。



具体的取組みの内容

1 お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮②

(3) 経営相談、経営改善指導および再生支援の強化を図りました。

○中小企業診断士による経営相談会を34回開催し、84社からのご相談を受け、経営改善のためのアドバイスを実施いたしました。

○経営支援体制の強化を図り、取引先に対する経営改善計画の策定支援、進捗管理に取り組みました。

- ・経営改善支援取組先 153社（経営改善支援取組率 6.1%）
- ・うち再生計画策定先 105社（再生計画策定率 68.6%）
- ・うちランクアップ先 4社（ランクアップ率 2.6%）

○関東経済産業局が実施する「中小企業支援ネットワーク」による専門家派遣を5先行い、専門知識や豊富な実績を活用し、お取引先企業の経営改善を支援いたしました。

○外部機関等や外部専門家と連携し、取引先に対して実効性の高い経営改善計画の策定支援等を行いました。（中小企業再生支援協議会活用8先、TKCとの支援サービスの活用7先）

○資本金借入金（DDS）を3件取組みました。

(4) 人材の育成を図りました。

○行内・行外研修、中小企業診断士やファイナンシャルプランニング（FP）技能士の資格取得の奨励等を通じて、行員の目利き能力・コンサルティング能力の向上に努めました。

（行内有資格者）

- ・中小企業診断士 20名
- ・FP技能士（中小事業主） 113名

具体的取組みの内容

2 地域の面的再生への積極的な参画①

(1) 再生支援子会社(株)ながぎんビジネスパートナーズによる取引先企業への集中的な再生支援を通じて、地元経済の活性化に取り組みました。

○再生支援子会社(株)ながぎんビジネスパートナーズを当行グループの企業再生プラットフォームと位置付け、外部提携先のノウハウやネットワークの活用、外部機関との連携も図りながら、お取引先企業の経営改善支援・再生支援に積極的に取り組んでまいりました。継続した支援により、数件の実績が得られ、お取引様企業の事業再生のみならず、従業員の雇用確保、周辺地域における関連事業者等の事業基盤の維持、拡大につながるなど、地域経済の活性化に寄与いたしました。

(2) 「地域応援キャンペーン」により、県内観光を支える自然や国宝・重要文化財等の維持・管理のための支援を行い、観光産業の活性化を図りました。

○地元長野県の優れた観光資源を将来にわたって保護し、観光の発展を支援することを目的に、第2弾「地域応援キャンペーン」を実施いたしました。定期預金の募集予定額を達成いたしましたので、0.01%相当額の100万円を、県内10の観光施設等へ10万円ずつ寄付いたしました。さらに、長野県北部地震で被害を受けた栄村に対して、預け入れ金額の0.01%相当額の100万円を義援金として寄付いたしました。



具体的取組みの内容

2 地域の面的再生への積極的な参画②

(3) 地元サッカークラブ「松本山雅FC」に対する各種サポート（ユニホームスポンサー・応援定期預金の発売・活動資金の寄付等）、スポンサーシート「ながぎんシート」の地域への寄贈を通じ、「地域社会の活性化」ならびに「地域に根ざした広報活動」に取り組みました。



(4) 当行は、企業にとって安定株主を確保することは、重要な経営課題であるとの認識から、地域企業に対する政策投資を積極的に行ってまいりました。

また、長野県を始めとする各市町村の発行する起債案件等の引受に積極的に取り組みました。

(5) 当行が営業基盤とする長野県の持続的な発展に寄与するため、地元行政機関等とも連携を図りながら、環境保護活動等のCSR活動を積極的に取り組みました。

○環境保全や地球温暖化防止に貢献するため、長野県が環境省の認証を受けて初めて販売した小海県有林J-VERクレジット（カーボン・オフセット・クレジット）を購入いたしました。

具体的取組みの内容

3 地域やお客さまに対する積極的な情報発信等

(1) 当行の施策について、ホームページやビジネスサイトにて積極的に情報発信したほか、セミナー等を通じてお客さまへの情報提供に努めました。

- ホームページ、ディスクロージャー誌等により、当行の取組みについて積極的に公表いたしました。
- 「高齢化社会対応セミナー」「資産運用セミナー」「がんを知るセミナー」等の各種セミナーを開催し、お客さまへの情報提供に努めました。



高齢化社会対応セミナー（平成25年3月）

(2) 当行の取組みに対するお客さまの声を積極的に収集し、サービス向上のための施策に反映いたしました。

- 「顧客サポートシステム」を活用し、年間約3,600件の各営業拠点等に寄せられたお客さまからのご相談、ご意見等をデータベースに登録し、より多くの「お客さまの声」を収集し、経営情報として情報の共有化を図るとともに、お客さま満足度の向上のため、これらのお客さまの声をサービス向上のための施策や業務改善のために活用いたしました。