



平成28年度
地域密着型金融
の取組状況



地域密着型金融の推進に関する基本方針／金融仲介機能のベンチマーク

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28年4月よりスタートした新たな中長期経営計画に基づき、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まいりました。また、第10次中期経営計画における基本方針の一つとして「地域密着型金融の機能強化を図るとともに安定した金融サービスの提供を行い、長野県の活性化に向けた取組みを強化する。」ことを掲げており、地域金融機関の本来の使命である、地域における金融仲介機能のさらなる充実を図ることとしております。

当行では上記の方針等に基づき、以下のとおり「地域密着型金融の推進計画」を策定し、本推進計画に従い、これまで以上に地域に密着した取組みを推進いたしました。



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。

金融仲介機能のベンチマークの掲載

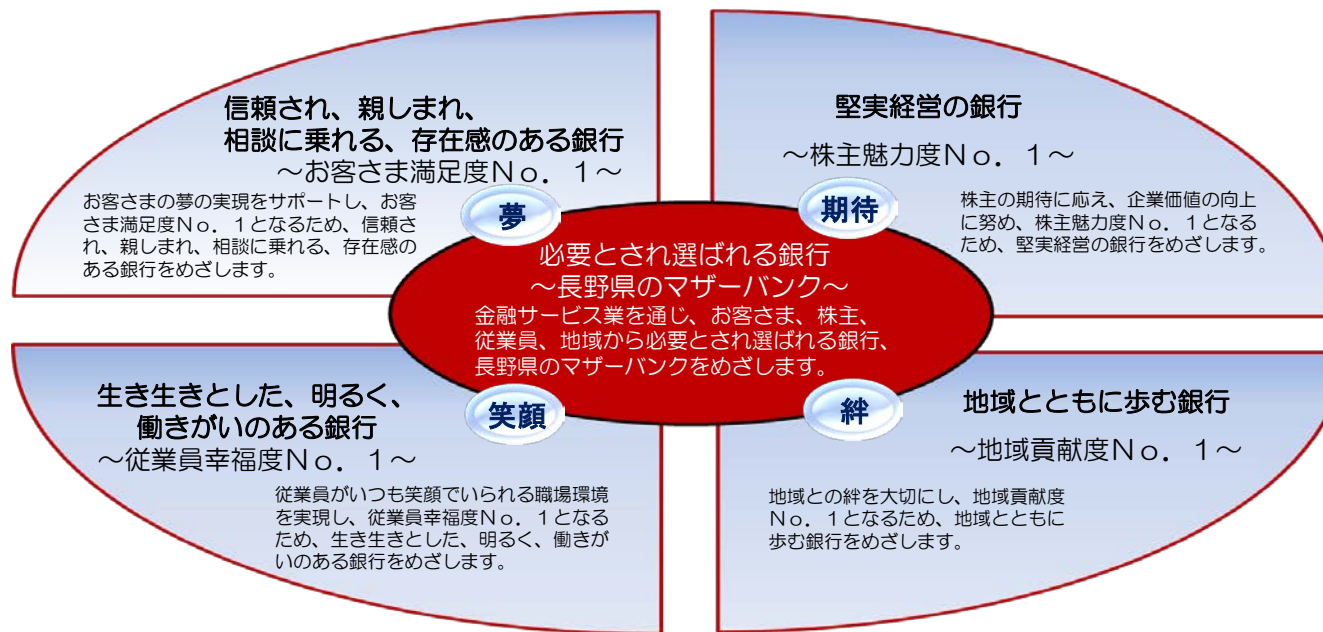
金融仲介機能のベンチマークとは、地域金融機関は金融仲介機能の質を高め、お取引先事業者の皆さまの成長力強化や生産性の向上に資することが求められており、各金融機関がその取組みに対して自己評価を行うための指標です。

共通ベンチマーク	全ての金融機関が金融仲介機能の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するための指標
選択ベンチマーク	各金融機関が独自の経営戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる指標
独自ベンチマーク	各金融機関において金融仲介機能の取組みを自己評価する上でより相応しい独自の指標がある場合の指標

めざす銀行像／第10次中期経営計画の基本方針



めざす
銀行像



10次中計
基本方針

- 経営基盤の要となる「人づくり」に積極的に取り組み、「考働派」を育成する。
- 収益力の強化、リスク管理の徹底に努め、安定した収益および健全性の確保に努める。
- 選択と集中による業務の効率化に努める。
- 地域密着型金融の機能強化を図るとともに安定した金融サービスの提供を行い、長野県の活性化に向けた取組みを強化する。

独自	ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期
当行の第10次中期経営計画の重要業績評価指標 (KPI)	新規個人お取引先数		27,618先	15,403先
		うち、新規個人事業主のお取引先数	421先	434先
	新規法人お取引先数		2,162先	1,100先
	県内預貸率		55.0%	56.2%

コンサルティング機能の発揮 ①

1 創業・第二創業や成長分野への取組みに対する積極的な支援

- (1) 各地区の商工会議所、商工会および長野県中小企業振興センター等と連携し、創業支援等に対する取組みを強化いたしました。創業・新事業支援資金ご融資先数の獲得実績は、177件となりました。
- (2) 環境・エネルギー産業、医療・介護、健康関連等の成長分野に対して、成長基盤強化資金「グロース」を積極的に推進し、取扱実績39件、482百万円となりました。

共通	ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期
当行が関与した創業、第二創業の件数		当行が関与した創業件数	133社	89社
		当行が関与した第二創業件数	0社	1社

選択	ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期
創業支援先数(ご支援内容別)		創業計画の策定支援	77社	73社
		創業期のお取引先へのご融資(プロパー融資)	20社	16社
		創業期のお取引先へのご融資(信用保証付融資)	126社	88社
		政府系金融機関や創業支援機関のご紹介先	28社	31社

選択	ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期
		お取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数	222社	102社

※ 中小企業支援策・・・中小企業基盤整備機構の各種支援先の活用、認定支援機関の経営改善支援、よろず支援拠点の紹介・活用、中小企業に対する各種補助金の活用等

コンサルティング機能の発揮 ②

2 お取引先企業の様々な課題・ニーズに対する支援機能等の強化

(1) 「地方創生『食の魅力』発見商談会2016」に10社が出展し、商談会による成約12件、商談継続中が162件となり、お取引先のビジネスマッチング、販路開拓支援を実施いたしました。また、通販カタログ「地方からの贈り物」に、お取引先の商品を半年に1度掲載しており、直近のカタログには10社/10品を掲載いたしました。

独自	ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期
		当行の関係した商談会へのお取引先参加数	10社	10社

※ 各年度内に開催された商談会への参加先数

(2) 経営革新等支援機関（認定支援機関）として、中小企業庁が行う補助金事業の事業計画策定支援に積極的に取り組み、ものづくり補助金申請支援件数が37件となりました。

(3) 「海外業務サポートデスク」と営業店が連携し、お取引先の為替リスク回避等へのアドバイス、現地金融機関へのお取引先紹介、外部提携先と協働して海外進出に係る様々なアドバイス等に取り組みました。また、国際協力銀行とメキシコ州政府との協定の枠組みにより、新たに2州および現地金融機関と提携し、ビジネスサポート体制の充実を図りました。

海外業務案件相談件数 22件

(4) 次世代経営者育成セミナーは第6回目の開催となり、お取引先企業より22名が参加し、次世代後継者の育成に取り組みました。また、第1回目から第6回目までの修了生が一堂に会しパネル討論会を実施しました（パネル討論会参加者32名）。

独自	ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期
		次世代経営者育成セミナー参加者数	22人	16人
		上記セミナー参加者数の累計	103人	81人

「事業性評価」への取組み ①

当行は、お取引先企業の事業内容や成長可能性を適切に評価する事業性評価への取組みを推進しております。また、この事業性評価への取組みを通じて企業に有益なアドバイスとファイナンスを行い、企業価値の向上を実現することが地域経済の発展や雇用の安定に貢献するものであると考えております。

(1) 主な取組み事例

イ 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。

年度の活用実績は1,797先でありました。

ロ 営業店による事業性評価への取組み実績

お取引先との課題共有を図る中で、営業店においても事業性評価を意識した簡易のアプローチを実施し、経営改善計画策定支援、創業支援、補助基金申請支援などに幅広く取り組むとともに、融資判断にも活用いたしました。年度の取組み実績は149先でありました。

共通	ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期
当行が事業性評価に基づくご融資を行っているお取引先数・ご融資残高および全与信先ご融資額に占める割合(先数単体ベース)		事業性評価に基づくご融資を行っている与信先数 (全与信先数に占める割合)	142先 (1.8%)	30先 (0.4%)
		事業性評価に基づくご融資を行っているご融資残高 (当該与信先のご融資残高に占める割合)	151億円 (5.2%)	97億円 (3.4%)

「事業性評価」への取組み ②

ハ 主要お取引先への事業性評価アプローチ

地域経済への影響度の高い企業の企業価値の向上に貢献することを目的として、主要なお取引先に対してより踏み込んだ専門性の高い事業性評価のアプローチを実施いたしました。これは、事業性分析に基づき、経営者と数回の面談対話を実施し、最終的に当該企業の課題解決施策や方向性についてのアドバイスやファイナンスを行ったものであります。

REVICによる事業性評価分析 5先

経営支援アドバイザーによる事業性評価 6先

うち報告会実施先 9先

うちご融資実績 2先 105百万円

選 択	ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期
事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っているお取引先数および左記のうち、労働生産性向上のための対話を行っているお取引先数		事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っているお取引先数	1,797社	1,712社
		上記のうち、労働生産性の向上に資する対話を行っているお取引先数	43社	62社
選 択	ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期
運転資金に占める短期ご融資の割合		運転資金額 ①	2,015億円	2,087億円
		短期ご融資額 ②	763億円	804億円
		運転資金に占める短期ご融資の割合 (②/①)	37.9%	38.5%

※ 短期ご融資・・・手形貸付、当座貸越、割引手形

地域の面的再生への積極的な参画 ①

1 本支店が一体となった経営相談、経営改善指導強化への取組み

(1) 経営改善支援の取組み

イ 経営支援体制の強化を図り、お取引先に対する経営改善計画策定支援、モニタリング支援に取り組みました。

経営改善支援取組先 196先 (うち改善計画策定完了先 176先 (経営改善計画策定率89.7%))
 (うちランクアップ先 10先 (ランクアップ率 5.1%))

選 択	ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期	27年3月期
全与信先数と地域の与信先数の推移		全与信先数	7,971社	8,003社	7,941社
		長野県	7,920社	7,955社	7,893社
		都市部	51社	48社	48社

※与信先…ご融資残高があるお取引先のほか、融資極度枠のみ(ご融資残高がない)の先も含めた当行お取引先(事業性資金に限る)

共 通	ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期
当行をメインバンクとしてお取引を行っているお取引先数(先数単体ベース)およびご融資残高と、経営指標等の改善が見られた先数および同先に対するご融資残高		メイン取引先数	2,125社	2,165先
		メイン取引先のご融資残高	1,079億円	1,163億円
		経営指標等が改善した先数	1,471社	1,515先

※ メイン取引先…お取引先の事業年度末における当行のご融資残高が1位のお取引先(個人事業主を含まない)

項目	29年3月期	28年3月期	27年3月期
経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末のご融資残高の推移	854億円	896億円	867億円

共 通	ベンチマーク	項目	(29年3月期)			
			総数	好調先	順調先	不調先
金融機関が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況		中小企業の条件変更先の経営改善計画の進捗状況	270社	20社	93社	157社

地域の面的再生への積極的な参画 ②

□ 外部機関や外部専門家と連携し、お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の活用 7先

認定支援機関を活用した改善計画策定支援 10先

ハ 外部専門家の専門知識や豊富な実績を活用してお取引先の経営支援に取り組みました。

長野県信用保証協会の相談業務活用 90件

うち中小企業診断士派遣 10件

うち経営相談員活用 80件

長野県よろず支援拠点の活用 244件

選 択	ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期
		事業再生支援先におけるDES・DDS・債権放棄を行ったお取引先数	15先	12先
		上記における実施金額	23億円	21億円

選 択	ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期
当行をメインバンクとしてお取引を行っているお取引先数(先数単体ベース)のうち、経営改善提案を行っているお取引先の割合		メイン取引先数 ①	2,125社	2,165社
		経営改善先数 ②	379社	281社
		(②/①)	17.8%	13.0%

地域の面的再生への積極的な参画 ③

(2) 当行は、個人保証に過度に依存しないご融資への取組みとして、経営者保証に関するガイドラインに基づく対応を行っております。

イ 平成29年3月期においては、次の取組みを行いました。

	29年3月期
新規に無保証で融資した件数	365件
保証契約を変更・解除した件数	76件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	2件
(参考)	
新規融資件数	12,484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	2.92%

ロ ABL、電子記録債権等の多様な金融手法の積極的な活用を行いました。

(イ) ABL (流動資産担保融資) 取組実績	52件	516百万円
(ロ) 電子記録債権割引取組実績	250件	1,968百万円
(ハ) REVIC特定支援業務 (廃業支援)	1先	
(ニ) 再生支援を目的とした債権売却	4先	

選択 ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期
中小企業向けご融資のうち、信用保証協会保証付き融資額の割合および100%保証付き融資額の割合	中小企業向けご融資残高 ①	2,196億円	2,290億円
	保証協会付ご融資および100%保証付ご融資残高 ②	653億円	721億円
	保証協会付ご融資および100%保証付ご融資額の割合 (②/①)	29.7%	31.5%

地域の面的再生への積極的な参画 ④

- (3) 外部機関との連携、多様な金融手法の活用により、再生支援に積極的に取り組み、お取引のある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。
- (4) 産学官連携への取組みの一つとして、「信州大学連携コーディネータ」として65人の職員が委嘱を受けるとともに、信州大学主催の「信州大学見本市」に協賛いたしました。
- (5) 「地域応援キャンペーン」を通じて、皆さまからお預けいただいた定期預金の残高に応じた金額を県内の各観光施設等へ寄付をいたしました。平成23年度から実施し、県内の観光施設等への寄付は70か所となりました。
- (6) 松本山雅FCに対しては、引続き、ユニフォームスポンサーを通じ地域社会の活性化等に貢献しました。また、「春のわくわく！松本山雅FCプレゼントキャンペーン」を通じて活動資金30万円を寄付するとともに、スポンサーシートチケットについては、県内8か所の福祉施設に対して寄贈いたしました。

ライフステージ別のお取引先数およびご融資残高

共通	ベンチマーク	項目	(29年3月期)					
			全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
お取引先におけるライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)、およびご融資額		ライフステージ別の与信先数	7,944社	708社	531社	4,048社	275社	1,831社
		ライフステージ別の与信先に係る事業年度末のご融資残高	2,900億円	127億円	283億円	1,667億円	62億円	686億円

※ライフステージ…与信のあるお取引先で、過去5期の売上高を把握してライフステージを区分しております。

- ・ 創業期…創業、第二創業から5年までの期間
- ・ 成長期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%超の期間
- ・ 安定期…売上高平均で直近2期が過去5期の80%~120%の期間
- ・ 低迷期…売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満の期間
- ・ 再生期…貸付条件の変更または延滞がある期間
(ご融資額は事業年度末の残高)

人材育成

行内・行外研修を強化、充実させるとともに、中小企業診断士やファイナンシャルプランニング（FP）技能士のほか、事業再生アドバイザー（TAA）や動産評価アドバイザーの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ました。

1 「目利き」養成人材育成プログラムの運用

（1）「企業の将来性、技術力等を分析、評価し、事業価値を適切に見極めることができる」人材育成を目的として、知識と実務の修得目標を明確にした階層別ステップアップ方式のプログラムを立ち上げ、実践力の強化を図りました。

イ 目利き研修(トレーニー)実施40回／受講者数のべ552名

ロ 実務単位修得 298単位

ハ 目利きマイスター（行内認定資格）認定者 10名

中小企業診断士	22名	動産評価アドバイザー	5名
FP技能士（中小事業主）	103名	事業性評価アドバイザー	2名
事業再生アドバイザー	106名		

（2）行内研修の実施

行内研修を強化・充実させ、以下の行内研修を実施いたしました。

「企業審査トレーニー」、「審査実務研修」、「目利き・審査判断能力養成研修」、「事業性評価能力強化研修」、「目利き・経営支援・再生支援研修会」、「コンサルティング能力強化研修会」、「企業支援実務研修会」

（3）行外研修への参加

「業種別・審査能力養成講座」、「事業性評価・ソリューション提案力強化研修」、「経営支援能力強化研修」、「再生支援能力強化研修」、「成長分野支援講座」、「法人新規開拓実践講座」

選 択 ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期
お取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数および同趣旨の取組みに資する資格取得者数	研修会の実施回数	72回	15回
	研修会への参加者数	798人	274人
	資格取得者数	238人	223人

2 短期トレーニーの実施

地域経済活性化支援機構（REVIC）への短期トレーニー派遣 1名

地域やお客さまに対する積極的な情報発信

- 1 ホームページ、ディスクロージャー誌、デジタルサイネージおよびビジネスサイト「ながぎんビジネス倶楽部」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。
- 2 ビジネスサイト「ながぎんビジネス倶楽部」においては、会員企業に対して、ビジネスマッチング情報、各種補助金の情報等を発信し、会員企業を支援いたしました。
- 3 お客さまから「顧客サポートシステム」に寄せられる要望・意見等を貴重な経営情報として、サービス向上および業務改善の検討に役立てました。
- 4 「資産運用セミナー」を8か所（8回）、「相続セミナー」を2か所（2回）、「所得税還付申告相談会」を8か所（16回）で開催し、お客さまのニーズにあった情報発信を行いました。
- 5 当行は、長野県内におきまして、当行のお取引先で構成される22の後援団体があり、お取引先の皆さまとの情報交換、異業種交流の場として活用していただいております。

独自 ベンチマーク	項目	29年3月期	28年3月期
当行のお取引事業先で構成された当行後援団体(22団体)の会員総数	当行後援会会員数	2,872先	2,860先