平成29年度

地域密着型金融の取組状況

ひと・くらし・コミュニケーション

長野銀行

Copyrightⓒ 2018 THE NAGANO BANK,LTD. All Right Reserved

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

ひと・くらし・コミュニケーション
長野銀行

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的な使命である、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

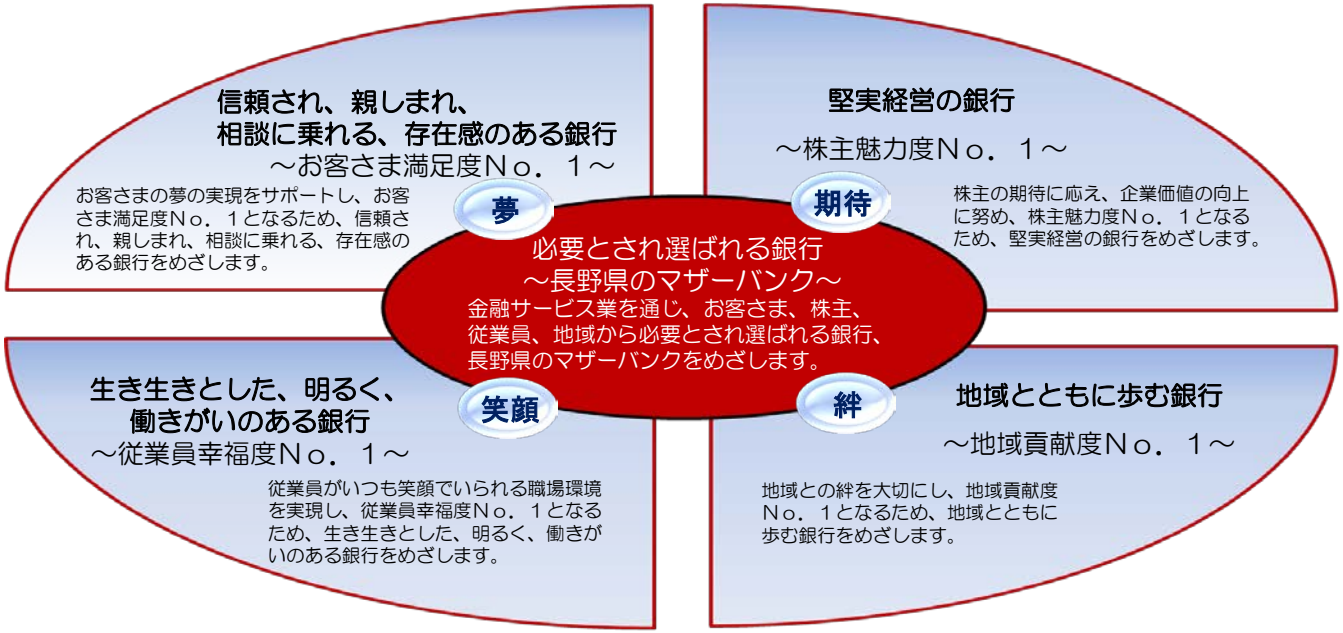
金融仲介機能のベンチマークとは、地域金融機関は金融仲介機能の質を高め、お取引先事業者の皆さまの成長力強化や生産性の向上に資することが求められており、各金融機関がその取組みに対して自己評価を行うための指標です。

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

ⓒ 2018 THE NAGANO BANK,LTD. All Right Reserved

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	30年3月期	29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	17，210先	27，618先
	うち、新規個人事業主のお取引先数	523先	421先
	新規法人お取引先数	1，698先	2，162先
	県内預貸率	55．1％	55．0％

ⓒ 2018 THE NAGANO BANK,LTD. All Right Reserved

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しました。

2　創業・新事業支援資金ご融資先数は１６２先となりました。

共　通　ベンチマーク	項目	30年3月期	29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	170件	133件
	当行が関与した第二創業件数	2件	0件

選　択　ベンチマーク	項目	30年3月期	29年3月期
創業支援先数（ご支援内容別）	①創業計画の策定支援	137先	77先
	②創業期のお取引先へのご融資（プロパー融資）	12先	20先
	③創業期のお取引先へのご融資（信用保証付融資）	153先	126先
	④政府系金融機関や創業支援機関のご紹介先	32先	28先

※　①～④の計数については、1先に対し複数の支援等を行った場合は、それぞれに1先として集計しています。

選　択　ベンチマーク	項目	30年3月期	29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	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	410先	222先

※　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

3　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「ながぎんグロース」を積極的に推進し、取扱実績２２件、３３６百万円となりました。

ⓒ 2018 THE NAGANO BANK,LTD. All Right Reserved

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２０１７に１１先が出展し、商談会による成約２３件、商談継続中が１５９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しました。

独　自　ベンチマーク	項目	30年3月期	29年3月期
当行の関係した商談会へのお取引先参加数	当行の関係した商談会へのお取引先参加数	11先	10先

※　各年度内に開催された商談会への参加先数を集計しています。

2　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８社／９品を掲載しました。

3　営業店と「ながぎん海外業務サポートデスク」の連携により、お取引先の海外進出や海外取引に係る要望やニーズに対し、外部提携先と協働して海外進出に係るアドバイスやリスク回避方法のアドバイス等の取組みを継続するなか、中国以外のアジア諸国の情報提供、現地専門家の会計・労務等の制度対応、相談事案に対応した動画配信等のメニューを追加し、ビジネスサポート体制を充実させました。

- 海外業務案件相談件数・・・３３件
- 各種セミナー開催・・・６回

4　次世代経営者育成セミナーは第７回目の開催となり、お取引先企業より３１名が参加し、次世代後継者の育成に取り組みました。

独　自　ベンチマーク	項目	30年3月期	29年3月期
次世代経営者育成セミナー参加者数	次世代経営者育成セミナー参加者数	31人	22人
	上記セミナー参加者数の累計	134人	103人

ⓒ 2018 THE NAGANO BANK,LTD. All Right Reserved

事業性評価を通じ、地域経済の発展や雇用の安定に貢献

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います。

1　主な取組み事例

（1）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。

（2）事業性評価シートの活用

事業性評価シートを活用し、お取引先企業の財務諸表に表れない実態の企業価値を分析、評価するとともに、分析から確認できた将来性や課題を基に、経営者とコミュニケーションを深め、事業承継、生産性向上、人手不足などの問題に対して必要なソリューション提案、支援を行い、この内２２７先に対して、７，８３７百万円のご融資を実行しました。

共　通　ベンチマーク	項目	30年3月期	29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）	295先 （3．7%）	142先 （1．8%）
	事業性評価に基づくご融資を行っているご融資残高 （全与信先ご融資残高に占める割合）	471億円 （16．1%）	151億円 （5．2%）

ⓒ 2018 THE NAGANO BANK,LTD. All Right Reserved

「事業性評価」への取組み　②

2　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す。

- ＲＥＶＩＣによる事業性評価分析　１０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・・・・　８先
うちご融資実績・・・・・　５先　４４４百万円
うち私募債引受実績・・・　２先　１２０百万円

選　択　ベンチマーク	項目	30年3月期	29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そのうち、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	2，329先	1，797先
	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	154先	43先

選　択　ベンチマーク	項目	30年3月期	29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	1，988億円	2，015億円
	短期ご融資額　②	768億円	763億円
	運転資金に占める短期ご融資の割合　（②／①）	38．6%	37．9%

※　短期ご融資・・・期間1年以内の運転資金（手形貸付、割引手形、当座貸越等）

ⓒ 2018 THE NAGANO BANK,LTD. All Right Reserved

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・・・　１８９先　　うち改善計画策定完了先・・・　１６４先（経営改善計画策定率８６．７%）

うちランクアップ先・・・・・　　１０先（ランクアップ率　　５．２%）

選　択　ベンチマーク	項目	30年3月期	29年3月期	28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	8，148先	7，971先	8，003先
	長野県	8，090先	7，920先	7，955先
	長野県外	58先	51先	48先

※　与信先数・・・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	30年3月期	29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	2，087先	2，125先
	メイン取引先のご融資残高	1，041億円	1，079億円
	経営指標等が改善した先数	1，423先	1，471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	30年3月期	29年3月期	28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	778億円	776億円	785億円

※　経営指標等・・・①売上高、②営業利益率、③就業者数の増加

共　通　ベンチマーク	項目	（30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	247先	15先	94先	138先

ⓒ 2018 THE NAGANO BANK,LTD. All Right Reserved

地域の面的再生への積極的な参画　②

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との連携・・・　１１先
- 認定支援機関を活用した改善計画策定支援　４０５事業・・・　１０先
  プレ支援・・・・　１５先
- 再生ファンドの活用・・・　１先

3　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・・・　１１４件
  （うち中小企業診断士派遣・・・　６件）
  （うち経営相談員活用・・・　１０８件）
- 長野県よろず支援拠点の活用・・・　２５９件

選　択　ベンチマーク	項目	30年3月期	29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	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	18先	15先
上記における実施金額	上記における実施金額	34億円	23億円

選　択　ベンチマーク	項目	30年3月期	29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	2，087先	2，125先
	経営改善先数　②	244先	379先
	（②／①）	11．7%	17．8%

ⓒ 2018 THE NAGANO BANK,LTD. All Right Reserved

個人保証に過度に依存しない融資への取組みや多様な金融手法の積極的な活用

1　当行は、個人保証に過度に依存しない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います

（１）平成３０年３月期においては、次の取組みを行いました

	３０年３月期
新規に無保証で融資した件数	７６５件
保証契約を変更・解除した件数	３２３件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	１件
（参考）	
新規融資件数	８，０１７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	９．５４％

（２）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

- ＡＢＬ（流動資産担保融資）取組実績・・・　５７件　６６６百万円
- 電子記録債権割引取組実績・・・・・・・・　２５５件　２，０１３百万円
- 事業再生計画一体型支援・・・・・・・・・　１先
- 再生支援を目的とした債権売却・・・・・・　３先

選　択　ベンチマーク	項目	30年3月期	29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	2，195億円	2，196億円
	保証協会付ご融資および100%保証付ご融資残高　②	589億円	653億円
	保証協会付ご融資および100%保証付ご融資額の割合（②／①）	26．8%	29．7%

ⓒ 2018 THE NAGANO BANK,LTD. All Right Reserved

地域経済活性化に向けた様々な取組み

1　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。

2　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６７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。

3　「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８０か所となりました。

4　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	（30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	8，063先	703先	501先	4，110先	294先	1，834先
	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	2，920億円	117億円	202億円	1，770億円	83億円	621億円

※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います。
- 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）

ⓒ 2018 THE NAGANO BANK,LTD. All Right Reserved

「目利き」養成人材育成プログラムの活用

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

- 目利き研修(トレーニー)実施・・・　　４４回
  受講者数のべ・・・　６１８名
- 実務単位修得・・・　２５８単位
- 目利きマイスター（行内認定資格）認定者・・・　１７名

中小企業診断士・・・　24名　　事業再生アドバイザー・・・　１０４名　　事業性評価アドバイザー・・・　3名
ＦＰ技能士（中小事業主）・・・１０４名　　動産評価アドバイザー・・・　８名

2　行内研修の実施

「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	30年3月期	29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	79回	72回
	研修会への参加者数	757人	798人
	資格取得者数	243人	238人

ⓒ 2018 THE NAGANO BANK,LTD. All Right Reserved

多様なコンテンツ・独自のプラットフォームを活用した情報発信

1　当行の取組みについては、ホームページやSNS、ディスクロージャー誌、店頭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」等の各コンテンツを通じ、積極的に公表しています。

- ビジネスサイト「ながぎんビジネス倶楽部」では、ビジネスマッチング等のコミュニティ機能や企業PRが行える経営情報サービスのプラットフォームとして会員企業のビジネスを強力にサポートしています。
- LINE@にて当行のお得な情報や、長野県の魅力、当行がユニフォームスポンサーとなっている松本山雅FCの情報などを発信しています。

2　全国および長野県内の主要産業動向「地域経済概況」レポートを毎月発行しています。

3　お客さまから「お客様サポート室」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ています。

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２１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	30年3月期	29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（21団体）の会員総数	当行後援会会員数	2，940先	2，872先

ⓒ 2018 THE NAGANO BANK,LTD. All Right Reserved