

2018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



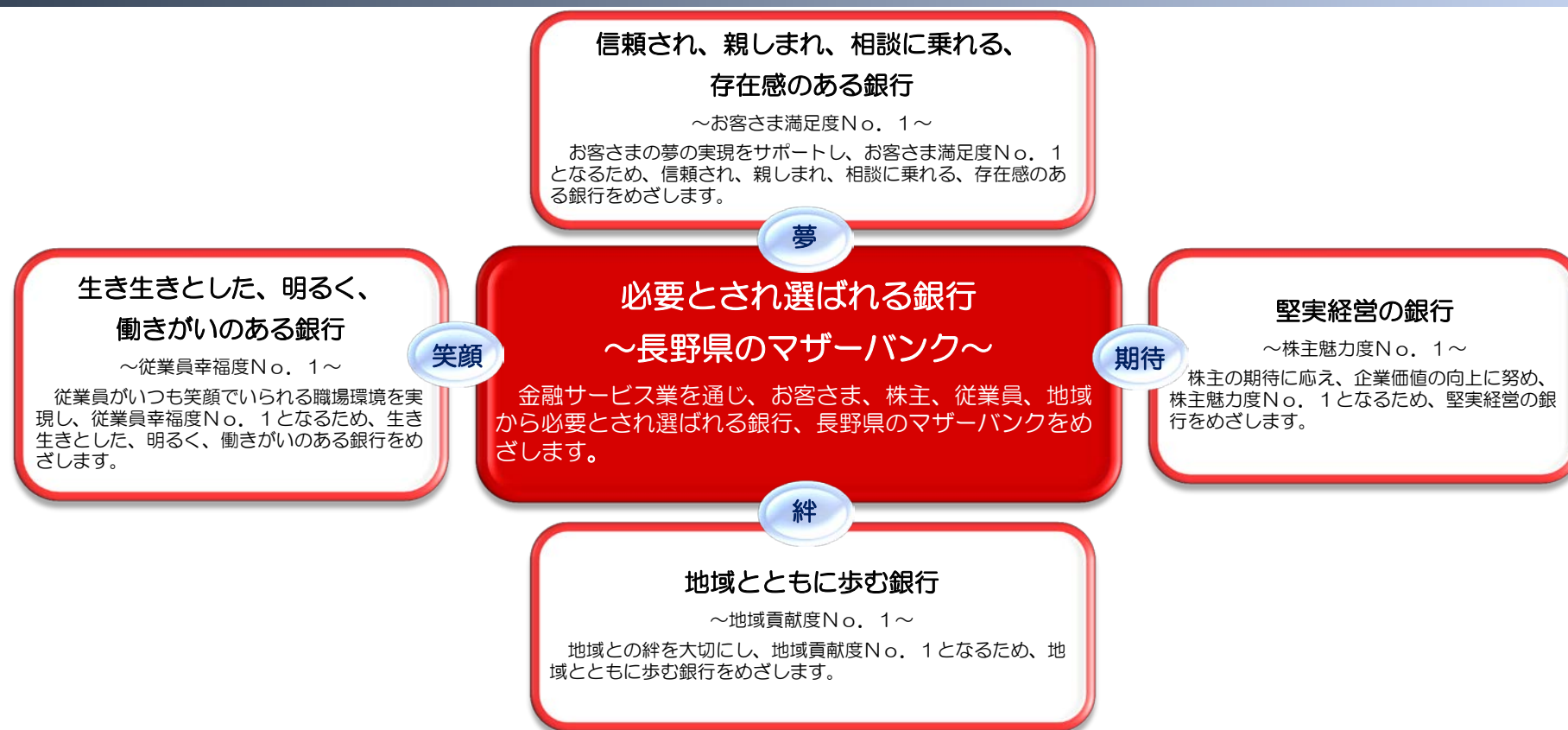
当行は「お客さまと株主の皆さまおよび従業員の幸福と繁栄のために全力を尽くします。」の経営理念のもと、めざす銀行像である「必要とされ選ばれる銀行～長野県のマザーバンク～」の実現に向けて、地域における金融仲介機能のさらなる充実を図るために、地域密着型金融を推進しております。2019年4月よりスタートした第11次中期経営計画では、「不断の改革と更なる進化」のスローガンのもと、中小企業と個人に寄り添う『長野県のマザーバンク』を目指し、お客さまニーズの発掘と課題解決に向けて、ビジネスステージやライフステージにあわせたコンサルティング機能を発揮することで、地域経済の発展と地方創生への取組みに積極的に貢献してまいります。



- 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



◆新規の個人・法人のお取引先数および県内における当行預貸率

(第10次中期経営計画の重要業績評価指標 (KPI)) <独自ベンチマーク>

項 目	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	3年間の累計 (2016年4月～2019年3月)
新規個人お取引先数	27,618先	17,210先	11,220先	56,048先
うち、新規個人事業主のお取引先数	421先	523先	419先	1,363先
新規法人お取引先数	2,162先	1,698先	1,200先	5,060先
県内預貸率	55.0%	55.1%	56.2%	—

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

◆当行が関与した創業、第二創業の件数 <共通ベンチマーク>

項 目	2018年3月期	2019年3月期
当行が関与した創業件数	170件	143件
当行が関与した第二創業件数	2件	1件

◆創業支援先数（ご支援内容別） <選択ベンチマーク>

項 目	2018年3月期	2019年3月期
①創業計画の策定支援	137先	109先
②創業期のお取引先へのご融資（プロパー融資）	12先	9先
③創業期のお取引先へのご融資（信用保証付融資）	153先	131先
④政府系金融機関や創業支援機関のご紹介先	32先	19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

◆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 <選択ベンチマーク>

項 目	2018年3月期	2019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	410先	220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

- 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、創業支援等に対し積極的に取組んでおります。
また、長野県中小企業振興センター主催の「2018信州創業フェス」へ参画しました。
- 創業・新事業支援資金のお取扱いは、171件、1,110百万円となりました。また、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する成長基盤強化資金「ながぎんグロース」の取扱いは、13件、231百万円となりました。
- 今後の成長が見込まれる企業に対する「ながぎん成長サポート資金」の取扱いは、213件、3,159百万円となりました。

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

◆当行の関係した商談会へのお取引先参加数 <独自ベンチマーク>

項 目	2018年3月期	2019年3月期
当行の関係した商談会へのお取引先参加数	11先	26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

◆次世代経営者育成セミナー参加者数 <独自ベンチマーク>

項 目	2018年3月期	2019年3月期
次世代経営者育成セミナー参加者数	31名	25名
上記セミナー参加者数の累計	134名	159名

- 2018年4月に、ビジネスソリューション室を開設しました。ビジネスソリューション室では、事業性評価、M & A等の課題解決支援など各種ソリューションの提供を行っており、2018年度の相談件数は266件となりました。
- お取引先企業の販路拡大を図るため、第二地方銀行協会加盟行との共催による「地方創生『食の魅力』発見商談会2018」を開催し、15先のお取引企業が出展しました。また、商談会では9件が成約し、248件が商談継続となりました。
- 愛知銀行が主催する「愛銀ビジネス商談会」に参加金融機関として加わり、11先のお取引企業が参加し、29件の商談を行いました。
- 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、最新のカタログには8社／8品を掲載しています。
- 地域企業の若手経営者・後継者育成ニーズにお応えするために、2011年4月より毎年「次世代経営者育成セミナー」を開催しています。2018年度で第8回目の開催となり、お取引先企業より25名が参加し、累計参加者は159名となりました。

Ⅱ. 事業性評価に基づく取組み

1. 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。

◆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）

<共通ベンチマーク>

項 目	2018年3月期	2019年3月期
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%)	374先 (4.7%)
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%)	621億円 (20.1%)

■ 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、中小企業の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。

2019年3月期	
企業財務レポートの活用実績	2,481先

■ 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、支援を行いました。

2019年3月期	
事業性評価シートの活用先	162先
うち融資取扱実績	149先、9,733百万円

2. 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。

- ◆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 <選択ベンチマーク>

項 目	2018年3月期	2019年3月期
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	2,481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	202先

- ◆運転資金に占める短期ご融資の割合 <選択ベンチマーク>

項 目	2018年3月期	2019年3月期
運転資金額①	1,988億円	2,114億円
短期ご融資額②	768億円	824億円
運転資金に占める短期ご融資の割合（②／①）	38.6%	39.0%

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

REVICによる事業性評価分析	5先	うち報告会実施先	2先
経営支援アドバイザーによる事業性評価	1先	うちご融資実績	4先 480百万円
		うち私募債引受実績	1先 50百万円

Ⅲ. 地域の面的再生への積極的な参画

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り組み

◆全与信先数と地域の与信先数の推移 <選択ベンチマーク>

項 目	2018年3月期	2019年3月期
全与信先数	8,148先	8,016先
長野県	8,090先	7,939先
長野県外	58先	77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）

◆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 <共通ベンチマーク>

項 目	2018年3月期	2019年3月期
メイン取引先数	2,087先	2,138先
メイン取引先のご融資残高	1,041億円	1,081億円
経営指標等が改善した先数	1,423先	1,597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	2017年3月期	2018年3月期	2019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	832億円	862億円	867億円

※ 経営指標等・・・①売上高、②営業利益率、③就業者数の増加

◆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 <共通ベンチマーク>

項 目	(2019年3月期)			
	総数	好調先	順調先	不調先
中小企業の条件変更先の経営改善計画の進捗状況	249先	15先	87先	147先

■ 経営改善支援取組先・・・202先 うち改善計画策定完了先・・・167先（経営改善計画策定率82.6%）
うちランクアップ先・・・23先（ランクアップ率 11.3%）

2. 外部機関や外部専門家との連携

◆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および実施金額 <選択ベンチマーク>

項 目	2018年3月期	2019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	18先	19先
上記における実施金額	34億円	35億円

◆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 <選択ベンチマーク>

項 目	2018年3月期	2019年3月期
メイン取引先数 ①	2,087先	2,138先
経営改善先数 ②	244先	179先
(②／①)	11.7%	8.4%

■ 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	14先
ブレ支援	4先
再生ファンドの活用	2先

■ 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	181件
うち中小企業診断士派遣	13件
うち経営相談員活用	168件
長野県よろず支援拠点の活用	130件

3. 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

◆個人保証に過度に依存しない融資への取組み

新規に無保証で融資した件数	1,132件
保証契約を変更・解除した件数	341件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	0件
新規融資件数	7,799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	14.51%

■ 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。

◆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 <選択ベンチマーク>

項 目	2018年3月期	2019年3月期
中小企業向けご融資残高 ①	2,195億円	2,282億円
保証協会付ご融資および100%保証付ご融資残高 ②	589億円	511億円
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%	22.4%

◆多様な金融手法の積極的な活用実績

A B L (流動資産担保融資) 取組実績	23件	584百万円
電子記録債権割引取組実績	265件	2,341百万円
短期継続融資	235件	3,688百万円
私募債	21件	1,080百万円
事業再生計画一体型支援		2先
再生支援を目的とした債権売却		1先

■ A B L、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。

4. 地域経済活性化に向けた様々な取組み

◆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 ＜共通ベンチマーク＞

項 目	(2019年3月期)					
	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先数	8,007先	737先	532先	4,177先	273先	1,781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	3,087億円	127億円	233億円	1,919億円	68億円	592億円

※ 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。なお、全与信先数および全与信先に係る残高には、過去5期の売上高が把握できないお取引先が含まれているため、ライフステージ別の与信先数合計および与信先にかかる事業年度末のご融資残高と一致しません。

- ・ 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）

- 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しました。

長野銀行経営相談会	11会場、31社
よろず支援拠点との連携による各種相談会	15回、44社

- 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54名の職員が委嘱を受けるとともに、信州大学に6件の相談を取り次ぎました。
- 「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しました。2011年度から実施し、県内の観光施設等への寄付は90か所となりました。
- 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ご貢献しました。また、「第3回春のわくわく！松本山雅FCプレゼントキャンペーン」を通じた活動資金30万円の寄付、県内8か所の福祉施設へのスポンサーチケットの寄贈、ながぎんブースにおける木曽町商工会との連携イベント「第4回目応援しよう！つながろう木曽」の開催などを行いました。

IV. 人材育成への取り組み

「目利き」養成人材育成プログラムの活用

◆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

＜選択ベンチマーク＞

項 目	2018年3月期	2019年3月期
研修会の実施回数	79回	76回
研修会への参加者数	757名	691名
資格取得者数	243名	363名

- 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」養成人材育成プログラムの活用実績等

目利き研修（トレーニー）実施	44回
受講者数のべ	486名
実務単位修得	93単位
目利きマイスター（行内認定資格）認定者	8名
認定者のべ	25名

◆主な資格取得者数

中小企業診断士・・・ 23名	動産評価アドバイザー・・・ 8名	事業再生アドバイザー・・・ 104名
事業性評価アドバイザー・・・ 1名	事業承継アドバイザー・・・ 43名	F P 技能士（中小事業主）・・・ 104名

V. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

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

- 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。
- 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。また、ホームページ、LINE@、デジタルサイネージおよびながぎんアプリ等において、定期的かつ積極的な情報発信をいたしました。
- 諏訪市との連携により「サイバー攻撃対策セミナー」（諏訪市）を開催するとともに、長野県と連携し「クラウドファンディングセミナー」（長野市）を開催し、お取引先企業の課題に対して情報提供を行いました。

各種セミナーの開催

	2019年3月期	
資産運用セミナー	8か所	8回
相続セミナー	2か所	2回
所得税還付申告相談会	8か所	16回



◆ 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 <独自ベンチマーク>

項 目	2018年3月期	2019年3月期
当行後援会会員数	2,940先	2,989先