

中小企業の経営改善および地域活性化のための取組状況

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 中小企業再生支援協議会・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、企業の改善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・保証に必要以上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。

金融仲介機能のベンチマークの掲載

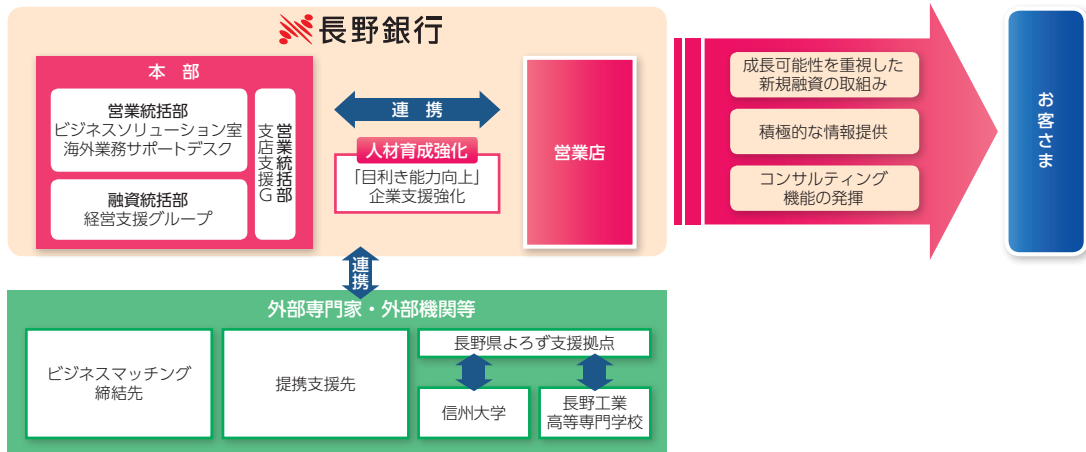
2016年9月、金融庁から、金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標として、金融仲介機能のベンチマークが公表されました。地域金融機関は金融仲介機能の質を高め、お取引先事業者の皆さまの成長力強化や生産性の向上に資することが求められており、金融仲介機能のベンチマークは、各金融機関がその取組みに対して自己評価を行うための指標です。

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

本ディスクロージャー誌では、共通ベンチマークを5指標、選択ベンチマークを6指標、独自ベンチマークを2指標、それぞれ掲載しております。

中小企業の経営支援に関する体制整備

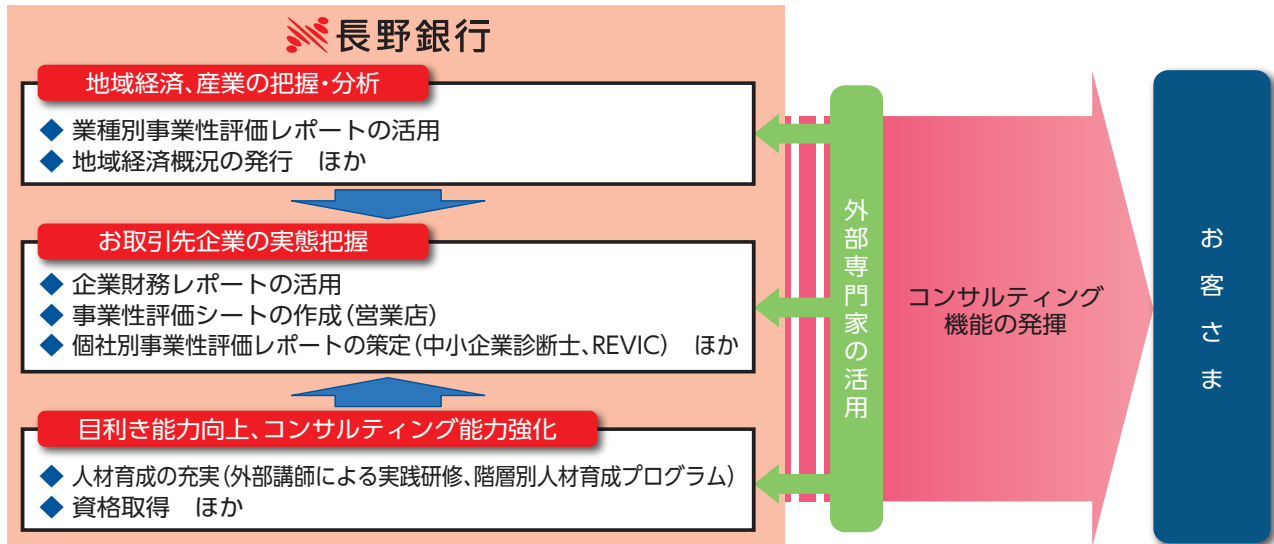
当行では、本部門内にお取引先の経営支援に関する専門グループを配置し、営業店と緊密に連携し、お取引先の育成支援に取り組んでいます。また、お取引先の幅広いニーズにお応えするため、行内外研修を強化・充実させ、資格取得奨励を通じて行員の目利き能力・コンサルティング能力の向上に努めるとともに、官学民の外部専門家や外部機関等のビジネスマッチング締結や提携支援を順次拡大しています。



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。

事業性評価推進体制



● 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。

2019年度活用実績	2,542先
------------	--------

選 択	ベンチマーク	項目	2019年3月期	2020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上記のうち、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 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	2,481先 202先	2,542先 228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。

活用先数	67先
うち融資実行	61先/3,679百万円

● 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	10先
経営支援アドバイザーによる事業性評価	2先

うち報告会実施先	2先
うちご融資実績	7先/360百万円
うち私募債引受実績	1先/50百万円



お取引先企業での事業性評価報告会

共通 ベンチマーク	項目	2019年3月期	2020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の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)	374先 (4.7%)	397先 (5.0%)
	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)	621億円 (20.1%)	627億円 (20.7%)

選択 ベンチマーク	項目	2019年3月期	2020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	220先	130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

●「目利き」養成人材育成プログラムの運用

「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運用し、実践力の強化を図っています。

目利き研修(トレーニー)実施回数/受講者数	30回/のべ251人
目利きマイスター(行内認定資格)認定者	25人

選択 ベンチマーク	項目	2019年3月期	2020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	76回	62回
	研修会への参加者数	691人	551人
	資格取得者数	363人	359人

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。

(2019年4月~2020年3月) (参考)

新規に無保証で融資した件数	1,292件	新規融資件数	7,592件
保証契約を変更・解除した件数	336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	17.01%
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	-		

中小企業の経営支援に関する取組み

選択 ベンチマーク	項目	2018年3月期	2019年3月期	2020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	8,016先	7,997先
	長野県	8,090先	7,939先	7,918先
	長野県外	58先	77先	79先

※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	(2020年3月期)					
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	全与信先	7,991先	723先	543先	4,228先	279先	1,702先
	創業期	3,070億円	126億円	217億円	2,017億円	104億円	517億円
	成長期						
	安定期						
	低迷期						
	再生期						

※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)

共通 ベンチマーク	項目	2019年3月期	2020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	2,138先	2,149先
	メイン取引先のご融資残高	1,081億円	1,044億円
	経営指標等が改善した先数	1,597先	1,483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	2018年3月期	2019年3月期	2020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	749億円	776億円	776億円


※経営指標等…①売上高、②営業利益率、③就業者数の増加

創業・新事業の支援

- 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り組みを強化いたしました。
- お客様の新商品の開発、新サービス開始等の事業機会の創出、新たな資金調達手法の提供等を通じて、地域経済の活性化をサポートしています。

創業・新事業支援資金取扱い実績	248件／1,861百万円
-----------------	---------------



クラウドファンディングサイト「Makuake」を利用した資金調達
 Makuake ▶ URL : <https://www.makuake.com/>

共通	ベンチマーク	項目	2019年3月期	2020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	143件	189件
		当行が関与した第二創業件数	1件	4件

成長段階における支援

成長分野への積極的融資

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」を推進しています。

「成長基盤強化資金 ながぎんグロース」取扱い実績	7件／182百万円
-----------------------------	-----------

成長支援

担保や保証に過度に依存せず、お取引先企業の成長を長期的にサポートするため、2018年6月より「ながぎん成長サポート資金」を取り扱っています。

「ながぎん成長サポート 資金」取扱い実績	170件／2,708百万円
-------------------------	---------------

ビジネスマッチングの推進

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2019」を開催し、11先のお取引先企業が出展しました。商談会では6件が成約し、125件が商談継続となりました。

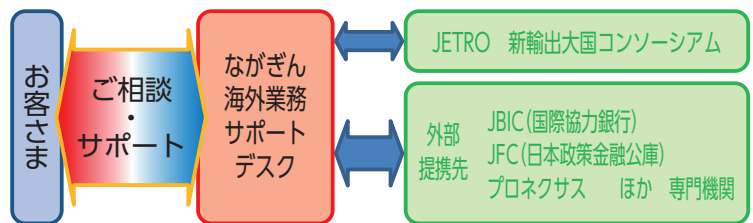
また、愛知銀行が主催する「愛銀ビジネス商談会」に参加金融機関として加わり、6先のお取引先企業が参加し、25件の商談を行いました。



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・お客様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、お客様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提供、各種相談をお受けしております。また、2017年9月より、株式会社プロネクサスとの業務提携内容を拡大し、お客様のアジア進出相談に動画で回答する「PRO. ch(プロチャンネル)」を提供しております。

2019年度は、海外展開に関する相談を9件受付し、外部機関と連携のうえ、お客様へ情報提供を行いました。



経営改善・事業再生・業種転換等の支援

● 経営改善支援の取組み

お取引先の財務内容や資金繰りの改善に向け、業況把握や実態把握を踏まえた経営改善計画書の策定支援のほか、計画の進捗管理を本支店一体となって積極的に取り組みました。

経営改善支援取組先	187先
うち、改善計画策定完了先(策定率)	158先(84.4%)
うち、ランクアップ先(ランクアップ率)	21先(11.2%)

共通	ベンチマーク	項目	2019年3月期	2020年3月期
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総数	249先	235先
		好調先	15先	9先
		順調先	87先	89先
		不調先	147先	137先

● 外部機関との連携

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	5先
認定支援機関を活用した改善計画策定支援	20先
再生ファンドの活用	2先
長野県信用保証協会の相談業務活用	117件
長野県よろず支援拠点の活用	39件

● 認定支援機関としての取組み

中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律に基づく経営革新等支援機関として、お取引先の経営改善や補助金活用など幅広い経営課題の解決に向けた支援を行っています。

各種補助金事業への関与実績	27件
うち、経営改善計画策定	20件
うち、ものづくり補助金ほか	7件

選択	ベンチマーク	項目	2019年3月期	2020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	2,138先	2,149先
		経営改善先数 ②	179先	177先
		(②/①)	8.4%	8.2%

※経営改善提案…財務支援、経営計画策定支援、売上向上・企業価値向上支援、ビジネスマッチング、M&A、事業承継等の支援に係る取組み

● 多様な金融手法の活用

ABL(流動資産担保融資)、短期継続融資等の多様な金融手法の積極的な活用を行いました。

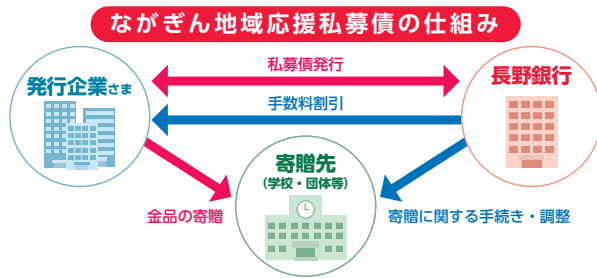
ABL(流動資産担保融資)取組実績	15件/166百万円
短期継続融資	187件/3,179百万円
私募債	20件/1,090百万円
再生支援を目的とした債権売却	1先

選択	ベンチマーク	項目	2019年3月期	2020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	19先	21先
		上記における実施金額	35億円	58億円

地域の活性化に関する取組み

●ながぎん地域応援私募債

企業の資金調達支援と地域活性化のため、2018年6月より「ながぎん地域応援私募債」の取扱いを開始しました。私募債発行に際し、当行が発行企業から受け取る引受手数料の一部を割引し、発行企業がその割引分を活用して、長野県内の学校、スポーツ団体および福祉施設等に物品または金品を寄贈します。2020年3月までに39先2,110百万円の取扱実績があり、40団体へ寄贈しました。



熊谷製麺株式会社様松商学園高等学校への寄付の様子

独自	ベンチマーク	項目	2019年3月期	2020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	2,989先	3,006先

●事業承継セミナー

お客さまの事業承継やM&Aの課題解決のため、2019年10月に松本市、11月に長野市の2会場において「事業承継セミナー」を開催し、36人が参加しました。

今後も、お客さまの事業承継やM&Aの課題に対して情報提供を行うとともに、課題解決に向けた支援を実施します。



●次世代経営者育成セミナー

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、2011年4月より毎年「次世代経営者育成セミナー」を開催しております。

9回目となる2019年度は14人が参加し、累計参加者は173人となりました。



独自	ベンチマーク	項目	2019年3月期	2020年3月期
		次世代経営者育成セミナー参加者数	25人	14人
		上記セミナー参加者数の累計	159人	173人

●地方公共団体・産官学金連携への取組み

地方創生に向け、相互の連携・協力関係を強化しています。2020年3月末現在の連携状況は次のとおりです。

地方公共団体との連携	長野県、長野市、松本市、諏訪市、宮田村、駒ヶ根市、飯島町、中川村
産官学金連携	信州大学、国立長野工業高等専門学校