

# 2021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』をめざし、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。

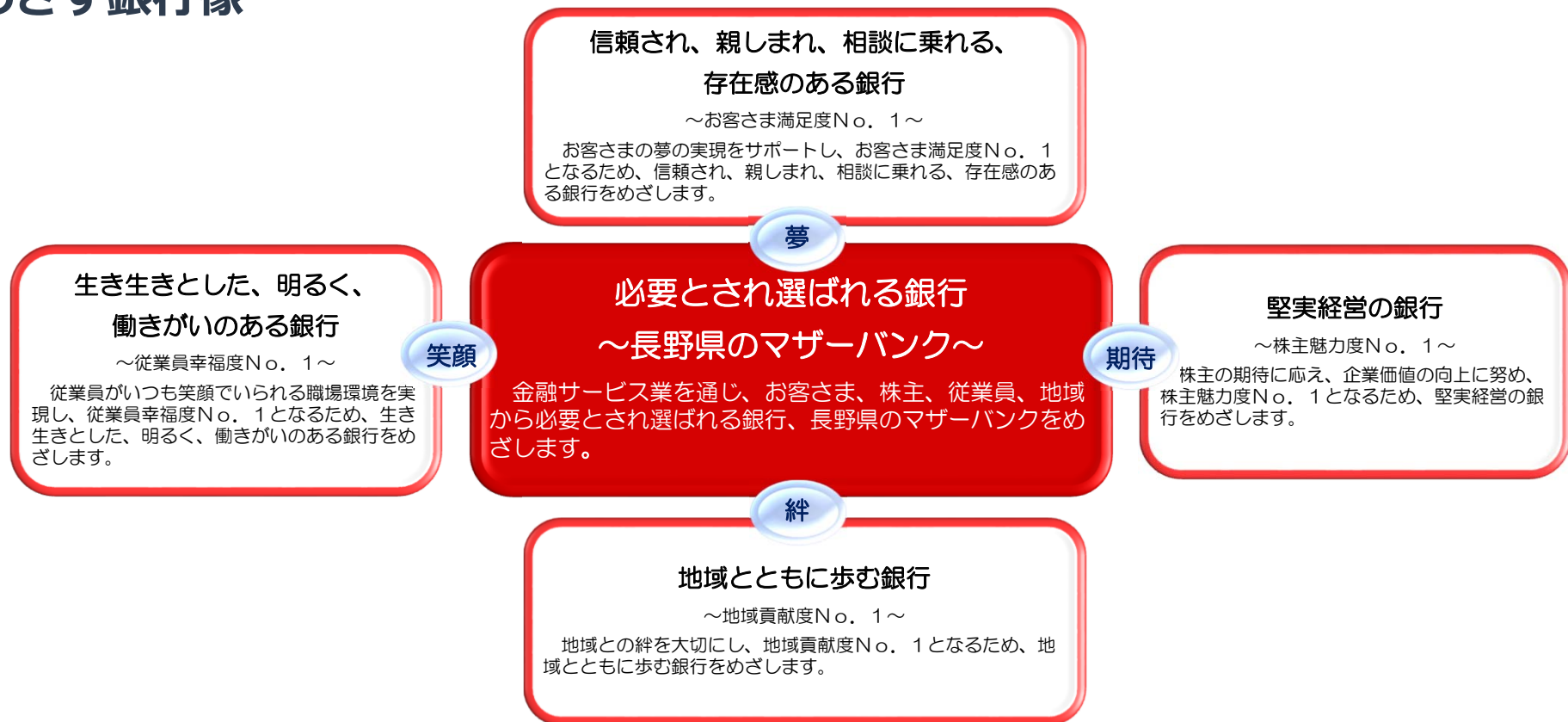
**金融仲介機能のベンチマークとは、**地域金融機関は金融仲介機能の質を高め、お取引先事業者の皆さまの成長力強化や生産性の向上に資することが求められており、各金融機関がその取組みに対して**自己評価を行うための指標**です。

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

## 経営理念

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。

## めざす銀行像



# I. コンサルティング機能の発揮

## 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	2021年3月期	2022年3月期
当行が関与した創業件数	291件	<b>210件</b>
当行が関与した第二創業件数	0件	<b>0件</b>

### ◆ 創業支援先数（ご支援内容別） <選択ベンチマーク>

項目	2021年3月期	2022年3月期
①創業計画の策定支援	93先	<b>105先</b>
②創業期のお取引先へのご融資（プロパー融資）	30先	<b>26先</b>
③創業期のお取引先へのご融資（信用保証付融資）	265先	<b>186先</b>
④政府系金融機関や創業支援機関のご紹介先	7先	<b>6先</b>

※ 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	2021年3月期	2022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	189先	<b>154先</b>

※ 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り組んでおります。
- 創業・新事業支援資金のお取扱は、262件、2,489百万円となりました。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」の取扱は、13件、741百万円となりました。
- 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」の取扱は、64件、944百万円となりました。

# I. コンサルティング機能の発揮

## 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

◆ 当行の関連した商談会へのお取引先参加数 <独自ベンチマーク>

項目	2021年3月期	2022年3月期
当行の関連した商談会へのお取引先参加数	6先	9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	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名	14名
上記セミナー参加者数の累計	159名	173名

※ 新型コロナウイルス感染拡大により、2020年度および2021年度におきましては、次世代経営者育成セミナーの開催は中止させていただきました

- 法人および個人事業主のお客さまの経営課題解決などを目的に、2019年6月より、経営支援プラットフォーム「Nagano Big Advance」の取扱いを開始いたしました。「Nagano Big Advance」では、ビジネスマッチングの支援や補助金等の情報提供を行っており、会員様に有効にご利用いただいています。
- 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「『食の魅力』発見商談会2021」をオンライン形式にて実施し、9先のお取引先企業が出展しました。

## 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	2021年3月期	2022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）	506先 (6.1%)	<b>527先</b> <b>(6.2%)</b>
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）	712億円 (21.4%)	<b>719億円</b> <b>(21.3%)</b>

#### ■ 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。

	2022年3月期
事業性評価シートの活用件数	87件
うち融資取扱実績	54件、2,542百万円

### 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	2021年3月期	2022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	2,532先	2,700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	297先	351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	2021年3月期	2022年3月期
運転資金額①	2,408億円	2,460億円
短期ご融資額②	706億円	734億円
運転資金に占める短期ご融資の割合 (②/①)	29.3%	29.8%

※ 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      3 先

---

### 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	2021年3月期	2022年3月期
全与信先数	8,249先	8,443先
長野県	8,174先	8,370先
長野県外	75先	73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	2021年3月期	2022年3月期
メイン取引先数	2,162先	2,292先
メイン取引先のご融資残高	1,205億円	1,298億円
経営指標等が改善した先数	1,266先	1,495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	2020年3月期	2021年3月期	2022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	665億円	839億円	851億円

※ 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	(2022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	144先	7先	54先	83先

■ 経営改善支援取組先・・・のべ195先      うち改善計画策定完了先・・・136先（経営改善計画策定率69.7%）  
 うちランクアップ先・・・5先（ランクアップ率 2.6%）



## 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	2021年3月期	2022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	21先	<b>21先</b>
上記における実施金額	58億円	<b>58億円</b>

◆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	2021年3月期	2022年3月期
メイン取引先数 ①	2,162先	<b>2,292先</b>
経営改善先数 ②	235先	<b>244先</b>
(②/①)	10.9%	<b>10.6%</b>

■ 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	23先
認定支援機関を活用した改善計画策定支援 405事業	7先
再生ファンドの活用	5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	40件
うち中小企業診断士派遣	5件
うち経営相談員活用	35件
長野県よろず支援拠点の活用	29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	1,735件
保証契約を変更・解除した件数	370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	5,996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	28.93%

■ 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	2021年3月期	2022年3月期
中小企業向けご融資残高 ①	2,611億円	2,687億円
保証協会付ご融資残高 ②	891億円	899億円
保証協会付ご融資額の割合 (②/①)	34.1%	33.5%
100%保証付ご融資残高 ③	889億円	898億円
100%保証付ご融資額の割合 (③/①)	34.0%	33.4%

### ◆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	4件	50百万円
電子記録債権割引取組実績	328件	3,498百万円
短期継続融資取組実績	69件	1,612百万円
私募債	30件	1,680百万円

■ 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り組み

◆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	(2022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	8,521先	805先	647先	4,810先	629先	1,156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	3,382億円	143億円	259億円	2,244億円	194億円	467億円

※ 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)

■ セミナー開催にあたり、新たにオンライン形式でのセミナーを開催いたしました。

長野県SDGs推進企業登録制度セミナー	2回 合計16社 (16名)	知的財産セミナー	1回 合計12社 (12名)
M & Aセミナー	1回 合計44社 (45名)	D Xセミナー	1回 合計11社 (11名)
補助金・助成金活用セミナー	1回 合計29社 (29名)	相続セミナー	1回 (27名)
人材活用セミナー	1回 合計18社 (18名)		

- 産学官連携への取組みの一つとして、合計30名が「信州大学連携コーディネータ」として活動を行い、信州大学に1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等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130か所となりました。
- Jリーグ松本山雅FCのユニフォームスポンサーをはじめとした県内のスポーツ団体への協賛・連携を通じ地域社会の活性化に貢献しました。多世代が楽しめるスポーツの日を松本山雅FCと共催し、体を動かす喜びを体験する機会を提供いたしました。

## 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	2021年3月期	2022年3月期
研修会の実施回数	26回	<b>18回</b>
研修会への参加者数	120名	<b>165名</b>
資格取得者数	344名	<b>423名</b>

- 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、実践力の強化を図っております。
- 2020年3月以降は、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、オンラインによる研修会の開催を増やすとともに、一部の研修は、過去のプログラムを各自で学習できる環境を整えております。

- ◆「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（トレーナー）実施	10回
受講者数のべ	134名

- ◆主な資格取得者数

中小企業診断士・・・ 20名	動産評価アドバイザー・・・ 7名	事業再生アドバイザー・・・ 96名
事業性評価アドバイザー・・・ 8名	事業承継アドバイザー・・・ 131名	F P 技能士（中小事業主）・・・ 91名

## 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。
- 経営支援プラットフォーム「Nagano Big Advance」においては、83の金融機関が連携し、1,500社を超える大手企業と約72,000社がサービスに参加。大手パートナー企業との連携や企業同士のビジネスマッチングによりさらなる事業の拡大・効率化をサポートしました。
- コロナ禍で売上が減少した飲食業をはじめとした各事業者を支援するため、コミュニケーションアプリLINEの当行公式アカウントを通じて、お取引先の商品紹介、LINEクーポン機能を活用した集客支援などを行いました。
- 「所得税還付申告相談会」を10か所（35回）で開催し、お客さまのニーズに合った情報発信を行いました。



### ◆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 <独自ベンチマーク>

項目	2021年3月期	2022年3月期
新規個人お取引先数	10,247先	7,707先
うち、新規個人事業主のお取引先数	453先	320先
新規法人お取引先数	503先	493先
県内預貸率	57.1%	57.1%

### ◆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	2021年3月期	2022年3月期
当行後援会会員数	3,006先	2,972先