

平成25年度 地域密着型金融の取組状況



平成26年5月
株式会社 長野銀行

地域密着型金融の推進に関する基本方針

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25年4月より、計画期間を3年間とする第9次長期経営計画「考働派」に沿い、役職員一丸となって業容の拡充に努めております。

第9次長期経営計画では、主要戦略の一つとして「地域密着型金融・コンサルティング機能の強化」を掲げており、地域金融機関の本来的使命である地域における金融仲介機能やリレーションシップバンキング機能の充実を図ることにより、営業基盤をさらに拡充する方針としております。

当行では上記の方針に基づき、以下のとおり「地域密着型金融の推進計画」を策定しており、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してまいります。

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。

具体的取組みの内容

1 お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮①

(1) 創業・新事業への取組みを積極的に支援いたしました。

- 商工会議所および長野県中小企業振興センター等と積極的に連携し、創業・新事業支援融資の強化を図りました。(49件 217百万円の融資実行)
- 成長基盤強化資金「グロース」の取扱いにより、成長が見込まれる分野への融資を強化いたしました。(48件 1,133百万円の融資実行)

(2) お取引先企業の様々な課題・ニーズに対して支援機能等の強化を図りました。

- 当行の後援団体である「ながぎん会」会員間で構成されているインターネット上の会員制(無料)ビジネスサイト「ながぎんビジネス倶楽部」での情報提供や、第二地方銀行協会加盟行による「共同商談会」などの商談会への参加を中心とした活動により、ビジネスマッチングに取組んだ結果、25件のビジネスマッチングが成約となりました。
- 国際的な事業展開の動きが活発化するなか、証券国際部内に「海外業務サポートデスク」を設置し、お取引先企業の海外進出に係る相談業務を行っており、38件の相談を受付けました。また、アジア地域への海外進出支援のサービス拡充を図るため、国際協力銀行を通じて、アジア5カ国の主要銀行と連携関係を構築したほか、海外展開一貫支援ファストパス制度へ参加し、海外支援体制の強化に取り組みました。



具体的取組みの内容

1 お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮②

○お取引先企業の次世代を担う若手経営者、後継者を対象とした「次世代経営者育成セミナー」を、当行研修センターで開催し、若手経営者等16名の参加がありました。

(3) 本支店が一体となって経営相談、経営改善指導の強化を図りました。

○中小企業診断士による経営相談会を30回開催し、77社からのご相談を受け、経営改善のためのアドバイスを実施いたしました。

○経営支援体制の強化を図り、取引先に対する経営改善計画の策定支援、進捗管理に取り組みました。

- ・経営改善支援取組先 168社
うち経営改善計画策定先 131社（経営改善計画策定率 77.9%）
- ・条件変更先 1,584社
うち経営改善計画策定支援先 853社
うち経営改善策定先 617社（経営改善計画策定率 72.3%）

*お取引先数には、個人ローン、住宅ローンのみの先は含んでいない。

○中小企業庁が実施する「ミラサポ」による専門家派遣を6先行い、専門知識や豊富な実績を活用し、お取引先企業の経営改善を支援しました。

○外部機関等や外部専門家と連携し、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活用 19先
- ・TKC経営改善計画策定支援サービス 2先
- ・認定支援機関を活用した改善計画策定支援 9先

具体的取組みの内容

1 お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮③

(4) 成長可能性を重視した新規融資への取組強化を図りました。

○不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資に取組みました。

- ・ABL（流動資産担保融資）取組実績 81先 678百万円
- ・私募債取組実績 6件 410百万円
- ・「経営者保証に関するガイドライン」を踏まえ、個人保証に過度に依存しない融資への取組態勢を整備しました。

(5) 人材の育成を図りました。

○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、新たに、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等を通じて、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。

（行内有資格者）

- ・中小企業診断士 20名
- ・FP技能士（中小事業主） 109名
- ・事業再生アドバイザー 20名
- ・動産評価アドバイザー 2名

具体的取組みの内容

2 地域の面的再生への積極的な参画①

(1) 再生支援への取組みを通じて、地元経済の活性化に取り組みました。

○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、お取引様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。

○多様な金融手法（ソリューション）の提供

- ・資本金借入金（DDS）の活用 2件
- ・信州みらい応援ファンドの活用（相談） 4件

(2) 信州大学の研究成果の活用を推進し、社会貢献に寄与することを目的に「信州大学コーディネータ」の委嘱を21名が受け、産学官連携に取り組んでおります。

具体的取組みの内容

2 地域の面的再生への積極的な参画②

(3) 「ながぎん地域応援キャンペーン」第3弾の実施により、県内観光を支える自然や国宝・重要文化財等の維持・管理のための支援を行い、観光産業の活性化を図りました。

○地元長野県の優れた観光資源を将来にわたって保護し、観光の発展を支援することを目的に、第3弾「ながぎん地域応援キャンペーン」を実施いたしました。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および長野県北部地震で被害を受けた栄村に対して寄付いたしました。平成23年度から実施し、県内の観光施設等への寄付は40か所、栄村へは3回目となりました。



(4) 地元サッカークラブ「松本山雅FC」に対する各種サポート（ユニホームスポンサー・応援定期預金の発売・活動資金の寄付等）、スポンサーシート「ながぎんシート」の地域への寄贈を通じ、「地域社会の活性化」ならびに「地域に根ざした広報活動」に取り組みました。



ながぎんシートでのご観戦

(5) 地域社会への貢献を積極的に行うため、長野県や県内各市町村の発行する起債案件等に対し積極的に取り組みました。

具体的取組みの内容

3 地域やお客さまに対する積極的な情報発信等

(1) 当行の施策について、ホームページやビジネスサイトにて積極的に情報発信したほか、セミナー等を通じてお客さまへの情報提供に努めました。

○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。

○「高齢化社会対応セミナー」「資産運用セミナー」の各種セミナーのほか、新たに「相続セミナー」を開催し、お客さまへの情報提供に努めました。



高齢化社会対応セミナー（平成26年2月）

(2) 当行の取組みに対するお客さまの声を積極的に収集し、サービス向上のための施策に反映いたしました。

○「顧客サポートシステム」を活用し、年間約1,300件の各営業拠点等に寄せられたお客さまからのご相談、ご意見等をデータベースに登録し、より多くの「お客さまの声」を収集し、経営情報として情報の共有化を図るとともに、お客さま満足度の向上のため、これらのお客さまの声をサービス向上のための施策や業務改善のために活用いたしました。