

地域密着型金融推進の取組みと金融仲介機能の発揮状況について

- ◇ 地域経済を取り巻く環境が急激に変化するなか、地方銀行には従来の資金提供者としての役割に加え、お客さまに対する経営支援や地域活性化への積極的な取組みが期待されています。
- ◇ このような状況を踏まえ、当行では「地域密着型金融」について、以下の取組方針のもと積極的に取り組み、「地域密着型金融の更なる深化」に努めています。

○ 地域密着型金融推進の取組方針

1. 【取組方針】

当行では、行是を「広く金融サービスを提供し 顧客に信頼され 役に立つ銀行として 地域社会の発展に貢献する」と定めており、この理念のもと、地域の中小企業等への経営支援をはじめとして、積極的に金融仲介機能を発揮していくことで、地域経済の活性化に取り組んでまいります。

2. 【地域密着型金融推進の位置付け】

「地域密着型金融の推進」の考え方は、行是の精神に基づき、これを実現していくための長期経営計画等と同じ方向にあると考えております。したがって当行は、この長期経営計画等の諸施策を着実に遂行していくことで、「地域密着型金融の推進」を図ってまいります。

3. 【具体的な取り組み】

地域密着型金融の推進においては、次の3点により具体的な取り組みを実践してまいります。

- ① お客さまに対するコンサルティング機能の発揮
- ② 地域の面的再生への積極的な参画
- ③ 地域や利用者に対する積極的な情報発信

- ◇ また、平成28年9月に金融庁が公表した「金融仲介機能のベンチマーク」(※)を活用しつつ、当行の金融仲介機能の発揮状況について自己評価をおこなうことで、お客さまの成長力強化や生産性向上にむけた取り組みを更に強化してまいります。

※ 金融仲介機能のベンチマーク

金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価するための指標であり、以下の3つのベンチマークで構成されています。

共通ベンチマーク	全ての金融機関が金融仲介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	各金融機関が自身の事業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	各金融機関が金融仲介の取組みを自己評価するうえで、より相応しい指標がある場合、独自に設定できる指標

① お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

I 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

- 当行は、マーケティングシステムや「ニーズ把握・提案連絡シート」などのツールを効果的に活用して、お客さまのニーズへの迅速な対応と面談内容の質的向上に取り組んでいます。

- また、お客さまとの日常的・継続的な関係強化にむけて、お客さま基盤の維持・拡大に取り組んでおり、特に新潟県のお取引先数は増加基調で推移しています。

【選択ベンチマーク】

(単位：社)

	26/3末			27/3末			28/3末		
	地元		地元外	地元		地元外	地元		地元外
	新潟県	新潟県以外	地元外	新潟県	新潟県以外	地元外	新潟県	新潟県以外	地元外
全取引先数	17,204			17,417			17,622		
地域別の取引先数の推移	17,113		91	17,316		101	17,518		104
	16,366	747	91	16,573	743	101	16,794	724	104

(注1) 先数は単体ベース

(注2) 地元：運用シ・ローン、運用貸出先以外の取引先 地元外：運用シ・ローン、運用貸出先

II 最適なソリューションの提供

- 当行は、お客さまの経営目標の実現や経営課題の解決にむけて、お客さまのライフステージに応じた、最適なソリューションを提供しています。

【共通ベンチマーク】

(単位：社、億円)

	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 (28/3末)	16,065	882	780	7,032	365	765
ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高 (28/3末)	8,484	316	778	5,710	167	420

(注1) 先数は単体ベース

(注2) 創業期：創業、第二創業から5年まで、成長期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%超、安定期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%～80%、低迷期：売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満、再生期：貸付条件の変更または延滞がある期間

【選択ベンチマーク】

(単位：社、億円、%)

	全与信先①	ソリューション提案先②	②/①
ソリューション提案先数、および、同先の全取引先数に占める割合 (28/3期)	17,622	1,961	11.1%
ソリューション提案先の融資残高、および同先融資残高の全取引先の融資残高に占める割合 (28/3期)	8,941	2,331	26.1%

(注) 先数は単体ベース

- なかでも、お客さまの本業支援（企業価値の向上）に関する取組みについては、営業店の業績表彰項目として推進するとともに、行員のソリューション提供能力向上にむけてFP1級資格の取得を推進するなど、強化して取り組んでいます。

【選択ベンチマーク】

(単位：社、%)

	全取引先数①	本業支援先数②	②/①
本業支援先数および全取引先に占める割合 (28/3期)	17,622	857	4.9%

(注) 先数は単体ベース

【選択ベンチマーク】

(単位：点、%)

	総点数①	本業支援の評価点数②	②/①
取引先の本業支援に関連する評価について、支店の業績評価に占める割合 (28/3期)	1,000	83	8.3%

【独自ベンチマーク】

(単位：人)

	26/3末	27/3末	28/3末
FP1級の保有者数	44	45	51

A. 創業・新事業開拓の支援

- 「創業支援ローン」や各種公的支援制度等を活用し、創業・新分野への進出を支援しています。

【共通ベンチマーク】

(単位：件)

	28/3期
当行が関与した創業件数	564
当行が関与した第二創業件数	18

【選択ベンチマーク】

(単位：社)

	支援①	支援② (プロパー融資)	支援② (信用保証付き)	支援③	支援④
支援内容別の創業支援先数 (28/3期)					
① 創業計画の策定支援					
② 創業期の取引先への融資	60	270	201	23	10
③ 政府系金融機関や創業支援機関の紹介					
④ ベンチャー企業への助成金・融資・投資					

- 当行では、新たに事業展開を目指すものづくり企業を支援するため、昭和58年に「技術協力室」を設置し、お客さまの技術面のアドバイス等をおこなっています。

▶ 技術協力室

柳 和久氏(工学博士、長岡技術科学大学名誉教授)を顧問として招へいし、技術的課題を抱える企業に直接訪問することで、製品開発や生産性向上等に関する指導・アドバイスをおこなっています。

【独自ベンチマーク】

(単位：件)

	26/3期	27/3期	28/3期
技術協力室への相談・活用件数	64	67	204

B. 成長段階における支援

- 成長基盤分野に関わる幅広いお客さまに対して、総合的な提案・支援をおこなう「ホクギン地域応援プログラム」の取組みを強化しています。
- ビジネスマッチングの推進や「うまさぎっしり新潟・食の大商談会」「地方銀行フードセレクション」等の商談会を通じて、お客さまの新たな販路拡大の機会を提供しています。
- 海外販路開拓や製造コスト削減を目的とした新規の海外進出、あるいは海外事業の拡大など、お客さまの海外ビジネスに関するさまざまなニーズに対し、多方面から支援しています。

【選択ベンチマーク】

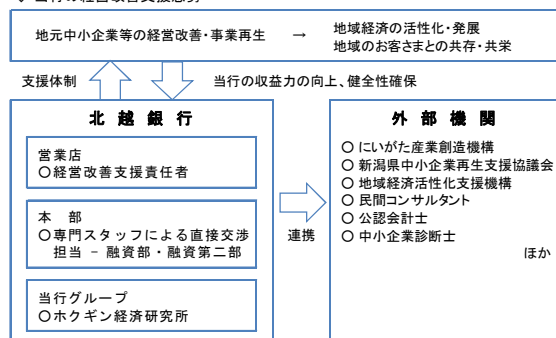
(単位：社)

	地元	地元外	海外
販路開拓支援をおこなった先数 (28/3期) (地元・地元外・海外別)	499	29	16

- 六次産業化の取組みを支援するため、「ほくえつ六次産業化応援ファンド」を活用し、地域における新たな産業の創出をサポートしています。
- ものづくりに関する公的な補助金制度が拡充されるなか、お客さまの補助金申請のサポートにも力を入れています。

C. 経営改善・事業再生・業種転換等の支援

- 当行では、お客さまに対する経営改善等の支援のため、経営改善支援の策定支援や外部専門家の紹介など、各種ソリューションの提供をおこなっています。
- 本部専門スタッフと営業店が協働し、経営改善支援先に対する継続的なモニタリングの実施により、お客さまの経営改善にむけた取組みをサポートしています。
- 中小企業再生支援協議会や事業再生ファンド等の外部機関と連携し、事業再生支援に努めています。

◇ 当行の経営改善支援態勢

【共通ベンチマーク】

(単位：社)

	条件変更先の総数	好調先	順調先	不調先
中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況 (28/3末)	511	76	112	323

- (注1) 好調先: 売上高、償却前経常利益のいずれかが経営改善計画の目標値に対して120%超の先
 順調先: 売上高、償却前経常利益のいずれかが経営改善計画の目標値に対して80%~120%の先
 不調先: 売上高、償却前経常利益のいずれかが経営改善計画の目標値に対して80%未満の先
 (注2) 不調先には経営改善計画未策定先を含む

D. 事業承継・M&Aの支援

- 事業承継やM&Aについては、本部に専門のスタッフを配置し、お客さまのニーズへの対応力強化に努めるとともに、さらに専門的な課題にも対応できるよう外部機関との連携を強化しています。
- 28年9月に県内2会場で、株式会社日本M&Aセンターから講師を迎え、「M&Aセミナー」を開催しました。

【選択ベンチマーク】 (単位:社)		【選択ベンチマーク】 (単位:社)	
	28/3期		28/3期
事業承継支援先数	249	M&A支援先数	127

E. 事業性評価への取組み

- 当行では、事業性評価への取組みを推進していくため、「事業性評価シート」を制定し、お客さまとの対話のなかで収集した情報や経営課題等を集約し分析するツールとして活用しています。
- 「事業性評価シート」等をもとに、営業店と本部関係部が継続的にミーティングを開催し、お客さまのビジネスモデルや経営課題等を共有のうえ、お客さまの成長等に役立つ融資やソリューション提案の検討をおこなっています。
- 各種研修やトレーニー等の実施により、営業店行員および本部専門スタッフの目利き能力向上にむけた人材育成に注力しています。
- 事業性評価を適切におこなったうえで、経営者保証に関するガイドラインの趣旨も踏まえながら、担保・保証に必要以上に依存しない融資への取組みを強化しています。

【共通ベンチマーク】 (単位:社、億円、%)			【選択ベンチマーク】 (単位:社)	
	先数	融資残高		28/3期
事業性評価に基づく融資をおこなっている与信先数および融資残高(28/3末)	2,227	3,425	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おこなっている取引先数	2,169
上記計数の全与信先数および当該与信先の融資残高に占める割合(28/3末)	13.9%	40.4%	上記の取引先のうち、労働生産性の向上に資する対話をおこなっている取引先数	1,033

(注) 先数は単体ベース

【選択ベンチマーク】 (単位:社、億円、%)						
	地元中小企業 与信先数①	地元中小企業 向け融資残高②	無担保融資先数③	無担保融資残高④	③/①	④/②
地元の中小企業融資における無担保融資先数および無担保融資額の割合(28/3末)	11,456	5,212	6,809	1,373	59.4%	26.3%

(注) 先数は単体ベース

【選択ベンチマーク】 (単位:社、%)			
	全与信先数①	ガイドライン 活用先数②	②/①
経営者保証に関するガイドラインの活用先数および全与信先に占める割合(28/3末)	16,065	966	6.0%

(注) 先数は単体ベース

- 事業性評価に基づく融資や各種ソリューション提案など、お客さまの成長力強化や課題解決にむけた取組みをすすめたことにより、企業融資先数、地元中小企業向け融資残高ともに着実に増加しています。

【独自ベンチマーク】 (単位:社)				【独自ベンチマーク】 (単位:億円)			
	26/3末	27/3末	28/3末		26/3末	27/3末	28/3末
企業融資先数	10,938	10,934	11,106	地元中小企業向け融資残高	4,786	4,919	5,212

(注) 個人事業主(消費性資金のみ)は除く

(注1) 地元中小企業:運用シ・ローン、運用貸出先以外の中小企業
 (注2) 個人事業主(消費性資金のみ)は除く

◇ 前掲の取組み等を通じて、お客さまの経営改善や成長力強化をサポートしたことにより、当行メイン取引先のうち約7割のお客さまの経営指標が改善しています。

【共通ベンチマーク】 (単位：社、億円)		(単位：億円)			
	28/3末	26/3末	27/3末	28/3末	
メイン先数	3,716				
メイン先の融資残高	3,285				
経営指標等が改善した先数	2,572				
		経営指標等が改善した先に係る 3年間の事業年度末の融資残高 の推移	2,427	2,465	2,569

(注1) 先数はグループベース

(注2) 経営指標等の改善：売上高・営業利益率・就業者数のいずれかが前事業年度に比べて改善した先

② 地域の面的再生への積極的な参画

- 当行は、新潟県や長岡市と「包括連携協定」を締結しているほか、自治体における総合戦略推進組織体へ積極的に参画し、地場産業の育成や雇用創出など地域の課題解決にむけて「産・官・学・金」一体となった取組みをすすめています。
- 商工会議所等との情報交換や、NPO法人長岡活性化協会（NAZE）の事業への参画など、地域活性化にむけて地域交流を図っています。
- 地域の活性化にむけて、① 移住・定住・雇用の促進、② 子育て・結婚の支援、③ 空き家対策、④ 創業支援、⑤ 女性の活躍支援などの取組みを資金面からサポートする「ホクギン地方創生パッケージ」の取扱いを推進しています。
- 28年5月には、地域の雇用創出にむけて、各種補助金やクラウドファンディングを活用し、新たな事業に参入するための手法等をテーマとした地方創生セミナーを開催しました。

③ 地域や利用者に対する積極的な情報発信

- セミナー開催情報や地域貢献活動等について、当行ホームページおよびディスクロージャー誌等に掲載し、積極的な広報活動をおこなっています。
- 商談会、セミナー、カンファレンス等におけるアンケート・ヒアリングを通じて、利用者の意見や評価を分析し、サービスを改善していくことで利用者利便の向上に努めています。
- 28年10月には、長岡造形大学との包括連携協定に基づく取組みとして、ものづくり体験教室やデジタルデザインの活用等に関する市民公開講座を開催しました。

以 上