



# 地域密着型金融の取組み状況について

- 取組み内容と金融仲介機能のベンチマークの状況 -

1. 地域密着型金融の考え方について	.....	3
2. 数値目標の実績について	.....	4
3. 当行が選定する金融仲介機能のベンチマークについて	.....	5
4. 地域密着型金融の具体的な取組みについて	.....	6
各取組みの基本方針について	.....	6
(1)お客さまに対するコンサルティング機能の発揮	.....	7
(2)地域社会の「まち・ひと・しごと」の活力向上への積極的な参画	.....	13
5. 今年度数値目標について	.....	15

# 1. 地域密着型金融の考え方について

## 社 是

地域社会の繁栄に奉仕する  
これが銀行の発展と行員の幸福を  
併せもたらすものである

## 第20次経営計画

『より強く、より永く、より深く』  
～じもとの絆の深化～

2017年4月～2020年3月

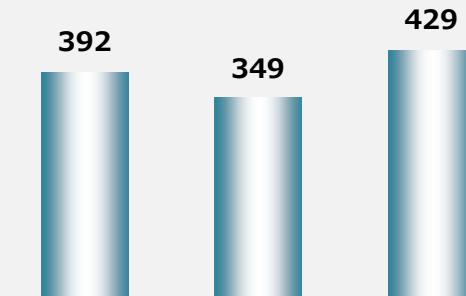
社是を念頭に、2017年度からスタートした第20次経営計画の趣旨である  
お客さまとのお取引を『より強く、より永く、より深く』していくこと  
で、地域で最も必要とされる銀行として将来もあり続けられるよう、  
お客さまに対する経営支援や地域経済の活性化に貢献します

## 2. 数値目標の実績について

### 2018年度年間数値目標

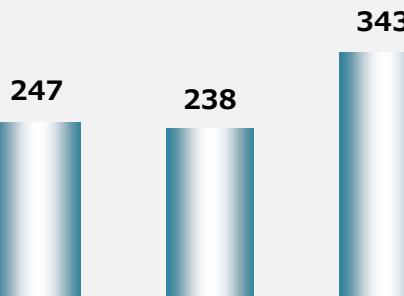
目標項目	目標数値	実 績	達成状況
M & A、事業承継の相談件数	550件	772件	<b>140%</b>
創業計画の策定支援件数	50件	137件	<b>274%</b>
経営改善支援取組み先数	400先	454先	<b>114%</b>

(単位：件数) M&A支援件数



2017年3月期 2018年3月期 2019年3月期

(単位：件数) 事業承継支援件数



2017年3月期 2018年3月期 2019年3月期

### 3. 当行が選定する金融仲介機能のベンチマークについて

- 金融庁が策定した「金融仲介機能のベンチマーク」の中から「共通ベンチマーク全5項目」および「選択ベンチマーク全50項目のうち5項目」、加えて当行オリジナルの指標として「独自ベンチマーク3項目」を選定し、その指標や取組事例等を公表しております。

#### 1. 共通ベンチマーク

- 1 金融機関がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業のうち、経営指標（売上・営業利益率・労働生産性等）の改善や就業者数の増加が見られた先数（先数はグループベース）、及び、同先に対する融資額の推移
- 2 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
- 3 金融機関が関与した創業、第二創業の件数

- 4 ライフステージ別の与信先（先数単体ベースおよび融資額）
- 5 金融機関が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合（先数単体ベース）

#### 2. 選択ベンチマーク

- 1 全取引先数と地域の取引先の推移、及び、地域の企業数との比較（先数単体ベース）
- 2 メイン取引（融資残高1位）先数の推移、及び、全取引先数に占める割合（先数単体ベース）

- 16 創業支援先数（支援内容別）
- 18 販路開拓支援を行った先数（地元・地元外・海外別）
- 39 取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格獲得者数

#### 3. 独自ベンチマーク

- 1 法人複合取引先数
- 2 自己啓発セミナーへの参加者数

- 3 企業価値向上を支援するセミナー、商談会の開催件数

## 4. 地域密着型金融の具体的な取組みについて

### 〈各取組みの基本方針について〉

#### (1) お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

- ① 日常的・継続的な関係強化を通じ、事業性評価（事業内容や成長可能性、および経営の目標や課題の把握・分析）をします。
- ② 事業性評価を通じ、最適なソリューションを提案します。
- ③ お客さまとともに経営課題の解決に取組み、必要に応じてソリューションの見直し提案をします。

#### (2) 地域社会の「まち・ひと・しごと」の活力向上への積極的な参画

- ① 地方自治体との連携を図りつつ、一体となり地域の面的再生への取組みに積極的に参画します。
- ② 成長分野の育成や産業集積による高付加価値化をサポートします。

#### (3) 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

地域密着型金融の取組みに関して、具体的な目標やその成果を地域やお客さまに對し積極的に情報発信します。

## 4. 地域密着型金融の具体的な取組みについて

### (1) お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

- ライフステージに合わせた経営支援体制を整えております。

**共通ベンチマーク4** (2019年3月末現在)

#### ライフステージ別の与信先（先数単体ベースおよび融資額）

ライフステージ別の経営支援体制（全与信先26,632先、融資残高合計18,122億円）				
- 創業期 -	- 成長期 -	- 安定期 -	- 低迷期 -	- 再生期 -
1,796社 549億円	1,918社 1,241億円	16,396社 12,346億円	1,033社 479億円	1,460社 720億円

※ライフステージを判断できない先（過去5期分の決算情報未取得先4,029先、2,788億円）は除外しております

日常的な訪問  
信頼関係の構築・経営課題の把握と分析・継続的なモニタリング

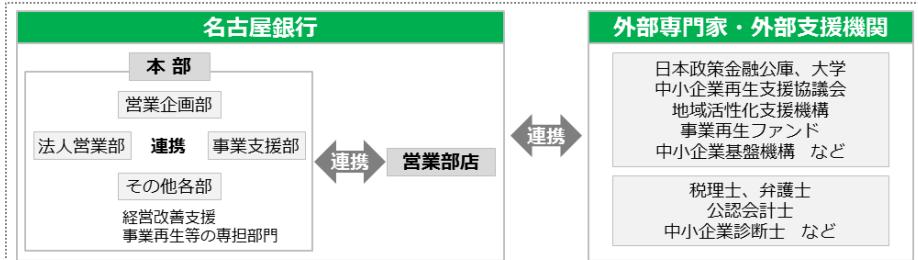
各ステージへ  
各種ソリューションの提供

ベンチャーキャピタル紹介  
ビジネスプラン発表会への協賛  
公的助成制度の紹介

M&A・事業承継

海外進出支援  
ビジネスマッチング  
経営コンサルティング

経営改善・事業再生



- コンサルティング機能を発揮するため人材育成に取組んでおります。

**選択ベンチマーク39** (2018年度)

取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格獲得者数

実施回数

45回

参加者数

1,621人

資格取得者数

(2019年3月末現在)

139人

※ 本業支援に関連する主な研修：事業性評価、法人ソリューション等の研修  
 ※ 本業支援に関連する主な資格：社会保険労務士、中小企業診断士、医療経営コンサルタント、農業経営アドバイザー、2級FP技能士（中小事業主）

**独自ベンチマーク2** (2018年度)

自己啓発セミナーへの参加者数

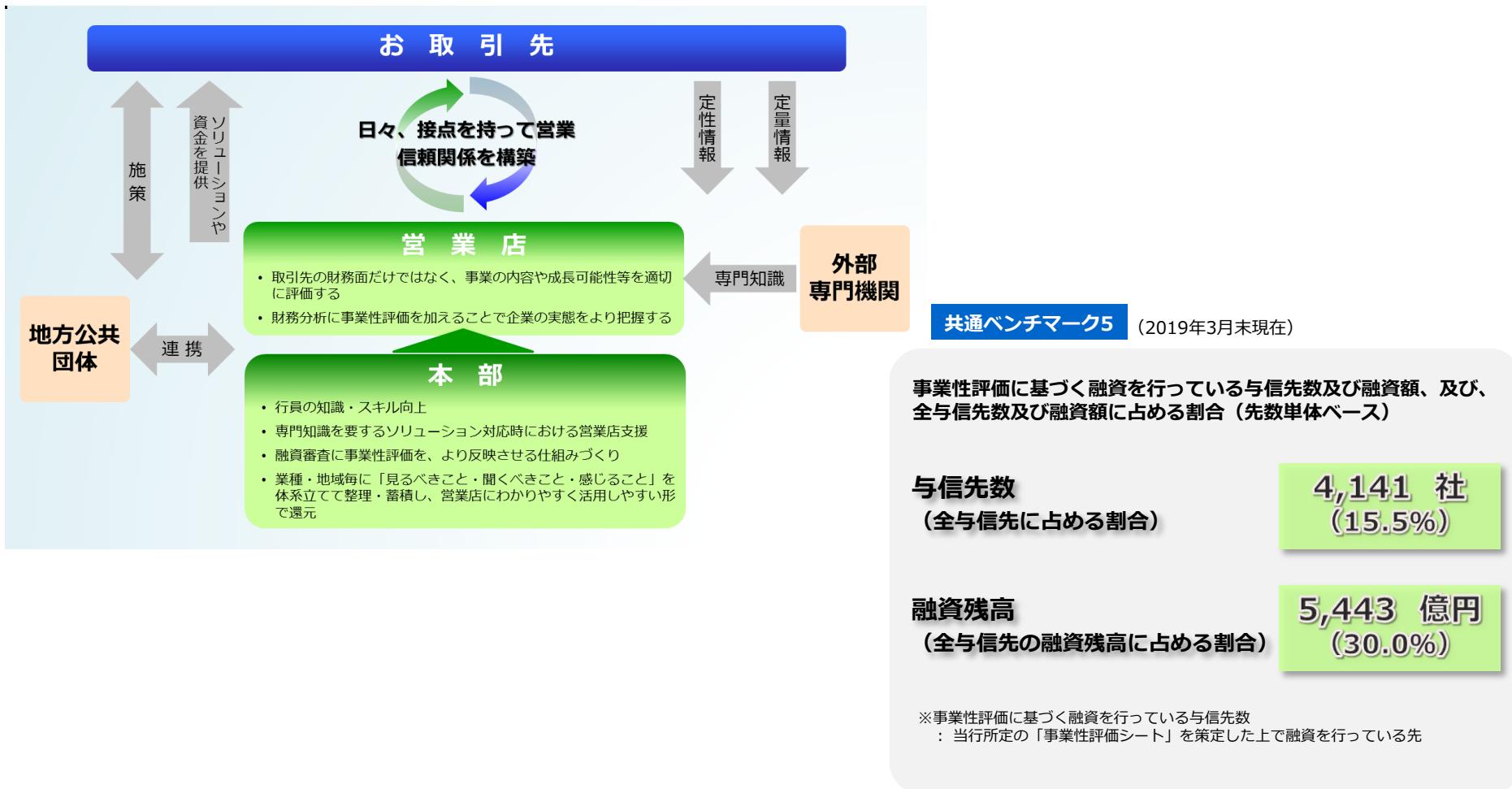
参加者数

1,428人

※ 自己啓発セミナー：行員向けの自主参加による自己研修のためのセミナー

## 4. 地域密着型金融の具体的な取組みについて

- 事業性評価について、企画・教育（サポート）・推進（情報発信）・評価の態勢を拡充し、地域金融機関として中長期にわたる企業支援に努めてまいります。



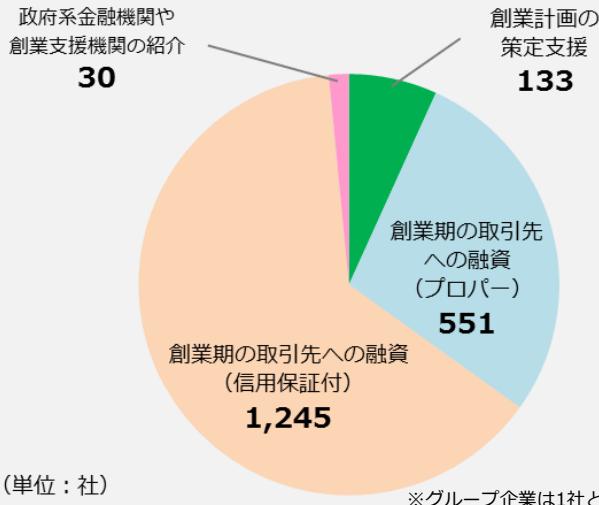
## 4. 地域密着型金融の具体的な取組みについて

- 地方創生、地域活性化の観点から、創業・新規事業支援に積極的に取組んでおります。

選択ベンチマーク16 (2019年3月末現在)

### 創業支援先数（支援内容別）

創業期における支援件数（支援内容別）



共通ベンチマーク3 (2019年3月末現在)

### 金融機関が関与した創業、第二創業の件数

創業期における支援件数合計

※創業期：創業から5年までの期間

1,959 件

### 「ものづくり補助金」の申請支援

当行と連携する外部専門家を紹介し、新規事業の設備投資に対する事業計画書の策定や補助金交付制度への申請を支援しました。積極的な支援を実施した結果、「2017年度補正予算 ものづくり補助金」の採択件数は170件となりました。

### 2017年度補正予算 ものづくり補助金

全国金融機関 2位

県内金融機関 1位

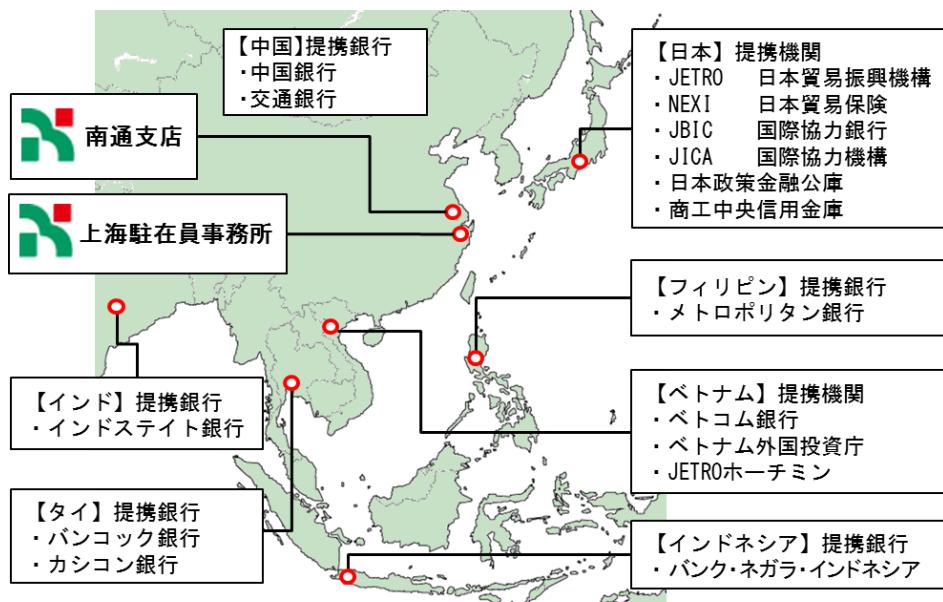
※当行集計ベース

### 農林漁業成長応援ファンドの活用

当行を含めた金融機関と株式会社農林漁業成長産業化支援機構にて設立した『あいち・じもと農林漁業成長応援ファンド』を通じて、6次産業化に取り組むお客さまに対しての出資等、第1次産業を活用した新規事業への支援を行っております。

## 4. 地域密着型金融の具体的な取組みについて

- 南通支店・上海駐在員事務所を活用し、中国での事業を支援しております。
- 各国の提携先を通じて、現地の情報を提供できる環境を整備しております。



(※) 上記以外の業務提携先

【メキシコ】 アグアスカリエンテス州、ハリスコ州、グアナファト州、ヌエボ・レオン州、Banamex銀行

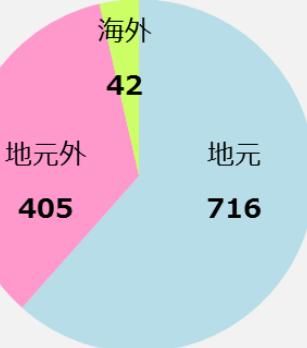
バンコック銀行（タイ）、バンク・ネガラ・インドネシア（インドネシア）、  
JETROホーチミン事務所（ベトナム）、JETRO名古屋貿易情報センターへ  
当行行員を派遣

- 販路開拓支援や企業価値向上に資する各種セミナー・商談会を開催しております。

**選択ベンチマーク18** (2018年度)

販路開拓支援を行った先数（地元・地元外・海外別）

販路開拓支援を行った先数



(単位：社)

地元（愛知県、岐阜県、静岡県（浜松地区））とは売り手と買い手の両者が地元企業、地元外とは売り手と買い手のいずれかまたは両者が地元外企業、海外とは売り手と買い手のいずれかまたは両者が海外企業の場合を指します。

**独自ベンチマーク3** (2018年度)

企業価値向上を支援するセミナー、商談会の開催件数

開催件数

91回

※ 企業価値向上を支援するセミナー、商談会  
：事業承継セミナー、ビジネス商談会、創業者向けセミナー、  
海外向けものづくり商談会、「食」と「農」の大商談会 等

## 4. 地域密着型金融の具体的な取組みについて

- ▶ 国内・国外での商談会の実施や各種セミナーの開催など、お客様のビジネスをサポートするため、幅広い取組みを実施しております。

### 第4回 あいち・じもと農林漁業成長応援 「食」と「農」の大商談会

出展企業	<b>251社</b>
個別商談参加 バイヤー企業	<b>179社</b>
個別商談件数	<b>725件</b>



### ビジネス商談会「名銀ジョイント」

新たな販路拡大に向けた取組みのサポートを目的とした  
逆見本市形式の商談会

開催回数	<b>10回</b>
総商談数	<b>89社</b>

### 「名銀マルシェ」

BtoBビジネスのお客さまへBtoC  
ビジネス支援を目的とした商談会



### 「先端設備等導入計画」・「経営力向上計画」 「各種補助金等」セミナー

開催回数	<b>5回</b>
参加者	<b>60名</b>



### 「次世代自動車産業」セミナー

参加者	<b>154名</b>
-----	-------------



### 第1回「次世代経営塾」

オーナー企業の後継者（20～40歳代）向けセミナー

開催回数	<b>全7回</b>
参加者	<b>19名</b>



## 4. 地域密着型金融の具体的な取組みについて

- お客様の経営課題の抽出や解決をサポートするため、提携コンサルティング会社の紹介や外部機関との連携を強化し、積極的に推進しております。

### 【提携機関、外部機関との取組み】

- 提携コンサルティング会社の紹介
- 愛知県中小企業再生支援協議会との連携強化
- 愛知県経営改善支援センターの活用
- 愛知中小企業再生2号ファンドの活用
- 愛知中小企業再生3号ファンドの活用

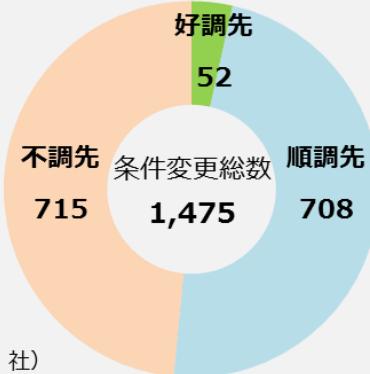
### 【2018年度の実績】

- 愛知県中小企業再生支援協議会持込先数： **6先**
- 愛知県中小企業再生支援協議会対応中先数： **51先**
- 経営改善支援センター対応中件数： **122件**

共通ベンチマーク2 (2019年3月末現在)

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に係る  
経営改善計画の進捗状況



## 4. 地域密着型金融の具体的な取組みについて

### (2) 地域社会の「まち・ひと・しごと」の活力向上への積極的な参画

➤ 地域金融機関として、地域活性化のため、様々な地域貢献活動に取組んでおります。

#### SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」

お客さまとともに子供たちの輝く未来への支援を目的として、寄贈型私募債「未来への絆」の取扱いを開始しております。

SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」は当行が発行企業から受け取る私募債発行手数料の一部から、発行企業が指定したSDGsに取組む地方公共団体やNPO法人に金員の寄付や教育機関へ学用品を寄贈するものです。

当行と発行企業はCSR活動を通じて、こどもたちの「未来」を応援し、「絆」をつくり、地域社会の繁栄を目指してまいります。

##### 《名古屋銀行》

- 地域社会への貢献
- お客さまのニーズに応える



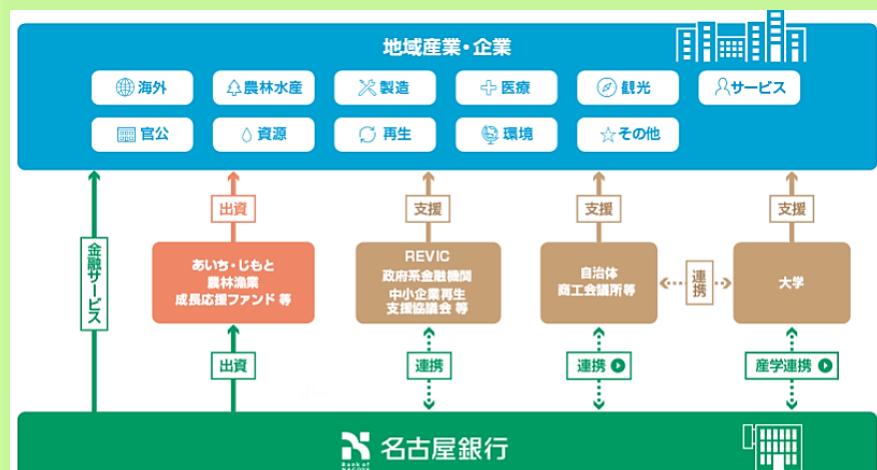
##### 《お客さま（発行企業）》

- 地域社会への貢献
- 寄贈に伴う事務・費用負担なし
- 長期固定金利での調達



#### 地方創生プロジェクトチームの連携協定拡大

各地方公共団体の地方版総合戦略の策定及び推進を支援する態勢を構築しております。



## 4. 地域密着型金融の具体的な取組みについて

- ▶ 地域から絶対的に必要とされる金融グループとしてあり続けるため、地元のお客さまとの深耕に努めてまいります。

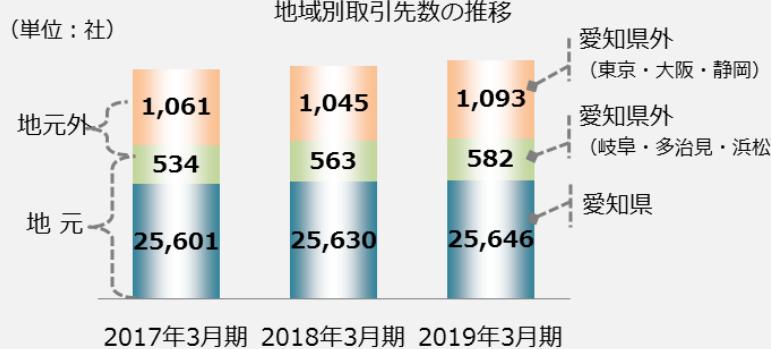
**選択ベンチマーク1**

**選択ベンチマーク2**

(2019年3月末現在)

全取引先数と地域の取引先の推移、及び、地域の企業数との比較  
(先数単体ベース)

メイン取引（融資残高1位）先数の推移、及び、全取引先数に占める割合  
(先数単体ベース)



※取引先：与信先および各種支援先

全取引先数におけるメイン取引先数の推移



※地元：愛知県内店舗、岐阜支店、多治見支店、浜松支店

※地元外：東京支店、大阪支店、静岡支店

**独自ベンチマーク1**

(2019年3月末現在)

法人複合取引先数

(単位：先)

17,772

17,243

16,717

2017年3月期

2018年3月期

2019年3月期

※法人複合取引先数

：事業取引先（法人取引先）の中で当行の指定するメイン化項目のお取引を1項目以上頂いているお客さまの数とします。  
(EB総合振込、給与振込、でんさい稼動先、職域NISA稼動先、関連会社取引先)

**共通ベンチマーク1**

(2019年3月末現在)

メイン先数および融資残高

11,105先

7,215億円

うち経営指標等が改善した先(線グラフ)および融資額(棒グラフ)の推移

(単位：先、億円)



2017年3月期 2018年3月期 2019年3月期

※グループ企業は1先として算出

## 5. 今年度数値目標について

### 2019年度年間数値目標

目標項目	数値目標
M & A、事業承継の相談件数	550件
創業計画の策定支援件数	50件
返済条件緩和先の正常化支援先数	50先