

# 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 －

<b>1. 地域密着型金融の考え方について</b>	……	<b>3</b>
<b>2. 数値目標の実績について</b>	……	<b>4</b>
<b>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</b>	……	<b>5</b>
<b>4. 地域密着型金融の具体的な取組みについて</b>	……	<b>6</b>
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
<b>5. 今年度数値目標について</b>	……	<b>15</b>

# 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21次中期経営計画

未来創造業への【進化】  
2020年4月～2023年3月

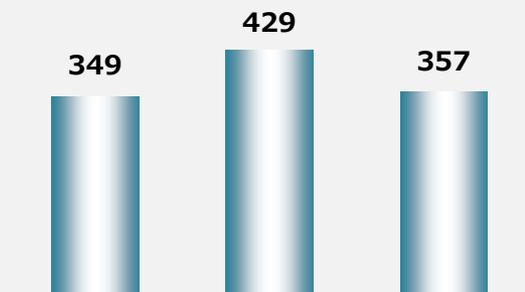
2020年度からの第21次中期経営計画の趣旨である「お客さまの課題を把握・解決し、未来を共創していくこと」で、社是の体現を目指します。お客さまとのサステナブルな共創のサイクルを実現し、地域から絶対的に必要とされる金融グループであり続けます。

## 2. 数値目標の実績について

### 2019年度年間数値目標

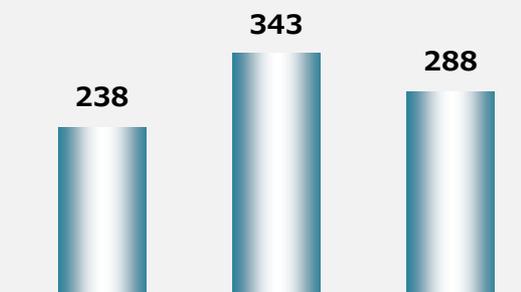
目標項目	数値目標	実績	達成状況
M & A、事業承継の相談件数	550件	645件	117%
創業計画の策定支援件数	50件	130件	260%
返済条件緩和先の正常化支援先数	50先	27先	54%

(単位：件数) M&A支援件数



2018年3月期 2019年3月期 2020年3月期

(単位：件数) 事業承継支援件数



2018年3月期 2019年3月期 2020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

- |   |  |
|---|--|
| <p><b>1</b> 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</p> | <p><b>4</b> 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）</p>                                  |
| <p><b>2</b> 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</p>  | <p><b>5</b> 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）</p> |
| <p><b>3</b> 金融機関が関与した創業、第二創業の件数</p>   |  |

## 2. 選択ベンチマーク

- |  |  |
|--|--|
| <p><b>1</b> 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）</p>     | <p><b>16</b> 創業支援先数（支援内容別）</p>                         |
| <p><b>2</b> 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）</p> | <p><b>18</b> 販路開拓支援を行った先数（地元・地元外・海外別）</p>              |
|  | <p><b>39</b> 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</p> |

## 3. 独自ベンチマーク

- |                                |  |
|--------------------------------|--|
| <p><b>1</b> 法人複合取引先数</p>       | <p><b>3</b> 企業価値向上を支援するセミナー、商談会の開催件数</p> |
| <p><b>2</b> 自己啓発セミナーへの参加者数</p> |  |

## 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対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** (2020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26,496先、融資残高合計19,852億円)

- 創業期 -	- 成長期 -	- 安定期 -	- 低迷期 -	- 再生期 -
1,783社 666億円	2,036社 1,274億円	15,956社 11,715億円	876社 333億円	1,381社 682億円

※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4,464先、5,182億円) 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

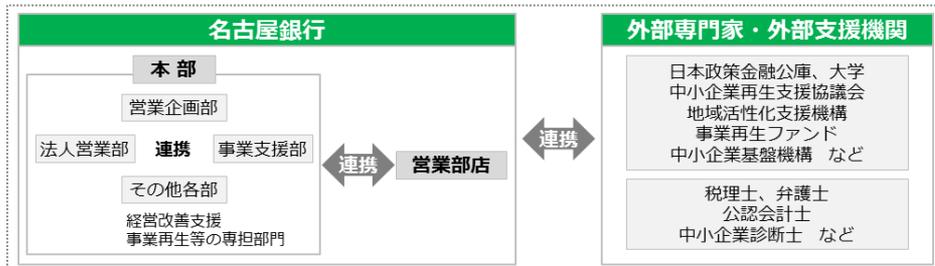
各ステージへ  
各種ソリューションの提供

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り組んでおります。

**選択ベンチマーク39** (2019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

58回

参加者数

1,280人

資格取得者数

144人

(2019年3月末現在)

- ※ 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** (2019年度)

自己啓発セミナーへの参加者数

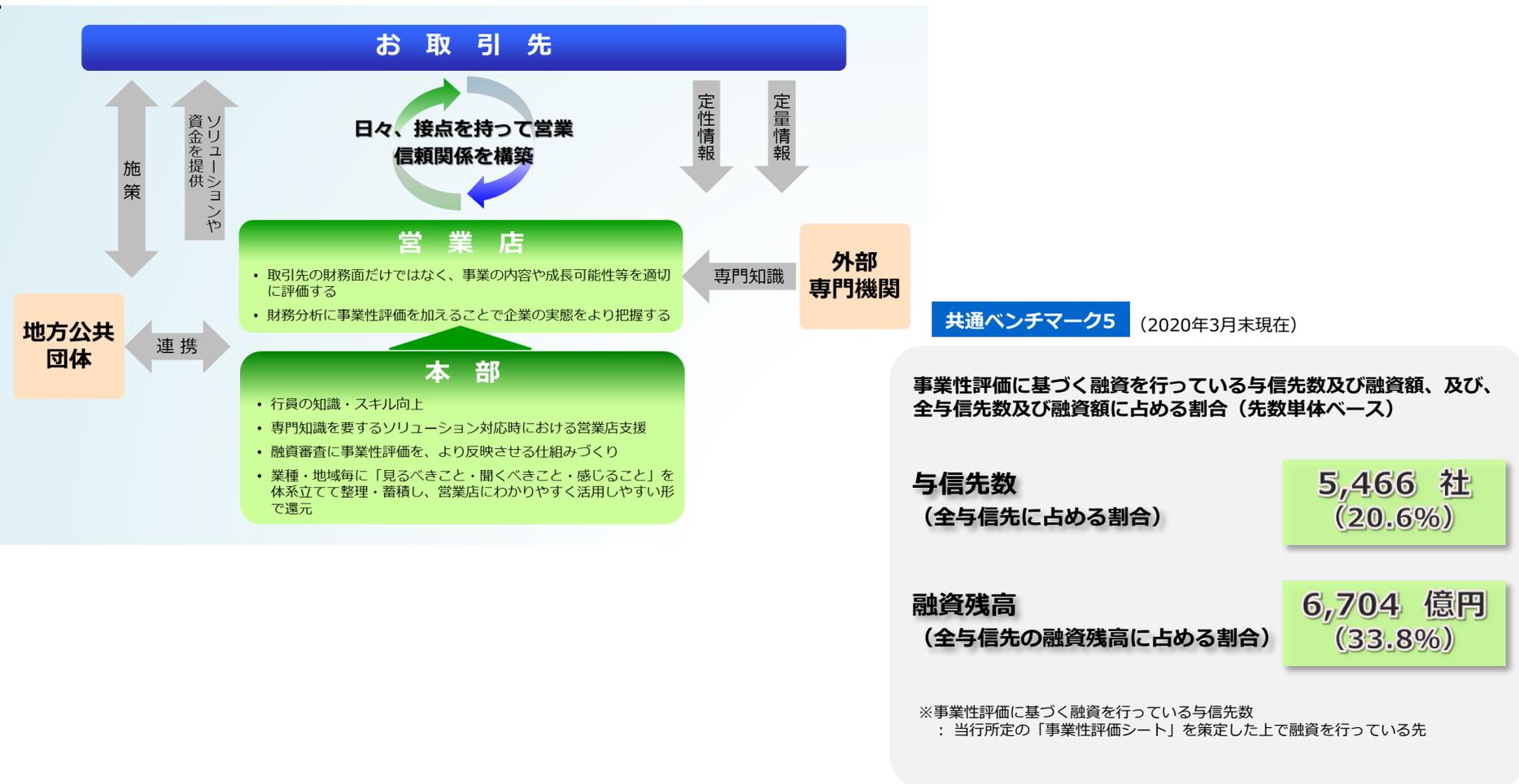
参加者数

1,074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り組んでおります。

選択ベンチマーク16 (2020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)

政府系金融機関や  
創業支援機関の紹介

18

創業計画の  
策定支援

129

創業期の取引先  
への融資  
(プロパー)

536

創業期の取引先への融資  
(信用保証付)

1,247

(単位：社)

※グループ企業は1社として算出

共通ベンチマーク3

(2020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

1,980 件

※創業期：創業から5年までの期間

### 「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、「平成30年度補正予算 ものづくり補助金」の採択件数は110件となりました。

平成30年度補正予算 ものづくり補助金

全国金融機関 2位

3年連続!

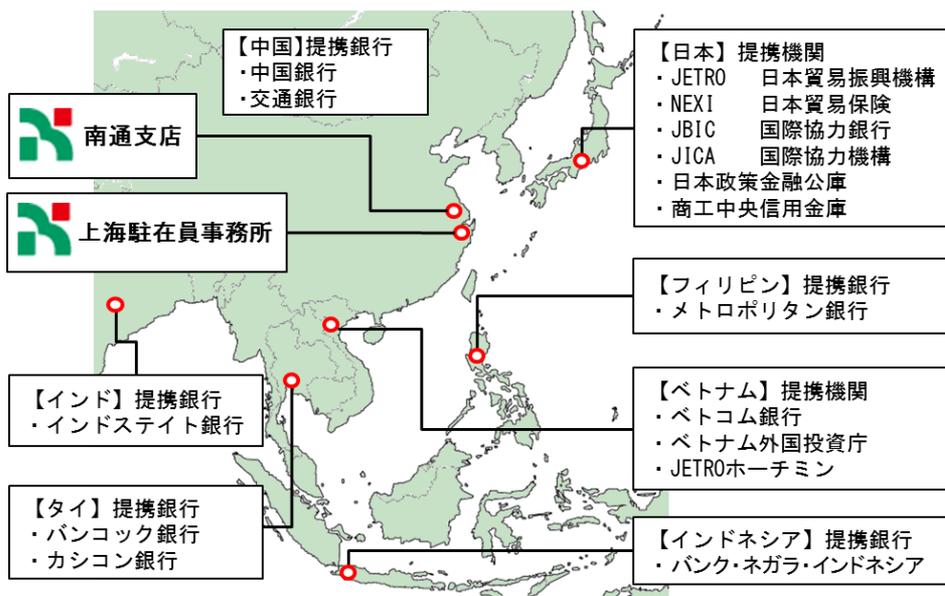
県内金融機関 1位

7年連続!

※当行集計ベース

## 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、グアナフアト州、ヌエボ・レオン州、Banamex 銀行

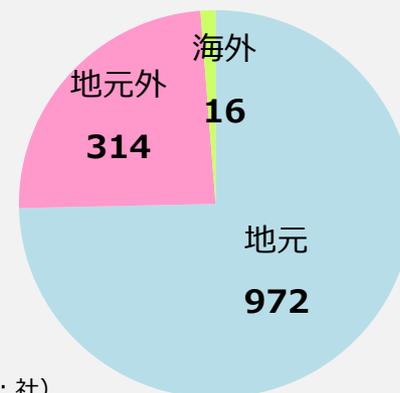
バンコック銀行（タイ）、バンク・ネガラ・インドネシア（インドネシア）、三井住友銀行（中国）、JETRO名古屋 貿易情報センターへ当行行員を派遣

- 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 (2019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



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 (2019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

67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 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、お客さま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。

### 創業Cafe Woman

当行の女性活躍プロジェクトチーム「チームひまわり」と日本政策金融公庫、愛知県信用保証協会の女性チームが連携し、創業前後の女性の方を対象にセミナーおよび個々のビジネスプランについて相談、話し合いを行いました。



参加者 11名

### 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 6回

総商談数 89社

【商談企業】  
 リゾートトラスト  
 シェアリングテクノロジー  
 郵便局、NEXCO中日本  
 ヴィレッジヴァンガード  
 モノタロウ



### モビリティ・イノベーション セミナー

～MaaS、CASEによる自動車分野の変革と展望～

100年に一度の変革期である自動車業界について、MaaS、CASEへの対応や全産業を巻き込んだ社会変化や技術変化の動きについてのセミナー。

【講師】

MONET Technologies(株)  
 Archetype Digital, Inc  
 株式会社日本政策投資銀行  
 愛知県 経済産業局  
 あいちUIターン支援センター



参加者 225名

### Web型本業支援プラットフォーム

株式会社ココペリと連携し、「めいぎん Big Advance」を2020年2月3日より開始しました。お客同士のビジネスマッチング、福利厚生サービス、HP作成機能を備えております。



## 4. 地域密着型金融の具体的な取組みについて

- ▶ お客さま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】

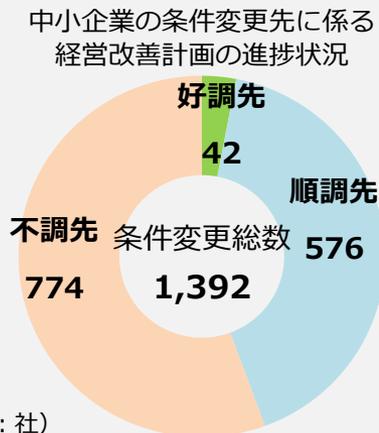
- 提携コンサルティング会社の紹介
- 愛知県中小企業再生支援協議会との連携強化
- 愛知県経営改善支援センターの活用
- 愛知中小企業再生2号ファンドの活用
- 愛知中小企業再生3号ファンドの活用

### 【2019年度の実績】

- 愛知県中小企業再生支援協議会持込先数： **14先**
- 愛知県中小企業再生支援協議会対応中先数： **54先**
- 経営改善支援センター対応中件数： **146件**

### 共通ベンチマーク2 (2020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



(単位：社)

## 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り組んでおります。

#### 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、SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」の取扱いを開始しております。

これは、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地方公共団体やNPO法人に会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、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。

東郷町において、SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」を活用し、企業マップや大型時計、除塵マット、テント等を寄贈いたしました。

企業マップは、地元中学校の生徒が、地元の企業の魅力を紹介するため、自ら訪問して取材研究を行い作成しました。



寄贈型私募債実績累計

取扱件数	229件
取扱金額	134億円

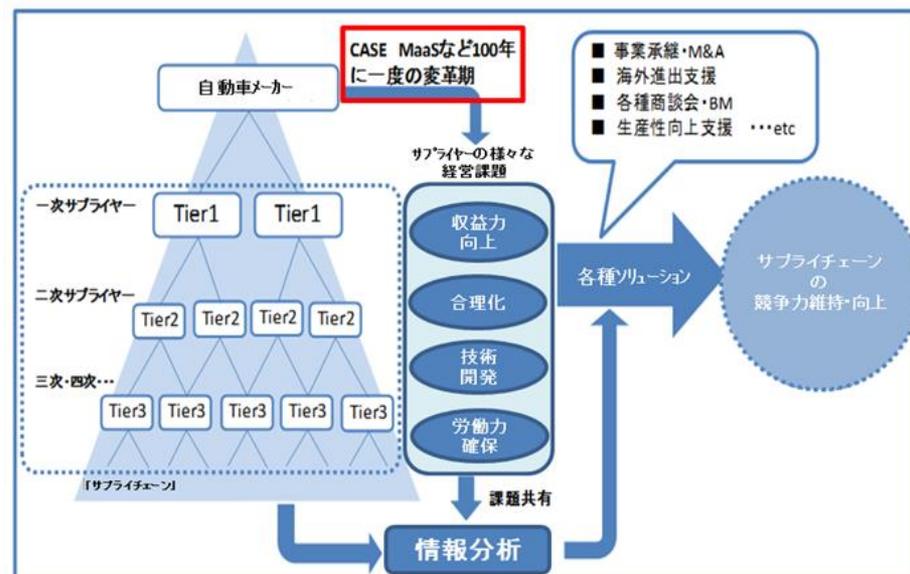
(2020年3月末現在)

<2019年10月31日に行った合同贈呈式の様子>

#### 自動車産業サポート室

愛知県の基幹産業である自動車業界への提案力強化を目指す先端部署を、2019年10月1日に開設しました。

自動車業界のサプライチェーンに対して、産業分析や業界動向等の情報収集を行い、各種ソリューションをお客さまにご提案してまいります。



## 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

(2020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)

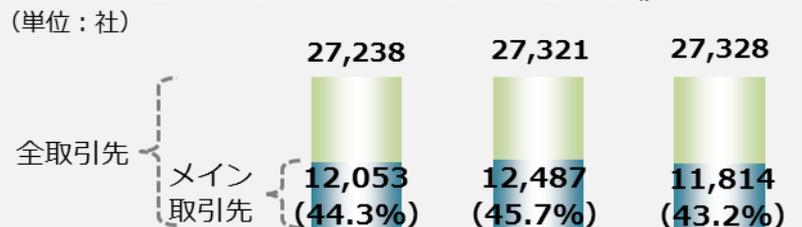
メイン取引（融資残高1位）先数の推移、及び、全取引先数に占める割合  
(先数単体ベース)



2018年3月期 2019年3月期 2020年3月期

※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



2018年3月期 2019年3月期 2020年3月期

※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

(2020年3月末現在)

法人複合取引先数

(単位：先)



※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、でんさい稼働先、職域NISA稼働先、関連会社取引先)

### 共通ベンチマーク1

(2020年3月末現在)

メイン先数および融資残高

10,522先

7,082億円

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



2018年3月期 2019年3月期 2020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

新型コロナウイルス感染症による影響への対応として、

- ① 中小企業を中心とした事業者のお客さまの資金繰りを最大限サポート
  - ② 事業者のお客さまが事業を継続していくための伴走型支援の実施
  - ③ 個人のお客さまの家計についてのご相談(住宅ローン等)や資産形成へのフォロー
- を地域金融機関の使命ととらえ、地域のお客さまへの積極的な支援を継続する方針です。

### 2020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	100件
返済条件緩和先の正常化支援先数	40先