

それぞれのステークホルダーとともに

地域社会とともに

名古屋銀行は「地域社会の繁栄に奉仕する」ことを社是とし、地域経済の発展のために、金融サービスの提供に努めてまいりました。今後も、皆さまの発展のお手伝いをするために地域に根ざしたお取引を行ってまいります。

当行のお客さまに対する取組方針は、金融庁が策定した「金融仲介機能のベンチマーク」の趣旨に合致するものと考えております。また、「ベンチマーク」の開示項目については、当行の経営方針・戦略に基づき、選択させていただきました。今後は、適宜見直し、追加を検討してまいります。なお、以下に記載する取組みの中で「ベンチマーク」に該当するものは「ベンチマーク」と表示しております。

地域密着型金融の取組みについて

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

基本方針

- (1) 日常的・継続的な関係強化を通じ、経営の目標や課題の把握・分析をします。
- (2) 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 地域の面的再生への積極的な参画

基本方針

成長分野の育成や産業集積による高付加価値化などの地域の面的再生に向けた取組みに積極的に参画します。

3 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

基本方針

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。

当行の掲げる数値目標

年間数値目標と進捗状況（期間：平成28年4月～平成29年3月）

項目	目標 (平成29年3月末)	進捗状況 (平成28年9月末)
M&A、事業承継の相談件数	550件	319件 (58.0%)
経営改善支援取組み先数	400先	437先 (109.3%)
目利き能力に関する渉外研修の実施	600名	463名 (77.2%)

■ 中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

中小企業の新規融資を含めた経営支援に関する取組み

当行は、創業以来、「地域社会の繁栄に奉仕する」ことを社是として、地域において円滑な金融仲介機能を発揮することを重要な課題として取り組んでまいりました。また、中小企業金融円滑化法施行に伴い、地域の中小企業のお客さまからの各種ご相談にきめ細かく、かつ、迅速、適切にお応えするよう、「金融円滑化に関する基本方針」を定めたほか、金融円滑化に関する体制を整備し、金融円滑化への取組みを一層強化してまいりました。中小企業金融円滑化法は、平成25年3月末で終了いたしました。当行の金融円滑化に関する基本方針と体制に変更はございません。従来通り、中小企業のお客さまからの条件変更や新たなお借入れのご相談に対して適切に対応してまいります。さらに、継続的な訪問を通じて把握したお客さまの経営課題を解決するため、様々な施策の提案、経営改善計画の策定支援、それら施策と計画の実行支援に本部の専門部署と営業店が一体となって取組み、必要に応じて、外部機関や外部専門家を積極的に活用し新規融資を含めた経営改善支援の実効性の向上に努めてまいります。

金融円滑化に関する基本方針の概要

I. お借入れ条件の変更等にあたっての基本的な考え方

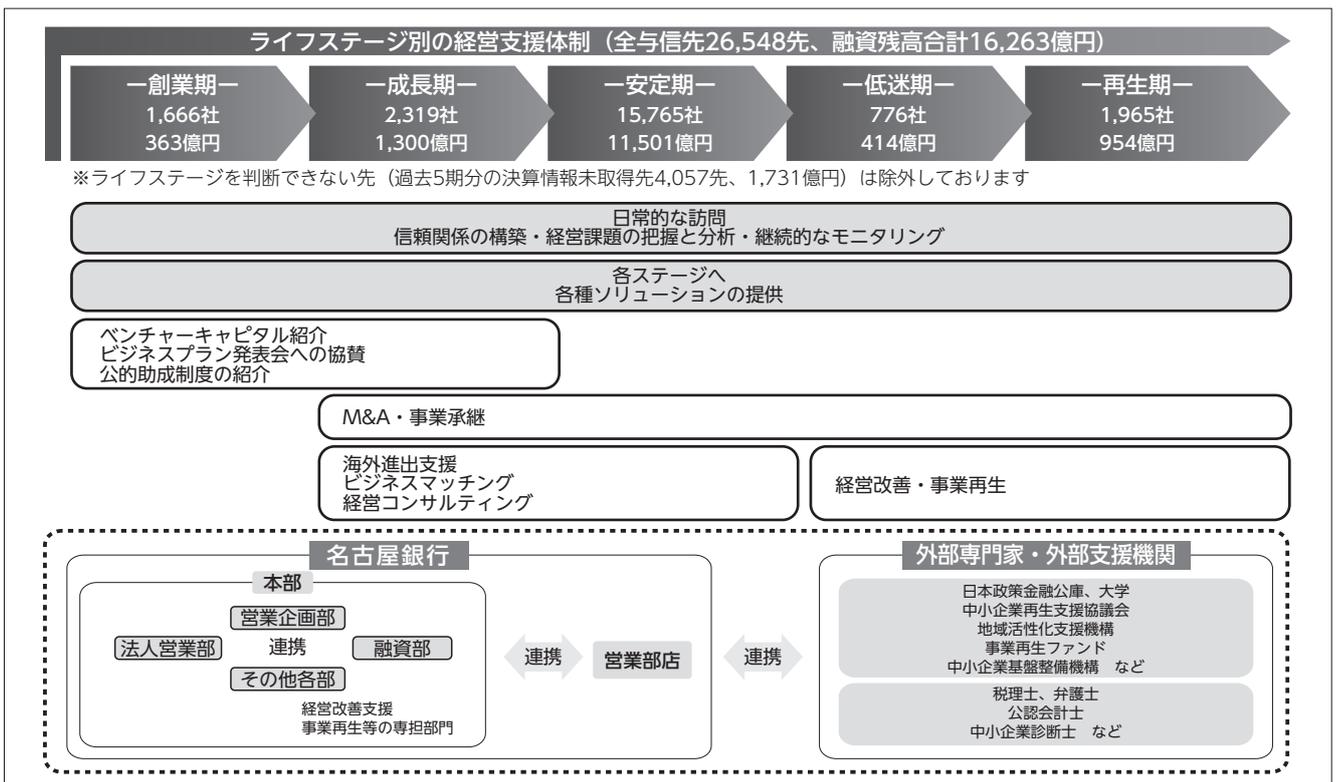
- ・新規のお借入れ及びお借入れ条件の変更等のご相談、お申込みに対しては、ご要望を真摯にお伺いし、お客さまの事情をきめ細かく把握するよう努め、お客さまの資金需要とご返済の負担軽減に可能な限りお応えできるよう、積極的かつ柔軟にご相談を承るよう努めます。
- ・新規のお借入れ及びお借入れ条件の変更等のお申込みに対し、条件を付けさせていただく場合、またやむを得ずお断りさせていただく場合には、これまでのお取引関係等を踏まえ、その理由について、お客さまにご納得いただけるよう、速やかに、適切かつ丁寧な説明を行うよう努めます。
- ・お客さまの経営相談に真摯に対応し、経営改善に向けた取組みを積極的に支援いたします。
- ・他の金融機関等が関係している場合には、守秘義務に留意しつつ、当該関係者との緊密な連携に努めます。

II. 金融円滑化管理体制整備の概要

- ・本部内に、金融円滑化の推進を図る観点から、頭取を委員長とした金融円滑化委員会を設置するとともに、営業店には、金融円滑化営業店責任者、金融円滑化営業店担当者を設置し、お客さまからのご相談にきめ細かく対応いたします。
- ・各営業拠点でお客さまからいただいた苦情、ご要望等に対しては、真摯な姿勢で適切かつ十分な対応をするように努めます。

ライフステージ別の与信先数及び融資額 ベンチマーク

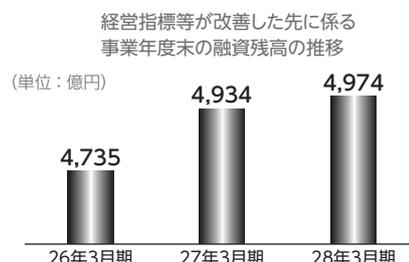
(平成28年3月末現在)



メインバンク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 **ベンチマーク**

（平成28年3月末現在）

メイン先数および融資額 先数はグループベース	11,012社 6,726億円
経営指標等が改善した先数および融資額 グループの主要企業のうち ①売上②営業利益率③労働生産性 ④従業員増加のいずれかが改善した先 をカウント	7,862社 4,974億円

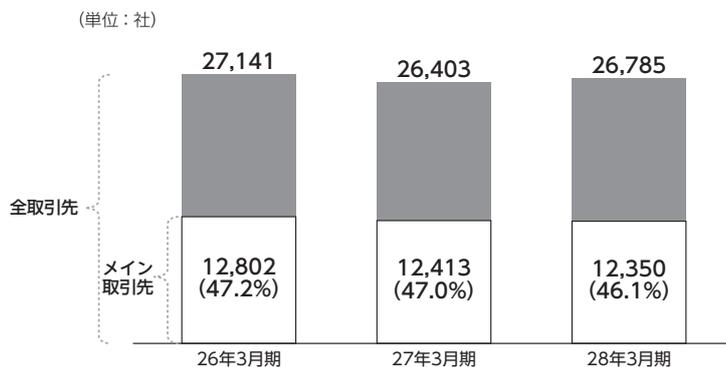


全取引先数と地域の取引先の推移（先数単体ベース） **ベンチマーク**

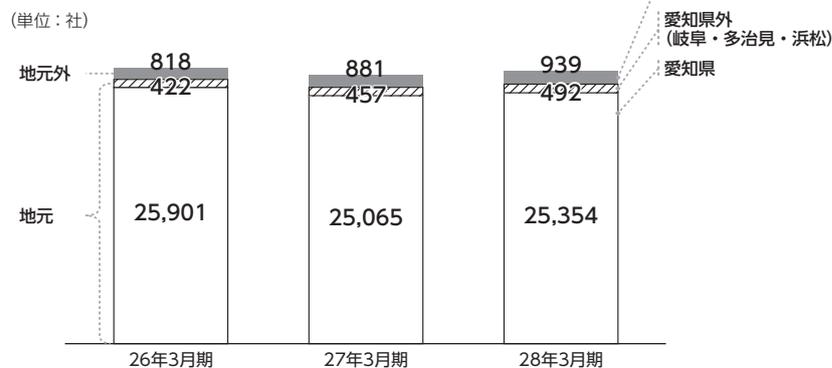
メイン取引先数の推移、及び、全取引先数に占める割合（先数単体ベース） **ベンチマーク**

（平成28年3月末現在）

全取引先数におけるメイン取引先数の推移



地域別取引先数の推移



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

それぞれのステークホルダーとともに

●経営者保証に関するガイドラインへの取組状況

○当行では従前より、ご融資の際に個人保証をご提供いただく場合には、ご契約時に保証に関する意思を慎重に確認させていただくなどの対応に努めてまいりました。このたび、経営者保証に関するガイドライン研究会（事務局：全国銀行協会及び日本商工会議所）が公表した「経営者保証に関するガイドライン」を踏まえ、当行は本ガイドラインを尊重し、遵守するための態勢を整備いたしました。当行は今後、お客さまと保証契約を締結する場合、また、保証人のお客さまが本ガイドラインに則した保証債務の整理を申し立てられた場合は、本ガイドラインに基づき、誠実に対応するよう努めてまいります。

【実績】

	27年度実績	28年度上期実績
新規に無保証で融資した件数	2,123件	1,331件
保証契約を解除した件数	147件	58件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	8件	4件
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	7.8%	9.9%

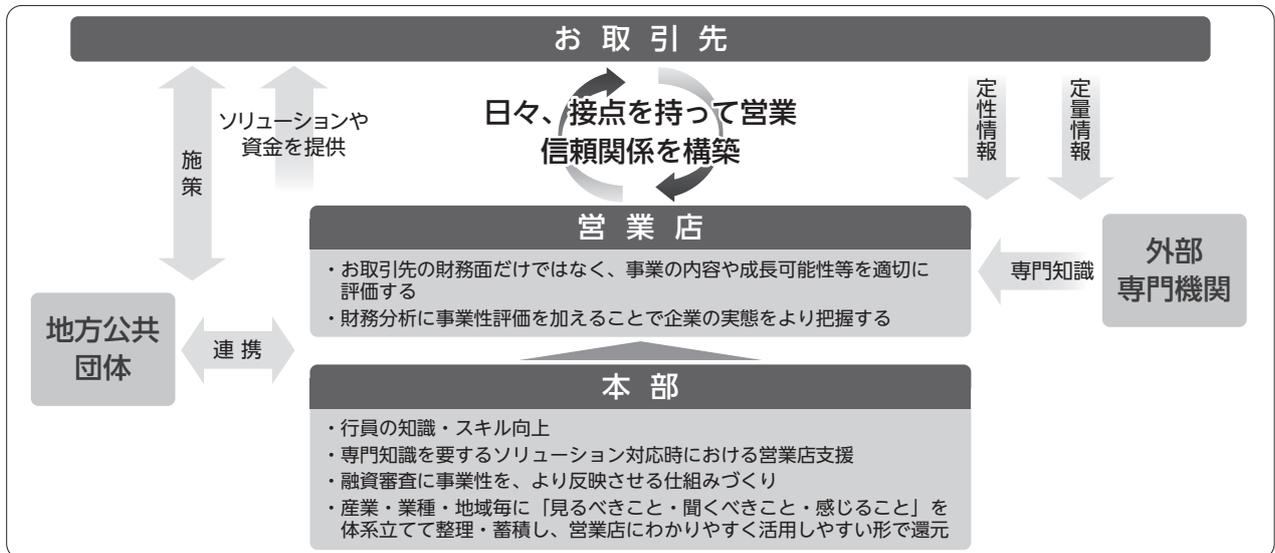
●事業性評価への取組状況

○事業性評価シートの活用

事業の内容や成長可能性などを適切に評価（事業性評価）し、ライフステージに合わせた融資や助言を行うために平成27年4月より事業性評価シートを作成しています。当行は、お客さまと共に経営課題に取り組むことで、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。

【実績】 平成28年9月末時点累計作成件数：1,036件

○当行の事業性評価体制



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） **ベンチマーク**

（平成28年3月末現在）

与信先数 （全与信先に占める割合）	716社 （2.7%）
融資残高 （全与信先の融資残高に占める割合）	1,819億円 （11.2%）

※事業性評価に基づく融資を行っている与信先数
：当行所定の「事業性評価シート」を策定した上で融資を行っている先

具体的な取組み事例

●創業・新規事業開拓

○創業支援

平成25年11月から起業・創業を検討しているお客さまの資金調達や各種相談をワンストップで受付できるサービス『名古屋銀行 もっと、じもと。創業応援団』を提供しております。平成28年5月には日本政策金融公庫と共催で創業予定者を支援するイベント『創業Café』を開催し、資金調達や販路開拓、マーケティングに関するレクチャーや各参加者のビジネスプランについての講評等を行いました。今後も各種団体等と連携し、起業・創業を支援してまいります。

○新規事業開拓

【逆見本市商談会の開催】

バイヤーのニーズに応えることができるサプライヤーを集める逆見本市形式の商談会『名銀ジョイント』を開催しております。平成28年9月に第1回を開催し、今後も定期的な開催を予定しております。各回バイヤーを1社に限定する等成約率が高い商談会を目指しており、当行のお客さまである中小企業取引先と大手バイヤーとの接点を設けることにより、お客さまの新規事業開拓や販路拡大を支援してまいります。

【食と農に関する事業への支援】

6次産業化及び農商工連携による地方創生に向けた食と農に関する商談会である『あいち・じもと農林漁業成長応援「食」と「農」の大商談会』を平成28年3月より地元7信用金庫等と共同開催しており、当行のお客さまである中小企業取引先と通常では接点を持つことが難しいバイヤーとの接点を設けることにより、お客さまの新規事業開拓や販路拡大を支援してまいります。

【農林漁業成長産業化ファンドの活用】

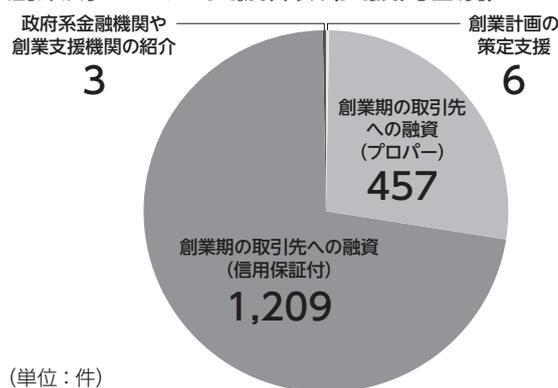
当行を含めた金融機関と株式会社農林漁業成長産業化支援機構にて設立した『あいち・じもと農林漁業成長応援ファンド』を通じて、6次産業化に取り組むお客さまに対して出資等を行っております。平成28年6月には第1号案件への出資が決定する等1次産業を活用した新規事業への支援をしてまいります。

それぞれのステークホルダーとともに

創業期における支援件数（支援内容別） **ベンチマーク**

(平成28年3月末現在)

創業期における支援件数(支援内容別)



創業期における支援件数合計 **1,675件**
 ※創業期：創業から5年までの期間

●成長段階における更なる飛躍

それぞれのステークホルダーとともに

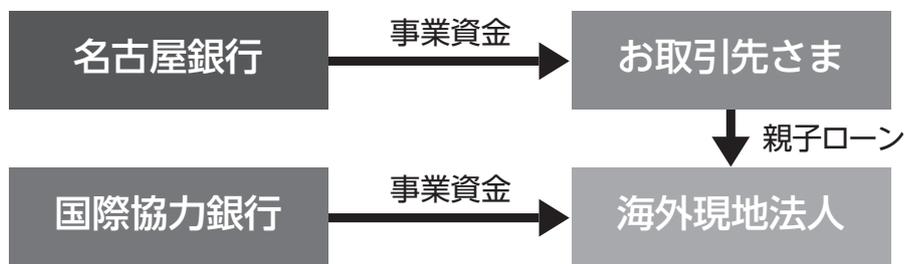
海外進出支援

○中国の南通市に支店を持つ優位性を活かして、地元中堅・中小企業の中国及び東南アジアを中心とした海外進出支援を行っております。特にお取引先の海外現地法人の資金調達方法多様化に応えるべく、海外現地法人に対するクロスボーダー貸付や株式会社国際協力銀行との協調融資を積極的に取組んでおります。

【実績】

	27年度実績	28年度上期実績
資本金送金	28件	13件
親子ローン送金	31件	13件
スタンドバイL/C	7件	3件
クロスボーダー貸付	5件	2件
BOND	0件	2件
合計	71件	33件

協調融資スキーム図（一例）



○中国の支店のみではなく、現地の提携金融機関や独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）に行員を派遣することで現地の実情に即した情報提供を行っております。

【行員派遣先】

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）、独立行政法人日本貿易振興機構ホーチミン事務所（ベトナム）

○行員を派遣している金融機関以外にも金融機関や自治体と提携を結ぶことで、現地の情報を提供できる環境を整備しております。

【提携先】

カシコン銀行（タイ）、メトロポリタン銀行（フィリピン）、ベトコム銀行（ベトナム）、インドステイト銀行（インド）、アグアスカリエンテス州（メキシコ）、ハリスコ州（メキシコ）、グアナファト州（メキシコ）、ヌエボ・レオン州（メキシコ）、Banamex（メキシコ）、交通銀行（中国）、中国銀行（中国）

○法人営業部国際ビジネス推進室による海外進出・貿易支援を実施しております。

【実績】

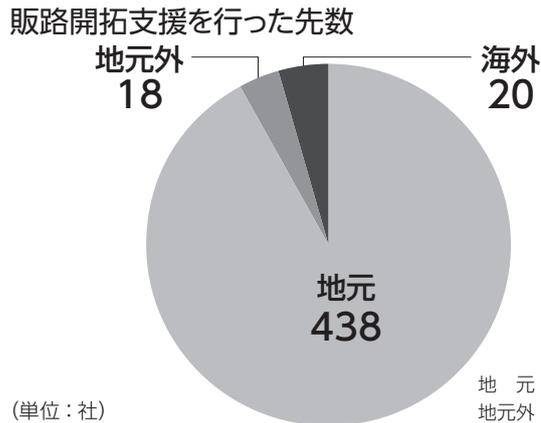
	27年度実績	28年度上期実績
営業店行員との同行訪問数	493社	191社
外国為替新規取引先数	342社	151社

販路開拓支援

○お客様の事業展開をサポートするため、ビジネスマッチング業務をはじめ、各種商談会等により販路開拓支援を積極的に行っております。

販路開拓支援を行った先数（地元・地元外・海外別） **ベンチマーク**

（平成27年度）



それぞれのステークホルダーとともに

●経営改善

○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、積極的な推進を行っております。

【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

	27年度実績	28年度上期実績
■経営コンサルティング提案件数	109件	31件
■愛知県中小企業再生支援協議会・経営改善支援センター新規契約件数（年度末時点対応中の件数）	28件 (102件)	13件 (110件)
■信用保証協会による経営診断	49件	87件

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 **ベンチマーク**

（平成28年3月末現在）

中小企業の条件変更先に係る 経営改善計画の進捗状況



●事業承継

○後継者不在や自社株式の後継者への移転問題で悩むオーナー企業に対して資金面のサポートやM&Aの相談を行っております。

【実績】

内容		27年度実績	28年度上期実績
事業承継	事業承継提案による課題提言	236件	128件
	うち事業承継に伴う提携コンサルティング会社の紹介	6件	3件
	うち事業承継に伴う資金面でのサポート	8件	4件
M&A	企業買収、企業売却のM&A相談	318件	191件
	うちM&Aの成約	8件	8件

●人材育成・ノウハウの蓄積等

○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。

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

ベンチマーク

(平成27年度)

実施回数	58回
参加者数	1,382人
資格取得者数 (平成28年3月末現在)	157人

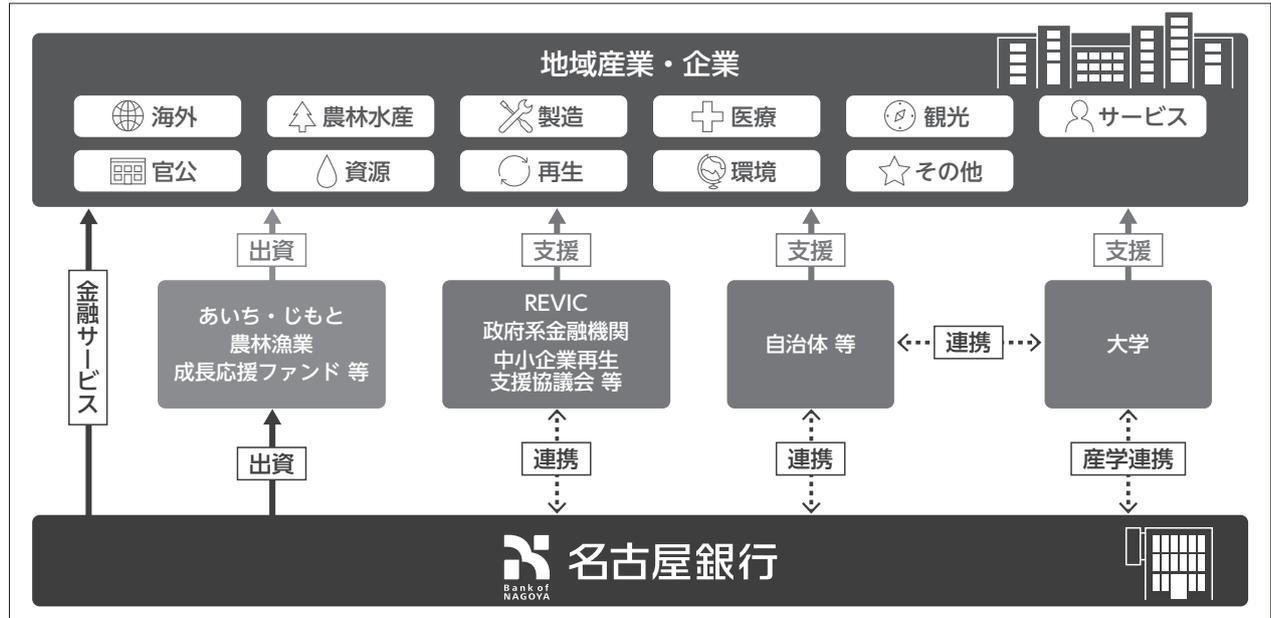
※本業支援に関連する主な研修：事業性評価、業種研究、法人ソリューション等の研修

※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、医業経営コンサルタント、農業アドバイザー、2級FP技能士（中小事業主）

●地域の面的再生への積極的な参画

取組み①：地方創生プロジェクトチームの編成

○地域社会の「まち・ひと・しごと」の活力向上に積極的な参画をするため、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。また、平成27年4月より営業店支店長を地方創生コーディネーターに任命しました。



〈地方創生に係る連携協定 連携先（連携順）〉9市町村、3団体
一宮市、犬山市・犬山商工会議所、小牧市、尾張旭市、半田市、清須市、江南市、岩倉市・岩倉市商工会、愛西市・愛西市商工会
〈産業振興に係る連携協定 連携先（連携順）〉2市町村、15団体
公共財団法人あいち産業振興機構、名古屋商工会議所、岡崎市・岡崎商工会議所、春日井商工会議所、愛知県商工会連合会、小牧商工会議所、碧南市・碧南商工会議所、稲沢商工会議所、江南商工会議所、犬山商工会議所、東海商工会議所、安城商工会議所、津島商工会議所、半田商工会議所、瀬戸商工会議所（平成28年9月30日現在）

取組み②：成長分野への支援

○地域の特徴等を加味して当行が独自に制定した7つの成長分野に対し、各種セミナーの開催や業務提携による情報提供を実施しております。

※成長7分野：海外における投資・事業展開、医療・介護関連事業、環境・新エネルギー事業、「食」と「農」に関する事業、航空・宇宙産業、地域活性化事業、知的財産活用事業

	27年度実績	28年度上期実績
実行件数	551件	294件
実行金額	340億円	167億円

取組み③：観光分野への支援

○東海・北陸地域の観光産業活性化ならびに地方創生を図るべく、北國銀行・福井銀行・富山第一銀行・百五銀行・十六銀行・当行による広域連携「東海・北陸観光産業活性化プロジェクト」を締結いたしました。観光関連事業者への事業支援を協働して進めることで、観光産業の活性化を支援してまいります。

それぞれのステークホルダーとともに