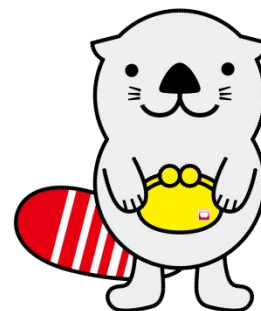


地域密着型金融への取組み状況

(「金融仲介機能のベンチマーク」にかかる取組み状況)

(2019年4月～2020年3月)



はじめに

地域金融機関を取り巻く経営環境は、人口減少や少子高齢化が進むなか、低金利環境の長期化や業種を超えた競合の激化により一段と厳しさを増していることに加え、フィンテック（金融とITを融合したサービス）に代表される新たな金融サービスの台頭など、目まぐるしい変化を続けております。また、新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受けられた事業者に対しましては、足もとでは資金繰り支援が急務となっていることに加え、新しい生活様式を踏まえた事業展開のあり方など、コロナ後を見据えた経営改善・事業再生等の取組の重要性が一段と増しております。

当行は、こうした諸課題に適切に対処し、地域経済の中心的な担い手である中小企業や個人のお客さまのお役に立つことでご満足いただき、さらに期待され頼られるという好循環を定着させていくことで、地域金融機関としての存在価値を持続的に高めてまいります。

（２０２０年７月現在）

【 目 次 】

１．大光銀行の地域密着型金融への取組み		１
２．地域とのリレーション強化に向けた取組みの状況		２
３．事業性評価の取組み		３
４．コンサルティング機能の発揮の状況		
（１）お取引先のライフステージに応じた各種支援の取組み		４
（２）具体的取組み		
～①ライフステージ別～		５
～②全てのライフステージのお取引先に対するサポート～		９
５．地域密着型金融の更なる深化に向けた体制整備の状況		１０
６．地域の面的再生への積極的な参画		１１
７．地域やお客さまに対する積極的な情報発信		１１

1. 大光銀行の地域密着型金融への取り組み

当行は、「お客様に信頼され、親しまれる銀行として地域社会の繁栄に奉仕する」ことを経営理念のひとつに掲げております。そして、地域のお客さまのライフステージに応じた経営課題やニーズに対するきめ細やかな本業支援、ソリューション提案に基づいた円滑な資金供給を通じて金融仲介機能を適切かつ積極的に発揮することで、地域社会・経済の活性化に貢献していくことが当行の社会的責任と考えております。

2018年4月に策定した第11次中期経営計画「*Change II*～もっと、変わる。～」では、お客さまニーズを起点とした、「お客さま本位」のソリューション営業の実践を最重要戦略に位置づけ、地域社会・経済の持続的な活性化に向けてしっかりと貢献できるように、さまざまな取り組みを実施しております。

引き続き、お客さまや地域に密着した活動に継続して取り組むことで地域に役立つ銀行を目指してまいります。

経営理念

お客様に信頼され、親しまれる銀行として地域社会の繁栄に奉仕する

第11次中期経営計画 [2018年4月～2021年3月]

Change II ～もっと、変わる。～

最重要
戦略

お客さまニーズを起点とした、
「お客さま本位」のソリューション営業の実践

地域密着型金融への取り組み方針
(2009年4月策定、2015年6月最終改正)

地域社会・経済の活性化に貢献

2. 地域とのリレーション強化に向けた取組みの状況

当行は、主たる営業基盤である新潟県の取引先数およびメイン取引先の拡大に積極的に取り組んでいます。

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）

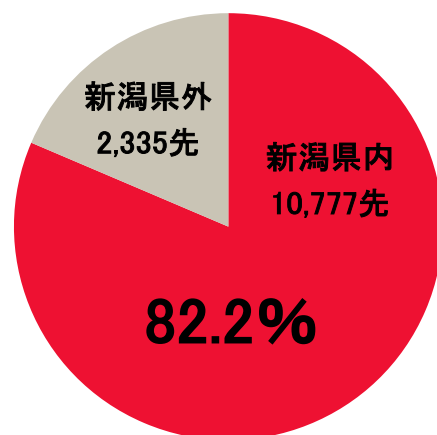
	2018/3末	2019/3末	2020/3末
メイン取引先数（※）	3,215先	3,152先	3,129先
全取引先に占める割合	25.2%	24.4%	23.9%

（※）メイン取引先 … お取引先の事業年度末における当行の融資残高（政府系金融機関の制度融資を除く）が1位のお取引先

全取引先数と新潟県内取引先数（先数単体ベース）

【2020年3月末】

全取引先数
13,112先



当行のお取引先（※¹）のうち、82.2%が新潟県内のお取引先です。

（※¹）お取引先 … 主に次のいずれかに該当するお取引先

①法人（財団・団体含む）の与信先（※²）または各種支援先

②個人事業主（貸家業を含む）の与信先または各種支援先

（※²）与信先 … 融資残高がある先のほか、融資枠や保証のみ

（融資残高がない）先も含めたお取引先

3. 事業性評価の取組み

事業性評価とは

事業性評価とは、お取引先企業の事業の内容や成長可能性を適切に把握したうえで、お取引先企業の企業価値向上のための支援を行うことをいいます。

当行は、質の高い対面交渉等により得られた情報を基に的確に事業性評価を行い、お取引先企業の企業価値向上を通じて地域経済・産業の底上げを図ることで、地方創生に貢献してまいります。

地域を支える
お取引先企業の事業の
内容や成長可能性を
適切に把握

お取引先企業の
ライフステージに応じた
ソリューションの提供

お取引先
企業の
企業価値向上

地域経済・産業
の底上げ

ベンチ マーク

事業性評価に基づき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）

(※) 与信先 … 融資残高がある先のほか、融資枠や保証のみ（融資残高がない）先も含めたお取引先

【2020年3月末】

	与信先数	融資残高
事業性評価先	496先（3.8%）	695億円（12.9%）

ベンチ マーク

事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数、及び、そのうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数

【2020年3月末】

	対話先数	うち労働生産性向上に資する対話先数
2018年3月期	368先	36先
2019年3月期	668先	113先
2020年3月期	941先	278先

4. コンサルティング機能の発揮の状況

(1) お取引先のライフステージに応じた各種支援の取組み

当行では、お取引先のライフステージに応じ、経営課題やニーズに対するきめ細かい本業支援や、ソリューション提案に基づいた適切な資金提供を行っています。

ベンチマーク

ライフステージ別の与信先数、及び融資額(先数単体ベース)

【2020年3月末】

	全与信先	①創業期	②成長期	③安定期	④低迷期	⑤再生期
ライフステージ別の与信先数	12,977先	748先	541先	5,711先	291先	400先
ライフステージ別の与信先にかかる融資残高	5,385億円	468億円	405億円	3,194億円	89億円	190億円

支援の内容

・創業関連融資
・ビジネスプランコンテスト
・創業塾
・事業計画策定支援
・補助金・助成金申請支援 など

・成長資金の供給
・私募債、動産担保融資(ABL)
・クラウドファンディング
・ビジネスマッチング、商談会の開催
・海外進出支援
・M&A仲介業務
・技術相談
・補助金・助成金申請支援 など

・経営改善計画策定・モニタリング支援
・公的再生支援機関との連携
・事業承継・M&Aアドバイザー など

(※1) 「ライフステージ」・・・与信のあるお取引先について過去の売上高の推移などに応じて以下のステージに区分しています。(ベンチマーク基準)

- ①創業期・・・創業、第二創業から5年までの期間
- ②成長期・・・売上高平均で直近2期が過去5期の120%超の期間
- ③安定期・・・売上高平均で直近2期が過去5期の80%～120%の期間
- ④低迷期・・・売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満の期間
- ⑤再生期・・・貸付条件の変更または延滞がある期間

(※2) 全与信先と①～⑤の合計との差は、(※1)のベンチマーク基準によりライフステージの判別が困難な与信先数および融資残高

4. コンサルティング機能の発揮の状況 (2) 具体的取組み ～①ライフステージ別～

①創業・新規事業開拓へのサポート

ビジネスプランコンテストの開催

- ・ 2019年7月から12月にかけて、「地方創生『たいこうビジネスプランコンテスト2019』」を開催いたしました。（応募総数42プラン）
- ・ 一次審査を通過した10プランにつきましては、中小企業診断士等の専門家と当行が連携して事業のブラッシュアップ支援を行うなど、事業化に向けたサポートを行っております。



【たいこうビジネスプランコンテスト2019】

「創業塾」の開催

- ・ 2019年7月から9月にかけて、公益財団法人にいがた産業創造機構、公益財団法人新潟市産業振興財団との共催により、「たいこう『創業塾』」を開催いたしました。
- ・ 創業をお考えの方や、ビジネスプランコンテストへの応募をお考えの方などを対象に、事業計画策定やマーケティングなど、創業に関する実践的な内容による全6回のカリキュラムを実施いたしました。

ベンチ
マーク

当行が関与した創業、第二創業の件数

【2020年3月期】

創業件数	第二創業件数
144	3件

4. コンサルティング機能の発揮の状況 (2) 具体的取組み ～①ライフステージ別～

②成長段階における更なる飛躍へのサポート

- ・ 2019年6月、全国各地の第二地方銀行30行との共催により「地方創生『食の魅力』発見商談会2019」を開催いたしました。
- ・ 2019年9月、新潟県、公益財団法人にいがた産業創造機構、新潟県信用保証協会、新潟県内金融機関との共催により「うまさぎっしり新潟・食の大商談会」を開催いたしました。
- ・ 2019年10月、2020年2月に当行取引先バイヤーとの個別商談会を開催いたしました。



【『食の魅力』発見商談会2020】

ベンチマーク

当行が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)の改善が見られた先数(先数単体ベース)

【2020年3月末】

メイン先数 ①	メイン先の 融資残高	経営指標等 が改善した 先数②	②／①
3,129先	1,919億円	2,045先	65.4%

ベンチマーク

メイン先のうち、経営指標が改善した先に対する融資額の推移

2018/3末	2019/3末	2020/3末
1,357億円	1,447億円	1,427億円

4. コンサルティング機能の発揮の状況

(2) 具体的取組み ～①ライフステージ別～

③経営改善・事業再生へのサポート

経営改善支援取組み先を選定し、本支店一体のもと経営改善のアドバイスを行ってまいりました。また、豊富なノウハウを持つ外部専門機関との連携を強化しており、お取引先にとって最適な支援策を実践してまいりました。

【外部機関との連携事例（小売業）】

- 当行のメイン取引先（以後「A社」）は、リーマンショックに起因する外部環境の変化を受け販売が低迷し、業績が悪化したことから、当行は2012年より取引先支援室が関与しての経営改善支援を行ってきた。
- 外部専門家（経営コンサルタント）の支援も受けながら、不採算店舗の撤退、事業承継などの経営改善策を進めたものの、抜本的な収益改善には至らず、2018年には資金繰り破綻が懸念される状況となった。
- そこで、A社の社会性なども勘案し、地域経済活性化支援機構（以下「REVIC」）と連携し、抜本的な事業再生について協議を実施。
- REVICと連携して経営再建を図っているなか、A社の支援に関心を示す企業（以後「B社」）が現れた。
- 関係者で協議を進めた結果、スポンサー型での事業再生を目指すことで合意。
- 結果、当行は会社分割を用いた事業再生の手法である「第二会社方式」による金融支援を実施し、併せてA社の代表者に対する保証債務についても、「経営者保証ガイドライン」に従い、一体的に支援を行った。
- 結果、A社の事業はB社のもとで継続され、従業員の雇用も守られることとなった。

ベンチ
マーク

当行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(※)

【2020年3月末】

条件変更 中小企業数	うち経営改善 計画策定先			
		好調先	順調先	不調先
421先	171先	7先	113先	51先

(※) 経営改善計画の進捗状況については、売上および当期純利益の前年比により好調(120%超)、順調(80%～120%)、不調(80%未満)に区分

4. コンサルティング機能の発揮の状況 (2) 具体的取組み ～①ライフステージ別～

④事業承継・M&Aにかかるサポート

当行は、お取引先の後継者問題の解決や事業拡大のための事業承継やM&Aに積極的に取り組んでおります。
M&Aにより、お取引先には次のようなメリットを享受いただけます。

- ①譲渡する側・・・企業の存続、従業員の継続雇用、連帯保証の解除など
- ②譲受する側・・・シナジー効果、コスト削減、事業規模の拡大など

地域を担う経営人材の育成支援

- ・ 次世代を担う後継者が経営の基本を体系的に学ぶ場として、「たいこう次世代経営者・経営塾」を開催いたしました。
本経営塾は2007年度より毎年開催しており、2019年度で13回目となります。
【カリキュラム】セミナー×2回、優良企業視察（工場見学）×1回
- ・ 「地域経済をけん引する次世代リーダー」の育成を目的とした、「たいこうトップリーダースクール」を開催いたしました。
本スクールは2017年度より毎年開催しており、2019年度で3回目となります。
【カリキュラム】セミナー×6回



【たいこうトップリーダースクール】

事業承継・M&Aのノウハウを有する人材の育成

- ・ 事業承継・M&Aのノウハウ取得のため、2017年4月より行員1名が新潟県事業引継ぎ支援センターに出向しております。
- ・ このほか、株式会社日本M&Aセンターに研修派遣していた行員を中心に営業店サポート体制の充実を図っております。

ベンチ
マーク

事業承継支援先数
【2020年3月期】

支援先数

209先

ベンチ
マーク

M&A支援先数
【2020年3月期】

支援先数

120先

4. コンサルティング機能の発揮の状況

(2) 具体的取組み ～②全てのライフステージのお取引先に対するサポート～

- 全てのライフステージのお取引先に共通するサポートとして、お取引先の企業価値向上に向けた経営改善支援に積極的に取り組んでおります。
- より実効性のある経営改善支援に向け、専門的なノウハウを有する外部専門機関との連携を強化しております。

【主な経営改善支援の内容】

- ビジネスマッチング等による売上向上支援
- 中小企業に対する各種補助金の活用支援
- 業務提携先である外部専門家や外部専門機関との連携による専門的見地からの助言実施
- 経営改善計画策定支援、計画策定済の取引先に対するモニタリングの実施

ベンチ
マーク

メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている
先の割合

【2020年3月末】

メイン 取引先数①	経営改善 提案先数②	②／①
3, 129先	166先	5. 3%

ベンチ
マーク

経営改善支援にかかる外部専門機関の
提携先数

【2020年3月末】

提携先数	125先
------	------

ベンチ
マーク

経営改善支援にかかる
事業者向けセミナーの開催数

【2020年3月期】

開催数	21回
-----	-----

5. 地域密着型金融の更なる深化に向けた体制整備の状況

地域密着型金融を強力に推進するため、中小企業向け融資や本業支援を適切に行うための体制整備に努めています。

業務・人員体制

- 業務改革（BPR）を推進し、事務にかかる業務量を削減
 - ①お取引先との接点を拡大し、営業活動を高付加価値化
 - ②事務部門から営業部門へと人員を再配置

ベンチマーク

中小企業向け融資や本業支援を主に担当している支店従業員数、および全支店従業員数に占める割合

【2020年3月末】

全支店 従業員数①	上記業務担当 従業員数②（※）	②／①
938人	241人	25.7%

（※）中小企業向け融資や事業支援にかかる支店従業員の業務量相当の人数

業績評価

- 支店および個人の業績評価において、お取引先の本業支援に関連する評価を一定の水準で設定

ベンチマーク

取引先の本業支援に関連する評価について、支店、および個人の業績評価に占める割合

【2020年3月期】

	総点数①	本業支援の 評価点数②	②／①
支店	6,400点	1,090点	17.0%
個人	200点	44点	22.0%

6. 地域の面的再生への積極的な参画

- 新潟経営大学との包括連携協定に基づき、胎内リゾートの活性化を目的とした産官学金連携の取組として、新潟経営大学、ロイヤル胎内パークホテル、胎内市、当行との協働による「胎内リゾート活性化プロジェクト」に携わってまいりました。
- 2019年5月には、東京都目黒区で開催された「春のマリ・クレールフェスティバル」に参画し、本イベントに出店する十日町市内の事業者に対する支援および十日町市の観光PRを行いました。
- 地域金融機関として超高齢化社会への対応に積極的に関与するため、従来より医療・介護・福祉分野への取組みを強化しており、専用商品の活用などにより事業者の皆さまの資金ニーズにお応えしてまいりました。また、医療・介護・福祉関連事業者の皆さまへの情報提供として、2020年1月に第15回「医業経営セミナー」を開催しました。

7. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

- 地域密着型金融への取組み状況については、当行ホームページやディスクロージャー誌を通じて公表しており、今後も地域の皆さまにわかりやすい情報開示に努めてまいります。
- 営業店のロビーやATMコーナーに設置した「お客さまご意見ハガキ」などからいただいたご意見・ご要望を踏まえ、サービス向上のための施策に随時反映させております。

本資料についてのご照会等は
下記までお願い致します。

株式会社大光銀行
総合企画部 企画広報グループ 近藤

TEL : 0258 (36) 4111 (代表)