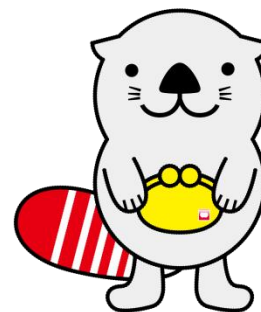


地域密着型金融への取組み状況

(「金融仲介機能のベンチマーク」にかかる取組み状況)

(2021年4月～2022年3月)



【 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。この理念のもと、「地域密着型金融への取組方針」（2009年（平成21年）4月策定）に基づき、①お取引先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地域のお客さまに対する積極的な情報発信を通じて、地域社会・経済の活性化に取り組んでまいりました。

2021年度は、2021年4月に第12次中期経営計画「Change for the Future～未来志向の究極のChange～」をスタートし、お客さまへの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することに加えて、新型コロナウイルス感染症の影響が長期化する中、感染症を契機とした新たな日常への移行に向け、お客さまのニーズに正面から向き合い、新たな付加価値の創出に全力で取り組んでまいりました。

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12次中期経営計画
〔2021年4月 ▶ 2024年3月〕

Change for the Future
～ 未来志向の究極のChange ～

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）

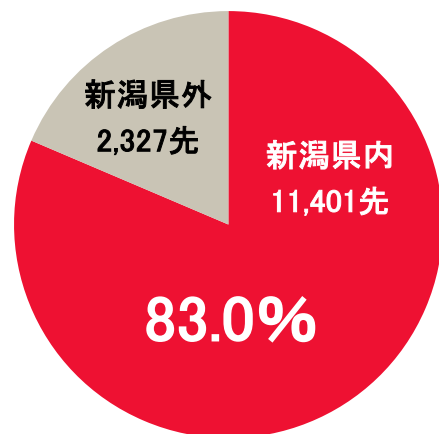
	2020/3末	2021/3末	2022/3末
メイン取引先数（※）	3,129先	3,179先	3,295先
全取引先に占める割合	23.9%	23.6%	24.0%

（※）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）

【2022年3月末】

全取引先数
13,728先



当行のお取引先（※¹）のうち、83.0%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)

【2022年3月末】

	与信先数	融資残高
事業性評価先	2,521先 (18.6%)	1,781億円 (32.5%)

(※)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

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

	対話先数	うち労働生産性向上に資する対話先数
2020年3月期	941先	278先
2021年3月期	1,420先	639先
2022年3月期	3,270先	1,562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)

【2022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	13,566先	720先	507先	6,196先	615先	357先
ライフステージ別の与信先にかかる融資残高	5,488億円	344億円	332億円	3,420億円	201億円	233億円

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
- ・人材紹介業務
- ・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

- 例年開催し、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。

➢ 2021年度は新型コロナウイルス感染症拡大のため開催を見送りました。



【たいこうビジネスプランコンテストの様子】

「創業塾」の開催

- 2021年9月から10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Webセミナー形式で開催いたしました。
- 創業をお考えの方、創業後概ね5年以内の事業者で再度経営を学びたい方、コロナ禍により創業時の計画・ビジネスプランの再考・見直しを検討している方を対象に、経営・販路・財務・人材をテーマに全5回のカリキュラムを実施しました。

➢ 参加者28名

創業に必要な知識が丸ごとわかる <全5回:Web配信>

夢を実現

たいこうWeb「創業塾」

たいこう「創業塾」に全て参加していただいた方には、新潟市から「特定創業支援事業による支援を受けたことによる証明書」を発行します。

【受講対象者】

- ①新潟県内で創業をお考えの方
- ②新潟県内で創業後概ね5年以内の事業者で、再度経営について学びたい方
- ③コロナ禍により創業時の計画・ビジネスプランの再考・見直しを検討している方

定員30名(先着順)
受講料 無料

ベンチ
マーク

当行が関与した創業の件数

【2022年3月期】

創業件数

126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

ビジネスマッチング支援

- WEB上でのビジネスマッチング機能を有する「Taiko Big Advance」を用いた商談提案を積極的に行った結果、WEB上での商談件数は439件、成約は106件でした。
- 2021年6月から7月に全国の第二地方銀行との共催により「地方創生『食の魅力』発見商談会2021」<データベース商談会>を開催いたしました。（当行取引先7社が出展）

多様な資金供給方法の提供

- 当行がいただく手数料の一部を医療機関や教育機関等へ寄付する「SDGs私募債」の発行額は28件、15.1億円。（寄付額1百万円）
- このほか、シンジケートローンや、ABL組成、直接出資による新規事業支援など、お客さまのニーズや事業の状況に応じ、多様な資金供給を行いました。



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）

【2022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
3,295先	2,064億円	1,793先	54.4%

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

2020/3末	2021/3末	2022/3末
1,061億円	1,223億円	1,194億円

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～

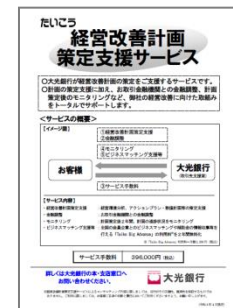
③経営改善・事業再生へのサポート

経営改善計画策定支援サービス

- 2020年4月より「経営改善計画策定支援サービス」の取扱いを開始し、2021年度は19先のお取引先に対して経営改善計画の策定をサポートいたしました。
- 計画の策定に加え、取引金融機関との金融調整、計画策定後のモニタリングなど、経営改善に向けた取組みをトータルサポートいたします。

新型コロナウイルス対策連携ローン

- 2021年1月より、当行と日本政策金融公庫とで連携し、新型コロナウイルス感染症の影響を受けているお取引先を支援する協調融資スキームの取扱いを開始いたしました。日本政策金融公庫の「資本性劣後ローン」と当行の融資を組み合わせることで、お取引先の財務体質強化を実現します。
- ニーズに応じて事業計画の策定支援や中小企業基盤整備機構と連携した専門家派遣を行います。



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(※)
【2022年3月末】

条件変更 中小企業数	うち経営改善 計画策定先	進捗状況		
		好調先	順調先	不調先
383先	156先	6先	79先	71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が享受いただけます。

- 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

- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、例年開催している次世代経営者育成のための「たいこうトップリーダースクール」、「たいこう次世代経営塾」の開催を見送り、オンライン形式での「たいこうWeb経営塾」を開催いたしました。
- 「たいこうWeb経営塾」では、①「実施」に重きを置くSDGs推進プロジェクト、②人を育てる人事処遇制度および教育制度、③デジタル化を踏まえた中期ビジョンの策定をテーマに取り上げました。

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、行員1名が新潟県事業引継ぎ支援センターへ出向しております。
- このほか、日本M&Aセンターなどの外部機関への出向経験者を中心に営業店サポート体制の充実および人材の育成を図っております。

ベンチ
マーク

事業承継支援先数
【2022年3月期】

支援先数

311先

ベンチ
マーク

M&A支援先数
【2022年3月期】

支援先数

218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の企業価値向上に向け、積極的に取り組んでおります。

Taiko Big Advance

- 「Big Advance」とは、全国の金融機関が連携してお取引先の経営を支援するプラットフォームで、当行は「Taiko Big Advance」として、2019年5月よりサービスを開始いたしました。
- 1, 800社を超える大手パートナー企業や、参加金融機関のお取引先会員（22年3月末現在、約70,000社）とのビジネスマッチング、情報提供・福利厚生サービス等を通じ、お取引先の様々な経営課題をトータルにサポートいたします。



【Taiko Big Advance ログイン画面】

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

【2022年3月末】

メイン取引先数①	経営改善提案先数②	②／①
3,295先	348先	10.6%

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

【2022年3月期】

提携先数	146先
------	------

ベンチマーク

外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数

【2022年3月期】

取引先数	356先
------	------

ベンチマーク

経営改善支援にかかるお取引先向けセミナーの開催数(オンライン開催を含む)

【2022年3月期】

開催数	8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従業員数、および全支店従業員数に占める割合

【2022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
1,208人	257人	21.2%

（※）中小企業向け融資や事業支援にかかる支店従業員数は業務量相当の人数

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

【2022年3月期】

	総点数①	本業支援の評価点数②	②／①
支店	6,055点	805点	13.3%
個人	200点	31点	15.4%

6. 地域の面的再生への積極的な参画

地方創生

- 2021年7月に新潟国際情報大学と包括連携協定を締結し、SDGsの観点から、当行・地元農家・同大学学生の三者で持続可能な農業を通じた地域活性化についてワークショップを開催いたしました。

超高齢社会への対応

- 「医療・介護・福祉」分野への融資実績 148件 6,858百万円
融資残高 (2022/3末) 651先 39,847百万円

環境・エネルギー分野

- 「環境・エネルギー」分野への融資実績 37件 1,948百万円
- 省エネ設備への投資を検討する取引先に補助金紹介、省エネ診断紹介などを行っております。

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。