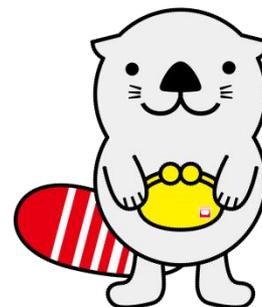


地域密着型金融への取組み状況

(「金融仲介機能のベンチマーク」にかかる取組み状況)

(2020年4月～2021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、2020年度は、第11次中期経営計画「ChangeⅡ～もっと、変わる。～」に基づき、徹底的に地域に密着する姿勢を貫くことを基本に、お客さまによりご満足いただくためのさまざまな取組みを行ってまいりました。特に、新型コロナウイルス感染症の感染拡大により地域経済が大きな打撃を受けるなか、地域金融機関として、厳しい状況にある事業者、ひいては地域全体をいかにして支えていくか、事業者の皆さまと共に悩み、考え、全力で取り組んでまいりました。

2021年4月からは、第12次中期経営計画「Change for the Future～未来志向の究極のChange～」を開始しております。計画を着実に実践し、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してまいります。また、新型コロナウイルス感染症の影響が長期化するなか、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取り組んでまいります。

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）

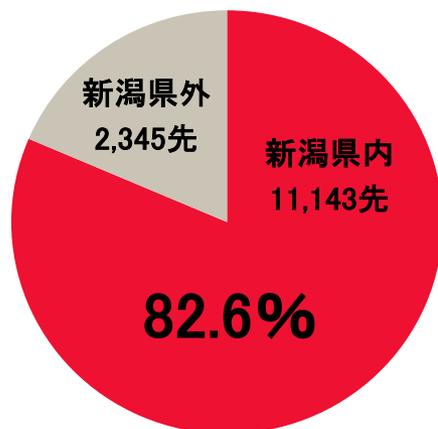
	2019/3末	2020/3末	2021/3末
メイン取引先数（※）	3,152先	3,129先	3,179先
全取引先に占める割合	24.4%	23.9%	23.6%

（※）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）

【2021年3月末】

全取引先数
13,488先



当行のお取引先（※¹）のうち、82.6%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)

【2021年3月末】

	与信先数	融資残高
事業性評価先	1,097先 (8.2%)	869億円 (15.7%)

(※) 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
2019年3月期	668先	113先
2020年3月期	941先	278先
2021年3月期	1,420先	639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)

【2021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	13,350先	760先	525先	5,818先	316先	329先
ライフステージ別の与信先にかかる融資残高	5,522億円	448億円	361億円	3,343億円	113億円	187億円

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。



【たいこうビジネスプランコンテスト2019】

「創業塾」の開催

- 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』」を例年開催しております。
- 創業をお考えの方などを対象に、創業に関する実践的な内容によるカリキュラムを実施しております。

- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、今年度は開催を中止
- 過去の応募者に対する事業化サポート中心に活動を展開

ベンチ
マーク

当行が関与した創業、第二創業の件数

【2021年3月期】

創業件数	第二創業件数
175	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

ビジネスマッチング支援

- 2020年8月から10月まで、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2020」＜データベース商談会＞を開催いたしました。
- 新型コロナウイルス感染症の影響による外出の自粛等により、営業活動を満足に出来ないお取引先に向けて、WEB上でのビジネスマッチング機能を有する「Taiko Big Advance」の提案を積極的に行いました。



多様な資金供給方法の提供

- 2020年9月より、「SDGs私募債」の寄付先に医療機関等（新型コロナウイルス感染症対策基金等）を追加いたしました。2020年度の私募債発行額は41.3億円となり、そのうち「SDGs私募債」の発行額は23億円となりました。
- 2020年12月に、商工中金と共同アレンジャーを務め、コミットメントラインを組成いたしました。
- 2021年3月より、コベナント融資の取扱いを開始いたしました。

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)

【2021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
3,179先	2,152億円	1,676先	52.7%

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

2019/3末	2020/3末	2021/3末
1,162億円	1,250億円	1,288億円

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、2020年度は12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が連携し、新型コロナウイルス感染症の影響を受けられているお取引先を支援する協調融資スキームを開始いたしました。
- 日本政策金融公庫の「資本金劣後ローン」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の強化を図りつつ、資金供給を行います。
- 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(※)
【2021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
371先	136先	3先	62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～

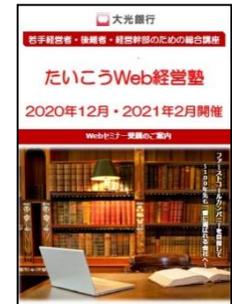
④事業承継・M&Aにかかるサポート

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

- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、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、「たいこうWeb経営塾」を開催いたしました。
- 新型コロナウイルス感染防止のためWebセミナー形式で行い、2020年12月に「コロナ環境下の中期経営計画の策定のポイント」、2021年2月に「ニューノーマルに向けた営業改革」の2つの異なるテーマで開催いたしました。



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、新潟県事業引継ぎ支援センターと日本M&Aセンターにそれぞれ行員1名を派遣しております。
- 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
【2021年3月期】

支援先数

373先

ベンチ
マーク

M&A支援先数
【2021年3月期】

支援先数

268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。

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, 300社を超える大手パートナー企業やプラットフォーム参加金融機関のお取引先会員同士のビジネスマッチング、情報提供・福利厚生サービスを通じ、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

【2021年3月末】

メイン取引先数①	経営改善提案先数②	②／①
3,179先	324先	10.2%

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

【2021年3月期】

取引先数	191先
------	------

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

【2021年3月期】

提携先数	134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

【2021年3月期】

開催数	5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

【2021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
1,253人	277人	22.1%

(※) 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

【2021年3月期】

	総点数①	本業支援の 評価点数②	②／①
支店	6,240点	895点	14.3%
個人	200点	40点	20.0%

6. 地域の面的再生への積極的な参画

地方創生

- 新潟就職応援便への協力（新潟市）、カーボン・オフセット制度への協力（新潟県）など、各自治体の地方版総合戦略について、具体的な関与を行っております。

高齢化社会への対応

- 「医療・介護・福祉」分野への
融資実績 64件 7,416百万円
融資残高（2021/3末） 639先 40,396百万円

環境・エネルギー分野

- 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提案しております。
- バイオマス発電、風力発電に関する情報収集を行っております。

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。

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)