

「金融仲介機能のベンチマーク」について

当行は「健全経営を堅持し、もって地域社会の発展に寄与する」という経営理念のもと、環境変化を先取りした質の高いサービスの提供を通じて、地域の皆様とともに成長することを目指しています。平成29年度が最終年度となる第30次長期経営計画におきましても、「地域活力創造銀行への変革」をメインテーマとし、地域経済の持続的な発展を目指しさまざまな施策に取り組んでいます。

「金融仲介機能のベンチマーク」につきましては、金融仲介機能の強化に向けた取組内容やその結果を検証する1つのツールと位置づけ、継続的に活用することで、従来進めている地域経済の発展に向けた取組みをさらに充実させていきます。

「金融仲介機能のベンチマーク」とは

金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標として、平成28年9月に金融庁から公表されました。

すべての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するために活用可能な「共通ベンチマーク」と、各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる「選択ベンチマーク」から構成されています。これらに加え、金融機関において金融仲介の取組みを自己評価する上で、より相応しい独自の指標がある場合には、その指標を活用することも推奨されています。

共通ベンチマーク

◆取引先企業の経営改善や成長力の強化

ベンチマーク	平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
メイン先数	16,547社	16,477社	当行にてお取引の状況を基にメインとして位置付けさせていただいているお客さまについて、お客さまのグループ単位で融資残高を集計しております。
メイン先の融資残高	15,670億円	16,040億円	
経営指標等が改善した先数	11,223社	11,417社	
経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移	平成28年3月末	平成29年3月末	
	8,803億円	8,724億円	
	平成27年3月末	平成28年3月末	
	8,752億円	8,509億円	
	平成26年3月末	平成27年3月末	
	8,476億円	8,348億円	

当行では、長野県を中心とするマザーマーケットにおいて、当行との取引の有無に関わらず、テリトリー内のすべての事業者さまを幅広くサポートする「面営業」を展開しています。

当行メイン先16,477先のうち、約7割(69.3%)のお客さまの経営指標が改善しました。また、経営指標が改善したお客さまの融資残高も増加傾向にあり、業績の改善に資するご資金の提供も進んでいると考えています。

引き続き、さまざまな施策を実践することでお客さまの企業価値向上のお役に立ち、お客さまの成長と経営改善に地道に取り組んでいく方針です。

◆取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

ベンチマーク	平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	条件変更総数	4,440社	4,034社
	好調先	47社	22社
	順調先	582社	432社
	不調先	3,811社(3,722社)	3,580社(3,505社)

当行が主体的に経営改善計画の策定から実行まで関与させていただいたお客さまを「経営改善計画を策定している先」として集計しております。進捗状況を計測する指標には、売上高及びキャッシュフローを用いております。売上高及びキャッシュフローともに120%以上の達成状況を「好調先」、売上高又はキャッシュフローのいずれかが80%~120%を「順調先」、売上高及びキャッシュフローともに80%未満を「不調先」としております。なお、経営改善計画を作成していないお客さまにつきましては、「不調先」に含め、その数を()内に示しております。

ベンチマーク	平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
金融機関が関与した創業件数	231件	331件	新たに創業されたお客さま(創業前~創業後1年未満)を「創業件数」の対象とし、平成28年度の1年間で融資実行に至ったお客さまや、創業計画書策定支援・専門家紹介・不動産物件紹介・人材斡旋等の具体的支援により創業に至ったお客さまの件数を集計しております。
金融機関が関与した第二創業件数	158件	69件	平成28年度の1年間に主な業種(事業内容)を変更され、かつ新たに融資を実行させていただいたお客さまを集計しております。

ベンチマーク	平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明	
ライフステージ別の与信先数()内はSPC	全与信先	27,324社(20社)	27,255社(20社)	お客さまから頂いている財務データ等から、創業からの経過期間や売上高の推移(最長過去5期分)に基づきライフステージを区分し、集計しております。なお、ライフステージの区分基準は以下の通りです(財務データが不明なお客さまについてはライフステージが区分できないため、「全与信先」のみに含めております。そのため合計数字は一致しません)。 ●創業期:創業支援先、第二創業先、会社設立から1年未満 ●成長期:会社設立から1年以上5年未満の先、売上高平均で直近2期が過去5期の120%超 ●安定期:売上高平均で直近2期が過去5期の120%-80% ●低迷期:売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満 ●再生期:ご融資条件の変更又は延滞がある期間
	創業期	464社(1社)	471社	
	成長期	3,140社	3,133社(3社)	
	安定期	16,988社(7社)	17,190社(7社)	
	低迷期	1,030社	999社	
ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高()内はSPC	全与信先	35,563億円(268億円)	37,544億円(264億円)	
	創業期	256億円(25億円)	174億円	
	成長期	3,711億円	3,726億円(43億円)	
	安定期	19,983億円(151億円)	20,650億円(151億円)	
	低迷期	1,228億円	1,163億円	
再生期	2,267億円	2,026億円		

当行では、お客さまの生産性向上などに役立つ経営支援をさせていただくため、当行の持つ情報と機能を積極的に活用し、お客さまのライフステージに応じたソリューションを提供させていただいています。

「創業期」にあるお客さまにつきましては、ご融資のみならず、今後の事業の安定的な発展に向けたさまざまな支援を強化しています。

「再生期」にあるお客さまにつきましては、支援目的のご融資の条件変更をさせていただいている先は減少しており、経営支援について一定の成果が出てきていると考えています。

しかしながら、すべてのお客さまへのご対応はまだまだ十分でないことを課題として認識しており、幅広いお客さまへの経営支援強化に向けた取り組みを進めています。

◆担保・保証依存の融資姿勢からの転換

ベンチマーク	平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
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残高	先数	864社	1,653社
	融資残高	2,487億円	3,854億円
上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	先数	3.2%	6.1%
	融資残高	7.0%	10.3%

平成27年度以降、当行で制定している「事業性評価シート」を策定させていただいたお客さま、及び当行専門部署が企業診断をさせていただいたお客さまの累計を集計しております。

当行では、お客さまの事業内容や成長可能性などを適切に評価するため、平成27年度から「事業性評価シート」の策定を進め、その内容に基づき、ご融資や本業支援といった課題解決に向けた各種ご提案をさせていただき取り組みを強化しています。

平成28年度は「事業性評価シート」の策定先数、融資残高ともに順調に増加しました。今後も、事業性評価の継続的な取組みにより、お客さまの事業内容への理解をさらに深め、課題解決のサポートをさせていただきます。

選択ベンチマーク、当行独自のベンチマーク

◆地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション

ベンチマーク			平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明	
全取引先数と地域の取引先数の推移、及び、地域の企業数との比較 (単体ベース)	全取引先数	地元	30,245社	28,963社	当行のメインマーケットである長野県及び新潟県上越地域を「地元」と定義し、お客さまの数を集計しております。以下、「地元」は同様の定義としております。 〔取引先〕とは①法人の与信先 ②法人の各種支援先 ③法人の与信先・各種支援先が企業グループを形成している場合のグループ内法人 ④個人事業主の与信先 ⑤SPCの与信先をいいます。以下、「取引先」は同様の定義としております。 〔地域別の企業数〕は平成26年度経済センサス調査(総務省)の計数を使用しております。	
		長野県内				
		新潟県上越地域				
	地元外	上記以外の地域				
	地域別の取引先数の推移	地元	長野県内	25,907社		24,442社
		新潟県上越地域	773社	818社		
地元外		上記以外の地域	3,565社	3,703社		
地域別の企業数の推移	地元	長野県内	75,792社	75,792社		
	新潟県上越地域	8,037社	8,037社			

ベンチマーク			平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
取引先への平均接触頻度、面談時間	取引先への月単位の平均接触頻度	2.0回	2.0回	企業のお客さまを主に担当している職員(法人外訪担当のみ集計)の平成28年度の活動状況をもとに集計しております。	
	取引先への月単位の平均面談時間	0.8時間	0.9時間	取引先ごとの「接触頻度」と「面談時間」を月単位で集計しております。	

長野県内のお取引先数は、地域内における企業数の32.2%、また、同じく地元として位置づけています新潟県上越地区につきましては、10.2%となっています。

今後も、地域のお客さまとご面談機会を増やし、さまざまなニーズにお応えすることで、お取引先の数を増やしていきたいと考えています。

※なお、平成28年3月末と比較し、本項目における「全取引先数」が減少していますが、これは、対象とする「販路開拓支援を行った先数」のカウント方法を見直したことによるものです。詳しくは「販路開拓支援を行った先数」(30ページ)の説明をご覧ください。

◆事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資

ベンチマーク			平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
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、上記のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数	事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている取引先数	84社	425社	共通ベンチマークで算出した「事業性評価に基づく融資を行っている与信先」のうち、平成27年度以降課題解決に向けた具体的なご提案書を作成し提案させていただいたお客さま、及び当行専門部署による企業診断を実施させていただいたお客さまの累計を表示しております。	
	事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている取引先のうち、労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数	74社	344社		

ベンチマーク			平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数及び無担保融資額の割合(単体ベース)	地元の中小企業融資における無担保融資先数(単体ベース)及び無担保融資額の割合	地元中小与信先数①	23,904社	23,860社	「地元」のお客さまにつきましては、一切の担保を設定せずにご融資させていただいているお客さまを集計しております。
		地元中小向け融資残高②	8,923億円	8,955億円	
		無担保融資先数③	13,641社	13,698社	
		無担保融資残高④	1,795億円	1,824億円	
		③/①	57.1%	57.4%	
		④/②	20.1%	20.4%	

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
地元の中小企業与信先のうち、根抵当権を設定していない与信先の割合(先数単体ベース)	地元中小与信先数①	23,904社	23,860社	「地元」のお客さまにつきましては、不動産根抵当権を設定せずにご融資をさせていただいているお客さまを集計しております。
	根抵当未設定先数②	14,537社	14,807社	
	②/①	60.8%	62.1%	

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
中小企業向け融資のうち、信用保証協会保証付き融資額の割合、及び、100%保証付き融資額の割合	中小向け融資残高①	13,406億円	13,786億円	各地区信用保証協会の保証制度をご利用のうえご融資させていただいている残高を集計しております。
	保証協会付融資残高②	2,695億円	2,497億円	
	100%保証付融資残高③	706億円	523億円	
	②/①	20.1%	18.1%	
	③/①	5.3%	3.8%	

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合	全与信先数①	27,324社	27,255社	平成28年度の1年間に「経営者保証に関するガイドライン」を活用させていただいたお客さまを集計しております。
	ガイドライン活用先数②	3,146社	3,470社	
	②/①	11.5%	12.7%	

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
当行メイン先における無担保与信額	共通ベンチマーク1(当行メイン先)における無担保与信額	11,858億円	12,195億円	当行メインのお客さま向けに、無担保でご融資させていただいている残高を集計しております。

当行では、共通ベンチマーク項目でもご説明のとおり、事業性評価の取り組みを強化しています。

事業性評価に基づくご融資の形態はお客さまに応じて異なるため、事業性評価の浸透状況を本ベンチマークのみで測ることはできませんが、担保・保証に過度に依存しないご融資への対応は着実に進んでいると考えています。

平成29年度は、お客さまの課題や今後目指される姿の共有に力を入れるため、独自ツールである「コミュニケーションシート」や「ご提案書」を活用し、お客さまの成長支援につながる対話を増やしていきます。

「経営者保証に関するガイドライン」につきましては、その主旨や内容を踏まえ、お客さまの実態にあった適切な対応を行うことにより、ガイドラインを浸透・定着させていくよう努めています。

◆本業(企業価値の向上)支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供

※平成28年度1年間の実績値を記載しています。

ベンチマーク			平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
創業支援先数(支援内容別)	①創業計画の策定支援 ②創業期の取引先への融資(プロパーと信用保証付きの区別)	支援①	5社	3社	新規創業段階のお客さま(創業前～創業後1年未満)を対象に、①ご融資の実行はないが計画策定支援や専門家紹介等、具体的支援を行ったお客さま、②計画策定等の具体的支援とともにご融資の実行に至ったお客さまを集計しております。
		支援②(プロパー)	69社	130社	
		支援②(信用保証付)	153社	198社	

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
地元への企業誘致支援件数	8社	13社	「企業誘致」は、長野県外から長野県内への企業誘致、長野県内での企業立地等、当行が主体的に関与させていただき実現した(もしくは計画が決定した)案件のみを集計しております。	

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
販路開拓支援を行った先数 (地元・地元外・海外別)	地元	2,336社	910社	行内で共有しているお客さまのニーズ(各種営業支援・斡旋情報、不動産情報等)をもとに進めた販路開拓支援のうち、成約となった案件を集計しております。なお、当行がお客さまの間で販路開拓支援をした場合、平成28年3月期は売り先・買い先双方をカウントしておりましたが、平成29年3月期からは売り先のみをカウントすることといたしました。そのため総先数が減少しております。今後は平成29年3月期と同様の基準で算出し、推移を検証してまいります。 地域につきましては、売り先・買い先双方が地元の場合は「地元」、それ以外の事例は「地元外」として区分しております。
	地元外	209社	152社	
	海外	0社	0社	

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
M&A 支援先数		7社	8社	M&A ニーズに基づき当行が関与した案件のうち、成約となった案件(M&Aにおける「業務委託契約書」を締結したお客さま)のみを集計しております。

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
ファンド(創業・事業再生・地域活性化等)の活用件数		4件	4件	官民ファンド(地域経済活性化支援機構(REVIC)や中小企業基盤整備機構出資のファンド、農業6次化ファンド等)、事業再生ファンド、地域再生ファンド、地域活性化ファンドの実行件数を集計しております。

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
事業承継支援先数		209社	199社	当行本部担当者が面談させていただき、自社株評価、株式承継に関するご支援、事業承継に関する専門家のご紹介等の具体的な対応を実施させていただいたお客さまを集計しております。

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
転廃業支援先数		183社	91社	「第二創業」(共通ベンチマーク項目)へのご支援、「経営者保証に関するガイドライン」を活用した債務整理、事業清算に伴う債権整理等の実績を集計しております。

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
事業再生支援先におけるDES・DDS・債権放棄を行った先数、及び、実施金額(債権放棄額にはサービス等への債権譲渡における損失額を含む、以下同じ)	先数	3社	2社	事業再生支援先におけるDES(デッド・エクイティ・スワップ)・DDS(デッド・デッド・スワップ)・債権放棄を行った件数を集計しております。 実施金額の基準は以下の通りです。 (DES) 株式への転換で消滅した債権額 (DDS) 劣後債権への転換で消滅した債権額 (債権放棄) 旧債権と新債権との差額。サービス等への債権譲渡は債権額と譲渡価格との差額。
	実施金額	15億円	2億円	

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
事業清算に伴う債権放棄先数、及び、債権放棄額	先数	25社	22社	破産申請、特別清算、特定調停等の件数を集計しております。償却処理を実施した時点を基準に算出しております。
	債権放棄額	12億円	18億円	

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
課題解決提案書提案先数	営業担当者が作成・提案した課題解決提案書作成先数	—	199社	営業担当者が課題解決提案書を作成、提案したお客さまを集計しております。

ベンチマーク			平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
成長支援先数、及び、その融資額と全取引先数(グループベース)に占める割合	各種コンサルティングを行なった取引先数、融資額、全取引先数に占める割合を集計	全取引先数①	24,488社	24,415社	当行が現状経営計画に基づき取り組んでいる「成長支援」に関する施策(創業支援、企業誘致支援、販路開拓支援、M&A支援、ファンド活用、事業承継支援、経営人材支援、外部専門家活用、中小企業支援策活用、課題解決提案)を行ったお客さまを集計しております。
		成長支援先数②	3,012社	1,808社	
		②/①	12.3%	7.4%	
		成長支援先融資残高③	7,851億円	7,257億円	

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
条件変更先で経営改善計画がない先について、経営改善支援をしている取引先数	条件変更先で経営改善計画がない先数	—	—	条件変更をしたお客さまのうち、経営改善計画を作成する段階に至らないものの、当行が主体的に経営改善支援をさせていただいているお客さまを集計します。 具体的には、廃業支援等をさせていただいているお客さま、各種ソリューション提案によるサポートをさせていただいているお客さま等を対象とします。 なお、本項目については、経営改善支援に関する新たな枠組みによる取組みが本格化する平成29年度以降集計し開示する予定です。

当行は、長期経営計画のメインテーマである「地域活力創造銀行への変革」を実現するため、情報や機能を積極的に活用し、お客さまのライフステージに応じたソリューションを提供することで、企業価値向上をサポートしていく成長支援の取組みを進めています。

特に力を入れています創業支援や企業誘致につきましては、件数が増加しており、一定の成果が出ていると考えています。

今後も、当行の持つ情報と機能を積極的に活用し、お客さまの成長のお役に立つ支援に取り組み、お客さまの企業価値の向上を実現させていきたいと考えています。また、お客さまをよく知るための事業性評価を中心とした各種取組みを実践することで、新たなご資金のニーズにも積極的に応えていく方針です。

◆経営人材支援

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数(人数ベース)		1人	6人	平成28年度の1年間に当行グループ会社(八十ニスタッフサービス)経由で成約となった「プロ人材」の人数のみを集計しております(条件変更先との「成約」は除きます)。

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
外部企業等への当行行員の出向者数		34人	41人	上記項目に関連し、経営人材支援として外部企業へ出向している職員数(OBは除きます)を集計しております。

プロ人材拠点を活用した人材紹介を進めており、お取引先企業への経営人材支援は増加しています。

当行行員の出向と合わせ、引き続き経営人材支援を進めていきます。

◆迅速なサービスの提供等顧客ニーズに基づいたサービスの提供

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
金融機関の本業支援等の評価に関する顧客へのアンケートに対する有効回答数		—	10件	「お取引先の課題共有・解決に向けた取組み」におけるお客さまへのアンケートを集計しております。

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
運転資金に占める短期融資の割合	運転資金額①	29,262億円	30,849億円	期間1年以内の運転資金(手形貸付、手形割引、当座貸越等)を「短期融資」として集計しております。
	短期融資額②	8,251億円	9,437億円	
	②/①	28.2%	30.6%	

平成28年度下期からアンケート調査を開始しており、平成29年3月時点でのアンケートの回収先は少数にとどまっていますが、今後は増加を見込んでいます。

引続き、日々のお客さまとのリレーションに、アンケート調査の結果等も加え、さらなるニーズ把握と、それに基づく質の高いサービスの提供に努めていきます。

◆業務推進体制

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
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、及び、全支店従業員数に占める割合	全支店従業員数①	3,088人	3,058人	営業店（海外支店、ダイレクトローン支店を除く）の従業員を「支店従業員数」とし、主として法人のお客さまを担当する職員（法人外訪担当、融資相談担当等）を「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」として集計しております。
	業務担当従業員数②	601人	579人	
	②/①	19.5%	18.9%	

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
中小企業向け融資や本業支援を主に担当している本部従業員数、及び、全本部従業員数に占める割合	全本部従業員数①	892人	868人	当行本部にて、中小企業向け融資や本業支援の企画等の業務に携わる職員を集計しております。
	業務担当本部従業員数②	60人	59人	
	②/①	6.7%	6.8%	

営業店における中小企業向けご融資や本業支援の担当者につきましては、きめ細かな対応ができるよう、お取引先数に応じて適切な水準となるように配置しています。また、本部においても、営業店と協働してお取引先の課題解決に取り組むための専任者を配置しています。

今後も、営業店と本部が連携して、お客さまの課題解決に取り組めるよう、人員配置を見直していきます。

◆支店の業績評価

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
取引先の本業支援に関連する評価について、支店の業績評価に占める割合	支店の業績評価の総点数①	100点	100点	業績表彰制度における、法人のお客さまを対象としたコンサルティング関連項目「地域活力創造への取り組み」のウェイトを掲載しております。
	本業支援の評価点数②	支店の状況に応じて、3点、6点、11点、15点、17点と分類	支店の状況に応じて、7点、10点、14点、17点、19点と分類	
	②/①	支店の状況に応じて、3%、6%、11%、15%、17%と分類	支店の状況に応じて、7%、10%、14%、17%、19%と分類	

長期経営計画のメインテーマである「地域活力創造銀行への変革」実現に向け、取引先企業の本業支援施策について、支店の業績評価においても引続き重要項目として位置づけています。

◆個人の業績評価

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
取引先の本業支援に関連する評価について、個人の業績評価に占める割合	個人の業績評価の総点数①	100点	100点	個人の業績評価における、法人のお客さまを対象としたコンサルティング業務の占める割合を掲載しております。
	本業支援の評価点②	10点	20点	
	②/①	10.0%	20.0%	

支店の業績評価と同様、個人の業績評価につきましても、本業支援に関する項目を重視しつつ、他の分野の施策とのバランスも配慮した上で適切な水準を検討、設定しています。

◆人材育成

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
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、資格取得者数	研修実施回数	10回	10回	平成28年度の1年間における、法人担当者向け集合研修の実施状況、及び本業支援への取組みに資する資格として「中小企業診断士」「事業承継・M&Aエキスパート資格」の合格者数を集計しております。
	参加者数	158人	95人	
	資格取得者数	193人	287人	

営業担当者向けの研修につきましては、本業支援に資する内容とするため、都度カリキュラムの見直しを進めています。

「事業承継・M&Aエキスパート資格」については着実に合格者が増加しています。引続き、他の各種資格も含め、お取引先の課題解決に必要な知識の習得に銀行全体で取り組んでいきます。

◆外部専門家の活用

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数		55社	72社	平成28年度の1年間に国の専門家派遣事業（ワンストップ総合支援事業）及び当行独自の専門家派遣事業（長野経済研究所所属のアドバイザー）を活用したお客さまを集計しております。

国の専門家派遣事業（ワンストップ事業）と当行独自の専門家派遣により、専門的な知見を活用して本業をサポートする態勢が定着してきていると考えています。

今後も、専門的なノウハウも活用しお客さまの本業支援をより充実したものにしていきたいと考えています。

◆各種中小企業支援施策との連携

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	REVIC	0社	0社	平成28年度の1年間にREVIC、中小企業再生支援協議会に取次ぎ、利用されたお客さまを集計しております。
	中小企業再生支援協議会	24社	8社	

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数		231社	346社	平成28年度の1年間に「長野県よろず支援拠点」へ案件を取次したお客さま、及び「ものづくり補助金」申請に当たり当行で確認書を発行したお客さまを集計しております。

中小企業支援策である「よろず支援拠点」の活用と「ものづくり補助金」の申請サポートを積極的に進め、多くの支援をさせていただきました。また、全国に先駆けて「エクセレントパートナー制度」を導入し、より能動的な「よろず支援拠点」の活用が行内に浸透してきています。今後も、当行のノウハウに加え、国の中小企業向け支援策も積極的に活用しながら、お客さまの企業価値の向上をサポートしていきます。

◆事業戦略における位置づけ

ベンチマーク	平成29年3月末	定義等のご説明
事業計画に記載されている取引先の本業支援に関連する施策の内容	<p>【法人分野】起業・創業支援、企業誘致支援、次世代・成長産業育成支援（次世代産業、農業、地場産業、医療福祉、観光）、事業承継・M&Aを活用した産業基盤維持・発展、外部専門家を活用した課題解決支援、官民協働による地域経済活性化支援、移住・交流支援。</p> <p>【融資分野】中小企業の経営改善・成長支援、事業性評価力の向上、課題解決提案の実践。</p>	当行の平成28年度短期経営計画にて施策として掲げている事項を記載しております。

長期経営計画に掲げた「地域活力創造への変革」というメインテーマのもと、平成28年度も各種施策を実施、着実にその成果が表れていると考えています。

今後の経営計画策定においても、質の高い金融仲介機能の発揮に向けた施策を立案し、実践していきます。

◆ガバナンスの発揮

ベンチマーク		平成28年3月末	平成29年3月末	定義等のご説明
取引先の本業支援に関連する施策の達成状況や取組みの改善に関する取締役会における検討頻度	取締役会の議案・報告件数/年	180件/年	165件/年	平成28年度の1年間に取締役会に付議された議案のうち、本業支援に関する内容のみを集計しております。
	うち上記議案・報告件数/年	5件/年	5件/年	
取引先の本業支援に関連する施策に対する、取締役会からの提案等に基づく検討件数	取締役会の議案・報告件数/年	—	—	取締役会からの本業支援に関する提案等に基づき、本部にて施策を検討した事例を集計します。なお、本項目は平成29年度から計数を集計し開示する予定です。
	うち上記議案・報告件数/年	—	—	

お客さまの本業支援に関する各種施策について、幅広い角度から検討する重要性が高まっています。

今後も、その施策全般について、取締役会を含めた行内での幅広い検討、議論を進めながら、取締役会を中心としたガバナンスの発揮状況について、ベンチマークを参考に検証していく方針です。