


金融仲介機能のベンチマーク


「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、金融仲介機能の強化に向けた取組内容や結果を検証することで、取引先企業の成長力強化や生産性向上等をサポートし、さらなるサービスの発展・向上に取り組んでいきます。

「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、2016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。



金融仲介機能のベンチマーク
<https://www.82bank.co.jp/about/csr/benchmark.html>
 ※選択ベンチマークおよび当行独自のベンチマークも掲載しています。



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	2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	定義等のご説明	
メイン先数	16,555社	16,744社	17,202社	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きまして、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	17,156億円	18,422億円	17,549億円		
経営指標等が改善した先数	11,095社	11,912社	11,856社	「従業員数」、「売上高」、「経常利益」、「簡易キャッシュフロー」を経営指標として、いずれかの指標が増加したお客さまをカウントし、融資残高を集計しております。	
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	2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末		
	8,949億円	10,213億円	9,119億円		
	2017年3月末	2018年3月末	2019年3月末		
	8,595億円	9,926億円	8,905億円		
2016年3月末	2017年3月末	2018年3月末	8,249億円	9,497億円	8,599億円

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、テリトリー内の全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。

当行メイン先の先数は増加し、メイン先17,202先のうち、約7割(68.9%)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、お客さまの企業価値向上のお役に立つさまざまな施策を実践し、お客さまの成長と経営改善に向けて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	2018年3月末	2019年3月末	2020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	3,758社	3,463社	3,329社
	好調先	20社	10社	3社
	順調先	285社	187社	107社
	不調先	3,453社(3,403社)	3,266社(3,242社)	3,219社(3,207社)

ベンチマーク	2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	定義等のご説明
金融機関が関与した創業件数	286件	336件	386件	新たに創業されたお客さま(創業前から創業後1年未満)を創業件数の対象とし、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	29件	22件	19件	主な業種の転換(新規事業への参入)をされ、融資実行に至ったお客さまや、事業計画書策定支援、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主な業種の転換(新規事業への参入)に至ったお客さまの件数を集計しております。

ベンチマーク	2018年3月末	2019年3月末	2020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	27,444社(19社)	27,903社(17社)	28,554社(20社)	お客さまから頂いている財務データ等から、創業後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きまし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	402社(1社)	446社	505社	
	成長期	2,887社(2社)	3,073社(3社)	4,953社(3社)	
	安定期	16,897社(7社)	18,125社(7社)	16,945社(8社)	
	低迷期	1,047社	1,105社	1,028社	
再生期	3,841社	3,549社	3,471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	39,315億円(228億円)	41,108億円(227億円)	42,148億円(230億円)	●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	141億円(11億円)	90億円	122億円	
	成長期	2,813億円(33億円)	2,780億円(36億円)	3,210億円(39億円)	
	安定期	22,725億円(151億円)	24,028億円(151億円)	24,315億円(156億円)	
	低迷期	1,205億円	1,270億円	1,276億円	
再生期	1,828億円	1,692億円	1,810億円		

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ご提供しています。

「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ご支援を強化しており、創業件数は順調に推移しています。

「再生期」にあるお客さまにつきましては、支援を目的とした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いると考えています。

引き続き、幅広いお客さまへの経営支援強化に向けた取組みを進めていきます。

担保・保証依存の融資姿勢からの転換

ベンチマーク	2018年3月末	2019年3月末	2020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	2,299社	2,657社	2,723社
	融資残高	5,067億円	5,865億円	5,760億円
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	8.4%	9.5%	9.5%
	融資残高	12.9%	14.3%	13.7%

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、2015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強化しています。

2019年度は、事業性評価に基づく融資を行っている与信先数は引き続き増加したものの、融資残高はご返済の進展から減少しました。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、課題解決を支援していきます。

| 選択ベンチマークおよび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			2018年3月末	2019年3月末	2020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		29,109社	29,510社	30,163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、同地域内に所在する各店舗とお取引のある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2016年度の経済センサス調査(総務省)計数を使用しております。	
	地域別の取引先数の推移	地元	長野県内	24,604社	24,912社		25,432社
		新潟県(上越)	836社	833社	872社		
			地元外	3,669社	3,765社		3,859社
	地域別の企業数の推移	地元	長野県内	78,882社	78,882社		78,882社
			新潟県(上越)	10,009社	10,009社		10,009社
		地元外	-	-	-		

ベンチマーク			2018年3月末	2019年3月末	2020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		2.1回	2.2回	2.1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)の年度ごとの活動状況をもとに、取引先ごとの「接触頻度」と「面談時間」を集計しております。
	取引先への月単位の平均面談時間		0.9時間	0.9時間	1.0時間	

全取引先数は順調に増加し、長野県内のお取引先数は、地域内における企業数の32.3%、また、新潟県上越地区では、8.7%※となっています(※上越地区にある店舗とお取引先数)。

今後も、地域のお客さまとの面談機会を増やし、さまざまなニーズにお応えすることで、お取引先数を増加させていきたいと考えています。

■ 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			2018年3月末	2019年3月末	2020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		853社	1,229社	1,347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、2015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集計しております。
	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		676社	952社	1,053社	

ベンチマーク			2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	定義等のご説明
地元の中小企業と信先のうち、無担保と信先数、及び、無担保融資額の割合(先数単体ベース)	地元の中小企業融資における無担保融資先数(先数単体ベース)、及び無担保融資額の割合	地元中小と信先数①	24,061社	24,437社	24,976社	「地元」のお客さまにつきまして、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	9,494億円	9,765億円	9,887億円	
		無担保融資先数③	13,948社	14,383社	14,978社	
		無担保融資残高④	1,973億円	2,073億円	2,114億円	
		③/①	58.0%	58.9%	60.0%	
		④/②	20.8%	21.2%	21.4%	

ベンチマーク			2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	定義等のご説明
地元の中小企業と信先のうち、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)	地元中小と信先数①		24,061社	24,437社	24,976社	「地元」のお客さまにつきまして、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		15,174社	15,669社	16,242社	
	②/①		63.1%	64.1%	65.0%	

ベンチマーク			2018年3月末	2019年3月末	2020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		14,561億円	14,697億円	14,893億円	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		2,226億円	1,963億円	1,868億円	
	100%保証付融資残高③		397億円	298億円	268億円	
	②/①		15.3%	13.4%	12.5%	
		③/①	2.7%	2.0%	1.8%	

ベンチマーク			2018年3月末	2019年3月末	2020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		27,444社	27,903社	28,451社	「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		4,027社	4,739社	3,997社	
	②/①		14.7%	17.0%	14.0%	

ベンチマーク			2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	定義等のご説明
当行メイン先における無担保と信額			13,068億円	14,270億円	14,703億円	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、事業性評価の取組みを強化しています。

各項目の指標は良好に推移しており、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。

2020年度も引き続き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、引き続き、努めていきます。

■ 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

ベンチマーク			2018年3月末	2019年3月末	2020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	0社	4社	14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)	101社	122社	113社	
		支援②(信用保証付)	185社	210社	259社	

ベンチマーク		2018年3月末	2019年3月末	2020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	576社	511社	1,190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)を基に進めた販路開拓支援のうち、成約となった案件を集計(売り先・買い先のうち、売り先のみカウント)しております。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」または「海外」として区分しております。
	地元外	62社	71社	106社	
	海外	11社	1社	1社	

ベンチマーク		2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	定義等のご説明
M&A 支援先数		9社	9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		2018年3月末	2019年3月末	2020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		2件	2件	3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		2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	定義等のご説明
事業承継支援先数		187社	142社	143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		2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	定義等のご説明
転廃業支援先数		45社	56社	54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、事業清算に伴う債務整理等の実績を集計しております。

ベンチマーク		2018年3月末	2019年3月末	2020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サー等への債権譲渡における損失額を含む、以下同じ)	先数	0社	2社	1社	事業再生支援先におけるDES(デット・エクイティ・スワップ)・DDS(デット・デット・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。サービサー等への債権譲渡は債権額と譲渡価格との差額。
	実施金額	0円	24億円	14億円	

ベンチマーク		2018年3月末	2019年3月末	2020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	16社	34社	35社	破産申告、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	10億円	46億円	43億円	

ベンチマーク		2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	定義等のご説明
課題解決提案書提案先数		313社	290社	93社	営業担当者が課題解決提案書を作成し、提案したお客さまを集計しております。

ベンチマーク		2018年3月末	2019年3月末	2020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		342社	291社	357社	ご融資の条件を変更したお客さまのうち、経営改善計画書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ております。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。

第31次長期経営計画では、地域活力創造を当行の普遍的業務と位置付け、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お応えしていく方針です。

■ 経営人材支援

ベンチマーク		2018年3月末	2019年3月末	2020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		3人	5人	5人	当行グループ会社(ハニ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		2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	定義等のご説明
外部企業への当行行員の出向者数		47人	36人	36人	上記項目に関し、経営人材支援として外部企業(関連会社を除く)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や当行職員の出向により、お取引先企業への経営人材支援は順調に推移しています。引き続きプロ人材や当行職員の出向を含めた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		2018年3月末	2019年3月末	2020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		227件	107件	47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		2018年3月末	2019年3月末	2020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	31,738億円	33,061億円	33,698億円	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	9,945億円	10,554億円	11,353億円	
	②/①	31.3%	31.9%	33.7%	

お客さまとの面談などを通じたニーズ把握とともに、アンケート調査結果等も踏まえ、さらなるサービス充実に努めてまいります。

■ 業務推進体制

ベンチマーク		2018年3月末	2019年3月末	2020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	3,046人	3,078人	2,952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。
	うち左記業務担当従業員数②	599人	602人	614人	
	②/①	19.7%	19.6%	20.8%	

ベンチマーク		2018年3月末	2019年3月末	2020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	877人	718人	732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。
	うち左記業務担当本部従業員数②	61人	60人	59人	
	②/①	7.0%	8.4%	8.1%	

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客さまの課題解決に取り組むための専門の担当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むために、適正な人員となるよう配置を見直していきます。

■ 支店の業績評価

ベンチマーク		2018年3月末	2019年3月末	2020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	100点	支店の業績評価制度における、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」「グループ法人等連携強化」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、7点もしくは10点を配分	支店の状況に応じて、10点もしくは11点を配分	支店の状況に応じて、10点もしくは12点を配分	
	②/①	支店の状況に応じて、7%もしくは10%	支店の状況に応じて、10%もしくは11%	支店の状況に応じて、10%もしくは12%	

第31次長期経営計画のメインテーマである「お客さま利益実現のための”対面営業”の強化・拡大～お役に立つ!!～」の実現に向け、お客さまの本業支援施策に関連する取組みを支店の業績評価における重要項目として位置付けて取り組んでいます。今後も業績評価の中でお客さまの本業支援の重要性を示しつつ、営業店と本部が連携して対応していきます。

■ 個人の業績評価

ベンチマーク		2018年3月末	2019年3月末	2020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	100点	個人業績評価における、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	40点	40点	40点	
	②/①	40.0%	40.0%	40.0%	

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、他分野の施策とのバランスも考慮したうえで適切な水準を検討し、設定しています。

■ 人材育成

ベンチマーク		2018年3月末	2019年3月末	2020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	9回	8回	10回	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	94人	98人	111人	
	資格取得者数	576人	580人	562人	

営業担当者向けの研修は、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。2019年度はベース知識習得のため、基礎研修を増設しました。

「中小企業診断士」「事業承継・M&A エキスパート」の資格保有者は微減となりました。資格取得の費用補助対象を拡大し自己啓発を促進するなど、お客さまの課題解決に必要な知識の習得に当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		2018年3月末	2019年3月末	2020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		41社	46社	26社	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は、やや減少しました。一方で、民間提携先の専門家支援は増加基調にあり、専門家による支援の取り組みは定着しています。お客さまの専門家による伴走的支援ニーズは大きく、今後も専門的なノウハウも活用しながら、お客さまの本業支援を行っていきます。

■ 各種中小企業支援施策との連携

ベンチマーク		2018年3月末	2019年3月末	2020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	0社	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	6社	5社	5社	

ベンチマーク		2018年3月末	2019年3月末	2020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		323社	336社	197社	「長野県よろず支援拠点」へ案件を取次ぎしたお客さま、及び「ものづくり補助金」申請にあ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」の活用や、「ものづくり補助金」の確認書発行等は前年度に比べ減少しましたが、案件の質向上に取り組みました。

今後も、当行のノウハウに加え国の中小企業向け支援策等を積極的に活用し、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	2020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	2019年度短期経営計画 法人分野主要施策の項目を記載。 1. 貸出金によるお客さまの成長支援と当行収益基盤の拡充 2. 最適なソリューション提供によるお客さまの課題解決と当行役務収益の増強 3. グループ会社等との連携によるお客さま利益の実現 4. 法人担当者の育成	2019年度短期経営計画にて施策として掲げた事項を記載しております。

第31次長期経営計画のメインテーマである「お客さま利益実現のための“対面営業”の強化・拡大～お役に立つ!!～」実現に向け、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		2018年3月末	2019年3月末	2020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	163件	172件	167件	取締役会に付議された議案のうち、本業支援に関連する内容のみを集計しております。
	うち左記議案・報告件数	7件	5件	5件	
取締役会から提案された本業支援に関する施策等の検討件数		6件	6件	6件	取締役会からの本業支援に関連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ております。

お客さまの本業支援に関する各種施策について、取締役会やフリーディスカッション等の機会を通じ、社外・社内それぞれの立場からさまざまな意見を集め、施策検討に活かしています。

今後も、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や議論を進めながら、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として検証していく方針です。