

平成19年度 「地域密着型金融推進」の取組状況

平成20年5月16日
株式会社 八十二銀行
ホームページアドレス
<http://www.82bank.co.jp/>

「地域密着型金融推進」の取組状況

1. 地域密着型金融推進の基本方針	3P
2. ビジネスモデルの確立・進化	4P
3. 地域経済への取組み	5P~6P
4. 長期経営計画(19年度~21年度)計数目標	7P
5. 主要計数	8P
6. 「地域密着型金融推進」の具体的取組みトピックス	9P
7. お客様の声に対する取組み	10P
8. 「地域密着型金融推進」の具体的取組状況一覧	11P~13P

1. 地域密着型金融推進の基本方針

- 八十二銀行は「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、質の高い金融サービスを提供するとともに、企業市民としての社会的責任を果たし、地域経済に貢献してまいります。
- 平成19年4月よりスタートした第27次長期経営計画では、経営理念にもとづき当行が永続的に地域に貢献する企業であるために、「ありたい姿」とその実現に必要な取組みを明確化いたしました。
- 当行では、第27次長期経営計画を着実に進めることが、地域密着型金融推進そのものであると位置付けております。基本方針と主な取組みは、長期経営計画で明示し全行へ周知のうえ、積極的に推進しております。

第27次長期経営計画で目指す「ありたい姿」

目指す企業像: 日本の真ん中で 輝いている銀行

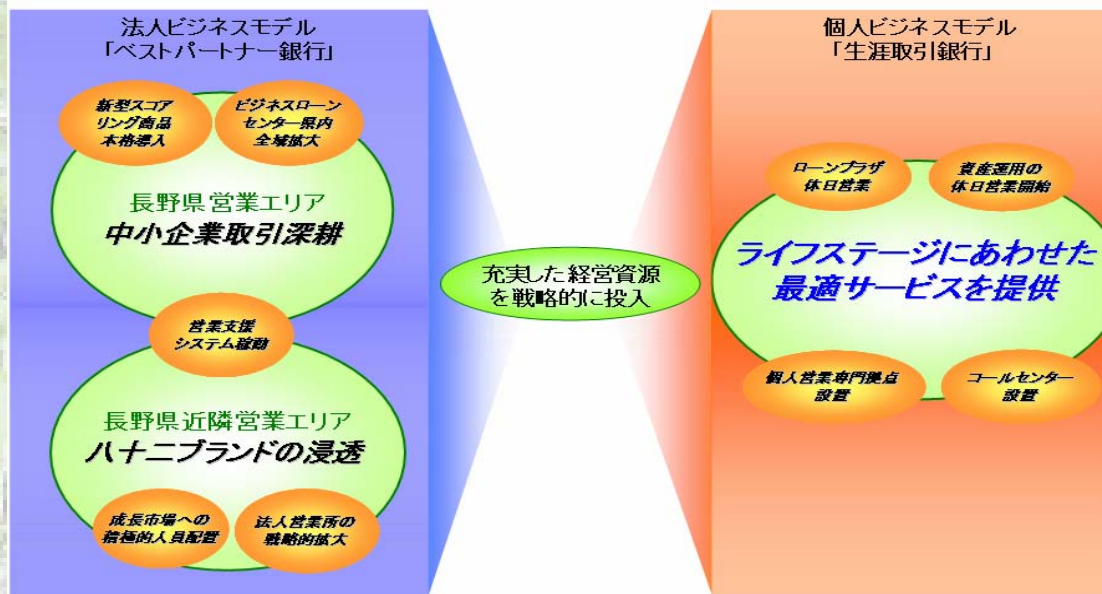


2. ビジネスモデルの確立・進化

○第27次長期経営計画では、地域密着型金融のビジネスモデルを確立、進化していくために、法人・個人ビジネスモデルにおいて、お客さまの視点で当行の目指す姿を定義し、その実現に向けた取組みを行っております。
平成19年度は、主に以下について取組んでまいりました。

法人ビジネスモデル ……地域のすべてのお客さまを知り、最も頼りにされ、お客さまと共に輝く「ベストパートナー銀行」
無担保、第三者保証人不要型の本格的スコアリング融資「スーパースピードMAX」を発売。最短で当日のうちに審査結果をお答えできるほか、電話・FAXによるお申込みや、インターネットによる事前相談ができるなど、お客さまの利便性向上を図っております。これに合わせ、県内5拠点にてビジネスローンセンターを展開し、中小企業向け小口融資を強化しております。

個人ビジネスモデル ……「地域ナンバーワン」に評価され、深く長くお付き合いいただける「生涯取引銀行」
長野県内10ヶ所、新潟県上越市内1ヶ所設置している「ローンプラザ」にて年末・年始を除いて毎日、住宅資金に関する相談受付を実施。さらに、5月からはあらたに県内10ヶ所のローンプラザで「休日資産運用・年金相談会」を定期的で開催し、お客さまの利便性向上を図っております。



3. 地域経済への取組み①

ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

創業・新事業支援

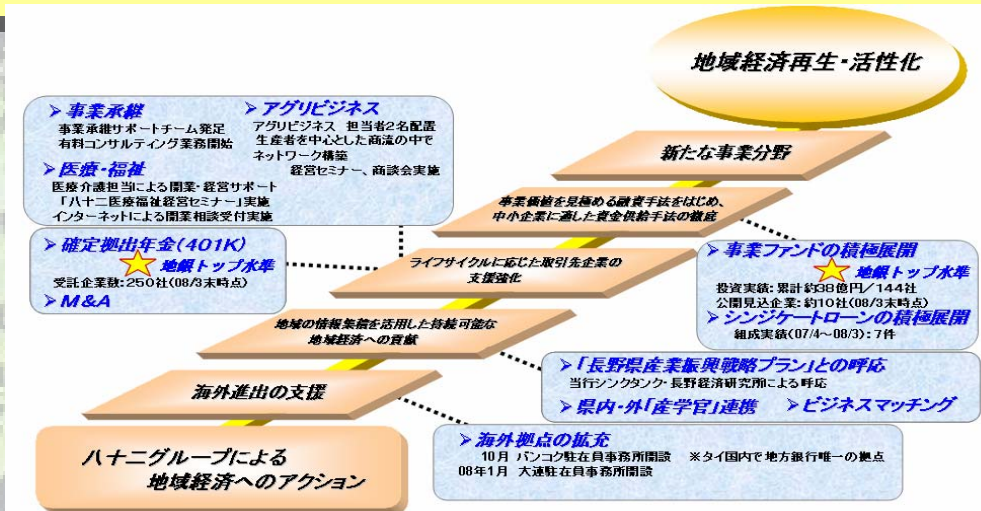
- (1) 技術、製品や販売戦略等で特色のあるお取引先の創業、育成支援のため投資ファンドを組成し、グループ法人と連携した課題把握・解決支援を進めております。昨年のベンチャー企業向けファンド投資実績は、先数24先、投資額486百万円となりました。
- (2) 産学官の連携強化を目的として5月に「独立行政法人産業技術総合研究所」と「相互協力に関する協定書」を締結。提携外部支援機関と連携してお取引先の課題解決をサポートしております。
- (3) 新規事業分野の取組みとして、農業を営むお客さまの販路拡大を支援するためビジネスマッチングを開催。農林業業者ローン「経営上手めぐみ」は、実行額97百万円の実績となりました。平成20年3月には金融機関からの借入を保証する長野県農業信用基金協会との債務保証契約を締結し、融資商品の充実を通して資金調達の円滑化を進めております。また、医療福祉分野では外部専門家を招いたセミナーの開催を通して情報提供・支援および提案を進めております。

経営改善支援・事業再生

- (4) 事業再生では、これまで蓄積してきたノウハウと外部専門家ネットワークを最大限活用し、過去最大級の金融支援を伴う「私的整理に関するガイドライン」に基づく事業再生案件に取組み、債権者調整を完了し金融支援を実行。再生計画をスタートさせました。

事業承継

- (5) 円滑な事業承継を支援するため、事業承継専担者に相談窓口を一本化し、財務、税務、法務など多岐にわたる専門領域に対し、専門家の協働スキームを構築。企業の将来像、相続対策も踏まえたグランドデザインを経営者(後継者)と一緒に考え、解決の方向性を共有しプランニングしております。昨年度の事業承継コンサルティング件数は97件となりました。



3. 地域経済への取組み②

事業価値を見極める融資手法をはじめ、中小企業に適した資金供給手法の徹底

資金供給手法

- (6)「担保・保証に過度に依存しない融資」の推進として、スコアリングモデルを本格的に採り入れた「スーパースピードMAX」を11月より発売。決算関係書類をもとに算出するスコアと決算関係書類以外の非財務面をもとに算出するスコアの結果により、融資可否判断と融資条件を決定。11月の取扱開始より融資実行件数696件、実行額21億円の実績となっております。
- (7)動産・債権譲渡担保融資については、信用保証協会による「流動資産担保融資保証制度」を8月より取扱開始。旧売掛債権保証制度を含めた流動資産担保融資の実行件数826件、実行額5,290百万円、うち動産担保融資の実行は10件、実行額534百万円の実績となりました。

目利き能力の向上

- (8)目利き能力および中小企業支援スキルの伸長を図るため、法人営業トレーニー研修、債権管理研修をそれぞれ2回、休日を利用した自主参加研修を延べ15講座実施いたしました。

地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

地域企業発展への貢献

- (9)お取引先の販路開拓や地域産業の活性化のため、9月に上田市にて「第4回信州『食』の商談会」を、11月には東京都にて地方銀行7行との共催による「地方銀行フードセレクション2007」を開催。
さらに、海外を含めたより広域な販路拡大ニーズに対しては、7月に地方銀行6行と共催で「日本食品展示商談会in上海」を、12月には製造業の中国展開支援を目的として、地銀・外銀5行と共催で「第3回中国ビジネスマッチング商談会in上海」を中国にて開催いたしました。こうした取組みによるビジネスマッチング成約件数は1,298件となりました。

金融経済活動の充実・貢献

- (10)地域への金融経済活動の充実を図るため、職場体験学習を継続的に受入れるとともに、確定拠出年金導入企業の社員研修にも力を入れております。導入企業への研修は新入社員向けを含め昨年度は124回実施いたしました。

4. 長期経営計画(19年度～21年度)計数目標

計数目標	参考	19年度～21年度	長計目標
19年度～21年度	18年度実績	19年度実績	21年度
業務粗利益	1,058億円	1,061億円	1,100億円
コア業務純益	468億円	481億円	500億円
Tier I ROE	6.6%	5.3%	7.0%
コア業務粗利益OHR	55.4%	55.0%	55.0%
Tier1自己資本比率 (自己資本比率)	9.48% (13.49%)	速報値 10.25% (速報値 12.82%)	10.00% (12.00%)

注: Tier I ROEの計算の分母は(期首+期末)÷2 方式

5. 主要計数

○平成19年度における地域密着型金融推進の主要計数は以下の通りです。
引続きお取引先の支援に積極的に取り組んでまいります。

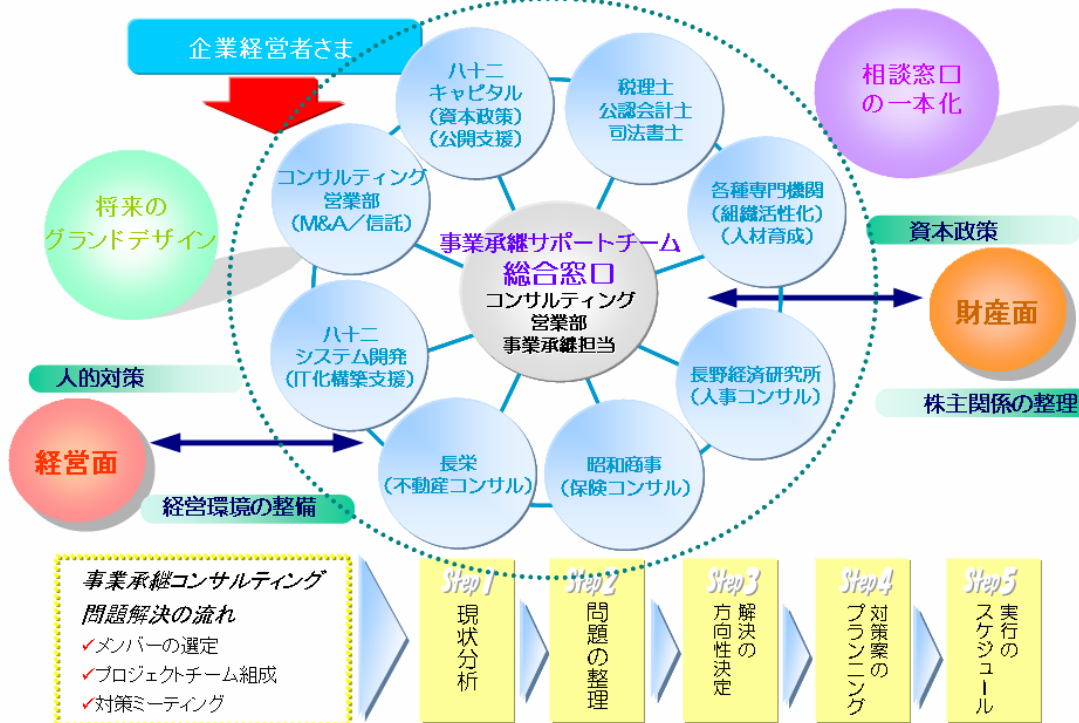
19年度実績	
ライフサイクルに応じた支援強化	
経営改善支援取組率	3.56% = 経営改善支援取組先数(正常先除く)162先 / 期初債務者数(正常先除く)4553先
再生計画策定率	60.49% = 再生計画策定先数(正常先除く)98先 / 経営改善支援取組先(正常先除く)162先
ランクアップ率	14.81% = ランクアップ先数(正常先除く)24先 / 経営改善支援取組先(正常先除く)162先
創業・新事業支援融資実績	件数: 288件 金額: 1,561百万円
中小企業に適した資金供給手法の徹底	
個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資への取組 計数(不動産担保を徴求しない融資比率・第三者保証人を 徴求しない融資比率)	スコアリング商品(スーパースピードMAX) 696件/2,110百万円 動産・債権担保融資 826件/5,290百万円 私募債 72件/7,420百万円

6. 「地域密着型金融推進」の具体的取組みトピックス

事業承継

- ・企業の事業承継は、その企業の持続発展のみならず、地場経済にも大きな影響を与えるため、八十二銀行では地域金融機関として「事業承継」支援を強化する必要があると考えました。
- ・事業承継は、財務、税務、法務など多岐にわたる専門領域に加え、企業の経営課題や実態（株主構成、社員、取引先、後継者等）を踏まえた対策検討が必要であり、専門家の協働スキームを構築いたしました。（下記図）
- ・当行のご相談窓口を事業承継担当者へ一本化。企業の将来像、相続対策も踏まえたグランドデザインを経営者（後継者）と一緒に考え、解決の方向性を共有しプランニングします。

八十二銀行の事業承継サポート体制



・平成19年度は97件の事業承継コンサルティングを実施いたしました。

・また事業承継のご相談からM&Aアドバイザー業務(3件)や遺言信託(2件)も承りました。

7. お客様の声に対する取組み

八十二銀行では、「お客様アンケート」、「お客様のご意見カード」等により寄せられたご意見・ご要望を施策に反映させ、全行あげて地域密着金融を推進し「お客様の支持向上」の実現に取り組んでおります。こうした「お客様の声」を反映し19年度に改善した取組みの主なものは以下の通りです。引続きより便利に、安心してお取引いただけるよう、改善を進めてまいります。

なお、アンケート結果および取組みの詳細については当行ホームページに掲載しております。

(ホームページ掲載場所:「八十二グループのすがた」内、「お客様の声に対する八十二銀行の取組み」)

お客様の声を反映させ改善した取組み

応対向上の取組み

- 外部機関による店頭対応評価の実施
- ご相談コーナーの一部ブース化(5店舗の相談コーナーをブース化)
- 投資型商品のパンフレットの改刷

商品・サービス向上の取組み

- 生体認証ICクイックカードの取扱開始
- クイックカードの支払限度額の引下げ
- 生体認証ICクイックカードの発行・切替手数料の無料化
- 法人向けスコアリング融資商品「スーパースピードMAX」の取扱開始
- コンビニATM利用時のセキュリティ向上
- インターネットバンキングのセキュリティ向上
- 法人向けインターネットバンキングの契約料無料化

利便性向上の取組み

- 資産運用等の休日営業開始
- ビジネスローンセンターの県内5拠点展開
- 店舗内ATMの稼働時間統一(稼働終了時間を21時に統一)
- イオン銀行とのATM提携の開始

社会的責任に対する取組み

- 耳の不自由なお客様、外国人のお客様との円滑なコミュニケーションのため、全国銀行協会推奨のコミュニケーションボードを全店配備
- ATMのバリアフリー化(音声対応ATM設置を全702台中396台設置)

8. 「地域密着型金融推進」の具体的取組状況一覧①

項目	19年度具体的な取組み	19年度実績	実績に対する分析・評価、今後の課題
1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化			
(1) 創業・新事業支援			
<p>●グループ法人と連携したファンド投資、IPO支援の強化</p>	<p>・営業店、ハニキャピタル連携による投資先発掘、ハンズオン、IPO支援強化</p>	<p>・県内上場準備先へのIPO支援、取引所申請に向けた支援実施(取引所申請2先) ・ファンド案件対応 67先、投資先24先 金額488,7百万円 ・外部支援機関活用した技術的課題解決、販路開拓等のお取引先の経営支援実施 ・お取引先支援施策勉強会を県内2地区で開催 ・情報の早期検討も目的に、行内ルール変更</p>	<p>《分析・評価》 ・IPOについては、早期上場実現に向けた具体的な協力を実施。 ・ファンドは幅広い事業等への積極的な資金提供を継続実施。投資先案件情報が低下傾向にあり、一服感。投資先の業績等悪化も散見される。 《今後の課題》 ・IPO支援については、当行グループ全体での役割分担や方法を検討。 ・ファンド投資先に対する企業価値向上支援スキームの強化。事業可能性評価等日利き力向上を図る。</p>
<p>●本部専門部署と営業店連携による医療福祉、農業など新規分野参入・事業化の支援強化</p>	<p>・新規分野(医療福祉・農業)への取組強化(農業向け関連商品の充実、医療機関等向け情報提供、コンサル強化、商品充実)</p>	<p>・農業：経営上手めぐみ(農林業者ローン)実行額979百万円。H20年3月に長野県農業信用基金協会と債務保証契約を締結。 ・医療等：セミナー2回、コンサル提案、外部機関取次56件。医療機関向け融資定着、医療インフラ整備に寄与。新規開業支援数増加</p>	<p>《分析・評価》 ・農業者向け、医療・介護向けの融資件数・残高も順調に増加しており、当行の農業分野への取組強化姿勢、医療等への資金面・非資金面の支援によるインフラ整備への貢献は浸透。 ・公的保証機関である長野県農業信用基金協会との債務保証契約の締結は、JAを除く長野県内金融機関では初めての事。 《今後の課題》 ・農業については、生産者の経営課題及び商品ニーズの把握を継続的に行うことが、医療等においては課題解決に向けた提案・支援ノウハウを深化させることが必要。</p>
<p>●外部支援機関活用連携スキーム確立</p>	<p>・支援機関活用連携スキーム確立、企業訪問強化</p>	<p>・提携外部支援機関による企業訪問、支援活動 34先 ・大学、高等との共同開発案件契約先 2先(累計3先) ・産業技術総合研究所と地銀で初めて相互協力に関する協定書を締結 ・産業技術総合研究所のシンポジウム開催 ・中小企業基盤整備機構との共催で新連携創出フォーラム開催</p>	<p>《分析・評価》 ・お取引先からの支援要請が想定よりも低位で推移。PR不足、支援機関に対するニーズ格差不足(改良、開発、素材等)や支援機関のハードル(技術)が高い印象があるなどが理由。 《今後の課題》 ・製品開発等の具体的実績による支援機関イメージの改善、営業担当者の意識向上。</p>
(2) 経営改善支援、事業再生			
<p>●営業店と本部専門部署、外部専門機関の連携による経営改善計画策定・進捗管理を通じたお取引先の経営改善・事業再生支援の強化</p>	<p>・経営改善計画策定・進捗管理を通じたお取引先の経営改善支援</p>	<p>・経営改善・事業再生 ・経営改善支援対象先への改善計画策定を進めた結果99先約60%策定完了した。 ・売上計画80%以上達成先割合は87%で目標達成。CF計画80%以上達成先割合は35%。 ・経営改善計画書の策定手引書を業種別に作成し営業店へ配布。内容について説明会・勉強会などを実施し理解と活用を図った。 ・事業再生としては、これまで蓄積してきたノウハウと専門家ネットワークを最大限活用し、過去最大級の金融支援を伴う「私的整理に関するガイドライン」に基づく事業再生案件に取り組み、債権者調整を完了し金融支援を含む再生計画をスタートさせ、地域への多大な影響のある破綻を回避した。</p>	<p>《分析・評価》 ・経営改善計画策定先を本部で指定し、手引書の作成配布するなどの営業店支援も実施して策定状況および計画の進捗管理を徹底した結果、営業店の経営改善支援取組のレベルアップが図られた。 《今後の課題》 ・今後は支援の前提となる取引先実態把握に重点を置いていく。また、20年度は経営改善支援取組先として対象を拡大。重点施策として全行を挙げて取り組みを強化していく。</p>
<p>●お取引先の業況悪化時の対応力強化</p>	<p>・お取引先の業況悪化時の早期対応態勢の確立</p>	<p>・業況悪化時に「取引先の状況速報」を提出、関係各々が対応について検討・協議し担当店へ必要な支持を出すルールが徹底。 ・「5桁5億円以上で格付付E-以下のリストから企業実査必要先を確認することとした(半期毎)。 ・経営改善計画策定必要先で企業実査の必要先をリストアップしスケジュール化。 ・業況悪化時に企業実査が必要が確認する事を徹底。</p>	<p>《分析・評価》 ・「取引先の状況速報」の作成ルールは徹底されており運用は軌道に乗った。 ・業況悪化の兆候が認められた取引先への実態把握のために早期に企業実査を実施する運用が進展した。 《今後の課題》 ・企業実査のニーズが高く、対応態勢の強化を図っていく。</p>



8. 「地域密着型金融推進」の具体的取組状況一覧②

項目	19年度具体的な取組み	19年度実績	実績に対する分析・評価、今後の課題
(3) 事業承継			
●お取引先の事業承継上の課題・ニーズの把握と本部専門部署による事業承継コンサルティングの実施	・純資産30億円以上の先へ事業承継の踏み強化と有料コンサルの実践	・純資産30億円以上先60先を対象に事業承継ニーズ等のヒアリングを実施。	《分析・評価》 ・外部専門家を含めた事業承継チームの活動が定着。 《今後の課題》 ・当行サポート態勢のお取引先と行内への浸透、サポートチーム対応力の向上、コンサルティング力の強化が課題。
●M&Aを含めた事業承継支援の強化	・案件組成、戦略提案の強化	・M&A成約件数6件（12社）、内8社にアドバイス支援。成約案件中、3件が事業承継の課題解決に繋がった。事業承継とM&Aに関するお客さま向けセミナーを2回開催。	《分析・評価》 M&Aが地域においても定着化。事業承継解決手法として認識されてきた。成約件数も増加し、お取引先支援に繋がった。 《今後の課題》 後継者問題他、顧客課題解決支援を強化し、地域経済活性化に繋がる提案を継続していく。
2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ、中小企業に適した資金供給手法の徹底			
(1) 資金供給手法			
●担保、保証人が原則不要なスコアリング商品の本格導入	・スコアリング商品の本格導入検討・確定	・19年11月1日より、スコアリングを本格活用した商品「スーパースピードMAX」を発売。決算関係書類をもとに算出するスコアと決算関係書類以外の非財務数値をもとに算出するスコアの結果により、融資可否判断と融資条件を決定（上限29.9百万円/金利2.375%～7.875%/担保・法人の代表者以外保証人不要）。 ・19年度の実績は696件/21億円（11月の発売より） （うち新規先291件/9.4億円：件数・額高ともに4割超）	《分析・評価》 ・件数・金額ともに4割超が新規のお客さまに対するものであり、中小企業で、割増の視野拡大に寄与した。 《今後の課題》 ・実行状況・デフォルト実績等定期的検証を実施し、必要に応じてモデルのチューニングを行なっていく（デフォルト実績は1件/9百万円）。
●グループ法人与自然連携した動産担保融資の取組強化	・外部コンサル、やまびこでの提携による動産担保評価、処分体制整備の進展、個別案件への取組み	・動産、債権譲渡担保融資については、信用保証協会による「流動資産担保融資保証制度」を19年8月より取組開始。 ・19年度の実績は826件/5,290百万円（旧売掛債権担保融資保証制度、流動資産担保融資保証制度）。うち、動産担保融資の実績は10件/534百万円。 ・ABLの取組み拡大・ノウハウ取得等を目的としてABL協会に加入するとともに、外部コンサルティング会社であるゴードン・ブラザース・ジャパンと提携。やまびこは、処分体制についての検討実施。	《分析・評価》 ・保証協会制度の積極活用により、相応の実績あり。 ・外部コンサルティング会社であるゴードン・ブラザース・ジャパンとの提携により、ノウハウ充実体制を構築。 《今後の課題》 ・プロパーABL取組体制の構築検討を行なう。
●資産流動化、シンジケートローン、私蓄債への取組強化	・資産流動化、シンジケートローン、私蓄債の提案件数・実績の増加	流動化（ファクタリング、アセットバックローン） （提案件数）19上56件、19下41件 （契約件数）19上5件、19下3件 シンジケート・ローン （提案件数）19上35件、19下44件 （組成件数）19上2件、19下5件 私蓄債 （起債件数）19上36件、19下36件 （引受金額）19上3,630百万円、19下3,700百万円	《分析・評価》 ・流動化・シロオンについては、対象となるお取引先のリストアップ、本部・営業店による個別検討実施により幅広く提案。普及に成約に結びついている。 ・私蓄債については、適債基準充実先リストに基づき、営業店にて積極的に営業。保証協会付私蓄債を中心に対応しており、保証協会枠の有効活用にも繋がっている。 《今後の課題》 ・流動化・シロオンについては、小口案件への対応検討を行なう。 ・私蓄債については、適債基準・発行費用等の見直し可否も継続的に検討していく（当面は現行通り）。
(2) 目利き能力の向上			
●「中小企業支援スキルの伸長」「再生支援スキルの伸長」をテーマとした各種研修の充実・強化	・対人対応力、目利き・中小企業支援、再生支援スキル強化に向けた研修等の実施	・対人対応力：コミュニケーション基礎研修（2回）、目利き能力：中小企業支援：法人営業トレーナー研修（2回）、再生支援：債権管理研修（2回）実施。 ・休日自主参加研修にて、15講座実施。 ・地銀協研修に7名参加。	《分析・評価》 ・目利き能力の伸長・中小企業支援スキルの向上・再生支援スキルの向上の各業合研修、自主参加研修とも計画通り実施、スキル向上に寄与。 ・地銀協研修への派遣は計画通り実施。 《今後の課題》 ・20年度より、新たに業務グループ職員に対しても、コミュニケーション基礎研修を実施し、お客さま対応の向上を図る。 ・地銀協研修への派遣を増加させ、目利き能力の一層の向上を図る。
●外部機関への研修派遣による専門性ある人材の育成	・外部機関への研修、海外研修の増加、人材公募制度の拡充	・外部派遣7名増加、海外派遣3名増加（地銀協および研修目的の出向含む）。 ・人材公募制度合格者32名（対前年+5名）。	《分析・評価》 ・新たにカシコン銀行（タイ）に派遣する等、海外派遣も漸増。 ・人材公募制度はポスト拡充し合格者5名増加。 《今後の課題》 ・外部研修派遣（国内外）、外部企業への出向も継続実施する。 ・人材公募制度は引き続き弾力的に運用していく。

8. 「地域密着型金融推進」の具体的取組状況一覧③

項目	19年度具体的な取組み	19年度実績	実績に対する分析・評価、今後の課題
3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献			
(1) 地域企業発展への貢献			
●お取引先の経営課題を明確にした総合的なコンサルティングの実施	・経営課題マトリックス表活用による総合コンサルの実施	・短期経営課題（年金制度、リスクヘッジ等）先の峻別595先実施。 ・対応が必要となった341先につき、対応実施済み。	《分析・評価》 ・営業店からの情報に基づき、内容等の確認、精査から実施 ・短期的な課題対応が必要と判断したお客さまについては、対応実施済み。 《今後の課題》 ・販路拡大、経営効率化等のマッチング（有料マッチング）強化と資金調達、リスクヘッジ（デリバティブ等）手法の強化が課題。
●地域内・外情報ネットワークを活用したビジネスマッチングの充実と強化	・経営、営業支援の実践（セミナー、商談会）	・ビジネスマッチング成約件数1,298件 ・商談会開催4回（県内1、都内1、海外2） ⇒第4回信州「食」の商談会 商談件数212件 成約26件 ⇒地方銀行フードセレクション2007 商談件数391件 成約40件 ⇒第1回日本食品展示商談会IN上海 商談件数305件 成約10件 ⇒第3回中国ビジネスマッチング商談会IN上海 商談件数350件 ・海外関連セミナー開催4回、医療関連セミナー開催2回	《分析・評価》 ・商談会も回を重ねるごとに認知度も高まり、参加企業も増えていることから、成約件数も増加傾向にある。 《今後の課題》 ・商談会における成約率の更なる向上を目指す。
(2) 外部連携による地域課題の解決			
●財団法人長野経済研究所による地域ビジョン策定への支援、自治体職員への派遣研修受入	・財団法人長野経済研究所による地域ビジョン策定への支援、自治体職員への派遣研修受入	・長野県中期総合計画策定への支援（国体行からもスタッフ1名派遣、長野経済研究所がサポート）。 ・長野県職員2名、市町村職員4名を長野経済研究所に受入れ。	《分析・評価》 ・長野県への研修派遣を企画局に変更し、長野県中期総合計画の立案に寄与。 ・長野県、市町村からの研修出向受入れは計画通り実施。 《今後の課題》 ・20年度は長野県への研修派遣先を観光部に変更し、観光業振入れに寄与していく。 ・長野県、市町村からの研修出向受入れは引き続き実施する。
(3) 金融経済活動の充実・貢献			
●財団法人八十二文化財団による「夏休み賞状教室」の充実	・財団法人八十二文化財団による「夏休み賞状教室」の充実	・8月7日～9日に6回に分けて各1時間半ずつ開催。参加人員は児童64名、保護者38名。	《分析・評価》 ・地域児童に金融への興味を掘り起こす有意義な教室となっている。 ・参加者からの評判も良い。 《今後の課題》 ・参加人数について検討し、引き続き継続していく。
●インターンシップ、職場体験学習の継続的な受入れ	・インターンシップ、職場体験学習の継続的な受入れ	・信州大学より2名インターンシップ受入れ。 ・職場体験学習は各営業店にて個別に受入れ。	《分析・評価》 ・長野県経営者協会と協議し、信州大学からインターンシップ研修生を計画通り受入れ。 《今後の課題》 ・信州大学からのインターンシップ研修生受入れは継続する。 ・20年度は新たに、県教委からの要請に基づき、中高生の職業体験学習の場を提供していく。

<ご照会先>

株式会社 八十二銀行 企画部（経営企画グループ） 内山

TEL : 026-224-5511

FAX : 026-226-5077

E-mail : takashi.uchiyama@82bank.co.jp