
平成28年度上期
「地域密着型金融推進」の取組状況



目次

1. 地域密着型金融推進の基本方針	・ ・ ・	p. 3
2. 態勢整備の状況	・ ・ ・	p. 4
3. 顧客企業のライフステージに応じた コンサルティング機能の発揮		
【創業・新事業開拓支援への取組み】	・ ・ ・	p. 5
【成長段階における支援への取組み】	・ ・ ・	p. 6
【経営改善支援、事業再生支援への取組み】	・ ・ ・	p. 8
【事業承継支援への取組み】	・ ・ ・	p. 9
【その他の取組み】	・ ・ ・	p. 10
4. 地域経済の活性化への貢献		
【地域と一体となった地域活性化への取組み】	・ ・ ・	p. 11
5. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信	・ ・ ・	p. 12

1. 地域密着型金融推進の基本方針

「健全経営を堅持し、もって地域社会の発展に寄与する」を経営理念とする当行は、常に環境変化を先取りし、質の高いサービスの提供を通して、地域とともに成長することを目指しております。

当行では、長期経営計画を着実に進めることが地域密着型金融の推進そのものであると位置づけ、取り組んでおります。

また、「八十二銀行の金融円滑化への取組方針」(※)を定め、お客さまの資金需要やお借入条件の変更等のご要望について真摯に対応しております。

※「八十二銀行の金融円滑化への取組方針」はホームページで公表しております。
→ <http://www.82bank.co.jp/hp/menu000003500/hpg000003423.htm>

経営理念

「健全経営を堅持し、もって地域社会の発展に寄与する」

長期ビジョン

日本の真ん中で輝いている銀行

長期経営計画

第30次長期経営計画
(平成27年4月～平成30年3月) 『地域活力創造銀行への変革』

地域活力を創造する

- 地域産業競争力の強化
- まちづくり・ひとづくりへの貢献

お客さま利便性を
進化させる

- お客さま接点の強化
- お客さま対応力の向上

企業力を向上させる

- 収益源の多様化
- 環境経営の深化
- 従業員の活躍フィールド拡大

※「八十二銀行の金融円滑化への取組方針」に則った対応

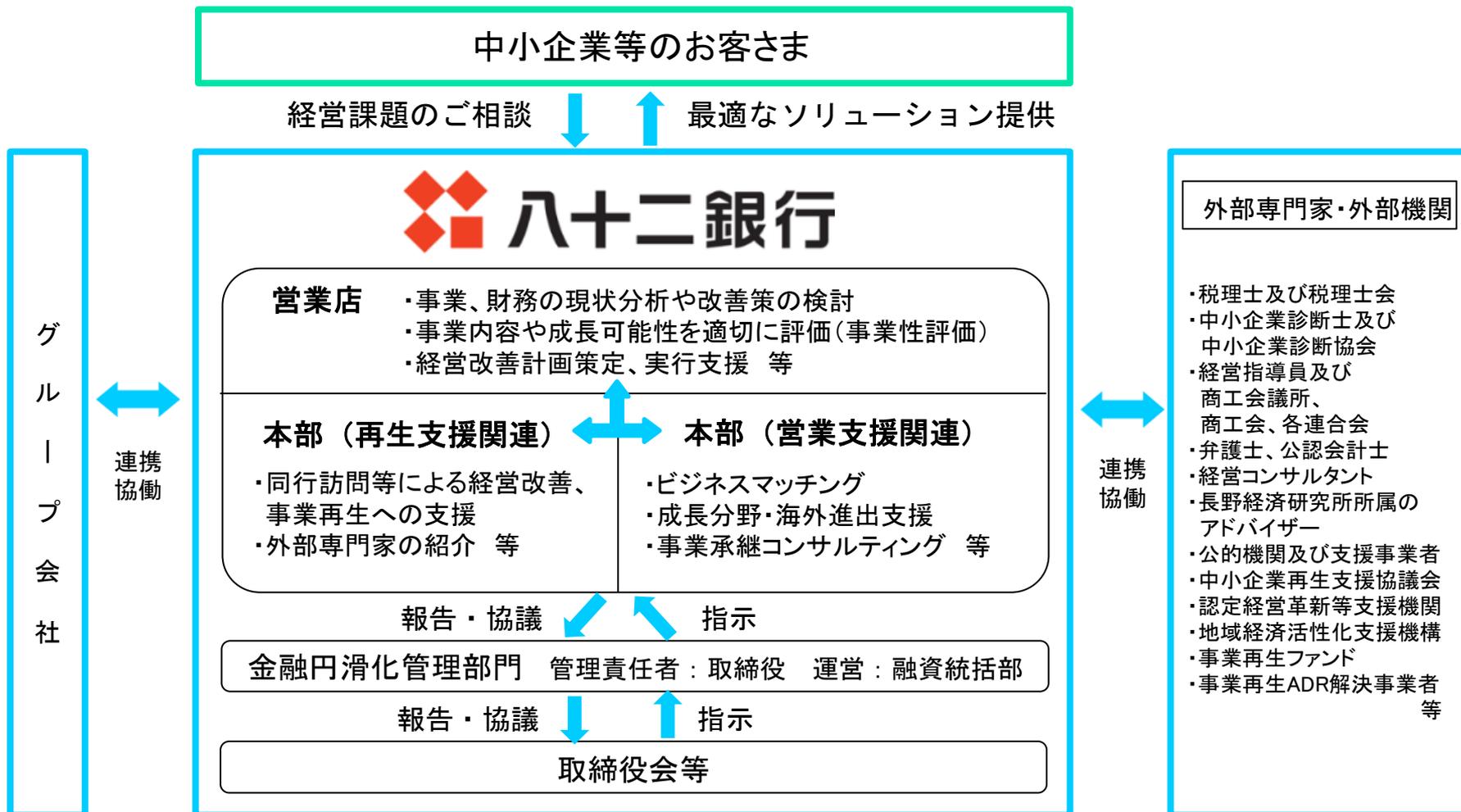
【地域密着型金融の推進】

お客さまへの長期・安定的な金融仲介機能、
コンサルティング機能のご提供

地域経済の発展

2. 態勢整備の状況

八十二銀行では、営業店と本部が連携し、グループ会社や外部専門家・外部機関などの幅広いネットワークを活用してお客さまの経営課題の解決に取り組んでいます。



3. 顧客企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

創業・新事業開拓支援への取り組み

新産業・新事業の創出による地域活力創造と地域産業競争力の強化を実現するため、起業・創業に関心のあるお客さまをワンストップかつスピーディーに支援しています。専門家派遣を通じた創業後のアフターフォローや地域のコワーキングスペースと連携した創業者支援、「信州ベンチャーコンテスト2016」開催等により、創業者を伴走的にサポートしています。

◆ 起業・創業支援

第30次長期経営計画の主要施策「地域産業競争力の強化」の目標として、長野県内創業支援先数を3年間で600先と決めました。

(平成28年度上期実績)
長野県内創業支援先数 148先 ※

※事業計画策定支援など融資実績を伴わない支援も含む。

● 創業応援資金<テイクオフ>

起業・創業に関心のあるお客さまをワンストップかつスピーディーに支援するための専用商品です。平成27年4月から取扱いを開始しました。

(平成28年度上期実績)
創業応援資金<テイクオフ> 23件/76百万円

● 「信州ベンチャーコンテスト2016」の開催（平成28年9月）



地域活力を創造するため、「信州ベンチャーコンテスト2016」を開催しました。起業を目指す皆さまが、新規産業のビジネスプランや、地域課題を解決するアイデアなど事業構想を発表し、支援者を募る絶好の機会となりました。今回は126名と多くの皆様に参加いただきました。

● 公的助成制度の活用支援

お客さまの経営課題解決や新事業展開を支援するため、「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」を中心とした「八十二中小企業向け補助金セミナー」を長野県内6会場にて開催しました。セミナー開催後は、県内中小企業支援団体と積極的に連携し、支援機関の専門家意見を取込むなど、補助金申請書のブラッシュアップをサポートしました。

(平成27年度補正ものづくり補助金 一次・二次公募実績)
申請支援252先/採択70先(二次公募採択結果は未発表)

3. 顧客企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み ①

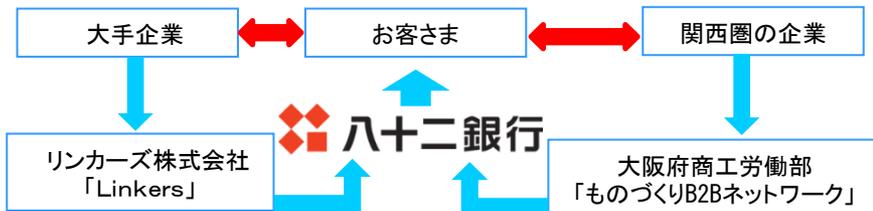
◆ ビジネスマッチング

お客さまの成長をサポートするため、国内外における各種商談会の企画・開催による販路開拓支援など、多様なビジネスマッチングの機会を提供しています。

(平成28年度上期実績)
ビジネスマッチング成約件数 1,248件

● 外部機関との連携によるビジネスマッチング

当行がコーディネーターとなり、リンカーズ株式会社や大阪府商工労働部と提携し、製造業の皆さまの受注開拓をサポートしています。28年度上期は、11件のマッチングをセッティングいたしました。



● 県外へつなぐ販路開拓支援

農業者をサポートするため、「Nagano Frais Marché ao ao」を平成28年5月に東京都千代田区でオープンしました。地元農産物の地名度向上と、お客さまの販路拡大を支援しています。



【ナガノフレ マルシェ アオアオ】

◆ 次世代産業への取り組み

地域産業の競争力を強化するため、次世代・成長産業の育成支援に取り組んでいます。

● 航空宇宙産業

- 信州大学航空機システム共同研究講座コンソーシアム共催による「航空機産業の将来を担う高度人材育成を図るシンポジウム」の開催 (平成28年6月)



- 名古屋商工会議所主催の「航空機エンジン部品加工トライアル」への参加企業誘致 (平成28年6月)

● メディカル・ヘルスケア産業

- テクノ財団「メディカル・ヘルスケア機器開発・事業化シンポジウム」へ支援機関として参画 (平成28年6月)
- 関東経産局「医療機器・ものづくり商談会」への企業誘致 (平成28年8月)

● ICT産業

- 長野県経営者協会と連携し、長野県内センサー関連企業向け「IoTセミナー」の開催 (平成28年6月)

● CF信州

平成28年7月に地域特化型購入型クラウドファンディングの取扱いを開始し、地域活性化に取り組む事業者をサポートしています。



3. 顧客企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

成長段階における支援への取り組み ②

当行では、香港支店、上海・大連・シンガポール・バンコクの各駐在員事務所のほか、提携先の現地銀行（ジャカルタ・マニラ・ハノイ・バンコク）に行員を派遣するなど、アジア主要国での行員常駐態勢を構築し、きめ細かな対応で、お客さまの海外ビジネスをサポートしています。

アジアをはじめとする海外マーケットの成長を取込み、お客さま、地域の発展につなげるため、今後も海外販路開拓や貿易取引、海外進出や進出後の事業展開サポートなど、取り組みを強化してまいります。

当行のアジア拠点と提携銀行



◆ アジア各国で“信州”をPR

商談会や企業交流会を活発に開催。自治体との連携も強化し、アジア各国で販路開拓やインバウンド支援の取り組みを通じ、“信州”を発信しました。

国内ではJETRO（日本貿易振興機構）等と連携したセミナーも積極的に実施しました。

開催年月	開催地	開催内容
平成28年 3月	松本市	中小企業海外展開支援事業紹介セミナー
平成28年 6月	香港	香港・華南地区 日系企業ビジネス交流会
平成28年 6月	タイ・バンコク	Mfairバンコク2016ものづくり商談会
平成28年 6月	長野市	ODAを活用した南アジアへのビジネス展開セミナー
平成28年 8月	香港	日本食品展示販売会
平成28年 9月	中国・上海	FBC上海2016ものづくり商談会
平成28年 9月	タイ・バンコク フィリピン・マニラ	長野県観光セミナー・商談会

● 資金調達のサポート

海外進出にあたっての資本金や、現地法人の設備投資、貿易代金の決済等お客さまのグローバル展開にともなう資金ニーズに、さまざまな方法で対応しております。香港支店では、タイバーツ建、人民元建ご融資の取扱等、東南アジアや中国本土のお客さまに向けた直接融資（クロスボーダー融資）にも対応しています。

3. 顧客企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

経営改善支援、事業再生支援への取組み

企業支援の専門部署である融資部企業支援室と同調査グループが、業績改善に取り組んでいるお取引先に対し、経営改善計画の策定と実行を営業店と一体となって積極的に支援しています。また、コンサルティング機能の発揮を図り、経営改善支援から事業の成長に資するソリューションの提供にも力を入れてきました。

中小企業再生支援協議会などの外部機関との連携による各種再生スキームを活用した抜本策の実行や、「信州再生支援ネットワーク会議」「信州経営サポートミーティング」を運営しています。

地域経済活性化支援機構との連携により「ALL信州観光活性化ファンド」、中小企業基盤整備機構との連携により「信州みらい応援2号ファンド」を設立するなど外部との連携も強化しています。

● 経営改善支援の実績（平成28年度上期実績）

経営改善支援取組み率（ α/A ）	42.5%
経営改善支援取組み先数（正常先を除く） α	1,337先
期初債務者数（正常先を除く）A	3,146先
再生計画策定率（ δ/α ）	64.5%
再生計画策定先数（正常先を除く） δ	862先
経営改善支援取組み先数（正常先を除く） α	1,337先
ランクアップ率（ β/α ）	7.9%
ランクアップ先数（正常先を除く） β	106先
経営改善支援取組み先数（正常先を除く） α	1,337先

3. 顧客企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

事業承継支援への取り組み

事業承継や事業の選択と集中、事業の多角化など、企業の課題解決に向けた事業の売却や買収に対する戦略立案から相手先の発掘、成約まで一貫した支援を行っています。

● 事業承継・M&A（平成28年度上期実績）

事業承継コンサルティング実施 うち有料受託	114社 2社
税理士等を活用した事業承継支援	2件
事業承継支援を通じた資金需要への対応	28件 2,411百万円
M&A案件成約	4件

● セミナーの開催

お客さまの持続的・飛躍的な成長を目指し、事業承継とM&Aニーズを幅広くサポートし、地域活力創造に向けて専門的な課題解決に取り組んでいます。

平成28年度上期は県内2会場にて、事業承継とM&Aセミナーを開催しました。



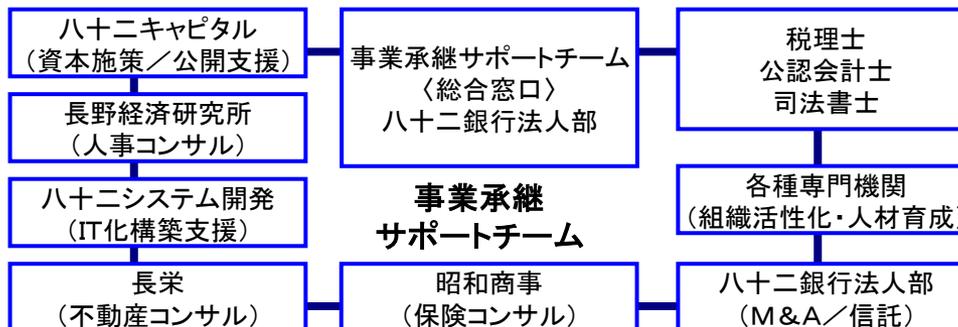
● テレビCM放映開始

当行の支援メニューをPRするため、平成27年下期より事業承継・M&AのテレビCMを放映しています。



CM:「事業承継」

企業経営者



3. 顧客企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

その他の取組み

● 目利き力の発揮、事業性評価への取組み

- ・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取組みを強化するために体制やツールを整備しています。融資部調査グループや外部機関との連携などにより、取引先の事業内容に対する理解をさらに深め、融資や本業支援等の各種ソリューション提供を通じて、お客さまとの信頼関係強化につなげています。
- ・事業内容や成長可能性などを適切に評価する事業性評価をテーマとし、融資部調査グループが業種別着眼点等を中心にお客さまへの支援スキル伸張を目的とした部店勉強会を開催しました。28年度上期は8店舗にて実施しました。
- ・お客さまの経営課題を解決するため、外部専門家・外部機関と連携した支援を行いました。平成28年度上期の活用件数は196件となりました。



【 研修風景 】

● 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の推進

平成25年12月に公表された「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨や内容を十分踏まえた適切な対応を行うことにより、ガイドラインを融資慣行として浸透・定着させていくよう努めています。

平成28年度上期の取組状況は左記のとおりです。

項目	件数／割合
新規に無保証で融資した件数	2,293件
新規融資件数に占める無保証融資件数の割合	19.19%
保証契約を変更（保証金額の減額）した件数	38件
保証契約を解除した件数	147件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	4件

● 金融円滑化への取組み

複数の金融機関からお借入れされているお客さまから、お借入条件の変更等のお申出をいただいた場合には、守秘義務の遵守、お客さまの同意を前提に、お客さまがご利用になっている他の金融機関や政府系金融機関、独立行政法人住宅金融支援機構、信用保証協会等と緊密な連携を図り、円滑に対応します。

4. 地域経済の活性化への貢献

地域と一体となった地域活性化への取組み

八十二銀行グループは、地域産業の競争力強化のため、地域の発展につながる取組みを行っています。金融・非金融両面から地域の「ひとづくり」と「まちづくり」に貢献していきます。

● 地域の「ひとづくり」への取組み

産学官との連携し、地域活性化に貢献する人材創出に取り組んでいます。平成28年9月より、「次世代経営者セミナー」を開催しております。県内の若手経営者を対象に、信州大学経法学部が開発した研修プログラムの提供を受け、経営全般に関する幅広い知識習得を支援し、地域経済を担う人材育成を進めています。実践的なセミナー開催を通じ、地域の「ひとづくり」に積極的に取り組んでいます。



【 次世代経営者セミナー 】



【 白馬村 】

● 地域の「まちづくり」への取組み

平成27年3月に当行が中心となり、県内に本店を有する全金融機関と地域経済活性化支援機構が観光産業の発展に向けた取組みを支援するために「ALL信州観光活性化ファンド」を設立しました。昨年8月山ノ内町の「WAKUWAKUやまのうち」に続き、平成28年8月には白馬村のまちづくり会社である「白馬ギャロップ」に対し、投融資を実行しました。国内有数のスキーリゾート地として知られる白馬村が世界水準の山岳高原リゾート地へと成長できるようサポートしていきます。

● 地方創生に関する連携協定の締結

平成28年9月、三菱系5社（三菱東京UFJ銀行、東京海上日動火災保険、三菱地所、三菱UFJ信託銀行、明治安田生命保険）と「地方創生に関する連携協定」を締結しました。当行のネットワークや情報と、協定締結企業各社が有する知見やノウハウとの融合を通じ、地方創生に向けた取組みを一層強化します。



【 地方創生に関する連携協定 締結式 】

5. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

当行では、「『地域密着型金融推進』の取組状況」について、ニュースリリースやインターネットホームページを通じて皆さまへお知らせするほか、ディスクロージャー誌の発行や投資家の皆さま向け説明会等により、積極的に取組状況をお知らせしています。

【ディスクロージャー誌】



【機関投資家・アナリスト向け会社説明会】

東証第一部：8359 HACHIJUNI BANK

第38回インフォメーションミーティング
第30次長期経営計画
地域活力創造銀行への変革
(2015年4月～2018年3月)

2016年11月17日
八十二銀行

本資料には将来の業績に關する記述が含まれています。こうした記述は将来の業績を保證するものではなく、不確実性を内在するものです。将来の業績は経営環境の変化等により異なる可能性がありますこと御留意下さい。

<<観覧先>>
株式会社 八十二銀行 企画部 1R担当 岩崎
TEL：026-224-6123
FAX：026-226-9077
E-mail：irtantou@82bank.co.jp

【ミニディスクロージャー誌】

営業面の取組み 法人・個人事業主のお客さまへ

当行は、お客さまの経営パートナーとして、さまざまなライフステージに合わせた経営課題解決のお手伝いをしていきます。「地域活力創造銀行」を目指し、お客さまの事業をサポートしていきます。

記事・創業支援
新企業・新事業の創出による地域活力創造と地域産業競争力の強化を実現するため、起業・創業に關するお客さまをワンストップでサポートする「もつぷり」を推進しています。専門知識を有する創業後のアフターフォローや地域のコーポレーションと連携した創業支援、「色州ベンチャーサミット2016」の開催により、創業者を体系的にサポートしています。

創業支援
補助金申請支援やビジネスマッチングを通じて、お客さまの経営課題解決や新事業展開に向けたきめ細かなサービスを提供し、お客さまの事業の発展をサポートしています。平成27年度は「もつぷり」協賛「ウーピー」新創業支援助成金を中心として11社に中心となる補助金セミナーを最前線6会場にて開催し、287名の経営者さまにご参加いただきました。また、「もつぷり」をテーマにした個別説明会を開催し、より具体的な課題解決に取り組まれました。

事業承継、M&A
後継者への円滑な社内株式の譲渡や外部株主の譲渡的立派など、事業承継を実施しています。また、事業の運営と並行し、事業の多角化など、企業課題解決に向けた事業の意思や経営に対する戦略立案から相手企業の見極め、契約まで一貫したM&A支援を行っています。お客さまの事業承継、M&Aニーズを幅広くサポートし、地域活力創造に向けた専門的な課題解決に取り組んでいます。平成27年度は県内6会場にて「事業承継」と「M&A」のセミナーを開催しました。

個人のお客さまへ

お客さま一人ひとりのライフステージに合わせた商品・サービスのご提供を通じ、生活にわたる良きパートナーを目指します。

地方産生活躍支援キャンペーンの実施
平成27年10月から11月まで地域再生・活性化ネットワーク参加行9行(※)共同「地方産生活躍支援キャンペーン」を実施しました。
9行合計で4,500名のお客さまに、参加行の地元特産品・名産品をまとめたカタログギフトをプレゼントするとともに、数行の地元名産品をPRする絶好の機会となりました。
※北海道銀行、セブン銀行、千葉銀行、八十二銀行、徳島銀行、徳島銀行、徳島銀行、伊予銀行、福岡銀行

Jr. NISAの取扱開始
平成28年1月より未成年者少額非課税制度「Jr. NISA」がスタートし、当行でも口座開設受付を開始しました。お客さまからの問い合わせも多く、3月までに2,000件を超えるお申込みをいただきました。
4月からはJr. NISA口座を利用したお取引が可能となっており、お子さまの将来に向けた資産形成の手続きとして注目されています。

各層セミナーの開催
個人のお客さま向けセミナーを各地で開催しています。資産運用をはじめ、生活設計・教育資金のヒント、相続や贈与、税制改正のポイントなど、多彩なテーマで行っています。平成27年度下期は59回開催し、総計5,288名のお客さまにご参加いただきました。開催会場に合わせた情報提供することにより、参加されたお客さまにご好評をいただいています。

Pepper(ペッパー)導入
お客さまへのサービス向上などを目的に、平成27年11月より、人型ロボット「Pepper」を導入しました。各種キャンペーンや、お客さまのライフステージに応じたおすすめ商品のご案内に役立ちました。また、「一緒に写真アップ」やゲーム提供などを通じ、お客さまと楽しくコミュニケーションをとることが可能です。