

# 「金融仲介機能のベンチマーク」について

## ◎金融仲介機能の強化に向けた取組み

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」を経営理念とし、環境変化を先取りし、質の高いサービスの提供を通じて、地域とともに成長することを目指しています。

最近の経済動向において、地域経済は国内経済成長率の低下や少子高齢化、人口減少等、社会・経済の構造変化の影響を大きく受けています。このような状況を踏まえ、当行では平成27年4月から平成30年3月までの3年間の期間とする第30次長期経営計画「地域活力創造銀行への変革」を策定し、地域経済の持続的な発展を目指し様々な施策に取り組んでいます。

こうしたなか、平成28年9月に金融庁より「金融仲介機能のベンチマーク」が公表されました。当行では「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、更なるサービスの発展、向上に継続的に取り組めます。これらの取組みを通じ、お取引先企業の成長力強化や生産性向上等をサポートすることで、長野県の持続的成長に全力を尽くしてまいります。

※当行の「金融仲介機能ベンチマーク」各項目の状況は以下の通りです。（平成28年3月末現在。当行が今後活用する項目を掲載しております。）

## ◎「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歓迎されています。

## 1. 共通ベンチマーク

金融仲介機能	ベンチマーク(指標)の内容 (単位:社、億円)	当行の状況 (平成28年3月末の各種計数をもとに算出しています)			項目、定義等のご説明	「金融仲介機能」に対する 当行の取組み等のご説明
		28/3	27/3	26/3		
取引先企業の経営改善や成長力の強化	メイン先数	28/3			・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。	・当行では、メインのマーケットである長野県を中心に、エリア内の全てのお客さまを幅広くサポートする「面営業」を展開しております。 ・メイン先16,547先のうち約7割(67.8%)のお客さまにおいて経営指標等が改善しておりますが、今後はこの数字が更に向上するよう、お客さまの企業価値向上や経営改善のための様々な施策を実践し、お客さまの成長に向け地道に取り組んでいく方針です。
	メイン先の融資残高	16,547				
	経営指標等が改善した先数	15,670				
		(単位:億円)	28/3	27/3	26/3	
	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	8,803	8,752	8,476	・「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。	

金融仲介機能	ベンチマーク(指標)の内容	当行の状況 (平成28年3月末の各種計数をもとに算出しています)					項目、定義等のご説明	「金融仲介機能」に対する 当行の取組み等のご説明	
取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上	(単位:社) 中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	条変総数 4,440	好調先 47	順調先 582	不調先 3,811 (3,722)		<p>・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。</p> <p>・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。売上高およびキャッシュフローともに120%以上の達成状況を「好調先」、売上高またはキャッシュフローのいずれかが80%~120%を「順調先」、売上高およ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。</p> <p>なお、「不調先」のうち、経営改善計画を作成していないお客さまの数を( )内に示しております。</p>	<p>・当行では、お客さまの生産性向上に役立つ経営支援をさせていただいたため、当行の持つ情報と機能を積極的に活用し、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おります。</p> <p>・「再生期」にあるお客さま(平成28年3月末は4,499先)におきまして、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傾向にあり、経営支援につきまして一定の成果が出てきていると考えております。</p> <p>・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態勢整備を進めております。</p>	
	金融機関が関与した創業件数 (単位:件)	231					<p>・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27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。</p>		
	金融機関が関与した第二創業件数 (単位:件)	158					<p>・「第二創業」として、平成27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。</p>		
	(単位:社、億円) 全与信先	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期		<p>・お客さまから頂いている財務データ等を基に、創業からの経過期間や売上高の推移(最長過去5期分)を基にライフステージを区分し、集計しております。</p> <p>・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」のみに含めています。そのため合計数字は一致しません。)</p> <p>* 創業期: 創業支援先、第二創業先、会社設立から1年未満</p> <p>* 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</p> <p>* 安定期: 売上高平均で直近2期が過去5期の120%-80%</p> <p>* 低迷期: 売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満</p> <p>* 再生期: 貸付条件の変更または延滞がある期間</p>
	ライフステージ別の与信先数 ( )内はSPC	27,324 (20)	464 (1)	3,140	16,988 (7)	1,030	4,499		
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	35,563 (268)	256 (25)	3,711	19,983 (151)	1,228	2,267			
担保・保証依存の融資姿勢からの転換	(単位:社、億円、%) 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	融資残高 2,487				<p>・平成27年度の1年間に、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、および、当行専門部署が企業診断をさせていただいたお客さまを集計しております。</p>	<p>・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年度から独自ツールである「事業性評価シート」の策定を進めており、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組みを強化しております。</p> <p>・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ながら、本ベンチマークの対象先を増加させていきたいと考えております。</p>	
	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	3.2%	7.0%						

## 2. 選択ベンチマーク、当行独自のベンチマーク

金融仲介機能	ベンチマーク(指標)の内容		当行の状況 (平成28年3月末の各種計数をもとに算出しています)					項目、定義等のご説明	「金融仲介機能」に対する 当行の取組み等のご説明	
			地元		地元外					
地域へのコミットメント・地域企業との リレーション	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(先数単体ベース)	(単位:社)	長野県内	新潟県上越地域	左記以外の地域			<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>※以下、「地元」は同様の定義としております。</li> <li>・「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。</li> <li>※以下、「取引先」は同様の定義としております。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主力マーケットである長野県内においては企業数に対し約35%の企業様とお取引(「お取引」とは、左記「取引先」の定義と同様の取引をいいます)をいただいておりますが、新潟県上越地域も含め、更なる拡大の余地があると考えております。</li> <li>・引続き「面営業」を軸とし、地域金融機関として地域の企業様との取引拡大、リレーション強化により地域活力創造への取組みを実践してまいります。</li> </ul>	
		全取引先数	30,245							
		地域別の取引先数の推移	25,907	773	3,565					
	地域別の企業数の推移	75,792	8,037	—						
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 (単位:回)	2.0						<ul style="list-style-type: none"> <li>・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27年度の活動状況を基に集計しております。</li> <li>・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。</li> </ul>		
	取引先への月単位の平均面談時間 (単位:時間)	0.8								
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	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、左記のうち、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 (単位:社)	84						<ul style="list-style-type: none"> <li>・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数」(864先)につきまして、平成27年度の1年間に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を集計しております。</li> <li>・共通ベンチマークに例示された金融仲介機能項目「担保・保証依存の融資姿勢からの転換」にも記載のとおり、お客さまの事業内容や成長可能性などを適切に判断させていただいたため「事業性評価」の取組みを強化しております。</li> <li>・ご融資の判断要素は多岐にわたりますが、本項目内のベンチマーク計数について時系列で傾向等を把握し、担保・保証に過度に依存しない融資の状況について総合的な検証・評価を行っていく方針です。</li> <li>・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」につきましては、その主旨や内容を踏まえ、お客さまの実態に即し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おります。なお、ガイドラインに関する内容はディスクロージャー誌等でも継続的に開示を行っております。</li> </ul>	
		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 (単位:社)	74							
	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)	(単位:社、億円、%)	地元中小与信先数①	地元中小向け融資残高②	無担保融資先数③	無担保融資残高④	③/①	④/②		<ul style="list-style-type: none"> <li>・「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。</li> </ul>
		地元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	23,904	8,923	13,641	1,795	57.1%	20.1%		
	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)	(単位:社、%)	地元中小与信先数①	根抵当未設定先数②	②/①					
		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	23,904	14,537	60.8%					
	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	(単位:億円、%)	中小向け融資残高①	保証協会付融資残高②	100%保証付融資残高③	②/①	③/①	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>		
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		13,406	2,695	706	20.1%	5.3%				
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	(単位:社、%)	全与信先数①	ガイドライン活用先数②	②/①		<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成27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。</li> </ul>				
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	27,324	3,146	11.5%							
当行メイン先における無担保と信額	共通ベンチマーク1(当行メイン先)における無担保と信額 (単位:億円)	11,858						<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>		

金融仲介機能	ベンチマーク(指標)の内容		当行の状況 (平成28年3月末の各種計数をもとに算出しています)				項目、定義等のご説明	「金融仲介機能」に対する 当行の取組み等のご説明
			支援①	支援②(プロパー)	支援②(信用保証付)			
<b>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</b> <small>※平成27年度1年間の実績値を記載しております。</small>	創業支援先数(支援内容別)	(単位:社) 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)	5	69	153		・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。	・当行は、保有する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おります。 ・成長支援を実施している先(条件変更先を除く)は3,012社と全取引先の12.3%(融資残高は7,851億円と全融資残高の22.0%)となっております。今後も、お客さまの成長に資する各種支援に対する取組みを継続し、成長支援を実施したお客さまの割合を増加させていきたいと考えております。
	地元への企業誘致支援件数	地元への企業誘致支援件数 (単位:社)	8				・「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。	
	販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	(単位:社) 販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	2,336	209	0		・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、成約となった案件の売り先・買い先双方の先数を集計しております。 ・各取引先の「地域区分」により「地元」、「地元外」、「海外」に分類し、集計しております。	
	M&A支援先数	M&A支援先数 (単位:社)	7				・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。	
	ファンド(創業・事業再生・地域活性化等)の活用件数	ファンドの活用件数 (単位:件)	4				・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。	
	事業承継支援先数	事業承継支援先数 (単位:社)	209				・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。	
	転廃業支援先数	転廃業支援先数 (単位:社)	183				・「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。	
	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)	(単位:社、億円) 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	3	15			・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)・債権放棄を行った実行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。	
	事業清算に伴う債権放棄先数、及び、債権放棄額	(単位:社、億円) 事業清算に伴う債権放棄先数、及び、債権放棄額	25	12			・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。	
	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(単位:社)	—				・営業担当者が作成・提案した課題解決提案書作成先数を集計します。なお、「事業性評価に基づく課題解決提案」につきましては、平成28年度下期以降、新たな枠組みによる取組みを実施しておりますので、平成29年度以降から開示する予定です。	
	成長支援先数、及び、その融資額と全取引先数に占める割合	(単位:社、%、億円) 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	24,488	3,012	12.3%	7,851	・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)を行なったお客さまを集計しております。	
	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(単位:社)	—				・条件変更をした取引先のうち、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、抜本策・廃業支援等をしているお客さま、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年度以降から開示する予定です。	
	経営人材支援	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)	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 (単位:人)	1				
外部企業等への当行行員の出向者数		年度末時点における外部企業(関連会社は除く)への当行行員の出向者数 (単位:人)	34				・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。	

金融仲介機能	ベンチマーク(指標)の内容		当行の状況 (平成28年3月末の各種計数をもとに算出しています)			項目、定義等のご説明	「金融仲介機能」に対する 当行の取組み等のご説明
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	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	(単位:件)	有効回答数			<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成28年度下期から開始した「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ます。</li> <li>・なお、本項目は平成29年度以降開示する予定です。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当行は、お客さまのそれぞれのニーズに合わせた商品、サービスの迅速な提供を通じ、経営課題解決のサポートをさせていただきよう努めております。</li> <li>・今後は、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、更なるニーズ把握と、それに基づく質の高いサービスの提供に努めてまいります。</li> </ul>
	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		—				
業務推進体制	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	(単位:人、%)	全支店従業員数①	左記業務担当従業員数②	②/①	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業店における中小企業向け融資や本業支援の担当者については、担当する取引先数に応じて適切な水準となるよう配置する方針としております。</li> <li>・本部の担当者についても、推進施策立案や取組案件に適切に対応できる人員を配置しております。</li> </ul>
	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		3,088	601	19.5%		
支店の業績評価	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	(単位:点、%)	支店の業績評価の総点数①	本業支援の評価点数②	②/①	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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組み」のウェイトを掲載しております。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・長期経営計画における「地域活力創造」に象徴される、取引先企業の本業支援施策は支店の業績評価においても重視しており、他項目とのバランスも配慮した上で適切な水準を検討、設定しております。</li> </ul>
	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		100	店質に応じて、3点、6点、11点、15点、17点と分類	店質に応じて、3%、6%、11%、15%、17%と分類		
個人の業績評価	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	(単位:点、%)	個人の業績評価の総点数①	本業支援の評価点数②	②/①	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・上記項目(支店の業績評価)と同様、個人の業績評価においても本業支援に関する項目を重視しつつ、他の項目とのバランスも配慮した上で適切な水準を検討、設定しております。</li> </ul>
	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		100	10	10.0%		
人材育成	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	(単位:回、人)	研修実施回数	参加者数	資格取得者数	<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成27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&amp;Aエキスパート」の合格者数を集計しております。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「事業性評価」「コンサルティング」等の分野において、担当者のスキル向上のため継続的に研修を実施しております。今後も、取引先の本業支援に資する研修を充実させていく方針です。</li> <li>・資格取得者は着実に増加しておりますが、全体としては伸長余地があります。本項目にて参照する2つの資格を中心に、当行全体で取組んでいる「公的資格取得促進プログラム」に基づき職員の資格取得促進を継続してまいります。</li> </ul>
	取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、及び同趣旨の取組みに資する資格取得者数		10	158	193		
外部専門家の活用	外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	(単位:社)	55			<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成27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)およ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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国の専門家派遣事業(ワンストップ事業)と当行独自の製造業や観光、農業の専門家派遣により、専門的な知見を活用したお客さまサポートを進めております。</li> <li>・今後、環境分野の外部専門家拡充等、さらに幅広い専門的な個別支援を実施し、外部専門家の活用件数を増加させていく方針です。</li> </ul>
他の金融機関及び中小企業支援施策との連携	REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	(単位:社)	REVIC	中小企業再生支援協議会		<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成27年度の1年間にREVIC、中小企業再生支援協議会を利用されたお客さまを集計しております。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業支援策である「よろず支援拠点の活用」と「ものづくり補助の申請時の支援」をはじめ、様々な支援策を活用しお客さまをサポートしております。</li> <li>・当行のノウハウや情報の提供を継続し、国の中小企業向け支援策も幅広く活用することで、お客さまの企業価値向上を図ってまいります。</li> </ul>
	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	(単位:社)	支援先数				
事業戦略における位置づけ	事業計画に記載されている取引先の本業支援に関する施策の内容		<ul style="list-style-type: none"> <li>【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、観光、医療福祉、環境)、事業承継・M&amp;A、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。【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。</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>・当行の平成27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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「金融仲介機能の発揮」は銀行本業として最優先として取組むべき事項であり、現在の長期経営計画においては、「地域活力創造」をメインテーマとして掲げて取組んでおります。</li> <li>・今後も、経営計画の策定において、質の高い金融仲介機能の発揮に向けた施策を立案し、実践してまいります。</li> </ul>
ガバナンスの発揮	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	(単位:件/年)	取締役会の議案・報告件数/年	うち左記議案・報告件数/年		<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成27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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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を加える重要性が高まっております。今後も、本業支援に関する施策全般について取締役を含めた活発な検討、議論を進めていく方針です。</li> </ul>
	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		—	180	5		
	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		—			<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・なお、本項目は平成29年度から取組む予定であり、実施以降計数を開示する予定です。</li> </ul>	