

Kenshin

金融仲介機能のベンチマーク

2016.3



さらなる金融仲介機能の発揮

経営方針

長野県信用組合は、「地域の魅力をプロデュースし、地域社会の発展に尽くします」をスローガンとして、以下の経営方針を掲げ、地域金融機関としての健全かつ適切な運営に配慮しつつ、積極的な金融仲介機能を発揮し、地域経済の活性化に貢献することに努めてまいります。金融仲介機能を通じ、地域社会の発展に貢献することが、地域金融機関としての社会的責任及び公共的使命を果たすことであると考えています。



金融仲介機能のベンチマーク

金融機関の金融仲介機能(融資業務など)に関して、金融機関の自己点検・評価、お客さまへの開示、金融庁との対話のための論点整理として金融機関が採るべき指標です。

共通ベンチマーク	全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の指標
選択ベンチマーク	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する指標
独自ベンチマーク	金融機関が金融仲介機能の取組みを自己評価するうえで、より相応しい指標がある場合に独自に提供する指標

地域金融仲介機能の十分な発揮

地域の事業者等に対する事業再生、経営支援をはじめ、創業支援、事業承継、クラウドファンディング、6次産業化支援、企業の合併及び買収（M&A）に至るまで、現在の社会環境に配慮し、経営改善・支援の一層の強化を図るため、専担部署として医療経営部、国際業務支援部、経営支援部等を設置しています。

これらを通じて、地方創生に向けた取組みにも積極的に対応してまいります。事業者等が抱える様々な課題の解決を、当組合が全て単独で行うことは困難であることや限界があるとの認識のもと、より実効性の高い経営支援への取組みを進めるため、外部専門家や外部専門機関との連携による各種支援ツールの充実に重点を置いて取り組んでいます。

金融仲介機能のベンチマーク

当組合がメインバンク（融資残高1位）となるお取引先のうち、経営指標（売上・営業利益率・労働生産性等）の改善や就業者数の増加が見られた先数（先数はグループベース）

共通1

（平成28年3月31日）

メイン先数	メイン先の融資残高	経営指標等が改善した先数
2,372社	815億円	1,686社

金融仲介機能のベンチマーク

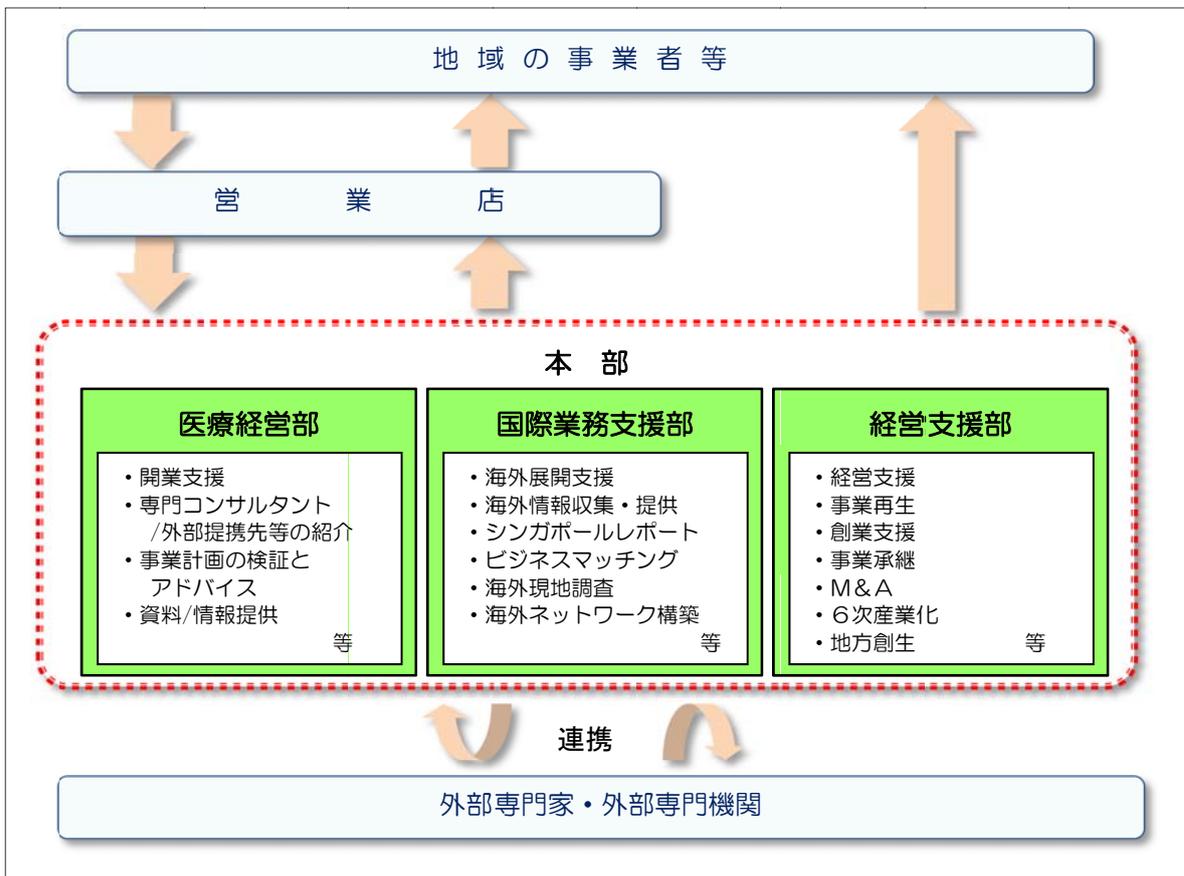
経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移

共通1

（平成28年3月31日）

平成28年3月	平成27年3月	平成26年3月
680億円	688億円	672億円

経営支援体制



お客様のライフステージに適したお手伝いをします

金融仲介機能のベンチマーク

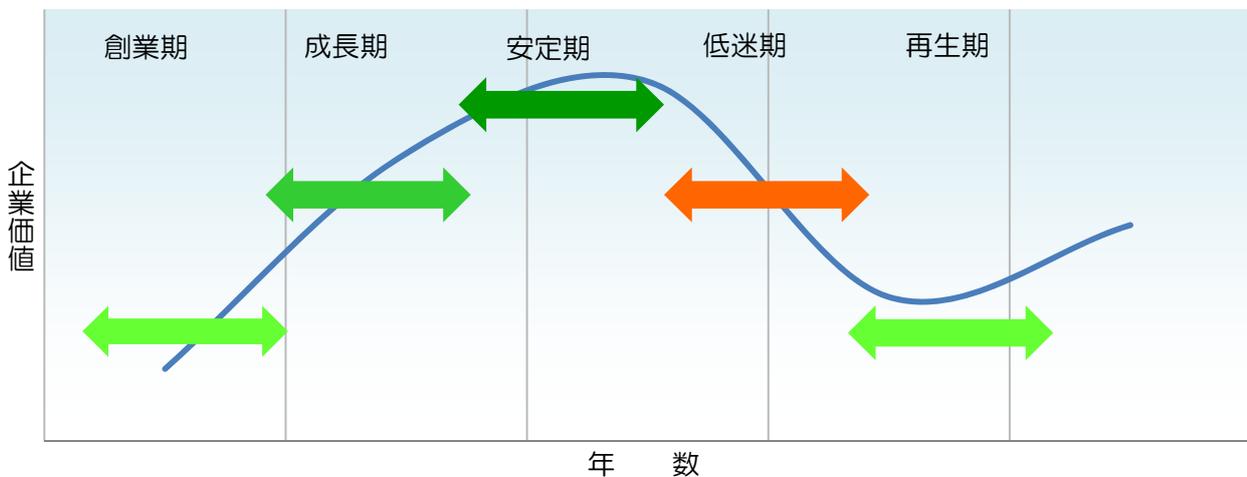
当組合のライフステージ別の与信先数及び融資額

共通 4

(平成 28 年 3 月 31 日)

	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先数	14,005 社	359 社	347 社	3,489 社	276 社	508 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	1,637 億円	66 億円	167 億円	1,025 億円	51 億円	189 億円

お客様のライフステージ



創業期

創業のご支援

創業を目指すお客様の力となるために、会計事務所等の外部専門機関と連携を強化し、新規開業・新規創業されるお客様の対応を行っています。

平成 27 年 9 月には、創業支援等に係る取組みを強化するため、有用なノウハウを持つ日本政策金融公庫と業務連携・協力に関する覚書を締結しました。平成 28 年 8 月に飲食店の開業希望者等を対象としたセミナーを当組合と日本政策金融公庫の主催により開催するなど、各種セミナー等を積極的に開催しております。

また、新たな資金調達的手段として関心が高まっている「クラウドファンディング」に関して、平成 28 年 1 月には長野県主催、当組合共催によるセミナーを上田市において開催しました。平成 29 年 2 月には当組合のクラウドファンディングサイト「Show Boat」をオープンし、併せて当組合主催、長野県共催によるセミナーを佐久市において開催するなど、更なる支援体制を整えています。

金融仲介機能のベンチマーク

当組合が関与した創業件数

共通 3

(平成 28 年 3 月 31 日)

当組合が関与した創業件数	48 件
当組合が関与した第二創業件数	—

金融仲介機能のベンチマーク

創業支援先数（支援内容別）

選択 16

(平成 28 年 3 月 31 日)

①創業計画の策定支援		8 社
②創業期の取引先への融資	プロパー	21 社
	信用保証付き	33 社
③政府系金融機関や創業支援機関の紹介		2 社
④ベンチャー企業への助成金・融資・投資		0 社

成長期

安定期

販路開拓支援

平成 27 年 11 月に東京都新宿区において開催された「2015 しんくみ食のビジネスマッチング展」には当組合のお取引先 6 先が商談会に出展しました。当日その場で成約に至った商談もあり、出展企業にとっては大きな成果を挙げることができました。翌年以降も同様の商談会・物産展への参加を支援しております。



平成 28 年 10 月、ASEAN市場をターゲットとした日本食品総合見本市「Food Japan 2016」がシンガポールで開催され、当組合を含め、シンガポールに拠点をもつ日本の地域金融機関が同見本市に協力しました。今後もこのような見本市等への協力を通じ、お取引先や長野県関連企業の支援を図ってまいります。



金融仲介機能のベンチマーク

販路開拓支援を行った先数

選択 18

(平成 28 年 3 月 31 日)

地元	地元外	海外
5 社	5 社	1 社

事業承継支援

企業経営者にとって後継者への「事業の承継」は主要課題のひとつではありますが、中小企業等を取り巻く事業承継の現状は、経営者の高齢化が進んでいる一方で、後継者の確保が困難になっていることから「後継者不在」が問題となっています。

そのような中、お取引先の事業承継の支援は喫緊の課題であり、当組合として速やかに取り組む体制を構築する必要があるものと考え、事業承継の支援には特に積極的に取り組んでいます。

平成 26 年度にファーストステップとして現経営者に対するセミナーの開催を行いました。平成 27 年度においてはセカンドステップとして全 6 講の「後継者ゼミナール（塾）」を東信地区にてパイロットとして開講しました。優れた後継者の育成は事業承継の優先課題であり、以後各地区で同様のセミナーを開催しています^(注)。

(注)セミナー実施状況

平成 28 年 5 月から 北信地区(長野市共催)

平成 28 年 7 月から 諏訪地区

選択21

(平成28年3月31日)

事業承継支援先数	20社
----------	-----



毎週木曜日に開催している相談会



セミナーの様子

低迷期

再生期

事業再生・経営改善のご支援

お取引先とコミュニケーションの密度を高め、事業性評価に基づく経営課題を把握したうえで、各企業のライフステージに応じた適切なソリューションの提案をさせていただきます。また、外部専門家や外部専門機関と連携して、お取引先の経営改善支援、再生ファンド等を利用した企業再生に取り組んでいます。

経営改善計画の策定については、「長野県中小企業再生支援協議会」と連携、「認定支援機関による経営改善計画策定支援事業(405事業)」の活用を図っています。

共通2

(平成28年3月31日)

	条件変更総数	好調先	順調先	不調先
当組合が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況	313社	36社	55社	222社

過度な金融債務の負担を解消する等によって事業の持続可能性が確保されるお取引先に対しては、十分なデューデリジェンスを前提として、DES(デット・エクイティ・スワップ)、DDS(デット・デット・スワップ)、あるいはサービサー(債権回収会社)等を活用した抜本的な支援に取り組むケースもあります。

選択24

(平成28年3月31日)

事業再生支援先におけるDES・DDS・債権放棄を行った先数	先数	4社
	実施金額	2.76億円

本業支援

地域の事業者等の経営支援に関する様々なケースに対応できるように、すでに提携している「TKC関東信越会長野支部」の会員税理士や「一般社団法人小規模企業経営革新支援協会（ASEF）」「株式会社ストライク」、また「長野県事業引継ぎ支援センター」「長野県よろず支援拠点」との連携、関東経済産業局の「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」、国土交通省の「地域建設産業活性化支援事業」等、外部専門家や外部専門機関との連携強化とその活用を図っています。

平成 27 年 10 月には信用組合業界初の海外拠点となるシンガポール駐在員事務所を開設し、現地での情報を県内企業にフィードバックする活動の一環として「けんしんシンガポールレポート」を随時発行しています。また、株式会社日本政策金融公庫と「スタンドバイ・クレジット制度」にかかる基本契約を締結し、海外進出した企業の資金調達をサポートする体制を整えています。

医療関連分野では、国が超高齢化社会において持続可能な社会保障の確立のため、医療・介護に向けた「地域包括ケアシステム」の構築を推進するなか、在宅医療・介護の受け皿として施設整備が行われています。そこで資金需要に積極的に取り組むとともに、事業計画策定時は専門コンサルタント等と連携を図り支援を行っています。

金融仲介機能のベンチマーク

独自

(平成 28 年 3 月 31 日)

お取引先の経営支援の取組みを進めるため、業務提携・連携している外部専門家・外部専門機関先数	累計：26 先 新規連携先： 3 先
---	-----------------------

金融仲介機能のベンチマーク

選択 1 4

(平成 28 年 3 月 31 日)

	全取引先①	ソリューション提案先②	②/①
ソリューション提案先数、及び、同先の全取引先数に占める割合	14,354 社	159 社	1.1%
ソリューション提案先の融資残高、及び、同先融資残高の全取引先の融資残高に占める割合	1,637 億円	98 億円	6.0%

金融仲介機能のベンチマーク

選択 4 0、選択 4 3

(平成 28 年 3 月 31 日)

外部専門家を活用して本業支援を行ったお取引先数	56 社
お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	109 社

金融仲介機能のベンチマーク

お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

選択 3 9

(平成 28 年 3 月 31 日)

研修実施回数	参加者数	資格取得者数
6 回	408 人	17 人

事業性評価

当組合では、お取引先の事業内容や成長可能性などを適切に評価(事業性評価)し、ご融資や助言を行い、企業や産業の成長を支援することを経営計画に掲げ、取り組んでいます。

融資推進の方法として、「事業性評価シート」を新たに制定し、事業性評価の取組みについて全職員に周知しました。また、「地域経済活性化支援機構(REVIC)」から講師を招き、研修を実施、「事業性評価に基づく融資」への取組みについて、その重要性の認識を深め営業店第一線まで周知を図りました。

事業性評価に基づく融資の取組みについては、目利き力の強化が重要であると認識し、職員がお取引先の事業実態を把握し評価できるよう、審査部トレーニー研修、外部講師による各種研修会等により、実践的な能力向上を図る人材育成に取り組んでいます。

金融仲介機能のベンチマーク

当組合が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額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合(先数単体ベース)

共通5

(平成28年3月31日)

	先数	融資残高
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	62社	76億円
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	0.4%	4.6%

平成27年11月30日～平成28年1月29日を募集期間として、株式会社日本政策金融公庫と連携したCLO融資「けんしん地方創生ローン」を取扱いました。本商品は、担保を必要としないうえに、地域経済活性化に寄与する取組み等を行う事業者には金利優遇を行うという、地方創生を担うお取引先の資金調達を支援するものです。

また、「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨を踏まえた経営者保証に依らない融資の取組みや、担保・保証に必要以上に依存しない融資の推進により、お取引先との継続的かつ良好な信頼関係の構築・強化に努めています。

金融仲介機能のベンチマーク

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

選択7

(平成28年3月31日)

地元中小企業与信先数①	無担保融資先数③	③/①
13,933社	7,232社	51.9%
地元中小企業向け融資残高②	無担保融資残高④	④/②
1,495億円	351億円	23.5%

金融仲介機能のベンチマーク

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

選択11

(平成28年3月31日)

全与信先数①	ガイドライン活用先数②	②/①
14,005社	1,500社	10.7%