

中小企業の経営の改善および地域の活性化のための取組みの状況

1. 中小企業の経営支援に関する取組み方針

当行はお客さまと地域経済に貢献できる積極的な営業を行い、長崎県のトップバンクとして中長期的な視点に立った営業基盤の確立に取り組んでおります。

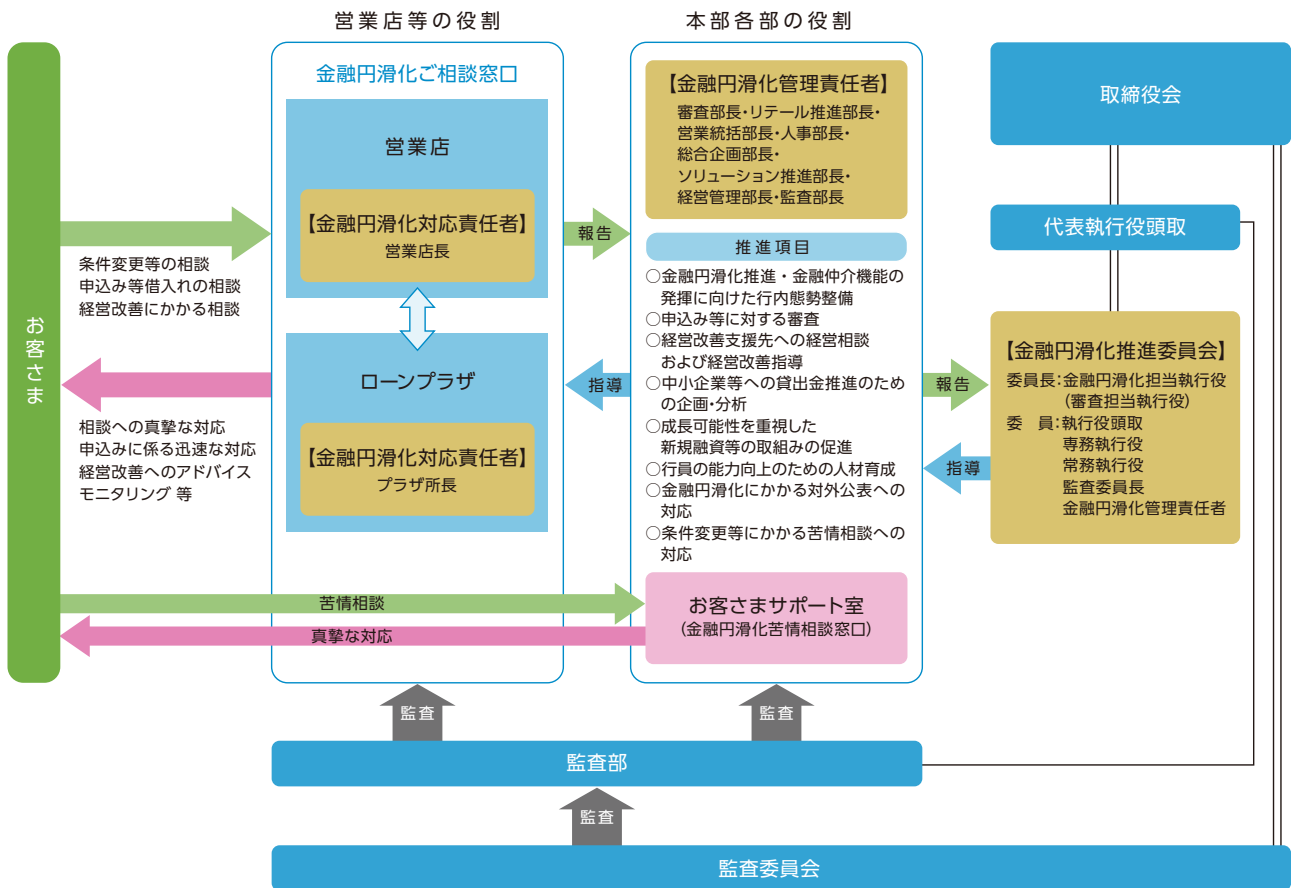
その中で地域経済の活性化に向けた取り組みを一層強化するとともに、現在の経済情勢や雇用環境におけるお客さまのお借り入れ負担などの状況から、金融仲介機能の発揮を通してより適切な対応を行っていくために「金融円滑化推進委員会」を設置しております。

「金融円滑化に関する基本方針」、「金融円滑化管理規程」及び「金融円滑化マニュアル」の制定を行い、すべての営業店に「金融円滑化ご相談窓口」を設置するなど本部・営業店の金融円滑化に関する管理態勢を整備しております。

また、中小企業・個人事業主のお客さま、住宅ローンをご利用されているお客さまからの金融円滑化に関する苦情やご相談に迅速にお応えするために、経営管理部お客さまサポート室に「苦情相談ダイヤル」を設置しております。

平成25年3月の中小企業金融円滑化法の期限到来後におきましても、「金融円滑化に関する基本方針」に基づき真摯に取り組んでおります。

2. 中小企業の経営支援に関する態勢について



金融円滑化にかかる苦情相談ダイヤル

〈本部専用窓口〉経営管理部お客さまサポート室

■フリーダイヤル：0120-861-881

3. 中小企業の経営支援に関する取組状況

営業店とソリューション推進部が協同で、お取引先のさまざまなニーズ解決をサポートしています。

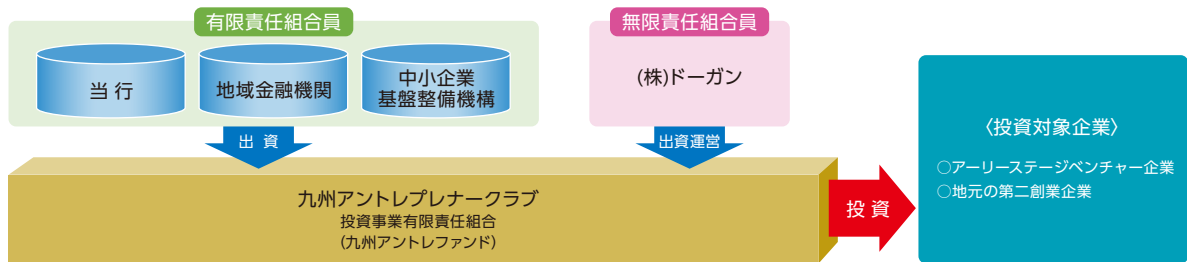
(1) 創業・新事業の開拓を目指すお取引先へのサポート

● 経営革新等認定制度の活用によるサポート

平成24年度に、中小企業経営力強化支援法に基づく経営革新等支援機関の認定を取得しました。外部専門家等の各認定支援機関との連携を図りながら、新規創業や第二創業を目指すお取引先の経営計画書の策定や公的助成金の紹介等のサポートを行っています。

● ベンチャーファンドへの出資によるサポート

平成24年9月に地域経済の活性化を目的とした地域型ベンチャーファンド「九州アントレプレナークラブファンド」へ出資しました。(株)ドーガンが持つ運営ノウハウやネットワークを活用しながら、投資企業への金融支援およびハンズオン支援を行っています。



(2) 成長段階における更なる飛躍が見込まれるお取引先へのサポート

● ビジネスサポート(取引先本業支援)活動

ソリューション推進部と営業店が連携し、お取引先の企業同士を引き合わせる、ビジネスマッチングを中心に、お取引先の販路拡大のサポートを行っています。

● 商談会の開催

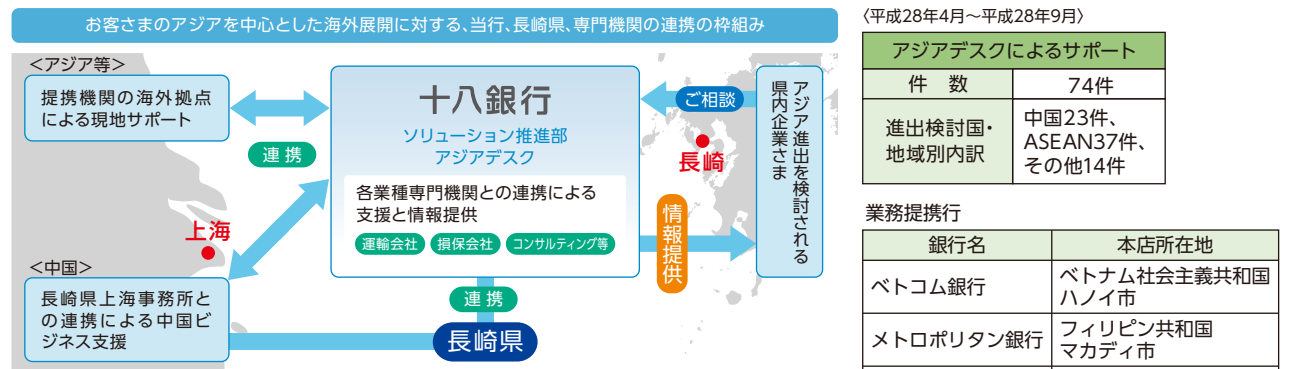
お取引先の販路拡大をサポートするために各種商談会を開催しています。

(平成28年4月～平成28年9月)

商談会名	参加企業	うち当行取引先
ビジネスマッチングフェアin佐世保	55社	34社
日中ものづくり商談会@上海	447社	2社

● 海外進出支援

ソリューション推進部「アジアデスク」にて外部専門機関と連携を図りながら、お取引先の海外進出や輸出入のサポートを行っています。



○ お客さま向け海外進出セミナーの開催

セミナーテーマ	参加者数
インターネットを活用した海外市場開拓セミナー	長崎 50名 佐世保30名
タイ経済ビジネスセミナー(長崎)	30名
タイ・インドネシアビジネスセミナー(佐世保)	10名

○ 海外商談会

- ・平成28年9月中国上海にて開催された「FBC上海2016ものづくり商談会」に長崎県と連名にて共催参加しました。
- ・平成28年8月、島原市と連携した「海外販路開拓支援プロジェクト」の一環として、香港にてFOOD EXPO 2016に参加しました。

●医療・介護分野への取組状況

ソリューション推進部「医療介護グループ」では、お取引先の課題・問題解決のサポートを行うとともに、外部専門機関との協働により、専門性の高い経営課題にも対応しています。

(平成28年4月～平成28年9月)

案件相談	122件
顧客訪問	564件

○お客さま向け医療介護セミナーの開催

セミナーテーマ	参加者数
地域包括ケア時代を生き抜く医療経営戦略 介護業界におけるM&Aの実態	長崎会場 59名 佐世保会場 6名

●ABLの活用による資金ニーズへのサポート

不動産担保や個人保証に頼らないファイナンス手法としてABL(動産・債権担保融資)を活用し、お取引先の資金繰りの円滑化および資金調達が多様化のサポートを行っています。

(平成28年4月～平成28年9月)

	取扱件数
畜産物担保(牛・豚)	5件
機械担保	5件

●再生可能エネルギー事業の資金ニーズへのサポート

平成24年7月の再生可能エネルギーの固定買取制度スタート以降、特に太陽光発電事業を検討されるお取引先企業が増加しました。ABLスキームを活用した不動産担保・個人保証に頼らないファイナンス手法によりお取引先の資金ニーズへのサポートを行っています。

(平成28年9月末現在までの実績)

	取扱件数
再生エネルギー事業者向け融資	526件

(3)事業承継およびM&Aを必要とされるお取引先へのサポート

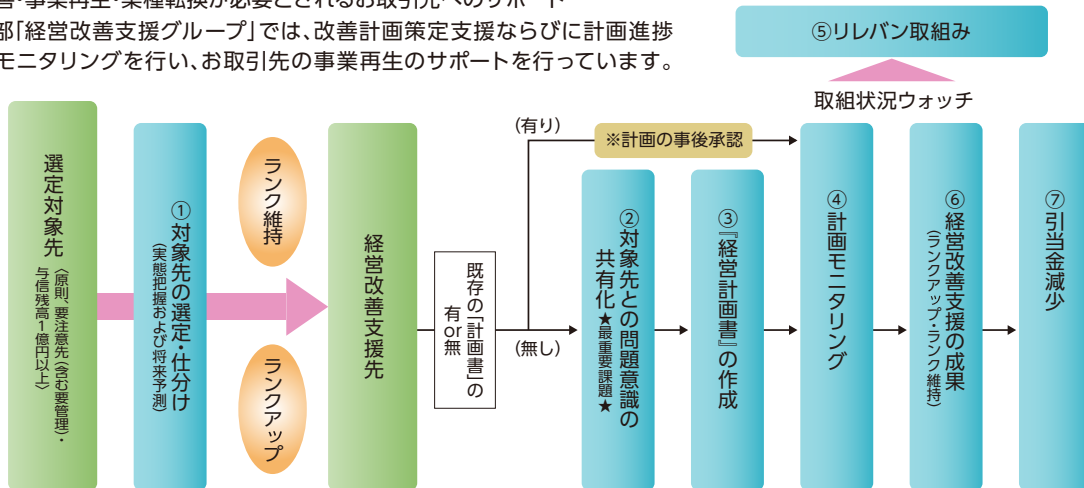
経営者の高齢化、後継者不足は将来的な地元経済の成長を妨げる要因のひとつでもあります。地場産業の維持、雇用機会の創出のためには、地場企業の事業承継をサポートしていくことが必要であり、本部に専門の担当者を配置しアドバイス・情報提供によるサポートを行っています。

(平成28年4月～平成28年9月)

	相談件数
事業承継に関する相談	96件
M&Aに関する相談	113件

(4)経営改善・事業再生・業種転換が必要とされるお取引先へのサポート

審査部「経営改善支援グループ」では、改善計画策定支援ならびに計画進捗状況のモニタリングを行い、お取引先の事業再生のサポートを行っています。



●経営改善支援等の取組み実績 (平成28年4月～平成28年9月)

(単位:先数)

	期初 債務者数 A	うち経営改善 支援取組み先 α	αのうち期末に 債務者区分が ランクアップした 先数β	αのうち期末に 債務者区分が 変化しなかった 先γ	αのうち再生 計画を策定 した先数δ	経営改善 支援取組み率 =α/A	ランクアップ 率 =β/α	再生計画 策定率 =δ/α
正常先 ①	8,770	4		1	0	0.0%		0.0%
要 注意先	うちその他要注意先 ②	2,227	101	6	92	4.5%	5.9%	64.4%
	うち要管理先 ③	107	44	2	41	41.1%	4.5%	52.3%
破綻懸念先 ④	466	41	3	38	32	8.8%	7.3%	78.0%
実質破綻先 ⑤	105	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%
破綻先 ⑥	6	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%
小計(②～⑥の合計)	2,911	186	11	171	120	6.4%	5.9%	64.5%
合計	11,681	190	11	172	120	1.6%	5.8%	63.2%

(5)「経営者保証に関するガイドライン」に係る取組状況

当行は、お客さまとの保証契約を締結する場合、また、お客さまが「経営者保証に関するガイドライン」に則した保証債務の整理を申し立てられた場合には、本ガイドラインに基づいて誠実に努めています。

(平成28年4月～平成28年9月)

新規に無保証で融資した件数	549件
新規融資件数	5,695件
新規融資に占める経営者保証に 依存しない融資の割合	9.6%

保証契約を解除した件数*	26件
--------------	-----

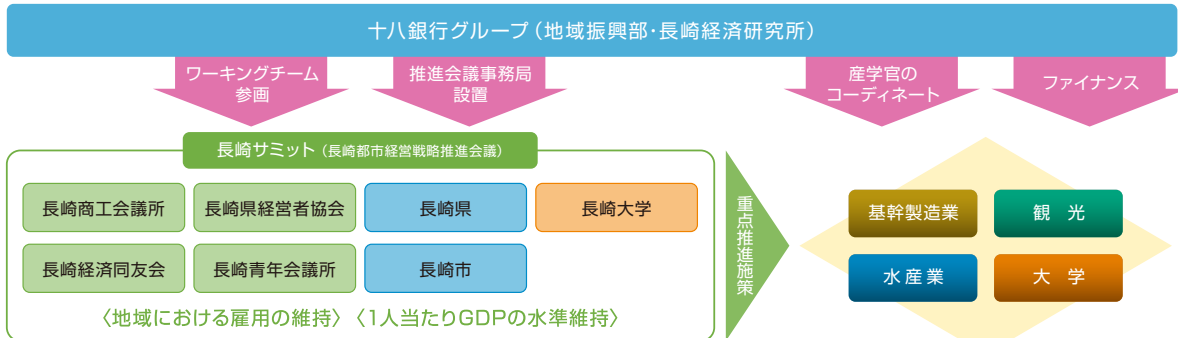
*中小企業者のお客さまについての件数を計上しております。

4.地域の活性化に関する取組状況

当行は、地域のための金融機関として、地域とともに歩み、ともに発展し、地域社会と人々のより豊かな明日の創造に貢献できるよう、さまざまな取組を行っています。

●長崎サミット(長崎都市経営戦略推進会議)への支援

長崎地域の厳しい経済状況と将来に対する危機感の共有を図り、経済浮揚に向けて経済団体、行政、大学が幅広く連携し、一丸となって行動する『長崎サミット(長崎都市経営戦略推進会議)』。当行グループは、推進会議事務局設置など、積極的に支援しております。



観光

当行は平成19年度より長崎の世界遺産登録推進活動を積極的に応援しております。

●「長崎が目指す2つの世界遺産登録」への応援活動

応援活動の一環として、長崎県、長崎市に寄贈した情宣ツール「デジタルサイネージ」にて、「長崎が目指す2つの世界遺産」に関する魅力を広く県内外にアピールしております。

また、「長崎と天草地方の潜伏キリシタン関連遺産」の新名称周知を図るため、全営業店にミニ幟とポスターを設置いたしました。

●「長崎観光応援デスク」における活動

長崎県内の観光・宿泊・飲食施設等の整備や、交流人口拡大に向けた取組みに関する相談窓口として、「長崎観光応援デスク」を地域振興部内に設置し、行政などと連携して観光客の受け入れ体制の整備を積極的に支援しております。

・観光客誘致を目的に、県外営業店デジタルサイネージによる観光PRコンテンツの配信を行っています。

・長崎の魅力を年賀状で発信する「正月に贈ろう 長崎の宝」キャンペーンを推進会議事務局とともに推進しました。

水産業

漁業が盛んな本県は練り製品(かまぼこ)の県内消費量も多く、事業者数は全国1位です。当行は、この長崎の新鮮な魚を原料とした練り製品(かまぼこ)の県外での認知度を高めるとともに、カステラに続くお土産品に育て、生産・販売額の倍増を目指しております。

●「長崎かんぼこ王国」の活動支援

当行は、ブランド事業推進組織体である「長崎かんぼこ王国」の活動を支援し、行政・事業者と一体となって、県内外での販売額増加に向けたPR活動を展開しております。

また、昨年引き続き路面電車による「おでん電車」の運行支援を行いました。

基幹製造業

長崎県は、平成25年に国から総合特区「ながさき海洋・環境産業拠点特区」の指定を受けました。これを活用して、基幹製造業の造船業を中心に高付加価値船・省エネ船の建造促進ならびに海洋エネルギー分野における海洋関連産業の拠点形成を目指しています。

●「ながさき海洋・環境産業拠点特区」への金融支援

当行は、総合特区内において円滑な事業実施を図るため、国の財政支援(利子補給)を活用し、建造促進のための環境整備にかかる金融支援を行っています。

大学

長崎大学と「包括連携協定」を締結しており、協働して地域の活性化に取り組んでいます。

●「地(知)の拠点大学による地方創生推進事業(COC+)」に参画

長崎大学が中心となって推進する文部科学省COC+事業「若者が輝く、若者で輝く長崎創生～地方創生人材士プログラム～」に事業協働機関として参画しております。

●「長崎大学リレー講座」「長崎大学創業堂コンサート」を共催

長崎大学による地域貢献活動の一環である「長崎大学リレー講座」を(株)長崎新聞社とともに共催しております。また、「長崎大学創業堂(音楽ホール)」による共催コンサートも実施しております。

●長崎市「まちぶらプロジェクト」認定取得者に対する貸出金利優遇

長崎市が、長崎市中心部の賑わいの再生を図ることを目的として取り組んでいる「まちぶらプロジェクト」を金融面から支援するために、同プロジェクトの認定を取得された事業者に対して、右記2制度の金利優遇を行っています。

<18>チャレンジローン	基準金利から▲0.5%優遇
<18>リフォームプラン	基準金利から▲0.4%優遇

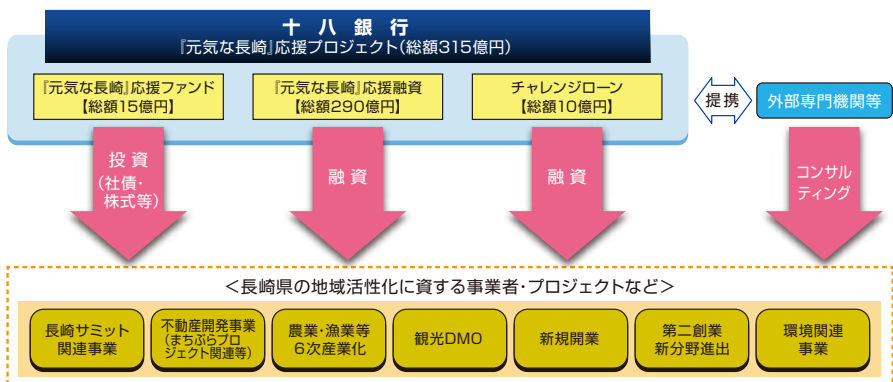
●Uターン(移住促進)に対する取組み

当行は「人口減少対策」のため長崎県と「Uターン(移住促進)に関する連携協定」を締結しております。また金融面から支援するため、移住者に対し右記2制度の金利優遇や、<18>チャレンジローンにおける融資対象者としての拡大などに取り組んでいます。

<18>住宅ローン	基準金利から▲0.1%優遇
<18>リフォームプラン	基準金利から▲0.2%優遇

●「十八銀行「元気な長崎」応援プロジェクト」による支援

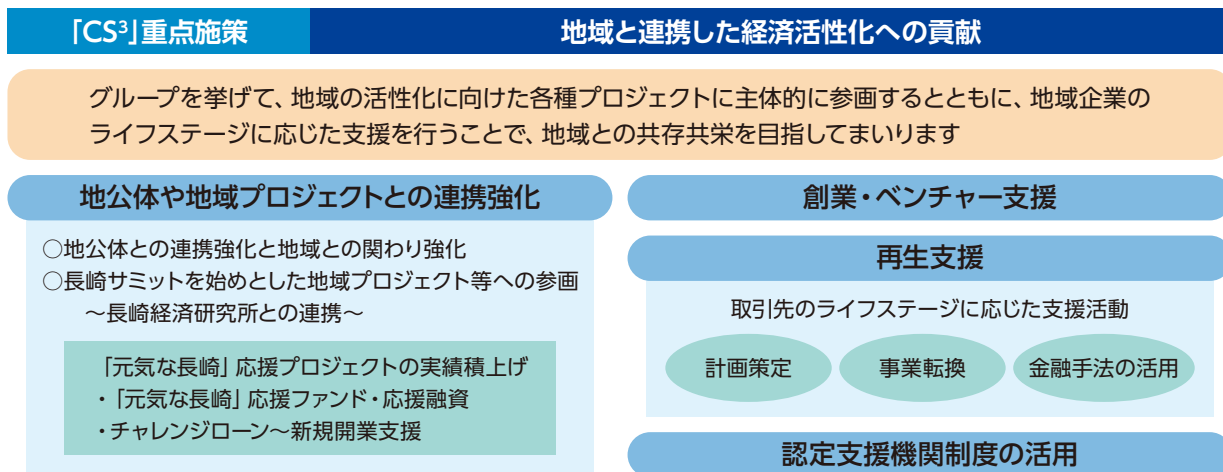
長崎県の地域活性化支援を目的として、「十八銀行「元気な長崎」応援プロジェクト」を創設しました。地域活性化に資する新たな資金ニーズに対して、「出資」・「融資」・「コンサルティング」の3本柱で、地域の皆さまの新たなビジネスチャンスへの取組を積極的に支援しております。



5.「金融仲介機能のベンチマーク」における平成27年度の共通ベンチマーク計数について

平成28年9月、金融庁から、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する「金融仲介機能のベンチマーク（以下ベンチマーク）」が公表されました。当行も従来より、地域におけるお客さまのニーズ・課題に応じた融資やソリューション（解決策）の提供などさまざまな金融仲介を行っておりますが、ベンチマークを自己診断などに活用していくことで、金融仲介機能の質を一層高め、地域の持続的な成長に貢献してまいります。

当行の中期経営計画「CS³」の重点施策に対応する、平成27年度の共通ベンチマーク計数は、以下の通りとなっております。



対応する共通ベンチマーク

【取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上】

●共通ベンチマーク2

金融機関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（先数グループベース）

<平成28年3月31日基準>

基準となる経営指標	条件変更総数	①好調先	②順調先	③不調先	$\frac{①+②}{①+②+③}$	計画未作成先
売上高	889先	11先	101先	7先	94.1%	770先
営業利益	889先	37先	23先	59先	50.4%	770先

定義
好調先：経営指標が、計画比120%超の先
順調先：経営指標が、計画比80～120%の先
不調先：経営指標が、計画比80%未満の先
計画未作成先：経営改善計画の未作成先

貸付の条件変更を実施し、経営改善計画を策定しているお取引先のうち、5割超の計画が順調に進捗

●共通ベンチマーク3

金融機関が関与した創業、第二創業の件数（先数グループベース）

<平成28年3月31日基準>

当行が関与した創業件数	230先
当行が関与した第二創業件数	11先

定義
創業：創業計画の策定支援、創業期の取引先への融資、政府系金融機関等への紹介、ベンチャー企業への融資・投資・助成金
第二創業：すでに事業を営んでいる企業の後継者等が新規事業を開始すること、既存の事業を譲渡（承継）した経営者等が新規事業を開始すること、抜本的な事業再生によって企業が業種を変えて再建すること

200件超のお取引先の創業支援に関与するなど、地域の新しい活力創造を後押し

「CS³」重点施策
営業力の強化～ニーズに応えるソリューション活動とビジネスチャンス創出

お客さまのニーズを的確につかんだ質の高いソリューション活動により、企業のライフステージに応じた支援を行ってまいります。また、専門性の高い分野におきましては、外部機関との連携等により、お客さまへのコンサルティング機能・サポート体制の強化を図ってまいります。

コンサルティングメニュー

医療・介護

環境

 事業承継・
M&A・ファンド

農業・水産

 海外進出支援
(アジアデスク)

 地域
プロジェクト

etc

対応する共通ベンチマーク
【取引先企業の経営改善や成長力の強化】
●共通ベンチマーク1

金融機関がメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加がみられた先数、及び、同先に対する融資額の推移(先数グループベース)

<平成28年3月31日基準>

メイン先数	6,226先		
うち経営指標や就業者数が改善した先	5,131先		
メイン先の融資残高	5,778億円		
経営指標や就業者数が改善したメイン先の融資残高	平成28年3月末	(平成27年3月末)	(平成26年3月末)
	4,782億円	4,665億円	4,388億円

定義

メイン先数：当行の融資残高が最も多い先数
 経営指標の改善：①売上高、②営業利益、③労働生産性、
 ④自己資本比率、のうちいずれかが前年に比べ向上した場合カウント

メイン先のうち8割超のお取引先の主要な経営指標等が改善し、改善した先の融資残高も増加傾向

【取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上】
●共通ベンチマーク4

ライフステージ別の与信先数、及び、融資額(先数単体ベース)

<平成28年3月31日基準>

	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	11,245先	782先	765先	6,729先	308先	1,058先
ライフステージ別の融資残高	8,707億円	622億円	744億円	5,897億円	162億円	1,161億円

※[与信]は、ご融資のほか、融資枠の設定や保証などを含みます。

※財務データを保有しない与信先数・融資残高は、1,603先・121億円となっております。

定義

創業期：創業・第二創業から5年までの先
 成長期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%超の先
 安定期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%から80%の先
 低迷期：売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満の先
 再生期：貸付条件の変更または延滞がある先

与信先の6割超が、ライフステージにおける成長期～安定期に位置

【担保・保証依存の融資姿勢からの転換】
●共通ベンチマーク5

金融機関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)

<平成28年3月31日基準>

	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	244先	857億円
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	2.2%	9.8%

定義

事業性評価に基づく融資先：本部の専門性を活用して事業内容の評価・分析を行った先等

本部の専門性などを活用して事業内容を適切に評価することで、お取引先の課題解決を積極的に支援