

地域密着型金融推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組状況

2019年7月

山梨中央銀行

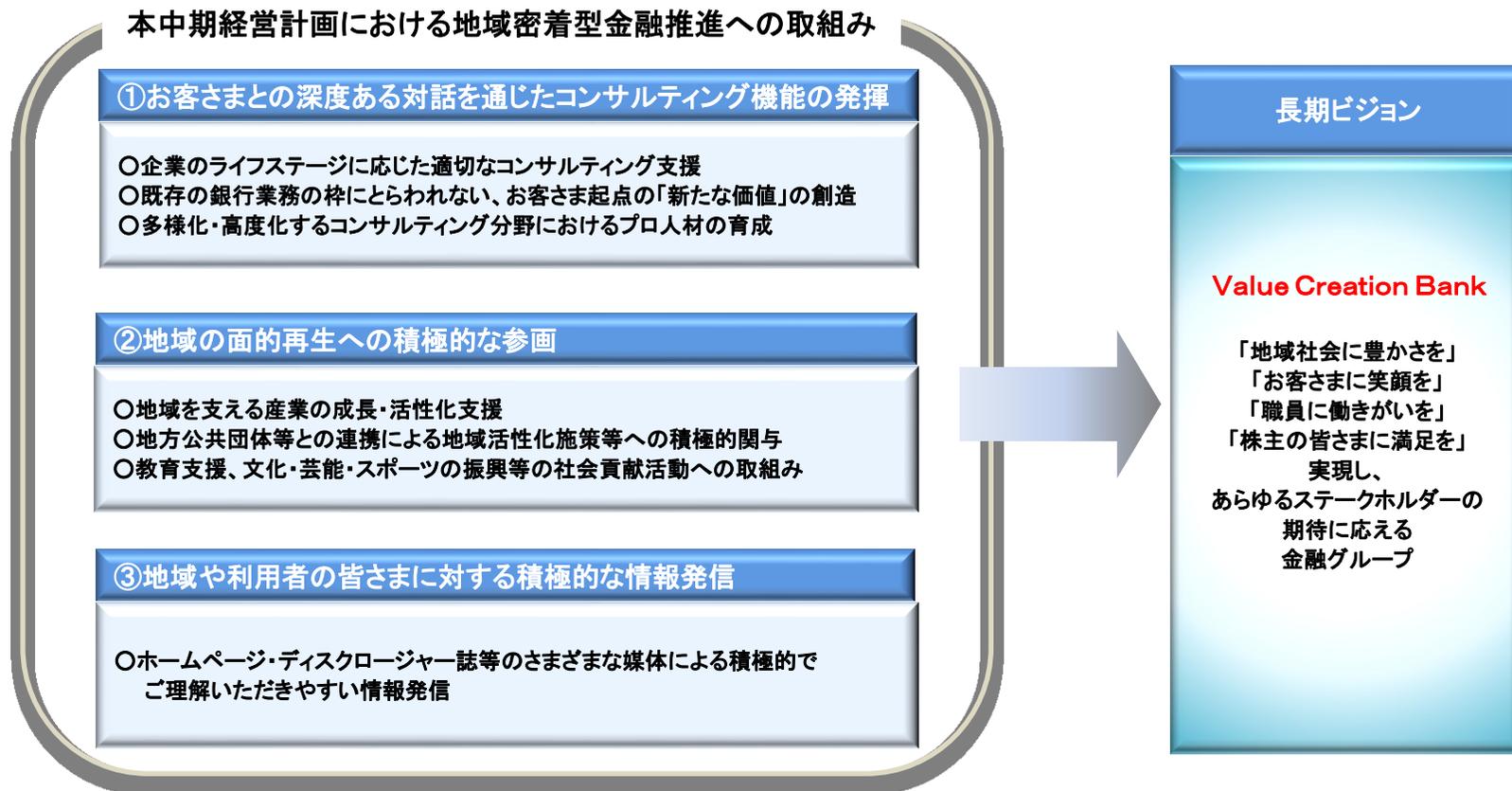
目 次

1. 地域密着型金融推進への取組みについて.....	1
2. 具体的な取組状況について	
(1) お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮.....	2
取組事例.....	8
(2) 地域の面的再生への積極的な参画.....	10
取組事例.....	14
(3) 地域や利用者の皆さまに対する積極的な情報発信.....	16

1. 地域密着型金融推進への取組みについて

地域密着型金融の推進は、当行にとって恒久的な課題であり、現在取り組んでおります中期経営計画「Value+ 2022」(2019年4月～2022年3月)におきましても、その精神や考え方を踏襲しております。したがって、当行ではこの中期経営計画の各種施策を確実に展開していくことにより、地域密着型金融を推進しております。

これらの取組みについて地域のみなさまにご理解いただくため、活動状況及び成果についてとりまとめました。



2. 具体的な取組状況について

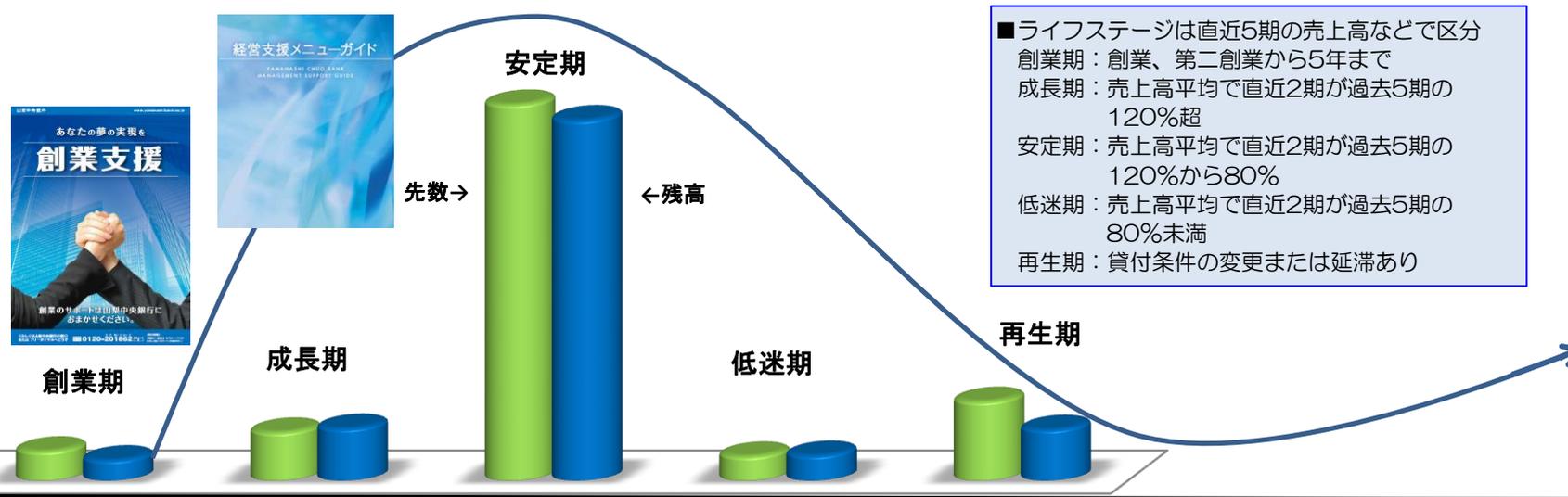
(1) お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

① 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供

当行では、さまざまなライフステージ(創業期、成長期、安定期、低迷期、再生期)のお客さまに対して、きめ細やかなソリューションを提供しております。

起業・創業支援につきましては、「創業・新事業サポートデスク」を設置し、当行・グループ会社・外部専門機関が一体となり、創業計画の策定支援や創業資金の調達支援、創業後の事業成長支援など、総合的なサポート体制を整備しております。

経営改善・事業再生支援には、経営改善計画の策定支援を通じて、お客さまの経営課題の把握や経営ビジョンの確認を行うとともに、計画の実行支援により、計画の実効性向上に努めてまいります。



■ 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）（共通ベンチマーク）

ベンチマーク		創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	2018年3月末	669先	765先	6,243先	383先	1,229先
	2019年3月末	677先	796先	5,648先	402先	1,198先
融資残高	2018年3月末	497億円	906億円	6,658億円	526億円	1,006億円
	2019年3月末	501億円	1,037億円	7,042億円	525億円	1,059億円

■ お客さまの成長段階や事業特性に応じた支援態勢の強化

【創業、第二創業支援】

- コンサルティング営業部内に設置した「創業・新事業サポートデスク」が中心となり、外部専門機関等と連携する中、創業案件の発掘強化に取り組み、創業者からの各種相談事項への対応や創業後の事業成長に向けた継続的なハンズオン支援を実施いたしました。
- 創業を目指す方や創業して間もない方等を対象に、創業期に必要な知識やノウハウ等を学習する場を提供し、地域における創業マインドの醸成や創業後の事業成長の促進を図ることを目的として、「創業者向けのセミナー」や「女性のための起業セミナー」を開催いたしました。

◆ 当行が関与した創業の件数
(共通ベンチマーク)

2017年度	2018年度
106件	101件

■ 創業件数については、創業関連融資の実績、ベンチャー企業への投資実績

◆ 創業支援先数（支援内容別）（選択ベンチマーク）

創業支援先数(支援内容別)		支援①	支援② (プロパー)	支援② (信用保証付)	支援③	支援④
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・信用保証付の別) ③政府系金融機関や創業支援 機関の紹介 ④ベンチャー企業への助成金・ 融資・投資	2017年度	101社	46社	55社	7社	5社
	2018年度	96社	55社	36社	12社	5社

【資産承継(事業承継・相続対策)支援】

- 本部に配置した資産承継アドバイザーおよび営業店が、山梨中銀経営コンサルティング(株)や税理士法人等の外部専門機関と連携して、お客さまの事業承継・相続対策支援に積極的に取り組みました。
- お客さまのご相談にお応えするほか、外部専門機関との連携による「事業承継・M&Aセミナー」や、「相続個別相談会」を無料で開催いたしました。

【M&A支援】

- 本部に配置した専担者および山梨中銀経営コンサルティング(株)が、外部専門機関等と連携してM&A支援に積極的に取り組みました。
- 西東京地区において、「事業承継・M&A個別相談会」を無料で開催しました。

【ファンド等の活用による資金供給の多様化】

- 創業期から、成長期、再生期に至るまで、あらゆるライフステージにあるお客さまの多様化する資金調達ニーズに対応するため、山梨中銀地方創生ファンド等の活用に取り組みました。

◆ 事業承継支援先数
(選択ベンチマーク)

2017年度	2018年度
479先	632先

■ 事業承継支援先数については、相続対策支援を含めた「資産承継支援先数」の実績

◆ M&A支援先数
(選択ベンチマーク)

2017年度	2018年度
141件	234件

◆ ファンド（創業・事業再生・地域活性化等）の活用件数（選択ベンチマーク）

2017年度	2018年度
11件	5件

■ 「山梨中銀地方創生ファンド」、「やまなし新事業応援ファンド」、「やまなし6次産業化応援ファンド」の投資実績

■ 事業性評価に基づく前向きな経営改善支援態勢の確立

- 経営改善・再生のステージのお客さまに対する深度ある事業性評価と、経営改善支援の実効性向上に向けた態勢強化に取り組みました。
- お客さまの課題解決にあたっては、お客さまの経営実態を多面的に把握し、定量面・定性面の経営課題の抽出を行ったうえで、営業店と本部との情報共有により当行グループの持つ各種機能を最大限に活用し、組織横断的に取り組んでおります。また、必要に応じて外部専門機関と連携し、経営改善支援の実効性向上に取り組みました。
- お客さまの成長要素や再建要素などのポテンシャルや地域経済への影響度を踏まえて、新たな資金供給を含めた前向きな経営改善支援から、金融支援を含む抜本的な再生支援、あるいはキャッシュフローに合わせた資金繰り支援まで、お客さまの経営実態に応じたさまざまな支援に取り組んでおります。

◆ 当行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

		条変総数	好調先	順調先	不調先
中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	2018年3月末	1,229先	60先	124先	33先
	2019年3月末	1,198先	65先	142先	42先

■ 経営改善計画の進捗状況の区分は、「売上高」または「キャッシュフロー」のいずれか達成率の良い方の数値を基準に判定しております。

- ① 好調先：120%超
- ② 順調先：80~120%
- ③ 不調先：80%未満

※ 条変総数には、経営改善計画のない先 958先（2018年3月末）、894先（2019年3月末）と、経営改善計画の策定があり、計画1期目の決算が到来していない先 54先（2018年3月末）、55先（2019年3月末）を含んでおります。

◆ 事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び同計画策定先のうち、未達成先の割合（選択ベンチマーク）

	策定先数①	未達成先数②	②/①
2018年3月末	72先	17先	23.6%
2019年3月末	61先	15先	24.6%

◆ 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（選択ベンチマーク）

	先数	実施金額
2017年度	2先	1,086百万円
2018年度	3先	1,649百万円

◆ 転廃業支援先数（選択ベンチマーク）

	転廃業支援先数
2017年度	29先
2018年度	11先

◆ 事業計画の進捗状況により金利を優遇する制度融資※のうち、実際に金利を引き下げた取引先数（独自ベンチマーク）

【2018年度】

	対象先数①	引下げ実施先数②	②/①
2018年3月末	80先	40先	50.0%
2019年3月末	61先	18先	29.5%

◆ 運転資金に占める短期融資の割合（選択ベンチマーク）

	運転資金額①	短期融資額②	②/①
2017年度	10,030億円	1,825億円	18.2%
2018年度	10,504億円	1,883億円	17.9%

※ 山梨中銀経営支援ローン「実行力」、山梨中銀創業支援ローン「ファインスタート」

② 事業性評価に基づくソリューション営業の深化

■ 外部専門機関等との連携による適切な事業性評価の実践

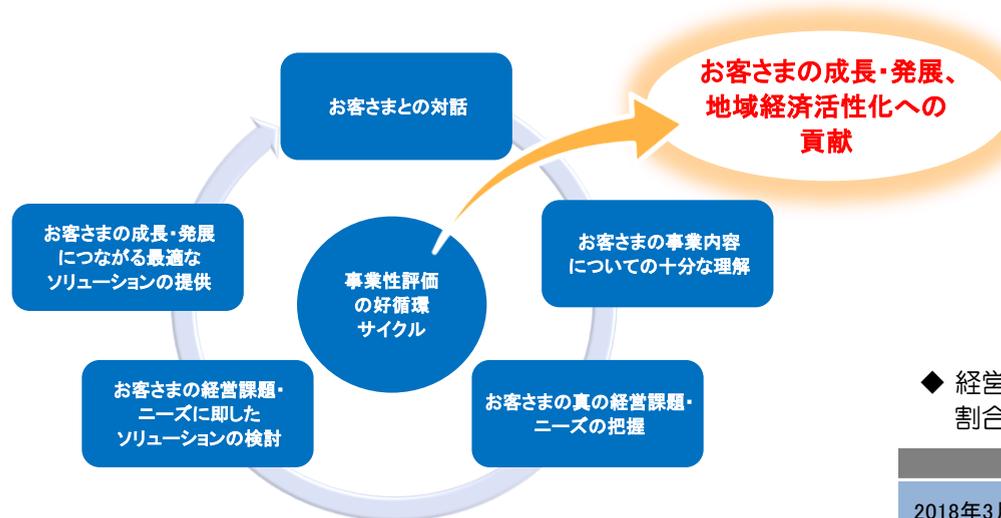
- お客さまに対する適切な事業性評価を通じた経営課題の解決策の提案や前向きな経営改善支援など、コンサルティング機能のさらなる発揮に向けて、外部コンサルタント会社、外部専門機関等との連携強化に取り組みました。
- 営業店単位での「事業性評価会議」を開催し営業店と本部が一体となり、お客さまへ帯同訪問を行うとともに、ビジネスモデルや経営課題など事業実態を深掘りし、事業性評価に基づく実効性の高いソリューション提案、および融資案件組成を主体的に支援しております。今後も、事業性評価を主軸として、お客さまとの対話を通じたコンサルティング営業や経営改善支援等への取組みを強化してまいります。

■ 事業性評価に基づく適時・適切な成長資金等の供給

- 山梨県、西東京地区の主要法人に対して、業界動向等を分析するとともに、お客さまの課題やニーズを把握する中で、「個社別ソリューションカルテ」や「ディスカッションシート」を取り纏めました。また、同カルテやシートを活用するなか、お客さまへアプローチし、既存取引先への成長資金供給のみならず、新規取引先の獲得も実現しました。
- 経営者による個人保証につきましては、2013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に踏まえ、真摯かつ誠実に対応しました。

◆ 当行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（単体ベース）及び融資額に占める割合（共通ベンチマーク）

		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	2018年3月末	886先	1,938億円
	2019年3月末	1,274先	2,304億円
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	2018年3月末	9.5%	20.2%
	2019年3月末	13.7%	22.5%



◆ 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（選択ベンチマーク）

	全与信先数①	ガイドライン活用先数②	②/①
2018年3月末	9,289先	941先	10.1%
2019年3月末	9,272先	1,661先	17.9%

◆ 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）（選択ベンチマーク）

(単位:先)	2018年3月末				2019年3月末			
	地元		地元外		地元		地元外	
	山梨県	山梨県外	都市部	その他	山梨県	山梨県外	都市部	その他
全取引先数	9,877				10,296			
地域別の取引先数の推移	9,414		463		9,740		556	
	6,942	2,472	463	0	7,007	2,733	556	0
地域別の企業数の推移	222,922		134,334		283,629		134,334	
	45,613	177,309	134,334	0	45,613	238,016	134,334	0

※ 地域別の企業数は、直近公表の平成26年経済センサスから当行店勢圏の企業数を計上

地元 : 山梨県および西東京ブロック
 地元外: 東京ブロック(東京支店・新宿支店)
 および本部(本部勘定の貸出)



◆ 当行がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っているお客さまのうち、経営指標（売上、営業利益、付加価値生産性等）の改善や就業者数の増加がみられた先数（グループベース）及び、同先に対する融資額の推移（共通ベンチマーク）

◆ メイン取引（融資残高1位）先数の推移、及び、全取引先数に占める割合（先数単体ベース）（選択ベンチマーク）

	2018年3月末	2019年3月末
メイン取引(融資残高1位)先数の推移	4,787先	4,940先
全取引先数に占める割合	48.5%	48.0%

	2018年3月末	2019年3月末
メイン先数	4,197先	4,302先
メイン先の融資残高	2,912億円	3,196億円
経営指標等が改善した先数	3,228先	3,396先
経営指標等が改善した先の融資残高	2,615億円	2,652億円

③ 多様化・高度化するニーズに対応できる人材の育成

■ 高度な専門知識を有する人材の育成

- 外部企業への派遣者を全員「分野別経営支援スタッフ」として任命し、事業性評価にかかる知見の共有などの態勢を構築しました。
- 多様化するお客さまのニーズにお応えし、事業価値の向上に資する融資ノウハウの共有を目的として「融資創造セミナー」を開催しました。
- お客さまの成長を支え、最適なソリューションが提供できる行員育成を目的として「事業性評価研修会議」や「融資エキスパート養成研修」などの行内研修を実施したほか、全国地方銀行協会主催の「事業性評価研究講座」などの外部研修へ行員を派遣しました。

■ 法人向け渉外支援ツールの導入による法人渉外力の強化

- 渉外提案力強化および業務効率化を目的とし、法人向け渉外担当者にタブレット端末を配備いたしました。
- 法人渉外支援ツールとして、地銀ネットワークサービス(株)が提供する「CNS情報サイト」の導入を予定しています。

◆ 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（選択ベンチマーク）

		研修実施回数	参加者数	資格取得者数
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	2017年度	52回	1,930人	802人
	2018年度	209回	1,467人	329人



行員向け「自主参加セミナー」の様子（休日開催）

取組事例

● 山梨中銀「創業・第二創業スクール」の開催

起業・創業支援の取組強化により、地域の将来を担う事業者の育成を通じ、地域における事業者数増加、新たなビジネスモデルの創出や雇用の維持・拡大など、地域経済の活性化を図ることを目的として、新たな創業を目指す方、創業して間もない方、新たな事業領域への進出を図る方を対象に「創業・第二創業スクール」を開催し、経営の基礎知識やノウハウなどについて幅広く学べる場を提供しました。

なお、本スクールは中小企業庁主催「全国創業スクール10選」に2年連続で選出されています。



「起業・創業セミナー」の様子

● 「女性のための起業セミナー」の開催

女性起業家が継続的に学習・相談できる機会を提供することで、女性起業家を応援し、社会における女性の活躍推進を後押しすることを目的として「女性のための起業セミナー」を開催しました。

本セミナーでは、山梨県信用保証協会、日本政策金融公庫と連携し、それぞれの強みやノウハウを共有する中、女性起業家のチャレンジをサポートしました。

なお、本セミナーでの支援事例が経済産業省主催「女性起業家支援コンテスト個別支援部門」において最優秀賞を受賞しました。



「女性のための起業セミナー」の様子

取組事例

● 本業支援等に関するお客さまアンケートの実施

当行では、お客さまとの「共通価値の創造」に向けて、深度ある対話を通じた事業性評価に基づくソリューション営業や経営改善支援など、営業店と本部との連携により、取引先に対する本業支援等への取組みを強化しております。

当行の本業支援等への取組状況について、取引先から率直な意見をいただくことで法人渉外活動の実態を分析・検証し、今後の更なる実効性向上に繋げるため、法人取引先に対するアンケートを実施いたしました。

- ◆ 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（選択ベンチマーク）

	2017年度	2018年度 (WEB)
本業支援等に関するアンケート有効回答数	553先	211先

● 地場産業を中心とした地域企業への行員派遣

当行では、企業の業界動向、事業特性や強みなど専門的かつ実践的な知識を習得することにより、目利き力を備え、ソリューション営業が実践できる人材の育成を目的に、2012年度から2016年度にわたり毎年10名程度（5年間で計50名）の行員を、地場産業を中心とした山梨県内の企業に派遣いたしました。

派遣行員が、各企業で習得した業界知識やノウハウ等を活かすため、2017年4月、派遣行員のうち、約半数を、法人推進部（現コンサルティング営業部）を中心に本部所属とし、お客さまに対する事業性評価の態勢を強化しました。

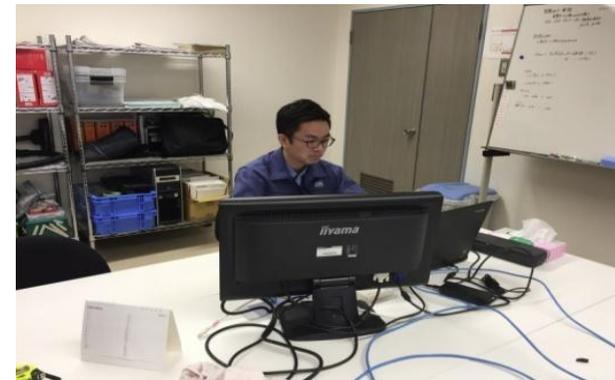
- ◆ 「分野別経営支援スタッフ」*による取引先支援件数（独自ベンチマーク）

	支援件数
2017年度	1,228件
2018年度	3,955件

※ 地場産業をはじめとした地域企業へ派遣経験のある行員



「当行の事業性評価への姿勢を明示したリーフレット」



地域企業で働く行員の様子

(2) 地域の面的再生への積極的な参画

① 地域を支える産業の成長・活性化支援

■ 成長分野・地場産業の成長支援

- 医療・介護分野のお客さまに対して、定期的にセミナーを開催(2018年度9回、参加者275名)したほか、業界情報誌を毎月発行し、ソリューション機能の高度化を図りました。また、外部専門機関と連携し、さまざまなご相談への対応を積極的に実施しました。
- ものづくり分野においては、成長分野への参入やIoTへの対応など、多様化かつ高度化するお客さまのさまざまな課題に対し、適切なソリューションの提供を実施しました。
- 環境分野においては、太陽光・小水力等の発電事業、エネルギー管理システム、省エネ、節電、環境負荷低減マネジメント等に関心を持つお客さまに対して、本部専担者による経営アドバイス、各種設備事業者やコンサルタントとのビジネスマッチングを積極的に展開しました。
- 農業分野においては、本部専担者、山梨県、日本政策金融公庫等との連携により、新規参入、規模拡大、経営改善等のお客さまのライフステージに応じたサポートを積極的に実施しました。

■ 海外展開支援への取組み強化

- 海外ビジネスサポートの専担者として、本部内にアジアデスクを設置しております。アジアデスク担当者がコーディネーターの役割を果たし、香港駐在員事務所や海外派遣行員(中国、タイ、ベトナム)に加え、業務提携先の海外展開支援機関や海外金融機関(6か国8機関)と連携するなかで、お客さまの海外ビジネス展開のステージに応じた情報提供や各種支援を行っております。
- 具体的には、海外展開を検討されるお客さまに対する海外視察機会の提供、海外企業との取引開始を検討するお客さまへの「海外企業信用調査レポート」の取得提案、海外販路開拓拡大を目指すお客さまに各種商談会の案内やインターネットを活用したバイヤーマッチングの提案などに取り組んでおります。
- なお、2018年11月に取扱いを開始した、株式会社クレディセイフ企業情報との連携による「海外企業信用調査レポート」の提供については、国内金融機関で初めての取り組みとなり、2019年3月末時点で6社にご利用いただきました。

■ 農・食分野の活性化支援

- 新しいアグリビジネスや6次産業化を推進する農業経営者の育成支援のため、2018年度も継続して、アグリビジネススクールを開講しました。農業関連事業者をはじめ、製造業やサービス業などの幅広い業種から49名が受講し、農業に関する流通・生産管理・マーケティングなどのマネジメント知識や経営計画の策定手法などを習得しました。なお、本スクールは、県内の各市町村が策定し、国から認定を受けている「産業競争力強化法に基づく創業支援事業計画」における特定創業支援事業となっています。
- やまなし食のマッチングフェア出展者やアグリビジネススクール受講者等に対して商談会の提案、ビジネスマッチング等の支援を実施し、販路拡大を支援しております。
- ◆ 販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外) (選択ベンチマーク)

	地元	地元外	海外
2017年度	51先	67先	12先
2018年度	75先	162先	12先

■ ツーリズム産業の活性化支援

- 山梨県等が策定した「峡東ワインリゾート構想」に協力し、ワインを活用したリゾート地形成への気運醸成を図るため、県内地域金融機関が連携して組成した「峡東地域ワインリゾート推進・金融カンファレンス」に参画しております。同カンファレンスでは、金融機関の役職員向けイベント「路線バス de ワインツーリズム～勝沼編～」(2018年9月、参加者113名)を実施しました。
- JR東海と連携して同社が運営する地域の魅力発信サイト「いいもの探訪」向けの個別商談会を開催しました(2017年6月、33社が参加)。
- 外国人旅行者の受入環境整備支援として、ツーリズムに精通した観光アドバイザー、英語および中国語のネイティブスピーカー(業務アドバイザー)による、ツーリズム関連事業者(小売店、飲食店、ホテル・旅館等)、地公体への訪問を行い、インバウンド受入にかかる助言・提言、外国語指導等を実施しました。
- SNSサイトFacebookに「山梨中銀ツーリズムデスク」として登録し、観光に関する山梨県の情報を定期的に発信しました。
- 地元のお店で買い物をすることに特典を提供するJiMOCAサービスを展開し、134先がJiMOCAパートナーとなりました。地元消費の活性化を図りつつ、観光関連のJiMOCAパートナーも開拓することで、ツーリズム産業の活性化に取り組んでおります。



「峡東地域ワインリゾート推進・金融カンファレンス」の様子

◆ 「JiMOCAパートナー」※の先数及びクレジット取扱高(独自ベンチマーク)

	パートナー先数(3月末)	クレジット取扱高
2017年度	91先	19,956百万円
2018年度	134先	21,745百万円

※ 当行グループが発行する「クレジットカード一体型キャッシュカード『JiMOCA』」の地域特約加盟店



■ 地域資源の活用による活性化支援

- 県外店舗において、ロビーに設置する情報配信システムを活用し、山梨県内市町村が作成した地域資源等のPR映像を配信しました。
- 地域資源である「あけぼの大豆」にかかる大学・地域事業者の共同研究を支援しました。

② 地方公共団体等との連携による地域活性化施策等への積極的関与

■ 高速交通網(リニア中央新幹線・中部横断自動車道)の開通に合わせた地域づくりへの関与

- リニア中央新幹線ルート上の地権者へのヒアリング等、情報収集を実施するとともに、リニア関連情報の蓄積および共有を進めました。今後、山梨県駅近周辺地域の整備等に関する検討に積極的に協力してまいります。
- 中部横断自動車道は、山梨・静岡県境部分が開通し2020年に山梨県内全線開通が見込まれております。沿線地公体が推進する地域活性化への取組みに協力するとともに、企業立地の推進に向け、県外企業の移転ニーズを捉え県内工業用地の紹介を進めています。

◆ 地元への企業誘致支援件数（選択ベンチマーク）

2017年度	2018年度
14先	27先

■ 地公体主要施策への積極関与

- 地域経済の発展に向けた相互の連携強化を目的として、地方公共団体と連携協定を締結しています。2019年3月現在、10市と締結しており、「農商工業の活性化」「観光振興、まちづくり」「子育て支援、移住定住促進」といったテーマで取組みを進めています。
- 「地方版総合戦略」に掲げられた施策推進に向けた各地公体の取組みに協力しております。当行店舗を活用した移住相談会の実施や外国人観光客受入態勢整備支援のほか、空き家等の活用、企業誘致等について地公体と連携して取組みを行っております。
- PPP/PFI導入による効率的かつ効果的な行財政運営に向けた市町村長向け「官民連携推進セミナー」を開催するなど、地公体の行政課題決に向けた取組みを進めております。

◆ 地方公共団体と連携した地方創生にかかる取組みの実施件数（独自ベンチマーク）

2017年度	2018年度
44件	25件

■ 大学等、外部専門機関との連携強化

- 「地(知)の拠点大学による地方創生事業(COC+)」の取組みであるクラウドファンディング「FAAVOやまなし」の周知に協力しました。当行が大学や地域事業者と連携して地場織物の活用を図る「甲斐絹プロジェクト」や、地域資源である「あけぼの大豆」にかかる大学・地域事業者の共同研究において「FAAVOやまなし」を活用してクラウドファンディングプロジェクトを実施し、目標金額を上回るファンディングに成功しました。
- 山梨大学との連携強化による地域企業支援を強化するため同大学に派遣した職員1名が「地域連携コーディネータ」として大学シーズと地域企業のニーズとのマッチングに向け積極的に活動しています。
- 若手人材の山梨県内への定着を促進するため、「ものづくり人材採用サポートセミナー」を開催し、山梨県内外の大学と、山梨県内のものづくり企業との橋渡しを行いました。
- 山梨大学客員社会連携コーディネータの活動強化のため、2019年3月に大学シーズを説明する行員向け自主参加セミナーを実施しました。

③ 教育支援、文化・芸術・スポーツの振興等の社会的貢献活動への積極的な取り組み

- 営業店にて職場見学の受入れを実施しました(小学校 3校 40名、中学校 11校 41名、高校1校7名 計 88名)。
- 金融資料館にて校外学習の受入れを実施しました(小学校 2校 50名、中学校 19校236名、高校 4校 17名、大学 3校 79名、計382名)。
- 県内の大学にて金融講座を実施しました。また、キャリア教育への協力として、職業講話を実施しました(高校 1校40名)。
- 山梨英和大学にて金融資料館館長による講演を実施しました。
- 金融資料館にて「夏休み体験ツアー」を開催しました(来館者 558名)。また、小学校低学年向け「山梨中銀おかねの学校」を開催しました(参加者 11組26名)。
- 山梨学院短期大学と連携し、「ドリームケーキプロジェクト」を実施しました。
- 第13回全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園山梨大会」を開催しました(参加者 6校 18チーム 36名)。
- 「資産運用セミナー」(3会場)、「投資信託運用報告会」(延べ71会場)で実施し、投資環境の見通しや個別ファンドの運用状況等について情報提供を行いました。
- 「新春資産運用フェア」を開催しました(参加者 263名)。
- 山梨みどり奨学会の修学奨励給付事業に協力しました。
- 「山梨中銀講演会」を2会場で開催しました(講師:石原良純氏、野口健氏)。
- 金融資料館にて企画展を3回開催しました(来館者 2,352名)。
- 「第24回山梨中央銀行杯山梨県ママさんバレーボール大会」を開催しました。また、「ふれあいバレーボール教室」を24回、「さわやかキッズバレーボール教室」を10回開催しました。
- 「第47回信玄公祭り」、「第30回甲府大好きまつり」に参加しました。
- ヴァンフォーレ甲府ホーム開幕戦「山梨中銀スペシャルマッチ」を開催しました。また、県立特別支援学校の児童・生徒へヴァンフォーレ甲府ホームゲーム観戦チケットを贈呈しました。
- 金融教育支援を目的としたスマートフォン向けアプリケーション「Quiz BUNDAS (クイズぶんだす)」を公開しました。



「エコノミクス甲子園山梨大会」の様子



「第47回信玄公祭り」の様子

取組事例

● 「医療・介護事業者向けセミナー」の開催

法改正や報酬改定、人材不足など医療・介護事業者を取り巻く環境が大きく変化するなか、適切な情報提供と経営サポートを目的として、さまざまなテーマでセミナーを開催しました。

- 10月24日 「医療機関における人事労務管理の経営課題と対応方法」
- 1月16日 「選ばれる医療機関となるための接遇について」
- 2月13・14日 「持分あり医療法人の事業承継の問題点と対策
～改めて考える認定医療法人制度の活用～」



「医療・介護事業者向けセミナー」の様子

● 「設備投資に活用できる公的支援策セミナー」の開催

お客様の設備投資意欲が旺盛な中で、設備投資に活用できる税制優遇措置、補助金および利子補給制度について、概要や活用ポイント等のテーマでセミナーを開催しました。

- 1月22日 「ふじさんホール」
- 1月22日 「アイメッセ山梨」
- 1月23日 「立川商工会議所」



「設備投資に活用できる公的支援策セミナー」の様子

取組事例

● 「地方銀行フードセレクション2018」の開催

農・食品関連事業者のみなさまの販路開拓・拡大を支援するため、10月23日(火)・24日(水)に東京ビッグサイトにて、展示・商談会「地方銀行フードセレクション2018」を開催いたしました。

主催行54行、出展者970社が参加した本商談会には、13,248名が来場し、当行から出展した12社が、県内外の仕入企業のみなさまとの商談を実施いたしました。



「地方銀行フードセレクション2018」の様子

● 「やまなし食の輸出商談会inバンコク」の開催

食品関連事業者のみなさまのタイへの販路開拓・拡大を支援するため、2018年5月に「やまなし食の輸出商談会inバンコク」を開催しました。本商談会は、2014年から開催しており、今回で第5回目の開催となりました。

県内企業5社にご出展いただき、主にバンコク市内で飲食店を営んでいる419名のバイヤーがご来場され、出展各社と商談を行いました。

本商談会は、バンコク現地で輸入卸売業を営む企業と協力して開催しているため、来場バイヤーと商談がまとまればその場で受注を獲得できることが特徴となっており、今回も出展された5社みなさまが受注を獲得することができました。

◆ お客さまの企業価値向上に資するセミナー・商談会等の開催回数及び参加者数（独自ベンチマーク）

	開催回数	参加者数
2017年度	35回	1,192人
2018年度	33回	1,037人



「やまなし食の輸出商談会inバンコク」の様子

(3) 地域や利用者の皆さまに対する積極的な情報発信

ホームページ

当行の「地域密着型金融推進の取組み」状況について、地域の利用者の皆さまに広く理解していただくため、当行ホームページに「地域密着型金融推進への取組み」の項目を設け、積極的に情報発信しております。

地域の利用者の皆さまに興味や関心を持っていただけるよう、具体的でわかりやすい内容となるよう努めてまいります。



ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌

半期毎に発行するディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌では、当行が取り組んだ活動の現状と成果について、地域の利用者の皆さまにお伝えしたい重要な項目を選定し、情報を掲載しております。

地域の利用者の皆さまが読みやすく、理解しやすい冊子となるよう努めてまいります。



山梨大学発“ビジネスチャンス”直行便！

当行は、大学等の研究機関が保有する技術シーズと企業ニーズを結び付け、新技術の開発や新規事業の創出を支援する産学官連携活動に取り組んでおります。

その一環として、山梨大学に在籍する教授の研究内容を紹介した「山梨大学発 “ビジネスチャンス” 直行便！」を発行しております。



山梨学院大学「経営ナビゲーション」

当行は、大学等の研究機関が保有する知的資産とビジネスの現場とのリエゾン(橋渡し)により、企業経営のイノベーションや事業機会の創出を支援する活動に積極的に取り組んでおります。

その一環として、山梨学院大学に在籍する教授の研究内容を紹介した山梨学院大学「『経営ナビゲーション』～ビジネス革新への航海図」を発行しております。