

2021年7月9日
株式会社 山梨中央銀行

「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」について

株式会社山梨中央銀行（頭取 関 光良）では、中期経営計画「Value+2022」において、長期ビジョン（将来のあるべき姿）『Value Creation Bank』を掲げ、お客さまのニーズや経済環境の変化等に対応した総合金融サービスを適時適切に提供し、地域の皆さまからの信頼を得るとともに、金融仲介機能を発揮して、地域経済や地場の産業・企業の発展に貢献してまいります。

そのために、中期経営計画に掲げる戦略を着実に遂行するとともに、金融庁が策定・公表した「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、金融仲介の進捗状況や課題等について自己評価する中で、なお一層、金融仲介の質の向上に努めてまいります。

今般、地域密着型金融の取組みを通じた「金融仲介機能のベンチマーク」の計数を記載した「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」をとりまとめましたので、お知らせいたします。

なお、内容は、当行ホームページにおいてもご覧いただけます。
(<https://www.yamanashibank.co.jp/aboutus/policy/area>)

当行では、今後も金融仲介の取組みを強化するなかで、地域経済・社会の発展、地域のお客さまへのサービスの向上に努めてまいります。

以上

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

2021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	9
取組事例	13
(3)地域や利用者の皆さんに対する積極的な情報発信	15

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。したがいまして、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。

本中期経営計画における地域密着型金融推進への取組み

①お客さまとの深度ある対話を通じたコンサルティング機能の発揮

- 企業のライフステージに応じた適切なコンサルティング支援
- 既存の銀行業務の枠にとらわれない、お客さま起点の「新たな価値」の創造
- 多様化・高度化するコンサルティング分野におけるプロ人材の育成

②地域の面的再生への積極的な参画

- 地域を支える産業の成長・活性化支援
- 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
- 教育支援、文化・芸能・スポーツの振興等の社会貢献活動への取組み

③地域や利用者の皆さんに対する積極的な情報発信

- ホームページ・ディスカウントカード等のさまざまな媒体による積極的でご理解いただきやすい情報発信

長期ビジョン
(将来のあるべき姿)

Value
Creation
Bank

「地域社会に豊かさを」
「お客さまに笑顔を」
「職員に働きがいを」
「株主の皆さんに満足を」
実現し、
あらゆるステークホルダーの
期待に応える
金融グループ

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

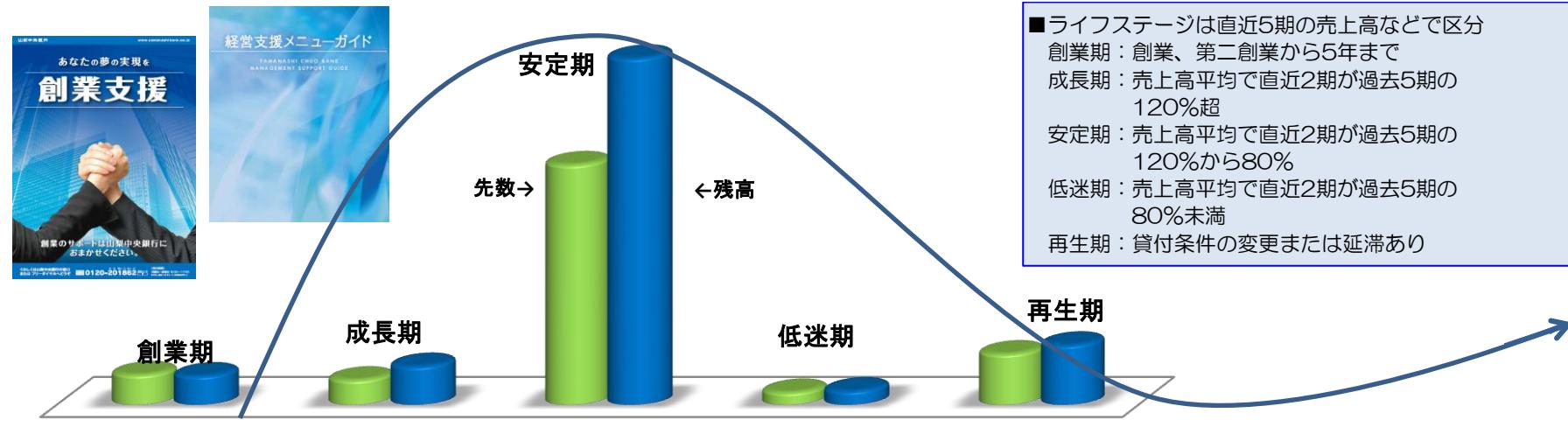
① 企業のライフステージに応じた適切なコンサルティングの提供

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、きめ細かなコンサルティングを提供しております。

起業・創業期では、山梨県や商工会等が主催する創業塾等で連携し、事業計画の策定および創業後の事業成長支援を実践しております。

成長・安定期では、事業計画評価に基づく経営計画策定支援、ICT支援、補助金等公的支援などのコンサルティング営業を実践しております。

資産承継期（事業承継・相続対策）では、後継者問題を抱えているお客さまの出口戦略やM & Aなど、さまざまなニーズへの対応強化を実践しております。



- ライフステージは直近5期の売上高などで区分
 - 創業期：創業、第二創業から5年まで
 - 成長期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%超
 - 安定期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%から80%
 - 低迷期：売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満
 - 再生期：貸付条件の変更または延滞あり

■ お客様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、創業期に必要となる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、山梨県や商工会等が主催する創業セミナー等で連携し、創業者に対する事業計画策定支援や山梨中銀創業支援ローンを取り扱うとともに、創業後の事業拡大への支援を行っております。

◆ 当行が関与した創業の件数

(共通ベンチマーク)

2019年度	2020年度
131件	88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	2019年度	128社	59社	69社	11社	3社
	2020年度	88社	43社	45社	2社	2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、税理士法人等の外部専門機関と連携して、お客様の事業承継・相続対策支援に積極的に取り組みました。
- お客様のご相談にお応えするほか、「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。

【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様の多様化する資金調達ニーズに対応するため、山梨中銀 S D G s 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)

2019年度	2020年度
743先	593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)

2019年度	2020年度
284先	328先

◆ 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）

2019年度	2020年度
4件	1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」「山梨中銀 S D G s 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。
- お客様の課題解決にあたっては、お客様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。
- お客様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、お客様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。
- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けているお客様に対して、経営者との対話に基づき、「お客様の現況」「今後の見通し」「経営者の考え方」等を整理する中、経営環境の変化を踏まえた持続可能なビジネスモデルの再構築等、事業性評価に基づく質の高いコンサルティング営業に取り組んでおります。
- なお、体制面の整備として、コンサルティング営業室内にコロナ対策・経営支援チームを設置。営業店、本部が一体となってお客様支援を強化しております。

◆ 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（共通ベンチマーク）

		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	2020年3月末	1, 258先	74先	171先	40先
	2021年3月末	1, 269先	81先	156先	70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 920先（2020年3月末）、939先（2021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 53先（2020年3月末）、23先（2021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
2020年3月末	64先	10先	15.6%
2021年3月末	65先	12先	18.5%

◆ 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
2019年度	0先	0百万円
2020年度	2先	213百万円

◆ 転廃業支援先数（選択ベンチマーク）

	転廃業支援先数
2019年度	10先
2020年度	7先

◆ 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
2019年度	10,973億円	1,942億円	17.7%
2020年度	12,398億円	2,485億円	20.0%

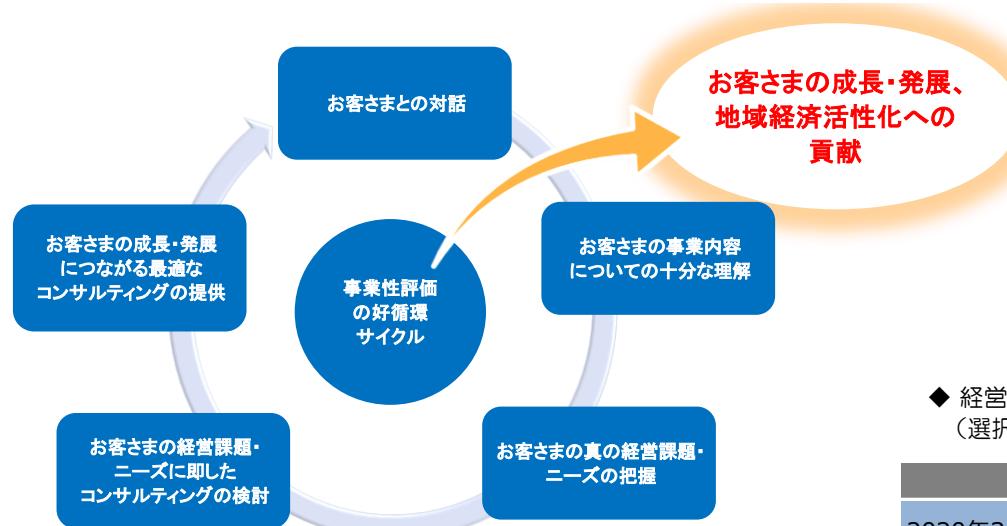
② 事業性評価に基づくコンサルティング営業の深化

■ 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、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	2020年3月末	1, 415先	2, 473億円
	2021年3月末	1, 619先	2, 788億円
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	2020年3月末	15.2%	22.6%
	2021年3月末	16.4%	22.6%

- ◆ 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
2020年3月末	9, 279先	1, 579先	17.0%
2021年3月末	10, 664先	2, 363先	22.2%

◆ 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)	2020年3月末				2021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	10,696				11,394			
地域別の取引先数の推移	10,104	592	7,448	0	10,603	791	791	0
地域別の企業数の推移	283,629	134,334	338,613	0	45,613	238,016	134,334	47,448 291,165 221,221 0

※ 地域別の企業数は、直近公表の令和元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）



八王子・めじろ台・国分寺・調布・立川・荻窪・吉祥寺・
日野・小金井・みなみ野シティ・町田・府中・羽村・相模
原・東村山の各支店（15ヶ店）

◆ 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）

	2020年3月末	2021年3月末
メイン取引（融資残高1位）先数の推移	5, 081先	5, 160先
全取引先数に占める割合	47.5%	45.2%

◆ 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）

	2020年3月末	2021年3月末
メイン先数	4, 372先	4, 458先
メイン先の融資残高	3, 313億円	3, 880億円
経営指標等が改善した先数	3, 817先	3, 235先
経営指標等が改善した先の融資残高	2, 841億円	3, 056億円

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ています。
- 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行内研修を実施したほか、全国地方銀行協会主催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

- 法人渉外支援ツールとして、2019年8月より地銀ネットワークサービス(株)が提供する会員向け情報サイト「YCBビジネス情報」を導入し、会員向けメニューとして、ビジネスレポート、業界情報等を活用しています。

- ◆ 取引先の本業支援に関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	2019年度	337回	843人	225人
	2020年度	561回	797名	84名（※）

※ 新型コロナウイルス感染症の影響により、各種資格試験が中止



行員向け研修の様子

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創造を実現するため、お客さまとの深度ある対話を重視した「コンサルティング営業」を展開しております。営業店と本部が連携し、お客さまの成長や経営改善に繋がる実効性の高いコンサルティングを強化しております。

本業支援等に関するお客さまアンケートにつきましては、2018年度に実施し、次回は2021年度に実施予定です。



「当行の事業性評価への姿勢を明示したリーフレット」

● 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。

以降も毎年度1~3名外部企業への派遣を継続し、専門性の高い行員の育成に努めています。

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
2019年度	4, 342 件
2020年度	4, 438 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



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・介護分野においては、本部内に業界専門資格を有する専担者を配置し、コンサルティング機能の高度化を図っています。開業、成長拡大、承継等ライフステージに応じた支援を実施しました。また、定期的にセミナーを開催（2020年度6回、参加者66名）したほか、業界情報誌を毎月発刊しています。
- 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、適切なコンサルティング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

- 本部内に海外ビジネスサポートデスクを設置しております。同担当者がコーディネーターの役割を果たし、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、お客さまの海外ビジネス展開のステージに応じた各種支援を行っております。
- 2021年5月12日には、「静岡・山梨アライアンス」に基づき、静岡銀行と「海外ビジネスサポート業務に関する協定書」を締結しました。本締結を機に、山梨中央銀行が静岡銀行の海外拠点へ2名の行員を派遣します。今後は、静岡銀行海外6拠点と連携しながら、今まで以上にお客さまのサポートを行っていきます。

■ 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、2020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27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
2019年度	88先	302先	12先
2020年度	145先	435先	33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、過去、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～」を実施しておりましたが、実施が難しい環境にあることから2020年度はアフターコロナにおける山梨ワインの更なる普及のため、今後の取組みについて協議を始めました。
- 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、165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。



◆ 「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
2019年度	154先	23,036百万円
2020年度	165先	20,384百万円

※ 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「あけばの大豆」、「白ワイン」、「こんにゃく芋」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しては、地方公共団体の動向に応じて積極的に連携・支援してまいります。

○中部横断自動車道は、山梨・静岡県境部分が2021年9月に全面開通されます。沿線地方公共団体が推進する地域活性化に向けた施策を支援するとともに、交通インフラ整備を活かした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。

○中部横断自動車道の全線開通を見据え、NEXCO中日本および静岡銀行と連携協定を締結し広域的な地域活性化に取り組んでおります。

◆ 地元への企業誘致支援件数（選択ベンチマーク）

2019年度	2020年度
33先	28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。2021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。

○各地方公共団体の主要施策推進に対し、店舗網や外部機関のネットワークを活用した協力のほか、コンサルティング機能の提供による支援を行っております。

○効率的かつ効果的な行財政運営に向け、官民連携（PPP/PFI）による事業実施を促進するため、「やまなしPPP/PFI地域プラットフォーム」を設立し、各地方公共団体におけるPPP/PFI事業の組成を支援やセミナーを開催するなど、地公体の行政課題解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）

2019年度	2020年度
31件	41件

■ 大学等、外部専門機関との連携強化

○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。また、行員97名が山梨大学客員社会連携コーディネータとして活動しています。

○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、コロナウィルス感染症拡大防止の観点から、2021年1月に大学シーズを説明する行員向けコンテンツ説明会を当行の自己研鑽支援システムにて開催しました。

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 1校3名、高校1校3名 計6名)。【2020年度】
- 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 1校 17名、中学校 5校65名、大学 1校 27名、計109名)。【2020年度】
- 山梨学院大学にて金融講座を実施しました。【2020年11月19日】
- 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。
 【作品募集期間：2020年10月7日～10月30日 ケーキ贈呈式2020年12月12日】
- 第15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」をオンラインにて開催しました（参加者 6校 28チーム 56名）。【2020年12月20日】
- 「新春資産運用フェア」を開催しました（YouTubeへの動画掲載）。
 【2021年1月20日～1月31日】
- 山梨みどり奨学会の修学奨励給付事業に協力しました。【2021年3月24日】
- 金融資料館にて企画展を1回開催しました（来館者 451名）。
 【2020年10月4日～12月28日】
- 「ふれあいバレー教室・さわやかキッズバレー教室」を35回開催し、
 496名が参加しました。【2020年度】
- 「わたしのプライド作品展2020～第13回やまなし全県高校生美術展～」へ協力し、
 40か店でロビー展を開催しました。【2020年11月2日～11月30日】



「エコノミクス甲子園山梨大会」の様子
※2019年の様子



山梨みどり奨学会の修学奨励給付事業に協力

取組事例

金融仲介機能のベンチマーク(2020年度実績)

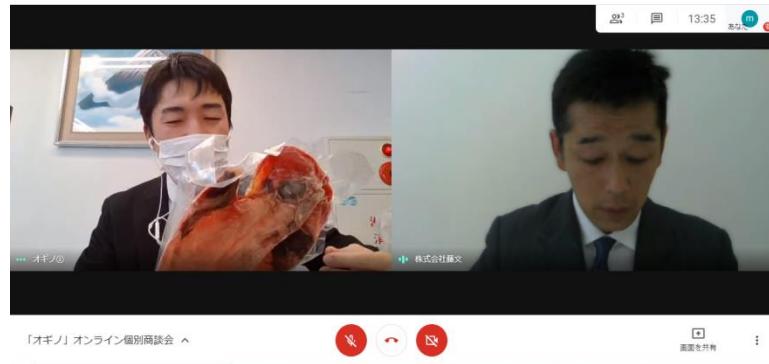
独自ベンチマーク: お客様の企業価値向上に資するセミナー・商談会等の開催回数および参加者数

セミナー・商談会	開催回数(回)	参加者(人)
「公的支援策活用セミナー2021」	1	72
やまなしPPP／PFI地域プラットフォーム「PPP/PFIセミナー」	1	86
「静岡・山梨ワーケーションセミナー」	1	200
介護経営セミナー	1	39
「医療機関向けオンライン事業承継セミナー」	1	6
「医療機関向け『ICT活用収益力強化セミナー』」	4	21
「ローカルSDGs・ESG地域金融セミナー」	2	95
「オギノ」食のオンライン個別商談会	1	13
NEXCO中日本SA・PAテナント事業者との個別商談会	1	47
「『三井食品関西支社』オンライン個別商談会」	1	8
「地方銀行フードセレクション2020データベース商談会」	1	26
「JETRO商社マッチング in 山梨2021」	1	15
「山梨ちゅうぎん経営者クラブ実務セミナー」	18	806
合計	34	1,434

● 「『オギノ』食のオンライン個別商談会」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、3月26日（金）にオンライン形式の個別商談会を開催いたしました。

株式会社オギノ様のバイヤーと当行および静岡銀行の取引先13社がオンライン形式で個別に商談を実施いたしました。



「『オギノ』食のオンライン個別商談会」の様子

◆ お客様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
2019年度	36回	1,146人
2020年度	34回	1,434人

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、事業承継、働き方改革など医療・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6日（山梨会場）

「介護経営セミナー～コロナ禍における新たな介護事業の経営戦略～」

10月11日（東京会場）、10月18日（山梨会場）

11月12日（東京会場）、11月19日（山梨会場）

「ICT活用収益力強化セミナー～with/afterコロナ時代の医療機関戦略～」

3月18日～31日（WEB開催）

「オンライン事業承継セミナー～事例でわかる医療事業承継の舞台裏～」



「医療・介護事業者向けセミナー」の様子

● 「山梨ちゅうぎん経営者クラブ実務セミナー」の開催

山梨ちゅうぎん経営者クラブ会員を対象に様々なテーマの階層別・職能別セミナーを開催しました。

<一例>

9月17日(甲府会場)、9月24日(八王子会場)

「これからの経理リーダーが身につけたい4つのスキル」

11月5日(WEB開催)

「2020年の改正点はここ！ 年末調整説明セミナー」

1月18日～3月9日(WEB開催)

「ビジネスマナースキルアップセミナー全6回」

3月16日(WEB開催)

「『高いなあ』と言われても売れる営業の仕掛け」



「山梨ちゅうぎん経営者クラブ実務セミナー」の様子

(3) 地域や利用者の皆さん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ん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ん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。



The screenshot shows the bank's homepage with a navigation bar at the top. Below it, a specific section titled 'Regional Cooperation Promotion Initiatives' is highlighted. This section contains a summary of past initiatives and links to detailed reports for each year from 2003 to 2021. To the right, a sidebar lists various other bank policies and reports.



統合報告書、ミニディスクロージャー誌等

昨年から、従来発行していたディスクロージャー誌（情報編）を統合報告書へ変更いたしました。ディスクロージャー誌（資料編）は、従来通り作成しております。

統合報告書は、企業の財務情報と非財務情報を両方の観点から、自社独自の強みや経営ビジョン、今後の事業展開をまとめたもので、年1回発行しております。

また、統合報告書やミニディスクロージャー誌等では、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んにお伝えしたい重要な項目を選定し、分かりやすく情報を掲載しております。

地域の利用者の皆さんのが読みやすく、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。