

# 金融仲介機能の強化への取組み

当行では、「いちばんに相談したい銀行」の実現に向け、多様化する地域のお客さまのニーズにお応えするため、ライフステージに応じたコンサルティング機能等の金融仲介機能の強化に取り組んでおります。

## ベンチマーク ライフステージ別の与信先及び融資額

2020年3月期



## 創業・新規事業開拓の支援

当行は、中小企業の新事業創出を支援し、地方における安定した雇用を創出できるよう地域産業の活性化に取り組み、地方創生へ貢献してまいります。

### ▶創業支援パッケージ

これから創業する予定、または創業後2年以内の中小企業の皆さまを対象として、創業準備から創業期における様々な問題を解決するため、〈中京〉ビジネスダイレクトの手数料優遇サービスや、各種セミナーのご案内、事業計画作成のご支援などをパッケージ化した「創業支援パッケージ」をご提供しております。

### ベンチマーク 当行が関与した創業、第二創業の件数

2020年3月期

当行が関与した創業件数	374件
当行が関与した第二創業件数	1件

## 成長段階における支援

運転資金や設備資金などのご融資のほか、地域のお客さまのニーズに応じて、様々な商品・サービスをご提供することで、成長期・安定期のお客さまの事業の発展を支援しております。

### ▶ビジネスマッチング

お客さまに新たなお取引先との商談機会をご提供するなど、販路開拓支援等を行っております。

### 大規模商談会への主催参加

三菱UFJフィナンシャル・グループの商談会「第16回 Business Link 商賣繁盛 at MAKUHARI MESSE」に主催参加いたしました。商談会では、ブース出展による自社製品のPRや、事前にセッティングされた商談などが行われました。

### 「地方創生『食の魅力』発見商談会2019」の開催

2019年6月、全国各地の第二地方銀行と共同で「地方創生『食の魅力』発見商談会2019」を開催し、264社（うち、当行お取引先4社）の企業が参加しました。

本商談会は、個別商談会のほか、展示ブースで自社商品をアピールし、多くのバイヤーと商談を実施する「フリー商談」も行われ、出展社・バイヤー双方にとって、中身の濃い商談ができることが特徴です。



### ベンチマーク

#### 販路開拓支援を行った先数

2020年3月期

地元(愛知県・三重県)	115社
地元外	1社

### ベンチマーク

#### ソリューション提案先の先数および融資残高

2020年3月期

	先数	融資残高
ソリューション提案先	1,282社	1,179億円
全取引先に占める割合	8.8%	11.1%

## ▶海外進出支援

当行は、邦銀随一の海外ネットワークを有する三菱UFJ銀行および三菱UFJフィナンシャル・グループのコンサルティング会社である三菱UFJリサーチ&コンサルティングとの三社間で、「国際業務分野に関する包括業務協力協定」を締結しており、三菱UFJフィナンシャル・グループが有する海外情報や海外進出に関するアドバイスなどのコンサルティングサービスを提供しております。

### 海外進出関連セミナー

三菱UFJ銀行が主催する「グローバル経営支援セミナー」に後援参加しており、海外進出を検討する当行のお客さまにもご参加いただきました。

<2019年度講演テーマ>

次世代自動車、インドネシア、インド、米中貿易摩擦の影響と適応戦略、海外リスク管理

## ▶産学連携

当行と大学が連携して、地域社会における技術開発、技術教育等を支援するとともに、新事業創出等、地域の産業振興に貢献することを目的として産学連携に取り組んでおります。

名古屋工業大学

名古屋大学

近畿大学

中部大学

メニュー 民間企業等との共同研究、受託研究／科学技術情報等に関する講演会、セミナー等の開催／産学連携活動の支援 等

## ▶事業性評価にもとづく融資の取組み

地域産業の発展と地域経済の活性化を目的に、財務データのみならず、お客さまの事業内容やお取扱商品、業界環境などを把握・分析し評価する事業性評価に積極的に取り組んでおります。

## ▶事業性評価に基づく融資等を進めるための経営方針と行内体制の整備状況について

当行は、財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、事業内容および成長可能性を適正に評価することで、お客さまへの融資について積極的に取り組んでまいります。また、当行では、この方針を実現すべく、お客さまの事業内容をよく知るための情報の整備や、成長性を適切に評価するための行員の訓練、自己啓発セミナーの開催などを行っており、当行全体で着実に遂行できるよう、更なる体制整備に努めております。

## ▶経営者保証に関するガイドラインの活用状況

「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況は以下の通りです。

取組項目	2018年度上期	2018年度下期	2019年度上期	2019年度下期
新規に無保証で融資した件数(※1) (経営者保証の代替的な融資手法(※2)を活用した件数を含みます。)	1,099件	1,158件	1,259件	1,303件
新規融資件数(※3)	6,209件	6,997件	6,732件	7,343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	17.70%	16.55%	18.70%	17.74%

※1 経営者保証に関するガイドラインに基づく、中小企業のお客さまが対象となります。

※2 経営者保証の代替的な融資手法とは、停止条件付保証契約、解除条件付保証契約およびABLが対象となります。

※3 「新規に無保証で融資した件数」および「新規融資件数」には、既存借入の借換えを含みます。

## 経営改善・事業再生・業種転換等の支援

本部専門部署の個別訪問等により経営改善計画書策定などの個々のお取引先に適した支援を行った結果、29先のお取引先の経営改善につながりました。

外部機関・外部専門家との連携について、経営改善支援センターは6先が活用し、外部コンサルタントは9先に導入いたしました。

### 事業計画書作成セミナー

TKC中部会と共催の「事業計画書作成セミナー」を定期的に開催しております。TKCの支援アドバイザーがマンツーマンで事業計画書作成の指導を行い、売上増加や収益向上、財務体質強化等を図ります。

### ベンチマーク

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

2020年3月期

条件変更総数	1,251社
好調先	42社
順調先	275社
不調先	934社

# 中小企業の経営改善のための取組み

経営改善、事業再生に意欲を持って取り組んでいる中小企業や小規模事業者のお客さまには、個々の経営課題の解決に向け、経営改善計画の策定支援、フォローなど経営相談にお応えしております。また外部専門家、外部機関とのネットワークも活用し、当行のコンサルティング機能を発揮して積極的にサポートしてまいります。

## 金融円滑化の基本方針

1. お客さまへの円滑な金融仲介は、当行の最も重要な社会的役割の一つであり、中小企業者や住宅資金借入のお客さまからの新規のお借入のお申出や、お借入の弁済負担軽減等に関わること相談には真摯な対応を心がけ、お客さまのご希望に沿うよう努力します。
2. 与信判断に当たっては、決算内容や業種等のお客さまの外形的な事実だけではなく、経営実態や特性をきめ細かく検討する等、個別企業や個人の実情に応じた的確な融資判断・条件検討を行います。
3. お客さまからのお申出事項に対しては、お客さま本位の姿勢で、契約内容や結論に至った理由・経緯を可能な限り丁寧に説明します。
4. お客さまにとって必要と判断した場合には、経営改善に向けての経営相談・経営指導を行うよう努めます。
5. お客さまからのご照会・ご相談・ご要望・苦情等については、顧客保護等管理方針に則り、適正な対応に努めます。
6. お客さまからのお借入の弁済負担軽減等に関わること相談に際しては、守秘義務に留意しつつ、お客さまの同意を前提に他の金融機関等と情報の確認を行うなど、緊密な連携を図ります。
7. 与信判断に当たって当行行員が、お客さまの事業価値を十分に把握・検討できるよう、必要な教育研修または臨店指導等を行います。

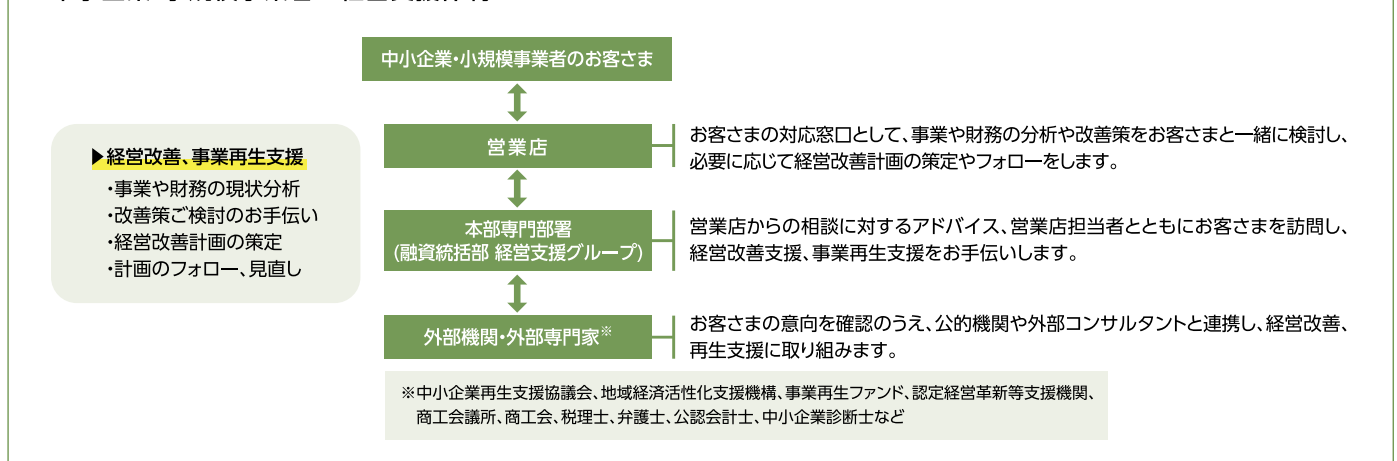
## 新規融資の基本方針

1. 中小企業・小規模事業者の成長可能性を重視した新規融資の取組みを経営の最重要項目の一つとして位置付け、地域経済の活性化のために、積極的に取り組んでまいります。
2. 企業の経営改善、事業再生、育成・成長を支援するため、コンサルティング機能の発揮とともに、外部機関との提携・連携にも取り組み、新規融資に積極的に取り組んでまいります。
3. 企業の経営実態や将来性等の把握に努めるとともに、不動産担保や保証に過度に依存しない新たな融資手法を用いることで、資金需要に幅広く応えてまいります。

## 中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況

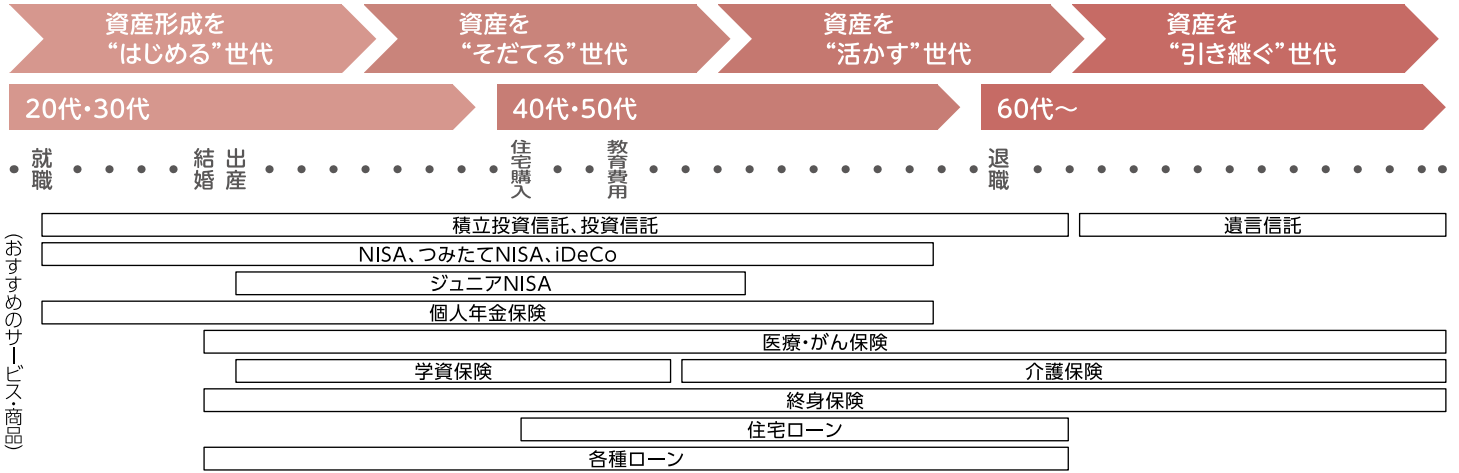
当行は、お客さまへの円滑な資金供給を最も重要な社会的役割の一つと位置付け、その実現に取り組んでおります。「金融円滑化の基本方針」に基づいて、お客さまからのご返済の条件変更や新たなお借入のご相談などに対して、営業店・本部が一体となって、ご対応する体制を構築しております。

### 中小企業・小規模事業者の経営支援体制



# 個人のお客さまとともに

就職、結婚、マイホーム、お子さまの成長、充実したセカンドライフなど、人生には様々なイベントがあります。当行は、お客さまのライフステージに合わせて、最適なお提案をいたします。



## お客さまに最適なお提案のために

### ▶〈中京〉マネープランガイドの作成

お客さまのライフステージに合わせた資産の準備の仕方などを分かりやすく解説した〈中京〉マネープランガイドを作成いたしました。“人生100年時代”に備え、お客さまのライフプランに合わせて、お一人おひとりに最適なお提案をいたします。



### ▶各種セミナーの開催

2019年8月、『資産運用セミナー～「老後資金2,000万円」のつくり方～』を開催しました。約80名のお客さまにご参加いただき、効率的な資産運用方法や税制優遇などのお得な制度、足元の投資環境等についてご説明いたしました。

また、定期的にマーケット動向やライフプラン等をテーマにしたお客さま向けセミナーを開催し、お客さまの資産形成に役立つ情報の提供を行っております。



**お客さま向けセミナー開催実績 89回 (2019年度)**

## NISA、iDeCoで資産の形成

### ▶NISA(ニーサ)

「NISA」は正式名称を少額投資非課税制度といい、国が資産作りの手助けとして作った制度です。文字通り、少ないお金でも投資しやすい、おトクな非課税制度です。

課税口座

税率 **20.315%**

### ▶iDeCo(イデコ)

iDeCoは加入者が運用商品を選択し、その運用成果を老後に年金や一時金として受け取る、国の用意した私的年金制度です。

NISA口座  
つみたてNISA口座  
ジュニアNISA口座

税率 **0%**

## Web完結型ローン商品の拡充

お申込みからご契約までのお手続きがインターネット(Web)上で完結するWeb完結型のローン商品を拡充いたしました。契約書類のご記入や来店・郵送によるご提出が不要で、今まで以上に簡単・便利にご利用いただくことができます。

### 〈中京〉Webマイカーローン

マイカーの購入や修理費用、他社マイカーローンのお借り換えにも



### 〈中京〉Web教育ローン

入学金や授業料をはじめ教育関連の幅広いお使いみちに



### 〈中京〉Webフリーローン

お使いみち自由! もしもの時の備えにも

