地域密着型金融の推進による金融仲介機能の発揮

「金融仲介機能のベンチマーク」

（2019年3月期）

あい、ふれあい、きずきあい
愛知銀行

目　　次

１．地域密着型金融の推進に関する基本姿勢　P.　2

２．地域密着型金融とベンチマークの活用　P.　3

３．第11次中期経営計画の全体像　P.　4

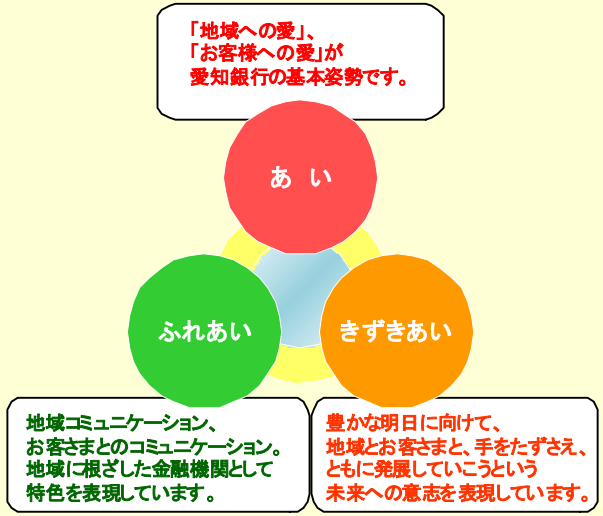
４．お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮　P.　5

５．ESG/SDGsへの取組み　P.　13

１．地域密着型金融の推進に関する基本姿勢

基本的な考え方

コーポレートメッセージ
「あい、ふれあい、きずきあい」



地域密着型金融の基本方針

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. 地域の発展への積極的な参画
3. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

お客さまの声、お客さまとの絆を大切にします

① お客さまの声や従来の「地域密着型金融」で築き上げてきた基盤を活かしながら、金融サービスの提供を通して地域貢献の役割を積極的に果たしてまいります。

② 地域密着型金融を推進することは、地域金融機関の社会的使命であり、お客さまの利便性向上に繋がると同時に当行の発展にも繋がる取組であることを認識し、全行的な取組として推進してまいります。

③ 特に、金融の円滑化は、金融機関に求められる最も重要な役割の一つとして位置付け、積極的に取り組んでまいります。

愛知銀行はこれからも、
「地域に根ざし、地域社会の発展に貢献していきます」
「堅実経営」を創業以来一貫した経営理念とし、今後も堅持していきます。

愛知銀行

「金融仲介機能のベンチマーク」の活用

客観的な分析・評価を行い、地域密着型金融に取り組んでいます。

「金融仲介機能のベンチマーク」とは…

2016年9月に金融庁が策定・公表した指標で、各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ものです。
関連する指標・項目にベンチマークの種類を記載しております。
当行はベンチマークを活用し、地域密着型金融の推進に努めてまいります。

【ベンチマークの種類】

共通ベンチマーク	全ての金融機関が金融仲介機能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できる指標

３．第11次中期経営計画の全体像

目指す銀行像	お客さまのパートナーとして地域社会に貢献する銀行
３つの改革	収益構造改革　店舗・業務改革　働き方改革

４つの基本方針

基本方針1　営業力・収益力強化

（１）お客さまへの提供価値向上
（２）リスクとリターンの最適化
（３）地域創生への取組み強化
（４）市場運用力の高度化

基本方針2　生産性向上

（１）店舗・業務改革の推進
（２）IT戦略・非対面チャネルの強化
（３）働き方改革の推進
（４）経費の最適化

基本方針3　人財強化

（１）次世代を担う人財の育成
（２）ダイバーシティへの取組み強化

基本方針4　ガバナンス強化

（１）お客さま本位の業務運営方針への取組み
（２）リスク管理態勢の強化
（３）ESGへの対応

４．お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

愛知銀行

◆ 地域企業等とのリレーション

選択
ベンチマーク１

全取引先数と地域別の取引先数

（2019年3月末）

全取引先数　21,083 社

地元　20,889 社

愛知県
19,579 社

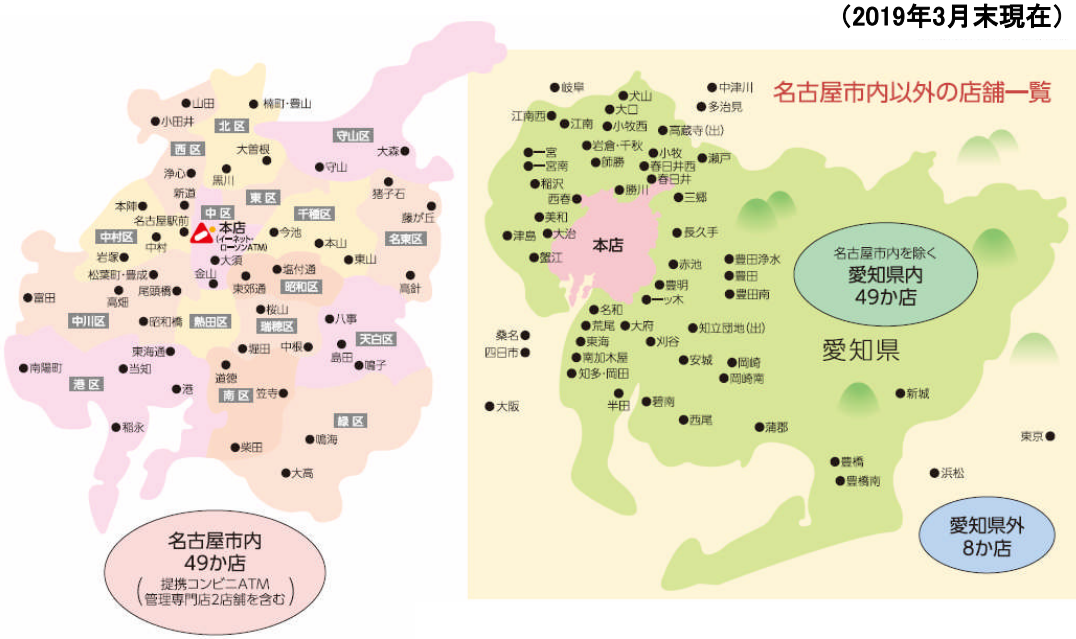
三重・岐阜・静岡
1,310 社

東京・大阪
194 社

※　取引先：融資取引がある法人および自営業者

愛知県を中心とした店舗展開

（2019年3月末現在）



全店：106店舗（100か所）　県内：98店舗

選択
ベンチマーク２

メイン取引の拡充

	2017/3	2018/3	2019/3
メイン取引先数の推移	5, 462社	5, 783社	5, 960社
全取引先数に占める割合	25. 8%	27. 1%	28. 3%

※メイン取引先：融資取引がある法人のうち、
当行の融資残高が取引金融機関の中で1位の先

４．お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

愛知銀行

◆ ライフステージに応じた取組み

企業のライフステージと3つの戦略サポート

	起業	創業期	成長期	停滞期	成熟期	さらなる成長へ
事業戦略サポート	創業支援	ビジネスマッチング、M&Aサポート、ビジネスアイ、産学連携、各種セミナー				
			確定拠出年金、海外ビジネスサポート、現場改善アドバイス			
資本戦略サポート	あいぎん未来創造ファンド					
			事業承継・家系（計）承継サービス、株式上場支援（市場誘導業務）			
財務戦略サポート	でんさい、ABL、地域企業応援パッケージ					
			私募債、シンジケートローン			

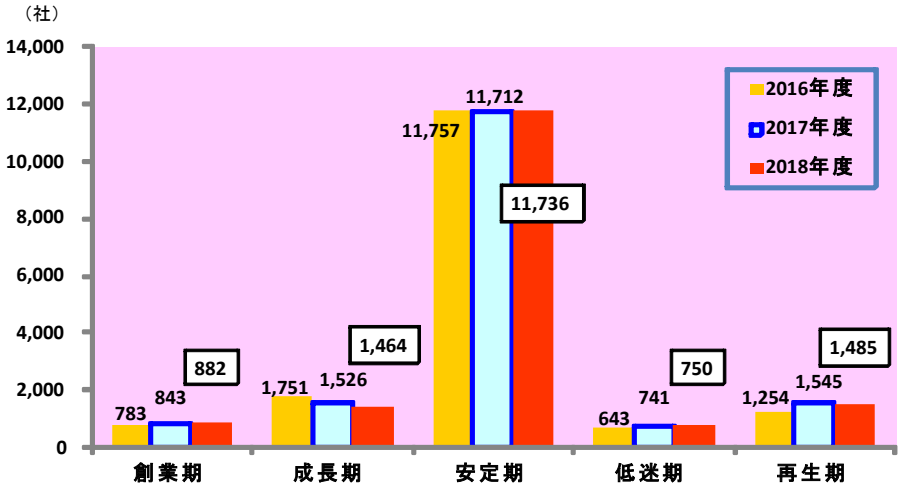
共通 ベンチマーク４

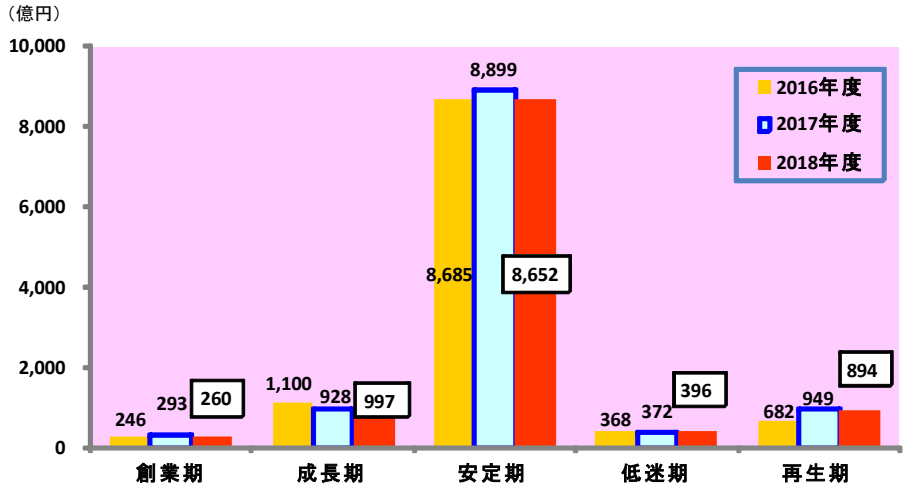
●ライフステージ別の与信先数（単位：社）

	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
2016年度	16,188	783	1,751	11,757	643	1,254
2017年度	16,367	843	1,526	11,712	741	1,545
2018年度	16,317	882	1,464	11,736	750	1,485

●ライフステージ別の融資額（単位：億円）

	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
2016年度	11,082	246	1,100	8,685	368	682
2017年度	11,440	293	928	8,899	372	949
2018年度	11,199	260	997	8,652	396	894





選択 ベンチマーク１４

ソリューション提案先数と全取引先に占める割合（社）

	全取引先数	提案先数	割合
2016年度	21,180	1,944	9.2%
2017年度	21,310	1,924	9.0%
2018年度	21,083	2,776	13.2%

ソリューション提案先融資残高と全取引先の融資残高に占める割合（億円）

	全取引先融資残高	融資残高	割合
2016年度	12,662	1,184	9.4%
2017年度	12,291	1,306	10.6%
2018年度	12,932	1,642	12.7%

４．お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮 ～地元中小企業を中心とした取組み～

愛知銀行

愛銀ビジネス商談会

- ◆ 事前に商談の組み合わせを決定する商談特化型の商談会を年1回開催
- ◆ 東北・北信越地方の企業も多数参加

開催場所 ： 名古屋国際会議場

第19回（2018年10月24日）実績

参加企業　512社

商談件数　1，004件

「食の魅力」発見商談会の共催

第二地方銀行協会会員行の食品関連取引先がブース出展を行い有力バイヤーと商談

2019年度（2019年6月12日開催）

出展企業　264社（当行取引先4社）

ビジネスマッチング

事業拡大、合理化、セキュリティ強化、不動産有効活用等、企業の皆さまが抱える様々な 経営課題の解決策として、当行のお取引先 同士あるいは大手企業との個別ビジネスマッチングも随時実施。

選択ベンチマーク１８　販路開拓支援

実績（2018年4月～2019年3月）

847件

４．お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

愛知銀行

あいぎんビジネスクラブ

発　　足　：　2017年4月1日
会　　員　：　次世代経営者、若手経営者
イベント　：　フォーラム、セミナー、視察、交流会　　など

会員数

2019年3月31日現在

310名

イベント開催

2018年4月～2019年3月

17回

2018年4月13日　設立1周年記念フォーラム

「特例承継計画」のサポート

「特例承継計画」に対する助言を行い、都道府県庁への提出を積極的にサポート

申請件数（2018年4月～2019年3月）

531件

選択
ベンチマーク１９・２１

事業承継・M&A支援

相談件数（2018年4月～2019年3月）

1，139件

事業承継　801件　　M&A　338件

医療・介護ヘルプデスク

- 2016年4月、医療や介護の事業者が行う施設整備や機器購入など積極的に支援するため、銀行内に「医療・介護ヘルプデスク」を設置

累計相談件数（2019年3月まで）

345件

４．お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

あい、ふれあい、きずきあい 愛知銀行

あいぎん創業支援パッケージ

対　　象：設立5年以内の法人、創業5年以内の個人事業主
具体的内容：インターネットバンキングやクレジットカードなど、便利なサービスをパッケージにしてご提供

あいぎん未来創造ファンド

◆ 将来の成長が見込まれる企業などをファンドを通じてご支援

出資実績（2019年3月末現在）
42件　965百万円
うち株式上場4社

「喫茶・カフェ開業セミナー」の開催

地域の喫茶店文化の発展に寄与するため、日本政策金融公庫とともにセミナーを開催

共通
ベンチマーク３

創業・第二創業支援

相談件数（2018年4月～2019年3月）
644件

シニア人材交流会

対　　象：経営課題を抱える中小企業（主にものづくり企業）
具体的内容：専門的な知識・ノウハウを有する「シニア人材」をご紹介・マッチング

人材確保支援セミナー

対　　象：人材不足に悩む中小企業
具体的内容：雇用確保に向けた様々な取り組みを行う企業の事例紹介などの情報をご提供

選択
ベンチマーク２８，２９

経営人材支援

中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数相談件数（2018年4月～2019年3月）
396人
支援先に占める経営改善先　252社

現場改善アドバイザー

製造現場での経験が豊富な部品メーカーOBを「現場改善アドバイザー」として採用し、地元のものづくり企業の向上改革に繋がるアドバイスなどをご提案

訪問累計実績
延べ283先

４．お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

あい、ふれあい、きずきあい 愛知銀行

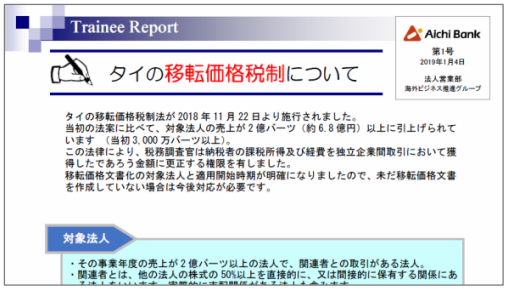
海外ビジネス推進グループの新設

海外駐在経験のある銀行員とアジア3ヶ国に派遣している
トレーニーが連携し、海外進出や貿易取引に関する
ご相談に対応

あいぎん海外メルマガサービス

当行のネットワークを活用して様々な情報を提供し、
お客さまの海外ビジネスをサポート

2019年1月
配信開始


Trainee Report

Aichi Bank
第1号
2019年1月4日
法人営業部
海外ビジネス推進グループ

タイの移転価格税制について

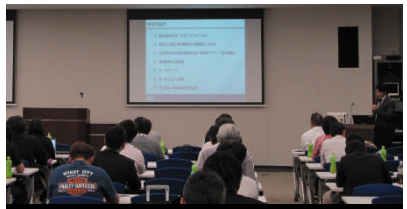
タイの移転価格税制法が 2018 年 11 月 22 日より施行されました。
当初の法案に比べて、対象法人の売上が 2 億バーツ（約 6.8 億円）以上に引上げられています（当初 3,000 万バーツ以上）。
この法律により、税務調査官は納税者の課税所得及び経費を独立企業間取引において獲得したであろう金額に更正する権限を有しました。
移転価格文書化の対象法人と適用開始時期が明確になりましたので、未だ移転価格文書を作成していない場合は今後対応が必要です。

対象法人
・その事業年度の売上が 2 億バーツ以上の法人で、関連者との取引がある法人。
・関連者とは、他の法人の株式の 50%以上を直接的に、又は間接的に保有する関係にあ

海外ビジネスセミナー

中国・東南アジアでの新たなビジネス展開を検討している
お客さまに現地の最新情報をご提供

海外知財戦略構築セミナー


越境ECを活用した海外販路開拓セミナー＆個別相談会

海外商談会・交流会

タイ・バンコク

ベトナム・ホーチミン

2019年3月、タイ・バンコクにおいて、セミナー・交流会・商談会を開催

2019年7月、ベトナム・ホーチミンにおいて、HDバンク、日本政策金融公庫とともに交流会を開催

海外の業務提携銀行

7か国 ・ 8銀行

海外進出しているお取引先企業数

アジア地域への進出企業数

国　名	企業数（社）
中国	650
タイ	291
ベトナム	150
インドネシア	160
フィリピン	44
合　計	1，295

（ 2019年3月　弊行調べ ）

４．お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

愛知銀行

中小企業の経営支援に関する態勢

お　客　さ　ま

経営課題、ニーズを把握　　解決策の提案、実行

営業店

各種相談、経営課題、ニーズに対する解決策を策定、ご提案、実行

（専門的な知識が必要な場合）本部機能を活用し、各専門部署と連携した上でご対応いたします。

本部機能の活用

法人営業部　　解決策の検討・実行をサポート　　審査部

外部との連携

外部支援機能の活用

- 連携金融機関
- 公的金融機関
- ベンチャーファンド
- 地域再生ファンド
- 名古屋証券取引所
- 地域ネットワーク・サポート会議
- 信用保証協会
- 中小企業基盤整備機構
- 中小産業連盟
- 経営コンサルティング会社・税理士・弁護士・中小企業診断士など各種専門家（認定支援機関）
- 提携大学
- 提携コンサルティング会社
- 中小企業再生支援協議会
- 地域経済活性化支援機構

選択ベンチマーク４３

中小企業支援策を活用した本業支援

支援先数
（2018年4月～2019年3月）
62社

共通ベンチマーク１　取引先企業の企業価値向上に資する支援

	2017/3	2018/3	2019/3
メイン先数	5,017社	5,269社	5,407社
メイン先の融資残高	4,070億円	4,604億円	4,532億円
経営指標等が改善した先数	4,309社	4,386社	4623社
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推移	3,475億円	3,649億円	3,731億円

共通ベンチマーク２　取引先企業の経営改善

貸付条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況

	総数	好調先	順調先	不調先
2019/3	1,098社	122社	215社	761社

４．お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

愛知銀行

◆ 事業性評価に基づく融資等の取組状況

事業性評価に基づく融資

◆様々なライフステージにある企業の事業内容や成長可能性を適切に評価した支援
◆財務データや担保・保証に必要以上に依存しない支援
◆「経営者保証に関するガイドライン」の活用により経営者保証に依存しない支援
◆ABL（売掛金、在庫や機械設備を担保とする融資）や知的財産権担保融資の活用

共通
ベンチマーク５

事業性評価に基づく融資を行っている与信先数と全与信先に占める割合	1,558社	９．５%
事業性評価に基づく融資残高と全与信先に占める割合	1,958億円	１７．５%

（2019年3月末現在）

選択
ベンチマーク１１

担保・保証に依存しない融資への取組み

経営者保証に関するガイドラインの活用先数と割合

全与信先数	ガイドライン活用先数	割合
20,640社	4,377社	21.2%

（2018年4月～2019年3月）

地域の活性化に関する取組状況

成長分野への支援

地域経済の活性化につながる成長産業を支援するため、成長が見込まれる18の分野について2010年9月より資金支援を強化しております。

18の成長分野は、当行の地域特性を考慮して次の5項目に重点を置き選定しております。

①ものづくり愛知の原点である製造業等の成長産業化への支援
②医療・介護・育児サービス基盤強化及び高齢者の安心な暮らしの実現への支援
③アジア拠点化推進への支援
④社会インフラ整備高度化、農林水産業分野の成長産業化への支援
⑤成長企業統への多様な資金調達が可能な金融市場の実現及び企業の戦略的な事業再編促進への支援

◇18の成長分野への貸出の取組（2018年４月～2019年３月）実　　績：　56件、　7,373百万円
（2010年９月～2019年３月）累計実績：　297件、48,524百万円

あいぎんSDGs私募債「あすなろ」の取扱

あいぎんＳＤＧｓ私募債「あすなろ」は、当行が受け取る私募債発行手数料の一部で、発行企業様が指定する学校や地方公共団体等に書籍やスポーツ用品等の物品を寄贈、あるいは当行が指定する公的機関に活動資金を寄付するものです。

レーザープリンタの寄贈

5．ESG/SDGｓへの取組み

愛銀教育文化財団

助成金贈呈式

助成金等累計（2018年度まで）

699先　2億63百万円

毎年5～6月
募　集

↓

毎年8月頃
選定・決定

↓

毎年10月
贈呈式

エコノミクス甲子園

愛知県内の高校生に、楽しみながら金融経済を学んでもらうことを目的として毎年開催

第13回エコノミクス甲子園　愛知大会

参加者累計（第2回東海大会～第13回愛知大会）

552人

愛銀文化講演会

各界の著名人を講師に迎え、社会・金融経済の問題を中心に講演会を開催

第38回（2019年5月22日）

テーマ	激動する世界～日本の針路を考える～
講　師	ジャーナリスト 長谷川　幸洋　氏

夏休み学習教室

地元中学生を対象に名古屋市立大学の学生が講師となり、自分のライフプラン表を作成する学習教室を開催

親子そば打ち体験

2017年より毎年新城市にある廃校となった小学校で、そば打ち体験などを開催

5．ESG/SDGｓへの取組み

地域活性化情報交換会

当行と地方創生に関する包括連携協定を締結する自治体が一同に会し、意見交換や情報収集の場として定期的に開催

	テーマ	参加自治体数
第1回	観光ビジネスの現状と今後の展望	9自治体
第2回	地域活性化のための地場産業の育成～観光業を題材にして～	13自治体
第3回	ふるさと投資を活用した地域ブランドの創造	14自治体
第4回	ふるさと納税による地域活性化の可能性と課題	13自治体
第5回	地域・地場産業とデザインによる地域活性化	11自治体

見守り事業等への協力

住み慣れた地域で安心して暮らし続けられるまちづくりを目指し、見守り事業等に協力

協力先数	
愛知県	25自治体
岐阜県	1自治体
三重県	1自治体

2019年3月末現在

地域の清掃活動

環境保全への取組みの一環として、地元で清掃活動を継続的に実施

名古屋ウィメンズマラソン

2014年から毎年、名古屋ウィメンズマラソンに、当行役職員がボランティアとして参加