金融審議会 地域金融力の強化に関するワーキング・グループ ご説明資料

地域金融力発揮に向けた環境整備下における経営統合の取組み

2025年10月28日



1. 八十二銀行の概況

【2025年3月末時点】	業 八十二銀行	⋙ 長野銀行	
本店所在地	長野県長野市	長野県松本市	
設立年月	1931年(昭和6)8月	1950年(昭和25)11月	
預金等残高(単体)	8兆6,938億円	8,741億円	
貸出金残高(単体)	6 兆260億円	5,035億円	
総資産(単体)	12兆5,329億円	9,021億円	
従業員数(単体)	3,301人	605人	
自己資本比率(連結)	16.29%		
2025年3月期 純利益	連結479億円	(単体:▲15億円)	

2022年 9月28日

長野銀行との経営統合に関する基本合意書を締結

2023年1月20日

長野銀行との経営統合に関する最終合意

2023年6月1日

長野銀行との経営統合(完全子会社化)

2026年1月1日

両行合併により 新銀行:株式会社八十二長野銀行 発足予定

2. 経営統合の背景と狙い

長野県の主要指標		約10年前	現 在
	総人口	209万人 (2015年4月) (うち 18歳未満 33万人) (うち 65歳以上 62万人)	197万人(▲5.7%) (2025年4月) (うち 18歳未満 27万人) (うち 65歳以上 65万人)
	参考:東京都	1,345万人(2015年4月)	1,402万人(+4.2%)(2025年4月)
	名目GDP	7兆8,946億円(2014年度)	8兆6,243億円(+9.2%)(2024年度)
	参考:国内	518.8兆円 (2014年度)	609.3兆円(+17.4%) (2024年度)
	事業者数	12万事業者	11万事業者
	参考:国内	570万事業者	580万事業者

長野県が抱える課題

- ◎ 人口減少
- ◎ 事業所数の減少
- ◎ 経済成長(率)の遅れ

長野県を地盤とする 地方銀行として「地方創生」に いかに取り組むか

2020年1月~ コロナ禍へ・・・

初期段階は「面的」な資金繰り支援が中心

- 事業者支援優先の経営方針徹底。業績表彰制度の休止
- 制度融資のほか、無担保無保証・即日入金のプロパー融資商品
- 他金融機関との協調・連携の軸としての役割
- 住宅ローン等の柔軟な返済緩和

■ 新たな課題 ■

など

事業環境変化 消費者行動変容



新事業・設備投資 成長後押し期待

「金融」×「非金融」総合金融サービス+コンサル機能発揮

- ●事業成長に向けたコンサル機能発揮への期待の高まり
- ⇒ 事業計画策定・販路開拓、承継・M&A、人材、デジタル等多岐メニュー
- ⇒ グループ会社含む営業体制再構築によるコンサル営業強化
- ⇒ 地域と域外(海外含む)・外部企業等を結ぶハブ機能発揮

長期目線での持続的な「地方創生」への取組みにあたって

- ① 人材(量・質)の不足
- ②マネロン高度化、サイバーセキュリティ、金融経済教育等の**非競争分野への投資増加**(ヒト・モノ・カネ)
- 経営統合による課題解決 財務余力と営業基盤保有の一方、地方創生の取組みには人材確保も必要

人員の大幅な自然減(2029年3月までに▲1,000名)⇒【合併】店舗網最適化600名、業務効率化600名 ⇒<mark>約200名の戦略人員確保</mark>

3. 金融機能強化法および独占禁止法特例法による効果

	業 八十二銀行
店舗数(※1)	118 店
従業員数(※2)	3,301 人
貸出金シェア(※3)	50.8 %

──長野銀行42 店+ 605 人10.4 %

∴ 八十二長野銀行117 店3,906 人61.2 %

重複する店舗網を見直し地域へ最適な金融サービスを提供

● 地方創生取組みへの戦略的増員

- ・コンサルティング業務 +100名
- デジタル業務 +50名
- 新規業務 + 50名
- ・外部派遣による中堅・若手人材育成 (将来への人的投資) も加速

(※1) 店舗内店舗および出張所等の専門拠点除く。2025年3月末時点(※2) パートタイマー・臨時従業員等を除く。2025年3月末時点(※3) 地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合、労働金庫におけるシェア。2024年3月末時点

■ 金融機関間の経営統合・合併にかかる 課 題 ■ (合併にあたってクリアすべき定量的な障壁)

① 多額のコスト(資金交付制度対象経費のみ)

総コスト うち システム関連:約71億円

約131億円 その他 : 約37億円 (機械装置・コンサル等)

資金交付制度(金融機能強化法)

金融機関等の経営基盤の強化及び地域における経済の活性化を 期し、地域金融機関が公的資金を利用して資本増強や再編成を するための特別措置を定めている。

② 地域内シェア

貸出金 県内シェア 61.2%

預 金 県内シェア 65.3%

(地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合、労働金庫におけるシェア)

独占禁止法 特例法

主に地域銀行の経営統合を促進し、地域経済の安定とサービスの維持を図ることを目的に、独占禁止法の適用を除外する範囲や認可制度等の特定の条件を定めている。

結

- 『資金交付制度』および『独占禁止法特例法』は、合併(経営統合)を進める上での課題解決を「大きく後押し」した
 - ⇒『資金交付制度』・・・資金交付対象の幅が広く活用しやすい(システム統合のほかにも店舗統廃合や外部委託費も対象)
 - ⇒『独占禁止法特例法』・・・2022年9月(基本合意)から2023年6月(経営統合)まで8か月間の早期実現
- 制度活用にあたって金融当局のご支援も合併(経営統合)実現への近道になったと認識

4. 合併作業の進捗および地域金融力発揮に向けた成長戦略

■ 合併作業の進捗状況 ■

合併作業は金融当局のご支援を得ながら計画に遅れることなく進行

地域・お客さま

- ●『営業窓口・取引一本化』(一体営業)『長野銀行から当行への兼務出向』『銀行代理業』も活用
- ●合併後の姿を示し一体営業等の取組を早期に実行⇒安心感と期待感の醸成、合併シナジーの享受
- ●合併時・合併直後の混乱の抑制への対応

<今後の予定>今月よりお客さまへ各種手続き やサービス休止のご案内(総合案内)の発送開始

システム

●金融当局からの支援・助言をいただきながら、計画通りに進捗 <今後の予定>システム統合に向けたリハーサルは全て完了し、安定稼働に向け最終調整・準備

その他

- ●店舗統廃合、店舗看板など設備更新(計画通り進行)
- ●各種申請手続き など

地域金融力発揮に向けた成長戦略

『価値創造プロセス〜地域経済・地域社会の活性化と質的豊かさの実現〜 少子高齢化・人口減少社会への挑戦』の策定

- ●両行頭取・役員をメンバーとした「経営戦略会議」を発足。経営資本やマテリアリティ、事業活動等について議論を経て策定
- ●金融機能強化法から交付いただいた資金は、事業活動を通じてしっかりと地域に還元していくことが必要と認識

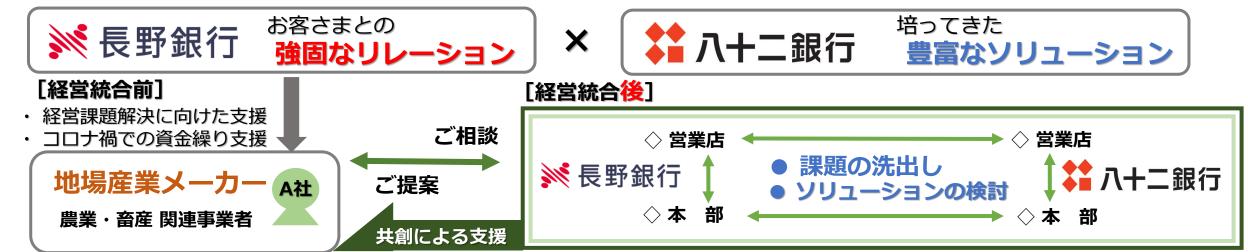
新銀行『経営計画』の集中的検討・策定

【収益力強化を通じた地域課題解決】【持続的成長への人的資本・デジタル投資】【企業価値向上へのビジネス領域拡大】

- ●両行財務担当役員を責任者とする本部メンバー8名および営業店サポートメンバー20名で『戦略検討プロジェクトチーム』を編成
- ●経営計画は、価値創造プロセスを羅針盤として、地域やマーケットからの要請・期待に応えられる銀行の姿や戦略・施策を示す

地方創生に向けたグループシナジー発揮 5. 八十二銀行×長野銀行

事例① 地場産業を支える企業の「資本政策」 (株式承継)と「財務リバランス」(リファイナンスによる投資余力創出)



面談を通じて 見えてきた 当社の経営課題

●会長(創業者)や創業家の持つ株式の集約 資本政策 < 株式承継>

SPC(特別目的会社)を設立し、 株式を集約

シンジケートローンによる ●コロナ禍で増加した借入金返済負担の抑制 リファイナンス 借入金の長短バランスの適正化

<A社代表者(社長)の声>

当初は短期的な課題として捉えていなかったが、今後相続が発生した場合 の税負担などから株式集約に取組む必要性を強く認識。株式承継に踏み切 ることができたのは両行からの提案があったからこそ。

コロナにより想定外の資金調達も増え設備投資が後手になっていた。借入 金の長短バランスを適正化するためシンジケートローンにより、返済負担 抑制に繋がり、設備投資の再開や新事業の検討もできるようになった。

<A社代表者(社長)の声>

これまで長野銀行をメインバンクとして取引してきましたが、八十二銀行との合併を知って驚いたものの、不安はありませんでした。両行とも長野県を代表 する金融機関であり、**合併によってより強固な体制になることを期待しています。**銀行には会社経営に関する助言を求めていましたが、今回は資本政策を含 めた適切な提案を受け、事業承継に前向きに取組む決意ができました。**面談では合併後の説明も丁寧で安心できました。**今後も取引を継続したいと考えてお り、当社としては**人的・設備投資を進め、働きやすい職場づくりや新規事業にも挑戦していきます。**八十二長野銀行には財務面だけでなく経営全般に関する 支援を今後も期待しています。

5. 八十二銀行×長野銀行 地方創生に向けたグループシナジー発揮

長野県中核企業とスタートアップ企業が協業して新規事業の創出をめざすアクセラレータープログラムを実施 事例(2)

当行と長野銀行が連携し、長野県内中核企業(参加企業)の『新規事業創出』を伴走支援するアクセラレータープログラム

【 信州新規事業創出プログラム2024(期間:2024年4月から12月)】を実施しました。

八十二インベストメント 八十二銀行(100%子会社) 八十二スタッフサービス 八十二銀行(100%子会社)

出資 人材紹介 支援

新規事業

信州新規事業創出プログラム

🎎 八十二銀行 🚿 長野銀行

主催:プログラム運営/参加企業募集

プログラム設計ほか

KPMG (コンサル会社) ほか

全国 協業アイデア 夕 ァ 企業

【公募】

マッチング

【提案】

事業案

技術活用案

① プログラムの特徴

事業プランの策定から協業するスタートアップ企業 とのマッチング、実証実験まで一気通貫でサポート

② フロー

・テーマ設定

参加企業の課題抽出・ビジネスモデル検討

- スタートアップ企業とのマッチング 協業するスタートアップ企業を探索・決定
- ・実証実験

スタートアップ企業との実験から事業化を検討

長野県内中核企業

配食サービス業 自動車部品製造業 樹脂メッキ加工業 ほか 全4社

経営資源の開放

課題やテーマの開示

当行と長野銀行が連携し、M&Aを通じて地元企業の経営課題解決を支援

当行と長野銀行が連携し、売手企業の「後継者問題の解決」、買手企業の「自社技術領域の拡大」をM&Aを通じて支援しました。

A社

● 売手企業

(金属製品加工業)

メイン:八十二銀行

経過

親族(子息)への承継を検討するも、経営 方針の相違から断念した経緯あり。

ニーズ

後継者不在。M&Aによる売却ニーズ

八十二銀行 専門部署

● 買手企業

(プラスチック成型・金属製品加工業)

長野銀行・八十二銀行 併行取引

経過

新工場建設、海外拠点の設立など積極的な 事業投資を展開

ニーズ

成立

M&A

により

金属製品加工部門の強化。M&A買収ニーズ

*** 八十二 銀 行 ⇒ 本部専門部署から具体化策の提案

※ 長野銀行⇒本部専門部署から資本政策に関する提案

【A社】八十二銀行取引店が事業承継相談に対応するも、 経営方針の相違から親族内承継を断念。M&Aによる売却活 動に方針転換することとなり、八十二銀行専門部署による 本格的な関与を開始。

【B社】積極的な事業投資を展開するなか、M&Aによる 「金属製品加工部門」の強化方針を両行取引店が聴取。 八十二銀行からはA社の買収策を提案。長野銀行では同時期 にB社自身の資本政策に関する承継コンサルを提案。 両行間での情報共有が解禁されたことを機に、双方提案を 併せ、両行で支援することについてB社も合意。事業戦略上、 M&Aによる事業強化を優先するとのB社判断からA社買収を 決断。八十一銀行専門部署のサポートによりM&A成立。