

# 地域密着型金融および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

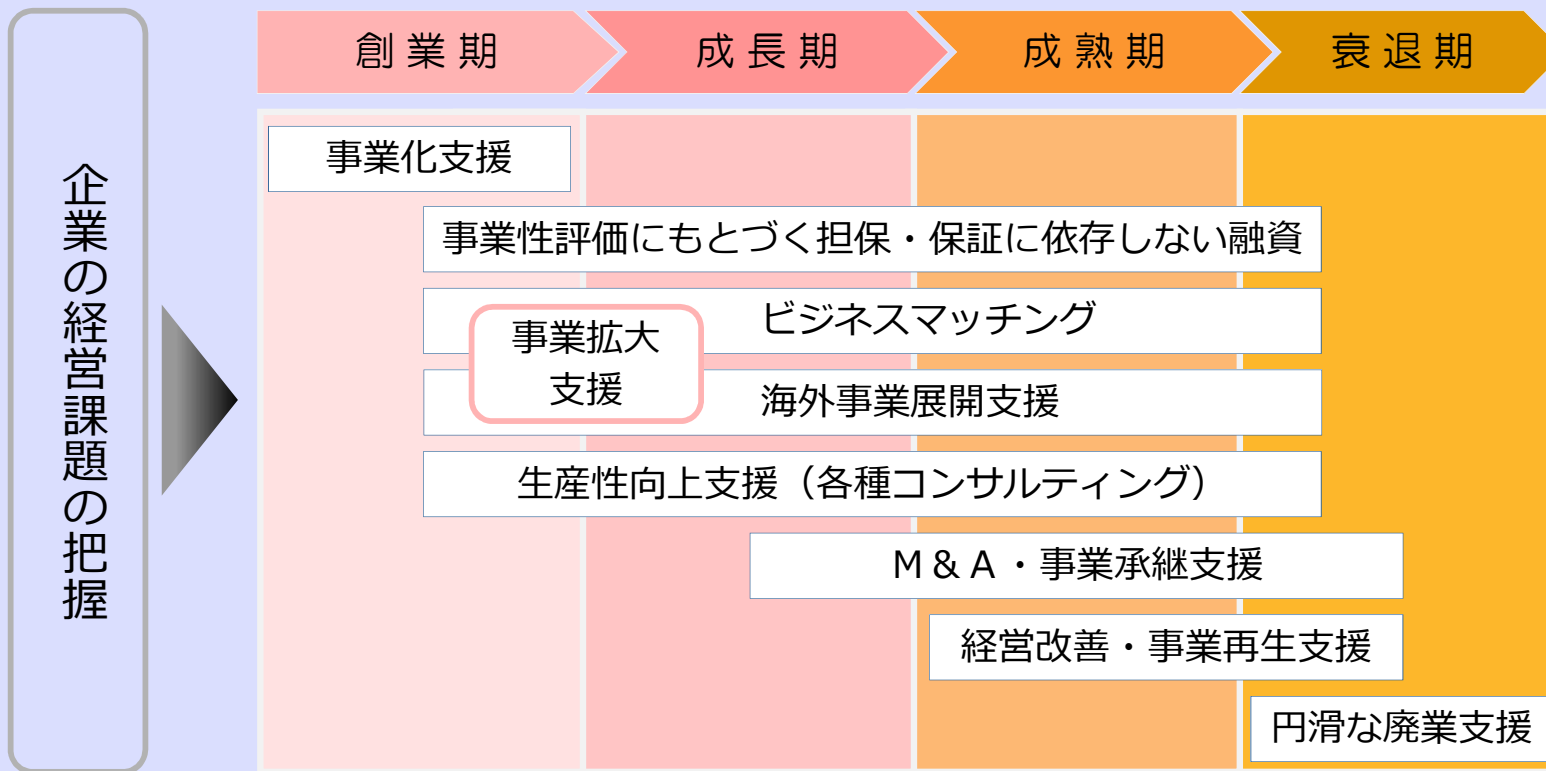
～2018年3月期 金融仲介機能のベンチマーク実績～

2018年10月

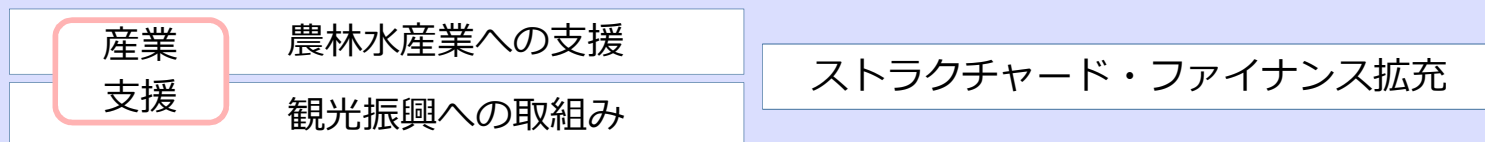


# 地域密着型金融にかかる推進態勢（全体像）

## I 地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮（事業性評価）



## II 地域の面的再生への積極的な参画



## III 地方創生事業への積極的な関与

地域の持続的発展・地方創生

# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 事業化支援

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 創業・新事業に関する支援

創業や新事業を開拓（第二創業）する地域企業に対し、補助金に関する情報や幅広い資金調達手段の提供といった金融支援のほか、販路拡大支援などを行っています。

	2015年度	2016年度	2017年度	
創業関与件数	388件	373件	587件	共通 ハンチマーク
第二創業関与件数	16件	17件	14件	共通 ハンチマーク

### 医療・介護事業に関するコンサルティングの実施

医院開業や介護福祉分野への進出を検討されているお客さまに対し、マーケット分析や収支計画シミュレーションなどの具体的なコンサルティング活動を実施しています。

	2015年度	2016年度	2017年度	
新規開業支援実施件数	146件	147件	133件	独自 ハンチマーク

### 専門担当者による事業のサポート

医療・介護事業においては、地域のお客さまの多様なニーズに応えるため、医療経営士・介護福祉経営士の資格を保有する専門担当者を配置し、総合的に事業をサポートしています。

#### <主なサポート内容>

- ・開業コンサルティング（クリニック・介護福祉事業など）
- ・資金調達相談（移転・増改築、医療機器導入・更新など）
- ・商圈調査（診療圏分析調査、介護圏分析調査）
- ・各種情報提供（事業承継、報酬改定、ビジネスマッチングなど）

#### <商圈調査（イメージ図）>



# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 事業性評価融資

創業期

成長期

成熟期

衰退期

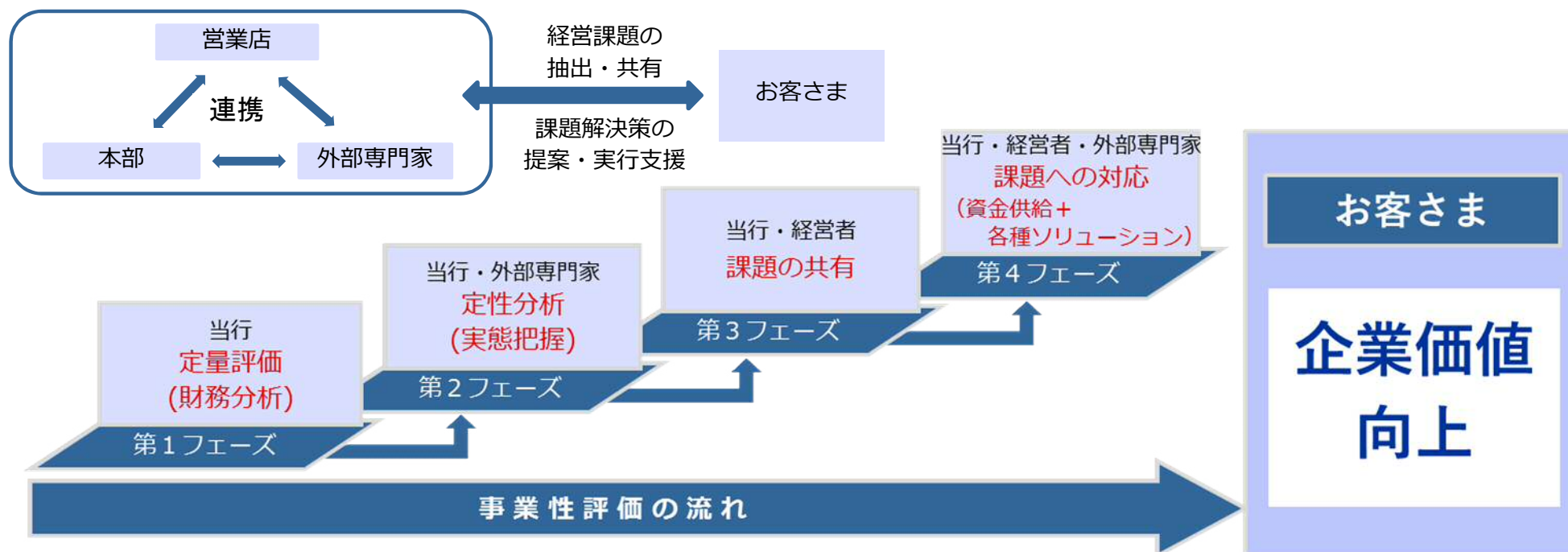
### 事業性評価にもとづく融資の推進

お客さまの収益の源泉となる差別化要因を把握することで、事業継続（成長）を可能とするための経営課題を抽出し、その経営課題に対しお客さまと一緒に取り組むとともに、事業継続と成長可能性を含む企業価値を見極めたうえで適切な与信対応を行っています。

また、事業性評価にもとづく融資推進の一環として、お客さまの適正な資金繰り支援を積極的に行い、短期融資での資金供給を増加させていきます。

	2015年度	2016年度	2017年度	
事業性評価にもとづく融資先数とその割合	630先 2.9%	1,051先 4.8%	1,635先 7.5%	共通 ベンチマーク
事業性評価にもとづく融資残高とその割合	1,616億円 8.7%	2,389億円 12.9%	3,068億円 16.1%	共通 ベンチマーク
運転資金に占める短期融資割合	29.5%	30.1%	31.5%	選択 ベンチマーク

※2017年4月に、当行における事業性評価の定義を見直しています。



# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 事業性評価融資

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 経営者保証に関するガイドラインの活用

経営者保証に関するガイドラインに則り、お客さまの経営状況や意向を踏まえたうえで、経営者保証に依存しない融資の取組み、既存保証契約の適切な見直し、保証債務整理時の適切な対応を行っています。

	2015年度	2016年度	2017年度
経営者保証ガイドラインの活用先数とその割合	2,347先 11.0%	2,490先 11.4%	3,111先 14.2%

選択  
ベンチマーク

#### 2017年度の取組み状況

##### 融資申込時

お客さまから融資申込みを受けた際は、経営者保証に関するガイドラインの趣旨を踏まえ、経営者保証の必要性を十分吟味しており、2017年度は、新規に2,878件の無保証融資を取り組みました。

##### 融資取組後

融資取組み後も、お客さまのライフステージに応じて、経営者保証に関するガイドラインにもとづき対応しており、2017年度は、830件の保証契約変更、495件の保証契約解除を取り組みました。

##### 保証債務整理時

個人保証債務を整理する局面においても、経営者保証に関するガイドラインにもとづき真摯に対応し、2017年度は、4件の保証債務整理が成立しました。

取組み内容	実績
新規に無保証で融資した件数	2,878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	12.40%
保証契約を変更した件数	830件
保証契約を解除した件数	495件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	4件



# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 事業拡大支援

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### ビジネスマッチングによる販路拡大支援

大手企業などを販路とした個別商談会の開催や、他行との連携による広域なビジネス機会の提供を行っています。海外への販路拡大ニーズのある地域企業に対しては、当行の海外ネットワークや商談会開催を通じ、海外企業とのビジネスマッチングを行っています。

	2015年度	2016年度	2017年度	
商談会・セミナー開催回数	11回	8回	9回	独自 ハンチマーク
販路開拓支援先数（国内）	489先	659先	646先	選択 ハンチマーク
販路開拓支援先数（海外）	12先	5件	7先	選択 ハンチマーク

### 2017年度 商談会・セミナー開催実績

2017年

- 5月 百五銀行×メ〜テレいいモノ発掘商談会
- 6月 売上アップセミナー（フード編）
- 9月 経営力アップセミナー（BCP編）
- 11月 第12回地方銀行フードセレクション
- 11月 第14回三行ビジネス商談会
- 11月 第8回ネットワーク商談会IN大阪

2018年

- 1月 NEXCO中日本『SA・PA』大商談会
- 2月 ゲスタンプ社向け商談会
- 3月 国分中部向け商談会



# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 事業拡大支援

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 海外事業展開に関する支援

海外進出、貿易、海外販路・調達先拡大ニーズのある地域企業に対し、的確な情報提供を行いながらサポートを実施しているほか、スタンドバイクレジット、現法向けクロスボーダー融資、海外リースなど、現地ファイナンスに関する相談に対応しています。

	2015年度	2016年度	2017年度
海外事業展開サポート件数	403件	508件	442件

独自  
ベンチマーク



### 海外事業展開に関する支援態勢

当行の国際ビジネス支援の強みは、国内外におけるお客さまへのきめ細やかなオーダーメイドのサポートです。

海外における販路開拓のための情報提供やバイヤー紹介、より安価な材料調達先の紹介、また、お客さま同士の個別マッチングなども行っています。これらのサポートをはじめ、お客さまの海外進出計画の策定・実行、貿易実務のサポート、為替リスクヘッジなどのコンサルティング機能を提供しています。

人材面では、シンガポール、上海、バンコクの海外事務所に加え、海外提携銀行にも行員を派遣しているほか、日本国内におきましても中国、タイ、インドネシア、ベトナムにおいて駐在経験があり専門的な知識を持つ行員を国際営業部に配属しています。

# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 生産性向上支援

創業期

成長期

成熟期

衰退期

## 人事関連コンサルティングの実施

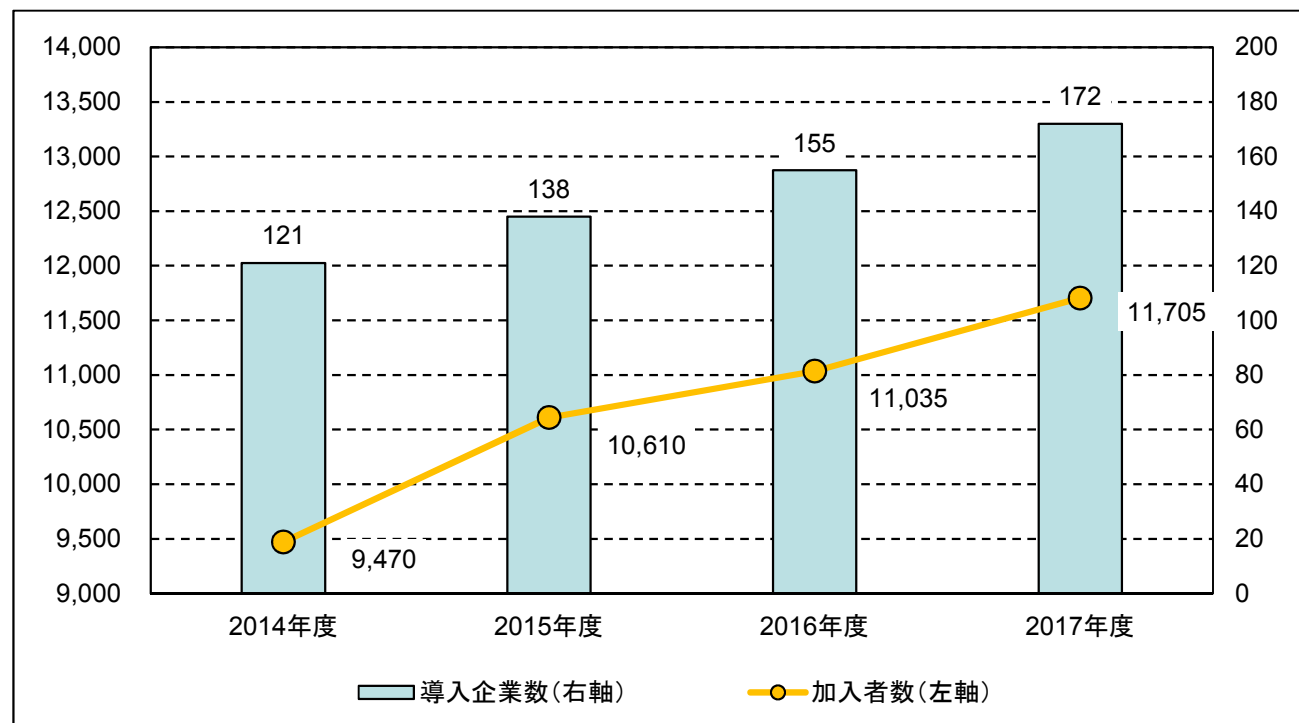
年金・退職金制度の新規導入・再構築ニーズのある地域企業に対し、セミナー開催や具体的なシミュレーション提案を行っています。また、グループ会社との連携を強化し、賃金・賞与制度の設計や教育プログラムの作成など、幅広く人事関連の相談に対応しています。

	2015年度	2016年度	2017年度
コンサルティング実施件数	20件	23件	34件

独自  
ベンチマーク

## 企業型確定拠出年金の導入支援

取引先企業の社会保険料削減ニーズの高まりから、選択制企業型確定拠出年金の導入が増加しており、企業型確定拠出年金の導入企業数、加入者数は増加しています。





## 生産性向上支援

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 省エネ提案による経営改善コンサルティングの実施

省エネ診断結果にもとづくニーズ発掘から、省エネ設備導入、ひいては削減したCO<sub>2</sub>排出量の有効活用に至るまでの一連の提案を実施し、取引先における「環境に関する経営課題の解決」と「ランニングコストの削減」を支援しています。

	2015年度	2016年度	2017年度	
環境関連提案実施先数	5先	10先	11先	独自 ベンチマーク
環境関連融資実行額	20億円	20億円	8億円	独自 ベンチマーク

### 百五環境格付融資「エコ・フロンティア」の取組み

本商品は地球温暖化対策のためのCO<sub>2</sub>削減などの企業活動を評価し、優遇金利にてご融資を行うことにより地域企業の環境保全に対する取組みを促進し、地球温暖化防止に貢献することを目的に設計しました。

2010年3月より取扱いを開始し、累計で203件・31,584百万円の取組み実績があります。(2018年3月末現在)



# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## M & A・事業承継

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### M & Aの活用による取引先の支援

お客さまのニーズを能動的かつ的確に把握し、事業継続、企業発展に資するM & Aの提案を行っています。  
他の金融機関や外部機関と連携することで、情報のストックを図り、マッチング機会の増加に努めています。

	2015年度	2016年度	2017年度	
M & A 新規相談件数	135件	275件	540件	独自 ベンチマーク
M & A セミナー開催回数	2回	2回	2回	独自 ベンチマーク
M & A 支援先数（成約）	4先	24先	9先	選択 ベンチマーク

### 事業承継・M & Aセミナーの開催

2017年11月、中部金融M & Aネットワーク(※)による「第16回M & Aセミナー」を開催し、M & Aの活用法について解説しました。

企業オーナーの平均年齢は年々上昇しており、後継者不在による事業承継相談は増加しています。今回も企業オーナーを中心に、約80名の方々にご出席いただき、関心の高さが感じられました。

また、増加するM & Aニーズに対応するため、2015年度には4名であったM & A担当者を、2017年度には9名まで増員し、地域企業のニーズに幅広くお応えできる体制を整えています。

(※) 十六銀行、名古屋銀行と実施している地域経済活性化プロジェクト



# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## M & A・事業承継

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 事業承継に関する支援

自社株評価が高いなどの事業承継対策ニーズが高いと考えられる地域企業に対して、課題把握を行ったうえで、事業承継プランの策定・実践支援を行っています。

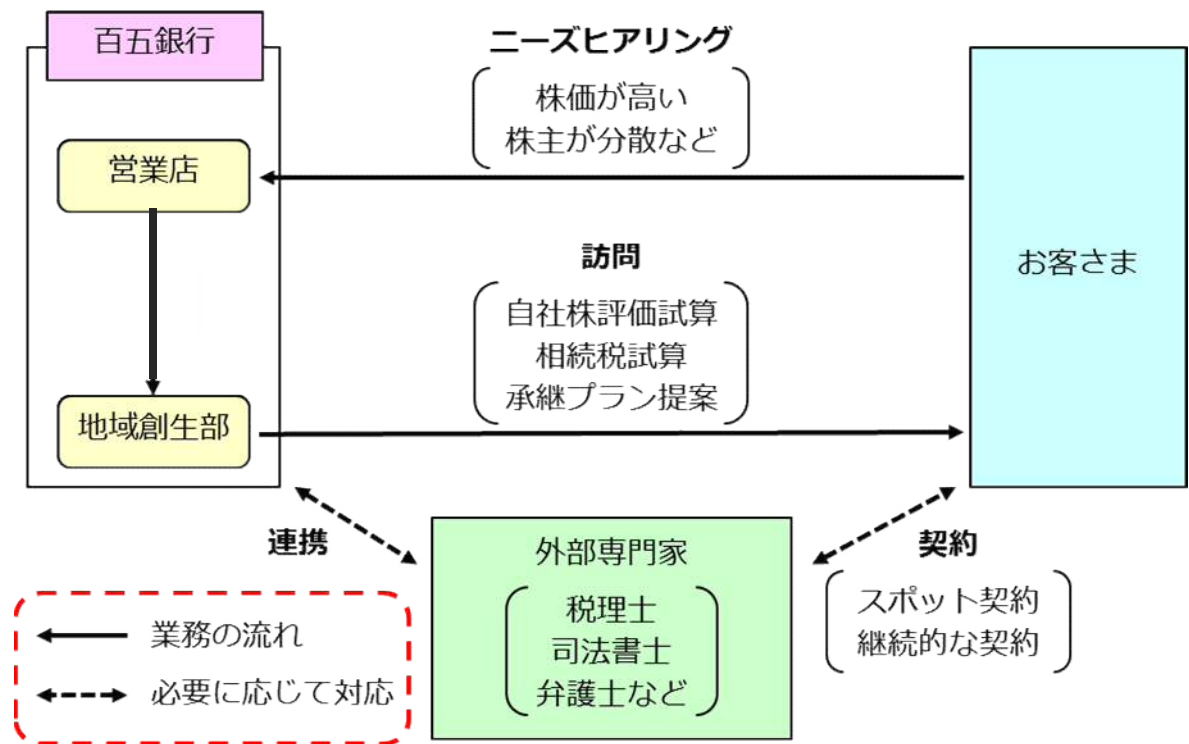
	2015年度	2016年度	2017年度
事業承継支援先数	193先	285先	396先

選択  
ベンチマーク

#### 事業承継に関する支援態勢

地域企業が抱える事業承継ニーズを営業店が感知した際、地域創生部の担当者と連携し、自社株評価等により現状の把握を行うとともに、お客さまごとに最適な承継プランを策定します。

必要に応じて税理士等の外部専門家と連携し、具体的な実行支援を行います。



# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 経営改善・事業再生

創業期

成長期

成熟期

衰退期

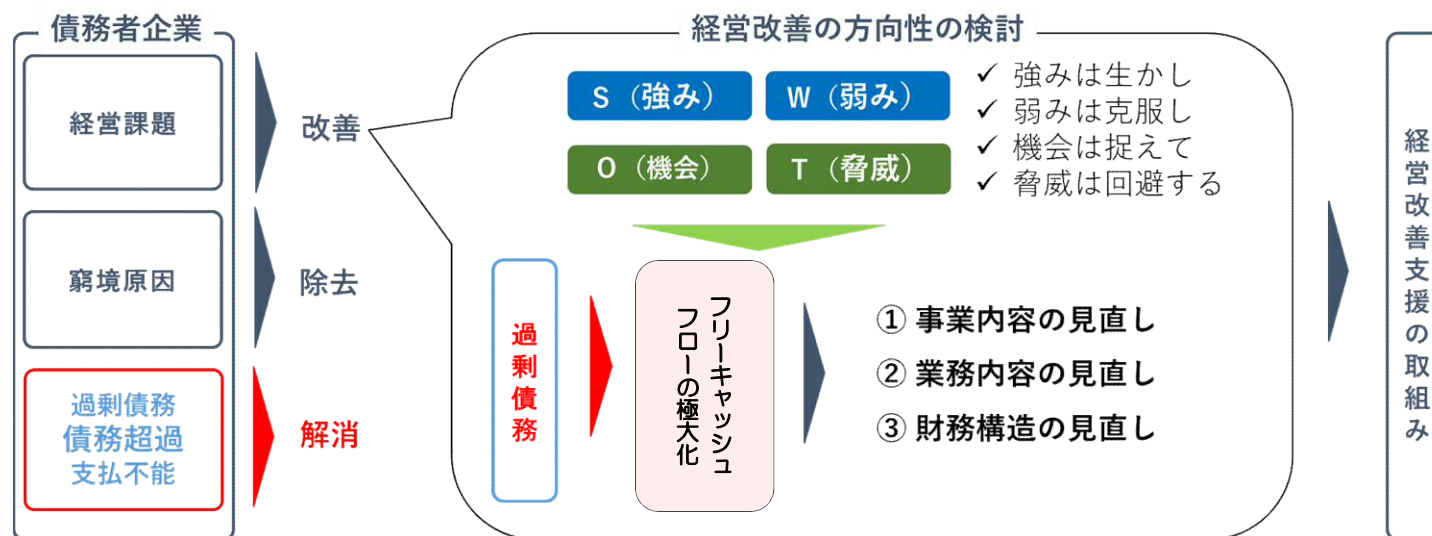
### 経営改善に関する支援

公的支援機関や外部専門家と連携し、経営改善計画（実抜計画）の策定支援および進捗状況の適切なフォローアップを行うとともに、各種コンサルティング活動など取引先の経営改善に向けた取組みを行っています。

	2015年度	2016年度	2017年度	
メインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数	5,478先	6,069先	6,163先	共通 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が好調・順調の先数	584先	474先	578先	共通 ベンチマーク
当行メインの要注意以下先に対する本業支援先数	160先	150先	159先	独自 ベンチマーク
当行メインの要注意以下先に対する経営改善計画策定支援先数	270先	207先	202先	独自 ベンチマーク

### 企業支援活動の基本方針

事業継続の重要性を再認識して、付加価値額（償却前営業利益＋人件費）アップに繋がる本業支援に注力し、債務者の事業継続を可能とする経営課題の克服を支援します。





# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 経営改善・事業再生

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 事業再生に関する支援

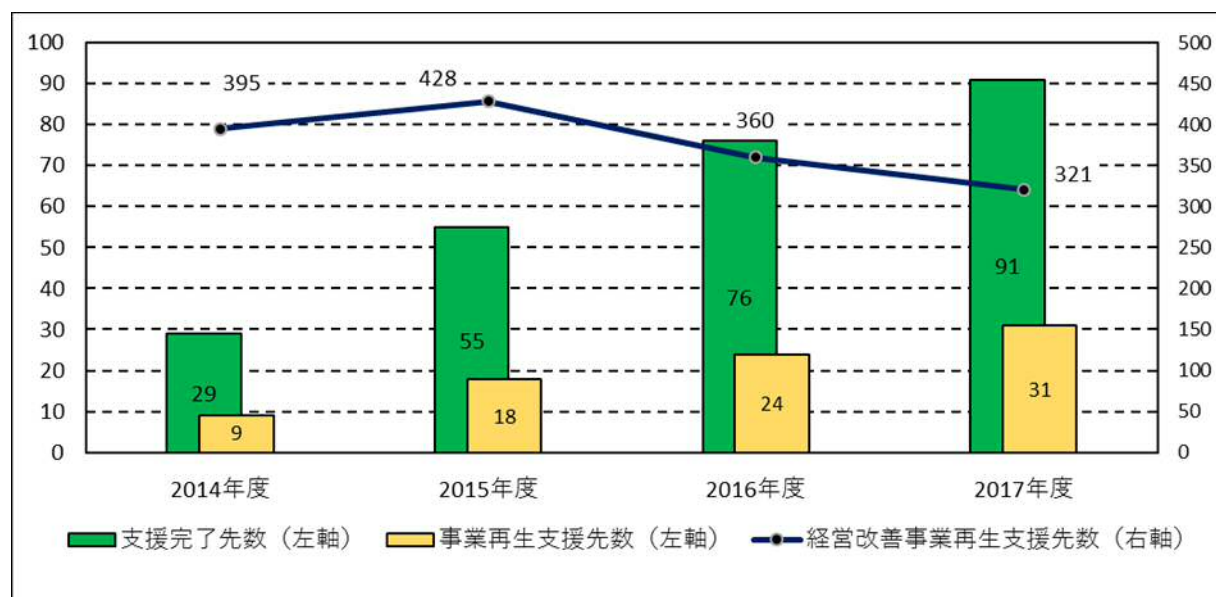
中小企業再生支援協議会、地域経済活性化支援機構など外部専門機関との連携を強化し、資本金借入金、事業再生ファンドなど再生スキームを活用することにより、実効性の高い事業再生に取り組んでいます。

	2015年度	2016年度	2017年度	
事業再生支援先における実抜計画の策定先数と未達成先の割合	23先 17.4%	18先 16.7%	22先 31.8%	選択 ベンチマーク
事業再生支援先におけるDES・DDS・債権放棄の実施先数と金額	6先 32億円	5先 10億円	4先 2億円	選択 ベンチマーク
REVIC・中小企業再生支援協議会の利用先数	23先	16先	9先	選択 ベンチマーク
転廃業支援先数（うち第二創業支援先数）	22先 (16先)	29先 (17先)	38先 (14先)	選択 ベンチマーク

### 2017年度の取組み状況

経営改善を必要とする企業に対しさまざまな側面から支援を行っており、2017年度は321先に対し経営改善・事業再生支援を取り組みました。

そのうち、抜本的な支援を必要とする企業に対しては、本部担当者が中小企業再生支援協議会などの外部機関と連携して、事業再生支援に取り組みました。中小企業金融円滑化法期限後の累計では、91先の事業再生支援を完了し、うち31先に対しては抜本的な再生支援を取り組みました。





# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 全ステージ向け

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 地域企業とのリレーション強化

地域企業との関係を強化することで、当行メイン取引先を増やし、さらに地域に密着した金融機関をめざしています。

	2015年度	2016年度	2017年度	
メイン取引先数 (単体ベース)	11,665先	12,970先	13,418先	選択 ベンチマーク
メイン取引先数割合	54.5%	59.3%	61.2%	選択 ベンチマーク

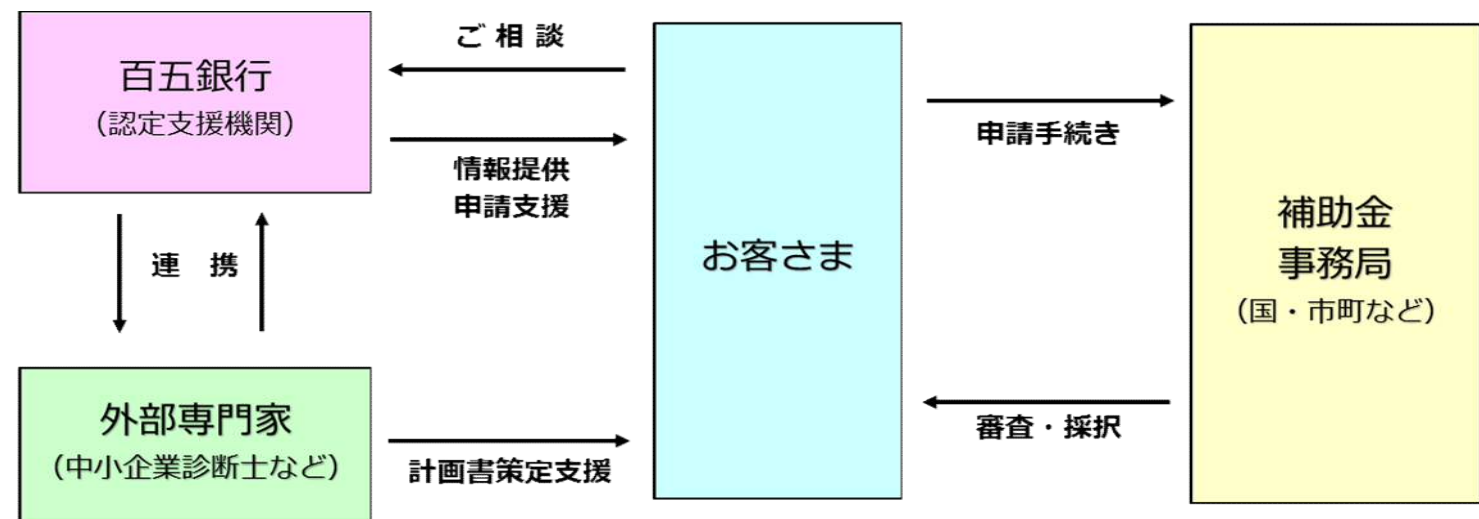
### 中小企業支援策の活用

国、県、市町などが実施する各種支援策（補助金等）の有効活用に向けた申請書策定支援などを行っています。

	2015年度	2016年度	2017年度	
中小企業支援策活用先数	138先	110先	121先	選択 ベンチマーク

### 補助金に関する支援態勢

設備導入や販路拡大など、お客さまの事業計画にあった補助金に関する情報提供や、申請支援を行います。



## 全ステージ向け

創業期

成長期

成熟期

衰退期

## 外部専門家を活用した本業支援

各種支援機関や各種士業などの外部専門家を有効活用し、地域企業のあらゆる経営課題の解決に向けた支援を行っています。

	2015年度	2016年度	2017年度
外部専門家活用先数	86先	95先	61先

選択  
ハンチマーク

### 具体的な活動内容

中小企業庁のミラサポ専門家派遣事業や、三重県産業支援センターのよろず支援拠点と連携し、地域企業の経営課題の解決を支援しています。また、経営相談において、専門的な助言が必要な場合は、専門家への相談の機会を提供しています。なお、専門家との面談の場には当行担当者も同席し、助言を含めて今後の事業計画を一緒に考えています。

**ミラサポ** 未来の企業★応援サイト



### <相談例>

- ・ 製造現場の改善を図りたい
- ・ 食品衛生にかかる認証を取り、売上アップを目指したい
- ・ 自社webサイトを作り、集客力をアップしたい

### 外部専門家との連携支援事例

家電事業やカラオケ事業、リフォーム事業など、多角的な経営をしているお客さまから経営改善の相談があったため、ミラサポを通じて外部専門家を活用することを提案しました。外部専門家の協力を得た結果、事業整理により人的リソースなどの無駄を省くことに成功。さらに、注力する事業や商品ごとの訴求ポイントなどが明確になったため、効果的な戦略の立案が可能となり、今後の経営改善に向けた第一歩を踏み出すことができました。

# 地域密着型金融 ①地域企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

## 全ステージ向け

創業期

成長期

成熟期

衰退期

### 本業支援人材の育成

取引先の企業価値向上や生産性向上につながる支援の充実を図るため、事業性評価にもとづき、取引先の実態把握と課題解決が実践できる人材を育成しています。

	2015年度	2016年度	2017年度	
本業支援に関する研修実施回数	29回	31回	28回	選択 ベンチマーク
同研修の参加者数	295人	361人	501人	選択 ベンチマーク
本業支援に資する資格取得者数 (※)	236人	246人	327人	選択 ベンチマーク

(※) 対象年度に新たに資格を取得した人数

### 事業性評価に関する研修

従来の融資判断、コンサルティング研修に加え、2017年度から「事業性評価研修」「事業性評価トレーナー」などの研修を新設し、新入行員から支店長まで各階層で事業性評価について学べる研修を実施しています。

主な研修	内容
事業性評価研修	事業性評価に基づく実態把握や企業支援を、事例研究を通じて学習。
事業性評価トレーナー	取引先訪問など現場活動を通じて、事業性評価を実践的に学習。
業種業界研究研修	専門コンサルタントの指導で、現場目線での企業分析力や目利き力を高める。

### 自己啓発の支援

研修だけでなく自己啓発支援も充実させ、高度な専門知識を有する行員の育成を図っています。「公的資格等取得褒賞制度」を設けて、各種公的資格の取得を推奨しているほか、銀行業務検定・通信講座の受講も推奨し、自己啓発の促進を図っています。

本業支援に資する主な資格	取得者 (人)	
中小企業診断士	18	
社会保険労務士	9	
医療経営士	4	
農業経営アドバイザー	3	
FP技能士	1級	126
	2級 (中小)	1,030

# 地域密着型金融 ②地域の面的再生への積極的な参画

## 農林水産事業者の新事業化支援

6次産業化・農商工連携・ICT化・輸出などの新たなビジネス展開を総合的に支援し、地域の農林水産事業者の競争力強化に取り組んでいます。

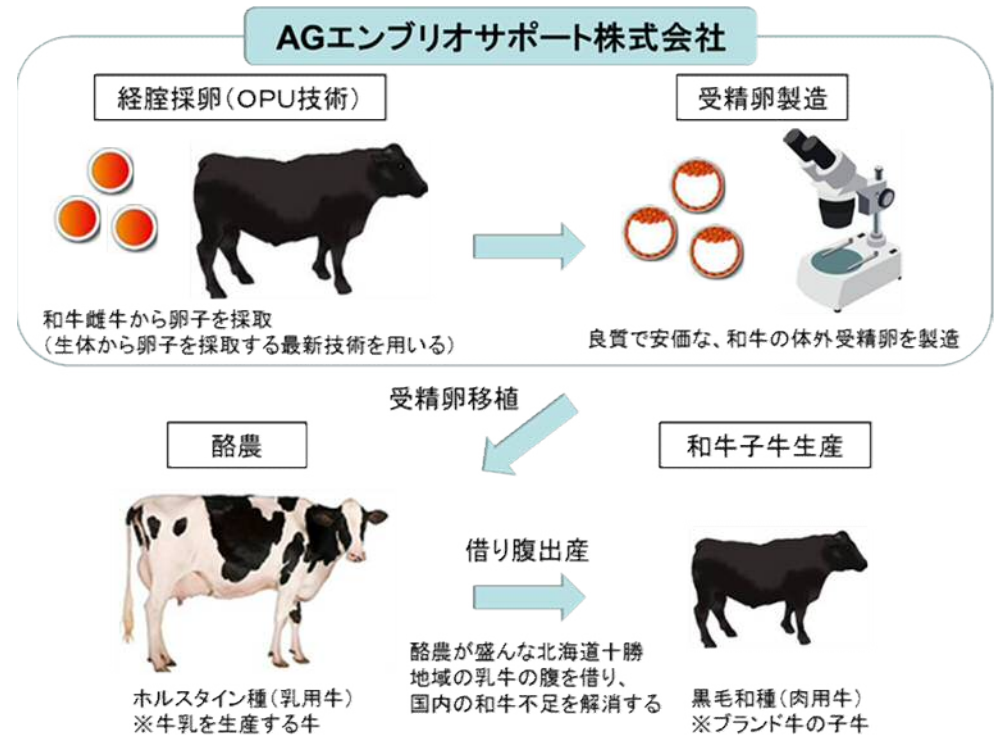
	2015年度	2016年度	2017年度
農林水産業への支援実施件数	11件	18件	17件

### 畜産イノベーション「ホルスタインから和牛を」

農林漁業者の競争力を高めることを目的に組成した百五6次産業化ファンドから、2017年4月に地域の課題解決に向けたプロジェクトに取り組むベンチャー企業「AGエンブリオサポート株式会社」へ50百万円を出資しました。

近年、日本は和牛子牛の深刻な頭数不足に直面しています。農家の高齢化や、口蹄疫、東日本大震災などが主な原因と言われています。その解決として、同社は、和牛体外受精卵培養センターを北海道十勝地域に建設しました。和牛から採取した授精卵を、乳牛として飼われているホルスタインの母体に移植することで和牛を効率的に生産することが可能になります。

将来的には、蓄積した技術を三重県へ持ち帰り、三重県のブランド和牛生産基盤構築において、重要な役割を果たすことが期待されます。





### 観光振興への取組み

外国人旅行者などの受入態勢の整備に関する支援や、観光資源の開発支援、観光業者のためのセミナーの開催などを行っています。また、個社別支援を強化するため、観光の専門家との連携を図っています。

	2015年度	2016年度	2017年度
観光関連産業への支援実施件数	8件	4件	4件

#### 「六ツ星観光プロジェクトビジネス商談会 ～“めぐる”“つながる”東海・北陸 旅の道～」の開催

2017年7月に「六ツ星観光プロジェクトビジネス商談会 ～“めぐる”“つながる”東海・北陸 旅の道～」を開催しました。この商談会は、2016年6月に東海・北陸の6行（※）で締結した「東海・北陸観光産業活性化プロジェクト連携協定（愛称：六ツ星観光プロジェクト）」の一環です。

地域の観光関連事業者が、地域内の交通事業者・地域外の手交交通事業者など、合計13社のバイヤーと約160の商談を行いました。

今回の商談会で得られた事業者ニーズを活かしながら、引き続き東海・北陸地域での広域周遊型観光の実現や隠れた観光資源の発掘に取り組んでいきます。

（※）百五銀行、名古屋銀行、十六銀行、北國銀行、福井銀行、富山第一銀行





## ストラクチャード・ファイナンスの拡充

P F I 事業の推進に向け、自治体や他の金融機関との連携強化を図るとともに、プロジェクトファイナンススキームを活用した地域の活性化支援に取り組んでいます。

	2015年度	2016年度	2017年度
ストラクチャード・ファイナンス参加件数	7件	7件	6件

### PPP / PFI 事業向け融資の取組

2002年4月に三重県桑名市が発注したPFI事業「桑名市図書館等複合公共施設特定事業」に参画して以来、PPP/PFI事業向け融資に取り組む行内体制を整備してきました。

PPP/PFI事業の啓発活動として、三重県・愛知県を中心に自治体職員向けセミナーや各種勉強会を積極的に開催することを通じ、PPP/PFI事業化支援を行っています。

また、グループのシンクタンクである百五総合研究所において、自治体向け及び事業者向けのファイナンシャル・アドバイザー業務（FA業務）も行っています。



## 地方創生事業への積極的な関与

地公体や行政機関、大学、商工団体等との連携を強化し、全行をあげて、まちづくり・地域活性化などの地方創生につながるプロジェクトに積極的に関与しています。また、地域企業と学生との交流機会の創出にも取り組んでいます。

	2015年度	2016年度	2017年度
地方創生事業への関与件数 (※)	-	16件	15件

(※) 本年度より、昨年度まで「行政機関、大学、商工団体等と連携した取組み」に計上していた実績を合算しています。

### 桑名産業観光活性化への貢献

2016年2月に、当行は桑名市と「地方創生にかかる包括連携協力に関する協定」を締結しました。その一環として、「桑名市産業観光まちづくり協議会」にも参画し、当行本支店でのエージェントや視察団の受け入れを実施しています。

このような取組みが評価され、2017年6月、桑名市から「桑名グローバルカンパニー」の認定を受けることができました。当行本支店の見学を通じて「産業観光のコンテンツ」を提供し、当地域のインバウンド事業の推進に貢献できるよう、引き続き取り組んでいきます。



# その他のベンチマーク

## 1 共通ベンチマーク

ベンチマーク		2018年3月末基準					
取引先企業の経営改善や成長力の強化							
金融機関がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業のうち、経営指標（売上・営業利益率・労働生産性等）の改善や就業者数の増加が見られた先数（先数はグループベース。以下断りがなければ同じ）、及び、同先に対する融資額の推移	(単位：社、億円)	2018/3					
	メイン取引先数（合算ベース）	11,763					
	メイン先の融資額	7,721					
	経営指標等が改善した先数	6,163					
	(単位：億円)	2018/3	2017/3	2016/3			
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の推移	4,954	4,864	4,447				
取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上							
金融機関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	(単位：社)	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	1,529	108	470	951		
ライフステージ別の与信先数（先数単体ベース）、及び、融資額	(単位：社、億円)	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
	ライフステージ別の与信先数（単体ベース）	21,933	561	1,596	11,667	916	1,565
	ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高	19,058	368	1,570	11,957	500	997

# その他のベンチマーク

## 2 選択ベンチマーク

ベンチマーク		2018年3月末基準				
本業（企業価値の向上）支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供						
本業（企業価値の向上）支援先数、及び、全取引先数に占める割合	(単位：社、%)	全取引先数①	本業支援先数②	②/①		
	本業支援先数及び全取引先数に占める割合 (合算ベース)	19,221	688	3.6%		
本業支援先のうち、経営改善が見られた先数	本業支援先のうち、経営改善が見られた先数 (合算ベース) (単位：社)	498				
ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合	(単位：社、億円、%)	全取引先①	ソリューション提案先②	②/①		
	ソリューション提案先数、及び、同先の全取引先数に占める割合 (合算ベース)	19,221	2,359	12.3%		
	ソリューション提案先の融資残高、及び、同先融資残高の全取引先の融資残高に占める割合	19,698	3,841	19.5%		
メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合	(単位：社、%)	メイン先数①	経営改善先数②	②/①		
	メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合 (合算ベース)	11,763	1,854	15.8%		
創業支援先数 (支援内容別)	(単位：社)	支援①	支援② (プロパー)	支援② (信用保証付)	支援③	支援④
	創業支援先数 (単体ベース)					
	①創業計画の策定支援	53	219	151	32	0
	②創業期の取引先への融資 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					
ファンド (創業・事業再生・地域活性化等) の活用件数	ファンドの活用件数 (単体ベース) (単位：件)	2				