

# 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

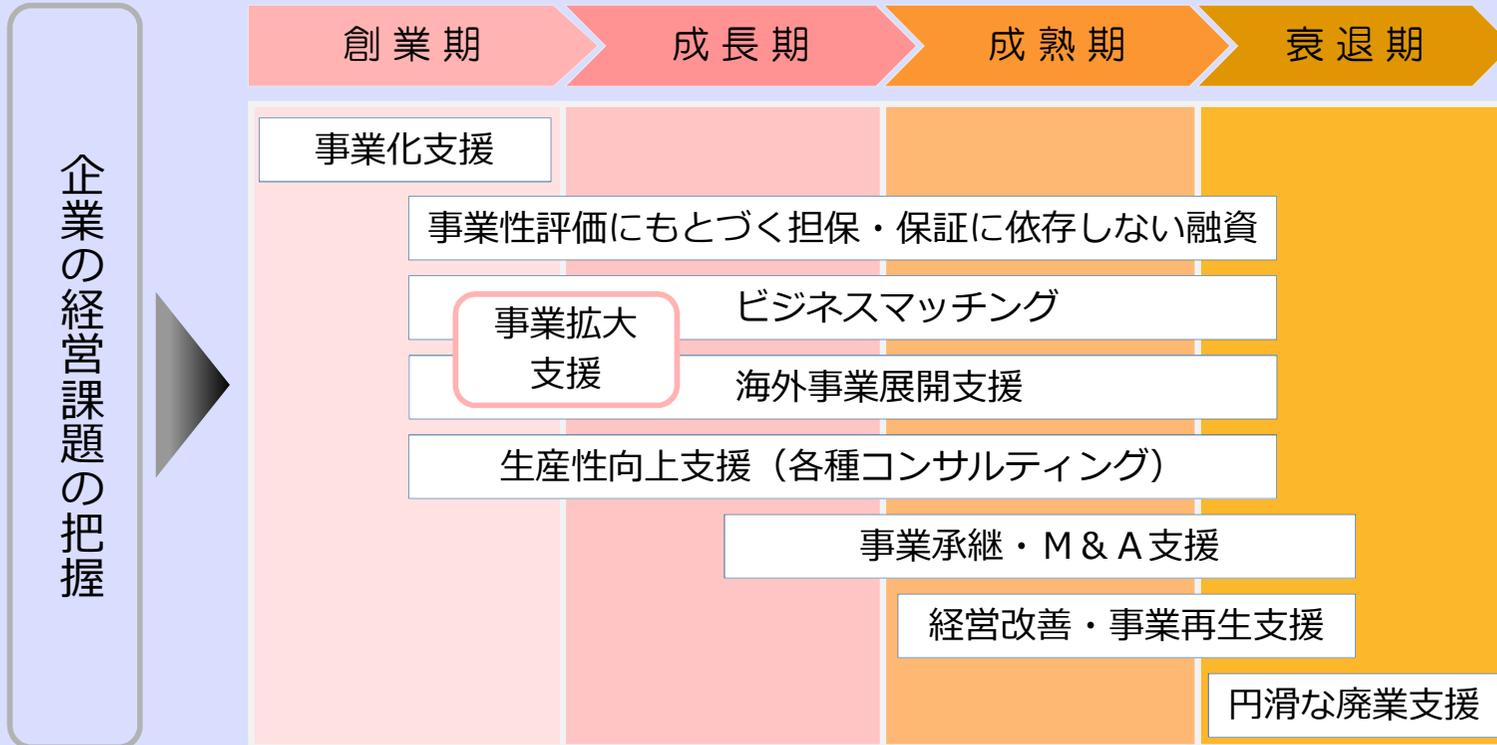
～2019年3月期 金融仲介機能のベンチマーク実績～

2019年10月

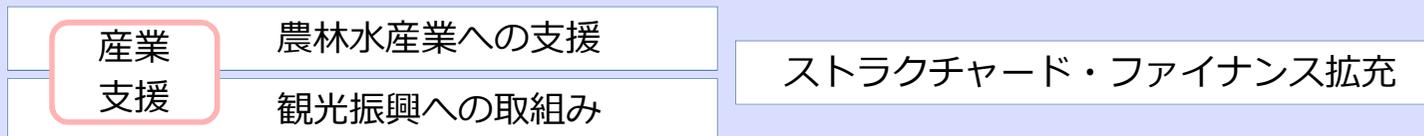


# 地域密着型金融にかかる推進態勢（全体像）

## 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。

	2016年度	2017年度	2018年度	
創業関与件数	373件	587件	578件	共通 ベンチマーク
第二創業関与件数	17件	14件	12件	共通 ベンチマーク

### 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。

	2016年度	2017年度	2018年度	
新規開業支援実施件数	147件	133件	146件	独自 ベンチマーク

#### 専門担当者による事業のサポート

医療・介護事業に関して、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。

また医療・介護事業者さまを対象としたセミナーを定期的を開催し、経営に役立つ情報提供を行っております。

##### <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）

#### 105医療経営セミナー



# 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

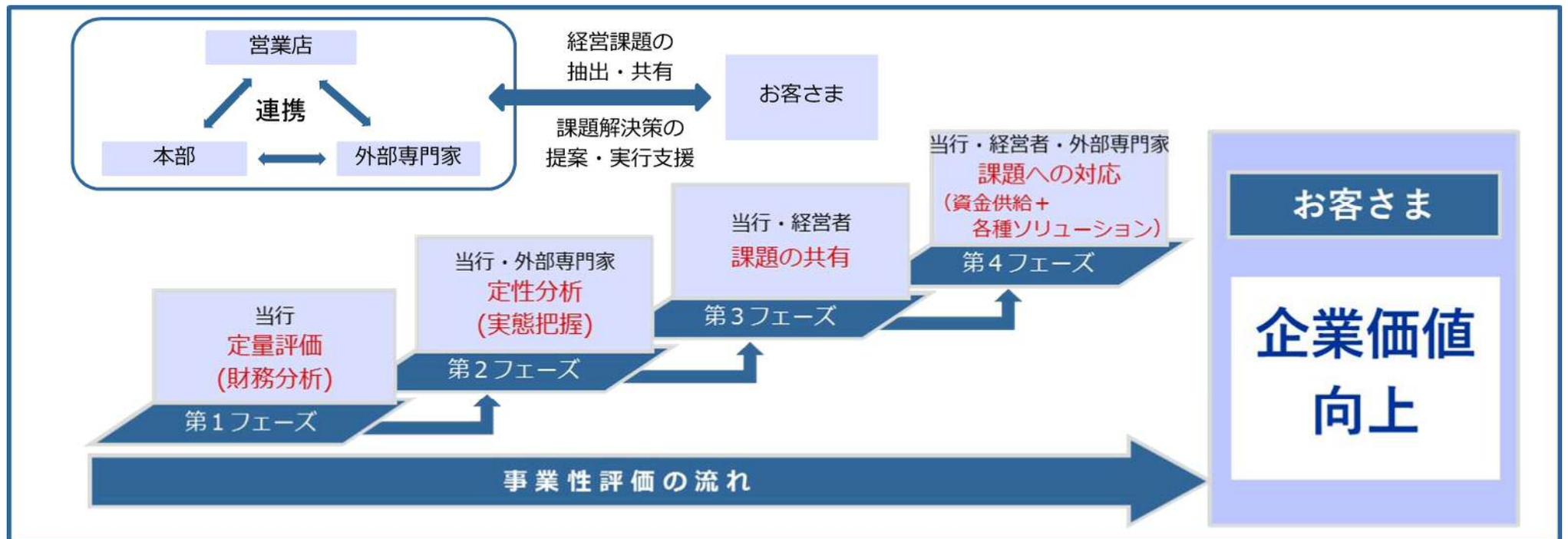
### 事業性評価にもとづく融資の推進

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、お客さまへ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。

	2016年度	2017年度	2018年度	
事業性評価にもとづく融資先数とその割合	1,051先 4.8%	1,635先 7.5%	2,167先 9.9%	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	2,389億円 12.9%	3,068億円 16.1%	3,819億円 18.6%	共通 ベンチマーク
運転資金に占める短期融資割合	30.1%	31.5%	30.5%	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、お客さまの意向や経営状況を踏まえたうえで、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。

	2016年度	2017年度	2018年度
経営者保証ガイドラインの活用先数とその割合	2,490先 11.4%	3,111先 14.2%	2,922先 13.3%

選択  
ベンチマーク

#### 経営者保証に関するガイドラインを活用した取組み

##### 融資申込み時

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、2018年度は、3,081件の無保証融資を取り組みました。

##### 融資取組み後

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、2018年度は、保証契約変更424件、保証契約解除534件を取り組みました。

##### 保証債務整理時

個人保証債務を整理する際においても、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ており、2018年度は、保証債務整理が4件成立しました。

取組内容	実績
新規に無保証で融資した件数	3,081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	13.86%
保証契約を変更した件数	424件
保証契約を解除した件数	534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が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。

	2016年度	2017年度	2018年度	
商談会・セミナー開催回数	8回	9回	15回	独自 バンチマーク
販路開拓支援先数（国内）	659先	646先	570先	選択 バンチマーク
販路開拓支援先数（海外）	5件	7先	5先	選択 バンチマーク

#### 商談会・セミナー開催実績（2018年度）

- 5月 三重県物産展「みえマルシェ」
- 7月 経営力アップセミナー（HACCP編）  
経営力アップセミナー（シェアリング編）
- 9月 販路拡大セミナー（フード編）
- 10月 たからの環ワークショップin三重  
経営力アップセミナー  
（デジタルマーケティング編）  
第13回地方銀行フードセレクション
- 11月 第15回三行ビジネス商談会  
第9回ネットワーク商談会IN大阪  
105デジタルフォーラム
- 1月 NEXCO中日本『SA・PA』大商談会
- 2月 みえの食マッチング展示交流会  
Google検索の基本を学ぶセミナー  
「SDGs」実践セミナー
- 3月 百五キャッシュレスセミナー



# 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

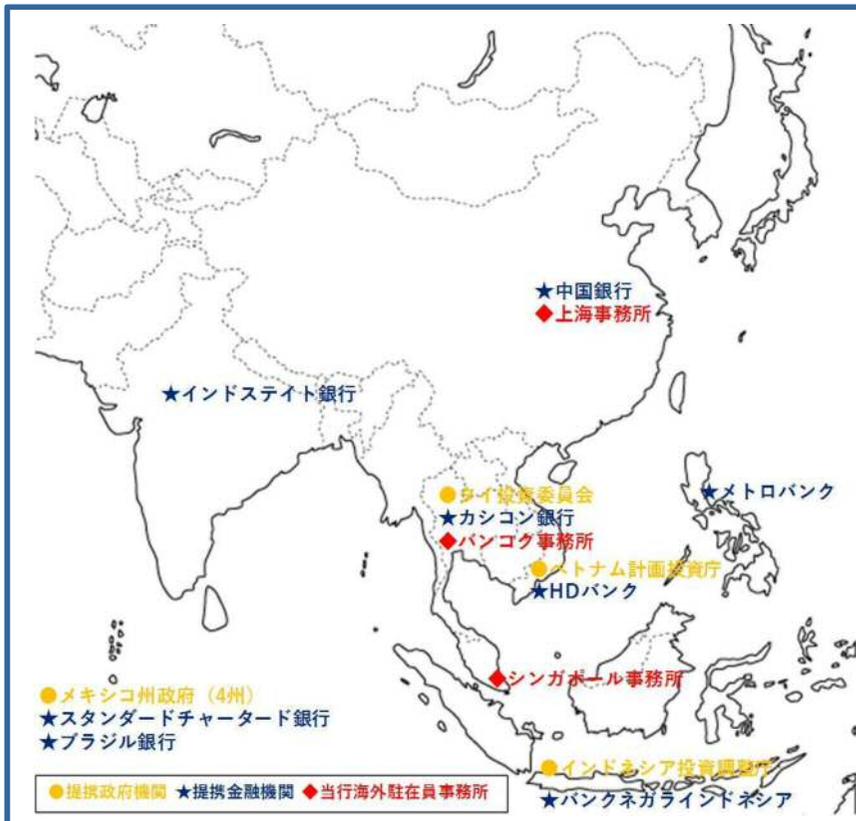
衰退期

### 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。

	2016年度	2017年度	2018年度
海外事業展開サポート件数	508件	442件	332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本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

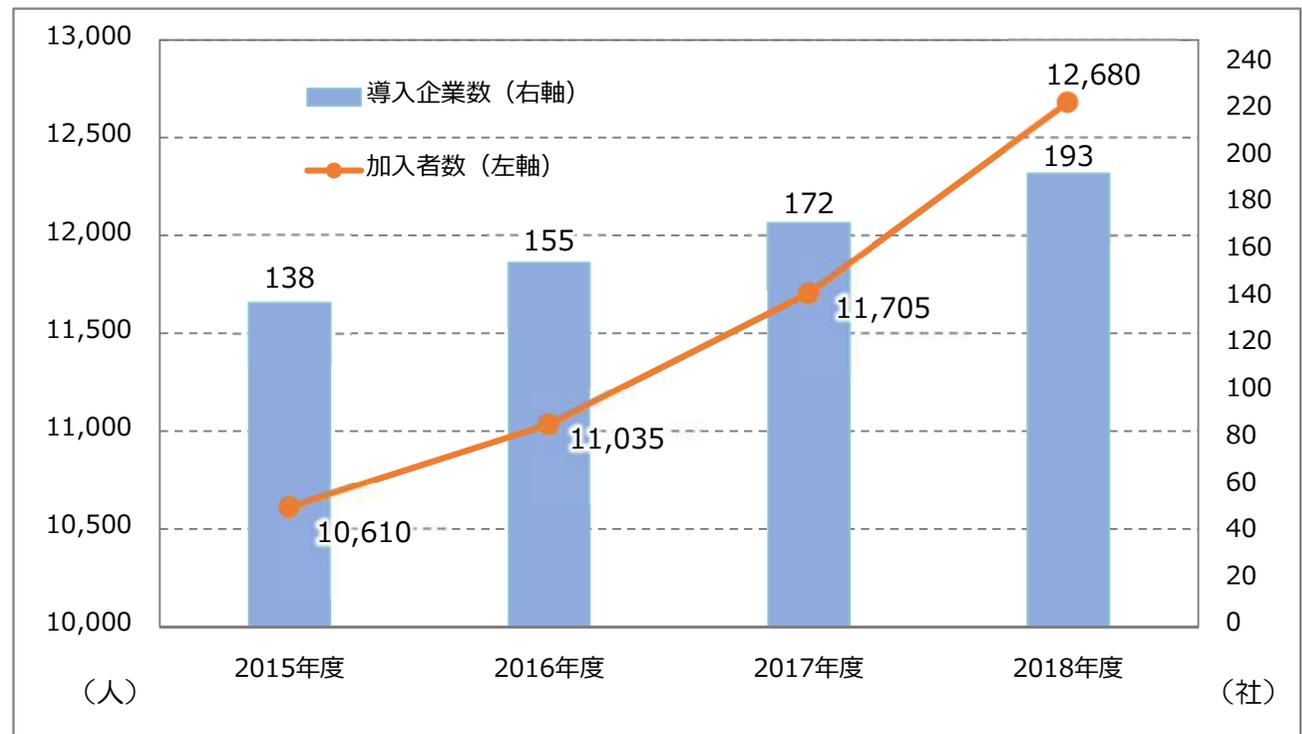
企業年金・退職金制度の新規導入・再構築ニーズのある地域企業に対し、セミナー開催や具体的なシミュレーション提案を行っています。また、グループ会社との連携により、賃金・退職金制度の見直しや教育プログラムの作成など、幅広く人事関連の相談に対応しています。

	2016年度	2017年度	2018年度
コンサルティング実施件数	23件	34件	28件

独自  
ベンチマーク

### 企業型確定拠出年金の導入支援

従業員の老後資産形成を支援する目的で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。



# 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

## 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CO2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。

	2016年度	2017年度	2018年度	
環境関連提案実施先数	10先	11先	11先	独自 ベンチマーク
環境関連融資実行額	20億円	8億円	6億円	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CO2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207件・32,160百万円の取組み実績があります。(2019年3月末時点)



# 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。

	2016年度	2017年度	2018年度	
M & A新規相談件数	275件	540件	427件	独自 ベンチマーク
M & Aセミナー開催回数	2回	2回	3回	独自 ベンチマーク
M & A支援先数（成約）	24先	11先	15先	選択 ベンチマーク

### 事業承継・M & Aセミナーの開催

2018年11月、中部金融M & Aネットワーク(※)による「第17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、後継者不在に悩む企業オーナーは増えてきています。今回も企業オーナーを中心に、約80名の方々に出席していただき、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、2016年度よりM & A担当者を増員し、地域企業のニーズに幅広くお応えできる態勢を整えています。

(※)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



## 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・実行支援を行っています。

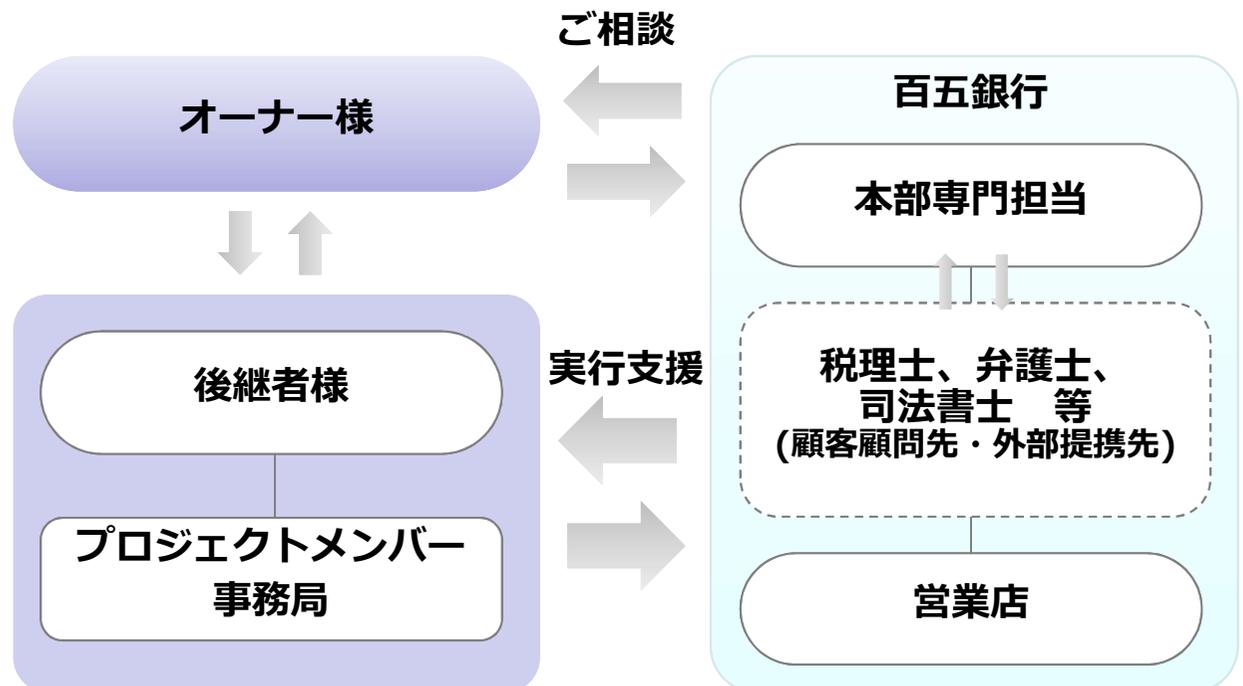
	2016年度	2017年度	2018年度
事業承継支援先数	285先	396先	394先

選択  
ハンマーク

#### 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、本部の専門の担当者と連携し、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、お客さまの顧問税理士等の専門家とも連携し、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

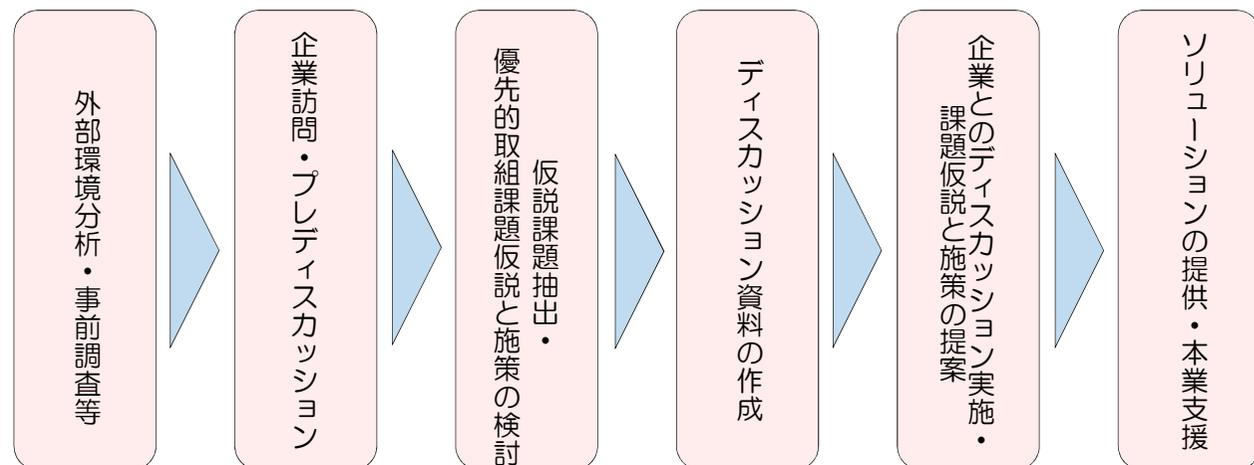
公的支援機関や外部専門家と連携し、経営改善計画（実抜計画）の策定支援および進捗状況の適切なフォローアップを行うとともに、各種コンサルティング活動など取引先の経営改善に向けた取組みを行っています。

	2016年度	2017年度	2018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	6,069先	6,163先	5,971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	474先	578先	387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	150先	159先	142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	207先	202先	163先	独自 ベンチマーク

### サポートプログラムの取組み

2018年度より、事業性評価による対話のなかから、企業の生産性向上に向けたストーリーを作成し、それを実現するためのソリューションを提案するサポートプログラムという取組みを開始しています。

	2018年度
提案先数	63先



# 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。

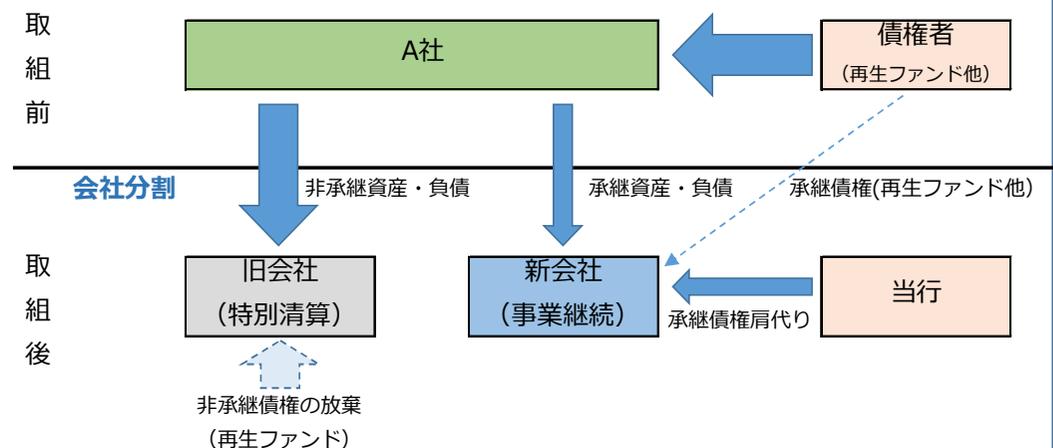
	2016年度	2017年度	2018年度	
事業再生支援先における実抜計画の策定先数と未達成先の割合	18先 16.7%	22先 31.8%	11先 0.0%	選択 ベンチマーク
事業再生支援先におけるDES・DDS・債権放棄の実施先数と金額	5先 10億円	4先 2億円	0先 0億円	選択 ベンチマーク
REVIC・中小企業再生支援協議会の利用先数	16先	9先	10先	選択 ベンチマーク
転廃業支援先数 (うち第二創業支援先数)	29先 (17先)	38先 (14先)	19先 (12先)	選択 ベンチマーク

### 事例：再生ファンドと連携した第二会社方式による事業再生支援

A社の大口債権者である再生ファンドより、当行に金融債権正常化に向けた相談があり、事業性評価等を実施。

A社の事業継続性が確認できたことから、中小企業再生支援協議会などの公的機関を介さず、当行主導で外部専門家を紹介し、債権カットを伴う抜本的な再生スキームを検討。

最終的に第二会社方式による過剰債務の整理（再生ファンドのみ債権放棄）と当行が新会社に承継された債権を全額肩代わりすることにより、A社の事業再生支援を図った。



# 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。

	2016年度	2017年度	2018年度
メイン取引先数 (単体ベース)	12,970先	13,418先	14,116先
メイン取引先数割合	59.3%	61.2%	64.5%

選択  
バンチマーク

選択  
バンチマーク

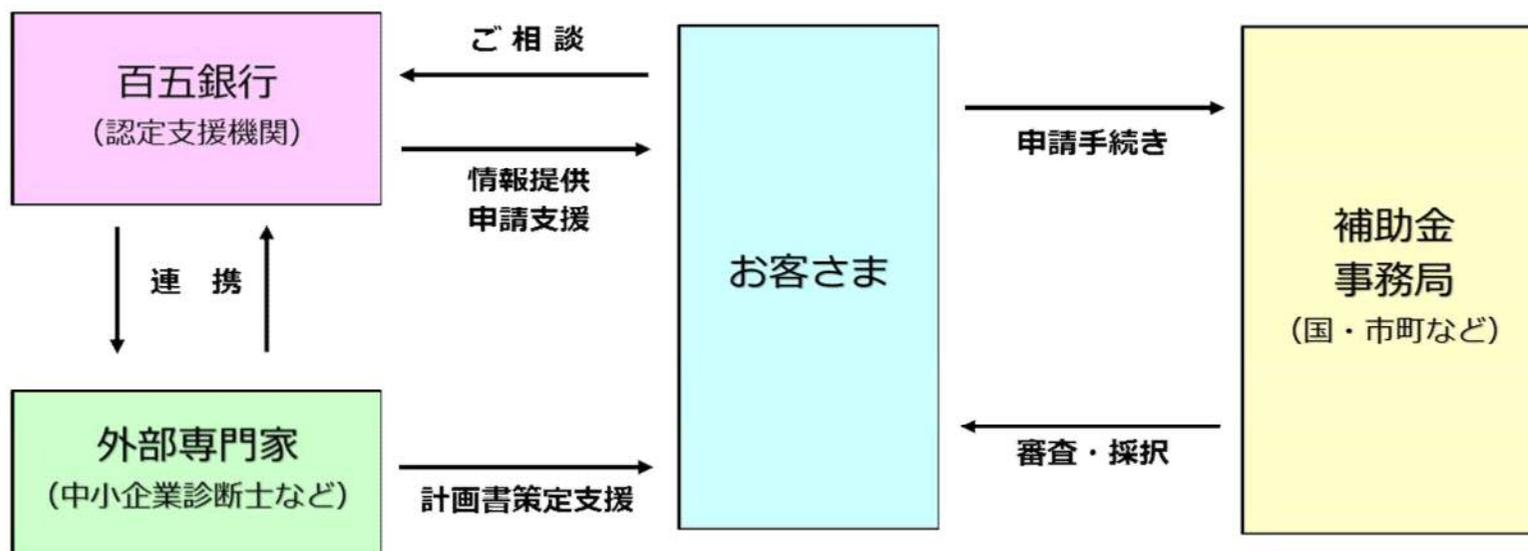
### 中小企業支援策の活用

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。

	2016年度	2017年度	2018年度
中小企業支援策活用先数	110先	121先	136先

選択  
バンチマーク

### 補助金申請に関する支援態勢



# 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

## 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。

	2016年度	2017年度	2018年度
外部専門家活用先数	95先	61先	54先

選択  
ベンチマーク

### 外部専門家の活用

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、より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、今後の事業計画を一緒に考えています。

相談例)

- ・ 製造現場を改善したい
- ・ 食品衛生の認証を取得し、売上をアップしたい
- ・ 自社webサイトを立ち上げ、集客力をアップしたい

**ミラサポ** 未来の企業★応援サイト



### 事例：ミラサポを活用した外部専門家の派遣

売上高・利益が伸び悩んでいた介護事業者から、当行へ経営改善の相談がありました。

同社は、地域内の施設利用者に寄り添うサービスが強みであり、その強みを生かした収益・経費構造の見直しを提案できないかと考え、ミラサポを活用して経営改善の実績豊富な外部専門家を派遣しました。収益性・生産性・安全性などの財務分析に加え、他社との競合状況などの外部環境も考慮しながら、同社の強みを生かすことができる営業計画を立案しました。

# 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。

	2016年度	2017年度	2018年度	
本業支援に関する研修実施回数	31回	28回	24回	選択 ベンチマーク
同研修の参加者数	361人	501人	352人	選択 ベンチマーク
本業支援に資する資格取得者数 (※)	246人	327人	223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

### 事業性評価に係る研修

2017年度から事業性評価に係る研修を体系化し、各階層で事業性評価が学べる研修を実施しています。2019年度からは「法人コンサルティング研修(初級・上級)」「法人長期トレーニー」を新設し、課題解決や企業支援に重点を置いて、研修を実施していきます。

主な研修	内容
法人コンサルティング研修	ライフステージ別の企業ニーズや課題の発掘、支援策について学ぶ。
法人長期トレーニー	コンサルティング業務の実践を通じて法人コンサルティング業務の習得を図る。
業種業界研究研修	専門コンサルタントの指導により、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。

本業支援に関する主な資格	取得者数	
中小企業診断士	17人	
社会保険労務士	9人	
医療経営士	4人	
農業経営アドバイザー	3人	
FP技能士	1級	135人
	2級(中小)	1,042人

## 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。

	2016年度	2017年度	2018年度
農林水産業への支援実施件数	18件	17件	15件

### 経営力アップセミナーの開催

2018年7月に経営力アップセミナー（HACCP義務化によるビジネスチャンスの到来）を開催しました。HACCPとは、食中毒菌汚染や異物混入の危害要因を把握した上で、原材料の入荷から製品の出荷に至る全工程の中で、それらの危害要因を除去または低減させるために特に重要な工程を管理し、製品の安全性を確保しようとする衛生管理の手法です。本セミナーでは、HACCPの仕組みなどについて解説を行い、お客さまの売上・販路拡大等に貢献できることを目指しました。

当日は約70名のお客さまにご出席いただき、食の安心・安全に対する関心の高さが見受けられました。今後も最新情報や支援ツールの紹介を通じ、お客さまの経営力強化を支援していきます。



### 観光振興への取り組み

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。

	2016年度	2017年度	2018年度
観光関連産業への支援実施件数	4件	4件	6件

### 百五キャッシュレスセミナーの開催

急速に普及するキャッシュレス決済に関する最新情報を提供するため、観光事業者の方々を主な対象として、2019年3月に「百五キャッシュレスセミナー」を開催しました。本セミナーでは、キャッシュレス決済に関する講演のほか、Origami PayやLINE Payなど、QRコード決済事業者6社を招聘し、相談会を実施しました。各ブースでは決済ツールの説明や質疑応答などが行われ、参加者からは「キャッシュレス化の方向性について理解できた」「キャッシュレス化への対応を検討したい」などの声が寄せられました。今後も実践的な内容のセミナーや勉強会などを開催していきます。



## 地域密着型金融 ②地域の面的再生への積極的な参画

### 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。

	2016年度	2017年度	2018年度
ストラクチャード・ファイナンス参加件数	7件	6件	8件

### PPP / PFI 事業向け融資への取組み

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態勢を整備してきました。

PPP/PFI事業の啓発活動として、内閣府および三重県内の地方公共団体とともに2017年度より「みえ公民連携共創プラットフォーム」を設立し、PPP/PFI事業の活性化を図るための取組みを進めています。

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、自治体向けおよび事業者向けにファイナンシャル・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。

	2016年度	2017年度	2018年度
地方創生事業への関与件数	16件	15件	18件

### 「たからの環ワークショップ～地域循環共生圏の形成に向けて～in三重」の開催

パリ協定やSDGsの制定、ESGなどが注目されるなか、2018年10月に、環境省・三重県・三重大学との共催で、環境をテーマとしたワークショップを開催しました。

廃棄物のリサイクル、廃棄物総量の削減等に関心のある地方公共団体、事業者、民間団体の方に参加いただき、環境省が普及を進めている

「地域で循環可能な資源はなるべく地域で循環させ、地域での循環が困難なものについては循環の環を広域化させることにより、重層的な循環型の地域づくりを進めていく」という考え方を実現するため、本取組みの形成に繋がるシーズの掘り起こし、および先行事例の紹介等をワークショップ形式にて行いました。



# 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		2019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)	2019/3					
	メイン取引先数（合算ベース）	12,504					
	メイン先の融資残高	7,802					
	経営指標等が改善した先数	5,971					
	(単位：億円)	2019/3	2018/3	2017/3			
	経営指標等が改善した先の3年間の事業年度末の融資残高の推移	4,243	4,224	4,041			
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	1,476	81	306	1,089		
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）	21,895	610	1,628	12,204	831	1,605
	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	20,536	387	1,646	12,696	357	1,040

# 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		2019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）	19,229	669	3.5%		
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）	397				
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）	19,229	2,138	11.1%		
	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	21,253	3,825	18.0%		
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）	12,504	1,599	12.8%		
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 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	37	168	115	16	0
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）	0				