

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

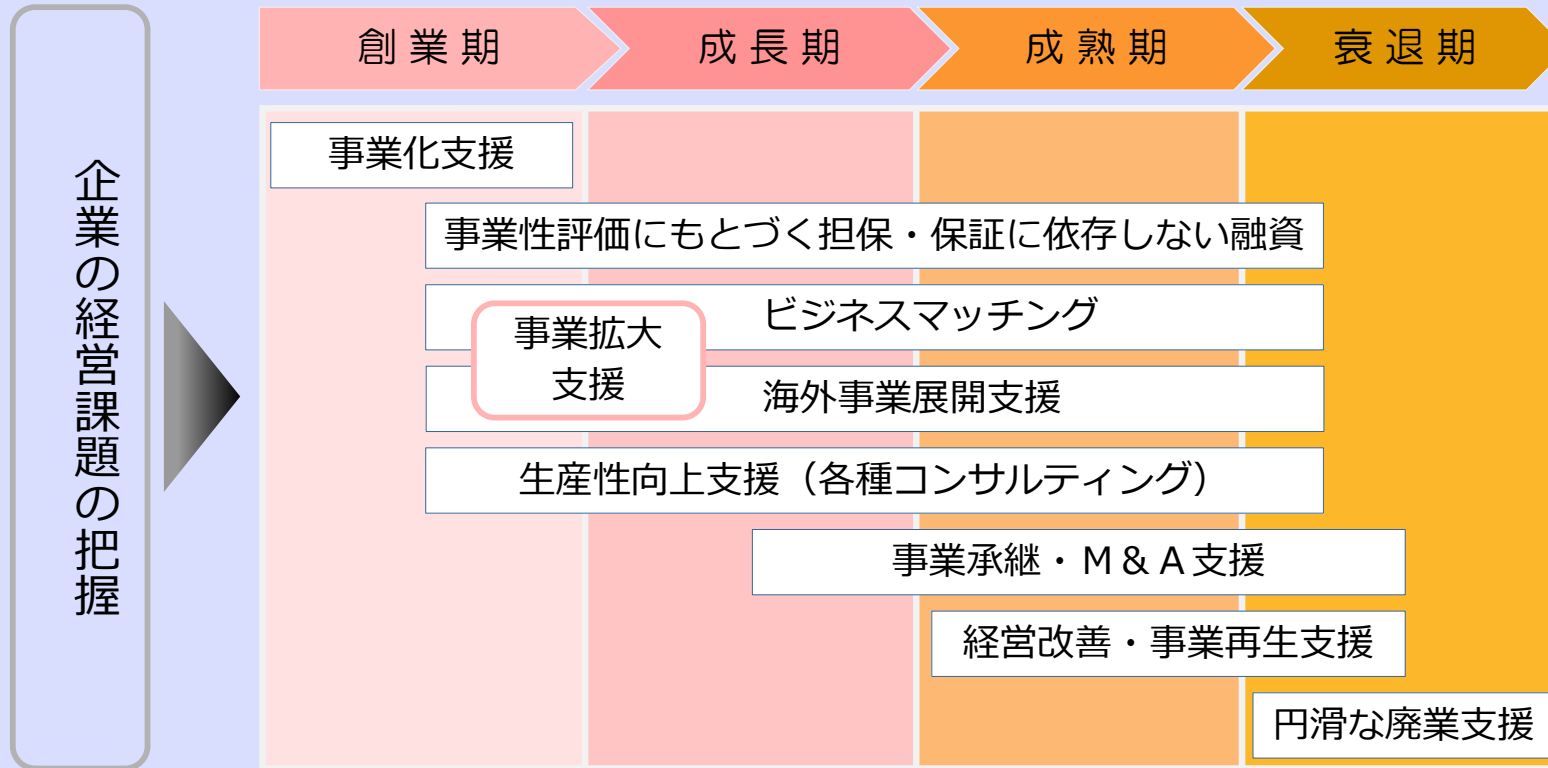
～2020年3月期 金融仲介機能のベンチマーク実績～

2020年10月

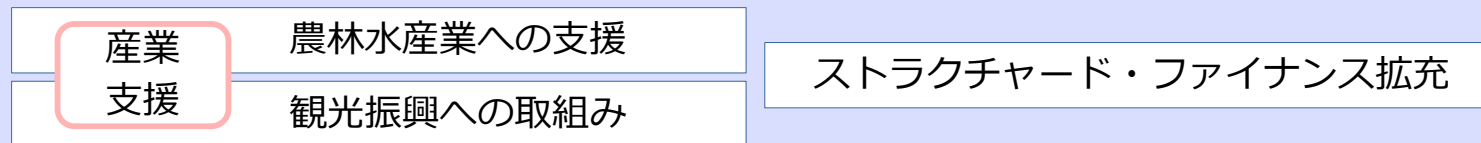


地域密着型金融にかかる推進態勢（全体像）

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。

	2017年度	2018年度	2019年度	
創業関与件数	587件	578件	558件	共通 ベンチマーク
第二創業関与件数	14件	12件	6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。

	2017年度	2018年度	2019年度	
新規開業支援実施件数	133件	146件	168件	独自 ベンチマーク

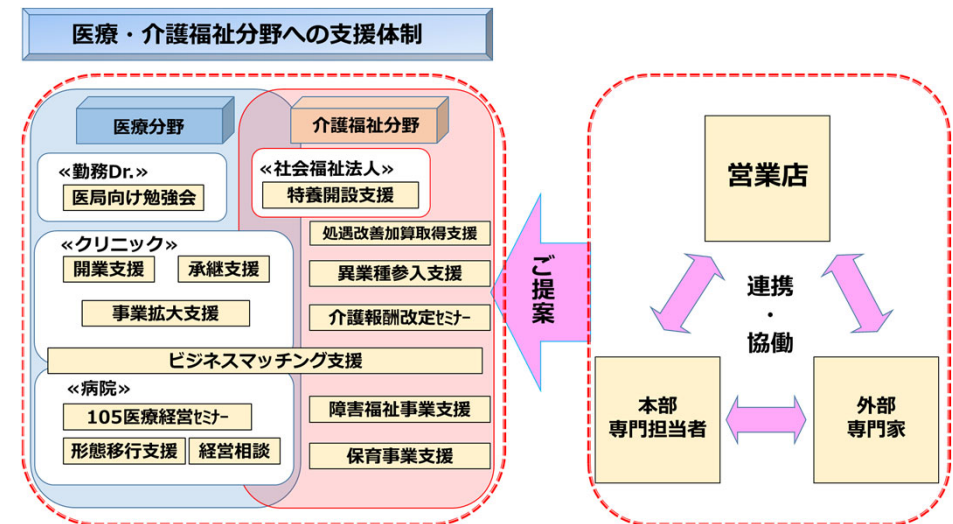
専門担当者による事業のサポート

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。

また開業を検討されている医師を対象としたセミナーに講師を派遣するなど、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）



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

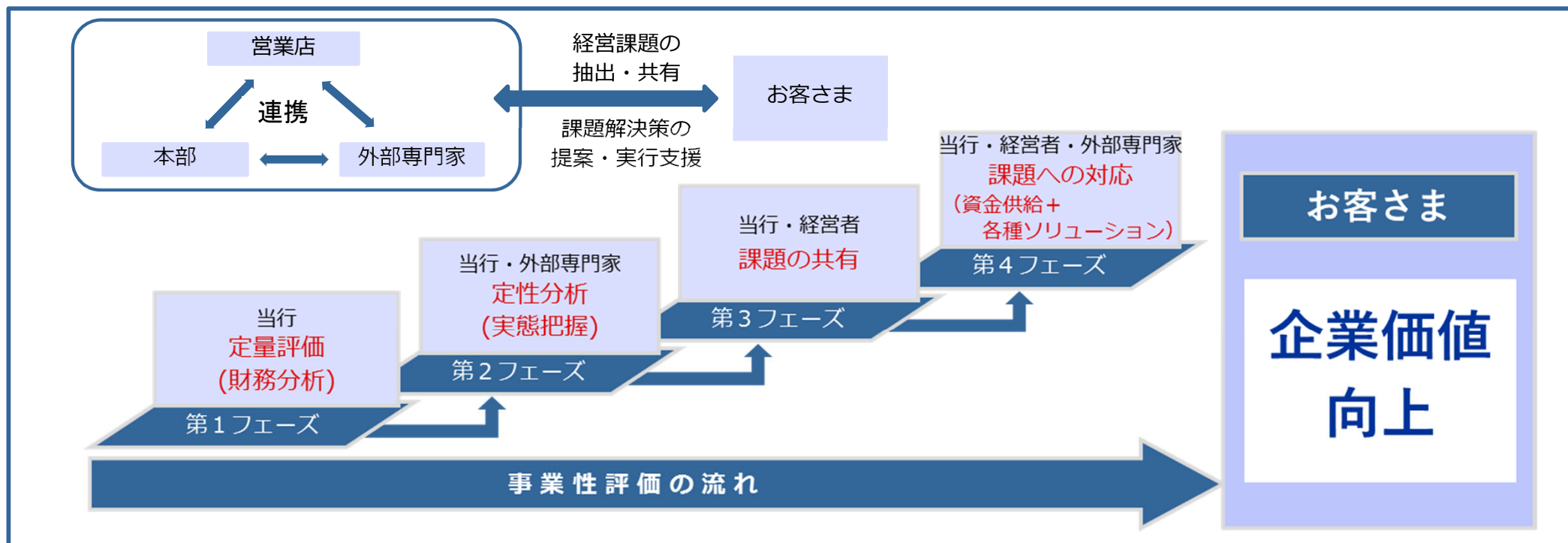
衰退期

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。

	2017年度	2018年度	2019年度	
事業性評価にもとづく融資先数とその割合	1,635先 7.5%	2,167先 9.9%	2,408先 11.1%	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	3,068億円 16.1%	3,819億円 18.6%	4,557億円 21.6%	共通 ベンチマーク
運転資金に占める短期融資割合	31.5%	30.5%	31.0%	選択 ベンチマーク



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。

	2017年度	2018年度	2019年度
経営者保証ガイドラインの活用先数とその割合	3,111先 14.2%	2,922先 13.3%	3,054先 14.0%

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、2019年度は、3,384件の無保証融資を取り組みました。

取組内容	実績	
新規に無保証で融資した件数	3,384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	15.65%	
事業承継時（代表者交代時）における経営者保証提供の割合 注：法人のお客さまを対象とします	①新旧両経営者から保証提供	16.92%
	②旧経営者のみから保証提供	35.65%
	③新経営者のみから保証提供	42.60%
	④経営者保証を解除	4.83%

事業承継時

お客さまの事業承継時（代表者交代時）には、経営者保証が円滑な事業承継の阻害要因になっていることを踏まえて、適切な既存保証契約の見直しを行っています。2019年度は、事業承継時に新・旧両方の経営者から保証提供を受けなかった契約の割合は83.08%となりました。

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

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。

	2017年度	2018年度	2019年度	
商談会・セミナー開催回数	9回	15回	11回	独自 バンチマーク
販路開拓支援先数（国内）	646先	570先	473先	選択 バンチマーク
販路開拓支援先数（海外）	7先	5先	5先	選択 バンチマーク

商談会・セミナー開催実績（2019年度）

- 5月 ・ベトナム・ハイフォン企業経営者・幹部との展示交流会&商談会in名古屋
- 9月 ・第14回地方銀行フードセレクション
- 10月 ・百五アジアセミナー ～不動産編～
・第10回ネットワーク商談会IN大阪
・「RBC（Regional Business Conference）in グレーター・ナゴヤ（三重）地域製造業と先端技術を持つ外国企業とのビジネスマッチング
- 11月 ・ベトナム・ホーチミンビジネス商談会2019
- 12月 ・第16回三行ビジネス商談会
・脱炭素経営・再エネ導入セミナー&相談会
・デジタルソリューションセミナー
- 1月 ・みえの食マッチング展示交流会
- 2月 ・補助金活用セミナー



みえの食マッチング展示交流会



第14回地方銀行フードセレクション



第10回ネットワーク商談会IN大阪



デジタルソリューションセミナー

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。

	2017年度	2018年度	2019年度
海外事業展開サポート件数	442件	332件	320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。

（※）2020年度より、有料コンサルティング業務の対象国を、中国のみから、外為法等の規制対象国以外にまで拡充することで、取引先からの国際ビジネスに関するより幅広いニーズに対応できるようになります。

人材面では、各海外駐在員事務所に加え、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、ベトナムで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。



○当行国際ビジネス拠点および提携銀行（行員派遣先）

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

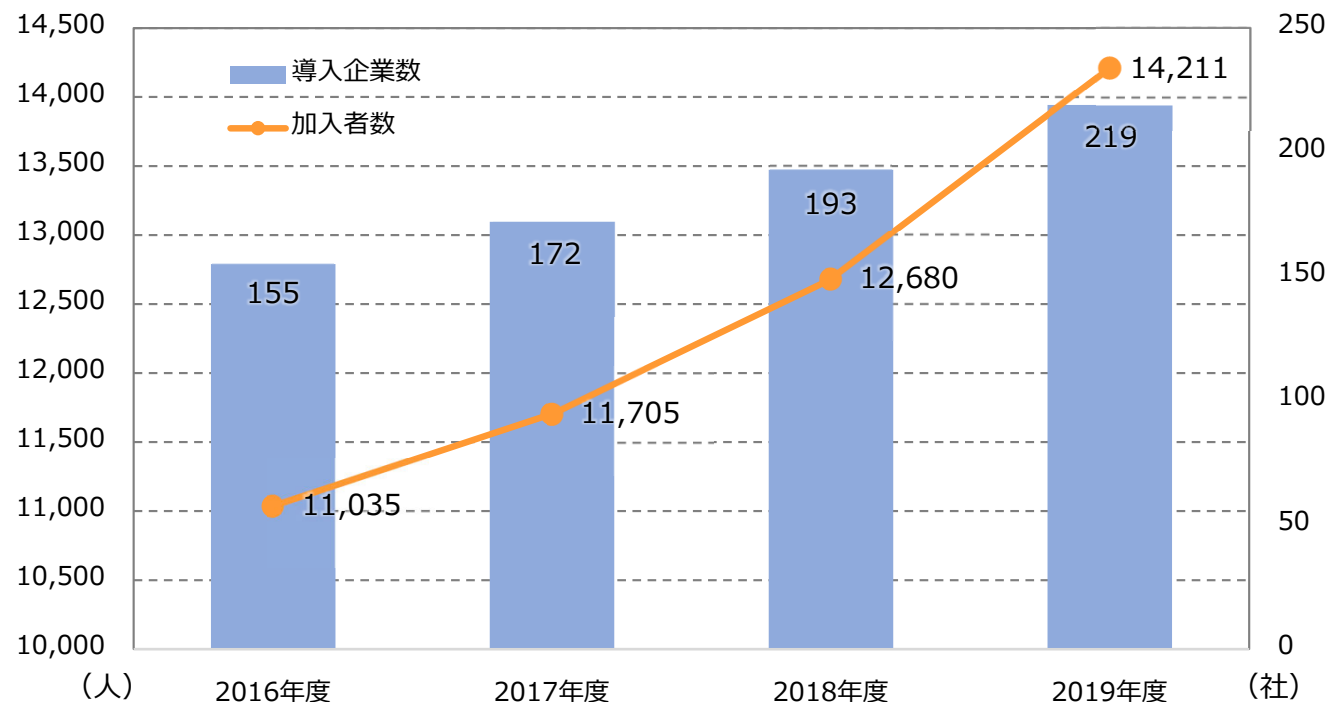
企業年金・退職金制度の新規導入・再構築ニーズのある地域企業に対し、セミナー開催や具体的なシミュレーション提案を行っています。また、グループ会社との連携により、賃金・退職金制度の見直しや教育プログラムの作成など、幅広く人事関連の相談に対応しています。

	2017年度	2018年度	2019年度
コンサルティング実施件数	34件	28件	30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

SDGsの観点での経営改善コンサルティングの実施

百五SDGs・ESG融資・私募債の推進を通じてSDGsの啓蒙活動を行うと同時に、SDGsやESG経営へのコンサルティングを行っています。当行独自のSDGs・ESG評価シートに沿って、お客さまの取組みをSDGsの観点から17カテゴリ、全93問の評価基準に基づき評価をいたします。結果のフィードバック時には強みを更に伸ばし、弱みを改善できるよう、提携業者の紹介等具体的な提案を行っています。

	2017年度	2018年度	2019年度
SDGs 関連提案実施先数 (環境)	11先	11先	24先
SDGs 関連融資実行額 (環境)	8億円	6億円	19.2億円

独自
バンチマーク

独自
バンチマーク

*2017、2018年度は環境関連提案件数、融資実行額とし、2019年度は商品改定の為、環境関連とSDGs関連の合計としています。

百五SDGs・ESG融資「サステナブル105」 百五SDGs私募債 の取組み



これまで、環境に配慮する商品として環境格付融資「エコ・フロンティア」、環境格付私募債等を取り扱ってきましたが、環境面以外の社会、企業統治面等の観点を取り入れた評価を新たに追加し、2019年6月より百五SDGs 私募債、2019年10月より百五SDGs・ESG融資「サステナブル105」の取扱いを開始致しました。

両商品の実績（寄付型私募債除く）としては、2019年度で、22件・16.9億円の実績でした。

今後も地域のお客さまに本商品を提案することを通じて、SDGsへの取組を促進していきます。

格付評価先に対しては、評価を記載した認定証を発行しております。
尚、フレームは三重産ひのき、用紙には*バナナペーパーを使用しています。



*バナナペーパーとは、バナナの茎の繊維を使用した紙で、貧困問題、森林保護、生物多様性などSDGsの17の目標すべての貢献につながると言われています。

百五SDGs・ESG融資 「サステナブル105」

百五SDGs 格付評価先 (S~D) で格付付与



S~C評価に応じ、貸出金利を優遇

百五SDGs私募債 (企業応援型)

- ①SDGs・ESG格付評価先
 - ②環境・社会・ガバナンスに関する公的資格取得
 - ③企業の取組を総合判断
- ①~③いずれかの要件に該当



クーポンレート優遇

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。

	2017年度	2018年度	2019年度	
M & A 新規相談件数	540件	427件	310件	独自 ベンチマーク
M & A セミナー開催回数	2回	3回	3回	独自 ベンチマーク
M & A 支援先数（成約）	11先	15先	14先	選択 ベンチマーク

事業承継・M & Aセミナーの開催

2019年11月、中部金融M & Aネットワーク（※）による「第18回 M & Aセミナー」を名古屋で開催し、約80名の方々にご出席いただきました。

（※）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

2020年2月、三重県中勢エリアにおいて、「事業承継M & Aセミナー」を当行単独開催し、約50名のお取引先にご出席いただきました。

企業オーナーの後継者不在に対する悩みは増加しており、両セミナーを通じて関心の高さが感じられました。

当行ではM & Aニーズに対応するため、2016年度よりM & A専担者を増員し、東海エリア地銀トップの人員体制で支援を行っております。



事業承継のニーズは年々高まっており、セミナーに参加いただいた企業さまも含め、外部専門家とも連携しながら承継問題の解決に向け支援を行っています。



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

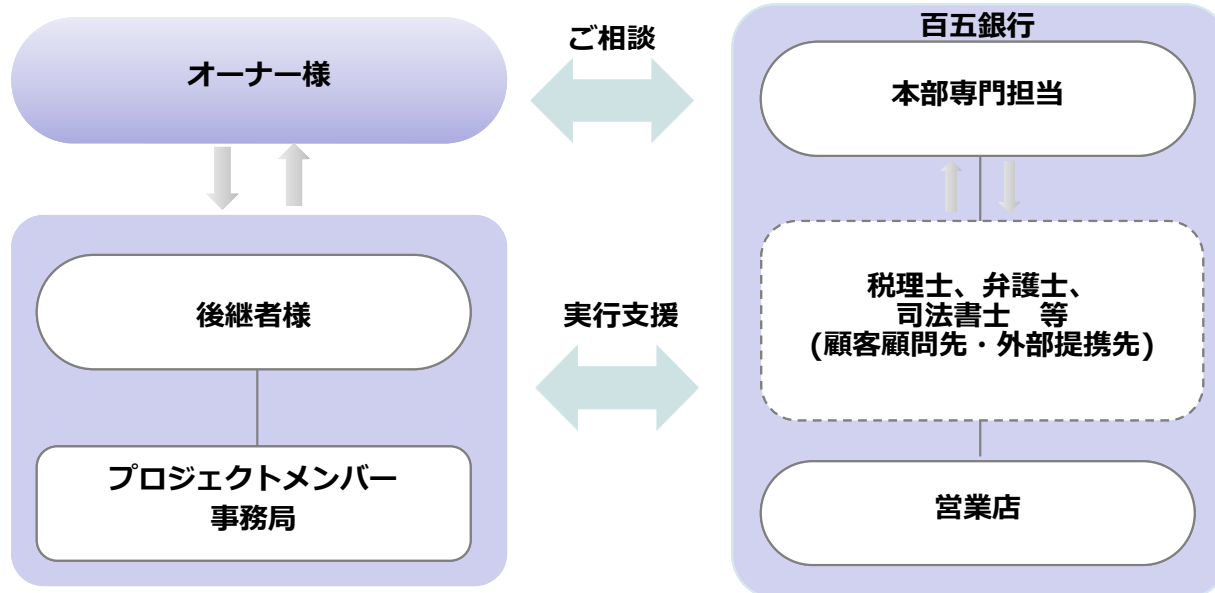
自社株評価が高いなどの事業承継対策ニーズが高いと考えられる地域企業に対して、課題把握を行ったうえで、事業承継プランの策定・実行支援を行っています。

	2017年度	2018年度	2019年度
事業承継支援先数	396先	394先	618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、本部の専門担当者と連携し、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事業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。



後継者育成塾の開催

2019年4月から2019年10月までの7か月間にわたり企業の後継者さま向けに後継者育成塾を開催いたしました。27名の方にご参加いただき、経営承継におけるマネジメント等を学んでいただきました。



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。

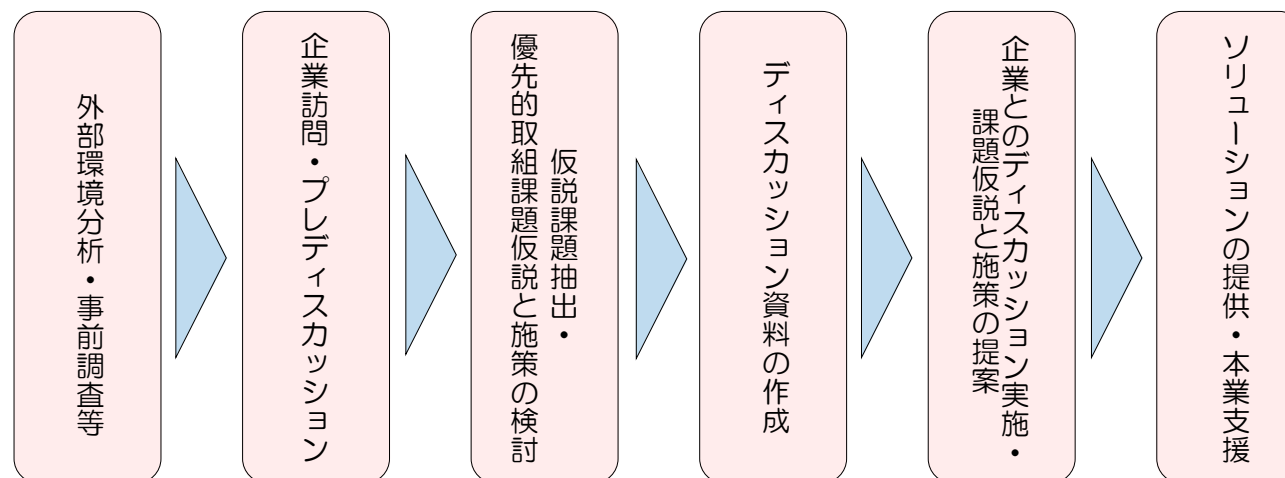
中小企業の経営改善計画策定支援につきましては、対象先を絞り本部の関与を高めることで、取引先企業1先1先に対する支援活動の高度化をはかっています。

	2017年度	2018年度	2019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	6,163先	5,971先	6,052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	578先	387先	116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	159先	142先	134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	202先	163先	57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。

	2019年度
提案先数	60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

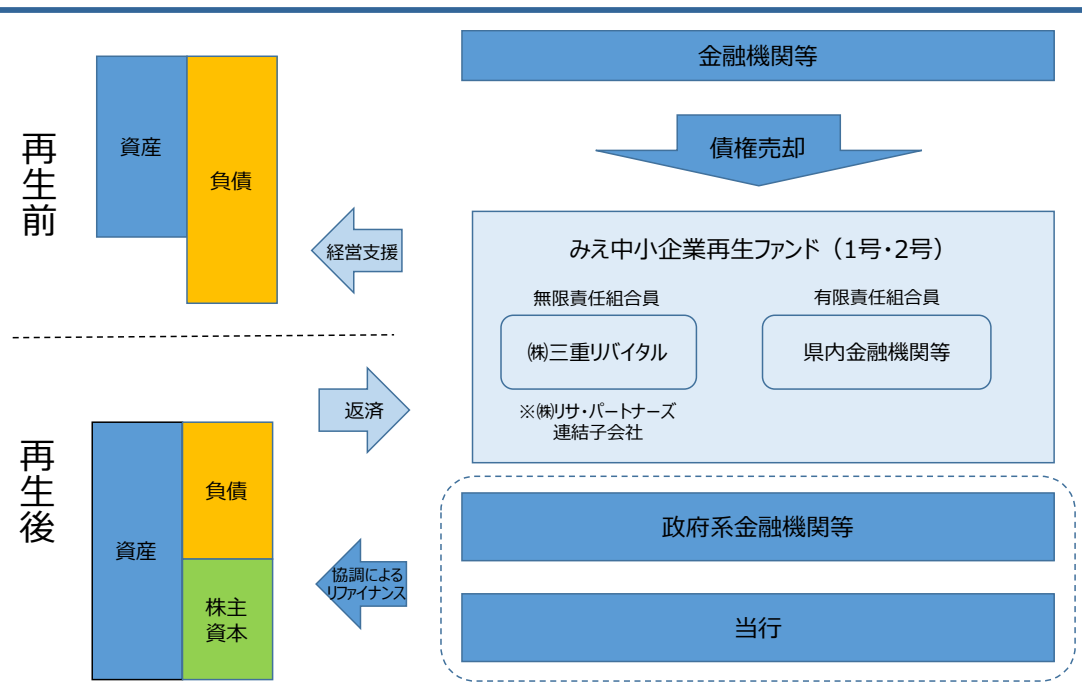
中小企業再生支援協議会、地域経済活性化支援機構など外部専門機関との連携を強化し、資本金性借入金、事業再生ファンドなど再生スキームを活用することにより、実効性の高い事業再生に取り組んでいます。

	2017年度	2018年度	2019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	22先 31.8%	11先 0.0%	8先 25.0%	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	4先 2億円	0先 0億円	1先 1億円	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	9先	10先	12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)	38先 (14先)	19先 (12先)	7先 (6先)	選択 ベンチマーク

再生ファンドの活用による事業再生支援

地域中核企業の事業再生と地域活性化の取組みとして、県内金融機関等と共同で設立した「みえ中小企業再生ファンド（1号・2号）」を活用し、事業再生が図られた中小企業に対し、再生ファンドの債権を政府系金融機関等と協調して肩代わりし、EXITファイナンスの取組みを実施しました。

今後も再生ファンドを活用し、地域中核企業の事業再生による円滑な事業継続、地域経済の活性化を支援していきます。



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

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。

	2017年度	2018年度	2019年度
メイン取引先数 (単体ベース)	13,418先	14,116先	13,798先
メイン取引先数割合	61.2%	64.5%	63.3%

選択
ベンチマーク

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。

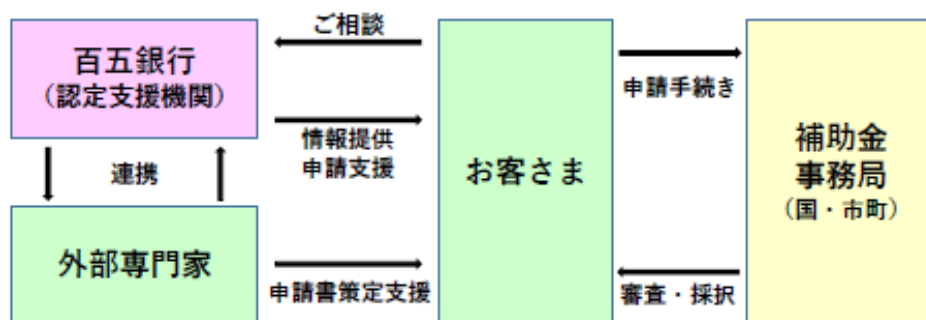
	2017年度	2018年度	2019年度
中小企業支援策活用先数	121先	136先	79先

選択
ベンチマーク

補助金申請に関する支援体制

セミナーや相談会の開催、申請書策定支援などを外部専門家と連携しながら行っています。

(支援体制のイメージ)



参加費無料！ 次回公演もうすぐ開始！

補助金活用セミナー

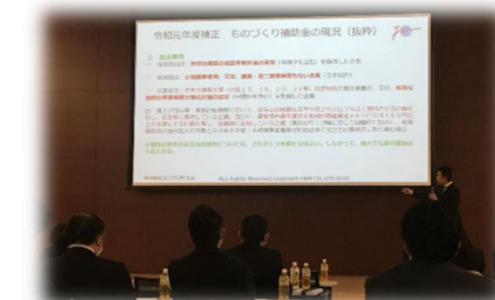
～「ものづくり補助金」「省エネ補助金」の最新動向と活用～

例年多くの企業様が活用されている、「ものづくり補助金」「省エネ補助金」について、最新の動向や活用方法、採択のポイントなどをお伝えします。
また、個別相談ブースでは補助金申請支援のお申込みをいただくことも可能です。ぜひご参加ください！

日時 2/13(木) 14:00～16:00 受付開始13:30

会場 百五銀行 丸之内本部棟 2階大講堂

2020年2月に、お客さま向けの補助金活用セミナーを開催しました。セミナー後、参加者の皆さまは、相談ブースで個別案件について熱心に相談されました。



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

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。

	2017年度	2018年度	2019年度
外部専門家活用先数	61先	54先	50先

選択
ベンチマーク

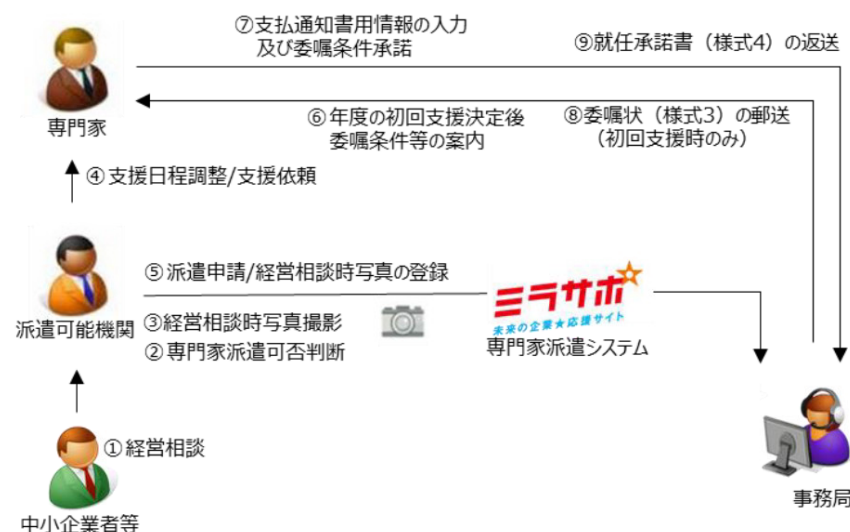
外部専門家の活用

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検討しています。

- 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

ミラサポ専門家派遣事業：支援実施までのフロー



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水産事業者から、当行に経営改善の相談がありました。

同社は、地域内の鮮魚を豊富に取り扱っていることが強みであり、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。

	2017年度	2018年度	2019年度	
本業支援に関する研修実施回数	28回	24回	21回	選択 ベンチマーク
同研修の参加者数	501人	352人	485人	選択 ベンチマーク
本業支援に資する資格取得者数 (※)	327人	223人	265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）」「法人長期トレーナー」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。
法人長期トレーナー	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」により、各種公的資格、銀行業務検定の受験を推奨しているほか、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	8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	208人
	2級（中小）	1,072人

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。

	2017年度	2018年度	2019年度
農林水産業への支援実施件数	17件	15件	11件

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。

	2017年度	2018年度	2019年度
観光関連産業への支援実施件数	4件	6件	4件

三重県と観光地におけるキャッシュレス化実証事業を実施

外国人旅行者などを対象に、キャッシュレス導入によるストレスフリーな受入環境を整備する実証事業を、三重県から受託し、F1日本グランプリ開催期間中の鈴鹿サーキットや鈴鹿市内、観光客で賑わう年末年始の伊勢神宮外宮参道周辺において実施しました。

事業者に対してQRコード決済端末やクレジットカード決済端末を整備し、事業者や観光客へアンケートを行いキャッシュレス導入の効果や課題、対応策を取りまとめました。作成した報告書は、県内の観光協会や市町観光課を通じて、観光事業者にも還元しています。



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。

	2017年度	2018年度	2019年度
ストラクチャード・ファイナンス参加件数	6件	8件	20件

PPP / PFI 事業向け融資への取り組み

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」に融資参画して以来、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、三重県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り組みを進めています。

2019年度においては、「みえ公民連携共創プラットフォーム」を三重県との共同運営とし、内閣府・国土交通省と「PPP・PFI地域プラットフォーム協定制度」を締結しました。

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。



(写真：伊賀市小学校給食センター)



(写真：プラットフォームセミナー)

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。

	2017年度	2018年度	2019年度
地方創生事業への関与件数	15件	18件	16件

志摩市と連携し、経営者向けに「SDGsセミナー」を開催

近年、SDGs（持続可能な開発目標）を企業の事業活動に組み入れ、地域社会への持続的な成長に貢献する動きが活発になっています。

そこで、当行では、お取引先にSDGsとは何か、どのように事業活動に取り入れていくのかなどを知っていただくため、SDGsセミナーを開催し、情報提供を行っています。

2019年7月には「SDGs未来都市」として内閣府から選定された志摩市と連携し、さらにSDGsを積極的に進める東京海上日動火災保険、三重大学と共同でSDGsセミナーを開催しました。

当行は、今後も地域の皆さまとともに、持続可能な社会の実現に向けて、貢献していきます。



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		2020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)	2020/3					
	メイン取引先数（合算ベース）	11,837					
	メイン先の融資残高	8,066					
	経営指標等が改善した先数	6,052					
	(単位：億円)	2020/3	2019/3	2018/3			
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	4,615	4,588	4,337				
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	1,411	32	84	1,295		
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）	21,791	586	1,832	12,374	811	1,561
	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	21,062	390	1,978	13,052	515	988

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		2020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）	18,419	901	4.9%		
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）	544				
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）	18,419	2,037	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	21,740	3,663	16.8%		
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）	11,837	1,344	11.4%		
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	46	168	101	24	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）	1				