

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

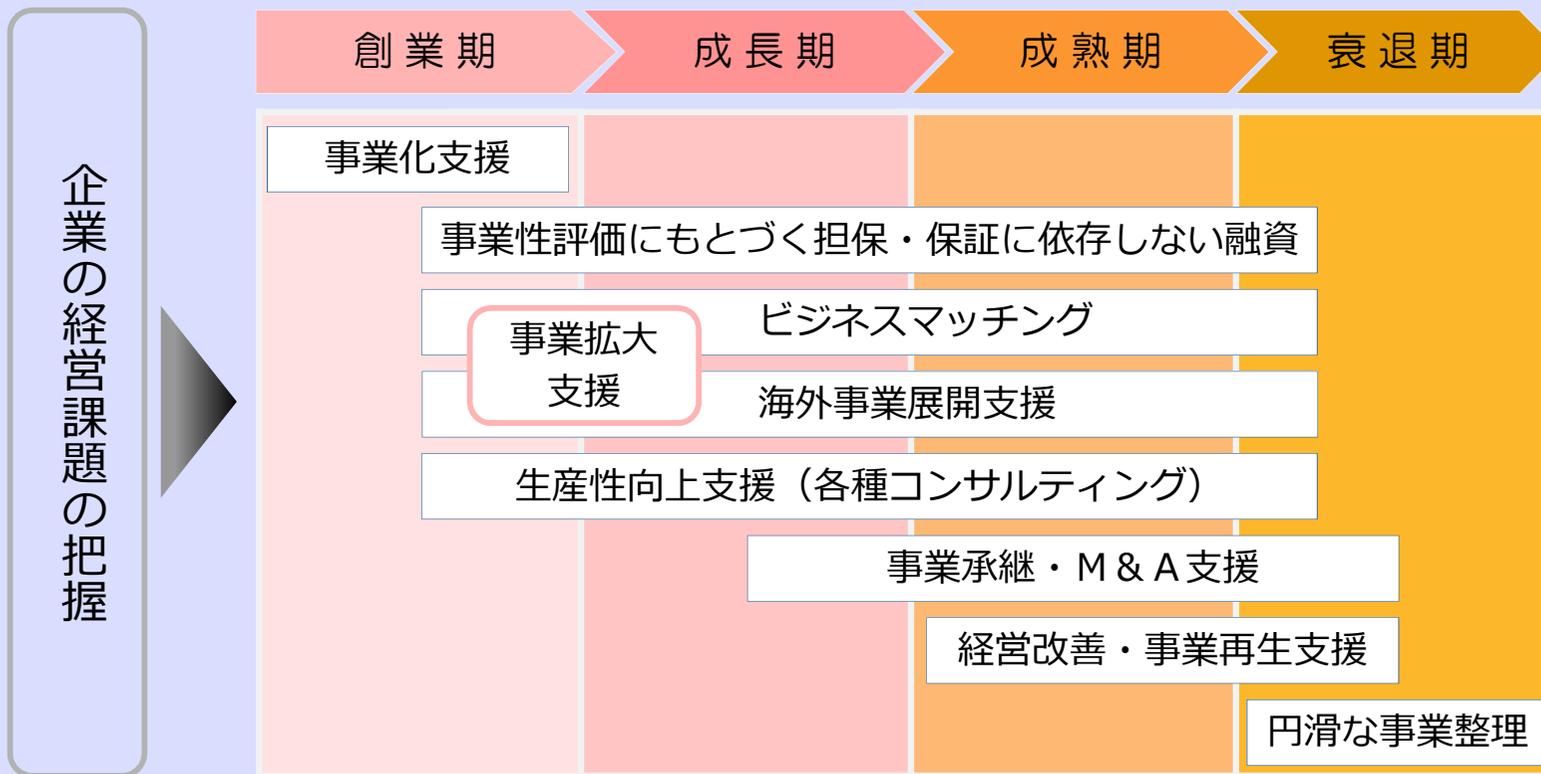
～2022年3月期 金融仲介機能のベンチマーク実績～

2022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。

	2019年度	2020年度	2021年度	
創業関与件数	558件	722件	496件	共通 ハンチマーク
第二創業関与件数	6件	3件	4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。

	2019年度	2020年度	2021年度	
新規開業支援実施件数	168件	156件	221件	独自 ハンチマーク

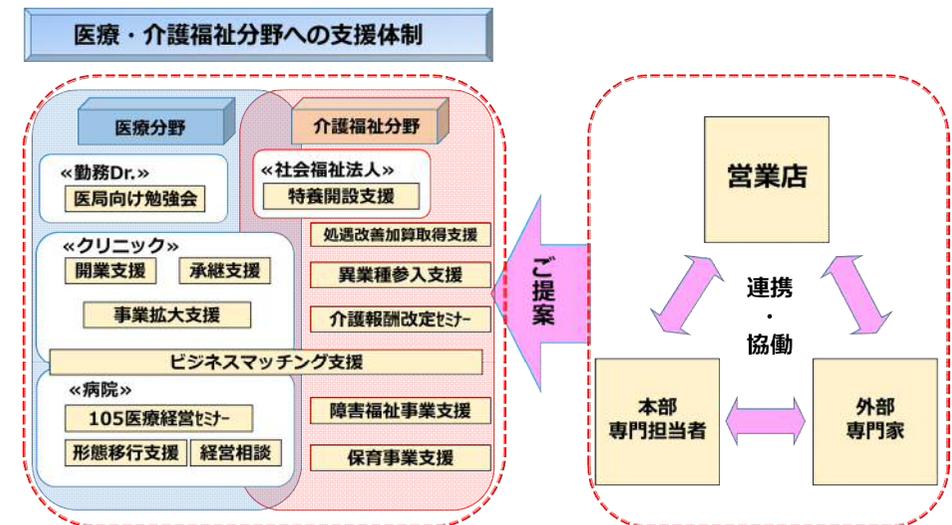
専門担当者による事業のサポート

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

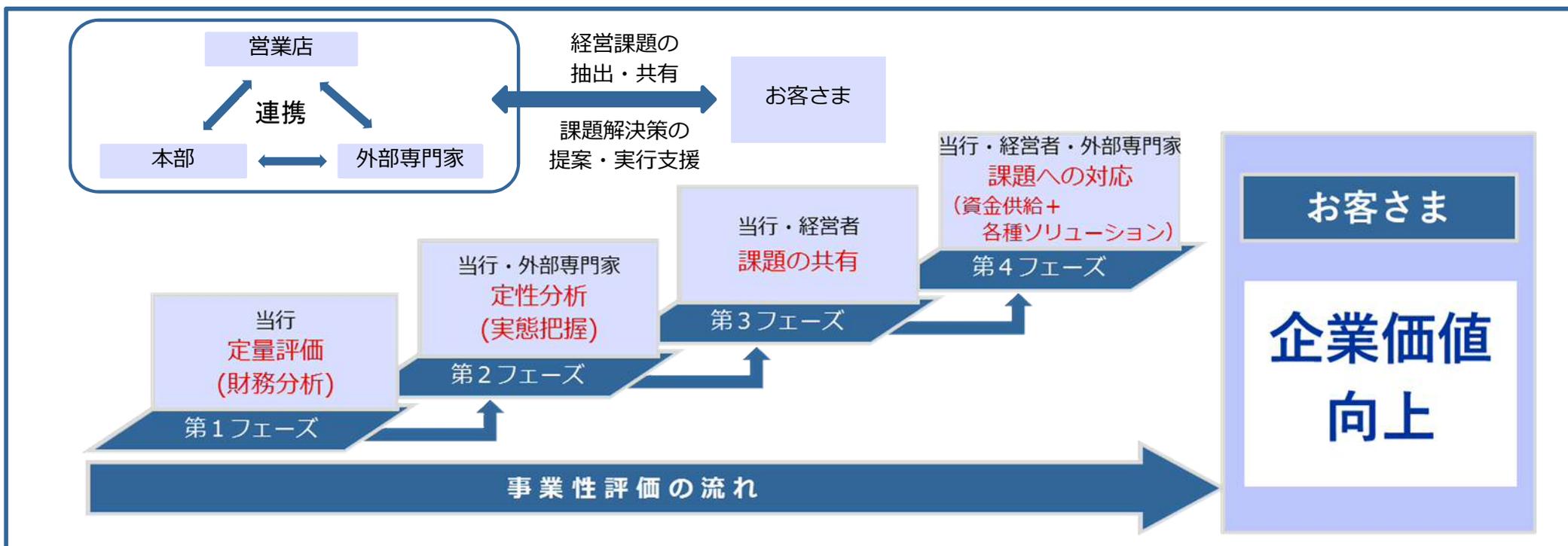
衰退期

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めざします。

	2019年度	2020年度	2021年度	
事業性評価にもとづく融資先数とその割合	2,408先 11.1%	2,474先 11.1%	2,645先 11.9%	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	4,557億円 21.6%	4,889億円 21.5%	5,128億円 22.2%	共通 ベンチマーク
運転資金に占める短期融資割合	31.0%	23.6%	23.1%	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。

	2019年度	2020年度	2021年度
経営者保証ガイドラインの活用先数とその割合	3,054先 14.0%	5,887先 26.4%	4,085先 18.4%

選択
バンチマーク

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、2021年度は、5,102件の無保証融資を取り組みました。

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。2021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99.7%となりました。

取組内容	実績	
新規に無保証で融資した件数	5,102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	33.2%	
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	0.3%
	②旧経営者のみから保証提供	39.0%
	③新経営者のみから保証提供	53.8%
	④経営者保証を解除	7.0%

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。

	2019年度	2020年度	2021年度	
商談会・セミナー開催回数	11回	9回	17回	独自 ハンチマーク
販路開拓支援先数（国内）	473先	441先	439先	選択 ハンチマーク
販路開拓支援先数（海外）	5先	3先	7先	選択 ハンチマーク

商談会・セミナー開催実績（2021年度） ※一部抜粋

- 6月 「ホクト株式会社 個別商談会」
- 7月 「ITを経営の力にするためのDX活用セミナー」
- 9月 「百五中国ビジネスセミナー」
- 10月 「脱炭素経営セミナー」
「アフターコロナ時代の海外展開セミナー」
- 11月 「第16回地方銀行フードセレクション」
- 12月 「与信管理・債権保証セミナー」
- 2月 「EV投資セミナー」
「2022年アジア経済セミナー」
- 3月 「インドネシア投資環境セミナー」
「SDGs経営セミナー ～企業×SDGsの関わり方～」

ホクト株式会社 個別商談会



第16回地方銀行フードセレクション



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、海外現地法人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。

	2019年度	2020年度	2021年度
海外事業展開サポート件数	320件	145件	77件

独自
ベンチマーク

2019年度以降、コロナ禍により海外でのサポート件数が減少しましたが、2021年度はWEBを活用したセミナー開催（5回）や面談など、海外最新情報の提供を行いました。



↑ 当行の海外拠点および主な提携銀行

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。

海外における販路拡大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や、お客さまの海外進出計画の策定支援などの有料コンサルティングサービス（※）を提供しています。これらのサービスをはじめ、貿易実務のサポート、為替リスクヘッジなどのご相談にも対応しています。

（※）国際ビジネスコンサルティング業務

2021年度は海外での販路拡大や市場調査などのご要望に対し、当行の海外拠点やネットワークを活用した現地調査、ビジネスマッチング等8件のコンサルティングを実施しました。

人材面では、各海外駐在員事務所に加え、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。

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

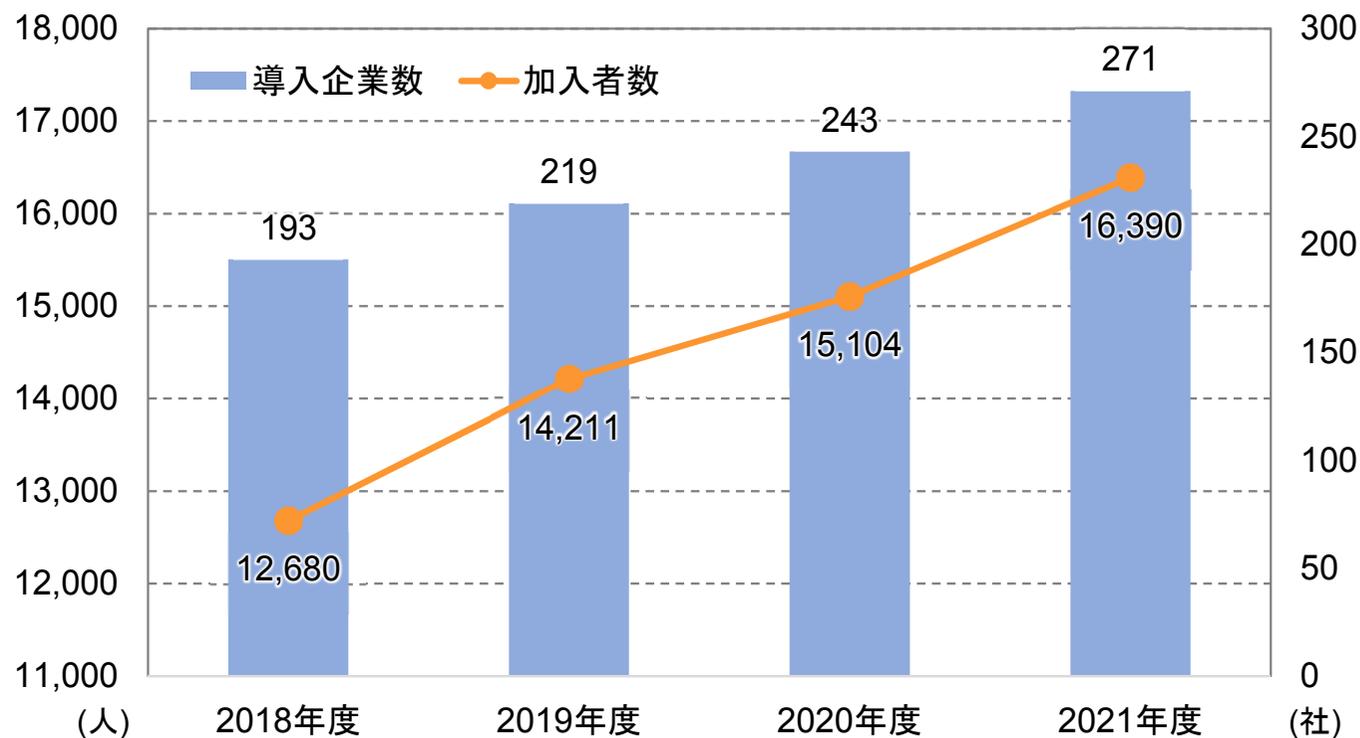
企業年金・退職金制度の新規導入・再構築ニーズのある地域企業に対し、セミナー開催や具体的なシミュレーション提案を行っています。また、グループ会社との連携により、貸金・退職金制度の見直しや教育プログラムの作成など、幅広く人事関連の相談に対応しています。

	2019年度	2020年度	2021年度
コンサルティング実施件数	30件	31件	35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。

	2019年度	2020年度	2021年度	
SDGs関連提案実施先数 (環境)	24先	17先	12先	独自 バンチマーク
SDGs関連融資実行額 (環境)	19億円	17億円	4.9億円	独自 バンチマーク

*2019年度以降、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

以前取扱いしていた環境格付融資をバージョンアップし、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」を取扱い開始。取扱い件数も堅調に推移しております。

両商品の実績（寄付型私募債除く）としては、2021年度で、12件・4.9億円の実績でした。

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への取組み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。
なお、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私募債 (企業応援型)
ご利用 いただける方	百五SDGs格付評価により評価を取得された方	①SDGs・ESG格付評価により一定以上の評価を取得された方 ②環境・社会・ガバナンスに関する公的資格取得 ③企業のSDGs取組を総合判断 ①～③いずれかの要件に該当
メリット	取組内容により、貸出金利を優遇	取組内容により、基準発行利率優遇

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。

	2019年度	2020年度	2021年度	
M & A 新規相談件数	310件	590件	720件	独自 バンチマーク
M & A セミナー開催回数	3回	2回	2回	独自 バンチマーク
M & A 支援先数（成約）	14先	15先	24先	選択 バンチマーク

事業承継・M & Aセミナーの開催

2021年6月、百五みらい投資と当行の共催、山田コンサルティンググループ協賛で「事業承継M & Aセミナー」をオンラインで開催し、約50名の方々にご参加いただきました。

2021年11月、中部金融M & Aネットワーク（※）による「第20回 M & Aセミナー」をオンラインで開催し、約500名の方々にご参加いただきました。

従来の後継者不在型M & Aに加え、近年は若い経営者が成長戦略型M & Aを検討される機会が増えてきています。

当行では多様化する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、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

M & Aに対する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も含め、外部専門家とも連携しながら各企業に沿ったご支援を行っています。

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

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。

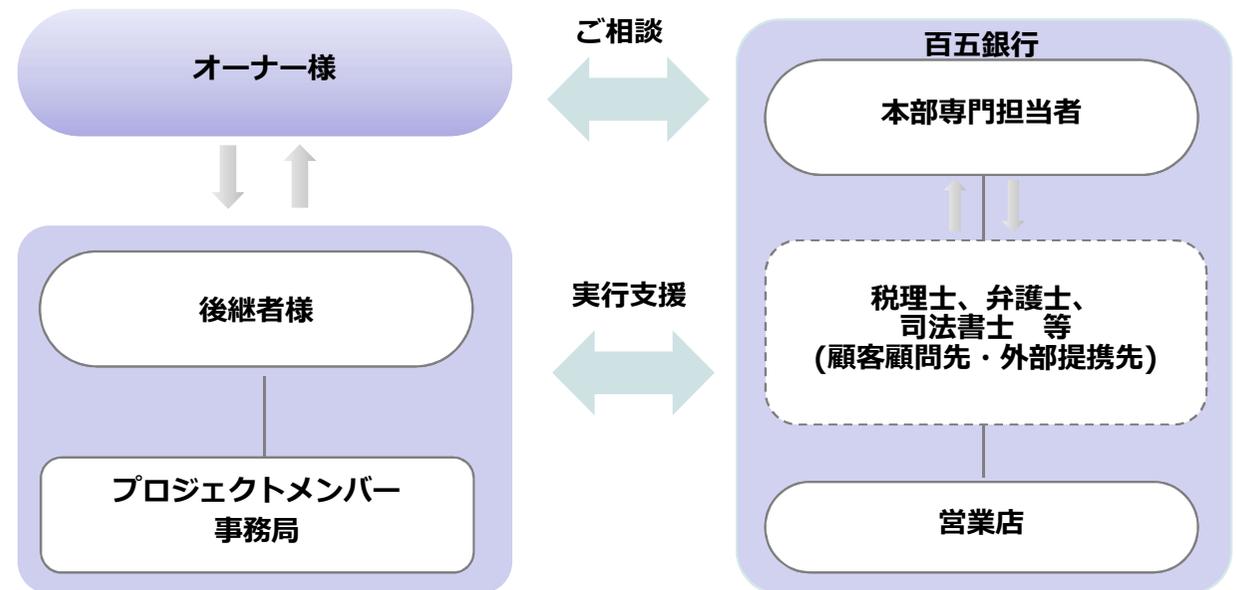
	2019年度	2020年度	2021年度
事業承継支援先数	618先	666先	591先

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担当者が把握した際、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ています。

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っています。



第3回後継者育成塾の開催

2021年10月から2022年4月まで全7回にわたり取引先企業の後継者向けにセミナーを開催いたしました。31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びました。



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

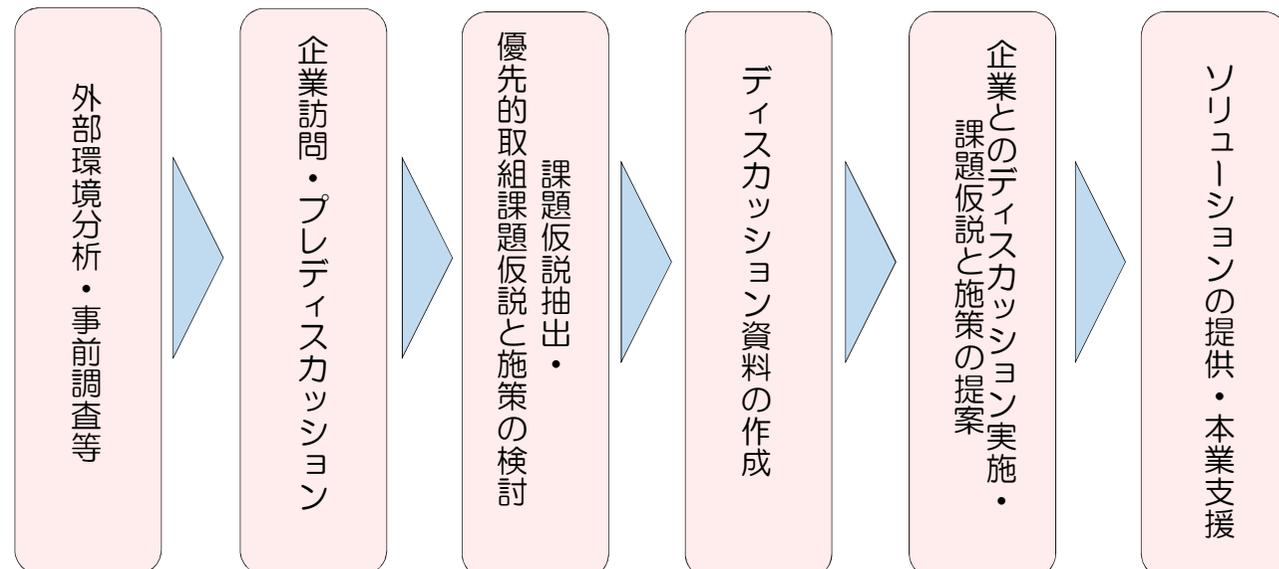
公的支援機関や外部専門家と連携し、経営改善計画（実抜計画）の策定支援および進捗状況の適切なフォローアップを行うとともに、各種コンサルティング活動など取引先の経営改善に向けた取組みを行っています。

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図っています。

	2019年度	2020年度	2021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	6,052先	5,146先	3,626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	116先	84先	95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	134先	242先	84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	57先	44先	41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行っています。



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

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

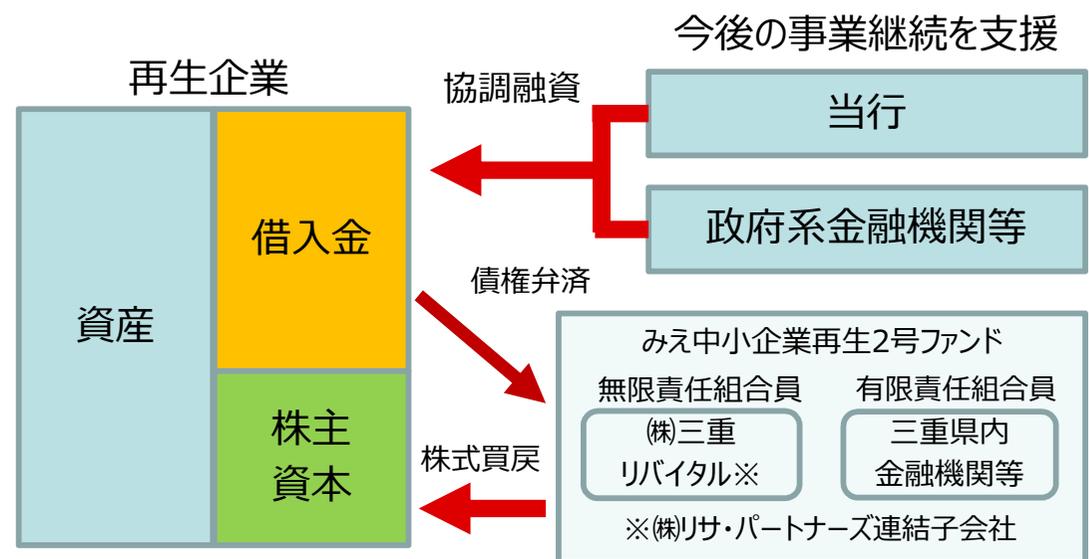
中小企業活性化協議会、地域経済活性化支援機構など外部専門機関との連携を強化し、資本金借入金、事業再生ファンドなど再生スキームを活用することにより、事業再生支援を通じて事業承継や過剰債務等、地域の課題解決に取り組んでいます。

	2019年度	2020年度	2021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	8先 25.0%	12先 25.0%	13先 38.5%	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	1先 1億円	5先 4億円	2先 1.8億円	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	12先	41先	28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)	7先 (6先)	9先 (3先)	9先 (4先)	選択 ベンチマーク

再生ファンド案件の出口対応

地域中核企業の事業再生と地域活性化の取組として、県内金融機関等と共同で設立した「みえ中小企業再生2号ファンド」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。

	2019年度	2020年度	2021年度
メイン取引先数 (単体ベース)	13,798先	13,828先	14,039先
メイン取引先数割合	63.3%	62.0%	63.2%

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。

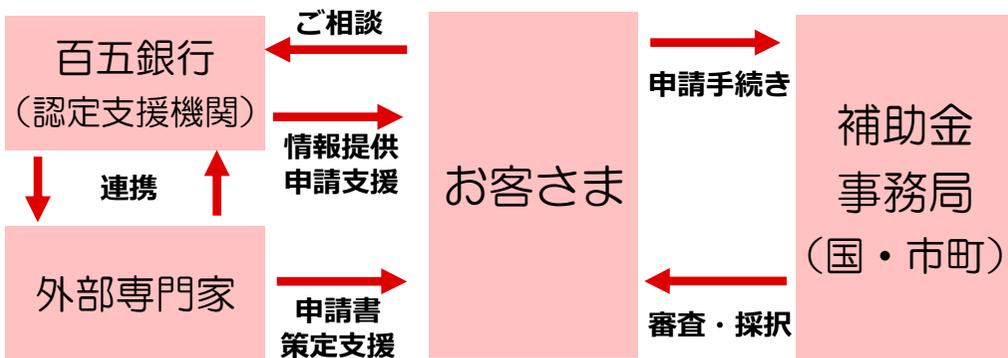
	2019年度	2020年度	2021年度
中小企業支援策活用先数	79先	216先	231先

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)



2022年度版 無料で診断
貴社で活用できる公的支援制度を診断します!

- 従業員への投資をお考えの企業様へ**
厚生労働省の助成金を活用していますか?
助成金の種類は約70種類。助成金の原資は企業が負担している雇用保険料に
なります。申請漏れで損していませんか? 人の採用、社員教育、福利厚生
の充実、労働環境の改善、商立支援を検討している企業はチャンスです。
- 設備投資をお考えの企業様へ**
経済産業省の補助金を活用していますか?
事業再構築補助金、ものづくり補助金、IT補助金、小規模事業者持続化補助
金等、さまざまな補助金があります。貴社の取組がどの補助金に該当する可能性
があるか診断します。
- ①、②の予定がある企業様へ**
優遇税制を活用していますか?
ヒトへの投資、設備投資をする企業は法人税の税額控除、固定資産税の減免を
受けられる可能性があります。どのような取り組みが対象になるかご存知ですか?
どれくらいの税効果があるか診断します。

中小企業向けにさまざまな支援制度があります。質問はウラ面へ
まずはアンケートの無料診断まで活用ください!

2021年度は、補助金支援だけでなく助成金など公的支援制度の診断を提携先と連携して行いました。お客さまの雇用状況や今後の設備投資計画をアンケート形式で回答頂き、利用可能な補助金・助成金をご案内しました。助成金は設備投資だけでなく、働き方改革や人材育成などに活用できるため、補助金と合わせて活用することでお客様の経営課題により幅広く対応することができました。

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

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。

	2019年度	2020年度	2021年度
外部専門家活用先数	50先	23先	32先

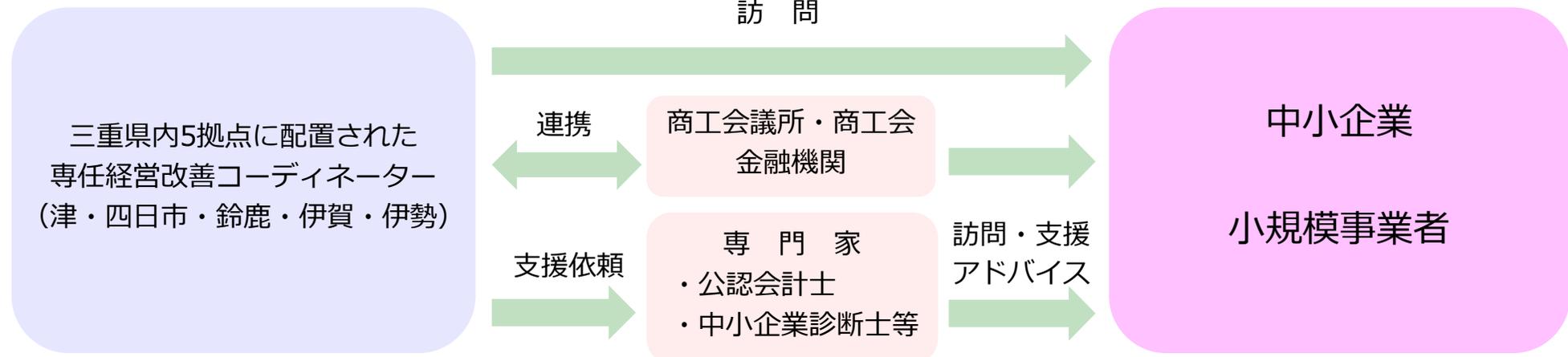
選択
ベンチマーク

外部専門家の活用

中小企業庁の中小企業119（専門家派遣制度）、三重県産業支援センターのよろず支援拠点、三重県中小企業支援ネットワーク推進事業等と連携し、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) 販売戦略を見直して売上を増加させたい 原価管理見直しにより利益を向上させたい 等

三重県中小企業支援ネットワーク概要



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。

	2019年度	2020年度	2021年度	
本業支援に関する研修実施回数	21回	11回	22回	選択 ベンチマーク
同研修の参加者数	485人	237人	376人	選択 ベンチマーク
本業支援に資する資格取得者数 (※)	265人	291人	296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

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。課題解決や企業支援に重点を置いた「法人コンサルティング研修」などの研修に加え、2021年度からは、ストラクチャードファイナンス短期トレーニーや中小企業投資ビジネス短期トレーニーなどを新たに実施しました。

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知識の習得を図る。
ストラクチャードファイナンス短期トレーニー	実践を通じてスキーム構築、シンジケートローン等ストラクチャードファイナンス業務知識の習得を図る。

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	15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	2人	
FP技能士	1級	324人
	2級 (中小)	1,171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。

	2019年度	2020年度	2021年度
農林水産業への支援実施件数	11件	13件	6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。

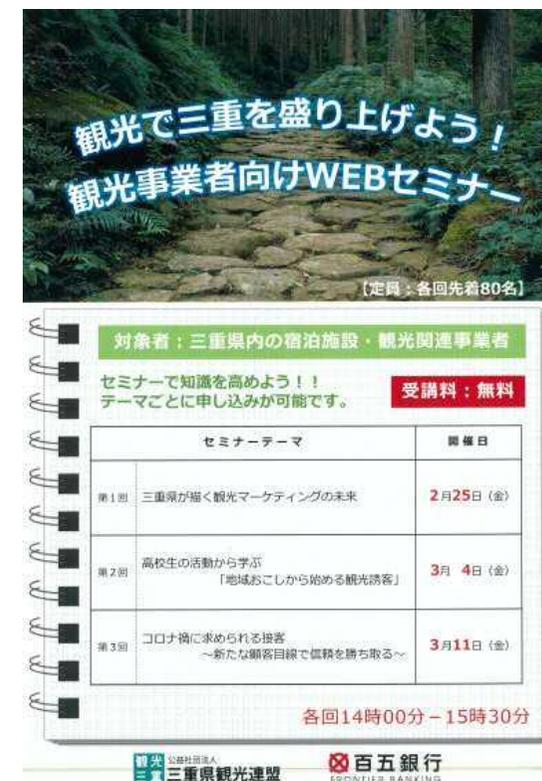
	2019年度	2020年度	2021年度
観光関連産業への支援実施件数	4件	4件	2件

「観光で三重を盛り上げよう！観光事業者向けwebセミナー」の実施

長引くコロナ禍で苦境に立たされている、飲食業や宿泊業等の観光関連事業者を支援するため、withコロナ・afterコロナを見据えた、今と未来に向け必要とされている知識を習得していただくためのwebセミナーを開催しました。

セミナーは公益社団法人三重県観光連盟と共催し、三重県が描く観光マーケティングや、高校生の活動から学ぶ「地域おこしから始める観光誘客」など、毎回異なるテーマで計3回セミナー開催しました。

参加者からは「具体的な事例を数多く交えてご説明頂きましたので、とても分かりやすく参考になりました。」など、前向きなご意見をいただきました。



観光で三重を盛り上げよう！
観光事業者向けWEBセミナー

【定員：各回先着80名】

対象者：三重県内の宿泊施設・観光関連事業者

セミナーで知識を高めよう！！
テーマごとに申し込みが可能です。 **受講料：無料**

セミナーテーマ		開催日
第1回	三重県が描く観光マーケティングの未来	2月25日(金)
第2回	高校生の活動から学ぶ 「地域おこしから始める観光誘客」	3月4日(金)
第3回	コロナ禍に求められる接客 ～新たな顧客目線で価値を勝ち取る～	3月11日(金)

各回14時00分～15時30分

観光 公益社団法人 三重県観光連盟 | 百五銀行 FRONTIER BANKING

ストラクチャード・ファイナンスの拡充

シンジケートローンやコベナンツ付き融資の取組み、PPP/PFI分野・再生可能エネルギー分野に対するプロジェクトファイナンスの取組みを通して、地域の活性化支援に取り組んでいます。

	2019年度	2020年度	2021年度
ストラクチャード・ファイナンス参加件数	20件	34件	68件

PPP/PFI事業向け融資への取組み

四日市市立中学校における、全員喫食の学校給食を実現することを目的とした、四日市市のPFI事業「(仮称)四日市市学校給食センター整備運営事業」に融資を行いました。

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おり、今後もPPP/PFI事業の活性化を図るための取組みを進めていきます。

シンジケートローンを活用した取組み

お客様の計画する設備投資等において、多額の資金を必要とする場合、地域金融機関等と連携しシンジケートローン方式での融資手法を提供することで、地域経済の発展及び成長に向けた取組みを行っています。

今後も、地域の活性化に積極的に貢献していきます。



(写真：(仮称)四日市市学校給食センター整備運営事業)



(写真：シンジケートローンを活用した取組例(物流倉庫))

地域密着型金融 ③地方創生事業への積極的な関与

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。

	2019年度	2020年度	2021年度
地方創生事業への関与件数	16件	14件	17件

三重県SDGs推進パートナー登録制度の県内企業への普及に向けて

2021年11月に三重県、東京海上日動火災保険株式会社と「SDGsの推進に係る連携協定」を締結しました。

三重県が実施する「三重県SDGs推進パートナー登録制度」を活用して、3者が連携して三重県内の事業者に対してSDGsの普及啓発を図り、地域課題の解決と県内経済の発展を図ることを目的としています。

おもな連携内容は、SDGsの情報発信および情報共有、事業者間の情報・意見交換の場づくり、SDGsの普及啓発、SDGsの取組みを進める事業者のサポートなどです。

本登録制度は、開始から5か月で510件（2022年3月末時点）の申請があり、想定を大きく上回るペースで推移しています。



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		2022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)	2022/3					
	メイン取引先数（合算ベース）	12,038					
	メイン先の融資残高	9,003					
	経営指標等が改善した先数	3,626					
	(単位：億円)	2022/3	2021/3	2020/3			
	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	3,040	2,923	2,920			
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	1,333	21	74	1,238		
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）	22,216	983	1,587	12,503	1,396	1,755
	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	23,101	663	1,669	14,543	738	1,342

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		2022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)	18,711	873	4.7%		
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)	322				
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)	18,711	1,885	10.1%		
	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	23,101	4,536	19.6%		
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)	12,044	1,272	10.6%		
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	74	126	116	45	3
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				