

1 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

取組み内容	
創業・新事業開拓	<p>「外部機関との連携による創業・新事業支援」</p> <ul style="list-style-type: none"> 提携先外部機関との連携を強化し、積極的に活用しながら、取引先における新事業の創造を支援します。 <p>「医院開業・介護事業に対するコンサルティングの実施」</p> <ul style="list-style-type: none"> 医院開業や介護福祉分野への進出を検討している取引先に対し、マーケット分析・収支計画シミュレーション等の具体的なコンサルティング活動を実施します。
成長段階における更なる飛躍をめざすステージ	<p>「年金・退職金制度コンサルティングの実施」</p> <ul style="list-style-type: none"> 年金・退職金制度の新規導入・再構築ニーズのある取引先に対し、セミナー開催や具体的なシミュレーション提案を実施します。 確定拠出年金を導入した取引先に対して、投資教育実施支援およびマッチング拠出導入などの法令改正等への対応支援を行います。 <p>「省エネ提案による経営改善コンサルティング」</p> <ul style="list-style-type: none"> 省エネ診断結果に基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」を支援します。 <p>「海外事業展開に関する支援」</p> <ul style="list-style-type: none"> 海外進出、貿易、海外販路・調達先拡大ニーズのある取引先に対し、的確な情報提供を行いながらサポートを実施するほか、スタンドバイクレジット、海外リース等、現地ファイナンスに関する相談に対応します。 <p>「中堅・中小企業融資増強のための商品戦略」</p> <ul style="list-style-type: none"> 動産評価を通じた取引先企業の実態把握と相互理解に努めるとともに、動産・債権譲渡担保融資を積極的に推し進めます。 百五ビジネスローン「フロンティアパートナー」などのスコアリングモデル融資商品のほか、与信審査において定性面を重視した小口融資商品「中小企業応援ファンド」を積極的に活用し、多様な資金調達手段の提供に努めます。 <p>「多様化する資金調達ニーズへの取組み」</p> <ul style="list-style-type: none"> シンジケートローンのほか、電子記録債権を含む金銭債権流動化について積極的に取り組みます。
経営改善	<p>「取引先とのリレーションを重視した経営改善への取組み」</p> <ul style="list-style-type: none"> 公的支援機関や外部専門家等との連携・積極活用により、経営課題の改善に向けた取組みを行うとともに、経営改善計画（実抜計画）の計画的な策定支援により、債務者区分のランクアップを目指します。
事業再生	<p>「抜本的な事業再生への取組みによる当行資産の良質化」</p> <ul style="list-style-type: none"> サポート先を中心とした出口戦略の策定を主眼とし、各種コンサルティング活動、中小企業再生支援協議会との連携強化、金融支援を含めた再生手法の活用（資本性借入金の活用等）など、事業再生の実効性を高める活動を行います。

取組み内容	
事業承継	<p>「事業承継など経営課題解決に向けた支援活動」</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業承継対応度診断活動を引き続き実施し、診断結果に基づいて課題把握と出口戦略に関するさまざまなサポートを行いながら、事業承継プランの策定・実践支援を行います。 <p>「M & Aの活用による取引先の支援」</p> <ul style="list-style-type: none"> 取引先のニーズを積極的かつ的確に把握し、事業継続・企業発展をめざしたM & Aの提案を行います。 他の金融機関や外部機関「中部金融M & Aネットワーク」との連携を密にしながら情報力を強化し、マッチング機会の増加を図ります。
共通	<p>「ビジネスマッチング成約に向けた取組み」</p> <ul style="list-style-type: none"> 国内外においてビジネス商談会・セミナーを開催するとともに、行内イントラネットのニーズマッチング機能を積極的に活用し、取引先の販路拡大や調達先の多様化に向けた支援を行います。 当行エリア内で完結しないマッチング情報に関しては、外部との連携を行います。 ニーズマッチング研修を実施し、営業店行員の情報収集・活用スキルアップを図ることで、マッチング成約率の向上を図ります。 <p>「企業の成長性等を適切に評価する“目利き力向上”に向けた取組み」</p> <ul style="list-style-type: none"> 本部審査担当者が営業店を訪問する地区別融資相談会をはじめ、新任支店長、融資担当者が本部で融資案件を審査するトレーニーや、外部専門家を講師とする研修を開催するなど、「目利き力向上」に向けた取組みを行います。

2 地域の面的再生への積極的な参画

取組み内容	
	<p>「地公体、大学等との連携を通じた取引先成長支援」</p> <ul style="list-style-type: none"> 三重県、市町、大学等との産学官連携の強化に努め、地域活性化事業に積極的に参画するほか、大学が保有する技術・ノウハウを取引先へ伝えるための「技術相談会」を開催し、取引先のステップアップのための支援に取り組みます。 <p>「地域におけるPFI事業の拡大に向けた取組み」</p> <ul style="list-style-type: none"> PFI事業のさらなる推進に向け、自治体、外部機関、他の金融機関との連携強化を図るとともに、官民協同事業（PPP）に関する情報収集と積極的な参画について検討を進めます。 <p>「農商工連携等の連携体構築支援」</p> <ul style="list-style-type: none"> 商業および工業を起点としたニーズ発掘と情報提供に努め、農商工連携等（六次産業化）の連携体を構築することで一次産業の活性化を図り、さらには地域資源の活性化と海外への販路拡大の支援を図ります。 <p>「次世代への金融知識の普及」</p> <ul style="list-style-type: none"> 地元の小中高校生の体験学習受入れを行うほか、講師として行員を派遣し、若い世代への金融知識等の普及に努めます。また、次世代育成支援の一環として全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」を共催します。

3 地域や利用者に対する積極的な情報発信

当行の「地域密着型金融」の取組みについて、地域の方々に一層理解を深めていただくよう、「取組み内容」および「成果」について、具体的かつ分かりやすくニュースリリースするほか、ホームページやディスクロージャー誌に掲載するなど、積極的な情報発信に努めます。

取組分野	目標	
顧客企業に対する コンサルティング機能の発揮	医院・介護事業 新規開業相談支援件数	60件
	「環境関連融資」実行額	50億円
	経営改善支援取組みによるランクアップ先数	20先
地域の面的再生への 積極的な参画	ビジネスマッチング成約件数	100件
	PFI融資参加件数	5件
	農商工連携（六次産業化）相談支援先数	20先