

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>「創業・新事業に関する支援」</p> <ul style="list-style-type: none"> 創業希望者の事業化支援として、投資ファンドを含めた当行独自の枠組みの活用やビジネスマッチング支援、産学連携による研究開発支援を行います。 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>「人事関連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。 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ます。 <p>「省エネ提案による経営改善コンサルティングの実施」</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・中小企業の多様な資金ニーズにマッチした商品の提供」</p> <ul style="list-style-type: none"> 特定分野における商品設定により地域内企業のニーズにマッチした商品を提供します。 <「環境格付融資」「太陽光発電事業融資」「農業向け融資」「BCP支援私募債・支援融資」「海外進出資金」「保証付アパートローン」等> 店週の事業性リテール先向け小口融資商品「マイカードスマート」「オーナーズローン」「中小企業応援ファンド」等を積極的に活用し、多様な資金調達手段の提供に努めます。 <p>「太陽光発電事業に関する支援」</p> <ul style="list-style-type: none"> 太陽光発電事業に関心のある取引先に対し、的確な情報提供を行うほか、太陽光設備取扱い業者の紹介ニーズや設備資金の相談に対応します。
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、進捗状況の適切なフォローアップにより、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（資本金借入金、事業再生ファンドの活用等）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」</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による取引先支援」</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、外部機関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>「新たな決済サービスの提供」</p> <ul style="list-style-type: none"> 全国一斉に取扱いが開始された「でんさい」の普及を推し進め、取引先の利便性向上を図ります。 <p>「融資力向上に向けた取組み」</p> <ul style="list-style-type: none"> 研修の充実等により新たな融資手法や融資分野に対する審査体制を強化するとともに、グループ会社や外部機関の調査力を活用し、業種特性・企業成長性を与信審査に的確に反映させます。

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>「ストラクチャードファイナンスの拡充」</p> <ul style="list-style-type: none"> PFI事業の推進に向け、自治体、外部機関、他の金融機関との連携強化を図り、新たなファイナンススキームの構築を検討します。 <p>「自立型農業事業者への支援」</p> <ul style="list-style-type: none"> 農業事業者の六次産業化などの高付加価値化を支援するほか、ICT化などの新しい農業手法の導入を支援します。 <p>「地域振興に向けた取組み」</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ会社と連携し、インバウンド強化を支援するとともに、地域に埋もれている魅力ある観光資源を掘り起こし、観光産業の活性化を図ります。 企業立地活動へ積極的に参画するほか、大学と企業の間で人材紹介を行います。 <p>「コミュニティビジネスの育成・支援」</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域資源（特産物等）の発掘によるまちづくりなど、地域での経済循環をつくり自走できる体制となるビジネスの育成・支援を行います。

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けるよう、「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 新規開業支援件数	60件
	「環境格付融資」実行額	50億円
	海外事業展開サポート件数	200件
	太陽光発電関連融資 実行額	30億円
	経営改善支援取組みによるランクアップ先数	40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	300件
	PFI融資参加件数	5件
	農業の産業化・高付加価値化への関与件数	10件