2021 年 10 月 19 日

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について

株式会社百五銀行（頭取　伊藤　歳恭）は、下記のとおり、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を取りまとめましたので、お知らせいたします。

記

1　地域密着型金融および金融仲介機能の発揮に向けた基本的な考え方

当行は、持続可能な社会の実現に向けた重点課題として「地域経済の創造」「地域社会の持続的発展」を掲げており、地域密着型金融の推進による地元経済の発展を通じて地域の活性化に貢献することを使命としています。

なかでも、取引先企業の事業継続および成長を可能とするための経営課題を把握し、与信対応を含む適切な課題解決を図る事業性評価の取組みは、地元企業の価値向上を通じて地元経済の発展に大いに資するものであり、当行では最重要の事業分野と位置づけ積極的に取り組んでいます。

2　地域密着型金融と金融仲介機能のベンチマーク

金融庁が定めた「金融仲介機能のベンチマーク（以下、ベンチマーク）」は、すべての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題などを客観的に評価するために活用可能な「共通ベンチマーク」と、各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデルなどを踏まえて選択できる「選択ベンチマーク」から構成されています。これらに加え、金融機関において金融仲介の取組みを自己評価するうえで、より相応しい独自の指標がある場合には、その指標を活用することも求められています。

当行は、今般、地域密着型金融の取組み状況とともに 2021 年 3 月末基準のベンチマークの実績を公表いたします。また、今後もベンチマークを活用し、地域密着型金融および事業性評価にかかる取組みを継続的に評価・検証することで、より一層、地方創生に向けた金融仲介機能の発揮に努めていきます。

以　上

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

～2021年３月期 金融仲介機能のベンチマーク実績～

2021年10月

百五銀行
FRONTIER BANKING

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）

企業の経営課題の把握

創業期	成長期	成熟期	衰退期
事業化支援			
事業性評価にもとづく担保・保証に依存しない融資			
事業拡大支援：ビジネスマッチング			
事業拡大支援：海外事業展開支援			
生産性向上支援（各種コンサルティング）			
		事業承継・Ｍ＆Ａ支援	
		経営改善・事業再生支援	
			円滑な廃業支援

Ⅱ 地域の面的再生への積極的な参画

産業支援：農林水産業への支援

産業支援：観光振興への取組み

ストラクチャード・ファイナンス拡充

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。

	2018年度	2019年度	2020年度	
創業関与件数	578件	558件	722件	共通ﾍﾞﾝﾁﾏｰｸ
第二創業関与件数	12件	6件	3件	共通ﾍﾞﾝﾁﾏｰｸ

医療・介護事業に関するコンサルティングの実施

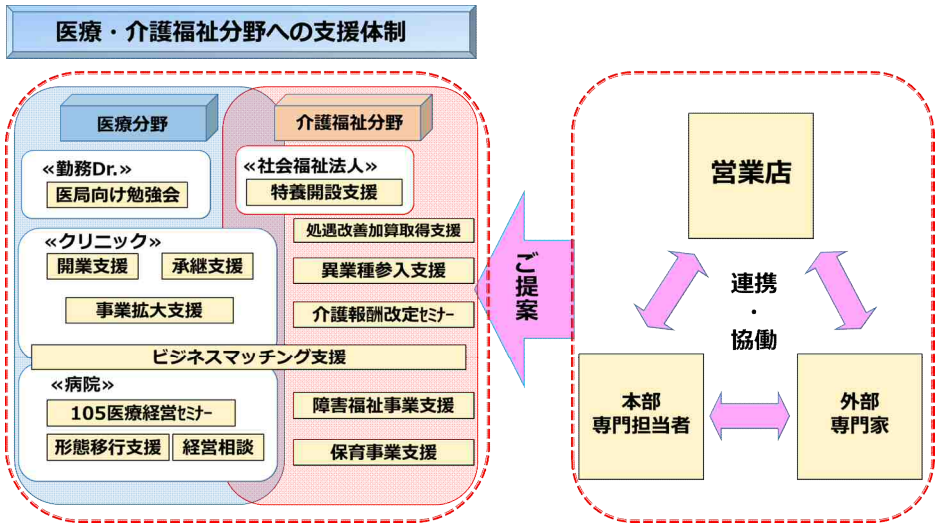
医院開業や介護福祉分野への進出を検討されているお客さまに対し、マーケット分析や収支計画シミュレーションなどの具体的なコンサルティング活動を実施しています。

	2018年度	2019年度	2020年度	
新規開業支援実施件数	146件	168件	156件	独自ﾍﾞﾝﾁﾏｰｸ

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）
- 商圏調査（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

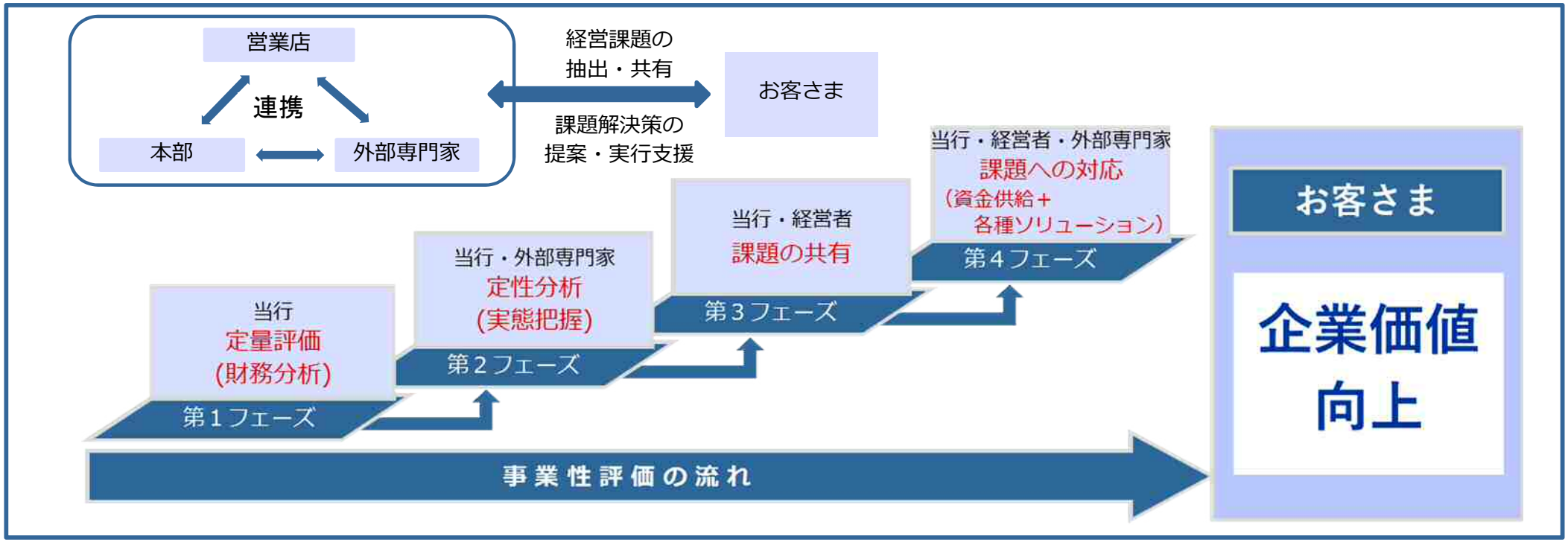
事業性評価融資　創業期　成長期　成熟期　衰退期

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目指します。

	2018年度	2019年度	2020年度	
事業性評価にもとづく融資先数とその割合	2,167先 9.9%	2,408先 11.1%	2,474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	3,819億円 18.6%	4,557億円 21.6%	4,889億円 21.5%	共通ベンチマーク
運転資金に占める短期融資割合	30.5%	31.0%	23.6%	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。

	2018年度	2019年度	2020年度
経営者保証ガイドラインの活用先数とその割合	2,922先 13.3%	3,054先 14.0%	5,887先 26.4%

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、2020年度は、7,464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。2020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98.0%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		7,464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		31.4%
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	2.0%
	②旧経営者のみから保証提供	32.9%
	③新経営者のみから保証提供	57.8%
	④経営者保証を解除	7.3%

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。

	2018年度	2019年度	2020度	
商談会・セミナー開催回数	15回	11回	9回	独自ベンチマーク
販路開拓支援先数（国内）	570先	473先	441先	選択ベンチマーク
販路開拓支援先数（海外）	5先	5先	3先	選択ベンチマーク

商談会・セミナー開催実績（2020年度）

5月　「補助金、助成金活用WEBセミナー」
6月　「テレワークの導入課題解決セミナー」
10月　「第15回地方銀行フードセレクション　データベース商談会」
「FBCバンコクウェブ商談会、FNAものづくり商談会@METALEX2020」
「FBCハノイ2020ものづくり商談会」
11月　「食の大商談会inみえ」
12月　「不動産を活用した資産防衛WEBセミナー」
1月　「ESG経営・SDGs宣言のすすめ～脱炭素社会の実現に向けて～」
「補助金活用セミナー」

第15回地方銀行フードセレクション
※コロナ対策のためウェブ商談形式での開催

FBCバンコクウェブ商談会

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。

	2018年度	2019年度	2020年度	
海外事業展開サポート件数	332件	320件	145件	独自ベンチマーク

2020年度はコロナ禍による活動制限からサポート件数が減少しましたが、WEBツールを活用したサポートを充実させました。

↑当行の海外拠点および提携銀行（行員派遣先）

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
2020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アンケートなどの現地調査、ビジネスマッチングなど12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、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。

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

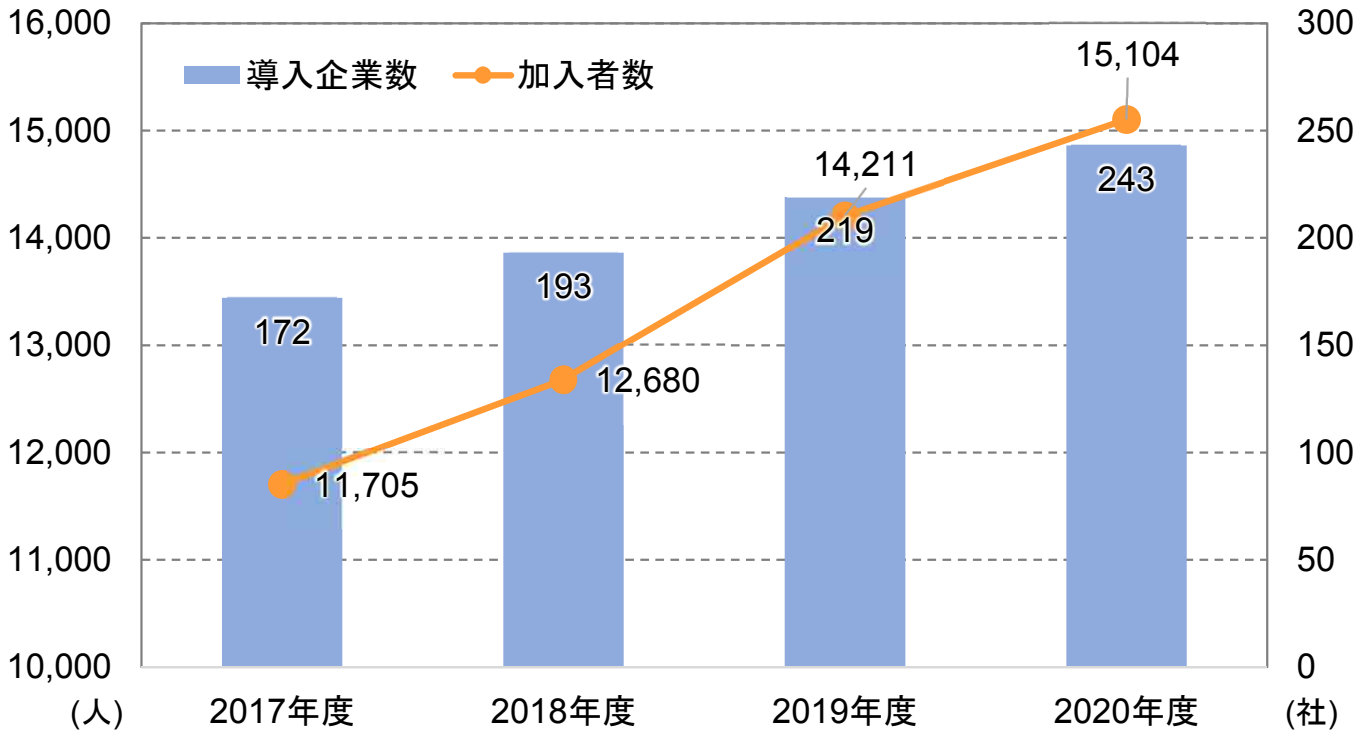
企業年金・退職金制度の新規導入・再構築ニーズのある地域企業に対し、セミナー開催や具体的なシミュレーション提案を行っています。また、グループ会社との連携により、賃金・退職金制度の見直しや教育プログラムの作成など、幅広く人事関連の相談に対応しています。

	2018年度	2019年度	2020年度
コンサルティング実施件数	28件	30件	31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。

	2018年度	2019年度	2020年度	
SDGs関連提案実施先数（環境）	11先	24先	17先	独自ベンチマーク
SDGs関連融資実行額（環境）	6億円	19億円	17億円	独自ベンチマーク

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

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

以前取扱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「サスティナブル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、2020年度で、17件・17億円の実績でした。

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「サスティナブル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。

	2018年度	2019年度	2020年度	
Ｍ＆Ａ新規相談件数	427件	310件	590件	独自ベンチマーク
Ｍ＆Ａセミナー開催回数	3回	3回	2回	独自ベンチマーク
Ｍ＆Ａ支援先数（成約）	15先	14先	15先	選択ベンチマーク

事業承継・Ｍ＆Ａセミナーの開催

2020年9月、日本Ｍ＆Aセンターと当行の共催で「事業承継Ｍ＆Aセミナー」をオンラインで開催し、約400名の方々にご参加いただきました。

2020年11月、中部金融Ｍ＆Ａネットワーク（※）による「第19回　Ｍ＆Ａセミナー」をオンラインで開催し、約70名の方々にご参加いただきました。

（※）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

セミナーを通じて、従来の事業承継型Ｍ＆Aに加え、大手企業と組むなどの成長戦略型Ｍ＆Aを検討される企業様が増えていることを実感し、改めてＭ＆Aに対するニーズの高さを認識しました。

当行では多様な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。

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。

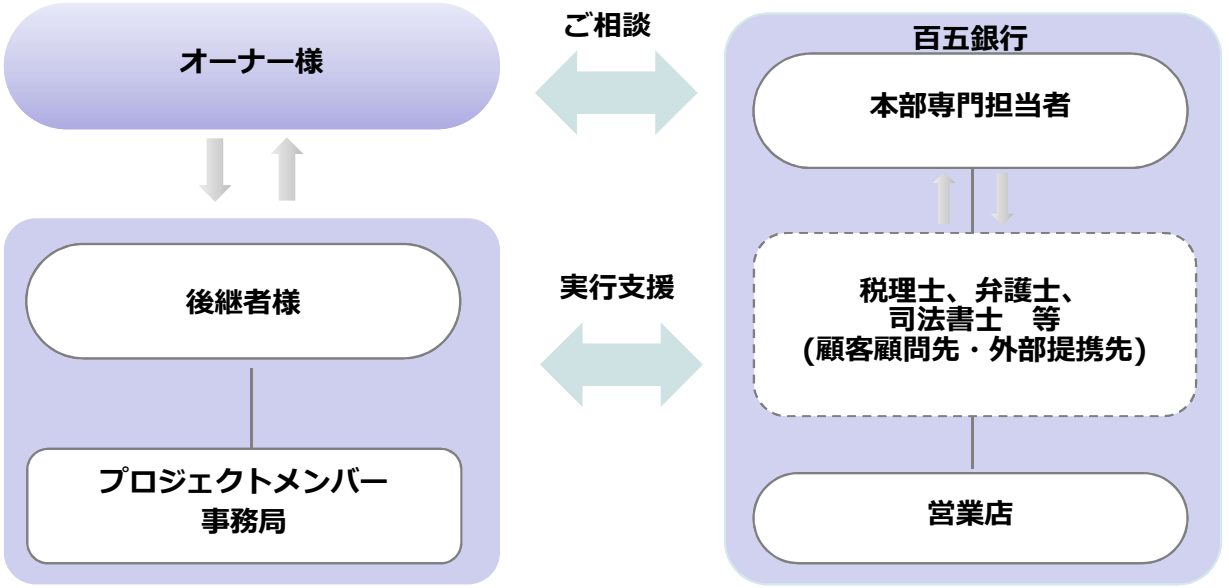
	2018年度	2019年度	2020年度
事業承継支援先数	394先	618先	666先

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。



第2回後継者育成塾の開催

2020年10月から2021年5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。40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。

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。

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。

	2018年度	2019年度	2020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	5,971先	6,052先	5,146先	共通ﾍﾞﾝﾁﾏｰｸ
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	387先	116先	84先	共通ﾍﾞﾝﾁﾏｰｸ
当行メインの要注意以下先に対する本業支援先数	142先	134先	242先	独自ﾍﾞﾝﾁﾏｰｸ
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	163先	57先	44先	独自ﾍﾞﾝﾁﾏｰｸ

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。

	2020年度
提案先数	60先

外部環境分析・事前調査等 → 企業訪問・プレディスカッション → 課題仮説抽出・優先的取組課題仮説と施策の検討 → ディスカッション資料の作成 → 企業とのディスカッション実施・課題仮説と施策の提案 → ソリューションの提供・本業支援

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、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。

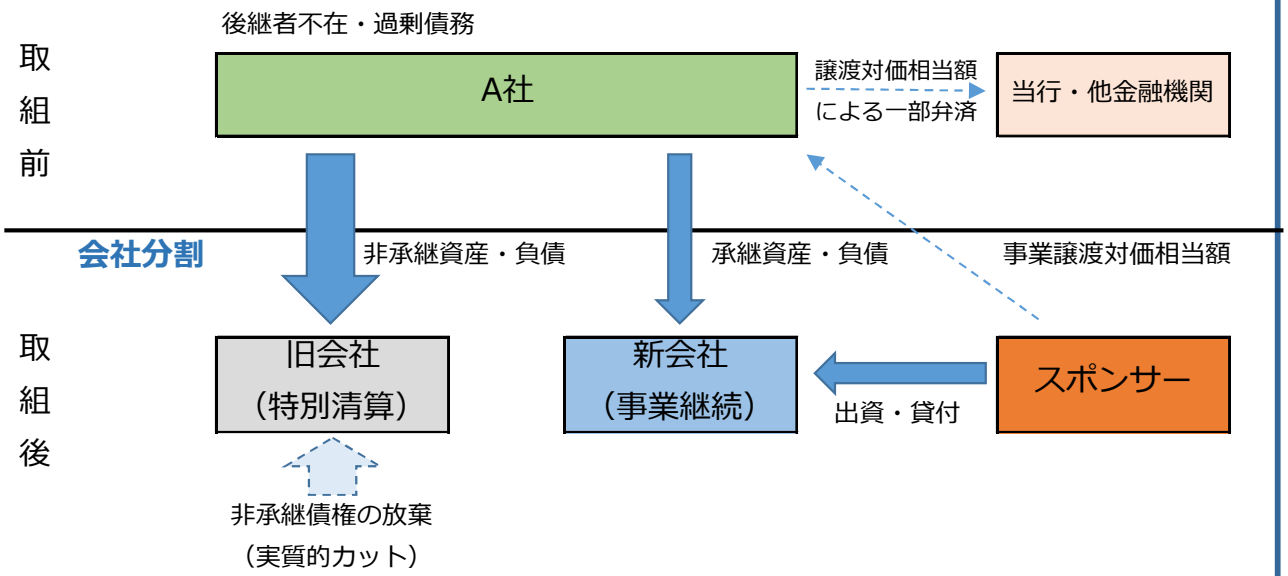
	2018年度	2019年度	2020年度	
事業再生支援先における実抜計画の策定先数と未達成先の割合	11先 0.0%	8先 25.0%	12先 25.0%	選択ベンチマーク
事業再生支援先におけるＤＥＳ・ＤＤＳ・債権放棄の実施先数と金額	0先 0億円	1先 1億円	5先 4億円	選択ベンチマーク
ＲＥＶＩＣ・中小企業再生支援協議会の利用先数	10先	12先	41先	選択ベンチマーク
転廃業支援先数 （うち第二創業支援先数）	19先 （12先）	7先 （6先）	9先 （3先）	選択ベンチマーク

第三者承継による事業再生支援

後継者が不在かつ過剰債務が経営課題であり、自力再生が困難とされる取引先に第三者承継による事業再生支援の取組みを実施しました。

第二会社方式と呼ばれる会社分割による再生スキームを活用し、過剰債務分の実質的カットにより事業継続が可能となりました。

今後も、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。

	2018年度	2019年度	2020年度	
メイン取引先数（単体ベース）	14,116先	13,798先	13,828先	選択ベンチマーク
メイン取引先数割合	64.5%	63.3%	62.0%	選択ベンチマーク

中小企業支援策の活用

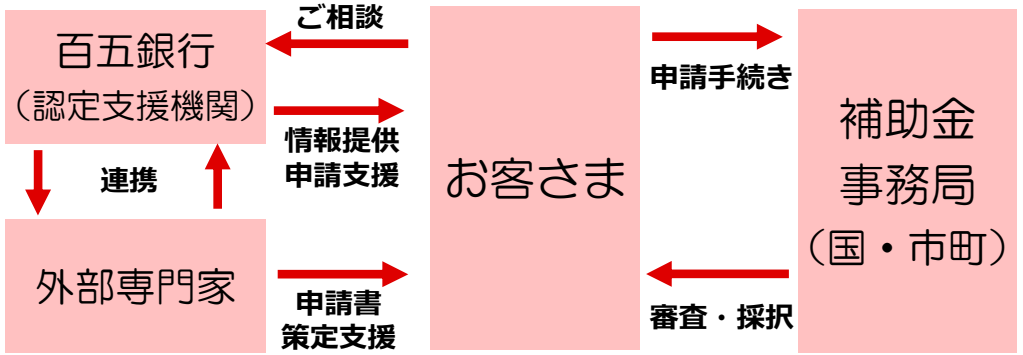
国、県、市町などが実施する各種支援策（補助金等）の有効活用に向けた申請書策定支援などを行っています。

	2018年度	2019年度	2020年度	
中小企業支援策活用先数	136先	79先	216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）



ウェブ配信の様子

2021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。

オンライン開催となりましたが、遠方のお客さまも参加しやすいと好評でした。

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。

	2018年度	2019年度	2020年度
外部専門家活用先数	54先	50先	23先

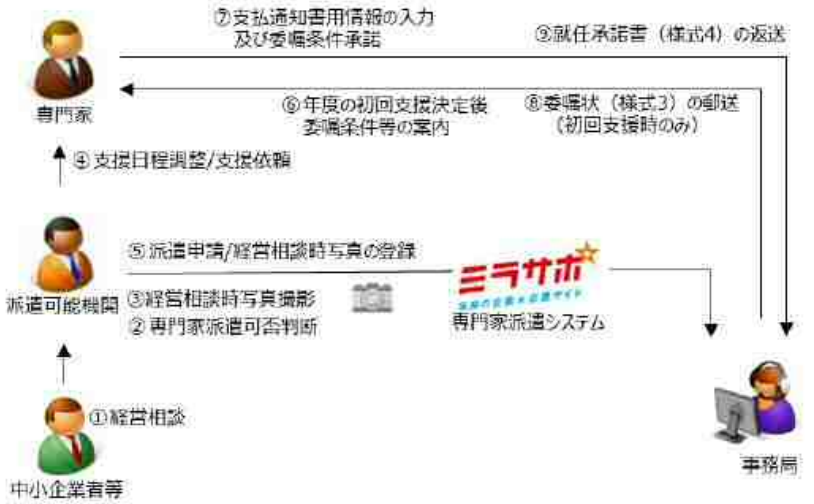
選択ベンチマーク

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）・販売戦略を見直し、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

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鶏卵生産事業者から、当行に経営改善の相談がありました。
同社は、新鮮な卵が強みであり、その強みを生かした付加価値の高い新商品を開発できないかと考え、ミラサポを活用してフードコーディネータの資格を持つ外部専門家を派遣しました。新商品の試作からクラウドファンディングを活用したテストマーケティングを行い、新商品の開発を支援しました。

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。

	2018年度	2019年度	2020年度	
本業支援に関する研修実施回数	24回	21回	11回	選択ベンチマーク
同研修の参加者数	352人	485人	237人	選択ベンチマーク
本業支援に資する資格取得者数 （※）	223人	265人	291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（初級・上級）」などの研修に加え、2020年度からは、経営職向けの法人コンサルティング研修やM&A短期トレーニーを実施しています。

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。
M&A短期トレーニー	案件発掘、提案資料作成、帯同訪問等を通して、M&Aに関する基礎～実務的な知識の習得を図る。

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		16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	267人
	2級（中小）	1,107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。

	2018年度	2019年度	2020年度
農林水産業への支援実施件数	15件	11件	13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。

	2018年度	2019年度	2020年度
観光関連産業への支援実施件数	6件	4件	4件

「コロナ禍の苦境を乗り越えよう！宿泊施設向けＷＥＢセミナー」の実施

新型コロナウイルスの影響を受けている、宿泊事業者支援を目的として、公益社団法人三重県観光連盟とWEBセミナーを実施しました。

クラウドファンディングの活用法や、来るべきインバウンド復活に向け、外国人目線で何をすべきか考えるかなど、喫緊の課題や中長期的な課題に備えるため、毎回異なったテーマで計6回、セミナー開催しました。

百五銀行の取引先や三重県観光連盟の会員など、のべ237名の方が参加していただき、「資金が集まるか不安だが、時期をみてクラウドファンディングを実施したい」など、前向きなご意見をいただきました。

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

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。

	2018年度	2019年度	2020年度
ストラクチャード・ファイナンス参加件数	8件	20件	34件

魅力ある街づくりに資する取組み

三重県亀山市のJR亀山駅前において、公益施設、共同住宅及び歩行者空間を含む道路等の整備により、安全で快適な都市環境の創出を目的とする「亀山駅周辺２ブロック地区第一種市街地再開発事業」に対して、シンジケートローン方式による総額35億円のコミットメントライン契約の締結および融資を行いました。今後も、地域活性や魅力ある街づくりに資する取組みに対して支援していきます。

（写真：亀山駅周辺２ブロック地区第一種市街地再開発事業）

ＰＰＰ／ＰＦＩ事業向け融資への取組み

中央緑地公園の魅力向上を目的とした、三重県内初のPark-PFI事業「中央緑地内公募設置管理制度適用事業」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。

（写真：総合運動公園 中央緑地内「中央緑地ここよか」）

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。

	2018年度	2019年度	2020年度
地方創生事業への関与件数	18件	16件	14件

三重県と協働した三重県産品を応援するキャンペーンの実施

三重県との「産業振興に関する包括協定」に基づき、新型コロナウイルス感染症で観光客が減少し、土産物・加工品の販売不振に苦しむ観光関連事業者の収入確保や地元産品の消費底上げを図るため、三重県産品を応援するキャンペーンを実施しました。

第1弾は2020年5月～7月に三重県と実施し、第2弾は全国へのPRを強化すべく、2020年10月～2021年2月に三重県、三菱ＵＦＪニコスと実施しました。当行の公式LINEアカウントや三菱ＵＦＪニコスの会員向けサイトを通じて、三重県産品の魅力や購入者の中から抽選で松阪牛などをプレゼントするキャンペーンを全国に向けて発信しました。

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		2021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		2021/3					
	メイン取引先数（合算ベース）	12,036社					
	メイン先の融資残高	8,771億円					
	経営指標等が改善した先数	5,146先					
		2021/3	2020/3	2019/3			
	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	3,921億円	3,704億円	3,556億円			
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		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	1,347先	22先	62先	1,263先		
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		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）	22,292先	853先	1,803先	12,471先	840先	1,403先
	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	22,759億円	571億円	2,119億円	13,783億円	529億円	1,016億円

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		2021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		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）	19,217先	1,160先	6.0%		
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、経営改善がみられた先数（合算ベース）	543先				
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		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）	19,217先	2,602先	13.5%		
	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	22,759億円	5,125億円	22.5%		
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		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）	12,036先	1,776先	14.8%		
創業支援先数（支援内容別）		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	23先	154先	361先	42先	6先
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）	3件				