

地域密着型金融の推進および 金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

(2018年4月～2019年3月)

2019年9月



すべてを地域のために

東邦銀行

I. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能発揮に向けた取組み方針	1
II. 金融仲介機能発揮のための取組み概要	2
III. お取引先（事業を営んでいるお客さま）の状況	3
IV. 地域密着型金融推進計画および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況	
1. 円滑な事業資金の提供	4～5
2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮	6～11
3. 地域経済の活性化に向けた取組み（面的再生への積極的な参画）	12～14
4. 専門的な人材育成への取組みや積極的な情報発信	15
（巻末資料）金融仲介機能のベンチマーク（2019年3月末）	16

I. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能発揮に向けた取組み方針

- ◆ 当行は、2018年4月よりスタートした中期経営計画「とうほう“健康バンク・健全バンク”計画」（計画期間：2020年度まで）におきまして、「ふるさと総活躍実現のための積極的貢献」「地域・お客さま第一を基本とした営業戦略の推進」「変化する経営環境に打ち勝つ健全な経営体質の確立」「地域・お客さまの成長を担う人材の育成」「働き方大改革推進によるいきいき職場づくり」の5つの基本方針を掲げ、各種施策への取組みを進めています。

地域密着型金融の推進にあたっては、この「とうほう“健康バンク・健全バンク”計画」および「地域密着型金融に関する基本的考え方」を踏まえ、3項目の取組みを進めております。

- ◆ また、「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、金融仲介機能のさらなる発揮に努めております。

【中期経営計画】

計画名称

とうほう“健康バンク・健全バンク”計画

(とうほう健康・健全バンクプラン)

計画期間：2018年4月～2021年3月

- ◆ **健康バンク**：金融機関を取り巻く経営環境の大きな変化は好機。地域・お客さまとともに成長し続ける地域金融機関
【収益性】
- ◆ **健全バンク**：健全な業務運営、健全な財務体質を通じ、地域・お客さまの信頼に応え続ける
【財務体質】 地域金融機関

基本方針

- I. ふるさと総活躍実現のための積極的貢献
- II. 「地域・お客さま第一」を基本とした営業戦略の推進
- III. 変化する経営環境に打ち勝つ健全な経営体質の確立
- IV. 地域・お客さまの成長を担う人材の育成
- V. 働き方大改革推進によるいきいき職場づくり

【地域密着型金融に関する基本的考え方】

- ・ 地域との密接なリレーションシップを築き、地域経済の発展と地域の人々の豊かな暮らしづくりに貢献していきます。
- ・ お客さまの経営支援や地域経済の活性化と福島復興の復興に取組みます。
- ・ 地域密着型金融のさらなる推進を図りながら、お客さまから選ばれ続ける銀行を目指します。

お客さまへのコンサルティング機能の発揮

お客さまと日常的・継続的な関係を強化するとともに経営目標の実現や経営課題の解決に向けて、外部機関と連携しながらお客さまのライフステージに応じた最適なソリューションを提案します。

地域の面的再生への積極的な参画

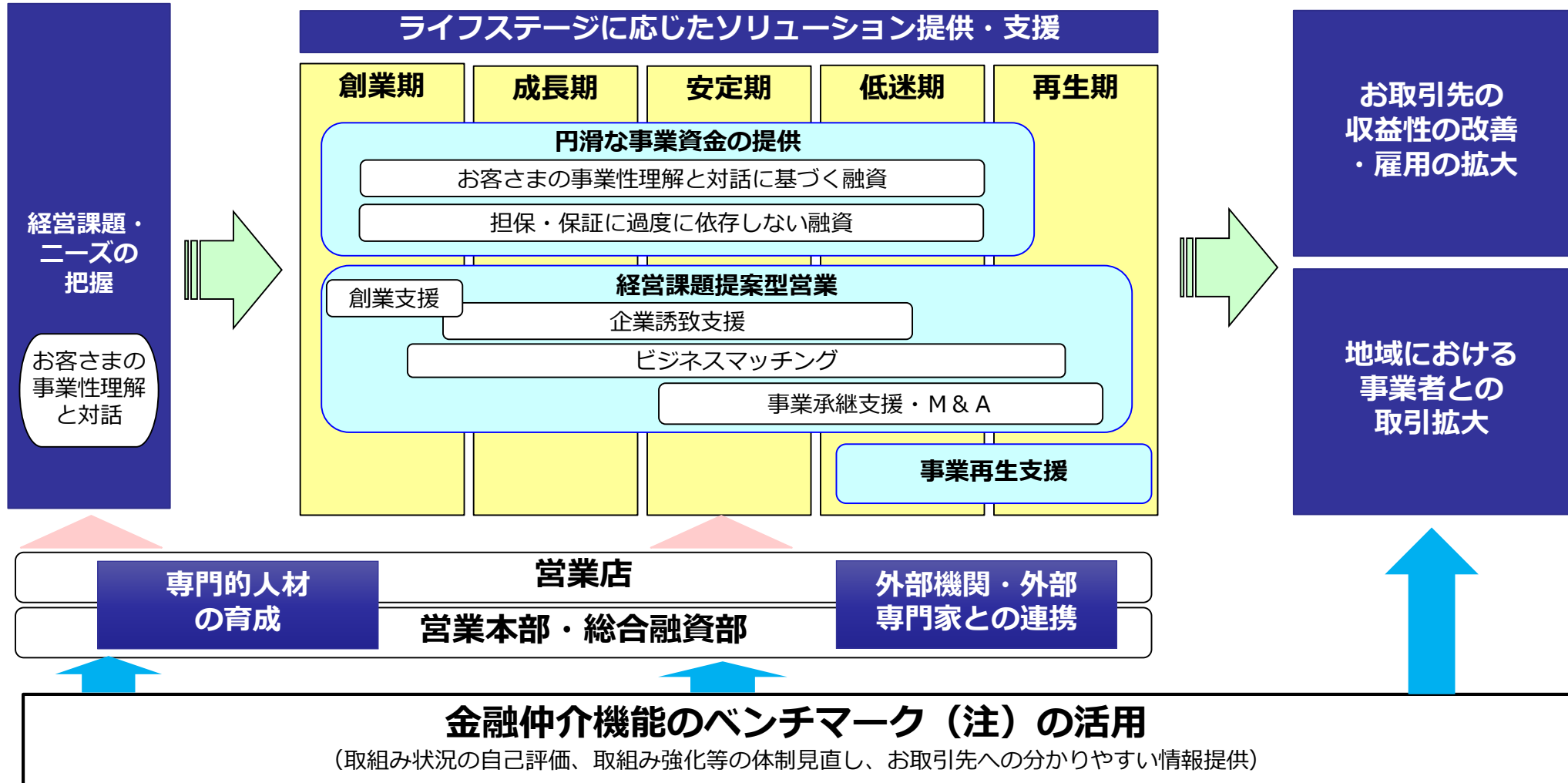
地方公共団体等と連携し、地域における成長分野の育成や産業集積による高付加価値化など地域の面的再生に向けた取組みに積極的に参画していきます。

専門的な人材育成への取組みや積極的な情報発信

コンサルティング機能の発揮や地域の面的再生への積極的な参画への取組みを支えていくための専門的な人材の育成と積極的な情報発信に努めていきます。

II. 金融仲介機能発揮のための取組み概要

◆ お取引先の成長・経営改善や地域における取引拡充を図るため、経営課題やニーズに応じたさまざまなソリューションの提供を行います。



(注) 取引先企業のニーズや課題に応じた融資やソリューション（解決策）の提供等、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標のこと

Ⅲ. お取引先（事業を営んでいるお客さま）の状況

- ◆ お客さま本位のサービスの徹底によって、お取引先数やメインお取引先数の拡大を図っています。
- ◆ あらゆるライフステージのお客さまと、経営状況に合わせたさまざまな取引を推進します。
- ◆ 金融仲介機能の発揮によって、お客さまの成長と改善に貢献します。

◆ お取引先数の推移【ベンチマーク】

（単位：先）

	2017年3月末	2018年3月末	2019年3月末	増減
お取引先数	14,003	14,298	14,892	+594
内、福島県内	12,071	12,193	12,559	+366

- お客さま本位のサービスを心掛け、本業支援と新規融資支援に取組み、お取引先は1万4千先まで着実に増加

◆ ライフステージ別の融資取引先数【ベンチマーク】

（単位：先、億円）

	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	計
先数	1,793	1,113	8,990	692	1,068	13,656
ご融資残高	2,243	1,538	10,824	465	684	15,754

※創業期は創業5年以内、成長期～低迷期は売上増加率により区分、再生期は貸出条件変更先および延滞先。

- 創業5年以内の企業への融資取組みは1,793先
- 売上順調な先（成長・安定期）のお客さまは融資取引先の7割超
- 経営改善支援への取組みにより再生期のお客さまは前年同期比7先減少

◆ 経営指標の改善した融資取引先数【ベンチマーク】

（単位：先）

	メインお取引先	うち経営指標が改善した先
先数	7,748	5,767
ご融資残高	7,265	5,699

※売上高、営業利益率、労働生産性、雇用者数のいずれかが前年度比改善した先

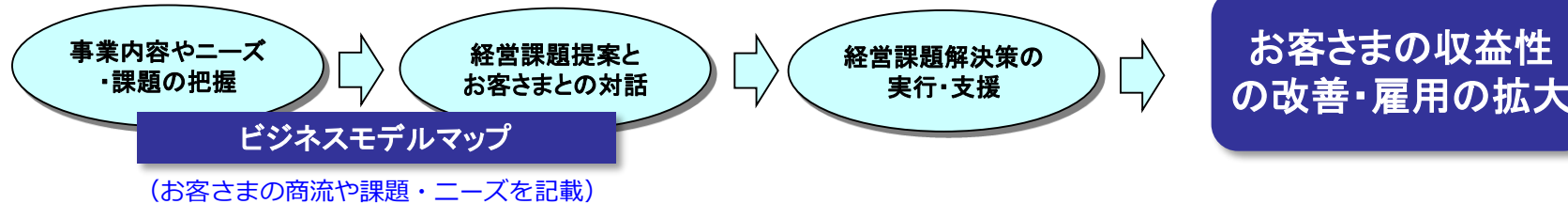
- 経営課題提案型営業などによりお客さまのニーズ・課題に積極的に対応した結果、メイン先の7割以上のお客さまが経営指標が改善

1. 円滑な事業資金の提供

(1) お客様の事業性理解と対話 (= 事業性評価) に基づく融資

お客様の事業性理解と対話の取組み

- ◆ 当行では、お客様さまの事業や成長可能性を正しく理解するためお客様の「ビジネスモデルマップ」を作成しています。
- ◆ 事業内容やニーズ・課題の把握から、スピード感をもってお客様へのご提案を行い、新規融資や本業支援につなげていくことで、お客様の収益性の改善や地域雇用の拡大を目指します。



お客様の事業性理解と対話に基づく融資状況【ベンチマーク】

- ◆ 事業性理解と対話に基づく融資先数、融資残高 (単位：先、億円)

	2017年3月末	2018年3月末	2019年3月末	増減
ご融資先数	2,038	3,302	4,279	+977
ご融資残高	3,603	4,396	4,909	+513

- ビジネスモデルマップの作成は当行独自の事業性評価方法であり、効果（質）の高い提案と実行につなげるスピード感を重視
- 事業性評価と対話に基づく融資残高は4,909億円で前年同期比513億円増加

資金使途に合わせた短期融資の実行額【ベンチマーク】

- ◆ 運転資金に占める短期融資の割合 (単位：先、億円、%)

	2017年3月末	2018年3月末	2019年3月末	増減
運転資金融資全体	10,487	10,171	9,261	▲910
内、短期融資実行額(割合)	2,723(26.0%)	2,923(28.7%)	2,630(28.4%)	▲293(0.3)

- 資金繰りの安定化につながる短期融資実行額は運転資金全体の28.4%

1. 円滑な事業資金の提供

(2) 担保・保証に過度に依存しない融資

- ◆ ご融資の取り上げ判断については担保・保証に過度に依存することなく、お取引先の事業内容や返済能力等を重視。
- ◆ 経営者保証の必要性は「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、お取引先の経営状況と保証提供の意向を踏まえ判断しています。

※「経営者保証に関するガイドライン」は、保証契約の合理的なあり方を示すとともに、債務整理を公正かつ迅速に行うための準則として、経営者保証に関するガイドライン研究会（全国銀行協会および日本商工会議所が事務局）が公表したガイドライン。

担保なしの融資状況【ベンチマーク】

- ◆ 福島県内の中小企業融資先における
無担保融資先数、融資額と全体に占める割合 (単位：先、億円、%)

	2018年3月末	2019年3月末	増減
無担保融資先数(割合)	6,822(59.0%)	6,633(58.4%)	▲189(▲0.5)
無担保融資額(割合)	2,856(39.8%)	3,109(41.5%)	+253(+1.7)

- 事業性評価により事業内容や返済力を重視した審査により、担保なしで融資しているお取引先は6,633先、担保なしでの融資額は3,109億円
- 担保なしで融資している取引先は全体の約6割

経営者保証に関するガイドラインの活用状況【ベンチマーク】

- ◆ 中小企業融資先における
保証人なしで新規に融資した先数と全体に占める割合 (単位：先、%)

	2017年4月 ~2018年3月	2018年4月 ~2019年3月	増減
無保証融資先	1,919	1,887	▲32
全体に占める割合	12.2%	13.4%	+1.2

- 経営者保証の必要性は「経営者保証に関するガイドライン」に基づき適正に判断
- 2018年4月~2019年3月までに保証人なしで新規に融資した件数は1,887件で全体の13.4%に上昇

2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(1) 創業・新事業開拓を目指すお客さまへのサポート

「とうほう・ふるさと総活躍応援ファンド」「同総活躍応援ローン」への取組み

	2018年度実績	累計実績
ふるさとファンド	1先/10百万円	11先/360百万円
ふるさとローン	6先/11百万円	7先/14百万円

- 2016年4月より2号ファンドとなる「とうほう・ふるさと総活躍応援ファンド」および「とうほう・ふるさと総活躍応援ローン」を創設
- 2017年7月に「とうほう事業承継ファンド」を創設

「クラウドファンディング」への取組み

累計実績：26件/83百万円

- お客さまの新たな資金調達ニーズや風評被害の払拭等への対応として、ミュージックセキュリティーズ(株)と業務提携
- 2014年度より募集を開始

「とうほう“起業家応援”相談会」の開催

2018年度実績：12回開催、のべ参加組数111組

- 起業や新事業参入を目指すお客さまを長期的に支援することを目的として、福島県よろず支援拠点や福島県中小企業診断協会等と連携し、毎月1回定期的に開催
- 補助金、助成金の申請書作成を支援

創業期のお取引先へのサポート状況（2018年度）【ベンチマーク】

資金面	新規融資先	737先
	ベンチャー投融資先	1先
その他	創業計画策定を支援した先	8先
	支援機関を紹介した先	1先

- 2016年度より新たな取組みとして「とうほう創業支援塾」を開催。2018年度は8先の創業計画策定をサポート
- 新規融資支援先数も737先で資金面でもサポート

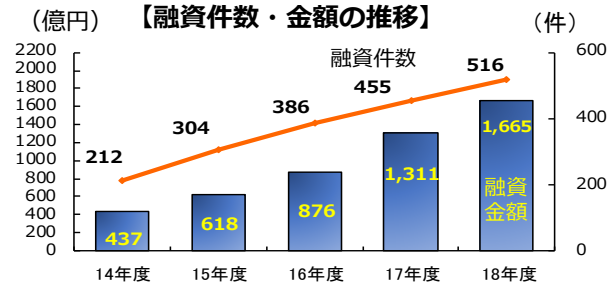
2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(2) 成長段階における更なる飛躍が見込まれるお客さまへのサポート①

「環境・再生可能エネルギー分野」への取組み

種類	太陽光、風力 水力、バイオマス
累計 融資件数	516件
累計 融資金額	1,665億円

(2019年3月末現在)



- 大型案件も含めて再生可能エネルギー案件に積極的に対応
- 地域の産業創出・成長産業支援に積極的に関与



企業誘致へ向けた取組み (2018年度) 【ベンチマーク】

2018年度：企業誘致支援先数 10先

第5回ふるさと応援「在京福島県経済人の集い」
総勢約300名参加

- 国や県の企業立地補助金の活用を提案・採択となったお取引先のうち、新規融資先は5先
- 福島県に縁のある首都圏在住の経済人と県内自治体との交流の場を創出し、企業誘致を促進



販路開拓・経営人材紹介 (2018年度) 【ベンチマーク】

販路開拓サポート	国内販路開拓成約	14
	海外販路開拓成約	10
経営人材・専門人材紹介	人材派遣会社紹介	13

- 個別マッチングのほか、食関連の大規模商談も開催
ふくしまフードフェア2018
参加企業約120社
- 商取引先以外でも、人材派遣会社紹介などにより、事業展開を統合的にサポート



2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(2) 成長段階における更なる飛躍が見込まれるお客さまへのサポート②

海外商談会の企画・開催

商談開催国 : タイ、中国

○お取引先の海外事業・販路拡大に向けて、2カ国で商談会を開催



Mfairバンコク2018
ものづくり商談会お取引先 7社出展
(2018年6月)

「ふるさと応援 ふくしま酒まつり」の開催

入場者数 : 約 1,500人
地酒セット販売数 : 約 1,300セット

○県産品の消費拡大・風評払拭に向けた取組みとして、福島県・福島県酒造協同組合・復興庁の後援、三菱地所(株)の協力を得て、東京「丸ビル」でふくしまの地酒や県産品をPR



於：東京「丸ビル」2019年4月11日～12日開催

復興支援通販事業の企画・実施

累計販売個数 : 207千個
累計販売金額 : 830百万円
【2019年3月末までの累計】

○県産品の消費拡大につながる通販事業は、震災以降風評被害払拭にも貢献



2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(3) 事業承継が必要なお客さまへのサポート①

「事業承継支援」への取組み（2018年度）【ベンチマーク】

2018年度支援先数：416先

- 営業店と本部が連携し、課題解決に向けたサポートを実施
- コンサルティング会社と連携し、お取引先ごとのサポート体制を構築

「M&A業務」への取組み（2018年度）【ベンチマーク】

2018年度相談対応先数：98先
うちM&A実行先8先

- 事業承継における後継者問題への対応策等として、「譲渡・譲受企業の直接紹介」、「M&A専門業者の斡旋」、「アドバイザーサービスの提供」を実施

日本M&Aセンター主催「バンクオブザイヤー表彰」

- 2014年：バンクオブザイヤー（最高賞）
- 2015年：ディールオブザイヤー・特別賞（成約案件優秀賞）
- 2016年：地域貢献大賞
- 2017年：地域貢献大賞
- 2018年：特別賞

5年連続受賞



「とうほう次世代経営塾」の開催

2018年度塾生数：14名（うち女性4名）
累計：151名（うち女性22名）

- 次世代経営者（後継者）の育成支援や人脈構築の場の提供を目的に2013年に開講
- 2018年度は過去の受講生を対象とした「アフターフォロー塾」として開講。



2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(3) 事業承継が必要なお客さまへのサポート②

事業後継者の婚活支援・経営幹部人材確保支援

婚活支援紹介実績

2015年度	11件
2016年度	11件
2017年度	14件
2018年度	6件

人材確保支援紹介実績

2015年度	29件
2016年度	40件
2017年度	23件
2018年度	50件

- 東北各地域で地域密着の結婚相手紹介サービスと婚活支援等を展開しているマリッジパートナーズ社と提携し、後継者不在などの事業承継問題の課題解決を支援
- 後継者不在や経営幹部人材不足等の課題解決に向け、経営人材・専門人材等を積極的に紹介

「遺言信託・遺産整理業務」の取扱開始

- 東北地銀で初となる「遺言信託・遺産整理業務」の取扱いを2017年6月に開始し、お客さまの円滑な資産承継・相続対策ニーズにワンストップで対応

	遺言作成サポートサービス・遺言信託	遺産整理業務
成約累計件数	249件	14件

(2019年3月末)

東北地銀「初」・唯一

相談件数 2,644件
(2017年6月～2019年3月)

遺言作成サポートサービス

- 財産台帳作成
- 資産配分案の検討
- 資産承継のための報告書作成

遺言信託

- 遺言書作成のご相談
- 遺言書保管
- 遺言書に基づく遺産分割手続き

遺産整理業務

- 相続財産調査・財産目録作成
- 遺産分割協議書作成アドバイス
- 遺産分割手続きの実施

2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(4) 経営改善、事業再生等を必要とされるお客さまへのサポート

「事業再生支援」への取組み

【2018年度までの事業再生支援の実績】

	企業数	従業員数	融資額
支援協議会	15先	1,016人	136億円
地域経済活性化支援機構	6先	1,627人	146億円
その他私的再生	27先	3,268人	308億円
法的再生	6先	1,766人	225億円
合計	54先	7,677人	815億円

- 中小企業再生支援協議会や認定支援機関等、外部機関の活用による再建計画の策定支援等により地域雇用を確保
- 復興支援ファンドを積極的に活用したリスクマネー供給の取組みを強化
- 東京電力賠償金の終了により、業況悪化が懸念されるお客さまに対して個別に支援取組み方針を策定しサポートを強化

円滑な資金供給への取組み実績

復興支援ファンド(総額)	2019年3月末までの実績
ふくしま応援ファンド(50億円)	34件／73億円
東日本大震災中小企業復興支援ファンド(88億円)	
ふくしま復興・成長支援ファンド(50億円)	
【ベンチマーク】	2018年度実績
お借入れ条件の変更を行っているお客さまへの新規融資	230先／87億円

- 経営改善、事業再生等を必要とされるお客さまへも円滑な資金供給を実施
- 資金供給だけではなく、お客さまの経営課題解決に繋がるよう経営支援に取組み

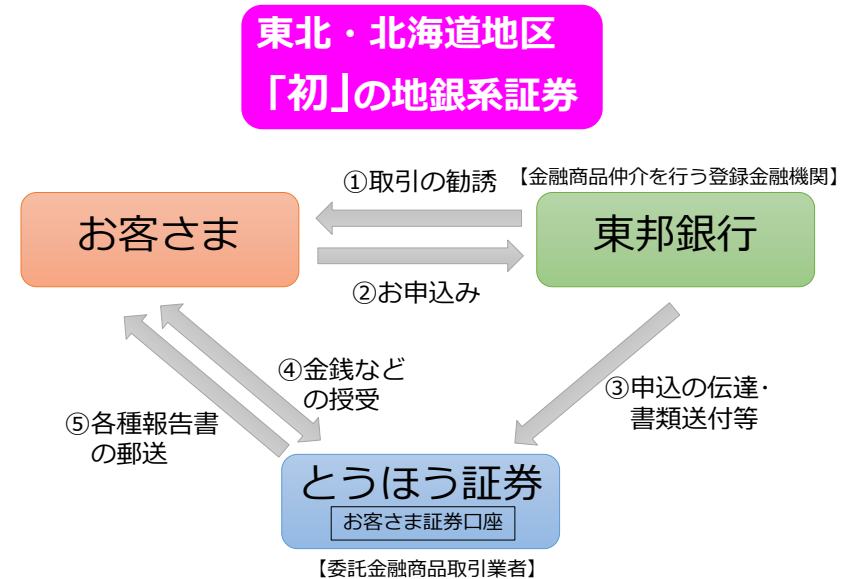
3. 地域経済の活性化に向けた取組み（地域の面的再生への積極的な参画）

（1）地域経済の活性化と文化振興への取組み

とうほう証券株式会社

○証券会社ならではの多様かつ専門性の高い金融商品やサービスを提供し、当行との連携によりお客さまの資産形成等をお手伝い

店舗ネットワーク
福島支店：当行本店営業部内
郡山支店：当行郡山営業部内
会津支店：当行会津支店内
いわき支店：当行いわき営業部内
原町営業所：南相馬市内



「ネーミングライツ」の取得

○地域のスポーツ・文化活動の振興を図ることを目的に福島県が所有するスポーツ・文化施設のネーミングライツ（命名権）を取得

＜県営あづま陸上競技場＞
【愛称】とうほう・みんなのスタジアム
期間：2013年5月～2023年3月

＜福島県文化センター＞
【愛称】とうほう・みんなの文化センター
期間：2016年4月～2021年3月



3. 地域経済の活性化に向けた取組み（地域の面的再生への積極的な参画）

（2）地方創生に向けた取組み

当行独自の「投資ファンド」への取組み

○地域の産業発展に向けた投資ファンド

「とうほう・ふるさと総活躍応援ファンド」
(2016年4月～) 投資枠 10億円

⇒ 創業期や成長分野などのお客さまを積極的に支援
福島県・宮城県・東京都の11企業に投資

「とうほう事業承継ファンド」(2017年8月～) 投資枠 5億円

⇒ 東北地銀で初めてゆうちょ銀行と連携。事業承継局面における株式の集約ニーズのあるお客さまを支援

「ふるさと産業躍進ファンド」(2018年9月～) 投資枠 総額30億円

⇒ 日本政策投資銀行と連携し設立。成長・成熟局面にある企業に対し、資本的性格を有する劣後ローンなどの資金供給手法等も活用し支援

空き家対策に向けた連携

- 当行・福島市および関係団体による連携協定締結
- 空き家対策について、関係機関が連携し発生の未然防止、適正管理、流通および活用等の総合的な対策を推進

【連携協定締結団体（11団体）】
 当行 福島市 福島県弁護士会福島支部
 福島県司法書士会 福島県行政書士会
 福島県土地家屋調査士会
 (公社)福島県不動産鑑定士協会
 (公社)福島県宅地建物取引業協会福島支部
 (公社)全日本不動産協会福島県本部
 福島県建築士会福島支部
 (公社)福島市シルバー人材センター

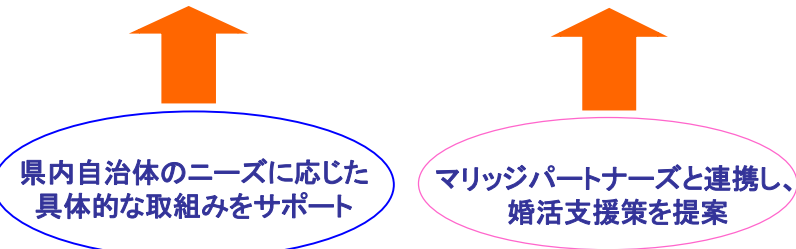


< 連携協定締結式 >

県内自治体の地方創生への取組み支援

- 「地方版総合戦略」の策定・実現をサポートすることを目的に、当行独自の地方創生セミナーを開催
- 県内全自治体への訪問活動展開により、自治体の地方創生へ向けた取組みをサポート

県内自治体の「地方版総合戦略」推進をサポート



3. 地域経済の活性化に向けた取組み（地域の面的再生への積極的な参画）

（3）震災からの復興に向けた取組み

お客さまへの金融サービス提供を目的とした店舗の再開

- 臨時休業していた檜葉支店、小高支店、富岡支店・大熊支店、浪江支店・双葉支店、全ての店舗が再開

【店舗再開】
富岡支店・大熊支店
(2017年4月6日)



【店舗再開】
浪江支店・双葉支店
(2017年6月16日)



移動店舗車「とうほう・みんなの移動店舗」による営業

- 東日本大震災により、避難を余儀なくされているお客さまへ金融サービスを提供する目的で2015年4月に導入。



「福島産業復興機構」 「東日本大震災事業者再生支援機構」の有効活用

- 両機構との連携強化、債権買取により東日本大震災や原発事故で被害を受けたお客さまの事業再生を積極的に支援

【2019年3月末時点の活用状況】

	買取決定・買取実行済
福島産業復興機構	31先
東日本大震災事業者再生支援機構	35先
計	66先

4. 専門的な人材育成への取組みや積極的な情報発信

「外部機関への派遣」による専門的な人材の育成

- M & Aをはじめとする事業承継や国際業務、プロジェクトファイナンス等の業務習得のために、外部機関へ行員を積極的に派遣し、専門的な人材を育成

＜主な派遣実績＞

国・県・市などの官公庁、メガバンク等金融機関、大手商社、大手M&A仲介業者 等

研修所「とうほう庭坂キャンパス」

- 地域経済の発展を支える人材育成の強化を目的として、同施設内に営業店と同様の事務機器等を備えた模擬店舗を設置

東北地銀 初！



「模擬店舗」

窓口業務を実際の設備で学ぶことができる



「地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況」の積極的な情報発信

- 当行の地域密着型金融の推進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は、今後も継続して情報を発信

＜情報発信機会等＞

インターネットホームページ、ディスクロージャー誌、お客さま向け業況説明会 等



IV. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

(巻末資料) 金融仲介機能のベンチマーク (2019年3月末)

単位：社		2017/3	2018/3	2019/3	比較
地域別の取引先数の推移	福島県	12,071	12,193	12,559	366
	福島県以外	1,932	2,105	2,333	228
	計	14,003	14,298	14,892	594
単位：社、億円		2017/3	2018/3	2019/3	比較
ライフステージ別の与信先数（融資先数）、および融資額（上段：先数） （下段：金額）	創業期	1,730	1,870	1,793	▲77
		1,572	2,108	2,243	135
	成長期	1,296	1,259	1,113	▲146
		1,758	1,474	1,538	64
	安定期	8,753	8,957	8,990	33
		11,359	11,558	10,824	▲734
	低迷期	556	613	692	79
		412	348	465	117
	再生期	1,162	1,075	1,068	▲7
		688	650	684	34
計	13,497	13,774	13,656	▲118	
単位：グループベース社、億円		2017/3	2018/3	2019/3	比較
メイン取引先数、及び融資残高	先数	7,687	7,759	7,748	▲11
	融資残高	6,586	7,094	7,265	171
単位：社、億円		2017/3	2018/3	2019/3	比較
メイン取引先のうち経営指標が改善した先	先数	6,083	5,845	5,767	▲78
上記先における融資残高の推移	当年度末	5,308	5,512	5,699	
	前年度末	4,876	5,239	5,599	
	前々年度末	4,447	4,555	5,091	
単位：社、億円、%		2017/3	2018/3	2019/3	比較
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数（融資先数）、及び融資残高（全先に占める割合）	先数	2,038	3,302	4,279	977
	(先数割合)	15.1%	24.0%	31.3%	7.3%
	融資残高	3,603	4,396	4,909	513
	(残高割合)	22.8%	27.2%	31.2%	4.0%
単位：グループベース社		2017/3	2018/3	2019/3	比較
創業支援先数 ※支援内容別・1取引先に対する重複あり	計画策定	26	13	8	▲5
	プロパー融資	681	653	544	▲109
	保証協会融資	210	195	193	▲2
	支援機関紹介	9	12	1	▲11
	ベンチャー投資	3	3	1	▲2
単位：グループベース社		2017/3	2018/3	2019/3	比較
地元への企業誘致支援先数	先数	19	3	10	7

単位：グループベース社		2017/3	2018/3	2019/3	比較
販路開拓を行った先数	取引先⇄地元	11	12	1	▲11
	取引先⇄地元外	15	17	13	▲4
	取引先⇄海外	3	1	10	9
単位：人		2017/3	2018/3	2019/3	比較
中小企業に対する経営人材・専門人材等の紹介数	紹介数	10	9	13	4
単位：グループベース社		2017/3	2018/3	2019/3	比較
外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	先数	3	1	0	▲1
単位：グループベース社		2017/3	2018/3	2019/3	比較
事業承継支援先数	先数	377	421	416	▲5
単位：グループベース社		2017/3	2018/3	2019/3	比較
M&A支援先数	先数	5	9	8	▲1
単位：グループベース社		2017/3	2018/3	2019/3	比較
地域経済活性化支援機構（REVICO）、中小企業再生支援協議会（支援協）の利用先数	REVICO	1	0	2	2
	支援協	13	11	7	▲4
単位：グループベース社		2017/3	2018/3	2019/3	比較
中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	条件変更総数	1,098	1,001	988	▲13
	好調先	47	32	40	8
	順調先	54	53	68	15
	不調先・未作成	997	916	880	▲36
単位：社		2017/3	2018/3	2019/3	比較
条件変更先に対する本業支援・新規融資を行った先数	本業支援	13	31	24	▲7
	新規融資	192	176	230	54
単位：社、億円、%		2017/3	2018/3	2019/3	比較
地元の中小企業融資先のうち無担保融資先数と融資残高（先数割合、融資残高割合）	地元中小企業先数	11,446	11,566	11,351	▲215
	融資残高	6,603	7,179	7,491	312
	無担保融資先数	6,766	6,822	6,633	▲189
	融資残高	2,532	2,856	3,109	253
	(先数割合)	59.1%	59.0%	58.4%	▲0.5%
	(残高割合)	38.3%	39.8%	41.5%	1.7%
単位：件、%		2017/3	2018/3	2019/3	比較
経営者保証に関するガイドラインの活用件数（割合）	活用件数	1,671	1,919	1,887	▲32
	(件数割合)	10.6%	12.2%	13.4%	1.2%
単位：億円、%		2017/3	2018/3	2019/3	比較
運転資金に占める短期融資（割合）	運転資金額	10,487	10,171	9,261	▲910
	短期融資額	2,723	2,923	2,630	▲293
	(短期割合)	26.0%	28.7%	28.4%	-0.3%

(注) 単位の説明：「社」= お取引先1社(名) 単位で算出 「グループベース社」= お取引先の企業グループ単位で算出