

# 2017年度 金融仲介機能の取組状況

2018年8月



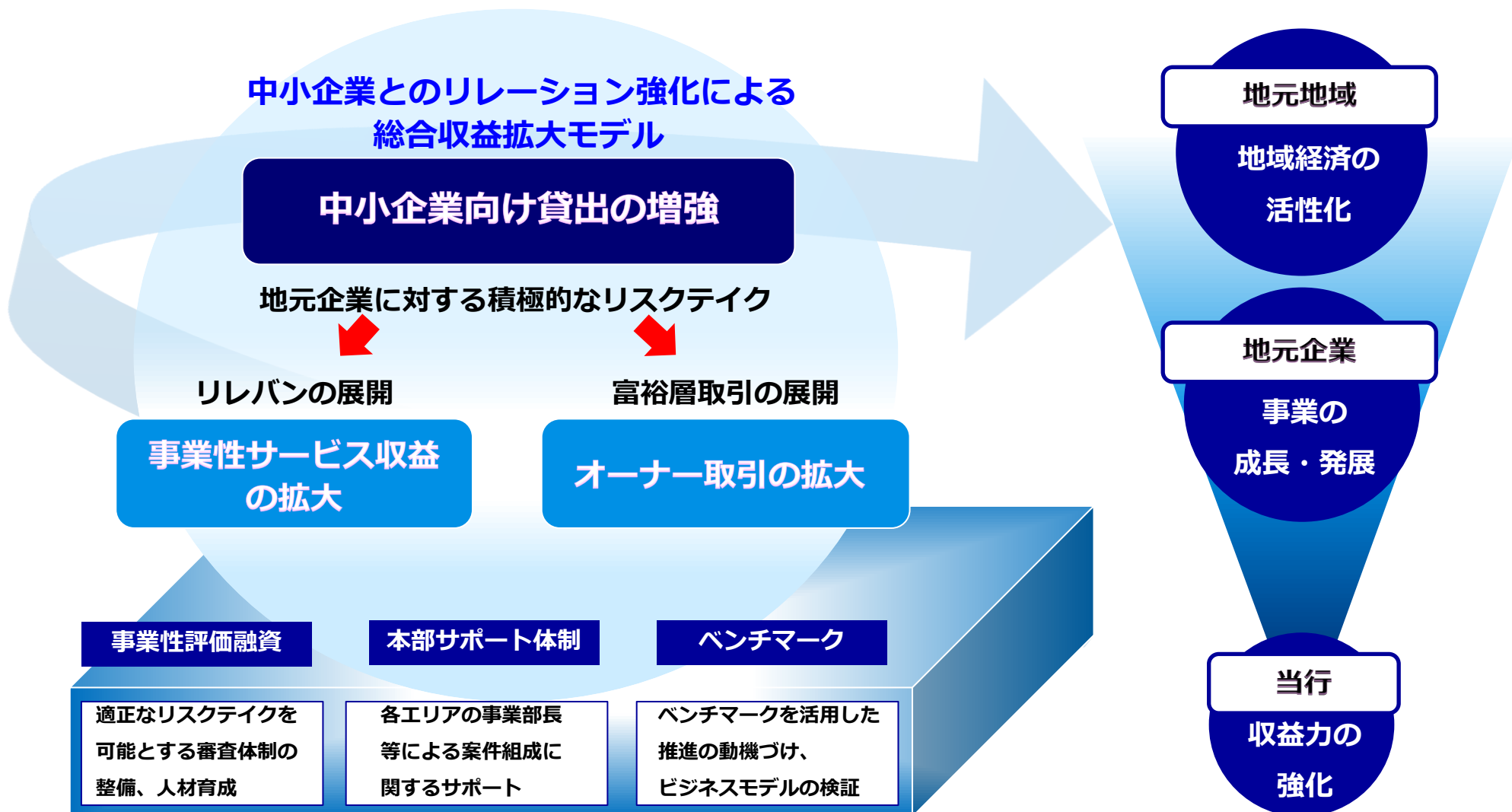
# 目次

<b>I. 当行の金融仲介機能の取組体制について</b>	<b>P 1</b>
1. 当行が掲げる持続可能なビジネスモデル	P 2
2. 当行が採用する金融仲介機能のベンチマーク（共通）	P 3
3. 当行が採用する金融仲介機能のベンチマーク（選択・独自）	P 4
4. 「金融仲介機能の発揮」に向けたサポート体制	P 5
<b>II. 金融仲介機能の主な取組状況</b>	<b>P 6</b>
1. メイン取引先数の推移（選択ベンチマークNo.1～3より抜粋）	P 7
2. 本業支援への取組	P 8
3. 地域活性化への取組	P 12
<b>III. &lt;参考資料&gt; 金融仲介機能のベンチマーク実績一覧</b>	<b>P 14</b>
1. 金融仲介機能のベンチマーク実績一覧（共通）	P 15
2. 金融仲介機能のベンチマーク実績一覧（選択・独自）	P 16

# I. 当行の金融仲介機能の取組体制について

## 「中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデルの展開」

2017年3月制定



## 2. 当行が採用する金融仲介機能のベンチマーク（共通）

持続可能なビジネスモデルを展開するにあたり、「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、「地域における更なる存在感の向上と収益力の強化の両立」(※)に取り組む。

### 共通ベンチマーク

□ 取引先企業の経営改善や成長力の強化	
1	当行が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（売上・営業利益率）の改善や就業者数の増加が見られた先数、及び同先に対する融資残高の推移
□ 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上	
2	当行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
3	当行が関与した創業、第二創業の支援先数
4	ライフステージ別の与信先数、及び融資残高
□ 担保・保証依存の融資姿勢からの転換	
5	当行が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数・融資残高、及び全与信先数・融資残高に占める割合

(※)「第5次中期経営計画（計画期間：2018年4月～2021年3月）」（2018年3月23日公表）の基本方針

### 3. 当行が採用する金融仲介機能のベンチマーク（選択・独自）

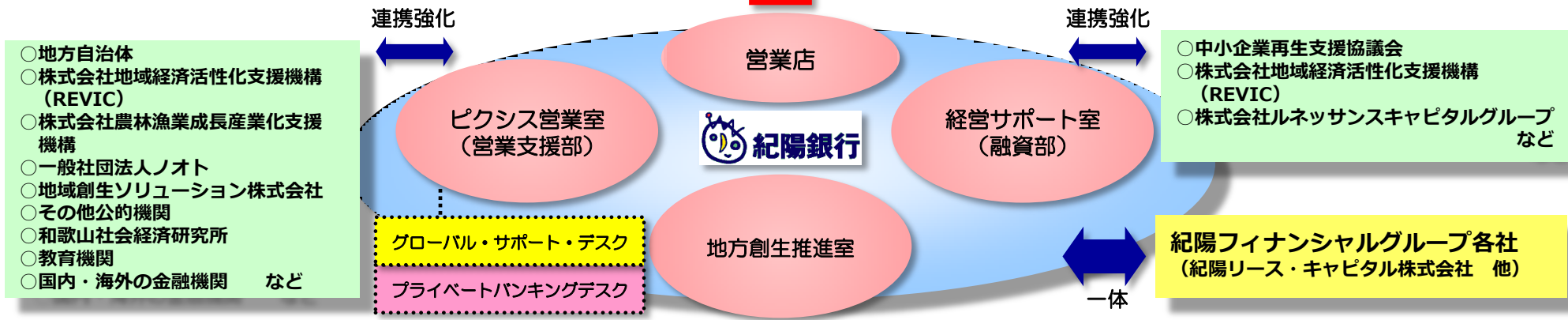
#### 選択・独自ベンチマーク

<input type="checkbox"/> 中小企業向け貸出の増強（営業基盤の拡充）		
1	全取引先数と地域の取引先数の推移	選択
2	メイン取引先数の推移、及び全取引先数に占める割合	選択
3	メイン取引先に対する融資残高の増加額	独自
4	地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数、及び無担保融資残高の割合	選択
<input type="checkbox"/> リレーションシップ・バンキングの展開		
5	リレバン提案先数・融資残高、及び全取引先数・融資残高に占める割合	選択
6	創業支援先数、及び支援内容別件数	選択
7	販路開拓支援を行った件数	選択
8	M & A 支援先数	選択
9	事業承継支援先数	選択
10	事業再生支援先における合実計画策定先数、及び同計画策定先のうち未達成先の割合	選択
11	中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数	選択
12	地元企業に対する当行からの人的支援数（出向者数）	独自
13	REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	選択
14	取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数（公的支援策を活用した先数）	選択
<input type="checkbox"/> 本業支援に関する行員のレベルアップ		
15	取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、及び同研修等への参加者数	選択

# 4. 「金融仲介機能の発揮」に向けたサポート体制

紀陽銀行・紀陽フィナンシャルグループ各社だけでなく、各種公的機関や教育機関とも連携することで、地域のお客さまに対して、より充実したサービスを提供してまいります。

- 【創業支援】**
  - ・クラウドファンディングの活用
  - ・公的機関と連携したセミナーの開催
  - ・紀陽イノベーションサポートプログラム 等
- 【国内販路開拓支援】**
  - ・商談会・展示会への出展サポート
  - ・当行取引先や当行提携先とのビジネスマッチング 等
- 【経営改善・事業再生支援】**
  - ・事業計画策定支援
  - ・在庫の評価・処分に関するサポート
  - ・組織再編に関するサポート 等
- 【医療・介護分野支援】**
  - ・診療所開業や介護サービス進出の支援
  - ・産業調査レポートの発刊 等
- 【海外進出・販路開拓支援】**
  - ・「グローバル・サポート・デスク」による情報提供
  - ・海外商談会の開催 等
- 【事業承継・M&A支援】**
  - ・事業承継セミナー・M&Aセミナーの開催
  - ・M&A（買収・売却）の仲介・助言 等
- 【農林水産分野（アグリ・フード）支援】**
  - ・商談会、クラウドファンディングを活用した販路開拓支援
  - ・ICTを活用した取組（和歌山近未来社会システム協議会の設立）
  - ・ブランド向上に向けたセミナーの開催 等
- 【ものづくり支援】**
  - ・企業支援アドバイザーによる支援
  - ・省エネ診断・工場診断サービス 等
- 【資産形成・相続関連業務の支援】**
  - ・各種セミナーの開催
  - ・相続関連業務（信託業務）の紹介 等
- 【観光分野支援】**
  - ・「ブッキング・ドットコム」との提携
  - ・ノオトとの提携による古民家等の活用 等
- 【人材採用支援】**
  - ・当行からの人的支援
  - ・合同企業説明会の開催 等
- 【株式公開（IPO）支援】**
  - ・IPOセミナーの開催 等
- 【大規模災害対策支援】**
  - ・BCP（事業継続計画）策定支援
  - ・防災設備、資金面の支援 等

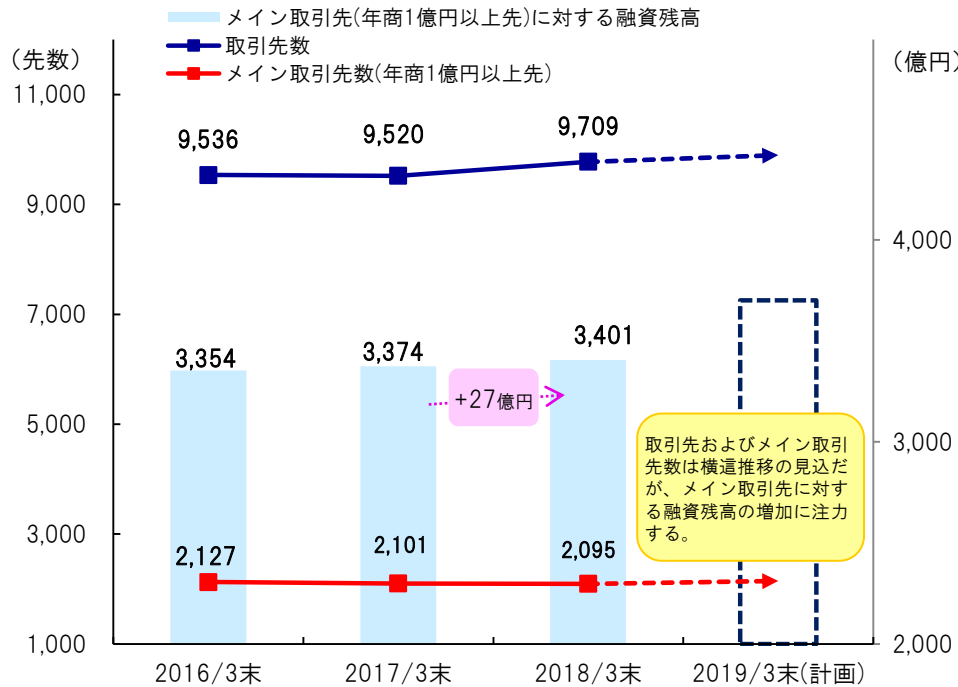


## Ⅱ. 金融仲介機能の主な取組状況



# 1. メイン取引先数の推移 (選択ベンチマークNo.1~3より抜粋)

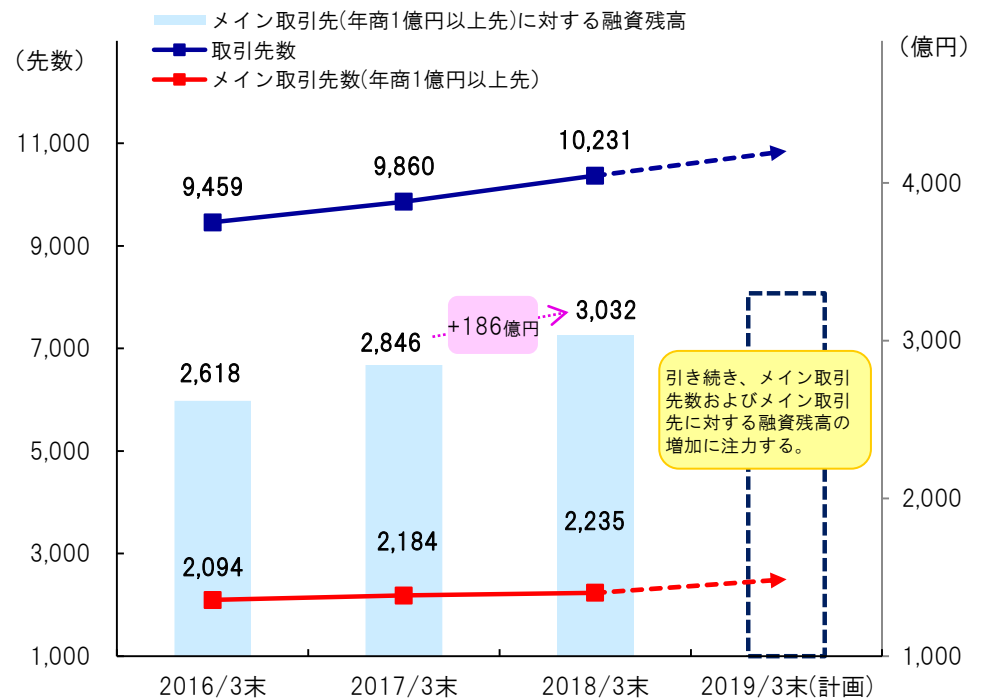
## 和歌山県内の取引先数の推移



※五条支店(奈良)は和歌山エリア、高田支店(奈良)は大阪エリアとして算出。

取引先およびメイン取引先数は横這推移の見込だが、メイン取引先に対する融資残高の増加に注力する。

## 大阪府内の取引先数の推移



引き続き、メイン取引先数およびメイン取引先に対する融資残高の増加に注力する。

### <ご参考>

#### ■和歌山県内メインバンク調査

1位

和歌山県内メインバンク調査によると、全体の6割超のシェアを占めている。

※民間調査会社調べ(2017年)

#### ■大阪府下メインバンク調査(大阪南地区)

6位

大阪府下メインバンク調査によると、大阪府以外に本店を置く金融機関(メガバンク除く)では第1位のシェア。

## 2. 本業支援への取組

### 事業承継

- ◆ 事業承継は企業経営の核心的な課題であり、この課題解決に取り組み、今後の成長戦略を共有していくことは、メインバンクの重要な役割と考えております。このような認識の下、当行は営業支援部「ピクシス営業室」内に「プライベートバンキングデスク」を新設。事業承継に関する専担者が、営業店と一体となり「事業承継を起点としたリレバン活動」に取り組んでおります。

ご支援  
内容

- ① 簡易株価算定や事業承継に関する初期的なアドバイス
- ② 税理士などの外部専門家と連携したスキームの提案
- ③ 課題解決策の検討

相談窓口

営業店

本部

ニーズ確認

後継者の確認

現状把握

課題の洗い出し・対策検討・提案

ご提案の流れ

事業承継ニーズの有無

親族内承継

親族外承継

株主  
家族構成

納税資金  
準備状況

簡易株価算定・株式移動スキーム提案

納税資金準備の提案

税理士法人の紹介

株式買取資金・代表者借入肩代わり

MBOスキームの提案

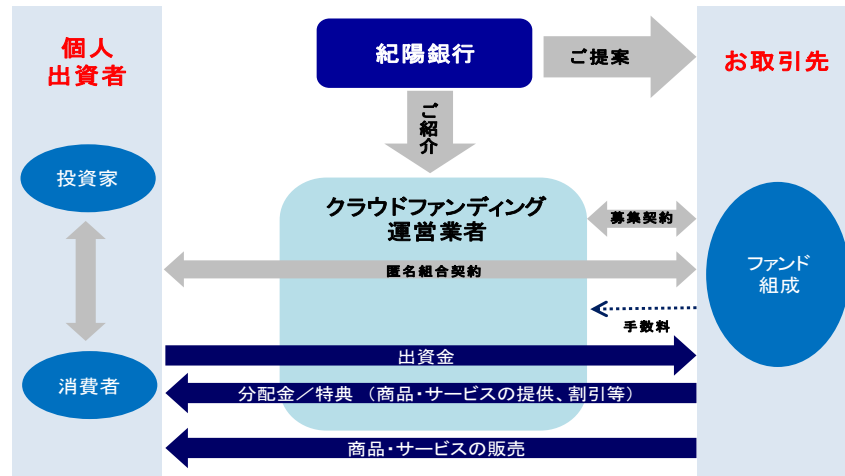
税理士法人の紹介

M&Aの提案（アドバイザリー契約）

## 2. 本業支援への取組

### クラウドファンディング

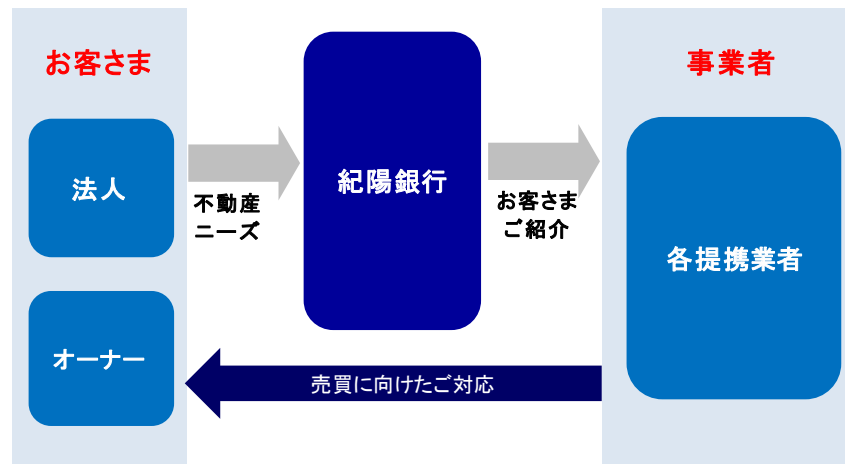
<【投資型】クラウドファンディング スキーム図>



- ◆ 2種類のクラウドファンディングの紹介業務を取扱い
  - 【投資型】 大口の資金ニーズや長期に渡る事業での活用に有効
  - 【購入型】 初期費用が不要で販路開拓等のマーケティングに有効
- ◆ 主な特徴は以下のとおり
  - ・一般消費者の反応を知るテストマーケティングに利用可能
  - ・コストをおさえた広告宣伝として利用可能
  - ・インターネット等を通じた情報発信で知名度を全国的に拡大

### 不動産紹介

<スキーム図>



- ◆ 不動産の売買ニーズへのご対応として、当行が提携する不動産業者等をご紹介
- ◆ 提携不動産業者とのネットワークにより幅広い不動産情報等をご提供

## 2. 本業支援への取組

### 企業支援アドバイザー

- ◆ 大手メーカー等に在籍していた「高い専門性」を有する人材を「企業支援アドバイザー」として営業支援部内に配置
- ◆ 事業者の皆さまが有する技術への理解を深めることで、製造業に対する支援を強化

#### 【支援内容】

- ・現場の改善相談（動線分析、レイアウト、在庫管理等）
- ・補助金申請支援
- ・新製品開発支援
- ・製造コスト低減、設備導入相談 など

### ものづくり補助金

- ◆ 当行は認定経営革新等支援機関として、和歌山県や提携する支援機関とともに、補助金活用に向けた支援に取組
- ◆ 製造業、サービス業など幅広い業種のお客さまに対して当制度のご案内～支援に取組

#### 【ものづくり補助金制度】

生産性向上に資する革新的サービスの開発、試作品開発、生産プロセスの改善に必要な設備投資等の一部を支援する制度

ものづくり補助金セミナー

平成29年度補正予算のものづくり補助金の動向は？  
 ● 経営力向上計画とは？  
 ● 申請のポイントをお伝えします！

テーマ ものづくり補助金と経営力向上計画について  
 講師 株式会社エム  
 内容 ①ものづくり補助金の概要と申請のポイント  
 ②平成29年度補正予算の「ものづくり補助金」の申請方法  
 ③経営力向上計画の概要と申請のポイント  
 ④補助金申請書の作成方法  
 ⑤申請書の審査と補助金の交付  
 ⑥補助金の活用と報告  
 ⑦補助金の活用と報告  
 ⑧補助金の活用と報告  
 ⑨補助金の活用と報告  
 ⑩補助金の活用と報告

会場	日時
併会場 和歌山県庁 第1会議室 (和歌山県和歌山市 1-1-10)	平成30年1月29日(月) 14:00~16:00 (受付13:30~)
和歌山会場 和歌山県庁 第1会議室 (和歌山県和歌山市 1-1-10)	平成30年2月1日(木) 14:00~16:00 (受付13:30~)

各会場 40名 (先着順)

### 省エネ診断・工場診断サービス

- ◆ 2017年4月より、「省エネ診断・工場診断サービス」を提供する公的機関（※）や提携企業の紹介業務を取扱い

（※）国家予算に基づく省エネ診断事業として、省エネルギーを推進する一般社団法人省エネルギーセンターが実施

- ◆ 診断サービスの終了後、お客さまのご希望により、設備導入やコンサルティングサービスなど一連のサポート対応が可能

生産性向上、人手不足でお困りのお客様にオススメです

#### 工場1日診断サービス<無料>

● 現場改善と人材育成の活動につなげます  
 ● 経験豊富なコンサルタントが直接診断します  
 ● 工場診断後、その日に診断結果の概要がわかります

工場1日診断サービスとは  
 > 様々な現場における現場の経済診断です。  
 > お客様の現場をコンサルタントが直接訪問し、診断（評価）します。  
 > 長年パナソニックで製造責任者を務めた経験豊富なコンサルタントが診断（評価）します。  
 > 事前ヒアリングの結果を受け、お客様の意向にマッチするコンサルタントを選定します。

工場1日診断サービスでわかること

新社の良い点 - 良い設備	モノの流れのムダ - 作りすぎ - 運搬のムダ	資材搬送のムダ - 仕掛品のムダ - 搬入のムダ	作業のムダ - 作業のムダ - ムダな作業 - 不要なムダ	整理・整頓 - 不十分 - ムダな整理 - 不要な整理
------------------	-------------------------------	--------------------------------	--	--------------------------------------

工場1日診断からコンサルティングまでの流れ

申込（電話） → ヒアリング（現場） → 工場1日診断（現場） → 診断結果の報告（現場） → 申込（電話） → コンサルティング（現場）

診断結果の報告

- ✓ 完了した診断結果・改善提案書をご提出いたします。
- ✓ 課題を抽出するだけでなく、その対策や進捗管理計画もご提案します。

省エネは、目に見えて成果のあがる経営改善

#### 照明・空調の省エネ診断サービス<無料>

● 古い照明・空調はごいませんか？  
 ● 今まで見落とされていたムダな電力が見えます  
 ● 省エネでキャッシュフローの改善へ

省エネ設備導入のメリット

- > 省エネ対策には補助金も活用できます（詳しくは省エネセンターにお問い合わせください）。
- > 省エネ対策による省エネ設備の導入は設備導入資金の借入返済をサポート！
- > 工場・施設施設・病院等は省エネ効果が大きい可能性があります。

省エネ設備導入の効果

(例) 売上1000万円、営業利益率2%、光熱費3000円以内の企業の場合

光熱費10%削減 → 売上150万円UP  
 光熱費300千円削減 → 15,000円×2% = 300千円  
 営業利益率300千円UP

LED・空調機の省エネ設備導入事例

対象施設	改善事例	省エネ効果	設備原価	回収
福祉施設	照明LED化	1,799千円	11,800千円	5.5年
福祉施設	高効率空調機更新	2,023千円	12,960千円	6.4年

サービスの流れ

申込（電話） → 省エネ診断（現場） → 診断結果報告（現場） → 設備導入・更新の検討 → 設備導入・更新

- ✓ 快適な環境作り・計画的な「省エネ」推進をご提案します。
- ✓ 節電のために最適な設備導入・更新のご相談、お手伝いをします。

### 海外進出支援

- ◆ 海外進出を検討されている企業さま
- ◆ 外国為替取引のニーズのある企業さま

#### 海外進出支援

販路開拓	マーケティング、商談会 小売・卸とのマッチング ジェトロ・中小機構との連携
工場/現法	現地情報の収集 現地会計士・弁護士の紹介 外部コンサル紹介
仕入れ	商社とのマッチング ジェトロ・中小機構との連携
撤退	会計士、弁護士の紹介 外部コンサル紹介
情報	調査・情報分析 (連携機関の活用)

#### 外為取引支援

外為取引	輸入信用状発行 輸出手形買取・取立 外国送金(仕向・被仕向送金)
貿易相談	輸出入取引に係る各種相談 乙仲業者の紹介
為替リスクヘッジ	先物為替予約

- ◆ 海外進出に関する支援を行うグローバル・サポート・デスクより、海外現地の市場情報ご提供や、海外販売ルート、パートナー企業、グローバル人材等をご紹介
- ◆ 海外向けファイナンスとしては、国際協力銀行（J B I C）と提携し、お取引先さまの現地法人に国内から直接ご融資する「クロスボーダーローン」等を取扱い

### 事業継続計画（BCP）

- ◆ 企業の事業継続計画（BCP）の策定および事業継続マネジメント（BCM）の支援について、当行グループ会社である「紀陽リース・キャピタル株」と連携して取組み  
※紀陽リース・キャピタル株は、BCAO（特定非営利活動法人事業継続推進機構）による「BCAOアワード2015」にて「優秀実践賞」を受賞
- ◆ BCPに積極的に取り組んでいる企業等が認定される「レジリエンス認証」の取得企業に対する専用融資商品「ビジネスレジリエンス対策ローン」を取扱い

<BCP策定講座の様子>



<大規模地震対応模擬訓練の様子>



### 3. 地域活性化への取組

#### 古民家等を活用した地域活性化支援

- ◆ 2016年8月、古民家等を活用した地域活性化の促進を目的に一般社団法人ノオトと「歴史的建築物活用に係る包括連携協力に関する協定」を締結
- ◆ ノオトの協力により、地域のまちづくり計画を策定し、古民家の宿泊施設や飲食施設への整備等を進める支援を開始
- ◆ 2017年度中に、湯浅町、有田市、串本町と、ノオト・当行の三者による包括連携協定を締結

<協定締結の様子>

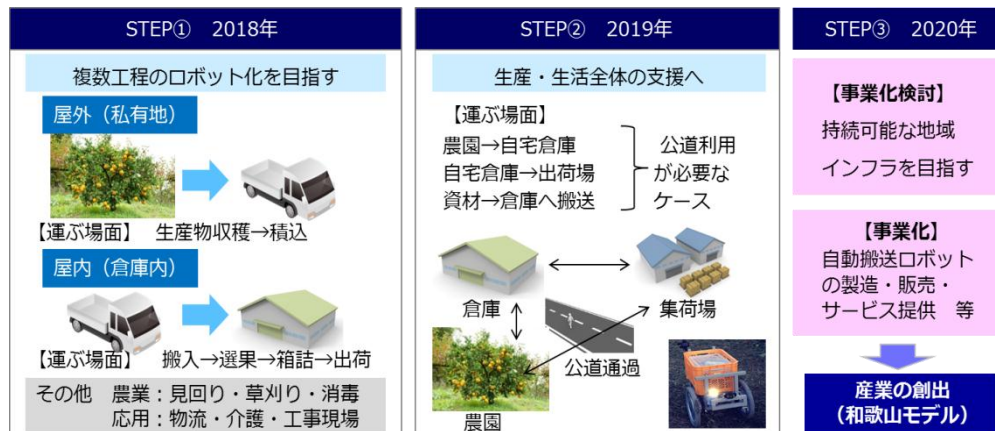


<ノオトによる古民家活用事例>



#### 和歌山近未来社会システム協議会の設立

<自動搬送ロボット技術を活用した農業・物流の課題解決の実現に向けた取組>



- ◆ 2018年5月、「テクノロジーの力を活用して農業などの産業や社会インフラを支える新たな産業」の創出を促進し、「10年後には当たり前と言われる社会システム」の構築を目指す「和歌山近未来社会システム協議会」（※）を設立

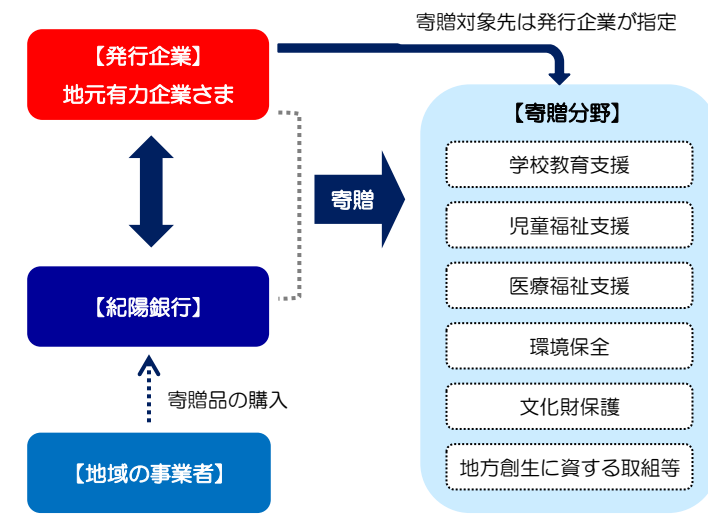
（※）構成メンバーは「和歌山県内事業者、専門事業者、和歌山県、国立大学法人和歌山大学、当行」

#### 紀陽CSR私募債

- ◆ 2016年6月より「紀陽CSR私募債」を取扱い
- ◆ 私募債発行企業さまから受け取る手数料の一部（発行額の0.20%相当額）を拠出し、地域の学校や医療・福祉施設、環境保全団体や文化財保護団体等へ寄贈を実施
- ◆ 私募債発行企業さまは、自社の信用力の向上に加え、寄贈先・寄贈品の選定により、当行と共同で地域への社会貢献活動を実施
- ◆ 取扱開始より、お客さまから高い関心をいただき、数多くの企業さまの私募債を受託しております



【スキーム図】



#### 受託実績

【2016年度実績】 受託件数 **100件**、受託総額 **88億円**

【2017年度実績】 受託件数 **151件**、受託総額 **117億円**

### Ⅲ. <参考資料> 金融仲介機能のベンチマーク実績一覧



# 1. 金融仲介機能のベンチマーク実績一覧 (共通)

## 【共通ベンチマーク】

### 1. 取引先企業の経営改善や成長力の強化

1	当行が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（売上・営業利益率）の改善や就業者数の増加が見られた先数、及び同先に対する融資残高の推移	(単位：先、億円)				
		2017/3	2018/3	増減		
		メイン取引先数	10,034	10,191	157	
		メイン取引先の融資残高	11,439	11,827	388	
		経営指標等が改善した先数	5,144	5,185	41	
		(単位：億円)				
		2016/3	2017/3	2018/3		
		5,772	6,239	6,586		

### 2. 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

2	当行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：先)	2017/3				2018/3				増減									
			条変総数	好調先	順調先	不調先	条変総数	好調先	順調先	不調先	条変総数	好調先	順調先	不調先						
			1,493	132	702	659	1,309	98	619	592	▲ 184	▲ 34	▲ 83	▲ 67						
3	当行が関与した創業、第二創業の支援件数	(単位：先)	2017/3	2018/3	増減	(* 2017/3期、第二創業支援先数は算出不可。)														
		創業支援先数	140	247	107															
		第二創業支援先数	N. A.	17	N. A.															
4	ライフステージ別の与信先数、及び融資残高	(単位：先、億円)	2017/3					2018/3					増減							
			全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	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	19,546	1,035	2,941	8,391	521	1,690	20,109	1,131	3,044	8,807	654	1,482	563	96	103	416	133	▲ 208
	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	20,402	542	2,423	10,702	415	1,309	20,886	556	2,099	11,264	632	1,212	484	14	▲ 324	562	217	▲ 97	

### 3. 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

5	当行が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数・融資残高、及び全与信先数・融資残高に占める割合	(単位：先、億円、%)					
		2017/3		2018/3		増減	
		先数	融資残高	先数	融資残高	先数	融資残高
	事業性評価に基づく融資を行っている与信先数、及び融資残高	600	3,365	669	3,324	69	▲ 41
	上記計数の全与信先数、及び全与信先の融資残高に占める割合	3.1%	16.5%	3.3%	15.9%	0.2%	▲ 0.6%

(注1) 先数については、共通ベンチマークNo.1のみグループベースで算出。その他の項目は単体ベースで算出。

## 2. 金融仲介機能のベンチマーク実績一覧 (選択・独自)

### 【選択・独自ベンチマーク】

#### 1. 中小企業向け貸出の増強 (営業基盤の拡充)

1	全取引先数と地域の取引先数の推移	(単位: 先)	2017/3						2018/3						増減					
		全取引先数の推移	19,546						20,109						563					
		地域別取引先数の推移	地元		地元外		地元		地元外		地元		地元外		3					
		和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	3			
		9,520	3,019	9,860	5,853	166	9,709	3,087	10,231	6,126	169	189	68	371	273	3				
2	メイン取引先数の推移、及び全取引先数に占める割合	(単位: 先)	2017/3						2018/3						増減					
		全メイン取引先数の推移	11,487						11,707						220					
		地域別メイン取引先数の推移	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	0		
			6,636	2,101	4,851	2,184	0	6,659	2,095	5,048	2,235	0	23	▲6	197	51	0			
		(単位: %)	2017/3						2018/3						増減					
		全取引先数に占める割合	58.8%						58.2%						▲0.6%					
	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	0.0%				
		69.7%	69.6%	49.2%	37.3%	0.0%	68.6%	67.9%	49.3%	36.5%	0.0%	▲1.1%	▲1.7%	0.1%	▲0.8%	0.0%				
3	【独自】 メイン取引先に対する融資残高の増加額	(単位: 億円)	2017/3						2018/3						増減					
		全メイン取引先に対する融資残高増加額	325						388											
		地域別メイン取引先に対する融資残高増加額	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	0		
		88	20	237	228	0	155	27	233	186	0									
4	地元の中小企業と信先のうち、無担保と信先数、及び無担保融資残高の割合	(単位: 先、億円、%)	2017/3						2018/3						増減					
		地元の中小企業融資における無担保融資先数、及び無担保融資残高の割合	地元中小与信先数①	地元中小向け融資残高②	無担保融資先数③	無担保融資残高④	③/①	④/②	地元中小与信先数①	地元中小向け融資残高②	無担保融資先数③	無担保融資残高④	③/①	④/②	地元中小与信先数①	地元中小向け融資残高②	無担保融資先数③	無担保融資残高④	③/①	④/②
			19,023	11,638	12,054	3,731	63.4%	32.1%	19,569	12,024	12,563	3,709	64.2%	30.8%	546	386	509	▲22	0.8%	▲1.3%
		うち 和歌山	9,422	4,685	5,823	1,079	61.8%	23.0%	9,606	4,767	6,076	1,108	63.3%	23.2%	184	82	253	29	1.5%	0.2%
	9,601	6,953	6,231	2,652	64.9%	38.1%	9,963	7,257	6,487	2,601	65.1%	35.8%	362	304	256	▲51	0.2%	▲2.3%		

## 2. 金融仲介機能のベンチマーク実績一覧 (選択・独自)

### 2. リレーションシップ・バンキングの展開

5	リレバン提案先数・融資残高、及び全取引先数・融資残高に占める割合	(単位:先、億円、%)	2017/3			2018/3			増減				
			全取引先①	リレバン提案先②	③=②/①	全取引先①	リレバン提案先②	③=②/①	全取引先①	リレバン提案先②	③		
			19,546	4,183	21.4%	20,109	5,192	25.8%	563	1,009	4.4%		
			20,402	6,224	30.5%	20,886	6,760	32.4%	484	536	1.9%		
6	創業支援先数、及び支援内容別件数	(単位:先)	2017/3	2018/3	増減								
		創業支援先数	140	247	107								
		うち 和歌山	93	125	32								
		うち 大阪	47	122	75								
		(単位:件)	支援①	支援② (プロパー)	支援② (信用保証付)	支援③	支援④						
		支援内容別 (※) 件数	2017/3										
			43	8	97	5	13						
2018/3													
		112	7	101	31	16							
		増減											
		69	▲ 1	4	26	3							
(※) 支援内容別 ①創業計画の策定支援 ②創業期の取引先への融資 (プロパーと信用保証付きの区別) 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													
7	販路開拓支援を行った件数	(単位:件)	2017/3		2018/3		増減						
		国内	海外	国内	海外	国内	海外						
			248	10	259	12	11	2					
8	M & A 支援先数	(単位:先)	2017/3	2018/3	増減								
		M & A 支援先数	114	106	▲ 8								
9	事業承継支援先数	(単位:先)	2017/3	2018/3	増減								
		事業承継支援先数	360	436	76								
10	事業再生支援先における 合実計画策定先数、及び 同計画策定先のうち未達成 先数の割合	(単位:先、%)	2017/3			2018/3			増減				
		合実計画策定先数①	未達成先数②	②/①	合実計画策定先数①	未達成先数②	②/①	合実計画策定先数①	未達成先数②	②/①			
			118	14	11.9%	100	12	12.0%	▲ 18	▲ 2	0.1%		

## 2. 金融仲介機能のベンチマーク実績一覧 (選択・独自)

11	中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数	(単位：件)	2017/3	2018/3	増減			
		中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数	742	1,144	402			
12	【独自】 地元企業に対する当行からの人的支援数（出向者数）	(単位：人)	2017/3	2018/3	増減			
		地元企業に対する当行からの人的支援数（出向者数）	13	23	10			
13	REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	(単位：先)	2017/3		2018/3		増減	
			REVIC	中小企業再生支援協議会	REVIC	中小企業再生支援協議会	REVIC	中小企業再生支援協議会
		REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	2	10	0	10	▲ 2	0
14	取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数（公的支援策を活用した先数）	(単位：先)	2017/3	2018/3	増減			
		取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数（公的支援策を活用した先数）	679	492	▲ 187			

### 3. 本業支援に関する行員のレベルアップ

15	取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、及び同研修等への参加者数	(単位：回、人)	2017/3		2018/3		増減	
			研修実施回数	参加者数	研修実施回数	参加者数	研修実施回数	参加者数
			43	911	50	818	7	▲ 93

(注1) 先数については、単体ベースで算出。

(注2) 五条支店（奈良県）は和歌山エリア、高田支店（奈良県）は大阪エリアとして算出。