

**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**  
(2020年4月～2021年3月)

2021年9月



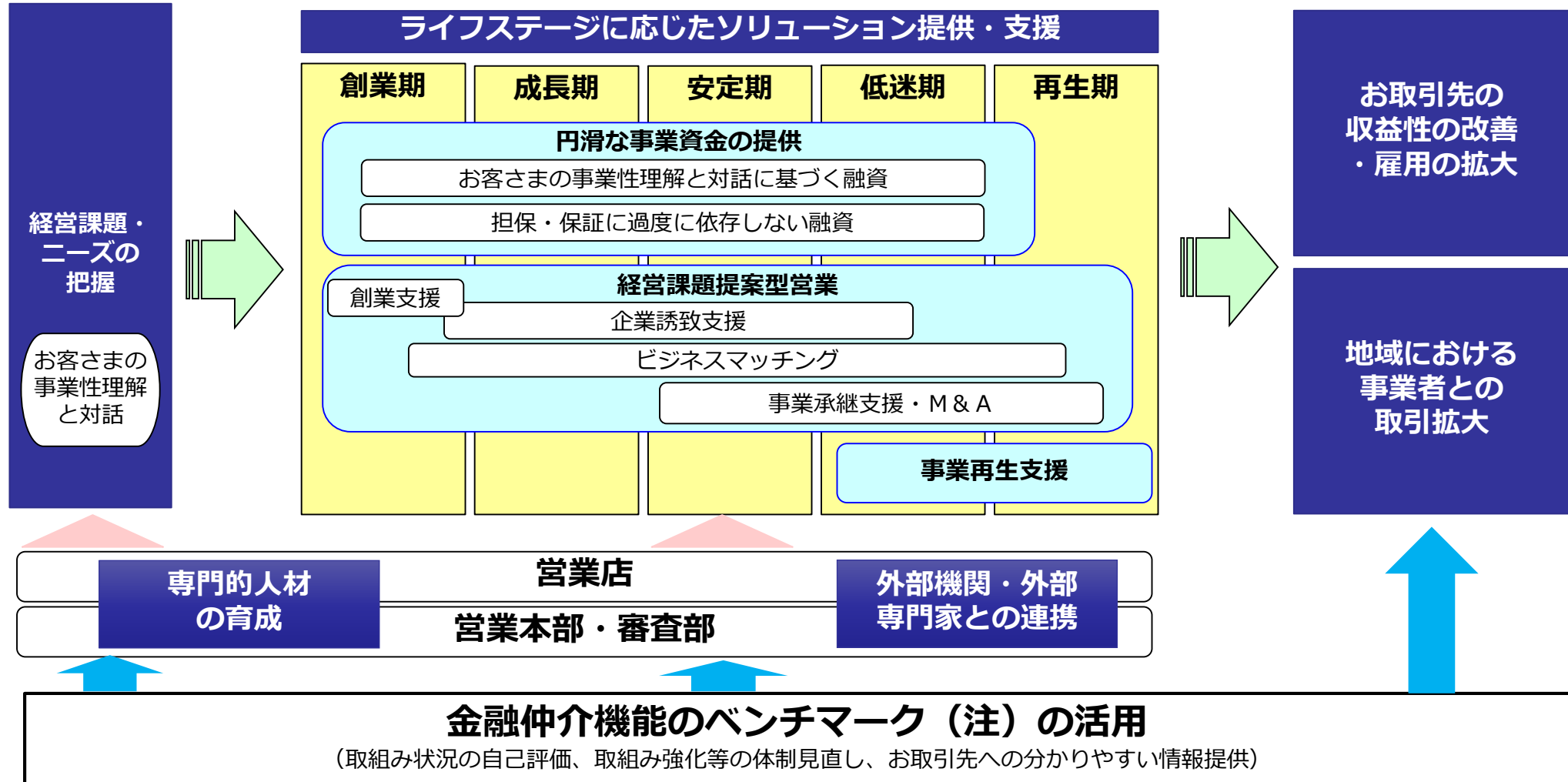
すべてを地域のために

**東邦銀行**

<b>I. 金融仲介機能発揮のための取組み概要</b>	・・・・・・・・・・	<b>1</b>
<b>II. お取引先（事業を営んでいるお客さま）の状況</b>	・・・・・・・・・・	<b>2</b>
<b>III. 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</b>		
<b>1. 円滑な事業資金の提供</b>	・・・・・・・・・・	<b>3～4</b>
<b>2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮</b>	・・・・・・・・・・	<b>5～10</b>
<b>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）</b>	・・・・・・・・・・	<b>11～13</b>
<b>4. 専門的な人材育成への取組みや積極的な情報発信</b>	・・・・・・・・・・	<b>14</b>
<b>（資料）金融仲介機能のベンチマーク（2021年3月末）</b>	・・・・・・・・・・	<b>15</b>
<b>IV. 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</b>	・・・・・・・・・・	<b>16</b>

# I. 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

## II. 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、メインお取引先数の拡大などに取り組んでいます。
- ◆ 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）

	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	増減
お取引先数	14,892	13,929	14,463	+534
内、福島県内	12,559	11,696	12,125	+429

※お取引先数 = 融資取引先数 + 販路開拓支援等の本業支援を行った融資取引のないお取引先数

- 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り組む、お取引先増加（約1万4,500先）

### ◆ ライフステージ別の融資取引先数【ベンチマーク】

	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	計
先数	1,518	1,045	9,275	819	1,194	13,851
ご融資残高	2,104	1,383	10,589	488	816	15,380

※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年以内のお客さまに対する融資取組みは1,518先
- 売上順調な先（成長期・安定期）のお客さまは融資取引先の7割超
- 新型コロナウイルス感染症の影響により、成長期にあたるお客さまは前年同期比減少

### ◆ 経営指標の改善した融資取引先数【ベンチマーク】

（単位：先、億円）

	メインお取引先	うち経営指標が改善した先
先数	7,646	5,404 (70.6%)
ご融資残高	8,067	5,830 (72.2%)

※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

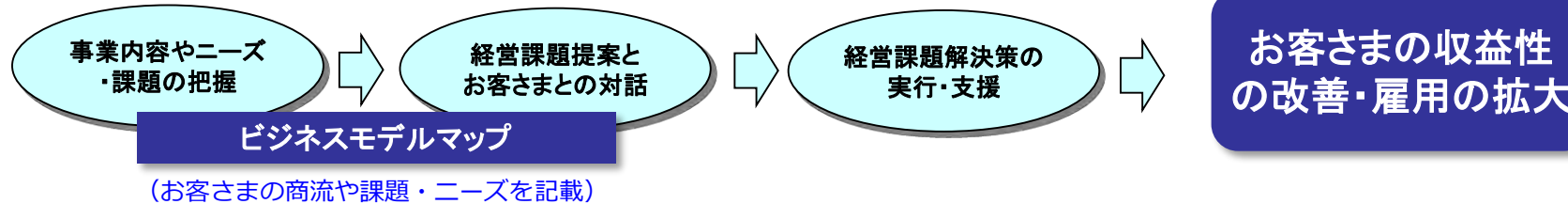
- 新型コロナウイルス感染症の影響はあるものの、経営課題提案型営業などによりお客さまのニーズ・課題に積極的に対応
- メイン先の7割以上のお客さまにおいて経営指標が改善

## 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)

	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	増減
ご融資先数	4,279	4,984	6,575	+1,591
ご融資残高	4,909	5,467	6,224	+757

- 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
- 事業性理解と対話に基づく融資残高は6,224億円となり、前年同期比757億円の増加

#### 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、%)

	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	増減
運転資金融資全体	9,261	8,322	8,497	+175
内、短期融資実行額(割合)	2,630(28.4%)	2,545(30.6%)	2,399(28.2%)	▲146(▲2.4%)

- 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約3割

## 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しています。
- ◆ 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、%)

	2020年3月末	2021年3月末	増減
無担保融資先数(割合)	6,251 (57.3%)	6,889 (60.1%)	+638 (+2.8%)
無担保融資額(割合)	3,571 (44.9%)	3,849 (45.7%)	+278 (+0.8%)

- 事業性評価による事業内容や返済力を重視した審査により、担保無しで融資しているお取引先は6,889先、担保無しでの融資額は3,849億円といずれも増加
- 担保無しで融資しているお取引先は全体の6割超

### 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  
保証人無しで新規に融資した件数と全体に占める割合 (単位：件、%)

	2019年4月 ～2020年3月	2020年4月 ～2021年3月	増減
無保証融資件数	1,916	2,301	+385
全体に占める割合	15.7%	16.7%	+1.0%

- 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
- 2020年4月～2021年3月までに保証人無しで新規に融資した件数は2,301件で全体の16.7%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

	累計実績
ふるさとファンド	12先／410百万円
ふるさとローン	8先／15百万円

○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

#### 「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

○資金ニーズに加えて、創業や新商品開発、新事業展開等、お客さまの新たなチャレンジを応援するため、ミュージックセキュリティーズ(株)と業務提携（2014年度より取扱開始）

#### 「とうほう“起業家応援”相談会」の開催

2020年度実績：10回開催、のべ参加組数130組

○起業や新事業参入を目指すお客さまを長期的にサポートするため、福島県よろず支援拠点と連携し、定期的を開催  
○各種補助金、助成金に関する相談についても対応

#### 創業期のお取引先へのサポート状況（2020年度）【ベンチマーク】

資金面	新規融資先	760先
	ベンチャー投資先	0先
その他	創業計画策定を支援した先	12先
	支援機関を紹介した先	1先

○2016年度より創業・第二創業をお考えの方を対象に「とうほう創業支援塾」を開催  
2020年度は12先の創業計画策定をサポート  
○新規融資先数は760先で資金面でもサポート

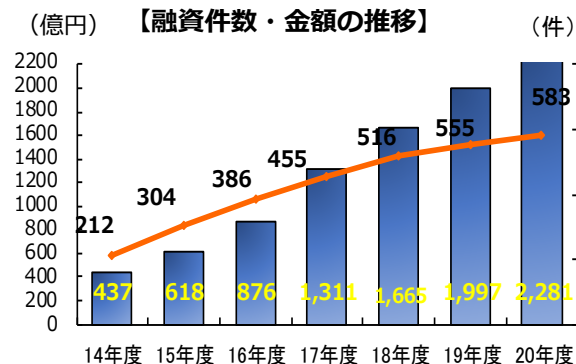
## 2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

### (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	<b>583件</b>
累 計 融資金額	<b>2,281億円</b>

(2021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 (2020年度) 【ベンチマーク】

**2020年度：企業誘致支援先数 9先**

- 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9先

#### 販路開拓・経営人材紹介 (2020年度) 【ベンチマーク】

販路開拓サポート	国内販路開拓成約	30
	海外販路開拓成約	7
経営人材・専門人材紹介	人材派遣会社紹介	24

- 個別マッチングのほか、商談会も開催
- 食の個別商談会「ふくしまフードフェア」による販路開拓サポート  
2020年10月：参加企業19社、計43商談
- 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、ベトナム、中国

○お取引先の海外事業・販路拡大に向けて、3カ国で商談会を開催



FNAものづくり商談会  
@METALEX2020  
お取引先 2社出展  
(2020年11月)

#### お客さま応援運動「とうほうマルシェ」

購入個数 : 4, 383個  
購入金額 : 6, 233千円  
【2021年3月末までの累計】

○地域経済を元気にしたい、お取引先のお役に立ちたいとの思いから、コロナ禍の影響を受けるお客さまを応援することを目的として、当行役職員が地元の商品を購入する取組みを開始(2020年10月～運用開始)



#### 復興支援通販事業(協賛・協力)

累計販売個数 : 26万2千個  
累計販売金額 : 10億9千6百万円  
【2021年3月末までの累計】

○福島県産品の販売支援を目的として、復興支援通販事業に協賛・協力



ふくしま市場うつくしま良品本舗

新型コロナに負けるな!  
ふくしま県産品買って  
応援キャンペーン  
(2020年4～9月)

## 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（2020年度）【ベンチマーク】

2020年度支援先数：412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（2020年度）【ベンチマーク】

2020年度相談対応先数：183先  
うちM&A実行先9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
- 事業承継における後継者問題への対応策や企業の成長戦略等として、「アドバイザリーサービスの提供」、「譲渡・譲受企業の直接紹介」、「M&A専門業者の斡旋」を実施

#### 「とうほう次世代経営塾」の開催

塾生累計：159名  
(うち女性23名)

- 若手経営者や後継者が経営手法を体系的に学ぶ機会として、また、相互の人脈づくりを目的として2013年度より定期開催
- 2020年度は、コロナ禍におけるビジネスモデル構築のための実践講座として開催（受講生：8名）



## 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

2016年度	11件
2017年度	14件
2018年度	6件
2019年度	14件
2020年度	7件

##### 人材確保支援紹介実績

2016年度	40件
2017年度	23件
2018年度	50件
2019年度	112件
2020年度	124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

#### 信託によるコンサルティング

- 2017年6月に「遺言信託・遺産整理業務」、2019年3月には金銭信託「遺言代用信託・暦年贈与型信託」の取扱いを開始し、お客さまの円滑な資産承継や、相続対策ニーズにワンストップ対応
- 2021年1月には、介護や認知症への備えとして金銭信託「家族のきずな信託」の取扱いを開始

	相談	遺言信託	遺産整理業務
申込・相談件数	4,954件	592件	62件

(2017年6月～2021年3月末)

##### 遺言信託

- 遺言書作成のご相談
- 証人立会い、遺言書保管
- 遺言書に基づく相続手続き

##### 遺産整理業務

- 相続手続きの代行
- 相続財産調査、財産目録作成
- 遺産分割協議書作成のアドバイス

##### 遺言代用信託

- 相続発生後、家族へすぐに金銭交付
- 葬儀資金の準備
- 家族の生活資金

##### 暦年贈与型信託

- 贈与手続きの代行
- 贈与契約書作成不要
- 子供や孫へ生前贈与で相続対策

##### 家族のきずな信託

- 認知症等を発症すると代理人が金銭を引出し
- 家族が引出し状況を確認
- 相続発生後、家族へすぐに金銭交付

## 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

【2020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	30先	3,489人	313億円
法的再生	7先	1,798人	230億円
合計	58先	7,930人	826億円

- 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
- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響長期化により、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)	2021年3月末までの実績
ふくしま応援ファンド(50億円)	34件/93億円
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)	

信用保証協会付実質無利子型融資	2020年度実績
新型コロナの影響を受けられたお客さまへの実質無利子型融資	4,963件/948億円

【ベンチマーク】	2020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	474先/157億円

- 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
- 新型コロナの影響を受けられたお客さまに対し、実質無利子型融資をはじめ円滑に資金供給
- 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

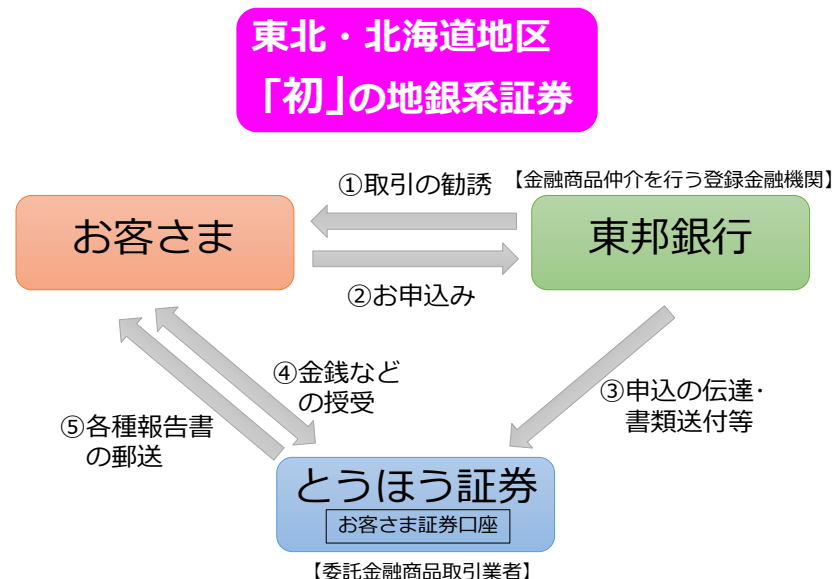
## 3. 地域経済の活性化に向けた取組み（地域の面的再生への積極的な参画）

### （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～2024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

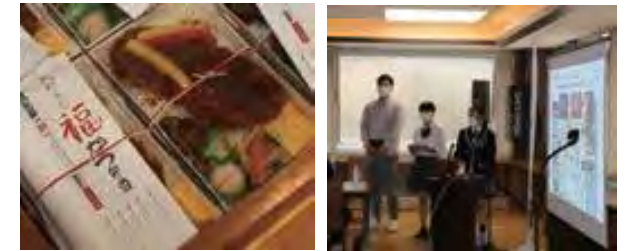
⇒ 創業期や成長分野などのお客さまを積極的に支援  
福島県・宮城県・東京都の12企業に投資

「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。  
福島県・栃木県の5企業に投資

#### 産学官金連携による地方創生

- 「福島市の名物弁当を作ろう」との想いで学生が中心となって進めてきた「お弁当プロジェクト」に参画。（2020年7月販売開始）  
産学官金の連携により実現したこの取組みは、若者が地域を考える機会、地元企業を知る機会を創出。



#### 観光振興への取組み

- 「東北観光金融ネットワーク（通称：FINE + 東北）」への参画  
当行、青森銀行、秋田銀行、岩手銀行、七十七銀行、山形銀行および日本政策投資銀行にて2017年3月に「観光振興事業への支援に関する業務協力協定」を締結。  
各行のネットワークを融合させ、観光関連産業の事業化支援やビジネスマッチング等を通して東北全体の観光振興に貢献。



【連携企画】  
東北の観光を一緒に盛り上げよう！  
[第3回] FINE+東北  
Instagramフォトコンテスト  
テーマ  
巡る・出会う、私の新しい東北  
応募期間  
2020.12.14～2021.9.30

## 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）被災地域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

- 東日本大震災により臨時休業していた楯葉支店、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。
- 現在はBCP対応として自然災害（台風等）の被害を受けた地域に移動店舗車を派遣し、金融仲介機能を提供。



#### 「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

【2021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	36先
計	67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



# Ⅲ. 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 (2021年3月末)

単位：社		2019/3	2020/3	2021/3	比較
地域別の取引先数の推移	福島県	12,559	11,696	12,125	429
	福島県以外	2,333	2,233	2,338	105
	計	14,892	13,929	14,463	534
単位：社、億円		2019/3	2020/3	2021/3	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	1,793	1,587	1,518	▲ 69
		2,243	2,634	2,104	▲ 530
	成長期	1,113	1,081	1,045	▲ 36
		1,538	1,505	1,383	▲ 122
	安定期	8,990	8,757	9,275	518
		10,824	10,387	10,589	202
	低迷期	692	680	819	139
		465	292	488	196
	再生期	1,068	1,101	1,194	93
		684	633	816	183
計	13,656	13,206	13,851	645	
		15,754	15,451	15,380	▲ 71
単位：グループベース社、億円		2019/3	2020/3	2021/3	比較
メイン取引先数、及び融資残高	先数	7,748	7,474	7,646	172
	融資残高	7,265	7,171	8,067	896
単位：社、億円		2019/3	2020/3	2021/3	比較
メイン取引先のうち経営指標が改善した先	先数	5,767	5,556	5,404	▲ 152
上記先における融資残高の推移	当年度末	5,699	5,683	5,830	
	前年度末	5,599	5,698	5,683	
	前々年度末	5,091	5,273	5,698	
単位：社、億円、%		2019/3	2020/3	2021/3	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	4,279	4,984	6,575	1,591
	(先数割合)	31.3%	37.7%	47.5%	9.8%
	融資残高	4,909	5,467	6,224	757
	(残高割合)	31.2%	35.4%	40.5%	5.1%
単位：グループベース社		2019/3	2020/3	2021/3	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	8	21	12	▲ 9
	プロパー融資	544	348	194	▲ 154
	保証協会融資	193	235	566	331
	支援機関紹介	1	1	1	0
	ベンチャー投資	1	0	0	0
単位：グループベース社		2019/3	2020/3	2021/3	比較
地元への企業誘致支援先数	先数	10	6	9	3

単位：グループベース社		2019/3	2020/3	2021/3	比較
販路開拓を行った先数	取引先⇄地元	1	6	15	9
	取引先⇄地元外	13	24	15	▲ 9
	取引先⇄海外	10	10	7	▲ 3
単位：人		2019/3	2020/3	2021/3	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	13	21	24	3
単位：グループベース社		2019/3	2020/3	2021/3	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	0	1	2	1
単位：グループベース社		2019/3	2020/3	2021/3	比較
事業承継支援先数	先数	416	365	412	47
単位：グループベース社		2019/3	2020/3	2021/3	比較
M&A支援先数	先数	8	11	9	▲ 2
単位：グループベース社		2019/3	2020/3	2021/3	比較
地域経済活性化支援機構（REVIC）、中小企業再生支援協議会（支援協）の利用先数	REVIC	2	0	0	0
	支援協	7	8	0	▲ 8
単位：グループベース社		2019/3	2020/3	2021/3	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	988	1,010	1,118	108
	好調先	40	34	47	13
	順調先	68	53	48	▲ 5
	不調先・未作成	880	923	1,023	100
単位：社		2019/3	2020/3	2021/3	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	24	28	38	10
	新規融資	230	250	474	224
単位：社、億円、%		2019/3	2020/3	2021/3	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	11,351	10,906	11,458	552
	融資残高	7,491	7,951	8,419	468
	無担保融資先数	6,633	6,251	6,889	638
	融資残高	3,109	3,571	3,849	278
	(先数割合)	58.4%	57.3%	60.1%	2.8%
	(残高割合)	41.5%	44.9%	45.7%	0.8%
単位：件、%		2019/3	2020/3	2021/3	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	1,887	1,916	2,301	385
	(件数割合)	13.4%	15.7%	16.7%	1.0%
単位：億円、%		2019/3	2020/3	2021/3	比較
運転資金に占める短期融資（割合）	運転資金額	9,261	8,322	8,497	175
	短期融資額	2,630	2,545	2,399	▲ 146
	(短期割合)	28.4%	30.6%	28.2%	▲ 2.4%

(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

## IV. 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、2021年4月よりスタートした中期経営計画「とうほう<sup>かがやき</sup>“輝”プラン”（計画期間：2023年度まで）におきまして、「地域・お客さまが輝く（地域・お客さまへの恩返し）」「従業員が輝く（成長と活力）」「当行が輝く（持続可能な経営体質）」の3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<sup>かがやき</sup>“輝”プラン」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】



### 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。