

平成 23 年度
地域金融機関のリレーションシップバンキングの
取組に関する分析・調査事業
報告書

平成 24 年 3 月
山田ビジネスコンサルティング株式会社

目次

I. 調査概要.....	1
II. エグゼクティブサマリー.....	1
III. 地域密着型金融の機能強化に向けた取り組みに関する開示情報.....	1
1. 政府（金融庁含む）における開示情報.....	1
2. 地域金融機関における開示情報.....	1
3. その他機関における開示情報.....	1
4. 地域密着型金融に関する書誌情報.....	1
IV. 各地域金融機関の地域密着型金融に関する取り組み状況調査.....	1
1. 多くの金融機関で取り組まれている事例.....	1
2. 特徴的な事例.....	2
(1) ビジネスマッチングの実施.....	2
(2) ABL 等不動産担保・保証に依存しない融資の推進.....	3
(3) 目利き人材の育成.....	4
(4) 「中期経営計画の策定支援」.....	5
(5) 「独自の創業・新事業・新商品・経営者人材育成支援」.....	6
(6) 「外部機関（RCC、中小企業再生支援協議会等）の活用」.....	8
(7) 「財務諸表の精度が相対的に高い企業への融資（スコアリングモデルを活用した融資）」.....	9
3. 地域密着型金融推進にあたって数値目標の設定が可能な項目.....	11
(1) 地域密着型金融の取り組み深度と金融機関業績との関係.....	11
(2) 数値目標の設定が可能と考えられる項目.....	11
V. 公的金融機関における支援の在り方.....	12

I. 調査概要

II. エグゼクティブサマリー

III. 地域密着型金融の機能強化に向けた取り組みに関する開示情報

1. 政府（金融庁含む）における開示情報

地域密着型金融の機能強化に向けた取り組みについて、政府（金融庁含む）が開示している情報は以下のとおりである。（以下エクセルシート挿入、現段階では別途データ）

2. 地域金融機関における開示情報

地域密着型金融の機能強化に向けた取り組みについて、地域金融機関が開示している情報は以下のとおりである。（以下エクセルシート挿入、ボリューム莫大であるため整備状況のみ整理、現段階では別途データ）

3. その他機関における開示情報

地域密着型金融の機能強化に向けた取り組みについて、その他機関が開示している情報は以下のとおりである。（以下エクセルシート挿入、現段階では別途データ）

4. 地域密着型金融に関する書誌情報

地域密着型金融に関する書誌情報は下記のとおりである。

IV. 各地域金融機関の地域密着型金融に関する取り組み状況調査

全国地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合の web サイトにおける開示情報に基づき、リレーションシップバンキングに関する推進計画及び取り組み状況について調査を行った。

対象データは原則として、各金融機関が開示している「リレーションシップバンキングの機能強化計画」に対する各年度実績（平成 20 年度～平成 22 年度）である。web サイト上で情報開示がない年度については、調査対象外としている。情報補完を目的として、必要に応じて、地域金融機関の web サイトに加えて、関係機関における開示情報、書誌情報を参考としている。

1. 多くの金融機関で取り組まれている事例

リレーションシップバンキングに関する各施策項目について、全国金融機関での取り組み件数を調査したところ、最も取り組み件数が多いテーマが「ビジネスマッチングの実施」、「ABL 等不動産担保・保証に依存しない融資の推進」であり、次いで「目利き人材の育成」、「中期経営計画の策定支援」、「独自の創業・新事業・新商品・経営者人材

育成支援」、「外部機関（RCC、中小企業再生支援協議会等）の活用」、「財務諸表の精度が相対的に高い企業への融資（スコアリングモデルを活用した融資）」となっている。

（表挿入）取り組み件数の多いテーマ（現段階では別途データ）

2. 特徴的な事例

(1) ビジネスマッチングの実施

「ビジネスマッチングの実施」については、金融機関の取引先を相互紹介したり、商談会へ参加支援したり、外部コンサルティング会社を活用したり等、アプローチは様々である。専門性を必要とせず、低廉なコストで取り組むことができる一方で、既存取引先（預貸先）の顧客資源を活用できること、設備資金や増加運転資金などの資金ニーズにつながる可能性があること、役務取引収益につながること（ビジネスマッチング契約のフィー体系による）から特徴的な取り組みを行っている金融機関が多いと推察される。

八千代銀行[0097]の事例

八千代銀行は、ビジネスマッチング色を濃くした「八千代ビジネスクラブ会員交流会」を開催している（平成 22 年度参加者 297 名、年 2 回程度開催）。交流会終了後には完全予約制の特別ブースでビジネスマッチングを行い、6 社の提携業者に 52 社の引合せを実施した（平成 22 年度実績）。

名古屋銀行[0106]の事例

名古屋銀行は、「三行ビジネス商談会」と称して、愛知県・岐阜県・三重県の金融機関である名古屋銀行、十六銀行、百五銀行を主催者として、毎年 1 回商談会を開催している。商談会には約 600 社が参加し、約 1,274 件の商談を実施（平成 22 年度実績）するなど大規模に実施している。また、中国における商談会も実施している。「上海ビジネス商談会」では、愛知県・岐阜県・三重県の金融機関である名古屋銀行、十六銀行、百五銀行、他地銀が連携して、2005 年からこれまでに、上海市で 4 回開催した。その他、各支店を窓口として、「ビジネスマッチングサービス」を行っている。取引先同士のマッチングサービス成約件数は 246 組、取引先同士のマッチングを希望する新規登録件数 737 件となっている（平成 22 年実績）。

大東銀行[0091]の事例

大東銀行は、「大東ビジネスステーション」と称する店頭窓口を設置し、ビジネスマッチングの受付を行っている。ビジネスマッチ

ング相談は 343 件、成約件数 110 件の実績となっている。大東銀行は、ビジネスマッチング事業を推進するため大和証券株式会社と協定を締結し役務提供に関する支援を受けている。

地方銀行向けのビジネスマッチング支援サービスで著名であるのが、リッキービジネスソリューション株式会社(代表者:澁谷 耕一)である。リッキービジネスソリューションでは、「地方銀行フードセレクション」と称する食に関する商談会を開催している。参加銀行は、北海道銀行、青森銀行、みちのく銀行、秋田銀行、荘内銀行、山形銀行、岩手銀行、七十七銀行、東邦銀行、群馬銀行、足利銀行、常陽銀行、武蔵野銀行、千葉銀行、横浜銀行、第四銀行、山梨中央銀行、八十二銀行、北陸銀行、福井銀行、静岡銀行、大垣共立銀行、三重銀行、京都銀行、近畿大阪銀行、紀陽銀行、鳥取銀行、中国銀行、山口銀行、百十四銀行、伊予銀行、筑邦銀行、佐賀銀行、十八銀行、肥後銀行、宮崎銀行、琉球銀行と多数である(特設サイトは <http://food-selection.com/>)。

豊和銀行[0124]の事例

豊和銀行は、平成 18 年より西日本シティ銀行・長崎銀行との「3 行合同商談会」を定期的で開催している。その他にも、九州各県の金融機関との合同商談会等を開催し、県域を越えた商談機会を取引先に提供している。商談会の話題提供をきっかけとして、経営陣・経理財務部門以外の部門との面談機会が増加して取引先の情報把握、顧客接点の拡大というメリットも得ている。

(2) ABL 等不動産担保・保証に依存しない融資の推進

「ABL 等不動産担保・保証に依存しない融資の推進」は、従前から着目されていた融資手法であったが、動産・債権の評価、管理、処分についてのインフラストラクチャーが整備されていなかったことや、融資実行前に対抗要件の具備を目的として、売掛先の承諾・通知・債権譲渡登記(法人の場合に限定)を必要としていたため、レピュテーションリスクを避ける中小事業者から敬遠されてきた。

しかしながら、政府が中小企業金融を円滑化する手段として、ABL の利用促進を打ち出したことから、日本国内でも、株式会社ゴードンブラザーズジャパン(代表者:増田春彦)など動産(在庫)評価を行う専門業者が設立されたり、関連分野からの参入(リース会社、物流会社、ディスカウントストア等)が続いたりしたことからインフラストラクチャーが整備されるようになった。金融機関としても、製造業や農業などで担保徴求が困難である先に対する融資手段として利用しやすいこと、貸出収益につながることから利用が活発化している。

栃木銀行[0093]の事例

栃木銀行は、平成 21 年度に「ABL（動産担保融資）セミナー」を開催するなど ABL に積極的に取り組んでいる。ABL の総合支援会社であるトゥルーバホールディングス株式会社の江口取締役を講師として招き、栃木銀行のほか、栃木県信用保証協会、宇都宮商工会議所、栃木県中小企業再生支援協議会が参加した（128 名受講）。

平成 22 年度には、本部専担部署および営業店が一体となり営業推進を行ったことにより、酪農・肉用牛肥育業者、畜産業者、卸売業者に対し、ABL 融資を合計 2 億 3 千万円実行している。

高知銀行[0119]の事例

高知銀行は、NPO 法人日本動産鑑定（理事長：久保田清）と提携し、ABL に積極的に取り組んでいる。平成 22 年度には、高知県内の水産物卸売業者に対して冷凍マグロを担保とする融資を実行した。平成 22 年度における取組実績は、30 件、325 百万円となっている。

八千代銀行[0097]の事例

八千代銀行は、新たな資金供給手法として、業務提携先の住友信託銀行と連携して金銭債権流動化に取組み、平成 22 年度における取組実績は、6 件、741 百万円となっている。

(3) 目利き人材の育成

「目利き人材の育成」は、融資審査や企業サポート（再生支援を行う部署）のみならず支店担当者まで幅広い層を対象としている。主な手法としては、全国地方銀行協会、第二地方銀行協会が主催する研修への参加である。目利き力向上を目的とした講座は、企業価値研究講座やコンサルティング養成講座など多数設置されている。そのほか、社外講師による研修会や外部機関（経営コンサルティング会社、会計事務所、専門機関）へトレーニーとして派遣、各種専門資格の取得などが行われている。

目利き人材を育成するための組織的工夫としては、業種別・規模別の審査担当者の設置がある。従来は、業種や規模に関係なく、支店単位で審査担当者を設置することが一般的であったが、建設業やデベロッパー、ホテル・旅館などの供給過剰業種、輸出入依存型の製造業など企業集団として一体評価する必要があったり、海外市況の影響を受けやすかったりする業種、医療介護や学校法人など独自の法規制や会計制度がある業種については、専門担当者を設置したほうが審査能力の向上（目利き力の向上）につながると考えられる。

北日本銀行[0088]の事例

北日本銀行は、幅広いテーマで目利き力向上を目的とした人材育成策を行っている。最近の事例では、融資基本講座、若手渉外行員研修、融資審査支援管理研修、支店長審査トレーニー、金融円滑化研修へ参加している（延べ 135 名、平成 22 年度）。そのほか、中堅行員を対象にソリューション営業力の強化を目的として渉外学校の開校（第二期生 20 名）、医療・介護・知的財産活用、事業継承等幅広い企業ニーズへの対応を目的とした法人 PF セミナーの開催（延べ 321 名、平成 22 年度）、企業価値・経営支援・事業再生等をアドバイスできる法人取引に関するプロフェッショナル行員の養成を目的とした資格取得支援（JCFO 資格保有者 96 名、農業経営アドバイザー 6 名）、医療・介護分野に精通した人材の育成を目的とした、医療コンサルタント会社への出向（1 名、出向経験者 1 名が医業経営コンサルタントの資格取得）など様々な手段で取り組んでいる。

大光銀行[0099]の事例

大光銀行は、目利き力向上のため、トレーニー派遣、業種別研修会や資格取得支援に取り組んでいる。小売業、医療・保健衛生業界に対して、目利き能力の向上に向けて若手行員を研修派遣している。また、営業・融資部門の担当者を対象とした「業種別目利き研修」を計 4 回開催した（①卸・小売業、②建設業、③製造業、④不動産業、平成 22 年度）。加えて、農業大県である新潟県の特性に鑑み農業事業分野への取組みを強化しており、農業経営に関する専門的知識を有する「農業経営アドバイザー」試験に新たに 2 名が合格。この結果、「農業経営アドバイザー」資格取得者が 5 名となった。

(4) 「中期経営計画の策定支援」

中期経営計画の策定支援については、リレーションシップバンキングの機能強化計画において、再生計画策定率が目標設定されたことから各行とも取り組みが積極的に行われているテーマである。加えて、金融格付けの維持・ランクアップ条件として、「実現性の高い抜本的計画」が課されていること、金融円滑化法の延長に伴い、金融機関職員がコンサルティング機能を発揮し、取引先の経営計画策定に向けて指導を行うよう求められていることも積極的な取り組み要因となっている。

厳密には、経営改善段階の「中期経営計画」と事業再生段階の「再生計画」は明確に区分されるべきであるが、正常先に対する支援を除けば、金融機関における明確な区分はない模様である。ベンチマークとしては、再生計画策定率（再生計画策定先数・正常先の属÷経営改

善取組先数・正常先除く)を設定している金融機関が多い。

金融機関が中期経営計画を行う手法として良く利用されているのが、外部コンサルティング会社である。中堅中小企業を対象とする中期経営計画の策定においては、山田ビジネスコンサルティング株式会社(代表者：増田慶作)をはじめとして、会計・税理士事務所系のコンサルティング会社が協力することが多い。また、金融機関が子会社として独自にコンサルティング会社を設立するケースもある(利益相反回避や、金融機関の公衡性確保の観点から、外部コンサルティング会社の斡旋にとどまるケースもある)。

栃木銀行[0093]の事例

栃木銀行は、258先の経営改善支援先を選定し、231先を経営改善計画書の対象先と選定した。そのうち、205先について経営改善計画書を策定。また、経営改善支援先に加えて「金融円滑化対応先」に対して、経営改善計画書の策定を支援し、中小企業診断士や経営コンサルタントの有資格者を中心に継続的なモニタリングを実施した結果、9先のランクアップ(債務者区分の改善)を実現している(平成21年度)。その他にも、研修等を継続的に実施することで、全行的な経営改善支援能力の向上を図っている。

愛媛銀行[0118]の事例

愛媛銀行は、取引先企業に対して経営改善コンサルティングを行うために、313先の経営改善支援取組先を選定して、経営改善に向けた再生スキームの構築を提案し、会社経営者と共に経営改善に向けた取組みを行っている。支援プロセスにおいて中期経営計画の策定支援を行っていると考えられる。また、中小企業再生支援協議会やDIPファイナンスなどの事業再生手法を活用して、35先の再生計画を策定している(平成22年度)。

(5) 「独自の創業・新事業・新商品・経営者人材育成支援」

独自の創業・新事業・新商品・経営者人材育成支援は、金融機関の所在する地域性や考えによって様々な取り組みが行われている。代表的なものは、特定の業種・業態を対象にスタートアップ資金を融資するというものであるが、新規事業進出にあたりビジネス面からサポートを行ったりするケースもある。たとえば、医療福祉業者に対する開業支援や事業計画策定支援、独立行政法人福祉医療機構と連携した資金支援などである。公的支援機関や民間コンサルティング会社、ファンドが関与するケースが多い。

まったくの新規開業支援だけでなく、製品・サービスの市場が成熟化している既存取引先に対して、収益改善(経営改善)を目的として、

新事業・新商品の取り組み支援を行うケースもある。

愛媛銀行[0118]の事例

愛媛銀行は、環境などへの進出企業や個人事業主を含む起業家の創業支援などに積極的に取り組み、48件、計1,681百万円の創業・新事業支援融資を実行した（平成22年度）。

医療分野では、医院・診療所や介護・福祉施設の新規開業を予定している経営者に開業に関するコンサルティングを実施し、開業に伴う資金支援を積極的に行っている。特に、福祉・医療機関経営者に対して、開業の際のソリューションサービスとして、「えひめ福祉・医療機関応援パッケージ」の取扱いがあり、66件の相談に応じている。

農業分野では、国内初の農業ファンド「えひめガイヤファンド」を通じた投資先企業のハンズオン支援を行っている。平成22年度は2件、35百万円の投資を決定し、現在、同ファンドを通じて、累計15先、327百万円の投資を決定している。この投資先に対して、経営面や生産体制、販売方法などあらゆる課題に対して経営者と一緒になって解決していくハンズオン支援（現場に密着した支援）を継続して実施している。

ベンチャー企業に対しては、ベンチャーキャピタルと共同で取り組んでいる。フューチャーベンチャーキャピタルと共同で設立している「投資事業有限責任組合えひめベンチャーファンド2004」から、12社、369百万円（23年3月末現在）の投資を行っている。

静岡中央銀行[0103]の事例

静岡中央銀行は、平成18年3月に本部に「創業・新事業支援委員会」を設置した。（財）しずおか産業創造機構、（財）神奈川中小企業センター等の外部支援機関の専門家とも連携を強化して取り組んでいる。

医療、製造業に力をいれており、病院、社会福祉事業向け融資商品「地域力創生ファンド」、製造業新規開拓融資商品「ものづくりサポートローン」の2商品を取扱開始した（平成22年度）。

組織面では、医療福祉関連専担者を配置するなど医療福祉関係の資金ニーズへの迅速な対応のための体制強化を行っている。その結果、病院・社会福祉事業9先、製造業37先の取引先増加につながっている（平成22年度）。

富山第一銀行[0101]の事例

富山第一銀行は、取引先に対する環境ビジネス支援として、富山大学の地域再生塾「高度差4000」の運営に協力している。富山大

学とは、平成 17 年に産学連携分野、教育研究分野、人材交流分野、地域社会への貢献など広範囲にわたる包括提携に関する覚書を締結している。モデル事業では参加者が環境分野に関するビジネスプランの作成指導を行うなど、参加者のビジネス実現へのバックアップを行っている。

池田泉州銀行[0061]の事例

池田泉州銀行は、地域内の優れた技術をもつ企業に対する支援を目的として、「先進テクノ推進部」を設立、ニュービジネスやコンソーシアム研究開発に対する助成金の給付を行っている。ニュービジネス助成金は、新規性・独創性のあるビジネスプランを有する企業、起業家の発掘・育成を目的としている。これまでの実績は 117 件、80 百万円となっている。

コンソーシアム研究開発助成金は、中小企業の事業の多角化、第二の創業の柱を育成、中小企業と大学等との事業化を目指す共同研究開発の促進を目的としている。これまでの実績は 99 件、210 百万円となっている。位置づけは技術振興、ベンチャー支援であるが、産官学連携ネットワークの拡充も主眼としている。

八千代銀行[0097]の事例

八千代銀行は、創業支援を目的として、平成 20 年に「シブヤ創業サポートオフィス」を開設している。主な支援内容は、①創業を検討している方に対するアドバイス（事業内容の妥当性や今後発生しうる問題点等）、②事業計画書作成支援、③創業融資制度に関する相談、④専門家やインキュベーション施設「さがみはら産業創造センター」等と連携した経営課題解決の支援、⑤各種セミナー・個別相談会の開催、である。開設 3 年間の相談件数は 890 件、融資実行は 87 先となっている。

(6) 「外部機関（RCC、中小企業再生支援協議会等）の活用」

外部機関（RCC、中小企業再生支援協議会等）の活用は、リレーシヨシップバンキングの機能強化計画当初においては活発に利用されてきたが、近年の各銀行のプレスリリースでは重視されていない傾向にある。理由として、各金融機関内部に事業再生を担当する部署（企業支援室、企業サポート室など）が設置され相応の事業再生スキルが身に付いてきたこと、金融機関が想定するシナリオに合わせた取引先支援を行う際に、中立性・公衡性を求める外部機関と利害が対立するケースがあり案件持込みを控えていること、金融円滑化法の施行によりリスケジュールの対応が容易になったことがあげられる。

中小企業再生支援協議会においては、二次対応で外部専門家を利用

する場合に一部助成を受けられるなど債務者企業にとってもメリットがあるが、RCCは報酬が高いため利用できる企業が限定されることもある。

神奈川銀行[0098]の事例

神奈川銀行は、本部企業支援室と各営業店の連携により、取引先の実態掌握や事業再生サポートを行っている。中小企業再生支援協議会への紹介が8件、中小企業診断協会と提携した支援活動が3件と、外部の専門家を積極的に活用している（平成21年度）。

静岡中央銀行[0103]の事例

静岡中央銀行は、静岡県および神奈川県中小企業再生支援協議会等外部機関と連携した再生計画策定支援8社を実施し、うち6社完了した（平成22年度）。

なかでも、観光関連等地方産業については重点的に再生支援に向けた取組みを実施し、再生計画等の進捗について定期的に訪問しモニタリング実施している。静岡中小企業支援ファンド利用先のうち、伊豆の温泉旅館1社に対し、静岡中央銀行並びに再生ファンドが支援チームを作り、月例会議の実施や旅館専門コンサルタントを導入する等、積極的な支援を取組んだ結果、平成22年12月同ファンドから債権を買い取る再生完了（リファイナンス）が達成できた。再生完了（リファイナンス）実績は平成19年度（全国初）、平成20年度に続き3例目となっている。

第三銀行[0108]の事例

整理回収機構（RCC）の関与による企業再生スキームに基づく再生計画の策定や専門コンサルタントを活用した再生計画を策定のうえ、再生支援を実施している。

(7) 「財務諸表の精度が相対的に高い企業への融資（スコアリングモデルを活用した融資）」

財務諸表の精度が相対的に高い企業への融資（スコアリングモデルを活用した融資）は、業務効率の向上（審査コストの軽減）、小口取引の対応などのメリットから積極的に取り組んでいる金融機関がある。ただし、会計監査人が設置されている大会社を除けば、財務諸表の精度は相対的に低いケースが多く、精度が高いことを表明する手段も確立されていないことから、多額の貸倒れが発生した金融機関もあり、取組深度は各金融機関によって異なるのが実情である。

京葉銀行[0094]の事例

京葉銀行では、総合融資支援システムを活用して信用リスクデータベースの充実を図っていくことで、α BANKビジネスローンをはじめとする担保・保証に過度に依存しない融資に積極的に取り組んでいる。取組みにあたっては実査・面談を徹底することにより、貸出先の技術力やノウハウなど財務面以外の事業内容や事業特性を十分に把握するとともに、F A S K・あらかん・CRDに基づく独自のルールベースによる企業分析を確立し、信用格付を活用した効率的な審査体制の構築を行っている。

また、事業の内容や特性・規模等を勘案し、お客様に最適な手法でタイムリーに必要な資金を提供できるよう、「財務制限条項付融資制度」や「無保証人融資制度」をはじめとした融資商品の開発に加え、様々な資金供給メニューを用意している。当行オリジナルの融資商品に加え、千葉県信用保証協会保証付きの融資商品や千葉県及び各市町村の制度融資の取扱い等、法人のニーズに合わせた商品を提供している。

きらやか銀行[0087]の事例

きらやか銀行では、CRD スコアリングモデルを活用したビジネスローンを推進している（平成 22 年度実績は 117 件、15 億円）。CRD スコアリングモデルとは、一般社団法人 CRD 協会が開発したスコアリングモデル（CRD モデル）を活用した信用格付と、随時査定に対応した自己査定とを一体化した Web ベースのシステムである。CRD モデルは、国内最大級の中小企業財務データ（法人：約 190 万社、個人事業者：約 90 万先）およびデフォルトデータをもとにして統計的手法により導き出されている。

東和銀行[0092]の事例

東和銀行では、信用評価システム利用により審査時間を短縮した中小規模事業者等向け貸出審査体制の強化している。また、新しいスコアリング商品の開発（平成 22 年 8 月、「東和の速決力・スピード」の販売開始）を行った。

加えて、オリックス㈱との提携による「BIZ クイック」の取組みの継続・強化（平成 22 年度、「BIZ クイック」の取組み 601 件、62 億円）を行っている。

長野銀行[0100]の事例

長野銀行では、個人事業者向けローン「クイック 300・500」の取扱いを開始している。「無担保型ビジネスローン」の実行件数は 736 件、実行額は 8,297 百万円となっている（平成 22 年度）。また、

「クイック 300・500」の実行件数は 53 件、実行額は 52 百万円となっている。

スコアリングモデルを活用したビジネスローン商品を多数取り揃えている。「100型、30型」の実行件数は 63 件、実行額 2,014 百万円となっている。「ビジネスローンNEW30型」の実行件数は 272 件、実行額 2,086 百万円となっている。「チャレンジⅡ」の実行件数は 197 件、実行額は 2,002 百万円となっている。「フォース」の実行件数は 204 件、実行額は 2,195 百万円となっている（平成 22 年度）。

3. 地域密着型金融推進にあたって数値目標の設定が可能な項目

地域密着型金融の取り組み深度と各金融機関の業績には相関関係が認められており、リレーションシップバンキングの一層の推進が求められるところであるが、ベンチマークとして比較しやすい数値目標や KPI（Key Performance Indicator：重要業績評価指標）が少ないのが実情である。ここでは指標設定の一助として、金融機関で用いられている目標について整理する。

(1) 地域密着型金融の取り組み深度と金融機関業績との関係

地域密着型金融の取り組み状況と業績との関係について、関係性を分析したところ下記のとおりとなった。

(図表) 相関関係のわかる散布図を挿入

(2) 数値目標の設定が可能と考えられる項目

創業・新事業支援を資金用途とした貸出件数・貸出額

プロパー貸出、制度融資ごとに設定する。

経営改善支援取組み率

経営改善支援取組み先数（正常先除く）／期初債務者数（正常先除く）にて算出。

再生計画策定率

再生計画策定先数（正常先除く）／経営改善支援取組み先数（正常先除く）にて算出する。

ランクアップ率

期末に債務者区分がランクアップした先数／経営改善支援取組み先数

私募債取組み件数、金額

全額金融引き受けなど、実態としてプロパー貸出の代替手段として利用されるケースがあり、目標設定の考え方に留意が必要である。

ビジネスマッチング成約件数

中小企業応援センター利用実績

流動資産担保融資実行件数、実行額

事業承継取組み件数

経営相談会実施件数

M&A 取組み件数

専門資格取得者数（経営コンサルティング、農業経営アドバイザーなど）

V. 公的金融機関における支援の在り方