

目次

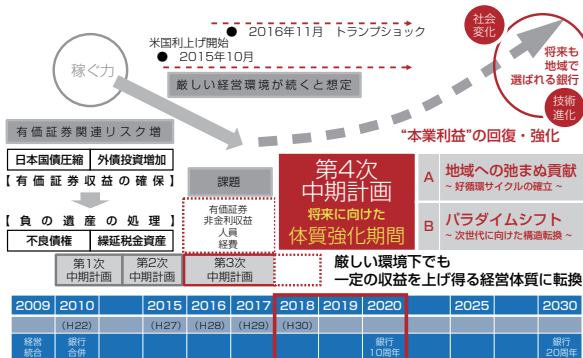
I. 第4次中期経営計画と「中小企業の経営支援及び地域の活性化」に関する取組み	4
II. 経営ビジョン『Vision' 25』の策定	4
III. 中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組方針	5
IV. 中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する態勢整備の状況	5
(1) 課題解決力、提案力の強化のための体制整備	5
(2) 経営課題に応じた最適な事業再生支援策を提供するための体制整備	5
(3) 企業のライフステージに応じたサポートを行うための体制構築	6
(4) 銀行を中核とした当社グループによる総合金融サービスの提供	6
V. 中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組状況	6
1 提携ネットワークの整備状況	6
(1) 地元の自治体との連携	6
(2) 主要な大学・公的研究機関との連携	7
(3) 公的機関等との連携	7
(4) 他の金融機関等との連携	7
(5) 当社グループのネットワークを活かしたビジネスマッチングの実施	7
2 企業のライフステージに応じた取組状況	7
(1) 創業・新規事業開拓の支援（主に創業期）	7
(2) 成長段階における支援（主に成長期・安定期）	8
(3) 経営改善・事業再生・業種転換等の支援（主に再生期・低迷期）	9
3 中小企業に適した資金供給手法の取組状況	10
(1) 事業価値を見極める融資への取組状況	10
(2) ファンドを活用したサポート力の強化	10
(3) 経営者保証に関するガイドラインへの取組状況	10
VI. 「中小企業の経営支援及び地域の活性化」に関する取組みの成果	11
(1) 中小企業向け取引の拡充	11

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況（2020年度中間期）

I. 第4次中期経営計画と「中小企業の経営支援及び地域の活性化」に関する取組み

池田泉州銀行（以下、「当行」という）を中核とする池田泉州ホールディングスグループ¹（以下、「当社グループ」という）は、第4次中期経営計画を「将来に向けた体質強化期間」と位置づけ、この計画期間で本業利益を核とした収益構造への転換を図るとともに、「提案力の更なる強化」、「地域活性化支援ビジネス強化」、「ライフステージに応じた提案とコンサルティングの実践」を進めております。

「第4次中期経営計画の位置づけ」と「概要」



A: 地域へのゆだね貢献 ～好循環サイクルの確立～	B: パラダイムシフト ～次世代に向けた構造転換～
<p>★ 1. 提案力の更なる強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 初年度に約9割を先行投入 グループ機能をフル活用 <p>★ 2. 地域活性化支援ビジネス強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域が抱える課題解決に貢献 地域の自治体とのWin-Win関係 <p>★ 3. ライフステージに応じた提案とコンサルティングの実践</p> <ul style="list-style-type: none"> 法人：企業のライフステージに応じた商品・サービスの提案 個人：シルバー層に注力したニーズの発掘ときめ細かな提案 	<p>★ 1. 人員配置</p> <ul style="list-style-type: none"> 業務効率化、組織のスリム化により、営業担当者を増員（150名） 戦略子会社への出向者増員 <p>★ 2. チャネル戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ニーズに応じた 多様なチャネルの構築 <p>★ 3. オペレーション</p> <ul style="list-style-type: none"> 全業務におけるICTの徹底活用 <p>★ 4. 経費（OHR）</p> <ul style="list-style-type: none"> “本業利益”向上のための経費削減 <p>★ 5. 収益構造</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客向けサービスによる収益の強化 有価証券投資の抑制

☆：今後も磨き上げるスキル / ★：課題克服のための施策

II. 経営ビジョン『Vision' 25』の策定

加えて、昨年5月、当社グループは、2025大阪・関西万博を見据え、地域が一丸となって「いのち輝く未来社会のデザイン」づくりに集中していく2025年に焦点を当て、新しい時代の大阪・関西のお役に立ち、次の10年においても皆さまから愛される金融グループであるための旗印として『Vision' 25』を策定しました。

『Vision' 25』の概要

ビジョン

Vision' 25

徹底したソリューションで地域の皆さまのお役に立ち、自らのポテンシャルを引き上げていくことで、誰もが安心して輝けるような未来社会づくりに貢献します。

基本方針

- お客様のさまざまな課題を知り、お客様の視点に立って、最適なソリューションを的確にご提供します
- お客様の信頼にお応えすることで、やりがいを感じ自らも成長し、職員が多様な活躍が出来る職場を創ります
- 事業活動を通じて、地域社会の持続的な発展と地域の皆さまの安心で豊かな暮らしづくりに貢献します

将来の社会課題・お客さまニーズと徹底したソリューションビジネス

将来の社会課題、お客さまニーズ	ポテンシャルB/S
<p>個人</p> <ul style="list-style-type: none"> 少子化・高齢化の進展 資産寿命延伸、円滑な資産承継への対応 <p>法人</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営者高齢化 新技術・サービスの創出、デジタル化・グローバル化への対応 <p>地域</p> <ul style="list-style-type: none"> 万博/IRによる地域活性化 深刻な人手不足への対応 SDGsの取組み加速 ニューノーマルへの対応 	<p>お客さま起点cx[*] お客さま本位の業務運営</p> <p>徹底したソリューション</p> <p>事業性評価</p> <p>SDGs</p>

アドバンテージ	アライアンス
<p>恵まれた地盤</p> <p>企業数、富裕層</p> <p>万博、IR</p> <p>うめきた2期</p>	<p>オープンな連携</p> <p>脱自前</p> <p>産学官</p>

サービス・商品	リソース
<p>雇用、事業承継・M&A</p> <p>池田泉州TT証券</p> <p>自然総研</p> <p>池田泉州キャピタル</p>	<p>多様な人材</p> <p>少数精鋭</p> <p>戦略パートナー</p>

*Customer Experience: 顧客体験価値

中小企業	人材紹介、M&A・事業承継、事業計画策定、海外ビジネスサポート…
ベンチャー	助成金、イノベーションファンド、販路拡大サポート…
個人	ライフプランコンサル、ウェルスマネジメント、高齢者生活サポート…
KPI	ソリューション件数* 2019年度4,000件→ 2025年度10,000件

*取組ベース

『Vision' 25』では、当社グループの「リソース」であるグループ内人材が質の高い商品・サービス提供力を身につけ、幅広い「アライアンス」を活用することで当社グループの「アドバンテージ」を活かし、お客さま目線で高品質なソリューションビジネスを構築することを目指しております。2020年度から『Vision' 25』の実行プランである第5次中期経営計画の策定に入り、具体的な戦略や施策の検討を進め、店舗・チャネル体制の更なる変革や経営資源の適正配分、戦略的な人材強化策等の生産性の革新を図ってまいります。

¹ 池田泉州ホールディングス、池田泉州銀行およびその子会社、池田泉州TT証券、自然総研

Ⅲ. 中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組方針

当社グループは、中小企業の経営支援及び地域の活性化に積極的に取り組むべく、以下の方針を掲げております。

- 1 高品質な提携ネットワークを整備し、提案力・サポート力等の強化を図ります。
- 2 企業のライフステージに応じた最適な提案を行い、取引先企業の支援強化に努めます。
- 3 事業価値を見極める融資手法をはじめ、中小企業に適した資金供給手法の徹底を図ります。
- 4 地域との共存共栄を目指し、「しごと」を創造し、地域に「ひと」が集まる仕組み等を通じ、活気ある「まち」づくりに貢献できるよう努めます。

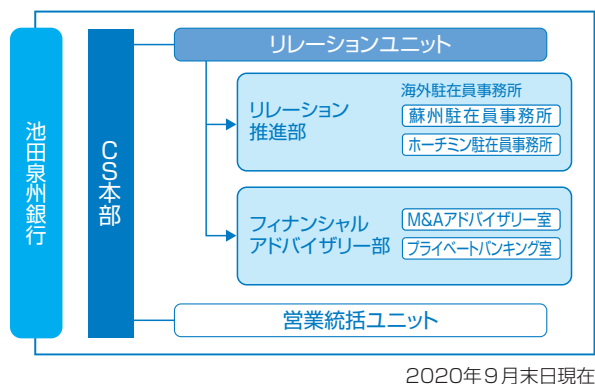
Ⅳ. 中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する態勢整備の状況

当社グループでは、中小企業の経営支援及び地域の活性化に向けて、以下のとおりグループ内態勢を整えております。

(1) 課題解決力、提案力の強化のための体制整備

- CS本部リレーションユニット内に、リレーション推進部とフィナンシャルアドバイザー部を設置し、リレーション推進部の幅広い課題解決力と、フィナンシャルアドバイザー部の専門的な知識・機能を融合、取引先企業に直接対面でご提案し、幅広いニーズにお応えできるよう努めております。
- 関西・大阪は、アジアと経済的な結びつきが強いこともあり、当行は他行に先駆けて、取引先のアジアビジネスのサポートを行ってきました。中国における取引先企業のサポート拠点として、蘇州駐在員事務所、ベトナムにおけるサポート拠点として、ホーチミン駐在員事務所を設置し、これらの海外拠点を軸に、アジアに進出する企業やアジアでの販路開拓を進める企業へのサポートを行っております。

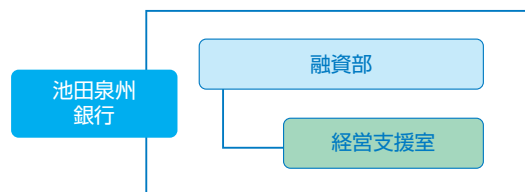
(体制図)



2020年9月末日現在

(2) 経営課題に応じた最適な事業再生支援策を提供するための体制整備

- 融資部内に経営支援室を設置し、雇用維持を前提とした事業再生支援を集中的に実施しております。



2020年9月末日現在

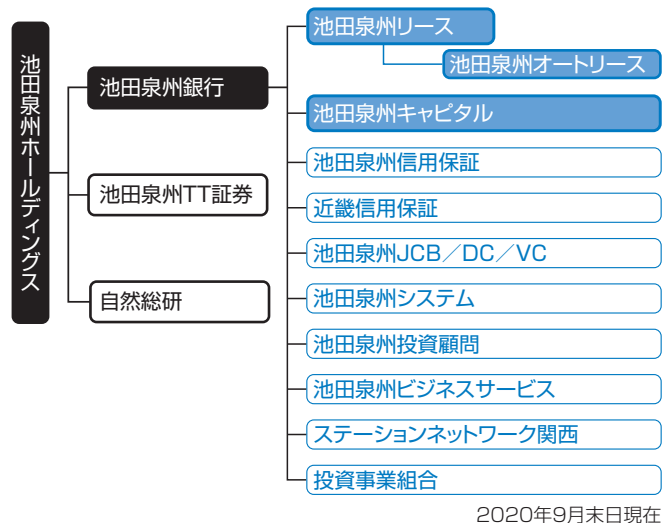
中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況（2020年度中間期）

(3) 企業のライフステージに応じたサポートを行うための体制構築

- 当行は、取引先企業の事業内容や成長性などを適切に評価（「事業性評価」）した融資や、コンサルティング機能の発揮による経営改善の支援等、ライフステージに応じた取引先企業へのサポートを図るべく、「中小企業サポート向上に関する基本方針」を制定しております。

(4) 銀行を中核とした当社グループによる総合金融サービスの提供

- 当社グループでは、グループ一体となった総合金融サービスの提供を行っております。
- 池田泉州キャピタルはベンチャー企業に対する成長マネーの供給、池田泉州TT証券はお客さまの資産運用ニーズに対する様々な提案やアドバイス、池田泉州リースは各種リースに関するニーズにお応えしております。



V. 中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組状況

1 提携ネットワークの整備状況

当社グループでは、地元の自治体、主要大学、公的研究機関及び公的金融機関等との提携ネットワークを構築し、グループの提案力・サポート力の強化に取り組んでおります。

(1) 地元の自治体との連携

- 24地元自治体と産業振興連携協定を締結し、「産業振興融資ファンド」「地域創生融資ファンド」を創設、商工会議所とも連携しながら、地域の活性化とお客さまサービスの向上に努めております。

[表01] 連携自治体数

連携協定を締結した自治体等（2020年9月末時点）	24先
---------------------------	-----

- 加えて、この連携をベースに、定住から妊娠、出産、子育てなどのライフステージに応じた、商品・サービスの提供を通じて、地域の活性化に取り組んでおります。主な商品ラインナップ及び実行状況は以下のとおりです。

[表02] 各種融資商品・預金商品の取扱状況

「エンゼルつみたて定期預金」取扱開始（2市町で取扱） （2007年11月開始以降、2020年9月末までの取扱件数／取扱金額の累計）	6,026件／1,639百万円
「親元近居住宅ローン、転入促進・定住促進住宅ローン」 取扱開始（12市町で取扱） （2013年4月開始以降、2020年9月末までの実行件数／実行金額の累計）	711件／15,043百万円
「妊活・育活応援ローン」取扱開始 （2016年1月開始以降、2020年9月末までの実行件数／実行金額の累計）	158件／206百万円

[表03] 施策の取組状況

当行店舗内に「赤ちゃんの駅」設置 （2020年9月末時点）	14市町33店舗（28拠点）
----------------------------------	----------------

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況（2020年度中間期）

(2) 主要な大学・公的研究機関との連携

- 産学官の連携による地域の活性化を図るべく、主要な大学16校、公的研究機関10機関と連携しております。

[表04] 連携大学数、連携公的研究機関数

連携協定を締結した大学等 (2020年9月末時点)	16先
連携協定を締結した公的研究機関等 (2020年9月末時点)	10先

(3) 公的機関等との連携

- 大阪労働局、大阪観光局、近畿総合通信局等の公的機関と連携協定を締結し、お互いのノウハウを活かし取引先企業のサポートを行っております。

(4) 他の金融機関等との連携

- また、国内外の金融機関と積極的に連携し、取引先企業のサポートを行っております。海外の金融機関との業務協力協定は12の国・地域の海外現地銀行12行となりました。

[表05] 連携金融機関数

連携協定を締結した国内公的金融機関 (2020年9月末時点)	1先
連携協定を締結した海外現地銀行等 (2020年9月末時点)	12先 (12の国・地域)

(5) 当社グループのネットワークを活かしたビジネスマッチングの実施

- 取引先企業が抱える様々な課題を的確に解決するために、多様なビジネスマッチングを展開しております。

2 企業のライフステージに応じた取組状況

当社グループでは、企業のライフステージに応じた様々な施策・商品を用意しております。目的に応じた融資商品に加え、成長マネーの供給やベンチャー育成、外部専門家のノウハウの提供等を目的としたファンドを用意するとともに、様々なセミナー等を通じて、取引先企業をサポートしております。

(1) 創業・新規事業開拓の支援（主に創業期）

① 「創業応援窓口」の設置

- 創業に関する相談受付を行う「創業応援窓口」を設置、創業計画の策定から資金調達・開業まで、地元自治体・商工会議所等と連携し、外部専門家の紹介や国・自治体の補助金活用の案内等、起業するお客さまをトータルでサポートしております。

② 創業・新規事業を応援する各種ローンをラインナップ

- 以下のとおり創業・新規事業を応援する各種商品をご用意しております。

[表06] 各種融資商品の設定状況（創業先等）

関西活性化融資ファンドⅠ（ワン）の取扱開始 (2013年5月開始以降、2020年9月末までの実行件数/実行金額の累計)	93件/3,521百万円
クリニック応援ローンの取扱開始 (2013年6月開始以降、2020年9月末までの実行件数/実行金額の累計)	1,034件/51,859百万円
介護事業応援ローンの取扱開始 (2013年6月開始以降、2020年9月末までの実行件数/実行金額の累計)	253件/24,670百万円
関西活性化融資ファンドⅡ（ツー）の取扱開始 (2014年4月開始以降、2020年9月末までの実行件数/実行金額の累計)	34件/286百万円
創業応援ローン“夢ひろがる”の取扱開始 (2015年9月開始以降、2020年9月末までの実行件数/実行金額の累計)	2,837件/19,957百万円
創業応援ローン“夢ひろがるプラス”の取扱開始 (2016年4月開始以降、2020年9月末までの実行件数/実行金額の累計)	248件/2,269百万円

創業応援窓口



中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況（2020年度中間期）

③ 助成金制度（ニュービジネス助成金・イノベーション研究開発助成金）を運営

- ・当行は、地域の新規性や独自性等を有するビジネスプランを助成対象とした「ニュービジネス助成金」、地域の中小企業等が大学や公的研究機関等との共同研究、委託研究等を通じて行う将来性を有するビジネスプランを助成対象とした「イノベーション研究開発助成金」を取り扱っております。これらの助成金制度の応募総数は以下のとおりです。

[表07] ニュービジネス助成金の最近3年間の応募・採択件数と累計

	第19回 (募集期間) 2018/8~10	第20回 (募集期間) 2019/9~11	第21回 (募集期間) 2020/8~10	前年比	第1回からの累計
応募件数	105件	121件	116件	△5件	2,438件
採択件数	12件	13件	—	—	231件

[表08] イノベーション研究開発助成金の最近3年間の応募・採択件数と累計

	第15回 (募集期間) 2018/8~10	第16回 (募集期間) 2019/9~11	第17回 (募集期間) 2020/8~10	前年比	第1回からの累計
応募件数	55件	83件	43件	△40件	1,034件
採択件数	9件	9件	—	—	226件

④ 「新市場創造型標準化制度」に支援パートナー機関として参加

- ・「新市場創造型標準化制度」の地元中堅・中小企業への普及を目的に、2015年に創設された「標準化活用支援パートナーシップ制度」におけるパートナー機関として、取引先企業の標準化に向けた取組みのサポートを行っております。

⑤ ファンドを活用した創業先等に対する成長マネーの供給、ベンチャー企業の育成

- ・2025年の大阪・関西万博開催を見据え、「SDGsが達成される社会」、「Society5.0の実現」に向けて大阪・関西地域のオープンイノベーションによるベンチャーファンド「関西イノベーションネットワーク投資事業有限責任組合」を設立しました。関西地域の活性化に取り組みられる企業や公的機関から各々の連携手法により資金供給や成長支援で参画いただき、地域経済活性化につながる「産学官ネットワークによるイノベーションエコシステム」を構築するものであり、イノベーション創出が期待できる独自性の高い技術・サービスを保有し、将来性が見込まれる企業の育成に取り組んでおります。

(2) 成長段階における支援（主に成長期・安定期）

① 「M&Aアドバイザー室」による事業譲渡・事業拡大サポート

- ・フィナンシャルアドバイザー部内に「M&Aアドバイザー室」を設置し、事業戦略上の企業・事業買収ニーズや事業承継ニーズへの最適なサポートを提供しております。

② 成長段階にある企業を応援する商品ラインナップ

- ・当行では、成長段階にある企業を応援するため、様々な商品ラインナップをご用意しております。
- ・環境保全に向けた取組みを実践する事業者や省エネ・節電、CO₂削減等を目的とした事業資金を対象とした「環境応援ローン」の取扱い。
- ・創業後間もないアーリーステージにある事業者の「技術（技）」に着目し、公的研究機関や大学の専門家からの助言のもと、タイムリーに資金ニーズに対応する「ものづくり技術応援融資 “技ひろがる”」の取扱い。
- ・「健康経営」や、「働き方改革」を実践する中小企業を対象とした「人財活躍応援融資 “輝きひろがる”」の取扱い。



中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況（2020年度中間期）

③ 成長段階における支援に関するセミナー等の開催

- 企業の成長段階における支援を行うため、様々なセミナーを開催しております。これまでの開催状況は以下のとおりです。

[表09] 成長段階における支援に関するセミナー等の開催状況

次世代の経営者向け経営塾「萌稔塾」を開催 (2007年4月開始以降、2020年9月末まで)	累計134回開催
海外ビジネスセミナーを開催 (2010年5月開始以降、2020年9月末まで)	累計65回開催、参加総数2,464先
海外ビジネスミッションの派遣 (2010年5月開始以降、2020年9月末まで)	累計18回実施、参加総数262先
海外ビジネス商談会を開催 (2010年5月開始以降、2020年9月末まで)	累計15回開催、参加総数166先
ものづくり補助金の説明会を開催 (2014年2月開始以降、2020年9月末まで)	累計10回開催、参加総数774先
国内ビジネス商談会を開催 (2014年6月開始以降、2020年9月末まで)	累計39回開催、参加総数757先

④ 地域の雇用促進に向けた取組み

- 地元企業の雇用促進と地域の求職者の就職支援を図るため、地元自治体や商工会議所、地元大学等と共同で合同企業説明会等を開催しております。
- 2018年3月の金融庁監督指針改定を受け、同年11月に有料職業紹介事業の許可を取得するとともに、総合人材サービスを行うパーソルキャリア株式会社との協働スキームを構築し、「有料職業紹介業務」を行っております。
- お客さまから多くのご相談を頂戴する中、外国人材の正社員採用ニーズも多く寄せられていることから、有料職業紹介業務の拡充を目的に、日本で就職を希望する外国人留学生の紹介も実施しており、外国人留学生を対象とした合同企業面接会を開催しました。
- 加えて、きらぼし銀行と業務連携し、取引先企業における主にパート・アルバイト従業員の給料日前の資金ニーズにお応えする「前給」サービスを提供するなど、地域の雇用促進に向けた取組みを進めております。

[表10] 合同企業説明会の開催状況

地元の地方自治体と合同企業説明会開催 (2012年7月開始以降、2020年9月末まで)	累計57回開催、参加企業総数2,710先、 内定者数250人
--	-----------------------------------

⑤ 異業種との連携

- 「金(金融)」と「言(メディア)」が連携し、地元企業を応援するラジオ番組「日本一明るい経済電波新聞」を提供しております。多くの企業経営者の方に出演いただいております。これまでのラジオ番組出演企業数は以下のとおりです。

ラジオ収録風景



[表11] ラジオ番組出演企業数

	2019/3期	2020/3期	2020/9期	累計 (2015年度以降)
ラジオ番組出演企業数	59社	47社	27社	252社

(3) 経営改善・事業再生・業種転換等の支援（主に再生期・低迷期）

① 金融仲介機能強化への取組み

- 財務諸表に問題があるものの事業の継続性が認められる先に対して、これまでに蓄積してきた事業再生支援のノウハウを活用するとともに、借入金の一括化等による資金繰り支援を実施しております。条件変更等に応じた取引先企業に対して、経営改善計画の策定支援及びその後のモニタリングを通じて、業況に応じたアドバイスを実施しております。

② 株式会社地域経済活性化支援機構（REVIC）、大阪府中小企業再生支援協議会の活用

- 当行はREVICや大阪府中小企業再生支援協議会等と定期的に情報交換を行い、取引先企業に応じて最適な外部機関と連携のうえ、事業再生支援に取り組んでおります。

③ ファンドを通じた、経営改善先等に対する外部専門家のノウハウ・業務遂行能力等の提供

- 当行は外部の専門家と連携し、中小企業を対象とした企業再生支援ファンドや事業承継ファンドなどファンドを活用した支援に取り組んでおります。

3 中小企業に適した資金供給手法の取組状況

当社グループでは、取引先企業の事業価値を評価した取組みを行うとともに、他行に先駆けて、ファンドを活用した、ベンチャー企業支援を行っております。また、経営者保証に関するガイドライン（以下、ガイドライン）の趣旨を踏まえ、経営者保証に依存しない融資の促進を図るとともに、ガイドラインで示された合理性が認められる保証契約の在り方に基づく対応に努めております。

(1) 事業価値を見極める融資への取組状況

① 事業性評価による取引先サポート

- 取引先企業との対話の一層の深化を図るため、事業性評価ツールを導入し、取引先企業の強みや課題を知り、効果的な本業支援やソリューション提案と迅速な与信判断に努めております。

② 大阪信用保証協会と連携した事業性評価融資保証

- 大阪信用保証協会と連携した「金融機関連携型 事業性評価融資保証」として「成長応援融資 “ステージひろがるⅠ”」と「成長応援融資 “ステージひろがるⅡ”」の2商品を取り扱っております。本保証は、企業の将来性・成長性・経営力等を深く理解するために当行が作成する「事業性評価シート」と取引先が作成する「事業計画書」により、当行と保証協会が事業性や経営課題を共有するスキームとなっております。

(2) ファンドを活用したサポート力の強化

- 創業・助成金先に対する資金サポートのラインナップとして、ファンドを通じた投資による成長マネーを供給しております。また、連携協定を締結した地元大学における研究成果等を活用したスタートアップ・アーリーステージベンチャーや、産学の共同研究から生まれたジョイントベンチャー等への投資を目的としたファンドを設立しております。

(3) 経営者保証に関するガイドラインへの取組状況

① ガイドラインで示された保証契約の在り方に基づく対応

- ガイドラインにおける合理性が認められる保証契約の在り方に基づき、法人・個人の一体性解消と、一体性解消を確保維持するためのガバナンスの構築、経営の透明性（財務状況の適時適切な開示）を満たすことを要件に中小企業の保証契約を見直しております。

② 顧客対応状況

- また、ホームページにて「当行の『経営者保証に関するガイドライン』への対応方針」を開示するとともに、個々の融資先に対して、顧客から申し出があった場合だけでなく、新規融資申出のある先、事業承継先、保証期限到来先等についても対応しております。
- ガイドラインに沿った対応を行う際には、「経営状況確認チェックシート」に基づき、保証徴求方針及び適切な保証金額を提示したうえで、保証人にガイドラインの内容を説明のうえ対応しております。

③ ガイドラインに沿った取組みの推進

- 「融資基本規定」「与信取引に関する説明マニュアル」等の諸規定・マニュアルの改定を行うとともに、目利き力を生かした担保・保証・保証協会に依存しない融資の徹底を図っております。

[表12] 経営者保証に関するガイドラインの活用状況

	2019/3期		2020/3期		2020/9期
	2018/4～ 2018/9末	2018/10～ 2019/3末	2019/4～ 2019/9末	2019/10～ 2020/3末	2020/4～ 2020/9末
新規に無保証で融資した件数 (ABLを活用し、無保証で融資したものは除く)	2,021件	1,437件	1,820件	1,606件	4,164件
新規融資件数	6,698件	6,039件	5,890件	6,053件	11,557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	30.2%	23.8%	30.9%	26.5%	36.0%

[表13] 新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合

	2020/9期
$\{(①+②+③+④)/⑤\} \times 100$	36.0%
① 新規に無保証で融資した件数	4,164件
② 経営者保証の代替的な融資手法として、停止条件付保証契約を活用した件数	0件
③ 経営者保証の代替的な融資手法として、解除条件付保証契約を活用した件数	0件
④ 経営者保証の代替的な融資手法として、ABLを活用した件数	0件
⑤ 新規融資件数	11,557件

[表14] 事業承継時における保証徴求割合（4類型）

	2020/9期
新旧両経営者から保証徴求 = $\{⑥/(⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	21.6%
旧経営者のみから保証徴求 = $\{⑦/(⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	5.4%
新経営者のみから保証徴求 = $\{⑧/(⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	45.9%
経営者からの保証徴求なし = $\{⑨/(⑥+⑦+⑧+⑨)\} \times 100$	27.0%
⑥ 代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除せず、かつ、新経営者との保証契約を締結した件数	8件
⑦ 代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除しなかったが、新経営者との保証契約は締結しなかった件数	2件
⑧ 代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した件数	17件
⑨ 代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった件数	10件

VI. 「中小企業の経営支援及び地域の活性化」に関する取組みの成果

(1) 中小企業向け取引の拡充

当社グループでは、取引先企業のニーズに応じた様々なご提案を行い、取引先企業の成長に資する取組みに努めることがメイン取引先数の増加に繋がると考えており、引き続き、取引先企業のニーズや課題に対して、最適なソリューションを提供できるよう努めてまいります。