

地域密着型金融の取組み状況

(2022年4月～2023年3月)



2023年7月

I. 地域密着型金融の取組み方針	P2
II. 2022年度の主な取組み「顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮」	P4
III. 2022年度の主な取組み「地域の面的再生への積極的な参画」	P13
IV. 2022年度の主な取組み「取組み態勢の整備」	P19
V. 金融仲介機能の取組みにかかる計数(2022年度実績)	P21

1. 地域密着型金融の基本方針

「積極的なコンサルティング機能の発揮により、中小企業者の経営安定・成長発展を支援し、地域経済の活性化に貢献する」

2. 取組み態勢

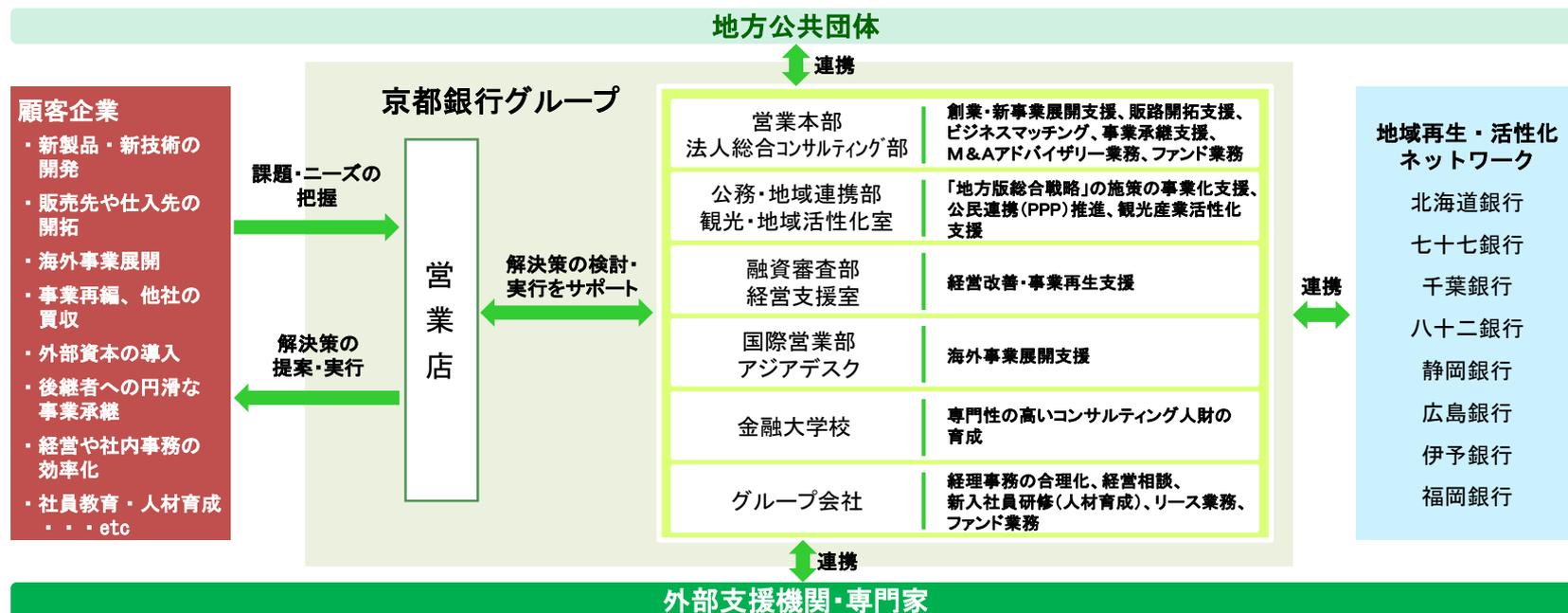
当行では、お客さまの様々な経営課題やニーズに対して、地方公共団体や外部支援機関等との連携により、積極的なコンサルティング機能を発揮できる態勢を整えております。また以下の3点を地域密着型金融の取組みの3つの柱として、地域の中小企業等への経営課題のサポートや地域経済の活性化につながる取組みを実施しております。

(1) 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(2) 地域の面的再生への積極的な参画

(3) 取組み態勢の整備【人財の育成・業績評価・積極的な情報発信】

【取組み態勢のイメージ】



3. サステナビリティ経営(SDGs)の重点テーマ



当行では、サステナビリティ経営を「経営理念のより一層高いレベルでの実践」として掲げ、その重点テーマの1つに「地域経済の活性化」を位置付け、地域密着型金融の推進に努めております。

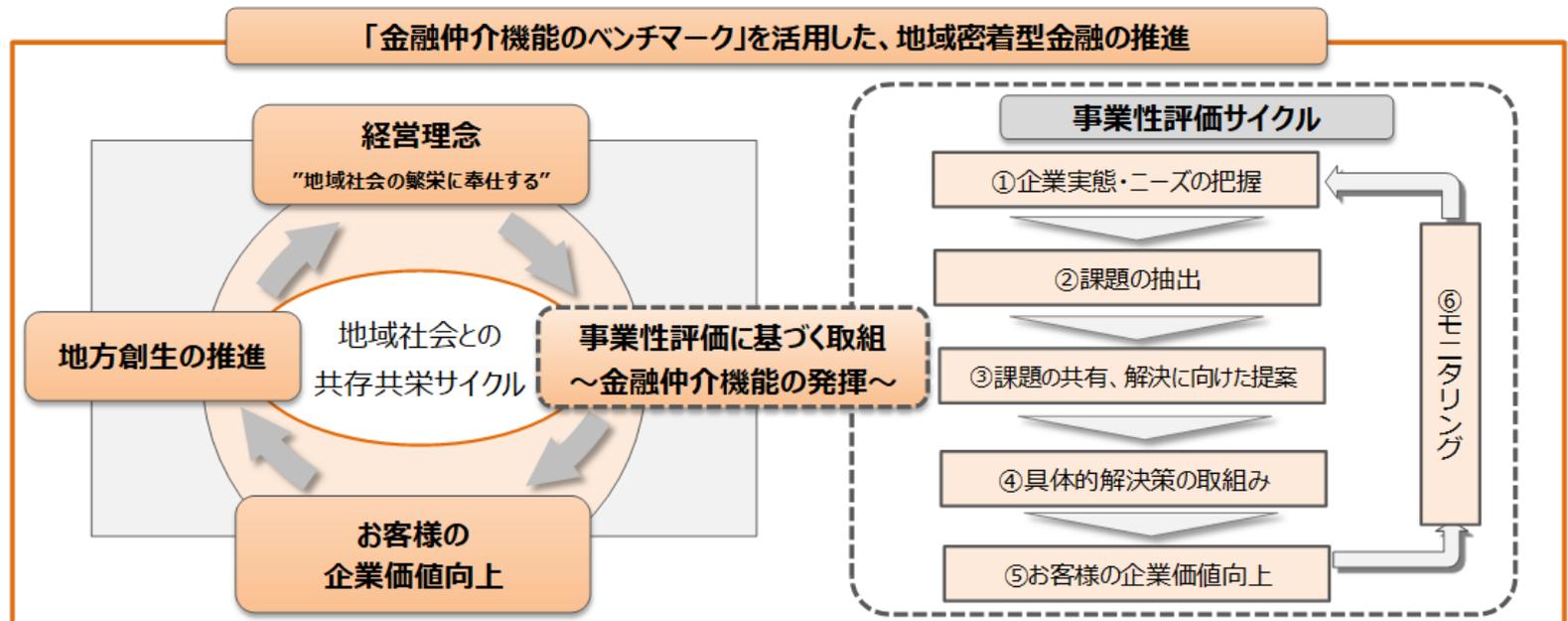
「地域経済の活性化」(重点テーマ)

- ・積極的なコンサルティング機能の発揮により、お客さまの創業・経営安定・成長発展を支援し、地域経済の活性化に貢献します。
- ・様々なパートナーシップを活用した地方創生への取組みを通じて、活力溢れるまちづくりに貢献します。



4. 「金融仲介機能のベンチマーク」の活用

2016年9月、金融庁は、金融機関の金融仲介機能を客観的に評価するための指標として、「金融仲介機能のベンチマーク」を公表しました。当行においても、ベンチマークを活用し、地域密着型金融の推進に努めてまいります。ベンチマークを活用した、2022年度の金融仲介機能の取組みにかかる計数実績は21ページ以降に記載しております。



Ⅱ . 2022年度の主な取組み

「顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮」

1. 多様化・高度化する顧客ニーズに寄り添う本業支援態勢の強化

(1) 全取引先に対する課題ヒアリングを推進

当行では、本部組織を横断した「コロナサポートチーム」を2020年6月に設置し、全行一丸となって、お客さまの課題解決に取り組んでおります。

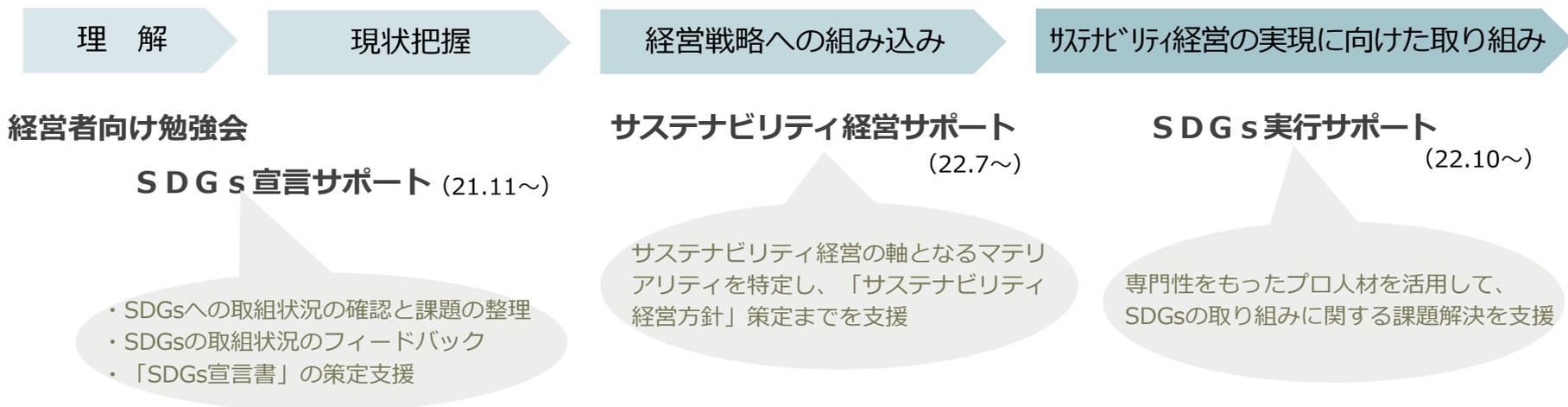
2023年3月末時点で
9,567件の相談を受付

【2023年3月末時点までに寄せられた経営課題等】

課題等	売上・集客	事業承継	新事業展開	経営改善・強化	人材	仕入先・外注先	事業再構築・廃業	組織経営改善	融資以外の資金捻出
件数 (割合)	2,862件 (30%)	1,761件 (18%)	1,401件 (15%)	1,201件 (13%)	1,063件 (11%)	653件 (7%)	211件 (2%)	266件 (3%)	149件 (1%)

(2) 顧客企業に対するSDGsコンサルティングを通じた課題の共有、解決の支援

当行では、お客さまの経営課題の解決、すなわち「本業支援」とSDGsへの取組みは切り離せないものと考えており、「SDGsを切り口としたコンサルティング」を積極的に実施しております。また、SDGsへの取組みの進捗はお客さまによって大きく異なっていることから、その進捗に応じたサービスを提供しております。



2. 課題解決に向けた取組み

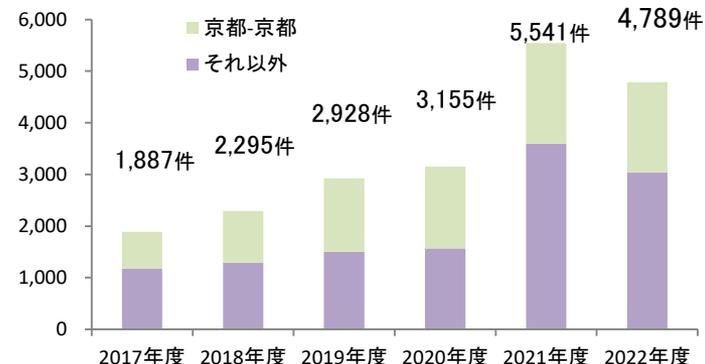
(1) 販路開拓、海外事業展開支援等

ア. 広域店舗ネットワークを活かしたビジネスマッチングの取組み

「広域型地方銀行」として、京都・大阪・滋賀・兵庫・奈良・東京・愛知に拠点を持つ当行が懸け橋となり、お客さまの経営ニーズにあった企業をエリアを越えてご紹介し、売上拡大・コスト削減等による業績向上を積極的にサポートしております。

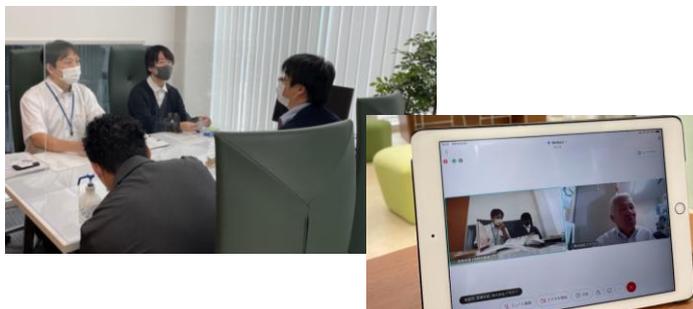


2022年度 ビジネスマッチング件数 4,789件
うち他府県企業のマッチング件数 3,040件



イ. 各種商談会・セミナーの開催

コロナ禍で「売上・集客」に関するご相談が増加する中、幅広い調達ニーズを有するバイヤー企業を招聘した個別商談会や、首都圏での販路開拓を目的としたイベント型商談会等をオンラインも活用の上積極的に開催し、お客さまの販路開拓支援に取り組んでおります。



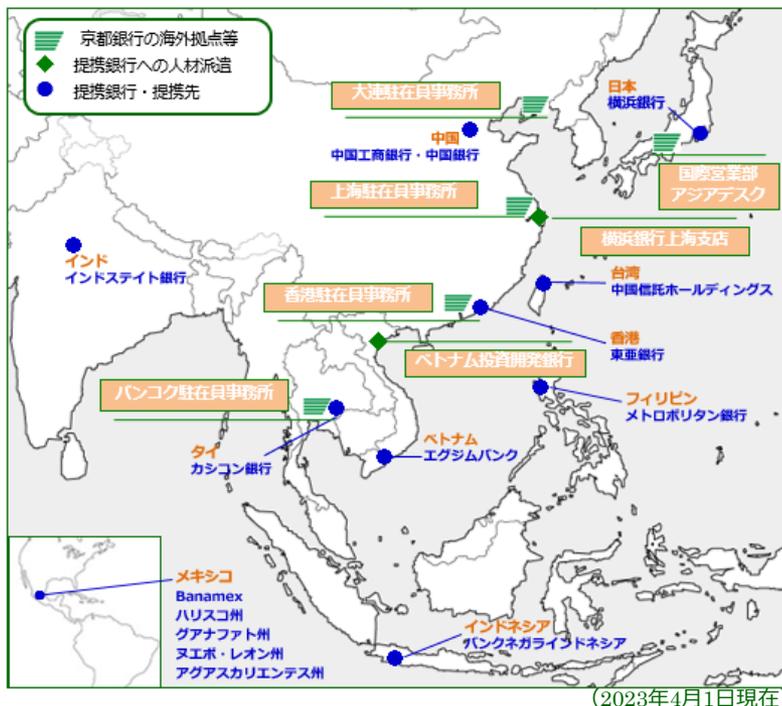
開催時期	販路拡大(経営力向上)等につながる商談会(イベント)・セミナー名称
2022年05月	収益力を高める仕事の仕組み化
2022年06月	新規開拓営業におけるターゲティングの重要性 ～今こそ実施すべき営業のデジタル化～
2022年06月	第33回京銀ビジネス商談会(バイヤー企業:西日本高速道路ロジスティクス)
2022年09月	香港バイヤーが語る! 香港販路開拓入門
2022年09月	DXツールの導入効果を上げる方法のご紹介 ～DX伴走支援×人材育成が成功の秘訣～
2022年10月	地方銀行フードセレクション2022(リアル商談会・データベース商談会)
2022年10月	Web広告を活用した人材採用戦略～採用戦略を活用したい企業さまへ
2022年12月	成果の出るWEBサイトリニューアルの進め方とは
2023年03月	中小企業・小規模事業者支援施策説明会
2023年03月	製造現場から始める工場DX～生産工程の見える化で管理コストを削減!～

ウ. 成長支援(海外事業展開支援等)

当行では、幅広い海外ネットワークを活用して、海外進出支援や現地でのビジネスマッチング、貿易取引や海外現地法人の資金調達支援に積極的に取り組んでおります。

【当行の海外ネットワーク】

2022年度：1,617件の海外販路開拓サポートを実施



開催時期	セミナー・商談会
2022年04月	国際物流の最新事情 ～RCEPで広がる世界、DXで変わる業務～
2022年05月	ベトナム消費市場の現状と今後
2022年06月	中国消費市場の読み方
2022年07月	海外駐在員事務所活用セミナー！ 「海外サプライヤー探し」中国大連編
2022年09月	コロナ禍で生まれた旅行ビジネスと コロナ後のインバウンド
2022年10月	海外進出を通じた事業拡大の基本的な考え方と M&Aの活用
2022年12月	日本産食品輸出セミナー ～香港食品市場の販路開拓・進出のヒント～
2023年02月	第13回「香港・華南地区 日系企業ビジネス交流会」
2023年03月	中国組織再編におけるポイント及び実例解説

事例 「地元酒造企業の海外販路開拓支援」

JAPAN ブランド育成支援等事業費補助金を活用した新商品開発・海外販路開拓にあたり、当行は支援パートナーとして各種サポート及び中国・香港への海外販路開拓支援を実施。

具体的には、商談会の紹介及び出展にかかる各種サポート、飲食店に広く販路を持つ中国バイヤーとのマッチング等を行った。

「海外進出を通じた事業拡大の基本的な考え方とM&Aの活用」



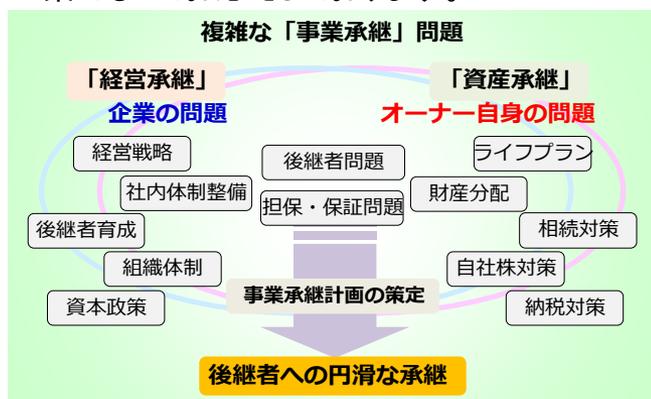
ティーエスアイ株式会社および国際業務における業務提携先である株式会社横浜銀行と共同で、ベトナム進出及び進出手段としてのM&Aをテーマとしたオンラインセミナーを開催。(約150名の申込)

(2)事業承継・M&A支援

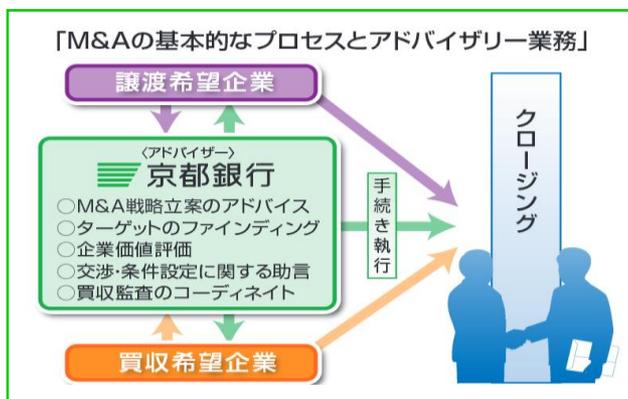
後継者問題を抱えるお取引先に対するサポートとして、自社株評価や事業承継に関するアドバイス、税理士等の専門家と連携した最適な事業承継スキーム、課題解決策の検討を行っております。

また、後継者不足、業界の再編等により事業存続の悩みをお持ちのお取引先に対して、M&Aによる出口戦略のサポートも行っております。

これらのサポートに加え、お取引先の円滑な事業承継、事業継続、企業価値向上の支援を目的として、当行グループ企業である京銀リース・キャピタルとの共同出資により、「京銀ネクストファンド」を2021年3月に設立し、多様化する課題に様々な解決策でもってお応えしております。



- 自社株の概算評価
- 株価対策
- 相続対策コンサルティング
- 資本政策に関するアドバイス
- 必要資金のファイナンス
- M&Aのご支援 等々



2022年度 事業承継支援件数 **432件**

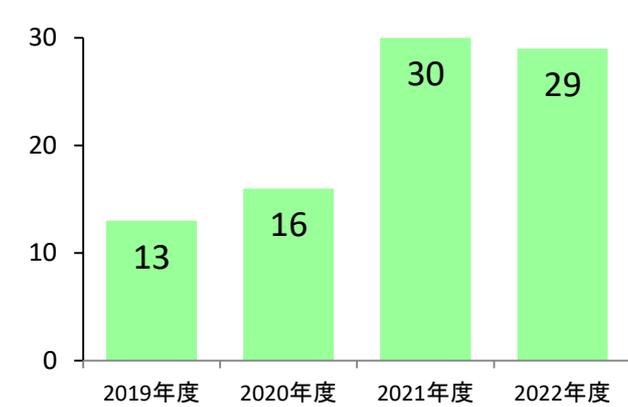
「M&A支援 成約先数」

「京銀ネクストファンド」による事業承継課題解決支援 事例

夢酒蔵株式会社は、地域に根差した酒蔵の事業承継・継続に関する課題に対して、後継者確保や技術的アドバイス・設備投資などを行うことで、経営改善を行い、持続的な成長に向けた支援を行っています。

当行グループ設立の事業承継ファンド「京銀ネクストファンド」は同社事業の取組み意義・価値を評価し、同社に対して出資を行いました。同社は、他出資と合わせ事業承継課題を有する地域の酒造会社の全株式を取得しました。

当行グループは様々な解決策でもって、地域に根差した酒蔵を承継、永続させる同社の事業をサポートしてまいります。



(3) 創業・新事業支援

ア. 京銀生き生きベンチャー支援ネットワークを中心とした、非資金面の支援

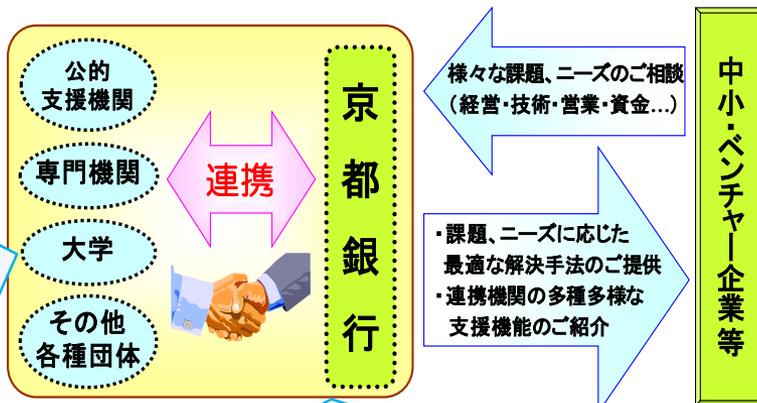
創業企業やベンチャー企業、新たな事業分野への進出を検討されている中小企業の課題・ニーズに対し、「京銀生き生きベンチャー支援ネットワーク」に参画いただいている支援機関や大学等と連携してビジネスマッチングや各種情報の提供、専門家(機関)や大学の紹介等のご支援を行いました。

産学連携の推進

地域産業の発展に寄与することを目的として、大学等の研究組織と、お客様の「産学連携」をサポートしています。

京都大学をはじめとした営業エリア内の各大学と連携協定を締結し、大学の技術シーズの紹介、研究者とのマッチングなどの取り組みのほか、産業の集積地などでは産学連携セミナーを開催しております。

【京銀生き生きベンチャー支援ネットワークの概要】



IPO(株式上場)のサポート

証券会社や専門家等と連携し、各種支援に取り組んでいます。

オープンイノベーションの取組み

当行が支援する研究開発・技術系スタートアップ企業に対し、資金調達や事業連携に関するプレゼンテーションの場の提供やスタートアップ企業の動向を紹介する機会を設け、スタートアップ企業と上場企業等との出会いの場の提供に取り組んでいます。

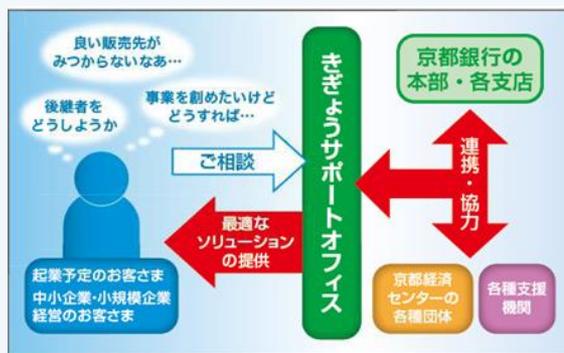
【2022年10月開催】

「京銀・東証イノベーションピッチ with KGAP+SUMMIT2022」

創業支援拠点

京都経済センター(※)内の「きぎょうサポートオフィス」は、創業者や中小企業が抱える課題に対応する入口の拠点として、入居団体や当行本部と連携・協力し、起業支援ならびに企業の成長支援に向けたハブ機能を担っています。

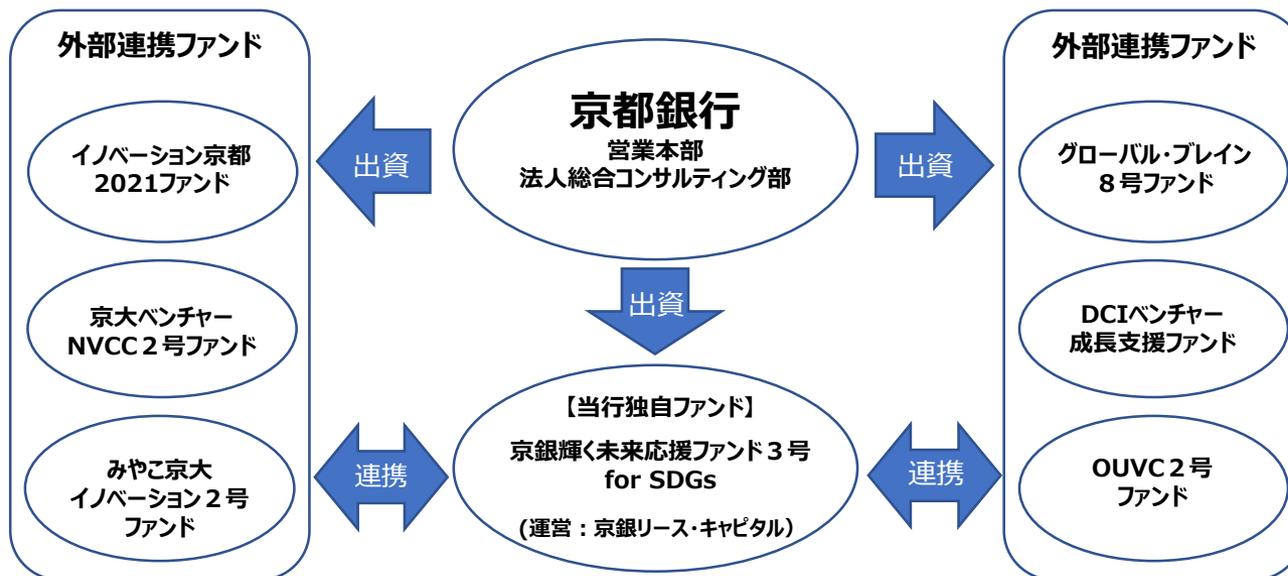
(※)京都の主要経済団体や産業支援機関が集積



イ. 各種ファンドからの投資による成長資金の支援

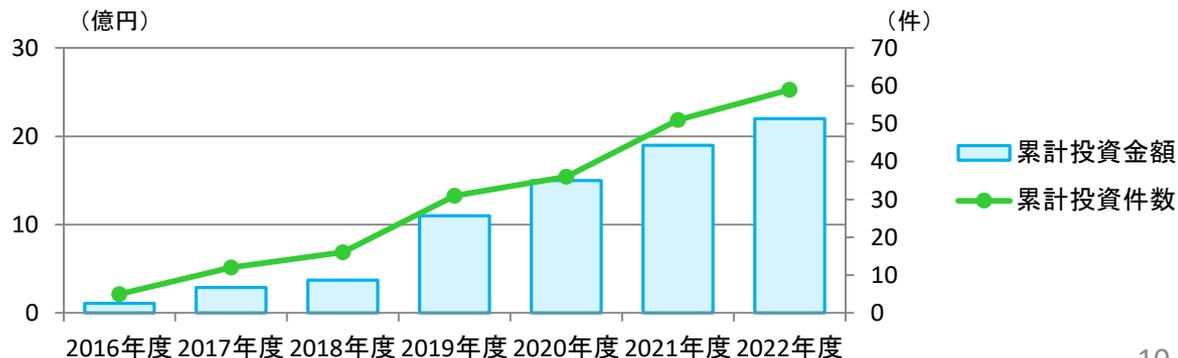
地元の成長期待企業の支援育成を目的として、当行グループ企業である京銀リース・キャピタルとの共同出資により、「京銀 輝く未来応援ファンド」を設立しております。2019年2月に設立した2号ファンドについては、積極的に投資活動を行ってきた結果、投資可能上限額に近づいたため、2022年3月に「京銀輝く未来応援ファンド3号 for SDGs」を設立いたしました。

その他にも、地元の創業企業やベンチャー企業の支援育成に資する各種ファンドへも出資を行い、幅広い観点で成長資金の支援に取り組んでおります。



【京銀輝く未来応援ファンド投資実績(累計)】

累計 59件(49社)、約22億円の投資
うち2022年度は、8件(8社)、約3億円の投資



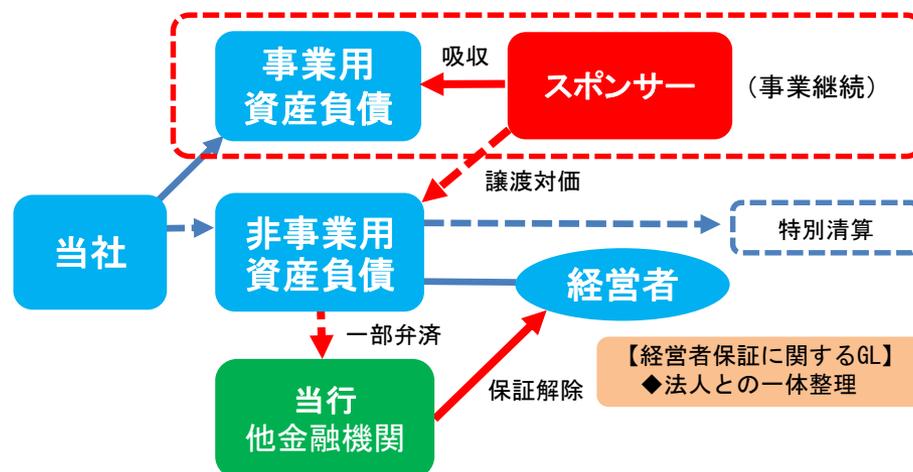
(4) 経営改善・事業再生支援

経営改善・事業再生支援を優先的に行うべきお取引先を経営支援対象先に選定し、コンサルティング機能の発揮によりお取引先のライフステージに応じた各種支援を行うことで、企業価値の向上に向けて積極的に取り組んでおります。

項目		2022年度の実績
経営改善支援 の取組状況	経営支援対象先総数	149企業グループ
	中小企業活性化協議会の活用	87件
	認定支援機関による 「経営改善計画策定支援事業」の活用	10件

【スポンサー型再生支援の取組み事例】 スポンサー型事業再生の手法にて、実質的な債権放棄を伴う再生支援を行った事例

- 対象企業は自動車部品小売業者。自動車を重要な生活基盤とする地域には、なくてはならない企業でした。
- 同業他社との競争や自動車利用の人口減少に加え、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、経営状態が悪化したため、スポンサーへの事業譲渡で再生を図ることになりました。
- 当行は当社の事業再生に協力し、実質的な債権放棄を伴う金融支援を行いました。
- 経営者に対する保証についても「経営者保証に関するガイドライン」に基づいて、法人と一体で整理を図りました。



(5) 人材紹介業務の取組み

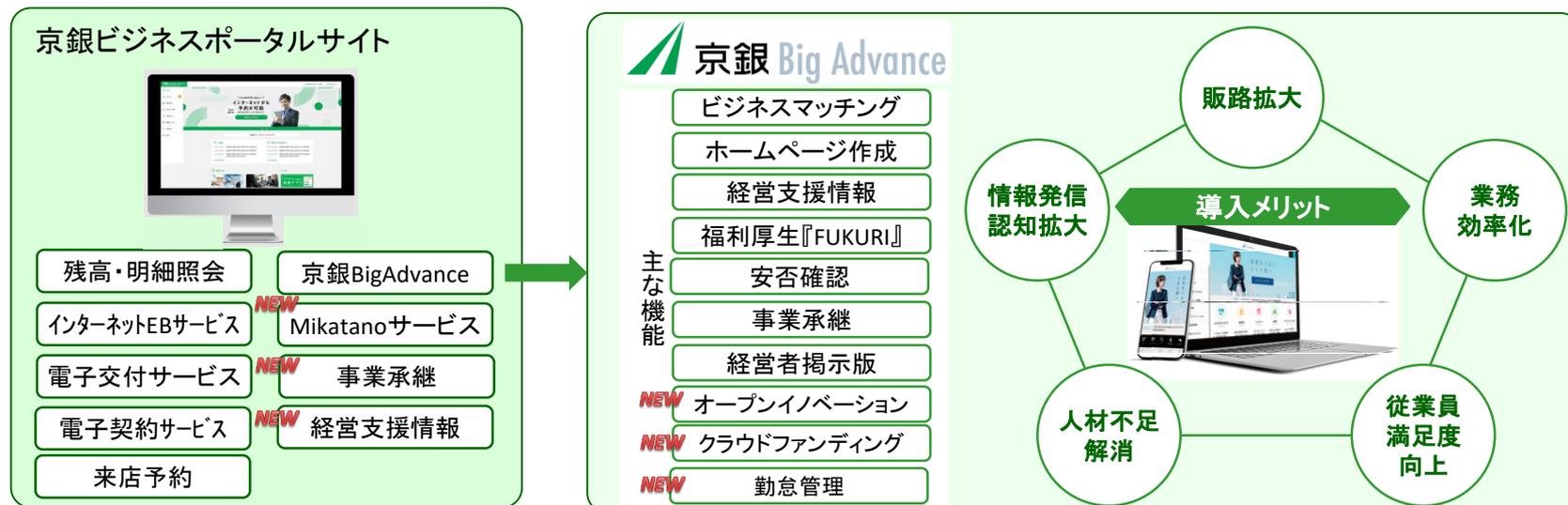
「経営幹部」や「専門技術人材」等、お客さまが求める人材像を当行担当者がお伺いし、提携する人材紹介会社と連携して、お客さまのニーズに応じた適切な人材の求職者を紹介するサービスの取扱を開始し、人材確保という経営課題に対する支援に取り組んでおります。

また、内閣府の「先導的人材マッチング事業」の間接補助事業者に採択されており、政府の支援を受け、ハイレベルな経営人材等をマッチングし、地域企業の成長・生産性向上の実現を目指す取組みを行っております。



(6) 「京銀ビジネスポータルサイト」、「京銀Big Advance」のサービス提供

お客さまと当行をデジタルでつなぎ、多様なサービスをワンストップでご提供する登録制の会員専用Webサービスとして、「京銀ビジネスポータルサイト」、「京銀BigAdvance」の提供を行っており、随時機能の改善・拡充に取り組んでおります。



Ⅲ. 2022年度の主な取組み

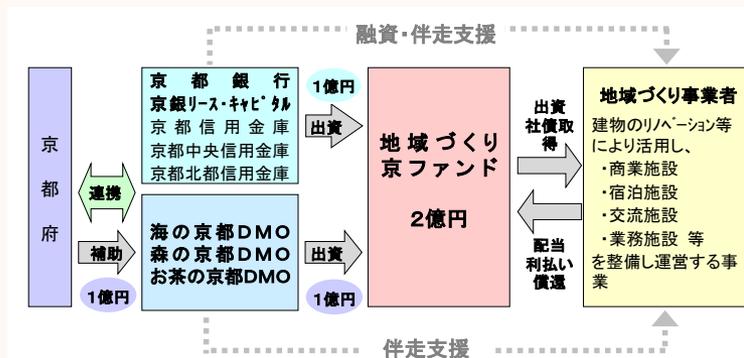
「地域の面的再生への積極的な参画」

1. 「地域づくり・まちづくり」に資する当行独自の取組みの展開

(1) 「地域づくり京ファンド」の取組み

2021年3月に海の京都DMO、森の京都DMO、お茶の京都DMO、京都府下4金融機関等との共同出資により「地域づくり京ファンド」を設立しました。

オール京都での連携・協力体制を一層強化し、古民家や空き公共施設などの地域資源をリノベーションして活用するなどの持続可能な地域づくりの推進に資する事業を対象に投資を行ってまいります。



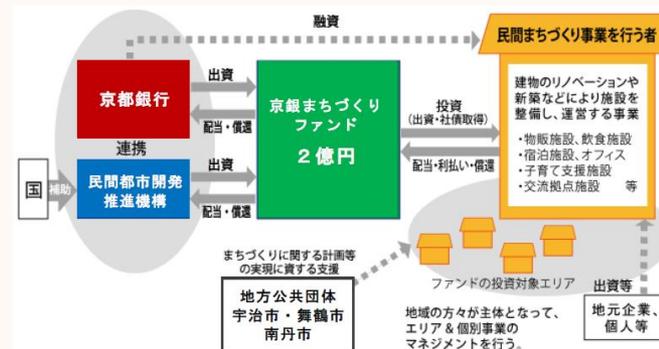
〈投資事例〉

- ・和東町において、日本茶の本場で長期滞在しながら茶業を学ぶことができる宿泊施設、古民家一棟貸宿泊施設を整備
- ・舞鶴市(西舞鶴エリア)において、高単価・高付加価値の一棟貸宿泊施設、ワーケーションにも適した宿泊施設を整備

(2) 「京銀まちづくりファンド」の取組み

2021年1月に一般財団法人 民間都市開発推進機構との共同出資により、「京銀まちづくりファンド」を設立しました。

「海の京都」、「森の京都」、「お茶の京都」エリアの玄関口・中核地域である宇治市(中宇治エリア)、舞鶴市(東舞鶴エリア)、南丹市(美山町エリア)を投資対象エリアとし、古民家や空き店舗、空き公共施設などをリノベーションして、宿泊・商業・交流施設などへ整備する事業を対象に投資し、「地域の持続的な発展」につなげてまいります。



〈投資事例〉

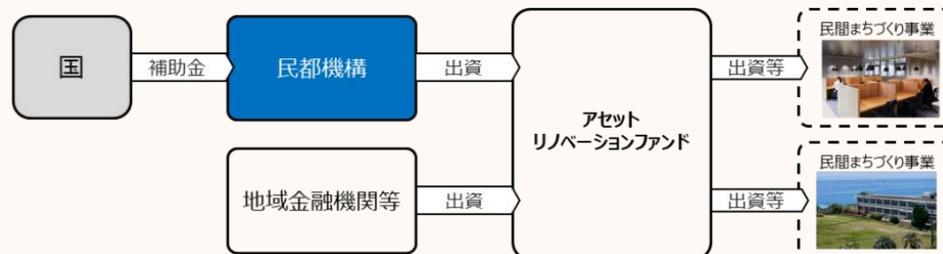
- ・南丹市美山町(大野地区)において、茅葺き古民家物件2棟を一棟貸宿泊施設として整備
- ・南丹市美山町(鶴ヶ岡地区)において、古民家物件2棟をそれぞれレストランを併設した宿泊施設、一棟貸宿泊施設として整備

(3)「アセットリノベーションファンド」の取組み

2022年2月に、一般財団法人 民間都市開発推進機構と地域金融機関等が連携して組成を行う「アセットリノベーション投資事業有限責任組合(アセットリノベーションファンド)」に出資しました。

築20年以上の建築物を活用したサテライトオフィス、シェアオフィス、テレワーク施設やグリーン・オープンスペース等の整備を含む民間まちづくり事業及び脱炭素社会実現に資するリノベーション事業を対象に投資し、「地域の持続的な発展」につなげてまいります。

2022年度は、事業者からの建築物の活用相談等を通じて、投資案件の掘り起こしや案件組成に向けて取り組んでおります。



(4)「京都市地域活性化総合特区支援利子補給金制度」(観光関連融資)の取組み

2013年4月から開始した「京都市地域活性化総合特区に係る利子補給金制度」の取扱いを継続して行っております。

〈概要〉 【対象】 京都市内における宿泊施設、料亭、観光土産品小売店、寺社仏閣等の新設、増改築、設備の整備等
 【利子補給率】 最大0.7% 【支給期間】 5年間

〈活用事例〉

- ・製造工程の見学スペースやカフェを併設した京菓子販売店舗の新設
- ・飲食スペースを併設した京土産販売店舗の増改築

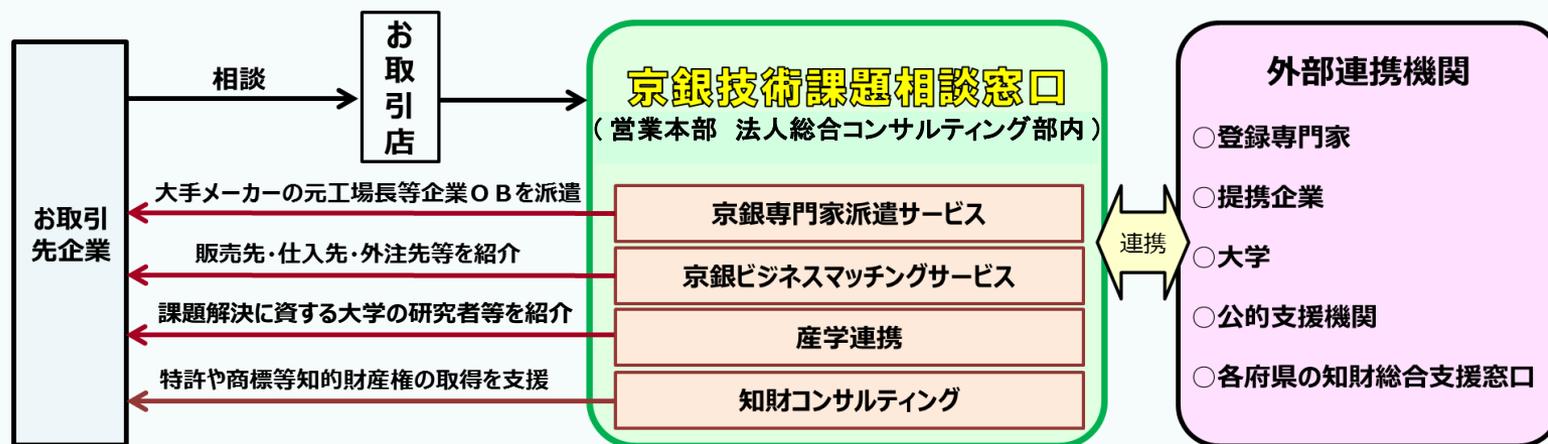
2. 地域の成長産業に対する支援強化

ものづくり企業の支援

地元ものづくり企業の支援やものづくり補助金等の申請サポートに取り組んでおります。

「京銀技術課題相談窓口」では、ものづくり企業が抱える技術課題の相談受付からサービスの提供までをワンストップで対応しております。

＜「京銀技術課題相談窓口」の仕組み＞



3. 地域の再生支援ネットワークの拡充

オール京都の枠組みにより再生支援に取り組んでおり、地元金融機関、京都府、京都市、中小企業活性化協議会等が連携して「京都再生ネットワーク会議」を構成しております。

また、北近畿エリアにおいても、中小企業支援のため都道府県の枠組みを超えて金融機関等の関係機関が連携して「北近畿中小企業支援連絡会議」を構成しております。

4. 地域全体の活性化につながる行政施策等との連携

(1) 観光庁の「地域一体となった観光地の再生・観光サービスの高付加価値化事業」における取組み

本事業は、観光地の顔となる宿泊施設を中心とした、地域一体となった面的な観光再生・高付加価値化について、自治体・DMOなどによる観光地再生に向けた地域計画の作成や同計画に基づく改修事業等を支援する事業。

全国で138案件が採択され、うち京都府内では8案件が採択されました。当行は京都府内で採択された多くの案件において、事業計画策定や資金調達などを通じたサポートを行っております。

【「地域一体となった観光地の再生・観光サービスの高付加価値化事業」の京都府内採択案件】

団体名	計画地域
宮津市	宮津天橋立温泉郷
京丹後市	京丹後市
舞鶴市	舞鶴市街地
南丹市	南丹市美山町地区
Well-being KYOTO 観光推進委員会	右京区・左京区(嵯峨嵐山、高雄、京北、貴船・鞍馬、八瀬・大原)
亀岡市	湯の花温泉～JR亀岡駅北側エリア
京都市観光協会	京都駅から東山エリア
和束町	相楽郡和束町

出所：観光庁『「地域一体となった観光地の再生・観光サービスの高付加価値化事業」採択案件』を基に作成。

(事例)和束町における観光地再生・観光サービス高付加価値化事業の支援

観光庁の「地域一体となった観光地の再生・観光サービスの高付加価値化事業」補助金の地域公募に和束町が応募する際、当行は地元企業に参画を促したほか、事業計画策定などのサポートを行い、地域資源の見直しや新しい観光地経営の在り方の策定支援等に深く関与しました。

その結果、和束町が当補助金の計画地域に採択され、参画企業に対して補助金の交付が決定。

参画企業が補助金を活用して実施した宿泊施設の高付加価値化事業、観光施設改修事業に対して、融資や「地域づくり京ファンド」によるファイナンス面での支援などを通じて、当行は地方創生を推進しています。

【観光サービス高付加価値化事業例】



事例①「日本茶の本場で長期滞在しながら茶業を学ぶことができる宿泊施設」



事例②「滞在型観光を楽しめる古民家一棟貸宿泊施設」

(2)「地方創生セミナー」の開催

2022年10月、当行は京都府とともに「地方創生セミナー」を開催しました。

本セミナーでは、古民家など歴史的建造物や廃校などの地域資源を活用することで、人の交流を促進させ、地域再生を行っている事例をはじめ、京都府内の観光振興、地域活性化の推進に役立つ最新情報について、全国のトップランナーである事業者等に講演いただきました。

また、セミナー後半では、当行等より資金調達にかかる情報提供を行ったほか、講演でご登壇いただいた講師の方々によるパネルディスカッションを行いました。

セミナーを通じて、先進事例の共有と人的ネットワークの拡充をサポートしています。



講演の様子



パネルディスカッションの様子

(3)京都府公民連携プラットフォームの取組み

京都府内自治体の公共施設の民間活用や、民間の施設・資金・ノウハウを活用した公共サービスの提供など、多様な公民連携を推進するための「産・学・金・公」の対話の場として、各回毎にテーマを設定し、情報交換・意見交換を行いました。

回	開催時期	開催地	テーマ
第1回	2022年 7月	京都市	「今、公民連携に動いている最新の府内自治体の取組を知ろう」をテーマに、公民連携に関する基礎的な知識と先進的取組について紹介するとともに、最新の府内自治体の取組について紹介。



IV. 2022年度の主な取組み

「取組み態勢の整備」

1. 専門性の高いコンサルティング人財の育成、ノウハウ・情報の共有

金融大学校における各種研修や講座、営業店での実践を通じ、専門的な知識・ノウハウを持つコンサルティング人財の育成に取り組んでおります。

また、各種講座や法人営業に活用できるタイムリーな話題や情報は、デジタルツールを活用して、スマートフォンで自主学習ができるコンテンツを配信する等、全行員が共有できる態勢を整備しております。

2. 全行的な取組みの強化、業績評価への反映

～ 優れたソリューション事例等の表彰制度～

当行では、地域密着型金融の取組みの浸透を図るため、コンサルティング機能の発揮状況を業績評価項目に設定し、お取引先が抱えておられる経営課題やニーズに対して、解決のきっかけとなる情報提供や支援機関等のご紹介、具体的な解決策のご提案を行ってまいりました。

この様な活動を更に全行的な取組みとして強化・定着させ、地域経済の活性化に繋げていくため、2016年度から、創業支援や再生支援など、お取引先のライフステージに応じた優れたソリューション事例等を表彰する制度を設けております。

事業性評価への取組みの観点から、次のような取組みの個々のプロセスを評価

「定性的な成果」	○お取引先の事業内容への一層の理解を通じ、信頼関係を構築。
「経済的な成果」	○お取引先の売上増加、収益性改善、生産性改善、効率化など、企業価値の向上への寄与。 ○地域経済の発展につながる事業の支援。
「人財育成」	○事業性評価の取組み継続による、行員のスキルの向上。

【2022年度「コンサルティング表彰(法人部門)」】 報告件数 310件のうち、19件を表彰

V. 金融仲介機能の取組みにかかる計数(2022年度実績)

1. 顧客企業のライフステージや課題・ニーズに応じたソリューションの提供

		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 (先数単体ベース)	2023年3月末	41,126先	2,055先	1,769先	22,168先	2,064先	3,436先
	2022年3月末	39,886先	1,880先	1,626先	21,210先	1,629先	3,456先
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	2023年3月末	40,098億円	1,144億円	2,294億円	27,229億円	3,902億円	2,757億円
	2022年3月末	38,414億円	1,208億円	1,749億円	27,777億円	2,062億円	2,849億円

	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
広域店舗ネットワークを活用した ビジネスマッチング件数	4,789件	5,541件	3,155件	2,928件

	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
M&A支援 成約先数	29先	30先	16先	13先

	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
ファンドの活用件数 (創業・事業承継・地域活性化等)	16件	18件	8件	16件

	2022年度	2021年度
顧客向けSDGsコンサルティング サービス件数	802件	409件

		条件変更先総数				
		好調先	順調先	不調先	経営改善計画のない先	
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	2023年3月末	3,406先	4先	19先	747先	2,636先
	2022年3月末	3,430先	2先	27先	798先	2,603先

		新規融資件数①	経営者保証に依存しない 融資件数②	②/①
新規融資に占める経営者保証に依存しない 融資の割合	2023年3月末	25,564件	9,228件	36.1%
	2022年3月末	24,834件	8,084件	32.6%

2. 取組み態勢の整備

		研修実施回数	参加者数	資格取得者数
取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、 研修等への参加者数、資格取得者数	2022年度	105回	3,945人	30人
	2021年度	55回	2,255人	29人

3. 金融仲介機能の質の向上による「取引基盤の拡大」

	2023年3月末	2022年3月末
メイン取引(融資残高1位)先数の推移 (先数単体ベース)	21,175先	20,463先
全取引先数に占める割合	51.5%	51.3%

	2023年3月末	2022年3月末
メイン先数 (先数グループベース)	17,354先	16,834先
メイン先の融資残高	14,234億円	13,332億円
経営指標等が改善した先数	12,528先	11,115先

	2023年3月末	2022年3月末	2021年3月末
経営指標等が改善した先に係る3年間の事業 年度末の融資残高の推移	12,502億円	12,197億円	11,452億円