

BANK **O**F **T**OYAMA

金融仲介機能の発揮による
地域活性化に向けた取組み

2021年7月



I. 金融仲介機能発揮による地域活性化に向けた取組方針

II. 金融仲介機能の質の向上に向けた取組状況

1. 事業性評価の取組体制と実績

2. 当行のソリューション提供メニュー

2-1 創業・新事業支援

2-2 販路開拓支援(ビジネスマッチング、海外展開支援)

2-3 経営課題解決・経営改善支援

2-4 地域を支える人材マッチング・育成

2-5 事業承継・引継支援

3. 地方創生への取組み

III. 金融仲介機能発揮に関するベンチマーク

I. 金融仲介機能発揮による地域活性化に向けた取組方針

- ◆ 当行は、経営理念の1つとして「地域経済の発展とお客さまのご繁栄を通して社会貢献を図ること」を掲げるとともに、2019年度よりスタートした第6次中期経営計画「富山銀行 i プロジェクト”Neo”ー未来に向かってー」(計画期間2023年度まで)におきまして、「地域における金融仲介機能の継続的な発揮」に向け、各種施策への取組みを進めております。
- ◆ 2016年度より、地域密着型金融の取組み実績から発展し、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である「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、様々な取組み実績を公表させて頂いております。
- ◆ 当行は、新型コロナウイルス感染症の影響に対し、お客さま及び職員の健康と安全を最優先としつつ、経済活動を支援する金融機能維持の観点から、資金決済や資金繰り等の金融サービスのご提供を誠実且つ迅速に行って参ります。

【中期経営計画】

「富山銀行 i プロジェクト」“Neo” ー 未来に向かって ー

期間：2019年4月 ▶ 2024年3月（5年間）

経営理念

地域経済の発展とお客さまのご繁栄を通して社会貢献を図ること

地域における金融仲介機能の継続的な発揮

目指す銀行像

「先進技術」「地域密着」「お客さま本位」「行員の働きがい」が融和した「革新的な銀行」

基本方針

トップライン収益力の強化

■ ソリューション営業の強化 ー金融仲介機能の発揮

お客さまへ最適なソリューションを提供することで、お客さまの満足度を高めるとともに当行の収益力を強化する（共通価値の創造）。

効率的な経営の実践

業務改革や働き方改革を通じて、トップライン強化を支える業務体制を構築する。

強固な経営基盤の確立

当行のビジネスモデルが持続可能となるべく強固な経営基盤を確立する。

【地域密着型金融に関する基本的考え方】

- ・地域との密接なリレーションシップを築き、地域経済の発展と地域の人々の豊かな暮らしづくりに貢献していきます。
- ・お客さまの経営支援や地域経済の活性化に取り組めます。
- ・地域密着金融のさらなる推進を図りながら、お客さまから選ばれ続ける銀行を目指します。

金融仲介機能の発揮

- 取引先企業の経営改善や成長力の強化
- 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上
- 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

Ⅱ. 金融仲介機能の質の向上に向けた取組状況

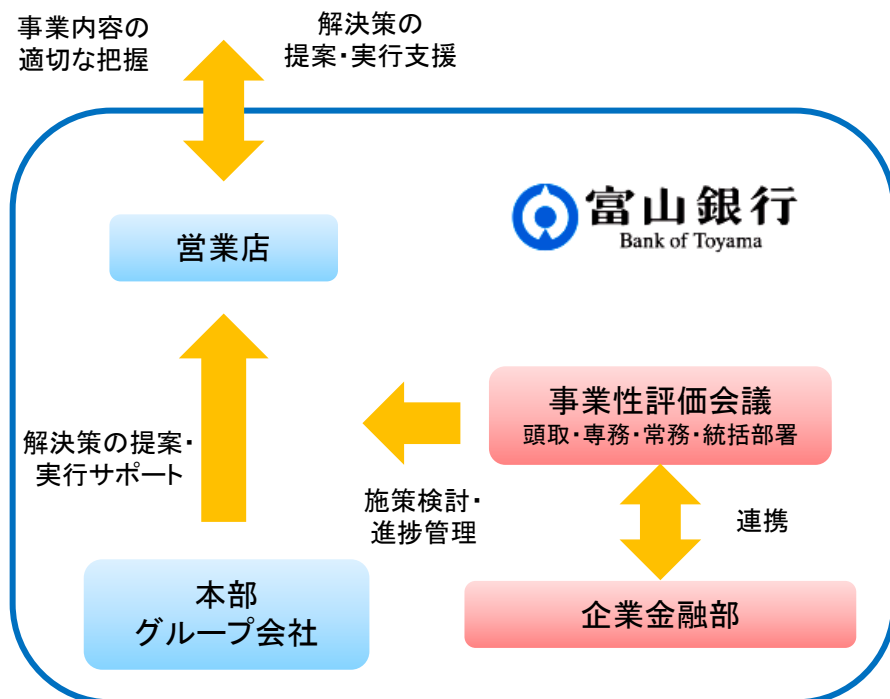
1. 事業性評価の取組体制と実績①

事業性評価取組み方針

地域で事業を行うお客さまの強みを把握し、持続可能なビジネスモデルを目指す為の経営課題を抽出し、お客さまと一緒に解決に取り組むとともに、事業継続可能性と成長可能性等の事業価値を見極め、適切な与信対応を行います。

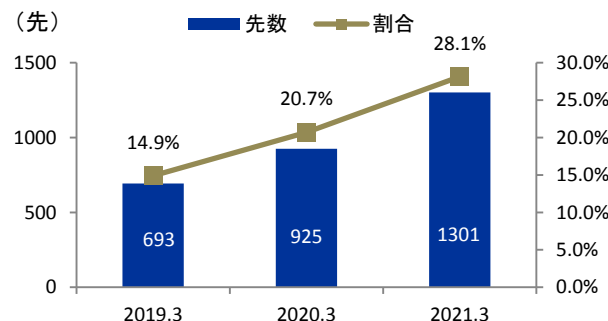
事業性評価推進体制

地域で活動する事業者

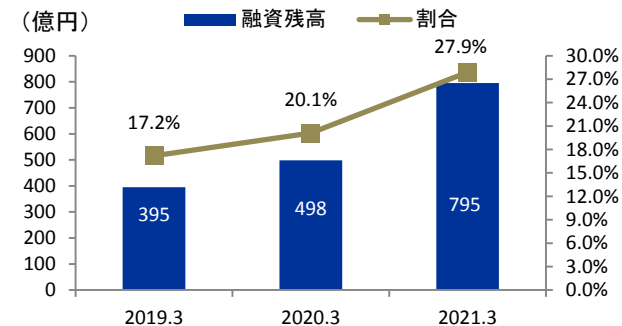


事業性評価融資実績

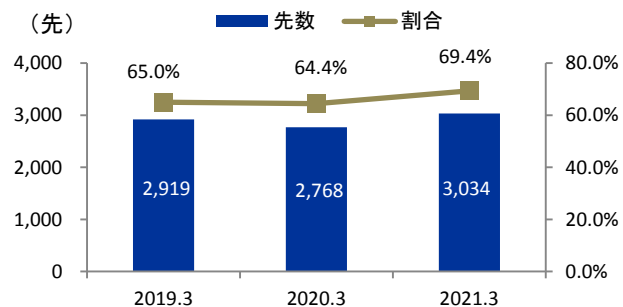
■事業性評価に基づく融資を行っている
与信先数及び割合（単体）



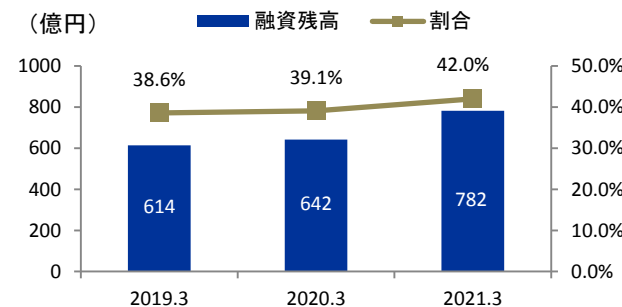
■事業性評価に基づく融資を行っている
融資残高及び割合（単体）



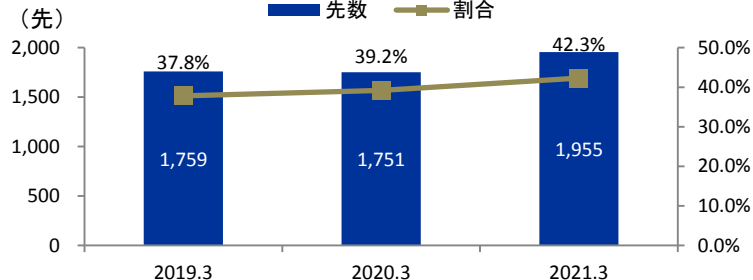
■地元の中小企業と信先のうち
無担保融資先数及び割合（単体）



■地元の中小企業と信先のうち
無担保融資額及び割合（単体）



■経営者保証に関するガイドラインの活用先数及び割合



上記取組みを含む事業性評価に関連するベンチマークは、巻末表の『5』『6』『7』です。

Ⅱ. 金融仲介機能の質の向上に向けた取組状況

1. 事業性評価の取組体制と実績②(新型コロナウイルス感染症対策対応)

相談窓口機能の発揮

新型コロナウイルス感染症拡大により影響を受けているお客さまからのご相談・ご要望にお応えするため、相談窓口を設置し対応しております。
また、各営業店及びソリューション・サポート室において、新型コロナ感染症対策関連の政府支援策の提案に努めると共に、補助金や給付金申請サポートを積極的に行っております。

- 資金繰り相談窓口の設置(全営業店で受付)
- 休日電話相談窓口の設置(土・日・祝の受付)
- 大型連休中の特別相談窓口の設置
(ゴールデンウィーク期間中、5ヶ店で受付)



様々な業態との連携強化

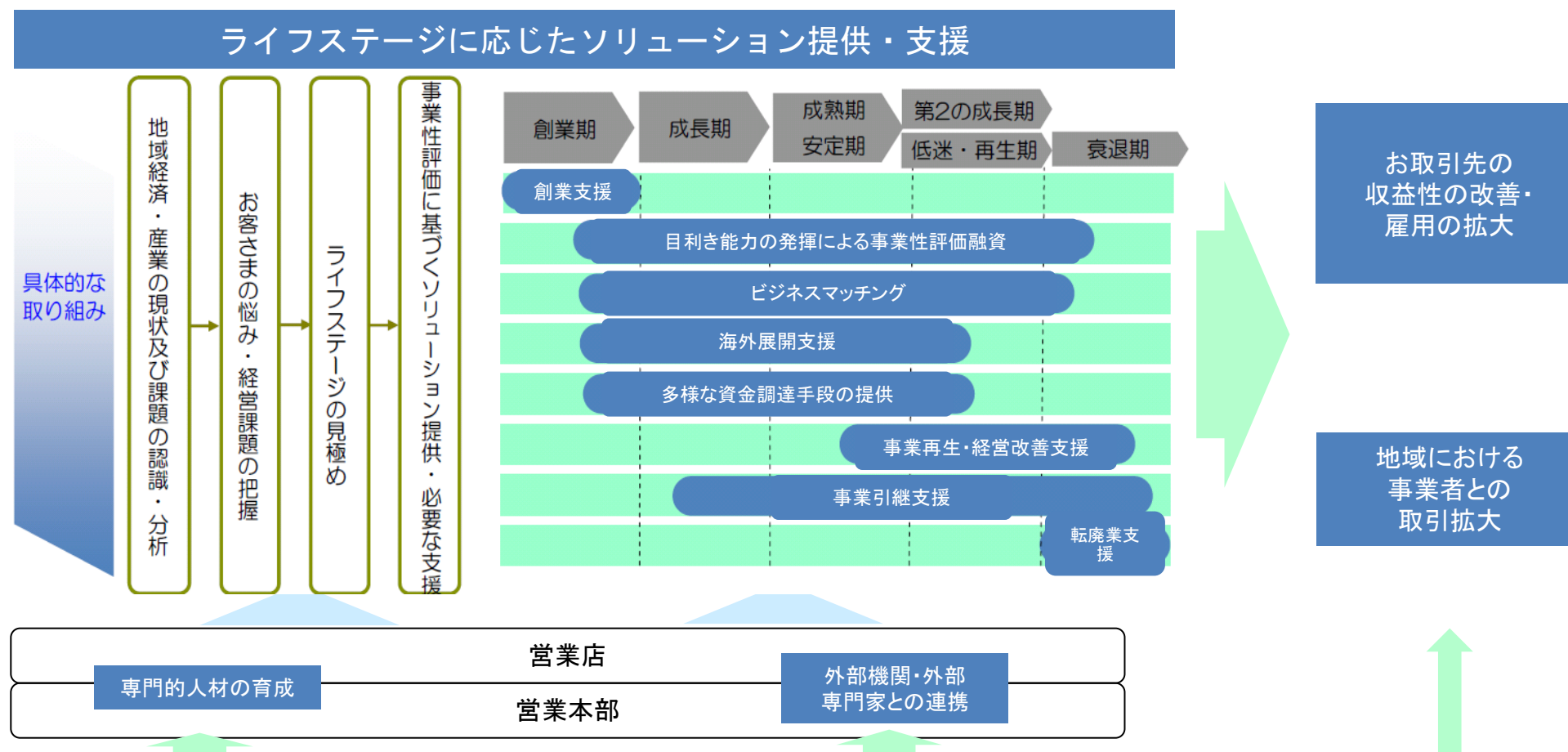
- 株式会社日本政策投資銀行との「災害対策業務協力協定」の締結
本協定は、それぞれが持つノウハウ、ネットワーク等を活かし、緊密に連携しながらリスクマネーの供給、その他の支援を行うことにより、今般の新型コロナウイルス感染症に加え、内外の金融秩序の混乱又は大規模な災害、テロリズム等の災害対応において地域活力の強化および我が国社会全体のレジリエンス(持続可能性)向上に寄与していくことを目的としております。本協定により、より一層の金融仲介機能の適切な発揮に努めてまいります。
- 日本政策金融公庫との連携強化
政府系金融機関である株式会社日本政策金融公庫や株式会社商工組合中央公庫との連携を強化し、地域の事業者の皆様の資金繰り支援を協調して行っております。

Ⅱ. 金融仲介機能の質の向上に向けた取組状況

2. 当行のソリューション提供メニュー

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、経営課題ニーズに応じた様々なソリューションの提供を行います。

- ◆ 取引先企業の経営改善や成長力の強化
- ◆ 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上
- ◆ 担保・保証依存の融資姿勢からの転換
- ◆ 事業性評価に基づく融資等、担保保証に過度に依存しない融資
- ◆ 本業（企業価値向上）支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供
- ◆ 人材育成



金融仲介機能のベンチマーク(注)の活用
(取組み状況の自己評価、取組み強化等の体制見直し、お取引先への分かりやすい情報提供)

(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

2-1. 創業・新事業支援

お客さまを支援するサポートメニュー

事業計画策定支援、提携事業者紹介、ビジネスマッチング、各種補助金・助成金申請サポート、HP作成サービス、融資他

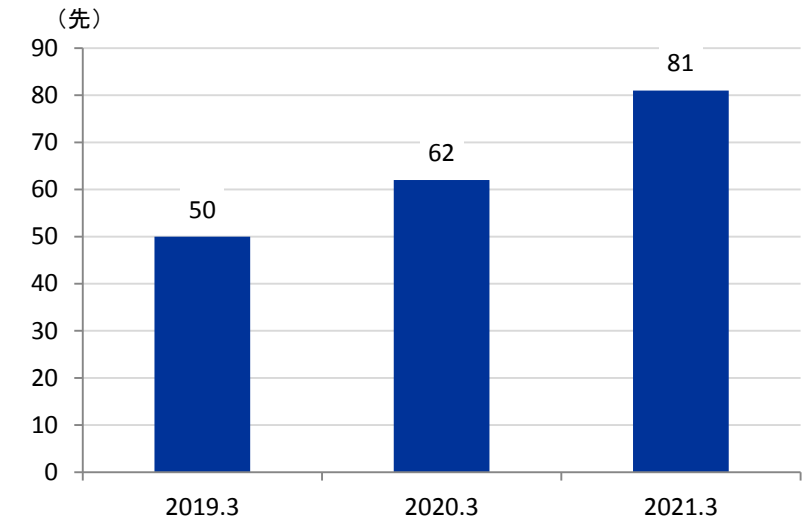
補助金・助成金申請サポート

ものづくり補助金を始めとした各種補助金・助成金に対する申請サポートを積極的に行い、お客さまの事業の発展に貢献しております。

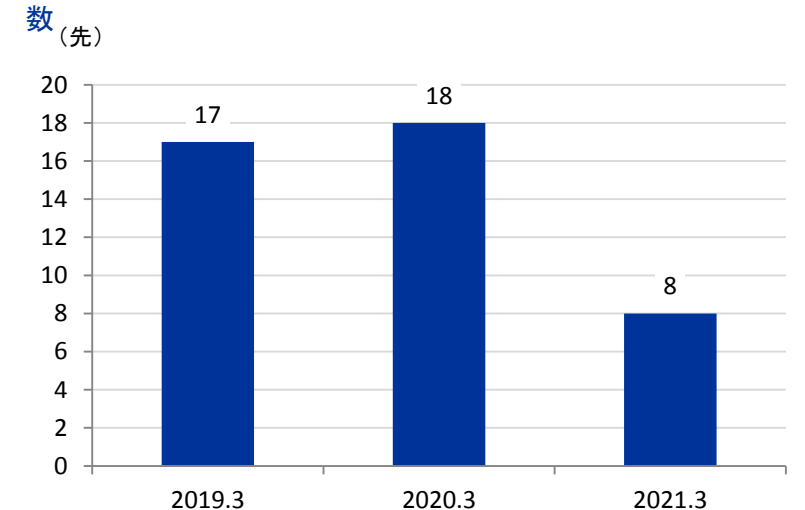
ものづくり補助金採択件数	採択件数	富山県内シェア
平成26年度補正	52件	21.6%
平成27年度補正	21件	16.3%
平成28年度補正	23件	25.6%
平成29年度補正	39件(41社)	18.3%
平成30年度補正	20件	13.1%
令和元年度補正	12件	8.1%

ベンチマーク

金融機関が関与した創業件数



金融機関が関与した第二創業件数



上記取組みを含む創業・新事業支援に関連するベンチマークは、巻末表の『3』です。

2-2. 販路開拓支援(ビジネスマッチング、海外展開支援)

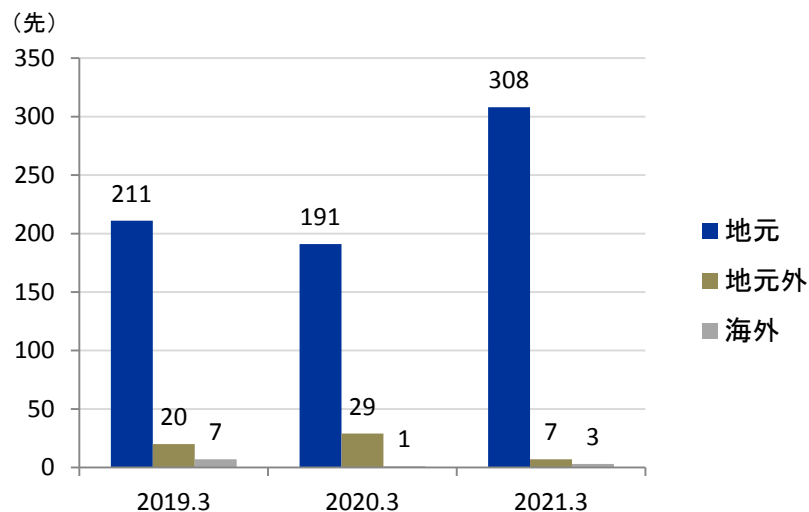
ビジネスマッチング

富山銀行グループ及び提携企画会社のネットワークを活用し、ビジネスマッチングによるお客さまの販路開拓支援を行っております。

- ◆ 連携している機関が主催する商談会やビジネスマッチング企画を通じ、様々なニーズに対応したビジネスマッチングに取り組んでいます。
- ◆ 提携企画会社による大都市圏バイヤー等へのコーディネート力を活用し、個別マッチングにも力を入れております。

ベンチマーク

■ 販路開拓支援を行った先数



海外展開支援

グローバル経済に対応した経済活動へのサポート体制を構築し、お客さまの多様なニーズに対するハンズオン支援を積極的に取り組んでおります。

- ◆ 海外駐在経験を有する行員が、お客さまの多様なニーズに対し、ハンズオン支援を行います。
- ◆ 提携している当行独自のネットワークを活用すると共に、海外拠点を有する提携金融機関や専門会社等のノウハウを活用し、お客さまの悩みを解決します。

海外に精通した専門家紹介

- ◆ 海外拠点を保有し海外情報に精通した専門家を紹介しよりきめ細かいオーダーメイドコンサルティングを実施しております。
- ◆ 海外に販路を保有するバイヤーとのリモート面談設定により、実行性ある具体的な支援活動を行っております。



2020年度参加イベント

- ◆ 沖縄大交易会2020(オンライン開催)
- ◆ 第15回地方銀行フードセレクション(オンライン開催)



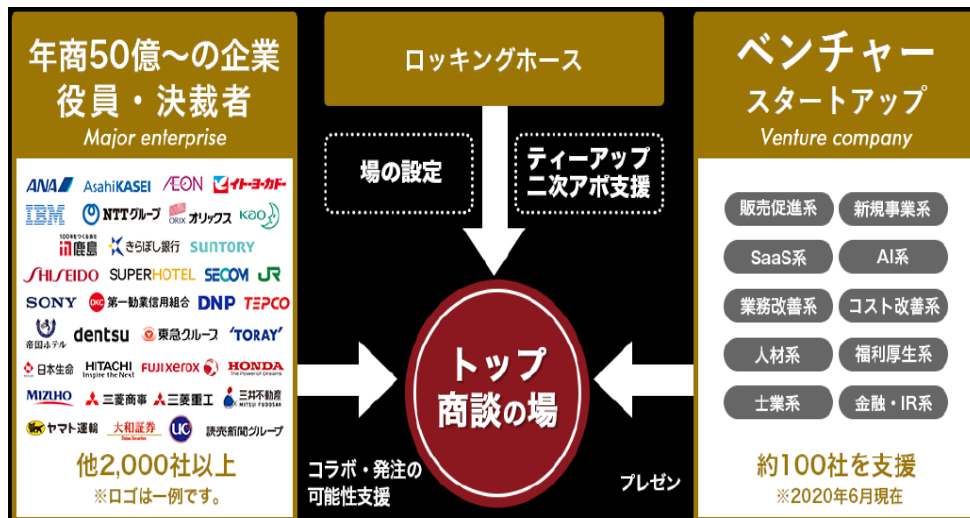
上記取組みを含む販路開拓支援に関連するベンチマークは、巻末表の『10』です。

2-2. 販路開拓支援(提携事業者の紹介例)

販路拡大サービス／有限会社ロッキングホース

大手企業の役員・決裁者クラスのアポイント設定を数多く行っている販路開拓コンサルティング会社である同社のノウハウを活用し、地域企業の販路拡大を支援します。過去の同社顧問ベンチャー企業の販路開拓における成功体験を、地域企業の戦略に当てはめてコンサルティングすることで、より実践的な販路開拓コンサルティングが可能となります。

同社が顧問を務めるベンチャー企業による先進サービスを地域企業に紹介することで地域企業の経営力向上を目指します。



提供: 有限会社ロッキングホース

2021年6月に当行のお客さまを対象に、有限会社ロッキングホース・代表森部氏による講演会、先進的な同社顧問先ベンチャー企業8社によるプレゼンテーション会を開催いたしました。その後開催された個別ブースでの商談も、地域の皆様に大変好評を博しました。

参加無料 富山銀行ビジネススクエア主催
Withコロナを勝ち抜く!!
次世代販路拡大セミナー

第1部 13:30~14:00
講師: 森部 好樹 氏
有限会社ロッキングホース 代表取締役
大企業とベンチャーを繋ぐ「ドラえもん」のような存在でありたい。
1948年東京生まれ。中央大学卒業。日本郵政に入社。金融機関で営業職を経て、2002年独立。2003年「ドラえもん」のキャラクターデザインを担当。その後、2007年に独立して、2008年に「ドラえもん」のキャラクターデザインを担当。現在は、同社を代表するベンチャー企業として活躍中。

第2部 14:00~15:30
ロッキングホース顧問ベンチャー企業プレゼンテーション会
【参加企業】
EAGLYS (セキュリティ)、高橋バーバンク (コスト削減)、高橋ローリング (人材)、高橋ライセンスアカデミー (人材)、高橋リグロスト (人材)、Marketing Robotics (マーケティング)、DCC、アーチーボ、Avintonジャパン (ITコンサル)
※プレゼンテーション会場は、別途案内いたします。

日時 2021年6月24日(木) 13:30~16:00
会場 ホテルニューオータニ高岡 鳳凰の間
富山県高岡市新保町1番地
申込締切 2021年6月18日(金)
申込方法 近隣の富山銀行の窓口またはFAX・E-mailでお申込みください
13:00~14:00 受付
TEL: 0766-27-0164 FAX: 0766-22-5608 E-mail: bto2@toyamabank.co.jp

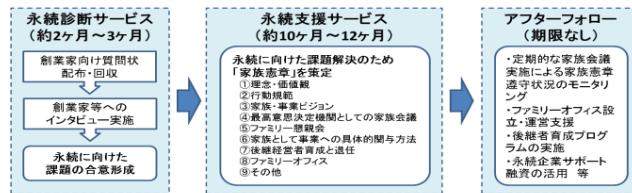


上記取組みを含む販路開拓支援に関連するベンチマークは、巻末表の『10』です。

2-3. 経営課題解決・経営改善支援

とやま永続企業支援サービス

地域企業の永続的な成長・発展を目指し、長期にわたり様々なルールづくりや体制整備、金融面でのサポート等を行っております。



- 2社取組実績あり。
- 家族憲章作成済み。
- 資本性ローンも導入検討。

富山銀行・提携コンサルティング会社が企業の永続化を長期的にサポート

省エネ無料診断支援

お客さまのエネルギーコスト軽減による固定費削減活動を目指し、専門家と連携した省エネ設備導入の提案を行っております。

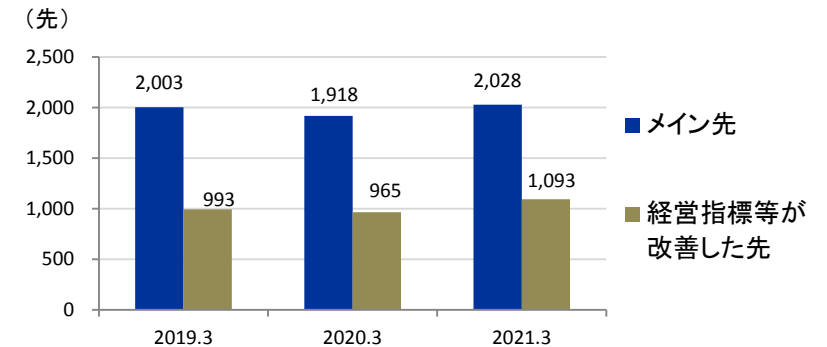


事業再生支援

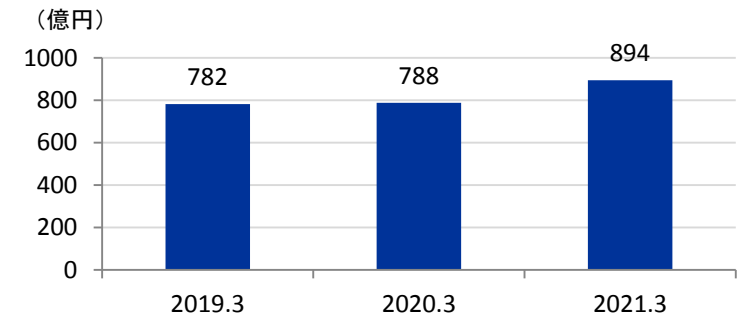
業績低迷による事業再生等を必要とするお客さまへ、当行や提携機関のノウハウを活用し、最適な再生スキームを構築し、地域の雇用維持に努めています。必要に応じ、事業譲渡・債務株式化、再生ファンド、外部コンサルティング等を活用して参ります。

ベンチマーク

■メイン取引先数、及び経営指標等が改善した先数



■メイン取引先の融資残高推移



■中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況 (先)

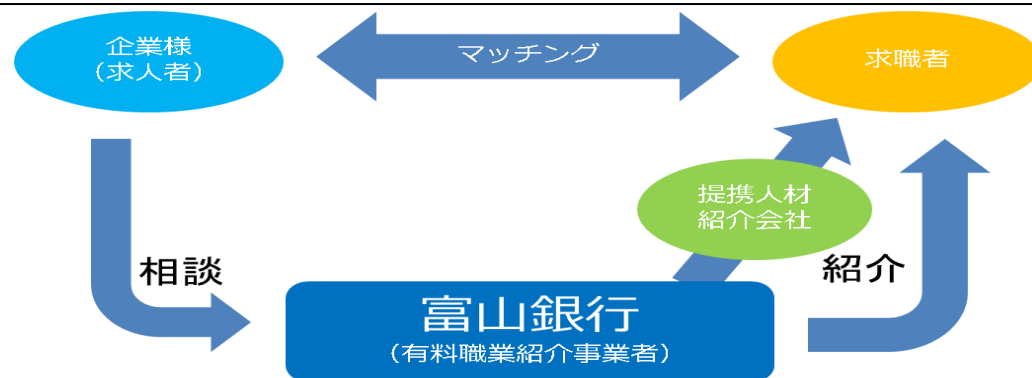
	条件変更先総数	好調先	順調先	不調先
2019.3	559	199	311	49
2020.3	559	188	328	43
2021.3	559	198	303	58

上記取組みを含む経営課題解決・経営改善支援に関連するベンチマークは、巻末表の『1』『2』『13』です。

2-4. 地域を支える人材マッチング・育成

人材紹介機能による支援

人材紹介業者と連携し、転職を希望する求職者と労働者を求める企業（求人者）との仲介を行って、双方の要求を満たすような転職の実現に取り組んでおります。



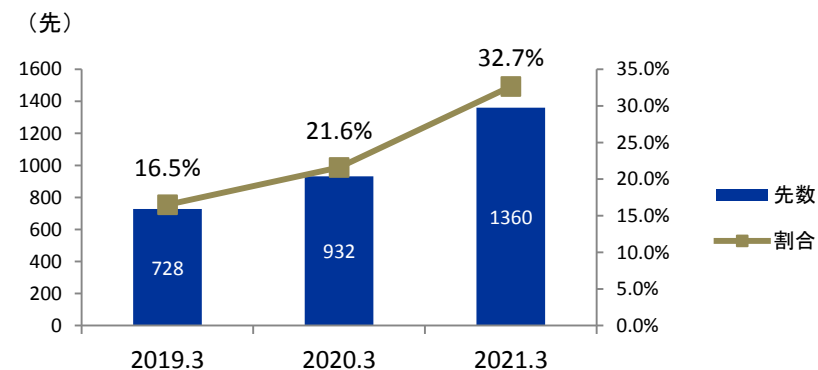
次世代経営者向け経営塾

次の地域経済を担う次世代経営者を育成することを目的として、各営業店や本部主催による次世代経営者向け経営塾を開催しております。2010年より発足した本部主催の次世代経営塾「THE NEXT」は、4期目の修了を機に、新たに次世代経営塾「NEXT倶楽部」として開講いたしました。著名講師による講義を定期的で開催するほか、各種勉強会や企業視察等を実施して、会員相互の資質向上に取り組んでおります。

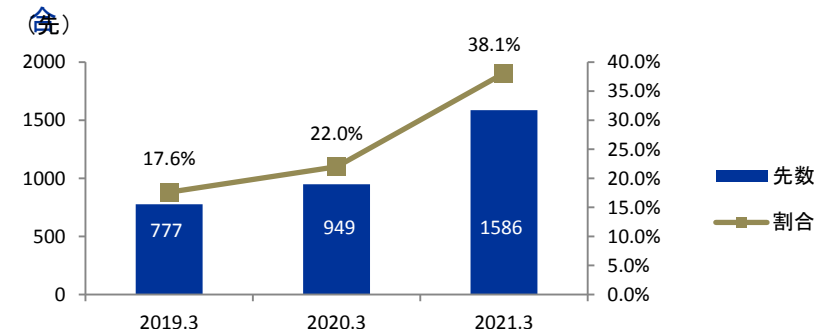


ベンチマーク

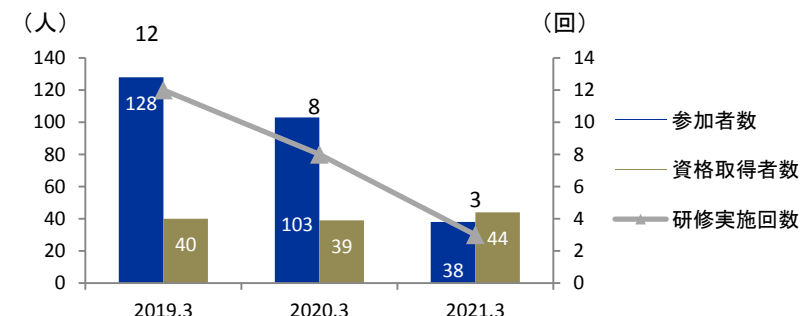
■ 本業支援先数及び全取引先数に占める割合



■ ソリューション提案先数、及び同先の全取引先数に占める割合



■ 本業支援に関する研修等の実施回数・参加者数・資格取得者数



上記取組みを含む本業支援・ソリューション提案に関連するベンチマークは、巻末表の『8』『9』『14』です。

2-5. 事業承継・引継支援

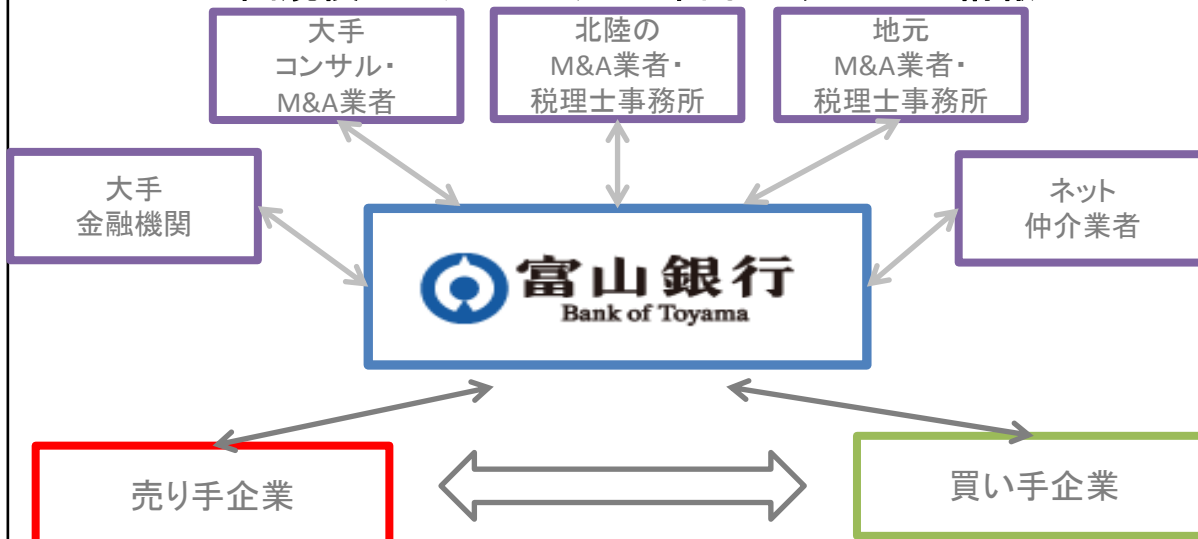
事業承継コンサルティング支援

事業承継コンサルティングに定評あるみずほ信託銀行コンサルティング部に派遣した行員が、お客さまの状況や背景に応じたオーダーメイド型のコンサルティングを行い、きめ細かい事業承継コンサルティングを実践しております。

M&A手法による引継支援

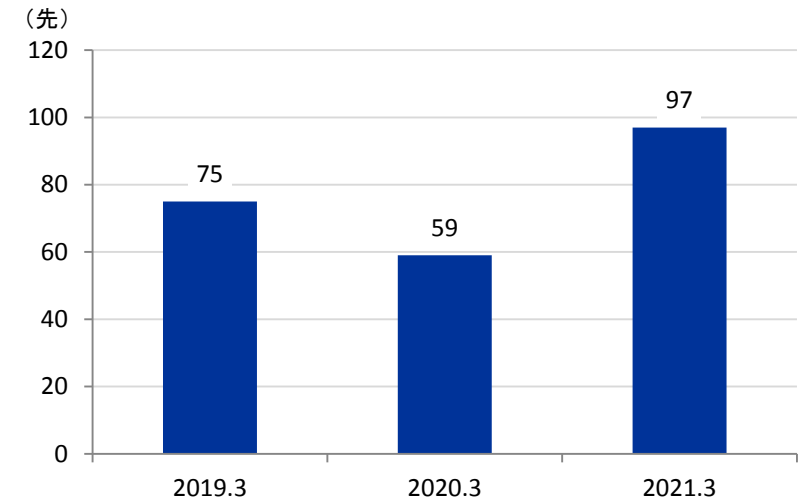
全国を営業基盤とする金融機関や様々なノウハウを保有する外部提携機関と連携し、M&Aエキスパートによる事業引継支援を積極的に行っております。

全国規模のネットワークと豊富な地域のM&A情報

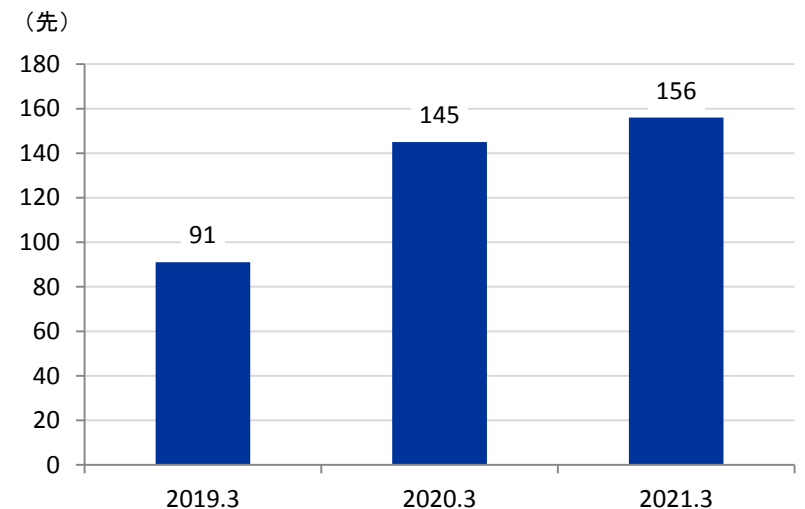


ベンチマーク

■ 事業承継支援先数



■ M&A支援先数



上記取組みを含む事業承継・引継支援に関連するベンチマークは、巻末表の『11』『12』です。

2-5. 事業承継・引継支援(支援事例の紹介)

M&Aアドバイザー業務における成功事例

＜建設関連業種におけるマッチング支援＞

- ①**後継者不在**ニーズからアドバイザー契約締結 ⇒ 売り手の意向を優先したお相手探し
- ②支店とM & A担当の協業による**マッチング** ⇒ 半年で候補企業決定
- ③譲受資金・譲受後運転**資金調達**についても手厚い支援実施
- ④譲受後の支店による**伴走型支援**の実施 ⇒ 譲受後における安心を提供
- ⑤本部からの**後方支援**の実施 ⇒ 経営人材や専門人材の紹介で経営支援を実施
- ⑥前経営者夫婦の老後**資金運用**提案による安心提供

顧客同士でマッチングしたM&Aへのオーダーメイド対応による成功事例

＜サービス業における**オーダーメイド**支援＞

- ①売り手からM & Aに対するサポート依頼
⇒ 売り手・買い手双方とアドバイザー契約締結
- ②M & A用の**補助金**を提案 ⇒ コンサルティング業務における支援を実施
- ③譲渡後に売り手は資産管理会社設立 ⇒ **税理士紹介**や**新規事業提案**による支援を実施
- ④前経営者の譲渡代金の運用への提案 ⇒ **独立系運用会社**の紹介で安定した運用を提供

Ⅱ. 金融仲介機能の質の向上に向けた取組状況

3. 地方創生への取組み

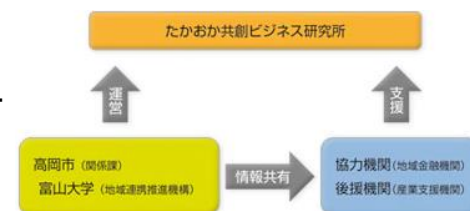
高岡市との連携

たかおか共創ビジネス研究所(高岡市・富山大学)

地域政策の歴史や地域づくりの具体事例より地域が抱えている課題を学び、地域課題の解決に資するビジネスで地域活性化を実現するプロジェクト立案に挑み、産学官金とともに共通価値の創出を目指す。

高岡市、富山大学それぞれへ常駐派遣中の当行職員が、研究所企画段階から開所、運営に至るまで携わり、双方の調整役としても尽力。

地域金融機関として、「研究生派遣」「研究生提案プロジェクトのブラッシュアップ支援」「事業実施への資金支援等、ソリューション機能との連携強化による「地域経済の循環」の実践に向けて支援・協力を実施。



とやま呉西圏域共創ビジネス研究所(とやま呉西圏域【高岡市・射水市・氷見市・砺波市・小矢部市・南砺市】・富山大学)

富山県西部6市で構成する「とやま呉西圏域」は、特に注力して取り組むプロジェクトを「5星(呉西・ファイブスター)プロジェクト」と位置付け「圏域の成長を後押しする人づくり」を掲げ「人口減少・少子高齢化」を中心とする課題を克服し、成長を後押しする人材の育成を推進することとしており、企業・創業や成長分野への挑戦に対する支援、課題解決に向けた大学・行政機関の連携を推進しています。たかおか共創ビジネス研究所の取組実績を踏まえ、高岡市が中心となり、呉西圏域版の研究所を開所し、人づくりの実践を目指す。

高岡市、富山大学それぞれへ常駐派遣中の当行職員が、企画、呉西6市間の調整・交渉、協力・後援機関への依頼、運営等多岐に渡って尽力。

地域金融機関として、たかおか共創ビジネス研究所と同様に支援・協力を実施。

地域活性化に向けた活動への協働

行政機関や教育機関の地域活性化に向けた様々な活動に積極的な関わりと連携を行っております。

TOYAMA採用イノベーションスクール(富山大学)

企業の強み・魅力を若者に伝えるための工夫や新たな採用方法・インターシップのあり方を模索・実施することを目的に、県内企業から経営者や人事担当者が塾生として参加。

富山大学へ常駐派遣中の当行職員が中心となり、企画、カリキュラム開発、講師選定・交渉、運営等を実施。地域金融機関として、塾生募集を中心に協力。



魚津三太郎塾(魚津市・富山大学)

産官学金プロジェクト「子育て共助のまちづくりモデル事業」(舟橋村・富山大学・造園3団体) 等

産学官連携先への常駐派遣

地域活性化に資する活動をサポートする為、継続的に大学や市町村関連機関に行員を常駐派遣しております。これまでの常駐派遣は、延べ人数で11名となっております。

南砺市との包括提携

2020年10月16日に南砺市と『地方創生に向けたSDGsの推進に関する包括提携協定』を締結し、緊密な連携と協力により、地方創生とSDGsの推進に資する取組を実施しております。



Ⅲ. 金融仲介機能発揮に関するベンチマーク

ベンチマーク		ベンチマーク(指標)の説明		2018年度				2019年度				2020年度														
1	金融機関がメインバンク(融資残高1位)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・労働生産性等)の改善や就業者数の増加が見られた先数(先数はグループベース。以下断りがなければ同じ)、及び、同先に対する融資額の推移	(単位: 社、億円)	2019/3					2020/3					2021/3													
		メイン先数	2,003					1,918					2028													
		メイン先の融資残高	782					788					894													
		経営指標等が改善した先数	993					965					1,093													
		(単位: 億円)	2019/3	2018/3	2017/3					2020/3	2019/3	2018/3					2021/3	2020/3	2019/3							
		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	530	524	467					530	530	524					558	550	521							
2	金融機関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: 社)	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				
		中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	559	199	311	49					559	188	328	43					559	198	303	58				
3	金融機関が関与した創業、第二創業の件数	金融機関が関与した創業件数(単位: 件)	50					62					81													
		金融機関が関与した第二創業件数(単位: 件)	17					18					8													
4	ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)、及び、融資額	(単位: 社、億円)	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	4,659	276	308	3,264	166	645	4,462	280	366	3,062	134	620	4,623	257	300	3,302	148	616						
		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	2,295	127	207	1,681	72	208	2,477	131	292	1,802	29	223	2,840	139	289	2,118	56	238						
5	金融機関が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額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合(先数単体ベース)	(単位: 社、億円、%)	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	693	395					925	498					1,301	795										
		上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	14.9%	17.2%					20.7%	20.1%					28.1%	27.9%										

前年度比メイン先が大幅に増加

事業性評価に基づく融資は順調に増加

前年度比メイン先が大幅に増加

事業性評価に基づく融資は順調に増加

Ⅲ. 金融仲介機能発揮に関するベンチマーク

ベンチマーク		ベンチマーク(指標)の説明		提出指標					
6	地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数、及び、無担保融資額の割合(先数単体ベース)	(単位:社、億円、%)		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
		地元の中小企業融資における無担保融資先数(先数単体ベース)、及び無担保融資額の割合	2018年度	4,489	1,589	2,919	614	65.0%	38.6%
			2019年度	4,299	1,641	2,768	642	64.4%	39.1%
			2020年度	4,374	1,862	3,034	782	69.4%	42.0%
7	経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合	(単位:社、%)		全与信先数①	ガイドライン活用先数②	②／①			
		経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合	2018年度	4,659	1,759	37.8%			
			2019年度	4,462	1,751	39.2%			
			2020年度	4,623	1,955	42.3%			
8	本業(企業価値の向上)支援先数、及び、全取引先数に占める割合	(単位:社、%)		全取引先数①	本業支援先数②	②／①	本業支援先数やソリューション提案先数が順調に増加し、地域におけるソリューション提供力の強化が図られています。		
		本業支援先数及び全取引先数に占める割合	2018年度	4,418	728	16.5%			
			2019年度	4,306	932	21.6%			
			2020年度	4,165	1,360	32.7%			
9	ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合	(単位:社、億円、%)		全取引先数①	ソリューション提案先数②	②／①			
		ソリューション提案先数、及び、同先の全取引先数に占める割合	2018年度	4,418	777	17.6%			
			2019年度	4,306	949	22.0%			
			2020年度	4,165	1,586	38.1%			
		ソリューション提案先数の融資残高、及び、同先融資残高の全取引先の融資残高に占める割合	2018年度	2,298	425	18.5%			
			2019年度	2,469	592	24.0%			
			2020年度	2,818	1,006	35.7%			

本業支援先数やソリューション提案先数が順調に増加し、地域におけるソリューション提供力の強化が図られています。

Ⅲ. 金融仲介機能発揮に関するベンチマーク

ベンチマーク		ベンチマーク(指標)の説明		提出指標		
10	販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	(単位:社)	地元	地元外	海外
			2018年度	211	20	7
			2019年度	191	29	1
			2020年度	308	7	3
11	M&A支援先数	M&A支援先数 (単位:社)	2018年度	91	M&Aや事業承継に精通した専門スタッフがキメ細かいコンサルティングを積極的に行っております	
			2019年度	145		
			2020年度	156		
12	事業承継支援先数	事業承継支援先数 (単位:社)	2018年度	75		
			2019年度	59		
			2020年度	97		
13	【独自ベンチマーク】 ものづくり補助金採択件数と地域シェア	ものづくり補助金採択件数と地域シェア (単位:件、%)	2018年度	39(41社)	18.3%	
			2019年度	20	13.1%	
			2020年度	12	8.1%	
14	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	取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、及び同趣旨の取組みに資する資格取得者数	(単位:回、人)	研修実施回数	参加者数	資格取得者数
			2018年度	12	128	40
			2019年度	8	103	39
			2020年度	3	38	44