

地域密着型金融への取組み

「地域密着型金融」とは「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出金等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル」のことをいいます。

(1) お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

① お客さま支援ビジネスへの取組み

事業承継支援、SDGs私募債やちくぎん地域活性化ファンドの取扱い、ビジネスマッチングの実施、企業型確定拠出年金の取扱い等を通じ、お客さまに対するさまざまな支援を行っております。

- ・「ちくぎん地域活性化ファンド」追加出資及び融資枠の追加設定（2020年）
- ・SDGs私募債「ちくぎん地域応援私募債」の取扱い（2020年）
- ・株式会社Yamatoさわかみ事業承継機構との業務提携、合併会社の設立（2020年）
- ・ECサイト「筑邦銀行×筑后感動本舗」の開設（2021年2月）
新型コロナウイルス禍の下、地元企業のビジネス機会拡大を支援するため、地域商社（株式会社マキコミ）との協業により、福岡県南部地域のECサイト（筑邦銀行×筑后感動本舗）を開設いたしました。Yahoo!ショッピングや楽天市場への出店、みやき町の「みやきマルシェ」に出店など行っております。今後、ECサイトのみならず小売や卸部門への対応も進め地域商社機能を強化してまいります。
- ・「筑邦銀行クラウドファクタリングpowered by OLTA」の取扱い（2021年3月）
OLTA株式会社との協業による「筑邦銀行クラウドファクタリングpowered by OLTA」を取扱っております。AI審査を活用し、申込みから最短24時間以内に審査結果を回答するオンライン完結型の売掛債権現金化サービスです。
- ・企業型DC「誰でもDCプラン」の取扱い（2021年4月）
SBIベネフィット・システムズ株式会社との業務提携による、従業員の将来に向けた資産形成や企業としての人材確保等の対応に役立つサービスです。事業所全員の加入は必要なく、希望者のみの加入が可能です。
- ・「INVOY」サービスの提供（2021年9月）
クラウド入出金管理サービス「INVOY」を提供し、お客さまが新しいインボイス制度にスムーズに対応できるよう支援いたします。（「INVOY」はOLTA株式会社の完全子会社であるFINUX株式会社が提供しております。）
- ・「enpay（エンペイ）for 筑邦銀行」の取扱い（2021年11月）
株式会社エンペイとの共同で、保育園、学校や塾、習い事等における集金業務のキャッシュレス化・デジタル化をサポートする「enpay（エンペイ）for 筑邦銀行」を取扱っております。
- ・「ちくぎんDXローン」・「ちくぎんDXローン・佐賀」の取扱い（2022年3月・6月）
福岡県信用保証協会との提携商品「ちくぎんDXローン」の取扱いを2022年3月より開始いたしました。クラウド入出金管理サービス「INVOY」を活用し、お客さまの資金繰りをサポートいたします。（「INVOY」はOLTA株式会社の完全子会社であるFINUX株式会社が提供しております。）

② 成長段階におけるお取引先支援への取組み

■これから海外でビジネスをお考えのお客さま、すでに海外ビジネスを展開中のお客さまを専門部署、業務提携先等とともに支援しております。

<主な業務提携先>

- ・株式会社アジア福岡パートナーズ（AFP）・明倫国際法律事務所
- ・独立行政法人中小企業基盤整備機構九州本部・損害保険ジャパン株式会社
- ・日本通運株式会社・あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
- ・三井住友海上火災保険株式会社・株式会社日本貿易保険
- ・株式会社フォーバル

<商談会・展示会等>

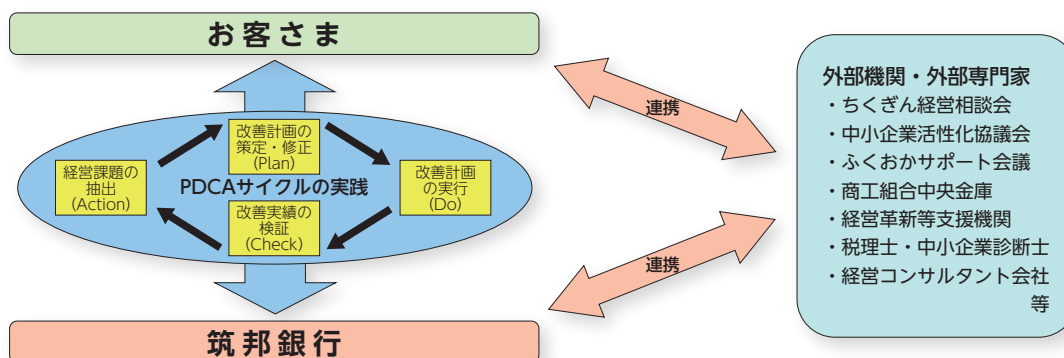
- ・日本商品大連地区巡回展
- ・大連日本商品展覧会
- ・ベトナムICTネットワークワーキング in Fukuoka 等

③経営改善・事業再生支援への取組み

融資グループ内に経営サポートチームを設置し、経営者の皆さまと経営上の問題点や課題を抽出、共有した上で、業界動向や個々の企業の特性など、多面的な検討を通じた経営改善・事業再生支援に取り組んでおります。

また、お客さまの事業に関する経営改善計画の策定および計画の実行、経営改善計画の進捗状況を確認・検証し、きめ細かな対応を行うために、外部専門家や外部機関を活用し、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適時・適切にご提供し、地域経済の活性化および金融の円滑化に積極的に取り組んでおります。

●経営改善支援フロー図



●経営改善支援等の取組み実績【2021年4月～2022年3月】

営業店のみでは経営改善支援が困難なお取引先や、経営悪化により地域に与える影響が大きいお取引先につきましては、営業店と本部(融資グループ経営サポートチーム)が連携して経営改善支援に取り組んでおります。

2021年度は22先のお取引先に対し、経営改善計画の策定や改善実績のモニタリング等を通じた経営改善の提案や支援を行いました。改善の兆しが見られる先もあり、今後の経営改善が期待できます。

●経営改善支援等の取組み実績 (2021年4月～2022年3月)

(単位：先数)

	期初債務者数 A	うち 経営改善 支援取組み先 α	αのうち期末に 債務者区分がラ ンクアップした 先数 β	αのうち期末に 債務者区分が変 化しなかった先 γ	経営改善支援 取組み率 = α/A	ランクアップ 率 = β/α
正常先 ①	5,767	0		0	0.00%	
要注意先	うちその他要注意先 ②	2,484	10	1	0.40%	10.00%
	うち要管理先 ③	3	0	0	0.00%	0.00%
	破綻懸念先 ④	235	12	1	5.11%	8.33%
実質破綻先 ⑤	61	0	0	0.00%	0.00%	
破綻先 ⑥	19	0	0	0.00%	0.00%	
小計 (②～⑥の計)	2,802	22	2	15	0.79%	9.09%
合計	8,569	22	2	15	0.26%	9.09%

(注) ・ 期初債務者数及び債務者区分は2021年4月当初時点で整理しております。
 ・ 債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先は含んでおりません。
 ・ 期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めておりません。
 ・ βには、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しております。
 ・ γには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しております。

●「経営者保証に関するガイドライン」への取組状況について

当行は、2013年12月5日に経営者保証ガイドライン研究会が公表した「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨を踏まえ、お客さまと保証契約を締結する場合、お客さまから既存の保証契約の見直しのお申し入れがあった場合、および保証人のお客さまが本ガイドラインに則した保証債務の整理を申し立てられた場合は、本ガイドラインに基づき誠実に対応するよう努めております。

2019年度～2021年度（2019年4月～2022年3月）における取組状況は以下の通りです。

【取組状況】

新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合

(単位：件)

	2019年度	2020年度	2021年度
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) ①	985	1,591	1,082
経営者保証の代替的な融資手法(ABL等)を活用して融資した件数 ②	0	0	0
保証契約を変更した件数	235	121	95
保証契約を解除した件数	325	234	321
新規融資件数 ③	6,040	6,678	4,652
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合((①+②)÷③)	16.30%	23.8%	23.3%

事業承継時における経営者保証に関するガイドラインの活用状況

	2019年度	2020年度	2021年度
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割合	7.9%	9.6%	5.1%
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割合	84.1%	87.8%	92.4%
旧経営者との保証契約は解除しなかったが、新経営者との保証契約は締結しなかった割合	0.8%	2.6%	0.6%
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割合	7.1%	0.0%	1.9%

④事業承継支援への取組み

お取引先の事業承継問題に対して、ソリューション・DX事業グループが主体となり、営業店との情報共有や外部専門家との連携を通して課題対応に取組んでおります。

- ・株式会社Yamatoさわかみ事業承継機構との業務提携、合併会社の設立（2020年）
「株式の永久保有による事業承継投資」と「承継先の経営及び経営改善支援」を事業内容とする、株式会社Yamatoさわかみ事業承継機構が企画する日本初の「事業承継プラットフォーム」に賛同し、業務提携しております。また同社との合併会社「株式会社ちくぎんBusiness Eternal Succession (株C-BES)」を設立し、承継企業の株式を永久保有する事業承継案件への取組みを行っております。
- ・株式永久保有の事業承継第1号案件の成立（2021年12月）
2021年12月、当行と株式会社Yamatoさわかみ事業承継機構との合併会社「株式会社ちくぎんBusiness Eternal Succession (株C-BES)」による事業承継第1号案件として、久留米・鳥栖広域情報株式会社さまとの事業承継案件が成立いたしました。

⑤農業分野への取組み

地域の農業生産者のニーズ、生産規模の拡大や設備投資、6次産業商品の開発などに際し、資金調達のアドバイスや販路を含めたビジネスマッチング、異分野異業種による農商工連携事業の支援等を実施しております。また、観光農園や農家カフェ・レストランの展開など、農業資源を活用した観光化に対する支援・助言を行っております。

- ・「ちくぎんアグリビジネスローン」（2011年）「ちくぎんアグリサポート資金」（2020年）の取扱い
- ・「ちくぎんアグリネットワーク」の設立（2020年）
- ・「ちくぎんアグリネットワーク」ホームページの立ち上げ（2021年6月）
「ちくぎんアグリネットワーク」のホームページを立ち上げました。情報プラットフォームを構築し、参加者が相互に情報を活用できる仕組みを提供しております。当行は情報交換の活性化、ビジネスマッチングや販路開拓、連携事業の具現化等を図るとともに、地域活性化の推進の一助となる取組みを行ってまいります。

⑥人材育成への取組み

行員の「目利き力」向上のため、さまざまな取組みを行っております。

- ・当行独自の制度「金融ホームドクター制度」の運用
- ・全国地方銀行協会等が行う研修への積極的参加
- ・コンサルティング能力向上のための研修、トレーニーの開催
- ・FP・農業経営アドバイザーや医療経営士等の資格取得を推進
- ・ちくぎん自己研鑽応援サイト「C Navi」の活用
- ・事業性評価をテーマとした休日セミナーの開催
- ・MBA取得支援
- ・事業承継・M&A認定取得の推進

⑦外部機関・外部専門家を活用したお客さまの経営改善支援に対する取組み

▶外部機関、外部専門家の活用

経営改善支援のみでは改善が困難な場合や、複数の金融機関との意見調整が必要な場合には、当行独自のネットワークを活用した外部機関・外部専門家（経営コンサルタント等）の紹介や、商工組合中央金庫、中小企業活性化協議会、ふくおかサポート会議、経営革新等支援機関等、外部機関の第三者的な視点や専門的な知見・機能を積極的に活用し、お客さまの経営改善のお手伝いをいたします。

【外部機関・外部専門家活用実績（各年度末時点における連携先数）】

外部機関・外部専門家	2019年度	2020年度	2021年度
認定支援機関	59先	61先	57先
株式会社商工組合中央金庫	0先	0先	0先
中小企業活性化協議会	43先	41先	54先
コンサルティング会社	19先	21先	19先
中小企業診断士	10先	12先	7先
その他外部機関・専門家	28先	29先	44先
合計	159先	164先	181先

※上記外部機関・専門家のうち、認定支援機関として関与している先は認定支援機関に先数を計上しています。

⑧その他相談会等の活用

- ・無料相談会（弁護士による法律相談会、社会保険労務士による年金相談会）を実施
- ・中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業に支援機関として参画し、同事業において実施する専門家による無料相談等を活用

(2)地方創生への取組み

地域金融機関としてのネットワークを活かし、地公体、大学等をはじめ様々な分野の専門家や民間企業・団体と連携し、地方創生への取組みを行っております。

- ・「ちくぎんバイオベンチャー研究開発大賞」創設（2007年）
- ・婚活支援組織「NPO法人ちくご出会いサポートセンターJUNOALL」を支援（2019年）
- ・九州産業大学を運営する学校法人中村産業学園と連携協定を締結（2021年5月）
九州産業大学ならびに九州産業大学造形短期大学部と、地域創生を目的とした教育・研究事業に関する包括的な連携協定を締結しております。2022年5月には九州産業大学産学連携支援室と連携し、芸術学部ビジュアルデザイン学科の学生による当行の商材チラシ・ポスターを制作いたしました。
- ・明治安田生命保険相互会社と「地方創生に関する連携協定」を締結（2021年6月）

(3)地域密着型金融の推進による金融仲介機能の発揮に向けた取組み～金融仲介機能のベンチマーク～

2016年9月、金融庁より、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（金融仲介機能のベンチマーク）が策定・公表されました。

当行では、「地域密着型金融」を推進し、金融仲介機能の発揮に向けた取組みを実施しております。その取組みの自主点検や自主評価を行うために、公表されたベンチマーク指標等を活用しております。

活用したベンチマーク指標はお客さまに開示し、金融仲介機能の発揮に向けた取組みに係る十分な情報提供に努めることで、今後とも地域の皆さまと当行の共有価値の創造（CSV：Creating Shared Value）に取り組んでまいります。

当行の取組みと対応するベンチマークは以下の通りです。

1 ライフステージに応じた支援

当行の取組み

当行は、お客さまの経営目標の実現や経営課題の解決に向けて、お客さまのライフステージ等を適切に見極めたうえで当該ライフステージに応じ、お客さまの立場に立って最適な支援を行っております。

取組みに対応するベンチマーク

当行がメインバンク（融資残高1位、財務データ2期分登録先）として取引を行っている企業グループのうち、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、および本社に対する融資額の推移

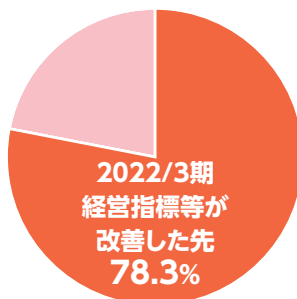
<2021/3期>

(単位：社、億円)	2021/3期
メイン先数（グループ）	2,989
メイン先の融資残高	2,441
経営指標等が改善した先数	2,384

(単位：億円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期
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	1,848	2,050	2,030

<2022/3期>

(単位：社、億円)	2022/3期
メイン先数（グループ）	2,805
メイン先の融資残高	2,421
経営指標等が改善した先数	2,198



<ご参考>

メイン先数は企業グループ単位で表記しておりますが、企業単体では以下のとおりとなっております。

2021/3期 3,629先（単体）
2022/3期 3,477先（単体）

<ベンチマークに対するコメント>

- ・メイン先数、融資残高は、2021/3期（前期）は、実質無利子無担保融資など、国や自治体の緊急融資・制度融資による積極的な資金繰り支援により、先数・残高とも大きく増加しましたが、2022/3期（今期）は、実質無利子無担保融資の取扱いが終了するなど資金繰り支援が落ち着いたこともあり、いずれも減少する結果となりました。
- ・経営指標等が改善した先数は、2022/3期（今期）も新型コロナウイルス感染症拡大に伴う緊急事態宣言などにより経済活動抑制の影響を受け、対面型サービス業を中心に財務状況の悪化がみられました。

ライフステージ*別の与信先数（先数単体ベース）、および融資額 <2021/3期>

(単位：社、億円)	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	8,608	2,073	697	3,986	353	511
ライフステージ別の融資残高	4,370	457	499	2,849	175	269

(注) 与信先数のうち、財務データが3期以上登録がない先（988先）と融資残高（121億円）は除きます。

<2022/3期>

(単位：社、億円)	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	8,612	1,920	611	4,214	502	437
ライフステージ別の融資残高	4,317	350	408	2,923	234	279

(注) 与信先数のうち、財務データが3期以上登録がない先（928先）と融資残高（123億円）は除きます。

*ライフステージの定義

創業期：創業、第二創業から5年まで

成長期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%超

安定期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%～80%

低迷期：売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満

再生期：貸付条件の変更または延滞がある先

<ベンチマークに対するコメント>

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う経済活動抑制の影響を受け、対面型サービス業を中心に売上高が減少した結果、先数・構成比とも成長期が減少し、低迷期が増加しました。

2 お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

①創業や新事業への進出を目指すお取引先への支援

当行の取組み

当行は、創業・新事業に対して、事業計画の策定支援、ご融資等様々な支援を行っております。

・日本政策金融公庫、福岡県信用保証協会、ちくぎん地域経済研究所との創業支援等に関する業務連携（2015年7月）

・「くろめ創業ロケット（久留米市の創業支援施設）」への相談員派遣

取組みに対応するベンチマーク

当行が関与した創業、第二創業*の件数

(単位：件)	2020/3期	2021/3期	2022/3期
①創業件数	163	47	53
②第二創業件数	8	6	1
合計件数（①+②）	171	53	54

*第二創業とは、既に事業を営んでいる中小企業・小規模事業者において後継者が先代から事業を引き継いだ場合などに、業種転換や新事業・新分野に進出することです。

<ベンチマークに対するコメント>

創業については、2021/3期（前期）に新型コロナウイルスの影響もあって大幅な件数の減少が見られました。2022/3期（今期）についても昨年度と同程度の水準にとどまりました。

②成長段階において更なる飛躍が見込まれるお取引先への支援

当行の取組み

当行は、お取引先の事業性評価*を通じて、お取引先の経営課題等へのご提案や成長や取引拡大のため、様々な支援を行っております。

*事業性評価とは、お取引先の財務データや担保・保証にとらわれずお取引先との対話を通じて情報を収集し、事業の内容や成長可能性などを適切に評価することです。

取組みに対応するベンチマーク

当行が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数*および融資額、および、全与信先数および全融資額に占める割合

(先数単体ベース)

(単位：社、億円)	2020/3期		2021/3期		2022/3期	
	先数	残高	先数	残高	先数	残高
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数および融資残高	180	261	180	332	180	333
上記計数の全与信先数および当該与信先の融資残高に占める割合	2.2%	6.4%	2.1%	7.6%	2.1%	7.7%

*事業性評価に基づく融資を行っている与信先については、企業の成長発展により地元経済の発展に資することが見込まれる先として、当行が積極的に事業性評価に基づく提案に取組んだ先を対象としており、それ以外のお客さまについても、通常の営業活動の中で課題解決に資する提案を行っております。

<ベンチマークに対するコメント>

融資額は、2021/3期（前期）に新型コロナウイルス対策資金等の対応増加により、事業性評価対象先においても増加しました。2022/3期（今期）についても昨年度と同程度の残高を維持しました。

③経営改善・事業再生・業種転換等の支援

当行の取組み

当行は、融資グループ内に経営サポートチームを設置し、経営者の皆さまと共に経営上の問題点や課題を抽出、共有した上で、業界動向や個々の企業の実態など多面的な検討を行い、経営改善・事業再生支援等に取り組んでおります。

2022年3月には株式会社商工組合中央金庫と「事業再生・経営改善支援に関する業務協力契約」を締結しており、より深度ある顧客支援に取り組んでおります。

取組みに対応するベンチマーク

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

(上段は売上高、下段は簡易キャッシュフローが改善した先数)

(単位：社)	2020/3期				2021/3期			
	条件変更先総数	好調先*	順調先*	不調先*	条件変更先総数	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	442	32	165	245	440	45	137	258
		64	44	334		57	40	343
	2022/3期							
	条件変更先総数	好調先*	順調先*	不調先*				
	346	27	91	228				
		49	35	262				

*好調先 (120%超)、順調先 (80%~120%)、不調先 (80%未満)

<ベンチマークに対するコメント>

条件変更先総数は、コロナ関連融資を積極的に対応したことから減少しました。条件変更先総数における売上計画不調先の比率はコロナ禍の長期化やコスト高による影響もあって約58%→約65%と約7%増加しました。

④M&A支援・事業承継

当行の取組み

当行は、営業本部ソリューション・DXグループおよび営業店、ちくぎん地域経済研究所、外部専門家が連携し、M&A取組支援や事業承継対策提案を行っております。

取組みに対応するベンチマーク

取組支援先数*

(単位：社)	2020/3期	2021/3期	2022/3期
①M&A支援先数	29	35	73
②事業承継支援先数	23	42	39
合計先数 (①+②)	52	77	112

*年度内に支援活動を実施した対象先数を記載しております。

<ベンチマークに対するコメント>

事業承継支援、M&A支援は、当行がYamatoさわかみ事業承継機構と提携したことがテレビ・新聞等で話題となったこともあり、問合せ件数が増加、支援先数も増加しました。

⑤本業支援 (企業価値の向上)

当行の取組み

当行は、お取引先の売上向上や製品開発等お取引先の企業価値の向上への支援を行っております。

- ・売上向上 (製品開発等) への支援
- ・中小企業支援策 (補助金等) への取組支援や設備投資等の支援
- ・外部専門家 (各種士業等) を活用した本業支援

取組みに対応するベンチマーク

本業支援を行った取引先数

(単位：社)	2020/3期	2021/3期	2022/3期
本業支援を行った取引先数	125	174	204
上記の内、外部専門家を活用して 本業支援を行った取引先数	4	2	1

<ベンチマークに対するコメント>

ビジネスマッチングを利用した課題解決に力を入れており、人材採用に関する課題や補助金の活用、コロナ対応サービスの提供等地域に寄り添った支援を実施した結果、本業支援の取組件数は増加しました。

⑥顧客ニーズに基づいたサービスの提供

当行の取組み

当行は、アライアンス戦略により一流企業のサービスを提供することができる環境を構築しており、お客さま支援ビジネスの追求等を通して新たな価値の創造に取り組んでおります。

取組みに対応するベンチマーク

ビジネスマッチング*の取組件数および収益金額

*ビジネスマッチングとは、お客さま同士の需要と供給のニーズを結びつけることにより、事業支援を行う手法です。

(単位：社、千円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期
ビジネスマッチング件数	80	136	606
ビジネスマッチング収益	8,998	24,369	74,219

<ベンチマークに対するコメント>

取引先の課題解決を図るツールの一つとして時宜に合ったマッチング先の積極的拡充を行ってまいりました。その結果、取組件数、収益金額とも大きく増加しました。

⑦人材（財）育成への取組み

当行の取組み

当行は、行員の「目利き能力」を強化させるため、様々な研修等を実施しております。

取組みに対応するベンチマーク

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、資格取得者数

(単位：回、人)	2020/3期			2021/3期		
	研修実施回数	参加者数	資格取得者数*	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回数、同研修等への参加者数、資格取得者数	8	186	127	3	19	120
	2022/3期					
	研修実施回数	参加者数	資格取得者数*	3	19	114

*資格取得者には、F P 技能士、中小企業診断士、医療経営士、農業経営アドバイザーが含まれます（一部重複）。

<ベンチマークに対するコメント>

新型コロナウイルス感染拡大防止から実施回数を減らしたことで、参加者数は大幅減少となりましたが、資格取得者数はコロナ以前と同程度を維持できました。

⑧ガバナンスの発揮

当行の取組み

当行は、「中期経営計画2021」の重点取組項目の中で、お客さま支援ビジネスの多様化を掲げております。SBIグループなどとの提携に代表されるアライアンス戦略も活用しながら、お客さま支援ビジネスの多様化を通して新たな価値の創造に取り組んでまいります。

取組みに対応するベンチマーク

「中期経営計画2021」における、お客さま支援ビジネスの多様化の進捗度を把握するための役務取引等収益に関連したKPI指標

(単位：百万円、件)	2020/3期	2021/3期	2022/3期
役務取引等収益	1,820	1,934	1,999
アライアンス戦略による役務取引等収益	72	194	241
預かり資産残高	22,149	31,224	35,430
事業承継支援等の取組み件数	52	77	112
企業型確定拠出年金（DC）の導入件数	—	—	181
電子プレミアム商品券等の採用団体数	—	7	27

<ベンチマークに対するコメント>

中計1年目（2022/3期）については、コロナ禍の影響が継続したものの、概ね計画通りの進捗となりました。