

金融仲介機能のベンチマーク実績

平成27年度(平成27年4月1日～平成28年3月31日)



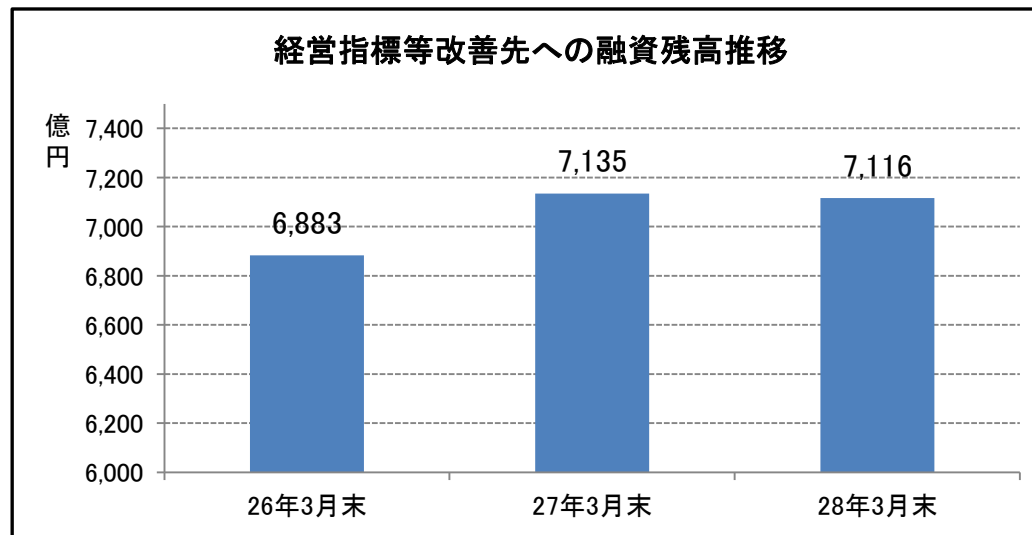
十六銀行

【地域密着型金融の取組みに対応する金融仲介機能のベンチマーク実績】

【共通ベンチマーク No. 1】

◆当行がメインバンク(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(売上高、売上総利益、営業利益率のいずれか)の改善または就業者数の増加が見られた先数(先数はグループベース)、及び、同先に対する融資額の推移

メイン先数	11, 175先	メイン先の融資残高	9, 494億円
メイン先のうち経営指標等が改善した先数	7, 790先		



【共通ベンチマーク No. 2】

◆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

条件変更総数	好調先 (計画比120%超)	順調先 (計画比80～120%)	不調先 (計画比80%未満)
4, 205先	258先	290先	3, 657先

(注)経営改善計画にて策定の売上(単年度)、売上(累積)、最終利益(単年度)および最終利益(累積)を計測指標とし、その計画対比にて分類しております。なお、不調先には、計画なし先等(3, 605先)を含んでおります。

【共通ベンチマーク No. 3】

◆当行が関与した創業、第二創業の件数

創業支援件数	853件	第二創業支援件数	29件
--------	------	----------	-----

(注)創業から5年間を創業期と定義し、創業期に固有の支援を行ったものを創業支援件数として計上しております。
同一取引先に複数回の支援を行っている場合は延べ件数を計上しております。

【共通ベンチマーク No. 4】

◆ライフステージ別の与信先数および融資額

	全与信先					
		創業先	成長先	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先数	24, 377先	790先	1, 483先	10, 471先	470先	5, 606先
事業年度末の融資残高	22, 883億円	427億円	1, 810億円	13, 310億円	582億円	3, 403億円

(注)過去5期の売上高によりライフステージの区分を行っております。

創業先以外で過去5期の決算書がない取引先5, 577先は、ライフステージ別の分類は行っておりません。

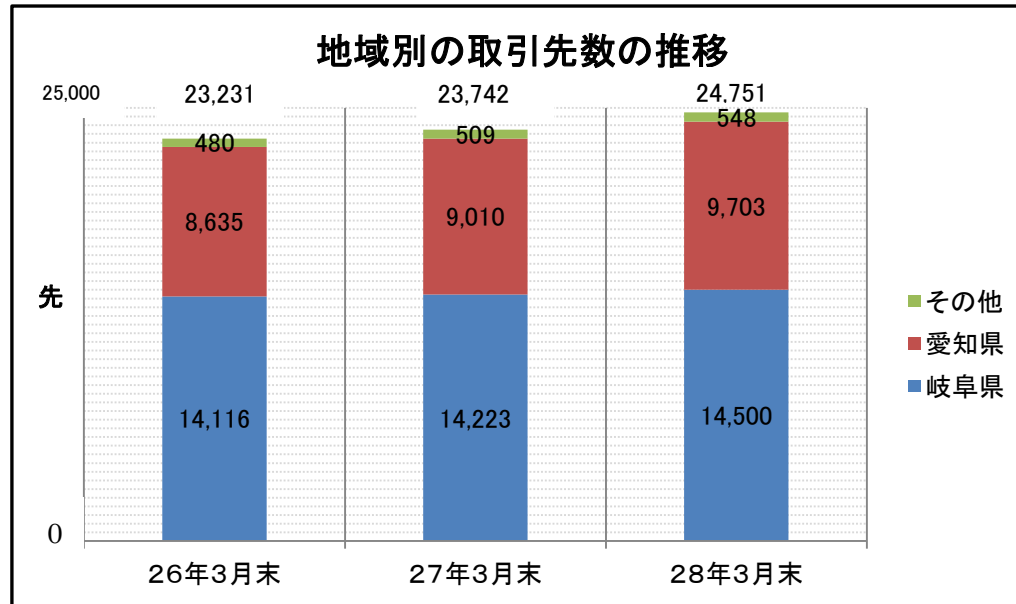
【共通ベンチマーク No. 5】

- ◆当行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)

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	617先	1,845億円
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	2.5%	8.1%

【選択ベンチマーク No. 1】

- ◆全取引先数と地域の取引先数の推移(先数単体ベース)



(注)取引先とは、法人(個人事業主含む)の与信先および各種支援先と定義しております。

【選択ベンチマーク No. 2】

◆メイン取引(融資残高1位)先数及び全取引先数に占める割合 (先数単体ベース)

	28年3月末
メイン取引先数	13, 544先
全取引先に占める割合	54. 7%

(注)取引先とは、法人(個人事業主含む)の与信先および各種支援先と定義しております。

【選択ベンチマーク No. 11】

◆経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び全与信先に占める割合 (先数単体ベース)

	全与信先数①	ガイドライン活用件数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に占める割合	24, 377先	2, 680先	11. 0%

【選択ベンチマーク No. 14】

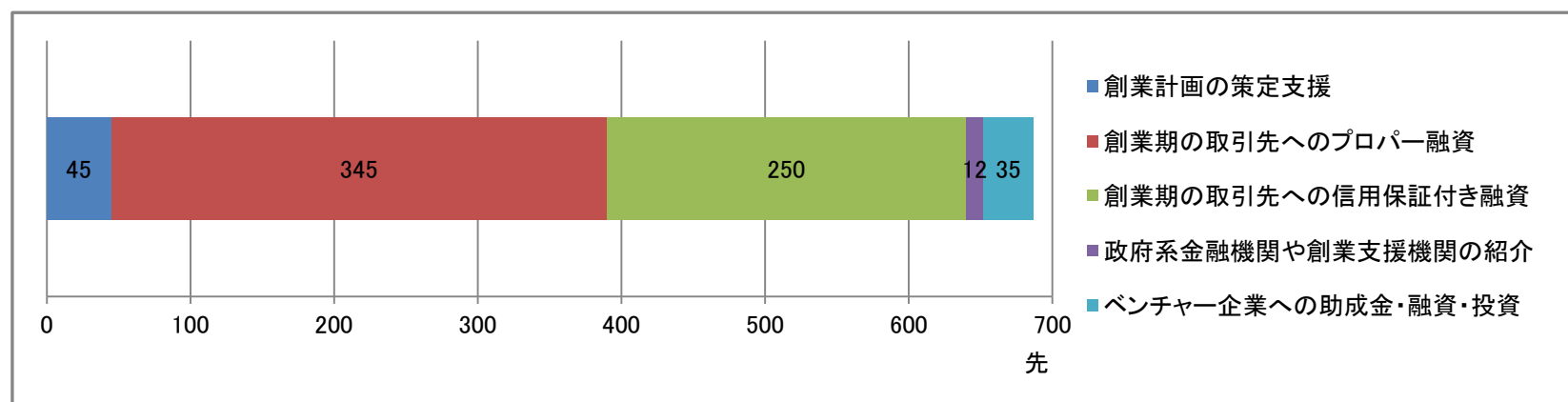
◆ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合（先数グループベース）

	全取引先①	ソリューション 提案先②	割合(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	21, 832先	2, 255先	10. 3%
ソリューション提案先の融資残高、及 び、同先融資残高の全取引先の融資残 高に占める割合	22, 883億円	3, 043億円	13. 3%

(注)ソリューション提案とは、取引先の売上向上や製品開発等企業価値向上に資する支援、財務的支援、経営計画策定支援、創業支援、販路開拓支援、事業承継支援およびM&A支援を指します。

【選択ベンチマーク No. 16】

◆支援内容別創業支援先数(全687先)



(注)同一取引先に内容の異なる支援を行っている場合は支援内容別に計上しておりますが、同一先に内容の同じ支援を複数回行っている場合は1先として計上しております。

【選択ベンチマーク No. 18】

◆地元・地元外別の販路開拓支援を行った先数

地元	99件	地元外	73件
----	-----	-----	-----

(注) サプライヤー探索サービス、ビジネスマッチングサービス、商談会等を通じて成約に至った件数を計上しております。

地元(岐阜県、愛知県)とは売り手と買い手の両者が地元企業、地元外とは売り手と買い手のいずれかまたは両者が地元外企業の場合を指します。

【選択ベンチマーク No. 19】

◆M&A支援先数

M&A支援先数	177先
---------	------

(注) M&Aの成約に至った取引先のほか、セミナーへの参加等、M&Aに関する各種支援を行った取引先数を計上しております。

【選択ベンチマーク No. 21】

◆事業承継支援先数

事業承継支援先数	885先
----------	------

(注) 自社株評価の実施、株式承継に関する対策支援、事業承継に関する外部専門家の紹介、および後継者への経営者保証に関するガイドラインの活用による支援を行った取引先数を計上しております。

【選択ベンチマーク No. 23】

◆事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び同計画策定先のうち未達成先の割合

	実抜計画策定先数①	未達成先数②	②／①
事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び同計画策定先のうち未達成先の割合	405先	34先	8.4%

(注)計画比80%未満を未達成としております。

【選択ベンチマーク No. 42】

◆REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数

	REVIC	中小企業再生支援協議会
REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	3先	8先

【独自ベンチマーク】

◆サプライヤー探索サービスによる取引先の本業支援件数

当行では、当行独自の取組みとして取引先限定で逆見本市形式（買い手が先に発注ニーズを提示する形式）の商談会を開催し、取引先の本業支援に資する取組みを精力的に行っております。

	25年度	26年度	27年度
サプライヤー探索サービスの商談会開催回数	27回	56回	56回
サプライヤー探索サービスの延べ商談数	399件	465件	937件