

金融仲介機能のベンチマーク実績

2018年度（2018年4月1日 ～ 2019年3月31日）



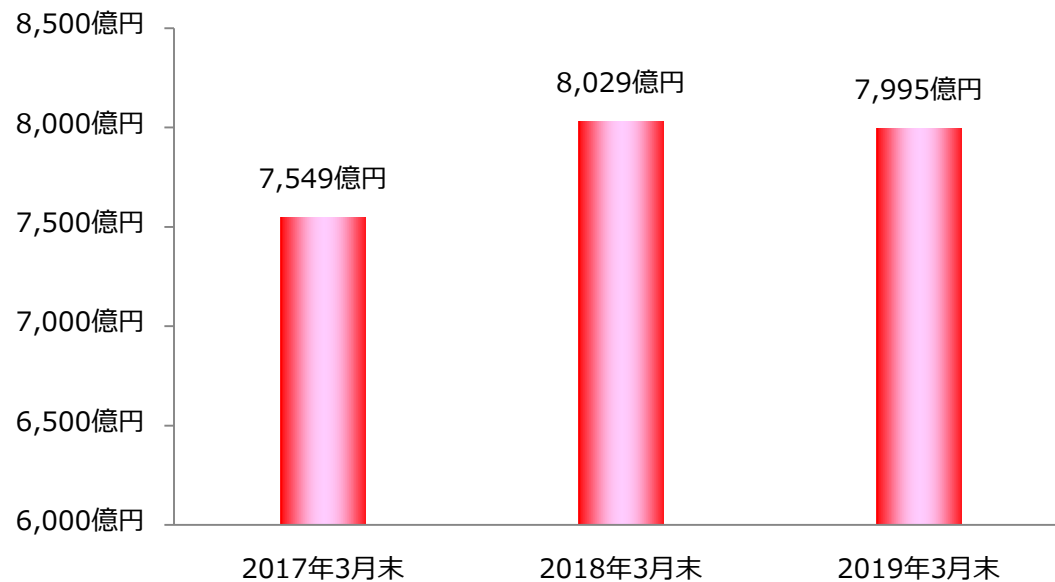
地域密着型金融の取組みに対応する金融仲介機能のベンチマーク実績

【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

	2017年3月末	2018年3月末	2019年3月末
メイン先数	11,081先	11,293先	11,292先
メイン先の融資残高	9,374億円	9,650億円	9,751億円
メイン先のうち経営指標等が改善した先	7,846先	8,060先	7,933先

経営指標等改善先への融資残高推移



【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（先数単体ベース）

	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)
2017年3月末	4,550先	167先	196先	4,187先
2018年3月末	4,039先	139先	167先	3,733先
2019年3月末	3,539先	113先	127先	3,299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（2017年3月末4,134先、2018年3月末3,616先、2019年3月末3,263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	第二創業支援件数
2017年3月末	889件	30件
2018年3月末	979件	20件
2019年3月末	982件	3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（先数単体ベース）

		全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	不明
2017年3月末	与信先数	24,692先	844先	1,741先	12,998先	591先	4,959先	3,559先
	融資残高	22,978億円	492億円	1,622億円	15,309億円	726億円	2,789億円	2,040億円
2018年3月末	与信先数	25,261先	965先	1,745先	13,814先	746先	4,364先	3,627先
	融資残高	23,541億円	659億円	1,879億円	16,290億円	617億円	2,332億円	1,764億円
2019年3月末	与信先数	25,350先	1,031先	1,779先	14,429先	768先	3,917先	3,426先
	融資残高	23,445億円	669億円	2,044億円	16,198億円	742億円	2,115億円	1,677億円

(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。創業期以外で過去5期の決算書がない取引先等については、「不明」に分類しております。

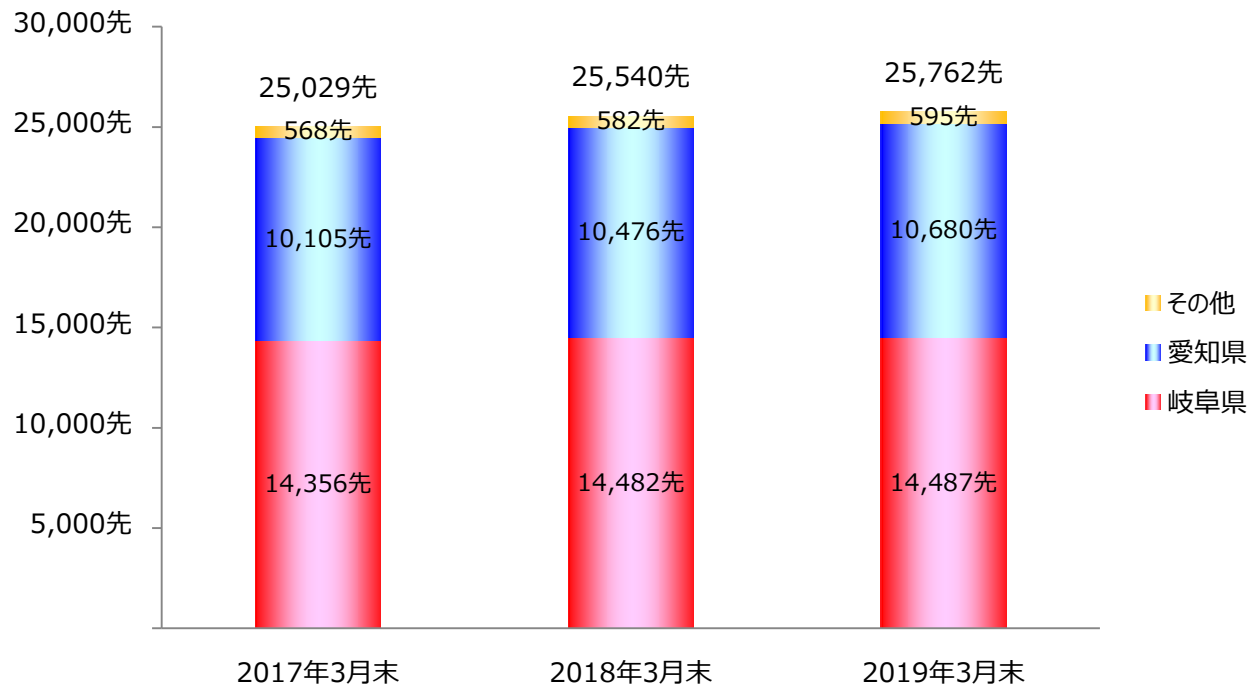
【共通ベンチマーク No.5】

◆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）

	2017年3月末		2018年3月末		2019年3月末	
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	968先	2,105億円	1,761先	3,395億円	2,476先	4,207億円
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	3.9%	9.2%	7.0%	14.4%	9.8%	17.9%

【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）



【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）

	メイン取引先数	全取引先に占める割合
2017年3月末	13,434先	53.7%
2018年3月末	13,796先	54.0%
2019年3月末	13,881先	53.9%

（注）取引先とは、法人（個人事業主含む）の与信先及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、及び全与信先数に占める割合（先数単体ベース）

	全与信先数	ガイドライン活用先数	全与信先に占める割合
2017年3月末	24,692先	2,748先	11.1%
2018年3月末	25,261先	3,229先	12.8%
2019年3月末	25,350先	4,326先	17.1%

【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）

	全取引先数及び全取引先への融資額	ソリューション提案先数及び同先への融資額	割合
2017年3月末	21,996先	1,753先	8.0%
	22,977億円	3,026億円	13.2%
2018年3月末	22,348先	2,046先	9.2%
	23,541億円	4,019億円	17.1%
2019年3月末	22,400先	2,153先	9.6%
	23,445億円	3,991億円	17.0%

（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、事業承継支援及び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（先数単体ベース）

	創業計画の策定支援	創業期の取引先への プロパー融資	創業期の取引先への 信用保証付き融資	政府系金融機関や創 業支援機関の紹介	ベンチャー企業への助 成金・融資・投資
2017年3月末	29先	345先	183先	15先	38先
2018年3月末	20先	445先	255先	13先	32先
2019年3月末	98先	364先	236先	2先	30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（先数単体ベース）

	地元	地元外
2017年3月末	218先	136先
2018年3月末	176先	157先
2019年3月末	177先	349先

（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（先数単体ベース）

	M&A支援先数
2017年3月末	355先
2018年3月末	527先
2019年3月末	423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（先数単体ベース）

	事業承継支援先数
2017年3月末	262先
2018年3月末	320先
2019年3月末	226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、及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（先数単体ベース）

	実抜計画策定先数	未達成先数	割合
2017年3月末	48先	13先	27.1%
2018年3月末	31先	12先	38.7%
2019年3月末	41先	11先	26.8%

（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（先数単体ベース）

	REVIC	中小企業再生支援協議会
2017年3月末	1先	6先
2018年3月末	0先	3先
2019年3月末	0先	3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行っております。

	2017年3月末	2018年3月末	2019年3月末
サプライヤー探索サービスの商談会開催回数	46回	37回	46回
サプライヤー探索サービスの延べ商談数	872件	534件	630件

以 上