

---

---

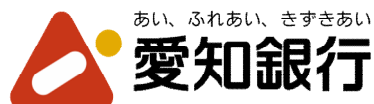
# 金融仲介機能のベンチマーク

---

---

～ 平成27年度 of 取組実績 ～

平成29年3月



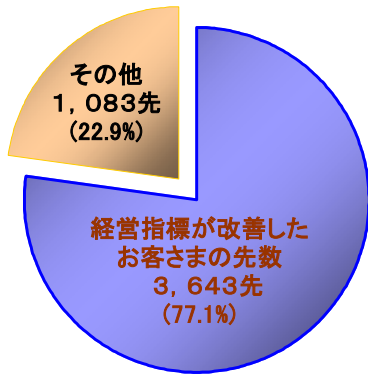
## 1. お客様の経営改善や成長力の強化

当行をメインバンクとしてお取引頂いているお客さま4,726先のうち、3,643先のお客さまの経営指標が改善しております。

共通  
ベンチマーク  
1

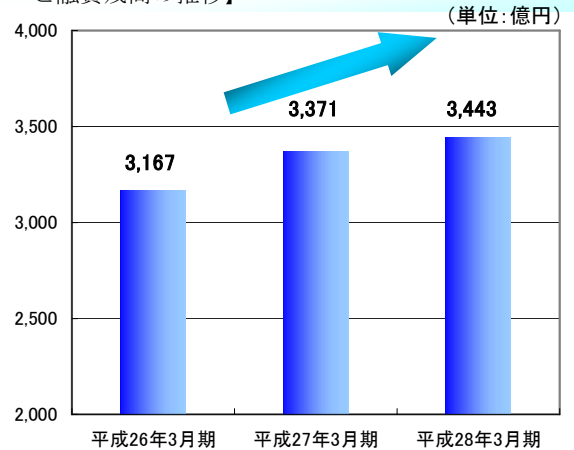
メインバンクとしてお取引頂いている  
お客さま・・・4,726先

うち、経営指標が改善したお客さま  
・・・3,643先



メインバンクとしてお取引頂いている  
お客さまのご融資残高 4,188億円

【経営指標が改善したお客さま3,643先へのご融資残高の推移】



※経営指標は、売上・営業利益率・経常利益率・従業員数の4項目としております。このうち、1項目以上改善したお客さまを、経営指標が改善したお客さまとしております。

## 2. お客様の抜本的な事業再生等による生産性の向上

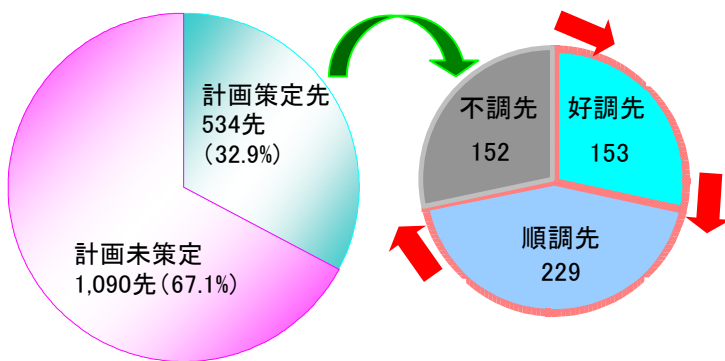
融資条件の変更を行った中小企業のお客さまの経営改善計画の進捗状況

共通  
ベンチマーク  
2

融資条件の変更を行った中小企業のお客さま・・・1,624先

共通  
ベンチマーク  
3

当行が関与した創業支援の先数  
・・・446先

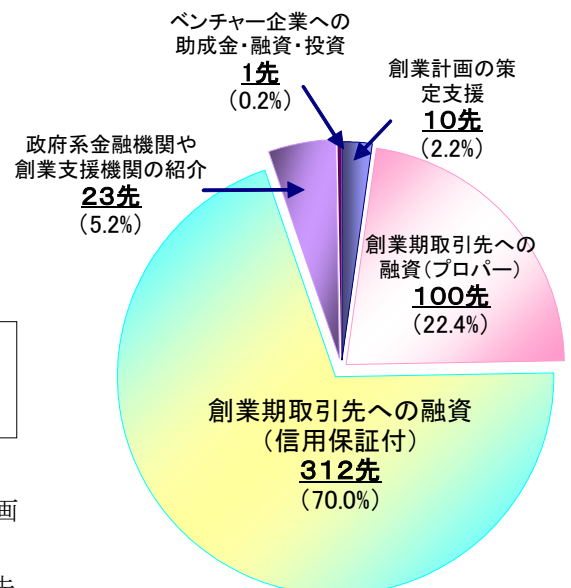


好調先: 計画の進捗状況が120%超  
順調先: 計画の進捗状況が80%以上120%以下  
不調先: 計画の進捗状況が80%未満、その他

※融資条件の変更を行い、且つ経営改善計画の策定を行った534先のお客さまのうち、382先(71.5%)のお客さまが計画を好調・順調に進めています。

※融資条件の変更を行った先は、証書貸付の条件を変更した先としております。

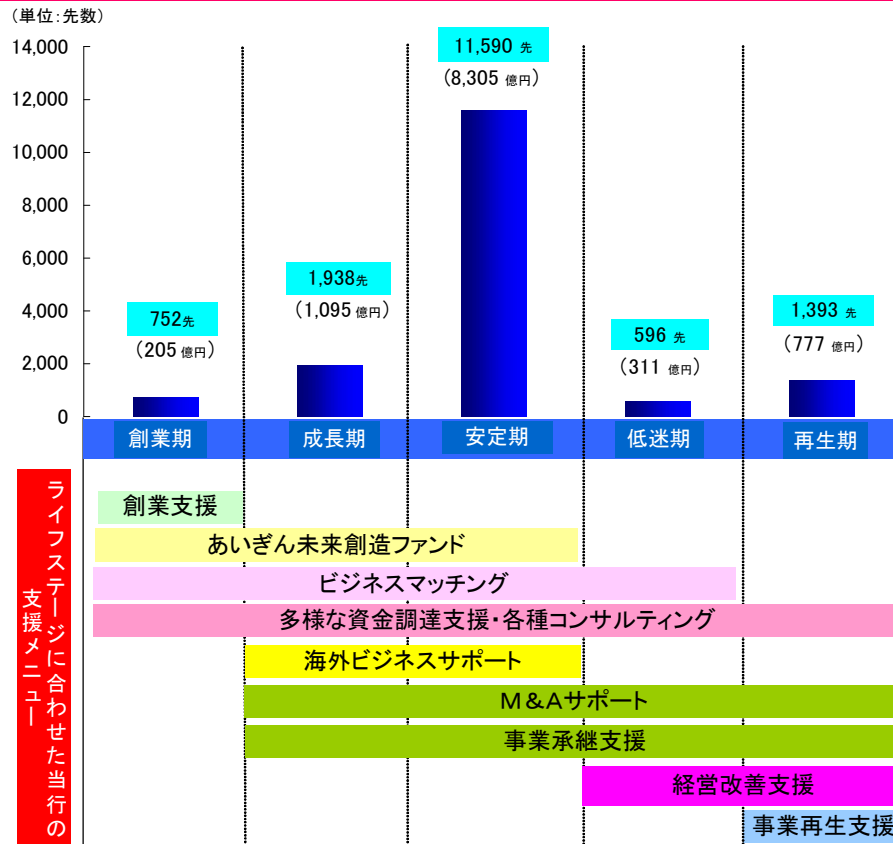
【創業支援先446先の支援内容内訳】



## 2. お客様の抜本的な事業再生等による生産性の向上

共通  
ベンチマーク  
4

ライフステージ別のご融資先数 16,269先 及びご融資残高 1兆693億円



※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期間

●ご融資先は、自営業者等5,602先を除く (全ご融資先は21,871先、12,556億円)

## 3. 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

共通  
ベンチマーク  
5

事業性評価に基づく融資を行っているご融資先数およびご融資残高、全体に占める割合

	先数(社)	融資残高(億円)
事業性評価に基づく融資を行っているご融資先	109	146
全体	16,269	10,693
全体に占める割合	0.7%	1.4%

※当行の事業性評価の定義は、「事業性評価シートを作成し実態把握をしていること」といたしました。事業性評価による効果を5ページ目に記載しております。

当行独自の取組

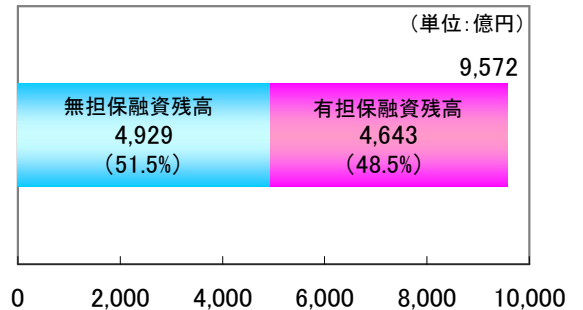
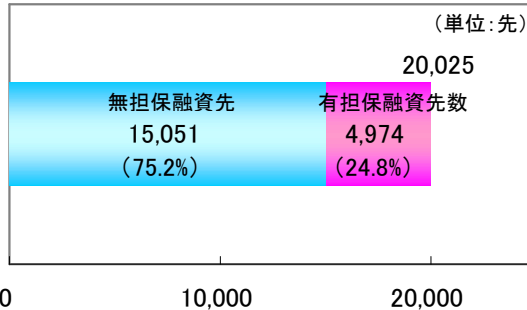
### 現場改善アドバイザーの創設 (平成29年3月より開始)

現場改善アドバイザーとして株式会社豊田自動織機のOBを2名採用して当行取引先のものづくり企業に同行訪問し、製造業に関する目利きを学び、営業担当者等の事業性評価力の向上に繋げております。

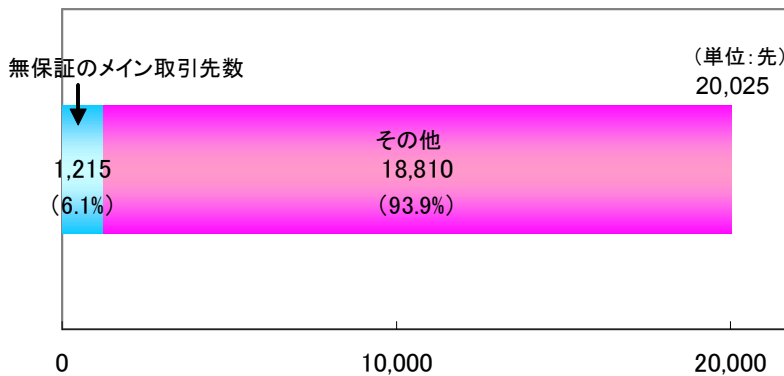
## 4. 事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資

選択ベンチ  
マーク

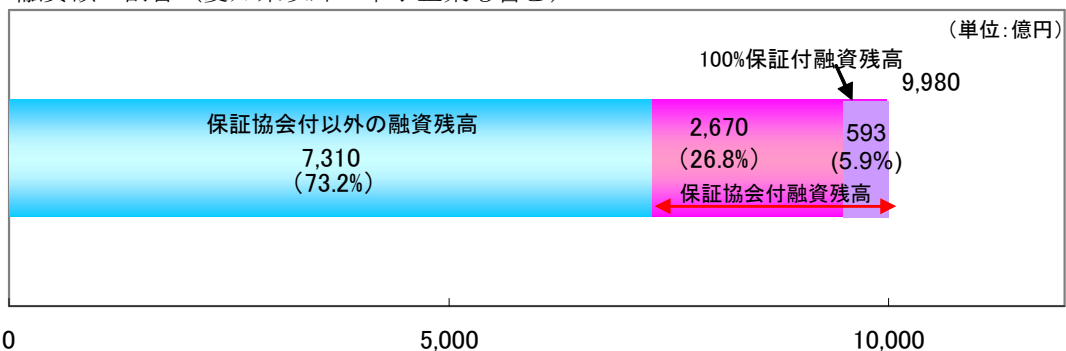
- 担保・保証に過度に依存しない融資の取組に努めております。
- 地元中小企業（当行とお取引のある愛知県内の中小企業）へのご融資における無担保でのご融資先数及び無担保でのご融資額の割合



- 地元中小企業（当行とお取引のある愛知県内の中小企業）のご融資先のうち、無保証のメイン取引先数の割合

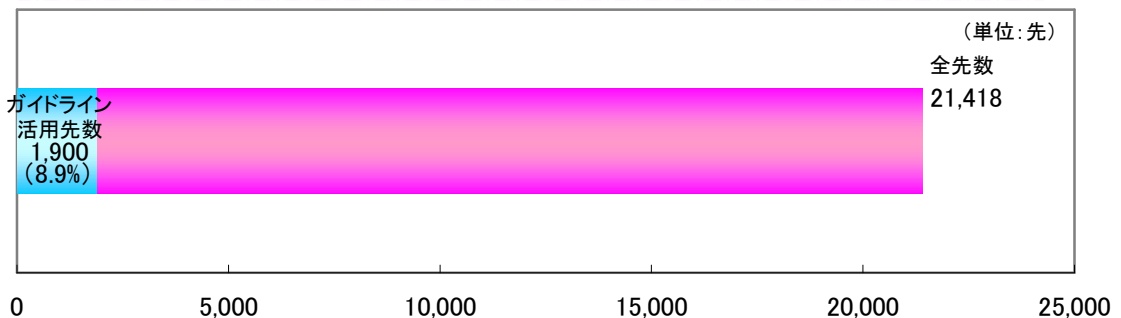


- 中小企業のご融資先のうち、信用保証協会保証付きのご融資額の割合、及び、100%保証付きのご融資額の割合（愛知県以外の中小企業も含む）



- 経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全先数に占める割合（愛知県以外の中小企業も含む）

経営者保証に関するガイドラインの趣旨を踏まえ、経営者保証に依存しない融資の促進に向けた態勢を強化しております。無担保融資、無保証メイン取引先等、お客さまの経営状況等を適切・適宜把握することで、地域への貢献に努めております。

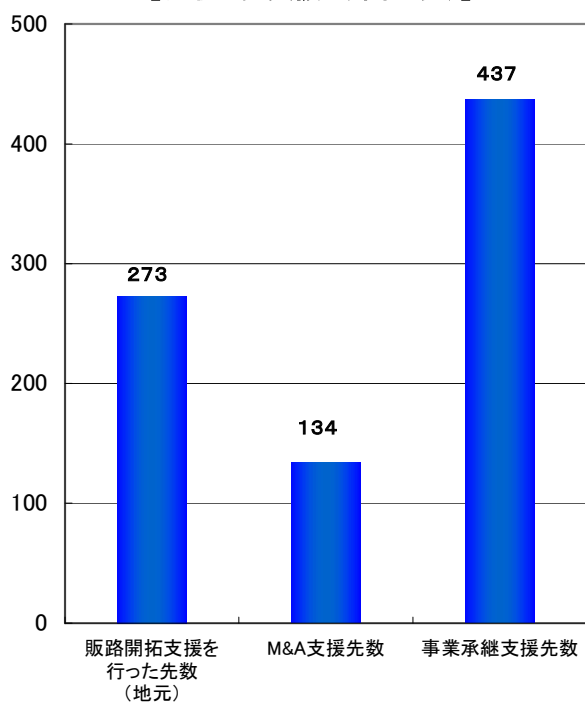


## 5. 本業(企業価値の向上)支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供

選択ベンチマーク

### さまざまなお取引先支援（支援内容別）

【お取引先支援（単位：先）】



【販路開拓支援】

販路拡大や仕入先の見直し等成長戦略に応じたビジネスマッチング機会を提供しております。

【M&A支援】

取引先との対話を深めて、取引先の成長戦略を共有し、その中で事業戦略に沿ったM&A（買収）の提案を行っております。

【事業承継支援】

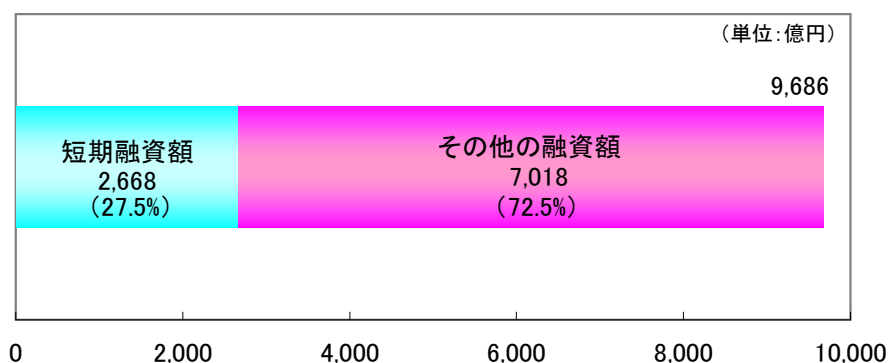
自社株評価を切り口に株式移転等に課題を有する企業への支援を行っております。

## 6. 迅速なサービスの提供等顧客ニーズに基づいたサービスの提供

選択ベンチマーク

短期継続融資によってお客さまへの円滑な資金供給の促進に向けて取り組んでおります

【運転資金に占める短期融資の割合】



※短期融資額は、資金使途が運転資金であり、実行時の期間が1年以内の手形貸付、当座貸越の合計とする。

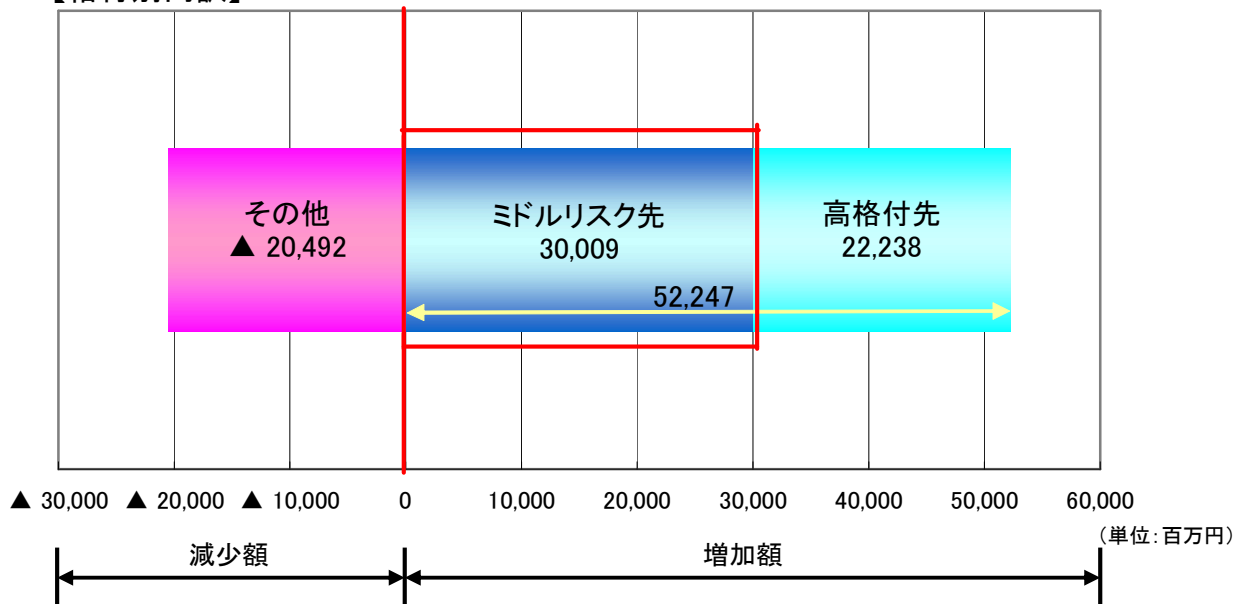
## 中小企業のお客さまへのご融資残高推移（平成28年度中の実績）

第10次中期経営計画では、“地元調達・地元運用に徹し、地域社会の発展とお客さまの成長に貢献する愛知のリーディングバンク”を10年後に目指す姿としております。地元企業、特にミドルリスク先および年商10億円未満の中小企業のお客さまへのご融資を積極的に行っております。

ミドルリスク先に対する事業性評価（事業性評価シート作成先）に基づく融資によって、中小企業向け融資残高が増加しております。

＜平成28年4月～平成29年2月まで11ヶ月間（28年3月月中平残と29年2月月中平残の比較）の  
中小企業向け融資残高の増加実績 31,755百万円＞

### 【格付別内訳】



### 【年商別内訳】

