

# 2018年度 金融仲介機能のベンチマーク実績

2019年7月



当行は持続可能なビジネスモデルを展開するにあたり、「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、第5次中期経営計画（計画期間：2018年4月～2021年3月）の基本方針である「地域における更なる存在感の向上と収益力の強化の両立」に取り組んでまいります。

## 1. 取引先企業の経営改善や成長力の強化

### <共通ベンチマークNo.1>

- ▶ 当行がメインバンク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）の改善や就業者数の増加が見られた先数、及び同先に対する融資残高の推移（先数：グループベース）

(単位：先、億円)	2018/3末	2019/3末	増減
メイン取引先数	10,191	9,734	▲457
メイン取引先の融資残高	11,827	12,225	+398
経営指標等が改善した先数	5,185	5,264	+79

(単位：億円)	2017/3末	2018/3末	2019/3末
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	6,112	6,570	6,934

## 2. 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

### <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）

(単位：先)	2018/3末				2019/3末				増減			
	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	1,309	98	619	592	1,181	92	568	521	▲128	▲6	▲51	▲71

◆経営改善計画にて策定の売上高を指標とし、その計画対比にて分類（好調先：120%超、順調先：80～120%、不調先：80%未満）しております。不調先には経営改善計画なし先や徴求後決算未到来先等を含んでいます。

### <共通ベンチマーク No.3>

▶ 当行が関与した創業、第二創業の支援先数（先数：単体ベース）

(単位：先)	2018/3期	2019/3期	増減
創業支援先数	247	219	▲28
第二創業支援先数	17	10	▲7

◆創業への関与

①創業計画の策定支援、②創業期の取引先への融資、③政府系金融機関や創業支援機関の紹介、④取引先への紀陽イノベーションサポートプログラムの取組、補助金、助成支援

◆第二創業への関与

①既に事業を営んでいる企業の後継者等が新規事業を開始すること、②既存の事業を譲渡（承継）した経営者等が新規事業を開始すること、③抜本的な事業再生によって企業が業種を変えて再建すること

### <共通ベンチマーク No.4>

▶ ライフステージ別の与信先数、及び融資残高（先数：単体ベース）

(単位：先、億円)	2018/3末						2019/3末						増減					
	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	20,109	1,131	3,044	8,807	654	1,482	18,761	1,041	1,527	9,822	679	1,303	▲1,348	▲90	▲1,517	+1,015	+25	▲179
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	20,886	556	2,099	11,264	632	1,212	21,710	683	1,804	12,204	658	1,104	+824	+127	▲295	+940	+26	▲108

◆過去5期の売上高により、ライフステージ区分（創業期：設立・創業で5年未満、成長期：売上高平均で直近2期が過去の120%超、安定期：売上高平均で直近2期が過去の80%～120%、低迷期：売上高平均で直近2期が過去の80%未満、再生期：条件変更先+延滞先）を行っています。

### 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 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・融資残高、及び全与信先数・融資残高に占める割合（先数：単体ベース）

(単位：先、億円、%)	2018/3末		2019/3末		増減	
	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	669	3,324	689	3,475	+20	+151
上記計数の全与信先数、及び全与信先 の融資残高に占める割合	3.3%	15.9%	3.7%	16.0%	+0.2%	+0.1%

### 4. 中小企業向け貸出の増強（営業基盤の拡充）

#### <選択・独自ベンチマーク No.1>

➤ 全取引先数と地域の取引先数の推移

(単位：先)	2018/3末					2019/3末					増減				
全取引先数の推移	20,109					18,761					▲1,348				
地域別取引先数の推移	地元		地元外			地元		地元外			地元		地元外		
	19,940		169			18,573		188			▲1,367		+19		
	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京
	9,709	3,087	10,231	6,126	169	8,933	2,988	9,640	5,904	188	▲776	▲99	▲591	▲222	+19

◆取引先数は与信先のみとしております。和歌山エリアには五条支店、大阪エリアには高田支店を含んでいます。

## <選択・独自ベンチマーク No.2>

### ▶ メイン取引先数の推移、及び全取引先数に占める割合

(単位：先)	2018/3末					2019/3末					増減				
全メイン取引先数の推移	11,707					11,197					▲510				
地域別メイン取引先数の推移	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京
	6,659	2,095	5,048	2,235	0	6,317	2,070	4,880	2,205	0	▲342	▲25	▲168	▲30	±0
(単位：%)	2018/3末					2019/3末					増減				
全取引先数に占める割合	58.2%					59.7%					+1.5%				
地域別取引先数に占める割合	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京
	68.6%	67.9%	49.3%	36.5%	0.0%	70.7%	69.3%	50.6%	37.3%	0.0%	+2.1%	+1.4%	+1.3%	+0.9%	±0.0%

◆取引先数は与信先のみとしております。和歌山エリアには五条支店、大阪エリアには高田支店を含んでいます。

## <選択・独自ベンチマーク No.3>

独自

### ▶ メイン取引先に対する融資残高の増加額

(単位：億円)	2018/3期					2019/3期					増減				
全メイン取引先に対する融資残高増加額	388					398					+10				
地域別メイン取引先に対する融資残高増加額	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京	和歌山	年商1億円以上	大阪	年商1億円以上	東京
	155	27	233	186	0	180	77	218	200	0	+25	+50	▲15	+14	±0

◆和歌山エリアには五条支店、大阪エリアには高田支店を含んでいます。

## <選択・独自ベンチマーク No.4>

➤ 地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数、及び無担保融資残高の割合

(単位：先、億円、%)	2018/3末						2019/3末						増減					
	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、及び無担保融資残高の割合	19,569	12,024	12,563	3,709	64.2%	30.8%	18,206	12,652	11,284	3,779	62.0%	29.9%	▲1,363	+628	▲1,279	+70	▲2.2%	▲1.3%
うち 和歌山	9,606	4,767	6,076	1,108	63.3%	23.2%	8,830	4,808	5,420	1,115	61.4%	23.2%	▲776	+41	▲656	+7	▲1.9%	▲0.1%
うち 大阪	9,963	7,257	6,487	2,601	65.1%	35.8%	9,376	7,844	5,864	2,663	62.5%	33.9%	▲587	+587	▲623	+62	▲2.6%	▲1.9%

◆中小企業与信先は中小企業貸出先（事業性個人向け消費者ローンを含む）としています。

## 5. リレーションシップ・バンキングの展開

### <選択・独自ベンチマーク No.5>

➤ リレバン提案先数・融資残高、及び全取引先数・融資残高に占める割合

(単位：先、億円、%)	2018/3末			2019/3末			増減		
	全取引先①	リレバン提案先②	③=②/①	全取引先①	リレバン提案先②	③=②/①	全取引先①	リレバン提案先②	③
リレバン提案先数、及び同先の全取引先数に占める割合	20,109	5,192	25.8%	18,761	5,395	28.8%	▲1,348	+203	+2.9%
リレバ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	20,886	6,760	32.4%	21,710	7,615	35.1%	+824	+855	+2.7%

◆リレバン提案先は純預金先、公共団体、条件変更先を除いています。

## <選択・独自ベンチマーク No.6>

### ▶ 創業支援先数、及び支援内容別件数

(単位:先)	2018/3期	2019/3期	増減
創業支援先数	247	219	▲28
うち 和歌山	125	134	+9
うち 大阪	122	85	▲37

(単位:件)	支援①	支援② (プロパー)	支援② (信用保証付)	支援③	支援④
支援内容別件数	2018/3期				
	112	7	101	31	16
	2019/3期				
	135	11	88	15	11
	増減				
	+23	+4	▲13	▲16	▲5

#### ◆ 支援内容別

- ① 創業計画の策定支援
- ② 創業期の取引先への融資（プロパーと信用保証付きの区別）
- ③ 政府系金融機関や創業支援機関の紹介
- ④ ベンチャー企業への助成金・融資・投資

## <選択・独自ベンチマーク No.7>

### ▶ 販路開拓支援を行った件数

(単位:件)	2018/3期		2019/3期		増減	
	国内	海外	国内	海外	国内	海外
販路開拓支援を行った件数	259	12	279	17	+20	+5

### <選択・独自ベンチマーク No.8>

#### ➤ M & A 支援先数

(単位:先)	2018/3期	2019/3期	増減
M & A 支援先数	106	269	+ 163

### <選択・独自ベンチマーク No.9>

#### ➤ 事業承継支援先数

(単位:先)	2018/3期	2019/3期	増減
事業承継支援先数	436	567	+ 131

◆セミナー誘致先数を含んでいます。

### <選択・独自ベンチマーク No.10>

#### ➤ 事業再生支援先における合実計画策定先数、及び同計画策定先のうち未達成先の割合

(単位:先、%)	2018/3期			2019/3期			増減		
	合実計画策定先数①	未達成先数②	②/①	合実計画策定先数①	未達成先数②	②/①	合実計画策定先数①	未達成先数②	②/①
事業再生支援先における合実計画策定先数、及び同計画策定先のうち未達成先の割合	100	12	12.0%	89	8	9.0%	▲ 11	▲ 4	▲ 3.0%

◆未達成先数は共通ベンチマークNo.2における「不調先（計画比80%未満）」としています。

### <選択・独自ベンチマーク No.11>

#### ➤ 中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数

(単位:件)	2018/3期	2019/3期	増減
中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数	1,144	1,237	+ 93



### <選択・独自ベンチマーク No.12> **独自**

➤ 地元企業に対する当行からの人的支援数（出向者数）

（単位：人）	2018/3期	2019/3期	増減
地元企業に対する当行からの人的支援数（出向者数）	23	26	+3

### <選択・独自ベンチマーク No.13>

➤ R E V I C、中小企業再生支援協議会の利用先数

（単位：先）	2018/3期		2019/3期		増減	
	R E V I C	中小企業再生支援協議会	R E V I C	中小企業再生支援協議会	R E V I C	中小企業再生支援協議会
R E V I C、中小企業再生支援協議会の利用先数	0	10	0	9	±0	▲ 1

◆利用先数の算出は支援着手ベースとしています。ただし、中小企業再生支援協議会は当行主導の場合としています。

### <選択・独自ベンチマーク No.14>

➤ 取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数（公的支援策を活用した先数）

（単位：先）	2018/3期 支援先数	2019/3期 支援先数	増減 支援先数
取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数（公的支援先を活用した先数）	492	520	+28

◆条件変更先は除いています。

## 6. 本業支援に関する行員のレベルアップ

### <選択・独自ベンチマーク No.15>

➤ 取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、及び同研修等への参加者数

(単位：回、人)	2018/3期		2019/3期		増減	
	研修実施回数	参加者数	研修実施回数	参加者数	研修実施回数	参加者数
取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、及び同研修等への参加者数	50	818	40	587	▲ 10	▲ 231

◆参加者数はのべ人数としています。

地域企業の本業支援や地方創生等の具体的な取組事例につきましては、「[E S G / S D G s レポート2019](#)」にて開示しております。詳細は以下のURLよりご覧ください。

<http://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/esg/index.html>

※本レポートにつきましては、2019年3月25日に表明した「紀陽銀行SDGs宣言」に基づいた取組と成果について「ESG」の観点から情報を集約・作成したものです。