

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（2019年3月基準）」

網走信用金庫



はじめに

2016年9月に金融庁より、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（以下、ベンチマーク）」が公表されました。

金融機関はベンチマークの趣旨や目的を理解したうえで、取引先企業の事業の実態をよく理解し、融資やコンサルティングに取り組むことにより、そのニーズや課題に適切に応えていくことが求められています。

当金庫では、「共通ベンチマーク」及び「選択ベンチマーク」の中から当金庫が取り組む活動に合致する項目を選定し、営業店と本部の連携により、取引先企業様への様々な支援を行っています。



ベンチマークについて

- ① **共通ベンチマーク**とは、全ての金融機関が金融仲介機能の取り組みの進捗状況や課題などを客観的に評価するための指標です。
- ② **選択ベンチマーク**とは、各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる指標です。

1. 当金庫のお取引先の状況

金融機関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、同先に対する融資額の推移

共通ベンチマーク1

	2019/3		2019/3	2018/3	2017/3
メイン先数	1,144先	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			
メイン先の融資残高	342億円		139億円	160億円	144億円
経営指標等が改善した先数	452先				

- ・メイン先数とは借入を行っている先の融資残高において当金庫が最も多い先です。
- ・経営指標等が改善した先数とは、売上高と営業利益率の改善が見られた先としています。

ライフステージ別の与信先数、及び、融資額

共通ベンチマーク4

	2019/3 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	1,977社	202社	148社	1405社
上記に係る与信残高	517億円	32億円	43億円	391億円	36億円	15億円

- ・創業期とは、創業、第二創業から5年までの企業です。
- ・成長期とは、売上高平均で直近2期が過去5期の120%を超えている企業です。
- ・安定期とは、売上高平均で直近2期が過去5期の80%~120%の企業です。
- ・低迷期とは、売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満の企業です。
- ・再生期とは、貸付条件の変更または延滞がある企業です。

2. 地域内事業者とのリレーションの状況

メイン取引先数の推移、及び、全取引先数に占める割合

選択ベンチマーク2

	2019/3	2018/3	2017/3
メイン取引先数の推移	1,271社	1,244社	1,203社
全取引先数に占める割合	64.3%	63.1%	61.7%

全取引先数に占めるメイン先数の割合は64.3%であり、前期と比較して1.2 P 上昇しています。

本業支援先（※）数、及び、全取引先数に占める割合

選択ベンチマーク1 2

	全取引先数①	本業支援先数②	②/①
本業支援先数及び全取引先数に占める割合	1,977社	44社	2.2%

全取引先数に占める本業支援先は、2.2%となっています。

※本業支援とは

販路拡大支援、外部専門家派遣による経営支援、補助金申請サポートなどお取引企業における企業価値の向上につながるご支援です。

3. 創業支援

金融機関が関与した創業・第二創業の件数

共通ベンチマーク3

	2019/3	2018/3	2017/3
金融機関が関与した創業・第二創業の件数	10先	14先	10先

創業前の事業計画策定支援の他、創業後のサポートも行っています。

- 創業支援先数
- 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）
 - ③創業期の取引先への融資（保証協会付）

選択ベンチマーク16

	2019/3 支援①	2019/3 支援②	2019/3 支援③	2019/3 支援①の融資金額	2018/3 支援①の融資金額
創業支援先数	10先	2先	8先	93百万円	100百万円

- ・創業支援にあたり、ご支援させていただいた貸出実績は当金庫全体で10先93百万円となりました。
- ・ご支援先1先あたりの平均融資金額は9.3百万円であり、「飲食業」を営む方へ多くご支援させていただきました。

4. 事業性評価の取組み状況

金融機関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

共通ベンチマーク5

	与信先数 (2019/3)	融資額 (2019/3)
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	307社	151億円
全与信先数に占める割合	15.5%	29.2%

事業性評価に基づく融資を行っている先は、307先で融資額は151億円となっています。全与信先数に対する割合は、件数15.5%、融資額29.2%となっています。引き続き、事業性評価に基づいたご融資を積極的に進めてまいります。

※事業性評価とは

お客様との対話から事業性・強み・事業方針等を目利き力によって適切に評価させていただくことです。

事業性評価の結果などを提示して対話を行っている取引先数、及び、同先のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数

選択ベンチマーク5

	2019/3	2018/3	2017/3
対話を行っている取引先数	403先	197先	74先
同先のうち労働生産性向上のための対話を行っている取引先数	403先	197先	74先

対話をさせていただいたお取引先数、同先のうち労働生産性向上のための対話を行っている取引先数は、累計でともに403先です。今後、より多くの事業者様とご関係を深めていきたいと考えています。

5. 外部機関との連携

中小企業向け融資のうち、信用保証協会保証付き融資額の割合、及び、100%保証付き融資額の割合

選択ベンチマーク10

	2019/3
信用保証協会保証付き融資額の割合	22.5%
100%保証付き融資額の割合	3.8%

事業者様へのご融資額のうち、信用保証協会保証付き融資の割合は22.5%、100%保証付き融資の割合は3.8%です。

※信用保証協会について

信用保証協会法に基づき、中小企業・小規模事業者の金融円滑化のために設立された公的機関です。

販路開拓支援を行った先数（地元・地元外・海外別）

選択ベンチマーク18

		地元	地元外	海外
販路開拓支援を行った先数	2019/3	2社	5社	2社
	2018/3	16社	5社	0社
	2017/3	8社	8社	0社



ビジネスマッチング企画への参加や、お取引先の個別紹介などにより、地元・地元外合わせて9社へのご支援を行いました。

※「地元」は販路開拓支援先の双方が地元の場合、「海外」は片方が海外の場合で、それ以外は「地元外」に計上しています。

事業承継支援先数

選択ベンチマーク21

	2019/3	2018/3	2017/3
事業承継支援先数	65社	44社	23社

- ・事業承継に関する課題を抱えている事業者への個別訪問、後継者不在企業に対するM & A対応など積極的なご支援に取り組んでいます。
- ・当金庫が連携している一般社団法人しんきん事業承継支援ネットワークは、北海道内13信用金庫と協力するなか事業承継の課題解決を目指しており、2017年度には内閣官房まち・ひと・しごと創生本部より表彰を受けています。

外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数

選択ベンチマーク40

	2019/3	2018/3	2017/3
外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	18社	21社	11社

- ・お取引先企業の専門的な課題に対して、外部専門家と連携するなか課題解決に努めています。
- ・各種無料派遣制度を活用し、お客様の費用負担を少なく抑えるなか、専門的なアドバイスを行っています。
- ・具体的な無料派遣制度としましては、「ミラサポ」専門家派遣、「北海道よろず支援拠点」などを活用しています。

6. 経営改善計画の進捗状況

金融機関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

共通ベンチマーク2

	条件変更総数	好調先	順調先	不調先
経営改善計画の進捗状況	67社	11社	8社	48社

経営改善計画の内訳は不調先が最も多く、課題解決支援策をご提案することで改善を図っています。

本業支援先（※）のうち、経営改善が見られた先数

選択ベンチマーク13

	2019/3
本業支援先のうち、経営改善が見られた先数	21社

本業支援により、21社の経営改善につながっています。

※本業支援とは

販路拡大支援、外部専門家派遣による経営支援、補助金申請サポートなどお取引企業における企業価値の向上につながるご支援です。

メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合

選択ベンチマーク15

	メイン先数①	経営改善先数②	②／①
メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合	1,271	67	5.3%

メインお取引先の5.3%に対して、経営改善提案をさせていただいています。事業計画の策定や、定期的な訪問によるフォローをさせていただいています。

7. 人材育成

取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数

選択ベンチマーク39

本部研修	参加者数
事業性評価研修	18名

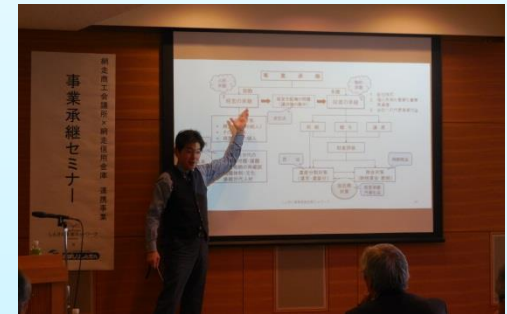
資格名	取得者数
中小企業診断士	3名
ファイナンシャルプランニング技能士	72名
農業経営アドバイザー	23名
医療経営士	1名

- ・お客様の良いパートナーを目指して、各種の資格取得に努めるとともに、内部研修の実施と外部研修への参加を積極的に実施しています。

8. 地域活性化へ向けた積極的な取組み

顧客向けセミナーの開催

- 2019年2月、しんきん事業承継支援ネットワークの協力を得るなか、網走商工会議所と共催にて地域の中小企業経営者を対象とした「事業承継セミナー」を開催しています。



観光産業支援

- 信用金庫のネットワークを生かし、全国の信用金庫から旅行客を当地へ誘致しています。



地域情報誌の発行

- 網走信用金庫地域情報誌「地域の扉」を継続発行しています。
- これにより、当金庫営業エリアにおける様々な情報を発信し、活性化につなげる取組みを行っています。



パーソルホールディングスとの連携

- ・人材不足の課題解決を目指し、2018年11月26日にパーソルホールディングス株式会社（人材紹介事業）と業務提携契約書を締結しています。

産学連携

- ・東京農業大学オホーツクキャンパスが行う、「オホーツクものづくり・ビジネス地域創成塾」に対して、塾運営参画、講師派遣等に継続対応しており、地域活性化につながる「ものづくり」に協力しています。

