

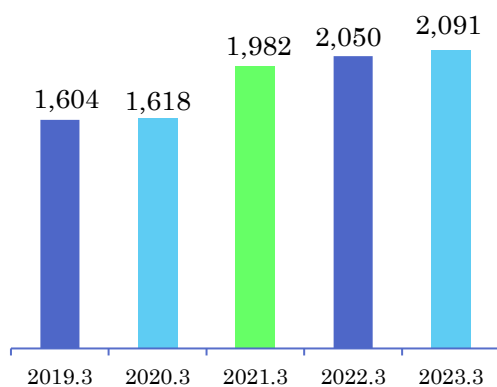
2022年度_金融仲介機能のベンチマーク（地域密着型金融の推進結果）に関する開示

地域金融機関である当金庫は、地元企業の繁栄なくしては成り立ちません。地元企業への支援状況をご理解いただくため以下の指標を公表いたします。

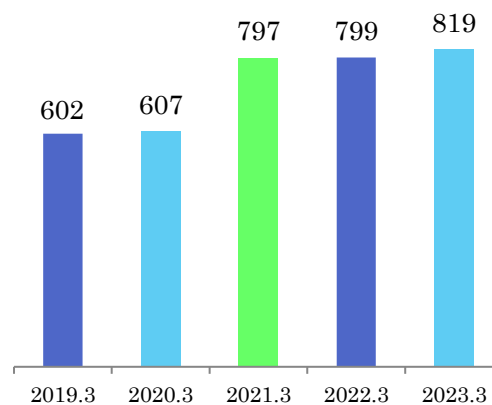
1. 当金庫がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業のうち、経営指標（売上・営業利益率・労働生産性等）の改善や就業者数の増加が見られた先数（先数はグループベース。以下断りがなければ同じ。）及び、同先に対する融資額の推移

当金庫をメインバンクとして頂いているお客様の経営状態を継続して公表することで、地域の経済状態の推移を知ることができます。また、融資額は地域に対する当金庫の貢献度合いを示す指標の一つであると言えます。

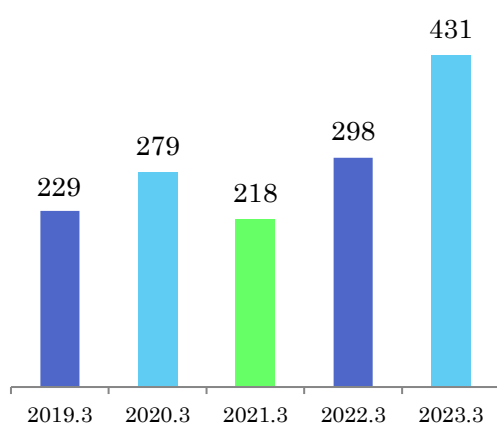
メイン先数



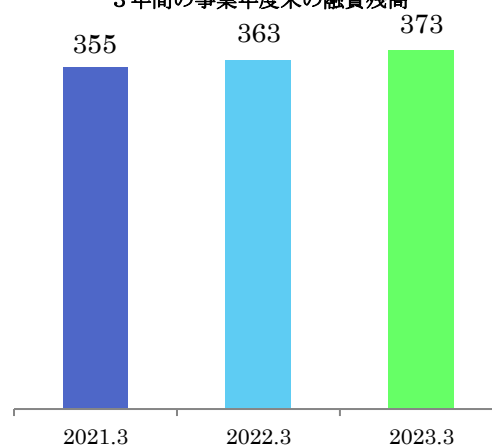
メイン先の融資残高（億円）



経営指標等が改善した先数



経営指標が改善した先に係る
3年間の事業年度末の融資残高（億円）



・全取引先数と地域の取引先数の推移及び、地域の企業数との比較（先数単体ベース）

淡路地域	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
当金庫取引先数	1,130 先	1,142 先	1,403 先	1,414 先	1,478 先
地域の企業数	7,340 先	7,340 先	7,340 先	7,340 先	6,670 先

神明地域	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
当金庫取引先数	1,230 先	1,244 先	1,431 先	1,511 先	1,552 先
地域の企業数	126,832 先	126,832 先	126,832 先	126,832 先	118,498 先

・メイン取引（融資残高1位）先数の推移及び、全取引先数に占める割合（先数単体ベース）

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
メイン取引先数の推移	1,689 先	1,707 先	2,094 先	2,162 先	2,207 先
全取引先数に占める割合	71.6%	71.5%	73.9%	73.9%	72.8%

※当金庫取引先数とは法人および個人事業主の与信先（融資残高がある先、および融資残高はないが融資枠や保証がある先）としています。

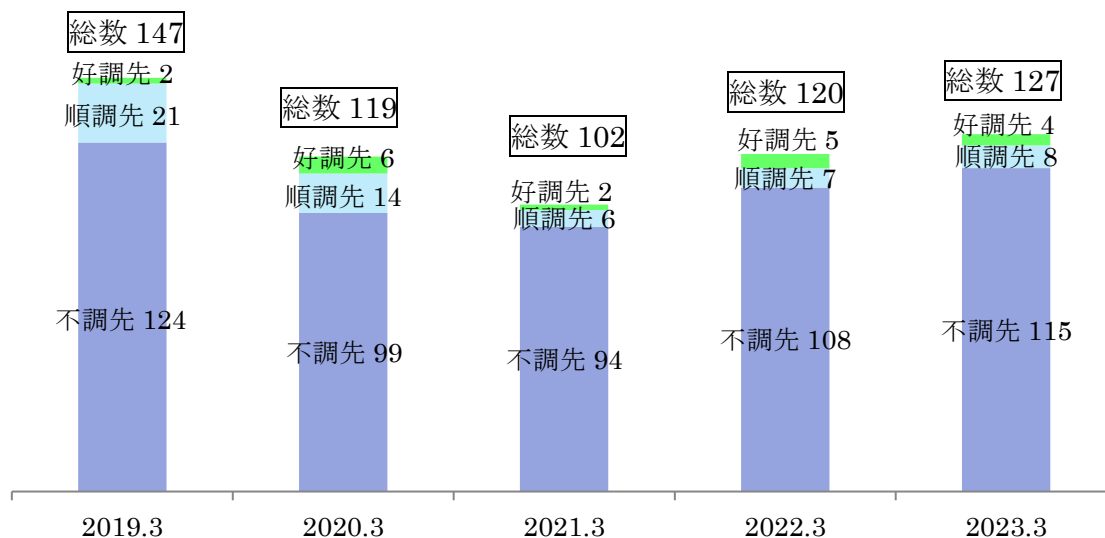
※経営指標が改善した先（＝経営改善が見られた先）とは「売上高と経常利益の両方が前期より増加した先」または「就業者数が前期より増加した先」としています。

※当金庫の特性より、取引先の住所（所在地）が淡路島内であれば淡路地域、それ以外であれば神明地域としています。地域別の企業数については「平成28年経済センサス活動調査」・「令和3年経済センサス-活動調査 確報集計(事業所に関する集計)」を引用しています。

2. 当金庫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

企業数は地域の経済規模と密接に関連しています。経営改善を支援することは企業数の減少を防ぐこと及び雇用の維持に繋がります。

また、経営改善計画の進捗状況を時系列で捉えることにより、当金庫の経営改善への取組みとその効果を客観的に把握できます。



・本業支援先のうち、経営改善が見られた先数

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
本業支援先数	61 先	61 先	73 先	84 先	157 先
うち経営改善が見られた先	18 先	26 先	27 先	28 先	49 先

・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

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
実抜計画策定先数①	9 先	6 先	4 先	5 先	3 先
未達成先数②	4 先	4 先	4 先	3 先	1 先
未達成先の割合②／①	44.4%	66.7%	100.0%	60.0%	33.3%

・REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
REVIC	0 先	0 先	0 先	0 先	0 先
中小企業再生支援協議会	3 先	0 先	0 先	0 先	0 先

※経営改善計画の進捗状況は、売上高と経常利益のいずれか低い方の計画達成率に応じて、好調（達成率120%超）、順調（達成率80%～120%）、不調（達成率80%未満）に区分しています。なお、経営改善計画のない企業は不調に含めていません。

※本業支援とは「企業の売上向上や製品開発等企業価値向上に資する支援（ビジネスマッチング等販路開拓支援、専門家派遣、よろず支援拠点の活用支援等）」としています。なお、経営計画策定支援および貸付条件の変更先への支援は含めていません。

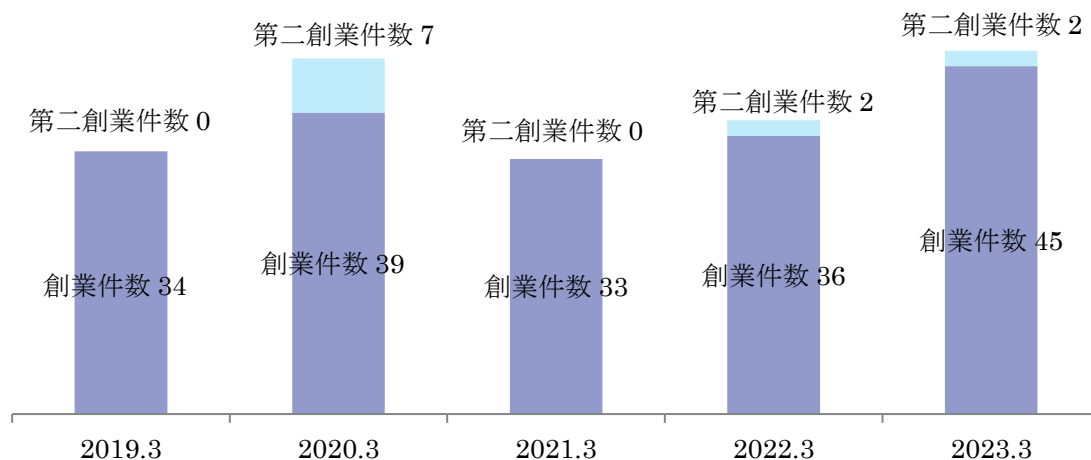
※事業再生支援先とは「実抜計画策定先のうち貸付条件の変更先」とし、計画の未達成とは「売上高と経常利益のいずれかの計画達成率が80%未満となった場合」としています。

※実抜計画とは、策定された経営改善計画のうち、実現可能性の高い抜本的な経営再建計画であると当金庫が承認したものを指します。

※REVICとは「地域経済活性化支援機構（Regional Economy Vitalization Corporation of Japan）」を指します。

3. 金融機関が関与した創業、第二創業の件数

創業や第二創業は地域の活性化度合いを示す一つの指標であり、企業数の増加にも繋がります。加えて、新たな価値を生むという点においても重要な要素です。



・創業支援先数（支援内容別）

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
創業計画の策定支援	8先	6先	6先	1先	2先
創業期の取引先への融資（プロパー）	2先	2先	4先	3先	1先
創業期の取引先への融資（協会付）	32先	31先	28先	29先	45先
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	8先	9先	5先	7先	13先
ベンチャー企業への助成金・融資・投資	0先	0先	0先	0先	0先

※創業期とは創業、第二創業から5年までの期間としています。

※第二創業とは以下の通りとしています。

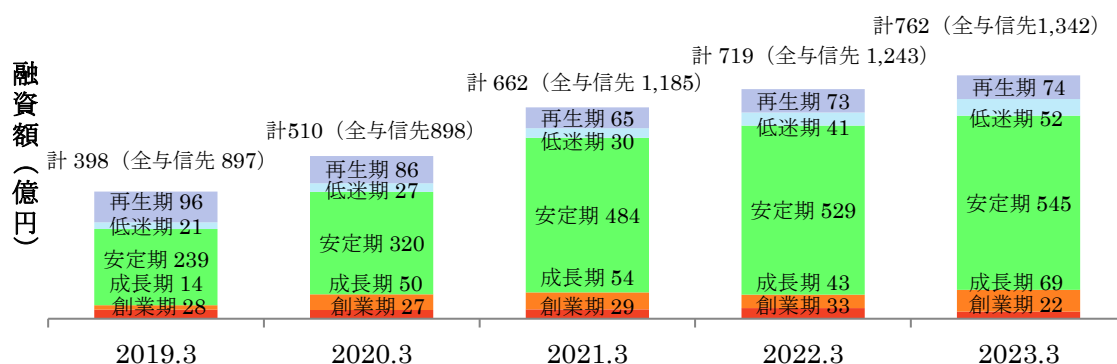
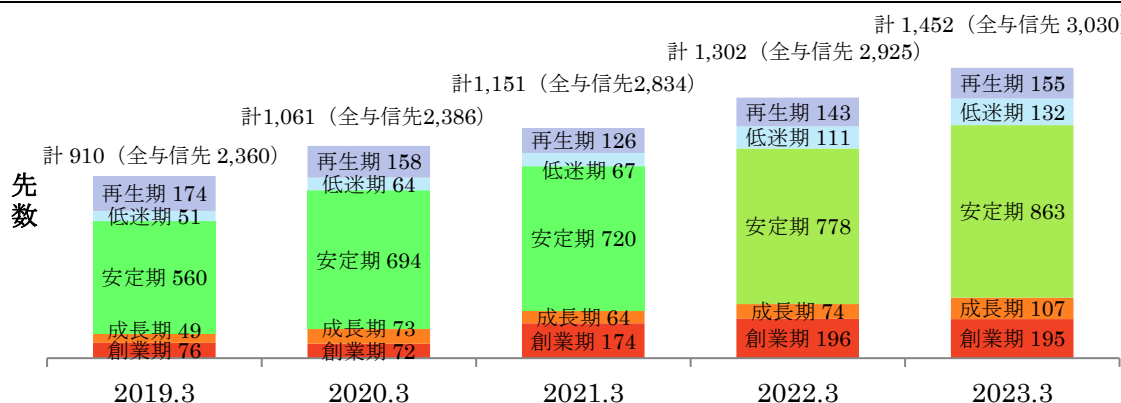
- ◎既に事業を営んでいる企業の後継者等が新規事業を開始すること。
- ◎既存の事業を譲渡（承継）した経営者等が新規事業を開始すること。
- ◎抜本的な事業再生によって企業が業種を変えて再建すること。

※ベンチャー企業とは革新的なアイデア・技術等をもとに、新たな市場や事業を開拓する中小企業としています。

※創業期の取引先への融資について、融資（プロパー）とは「信用保証協会などの外部機関を介さずに、直接当金庫から融資を行ったもの」とし、融資（協会付）とは「信用保証協会などによる保証制度を利用して、当金庫から融資を行ったもの」としています。

4. ライフステージ別の与信先数（先数単体ベース）及び、融資額

企業のライフステージは創業期、成長期、安定期、低迷期、再生期に大別することができます。時系列でライフステージを把握することで、地域の経済状態の推移を知ることができます。



※ライフステージは過去5期の売上高によって、以下の5つに区分しています。

- ◎創業期⇒創業、第二創業から5年までの期間
- ◎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

※「創業期」あるいは「再生期」には該当しないものの、決算情報が5期に満たない先がありライフステージが判定できないため、ライフステージ別の合計は全与信先と合致しておりません。

・本業（企業価値の向上）支援先数及び、全取引先数に占める割合

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
全取引先数①	2,360先	2,386先	2,834先	2,782先	2,892先
本業支援先数②	61先	61先	73先	84先	157先
全取引先数に占める割合②/①	2.6%	2.6%	2.7%	3.0%	5.4%

・販路開拓支援を行った先数（地元・地元外・海外別）

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
淡路地域	3先	3先	5先	8先	9先
神明地域	4先	5先	2先	10先	3先
海外	0先	0先	0先	0先	0先

※2019.3は49先、2020.3は23先、2021.3は26先、2022.3は61先に対して販路開拓支援を、2023.3は160先に対して販売先・仕入先・提携先のマッチング支援を実施していますが、成約に至ったもののみ集計しております。

・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

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
研修実施回数	16回	29回	4回	12回	60回
参加者数	28名	88名	141名	37名	152名
資格取得者数	17名	8名	7名	9名	5名

※本件における資格とは、本業支援に係るものを指し、具体的には「事業性評価検定試験」や「事業再生アドバイザー」等としています。

・外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数

2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
31先	40先	22先	21先	15先

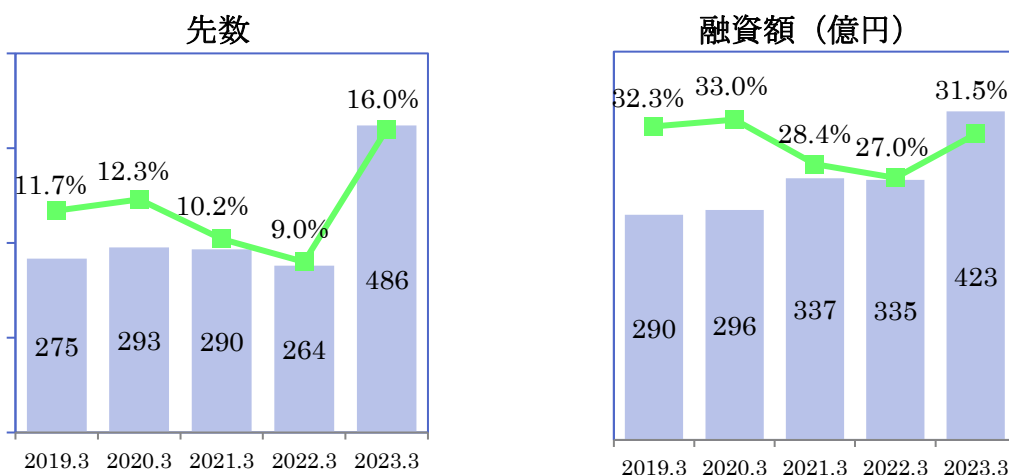
・事業計画に記載されている取引先の本業支援に関連する施策の内容

顧客満足度の向上
1. 事業所に対する取組
（1）融資提案や資金繰り改善提案等金融面の支援
（2）販路・人材等マッチング、各種制度等利用支援、M&Aを含む事業承継支援等非金融面の支援
（3）外部専門機関等との連携による支援
2. 個人に対する取組
（1）ライフステージに応じた提案
3. 事業所・個人共通
（1）人材育成（コンサルティング能力強化、本部職員の営業店支援力強化）
（2）本部による営業店支援態勢の強化
4. 地域活性化等への貢献

5. 当金庫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）

地域が活性化していくためには、担保・保証の有無に関わりなく事業性が認められる企業が必要な資金量を確保できることが必要です。当金庫は、地域金融機関の特性を活かし様々な角度から事業性を評価いたします。

※2021.3 まではローカルベンチマークを用いて対話した先、2022.3 からは経営改善計画書を用いて対話した先、2023.3 からは事業性評価シートを用いて対話した融資先を加えています。



- ・事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数及び、前記のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
対話	269 先	285 先	283 先	223 先	480 先
うち労働生産性向上の対話をした先	269 先	285 先	283 先	223 先	480 先

※ローカルベンチマークとは、経済産業省が作成した、企業の「健康診断」を行うツールです。企業の経営者等や金融機関・支援機関等が、企業の状態を把握し、双方が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組みであり、事業性評価の「入口」として活用されています。

以上