【参考】 金融仲介機能のベンチマーク（1）

地域密着型金融推進計画（未来共創２０２６） ～想いをつなぐ　共につくる未来～

コンサルティング機能のさらなる発揮

コンサルティング機能発揮に向けた態勢の整備等

人財育成	職員が経営目標や課題を把握・分析のうえ、事業価値を評価し経営支援や適切な金融サービスの提供ができ得る人財の育成 （職員の目利き能力・コンサルティング能力・提案能力の更なる向上）	■研修の開催：マンパワーアップ研修・C-Biz研修（経営支援研修） ■資格取得奨励
組織の整備	経営支援態勢の一層の強化 「つなぐ力」の発揮(必要に応じて各支援機関や外部専門家とのネットワークを積極活用）	■「ちゅうしんビジネスセンター」を中核とした本業支援・経営支援の質的向上 ■本部経営支援担当の配備 ■融資開拓特別チーム「パイオニアプロジェクトチーム」の配備 ■外部ネットワークとの連携強化
業績評価	本業支援・C－Bizの取組み状況等を業績評価項目に指定	■創業支援(創業計画・経営革新計画作成支援)を評価 ■成長支援（外部機関連携・経営者ｶﾞｲﾄﾞﾗｲﾝ活用・ﾋﾞｼﾞﾈｽﾏｯﾁﾝｸﾞ支援・補助金申請支援等）を評価 ■改善支援（条件変更・事業承継支援等）を評価

対応する「金融仲介機能のベンチマーク」の項目

■業務推進体制(選34・35)　（2026年3月末）

	全支店職員①	左記業務担当数②	②/①
中小企業向け融資や本業支援を主に担当している支店職員数及び全支店職員数に占める割合	165人	65人	39.4%
	全本部職員①	左記業務担当数②	②/①
中小企業向け融資や本業支援を主に担当している本部職員数及び全本部職員数に占める割合	72人	3人	4.2%

■人財育成（選39）　（2026年3月末）

	研修実施回数	参加者数	資格取得者数
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	14回	203人	17人

■本業支援等の評価に関する顧客へのアンケートに対する有効回答数（選30）

	回答数
本業支援等の評価に関する顧客へのアンケートに対する有効回答数 （2022年度については未実施）	175先

■支店の業績評価（選36）　（2026年3月末）

	業績評価総点数①	本業支援評価点数②	②/①
取引先の本業支援に関連する評価について、支店の業績評価に占める割合	466点	55点	11.8%

■個人の業績評価（選37）　（2026年3月末）

	業績評価総点数①	本業支援評価点数②	②/①
取引先の本業支援に関連する評価について、個人の業績評価に占める割合	280点	20点	7.1%

【参考】 金融仲介機能のベンチマーク(2)

地域密着型金融推進計画（未来共創２０２６） ～想いをつなぐ　共につくる未来～

コンサルティング機能のさらなる発揮

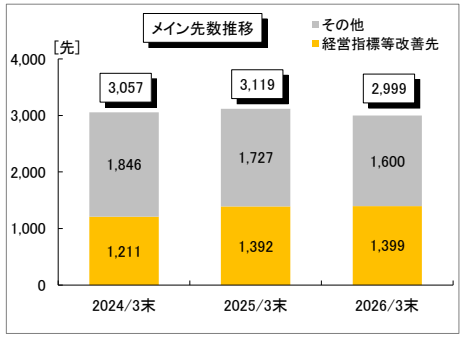
コンサルティング機能発揮に向けた関係強化・事業性評価等

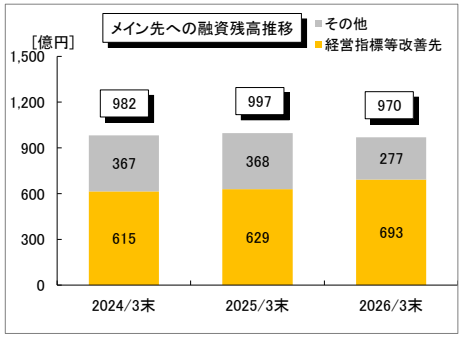
顔の見える関係強化	日常的・継続的な関係強化(信頼関係)に基づく取引により得られた情報等からのライフステージ等の見極め 顧客企業の経営目標や課題等を適切に把握・分析	■取引企業の経営実態や業種特性、ライフステージ等の見極め(顔の見える活動) ■本部・営業店の連携による顧客企業の実態の十分な把握・分析 ■取引企業との「経営診断」(分析資料)の配布・対話
事業性評価	顧客企業の事業内容や成長可能性等を評価 顧客企業の育成・成長を強力に後押し(伴走型支援)	■「事業性評価シート」による顧客企業の経営目標や課題の把握・分析 ■経営改善支援等(C-Biz)の取組み ■顧客企業の課題解決に向けたソリューションの提案と進捗状況の継続的なモニタリング

対応する「金融仲介機能のベンチマーク」の項目

■取引先企業の経営改善や成長力の強化(共1)

			2026/3
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・営業利益率等)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	メイン先数		2,999先
	メイン先の融資残高		970億円
	経営指標が改善した先数		1,399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	2024/3	2025/3	2026/3
	615億円	629億円	693億円





■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12・13・14)　(2026年3月末)

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	全取引先数①	本業支援先数②	②/①
	4,097先	106先	2.6%
本業支援先のうち、経営改善がみられた先数	改善数		
	80先		
ソリューション提案先数、及び、同先の全取引先数に占める割合	全取引先数①	ソリューション提案先②	②/①
	4,097先	106先	2.6%
ソリューショ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	全取引先①	ソリューション提案先②	②/①
	1,427億円	61億円	4.3%

■地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション(選1)

		2024/3	2025/3	2026/3
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	全取引先数	4,209先	4,180先	4,097先
	企業数	114,608先	114,608先	114,608先

■メイン取引の推移、及び、全取引先数に占める割合(選2)

	2024/3	2025/3	2026/3
メイン取引先数の推移	3,057先	3,119先	2,999先
全取引先数に占める割合	72.6%	74.6%	73.2%

【参考】 金融仲介機能のベンチマーク（3）

地域密着型金融推進計画（未来共創２０２６） ～想いをつなぐ　共につくる未来～

コンサルティング機能のさらなる発揮

ライフステージに応じた適切なソリューション（課題解決策）の提案等

創業・起業支援	創業時・新事業時における支援の一層の強化	■補助金の活用・事業立上げ時の資金需要に対する積極的な対応 ■外部支援機関との連携強化
成長支援	事業拡大・新たな収益機会拡大等に向けた支援の強化	■事業拡大支援・生産性向上支援・収益力強化支援 ■HP作成支援・ビジネスマッチング・ビジネスフェアの開催 ■産学連携
成熟期支援	売上増加（販路拡大・新商品開発・新事業進出）、生産性向上、収益力強化に向けた支援の強化	■外部支援機関との連携を強化、併走型支援の継続 ■海外進出支援・事業承継支援

対応する「金融仲介機能のベンチマーク」の項目

■取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上（共4）　（2026年3月末）

		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（先数単体ベース）、及び、融資額	ライフステージ別の与信先数	310先	450先	1,879先	186先	323先
	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	60億円	192億円	769億円	64億円	116億円

■無担保与信先数・融資額の割合（選7）（2026年3月末）

	地元中小与信①	無担保融資②	②/①
先数	4,097先	2,651先	64.7%
残高	1,427億円	572億円	40.1%

■創業、第二創業の件数（共3）（2026年3月末）

	件数
当金庫が関与した創業件数	111件
当金庫が関与した第二創業件数	0件

■販路開拓支援先数（選18）（2026年3月末）

		先数
販路開拓支援を行った先数	地元	21先
	地元外	0先

■地元の中小企業与信先のうち、無保証のメイン取引先の割合（選9）　（2026年3月末）

	全与信先①	無保証メイン先②	②/①
地元の中小企業与信先のうち、無保証のメイン取引先の割合　（先数単体ベース）	4,097先	734先	17.9%

■創業支援先数（支援内容別）（選16）　（2026年3月末）

	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	②創業期の取引先への融資 保証付	支援③	支援④
創業支援先数（支援内容別）	19先	16先	97先	5先	0先

支援③→政府系金融機関・創業支援機関の紹介　　支援④→ベンチャー企業への助成金・融資・投資

■中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数及び紹介先に占める経営改善先の割合（選28・29）　（2026年3月末）

			紹介数
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			5人
支援先に占める経営改善先の割合	支援先数①	改善先数②	②/①
	5先	3先	60.0%

■他の金融機関及び中小企業支援施策との連携（選43）　（2026年3月末）

	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	26先

■外部専門家の活用（選40）　（2026年3月末）

	先数
外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	24先

【参考】 金融仲介機能のベンチマーク（4）

地域密着型金融推進計画（未来共創２０２６） ～想いをつなぐ　共につくる未来～

コンサルティング機能のさらなる発揮

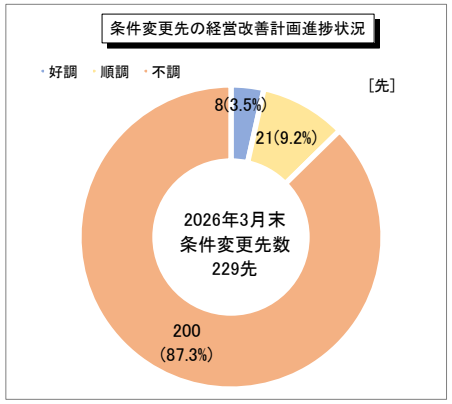
ライフステージに応じた適切なソリューション（課題解決策）の提案等

成長鈍化における支援	中小企業金融円滑化法の期限到来後もこれまでと変わりのない適切な対応（経営改善・事業再生に向けた積極的な取組み） 事業価値を見極め、経営改善が見込まれる先に対しての、その解決に向けて真摯な取組み	■貸付条件の変更の申込に対する柔軟な対応 ■経営改善計画の策定支援 ■顧客企業の経営課題に応じた最適な解決策を顧客の立場に立って提案し協働して実行 ■経営再建に向けた債務圧縮・資金繰り改善等に取組む先に対し再生計画の策定支援
衰退期における支援	取引の正常化・過剰債務の解消・事業の再構築等の事業再生に向けて積極的な対応 事業の持続可能性が見込まれない先への適切な対応	■顧客企業の債務整理を前提とした再起に向けた適切な助言や自主的な廃業を選択する先に対する円滑な処理への協力 ■事業再生支援 ■税理士・弁護士・サービサー等との連携

対応する「金融仲介機能のベンチマーク」の項目

■取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上(共2)　（2026年3月末）

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	条件変更先数			
		好調先	順調先	不調先
	229先	8先	21先	200先



■担保・保証依存の融資姿勢からの転換(共5)　（2026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）		先数	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	820先	536億円
	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	20.0%	37.6%

