

令和5年10月2日
八幡信用金庫

金融仲介機能のベンチマークに関する開示

「金融仲介機能のベンチマーク」とは、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として、平成28年9月に金融庁が示したものであり、全ての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するために活用可能な「共通ベンチマーク」と、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「選択ベンチマーク」、加えて各金融機関が任意・独自に設定できる「独自ベンチマーク」から構成されています。

当金庫では、お客様との十分な対話を通じてお客様のニーズに応じたご融資や様々な課題解決のお手伝いなど、地域金融機関としての金融仲介機能を発揮することにより当地域の存続・発展に貢献できるよう努めており、「金融仲介機能のベンチマーク」のうち当金庫が取り組んでいる項目について令和4年度の実績を公表させていただきます。

I. 【共通ベンチマーク】

1. 取引先企業の経営改善や成長力の強化

- 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、及び、同先に対する融資額の推移

ベンチマーク	令和2年度	令和3年度	令和4年度
メイン先数	249 先	251 先	267 先
メイン先の融資残高	98 億円	93 億円	84 億円
経営指標等が改善した先数	109 先	130 先	172 先
経営指標等が改善した先に係る融資残高の推移	49 億円	53 億円	56 億円

2. 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

○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の進捗状況

ベンチマーク	条変総数	好調先	順調先	不調先
経営改善計画の進捗状況	17先	0先	6先	11先

・不調先には計数計画のない経営改善計画の作成先5先を含む。

○当金庫が関与した創業、第二創業の件数

ベンチマーク	関与件数
当金庫が関与した創業件数	5件
当金庫が関与した第二創業件数	2件

○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

ベンチマーク	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	392先	18先	22先	290先	44先	18先
上記与信先に係る事業年度末の融資残高	114億円	2億円	6億円	88億円	6億円	9億円

ライフステージの分類は次の通りです。

- ・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のある期間

3. 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

○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）

ベンチマーク	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	375先	110億円
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	96%	96%

II. 【選択ベンチマーク】

1. 地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション

- メイン取引先（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）

ベンチマーク	令和2年度	令和3年度	令和4年度
メイン取引（融資残高1位）先数の推移	253先	254先	274先
全取引先数に占める割合	70.9%	70.2%	69.9%

2. 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

- 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、左記のうち労働生産性向上のため対話を行っている取引先数

ベンチマーク	取引先数
事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている取引先数	684先
上記取引先のうち、労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数	16先

3. 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

- ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合

ベンチマーク	全取引先①	ソリューション提案先②	②/①
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	392先	41先	10.5%
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	114億円	24億円	21.1%

- 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

ベンチマーク	メイン先数①	経営改善提案先数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	267先	37先	13.9%

- 創業支援先数（支援内容別）

ベンチマーク	創業計画の策定支援	創業期の取引先への融資		政府系金融機関や創業支援機関の紹介	ベンチャー企業への助成金・融資・投資
		プロパー	信用保証付		
先数	7先	5先	2先	0先	0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

ベンチマーク	実抜計画策定先数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	3先	1先	33.3%

4. 人材育成

○取引先の本業支援に関する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数

ベンチマーク	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する研修等の実施回数、研修等への参加者数、資格取得者数	54回	85人	47人

5. 外部専門家の活用

○外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数

ベンチマーク	取引先数
外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	12先

6. 他金融機関及び中小企業支援施策との連携

○REVIC、中小企業活性化協議会の利用先数

ベンチマーク	REVIC	中小企業活性化協議会
REVIC、中小企業活性化協議会の利用先数	0先	4先

○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

ベンチマーク	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	7先

○取引先の本業支援に関連する他の金融機関、政府系金融機関との提携・連携先数

ベンチマーク	民間金融機関	政府系金融機関
取引先の本業支援のため、他の金融機関や政府系金融機関と提携・連携した先数	1先	1先

以上