



©Nami Adachi

金融仲介機能のベンチマークについて

(基準日：令和2年3月31日)

令和2年5月



東濃信用金庫

金融仲介機能のベンチマークについて

「当金庫の取組み方針」

当金庫は、経営理念に「地元と共にあり、共に栄える」を掲げ、地域と共に自らも成長し発展していくために、お取引先のニーズや課題に応じた、ご融資及び提案に取り組んでいます。

人口減少や事業先減少という縮み傾向の経済が懸念されるなか「金融仲介機能のベンチマーク」を積極的に活用し、地域の成長発展に貢献します。

「金融仲介機能のベンチマークとは」

平成28年9月に、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金融庁が策定・公表したものです。これは、『金融機関が、自身の経営理念や事業戦略等にも掲げている金融仲介機能の質を一層高めていくには、自身の取組みの進捗状況や課題等について客観的に自己評価することが重要である』との考えによるものです。

当金庫は、これに自主的に作成した「独自のベンチマーク」を加え、「東濃信用金庫の金融仲介機能のベンチマーク」としました。

ベンチマークの構成

1 共通ベンチマーク

全ての金融機関が金融仲介機能の取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

2 選択ベンチマーク

各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデルを踏まえ選択できる指標

3 独自のベンチマーク

各金融機関が自己評価するうえで、より相応しい独自の指標

1 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

① 当金庫をメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標等の改善や就業者数の増加が見られた先数

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|-------------|----------|---------|
| メイン先数 | 4,277先 | 4,354先 |
| メイン先の融資残高 | 2,061億円 | 2,066億円 |
| 経営指標が改善した先数 | 1,904先 | 1,936先 |

メイン先とは・・・

融資残高が1位の先。融資残高順位は、当金庫格付システムまたは自己査定システムから抽出しております。先数はグループベース。

| | 平成30年3月期 | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|--------------------------------|----------|----------|---------|
| 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の推移 | 1,006億円 | 1,067億円 | 1,107億円 |

経営指標の改善とは・・・

売上高が増加し、且つ営業利益率が上昇した取引先、または、経営指標にかかわらず就業者数が増加した取引先としております。

当金庫をメインバンクとしてお取引頂いているお客さまは4,354先、その融資残高は2,066億円となっております（令和2年3月期）。当金庫をメインバンクとしてお取引頂いているお客さまの44.4%に経営指標の改善が見られております。今後も、とうしんはメインバンクとしてお客さまの経営改善や成長力強化の支援に積極的に取り組み、地域経済の発展・成長に向けてのお手伝いをしてまいります。

1 共通ベンチマーク

(2) 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

②当金庫が貸付条件の変更を行っている先の経営改善計画の進捗状況

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|---------|----------|---------|
| 条件変更先総数 | 512先 | 502先 |
| うち好調先 | 98先 | 95先 |
| うち順調先 | 145先 | 77先 |
| うち不調先 | 269先 | 330先 |

経営改善計画の進捗状況は、計画に対する「売上高」及び「当期利益」の達成率の平均で判定しております。

- ◆好調先・・・計画に対する達成率の平均が120%超の先
- ◆順調先・・・計画に対する達成率の平均が80～120%の範囲にある先
- ◆不調先・・・計画に対する達成率の平均が80%未満の先

当金庫で貸付条件変更を実施し、且つ経営改善計画を策定している取引先の内、約34.2%のお取引先の計画が好調・順調に推移しております。お取引先の事業内容、持続可能性、成長可能性を評価する事業性評価シート作成による経営支援を実施し、引き続き、お客さまに必要な資金をタイムリーに供給、地域経済の発展に寄与してまいります。

③当金庫が関与した創業、第二創業の件数

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|------------|----------|---------|
| 創業、第二創業の件数 | 90件 | 129件 |
| うち創業件数 | 73件 | 115件 |
| うち第二創業件数 | 17件 | 14件 |

当金庫が関与した創業・第二創業の件数は129件となりました。当金庫では、とうしん地域活力研究所を基点とした『創業支援』『第二創業支援』を積極的に取り組んでおり、「とうしん創業塾」の開催や、地方公共団体や商工会議所、商工会、大学、専門家等と連携し創業のお手伝いをしております。また「創業支援制度 & 創業サポートローン」「創業支援ローン”未来チャレンジ”」などを活用しスタートアップ資金支援も行っております。令和2年度より、当金庫の事業性評価手法である事業性評価シート（CCMシート【創業支援用】）による創業後支援（アフターフォロー）にも力を注いでいきます。同時に若手創業担当者の配置、育成に取り組んでまいります。

1 共通ベンチマーク

(2) 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

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）

| | 平成31年3月期 | | 令和2年3月期 | |
|-----|----------|---------|---------|---------|
| | 与信先数 | 融資残高 | 与信先数 | 融資残高 |
| 総数 | 8,738先 | 3,175億円 | 8,787先 | 3,269億円 |
| 創業期 | 465先 | 94億円 | 511先 | 116億円 |
| 成長期 | 589先 | 326億円 | 688先 | 380億円 |
| 安定期 | 3,609先 | 1,597億円 | 3,889先 | 1,857億円 |
| 低迷期 | 313先 | 101億円 | 341先 | 99億円 |
| 再生期 | 982先 | 641億円 | 800先 | 485億円 |

創業期…創業、第二創業から5年以内の先
成長期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%超の先
安定期…売上高平均で直近2期が過去5期の80～120%の先
低迷期…売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満の先
再生期…条件変更先または延滞のある先
※総数のうち決算登録が5期連続していない先は上記の計数には含めておりません

当金庫では、企業のライフステージに合わせた取引先支援のため、「とうしん地域活力研究所」を主体に『創業』から『成長・安定期』に向けた支援を行い、『低迷期・再生期』には、「経営支援課」を主体に様々な提案を行っております。今後も地域経済発展維持のため、一翼を担える活動を進めてまいります。

1 共通ベンチマーク

(3) 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

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残高と全与信先に占める割合（先数：単体ベース）

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|-------------------------|----------|---------|
| 事業性評価に基づく融資を行っている与信先数 | 541先 | 928先 |
| 全与信先に占める割合 | 6.2% | 10.6% |
| 事業性評価に基づく融資を行っている先の融資残高 | 289億円 | 489億円 |
| 全与信先に占める割合 | 9.1% | 14.9% |

事業性評価とは・・・

財務面などの定量的な情報に加え、企業訪問や経営者との対話を通じて定性的な情報・ニーズ・課題を把握し、お取引先の事業内容、持続可能性、成長可能性を評価することです。具体的には、当金庫の評価手法である「事業性評価シート（CCMシート）」を作成した先をいいます。

C・・・コミュニケーション
C・・・コンサルテーション
M・・・マッチング

令和2年3月期は当金庫制定の評価手法である「事業性評価シート（CCMシート）」の作成・活用により、お取引先の強み・弱みを把握し、課題解決に向けた融資商品をご提案したことにより事業性評価に基づく与信先数・融資残高ともに前期比大幅に増加しました。「事業性評価シート（CCMシート）」は改訂を予定しており、より効果的に事業改善を支援できる体制を整備してまいります。

2 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

②メイン取引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）

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|-------------|----------|---------|
| メイン取引先数 | 4,778先 | 4,914先 |
| 全取引先数に占める割合 | 54.7% | 55.9% |

メイン先の定義は、共通ベンチマーク（1）と同様です。（先数は単体ベース）
全取引先数は、当金庫と融資取引を頂いている法人または個人事業主です。

当金庫をメインバンクとしてお取引いただいているお客さまの先数は4,914先、全取引先数に占める割合は55.9%となりました（令和2年3月期）。引き続きメインバンクとして、地域で一番にご相談いただける金融機関としてあるべく、信頼関係の構築、お客さまのご期待に沿える課題解決に取り組んでまいります。

(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

⑤事業性評価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うち労働生産性向上のための対話を行っている取引先

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|---------------------------------|----------|---------|
| 事業性評価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 | 571先 | 1,013先 |
| 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 | 174先 | 262先 |

令和2年3月期、事業性評価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は1,013先、うち労働生産性の向上に資する対話を行っている先は262先と大きく増加いたしました。労働生産性の向上に資する対話を行っている先の定義は、実際の融資実行先数を対象としており、事業性評価を基にしたお取引先との親身な対話が着実に融資に結び付いているという結果になっております。

2 選択ベンチマーク

(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

⑯創業支援先数（支援内容別）

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|----------------------|----------|---------|
| 創業計画の策定支援 | 90先 | 129先 |
| 創業期の取引先数への融資（プロパー） | 62先 | 44先 |
| 創業期の取引先数への融資（信用保証付き） | 27先 | 57先 |
| 政府系金融機関や創業支援機関の紹介 | 0先 | 0先 |
| ベンチャー企業への助成金・融資・投資 | 0先 | 0先 |

当金庫が関与した創業・第二創業の件数は129件となりました。当金庫では、とうしん地域活力研究所を基点とした『創業支援』『第二創業支援』を積極的に取り組んでおり、「とうしん創業塾」の開催や、地方公共団体や商工会議所、商工会、大学、専門家等と連携し創業のお手伝いしております。また「創業支援制度&創業サポートローン」「創業支援ローン“未来チャレンジ”」などを活用しスタートアップ資金支援も行っております。令和2年度より、当金庫の事業性評価手法である事業性評価シート（CCMシート【創業支援用】）による創業後支援（アフターフォロー）にも力を注いでいきます。同時に若手創業担当者の配置、育成に取り組んでまいります。

⑰販路開拓支援を行った先数

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|----------------|----------|---------|
| 販路開拓支援を行った先数 | 104先 | 184先 |
| うち地元（岐阜県、愛知県） | 78先 | 172先 |
| うち地元外（岐阜・愛知以外） | 13先 | 0先 |
| うち海外 | 13先 | 12先 |

平成31年1月より本部法人専担者をビジネスマッチングオフィサーに任命し、お客さまとお客さまを繋ぐマッチングに精力的に取り組んでいます。また、令和1年9月にリリースした経営支援プラットフォームTono Big Advance（TBA）を有効に活用し、積極的に販路開拓支援を行っています。海外展開支援については、現地法人設立や現地金融機関との取引支援やスタンドバイクレジットや親子ローン等の金融支援、越境ECの対応など多岐に渡って行っております。今後も、顧客ニーズに応じた対応を、中小企業支援策や外部専門家の活用により積極的に行ってまいります。

2 選択ベンチマーク

(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

①事業継承支援

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|----------|----------|---------|
| 事業継承支援先数 | 131先 | 195先 |

当金庫では、地域社会の持続的発展に貢献するため、地域を支える中小企業のお取引先やその雇用を守り、次世代へ受け継いでいただけるよう、「とうしん事業承継支援プロジェクト」をスタートし円滑な事業承継の実現に取り組んでおります。令和元年度の事業承継支援先数は195先となりました。今後も、自社株評価や外部専門家の紹介、セミナーの開催など事業承継支援の強化に努めてまいります。後継者がいない先に対しては、M&A(第三者承継)支援を積極的に進めています。今後、当庫内においてコンサルティング組織の増強を図り、提携会社（専門家集団）とのネットワーク連携強化により強固な体制を築いていきます。

②転廃業継承支援

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|-----------|----------|---------|
| 転廃業継承支援先数 | 1先 | 1先 |

社会環境やニーズが変化する中、地域社会が持続的に発展するためには地域内の事業の新陳代謝も必要となります。当金庫では、お客さまの「新事業への挑戦」のほか、「既存事業の終了」の支援についても取り組んでまいります。事業の新陳代謝を通じ、地域の活性化や持続的成長・発展を支援していきます。

2 選択ベンチマーク

(4) 迅速なサービスの提供等顧客ニーズに基づいたサービスの提供

③ 運転資金に占める短期融資の割合

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|------------|----------|---------|
| 運転資金額(a) | 1,619億円 | 1,669億円 |
| うち短期融資額(b) | 605億円 | 614億円 |
| 割合 (b/a) | 37.4% | 36.8% |

当金庫では、短期的資金需要に対して迅速な対応に努めております。最近の経済情勢から、長期資金での対応ニーズもあり運転資金額に占める短期資金の融資金額は614億円、その割合は36.8%と金額は増加しているものの、融資割合は若干減少しております。今後も引き続き迅速なサービスや資金提供に努めてまいります。

(5) 他の金融機関および中小企業支援施策との連携

④ 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

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|-------------------------------|----------|---------|
| 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 | 121先 | 146先 |

令和2年3月期の支援先は146先となりました。プッシュ型事業承継支援強化事業（9先）や認定支援機関としての補助金関連等の利用（93先）、プロフェッショナル人材戦略拠点の活用（41先）、経験値活用型人材マッチング支援《中産連》(3先)を営業店並びにお客さまに広く情報発信を行い、積極的な活用を促してまいりました。

3 独自のベンチマーク

(1) 美濃焼ブランドづくりの支援件数

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|------|----------|---------|
| 支援件数 | 21件 | 20件 |

(2) 多治見駅前・ながせ商店街活性化支援件数

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|------|----------|---------|
| 支援件数 | 2件 | 7件 |

『美濃焼ブランドづくりの支援』

令和2年3月期は、取引先の海外展開支援12先及び美濃焼ブランドの活性化支援を目的とした美濃陶芸美術館での展示会4回と陶芸講座4回を開催しました。今後も「美濃焼」のブランドづくりに関することを、取引先事業所の支援から地域振興に関するイベント開催まで、幅広く行ってまいります。

『多治見駅前・ながせ商店街活性化支援件数』

令和2年3月期は、春のクラフトフェア、第9回「商展街」、まちなかマップ制作委員会、たじみ若手商人マーケティング塾、ウエルカムフラワー企画、春のなでしこ祭等の中心市街地活性化へ向けた支援活動を行いました。また、中心市街地のにぎわい創出など地域の課題解決に資する事業への投資を目的に「多治見まちづくりファンド有限責任事業組合」設立いたしました。

(3) 職域セールス契約件数

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|------|----------|---------|
| 契約件数 | 1,958件 | 2,095件 |

当金庫営業地区内事業所の従業員取引の拡大を通じ、事業所の福利厚生支援を行っております。また『Tono Big Advance』の導入・活用を推進し、情報発信を積極的に行い、職域セールス契約先事業所のサービス向上を務めてまいります。

3 独自のベンチマーク

(4) 金融教育開催回数

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|------|----------|---------|
| 開催回数 | 14回 | 12回 |

(5) 経営者向けセミナー開催回数

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|------|----------|---------|
| 開催回数 | 14回 | 13回 |

『金融教育』

お金の通して生計を管理する基礎を身に付け、それを基に将来を見通しながら自立する力の支援を行っています。令和2年3月期は12回の開催となりました。

『経営者向けセミナー』

令和2年3月期はM & A・人材紹介等をテーマにした経営者向けセミナーを 2回、経済倶楽部等会員向けセミナーや講演会を11回開催しました。今後においても、取引先経営者の課題解決に向けたセミナーを積極的に開催してまいります。

(6) NPO活動・団体の支援件数

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|------|----------|---------|
| 支援件数 | 28件 | 31件 |

◇NPO等の法人設立相談が5件、資金調達相談で融資相談が10件（うち実行に至った件数・金額は「4件・5千5百万円」）、クラウドファンディングの相談が4件、助成金相談が6件などがありました。また、NPO等を対象とした、NPOのためのセミナー&交流会2回を開催しました。

3 独自のベンチマーク

(7) 短期資金（手形貸付・当座貸越）の件数

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|------|----------|---------|
| 貸付件数 | 4,305件 | 4,190件 |

(8) 短期資金（手形貸付・当座貸越）の融資残高

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|------|----------|---------|
| 貸付金額 | 538億円 | 553億円 |

資金繰りの安定化を図るべく短期資金の安定供給に努めております。令和2年3月期で、短期資金（手形貸付・当座貸越）の件数4,190件、金額553億円となっております。お客さまからの資金ニーズに適切な対応を継続しています。今後においても、企業への適正な資金供給に対応致してまいります。

(9) 経営効率改善や売上増加のための設備投資に係る融資実行件数および融資実行金額

| | 平成31年3月期 | 令和2年3月期 |
|-----------------|----------|---------|
| 融資実行件数 | 121先 | 88先 |
| うち生産性向上に資する設備投資 | 27先 | 5先 |
| 融資実行金額 | 12億円 | 26億円 |
| うち生産性向上に資する設備投資 | 2億円 | 1億円 |

IoTを含めた経営効率の改善設備や、売上増加のための設備投資資金を対象としております。また、生産性向上に資する設備投資とは、事業者さまの人手不足を補うための機械化等、生産性向上に資する設備投資としております。

令和2年3月期の融資実行件数は88件、金額26億円となりました。お客さまごとの生産性向上、経営効率改善の設備投資需要に対し、積極的に対応してまいりました。今後もお客さまの事業収益増加、財務体質向上に向かう融資に積極的対応をしてまいります。