



©Nami Adachi

金融仲介機能のベンチマークについて

(基準日：令和3年3月31日)

令和3年7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

	令和2年3月期	令和3年3月期
メイン先数	4,354先	4,258先
メイン先の融資残高	2,066億円	2,137億円
経営指標が改善した先数	1,936先	1,733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31年3月期	令和2年3月期	令和3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	882億円	942億円	991億円

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4,258先、その融資残高は2,137億円となりました。コロナ禍においてお客さまの資金繰り支援等に真摯に向き合った結果、メイン先数に対する融資残高は増加しております。また、その内の40.6%のお客さまに経営指標の改善が見られました。“とうしん”は今後も地域のメインバンクとして、お客さまの経営改善や成長力の強化に向けた支援を行ってまいります。

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

	令和2年3月期	令和3年3月期
条件変更先総数	502先	460先
うち好調先	95先	70先
うち順調先	77先	88先
うち不調先	330先	302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

当金庫で貸付条件の変更申し出があった先で、経営改善計画を策定しているお取引先の内、約34.3%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、事業の持続可能性、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、お客様に必要な資金をタイムリーに供給し、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

	令和2年3月期	令和3年3月期
創業、第二創業の件数	129件	116件
うち創業件数	115件	103件
うち第二創業件数	14件	13件

コロナ禍を理由に創業者向けセミナーの開催は見送りましたが、支援件数は例年並みとなりました。コロナ禍でも積極的に開業しようとする動きもあり、こうした独立開業ニーズにお応えできるよう創業塾のオンライン開催等も検討してまいります。第二創業ではコロナ禍に対応するための事業再構築の流れが加速しており、今後相談案件が増加することが予想され、外部専門家との連携も含め相談・支援体制を強化してまいります。

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

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）

	令和2年3月期		令和3年3月期	
	与信先数	融資残高	与信先数	融資残高
総数	8,787先	3,269億円	8,990先	3,444億円
創業期	511先	116億円	521先	137億円
成長期	688先	380億円	664先	353億円
安定期	3,889先	1,857億円	4,014先	1,972億円
低迷期	341先	99億円	382先	144億円
再生期	800先	485億円	752先	457億円

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、また、『低迷期・再生期』には、「融資部経営支援課」を主体に各部署が協調し様々な取組みを行っております。コロナ禍での中小企業者に対する当庫の役割は大きいことを念頭に、地域経済発展維持のため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）

	令和2年3月期	令和3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	928先	1,075先
全与信先に占める割合	10.6%	12.0%
事業性評価に基づく融資を行っている先の融資残高	489億円	590億円
全与信先に占める割合	14.9%	17.1%

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

コロナ禍のなか今期は「事業性評価シート（CCMシート）」の内容更改を行い、アフターコロナの課題解決に向けた融資商品を取り上げたことにより事業性評価に基づく融資を行っている与信先数および融資残高は大幅に増加しました。今後「コロナ専用事業性評価シート（CCMシート）」を活用し、課題把握と今後の数値計画をメインに、より効果が発揮される取組みを実施をしております。

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）

	令和2年3月期	令和3年3月期
メイン取引先数	4,914先	4,926先
全取引先数に占める割合	55.9%	54.8%

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4,926先、全取引先数に占める割合は54.8%となりました。平時から地域のお客さまと緊密な信頼関係を構築できていたこともあり、コロナ禍においても地域で一番に相談のできる金融機関として選択していただいた結果、メイン取引先数は増加いたしました。

(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

	令和2年3月期	令和3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	1,013先	1,204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	262先	365先

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1,204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365先となりました。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、実際の融資実行先を対象としており、事業性評価を軸とした親身な対話が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）

	令和2年3月期	令和3年3月期
創業計画の策定支援	129先	116先
創業期の取引先数への融資（プロパー）	44先	23先
創業期の取引先数への融資（信用保証付き）	57先	45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

コロナ禍を理由に創業者向けセミナーの開催は見送りましたが、支援件数は例年並みとなりました。コロナ禍でも積極的に開業しようとする動きもあり、こうした独立開業ニーズにお応えできるよう創業塾のオンライン開催等も検討してまいります。第二創業ではコロナ禍に対応するための事業再構築の流れが加速しており、今後相談案件が増加することが予想され、外部専門家との連携も含め相談・支援体制を強化してまいります。

⑰販路開拓支援を行った先数

	令和2年3月期	令和3年3月期
販路開拓支援を行った先数	184先	95先
うち地元（岐阜県、愛知県）	172先	92先
うち地元外（岐阜・愛知以外）	0先	0先
うち海外	12先	3先

コロナ禍において当面の資金繰り支援を重視した活動の結果、支援件数は低調となりましたが、今後は販路拡大支援の必要性は高まってくるものと認識しております。Tono Big Advanceの契約先数やニーズ登録数は増加しており、商談会等への参加後のフォローなど積極的なコミュニケーションや情報発信により販路開拓支援を推進してまいります。また海外販路支援については、オンラインを活用した海外販路開拓支援の有効性を確認でき、今後もオンライン商談会の提案を継続発信してまいります。

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

	令和2年3月期	令和3年3月期
事業継承支援先数	195先	467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円滑な事業承継の実現に取り組んでおります。令和3年3月期の事業承継支援先数は467先と大きく増加いたしました。事業性評価、簡易自社株評価の実施から企業に対し事業承継支援を提案する業務フローを確立させたことにより支援件数が増加しています。コロナ禍において事業承継・廃業・M & Aのニーズがさらに増えていくことが想定され、今後もコロナCCMシート等の活用による事業承継支援を進めてまいります。

②転廃業継承支援

	令和2年3月期	令和3年3月期
転廃業継承支援先数	1先	0先

地域社会が持続的に発展するためには地域内事業の新陳代謝も必要となります。“とうしん”ではお客さまの「新事業への挑戦」のほか、「既存事業の終了」支援にも取り組んでおります。今後は、コロナ禍で廃業を決意する企業も増えてくることも想定され、引受先へのM & A提案などを強化してまいります。事業の新陳代謝を通じ、地域の活性化や持続的成長・発展を支援してまいります。

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

	令和2年3月期	令和3年3月期
運転資金額(a)	1,669億円	1,858億円
うち短期融資額(b)	614億円	501億円
割合 (b/a)	36.8%	27.0%

令和3年3月末時点では、コロナ禍における当面の資金繰り支援として「実質無利子・無担保融資」の取扱いに注力した結果、長期資金での対応が増加し運転資金に占める短期融資の割合は低下いたしました。今後、経済が正常化に向かう局面では、適正なタイミングで適正なニーズに応じた資金供給ができるよう、短期融資の提供も含めた迅速なサービスの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

	令和2年3月期	令和3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	146先	109先

コロナ禍における当面の資金繰り支援を優先とした活動により、設備投資に備えるためのものづくり補助金支援等が相対的に減少しました。今後はコロナ対策として打ち出されている事業再構築補助金への申請を目指す企業への支援を強化するなど、お取引先の本業支援・課題解決支援体制を強化してまいります。

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

	令和2年3月期	令和3年3月期
支援件数	20件	26件

(2) 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	令和3年3月期
支援件数	7件	6件

『美濃焼ブランドづくり支援件数』

セラミックバレー構想（ワーキング、シンポジウム参画）、当金庫検討会（検討会2回、奇跡の土プロジェクト～クレイサミット～開催）、とうしん美濃陶芸美術館（展示会4回、陶芸講座3回）、営業店と連携したプロジェクト（百年企業会議5回、多治見陶磁器卸商業協同組合7回、多治見市陶磁器意匠研究所4回）を開催しました。

『多治見駅前・ながせ商店街活性化支援件数』

たじみビジネスプランコンテストへの参画や多治見まちづくりファンドの運営、多治見まちづくり協議会の主催、銀座商店街空き店舗活用、「GOTO商店街事業」への支援、オリベなでしこ会等、中心市街地活性化に向けて多治見市、商工会議所、商店街振興組合等と連携して実施しました。

(3) 職域セールス契約件数

	令和2年3月期	令和3年3月期
契約件数	2,095件	2,186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に努めてまいります。

3 独自のベンチマーク

(4) 金融教育開催回数

	令和2年3月期	令和3年3月期
開催回数	12回	0回

(5) 経営者向けセミナー開催回数

	令和2年3月期	令和3年3月期
開催回数	13回	15回

『金融教育』

お金を通して生計を維持・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育成支援を行っています。今年度はコロナウイルス感染症の影響により、金融教育は開催しておりません。

『経営者向けセミナー』

佐藤一斎に学ぶ人材育成講座2回、NPOセミナー&交流会2回、雇用調整助成金セミナー1回、東信経済倶楽部4回、とうしん青年経営者クラブ6回を開催しました。

(6) NPO活動・団体の支援件数

	令和2年3月期	令和3年3月期
支援件数	31件	62件

資金調達に関する相談が37件（融資5件、補助金・助成金26件、クラウドファンディング6件）あり、うち10件17,107千円（融資1件10,000千円、補助金・助成金8件5,107千円、クラウドファンディング1件2,000千円）が実行・成約に至りました。NPOの運営相談支援は24件となりました。また、NPO交流会を1回（28名）開催いたしました。

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

	令和2年3月期	令和3年3月期
貸付件数	4,190件	4,160件

(8) 短期資金（手形貸付・当座貸越）の融資残高

	令和2年3月期	令和3年3月期
貸付金額	553億円	464億円

コロナ禍における当面の資金繰り需要に対しては「実質無利子・無担保融資」の取扱いなど長期資金での対応も多くなり、短期資金の件数および残高は減少となりました。今後においても、お客さまからの資金ニーズに適切に対応し、地域経済への安定的な資金供給に努めてまいります。

(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

	令和2年3月期	令和3年3月期
融資実行件数	88先	103先
うち生産性向上に資する設備投資	5先	3先
融資実行金額	26億円	26億円
うち生産性向上に資する設備投資	1億円	0億円

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3年3月期は、融資実行件数103件、実行金額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、積極的に対応をしております。今後もお客さまの事業収益改善および財務体質向上に資する融資に積極的に対応をしております。