



©Nami Adachi

# 金融仲介機能のベンチマークについて

(基準日：令和5年3月31日)

令和5年6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4年3月期	令和5年3月期
メイン先数	4,321先	4,316先
メイン先の融資残高	2,160億円	2,235億円
経営指標が改善した先数	1,767先	2,172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。

	令和3年3月期	令和4年3月期	令和5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	1,301億円	1,331億円	1,371億円

### 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4,316先、その融資残高は2,235億円となりました。コロナ禍において緊急避難的な資金需要は一定程度収まり、メイン先数は前期比では減少となりました。しかしながら、お客さまの資金繰り支援等に真摯に向き合うことで、メイン先の内の50.3%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、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

	令和4年3月期	令和5年3月期
条件変更先総数	442先	424先
うち好調先	92先	71先
うち順調先	80先	69先
うち不調先	270先	284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

当金庫で当初貸付の条件変更申し出があった先で、経営改善計画を策定している取引先の内、33.0%のお取引先の計画が好調・順調に推移しております。アフターコロナ対応策として、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継続し、お客さまの資金繰り支援をタイムリーに対応、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4年3月期	令和5年3月期
創業、第二創業の件数	177件	139件
うち創業件数	164件	132件
うち第二創業件数	13件	7件

当金庫が関与した創業、第二創業の件数は139件となりました。当金庫では、信用保証協会や日本政策金融公庫など外部機関・専門家との連携も含め相談・支援体制を強化し創業のお手伝いを積極的に取り組んでおります。創業時の支援に加え、創業後のアフターフォローにも丁寧に取り組み、資金面での支援と本業面での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

### 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4年3月期		令和5年3月期	
	与信先数	融資残高	与信先数	融資残高
総数	8,998先	3,490億円	8,954先	3,518億円
創業期	520先	161億円	480先	145億円
成長期	598先	348億円	624先	390億円
安定期	4,112先	2,095億円	4,021先	2,075億円
低迷期	629先	184億円	643先	175億円
再生期	691先	405億円	747先	421億円

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。コロナ禍が長期化する中、低迷期の与信先が増加しています。中小企業者に対する当金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4年3月期	令和5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	1,085先	1,056先
全与信先に占める割合	12.1%	11.8%
事業性評価に基づく融資を行っている先の融資残高	625億円	608億円
全与信先に占める割合	17.9%	17.3%

### 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

長期化するコロナ禍において「事業性評価シート（CCMシート）」を課題ニーズに合わせた随時更改し、アフターコロナの課題解決に向けた融資商品を引き続き取り上げるなど支援を継続しております。また、「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基本に本業支援ができる取組みを行ってまいります。

## 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）

	令和4年3月期	令和5年3月期
メイン取引先数	5,066先	4,901先
全取引先数に占める割合	56.4%	54.7%

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4,901先、全取引先数に占める割合は54.7%となりました。コロナ禍で一時的に増加していた融資取引先数は減少となりましたが、引き続き地域で一番に相談できる金融機関として、地域のお客さまと緊密な信頼関係を構築していくことを目指し今後も活動してまいります。

### (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

	令和4年3月期	令和5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	1,254先	1,272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	447先	505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1,272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は505先と、ともに増加しております。「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積極的な対話実績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4年3月期	令和5年3月期
創業計画の策定支援	177先	139先
創業期の取引先数への融資（プロパー）	27先	10先
創業期の取引先数への融資（信用保証付き）	94先	90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、第二創業の先数は139先となりました。当金庫では、信用保証協会や日本政策金融公庫など外部機関・専門家との連携も含め相談・支援体制を強化し創業のお手伝いを積極的に取り組んでおります。創業時の支援に加え、創業後のアフターフォローにも丁寧に取り組み、資金面での支援と本業面での支援を行ってまいります。

#### ⑰販路開拓支援を行った先数

	令和4年3月期	令和5年3月期
販路開拓支援を行った先数	112先	318先
うち地元（岐阜県、愛知県）	109先	318先
うち地元外（岐阜・愛知以外）	0先	0先
うち海外	3先	0先

コロナ禍で新たな事業（WEBカタログギフト等）が増加し、それに伴い販路開拓支援先が大きく増加しました。今後も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、Tono Big Advanceを有効に活用していくと共に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。コロナ禍の影響が続いており海外展開に取り組む企業数は低調ですが、EC販売に取り組む企業は増加しており、信金中央金庫スキーム等を活用し越境EC支援にも注力してまいります。



## 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4年3月期	令和5年3月期
事業継承支援先数	207先	95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継承の実現に取り組んでおります。事業承継には数年の期間を要する場合もあり、支援先数は一定に増加するものでもありませんが、対象先を拡大(支援対象となる経営者年齢を引き下げ)し支援を強化したり、定期的な研修の開催により事業承継支援が出来る人材の育成にも注力し、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4年3月期	令和5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になります。当金庫では「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。引き続きコロナ禍で廃業を決意する事業者も一定数存在する事が想定されることから、外部機関とも連携し第三者承継（創業者とのマッチングを含む）に注力してまいります。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4年3月期	令和5年3月期
運転資金額(a)	1,826億円	1,793億円
うち短期融資額(b)	545億円	564億円
割合 (b/a)	29.8%	31.5%

当金庫では短期資金需要に対し迅速な対応に努めております。短期資金需要はコロナ禍における資金繰り支援（実質無利子・無担保融資）に注力した結果、一時的には減少しておりましたが、経済の正常化への進展とともに回復してきております。今後においても、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4年3月期	令和5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	183先	50先

コロナ対策として打ち出された事業再構築補助金の一巡もあり支援先数は減少となりました。しかしながら今後は、IT関連、事業承継関連、副業活用関連などの補助金支援にも積極的に取り組むことにより、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4年3月期	令和5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4年3月期	令和5年3月期
支援件数	7件	8件

##### 『美濃焼ブランドづくりの支援件数』

セラミックバレー協議会への参画、美濃焼産地検討会開催、タイル名称統一100周年事業への協力（フォトコンテスト、図鑑制作他）、とうしん美濃陶芸美術館での展示等を行いました。今後も継続的にブランディングにつながる事業の支援に取り組んでまいります。

##### 『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(プランブラッシュアップ等)や、まちなかイベント支援(なでしこまつり、川南まちづくり協議会他)などに参加しました。引き続き中心市街地活性化の各事業に参画・支援してまいります。

#### (3) 職域セールス契約件数

	令和4年3月期	令和5年3月期
契約件数	2,270件	2,345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4年3月期	令和5年3月期
開催回数	0回	4回

#### (5) 経営者向けセミナー開催回数

	令和4年3月期	令和5年3月期
開催回数	16回	20回

##### 『金融教育』

令和4年の改正民法施行により成人年齢が18歳となり、新成人高校生向け金融教育を開催、岐阜県金融広報委員会の金融広報アドバイザー派遣制度を活用し、多治見市内3校の高校で実施しました。

##### 『経営者向けセミナー開催回数』

東信経済倶楽部講演会等6回、とうしん青年経営者クラブ講演会等5回、自治体と連携した副業人材活用セミナー5回(白川町1回、美濃加茂市2回、多治見市1回、川辺町1回)、NPO団体向けセミナー2回、クラウドファンディングセミナー2回を開催しました。

#### (6) NPO活動・団体の支援件数

	令和4年3月期	令和5年3月期
支援件数	86件	100件

設立相談7件、運営支援18件、資金調達相談9件（融資2件、補助金・助成金7件）、クラウドファンディング66件（資金調達、クラウドファンディングの内、実行・達成は15件（助成金等3件1,806千円、クラウドファンディング12件17,948千円））となりました。引き続きクラウドファンディングを中心とした取り組みを積極的に支援してまいります。

### 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4年3月期	令和5年3月期
貸付件数	4,025件	3,918件

#### (8) 短期資金（手形貸付・当座貸越）の融資残高

	令和4年3月期	令和5年3月期
貸付金額	511億円	526億円

資金繰りの安定化を図るべく運転資金の安定供給に努めています。実質無利子・無担保融資制度を利用した長期資金が増加したことで短期資金需要は一時的に減少しておりましたが、経済正常化の進展とともに短期資金需要も回復してきております。今後においても、お客さまからの資金ニーズに迅速対応し、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4年3月期	令和5年3月期
融資実行件数	82件	58件
うち生産性向上に資する設備投資	3件	5件
融資実行金額	18億円	8億円
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5年3月期は、融資実行件数58件、実行金額8億円となりました。コロナ禍の状態が長期化するなか、当面の資金繰り支援を優先した結果、生産性向上・経営効率改善の設備投資需要は低調に推移しました。しかしながら今後は、アフターコロナを見据え生産性向上・経営効率改善に向けた資金需要も高まっており、本業支援・課題解決に資する融資を積極的に対応してまいります。