



©Nami Adachi

金融仲介機能のベンチマークについて

(基準日：令和7年3月31日)

令和7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6年3月期	令和7年3月期
メイン先数	4,199先	4,299先
メイン先の融資残高	2,172億円	2,106億円
経営指標が改善した先数	2,080先	2,015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5年3月期	令和6年3月期	令和7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	1,251億円	1,236億円	1,179億円

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4,299先、その融資残高は2,106億円となりました。お取引先の資金繰り支援等に真摯に向き合うことで、メイン先数は令和6年3月比で増加しております。またメイン先の内の46.8%のお取引先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6年3月期	令和7年3月期
条件変更先総数	423先	420先
うち好調先	71先	35先
うち順調先	75先	201先
うち不調先	277先	184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

当金庫では当初貸付の条件変更の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、56.1%のお取引先が好調・順調に推移しております。アフターコロナ、物価高、米国関税対応策として、事業性評価シート作成による経営支援を継続、お取引先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6年3月期	令和7年3月期
創業、第二創業の件数	190件	163件
うち創業件数	184件	161件
うち第二創業件数	6件	2件

当金庫が関与した創業、第二創業の件数は163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6年3月期		令和7年3月期	
	与信先数	融資残高	与信先数	融資残高
総数	8,718先	3,466億円	8,607先	3,295億円
創業期	427先	123億円	407先	122億円
成長期	634先	379億円	724先	412億円
安定期	3,733先	1,890億円	3,666先	1,839億円
低迷期	380先	91億円	301先	73億円
再生期	1,180先	695億円	1,189先	553億円

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為、『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・再生期」には、『経営支援部』を主体に各部が協調し様々な取組みを行っております。コロナ禍以降、再生期の与信先が増加しています。地域中小企業に対する当金庫の役割が大きいことを念頭に、地域経済発展維持のために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6年3月期	令和7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	1,010先	1,487先
全与信先に占める割合	11.6%	17.2%
事業性評価に基づく融資を行っている先の融資残高	600億円	1,086億円
全与信先に占める割合	17.3%	33.0%

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

コロナ禍は終息するも、円安起因による原材料高、人手不足による人件費上昇、米国の関税政策などによる景気後退等地域経済における不安材料も大きいことから、引続き課題ニーズに合わせた「事業性評価シート（WEBCCMシート）」を作成し、課題解決に向けた事業支援を行います。また本シートを活用し、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6年3月期	令和7年3月期
メイン取引先数	4,738先	4,956先
全取引先数に占める割合	54.3%	57.5%

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4,956先、全取引先数に占める割合は57.5%となりました。日頃から地域のお客さまと緊密な信頼関係を構築できており、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6年3月期	令和7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	1,280先	1,665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	545先	549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お取引先（WEBCCMシート更新先）は1,665先となりました。うち労働生産性の向上に資する取引先は549先となっております。

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6年3月期	令和7年3月期
創業計画の策定支援	190先	163先
創業期の取引先への融資（プロパー）	7先	8先
創業期の取引先への融資（信用保証付き）	84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、第二創業の件数は163件となりました。関与したすべての創業・第二創業先に対し創業計画の策定支援を行っております。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6年3月期	令和7年3月期
販路開拓支援を行った先数	206先	211先
うち地元（岐阜県、愛知県）	203先	211先
うち地元外（岐阜・愛知以外）	0先	0先
うち海外	3先	0先

令和6年度の販路開拓支援先は211先となりました。地域や金融機関の垣根を超えたビジネスマッチングサービスなどを提供するプラットフォーム「Big Advance」を活用したビジネスマッチングは24件の実施、庫内マッチングは187件の実施となりました。令和7年度はビジネスマッチング支援を切り口としたお取引先の支援も強化してまいります。

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事業承継支援

	令和6年3月期	令和7年3月期
事業承継支援先数	199先	206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。株式承継支援及びM&Aによる成長支援を中心に対応しております。令和6年度より本格スタートした商工会議所・商工会との事業承継分野での連携により支援件数は増加いたしました。

②転廃業承継支援

	令和6年3月期	令和7年3月期
転廃業承継支援先数	0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。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。今後も一定数の廃業相談が予想され、引継ぎ支援センター等と連携しつつ第三者承継支援を進めてまいります。

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6年3月期	令和7年3月期
運転資金額(a)	1,767億円	1,586億円
うち短期融資額(b)	584億円	548億円
割合 (b/a)	33.1%	34.6%

当金庫では短期資金の需要に対して迅速な対応に努めております。令和6年度においては、運転資金1,586億円のうち短期融資額548億円で短期資金の割合は34.6%ありました。今後においても引き続き迅速なサービス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6年3月期	令和7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	16先	9先

コロナ対策として打ち出された事業再構築補助金等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支援にも積極的に取組むことにより、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6年3月期	令和7年3月期
支援件数	17件	18件

(2) 多治見駅前・ながせ商店街活性化支援件数

	令和6年3月期	令和7年3月期
支援件数	7件	10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5件（役員会、情報共有プロジェクト、美濃焼の解剖本、土から生える2024、CCC出展）、とうしん美濃陶芸美術館の企画13件（企画展、陶芸講座、呈茶会等）を実施しました。今年度もセラミックバレー協議会と美術館企画を中心とした支援を実施するなど支援を継続してまいります。

『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の支援3件、まちづくり関係会議等への参画7件（織部なでしこ会、駅前商店街、ながせ商店街、川南まちづくり、十六連携、多治見市観光戦略委員会、多治見インバウンド推進プロジェクトチーム（TIP））を実施しました。引き続き中心市街地活性化に繋がる各事業の支援を継続してまいります。

(3) 職域セールス契約件数

	令和6年3月期	令和7年3月期
契約件数	2,454件	2,516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。WEB完結型カーライフローンなど職域先専用の商品を用意するなど、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6年3月期	令和7年3月期
開催回数	9回	11回

『金融教育』

とうしんウェイプラザにて小学生向け金融教育4回、高校生向け2回、社会人向け2回、事業取引先への金融リテラシー講座2回、中津川市のイベント”まちゼミ”において金融リテラシー講座1回を実施しました。金融リテラシー講座を希望する事業取引先が増加傾向にあり、今後も継続して対応してまいります。

『経営者向けセミナー』

NPO向けセミナー2回、人材育成講座2回、自治体と連携した副業人材活用セミナー8回（多治見、土岐、可児、御嵩、八百津、川辺、白川、富加）、デジタル化対応人材確保セミナー1回（多治見商工会議所）、事業承継セミナー2回（多治見商工会議所、岐陶工連）、経済倶楽部講演会6回、青年経営者クラブ連続セミナー3回を実施しました。引き続き、経営者向けに有益となる情報を適宜発信してまいります。

(5) 経営者向けセミナー開催回数

	令和6年3月期	令和7年3月期
開催回数	21回	24回

(6) NPO活動・団体の支援件数

	令和6年3月期	令和7年3月期
支援件数	82件	64件

経営相談26件、設立支援1件、資金調達支援35件（融資4件、助成金7件、クラウドファンディング24件）資金調達支援の内、採択・成立は10件（助成金1件、クラウドファンディング9件）、講師派遣2件を実施しました。NPO活動においては、中間支援組織への橋渡しを強化したことにより、個別相談等の支援受付件数が減少しておりますが、中間支援組織への訪問を続け各地域のNPO団体への訪問も行う方針であります。

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6年3月期	令和7年3月期
貸付件数	3,823件	3,634件

(8) 短期資金（手形貸付・当座貸越）の融資残高

	令和6年3月期	令和7年3月期
貸付金額	547億円	519億円

令和6年度において、件数金額ともに減少しておりますが、継続して事業先の資金繰りの安定化を図るべく短期資金の供給に努めています。今後においてもお取引先の適正な資金ニーズに迅速に対応してまいります。

(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

	令和6年3月期	令和7年3月期
融資実行件数	40件	26件
うち生産性向上に資する設備投資	7件	4件
融資実行金額	5億円	7億円
うち生産性向上に資する設備投資	1億円	2億円

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6年度は全体で26件7億円の実行となりました。うち生産性向上に資する設備投資は4件2億円でした。今後においても物価高・米国関税等、設備投資に厳しい状況が続くと思われませんが、本業支援に資する融資を積極的に対応し支援に努めてまいります。