



©Nami Adachi

金融仲介機能のベンチマークについて

(基準日：令和8年3月31日)

令和8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7年3月期	令和8年3月期
メイン先数	4,299先	3,618先
メイン先の融資残高	2,106億円	1,787億円
経営指標が改善した先数	2,015先	1,659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8年3月期より、定義を変更しております

	令和6年3月期	令和7年3月期	令和8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	960億円	956億円	887億円

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いただいているお客さまは3,618先、その融資残高は1,787億円となりました。また、メイン先の内の45.8%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7年3月期	令和8年3月期
条件変更先総数	420先	450先
うち好調先	35先	34先
うち順調先	201先	205先
うち不調先	184先	211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、53.1%のお取引先が好調・順調に推移しております。物価高（海外との金利差による円安が原因）、人材不足（人口減少が原因）、中東情勢悪化による原油不足、米国通商政策による世界情勢の不安定化等、今後の地域経済の先行きが不透明であることから、事業性評価シート作成による経営支援、お客さまの資金繰り支援のタイムリーな対応を継続し、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7年3月期	令和8年3月期
創業、第二創業の件数	163件	142件
うち創業件数	161件	135件
うち第二創業件数	2件	7件

当金庫が関与した創業、第二創業の件数は142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7年3月期		令和8年3月期	
	与信先数	融資残高	与信先数	融資残高
総数	8,607先	3,295億円	8,413先	3,090億円
創業期	407先	122億円	380先	113億円
成長期	724先	412億円	748先	294億円
安定期	3,666先	1,839億円	3,534先	1,805億円
低迷期	301先	73億円	304先	62億円
再生期	1,189先	553億円	1,249先	540億円

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、「経営支援部経営支援課」を主体に各部が協調し様々な取り組みを行っています。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7年3月期	令和8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	1,487先	1,944先
全与信先に占める割合	17.2%	23.1%
事業性評価に基づく融資を行っている先の融資残高	1,086億円	1,190億円
全与信先に占める割合	33.0%	38.5%

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、中東情勢悪化による原油不足、米国通商政策による世界情勢の不安定化等、地域経済における景気先行きに対する不安材料も増していることから、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7年3月期	令和8年3月期
メイン取引先数	4,956先	4,194先
全取引先数に占める割合	57.5%	49.8%

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。

※令和8年3月期より、定義を変更しております

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4,194先、全取引先数に占める割合は49.8%となりました。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7年3月期	令和8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	1,665先	2,309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	549先	552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（WEB版事業性評価シート更新先）は2,309先となりました。内労働生産性の向上に資する取引先は552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7年3月期	令和8年3月期
創業計画の策定支援	163先	142先
創業期の取引先への融資（プロパー）	8先	7先
創業期の取引先への融資（信用保証付き）	90先	81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142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7年3月期	令和8年3月期
販路開拓支援を行った先数	211先	178先
うち地元（岐阜県、愛知県）	211先	178先
うち地元外（岐阜・愛知以外）	0先	0先
うち海外	0先	0先

令和7年度の販路開拓支援先は178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や、庫内マッチングの実施を致しました。

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

②1事業承継支援

	令和7年3月期	令和8年3月期
事業承継支援先数	206先	178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等により支援件数は堅調に推移しております。

②2転廃業承継支援

	令和7年3月期	令和8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7年3月期	令和8年3月期
運転資金額(a)	1,586億円	1,453億円
うち短期融資額(b)	548億円	552億円
割合 (b/a)	34.6%	37.9%

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7年度においては、運転資金1,453億円のうち短期融資額552億円で短期資金の割合は37.9%ありました。今後においても引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7年3月期	令和8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	9先	24先

補助金申請を中心とする公的支援制度の支援をしました。今後も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7年3月期	令和8年3月期
支援件数	18件	15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4件（役員会、情報共有プロジェクト、美濃焼の解剖本、セラミックバレークラフトキャンプ出展）、MINOサステナブルセラミックプロジェクトへの参画1件、とうしん美濃陶芸美術館の企画10件（企画展、陶芸講座、呈茶会）を実施しました。引き続きセラミックバレー協議会と美術館企画を中心に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6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、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）を実施しました。引き続き中心市街地活性化に繋がる支援を継続してまいります。

(2) 多治見駅前・ながせ商店街活性化支援件数

	令和7年3月期	令和8年3月期
支援件数	10件	9件

(3) 職域セールス契約件数

	令和7年3月期	令和8年3月期
契約件数	2,516件	2,597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完結型カーライフや住宅ローンの金利優遇や、優遇ローン商品（職域サポートローン、職域フリーローン、職域サポートカードローン）を充実させ、契約先事業所および導入先従業員に魅力あるサービスを提供してまいります。

3 独自のベンチマーク

(4) 金融教育開催回数

	令和7年3月期	令和8年3月期
開催回数	11回	17回

(5) 経営者向けセミナー開催回数

	令和7年3月期	令和8年3月期
開催回数	24回	18回

『金融教育開催回数』

とうしんウェイプラザにて、小学生向け金融教育4回、J-FLECによる金融リテラシー講座2回、新社会人セミナー内で金融教育4回実施しました。また、事業取引先への金融リテラシー講座6回、提携先顧客向けイベント1回実施しました。

『経営者向けセミナー開催回数』

自治体等と連携した外部人材活用セミナー2回（可児市、多治見商工会議所）、海外展開連続セミナー3回（多治見市）、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、NPO向けセミナー2回、人材育成講座2回実施しました。引き続き経営者等に有益となる情報発信を継続してまいります。

(6) NPO活動・団体の支援件数

	令和7年3月期	令和8年3月期
支援件数	64件	49件

経営相談11件、設立支援2件、資金調達支援26件（融資4件、助成金3件、クラウドファンディング19件）うち、採択・成立は10件（助成金2件、クラウドファンディング8件）の支援を行いました。また講師派遣10件を実施しました。中間支援組織との連携強化を行い、各NPO団体の課題解決に取り組んでまいります。

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7年3月期	令和8年3月期
貸付件数	3,634件	2,783件

(8) 短期資金（手形貸付・当座貸越）の融資残高

	令和7年3月期	令和8年3月期
貸付金額	519億円	468億円

令和7年度において件数金額ともに減少しておりますが、補助金つなぎ資金、不動産プロジェクト資金の減少であり、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。今後においても事業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7年3月期	令和8年3月期
融資実行件数	26件	25件
うち生産性向上に資する設備投資	4件	2件
融資実行金額	7億円	4億円
うち生産性向上に資する設備投資	2億円	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7年度は全体で25件4億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2件0.47億円でした。今後においても物価高、原油高、米国通商政策による世界情勢不安定化等、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ていきます。