



金融仲介機能のベンチマークについて

(基準日：2019年3月31日)

2019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

	2018年3月期	2019年3月期
メイン先数	4,180先	4,277先
メイン先の融資残高	1,918億円	2,061億円
経営指標が改善した先数	1,814先	1,904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。

	2017年3月期	2018年3月期	2019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	979億円	1,049億円	1,080億円

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。

当金庫メインバンクとしてお取引頂いているお客さまおよびその融資残高は着実に増加しております。また、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44.5%に経営指標の改善が見られております（2019年3月時点）。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

	2018年3月期	2019年3月期
条件変更先総数	557先	512先
うち好調先	111先	98先
うち順調先	98先	145先
うち不調先	348先	269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、かつ経営改善計画を策定しているお取引先のうち、約47.4%のお取引先の計画が順調に進捗しております（2019年3月末時点）。金融円滑化法は平成25年3月末に期限が到来しておりますが、とうしんでは引き続き、お客さまに必要な資金を安定的に供給し、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

	2018年3月期	2019年3月期
創業、第二創業の件数	80件	90件
うち創業件数	60件	73件
うち第二創業件数	20件	17件

2018年度の当金庫が関与した創業・第二創業の件数は90件となりました。当金庫ではとうしん地域活力研究所を中心として、創業支援・第二創業支援に積極的に取り組んでおります。「とうしん創業塾」の定期開催（3月、9月）や「創業休日相談会」（毎月第2土曜日開催）を行うほか、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、創業時の資金支援も行っております。

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）

	2018年3月期		2019年3月期	
	与信先数	融資残高	与信先数	融資残高
総数	8,725先	3,082億円	8,738先	3,175億円
創業期	445先	76億円	465先	94億円
成長期	564先	273億円	589先	326億円
安定期	3,480先	1,537億円	3,609先	1,597億円
低迷期	291先	84億円	313先	101億円
再生期	1,054先	663億円	982先	641億円

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、地域のお取引先の皆さまの「創業期」から成長・安定に向けた支援、「低迷期」「再生期」から再成長へ向けた支援など、企業のライフステージに応じた様々なソリューションの提供に努めております。今後も、地域社会の成長・発展に貢献することができるよう、お客さまの経営支援強化に向けた態勢整備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）

	2018年3月期	2019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	314先	541先
全与信先に占める割合	3.6%	6.2%
事業性評価に基づく融資を行っている先の融資残高	210億円	289億円
全与信先に占める割合	6.8%	9.1%

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

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）」に基づき、お取引先の強みや課題を明らかにすることにより、財務諸表や担保等に過度に依存することなく、課題解決・成長につながる融資に取り組んでおります。2019年3月末時点で、事業性評価に基づく融資を行っている与信先数は541先、融資残高は289億円となっております。

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）

	2018年3月期	2019年3月期
メイン取引先数	4,644先	4,778先
全取引先数に占める割合	53.2%	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4,778先、全取引先数に占める割合は54.7%となりました（2019年3月時点）。引き続きメインバンクとして、地域で一番にご相談して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

	2018年3月期	2019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	333先	571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	53先	174先

2019年3月時点で、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571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174先となっております。お客さまとの対話を通じ、事業内容や経営実態、成長可能性等を適切に把握し、担保や保証に過度に依存しない融資を行える体制づくりに努めております。

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

⑩創業支援先数（支援内容別）

	2018年3月期	2019年3月期
創業計画の策定支援	17先	90先
創業期の取引先数への融資（プロパー）	46先	62先
創業期の取引先数への融資（信用保証付き）	17先	27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

2018年度の当金庫が関与した創業件数は90件となりました。当金庫では、とうしん地域活力研究所を中心として創業支援、第二創業支援に積極的に取り組んでおります。「とうしん創業塾」の定期開催（3月、9月）や「創業休日相談会」（毎月第2土曜日開催）を行うほか、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、創業時の資金支援も行っております。

⑪販路開拓支援を行った先数

	2018年3月期	2019年3月期
販路開拓支援を行った先数	144先	104先
うち地元（岐阜県、愛知県）	118先	78先
うち地元外（岐阜・愛知以外）	0先	13先
うち海外	26先	13先

成約まで結びつかなかったケースも多く、前年を下回る結果となりましたが、マッチング取り組み件数自体は増加しております。海外支援についても、現地法人設立や現地金融機関との取引支援、スタンドバイクレジット等による金融支援など、多義に亘って行っております。今後も、お客さまのニーズに応じた支援を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

	2018年3月期	2019年3月期
事業継承支援先数	48先	131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を支援しております。2018年度の事業承継支援先数は131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取り組んでまいります。

②転廃業継承支援

	2018年3月期	2019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、お客様の「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

	2018年3月期	2019年3月期
運転資金額①	1,530億円	1,619億円
うち短期融資額②	574億円	605億円
割合 (②/①)	37.5%	37.4%

当金庫では、お客さまの要望を踏まえ短期資金の提供に重点を置いた迅速なサービスの提供に努めております。その結果、2018年度における運転資金額に占める短期融資額は605億円、その割合は37.4%となりました。今後も引き続き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

	2018年3月期	2019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	19先	121先

2018年度の支援先は121先となりました。プッシュ型事業承継支援強化事業（46先）や認定支援機関としての補助金関連等の利用（75先）を、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

	2018年3月期	2019年3月期
支援件数	15件	21件

(2) 多治見駅前・ながせ商店街活性化支援件数

	2018年3月期	2019年3月期
支援件数	1件	2件

『美濃焼ブランドづくりの支援』

お取引先の海外展開支援13先およ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』

日本財団「わがまち基金」よりの助成金受託支援を行った旧ワタナベ時計店ビルのリノベーションは、2019年3月に新施設「ヒラケビル」としてオープンしました。また、2019年3月には、ながせ商店街にて「ながせ御八つ通り（多治見市内のお菓子屋さんのPRと商店街の新たな発見を兼ねたウォーキングイベント）」を開催し、中心市街地活性化の支援を行いました。

(3) 職域セールス契約件数

	2018年3月期	2019年3月期
契約件数	1,760件	1,958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います。福利厚生支援はお取引先企業の従業員の定着率向上を企図しています。2019年3月時点の職域セールス契約件数は1,958件となりました。今後も継続的に職域サポート制度を推進してまいります。

3 独自のベンチマーク

(4) 金融教育開催回数

	2018年3月期	2019年3月期
開催回数	16回	14回

(5) 経営者向けセミナー開催回数

	2018年3月期	2019年3月期
開催回数	8回	14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。2018年度は14回の開催となりました。

『経営者向けセミナー』

M & A・人材紹介等をテーマにした経営者向けセミナーを3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、取引先経営者の人材力向上を目的とし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

	2018年3月期	2019年3月期
支援件数	12件	28件

NPO等の法人設立相談7件、資金調達相談で融資相談が8件、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回とソーシャルビジネスセミナーを開催し、助成金やソーシャルビジネスについて学ぶとともに交流を深める場をつくりました。

3 独自のベンチマーク

(7) 手形貸付の件数

	2018年3月期	2019年3月期
貸付件数	4,235件	4,305件

(8) 手形貸付の融資残高

	2018年3月期	2019年3月期
貸付金額	507億円	538億円

資金繰りの安定を図るべく短期融資の充実に努め、お客さまの需要を真摯に受け止め適切な対応に努めてまいります。2019年3月時点で手形貸付の貸付件数は4,305件、融資残高は538億円となっております。今後も同様に中小企業の皆さまのニーズを把握し適切な対応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

	2018年3月期	2019年3月期
融資実行件数	53先	121先
うち生産性向上に資する設備投資	10先	27先
融資実行金額	8億円	12億円
うち生産性向上に資する設備投資	3億円	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。

2019年3時点で、実行件数は121件、実行金額は12億円と前期と比べ大幅に増加しました。お客さまごとに生産性向上と人手不足の動向に真摯に対話を重ねた結果が出て来ております。今後も引き続き経営効率の支援に努めてまいります。