

「金融仲介機能のベンチマーク」について

◎金融仲介機能の強化に向けた取組み

当組合は近い、早い、親切をモットーにお客様の「夢あるくらしのパートナー」をスローガンに「経営の健全性を保持し、地域社会の発展に寄与する信用組合」を経営方針に掲げ、高度化・複雑化する金融業務に対応できる強固な経営基盤の下、質の高いサービスの提供を通じて地域とともに成長することを目指しています。

金融機関を取り巻く内外環境の変化スピードが加速する中で、地域と共に生きる金融機関として、取引先の実情に応じたきめ細やかなコンサルタント機能発揮と事業性評価に基づく融資などに取組み「柔軟な思考と行動」で他行と差別化を図り、金利競争に陥らない取組みを推進し、地域から期待される役割を果たしてきます。

平成28年9月に金融庁より「金融仲介機能のベンチマーク」が公表され、当組合では「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、資金需要の創造や経営改善の支援など金融仲介機能の強化に向けた取組内容や結果を検証することで、更なるサービスの発展、向上に継続的に取組み、お取引先企業の成長力強化や生産性の向上等をサポートすることで、地域の持続的成長に全力を尽くしてまいります。

※当組合の「金融仲介機能ベンチマーク」各項目の状況は下記の通りです。（令和2年3月末現在の共通ベンチマークの項目を掲載しております。）

◎「金融仲介機能のベンチマーク」とは

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、平成28年9月に金融庁から公表されました。

すべての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するために活用可能な「共通ベンチマーク」と各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる「選択ベンチマーク」から構成されています。これらに加え、金融機関が金融仲介の取組みを自己評価する上で、より相応しい独自の指標がある場合には、その指標を活用することも歓迎されています。

1. 共通ベンチマーク 基準日：令和2年3月31日

金融仲介機能		ベンチマーク(指標)の説明	提出指標等(計数を入力)							関係資料名	
(1)取引先企業の経営改善や成長力の強化	金融機関がメインバンク(融資残高1位)として取引を行っている企業のうち、経営指標(売上・営業利益率・労働生産性等)の改善や就業者数の増加が見られた先数(先数はグループベース。以下断りがなければ同じ)、及び、同先に対する融資額の推移	(単位:社、億円)	2/3	31/3	30/3						
		メイン先数	1,303	1,374	1,411					・当組にてお取引の状況をもとにメインとして位置付けさせていただいているお客さまについて、お客さまのグループ単位で融資残高を集計しております。  ・「売上高」、「営業利益」、「簡易キャッシュフロー」、「従業員数」、「営業運転資本回転期間」、「自己資本比率」を経営指標として経営指標が増加したお客さまをカウントし、融資残高を集計しております。	
		メイン先の融資残高	381	412	380						
		経営指標等が改善した先数	464	480	516						
		(単位:億円)	2/3	31/3	30/3						
経営指標等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	229	220	184								
(2)取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上	金融機関が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況	(単位:社)		条変総数	好調先	順調先	不調先			・条件変更を行っているお客さまで当組が中心となり「経営改善計画書」を策定しているお客さまを集計しております。 * 好調先⇒計画比120%超 * 順調先⇒計画比80%~120% * 不調先⇒計画比80%未満	
		中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	30/3	246	22	51	173				
			31/3	213	15	64	134				
	金融機関が関与した創業、第二創業の件数	金融機関が関与した創業の件数	2/3	31/3	30/3					・創業、第二創業時に創業計画の策定支援や融資実行に至ったお客さまを集計しております。	
		金融機関が関与した第二創業の件数	71	53	14						
	ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)、及び、融資額	ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)、及び、融資額	(単位:社、億円)		全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	・お客さまから頂いた財務データ等をもとに、創業からの経過期間や売上高の推移(過去5期分)をライフステージ別に集計しております。  * 創業期⇒創業・第二創業から5年までの先。 * 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120%~80%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⇒貸付条件の変更または延滞がある期間の先。
			ライフステージ別の与信先数	30/3	2,213	165	191	1,197	395	265	
				31/3	2,133	124	189	1,127	404	289	
				2/3	2,119	152	178	1,140	367	282	
			ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高	30/3	604	49	95	317	42	101	
			31/3	642	42	84	316	47	153		
(3)担保・保証依存の融資姿勢からの転換	金融機関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額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合(先数単体ベース)	(単位:社、億円、%)		先数	融資残高					・お客さまの情報をとりまとめた当組独自書類または経済産業省が推奨しているローカルベンチマークを利用し事業性評価を行ったお客さまを集計しております。	
		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	30/3	651	339						
			31/3	754	394						
			2/3	981	470						
		上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	30/3	29.4%	56.1%						
			31/3	35.3%	61.4%						
	2/3	46.3%	74.8%								