

金融仲介機能のベンチマークについて

令和4年度（令和4年4月1日～令和5年3月31日）



「金融仲介機能のベンチマーク」の活用

平成28年9月、金融庁は、金融機関の金融仲介機能を客観的に評価するための指標として、「金融仲介機能のベンチマーク」を公表しました。
当金庫においてもベンチマークを活用し、地域密着型金融の推進に努めて参ります。

「金融仲介機能のベンチマーク」とは

平成28年9月に、金融庁が策定・公表した指標で、各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するものです。
以降のページでは、関連する指標・項目に下記に示したベンチマークの種類を記載して参ります。

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等を客観的に評価するための指標

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等を踏まえて選択できる指標

独自ベンチマーク

各金融機関が金融仲介の取組みを自己評価するうえでより相応しい指標がある場合、独自に設定できる指標

【共通ベンチマーク】

「当金庫がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業のうち、経営指標等（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）、及び、同先に対する融資額」

	令和3年度	令和4年度
メイン先数	2,697先	(※) 1,948先
メイン先の融資残高	1,137億円	1,076億円
経営指標等が改善した先数	1,401先	1,158先

	令和3年度	令和4年度
経営指標等が改善した先に係る2年間の事業年度末の融資残高の推移	602億円	709億円

令和4年度は、当金庫をメインバンクとするお客さまのうち、1,158先（59.4%）のお客さまの経営指標の改善や就業者数の増加が見られております。

当金庫では引き続き一層の取引先の経営改善や成長力の強化に取り組み、地域経済の発展・成長に向けてのお手伝いをして参ります。

(※) 令和4年度より、メイン先数の集計に係る事務の取扱いを変更いたしました。

【共通ベンチマーク】

「当金庫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」

	条件変更総数	好調先	順調先	不調先
令和3年度	436先	9先	38先	389先
令和4年度	409先	7先	39先	363先

※経営改善計画の進捗状況は、計画に対する「売上高」の達成率で判定
(好調先：120%超、順調先：80%～120%、不調先：80%未満)

令和4年度において、当金庫で貸付条件変更を行っている409先のうち、条件変更時に策定した経営改善計画が「好調」もしくは「順調」に推移している先は、46先（11.2%）となっております。

【共通ベンチマーク】

「当金庫が関与した創業、第二創業の件数」

	令和3年度	令和4年度
当金庫が関与した創業件数	56先	46先
当金庫が関与した第二創業件数	0先	0先

当金庫では、創業や新事業を開拓する地域企業に対し、補助金に関する情報や幅広い資金調達手段の提供といった金融支援のほか、販路拡大支援などを行っています。

【共通ベンチマーク】

「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」

		全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先数	令和3年度	7,416先	409先	442先	5,707先	378先	480先
	令和4年度	7,271先	421先	428先	5,473先	497先	452先
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	令和3年度	2,097億円	109億円	175億円	1,496億円	116億円	198億円
	令和4年度	2,093億円	93億円	198億円	1,466億円	144億円	189億円

※創業期：創業、第二創業から5年まで

安定期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%～80%

再生期：貸付条件の変更または延滞のある先

成長期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%超

低迷期：売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満

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。

今後も地域社会の発展に貢献することができるよう、様々なお客さまの経営支援強化に向けた態勢整備を進めて参ります。

【選択ベンチマーク】

「ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合」

		全取引先 ①	ソリューション 提案先②	②/①
ソリューション提案先数、及び、同先 の全取引先数に占める割合	令和3年度	8,991先	850先	9.5%
	令和4年度	9,152先	880先	9.6%
ソリューション提案先の融資残高、及 び、同先融資残高の全取引の融資残高 に占める割合	令和3年度	2,097億円	448億円	21.4%
	令和4年度	2,093億円	476億円	22.7%

【選択ベンチマーク】

「メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合（先数単体ベース）」

		メイン先数 ①	経営改善提案先数 ②	②/①
メイン取引先のうち、 経営改善提案を行っている先 の割合	令和3年度	2,939先	592先	20.1%
	令和4年度	(※) 2,187先	470先	21.5%

(※) 令和4年度より、メイン先数の集計に係る事務の取扱いを変更いたしました。

【選択ベンチマーク】

「M & A 支援先数」

		事業承継支援先数
事業承継支援先数	令和3年度	27社
	令和4年度	59社

【選択ベンチマーク】

「事業承継支援先数」

		事業承継支援先数
事業承継支援先数	令和3年度	43社
	令和4年度	53社

【選択ベンチマーク】

「中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数（人数ベース）」

		紹介数
中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数	令和3年度	7人
	令和4年度	22人

【選択ベンチマーク】

「中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介支援先に占める経営改善先の割合」

		支援先数	経営改善先数	割合
中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数	令和3年度	6社	1社	16.7%
	令和4年度	17社	3社	17.6%

【選択ベンチマーク】

「取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数」

		研修実施回数	参加者数	資格取得者数
取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、及び同趣旨の取組みに資する資格取得者数	令和3年度	29回	329人	10人
	令和4年度	40回	347人	9人

【選択ベンチマーク】

「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」

		支援先数
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3年度	567社
	令和4年度	316社

【独自ベンチマーク】

「中小・小規模事業者等の皆様が抱える様々な経営課題の解決を目指す『だいしんビジネスてらす』の相談件数及び内訳」

	相談件数	令和3年度		令和4年度		
		内容別割合	件数	比率	件数	比率
令和3年度	512件	売上アップ・販路拡大	106件	20.7%	65件	17.7%
令和4年度	367件	事業承継・M&A	57件	11.1%	111件	30.2%
		経営全般・事業コンセプト	141件	27.5%	138件	37.6%
		成長分野・農業分野	52件	10.2%	2件	0.5%
		ビジネスマッチング・連携	41件	8.0%	23件	6.3%
		その他	115件	22.5%	23件	7.6%
		合計	512件	100%	367件	100%

【独自ベンチマーク】

「中小・小規模事業者等の皆様が抱える経営課題解決のためのコンサルティング活動」
ビジネスマッチングの成約件数

	令和3年度	令和4年度
ビジネスマッチング成約件数 (※)	251件	348件

(※) ビジネスマッチング成約件数は、ビジネスマッチング「掲示板」による成約と当金庫提携先との成約の合計