

# 金融仲介機能のベンチマークについて

(平成30年3月期)

「金融機関が、経営理念や事業戦略等に掲げている金融仲介の質を一層高めていくためには、自身の取組みの進捗状況や、課題について客観的に自己評価することが重要である」として「金融仲介機能のベンチマーク」が公表されています。

当金庫は、地域のお取引先企業との対話を通じて創業・事業承継等のさまざまな経営課題にお応えできるようコンサルティング機能の強化に努め、また、最適なソリューションの提供による付加価値の向上への貢献をはじめ、経営改善支援に取り組んでおります。

「金融仲介機能のベンチマーク」の視点から、進捗状況をお知らせいたします。



すばらしい明日をつくる

**岐阜信用金庫**

○地道な訪問活動によるお取引先企業との対話を通じて、本業支援や経営改善に向けたご提案を積極的に行い、メイン取引先の拡充に取り組んでおります。

## 金融仲介機能のベンチマーク

経営指標は、売上高、営業利益率、労働生産性としています。

(先数は、グループベース)

ベンチマーク	29/3期			30/3期		
	メイン先	融資額	改善先	メイン先	融資額	改善先
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の改善や、就業者数の増加が見られた先数	8,125先	4,283億円	6,434先	8,167先	4,353億円	6,326先

30年/3月期の経営指標改善先 6,326先に対する過去3年間の融資残高推移

ベンチマーク	28/3期	29/3期	30/3期
経営指標改善先に対する融資残高の推移	3,418億円	3,609億円	3,652億円

(先数は、単体ベース)

ベンチマーク	29/3期	30/3期
メイン取引先数の推移	9,057先	9,087先
全与信先数に占める割合	56.8%	57.3%

○お取引先企業の事業の内容、ビジネスモデルや成長可能性を適切に把握する事業性評価に基づき、地域産業の育成、企業の生産性向上などの経営課題の解決に積極的に取組み、経営者保証に関するガイドライン活用に努めております。

金融仲介機能のベンチマーク

(先数は、単体ベース)

ベンチマーク	29/3期		30/3期	
	先数	融資残高	先数	融資残高
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数、融資額	260先	593億円	306先	598億円
全与信先数、及び、融資額に占める割合	1.6%	8.3%	1.9%	8.3%

(先数は、単体ベース)

ベンチマーク	29/3期			30/3期		
	全与信先	活用先	活用割合	全与信先	活用先	活用割合
経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合	15,945先	2,186先	13.7%	15,858先	2,036先	12.8%

## 取引先企業の抜本的事業再生支援等による生産性向上につながる取組み

○営業店と本部が一体となって業況や経営改善策の進捗状況のモニタリングを行い、お取引先企業の事業再生、経営改善計画達成に向けた支援に積極的に取り組んでおります。

### 金融仲介機能のベンチマーク

(先数は、グループベース)

ベンチマーク	29/3期				30/3期			
	変更先	好調先	順調先	不調先	変更先	好調先	順調先	不調先
貸付条件変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況	1,902先	77先	181先	1,644先	1,437先	57先	135先	1,245先

\* 売上または償却前経常利益計画の達成率で分類（好調先：120%超、順調先：80～120%、不調先：80%未満）

\* 30/3月期の不調先には、計画達成率80%未満146先、判定不可能先1,099先を含みます。

ベンチマーク		29/3期		30/3期	
		岐阜県	愛知県	岐阜県	愛知県
リスク管理債権額	3ヵ月以上延滞	0	0	0	0
	貸出条件緩和	10億円	0	1億円	0
	延滞債権	543億円	166億円	418億円	164億円
	破綻債権	21億円	5億円	35億円	5億円
	合計	575億円	172億円	454億円	169億円

\* 億円未満の単位は、0（ゼロ）と表示しています。

○お取引先企業のライフステージに応じた適切なコンサルティング機能を発揮し、創業をはじめ新事業進出、事業承継支援などご満足いただけるソリューションの提案に取り組んでおります。

## 金融仲介機能のベンチマーク

(先数は、単体ベース)

ベンチマーク	29/3期	30/3期
金融機関が関与した創業の件数	161先	171先

(先数は、グループベース)

ベンチマーク	29/3期			30/3期		
	全与信先	提案先	提案割合	全与信先	提案先	提案割合
ソリューション提案先数及び全与信先数に占める割合	14,544先	1,818先	12.5%	14,455先	1,833先	12.7%
ソリューション提案先の融資残高、及び、全与信先の融資残高に占める割合	7,122億円	2,085億円	29.3%	7,206億円	2,189億円	30.4%

\* ソリューション提案先とは、本業支援、創業支援、販路開拓支援、M&A支援、事業承継支援などを行った先を表します。

## ライフステージに応じた金融仲介機能発揮に向けた取組み

○お取引先企業のライフステージ別の資金需要に対して、的確な融資対応による金融仲介機能の発揮に取り組んでいるほか、十分な対話力、提案力を備えた職員の育成に努めております。

### 金融仲介機能のベンチマーク

(先数は、単体ベース)

ベンチマーク	30/3期					
	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	15,858先	1,240先	1,210先	9,308先	635先	1,458先
ライフステージ別の与信先への融資残高	7,201億円	287億円	629億円	4,602億円	188億円	848億円

- \* ライフステージ 「創業期」：創業から5年 「成長期」：売上平均で直近2期が過去5期の120%超  
「安定期」：同80~120% 「低迷期」：同80%未満 「再生期」：貸付条件変更、延滞先
- \* 5年間分の決算書のない取引先など、ライフステージに分類できない2,007先があります。

ベンチマーク	29/3期			30/3期		
	研修回数	参加者数	資格者数	研修回数	参加者数	資格者数
取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、研修等への参加者数、資格取得者数	27回	934名	237名	22回	989名	230名

- \* 資格者とは、中小企業診断士、社会保険労務士、行政書士、宅地建物取引士、証券アナリスト、DC1級、通関士  
M&Aシニアエキスパートなどの取得者数を表します。