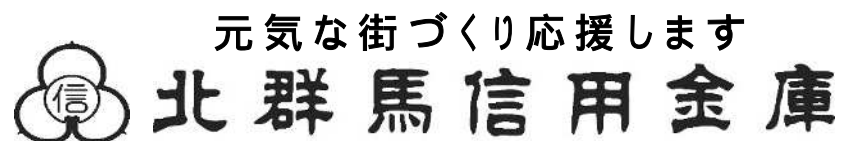


# 金融仲介機能の発揮に向けた取組み ～「金融仲介機能のベンチマーク」に関する開示～

【平成31年3月末基準】



# 「金融仲介機能のベンチマーク」に関する開示について

当金庫は、『お客さまの発展と幸せのために 愛する郷土発展のために 「きたしん」の発展と職員の幸せのために、これらを実現させるために、心を込めて頑張る』を経営理念とし、中小企業支援に向けて金融仲介機能を発揮していくことにより、地域とともに成長することを目指しております。また、平成30年4月よりスタートした中期経営計画においても「経営基盤（信用力）の構築と活用」、「営業基盤（支援力・提案力）の構築と活用」等を基本方針とし、お客様に寄り添い、事業性評価や経営課題に対する最適なソリューションの提供など、金融仲介機能の発揮に向けた取組みを行ってまいります。

当金庫の金融仲介機能の発揮状況として、平成30年度における「金融仲介機能のベンチマーク」に関する開示を行うとともに、今後も経営理念・中期経営計画の実現に向けて「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、お客さまのニーズや経営課題の解決に繋がる本業支援・融資などに積極的に取組み、地域経済の活性化に努めてまいります。

## 「金融仲介機能のベンチマーク」とは

平成28年9月、金融庁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、「金融仲介機能のベンチマーク」を策定、公表しました。

### 「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

### 「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

当金庫は、「共通ベンチマーク」5項目、「選択ベンチマーク」から16項目、計21項目を開示しております。

1. 共通ベンチマーク

金融仲介機能	ベンチマーク	ベンチマーク(指標)の説明	提出指標等(計数を入力)							定義(公表用の定義)	
			(単位:社、億円)	31/3	30/3	29/3					
(1) 取引先企業の経営改善 や成長力の強化	1	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)	31/3	30/3	29/3					メイン先数は、融資残高30,000千円以上の法人及び個人事業主の中から、当金庫の融資残高が最も多い先としています。  経営指標等が改善した先数は、前年度と比較して、売上高、営業利益、キャッシュフローの内、1つでも改善した先としています。
			メイン先数	266	242	216					
			メイン先の融資残高	300	282	240					
			経営指標等が改善した先数	196	169	160					
			(単位:億円)	31/3	30/3	29/3					
		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	224	201	202						
(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	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				売上高の推移で判定しています。 (1)好調(120%超) (2)順調(80~120%) (3)不調(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	252 242 265	30 38 33	190 167 180	32 37 52				
	3	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件数 (単位:件)	35 20 30							当金庫が関与した創業件数 (1)創業計画の策定支援 (2)創業期の取引先への融資 (3)政府系金融機関や創業支援機関の紹介 (4)ベンチャー企業への助成金・融資・投資  当金庫が関与した第二創業件数 (1)既に事業を営んでいる企業の後継者等が新規事業を開始すること (2)既存の事業を譲渡(承継)した経営者等が新規事業を開始すること (3)抜本的な事業再生によって企業が業種を変えて再建すること
			金融機関が関与した第二創業件数 (単位:件)	0 0 4							
	4	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		売上高の推移で判定しています。 (1)創業期 創業、第二創業から4年まで (2)成長期 売上高平均で直近2期が過去4期の120%超 (3)安定期 売上高平均で直近2期が過去4期の80%~120% (4)低迷期 売上高平均で直近2期が過去4期の80%未満 (5)再生期 貸付条件の変更先
			ライフステージ別の与信先数	320 306 284	36 33 37	25 30 19	134 118 104	4 10 6	121 115 118		
			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	369 363 326	34 38 57	51 60 36	146 142 124	9 5 5	127 116 103		
	(3) 担保・保証依存の融資姿勢からの転換	5	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					事業性評価に基づく融資を行った先数と融資残高で判定しています。
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				31 16 2	29 16 0.8						
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				1.97% 1.02% 0.13%	5.64% 3.28% 0.17%						

2. 選択ベンチマーク(16項目)

金融仲介機能	選択の有無	ベンチマーク	ベンチマーク(指標)の説明	提出指標等(イメージ)					定義(公表用の定義)	
(1) 地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション	1	全取引先数と地域の取引先数の推移、及び、地域の企業数との比較(先数単体ベース)	(単位:社)	31/3	30/3	29/3	群馬県			営業エリアは、群馬県内であり「地元」「地元外」には分類していません。地域別の企業数は、その時点における直近の「経済センサス - 活動調査」から前橋市、高崎市、沼田市、渋川市、棟東村、吉岡町、中之条町、碓氷村、長野原町、草津町、東吾妻町、片品村、川場村、昭和村、みなかみ町の事業所数の合計としています。
			全取引先数	1,570	1,556	1,537				
			地域別の取引先数の推移	1,570	1,556	1,537				
			地域別の企業数の推移	46,566	46,566	46,566				
	2	メイン取引(融資残高1位)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)	(単位:社、%)	31/3	30/3	29/3				メイン取引先数は、融資残高30,000千円以上の法人及び個人事業主の中から、当金庫の融資残高が最も多い先としています。
			メイン取引(融資残高1位)先数の推移	266	242	216				
	(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	事業性評価の結果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、左記のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数	事業性評価の結果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数(単位:社)	72	25	40			対話を行っている取引先数は、ローカルベンチマークの作成先または、技術評価等取引先の事業に関する様々な評価を実施した先としています。
				事業性評価の結果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のうち、労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数(単位:社)	41	12	0			
10		中小企業向け融資のうち、信用保証協会保証付き融資額の割合、及び、100%保証付き融資額の割合	(単位:億円、%)	中小向け融資残高	保証協会付融資残高	100%保証付融資残高	/	/	信用保証協会保証付き融資額は、群馬県信用保証協会の信用保証制度を利用した融資額としています。また、100%保証付き融資額は、信用保証協会保証付きで責任共有制度対象ではない融資としています。	
			中小企業向け融資のうち、信用保証協会保証付き融資額の割合及び100%保証付き融資額の割合	514 487 449	110 102 105	23 33 44	21.40% 20.94% 23.38%	4.47% 6.77% 9.79%		
11		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	(単位:社、%)	全与信先数	ガイドライン活用先数	/			経営者保証に関するガイドラインの活用先数は、同ガイドラインに基づき保証人を徴求せず与信を行った先数としています。平成29年3月末は先数集計ではなく件数カウントとしています。	
			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	1,570 1,556 1,537	280 256 375	17.83% 16.45% 24.39%				
(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	12	本業(企業価値の向上)支援先数、及び、全取引先数に占める割合	(単位:社、%)	全取引先数	本業支援先数	/			本業支援先数は、以下の実施先としています。 (1)経営相談(きたしんビジネスサポート)の実施先 (2)ビジネスマッチングフェアブース出展企業先 (3)城南信用金庫商談会参加先 (4)経営相談会等参加企業先	
			本業支援先数及び全取引先数に占める割合	1,570 1,556 1,537	586 118 618	37.32% 7.58% 40.20%				
	13	本業支援先のうち、経営改善が見られた先数	本業支援先のうち、経営改善が見られた先数(単位:社)	196 169 160				経営指標等が改善された先数は、前年度と比較して売上高、営業利益、キャッシュフローの内、1つでも改善した先としています。		
	16	創業支援先数(支援内容別)	(単位:社)	支援	支援(プロパー)	支援(信用保証付)	支援	支援	創業支援先数は、以下の項目を実施した先としています。 (1)創業計画の策定支援 (2)創業期の取引先への融資(プロパーと信用保証付きの区別) (3)政府系金融機関や創業支援機関の紹介 (4)ベンチャー企業への助成金・融資・投資	
創業計画の策定支援 創業期の取引先への融資(プロパーと信用保証付きの区別) 政府系金融機関や創業支援機関の紹介 ベンチャー企業への助成金・融資・投資			3 2 1	32 14 25	3 6 9	1 0 0	0 0 0			
18	販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	(単位:社)	地元	地元外	海外			販路開拓支援先は、以下の項目に参加した先としています。 (1)ビジネスマッチングへの参加 (2)商談会やビジネスマッチングフェアへの参加 (3)個別の紹介(マッチング情報への揭示、情報誌への掲載等) 地元は営業エリア内であり、地元外は営業エリア外の販路開拓支援としています。		
		販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	0 2 0	13 19 38	0 0 0					

2. 選択ベンチマーク(16項目)

金融仲介機能	選択の有無	ベンチマーク	ベンチマーク(指標)の説明	提出指標等(イメージ)				定義(公表用の定義)
(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	27	リスク管理債権額(地域別)	リスク管理債権額(地域別)	債権種別(億円)	群馬県			営業エリアは、群馬県内であり全て地元の同一県としています。
				31/3	30/3	29/3		
				3ヶ月以上延滞	0.35	0.02	0.5	
				貸出条件緩和	0.52	0.58	2.6	
				延滞債権	19.80	21.92	24.6	
				破綻債権	0.62	1.01	0.2	
合計	21.31	23.53	28.0					
(5) 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	33	運転資金に占める短期融資の割合	(単位:億円、%)	運転資金額	短期融資額	/	短期融資は、当座貸越・割引手形・手形貸付等としています。	
			215	45	20.93%			
			202	30	14.85%			
194	25	12.88%						
(9) 人材育成	39	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	(単位:回、人)	研修実施回数	参加者数	資格取得者数	研修実施回数は、事業性評価や本業支援の取組に関連する集合研修等の実施状況としています。また、資格取得者数は各種資格試験等の取得者としています。 (1)集合研修:目利き力強化、創業支援、事業性評価等 (2)派遣研修:全信協、県協会、関信協等 (3)資格取得:中小企業診断士・事業性評価エキスパート・銀行業務検定等	
			9	163	4			
			10	208	28			
9	166	8						
(10) 外部専門家の活用	40	外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数(単位:社)	71			外部専門家(中小企業再生支援協議会・産業支援機構よろず支援拠点・ミラザ等)を活用して本業支援を行った取引先としています。	
			73					
			31					
(11) 他の金融機関及び中小企業支援施策との連携	42	REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	(単位:社)	REVIC	中小企業再生支援協議会		REVIC、中小企業再生支援協議会の活用を行った先数としています。	
			0	2				
			0	0				
	0	4						
	43	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	(単位:社)	支援先数			よろず支援拠点・認定支援機関の経営改善支援及び各種補助金・知的資産経営報告書の策定支援先数としています。	
			76					
72								
27								
(13) 事業戦略における位置づけ	46	事業計画に記載されている取引先の本業支援に関連する施策の内容	事業計画に記載されている取引先の本業支援に関連する施策の内容	(主要内容)外部機関との連携支援 各種補助金申請支援 ビジネスマッチング 創業・新事業開拓支援 事業再生等の支援 (定義元データ)平成30年度推進施策 (元データ)平成30年度事業計画 (本部各部室の施策、基本方針)地域密着型金融推進計画			各事業年度事業計画の施策としています。	