

金融仲介機能のベンチマーク

当組合は、地域に密着した地域金融機関として社会的責任や使命を果たすべく、地域の活性化につながるお取引先の発展・成長に向けた支援に取り組んでいます。

「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、金融仲介機能の質の向上に努め、お取引先の皆さまのニーズや課題に応じたご融資やソリューション（解決策）の提供を積極的に進めてまいります。

また、活用したベンチマーク指標や計数は定期的にお客さまに開示し、十分な情報提供に努めてまいります。

- 「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たものです。
- 各項目の定義については、当組合の基準により作成しています。
- 採用するベンチマークの項目や計数については、取組み施策の優先度合いや定義の見直し等により今後変動する場合があります。

《金融仲介機能のベンチマーク》

| | |
|----------|--|
| 共通ベンチマーク | 全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 |
| 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 |
| 独自ベンチマーク | 金融機関において金融仲介の取組みを自己評価する上で相応しい独自の指標がある場合に、独自で設定 |

【ベンチマーク計数基準日：平成31年3月末】

共通ベンチマーク 1

【金融仲介機能】 取引先企業の経営改善や成長力の強化

ベンチマーク：金融機関がメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標等の改善が見られた先数及び融資残高

| | | | |
|-----------|-------|----------------|-------|
| メイン先数 | 900先 | うち経営指標等が改善した先数 | 219先 |
| メイン先の融資残高 | 381億円 | 上記の融資残高 | 104億円 |

➢メイン先の定義……金融機関借入のうち、当組合の融資残高がもっとも多い先。

共通ベンチマーク 2

【金融仲介機能】 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

ベンチマーク：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

| | | | |
|--------|------|-------|------|
| 条件変更総数 | 178先 | うち好調先 | 3先 |
| | | うち順調先 | 29先 |
| | | うち不調先 | 146先 |

共通ベンチマーク 3

【金融仲介機能】 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

ベンチマーク：金融機関が関与した創業、第二創業の件数

| | | | |
|--------------|-----|----------------|----|
| 当組合が関与した創業件数 | 35件 | 当組合が関与した第二創業件数 | 7件 |
|--------------|-----|----------------|----|

共通ベンチマーク 4

【金融仲介機能】 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

ベンチマーク：ライフステージ別の与信先数、及び融資残高

| | | | | | | |
|---------------|--------|------|------|-------|------|-------|
| | 全与信先 | 創業期 | 成長先 | 安定期 | 低迷期 | 再生期 |
| ライフステージ別の与信先数 | 1,870先 | 65先 | 53先 | 573先 | 49先 | 178先 |
| 上記与信先に対する融資残高 | 560億円 | 12億円 | 40億円 | 235億円 | 25億円 | 110億円 |

➢財務データを5期連続で徴求出来ている先を、各ステージごとの集計対象としています。

共通ベンチマーク 5

【金融仲介機能】 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

ベンチマーク：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残高、及び、全与信先数及び融資残高に占める割合

| | | | |
|---------------------|-----|----------------------|------|
| 事業性評価に基づく融資を行っている先数 | 80先 | 左記計数の全与信先に占める割合 | 4.3% |
| 上記の融資残高 | 9億円 | 左記計数の全与信先の融資残高に占める割合 | 1.6% |

選択ベンチマーク₂

【金融仲介機能】 地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション

ベンチマーク：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

| | |
|-------------|-------|
| メイン取引先数 | 900先 |
| 全取引先数に占める割合 | 48.1% |

選択ベンチマーク₁₆

【金融仲介機能】 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

ベンチマーク：創業支援先数（支援内容別）

| 創業支援先数（支援内容別） | 支援① | 支援② (プロパー) | 支援② (保証付き) | 支援③ | 支援④ |
|-----------------------------|-----|---------------|---------------|-----|-----|
| ①創業計画の策定支援 | 37先 | 5先 | 8先 | 37先 | 0先 |
| ②創業期の取引先への融資（プロパーと信用保証付きの別） | | | | | |
| 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 | | | | | |

選択ベンチマーク₂₁

【金融仲介機能】 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

ベンチマーク：事業承継支援先数

| | |
|----------|----|
| 事業承継支援先数 | 4先 |
|----------|----|

選択ベンチマーク₃₉

【金融仲介機能】 人材育成

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会等の実施回数、参加者数、同趣旨の取組みに資する資格取得者数 | 1回 | 25名 | 0名 |

選択ベンチマーク₄₀

【金融仲介機能】 外部専門家の活用

ベンチマーク：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 | 37先 |
|------------------------|-----|

選択ベンチマーク₄₂

【金融仲介機能】 他の金融機関及び中小企業支援施策との連携

ベンチマーク：REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数

| | 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利用先数 | 0先 | 2先 |

選択ベンチマーク₄₄

【金融仲介機能】 他の金融機関及び中小企業支援施策との連携

ベンチマーク：取引先の本業支援に関連する他の金融機関、政府系金融機関との提携・連携先数

| | 民間金融機関 | 政府系金融機関 |
|--------------------------------------|--------|---------|
| 取引先の本業支援のため、他の金融機関や政府系金融機関と提携・連携した先数 | 1先 | 1先 |

なかのごう独自のベンチマーク

なかのごう独自のベンチマークとして、以下の取組みを行っています。

| | |
|----------------------------------|--|
| 第一勧業信用組合と「連携協定」締結 | 取引先の本業支援として、ビジネスマッチング、地方創生支援、協調融資による資金支援などを目的。 |
| 葛飾・江戸川・墨田・文京各区「地域クラウド交流会」参加（後援） | 創業希望者・創業支援者を一堂に集め、情報交換・ビジネスマッチングを目的に開催。 |
| 東京都信用組合協会主催「新現役交流会」参加 | 大企業等を退職した経験豊富な人材を、中小零細企業に紹介する人材マッチングを目的に開催。 |
| TKC・東・東京会と「中小企業の持続的成長支援に関する覚書」締結 | 中小企業の持続的成長に貢献することにより、地域社会の発展に寄与することを目的とした連携。 |
| 信組若手職員向け「創業セミナー」開催（中ノ郷・東・第一勧業共催） | 創業支援の基礎知識や融資取組み時のポイントなどについて、若手職員向けの研修会を実施。 |
| 地方創生「地方物産展」開催（中ノ郷・東・第一勧業 3信組合同） | 地方創生の一環として、地方信組の取引先企業に販路開拓のチャンスを提供する企画として開催。 |
| 「無料経営相談会」開催 | 提携する中小企業診断士をアドバイザーとする無料経営相談会を全店舗において開催。 |