

# 金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

・・・金融仲介機能のベンチマーク・・・  
(平成31年3月末基準)

2019年6月



# 平成30年度 金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況について

## ・・・金融仲介機能のベンチマーク（平成31年3月末基準）・・・

- 当金庫は、平成30年4月よりスタートした第10次中期3ヵ年計画「あぶくま『共創力』発揮3ヵ年計画」におきまして、「支援力・営業力の深化×進化」、「経営力・内部態勢の深化×進化」、「人材力・組織力の深化×進化」、「業界総合力の深化×進化」を4つの重点戦略として、具体的な方策に取り組んでおります。その中で、「支援力・営業力の深化×進化」に係る具体策として、「金融仲介機能の発揮～中小企業の企業価値の向上に向けた取組み～」を第一の施策に掲げ、(1)積極的なファイナンスの提供、(2)付加価値の高い課題解決策の提案、(3)新たな成長分野への支援、(4)「金融仲介機能のベンチマーク」の戦略的活用などに取り組んでおります。

また、平成24年2月公的資本支援を受けた際に策定した「特定震災特例経営強化計画」に掲げた各施策を強力に推進し、地域の復旧・復興および地域経済の活性化に全力で取り組んでおります。

この安定した財務基盤を活かし、地域の復旧・復興および地域経済の活性化に貢献するため、(1)中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、(2)被災者への信用供与および支援、(3)被災地域における復興支援、(4)その他地域経済の活性化に資する方策を実施しております。

当金庫は、引き続き、地域の復興創生と地域経済の活性化に向けて、「あぶくま『共創力』発揮3ヵ年計画」ならびに「特定震災特例経営強化計画」に掲げた各施策を強力に推進し、地域密着型金融を着実に深化させてまいります。

なお、地域密着型金融の取組み状況につきましては、当金庫の「ディスクロージャー誌」ならびに「特定震災特例経営強化計画の履行状況報告書」において、詳細に記載いたしますので、ご高覧頂ければと存じます。

- 平成28年9月に金融庁は、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。

ベンチマークには、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に活用可能な「共通ベンチマーク」と、各金融機関が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」が示されています。

また、金融機関において金融仲介の取組みを自己評価するうえで、より相応しい独自の指標「独自のベンチマーク」がある場合には、その指標の活用を歓迎するとしています。

当金庫は、地域密着型金融の取組みをさらに深化していくため、金融仲介機能の発揮は必要不可欠であると認識し、「金融仲介機能のベンチマーク」を積極的に活用してまいります。

以上を踏まえた平成30年度の金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況（金融仲介機能のベンチマーク）は、次のとおりでございます。

# 1. 共通ベンチマーク

金融仲介機能	No.	ベンチマーク(指標)の内容	H29/3期	H30/3期	H31/3期	前期増減	ご説明【定義・補足・評価等】	
取引先企業の経営改善や成長力の強化	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>* メイン先数</li> <li>* メイン先の融資残高</li> <li>* 経営指標等が改善した先数</li> <li>* 経営指標等が改善した先の融資残高推移</li> </ul>	317グループ 190億円 143グループ 102億円 105億円 90億円	327グループ 213億円 152グループ 115億円 119億円 108億円	349グループ 221億円 142グループ 98億円 104億円 107億円	22グループ 8億円 -10グループ -17億円 -15億円 -1億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 全与信先は事業資金与信先とし、国・地方公共団体・政府関係機関・独立行政法人・金融機関向け与信を除いています(以下、各項目同様です)。</li> <li>* ① 売上高、営業利益率の両方が増加した場合、改善と判断します。</li> <li>* ② 上記①にかかわらず、従業員数が増加した場合、改善と判断します。</li> <li>* 平成31年3月期の全与信先は、地方創生ローンの増強等により、14グループ、4億円増加しましたが、メイン先もそれ以上に増加しています。</li> <li>* 平成31年3月期メイン先349グループの内訳は次のとおりです。 ・ 継続メイン先249グループ ・ 新規メイン先100グループ</li> </ul>	
	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 条変総数</li> <li>* 好調</li> <li>* 順調</li> <li>* 不調</li> </ul>	216グループ 7グループ 20グループ 189グループ	208グループ 4グループ 18グループ 186グループ	204グループ 5グループ 9グループ 190グループ	-4グループ 1グループ -9グループ 4グループ	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 金融円滑化条件変更に応需した中小企業者のうち、平成31年3月末で与信が残っている企業を調査対象とします。</li> <li>* 進捗を計測する指標は、売上高、当期利益のいずれも基準値をクリアすることが条件。好調:120%超、順調:120%以下80%以上、不調:80%未満。</li> <li>* 全般的に売上は計画を概ね達成しているが、当期利益が計画未達の企業が多く、不調割合が3.7ポイント増加しました。</li> </ul>
		3	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 当金庫関与・創業件数</li> <li>* 当金庫関与・第二創業件数</li> </ul>	180件 1件	210件 2件	249件 0件	39件 -2件	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 創業期は、創業・第二創業から5年までとします。</li> <li>* 創業期企業への計画策定支援、支援機関への紹介等が増加したことから、関与した件数が39件増加しました。</li> </ul>
	取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上	4	* 全与信先	832先 369億円	910先 370億円	927先 374億円	17先 4億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 創業期 → 創業、第二創業から5年まで</li> <li>* 成長期 → 売上高平均で直近2期が過去5期の120%超</li> <li>* 安定期 → 売上高平均で直近2期が過去5期の120%~80%</li> <li>* 低迷期 → 売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満</li> <li>* 再生期 → 貸付条件の変更または延滞がある期間</li> <li>* 5期連続の財務未入手により、創業期・再生期以外のライフステージ判定が困難な与信先は、自己査定債務者区分により判定します。 正常先⇔安定期 その他要注意先⇔低迷期 要管理先以下⇔再生期。</li> <li>* 創業期は、上記No.3の事由により、25先増加しました。</li> <li>* 再生期は、不良債権の減少により、34先減少しました。</li> <li>* 売上増加が鈍化傾向で、成長期から安定期に移行した企業が多い状況です。</li> </ul>
* 創業期			123先 65億円	155先 81億円	180先 95億円	25先 14億円		
* 成長期			105先 94億円	85先 74億円	81先 74億円	-4先 0億円		
* 安定期			450先 151億円	529先 167億円	557先 171億円	28先 4億円		
* 低迷期			75先 23億円	73先 17億円	75先 19億円	2先 2億円		
* 再生期			79先 34億円	68先 28億円	34先 13億円	-34先 -15億円		
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								

金融仲介機能	No.	ベンチマーク(指標)の内容	H29/3期	H30/3期	H31/3期	前期増減	ご説明【定義・補足・評価等】
担保・保証依存の融資姿勢からの転換	5	* 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	364先 107億円	412先 120億円	491先 128億円	79先 8億円	* 企業と十分な対話を行ったうえで応需した事業性と信先の中で、担保(商手・預金・不動産)、保証(信用保証協会、第三者保証人)に依存しない融資を事業性評価に基づく融資とします。 * 平成31年3月期の事業性評価に基づく融資は、担保・第三者保証に依存しない地方創生ローンの増強を主要因として先数・残高も増加しました。(79先、8億円増加) * 平成31年3月期の事業性評価に基づく融資のうち、地方創生ローンの占める割合は、件数ベース46.6%、残高ベース15.1%という状況です。 * 企業と対話を行なう上で、ローカルベンチマークを積極活用しており、活用実績は313先(活用割合63.7%)という状況です。
		* 全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	43.8% 29.0%	45.3% 32.4%	53.0% 34.2%	7.7pt 1.8pt	

## 2. 選択ベンチマーク

金融仲介機能	No.	ベンチマーク(指標)の内容	H29/3期	H30/3期	H31/3期	前期増減	ご説明【定義・補足・評価等】
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	1	* 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	42グループ	318グループ	480グループ	162グループ	* 平成31年3月期対話を行なっている取引先480グループの内訳は次のとおり。 ・ 集中して経営支援を図る目的で選定した経営支援先48グループ ・ ローカルベンチマークを活用して対話を行っている取引先数432グループ * 本指標は、一度カウントされると取引先でなくなるまで継続する累増式を採用しています。 * ローカルベンチマーク活用については、平成29年度から一定先の活用を必須としましたので、本指標は継続し増加しています(156グループ増加)。
		* 上記取引先のうち、労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数	0グループ	0グループ	0グループ	0グループ	
本業支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供	2	* 地元の中小企業融資における無担保融資先数及び無担保融資額の割合	832先 369億円 449先 100億円 54.0%	910先 370億円 510先 123億円 56.0%	927先 374億円 517先 122億円 55.7%	17先 4億円 7先 -1億円 -0.30pt	* 無担保与信先とは、与信先のうち一切の担保(商手担保・預金担保・不動産担保)を取得していない先をいいます。 * 平成31年3月期の無担保与信は、担保・第三者保証に依存しない地方創生ローンの増強を主要因として先数は7先増加しましたが、設備資金案件など、不動産担保設定先の増加も見られ、残高ベースでは1億円減少という結果になりました。
		* 全与信先 *無担保先 *無担保率	27.1%	33.2%	32.6%	-0.60pt	
本業支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供	3	* 全与信先先数	765グループ	829グループ	843グループ	14グループ	* 平成30年度経営支援38グループから、期末に事業性と信がない1グループおよび事業再生支援5グループを控除し、32グループとします。 * 経営支援先は令和元年度も追加等の見直しを実施する予定であり、本業支援先の増加に努める方針です。
		* 本業支援先数	25グループ	23グループ	32グループ	9グループ	
本業支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供	4	* 本業支援先数割合	3.3%	2.8%	3.8%	1.0pt	* 経営改善先は1グループ増加しましたが、債務者区分のランクアップまでには至っていない状況です。
		* 本業支援先のうち、経営改善がみられた先数	11グループ	11グループ	12グループ	1グループ	

金融仲介機能	No.	ベンチマーク(指標)の内容	H29/3期	H30/3期	H31/3期	前期増減	ご説明【定義・補足・評価等】
本業支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 全与信先数</li> <li>* ソリューション提案先数</li> <li>* ソリューション提案割合</li> <li>* 全与信先融資残高</li> <li>* ソリューション提案先残高</li> <li>* ソリューション提案先残高割合</li> </ul>	765グループ 157グループ 20.5% 369億円 121億円 32.8%	829グループ 327グループ 39.4% 370億円 212億円 57.3%	843グループ 313グループ 37.0% 374億円 197億円 52.7%	14グループ -14グループ -2.4pt 4億円 -15億円 -4.6pt	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 本業支援・財務支援・計画策定支援・創業支援・販路開拓支援等を実施した先から、事業再生支援先を控除した先を、ソリューション提案先とします。</li> <li>* ソリューション提案項目累計は8件増加していますが、1先に対し複数提案が多いことから、提案先数は16先減少しています。</li> <li>* 今後、数多くの企業にソリューション提案を実施したいと存じます。</li> </ul>
	6	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 創業支援先数合計</li> <li>(支援内訳) <ul style="list-style-type: none"> <li>* 創業計画策定</li> <li>* プロパー融資</li> <li>* 保協付融資</li> <li>* 支援機関紹介</li> <li>* 助成・投資等</li> </ul> </li> </ul>	167グループ 70グループ 62グループ 13グループ 5グループ 17グループ	146グループ 75グループ 61グループ 1グループ 0グループ 9グループ	164グループ 85グループ 67グループ 3グループ 9グループ 0グループ	18グループ 10グループ 6グループ 2グループ 9グループ -9グループ	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 創業期は、創業・第二創業から5年までとします。</li> <li>* 創業支援について、上記共通ベンチマークNo.3のとおり、件数ベースでは39件増加しており、また左記のとおり、先数ベースでも18グループ増加しました。</li> <li>* 助成・投資等以外はバランスよく増加しており、今後も各種支援の増強に努める方針です。</li> </ul>
	7	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 販路開拓支援を行った先数</li> <li>* 地元</li> <li>* 地元外</li> <li>* 海外</li> </ul>	11グループ 0グループ 0グループ	11グループ 0グループ 0グループ	6グループ 0グループ 0グループ	-5グループ 0グループ 0グループ	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 販路開拓支援を行った左記6グループの中で、平成30年度に参加した「2018よい仕事おこしフェア」および「ビジネスマッチ東北2018」において、商談数15件のうち、成約件数は2件の実績を示しています。</li> <li>* なお、左記6グループの他に、地元の地方自治体2先も参加しています。(亶理郡亶理町・亶理郡山元町)</li> </ul>
	8	* ファンドの活用件数	0件	0件	0件	0件	* 平成30年度までの活用はありませんでしたが、企業価値向上支援に重要な項目であり、案件があれば積極的に対応する方針です。
	9	* 事業承継支援先数	0グループ	0グループ	0グループ	0グループ	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 平成30年度の取扱いはありませんでしたが、ライフステージに応じたソリューション提供支援に重要な項目であり、案件があれば積極的に対応する方針。</li> <li>* 事業承継に課題のある先の実態把握に努めており、平成30年度第2回経営支援会議抽出677先のうち、25先(後継者不在23先、多額の納税発見込み2先)が課題ありと認識しています。</li> <li>* しんきんキャピタルと連携し、M&amp;Aの提案にも努める方針であり、現在2件の相談を受付けています。</li> </ul>
経営人材支援	10	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 企業に派遣した経営サポート等専門人材の紹介人数</li> <li>* 専門人材を派遣した支援企業数</li> </ul>	7人 11社	5人 5社	0人 0社	-5人 -5社	* 平成30年度の取扱いはありませんでしたが、平成29年度までに実施した大手企業OBを中心とした「新現役」と呼ばれるシニア人材・専門家派遣、東北経済産業局が運営する「ステップ・ゼロからの支援プロジェクト事業」の専門家派遣、南相馬市の第三セクター「(株)ゆめサポート南相馬」の専門家派遣等にも積極的に対応する方針です。
	11	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 専門人材派遣支援企業における経営改善先</li> <li>* 経営改善割合</li> </ul>	0社 0.0%	3社 60.0%	0社 0.0%	-3社 -60.0pt	* 平成30年度の取扱いはありませんでした。

金融仲介機能	No.	ベンチマーク(指標)の内容	H29/3期	H30/3期	H31/3期	前期増減	ご説明【定義・補足・評価等】

### 3. 独自のベンチマーク

金融仲介機能	No.	ベンチマーク(指標)の内容	H29/3期	H30/3期	H31/3期	前期増減	ご説明【定義・補足・評価等】

以上

## 平成30年度 経営支援先の取組み実績

選択ベンチマークの中で、No.1「事業性評価の結果等を示して対話を行っている取引先数等」、No.3「本業支援先数・本業支援割合」、No.4「本業支援先のうち経営改善が見られた先数」、No.5「ソリューション提案先数・残高等」の4項目につきましては、当金庫が集中して経営支援を図る目的で選定した「経営支援先」の計数を使用していますが、平成30年度の取組み実績を下表のとおり報告いたします。

(単位:先数、%)

債務者区分	期初債務者数 A	Aのうち、経営支援先				経営支援 取組率 $\alpha / A$	ランクアップ率 $\beta / \alpha$	経営改善計画 策定率 $\delta / \alpha$
		$\alpha$	$\beta$	$\gamma$	$\delta$			
正常先	670	3	-	3	-	0.4 %	0.0 %	0.0 %
その他要注意先	202	31	1	29	23	15.3 %	3.2 %	74.1 %
要管理先	7	3	1	2	3	42.8 %	33.3 %	100.0 %
破綻懸念先	7	2	-	2	2	28.5 %	0.0 %	100.0 %
実質破綻先	20	-	-	-	-	-	-	-
破綻先	4	-	-	-	-	-	-	-
合計	910	39	2	36	28	4.2 %	5.1 %	71.7 %

- ・ 期初債務者数および債務者区分は、平成30年4月当初時点で整理しています。
- ・ 債務者数・経営支援先は、取引先企業（個人事業主を含む。）であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含みません。
- ・  $\beta$  には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しています。  
なお、経営支援先で期中に完済した債務者は、 $\alpha$  に含めるものの  $\beta$  に含みません。
- ・ 期初の債務者区分が「要管理先」であった先が、期末に債務者区分が「その他要注意先」にランクアップした場合は、 $\beta$  に含めます。
- ・ 期初に存在した債務者で期中に新たに「経営支援先」に選定した債務者については（仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても）、期初の債務者区分に従って整理しています。
- ・ 期中に新たに取引を開始した取引先については、本表に含みません。
- ・  $\gamma$  には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しています。
- ・ みなし正常先については、正常先の債務者数に計上しています。