各位

平成30年7月31日

平成２９年度「金融仲介機能のベンチマークの公表について」

当金庫は、経営理念であります「縁　　あたたかく－人へ・街へ」を具現化すべく、地域経済の発展に向け、お取引先の本業支援や経営改善提案などに、日々、取り組んでおります。今般、平成29年度におけるベンチマークの実績がまとまりましたので公表いたします。

今後も積極的にベンチマークを活用し、金融仲介機能の強化を図り、お取引先のニーズや課題に応じたコンサルティング、ソリューションの提供などに取り組み、地域経済の活性化等に貢献してまいります。

「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（「金融仲介機能のベンチマーク」）を策定、公表いたしました。

「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
「独自ベンチマーク」	各金融機関が自己評価するうえで、相応しい指標がある場合には、独自に設定

※当金庫は「共通ベンチマーク」から2項目、「選択ベンチマーク」から5項目、「独自ベンチマーク」から6項目、計13項目を公表しています。

マスコットキャラクター「ひがぴょん」

東京東信用金庫

〔金融仲介機能のベンチマーク〕　基準日：平成30年3月31日

Ⅰ・顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

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）、及び融資残高

（単位：社、億円）	年等	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	H29.3.31	10,853	644	997	7,113	601	1,498
	H30.3.31	11,027	766	1,054	7,295	642	1,270
	増加先数	**174**	**122**	**57**	**182**	**41**	**△ 228**
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	H29.3.31	5,138	136	573	3,487	243	699
	H30.3.31	5,393	155	687	3,695	256	600
	増加残高	**255**	**19**	**114**	**208**	**13**	**△ 99**

創業期・成長期・安定期で与信先数・融資残高ともに前年より増加。

当金庫はライフステージに応じた支援を積極的に取り組んでいます。

《ライフステージ》
取引先は、財務データがある先（法人顧客のみで集計）
創業期：H29.3.31.システムに登録されている創業年月日が平成29年3月31日の5年前以降の先
　　H30.3.31.システムに登録されている創業年月日が平成30年3月31日の5年前以降の先
成長期、安定期、低迷期：直近2期の売上のみで判断（120%以上、80%以上、80%未満）
再生期：自己査定の条件変更先と延滞先

〔金融仲介機能のベンチマーク〕　基準日：平成30年3月31日

①創業期：新事業開拓を目指す取引先企業への支援

選択ベンチマーク　創業支援先数（支援内容別）

（単位:社）	年等	支援①	支援②（プロパー）	支援③（信用保証付）
創業支援先数（支援内容別） 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） ③創業期の取引先への融資（信用保証付）	H29.3.31	83	11	148
	H30.3.31	134	19	173
	増加先数	**51**	**8**	**25**

創業計画の策定先は、前年より大幅に増加。創業支援についても、積極的に取り組み、夢の実現を応援しています。

主な活動内容については、別掲載の《平成29年度「地域密着型金融の取組み状況」について》の下記青字項目をご参照ください。
Ⅰ.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
（１）創業・新事業開拓を目指す取引先企業への支援
① 墨田区・足立区と連携した創業支援事業の実施
②創業支援企業との連携によるスタートアップ事業者支援
③連携機関を活用した創業支援融資（保証協会等、創業支援融資の推進）

創業期

〔金融仲介機能のベンチマーク〕　基準日：平成30年3月31日

②成長期・安定期：成長段階における更なる飛躍が見込まれる取引先企業等への支援

独自ベンチマーク　販路開拓支援を行った先数

（単位：社）	年等	先数
販路開拓支援を行った先数 （販路開拓相談・ビジネスマッチング）	H29.3.31	813
	H30.3.31	919
	増加先数	**106**

販路開拓支援を行った先は前年より大幅に増加。引き続き、お客様の本業のお手伝いをするよう努めていきます。

主な活動内容については、別掲載の《平成29年度「地域密着型金融の取組み状況」について》の下記青字項目をご参照ください。
Ⅰ.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
（６）企業のライフステージ全般にわたる支援
⑤ 営業活動におけるビジネスマッチングの推進
Ⅱ.地域の面的再生への積極的な参画
（１）ビジネスマッチングの推進による地域活性化への取組み
①ビジネスマッチングの推進による地域活性化への取組み

成長期
安定期

〔金融仲介機能のベンチマーク〕　基準日：平成30年3月31日

②成長期・安定期：成長段階における更なる飛躍が見込まれる取引先企業等への支援

独自ベンチマーク　補助金・助成金申請支援先数

（単位：社）	年等	先数
補助金・助成金申請支援先数	H29.3.31	447
	H30.3.31	237
	増加先数	△ **210**

平成29年度は「ものづくり補助金」の公募がなく支援件数が大幅に減少したものの、「小規模持続化補助金」等の支援強化により、237社の支援をいたしました。補助金・助成金申請支援については、お客様の投資計画の実現をサポートするため積極的に取り組んでいます。

主な活動内容については、別掲載の《平成29年度「地域密着型金融の取組み状況」について》の下記青字項目をご参照ください。
Ⅰ.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
（６）企業のライフステージ全般にわたる支援
③補助金・助成金の活用・申請支援

成長期
安定期

〔金融仲介機能のベンチマーク〕　基準日：平成30年3月31日

②成長期・安定期：成長段階における更なる飛躍が見込まれる取引先企業等への支援

独自ベンチマーク　大学等、外部支援機関と連携したものづくり支援先数

（単位：社）	年等	先数
大学等、外部支援機関と連携したものづくり支援先数	H29.3.31	18
	H30.3.31	19
	増加先数	**1**

支援先数は、前年並みに推移。大学や行政との産学官金連携を従前より積極的に推進しています。

主な活動内容については、別掲載の《平成29年度「地域密着型金融の取組み状況」について》の下記青字項目をご参照ください。
Ⅰ.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
（６）企業のライフステージ全般にわたる支援
② 中小企業応援センターによる経営相談および専門家派遣等の実施
④ 東京海洋大学・芝浦工業大学・千葉商科大学・東京理科大学・東洋大学・東京電機大学・都立産業技術研究センター等と連携した経営・技術相談の実施

成長期
安定期

〔金融仲介機能のベンチマーク〕　基準日：平成30年3月31日

②成長期・安定期：成長段階における更なる飛躍が見込まれる取引先企業等への支援

独自ベンチマーク　海外展開支援先数

（単位：社）	年等	先数
海外展開支援先数	H29.3.31	90
	H30.3.31	90
	増加先数	**0**

海外展開支援先数は、前年度と同様、90社と多くの企業の海外展開を支援いたしました。タイ・バンコクにある「ひがしんバンコクデスク」の利用等により、海外展開ニーズに対応しています。

主な活動内容については、別掲載の《平成29年度「地域密着型金融の取組み状況」について》の下記青字項目をご参照ください。
Ⅰ.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
（２）成長段階における更なる飛躍が見込まれる取引先企業への支援
② 中小企業への人材マッチング
「タイの大学生（泰日工業大学）をインターンシップ生として当金庫及び海外進出を検討している取引先企業で受入れました。」
③ 中小企業海外進出支援

成長期
安定期

〔金融仲介機能のベンチマーク〕　基準日：平成30年3月31日

②成長期・安定期：成長段階における更なる飛躍が見込まれる取引先企業等への支援

独自ベンチマーク　販路開拓に係る広域連携活動における連携先数

（単位：社）	年等	先数
販路開拓に係る広域連携活動における連携先数	H29.3.31	22
	H30.3.31	22
	増加先数	**0**

《連携先数内訳》
H30.3.31.当金庫ビジネスフェアでの連携先は17先。他信金ビジネスフェアへの連携先は5先。

毎年開催している「ひがしんビジネスフェア」等により、広域連携先との絆は着実に強まっています。

主な活動内容については、別掲載の《平成29年度「地域密着型金融の取組み状況」について》の下記青字項目をご参照ください。

Ⅰ.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
（５）事業承継が必要な取引先企業への支援
② 組織化による交流活動を通じた人材育成

Ⅱ.地域の面的再生への積極的な参画
（１）ビジネスマッチングの推進による地域活性化への取組み
①ビジネスマッチングの推進による地域活性化への取組み
（２）国や自治体等との連携による地域活性化への取組み
②気仙沼「地産都消プロジェクト」
（６）信用金庫業界のネットワーク活用
① “ひがしん若手経営者の会「ラパン」”「気仙沼産業視察＆と地元若手経営者会の交流ツアー」の実施
② “ひがしんレディースクラブレインボー”「春の房総日帰りツアー」「ホテル花水木と伊勢神宮内宮の旅」の実施
③ “ひがしんわいわい倶楽部”「舘山寺温泉ホテル九重ホテルに泊まる井伊直虎ゆかりの地を巡る旅」「第20回わいわいツアー」の実施
④ 他信用金庫の旅行企画への当金庫取引先企業やお土産店などの紹介

成長期
安定期

〔金融仲介機能のベンチマーク〕　基準日：平成30年3月31日

②成長期・安定期：成長段階における更なる飛躍が見込まれる取引先企業等への支援

選択ベンチマーク　事業承継支援先数

（単位：社）	年等	先数
事業承継支援先数	H29.3.31	40
	H30.3.31	93
	増加先数	**53**

事業承継支援先数は前年より大幅増加。外部支援機関と連携し、お客様の事業承継や諸問題の解決に向けたサポートに積極的に取り組んでいます。

主な活動内容については、別掲載の《平成29年度「地域密着型金融の取組み状況」について》の下記青字項目をご参照ください。
Ⅰ.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
（５）事業承継が必要な取引先企業への支援
① 外部支援機関との連携強化による事業承継、Ｍ＆Ａ等の支援
② 組織化による交流活動を通じた人材育成

成長期
安定期

〔金融仲介機能のベンチマーク〕　基準日：平成30年3月31日

③低迷期・再生期：経営改善や事業再生・業種転換が必要な取引先企業への支援

選択ベンチマーク　事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び、同計画策定先のうち未達成先の割合

(単位:社、%)	年等	実抜計画策定先数①	未達成先数②	②/①
事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び、同計画策定先のうち未達成先の割合	H29.3.31	97	14	14.4%
	H30.3.31	82	19	23.2%
	増加先数・率	△ **15**	**5**	**8.8%**

実抜計画策定を通して、事業再生支援先に対しては着実な対応をしています。

《実抜計画策定先》
実現可能性の高い抜本的な経営改善計画書を策定している先

低迷期
再生期

主な活動内容については、別掲載の《平成29年度「地域密着型金融の取組み状況」について》の下記青字項目をご参照ください。
Ⅰ顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
（３）経営改善が必要な取引先企業への支援
① 経営改善取組み先に対する経営改善計画書の策定とその進捗管理の徹底

〔金融仲介機能のベンチマーク〕　基準日：平成30年3月31日

③低迷期・再生期：経営改善や事業再生・業種転換が必要な取引先企業への支援

選択ベンチマーク　ＲＥＶＩＣ、中小企業再生支援協議会の利用先数

(単位：社)	年等	先数
REVIC	H29.3.31	5
	H30.3.31	15
	増加先数	**10**
中小企業再生支援協議会	H29.3.31	12
	H30.3.31	9
	増加先数	△ **3**

ＲＥＶＩＣ（㈱地域経済活性化支援機構）の利用先数が大幅増加。スピーディな連携をしていき、お客様の事業再生に全力で取り組みます。

低迷期
再生期

主な活動内容については、別掲載の《平成29年度「地域密着型金融の取組み状況」について》の下記青字項目をご参照ください。
Ⅰ.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
（４）事業再生や業種転換が必要な取引先企業への支援
① 中小企業再生支援協議会、㈱地域経済活性化支援機構（REVIC)等の外部機関の活用推進
② 抜本的な再生手法（DDS、再生ファンドの活用、第二会社方式等）の活用による再生支援の実施

〔金融仲介機能のベンチマーク〕　基準日：平成30年3月31日

Ⅱ・事業性評価に向けた取組み

①お客様の事業内容や成長可能性を評価した融資への転換

共通ベンチマーク

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

（単位：社、億円、%）	年等	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及び融資残高	H29.3.31	42	34
	H30.3.31	260	190
	増加先数・残高	218	156
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	H29.3.31	0.21%	0.49%
	H30.3.31	1.30%	2.62%
	増加率	1.09%	2.13%

事業性評価に基づく融資は先数・残高ともに大幅増加。お客様の事業内容や成長可能性に対し、積極的なご融資でお応えしていきます。

事業性評価

主な活動内容については、別掲載の《平成29年度「地域密着型金融の取組み状況」について》の下記青字項目をご参照ください。

Ⅰ.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

（３）経営改善が必要な取引先企業への支援

② コンサルティング機能の充実

③ 中小企業成長支援ローンの推進

（６）企業のライフステージ全般にわたる支援

① 取引先事業者の事業性評価に基づく支援の促進

〔金融仲介機能のベンチマーク〕　基準日：平成30年3月31日

②顧客ニーズに基づいたサービスの提供

選択ベンチマーク　運転資金に占める短期継続融資の割合

(単位:億円、%)	年等	運転資金残高①	短期継続融資残高②	②/①
運転資金に占める短期継続融資の割合	H29.3.31	4,164	25	0.6%
	H30.3.31	4,477	103	2.3%
	増加残高・率	313	78	1.7%

《短期継続融資》
経常運転資金において、期日到来時に借換を行うことを前提とした手形貸付

独自ベンチマーク　事業性融資に占める資金繰安定化融資の割合

(単位:億円、%)	年等	事業性融資残高①	資金繰安定化融資残高②	②/①
事業性融資に占める資金繰安定化融資の割合	H29.3.31	6,983	77	1.1%
	H30.3.31	7,250	524	7.2%
	増加残高・率	267	447	6.1%

《資金繰安定化融資》
取引先の経営改善・生産性向上・体質強化を目的に、既存の当庫ご融資の一本化又は、他行肩代わりも含め、資金繰りの安定化を行うための融資

事業性評価

金庫独自の「短期継続融資」や「資金繰安定化融資」は大幅に増加しており、今後もお客様の資金繰り改善に役立つ融資を行っていきます。

主な活動内容については、別掲載の《平成29年度「地域密着型金融の取組み状況」について》の下記青字項目をご参照ください。
Ⅰ.顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
（２）成長段階における更なる飛躍が見込まれる取引先企業への支援
① 中小企業の多様な資金調達への対応
●短期継続融資・資金繰安定化融資の推進

本件に関するお問い合わせ先
経営企画室　電話　03-5610-1115

東京東信用金庫