

## 平成30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30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「ひがびょん」



## 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                 | H30.3.31 | 11,027 | 766 | 1,054 | 7,295 | 642 | 1,270 |
|                               | H31.3.31 | 11,102 | 846 | 1,050 | 7,339 | 681 | 1,186 |
|                               | 増加先数     | 75     | 80  | △ 4   | 44    | 39  | △ 84  |
| ライフステージ別の与信先に係る<br>事業年度末の融資残高 | H30.3.31 | 5,393  | 155 | 687   | 3,695 | 256 | 600   |
|                               | H31.3.31 | 5,726  | 189 | 681   | 4,070 | 260 | 526   |
|                               | 増加残高     | 333    | 34  | △ 6   | 375   | 4   | △ 74  |

創業期・安定期は、与信先数・融資残高ともに前年より増加。再生期は前年対比減少しており、ライフステージは良化しております。



ライフ  
ステージ

## 《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：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

H31.3.31.システムに登録されている創業年月日が平成31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：自己査定の変更に先と延滞先

## 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<br>(プロパー) | 支援③<br>(信用保証付) |
|---------------------|--------|----------|------|---------------|----------------|
| 創業支援先数（支援内容別）       |        | H30.3.31 | 134  | 19            | 173            |
| ①創業計画の策定支援          |        | H31.3.31 | 99   | 55            | 208            |
| 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） |        | 増加先数     | △ 35 | 36            | 35             |

創業期への融資は、前年より大幅に増加。当金庫はスタートアップ企業の支援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30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）
- II.地域の面的再生への積極的な参画
  - (4) 地域活性化ローン「粹」・「雅」の推進
    - 「粹」



創業期

## 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<br>(販路開拓相談・ビジネスマッチング) |        | H30.3.31 | 919  |
|                                    |        | H31.3.31 | 858  |
|                                    |        | 増加先数     | △ 61 |

販路開拓支援を行った先は前年を下回るものの858先となりました。引き続き、お客さまの事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30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



成長期  
安定期

## 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 |        | H30.3.31 | 237  |
|               |        | H31.3.31 | 223  |
|               |        | 増加先数     | △ 14 |

平成30年度は、前年並みの223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、お客さまの投資計画の実現をサポートするため今後も積極的に取り組んでいきます。

主な活動内容については、別掲載の《平成30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

## 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 | H30.3.31 | 19 |
|                          | H31.3.31 | 24 |
|                          | 増加先数     | 5  |

支援先数は、前年を上回りました。引き続き大学や行政等との産学官金連携を積極的に推進していきます。

主な活動内容については、別掲載の《平成30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・電子学園・千葉大学・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
- ⑥ SDGs（エスディージーズ）の取組み ～48時間デザインマラソン製品化プロジェクト～



成長期  
安定期

## 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 |        | H30.3.31 | 90   |
|          |        | H31.3.31 | 79   |
|          |        | 増加先数     | △ 11 |

今後もタイ・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、海外展開ニーズに積極的に対応していきます。

主な活動内容については、別掲載の《平成30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
  - ③ 中小企業海外進出支援



成長期  
安定期

## 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 | H30.3.31 | 22 |
|                       | H31.3.31 | 22 |
|                       | 増加先数     | 0  |

毎年開催している「ひがしんビジネスフェア」等により、広域連携先との絆を深め、販路拡大に役立てていきます。

《連携先数内訳》

H31.3.31.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。

主な活動内容については、別掲載の《平成30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。

II.地域の面的再生への積極的な参画

(1) ビジ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「ラバン」” 高岡信用金庫「次世代リーダーの会KI・ZU・NA」、三島信用金庫「チャレンジクラブ」の若手経営者の会、意見交換会・懇親交流会の実施

②“ひがしん若手経営者の会「ラバン」” 岐阜信用金庫“ぎふしん青年重役会”懇親交流会の実施



成長期  
安定期

## 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 |        | H30.3.31 | 93  |
|          |        | H31.3.31 | 152 |
|          |        | 増加先数     | 59  |

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、お客さま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30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

## 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 | H30.3.31 | 82        | 19     | 23.2% |
|   | H31.3.31 | 42        | 8      | 19.0% |
|   | 増加先数・率   | △ 40      | △ 11   | △4.2% |

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

※平成30年度については、より実効性の高い支援を行うため、事業再生支援先を前年度の119先から63先（前年対比▲56先）としています。その影響もあり策定先数①は減少しています。

主な活動内容については、別掲載の《平成30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



低迷期  
再生期

## 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       |        | H30.3.31 | 15  |
|             |        | H31.3.31 | 11  |
|             |        | 増加先数     | △ 4 |
| 中小企業再生支援協議会 |        | H30.3.31 | 9   |
|             |        | H31.3.31 | 16  |
|             |        | 増加先数     | 7   |

中小企業再生支援協議会の利用先数が大幅増加。スピーディな連携で、お客さま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30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、(株)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

## 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  | H30.3.31 | 260    | 190    |
|                              | H31.3.31 | 204    | 79     |
|                              | 増加先数・残高  | △ 56   | △ 111  |
| 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 | H30.3.31 | 1.30%  | 2.62%  |
|                              | H31.3.31 | 1.00%  | 1.00%  |
|                              | 増加率      | △0.30% | △1.62% |

お客さま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ます。

《事業性に基づく与信先数及び融資残高》

●与信先数：1年間の実行先数 ●融資残高：1年間の実行金額

※平成30年度は事業性評価に基づく融資が一巡した影響もあり、先数・融資残高ともに前年対比減少しております。



事業性  
評価

主な活動内容については、別掲載の《平成30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**
- (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**

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 | H30.3.31 | 4,477   | 103       | 2.3%  |
|                   | H31.3.31 | 4,781   | 107       | 2.2%  |
|                   | 増加残高・率   | 304     | 4         | △0.1% |

《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 | H30.3.31 | 7,250    | 524         | 7.2% |
|                      | H31.3.31 | 7,555    | 741         | 9.8% |
|                      | 増加残高・率   | 305      | 217         | 2.6% |

《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、既存の当金ご融資の一化又は、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「資金繰安定化融資」は大幅に増加しており、今後も お客さま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30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

