当金庫の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」～

基準日：令和５年３月３１日

令和5年９月１２日

つなぐ力で100年幸せな街づくり

鶴岡信用金庫

「金融仲介機能のベンチマーク」とは

基準日：令和５年3月31日現在

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。

ベンチマークの具体的な項目については、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可能な「共通ベンチマーク」と、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することができる「選択ベンチマーク」によって構成されています。また、これらに加え、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より相応しい独自の指標がある場合は、その指標を活用することも歓迎されています。

「金融仲介機能のベンチマーク」の構成

【共通ベンチマーク】

1．取引先企業の経営改善や成長力の強化
2．取引先企業の抜本的事業再生による生産性の向上
3．担保・保証依存の融資姿勢からの脱却

→ 金融機関の金融仲介への取組みや進捗状況並びに課題等を客観的に評価するための指標

【選択ベンチマーク】

1．地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション
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
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
4．経営人材支援
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
6．業務推進体制
7．支店の業績評価
8．個人の業績評価
9．人材育成
10．外部専門家の活用
11．他の金融機関及び中小企業支援策との連携
12．収益管理態勢
13．事業戦略における位置づけ
14．ガバナンスの発揮

→ 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することができる指標

つなぐ力で100年幸せな街づくり
鶴岡信用金庫

取引先企業の経営改善や成長力の強化

基準日：令和５年3月31日現在

【共通ベンチマーク１】

「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、経営指標等の改善や就業者数の増加が見られた先数及び同先に対する融資額」

	2020年度	2021年度	2022年度
メイン先数	789先	854先	914先
メイン先の融資残高	275億円	273億円	263億円
経営指標が改善した先数	345先	357先	451先

	2020年度	2021年度	2022年度
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	87億円	88億円	147億円

定 義

■メインバンク･･･当金庫の融資残高が最も多い先としています。
■メイン先数･･･グループベースでカウントしています。
■経営指標が改善した先･･･「売上高が増加した先」としています。

2022年度は、当金庫をメインバンクとするお客様914先のうち、451先（49.3%）のお客さまの経営指標（売上高）が改善されております。当金庫では引き続き一層の取引先の経営改善や成長力の強化に取組み、地域経済の発展･成長に向けてのお手伝いをしてまいります。

取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

基準日：令和5年3月31日現在

【共通ベンチマーク２】
「金融機関が貸付条件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	好調先	順調先	不調先
中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	99先	4先（4.0%）	31先（31.3%）	64先（64.7%）

定 義

経営改善計画書における売上計画に対する直近実績の達成状況から、下記の基準により、「好調先」「順調先」「不調先」をそれぞれ区分しています。

■好調先・・・売上高が計画比120%超の先
■順調先・・・売上高が計画比80%～120%の先
■不調先・・・売上高が計画比80%未満の先

当金庫で貸付条件変更を行っている99先のうち、条件変更時に策定した経営改善計画が「好調」もしくは「順調」に推移している先は、35先（35.4%）となっております。
条件変更を行い、かつ経営改善計画書を策定した先については、定期的なモニタリングを行い、経営改善計画の進捗状況を確認するとともに、業況改善に向けた各種支援を行っています。

つなぐ力で100年幸せな街づくり
鶴岡信用金庫

取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

基準日：令和5年3月31日現在

【共通ベンチマーク３】
「金融機関が関与した創業、第二創業の件数」（2022年度）

当金庫が関与した新規創業件数	**30先**
当金庫が関与した第二創業件数	0先

※新たに事業を起こしたお客さまを「新規創業件数」の対象とし、2022年度の1年間で当金庫が創業計画の策定を支援したことにより創業に至ったお客様の件数を集計しています。
※「第二創業件数」は、2022年度の1年間に事業内容を追加されたことに伴い融資を実行させていただいたお客さまを集計しています。

定義

■新規創業先
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
■第二創業先
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

「鶴岡信用金庫若手経営者塾」第7期生卒塾式

当金庫では、新規創業及び第二創業支援に積極的に取組んでおります。また、地域を担う経営者の育成を目的として、平成28年度より「鶴岡信用金庫若手経営者塾～マネジメント・キャンパス～」を開講しました。第7期目となる2022年度は21名が卒塾しました。

つなぐ力で100年幸せな街づくり
鶴岡信用金庫

取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

基準日：令和5年3月31日現在

【共通ベンチマーク４】
「ライフステージ別の与信先数及び融資残高」（2022年度）

	ライフステージ対象先	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	1,424先	78先	166先	970先	150先	26先
ライフステージ別の預金先に係る事業年度末の融資残高	422億円	15億円	34億円	306億円	56億円	7億円

※お客さまの創業からの経過期間や売上高の推移を5段階に区分し集計しています。
※創業間もなく決算期が5期に満たない先など34先4億円は上記内訳の対象外としています。

定義

①創業期・・・創業から５年まで
②成長期・・・売上高平均で直近２期が過去５期の120%超
③安定期・・・売上高平均で直近２期が過去５期の80%～120%
④低迷期・・・売上高平均で直近２期が過去５期の80%未満
⑤再生期・・・貸付条件の変更または延滞のある期間

当金庫では、地域のお取引先の皆さまの「創業期」から成長・安定に向けた支援、「低迷期」「再生期」から再成長へ向けた支援など、企業のライフステージに応じた様々なソリューションの提供に努めております。
今後も地域社会の発展に貢献することができるよう、様々なツールを活用しながら、お客様の経営支援を強化してまいります。

つなぐ力で100年幸せな街づくり
鶴岡信用金庫

担保・保証依存の融資姿勢からの転換

基準日：令和5年3月31日現在

【共通ベンチマーク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、融資額及び全与信先数、融資額に占める割合」

	2021年度		2022年度	
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	17先	39億円	23先	53億円
上記係数の全与信先数および当該与信先の融資残高に占める割合	1.2%	9.0%	1.6%	12.6%

※当金庫で平成28年12月に制定した「事業性評価シート」を作成し、事業性評価に基づく融資を行った先を集計しています。

当金庫の事業性評価の定義

企業の評価は財務諸表による定量評価の他に、対象企業の実態を当金庫職員の目で確認した定性評価、また、経営者からの積極的情報開示も頂き、企業の技術力・販売力・成長性等により、企業の持続可能性を含む事業性を総合的に評価することをいいます。

当金庫では、お客さまと対話により、事業内容や技術力・販売力・成長可能性などを適切に評価するための「事業性評価」に取り組んでおります。「事業性評価」を行うことにより、お客さまの事業内容への理解をさらに深め、課題解決に向けたソリューションの提供や支援に取組み、お役に立つご提案をさせていただきます。

つなぐ力で100年幸せな街づくり

鶴岡信用金庫

本件に関するお問い合わせ先
総合企画部　リスク管理・経営企画課
電話　0235-22-0059