



金融仲介機能のベンチマークについて

令和2年度（令和2年4月1日～令和3年3月31日）

1. 金融仲介機能のベンチマークについて

2016年9月に金融庁より「金融機関が、経営理念や事業戦略等に掲げている金融仲介の質を一層高めていくためには、自身の取組みの進捗状況や、課題について客観的に自己評価することが重要である」として「金融仲介機能のベンチマーク」が公表されています。

岐阜信用金庫は、地域のお取引先企業との対話を通じて創業・事業承継等のさまざまな経営課題にお応えできるようコンサルティング機能の強化に努め、また、最適なソリューションの提供による付加価値の向上への貢献をはじめ、経営改善支援に取り組んでおります。

「金融仲介機能のベンチマーク」の視点から、進捗状況をお知らせいたします。



2. 取引先企業の経営改善や成長力の強化につながる取組み

地道な訪問活動によるお取引先企業との対話を通じて、本業支援や経営改善に向けたご提案を積極的に行い、メイン取引先の拡充に取り組んでおります。

金融仲介機能のベンチマーク

共通ベンチマーク NO. 1	3/3期（グループベース）		
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の改善や、就業者数の増加が見られた先数	メイン先	融資額	経営指標が改善先した先
	8,731先	5,623億円	6,288先

※経営指標は、売上高、営業利益率、労働生産性としています。

共通ベンチマーク NO. 1	3/3期
経営指標改善先に対する融資残高	4,225億円

※3年/3月期の経営指標改善先 6,288先に対する融資残高

選択ベンチマーク NO. 2	3/3期（単体ベース）
メイン取引先数の推移	9,935先
全与信先数に占める割合	60.0%

深度あるコミュニケーションを通して、お客さまの課題に真摯に向き合い、その解決のための価値ある提案や情報提供など、きめ細やかな支援によって「地域のために」「お客さまのために」課題解決型営業に取り組んでおります。

令和2年度は、メイン先8,731先の内、経営指標の改善や就業者の増加が見られた先数が6,288先となり、融資取引先に対する経営改善支援やソリューション提案、事業性評価を主軸とした活動を相対的に捉えた指標となります。

3. 担保・保証に過度に依存しない融資への取組み

事業内容、ビジネスモデルや成長可能性を適切に把握する事業性評価に基づき、経営者保証に関するガイドライン活用に努めております。

金融仲介機能のベンチマーク

共通ベンチマーク NO. 5		3/3期		
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数、融資額	先数	融資残高		
	2,225先	2,177億円		
選択ベンチマーク NO. 11		3/3期（単体ベース）		
経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合	全与信先	活用先	活用割合	
	16,572先	4,588先	27.7%	
独自ベンチマーク		3/3期		
事業性評価検証シート策定件数	1,301件			

「経営者保証に関するガイドライン」及び「事業承継時に焦点を当てた『経営者保証に関するガイドライン』の特則」の趣旨や内容を十分に踏まえ、適切な対応に努めています。

全与信先16,572先に対する経営者保証に関するガイドライン活用先は4,588先（27.7%）となりました。引き続き、お客さまとの丁寧な対話や適切に事業性評価を行うことにより、同ガイドラインの活用に努めてまいります。

4. 取引先企業の抜本的事業再生支援による生産性向上につながる取組み

業況や経営改善策の進捗状況のモニタリングを行い、お取引先企業の事業再生、経営改善計画達成に向けた支援に積極的に取り組んでおります。

金融仲介機能のベンチマーク

共通ベンチマーク NO. 2	3/3期			
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	変更先	好調先	順調先	不調先
	1,444先	138先	498先	808先

* 売上または償却前経常利益計画の達成率で分類（好調先：120%超、順調先：80~120%、不調先：80%未満）

* 3/3月期の不調先には、計画達成率80%未満635先、判定不可能先173先を含みます。

選択ベンチマーク NO. 27		3/3期	
		岐阜県	愛知県
リスク管理債権額	3ヵ月以上延滞	0	0
	貸出条件緩和	1億円	5億円
	延滞債権	259億円	91億円
	破綻債権	18億円	7億円
	合計	279億円	104億円

* 億円未満の単位は、0（ゼロ）と表示しています。

5. ライフステージに応じたソリューション営業への取組み

ライフステージに応じた適切なコンサルティング機能を発揮し、お客さまにご満足いただけるソリューション提案に取り組んでおります。

金融仲介機能のベンチマーク

共通ベンチマーク NO. 3	3/3期
金融機関が関与した創業の件数	147先

選択ベンチマーク NO. 14	3/3期（グループベース）		
	全与信先	提案先	提案割合
ソリューション提案先数及び全与信先数に占める割合	14,941先	2,163先	14.5%
ソリューション提案先の融資残高、及び、全与信先の融資残高に占める割合	8,629億円	2,752億円	31.9%

* ソリューション提案先とは、本業支援、創業支援、販路開拓支援、M&A支援、事業承継支援などを行った先を表します。

お客さまとの対話を軸に取引先企業のライフステージに対応した各種対応が適切に行われているかを捉えた指標となる、お取引先企業に対する経営相談先数は、創業147先・ソリューション提案先数2,163先となりました。

長期的なお取引関係を通じて蓄積された情報や、外部専門家、外部機関等とのネットワークも活用することで、幅広い分野やライフステージに応じた適切なソリューションを提案してまいります。

6. ライフステージに応じた金融仲介機能発揮に向けた取組み

的確なお客さま対応による金融仲介機能の発揮に取組み、十分な対話力、提案力を備えた職員の育成に努めております。

金融仲介機能のベンチマーク

共通ベンチマーク NO. 4	3/3期					
	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	16,572先	2,144先	1,296先	10,270先	770先	1,066先
ライフステージ別の与信先への融資残高	8,585億円	668億円	864億円	5,822億円	279億円	637億円

- * ライフステージ 「創業期」：創業から5年 「成長期」：売上平均で直近2期が過去5期の120%超
「安定期」：同80~120% 「低迷期」：同80%未満 「再生期」：貸付条件変更、延滞先
- * 5年間分の決算書のない取引先など、ライフステージに分類できない1,406先があります。

役職員全員が「お客さまのため」「地域のため」に考え、行動し、質の高い金融サービスを提供することで、お客さまのライフステージ別に沿った的確な対応による本業支援等の実践状況を捉えた指標です。

地域のお客さまとともに成長する柔軟な発想と豊かな人間性を備えた人材を育成することにより、高いモラルと誠意をもって、皆さまのご要望にお応えするために、質の高い総合金融サービスの提供に努めてまいります。