

令和3年度

金融仲介機能の ベンチマーク

(令和3年3月末現在)



夢を語ろう、手をつなごう。

しののめ信用金庫

はじめに

しのおめ信用金庫では、平成15年度の「リレーションシップバンキングの機能強化計画」以降、「中小・地域金融機関向け総合的な監督指針」に基づき、様々な施策を講じて積極的に地域密着型金融の推進に取り組み、地域金融機関として金融サービスを通じた中小企業と地域経済の発展に貢献すべく努めております。

こうしたなか、平成28年9月に、金融庁から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する指標として「金融仲介機能のベンチマーク」が公表され、金融機関はベンチマークへの積極的な取り組みを通じて、金融仲介機能の質を高め、お取引先の皆さまの成長力強化や生産性向上などを実現することが求められています。

当金庫では、平成29年度より「金融仲介機能のベンチマーク」を公表しております。本年度も「金融仲介機能のベンチマーク」を通じて、当金庫へのご理解を一層深めていただければ幸甚に存じます。

「金融仲介機能のベンチマーク」に関する開示について

当金庫が地域密着型金融を推進する行動の原点は企業理念「愛本位主義」の実践です。愛本位主義は、お客様、職員、地域を愛すること、愛をもって最高の価値判断基準とすること、愛のはたらきによってうまいある幸福な地域を作っていこうとするものです。この企業理念の精神に基づき、地域の様々な課題にしっかり向き合い、地域やお客様の課題解決に役職員が一丸となって取り組んでまいります。

元号が令和に変わり新たな時代においても、決して変わることなく地域金融機関としての真価を発揮すべく、様々な施策に取り組んでまいります。

「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”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。金融仲介機能のベンチマークは次のとおり構成されています。

共通ベンチマーク

全ての金融機関が金融仲介機能の取り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

各金融機関において金融仲介の取り組みを自己評価する上で、より相応しい独自の指標

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									
1	メイン取引（融資残高1位） 先数の推移、及び、全取引先数に 占める割合（先数単体ベース）	(単位：社、%)	3/3	2/3	31/3	30/3	29/3	28/3	
		メイン取引（融資残高1位）先数の 推移	4,566	4,294	4,397	4,331	4,424	4,541	
		全取引先数に占める割合	67.1%	66.5%	67.4%	67.2%	68.4%	69.4%	
(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									
2	地元の中小企業と信先のうち、 無担保と信先数、及び、 無担保融資額の割合 (先数単体ベース)	(単位：社、百万円、%)		地元中小 与信先数①	地元中小向け 融資残高②	無担保 融資先数③	無担保 融資残高④	③/①	④/②
		地元の中企業融資における無担保 融資先数（先数単体ベース）、 及び無担保融資額の割合	31/3	6,527	240,267	1,204	34,828	18.4%	14.5%
			2/3	6,457	237,814	1,255	36,006	19.4%	15.1%
3	地元の中小企業と信先のうち、 根抵当権を設定していない 与信先の割合（先数単体ベース）	(単位：社、%)		地元中小 与信先数①	根抵当 未設定先数②	②/①			
		地元の中企業と信先のうち、 根抵当権を設定していない 与信先の割合	31/3	6,527	4,577	70.1%			
			2/3	6,457	4,558	70.6%			
4	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	(単位：社、%)		全与信先数 ①	ガイドライン 活用先数②	②/①			
		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	31/3	6,527	270	4.1%			
			2/3	6,457	251	3.9%			
		3/3	6,801	330	4.9%				
(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									
5	本業（企業価値の向上）支援先数、 及び、全取引先数に占める割合	(単位：社、%)		全取引先数 ①	本業支援先数 ②	②/①			
		本業支援先数及び 全取引先数に占める割合	31/3	6,597	220	3.3%			
			2/3	6,642	716	10.8%			
6	本業支援先のうち、 経営改善が見られた先数 (単位：社)		31/3	16					
			2/3	37					
			3/3	49					
7	ソリューション提案先数及び 融資額、及び、全取引先数及び 融資額に占める割合	(単位：社、百万円、%)		全取引先①	ソリューション 提案先②	②/①			
		ソリューション提案先数、及び、 同先の全取引先数に占める割合 (単位：社)	31/3	6,597	220	3.3%			
			2/3	6,642	716	10.8%			
			3/3	7,221	2,440	33.8%			
		ソリューション提案先の融資残高、 及び、同先融資残高の全取引先の 融資残高に占める割合 (単位：百万円)	31/3	240,267	8,860	3.7%			
			2/3	237,814	28,117	11.8%			
8	創業支援先数（支援内容別）	(単位：社)		支援①	支援② (プロパー)	支援② (信用保証付)	支援③	支援④	
		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 と信用保証付きの区別） 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	31/3	46	15	24	(※) NA	0	
			2/3	64	9	36	(※) NA	0	
			3/3	36	1	26	(※) NA	0	

選択ベンチマーク・独自ベンチマーク

9	販路開拓支援を行った先数 (地元・地元外・海外別)	(単位：社)		地元	地元外	海外			
		販路開拓支援を行った先数 (地元・地元外・海外別)	31/3	3	64	3			
			2/3	6	96	3			
10	M&A 支援先数	M&A 支援先数 (単位：社)	31/3	10					
			2/3	24					
			3/3	58					
11	事業承継支援先数	事業承継支援先数 (単位：社)	31/3	3					
			2/3	33					
			3/3	36					
(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									
12	運転資金に占める短期融資の割合	(単位：百万円、%)		運転資金額 ①	短期融資額 ②	②/①			
		運転資金に占める短期融資の割合	31/3	107,058	42,458	39.7%			
			2/3	105,529	42,319	40.1%			
		3/3	130,967	34,624	26.4%				
(9) 人材育成									
13	取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数	(単位：回、人)		研修実施回数	参加者数	資格保有者数			
		取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、及び同趣旨の取り組みに資する資格取得者数	31/3	3	166	282			
			2/3	5	693	332			
		3/3	0	0	380				
(10) 外部専門家の活用									
14	外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	(単位：社)		取引先数					
		外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	31/3	132					
			2/3	178					
		3/3	150						

独自ベンチマーク

(1) 地域の面的再生への積極的な参画

1	しのめしんきん 「経営者懇談会」会員数	(単位：名)		全会員数	富岡部会	高崎部会	藤岡部会	前橋部会
			31/3	441	110	103	78	150
			2/3	458	116	105	85	152
		3/3	463	121	104	87	151	



しなのめ信用金庫

本店営業部／〒370-2316 群馬県富岡市富岡1123 TEL：0274-62-3111
本 部／〒370-0851 群馬県高崎市上中居町58 TEL：027-330-1175