

# 金融仲介機能の発揮に向けた取組み ～金融仲介機能のベンチマーク（2020年度）～

当行は、2016年9月に金融庁が策定しました「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況について定期的にモニタリングを行い、取組みの改善やさらなる強化につなげております。

## 当行がモニタリング項目として採用しているベンチマークの2021年3月期モニタリング結果

### ■ 共通ベンチマーク

ベンチマーク	ベンチマーク（指標）の説明	指標			
取引先企業の経営改善や成長力の強化					
1 金融機関がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業のうち経営指標（売上・営業利益率・労働生産性等）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の推移（先数グループベース。以下、断りがなければ同じ）	(単位：先、億円)	2020/3	2021/3	前期比	
	メイン先数	4,132	4,457	+325	
	メイン先の融資残高	3,504	3,851	+347	
	経営指標等が改善した先数	3,246	2,682	▲564	
	(単位：億円)	2019/3	2020/3	2021/3	
	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	2,520	2,606	2,758	
取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上					
2 金融機関が貸付条件の変更を行っている中小企業 の先数	(単位：先)	2020/3	2021/3	前期比	
	貸付条件の変更を行っている中小企業 の先数	479	486	+7	
3 金融機関が関与した創業、第二創業の 件数	(単位：件)	2020/3	2021/3	前期比	
	金融機関が関与した創業件数	690	876	+186	
	金融機関が関与した第二創業件数	8	12	+4	
4 ライフステージ別の与信先数、及び、融資額 (先数単体ベース)	(単位：先、億円)	2020/3	2021/3	前期比	
	ライフステージ別の与信先数	全与信先	11,004	11,499	+495
		創業期	579	675	+96
		成長期	946	988	+42
		安定期	8,473	8,736	+263
		成長鈍化期	439	521	+82
		再生期	567	579	+12
	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	全与信先	9,005	9,431	+426
		創業期	313	328	+15
		成長期	789	844	+55
		安定期	7,262	7,536	+274
		成長鈍化期	265	250	▲15
再生期		373	470	+97	
担保・保証依存の融資姿勢からの転換					
5 金融機関が事業性評価に基づく融資を行っている 与信先数及び融資額 (先数単体ベース)	(単位：先、億円)	2020/3	2021/3	前期比	
	事業性評価に基づく融資を行っている与信先数	10,325	10,906	+581	
	事業性評価に基づく融資を行っている融資残高	7,643	8,182	+539	

### ■ 用語等の補足説明

与信先	融資枠や保証のみなど、融資残高がない先を含む
メイン取引先	取引先の決算期末時点の借入残高のうち、当行からの融資残高が1位の先（※政府系金融機関を除く）
第二創業	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
ライフステージ	全与信先で過去5期の売上高を把握し区分 <ul style="list-style-type: none"> <li>創業期…創業・第二創業から5年まで</li> <li>成長期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%超</li> <li>安定期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%～80%</li> <li>成長鈍化期…売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満</li> <li>再生期…貸付条件の変更または延滞がある期間</li> </ul>

## ■ 選択ベンチマーク

ベンチマーク		ベンチマーク (指標) の説明		指標		
地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション						
1	全取引先数と地域の取引先数の推移 (先数単体ベース)	(単位: 先)		2019/3	2020/3	2021/3
		全取引先数の推移	11,198	11,579	11,996	
		福井県内取引先数の推移	8,899	9,148	9,470	
2	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: 先、%)		2019/3	2020/3	2021/3
		メイン取引先数の推移	4,758	4,976	5,354	
		全取引先数に占める割合	42.5	43.0	44.6	
事業性評価に基づく融資 (担保・保証に過度に依存しない融資)						
3	地元の中小企業と信先のうち、無担保と信先数 (先数単体ベース)	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		地元の中小企業における無担保と信先数	6,002	6,410	+408	
4	地元の中小企業と信先のうち、無保証のメイン取引先数 (先数単体ベース)	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		地元の中小企業における無保証のメイン取引先数	668	644	▲24	
5	経営者保証に関するガイドラインの活用先数 (先数単体ベース)	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		経営者保証に関するガイドラインの活用先数	1,242	2,185	+943	
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						
6	本業 (企業価値の向上) 支援先数	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		本業支援先数	1,894	2,006	+112	
7	本業支援先のうち、経営改善が見られた先数	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		本業支援先のうち、経営改善が見られた先数	1,271	1,137	▲134	
8	ソリューション提案先数	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		ソリューション提案先数	2,441	3,160	+719	
9	経営改善提案を行っている先数、及び、 メイン取引先へ経営改善提案を行っている先数	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		経営改善提案を行っている先数	2,468	3,177	+709	
		メイン取引先へ経営改善提案を行っている先数	1,044	1,475	+431	
10	創業支援先数	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		創業支援先数	275	413	+138	
11	販路開拓支援を行った先数	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		販路開拓支援先数	502	648	+146	
12	M&A支援先数	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		M&A支援先数	93	33	▲60	
13	事業承継支援先数	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		事業承継支援先数	198	189	▲9	
14	転廃業支援先数	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		転廃業支援先数	10	15	+5	
15	事業再生支援先数	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		事業再生支援先数	117	168	+51	
人材育成						
16	取引先の本業支援に関連する資格取得者数	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		本業支援に関連する資格取得者数	391	399	+8	
他の金融機関及び中小企業支援策との連携						
17	地域経済活性化支援機構 (REVIC) 、 中小企業再生支援協議会の活用先数	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		地域経済活性化支援機構 (REVIC) 活用先数	1	0	▲1	
		中小企業再生支援協議会活用先数	8	16	+8	
18	取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の 活用を支援した先数	(単位: 先)		2020/3	2021/3	前期比
		取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数	103	60	▲43	

## ■ 独自ベンチマーク

ベンチマーク		ベンチマーク (指標) の説明		指標		
1	繊維産業の融資先数、及び、融資残高	(単位: 先、億円)		2020/3	2021/3	前期比
		融資先数	423	427	+4	
		うち福井県内の融資先数	357	361	+4	
		うち卸売を除く	267	275	+8	
		融資残高	471	516	+45	
		うち福井県内の融資残高	336	373	+37	
		うち卸売を除く	274	306	+32	
2	眼鏡産業の融資先数、及び、融資残高	(単位: 先、億円)		2020/3	2021/3	前期比
		融資先数	152	169	+17	
		うち福井県内の融資先数	152	169	+17	
		うち卸売を除く	95	106	+11	
		融資残高	114	136	+22	
		うち福井県内の融資残高	114	136	+22	
		うち卸売を除く	46	56	+10	