

## 金融仲介機能のベンチマーク

「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、金融仲介機能の強化に向けた取組内容や結果を検証することで、取引先企業の成長力強化や生産性向上等をサポートし、さらなるサービスの発展・向上に取り組んでいきます。

### 「金融仲介機能のベンチマーク」とは

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、2016年9月に金融庁から公表されました。当行は、すべ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」を公表しています。

## 共通ベンチマーク

### 取引先企業の経営改善や成長力の強化

ベンチマーク	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	定義等のご説明
メイン先数	16,744社	17,202社	17,806社	お取引の状況を基にメインとして位置付けさせていただいているお客さまにつきまして、お客さまのグループ単位で融資残高を集計しております。
メイン先の融資残高	18,422億円	17,549億円	19,367億円	
経営指標等が改善した先数	11,912社	11,856社	11,647社	「従業員数」、「売上高」、「経常利益」、「簡易キャッシュフロー」を経営指標として、いずれかの指標が増加したお客さまをカウントし、融資残高を集計しております。
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	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	
	10,213億円	9,119億円	10,298億円	
	2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	
	9,926億円	8,905億円	9,529億円	
	2017年3月末	2018年3月末	2019年3月末	
	9,497億円	8,599億円	9,329億円	

当行では、長野県を中心とするマザーマーケットにおいて、当行との取引の有無に関わらず、テリトリー内の全ての事業者さまを幅広くサポートする「コンサルティング営業」を展開しています。

当行メイン先の先数は増加し、メイン先17,806社のうち約65%のお客さまの経営指標が改善しました。また経営指標が改善したお客さまの融資残高も増加傾向にあり、業績の改善に資するご資金の提供も進んでいるものと考えています。

引き続き、お客さまの事業支援やお役に立つさまざまな施策を実践し、お客さまの成長と、事業支援に向けて地道に取り組んでいく方針です。

### 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

ベンチマーク	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	定義等のご説明
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	先数	2,657社	2,723社	2015年度以降、当行で制定している「事業性評価シート」を策定させていただいたお客さま、及び当行専門部署が企業診断をさせていただいたお客さまの累計を集計しております。
	融資残高	5,865億円	5,760億円	
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	先数	9.5%	9.5%	9.5%
	融資残高	14.3%	13.7%	14.3%

当行では、お客さまの事業内容や成長可能性などを適切に評価するため、2015年度から「事業性評価シート」の策定を進め、その内容に基づき、ご融資や本業支援といった課題解決に向けた各種ご提案を強化しています。

2020年度は、事業性評価に基づく融資を行っている与信先数および融資残高ともに増加しました。今後も、事業性評価の継続的な取組みにより、お客さまの事業内容への理解をさらに深め、課題解決を支援していきます。

### 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

ベンチマーク	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	定義等のご説明	
中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	条件変更総数	3,463社	3,329社	4,526社	当行が主体的に経営改善計画の策定から実行まで関与させていただいたお客さまを「経営改善計画を策定している先」として集計しております。進捗状況を計測する指標には、売上高及びキャッシュフローを用いております。売上高及びキャッシュフローともに120%以上の達成状況を「好調先」、売上高又はキャッシュフローのいずれかが80%以上を「順調先」、売上高及びキャッシュフローともに80%未満を「不調先」としております。なお、経営改善計画を作成していないお客さまにつきましては、「不調先」に含め、その数を( )内に示しております。
	好調先	10社	3社	5社	
	順調先	187社	107社	73社	
	不調先	3,266社 (3,242社)	3,219社 (3,207社)	4,448社 (4,432社)	

ベンチマーク	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	定義等のご説明
金融機関が関与した創業件数	336件	386件	326件	新たに創業されたお客さま（創業前から創業後1年未満）を創業件数の対象とし、融資実行に至ったお客さまや、創業計画書策定支援、専門家紹介・不動産物件紹介・人材斡旋等の具体的支援により創業に至ったお客さまの件数を集計しております。
金融機関が関与した第二創業件数	22件	19件	25件	主な業種の転換（新規事業への参入）をされ、融資実行に至ったお客さまや、事業計画書策定支援、専門家紹介・不動産物件紹介・人材斡旋等の具体的支援により主な業種の転換（新規事業への参入）に至ったお客さまの件数を集計しております。

ベンチマーク	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	定義等のご説明	
ライフステージ別の与信先数（ ）内はSPC	全与信先	27,903社 (17社)	28,554社 (20社)	29,574社 (17社)	お客さまから頂いている財務データ等から、創業後の経過期間や売上高の推移（最長過去5期分）に基づきライフステージを区分し、集計しております。なお、ライフステージの区分基準は以下の通りです（財務データが不明なお客さまにつきましてはライフステージが区分できないため「全与信先」のみに含めております。そのため合計数字は一致しません）。 ●創業期：創業支援先、第二創業先、会社設立から1年未満 ●成長期：会社設立から1年以上5年未満の先、売上高平均で直近2期が過去5期の120%超 ●安定期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%-80% ●低迷期：売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満 ●再生期：ご融資条件の変更又は延滞がある期間
	創業期	446社	505社	424社	
	成長期	3,073社 (3社)	4,953社 (3社)	3,271社 (2社)	
	安定期	18,125社 (7社)	16,945社 (8社)	18,654社 (8社)	
	低迷期	1,105社	1,028社	1,146社 (1社)	
	再生期	3,549社	3,471社	4,612社	
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（ ）内はSPC	全与信先	41,108億円 (227億円)	42,148億円 (230億円)	41,205億円 (221億円)	
	創業期	90億円	122億円	99億円	
	成長期	2,780億円 (36億円)	3,210億円 (39億円)	3,124億円 (7億円)	
	安定期	24,028億円 (151億円)	24,315億円 (156億円)	23,537億円 (180億円)	
	低迷期	1,270億円	1,276億円	1,273億円 (10億円)	
	再生期	1,692億円	1,810億円	2,289億円	

当行では、お客さまの生産性向上などに役立つ経営支援をさせていただくため、当行の持つ情報と機能を積極的に活用し、お客さまのライフステージに応じたソリューションをご提供しています。

「創業期」にあるお客さまにつきましては、新型コロナウイルスの感染拡大により創業機運が低下したものの、ご融資のみならず、今後の事業の安定的な発展に向けたさまざまなご支援を強化しており、創業件数は順調に推移しています。

「再生期」にあるお客さまにつきましては、コロナ禍の影響により、支援を目的としたご融資の条件変更をさせていただいている先が増加しました。

引き続き、幅広いお客さまへの経営支援強化に向けた取組みを進めていきます。