

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」

2021年7月



○ 金融仲介機能のベンチマークとは

ベンチマーク

- 2016年9月金融庁は、金融仲介機能の質を上げていくためには、自身の取組みの進捗状況や課題等について客観的に自己評価することが重要であるとの考えの下、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（「金融仲介機能のベンチマーク」）を制定・公表しました。
- 当行は、金融仲介機能の発揮に繋がるベンチマーク項目を選定しました。（主な当行のベンチマークは後述）
- 当行は、ベンチマークを積極的に活用し、今後とも金融仲介機能の発揮に努めて参ります。

◆ 創業支援の強化

福島銀行は、創業支援の強化により『企業活動が活発に行われる福島』を創って参ります。

ベンチマーク	○ 創業支援セミナー参加者から実際に創業した先数	ベンチマーク	○ 当行が関与した創業の件数（創業計画の策定支援の件数）
定義	○ 当行主催の創業支援セミナー参加者から実際に創業した先をカウントする	定義	○ 創業するに当たり、当行が関与した創業の件数、及び創業計画の策定支援を行った件数をカウントする
2021/3期実績	○ 3先（前年17先）	2021/3期実績	○ 創業に関与した件数161件（前年125件）内、創業計画の策定支援を行った件数42件（前年38件）

◆ 企業活動活発化に向けた課題解決支援の強化

福島銀行は、お客様の課題を解決することにより『企業活動が活発に行われる福島』を創って参ります。

ベンチマーク	○ お客様の課題を解決した件数、及び課題解決の提案をした件数
定義	○ お客様が抱える課題の解決（例えば、売上増加の課題に対し販路拡大の支援等）件数、及び解決提案件数
2021/3期実績	○ 解決件数790件（前年771件） 提案件数14,225件（前年6,482件）

ベンチマーク	○ 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
定義	○ 『ABL融資』と『ローカルベンチマーク対象先への融資』の合計件数と金額 <small>※『ABL融資』とは、企業の事業価値を構成する在庫（原材料、商品）や機械設備、売掛金等の資産を担保とする融資</small> <small>※『ローカルベンチマーク』とは、企業の経営状態の把握を行うツールとして、企業の経営者等や金融機関が、企業の状態を把握し、双方が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組み</small>
2021/3期実績	○ 1,339件 733億円（前年608件 448億円）

注）定義は当行独自の基準

◆ 企業先数の拡大

福島銀行は、『優れたサービスをより多くの皆さまにご享受していただくため』お取引先数の拡大を図って参ります。

ベンチマーク	○ 企業融資先数の増加
定義	○ 企業の融資先をカウント
2021/3期実績	○ 5,555先（前年5,117先）

注）私募債のみの先も含む

◆ 事業の再生支援の強化

福島銀行は、業績の改善や資金繰りの改善をお手伝いすることにより『企業活動が活発に行われる福島』を創って参ります。

ベンチマーク	○ 事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び同計画策定先のうち未達成先の割合 ※『実抜計画』とは実現可能性の高い、抜本的な再建計画
定義	○ ライフステージにおいて低迷期、再生期にある事業者に対する実抜計画の策定先数をカウント。また、全体に対する計画未達成先の割合
2021/3期実績	○ 策定先数 3先（前年2先）、未達成の割合26%（前年60%）

ベンチマーク	○ 当行が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況
定義	○ 当行が貸出条件変更を行っている先に対し経営改善の支援を行い、その結果企業の経営改善が見られた先をカウント
2021/3期実績	○ 対象先241先の内、改善が見られた先49先、全体の20.3%（前年167先）

◆ 人材開発態勢の強化

福島銀行は、お客様により質の高い本業支援のご提案が出来るよう『高い志を持ち、お客様・地域の要請に応える能力を持った社員の育成』に努めて参ります。

ベンチマーク	○ 取引先の本業支援に関する資格の総数
定義	○ 期末時点で全社員が取得している、取引先の本業支援に関する資格の総数
2021/3期実績	○ 総資格数1,832件（前年1,770件）

※ 資格は、当行指定の本業支援に関する全32資格

注意：掲載されている各ベンチマークは当行独自の基準等が多数含まれています。一概に他行との比較は出来ませんのでご注意ください。