

# 金融仲介機能のベンチマーク



平成28年9月

金融庁

## 1. 共通ベンチマーク

| 項目                          | 共通ベンチマーク   |
|-----------------------------|--|
| (1) 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(先数はグループベース。以下断りがなければ同じ)、及び、同先に対する融資額の推移 |
| (2) 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経営改善計画の進捗状況  |
|                             | 3. 金融機関が関与した創業、第二創業の件数   |
|                             | 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)   |
| (3) 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、及び、全与信先数及び融資額に占める割合(先数単体ベース)  |

## 2. 選択ベンチマーク

| 項目                                    | 選択ベンチマーク   |
|---------------------------------------|--|
| (1) 地域へのコミットメント・<br>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、及び、地域の企業数との比較(先数単体ベース)                               |
|                                       | 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)                            |
|                                       | 3. 法人担当者1人当たりの取引先数   |
|                                       | 4. 取引先への平均接触頻度、面談時間  |
| (2) 事業性評価に基づく融資等、<br>担保・保証に過度に依存しない融資 | 5. 事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数、及び、左記のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数 |
|                                       | 6. 事業性評価に基づく融資を行っている与信先の融資金利と全融資金利との差                                    |
|                                       | 7. 地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数、及び、無担保融資額の割合(先数単体ベース)                           |
|                                       | 8. 地元の中小企業与信先のうち、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)                             |
|                                       | 9. 地元の中小企業与信先のうち、無保証のメイン取引先の割合(先数単体ベース)                                  |
|                                       | 10. 中小企業向け融資のうち、信用保証協会保証付き融資額の割合、及び、100%保証付き融資額の割合                       |
|                                       | 11. 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(先数単体ベース)                         |

| 項目   | 選択ベンチマーク  |
|--|---|
| (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 | 12. 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  |
|  | 13. 本業支援先のうち、経営改善が見られた先数  |
|  | 14. 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                                      |
|  | 15. メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合  |
|  | 16. 創業支援先数(支援内容別)   |
|  | 17. 地元への企業誘致支援件数  |
|  | 18. 販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)  |
|  | 19. M&A支援先数   |
|  | 20. ファンド(創業・事業再生・地域活性化等)の活用件数   |
|  | 21. 事業承継支援先数  |
|  | 22. 転廃業支援先数   |
|  | 23. 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                                  |
|  | 24. 事業再生支援先におけるDES・DDS・債権放棄を行った先数、及び、実施金額(債権放棄額にはサービサー等への債権譲渡における損失額を含む、以下同じ) |
|  | 25. 破綻懸念先の平均滞留年数  |
|  | (4) 経営人材支援  |
| 29. 28の支援先に占める経営改善先の割合                     |   |
| (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           | 30. 金融機関の本業支援等の評価に関する顧客へのアンケートに対する有効回答数                                       |
|  | 31. 融資申込みから実行までの平均日数(債務者区分別、資金用途別)  |
|  | 32. 全与信先に占める金融商品の販売を行っている先の割合、及び、行っていない先の割合(先数単体ベース)                          |
|  | 33. 運転資金に占める短期融資の割合   |

| 項目                       | 選択ベンチマーク  |
|--------------------------|---|
| (6) 業務推進体制               | 34. 中小企業向け融資や本業支援を主に担当している支店従業員数、及び、全支店従業員数に占める割合 |
|                          | 35. 中小企業向け融資や本業支援を主に担当している本部従業員数、及び、全本部従業員数に占める割合 |
| (7) 支店の業績評価              | 36. 取引先の本業支援に関連する評価について、支店の業績評価に占める割合             |
| (8) 個人の業績評価              | 37. 取引先の本業支援に関連する評価について、個人の業績評価に占める割合             |
|                          | 38. 取引先の本業支援に基づき行われる個人表彰者数、及び、全個人表彰者数に占める割合       |
| (9) 人材育成                 | 39. 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         |
| (10) 外部専門家の活用            | 40. 外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数                        |
|                          | 41. 取引先の本業支援に関連する外部人材の登用数、及び、出向者受入れ数(経営陣も含めた役職別)  |
| (11) 他の金融機関及び中小企業支援策との連携 | 42. 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           |
|                          | 43. 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                |
|                          | 44. 取引先の本業支援に関連する他の金融機関、政府系金融機関との提携・連携先数          |
| (12) 収益管理態勢              | 45. 事業性評価に基づく融資・本業支援に関する収益の実績、及び、中期的な見込み          |
| (13) 事業戦略における位置づけ        | 46. 事業計画に記載されている取引先の本業支援に関連する施策の内容                |
|                          | 47. 地元への融資に係る信用リスク量と全体の信用リスク量との比較                 |
| (14) ガバナンスの発揮            | 48. 取引先の本業支援に関連する施策の達成状況や取組みの改善に関する取締役会における検討頻度   |
|                          | 49. 取引先の本業支援に関連する施策の達成状況や取組みの改善に関する社外役員への説明頻度     |
|                          | 50. 経営陣における企画業務と法人営業業務の経験年数(総和の比較)                |