



地域密着型金融の取組み状況について ～金融仲介機能のベンチマーク～ (2025年度)

金融仲介機能のベンチマークについて

<地域密着型金融の推進に関する基本方針>

- ① お客さま・地域のニーズを十分に把握し、応える取組みとします。
- ② お客さま・地域の成長とともに《さいしん》も成長できる、持続可能な取組みとします。
- ③ 専門性の高い金融機関として、お客さまを支える取組みとします。

当金庫では、「地域の発展に貢献します」「お客さまの夢と共に歩みます」の経営理念のもと、「地域密着型金融」の推進に係る取組みを経営計画の中核とすることで、その深化・発展に努めております。

金融庁より2016年9月に公表された「金融仲介機能のベンチマーク」を客観的な指標とし、今後も基本方針に基づく良質なサービスの提供を通じて、《さいしん》独自の価値を作り上げてまいります。

「金融仲介機能のベンチマーク」とは

2016年9月、金融庁が策定した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指標のことです。

「共通ベンチマーク」

全ての金融機関が金融仲介機能の取組みの進捗状況等を客観的に評価するための指標

「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」

各金融機関が自己評価するうえで、相応しい指標がある場合には独自に設定できる指標

金融仲介機能のベンチマーク

基準日:2026年3月31日

1－1. 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

- 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、経営指標等の改善が見られた先の数、及び同先に対する融資額の推移（共通ベンチマーク）

当金庫メイン取引先数	うち経営指標等の改善が見られた先①	①の先に係る融資残高の推移		
		2026/3	2025/3	2024/3
6,491先	2,626先	1,639億円	1,594億円	1,432億円

- ライフステージ別の与信先数、及び融資額（共通ベンチマーク）

(単位:社、億円)	全与信先	①の先に係る融資残高の推移				
		創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先数	20,275先	2,341先	2,755先	11,425先	860先	913先
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	7,568億円	375億円	1,301億円	4,920億円	236億円	305億円

- 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（選択ベンチマーク）

全支店従業員数①	上記業務担当従業員数②	②／①
1,220名	522名	42.8%

- 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（選択ベンチマーク）

全本部従業員数①	上記業務担当本部従業員数②	②／①
453名	47名	10.4%

※与信先＝融資取引のある法人

金融仲介機能のベンチマーク

基準日:2026年3月31日

1-1. 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

■埼玉県中小企業診断協会と連携した早期経営改善計画策定支援事業【さいしん経営ドック】（独自ベンチマーク）

<認定支援機関による早期経営改善計画策定支援事業；2017年開始>

中小企業の多くが自社の経営や資金繰り管理に悩みを抱える中、こうした中小企業等を対象に、中小企業経営力強化支援法に基づき認定された経営革新等支援機関（＝認定支援機関）が、中小企業等の依頼を受けて経営改善計画策定等の支援を行うことにより、早期の経営改善を促進する事業です。

<さいしん経営ドック；2020年開始>

当金庫と提携している埼玉県中小企業診断協会より紹介を受けた中小企業診断士が、企業の現状把握や分析を行い、アクションプランや損益計算書等の作成を支援します。第三者の客観的な視点から見た企業の現状を分析し、今後の改善施策を織り込んだ計画を策定することで、企業にとって自己の経営を見直す契機となっています。

中小企業の経営者は経営のアドバイスを受ける機会も少なく、これまでの経験で経営している場合もあり、誰かに相談したいというニーズは多くあります。当金庫ではこのようなニーズに真摯に応えることで、中小企業の発展を支援しております。

2022年度申請件数	2023年度申請件数	2024年度申請件数	2025年度申請件数	申請件数累計
105件	71件	33件	40件	400件

■中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況（共通ベンチマーク）

条件変更先総数	好調先	順調先	不調先
1,082社	8社	0社	96社

■中小企業再生支援協議会の利用先数（選択ベンチマーク）

中小企業再生支援協議会利用先数
31先

金融仲介機能のベンチマーク

基準日:2026年3月31日

1－1. 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

■「ささらの会」を活用した取引先企業の成長支援（独自ベンチマーク）

若手経営者や後継者を対象に「経営者としての意識の醸成」、「経営管理手法と実務知識の習得」、「人脈ネットワークの形成」を通じた経営力向上支援により、地元中小企業の発展、地域の活性化に資することを目的として、2009年よりさいしん若手経営塾を開講しています。2017年4月20日には更なる経営力の向上、継続的な異業種交流を図るため、若手経営塾の卒業生を対象に会員組織「若手経営者の集い ささらの会」を設立しました。

実務家講師による講演会の開催、会員企業視察研修、ビジネスマナー研修等の具体的な活動を通じて取引先企業の成長支援を図っております。

2025年度は、第8回通常総会にあわせ、特別講演会、懇親会を開催しました。また、第11回ビジネス視察研修、および城南信金の「よい仕事おこしフェア」視察、第3回ささらカップを実施するとともに特別講演会、懇親会を開催しました。年間を通じてリアルイベントを開催でき、当会の目的に沿った活動を行いました。

設立時の会員数	2025年度末の正会員数	2025年度実施事業の実績
248名	176名	・ 5月21日 第8回通常総会にあわせ、特別講演会を実施 (奥山 真司氏、テーマ「世界の未来がみえてくる」～今こそ知りたい地政学～)
		・ 10月23日 第11回ビジネス視察研修（一般社団法人さいしんコラボ産学官合同）
		・ 11月26日 城南信用金庫「よい仕事おこしフェア」視察 城南信金「未来塾OB会」との交流
		・ 2月19日 特別講演会・懇親会実施 (桑野 麻衣氏、テーマ「好かれて信頼されるリーダーに必要なコミュニケーション術」)

金融仲介機能のベンチマーク

基準日:2026年3月31日

1 - 2. 最適なソリューションの提案

■当金庫が関与した創業支援件数（共通ベンチマーク）

当金庫が関与した創業支援件数

1,325件

■地元中小企業融資における無担保融資先数、及び無担保融資額の割合（選択ベンチマーク）

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
19,641先	7,210億円	15,068先	3,287億円	76.7%	45.6%

■地元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（選択ベンチマーク）

地元中小与信先数①	根抵当権未設定先数②	②／①
19,641先	16,253先	82.8%

■中小企業向け融資のうち、信用保証協会保証付融資額の割合、及び100%保証付融資額の割合（選択ベンチマーク）

中小企業向け融資残高①	保証協会付融資残高②	100%保証付融資残高③	②／①	③／①
7,227億円	2,437億円	9億円	33.7%	0.1%

※与信先＝融資取引のある法人

金融仲介機能のベンチマーク

基準日:2026年3月31日

1 - 2. 最適なソリューションの提案

■ 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（選択ベンチマーク）

全与信先数①	ガイドライン活用先数②	②／①
20,275先	7,797先	38.5%

■ 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（選択ベンチマーク）

全与信先数①	金商販売先数②	金商未販売先数③	②／①	③／①
20,275先	153先	20,122先	0.8%	99.2%

■ 運転資金に占める短期融資の割合（選択ベンチマーク）

運転資金額①	短期融資額②	②／①
5,068億円	1,369億円	27.0%

※与信先＝融資取引のある法人

金融仲介機能のベンチマーク

基準日:2026年3月31日

1-2. 最適なソリューションの提案

■公益社団法人さいしんコラボ産学官（2025年1月一般社団法人より移行）を活用した取引先企業の経営力向上支援（独自ベンチマーク）

- ・大学、企業ならびに公的研究機関等と連携し中小企業の抱える課題解決、販路拡大、知財保護に取り組んでいます。産学官連携による研究開発を促進し、新商品・新産業の創出により地域経済の活性化を図るため会員企業表彰、大手企業等が保有する開放特許を活用した学生アイデア発表会を実施しています。

2025年度表彰企業	表彰企業累計（2007年度より）
6社	138社

- ・2016年8月、特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業」の事業プロデューサー派遣先機関として選定され、事業プロデューサーが派遣されました。当初の目的を達成し3年度に亘ったこの事業は終了しましたが、引き続き委託して中小企業支援に取り組み2025年度の支援企業数は67社となっており、中小事業者の知財活用、販路拡大の促進につながっております。
- ・学生アイデア発表会については開催9年目の2025年度は大学6校、専門学校1校から15チームが参加して事業化を目指すプレゼンテーションが行われ、6チームが入賞。
県内中小企業を中心に全アイデアを対象として事業化を推進いたします。
- ・年3回の経営課題・技術課題相談会では、2025年度は合計16社を受付し、さまざまな課題解決に取り組んでおります。
- ・会員企業表彰は12件のエントリーから優秀賞1社、特別賞4社、SDGs賞1社選出。
マッチング、販路拡大に協力いたします。

金融仲介機能のベンチマーク

基準日:2026年3月31日

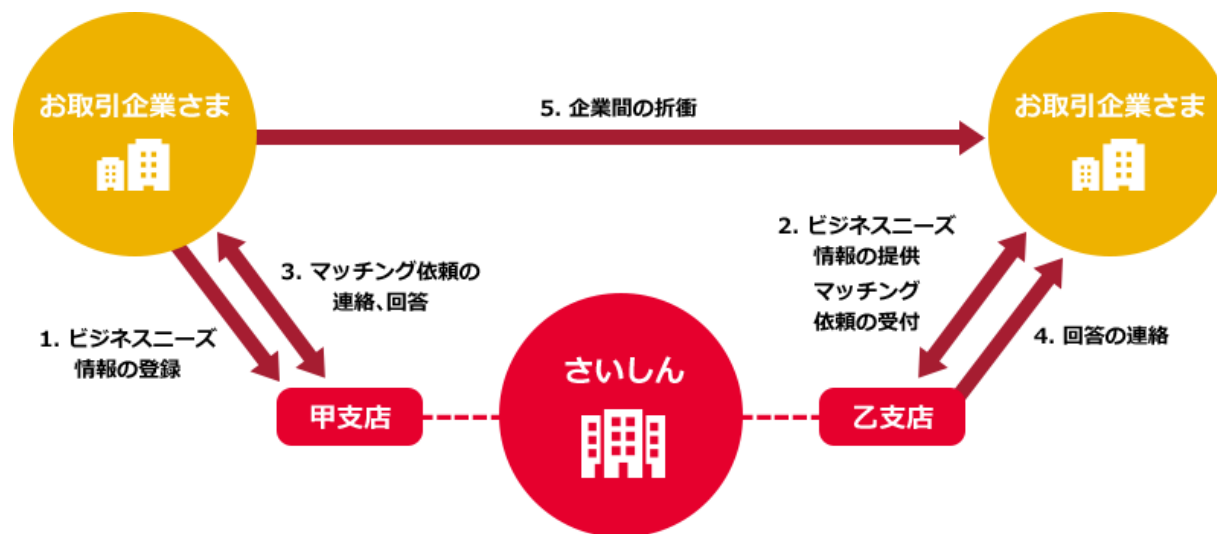
1 - 2. 最適なソリューションの提案

■ 業務提携または、企業・団体との連携によるお取引先企業の販路拡大支援（独自ベンチマーク）

○「さいしんビジネスマッチングサービス」の提供

「さいしんビジネスマッチングサービス」とは、お取引企業さま同士の「受注・発注・提携」などのビジネスニーズを当金庫のネットワークを介して結びつけるサービスです。

当金庫がお取引企業さまのビジネス・マッチング等に関する情報を収集し提供等を行うことにより、事業支援のほか、地域経済の活性化を後押ししております。2025年度は、99件のマッチングが成立しました。



金融仲介機能のベンチマーク

基準日:2026年3月31日

1-2. 最適なソリューションの提案

- 業務提携または、企業・団体との連携によるお取引先企業の販路拡大支援（独自ベンチマーク）

〇さいしんビジネスフェア2025

当金庫が主催、県内3信金の特別協賛のもと、中小企業のビジネスマッチングを目的として、2年に1度ビジネスマッチングの商談会イベントを開催。

来場者数8,509名、出展者数255団体・企業、バイヤー数51社、商談実施件数2,181件、商談成立69件。

今回は、北陸復興支援も目的の一つとして、のど共栄信用金庫、興能信用金庫に協力をあおぎ、食品販売エリアに「北陸応援コーナー」を展開。北陸復興支援に向けた更なる機運醸成を図った。



金融仲介機能のベンチマーク

基準日:2026年3月31日

1－3. 事業性評価の取組み

【事業性評価の定義】

お客さまとの継続的な対話を通じて、お客さまの事業内容や事業の成長可能性などを適切に評価し、財務内容や担保・保証に依存することなく融資や助言等の企業支援を行うこと。

■ 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（共通ベンチマーク）

先数	融資残高
4,116先	2,056億円

■ 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（共通ベンチマーク）

先数	融資残高
20.3%	27.2%

※与信先＝融資取引のある法人