

第 1 2 回
ローカルベンチマーク活用戦略会議
事務局説明資料

令和 4 年 7 月
経済産業省
経済産業政策局
産業資金課

ローカルベンチマークの目的（共通言語・事業性評価の入口としての機能）

- 企業と支援機関、支援機関同士が、同じ目線・枠組みで対話を行う「共通言語」としての機能を目指す。
- ローカルベンチマークに掲載されている項目は企業の状態を把握するために押さえておくべき基礎的項目が中心であり、関係者が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組、あるいは事業性評価の「入口」として活用されることが期待される（一度ロカベンを作成しておけば、企業・金融機関・支援機関全員が活用可能）。

ローカルベンチマークの内容

「6つの指標」による分析

●財務情報…企業の過去の姿を映す

- ①売上高増加率…売上持続性
- ②営業利益率…収益性
- ③労働生産性…生産性
- ④EBITDA有利子負債倍率…健全性
- ⑤営業運転資本回転期間…効率性
- ⑥自己資本比率…安全性



「4つの視点」による把握

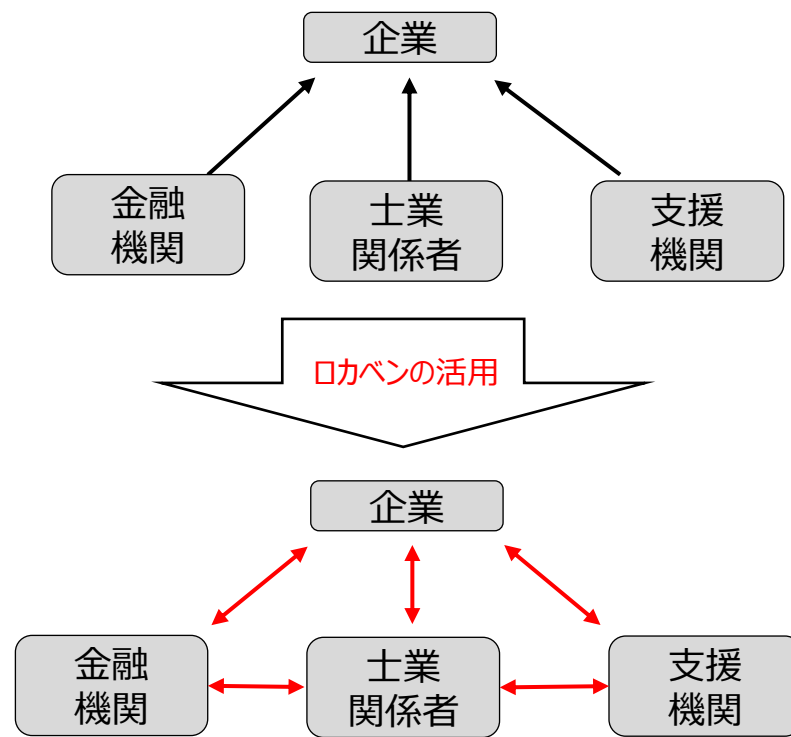
●非財務情報…企業の現在の姿を映し、将来の可能性を評価

- ①経営者への着目
- ②事業への着目
- ③関係者への着目
- ④内部管理体制への着目



モデルシート（上：財務、下：非財務）

対話の「共通言語」として



企業と支援機関、支援機関同士が、
同じ目線・枠組みで対話を行うことが可能

第2期「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の閣議決定

- 政府が地方公共団体と一体となって、地方創生の深化に取り組むため、目指すべき将来や、2020年度を初年度する今後5か年の目標や施策の方向性等を取りまとめたもの。
- 「地域企業を応援するための総合支援体制の整備・改善」といったカテゴリーのなかで、ローカルベンチマークを活用した支援の高度化等について記載。

第2期「まち・ひと・しごと創生総合戦略」（2020改訂版）抜粋

■工程表

	2021年度	2022年度	2023～2024年度
取組内容	(a)地域中核・中小企業等支援策との連携拡充を行うとともに、地域企業へのローカルベンチマーク認知度・活用度向上、支援機関の支援高度化の推進		
	(b)金融機関等による地方創生への関与事例の把握及び地方公共団体と協働して地方創生事業・施策に取り組む金融機関の増加促進		
	(c)関係機関のネットワークを活用した連携の推進による、地方創生を担う企業等の取組の支援		

〈参考〉ローカルベンチマークの普及拡大に向けたこれまでの取組

「ローカルベンチマーク活用戦略会議」

「ローカルベンチマーク活用戦略会議」を11回開催し、メンバーである金融機関、支援機関、中小企業関連等の各種団体、有識者、土業関係が中心となった普及活動やそれら関係者に加え、オブザーバーである関係省庁とともに、ローカルベンチマークの普及拡大に向けた取組や改善に向けた議論を行ってきている。

金融機関における取組

- ・事業性評価シートをロカベンを基に作成
- ・ロカベンを活用した人材育成
- ・ロカベンでの対話を入口として融資等に繋がった実績
- ・金融仲介機能のベンチマークの項目としてロカベンを設定
- ・表彰制度や評価基準への組み込み
- ・ロカベン・ガイドブックセミナーの開催

支援機関等における取組

- ・経営指導員向けの研修での周知やHPへの掲示
- ・地域金融機関の職員を対象としたロカベンを含む研修の実施
- ・ミラサポの持続化補助金申請時の現状分析で、経営指導員がロカベンを活用
- ・中小企業団体による若手経営者向け企業独自のロカベン活用セミナーを実施
- ・ロカベン・ガイドブックセミナーの開催

土業における取組

- ・会計システムにロカベンを実装
- ・事業承継や金融機関との連携においてロカベンを活用
- ・中小企業等経営強化法の申請（経営力向上計画）策定にロカベンを活用
- ・中小企業診断士の更新時に受講する研修メニューへの組み込み
- ・全国会議でチラシ等を用いた周知
- ・ロカベン・ガイドブックセミナーの開催

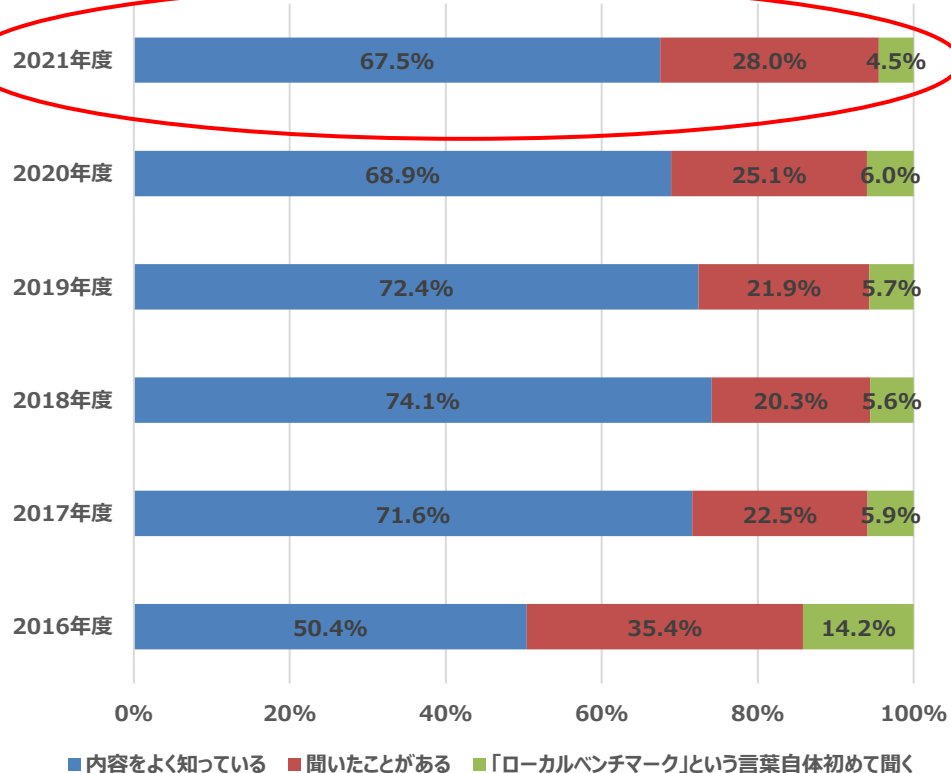
政府における取組

- ・金融仲介機能のベンチマークとして活用推進
- ・中小企業等経営強化法、事業承継ガイドライン、RESAS、プレ405事業、地域未来投資促進法等との連携
- ・IT導入補助金や事業再構築補助金との連携
- ・経営者保証ガイドライン、経営デザインシートとの連携
- ・民間サービスとの連携
- ・中小企業支援プラットフォームとの連携
- ・ガイドブック（企業編／支援機関編）の作成

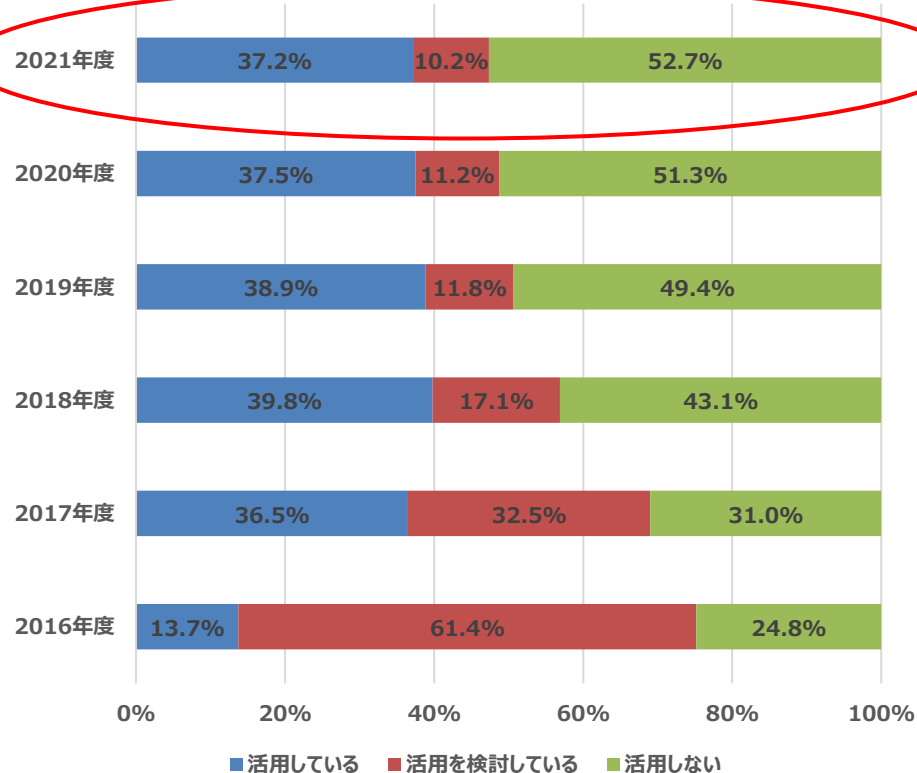
金融機関におけるローカルベンチマークの認知度と活用状況の推移

- 経済産業省「企業の多様な資金調達手法に関する実態調査」（2016～2021年度、金融機関向け調査）では、金融機関におけるローカルベンチマークの認知度（内容をよく知っている、聞いたことがある）は高水準に達している。
- また、ローカルベンチマークの活用状況をみると、活用検討中が大幅に減少し、約4割の金融機関で活用が進んでいる状況。

ローカルベンチマークの認知度



ローカルベンチマークの活用状況



金融機関におけるローカルベンチマークの認知度

- 最新の金融機関向けアンケート調査では、ローカルベンチマークの認知度は「内容をよく知っている」、「聞いたことがある」を合わせて90%を超えており、業態を問わず高水準の認知度となっている。

図1. ローカルベンチマークの認知度 (%)

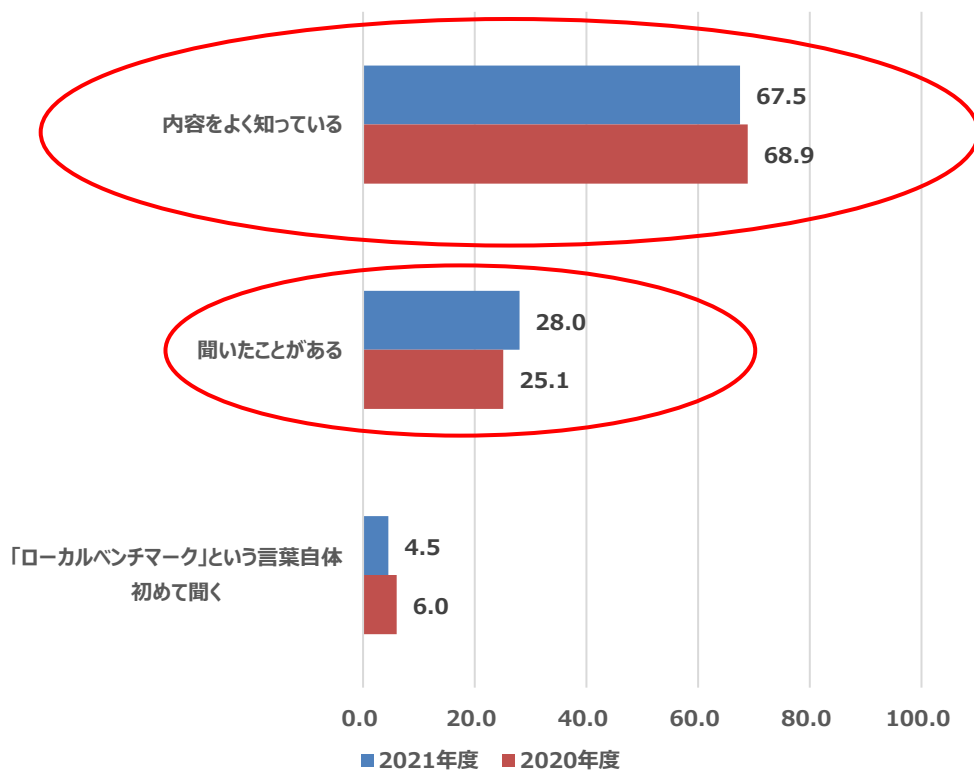
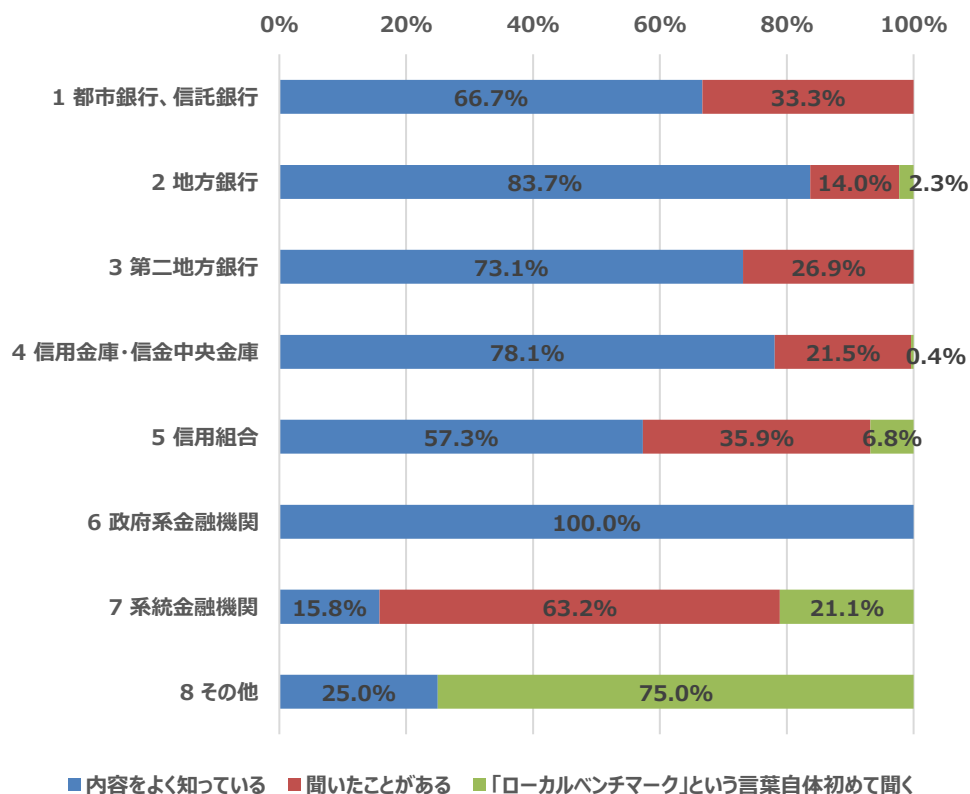


図2. ローカルベンチマークの認知度 (業態別)



金融機関におけるローカルベンチマークの活用状況①

- ローカルベンチマークの活用状況については「活用している」と回答した金融機関が4割程度であり、2020年度とほぼ同水準。
- 業態別では、特に第二地方銀行・信用金庫等において活用度合いが高い。

図3. ローカルベンチマークの活用状況 (%)

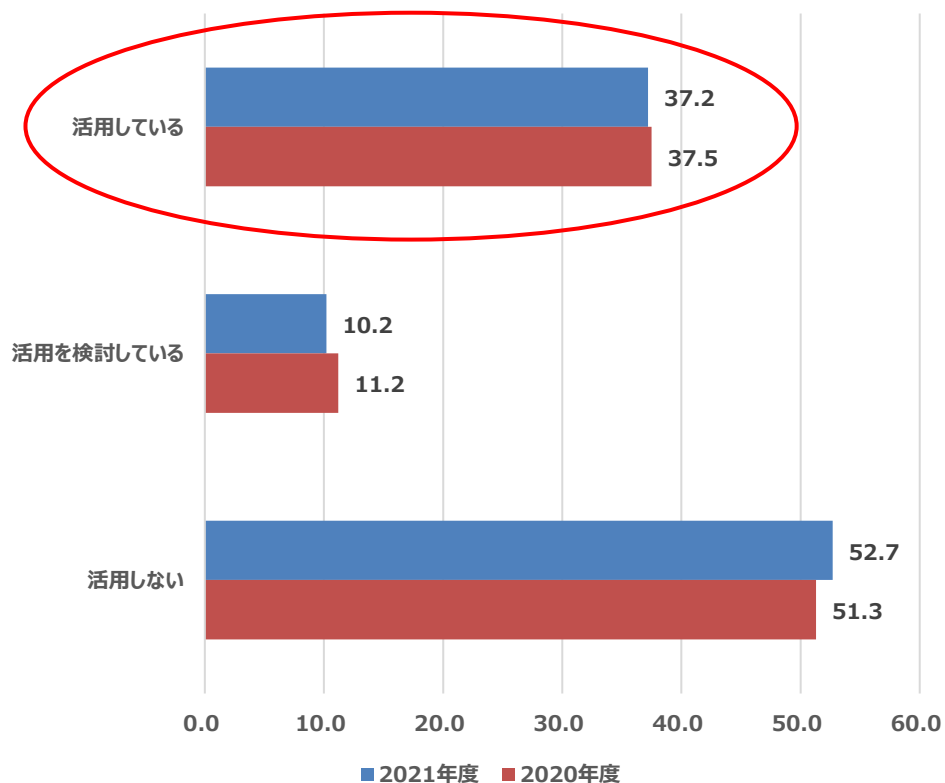
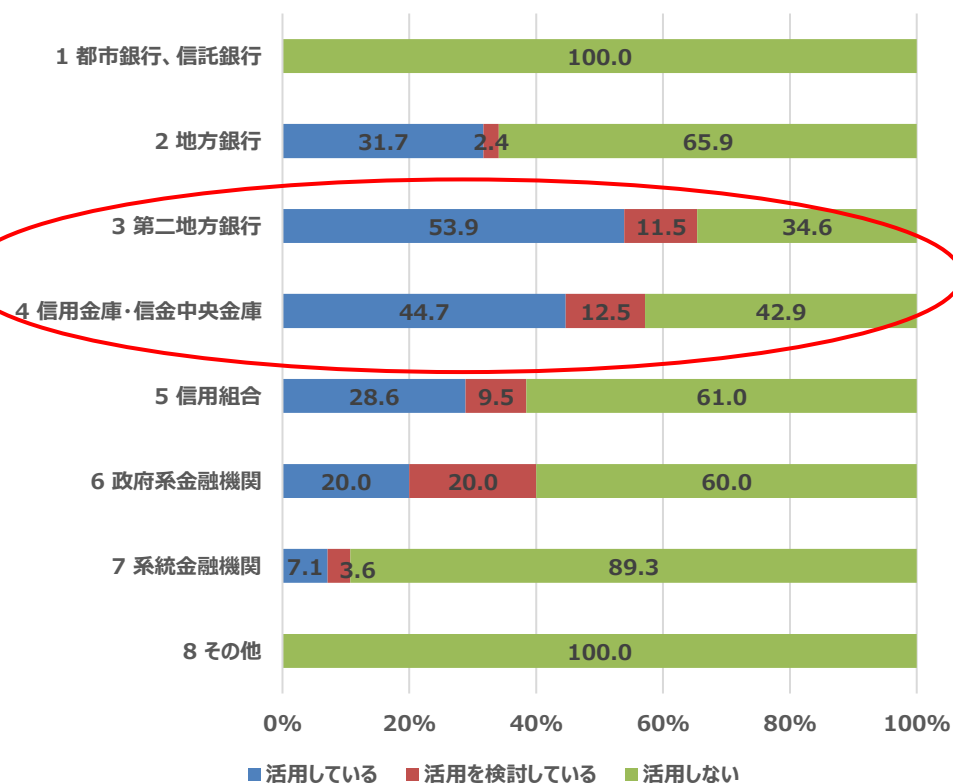


図4. ローカルベンチマークの活用状況 (業態別)



金融機関におけるローカルベンチマークの活用状況②

- 活用目的としては「事業性評価の入口として活用している」(76.1%)が最多で、「企業との対話のツールとして活用している」(66.8%)という回答も多かった。
- 活用している金融機関の中で、活用方法についてはローカルベンチマークを「そのまま活用している」(66.5%)が最多となった。また、支援機関との共有状況は「共有されていない」(60.4%)が最多となった。

図5. ローカルベンチマークの活用目的 (%)

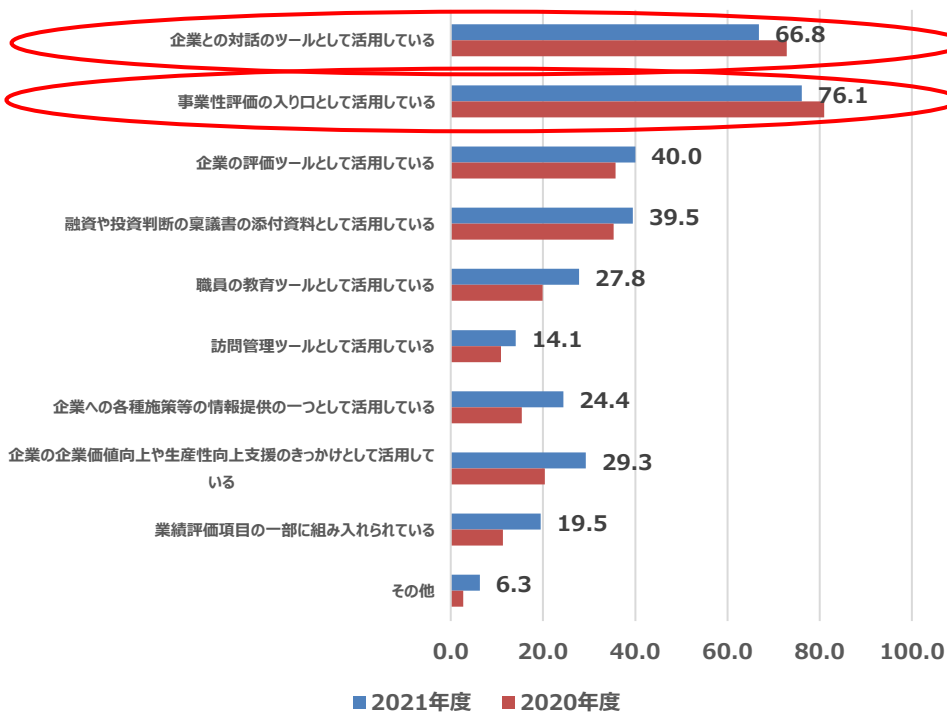


図6. ローカルベンチマークの活用方法 (%)

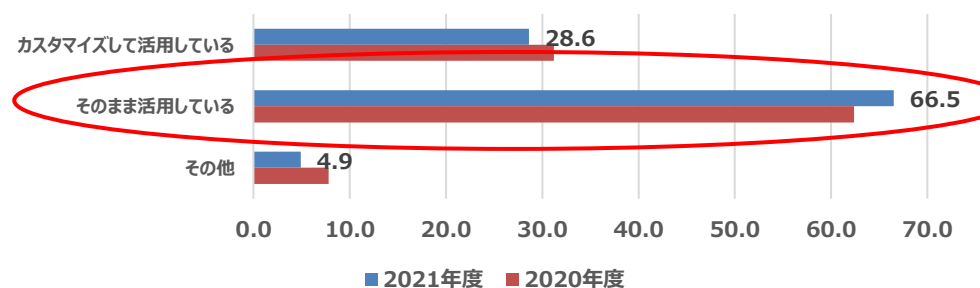
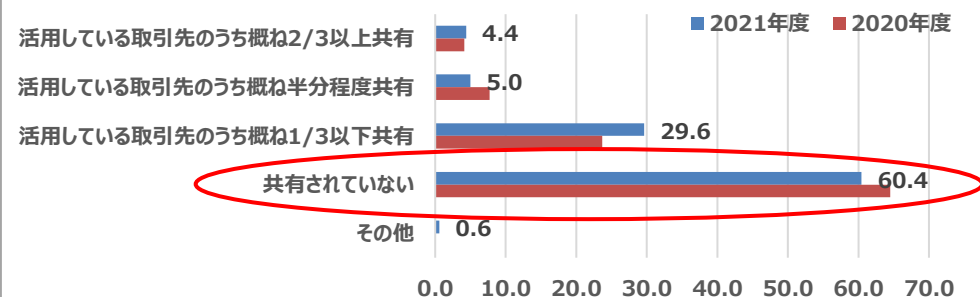


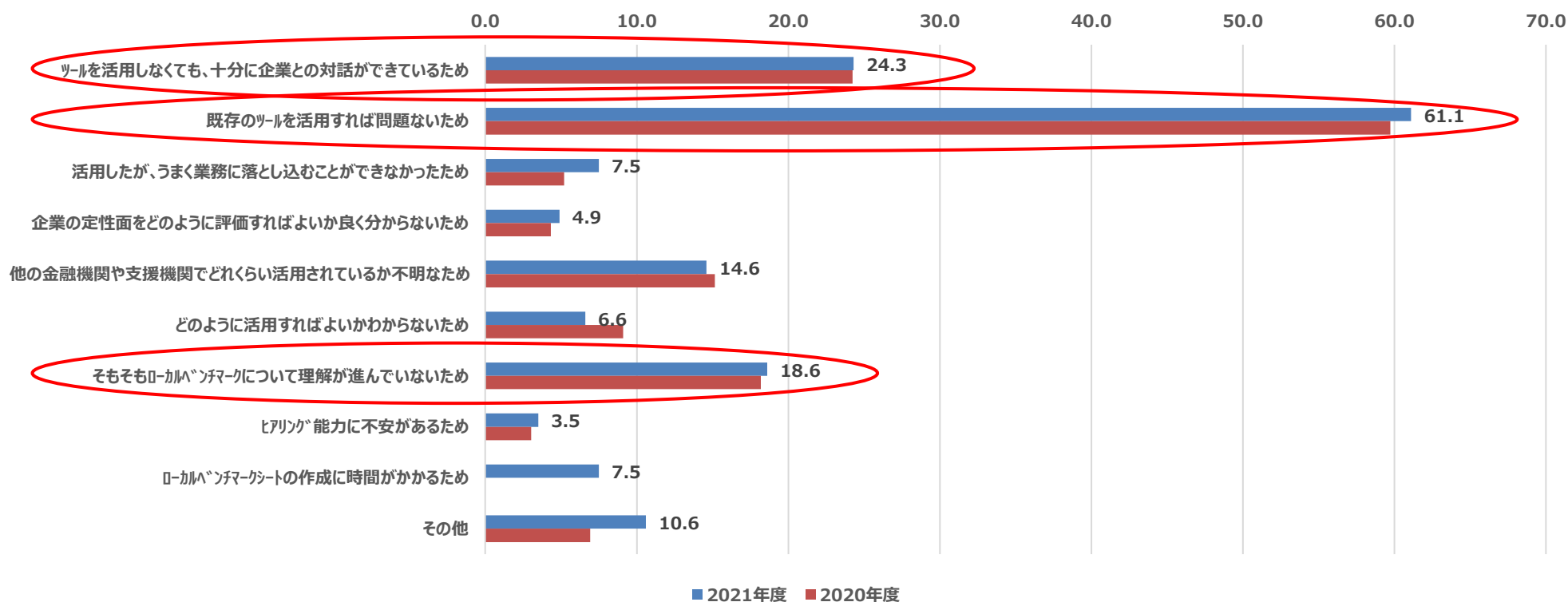
図7. ローカルベンチマークの支援機関との共有状況 (%)



金融機関におけるローカルベンチマークの活用状況③

- ローカルベンチマークを「活用しない」と回答した金融機関のうち、活用しない理由については「既存のツールを活用すれば問題ない」（61.1%）が過半数をしめ、「ツールを活用しなくても、十分に企業と対話できている」（24.3%）、「そもそもローカルベンチマークについて理解が進んでいない」（18.6%）となった。

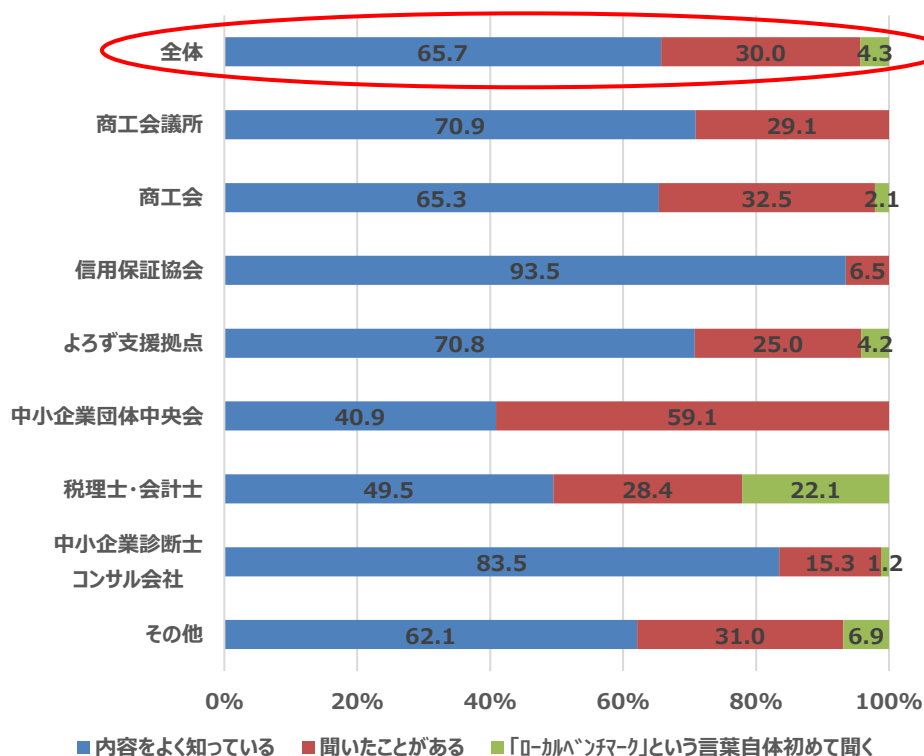
図8. ローカルベンチマークを活用しない理由（%）



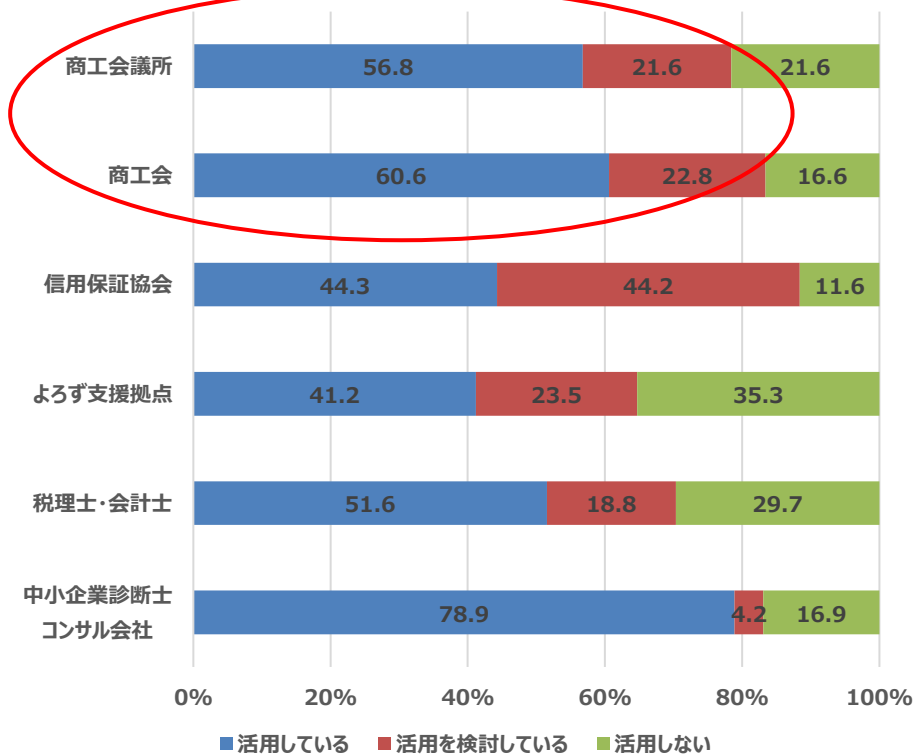
支援機関におけるローカルベンチマーク活用実態調査①

- 支援機関におけるローカルベンチマークの認知度は9割を超える。
- 業態別の活用状況を見ると、商工会議所や商工会においては6割近くが「活用している」と回答しており、「活用を検討している」を含めると8割程度にまで上る。

ローカルベンチマークの認知度（業態別）



ローカルベンチマークの活用状況（業態別）

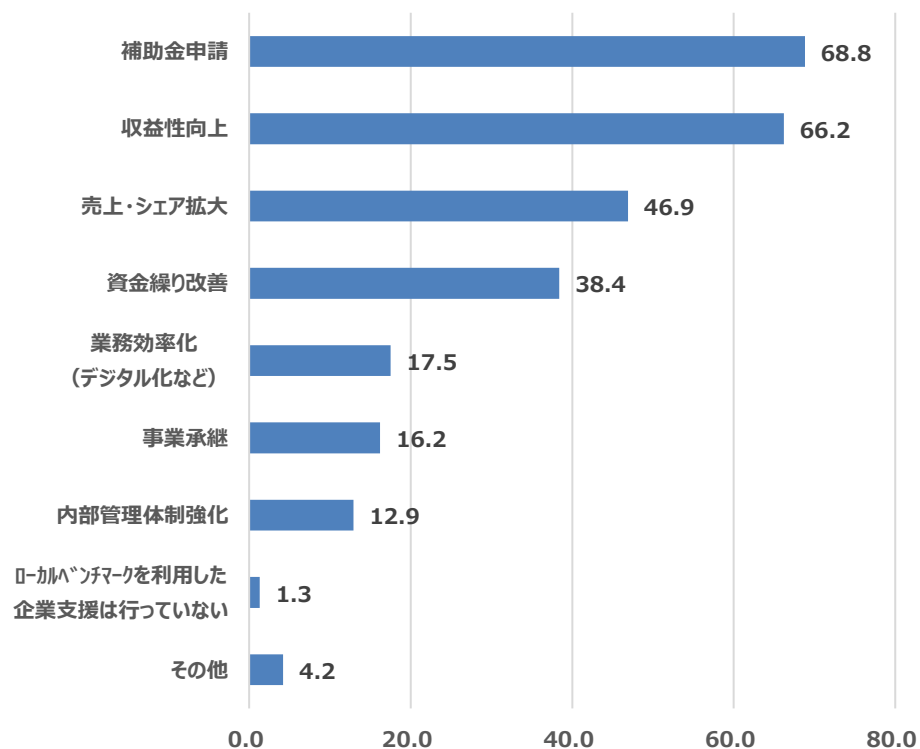


(注) 令和3年度委託調査において、商工会議所や商工会、認定経営革新等支援機関向けにアンケートを実施し、約1,600件の回答を得た（金融機関は除く）。

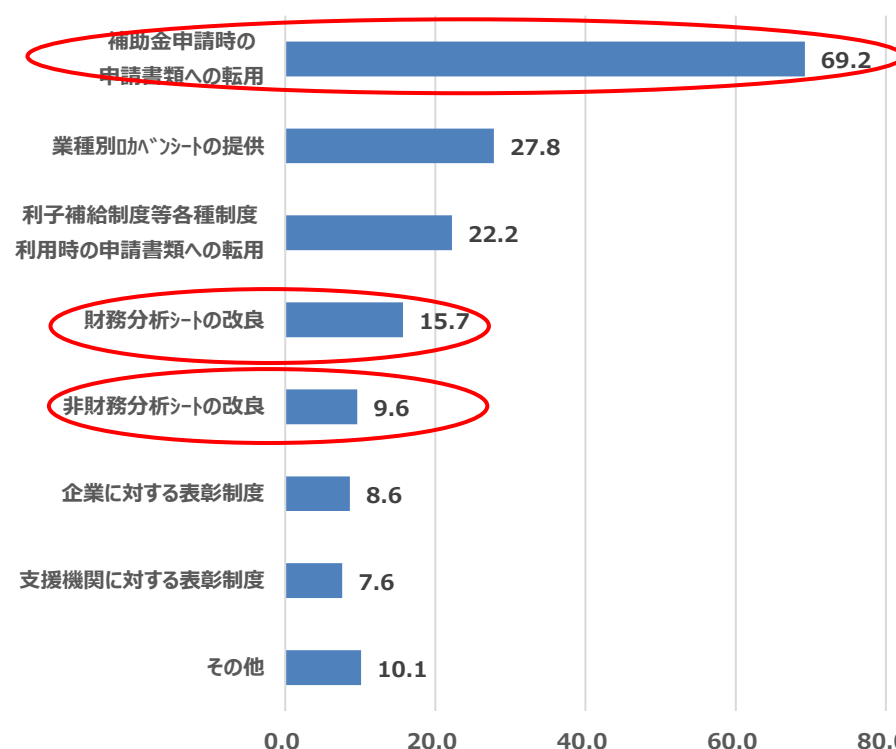
支援機関におけるローカルベンチマーク活用実態調査②

- ローカルベンチマークを活用して解決したい経営課題としては、「補助金申請」のほか、「収益性向上」、「売上・シェア拡大」といった回答が多かった。
- 「どのような制度やツール等があればローカルベンチマークを活用したいか」という質問に対しては「補助金申請時の申請書類への転用」という回答が最も多かったが、ロカベンシートの改良を求める回答も見られた。

企業支援において、ローカルベンチマークを活用して解決したい経営課題（%）



どのような制度やツール等があればローカルベンチマークを活用したいと思うか（%）



<令和3年度の取組> セミナー・ロカベン塾開催

- 周知を強化する観点から、支援機関・金融機関、企業向けにガイドブックを活用したセミナーを実施。
- また、地域毎のロカベン推進企業を増やす目的で、ロカベンを題材とした社内ディスカッション・イベントを開催した。

I. 周知

(1) 支援機関・金融機関向けセミナー

各全国組織の協力により開催

(2) 企業向けセミナー

地域未来牽引企業向けに2回開催

II. 地域毎の ロカベン推進 企業の増大

(3) ロカベン塾（ロカベン題材の社内ディスカッション）

- ・対象：（2）のセミナーでロカベン活用に興味を持った企業。
- ・内容：半日のセミナーを2回開催。ロカベンシートを作成。
- ・講師：ロカベンの有識者
- ・参加企業：関東1企業、九州2企業。1企業2～5名程度の職員が参加。
- ・運営：コロナの影響もあり、オンラインで実施。

〈参考〉支援機関・金融機関向けセミナー

- 令和2年度、ローカルベンチマークの普及・促進に向けて、企業・支援機関向けのガイドブックを作成。企業との対話に慣れていない支援機関・金融機関が、ロカベンを活用して企業の強み・弱み等の非財務情報を深掘りできるようになることを企図。
- 一連のセミナーでは、ロカベン有識者を講師に招きつつ、ガイドブックを参考にしたロカベン指導に関するセミナーや、活用事例を紹介した（オンライン開催）。

支援機関向け

	講師	参加者
日本商工会議所	森下 勉 (中小企業診断士)	商工会議所経営 指導員：約120名
日本弁理士会	及川 朗 (中小企業診断士)	弁理士：176名
公認会計士協会	森 俊彦 (一般社団法人日本金融 人材育成協会 会長)	公認会計士： 約340名
全国中小企業団体 中央会	森下 勉 (中小企業診断士)	中央会職員： 134名

金融機関向け

	講師	参加者
全国銀行協会	水野 浩児 (追手門学院大学 教授)	29行
地方銀行協会		40行
第二地方銀行協会		28行
全国信用金庫協会		約200金庫
全国信用組合中央 協会		73組合

財務局担当者も参加

〈参考〉企業向けセミナー

- コロナ禍において、各企業は自社の現状の適確な認識が急務。ロカベン[®]は企業の「健康診断ツール」として有効であるが、企業の認知度は低く、一層の認知度向上が必要。
- 昨年度は、地域経済への波及効果が大きいと期待される地域未来牽引企業を対象に開催した。地域コミュニティにおけるロカベンの認知度向上・一層の普及を期待。

企業向け

	講師	参加者
地域未来牽引企業	黒澤 元国 (中小企業診断士)	約80社

地域G・経産局担当者も参加

地域未来牽引企業・加点項目

中間評価の加点評価項目

(3) 牽引に向けた前向きな取組

- ⑪ 目標に対する達成度合
：地域経済牽引に向けた前向きな取組
- ⑫ DX認定取得
：地域経済への波及性が期待されるDXの取組
- ⑬ BCP策定
：地域経済の中心となる担い手としての危機管理対応の取組
- ⑭ **ローカルベンチマーク算出**
：地域経済の中心となる担い手としての経営健全化の取組
- ⑮ その他地域経済貢献の取組
：地域企業群の価値創出や人材育成等

ロカベン企業認知度

図1. 中小企業におけるローカルベンチマークの認知度 (%)

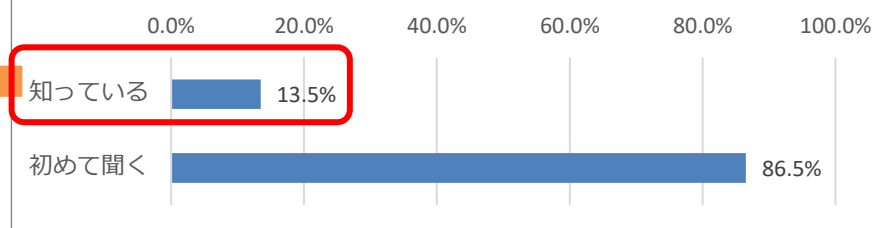
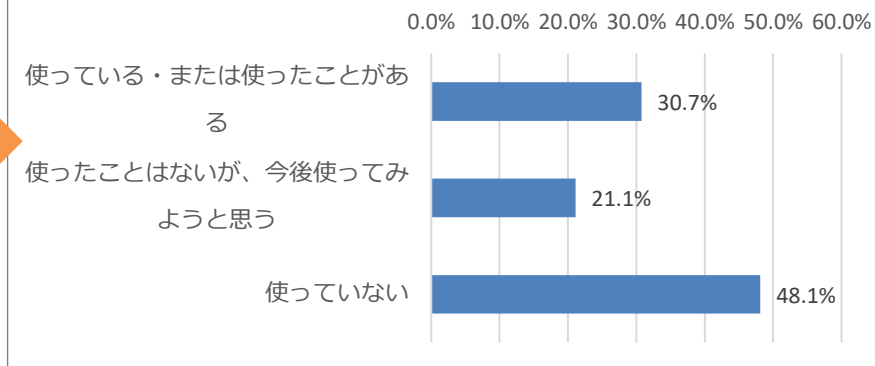


図2. ローカルベンチマークを知っている中小企業における利用度 (%)

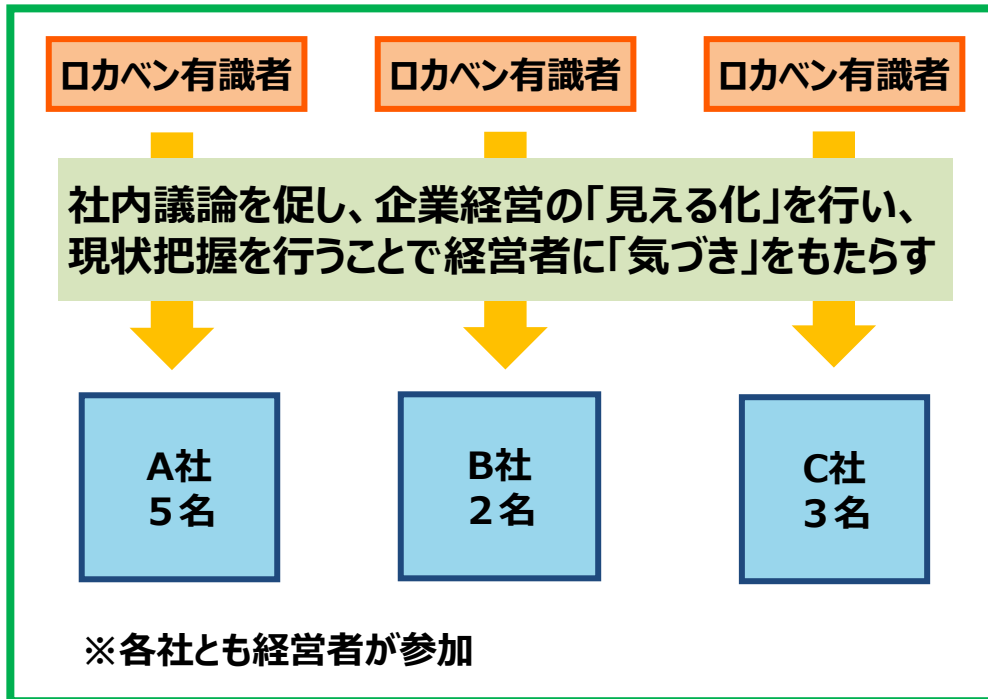


(出所) 平成30年度産業経済研究委託事業(ローカルベンチマーク活用促進に向けた取組、企業の多様な資金調達手法の現状・課題及び企業のFintech活用の現状・課題の調査)

〈参考〉ロカベン塾

- 「（２）企業向けセミナー」に参加し、ロカベン活用に興味を持った企業を対象に、ロカベンを活用した社内ディスカッションを促して、ロカベンシートを作成するロカベン塾を開催。
- 3企業が参加。コロナの影響のためオンラインで2日間開催。講師はロカベン有識者。

実施形式



実施内容

①ロカベンの基本説明	} 1日目
②「商流」・「業務フロー」に関する取組 ✓顧客から選ばれている理由等の整理	
③「4つの視点」に関する取組 ✓4つの視点の整理と課題の抽出等	} 2日目 ※半日ずつ実施
④まとめ ✓課題・アクションプランの決定等	

〈参加企業の声〉

- ✓ワークの中では 業務フローが最も学びが多かった。仕事の受注から納品まで、何を大事にしているか普段考えない所を職員と話し合っ共有できたことが良かった。
- ✓今後については、事業所の弱みを再確認できたので、取組みや時期、担当者を決めて確実にやっていきたい。

企業経営の「見える化」、現状把握を行うことで経営者に「気づき」を与え、経営改善を促進

<令和3年度の取組> ローカルベンチマークを活用した支援事例の収集

- 支援機関向けアンケート調査結果を基に、ローカルベンチマークを活用した企業支援事例を収集。経営の見える化を始め、事業計画策定や売上増・販路開拓、補助金等の申請など、多岐にわたる支援においてローカルベンチマークが活用されていることがわかった。
- 有効事例をピックアップし、経済産業省HPにて公開済。

支援機関名	業種	支援内容											
		経営の見える化	従業員のモチベーション向上	事業計画策定	事業再構築	売上増・販路開拓等	生産性改善（IT化・設備投資等）	事業承継・後継者育成	補助金・施策	資金調達	人材育成・採用	創業	その他
商工会議所	製造業	○		○		○			○		○		
商工会議所	製造業	○			○				○				
商工会	建設業	○	○	○									
商工会	製造業	○					○		○				
商工会	製造業	○		○	○	○	○		○				
商工会	製造業	○	○		○	○			○				
商工会	小売業	○		○									
商工会	飲食業	○			○	○			○				
よろず支援拠点	飲食業											○	
中小企業診断士	建設業	○											
中小企業診断士	建設業	○						○					
中小企業診断士	製造業	○			○	○	○		○				
中小企業診断士	製造業			○					○				
中小企業診断士	卸売業	○		○		○							○
中小企業診断士	小売業	○						○					

(注) ハイライトしているものはHPに掲載済みの案件

(委託先：株式会社帝国データバンク)

<令和3年度の取組> 地域支援ネットワークのモデル事例構築

- ローカルベンチマークがステークホルダー間の「共通言語」としての機能したモデル事例を構築。
 ※支援機関：御前崎市役所（静岡県）、御前崎商工会、地域金融機関2機関
 参加企業：地域企業3社（石川事務所、合同会社ライフスタイル企画、株式会社オミプランテック）
- 社内ディスカッションや支援機関との対話を基に各社がローカルベンチマークシートを作成。
 作成したシートに基づき支援機関同士が連携して企業への提案を行い、企業自身も経営改善に向けた取組を実施（現在進行形）。

ローカルベンチマークのワーク・発表の様子



石川事務所の対話の様子



ライフスタイル企画社の対話の様子



オミプランテック社の対話の様子



オミプランテック社発表の様子

実際に作成したローカルベンチマークシート（石川事務所）

企業の健康診断ツール
ローカルベンチマーク

＜製品製造、サービス提供における業務プロセス別化ポイント＞

開始①	経過②	到達③	打合せ	開始④	作業（中継）	開始⑤	納品
● 契約の締結 ● 契約の履行 ● 契約の終了	● 契約の締結 ● 契約の履行 ● 契約の終了	● 契約の締結 ● 契約の履行 ● 契約の終了	● 契約の締結 ● 契約の履行 ● 契約の終了	● 契約の締結 ● 契約の履行 ● 契約の終了	● 契約の締結 ● 契約の履行 ● 契約の終了	● 契約の締結 ● 契約の履行 ● 契約の終了	● 契約の締結 ● 契約の履行 ● 契約の終了

＜経営把握＞

① 収入
 ● 日本企業 月平均売価¥50,000
 ● 石川事務所 月平均売価¥50,000
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

② 経費
 ● 日本企業 月平均経費¥50,000
 ● 石川事務所 月平均経費¥50,000
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

③ 利益
 ● 日本企業 月平均利益¥50,000
 ● 石川事務所 月平均利益¥50,000
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

④ 成長
 ● 日本企業 年々成長率10%
 ● 石川事務所 年々成長率10%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑤ 競争力
 ● 日本企業 競争力100%
 ● 石川事務所 競争力100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑥ 顧客満足
 ● 日本企業 顧客満足度100%
 ● 石川事務所 顧客満足度100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑦ 従業員満足
 ● 日本企業 従業員満足度100%
 ● 石川事務所 従業員満足度100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑧ 社会的責任
 ● 日本企業 社会的責任100%
 ● 石川事務所 社会的責任100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑨ 環境
 ● 日本企業 環境100%
 ● 石川事務所 環境100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑩ 地域貢献
 ● 日本企業 地域貢献100%
 ● 石川事務所 地域貢献100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑪ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑫ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑬ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑭ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑮ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑯ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑰ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑱ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑲ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

⑳ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㉑ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㉒ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㉓ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㉔ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㉕ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㉖ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㉗ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㉘ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㉙ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㉚ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㉛ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㉜ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㉝ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㉞ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㉟ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㊱ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㊲ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㊳ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㊴ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㊵ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㊶ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㊷ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㊸ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㊹ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㊺ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㊻ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㊼ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㊽ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㊾ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

㊿ 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

経済産業省

対 応 策

● 顧客ロイヤリティ
 ● 日本企業 顧客ロイヤリティ100%
 ● 石川事務所 顧客ロイヤリティ100%
 ● 契約期間 年間契約¥5,000

（委託先：株式会社帝国データバンク）

<令和3年度の取組> HPのリニューアル①

- 利便性向上やイメージ刷新のため、経済産業省HPをリニューアル。

従来



リニューアル後



ポジティブな印象を与えられるよう、ロゴデザインやキャッチフレーズを変更。

閲覧性向上のため、カテゴリーごとにページを分解。

<令和3年度の取組> HPのリニューアル②

- 作成ガイドのページでは、令和2年度に作成したガイドブックを公開。
- 活用事例のページでは、これまでに収集した事例を、活用成果などが分かるよう一覧化して紹介。

ホーム ▶ 政策について ▶ 政策一覧 ▶ 経済政策 ▶ 経営イノベーション・事業化促進 ▶ 産業金融政策 ▶ ローカルベンチマーク ▶ ローカルベンチマーク作成ガイド

ローカルベンチマーク作成ガイド

[ロカバントップ](#)
[ロカバシート](#)
[活用事例](#)
[普及・促進に向けて](#)
[関連施策・リンク](#)

ローカルベンチマーク・ガイドブック（作成ガイド）

ローカルベンチマーク初心者の方向けに、利用者ごとにローカルベンチマーク・ガイドブックを作成しました（企業編・支援機関編）。ローカルベンチマークの書き方が分からない、理解を深めたいなどの際には是非ご活用下さい。企業編・支援機関編の双方をご覧くださいと、企業・支援機関双方の視点から、事業についての理解を深めることが出来ます。

※一部表記に誤りがありましたので、掲載ファイルの差し替えを行いました（2022年5月27日実施）。訂正内容の詳細はこちらからご確認ください。

ローカルベンチマーク ガイドブック（企業編）

主に企業・経営者自らローカルベンチマークに取り組むことを想定した作成ガイドブックです。

[ローカルベンチマークガイドブック（企業編）](#) (PDF:7,531KB)

企業編

ローカルベンチマーク ガイドブック（支援機関編）

主に金融機関・支援機関が企業支援を行う際に、ローカルベンチマークガイドブックです。

[ローカルベンチマークガイドブック（支援機関編）](#) (PDF:8,145KB)

支援機関編

企業・経営者の方で、ローカルベンチマークの作成や記載にお悩みのことがあれば、社内の複数人で取り組んだり、金融機関・支援機関などの経営の専門家に相談してみましょ。経営の専門家と相談することで、より深い自社分析が可能となります。

以下の情報でも相談先を調べることが出来ます。

- ミラサポplus「支援者・支援機関を探す」
- 認定経営革新等支援機関（認定支援機関）検索システム

ホーム ▶ 政策について ▶ 政策一覧 ▶ 経済政策 ▶ 経営イノベーション・事業化促進 ▶ 産業金融政策 ▶ ローカルベンチマーク ▶ 活用事例

活用事例

[ロカバントップ](#)
[ロカバシート](#)
[作成ガイド・取組動画](#)
[普及・促進に向けて](#)
[関連施策・リンク](#)

ローカルベンチマーク活用事例

ローカルベンチマークを活用し、企業と支援機関等の対話を通じて、個別企業の経営改善や地域活性化に取り組んだ事例を紹介。

活用成果を記載。

企業 + 支援機関の取組事例

企業	支援機関	主な活用成果
株式会社ASVAL (PDF形式: 319KB)	税理士法人田中総合会計事務所	資金調達
株式会社ワイ・ティ・エス (PDF形式: 340KB)	税理士法人田中総合会計事務所	資金調達
木崎運輸株式会社 (PDF形式: 302KB)	税理士法人田中総合会計事務所	事業承継
株式会社コーテック (PDF形式: 527KB)	税理士法人報徳事務所 東京本部	事業承継
有限会社城峰釣具店 (PDF形式: 295KB)	秩父商工会議所	事業承継
株式会社新井積窓 (PDF形式: 365KB)	秩父商工会議所	IT導入・補助金申請
有限会社社企オプティクス (PDF形式: 371KB)	秩父商工会議所	IT導入・補助金申請
TAKUMI Collection (PDF形式: 309KB)	株式会社ワクフリ	IT導入
ノリット・ジャポン株式会社 (PDF形式: 349KB)	北都銀行	内部管理体制
調布市 (PDF形式: 736KB)	調布市役所・多摩信用金庫	地域活性化
株式会社松竹工藝社 (PDF形式: 503KB) (New!)	西郷村商工会	生産性向上
西郷ゆば工房 (PDF: 1,143KB) (New!)	西郷村商工会	販路開拓
大林製菓株式会社 (PDF形式: 443KB) (New!)	一関商工会議所	新商品開発（ブランド力向上）
有限会社玉光陶業 (PDF形式: 501KB) (New!)	馬刈中小企業診断士事務所	計画策定・補助金申請・内部管理体制・HP作成

企業の取組事例

企業	主な活用成果
A社（名称非公認） (PDF形式: 275KB)	企業独自の活用・内部管理体制

支援機関の取組

<令和3年度の取組> 財務分析シートのバックデータ収集

- 現行版のローカルベンチマークシートで利用されている財務分析データは、2014年度から2016年度の期間における約10万社の決算書を基に作成。
- 今般、新型コロナウイルス感染症が企業の決算書に大きな影響を与えていることを受け、過年度データとの連続性等を勘案し、2019～2021年度のデータにてローカルベンチマークシートを更新予定。
- なお、2017～2019年度（コロナ渦以前）、2020～2021年度（コロナ渦以降）のデータも分析の参考として収集。

(参考) 「製造業_食料品・飼料・飲料製造業_中規模事業者」における「売上増加率」の閾値

決算年度	中央値	標準偏差	2点から1点 の閾値	3点から2点 の閾値	4点から3点 の閾値	5点から4点 の閾値
2014-2016年度基準 (現行版)	2.5%	8.1%	-5.8%	0.0%	5.4%	12.7%
2017-2019年度基準	0.7%	6.7%	-5.8%	-1.4%	3.6%	9.7%
2019-2021年度基準	-1.1%	7.8%	-11.4%	-3.8%	2.1%	8.5%
2020-2021年度基準	-1.2%	10.9%	-15.1%	-5.6%	2.4%	11.0%

<新たな施策連携> 経営力向上計画 (中小企業等経営強化法)

- 経営力向上計画の新規申請に当たっては、ロカベン[®]の財務分析を活用して自社の経営状況を分析し、その結果を記述することになっている（令和3年8月2日～運用）。

4 現状認識

①	自社の事業概要	金属板の板金加工業及びそれを用いた機械装置組み立てを行う。事業分野別指針における規模は中規模に該当。																																																
②	自社の商品・サービスが対象とする顧客・市場の動向、競合の動向	<p>【自社の商品】 従来の板金パーツの加工のみに専念する企業であったが、付加価値向上のため機械装置組み立て業へ事業をシフトし、機械設計の受注拡大に取り組んでいる。</p> <p>【顧客】 主要顧客は大手部品メーカーのA社を中心に30社程であり。機械設計の需要増加に伴い取引先も増えている。</p> <p>【市場の動向】 全体としての市場規模は●●億円程度であり、そのうち××%を弊社がシェアしている。</p> <p>【競合の動向】 県内における同業他社は、●●社程存在している。その中で、●●に特化している企業は●●社ほど存在している。</p> <p>【自社の強みと弱み】 強みは、他社にできない顧客の要望を実現する技術力である。 弱みは、現場を任せることができる若手職員が定着しないことから、熟練工から中堅職員への技能承継が進んでいない点である。また、保有設備が老朽化している点である。</p>																																																
③	自社の経営状況	<p>ローカルベンチマークの算出結果</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th colspan="3">（現状値）</th> <th colspan="3">（計画終了時目標値）</th> </tr> <tr> <th>指標</th> <th>算出結果</th> <th>評点</th> <th>指標</th> <th>算出結果</th> <th>評点</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>①売上高増加率</td> <td>3.1%</td> <td>3</td> <td>①売上高増加率</td> <td>25.0%</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>②営業利益率</td> <td>2.0%</td> <td>3</td> <td>②営業利益率</td> <td>3.3%</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>③労働生産性</td> <td>100千円</td> <td>2</td> <td>③労働生産性</td> <td>227千円</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>④EBITDA 有利子負債倍率</td> <td>0.8倍</td> <td>5</td> <td>④EBITDA 有利子負債倍率</td> <td>0.6倍</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>⑤営業運転資本 回転期間</td> <td>0.6ヶ月</td> <td>4</td> <td>⑤営業運転資本 回転期間</td> <td>0.8ヶ月</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>⑥自己資本比率</td> <td>40.0%</td> <td>3</td> <td>⑥自己資本比率</td> <td>41.7%</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table> <p>売上は平成29年度970,000千円、平成30年度1,000,000千円と増加している一方で営業利益については平成29年度22,000千円、平成30年度20,000千円と減少している。</p>	（現状値）			（計画終了時目標値）			指標	算出結果	評点	指標	算出結果	評点	①売上高増加率	3.1%	3	①売上高増加率	25.0%	5	②営業利益率	2.0%	3	②営業利益率	3.3%	3	③労働生産性	100千円	2	③労働生産性	227千円	2	④EBITDA 有利子負債倍率	0.8倍	5	④EBITDA 有利子負債倍率	0.6倍	5	⑤営業運転資本 回転期間	0.6ヶ月	4	⑤営業運転資本 回転期間	0.8ヶ月	4	⑥自己資本比率	40.0%	3	⑥自己資本比率	41.7%	3
（現状値）			（計画終了時目標値）																																															
指標	算出結果	評点	指標	算出結果	評点																																													
①売上高増加率	3.1%	3	①売上高増加率	25.0%	5																																													
②営業利益率	2.0%	3	②営業利益率	3.3%	3																																													
③労働生産性	100千円	2	③労働生産性	227千円	2																																													
④EBITDA 有利子負債倍率	0.8倍	5	④EBITDA 有利子負債倍率	0.6倍	5																																													
⑤営業運転資本 回転期間	0.6ヶ月	4	⑤営業運転資本 回転期間	0.8ヶ月	4																																													
⑥自己資本比率	40.0%	3	⑥自己資本比率	41.7%	3																																													

<4 現状認識>

- ①欄は、自社の事業等について記載してください。また、事業分野別指針において、「6 経営力向上の内容」について、規模別に取り組内容や取組の数が指定されている場合、自社がどの規模に該当するかを明記してください。なお、基本方針にしたがって策定する場合は規模別の整理の記載は不要です。
- ②欄は、顧客の数や主力取引先企業の推移、市場の規模やシェア、自社の強み・弱み等を記載してください。
- ③欄は、財務状況の分析ツール「ローカルベンチマーク」※を活用し、ローカルベンチマークの指標や能力・改善可能性に算出結果を記載し、指標の数値を参考に企業の規模に応じて可能な範囲で分析し、記載してください。

<新たな施策連携> 各種ガイドラインとの連携

- 「事業承継ガイドライン（第3版）」（令和4年3月改訂）、「中小PMIガイドライン」（令和4年3月策定）、「伴走支援の在り方検討会報告書」（令和4年3月）などにおいて、“経営の見える化ツール”としてローカルベンチマークを推奨。

事業承継ガイドライン
(第3版)

令和4年3月改訂
中小企業庁



中小企業伴走支援モデルの再構築について
~新型コロナ・脱炭素・DXなど環境激変下における
経営者の潜在力引き出しに向けて~

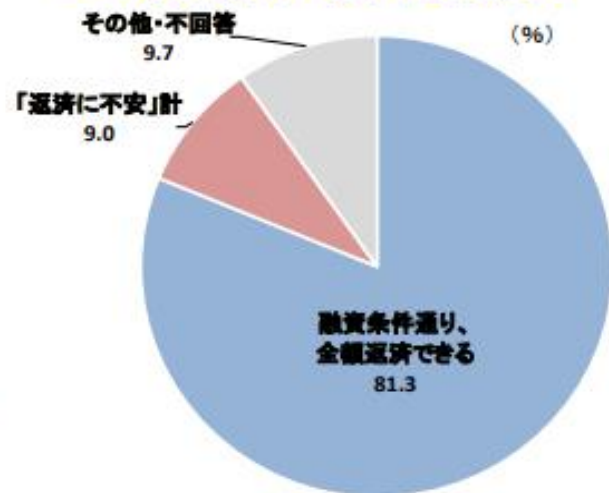
令和4年3月15日
伴走支援の在り方検討会

(参考) 中小企業庁HPより抜粋

<今後に向けた論点> ローカルベンチマークを活用した伴走支援の実施

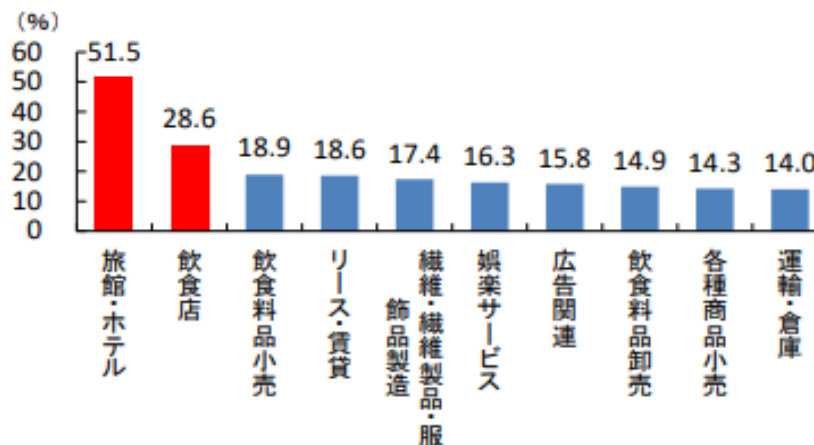
- 経営環境の変化が著しく、将来を見通すことが困難な時代においては、事業者自身が自社の現状を適切に把握することは勿論のこと、支援機関（金融機関を含む）が事業者に寄り添って事業者とともに進むべき道を描いていくことが肝要。
- コロナ関連融資の返済が本格化するなか、今後の返済見通しについて「返済に不安」と回答した企業が1割程度存在するという調査結果もあり、「将来の返済見通しを立たせる」といった観点でも、近時における伴走支援の重要性は高まっている。
- 事業者と支援機関の対話ツールであるローカルベンチマークの活用を促進することで、支援機関による伴走支援の取組を推進できないか。

コロナ関連融資の今後の返済見通し



注:母数は、コロナ関連融資を現在借りている企業5,964社

「返済に不安」計の割合～上位10業種～



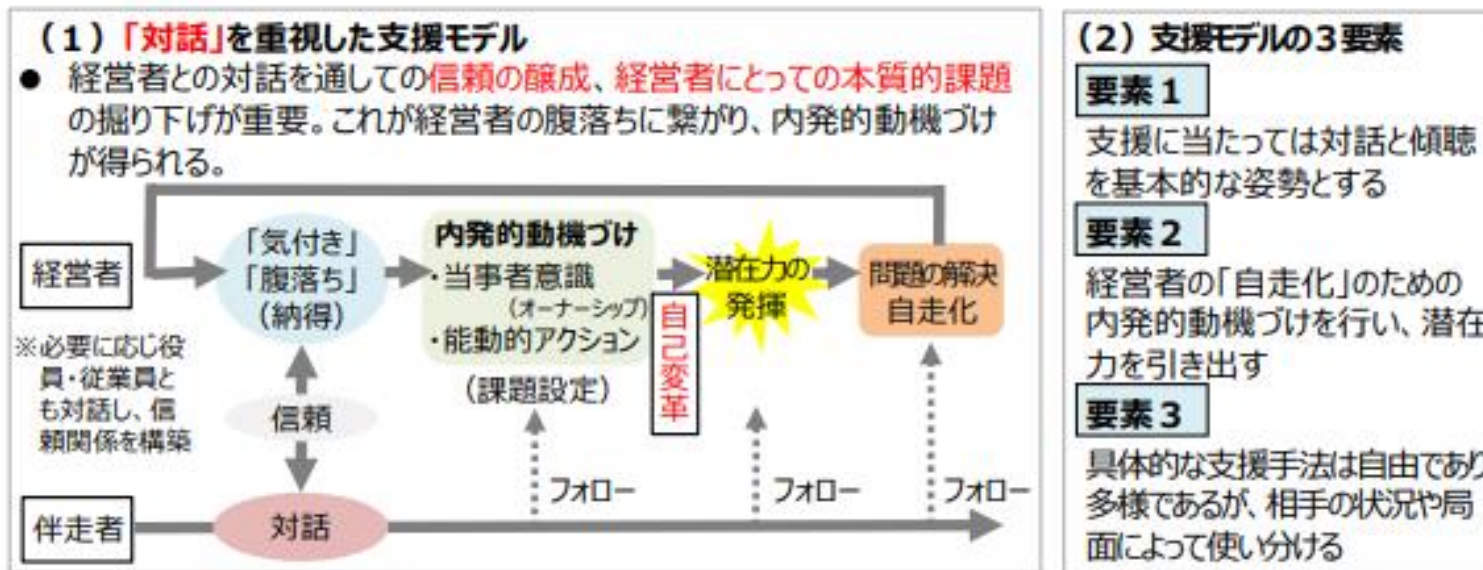
〈参考〉中小企業庁が示す「経営力再構築伴走支援モデル」

- 中小企業庁が取りまとめた「伴走支援の在り方検討会報告書」においても伴走支援の重要性について言及しており、①対話と傾聴、②内発的動機付け（経営者の「自走化」）、③自由な手法による支援、といった要素をベースに、「経営力再構築伴走支援モデル」と称した支援モデルを示している。
※支援ツールの一例としてローカルベンチマークを紹介。

「経営力再構築伴走支援モデル」

〔本モデルの概要〕

- 以下①、②により、中小企業・小規模事業者の経営力を強化（経営力再構築）
①課題「設定」のための支援を強化すること（従来からの課題解決策の提供のみならず）
②経営改善・成長のためになすべきことに経営者が「腹落ち」することで潜在力を引き出すこと



(出所) 「伴走支援の在り方検討会・概要資料」抜粋

<今後に向けた論点> ローカルベンチマークを活用したDX／SDGsの取組促進

- 単なる経営力の強化のみならず、DXやSDGsといった新たな課題への対応も求められてきており、対応が遅ければ市場から淘汰されてしまうリスクも存在。
- ところが、中小機構が全国の中小企業経営者等に対して実施したアンケートにおいて、**DXの取組状況として「既に取り組んでいる」と回答した経営者等は、1割を切る水準**となっており、**SDGsの取組状況として「現在すでに取り組んでいる」と回答した経営者等についても、1割程度**という結果が出ている。
- **ローカルベンチマークの活用により自社の立ち位置を把握することで、中小企業等によるDXやSDGsの取組を促進できないか。**

図-8 DXの取組状況 (n=1,000)

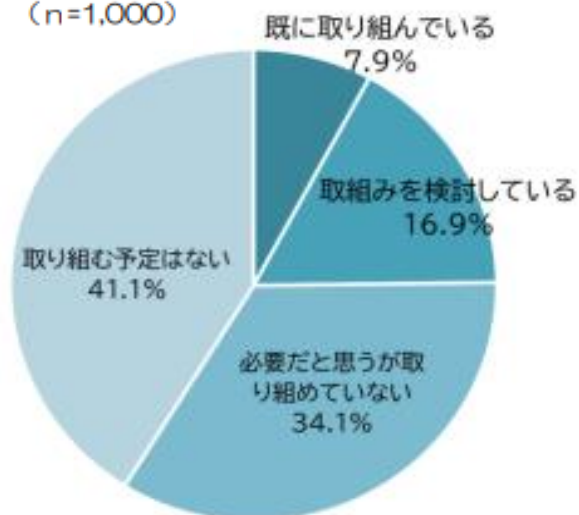
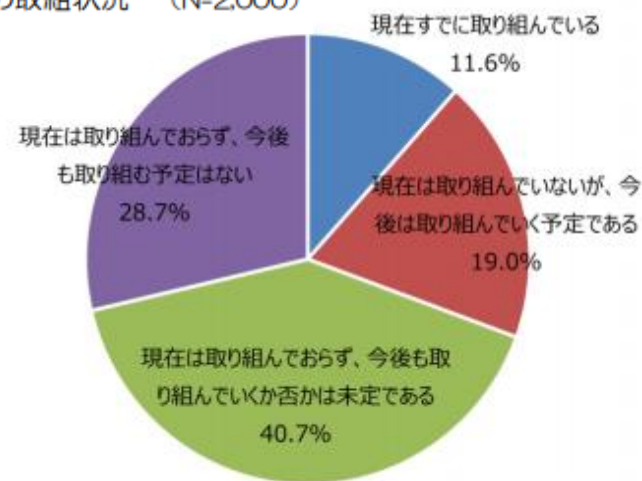


図5 SDGsの取組状況 (N=2,000)



(出所) 中小機構による「中小企業のDX推進に関する調査 アンケート調査報告書」
(令和4年5月) 抜粋

(出所) 中小機構による「中小企業のSDGs推進に関する実態調査 アンケート調査報告書」
(令和4年3月) 抜粋

<参考> DX/SDGsに関する各種補助施策等

- 既存事業においては、例えば「ものづくり補助金」や「事業再構築補助金」、「IT導入補助金」など、中小企業等のDX/SDGsに関する取組を支援する制度が存在。

<ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金>

<デジタル枠>

項目	要件
概要	DX（デジタルトランスフォーメーション）に資する革新的な製品・サービス開発又はデジタル技術を活用した生産プロセス・サービス提供方法の改善による生産性向上に必要な設備・システム投資等を支援
補助金額	従業員数 5人以下 : 100万円～750万円 6人～20人 : 100万円～1,000万円 21人以上 : 100万円～1,250万円
補助率	2/3
設備投資	単価50万円（税抜き）以上の設備投資が必要
補助対象経費	機械装置・システム構築費、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、原材料費、外注費、知的財産権等関連経費

<グリーン枠>

項目	要件
概要	温室効果ガスの排出削減に資する革新的な製品・サービス開発又は炭素生産性向上を伴う生産プロセス・サービス提供方法の改善による生産性向上に必要な設備・システム投資等を支援
補助金額	従業員数 5人以下 : 100万円～1,000万円 6人～20人 : 100万円～1,500万円 21人以上 : 100万円～2,000万円
補助率	2/3
設備投資	単価50万円（税抜き）以上の設備投資が必要
補助対象経費	機械装置・システム構築費、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、原材料費、外注費、知的財産権等関連経費

(参考)ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金
公募要領（11次締切分）より一部抜粋

<事業再構築補助金>

【⑤グリーン成長枠】

項目	要件
概要	研究開発・技術開発又は人材育成を行いながら、グリーン成長戦略「実行計画」14分野の課題の解決に資する取組を行う中小企業等の事業再構築を支援。
補助金額	中小企業等 100万円～1億円 中堅企業等 100万円～1.5億円
補助率	中小企業者等 1/2 中堅企業等 1/3
補助事業実施期間	交付決定日～14か月以内（ただし、採択発表日から16か月後の日まで）
補助対象経費	建物費、機械装置・システム構築費（リース料を含む）、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費、広告宣伝・販売促進費、研修費

(参考) 事業再構築補助金公募要領（第7回）より一部抜粋

<IT導入補助金>

	通常枠		デジタル化基盤導入枠				セキュリティ対策推進枠	
	A類型	B類型	デジタル化基盤導入類型		複数社連携IT導入類型			
補助額	30万円～150万円未満	150万円～450万円以下	会計・受発注・決済・ECソフト 5万円～50万円以下	PC・タブレット等 50万円超～350万円	レジ・券売機等 ～10万円	～20万円	(1)デジタル化基盤導入類型の対象経費（左記同様） (2)消費動向等分析経費（上記(1)以外の経費）※1 50万円×参画事業者数 補助上限： (1)+(2)で3,000万円 (3)事務費・専門家費 補助上限：200万円	5万円～100万円
補助率	1/2以内	3/4以内	3/4以内	2/3以内 (※2)	1/2以内		(1)デジタル化基盤導入類型と同様 (2)・(3) 2/3以内	1/2
補助対象経費	ソフトウェア購入費、クラウド利用料（最大1年分）、導入関連費		ソフトウェア購入費、クラウド利用料（最大2年分）、導入関連費、ハードウェア購入費				サーバ・セキュリティ利用料（最大2年分）（※3）	

(※1)消費動向等分析経費のクラウド利用料は、1年分が補助対象となります。
(※2)交付の額が50万円超の場合の補助率は、当該交付の額のうち50万円以下の金額については3/4、50万円超の金額については2/3。
(※3) (独) 情報処理推進機構 (IPA) 「サーバ・セキュリティお助け隊サービス」に掲載されたサービス

今後の取組方針案

- アフター・コロナに向けて、企業側では事業再構築やコロナ関連融資への対応が課題。支援者側では、これら課題解決に向け、企業に伴走して、確りと支援を行うことが一層求められていると認識。
- 今回会議では、今次局面におけるロカベンの活用法や、今後の具体的なアクションについてご意見を伺いたい。

現状（事業再構築・伴走支援の重要性）

- ・新型コロナウイルス感染症の影響で、企業の経営環境や資金繰り状況が急激に変化。
- ・企業では、事業再構築やコロナ渦で増加した債務への対応が今後の課題であり、前提となる「現状把握」の重要性が高まっている。
- ・支援機関では、中企庁より「経営力再構築伴走支援モデル」が提唱されているように、経営者との「対話」を通じた信頼の醸成と、本質的な課題の掘り下げ、内発的動機付けを通じた経営者の「自走化」に資する支援が求められている。
- ・支援の有力な一ツールとして、ロカベン（特に企業がどのような強みをもつかの非財務部分）の活用を推進する必要がある。

普及に向けた昨年度の施策

普及セミナーの開催

- ・ガイドブックを活用した経営分析・経営支援を行うことができるように、
- ①企業向け ②支援機関向けにセミナーを開催

施策との連携

- ・複数の中小企業政策と連携し、ロカベン財務6指標の使用や、ロカベンによる提出資料代替可などを設定
- ・様々な施策と連携しているが、直近では【経営力向上計画】と連携

地域支援ネットワークのモデル事例構築

- ・ローカルベンチマークがステークホルダー間の「共通言語」として機能したモデル事例を構築
- ・ロカベン塾（ロカベン題材の社内ディスカッション）を開催

経営環境の変化

新型コロナウイルス感染症

デジタル化 / グローバル化

人口減少、内需縮小、多様化

環境・エネルギー、SDGs/ESG

今後の取組方針案

継続的なセミナー開催

- ・中企庁や経産局等と連携しつつ、ニーズに応じて地域単位でのセミナー開催等を検討

中企庁との更なる連携

- ・伴走推進室との連携を強化
- ・各種施策との継続的な連携に向けた取組を推進

その他必要な施策検討

- ・ロカベンシートについて、財務分析ツールのバックデータを更新するほか、ESG/SDGsへの対応可能性を検討
- ・ミラサポplusについて、BIチャートの常時表示化や入力済の財務計数の画面表示等

本日もご意見頂きたい事項

- ローカルベンチマークの普及・促進に向けた活動を進めていくにあたり、本日は下記問いに対して委員の皆様からご意見をいただきたい。

問①

各団体（業界）における、ローカルベンチマーク等を活用した、企業が経営状況の現状把握をするための取組や、現状把握をする際の課題についてお聞かせください。

問②

過年度まで、ローカルベンチマークの普及を目的として、ガイドブックの作成や企業向け・支援機関向けセミナーの開催など様々な取組を行ってきましたが、今後更なる活用促進に向けてどのような取組を行っていくべきか、ご意見をお聞かせください。

問③

「今後に向けた論点」として記載した伴走支援やD X / S D G s 対応におけるローカルベンチマークの活用について、ご意見をお聞かせください。

（例）

- 中小企業（零細企業含む）への伴走支援における、ローカルベンチマーク活用にあたっての留意点や一層活用していただくにあたっての普及策
- D X / S D G s 対応に向けたローカルベンチマークの改善点（ツール自体の改修を含む）