

地域貢献度の自己評価

「ビジネスモデルの評価指標」

— 2025年度版 —

経営理念である「お客さまの幸せづくり」の実現に向けて、独自の指標で実現度合い、
地域への波及効果などを計り、ビジネスモデルを完遂していきます。

はじめに — ビジネスモデルの評価指標とは —

「ビジネスモデルの評価指標」とは、たましんが経営理念を実現していくために、ビジネスモデルの実現度合いと地域への波及効果、地域からの支持の状況等を計るための指標です。

1. たましんのビジネスモデルとは？

たましんは、多摩地域の事業所・個人・地域社会の課題を解決していくことでお客さまの状況が改善すること等により地域のお客さまからの支持や信頼が得られ、適正な対価をいただいています。

その対価を経営資源や人財の確保・育成に再分配し、更なる課題解決を行っていくことで持続的に地域とたましんが共に発展、成長を遂げていくことができると考えています。

2. ビジネスモデルを通じた地域貢献度をどのように計るか？

たましんは、ビジネスモデルに基づき、お客さまが抱える悩みや課題を解決することを目的に活動しています。

ご融資やご預金の残高、損益などの数値も、課題解決の結果の一つであり重要ではありますが、それだけではビジネスモデルを通じた地域貢献度を計りきることはできません。

そのため、ビジネスモデルの評価指標の考え方を定め、たましんの取り組みを客観的かつ継続的に自己評価しています。

3. ビジネスモデルの評価指標をどのように活用していくか？

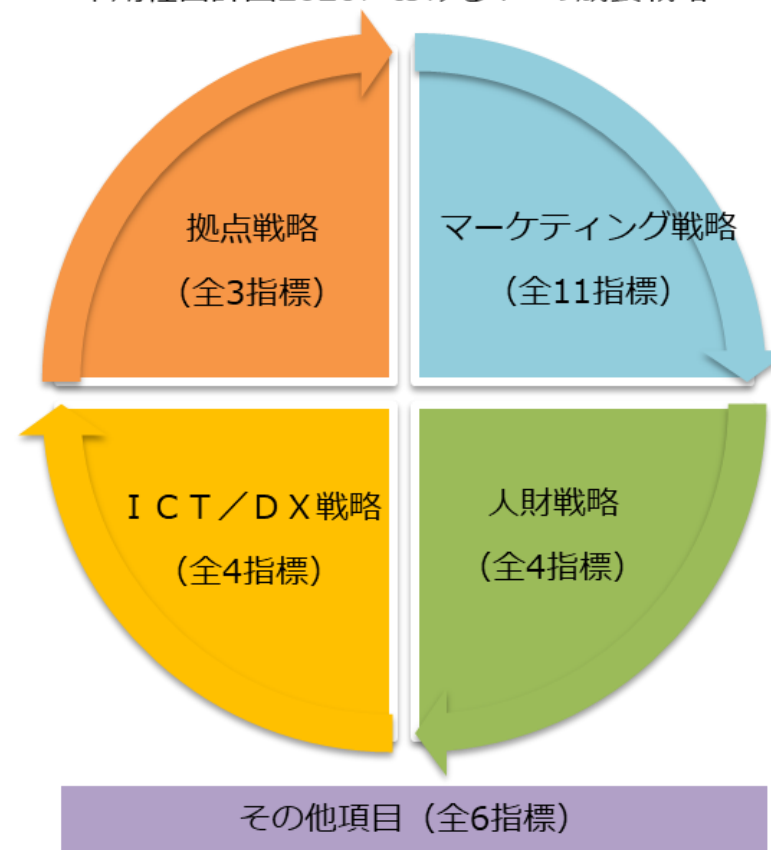
一つひとつの指標の結果だけではなく、「事業所支援の充実に向けた人財育成は十分か？」などを複合的に捉えて、役職員と共有するとともに、業務や活動の見直しなどに活用します。

また、お客さまへ公表することで、たましんのビジネスモデルを一層ご理解いただけるものと考え、継続的に公表しています。

なお、各指標については、社会環境やお客さまの課題の変化に応じて、継続的に見直しております。2024年度からは、中期経営計画2026における4つの成長戦略に関する指標とその他項目について計28の評価指標を定めました。

※最終ページに留意事項を記載していますのでご確認ください。

中期経営計画2026における4つの成長戦略



たましんの取り組みを客観的かつ継続的に自己評価

評価指標一覧

マーケティング戦略

- No. 1 お客さま満足度調査
- No. 2 事業所への平均接触頻度
- No. 3 取引先事業所数及び取引率の推移
- No. 4 創業支援の取り組み状況
- No. 5 事業承継支援の取り組み状況
- No. 6 販路開拓支援の取り組み状況
- No. 7 ビジネスマッチング支援の取り組み状況
- No. 8 取引先個人数及び取引率の推移
- No. 9 年金受給者数及びシニア層に占める割合
- No. 10 資産形成・資産運用・暮らしの支援件数
- No. 11 ICTを活用したお客さま接点件数

人財戦略

- No. 1 職員のエンゲージメントに関する指標
- No. 2 職員の経営理念への共感度及び満足度
- No. 3 人財育成の指標
- No. 4 ダイバーシティ推進の指標

ICT/DX戦略

- No. 1 ダイレクトチャネルでの情報提供件数
- No. 2 ICTを活用した商品・サービスの申込受付件数
- No. 3 DX対応支援の取り組み状況
- No. 4 BPRの取り組み状況

拠点戦略

- No. 1 店舗の総合的な満足度指数
- No. 2 店舗での対応に関する満足度
- No. 3 店舗設備に関する満足度

その他項目

- No. 1 経営者保証に関するガイドラインの活用先数及び割合
- No. 2 経営改善支援を目的とした条件変更先の経営改善計画策定先数及び進捗状況
- No. 3 地域課題解決に関する情報共有事業の開催数
- No. 4 メインバンクシェア率
- No. 5 預金量・貸出金量の増加
- No. 6 収益状況

次ページからNo.順に各指標の内容をお伝えします→

No. 1 お客様満足度調査

経営理念である「お客様の幸せづくり」の実現度合いを計るための指標として、「事業所」および「個人」のお客様満足度を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
① 事業所のお客様満足度調査の総合指数	87.5 %	— %
② 個人のお客様満足度調査の総合指数	78.0 %	— %

《定義》

- ① 事業所向けお客様満足度調査における総合的な満足度指数
 - ② 個人向けお客様満足度調査における総合的な満足度指数
- *たましんが2024年7月に公表した「お客様満足度調査」に基づく数値を用いる

《評価》

・次回のお客様満足度調査は、2026年7月に実施予定です。2024年7月に公表した調査で明らかになった課題が改善されているかを継続的にモニタリングしています。

・前回調査では事業所のお客様満足度調査の総合指数は87.5%となり高水準となりました。課題としては「海外展開への支援」、「人材採用への支援」、「事業承継・M&Aへの支援」の満足度が低い評価となりました。

・前回調査では個人のお客様満足度調査の総合指数は78.0%となり高水準となりました。課題としては「預金金利の水準」、「ローン金利の水準」、「各種手数料の水準」の満足度が低い評価となりました。

No. 2 事業所への平均接触頻度

事業所のお客さまの課題解決に向けた営業店の活動状況、特に「事業所のお客さまとの繋がり（接触頻度）」を計るための指標として、営業店の活動のうち「訪問している事業所の先数及び割合」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
① アクセス（訪問・電話等）	43,692 先	41,120 先
② 登録先数	68,833 先	66,275 先
③ 面談先数（接触先数）	33,712 先	31,359 先
④ 面談割合	48.98 %	47.31 %

《定義》

- ① 訪問の入力がある事業所先数
- ② 登録済の事業所先数
- ③ 面談の入力がある事業所先数
- ④ ③÷②×100

* 営業店の活動管理システムによる担当者の入力、登録状況より算出

* 月単位で集計し、期間内の平均値を算出

《評価》

・事業所登録先数66,275先に対し、面談先数は31,359先、面談率は47.31%となりました。

・通常の外訪活動に加え、LINE WORKSやメールなど非対面チャネルによる面談が浸透しました。

・今後も数多くの事業所のお客さまへのアクセスを行い、課題解決活動に取り組んでまいります。

No. 3 取引先事業所数及び取引率の推移

事業所のお客さまの課題解決に向けた営業店の活動状況を計るための指標として、「預金・融資のお取引をいただいている事業所の先数」及び「多摩地域*の事業所数に対する割合（取引率）」を捉えています。

（*本指標における「多摩地域」には相模原市を含みます。）

《算出結果》

	2024年度	2025年度
① 預金取引のある事業所先数及び取引率	75,634 先 52.47 %	73,888 先 51.26 %
② 融資取引のある事業所先数及び取引率	35,234 先 24.44 %	35,737 先 24.80 %
③ 多摩地域の事業所数	144,127 先	144,127 先

《定義》

- ① 預金取引のある事業所先数
- ② 融資取引のある事業所先数
- ③ 多摩地域及び相模原市の事業所数を集計

*①②は、当期末における先数を算出

*③は、総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」（令和3年）の民営事業所数より算出

*取引率は「①又は②÷③×100」で算出

《評価》

・預金取引のある事業所先数は減少しましたが、創業を含む新規事業所先への取り組みにより、口座開設等の相談は増加傾向にあります。

・融資取引のある事業所先数については、営業店の活動と、本部と連携した活動により増加しました。特に創業先への取り組みが増加し、創業融資による開拓先数は2023年度974先、2024年度1,183先、2025年度1,211先となりました。

・今後も事業所のライフサイクルに基づいた活動を徹底し、課題解決の実践に取り組んでまいります。

No. 4 創業支援の取り組み状況

創業支援を通じた事業所数の増加による多摩地域の活性化に向けた取り組み状況を計るための指標として、創業期の事業所のお客さまに対する支援の状況を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
① 創業支援担当による創業個別相談件数	866 件	972 件
② 創業期の事業所への融資実行先数	1,183 先	1,211 先

《定義》

- ① 創業支援担当による創業個別相談件数
(行政や支援機関との連携開催を含む)
- ② 創業期事業所への融資実行先数

《評価》

・創業支援担当による創業個別相談件数は、972件となりました。大学との連携やビジネスコンテスト等の開催により、大学発スタートアップや新規性の高いビジネスモデルによる創業への支援について取り組んでいます。

・創業期の事業者への融資実行先数は、1,211先となりました。東京都女性・若者・シニア創業サポート2.0との連携融資についても111口724百万円の支援を実施しました。

No. 5 事業承継支援の取り組み状況

事業承継支援による多摩地域の活性化に向けた取り組み状況を計るための指標として、事業承継関連に対する支援の先数を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
① 事業承継計画書策定支援先数	112 先	227 先
② 事業承継関連融資実行先数	103 先	153 先

《定義》

- ① 事業承継計画書策定件数
- ② 事業承継関連の融資実行先数

《評価》

・事業承継計画書策定支援先数は227先となりました。独立行政法人中小企業基盤整備機構と連携し、事業承継リーダー、企業担当者を中心に事業承継計画書策定に取り組んだことにより増加しました。

・事業承継関連融資実行先数は153先となりました。相続対策対応資金等への取り組みが増加傾向になりました。

No. 6 販路開拓支援の取り組み状況

事業所のお客さまに対する事業面の課題解決取り組み状況を計るための指標として、販路開拓などのために「ビジネスマッチング」や「外部機関等との引き合わせ」を行った件数を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
販路開拓支援件数	9,201 件	14,729 件

《定義》

販路開拓支援を行った件数
(個別の取引先紹介、TAMA Big Advanceマッチングニーズ登録、商談会やビジネスマッチングフェア等の活用を含む)

《評価》

- ・販路開拓支援件数は前期末比5,528件増加の14,729件となりました。
- ・お客さま同士のビジネスマッチングやTAMA Big Advanceの活用促進への取り組みにより、多くの販路開拓を支援しました。
- ・TAMA MIRAIビジネスフェア2025や個別商談会等のイベントを開催し販路開拓を支援しました。

No. 7 ビジネスマッチング支援の取り組み状況

事業所のお客さまに対する事業面の課題解決取り組み状況を計るための指標として、外部提携事業者との「ビジネスマッチング」や「M&A関連支援」を行った件数を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
ビジネスマッチング支援の取り組み件数	2,212 件	2,253 件

《定義》

- ① 外部提携事業者とのビジネスマッチング連携件数
(一般事業者連携、不動産事業者連携、土業連携)
- ② M&A関連支援件数

《評価》

- ・ビジネスマッチング支援の取り組み件数は2,253件となりました。
- ・お客さまの課題に応じた適切な外部提携事業者を紹介し、きめ細やかな課題解決支援を行いました。
- ・M&A関連支援について、外部機関等とも情報交換を行い、広範なマッチングに取り組んでいます。買収ニーズ先への情報提供等も行ったことで、マッチング件数は大きく増加し、成約件数増加にも繋がりました。

No. 8 取引先個人数及び取引率の推移

個人のお客さまの課題解決に向けた営業店の活動状況を計るための指標として、「預金・融資のお取引をいただいている個人の先数」及び「多摩地域の人口に対する割合（取引率）」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
① 預金取引のある個人先数 及び取引率	880,675 先 20.72 %	867,615 先 20.37 %
② 融資取引のある個人先数 及び取引率	16,495 先 0.38 %	17,800 先 0.42 %
③ 多摩地域の人口	4,248.7 千人	4,258.2 千人

《定義》

- ① 預金取引のある個人先数
- ② 融資取引のある個人先数
- ③ 東京都「住民基本台帳による東京都の世帯と人口（市部と郡部）」より
令和8年1月1日時点の多摩地域の人口を集計

*①②は当期末における先数

*取引率は「①又は②÷③×100」で算出

《評価》

・預金取引先数は、未利用口座解約や相続による解約等の影響で前期末比13,060先減少の867,615先となりました。

・今後も給与振込や年金への取り組み能力の向上、学費等収納サービスの機能拡充、非対面による接点拡大、情報発信等を実施してまいります。

No. 9 年金受給者数及びシニア層に占める割合

年金における課題解決の取り組み状況を計るための指標として、「年金受給者数」及び「多摩地域のシニア層に占める割合」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
① 年金受給者数	185,937 人	183,835 人
② 多摩地域のシニア層	1,094 千人	1,101 千人
③ シニア層に占める割合	16.98 %	16.69 %

《定義》

- ① 直近年金振込月の年金振込実績に基づく年金受給者数
- ② 東京都「住民基本台帳による東京都の世帯と人口（市部と郡部）」より
令和8年1月1日時点の多摩地域の老年人口を集計
- ③ ①÷②×100

《評価》

・年金受給者数は前期末比2,102人減少の183,835人となりました。

・請求手続きのための管理体制の構築の他、面談が難しい先や請求手続き先へメールやSMSの通知等を利用して継続的なアプローチを実施しています。

・また、年金サポート登録から請求手続きまでの期間に継続的に接点を図る他、土日祝日にも相談可能なすまいるプラザの活用をご案内しています。

No. 10 資産形成・資産運用・暮らしの 支援件数

お客さまのかけがえない暮らしを豊かで実りあるものとするための支援の取り組み状況を計るための指標として、「資産形成・資産運用」及び「暮らし」に係る金融支援の件数を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
① 資産形成および備えに係る金融支援の件数	9,848 件	8,385 件
② 資産運用に係る金融支援の契約金額	814 億円	799 億円
③ 暮らしに係る金融支援の件数	9,772 件	9,798 件

《定義》

- ① 投資信託定時定額、個人年金保険（積立型）、iDeCo、国民年金基金、保障性保険、傷害保険、住宅火災保険の契約件数
- ② 投資信託（一括）、運用性保険・個人向け国債、外貨定期預金の契約金額
- ③ 住宅ローン（リバースモーゲージローン含む）、個人ローン、カードローンの実行件数

《評価》

・資産運用に係る金融支援の契約金額は799億円となりました。保険の運用利回りが上昇したことで、運用性保険契約金額は前期末比135億円増加となった一方、米国関税政策や地政学リスクの影響で投資信託契約金額は同31億円減少、円定期預金や運用性保険へシフトする動きによって個人向け国債の契約金額も減少しました。

・暮らしに係る金融支援の件数は、住宅ローンセンターによる受付案件や、個人ローン実行件数の増加により9,798件となりました。

No. 11 ICTを活用したお客さま 接点件数

ICTの活用を通じたお客さまとの接点強化の取り組み状況を計るための指標として、「多摩信用金庫アプリ口座登録件数」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
多摩信用金庫アプリ口座登録件数	162,886 件	198,684 件

《定義》

多摩信用金庫アプリ口座登録の件数

《評価》

・多摩信用金庫アプリ口座登録件数は198,684件となりました。

・店頭や訪問先での継続したご案内を実施したことに加え、年金サポート登録やたましんPlusをきっかけに登録件数が増加しました。

・お客さまからいただいた機能追加のご要望や操作方法に関するご意見を踏まえ、利便性の向上等に努めてまいります。

No. 1 職員のエンゲージメントに関する指標

働きやすく、働き甲斐のある職場風土の醸成度合いを計るための指標として、「職員エンゲージメント調査結果」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
職員エンゲージメント調査結果	65.0 点	69.9 点

《定義》

職員エンゲージメント調査の最終結果

*数値については調査会社にて算出

《評価》

・職員が業務等を通じてたましんで体験した期待と実感のギャップを数値化した指標である、職員のエンゲージメントに関する指標は69.9ポイント、他社平均比（調査会社調べ）で+1.0ポイントという結果になりました。

No. 2 職員の経営理念への共感度及び満足度

働きやすく、働き甲斐のある職場風土の醸成度合いを計るための指標として、職員エンゲージメント調査結果における「経営理念への共感度」及び「職員満足度」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
① 経営理念への共感度	85.50 %	94.00 %
② 職員満足度	76.50 %	84.75 %

《定義》

① 職員エンゲージメント調査における該当の質問に対する5段階の回答から上位3段階を集計

② 職員エンゲージメント調査における各大項目の総合数値を集計

*調査は外部機関を利用し、人材サポート部にて実施・集計

《評価》

・経営理念への共感度は94%、職員満足度は84.75%となりました。

・人事施策を幅広く実施した効果により、前期比で数値が上昇しました。

No. 3 人財育成の指標

人財育成の取り組み状況を計るための指標として、「公的資格新規取得者数」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
公的資格新規取得者数	160 人	119 人

《定義》

公的資格の対象は、中小企業診断士、ITパスポート、FP（ファイナンシャル・プランナー）などを含むたましが定める35の公的資格

《評価》

・Webラーニングにおける試験対策講座の充実や、公的資格取得奨励制度における奨励金額の増額などを実施しました。

・今後も、自発的に学ぶ機会を提供し、意欲ある職員を支援してまいります。

No. 4 ダイバーシティ推進の指標

ダイバーシティ推進の状況を計るための指標として、「女性管理職の比率」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
管理職における女性職員の比率	5.1 %	5.0 %

《定義》

当期末における管理職の職員数に対する女性の職員数の比率

《評価》

・キャリアカフェによるロールモデル提示、外部マネジメント研修や異業種交流会への派遣、職域拡大に資する研修の実施、メンター制度など女性活躍施策を実施しました。

・女性活躍施策とあわせ、仕事と生活の両立を支援する体制の整備を進め、女性管理職を目指す職員を育成してまいります。

No. 1 ダイレクトチャネルでの 情報提供件数

ダイレクトチャネルを活用したお客さまとの接点強化の取り組み状況を計るための指標として、各種ツールを通じた「情報提供件数」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
SMS、アプリプッシュ通知、メール等の非対面による情報提供件数	37,726 件	108,952 件

《定義》

発信した情報を実際にお客さまが閲覧した件数

- ・SMS、プッシュ通知、メール等に記載されたリンク先URL遷移件数

《評価》

・ダイレクトチャネルでの情報提供件数は、継続的に配信を実施したことにより、前期末比71,226件増加の108,952件となりました。

・年金受給時や年金サポート登録対象年齢到達時等、ライフイベントのタイミングを捉えた案内を中心に、消費性ローンやトラベルサークルの案内等についても配信を行いました。

・営業店と連携し、お客さまの課題解決につながるような取り組みを実施しました。

No. 2 ICTを活用した商品・ サービスの申込受付件数

ICTの活用を通じたお客さまに対する課題解決取り組み状況を計るための指標として、「ICTを活用した商品・サービスの申込受付件数」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
ICTを活用した商品・サービスの申込受付件数	8,698 件	10,946 件

《定義》

- ・個人ローンの申込受付件数（Web完結型・Web仮審査）
- ・カードローンの申込受付件数（Web完結型・Web仮審査）
- ・住宅ローンの申込受付件数（Web事前審査）

《評価》

・ICTを活用した商品・サービスの申込受付件数は、非対面チャネルでの情報発信を強化したことにより、前期末比2,248件増加の10,946件となりました。

・カードローン「きゃっする」、教育カードローンのWEB完結型の導入に伴い（2025年10月）、WEB完結型申込件数が増加しました。

・また、住宅ローンセンターにて本格導入した「WSS（WEB審査受付サービス）」が、住宅販売事業者にも浸透したことで申込受付件数は堅調に増加しました。

No. 3 DX対応支援の取り組み状況

事業所のDX化に向けた取り組み支援を計るための指標として、「DX対応支援件数」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
DX対応支援件数	5,354 件	5,029 件

《定義》

- ・TAMA Big Advance契約件数
- ・有料ビジネスマッチング支援先数（DX支援事業者との契約に限る）
- ・ビジネスダイレクト契約件数
- ・キャッシュレス決済対応サービス契約件数
- ・電子記録債権サービス契約件数
- ・その他DX対応支援に取り組んだ件数

《評価》

・DX対応支援件数は5,029件となりました。事業所のIT化やDX化の基盤を支援するため、インターネットバンキングやでんさい等のインフラ整備に向けた支援を行いました。

・今後も継続的な啓発活動や、DX化支援事業者との連携等を通じて、事業所の生産性向上を推進してまいります。

No. 4 BPRの取り組み状況

たましん内でのBPRの取り組みを通じた業務効率化を図るための指標として、「本部集中化・ペーパーレス化の取り組み件数」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
本部集中化・ペーパーレス化の取り組み件数	50 件	53 件

《定義》

営業店業務を本部集中化した件数、決裁書類などをペーパーレス化した件数

《評価》

・横断的にBPR推進の取り組みを進めてきたことにより、本部集中化・ペーパーレス化の取り組み件数は53件となりました。

・相続手続き業務や融資事務業務等、各営業店の共通業務を中心に本部集中化を進め、業務効率化を図っています。また、申請書類や決裁書類の見直し、業務フローの見直し等によりペーパーレス化を進めています。

・今後も業務効率化に向けた検討を実施してまいります。

No. 1 店舗の総合的な満足度指数

たましが地域・お客さまと”つながる”重要な拠点としての役割を果たしているかを計る指標として、店舗の総合的な満足度を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
お客さま満足度調査 店舗の総合的な満足度指数	79.5 pt	— pt

《定義》

お客さま満足度調査における店舗項目の総合的な満足度指数

* 次回のお客さま満足度調査は、2026年7月に実施予定

《評価》

・たましは、地域やお客さまと”つながる”重要な拠点として店舗を位置づけ、ご来店されたお客さまが安心して手続きやご相談いただける店舗運営を心がけています。

・今後もタッチ伝票などを活用した手続き時間短縮によるお客さまのお待ち時間改善に取り組んでまいります。

No. 2 店舗での対応に関する満足度

たましが地域・お客さまと”つながる”重要な拠点としての役割を果たしているかをソフト面から計る指標として、「店舗での対応に関する満足度」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
店舗での対応に関する満足度	76.5 pt	— pt

《定義》

お客さま満足度調査における店舗項目のうち、「雰囲気」「待ち時間」「電話対応」などのソフト面の評価に対する平均値

* 次回のお客さま満足度調査は、2026年7月に実施予定

《評価》

・来店予約システムを活用し、お客さまがスムーズにお手続きできるよう環境整備を進めております。

・店舗ごとに来店予約の活動に差が生じているため、システムや運用ルールの見直し、職員の多能化を実施する等、今後も窓口へのフォロー体制の構築を図ってまいります。

No. 3 店舗設備に関する満足度

たましが地域・お客さまと”つながる”重要な拠点としての役割を果たしているかをハード面から計る指標として、「店舗設備に関する満足度」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
店舗設備に関する満足度	82.5 pt	— pt

《定義》

お客さま満足度調査における店舗項目のうち、「清潔さ」「バリアフリー」などのハード面の評価に対する平均値

* 次回のお客さま満足度調査は、2026年7月に実施予定

《評価》

・経営資源を効率的に活用するため、計画に基づいた店舗リニューアルを実施しています。また、各店舗の状況を確認し、お客さまの満足度が向上するための改善を実施しています。

・老朽化が進んでいる店舗もあり、費用対効果を検討しつつ、今後はよりお客さまや職員の満足度が向上するよう取り組んでまいります。

No. 1 経営者保証に関するガイドラインの活用先数及び割合

担保・保証に頼らない支援による課題解決に向けた取り組み状況を計るための指標として、「経営者保証に関するガイドラインの活用先数」及び「期間内に融資実行した事業所先数に占める割合」を捉えています。

《算出結果》

		2024年度	2025年度
① 経営者保証に関するガイドラインの活用先数及び事業所融資実行先数に占める割合	先数	4,114 先	4,609 先
	割合	39.40 %	45.65 %
② 事業所融資実行先数		10,441 先	10,096 先

《定義》

- ① 経営者保証に関するガイドライン活用先数（保証人の解除を含む。）及び②に占める割合
 - ② 期間内に融資実行した事業所の先数
- *割合は「①÷②×100」で算出

《評価》

・経営者保証に関するガイドラインの活用先数は、案件ごとの保証徴求の検討および継続したアナウンスにより、4,609先となりました。また、ルールを一部改正した影響で活用が促進されました。

・たましんでは、2024年1月に「『経営者保証』への取組方針」を公表し、事業所経営者の個人保証についても、一定の要件を満たす場合は、その保証を不要にする取り扱いを行っています。今後もお客さまの実状に合った対応を行ってまいります。

No. 2 経営改善支援を目的とした条件変更先の経営改善計画策定先数及び進捗状況

経営環境が厳しくなったお客さまの経営改善支援の取り組み状況を計るための指標として、経営改善支援を目的として融資条件の変更を行っているお客さまの「経営改善計画策定先数」及び「経営改善計画の進捗状況」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
① 経営改善計画策定先数	503 先	469 先
② 重点支援先数	409 先	357 先

《定義》

- ① 経営改善計画策定先数
 - ② 事業再生支援や経営改善支援に重点的に取り組んでいる先数
- *基準日時点で融資条件の変更が解消している先は含めない

《評価》

・経営改善計画策定先数は469先、重点支援先数は357先となりました。

・重点支援先数については、SDB格付のランクダウン先に対する早期取り組みを行いました。

・中小企業活性化協議会、認定支援機関制度といった外部機関の活用などにより、今後もたましんの経営改善支援をより一層強化してまいります。

No. 3 地域課題解決に関する 情報共有事業の開催数

多摩地域の豊かな未来の創造に向けた地域連携の促進、広域的な課題解決の取り組み状況を計るための指標として、「セミナー等の開催数」、「参加事業者数」、「参加自治体先数」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
① セミナー・報告会・交流会の開催数	8 回	13 回
② 参加事業者数	50 人	157 人
③ 参加自治体先数	26 先	20 先

《定義》

自治体職員向け勉強会、官民連携事業等の開催数、参加事業者数、参加自治体先数

《評価》

・地域課題に関する自治体同士の意見交換の機会として、自治体職員向け勉強会や意見交換会を開催し、20自治体の方々と157人の事業者の方にご参加いただきました。

・たま公民連携PPP・PFIプラットフォーム情報交換会では、多くのPPP/PFI事業への参画実績を有する大手事業者のご担当者による基調講演と、テーマごとのグループ別意見交換会を通じて、官民の情報交換と対話が行われました。

・営業店職員を含めた各自治体の課題に即した情報交換会を随時開催したことにより、課題の共有や意見交換を行うことができました。

No. 4 メインバンクシェア率

多摩地域の事業所のお客さまからの支持の度合いを計るための指標として、「メインバンクシェア率」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
メインバンクシェア率	25.16 %	24.70 %

《定義》

多摩地域事業所における、たましんのメインバンクシェア率

*株式会社帝国データバンクが集計及び公表する「多摩地区企業のメインバンク実態調査」の結果をそのまま用いる

*2024年度は第17回（2024年10月末）、2025年度は第18回（2025年10月末）の結果より

《評価》

・たましんのメインバンクシェア率は24.70%となり、17年連続で首位となりました。業種別では全業種で首位となった他、市郡別においても、たましんが計14市で最多となりました。なお調査対象の母数が増加したことにより、対前年比△0.46ポイントとなりました。

・今後も多摩地域のお客さまを総合的にサポートしてまいります。

No. 5 預金量・貸出金量の増加

信頼のバロメーターである預金量と、課題解決の結果としての貸出金量を計るための指標として、「預金積金残高」及び「貸出金残高」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
① 預金積金残高	3兆2,627億円	3兆3,054億円
② 貸出金残高	1兆1,933億円	1兆2,180億円

《定義》

- ① 預金積金残高
- ② 貸出金残高

* 当期末における月中平均残高

《評価》

・預金積金残高は前期末比427億円増加しました。年金などによる個人預金の増加が大きく影響しました。

・貸出金残高は前期末比247億円増加しました。資金用途別では、当座貸越、設備資金（不動産購入・建設等）、住宅ローン、個人ローンが増加しました。特に住宅ローンは、前期末比残高で304億円増加となりました。

No. 6 収益状況

たましが永續的な課題解決インフラとして存在するための収益基盤の確立状況を計るための指標として、収益力を示す代表的な指標となる「業務純益」「コア業務純益」「経常利益」「当期純利益」を捉えています。

《算出結果》

	2024年度	2025年度
① 業務純益	34.5 億円	33.3 億円
② コア業務純益	43.1 億円	83.5 億円
③ 経常利益	35.8 億円	58.3 億円
④ 当期純利益	26.8 億円	47.4 億円

《定義》

- ① 業務純益
- ② コア業務純益*
- ③ 経常利益
- ④ 当期純利益

* 「業務純益 + 一般貸倒引当金繰入額 - 国債等債券損益」

《評価》

・利上げにより貸出金利息や預け金利息が増加した一方で、預金利息や国債等債券売却償還損の増加により業務純益は33.3億円となりました。また、コア業務純益は、83.5億円となりました。

・株式等売却益が29.6億円と増加したこと等により、経常利益は58.3億円となりました。

・当期純利益は、前期末比20.6億円増加の47.4億円となりました。

- 本冊子「ビジネスモデルの評価指標」は、たましんの取り組みに関わる情報提供を目的として作成したものです。
- 本冊子は、たましんの著作物であり、本冊子に記載されている情報（文書、データなど）の著作権はたましんに帰属します。
- 本冊子の内容を営業に利用することはもちろん、第三者への提供目的で加工、再利用及び再配信することを固く禁じます。
- 本冊子の内容は、作成日時点において、たましんが信頼できると判断した情報源・データから作成したものです。
- 本冊子における先数は、原則として「先数単体ベース」で記載しています。
- 算出の単位や切り捨て、四捨五入の違いなどにより、割合などが表示数値による算出値と一致しない場合があります。
- たましんは、本冊子において提供する情報に関して万全を期しておりますが、正確性、完全性、または的確性について明示もしくは黙示のいずれを問わず、その内容を保証するものではありません。
- 本冊子の内容に基づいて被ったいかなる損害についても、たましんは一切責任を負うものではありません。
- 万が一、情報源・データの錯誤などにより本冊子の改訂を行う場合は、ホームページでお知らせします。

地域貢献度の自己評価
「ビジネスモデルの評価指標」
- 2025年度版 -

多摩信用金庫

〒190-8681
東京都立川市緑町3番地の4

本冊子に関するお問い合わせは

お客さま照会センター フリーダイヤル：0120 - 187 - 329

ホームページ：<https://www.tamashin.jp>

発行：2026年7月