

無料

## ローカルベンチマーク策定支援のご案内

本協会の支援チーム「アイビー」がローカルベンチマーク策定を通じて、収益性、健全性などの事業の見える化をサポートします！

### 対象となる方

本協会のご利用があるお客様

オンラインでも受けられます。



### サービスの内容

- ・本協会の中小企業診断士の資格を有する職員等で組成されたローカルベンチマーク策定支援チーム「アイビー」メンバーが、お客様へ数回訪問し、「ローカルベンチマークシート」の策定を支援します。
- ・最終回は金融機関や支援機関等にもご参加いただき、報告会を開催し、情報共有を図ります。

## ローカルベンチマーク策定の流れ

### お申込み

「ローカルベンチマーク策定支援申込書」を保証協会宛てにご提出ください。  
※保証のご利用状況等によっては、お引き受けできない場合があります。

### 日程調整

本協会職員（「アイビー」メンバー）がお客様へ連絡し、日程調整を行います。全日程とも取引金融機関、顧問税理士、商工会・商工会議所等関係者様にもご参加いただくことが可能です。

### ロカベン実施 (複数回)

「アイビー」メンバーがお客様の事業所を訪問します。「ローカルベンチマークシート」（以下「ロカベン」といいます。）を活用し、「商流・業務フロー」「4つの視点」等について、ヒアリングを実施します。  
※ロカベン策定終了までの回数や期間は決まっておられません。ヒアリングの進捗状況に応じて、複数回実施します。（訪問は1回につき、2、3時間程度が目安です。）

### 報告会

ロカベンの報告会を行います。金融機関や支援機関等にもご参加いただき、ロカベンの内容について意見交換を行います。

### 実施後ヒアリング

本協会職員が電話等でロカベン策定支援の感想等のヒアリングを行います。

### アフターフォロー

ロカベン策定支援終了後、4期にわたって「アイビー」メンバーが決算書の内容を基に業況等を確認させていただきます。

ローカルベンチマークのことを「ロカベン」って、言うんだね！



ロカベンって、何するの？



ロカベンやるメリットは何？

裏面へ



中小企業のベストパートナー  
AICHI GUARANTEE

愛知県信用保証協会

〒453-8558 名古屋市中村区椿町7番9号  
URL : <https://www.cgc-aichi.or.jp/>

お申込み・問い合わせ先

愛知県信用保証協会 経営支援課

TEL 052-454-0516



# ローカルベンチマークとは？

## 経営全体を俯瞰できる健康診断機能

ロカベン<sup>®</sup>は財務情報のみではなく、商流・業務フローや経営者、事業、環境・関係者、内部管理体制といった非財務情報から経営全般を見直す企業の健康診断ツールです。

## 対話のための共通言語

ロカベン<sup>®</sup>は健康診断結果を様々な目的に活用できます。支援機関や金融機関、各種団体の方々とロカベンシートを共有することで、事業内容について共通理解が得られます。

## 施策・補助金等の申請ツールとして推奨

様々な施策や補助金などを申請する際の推奨ツールとされています。国が取り組んでいる補助金などを活用する際に、ロカベン<sup>®</sup>を活用している企業を優先する取り組みが行われています。

## 資金調達時に活用できる

ロカベン<sup>®</sup>に取り組むことで、金融機関との信頼関係が構築でき、事業の相互理解に基づく融資と本業支援を受けられる可能性が高まります。

## ローカルベンチマークシート見本

**財務分析結果**

売上増減率: 7.8% (前年度比)

利益率: 2.7%

売上総利益率: 2.7%

営業利益率: 2.7%

経常利益率: 2.7%

純利益率: 2.7%

総合評価点: 18 B

こんなシートを使うんだね！

**企業健康診断ツール ローカルベンチマーク**

基本情報: 株式会社〇〇

財務指標 (最新期):

指標	2017年12月	2016年12月	2015年12月
売上増減率	7.8%	4.2%	2.1%
利益率	2.7%	2.7%	2.7%
売上総利益率	2.7%	2.7%	2.7%
営業利益率	2.7%	2.7%	2.7%
経常利益率	2.7%	2.7%	2.7%
純利益率	2.7%	2.7%	2.7%

総合評価点: 18 B

**McSS事業性評価結果入力用シート**

業種: 〇〇株式会社

代表者名: 〇〇〇〇

業種: 1301 観光業

項目	内容
経営者への質問	経営者自覚について 経営理念 経営課題の認識 経営者の役割
事業への質問	競合・商品・サービス 技術力・販売力の強み 仕入・販売条件 IT活用
企業内への質問	業界動向・市場環境 競合他社との比較 顧客ニーズの把握 主要取引先企業との関係 取引金融機関との取引状況 経営目標の共有化 経営戦略 組織体制 社内会議の実施状況 業務運営上の特色 人材 (先進・定着率・育成)

現状把握: 社外先 (社会・取引金融・内容等) → 協力先 (社会・取引金融・内容等) → 会社 → 販売先 (業主 (消費者・企業等) / 社会・取引金融・内容等) → エンドユーザー (業主 (消費者・企業等) / 社会・取引金融・内容等)

※シートフォーマットは経営者自覚書(「ローカルベンチマーク」)と共通したツールを共有することで共通理解が得られるように設計されています。