

■ 平成 20 年度における地域密着型金融の取組み実績

静岡銀行グループでは、「基本理念“地域とともに夢と豊かさを広げます。”の実践を通じて、地域との共生による持続的成長を実現する。」を基本的な方針として、地域密着型金融の推進に取り組んでいます。

平成 20 年度は、第 10 次中期経営計画「Dream TEN ～新たなる挑戦」の推進を通じて、地域企業の資金需要に対して積極的な対応をはかることはもちろん、直面する経営課題の解決をお手伝いするソリューション営業を展開しました。

主な実績は以下にご紹介したとおりですが、とくに、販路拡大や技術提携などのサポートを通じて業容拡大を支援するビジネスマッチング、加えてグループの総合金融機能を活用した経営改善支援・事業再生、さらには地域経済の将来を担う人材の育成を支援する次世代経営者塾「Shizuginship」の運営などで成果をあげることができました。

○ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

重点事項	平成 20 年度の取組み実績
(1)創業・新事業支援への取組み	・産学連携に関する覚書を締結した静岡県内 17 の大学・高専や、名古屋大学、東京大学などと連携し、180 件の公的支援制度の申請支援を通じて、お取引先の新事業計画の策定支援に取り組みました。
(2)経営課題解決への取組み	・営業担当行員全員が1社以上のソリューション案件を発掘する「ソリューション案件1人1社運動」の実施など、お取引先が抱える経営課題の解決に向けたソリューション営業への取組みを強化し、1,493 件の経営課題を発掘、そのうち 281 件の課題解決に至りました。
(3)経営改善への取組み	・経済環境が悪化するなか、営業店による経営改善取組み対象先(194 先)に本部対応先等を加えた合計 216 先の経営改善支援に積極的に取組み、160 先について再生計画を策定しました。その結果、51 先について債務者区分のランクアップを図ることができました。
(4)事業再生および円滑な事業清算支援への取組み	・事業再生および円滑な事業清算を支援するため、集中対応先として 42 先を選定し、M&A・事業譲渡、再生ファント、DDS(※1)、産業活力再生特別措置法の適用など、個別案件ごとに最適な再生手法の活用に取り組みました。その結果、17 先の対応を完了しました。 ・円滑な事業清算の支援として、プレパッケージ型民事再生手続の活用などにより、3 先の対応を完了しました。
(5)事業承継支援への取組み	・中堅・中小企業が直面する事業承継などの事業継続問題に対し、営業店、本部、グループ会社、税理士法人、弁護士事務所などと連携し、269 先の課題解決に向けた支援を行いました。 ・次世代経営者塾「Shizuginship」における、全体フォーラム1回、地域フォーラム2回、セミナー15回、ゼミナール22講座、視察会4回などのイベントを通じて、若手経営者・後継者に「研鑽と交流」の機会を提供することで、地域中小企業の後継者育成に取り組みました。

(※1)Debt Debt Swap : 金融機関が既存の貸出債権を他の債権よりも弁済順位の劣後する貸出債権へと変更すること

○事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

重点事項	平成 20 年度の取組み実績
(1)不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の徹底に向けた取組み	・融資業務に臨む際の普遍的な心構えや教訓をまとめた「融資業務実践心得」を作成するとともに、従業員に対する浸透を図りました。 ・第三者保証人不要・無担保扱いのオリックス・クレジット株式会社保証付「しずぎんビジネスカードローン OC(オーシー)」の取扱を開始し、推進を図りました。
(2)多様な資金調達手段の提供に向けた取組み	・事業のキャッシュフローに着目した資金調達手段の提供を図るなか、お取引先の不動産流動化にあたり、「地方における不動産証券化市場活性化事業」(国土交通省事業)の申請をサポートしました。 ・外部評価会社を活用した信用保証協会の保証付 ABL(※2)について、静岡県における第1号案件を実行しました。
(3)目利き機能の向上への取組み	・法人営業・審査に関する講習会の充実、行外派遣・トレーニーの実施、中小企業診断士やファイナンシャル・プランニング技能検定の資格取得支援などを通じ、お取引先の課題を解決し、新たな需要や付加価値を生み出すことができる人材の育成に取り組みました。 (のべ 300 名の従業員が上記講習会などに参加)

(※2)Asset Based Lending : 売掛債権や棚卸資産などの流動資産を担保とする融資

○地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

重点事項	平成 20 年度の実績
(1)地域経済の活性化につながる「面」の再生への取組み	・観光地(温泉街など)の一体再生案件について、従来から取り組んでいる 3 地区に加えて、新たに 1 地区の取組みを開始しました。 〔支援内容:地元主体の活動に対する側面支援、中核旅館の事業再生など〕
(2)地域のコーディネーターとしてのネットワークや情報を活用した金融サービス機能の発揮	・大型商談会への合同出展に加え、商品の共同開発のための提携大学の紹介や、当行グループ会社との連携支援を通じて、産学官連携のコーディネーターとして、お取引先のニーズに対するマッチング支援に取り組みました。 ・この結果、2,257 件のビジネスマッチング成約に至りました。
(3)事業性貸出に留まらない、地域の社会的課題に対応した金融サービスの提供	・個人のお取引先を中心に、様々な社会的ニーズにお応えする商品・サービスとして、パート、アルバイトの方も利用可能なカードローン「セレカ」、団塊世代の資産運用ニーズにお応えする定期預金「55 プラス」、地球温暖化防止に資する温室効果ガス削減定期預金「eco2(エコエコ)」(※3)などの商品・サービスの提供に取り組みました。
(4)利用者ニーズの把握と経営戦略へのフィードバック、利用者評価の業務への反映	・お取引先のご意見やご要望を反映した利便性向上への取組みとして、休日(土・日・祝日)の店舗内 ATM 通帳入金取扱、呉服町支店における平日の窓口営業時間の延長、静岡ローンセンターにおける土曜日の資産運用相談業務などを新たに開始しました。

(※3)お預け入れいただいた定期預金残高の 0.1%相当額の排出権を静岡銀行が購入し、日本政府に無償譲渡する商品。

■平成 20 年度における地域密着型金融の推進に関する主要計数

○ライフサイクルに応じた支援強化

主要計数	平成 20 年度の実績
(1)経営改善支援取組み率 = $\frac{\text{経営改善支援取組み先数(正常先除く)}}{\text{期初債務者数(正常先除く)}}$	1.5%
経営改善支援取組み先数(正常先除く)	216 先
期初債務者数(正常先除く)	14,606 先
(2)再生計画策定率 = $\frac{\text{再生計画策定先数(正常先除く)}}{\text{経営改善支援取組み先数(正常先除く)}}$	74.1%
再生計画策定先数(正常先除く)	160 先
経営改善支援取組み先数(正常先除く)	216 先
(3)ランクアップ率 = $\frac{\text{ランクアップ先数(正常先除く)}}{\text{経営改善支援取組み先数(正常先除く)}}$	23.6%
ランクアップ先数(正常先除く)	51 先
経営改善支援取組み先数(正常先除く)	216 先
(4)創業・新事業支援融資実績 =「開業・新事業支援に関する制度融資」、および「ニュービジネス育成資金」の件数・実行額	443 件 / 5,353 億円

○中小企業に適した資金供給手法の徹底

主要計数	平成 20 年度の実績
個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資の取組み実績 =「ビジネスパスポート」(※4)の契約件数・残高	930 件 / 1,054 億円 (極度額 5,159 億円)

(※4)スコアリングに基づく小口クレジットラインを活用した当座貸越型商品

【計数の定義】

- ・経営改善支援取組み先(正常先を除く) (*)
営業店による経営改善支援先 + 本部による事業再生集中対応先 + 中小企業支援協議会の再生計画策定先
(メイン取引行として対応した先のみ)
 - ・再生計画策定先数(正常先を除く) (*)
経営改善計画策定先 + 本部による事業再生集中対応先における再生計画策定先 + 中小企業支援協議会の再生計画策定先
(メイン取引行として対応した先のみ)
 - ・ランクアップ先(正常先を除く)
経営改善支援取組み先のうち、平成 21 年 3 月末の債務者区分が、平成 20 年 3 月末と比較しランクアップした先
- (*)重複は除く