

金融仲介機能の発揮に向けた取り組みについて
(2019年度の取り組み)

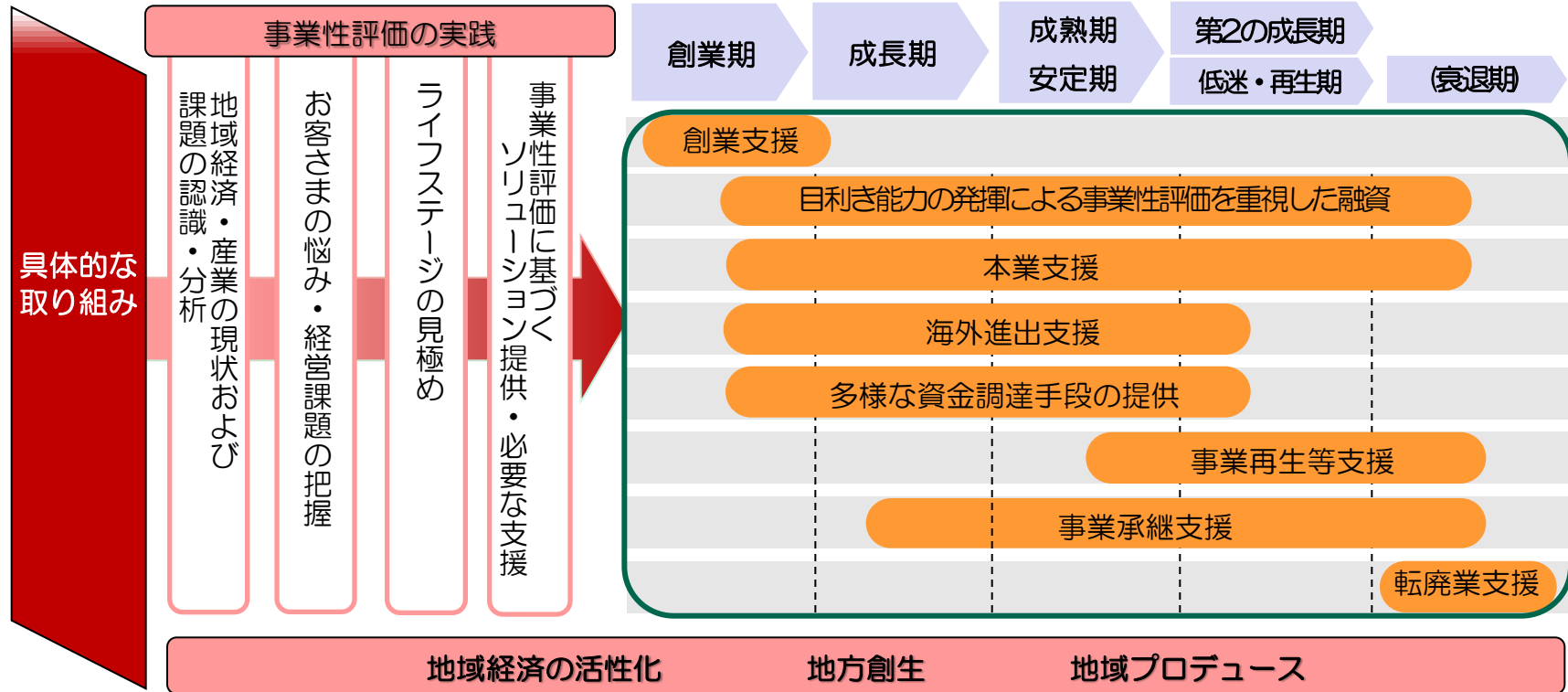


SHIZUOKA BANK

静岡銀行

1. 地域経済の活性化に向けた金融仲介機能の発揮

静岡銀行グループは、地域経済の活性化のため、お客さまへの円滑な資金供給や成長支援など、健全な金融仲介機能の発揮に向けて取り組んでいます。第14次中期経営計画では「地域のお客さまの夢の実現に寄り添う、課題解決型企業グループへの変革」をビジョンとして掲げ、事業承継支援、ビジネスマッチングなどをはじめ、お客さまの経営課題解決に向けてグループ一体となって取り組んでいます



【金融仲介機能のベンチマークの活用】

2016年9月に金融庁より「金融仲介機能のベンチマーク」(金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標)が公表され、静岡銀行グループでは、このベンチマークを地域密着型金融への取組みの成果指標のひとつと位置づけ、従来からの地域経済の活性化等への取組みを一層充実させていきます

2. 事業性評価への取り組み

- 地域経済や産業動向の見通しを踏まえつつお客さまの事業の将来性を適切に評価する「事業性評価」に基づき、適切な資金供給や課題解決提案を通じて、お客さまの事業価値の向上、ひいては地域経済の成長に貢献していきます

取組み方針

1 お客さまとの共通価値の創造への取り組み

- さまざまなライフステージにあるお客さまの課題解決に取り組みます。

2 コンサルティング機能の発揮に基づく経営支援

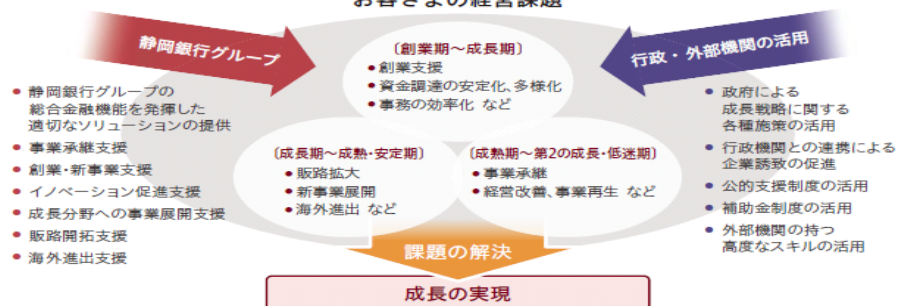
- 生産性向上や体質強化の支援を一層強化するとともに、事業承継に直面するお客さまや事業再生が困難なお客さまへの相談と支援に取り組みます。

3 課題解決と事業の成長性を重視した融資の取り組み

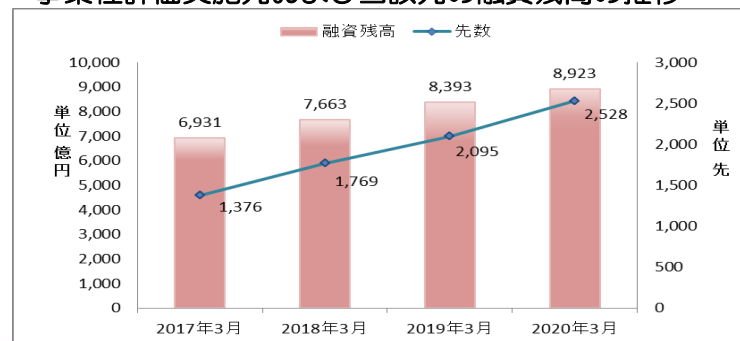
- 外部環境やお客さまのビジネスモデルをよく理解し、資金使途に応じたファイナンスに積極的に取り組みます。

お客さまの経営課題への対応

お客さまの経営課題



事業性評価実施先および当該先の融資残高の推移



3. 創業・新規事業への支援

しずぎん起業家大賞

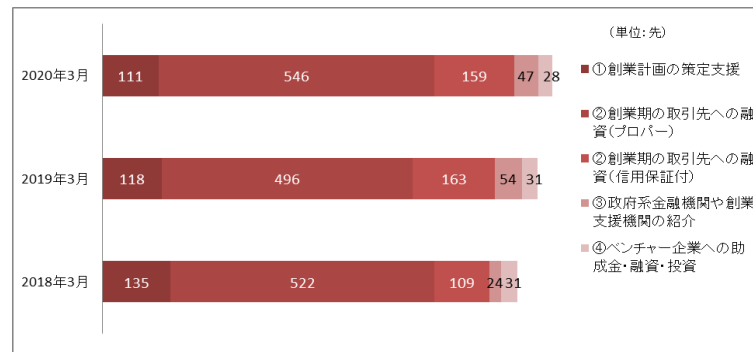
静岡県の産業発展に資する起業家の育成・支援

- 過去7回で累計1,025先の応募があり、52先を表彰しました

受賞したビジネスプラン例

第3回 最優秀賞	農業の新しい経営
第6回 最優秀賞	-100℃以下の氷を使用した鮮魚輸送のコストダウン化
第7回 最優秀賞	世界初のめっき技術による医療分野への進出

創業支援実績推移



- 次世代経営者塾Shizuginshipのセミナーへの無料参加などの特典の提供やベンチャーファンド（当行のグループ会社である静岡キャピタル(株)が運営）の活用など、ビジネスプランの向上に向けて、継続的な支援を実施しています
- 応募者に対しては、事業計画のブラッシュアップ、事業に役立つ各種セミナーの紹介などを随時実施しています

4. 本業支援

課題解決への取り組み

静岡銀行グループのネットワークを活用したお客さまの課題解決と地域におけるイノベーションの創出

地域のイノベーション創出に向けた商談会（TECH BEAT Shizuokaの開催）



2019年7月に静岡県内企業と首都圏のスタートアップ企業とのマッチングを促進し、県内の産業活性化や新たな産業創出を目指したTECH BEAT Shizuokaを開催しました。県内企業14社、スタートアップ企業48社が出展、開催期間中は約3,300名が来場され、328件の商談会が行なわれました。

その後も、2020年3月には農業をテーマにTECH BEAT Shizuoka for Agriをオンライン開催するなど、県内企業とスタートアップ企業のマッチングによって地域のイノベーション創出によって、継続的に取り組んでいます

地域プラットフォーム事業による総合的な支援の展開

本業の成長支援（しずぎん成長分野応援プロジェクト）



2020年2月、地域商社をはじめとする地域の将来の成長に向けた事業への取り組みを目的に、(株)ふじのくに物産と資本業務提携契約を締結しました

今後、静岡県の特産品や農林水産物や、観光資源などを活用した新事業の創出等の地域が抱える課題の解決に向けた「地域プラットフォーム事業」を展開します

静岡銀行グループでは「しずぎん成長分野応援プロジェクト」を通じ、成長分野の中でも、「医療・介護」「環境」「農業」「海外進出支援」「事業承継支援」の5つの分野における積極的な支援に取り組んでいます



5. 事業承継支援

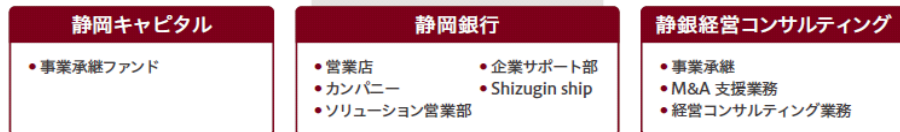
事業承継支援の取り組み

地域経済の持続的成長に貢献するために円滑な事業承継を支援

経営者の高齢化に伴い、後継者への円滑な事業承継が社会的な課題となっているなか、静岡銀行グループでは、地域の活力を将来へつなぐ事業承継を重要なテーマのひとつに位置づけ取り組んでいます。事業承継に悩みを抱える経営者の方々のよき相談相手となるため、グループ会社や外部の専門機関と連携し、総合的なコンサルティングを提供できる体制を整え、さまざまな課題に対する解決策をご提案しています



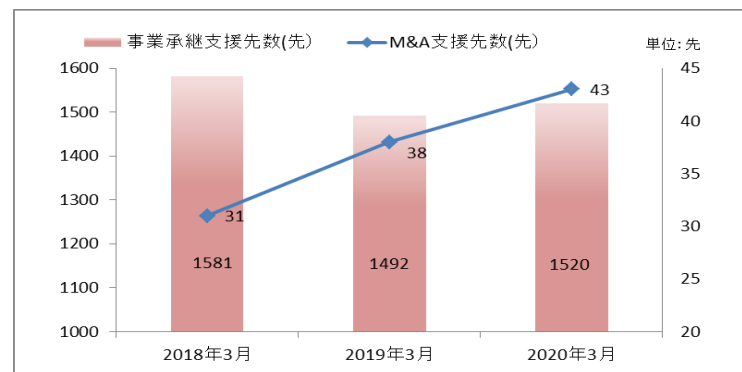
静岡銀行では、グループ会社や外部専門家との連携により、お客さまに幅広い分野でのソリューションをご提案いたします。



外部専門家

信託会社・税理士法人・投資育成会社・静岡県事業引継ぎ支援センター など

■ 事業承継支援実績の推移



6. 経営改善・事業再生支援

経営改善支援の取り組み

厳しい経営環境に直面されたお客さまへの経営改善計画策定支援と資金繰り支援

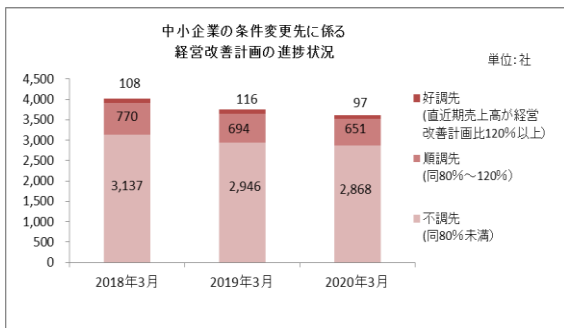
- 静岡銀行グループでは、厳しい経営環境に直面されたお客さまの、経営改善に向けて、事業計画の策定を支援するとともに資金繰り支援にきめ細かく対応するなど、事業の継続性を確保するための事業再生支援に取り組んでいます

事業再生支援の取り組み

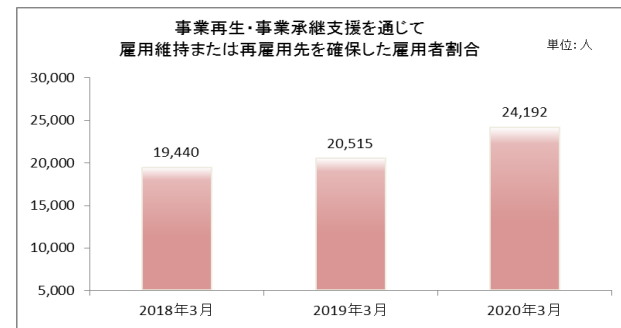
地域経済の持続可能性の確保に向けた事業再生支援

- 地域経済に与える影響が大きく、迅速かつ抜本的な支援を必要とするお客さまに対して、本部の専門部署が、グループ会社と連携し、静岡県中小企業再生支援協議会などの外部機関の協力を得ながら、事業再生支援に取り組んでいます

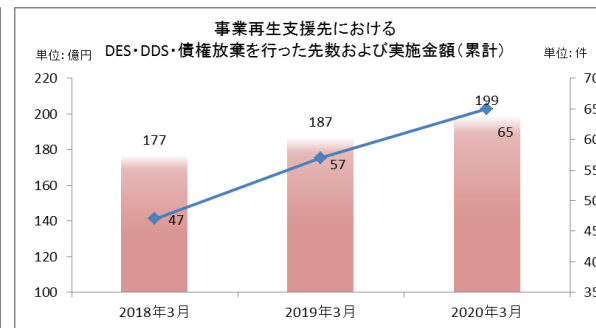
■ 経営改善計画の進捗状況



■ 事業再生による雇用維持数



■ DES・DDS・債権放棄の件数



7. 人材育成

経営人材の育成

地域のお客さまと共に次世代を担う人材を育成

- 次世代経営者塾「Shizuginship」では、地域の次世代を担う若手経営者・後継者の皆さまに対し、セミナー・ゼミナールなどのイベント開催を通じて、研鑽と交流の「場」と質の高い情報提供を行っています。会員の皆さまが経営者塾の活動以外でも交流するなど、地域経済の活性化につながる新たな人脈形成の場となっています

Shizuginship

● 2019年度の活動実績

会員数	内容	開催実績
754社 1,111名 (2020年3月末現在)	特別セミナー セミナー(講演会) ゼミナール 視察・体験会	3回 8回 全54回 2回

● 特別セミナー

<しずぎんグループホリデースクール共催>



<テーマ>

テーマニュータイプの時代

～新時代を生き抜く思考・行動様式～

<講師>独立研究者、著作家、

パブリックスピーカー

山口周氏

● エグゼクティブ・ビジネス講座

～産業界をリードしていくエグゼクティブに必要な知識と知恵を学ぶ～



【資料編】金融仲介機能のベンチマーク No.1

ベンチマークは、すべての金融機関の金融仲介機能への取組みを客観的に評価するために活用可能な「共通ベンチマーク」、各金融機関が事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる「選択ベンチマーク」、「金融機関が独自に設定する「独自ベンチマーク」より構成されています。静岡銀行では共通ベンチマーク5項目、選択ベンチマーク16項目、独自ベンチマーク4項目を開示項目として選定しています。

取組事例	ベンチマーク	ベンチマーク(指標)の説明		指標等 (単位:社、億円、%)						金融仲介機能	種類	No.		
				2020/3		2019/3		2018/3						
					前年比		前年比		前年比					
お客さまのライフステージ	金融機関がメインバンク(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(売上・営業利益率・労働生産性等)の改善や就業者数の増加が見られた先数(先数はグループベース。以下断りがなければ同じ)、及び、同先に対する融資額の推移	メイン先数		17,155	▲ 836	17,991	▲ 158	18,149	▲ 79	(1)取引先企業の経営改善や成長力の強化	共通	1		
		メイン先の融資残高		26,347	733	25,614	163	25,451	497					
		経営指標等が改善した先数		11,859	▲ 1,009	12,867	104	12,763	▲ 99					
		(2020年3月末時点で)経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移		21,147	52	21,095	362	20,773	596					
	ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)、及び、融資額	ライフステージ別の与信先数(単位:社、億円)	全与信先		46,937	50	46,887	▲ 216	47,103	▲ 745	(2)取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上	共通	4	
			創業期		2,375	▲ 236	2,611	▲ 34	2,645	37				
			成長期		2,948	230	2,718	61	2,657	112				
			安定期		21,394	▲ 198	21,592	▲ 196	21,788	▲ 268				
			低迷期		1,457	▲ 190	1,647	▲ 40	1,687	179				
			再生期		3,215	▲ 233	3,448	▲ 204	3,652	▲ 229				
ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)、及び、融資額	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(単位:社、億円)	全与信先		60,279	1,462	58,817	1,519	57,298	1,782	(2)取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上	共通	4		
		創業期		3,536	▲ 317	3,853	293	3,560	226					
		成長期		4,833	359	4,474	290	4,184	▲ 230					
		安定期		35,891	1,512	34,379	237	34,142	1,126					
		低迷期		1,712	▲ 188	1,900	▲ 116	2,016	210					
		再生期		2,591	▲ 16	2,607	▲ 245	2,852	▲ 164					
事業性評価	全取引先数と地域の取引先数の推移、及び、地域の企業数との比較(先数単体ベース)	全取引先数		静岡県		都市部		その他		(1)地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション	選択	1		
		地域別の取引先数の推移		静岡県		都市部		その他						
		地域別の企業数の推移(経済センサス) 2016年:174,850社		静岡県		都市部		その他						
		地域別の企業数の推移(経済センサス) 2016年:174,850社		静岡県		都市部		その他						
	メイン取引(融資残高1位)先数の推移、及び、全取引先数に占める割合(先数単体ベース)	メイン取引(融資残高1位)先数の推移(単位:社)		20,163	▲ 861	21,024	▲ 55	21,079	▲ 84	選択	2			
		全取引先数に占める割合(単位:%)		43.0%	▲ 1.8%	44.8%	+0.0%	44.8%	+0.6%					
	金融機関が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額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合(先数単体ベース)	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		先数		融資残高		先数		融資残高		(3)担保・保証依存の融資姿勢からの転換	共通	5
		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		先数		融資残高		先数		融資残高				
	事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数、及び、左記のうち、労働生産性向上のための対話を行っている取引先数	事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている取引先数(単位:社)		2,404	418	1,985	300	1,685	378	(2)事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資	選択	5		
		事業性評価の結果やローカルベンチマークを示して対話を行っている取引先のうち、労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数(単位:社)		1,658	336	1,322	166	1,156	275					
本業支援	本業(企業価値の向上)支援先数、及び、全取引先数に占める割合	全取引先①		19,672	▲ 289	19,961	▲ 415	20,376	791	(2)本業(企業価値の向上)支援、企業のリファインメントに応じたソリューションの提供	選択	12		
		本業支援先数②		919	▲ 188	1,107	▲ 4	1,111	85					
		全取引先①		19,672	▲ 289	19,961	▲ 415	20,376	791					
		本業支援先数②		919	▲ 188	1,107	▲ 4	1,111	85					
	本業支援先のうち、経営改善が見られた先数	②/①		4.7%	▲ 0.9%	5.5%	+0.0%	5.5%	+0.2%	選択	13			
		本業支援先のうち、経営改善が見られた先数(単位:社)		760	▲ 159	919	▲ 6	925	68					
ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合	ソリューション提案先①		19,672	▲ 289	19,961	▲ 415	20,376	791	選択	14				
	ソリューション提案先②		2,314	▲ 489	2,803	▲ 106	2,909	589						
	②/①		11.8%	▲ 2.2%	14.0%	▲ 0.3%	14.3%	+2.5%						
	ソリューション提案先の融資残高、及び、同先融資残高の全取引先の融資残高に占める割合(単位:社、億円、%)		全取引先①		48,246	1,227	47,019	▲ 386			47,405	919		
ソリューション提案先の融資残高に占める割合(単位:社、億円、%)		ソリューション提案先②		8,098	▲ 879	8,977	▲ 737	9,714	7					
②/①		16.8%	▲ 2.3%	19.1%	▲ 1.4%	20.5%	▲ 0.4%							

【資料編】金融仲介機能のベンチマーク No.2

取組事例	ベンチマーク	ベンチマーク(指標)の説明		指標等 (単位:社、億円、%)						金融仲介機能	種類	No.
				2020/3		2019/3		2018/3				
				前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比			
本業支援	メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合	メイン先数①		11,255	▲ 82	11,694	▲ 415	12,109	416	(2)本業(企業価値の向上)支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供	選択	15
		経営改善先数②		1,538	▲ 398	1,936	▲ 84	2,020	365			
		②/①		13.7%	▲ 2.9%	16.6%	▲ 0.1%	16.7%	+2.5%			
	販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	地元		493	▲ 282	775	▲ 182	957	6		選択	18
地元外		149	▲ 155	304	93	211	45					
海外		0	0	0	0	0	0					
中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数(人数ベース)	中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数 (単位:人)		16	▲ 9	25	▲ 1	26	▲ 8	(4)経営人材支援	選択	28	
金融機関が関与した創業、第二創業の件数	金融機関が関与した創業件数 (単位:件)		1,175	38	1,137	▲ 188	1,325	170	(2)取引先企業の技術的・事業再生等による生産性の向上	共通	3	
	金融機関が関与した第二創業件数 (単位:件)		33	4	29	▲ 10	39	▲ 35				
創業支援	創業支援先数(支援内容別)	支援①		111	▲ 7	118	▲ 17	135	▲ 15	(3)本業(企業価値の向上)支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供	選択	16
		①創業計画の策定支援		546	50	496	▲ 26	522	▲ 5			
		②創業期の取引先への融資(プロパーと信用保証付きの区別)		159	▲ 4	163	54	109	▲ 18			
		③政府系金融機関や創業支援機関の紹介		47	▲ 7	54	30	24	4			
		④ベンチャー企業への助成金・融資・投資(単位:社)		28	▲ 3	31	0	31	1			
事業承継	M&A支援先数	M&A支援先数 (単位:社)		43	5	38	7	31	9	(3)本業(企業価値の向上)支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供	選択	19
	ファンド(創業・事業再生・地域活性化等)の活用件数	ファンド(官民ファンド、事業再生ファンド、地域再生ファンドまたは地域活性化ファンド)の活用件数 (単位:件)		3	▲ 1	4	▲ 1	5	2			
	ファンド(創業・事業再生・地域活性化等)の活用件数(累計)	選択ベンチマーク20に当行または当行グループ会社の静岡キャピタル株式が組成したベンチャーファンドを加え、かつ累計ベースでみたファンドの活用件数 (単位:社)		80	16	64	11	53	14			
	事業承継支援先数	事業承継支援先数 (単位:社)		1,520	28	1,492	▲ 89	1,581	650			
	転廃業支援先数	転廃業支援先数 (単位:社)		13	▲ 10	23	9	14	0			
経営改善 事業再生	金融機関が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況	条件変更数		3,616	▲ 140	3,756	▲ 259	4,015	▲ 184	(2)取引先企業の技術的・事業再生等による生産性の向上	共通	2
		好調先		97	▲ 19	116	8	108	1			
		順調先		651	▲ 43	694	▲ 76	770	▲ 27			
		不調先		2,868	▲ 78	2,946	▲ 191	3,137	▲ 158			
事業再生支援先におけるDES・DDS・債権放棄を行った先数、及び、実施金額(債権放棄額にはサービス等への債権譲渡における損失額を含む、以下同)	先数		8	▲ 2	10	1	9	4	(3)本業(企業価値の向上)支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供	選択	24	
	実施金額		11	0	11	▲ 4	15	0				
事業再生支援先におけるDES・DDS・債権放棄を行った先数および実施金額(累計)	先数		65	8	57	10	47	9	(2)事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資	独自	2	
	実施金額		199	12	187	10	177	15				
事業再生・事業承継支援を通じて維持した取引先の雇用者数	事業再生・事業承継支援を通じて雇用維持または再雇用先を確保した雇用者数割合(単位:人)		24,192	3,677	20,515	1,075	19,440	1,086		独自	3	
人材育成	取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数	研修実施回数		32	0	32	▲ 5	37	3	(9)人材育成	選択	39
		参加者数		911	131	780	48	732	19			
	資格取得者数		75	29	46	▲ 90	136	▲ 195				
取引先の本業支援に関連する資格保有者数	選択ベンチマーク39の資格についての基準日現在の保有者数(単位:人)		1,949	▲ 26	1,975	▲ 29	2,004	97		独自	4	