

地域密着型金融の推進

銀行には、お客さまの大切な資産をお預りし、資金や金融サービスを企業や個人のお客さまに提供することで、社会・経済の健全な発展を支える役割があります。静岡銀行グループでは、株主の皆さまからご出資いただいた資金、お客さまからお預りした資金をもとに、静岡県を中心としたお客さまへのご融資を通じて、地域経済の持続的発展に努めています。



地域との共生のもと 持続的な成長を目指して。

地域密着型金融とは？

地域密着型金融とは、「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報をもとに貸出などの金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル」と定義されています。

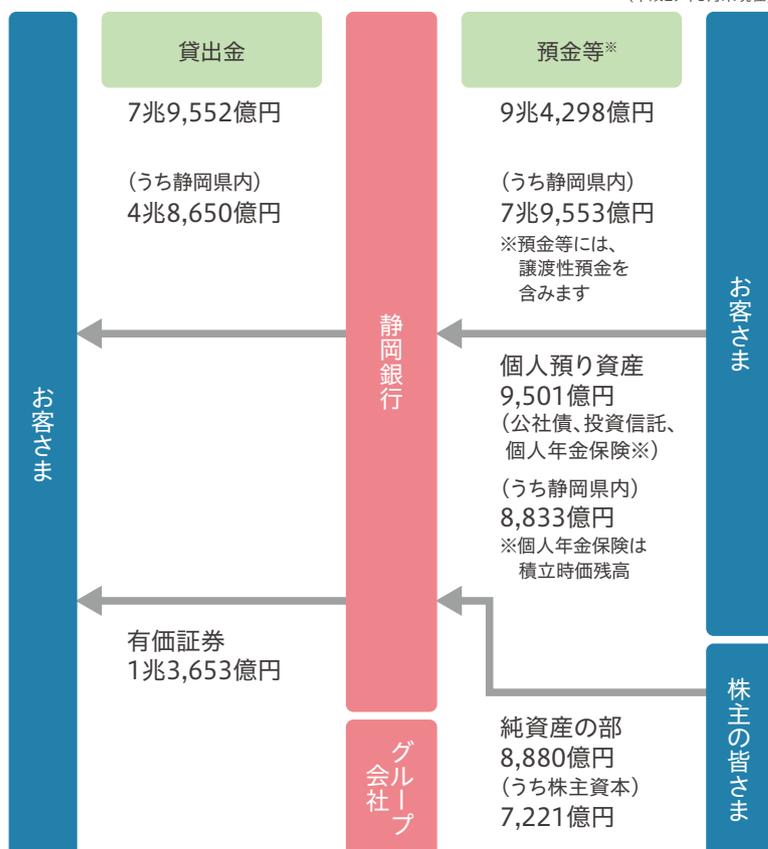
基本方針

静岡銀行グループでは、地域密着型金融の推進における基本的な方針を、「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。」と定め、中期経営計画や各期の業務計画を通じて、地域密着型金融の推進に取り組んでいます。

地域、お客さまとのリレーションの一層の向上や、さまざまなニーズに応じた付加価値の高いサービスの提供を通じて、互恵・共生の関係を構築することで、持続的成長の実現を目指しています。

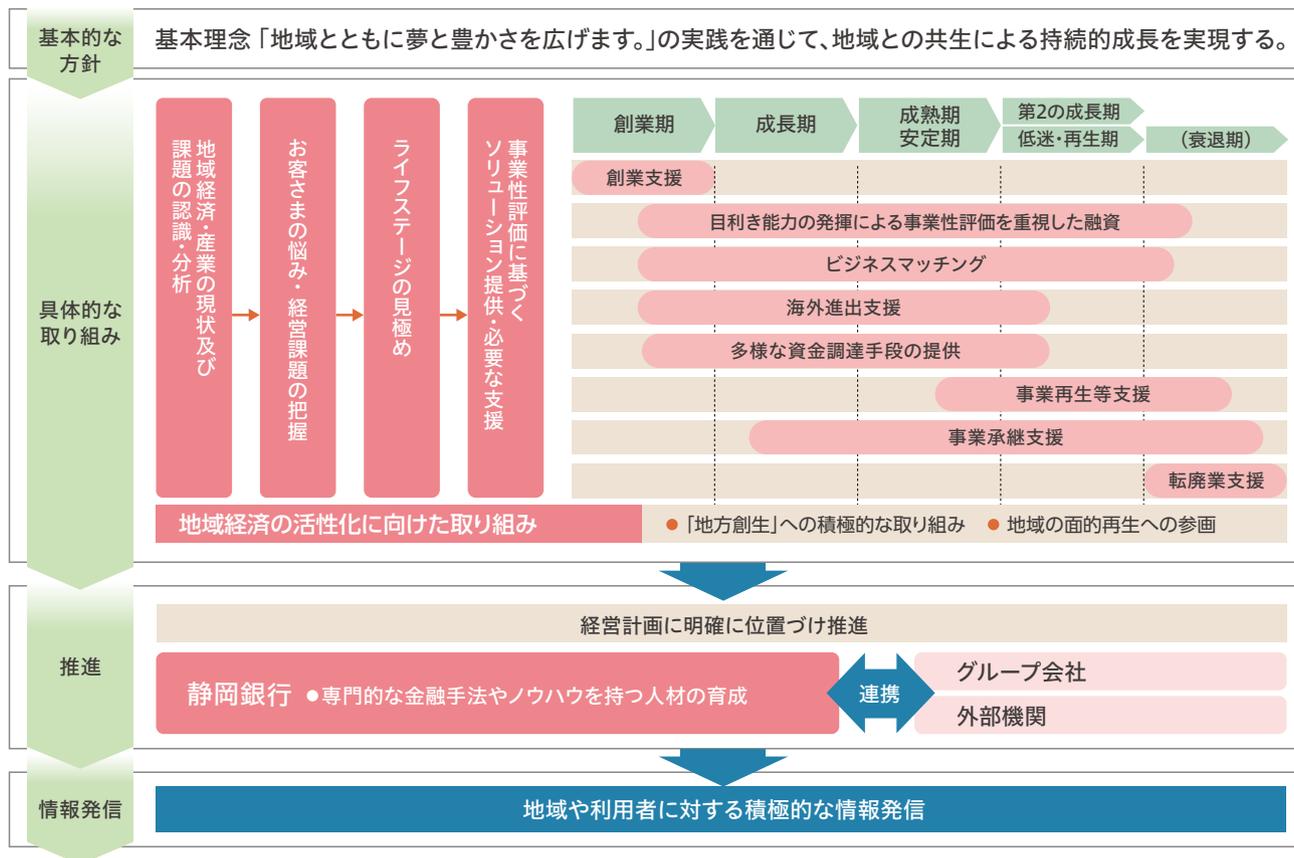
静岡銀行グループと地域のお客さま

(平成29年3月末現在)



※記載金額は億円未満を切り捨てて表示しています

地域密着型金融の全体図



金融仲介機能の発揮に向けた取り組み

平成29年度～平成31年度を計画期間とする第13次中期経営計画では、基本戦略の1つに「地域経済の成長にフォーカスしたコアビジネスの強化」を掲げ、ビジネスマッチング、アジア進出支援などをはじめ、お客さまの経営課題解決のサポートに積極的に取り組んでいます。

こうしたなか、平成28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り組みの成果指標の1つと位置づけ、従来からの地域経済の活性化等への取り組みをさらに充実させていきます。

金融仲介機能のベンチマーク

ベンチマークは、すべての金融機関の金融仲介への取り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項目に加え、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。

(注)以下において、「ベンチマーク()」と表記している計表は、ベンチマーク項目であること、()内は共通、選択、独自いずれのベンチマークであるかを示しています。

メイン先数および融資残高 ベンチマーク(共通)(グループベース)

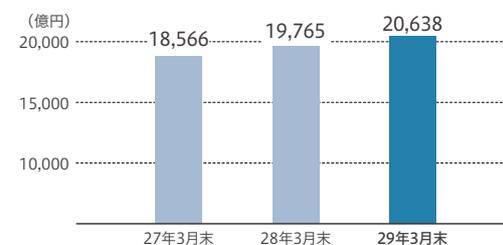
	(参考)平成28年3月末	平成29年3月末
メイン先数 ^(※1)	17,389社	18,228社
経営指標等が改善した先(A) ^(※2)	12,293社	12,862社
メイン先の融資残高 ^(※1)	2兆4,090億円	2兆4,954億円

※1 静岡銀行取引先のうち、静岡銀行の融資残高が1位の先。融資残高は当該先が中核をなす企業グループに対する静岡銀行の融資残高の合計

※2 メイン先数のうち、以下の経営指標いずれか1つでも前期対比で改善した先・売上高、営業利益率(営業利益÷売上高)、労働生産性(営業利益÷従業員)等

経営指標等が改善した先(A)の融資残高 ベンチマーク(共通)

静岡銀行では、お客さまへの安定した資金供給と経営課題解決に取り組み、お客さまの成長のお役に立てる地域トップバンクを目指しています。



メイン取引先数および全取引先数に占める割合 ベンチマーク(選択)(単体ベース)

	平成27年3月末	平成28年3月末	平成29年3月末
メイン取引先数 ^(※3)	21,040社	20,589社	21,163社
全取引先数に占める割合	44.8%	44.0%	44.2%

※3 静岡銀行取引先のうち、静岡銀行の融資残高が1位の先

平成28年度における地域密着型金融の取り組み実績

平成28年度は、第12次中期経営計画の基本戦略の1つ「地域密着型金融のさらなる深化」を通じて、「ビジネスマッチング」「次世代経営者塾Shizuginshipの運営」および「経営改善・事業再生支援」をはじめ、「取引先の海外進出支援」「事業承継支援」「創業・新事業支援」に積極的に取り組みました。

主な実績は以下のとおりですが、特に、厳しい経営環境に直面するお客さまをサポートする経営改善・事業再生支援や、地域活性化への取り組みなどで、大きな成果をあげることができました。

顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

重点事項	平成28年度の取り組み実績
(1) 創業・新事業支援	<ul style="list-style-type: none"> 本部の「公的支援サポートデスク」が中心となり商工会議所、商工会などとも連携して、公的支援制度の申請支援（経営革新計画承認88件、ものづくり補助金平成27年度補正予算1次募集、2次募集、28年度1次募集採択件数合計176件）など、お客さまの新事業計画の策定支援に取り組みました。 創業5年未満の先に対する、創業・新事業案件の支援推進（相談件数2,187件）により、資金調達を支援しました（融資実績653件／226億円）。
(2) 経営課題解決	<ul style="list-style-type: none"> 「しずぎん成長分野応援プロジェクト」や外部専門機関との連携などの取り組みを通じ、4,678件の経営課題を発掘し、そのうち平成28年度中に1,543件が解決に至りました。
(3) 経営改善	<ul style="list-style-type: none"> 営業店と本部の専門部署が連携した実効性のある経営改善アドバイス・モニタリングを実施するとともに、研修等を通じて行員の経営相談スキルの向上に取り組みました。 経営改善支援取り組み先（営業店が中心となって取り組んでいる先）について本部の関与を拡げるとともに、地域活性化支援機構、中小企業再生支援協議会、中小企業診断士協会等の外部機関と連携を強化し、お客さまの経営状況に応じてきめ細かく対応しました。 経営改善に取り組んでいるお客さまに対して、事業継続のために必要な資金に応需する融資制度を活用し、平成28年度は159件／32億円（平成25年度の取り組み開始以降累計で664件／184億円）の融資を実行しました。
(4) 事業再生および円滑な事業清算支援	<ul style="list-style-type: none"> 本部による事業再生等集中対応先として59先を選定し、事業譲渡や再生ファンドならびに株式会社地域経済活性化支援機構や外部コンサルティング会社の活用など、個別の案件毎に最適なスキームを構築し、再生支援を行いました。このうち、16先について事業再生支援の対応を完了しました。 金融円滑化法の出口戦略の一環として、事業再生の困難なお客さまが転業や事業清算を行うための相談・支援業務にも取り組み、平成24年4月の取り組み開始以降、転業9先・廃業23先の支援を完了しました。
(5) 事業承継支援	<ul style="list-style-type: none"> 取引先の経営者が高齢化する中、地域経済の発展、雇用の維持の観点から、静岡銀行グループが、税理士法人や弁護士事務所などと連携し、取引先の円滑な事業承継・M&Aを積極的に支援しました。 事業承継は909件、M&Aは275件の相談を受け付け、事業承継は40件、M&Aは25件のコンサルティング契約締結、または成約に至りました。
(6) 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の徹底	<ul style="list-style-type: none"> お客さまの技術力、成長性、事業の将来性などを重視した融資・審査方針を継続しました。 また、経営者保証の受入れや既存の保証契約の見直し、保証債務の整理などにあたっては、「経営者保証に関するガイドライン」に基づいた適切な対応に努めました。 信用保証協会を有効に活用し、「開業パワーアップ資金」等を利用した創業保証や、「条件変更改善型借換保証」の利用による条件変更先への資金繰り支援など、中小企業の多様な資金ニーズに幅広く対応しました。
(7) 多様な資金調達手段の提供	<ul style="list-style-type: none"> 地元企業に対する支援体制強化のため、地域金融機関中心のシンジケートローンの組成に取り組みしました。また、静岡銀行がアレンジャーとなり、お客さまの資金調達手段の拡大を目的に、お客さまの営業地域を中心とした全国の地域金融機関16行が参加する「地銀連合型シンジケートローン」を組成しました。 成長分野応援私募債（GROWBON）5件/13億5千万円の引受けを行い、成長分野に積極的に取り組む企業の資金調達をサポートしました。 お客さまの地域貢献活動をサポートすることを目的に、私募債発行時に発生する手数料の一部を自治体等に寄付する地域貢献私募債「じもと愛」の取り扱いを開始しました（平成28年度実績：6件/12億5千万円（寄付金総額1,250千円））。この取り組みは、環境省「21世紀金融行動原則」第6回定時総会において「グッドプラクティス」に選定されました。 地元企業の資金調達手段の多様化ニーズに応えるため、融資限度額を引き下げた不動産担保融資（ABL）の取り扱いを開始しました。
(8) 目利き機能の向上	<ul style="list-style-type: none"> 平成28年度より新設した企業診断講習会や、法人営業・審査に関する講習会、行外派遣・行内トレーニー、中小企業診断士などの資格取得支援などにより、行員の目利き力向上を図りました。

地域の面的再生への積極的な参画

重点事項	平成28年度の取り組み実績
地域経済の活性化につながる「面」の再生	<ul style="list-style-type: none"> 平成27年3月に静岡キャピタル(株)、地域経済活性化支援機構などと協働して設立した「しずおか観光活性化ファンド」の2号案件として、旅館などに対するコンサルティングや運営受託を行う会社を設立しました。温泉旅館など観光産業の発展に資する企業・事業に対する支援を展開しています。 商店街などの市街地活性化では、静岡市および浜松市において取り組みを継続し、個別の再生支援を中心に実施しました。 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、全体フォーラム1回、セミナー13回、ゼミナール36回などのイベント開催を通じて、研鑽と交流の「場」と質の高い情報の提供を行っています。会員の皆さまが塾の活動以外でも交流するなど、この塾が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。(平成29年3月末会員数:787社/1,177名、セミナー等参加人数:延べ1,741名)

地域や利用者に対する積極的な情報発信と経営計画へのフィードバック

重点事項	平成28年度の取り組み実績
(1) 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	<ul style="list-style-type: none"> 食品、自動車など産業別の商談会やお客さま同士の商談引き合わせ、企業間の知的財産のマッチングなど、お客さまのさまざまなニーズに対応したビジネスマッチングに取り組み、5,355件の商談が成約に至り、752億円の融資につなげました。
(2) 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	<ul style="list-style-type: none"> 住宅ローン申込時のお客さまの利便性向上のため、既に実施済の「ローン事前審査」に加え、「団体信用生命保険の申込(カード付団信のみ)」をインターネットで完結できるサービスを平成28年8月より開始。また、平成28年12月より住宅ローン借入申込書類の郵送受付も開始しました。 新たなローン拠点として、平成28年8月に横浜北ローンセンターを開設し、横浜市北部(緑区・青葉区・都筑区)のお客さまの住宅ローンはもちろん、住宅取得に関する各種のご相談にお応えする体制を整備しました。平成28年10月にはこれまで取り込みきれなかった東京都内の住宅取得ニーズに対応するため、新宿支店内に新宿ローンデスクを開設しました。 平成29年2月より子育て世帯への支援を目的に、子ども3人以上世帯向けの住宅ローン商品を投入しました。 平成28年8月にリノベる株式会社と業務提携を締結しました。リノベーション市場の活性化のために金融面からの貢献を目指して、同社と協業し、お客さまそれぞれのライフスタイルに合わせた新しい金融商品・サービスの開発に取り組みます。 中部電力株式会社との協業により、平成28年9月より住宅ローン利用者向けにお得な電気料金特別プランの提供を開始しました。 株式会社エディオンとの協業により、平成28年11月より住宅ローン新規契約者に対し、家電量販店エディオンで利用可能な「ご優待割引券」の提供を開始しました。
(3) 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	<ul style="list-style-type: none"> 平成28年6月に、バリアフリー化の一環として、ご高齢のお客さまや聴覚に障がいをお持ちのお客さまなどに、より快適にご利用いただけるよう、卓上型対話支援システム「COMUOON(コミュニケーション)」を県内12店舗および移動店舗車「しずぎんクルマ」に導入しました。 平成28年7月より、しずぎんダイレクト(インターネットバンキング)のメニューに「しずぎんネット投信」を追加しました。このサービスは、来店されることなくパソコンやスマートフォンで投資信託の購入や換金などが可能で、店頭よりも豊富な銘柄をご選択いただける、利便性の高いサービスとなっています。 平成28年9月に、インターネットバンキングで毎月決まった金額を指定した振込先に自動送金できる「毎月おまかせ振込」の取り扱いを開始しました。お手続きにあたって来店は不要で、スマートフォンやパソコンからお申込みいただけます。 平成29年1月に、公式アプリ「しずぎんSTATION」で確認いただける入出金明細を5明細から最大1,000明細に拡大しました。併せて、同アプリを使って、その場で税金を納付できる「税金払込サービス」の取り扱いを開始しました。

地域密着型金融の推進に関する主要計数

ライフステージ等に応じたソリューションの提供

主要計数	平成28年度の実績	(参考)平成27年度の実績	
(1) 経営改善支援取り組み率	2.8%	3.5%	※1 経営改善支援取り組み先 ^(*) 営業店による経営改善支援取り組み先(a) + 本部による事業再生等集中対応先(b) + 中小企業再生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)
経営改善支援取り組み先数 ^{*1} A	358	443	
期初債務者数	12,624	12,672	
(2) 再生計画策定率(B÷A)	94.4%	84.9%	※2 再生計画策定先数 ^(*) aのうち経営改善計画策定先 + bのうち再生計画策定先 + 中小企業再生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 ^{*2} B	338	376	
経営改善支援取り組み先数 A	358	443	
(3) ランクアップ率(C÷A)	6.7%	12.9%	※3 ランクアップ先 経営改善支援取り組み先のうち、平成29年3月末の債務者区分が平成28年3月末と比較して上昇した先 (*) 重複は除く
ランクアップ先数 ^{*3} C	24	57	
経営改善支援取り組み先数 A	358	443	
(4) 創業・新事業支援融資実績 (創業5年未満の先に対する期中実行数・実行額)	653件/22,574百万円	501件/9,043百万円	

(注) 経営改善支援取り組み先数、期初債務者数、再生計画策定先数、ランクアップ先数は、正常先を除く

ライフステージ別の与信先数および融資額 ベンチマーク(共通) (単体ベース)

(平成29年3月末時点)

静岡銀行グループでは、成長期や安定期のみならず、創業期や低迷・再生期も含め、お客さまのライフステージに応じた事業展開や経営課題解決にグループ一体となって取り組んでいます。

	全与信先	創業期 (創業、第二創業から5年まで)	成長期 (売上高平均で直近2期が過去5期の120%)	安定期 (売上高平均で直近2期が過去5期の120%~80%)	低迷期 (売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満)	再生期 (貸付条件の変更または延滞がある期間)
与信先数	47,848社	2,608社	2,546社	22,056社	1,508社	3,887社
融資残高	5兆5,516億円	3,334億円	4,414億円	3兆3,016億円	1,806億円	3,016億円

「事業性評価」への取り組み状況

地域経済や産業の見通しを踏まえたお客さまの成長可能性や事業の将来性を適切に評価し、「事業性評価」を重視した融資や提案を通じて「お客さま」や「地域」の発展を支え、地域密着型金融の深化を図ります。

取り組み方針

1 課題解決と成長性を重視した融資の取り組み

お客さまの財務内容のみならず、外部環境やビジネスモデルをよく理解し、経営課題を共有することで、その解決とお客さまの成長に向けた融資に積極的に取り組みます。

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・体質強化の支援を強化するとともに、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 「地域企業応援パッケージ」に基づく支援

地方創生戦略「地域企業応援パッケージ」を通じて、様々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。

主な取り組み実績(平成28年度)

融資に係る実績

主な取り組み内容	実績	取り組みのポイント
事業性評価用コベナンツ付き融資	235件/ 307億円	将来性やキャッシュフローを重視した融資により、お客さまの事業計画の達成を支援します。
しずおか創生・地域企業応援ローン	25件/ 84億円	地域資源の活用や雇用拡大に向けた融資により、地域活性化に積極的に取り組みます。
ABL	52件/ 74億円	在庫や動産の価値に着目した融資により、お客さまの商流把握を通じた本業支援に取り組みます。

投資に係る実績

主な取り組み内容	実績	取り組みのポイント
しずおか農林漁業成長産業化ファンド ^(※)	1件/ 15百万円	静岡県を中心とする地域で1次産業者が中心となり、2次・3次産業者と協働して6次産業化を推進する6次産業化事業体を投資対象とし、サポートします。

※株式会社地域経済活性化支援機構(REVIC)等と協働して設立したファンド

推進体制



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 [\[ベンチマーク\(選択\)\]](#)(グループベース)

	(参考)平成28年3月末	平成29年3月末
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	1,055社	1,307社
上記のうち、労働生産性の向上に資する対話を行っている取引先数	814社	881社

※企業の経営者や金融機関・支援機関等が、企業の経営状態の把握、いわゆる「健康診断」を行い、双方が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組みとして、平成28年3月に日本政府により策定されたものです。「財務情報」と「非財務情報」に関する各種データを用いて分析を行うツールは、事業性評価の「入口」として活用されています



事業性評価に基づく融資を行っている
与信先数および融資残高 [\[ベンチマーク\(共通\)\]](#)(単体ベース)

	(参考)平成28年3月末	平成29年3月末
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数(全与信先に占める割合)	1,102社 2.4%	1,376社 2.9%
上記の先に対する融資残高(全与信先への融資残高に占める割合)	5,294億円 9.8%	6,931億円 12.5%

「経営者保証に関するガイドライン」への取り組み状況

経営者保証に依存しない融資の促進を図るため、既存の保証契約や経営者保証の見直し、保証債務の整理などにあたっては「経営者保証に関するガイドライン」に基づいた適切な対応に努めています。

主要計数	平成28年度実績
①新規に無保証で融資した件数*	4,419件
②経営者保証の代替的融資手法としてABLを活用した件数	1件
③保証契約を変更した件数	380件
④保証契約を解除した件数	281件
⑤ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	6件

[参考]

⑥新規融資件数*	23,051件
⑦新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合(①/⑥)	19.17%

※平成28年度実績より「新規融資件数」および「新規に無保証で融資した件数」は反復的な継続取引等を除外して集計

平成28年度より適用した基準にて集計した平成27年度実績

①新規に無保証で融資した件数 4,385件、⑥新規融資件数 24,017件、⑦18.26%

Pick Up!

「経営者保証に関するガイドライン」とは？

一般社団法人全国銀行協会と日本商工会議所が共同で設置した「経営者保証に関するガイドライン研究会」の検討の成果としてまとめられたもので、中小企業・小規模事業者等の経営者による個人保証について、保証契約を締結する際や、金融機関等の債権者が保証履行を求める際における、中小企業・小規模事業者等、保証人、金融機関等の自主的なルールを定めたものです。

金融円滑化への取り組み

静岡銀行では、平成25年3月末に「中小企業金融円滑化法」の期限が到来した後も、引き続き融資条件変更等に関するご相談、お申し込みに適切に対応するとともに、中小企業再生支援協議会などの外部機関と連携し、経営改善・事業再生に向けた積極的な支援に取り組んでいます。

融資条件変更等の実施状況

(件、百万円)

平成21年12月(法施行)から 平成29年3月末まで	お申込み受付		うち実行	
	件数	金額	件数	金額
中小企業のお客さま	204,094	4,817,499	194,780	4,624,477
住宅ローンご利用のお客さま	4,904	81,780	3,899	65,666

(注)金額はお申込み時点の債権額、件数は債権単位です

また、同一のお客さまの複数明細を計上しているほか、一定の基準に合致した期限一括返済の貸出金の継続についても継続の都度、件数、金額に累計計上しています

全取引先数と地域別の取引先数 [\[ベンチマーク\(選択\)\]](#)

	平成27年3月末	平成28年3月末	平成29年3月末	
全取引先数	47,008社	46,757社	47,848社	
地元	静岡県	39,802社	39,417社	40,294社
地元外	都市部(東京、愛知、大阪)	3,127社	3,224社	3,348社
	その他	4,079社	4,116社	4,206社

(参考)地域別の企業数の推移

		平成21年	平成24年	平成26年
地元	静岡県	198,607社	184,470社	181,777社
地元外	都市部(東京、愛知、大阪)	1,592,308社	1,475,678社	1,493,107社
	その他	335,961社	313,856社	318,966社

地方創生に向けた取り組み

地方創生全体会議の開催



平成28年9月、静岡県内各市町の首長、すべての地方公共団体関係者、商工会議所ほか関連団体、静岡銀行役職員など約500名がテレビ会議システムを通じて参加。地方公共団体による中小企業支援「川崎モデル」と官民連携による観光振興「美しい伊豆創造センターの取り組み」をテーマとして地方創生に向けた情報を共有しました。

川崎モデルの中小企業支援活動について



講師
伊藤和良氏(写真左)
川崎信用金庫 参与(元川崎市経済労働局長)
藤沢久美氏(写真右)
株式会社ソフィアバンク代表取締役
(静岡銀行 非常勤取締役)

地方公共団体としては異例の徹底した現場主義による企業支援の成功事例「川崎モデル」。伊藤氏は「中小企業支援は地域の総力戦」と強調しました。また、産官学金がチームで行う企業訪問に同行した藤沢氏は「地域ぐるみの課題解決が成功の秘訣」と解説しました。



平成28年度 地方創生の優良表彰

平成29年1月、まち・ひと・しごと創生本部事務局(内閣官房)から、地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取り組み事例」における優良事例として、「地域ブランディングと地域連携による観光振興策」、「プロフェッショナル人材戦略拠点との連携による地域企業への人材支援」の取り組みが表彰されました。

しずおかキッズアカデミー

子どもたちが自分の生まれ育った「ふるさと」の魅力を楽しく学び、将来、全国の人たちに自分の生まれ育った地域を自信をもって紹介してもらうことを目的に開催。3会場で児童と保護者合わせて約900人が参加しました。

- 平成28年 8月10日 函南町文化センター(田方郡函南町)
「伊豆半島おもしろ発見! シンポジウム」
- 平成29年 3月 4日 静岡ホビースクエア(静岡市駿河区)
「ホビーのまち静岡を大研究!!」
- 平成29年 3月11日 アクトシティ浜松コンgresセンター(浜松市中区)
「浜松最新スーパー技術大研究!!」



神奈川・静岡県境地方創生連絡会

平成28年6月、横浜銀行との「富士・箱根・伊豆地域の観光振興に係る連携に関する協定」締結を契機として、10月には静岡県・神奈川県を含めた4団体で「神奈川・静岡県境地方創生連絡会」を設立しました。

平成29年3月には三島商工会議所、小田原箱根商工会議所も加わり、これまでに「県境のない地図」の作成や、静岡銀行と横浜銀行の海外のお取引先を対象とした観光誘客などの成果をあげています。



新たに三島商工会議所と小田原箱根商工会議所が参加

富士・箱根・伊豆 「県境のない地図」



外国人旅行者を主なターゲットとして、富士山のビューポイントを中心に観光情報を掲載。静岡県と神奈川県の名や県境の記載をなくし、富士・箱根・伊豆地域の一体感を演出しています。

「インバウンド対策セミナー in箱根」を開催



平成29年3月、箱根温泉旅館ホテル協同組合に加入する女将さんを対象にインバウンドセミナーを開催。静岡銀行の中国人行員が講師を務め、中国人観光客への接客のポイントなどをレクチャーしました。

インセンティブツアーの 誘客



海外のお取引先が従業員を対象に実施する報奨旅行を提案。第1号として、平成29年4月に、東洋電産株式会社がタイ現地法人従業員向けのツアーを実施。静岡銀行のコーディネイトで箱根神社や三島スカイウォーク、葦山反射炉などを訪れました。

海外メディアを対象に 伊豆ツアーを実施

平成29年2月、魅力的な観光資源を海外に発信し、インバウンドの促進を図ることを目的として、海外メディアの駐在員や大使館員などを対象に伊豆地区の観光体験ツアーを実施。関東経済産業局が主催し、静岡銀行はツアーの企画・運営に協力しました。



法人のお客さまへ

静岡銀行グループは、お客さまの良き相談相手となり、お客さまとの関係をより深く、より密接なものにしていきたいと考えています。

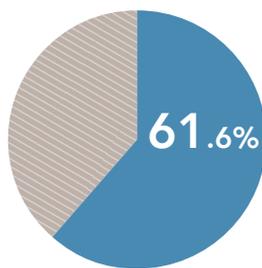


地域経済を支えるパートナーとして。

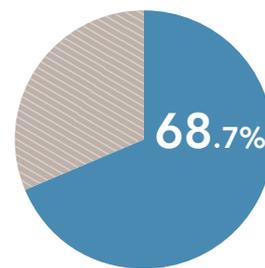
地域の企業に対する円滑な事業資金の供給

静岡銀行では、担保や保証に過度に依存することなく、地域の企業に対する安定的な事業資金の供給に取り組んでいます。

企業の中長期的な成長支援・経営課題への適切なソリューション提供を通じて新たな資金需要を創出し、事業の成長性、将来性等を適切に評価したうえで融資を推進することで、より多くの企業への事業資金の供給に努めています。



総貸出金(平残)のうち静岡県内に対する割合



中小企業向け貸出金(平残)のうち静岡県内に対する割合

中小企業事業者向け融資商品等

しずぎんビジネスquickローン (証書・カードタイプ)	個人事業主のお客さまを対象に、無担保かつ無保証人とし、証書またはカードタイプで各最大500万円までの資金ニーズに迅速に対応する融資商品です。
しずおか創生・ 地域企業応援ローン	地方創生に向けた取り組みを積極的に支援するため、担保、保証、財務に過度に依存せず、事業性や成長可能性を重視する融資商品です。 地域の魅力ある資源を活用した事業、新たな事業の展開により安定した雇用を創出する取り組みなど、地域経済の活性化につながる事業を金融面から支援します。
地域貢献私募債 「じもと愛」	中小企業者のお客さまを対象とした私募債で、発行の際に静岡銀行がお客さまから受け取る手数料の一部を公益信託や自治体等に寄付します。 お客さまの地域貢献ニーズに対応し、地域の活性化を支援する商品です。
クリニック開業サポートローン	新たに診療所の開業を予定している医師のお客さまを対象に、無担保かつ無保証人とし、開業に必要な資金に対応する融資商品です。
エコサポート・ビジネスローン	環境負荷低減に資する事業活動を積極的に行うお客さまや、静岡銀行所定の環境格付を取得したお客さまの資金調達を支援する融資商品です。
しずぎんキャピタルローン	事業承継や相続対策のために必要な資金に対応した融資商品(最大2億円)です。

さまざまな経営課題の解決に向けた取り組み

取り組み方針

課題解決型の高付加価値サービスの提供や成長ステージに応じた資金供給を通じて、地域経済の活性化とお客さまの中長期的な成長をサポートしています。

特に成長分野に関しては、「しずぎん成長分野応援プロジェクト」を通じて、地域企業の新たな分野への挑戦や、経営革新、事業の再構築などを積極的に支援しています。

態勢整備の状況

静岡銀行では、グループ会社および外部提携機関との幅広いネットワークを活用し、中小企業等のお客さまへの経営支援・経営課題の解決に取り組んでいます。



静岡銀行では、お客さまの企業価値向上に貢献する本業支援に積極的に取り組むとともにそのための人材を育成しています。

本業(企業価値の向上)支援先数および全取引先に占める割合 ベンチマーク(選択)(グループベース)

	(参考)平成28年3月末	平成29年3月末
全取引先(A)	23,993社	22,877社
本業支援先数(B)	960社	1,003社
全取引先に占める割合(B/A)	4.0%	4.4%
本業支援先数(B)のうち、 経営改善が見られた先数	850社	794社

取引先の本業支援に関する人材育成の状況 ベンチマーク(選択,独自)

	(参考)平成27年度	平成28年度
取引先の本業支援に関する 研修等の実施回数	31回	34回
上記研修への参加者数	677人	713人
本業支援の取り組みに資する資格取得者数 ^(※1)	93人	331人 ^(※2)
上記資格の保有者数(年度末時点) ^(※3)	1,603人	1,907人 ^(※2)

※1 複数保有者は複数カウント

※2 平成28年度より集計対象に新設の資格(事業継承アドバイザー、28年度221人取得)を追加。これを除いた場合、取得者は110人、保有者は1,686人

※3 企業支援に関わるグループ会社(静岡経営コンサルティング㈱、静岡キャピタル㈱、静岡リース㈱等)の資格保有者も含まれます

成長分野への取り組み

静岡銀行グループでは、成長分野の中でも、とりわけ「医療・介護」「環境」「農業」「海外進出支援」「事業承継支援」^(※)の5つの分野に積極的に取り組んでいます。

※「海外進出支援」は39・40ページ、「事業承継支援」は41ページをご覧ください

医療・介護分野

医療・介護分野の専門担当者を本部、地区カンパニーに配置し、医療機関向けセミナーの開催による情報提供や医療・介護施設の開業支援、事業承継支援などの取り組みを行っています。

環境分野

環境経営への関心の高まりに対応し、資金提供やISO14001の取得支援などにより、お客さまの環境問題への対応を支援しています。また、新エネルギー事業や省エネルギー事業を支援しています。

農業分野

フードビジネス全般への支援として、「しずぎん@gricom(アグリコム)」等の商談会開催や、農商工連携、6次産業化等の動きに対する支援に取り組み、お客さまの農業参入ニーズや新たな事業展開ニーズの実現を支援しています。

Pick Up!

しずぎん成長分野応援プロジェクトとは?

静岡銀行では、政府の成長戦略等で示されている成長分野に対する支援活動を強化するため、本プロジェクトを実施しています。

お客さまの新たな成長分野や、海外への進出など各種課題に対するソリューションの提供、資金供給、セミナー開催による情報提供などを通じて、事業展開を支援しています。



医療・介護ビジネスセミナー

金融ソリューション業務

お客さまの多様化するニーズにお応えするため、資金調達や資金決済などの各種商品・サービスを提供しています。

主な商品サービス

種類	商品・サービス	内容	
資金調達	シンジケートローン	複数の金融機関からなるシンジケート団が、同一契約書・同一条件でご融資する方法です。設備投資など多額な資金を必要とされるお客さま向けに提供しています。	
	銀行保証付私募債	お客さまが発行する私募債を静岡銀行が保証し、資金調達方法の多様化ニーズにお応えしています。お客さまのニーズにお応えするため、環境格付私募債「ECOBON(エコボン)」(68ページ)・成長分野応援私募債「GROWBON(グロウボン)」・地域貢献私募債「じもと愛」を提供しています。	
	資産流動化	お客さまが保有する売上債権などの金銭債権について、オフバランス化したい、あるいは資金調達に活用したいといったニーズにお応えするため、SPC(特別目的会社)が金銭債権の買い取りを行います。	
	ABL(アセットベースドレンディング)	ABLとは、お客さまの事業価値を構成する在庫(原材料、商品)や機械設備、売掛金等の資産を担保とする融資です。お客さまは、在庫や売掛金等の資産を担保として提供し、銀行は、事業価値を見極めたうえで融資を行います。	
資金運用	デリバティブ内包預金	お客さまのさまざまな資金運用ニーズにお応えするため、「マルチコーラブル定期預金」、「しずぎんが替特約付円定期預金(プレミアムプラン)」、「円貨償還特約付外貨定期預金(外貨型プレミアムプラン)」など、特約を付加することで一般の定期預金より高い利率を適用する商品を提供しています。	
資金決済	でんさいWEBサービス	手形制度に代わる資金決済手段で、電子記録債権(でんさい)を発生させることによりペーパーレスで資金決済を行うことができるサービスです。でんさいは手形の問題点を克服し、新たな機能を追加することにより利便性を向上させた新しい金銭債権です。	
	EB(エレクトロニックバンキング)サービス	WEB-PCバンキングサービス	インターネットに接続できるお客さまのパソコンから、資金移動や取引明細照会が行えるほか、税金・各種料金の払込み(ペイジー収納)、総合振込・給与(賞与)振込・地方税納付・預金口座振替のデータ送信などができるサービスです。
		外為WEBサービス	お客さまのパソコンからインターネットを経由して、外国向け送金や外国からの送金の受け取り、輸入信用状の開設、為替予約取引(リープオーダー含む)などができるサービスです。 (注)本サービスのご利用には、WEB-PCバンキングサービスのご契約が必要となります
	一括ファクタリングシステム	お客さま(手形振出側/支払企業)とお取引先(手形受取側/納入企業)、静岡銀行の三者間で債権買取(ファクタリング)契約を締結することで、お客さまの事務効率化にお応えするサービスです。お取引先は資金調達も可能となります。	
	しずおかワイドネットサービス	静岡銀行本支店のみならず、ご集金先の全国の取引金融機関から、預金口座振替により代金・会費などを回収するサービスです。(注)静銀経営コンサルティング株式会社が提供するサービスです	
リスクヘッジ	デリバティブ	多様化、複雑化するお客さまのリスクヘッジに関するニーズにオーダーメイドでお応えするため、金利スワップやクーポンスワップ、通貨オプションなどの各種デリバティブ商品を提供しています。	

コンサルティング

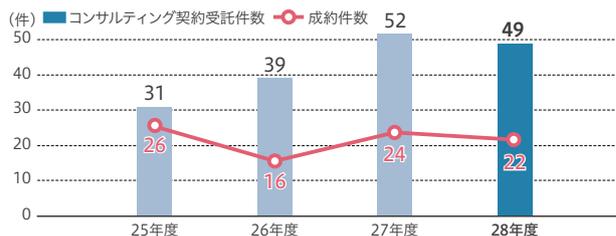
静岡銀行グループの総合金融機能を活用し、お客さまの経営課題の解決に向けた情報提供や相談業務を積極的に行っています。

主なコンサルティング業務

M&A業務(企業の買収・合併)	事業拡大・多角化や事業承継対策としてM&Aをご検討されているお客さまに対して、静銀経営コンサルティング株式会社と連携し、アドバイスをを行っています。
株式公開支援	静岡キャピタル株式会社と連携し、株式公開に関する情報提供やアドバイスをしています。
信託業務	法人のお客さまの多様なニーズにお応えするため、年金信託、金銭債権の信託などの信託契約代理業務を取り扱っています。また、お客さまの社会貢献を支援するため、公益信託を銀行本体で取り扱っています。
401k(確定拠出年金)	401k(確定拠出年金)の導入支援、運営管理業務等を通じ、企業の退職金制度の見直しに関するご提案を行っています。また、福利厚生制度として個人型確定拠出年金(iDeCo)の活用提案もしています。

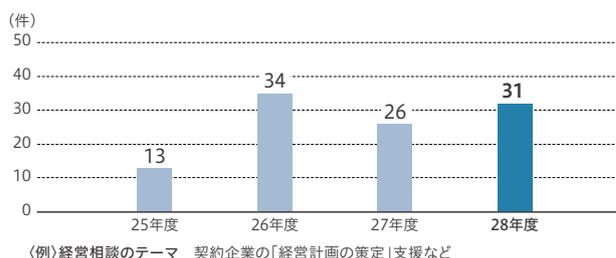
M&Aコンサルティング実績

静銀経営コンサルティング株式会社との連携



経営相談契約実績

静銀経営コンサルティング株式会社との連携



ソリューション提案先数および融資額 〔ベンチマーク(選択)〕(グループベース)

	(参考)平成28年3月末	平成29年3月末
全取引先(A)	23,993社	22,877社
ソリューション提案先数(B)	2,348社	2,459社
全取引先に占める割合(B/A)	9.8%	10.7%
全取引先の融資残高(C)	45,893億円	46,039億円
ソリューション提案先の融資残高(D)	8,093億円	8,013億円
全取引先に占める割合(D/C)	17.6%	17.4%

M&A支援、ファンド活用、中小企業への人材紹介数の状況 〔ベンチマーク(選択,独自)〕

	(参考)平成27年度	平成28年度
M&A支援先数	24社	22社
ファンド(創業・事業再生・地域活性化等)の活用件数(1年間)	2社	3社
平成25年4月以降の累計 ^(※)	27社	39社
事業承継支援先数	757社	931社
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	23人	34人

※累計には、静岡銀行または静岡キャピタル欄が組成したベンチャーファンドを含みます

創業・新事業支援

中小企業診断士などの資格を持つMC(マネジメントコンサルティング)推進担当を中心に、将来性ある企業の発掘・育成に取り組んでいます。静岡キャピタル株式会社との共同出資ファンドや、開業・新事業支援に関する制度融資、静岡銀行独自の融資制度などを通じた資金ニーズへの対応のほか、顧問中小企業診断士との帯同訪問による相談や、ビジネスマッチングへの対応など、情報・技術の面からもお客さまを支援しています。

また、静岡県内外の大学・高専や静岡県産業振興財団などの公的機関との産学官連携により、ベンチャービジネス支援に取り組んでいます。

本部には「創業支援サポートデスク」を設置し、県内商工会議所をはじめとする地域の創業支援機関と連携して創業を支援しています。また、インターネットによる創業相談の予約受付を平成29年2月から行っています。

第5回「しずぎん起業家大賞」

第5回「しずぎん起業家大賞」を実施し、地域経済の新たな時代を切り拓くフロントランナーとして、革新的・創造的な事業に取り組む起業家を顕彰しました。

平成28年度は昨年度に引続き、創業準備段階から創業5年未満の「起業家部門」、創業5年以上の「企業革新部門」の2部門をそれぞれ技術分野、サービス分野に分けてビジネスプランを募集しました。応募総数157件の中から、静岡銀行グループ役員および有識者で構成する審査委員会の審査により、最優秀賞1先、優秀賞4先、女性起業家賞1先、新人賞1先の合計7先を決定し、平成29年4月に表彰式を行いました。

静岡銀行では、受賞者のみならず全ての応募者の事業プラン実現に向け、経営革新計画の申請支援やビジネスマッチングを通じた販路拡大支援など、さまざまな側面からバックアップしています。



第5回「しずぎん起業家大賞」の応募数

部門	応募資格	技術分野	サービス分野	応募数
起業家部門	創業準備段階から創業5年未満で、革新性・独創性のあるビジネスプランを持つ企業・個人	技術分野		22
			サービス分野	42
企業革新部門	創業5年以上で、新分野進出・業態転換を図ろうとしている企業・個人、次世代技術・先端技術開発への挑戦や、既存事業の積極的な拡大・発展を図ろうとしている企業・個人	技術分野		37
			サービス分野	56
合計				157



〈表彰式〉

創業支援の取り組み状況 〔ベンチマーク(共通)〕(単体ベース)

	(参考)平成27年度	平成28年度
静岡銀行が関与した創業件数	965社	1,155社
静岡銀行が関与した第二創業件数	79社	74社

創業支援先数(支援内容別) 〔ベンチマーク(選択)〕(単体ベース)

	(参考)平成27年度	平成28年度
創業計画の策定支援	n.a.	150社
創業期の取引先への融資	プロパー	r 1,109社
	信用保証付	r 226社
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	n.a.	20社
ベンチャー企業への助成金・融資・投資	n.a.	30社

(注1) 平成28年度より集計方法を見直したため、同年度分のみ記載しています
(注2) rは集計方法の見直しに伴い遡及訂正した値です

ビジネスマッチング

静岡銀行では、静岡県を中心とする充実した店舗ネットワークと情報網を活用し、お客さまのニーズに応じた販売先・仕入先を紹介するビジネスマッチングに取り組んでおり、平成28年度は年間5,355件の支援を行いました。

商談会による販路開拓支援として、個別商談を重視した「しずぎん@gricom（アグリコム）」の開催や、他の金融機関と連携した首都圏の大規模商談会への参加支援などにも継続的に取り組み、静岡県内の特色のある商品の販売支援を行っています。

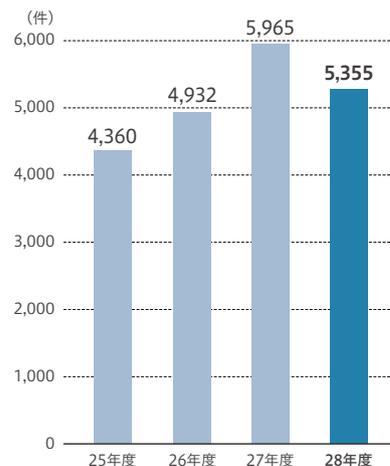
平成29年2月には国内最大級の食品展示商談会「スーパーマーケット・トレードショー2017」に「ふじのくに静岡夢街道」を静岡県、静岡県産業振興財団と組成し、お取引先50社と合同出展しました。

また、平成29年3月には企業間の知的財産のマッチング支援を開始しました。

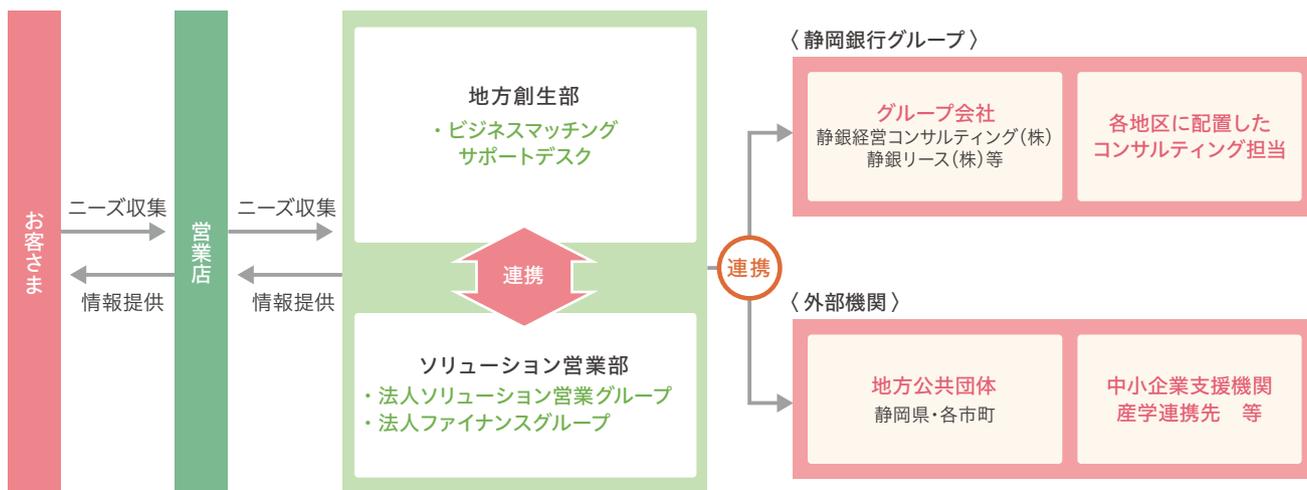
販路開拓支援を行った先数 （ベンチマーク（選択） （単体ベース））

	（参考） 平成27年度	平成 28年度
販路開拓を行った先数	811社	1,117社
地元	690社	951社
地元外	119社	166社
海外	2社	0社

ビジネスマッチング成約件数



ビジネスマッチング推進体制



グループ会社のご紹介

◎ 静銀経営コンサルティング株式会社

主な事業内容

- ・ M&Aコンサルティング
- ・ 事業承継支援
- ・ 経営相談（経営診断・経営計画の策定支援）
- ・ 経営改善計画策定支援
- ・ ISO認証取得の支援
- ・ 人事労務コンサルティング
- ・ 代金回収業務

M&A、事業承継、経営相談、経営改善計画策定、ISO認証取得および人事労務など、企業経営に関する幅広いコンサルティングニーズにお応えするため、実務経験豊富な専門スタッフが、静岡銀行グループをはじめ専門機関とも連携し、質の高い解決策を提供しています。

また、売掛金や会費等の各種代金を全国の金融機関から口座振替により回収するサービスなどを提供しています。

◎ 静銀コンピューターサービス株式会社

主な事業内容

- ・ 銀行基幹システムの開発・運用
- ・ グループ会社システムの開発・運用
- ・ 静岡銀行グループのITに関する企画・推進

静岡銀行グループにおけるIT提供責任部署として、銀行基幹システムおよびグループ会社システムの開発・運用業務を担うとともに、ITに関する企画・推進を通して、ソリューション営業の強化や生産性の向上など、静岡銀行グループ各社の戦略の実現をIT面から支援しています。

商談会の風景

第13回 しずぎん@gricom

農林水産業者・食品加工業者と
仕入企業との商談会

●平成29年3月22日
ホテルセンチュリー静岡(静岡市駿河区)にて

食品を商材にもつ農林水産業者や加工業者32社が出展。百貨店やホテルなど、首都圏を中心とした有力バイヤーとの間で約180件の個別商談が行われました。



当日の出展企業の中から来場バイヤーの投票により、しずぎん@gricom「Best Selection」を選定しました。

👑 Best Selection

株式会社
ミカコーポレーションの
「おだしカクテル」



第11回 地方銀行 フードセレクション

地方銀行52行にて共同開催
する食の商談会

●平成28年11月8日～9日
東京ビッグサイト(東京都江東区)にて

お取引先30社と共同で「静岡夢街道」を出展しました。



第51回 スーパーマーケット・トレードショー

国内最大級の
食品展示商談会

●平成29年 2月15日～17日
幕張メッセ(千葉市)にて

全国から2,054社・団体が出展、約8万7千人の来場者を集めた国内最大級の食品展示会に、静岡県、静岡県産業振興財団と合同で「ふじのくに静岡夢街道」を組成し、お取引先50社が出展しました。



◎ 静銀リース株式会社

主な事業内容

- ・リース・オートリース業務
- ・割賦販売業務

最新のOA機器をはじめ、大型産業機械や太陽光発電、介護施設設備など、さまざまな用途の機械・器具・諸設備、自動車などのリースから、提携による海外リース、不動産リースなどに至るまで、お取引先の設備投資ニーズにお応えし、事業拡大と効率的な事業運営をバックアップしています。

◎ 静銀ティーエム証券株式会社

主な事業内容

- ・金融商品取引業務

企業の成長段階に応じて、新規公開会社の株式引受や公開会社のファイナンス引受など直接金融における資金調達ニーズにお応えし、地域の総合証券会社としての機能を発揮しています。

◎ 静岡キャピタル株式会社

主な事業内容

- ・ベンチャーキャピタル業務
- ・中小企業再生支援業務

優れた技術やノウハウを持つベンチャー企業などに対して、静岡銀行との共同出資による「しずぎん6号投資ファンド」、愛知銀行との共同出資による「あいぎん未来創造ファンド3号」を通じて、株式公開や事業承継を支援しています。また、中小企業再生支援業務では、「地域再生4号ファンド」を通じて、地域の中小企業の経営改善・事業再生に積極的に取り組んでいるほか、「観光活性化ファンド」、「農林漁業ファンド」を通じて、地域経済の活性化に貢献しています。

海外進出・海外ビジネス支援

お客さまの海外ビジネスを支援するため、静岡銀行グループは米国に2拠点（ロスアンゼルス、ニューヨーク）、欧州に1拠点（ブリュッセル）、アジアに3拠点（香港、シンガポール、上海）、合計6つの海外拠点を設置しています。

アジアにおけるサポート体制

成長を続けるアジアにおいて、静岡銀行独自の拠点（香港、上海、シンガポール）に加え、現地の金融機関との業務提携を通じて全域をカバーするネットワークを構築しています。特に、多くのお客さまが進出されているタイ、インドネシア、ベトナム、台湾には、行員を提携行へ派遣し、各国でお客さまを支援しています。

企業の海外進出および現地での総合的な金融支援に対するニーズが高まっていることから、平成28年4月にベトナムの「ベトナム投資開発銀行（BIDV）」と、

同年7月にフィリピンの「BDO Unibank」と業務提携し、現地での支援体制を強化しました。

平成29年7月末現在、アジアの9つの国と地域で3つの海外拠点に加え14の金融機関と業務提携し、総勢29名の静岡銀行スタッフがアジア地域に駐在し、お客さまの幅広いニーズにお応えしています。

海外ビジネスサポートメニュー

●海外進出・事業全般に関するご相談など

海外進出、海外取引、海外投資など多様化するお客さまのニーズに対して、最新の情報ときめ細かなサービスを提供します。

●貿易（輸出・輸入）取引支援

豊富な取引実績と海外ネットワークを活かし、お客さまの貿易取引をサポートします。

●資金に関するサービス （外貨建融資・保証など）

外貨建融資や現地金融機関向けのスタンバイ信用状差し入れなど、お取引店や海外拠点が、お客さまの現地法人の資金調達に関するご相談にお応えします。

●海外向け送金・両替サービス

交流会・商談会・セミナー

国内外を問わず、交流会・商談会・セミナーを積極的に開催し、すでに海外に進出しているお客さまはもちろん、進出を検討しているお客さまのさまざまなニーズにお応えしています。

海外では、交流会や商談会の開催など販路拡大につながる取り組みを中心としたビジネスサポートを積極的に展開しています。

国内では、アジア諸国を中心とした各国の市場動向や法規制などをわかりやすく解説するセミナーを開催し、海外進出における留意点を中心としたご相談に対応しています。

平成28年度 海外でのお取引先向け交流会、商談会、セミナー

平成28年6月	「バンコクものづくり商談会」
平成28年7月	「中国主要都市ビジネスセミナー」(青島、大連、上海)
平成28年9月	「中国信託商業銀行と共催による地銀商談会」(上海)
平成28年11月	「遼寧省・大連－地方銀行合同ビジネス商談会」
平成29年2月	「上海ビジネス交流会」
平成29年3月	「インドネシア静友会、タイ静友会」
平成29年3月	「ベトナムビジネスセミナー&交流会」(BIDV共催)

日本国内でのアジア進出関連交流会、セミナー

平成28年12月	「フィリピン投資環境・進出セミナー」(浜松)
平成29年2月	「アメリカ大統領就任後の為替・経済動向セミナー」(中部、東部、西部の3会場)

グループ会社のご紹介

◎ 欧州静岡銀行

主な事業内容

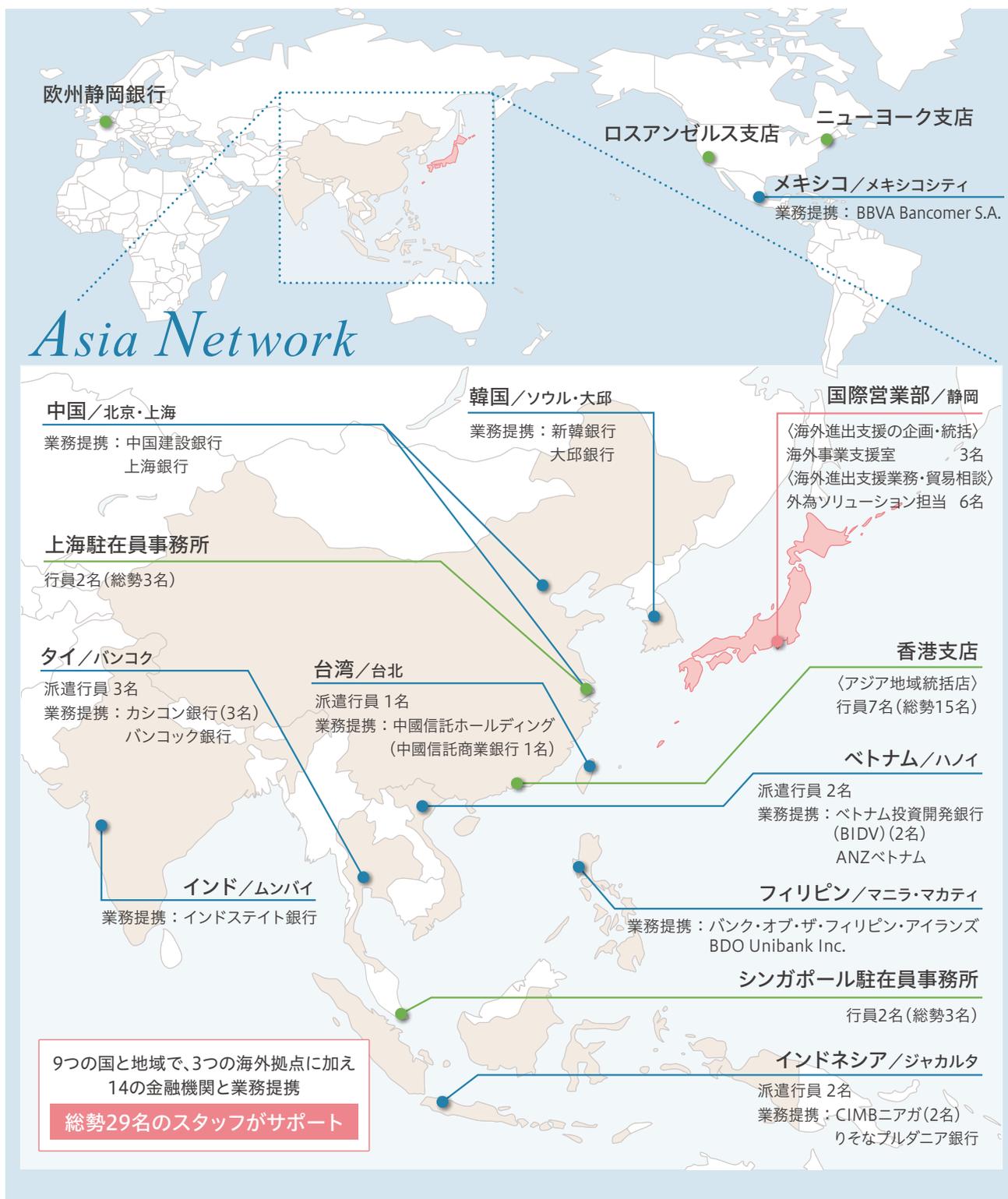
- ・ 銀行業務
- ・ 金融商品取引業務

静岡銀行グループで唯一の海外現地法人であり、欧州の営業拠点として、欧州の日系企業向けの融資、預金取引をはじめ、静銀ティーエム証券株式会社の売出しに対応する有価証券や国内取引先の発行する有価証券の引受・販売および債券投資を行っています。

また、欧州の金融・経済情報収集と国内取引先への還元などを通じて、お取引先企業の国際化ニーズにお応えしています。

静岡銀行グループの海外ネットワーク

平成29年6月末現在



TOPICS

平成29年3月、国際協力銀行(JBIC)との保証契約に基づき、インドネシア現地法人向け融資を実施しました。平成28年1月にインドネシアで施行された「外貨建てオフショア債務に関する規制」に対応した融資スキームで、これによる融資実行は邦銀で初めてとなります。

事業承継支援

グループ会社の静銀経営コンサルティング株式会社、静岡キャピタル株式会社に加え、税理士法人、弁護士事務所などと連携し、資産承継や資本政策に関するお客さまの課題解決を支援しているほか、セミナーの開催による情報提供、次世代経営者塾Shizuginshipを通じて若手経営者・後継者の育成にも力を入れています。

次世代経営者塾「Shizuginship」

次世代経営者塾「Shizuginship」は、次世代を担う経営者・後継者の皆さまに“研鑽”と“交流”の「場」を提供する会員制サービスとして、平成19年4月に発足しました。

セミナー、ゼミナール、視察など各種イベントを開催しているほか、会員専用ホームページを通じてさまざまな情報を提供するなど、会員の皆さまの事業発展に向けた活動を行っています。

平成28年度の主な活動

全体フォーラム〈基調講演+交流会〉



テーマ

「三つの喜び」を追求する経営

講師

本田技研工業株式会社
取締役相談役(前社長) 伊東孝紳 氏

特別セミナー〈基調講演〉

テーマ

国際金融政策を考える

講師

財務省 財務官 浅川雅嗣 氏



セミナー

各界の第一人者の高話から“気づき”を得る講演会

テーマ

モスバーガーの経営戦略
～発想と差別化が価値を生み出す～

講師

株式会社モスフードサービス
代表取締役会長 櫻田厚 氏



ゼミナール

テーマに沿って講師と双方向で深く学ぶ勉強会

● 静岡山元塾(第二期)

リーダーシップ養成プログラム
経営者が持つべき「覚悟」を学び、
リーダーとしての「自らの覚悟」を宣言
する。



● 中期経営計画・ビジョン策定コース

企業の持続的な成長の指針となる「中期経営
計画・ビジョン」の策定方法をグループワーク
を通じて学ぶ。

視察・体験会

燃料電池車
「TOYOTA MIRAI」試乗会

「水素社会」の概要や交通の核となる
燃料電池車の構造を学び、富士スピード
ウェイで体験試乗会を実施。



会員数

787社、1,177名(平成29年3月末現在)

参加者数

平成28年度は51回のイベントを開催、
のべ1,741名の会員が参加

活動実績

- 全体フォーラム 1回
- 特別セミナー 2回
- セミナー 11回
- ゼミナール 36回(21講座)
- 視察・体験会 1回

経営改善支援

静岡銀行では、お客さまの資金需要にきめ細かく対応するとともに、厳しい経営環境に直面するお客さまとの対話を通じて、経営改善支援に積極的に取り組んでいます。平成28年度は、358先（正常先を除く）の経営改善支援に取り組み、このうち24先の債務者区分が上昇しました。

また、平成23年度より開始した、お客さまの経営改善計画の策定を支援する「ターンアラウンド運動」は、運動の重点を経営改善計画の策定から計画のモニタリングへ移行し、取り組みを継続しています。

今後も、お客さまへの支援体制を強化するとともに、行員のコンサルティング能力の向上にも努めていきます。

経営改善提案の実施状況 [ベンチマーク\(選択\)](#)(グループベース)

	(参考)平成28年3月末	平成29年3月末
メイン取引先数(A) ^(※1)	14,356社	11,693社
上記のうち、経営改善提案を行っている先の数(B) ^(※2)	1,914社	1,655社
メイン取引先数に占める割合(B/A)	13.3%	14.2%

※1 アパートローン等のみの取引先はカウントしていないため、P26記載のメイン先数とは一致しません
 ※2 ソリューション提案先のうちメイン先および補助金活用等の支援先

経営改善支援の取り組み実績(平成28年度)

(先)

	平成28年度 期初 債務者数	うち 経営改善支援 取り組み先	債務者区分が ランクアップ した先	債務者区分が 変化 しなかった先	再生計画を 策定した先	
正常先	① 16,964	6	0	3	5	
要 注 意 先	② うちその他要注意先	11,009	319	19	275	303
	③ うち要管理先	59	0	0	0	0
破綻懸念先	④ 1,260	39	5	27	35	
実質破綻先	⑤ 256	0	0	0	0	
破綻先	⑥ 40	0	0	0	0	
小計(正常先除く)②~⑥	12,624	358	24	302	338	
合計	29,588	364	24	305	342	

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 [ベンチマーク\(共通\)](#)(単体ベース)

	(参考)平成28年3月末	平成29年3月末
貸付条件の変更を行っている中小企業の総数	4,507社	4,199社
好調先(直近売上高が経営改善計画比120%超)	134社	107社
順調先(同80%~120%)	885社	797社
不調先(同80%未満または経営改善計画未作成)	3,488社	3,295社 ^{※3}

※3 不調先のうち3,095先は計画未作成の先

事業再生支援・地域再生支援

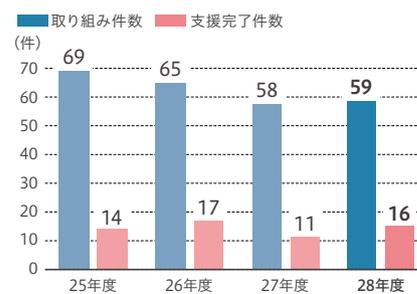
地域経済に与える影響が大きく、迅速かつ抜本的な支援を必要とする企業に対しては、本部の集中対応先として、グループ会社の静岡経営コンサルティング株式会社、静岡キャピタル株式会社に加え、静岡県中小企業再生支援協議会や株式会社地域経済活性化支援機構などの外部機関とも連携しながら、円滑な事業再生支援に取り組んでいます。平成28年度は、事業再生ファンド、M&A

など対象企業ごとに最適なスキームを活用し、59先の支援を行い、16先の対応を完了しました。

このほか、事業再生が困難なお客さまが事業転換・清算を行うための相談業務への取り組みも強化しています。

また、個別企業を対象とした「点」の再生のみならず、地域全体の活性化につながる「面」の再生についても、行政や他の金融機関と連携して取り組んでいます。

事業再生支援取り組み件数



事業承継支援、事業再生支援、転廃業支援への取り組み状況

[ベンチマーク\(選択、独自\)](#)(単体ベース)

	(参考)平成27年度	平成28年度
事業承継支援先数	757社	931社
事業再生支援先におけるDES ^(※1) ・DDS ^(※2) ・債権放棄を行った先数および実施金額	11社 41億円	5社 15億円
平成23年4月以降の累計	33社 146億円	38社 161億円
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	16,698人	18,354人
転廃業支援先数	13社	14社

※1 デット・エクイティ・スワップの略。債権者が有している債権を債務者の株式に振り替えること。株式への転換で消滅した債権額をDES実施金額としています

※2 デット・デット・スワップの略。債権者が既存の債権を別の条件の債権に変更すること。劣後債権への転換で消滅した債権額をDDS実施金額としています

取り組み事例～患者保護を優先した事業譲渡

取り組みのきっかけ

A社は医院を営んでいましたが、院長の長期入院などにより業績が悪化し、資金繰りに窮していました。自力再生が困難な状況であり、患者の保護を最優先に考え、静岡銀行ではスポンサーへの事業譲渡に着手しました。

取り組み内容

医院には恒常的な通院加療を必要とする患者が多く、突然経営破綻した場合には患者の生命に関わる可能性もあることから、スピーディーな対応が必要でした。

そこで静岡銀行では、スポンサーへの事業譲渡が有効であると判断し、スポンサー選定を実施しました。選定にあたっては静岡銀行グループのネットワークを活かし、約1ヶ月で

スキーム



同業のB社とのスポンサー契約に至りました。

その後A社は民事再生を申し立てましたが、医院の運営は円滑にB社に引き継がれたため、患者はそのまま通院加療を続けることができ、医院の従業員も、B社で雇用してもらうことができました。

こうして、患者と従業員、地域医療への影響を最小限に抑えることができたのです。