

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。

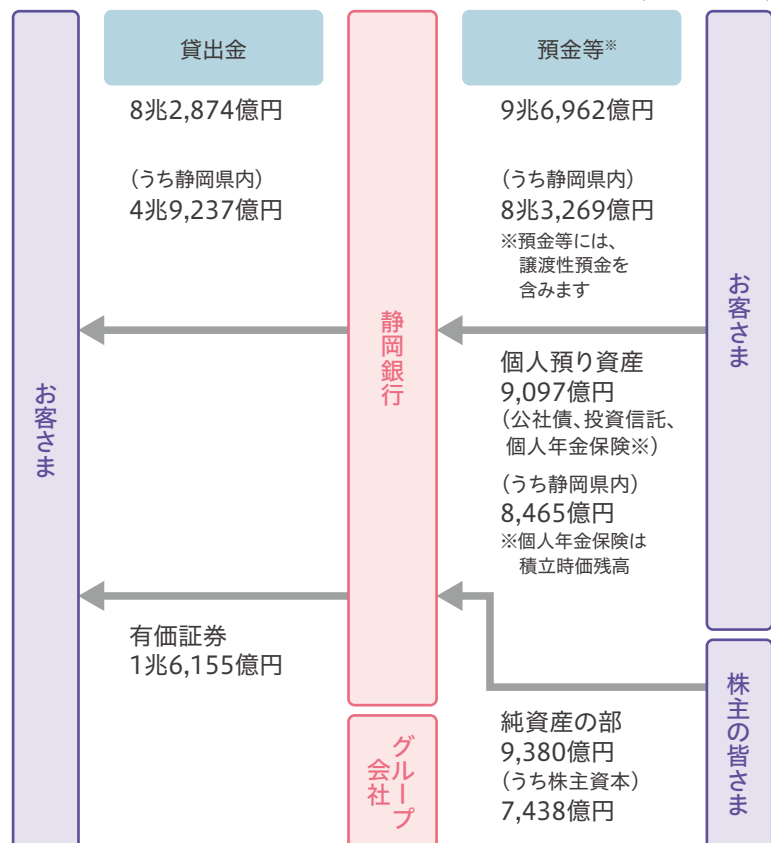
基本方針

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、互惠・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。

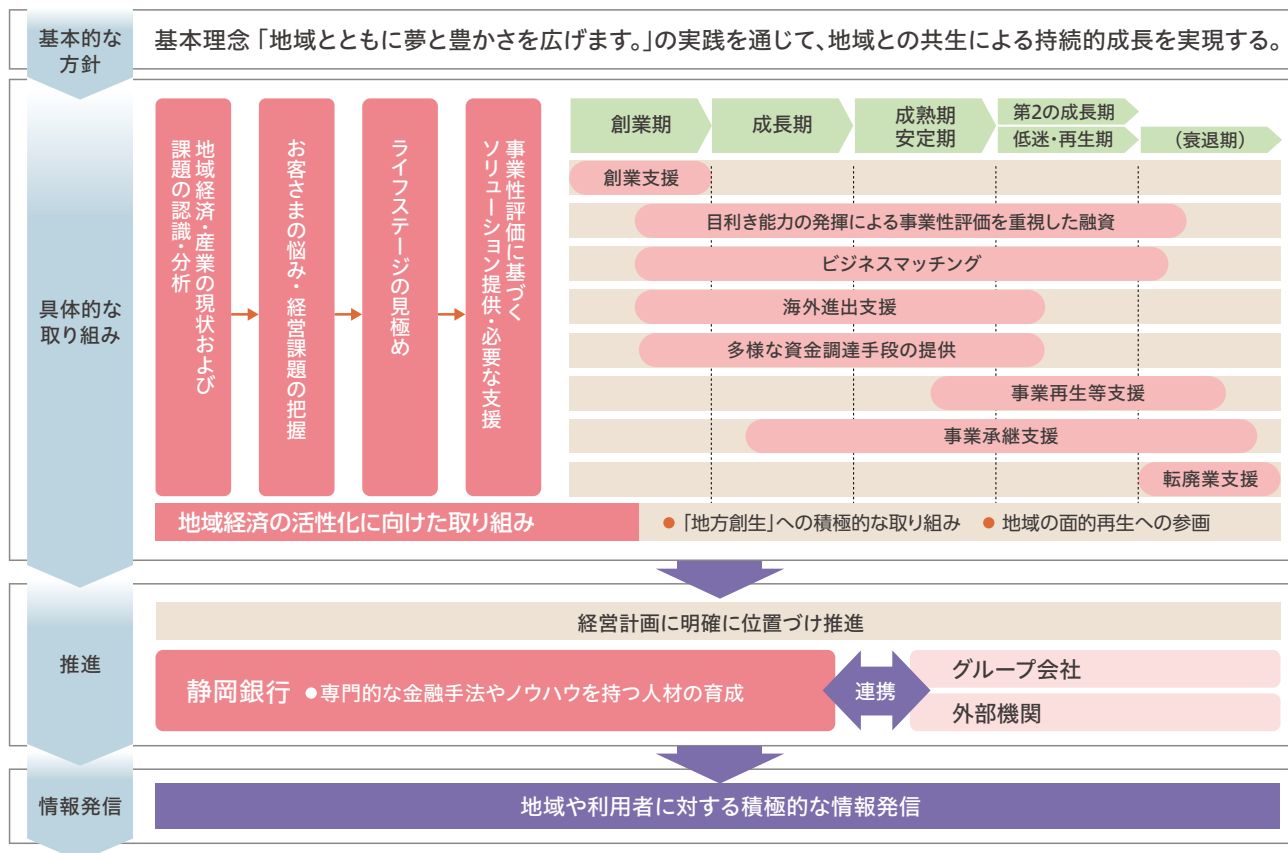
静岡銀行グループと地域のお客さま

(2018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

2017年度～2019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、海外進出支援などをはじめ、お客様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、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一層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)

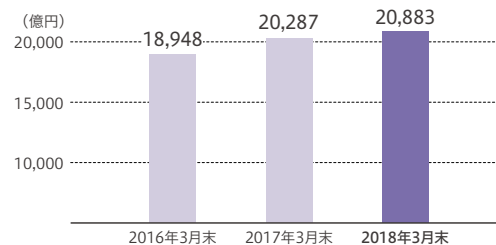
| | 2016年3月末 | 2017年3月末 | 2018年3月末 |
|--------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| メイン先数 ^(※1) | 17,389社 | 18,228社 | 18,149社 |
| 経営指標等が改善した先(A) ^(※2) | 12,293社 | 12,862社 | 12,763社 |
| メイン先の融資残高 ^(※1) | 2兆4,090億円 | 2兆4,954億円 | 2兆5,451億円 |

※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、お客様への安定した資金供給と経営課題解決に取り組み、お客様の成長のお役に立てる地域の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)

| | 2016年3月末 | 2017年3月末 | 2018年3月末 |
|-------------------------|----------|----------|----------|
| メイン取引先数 ^(※3) | 20,589社 | 21,163社 | 21,079社 |
| 全取引先数に占める割合 | 44.0% | 44.2% | 44.8% |

※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

2017年度における地域密着型金融の取り組み実績

2017年度は、第13次中期経営計画の基本戦略の1つ「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、「取引先の海外進出および海外での事業展開の支援」「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 | 2017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40件、ものづくり補助金平成29年度補正予算1次募集、申請件数合計161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年未満の取引先に対する、創業・新事業案件の支援推進（相談件数2,835件）により、資金調達を支援しました（融資実績797件／308億円）。 |
| (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、7,459件の経営課題を発掘し、そのうち2017年度中に2,886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や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。 営業店が中心となって経営改善支援に取り組んでいるお取引先に対する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の連携を強化し、お客さまの経営状態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取引先に対して、事業継続のために必要な資金を供給する融資制度を活用し、2017年度は112件／26億円（2013年度の取り組み開始以降累計で776件／211億円）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58先を選定し、事業譲渡や再生ファンド、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、事業再生支援を行いました。このうち、15先に対する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、2012年4月の取り組み開始以降、転業10先・廃業31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1,686件、M&Aは271件の相談を受け付け、事業承継は51件、M&Aは28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審査方針に基づく融資を行いました。 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」等を利用した創業関連保証や、「条件変更改善型借換保証」、「事業再生計画実施関連保証」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) 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮 | <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ました。また、地元企業が代表企業となるPFI案件において静岡銀行がアレンジャーとなり、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）6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や公益信託等に寄付する地域貢献私募債「じもと愛」10件/18億円の引受けを行い、1,800千円を寄付しました。 |
| (8) 目利き機能の向上 | <ul style="list-style-type: none"> 2016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 | 2017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"> 2015年3月に静岡キャピタル株式会社、株式会社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、個社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17回、ゼミナール58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。（2018年3月末会員数：790社／1,167名、セミナー等参加人数：延べ1,650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 | 2017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、5,382件の商談が成約に至り、505億円の融資につながりました。 |
| (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"> 中高年齢層の資金ニーズに対応するため、自宅等を担保として融資限度額を設定のうえ、その範囲内で何でもお借り入れが可能となるローン商品「しずぎんリバースモーゲージ『人生謳花』」の取り扱いを、2017年6月より開始しました。 神奈川県町田市・相模原市や東京都八王子市などの地域のお客さまの住宅取得ニーズに対応するため、2017年7月、橋本支店内に橋本ローンデスクを設置しました。 2017年7月より、使いみちが自由なローン商品「フリーローン(不動産担保型)」について、「全疾病おさまワイド」など手厚い保障内容の団体信用生命保険へのご加入が可能となりました。 2017年4月より、年金裁定請求書の書き方などをご案内する「しずぎん年金教室」について、幅広いお客さまからお申し込みいただけるよう、インターネットでの予約受付を開始しました。 静岡県内における健康診断の受診率向上を目指し、全国健康保険協会(協会けんぽ)静岡支部と提携し、2017年5月から2018年3月まで、協会けんぽ加入者さまに限定した特別金利定期預金「しずぎん健康応援定期」を取り扱いました。本商品は、静岡銀行・横浜銀行等が設立した「神奈川・静岡県境地方創生連絡会」の取り組みの一環として取り扱い、横浜銀行でも同様の商品を取り扱いました。 2017年10月より、静岡銀行で給与をお受け取りのお客さま向けサービスの一環として、公式アプリ「しずぎんSTATION」をご登録いただいたお客さまを対象に、しずぎんダイレクト(インターネットバンキング)にて特別金利定期預金「給与プランS」の取り扱いを開始しました。 |
| (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"> 2017年7月より、より多くのお客さまの声をお聞きするため静岡銀行ホームページに「お客さまの声入力フォーム」を設置しました。 2018年1月にスマートフォン用アプリ「しずぎんSTATION」をリニューアルし、従来の「残高確認」などの基本機能に加え、日々の生活の中でお金を賢く使うための情報やアプリ限定の特典を提供しています。 2018年3月には、静岡県と神奈川県の飲食店106店舗でご利用いただけるランチ・スイーツクーポンのキャンペーン「しずぎんSTATIONプレミアムクーポン」第2弾を開始しました。 2018年3月に、ホームページをリニューアルし、静岡銀行のコーポレートカラーであるノーブルレッドを基調として、わかりやすいアイコンの採用やボタンの配置の工夫により、操作しやすい画面構成としました。 2017年6月に、平日の来店が困難なお客さまの利便性向上を目的として、ご自宅にいながら住宅ローンのお申し込みやご契約が可能となる住宅ローン「完全非対面型」の取り扱いを開始しました。また、2017年12月には、「フリーローン(不動産担保型)」でも非対面契約の取り扱いを開始するとともに、対象エリアを全国に拡大しました。 2018年3月に、インターネット支店の契約可能年齢の条件を「満17歳以上」から「満15歳以上」へ引き下げ、インターネットバンキングがセットされた便利な銀行口座を利用できる年齢層を広げました。 |

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 | 2017年度の実績 | (参考)2016年度の実績 | |
|---|------------------|------------------|---|
| (1) 経営改善支援取り組み率 | 5.1% | 2.8% | <p>※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)</p> <p>※2 再生計画策定先^(*) 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)</p> <p>※3 ランクアップ先 経営改善支援取り組み先のうち、2018年3月末の債務者区分が2017年3月末と比較して上昇した先</p> <p>(*) 重複は除く</p> |
| 経営改善支援取り組み先数 ^{*1} A | 630 | 358 | |
| 期初債務者数 | 12,447 | 12,624 | |
| (2) 再生計画策定率(B÷A) | 71.6% | 94.4% | |
| 再生計画策定先数 ^{*2} B | 451 | 338 | |
| 経営改善支援取り組み先数 A | 630 | 358 | |
| (3) ランクアップ率(C÷A) | 9.5% | 6.7% | |
| ランクアップ先数 ^{*3} C | 60 | 24 | |
| 経営改善支援取り組み先数 A | 630 | 358 | |
| (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) | 797件 / 30,875百万円 | 653件 / 22,574百万円 | |

(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)

(2018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%超) | 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 | 47,103社 | 2,645社 | 2,657社 | 21,788社 | 1,687社 | 3,652社 |
| 融資残高 | 5兆7,298億円 | 3,560億円 | 4,184億円 | 3兆4,142億円 | 2,016億円 | 2,852億円 |

「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、お取引先の「企業価値向上」を実現します。

取り組み方針

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・体質強化の支援を一層強化するとともに、事業承継に直面してい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。

主な取り組み実績(2017年度)

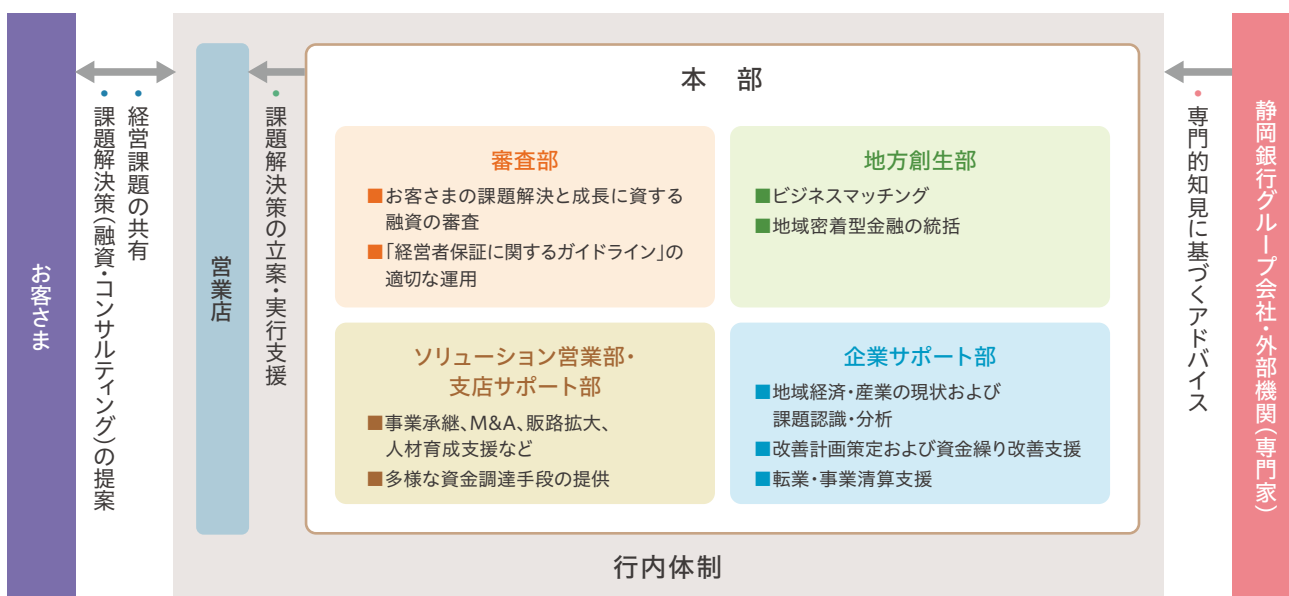
融資に係る実績

| 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 | 177件/ 210億円 | 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 | 90件/ 250億円 | 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/ 94億円 | 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。 |
| 経営サポート資金・ターンアラウンド資金 | 112件/ 26億円 | 事業に必要な資金を供給することにより、お客さまの経営改善・事業再生を支援します |

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 |
|---------------|---------------|--|
| しずおか観光活性化ファンド | 3件/ 200百万円 | 地域の観光産業振興に資する事業を積極展開するお客さまへの投資により、地域活性化を支援します。 |

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)

| | 2016年3月末 | 2017年3月末 | 2018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 | 1,685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 | 1,156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、2016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)

| | 2016年3月末 | 2017年3月末 | 2018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% | 1,769社 3.8% |
| 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% | 7,663億円 13.4% |

「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一層の促進を図るため、経営者保証の受け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ています。

| 主要計数 | 2017年度実績 |
|-----------------------------|----------|
| ①新規に無保証で融資した件数* | 6,336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 | 7件 |
| ③保証契約を変更した件数 | 394件 |
| ④保証契約を解除した件数 | 777件 |
| ⑤ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数 | 5件 |

[参考]

| | |
|------------------------------------|---------|
| ⑥新規融資件数* | 33,679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+②)/⑥) | 18.8% |

※2017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や当座貸越取引の更新等を含めて集計

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状況

静岡銀行では、2013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)

| 2009年12月(法施行)から 2018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 | 227,064 | 5,333,337 | 218,036 | 5,147,887 |
| 住宅ローンご利用のお客さま | 5,318 | 88,858 | 4,272 | 72,164 |

(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)**(単体ベース)

| | 2016年3月末 | 2017年3月末 | 2018年3月末 |
|-------------------|----------|----------|----------|
| 全取引先数 | 46,757社 | 47,848社 | 47,103社 |
| 地元 静岡県 | 39,417社 | 40,294社 | 39,420社 |
| 地元外 都市部(東京、愛知、大阪) | 3,224社 | 3,348社 | 3,403社 |
| 地元外 その他 | 4,116社 | 4,206社 | 4,280社 |

(参考)地域別の企業数の推移

| | | 2009年 | 2012年 | 2016年 |
|-----|---------------|------------|------------|------------|
| 地元 | 静岡県 | 198,607社 | 184,470社 | 175,667社 |
| 地元外 | 都市部(東京、愛知、大阪) | 1,592,308社 | 1,475,678社 | 1,447,712社 |
| 地元外 | その他 | 335,961社 | 313,856社 | 310,794社 |

地方創生に向けた取り組み



地方創生全体会議の開催

2017年9月、静岡県内各市町の首長、すべての地方公共団体担当者、内閣官房、大学、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。

「新たな保育現場のあり方と家族のコミュニケーション」と「熱海市の地方創生の取り組みについて」を演題に講演が行われ、その後、地方創生について活発な情報交換が行われました。



新たな保育現場のあり方と家族のコミュニケーション

講師 ユニファ株式会社 代表取締役 土岐泰之氏

熱海市の地方創生の取り組みについて

講師 熱海市長 齊藤栄氏



2017年度地方創生の優良表彰

2018年2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、「しずおかキッズアカデミーの開催～地域の魅力を学び郷土愛を醸成する機会の創出」、「『地方創生カレッジ』を活用した地域における地方創生人材育成」の取り組みが表彰されました。昨年に引き続き2回目の表彰となり、2年連続で2つの事例が認定されたのは、静岡銀行のみです。

しずおかキッズアカデミー

2016年より地域の小学生を対象として、郷土の歴史や文化、地場産業を学ぶイベント「しずおかキッズアカデミー」をスタートし、これまでに静岡県内各所で8回開催しています。

これは、子どもたちが生まれ育ったふるさとの魅力を楽しく学ぶことで郷土愛を育むとともに、将来的にふるさとに定住し、地域を担う人材に成長することを目的に取り組んでいます。

〈2017年度の開催実績〉

2017年9月24日 川根本町農林業センター(川根本町)
「SL乗車&お茶博士になろう!!」

2017年10月1日 特種東海製紙Pam(長泉町)
「木と紙」

2017年10月15日 浜松卸商センター「アルラ」(浜松市)
「うなぎいも探偵団!!」

2018年3月4日 藤枝市産学官連携推進センター
静岡産業大学BiViキャン(藤枝市)
「ロボットの未来を知ろう!」

2018年3月11日 静岡県富士山世界遺産センター(富士宮市)
「富士山世界遺産センターで富士山講座!」



神奈川・静岡県境地方創生連絡会

2016年6月に横浜銀行と締結した「富士・箱根・伊豆地域の観光振興に係る連携に関する協定」の締結を契機として、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。2017年3月には小田原箱根商工会議所、三島商工会議所も加わり、インバウンド観光客やサイクリスト向けの「県境のない地図」の作成をはじめ、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。



「おもてなし規格認証」普及の取り組み



経済産業省がサービス品質を「見える化」するために創設した「おもてなし規格認証」の普及に取り組んでいます。

2017年3月に国内全営業店が「紅認証」を取得したほか、2017年10月には県内3店舗（本店営業部・浜松営業部・沼津支店）が「お客さまの期待を超えるサービス提供者」として「金認証」を金融機関で初めて取得しました。

また、これまでに静岡県内7会場でお取引先を対象としたセミナーを実施するなど、制度の啓発に取り組んでいます。

伊豆半島でのカーシェアリング事業の実証実験



伊豆半島の観光振興と地域活性化の支援を目的に、2017年9月から1年間、静岡県内4店舗（河津支店・伊豆高原支店・修善寺支店・富士駅南支店）に拠点を設け、オリックス自動車と共同で伊豆半島での「カーシェアリング事業」の実証実験を実施しています。

観光客の交通手段を拡充し、利便性の向上を図りつつ、観光地における交通手段としてのカーシェアリングの有効性を検証しています。

地方創生を担う人材の育成

内閣府が主催する「地方創生カレッジ事業」の「eラーニング」の活用や、内閣府より委託を受けた講師を招いて、若手行員向け集合研修を実施するなど地方創生を担う人材の育成に取り組んでいます。

また、次世代経営者塾Shizuginshipと連携し、行員と行政関係者、経営者、大学生、マスコミ関係者が地方創生について、ともに学び考える「夜間ゼミナール」を開催しました。こうした場を設けることで、「産官学金言」が一体となって地方創生を担う人材を育成する取り組みを実践しています。



事業を営むお客さまへ

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。

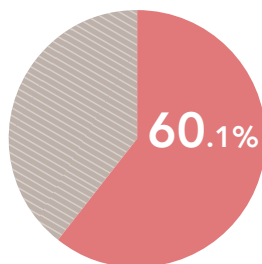


地域経済を支えるパートナーとして

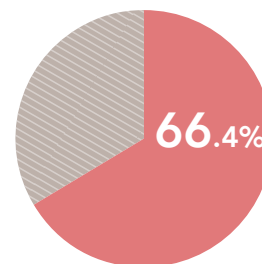
地域の企業に対する円滑な事業資金の供給

静岡銀行では、地域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するとともに、安定的な事業資金の供給に取り組んでいます。

担保や保証に過度に依存することなく、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(平均残高)のうち
静岡県内に対する割合



中小企業向け貸出金(平均残高)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・法人口) | 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。また、2017年12月より、法人口の取り扱いを開始し、法人のお客さまの資金ニーズに対応が可能となりました。融資申込みから審査回答までをインターネットで完結できる融資商品で、これまでお取引のないお客さまも来店することなくご利用いただけます。 |
| 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、担保や保証に過度に依存せず、事業内容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(最大融資額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)

| | 2016年3月末 | 2017年3月末 | 2018年3月末 |
|------------------------------|----------|----------|----------|
| 全取引先(A) | 19,422社 | 19,585社 | 20,376社 |
| 本業支援先数(B) | 855社 | 1,026社 | 1,111社 |
| 全取引先に占める割合(B/A) | 4.4% | 5.2% | 5.5% |
| 本業支援先数(B)のうち、 経営改善が見られた先数 | 686社 | 857社 | 925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)

| | 2015年度 | 2016年度 | 2017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 | 37回 |
| 上記研修への参加者数 | 677人 | 713人 | 732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) | 136人 ^(※2) |
| 上記資格の保有者数(年度末時点) ^(※3) | 1,603人 | 1,907人 ^(※2) | 2,004人 ^(※2) |

※1 複数保有者は複数カウント

※2 2016年度より集計対象に新設の資格(事業承継アドバイザー)を追加。これを除いた場合、2016年度取得者は110人、同保有者は1,686人。2017年度取得者は119人、同保有者は1,769人

※3 企業支援に関わるグループ会社(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、静銀リース株式会社等)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48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、地方銀行フードセレクション等の商談会開催や、農工商連携、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。



診療報酬・介護報酬同時改定セミナー

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)」(70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、「マルチコープ定期預金」、「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(リブオーダー含む)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)静岡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

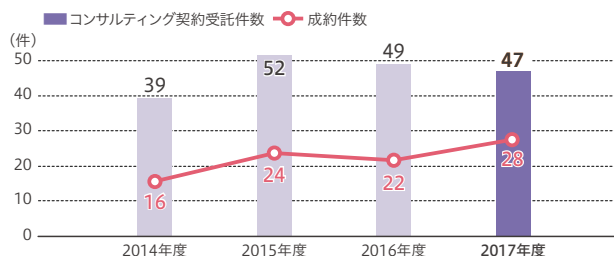
静岡銀行グループの総合金融機能を活用し、お客さまの経営課題の解決に向けた情報提供や相談業務を積極的に行っています。

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、静岡経営コンサルティング株式会社と連携し、アドバイスをしています。 |
| 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。 |
| 確定拠出年金 | 企業型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。 |

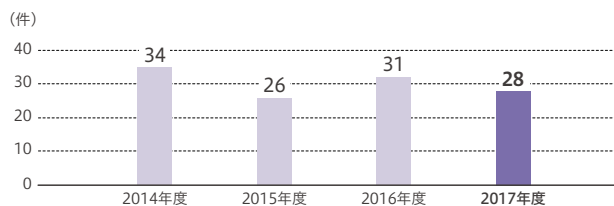
M&Aコンサルティング実績

静岡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

静岡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)

| | 2016年3月末 | 2017年3月末 | 2018年3月末 |
|--------------------|----------|----------|----------|
| 全取引先(A) | 19,422社 | 19,585社 | 20,376社 |
| ソリューション提案先数(B) | 1,919社 | 2,320社 | 2,909社 |
| 全取引先に占める割合(B/A) | 9.9% | 11.8% | 14.3% |
| 全取引先の融資残高(C) | 45,893億円 | 46,486億円 | 47,405億円 |
| ソリューション提案先の融資残高(D) | 8,093億円 | 9,707億円 | 9,714億円 |
| 全取引先に占める割合(D/C) | 17.6% | 20.9% | 20.5% |

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)〕

| | 2015年度 | 2016年度 | 2017年度 |
|--------------------------------|--------|--------|--------|
| M&A支援先数 | 24社 | 22社 | 31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 | 5社 |
| 2013年4月以降の累計 ^(※) | 27社 | 39社 | 53社 |
| 事業承継支援先数 | 757社 | 931社 | 1,581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 | 26人 |

※累計には、静岡銀行または静岡キャピタル株式会社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。

加えて、経営革新計画に基づく補助金やものづくり補助金等の申請支援を通じ、お客さまの成長支援を行っています。

第6回「しずぎん起業家大賞」



第6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。

2017年度はサービス分野と技術分野の2分野を、それぞれ創業準備段階から創業5年未満の「創業部門」、創業5年以上の「企業革新部門」の2部門に分けてビジネスプランを募集しました。また、今回よりプレゼン審査会をオープン形式にて開催し、地域の事業支援団体の方々を招待しました。応募総数176件の中から、最優秀賞1先、優秀賞4先、オブザーバー賞1先、特別賞4先の合計10先を決定し、2018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6回「しずぎん起業家大賞」の応募数

| 部門 | 応募資格 | | 応募数 |
|--------|-------------------------------------|--------|-----|
| サービス分野 | 革新性独創性あるビジネスプランを有するサービス業などの企業・個人 | 創業部門 | 46 |
| | | 企業革新部門 | 60 |
| 技術分野 | 次世代技術、先端技術に取り組んでいる製造業、情報通信業などの企業・個人 | 創業部門 | 23 |
| | | 企業革新部門 | 47 |
| 合 計 | | | 176 |



〈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)

| | 2015年度 | 2016年度 | 2017年度 |
|-----------------|--------|--------|--------|
| 静岡銀行が関与した創業件数 | 965社 | 1,155社 | 1,325社 |
| 静岡銀行が関与した第二創業件数 | 79社 | 74社 | 39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)

| | 2016年度 | 2017年度 |
|--------------------|--------|--------|
| 創業計画の策定支援 | 150社 | 135社 |
| 創業期の取引先への融資 | プロパー | 527社 |
| | 信用保証付 | 127社 |
| 政府系金融機関や創業支援機関の紹介 | 20社 | 24社 |
| ベンチャー企業への助成金・融資・投資 | 30社 | 31社 |

※2016年度より集計方法を見直したため、同年度以降の数値を記載しています。

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、2017年度は年間5,382件の支援を行いました。

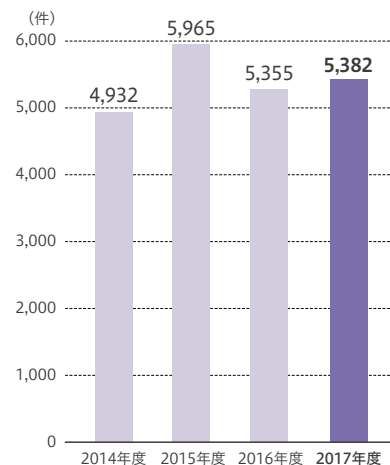
商談会による販路開拓支援として、個別商談を重視した「しずぎん@gricom（アグリコム）」の開催や、他の金融機関と連携した首都圏の大規模商談会への参加支援などにも継続的に取り組み、静岡県内の特色のある商品の販売支援を積極的に行っています。

2018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2018」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49社と合同出展しました。

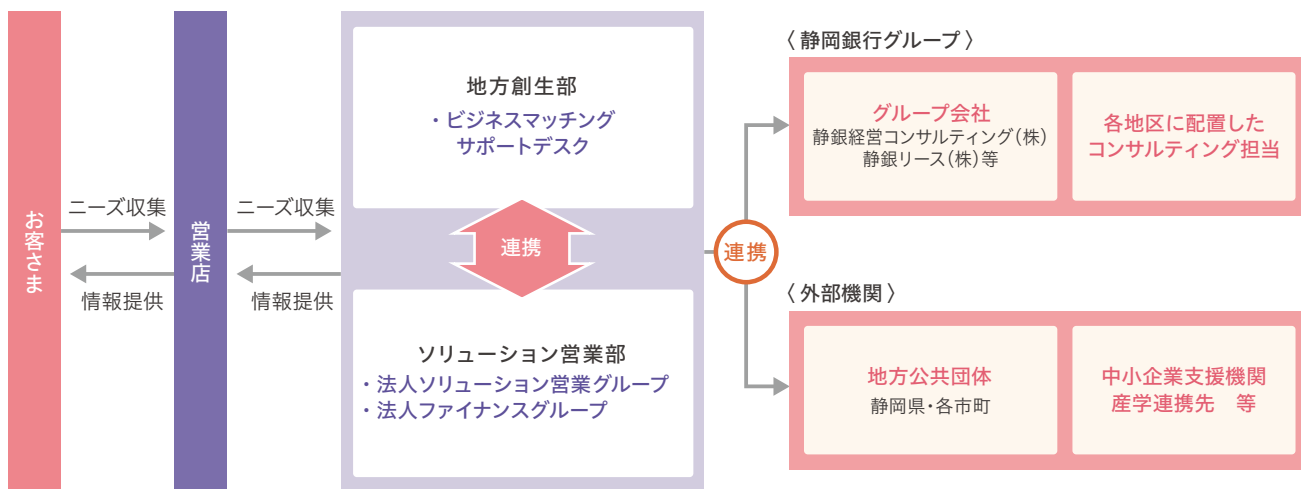
販路開拓支援を行った先数 〔ベンチマーク(選択) (単体ベース)〕

| | 2015年度 | 2016年度 | 2017年度 |
|--------------|--------|--------|--------|
| 販路開拓支援を行った先数 | 811社 | 1,117社 | 1,168社 |
| 地元 | 690社 | 951社 | 957社 |
| 地元外 | 119社 | 166社 | 211社 |
| 海外 | 2社 | 0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12回 地方銀行 フードセレクション2017

地方銀行55行にて共同開催する
食の商談会

- 2017年11月9日～10日
東京ビッグサイト(東京都江東区)にて

お取引先25社と共同で「静岡夢街道」を出展しました。



第52回 スーパーマーケット・ トレードショー2018

国内最大級の食品展示商談会

- 2018年2月14日～16日
幕張メッセ(千葉市)にて

全国から2,197社・団体が出展、約8万8千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49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。

◎ 静銀デ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。

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、ベトナムでは、行員を提携行へ派遣し、さまざまなサポートを行なっているほか、現地のお客さま同士の情報交換や交流を図るため、「静友会」（静岡銀行のお取引先の会）を開催しています。

2018年3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27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。



第5回インドネシア静友会

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。

2017年度 海外でのお取引先向け交流会、商談会、セミナー

| | |
|----------|----------------------------|
| 2017年6月 | 「バンコクものづくり商談会」 |
| 2017年7月 | 「中国主要都市ビジネスセミナー」(上海・蘇州・大連) |
| 2017年9月 | 「2017大連一地方銀行合同ビジネス商談会」 |
| 2017年10月 | 「Food Japan 2017」(シンガポール) |
| 2018年3月 | 「上海ビジネス交流会 2018」 |

日本国内でのアジア進出関連交流会、セミナー

| | |
|----------|-------------------------------------|
| 2017年8月 | 「活用しよう！海外ビジネス補助金セミナー」 |
| 2017年10月 | 「SERIサロン 激動する世界経済～静岡銀行海外駐在員からの生情報～」 |

グループ会社のご紹介

◎ 欧州静岡銀行

主な事業内容

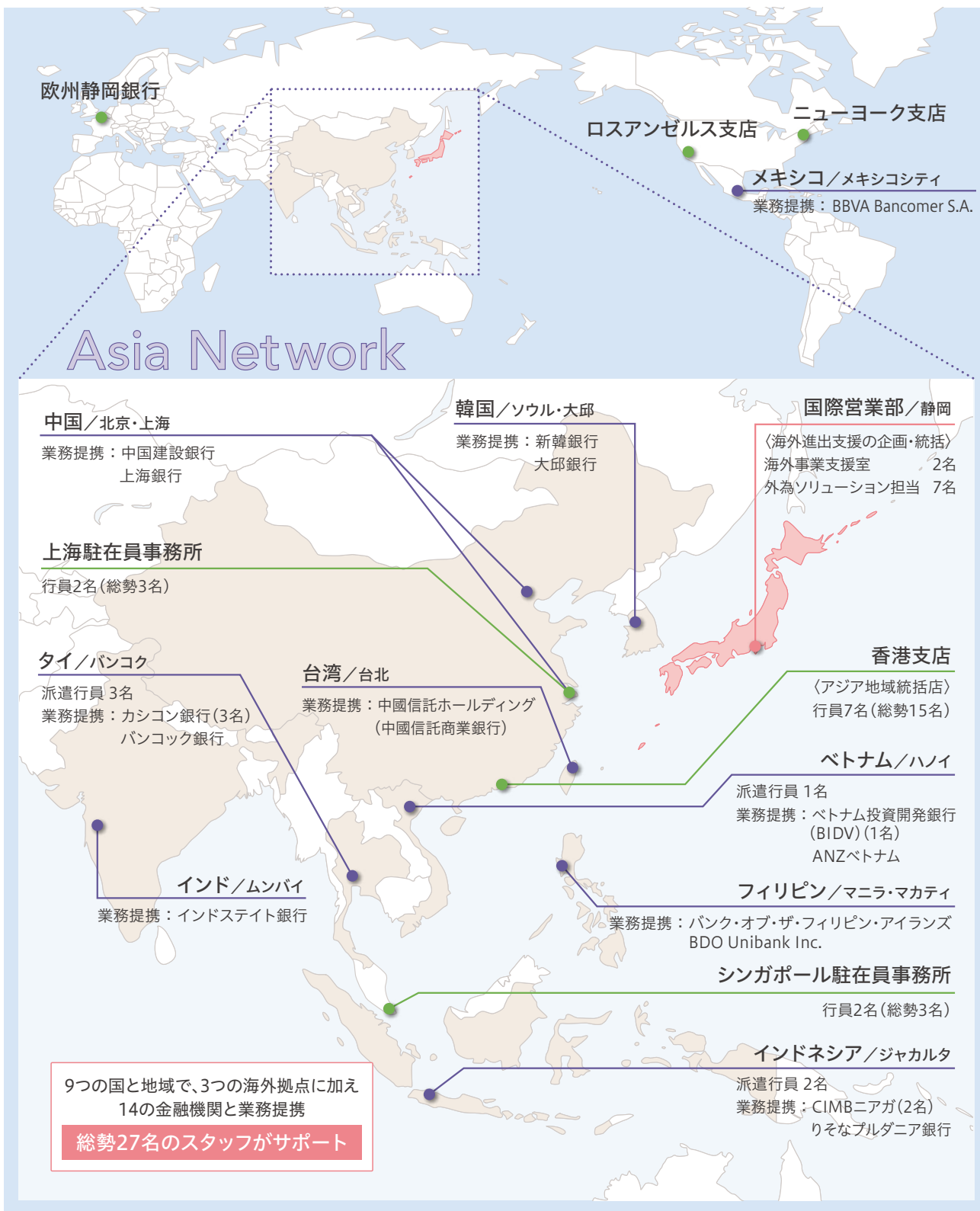
- ・ 銀行業務
- ・ 金融商品取引業務

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

2018年7月1日現在



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。2017年度は、630先（正常先を除く）の経営改善支援に取り組み、このうち60先の債務者区分が上昇しました。

また、2011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、活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努めます。

経営改善支援の取り組み実績(2017年度)

(先)

| | | 2017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 | 17,696 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| 要注意先 | うちその他要注意先 ② | 11,081 | 473 | 38 | 388 | 354 |
| | うち要管理先 ③ | 62 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| 破綻懸念先 | ④ | 1,065 | 154 | 22 | 112 | 95 |
| 実質破綻先 | ⑤ | 205 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 破綻先 | ⑥ | 34 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 小計(正常先除く) ②～⑥ | | 12,447 | 630 | 60 | 501 | 451 |
| 合計 | | 30,143 | 631 | 60 | 502 | 452 |

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)

| | 2016年3月末 | 2017年3月末 | 2018年3月末 |
|--|----------|----------|----------|
| メイン取引先数(A) ^(※1) | 11,298社 | 11,693社 | 12,109社 |
| 上記のうち、経営改善提案を行っている先の数(B) ^(※2) | 1,324社 | 1,655社 | 2,020社 |
| メイン取引先数に占める割合(B/A) | 11.7% | 14.2% | 16.7% |

※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

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)

| | 2016年3月末 | 2017年3月末 | 2018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 | 4,015社 |
| 好調先 (直近期売上高が経営改善計画比120%超) | 134社 | 107社 | 108社 |
| 順調先 (同80%～120%) | 885社 | 797社 | 770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} | 3,137社 ^{※3} |

※3 不調先のうち3,095社(2017年3月末)・2,910社(2018年3月末)は計画未作成の先

グループ会社のご紹介

◎ 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7号投資ファンド」や「しずおか事業承継ファンド」、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5号ファンド」を通じて地域の中小企業の経営改善・事業再生に取り組むとともに、「観光活性化ファンド」、「農林漁業ファンド」の活用によって、地域経済の活性化を支援しています。

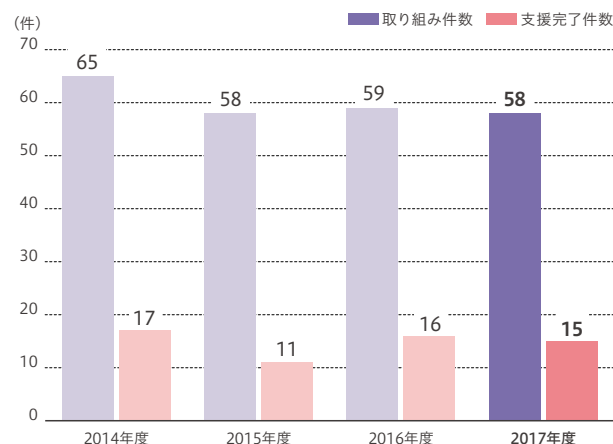
事業再生支援・地域再生支援

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をはじめ、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連携しながら、円滑な事業再生支援に取り組んでいます。2017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、58先の支援に取り組み、15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、転廃業支援の取り組み状況

〔ベンチマーク(選択、独自)〕(単体ベース)

| | 2015年度 | 2016年度 | 2017年度 |
|--|--------------|--------------|--------------|
| 事業承継支援先数 | 757社 | 931社 | 1,581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 | 9社 15億円 |
| 2011年4月以降の累計 | 33社 146億円 | 38社 161億円 | 47社 177億円 |
| 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 | 19,440人 |
| 転廃業支援先数 | 13社 | 14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～雇用確保など地域経済の安定を考慮した事業譲渡

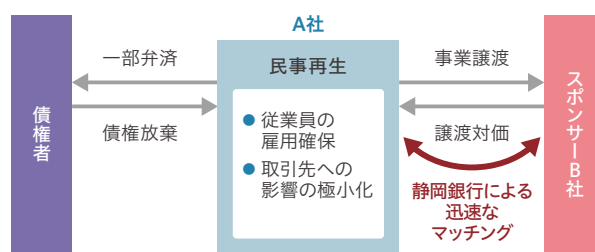
取り組みの背景

建設業者であるA社は、おもに地域の公共工事を受注していましたが、他社との競争激化により受注は減少傾向にありました。こうしたなか、高齢の代表者が亡くなり、子が代表者に就任しましたが、業績は回復せず資金繰りは悪化していききました。新代表者は、後継者候補がいなかったことから、第三者への事業承継を決断されました。

取り組み内容

A社は資金繰りに窮しており経営破綻の可能性もあったことから、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、2ヵ月で同業者のB社とスポンサー契約を締結することができました。その後、A社は民事再生を申し立てましたが、閑散期の申し

スキーム



立てとしたことで、一般の商取引の債権者への影響を最小限に留め、円滑にB社へ事業を引き継ぐことができました。また、A社の従業員もB社で雇用してもらうことができました。

従業員の雇用やお取引先との商取引など、地域経済の安定を考慮した取り組みの一例です。

次世代へつなぐ

静岡銀行はお客様の「思い」に寄り添い
さまざまな課題に対する
最適なソリューションを提供し、
お客様とともに「考え」
世代を超えた真のパートナーをめざします。



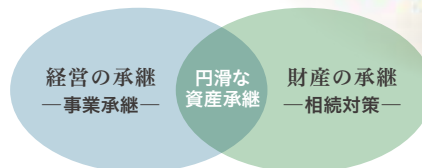
世代を超えたパートナーであり続けるために

ソリューション営業体制

静岡銀行は、お客様の「事業承継」や「相続」に関する課題解決への取り組みを強化するため、法人分野と個人分野に分かれていたコンサルティング機能を統合し、一体となって課題解決支援に取り組んでいます。

これまで培ってきた法人分野と個人分野における専門性をベースに、両分野の専門スタッフや担当者がワンストップで、お客様の「事業承継」や「相続」に関するご相談に多面的かつ総合的な解決策を提案しています。

経営者さまの円滑な資産承継は、
会社の事業承継と個人の相続対策を
一体で準備していくことが大切です。



相続対策・資産承継

お客様が生涯をかけて築いてこられた資産も、先祖から代々引き継ぎ、守り育ててこられた資産も、いずれはご自身の手から離れ、相続という形で相続人に引き継がれます。遺産相続や資産承継は、ご自身の意向に沿ったかたちで円満に行いたいものですが、複雑な権利関係や煩雑な手続きにより、必ずしもスムーズに行われるとは限りません。

静岡銀行では、円滑な相続を希望されるお客様に安心して老後をお過ごしいただくため、相続・贈与に関するさまざまなサービスをご案内しています。主に、遺言書の作成から遺言執行

までをトータルにサポートする遺言信託や、相続手続きを相続人の方々に代わって行う遺産整理業務を提携している信託銀行、信託会社の信託契約代理店としてご紹介しています。

さらに、お客様の資産形成をお手伝いする専門スタッフを静岡県内の東部・中部・西部および首都圏の4拠点に配置し、資産運用にとどまらず、相続や資産承継などのご相談に対応しています。



TOPICS

「しずおか事業承継ファンド」の設立

2018年3月、静岡銀行とグループ会社の静岡キャピタル株式会社、株式会社日本政策投資銀行、DBJ地域投資※が共同で事業承継ファンドを設立しました。このファンドはお取引先の事業承継における資本面の課題解決策を提供することを目的としており、円滑な事業承継のサポートを行い、地域経済の活性化に取り組んでいます。

※日本政策投資銀行の100%出資子会社

事業承継支援



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、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」を通じた若手経営者・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、2007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展開しています。

2017年度の主な活動

全体フォーラム〈基調講演+交流会〉



テーマ

中国をめぐる内外情勢 ～内政と国際関係～

講師

防衛大学校長 國分良成 氏

特別セミナー〈基調講演〉

テーマ

夢持ち続け日々精進

講師

株式会社 A and Live
代表取締役 高田明 氏
(株式会社ジャパネットたかた創業者)



セミナー

各界の第一人者の講話から“気づき”を得る講演会

テーマ

AIがもたらす未来
～人工知能の現在とこれからの社会～

講師

東京大学薬学部 教授
池谷裕二 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

● エグゼクティブ・ビジネス講座

静岡大学の教授陣から「経営戦略エッセンス」「経営管理エッセンス」「マーケティング・マネジメント」「リーダーシップ」についてグループワークを通じて学ぶ4日間の集中講座。



● セールスハンドリング実践講座

「セールス表現力・構成力」「コーチング実践力」「経営課題解決力」について、演習を中心に体得する講座。

視察・体験会

「ベトナム・スタディーツアー」

活気あふれるベトナムをShizuginshipならではの企画で体験し、アジアビジネスの要諦を効率よくかつ実践的に学び、見識を高めるスタディーツアー。



| 会員数 | |
|-----------------------------------|------------|
| 790社、1,167名 (2018年3月末現在) | |
| 参加者数 | |
| 2017年度は77回のイベントを開催、のべ1,650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 | 3回 |
| ● セミナー | 14回 |
| ● ゼミナール | 58回 (34講座) |
| ● 視察・体験会 | 1回 |