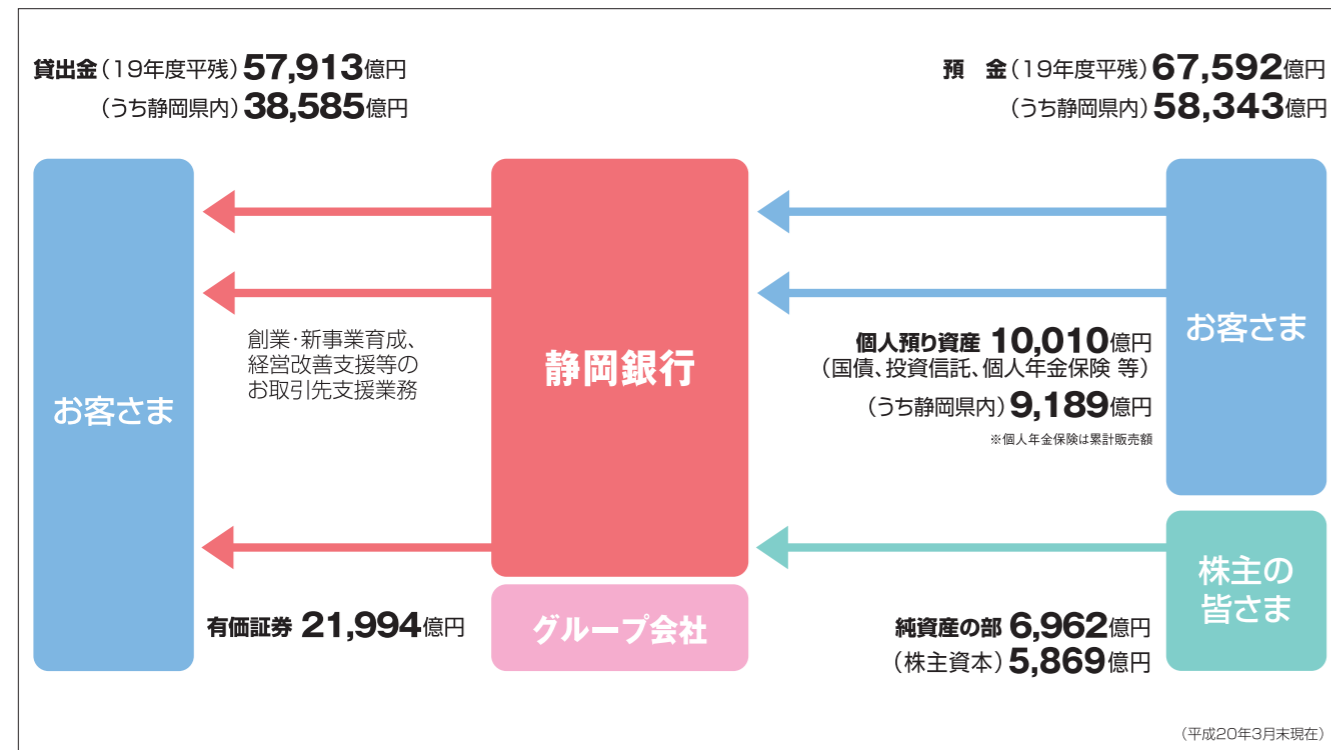


地域密着型金融の推進

地域との共生による 持続的な成長を目指して。

銀行には、広く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、
経済・社会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。

● 静岡銀行グループと地域のお客さま



地域密着型金融って？

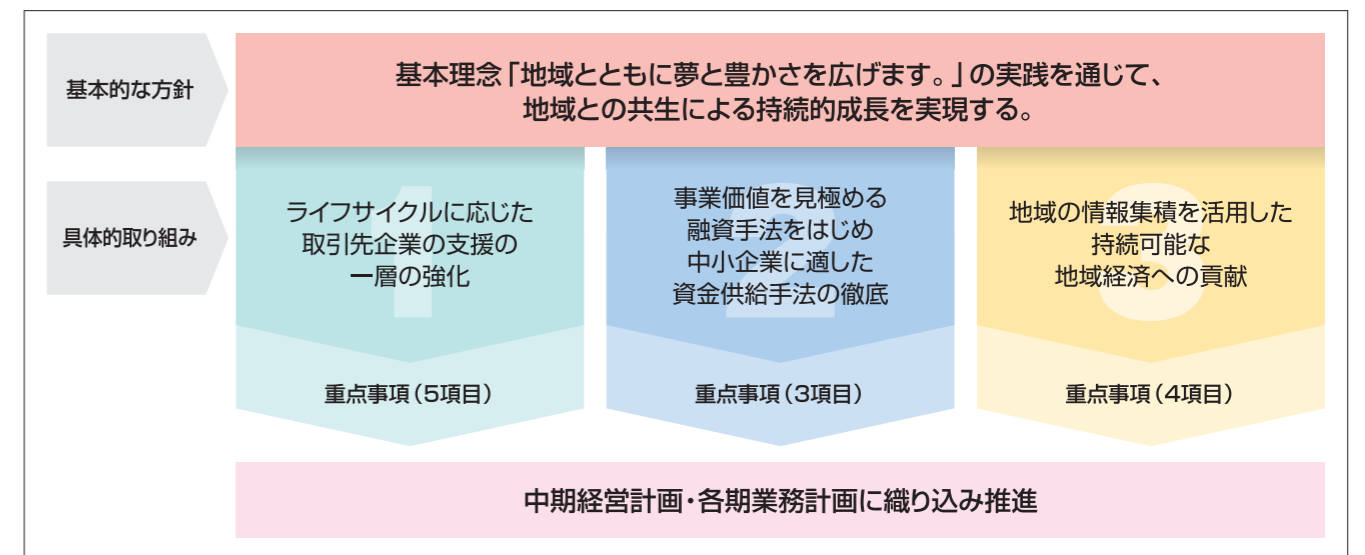
地域密着型金融とは、「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出などの金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル」と定義されています。

●●● 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、「基本理念」を着実に実践していくことで、地域密着型金融の推進に取り組んでいます。

また、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・共生の関係を構築し、持続的な成長を実現していきます。

● 地域密着型金融の全体図



静岡銀行グループでは、営業エリアのすべての地域を指して、「地域」としています。



平成19年度における地域密着型金融の取り組み実績

1 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19年度の取り組み実績
(1) 創業・新事業支援への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 静岡県内17校の大学・高専や、名古屋大学、東京大学などと連携し、175件の公的支援制度の申請支援を行い、新事業計画の策定を支援しました。 しずぎんベンチャーファンド『飛翔』、同『光輝』による6件128百万円の投資を通じて、創業期における資金調達の支援に取り組みました。
(2) 経営課題解決への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 各営業店からの「コンサルティング案件受付票」を活用し、顧問技術士による技術相談の実施や、外部提携先との連携を通じて、お取引先企業の経営課題の把握と、課題解決支援に取り組みました。
(3) 経営改善への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善対象先への「経営改善計画の策定・内容の検証」「企業実態の評価」を、営業店の融資営業担当者の定例業務として経営改善指導に取り組みました。 本部対応先を含めた経営改善支援取り組み先数126先のうち、102先について再生計画を策定し、11先についてランクアップが図られました。
(4) 事業再生および円滑な事業清算支援への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 個別案件ごとに最も効果的な手法の活用を図ることで、平成19年度事業再生取り組み先28先のうち19先の対応を完了しました。また、平成18年度より、地域の特徴的な産業において業績が低迷している10先に対する集中対応に取り組み、19年度までに8先の対応を完了しました。 円滑な事業清算の支援として、M&Aおよび資産売却を活用した手法により、1先の対応を完了しました。
(5) 事業承継支援への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 法人部に事業承継・事業継続問題の専担者2名を配置するとともに、各営業店で対象先を抽出したうえで、課題解決に向けた支援を行いました。 次世代経営者塾「Shizuginship」を立上げ、セミナー17回、ゼミナール9講座、視察会4回などのイベント開催を通じ、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。

2 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19年度の取り組み実績
(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り組み	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスステーションの専用商品「ビジネスパスポート」(*1)の取り扱いを継続し、推進を図りました。 第三者からの保証、担保提供に関するスタンスについて、クレジットポリシーに明記しました。
(2) 多様な資金調達手段の提供に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 資産流動化を通じた資金調達の取り組みを支援すべく、売掛債権流動化プログラムにおける最低取り扱い金額引下げ、プール債権(受取手形、売掛金等の債権の集合体)の取り扱い、リース料債権流動化の取り扱いを新たに開始しました。 事業のキャッシュフローに着目した融資として、不動産流動化案件に対応したノンリコースローンを実行しました。
(3) 目利き機能の向上への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 行内外派遣、トレーニー、講習会の開催を通じ、ソリューション営業が可能な人材の計画的な育成に取り組みました。(のべ125名参加)

(*1) 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

3 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19年度の取り組み実績
(1) 地域経済の活性化につながる「面」の再生への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 従来から取り組んでいる4件に加えて、新たに1件の取り組みを開始しました。 <ul style="list-style-type: none"> 観光地一体再生案件 3件(うち新規1件) 中心市街地の再開発組合再生案件 1件 公共性の高い企業の再生 1件
(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	<ul style="list-style-type: none"> 各種商談会の開催および合同出展の支援などに加え、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、822件のビジネスマッチング成約に結びつけました。
(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	<ul style="list-style-type: none"> 個人のお取引先を中心とした、多様なニーズへの対応として、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」や、団塊世代の皆さまの資産運用ニーズに応える「退職金向け特別金利定期預金」「セカンドライフ応援定期預金」などの新商品・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	<ul style="list-style-type: none"> お客様の意見や要望を反映した利便性向上への取り組みとして、ご来店不要でお申し込みいただけるカードローン「セレカ」の発売や、「沓谷支店」「三ヶ日支店」新築にあたってのコンサルティングスペースの充実などに取り組みました。 お客様からの苦情やCS提案制度等に寄せられたご意見を取り入れ、休日の通帳による入金取扱などを新たに開始しました。

平成19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取引先企業の支援強化

(1) 経営改善支援取り組み率 = 経営改善支援取り組み先数 / 期初債務者数(正常先除く)	0.9%
経営改善支援取り組み先数(正常先除く)	126先
期初債務者数(正常先除く)	13,709先
(2) 再生計画策定率 = 再生計画策定先数 / 経営改善支援取り組み先数(正常先除く)	81.0%
再生計画策定先数(正常先除く)	102先
経営改善支援取り組み先数(正常先除く)	126先
(3) ランクアップ率 = ランクアップ先数 / 経営改善支援取り組み先数(正常先除く)	8.7%
ランクアップ先数(正常先除く)	11先
経営改善支援取り組み先数(正常先除く)	126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	243件 / 3,382百万円

● 中小企業に適した資金供給手法の徹底

(1) 個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資の取り組み実績 = 「ビジネスパスポート」の契約件数・残高	944件 / 1,044百万円 (極度額5,170百万円)
---	----------------------------------

