

■ 平成 22 年度上半期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 22 年度上半期は、第 10 次中期経営計画「Dream TEN ～新たなる挑戦」の推進を通じて、引き続き地域金融の円滑化に取り組むとともに、地域のお客さまが抱える多様な経営課題の解決を支援するソリューション営業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、お客さまの販路拡大などを通じ業容拡大を支援するビジネスマッチング、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、地域活性化への取組み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 22 年度上半期の取組み実績
(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の 17 大学・高専や、名古屋大学、東京大学などと連携し、247 件の公的支援制度を活用した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	・営業ブロックごとのソリューション営業会議の定例開催やグループ会社との連携等により、お客さまの経営課題 1,205 件を発掘し、そのうち 274 件の課題解決に至りました。 ・海外のコンサルティング会社や業務提携している海外の金融機関と連携し、お客さまの海外進出支援に取り組み、3 社が海外現地法人の設立に至りました。
(3)経営改善への取組み	・厳しい経営環境が続くなか、営業店による経営改善支援取組み先(234 先)に対しては、本部の関与度を高め、計画の策定を支援するとともに、経営状況に応じてきめ細かく対応しました。また、本部による事業再生等集中対応先(※1)を加えると計 277 先の経営改善の支援に積極的に取り組んだ結果、21 先の債務者区分をランクアップす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、本部による事業再生等集中対応先(正常先を含む)(※1)として 44 先を選定し、M&A・業態転換、DDS(※2)を活用するなど、案件毎に最適な手法を用いて支援しました。その結果、12 先の対応を完了しました。 ・業績が悪化した地場産業の企業に対して、外部から新経営者を招聘し経営体制の再構築を行うとともに、DDS 活用による再生支援を完了しました。 ・事業継続が困難となった地場老舗企業について、円滑な業態転換(一部事業譲渡)を支援。同業他社への工場賃貸が決定し、従業員の再雇用を支援しました。
(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、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、弁護士事務所などが連携し、179 先を支援しました。 ・次世代経営者塾「Shizuginship」では、フォーラム 3 回、セミナー 6 回、ゼミナール 12 講座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」の機会を提供するなど、地域中小企業の後継者育成に取り組みました(延べ参加人数 1,631 名)。

(※1)中小企業支援協議会の再生計画策定先のうち、静岡銀行がメイン行として対応した先(1 先)を含む

(※2)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 22 年度上半期の取組み実績
(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	・21 年度に引き続き、営業店長が自らお客さまを訪問して、在庫状況・資金繰り・受注状況・収支状況など経営実態の把握に努めました。 ・信用保証協会「景気対応緊急保証制度」を積極的に活用するなど、お客さまの資金調達の支援に積極的に取り組みました。
(2)多様な資金調達手段の提供に向けた取組み	・売掛債権などの流動資産担保融資・動産担保融資について案件検討を行い、お客さまの多様な資金調達を支援しました(1 件成約、2 件検討継続中)。 ・お客さまの不動産流動化にあたり、公的機関を活用して課題解決を図り、案件を完了しました。
(3)目利き機能の向上への取組み	・法人融資に関する行内テストの実施に加え、法人営業・審査に関する講習会、行外派遣・行内トレーニング、中小企業診断士の資格取得支援などにより、目利き能力向上を図りました。

○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 22 年度上半期の取組み実績
(1)地域経済の活性化につながる「面」の再生への取組み	・観光地(温泉街など)の地域一体再生案件には、行政との意見交換などを実施し、各地域に適した活性化策を検討しました。うち 1 地区については、観光客数が増加し、地域主体による継続的な取組み体制ができるなど一定の成果が得られたことから、完了に至りました。 ・商店街ならびに市街地の活性化には、従来から支援を行ってきた地区において、5 地域金融機関・行政等との情報連絡会議を開催し、活性化に向けた行政当局宛の提言案の作成、市街地整備推進機構との空き店舗対策連携に向けた協議に加え、対象地区内の企業の再生支援を実施しました。また、今期より新たに取組みを開始した1地区は、その活性化を目的とした協議会との連携体制の構築に取り組みました。
(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	・提携大学の紹介による新商品の共同開発、グループ会社との連携等により、お客さまのさまざまなニーズに対応しました。 ・その結果、1,561 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	・3 大疾病保障団体信用生命保険付住宅ローンキャンペーン、パート、アルバイト、主婦(夫)のお客さまもご利用可能なカードローン「セレカ」、耐震工事を行う場合の「耐震リフォームローン」、団塊世代のお客さまの資産運用ニーズにお応えする定期預金「55 プラス」など、個人のお客さまを中心にさまざまな社会的ニーズにお応えする商品・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	・お客さま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、セブン銀行ATMにおける「振込(カード扱)」機能の取扱い開始、暗証番号連続相違により無効となったキャッシュカードの即時再利用を可能とする取扱いの開始などを実施しました。

■平成 22 年度上半期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 22 年度上半期の実績
(1)経営改善支援取組み率 = 経営改善支援取組み先数(正常先除く)/期初債務者数(正常先除く)	1.7%
経営改善支援取組み先数(正常先除く)	277 先
期初債務者数(正常先除く・アパートローンのみの先を除く)	16,058 先
(2)再生計画策定率 = 再生計画策定先数(正常先除く)/経営改善支援取組み先数(正常先除く)	88.1%
再生計画策定先数(正常先除く)	244 先
経営改善支援取組み先数(正常先除く)	277 先
(3)ランクアップ率 = ランクアップ先数(正常先除く)/経営改善支援取組み先数(正常先除く)	7.6%
ランクアップ先数(正常先除く)	21 先
経営改善支援取組み先数(正常先除く)	277 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」の実行件数・実行額	236 件/4,058 百万円

○中小企業に適した資金供給手法の徹底

主要計数	平成 22 年度上半期の実績
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」(※)の契約件数・残高	737 件/867 百万円 (極度額 3,989 百万円)

(※)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、ビジネスステーションのお客さま専用の当座貸越型商品
(ビジネスステーション: 中小企業のお客さまを対象に電話やファックスでご融資や経営相談に応じるリモート営業拠点)

【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取組み先 a + 本部による事業再生等集中対応先 b + 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) (*)
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 22 年 9 月末の債務者区分が、平成 22 年 3 月末と比較しランクアップした先
(*)重複は除く