

地域密着型金融の取組み実績

～平成26年度上半期～



SHIZUOKA BANK

静岡銀行

地域密着型金融の取組み全体像

- 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、地域密着型金融を推進しています。
- 第12次中期経営計画の基本戦略の1つに「地域密着型金融のさらなる深化」を掲げ、「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」や「創業・新事業支援」に積極的に取り組みました。

静岡銀行の地域密着型金融への取組み

ビジネスマッチング

静岡銀行グループのネットワークを活用した、お客さまニーズのマッチングによる業容拡大支援

Shizuginship

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

経営改善・事業再生支援

業績低迷等により経営改善や事業再生を必要とするお客さまの支援

海外進出支援

静岡銀行グループの海外ネットワークを活用したお客さまの海外ビジネスの支援

事業承継支援

資産承継や資本政策に関するお客さまの課題解決の支援

創業・新事業支援

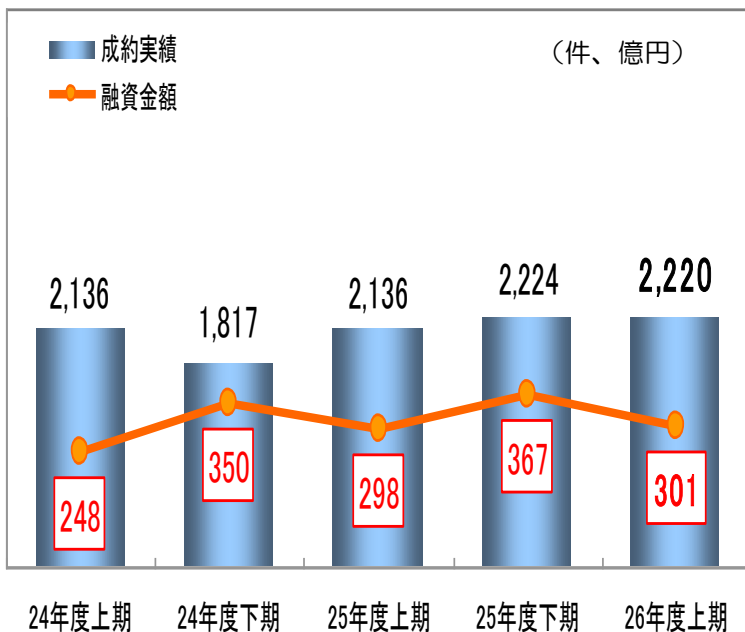
地域の経済活性化を担う創業者や新分野進出を目指すお客さまの支援

ビジネスマッチング

静岡銀行グループのネットワークを活用した、お客さまニーズのマッチングによる業容拡大支援

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

- 食品、自動車など産業別の商談会や個社別のマッチング対応など、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、2,220件の商談などが成約に至りました。



第11回しずぎん@gricomの開催

平成26年7月、第11回しずぎん@gricomを開催しました。首都圏や海外のバイヤーも参加し、静岡県の物産品の情報を発信する場として定着しており、当日は食品を商材にもつ生産者・加工業者66社が出展し、約1,000名（うちバイヤー約500名）のお客さまが参加されました。



人とくるまのテクノロジー展2014への出展

平成26年5月、国内最大の自動車技術展「人とくるまのテクノロジー展」に第3回静岡テクノフロンティアとして、静岡県と合同で12社出展し、商談成立に向け支援を行いました。

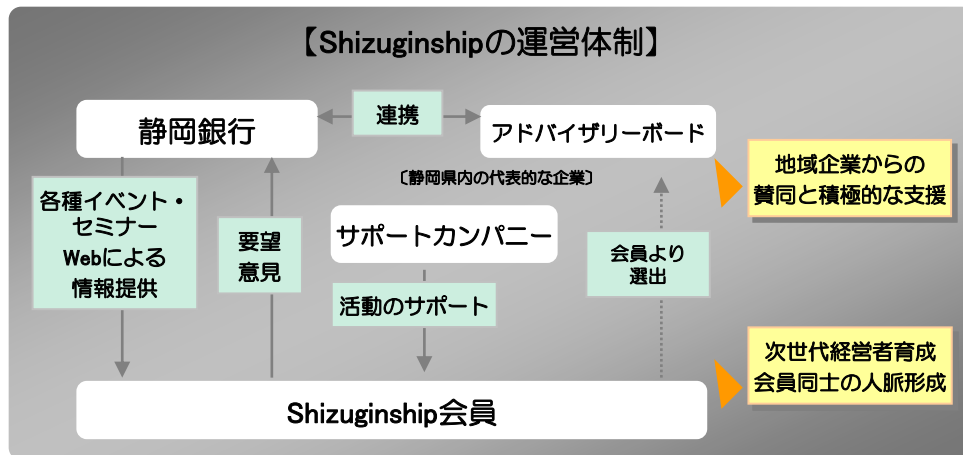
Shizuginship

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

地域経済をリードする人材の育成

- 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8回、ゼミナール22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26年9月末会員数：834社／1,259名、セミナー等参加人数：延べ669名）。

【Shizuginshipの運営体制】



MBAエグゼクティブプログラムを開講

早稲田大学ビジネススクールより、現役講師陣を招き、MBAエグゼクティブプログラムを開講。全6日間の日程に27名が参加。

人材マネジメント・財務会計・リーダーシップなどのプログラムを通じ、経営者としての知識・スキルを高めるとともに、最終日にはグループに分かれ静岡県の活性化に向けた提言を発表

内容	開催実績
セミナー（著名な経営者や専門家による講演会）	8回
ゼミナール（テーマ別に連続開催する講座）	全22回
・エグゼクティブプログラム	6回
・ミドルマネジメントプログラム	15回
・ベーシックプログラム	1回



経営改善・事業再生支援 業績低迷等により経営改善や事業再生を必要とするお客さまの支援

経営改善の取組み

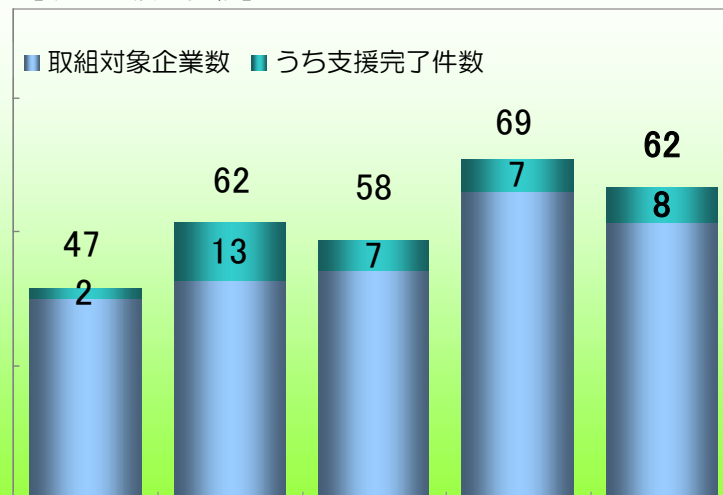
- 営業店の行員が、お客さまの経営改善計画の策定を支援する「ターンアラウンド運動」を継続するとともに、運動を通して行員の経営相談スキルの向上に取り組みました。
- また、経営改善支援取組み先（従来は営業店のみで対応していた先）について本部の関与先を拡大するとともに、再生支援協議会、中小企業診断士協会等の外部機関との連携を強化し、お客さまの経営状況に応じてきめ細かく対応しました。
- 経営改善に取り組んでいるお客さまに対して、事業継続のために必要な資金に応需する融資制度を創設し、118件／37億円（取組み開始以降累計で250件／78億円）の融資を実行しました。

事業再生および円滑な事業清算支援への取組み

- 本部による事業再生等集中対応先として62先を選定し、事業譲渡や再生ファンドならびに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8先について事業再生支援の対応を完了しました。
- また、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月の取組み開始以降、転業3先・廃業5先の支援を完了しました。

【取組実績の推移】

(件)



24年度上期 24年度下期 25年度上期 25年度下期 26年度上期

経営改善・事業再生支援 業績低迷等により経営改善や事業再生を必要とするお客さまの支援

<「事業の選択と集中」による自力再生支援>

●取組みのきっかけ

A社は、4つの事業部門（①燃料卸売、②薬品卸売、③ガソリンスタンド（以下、GS）経営、④不動産賃貸）を有していました。規制緩和および燃料転換の進行による重油市場の縮小や市況の高騰、GS市場の縮小など外部環境の悪化から減収が続き、過去の蓄積を取り崩し凌ぐも、恒常的な赤字から資金余力も枯渇し、資金繰りが逼迫していました。静岡銀行では、A社は事業の選択と経営資源の集中投下により、自力再生が可能と判断し、事業再生支援に着手しました。

●取組み内容

資金繰り対策として取引行協調による元本返済猶予を実施したうえで、中小企業再生支援協議会および外部コンサルティングの支援を得て「事業の選択と集中」を骨子とする再生計画を策定しました。

4事業部門のうち、燃料卸売部門の事業譲渡およびGS店舗の撤退・売却による資金捻出により、有利子負債を大幅に圧縮しました。事業譲渡などにおいては、譲渡先の斡旋を行うとともに、譲渡先での従業員の再雇用を交渉し、一定の雇用を確保しました。また、残る有利子負債を薬品卸売事業および不動産賃貸事業による安定したキャッシュフローで長期弁済する実効性の高い計画としています。

本計画に基づき、中小企業再生支援協議会スキームのもと、取引各行の協調支援体制を構築し資金繰りの安定化を図りました。

地域経済の活性化につながる「面」の再生への取組み

- 温泉街などの観光地の活性化案件において、対象地区の活性化に取り組む旅館組合と連携して地場産品の地産地消ビジネス支援を実施しました。
- 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組みを継続しました。静岡市街地活性化では、静岡銀行を含む5地域金融機関や行政・商店街などとの連携により、商店の販売力・経営力強化に向けた連続講座や事業承継、テナントマッチングに関する説明会を開催するなど、地域経済活性化への取組みを強化しています。

地域密着型金融の取組み～海外進出支援

海外進出支援

静岡銀行グループの海外ネットワークを活用したお客さまの海外ビジネスの支援

海外進出・海外ビジネス支援

- お客さまの海外進出支援のため、アジア8カ国・地域の12行との業務提携および提携金融機関への行員派遣を通じて、現地におけるきめ細やかな支援に取り組みました。

アジアネットワーク



※26年11月には、メキシコにおいてBBVA Bancomerと新たに提携を締結しました

地域密着型金融の取組み～事業承継支援

事業承継支援

資産承継や資本政策に関するお客さまの課題解決の支援

事業承継支援の取組み

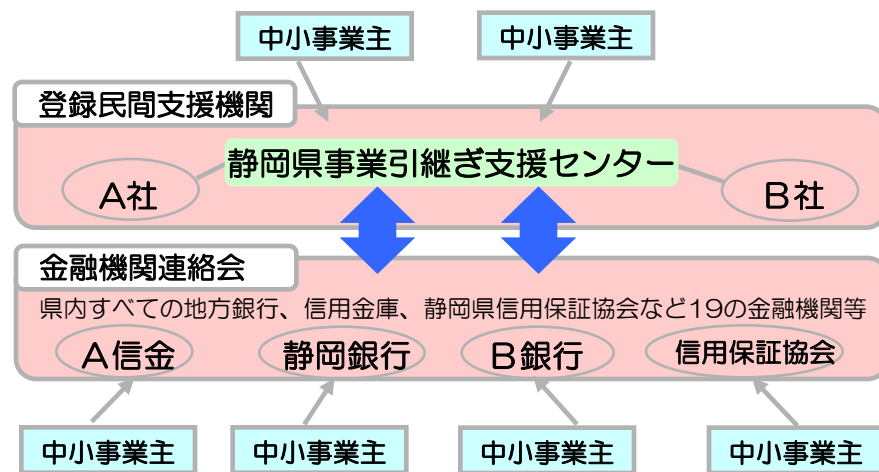
- 中堅・中小企業が直面する事業承継、事業継続問題に対し、静岡銀行グループが、税理士法人や弁護士事務所などとも連携し支援に取り組みました。

<M&Aによる事業領域拡大の支援>

- 静岡銀行では、食品の通信販売業を営むB社より、仕入れコストの削減などを目的に、自社ブランド商品の内製化に関する相談を受けました。M&Aによる食品製造業の買収も選択肢の一つとして、グループ会社である静岡経営コンサルティング(株)と連携し、事業の先行きに不安を感じていた食品製造者との仲介を行いました。
- 複数回のトップ面談を重ねた結果、B社としては自社ブランドの内製化・仕入れコストの削減・製造ノウハウの吸収などの効果が期待でき、売り手サイドとしては販路の拡大による売上増加が期待され、成約に至りました。
- これにより、B社は短期間で自社ブランドの内製化に成功しました。

静岡県事業引継ぎ支援センターとの連携

- 地域の中小事業主を対象とした事業承継支援にあたっては、「静岡県事業引継ぎ支援センター」とも連携し、取り組みました。
- 静岡県では、地域の金融機関が「金融機関連絡会」を組成し、それぞれの取引先である中小企業事業主の抱える事業承継についての課題や要望を、金融機関の垣根を越えて共有し、事業主同士の効果的な引き合わせにつなげています。
- 静岡銀行では、この金融機関連絡会を通じた情報発信はもちろん、当行出身者が静岡県事業引継ぎ支援センターの統括責任者を務めるなど、人的交流も含め積極的な支援を行うことで、地域の産業基盤、雇用の維持に努めています。



地域密着型金融の取組み～創業・新事業支援

創業・新事業支援

地域の経済活性化を担う創業者や新分野進出を目指すお客さまの支援

創業・新事業支援への取組み

- 商工会議所、商工会などと連携し、公的支援制度の申請支援（280件）を通じて、お客さまの新事業計画の策定支援に取り組みました。
- 株式公開および事業承継に伴う株式移動ニーズや成長のための資金ニーズがある企業に対し、平成23年11月に設立した「しずぎん5号投資ファンド（希望）」にて6社への投資を行いました。

起業家支援への取組み

- 静岡銀行では、革新的な事業プランを持った起業家を表彰し、事業の成長をサポートすることで、地域経済の活性化に貢献することを目的に、「しずぎん起業家大賞」を平成25年および平成26年に開催しています。過去2回で、333先の応募から14先を表彰しました。応募者の創業や事業の成長、ビジネスプランを静岡銀行グループをあげて支援しています。

創業・新事業に取り組む事業者向け商品・サービス

しずぎんニュービジネス育成投資制度	業歴にかかわらず、成長が見込まれる創造的事業を営み（営もうとする）、株式公開を志向されている企業を対象に、「しずぎん5号投資ファンド（希望）」を活用し、株式や社債の引受を行う制度
しずぎんニュービジネス育成制度	中小企業新事業活動促進法の認定企業を対象とし、将来性・成長性が見込まれる新事業へチャレンジする企業を支援する融資制度
しずぎん産業クラスター計画サポートローン	「産業クラスター計画」などにかかる補助金交付決定企業に対して、補助金交付までのつなぎ資金を融資する制度



第2回しずぎん起業家大賞授賞式

地域密着型金融の取組み～その他の取組み①

経営課題解決への取組み

- 「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組みを通じ、2,207件の経営課題を発掘し、そのうち平成26年度上半期中に483件が課題解決に至りました。

< 海岸部からの工場移転支援 >

- 静岡銀行は、お客さまから津波被害が想定される海岸部から工場移転をしたいとの相談を受け、不動産情報の提供、企業立地に関する補助金申請支援、政府系金融機関との協調による設備資金の融資など、総合的にサポートしました。
- これにより、お客さまの課題であったBCP（事業継続計画）の高度化が図られたほか、新規設備導入により生産能力が向上したことで、売上の増加にも繋げることができました。

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

- 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。
- 信用保証協会の「経営安定関連保証」や「経営力強化保証」、静岡県信用保証協会と連携した「地域企業支援協調保証」などを活用し、お客さまの資金調達の支援に積極的に取り組みました。

多様な資金調達手段の提供に向けた取組み

- 地元企業に対する再生ファイナンスの一環として、静岡銀行がアレンジャーとなり、地域金融機関の参加を募り、シンジケートローンを組成しました。また、新東名新富士IC周辺の広域物流拠点において、多数に亘る地権者を取りまとめることを目的とした管理組織「新富士インター物流団地合同会社」の設立に尽力しました。その結果、日本郵政グループの誘致に成功し、富士市が目指す地域経済再生に貢献しました。

目利き機能の向上への取組み

- 法人営業・審査に関する講習会、行外派遣・行内トレーニー、中小企業診断士等の資格取得支援などにより、行員の目利き能力向上を図りました。

地域密着型金融の取組み～その他の取組み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

- ガンと診断されたときにローンが完済となるなどの8疾病保障に加え、引受保険会社が認める8疾病以外の病気やケガの保障、さらには本人や家族が交通事故によるケガで入院した場合まで保障範囲を拡充した団体信用生命保険付き住宅ローン「しずぎん新8疾病プラス」の取扱いを平成26年4月に開始しました。
- 平成26年7月に「住宅ローンカスタマーズプラン（根抵当権方式）」の取扱いを開始しました。借入れ当初に、担保として根抵当権を設定することで、自宅の資産価値を活用し、新たな担保設定を行うことなく、リフォーム資金や自宅建替資金などの借入れをご検討いただけます。
- お客さまが住宅ローン検討中や契約期間中でも諸手続きなどについて確認できるよう、住宅ローンの商品内容などを記載した冊子「しずぎん住宅ローンハンドブック」を制定しました。
- 新たなカードを発行せず、お手持ちのキャッシュカードにローン機能を追加できる「MePlus（ミープラス）」について、申込上限年齢を65歳から70歳に引き上げるなど、よりご利用いただきやすい商品としました。
- シニア層のお客さまの資産運用ニーズにお応えし、年金・退職金・相続資金に対応した定期預金を継続して販売しました。また、ATM利用による振り込め詐欺などの被害発生を減らすため、70歳以上のお客さまを対象に、受付・支払を店頭窓口限定した定期預金「窓口限定定期」の取扱いを開始しました。

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

- 「教育ローン」および「リフォームローン」について、多くのお客さまにご利用いただけるよう、年齢や収入条件などの見直しを行い、商品性を改定しました。



地域密着型金融の推進に関する主要計数

- 平成26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は、以下のとおりです。

ライフサイクルに応じた支援強化

主要計数	26年度上期実績	(参考) 25年度実績
①経営改善支援取組み率＝経営改善支援取組み先(※1)数／期初債務者数（正常先除く）	4.8%	2.3%
経営改善支援取組み先数（正常先除く）	664先	329先
期初債務者数（正常先、アパートローンのみ先除く）	13,695先	14,468先
②再生計画策定率＝再生計画策定先(※2)数／経営改善支援取組み先数（正常先除く）	59.6%	89.1%
再生計画策定先数（正常先除く）	396先	293先
経営改善支援取組み先数（正常先除く）	664先	329先
③ランクアップ率＝ランクアップ先(※3)数／経営改善支援取組み先数（正常先除く）	3.6%	4.0%
ランクアップ先数（正常先除く）	24先	13先
経営改善支援取組み先数（正常先除く）	664先	329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」の期中実行件数・実行額〕	47件／506百万円	147件／1,155百万円

※1 経営改善支援取組み先*： 営業店による経営改善支援先(a)＋本部による事業再生集中対応先(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)

※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)

※3 ランクアップ先： 経営改善支援取組み先のうち、平成26年9月末の債務者区分が平成26年3月末と比較し上昇した先

*重複は除く