地域密着型金融の取組み実績

～平成26年度～

静岡銀行

地域密着型金融の全体像

- 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」「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

取組み	内容
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

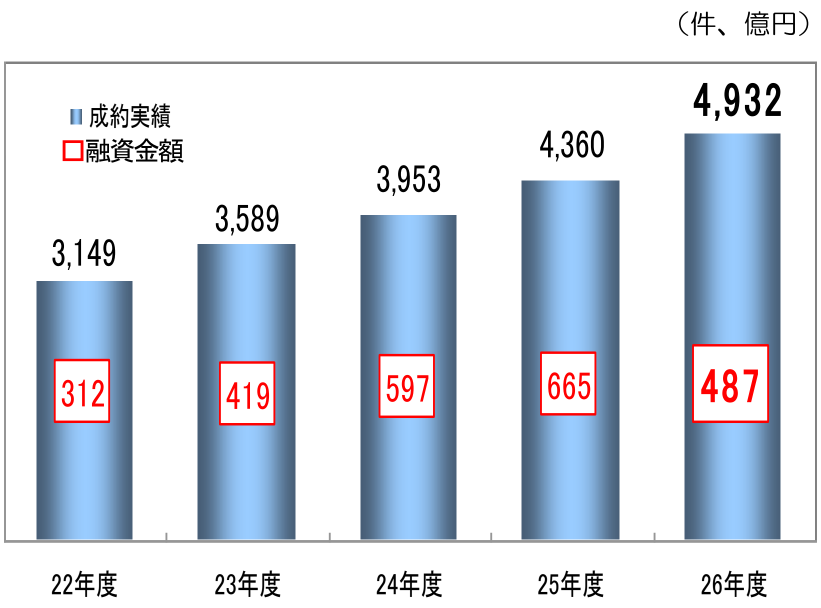
地域密着型金融の取組み　～ビジネスマッチング

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お客さま同士の商談引き合わせなど、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、4,932件の商談などが成約に至りました。



第49回スーパーマーケットトレードショーの開催

平成27年2月、第49回スーパーマケットトレードショーが開催され、当行は静岡県、静岡県産業振興財団と共同で、「ふじのくに静岡夢街道」として計65社にて出展しました。

首都圏のバイヤーを中心に3日間で約85,000人もの来場者が訪れ、活発な商談が行われました。

人とくるまのテクノロジー展2014への出展

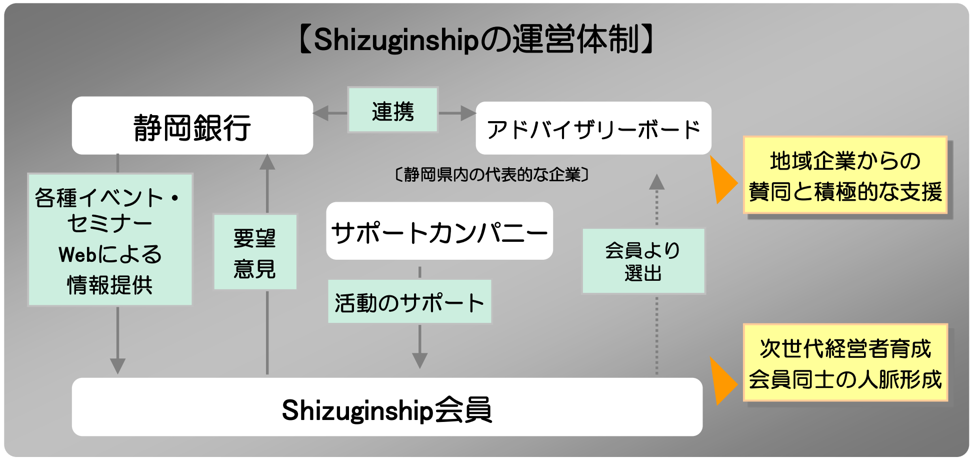
平成26年5月、国内最大の自動車技術展「人とくるまのテクノロジー展」に第3回静岡テクノフロンティアとして、静岡県と合同で12社出展し、商談成立に向け支援を行いました。

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10回、ゼミナール39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27年3月末会員数：832社／1,250名、セミナー等参加人数：延べ1,580名）



内容	開催実績
フォーラム	4回
セミナー（著名な経営者や専門家による講演会）	10回
ゼミナール（テーマ別に連続開催する講座） ・エグゼクティブプログラム ・ミドルマネジメントプログラム ・ベーシックプログラム	全39回 6回 31回 2回
視察	2回

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21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

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

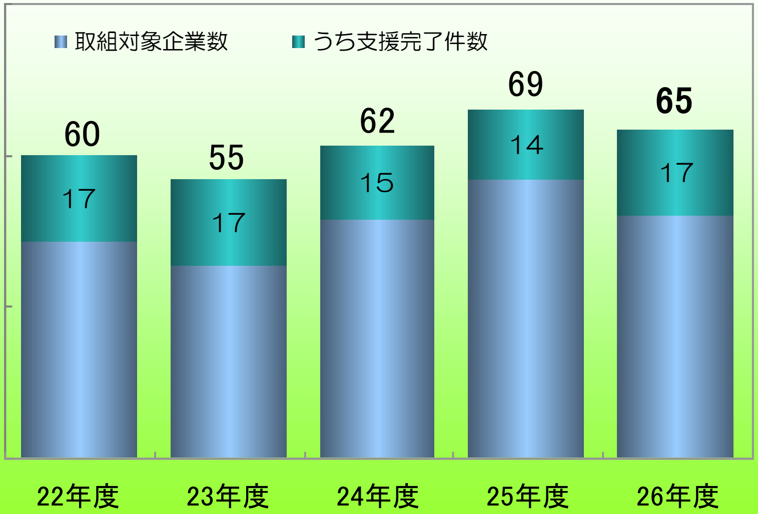
経営改善の取組み

- 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、186件／55億円（取組み開始以降累計で318件／95億円）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65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17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５先・廃業８先の支援を完了しました。

【取組実績の推移】　（件）



地域密着型金融の取組み　～経営改善・事業再生支援②

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

＜「事業再生ファンド」を活用した転業支援＞

●取組みのきっかけ

A社は、石油類卸小売業、不動産賃貸業などを営んでいましたが、近隣競合店舗との価格競争が激しく、石油類仕入価格の高騰分を価格転嫁できず、資金繰りが悪化しました。そのため、中小企業再生支援協議会に支援を要請し、また、外部コンサルティング会社とともに厳格な経費削減、業転業者※からの仕入比率引き上げによる収益改善を骨子とした事業改善計画を策定しました。関係者での会議において、当該計画に基づく取引金融機関の協調支援体制を確立しましたが、その後も売上減少に歯止めがかからず資金繰りが逼迫しました。※石油元売の余剰在庫を取扱う仲介業者

●取組み内容

資金繰りが逼迫し年末の軽油取引税の支払いに支障を来す恐れが出たこともあり、A社の代表者は事業継続を断念しました。このため、当行より、法的整理を絡めた不動産賃貸事業への転業を提案し、代表者も応諾しました。転業に際しては、再生ファンドを活用し、一部収益物件をA社より切り出した上で不動産賃貸業として事業継続するスキームを採用しました。具体的には、再生ファンドが設立する新会社BがA社の収益物件を購入し、その代金や他の不動産処分代金等で債務を弁済します。新会社Bは安定した賃料収入を原資に再生ファンド宛に購入代金・利息を弁済します。A社の代表者は新会社Bより給与支払いを受けることで、最低限の生活基盤を確保することができました。

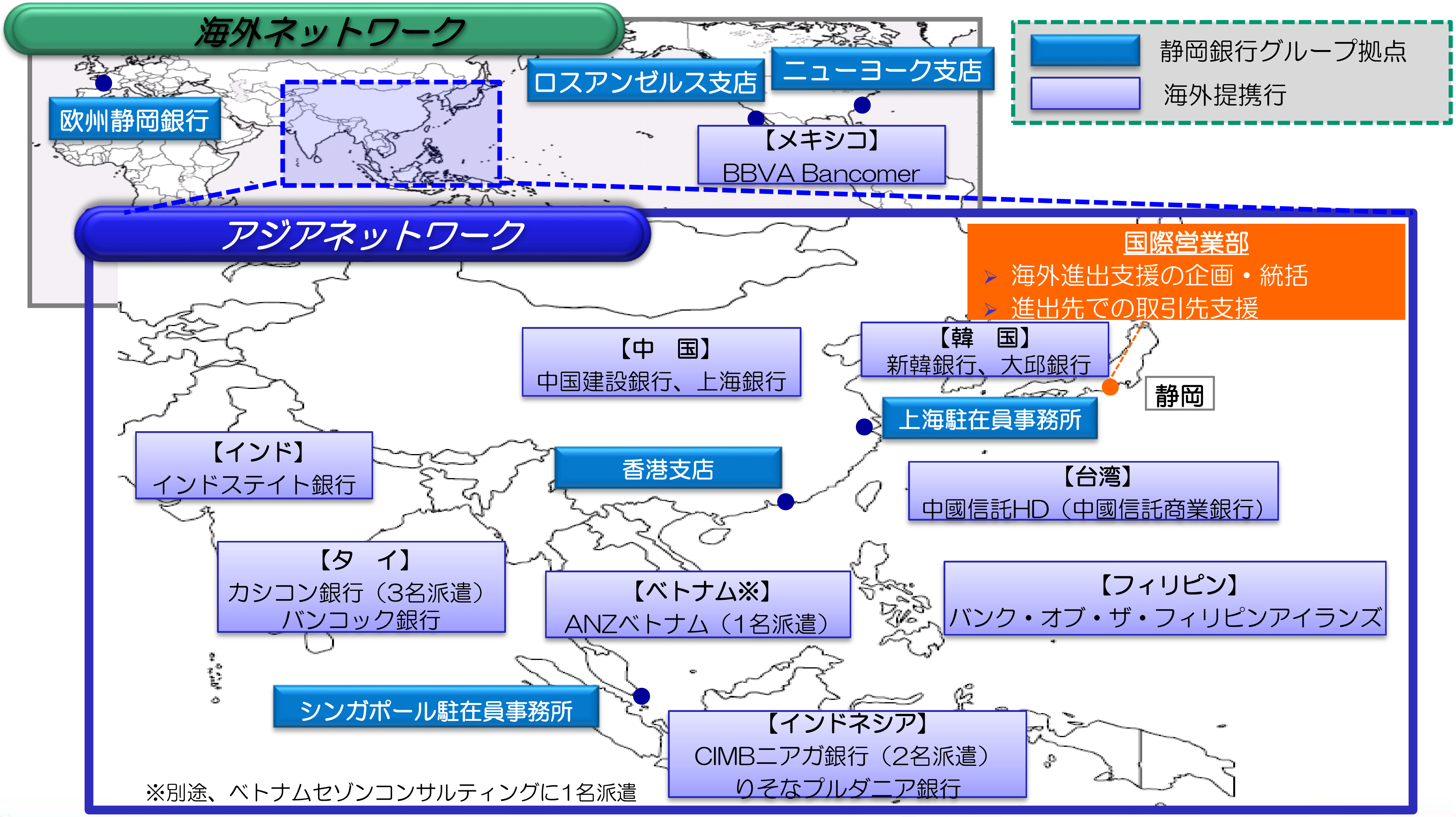
地域経済の活性化につながる「面」の再生への取組み

- 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、県宅建業協会と連携し、静岡市ホームページを活用したテナントマッチングの仕組み構築など、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

- 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。また、平成26年11月にはメキシコにおいても業務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

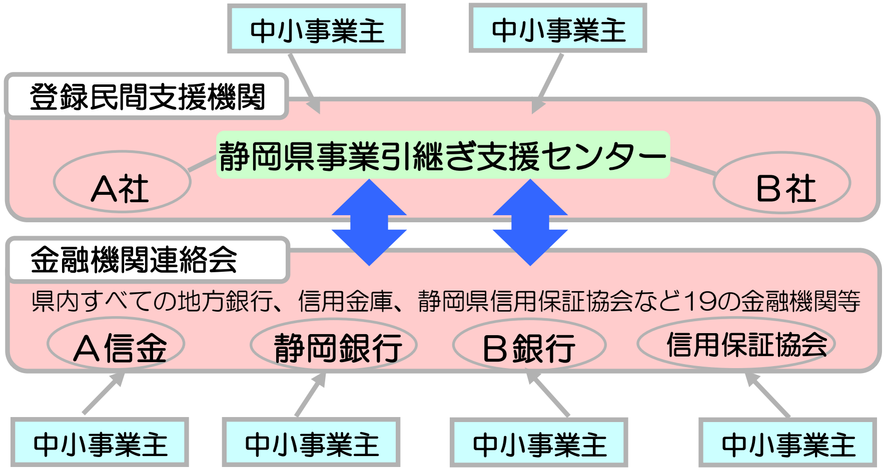
- 中堅・中小企業が直面する事業承継、事業継続問題に対し、静岡銀行グループが、税理士法人や弁護士事務所などとも連携し支援に取り組みました。

<後継者不在に悩むお取引先と、新たな販売先開拓を望むお取引先のM&A>

- 静岡銀行では、自動車関連部品製造業を営むC社のオーナーより、業績が堅調ながら後継者不在に悩んでいる旨の相談を受けました。 M&Aによる承継も選択肢の一つとして、グループ会社である静銀経営コンサルティング㈱と連携し、同業D社との仲介を行いました。
- D社は、主力取引先からの受注が減少傾向にあり、新たな販売先の開拓を一番の経営課題としておりました。
- 両社がトップ面談を重ねた結果、成約に至りました。現在、C社の生産能力を上回る受注をD社にシフトさせるなど、お互いWIN-WINの関係が構築ができたほか、両社従業員の雇用維持が期待されています。

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（414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。また、県下15全商工会議所と創業支援連携の覚書を締結し、地域の創業支援の取組みに協力しています。
- 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11社に投資を行いました。また、平成27年3月に「しずぎん6号投資ファンド（飛躍）」を設立しました。

起業家支援への取組み

- 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年より開催しています。過去3回で435先から応募があり、20先を表彰しました。応募者全先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6号投資ファンド（飛躍）」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3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、4,964件の経営課題を発掘し、そのうち平成26年度中に979件が課題解決に至りました。

＜医療法人の経営改善＞

- 静岡銀行は、業績低下に悩む医療法人グループのお客さまに対し、外部コンサルティング会社と連携して経営改善計画を策定のうえ、メイン行である2信用金庫と協調融資を実行し、グループ全体の資金繰りの改善を図りました。
- お客さまの将来像について、将来の施設移転まで見越した総合的な経営改善計画を提供しアドバイスを行ったことで、お客さまとの強い信頼関係を構築す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

- 地元企業に対するイグジット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、参加金融機関をとりまとめ、シンジケートローンを組成しました。
- また、地元企業のＢＣＰ強化ニーズに即し、大規模震災時の企業の資金調達リスクをカバーする震災リスク対応型コミットメントラインの契約を締結しました。
- 新東名新富士ＩＣ周辺の広域物流拠点において、静岡銀行を中心に管理組織「新富士インター物流団地合同会社」を設立し、地権者41人を取りまとめ、日本郵政グループの誘致に成功。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は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。借入れ時に、担保として根抵当権を設定することで、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。
- 平成26年10月に、住宅ローンのお借入期間中の全期間または大半の期間、金利を固定化したいというお客さまのご要望にお応えするため、固定金利商品に20年・25年・30年・35年を追加しました。固定金利期間に応じて金利を段階的に設定しており、金利水準を比べながらご希望の固定金利期間を選択することが可能です。
- 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・支払を店頭窓口に限定した定期預金「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

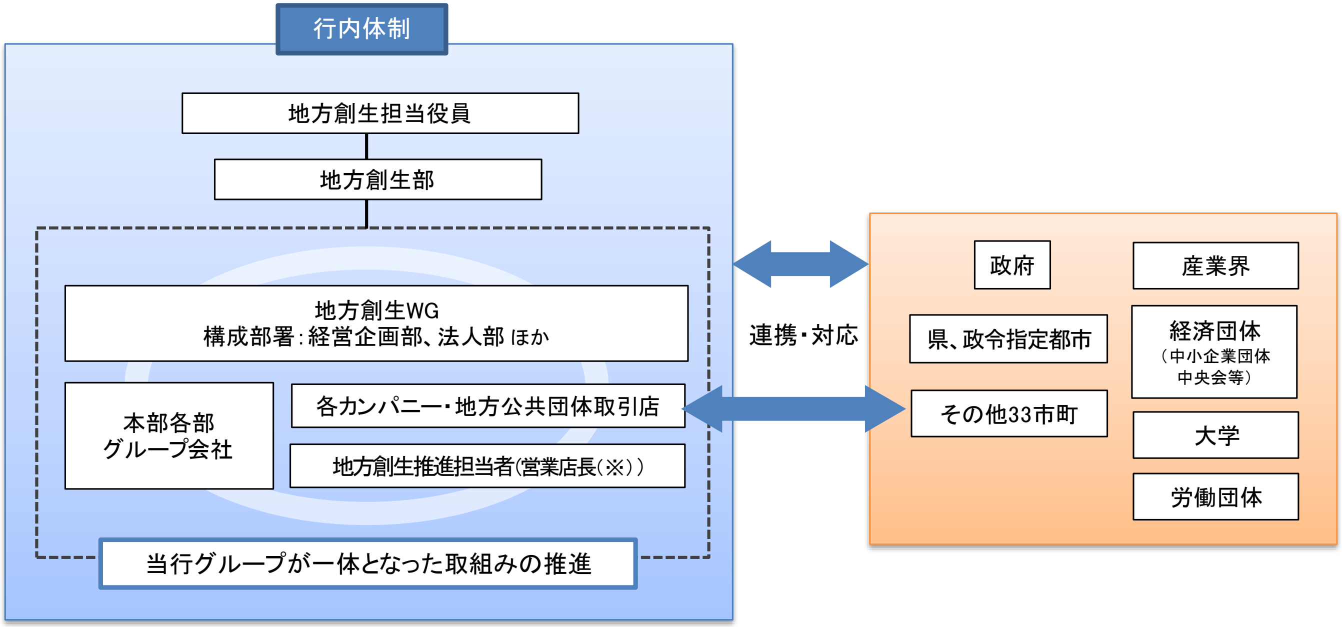
- 「教育ローン」および「リフォームローン」について、多くのお客さまにご利用いただけるよう、年齢や収入条件などの見直しを行い、商品性を改定しました。
- 利便性向上を目的として、主に地域の工務店などのお客さまを対象に、住宅ローン事前審査相談票のFAX受付を開始しました。

地域密着型金融への取組み　～地方創生への取組み

- 平成27年3月31日、地方公共団体がまとめる「都道府県まち・ひと・しごと創生総合戦略および市町村まち・ひと・しごと創生総合戦略」の策定および推進を支援するため、「地方創生ワーキンググループ」を設置しました。
- そして、地域金融機関としての関与を深めるため、支援体制をさらに整備するとともに、地域活性化に結び付く産業の育成・発展に寄与する取組みを強化することを目的に、特任の地方創生担当役員の直轄組織として、平成27年6月19日より新たに「地方創生部」を設置し、より機動的な対応を図ることとしました。
- 当面の取組みとして、各地域の戦略策定会議等への参画をはじめとする地方公共団体との密な連携を図るとともに、総合戦略の各施策に応じて静岡銀行グループが提供できる機能の地方公共団体への案内・提案、政府・当局等と連携した対応など、あらゆる角度から「地方創生」をサポートする方針です。

推進体制

- これまで培ってきたさまざまな知見を活かし、地方公共団体、産業界、大学等と緊密な連携を図りながら、地方創生に関する取組みに積極的に参画することで、地域の活性化を目指します。



※　全店の営業店長（地方公共団体取引店以外の営業店長も含みます）

地域密着型金融の推進に関する主要計数

● 平成26年度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）	4.9％	2.3％
経営改善支援取組み先数（正常先除く）	666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）	84.2%	89.1%
再生計画策定先数（正常先除く）	561先	293先
経営改善支援取組み先数（正常先除く）	666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）	8.1%	4.0%
ランクアップ先数（正常先除く）	54先	13先
経営改善支援取組み先数（正常先除く）	666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〕	100件／1,109百万円	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27年3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