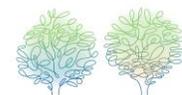


スルガ銀行

2023年3月期 中間期決算説明会

2022年11月25日

スルガ銀行



I 2023年3月期 中間期決算概要

・2023年3月期 中間期実績 前年同期比	P. 1
・2023年3月期 業績見通し修正	P. 2
・実質与信費用、シェアハウス関連融資 <単体>	P. 3
・ローン種類ごとの残高、利回り、延滞率 <単体>	P. 4
・新規ローン実行状況	P. 5

II 中期経営計画に基づくビジネス戦略

・不動産市場の状況	P. 6
・営業方針	P. 8
・個人／法人ソリューション営業	P. 9
・投資用不動産ローン	P.10
・住宅ローン	P.11
・ストラクチャードファイナンス	P.12
・無担保ローン	P.13
・有価証券運用	P.14
・一棟収益ローンの状況	P.15
・投資用不動産融資に関する特別な取組み	P.16
・投資用不動産融資に関するご返済支援の主な取組み状況	P.17

III 2022年度 SDGs/ESGの取組み

・Environment	P.18
・Social	P.19
・Governance	P.23

参考資料

I 2023年3月期 中間期決算概要

II 中期経営計画に基づくビジネス戦略

III 2022年度 SDGs/ESGの取組み



■ 2023年3月期 中間期決算実績 前年同期比

- ・ 業務粗利益は、資金利益の減少（19億円）と国債等債券損益の減少（33億円）を主因に、前年同期比50億円減少の285億円。
- ・ 業務純益は、経費削減（14億円）は伸展したものの、業務粗利益の減少が上回り、前年同期比35億円減少の97億円。
- ・ 実質与信費用は、前年同期比14億円増加の▲52億円（内訳は左下表参照）。
- ・ 中間純利益（単体）は、上記要因に加え、株式売却益の計上や法人税等合計の減少もあり、前年同期比14億円減少の161億円。

<単体>

(億円)

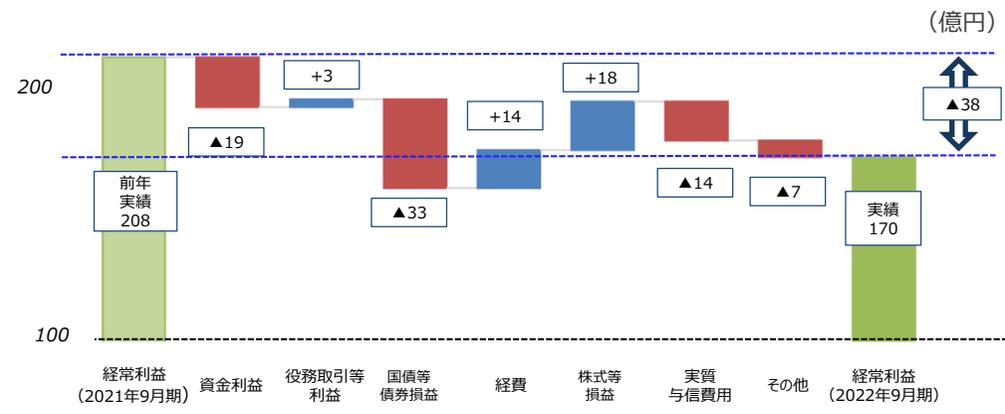
	2022年3月期 中間期実績	2023年3月期 中間期実績	前年同期比
業務粗利益	335	285	▲50
経費	202	187	▲14
コア業務純益	129	127	▲1
業務純益	133	97	▲35
経常利益	208	170	▲38
中間純利益	175	161	▲14
実質与信費用	▲66	▲52	+14
親会社株主に帰属する 中間純利益	178	163	▲14

経常利益増減要因（前年同期比）	
	主な増減要因
資金利益	・貸出金利息の減少 ▲39億円 (平残要因▲24億円、利回り要因▲15億円) ・子会社配当を主因とした有価証券利息配当金の増加 +12億円
役員取引等利益	・団体信用生命保険料の減少 ▲8億円
国債等債券損益	・マルチアセットファンドの一部売却を主因とした償還損等の計上 ▲33億円
経費	・物件費の減少 ▲8億円
株式等損益	・外国株式売却を主因とした株式等損益 +18億円
実質与信費用	・前年実施した不動産担保評価の見直しによる影響が剥落(+130億円) ・シェアハウスローン債権一括譲渡や予想損失率の低下による 貸倒引当金戻入益の計上

<実質与信費用の前提毎の中間期実績>

(億円)

	業績見通し (中間期)	実績 (中間期)
実質与信費用 計	▲5	▲52
通常発生(a)	▲20	▲32
シェアハウス関連融資(b)	▲25	▲32
予防的引当(c)	40	11



※上のグラフの計数は単位未満を四捨五入していますので、左表の数字と異なる場合がございます。



■ 2023年3月期 業績見直し修正

- ・ 中間期の実績や経費・実質与信費用予想等を織り込み、2022年8月の公表値※から軽微な修正を実施。
- ・ 経費は、中期経営計画で掲げた構造改革が順調に推移していることから、前回公表値対比5億円減少の375億円。
- ・ 実質与信費用は、通期予想の前提を据え置き、シェアハウス関連融資の予想のみ修正し、前回公表値対比5億円減少の100億円（下表参照）。
- ・ 純利益(単体)は、前回公表値対比10億円増加の95億円。純利益(連結)も同様に、前回公表値対比10億円増加の100億円。

(※) 2022年8月10日 適時開示『業績予想の修正に関するお知らせ』

【単体】

	通期業績見直し 8/10 公表値 (A)	通期業績見直し 11/11 公表値 (B)	増減 (B)-(A)
経常収益	770	770	±0
業務粗利益	560	560	±0
経費	380	375	▲5
コア業務純益	210	220	+10
業務純益	170	175	+5
経常利益	90	100	+10
純利益	85	95	+10
実質与信費用	105	100	▲5

【連結】

(億円)

	通期業績見直し 8/10 公表値 (C)	通期業績見直し 11/11公表値 (D)	増減 (D)-(C)
	860	860	±0
	105	110	+5
	90	100	+10

<2023年3月期実質与信費用見通しの想定>

- (a)シェアハウス関連融資先や組織的な交渉先等の特殊要因のない債権に対する実質与信費用は、以下(c)のとおり当期想定している予防的引当の前提に変更はなく、同様に予想損失率の上昇に伴う一般貸倒引当金の繰入を引き続き織り込んでいることから、前回公表値横ばいの35億円。
- (b)シェアハウス関連融資先に対する実質与信費用は、下期においては特殊要因を想定していないため、中間期までの実績を踏まえ、前回公表値対比▲5億円の▲30億円。
- (c)予防的引当については、対象先の動向を精査した結果、中間期においては、返済停止などの手段に至った債務者は期初の想定より少ない状況であるものの、組織的な交渉等の動きに伴う当期の引当金繰入は、期初の想定程度は当期中に発生する想定を維持し、前回公表値横ばいの95億円。

(億円)

	業績見直し(通期)		増減
	8/10公表	今回修正	
実質与信費用	105	100	▲5
通常発生分(a)	35	35	±0
シェアハウス関連融資(b)	▲25	▲30	▲5
予防的引当(c)	95	95	±0



■ 実質与信費用、シェアハウス関連融資 <単体>

- シェアハウス関連融資先の実質与信費用は、2022年9月に実施した第4陣のシェアハウスローン債権一括譲渡に伴い貸倒引当金の取り崩し等が発生し、▲32億円の計上。(シェアハウスローン債権一括譲渡は第4陣を以て終了)
- シェアハウス関連融資先以外の実質与信費用は、予想損失率の低下などによる貸倒引当金の取り崩しなどもあり、▲20億円の計上。

・実質与信費用/貸倒引当金について(2023年3月期)

(億円)

項目	実質与信費用 (中間期)		貸倒引当金
	1Q	2Q	
シェアハウス関連融資先	▲1	▲30	▲32
投資用不動産ローン ※	9	▲32	▲23
住宅ローン	1	▲5	▲3
無担保ローン	0	▲1	▲0
買入金銭債権	0	0	0
事業性貸出等	2	4	7
合計	13	▲65	▲52

※投資用不動産ローン : ワンルームローン、一棟収益ローン、その他有担保ローン

・シェアハウス関連融資保全状況

	総与信残高		保全額 B	未保全額 C	引当額 D	保全率 (B+D)/A
	A	シェアハウス債権				
2019年 3月	2,503	2,019	914	1,588	1,393	92.20%
2020年 3月	1,921	1,547	727	1,193	1,025	91.29%
2021年 3月	1,357	1,072	525	831	767	95.24%
2022年 3月	536	419	262	274	257	96.87%
2022年 9月	328	240	167	160	141	94.30%

※ シェアハウス関連融資のある債務者ベース

※ 保全額 : 担保等の評価額に一定割合を乗じて算出

※ 総与信残高、シェアハウス債権 : 貸出金・貸出金に準ずる仮払金・貸出金未収利息



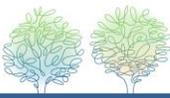
■ ローン種類ごとの残高、利回り、延滞率 <単体>

- 中期経営計画に基づきミドルリスク・ミドルリターンへのアセットの「質」の転換のために推進している領域全体の貸出金利回りは3.47% (合計(E))。
- 個人ローンの延滞率は、投資用不動産ローンをご利用中のお客さまの一部に、組織的な交渉を契機として返済停止を実施している方がいること等もあり、6.36%(A)であるが、これらの特殊要因を除いた債権では、1.50%(F)。
- 延滞率改善に向けて、条件変更等の返済支援に留まらず、当社独自の定期調査で発見された不動産の損傷等の懸念情報のお客さまへのフィードバックや管理会社の変更相談なども継続している。

(億円)

ローン種類	2022年6月			2022年9月		
	残高	利回り	延滞率	残高	利回り	延滞率
有担保ローン	16,594	3.08%	7.42%	16,060	3.08%	6.68%
住宅ローン	4,497	2.77%	0.27%	4,418	2.75%	0.28%
ワンルームローン	1,360	3.37%	2.76%	1,300	3.36%	2.82%
一棟収益ローン(シェアハウスローンを含む)	10,407	3.13%	11.41%	10,012	3.14%	10.24%
その他有担保ローン	328	4.51%	0.23%	328	4.41%	0.46%
無担保ローン	1,396	10.45%	2.44%	1,355	10.46%	2.51%
カードローン	950	11.78%	0.94%	928	11.78%	0.94%
無担保証書貸付等	446	7.61%	5.63%	426	7.59%	5.94%
個人ローン(A)	17,991	3.65%	7.04%	17,415	3.65%	6.36%
個人ローン(組織的交渉先等を除く)(F)	16,926		2.48%	16,362		1.50%
資産管理会社向け投資用不動産ローン(B)	353	1.82%	-	403	1.82%	-
ストラクチャードファイナンス(C)	760	2.27%	-	827	2.24%	-
買入金銭債権(D)	589	1.94%	-	970	1.95%	-
合計<(E) : (A)(B)(C)(D)合算>	19,695	3.51%	6.43%	19,616	3.47%	5.65%

※延滞率 = 3カ月以上延滞債権 ÷ ローン残高 ※利回り : 対顧客利回り (保証料、未収利息勘案前)、未残ベース
 ※ワンルームローン・有担保ローン・個人ローンの利回り・延滞率は証券化した債権を原債権ベースで算出
 ※商品単位で集計しており、組織的な交渉をしている債務者が約定返済を停止している場合、他の商品の延滞率にも影響
 ※「組織的交渉先等」は、組織的交渉を契機として返済停止申出のある先等 (シェアハウス関連融資先は対象外)



■ 新規ローン実行状況

- 2023年3月期通期の新規ローン実行計画1,900億円に対し、924億円を実行（総合計(A)+(B)）。
- 個人ローンと資産管理会社向け投資用不動産ローンの実行額は、319億円に留まるも、10月末時点で当期成約見込み案件を含めると約550億円まで進捗。ストラクチャードファイナンスの実行額は、204億円と計画比51%と順調な進捗。
- 買入金銭債権としては、当社の目指すミドルリスク・ミドルリターンに見合う債権(債権額:約400億円 想定利回り:1.41%)を2022年7月に購入。供給元に対し、継続的にサウンディングを行い、追加購入も視野に入れている。
- 新型コロナウイルス感染拡大の長期化やウクライナ情勢の影響による資材価格の高騰、急速な円安による影響等もあり、経営環境・市場動向を注視しながら、ローンの推進に取り組んでいく。

・中期経営計画で推進するローン実行額推移

(億円)

	2022年3月期 中間期	2023年3月期 中間期	前年同期比	2023年3月期 計画
個人ローン	140	241	+101	1,100※
資産管理会社向け投資用不動産ローン	73	78	+5	
小計	214	319	+105	
ストラクチャードファイナンス	201	204	+3	400
合計 (A)	415	524	+109	1,500
買入金銭債権 (B)	-	399	+399	400
総合計 (A)+(B)	415	924	+509	1,900

※ 資産管理会社向け投資用不動産ローンは、個人向け投資用不動産ローンと同様の営業推進活動を行うため、計画値(見通し)は個人ローン1,100億円を含む

I 2023年3月期 中間期決算概要

II 中期経営計画に基づくビジネス戦略

III 2022年度 SDGs/ESGの取組み

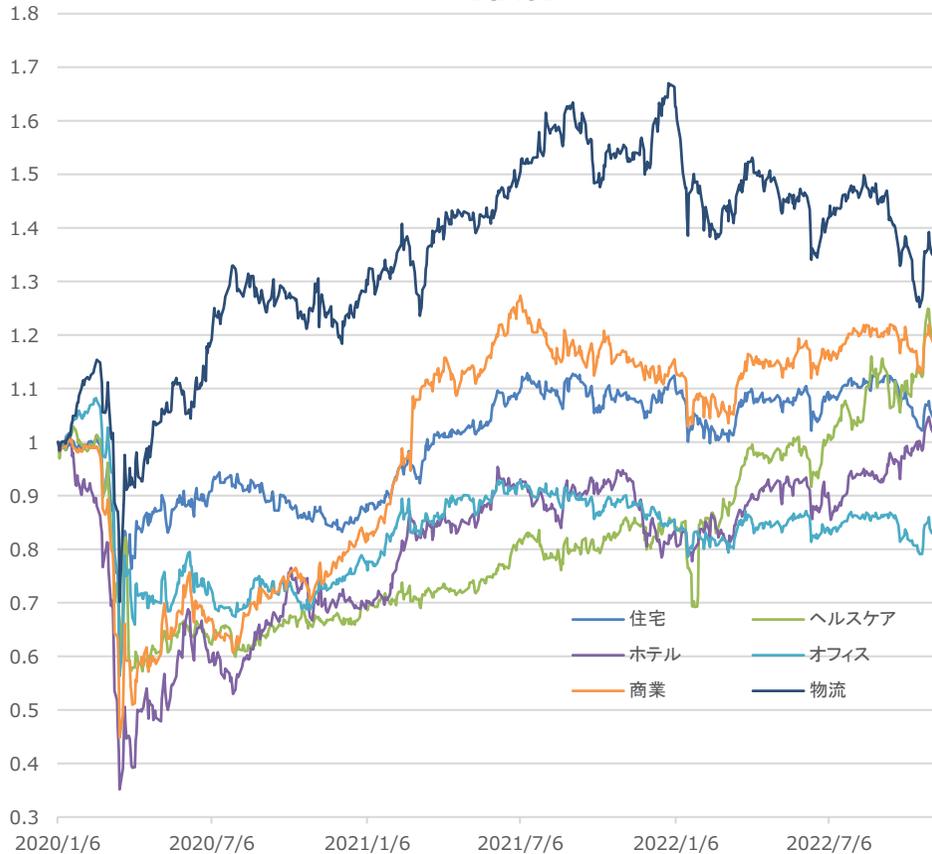


不動産市場の状況

- REIT時価総額では、欧米の金融引き締めに伴い、短期的にはリスクオフの流れがあったものの、堅調に推移している。
- 特に物流は、コロナ禍でのEC（電子商取引）利用拡大を背景に堅調。商業や住宅もアフターコロナを見据え、コロナ禍前に比べ上昇。
- ホテルは、インバウンドの受け入れ拡大等により徐々に資金が流入し、概ねコロナ禍前の水準に回復。
- オフィスは、引き続きリモートワークの進展等による賃料下落・空室率高止まりの状況であり、コロナ禍前の水準に至っていない。加えて、2023年には都心部オフィスの大量供給が控えていることもあり、オフィス市場への影響を注視する必要がある。
- 国内不動産としては、地政学リスクが相対的に低く、イールドギャップも相対的に投資魅力を増していることや、急速な円安を背景とした割安感なども相まって、海外からの投資資金は引き続き一定程度見込まれる。

(2020年1月6日=1)

REIT時価総額

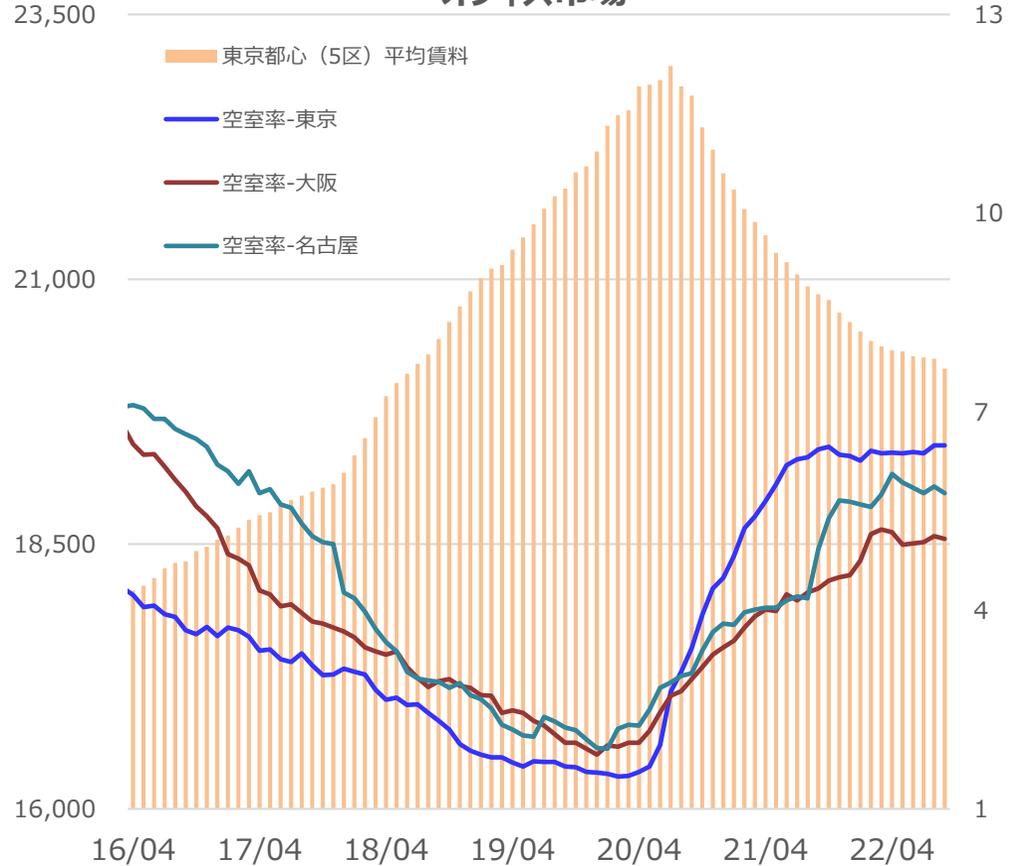


出所) ブルームバーグ

単位：円/坪

オフィス市場

単位：%



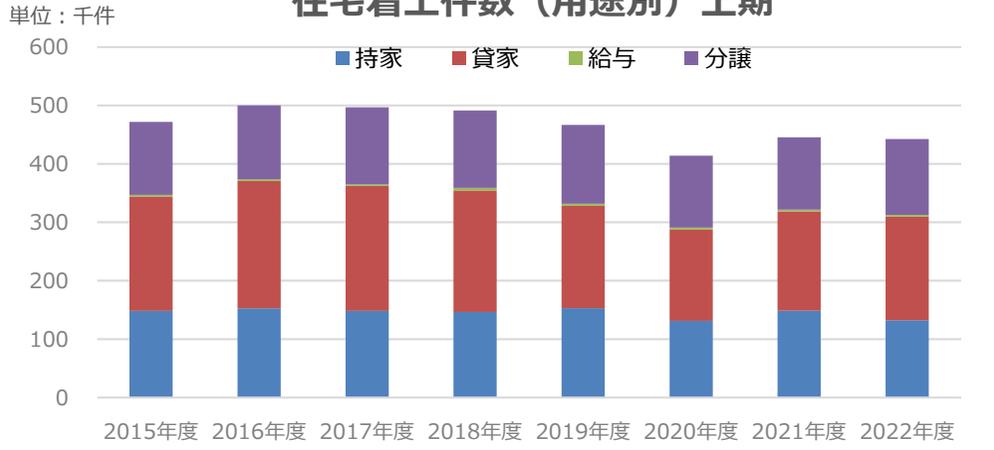
出所) 三鬼商事(株)



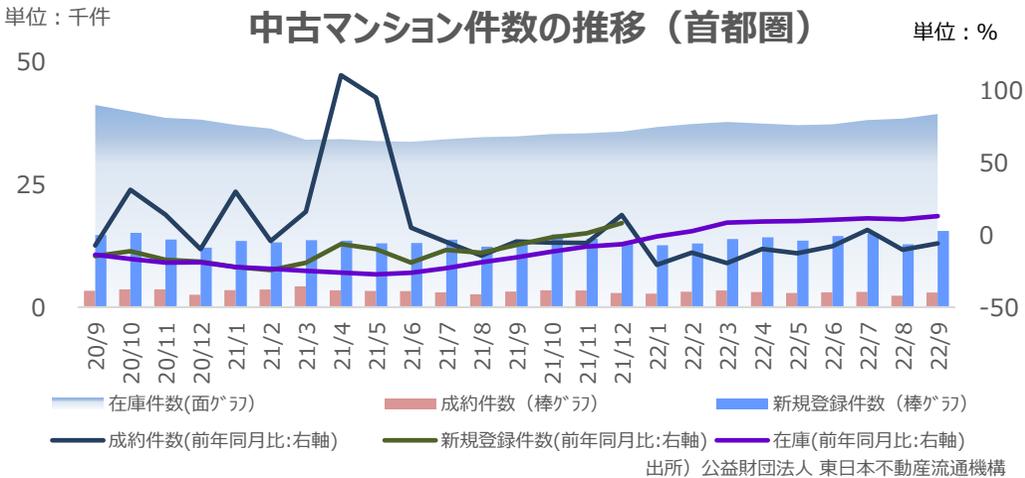
不動産市場の状況

- 住宅市場においては、住宅価格の高騰や住宅機器の納入遅れなどを背景に、持家の新設件数は10か月連続で前年度割れとなる一方で、貸家の新設件数は毎月、前年度を上回る件数を確保し、住宅着工件数全体としては前年度横ばいにて推移。首都圏マンション市場においても、価格が高値圏にて推移していることもあり、中古マンション成約件数、首都圏マンション販売戸数・初月契約率ともに停滞状況。
- 足許、輸入木材等の供給過多により住宅集材材価格が下落する一方、世界的なインフレや円安等の影響により資材価格全般に上昇の動きがみられるため引き続き動向は注視していく。
- 当社はこれらの市況動向、個々の案件リスクを慎重に見極めながら、投資用不動産ローン・住宅ローン・ストラクチャードファイナンスの各分野を推進。

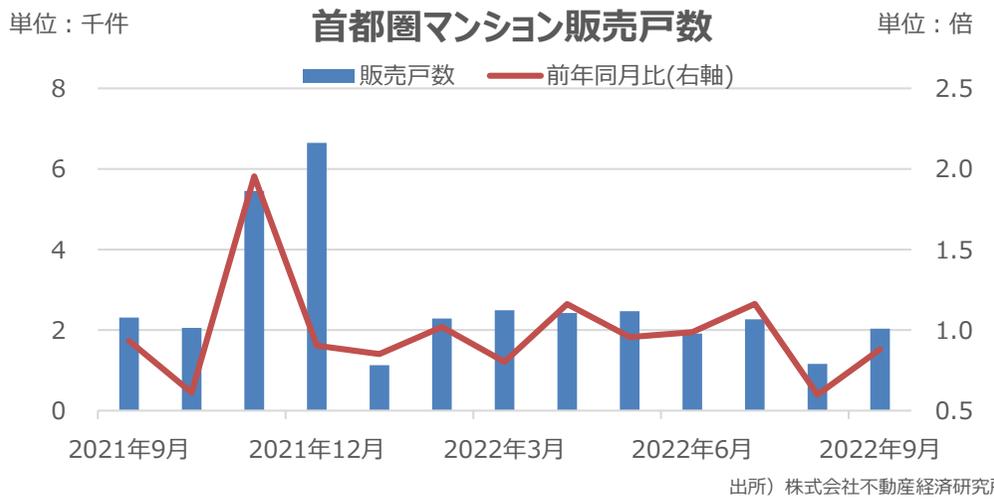
住宅着工件数（用途別） 上期



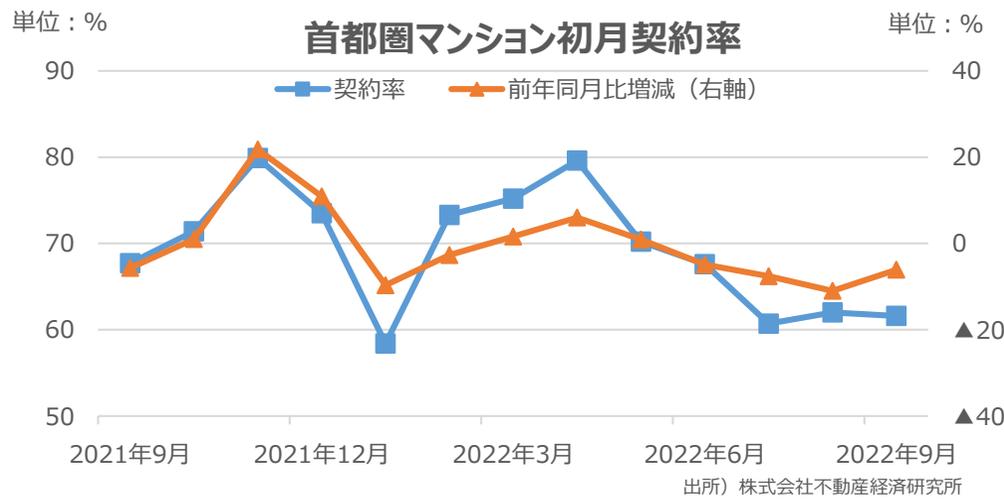
中古マンション件数の推移（首都圏）



首都圏マンション販売戸数



首都圏マンション初月契約率





営業方針

- ・ 中期経営計画第1フェーズでは、コアビジネスであるリテールバンキングへの取組みを通じ、持続可能なビジネスモデルの構築を目指している。
- ・ 「静岡・神奈川エリア」においては、エリアマーケティングの実践を通じ、ローンや資産コンサルティングといったお客さま軸での総合提案を推進。
- ・ 「首都圏・広域エリア」においては、マーケット規模が大きい5大都市圏を中心に、有担保ローン推進に特化。
- ・ 「ダイレクト」においては、デジタルの活用によるお客さま接点の拡充、デジタルマーケティングによるお客さまへの最適な提案を実現。

マーケット認識

■ 静岡・神奈川エリア

地元エリアにおいて店舗網を軸に地域に密着した展開

【静岡エリア】

59店舗

【神奈川エリア】

35店舗

人口 : 368万人

人口 : 922万人

民営事業所数 : 19万カ所

民営事業所数 : 37万カ所

新規住宅着工件数 : 21,271戸

新規住宅着工件数 : 63,864戸

■ 首都圏・広域エリア

5大都市圏において有担保ローンに特化した展開

9店舗+3部

新規住宅着工件数 : 430,393戸

(全国総計に占める割合 : 50.3%)

※店舗が所在する都道府県の合計

(首都圏)

東京、渋谷、新宿、大宮、千葉、首都圏営業

(広域)

札幌、名古屋、大阪、福岡

■ ダイレクト

異業種企業との協業も含め、デジタルの活用によるお客さま接点を拡充



11店舗

(主要店舗)

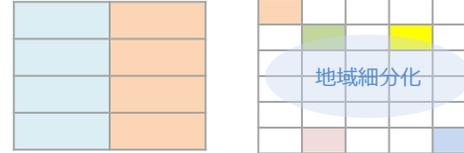
ANA支店、リクルート支店、Tポイント支店、Dバンク支店、ドリームダイレクト支店

方向性

地域密着の強化

8エリア制

30エリア制



ニーズ理解による総合提案の推進

商品軸

お客さま軸



非価格競争の思想

○ 価値競争

× 価格競争

多様・丁寧

画一・効率

オーダーメイド対応

レディメイド対応

充実した商品
ラインナップ

限定的な商品
ラインナップ

ニッチ市場の開拓

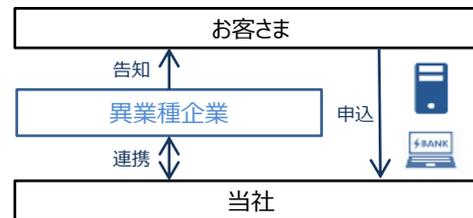
属性

ターゲティングの細分化

不動産物件

エリア

デジタルの活用



マーケット共通

お客さまとのリレーションにおけるDX化の促進



人口 : 2022年1月1日時点 (総務省) / 民営事業所数 : 2019年6月1日時点 (経済センサス活動調査) / 新規住宅着工件数 : 2021年度 (国土交通省)

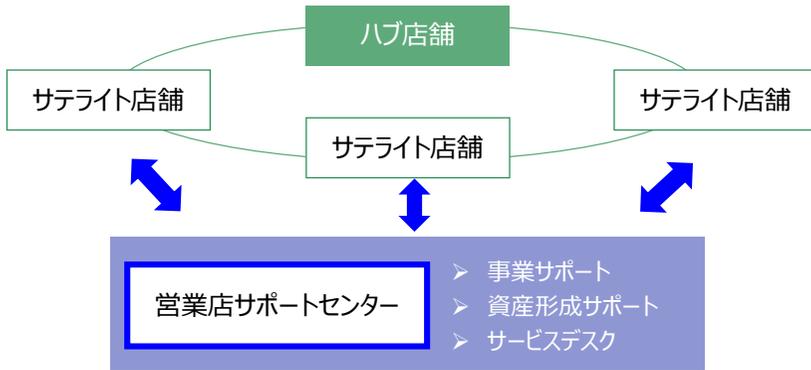


■ 個人/法人ソリューション営業

- ハブ・サテライト店舗体制とバックオフィス業務の本部集中により、人員のフロントシフトとお客さま遭遇時間の拡大を図る。
- お客さまの様々な課題解決に向けたソリューションを提供するために、人材育成、営業店と本部推進部署やグループ内の連携強化を進める。

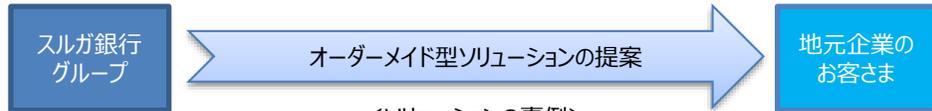
ハブ・サテライト体制

- ◆ 人員のフロントシフトとお客さま遭遇時間の拡大を図るため、店舗機能の明確化とバックオフィス業務の本部集中化を実施



法人ソリューション営業

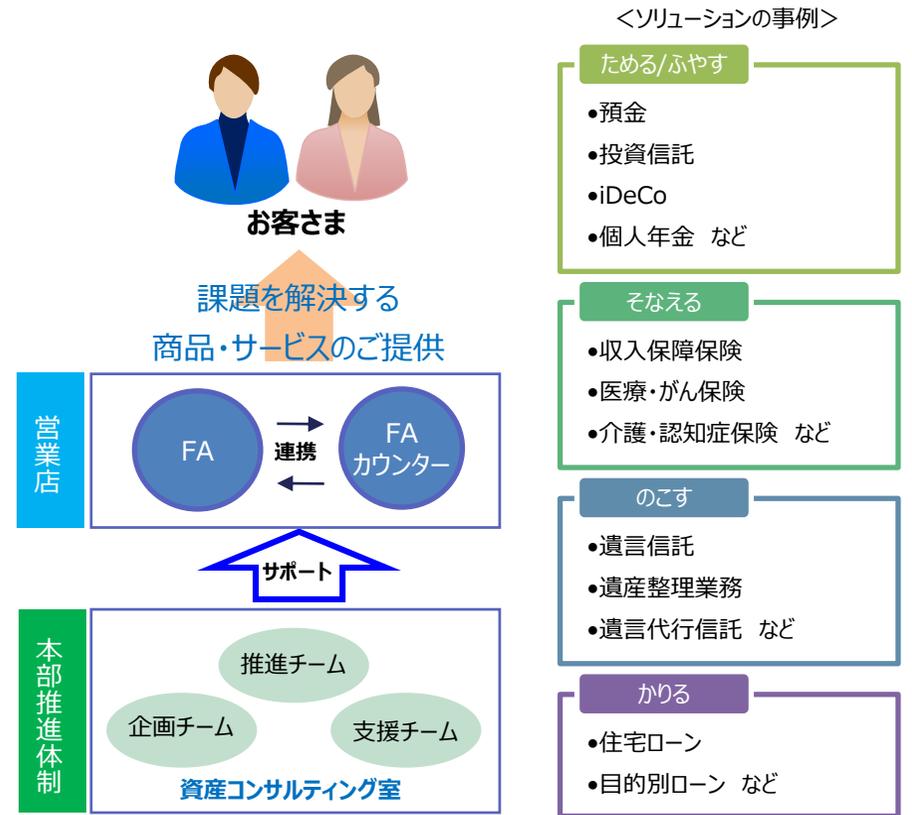
- ◆ 地元企業の皆さまのビジネスを進化させるためにグループ全体で連携を強化し、様々なソリューションの提案を実施



＜ソリューションの事例＞

資金調達	資金管理	事業承継・M&A	デジタル化支援	人材支援・育成	その他
・融資 ・リース など	・給与計算代行 ・キャッシュレス決済 など	・事業承継 ・事業買収 ・事業譲渡 など	・IT/DX化 ・HP作成 など	・高度外国籍人材紹介 ・外国籍人材生活支援 など	・業界調査 ・財務分析 ・SDGs取組支援 など

個人ソリューション営業



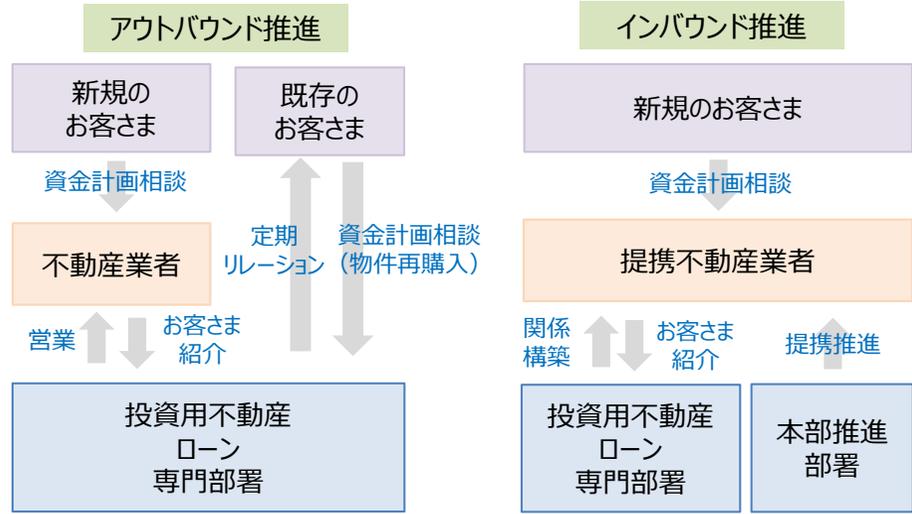
- ◆ FA・FAカウンター向けに、お客さま、お一人おひとりに合わせた最適なソリューションのご提供ができるよう、外部講師を招き、短期集中型コンサルティング研修を実施
- ◆ 保険・投資信託等、取扱商品の拡充
- ◆ 相続・遺言に関する営業店での個別相談会を開催



■ 投資用不動産ローン

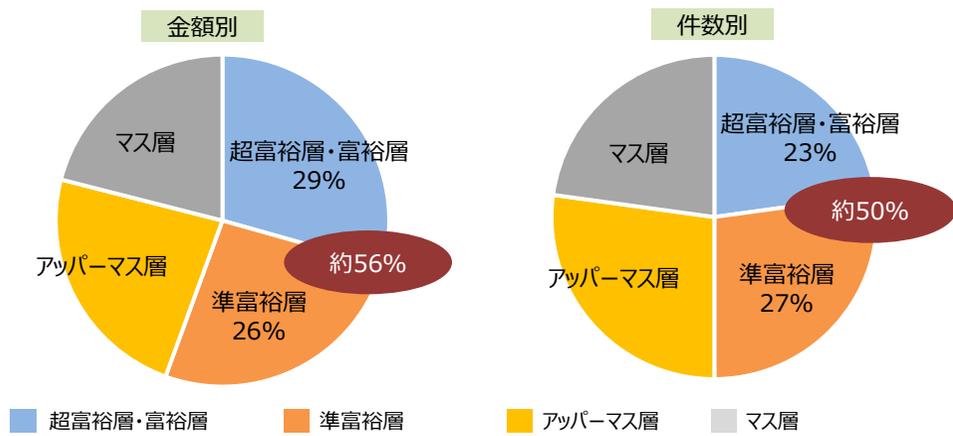
- 不動産業者へのコンタクトと既存のお客さまとのリレーションによるアウトバウンド推進と、提携不動産業者との関係深耕によるインバウンド推進に取り組む。
- 当期も、富裕層や準富裕層のお客さまへ融資を着実に実行しており、金額ベースでは56%を占めている。
- 外部企業と連携したWEBチャネルによる推進にも取り組み、パイプラインの多様化、認知度の向上による案件拡大を図る。

投資用不動産ローン推進体制



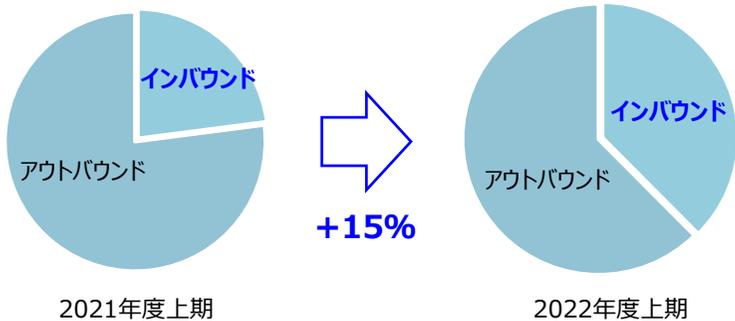
顧客セグメント別投資用不動産ローン実行金額割合

※セグメントは、審査時の保有金融資産により分類 期間：2022年4月1日～2022年9月30日



推進体制別実行実績

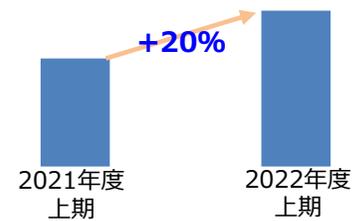
提携不動産業者との関係深耕によりインバウンド案件の比率が上昇



WEBチャネルによる推進状況

WEB申込件数

認知度の高まりに伴いWEB申込が増加

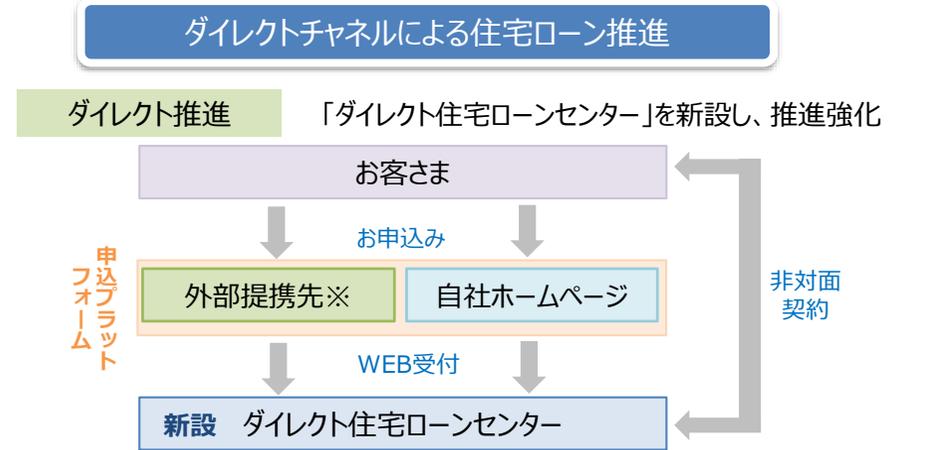
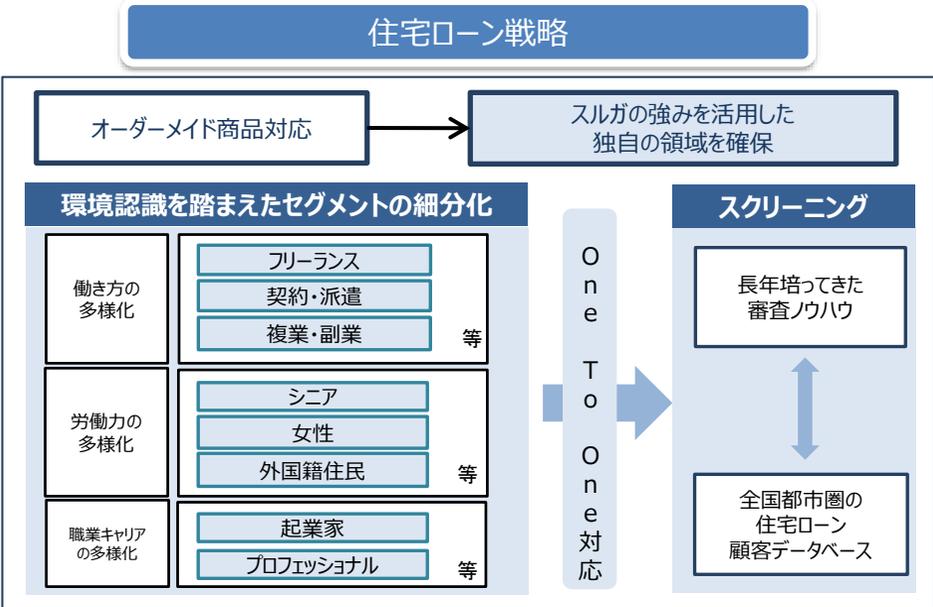


「MFS社」が運営するオンラインプラットフォーム「INVASE」を通じ、投資用不動産ローンの借換え希望のお客さまのご相談に対応。



■ 住宅ローン

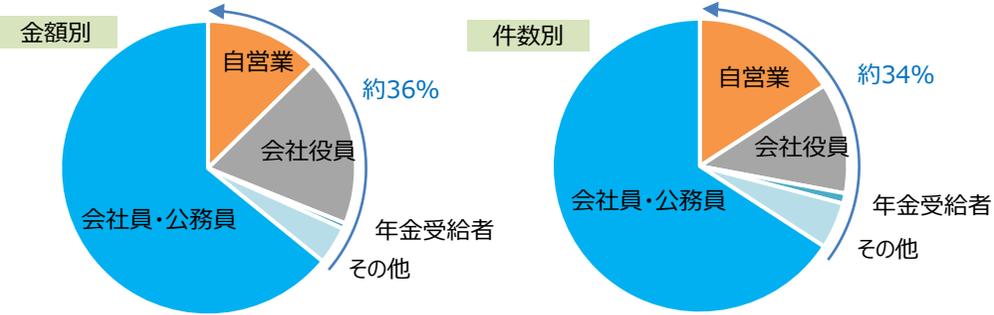
- ・ オーダーメイド対応と長年蓄積した審査ノウハウにより、エリアの特性を踏まえ、様々なセグメントのお客さまに対して住宅ローンを提供。
- ・ ダイレクトチャネルによる住宅ローン推進の強化を目的に、外部企業との連携を図るとともに、専門部署である「ダイレクト住宅ローンセンター」を開設。



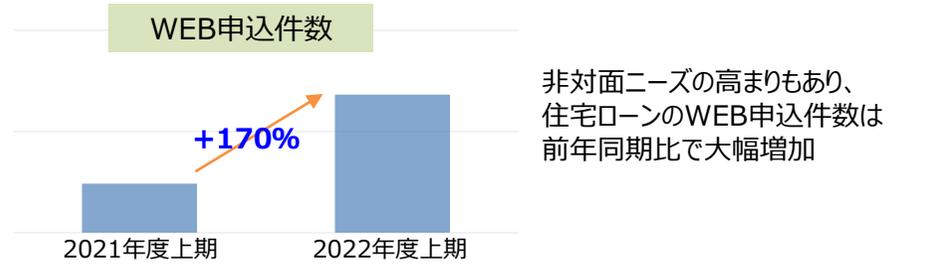
- ※外部提携先
- MFS** MORTGAGE FINANCIAL SOLUTIONS
 60,000名以上のユーザーが利用するオンライン住宅ローン比較サイト「モゲチェック」を通じて、住宅ローンを検討中のお客さまからのご相談を受付。
 - iYell**
 全国2,500社以上の住宅事業者から委託を受け、住宅ローン申込み希望者を金融機関へ紹介する住宅ローンプラットフォーム「いえーる タンドリ」を通じて当社住宅ローンを提供。
 - スゴ速**
 リクルート社が運営する住宅ローン審査サービスの情報サイト「スゴ速」に参加。提案機会拡大を図るとともに、効率的な推進を実現。

顧客セグメント別住宅ローン実行金額割合

※セグメント抽出対象期間：2022年4月1日～2022年9月30日



- 地域** 静岡や神奈川県内の当社法人取引先従業員等、地域密着の施策
- 都市圏** エリア・セグメント・利用シーンなどにターゲットを絞った有担保ローン施策

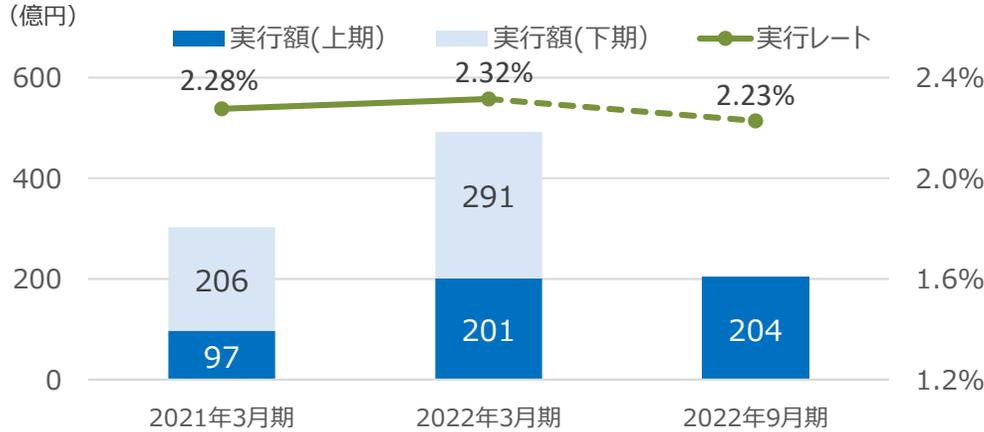




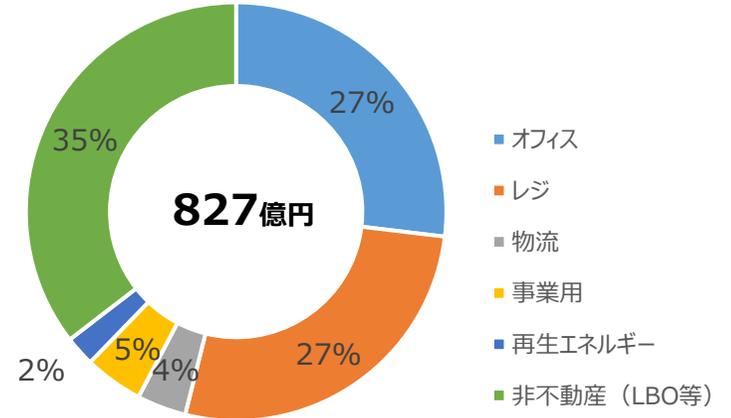
■ ストラクチャードファイナンス

- 当期は、新規実行額204億円、実行レート2.23%。また、2022年9月末時点の貸付金残高は827億円。
- LBO等不動産以外の案件にも取組み、リスク分散に留意し、ミドルリスク・ミドルリターンポートフォリオを構築。

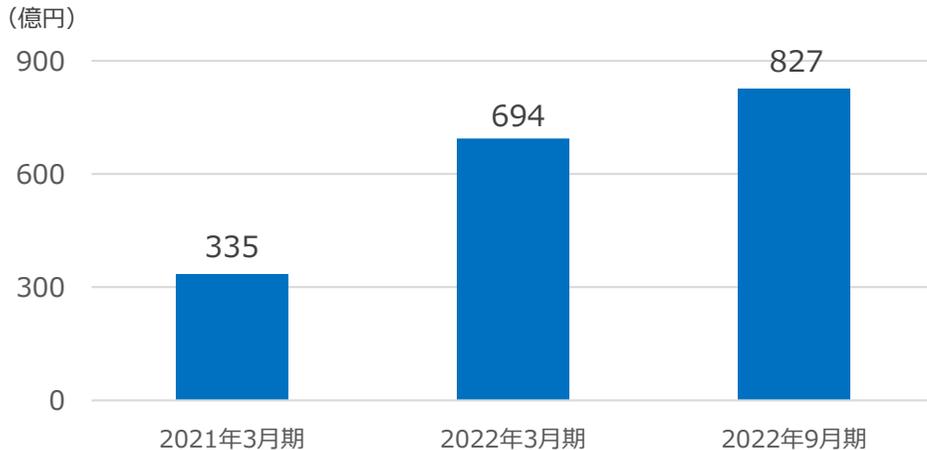
実行額推移



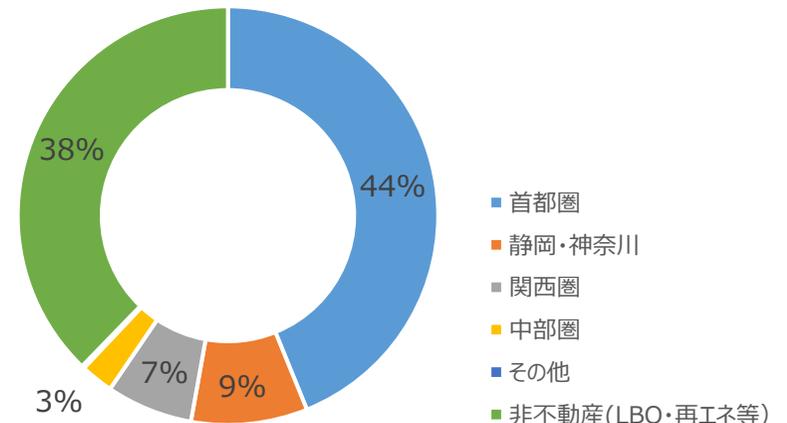
種類別残高構成割合 (2022年9月末)



貸出金残高推移



物件地域別構成割合 (2022年9月末)



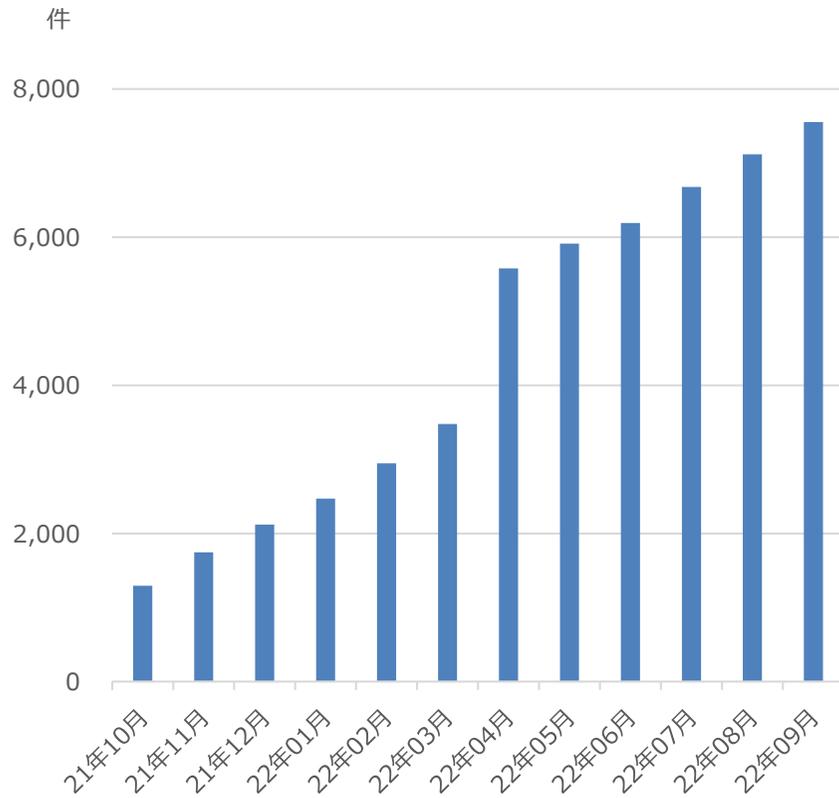


■ 無担保ローン

- 顧客基盤拡大のため、スマホ口座を中心にWEBを介して販売を強化しており、口座振替・チャージを含む口座利用に応じた還元の仕組みにより、口座利用率の向上を目指す。
- 目的別ローンは、送客パートナー先の増加を目指し、主要都市※で目的別ローンを利用できる体制を構築している。

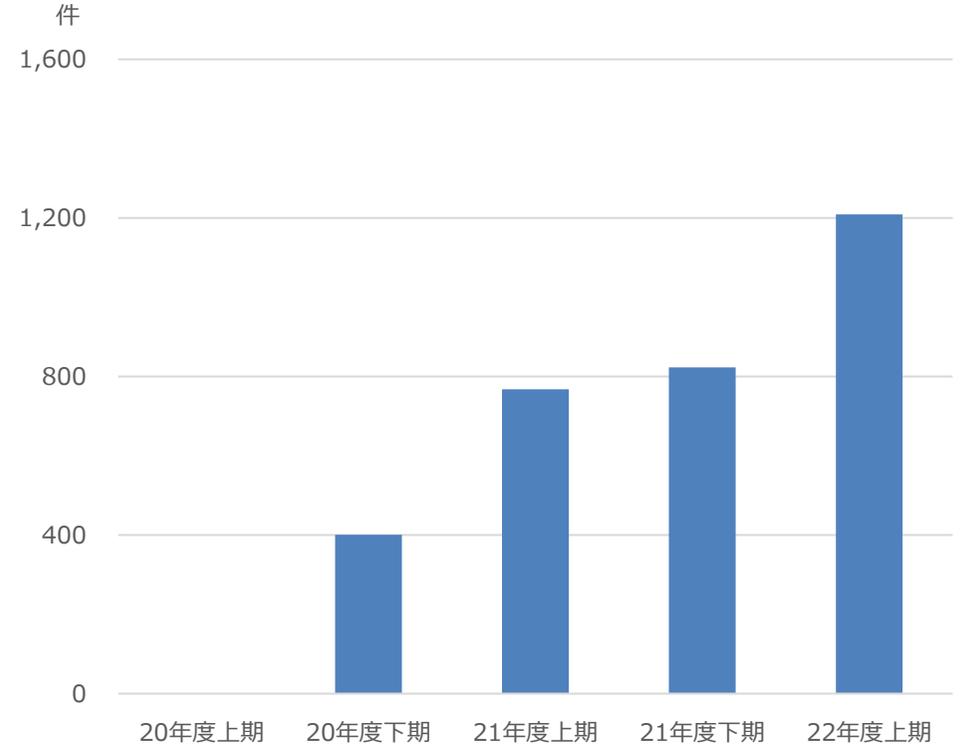
※主要都市：東京、神奈川、千葉、埼玉、静岡、愛知、大阪

スマホ口座開設数の推移



デンタルローン※申込推移

※デンタルローンは、目的別ローンにおける主力商品

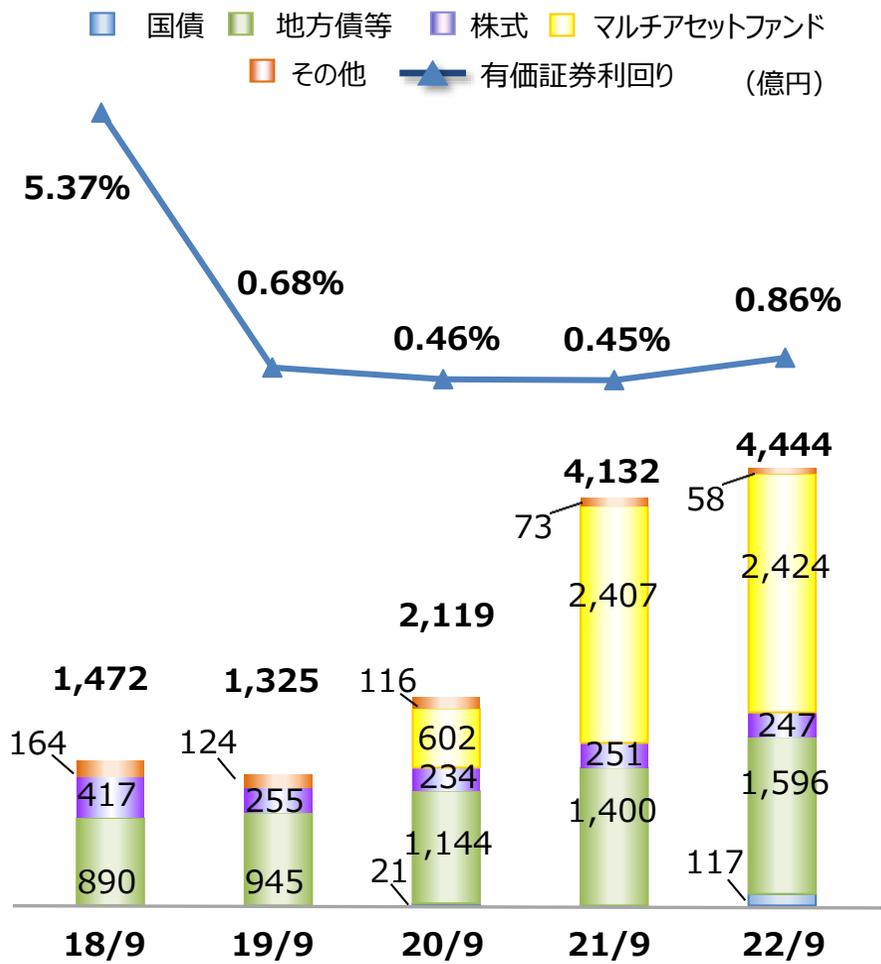




■ 有価証券運用

- 海外金利の上昇などの市場環境の変化を受け、当期は有価証券ポートフォリオの中でも比較的リスクの大きいマルチアセットファンドを一部売却（350億円）し、リスク削減を実施。また、足許ではマルチアセットファンド自体もリスク抑制的なアロケーションとなっている。
- 市場環境や余資の状況を勘案しつつ、ポートフォリオをコントロールしていく方針。

有価証券ポートフォリオ



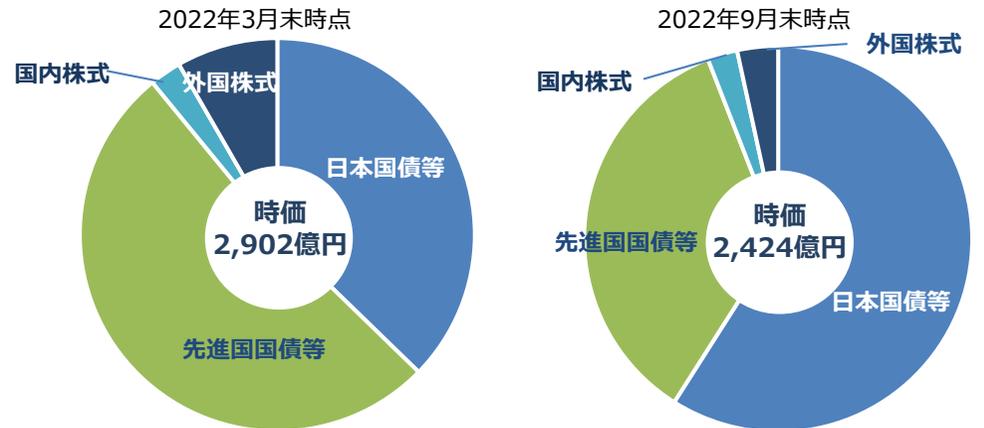
有価証券評価損益

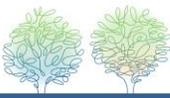
・時価のある有価証券の評価差額

(億円)

	2022年3月末		2022年6月末		2022年9月末	
	時価	評価損益	時価	評価損益	時価	評価損益
その他有価証券	4,542	▲14	4,607	▲146	4,326	▲158
株式	158	75	163	80	166	84
債券	1,435	▲3	1,625	▲7	1,713	▲12
マルチアセットファンド	2,902	▲97	2,771	▲228	2,424	▲225
その他	45	10	46	8	21	▲4

・マルチアセットファンドのポートフォリオ





■ 一棟収益ローンの状況

- 2018年9月基準の自己査定基準変更*1による厳格な自己査定により、約5,400億円の貸出債権を要注意債権に区分。
- 要注意債権には、2022年9月末において、延滞のない債権が大部分を占める。
- 2022年度は、一棟収益ローンのうち約8,500物件の定期調査を行う計画で、2022年9月末時点で約4,000物件の調査は完了（進捗47%）。調査で判明した物件の管理状況等を債務者へレポートするなどの物件管理面での踏み込んだ支援を行い、債務者区分の維持・ランクアップを目指す。

一棟収益ローンの債務者区分別残高と延滞の状況（2022年9月末）

（億円）

債務者区分	貸出金等 与信関連債権*2	うち一棟収益ローン残高	
		うち延滞なし	うち延滞あり
正常先	11,979	2,547	2,547
要注意先*1	6,501	5,432	5,392
要管理先	803	681	652
破綻懸念先	466	297	263
実質破綻先・破綻先	1,153	1,044	44
合計	20,904	10,003	8,898

*1 延滞が発生していなくても、確定申告書が受領できない場合や融資対象物件のキャッシュフローがマイナスの場合、要注意先に区分

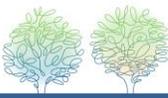
*2 貸出金等与信関連債権：貸出金・支払承諾見返・外国為替・貸付有価証券・貸出金に準ずる仮払金・貸出金未収利息

一棟収益ローンの入居率（定期調査）

2022年9月末 入居率 88.2%（2021年度調査実績：入居率87.4%）

<内容>

- 対象物件の現地を原則として当社担当者が訪問し、入居状況だけでなく、物件の損傷等の有無や管理状況を確認
- 物件の損傷等や管理状況で異常を発見した際は、債務者にレポートを実施している
- 対象は一棟収益ローン残高5,000万円以上の債務者の投資用不動産（一棟収益ローン対象物件数：約8,500件、残高ベースで90%超をカバー）
- 2022年度も、引き続き新型コロナウイルス感染拡大防止対策を行ったうえで、慎重に実施している。



■ 投資用不動産融資に関する特別な取組み

- ・ 中期経営計画第1フェーズの重点課題であるシェアハウス関連融資問題の終局的解決のため、前例のない取組みである「元本一部カット」、
「債権一括譲渡」を中心に、お客さま個々の状況に応じた対応を続けている。
- ・ シェアハウスの債権一括譲渡は、最終回となる第4陣を2022年9月に実施したことで、2021年8月末までに集団で調停を申立いただいたお客さまへの債権一括譲渡対応は全て完了した。
- ・ シェアハウスローン以外の投資用不動産ローン等をご利用中のお客さまについては、元本一部カットのほか、お客さま個々の状況に応じて真摯に対応する方針。

2018年度以降の対応方針

詳細な取組みは、次ページ「投資用不動産融資に関する返済支援の主な取組状況」参照

- ✓ 「シェアハウス等顧客対応室」を設置し、お客さま、お一人おひとりの個々の状況に応じてきめ細かく、貸出金利の引下げ、元金の相当期間の据え置きなどの対応をするとともに、ADRを活用した元本一部カットなども含め、金融機関として取り得る、あらゆる選択肢について検討を行っている。
- ✓ シェアハウス関連融資先の貸倒引当金の算出はDCF法を採用。また、延滞が1か月以上となった場合は、未保全額の100%相当の個別貸倒引当金を積んでいる。

元本一部カット<返済支援スキーム>

詳細：2019年5月15日「シェアハウス向け融資およびその他投資用不動産融資に関する元本一部カットについて」

対象：シェアハウスローン及びその他の投資用不動産ローン

内容：元本一部カットに関する個別のご相談を頂戴した時点でローン返済を含む物件収支が赤字である物件について、ローン返済の困難状況に鑑み、損害の公平な分担の観点から、当社が負うべき解決金支払い債務を算出し、この解決金支払い債務と、お客さまの貸金返済債務とを、合意により相殺する手続き。

現状：申込受付は、2019年11月30日に終了。お申込みいただいたお客さまのカット額の算定に関する一次判定通知を2021年2月末までに完了した。次のステップに進まれるお客さまとは民事調停ないし認証ADRの中で順次手続きを進めている。

債権一括譲渡<代物弁済スキーム>

参考：2020年3月25日・2021年3月1日
2022年3月25日・2022年9月26日
「シェアハウス関連融資債権の譲渡に関するお知らせ」

対象：シェアハウスローン

内容：シェアハウスローンの実行に際し、一般の投資用不動産にはないシェアハウス特有のリスクについて十分な分析を行わず、事業計画の非現実性を看過した等の不適切な対応があり、当社に定型的な不法行為に基づく損害賠償義務が生じると裁判所の調停委員会が認定したことを踏まえ、申立人らに対し、調停勧告に基づく解決金支払債務を負うことを応諾。当社債権と解決金支払債務を相殺の上、シェアハウスローンの債権一括譲渡を行うもの。

現状：2020年3月に第1陣を実施	(債務者 257名 債権額 440億円)
2021年3月に第2陣を実施	(債務者 285名 債権額 442億円)
2022年3月に第3陣を実施	(債務者 404名 債権額 605億円)
2022年9月に第4陣を実施	(債務者 105名 債権額 168億円)
計	(債務者1,051名 債権額1,655億円)

2022年9月26日の第4陣の実施を以って、債権一括譲渡対応は完了。



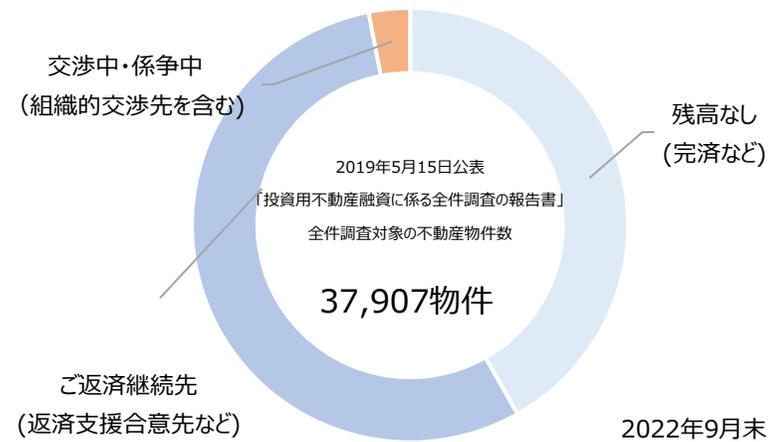
■ 投資用不動産融資に関するご返済支援の主な取組状況

- 2018年以降、投資用不動産融資をご利用のお客さまに対し、「元本一部カット」や「債権一括譲渡」以外にもレートダウンや元金返済額の変更等、様々な返済支援を実施。
- 全件調査対象物件(37,907件)のうち、2022年9月末時点で4割強が融資完済先となり、5割強が返済継続先。

主な取組み

2022年9月26日適時開示「シェアハウス関連融資債権の譲渡に関するお知らせ」別紙より

- 2018年6月 「シェアハウス等顧客対応室」を設置し、これまでにシェアハウス・オーナーのお客さまのうち約9割と面談を実施。そのうち7割以上のお客さまについて金利・返済方法等の条件変更を実施。その後、シェアハウス・オーナーのお客さま対応として、前ページ記載のとおり、債権一括譲渡対応を計4回（計1,051名/1,339物件）を実施。
 - 2018年11月 投資用不動産融資(シェアハウスローンを含む)の全件調査を行うことを公表し、投資用不動産融資をご利用中のお客さまにアンケートを発送。2019年5月に、全件調査の結果とともに、ご返済が困難なお客さまに対し、元本一部カットを含む、より踏み込んだ返済支援を行うことを公表。投資用不動産融資をご利用中のお客さまには、個別郵送による通知も実施（約20,300名/34,000物件）。
 - 元本一部カットについては、3,088物件の申し出。
 - そのうち、物件収支が赤字*であった1,676物件のうち1,308物件において、元本一部カットやレートダウン、元金返済額変更のご返済支援について既に合意済。
 - お申し出のあったお客さま以外にもレートダウン及び元金返済額変更のご返済支援を、物件数にして3,015件分を対応。
 - 結果、シェアハウスローン債権一括譲渡の1,339物件とあわせて、合計で4,968物件(重複分を除く。)について、対応。(集計対象：2019年4月以降の物件数)
- *元本一部カット検討の前提条件の一つとしてご相談いただいた時点でローン返済が困難な状況が存在する(ローン返済を含む物件収支が赤字である)物件となります。
- また、2020年11月からは、投資用不動産融資対象物件の運営を支援する体制を整備し、融資対象物件の定期的な現地調査による物件の入居状況や損傷等の管理状況に関する情報を基に、お客さまへ能動的な収支改善の提案も実施。



約4年に亘るご返済支援やご相談の取組みを経て、全件調査を行った37,907物件のうち4割強が融資残高0となり、5割強が返済継続先となっている。

一方、それら以外の約3%が交渉中または係争中（組織的交渉が行われている先や返済支援合意に至っていない先）であり、適正な解決に向けて対応を継続していく。

I 2023年3月期 中間期決算概要

II 中期経営計画に基づくビジネス戦略

III 2022年度 SDGs/ESGの取組み

● 環境保全への貢献を推し進めるために、TCFD提言へ賛同し、気候変動リスク対応を開始しました。

環境保全への貢献 ～スルガグループのマテリアリティ～

● TCFD※提言への賛同と取組み ※気候関連財務情報開示タスクフォース

2021年12月TCFDの提言に賛同を表明し、推奨されたフレームワークを基に気候関連のリスク及び機会に関する情報開示を行い、気候変動リスクに対する対応を進めています。

● ガバナンス

- ✓ 気候変動問題への対応を含む「環境保全への貢献」を当社グループのマテリアリティの1つとして認識し、マテリアリティに対する各取組みを基本方針としてSDGs/ESGに関する推進を行っています。
- ✓ SDGs/ESGに関する取組みは、経営重点モニタリング項目として、総合企画本部が進捗状況を管理し、定期的に業務執行会議に報告するとともに、取締役会において取組状況を監督しています。
- ✓ 気候関連のリスク及び機会については、総合企画本部長を委員長とし、取締役社長及び副社長が出席する統合リスク管理委員会において、進捗状況を管理し、その内容は定期的に業務執行会議に報告・審議し、取締役会において取組状況を監督しています。

● 戦略

当社では、気候変動関連の「リスク」と「機会」を次のように整理し、特に影響の大きい「物理的リスク」に関して、優先的にシナリオ分析を行いました。

<気候変動リスク>

移行リスク	脱炭素社会への移行の過程で気候関連の政策及び規制強化等の影響により、お客さまの信用リスクが増加する可能性を認識しています。2022年3月末現在、当社の与信残高に占める炭素関連資産（電気、ガス、エネルギー等の割合）は、0.1%未満であり、影響は限定的であると認識しています。
物理的リスク	気候変動に起因する水害等の自然災害により、お客さまの事業停滞に伴う業績の悪化や担保価値の毀損等により、信用リスクが増加する可能性を認識しています。

<機会>

お客さまが気候変動に適応するためのサステナブルファイナンスやトラジションファイナンス、脱炭素社会への移行を支援するソリューション提供等により、ビジネス機会を創出していきます。

<シナリオ分析>

リスクイベント	洪水の発生（水害リスク）
使用したシナリオ	IPCC※報告書におけるPCP8.5（4℃シナリオ）
分析対象	日本国内にある個人向けの不動産担保物件（約4万件）
分析方法	担保物件所在地とハザードマップを重ね合わせ、大規模洪水等が発生した場合の担保価値毀損や事業停滞による与信費用増加額を試算
分析結果	2050年までの与信費用増加額は、 最大で27億円程度 であり、影響は限定的であると考えられます。

※Intergovernmental Panel on Climate Change：気候変動に関する政府間パネル

● リスク管理

- ✓ 気候変動リスクを当社の事業運営、戦略、財務計画に大きな影響を与える重要なリスクの一つと位置付け、統合的リスク管理の枠組みで管理する態勢構築に取り組んでいます。
- ✓ 気候変動リスクによる当社の貸出金への影響を踏まえた信用リスク、当社の有形固定資産にかかるリスク、オペレーショナルリスク等の管理態勢構築に取り組んでいます。
- ✓ 環境や社会に負荷を与える可能性が高いセクターへの投融資は、投融資方針（セクターポリシー）を制定しています。

投融資方針（セクターポリシー）の詳細は下記よりご覧ください。

➤ HP/会社情報/サステナビリティ/投融資方針（セクターポリシー）
https://www.surugabank.co.jp/surugabank/corporate/sustainability/sector_policy.html

● 指標と目標

2030年度のCO2排出量の目標は、2013年度比46%削減
 ※モニタリング指標：Scope1(直接) + Scope2(間接)のCO2排出量

・ サステナブルな地域経済、社会の構築に貢献していくため、自治体や民間企業と連携を強化し、地域企業へのSDGs普及を目指します。

サステナブルな地域経済・社会の構築 ～スルガグループのマテリアリティ～

■ 自治体との連携強化

当社では、各自治体がSDGsの達成のために導入している登録/認証制度を活用し、自治体とともに地域の課題解決を目指しています。

● 「おおいまちSDGsパートナー※」への登録

※SDGsの達成のために、神奈川県大井町とともにSDGsの普及促進活動に取り組む企業・団体を「おおいまちSDGsパートナー」として登録する制度です。



大井松田支店

● 「おだわらSDGsパートナー※」への登録

※持続可能なまちづくりと、SDGsの達成に向け、小田原市と共に取り組む企業・大学・団体等を「おだわらSDGsパートナー」として登録する制度です。



小田原支店



小田原東支店

● 横浜市SDGs認証制度「Y-SDGs」認証事業者向けの優遇サービスの提供

横浜市SDGs認証制度「Y-SDGs」の認証事業者が、当社のビジネスマッチングサービスを利用する際には、当社が受け取る手数料を還元することで優遇をいたします。

- ① KUROFUNO株式会社が提供する外国籍の方向けの生活支援サービス（初年度利用料の優遇）
- ② 株式会社One Terraceが提供する高度外国籍人材（エンジニア）採用（採用時の費用優遇）

■ 「スルガSDGs取組支援サービス」の開始

三井住友海上火災保険株式会社及びMS&ADインターリスク総研株式会社と協力し、法人、個人事業主のお客さまを対象に、「スルガSDGs取組支援サービス」の取扱いを開始いたしました。

（目的）

本サービスの提供により、お客さまのSDGsに係る取組み状況、達成度合いなどについてフィードバックを行い、お客さまと共に課題解決策を検討し、お客さまの企業価値向上を目指します。また、ご希望に基づき「SDGs宣言書」の策定や対外的なPRについても支援いたします。

- 地元企業である株式会社エヌエーシー、株式会社ミロクのSDGs宣言書策定を先行的に支援しており、サービスインと同日に公表いたしました。

	業種	住所
株式会社エヌエーシー	総合包装資材卸売業	静岡県駿東郡清水町
株式会社ミロク	ハンドツール製品の企画開発、製造販売	静岡県三島市

各社のSDGs宣言書や当社の支援実績は下記よりご覧ください。

- HP/法人のお客さま/商品・サービス/スルガSDGs取組支援サービス

<https://www.surugabank.co.jp/surugabank/houjin/service/sdgs/corp.html>



SDGs啓発用パンフレット

サステナブルな地域経済・社会の構築 ～スルガグループのマテリアリティ～

■ファイナンシャル・インクルージョン（金融包摂）の実現に向けた取組み

あらゆる人々が生涯にわたり経済的に安定した生活を営むことができるよう、金融の知識やノウハウ提供、金融サービスへのアクセスを可能にするファイナンシャル・インクルージョンの必要性が高まる中、当社は、金融サービスが行き届いていないお客さまに寄り添い、安心をお届けすることをミッションとした「FI企画室/推進室」を設置し、様々な取組みを検討・開始いたしました。

●商品/サービスの拡充

外国籍のお客さま専用口座

スマホ口座を活用することで、地銀初※となる外国籍のお客さまがスマートフォンで口座の開設ができる普通預金口座の取扱いを、インターネット専用支店「Dバンク支店」にて開始いたしました。在留資格等を理由に今まで口座開設ができなかった外国籍のお客さまに対して、給与振り込みや公共料金の支払い等にもご利用いただける普通預金口座を、Web完結で提供しております。
※当社調べ

永住権のない外国籍のお客さま向けオートローン

永住権のない外国籍のお客さま向けオートローン「外国人応援プラン」の取扱いを開始いたしました。お申込みはWebにて承り、ご契約後に発行される専用カードでコンビニATMからもご返済が可能のため、日本全国にお住いの外国籍のお客さまにご利用いただけます。

外国籍のお客さまの利便性向上に向けた多言語対応

- ✓株式会社ポリグロットリンクが提供する電話通訳サービス「電話de通訳」を導入し、コールセンターへのお問い合わせの際、日本語以外の言語でもご相談を承ることができるようになりました。
- ✓Wovn Technologies株式会社のWebサイト言語化ソリューション「WOVN.io」を導入し、Dバンク支店のホームページの一部及びWeb口座開設システム、外国籍のお客さま向けオートローンページの多言語化対応をしております。

お客さまの『不安』を、『安心』に換える人生100年時代のあしんコンサルティング

資産コンサルティングの一環として、終活支援サービス「結美(musu-bi)」の取扱いを開始いたしました。人生100年時代における生活設計と合わせて、自分らしい「人生の結びかた」を考えるためのお手伝いをさせていただきます。

＜結美の商品サービス＞

ご自身の資産を「見える化」
資産リストの作成支援
重要な書類の保管と整理

その日に備え「準備する」
葬儀用保険のご案内

自分スタイル「お別れ」
葬儀スタイルのご紹介



■今後の方向性、目指す姿

- ✓ 外国籍のお客さまの生活口座の提供や日本での経済的・精神的な安定に繋がる借入ニーズ等に応え、ファイナンシャルウェルビーイングを高めていきます。
- ✓ 外国籍のお客さまに限らず高齢者や若年層が直面する金融課題の解決に向けて、商品/サービスの開発・拡充を目指します。

サステナブルな地域経済・社会の構築 ～スルガグループのマテリアリティ～

■スルガ銀行サイクリングプロジェクト

スルガ銀行サイクリングプロジェクトは、地域の観光資源と連携したサイクルツーリズムの推進により、新たな観光価値創造を目指すとともに、自転車の機動性を活かしたきめ細やかな観光情報の発信をすることで、地元のサービス業、観光業を支援しております。

自治体/一般社団法人との連携

2022年度上期には、新たに5つの自治体/一般社団法人と「自転車振興に関するパートナーシップ協定」を締結し、サイクルツーリズムの牽引役として、更なる地域連携の基盤作りに貢献してまいります。

● 一般社団法人ふじさん駿河湾フェリーとの協定締結 (2022年4月11日)

全国で唯一、観光に特化した海路として認定されている県道223 (ふじさん) 号線を組み込んだサイクリングルートのPR活動を実施。



シテプロモーション：するいち



船上フォトスポットからの眺望

● 神奈川県藤沢市との協定締結 (2022年5月19日)

藤沢市内の史跡・名所などの観光スポットを中心に、各テーマごとに設定したコースを自転車で巡る様子を発信。



鈴木藤沢市長とふじキュン♡



シテプロモーション：ふじさわキュン♡ぼた

● 神奈川県秦野市との協定締結 (2022年6月17日)

秦野市内の史跡や「名水の里」としても知られる湧水スポットを中心に、各テーマごとに設定したコースを自転車で巡る様子を発信。



シテプロモーション：はだくる



● 静岡県富士市との協定締結 (2022年7月26日)

海拔0mから富士山までを市域にもつ富士市の地形を生かしたサイクリングイベントの開催や富士市内の史跡・名所などの観光スポットを中心に、各テーマごとに設定したコースを自転車で巡る様子を発信。



サイクリングイベント：Fujiyama Power-line Trail Ride



シテプロモーション：ロゴマーク

● 静岡県沼津市との協定締結 (2022年8月30日)

協定事業として沼津市内の史跡・名所などの観光スポットを中心に、各回異なるテーマに基づき設定したコースを自転車で巡る様子を発信し、サイクリングイベントを実施する予定。



シテプロモーション：#ぬまチャリ スタンプポイント紹介ポタリング



サステナブルな地域経済・社会の構築 ～スルガグループのマテリアリティ～

■ 金融教育

● スルガ銀行見学ツアー（小学生向け）

静岡県東部地域局主催の「夏休み自由研究体験講座」の一環として、小学校5年生・6年生のお子さまと保護者の方を招き、スルガ銀行本店営業部にて、お金の役割や銀行の主な仕事に関する座学と、ロビーパーソン体験等の職業体験を行いました。



座学の様子：
「おカネって何だろう？」
「銀行って何だろう？」



体験講座の様子：
「現金の束を持ってみよう！」



体験講座の様子：「お客さまを案内してみよう！」

● 職業対話/の実施（中学生向け）

東京電力パワーグリッド株式会社が取り組む「未来キャンパス☆」の活動主旨に賛同し、参加パートナーとして“これからの静岡を担う次世代の育成活動”の一環で、函南東中学校、裾野東中学校にて当社社員が職業対話を行いました。



函南東中学校：職業対話の様子



裾野東中学校：職業対話の様子

● 金融授業の実施（中学生/高校生向け）

金融リテラシーの向上を目的とし、地元にある中学校・高校に通う学生に対し、お金をテーマに、当社社員が講師となり実体験を交えながら、金融授業を行いました。

<北郷中学校(静岡県小山町)>



<御殿場西高等学校(静岡県御殿場市)>



● 講演の実施（地元企業経営者や自治体職員向け）

「静岡大学東部サテライト連続セミナー」に共催し、当社も入居するKANOベースにおいて、“ファイナンシャル・インクルージョンの取組事例”や地域課題である“地方の空き家解決に繋がる構想”をテーマに、当社の役割について講演いたしました。



講演の様子



ディスカッションの様子

- 企業理念及びコンプライアンス憲章を体現するため、更なるガバナンスの向上を目指します。

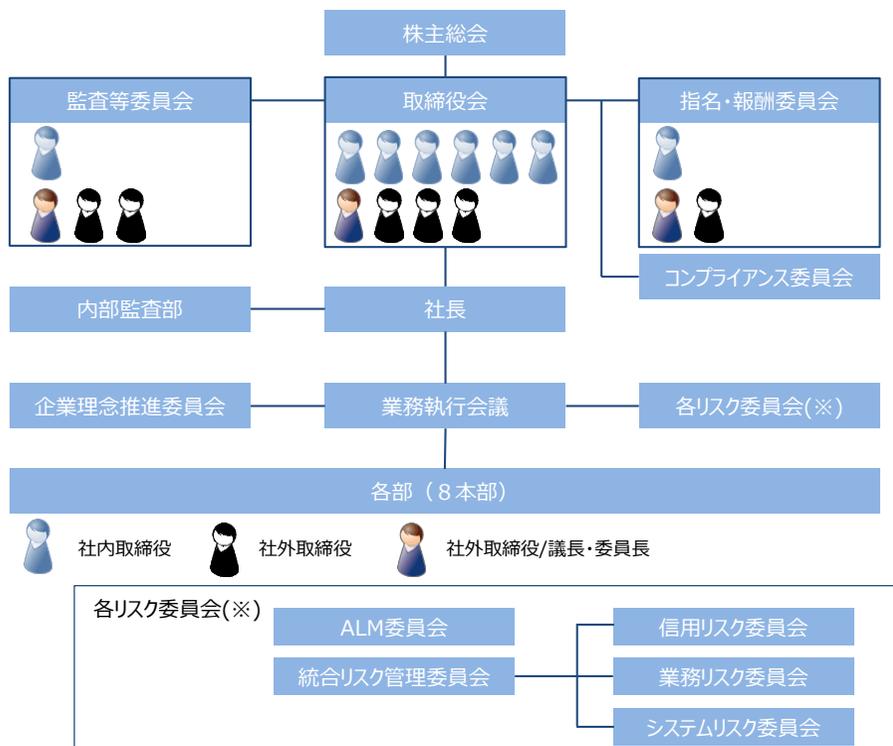
盤石なガバナンス基盤の確立 ～スルガグループのマテリアリティ～

■コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

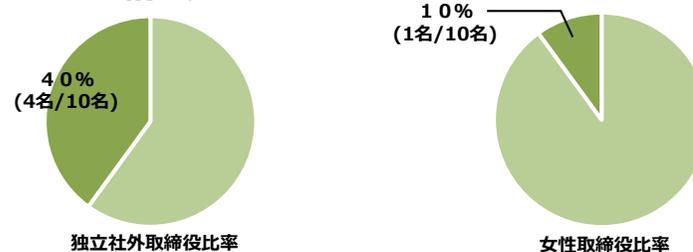
当社は、企業理念「あってよかった、出会えてよかった、と思われる存在でありたい。」の実現に向けて、役職員の行動基準となるコンプライアンス憲章を制定し、実践することにより、コンプライアンスの徹底とお客さま本位の業務運営の実現、健全な組織風土・企業文化の醸成に努め、企業価値の向上を図ってまいります。

■コーポレートガバナンス体制図

2022年9月30日時点



■取締役の構成



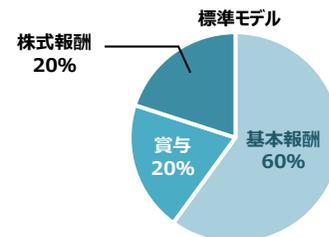
■取締役の報酬構成

✓ 事後交付型株式報酬制度を導入

当社は、2020年より取締役(社外取締役、監査等委員を除く)を対象に、取締役の報酬と当社の業績及び株式価値との連動性をより明確にし、中長期的な業績向上と企業価値増大への貢献意識を高めるため、事後交付型株式報酬制度を導入しております。

<基本構成>

当社の取締役(社外取締役、監査等委員を除く)の報酬は、各役員役割や役位に応じた「基本報酬(金銭)」、短期インセンティブ報酬としての「賞与(金銭)」及び中長期インセンティブ報酬としての「株式報酬(株式)」の3部構成としています。各役員役割や役位によっては、会社業績及び企業価値向上へのコミットメントをより高める観点から、インセンティブ報酬の比率を高める設計とすることで、中長期的な企業価値の向上を後押しするための報酬構成としております。



また、社外取締役及び監査等委員の報酬は、過度なリスクテイクを防止し、取締役を適切に監督する観点から、業績には連動させず、「基本報酬」のみで構成しております。

<株式報酬の没収(クローバック・マルス)>

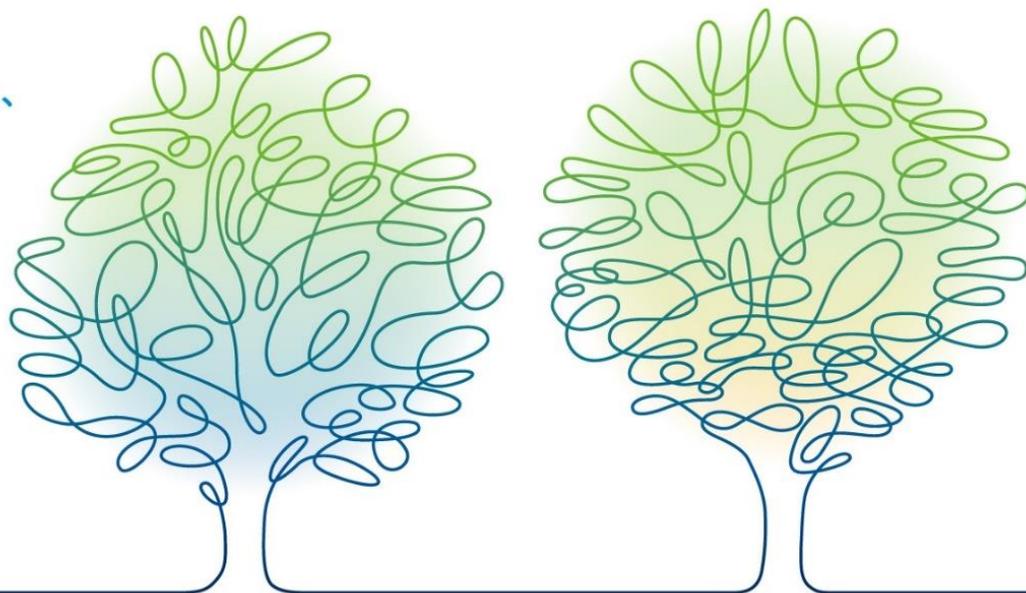
過度なリスクテイクを抑制し、経営の健全性を確保するとともに、会計不正等の重大な不祥事や過年度決算の大規模訂正を未然に防止することを目的に、株式報酬の全部又は一部の没収を求める条項(クローバック条項、マルス条項)を株式交付規定に制定しております。

參考資料



あってよかった、
出会えてよかった、
と思われる存在でありたい。

どんなに時代が変わろうとも、どんなに時が経とうとも、
お客さま視点に立ったサービスを追求するとともに、
お客さまの人生に寄り添い、
必要とされる価値と、豊かな暮らしを提供します。



〈私たちの想い〉

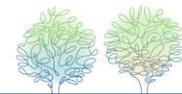
私たちは、何よりもお客さまのことを考える銀行でありたい。

お客さまの声に真摯に耳を傾けて、スルガならではの付加価値を提供することで、お客さまから「あってよかった、出会えてよかった。」
と思われる存在を目指します。

お客さまに心から満足していただくためには、サービスを提供する社員がやりがいを感じていることが不可欠です。

お客さまからだけでなく、社員にとっても、「あってよかった、出会えてよかった。」と思われる存在になりたい、という想いを込めています。





企業理念

“あってよかった、出会えてよかった、と思われる存在でありたい。”

お客さま満足

株主価値

社員満足

社会への貢献

価値提供

新しいスルガ銀行の姿

ビジョン

- ・企業理念の実現に向けて、お客さま本位の業務運営を徹底し、コアビジネスであるリテールバンキングへの取組みを通じて、当社ならではの独自の価値提供を実現することで、お客さまに心から満足していただき、社員もやりがいを感じる“新しいスルガ銀行の姿”を創出
- ・コンプライアンスの徹底とリスク・リターン of 適正なコントロールを行う態勢を構築し、公共性が高い金融機関として“持続可能な新たなビジネスモデル”を展開

経営戦略

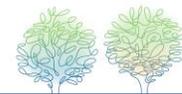
コアビジネスである「リテールバンキング」を再構築するとともに、リスク分散と収益の安定化を目的に「市場性運用」を推進

- ✓ RA業務粗利益*をコントロールし、リスク・リターンのバランスがとれた収益基盤を構築

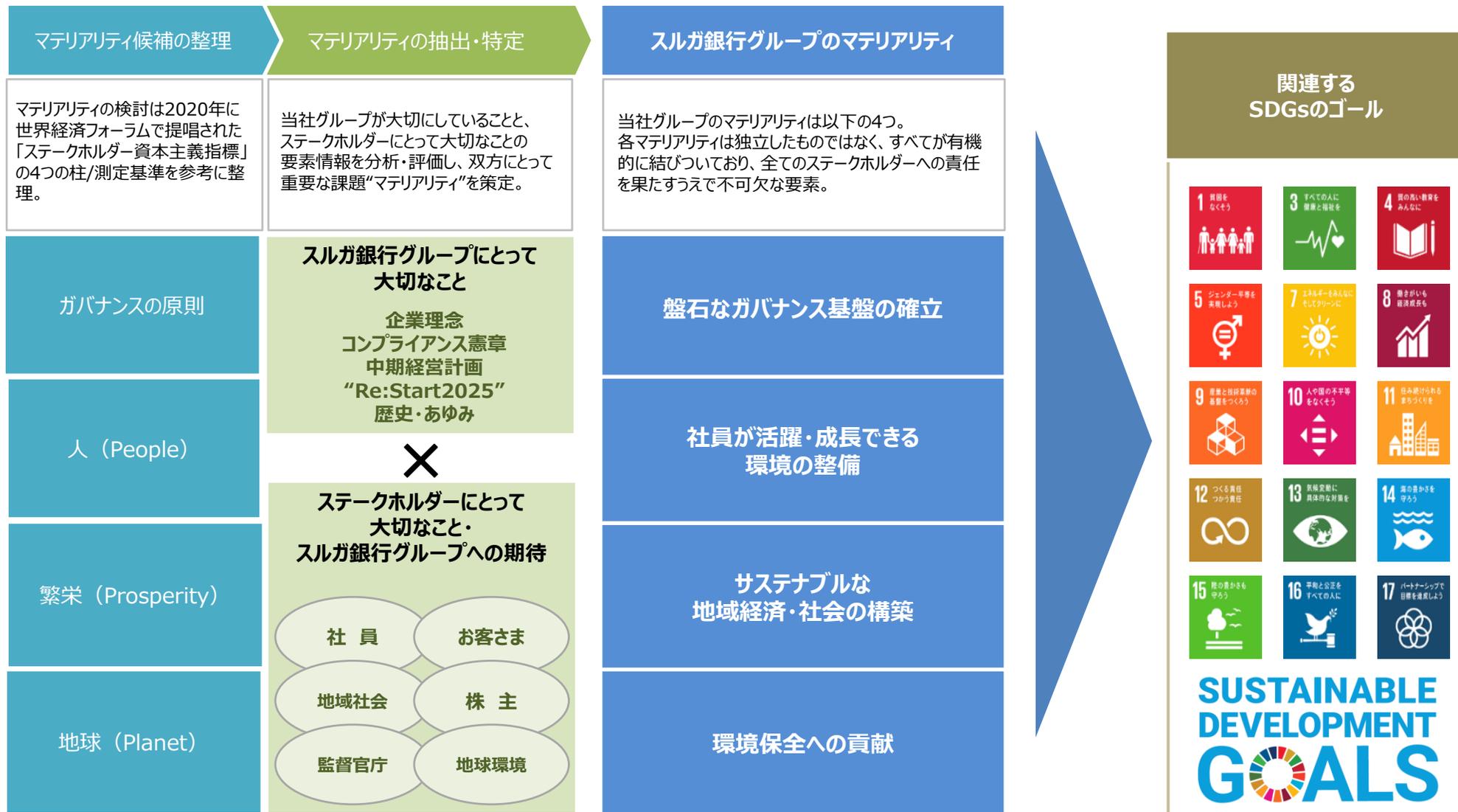
リスク資本をコントロールした既存ビジネスの推進と新規事業への取組み、ストレス環境下で顕在化するリスクへの備え

- ✓ バゼルⅢ改定後においても自己資本比率8%以上を堅持し、事業戦略を実現

* RA (Risk Adjusted) 業務粗利益 = 業務粗利益 - 実質与信費用



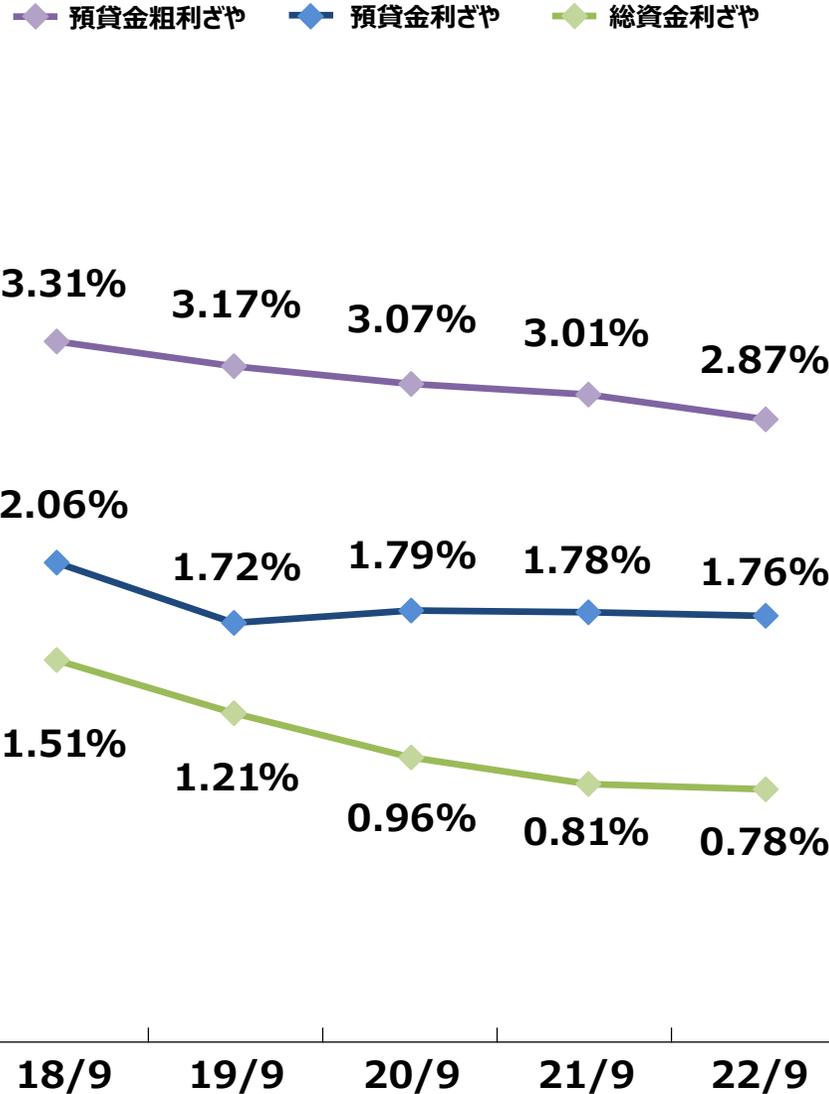
- ステークホルダーから求められる社会的責任や、多様化する社会・環境課題を捉え、事業機会とリスクを見据えて、当社グループが優先的に取り組むべき課題を設定し、持続可能な社会の実現及び企業価値の維持・向上に向けた重要課題（マテリアリティ）を策定。



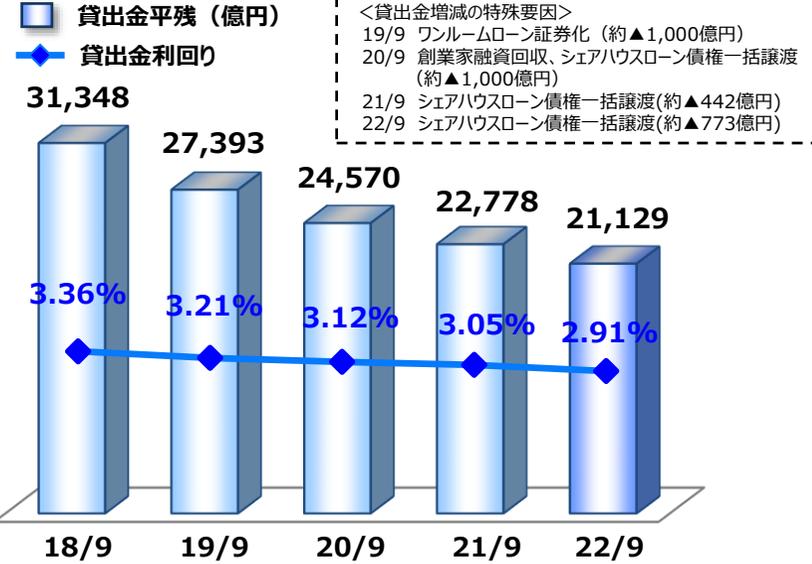


■ 利ざや等の状況、貸出金・預金 利回り／平残 <単体>

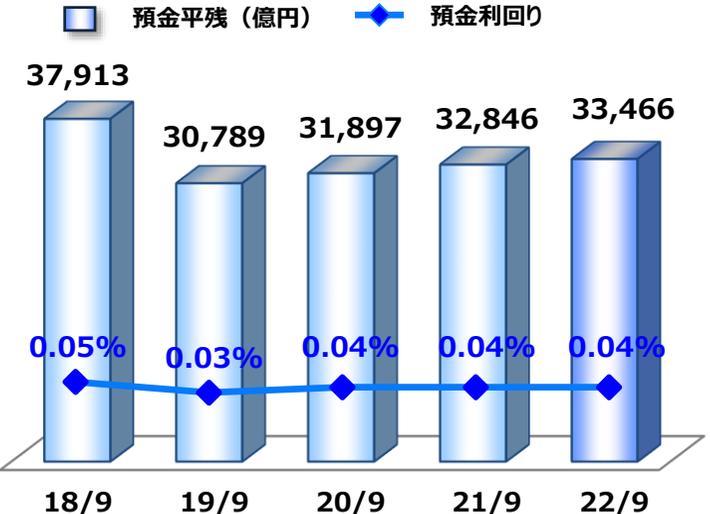
利ざや等の状況



貸出金利回りと貸出金平残



預金利回りと預金平残

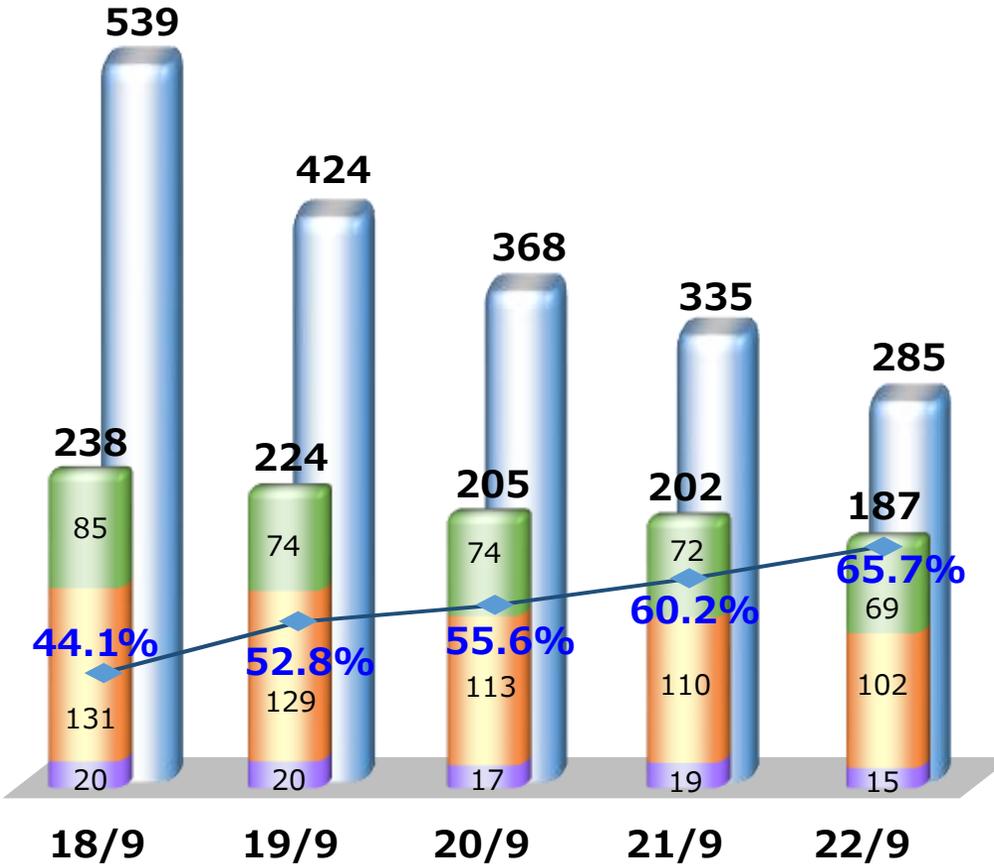




■ 経費・OHR、自己資本比率の推移 <単体>

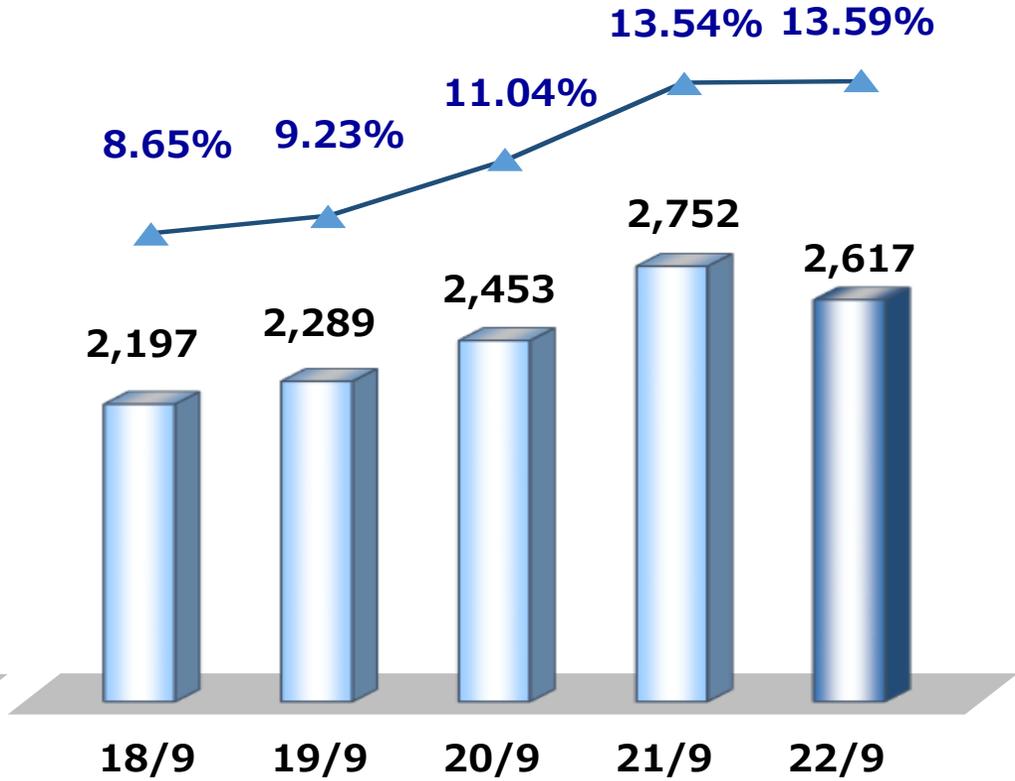
経費・OHRの推移

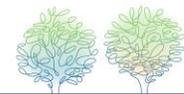
■ 業務粗利益 ■ 人件費 ■ 物件費 ■ 税金 ◆ OHR (億円)



自己資本・自己資本比率の推移

■ 自己資本 ◆ 自己資本比率 (億円)





〈 本件に関する照会先 〉

総合企画本部 広報室

[TEL] 03-3279-5536

[メールアドレス] ir.koho@surugabank.co.jp

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。