

「地域密着型金融・金融仲介機能」の取組み(2019年度)

2020年8月14日
スルガ銀行

当社は、2019年11月に新企業理念及び、中期経営計画「Re:Start2025」を策定いたしました。お客さま本位の業務運営を徹底し、リテールバンキングを通じた当社独自の価値提供を推進することで、引き続き、個人事業主や中小企業等に対する経営支援や地域経済の活性化への取組みにより「地域密着型金融・金融仲介機能」を実践してまいります。

また、新型コロナウイルス感染症の拡大によって影響を受けているお客さまについては、資金繰り支援をはじめ、地域の経済活動を支援する金融機能の維持や顧客保護の観点から、引き続きお客さまのご相談に応じ、適切な対応に取り組んでまいります。

I. 地域密着型金融の取組み方針

当社は、「広く消費者の健全な需要を喚起・創造することを目指し、個人消費者への金融という側面から国民経済の発展に寄与することによって、当社独自の金融仲介機能を果たしてまいります。また、個人事業主や中小企業等に対する経営支援や地域経済の活性化への取組みで地域密着型金融を推進してまいります。

II. 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

2019年度は、お客さまのライフステージに応じた最適なソリューションの提案・実行に努めました。

<ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)／融資額>

創業期
59先／41億円

成長期
100先／230億円

安定期
1,227先／1,096億円

低迷期
72先／15億円

再生期
646先／359億円

メイン取引先、創業・新事業支援

1. メイン取引先の推移、全取引先に占める割合(先数単体ベース)

	2020/3	2019/3	2018/3
メイン取引先数の推移	1,903社	2,183社	2,482社
全取引先に占める割合	69.3%	71.4%	74.2%

2. 地元の中小企業と信先のうち、無保証のメイン取引先の割合(先数単体ベース)

地元中小 と信先数①	無保証 メイン先数②	②/①
2,266社	255社	11.3%

3. 創業・新事業支援

創業期支援融資 24先 421百万円
 ※対象:創業時～創業5年以内の法人、個人事業主

成長支援

1. 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の取組み (介護・診療・調剤報酬債権のファクタリングの取組み)

2019年4月～2020年3月実績

- ・契約事業先・・・125先
- ・買取件数(年間累計)・・・1,460件
- ・買取金額(年間累計)・・・4,755百万円

2. 公的助成制度の紹介等の取組み

- ・利子補給制度のある保証協会制度融資を活用し、資金支援を実施

3. 金融機関が事業性評価に基づく融資を行っている 全与信先数、融資額に占める割合(先数単体ベース)

	先数	融資残高
与信先数、融資残高	208社	331億円
全与信先数、当該与信先の 融資残高に占める割合	7.6%	18.9%

※事業性評価シートを活用し、事業性評価に基づく融資を行った与信先を対象先として選定

4. 「経営者保証に関するガイドライン」の適切な運用

- ・ ガイドラインに基づき無保証で新規に融資した件数 816件(資産形成・活用ローン等含む)
- ・ ガイドラインに基づき保証契約を解除した件数 50件

○経営者保証に関するガイドラインの活用先数、
全与信先数に占める割合(先数単体ベース)

全与信先数①	ガイドライン 活用先数②	②/①
2,747社	426社	15.5%

○新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合

2018年度 上期	2018年度 下期	2019年度 上期	2019年度 下期
43%	33%	34%	33%

○事業承継時における保証徴求割合(4種類)

	2018年度 上期	2018年度 下期	2019年度 上期	2019年度 下期
新旧両経営者から保証徴求	58%	20%	24%	0%
旧経営者のみから保証徴求	0%	50%	28%	29%
新経営者のみから保証徴求	11%	30%	28%	71%
経営者からの保証徴求なし	32%	0%	21%	0%

経営改善支援

1. 経営コンサルティング及びソリューションの提案

(1) 経営改善計画策定支援及び経営改善指導の実施

営業店による経営改善支援と、本部が経営状況管理先を半期(3月末基準、9月末基準)毎に選定し、フォローを実施

- ・営業店の役割: ヒアリングや試算表受領等により業況の把握
- ・本部の役割: 状況に応じて、計画策定の支援や経営改善支援

【2019年度上期対象先】

経営改善支援等取組み先: 44先

【2019年度下期対象先】

経営改善支援等取組み先: 43先

【経営改善計画策定状況】計画策定指導先の選定: 24先

(2) 一般財団法人企業経営研究所と連携した経営支援の実施

企業分析・財務分析	6件
経営計画支援	1件
新規事業相談	0件
業界調査他	39件
合計	46件

2. メイン取引先の経営改善・成長力強化

(1) 当社をメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標等の改善が見られた先、融資額の推移(先数グループベース)

メイン先数	1,874社
メイン先の融資残高	787億円
経営指標等が改善した先数	979社

(2) 経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移

2020/3	2019/3	2018/3
623億円	633億円	699億円

※経営指標等の改善: 売上高、営業利益率、労働生産性、就業者数のいずれかが前年度比改善した先

3. 中小企業向け融資のうち、信用保証協会保証付融資額の割合、100%保証付融資額の割合

中小向け 融資残高 ①	保証協会 付融資 残高②	100%保証 付融資 残高③	②/①	③/①
1,281億円	179億円	62億円	14.0%	4.8%

4. 地元の中小企業と信先のうち、無担保と信先、無担保融資額の割合（先数単体ベース）

地元中小向 与信先数 ①	地元中小向 融資残高 ②	無担保 融資先数 ③	無担保 融資残高 ④	③／①	④／②
2,266社	1,066億円	1,596社	172億円	70.4%	16.1%

5. 地元の中小企業と信先のうち、根抵当権を設定していないと信先の割合（先数単体ベース）

地元中小向 与信先数 ①	根抵当権 未設定先数 ②	②／①
2,263社	1,644社	72.6%

6. 返済条件変更のご相談受付（2019年度実績）

中小企業等のお客さま	6,119件
住宅ローンご利用のお客さま	578件

7. 当社が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況

条件変更先総数	好調先	順調先	不調先
585先※	14先	48先	523先

売上高または営業利益の計画比での進捗率を次のとおり定義
 [120%超] 好調先 [80~120%] 順調先 [80%未満] 不調先
 ※条件変更先は個人アパートローン先を除く

8. 相談受付態勢の強化

中小企業や個人事業主のお客さまの資金繰り等のご相談にお応えする休日窓口の設置

<年末、年度末における「休日融資相談窓口」>

窓口設置日 2019年12月14日（土）、本店営業部

2020年3月14日（土）、本店営業部

2020年3月15日（日）、三島セントラル支店

※新型コロナウイルス感染症の拡大を踏まえ、2020年2月以降、全店舗に平日相談窓口を設置し、影響を受けているお客さまのご相談に柔軟にお応えできる態勢を整備しております。

事業再生等

多様な手法を用いた事業再生支援

1. 再生計画の策定による支援	74先	5. 地域経済活性化支援機構の活用	該当なし
2. プリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドラインの活用	2先	6. 事業引継ぎ支援センターの活用	該当なし
3. 中小企業再生支援協議会等の活用	15先	7. DIPファイナンス、エグジットファイナンス等の活用	1先
4. 経営改善支援センターの活用	16先		

Ⅲ. 地域の面的再生への参画

静岡県東部を中心に静岡県が推進する「静岡県ファルマバレープロジェクト」に参加する等
地域活動への参画を通じて、地域経済の活性化に取り組みました。

1. 地域経済全体を展望したビジョン策定への支援

「静岡県ファルマバレープロジェクト」への関与

- (1) ふじのくに先端医療総合特区 地域協議会への参加
- (2) 富士山麓ファルマバレー戦略 推進協議会への参加
- (3) 富士山麓産業支援ネットワーク会議への参加
- (4) 取引先企業への「ふじのくに先端医療総合特区周知
および利子補給金」の活用支援

2. CSRへの取り組み

「SURUGA ECO ACTION」に基づく環境保全活動等の実施

- (1) 環境関連金融商品の取扱い
 - ① デジタル通帳の提供等ペーパーレス化を推進
 - ② スマートフォンアプリ「スルガ銀行CONNECT」等、
各種サービスのデジタル化の推進、
- (2) エコオフィス化の推進、環境に配慮した設備を継続的に導入
 - ① 店内照明にLED照明
 - ② 駐車場壁面の緑化
 - ③ カーボンオフセット付リサイクル材の使用 等
- (3) 社会貢献活動の実施
 - ① 富士山周辺の環境保全活動の実施
 - ② 「未来の苗木」プロジェクトの実施
未来を担う子供たちの豊かな人間性を育むために、
コンサートやワークショップ等を実施

3. 利用者のニーズに対応した付加価値のある金融サービスの提供

(1) お客さまに適切かつ最適な商品サービスの提供
 (「教育」「リフォーム」「ブライダル」「オート」等、
 利用目的を明確にした無担保ローンを提供)

(2) 無担保ローンをご利用いただいているお客さまの途上与信管理を
 強化、社会的要請である多重債務の抑制と合わせ、適切な与信
 を実践することによる、健全な消費活動のサポート

IV. 地域やお客さまへの情報発信

当社は、地域密着型金融の取組みや地域社会の特色ある文化づくり等について、当社のホームページに掲載し、地域や利用者等に向けた情報発信をしております。

1. ホームページにおいて「地域密着型金融・金融仲介機能」の 取組み状況と取組み計画の公表

2019年7月29日公表

- ・「地域密着型金融・金融仲介機能」の取組み(2018年度)
- ・「地域密着型金融・金融仲介機能」の取組み計画(2019年度)

2. ディスクロージャー誌等による社会貢献活動等の公表

- (1) ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌、決算短信、
 ホームページ等において、グラフや図表および写真を使用し、
 お客さまに分かりやすく情報開示
- (2) CSRについては、環境、スポーツ、教育・文化・福祉支援等、
 地域で取組んでいる活動状況を情報開示

3. スポーツへの協賛

サッカーJ3チーム「アスルクラロ沼津」へのスポンサー活動

4. 地域を担う若い世代や高齢者への金融知識の普及

- (1) インターンシップの受入れを実施
- (2) 一般財団法人企業経営研究所による国際交流支援事業等
 を実施し、次代を担う子供たちに夢を与え、地域経済社会の
 国際化に対応する人材育成と内外の交流活動をサポート

2019年7月	海外研修・研究等助成	4名(累計58名)
2020年1月	外国人・研修研究等助成	4名 (累計59名・組)
2020年1月	国際交流功労賞顕彰	2団体 (累計61団体・個人)

(3) d-laboにてセミナーを開催

「2020年の世界経済・金融市場の展望」等 全110回開催

5. 各種セミナー開催などによる人材育成・地方創生等

(1)「スルガ・マネジメントセミナー」

各界で活躍する講師を招いて、経済、経営、社会情勢など様々なテーマで講演を開催し、地域経済や企業の持続的発展を担う人材育成をサポート

年度	年間開催回数	年間参加者数
2019年度	3回	200人
2018年度	3回	300人
2017年度	3回	300人

(2)「スルガビジネススクールMBA講座」

- ・国内随一のビジネススクールである慶應義塾大学大学院経営管理研究科の教授陣等を招聘し、セミナーを開催
- ・経営者や経営幹部へ、総合的な視野に立った意思決定能力の育成のほか、地域の人的ネットワークの場を提供

年度	年間開催回数	年間参加者数
2019年度	1回	23人
2018年度	1回	22人
2017年度	1回	26人

(3) サイクルステーションでのイベント

年	イベント回数(※)
2019年	50回
2018年	30回
2017年	25回

(※年内3月から11月のシーズン期間中の回数)

2015年の初開催から今年で6年目となったサイクルステーションでのイベントは、富士山麓・箱根エリア、伊豆半島でのサイクリングを体験していただく機会や、地域のサービス業に携わるみなさまとサイクリストが触れ合う機会を創出し、自転車振興を通して地方創生の取組みを行っている。

※新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、2020年3月以降に予定していたイベントは中止いたしました。

天城湯ヶ島サイクルステーション



湯河原サイクルステーション

御殿場サイクルステーション

