

地域密着型金融の推進計画

期間：2018年4月～2020年3月（2年間）

2018年5月11日
株式会社 静岡中央銀行

目 次

- 1. 地域密着型金融及び金融仲介機能に係る基本方針 … P 2
- 2. 地域密着型金融の重点施策及び具体的取組み … P 3
- 3. 数値目標 … P 5

経営理念「堅実で健全な経営」

- 当行は、経営理念「堅実で健全な経営」のもと、「お客様中心主義」の銀行経営により、地域と共に成長し、地域金融機関としての企業価値を高め、地域社会のベストパートナーとして信頼される銀行を目指します。

第12次中期経営計画【進化Ⅱ】～現状打破への更なる挑戦～ 基本方針「お客様中心主義の進化」 ～ロイヤルティの高いお客様の更なる拡大～

- 行動指針「Change（改革）&Challenge（挑戦）」のもと、「お客様中心主義」を“原点回帰”と“細部に亘るマーケティング徹底”により進化させ、お客様のニーズに合った商品・サービスをこれまで以上に迅速に提供し、取引を拡大する。

「中期経営計画」＝「地域密着型金融」として積極的に推進 ～「金融仲介機能のベンチマーク」を積極的に活用～

- ◎ 金融仲介機能を発揮し、地域経済活性化、地方創生に貢献する取組みを実践。
- ◎ 地域金融機関として、“地域と共に持続的な成長”を目指す。

～お客様・地域社会のベストパートナーの実現に向けて～

細部に亘るマーケティングの徹底により、お客様を把握、事業性評価向上・本業支援促進を図り、お客様のライフステージに応じた金融仲介機能の更なる発揮に努めてまいります。

2. 地域密着型金融の重点施策及び具体的取組み

1. 事業性評価向上による顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(1) 事業性評価向上

- ① 「工場見学」、「本業支援ヒアリングシート」による事業内容把握
- ② 「訪問頻度管理」のレベルアップ ⇒ 形の実現（量）から中身の充実（質）へ
- ③ 事業性評価研修の充実 ⇒ 階層別融資研修等に加え、外部講師・外部研修等を活用

(2) 創業・新事業、事業承継支援

- ① 創業・新事業支援に係る制度融資や補助金の積極活用
- ② 事業承継・相続情報の収集と関与推進
- ③ 外部機関（日本政策金融公庫、事業引継支援センター、商工会、商工会議所、産業振興財団等）との連携強化

(3) 成長分野（医療介護等）支援

- ① 医療介護分野の推進 ⇒ 地域力創生ファンド活用、介護施設サポートサービス活用
- ② 環境分野（太陽光発電事業等）の推進

(4) 製造業を中心とした新規需要後押し ～補助金活用による新規需要を後押しする営業支援～

- ① ものづくり補助金等の積極活用
- ② 製造業向け専用ローン（ものづくりサポートローン）の推進、商品性見直し
- ③ 海外進出ニーズへの後押し
- ④ ビジネスクラブセミナー開催による顧客交流、各種情報提供による販路開拓支援等
- ⑤ ABL等個人保証に過度に依存しない融資の推進、経営者保証に関するガイドラインの円滑な運用

(5) 経営改善・事業再生支援

- ① 本支店一体となった再生計画策定支援、再生支援のスピードアップ
- ② 外部機関（REVIC、税理士、再生支援協議会等）との連携、認定支援機関としての機能発揮

2. 主体的な取組みによる地域経済活性化への貢献、地域の面的再生への積極的な参画

(1) お客様ニーズの収集と迅速な対応

- ① マーケティングによるお客様に選ばれる商品・サービスの提供
- ② ベターサービスノート、お客様アンケート等によるお客様ニーズ収集と各種施策への反映

(2) 地元商店街等の活性化・地域ニーズの高い商品・サービスの提供

- ① 地域貢献定期預金（お買い物券付定期預金・地産地消定期預金等）の推進
- ② 地域経済活性化に資する新商品・サービスの提供
- ③ 相続・高齢者向けお客様相談の充実 ⇒ 各種相談会・セミナー等の充実、相続マイスター資格取得推進
- ④ 金融犯罪防止（振り込め詐欺被害、インターネットバンキング不正払出被害等）、反社会的勢力の取引排除強化
- ⑤ 消費者ローンの商品性見直しと販売チャネル・手法の見直し
- ⑥ 事業性小口ローン商品の開発

(3) 地域に根差した地域貢献活動の拡大

- ① スポーツを通じた学童支援 ⇒ 静岡県（学童野球）、神奈川県（ティーボール野球）
- ② 富士山フォトコンテストの継続実施、富士山カレンダーの充実
- ③ 地域イベントへの参加・拡大支援
- ④ 地方公共団体等との連携
- ⑤ 金融知識の普及 ⇒ インターンシップ等

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

(1) 「地域密着型金融推進計画」策定、「地域密着型金融及び金融仲介機能の取組状況」公表、お客様目線での情報発信

- ① 計画の策定・取組状況をホームページ上で公表、「お客様アンケート」結果をホームページ上で公表
- ② ホームページ、ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌等の充実

3. 数値目標（2年間）

項目		目標		
1	事業性評価向上によるお客様に対するコンサルティング機能の発揮	(1) 事業性評価に基づく与信先数の増加	1,000先	
		(2) メイン先数の増加	100先	
		(3) コア融資先数の増加	300先	
		(4) 中小企業等向け融資支援	200億円増加	
			比率92%以上	
		(5) 創業・新事業融資支援	50件	
		(6) 事業承継支援	50件	
		(7) 成長分野への融資支援		
		① 「環境・エネルギー事業」分野	20億円	
		② 「医療・介護」分野	100億円	
		③ 「地域力創生ファンド」による支援	100億円	
(8) 新規融資支援				
① 各種補助金受付支援	50件			
② 「製造業」取引先の増加（中小・零細企業主体）	50社			
③ 動産・債権譲渡担保（ABL）融資先の増加	10社			
④ ものづくりサポートローン、ベスト融資取組額	40億円			
⑤ クレジットラインリリーフ増加額（通期平残）	6億円			
⑥ 消費者ローン増加額（通期平残）	30億円			
(9) 外部機関と連携した支援先（新規連携先数）	50社			
(10) FP資格取得	60名			
(11) 金融窓口サービス資格取得	60名			
2	主体的な取組みによる地域経済活性化への貢献、地域の面的再生への積極的な参画	(1) 「地域貢献定期預金」の取扱い	10地域取扱	
		(2) 相続マイスター資格取得		
		① 相続マイスター	10名	
		② 相続マイスター（ジュニア）	50名	
		(3) 相続・ご高齢のお客様への対応		
		① お客様相談の受付	2,800件	
② お客様セミナーの開催	20回			
③ 営業店向け出張講座開催	60回			
(4) インターンシップの取組み	年4回以上開催			
3	地域や利用者に対する積極的な情報発信	—		