

# 地域密着型金融及び 金融仲介機能の取組状況

---

期間：2020年4月～2022年3月（2年間）



静岡中央銀行

|  |          |       |
|--|----------|-------|
| 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. 地域密着型金融及び金融仲介機能の取組状況・評価                   | ・・・      | P 3   |
| 3. 事業性評価向上による<br>顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮       | ・・・・・・・・ | P 4   |
| 4. 主体的な取組みによる地域経済活性化への貢献、<br>地域の面的再生への積極的な参画 | ・・・・・・・・ | P 1 1 |
| 5. 地域や利用者に対する積極的な情報発信                        | ・・・・・・・・ | P 1 8 |
| 6. 数値目標の進捗状況                                 | ・・・・・・・・ | P 1 9 |
| 7. 金融仲介機能のベンチマーク                             | ・・・・・・・・ | P 2 0 |
| 8. 金融仲介の取組み状況を客観的に評価できる<br>指標群（K P I）        | ・・・・・・・・ | P 2 3 |

## 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13次中期経営計画【進化Ⅲ】～現状打破への挑戦から実践へ～ 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）&Action（実践）」のもと、「お客様中心主義」を“信頼される行動の実践”と“細部に亘るマーケティングのレベルアップ”により進化させ、“ワンランク上の営業活動”を実践することで、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、地域企業や地域経済の発展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レベルアップにより、事業性評価向上・経営改善等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。

### 2020年4月～2022年3月（2年間）の取組状況及び評価

当該期間の「**地域密着型金融及び金融仲介機能の取組状況**」につきましては、「お客様中心主義」の姿勢で、地域の皆様やお取引先の皆様のニーズに対し、お客様目線でお応えすることに努めた結果、重点施策、具体的な取組みは着実に進捗いたしました。

#### 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

- 「訪問頻度管理」による定期的な顧客訪問の徹底により、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けたお客様に継続して寄り添い、業況やニーズを迅速且つ適切に把握することで、資金繰り支援、経営改善・事業再生・事業転換支援等に積極的に取組むなど、「事業性評価」の取組みを積極的に展開した結果、着実にコンサルティング機能を発揮することができました。

#### 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

- 第13次中期経営計画『進化』において、行動指針「Change（改革）&Action（実践）」のもと、基本方針である「お客様中心主義」を進化させ、あらゆる場面でお客様との接点を深め、細部に亘るマーケティングを実践し、地域の皆さまやお客様のニーズに合った商品・サービスの提供、諸施策の推進に努めた結果、着実に成果を収めることができました。

#### 3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

- ホームページ等で地域密着型金融の取組状況等を発信する際には、グラフや図表等を活用し、お客様目線に立った分かりやすい情報発信に努めました。

### 3. 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



#### 推進項目（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

- 「本業支援ヒアリングシート」の積極的な活用により、事業性評価向上に努めている。

・H26/4制定。H30/10付表①（人的情報）追加。

⇒本シートをもとに、事業内容（ビジネスモデル、経営者のビジョン、強み・弱み、事業承継課題、販路拡大ニーズ等）、企業の成長の可能性等を把握。

- 「日経バリューサーチ」導入（R2/6）

⇒550種類に分類された業界の詳細かつ最新の情報を取入れ事業性評価を強化。

- 「資金繰り表作成サポートサービス」開始（R3/10）

・新型コロナウイルス感染症の影響が長期化する中、「資金繰り」に不安を抱えるお客様の支援の一環として、「資金繰り表作成ツール」を無償で提供。

⇒「資金繰り」が見える化し、お客様と一緒に資金繰り状況を共有し、実情に応じた対策を進めている。

- 「工場見学」による事業内容の把握

・お客様の事業内容把握の一環として「工場見学」を実施

・また、行員のスキルアップとして、工場見学のポイント等について、法人営業力強化研修において、外部講師が講義を行うほか、お取引先様の協力を得て実地研修を実施。

#### 共通ベンチマーク5

|               | 2020年度  | 2021年度  |
|---------------|---------|---------|
| 事業性評価に基づく与信先数 | 2,980社  | 3,315社  |
| 全与信先に占める割合    | 67.0%   | 70.3%   |
| 事業性評価に基づく融資残高 | 2,910億円 | 2,992億円 |
| 全融資残高に占める割合   | 77.0%   | 77.3%   |

#### 【取組実績】

・ 本業支援ヒアリングシート活用先：累計3,315社



## ② 「訪問頻度管理」のレベルアップ ～「目的を明確にしたお客様のニーズに応える訪問」を実践～

### ○ お客様中心主義を具現化する「訪問頻度管理」

「訪問頻度管理」とは、訪問すべき先への定められた回数訪問（定期訪問）を徹底し、顧客ニーズの収集とそれに応える提案営業（目的訪問）によって顧客との信頼関係を築き、「ロイヤルティの高いお客様」の拡大を図る当行のビジネスモデル。

- 中期経営計画「進化」シリーズ6年間（2016/4～2022/3）では、「訪問頻度管理」の着実な実行により、業容・顧客基盤（ロイヤルティの高いお客様）は堅調に拡大。

- 第14次中期経営計画ではより深化させ、全体としての底上げとステップアップを目指す。

### ○ 営業店サポート体制の充実

⇒営業推進部（営業支援グループ、企業ニーズ支援グループ）を中心に、本支店一体となった組織的対応を強化。

### ○ 融資部長・審査役による案件相談会（3ヵ月毎）の実施

⇒直接指導・アドバイスすることで、融資案件への迅速な対応、資金需要の掘り起こしを強化。

共通ベンチマーク1

|        | メイン先数  | 融資残高    | 経営指標改善先 |
|--------|--------|---------|---------|
| 2020年度 | 3,059先 | 2,464億円 | 1,908先  |
| 2021年度 | 3,291先 | 2,561億円 | 2,151先  |

※メイン（融資残高1位）先数、同先の融資残高、同先のうち経営指標が改善した先数

## 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）

### ○ 取引先の本業支援に関する研修の充実

⇒「訪問頻度管理ステップアップ研修」では外部講師を招聘し、「本業支援のための事業性評価」をテーマに研修を実施。

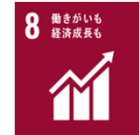
その他、法人営業力強化研修、階層別研修等の充実に努め、お客様に付加価値を提供できる人材育成に注力。

選択ベンチマーク16

|        | 研修実施回数 | 参加者数   |
|--------|--------|--------|
| 2020年度 | 33回    | 0,533人 |
| 2021年度 | 34回    | 1,351人 |

※取引先の本業支援に関連する研修

## 推進項目（２）本業支援（課題解決・ニーズ対応支援）



### ① 事業承継支援、創業・新事業支援の推進

### ② 各種制度融資・補助金の積極活用

- 創業・新事業のニーズに対応するため、制度融資や補助金等を積極的に活用し、顧客ニーズに応じた対応力強化。

#### ○ 「しずちゅう創業応援ローン」の推進

⇒創業予定者及び創業から5年以内の事業者を対象とし、創業者への支援強化。

### ③ 外部機関（業務提携先、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

- 事業承継及びM&A、補助金申請等の分野において、外部機関との連携強化（業務提携先・業務提携分野を順次拡大）

#### 【取組実績】

|              |                |
|--------------|----------------|
| ・ 創業・新事業関連融資 | ： 9億 8百万円（78件） |
| うち創業         | ： 8億83百万円（76件） |
| うち新事業        | ： 25百万円（2件）    |

|           |                |
|-----------|----------------|
| ※制度融資利用   | ： 5億33百万円（62件） |
| うち創業応援ローン | ： 72百万円（13件）   |

#### 【業務提携分野および提携社数】 R4/5末現在：48社

|               |     |
|---------------|-----|
| ・ 相続・事業承継・M&A | 11社 |
| ・ 補助金         | 3社  |
| ・ 人材紹介        | 6社  |
| ・ 建設・不動産関連    | 14社 |
| ・ リース         | 12社 |
| ・ 節税          | 3社  |
| ・ 経費削減        | 1社  |

（※一部分野で重複あり）

- 神奈川銀行との「金融仲介機能等に関わる包括業務提携」締結（R3/11）

#### 【連携施策】

- ビジネスマッチングに関する事項
  - ・ 「しずちゅう×かなぎん ビジネスマッチングサービス」
- 事業承継・M&Aに関する事項
  - ・ M&A（譲受・譲渡）ニーズのあるハネム情報の共有
- ATM手数料相互無料提携
  - ・ 入出金における他行手数料を無料化

（※R4/5末現在）

#### ④ 事業者への資金繰り支援（新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者への積極的な資金繰り支援）

##### ○ 新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けた事業者への積極的な資金繰り支援

⇒ コロナ関連制度融資を中心とした積極的な資金繰り支援を実施。

##### ○ 「休日融資相談窓口」の設置（3・5・12月）

⇒新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けた事業者の「資金繰り」、住宅ローン等をご利用のお客様の「返済条件見直し」等に適切かつ迅速にお応えするため「休日相談窓口」を設置。

##### ○ 融資条件変更手数料の免除（R2/5～）

⇒新型コロナウイルス感染拡大により、直接的・間接的な影響を受けた法人、個人事業主及び個人のお客様を対象に、融資条件変更手数料を免除。

##### ○ 「事業再構築補助金」等 各種コロナ関連支援策の取組み

⇒政府・自治体による各種コロナ関連支援策（事業再構築補助金、給付金・助成金、税制優遇等）を幅広くお客様にご案内し、外部機関と連携したサポートを実施。

##### 【取組実績】

|              |                     |
|--------------|---------------------|
| ・ コロナ関連融資    | : 893億19百万円（4,343件） |
| ※コロナ関連制度融資利用 | : 847億41百万円（4,174件） |
| うち実質無利子・無担保  | : 581億73百万円（3,192件） |

##### 【取組実績】

|              |        |
|--------------|--------|
| ・ 事業再構築補助金受付 | : 102件 |
|--------------|--------|



## 推進項目（3）環境・医療介護分野支援

### ① 環境分野（自然エネルギー事業等）の推進

- 業種別専門審査役の配置による「医療介護分野」、「環境分野」等の目利き力強化、成長分野支援。

### ② 医療介護分野の推進

- 「**医療介護支援チーム**」による営業店支援、サポート充実による医療介護案件の積極推進。
- **静岡県ファルマバレープロジェクト等、地方公共団体との連携強化**  
⇒内陸のフロンティアを拓く地域協議会等を通じ、地方公共団体と連携、工業団地への情報提供等実施。

### ③ 地域力創生ファンドの活用

- 「**地域力創生ファンド**」による成長分野等への支援  
⇒2020年度（R2/4～R3/3末）取扱期間1年延長  
総額700億円に増額（+50億円）  
⇒2021年度（R3/4～R4/3末）取扱期間1年延長  
総額750億円に増額（+50億円）  
※2022年度（R4/4～R5/3末）取扱期間1年延長  
総額800億円に増額（+50億円）



#### 【取組実績】

- ・ 環境・エネルギー事業分野 : 20億円（18件）

### ○ 「**介護施設サポートサービス**」活用

⇒介護施設運営事業者が抱える様々な悩みの解決策、サービス等を提供。

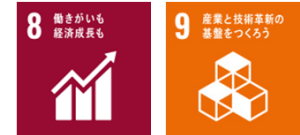
#### 【取組実績】

- ・ 医療介護分野 : 143億円（410件）
- ・ 介護施設サポートサービス : 累計5先

#### 【取組実績】

- ・ 地域力創生ファンド : 実行247件、114億円  
（残高341億円）

## 推進項目（４）製造業を中心とした新規需要の後押し



- ① **ものづくり補助金等の積極活用**
- ② **製造業向け融資の推進、専用商品の見直し**
- 外部機関と連携した「**各種補助金 (ものづくり補助金等)**」**申請サポート体制を強化。**
- 「ものづくりサポートローン」、各種制度融資等を活用した製造業向け融資の積極的な推進。

### 【取組実績】

- ・ ものづくり補助金 : 申請20件（うち採択16件）
- ・ 製造業融資残高増加額 : 68億38百万円（R2/3末対比）

### 選択ベンチマーク10

|                   | 2020年度 | 2021年度 |
|-------------------|--------|--------|
| 中小企業支援策の活用を支援した先数 | 45社    | 131社   |

※2020～2021年度：各種補助金申請支援115社、経営力向上認定申請支援59社、その他2社

## ③ **ビジネスクラブセミナー開催による顧客交流、各種情報サービス提供によるマッチング支援等**

※新型コロナウイルス感染拡大の影響により「しずちゅうビジネスクラブセミナー」は開催中止。

## ④ **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**

- **担保・保証に過度に依存しない融資の推進**  
⇒ 「ベスト融資」、「ビジネスローン」等、担保・保証に過度に依存しない融資を推進。
- 経営者保証に関するガイドライン（H26/2～）の趣旨を踏まえた円滑な運用。

### 【取組実績】

- ・ ベスト融資 : 14億 3百万円（50件）
- ・ ビジネスローン残高 : 8億95百万円（R4/3末現在）
- ・ クレジットラインリーフ残高 : 60億11百万円（R4/3末現在）
- ・ 動産担保、ABL融資 : 20億11百万円（15先）



## 推進項目（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

- **事業再生支援を地方創生に資する取組みとして位置付け**、取引先に対する事業性評価を実施。外部機関等も活用し、解決策の提案や実行支援を強化。

⇒新型コロナウイルス感染拡大の影響を踏まえた再生支援先の選定（定期的に見直し）、個社別支援方針の明確化により、取引先との定期的なヒアリング等実施。

※2022年度 事業再生支援体制  
 「本部関与先」：33先（専担チーム3名体制）  
 「営業店モニタリング先」：48先

共通ベンチマーク2

|        | 条変総数 | 好調先 | 順調先 | 不調先  |
|--------|------|-----|-----|------|
| 2020年度 | 268先 | 24先 | 32先 | 212先 |
| 2021年度 | 257先 | 22先 | 23先 | 212先 |

※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

### 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

- **中小企業再生支援協議会等外部機関の積極的な活用**

⇒外部機関（REVIC、税理士、再生支援協議会等）との連携を強化し、経営改善計画の進捗等を踏まえた計画の見直しや修正等をスピーディに実施。

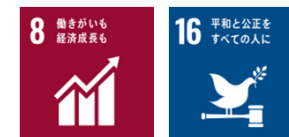
- 抜本的な再生が必要な取引先は、事業再生ファンドを活用。取引先の状況等を踏まえた適切な専門家紹介等も実施。

【外部機関と連携した再生支援】

- ・再生支援協議会：27件
- ・経営改善支援センター：11件
- ・REVIC：1件
- ・保証協会等：13件
- ・事業再生ファンド：6先（累計）

## 4. 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

### 推進項目（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

- 「ベターサービスノート」、「お客様アンケート」によるマーケティング強化、各種施策等への反映。
- 「お客様相談室」⇔「本部各部」⇔「営業店」の連携を密にし、ベターサービスノート受付から解決までのフォロー体制を強化。苦情等に対しても迅速に対応。
- 「CCホットライン」、「融資部ホットライン」等の活用によるお客様ニーズへの迅速な対応。

#### 【取組実績】

- ・ ベターサービスノート : 19,326件
- ・ CCホットライン : 429件（うち本部対応119件）
- ・ 融資部ホットライン : 8件（うち3件に対応）

※2022年度お客様アンケート結果は、R4/8公表予定

## 推進項目（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



- H19/12より、地元商店街等との連携による「お買い物券付定期預金」を当行ブランド商品として積極展開。

#### 【取組実績】

10地区（静岡県内4地区、神奈川県内6地区）、23回実施。

H26/12 「お買い物券配布額」累計1億円突破

H29/11 「お買い物券配布額」累計1億5千万円突破

H28/12 「実施回数」累計100回突破

R2/3 「預入金額」累計1千億円突破

- H23/10より、地産地消による浜松地域への地域貢献の一環として、浜松産特別栽培米「やら米か」をプレゼントする地産地消定期預金「やらまいかプレゼント定期預金」を遠州エリア店舗にて販売開始。
- 2021年度は、R3/10～R4/1に遠州エリア4店舗で実施し、新規口座開設112名、預入金額約10億円。

#### 【お買い物券付定期預金実績】

H19/12～R4/3（累計）

- ・実施回数 : 179回（21地区・26店舗）
- ・お買い物券配布先数 : 延38,131名
- ・お買い物券配布額 : 約1億88百万円
- ・新規口座開設先数 : 延15,115名
- ・預入金額 : 約1,116億円

#### 【やらまいかプレゼント定期預金実績】

H23/10～R4/3（累計）

- ・実施回数 : 11回
- ・新規口座開設先数 : 延1,980名
- ・預入金額 : 約163億円



## ② 地域経済活性化に資する新商品・サービスの提供

- 年金関連支援サービス、相続支援サービス、教育資金支援サービス等、お客様ニーズに合った商品・サービスの充実に努めている。
- 金融商品ラインアップ充実等、マーケティングによるお客様ニーズに合った商品・サービスの充実に努めている。

### 【取組実績（抜粋）】

- ・ 生命保険 3 商品追加、計16商品へ
- ・ 投資信託 5 商品追加、計45商品・47ファンドへ  
（つみたてNISA専用8商品を含む）
- ・ 「ご近所応援定期“エール”」販売開始（R2/7）
- ・ 預かり資産販売用タブレット端末全店導入（R2/10）

## 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等）

- 地域ニーズの高い、高齢者を中心とした「お客様相談」について店頭で受け付けた相談は、原則その場で、遅くとも当日中に回答する態勢としている。「お客様セミナー」等も積極的に開催し、相続支援の対応強化。
- 超高齢化社会の到来を踏まえ、相続・高齢者取引に強い人材育成のため、行内資格「相続マイスター制度」導入。
- 静岡県内金融機関による相続手続の共通化（R2/8～）  
地域のお客様のご負担の軽減、利便性の向上を目指しています。

### 【取組実績】

- ・ 年金関連定期預金 : 1,248億円（R4/3末現在）
- ・ 相続支援定期預金 : 90億円（R4/3末現在）
- ・ 後見支援預金 : 26億円（R4/3末現在）
- ・ ご近所応援定期“エール” : 198億円（R4/3末現在）

- 金融商品・サービスの充実にかかる業務提携契約の締結（R3/6）

株式会社F P G（東京都千代田区）および株式会社イー・ディー・ワークス（東京都千代田区）と提携し、オペレーティングリースや不動産小口化商品を提供しています。

### 【取組実績】

- ・ お客様相談 : 4,007件
- ・ 相続マイスター（上位資格） : 71名（累計）
- ・ 相続マイスター・ジュニア : 682名（累計）
- ・ 認知症サポーター : 518名（累計）

※2年間については、新型コロナウイルス感染拡大の影響により「お客様セミナー」は未実施

#### 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

- 窓口・ATMコーナーでの徹底した「声掛け」、警察署と連携した「振り込め詐欺被害防止訓練・強盗訓練」実施。
- 振り込め詐欺防止策「預手プラン」の積極展開  
⇒高齢者が窓口で300万円以上現金出金する場合、「記名式線引自己宛小切手（預手）」で対応。
- キャッシュカード利用限度額引下げ  
⇒キャッシュカードによる不正出金（詐取被害等）対策としてキャッシュカードの1日あたり利用限度額を引下げ。
- スキミング被害（偽造キャッシュカードによる不正引き出し）について、ホームページ上で注意喚起。
- 「インターネットバンキング不正利用・不正送金」等についてホームページ上で注意喚起。利用者への電子メール送信や、チラシ配布等により、継続的に注意喚起。
- 反社会的勢力の取引排除・管理態勢の強化  
⇒金融機関の社会的責任として捉え、行内体制を整備し、反社会的勢力の取引排除・管理態勢を強化。
- 法律事務所との連携強化、反社会的勢力の口座解約推進。

##### 【取組実績】

- ・ 預手プラン : 90件（4億92百万円）
- ・ 特殊詐欺未然防止 : 5回（警察署から表彰）

※警察表彰店舗（特殊詐欺未然防止）  
横浜、長泉、下田（2回）、熱海

- 「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に関する基本方針及び管理規程」に基づき対応を強化  
⇒マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策を経営上の重要課題と位置付け、管理態勢を強化。
- 静岡県内金融機関でマネー・ローンダリング防止に向けた顧客管理の取組みを共通化  
⇒静岡県内の金融機関が共通の書式やWEB回答フォームを使用。不審な郵便物ではないかなどの誤認防止や、お客様の認知度向上に努めている。
- サイバー空間におけるセキュリティ対策を強化するため「サイバーセキュリティ強化対応スケジュール表」を策定  
⇒サイバー攻撃対応訓練やWEBサイトの脆弱性診断等を継続実施

## 推進項目（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

- H24/9より、学童の心身の健全な育成支援を目的として、[「しずちゅう旗 静岡県学童軟式野球大会」](#)へ特別協賛。  
主催「静岡県野球連盟」及び「静岡県野球連盟少年部」
- ◎ [第10回記念大会をR4/6に開催予定](#)

- 同予選会を対象に  
[「はつらつプレーフォトコンテスト」](#)開催。

#### 【取組実績】

- ・ 2021年度 応募点数：274点、入賞作品：16点
- ※2020年度は新型コロナウイルス感染拡大の影響により開催中止。

- H28/8より、神奈川県内におけるスポーツを通じた学童支援を目的として、[「ティーボール野球神奈川大会」](#)へ特別協賛。  
主催「神奈川県ナショナルティーボール連盟」及び「神奈川県野球協議会」

※2020年度及び2021年度は、新型コロナウイルス感染拡大の影響により開催中止（2022年度も開催中止）。

### 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

- H23/5より、“ふじのくに”静岡の魅力を県内外に紹介し、地域経済活性化に貢献することを目的として、[「富士山フォトコンテスト」](#)開催。[最優秀賞を当行カレンダーに採用し配布](#)。

#### 【取組実績】

- ・ 2020年度 応募点数：826点、入賞作品：11点
- ・ 2021年度 応募点数：713点、入賞作品：11点

※2020年度より、従来の静岡県に加え、神奈川県から撮影された富士山の写真も応募可能となりました。

### ③ 地方公共団体との連携強化・協定拡大

#### ④ エリア別・支店別地域貢献活動の拡大支援

- 地方公共団体と「パートナーシップ協定」締結。  
当行の特色・強みを生かし、商店街の活性化や中小企業の本業支援等で連携強化。共催イベントも開催。

※2年間においては、新型コロナウイルス感染拡大の影響により  
地方公共団体との共催イベント及び各営業店における  
地域貢献活動等は未実施。

- 当行営業エリア（静岡県・神奈川県）におけるスポーツ団体への協賛

##### 【取組実績】

- ・アスクラロ沼津（Jリーグ・静岡県）
- ・レバンテフジ静岡（プロサイクリングチーム・静岡県）
- ・神奈川フューチャードリームス（野球独立リーグ・神奈川県）

##### 【パートナーシップ協定締結（10例）】

- ・伊豆市、南伊豆町、三島市、沼津市、磐田市、  
富士宮市、御殿場市、小山町、長泉町、清水町

- 銀行店舗（空きスペース）の利活用  
長泉支店 三島北出張所を地元企業の本社事務所として利活用（R4/2～）

- ・地域活性化のための企業誘致を促進する三島市と協働し、静岡県内で接骨院・トレーニングジム等を運営する地元企業の本社事務所として利活用することとなりました。



## ⑤ SDGs・ESGへの取組み

### ○ 静岡中央銀行SDGs宣言

静岡中央銀行は、国際連合が提唱する持続可能な開発目標（SDGs）の趣旨に賛同し、経営理念「堅実で健全な経営」のもと、企業活動を通じて地域の課題解決と持続可能な社会の実現に努めてまいります。

### ○ 重点取組方針

#### 【地域経済の持続的発展への貢献】

お客様のベストパートナーとして、金融仲介機能を発揮し、地域企業や地域経済の持続的発展に貢献してまいります。

#### 【多様な人材の活躍】

すべての役職員が活躍できるよう、環境整備、人材育成に取り組んでまいります。

#### 【地域の環境保全】

お客様の環境保全に向けた取組みを支援し、自らも環境負荷低減に向けた取組みを推進してまいります。

### ○ 「しずちゅうSDGs私募債」取扱開始（R4/4）

当行が、私募債発行企業から受け取る発行手数料の一部を活用して、SDGsに貢献している団体等へ寄付を行う商品の取扱いを開始し、R4/4に第1回目の私募債を受託しました。

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS





### 推進項目（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

【地域密着型金融推進計画の策定・公表】

- 「2018年度～2019年度 取組状況」公表（R2/6）
- 「2020年度～2021年度 推進計画」公表（R2/6）
- 「2020年度 取組状況」公表（R3/6）

【お客様アンケート結果の公表】

- 「2020年度 お客様アンケート結果」公表（R2/8）
  - 「2021年度 お客様アンケート結果」公表（R3/8）
- ※2022年度分（R4/3実施）は、R4/8公表予定

#### 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

【ホームページの充実】

- お客様目線に立ち、より分かりやすい情報発信ができるよう [ホームページを定期的に見直し](#)。

【ホームページの主な変更内容】

- ・新型コロナウイルス感染症特設ページ開設（R2/3）
- ・投資信託ページをリニューアル（R2/12）
- ・各種規程ページを新設（R3/4）
- ・トップページのレイアウト変更（R3/4）
- ・SDGs ページの新設（R3/5）
- ・しずちゅう資金繰り表作成サポートサービスページを新設（R3/10）
- ・ディスクロージャー誌ページの掲載方法変更（R4/1）

【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】

- ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌、ニュースレター等で、当行の取組状況等を発信する際には、グラフや図表、写真等も活用し、お客様目線に立った分かりやすい情報発信に努めている。
- 2021年9月中間期より、中間期のディスクロージャー誌は、環境への配慮の一環として、冊子化を取止め、ホームページ上での電磁的記録による開示としました。  
※2018年9月中間期より、見やすく読み間違えにくい「ユニバーサルデザインフォント」採用。
- [新テレビCMを制作・放映開始（R2/10）](#)  
⇒当行のプレゼンス向上のため、行員が出演するイメージCMを制作。R2/10より静岡県・神奈川県にて放映開始。

## 6. 数値目標の進捗状況

| 項目                      |   | 目標<br>(2年間)                         | 実績<br>(2年間)      |                   |
|-------------------------|---|-------------------------------------|------------------|-------------------|
| 1                       | 事業性評価向上によるお客様に対する<br>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                | 800先             | 816先              |
|                         |   | (2) メイン先数の増加                        | 200先             | 633先              |
|                         |   | (3) 事業性コア融資先数の増加                    | 300先             | 874先              |
|                         |   | (4) 中小企業等向け貸出金の増加                   | 200億円<br>比率93%以上 | 658億円<br>比率94.57% |
|                         |   | (5) 創業・新事業融資支援                      | 80件              | 78件               |
|                         |   | (6) 事業承継支援                          | 100件             | 171件              |
|                         |   | (7) 事業者への資金繰り支援取組額（新型コロナウイルス関連緊急融資） | 400億円            | 826億円             |
|                         |   | (8) 成長分野への融資支援                      |                  |                   |
|                         |   | ① 「環境・エネルギー事業」分野取組額                 | 20億円             | 20億円              |
|                         |   | ② 「医療・介護」分野取組額                      | 100億円            | 143億円             |
|                         |   | ③ 「地域力創生ファンド」による支援取組額               | 100億円            | 114億円             |
|                         |   | (9) 新規融資支援                          |                  |                   |
|                         |   | ① 各種補助金受付支援                         | 50件              | 142件              |
|                         |   | ② 「製造業」取引先数の増加（中小・零細企業主体）           | 50先              | △53先              |
|                         |   | ③ 動産・債権譲渡担保（ABL）融資支援先数              | 10先              | 15先               |
| ④ クレジットラインリリーフ増加額（通期平残） | 6億円   | 1億円                                 |                  |                   |
| ⑤ 消費者ローン増加額（通期平残）       | 20億円  | 17億円                                |                  |                   |
| (10) 外部機関と連携した支援        | 50件   | 52件                                 |                  |                   |
| (11) FP資格取得             | 60名   | 88名                                 |                  |                   |
| (12) 認知症サポーター養成         | 300名  | 518名                                |                  |                   |
| 2                       | 主体的な取組みによる地域経済活性化<br>への貢献、地域の面的再生への積極的<br>な参画 | (1) 「地域貢献定期預金」の取扱い                  | 11地域取扱           | 10地域取扱            |
|                         |   | (2) 「ご近所応援定期“エール”」取組額               | 160億円            | 208億円             |
|                         |   | (3) 相続マイスター資格取得                     |                  |                   |
|                         |   | ① 相続マイスター                           | 10名              | 4名                |
|                         |   | ② 相続マイスター（ジュニア）                     | 50名              | 45名               |
|                         |   | (4) 相続・ご高齢のお客様への対応                  |                  |                   |
|                         |   | ① お客様相談の受付                          | 3,000件           | 4,007件            |
|                         |   | ② お客様セミナーの開催                        | 20回              | (※) 未開催           |
| ③ 営業店向け出張講座開催           | 80回   | 75回                                 |                  |                   |
| (5) インターンシップの取組み        | 年8回以上開催                                       | 8回開催                                |                  |                   |
| 3                       | 地域や利用者に対する積極的な情報発信                            | —                                   | —                |                   |

(※) 新型コロナウイルス感染拡大の影響により未開催

# 7. 金融仲介機能のベンチマーク (基準日: 2022年3月31日)

## 1. 共通ベンチマーク

| ベンチマーク                          |   | 指 標                          |        |        |        |       | 備 考 |     |  |
|---------------------------------|---|------------------------------|--------|--------|--------|-------|-----|-----|--|
| <b>取引先企業の経営改善や成長力の強化</b>        |   |                              |        |        |        |       |     |     |  |
| 1                               | 金融機関がメインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業のうち、経営指標（売上・営業利益率・労働生産性等）の改善や就業者数の増加が見られた先数（先数は単体ベース。以下断りがなければ同じ）、及び、同先に対する融資額の推移 | (単位: 社、億円)                   | 2022/3 |        |        |       |     |     | ○経営指標は、「従業員数」「売上高」「経常利益」の3項目を使用し、いずれかの改善を経営指標の改善と定義  |
|                                 |   | メイン先数                        | 3,291  |        |        |       |     |     |  |
|                                 |   | メイン先の融資残高                    | 2,561  |        |        |       |     |     |  |
|                                 |   | 経営指標等が改善した先数                 | 2,151  |        |        |       |     |     |  |
|                                 |   | (単位: 億円)                     | 2022/3 | 2021/3 | 2020/3 |       |     |     |  |
| 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 | 1,804   | 1,667                        | 1,458  |        |        |       |     |     |  |
| <b>取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上</b>  |   |                              |        |        |        |       |     |     |  |
| 2                               | 金融機関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  | (単位: 社)                      | 条変総数   | 好調先    | 順調先    | 不調先   |     |     | ○経営指標の改善は、「売上高」「経常利益」「自己資本」「営業利益」「当期利益」の5項目を使用し、最も改善している指標にて判定<br>・好調先…120%超<br>・順調先…80%~120%<br>・不調先…80%未満<br>※経営改善計画のない先は「不調先」に判定                |
|                                 |   | 中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況     | 257    | 22     | 23     | 212   |     |     |  |
| 3                               | 金融機関が関与した創業、第二創業の件数   | 金融機関が関与した創業件数<br>(単位: 件)     | 45     |        |        |       |     |     | ○創業期の取引先への融資<br>・プロパー6件、信用保証付39件   |
|                                 |   | 金融機関が関与した第二創業件数<br>(単位: 件)   | 0      |        |        |       |     |     |  |
| 4                               | ライフステージ別の与信先数（先数単体ベース）、及び、融資額   | (単位: 社、億円)                   | 全与信先   | 創業期    | 成長期    | 安定期   | 低迷期 | 再生期 | ○区分方法<br>・創業期…創業日から5年以内<br>・成長期…直近売上高2期平均が過去3~5期平均の120%超<br>・安定期…直近売上高2期平均が過去3~5期平均の120%~80%<br>・低迷期…直近売上高2期平均が過去3~5期平均の80%未満<br>・再生期…貸付条件変更先、延滞先等 |
|                                 |   | ライフステージ別の与信先数                | 4,718  | 491    | 449    | 3,172 | 331 | 275 |  |
|                                 |   | ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高    | 3,870  | 306    | 376    | 2,772 | 201 | 214 |  |
| <b>担保・保証依存の融資姿勢からの転換</b>        |   |                              |        |        |        |       |     |     |  |
| 5                               | 金融機関が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合（先数単体ベース）  | (単位: 社、億円、%)                 | 先数     | 融資残高   |        |       |     |     | ○本業支援ヒアリングシート作成先を事業性評価対象先と定義   |
|                                 |   | 事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高  | 3,315  | 2,992  |        |       |     |     |  |
|                                 |   | 上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合 | 70.3%  | 77.3%  |        |       |     |     |  |

## 2. 選択ベンチマーク・独自ベンチマーク

| ベンチマーク                               |  | 指 標                                  |             |             |       | 備 考                            |  |
|--------------------------------------|--|--------------------------------------|-------------|-------------|-------|--------------------------------|--|
| <b>地域へのコミットメント・地域企業とのリレーション</b>      |  |                                      |             |             |       |                                |  |
| 1                                    | 全取引先数と地域の取引先数の推移、及び、地域の企業数との比較（先数単体ベース）    | (単位：社)                               | 2022/3      |             |       |                                | ○地元・地元外の定義<br>・地 元：静岡県・神奈川県<br>・地元外：都市部（東京都） |
|                                      |  |                                      | 地元          |             | 地元外   |                                |  |
|                                      |  | 静岡県                                  | 神奈川県        | 都市部         | その他   |                                |  |
|                                      |  | 全取引先数                                |             | 10,138      |       |                                |  |
| 地域別の取引先数の推移                          |  | 10,056                               |             | 82          |       |                                |  |
|                                      |  | 5,609                                | 4,447       | 82          | 0     |                                |  |
| 2                                    | メイン取引（融資残高1位）先数の推移、及び、全取引先数に占める割合（先数単体ベース） | (単位：社、%)                             | 2022/3      |             |       |                                |  |
|                                      |  | メイン取引（融資残高1位）先数の推移                   | 3,291       |             |       |                                |  |
|                                      |  | 全取引先数に占める割合                          | 32.5%       |             |       |                                |  |
| <b>事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資</b> |  |                                      |             |             |       |                                |  |
| 3                                    | 経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合        | (単位：社、%)                             | 全与信先数①      | ガイドライン活用先数② | ②/①   |                                |  |
|                                      | 経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合        |                                      | 10,138      | 3,565       | 35.2% |                                |  |
| <b>本業支援（企業の成長に関する支援を実現した内容）の実施状況</b> |  |                                      |             |             |       |                                |  |
| 4                                    | 本業支援先数合計<br>(独自ベンチマーク)                     | 本業支援先数合計（単位：社）                       | 1,800       |             |       | ○本業支援先は選択ベンチマーク5～11の先数合計       |  |
| 5                                    | 事業性評価対象先に対象期間中に新規融資を実行した先数                 | 事業性評価対象先に対象期間中に新規融資を実行した先数（単位：社）     | 1,405       |             |       | ○事業性評価対象先に新規融資を実行した先数の割合：65.9% |  |
| 6                                    | 販路開拓支援を行った先数<br>(地元・地元外・海外別)               | (単位：社)                               | 地元          | 地元外         | 海外    | ○ビジネスマッチングの成約等                 |  |
|                                      |  | 販路開拓支援を行った先数<br>(地元・地元外・海外別)         | 57          | 0           | 0     |                                |  |
| 7                                    | M&A支援先数                                    | M&A支援先数（単位：社）                        | 48          |             |       | ○M&Aニーズ収集、外部機関連携等              |  |
| 8                                    | 事業承継支援先数                                   | 事業承継支援先数（単位：社）                       | 108         |             |       | ○株式承継支援、専門家連携等                 |  |
| 9                                    | 中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数（人数ベース）      | 中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数（単位：人） | 36          |             |       | ○税理士等の紹介、専門家の派遣等               |  |
| 10                                   | 取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数             | (単位：社)                               | 支援先数        |             |       |                                | ○各種補助金申請支援、経営力向上計画申請支援等                      |
|                                      |  | 取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数       | 131         |             |       |                                |  |
| 11                                   | REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数                     | (単位：社)                               | 中小企業再生支援協議会 |             |       |                                |  |
|                                      |  | REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数               | 15          |             |       |                                |  |

| ベンチマーク             |   | 指 標  |            |         | 備 考    |   |
|--------------------|---|--|------------|---------|--------|---|
| <b>創業支援</b>        |   |  |            |         |        |   |
| 12                 | 創業支援先数（支援内容別）                           | (単位：社)   | 支援内容       | 支援先数    |        |   |
|                    |   | 創業支援先数（支援内容別）<br>①創業計画の策定支援<br>②創業期の取引先への融資<br>（プロパーと信用保証付きの区別）<br>③政府系金融機関や創業支援機関の紹介<br>④ベンチャー企業への助成金・融資・投資 | 支援①        | 42      |        |   |
|                    |   |  | 支援②（プロパー）  | 6       |        |   |
|                    |   |  | 支援②（信用保証付） | 37      |        |   |
|                    |   |  | 支援③        | 0       |        |   |
| 支援④                | 0                                       |  |            |         |        |   |
| <b>経営改善・事業再生支援</b> |   |  |            |         |        |   |
| 13                 | メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合              | (単位：社、%)   | メイン先数①     | 経営改善先数② | ②/①    |   |
|                    |   | メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合   | 3,291      | 1,082   | 32.9%  |   |
| 14                 | 事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び、同計画策定先のうち未達成先の割合 | (単位：社、%)   | 実抜計画策定先数①  | 未達成先数②  | ②/①    |   |
|                    |   | 事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び、同計画策定先のうち未達成先の割合  | 14         | 6       | 42.9%  |   |
| 15                 | 転廃業支援先数                                 | 転廃業支援先数（単位：社）  | 11         |         |        | ○事業清算に伴う債権放棄等                                       |
| <b>人材育成</b>        |   |  |            |         |        |   |
| 16                 | 取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数   | (単位：回、人)   | 研修実施回数     | 参加者数    | 資格取得者数 | ○研修は、本業支援研修、事業性評価研修等<br>○資格は、F P（法人）、中小企業診断士、医療経営士等 |
|                    |   | 取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、及び同趣旨の取組みに資する資格取得者数   | 34         | 1,351   | 87     |   |



## 8. 金融仲介の取組状況を客観的に評価できる 指標群（KPI）

(単位：％、件)

|  | 2021年度 上期<br>(2021/4～2021/9) | 2021年度 下期<br>(2021/10～2022/3) |
|--|------------------------------|-------------------------------|
| <b>(指標1) 新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合</b> $\{ (①+②+③+④) / ⑤ \} \times 100$ | <b>52.5%</b>                 | <b>44.5%</b>                  |
| ① 新規に無保証で融資した件数  | 2,503                        | 2,122                         |
| ② 経営者保証の代替的な融資手法として、停止条件付保証契約を活用した件数                                   | 0                            | 0                             |
| ③ 経営者保証の代替的な融資手法として、解除条件付保証契約を活用した件数                                   | 0                            | 0                             |
| ④ 経営者保証の代替的な融資手法として、A B Lを活用した件数                                       | 0                            | 0                             |
| ⑤ 新規融資件数   | 4,770                        | 4,771                         |
| <b>(指標2) 事業承継時における保証徴求割合（4類型）</b>                                      |                              |                               |
| <b>新旧両経営者から保証徴求</b> $\{ ⑥ / (⑥+⑦+⑧+⑨) \} \times 100$                   | <b>0.0%</b>                  | <b>1.3%</b>                   |
| <b>旧経営者のみから保証徴求</b> $\{ ⑦ / (⑥+⑦+⑧+⑨) \} \times 100$                   | <b>24.2%</b>                 | <b>35.4%</b>                  |
| <b>新経営者のみから保証徴求</b> $\{ ⑧ / (⑥+⑦+⑧+⑨) \} \times 100$                   | <b>67.7%</b>                 | <b>58.2%</b>                  |
| <b>経営者からの保証徴求なし</b> $\{ ⑨ / (⑥+⑦+⑧+⑨) \} \times 100$                   | <b>8.1%</b>                  | <b>5.1%</b>                   |
| ⑥ 代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除せず、かつ、新経営者との保証契約を締結した件数                     | 0                            | 1                             |
| ⑦ 代表者の交代時において、旧経営者との保証契約は解除しなかったが、新経営者との保証契約は締結しなかった件数                 | 15                           | 28                            |
| ⑧ 代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した件数                      | 42                           | 46                            |
| ⑨ 代表者の交代時において、旧経営者との保証契約を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった件数                   | 5                            | 4                             |

2022年6月作成

株式会社 静岡中央銀行 経営管理部

TEL : 055-962-6113

URL : <http://www.shizuokachuo-bank.co.jp/>