

地域密着型金融及び 金融仲介機能の取組状況

期間：2022年4月～2023年3月（1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 本業支援とコンサルティング機能の発揮	・・・・・・・・・・・・・・・・	P 4
4. 地域経済活性化への貢献と 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 7
6. 数値目標の進捗状況	・・・・・・・・・・・・・・・・	P 1 8
7. 金融仲介の取組状況を客観的に評価できる 指標群（K P I）	・・・・・・・・・・・・・・・・	P 1 9

「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。

（参考）第14次中期経営計画の概要

名称

深化 ～持続的成長に向けた挑戦～
（期間：2022年4月～2024年3月）

経営理念

堅実で健全な経営

目指す銀行像

お客様・地域社会と共に発展しベストパートナーとして信頼される銀行

基本方針

お客様中心主義の深化
“ビジネスモデル＝訪問頻度管理”を深化させ、お客様と地域に寄り添って
ニーズや課題に応える（解決する）ことで、共に発展を目指す。

行動指針

Passion（熱意）& Team support（チーム対応）

2022年度の「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、第14次中期経営計画『深化』の基本方針「お客様中心主義の深化」のもと、ビジネスモデルである「訪問頻度管理」を深化させ、お客様と地域に寄り添った支援を継続するとともに、外部環境・内部環境や認識する課題等を踏まえた新たな施策にも積極的に取り組んだ結果、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本業支援と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り組むなど、金融仲介機能の発揮に努めてまいりました。

2. 地域経済活性化への貢献と地域の面的再生への積極的な参画

- 第14次中期経営計画の基本方針である「お客様中心主義の深化」のもと、あらゆる場面でお客様との接点を強化し、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 本業支援と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

○ 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。

○ 事業性評価向上を図るため、「工場見学」によるお客様の事業内容把握に努めている。

・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。

○ 「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。

・2014/4制定。2018/10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。

※「本業支援ヒアリングシート」

取引先の事業性や成長可能性等を適切に評価し、助言・支援する当行独自のツール。



【取組実績】

・本業支援ヒアリングシート活用先：累計4,118先

② 「訪問頻度管理」のステップアップと「チーム対応」の充実

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）

（※「訪問頻度管理のステップアップ」のイメージ図 はP6に掲載）

- 第14次中期経営計画では、前中期経営計画シリーズ6年間で土台を固めたビジネスモデル「訪問頻度管理」をより深掘りし、レベルアップさせることを目指している。
- 営業行員個々の経験差、能力差によるスキルのバラつきは営業店での「チーム対応」で補い、全体としての底上げとステップアップを図る。
- 営業戦略会議等で支店長・マネージャー・担当者が皆でテーマを共有し、個別案件の対応は、支店長・マネージャーの経験・ノウハウを加えて検討し、「チーム」として対応。



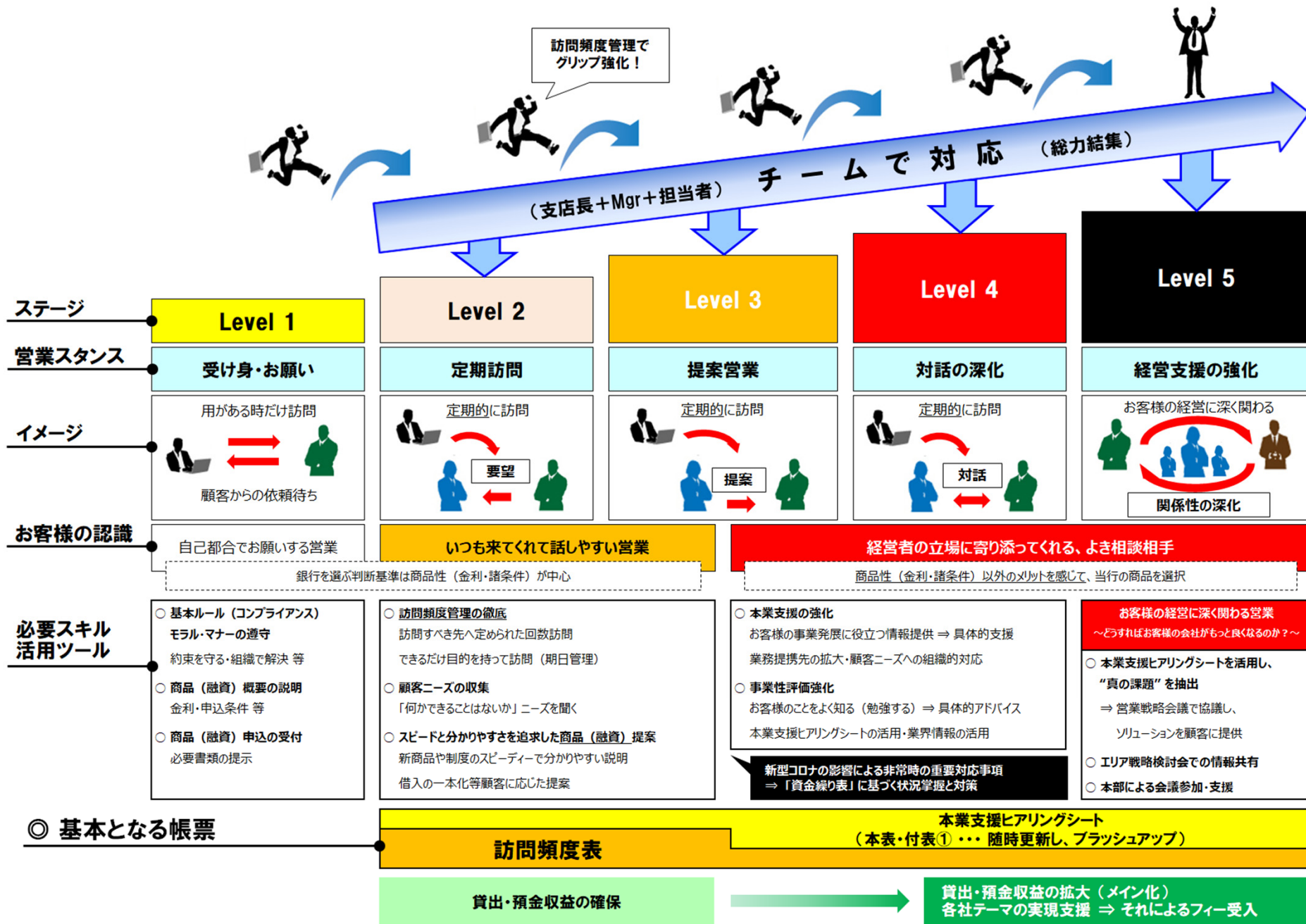
○ 「訪問頻度管理ステップアップ研修」の充実

- ・ 支店長および営業行員を対象に研修を実施。
- ・ 外部講師を招聘し、顧客を理解し本質的な課題を抽出して、各種ソリューションを提供するという手法について、座学のみならず実践を交えて実施。
- ・ 2022年度の研修では、取引先の経営課題をテーマに支店長・営業マネージャーによるグループディスカッションを実施。

【本業支援に関する研修等の実績】

- ・ 研修等実施回数 : 34回
- ・ 研修等参加者数（延人数） : 1,371名

(訪問頻度管理のステップアップのイメージ図)



推進項目（２）本業支援



- ① **お客様のライフステージに応じたソリューション提供**
- ② **外部専門機関との業務提携拡大と連携強化による金融仲介機能の発揮**

- 資金繰り支援に加えて、事業承継・M&A、ビジネスマッチング、補助金・経営力向上計画等支援等にも積極的に取り組んでおり、外部専門機関との連携等により各種本業支援ニーズへの対応力を強化している。
- 外部専門機関との業務提携は62社（2023/5末現在）
- 今後も業務提携分野、業務提携先を順次拡大するとともに、合わせて業務提携先の利用促進に向けた行員教育も積極的に展開。

【法人ソリューション提供数】

・ 販路拡大支援	： 154件
・ 事業承継支援	： 85件
・ 補助金・経営力向上計画等支援	： 74件
・ 金融仲介機能に関わる外部専門機関との連携支援	： 294件

【2022年度新規業務提携実績】

・ 相続・事業承継・M&A	： 7社
・ 経営コンサルタント	： 3社
・ DX・デジタル	： 3社
・ 医療・介護	： 1社
・ 経費削減	： 1社
・ その他（福利厚生等）	： 5社



- ③ **神奈川銀行との連携施策による金融仲介機能の発揮**

- 2021/11に神奈川銀行と「金融仲介機能等に関わる包括業務提携」を結び、ビジネスマッチングや事業承継・M&A等の連携施策を実施。

推進項目（3）資金繰り支援

① 新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けている事業者の資金繰り把握による経営支援

② 各種制度融資の積極活用

○ 「資金繰り表」作成支援

コロナ禍のみならず資源価格・原材料価格の高騰等も重なり、取引先の厳しさが増す中で、「取引先との資金繰りの共有」を重要課題として取組んでいる。

- また、そのような状況において資金繰りに影響が出ている取引先に対して、伴走支援型特別保証制度や原材料高騰等対策特別融資（神奈川県制度融資）の取組みを推進。

③ 私募債による資金調達手段の提供

- 2022/4より、「しずちゅうSDGs私募債」の取扱いを開始。取引先の資金調達を支援するとともに、本商品は、当行が私募債を発行されるお客様から受け取る発行手数料の一部を、SDGsに貢献する取組みを行っている団体等に寄付する私募債であり、2022年度は9件受託。

④ 経営者保証に関するガイドラインの円滑な運用（※取組状況はP19に記載）

【取組実績】

・ 資金繰り表作成先 : 累計1,577先

【取組実績】

・ 伴走支援型特別保証制度 : 159億円（697件）
 ・ 原材料高騰等対策特別融資 : 44億円（173件）
 ※金額は2023/3末融資残高



第1号発行企業への記念盾贈呈式

推進項目（４）環境・医療介護分野支援

① 環境（SDGsの取組み等）・医療介護分野の推進

- 2022/7にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明し、気候変動・環境問題等の社会的課題の解決に向けた取組みを強化している。
- 当行は、気候変動・環境問題等の社会的課題の解決に向けた取組みを支援・促進する投融資や、お客様の脱炭素社会への移行を支援するソリューションの提供を通じて、脱炭素社会の実現に貢献していく。

（サステナブル関連投融資目標）

定義	気候変動・環境問題等の社会的課題の解決に向けた取組みを支援・促進する投融資
目標	2023年度から2030年度までに500億円

② 地域力創生ファンドの活用

- 2010/10より、地域の成長基盤強化につながる分野への支援強化のため取扱いを開始し、地域経済活性化に資する取組みを積極的に推進。
- ・2022年度（2022/4～2023/3）
取扱期間1年延長、総額800億円（前年度比+50億円）
※2023年度も期間1年延長、総額850億円に増額し取扱中



【取組実績】

- ・ 環境・エネルギー事業分野 : 14億円（6件）
- ・ 医療・介護分野 : 67億円（182件）

【取組実績】

- ・ 地域力創生ファンド : 79億円（99件）
（2010/10取扱開始以降、実行累計 931件、802億円）



推進項目（５）経営改善・事業再生支援

① 新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けている事業者への本支店一体となった経営改善・事業再生支援強化

- 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。

※2023年度 事業再生支援体制
「本部関与先」 : 27先（専担チーム3名体制）
「営業店モニタリング先」 : 59先

- 「休日融資相談窓口」の設置（2022/12、2023/3）

⇒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（2020/5～）

⇒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、初回の条件変更お申込み時の融資条件変更手数料を免除。

※ 2023年9月29日お申込み分まで（2023/6現在）

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

③ 中小企業の事業再生に関するガイドラインの円滑な運用

- 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	: 17件
・ 保証協会	: 3件
・ その他	: 6件

4. 地域経済活性化への貢献と 地域の面的再生への積極的な参画

推進項目（1）地域経済活性化、地域ニーズの高い商品・サービスの提供



① 地域貢献定期預金の推進

- 2007/12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】

8地区（静岡県内3地区、神奈川県内5地区）、10回実施。

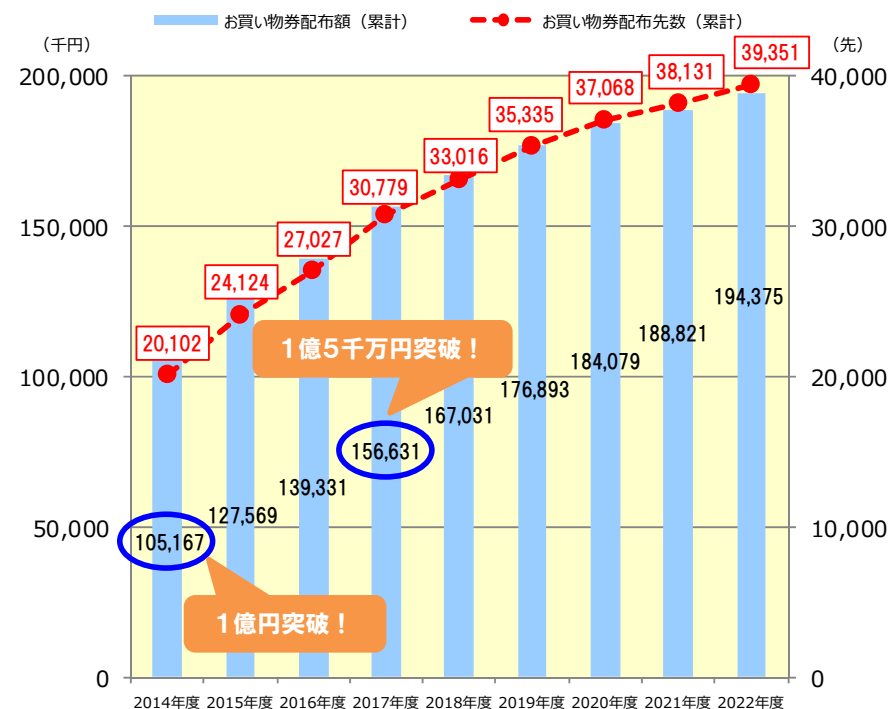
【お買い物券付定期預金実績】

2007/12～2023/3（累計）

- ・実施回数 : 189回（21地区・26店舗）
- ・お買い物券配布先数 : 延39,351名
- ・お買い物券配布額 : 約1億94百万円
- ・新規口座開設先数 : 延15,481名
- ・預入金額 : 約1,159億円

- 2011/10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。

- 2022年度は、2022/10～2023/1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。



【やらまいかプレゼント定期預金実績】

2011/10～2023/3（累計）

- ・実施回数 : 12回
- ・新規口座開設先数 : 延2,092名
- ・預入金額 : 約173億円

② 地域経済活性化に資する新商品・サービスの提供

- 2022/4 **「しずちゅうSDGs私募債」**取扱開始
- 取引先企業のSDGs推進等への取組みを積極的に支援するため、2022/7に損害保険ジャパン株式会社、2022/8に東京海上日動火災保険株式会社と **「SDGs推進等に関する包括連携協定」**を締結。
 - ・ 投資信託 6 商品追加、計50商品へ（つみたてNISA専用商品含む）

③ 相続・高齢者向けお客様相談の充実

- 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」**等も開催し、相続支援の対応を強化。
- 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。

- 主に店舗周辺のお客様を対象とした**「ご近所応援定期“エール”**の取扱いを継続し、2022/4より販売。安定した資金運用手段の提供により、地域のお客様のライフプランをサポート。
なお、**2023年度においても2024年3月31日まで販売中。**

【取組実績】

・ お客様相談	: 1,821件
・ 相続マイスター（上位資格）	: 75名（累計）
・ 相続マイスター・ジュニア	: 710名（累計）

推進項目（２）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

- 2012/9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」

◎ [2022/6 第10回記念大会開催](#)

優勝：リトルジャイアンツ（三島支部）
 準優勝：静岡南オーシャンズスポーツ少年団（静岡支部）
 第3位：三島ゴールデンイーグルス（三島支部）
 ：浜松ブラッツ少年野球団（浜松支部）



第10回記念大会優勝チーム リトルジャイアンツ

- 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】

・ 2022年度 応募点数：301点、入賞作品：16点

- [第11回大会を2023/6に開催予定。](#)



【最優秀賞】内山 康治 様（錦田バンビーズ）

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

- 2011/5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」を開催。最優秀賞を当行カレンダーに採用し配布。**

【取組実績】

・ 2022年度 応募点数：608点、入賞作品：11点

- 星陵高等学校（静岡県富士宮市）写真部の部員26人に計34作品を応募していただきました。当行では、今後の更なる活躍を期待して**「特別奨励賞」を贈呈。**

・「特別奨励賞」授与式当日に、静岡新聞社様から「写真の撮り方講座」を開催。



【最優秀賞】 作品名「春雪の朝」 稲 朋和 様



星陵高等学校「特別奨励賞」授与式

③ SDGs・ESGへの取組み

○ 「サステナビリティ方針」の策定

当行は、持続可能な社会の実現に向けて「サステナビリティ方針」を策定し、「静岡中央銀行SDGs宣言」にて重点取組方針を策定している。

サステナビリティ方針

静岡中央銀行は、経営理念「堅実で健全な経営」に基づく企業活動を通じて、気候変動・環境問題等の社会的課題の解決に取組み、地域経済の発展と当行の企業価値向上を目指すとともに、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

【SDGs主な取組実績】

- ・「しずちゅうSDGs私募債」取扱開始（2022/4）
- ・静岡県信用保証協会提携商品「SDGs支援保証制度」取扱開始（2022/7）
- ・「SDGs推進等に関する包括連携協定」締結（2022/7・8）

（サステナブル関連投融資目標） ※ 目標金額等はP9に記載

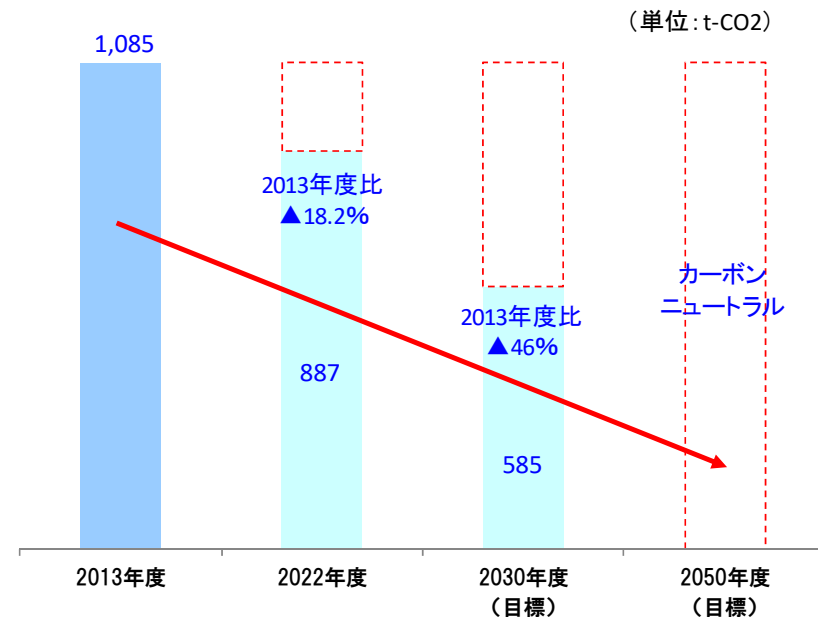
気候変動・環境問題等の社会的課題の解決に向けた取組みを支援・促進する投融資や、お客様の脱炭素社会への移行を支援するソリューションの提供を通じて、脱炭素社会の実現に貢献していく。

（CO2排出量削減目標）

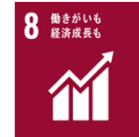
当行は、省資源・省エネルギー化など、自らの企業活動において環境負荷低減に努めていく。

定義	Scope1およびScope2※1に該当するCO2排出量
目標	（中間目標）2030年度までに2013年度比▲46% （最終目標）2050年度までにカーボンニュートラル

※1 Scope1（直接排出）車両によるガソリン使用、ガスの使用
Scope2（間接排出）電気の使用



推進項目（3）地域の面的再生への積極的な参画



① 地方公共団体との連携強化・協定拡大

- 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。
- ◎ [2022/11 沼津市とのパートナーシップに基づく協業イベントとして「沼津かのがわハーフマラソン」へ特別協賛](#)（参加者421名）
- ◎ [2023/2 三島市との共催イベント開催](#)
 - ・「超高齢社会における安心・健康生活」セミナー（参加者107名）
 - ・ノルディックウォーキング（参加者90名）



ノルディックウォーキングの風景

② 地域力創生ファンドの活用 （※P9に記載）

③ 中小企業支援ファンドへの出資

- 取引先の経営改善、事業再生支援に積極的に取り組む中で、抜本的な支援が必要な先については、事業再生ファンドを活用している。
- 静岡県および神奈川県内の中小企業の再生を進め、地域経済の活性化、雇用の維持を目的に設立された中小企業支援ファンドには当行も出資し、保証協会等と連携し取引先の経営改善に取り組んでいる。

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】

- 「2020年度～2021年度 取組状況」公表（2022/6）
- 「2022年度～2023年度 推進計画」公表（2022/6）

【お客様アンケート結果の公表】

- 「2022年度 お客様アンケート結果」公表（2022/8）
- ※2023年度分（2023/1～3実施）は、2023/7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](#)。

【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ている。

【ホームページの主な変更内容】

- ・ SDGs宣言書作成サポートページの新設（2022/7）
- ・ アプリ関連ページの新設（2022/10）
「静岡中央銀行かんたん通帳」、「WEB口座（無通帳口座）」、「しずちゆうアプリ」ページの新設
- ・ 採用情報ページのリニューアル（2023/2）
- ・ サステナビリティページの新設（2023/5）

6. 数値目標の進捗状況

項目		目標 (2年間)	実績 (1年間)		
1	事業性評価向上による本業支援と コンサルティング機能の発揮	(1) 事業性コア融資先数の増加 (純増)	300先	178先	
		(2) 事業性メイン先数の増加 (純増)	200先	170先	
		(3) 法人ソリューション提供	600件	607件	
		(4) 中小企業等向け貸出金残高の増加	200億円	122億円	
			比率93%以上	比率94.03%	
		(5) 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	14億円	
		② 「医療・介護」分野取組額	100億円	67億円	
		③ 「地域力創生ファンド」による支援取組額	100億円	79億円	
		(6) 私募債の取扱い	6件	9件	
		(7) 動産・債権譲渡担保 (ABL) 融資支援先数	10先	2先	
		(8) 消費者ローン増加額 (通期平残)	20億円	11億円	
		(9) 外部機関と連携した経営改善・事業再生支援の取組み	50件	26件	
		(10) 本業支援等に関する研修等の実施			
① 研修等実施回数	70回	34回			
② 研修等参加者数 (延人数)	2,500名	1,371名			
(11) FP資格取得	60名	34名			
2	地域経済活性化への貢献と 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	8地域取扱	8地域取扱	
		(2) 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	1,821件	
		② お客様セミナーの開催	20回	19回	
		③ 営業店向け出張講座開催	80回	32回	
		(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	28名			
3	地域や利用者に対する積極的な情報発信	—	—		

7. 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)

	2022年度 上期 (2022/4～2022/9)	2022年度 下期 (2022/10～2023/3)
(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 $\{ (①+②+③+④) / ⑤ \} \times 100$	49.2%	44.1%
① 新規に無保証で融資した件数	2,415	2,140
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	4,904	4,852
(指標2) 事業承継時における保証徴求割合 (4 類型)		
新旧両経営者から保証徴求 $\{ ⑥ / (⑥+⑦+⑧+⑨) \} \times 100$	0.0%	0.0%
旧経営者のみから保証徴求 $\{ ⑦ / (⑥+⑦+⑧+⑨) \} \times 100$	21.7%	23.3%
新経営者のみから保証徴求 $\{ ⑧ / (⑥+⑦+⑧+⑨) \} \times 100$	76.7%	74.4%
経営者からの保証徴求なし $\{ ⑨ / (⑥+⑦+⑧+⑨) \} \times 100$	1.7%	2.3%
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	0
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	13	10
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	46	32
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	1	1

2023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/>