

地域密着型金融の取り組み

I. 地域密着型金融に関する取り組み方針

当行は静岡県を基盤とする地域金融機関であり、地域密着型金融への取り組みは恒久的な課題と位置づけております。2020年4月よりスタートした第27次中期経営計画「ZENSHIN～架け橋を築く～」では、「お客さま本位の追求」、「人財活力の最大化」、「経営基盤の強化」を基本方針として各種施策に取り組み、地域から必要とされ続ける銀行を目指しております。

II. 地域密着型金融に関する体制整備

■ 地方創生への取り組み体制

地方創生を推進する体制として「地方創生デスク」を設置するとともに、地区駐在執行役員と全営業店長を地方創生推進担当者として配置し、各地域の戦略策定会議等への積極的な参画を通じ、静岡県の地方創生に向け清水銀行グループが一体となって取り組んでまいります。

具体的には、静岡県の「美しい“ふじのくに”まち・ひと・しごと創生県民会議」における、4圏域の「地域会議」のうち、東部、中部、西部の3圏域の会議に頭取、各地区駐在執行役員が構成員として出席しております。2021年3月現在、静岡県内13市と地方創生に係る連携協定等を締結しております。

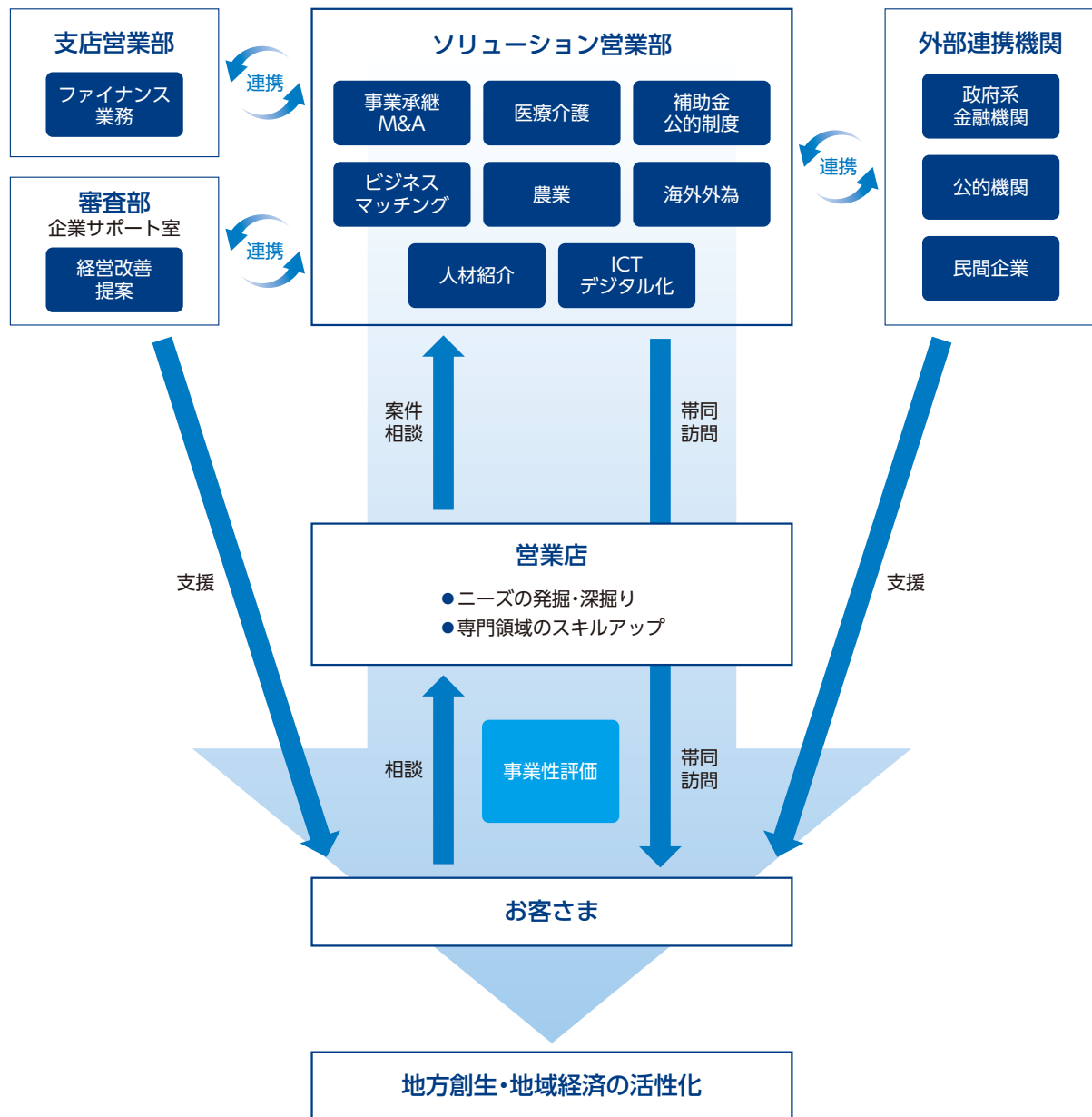
● 市との連携協定等の締結

市名	連携内容	市名	連携内容
三島市	パートナーシップ協定	伊東市	創業支援に係る相互協力合意
静岡市	包括連携協定	富士宮市	包括連携協定
磐田市	包括連携協定	富士市	包括連携協定
掛川市	包括連携協定	袋井市	包括連携協定
島田市	包括連携協定	菊川市	包括連携協定
藤枝市	包括連携協定	裾野市	パートナーシップ協定
沼津市	パートナーシップ協定		

■ お客さまの課題解決に関する支援体制

お客さまのニーズや経営課題に対する支援体制を強化するため、2021年4月に組織改定を行い、ソリューション営業部を新設いたしました。お客さまの相談窓口は各営業店となりますが、事業承継・M&Aや医療介護、公的補助金、ビジネスマッチング、農業、海外展開、人材紹介、デジタル化等の領域における相談業務については、ソリューション営業部に配置しているスペシャリストが帯同訪問をすることにより、専門性の高い相談業務に応じる体制としております。支店営業部では、シンジケートローンのアレンジメント業務や私募債発行等の各種ファイナンス業務に対応しており、資金供給手段の多様化に取り組んでおります。審査部企業サポート室では、経営改善計画の策定やリファイナンス、貸出条件変更への対応、トップライン収益増強に向けた販路拡大支援、事業再構築支援等に取り組んでおります。また、従来の銀行業務に捉われず、幅広い分野におけるお客さま支援に取り組むため、外部連携機関を拡充しております。

お客さまの課題解決に関する支援体制図



Ⅲ. 地域密着型金融に関する取り組み状況

1. 創業・新規事業開拓の支援

● 創業・新規事業を目指すお客さまへの支援

創業・新規事業に関わる事業計画の策定や公的助成制度・支援融資の活用について、地域のお客さまを積極的にサポートしてまいりました。これまで、株式会社日本政策金融公庫の静岡県内3支店との「創業支援等に係る業務連携・協力に関する覚書」の締結や「しみず創業支援資金」の取り扱いを開始しております。また、静岡県産業振興財団等の各団体と連携し、経営革新計画・新連携計画、経営力向上計画の策定支援を行い、お客さまの新たなチャレンジを支援する体制を構築しております。

2. 成長段階における支援

成長段階におけるお客さまの幅広いニーズにお応えするため、法人向けソリューションメニューの拡充と資金供給手段の多様化に取り組んでおります。

法人向けソリューションメニューの拡充については、外部機関やスタートアップ企業の連携先を増加させ、人材マッチングやIT化支援、コスト削減支援等によるコンサルティング機能の高度化を図っております。また、更なる事業拡大や多角化を目指すお客さま向けには、M&Aアドバイザリー契約を締結し、譲受企業の選定や条件交渉から基本合意書の締結、株式取得資金の支援までワンストップで支援することが可能となっております。

資金供給手段の拡充については、当行を主幹事としたシンジケートローン組成による大口資金供給や事業性評価に基づきオーダーメイドで商品設計するコベナンツ付融資の取り扱いを拡大し、質の高い金融サービスを提供しております。

項 目	2020年度			2021年度目標
	目標	実績	達成率	
創業・新規事業支援融資実行件数	200件	483件	241.5%	200件
ビジネスマッチング商談件数	1,800件	1,651件	91.7%	1,800件
海外進出支援相談受付件数	120件	142件	118.3%	120件
認定支援機関等外部専門家・外部機関との連携件数	50件	70件	140.0%	50件

3. 経営改善・事業再生・業種転換等の支援

●経営改善支援

経営改善計画の策定支援や定期的なモニタリングの実施により、お客さまの経営課題解決に向けた提案・支援を行ってまいりました。また、廃業や事業譲渡を検討されているお客さまには、本部担当者と営業店が連携し、M&A（譲渡）等の支援策を提供することにより、お客さまをサポートしてまいりました。

経営改善支援の取り組み状況（2021年3月31日現在）

（単位：先）

2020年度期初のご融資先数（正常先除く）	4,063
うち経営改善支援取り組み先数（正常先除く）	241
うち経営改善計画策定先数（正常先除く）	207
うち2020年度中のランクアップ先数（正常先除く）	6

経営改善支援取り組み率	5.9%
経営改善計画策定率	85.9%
ランクアップ率	2.5%

注1：小数点第2位を四捨五入しております。

注2：ランクアップ先は2020年3月末の債務者区分が2021年3月末時点で上方遷移した先。

●「経営者保証に関するガイドライン」への取り組み状況

当行は、経営者保証に関するガイドラインの趣旨を十分に踏まえ、経営者保証に依存しない融資の一層の促進に取り組んでおります。

項 目	2020年度実績
新規に無担保で融資した件数 (A)	3,206件
保証契約を変更した件数	0件
保証契約を解除した件数	399件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	1件
新規融資件数 (B)	13,253件
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合 (A) / (B)	24.19%

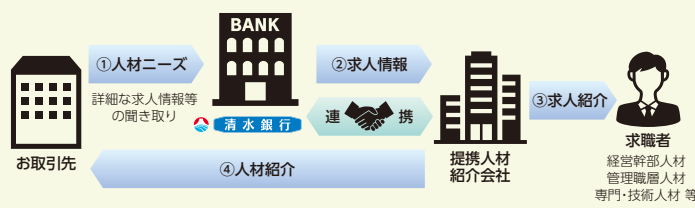
お客さまに多様な資金調達手段を提供するために、動産・債権譲渡担保 (ABL) を活用した融資をご提案させていただきました。2021年3月末の動産・債権譲渡担保融資は363件、196億13百万円となりました。

Ⅳ. 地域活性化およびSDGs・ESGに関する取り組み状況



有料職業紹介事業への参入

お客さまの事業承継や人材不足に対する支援をより一層強化するため、「有料職業紹介事業」の許可を取得し、人材紹介業務を開始いたしました。許可取得により、これまで取り組んでいた人材ビジネスマッチングサービスに加え、ソリューション営業部を中心とする人材紹介担当者が、直接お客さまから詳細な求人情報等をヒアリングし、ニーズに合致した人材を紹介できる体制としております。



地元産品の交流促進に向けた越境ビジネスマッチングの取り組み

業務提携先である「やさいバス株式会社」と連携し、日本一のレタス生産地である長野県南佐久郡川上村の「朝採りレタス」を県内の消費者に供給するルートを構築いたしました。当行が主体となりレタス生産者とスーパーマーケットの越境ビジネスマッチングを行い、やさいバスの共同配送システムを利用することで新鮮なレタスを県内のスーパーにお届けすることが可能となりました。今後は、静岡県内の農産物や海産物等の地元産品を県外に供給して消費拡大を図る取り組みを進め、地域経済の活性化に貢献してまいります。



川上村の朝採りレタス



しずおか未来の森サポーター企業としての活動

当行は、興津川上流域に有する約117ヘクタールの山林整備事業を通じて、環境保全活動に取り組んでおります。2021年4月には、新入行員63名がスギの苗木70本を植林いたしました。植林活動は2008年から行っており、これまでに植えた苗木の本数は、延べ1,990本となりました。こうした長年の活動により2020年10月には、静岡県より「しずおか未来の森サポーター」功労表彰を受賞しております。



新入行員による植林活動



ATMへのタッチパネル用抗ウイルス・抗菌フィルムの導入

新型コロナウイルス感染症拡大への対策として、当行ATMのタッチパネルに抗ウイルス・抗菌フィルムを導入いたしました。リケンテクノス製タッチパネル専用フィルムは、銅イオンの力で、フィルム上に付着したウイルスを99.99%減少させます。今後も地域の皆さまに安心してサービスをご利用いただけるよう努めてまいります。



タッチパネル用抗ウイルス・抗菌フィルム



預金口座解約時における印鑑不要化

当行では、2021年1月から、個人のお客さまを対象に、残高1万円未満の普通預金口座解約手続きにおいては、本人確認資料を提示いただくことで、印鑑不要で解約できることとしており、お客さまの負担軽減のため手続きを簡略化しております。