

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

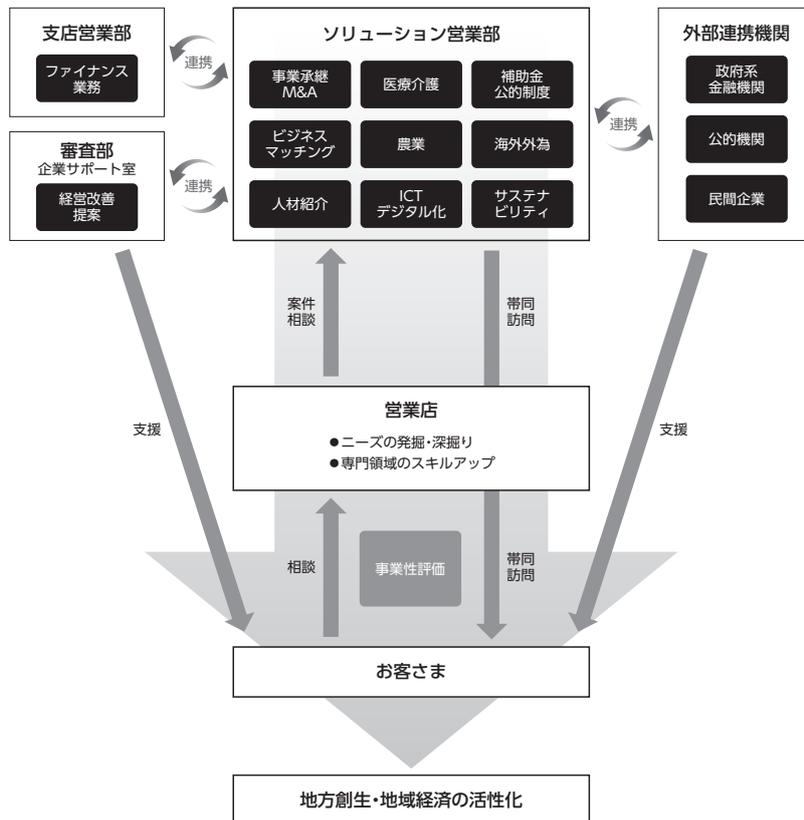
当行は静岡県を基盤とする地域金融機関であり、地域密着型金融への取り組みは恒久的な課題と位置づけております。2023年4月よりスタートした第28次中期経営計画「SHINKA～絆をつむぐ～」では、「ソリューション営業の高度化」、「人的資本の充実」、「サステナビリティ経営の実践」を基本方針として各種施策に取り組み、地域から必要とされ続ける銀行を目指しております。

II. 地域密着型金融に関する体制整備

お客様の課題解決に関する支援体制

多様化・高度化するお客様のニーズに対して、最適なソリューションを提供するため、本部が営業店を強力にサポートする体制を構築しております。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、サステナビリティ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様支援に取り組むため、外部連携機関を拡充しております。

お客様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、経営力向上計画等の策定支援を行い、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。

資金供給手段の多様化については、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、借入人が事前に提出した計画に従って遂行される一連のプロジェクト開始時に長期間にわたる借入契約を事前に一括して審査する「しみずコミットメントタームローン」等に取り組み、多様化するお客さまのニーズに合わせた、質の高い金融サービスを提供しております。

また、当行は、2021年度から2030年度までのサステナブル投融資目標を3,000億円に設定し、投融資を通じてお客さまのサステナビリティ経営を支援することで持続可能な社会の実現に向けて取り組んでおります。2021年度から2024年度までのサステナブル投融資実績は1,252億円となりました。サステナブルファイナンスの商品ラインアップについては順次拡大しており、お客さまのニーズに合わせた商品を選択できるような体制を整えております。

項目	2024年度			2025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	223件	112%	200件
ビジネスマッチング商談件数	1,800件	1,838件	102%	1,800件
海外進出支援相談受付件数	120件	210件	175%	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	334件	668%	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 (2025年3月31日現在)

	(単位:先)
2024年度期初のご融資先数 (正常先除く) ①	4,179
うち経営改善支援取り組み先数 (正常先除く) ②	280
うち経営改善計画策定先数 (正常先除く) ③	254
うち2024年度中のランクアップ先数 (正常先除く) ④	13

経営改善支援取り組み率 ②÷①	6.7%
経営改善計画策定率 ③÷②	90.7%
ランクアップ率 ④÷②	4.6%

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2024年3月末の債務者区分が2025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や内容を十分に踏まえ適切に対応するため、「経営者保証に関するガイドライン」への対応に係る取組方針を定めるとともに、当行のホームページ上に公表しております。今後も、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まいります。

項目	2024年度実績
新規に無保証で融資した件数(A)	1,319件
経営者保証の代替的な融資手法として、ABLを活用した件数(B)	4件
保証契約を解除した件数	151件
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	0件
新規融資件数(C)	2,570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)]/(C)	51.48%

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。2025年3月末の動産・債権譲渡担保融資は292件、135億1百万円となりました。

地域経済活性化

地域が抱える様々な課題に対して、産学官金との連携を通じた施策を展開することで地域経済の活性化に取り組んでおります。

外部機関との連携による地域活性化

■ 清水みなとSBI地域共創ファンドへの出資

当行は、SBI地域活性化支援株式会社をGP(無限責任組合員)とする地元企業向けファンド「清水みなとSBI地域共創ファンド」への出資を行っております。当行はSBIグループと共同で本ファンドへ出資を行い、地元中小企業の事業承継・M&A、スタートアップ等の支援に取り組んでまいります。



■ 静岡県公立大学法人静岡県立大学と「遺贈に関する協定書」を締結

当行は、高齢化が進む現代社会において、多様化するお客さまのニーズに対応するため、相続関連サービス拡充の一環として、静岡県公立大学法人静岡県立大学(以下:静岡県立大学)と「遺贈に関する協定書」を締結しました。本協定を通じて、遺産の全てまたは一部を静岡県立大学へ「遺贈」を希望されるお客さまに対し、当行がその思いの実現に向けたお手伝いをさせていただきます。今後もお客さまのニーズにお応えできるよう、提携先やサービスの拡充に努め、地域活性化に向けた取り組みを続けてまいります。



■ 第5期次世代経営塾の開講

当行は、取引先の次世代経営者を対象とした「次世代経営塾」を継続的に実施しております。今回で5回目となる本講座は、20代から50代の経営者および後継者約20名にお集まりいただき、「VUCAの時代に勝ち残るための中小企業経営のポイント」をテーマに、実践的なワークショップやディスカッションを交えながら半年間にわたり開催しました。当行は地域の次世代経営者の育成を通じて、円滑な事業承継の促進や取引先企業の成長支援に取り組み、地域経済の活性化に貢献してまいります。



越境ビジネスマッチングの取り組み

当行は、静岡県を起点に山梨県を経由して長野県に至る中部横断自動車道を活用し、各県の地元産品の交流を進める越境ビジネスマッチングに取り組んでまいりました。2024年11月には、静岡市内で長野県産品の販売会『特産品販売会-青果市』を開催しました。多くの地域の皆さま、長野県産品の仕入れに関心をお持ちの飲食店やバイヤーの皆さまにも多くご来場いただきました。今後も越境ビジネスマッチングの取り組みを通じて、静岡県、山梨県、長野県、新潟県の「山の洲」経済圏における交流を加速させ、商圏の拡大や流通の活性化、お客さまの本業支援による地域経済の発展に貢献してまいります。



2024年11月「特産品販売会-青果市」の様子



2025年6月 販売会の様子

