

地域密着型金融の推進計画

期間：2020年4月～2022年3月（2年間）

2020年6月12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。

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 ⇒ 「目的を明確にしたお客様のニーズに応える訪問」を実践
- 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) 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
- 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
- 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）

(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
- ② 医療介護分野の推進
- ③ 地域力創生ファンドの活用

(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
- 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
- ④ A B L 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、認知症サポーター養成、後見支援預金の利用促進
- ④ 金融犯罪防止（振り込み詐欺被害、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

(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
- ⑤ SDGs・ESGへの取組み ⇒ 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	800先	
		(2) メイン先数の増加	200先	
		(3) 事業性コア融資先数の増加	300先	
		(4) 中小企業等向け貸出金の増加	200億円 比率93%以上	
		(5) 創業・新事業融資支援	80件	
		(6) 事業承継支援	100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	
		(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	
		② 「医療・介護」分野取組額	100億円	
		③ 「地域力創生ファンド」による支援取組額	100億円	
		(9) 新規融資支援		
		① 各種補助金受付支援	50件	
		② 「製造業」取引先数の増加（中小・零細企業主体）	50先	
		③ 動産・債権譲渡担保（ABL）融資支援先数	10先	
④ クレジットラインリーフ増加額（通期平残）	6億円			
⑤ 消費者ローン増加額（通期平残）	20億円			
(10) 外部機関と連携した支援	50件			
(11) FP資格取得	60名			
(12) 認知症サポーター養成	300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	11地域取扱	
		(2) 「ご近所応援定期“エール”」取組額	160億円	
		(3) 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	
		(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	
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	80回			
(5) インターンシップの取組み	年8回以上開催			
3	地域や利用者に対する積極的な情報発信	—		