

#### (4) 国内向け貸出の進捗状況

##### [15年3月末の実績等の状況]

15年3月末における国内貸出の実績(実勢ベース(インパクトローンを除く))は、14年3月末対比2兆2,439億円の増加となりました。企業規模別では、大企業および中堅企業向け貸出が「交付税及び譲与税配付金特別会計(交付税特会)」向け貸出の増加(約3兆円)を主因に2兆6,774億円増加しましたほか、個人向け貸出も住宅ローンを中心に2,962億円増加いたしましたが、中小企業向け貸出は7,297億円の減少となりました。

15年3月末の中小企業向け貸出につきましては、14年度下期において各種施策を実施しましたことから14年9月末比1兆2,111億円の増加となりましたが、年間では、

増加計画(+700億円)を下回る結果となりました。これは、依然厳しい状況にある景気動向を背景に資金需要が低迷していること、大企業関連子会社を中心に、財務リストラに伴う有利子負債圧縮の動きが依然として強いことに加え、不良債権の早期処理に向けて問題債権の回収も重要な経営課題として取り組んでいること、等によるものです。

特に、財務リストラに伴う大企業関連子会社の有利子負債圧縮の動きといたしましては、子会社の有利子負債を母社大企業へ一本化する動きやグループファイナンス会社に一本化した借入を手元資金により返済する動きが見られ、約5,800億円の貸出減少要因となりました。なお、早期健全化法に規定されている中小企業向け貸出の趣旨に反するような貸出は含まれておりません。

#### [14年度下期の中小企業向け貸出の増強に向けた取組について]

健全な経営内容の中小企業に対して円滑な資金供給を行うことは、金融機関の社会的責務と認識し、15年3月末の貸出増加計画達成に向けて多様な施策を講じ、本支店一体となって最大限努力いたしました。

特に、14年度より「融資慣行の見直しとリスクテイク能力の強化」を目的とした「貸出業務改革」に取り組んでおり、資金供給能力の強化に向け、従来の担保依存ではなく、適正利鞘の確保を前提とした原則無担保のポートフォリオ型貸出を「リスクテイク商品」と位置付け、積極的に推進しております。

14年度下期の推進体制と主な施策は以下の通りであります。

#### <推進体制>

##### ミドルマーケット

中堅・中小企業との取引深耕および新規取引先開拓を主たるミッションとする「法人営業部」を15年3月末で全国に193ヶ所設置し、中小企業の資金需要の発掘・資金ニーズへの対応に最大限注力してまいりました。

特に、新規貸出先については、法人営業部に80名の専担者を配置いたしますと共に、東京、大阪に新規貸出先専担部署として「法人戦略営業部」を設置、28名を配置して、開拓強化に取り組んでおります。

## スモールマーケット

中小企業のあらゆるニーズに対応する専門拠点として「ビジネスサポートプラザ」を15年3月末で49ヶ所設置し、信用保証協会保証付貸出やビジネスセレクトローンなどの定型商品を中心に中小企業の資金需要の発掘・対応に注力しております。また、「法人プロモーションオフィス」を設置し、広告等のお問い合わせへの対応といったお客様の利便性向上の観点からのインバウンド活動に加え、中小企業の資金需要の発掘の観点からの積極的なアウトバウンド活動を行っております。

### <14年度下期に実施した主な施策>

#### 推進体制の強化

##### a. 中小企業専担部付部長の追加配置

ミドルマーケットに対してきめ細かく取り組むべく中小企業取引専担部付部長を14年度上期に22名配置いたしました。実績面で一定の成果が実現しましたことから、下期に5名を追加配置いたしました。

##### b. ビジネスサポートプラザ、法人プロモーションオフィスへの追加人員投入

「ビジネスセレクトローン」等リスクテイク商品の取組強化の観点より、14年度下期に、ビジネスサポートプラザ及び法人プロモーションオフィスに対しまして各々23名、14名の追加人員を投入いたしました。

#### 商品の拡充・推進

##### a. 「S M B C - C L O」の推進

ミドルマーケットを主な対象とした「C L O方式」による資金提供スキーム「S M B C - C L O」を上期に創設いたしました。さらに、11月に第2回の募集を行い、約1,000億円の取組をいたしました。年間では約2,500億円の取組実績となっております。

##### b. 「ミドル ・ ファンド」の対象先拡大

ミドルマーケットを対象とした「原則無担保」の貸出商品「ミドル ファンド」および「ミドル ファンド」について、より一層のリスクテイクによる中小企業向け資金供給能力の向上を目指し、採り上げ可能な対象先を拡大いたしました。この結果14年下

期には上期を上回る約 3,500 億円の投入を行うことが出来ました。年間では約 5,500 億円の取組実績となっております。

#### c. ビジネスセレクトローンの推進

T V・新聞等による広告に加え、法人プロモーションオフィスを通じた顧客開拓等、積極的な販売活動を行い、14 年度下期には、約 1 万 3,000 件、金額ベースで約 2,500 億円の取組実績をあげることが出来ました。年間では、約 2 万 3,000 件、金額ベースで約 4,500 億円の取組実績となっております。

#### d. その他

14 年 11 月には、競合の厳しい高格付先を対象とした原則無担保・C L O方式による資金供給スキーム「高格付先C L O」を創設しましたほか、財務内容が良好な中小企業の起債ニーズに十分に対応するため、従来の私募債適債基準であります「純資産額 5 億円以上」の条件を充足していない「純資産額 1 億円以上 5 億円未満」の法人に対する「小口銀行保証付私募債」の取扱を 12 月より開始いたしました。また、大阪府中小企業信用保証協会との提携商品である「速効」に続き、同様の保証協会提携商品として、兵庫県信用保証協会提携商品「じんそく」の取扱を 14 年 10 月より、名古屋市信用保証協会との提携商品「スピードファンド 101」の取扱を 14 年 12 月より各々開始いたしましたほか、15 年 2 月には愛知県・京都府・大阪市信用保証協会との提携・商品の取扱を開始いたしました。

以上の通り、健全な中小企業に対する円滑な資金供給に向け、本支店一体となって取り組んでまいりました。特に、適正利鞘の確保を前提とした「リスクテイク商品」につきましては、14 年度下期で、約 2 万 4,000 件、金額ベースでは約 7,000 億円(年間では約 4 万 1,000 件、金額ベースでは約 1 兆 2,500 億円)の取組実績を上げることが出来、14 年度より取り組んでおります「貸出業務改革」がお客様のご理解を賜りながら、着実に進展しているものと考えております。

厳しい景気動向を背景に企業の資金需要の低迷や、財務リストラによる有利子負債の

削減が持続すると予想される中、銀行にとりまして貸出残高を増加させることは非常に  
厳しい課題ではありますが、今後も、健全な中小企業向け貸出の増強に本支店一体とな  
り、最大限努力してまいります。