

5. 資金の貸付けその他信用供与の円滑化のための方策

[基本的な取組み姿勢]

三井住友銀行は、「金融機能の早期健全化のための緊急措置に関する法律」の趣旨に則り、新商品の投入や各種施策の実行により信用供与の拡大に努めてまいりました。特に、健全な経営内容の中小企業や個人の資金需要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、本支店一体となって取り組んでおります。

今後につきましても、貸出資産の健全性維持に配慮しつつ、健全な中小企業や個人に対する信用供与の拡大に最大限の努力をしてまいります。

[具体的な方策]

中小企業向け

三井住友銀行では、「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。

このうち、年商 10 億円以下のスモールマーケットに対しましては、13 年度から開発してまいりました中小企業専用の格付モデルをベースに、小口定型貸金である「ビジネスセレクトローン」を商品化し、積極的に投入しております。また、ミドルマーケットにつきましても、適正利鞘の確保を前提にポートフォリオ型管理を行う小口無担保貸金商品である「ミドル ファンド」¹⁾「ミドル ファンド」を積極的に推進してまいりました他、東京都等で取扱実績のある C L O 方式による資金提供スキームを「S M B C - C L O 融資」として独自で実施いたしております。

これら「リスクテイク商品」につきましても、14 年度で、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、「貸出業務改革」がお客さまのご理解を得ながら、着実に進展しているものと考えております。

今後につきましても、「質を伴ったボリュームの拡大」を軸とした業務改革の更なる進展を図るべく、従来のミドル ファンド、ミドル ファンドの採り上げ基準を標準化・簡

素化し、且つ対象先を大幅に拡大した新たなリスクテイク商品である「Nファンド」の積極投入や、ローコスト労働力の積極活用による「ビジネスセレクトローン」の拡販等の各種商品・施策を通じまして健全な中小企業に対する信用供与の拡大に努めてまいります。また、日本税理士会連合会との連携により、新商品「クライアントサポートローン」の取扱を開始しております。同連合会が制定した中小会社会計基準に基づき税理士が中小企業の計算書類を作成したことを確認する書類(中小会社会計基準適用に関するチェックリスト)を活用した、税理士・中小企業の双方にメリットのある商品として、全国的に展開してまいります。引き続き「リスクテイク商品」の積極投入を通じまして健全な中小企業に対する信用供与の拡大に努めてまいります。

個人向け

個人向け信用供与につきましても、14年8月より住宅ローンの採り上げに、リスク・リターンに基づくグレード別審査基準を導入することにより、従来の基準では採り上げを行っていなかった案件の捕捉に努めております。また、15年4月からは、審査のスピードアップによる顧客利便性の向上と、審査プロセスの簡素化による効率的な業務運営を目的に、グレード別審査をより精緻化した新たなスコアリングモデルに基づく「自動審査システム」を順次導入しております。本件の導入により、適切なリスク・リターンの確保を通じた幅広い案件の獲得に一層注力してまいります。

[組織・体制の見直し]

中小企業専担部付部長の配置

ミドルマーケットへよりきめ細かく取り組むべく、14年4月より部長の管理スパンが比較的大きく、マーケットが厚い法人営業部に、ミドル 専担の部付部長を順次配置しております。14年度には、上期に22名、下期に5名の計27名を配置いたしました。また、スモール専担の部付部長につきましても、14年度下期に3名配置いたしました。これら、専担部付部長設置拠点においては、相応の実績を上げることが出来ました上に、迅速な対応によりお客さまの評判も良好であることから、今後も恒常的に部付部長を配置し、中小企業の資金需要への対応を一層強化してまいります。

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

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、ビジネスセレクトローン等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年度には「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、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銀行OBを中心に各々66名、30名の追加人員を投入いたしました。今後もOB等の活用を含め、積極的に人員を投入することにより販売力の強化を図ってまいります。

法人営業所の新設

15年度より、拠点展開をしていない店舗空白地における新規マーケットの開拓を目的に法人専門拠点である「法人営業所」を設置いたしております。

「法人営業所」は、グループ会社等との共同店舗の形態で出店すること、預金・為替業務は行わず、4~5名程度の少人数体制で「ビジネスセレクトローン」の販売を主とした貸金業務に特化することにより、ローコスト且つ効率的に中小企業向け融資の拡大を図ることを狙いとしております。まずは、15年5月に高崎と長崎に出店いたしましたが、今後順次拡大してまいります。

法人営業部・ビジネスサポートプラザ分室の設置

一方、当行支店はあるものの法人拠点が無い地域には最寄の法人営業部またはビジネスサポートプラザの出先として「分室」を設置してまいります。既存法人拠点の統合により広域化したマーケットを再分割することで、中小企業のお客さまに対するきめ細かな対応を可能とし、リスクテイク商品の販売を主体に中小企業向け貸出の拡大を図ってまいります。

[地域経済の発展を支援する商品の提供]

各地域の信用保証協会との間で新たな枠組による信用保証協会保証付の提携貸金の取扱を実施しております。14年8月に大阪府中小企業信用保証協会との提携商品である「速効」の取扱を開始いたしましたのを皮切りに、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15年1月より開始致しました他、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。

また、東京都に営業所・支店等を有するお客さまに対しては三井住友銀行プロパーのCLO方式による資金供給スキームである「SMBC-CLO融資」を「東京都CLO融資」の制度名で、大阪府下、福岡県下の法人営業部におきましては、「大阪府CLO融資」「福岡県CLO融資」の制度名で取り扱う等、地域経済の発展に資する各種商品の提供に努めております。

[融資に対する取組み姿勢]

三井住友銀行では、15年度より、リスクテイク体制の確立による資金供給能力の更なる向上を目的に、以下の3点を基本方針とする「審査改革」に取り組んでおります。

リスク・ミニマイズ型貸金からリスクテイク型貸金への転換

リスク・リターンに基づく業務運営を更に強化してまいります。即ち、リスクの極小化を目指すのではなく、一定の条件を満たしている場合には、基本的に貸出を行うこと、また、貸出を行う際には、そのリスクに見合うリターンを確保することを徹底してまいります。

画一的審査からリスク量に応じた審査への転換

全てのお客さまに対し画一的な審査を行うのではなく、リスク量が一定範囲内のお客さまに対しては標準判断型審査手法や簡易判断型審査手法を導入することにより、審査のスピードアップ・審査判断項目の透明性の向上を図るとともに、審査コストの削減を図ってまいります。

リスクコントロール手法の高度化

業種別審査制度の導入や、IT技術活用によるモニタリング制度の拡充、専門知識の蓄積によるリスク把握能力の向上により、一層のリスクテイクが出来得る体制を構築してまいります。

(図表10-2) 貸出金の推移 [三井住友銀行]

(残高)		(億円)	
		15/3月末 実績 (A)	16/3月末 計画 (B)
国内貸出	インバウンドを含むベース	542,080	522,080
	インバウンドを除くベース	533,309	513,309
中小企業向け貸出 (注)	インバウンドを含むベース	215,969	206,169
	インバウンドを除くベース	212,913	203,113
うち保証協会保証付貸出		19,755	18,755
個人向け貸出 (事業用資金を除く)		127,751	134,751
うち住宅ローン		111,614	118,614
その他		198,360	181,160
海外貸出		30,744	30,744
合計		572,824	552,824

(注)中小企業向け貸出とは、資本金又は出資金3億円(但し、卸売業は1億円、小売業・飲食業・サービス業は50百万円)以下の法人または常用する従業員が300人(但し、卸売業・サービス業は100人、小売業・飲食業は50人)以下の法人向け貸出(個人に対する事業用資金を含む)を指す。ただし、当社の連結子会社・持分法適用会社向け貸出を除く。

(増減額・実勢ベースを算出するうえで考慮すべき要因考慮後)

		(億円)	
		15/3月期 実績 (注)	16/3月期 計画 (B)-(A)+(7)
国内貸出	インバウンドを含むベース	+ 16,984	8,500
	インバウンドを除くベース	+ 22,439	8,500
中小企業向け貸出	インバウンドを含むベース	8,660	+ 700
	インバウンドを除くベース	7,297	+ 700

(注)履行状況報告書の図表10-1より引用。

(実勢ベースを算出するうえで考慮すべき要因(インバウンドを除くベース))
(億円、()内はうち中小企業向け貸出)

	15年度中 計画 (7)
不良債権処理	()
貸出金償却(注1)	()
部分直接償却実施額(注2)	()
CCPC(注3)	()
協定銀行等への資産売却額(注4)	()
上記以外への不良債権売却額	()
その他の処理額(注5)	()
債権流動化(注6)	()
私募債等(注7)	()
子会社等(注8)	()
計	+ 11,500 (+ 10,500)

(注1)無税化(法人税基本通達9-6-1、9-6-2、9-4-1、9-4-2)を事由とする直接償却額。

(注2)部分直接償却当期実施額。

(注3)共同債権買取機構に売却した債権に関する最終処理額。

(注4)金融機能の再生のための緊急措置に関する法律第53条で定められた協定銀行等への債権売却額。

(注5)その他の不良債権処理による残高減少額。

(注6)主として正常債権の流動化額。

(注7)私募債の引受等、実質的に貸出と同様の信用供与が行われているものの取組額。

(注8)連結子会社・持分法適用会社向け貸出のうち、中小企業向け信用供与の円滑化に資するもの。