(4) 国内向け貸出の進捗状況

[16年9月期の実績等の状況]

16年9月期の国内貸出(インパクトローンを除く実勢ベース)は、国庫向け貸出が5千億円強増加した他、大・中堅企業向け、中小企業向け、個人向けの各規模別ともに増加となり、16年3月末比1兆2,930億円増加いたしました。このうち、最注力項目であります中小企業向け貸出は、16年3月末比1,025億円の増加と年間増加計画を上回る実績となりました。

なお、早期健全化法の趣旨を踏まえた見直しにより、中小企業向け貸出の実績・計画について次のとおり修正いたします。(何れもインパクトローンを除くベース)

- ・ 15年3月末実績 212,299億円(修正前 212,913億円、修正額 614億円)
- ・ 14年度実勢増減 7,911億円(修正前 7,297億円、修正額 614億円)
- ・ 15年9月末実績 201,632億円(修正前 202,272億円、修正額 640億円)
- ・ 15年度上期増減実績 +32億円(修正前 +58億円、修正額 26億円)
- ・ 16年3月末実績 186,757億円(修正前 187,057億円、修正額 300億円)
- ・ 15年度実勢増減 +2,933億円(修正前 +2,619億円、修正額 +314億円)
- ・ 17年3月末計画 182,957億円(修正前 183,257億円、修正額 300億円)

また、16年9月期実績については、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。

[16年度上期の中小企業向け貸出の増強に向けた取組について]

当行におきましては、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、中小企業向け貸出の増強に向けて多様な施策を講じ、本支店一体となって取り組んでおります。

特に、リスクテイク対応力強化による「資金供給能力の向上」に向け、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である「リスクテイク商品」を引き続き推進し、健全な経営内容の中小企業等の多様な資金ニーズに積極的な対応をしております。

なお、16年度上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>

法人営業部（16年9月末 183部）

「法人営業部」は中堅・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おります。

ビジネスサポートプラザ（16年9月末 30部）

「ビジネスサポートプラザ」は、中小企業のあらゆるニーズに対応する専門拠点としており、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」では、広告等のお問い合わせへの対応といったお客さま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も行っております。

法人営業所（16年9月末 8営業所）

当行の拠点が無い店舗空白地における新規マーケットの開拓を目的に、法人の専門拠点である「法人営業所」を昨年より設置しております。少人数体制で「ビジネスセレクトローン」などの定型商品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貸出の拡大を図っております。

法人営業グループ・ビジネスサポートプラザオフィス（16年9月末 31箇所）

当行の支店はあるものの法人拠点が無い地域に、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、「法人営業グループ」または「オフィス」を昨年より設置しております。既存法人拠点の統廃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、「ビジネスセレクトローン」などの定型商品の販売を主体に中小企業向け貸出の拡大を図っております。

< 16年度上期に実施した主な施策 >

推進体制の強化

「中小企業専担部付部長」等の人員の追加配置

ミドルマーケット等に対してきめ細かく取り組むべく「中小企業専担部付部長」を配置していましたが、実績面で一定の成果が認められ、お客さまからの評価も良好であることから、16年度上期は20名を追加で配置いたしました。

また、「ビジネスセレクトローン」等のリスクテイク商品の取組強化の観点より、16年度上期で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4名の追加人員を投入いたしました。

商品の拡充・推進

a. 「ビジネスセレクトローン」の推進

スモールマーケット向けの主力商品である「ビジネスセレクトローン」につきましては、マスメディア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、16年度上期には約2万4,200件、約5,400億円の取組実績をあげることが出来ました。

b. 「Nファンド」の推進

ミドルマーケットに対しましては、採り上げ基準を標準化・簡素化したリスクテイク商品である「Nファンド」を積極的に推進いたしました。この結果、「Nファンド」は、16年度上期には、約2万1,200件、約1兆600億円の投入を行うことが出来ました。

c . その他「リスクテイク商品」の推進

ミドルマーケットを主な対象とした「CLO方式」による資金提供スキーム「SMB C-CLO」は、16年度下期に第5回の募集を行う予定です。また、16年度上期には、リスクテイク能力を一層強化すべく、下記の「リスクテイク商品」を拡充し、ミドル・スモール向け貸出の増強を推進しております。

具体的には、成長企業向けのリスクテイク商品「Vファンド」、業績回復が見込まれる企業等に対するリスクテイク商品「業績回復ローン」、売掛債権を担保とすることなく融資を可能にした小口・定型化商品「売掛債権活用ローン」等の新商品を投入してまいりました。

その結果として、「ビジネスセレクトローン」「Nファンド」を中心とした「リスクテイク商品」の16年度上期の取組実績は、約4万5,800件、約1兆6,100億円となりました。

d . その他

財務内容が良好な中小企業の起債ニーズへ対応すべく、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16年度上期の取組実績は、約150億円となりました。

また、16年5月には、大阪市信用保証協会との提携商品「Superエクストローン」の取扱を開始いたしましたほか、16年6月には東京都信用保証協会との提携商品「スーパー提携保証制度」の取扱も開始いたしました。また、16年9月には千葉県信用保証協会とも提携した結果、16年9月末迄累計で9地域信用保証協会、13提携商品を取扱い、これらの提携商品の16年度上期の取組実績は約700億円となりました。

以上の結果、16年度上期の中小企業向け貸出は1,025億円の増加実績となったものであります。当行は、引き続き健全な経営内容の中小企業に対する円滑な資金供給に本支店一体となって積極的に取り組んでまいります。