

#### (4) 国内向け貸出の進捗状況

##### [17 年 3 月期の実績等の状況]

当行における 17 年 3 月期の国内貸出（インパクトローンを除く実勢ベース）は、法人向け・個人向けともに増加となり、16 年 3 月末比 2 兆 416 億円の増加となりました。なお、最注力分野であります中小企業向け貸出については、16 年 3 月末比 5,325 億円の増加と年間計画である 700 億円を大幅に上回る実績となりました。今後とも、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り引き続き積極的に取り組んでまいります。

なお、17 年 3 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 年度下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、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最大限努力しております。

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「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対しまして積極的な対応を実施しております。

なお、16 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＞

### ①法人営業部（17年3月末 183部）

「法人営業部」は中堅・中小企業との取引深耕及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。

### ②ビジネスサポートプラザ（17年3月末 32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」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が、16年度は新たに2拠点を設置いたしました。また、「法人プロモーションオフィス」は所謂法人向けコールセンターであり、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。

### ③法人営業所（17年3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15年度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」等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。

### ④法人営業グループ・ビジネスサポートプラザオフィス等（17年3月末 68ヵ所）

個人取引を対象とした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」を少人数体制として15年1月より設置しております。また、更なる少人数体制として「法人営業デスク」を17年2月に34ヵ所設置いたしました。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」等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 年度下期に実施した主な施策＞

### ① 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」を法人営業部に配置しておりましたが、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 年度下期は 4 名、年間で 24 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 年度下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 47 名の追加人員を投入いたしました。

### ②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 年度下期には約 3 万 300 件、約 9,100 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 年度下期には、約 2 万 800 件、約 1 兆 100 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 回の募集を行い、約 1,700 件、約 1,200 億円の取組実績となりました。

その他、16 年度上期から新たに投入した成長企業向けの「Vファンド」や業績回復が見込まれる企業に対する「業績回復ローン」等の新商品の取扱も順調に伸び、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年度下期の取組実績は、約5万3,200件、約2兆600億円となりました。

#### 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年度下期の取組実績は、約130億円となりました。

また、取引の裾野を拡大することを目的に16年12月に川崎市信用保証協会との提携商品「クイック保証」の取扱を開始し、17年2月には東京都信用保証協会との提携商品である「プレミアム提携保証」の取扱を開始する等、17年3月末迄の累計で10地域信用保証協会、15提携商品の取扱となり、これらの提携商品の16年度下期の取組実績は約500億円となりました。