

5. 資金の貸付けその他信用供与の円滑化のための方策

[基本的な取組姿勢]

当行は、「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施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まいります。

[具体的な方策]

① 個人向け

個人のお客さまの資金調達ニーズへの対応といたしましては、顧客との接点の増強に向けたコンサルティングチャネルの拡充を実施してまいります。具体的には、ターミナル拠点を中心とした営業時間の延長や既存店舗のコンサルティングプラザ化による土日の相談ニーズの捕捉体制の強化を図ってまいります。また、地方マーケットも含めた郊外の店舗空白地を中心に、取扱業務を限定した軽量化店舗の出店や対象マーケットを絞り込んだ専門チャネルの増強により、引き続き顧客利便性を高め、個人のお客さまの資金ニーズへの対応力強化に一層注力してまいります。

また、プロミスとの戦略提携事業の推進においては、当行の顧客基盤・ブランド・ネットワークとプロミスの与信・顧客管理ノウハウを融合したカスケード方式による新たなビジネスモデルにより、コンシューマーファイナンスビジネスを強化する等、多様な資金ニーズに積極的に取り組んでまいります。

② 中小企業向け

当行では、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て、積極的な対応を実施しております。

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、ポートフォリオ型の小口無担保定型貸金である「ビジネスセレクトローン」を積極的に推進しており、年商10億円超の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「Nファンド」を積極的に推進しております。

これらを始めとした「リスクテイク商品」につきましては、17年3月期で約9万9,000件、取組金額ベースでは約3兆6,700億円の取組実績を上げることが出来ました。中で

も、他行に先駆けて取扱を開始いたしました「ビジネスセレクトローン」につきましては、17年3月期で約1兆4,500億円を取り組み、17年3月末残高が約1兆2,800億円となる等、「リスクテイク商品」がお客さまのご理解を得ながら着実に浸透しているものと考えております。

今後につきましても、地方自治体や税理士等との提携先の拡大や「SMB C-クレセルローン」の投入をはじめ「リスクテイク商品」の新規投入等の各種施策を通じて、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。

〔組織・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。

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、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。

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16年3月期より設置しております。少人数体制で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、少人数体制の「法人営業グループ」または「オフィス」を15年1月より設置しております。

[地域経済の発展を支援する商品の提供]

15年3月期以降、各地域の信用保証協会との間で新たな枠組による提携を推進し、信用保証協会保証付提携貸金の取扱を拡充しております。17年3月期は川崎市信用保証協会との提携商品「クイック保証」、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、各信用保証協会との提携商品を拡充した結果、17年3月までに10地域信用保証協会、15提携商品を取扱、これらの提携商品の17年3月期の取組実績は約1,200億円となりました。

また、東京都に営業所・支店等を有するお客さまに対しましては、当行プロパーのCLO方式による資金供給スキームである「SMB C-CLO」を「東京都CLO」の制度名で取り扱う他、大阪府の中小企業支援策の一環として取扱を実施した「大阪府部分補償付ビジネスセレクトローン」を約500億円取り組む等、引き続き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。

[融資に対する取組姿勢]

銀行には、信用秩序の維持、預金者の保護、金融の円滑化という社会的・公共的使命を果たすことが求められており、健全な企業の事業発展や個人のお客さまの生活の向上に必要な信用供与を創造することにより、広く国民経済、地域社会の安定的な発展、公共の福祉に貢献していくことが出来るものと考えております。

今後とも当行は、リスクを適正にコントロールしつつリスクに応じた適正なリターンを確保するとともに、資産の健全性を維持しつつ、顧客の利益と社会の発展に積極的に貢献してまいりたいと考えます。

(図表10)貸出金の推移[三井住友銀行]

(残高) (億円)

		17/3月末 実績 (A)	18/3月末 計画 (B)
国内貸出	インパクトローンを含むベース	468,278	477,278
	インパクトローンを除くベース	462,224	471,224
中小企業向け貸出 (注)	インパクトローンを含むベース	172,963	170,463
	インパクトローンを除くベース	170,544	168,044
うち保証協会保証付貸出		14,795	12,795
個人向け貸出(事業用資金を除く)		136,475	143,475
うち住宅ローン		123,638	130,638
その他		158,840	163,340
海外貸出		32,398	33,398
合計		500,676	510,676

(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)

		17/3月期 実績	18/3月期 計画 (B)-(A)+(7)
国内貸出	インパクトローンを含むベース	19,668	15,000
	インパクトローンを除くベース	20,416	15,000
中小企業向け貸出	インパクトローンを含むベース	4,957	500
	インパクトローンを除くベース	5,325	500

(実勢ベースを算出するうえで考慮すべき要因(インパクトローンを除くベース))
(億円、()内はうち中小企業向け貸出)

	17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)	()
協定銀行等への資産売却額(注3)	()
上記以外への不良債権売却額	()
その他の処理額(注4)	()
債権流動化(注5)	()
私募債等(注6)	()
子会社等(注7)	()
計	6,000 (3,000)

(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)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4)その他の不良債権処理による残高減少額。

(注5)主として正常債権の流動化額。

(注6)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7)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。