

(4) 国内向け貸出の進捗状況

A. 国内貸出（インパクトローンを除く実勢ベース）

13年3月末の国内貸出残高は、28兆2,684億円と12年3月末比で5,413億円の減少となりました。

企業規模毎で見ますと、中小企業向け貸出は後述の施策効果等によりまして12年3月末比で1,372億円増加すると共に、個人向け貸出金が住宅ローン債権の流動化等の特殊要因勘案後の実勢ベースで411億円の増加となりました。一方、大・中堅企業では引き続き財務リストラに伴うバランスシートのスリム化ニーズが強く、借入金圧縮スタンスが継続されていることを主因に12年3月末比で7,196億円減少しております。

B. 中小企業向け貸出（インパクトローンを除く実勢ベース）

中小企業向け貸出につきましては、信用供与の円滑化を図るべき最重点分野として位置づけ、従来より健全な中小企業の資金需要に対して、積極的に対応しているところでありますが、13年3月末の実績は14兆4,639億円と12年3月末比1,372億円の増加となり、12年度に1,000億円増加をさせる計画に対しては372億円の超過達成となりました。

当行ではマーケット対応力の強化を図るべく、昨年10月1日から国内支店の営業体制を個人業務と法人業務とに切り分け、顧客ニーズの多様化に柔軟に対応出来るマーケット別体制へと移行しておりますが、優良な中小企業を主体に各行の貸出競争が激化している環境を踏まえ、中小企業向け貸出増強を図るべく、下期においては以下の主要施策に重点的に取り組んでまいりました。

マス法人対応力の強化

年商5億円未満の法人や営業性個人の法人マス層に専門的に対応する「ビジネスサポートプラザ」を88拠点新設致しました。

「ビジネスサポートプラザ」は定型的なニーズにより迅速な対応をすべく、従来からの信用保証協会付貸出や「さくらビジネスローン」等のマス定型商品を中心とした運営を行っております。

特に「さくらビジネスローン」は、12月から「GE経営ナビ」との業務提携に基づき、インターネットを通じた仮審査サービスを開始して、利便性の向上を図ったこともあり、引続き幅広いお取引先への信用供与に対応しまして、下期に約1,200件で133億円の取扱実績となりました。

また、貸出商品の競争力強化および顧客利便性の向上を図る観点から、マス定型商品の改定を検討すると共に、経営相談・情報提供・決済業務等の様々な中小企業ニーズを総合的にサポートするパソコンパッケージサービスの「Value Door」を積極展開しまして、下期に約1万件の契約件数を得ました。

コア・ミドル法人対応

a．個社別方針の明確化

コア・ミドルの法人顧客層につきましては、シンジケーションや事業再構築に伴うM&A等の多様化するニーズに的確に対応する「ソリューション提案型ビジネス」を構築すべく、法人営業部154拠点を設置致しました。

この下期は、ニーズ対応の観点に加え健全な貸出資産の増強を図るべく、顧客毎に成長性や資金需要動向を見極め、重点投入先を選定する等具体的アクションプランを策定し、審査部・業務推進部・営業部店間で個社別方針協議を実施し、取組方針に沿った業務運営の展開を図りました。

さらに、重点投入先を対象とした新規案件限定での「重点投入先ファンド」を下期に2,300億円新設しました。このファンドの取扱実績は318件、1,013億円となりました。

b．法人向け専用ファンド推進

上期にも実施した優良法人向け「特別ファンド」・「さくらカスタマーズローン」につきましては、下期も引き続き同様のファンドを2,000億円設定し、利用実績は260件、470億円となっております。

c．新規推進体制の拡充

コア・ミドル新規法人マーケットについては、新規専任担当者を法人営業部に配置すると共に、本部にもサポート担当を配置し、100名体制で優良新規先へ

の推進強化を図りましたが、さらに審査部にも新規担当審査役を配置し、審査面からの支援も実施致しました。

このような本支店一体となった積極的推進を図りました結果、新規貸出先の下期実績は約1,400社で1,750億円の残高となりました。

また、行内格付による一定の財務基準を満たす新規のお取引先に対して、金利優遇の取扱も個別に対応可能な専用ファンドを12年度より500億円新設しており、下期の取扱実績は44件、50億円となっております。