

(4) 国内向け貸出の進捗状況

[14 年 3 月末の実績等の状況]

14 年 3 月末における国内貸出の実績（実勢ベース（インパクトローンを除く））は 13 年 3 月末比 63 億円の増加となりました。企業規模別では、中堅・大企業向け貸出は政府機関向け貸出の増加などもあり 7,959 億円の増加となりましたが、個人向け・中小企業向け貸出は各々 281 億円、7,615 億円の減少となりました。

14 年 3 月末の中小企業向け貸出につきましては、13 年度下期において各種施策を実施しましたことから 13 年 9 月末比 8,275 億円の増加となりましたが、年間増加額計画（＋500 億円）を下回る結果となりました。これは依然厳しい状況にある景気動向を背景に資金需要が低迷していること、財務リストラに伴う大企業関連子会社の有利子負債圧縮の動きが依然として強いことに加え、不良債権の早期処理に向けて問題債権の回収も重要な経営課題として取り組んでいることや、子会社の統合を実施したこと、等によるものです。

特に、財務リストラに伴う大企業関連子会社の有利子負債圧縮の動きといたしましては、子会社の有利子負債を母社大企業へ一本化する動きやグループファイナンス会社に一本化した借入を手元資金により返済する動きが見られ、約 4,500 億円の貸出減少要因となりました。なお、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。

[13 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]

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でありますことから、14 年 3 月末の貸出増加計画達成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いたしました。

ミドルマーケット

< 推進体制 >

中堅・中小企業を中心とした法人取引拠点として全国に 272 部設置しております「法人営業部」におきましては、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て、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。特に、新規貸出先開拓強化のため、法人営業部に 295 名の専担者を配置し、新規貸出先の開拓に努めております。また、東西本部内に新規貸出先開拓専担部署として「法人戦略営業部」を設置し、24 名を配置しております。

< 貸出増加計画達成に向けて 13 年度下期に実施した具体的な施策 >

a. 新規貸出先への取組

当行未取引優良中堅・中小企業約 9,600 社をリストアップし、本支店一体となって、新規貸出先の開拓に注力してまいりました。この結果、13 年度下期におきましては約 1,000 億円の新規貸出を実施いたしました。

b. 成長企業に対する新規貸出への取組

法人業務部内に設置いたしております「成長事業推進室」におきまして、今後の成長が期待できる事業分野に属する企業に対し、取引開拓・深耕を図るとともに「成長企業指定先制度」を設け、成長企業の新規貸出増強に注力いたしました。13 年度下期

における同制度の取扱いは約 200 億円となりました。

c. 「特別ファンド」の設定

中堅・中小企業の資金ニーズに柔軟に対応することを目的に金利を弾力的に運営する「特別ファンド」を 13 年度下期も設定し、約 2,300 億円を取扱いしました。

d. 小口無担保貸金商品の推進

無担保貸金商品である「小口貸金ファンド」の対象を新規先にも拡大し、13 年 12 月に「優良中小企業向けローン」として新たに取扱いを開始いたしました。同商品の 13 年度下期における取扱いは、従来の「小口貸金ファンド」とあわせて約 350 億円となりました。

スモールマーケット

< 推進体制 >

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 105 カ所設置し、信用保証協会保証付貸出や小口無担保ローンなどの定型貸金を中心に、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、スモールビジネス取引の推進支援、商品開発などの本部機能を集約したビジネスオーナー営業部を東西に設置し、コンビニ等フランチャイズ加盟店等に対する提携ローンの提携契約先の開拓や小口無担保ローン商品開発など、新規資金需要の組織的・効率的な発掘に努めております。

< 貸出増加計画達成に向けて 13 年度下期に実施した具体的な施策 >

a. チャンネルの拡大

インターネットを用いた法人向けチャンネル「Value Door」を用いて、スモールマーケットに対しても肌理細かく、且つ効率的にソリューションビジネスを展開し、資金需要の捕捉に努めており、13 年度下期には約 1 万件の契約を獲得いたしました。

b. 小口定型貸金の商品性向上

小口定型貸金の利便性向上を目的に「ビジネスセレクトローン」の商品性を改定し、「新型ビジネスセレクトローン」として 14 年 1 月末から取扱いを開始いたしました。具体的には、貸出限度額の引上げ（30 百万円→50 百万円）や貸出期間の延長（2 年以

内→5 年以内)等により、従来よりも幅広い顧客ニーズに対応できるように商品改定を行ない、さらに、幅広いお客さまにご利用頂くためにＴＶ・新聞等を通じた積極的な広告も実施いたしました。この結果、3 月末までの 2 ヶ月間の取扱い実績は、約 1,000 件となりました。

c.「フランチャイズ提携ローン」の推進

有力なフランチャイズ型企業との提携を通じて、傘下加盟店の様々な資金調達ニーズに積極的に対応すべく、コンビニ等フランチャイズ加盟店・販売代理店事業者に対する提携ローンを取り扱ってまいりました。13 年度下期には、審査プロセスの効率化も図り、約 140 件の取扱い実績を上げることができました。

その他

東京都の第 3 回ＣＬＯにおきましては、当行がアレンジメントを獲得の上、積極的に推進いたしました結果、約 500 億円の取扱い実績を上げることができました。