

「経営の健全化のための計画」

(金融機能の早期健全化のための緊急措置に関する法律第5条)

の履行状況に関する報告書

(貸出金の推移)

平成12年6月
東洋信託銀行株式会社

国内向け貸出の進捗状況

12年3月末国内向け貸出残高（実勢ベース、インパクトローンを除く）は72,906億円（11年3月末比1,752億円増）、うち中小企業向け貸出は27,574億円（同984億円増）となりました。これらを計画との対比で見ますと、11年度純増額では国内向け貸出は計画比1,399億円の増加、うち中小企業向け貸出は計画比89億円の増加となりました。

当社は不良債権の早期処理を経営上の最重要課題として取り組む一方で、金融仲介機能の発揮、中小企業等への資金供給が銀行の社会的使命であると認識し、具体的には以下のような施策を実施することにより、既存の取引先並びに新規の取引先への資金供給に鋭意努めてまいりました。

新しい企業金融業務推進体制の活用

平成11年6月までに、東京・大阪地区の事業法人営業推進機能を、東京地区4か店、大阪地区2か店に集約し、サービス内容はもとより、コンサルティング能力や情報提供能力を高めることにより、信託銀行としての専門性をこれまで以上に発揮し、取引先のニーズに応じていけるよう体制を強化いたしました。

この体制を活用し、各法人営業部に配置された各業務の専門家が従来以上に細かいニーズに対応することにより、当社の戦略分野である財務管理業務における取引が今後とも期待できる中堅・中小企業を中心に、より一層の貸出の推進を図ってまいりました。

中堅・中小企業の需資開拓推進

信託銀行の性格上、店舗数の制約もあり中小企業の日々の資金繰りに直結した取引の割合が少ないこと、また、資金取引により財務管理業務取引の獲得（シナジー効果）が期待できる取引先を中心に取引展開を図ってきたこと、信託銀行の資金調達の主力である貸付信託が長期資金であること等から、従来は長期資金中心の資金供給となっておりましたが、今期は中小企業への円滑なる資金供給を図

るべく、従来は対応しきれていなかった短期運転資金についても積極的な対応を行なってまいりました。

具体的には、11 年下期（11 年 9 月開催）の部店長会において、中堅・中小企業の需資開拓を再度徹底するとともに、11 年下期から新設した各営業部店毎のマーケット戦略会議におきましても、法人本部の各部、審査部署および営業部店が一体となって追求すべき取引先の選定や戦略の協議を行いました。

また、11 年 12 月には、証券代行や年金先等、財務管理業務取引があるにもかかわらず貸出取引がない先を含め、全取引先を対象に個別の取引方針の策定を実施し、新規取引先の追求と併せて、資金需要を追求してまいりました。

上記施策に加え、需資開拓活動の一環として実施した中小企業向けアンケートを活用し、中小企業向け保証制度、制度融資および中堅・中小企業向けファンドの利用を促進してまいりました。

中堅・中小企業向けファンドの充実

平成 10 年下期に中堅・中小企業の需資取り込みを支援するツールとして、中堅・中小企業向けファンドを設定いたしました。前記のアンケート結果等も踏まえ、11 年下期におきましては、中期（期間 1 年以上 3 年まで）の商品を追加いたしました。

このファンドの取扱い実績は、110 社で 243 億円となりました。

また、この商品を取引先にご案内することが取引先企業の資金ニーズの発掘に繋がり、同ファンド以外での資金供給にも貢献いたしました。

営業店業績評価制度の活用

中小企業貸出増加に対する営業店の取組状況をフォローするために、平成 11 年上期より、営業店業績評価制度に「中小企業向け貸出純増額」の評価項目を独立して設定し業績評価制度の最重要項目として位置付け、営業店の取組マインドの向上を図り、健全な中小企業貸出の増強に積極的に取組んでまいりました。

中小企業貸出推進チームの設置

貸出業務の運営方針は、部店長会、業務推進役臨店等により徹底してまいりましたが、さらに中小企業の需資開拓の重要性の徹底と積極的な推進を図っていくため、中小企業貸出推進のための営業店支援と中小企業取引のノウハウ蓄積・活用を目的に、法人業務統轄部に中小企業貸出推進チームを組成いたしました。

中小企業貸出推進チームは、営業部店に対して肌理細かく中小企業の資金需要に応えるよう徹底指導いたしました。

具体的には、担当推進役が個別案件についてアドバイスを行い、また、審査部門との協議を支援するなど、営業担当者が貸出交渉に専念できるようにバックアップし、本部・営業店が一体となって取引推進を図ってまいりました。特に、従前長期資金中心の取引で短期の運転資金を十分に供給しきれていなかった先についても、需資動向をチェックし、追求いたしました。

資産流動化を中心とした企業金融業務の推進

多様化する取引先の資金調達ニーズに対応すべく、融資業務以外にも信託機能を活用した売掛金や手形債権の資産流動化等による資金供給に努めてまいりました。資産流動化の平成12年3月末受託残高は12,461億円となっており、我が国トップクラスの実績を上げております。

以上の施策のほか、従来から推進してきた中核取引推進制度・事業支援制度の活用等により需資の開拓に努め、資金供給に注力してまいりました。

今後とも、一層円滑な資金供給に努め、幅広い取引先に役立っていきたいと考えております。

以 上

貸出金の推移

(残高)

(億円)

		11/3月末	11/9月末	12/3月末	12/3月末		備考
		実績 (A)	実績 (B)	計画 (C)	実績 (D)	末平比率 (注2)	
国内貸出	インパクトローンを含むベース	70,201	67,045	69,650	65,263	99.7	
	インパクトローンを除くベース	69,565	66,763	68,150	65,144	99.6	
中小企業向け (注1)	インパクトローンを含むベース	25,547	22,482	26,050	22,261	103.4	
	インパクトローンを除くベース	25,287	22,455	25,350	22,251	103.4	
うち保証協会保証付貸出		2	5	10	5	95.4	
個人向け		9,044	8,977	9,100	8,733	100.1	
うち住宅ローン		2,035	2,001	2,200	1,948	99.8	
その他		35,610	35,846	34,500	34,268	97.3	
海外貸出		4,047	2,357	1,900	1,263	81.8	
合計		74,248	69,402	71,550	66,526	99.3	

(同・実勢ベース<下表の増減要因を除く>)

(億円)

		11/3月末	11/9月末	12/3月末	12/3月末	備考
		実績 (A)+(E)	実績 (B)+(E)+(F)	計画 (注3)	実績 (D)+(E)+(H)	
国内貸出	インパクトローンを含むベース	71,790	72,806	72,343	73,101	
	インパクトローンを除くベース	71,154	72,470	70,843	72,906	
中小企業向け (注1)	インパクトローンを含むベース	26,850	26,754	27,739	27,590	
	インパクトローンを除くベース	26,590	26,722	27,039	27,574	

(注1) 中小企業とは、資本金1億円(但し、卸売業は30百万円、小売業、飲食業、サービス業は10百万円)以下の会社または常用する従業員が300人(但し、卸売業は100人、小売業、飲食業、サービス業は50人)以下の会社を指す。

(注2) 末平比率は月末残高/月中平均残高。

(注3) 11年3月に承認された健全化計画より引用。

(不良債権処理等に係る残高増減)(インパクトローン除く)

(億円()内はうち中小企業向け)

	10年度中 実績 (E)	11年度 上期実績 (F)	11年度中 計画 (G)	11年度中 実績 (H)	備考
貸出金償却	806(550)	1,337(1,273)	500(350)	2,311(2,073)	
CCPC向け債権売却額	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)	
債権流動化(注1)	30(-)	979(295)	200(-)	1,616(315)	
会計上の変更(注2)	- (-)	1,133(777)	- (-)	840(681)	
協定銀行等への資産売却額(注3)	- (-)	72(72)	- (-)	72(72)	
その他不良債権処理関連	753(753)	597(547)	- (-)	1,332(877)	
計	1,589(1,303)	4,118(2,964)	700(350)	6,172(4,019)	

(注1) 一般債権流動化のほか、債権の証券化を含む。

(注2) 会計方法の変更により資産から控除される間接償却部分等。

(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。