

武蔵野銀行が組成した むさしの「中小企業アクティブ ファンド」の推進戦略



武蔵野銀行は事業内容や成長性など中小企業の事業性評価を重視した融資商品・むさしの「中小企業アクティブファンド」の取扱いを昨年12月5日から開始した。中小企業に積極的に推進して、資金利益の改善にもつなげていく考え。開発の狙い、推進策などについてレポートする。

「昨 年9月に出された金融庁

の平成26事務年度の金融モニタリングの基本方針で、事業性評価に基づく融資が金融機関に要請されたこともあり、私どもでは財務データや担保・保証に必要

以上に依存することなく、お客様の事業内容や成長性など定性面について『よく見る・よく知る』をテーマに掲げた融資商品を開発できないうかが検討してきました。その結果、組成したのが中小企業アクティブファンドです」

商品開発の背景について、桑久保祐二・営業企画部企画グループ副グループ長はこう話す。

地域社会において、高齢化や生産年齢人口の減少、そして企業活

動のグローバル化が進展する中、

取引基盤である地場企業の生産性向上のサポートは、地方銀行の大きな役割となっている。そのため、過度に担保や保証に依存することなく、目利き力を活かして取引先の事業内容を適切に評価し、成長資金を円滑に供給することが大きなポイントになる。

そこで、武蔵野銀行は事業性評価に基づく融資を促進するため、独自の融資商品の開発にいち早く着手。昨年12月5日から中小企業アクティブファンドの取扱いをスタートさせたのである。

金利競争を回避するための有力な推進ツールともなる

開発の背景としてもう一つ大きいのは、金融機関の収益環境が近年、非常に厳しくなっているこ

事業性を重視した融資で 成長性のある企業をサポート

営業店主導で推進し融資判断は支店長に委ねる

と。長引く低金利と他県からの金融機関の進出による競争激化が相俟って、預貸金の利ザヤは低下傾向が鮮明になっている。

埼玉県は五つの新幹線と五つの高速道路を持つ。圏央道の全面開通や北陸新幹線の延伸も予定されており、東日本における交通の要衝といえる。今後大都市・産業インフラの整備が見込まれており、

県経済のポテンシャルは高い。そのため、近隣他県の金融機関も出店攻勢を強めており、まさに金融激戦区となっている。

そうした中、武蔵野銀行の平成26年9月末時点の貸出金残高は、昨年同期比で1567億円（年率

5・2%）増加し、3兆1584

億円になった。貸出取引社数も初めて2万社を超えるなど競合が激しい中で健闘が光る。ただその一方、平均貸出金利回りは0・14%低下し1・3%となり、年々低下を余儀なくされている。

「他行との金利競争に巻き込まれることなく、信用リスクに見合った適正な金利を確保していくためには、事業性の評価に重きを置いた中小企業への融資や、ビジネスマッチング、事業承継の支援などコンサルティング営業の展開が求められます。すなわち、お客様のライフステージに応じた経営課題やニーズに対して専門性の高いソ

リューションをご提供していく中

で、相応の収益を確保していくことが望ましいと考えています。中小企業アクティブファンドは、その側面からも有効な推進ツールになるといえます」（吉野哲也・営業推進部支店統括グループ副グループ長）

融資判断のツールとして 事業評価シートを作成

中小企業アクティブファンドの商品内容は、次頁の図表のとおり。業歴1年以上の法人であれば融資対象となる。また業歴が浅く、これから事業を軌道に乗せていこうという企業は、不動産などの物的担保を十分に持ち合わせていないケースが多い。そうした企業

に対しても、経営ビジョンや事業計画など事業内容を評価して積極的に融資対応していく方針だ。

運転資金と設備資金に使い、融資金額は100万円以上3000万円以内。適用金利は短期プライムレートに連動した変動金利で、適用レートは個社別に設定する。

武蔵野銀行は平成25年10月31日

に県内金融機関として初めて埼玉県と包括的連携協定を締結しており、県が推進する3大プロジェクトの一つ「ウーマノミクスプロジェクト」に賛同。その一環として中小企業アクティブファンドでは、女性経営者の場合、適用レートを年0・1%割り引く。事業性融資の面からも、地域の女性活躍を応援していくことというスタンスが見て取れる。

融資判断は地域の実情、特に取引先の定性面を把握している各営業店の支店長に委ねている。一社3000万円を限度額に、通常の支店長決裁枠とは別枠で、支店長専決で融資を実行することができるといえる。

事業性評価に基づく融資判断を営業店が行うためのツールとしては、融資部と融資企画部が「事業評価シート」を作成し、各営業店に配布している。

事業評価シートは、①ビジネスモデル、②サプライチェーン分析、③SWOT分析、④事業内容の四つで構成されている。法人担



▶桑久保祐二・営業企画部
企画グループ副グループ長



▶吉野哲也・営業推進部
支店統括グループ副グループ長