

平成16年3月期
ミニ・ディスクロージャー誌
(営業のご報告)

平成15年4月1日から平成16年3月31日まで

横 浜 銀 行

Top 「地域のお客さまに強く支持される銀行」を目指す I トピックインタビュー Interview



会長兼頭取 平澤貞昭

「バリューアップ」の原点

—日本経済の再建に向けてあらゆる業種で多様な試みが展開され始めているなか、各金融機関からも独自の施策が打ち出されています。まず、平成15年4月から取り組んでいる中期経営計画「バリューアップ」について、その基本的な考え方を聞かせてください。

平澤 一般に地域金融機関が反省すべきは、当行も含めて、バブル期等を通じて少し目が外に向きすぎたことだと思います。例えば海外進出、地元以外の所で業務を拡大する、本業以外の諸々の仕事をやるなど、そちらのほうへヒト・モノ・カネを注ぎ込んできたんですね。そのあと、バブル崩壊などいろいろあって、自分達が本来やるべきものは何だったかということ、非常に強く認識するにいたったのだと思います。

メーテルリンクの「青い鳥」という童話がありますね。あれはチルチルとミチルが青い鳥を求めて（夢の中で）いくつもの国に探しにいった、いろいろと苦労したのだけれども、結局青い鳥はいなかった。そして、ふっと見たら（目が覚めたら）、自分の家に青い鳥がいた。あの話によく似ているのではないかというわけです。

そのときに思ったのは、当行の行章です。当行の行章は三隻の船をかたどったものになっています。港横浜ということで、まさに地元の象徴とも言えるわけですが、この一隻ずつの船は、一つがお客さま、もう一つが株主、最後の一つが行員、あるいは銀行そのもの、その三つが重なってつながっています。そして、その意味するところは、横浜銀行の理念と言ってもよいのですが、「この三者がきちっと調和しながら、それぞれの価値なり存在を高めることにより、ともに発展していく」ということです。

こういう行章を、私たちの先輩がつくられたわけですが、三者がそれぞれの価値を高める、すなわち「バリューアップ」をはかっていくことの重要性は、時代を越えて現在も何ら変わりがないと考えています。



—「バリューアップ」の原点は行章にあったというわけですね。

平澤 原点に戻ろうというのが「バリューアップ」です。そこで、この「バリューアップ」については、まず金融機関の本来の使命であるお客さまの価値をいかに高める

かということが大切なわけですが、そのためには、当行自身が常に自らの価値向上の努力をしっかりとこなしていく必要があります。それでは当行の価値向上とは何かと言うと、大きくは二つあり、一つは「財務面の価値向上」、もう一つは「人材面の価値向上」です。

「財務面の価値向上」とは、健全・強固な財務体質を構築することです。財務面の体力が劣っていても、お客さまに質のよいサービスは提供できません。財務面の価値をいかに向上するか、それは、地域金融機関として円滑な地域金融を維持し、さまざまな金融サービスを提供することに大きな責任を負っている当行には、その前提ともいうべき不可欠なことです。

また、「人材面の価値向上」も、熾烈な競争に打ち勝っていくためには極めて重要なことだと考えています。役職員一人ひとりが、常にその能力に磨きをかけ、地域のお客さまのニーズに的確に対応し、十分な金融サービスを提供していく能力を備えなければならない。

—自らを高めることによって、お客さまにも良質な金融サービスが提供できるということですね。

平澤 銀行もきちっとした健康体で、十分に付加価値を提供できる能力を持った人材を育て上げることが必要です。したがって、まず当行のバリューアップをしなければいけない。それが前提となって、地域のお客さまのバリューアップのためにいろいろやるのではないかな。そして、そういうなかから生まれた付加価値を、出資者である株主にも還元でき、株主価値も上がるわけです。

「バリューアップ」のポイント

—そこで、「バリューアップ」の理念を具体化するために、どのような点が重要なのでしょうか。

平澤 財務面の価値向上に向けての具体的な方策としては、「貸出ボリュームの拡大」「利鞘の改善」「フィービジネスの強化」といったポイントを掲げています。また、人材面の価値向上策としては、人材のさらなる活性化をはかるため、4月に「人材バリューアップ委員会」を新設し、人材に関するさまざまな施策を検討しているほか、女性や若手の支店長への登用など人材の積極的な活用をおこなっています。いわば、当行が健康体になるために、心身を鍛えているようなものです。

—ただ、言うは易く、おこなうはなかなか難しいです。

平澤 お客さまも喜んで、銀行もプラスになるような方策が必要です。例えば、地元の企業が景気の波の中で苦勞なさることがあるでしょう。そこで、いかにその企業が健康体になっていただくかということに注力するわけです。当行の行員も数多く企業の経営支援に出向いていますが、そこは、当行のもっているいろいろなノウハウを使って、金融も付けながら支援することで、その企業が再生していくということを一生懸命やるわけです。

—そういうことで、企業のプラスになることをこちらがして差し上げれば、取引もより深まるでしょう。考え方としてはそうい

うことです。

結局、銀行とお客さまとは共存共栄であり、一心同体ですよ。しかし、言うは易くして、なかなか難しい。難しいが、それを忘れてしまったら全くだめだ、と思いますね。

—その考え方はどの企業にも、一般的に通じることではあります、ついつい目先の数字を追いかけるあまり、忘れてしまいます。

平澤 まだまだ不十分ですが、いま申し上げたことを目標に、役職員一同で力を合わせてやっているというのが実情です。

リレーションシップバンキング

—「バリューアップ」の計画を遂行するなかで、地域のお客さまの価値向上の取り組みとして、リレーションシップバンキングの機能強化を打ち出していますが、地域金融機関の担うべき役割や取り組み姿勢について聞かせてください。

平澤 先ほど申し上げた話の延長みたいになります。地域金融機関というのは地元根をおろして仕事をしているので、経済状況がどんなに変化しても、地元の企業やお客さまとともにその波を乗り越えていかななくてはなりません。地域金融機関には、地縁・人縁・血縁がきちとあるんですよ。

リレーションというのは関係ですね。リレーションシップといたら、もっと関係が深いことだろうと思います。ですから、地域金融機関にとって地元の企業やお客さまとの関係というのは、そのような関係のなかでバンキングをどうやっていくか。これに尽きると思いますね。

先ほどのバリューアップの考え方を背景に、何をどうやって取り組んでいくかというのがリレーションシップバンキングだと思います。

—そこが地域金融の本質ですね。地域金融機関には、それぞれの地域経済の潤滑油のような役割があると思います。

平澤 そうです。そのためには、銀行自らが地元企業にとって頼りになる存在になっていくことが重要です。自らを強化することで、地域の活性化にもっと貢献できるということです。それから、いつも行内でやっていることは、「地域金融機関の基本はフェイス・トゥー・フェイスである」と。あくまでリアル、つまり営業店などを通じた各種サービスの提供を基本にして、いかにバーチャル的なITを使って、効率的にやるかということでしょう。

—血の通った関係といたら少しドロくさい言い方ですが…。

平澤 血が通わないと、リレーションシップバンキングではなくなってしまうんですね。

—最後に、地域金融機関としての今後の経営ビジョンを聞かせてください。

平澤 「営業力と収益力の強化」「ローコストオペレーション体制の確立」「リスク管理の強化」などを目標に、「地域のお客さまに強く支持される銀行」を目指して、さまざまな施策をおこなっています。着実に成果は上がってきていますが、現状やるべきことはたくさんあり、「山上また山あり」の覚悟で取り組んでいます。

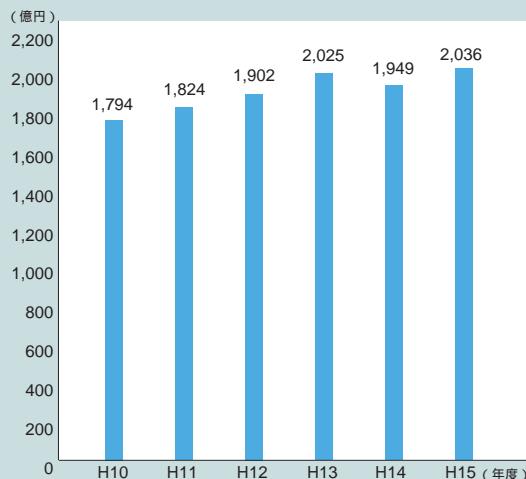
実は金融も、利用者からみれば道具ですね。皆が使うための社会システムです。これからの金融機関は、お客さまや地域社会に対するそういう立場を、もっと重視するべきだと思います。

—目的は地域の企業なり、地域の住民に役立つ…。

平澤 そうです。地域に役立つ、いかに地元のお客さまが求めている金融ニーズに、効率よく、的確かつスピーディに対応していくか。さらには、かゆいところに手が届くようにきめ細かく、もっといえば愛情も加えてね。ちょっと言い過ぎですかね。でも私は、地域金融機関にとって、それは決して忘れてはいけないことのように思うんですよ。

平成15年度の決算では、業務粗利益、業務純益、当期純利益のすべてが過去最高となり、剰余金も1,000億円を突破しました。

業務粗利益



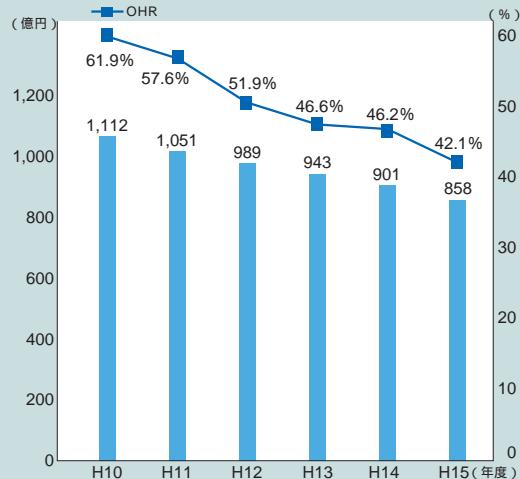
営業力強化により
4.4%増加の2,036億円

リージョナル・リテール業務（地元の中小企業および個人取引）に経営資源を集中し、営業力強化に取り組んできました。その結果、業務粗利益は、国内資金利益の増加（42億円増）および手数料収入の強化（役務取引等利益32億円増）を主因として、前年度比4.4%増の2,036億円となりました。

業務粗利益

預金、貸出金、有価証券などの利息収支を示す「資金利益」、各種手数料などの収支を示す「役務取引等利益」、債券などの売買損益を示す「その他業務利益」などの合計で、銀行の基本的な業務からの収益です。

経費



さらなる削減により4.7%減少
OHRは40%台前半へ

経費は、引き続き削減に努めた結果、前年度比4.7%減の858億円となりました。また、業務粗利益も増加したことから、OHRは42.1%へ低下しました。

参考 調整後OHR[国債等債券損益(5勤定戻)および債券デリバティブ損益を除くベース]

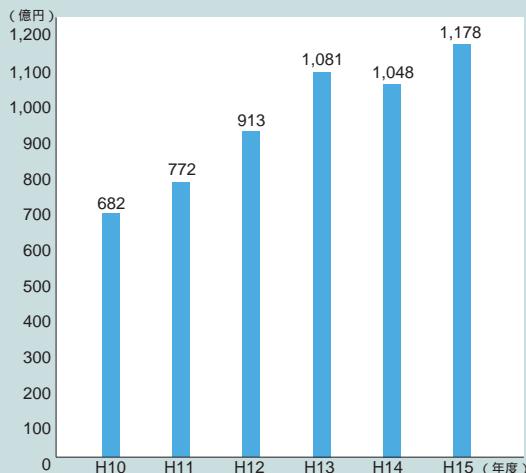
H10年度	H11年度	H12年度	H13年度	H14年度	H15年度
59.6%	55.1%	51.8%	48.4%	46.7%	41.3%

OHR

業務粗利益に占める経費の割合を表し、効率性を示す指標のひとつです。

OHRの指数は低いほど効率的であることを示します。

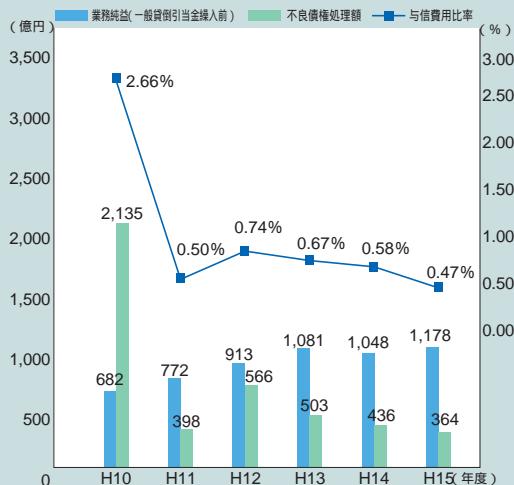
業務純益



業務純益（一般貸倒引当金繰入前）は
12.4%増加し、過去最高水準

業務純益（一般貸倒引当金繰入前）は、営業力強化と経費削減を中心とした収益体質の改善に取り組んだことにより、前年度比12.4%（130億円）増加の1,178億円となりました。

不良債権処理額



前年度比72億円減の364億円を処理

平成10年度に抜本的な処理をおこない、不良債権処理額はピークアウトしました。

当年度は、経営改善支援などにより、不良債権処理額は、前年度比72億円減の364億円となりました。また、与信費用比率は、0.47%に低下しました。

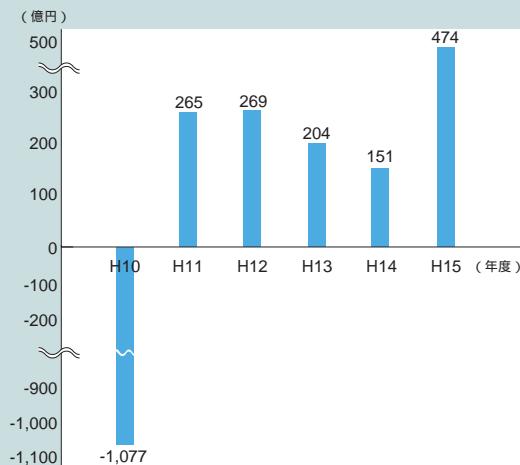
業務純益（一般貸倒引当金繰入前）

業務粗利益から経費を控除したものです。銀行の基本的な業務の成果を示す銀行固有の利益指標です。

与信費用比率

総貸出平残（国内部門）に対する不良債権処理額（クレジットコスト）の割合です。

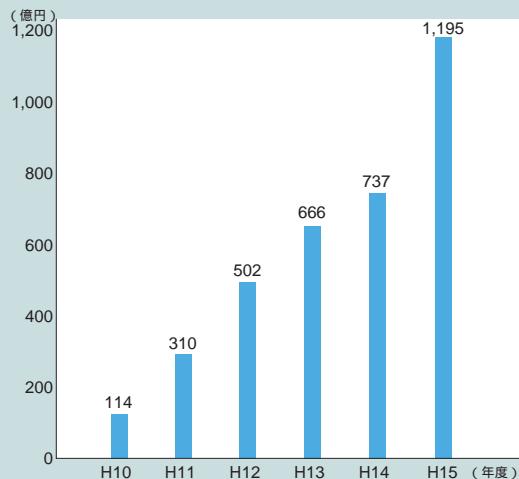
当期純利益



株式の減損処理も大きく減少し大幅増益

収益力の強化に加え、株式相場の上昇により株式等償却が331億円減少したことなどから、当期純利益は前年度比323億円増の474億円となり、大幅増益となりました。

剰余金



剰余金は、1,000億円を突破

平成10年度以降、每期利益計上により着実に剰余金を積み上げ、当年度末剰余金（利益準備金を除く利益剰余金）は、前年度末比458億円増の1,195億円となり、1,000億円を突破しました。

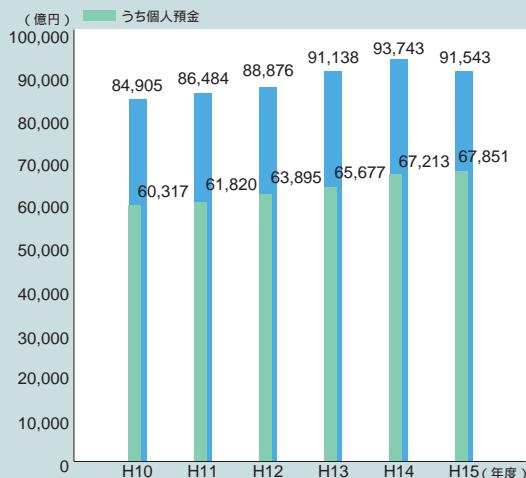
株式の減損処理

保有する有価証券の時価または実質価額が著しく下落し、かつ回復の可能性があるとは認められない場合、取得原価を決算時点の時価または実質価額に切下げ、切下げた額を損失として処理することです。

剰余金

利益の留保からなる利益剰余金のうち、利益準備金を除き、任意積立金と当期末処分利益の合計額（配当前ベース）を示しています。

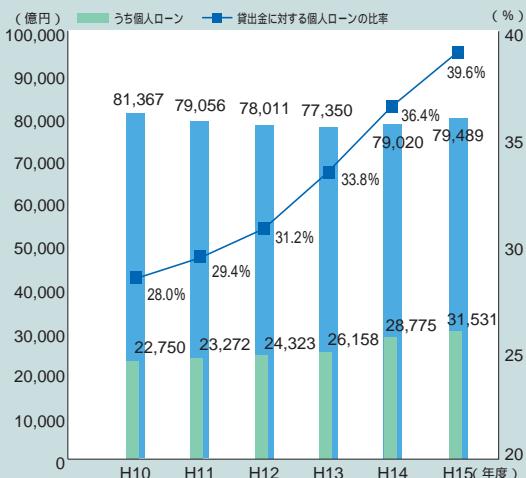
預金



個人預金が堅調に推移

預金は、県内を中心に個人預金が前年度末比638億円増（0.9%増）と堅調に推移しました。総預金については未残で前年度末比2,200億円の減少となったものの、平残は前年度比2,145億円の増加となりました。

貸出金

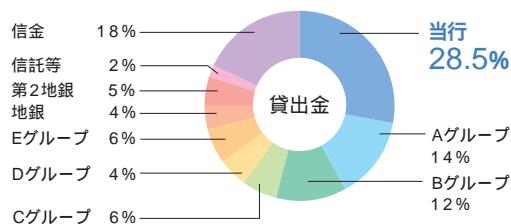
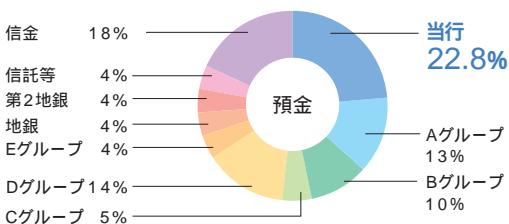


個人貸出が増加し

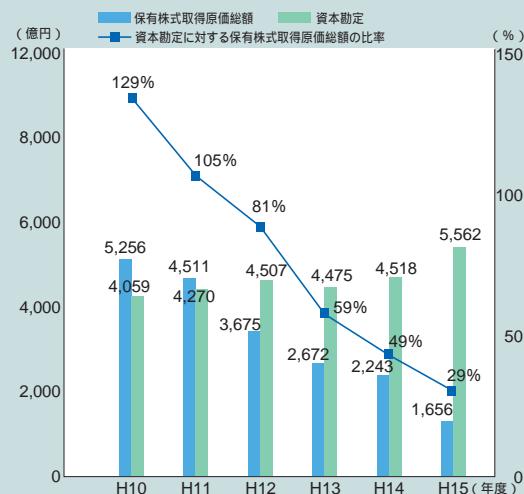
個人貸出比率は39.6%へ上昇

貸出金は、個人を中心に取引拡大に努めた結果、前年度末比469億円増となりました。このうち個人ローンは、住宅ローンを中心に、前年度末比9.6%増加しました。また、貸出金に対する個人ローンの比率は39.6%へ上昇しました。

神奈川県内シェア(平成16年3月末現在)



保有株式



売切りなどにより587億円減少し、
資本勘定に対する比率は29%へ

株価変動リスクに対応し、売り切りなどによる保有株式の圧縮を進めています。

その結果、保有株式の取得原価総額は、売切りなどにより、前年度末比587億円減少しました。

これにより、資本勘定に対する保有株式取得原価総額の比率は、29%に低下しました。

自己資本比率



利益の着実な積み上げによる

Tier1の増加を主因に10.66%へ

自己資本比率（連結ベース:国内基準）は、利益の着実な積み上げによるTier1の増加を主因に前年度末比0.34ポイント上昇し、10.66%となりました。

* Tier1（基本的項目）は、自己資本の中でも中核を占める自己資本額です。

業績予想

【単体】

(億円)

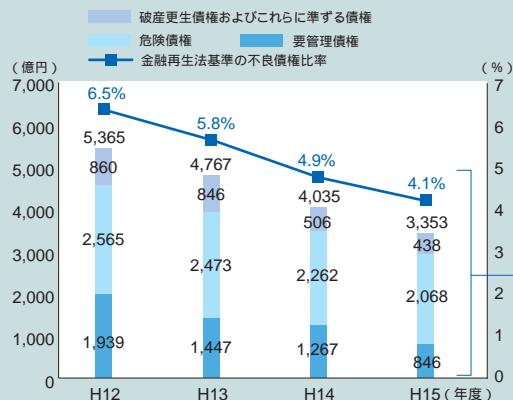
	16年度中間期予想	前中間期比	16年度予想	前年度比
業務粗利益	1,010	33	2,060	24
経費()	440	4	870	12
業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	570	37	1,190	12
不良債権処理額()	200	39	350	14
株式関係損益	0	1	0	5
経常利益	350	10	820	34
当期純利益	215	15	500	26

【連結】

(億円)

	16年度中間期予想	前中間期比	16年度予想	前年度比
経常利益	355	7	830	31
当期純利益	215	18	500	26

不良債権額

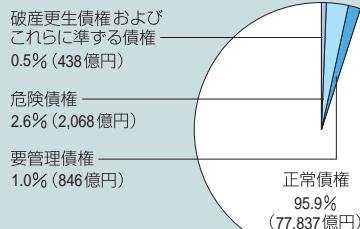


不良債権比率は4.1%まで低下

当年度については、オフバランス化などを進めた結果、不良債権（金融再生法基準）は前年度末比682億円減少しました。また、不良債権比率は0.8ポイント低下し、4.1%となりました。

今後については、引き続き、大口と信先の削減と債権の小口分散化を進めるとともに、再生支援などを通じて与

総と信に対する各債権の割合(金融再生法基準)(平成16年3月末)



信ポートフォリオの質の改善をはかり、信用コストの水準を低下させていくよう努めます。

また、「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」に沿って、一層のオフバランス化、厳格な償却・引当の実施、企業再生への取り組みなどに努め、「集中改善期間」内での資産の健全化をはかっていきます。

償却・引当基準

自己査定における債務者区分	償却・引当基準
破綻先	債権額から、担保の処分可能見込み額や保証などの回収可能見込み額を控除した残額を、個別貸倒引当金に計上するか、直接償却を実施する。
破綻懸念先	債権額から、担保の処分可能見込み額や保証などの回収可能見込み額を控除した残額に対して、今後3年間における予想損失率に基づく予想損失額を個別貸倒引当金に計上する。なお、上場企業などキャッシュフローが合理的に見込める債務者、与信100億円以上の大口債務者については、DCF法に基づく予想損失額を個別貸倒引当金に計上する。
要注意先	今後1年間における予想損失率に基づく予想損失額を一般貸倒引当金に計上する。なお、要注意先のうち要管理先については、信用部分に対して、今後3年間における予想損失率に基づく予想損失額を一般貸倒引当金に計上する。なお、与信100億円以上の大口債務者については、DCF法に基づく予想損失額を一般貸倒引当金に計上する。
正常先	今後1年間における予想損失率に基づく予想損失額を一般貸倒引当金に計上する。

[用語解説]

貸出条件緩和債権

経済的困難になっている貸出先の再建・支援をはかり、貸出金の回収を促進することなどを目的に、貸出先に有利な一定の譲歩を実施した債権のことです。

破産更生債権およびこれらに準ずる債権

破産、会社更生、民事再生等により経営破綻した貸出先への債権およびこれらに準ずる債権のことです。

危険債権

貸出先が、経営破綻をしていないが、財政状態などが悪化し、返済を受けることが困難になる可能性が高い債権のことです。

要管理債権

3か月以上延滞債権および貸出条件緩和債権となっている債権の合計です。

金融再生法に基づく開示債権とリスク管理債権(平成16年3月末)

〈単体〉

自己査定における債務者区分 (対象:総与信)		金融再生法に基づく開示債権 (対象:総与信)		リスク管理債権 (対象:貸出金)	
		うち貸出金			
破綻先 150億円		破産更生債権および これらに準ずる債権 438億円	421億円	147億円	破綻先債権 147億円
実質破綻先 287億円				273億円	延滞債権 2,337億円
破綻懸念先 2,068億円		危険債権 2,068億円	2,064億円		3か月以上延滞債権 80億円
要留意先 9,234億円	要管理先 1,778億円	要管理債権 846億円 (注)要管理債権は貸出金のみ	80億円		貸出条件緩和債権 766億円
	要管理先以外の要留意先 7,455億円		766億円		
正常先 69,449億円		小計 3,353億円	小計 3,331億円		合計 3,331億円
合計 81,190億円		正常債権 77,837億円	76,157億円		
		合計 81,190億円	合計 79,489億円		

(注) 総与信…貸出金、外国為替、支払承諾見返、未収利息、仮払金、貸付有価証券

引当金・保全率(平成16年3月末)

〈単体〉

(単位:億円)

自己査定における 債務者区分	金融再生 法に基づく 開示債権	分 類				引当金	引当率	保全率
		非分類	Ⅱ分類	Ⅲ分類	Ⅳ分類			
破綻先 150 (2)	破産更生 債権 および これらに 準ずる債権 438 (68)	引当金・担保・保証 等による保全部分		全額引当	全額償却 ・引当	51	100%	100%
実質破綻先 287 (66)		171 (23)	266 (92)	0 (0)	0 (0)			
破綻懸念先 2,068 (194)	危険債権 2,068 (194)	引当金・担保・保証 等による保全部分		必要額を 引当	[]内の計 数は引当前 の分類額	497	53.26%	78.87%
		718 (24)	913 (199)	436 (29)	[934]			
要留意先 9,234 (2,648)	要管理先 1,778 (283)	担保 565 信用1,212				92	7.62%	37.01%
	要管理先 以外の要 留意先 7,455 (2,931)	98 (28)	1,680 (311)					
正常先 69,449 (2,785)	正常債権 77,837 (558)	2,719 (672)	4,735 (2,260)			74	1.00%	
合計 81,190 (125) 100%	合計 81,190 (125)	69,449 (2,785)				52	0.07%	
		非分類 73,157 (2,085) 90.1%	Ⅱ分類 7,595 (2,240) 9.4%	Ⅲ分類 436 (29) 0.5%	Ⅳ分類 0 (0) 0.0%	合計 769		要管理先 以下合計 63.66%

()内は平成15年3月期との増減額を表示しております。

貸借対照表

資産の部	(単位：百万円)	
	(平成15年3月31日現在)	(平成16年3月31日現在)
	平成15年3月期	平成16年3月期
現金預け金	492,755	556,756
コールローン	19,436	28,002
買入金銭債権	44,471	149,257
特定取引資産	72,529	121,130
有価証券	1,486,036	1,294,971
貸出金	7,902,054	7,948,935
外国為替	7,582	8,080
その他資産	111,174	109,183
不動産	137,249	148,119
繰延税金資産	132,170	67,697
支払承諾見返	213,469	154,390
貸倒引当金	83,324	77,153
資産の部合計	10,535,608	10,509,372
負債の部		
預金	9,374,396	9,154,307
譲渡性預金	89,738	48,059
コールマネー	276	908
特定取引負債	4,167	2,617
借入金	195,109	115,004
外国為替	151	105
社債	45,000	85,000
新株予約権付社債	60,000	53,176
その他負債	77,064	316,560
債権売却損失引当金	1,815	-
特別法上の引当金	0	0
再評価に係る繰延税金負債	22,536	23,011
支払承諾	213,469	154,390
負債の部合計	10,083,726	9,953,141
資本の部		
資本金	184,803	188,223
資本剰余金	146,281	149,839
利益剰余金	108,219	155,468
土地再評価差額金	33,206	32,289
株式等評価差額金	20,297	30,809
自己株式	330	396
資本の部合計	451,881	556,231
負債及び資本の部合計	10,535,608	10,509,372

損益計算書

	(単位：百万円)	
	(平成14年4月1日から平成15年3月31日まで)	(平成15年4月1日から平成16年3月31日まで)
	平成15年3月期	平成16年3月期
経常収益	238,263	247,415
資金運用収益	178,551	175,765
役員取引等収益	36,294	40,764
特定取引収益	975	771
その他業務収益	14,889	20,169
その他経常収益	7,551	9,945
経常費用	212,943	168,717
資金調達費用	14,561	8,806
役員取引等費用	10,162	11,492
特定取引費用	157	-
その他業務費用	10,906	13,536
営業経費	96,770	90,264
その他経常費用	80,384	44,617
経常利益	25,320	78,697
特別利益	3,691	5,144
特別損失	935	3,273
税引前当期純利益	28,076	80,569
法人税、住民税及び事業税	1,216	3,596
法人税等調整額	11,688	29,562
当期純利益	15,171	47,409
前期繰越利益	5,838	6,013
合併による未処分利益受入額	-	84
土地再評価差額金取崩額	333	262
自己株式処分差損	-	1
当期未処分利益	21,343	53,769

利益処分計算書

	(単位：百万円)	
	株主総会承認年月日 (平成15年6月26日)	株主総会承認年月日 (平成16年6月25日)
	平成15年3月期	平成16年3月期
当期未処分利益	21,343	53,769
任意積立金取崩額	148	10
不動産不動産圧縮積立金取崩額	148	10
計	21,491	53,780
利益処分額	15,478	9,326
利益準備金	1,420	1,430
第一回優先株式配当金	792	792
第二回優先株式配当金	567	567
普通株式配当金	5,689	5,770
任意積立金	7,008	766
次期繰越利益	6,013	44,453

▶ **ビジネスローンセンターの8か所設置** (平成15年9月～平成16年3月)

中小企業向けリテールマーケットに対する新たなリアルチャネルとして、「ビジネスローンセンター」を8か所(町田、上大岡、横須賀、小田原、厚木、藤沢、川崎、関内)に設置しました。

▶ **ミニ店舗の増設** (平成15年11月～12月)

ミニ店舗として、11月に「宮前平支店」(川崎市宮前区)を開設したほか、12月には「桜ヶ丘支店」(大和市福田)、「平塚旭支店」(平塚市河内)を開設し、個人取引に特化した100平方メートル規模のミニ店舗は、合計8店舗となりました。



▶ **住宅ローンセンターの増設** (平成15年12月～平成16年4月)

平成15年12月には「新宿住宅ローンセンター」(東京都新宿区)を新設し、高い潜在成長力を有する東京都のマーケットに対して、より積極的に住宅ローン増強をはかっています。また、平成16年4月には、平成15年8月に設置した「川崎住宅ローンセンター蒲田分室」(東京都大田区)を蒲田住宅ローンセンターに変更しました。

▶ **電子納付サービスの開始** (平成16年1月)

税金や公共料金などをインターネットバンキング(I B)・モバイルバンキング(MB)で支払える電子納付サービス「Pay-easy(ペイジー)」の取り扱いを開始しました。

▶ **T K C提携の戦略経営者ローンを販売** (平成16年1月)

T K Cと業務提携し、中小企業向け商品「はまぎんT K C戦略経営者ローン」の販売を開始しました。

本商品は、T K C全国会の会員税理士・公認会計士と顧問契約のある地元の中小企業が対象となり、パソコンによるオンラインで、申し込み手続きが完結するため、申込時の来店や資料作成・提出が不要となります。

▶ **ビジネスマッチング業務の本格展開** (平成16年3月)

当行グループの情報ネットワークをフルに活用して、「販路拡大」「業務委託」「工事の受注」など、お客さまの業務上のニーズにマッチしたビジネスサポートを展開しました。紹介先との面談設定や紹介状の発行などが主なサービス内容で、ビジネスマッチング成約時には、所定の手数料を頂戴します。

▶ **ステーションATMプラスバンクを50駅に設置** (平成16年3月)

平成15年4月に小田急電鉄と業務提携し、平成17年3月までに小田急全駅に当行のATM(現金自動入出金機)の設置を計画しており、すでに50駅に設置しました。



また、平成17年9月までに相模鉄道15駅にも当行のATM17台を新設します。

▶ **知的財産権担保融資を実施** (平成16年3月)

日本政策投資銀行と協調して、システムに関わる特許権、ソフトウェア著作権を担保として、県内企業に知的財産権担保融資(当行が4千万円、日本政策投資銀行が4千万円)を実施しました。また、同行とは、ベンチャー企業向け融資業務にかかわる業務協力協定を締結し、知的財産権担保融資・新株予約権付融資の取り扱いを開始しました。

▶ **残価設定型マイカーローンの販売** (平成16年4月)

日立キャピタルオートリースと提携し、銀行業界初の取り扱いとなる残価設定型マイカーローン「アクセル・1」の販売を開始しました。

期間5年の新車購入ローンで、申し込み時に3年後の車の価値(残価)を設定し、買い取りを保証します。3年後には、当初設定した残価での買い取りを実施することにより、ローンの残債を繰り上げ完済することができます。



▶ **地域企業再生に向けた神奈川県制度融資の取り扱い開始** (平成16年4月)

神奈川県中小企業再生支援協議会が経営再建を支援する企業向けに、神奈川県の制度融資の取り扱いを開始しました。

本制度融資は、県中小企業再生支援協議会の支援企業に対して、神奈川県信用保証協会の債務保証を付けた融資で、利用に際しては、県中小企業再生支援協議会との連携強化をはかり、より実現可能な再生を目指します。

融資額は1億円以内、最長7年の神奈川県信用保証協会の保証を付けた融資です。

株式の状況

株主数 普通株式 ————— 28,903名
 第一回優先株式 ————— 1名
 第二回優先株式 ————— 1名

発行済株式の総数 普通株式 ————— 1,154,928千株
 優先株式 ————— 200,000千株
 (第一回優先株式 ————— 140,000千株)
 (第二回優先株式 ————— 60,000千株)

大株主(上位10名)

1.普通株式

株主名	所有株式数	議決権比率
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	84,055千株	7.32%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	63,858	5.56
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	38,589	3.36
明治安田生命保険相互会社	36,494	3.17
みずほ信託退職給付信託明治安田生命保険口 再信託受託者資産管理サービス信託	36,494	3.17
第一生命保険相互会社	36,494	3.17
日本生命保険相互会社	27,413	2.38
住友生命保険相互会社	18,194	1.58
野村信託銀行株式会社(投信口)	15,037	1.31
横浜丸魚株式会社	11,760	1.02

2.優先株式

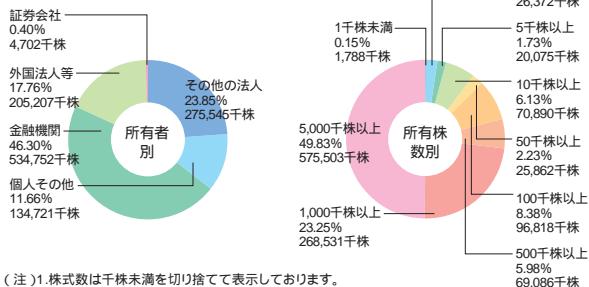
(1)第一回優先株式

株主名	所有株式数	議決権比率
株式会社整理回収機構	140,000千株	

(2)第二回優先株式

株主名	所有株式数	議決権比率
株式会社整理回収機構	60,000千株	

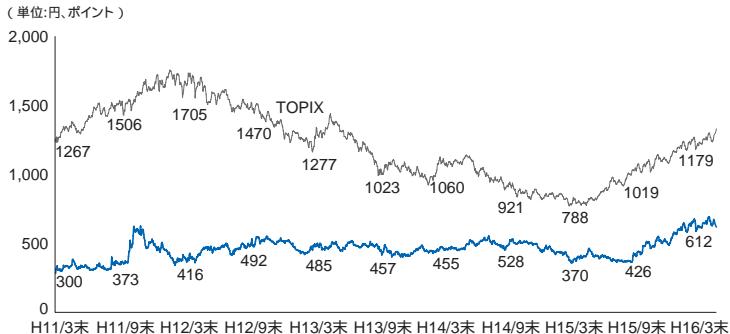
株式の分布状況



当行の概要

設立 大正9年12月
 資本金 1,882億2千3百万円
 本店 横浜市西区みなとみらい3丁目1番1号
 店舗数 国内188(本支店162 出張所26)
 海外4(駐在員事務所4)
 従業員数 3,431名
 自己資本比率 10.66%(速報値)
 (連結ベース:国内基準)

当行の株価(終値)推移



地域貢献に関する情報開示

横浜銀行は、地元のお客さまや株主、投資家の皆さまのご理解を得られるよう、地域貢献に関するさまざまな活動の成果や取り組みについて、積極的に情報開示をおこなっています。

当行が目指す地域社会への貢献

地域における金融の円滑化や、健全性の確保、収益性の向上に向けた体制整備などを進めることにより、地域のお客さまへ付加価値を提供し、地域経済・社会に積極的に貢献する健全性の高い地域金融機関を目指しています。

当行の健全性や収益力は、地域の経済情勢と極めて関連性が高いため、特に創業・新事業支援、経営相談・支援や事業再生などの従来からの取り組みをさらに深化・発展させることにより、地域経済活性化の一翼を担いたいと考えています。

当行の経営地盤

当行は、神奈川県及び東京西南部を主な経営基盤としています。

神奈川県は県民所得と貯蓄水準が、いずれも全国平均を1割ほど上回る高水準となっているほか、良好な住環境を背景にマンションなどの住宅建設が相次いでおり、近年における人口増加率は全国でも最上位にランクされています。

人口増加率上位（2000～03）



また、企業が事業活動を進めるにあたり、情報収集面での優位性に加え、道路や鉄道の交通網や国際港湾機能が充実しているなど、必要な諸条件が整っています。京浜臨海部に代表されるような一大産業集積地を擁するほか、地方自治体などによる積極的な産業振興策の効果もあって、起業・創業が本格化しており、先端技術を抱える企業群、研究開発拠点も数多く集まっています。

事業所開業率上位（1996～2001）



地域への信用供与の状況

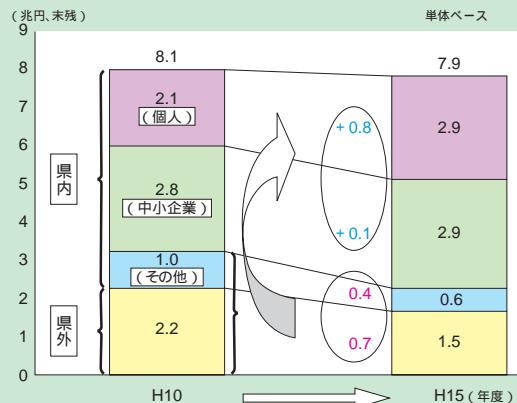
経営資源を地元へ集中

このように経営基盤に恵まれた当行は、不良債権処理がピークとなり、公的資金の導入を進めた平成9～10年以降、地元への経営資源の集中を明確にし、大胆な戦略の見直しと業務の再構築に着手しました。

その中核をなすコンセプトが「リージョナル・リテールへの特化」に基づく貸出ポートフォリオの見直しです。当行が他の金融機関との競争関係で優位性を発揮しにくい県外、大企業分野への貸出の大胆な縮小と県内リージョナル・リテールへの積極的なシフトをおこないました。

具体的には、平成10年度では、総貸出金残高8.1兆円のうち、県内個人・中小企業が4.9兆円（約60%）でしたが、平成15年度では、総貸出金残高7.9兆円のうち県内個人・中小企業は5.8兆円（約73%）となっています。

貸出ポートフォリオの推移



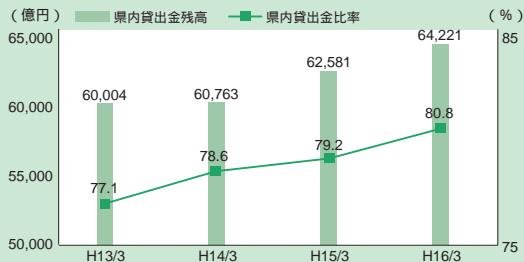
下図は、この結果を表す貸出金県内シェアの時系列推移です。平成10年時点では23%台であった貸出金シェアが、現在では28%台と大きく伸びています。

貸出金県内シェアの推移



他行との比較においては、当行は預金・貸出金ともに県内のトップバンクです。2番手以降は東京に拠点を持つメガバンクですが、各グループのシェアは当行の半分程度以下です。このような実態も踏まえ、「地域のお客さまに強く支持される銀行」として、金融サービスを通じて地域経済の発展に貢献したいと考えています。

なお、平成16年3月末の当行の県内貸出金残高は6兆4,221億円となり、当行貸出金に対する県内貸出金の比率は80.8%となっています。



また、中小企業貸出先数のうち89.6%が県内中小企業で、個人向け貸出件数のうち94.1%が県内個人向け貸出となっています。

(平成16年3月末、単位:千件)

	当行全体	神奈川県	県内比率
中小企業貸出先数	24	21	89.6%
個人向け貸出件数	299	281	94.1%

*個人向け貸出件数は、BCキャッシング件数を除く。

資金供給のための体制整備

当行では、地元中小企業および個人のお客さまへの円滑な資金供給を重要な使命ととらえ、安定的な資金供給体制を構築するとともに、地域のお客さまの資金ニーズに的確かつ迅速にお応えする体制への整備を進めてきました。

県内の営業地域をブロック単位に分け、それぞれのブロックに「ブロック営業本部」を設置し、執行役員がブロック営業本部長として常駐しています。

ブロック営業本部には、融資の決定、実行を迅速化し、お客さまへの資金供給をより円滑におこなうことを目的に、融資決裁権限を中心とした権限を一定範囲で委譲するとともに、リスクマネージャーの配置により、リスク管理の強化をはかっています。

また、渉外・融資業務に精通した人材をエリアの中核店に集約する「エリア営業部」を41か所に設置しており、ブロック営業本部体制との調和をはかるなかで、より地域に密着した営業体制を整えています。

中小企業のお客さまへの取り組み

中小企業のお客さまには、よりきめ細かい対応をおこなっていただくため、従来の営業店の活動に加え、昨年4月には、各ブロック営業本部に「ブロック法人部」を設置

し、16人を配置しています。

ブロック法人部では、ミドルリスク・ミドルリターン案件への積極的な取り組みに加え、地元優良企業を中心に、資金調達手段の多様化に向けた提案活動を強化しています。

特に、シンジケートローンは、地元企業においても、活用の裾野が広がっており、平成15年度には、合計24件739億円の組成を手がけることができました。

私募債についても、平成14年度の実績を大きく上回る合計479件990億円の起債に協力しました。

過去3年の私募債の取扱い実績推移(主受託、主管理、FA案件)

	平成13年度		平成14年度		平成15年度	
	上期	下期	上期	下期	上期	下期
件数	24	16	43	92	230	249
金額	29億円	26億円	65億円	189億円	540億円	450億円

一方、この1年半で、中小企業取引の新規専門担当者を約2倍に増員して52人体制としており、当行と取引のない地元企業の資金ニーズにもお応えしています。

主な中小企業のお客さま向け融資商品

スーパービジネスローン

昨年11月から発売。担保・第三者保証人が不要で融資額5,000万円以内、融資期間5年以内。

はまぎんTKC戦略経営者ローン

今年1月にTKCと提携し、販売を開始。TKC全国会の会員税理士・公認会計士と顧問契約のある地元の中小企業が対象で、申込手続きは、パソコンのオンラインで完結するため、「来店不要」「担保・第三者保証人不要」「原則5営業日以内に回答」。

横浜クイックローン

昨年4月から発売。横浜市信用保証協会保証付きのローン。お申込みから4営業日以内に審査結果を回答。担保・第三者保証人が不要で、融資額5,000万円以内、融資期間5年以内。

その他

運転資金や設備資金などの事業資金や県・市の各種制度融資、政府系金融機関の代理貸付や信用保証協会の保証付き融資などのほか、創業関連の各種制度融資を対象に、総額200億円の創業支援・ニュービジネス向け融資ファンド「ゆめ基金」も取り扱っています。

さらに、昨年9月以降、リテールマーケット向けの新たなリアルチャネルとして、「ビジネスローンセンター」を8か所に新設し、約50人(各3人~8人)を配置しました。

商品面では、新たに構築したスコアリングモデルの利用により短時間で審査結果が得られるような仕組みを開発し、無担保融資商品の販売を開始しています。

個人のお客さまへの取り組み

個人のお客さまには、住宅ローンに関するニーズに積極的にお応えしてきました。

平成14年12月より、全住宅ローンセンターで日曜営業をおこなっているほか、昨年3月以降、自由が丘、蒲田、新宿に住宅ローンセンターをそれぞれ開設し、東京西南部のマーケットへの取り組みも強化しています。

住宅ローンセンターの活動としては、特に、地元業者への積極的な訪問と連携による情報収集をはかり、住宅取得予定者にとって関心事であるローンのお申し込みやご相談に対して、迅速に対応できるよう努めています。

また、昨年9月に、提携ローンという切り口から住宅ローンを推進する「提携住宅ローンセンター」、11月にはインターネットなどのダイレクトチャネルを活用して住宅ローンを推進する「ダイレクト住宅ローンセンター」をそれぞれ新設し、相談機能の拡充をはかっています。

その結果、住宅ローン残高は、ここ数年、飛躍的な伸びを示しています。



一方、住宅ローンセンターの他に、「アパートローンセンター」、消費系ローンを専門に取り扱う「ミニローンプラザ」において、各種ローンを専門に対応する人材を集中配置し、渉外推進から事務処理までの機能を集約するなど、体制を強化・効率化しています。

その結果、県内個人向け貸出は、前年度末比8.8%増の2兆8,943億円となり、県内貸出金に対する比率は45%に上昇しています。



主な個人のお客さま向け融資商品

家づくりローン

住宅の購入、新築、増改築、土地の購入、住宅金融公庫との協調融資など、マイホームづくりに関するローン。低金利ローンのニーズに対応するため、当初3年間（変動金利型は5年間）について最大1%の金利を優遇する商品も用意しています。

バンクカードローン

キャッシュカード機能、国際クレジットカード機能、海外キャッシュサービス機能も備えた横浜バンクカードによるローン。

クイッキー（QYQY）

電話・FAX・インターネット・郵送といったダイレクトチャネルから申し込みができ、審査結果を即日回答するカードローン。

アクセル・1

日立キャピタルオートリースと提携し、今年4月より、取り扱いを開始した残価設定型の新車購入向けローン。期間5年で、申込時に3年後の車の価値（残価）を設定し、買い取りを保証。3年後には、当初設置した残価での買い取りを実施することにより、ローンの残債を繰り上げ完済することができます。

その他

アパートローン、借り換えローン、住み替えローン、つなぎローン、リフォームローン、教育ローン、ミニローンなども取り扱っています。

地域のお客さまへの利便性の提供

効率的なサービスチャネルの構築

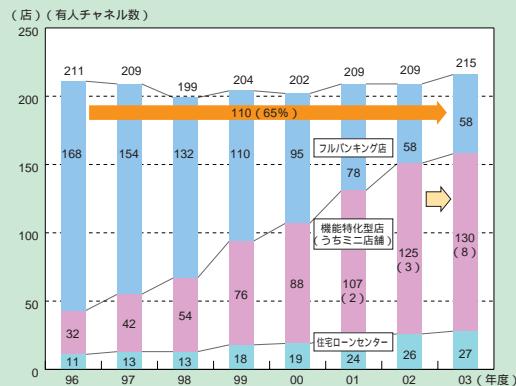
当行では、エリアの中核となる店舗（母店）に融資・渉外機能を集約し、フルバンキング業務をおこなう一方、その他の店舗（機能特化型店舗）については、さらなる効率化をはかるとともに、エリア営業部との連携強化により、その求められる機能に応じて、お客さまのニーズに合ったサービスを提供できる体制を整えています。

このように、多くの人員を配置したフルバンキング店から特定の機能のみをおこなう機能特化型店舗にシフトすることで、全体としてのチャネル数は確保しつつ、コストを削減しています。

機能特化型店舗では、基本的には融資業務をおこなわない形態であり、預金取引を主体とする一般の個人客に、より質の高いサービスと利便性を提供できる店舗になっています。

一方、店舗空白地には、低コストの機能特化型店舗「ミニ店舗」を出店しています。

効率的なサービスチャネルの構築



お客さまとの接点の拡充

ローコスト体制を維持しながら、稠密な店舗網を構築する一方、ダイレクトバンキング体制を整備・強化することにより、お客さまとの接点を拡充し、利便性の向上をはかっています。

主なサービスチャネルの展開

ミニ店舗

新形態の機能特化型店舗として、100平方メートル規模で、人員4～6人程度の「ミニ店舗」の設置を本格展開し、投資型商品の資産運用サポートを充実させています。昨年6月に2店舗、11月、12月に3店舗を開設し、これまでに合計8店舗を出店しています。ミニ店舗については、平成12年より、試行的に開設し、運営ノウハウの蓄積や収益性などを検証していました。

ビジネスローンセンター（BLC）

昨年9月より、新たなリアルチャネルである「ビジネスローンセンター」を8か所に展開し、合計で約50人（各3～8人）を配置しています。そのうち約20人については、シニアスタッフです。BLCでは、本部内のダイレクトチャネル「ビジネスローンプラザ（BLP）」やエリア・営業店との連携により、中小企業取引の裾野の拡大をはかっています。

無人店舗（ATMコーナー）

利用の少ない拠点の見直しを進めるとともに、鉄道駅構内などの集客力のある施設にATMを再配置しています。平成17年3月までに小田急全駅に当行のATM設置を計画しており、すでに55台を50駅に設置しました。また、平成17年9月までに相模鉄道の15駅に17台を設置します。こうした鉄道事業者との連携による新設を含め、この1年で、無人店舗が312から345へと大きく拡大しています。

ダイレクトチャネル

テレフォンバンキング、インターネットバンキング、モバイルバンキングなどの機能を拡充し、利便性・業務効率性の向上をはかっています。体制面では、昨年11月に、「ダイレクト住宅ローンセンター」を本店内に設置したほか、中小企業向けのダイレクトチャネル「ビジネスローンプラザ」では、対面取引が可能なビジネスローンセンターとの連携を強化しています。また、今年1月には、ダイレクトチャネルによる営業施策を展開する専門担当部署「ダイレクト営業部」を新設しました。これまでのダイレクトチャネルの担当部門を統合し、効率的かつ効果的な体制を整備することで、より質の高いサービスの提供をはかっています。

個人向け資産運用のサポート

当行は、各サービスチャネルを通じて、お客さまとのリレーションシップをはかるなかで、資産運用ニーズへの対応を強化しています。

投資信託、個人年金保険などの投資型商品のラインナップを拡充しているほか、高度な専門知識、幅広いノウハウを持ったファイナンシャルアドバイザー（FA）を中心として、多様化・高度化するお客さまのニーズに対し、的確にお応えする体制を構築しています。

個人の投資信託残高は、前年度末比34.4%増の2,988億円となり、順調に増加しています。



なお、この投資信託に外貨預金、公共債および年金保険を加えた預り資産残高（個人）は7,507億円です。そのうち、県内の預り資産残高（個人）は7,356億円で、県内比率は97.9%となっています。

また、年金については、本部内に年金デスクを配置し、受給手続きなどの個別相談に対応しています。そのほか、社会保険労務士による年金教室を休日に開催し、相談体制の充実をはかっており、平成16年2月の年金振込口座数は約47万件に上っています。



一方、給料振込については、法人職域取引のほか、複数のチャンネルで、お客さまとの接点の緊密化をはかっており、平成16年3月の給料振込口座数は約99万件となっています。

そのほか、平成16年3月末の預金口座数は約933万口座となっており、多くのお客さまに決済・資産形成サービスなどのご利用をいただいています。

また、高度化・多様化するお客さまのニーズにお応えできるように、デリバティブ商品などの品揃えを充実しています。

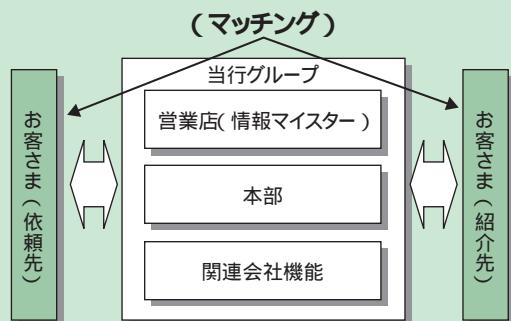
金利リスクや為替リスクなど、お客さまを取り巻くさまざまなリスクのヘッジにお役立ていただくため、金利キャップや通貨オプションなどのデリバティブ商品をお客さまにご提案しているほか、地元神奈川県、横浜市、川崎市の発行する地方債をはじめとする公共債やデリバティブ付預金商品など、さまざまな運用商品をご用意しています。

地域経済活性化への取り組み

経営相談・事業支援の強化

当行では、情報マイスター（各エリアの情報責任者）がお客さまのあらゆる情報を一元的に把握するネットワークをすでに構築しています。また、本部、関連会社などの機能を活用して、守秘義務・情報管理の徹底を前提に、当行グループ全体の情報ネットワークの高度化を進めています。

このような当行グループの情報ネットワークをフルに活用して、「販路拡大」「業務委託」「工事の受注」など、お客さまの業務上のニーズにマッチしたビジネスサポートを展開しています。



また、当行では、確定拠出年金（401k）制度における運営管理業務を通じて、法人のお客さまが退職給付制度を改定する際のサポートをおこなっています。このようなきめ細かいサービスを提供することにより、提案・相談機能を強化しています。

一方、行員のスキル向上の観点から、取引先のニーズを的確につかみ、柔軟に対応できる担当者の育成を目的とした「情報渉外実践セミナー」を実施しているほか、お客さま向けに「ビジネストピックス公開セミナー」を開催しています。

今後は、この取り組みのレベルアップに加え、中小企業経営に関する幅広い知識やコンサルティング能力を持った人材育成を目的とした研修などを実施するほか、関連会社を通じて中小企業の財務・経営管理能力に資する研修の実施および研修会への講師の派遣などもおこなっていきます。

早期事業再生に向けた取組強化

中小企業再生支援のためのサポートセンターでは、企業の実情に応じてきめ細かく再生を支援する、いわゆるハンズオン型の事業に取り組んでいます。

また、行内資格認定制度を創設し、融資・渉外担当者の経営改善支援に関する意識を高めるとともに、人材育成のための研修を準備・実施するなど、早期事業再生に積極的に取り組んでいくための体制整備を進めています。

一方、整理回収機構等外部機関の活用やデットエクイティスワップの活用など、新しい支援スキームについての検討を進めるとともに、昨年8月に商工中金と協調してDIPファイナンスを実行したほか、平成15年度だけで合計5社に対するDIPファイナンスをおこないました。

このうち、第一号案件となったのは横浜に本社のある建材等製造販売会社です。同社は平成13年10月に民事再生法を申請し、昨年6月に再生計画の認可決定を受けていました。

そのほか、昨年8月に新たに発足した神奈川中小企業再生支援協議会に人材を派遣し、専門的知識の補完などの観点から、企業再生に関する業務協力をおこなっています。

また、県中小企業再生支援協議会が経営再建を支援する企業向けに新設された県の制度融資の取り扱いを今年

4月より開始し、再生支援を強化しています。

新しい制度融資は、県中小企業再生支援協議会の支援企業に対して、神奈川県信用保証協会の債務保証を付け、万一、支援企業が債務不履行になった場合には、当行と県が負担の一部に加わるスキームです。

この融資制度の利用に際しては、県中小企業再生支援協議会との連携強化をはかり、より実現可能な再生を目指します。

企業経営が改善されることは企業自体にとって望ましいことはもちろん、銀行にとっては債務者区分が上がることでクレジットコストが低下するというメリットがあります。

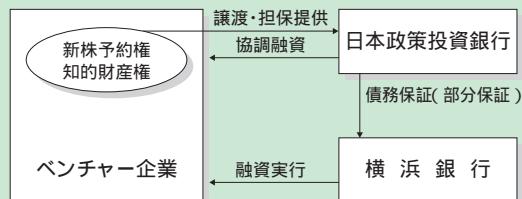
また地域にとっても地域経済を支えている地元企業が良くなることで地域活性化の効果が期待できます。

創業・新事業支援機能

ベンチャー分野では、「ゆめファンド投資事業組合」による投資に加え、専用融資ファンド「ゆめ基金」による円滑な資金供給に取り組んでいます。また、ベンチャー企業支援組織「TSUNAMI」に参画しているほか、産業クラスターサポート金融会議には第一回、第二回ともに代表幹事として参加しています。

3月には、日本政策投資銀行と協調して、県内企業に対し、その企業の開発したシステムに関わる特許権、ソフトウェア著作権を担保として、知的財産権担保融資を実施しました。

また、日本政策投資銀行とは、ベンチャー企業向け融資業務にかかわる業務協力協定を締結し、同行との連携による知的財産権担保融資・新株予約権付融資の取り扱いを開始しました。



こうした取り組みにより、リレーションシップバンキング機能強化計画に基づく政府系金融機関との連携によるベンチャー企業支援業務強化の一環として、高度な技

術を有し、事業の成長性が高い企業への融資能力を高め、一層の地域経済活性化に取り組んでいます。

また、融資審査態勢では、業種特性を踏まえた審査力向上を目的に、融資部内に業種別調査担当者を配置しています。さらに、業種特性、地域特性に対する理解を深めていくために、融資・渉外担当者向けのセミナーを開催するなど、企業の将来性や技術力を的確に評価できる人材の育成をはかります。

地方公共団体との関係強化

当行は、神奈川県や横浜市、川崎市をはじめ、数多くの地方公共団体の指定金融機関として、税金収納の取りまとめや金金の支払などの業務をおこなっています。さらに地方債の引き受けシンジケート団との調整による円滑な資金供給や、各地方公共団体との関連諸団体、職員の方々とのお取引を含め、包括的な金融サービスの提供に努めています。

引き続き、地元金融機関として各地方公共団体との関係強化をはかるとともに、経営体力に見合った取引規模の確保、地域情報の交換などを継続的におこなっていきます。

主な取り組み内容

地方債の引受け

神奈川県、横浜市、川崎市などが発行する地方債の引受シンジケート団の主幹事を努め、円滑な資金供給がはかれるシンジケート団の運営や住民参加型のミニ公募債発行の幹事に取り組んでいます。

制度融資の取り扱い

各地方公共団体の制度融資取扱窓口として、中小企業の資金ニーズに積極的に応えています。前年度の融資実行金額は、4,718件781億円となっています。

PFI事業への取り組み

昨年7月には、当行初のPFI案件への融資を実施するなど、プロジェクトファイナンス方式のノウハウの蓄積、地域情報交換の実施などをおこなっています。

地域の支援活動への取り組み

豊かで快適な地域社会づくりに協力

当行は、神奈川県を中心とする当行営業圏内の地域開発プロジェクトに、資金面、人材面、運営面などで参画し、豊かで快適な街づくりに協力しています。

平成16年2月に開業した「みなとみらい21線」は、横浜駅からみなとみらい21地区を横断し、元町・中華街駅までを全線地下構造で結びました。そのほか、現在、市街地や駅前の再開発をはじめ、「横浜みなとみらい21 (MM21)」「横須賀リサーチパーク (YRP)」などのビックプロジェクトが進められており、当行は、これらのプロジェクトに当初から参画し、地域金融機関として豊かな地域社会づくりに協力しています。

地元の緑化を支援

横浜バンクカードでは、利用金額に応じた獲得ポイントごとにカード会員に希望商品をプレゼントするサービスのなかに、県内の環境保全事業に寄付するコースを設置しています。コースの名称は、「地域社会貢献コース」で、対象事業は、神奈川県の森林整備と人材育成事業、横浜市と川崎市の緑化保全活動の3つです。

また、バンクカードサービスも会員の寄付総額の2割を拠出します。

一方、横浜市庁支店でも、地元の緑化活動に生かしてもらおうと、チャリティーオークションの売上金20万円を横浜市緑の協会に寄付しました。

同支店は、昨年4月に出張所から支店となったことから、5月に支店一周年を記念し、同支店内で行員や元行員ら約50人によるチャリティーオークションを開催しました。



文化振興と教育支援に貢献

はまぎん産業文化振興財団では、地域の産業・文化を紹介する季刊誌「マイウェイ」を発行しているほか、「はまぎんホール ヴィアマール」を会場として、演奏会、講演会などを企画・開催し、地域の文化芸術の振興に貢献しています。



また、海外視察を通じ、国際的視野を備えた人材の育成を支援するため、中小企業青年従業者を欧州各国へ視察研修に派遣しています。

営業店においても、地元の学校の体験授業を受け入れるなどの活動をおこなっています。

福祉支援活動への協力

チャリティーのマラソン大会やユニセフ募金への協力、県内企業と連携したボランティア活動など、福祉への積極的な支援活動をおこなっています。

チャリティーのマラソン大会では、当行は大会運営に携わっているほか、多数の行員が参加しています。昨年10月の大会では、昨年を上回る約600人がマラソンに参加し、寄付金約570万円が集まりました。寄付金は、障害のある子供たちの支援に役立てられます。

また、今年4月には、県内企業などと連携し、地元の養護施設の児童を無料で遊園地に招待しました。

当行では、こうした活動を通じた地域とのふれあいを今後も大切にしていきたいと考えています。

地域金融関連の主要指標(平成16年3月末日)

地域への信用供与の状況(単位:百万円)

	当行全体	神奈川県内	県内比率
貸出業務全般			
貸出金残高	7,947,133	6,422,164	80.8%
業種別貸出金残高			
製造業	987,360	673,205	68.1%
(貸出件数)	4,109	3,514	85.5%
各種サービス業	886,116	663,573	74.8%
(貸出件数)	6,206	5,461	87.9%
不動産業	882,292	717,276	81.2%
(貸出件数)	2,512	2,191	87.2%
卸売・小売業	780,441	584,868	74.9%
(貸出件数)	6,135	5,383	87.7%
建設業	415,556	343,563	82.6%
(貸出件数)	4,196	3,922	93.4%
金融・保険業	307,671	156,875	50.9%
(貸出件数)	137	79	57.6%
運輸業	365,433	262,056	71.7%
(貸出件数)	993	880	88.6%
地方公共団体	71,011	69,665	98.1%
(貸出件数)	27	26	96.2%
情報通信業	48,300	28,111	58.2%
(貸出件数)	524	412	78.6%
中小企業等向け貸出業務			
中小企業等向け貸出金残高	6,601,860	5,822,927	88.2%
中小企業等向け貸出金比率	83.0%	90.6%	—
保証協会保証付貸出金残高	373,832	351,365	93.9%
地方公共団体制度融資残高	190,169	171,850	90.3%
個人向け貸出業務			
個人向け貸出金残高	3,153,128	2,894,308	91.7%
個人向け貸出金比率	39.6%	45.0%	—

地域のお客さまへの利便性提供の状況(単位:百万円)

	当行全体	神奈川県内	県内比率
顧客接点の状況			
有人店舗数(単位:か所)	188	169	89.8%
1日平均来店客数(単位:千人)	309	292	94.4%
無人店舗数(単位:か所)	345	318	92.1%
ATM設置台数(単位:台)	1,434	1,339	93.3%
住宅ローンセンター数(単位:か所)	27	26	96.2%
預金業務等の状況			
預金残高	9,154,307	8,467,538	92.4%
預り資産残高(個人)	750,721	735,684	97.9%
投資信託、外貨預金、公共債および年金保険			
地域活性化への取組状況			
創業企業向け投資「ゆめファンド投資事業組合」による投資額			
		8件	124百万円
創業企業向け融資「ゆめ基金」対象制度の融資実行額			
		212件	2,677百万円