

貯蓄銀行金融グループの中小企業金融への貢献

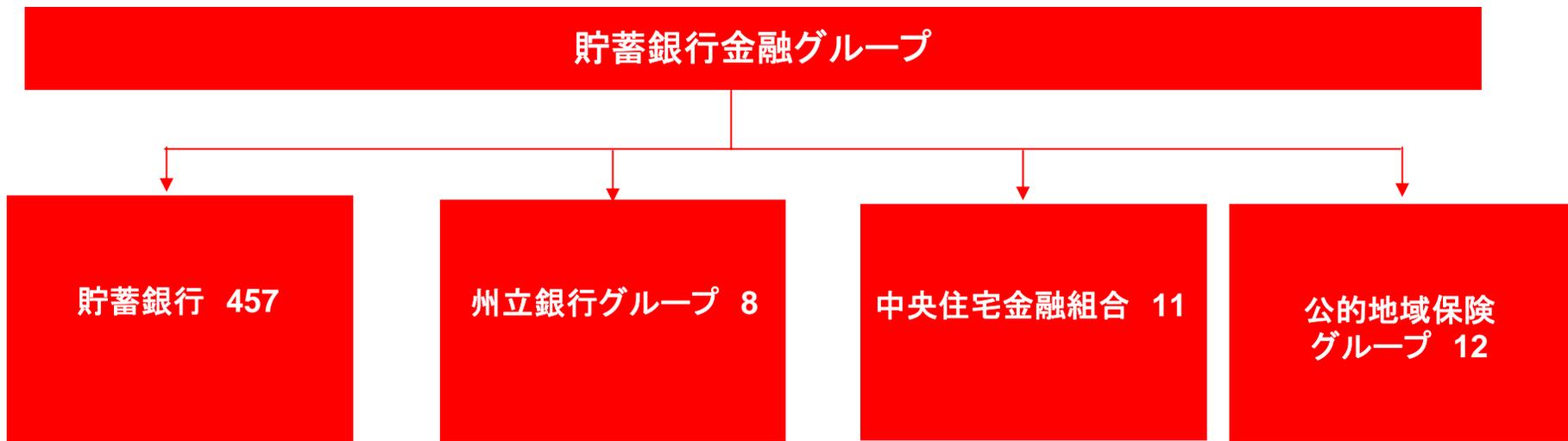


概要

1. 概観
2. 中小企業向け事業分野における位置
3. 営業戦略
4. 要約

1. 概要

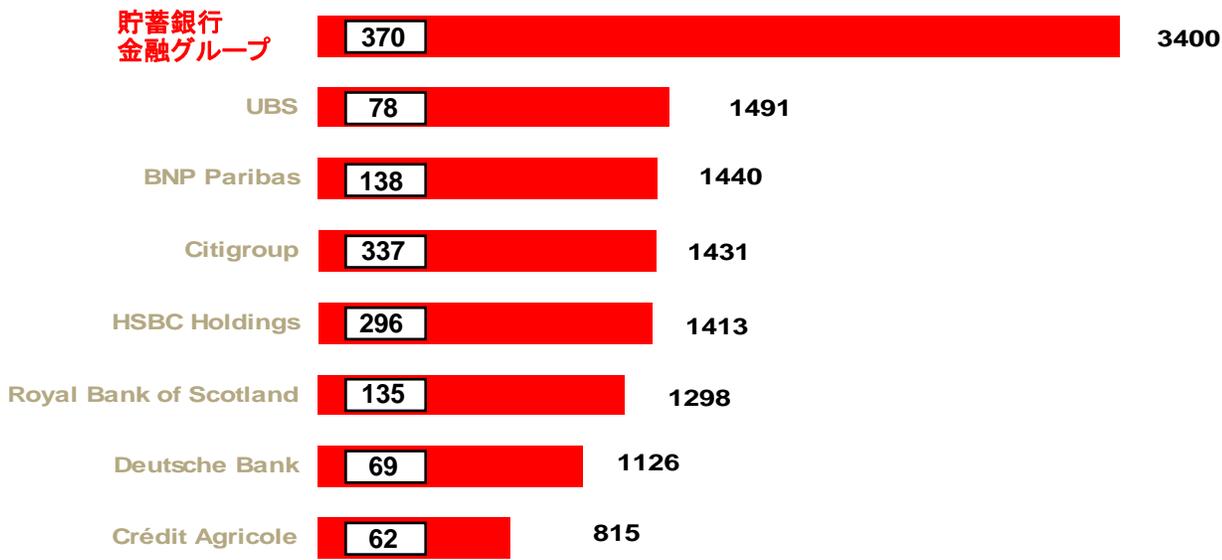
貯蓄銀行金融グループの組織



- 従業員数 371,000
- 支店数 22,400
- ATM設置数 24,300
- 貯蓄、当座、証券口座数 1億500万
- 傘下機関数 640

Status: End of 2006

貯蓄銀行金融グループと欧州、米国の金融機関との比較



■ 総資産(10億ユーロ)、合算
または連結データ

□ 従業員数(1,000人)

出所: Business Data(ビジネス・データ) / 社内データ

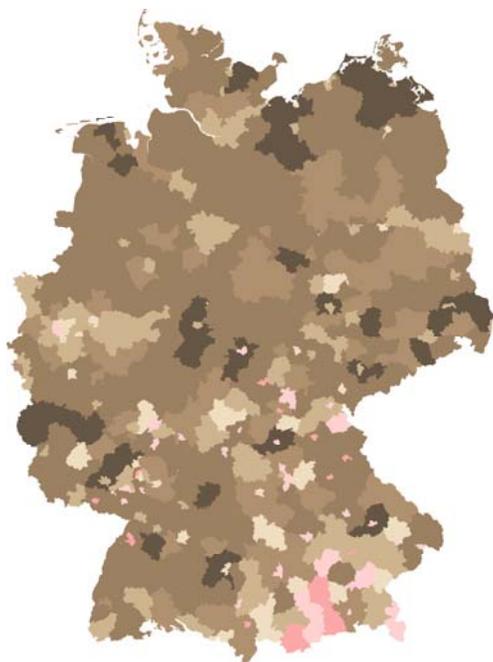
データ: 入手可能な場合は2006
年末現在、それ以外は2005年末
現在の数値

貯蓄銀行は最も充実した支店網を誇る

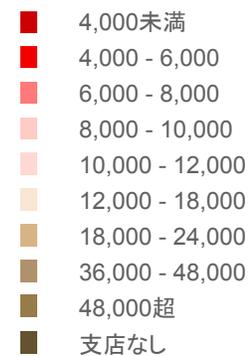
地域の支店密度 / 郡又は市ごとの支店当たり人口

大手銀行

貯蓄銀行

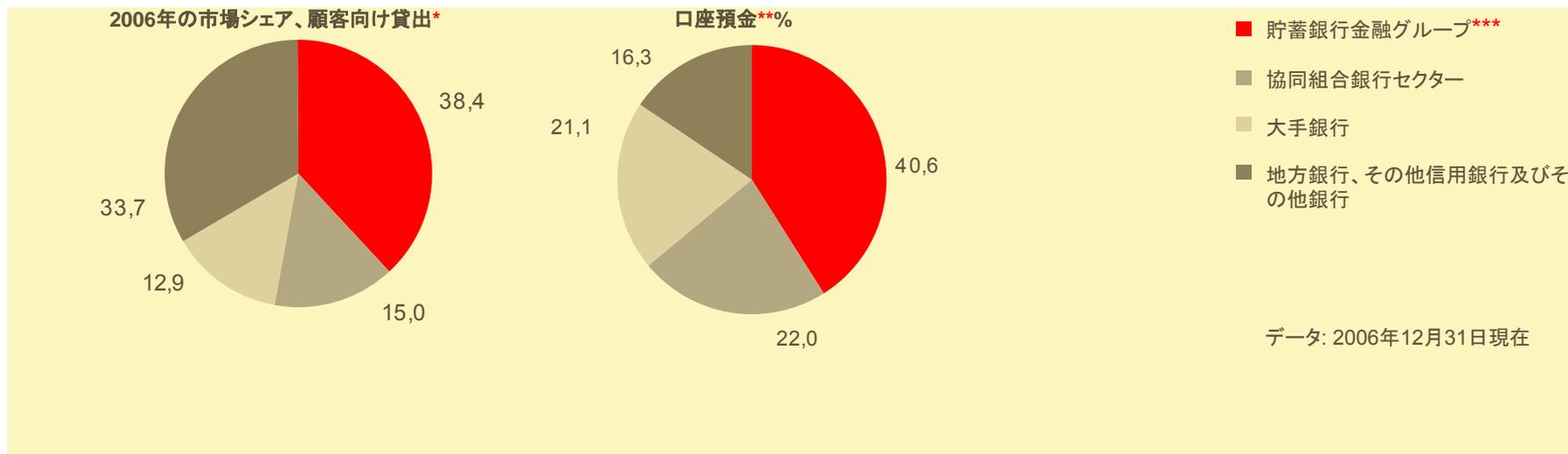


1支店当たりの人口



出所: 銀行統計、ドイツ連銀、社内データ

貯蓄銀行金融グループは引き続きドイツ市場をリード

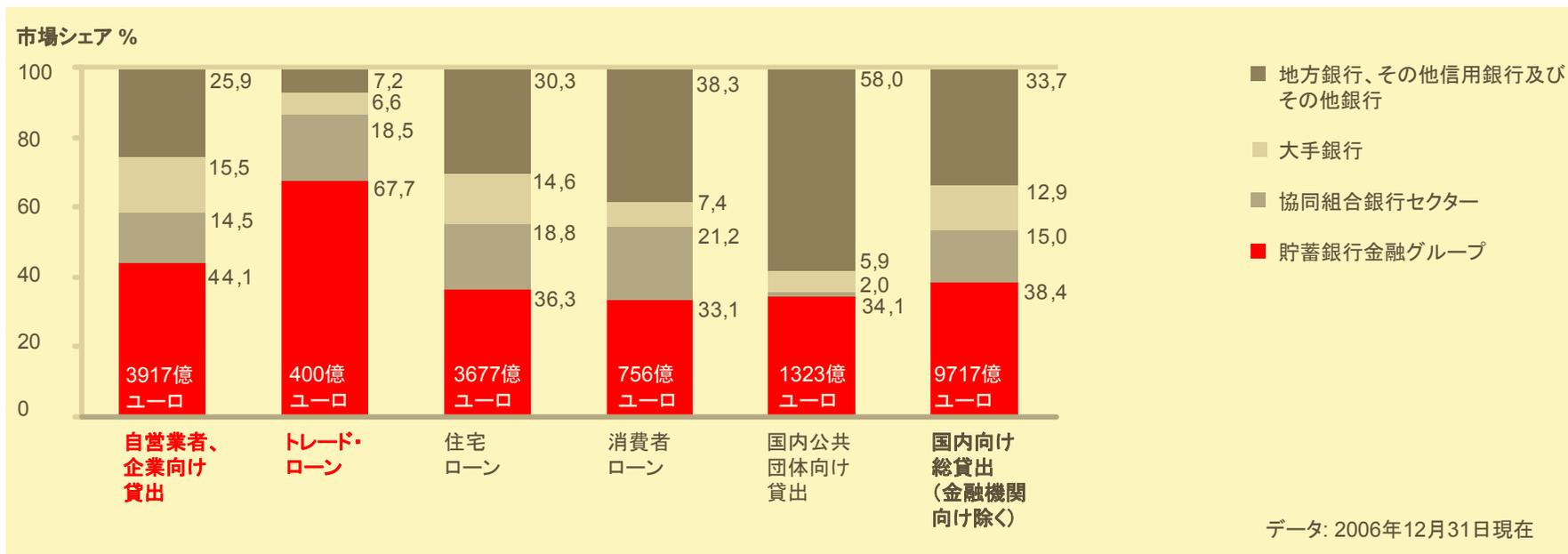


* 国内貸出(金融機関向けを除く)

** 期間2年超の定期預金を除く

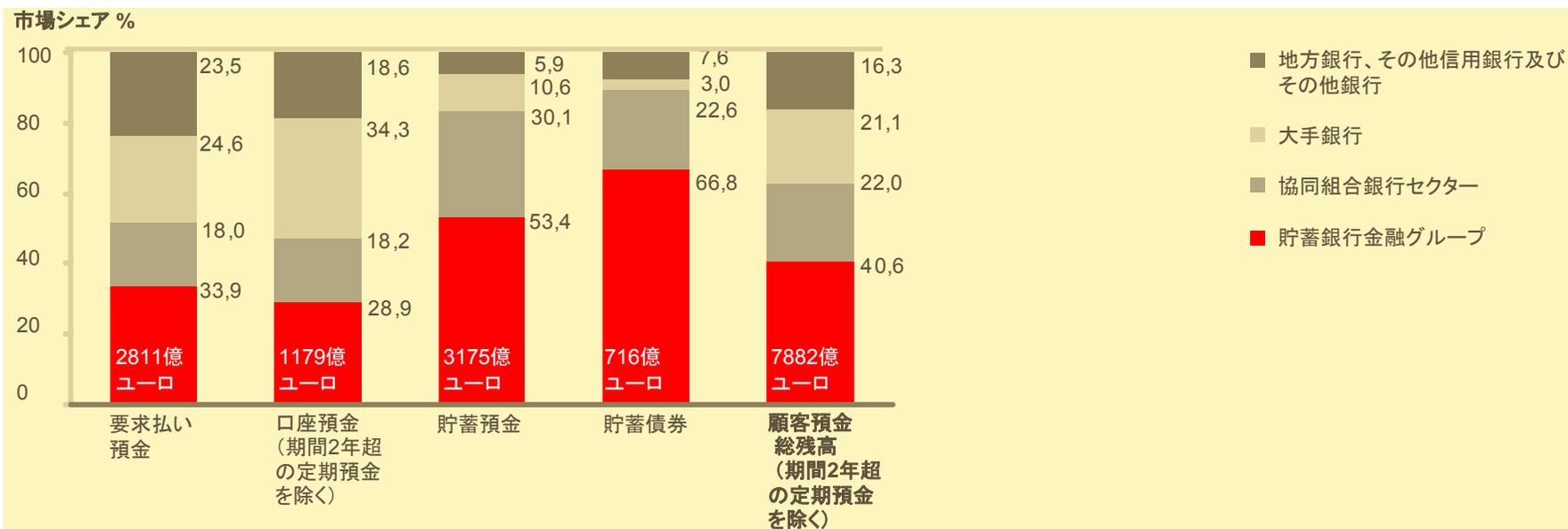
*** デカ銀行を含む貯蓄銀行と州立銀行、LBSは含まず

貯蓄銀行金融グループは貸出分野で市場をリード



出所: 銀行統計、ドイツ連銀、社内データ

貯蓄銀行金融グループは預金分野で市場をリード



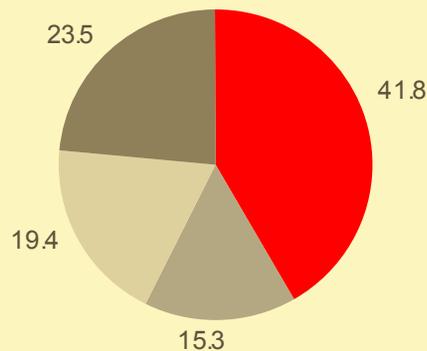
データ: 2006年12月31日現在

出所: 銀行統計、ドイツ連銀、社内データ

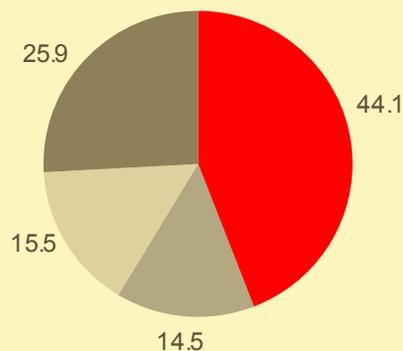
2. 中小企業向け事業分野に おける位置

貯蓄銀行金融グループは中規模企業に資金を提供し、信用収縮を防止している

自営業者、企業向け貸出の市場シェア %



2001年



2006年

- 地方銀行、その他信用銀行及びその他銀行
- 大手銀行
- 協同組合銀行セクター
- 貯蓄銀行金融グループ

出所: 銀行統計、ドイツ連銀、社内データ

データ: 2006年12月31日現在

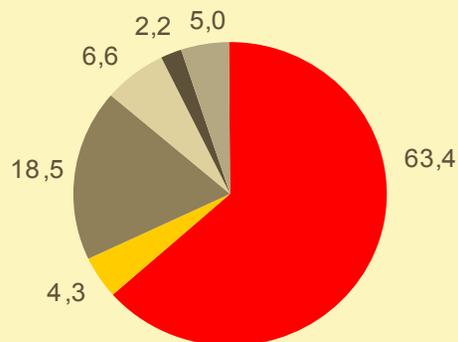
中小企業振興事業の主要なパートナー

- 貯蓄銀行は新興企業の半数に資金を提供
- 中小企業セクターの主要なパートナーとして、貯蓄銀行はドイツ復興金融公庫(KfW)グループ(国有興銀行)と緊密に協力。州レベルでも、貯蓄銀行は州立の政策投資銀行・保証銀行と協力
- 中小企業向け公的振興事業における貯蓄銀行の市場シェアは平均40%、一部の事業(特に新興企業向け事業)の市場シェアは50%超



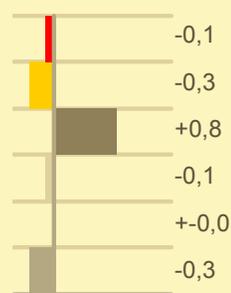
貯蓄銀行金融グループはトレード・ローン分野でトップの座を維持

トレード・ローン、市場シェア %



2006年

前年からの
変化 %



△ 2006年

- 貯蓄銀行
- 州立銀行
- 協同組合銀行セクター
- 大手銀行
- 地方銀行/その他の信用銀行
- その他の銀行

データ: 2006年12月31日現在

将来性を重視した顧客ベースの区分

企業向け事業は以下のように区分されている:

- *基本的な区分:*
法人、トレード及び事業顧客
- *区分の基準:*
事業規模とコマーシャル・コミットメント。分類は商業ベースで実施
- *目的:*
市場特性が似通った同種の顧客グループ。
目標とする顧客層の必要に応じた個別商品レンジの開発と顧客サポート

中小企業向け事業における業務活動分野

貯蓄銀行の今後の中小企業向け事業で重視する4つの分野:



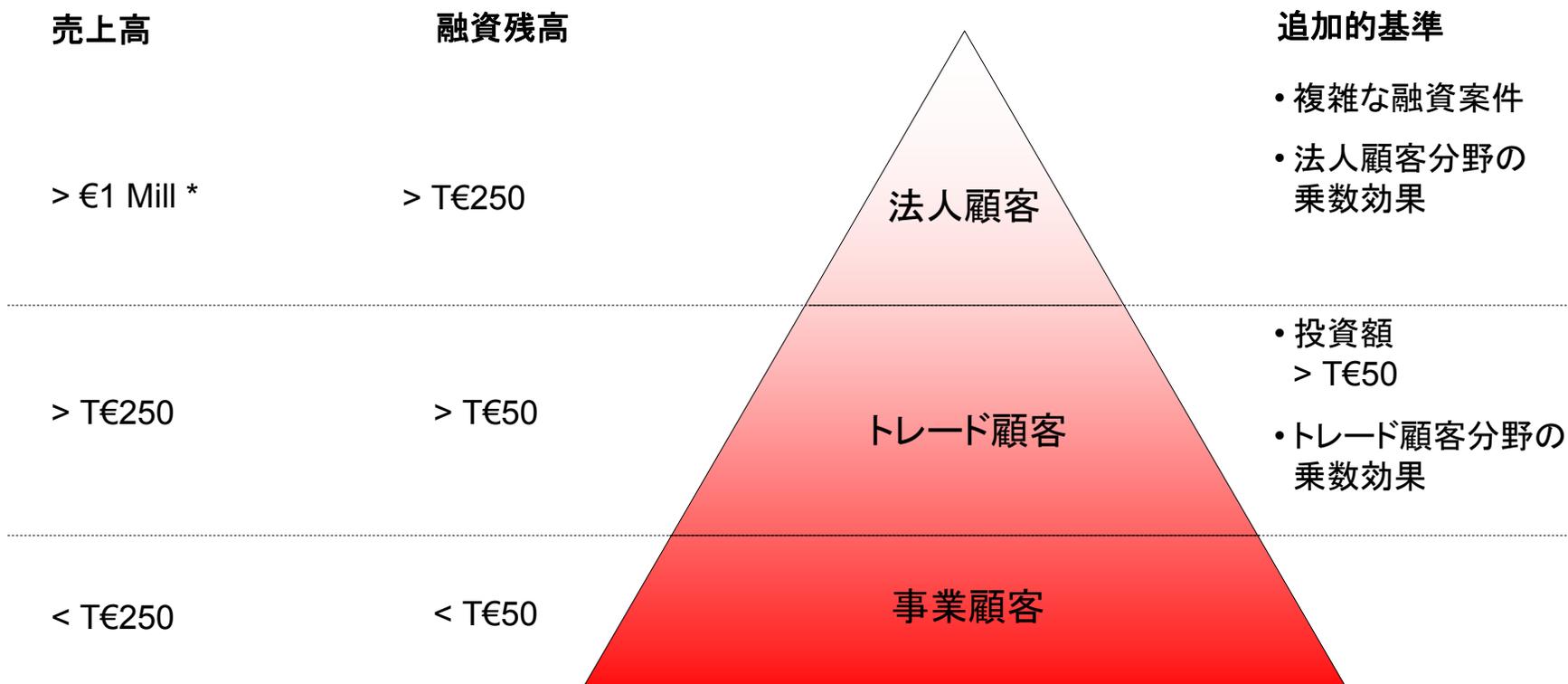
中小企業向けの企業金融

– 貯蓄銀行のノウハウ強化

- 優良顧客向けの質の高い企業金融の提供を重視
- 貯蓄銀行は中小企業向けにカスタマイズされた企業金融サービスを提供:
 - ベンチャー・キャピタル、新興企業及び急成長企業向けのエクイティ・キャピタル、メザニン商品
 - 資本市場からの退出あるいは資本市場へアクセスするためのIPO
 - M&A (MBO/MBI) (事業を次世代に引き継ぐ場合)
 - 大規模プロジェクト向けのストラクチャード・ファイナンス



法人顧客の区分



* トレード > €3 Mill

3. 営業戦略

1 AHEAD (1 VORAUS)

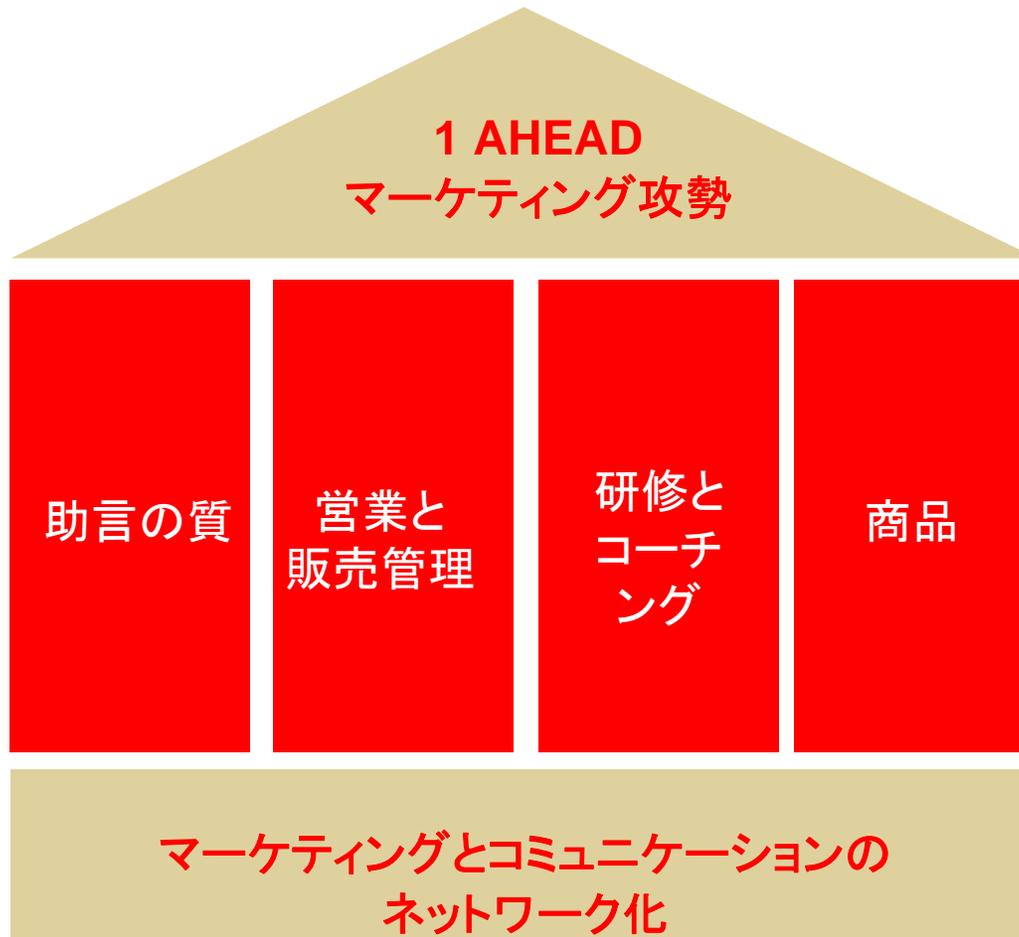
– 貯蓄銀行のマーケティング攻勢



「1 AHEAD」マーケティング攻勢の目的

- 3年間で商品販売を15%引き上げ
- より積極的な助言 – カスタマー・ロイヤルティ(お客様のご愛顧)の強化
- 価格/パフォーマンス率に関する顧客評価の向上
- 営業文化の持続的改善に向けたイニシアチブ

1 AHEADマーケティング攻勢



貯蓄銀行は商品に関する専門的知識の伝達の重要性を強調

ライトハウス商品

標準的なライトハウス商品は現在ドイツ
全国で販売されている:

- 貯蓄銀行個人ローン
- 貯蓄銀行建設ファイナンス
- 貯蓄銀行プレミアム年金
- 貯蓄銀行エクストラ貯蓄口座



4. 要約

要約

- 貯蓄銀行金融グループはドイツの市場のリーダー
 - ドイツの全国民の50%超が貯蓄銀行の顧客
 - 貯蓄銀行金融グループは際立ったブランド名を保有
 - 貯蓄銀行金融グループは最も幅広い充実した支店網を保有
 - 貯蓄銀行金融グループは商品、サポート両面で優良なコンセプトを提示
- 貯蓄銀行は競争における一層の勝利とドイツ市場ナンバーワンの地位の強化を目指す

貯蓄銀行は中小企業の金融パートナー

- 貯蓄銀行は地元、地域に強固な基盤を持ち、中小企業の顧客について詳細な実務的知識を有している。このような条件を備えた貯蓄銀行は中小企業の理想的な金融パートナーである。
- 中小企業向け金融における貯蓄銀行の市場シェアは着実に上昇し、現在はこの市場のリーダーとなっている。その一因は貯蓄銀行の信頼性の高さにある。
- 貯蓄銀行金融グループは、イノベーションと雇用創出を重視し、地域の経済的イニシアチブ及び専門分野に特化した地場企業を支援する。

ご清聴ありがとうございました