

## 1. 計画期間（平成 17 年 4 月～平成 19 年 3 月）における地域密着型金融推進計画の成果およびそれに対する評価

(1) 当行の「地域密着型金融推進計画」（以下「推進計画」といいます）の計画期間（平成 17 年 4 月～平成 19 年 3 月）における各取組み項目については、第 9 次中期経営計画における各期の業務計画に具体的な施策として織り込んで推進し、当初計画をほぼ達成することができました。とくに、中小企業新事業活動促進法申請支援、ビジネスマッチング件数増加、企業再生・事業再生への取組みなど、数値目標を掲げた項目については、計画を上回る実績をあげることができました。

(2) 当行の重点的取組み項目に対する計画期間における特徴的な実績は以下のとおりです。

担保・保証に過度に依存しない融資の推進等（推進計画 1-(4)）

・小口貸出先に対するスコアリングシステムの構築を図るなど、担保・保証に過度に依存しない審査体制の定着化を進めるとともに、利便性の高い融資商品の開発等により、多様化するニーズに積極的かつ柔軟に対応できる融資推進体制を整備し、中小企業のみドルリスク層への貸出や、外部保証に依存しない中小企業貸出の拡大を図りました。

顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化（推進計画 1-(5)）

・お客さまからの苦情・要望等を CS 施策に直接反映させる態勢を整備するため、平成 18 年 10 月にフロント部署である支店サポート部に「お客さまサービスグループ」を設置し、苦情に関わる情報を営業店と共有し、再発防止策の立案など苦情未然防止に努めました。また、リスク商品販売時の説明義務履行状況のモニタリングや、苦情対応に関する臨店指導に継続的に取り組み、お客さまへの説明態勢の強化に取り組みしました。

ガバナンスの強化（推進計画 2-(3)）

・経営企画部に設置した「関連事業室」を事務局として、銀行とグループ会社の代表者による「グループ代表者経営連絡会」を定期的開催し、グループ会社との連携およびグループ一体となったスピード経営の実現に取り組むとともに、月次の連結収益管理を行うことで、連結経営管理態勢の強化に取り組みしました。さらに、内閣府令に基づく代表者確認書へ対応すべく、各部門における決算資料作成のための手順書等の整備、部門ごとの確認書の制定、監査部による有価証券報告書の作成プロセス監査を実施するとともに、「財務報告に係る内部統制の評価および監査（JSOX）」の対応に向けた全体計画を策定し、評価対象範囲の選定、決算業務プロセスを中心とする文書化等の対応に取り組み、内部管理体制の整備を図りました。

法令等遵守（コンプライアンス）態勢の強化（推進計画 2-(4)）

・平成 17 年 6 月に設置した「コンプライアンス・オフィサー」による全店への臨店指導を実施し、営業店長を含む営業店における法令等遵守（コンプライアンス）態勢のモニタリングおよび営業店指導を行いました。また、グループ会社 6 社に対する法令等遵守（コンプライアンス）態勢診断・改善指導の実施により、グループ全体の法令等遵守（コンプライアンス）態勢の標準化に取り組みしました。

(3) 重点的取組み項目を除く、各大項目ごとの計画期間における特徴的な取組み実績は以下のとおりです。

事業再生・中小企業金融の円滑化

・創業・新事業に取り組む企業に対する中小企業新事業活動促進法申請支援に取り組み、11 件の認定取得に関与するとともに、計画期間中に認定を取得した静岡県内企業を中核企業とする「新連携計画」11 件のうち 9 件に関与しました。また、平成 19 年 1 月、ベンチャーファンドとしては第 4 号となる「しずぎん投資ファンド『光輝』」を設立、将来性ある企業の創業期における資金調達ニーズに機動的に対応した結果、第 3 号ファンドである「しずぎん投資ファンド『飛翔』」とあわせて総投資額は累計 29 件/725 百万円となっています。

・取引先の多様なニーズに対し、総合的なソリューションを提供すべく、ビジネスマッチング、各種商談会・セミナーの開催などに継続的に取り組みました。特に、新たな取組みとして、農業商談会「しずぎん@gricom（アグリコム）」を 3 回開催し、農林水産業者等と仕入・販売業者等へのビジネスマッチング機会の提供に注力しました。こうした取組みの結果、計画期間（2 年間）におけるビジネスマッチングの成約実績は 1,307 件に達しました。

・経営改善については、営業店における取組みに加え、平成 18 年 5 月から審査部が主導となり、協議審査と併せて経営改善アドバイスを早期に行える体制を構築のうえ、対象先全先より経営改善計画を取得し、計画内容を検証しました。また、事業再生については、DES（貸出債権の資本への転換）を活用した M&A 型の再建スキーム、中小企業支援ファンドの活用などにより、32 先（旅館業 6、水産関連卸売業・倉庫業 5、製紙業 4 など地域に大きな影響を及ぼす企業）の再生を通じ、地域の業界再編に主導的に取り組みました。

経営力の強化

・グループ会社へのリスク資本配賦の開始、EVA（経済的付加価値）の一部業績評価制度への導入の検討を通じ、リスク管理態勢の高度化に取り組みました。また、パーゼル に対する行内態勢の整備と導入準備を進め、高度な自己資本算出手法である、信用リスクにおける「基礎的内部格付手法」およびオペレーショナルリスクにおける「粗利益配分手法」について当局の承認を得て、採用を決定しました。

地域の利用者の利便性向上

・苦情・要望等をダイレクトに CS 施策に活かすことができる態勢を整備するとともに、CS に対する全店スローガン・行動基準を制定し、CS 強化に体系的に取り組みました。あわせて、役員が全店を臨店する「CS 役員懇談会」、全営業店の職員を対象に CS 意識の浸透を確認する「CS 意識調査」、営業店向け「電話モニタリング調査」等の各種調査を通じ、実態把握を行ない、行内への啓発も含めた各種 CS 推進施策へ反映させました。

・地域再生については、引続き地域・行政・他金融機関等、参加各層のパイプ役として連携強化と利害調整を図りながら、地域経済の活性化に貢献すべく、「点」の再生から「面」の再生に向けた 4 件の地域再生案件に継続的に取り組みました。

## 2. 今後の課題および対応方針

(1) 事業再生・中小企業金融の円滑化

・お客さまのライフサイクルに応じた様々なニーズ（創業・新事業、事業承継等）に対する適切な対応を図ることを地域金融機関の果たすべき使命ととらえ、引続きベンチャー企業育成ファンドの活用、情報営業の推進、実効性ある各種経営改善・事業再生手法の活用などを通じて総合金融サービス機能を強化するとともに、不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の徹底等に取り組み、地域の中小企業金融の一層の円滑化に貢献します。また、金融商品取引法の施行を踏まえ、お客さまにとってより理解しやすい説明を行う体制を整備し、営業店モニタリング等による法令等遵守（コンプライアンス）態勢の検証を通じ、取引等の適切性確保を図りつつ、顧客満足度の更なる向上を目指します。

(2) 経営力の強化

・グループガバナンス体制の強化および実効性の高い内部統制システムの運用を引続き重要な課題として捉え、高いレベルで標準化された経営システムの構築に継続的に取り組むとともに、「財務報告に係る内部統制の評価および監査（JSOX）」への対応をすすめ、内部統制システムのさらなる高度化に取り組みます。また、パーゼル 導入を契機と捉え、リスク管理態勢の更なる高度化に取り組むとともに、リスク資本配賦運営・EVA（経済的付加価値）指標の新たな活用方法について検討していきます。

(3) 地域の利用者の利便性向上

・お客さまからの苦情・要望等を各種施策に反映し、CS 活動のレベルアップを図るとともに、利用者保護の観点から、新たな金融犯罪への対応強化に継続して取り組みます。また、地域におけるネットワークを活用し、地域全体の活性化を計画的に実施する「まちづくり」の視点から、地域再生支援に引続き取り組んでいきます。

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

アクションプランの 要請項目	推進計画の概要	進捗状況		今後の取組み方針
		17年4月～19年3月	18年10月～19年3月	
(1) 創業・新事業支援機能等の強化	<p>お客さまからの技術相談への対応および行員の目利き能力向上のため、顧問技術士の増員を検討します。</p> <p>「中小企業新事業活動促進法」の認定申請を支援します。業種別審査ポイントの営業店への提供、本部「融資トレーナー」の拡充、スコアリング審査のフォロー、「融資基礎講座」の勉強会開催などにより、行員の目利き能力の開発、実践での活用に取り組みます。</p> <p>ベンチャー向けファンド組成、県投資事業組合への出資、国民生活金融公庫との連携により、創業期企業の支援に取り組みます。「産業クラスターサポート金融会議」への参画により支援手法の研究を行ないます。</p> <p>「新事業支援チーム」を配置し、ベンチャー企業等の支援、本部渉外を開始します。</p> <p>大学・高専、政府系金融機関との情報交換、マッチングを行ないます。</p> <p>(目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新法「中小企業新事業活動促進法」の申請支援を15件実施する。(平成17年度5件、18年度10件)</li> <li>ベンチャー向け3号ファンドによる投資を10件/3億円実行する。(平成17・18年度各5件/1.5億円)</li> </ul>	<p>顧問技術士との契約日数を増加(68日間/月)、累計210件の取引先支援を実施。</p> <p>「中小企業新事業活動促進法」の「新連携計画」申請支援を67件実施、うち11件について認定。(静岡県内の認定案件11件うち9件に關与)</p> <p>ベンチャー向けファンド「しずぎん投資ファンド『飛翔』(総額10億円)」設立、27社/645百万円を投資。</p> <p>本部法人部内に「新事業支援チーム」を配置し、本部渉外による営業斡旋等を開始、県内企業2社にお客さま32社を紹介。</p> <p>新事業支援チームを中心に県内17大学・高専と累計87回情報交換、47件の技術相談を仲介。また(財)しずおか産業創造機構と累計65回の情報交換を通じ、マッチング支援等を実施。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「中小企業新事業活動促進法」の申請支援：累計67件(達成率446%)「新連携」認定11件</li> <li>ベンチャー向け3号ファンドによる投資：27件/645百万円(目標比+17件/+345百万円)</li> </ul>	<p>「中小企業新事業活動促進法」の「新連携計画」申請支援の結果、3件認定。</p> <p>ベンチャー企業向け4号ファンド「しずぎん投資ファンド『光輝』(総額10億円)」を設立、2件/80百万円を投資。</p> <p>東京大学と「産学連携に関する研究」について「共同研究契約」を締結。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「中小企業新事業活動促進法」の申請支援：3件+既存支援先、「新連携計画」認定3件</li> <li>ベンチャー向け3号ファンドによる投資：3件/70百万円</li> </ul>	<p>引続き、「中小企業新事業活動促進法」「中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律(サポーター・インダストリー)」等の認定申請支援を通じて、創業・新事業・研究開発等の支援に取り組みます。</p> <p>ベンチャーファンド等を通じた投資の見込先発掘を継続的に実施し、創業支援を行うことで地域の活性化を図ります。</p>
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	<p>情報営業推進体制の整備、「新事業支援チーム」の設置により情報共有化を推進、有償ビジネスマッチングサービスを開始します。</p> <p>法人向け金融ポータルサイトの内容・サービスの充実、株式公開やM&amp;Aを対象としたセミナーの開催を実施していきます。</p> <p>大規模商談会への出展など、ビジネスマッチングによる商機拡大等へのお客さまのニーズに積極的に応えていきます。</p> <p>「ニュービジネス育成フォーラム」会員に対する情報提供を継続して行ないます。</p> <p>中小企業等の後継者育成を目的とした経営塾の開設を検討します。</p> <p>(目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスマッチングによる成約1,100件</li> <li>(18年度に目標件数を900件1,100件(+200件)へ上方修正)</li> </ul>	<p>本部・ブロック単位での情報営業会議の開催および新事業支援チームの活動等により、情報共有化とマッチングを推進、累計1,307件成約。</p> <p>下記をテーマにセミナーを開催。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ニュービジネス育成、株式公開(6回)、M&amp;A、海外ビジネス、ベンチャー企業支援、新事業支援、知財を軸とした経営戦略(2回)、リスク管理(2回)等</li> </ul> <p>農業者と仕入企業とのマッチングを支援する農業商談会「しずぎん@gricom(アグリコム)」を3回開催、計337社出展、2,456名参加。</p> <p>大規模商談会「しずおか新産業技術フェア」「東京ビジネス・サミット」等に合同出展、マッチング支援。</p> <p>また、「中国ビジネスマッチング商談会 IN 上海」を2回開催。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスマッチング成約1,307件(達成率118.8%)</li> </ul>	<p>農業商談会「第3回しずぎん@gricom(アグリコム)」を開催、180社出展、1,200名が参加。</p> <p>首都圏開催の商談会におけるマッチングを支援。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「東京ビジネス・サミット」89社合同出展</li> <li>地銀5行「フードセレクション」20社出展</li> </ul> <p>常陽銀行と共催でマッチング支援2回実施。</p> <p>(財)海外技術者研修協会と「業務連携・協力に関する覚書」締結、「海外人材育成支援制度」説明会開催。</p> <p>知的財産権活用支援のため(社)発明協会と「包括的連携・協力に関する協定書」締結。</p> <p>「中国ビジネスマッチング商談会 IN 上海」を地銀4行で共同開催、当行取引先25社参加。</p> <p>法人会員組織の組成を検討、「次世代経営者塾 Shizuginship」立上げを準備。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスマッチング成約：351件</li> </ul>	<p>有償ビジネスマッチングサービスの取扱いを積極化するとともに、引続き企業ニーズの発掘と行内での情報共有化など、情報営業を活発化し、取引先支援強化をビジネスマッチング件数増加につなげていきます。</p> <p>法人会員組織「Shizuginship」を設立し、企業の後継者を対象とした経営塾として機能を強化していきます。</p>
要注意先債権等の健全化等に向けた取組みの強化 健全債権等の強化に関する実績の公表等	<p>対象先に対する「経営改善計画の策定・内容検証」、「企業実態の評価」を実施します。</p> <p>経営改善支援業務の指導専担者を配置し、営業店の経営改善活動を支援します。</p> <p>お取引先に対する経営改善支援方針や具体的支援策を明確にして、当該業務の一定のレベルでの実施・定着を図っていきます。</p> <p>不良債権の新規発生防止のため、ローンレビューの徹底やキャッシュフローのモニタリング強化を実施します。</p> <p>(目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>一定融資残高以上の要管理先・破綻懸念先、かつ取引維持拡大方針先を対象に、「経営改善計画の策定・内容の検証」、「企業実態の評価」を実施する。(対象企業193社)</li> <li>上記のうち「要管理先」の2割以上の債務者区分を上昇させる。(対象企業107社)</li> </ul>	<p>経営改善業務の行内統一書式として「経営改善計画検証シート」「企業実態評価シート」を制定、経営改善計画検証の業務フローを明確化。</p> <p>17年度においては、本部に地区別の経営改善支援担当者を配置し、営業店の活動をサポート。18年度からは経営改善支援を融資営業の標準業務と認識し、審査部が協議審査と一体となって管理し、早期の経営改善アドバイスが可能な体制を構築。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>17年3月末基準対象先193先から格上済等を除く134先から改善計画の提出を受け支援を実施。</li> <li>17年3月末「要管理先」対象企業107先の19年3月末時点で46先の債務者区分が上昇。(達成率215%)</li> </ul>	<p>営業店が主体となった取組みを継続するとともに、審査部において協議審査と一体化した管理のもとで取組む体制を定着化。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>18年9月以降新たな対象先のうち、6社から経営改善計画の提出を受け、支援を開始。</li> <li>17年3月末「要管理先」対象企業における、18年度下半期の債務者区分上昇先数は9先。</li> </ul>	<p>新たに対象となった先から経営改善計画の提出を受け、経営改善計画の実行支援を行うとともに、進捗状況についてモニタリングを行い、指導と支援を継続して行います。</p> <p>半期毎に対象先を見直し、業績悪化の兆候の早期発見と企業実態の把握、迅速な経営改善支援を実施する体制を定着させます。</p> <p>経営改善支援を単に業績改善・財務改善に留まらず、コンサルティング能力・情報活用能力・関係機関とのネットワーク等を利用し企業全体のニーズに対応していきます。</p>

アクションプランの 要請項目	推進計画の概要	進捗状況		今後の取組み方針
		17年4月～19年3月	18年10月～19年3月	
(3)事業再生に向けた 積極的取組み	<p>再生対象企業として取り組むべき「集中対応先」を明確にして、外部支援機関・コンサル等との連携や各種再生手法を駆使し、早期に再生を実現していきます。</p> <p>各種再生手法や外部機関の事業再生機能を積極的に活用し、収益拡大に寄与します。</p> <p>半期毎を目処に対象企業の洗替えを実施し、優先順位をつけ、早期クロージングに向け進捗を管理していきます。</p> <p>業績低迷・財務毀損が激しく、再生の可能性が低い先は、地域経済への影響等も考慮しながら、最終処理にも踏み込んでいきます。</p> <p>再生計画終了にあたって、シンジケートローン等のエグジティブファイナンスを積極的に活用します。</p> <p>再生実現後の具体的な内容の公表の是非については、影響等を慎重に検討のうえ、可能な限り対応を図っていきます。</p> <p>(目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>地域に大きな影響を及ぼす企業の再生に、期間中に 10 件以上取り組む。</li> </ul>	<p>本部統括部署である企業サポ - ト部にて、再生対象企業 52 社をリストアップ、32 先の地域に大きな影響を及ぼす企業の再生を通じ、地域の業界再編に主導的に対応。</p> <p>(うち旅館業 6、製造業(製紙以外)6、水産関連卸売業・倉庫業 5、製紙業 4、小売業 4、卸売業(水産関連以外)4、その他3)</p> <p>M&amp;A や DES(貸出債権の資本への転換)実施による事業再生、プレパッケ - ジ型民事再生など外部支援機関との連携・各種再生手法の活用により複数の案件で抜本的な事業再生に取組み。</p> <p>再生が完了した案件 1 件について、17 年度の地域密着型金融推進計画の進捗状況とあわせて公表。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <p>合計取組み件数(完了ベース)32 件(達成率 320%) (事業譲渡スキ - ム活用 9 件、中小企業再生支援協議会の再生計画策定機能活用 6 件、静岡中小企業支援ファンド活用 7 件ほか))</p>	<p>引続き事業再生業務の統括部署である企業サポート部において、対象企業の再生に向けた取組みを実施し、4 先の再生スキ - ムを実行。</p> <p>業績不振企業について、地元有力企業に対する事業譲渡を行ったほか、静岡県中小企業支援ファンドを活用し、老舗旅館の事業再生をとりまとめ。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <p>18 年度下半期取組み件数(完了ベ - ス) 4 件 (事業譲渡スキ - ム活用 2 件、静岡県中小企業支援ファンド活用 1 件、破産 事業譲渡スキ - ム 1 件)</p>	<p>現在の仕懸かり案件について早期のクロ - ジングを図るとともに、随時対象企業の洗い替えを行い、長年踏み込めなかった老舗先等地域経済に影響の大きい先に対しても、本部・営業店が連携して早期の抜本再生に着手・完了に向けて取組んでいきます。</p> <p>引続き案件毎の実効性に依拠して外部専門家を機動的に活用するとともに、各種再生手法を活用して対応先の事業再生を早期に完了させます。</p>
(4)担保・保証に過度に依存しない融資の推進等				
<p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進</p> <p>(重点取組項目)</p>	<p>取引先の実態や将来キャッシュフローによる返済能力等を総合的に捉えた審査方針を継続します。</p> <p>根保証制度の改正に伴い、制度改正の主旨を踏まえて保証受入れに関する対応方針を明確にします。</p> <p>パーゼル に対応した新債務者格付制度への移行・定着により、信用リスク管理の基盤である債務者格付制度の高度化を図ります。</p> <p>スコアリング審査システムの定着、同システムを活用した融資商品の拡充を図ります。</p> <p>財務制限条項を付与した中小企業向け融資商品の導入を検討します。</p> <p>中低位格付先は、「営業店指導審査役」等の相談機能を活用し、融資案件取上げに前向きに取り組めます。</p> <p>(目標)</p> <p>担保・保証に過度に依存しない融資推進を図るため、以下の融資への取組みを行なう。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・店長決裁扱い、無担保、第三者保証不要の「しずぎんビジネスサポートローン」を、期間中に 400 億円実行する。(平成 17・18 年度各 200 億円)</li> <li>・無担保、第三者保証不要の中小企業小口ローン信用保険付貸出ファンド「しずぎんビジネスローンプライムパートナー」を期間中に 120 億円実行する。(平成 17・18 年度各 60 億円)</li> </ul>	<p>代表者(実質的経営者)以外の第三者からの保証は原則受入れないルールを定着化。</p> <p>格付モデルの導入、格付体系の変更、システム改定を実施し、格付制度の高度化を実現。</p> <p>スコアリング審査システム、新債務者格付制度を活用した融資商品の創設・改定により、利便性を向上。</p> <p>財務制限条項付融資については、検討の結果導入は見送り、個別案件として対応を強化していく方針。</p> <p>営業店に対し融資相談会を開催するなど、ミドルリスク層に対する融資案件の発掘を強化し、対象先の洗替えを行ったうえで実績モニタリングを継続的に実施。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「しずぎんビジネスサポートローン」実行実績：3,088 件/309 億円(目標達成率 77.3%)</li> <li>・「しずぎんビジネスローンプライムパートナー」実行実績：1,004 件/106 億円(目標達成率 88.6%)</li> <li>・「しずぎんビジネスローン O(オ-)」実行実績：1,813 件/169 億円(数値目標なし)</li> </ul> <p>*平成 17 年 8 月より取扱を開始した「しずぎんビジネスローン O」を含めた合計では目標を上回る実績をあげている。</p>	<p>パーゼル に対応した格付判定が適切に行われるよう、実施要領やシステム操作手順書を制改定。</p> <p>ミドルリスク層の大口増減先について、法人部より営業店に個別に取組状況をヒアリングするなど、モニタリングを強化。</p> <p>外部機関と連携し、取引先の商流や動産価値に着目した ABL(アセット・ベース・レンディング)の個別案件への取組みを開始。</p> <p>新債務者格付制度によるスコアリング結果を活用し、ビジネスステーションのお客さま専用の事業性カードローン「ビジネスパスポート」の取扱いを開始。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「しずぎんビジネスサポートローン」実行実績：409 件/41 億円</li> <li>・「しずぎんビジネスローンプライムパートナー」実行実績：121 件/16 億円</li> <li>・「しずぎんビジネスローン O(オ-)」実行実績：381 件/32 億円</li> </ul> <p>&lt;再チャレンジ支援関連公表&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・個人保証に過度に依存しない融資に関する平成 18 年度の実績は以下のとおり。</li> <li>動産・債権譲渡担保融資(ABL を含む) 平成 18 年度 期末残高 37 億円、期中実行額 46 億円</li> <li>コベナンツを活用した融資 平成 18 年度 期末残高 43 億円、期中実行額 34 億円</li> <li>スコアリングモデルを活用した融資 平成 18 年度 期末残高 481 億円、期中実行額 559 億円</li> </ul>	<p>引続き取引先の実態把握に努め、不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資を徹底していきます。</p> <p>新債務者格付制度を取引先への融資推進・管理に活用し、クイックレスポンス等を通じて取引先の利便性向上を図っていきます。</p> <p>多様な取引先ニーズを踏まえ、ABL 等の個別案件への対応を強化し、取引先の資金調達を支援していきます。</p>
<p>中小企業の資金調達手法の多様化等</p>	<p>法人部内に「ストラクチャードファイナンスチーム」を設置し、お客さまの資金調達多様化に向けた幅広い提案を行ないます。</p> <p>知的財産権担保融資等の高度な融資手法については、引続き情報収集に努めノウハウを蓄積していきます。</p> <p>お客さまのニーズが高い商品や制度に関する行内勉強会の開催、行内 LAN を利用した行員向け情報提供を行ないます。</p> <p>CLO に関する行政等の動向について情報収集を行なう。</p> <p>「中小企業の会計に関する指針」の動向と合わせ、財務諸表の精度が高い企業に対する具体的な融資推進策等を検討します。</p>	<p>本部法人部内に「ストラクチャードファイナンスチーム」を設置し、推進態勢を整備。</p> <p>17、18 年度ともに静岡市 CBO(広域 CBO スキーム)に参加、情報交換を通じてノウハウを蓄積。</p> <p>売上債権の決済を保証するサービスを仲介する「保証ファクタリング仲介業務」取扱開始、16 件成約。</p> <p>中小企業の会計に関する指針や会計参与制度の動向について情報収集。</p>	<p>手形債権やリース債権の流動化ニーズがある取引先に対し、信託銀行と連携したスキームを提案。</p> <p>保証ファクタリングや一括支払信託の提携先拡大に注力。</p> <p>若手渉外行員に対して、事例研究を含めた新種商品の研修を実施。</p> <p>T K C 会員が決算書の作成・指導を行っている企業を対象とした「しずぎんビジネスサポートローン(T K C 静岡会連携口)」の取扱を開始。</p>	<p>金銭債権のみならず不動産についても証券化に関するノウハウを蓄積し、取引先への提案力を高めていきます。</p> <p>信託銀行やリース会社等の外部機関と連携し、取引先ニーズに合致した商品・スキームの開発に取組みます。</p> <p>新商品・スキームについて行員研修を定例化し、行員への浸透を図っていきます。</p>

アクション・プログラムの要請項目	推進計画の概要	進捗状況		今後の取組み方針
		17年4月～19年3月	18年10月～19年3月	
(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化 <b>(重点取組項目)</b>	苦情事例の営業店への還元を継続して実施します。類似苦情の傾向と要因分析の精度を高め、必要な場合、再発防止策を立案・実施します。包括的な説明マニュアルを作成するとともに、内部監査による説明態勢の実効性を検証します。	苦情事例の営業店還元を継続して実施。苦情対応記録簿を改定のうえ苦情報告をシステム化、苦情の要因分析の精度を高め、再発防止策を49件実施。さらに、苦情を分析し、再発防止策の検証を実施。融資に係る説明時の「留意事項」「参照先」をまとめた「融資説明時のポイント」を発行。営業店の法令等遵守(コンプライアンス)態勢の確認を目的として設置したコンプライアンスオフィサーによる全店臨店を通じたモニタリング・営業店指導ならびに監査方針に基づく検査を実施。リスク商品販売状況のモニタリング結果を販売ルールの見直し等の施策に反映し、適切な販売態勢を強化。	本部「支店サポート部」内にお客さまへのサービス向上に取組む専担部署として「お客さまサービスグループ」を新たに設置。苦情について再発防止策を15件実施。18年度上半期受付苦情を分析し、再発防止策の実効性について検証。苦情報告のシステム化を実施。独占禁止法の解説や行動指針を定めた「独占禁止法遵守の手引き」を改訂するとともに、行内周知徹底。	お客さまからの苦情・要望等を、CS施策に反映する取組みを強化します。苦情報告システムを活用し、苦情の要因分析の精度をさらに高め、継続的に再発防止策を立案実施、検証します。金融商品取引法施行に対応した行内体制の整備および行員教育の実施によりお客さまへの説明態勢のさらなる強化を図ります。
(6) 人材の育成	検定試験、通信講座など自己啓発への継続的取組みにより、目利き能力のベースとなる各種業務知識の習得を図ります。業種別講習会の実施、グループ機能を活用した営業手法、本部トレーニー拡充により、実践力の強化を図ります。専担者を外部機関の専門的な研修へ派遣し、事業再生や中小企業金融の円滑化に寄与するスペシャリストを育成します。行内の中小企業診断士を活用し、お客さまの経営支援を実施します。	19年3月までに予定していた施策は当初計画通り全て実施。「目利き」「中小企業経営支援」に関する知識・スキルをベースに、営業力強化を目的としたトレーニーの実施や支援ツールの提供により、実践力を強化する体制を構築。 ・各種検定試験、通信講座、休日セミナーなど自己啓発への取組みを支援 ・融資基礎講座を活用し、店内勉強会を実施 ・営業活動支援として、国内全営業店に対し社内ネットワークを活用し「業種別審査事典」を電子化のうえ公開 ・行内外のトレーニー実施により、専門知識の習得を支援 ・本部の専任担当者を外部機関の専門的な研修へ派遣 ・事業再生等のスペシャリスト育成を目的に行外派遣を実施	18年度下半期に予定していた施策を当初計画通り実施。 ・各種検定試験、通信講座、自己啓発への取組みを継続的に支援 ・目利き能力の開発および銀行グループ機能を活用した営業手法を習得する講習会開催 ・融資審査能力の向上を目的とした講習会を開催 ・中小企業診断士養成のための講習会を開催 ・渉外・融資営業初任者を対象とした講習会の開催	引続き、目利き能力の向上、実践力強化、事業再生のスペシャリスト育成を継続的に行い、経営者との質の高いコミュニケーションに寄与する有益な知識・スキルの習得を支援していきます。

## 2. 経営力の強化

アクション・プログラムの要請項目	推進計画の概要	進捗状況		今後の取組み方針
		17年4月～19年3月	18年10月～19年3月	
(1) リスク管理態勢の充実	リスク資本配賦運営をグループ全体へ拡充するため、グループ会社の保有リスクの計測体制の高度化を進めるとともに、EVA(経済的付加価値)の業績評価制度導入などの態勢についても整備していきます。平成17年3月末および9月末基準のフィールドテスト、18年3月末および9月末基準の予備計算における新自己資本比率の試算を行ない、影響度の調査・分析を実施します。	全般的事項 ・グループ会社保有リスクにつき、リスク資本配賦を開始。 ・EVA指標の業績評価制度への導入を試行。 ・オペレーショナル・リスク管理の高度化に向け、ABC原価計算のアクティビティ(業務活動)に基づく営業店・本部の業務に関するRCSA(リスクとコントロールの自己評価)実施。 パーゼル 対応 ・各決算期末の新自己資本比率を試算。 ・内部格付制度の構築に向け、各種基準書の制改定を実施。 ・「信用リスク管理基本規程」を制定。 ・新規制に基づく信用リスクアセット算出および定量情報開示のシステムを開発。 ・オペレーショナル・リスク管理関連の諸規程を制定し、オペレーショナル・リスク管理体制の運用を開始。 ・「基礎的内部格付手法」「粗利益配分手法」の承認取得	全般的事項 ・市場部門の業績評価制度への19年度からのEVA指標導入を検討。 パーゼル 対応 ・平成18年9月末基準の「内部格付手法にかかる中間予備計算報告書」を金融庁へ提出。 ・与信集中リスク管理を中心に、「信用リスク管理基本規程」を制定。 ・信用リスクアセット算出および定量情報開示についてシステムの2次開発を実施。 ・平成18年度RCSAを実施し、業務プロセス等に内在するオペレーショナル・リスク全般を評価・把握し、改善事項を所管部に指示。 ・基礎的内部格付手法および粗利益配分手法の承認申請書を当局宛に提出し、平成19年3月承認を取得。	全般的事項 ・市場部門以外の業績評価制度へEVA指標を導入するとともに、リスク資本配賦運営・EVA指標の新たな活用方法を検討していきます。 ・オペレーショナル・リスク管理手法の高度化に向けた具体的な方法を検討していきます。 パーゼル 対応 ・四半期毎の適切な情報開示のための体制を整備していきます。 ・与信集中リスク管理を中心に、信用リスク管理手法の高度化と組織的な管理体制を強化していきます。 ・オペレーショナル・リスク管理の定量情報・定性情報を適切に開示する体制を構築していきます。
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	新収益管理システムによる取引先別管理のPDCAサイクル運用方法を確立します。活用状況をモニタリングして、改善要件等の抽出を図り、適切なメンテナンス・レベルアップを実施します。信用リスク管理の基盤である新債務者格付制度の定着化と活用を図ります。信用リスク情報統合システム(CRITS)を活用した信用リスク量計測の精緻化と計測結果を活用した信用リスク管理の高度化を図ります。直近の金利実績や経費・信用コスト等を踏まえて、信用リスクプレミアム基準を改定します。グループ会社へのABC原価計算導入を検討します。	新収益管理システムによる担当者別・取引先別管理の全店運用を実施。格付モデルの導入、格付体系の変更、システム改定を実施、格付制度の高度化を実現。リスク計測のデフォルト率計算方法を見直し、より実態に近いポートフォリオ管理を実現。信用リスクプレミアム基準の構成要素等を見直し、金利設定の内部基準を継続的に整備。グループ会社へのABC原価計算導入について、費用対効果の分析、グループ会社業務のRCSAを実施。新営業店システム導入スケジュールを踏まえた導入スケジュールを検討。	格付判定が適切に行われるよう、実施要領やシステム操作手順書を制改定。CRITSを活用し、業種別・格付別与信上限の設定、リスク・リターンのモニタリング方法を策定。信用リスクプレミアム基準の構成要素における目標収益率を見直し。与信ポートフォリオ管理態勢を整備、月次モニタリングを実施。組織横断的なポートフォリオ管理体制構築に向け、第一段階として貸出金クレジットライン設定へ経営企画部ALMグループが関与する体制を構築。グループ会社へのABC原価計算導入スケジュールを検討。	「新営業店支援システム」および「融資支援システム」と、「新収益管理システム」との連携について検討します。計測与信対象の拡大、名寄せ管理の精緻化等を進め、リスク計測精度の向上を目指します。新債務者格付制度に対応した信用リスクプレミアム基準の改定、定着化を図ります。月次モニタリング結果等を活用し、与信ポートフォリオのリスク・リターン向上策を検討します。パーゼル との整合を図りつつ、リスク特性を基準とした組織横断的なポートフォリオ管理の枠組みを導入していきます。グループ会社へのABC原価計算の導入に向け、具体的な導入計画等を検討していきます。

アクションプランの 要請項目	推進計画の概要	進捗状況		今後の取組み方針
		17年4月～19年3月	18年10月～19年3月	
(3)ガバナンスの強化 <b>(重点取組項目)</b>	連結経営に対応したグループ管理会計を構築するとともに、グループにおける内部監査機能の強化、グループ会社を対象とした業績評価制度の整備等、連結経営管理体制の強化を図ります。 財務内容の適正性を確保するため、1)財務報告等作成プロセスの文書化、2)本部・連結子会社からの内部確認書の徴求、3)内部監査部門による財務報告等の監査の実施により、内部管理体制を整備していきます。 企業会計審議会の基準に沿った財務報告に係る内部統制体制(経営者による評価・報告および内部統制)構築への取組みを検討します。	銀行とグループ会社代表者による「グループ代表者経営連絡会」を設置、現場重視のスピード経営を実施する体制を整備。 銀行・グループ会社の監査役が兼務する体制としグループの内部統制を強化。 経営者が有価証券報告書等の記載内容の適正性を確認するため、手順書等の作成、部門確認書の制定、監査部による有価証券報告書等の作成プロセス監査を実施し、内部管理体制を整備。 JSOX 対応として、全体計画を策定、決算業務プロセスの文書化等を開始。	100%子会社の業務調整等を通じて、銀行グループの経営効率化を推進。 グループ全社を対象として、JSOX 全社統制チェックリストに基づき内部統制の有効性を確認。 代表者確認書手続き要領に基づき、内閣府令に基づく「確認書」を添付のうえ、半期報告書を提出。 JSOX 対応の統括部署として経営企画部内に「JSOX 対応プロジェクトチーム」を設置。JSOX 導入に向け全体計画を策定し、評価対象範囲を選定、決算業務プロセスを中心とする文書化等の対応を開始。	「財務報告に係る内部統制の評価および監査(JSOX)」対応に向けて、内部統制の整備状況を把握するための文書化作業、運用状況を含めた有効性評価作業等を通じて、内部統制の体制整備・強化に取り組めます。
<b>(4)法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化 (重点取組項目)</b>				
営業店に対する 法令等遵守状況 の点検強化等	コンプライアンスプログラムに盛り込んだ不祥事件再発防止策の実施ならびに運用状況のモニタリングを実施します。 コンプライアンスオフィサーの設置と同職によるモニタリングを通じた内部牽制機能の強化を図ります。 職群別ベーシック研修(コンプライアンス面)を実施します。 グループ会社の法令等遵守(コンプライアンス)態勢の診断および標準化を実施します。	コンプライアンスプログラムに盛り込んだ不祥事件再発防止策について、四半期毎、進捗状況のチェックを実施、18年6月末を以って全ての再発防止策の実施を完了。 コンプライアンスオフィサーによる全店臨店を通じ、営業店長への牽制機能の発揮、法令等遵守、苦情処理、リスク商品販売態勢のモニタリング・指導を実施。 グループ全従業員を対象としたビデオ研修の実施、遵守すべき法令等を解説した「しずぎんコンプライアンスブック」の改定内容の周知徹底などを通じ、コンプライアンス知識・意識の向上に注力。 グループ会社6社に対しコンプライアンス態勢診断を実施し、実態把握・改善指導を実施。また、診断先5社に対し改善策実施状況をフォローアップ。	コンプライアンスオフィサーによる臨店モニタリングを98店舗で実施。 グループ会社1社に対しコンプライアンス態勢診断を実施、コンプライアンスの実態把握・改善指導を実施。また、診断先4社に対し改善策実施状況をフォローアップ。 「しずぎんコンプライアンスブック第4版」に掲載しているコンプライアンスにかかる制度や規定等について行内に周知徹底。	コンプライアンスオフィサーの臨店を継続実施し、営業店におけるコンプライアンス、苦情処理、リスク商品販売態勢のモニタリングおよび改善指導態勢を強化します。 若手行員あるいはパート等の目線に立った施策を通じグループ全従業員に対するコンプライアンス意識の醸成と知識の向上を図ります。 コンプライアンス態勢診断未実施のグループ会社に対する診断実施および診断先に対する改善策実施状況のフォローアップを行います。
適切な顧客情報の 管理・取扱の確保	アクセス履歴管理やデータ暗号化対策が未対応なシステムについては、平成17年5月よりスケジュールに基づく進捗管理およびサポートを実施しています。 個人データ台帳のシステム化への取組み、並びに誤FAX・誤郵送・誤返却等の防止に継続的に取り組み、情報漏えい等の発生を防止していきます。 各種資料の削減や各書類の本部集中化等に取り組んでいきます。	アクセス履歴管理、データ暗号化対策、ウイルス対応ソフトにかかる未対応システムへの対応については、一部システムの追加を行ない、延べ107システムの対応を完了。 情報漏えい等が発生するリスクを低減するため、還元帳票の廃止や諸届書類の本部集中化などを実施。	アクセス履歴管理、データ暗号化対策、ウイルス対応ソフトにかかる未対応システムへの対応について、延べ22システムの対応を完了。 誤FAX防止システムを導入、発生した事案の原因分析による個別対策を実施するとともに、注意喚起やモニタリング、担当役員セミナーなどを通じ情報漏えい等の防止に取組み。 情報漏えい等が発生するリスクを低減するため、還元帳票の電子化やCOMフィッシュの作成廃止に向け準備。 個人データ台帳の見直しを行い、全ての個人データの保管状況確認作業を実施しました。さらに、各部署による自主点検体制を整備。	未対応システムへの対応に引き続き計画的に取り組んでいきます。 情報漏えい等の発生事象に対する再発防止策に取り組むとともに、注意喚起を通じて徹底を図ります。 各種書類の本部集中化や電子化による情報保有量の削減、個人データ台帳の活用などによる保有情報の管理徹底に取り組んでいきます。
(5)ITの戦略的活用	「ITに関する基本原則」、「ITに関する運営の基本的考え方」に沿ったシステム開発、および当該プロセスの管理・啓発を行います。 システム基盤整備計画(行内通信ネットワークの再構築、OAシステムの更改、情報系システムのハードウェア更改)を推進します。 次世代システムの基盤構想と統合情報システムの方向性を策定します。	IT統括部署による主管部起案書作成段階での支援、要件定義レビューの実施、重要案件のシステム運営委員会での審議などの新ITプロセスを実施。 システム基盤整備計画全体を円滑に推進する管理体制を確立、進捗管理・課題把握等の統括管理を実施。 統合型営業支援システム構築に向け、既往の営業関連システムを連携した新しい営業基盤システムの構築作業を実施。また、お客さまへのサービス力・経営管理力の強化支援に向けた構想を「次世代システム構想」としてとりまとめを実施。	グループ会社の静岡コンピューターサービス(株)と連携したユーザー部支援体制を構築・実施。また、IT投資期待効果評価指標(KPI)をシステムの起案段階に活用するなど、ITプロセスを高度化。 システム基盤整備計画における重要ポイントである営業店システム更改について、平成19年4月からの営業店展開の準備作業を完了。 新しい営業基盤システムの第2次稼働分の開発作業を完了。また、経営戦略と一体化した「次世代システム構想」を策定。	複雑化する業務内容、日々進化するシステム技術に対応するため、グループ会社を含めたIT管理体制の一層の強化を図り、新ITプロセスを定着化します。 引続き、システム基盤整備計画の統括を実施し、スケジュール管理を厳格に実施していきます。 統合型営業支援システムの構築を完了させる(19年5月2次稼働予定)とともに「次世代システム構築基本方針」を策定していきます。

3. 地域の利用者の利便性向上

アクションプログラムの要請項目	推進計画の概要	進捗状況		今後の取組み方針
		17年4月～19年3月	18年10月～19年3月	
(1) 地域貢献に関する情報開示	ディスクロージャー誌・ミニディスクロージャー誌は、地域のお客さまが理解しやすい内容で開示し、経営者から地域貢献に関する取組みの主要事項について説明します。 インターネットHP上にお客さま向け商品・サービス内容およびディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌、決算発表時資料を掲載します。 アンケートや店頭等におけるお客さまからの意見・質問に対し、頻度の高いものは、インターネットHP上で回答を公表します。	各決算発表時に、地域のお客さま向けの情報開示を実施。地域貢献やCSRへの取組を盛り込んだディスクロージャー誌のほか、経営情報を広く開示するためミニディスクロージャー誌を発行。 「顧客満足度調査」の結果とともに、お客さまから寄せられたご意見に対する取組実績を公表。 静岡県内の個人投資家を対象とした「個人投資家向けIR」を新たに開催。	18年9月期中間決算発表時に、地域のお客さま向けの情報開示を実施。 ミニディスクロージャー誌を2回発行。 過年度分のディスクロージャー誌についてもインターネット掲載を開始し、内容を充実。 「個人投資家向けIR」を県内4会場で開催。	CSRの観点から、各ステークホルダーに対する情報開示の一層の拡充を図ります。
(3) 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立	全店統一の行動スローガン、行動基準の制定を行なっています。 任意抽出先に対する顧客満足度調査や営業店の電話対応調査を実施し、経営方針に反映させていきます。 本部による臨店調査や指導を実施します。 各営業店・ローンセンターに「CS推進責任者（CSリーダー）」等を配置するなど、CS活動の推進体制を整備します。  利用者保護強化の観点から、ICキャッシュカード化など偽造・盗難防止に向けた効果的な取組みを検討します。	支店サポート部内にお客さまへのサービス向上に取組む専任部署として「お客さまサービスグループ」を新設。全店統一スローガン、行動基準を制定。 各種アンケート調査・モニタリングによる調査結果をもとに関連部で施策を検討、お客さまサービスグループにおいて進捗管理・活動支援を実施。 営業店・ローンセンター・本部・グループ会社においてCSリーダーを選出し、CS推進体制を整備 お客さまと中長期的な信頼関係を構築するため、企業イメージCMやテレビ情報番組放映を開始。 偽造・盗難カード被害に係る補償制度（保険）の取扱を開始し、過去被害に対応。 ATM異常取引検索システムを導入するとともに、ICキャッシュカードの取扱いを開始。 無人ATMコーナーへの防犯カメラ設置、不審物通報呼び掛けステッカーの貼付のほか、警備会社による巡回強化など防犯への取組みを強化。	第2回顧客満足度調査のほか、従業員を対象としたCS意識調査を実施。また電話モニタリング調査・OGモニター懇談会・CS臨店指導、さらにはCS役員懇談会等を実施。 CSモデル店舗の新設・改装を実施。 従業員向けに苦情事例や改善事例を還元。 ICキャッシュカード対応ATMの設置を拡大。（19年3月末710台）	顧客満足度調査やCS意識調査等から浮かびあがる課題について改善を検討、具体的な施策に結びつけていきます。 ICキャッシュカード対応ATMを全973台に拡大します。 利用者保護の観点から、生体認証機能を搭載したICキャッシュカードの導入検討などカードセキュリティ向上に取組み、犯罪防止に向けた効果的な施策の一層の推進を図ります。
(4) 地域再生推進のための各種施策との連携等	<地域活性化および再生支援> 地域全体の活性化を計画的に実施する「まちづくり」の視点から、地域の活性化に向け、地域と一体となった取組みを推進します。 地公体・商工団体・利害関係者等との間で、対象案件毎に地域再生に向けた共通認識を醸成し、早期に方向性の統一を図ります。 必要に応じて外部コンサルタントの支援を受け、利害関係者等の賛同・協力を得ながら、再生策へと繋げていきます。 各種施策による個別企業への影響や、当行が対応すべき支援策を見極め、個別企業に対する抜本再生策にも繋げていきます。 (目標) ・地域再生支援案件を3件以上着手する。	<地域活性化および再生支援> 地域活性化および再生支援にかかる案件として4件をリストアップしそれぞれの地域の活性化や再生の実現に向けた取組みを推進。 <観光地一体再生案件> ・2地域において行政・地元商工業者による温泉街活性化委員会を組織、地域一体での活性化に取組み。うち1地域では県の企画「伊豆ブランド創生事業」の認可を取得。 <中心市街地の再開発組合の再生案件> ・行政と再開発組合、利害関係者の意見調整を実施。 <公共性の高い企業の再生案件> ・財務デュ・ディリジェンスおよび経済波及効果測定作業を完了し、国・県の補助金を活用した5年間の緊急整備計画に着手。 (目標に対する実績) 地域再生支援案件4件に着手(達成率133%)	<地域活性化および再生支援> <観光地一体再生案件> ・A地域では温泉街活性化委員会の取組みを本格化するため、事務局の設置・事務局長の公募を行い新事務局長が決定するなど活動を活発化。 ・B地域においても、活性化委員会を引続き定例開催。 <中心市街地の再開発組合の再生案件> ・行政と再開発組合、利害関係者間で意見調整等を継続して実施。 <公共性の高い企業の再生案件> ・今後の企業再生について、行政・支援企業等と調整を実施。  (目標に対する実績) 地域再生支援案件4件に対する取組みを継続	<地域活性化および再生支援> 引続き着手した案件の推進と、さらなる地域再生支援に取組みます。
	<PFIへの取組み支援> 実施方針が公表されている案件について、アレンジャー獲得に向けて交渉するとともに、事業者・地公体等に対してPFI(民間資金等の活用による公共施設等の整備)についての啓発を図っていきます。 先進金融機関へのトレーニー派遣を継続し、プロジェクトファイナンスの知識習得とともに、地域案件の組成に関して協働体制を構築していきます。 (目標) 静岡県内における、地域にとって有用なPFI案件については、全て参加することを前提に案件検討を行なう。	<PFIへの取組み支援> ・入札が行われた3件について、参加予定事業者と交渉するとともに、PFIの啓発に注力。 ・メガバンク、信託銀行へのトレーニー派遣を継続実施し、プロジェクトファイナンスの知識習得と地域案件の組成に関しての協働態勢を構築。 (目標に対する実績) ・17年4月～19年3月までに入札が実施されたPFI3件について、複数事業者と交渉しLOI(関心表明書)発行 ・うち1件については主幹事獲得	<PFIへの取組み支援> ・18年10月～19年3月は入札がなかったものの、募集要項が公表された案件について、事業内容等を検討の上、質問を提出。  (目標に対する実績) ・地域にとって有用かつ事業者にもメリットのある案件となるよう交渉等を実施	<PFIへの取組み支援> ・今後も、地域にとって有用と思われる案件にはすべて関与すべく検討を行っていきます。 ・PFIのみならず、PPP(公民連携)についても検討し、地公体への提案も視野に入れながら、スキーム等の研究を引続き行っていきます。

## 経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 静岡銀行

【17～18年度(17年4月～19年3月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち 経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者 区分がランクアップした 先数	のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先 数
正常先		24,149	0		0
要 注 意 先	うちその他要注意先	6,322	0	0	0
	うち要管理先	222	107	46	37
破綻懸念先		1,563	86	26	48
実質破綻先		593	0	0	0
破綻先		85	0	0	0
合 計		32,934	193	72	85

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は17年4月当初時点で整理。  
 ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。  
 ・ には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。  
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は には含めるものの には含めない。  
 ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は には含める。  
 ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が  
 期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。  
 ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。  
 ・ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。  
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。

## 経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 静岡銀行

【18年度(18年4月～19年3月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち 経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者 区分がランクアップした 先数	のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先 数
正常先		22,581	3		3
要注意先	うちその他要注意先	6,850	42	4	34
	うち要管理先	171	58	15	35
破綻懸念先		1,615	84	12	58
実質破綻先		523	4	0	2
破綻先		90	2	0	1
合 計		31,830	193	31	133

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は18年4月当初時点で整理。  
 ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。  
 ・ には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。  
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は には含めるもの の に含めない。  
 ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は には含める。  
 ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が  
 期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。  
 ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。  
 ・ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。  
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。



## 経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 静岡銀行

【18年度下半期(18年10月～19年3月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち		
			経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者区分がランクアップした先数	のうち期末に債務者区分が変化しなかった先数
正常先		21,134	8		8
要注意先	うちその他要注意先	11,796	45	0	44
	うち要管理先	206	58	10	39
破綻懸念先		1,681	72	3	60
実質破綻先		594	8	0	7
破綻先		91	2	0	2
合 計		35,502	193	13	160

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は18年10月初時点で整理。  
 ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。  
 ・ には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。  
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は に含まれるもの の には含まない。  
 ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は には含める。  
 ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。  
 ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。  
 ・ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。  
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。