

地域密着型金融推進計画の進捗状況表（総括）

1. 平成 17 年度における地域密着型金融推進計画の進捗状況およびそれに対する評価

(1)平成 17 年度「地域密着型金融推進計画」（以下「推進計画」といいます）の各取組み項目については、当行グループの業務計画に織り込んで推進した結果、概ね計画どおり進捗しています。また、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も、全項目において計画以上の実績をあげています。

(2)当行の重点的取組み項目に対する平成 17 年度の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)）

・スコアリング審査システムを活用した無担保・無保証の融資商品を推進し、数値目標として掲げた「しずぎんビジネスサポートローン（店長決裁可能・無担保・第三者保証不要の融資商品）」および「しずぎんビジネスローンプライムパートナー（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融資商品）」については、それぞれ 2,081 件 211 億円（17 年度目標達成率 106%）、662 件 64 億円（同 107%）を実行しました。また、ミドルリスク層に属する企業に対しても、個別企業の実態を十分に踏まえたうえで積極的な融資推進に取り組みました。

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)）

・営業店での顧客への説明義務履行のモニタリングや臨店指導を実施し、営業店での説明態勢の実効性向上に取り組みました。また、苦情の分類項目の見直しを実施し、類似苦情を集約することにより傾向を明らかにするなど、苦情要因分析の精度向上に取り組むとともに再発防止に向けた態勢整備を行ないました。

ガバナンスの強化（推進計画 2-(3)）

・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」を設置し、課題の共有化と迅速な意思決定を図ることで、連結経営管理態勢の強化に取り組みました。また、グループ会社の重要規程である「取締役会規程」等の見直しを行ない、経営システムの標準化にも取り組みました。更に、監査部による有価証券報告書の作成プロセスに関する監査を実施するとともに、平成 18 年 3 月期「有価証券報告書」より内閣府令に基づく「代表者確認書」の提出を実施するための準備を行なっています。

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 月に新設したコンプライアンス・オフィサーによる臨店指導を全店で実施し、営業店長に対する牽制、および注意喚起を図るとともに、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強化しました。また、グループ会社 3 社に対する法令等遵守（コンプライアンス）態勢診断・改善指導を実施し、グループ全体の態勢強化に取り組みました。

(3)重点的取組み項目を除く、各大項目ごとの平成 17 年度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を支援するため、「中小企業新事業活動促進法」の申請支援に取り組み、平成 17 年度に静岡県内企業を中核企業とした「新連携計画」認定 6 件の全てに当行が関与するなど、大きな成果を上げました。また、ベンチャー企業育成ファンド「しずぎん投資ファンド『飛翔』」を平成 17 年 10 月に設立し、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、平成 17 年度累計で 16 件 395 百万円の投資を行ないました。

・取引先のニーズに応じた総合的なソリューションの提供に取り組み、大学・高専への技術相談の仲介をはじめ、顧問技術士による支援などを行ないました。とくに平成 18 年 2 月に「しずぎん@gricom（アグリコム）」（農業分野の商談会）を浜松市で開催し、農業者と仕入業者や加工業者とのビジネスマッチングの場を提供する取組みを新たに開始しました。

・体制面では、本部内に「新事業支援チーム」を設置（17 年 6 月）し、本部渉外による営業斡旋を開始するなど、情報営業への取組みに一層注力した結果、ビジネスマッチングの成約実績は平成 17 年度累計で 599 件に達しました。また、「ストラクチャードファイナンスチーム」を設置し、取引先企業の資金調達手法の多様化に対応するとともに、先進的な金融商品・サービスの迅速な提供に努めるなど、お客さまに対する経営相談・支援機能を強化しました。

・経営改善への取組みについては、従来からの積極的な営業店主体の取組みが浸透し、対象先の 9 割以上から経営改善計画を取得し、計画内容の検証を行ないました。また、事業再生への取組みについては、中小企業支援ファンドや DDS（貸出債権の資本金劣後ローンへの転換）の活用、個別企業の実情に応じた柔軟な再生手法の活用、外部機関との連携等により、平成 17 年度累計で 14 件の事業再生に取り組みました。なお再生がほぼ完了した案件 1 件について、本「地域密着型金融推進計画の進捗状況表」とあわせて公表を行ないました。

経営力の強化

・グループ会社へのリスク資本配賦を実施し、グループでのリスク管理態勢の高度化に取り組みました。あわせて、パーゼルに対応し、内部格付手法採用に向けた信用リスク管理体制の構築と、粗利益配分手法採用に向けたオペレーショナルリスク管理体制の整備に注力しました。

・信用リスクに応じたリターンをより精緻に把握する態勢を整備するため、貸出ポートフォリオの月次モニタリング態勢を整備するとともに、「取引先別・担当者別収益管理」を全店に本格導入しました。また、お取引先の信用リスクをより正確に捉えるよう債務者格付制度を改定するとともに、与信判断への活用に取り組みました。

地域の利用者の利便性向上

・CS 活動強化のため、本部全グループからなる「CS 担当者会議」を月次で開催し、CS 向上に向けた諸施策の検討を行なうとともに、全店統一行動スローガン、行動基準を策定しました。また、改善が必要となる苦情・要望に対する対応等については、営業店および本部が情報を共有するとともに、顧客満足度調査アンケート（18 年 1 月）、全営業店を対象とした CS 臨店調査（18 年 2 月）、営業店電話対応調査（17 年 11 月・12 月）を実施し、当行における CS の取組み実態の調査を行ないました。

・「偽造・盗難キャッシュカード」への対応等として、「しずぎんカード被害補償制度（保険）」を創設（17 年 4 月）するとともに、スキミング対策として効果の高い「IC キャッシュカード」の導入（18 年 3 月）などにより、利用者保護に取り組みました。

・地域再生への取組みとしては、地域・行政・他金融機関とも連携を図り、従来の「点」の再生から「面」の再生に取り組む地域再生案件に平成 17 年度累計で 4 件取り組みました。また、静岡県内における地域に有用な PFI（民間を活用する公共施設整備）案件全てに積極的に関与しました。

2. 課題および対応方針

(1)事業再生・中小企業金融の円滑化

・引続き情報営業の推進、新種商品への取組み強化、実効性ある各種事業再生手法の活用などを通じ、総合金融サービス機能の強化を図るとともに、お客さまのライフステージに応じた様々なニーズに適切に対応できる体制を整備していきます。また、高度なリスク管理体制の強化・充実をはかり、ミドルリスク層に対する融資拡大に重点的に取り組むとともに、担保・保証に過度に依存しない融資商品の提供を通じた地域の中小企業金融の円滑化に貢献します。また、お客さまからの苦情に関する要因分析の精度向上と再発防止に向けた対策の立案・実施、ならびにリスクの所在や契約内容についてお客さまが理解しやすい説明を実施する態勢整備に継続的に取り組み、顧客満足度の更なる向上を目指します。

(2)経営力の強化

・より実効性ある内部統制システムの運用と、グループガバナンス体制の強化を課題として捉え、高いレベルで標準化された経営システムの構築に取り組むとともに、法令等遵守（コンプライアンス）態勢を企業文化として昇華させるべく、グループ全役員に対するコンプライアンス意識の高揚に注力します。また、財務報告に係る内部統制の評価および監査制度導入に向けた業務プロセスの文書化等、内部統制環境のさらなる高度化に継続して取り組みます。

・平成 19 年 3 月末に導入されるパーゼルに向け、信用リスク、オペレーショナルリスク管理の高度化を図ります。

(3)地域の利用者の利便性向上

・顧客満足度調査アンケート、顧客モニター制度等の結果を商品・サービス等に反映していきます。利用者保護の観点からは「偽造・盗難キャッシュカード」問題や新たな金融犯罪への対応強化に継続して取り組むとともに、預金者保護法の精神に則り、被害補償についても真摯に対応していきます。また、地域全体の活性化を計画的に実施する「まちづくり」の視点を踏まえた再生支援に継続的に取り組むとともに、地域の発展に有用な PFI（民間を活用する公共施設整備）案件にも積極的に関与していきます。

地域密着型金融推進計画の進捗状況（平成17年度）

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

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～18年3月	17年10月～18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。</p> <p>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。</p> <p>「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"> 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。(17・18年度各5件/1.5億円) 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。(17年度5件、18年度10件) 	<p>「中小企業新事業活動促進法」の「新連携計画」申請支援を36件実施し、うち6件について認定を受けました。(静岡県内の認定案件全てに当行が関与)</p> <p>ベンチャー企業向け3号ファンド「しずぎん投資ファンド『飛翔』(総額10億円)」を設立し、16社/395百万円を投資したほか、「しずおかスタートアップ投資事業有限責任組合(総額2億円)」へ10百万円出資しました。</p> <p>本部法人部内に「新事業支援チーム」を配置、本部渉外による営業を開始し、県内企業に対しお客さま30社の紹介を行ないました。</p> <p>MC推進担当および新事業支援チームにより、県内17大学・高専と累計17回の情報交換を実施するとともに、技術相談を14件仲介しました。また、(財)しずおか産業創造機構と累計32回の情報交換を実施するとともに、マッチング等の支援を行ないました。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> ベンチャー向け3号ファンドによる投資:16件/395百万円(17年度目標達成率:件数320%、金額263%) 新法「中小企業新事業活動促進法」の申請支援:申請支援累計36件(17年度目標達成率720%)、「新連携計画」認定6件 	<p>「中小企業新事業活動促進法」の「新連携計画」申請支援を10件実施し、うち1件(株)フライングモール)について認定を受けました。</p> <p>本部法人部内の「新事業支援チーム」を増員し、本部渉外による営業を積極化し、広域にわたるビジネスマッチング支援等を行ないました。</p> <p>MC推進担当および新事業支援チームにより、県内17大学・高専と累計17回の情報交換を実施するとともに、技術相談を14件仲介しました。また、(財)しずおか産業創造機構と累計15回の情報交換を実施するとともに、マッチング等の支援を行ないました。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> ベンチャー向け3号ファンドによる投資:12件/296百万円 新法「中小企業新事業活動促進法」の申請支援:申請支援累計10件、「新連携計画」認定1件 	<p>引続き「中小企業新事業活動促進法」のお客さまへの周知と「新連携計画」認定支援を通じて、創業・新事業に取り組む企業に対する支援機能等の強化に努めます。</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、創業支援を行なうことで地域の活性化を図ります。</p> <p>「中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律(ホップ・ステップ・インダストリー)」を活用しオープンセミナーを開催するなど、お客さまの研究開発を支援します。</p> <p>取引先ヒアリング結果を基に、お客さまのニーズに合致したサービスを提供します。</p> <p>数値目標である「ベンチャー向け3号ファンドによる投資」については、引続き創業・新事業に取り組む投資対象先を発掘し、ファンドの枠内での投資を行なっていく予定です。</p> <p>数値目標である「中小企業新事業活動促進法」の申請支援については、申請支援先36先に対し、引続き認定取得までの支援を行なうとともに、新たな申請支援先の発掘に注力していきます。</p>
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化				
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&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顧客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"> ビジネスマッチングによる成約:900件(17・18年度各450件) 	<p>本部およびブロック単位で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し、17年度599件のマッチング成約に結びつけました。</p> <p>監査法人トーマツと連携し、「株式公開セミナー」を県内3カ所にて開催し、76社133名が参加しました。</p> <p>大規模商談会へのお客さまとの合同出展・ビジネスマッチング支援として、「しずおか新産業技術フェア」に19社の合同出展をしました。</p> <p>中小企業等の後継者育成を目的として、財務・経営管理能力等の強化を支援するため、静銀経営コンサルティング(株)を事務局とする会員制の経営塾の開設を検討を行ないました。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチング成約:17年度599件(17年度目標達成率133%) 	<p>大規模商談会「東京ビジネスサミット」へお客さま43社と合同出展しました。209件の商談、うち38件の成約に結びつけました。</p> <p>農業商談会「第1回しずぎん@gricom(アグリコム)」を開催し、192先/329名が参加、237件の商談がありました。</p> <p>その他下記セミナー等を開催しました。</p> <ul style="list-style-type: none"> 「第16回ニュービジネス育成フォーラム」 「私立学校向けセミナー」 「プライバシーマークセミナー」 「中国ビジネスマッチング商談会 in 上海」 「新会社法セミナー」(県内3会場) 「M&Aセミナー」 「大学発ベンチャーファンド・セミナー」 「海外ビジネスセミナー」 <p>「ニュービジネス育成フォーラム」会員向けに機関誌、メールマガジン等の情報発信を行ないました。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチング成約:17年度下半期276件 	<p>「リスク管理」と「新事業紹介」をテーマにセミナーをシリーズ開催します。</p> <p>農業者のビジネスマッチング支援のため、「しずぎん@gricom(アグリコム)」を拡大し、県東部地区(第2回)・中部地区(第3回)で開催します。</p> <p>大規模商談会へのお客さまとの合同出展・ビジネスマッチング支援として、「東京ビジネスサミット」に昨年(43社)を上回る合同出展を行ないます。</p> <p>次世代の経営者を育成支援する「経営塾」開設と法人組織化に向けた検討を引続き行ないます。</p> <p>17年度の実績を踏まえ、以下のとおり数値目標を上方に修正します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチングによる成約:1,100件(当初目標比+200件)

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～18年3月	17年10月～18年3月	
<p>要注意先債権等の健全化等に向けた取組みの強化</p> <p>健全債権等の強化に関する実績の公表等</p>	<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任者を配置し、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"> 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) 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) 	<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」を制定し、経営改善計画検証の業務フローを明確化しました。</p> <p>本部に地区別の経営改善支援担当者を配置し、営業店行員の活動をサポートしました。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> 17年3月末基準 対象企業 193 先から格上済等を除く 145 先のうち、142 先より経営改善計画を取得(達成率 98%)、計画検証・本部承認済み 133 先(達成率 92%)。 17年3月末「要管理先」対象企業 107 先のうち、18年3月末時点での債務者区分上昇先 35 社(達成率 164%)。 	<p>営業店が主体となった取組みを継続するとともに、17年9月末基準で一部対象先の洗替えを行ないました。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> 17年3月末基準対象企業に対する、17年度下半期における経営改善計画の取得 増加件数は 11 件、計画検証・本部承認増加件数は 87 先。 17年3月末「要管理先」対象企業における、17年度下半期の債務者区分上昇先数は 20 社。 	<p>引続き経営改善計画の取得と検証作業を行なうとともに、進捗状況のモニタリングを行ない、計画の実行に向けた指導と支援を行ないます。</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を行ない、迅速な経営改善支援を実施する体制を整備します。</p> <p>数値目標に対しては、全ての対象先の経営改善計画の取得および計画検証・本部承認を目指します。また、「要管理先」債務者区分上昇についても、目標は達成しましたが、さらなる上昇を目指し営業店の指導を継続していきます。</p>
<p>(3)事業再生に向けた積極的取組み</p>	<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い替えを実施し、優先順位をつけ、早期クローリ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ット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"> 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。 	<p>本部統括部署である企業サポート部にて、再生対象企業を 31 社リストアップのうえ、戦力を集中投入し、14 件の再生に向けた取組みを実施しており、着実に成果に結びつけました。</p> <ul style="list-style-type: none"> うち 1 件は、特別清算と M & A を活用した事業再生であり、18年3月裁判所により特別清算開始が決定されました。当行はマッチング段階より関与しており、譲受資金に対しても他金融機関とシンジケートローンにて対応するとともに、期間限定で行員を派遣し当該再生を支援しました。 その他複数の案件で外部再生機関との連携により抜本的な事業再生に取り組んでいます。 <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> 17年度合計取組み件数(完了ベース) 14 件(達成率 140%) (静岡中小企業支援ファンド“パートナー”活用 4 件、営業譲渡スキーム活用 1 件、中小企業再生支援協議会活用 3 件、D D S 1 件、資産売却スキーム 2 件、再生型バルクセール 3 件) 	<p>企業サポート部を中心として、対象企業の再生に向けた取組みを継続的に実施し、8 件の再生スキームを完成しました。</p> <ul style="list-style-type: none"> うち 1 件は、中小企業再生支援協議会・静岡中小企業支援ファンド“パートナー”と連携した M & A 型の私的整理であり、既に関係者間で合意済みで、18年度上半期に営業譲渡を完了する予定です。 中小企業再生支援協議会にて承認された計画に基づいて、D D S (貸出債権の資本的劣後ローンへの転換)を 1 件実施しました。 <p>再生がほぼ完了した案件 1 件について、本「地域密着型金融推進計画の進捗状況表」とあわせて公表を行ないます。</p> <p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> 17年度下半期取組み件数(完了ベース) 8 件 (静岡中小企業支援ファンド“パートナー”活用 2 件、D D S 1 件、資産売却スキーム 2 件、再生型バルクセール 3 件) 	<p>現在仕掛案件を中心に、早期クローリングに向けて取組みを継続するとともに、対象企業の洗替えを行ないます。</p> <p>長年踏込めなかった老舗先等、地域経済に影響が大きい先に対しても、本部専任部署と営業店が連携して、再生の可否を見極め、具体的な再生支援を実施します。</p> <p>案件毎の実効性に応じて、外部の専門機関と連携し再生の迅速化と実効性の向上を図ります。</p> <p>再生事例の公表については、対応が完全に終了したもののうち、案件毎にその是非を見極めつつ、可能な限り実施します。</p> <p>数値目標については、対応中の案件について進捗管理を厳格に行なっていきます。また、引続き新たな再生支援先を選定し、個別に有効な再生手法を適用していきます。</p>
<p>(4)担保・保証に過度に依存しない融資の推進等</p>				
<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>お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>根保証制度の改定に伴い、制度改定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>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ことなどを明確にしました。</p> <p>パーゼル に用いる新格付を与信判断に利用し、信用リスクを正確に捉えるよう、債務者格付制度を高度化しました。</p> <p>スコアリング審査システムを活用した融資商品を創設・改定し利便性の向上に努めるとともに、適切な利用を促すため、渉外行員向け研修を開催しました。</p> <p>ミドルリスク層(行内格付 B3～C3)に対する融資案件の発掘支援と実績モニタリングを実施しました。(半期ごと対象先を洗替)</p> <p><ミドルリスク層に対する貸出金平残推移></p> <p>16年度下半期 対 17年度上半期(対象先 1,642 先) + 88 億円</p> <p>17年度上半期 対 17年度下半期(対象先 1,704 先) + 281 億円</p>	<p>パーゼル に用いる新格付を与信判断に利用するよう、18年度から使用する「債務者格付実施要領」を改定しました。</p> <p>スコアリング審査システムを活用した融資商品の見直しを行ない、渉外行員向け研修を継続開催しました。また、保証協会の保証料率弾力化に対応するため、CRD スコアリングシステム(中小企業信用リスク情報データベース)を導入しました。</p> <p>ミドルリスク層に対する融資案件の発掘支援と実績モニタリングにつき、対象先の洗替えを行なったうえで継続的に実施しました。</p> <p><ミドルリスク層に対する貸出金平残推移></p> <p>17年度上半期 対 17年度下半期 + 281 億円</p>	<p>保証受入ルールの明確化を踏まえ、その運用の定着化に取り組んでいく方針です。</p> <p>新格付制度の利用拡大を図り、お取引先の資金ニーズに円滑に対応していきます。</p> <p>信用保証協会保証付融資に関する保証料率弾力化や部分保証制度導入を踏まえて、個別のお客さまに応じた融資取組みを強化していきます。</p> <p>財務制限条項を付与した融資商品の導入可否を継続して検討します。</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～18年3月	17年10月～18年3月	
	<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"> ・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。(17・18年度各200億円) ・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。(17・18年度各60億円) 	<p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「しずぎんビジネスサポートローン」実行実績 2,081件 / 211億円 (17年度目標達成率106%) ・「しずぎんビジネスローンプライムパートナー」実行実績 662件 / 64億円 (17年度目標達成率107%) ・「しずぎんビジネスローンO」実行実績 1,080件 / 104億円 (数値目標なし) 	<p>(目標に対する実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「しずぎんビジネスサポートローン」実行実績 1,198件 / 113億円 ・「しずぎんビジネスローンプライムパートナー」実行実績 411件 / 39億円 ・「しずぎんビジネスローンO」実行実績 731件 / 66億円 	
中小企業の資金調達手法の多様化等	<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、お客様の資金調達多様化に向けた幅広い提案を行ないます。知的財産権担保融資等の高度な融資手法については、引き続き情報収集に努めノウハウを蓄積していきます。</p> <p>顧客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>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、新種商品等への対応力強化のための体制整備に取り組むとともに、クロスセルを行なうための見込先リストを作成し、推進に着手しました。</p> <p>知的財産権担保融資について、政府系金融機関との情報交換や個別案件支援を通じてノウハウ習得に努めました。</p> <p>静岡県CBO案件について静岡市や関係機関等との情報交換を実施しました。</p> <p>中小企業会計指針について、TKC定型商品の改定につなげるべく、静岡県会員税理士との意見交換を実施しました。</p>	<p>新種商品等に関するお客さま向け案内書や、アンケート形式のヒアリングシートを制定し、各営業店においてお客さまへの提案およびニーズの把握に活用しました。</p> <p>保証ファクタリング(売上債権に対する根保証)仲介業務の取扱を開始したほか、動産担保融資の個別案件支援に際して外部機関を活用しノウハウ習得に努めました。</p>	<p>営業店向けのセミナーや研修を継続して開催し、新種商品に対する営業店行員の理解を深め、お客さまのさまざまなニーズに適切に対応していきます。</p>
(5)顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化 (重点取組項目)	<p>苦情事例の営業店への還元を継続して実施します。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>	<p>苦情事例につき営業店還元を継続実施しました。</p> <p>苦情につき苦情対応記録簿を改定のうえ業務・商品別、原因別の分類項目を細分化し、要因分析の精度向上を図り、再発防止策を15件実施しました。</p> <p>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および営業店指導、ならびに17年度監査方針に基づく検査を実施しました。</p>	<p>苦情について再発防止策7件を実施しました。</p> <p>優越的地位の濫用などについて営業店に注意喚起するとともに、「包括的な説明マニュアル」の内容に上記の観点を追加し、融資に関連した「説明時の留意点」(案)を作成しました。</p>	<p>苦情の要因分析の精度を高め、継続的に再発防止策を立案、実施します。</p> <p>コンプライアンス・オフィサーによる全店臨店を継続実施し、営業店の「コンプライアンス」「苦情処理」状況等のモニタリングおよび改善指導態勢を強化します。</p> <p>融資に関連した「説明時の留意点」を発行します。</p>
(6)人材の育成	<p>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。</p> <p>業種別講習会の実施、グループ機能を活用した営業手法、本部トレーナー拡充により、実践力の強化を図ります。</p> <p>専任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。</p> <p>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。</p>	<p>17年度に予定していた施策は当初計画通り進行しています。「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ナ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しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・渉外・融資営業初任者を対象とした講習会の開催 ・行内・行外・本部トレーナー実施により、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 ・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 	<p>17年度下半期に予定していた施策を当初計画通り実施しました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・業種別審査事典を活用した営業活動支援として、企業分析・業種別講習会開催 ・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 	<p>18年度に予定している各人材育成策をスケジュール通りに実施し、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ない、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およびスキルの習得を支援していきます。</p>

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～18年3月	17年10月～18年3月	
(1) リスク管理態勢の充実	<p>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、ABC原価計算の導入を進めるとともに、EVA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。</p> <p>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。</p>	<p>全般的事項</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ会社の保有リスクに関する計測態勢の費用対効果の分析、試行運用を経て、正式にリスク資本配賦を開始しました。 リスクと経費のリンクによる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）を反映した営業店業務、本部業務のRCSA（リスクとコントロールの自己評価）を実施しました。 <p>パーゼル 対応</p> <ul style="list-style-type: none"> 17年3月末新自己資本比率を試算しました。 内部格付制度の構築に向け、各種基準書の制・改定を行ないました。 新規に基づくリスクアセット算出システムの開発に取り組み、18年3月末基準の予備計算を可能にしました。 オペレーショナルリスク管理体制の構築に向けて、営業店・本部RCSAを実施しました。また、内部損失データを試算し、粗利益の配分方法を策定しました。 	<p>全般的事項</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ会社の保有リスクを対象にリスク資本配賦を開始しました。 ABC原価計算のアクティビティを反映したRCSAについて、下半期は本部業務を対象に実施しました。 <p>パーゼル 対応</p> <ul style="list-style-type: none"> 17年9月末新自己資本比率を試算しました。 内部格付手法にかかる予備計算届出書を金融庁へ提出しました。（18年4月5日提出済） 事務リスク、システムリスク以外のオペレーショナルリスク（有形固定資産、人的）のRCSAを実施し、結果をとりまとめました。 	<p>全般的事項</p> <ul style="list-style-type: none"> RCSAを継続実施し、リスクと経費をリンクさせた的確なオペレーショナルリスク管理手法を検討します。 業務計画策定におけるEVA（経済的付加価値）の活用、EVAを指標とする業績評価について、具体的な制度設計を検討します。 <p>パーゼル 対応</p> <ul style="list-style-type: none"> 19年3月末基準での導入に向け、引続き体制整備を行なっていきます。
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	<p>新収益管理システムによるお取引先別管理のPDCAサイクル運用方法を確立します。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>信用リスク情報統合システム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。</p> <p>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。</p> <p>グループ会社へのABC原価計算導入を検討します。</p>	<p>新収益管理システムによるお客さま別・担当者別管理の試行を踏まえて全店に導入しました。</p> <p>お客さまの信用リスクをより正確に捉えるよう債務者格付制度を改定しました。</p> <p>貸出部門のポートフォリオについて月次モニタリングを実施しました。</p>	<p>信用リスク情報統合システムを本稼働し、信用リスク量計測を行ないました。</p> <p>新格付を与信判断に利用するよう、18年度より使用する「債務者格付実施要領」を改定しました。</p>	<p>新収益管理システムの活用状況のモニタリングとレベルアップを行ないました。</p> <p>新格付を与信判断に利用し、融資推進に活用していきます。</p> <p>新債務者格付制度の本格導入を踏まえ、信用リスクプレミアム基準の見直しを行ないました。</p> <p>リスクリターン分析を通じ、融資戦略に活かすよう取り組んでいきます。</p> <p>パーゼル のグループ会社管理手法策定にあわせ、19年4月以降のグループ会社ABC原価計算導入について検討していきます。</p>
(3) ガバナンスの強化 (重点取組項目)	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>	<p>現場重視のスピード経営を実施するため、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」を設置し、事務局として経営企画部内に「グループ会社戦略室」を設置しました。（18年4月「関連事業室」に名称変更）</p> <p>本部各部および連結子会社の財務報告等の作成手順書・チェックリスト等を作成しました。</p> <p>連結子会社からの決算書類における内部確認書徴求を開始しました。</p> <p>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ました。</p> <p>有価証券報告書の適正性に関する確認書を東京証券取引所あて提出するとともに、証券取引法上の「確認書」添付のための内部管理体制整備に取り組みました。</p>	<p>グループガバナンスの観点から、グループ会社の「取締役会規程」「協議事項決裁規程」「業務分掌規程」の標準化のための改定に着手し、18年3月までにほぼ完了しました。</p> <p>グループ会社における内部監査機能の強化について、会社法制定を踏まえ監査部と連携して検討し、18年度監査方針に「グループ会社監査方針」として盛り込みました。</p> <p>証券取引法上の「確認書」添付に向けた行内説明会を実施しました。</p>	<p>会社法対応のなかで、グループ内部監査体制について監査役の配置見直しを行ないました。</p> <p>引続きグループ全体のガバナンス強化、内部管理体制の有効かつ適切な運用の定着化に取り組めます。</p> <p>財務報告に係る内部統制の評価および監査制度導入に向けた、業務プロセスの文書化等、内部統制環境の整備を行ないました。</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		今後の取り組み方針
		17年4月～18年3月	17年10月～18年3月	
(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)				
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しました。 コンプライアンス・オフィサーによる全店臨店を通じ、営業店長への牽制機能を発揮するとともに、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実施しました グループ会社3社に対し法令等遵守(コンプライアンス)態勢診断を実施し、法令等遵守(コンプライアンス)態勢の実態把握および各社のリスク度合いに応じた改善策を策定しました。	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しました。 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134店舗で実施しました。 ベーシックビデオ研修(コンプライアンス)のためのビデオ教材を作成しました。	不祥事件再発防止策の実施状況を継続してモニタリングします。 コンプライアンス・オフィサーによる全店臨店を継続実施し、営業店における「コンプライアンス」「苦情処理」状況等のモニタリングおよび改善指導態勢を強化します。 当行グループ全従業員を対象としたベーシックビデオ研修(コンプライアンス)を実施します。 法令等遵守(コンプライアンス)態勢診断未実施のグループ会社に対し、診断実施およびその改善策実施状況についてフォローアップを行いません。
適切な顧客情報の管理・取扱いの確保	未対応システムへの対応計画については、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。技術的安全管理措置として対応が必須な項目については、18年度中に対応完了する予定です。 個人データ台帳のシステム化への取組み、ならびに誤FAX・誤郵送・誤返却等の防止に継続的に取組み、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、ウィ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、システム更改の必要性があることから、中期的に対応を行いません。 個人データ台帳のシステム化について、具体的活用方法や保有するデータ内容、システムの概要につき検討を行いません。 誤FAX・誤郵送・誤返却等の発生防止に向け、継続的に全行に向けて注意喚起を実施し、情報漏えい等の防止に取り組まれました。	営業店還元資料の削減や各種書類の本部集中化により、28帳票の廃止・還元中止、2資料(コムフィッシュ・カードローン契約書)の本部集中を実施しました。	17年度の安全対策点検結果に基づき、新たに対応の必要が判明したシステムを対応計画に追加し、継続的に進捗管理していきます。 誤FAX・誤郵送・誤返却等の発生防止に向け、引き続き注意喚起するとともに、システム対応に向けた検討を行いません。 還元帳票の削減・本部集中化とともに資料の電子帳票化も検討し、営業店が保管する資料そのものを減少させ、情報漏えいリスクの削減に取り組まれます。
(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・啓発を行いません。 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に関する運営の基本的考え方」に基づき、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プロセスを実施しました。 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し、進捗管理・課題把握等の統括管理を実施しました。 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開始しました。 また、次世代の情報基盤システムにつき、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行内ワーキンググループを立ち上げ、具体的検討に着手しました。	新ITプロセスの実践を図り、部門システム投資コントロール強化の一環として、案件評価レビューの実施を定例化しました。 また、部門システム開発にかかわる基本管理フォームやIT関連経費削減方針を策定しました。 17年度上半期に策定した管理体制によるシステム基盤整備推進計画全体の統括管理を実施するとともに、18年1月より行内通信ネットワークの再構築、OAシステムの更改を開始しました(34店舗、1ローンセンターの展開完了)。 統合型営業支援システム構想をとりまとめ、18年2月よりシステム構築作業を開始しました。また、ワーキンググループの検討により、リテール営業に関するシステム改定の方向性を策定しました。	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、新ITプロセスを中核とし、グループ会社を含めたIT管理体制の一層の強化を図ります。 引き続き、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進める(18年11月1次稼働予定)とともに、経営力を支えるシステム構想を具現化していきます。

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		今後の取り組み方針
		17年4月～18年3月	17年10月～18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上に顧客向け商品・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。	17年3月期決算ならびに17年9月中間決算発表時に、地域のお客さま向けの情報開示を実施しました。 地域貢献に関する取組みの内容を充実させたディスクロージャー誌を発行しました。(17年7月) 経営情報を平易かつ広く開示するため、ミニディスクロージャー誌を発行しました。(17年6、8、12月、18年2月)	17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しました。 新たに静岡県内の個人投資家を対象として「個人投資家向けIR」を県内4会場で実施しました。(延347名参加)ミニディスクロージャー誌を発行(17年12、2月)するとともに、「ご意見八ガキ」を同封し、誌面内容・情報開示希望事項に関するニーズ調査を行いません。 地元説明会を開催しました。(18年1月、計5回開催、延1,700名参加)	お客さまからの意見・質問のうち頻度の高いものに対するインターネットHPへの回答掲載について、18年2月に実施した顧客満足度調査(アンケート)の回答内容分析を踏まえ、早期に実施します。 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。

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～18年3月	17年10月～18年3月	
(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	<p>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きます。 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」等を配置するなど、CS(顧客満足度の向上)活動の推進体制を整備します。</p> <p>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。</p>	<p>CS活動に対する全店統一の行動スローガン・行動基準を策定・示達するとともに、店頭ディスプレイへの「CS宣言」表示、全役職員のCSワッペン着用により、全役職員の意識付けを図っています。 全ての営業店とローンセンターに「CS推進責任者」を配置し、同責任者向けの説明会を地区別に開催するなど、CS活動の推進体制を整備しました。 お客さまからの苦情や要望を本部CS推進部署で一元管理し、関連部署に対応・改善の検討を指示しました。(17年度累計で52件)</p> <p>利用者保護強化の観点から、偽造・盗難カード被害に係る「しずぎんカード被害補償制度」(保険)の取扱いを17年4月より開始しました。 ATMによる異常取引を検索するシステムを17年7月より導入、該当取引のお客さまへの連絡を開始しました。 預金者保護法の施行に先駆け、カード規定を改定しカード被害補償の充実を図るとともに、被害に対し真摯に対応しました。</p>	<p>18年2月、全店を対象に本部行員によるCS臨店調査を実施しました。 17年11～12月、営業店の電話対応調査を2回実施しました。 18年3月よりキッズコーナーや落ち着いた雰囲気相談ブースを設置した「CSモデル店舗」を6店舗選定し、試行を開始しました。 18年2月、待ち時間に対する不満解消策として、EQシステムを活用した待ち時間案内表示の試行を9店舗で開始しました。 18年1月、法人2,200社・個人4,000人を対象に「顧客満足度調査」を実施しました。 「顧客モニター制度」の実施準備を整え、18年4月から正式導入しています。 利用者保護強化の観点から、ATMで推測されやすい暗証番号を使用しているお客さまに、個別にATM画面でお知らせする取扱いを開始しました。(17年12月) 抗スキミング性の高いクレジットカード一体型ICカードの取扱いを開始しました。(18年3月)</p>	<p>本質的な課題解決に向け、「顧客満足度調査」や「顧客モニター制度」の活用により、お客さまの意見や要望を汲み取り、商品・サービスの開発に活かしていきます。 また、CS活動への取組み状況をHP等を通じて積極的に对外発信していく予定です。</p> <p>利用者保護強化の観点から、無人ATMコーナーの防犯面のセキュリティ強化、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、カード犯罪未然防止に向けた効果的な取組みを検討します。</p>
(4)地域再生推進のための各種施策との連携等	<p><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。</p> <p>(目標) ・地域再生支援案件を3件以上着手する。</p> <p><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を習得するとともに、地域案件の組成に関して協働体制を構築していきます。</p> <p>(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。</p>	<p><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係る案件として4件をリストアップし、それぞれ地域の活性化や再生の実現に向け取組みを実施。計画は順調に推移しました。</p> <p><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し、地域一体での活性化に向けた取組みを開始しました。 ・うち1地域では、県の企画「伊豆ブランド創生事業」の認可を連携して取得しました。</p> <p><中心市街地の再開発組合の再生案件> ・行政と再開発組合、および利害関係者の意見調整を実施しました。</p> <p><公共性の高い企業の再生案件> ・財務デューデ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しました。 ・今後の企業の再生について、行政・支援企業等と調整を実施しました。</p> <p>(目標に対する実績) ・地域再生支援案件に4件着手しました。(達成率133%)</p> <p><PFIへの取組み支援> ・入札期限が到来した3案件(中部運転免許センター、総合科学技術高校、沼津市営住宅)について、アレンジャーとして関与すべく入札予定事業者等と交渉を行ない、3案件ともにLOI(関心表明書)を発行しました。 ・個別案件におけるQ&AやLOI(関心表明書)発行の条件交渉を通じて、事業者や地公体に対して啓発活動を行ないました。</p> <p>(目標に対する実績) ・県内で公表された案件全てに関与すべく案件検討を行ない、地域に有用と思われる5案件に対してLOI(関心表明書)発行を行なっています。 ・うち2件は融資契約を締結しました。</p>	<p><地域活性化および再生支援> <観光地一体再生案件> ・新たに1地域において、当行の働きかけにより温泉街活性化委員会を組織し、地域一体再生に向けた取組みに着手しました。</p> <p><中心市街地の再開発組合の再生案件> ・行政と再開発組合、および利害関係者の意見調整を実施しました。</p> <p><公共性の高い企業の再生案件> ・今後の企業の再生について、行政・支援企業等と調整を実施しました。</p> <p>(目標に対する実績) ・新たに1件の地域再生支援案件に着手しました。</p> <p><PFIへの取組み支援> ・左記3案件のうち、17年度下半期に入札期限が到来した2案件について、案件精査・事業者との交渉を実施し、2案件ともに複数コンソーシアムへLOI(関心表明書)を発行しました。</p> <p>(目標に対する実績) ・県内で公表された案件全てに関与すべく案件検討を行ない、地域に有用と思われる2案件に対してLOI(関心表明書)発行を行ないました。</p>	<p><地域活性化および再生支援> 引き続き着手した案件の推進と、更なる地域再生支援へ取り組みます。</p> <p><観光地一体再生案件> ・行政・地域参加者・金融機関のパイプ役兼コーディネーターとして、取組みの実効性向上と、早期活性化の実現を目指します。</p> <p><中心市街地の再開発組合の再生案件> ・再開発ビルを含む中心市街地全体の再生・活性化について、地域自治体や商工団体、住民と連携のうえ、積極的に関与していきます。</p> <p><公共性の高い企業の再生案件> ・緊急整備完了後の再生方針、事業運営形態等について、当社・近隣自治体・支援企業等と連携し、地域経済活性化に寄与する再生実現を目指していきます。 数値目標として掲げた件数目標はすでに達成しましたが、今後は着手した4件の地域再生支援案件に対し、引続き活性化に向けた支援を実施し、効果の検証を行なっていきます。</p> <p><PFIへの取組み支援> ・今後についても、地域にとって有用な案件については、全て関与していくことを前提に検討を行なっていきます。</p>

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年度(17年4月～18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		
		α	α のうち期末に債務者区分が上昇した先数 β	α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ
正常先	24,149	0		0
要注意先	うちその他要注意先	6,322	0	0
	うち要管理先	222	107	35
破綻懸念先	1,563	86	10	70
実質破綻先	593	0	0	0
破綻先	85	0	0	0
合計	32,934	193	45	128

- 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。
 ・ β には、当期末の債務者区分が期初より上昇した先数を記載。
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は α に含めるものの β 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」に上昇した場合は β に含める。
 ・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。
 ・ γ 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

【17年度下半期(17年10月～18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			
		α	α のうち期末に債務者区分が上昇した先数 β	α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ	
正常先	23,986	3		3	
要注意先	うちその他要注意先	6,606	20	0	20
	うち要管理先	218	79	20	56
破綻懸念先	1,601	91	3	82	
実質破綻先	558	0	0	0	
破綻先	77	0	0	0	
合計	33,046	193	23	161	

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は17年10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。
 ・ β には、当期末の債務者区分が期初より上昇した先数を記載。
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は α に含めるものの β 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」に上昇した場合は β に含める。
 ・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。
 ・ γ 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。

