

平成18年5月18日

各 位

静岡県沼津市通横町23番地
スルガ銀行株式会社
代表取締役 岡野光喜
(コード番号8358東証第1部)
問合せ先 経営企画部 企画部長 白井稔彦
T E L 0 3 - 3 2 7 9 - 5 5 3 5

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況表の提出について

「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」(平成17年3月金融庁公表)に基づき策定した当社の「地域密着型金融推進計画」にかかる平成17年4月から平成18年3月における進捗状況の概要について、別添のとおりお知らせします。

記

1. 公表資料の名称

(1) 「地域密着型金融推進計画」の進捗状況の報告について

(2) 推進計画の進捗状況

- ① アクションプログラムに基づく個別の取組み(要約)
- ② 経営改善支援の取組み実績

2. 推進計画の対象期間

平成17年度(平成17年4月～平成18年3月)

以上

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況の報告について

「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」に基づき策定した地域密着型金融推進計画（①事業再生・中小企業金融の円滑化、②経営力の強化、③地域の利用者の利便性向上）について、平成17年4月から18年3月までの進捗状況、進捗状況に対する分析・評価および今後の課題について、以下のとおり報告します。

I 事業再生・中小企業金融の円滑化

（1）創業・新事業支援機能等の強化

静岡県ファルマバレープロジェクトへの参画の一環として、静岡県ファルマバレーセンターとの連携を維持強化し、地元金融機関として同プロジェクト推進のため、全面的な協力体制を構築しています。

平成17年度下期に、医療・健康福祉・ウェルネス関連産業等との企業間ビジネス・マッチング支援を目的とした「MOT（技術経営）基礎講座」ならびに「ファルマバレー医看工連携企業セミナー」を開催し、多くの地元企業の参加を受け好評なアンケート結果を得ることができました。

（2）取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

今年度は、経営改善支援取組み先215社のうち、23社をランクアップさせることができました。経営情報やビジネス・マッチング情報については、サークルKサンクスとの連携に加え、セコム（株）ともビジネス・マッチングに関する基本契約を締結する等、お客さまに対する経営管理や財務管理等の経営相談や支援機能を強化しています。また、社会経済生産性本部と連携し、各企業の経営品質のさらなる発展に寄与するよう静岡県内を中心にJQAセミナーを3会場で27回開催しました。

（3）事業再生に向けた積極的取組み

中小企業に対する経営相談や再生計画等の支援を行うとともに、再生手続完了先には業績・財務内容等のモニタリングによる経営支援を継続的に実施しています。地域経済の活性化については、これまでのホテル旅館業の事業再生の実績に加え、他の業種においても事業再生ファンドの組成・活用ならびにDES、DDS等の活用を行い、事業再生に積極的に取り組んでいます。

（4）担保・保証に過度に依存しない融資の推進等

格付自己査定システム（CRAS）を導入し、債務者モニタリングによる随時査定の実施等、より深度のある取引先の実態把握に努め、地銀協信用リスク定量化システム（CR

I T S) ならびに日本リスク・データ・バンク (R D B社) の外部データを活用した信用リスクデータベースの蓄積等により審査能力をさらに向上させていきます。

また、平成18年3月、静岡市、東京都等計7自治体との連携による広域C B Oに積極的に参加し、地元企業に新たな資金調達手法を紹介することができました。さらに、地元企業に対しシンジケートローンを実行し、アレンジャーとしてノウハウを蓄積することができました。

(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化

利用者保護や利用者利便の向上を目指し、社内管理プロセスの運用体制を構築しました。品質マネジメント部では、顧客への説明ならびに相談苦情処理が適切に行われているかを、全店を対象にロールプレイング中心の業務指導を実施しました。また、融資取引マニュアルに関する顧客説明マニュアルの運用について定例研修を階層別に行う等、与信取引における説明態勢の整備を拡充しました。

(6) 人材の育成

ビジネスバンク所属の社員を対象とした法人融資実践講座を各カリキュラムに基づいて実施する等、あらゆる角度からスキルの高いスペシャリスト等の育成を強化していきます。また、慶応ビジネススクール等外部セミナーへの派遣や社内における各種研修の開催や通信講座の受講を通じ、企業の将来性や技術力等の目利き能力や経営支援能力を高め、事業再生に精通した人材育成に積極的に取り組んでいきます。

II 経営力の強化

(1) リスク管理態勢の充実

バーゼルⅡ対応に向け、システムベンダー等へのヒアリングを行い、信用リスクについて標準的手法の導入、基礎的内部格付手法への移行のための基礎的データの収集等準備作業を実施しました。各種リスクを個々に管理するだけでなく、計量化可能なリスクを総合的に把握していますが、今後もリスクとリターンのバランスを勘案し、自己資本の範囲内で適切に経営資源の配分を行う統合的なリスク管理の実現を目指していきます。

(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上

地銀協信用リスク定量化システム (C R I T S) と日本リスク・データ・バンク (R D B社) の信用リスクデータベースの蓄積ならびに担保回収実績・毀損率のデータベースシステムへのデータ蓄積を継続的に実施するとともに、格付自己査定システム (C R A S) を構築させ、信用リスク管理の高度化を図っていきます。

(3) ガバナンスの強化

財務報告に係る内部統制の態勢整備については、日本版SOX法を睨み、COSOのフレームワークを準拠し、モニタリングや組織内の各種情報伝達の検証等当社の事業目的達成上の諸課題を整理し、組織の統制環境等の整備状況を継続して確認していきます。

(4) 法令等遵守（コンプライアンス）態勢の強化

コンプライアンス態勢の定着・高度化に向けた活動を継続的に行っていきます。コンプライアンス態勢の強化を図るため、「コンプライアンス委員会」において、コンプライアンス・プログラムを毎年更改し、年2回コンプライアンス・チェック（各部店）ならびにセルフチェック（全社員）を実施する等、コンプライアンスに対する経営の関与を拡充しました。

また、個人情報保護法対応においては、個人情報保護に関する各種規程やマニュアル等を整備し厳格に運用するとともに、アクセスセンター（コールセンター）において、地銀で初めてISMS・BS7799を認証取得する等、情報管理を徹底するためのマネジメントシステムを取り入れました。

(5) ITの戦略的活用

新経営システムを導入し、情報系CRMをベースにした新しいシステム「NEFSS」を構築し、情報系端末と勘定系端末を統合することで、提案や相談業務の高度化を推進し、顧客関連情報の一元化を継続して推進していきます。さらにインターネットバンキングを含めATMにおけるセキュリティの向上を積極的に進めていきます。

III 地域の利用者の利便性向上

(1) 地域貢献等に関する情報開示

ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌、決算短信、ホームページ等において、利用者に分かりやすい積極的な情報開示を行っているとともに、各種新聞や情報誌ならびにテレビやラジオ等の多様化するチャンネルも積極的に活用しました。

また、静岡県がんセンターに特別協賛し、がん医療の最前線を紹介する「静岡がん公開講座」を、静岡市でインターバルにて7回開催する等、地域で取り組んでいるCSR活動状況を積極的に情報開示しました。

(2) 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

「お客さま本位の経営」を追究するため、『お客さまの声』を経営に生かし、期待を超えた良質なサービスを提供するため、お客さまの意見や要望、また商品やサービスのベンチマーキングで得た貴重な情報を、有効な経営資源として戦略策定や経営の意思決定に活用していきます。

今期のお客さまからのお褒めや苦情である『お客さまの声』を約17,000件頂戴し、「カテゴリー別」「原因別」等に区分・分析し、このうちから、業務改善委員会等で改善や商品化のため49件を具体的に検討し、18件を新商品企画や業務フロー等の改善に結びつけることができ、ホームページにも開示しました。

また、お客さまの関心の高い偽造・盗難キャッシュカード対策に関し、安全管理を徹底する具体的対策を講じる等、『お客さまの声』の分析から、迅速な業務の見直しを行う管理体制を整備していきます。

(3) 地域再生推進のための各種施策との連携等

静岡県ファルマバレープロジェクトとして、専門チームを組成し医療関係業者やホテル旅館業等企業間のビジネス・マッチング活動を強化するため、「MOT（技術経営）基礎講座」の提供や各種セミナーを企画開催しました。また、静岡県東部の企業で構成される「サンプロント21懇話会」の活動、平成19年秋に沼津市で開催される「技能五輪国際大会」等、地域の再生・活性化について、法人取引ならびに個人取引双方に積極的に関与していきます。

IV 「地域密着型金融推進」における数値目標

事業再生・中小企業金融の円滑化、経営力の強化、地域の利用者の利便性向上を目指した企業活動を展開し、地域金融機関としての社会的使命と役割を果たしています。

当年度の「数値目標」を策定し、その実現に向け地域密着型金融の機能向上に努めていきます。

| 項 目 | 平成18年3月期目標 | 平成18年3月期実績 | 平成19年3月期目標 |
|----------|--------------------|------------|---------------------|
| 業務純益 | 330億円 | 366億円 | 380億円 |
| 経常利益 | 205億円 | 227億円 | 250億円 |
| 当期利益 | 125億円 | 143億円 | 155億円 |
| ROE | 9.00% | 10.37% | 10.50% |
| ROA | 0.40% | 0.50% | 0.53% |
| Tier I比率 | 9.88~10.20% | 10.12% | 10.30~10.40% |

以上

アクションプログラムに基づく個別の取組み(要約)

| 項目 | 具体的取組策 | 実施スケジュール | | 17年4月～18年3月の進捗状況 | |
|--------------------|---|--|--|--|--|
| | | (17年度) | (18年度) | 17年10月～18年3月の進捗状況 | |
| 1. 事業再生・中小企業金融の円滑化 | | | | | |
| (1) 創業・新事業支援機能等の強化 | | | | | |
| ①産学官の更なる連携強化等 | <p>1. 業種別審査体制の継続運用</p> <p>2. 社内融資勉強会「法人融資実践講座」開催による融資審査能力向上</p> <p>3. 静岡県ファルマバレープロジェクトへの積極的関与</p> <p>4. 政府系金融機関、中小企業支援センター等との連携強化</p> <p>5. 「産業クラスターサポート金融会議」(東海・関東)参加による情報収集ならびに活用</p> | <p>1. 業種別審査体制の継続運用</p> <p>2. 「法人融資実践講座」開催(年間600名)</p> <p>3. ファルマバレーセンターとの連携強化</p> <p>(1)静岡県がんセンター研究所との連携</p> <p>(2)医療、健康福祉、ウェルネス関連産業を中心とした企業間ビジネス・マッチング推進</p> <p>4. 政府系金融機関、中小企業支援センター等との情報連絡会開催</p> <p>5. 「産業クラスターサポート金融会議」(東海・関東)参加による情報収集ならびに活用</p> | <p>1. 業種別審査体制の継続運用</p> <p>2. 「法人融資実践講座」開催(年間600名)</p> <p>3. ファルマバレーセンターとの連携強化</p> <p>(1)静岡県がんセンター研究所との連携</p> <p>(2)医療、健康福祉、ウェルネス関連産業を中心とした企業間ビジネス・マッチング強化</p> <p>4. 政府系金融機関、中小企業支援センター等との情報連絡会開催</p> <p>5. 「産業クラスターサポート金融会議」(東海・関東)出席による情報収集ならびに活用</p> | <p>1. 業種別審査体制の継続運用(3業種、審査役3名)</p> <p>2. 法人融資実践講座の開催</p> <p>開催数 全6回 参加者 延べ699名</p> <p>(1)「CRAS導入について」他</p> <p>(2)「法人顧客に対するアドバイスの方法」他</p> <p>(3)「債務者格付の意義と実務への活用について」他</p> <p>(4)「融資の基本について」他</p> <p>(5)「新会社法の概要」</p> <p>(6)「CRAS実施要領」他</p> <p>3. ファルマバレーセンターとの連携強化</p> <p>(1)「MOT(技術経営)基礎講座」の開催(9月～11月) 20セッション(全10日) 参加者 19名</p> <p>(2)「産学連携協力推進に向けての協定書」の締結(9月～12月) 静岡県立大学他 全11先</p> <p>(3)「ファルマバレー医看工連携企業セミナー」の開催(11月) 静岡県がんセンター研究所の開設に合わせ、地元中小企業と大企業等のビジネス・マッチング推進会場 静岡がんセンター研究所 参加者 95団体184人</p> <p>4. 静岡県立大学大学院ビジネス講座において、スルガ銀行特別講座を開講</p> <p>5. 日本政策投資銀行とのリレバン会議に出席</p> <p>(1)「地方中堅企業のグローバル化とM&A」他</p> <p>(2)「政策金融改革の基本方針と政府与党合意について」他</p> <p>6. 産業クラスターサポート金融会議に出席</p> <p>(1)「つなぎ融資の対象事業の拡大」他</p> <p>(2)「産業クラスター計画支援アンケートについて」他</p> <p>(3)「中小企業新事業活動促進法の新連携について」他</p> | <p>1. 法人融資実践講座の開催</p> <p>開催数 全3回 参加者 延べ264名</p> <p>(1)「融資の基本について」他</p> <p>(2)「新会社法の概要」</p> <p>(3)「CRAS実施要領」他</p> <p>2. ファルマバレーセンターとの連携強化</p> <p>(1)「MOT(技術経営)基礎講座」の開催(9月～11月) 20セッション(全10日) 参加者 19名</p> <p>(2)「産学連携協力推進に向けての協定書」の締結(9月～12月) 静岡県立大学他 全11先</p> <p>(3)「ファルマバレー医看工連携企業セミナー」の開催(11月) 静岡県がんセンター研究所の開設に合わせ、地元中小企業と大企業等のビジネス・マッチング推進会場 静岡がんセンター研究所 参加者 95団体184人</p> <p>4. 静岡県立大学大学院ビジネス講座において、スルガ銀行特別講座を開講</p> <p>5. 日本政策投資銀行とのリレバン会議に出席</p> <p>「政策金融改革の基本方針と政府与党合意について」他</p> <p>6. 産業クラスターサポート金融会議に出席</p> <p>「産業クラスター計画支援アンケートについて」他</p> <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>1. 法人融資実践講座では、平成17年度実施スケジュールにおける年間600名の受講計画を上回る699名が受講しました。</p> <p>2. 「MOT(技術経営)基礎講座」については予定定員の18名を上回る19名の受講があり、受講後のアンケート結果では、良好な評価を獲得しました。</p> <p>3. 「産学連携協力推進に向けての協定書」の締結した11先については、今後とも連携を深めていくとともに、提携先も拡大を図っていきます。</p> <p>4. 「ファルマバレー医看工連携企業セミナー」は参加95団体184人と予想を上回る反響を得ました。</p> |

アクションプログラムに基づく個別の取組み(要約)

| 項目 | 具体的取組策 | 実施スケジュール | | 17年4月～18年3月の進捗状況 | |
|-----------------------------------|--|---|---|--|---|
| | | (17年度) | (18年度) | 17年10月～18年3月の進捗状況 | |
| ②地域におけるベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化等 | <ol style="list-style-type: none"> 業務提携した中小企業金融公庫、商工組合中央金庫、(財)神奈川中小企業センター、日本政策投資銀行、国民生活金融公庫、農林漁業金融公庫、(財)しずおか産業創造機構との情報の共有および協調融資等の連携強化 「SOHOみしま」によるベンチャー企業設立等の支援業務の実施((財)企業経営研究所が運営および全面的サポート) 静岡県ベンチャー直接投資制度への出資 知的財産権担保融資の活用 | <p><上期></p> <ol style="list-style-type: none"> 政府系金融機関等との情報連絡会開催(半期に1回程度) 「SOHOみしま」によるベンチャー企業設立等の支援業務の実施 政府系金融機関の代理貸付による知的財産権担保融資の活用検討 <p><下期></p> <ol style="list-style-type: none"> 政府系金融機関等との情報連絡会開催(半期に1回程度) 「SOHOみしま」によるベンチャー企業設立等の支援業務の実施 静岡県ベンチャー直接投資制度への出資(出捐額…5百万円程度) 政府系金融機関の代理貸付による知的財産権担保融資の活用検討 | <p><上期></p> <ol style="list-style-type: none"> 政府系金融機関等との情報連絡会開催(半期に1回程度) 「SOHOみしま」によるベンチャー企業設立等の支援業務の実施 政府系金融機関の代理貸付による知的財産権担保融資の活用 <p><下期></p> <ol style="list-style-type: none"> 政府系金融機関等との情報連絡会開催(半期に1回程度) 「SOHOみしま」によるベンチャー企業設立等の支援業務の実施 政府系金融機関の代理貸付による知的財産権担保融資の活用 | <ol style="list-style-type: none"> 政府系金融機関との協調融資実績 <ul style="list-style-type: none"> (1)中小企業金融公庫との連携による個別案件の取組み (2)しずおか産業創造機構との連携による個別案件の取組み 「SOHOみしま」によるベンチャー企業設立等の支援業務の実施 <ul style="list-style-type: none"> (1)入居者等の事業展開の状況 <ul style="list-style-type: none"> 独立開業 1名 スキルアップ 30件 ネットワークの構築、拡大 34件 営業地域の拡大 26件 (2)入居者等へのビジネス・マッチング件数 <ul style="list-style-type: none"> 仕事の斡旋 26件 情報提供 46件 (3)講演会の開催 <ul style="list-style-type: none"> 11回開催 参加者 延べ576名 (4)SOHOみしま来訪者8,842名(前年同期比3,370名増) 「しずおかスタートアップ投資事業有限責任組合」に出資(10月) | <ol style="list-style-type: none"> 政府系金融機関との協調融資実績 <ul style="list-style-type: none"> (1)中小企業金融公庫との連携による個別案件の取組み (2)しずおか産業創造機構との連携による個別案件の取組み 「SOHOみしま」によるベンチャー企業設立等の支援業務の実施 <ul style="list-style-type: none"> (1)入居者等の事業展開の状況 <ul style="list-style-type: none"> スキルアップ 17件 ネットワークの構築、拡大 20件 営業地域の拡大 16件 (2)入居者等へのビジネス・マッチング件数 <ul style="list-style-type: none"> 仕事の斡旋 14件 情報提供 34件 (3)講演会の開催 <ul style="list-style-type: none"> 7回開催 参加者 延べ366名 (4)SOHOみしま来訪者4,445名(前年同期比1,272名増) 「しずおかスタートアップ投資事業有限責任組合」に出資(10月) <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 調査・研究の分野に限定したブリッジローンの開発の検討など、政府系金融機関との連携を今後とも強化していきます。 ベンチャー企業設立など「SOHOみしま」による創業支援を今後とも積極的に推進していきます。 |
| (2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 | <ol style="list-style-type: none"> 取引先企業の財務内容を分析した「財務分析シート」活用によるコンサルティング機能強化 (財)企業経営研究所の経営コンサルティング機能強化経営分析、投資相談、総合診断を行う「企業ドック」の推進 各種セミナー開催による情報提供機能強化 <ul style="list-style-type: none"> (1)「JQAセミナー」(神奈川県、静岡県東部、中部、西部) (2)(財)企業経営研究所主催「スルガビジネススクールMBA講座」開催(年1回) 私募等の社債発行支援業務の検討 証券会社との提携によるM&A業務の検討 ビジネス・マッチングの推進 <ul style="list-style-type: none"> (1)R&Dの仲介斡旋 (2)CNSビジネス・マッチング(Webビジネスコンシェルジュ) (3)事業相談館「ビジネスバンク」におけるビジネス・マッチング案件の検証ならびに推進強化 (4)イントラネットを活用したビジネス・マッチング情報の登録 (5)ビジネス・マッチング情報登録実績をBSC人事考課に反映 | <ol style="list-style-type: none"> 取引先企業の財務内容を分析した「財務分析シート」活用によるコンサルティング機能強化 (財)企業経営研究所による「企業ドック」推進 「JQAセミナー」開催(39回) 「スルガビジネススクールMBA講座」開催(7月) 私募等の社債発行支援業務、M&A業務の検討 ビジネス・マッチング推進 <ul style="list-style-type: none"> (1)R&Dの仲介斡旋 (2)CNSビジネス・マッチング(Webビジネスコンシェルジュ) (3)事業相談館「ビジネスバンク」におけるビジネス・マッチング案件の検証ならびに推進強化 (4)ビジネス・マッチング情報登録実績をBSC人事考課に反映 | <ol style="list-style-type: none"> 取引先企業の財務内容を分析した「財務分析シート」活用によるコンサルティングの継続実施 (財)企業経営研究所による「企業ドック」推進強化 「JQAセミナー」開催(認定セミナー) 「スルガビジネススクールMBA講座」開催 私募等の社債発行支援業務、M&A業務の実施 ビジネス・マッチング推進強化 <ul style="list-style-type: none"> (1)R&Dの仲介斡旋 (2)CNSビジネス・マッチング(Webビジネスコンシェルジュ) (3)事業相談館「ビジネスバンク」におけるビジネス・マッチング案件の検証ならびに推進強化 (4)イントラネットを活用したビジネス・マッチング情報の登録 (5)ビジネス・マッチング情報登録実績をBSC人事考課に反映 | <ol style="list-style-type: none"> 「財務分析シート」活用によるコンサルティングの開始(6月) (財)企業経営研究所による「企業ドック」推進 「JQAセミナー」の開催 <ul style="list-style-type: none"> 静岡県内3会場 27回実施 「スルガビジネススクールMBA講座」の開催(7月) <ul style="list-style-type: none"> 「マーケティング戦略」他 ビジネス・マッチング推進 <ul style="list-style-type: none"> (1)各種取組み <ul style="list-style-type: none"> ①サークルKサンクスとの間で事業転換を希望する流通事業者への支援としてフランチャイジーマッチングに関する基本契約を締結(9月) ②セコム(株)とのビジネス・マッチング基本契約締結(2月) 当社お客さまにホームセキュリティ等を紹介 (2)Webビジネスコンシェルジュによるビジネス・マッチング推進 静岡県、東京都など計7自治体との連携による「広域CBO」に参加し、3社に対して私募債を発行 中小企業診断士協会静岡県支部と「業務運営に関する覚書」を締結(1月) <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>さらなるコーディネート機能強化を目指し、様々な連携モデルのあり方を研究していきます。</p> | |
| ①中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化 | <ol style="list-style-type: none"> 取引先企業の財務内容を分析した「財務分析シート」活用によるコンサルティング機能強化 (財)企業経営研究所の経営コンサルティング機能強化経営分析、投資相談、総合診断を行う「企業ドック」の推進 各種セミナー開催による情報提供機能強化 <ul style="list-style-type: none"> (1)「JQAセミナー」(神奈川県、静岡県東部、中部、西部) (2)(財)企業経営研究所主催「スルガビジネススクールMBA講座」開催(年1回) 私募等の社債発行支援業務の検討 証券会社との提携によるM&A業務の検討 ビジネス・マッチングの推進 <ul style="list-style-type: none"> (1)R&Dの仲介斡旋 (2)CNSビジネス・マッチング(Webビジネスコンシェルジュ) (3)事業相談館「ビジネスバンク」におけるビジネス・マッチング案件の検証ならびに推進強化 (4)イントラネットを活用したビジネス・マッチング情報の登録 (5)ビジネス・マッチング情報登録実績をBSC人事考課に反映 | <ol style="list-style-type: none"> 取引先企業の財務内容を分析した「財務分析シート」活用によるコンサルティング機能強化 (財)企業経営研究所による「企業ドック」推進 「JQAセミナー」開催(39回) 「スルガビジネススクールMBA講座」開催(7月) 私募等の社債発行支援業務、M&A業務の検討 ビジネス・マッチング推進 <ul style="list-style-type: none"> (1)R&Dの仲介斡旋 (2)CNSビジネス・マッチング(Webビジネスコンシェルジュ) (3)事業相談館「ビジネスバンク」におけるビジネス・マッチング案件の検証ならびに推進強化 (4)ビジネス・マッチング情報登録実績をBSC人事考課に反映 | <ol style="list-style-type: none"> 取引先企業の財務内容を分析した「財務分析シート」活用によるコンサルティングの継続実施 (財)企業経営研究所による「企業ドック」推進強化 「JQAセミナー」開催(認定セミナー) 「スルガビジネススクールMBA講座」開催 私募等の社債発行支援業務、M&A業務の実施 ビジネス・マッチング推進強化 <ul style="list-style-type: none"> (1)R&Dの仲介斡旋 (2)CNSビジネス・マッチング(Webビジネスコンシェルジュ) (3)事業相談館「ビジネスバンク」におけるビジネス・マッチング案件の検証ならびに推進強化 (4)イントラネットを活用したビジネス・マッチング情報の登録 (5)ビジネス・マッチング情報登録実績をBSC人事考課に反映 | <ol style="list-style-type: none"> 「財務分析シート」活用によるコンサルティングの開始(6月) (財)企業経営研究所による「企業ドック」推進 「JQAセミナー」の開催 <ul style="list-style-type: none"> 静岡県内3会場 27回実施 「スルガビジネススクールMBA講座」の開催(7月) <ul style="list-style-type: none"> 「マーケティング戦略」他 ビジネス・マッチング推進 <ul style="list-style-type: none"> (1)各種取組み <ul style="list-style-type: none"> ①サークルKサンクスとの間で事業転換を希望する流通事業者への支援としてフランチャイジーマッチングに関する基本契約を締結(9月) ②セコム(株)とのビジネス・マッチング基本契約締結(2月) 当社お客さまにホームセキュリティ等を紹介 (2)Webビジネスコンシェルジュによるビジネス・マッチング推進 静岡県、東京都など計7自治体との連携による「広域CBO」に参加し、3社に対して私募債を発行 中小企業診断士協会静岡県支部と「業務運営に関する覚書」を締結(1月) <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>さらなるコーディネート機能強化を目指し、様々な連携モデルのあり方を研究していきます。</p> | |

アクションプログラムに基づく個別の取組み(要約)

| 項目 | 具体的取組策 | 実施スケジュール | | 17年4月～18年3月の進捗状況 | |
|--|--|---|---|--|--|
| | | (17年度) | (18年度) | 17年10月～18年3月の進捗状況 | |
| ②要注意債権等の健全化等に向けた取組みの強化及び健全債権化等の強化に関する実績の公表 | <p>1. 債権健全化への直接ならびに間接的指導実施</p> <p>(1)「財務分析シート」を活用した経営改善アドバイスの実施</p> <p>(2)経営改善支援先に対する面談実施、方策検討</p> <p>(3)経営改善支援先に対する人的派遣等を含めた管理態勢の拡充</p> <p>2. 本部体制</p> <p>(1)審査部融資管理による管理体制を継続</p> <p>(2)(財)企業経営研究所との連携や外部コンサルタントの活用による経営改善支援の実施</p> <p>3. 営業店に対する金融検査マニュアル別冊(中小企業編)の周知徹底</p> | <p><上期></p> <p>1. 平成17年3月末現在の債務者区分からリストアップした管理先の改善策を策定(対象188先)</p> <p>2. 「財務分析シート」を活用した経営改善アドバイスの実施</p> <p>3. 経営改善支援先に対する面談実施、方策検討</p> <p>4. 経営改善支援先に対する人的派遣等を含めた管理徹底</p> <p>5. 審査部融資管理による管理態勢を継続</p> <p>6. 営業店に対する金融検査マニュアル別冊(中小企業編)の周知徹底</p> <p><下期></p> <p>1. 平成17年9月末現在の債務者区分からリストアップした管理先の改善策の策定</p> <p>2. 「財務分析シート」を活用した経営改善アドバイスの実施</p> <p>3. 経営改善支援先に対する面談実施、方策検討</p> <p>4. 経営改善支援先に対する人的派遣等を含めた管理徹底</p> <p>5. 審査部融資管理による管理態勢を継続</p> <p>6. 営業店に対する金融検査マニュアル別冊(中小企業編)の周知徹底</p> | <p><上期></p> <p>1. 平成18年3月末現在の債務者区分からリストアップした管理先の改善策を策定(対象184先)</p> <p>2. 「財務分析シート」を活用した経営改善アドバイスの実施</p> <p>3. 経営改善支援先に対する面談実施、方策検討</p> <p>4. 経営改善支援先に対する人的派遣等を含めた管理徹底</p> <p>5. 審査部融資管理による管理態勢を継続</p> <p><下期></p> <p>1. 平成18年9月末現在の債務者区分からリストアップした管理先の改善策を策定</p> <p>2. 「財務分析シート」を活用した経営改善アドバイスの実施</p> <p>3. 経営改善支援先に対する面談実施、方策検討</p> <p>4. 経営改善支援先に対する人的派遣等を含めた管理徹底</p> <p>5. 審査部融資管理による管理態勢を継続</p> | <p>1. 経営改善支援取組み先215社のうち23社のランクアップを達成</p> <p>2. 「財務分析シート」活用による経営改善アドバイスの実施</p> <p>3. 経営改善計画書作成ならびに経営改善指導の継続実施</p> <p>4. 経営支援取組み先に対し人材を派遣</p> <p>5. 金融検査マニュアルに基づく、営業店への自己査定指導の実施</p> <p>6. (財)企業経営研究所との連携や外部コンサルタントの活用による経営改善支援の実施</p> <p>企業分析、財務分析 10件 M&A相談 2件 相続対策 2件 経営計画支援 6件 業界調査 2件 計22件</p> <p>7. 静岡県中小企業再生支援協議会に参画 同意案件3グループ(4社)</p> <p>8. 静岡県中小企業再生支援ファンド「パートナー」へ再生のための債権譲渡1グループ(2社)</p> | <p>1. 経営改善支援取組み先184社のうち7社のランクアップを達成</p> <p>2. 経営改善計画書作成ならびに経営改善アドバイスの継続実施</p> <p>3. (財)企業経営研究所との連携や外部コンサルタントの活用による経営改善支援の実施</p> <p>企業分析、財務分析 5件 業界調査 2件 経営計画支援 5件 計12件</p> <p>4. 静岡県中小企業再生支援協議会に参画 同意案件3グループ(4社)</p> <p>5. 静岡県中小企業再生支援ファンド「パートナー」へ再生のための債権譲渡1グループ(2社)</p> <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>1. 年間ランクアップ件数は23社であり、上期に集中しました。</p> <p>2. 経営改善計画書の策定ならびに改善アドバイスを継続して実施しました。</p> <p>3. (財)企業経営研究所や静岡県中小企業再生協議会等、関係機関との連携を強化してきました。</p> |
| (3)事業再生に向けた積極的取組み | <p>1. プリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドラインの積極的活用</p> <p>2. 適切な再建計画を伴うDES、DDS等の積極的な活用</p> <p>3. 再生企業に対する支援融資の拡充(DIPファイナンス)</p> <p>4. 地域の中小企業を対象とした事業再生ファンドの組成・活用</p> <p>5. 静岡県ならびに神奈川県の中企業再生支援協議会の積極的活用</p> <p>6. 再生支援実績(成功事例、法的整理の活用実績等)ならびに再生ノウハウに関する情報開示</p> | <p><個別企業への具体的取組み策></p> <p><上期></p> <p>1. 会社分割ならびに営業譲渡等の企業再編実施による整理促進</p> <p>2. 取引先企業の経営改革プロジェクトチームへの経営指導実施</p> <p>3. DES、DDS等を活用した金融支援の実施</p> <p><下期></p> <p>1. プリパッケージ型私的整理による再生支援</p> <p>2. 民事再生による再生支援</p> | <p>1. 自己査定結果や最終処理実績に基づく対象先リストとその処理方針ならびにスケジュール見直し実施</p> <p>2. 対象先債務者ヒアリングやアンケート調査(毎月実施)等による経営実態の把握とニーズ調査の実施</p> <p>3. 上記対象先の再生手続きの早期終結を主体的に支援するとともに、DES、DDSやDIPファイナンス、エグジットファイナンス、人材の派遣等、具体的な支援方法の活用検討</p> | <p>1. 取引先温泉旅館の経営改革プロジェクトチームへの経営指導実施</p> <p>2. 金融支援として、DDSを実施(8月、10月) 2社 41億円</p> <p>3. 再生支援の一環として、スポンサー会社や静岡中小企業支援ファンドに対して、債権譲渡を実施(11月、2月)</p> <p>4. 民事再生会社に対して、エグジット・ファイナンスを実施(1月) 1件 1億200万円 民事再生の早期終結(3月)を支援</p> <p>5. 中堅建設業の再生支援のため、主要債権者(11社)と協調した弁済協定を締結(1月)し、弁済協定締結までの運転資金を支援するため、DIPファイナンスを実施 2社 5億76百万円(累計)</p> | <p>1. 金融支援として、DDSを実施(10月) 1社 21億円</p> <p>2. 再生支援の一環として、スポンサー会社や静岡中小企業支援ファンドに対して、債権譲渡を実施(11月、2月)</p> <p>3. 民事再生会社に対して、エグジット・ファイナンスを実施(1月) 1件 1億200万円 民事再生の早期終結(3月)を支援</p> <p>4. 中堅建設業の再生支援のため、主要債権者(11社)と協調した弁済協定を締結(1月)し、弁済協定締結までの運転資金を支援するため、DIPファイナンスを実施 2社 1億80百万円</p> <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>1. 産活法やDES、DDS、エグジット・ファイナンスなどの新たな手法の活用により、事業再生スキームの実施を支援しました。</p> <p>2. 今後も継続的な啓発、啓蒙活動を通じて方向転換を促し、事業再生の支援を強化していきます。</p> |

アクションプログラムに基づく個別の取組み(要約)

| 項目 | 具体的取組策 | 実施スケジュール | | 17年4月～18年3月の進捗状況 | |
|-------------------------|---|--|---|--|--|
| | | (17年度) | (18年度) | 17年10月～18年3月の進捗状況 | |
| (4)担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 | | | | | |
| ①担保・保証に過度に依存しない融資の推進 | <p>1. 自動審査・スコアリングモデル等で信用リスクを定量化した融資商品の推進</p> <p>2. イービジネスダイレクト支店(オンライン専業支店)における付加価値の高いビジネスローンサービスの提供</p> <p>3. 動産・債権譲渡担保融資の推進</p> <p>4. 各種信用補完制度の活用</p> <p>5. 知的財産権担保融資の活用</p> <p>6. 格付自己査定システム(CRAS)を活用した債務者モニタリングの実施</p> <p>7. 地銀協信用リスク定量化システム(CRITS)ならびに日本リスク・データ・バンク(RDB社)を活用した信用リスクデータベースの蓄積</p> <p>8. 営業店指導の継続 (1)既存の限定根保証契約の見直し指導 (2)第三者保証の取扱い指導</p> | <p>1. 信用リスクを定量化した融資商品の推進</p> <p>2. イービジネスダイレクト支店におけるビジネスローンサービス提供</p> <p>3. 動産・債権譲渡担保融資の推進</p> <p>4. 各種信用補完制度の研究</p> <p>5. 知的財産権担保融資の研究</p> <p>6. 格付自己査定システム(CRAS)導入(6月)</p> <p>7. 債務者や案件の信用リスクを計るための回収データベースの構築開始(9月から構築開始)</p> <p>8. 営業店指導の継続 (1)既存の限定根保証契約の見直し指導 (2)第三者保証の取扱い指導</p> | <p>1. 信用リスクを定量化した融資商品の推進強化</p> <p>2. イービジネスダイレクト支店におけるビジネスローンサービス提供</p> <p>3. 動産・債権譲渡担保融資の推進</p> <p>4. 各種信用補完制度の活用</p> <p>5. 知的財産権担保融資の活用</p> <p>6. 格付自己査定システム(CRAS)を活用した債務者モニタリングの実施</p> <p>7. 信用リスク計測に不可欠なデータの蓄積とパラメータの整備(データ蓄積の運用4月より)</p> <p>8. 営業店指導の継続 (1)既存の限定根保証契約の見直し指導 (2)第三者保証の取扱い指導</p> | <p>1. 信用リスクを定量化した融資商品としてビジネスアップローンを積極的に営業推進</p> <p>2. イービジネスダイレクト支店の専用商品として「スタートアップローン」、「FCローン」など積極的に営業推進</p> <p>3. 中小企業金融公庫との連携により動産担保融資を実行</p> <p>4. 格付自己査定システム(CRAS) (1)債務者モニタリングによる随時査定ならびに新債務者格付体制を整備し稼働(6月) (2)債務者モニタリング精度の向上のため、リニューアルに着手(10月) (3)社内ネットワーク上にCRAS専用の掲示板を作成(12月) (4)融資担当者向けにCRASに関するeラーニング実施(12月)</p> <p>5. 信用リスクの計測の精緻化を目指し、LGD、EAD、PD推計用基礎データを蓄積するデータベース(LEADS)の構築に着手 (17年9月着手・18年7月稼働予定)</p> <p>6. 営業店指導の継続 審査部会議(全部店長研修を実施)(12月) 「顧客説明体制の拡充について」他</p> <p>7. 限定根保証契約の見直し、第三者保証の取扱い等について審査部会議等による営業店指導の実施(4月)</p> | <p>1. 信用リスクを定量化した融資商品としてビジネスアップローンを積極的に営業推進</p> <p>2. イービジネスダイレクト支店の専用商品として「スタートアップローン」、「FCローン」など積極的に営業推進</p> <p>3. 中小企業金融公庫との連携により動産担保融資を実行</p> <p>4. 格付自己査定システム(CRAS) (1)債務者モニタリング精度の向上のため、リニューアルに着手(10月) (2)社内ネットワーク上にCRAS専用の掲示板を作成(12月) (3)融資担当者向けにCRASに関するeラーニングを実施(12月)</p> <p>5. 営業店指導の継続 審査部会議(全部店長研修を実施)(12月) 「顧客説明体制の拡充について」他</p> <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>1. 営業店における債務者モニタリングの主旨の理解や取組み強化のため継続研修・指導により、債務者の実態把握に関する能力向上を図りました。</p> <p>2. LEADSの稼働に向け、融資管理部署や関連会社を含めた運用態勢を推進強化します。</p> <p>3. 知的財産権担保融資全般に対する研修の実施を検討します。</p> |
| ②中小企業の資金調達手法の多様化等 | <p>1. 事業価値に着目した知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資、ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等の融資手法の検討</p> <p>2. ストラクチャードファイナンス等証券化の取組み検討(CBO、CLO、中小企業が保有する売掛債権等を活用した資産担保証券の発行等)</p> <p>3. 無担保私募債(銀行保証付)の推進</p> | <p>1. ストラクチャードファイナンスに関する情報交換会、セミナー等へ参加し、研究を継続</p> <p>2. CBO、CLO等の具体的な検討</p> <p>3. 無担保私募債(銀行保証付)の推進</p> | <p>1. ストラクチャードファイナンスの検討</p> <p>2. CBO、CLO等の具体的な取組み</p> <p>3. 無担保私募債(銀行保証付)の推進</p> | <p>1. ストラクチャードファイナンスの検討 (1)日本政策投資銀行とのPFI連携案件の検討 (2)裾野市社会福祉型PFI検討会に参加</p> <p>2. 静岡県、東京都など計7自治体との連携による「広域CBO」に参加し、私募債を発行 3社 1億3千万円</p> <p>3. 無担保私募債(銀行保証付)の発行 2社 1億5千万円</p> <p>4. シンジケートローンをアレンジャーとして組成 組成額 10億円(うち当社5億円)</p> <p>5. ノン・リコースローンを実施 1件 36億2千万円</p> | <p>1. ストラクチャードファイナンスの検討 裾野市社会福祉型PFI検討会に参加</p> <p>2. 静岡県、東京都など計7自治体との連携による「広域CBO」に参加し、3社に対して私募債を発行 発行先 3社 1億3千万円</p> <p>3. 無担保私募債(銀行保証付)の発行 1社 5千万円</p> <p>4. シンジケートローンをアレンジャーとして組成 組成額 10億円(うち当社5億円)</p> <p>5. ノン・リコースローンを実施 1件 36億2千万円</p> <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>1. 広域CBO等への参加を通じて債権流動化のノウハウの蓄積に努め、多様な資金調達方法を提供しました。</p> <p>2. ABL等の融資新手法の研修の実施を検討します。</p> |

アクションプログラムに基づく個別の取組み(要約)

| 項目 | 具体的取組策 | 実施スケジュール | | 17年4月～18年3月の進捗状況 | |
|----------------------------|--|---|---|---|--|
| | | (17年度) | (18年度) | 17年10月～18年3月の進捗状況 | |
| (5)顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化 | <ol style="list-style-type: none"> 顧客説明マニュアル等内部規程の拡充 相談苦情処理体制の維持・強化 ・イントラネットの「お客さまの声」「法人アラーム掲示板」「コンプライアンス・メールマガジン」の運用強化 全社員向けのコンプライアンス研修、融資担当者向け勉強会「法人融資実践講座」等の継続実施 「地域金融円滑化会議」での意見交換による相談苦情処理機能の強化 | <ol style="list-style-type: none"> 担当部署による営業店臨店指導の実施 (各店舗に年1回) ロールプレイングによる窓口対応レベルの向上 コンプライアンス研修、融資担当者向け勉強会の実施 | <ol style="list-style-type: none"> 担当部署による営業店臨店指導の実施 (各店舗に年1回) ロールプレイングによる窓口対応レベルの向上 コンプライアンス研修、融資担当者向け勉強会の実施 | <ol style="list-style-type: none"> 担当部署が営業担当の正社員・嘱託社員・契約社員に対してロールプレイングを実施 与信取引における説明態勢の維持強化策 (1)「融資取引に関する顧客説明マニュアル」を制定(4月) (2)コンプライアンス会議において全支店長向け研修実施(5月) (3)審査部会議にてマニュアル運用について解説(9月) (4)営業店に対し、融資謝絶記録簿作成事務の徹底を指導(1月) (5)各コミュニティにおいて担当者向け研修実施(3月) | <ol style="list-style-type: none"> 担当部署が営業担当の正社員・嘱託社員・契約社員に対してロールプレイングを実施 与信取引における説明態勢の維持強化策 (1)営業店に対し、融資謝絶記録簿作成事務の徹底を指導(1月) (2)各コミュニティにおいて担当者向け研修実施(3月) <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 顧客説明マニュアル等内部規定の拡充による説明体制の整備、お客さまに対する利用者保護・利用者利便の向上等適切な対応を強化しました。 コンプライアンス研修、融資担当者・所属長向けの勉強会を開催しました。 相談苦情内容を分析し、業務改善委員会等での検討により迅速な改善を図りました。 与信取引における顧客説明態勢をさらに強化するとともに相談苦情処理機能を全社的重要課題と位置付け、さらなる強化を図っていきます。 |
| (6)人材の育成 | <ol style="list-style-type: none"> 社内融資勉強会「法人融資実践講座」開催 地銀協研修への派遣 慶應義塾大学ビジネススクールへの派遣 (財)企業経営研究所主催「スルガビジネススクールMBA講座」への派遣 MIT(マサチューセッツ工科大学)への派遣 しずおか産業創造機構への派遣 地銀協通信講座等の受講(①新アクションプログラム総合コース②創業・新事業支援(目利き)コース③中小企業再生コース等) 外部専門家、ターンアラウンド・スペシャリストとの協働によるスキルアップ | <ol style="list-style-type: none"> 「法人融資実践講座」開催(年間 600名) 地銀協研修への派遣(年間 25名) 慶應義塾大学ビジネススクールへの派遣(年間 2名) 「スルガビジネススクールMBA講座」への派遣(年間 3名) MIT(マサチューセッツ工科大学)への派遣(2年間1名派遣) しずおか産業創造機構への派遣(年間 1名) 地銀協通信講座等の受講実施(年間 500名) | <ol style="list-style-type: none"> 「法人融資実践講座」開催(年間 600名) 地銀協研修への派遣(年間 25名) 慶應義塾大学ビジネススクールへの派遣(年間 2名) 「スルガビジネススクールMBA講座」への派遣(年間 3名) しずおか産業創造機構への派遣(年間 1名) 地銀協通信講座等の受講実施(年間 500名) | <ol style="list-style-type: none"> 法人融資実践講座の開催 開催数:全6回 参加者:延べ699名 (1-(1)①で報告済) 目利きならびに企業再生事業に関する地銀協研修への派遣(25名) 慶應義塾大学ビジネススクールへの派遣(2名) 「スルガビジネススクールMBA講座」への派遣(3名) MIT(マサチューセッツ工科大学)への派遣(1名) しずおか産業創造機構への派遣(1名) 地銀協におけるリレバン関連通信講座等の受講(56名受講) 経営品質協議会「経営品質セルフアセッサー」育成研修受講(30名) | <ol style="list-style-type: none"> 法人融資実践講座の開催 開催数:全3回 参加者:延べ264名 (1-(1)①で報告済) 目利きならびに企業再生事業に関する地銀協研修への新規派遣(8名) 慶應義塾大学ビジネススクールへの継続派遣(2名) MIT(マサチューセッツ工科大学)への継続派遣(1名) しずおか産業創造機構への継続派遣(1名) 地銀協におけるリレバン関連通信講座等の新規受講(56名受講) 経営品質協議会「経営品質セルフアセッサー」育成研修継続受講(30名) <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>平成17年度の人材育成についてはほぼ計画通り推移し、今後も全社的重要課題として強化していきます。</p> |

アクションプログラムに基づく個別の取組み(要約)

| 項目 | 具体的取組策 | 実施スケジュール | | 17年4月～18年3月の進捗状況 | |
|----------------------|--|---|--|--|---|
| | | (17年度) | (18年度) | 17年10月～18年3月の進捗状況 | |
| 2. 経営力の強化 | | | | | |
| (1) リスク管理態勢の充実 | | | | | |
| | <p>1. 各リスク計量化データの精緻化により、リスク資本配賦によるリスクマネジメントの精度を向上</p> <p>2. オペレーショナル・リスクの管理手法の構築</p> <p>3. パーゼルⅡ対応のシステム構築・態勢整備 信用リスク部門は審査部、市場リスク部門は市場金融部、システム導入は品質マネジメント部が担当し、経営企画部が統括</p> | <p><上期></p> <p>1. リスク資本配賦によるリスクマネジメントを継続</p> <p>2. <u>パーゼルⅡ対応のスケジュールリングとシステム検討</u></p> <p><下期></p> <p>1. 信用リスク計量化データのシステム対応</p> <p>2. <u>パーゼルⅡ対応のスケジュールリングとシステム検討</u></p> | <p><上期></p> <p>1. オペレーショナル・リスクの管理手法を検討</p> <p>2. <u>パーゼルⅡ対応の要件定義作成、システム構築開始</u></p> <p><下期></p> <p>1. <u>オペレーショナル・リスクの管理手法を検討</u></p> <p>2. <u>パーゼルⅡ対応の自己資本比率算出のシミュレーション実施</u></p> | <p>1. リスク・カテゴリー別にリスク資本を配賦し、モニタリングを開始(上期、下期)</p> <p>2. 19年3月のパーゼルⅡ対応に向け、システム・ベンダー等へのヒアリングを実施し、導入までのスケジュールや態勢を検討(2月)</p> <p>3. 格付自己査定システム(CRAS)により、債務者モニタリングによる随時査定ならびに新債務者格付体制を整備し稼働(6月)</p> <p>4. CRASによる債務者モニタリング精度の向上をはかるため、CRASのリニューアルに着手(3月)</p> <p>5. 信用リスクの計測の精緻化を目指し、LGD、EAD、PD推計用基礎データを蓄積するデータベース(LEADS)の構築に着手(17年9月着手、18年7月稼働予定)</p> | <p>1. リスク・カテゴリー別にリスク資本を配賦し、モニタリングを開始</p> <p>2. 19年3月のパーゼルⅡ対応に向け、システム・ベンダー等へのヒアリングを実施し、導入までのスケジュールや態勢を検討(2月)</p> <p>3. CRASによる債務者モニタリング精度の向上を図るため、CRASのリニューアルを着手(3月)</p> <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>1. 市場金利の上昇下、債券運用の拡大のため、リスク資金の増額を検討しています。</p> <p>2. 19年3月のパーゼルⅡ導入に向け、システム構築、計数の精緻化を図っています。</p> <p>3. LGD、EAD、PD推計用のための基礎データを蓄積するデータベース(LEADS)の構築に着手し、データの精緻化を図っています。</p> |
| (2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上 | | | | | |
| | <p>1. 収益管理態勢の整備 (1)信用リスクデータの蓄積 (2)格付自己査定システムによる債務者モニタリングの実施 (3)CRITS稼働により、RAROAベースでの収益性の把握</p> <p>2. プライシングガイドレートの見直し</p> <p>3. 5つのコア事業の重点的な展開による収益力の向上</p> | <p>1. 格付自己査定システムの運用により債務者の信用リスクを評価(6月開始)</p> <p>2. プライシングガイドレートの見直し(9月)</p> <p>3. 信用リスク計量化によるリスク採算性の報告(11月)</p> <p>4. 5つのコア事業の重点的な展開による収益力の向上</p> | <p>1. 格付自己査定システムの日次査定運用</p> <p>2. プライシングガイドレートの見直し(4月)</p> <p>3. 信用リスク計量化によるリスク採算性の報告(5、11月)</p> <p>4. 5つのコア事業の重点的な展開による収益力の拡充</p> | <p>1. 格付自己査定システム(CRAS)により、債務者モニタリングによる随時査定ならびに新債務者格付体制を整備し稼働(6月)</p> <p>2. CRITS(地銀協)ならびに日本リスク・データ・バンク(RDB社)へ信用リスクデータを蓄積</p> <p>3. 格付自己査定システム(CRAS)の導入に伴い、プライシングガイドレートの見直し着手(6月)</p> <p>4. コア事業である個人ローンならびに個人預り資産の増強により収益力を向上</p> <p>5. 格付自己査定システム(CRAS)によるモニタリング精度の高度化を目指したチューニングに着手(3月)</p> | <p>1. プライシングガイドレートの見直しを継続的に実施</p> <p>2. 格付自己査定システム(CRAS)によるモニタリング精度の高度化を目指したチューニングに着手(3月)</p> <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>1. CRITS(地銀協)ならびに日本リスク・データ・バンク(RDB社)への信用リスクデータの蓄積を継続的に実施しています。</p> <p>2. 回収実績のデータ蓄積のためLEADSの構築に着手しました。</p> <p>3. ポートフォリオ管理体制を高度化するため、CRITS、CRAS、PAS、LEADSそれぞれの信用リスク管理データのシステムを稼働させ、連携を強化しました。</p> |
| (3) ガバナンスの強化 | | | | | |
| | <p>1. 内部統制システムの構築</p> <p>2. 経営者の有価証券報告書等における財務内容の適正性の確認実施</p> <p>3. 市場規律の発揮に向けた金融機関としての情報開示</p> <p>4. 行動規範の徹底</p> <p>5. 監査役は取締役の意思決定プロセスを監査</p> | <p>1. 経営者の有価証券報告書等における財務内容の適正性の確認実施</p> <p>2. 市場規律の発揮に向けた金融機関としての情報開示</p> <p>3. <u>有価証券報告書にかかる確認書への対応</u></p> <p>4. 行動規範の徹底</p> <p>5. 監査役による取締役の意思決定プロセスの監査</p> | <p>1. 内部統制システムの構築</p> <p>2. 経営者の有価証券報告書等における財務内容の適正性の確認を拡充</p> <p>3. 市場規律の発揮に向けた金融機関としての情報開示の拡充</p> <p>4. 行動規範の徹底</p> <p>5. 監査役による取締役の意思決定プロセスの監査を強化</p> | <p>1. 17年3月期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へ提出</p> <p>2. 17年3月期の有価証券報告書の作成プロセス監査を実施(6月)</p> <p>3. 内部統制確立のための社内プロジェクトの立ち上げ(9月)</p> <p>4. 「財務諸表の正確性、内部監査の有効性についての経営者責任の明確化」への対応 (1)有価証券報告書にかかる確認書提出に向けた業務プロセスのチェック態勢の整備 (2)「有価証券報告書・半期報告書業務手続」の制定作業 (3)外部コンサルタントの活用による適切な体制の構築</p> <p>5. 監査役による取締役の意思決定プロセスの監査を実施 取締役会および経営会議等への出席(常勤監査役)</p> | <p>1. 「財務諸表の正確化、内部監査の有効性についての経営者責任の明確化」への対応 (1)有価証券報告書にかかる確認書提出に向けた業務プロセスのチェック態勢の整備(3月) (2)「有価証券報告書・半期報告書業務手続」の制定作業 (3)外部コンサルタントの活用による適切な体制の構築</p> <p>2. 監査役による取締役の意思決定プロセスの監査を実施 取締役会および経営会議等への出席(常勤監査役)</p> <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>1. 内部統制システム構築の基本方針の策定により、業務の適正を確保するための体制整備を行います。</p> <p>2. 「監査役監査基準」策定作業(10月予定)</p> <p>3. 会社法施行に伴う監査役の実務対応(5月予定)</p> <p>4. 「財務報告に関する内部統制の有効性評価」への対応を実施します。</p> |

アクションプログラムに基づく個別の取組み(要約)

| 項目 | 具体的取組策 | 実施スケジュール | | 17年4月～18年3月の進捗状況 | |
|-------------------------|---|---|--|--|--|
| | | (17年度) | (18年度) | 17年10月～18年3月の進捗状況 | |
| (4)法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化 | <p>1. 営業店に対する法令等遵守状況の点検強化</p> <p>(1)内部監査の拡充 (2)営業店業務管理の本部集中化 (3)社員教育の徹底</p> <p>2. 適切な顧客情報の管理・取扱いの確保</p> <p>(1)顧客情報管理プロセスの見直し (2)取扱いマニュアルの拡充 (3)社員教育の徹底</p> | <p>1. 営業店に対する法令等遵守状況の点検態勢強化</p> <p>(1)内部監査部内に営業店監査要員を配置、営業店監査の実施 (2)本部によるリモート精査の導入 (3)諸届システムの構築ならびに諸届センターの設置(8月) (4)コンプライアンス会議(全部店長)の開催(年4回) (5)コンプライアンス・チェック(各店舗)ならびにセルフチェック(全社員)の実施(年2回)</p> <p>2. 適切な顧客情報の管理・取扱いの確保</p> <p>(1)個人情報一斉点検の実施 (2)個人情報棚卸基準の策定ならびに個人情報棚卸の実施(年2回) (3)自店検査項目に個人情報取扱い状況を追加(3ヶ月に1回以上実施) (4)セルフチェックの実施(年2回) (5)委託先管理の強化</p> | <p>1. 営業店に対する法令等遵守状況の点検態勢強化</p> <p>(1)営業店監査の実施 (2)諸届センターの全店対応、リモート精査の徹底 (3)コンプライアンス会議(全部店長)の開催(年4回) (4)コンプライアンス・チェック(各店舗)ならびにセルフチェック(全社員)の実施(年2回)</p> <p>2. 適切な顧客情報の管理・取扱いの確保</p> <p>(1)個人情報棚卸の実施(年2回) (2)セルフチェック(年2回)、自店検査(3ヶ月に1回以上)実施 (3)委託先の監督(年1回以上ならびに随時)</p> | <p>1. 営業店に対する法令等遵守状況の点検態勢強化</p> <p>(1)内部監査部内に営業店監査要員を配置、営業店監査の実施 (2)本部によるリモート精査の導入(7月) (3)諸届システムの構築ならびに諸届センターの設置(8月) (4)コンプライアンス会議(全部店長)の開催 「個人情報保護法について」(5月) 「個人データにかかる一斉点検結果に基づく対応について」(7月) 「FAX通信集中管理システムについて」(10月) (5)コンプライアンス・チェック(全部店)の実施(8月、2月) セルフチェック(全社員)の実施(6月、2月) (6)証券(公共債・投資信託)外務員登録者向けの証券コンプライアンス研修実施(計42回、1,642名受講) (7)階層別・職種別研修の実施(23回)</p> <p>2. 適切な顧客情報の管理・取扱いの確保</p> <p>(1)個人情報一斉点検の実施(6月) (2)個人情報棚卸基準の策定 個人データ棚卸の実施(6月、11月) (3)個人情報に関する自店検査項目の追加(4月) (4)一斉点検に伴う業務委託契約先アンケートの実施(6月) (5)業務委託先に対する監査の実施(2月)</p> <p>3. 個人情報保護法の施行に伴う体制の整備状況を検証するための監査を実施(5月)</p> <p>4. 内部監査部検査の機動検査班が、営業店での個人情報の取扱状況をチェックするため、ターゲット検査を実施</p> <p>5. ISMS、BS7799認証を取得(1月)</p> | <p>1. 営業店に対する法令等遵守状況の点検態勢強化</p> <p>(1)営業店監査の継続実施 (2)コンプライアンス会議(全部店長)の開催 「FAX通信集中管理システムについて」(10月) (3)コンプライアンス・チェック(全部店)の実施(2月) セルフチェック(全社員)の実施(2月) (4)証券(公共債・投資信託)外務員登録者向けの証券コンプライアンス研修の実施(計18回、728名受講) (5)階層別・職種別研修の実施(17回)</p> <p>2. 適切な顧客情報の管理・取扱いの確保</p> <p>(1)個人情報棚卸の実施(11月) (2)業務委託先に対する監査を実施(2月) 3. ISMS、BS7799認証を取得(1月)</p> <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>1. 営業店に対する法令等遵守状況の点検態勢強化</p> <p>(1)営業店監査のパイロット運用を行い、18年度より営業店監査を本格稼働していきます。 (2)コンプライアンス体制のさらなる強化のため、全部店長コンプライアンス会議のほか、階層別・職種別、業務別研修において、周知徹底しました。 (3)諸届センター、リモート精査の稼働を開始し、本部による管理、確認態勢の構築しました。 (4)各種セルフチェックを定期的に行い、厳守する項目についてさらなる徹底を図りました。</p> <p>2. 適切な顧客情報の管理・取扱いの確保</p> <p>(1)個人情報棚卸の徹底を図りました。 (2)業務委託先に対する監査を継続的に実施しました。</p> |
| (5)ITの戦略的活用 | <p>1. ITを活用した「ドリームアセットナビ」の拡充などによるコンサルティング機能の強化</p> <p>2. ビジネスバンキングの機能拡大等による業務・システム最適化の推進(新共同センター)</p> <p>3. リスク定量化等ITを活用したリスク管理の高度化</p> <p>(1)格付自己査定システムの構築 (2)パーゼルⅡへのシステム対応</p> <p>4. IT投資効率の検証及び検証結果を踏まえた再構築等</p> <p>(1)勘定系システムの再構築(新経営システム) (2)データウェアハウスの構築(新経営システム) (3)インターネットバンキングシステムの再構築(新共同センター) (4)為替OCRシステムの再構築他(新営業店システム) 5. コールセンターシステムの再構築</p> | <p><上期></p> <p>1. 新経営システムの要件定義 2. 格付自己査定システムの運用 3. 新営業店システムにおける為替OCRシステムの再構築等</p> <p><下期></p> <p>1. 新経営システムの要件定義ならびに設計 2. ビジネスバンキングの機能拡大(2件以上) 3. インターネットバンキングシステムの再構築</p> | <p><上期></p> <p>1. 新経営システムの設計ならびに開発 2. パーゼルⅡ対応システムの構築検討開始 3. ビジネスバンキングの機能拡大(2件以上)</p> <p><下期></p> <p>1. 新経営システムの開発 2. コールセンターシステムの再構築</p> | <p>1. 新経営システムの要件定義の決定ならびに設計</p> <p>(1)システム基盤ならびに制御関連の要件定義の作成終了(9月) (2)業務の要件定義ならびに制御・基盤の設計作業終了(3月) (3)システム導入による変革ポイントについて取り纏め (4)継続的な研究会を開催(全6回)し、パッケージの活用方法についての検討を実施 (5)標準化のための見直し、コンティンジェンシー・プランの検討開始(3月)</p> <p>2. 格付自己査定システム(CRAS)の稼働により、債務者モニタリングによる随時査定ならびに新債務者格付体制を整備し稼働(6月)</p> <p>3. 新営業店システムにおける為替OCRシステムの再構築等(9月) 事務の集中化ならびにセキュリティ強化を実施(印鑑照合、モニタリング、リモート検印、為替OCR、口座開設管理、口振諸届センター、本人確認の各システム稼働)</p> <p>4. インターネットバンキングシステムの再構築(3月)</p> <p>(1)新共同センターでの稼働開始 (2)ビジネスバンキングの機能拡大 ①受取人口座確認機能の追加 ②手続き・相談機能の追加 ③セキュリティ設定の機能強化</p> <p>5. コールセンターシステムの再構築 顧客データの蓄積強化によるマーケティング機能の向上</p> | <p>1. 新経営システムの要件定義の決定ならびに設計</p> <p>(1)業務の要件定義ならびに制御・基盤の設計作業終了(3月) (2)標準化のための見直し、コンティンジェンシー・プランの検討開始(3月)</p> <p>2. インターネットバンキングシステムの再構築(3月)</p> <p>(1)新共同センターでの稼働開始 (2)ビジネスバンキングの機能拡大 ①受取人口座確認機能の追加 ②手続き・相談機能の追加 ③セキュリティ設定の機能強化</p> <p>3. コールセンターシステムの再構築 顧客データの蓄積強化によるマーケティング機能の向上</p> <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>1. IT投資効率の検証および検証結果を踏まえたシステム再構築を実施(新経営システム)しています。 2. インターネットバンキングシステムについては、3月より共同センターで稼働開始しました。商品機能の拡大等により、お客さまへより質の高いサービスの提供を実現しました。 3. コールセンターシステムについては、計画を前倒して対応しました。</p> |

アクションプログラムに基づく個別の取組み(要約)

| 項目 | 具体的取組策 | 実施スケジュール | | 17年4月～18年3月の進捗状況 | |
|-------------------|---|--|--|---|---|
| | | (17年度) | (18年度) | 17年10月～18年3月の進捗状況 | |
| 3. 地域の利用者の利便性向上 | | | | | |
| (1) 地域貢献等に関する情報開示 | | | | | |
| | 1. 情報開示内容を拡充したディスクロージャー誌等の発行 2. ホームページ等における情報開示内容の更なる充実 (1)利用者からの質問に対する回答事例の継続掲載 (2)利用者の各種相談事項へのアドバイスの継続掲載 3. IRの開催 4. 各種新聞や情報誌、テレビやラジオ等、多様化するチャンネルの活用 5. CSRへの取組みの実施 | <上期> 1. 2005年度ディスクロージャー誌、決算短信における情報開示 2. ホームページ等における情報開示 3. IRの開催 4. 情報開示内容、アクセス方法について各担当部と協議実施 5. CSRへの取組みの実施 <下期> 1. 中間ミニディスクロージャー誌、決算短信における情報開示 2. ホームページにおける情報開示の拡充 3. IRの開催 4. 情報開示内容、アクセス方法について各担当部と協議継続 5. CSRへの取組みの実施 | <上期> 1. 2006年度ディスクロージャー誌、決算短信における情報開示 2. ホームページ等における情報開示の拡充 3. IRの開催 4. 情報開示内容、アクセス方法の更なる拡充 5. CSRへの取組みの強化 <下期> 1. 中間ミニディスクロージャー誌、決算短信における情報開示 2. ホームページ等における情報開示の拡充 3. IRの開催 4. 情報開示内容、アクセス方法の更なる拡充 5. CSRへの取組みの強化 | 1. ディスクロージャー誌(7月)およびミニディスクロージャー誌(6月、12月)の発行 (1)グラフや図表および写真を使用し、分かりやすい情報開示を実施 (2)銀行特有の用語については、解説を付記 (3)アニュアルレポート(8月)、セミアニュアルレポート(12月)の作成およびホームページでの開示 2. 国内IR開催(5月、9月、12月) IR資料をホームページで即時開示 3. 新商品、新サービスのニュースリリース実施 35件 4. CSRへの取組みとして環境、文化スポーツ、教育支援、福祉支援などの活動をディスクロージャー誌にて紹介 | 1. ミニディスクロージャー誌の発行(12月) (1)グラフや図表および写真を使用し、分かりやすい情報開示を実施 (2)銀行特有の用語については、解説を付記 (3)セミアニュアルレポートの作成およびホームページにおける開示(12月) 2. 国内IR開催(12月) IR資料をホームページで即時開示 3. 新商品、新サービスのニュースリリース 19件 4. CSRへの取組みとして (1)「第23回県なつやすみ読書感想画コンクール」協賛 (2)「安心して受けるがん医療ー最前線の現場から」協賛 (静岡がんセンター公開講座) 全7回開催 (3)静岡大学法科大学院の寄付講座を支援 地域司法の充実・発展に寄与 【分析・評価及び今後の課題】 1. ホームページ、ディスクロージャー誌等を通じて、より一層利用者の目線に沿った分かり易い、充実した内容の情報を迅速に開示することを目指しています。 2. 国内IRの実施(5月予定) |

アクションプログラムに基づく個別の取組み(要約)

| 項目 | 具体的取組策 | 実施スケジュール | | 17年4月～18年3月の進捗状況 | |
|------------------------------|--|---|---|--|--|
| | | (17年度) | (18年度) | 17年10月～18年3月の進捗状況 | |
| (2) 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>1. 地域の特性や利用者ニーズを踏まえたビジネスモデルの展開</p> <p>2. 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> <p>(1) 利用者満足度アンケート調査等の実施</p> <p>① 中小企業向けアンケート(300社程度)</p> <p>② 住宅ローン契約者(契約直後)向けアンケート(700名程度)</p> <p>③ 住宅ローン契約者(契約1年経過後)向けアンケート(700名程度)</p> <p>④ 不動産チャネル向けアンケート(400社程度)</p> <p>⑤ 社員奥さまモニターアンケート(70名程度)</p> <p>(2) アンケート調査結果の経営方針への反映</p> | <p>1. 店頭や各種利用者満足度アンケート、お客さま相談センター、アクセスセンター、ホームページ等でお客さまニーズの把握</p> <p>2. 把握したニーズを基に、経営会議、コンシェルジュ・コミッティ、業務改善委員会等での検討により、経営方針や営業戦略への反映(毎月)</p> <p>3. 地域特性やお客さまニーズを踏まえた新商品・新サービスの開発ならびに既存の商品・サービスの見直し実施</p> <p>4. ホームページ上の、お客さまからの苦情・お褒めの言葉・改善事例掲載の継続実施(半期毎)</p> <p>5. 偽造・盗難キャッシュカード問題対策への取組み態勢の強化</p> <p>6. スパイウェア等インターネット犯罪対策への取組み態勢の強化</p> | <p>1. 店頭や各種利用者満足度アンケート、お客さま相談センター、アクセスセンター、ホームページ等でお客さまニーズの把握</p> <p>2. 把握したニーズを基に、経営会議、コンシェルジュ・コミッティ、業務改善委員会等での検討により、経営方針や営業戦略への反映(毎月)</p> <p>3. 地域特性やお客さまニーズを踏まえた新商品・新サービスの開発ならびに既存の商品・サービスの見直し実施</p> <p>4. ホームページ上の、お客さまからの苦情・お褒めの言葉・改善事例掲載の継続実施(半期毎)</p> <p>4. 偽造・盗難カード等への取組み態勢の維持・強化</p> <p>5. スパイウェア等インターネット犯罪への取組み態勢の維持・強化</p> | <p>1. 利用者満足度アンケートの実施</p> <p>(1) 営業店で配布した「サービス採点アンケート」の実施 受付9,075件</p> <p>(2) 「社員奥さまモニターアンケート」実施(4月) 72名</p> <p>(3) 「お客さまアンケート(住宅・カードローン利用者)」(2月) 受付 620件</p> <p>2. 17, 263件の「お客さまの声」を「カテゴリ別」「原因別」等に区分・分析し、改善・商品化を検討 49件</p> <p>3. 改善・商品化事項</p> <p>(1) 新商品・新サービス導入 7件</p> <p>(2) 既存の商品・サービスの見直し 11件</p> <p>4. 期間中に導入した改善・商品化事項をホームページ上に掲載</p> <p>(1) 新商品・新サービス導入 7件</p> <p>(2) 既存の商品・サービスの見直し 11件</p> <p>5. 偽造・盗難キャッシュカード対応を実施し、ホームページならびにパンフレットにて周知</p> <p>(1) 異常な引き出しに対する個別警告システムの導入(5月)</p> <p>(2) ATM不正引出防止サービスの取扱開始(5月)</p> <p>(3) 覗き見防止フィルムの貼付、後方確認のための鏡装着(6月)</p> <p>(4) 暗証番号入力テンキーのランダム表示(9月)</p> <p>(5) 引出・振込限度額の引下げ(任意設定も可能)(10月)</p> <p>(6) 「ご利用明細」の口座番号下3桁マスク化対応(10月)</p> <p>(7) ATM周辺の不審物チェックの継続実施(10月より)</p> <p>(8) 地銀協「団体保険制度」への参加(12月)</p> <p>(9) カード補償情報センターへの加盟(1月)</p> <p>6. スパイウェア等インターネット犯罪への取組み</p> <p>(1) メールマガジン等にてスパイウェア等インターネット犯罪に対する注意喚起の案内文を告知(7、11月)</p> <p>(2) 事件発生における迅速な対応体制整備</p> <p>(3) 他行で起きた事例の研究</p> <p>(4) インターネットホームページでの注意喚起(12月)</p> <p>(5) ソフトウェアキーボードの導入による暗証番号スキミング防止(1月)</p> | <p>1. 利用者満足度アンケートの実施</p> <p>(1) 営業店で配布した「サービス採点アンケート」の実施 受付5,122件</p> <p>(2) 「お客さまアンケート(住宅・カードローン利用者)」(2月) 受付 620件</p> <p>2. 10, 908件の「お客さまの声」を「カテゴリ別」「原因別」等に区分・分析し、改善・商品化を検討 20件</p> <p>3. 改善・商品化事項</p> <p>(1) 新商品・新サービス導入 3件</p> <p>(2) 既存の商品・サービスの見直し 7件</p> <p>4. 期間中に導入した改善・商品化事項をホームページ上に掲載</p> <p>(1) 新商品・新サービス導入 3件</p> <p>(2) 既存の商品・サービスの見直し 7件</p> <p>5. 偽造・盗難キャッシュカード対応を実施し、ホームページならびにパンフレットにて周知</p> <p>(1) 引出・振込限度額の引下げ(任意設定も可能)(10月)</p> <p>(2) 「ご利用明細」の口座番号下3桁マスク化対応(10月)</p> <p>(3) ATM周辺の不審物チェックの継続実施(10月より)</p> <p>(4) 地銀協「団体保険制度」への参加(12月)</p> <p>(5) カード補償情報センターへの加盟(1月)</p> <p>6. スパイウェア等インターネット犯罪への取組み</p> <p>(1) メールマガジン等にてスパイウェア等インターネット犯罪に対する注意喚起の案内文を告知(11月)</p> <p>(2) インターネットホームページでの注意喚起(12月)</p> <p>(3) ソフトウェアキーボードの導入による暗証番号スキミング防止(1月)</p> <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>1. お客さまの声からニーズを把握し、新商品開発や既存商品等に対する見直しを行いました。</p> <p>2. 幅広いステークホルダーからのアンケート実施による当社の改善項目を抽出しました。</p> <p>3. 預金者保護の観点から、偽造・盗難キャッシュカード問題、スパイウェア等インターネット犯罪問題、振り込め詐欺等営業店窓口対応を継続的に実施しました。</p> |
| (3) 地域再生推進のための各種施策との連携等 | <p>1. 静岡県ファルマバレープロジェクトへの積極的関与</p> <p>(1) 静岡県ファルマバレーMOT基礎講座への参画</p> <p>(2) 静岡県がんセンター研究所との連携</p> <p>(3) 医療、健康福祉、ウェルネス関連産業を中心とした企業間ビジネス・マッチング推進</p> <p>(4) 静岡県がんセンターとの金融サービスコラボレーション実施</p> <p>2. 「サンフロント21懇話会」の活動支援</p> <p>3. 「技能五輪国際大会」の活動支援</p> | <p>1. 静岡県ファルマバレープロジェクトへの積極的関与</p> <p>(1) 静岡県ファルマバレー・マネージメントテクノセミナー開催</p> <p>(2) 静岡県がんセンター研究所との連携</p> <p>(3) 医療、健康福祉、ウェルネス関連産業を中心とした企業間ビジネス・マッチング推進</p> <p>(4) 静岡県がんセンターとの金融サービスコラボレーション検討</p> <p>2. 「サンフロント21懇話会」の活動支援</p> <p>3. 「技能五輪国際大会」準備作業への協力</p> | <p>1. 静岡県ファルマバレープロジェクトへの積極的関与</p> <p>(1) 静岡県ファルマバレー・マネージメントテクノセミナー開催</p> <p>(2) 静岡県がんセンター研究所との連携</p> <p>(3) 医療、健康福祉、ウェルネス関連産業を中心とした企業間ビジネス・マッチング強化</p> <p>(4) 静岡県がんセンターとの金融サービスコラボレーション実施</p> <p>2. 「サンフロント21懇話会」の活動支援</p> <p>3. 「技能五輪国際大会」の活動支援</p> | <p>1. 静岡県ファルマバレープロジェクトへの積極的関与</p> <p>(1) 「MOT(技術経営)基礎講座」の開催(9月～11月)</p> <p>(2) 「ファルマバレー医看工連携企業セミナー」の開催(11月)</p> <p>(1-①)で報告済み)</p> <p>2. 中小企業金融公庫と提携し、技能五輪国際大会会場建設プロジェクト資金融資を組立中</p> | <p>1. 静岡県ファルマバレープロジェクトへの積極的関与</p> <p>(1) 「MOT(技術経営)基礎講座」の開催(9月～11月)</p> <p>(2) 「ファルマバレー医看工連携企業セミナー」の開催(11月)</p> <p>(1-①)で報告済み)</p> <p>2. 中小企業金融公庫と提携し、技能五輪国際大会会場建設プロジェクト資金融資を組立中</p> <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>1. 「MOT(技術経営)基礎講座」については予定定員の18名を上回る19名の受講があり、受講後のアンケート結果では、良好な評価を獲得しました。</p> <p>2. ファルマバレーセンターとさらに連携を強化します。</p> |

経営改善支援の取組み実績

【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数 γ | |
| 正常先 | 7,044 | 1 | | 1 | |
| 要注意先 | うちその他要注意先 | 1,528 | 144 | 7 | 116 |
| | うち要管理先 | 41 | 28 | 10 | 14 |
| 破綻懸念先 | 311 | 36 | 6 | 24 | |
| 実質破綻先 | 116 | 5 | 0 | 0 | |
| 破綻先 | 40 | 1 | 0 | 0 | |
| 合計 | 9,080 | 215 | 23 | 155 | |

【17年度下期(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数 γ | |
| 正常先 | 6,854 | 1 | | 1 | |
| 要注意先 | うちその他要注意先 | 1,449 | 123 | 1 | 110 |
| | うち要管理先 | 45 | 26 | 5 | 19 |
| 破綻懸念先 | 312 | 29 | 1 | 25 | |
| 実質破綻先 | 105 | 3 | 0 | 0 | |
| 破綻先 | 39 | 2 | 0 | 1 | |
| 合計 | 8,804 | 184 | 7 | 156 | |