

平成18年11月22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9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」の進捗状況について

(2) 推進計画の進捗状況

アクションプログラムに基づく個別の取組み(要約)  
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4月～平成18年9月

以上

## 「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

「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（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）について、平成17年4月から18年9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、以下のとおりお知らせします。

### 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ています。平成18年度上期、「富士山麓ファルマバレーバイオネットワーク」立上げに参画し、産学官、医看工連携の一層の推進、新事業の創出、ベンチャー企業の育成等に地元金融機関として全面的な協力体制を構築しています。

また、「SOHOみしま」によるベンチャー企業設立等の支援業務を継続的に実施しており、着実に成果がでています。

#### （2）取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

経営支援取組み先233社のうち、28社をランクアップさせることができました。さらにファミリーマートとのビジネスマッチング基本契約や、証券会社3社との市場誘導業務に関するビジネスマッチング基本契約を締結し、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ました。また、引続き各企業の経営品質のさらなる発展を目的として、社会経済生産性本部と連携したJQAセミナーを静岡県内を中心に計36回開催しました。

#### （3）事業再生に向けた積極的取組み

ホテル旅館業の事業再生やショッピングセンター運営会社に対する経営改善支援に加え、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等の手法を活用しています。さらに中堅建設業に対するM&Aによる再生支援を行う等、引続き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

債務者モニタリングの精度をより向上させるため、格付自己査定システム（CRAS）に実態財務諸表作成機能のチューニングを実施し、より深度のある取引先の実態把握に努めています。地銀協信用リスク定量化システム（CRITS）等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ると共に信用リスクの

精緻化を目指し、回収 データを蓄積するデータベース（LEADS）の稼働を開始しました。

#### （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性のさらなる向上を目指し、優越的地位の濫用の防止や取引等の適切性確保に経営の課題として取り組んでいます。特に融資先に対する投資信託・保険販売については、販売基準を明確にし、ビジネスガイドライン（コンプライアンス・マニュアル）の改定ならびにコンプライアンス研修、融資担当者・所属長向け勉強会の開催等により全社員への周知徹底を行っています。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ています。

#### （６）人材の育成

「慶応ビジネススクール」、「しずおか産業創造機構」等外部のセミナー等へ引続き積極的に人員を派遣し、また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ならびに企業再生事業等の経営支援能力を高め、あらゆる角度からスキルの高いスペシャリストの育成に積極的に取り組んでいます。

### 経営力の強化

#### （１）リスク管理態勢の充実

バーゼル 対応に向け、18年9月末のデータにて自己資本比率を試算するために、社内でのミーティングを行い、データ算出の前提とデータの様式を確認し、システム構築を開始しました。将来的には内部格付手法への移行を視野に入れ、デフォルト率や毀損率算出のためのデータ収集を開始しています。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、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ます。

#### （２）収益管理態勢の整備と収益力の向上

リスクに見合った適正なレート体系の構築を目指し、格付別、貸出期間別、保全率別の「プライシングガイドレート」を作成し、営業店向けに営業上の参考指標として試行的に公表を開始しました。また、回収データ蓄積システム「LEADS」により要管理先以下の回収実績データの蓄積を開始し、今後ポートフォリオ管理体制を高度化するため、CRAS、CRITS、PAS、LEASそれぞれの信用リスク管理データのシステム連携をさらに強化していきます。

#### （３）ガバナンスの強化

内部統制の体制を検証し「内部統制システム構築の基本方針」を取締役会にて決議し、その全文を「コーポレートガバナンスに関する報告書」において東証のホームページに掲載し公表しました。当社の事業目的達成上の諸課題を整理したうえで、金融商品取引法における財務報告に係る内部統制構築へ向けた体制整備を行ってまいります。

#### (4) 法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化

従来、経営会議の諮問機関であったコンプライアンス委員会を取締役会の諮問機関とし、コンプライアンスに対する経営の関与をさらに強化しました。また、コンプライアンス規程を改定し、反社会的勢力への対応、不祥事件への対応におけるコンプライアンス態勢の強化を継続的に行っています。さらに、取引の適切性確保への取組みとして、優越的地位の濫用の防止について周知徹底を図り、債務者に対する証券ならびに保険商品販売の基準を設定する等更なる顧客保護態勢へ取り組んでいます。

#### (5) ITの戦略的活用

IT投資効率の検証ならびに検証結果を踏まえたシステム再構築を目指し、情報系CRMをベースにした新しいシステム「NEFS S」の基本設計を開始しました。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まいります。インターネットバンキングシステムについては、セキュリティの向上を含めお客さまへより質の高いサービスの提供を実現するため各種機能の拡大を実施しています。

### 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グラフや図表および写真を使用し、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同時に、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ています。

また、環境、文化スポーツ、教育支援、福祉支援等の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ています。

#### (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

地域の利用者からの苦情・相談を「お客さまの声」として経営に生かし、良質なサービスを提供するため、さまざまなチャンネルにより積極的に苦情・相談を受け付ける体制を構築しています。お客さまからのお褒めや苦情である『お客さまの声』を約32,000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69件を具体的に検討し、31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ています。

また、偽造・盗難キャッシュカード対策ならびにインターネットバンキングにおける不正取引防止へも積極的に安全管理を徹底する具体的対策を講じる等、迅速な業務の見直しを行う管理体制を整備しています。

### (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、「富士山麓ファルマバレーバイオネットワーク」の立上げに参画し、産学官、医看工連携の一層の推進、新事業の創出、ベンチャー企業の育成支援を積極的に行っています。また、静岡県東部の企業で構成される「サンフロント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ます。

#### 「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 9 月期目標	平成 18 年 9 月期実績	平成 19 年 3 月期目標
業務純益	1 8 5 億円	1 8 5 億円	3 8 2 億円
経常利益	1 2 0 億円	1 5 1 億円	2 9 5 億円
当期利益	7 5 億円	1 0 0 億円	1 8 5 億円
R O E		1 3 . 2 2 %	1 2 . 0 0 %
R O A		0 . 6 9 %	0 . 6 3 %
T i e r 比率		1 0 . 3 7 %	10.60 ~ 10.70%

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9月の進捗状況	
		(17年度)	(18年度)	18年4月～18年9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					
産学官の更なる連携強化等	1. 業種別審査体制の継続運用 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 3. 静岡県ファルマバレープロジェクトへの積極的関与 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 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	1. 業種別審査体制の継続運用 2. 「法人融資実践講座」開催(年間600名) 3. ファルマバレーセンターとの連携強化 (1) 静岡県がんセンター研究所との連携 (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 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 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	1. 業種別審査体制の継続運用 2. 「法人融資実践講座」開催(年間600名) 3. ファルマバレーセンターとの連携強化 (1) 静岡県がんセンター研究所との連携 (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 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 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	1. 業種別審査体制の継続運用(3業種、審査役3名) 2. 法人融資実践講座の開催 開催数 全8回 参加者 延べ1,092名 (1) 「CRAS導入について」他 (2) 「法人顧客に対するアドバイスの方法」他 (3) 「債務者格付の意義と実務への活用について」他 (4) 「融資の基本について」他 (5) 「新会社法の概要」 (6) 「CRAS実施要領」他 (7) 「新たな不動産登記法について」他 (8) 「ケーススタディ管理回収」他 3. 実務スキル評価ポイント数算定試験実施 第1回 出題内容 財務分析・マーケティング他 第2回 出題内容 新会社法・PFI他 第3回 出題内容 私募債・外為・FB・シンジケートローン・マッチング業務他 4. ファルマバレーセンターとの連携強化 (1) 17年9月～11月 「MOT(技術経営)基礎講座」の開催 20セッション(全10日) 参加者 19名 (2) 17年9月～12月 産学連携協力推進に向けての協定書」の締結 静岡県立大学他 全11先 (3) 17年11月24日 「ファルマバレー医看工連携企業セミナー」の開催 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 静岡県がんセンター研究所 参加者 95団体 184人 (4) 18年6月 「富士山麓ファルマバレーバイオネットワーク」立上げに参画し、産学官、医看工連携の一層の推進、新事業の創出、ベンチャー企業の育成を支援 5. 日本政策投資銀行とのリレバン会議に出席 (1) 「地方中堅企業のグローバル化とM&A」 (2) 「政策金融改革の基本方針と政府与党合意について」 6. 産業クラスターサポート金融会議に出席 (1) 「つなぎ融資の対象事業の拡大」他 (2) 「産業クラスター計画支援アンケートについて」他 (3) 「戦略的基盤技術高度化支援事業について」他 (4) 「中小企業新事業活動促進法の新連携について」他	1. 法人融資実践講座の開催 開催数 全2回 参加者 延べ393名 (1) 18年6月10日 第7回開催 参加者195名 テーマ 新たな不動産登記法について」他 (2) 18年9月9日 第8回開催 参加者198名 テーマ 「ケーススタディ管理回収」他 2. 18年7月 第3回 「実務スキル評価ポイント数」算定試験実施 (1) 法人融資担当者に対し実務スキル向上のため実施 出題内容 私募債・外為・FB・シンジケートローン・マッチング業務他 3. 産業クラスターサポート金融会議に出席 (1) 18年5月15日 第7回開催 テーマ 戦略的基盤技術高度化支援事業について 他 4. 静岡県ファルマバレープロジェクトへの積極的関与 (1) 18年6月 「富士山麓ファルマバレーバイオネットワーク」立上げに参画し、産学官、医看工連携の一層の推進、新事業の創出、ベンチャー企業の育成を支援  【分析 評価及び今後の課題】 1. 「実務スキル評価ポイント数」算定試験は今後も継続して実施し、各試験毎の得点を平均化して業績評価に反映させる

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9月の進捗状況	
		(17年度)	(18年度)	18年4月～18年9月の進捗状況	
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	1. 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 2. 「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 3. 静岡県ベンチャー直接投資制度への出資 4. 知的財産権担保融資の活用	< 上期 > 1. 政府系金融機関等との情報連絡会開催 (半期に1回程度) 2. 「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 3. 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 < 下期 > 1. 政府系金融機関等との情報連絡会開催 (半期に1回程度) 2. 「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 3. 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) 4. 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	< 上期 > 1. 政府系金融機関等との情報連絡会開催 (半期に1回程度) 2. 「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 3. 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 < 下期 > 1. 政府系金融機関等との情報連絡会開催 (半期に1回程度) 2. 「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 3. 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	1. 政府系金融機関との協調融資実績 (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 2. 「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 (1) 入居者等の事業展開の状況 独立開業 1名 スキルアップ 49件 ネットワークの構築、拡大 53件 営業地域の拡大 40件 (2) 入居者等へのビジネス・マッチング件数 仕事の斡旋 35件 情報提供 他 75件 (3) 講演会の開催 13回開催 参加者 延べ777名 (4) SOHOみしま来訪者数 延べ13,979名 3. 17年10月「しずおかスタートアップ投資事業有限責任組合」に出資	1. 政府系金融機関との協調融資実績 (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 2. 「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 (1) 入居者等の事業展開の状況 スキルアップ 19件 ネットワークの構築、拡大 19件 営業地域の拡大 14件 (2) 入居者等へのビジネス・マッチング件数 仕事の斡旋 9件 情報提供 他 29件 (3) 講演会の開催 2回開催 参加者 延べ201名 (4) SOHOみしま来訪者数 延べ5,137名 (前年同期比740名増) 【分析 評価及び今後の課題】 1. SOHOみしまについては引き続き積極的に活動を支援し、ベンチャー企業設立等の事務局機能を中心に、創業支援を今後とも積極的に推進
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	1. 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 2. (財)企業経営研究所の経営コンサルティング機能強化 3. 各種セミナー開催による情報提供機能強化 (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) 4. 私募等の社債発行支援業務の検討 5. 証券会社との提携によるM&A業務の検討 6. ビジネス・マッチングの推進 (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트라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	1. 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 2. (財)企業経営研究所による「企業ドック」推進 3. 「JQAセミナー」開催 (39回) 4. 「スルガビジネススクールMBA講座」開催 (7月) 5. 私募等の社債発行支援業務、M&A業務の検討 6. ビジネス・マッチング推進 (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	1. 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 2. (財)企業経営研究所による「企業ドック」推進強化 3. 「JQAセミナー」開催 (認定セミナー) 4. 「スルガビジネススクールMBA講座」開催 5. 私募等の社債発行支援業務、M&A業務の実施 6. ビジネス・マッチング推進強化 (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트라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	1. 17年6月「財務分析シート」活用によるコンサルティングの開始 2. (財)企業経営研究所による「企業ドック」推進 3. 「JQAセミナー」の開催 計36回 4. 17年7月、18年7月「スルガビジネススクールMBA講座」の開催 「マーケティング戦略」他 5. ビジネス・マッチング推進 (1) 各種取組み 17年9月 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 18年2月 セコム(株)とのビジネス・マッチング基本契約締結 当社お客さまにホームセキュリティ等を紹介 18年9月 ファミリーマートのフランチャイジー・マッチングに関する基本契約締結 18年9月 証券会社3社との市場誘導業務に関するビジネス・マッチング基本契約締結 (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 6. 17年12月「日本SME格付け」の取扱いサービスを開始 18年6月 当社第1号案件の取扱いにて東海地区の最上位「aaa」を取得	1. 「JQAセミナー」の開催 計9回 2. 18年6月「日本SME格付け」の当社第1号案件の取扱いにて東海地区の最上位「aaa」を取得 3. 18年7月「スルガビジネススクールMBA講座」の開催 4. ビジネス・マッチング推進 (1) 18年9月 ファミリーマートのフランチャイジー・マッチングに関する基本契約締結 (2) 18年9月 証券会社3社との市場誘導業務に関するビジネス・マッチング基本契約締結 5. 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 6. 18年9月 第1回「スルガ・マネジメントセミナー」の開催 新会社法、これを知らないと損!

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9月の進捗状況	
		(17年度)	(18年度)		18年4月～18年9月の進捗状況
				7. 18年3月 静岡市、東京都など計7自治体の連携による「広域CBO」に参加し3社に対して私募債を発行 8. 18年1月 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 9. 18年9月 第1回「スルガ・マネジメントセミナー」の開催 新会社法 これを知らないで損！	【分析 評価及び今後の課題】 1. 「スルガビジネススクールMBA講座」においては中小企業の経営者 経営幹部を対象として経営管理（マーケティング、経営戦略等）に関する講座を開催。毎年20名以上の参加者があり、来年以降も経営支援の側面から継続予定 2. 証券会社3社と市場誘導業務に関するビジネス・マッチング基本契約を締結し、中小企業の株式公開等の支援体制を強化 3. 今年度より新たに「スルガ・マネジメントセミナー」を開催し、18年9月に実施した第1回セミナーにおいては、予定人員（50名）を大幅に上回る参加人員となった。18年12月に第2回セミナー（テーマ「中小企業の成功するコーチング」）の開催を予定 4. 「日本SME格付け」の取次ぎサービスにおいては、中堅・中小企業の信用力の透明性を向上させることを通じて、業務効率性の改善や知名度の向上、人材の採用促進、ビジネスマッチングの拡大等に貢献
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	1. 債権健全化への直接ならびに間接的指導実施 (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 (2) 経営改善支援先に対する面談実施、方策検討 (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 2. 本部体制 (1) 審査部融資管理による管理体制を継続 (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 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	<上期> 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) 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 3. 経営改善支援先に対する面談実施、方策検討 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 5. 審査部融資管理による管理態勢を継続 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 <下期> 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を策定 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 3. 経営改善支援先に対する面談実施、方策検討 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 5. 審査部融資管理による管理態勢を継続 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	<上期> 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) 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 3. 経営改善支援先に対する面談実施、方策検討 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 5. 審査部融資管理による管理態勢を継続 <下期> 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 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 3. 経営改善支援先に対する面談実施、方策検討 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 5. 審査部融資管理による管理態勢を継続	1. 経営支援取組み先233社のうち28社のランクアップを達成 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 3. 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 4. 経営支援取組み先に対し人材を派遣 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 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 実績(企業経営研究所) 企業分析、財務分析 17件 M&A相談 2件 相続対策 2件 経営計画支援 10件 業界調査 4件 計35件 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) 継続協議案件1グループ(2社) 8. 静岡県中小企業再生支援ファンドへ再生のための債権譲渡 1号ファンド「パートナー」債権譲渡実施 1グループ(2社) 2号ファンド「スクラム」債権譲渡協議中 1グループ(2社)	1. 経営支援取組み先158社のうち4社をランクアップ 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 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 実績(企業経営研究所) 企業分析、財務分析 7件 経営計画支援 4件 業界調査 2件 計13件 4. 静岡県中小企業再生支援協議会に参画 継続協議案件1グループ(2社) 5. 静岡県中小企業再生支援ファンドへ再生のための債権譲渡 2号ファンド「スクラム」債権譲渡協議中 1グループ(2社)

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9月の進捗状況	
		(17年度)	(18年度)	18年4月～18年9月の進捗状況	
<b>(3) 事業再生に向けた積極的取組み</b>					
	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 2. 適切な再建計画を伴うDES、DDS等の積極的な活用 3. 再生企業に対する支援融資の拡充(DIPファイナンス) 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 5. 静岡県ならびに神奈川県の中小企業再生支援協議会の積極的活用 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	< 個別企業への具体的取組み策 > < 上期 > 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 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 3. DES、DDS等を活用した金融支援の実施 < 下期 > 1. プリパッケージ型私的整理による再生支援 2. 民事再生による再生支援	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 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 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、イ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	1. 17年8月 産業活用法申請企業に対して、金融支援として、DESを実施 金額20億円 2. 取引先温泉旅館の経営改革プロジェクトチームへの継続的な経営指導実施 3. 17年10月 ショッピングセンター-運営会社に対して、経営改善策としてDDSを実施 金額21億円 4. 17年11月、18年2月 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 5. 18年1月 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件 1億200万円 民事再生の早期終結(18年3月)を支援 6. 18年1月 中堅建設会社の再生支援のため、同社の主要債権者(11社)と協調した弁済協定を締結。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 5億7600万円(累計) 7. M&Aによる再生支援の実施 組織再編で再生を支援した中堅建設業企業から切り離された別荘地管理事業をM&Aにより営業譲渡(18年上期・実質基本合意成立、下期・完了予定) 8. 酒類製造販売業の2社(静岡県再生支援協議会の支援対象先)について再生計画に基づく支援に参加(18年度内完了予定) 9. 静岡中小企業再生支援ファンドへの出資参加	1. 取引先温泉旅館の経営改革プロジェクトチームへの継続的な経営指導実施 2. M&Aによる再生支援の実施 組織再編で再生を支援した中堅建設業企業から切り離された別荘地管理事業をM&Aにより営業譲渡(18年上期・実質基本合意成立、下期・完了予定) 3. 酒類製造販売業の2社(静岡県再生支援協議会の支援対象先)について再生計画に基づく支援に参加(18年度内完了予定) 4. 静岡中小企業再生支援ファンドへの出資参加  【分析・評価及び今後の課題】 1. 今後も支援先に対して継続的な啓発活動を通じて方向転換を促し、事業再生の支援を強化 2. M&Aによる組織再編や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、引き続き事業再生スキームの実施を支援
<b>(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等</b>					
担保・保証に過度に依存しない融資の推進	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 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 3. 動産 債権譲渡担保融資の推進 4. 各種信用補完制度の活用 5. 知的財産権担保融資の活用 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 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 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	1. 信用リスクを定量化した融資商品の推進 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 3. 動産 債権譲渡担保融資の推進 4. 各種信用補完制度の研究 5. 知的財産権担保融資の研究 6. 格付自己査定システム(CRAS)導入(6月) 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) 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	1. 信用リスクを定量化した融資商品の推進強化 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 3. 動産 債権譲渡担保融資の推進 4. 各種信用補完制度の活用 5. 知的財産権担保融資の活用 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 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) 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	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 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 3. 動産 債権譲渡担保融資の推進 (1) 中小企業金融公庫との連携により動産担保融資 (2) 売掛債権担保融資を実行 4. 格付自己査定システム(CRAS) (1) 17年6月 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 (2) 17年10月 債務者モニタリング精度の向上のため、チューニング等リニューアルに着手 (3) 17年12月 社内ネットワーク上にCRAS専用の掲示板を作成 (4) 17年12月 融資担当者向けにCRASに関するeラーニングを実施 453名修了 (5) 18年7月 実態財務諸表作成機能のチューニングを実施 5. 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 (17年9月着手・18年9月稼働開始) 6. 営業店指導の継続 審査部会議(全部店長研修を実施) 17年6月11日、9月10日、12月17日、18年6月10日、9月9日 顧客説明体制の拡充について、他 7. 17年4月 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	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 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 3. 動産 債権譲渡担保融資の推進 (1) 中小企業金融公庫との連携により動産担保融資 (2) 売掛債権担保融資を実行 4. 格付自己査定システム(CRAS) (1) 18年7月 実態財務諸表作成機能のチューニングを実施 5. 営業店指導の継続 審査部会議(全部店長研修)  【分析・評価及び今後の課題】 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目指す 2. LEADSの稼働に伴う 融資管理部署や関連会社を含めた運用の高度化 3. 知的財産権担保融資、ABL等に対する研究の継続

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9月の進捗状況	
		(17年度)	(18年度)	18年4月～18年9月の進捗状況	
中小企業の資金調達手法の多様化等	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 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) 3. 無担保私募債 (銀行保証付) の推進	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 2. CBO、CLO等の具体的な検討 3. 無担保私募債 (銀行保証付) の推進	1. ストラクチャードファイナンスの検討 2. CBO、CLO等の具体的な取組み 3. 無担保私募債 (銀行保証付) の推進	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PF連携案件の検討 (2) 裾野市社会福祉型PF検討会に参加 (3) 地銀協主催「資金調達手法の多様化に関する意見交換会」に出席 2. 静岡市、東京都など計7自治体の連携による「広域CBO」に参加し私募債を発行 3社 130百万円 3. 無担保私募債(銀行保証付)の発行 2社 150百万円 4. シンジケートローンへの参画 23件 10,888百万円 (1) うちアレンジャーとして参画 2件 1,220百万円 (2) うち融資団として参画 21件 9,888百万円 5. ノン・リコースローンの実績 3件 22,605百万円	1. シンジケートローンへの参画 16件 4,218百万円 (1) うちアレンジャーとして参画 2件 1,220百万円 (2) うち融資団として参画 14件 2,998百万円 2. ノン・リコースローンの実績 1件 15,000百万円  【分析 評価及び今後の課題】 1. シンジケートローン、ノン・リコースローンについては案件を吟味しながら積極的に取組む
(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	1. 顧客説明マニュアル等内部規程の拡充 2. 相談苦情処理体制の維持 強化 イン트라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 3. 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 4. 「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	1. 担当部署による営業店臨店指導の実施 (各店舗に年1回) 2. ロールプレイングによる窓口対応レベルの向上 3. コンプライアンス研修、融資担当者向け勉強会の実施	1. 担当部署による営業店臨店指導の実施 (各店舗に年1回) 2. ロールプレイングによる窓口対応レベルの向上 3. コンプライアンス研修、融資担当者向け勉強会の実施	1. 品質マネジメント部カスタマーサービスのロールプレイングによる窓口対応レベルの向上 2. 与信取引における説明態勢の維持強化 (1) 17年4月 「融資取引に関する顧客説明マニュアル」を制定 (2) 17年5月 コンプライアンス会議において全支店長向け研修実施 (3) 17年9月 審査部会議にてマニュアル運用について解説 (4) 18年1月 営業店に対し、融資謝絶記録簿作成事務の徹底を指導 (5) 18年3月 各コミュニティにおいて担当者向け研修実施 (6) 18年2月、7月ビジネスガイドライン改定 (7) 18年4月 有担保ローンの書式改定により説明責任の趣旨を社員全員に発信 (8) 18年6月、9月 審査部会議にてマニュアル運用について解説 3. 証券・保険業務における説明態勢の維持強化 (1) 証券外務員登録者向けの「証券コンプライアンス研修」および「商品勉強会」を開催 (9月・3月を除く毎月) (2) 18年1月 投信会社によるお客さま向け投信銘柄運用報告会を実施 (3) 18年4月 「お客さまの声」や証券事故等に対する原因分析 改善実施の管理表を作成し、内部管理統括責任者への報告を開始 (4) 18年6月 個人融資先に対する投資信託の勧誘・販売基準制定 (5) 18年8月 社員向け研修「マーケット基礎 読み方」を実施 (6) 18年8月 法人融資先に対する投資信託の勧誘・販売基準制定 (7) 18年8月 高齢者の基準を厳格化 (8) 18年8月 換金時ならびに乗換取引時の説明態勢を強化 (9) 18年2月、9月 ビジネスガイドライン改定	1. 品質マネジメント部カスタマーサービスのロールプレイングによる窓口対応レベルの向上 2. 与信取引における説明態勢の維持強化 (1) 18年4月 有担保ローンの書式改定により説明責任の趣旨を社員全員に発信 (2) 18年6月、9月 審査部会議にてマニュアル運用について解説 (3) 18年7月 ビジネスガイドライン改定 3. 証券・保険業務における説明態勢の維持強化 (1) 証券外務員登録者向けの「証券コンプライアンス研修」および「商品勉強会」を開催 (9月・3月を除く毎月) (2) 18年4月 「お客さまの声」や証券事故等に対する原因分析 改善実施の管理表を作成し、内部管理統括責任者への報告を開始 (3) 18年6月 個人融資先に対する投資信託の勧誘・販売基準制定 (4) 18年8月 社員向け研修「マーケット基礎 読み方」を実施 (5) 18年8月 法人融資先に対する投資信託の勧誘・販売基準制定 (6) 18年8月 高齢者の基準を厳格化 (7) 18年8月 換金時ならびに乗換取引時の説明態勢を強化 (8) 18年2月、9月 ビジネスガイドライン改定  【分析 評価及び今後の課題】 1. 優越的な地位の濫用を防止を含む取引等の適切性確保への取組みについては経営の最重要課題と位置付け、融資先に対する投資信託 保険販売の基準を明確化するなどコンプライアンス態勢のさらなる強化を実施 2. コンプライアンス研修、融資担当者 所属長向けの勉強会開催などにて優越的な地位の濫用の防止を含む取引等の適切性確保への取組みについて周知徹底 3. 投信販売先のうち、高齢者については各営業店支店長が定期的に面談するなど、顧客への説明態勢について実効性を確保

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9月の進捗状況	
		(17年度)	(18年度)	18年4月～18年9月の進捗状況	
<b>(6)人材の育成</b>					
	1.社内融資勉強会「法人融資実践講座」開催 2.地銀協研修への派遣 3.慶應義塾大学ビジネススクールへの派遣 4.(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 5.MIT(マサチューセッツ工科大学)への派遣 6.しずおか産業創造機構への派遣 7.地銀協通信講座等の受講(新アクションプログラム総合コース 創業・新事業支援(目利き)コース 中小企業再生コース等) 8.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	1.「法人融資実践講座」開催(年間600名) 2.地銀協研修への派遣(年間25名) 3.慶應義塾大学ビジネススクールへの派遣(年間2名) 4.「スルガビジネススクールMBA講座」への派遣(年間3名) 5.MIT(マサチューセッツ工科大学)への派遣(2年間1名派遣) 6.しずおか産業創造機構への派遣(年間1名) 7.地銀協通信講座等の受講実施(年間500名)	1.「法人融資実践講座」開催(年間600名) 2.地銀協研修への派遣(年間25名) 3.慶應義塾大学ビジネススクールへの派遣(年間2名) 4.「スルガビジネススクールMBA講座」への派遣(年間3名) 5.しずおか産業創造機構への派遣(年間1名) 6.地銀協通信講座等の受講実施(年間100名)	1.法人融資実践講座の開催 開催数 全8回 参加者 延べ1,092名(1-(1)で報告済) 2.地銀協研修への派遣(31名) 3.慶應義塾大学ビジネススクールへの派遣(3名) 4.「スルガビジネススクールMBA講座」への派遣(7名) 5.MIT(マサチューセッツ工科大学)スロ-ン経営大学院への派遣(1名) 6.しずおか産業創造機構への派遣(2名) 7.地銀協におけるリレバン関連通信講座等の受講(568名) 8.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(59名)	1.法人融資実践講座の開催 開催数 全2回 参加者 延べ393名(1-(1)で報告済) 2.地銀協研修への派遣(12名) 3.慶應義塾大学ビジネススクールへの派遣(1名) 4.「スルガビジネススクールMBA講座」への派遣(4名) 5.しずおか産業創造機構への派遣(1名) 6.地銀協におけるリレバン関連通信講座等の受講(28名) 7.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(29名)
<b>【分析 評価及び今後の課題】</b> 1.人材育成については概ね計画通りに推移しており、今後も全社的な重要課題として強化					
<b>2.経営力の強化</b>					
<b>(1)リスク管理態勢の充実</b>					
	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 2.オペレーショナル・リスクの管理手法の構築 3.パーゼル 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	<上期> 1.リスク資本配賦によるリスクマネジメントを継続 2.パーゼル 対応のスケジューリングとシステム検討 <下期> 1.信用リスク計量化データのシステム対応 2.パーゼル 対応のスケジューリングとシステム検討	<上期> 1.オペレーショナル・リスクの管理手法を検討 2.パーゼル 対応の要件定義作成、システム構築開始 <下期> 1.オペレーショナル・リスクの管理手法を検討 2.パーゼル 対応の自己資本比率算出のシミュレーション実施	1.格付自己査定システム(CRAS)による随時査定 (1)17年6月 新債務者格付体制を整備し稼働 (2)18年3月 精度向上のためリニュー-アルに着手 (3)18年7月 実態財務諸表作成機能等のチューニングを実施 2.リスク・カテゴリ-別にリスク資本を配賦し、モニタリングを実施 3.19年3月のパ-ゼル 対応に向け、担当各部署とのミーティングを実施し、システムの構築を開始 4.18年9月 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)稼働(17年9月着手)	1.格付自己査定システム(CRAS)による随時査定 (1)18年7月 実態財務諸表作成機能等のチューニングを実施 2.リスク・カテゴリ-別にリスク資本を配賦し、モニタリングを実施 3.19年3月のパ-ゼル 対応に向け、担当各部署とのミーティングを実施し、システムの構築を開始 4.18年9月 LGD、EAD、PD推計用基礎データを蓄積するデータベース(LEADS)稼働
<b>【分析 評価及び今後の課題】</b> 1.19年3月末のパーゼル 対応のため、18年9月末のデータにより自己資本比率の試算結果を検証し、18年12月末データにて最終確認を行う 2.オペレーショナル・リスクの管理方法については、下期以降、検討を行う 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)の運用により、信用リスクデータの精緻化を図る					

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9月の進捗状況	
		(17年度)	(18年度)	18年4月～18年9月の進捗状況	
<b>(2)収益管理態勢の整備と収益力の向上</b>					
	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)CRIS稼働によりRAROAベースでの収益性の把握 2.プライシングガイドレートの見直し 3.5つのコア事業の重点的な展開による収益力の向上	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) 2.プライシングガイドレートの見直し(9月) 3.信用リスク計量化によるリスク採算性の報告(11月) 4.5つのコア事業の重点的な展開による収益力の向上	1.格付自己査定システムの日次査定運用 2.プライシングガイドレートの見直し(4月) 3.信用リスク計量化によるリスク採算性の報告(5、11月) 4.5つのコア事業の重点的な展開による収益力の拡充	1.17年6月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 2.日本リスク・データ・バンク(RDB社)ならびに地銀協(CRIS)へ信用リスクデータを蓄積 3.17年6月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に着手 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 5.18年3月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 6.18年4月RDB社へデフォルト先の回収情報の蓄積を開始 7.18年5月プライシングガイドレートを、試行的に営業推進上の参考値として営業店に提示 8.18年9月回収データ蓄積システム「LEADS」により17年4月以降の要管理先以下の回収実績データの蓄積を開始	1.18年4月RDB社へ回収データ情報の蓄積を開始 2.18年5月プライシングガイドレートを、試行的に営業推進上の参考値として営業店に提示 3.18年9月回収データ蓄積システム「LEADS」により、17年4月以降の回収実績データを蓄積開始  <b>【分析 評価及び今後の課題】</b> 1.CRIS(地銀協)とRDB社(日本リスク・データ・バンク)の信用リスクデータの蓄積の継続的实施 2.LEADSの稼働による回収実績データの蓄積 3.ポートフォリオ管理体制を高度化するため、CRIS、CRAS、PAS、LEADSそれぞれの信用リスク管理データのシステムの連携を強化
<b>(3)ガバナンスの強化</b>					
	1.内部統制システムの構築 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 3.市場規律の発揮に向けた金融機関としての情報開示 4.行動規範の徹底 5.監査役は取締役の意思決定プロセスを監査	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 2.市場規律の発揮に向けた金融機関としての情報開示 3.有価証券報告書にかかる確認書への対応 4.行動規範の徹底 5.監査役による取締役の意思決定プロセスの監査	1.内部統制システムの構築 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 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 4.行動規範の徹底 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	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 2.17年6月有価証券報告書の作成プロセス監査を実施(17年3月期) 3.17年9月内部統制確立のための社内プロジェクトの立ち上げ 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)外部コンサルタントの活用による適切な体制の構築 (3)18年4月「有価証券報告書・半期報告書業務手続」制定 5.18年5月現在の内部統制の体制を検証し、「内部統制システム構築の基本方針」を取締役会にて決議 6.18年5月「コ・ポレ・トガバナンスに関する報告書」を東証のホムペジに掲載 7.18年6月社外監査役を1名追加し、監査役5名(社外3名、社内2名)体制へ強化 8.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への出席(常勤監査役)	1.18年4月「有価証券報告書・半期報告書業務手続」を制定し、有価証券報告書・半期報告書の記載内容の適正性を確保 2.18年5月現行の内部統制の体制を検証し、「内部統制システム構築の基本方針」を取締役会にて決議 3.18年5月「コ・ポレ・トガバナンスに関する報告書」を東証のホムペジに掲載 4.18年6月社外監査役を1名追加し、監査役5名(社外3名、社内2名)体制へ強化 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への出席(常勤監査役)  <b>【分析 評価及び今後の課題】</b> 1.金融商品取引法で規定される「財務報告の適正性を確保するための内部統制の構築」義務への対応に向けて、全社的に体制整備を行う 2.内部統制システムの整備・運用状況の監査役による監査を充実 3.「監査役監査基準」制定の検討(社団法人日本監査役協会「監査役監査基準」改定後)

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9月の進捗状況	
		(17年度)	(18年度)	18年4月～18年9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 (各部店) 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 (各部店) 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) 17年 7月 本部によるリモート精査の導入 (3) 17年 8月 諸届システムの構築ならびに諸届センターの設置 (4) コンプライアンス会議 (全部店長) の開催 17年 5月 テーマ「個人情報保護法」 17年 7月 テーマ「個人データにかかる一斉点検結果に基づく対応」 17年 10月 テーマ「FAX通信集中管理システム」 18年 5月 テーマ「不祥事件の防止」 18年 7月 テーマ「取引適切性確保」</p> <p>(5) 17年 8月、18年 2月 コンプライアンス チェック (全部店) の実施 17年 6月、18年 2月 セルフチェック (全社員) の実施</p> <p>(6) 18年 5月 自店検査チェックリストの改定を実施</p> <p>(7) 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 (原則毎月 3カ所で開催)</p> <p>(8) 階層別・職種別研修の実施 (支店長、役員、各責任者、CS、SP、新入社員、等)</p> <p>(9) CS、派遣社員への教育・研修状況の把握管理 内部監査・コンプライアンス会議持帰り研修および eラーニングの実施</p> <p>(10) 取引適切性確保の取組み 内部監査・コンプライアンス会議における周知・徹底 証券・保険業務における債務者取引基準の設定 証券アドバイザーの増員、保険アドバイザーの新規採用による、取引適切性確保</p> <p>2. 適切な顧客情報の管理・取扱いの確保</p> <p>(1) 17年 4月 個人情報に関する自店検査項目の追加 (2) 17年 4月 個人情報棚卸基準の策定、個人データ棚卸の実施 (年 2回) (3) 17年 4月～11月 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に関するターゲット検査を実施 (4) 17年 5月 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、個人情報保護の監査を実施 (5) 17年 6月 個人情報一斉点検の実施 (6) 17年 6月 一斉点検に伴う業務委託契約先アンケートの実施 (7) 18年 2月 業務委託先に対する監査の実施 (8) 18年 5月 セキュリティリスク・ポリシー、セキュリティリスク・スタンダードの制定</p> <p>5. 18年 1月 ISMS、BS7799 認証を取得</p> <p>6. コンプライアンス委員会の活性化</p> <p>(1) 18年 9月 コンプライアンス委員会を取締役会諮問機関に改定 (2) コンプライアンス委員会運営をスケジュール化</p> <p>7. マネーロンダリング防止の強化</p> <p>(1) 疑わしい取引・協議書報告漏れ防止策の策定 (2) 本人確認状況調査の実施</p> <p>8. 反社会的勢力への対応 経営会議への実態計数の定期的報告の実施 (3ヵ月毎)</p> <p>9. 不祥事件対応 (1) 18年 5月 コンプライアンス規程を改定し、不祥事件の定義を明確化 (2) 預り証改定、異例明細・承認オペレーション運用の見直し、人事ロ・テ・ション等</p>	<p>1. コンプライアンス委員会の活性化</p> <p>(1) 18年 9月 コンプライアンス委員会を取締役会諮問機関に改定 (2) コンプライアンス委員会運営をスケジュール化</p> <p>2. マネーロンダリング防止の強化</p> <p>(1) 疑わしい取引・協議書報告漏れ防止策の策定 (2) 本人確認状況調査の実施</p> <p>3. CS、派遣社員への教育・研修状況の把握管理 内部監査・コンプライアンス会議持帰り研修および eラーニングの実施</p> <p>4. 反社会的勢力への対応 経営会議への実態計数の定期的報告の実施 (3ヵ月毎)</p> <p>5. 不祥事件対応 (1) 18年 5月 コンプライアンス規程を改定し、不祥事件の定義を明確化 (2) 預り証改定、異例明細・承認オペレーション運用の見直し、人事ロ・テ・ション等</p> <p>6. コンプライアンス会議 (全部店長) の開催 18年 5月 テーマ「不祥事件の防止」 18年 7月 テーマ「取引の適切性確保」</p> <p>7. 18年 5月 セキュリティリスク・ポリシー、セキュリティリスク・スタンダードの制定</p> <p>【分析・評価及び今後の課題】</p> <p>1. 営業店監査、リモート精査、諸届センターの稼働により、営業店の事務負担を軽減 本部によるチェック機能が働く態勢を構築</p> <p>2. 内部監査・コンプライアンス会議による所属長への重要事項の伝達および、各部店での持帰り研修・eラーニングによる全社周知が定着</p> <p>3. 17年 4月の個人情報保護法完全施行後、個人情報保護に関する意識は高まり、態勢整備も確立 引き続き情報保護態勢の強化を行う</p> <p>4. 取引の適切性確保への取組みとして、優越的地位の濫用防止について周知徹底を図り、証券業務および保険業務において債務者取引に対する基準を設定する他、実効性の確保への取組みも実施予定</p> <p>5. 金融商品取引法の施行等とあわせ、更なる顧客保護態勢への取組みが必要</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9月の進捗状況	
		(17年度)	(18年度)	18年4月～18年9月の進捗状況	
<b>(5) ITの戦略的活用</b>					
	<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</p> <p>(2) パーセルへのシステム対応</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)</p> <p>(2) データウェアハウスの構築 (新経営システム)</p> <p>(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)</p> <p>(4) 為替OCRシステムの再構築他 (新営業店システム)</p> <p>5. コールセンターシステムの再構築</p>	<p>&lt; 上期 &gt;</p> <p>1. 新経営システムの要件定義</p> <p>2. 格付自己査定システムの運用</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</p> <p>&lt; 下期 &gt;</p> <p>1. 新経営システムの要件定義ならびに設計</p> <p>2. ビジネスバンキングの機能拡大 (2件以上)</p> <p>3. インターネットバンキングシステムの再構築</p>	<p>&lt; 上期 &gt;</p> <p>1. 新経営システムの設計ならびに開発</p> <p>2. パーセル 対応システムの構築検討開始</p> <p>3. ビジネスバンキングの機能拡大 (2件以上)</p> <p>&lt; 下期 &gt;</p> <p>1. 新経営システムの開発</p> <p>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から設計 開発</p> <p>(1) 17年 9月 システム基盤ならびに制御関連の要件定義の作成終了</p> <p>(2) 18年 3月 業務の要件定義ならびに制御・基盤の設計作業終了</p> <p>(3) システム導入による変革ポイントについて取り纏め</p> <p>(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</p> <p>(5) 18年 9月 標準化のための見直し、コンティンジェンシ・プランの検討終了</p> <p>2. 17年 6月 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</p> <p>3. 17年 9月 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>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、口座振替センター、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</p> <p>(1) 18年 3月 新共同センターでの稼働開始</p> <p>(2) 18年 3月 ビジネスバンキングの機能拡大</p> <p>受取人口座確認機能の追加</p> <p>手続き・相談機能の追加</p> <p>セキュリティ設定の機能強化</p> <p>(3) 18年 9月 ビジネスバンキングの機能拡大 (追加)</p> <p>メッセージボックスの追加</p> <p>一括伝送サービス (口座振替機能 他) の追加</p> <p>ソフトウェア・キーボードの強化</p> <p>5. コールセンターシステムの再構築</p> <p>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. 新経営システムの設計 開発</p> <p>(1) 18年 9月 標準化のための見直し、コンティンジェンシ・プランの検討終了</p> <p>2. 18年 9月 ビジネスバンキングの機能拡大</p> <p>(1) メッセージボックスの追加</p> <p>(2) 一括伝送サービス (口座振替機能 他) の追加</p> <p>(3) ソフトウェア・キーボードの強化</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の実施 (新経営システム)</p> <p>2. インターネットバンキングシステムについては、共同センターでの稼働後、更にお客さまへより質の高いサービスの提供を実現するため各種機能の拡大等を実施</p> <p>3. 18年 10月 新経営システムの基本設計開始</p> <p>4. 18年 12月 新経営システムの詳細設計開始予定</p>
<b>3. 地域の利用者の利便性向上</b>					
<b>(1) 地域貢献等に関する情報開示</b>					
	<p>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</p> <p>2. ホームページ等における情報開示内容の更なる充実</p> <p>(1) 利用者からの質問に対する回答事例の継続掲載</p> <p>(2) 利用者の各種相談事項へのアドバイスの継続掲載</p> <p>3. Rの開催</p> <p>4. 各種新聞や情報誌、テレビやラジオ等、多様化するチャネルの活用</p> <p>5. CSRへの取組みの実施</p>	<p>&lt; 上期 &gt;</p> <p>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</p> <p>2. ホームページ等における情報開示</p> <p>3. Rの開催</p> <p>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</p> <p>5. CSRへの取組みの実施</p> <p>&lt; 下期 &gt;</p> <p>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</p> <p>2. ホームページにおける情報開示の拡充</p> <p>3. Rの開催</p> <p>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</p> <p>5. CSRへの取組みの実施</p>	<p>&lt; 上期 &gt;</p> <p>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</p> <p>2. ホームページ等における情報開示の拡充</p> <p>3. Rの開催</p> <p>4. 情報開示内容、アクセス方法の更なる拡充</p> <p>5. CSRへの取組みの強化</p> <p>&lt; 下期 &gt;</p> <p>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</p> <p>2. ホームページ等における情報開示の拡充</p> <p>3. Rの開催</p> <p>4. 情報開示内容、アクセス方法の更なる拡充</p> <p>5. CSRへの取組みの強化</p>	<p>1. ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌の発行</p> <p>(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</p> <p>(2) 銀行特有の用語については、解説を付記</p> <p>(3) アニュアルレポート、セミアニュアルレポートの発行およびホームページでの開示</p> <p>2. 国内 Rの開催</p> <p>R資料をホームページに掲載 (日本語・英語)</p> <p>3. 新商品、新サービスのニュースリリース実施 70件</p> <p>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</p>	<p>1. ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌の発行</p> <p>(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</p> <p>(2) 銀行特有の用語については解説を付記</p> <p>2. 18年 5月 国内 R開催</p> <p>R資料をホームページに掲載</p> <p>3. 新商品、新サービスのニュースリリース 19件</p> <p>4. CSRへの取組みとして</p> <p>「日本テレビ 24時間テレビ」協賛</p> <p>「日大生対象に職場体験実習」実施</p> <p>「スルガカップ 2006 U-15サッカー」開催</p> <p>「がんを上手に治すために」協賛</p> <p>(静岡がんセンター公開講座) 全 7回開催</p> <p>【分析 評価及び今後の課題】</p> <p>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す。</p> <p>2. 18年 12月中間期ミニディスクロージャー誌発行</p> <p>19年 1月中間期ディスクロージャー誌発行</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9月の進捗状況	
		(17年度)	(18年度)	18年4月～18年9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 中小企業向けアンケート(300社程度) 住宅ローン契約者(契約直後)向けアンケート(700名程度) 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) 不動産チャネル向けアンケート(400社程度) 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.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 (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 15,782件</p> <p>(2)17年4月、18年4月 社員奥さまモニターアンケート実施 144名</p> <p>(3)18年2月「お客さまアンケート(住宅・カードローン利用者)」 受付 620件 18年4月「お客さまアンケート(ANA支店)」 受付 720件 18年6月「お客さまアンケート(ダイレクト投信)」 受付 1,506件</p> <p>2.お客さまから寄せられた32,323件の「お客さまの声」を「受付窓口別」「申出内容別」「苦情カテゴリ別」「原因別」に分析し、改善・商品化を検討 (1)コンシェルジュ・コミティにて検討 27件 (2)業務改善委員会にて検討 42件</p> <p>3.改善・商品化事項 (1)新商品・新サービス導入 15件 (2)既存の商品・サービスの見直し 16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 (1)新商品・新サービス導入 15件 (2)既存の商品・サービスの見直し 16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 (1)17年5月 異常な引き出しに対する個別警告システムの導入 (2)17年5月 ATM不正引出防止サービスの取扱い開始 (3)17年6月 覗き見防止フィルムの貼付、後方確認のための鏡装着 (4)17年9月 暗証番号入力テンキーのランダム表示 (5)17年10月 引出・振込限度額の引下げ(任意設定も可能) (6)17年10月 「ご利用明細」の口座番号下3桁マスク化対応 (7)17年10月 ATM周辺の不審物チェックの継続実施 (8)17年12月 地銀協「団体保険制度」への参加 (9)18年2月 カード補償情報センターへの加盟 (10)18年3月より完全にブースで仕切ったATMコーナーの設置(6店舗) (11)18年5月 ATM利用時に「類推されやすい暗証番号」を使用しているお客さまに対し、個別に注意喚起メッセージを表示する機能を追加 (12)18年6月 キャッシュカード等の紛失・盗難届の受付時間を拡大し、24時間365日有人対応化 (13)18年9月 ATM不正引出防止サービスのサービス対象を拡大 追加対象 法人カード 追加科目 カードローンならびに貯蓄預金</p>	<p>1.利用者満足度アンケートの実施 (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 6,707件</p> <p>(2)18年4月 社員奥さまモニターアンケート実施 72名</p> <p>(3)18年4月「お客さまアンケート(ANA支店)」 受付 720件 18年6月「お客さまアンケート(ダイレクト投信)」 受付 1,506件</p> <p>2.お客さまから寄せられた13,723件の「お客さまの声」を「受付窓口別」「申出内容別」「苦情カテゴリ別」「原因別」に分析し、改善・商品化を検討 (1)コンシェルジュ・コミティにて検討 10件 (2)業務改善委員会にて検討 10件</p> <p>3.改善・商品化事項 (1)新商品・新サービス導入 8件 (2)既存の商品・サービスの見直し 5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 (1)新商品・新サービス導入 8件 (2)既存の商品・サービスの見直し 5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 (1)完全にブースで仕切ったATMコーナーの設置(5店舗) (2)18年5月 ATM利用時に「類推されやすい暗証番号」を使用しているお客さまに対し、個別に注意喚起メッセージを表示する機能を追加 (3)18年6月 キャッシュカード等の紛失・盗難届の受付時間を拡大し、24時間365日有人対応化 (4)18年9月 ATM不正引出防止サービスのサービス対象を拡大 追加対象 法人カード 追加科目 カードローンならびに貯蓄預金</p> <p>6.スパイウェア等インターネット犯罪への取組み (1)18年5月 HPおよびインターネット/ビジネスパンキングログオン画面にW inniによる情報流出についての注意を掲載 (2)18年5月 お客さま向け案内メールにてスパイウェアに関する注意を発信 (3)18年9月 画面を盗み取るタイプのスパイウェア対策としてソフトウェアキーボードをマスク化ならびにランダム表示</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9月の進捗状況	
		(17年度)	(18年度)	18年4月～18年9月の進捗状況	
				6. スパイウェア等インターネット犯罪への取組み (1) 17年7月、11月 ホームページおよび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 (2) 事件発生における迅速な対応体制整備 (3) 他行で起きた事例の研究 (4) 17年12月 インターネットホームページでの注意喚起 (5) 18年1月 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 (6) 18年5月 HPおよびインターネット/ ビジネスバンキングログオン画面にW innYによる情報流出についての注意を掲載 (7) 18年5月 お客様向け案内メールにてスパイウェアに関する注意を発信 (8) 18年9月 画面を盗み取るタイプのスパイウェア対策としてソフトウェアキーボードをマスク化ならびにランダム表示	【分析 評価及び今後の課題】 1. お客様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実践継続 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の抽出 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、振り込み詐欺等営業店窓口対応を継続的に実施 4. ICキャッシュカード導入準備。生体認証対応ATMの導入については検討中
<b>(3) 地域再生推進のための各種施策との連携等</b>					
	1. 静岡県ファルマバレープロジェクトへの積極的関与 (1) 静岡県ファルマバレーMOT基礎講座への参画 (2) 静岡県がんセンター研究所との連携 (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 (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 2. 「サンフロント21懇話会」の活動支援 3. 「技能五輪国際大会」の活動支援	1. 静岡県ファルマバレープロジェクトへの積極的関与 (1) 静岡県ファルマバレー・マネージメントテク/セミナー開催 (2) 静岡県がんセンター研究所との連携 (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 (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 2. 「サンフロント21懇話会」の活動支援 3. 「技能五輪国際大会」準備作業への協力	1. 静岡県ファルマバレープロジェクトへの積極的関与 (1) 静岡県ファルマバレー・マネージメントテク/セミナー開催 (2) 静岡県がんセンター研究所との連携 (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 (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 2. 「サンフロント21懇話会」の活動支援 3. 「技能五輪国際大会」の活動支援	1. 静岡県ファルマバレープロジェクトへの積極的関与 (1) 17年9月～11月 「MOT(技術経営)基礎講座」開催 (2) 17年11月 「ファルマバレー医看工連携企業セミナー」開催 (3) 18年6月 「富士山麓ファルマバレーバイオネットワーク」立上げに参画 2. 技能五輪国際大会会場建設を民間により行い、その跡地を静岡県のファルマバレープロジェクトのリサーチパークとして活用する医療機器製造業2社を決定し、18年9月会場施設の建設に着手	1. 静岡県ファルマバレープロジェクトへの積極的関与 (1) 18年6月 「富士山麓ファルマバレーバイオネットワーク」立上げに参画し、産学官、医看工連携の一層の推進、新事業の創出、ベンチャー企業の育成を支援 2. 18年9月 技能五輪国際大会会場予定地に移転進出する医療機器製造業2社が会場施設の建設に着手 【分析 評価及び今後の課題】 1. 「MOT(技術経営)基礎講座」、「ファルマバレー医看工連携企業セミナー」において良好な評価を獲得 2. 「富士山麓ファルマバレーバイオネットワーク」を中心にファルマバレーセンターとのさらなる連携を強化

経営改善支援の取組み実績

【17年4月～18年9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	7,044	1		1	
要注意先	うちその他要注意先	1,528	154	8	126
	うち要管理先	41	34	14	14
破綻懸念先	311	38	6	23	
実質破綻先	116	5	0	0	
破綻先	40	1	0	0	
合計	9,080	233	28	164	

【18年度上期(18年4月～18年9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	6,628	1		1	
要注意先	うちその他要注意先	1,390	104	0	101
	うち要管理先	42	25	4	19
破綻懸念先	282	28	0	25	
実質破綻先	91	0	0	0	
破綻先	27	0	0	0	
合計	8,460	158	4	146	