

# 「地域密着型金融推進計画」進捗状況 (平成17年度～18年度通期)

平成17年8月に公表しました「地域密着型金融推進計画」の  
17年4月～19年3月までの進捗状況をご報告いたします。

# 事業再生・中小企業金融の円滑化

## ○実施スケジュール

### (1) 創業・新事業支援等機能の強化

- ・ 中小企業診断士のノウハウを活用して起業、事業展開に資する情報の提供、成長段階に応じた支援をしていくとともに、お取引先の中小企業新事業活動促進法申請に対し積極的に支援する。
- ・ 営業店を通じ中小企業の経営革新の必要性を啓蒙していく。

### (2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

- ・ 要注意先債権等のうち、原則として与信残高が2億円以上かつ経営者の改善意欲が高いと判断される先を63先抽出して経営改善に取り組む。
- ・ 営業店は、融資・営業役席および担当者が一人一社の改善先を選定し、経営改善計画書の策定を支援す

## ○進捗状況

### (1) 創業・新事業支援等機能の強化

- ・ 中小企業新事業活動促進法の申請をするお取引先に対して支援を行い、17年度12社、18年度28社が承認されました。現在、1社が申請中で8社に対して取組みの支援をしています。
- ・ 商工会や当金庫のお取引先組織(同友会)を対象に経営革新研修や業種別勉強会を実施しました。

### (2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

- ・ 選定された63のお取引先の改善計画書の策定からモニタリングまで営業店とともに経営改善に取り組みました。
- ・ 営業店の担当とした119のお取引先への経営改善支援に取り組む、経営サポート室が臨店指導を年2

る。

(3) 事業再生に向けた積極的取組み

- ・静岡県中小企業再生支援協議会と連携し、お取引先の再生計画案の作成を支援する。また、静岡中小企業支援ファンドを活用し、事業再生に取り組む。

(4) 担保・保証に過度に依存しない融資等の推進

- ・スコアリング（評点）モデルを基本とした無担保・第三者保証のない商品を開発、販売する

回実施して改善度合いを確認いたしました。

(3) 事業再生に向けた積極的取組み

- ・静岡中小企業支援2号ファンドへ新たに出資するとともに、ファンドを活用した債権買取型案件を2件、エクイティ型を1件実行しました。

(4) 担保・保証に過度に依存しない融資等の推進

- ・18年4月以降に取扱いを開始した無担保、第三者保証不要の融資商品「お隣さん」、「スーパーゲットⅡ、Ⅲ」、「Fローン」の3商品合計で、1,755件、141億円を実行しました。

- ・商工会議所、商工会、法人会（商工会議所等）と連携し、会員事業所に対し優遇融資する「ビジネスローン」を地区内の商工会議所等に積極的にPRする。
- ・シンジケートローンの取扱先を信金中金と連携して拡大する。

（５）顧客への説明態勢の整備等、相談苦情処理機能の強化

- ・「与信取引に関する顧客への説明態勢」に係る規程、要領等を見直し、改訂する。
- ・苦情内容の分析とこれに対応する職員研修を実施する。

- ・当庫営業店の所在地のすべての商工会議所、商工会、法人会を訪問し、18団体中17団体とビジネスローンの契約を締結いたしました。
- ・沼津市のPFI事業に対して、周辺信用金庫とシンジケートローンで対応することに決定しました。

（５）顧客への説明態勢の整備等、相談苦情処理機能の強化

- ・18年10月に規程、要領を改訂するとともに、説明方法の明確化と説明能力向上のため「貸出関係説明マニュアル」を作成し、全店に配布しました。
- ・18年9月に全営業店を訪問し、苦情についての内容調査と再発防止について指導しました。
- ・「不公正取引の防止」の観点から、コンプライアンス研修及び「優越的地位の乱用防止の事例研究」について周知・啓蒙に努めました。

(6) 人材の育成

- ・企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力（「目利き」能力）、経営支援の能力の向上など、事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた人材育成に取り組む。

6) 人材の育成

- ・各種研修に職員を派遣するとともに、経営サポート室による「企業診断セミナー」「企業再生支援講座」等を継続的に開催しております。

# 経営力の強化

## ○実施スケジュール

### (1) リスク管理態勢の充実

- ・自己資本比率の算出方法を検証するとともに、開示項目の拡充を検討する。

### (2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上

- ・企業信用格付けの定着を図り、格付けを活用した審査体制及び専決権限委譲を検討する。

### (3) ガバナンスの強化

- ・主要会員取引先に対する説明および意見吸収を行う。
- ・半期ディスクロージャー誌の開示項目を見直す。

## ○進捗状況

### (1) リスク管理態勢の充実

- ・新B I S規制における信用リスク計測方法を標準的手法とし、新B I S基準での自己資本比率試算の準備をいたしました。

### (2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上

- ・格付ランクCRDスコアリングモデルを審査基準として、店長決裁権限を拡大することにより、審査の合理化と迅速化を図りました。

### (3) ガバナンスの強化

- ・ディスクロージャー誌に総代会制度について記載するとともに、アンケートを実施しました。
- ・18年度の半期ディスクロージャー誌においては、損益状況の開示を追加することとしました。

#### (4) 法令等遵守態勢の強化

- ・コンプライアンス担当者研修会を実施する。
- ・勉強会実施報告に基づく臨店指導・教育を行う。

#### (5) ITの戦略的活用

- ・オンラインネットワークの再構築、オンライン制御装置を更新する。
- ・ICキャッシュカードの導入を検討する。

#### (6) 信金中央金庫の機能強化

- ・当金庫の有価証券ポートフォリオ分析を信金中央金庫に依頼する。

#### (4) 法令等遵守態勢の強化

- ・法令等遵守に関する各種勉強会、研修会を実施、役職員の意識向上を図っています。
- ・役員が全店を臨店し、コンプライアンスの指導を実施しました。

#### (5) ITの戦略的活用

- ・情報統合システム基盤（DWH）を導入しました。
- ・オンラインネットワークを再構築し、制御装置の更改を行いました。
- ・ICキャッシュカードは19年度上期の導入を決定しました。

#### (6) 信金中央金庫の機能強化

- ・18年1月、19年2月に信金中央金庫による有価証券ポートフォリオ分析を実施しました。

# 地域の利用者の利便性向上

## ○実施スケジュール

### (1) 地域貢献等に関する情報開示

- ・ディスクロージャー誌により地域貢献等に関する情報を開示する。

### (2) 地域利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

- ・「利用者満足度調査」の結果を受けた経営改善策を検討する。

### (3) 地域再生推進のための各種施策と連携等

- ・地域活性化に向けた各種プロジェクトに参画し、情報提供、提言等を行う。

## ○進捗状況

### (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にて、当金庫の地域経済活性化への取組みを説明しました。

### (2) 地域利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

- ・17年度のアンケート結果に基づき、窓口発券機の導入等を決定しました。18年度は、アンケートを9月、10月に実施し、19年2月に公表しました。

### (3) 地域再生推進のための各種施策と連携等

- ・プロジェクトの告知、PRを図ると共に、伊豆全体を活動範囲としているプロジェクトにも積極的に参画しています。



## 通期数値目標

### ◎ 17年度数値目標

- ・スコアリングモデルを基本とした無担保、第三者保証なしの融資商品「Aクイック」を17年度中に10億円以上実行する。

### ◎ 17～18年度数値目標

- ・経営支援先のランクアップ 48先
- ・中小企業新事業活動促進法の「新連携」「経営革新」申請の支援を24件取り扱う。
- ・無担保、第三者保証不要のご近所支援ローン「お隣さん」を新設し、1,000件以上の融資を実行する。

### ◎ 17年度目標実績

- ・「Aクイック」を17年度中に12億64百万円実行しました。

### ◎ 17～18年度目標実績

- ・経営支援先のランクアップ実績は、28先となりました。
- ・「新連携」「経営革新」は、28件が承認となり、1件が申請中です。また、8件に対して申請、承認に向けてのサポートをしています。
- ・「お隣さん」は19年3月末で1,096件、35億40百万円を実行しました。

・格付結果を審査基準とした無担保、第三者保証不要の融資商品「スーパー・ゲットⅡ」を新設し、10億円以上の融資を実行する。

・「スーパー・ゲットⅡ」をリニューアルした後継商品「スーパー・ゲットⅢ」を10月から発売し、19年3月までに30億円以上の融資を実行する。

・「スーパー・ゲットⅡ」は54億27百万円を実行しました。

・「スーパー・ゲットⅢ」は48億56百万円を実行し、「スーパー・ゲットⅡ、Ⅲ」の合計では、576件、102億83百万円の実績となりました。

## 「地域密着型金融推進計画」の進捗状況(18年度下期)

項目	実施スケジュール	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業診断士を業種別担当者として配置し、そのノウハウを活用して起業、事業展開に資する情報を提供、成長段階に応じた支援をしていく。</li> <li>・取引先の中小企業新事業活動促進法申請に対し積極的に支援する。</li> <li>・営業店を通じ中小企業の経営革新の必要性を啓蒙していく。</li> <li>・「支援強化ネットワーク」(しずおか産業創造機構)、「しずおかスタートアップファンド」等を積極的に活用する。</li> <li>・三島商工会議所との連携を強化するため「三島地区中小企業支援連絡会」の開催を継続する。</li> <li>・中小企業支援センターへ創業・新事業案件を積極的に持ち込む。</li> <li>・静岡県工業技術センター、県内大学、国立沼津高専と連携し、情報交換を行う。</li> <li>・しずおかベンチャーサポート(SVS)の活用により取引先の販路拡大を支援する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業新事業活動促進法承認は、取引先への申請支援活動により14件承認となりました。</li> <li>・「支援強化ネットワーク」の専門家派遣制度を利用し、上半期に引き続き1社に対し専門的アドバイスを実施しました。</li> <li>・三島・富士商工会議所の「エキスパートバンク」の専門家派遣制度を利用し、5社に対し専門的アドバイスを実施しました。</li> <li>・(社)中小企業診断協会静岡県支部と専門家派遣など業務連携に関する覚書を締結しました。</li> <li>・18年11月に熱海・伊東・下田の3つの商工会議所、東伊豆町・河津町・南伊豆町の3つの商工会を訪問し、経営革新等支援の連携を図りました。</li> <li>・19年2月・3月に(財)しずおか産業創造機構の経営革新担当者を招聘し、経営革新計画申請先2社を各1回個別訪問し相談会を実施しました。</li> <li>・18年12月・19年3月に当金庫営業店事業所組織(さんしん同友会)に対し、各1回「業種別勉強会(製造業、建設業)」を開催しました。</li> <li>・18年12月に沼津高専が主催する「静岡県東部テクノフォーラムin沼津高専」に当金庫取引先2社を紹介し、産学連携を強化しました。</li> <li>・19年1月に沼津高専の「地域共同テクノセンター」を取引先2社に紹介し、技術的支援に対して産学官連携を実施しました。</li> <li>・三島商工会議所との「三島地区中小企業支援連絡会」を2回開催し、情報交換を実施しました。</li> </ul>
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「さんしんチャレンジクラブ」、「しずおかベンチャーサポート」の活用を図りビジネスマッチングやM&amp;Aの成約をめざす。</li> <li>・「さんしんニュース」の内容を充実させる。</li> <li>・商工団体、信金中金、信金キャピタル、外部専門家等からの情報収集や連携強化を図り、経営相談、地域金融人材育成を支援していく。</li> <li>・要注意先債権等のうち、原則として与信残高が2億円以上かつ経営者の改善意欲が高いと判断される先を抽出して経営改善に取り組む。</li> <li>・営業店は、融資・営業役席および担当者が一人一社の改善支援先を選定し、経営改善計画書の策定を支援する。</li> <li>・「延滞・赤字・書換先等債務者」についての金庫内ヒアリングを実施し、取引先の実態把握と経営支援策を検討、指示する。</li> <li>・中小企業再生サポートシステム(CSS)を活用し営業店に経営診断書を配布、取引先への経営改善支援をサポートする。</li> <li>・要注意先債権等の健全債権化の強化における実績(具体的な取組み体制・先数・内容・ランクアップ数等)を取りまとめ、公表の方法を検討する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・三島商工会議所との「三島地区中小企業支援連絡会」の会合を2回持ち、情報交換を行いました。</li> <li>・10月、しずおか新産業技術フェア2006を取引先に紹介し、1社が出店参加しました。</li> <li>・11月、第2回しんきんビジネスマッチング「ビジネスフェア2006」を取引先に紹介し2社が参加しました。</li> <li>・11月、第20回「東京ビジネスサミット」を取引先に紹介し14社が参加しました。</li> <li>・11月、(株)イズ・プランニング 代表取締役 寺田徹郎氏を講師に招き「生き活き会社は幹部の心改革から」と題して経営小セミナーを開催。中小企業経営者17名が参加しました。</li> <li>・2月、当金庫大村理事長が講師を務め「ユーザーから見た旅館経営(顧客は何を求めているか)」と題して経営小セミナーを開催。伊東地区44名、下田地区44名の中小企業経営者が参加しました。</li> <li>・2月と3月に三島商工会議所の「エキスパートバンク」制度を活用し、取引先2社に専門家を派遣しアドバイスをを行いました。</li> <li>・3月、経営相談機能強化と地域経済活性化を目的として(社)中小企業診断協会静岡県支部と業務提携に関する覚書を締結しました。</li> <li>・17年度に引続きランクアップに向け、当金庫経営陣を含め関係部署にて選定された63先の経営改善支援に取り組みました。取組先の改善意欲にばらつきがあり一律的な対応はできないが、改善計画書の策定支援からモニタリングまで精力的に活動しました。</li> <li>・営業店の担当として選定した119先に対しても経営改善支援に取り組んでおり、19年2・3月には経営サポート室職員による4度目の臨店指導を実施し、改善度合いの進捗状況の確認を行いました。</li> <li>・経営診断書を作成し取引先の現状分析や経営改善支援のサポートを行う中小企業再生サポートシステム(CSS)の周知徹底を図りました。</li> <li>・19年3月融資役席を対象に、経営再生・改善支援スキルの向上を目的として、TKC会員の石渡清和税理士を講師に招き「企業再生支援講座」を開催しました。</li> <li>・18年11月に発行した平成18年半期ディスクロージャー誌「さんしんレポート(2006.9.30)」では「金融再生法に基づく開示債権の実績」を公表しました。併せてホームページにも掲載しました。</li> </ul>

項目	実施スケジュール	進捗状況
(3) 事業再生に向けた積極的 取組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生支援実績・再生ノウハウを取りまとめ公表する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生ファンドの活用を視野に入れた見込先の選定を継続的に行っています。</li> <li>静岡県中小企業再生支援協議会への持込案件2件(①18年11月、第一回支援会議実施＜持込金融機関：静岡中央銀行＞、②19年3月、協議会へ持込し協議中＜金庫持込＞)に対し対応中です。共に再生ファンドを活用した再生を予定しています。</li> <li>19年2月、中小企業再生支援セミナー(主催：中小企業庁)に参加し、企業再生のノウハウ蓄積を図りました。</li> <li>平成18年11月発刊の平成18年9月期ディスクロージャー誌に「経営改善取り組み事例(旅館業)」を公表しました。併せてホームページにも掲載しました。</li> </ul>
<b>(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等</b>		
①担保・保証に過度に依存 しない融資の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>新保証制度を利用した法人・個人に対する新商品を提供する。</li> <li>保証協会と連携した保証制度を研究開発する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>18年4月より取扱開始した無担保、第三者保証不要のご近所支援ローン「お隣さん」は、3月末現在1096件、3,540百万円を実行しました。</li> <li>18年4月より取扱開始した、格付結果を審査基準とした無担保、第三者保証不要の融資商品「スーパー・ゲットⅡ」は、10月からは「スーパー・ゲットⅢ」と名称を変更し、3月末現在Ⅱ、Ⅲ合算して576件、10,283百万円実行しました。</li> <li>18年9月より販売開始したオリックスの保証を付した、無担保第三者保証なしの新商品「Fローン」は、3月末現在83件、291百万円を実行しました。</li> </ul>
②中小企業の資金調達手 法の多様化等	<ul style="list-style-type: none"> <li>ノンリコースローンの開発を行う。</li> <li>スコアリングモデルを活用した高リスク先への商品を開発する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TKC静岡会との提携商品「TKCローン」は、18年11月から取扱を開始しましたが、取扱実績はありませんでした。</li> <li>19年1月、全東伊豆及び南伊豆地域の商工会議所・商工会と提携商品「メンバーズローン」の取扱を開始しました。</li> <li>オリックス(株)との提携商品「Fローン」は、19年3月末現在83件、291百万円の取扱となりました。</li> <li>19年2月から、アプラスとの消費性提携商品「Duo(デュオ)」の取扱を開始したところ、3月末日現在、1,054口座の販売となりました。</li> </ul>
(5) 顧客への説明態勢の整 備、相談苦情処理機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>臨店により営業店の説明態勢と苦情処理態勢の指導をする。</li> <li>規程・要領・マニュアル・パンフレット・契約書を見直す。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>18年11月、職員向けに、平易な説明責任態勢に係る解説資料「融資取扱Q&amp;A」を作成し、周知・啓蒙に努めました。</li> <li>19年1月、営業役席者を主体に「不公正取引の防止」の観点から、コンプライアンス研修及び「優越的地位の濫用防止の事例研究」について解説を行い周知・啓蒙に努めました。</li> <li>融資部は、営業店を指導する立場から、「優越的地位の濫用防止の事例研究」を毎月1例ずつ抽出し、教材として検討を行っています。</li> </ul>

項目	実施スケジュール	進捗状況
(6)人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・融資役席・担当者及び営業役席・担当者は、経営改善計画の進捗状況を管理する。また、経営サポート室職員は各担当者をフォロー、指導していく。</li> <li>・営業係、融資係を対象に経営サポート室職員(中小企業診断士)による「夜間セミナー」を継続的に実施する。</li> <li>・外部講師による「事業再生支援セミナー」を実施する。</li> <li>・新任融資役席を対象に融資トレーニー研修を実施する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全信協研修所主催「目利き力養成講座(上級編)」(18年11月)に1名参加しました。</li> <li>・全信協研修所主催「地域支援推進セミナー」(18年11月)に2名参加しました</li> <li>・信金中金主催「中小企業経営支援実務研修」(18年12月)に、2名が参加しました。</li> <li>・内部研修「企業診断講座」(19年1月、2月)を開催し、経営サポート室職員が講師を務め、18名が参加しました。</li> <li>・経営サポート室職員(中小企業診断士)を講師に内部研修「企業診断セミナー」を19年1月から3月までに4回にわたり営業係、融資係を対象に実施し、延べ42名が参加しました。</li> <li>・信金中金主催「地域振興支援実務研修」(19年2月)に1名が参加しました。</li> <li>・しずおか産業創造機構主催「中小企業もの作り基盤技術に関する法律」啓発・普及セミナー」(19年2月)に2名が参加しました。</li> <li>・中小企業庁主催「中小企業再生支援セミナー」(19年2月)に3名が参加しました。</li> <li>・内部研修「企業再生支援講座」を経営サポート室主催にて実施。講師に石渡清和税理士を招き、各店の融資担当役席52名が参加しました。</li> </ul>
2. 経営力の強化		
(1)リスク管理態勢の充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自己資本比率の算出方法の検証をするとともに、開示項目の拡充を検討する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・18年12月末を基準として、新BIS規制基準で自己資本比率の資産を実施し、ALM委員会で検討を行いました。また、金利リスクの自己資本への影響度(アウトライアー)を試算しました。</li> <li>・「自己資本管理規程」「自己資本比率算出等に関する基準」を制定し、算出方法の精緻化に務めました。</li> <li>・本部各部室を対象に信金中央金庫や証券会社を講師とした、セミナーを18年度下期に2回実施しました。</li> </ul>
(2)収益管理態勢の整備と収益力の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プライシング原案を作成し検討する。</li> <li>・本格的ポートフォリオ管理に向けた研究を行う。</li> <li>・信用格付に基づく自己査定を開始し、決算が到来し信用格付が決定した債務者から順次査定を行い、債務者区分を決定する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・旧伊豆信金との合併を期にプライシング事務取扱要領の改正を行いました。</li> <li>・当地は、大規模震災が懸念されていることから、信用リスク計量化システムのストレステストを実施し、リスク量の変化について研究を開始しました。</li> <li>・プライシング制度による貸出金利の適正化(信用コスト・信用リスクの反映)を推進するとともに、固定金利体系から変動金利体系へのシフトを推進しています。</li> <li>・19年2月より、消費者向けカードローン「Duo(デュオ)」の取り扱いを開始しました。小口(10万円~200万円)カードローンですが、これまでとは異なる顧客層への販売も企図して商品性を決定しました。3月末日現在、1,054口座を成約しました。</li> </ul>
(3)ガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・伊豆信金との合併もあり、広く意見吸収を行うため、アンケートを11月から1か月程度の期間を設け実施する。</li> <li>・18年度半期ディスクロージャー誌の作成において、業界の動向を参考に17年度開示項目を見直し、18年度の項目を追加する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ディスクロージャー誌の記載事項について一般取引先にアンケートを行い、意見吸収に努めました。(全店より1,120人からの回答)</li> <li>・業界の動向を参考に、18年度半期ディスクロージャー誌においては損益状況についての開示を追加しました。</li> </ul>
(4)法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・役員全員で全営業店を臨店し、「経営の最重要課題」であるコンプライアンスの啓蒙活動を実施する。</li> <li>・役員を筆頭に部室店課長、各部署のコンプライアンス担当者を本部に集め、外部講師による研修会を実施する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・18年度は8月と2月の2回、全店および本部の全部署を臨店して、コンプライアンスに関する事象のチェックと指導をしました。</li> <li>・11月には、「コンプライアンス担当者会議」を開催し、上期のコンプライアンス事象、苦情事象について検討、協議しました。</li> </ul>

項目	実施スケジュール	進捗状況
(5) ITの戦略的活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>ICキャッシュカード導入を検討する。</li> <li>融資業務IT化システムの先行導入事例を研究する。</li> <li>CRDモデル3の導入を検討する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IB(インターネットバンキング)の推進を行いました。(下期新規契約 118先)</li> <li>ICキャッシュカードの導入を検討し、19年度上期の導入を決定しました。</li> <li>融資業務IT化研究の過程で「融資契約書発行管理システム」導入の検討をしました。</li> <li>信用リスク諸規定を制定し信用リスク管理手法を明確にしました。</li> <li>CRDモデル3は、19年度導入する予定となりました。</li> </ul>
(6) 協同組織中央機関の機能強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>当金庫の有価証券ポートフォリオ分析を信金中央金庫に依頼する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>信金中金による当金庫有価証券ポートフォリオ分析を19年2月に実施しました。</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>18年度半期ディスクロージャー誌にて地域貢献等の情報を開示する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>18年度ディスクロージャー誌にて地域貢献等の情報を開示しました。</li> </ul>
(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	<ul style="list-style-type: none"> <li>「利用者満足度アンケート調査」を実施する。</li> <li>ディスクロージャーに関するアンケートを実施する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>18年10月1日、クトロヴァツ兄弟によるピアノ公開レッスンを実施しました。</li> <li>同友会会員を対象とした業種勉強会を実施しました。(18年12月製造業 3月建設業)</li> <li>18年9月と10月に実施したアンケート結果を、19年2月にホームページに掲載しました。</li> <li>18年10月お客さま担当者を1名配置して、相談・要望・苦情の受付の専担者となりました。</li> <li>19年2月カードローンDUOの発売に合わせて、3月からFAXや郵便での申込みによる非対面販売が可能な体制としました。</li> <li>19年2月に同友会会長、副会長会議を開催し、セミナー開催などの地域貢献活動状況を報告しました。</li> </ul>
(4) 地域再生推進のための各種施策との連携等	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域再生推進のための各種施策との連携を図っていく。</li> <li>地場産業である観光の活性化に取組む「伊豆ブランド創生事業」の事業展開や「かかりつけ湯」のモデル施設に対し、当庫として支援できる施策を検討し協力する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>10月10日、2月24日、3月15日「なごみの伊豆 なごみの道」の活動(推進会議、オープンフォーラム、平成18年度活動報告会)に参加し、今後の活動方針や方向性について意見交換を行いました。</li> <li>10月12日、29日、1月22日、地域活性化スクランブルフォーラムの活動(全体会議、伊豆八十八ヶ所巡礼ツアー)に参加、1月22日の全体会議では当金庫理事長がオブザーバーを務めるなど、同フォーラムとの係わりを深めました。</li> <li>10月31日、静岡県食料産業クラスター協議会設立式典に参加し、同協議会との協力関係を構築しました。</li> <li>12月5日、土肥活性化委員会に参加し、「恋人の里づくり」など土肥温泉の活性化策について地元の旅館組合、旅館経営者等と協議しました。</li> <li>1月25日、伊豆地域全体の持続可能な発展と「ひとつの伊豆」の実現に寄与することを目的に設立されたNPO法人「伊豆地域振興研究所」に入会しました。</li> <li>2月25日、「FROM伊豆」の活動へ参加し、湯ヶ島温泉:(井上靖生誕100年)文学の道活動を視察しました。</li> <li>地域振興支援に係るスキルの向上を目的として、11月15日 信金中金主催「第8回地域支援推進セミナー」、2月28日～3月2日 信金中金主催「地域振興支援実務研修」に、各1名計2名が参加しました。</li> </ul>

## 「地域密着型金融推進計画」の進捗状況(通期)

項目	実施スケジュール	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業診断士を業種別担当者として配置し、そのノウハウを活用して起業、事業展開に資する情報を提供、成長段階に応じた支援をしていく。</li> <li>・取引先の中小企業新事業活動促進法申請に対し積極的に支援する。</li> <li>・営業店を通じ中小企業の経営革新の必要性を啓蒙していく。</li> <li>・「支援強化ネットワーク」(しずおか産業創造機構)、「しずおかスタートアップファンド」等を積極的に活用する。</li> <li>・三島商工会議所との連携を強化するため「三島地区中小企業支援連絡会」の開催を継続する。</li> <li>・中小企業支援センターへ創業・新事業案件を積極的に持ち込む。</li> <li>・静岡県工業技術センター、県内大学、国立沼津高専と連携し、情報交換を行う。</li> <li>・しずおかベンチャーサポート(SVS)の活用により取引先の販路拡大を支援する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業新事業活動促進法承認は、取引先への申請支援活動により18年度28件、通期で40件承認となりました。</li> <li>・事業所開拓担当者に対して経営革新説明会を17年度2回、18年度6回実施しました。</li> <li>・当金庫営業店事業所組織(さんしん同友会)に対し、当金庫職員が講師となり17年度1回、18年度1回「経営革新セミナー」を開催しました。</li> <li>・「支援強化ネットワーク」の専門家派遣制度を利用し、17年度は4社、18年度は1社に対し専門的アドバイスを実施しました。</li> <li>・三島商工会議所との「三島地区中小企業支援連絡会」を17年度4回、18年度3回開催し、情報交換を図りました。</li> <li>・18年12月に沼津高専が主催する「静岡県東部テクノフォーラムin沼津高専」に取引先2社を紹介し、産学連携を強化しました。</li> <li>・17年度に「しずおかベンチャーサポート」へ取引先企業6社を紹介し、販路開拓支援を行いました。</li> </ul>
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「さんしんチャレンジクラブ」、「しずおかベンチャーサポート」の活用を図りビジネスマッチングやM&amp;Aの成約をめざす。</li> <li>・「さんしんニュース」の内容を充実させる。</li> <li>・商工団体、信金中金、信金キャピタル、外部専門家等からの情報収集や連携強化を図り、経営相談、地域金融人材育成を支援していく。</li> <li>・要注意先債権等のうち、原則として与信残高が2億円以上かつ経営者の改善意欲が高いと判断される先を63先抽出して経営改善に取り組む。</li> <li>・営業店は、融資・営業役席および担当者が一人一社の改善支援先を選定し、経営改善計画書の策定を支援する。</li> <li>・「延滞・赤字・書換先等債務者」についての金庫内ヒアリングを5月と11月に実施し、取引先の実態把握と経営支援策を検討、指示する。</li> <li>・中小企業再生サポートシステム(CSS)を活用し営業店に経営診断書を配布、取引先への経営改善支援をサポートする。</li> <li>・要注意先債権等の健全債権化の強化における実績(具体的な取組み体制・先数・内容・ランクアップ数等)を取りまとめ、ホームページ及びディスクロージャー誌で顧客に対しわかりやすく公表する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・17年度に「さんしんチャレンジクラブ」主催の経営革新セミナーを開催し、会員14名が参加しました。</li> <li>・「しずおかベンチャーサポート」に取引先6社を紹介、販路開拓の支援を行いました。</li> <li>・「さんしんニュース」で、中小企業新事業活動促進法の概要説明や「しずおか新産業技術フェア」の案内を実施いたしました。</li> <li>・三島商工会議所主催で信金中央金庫の朝日氏を講師とし「PFI」の研修会を実施しました。</li> <li>・東海大学開発工学部主催の「産学官交流フェア」を当金庫が後援し、同大学との連携強化を図りました。</li> <li>・18年度、当金庫大村理事長が講師を務め「ユーザーから見た旅館経営(顧客は何を求めているか)」と題した経営セミナー開催しました。</li> <li>・当金庫経営陣を含め関係部署にて選定された63先の経営改善支援に取り組みました。改善計画書の策定支援からモニタリングまで精力的に活動いたしました。</li> <li>・営業店の担当として選定した119先にも経営改善支援に取り組んでおり、17年9月、11月、18年5月、19年2～3月に経営サポート室職員による4度の臨店指導を実施し、改善度合いの進捗状況の確認を行いました。</li> <li>・営業店に対し当金庫経営陣・資産管理部・融資部・経営サポート室が「延滞・赤字・書換先等債務者」についてのヒアリングを5回実施しました。取引先の実態把握と改善支援の指示を行い、情報の共有化を図りました。</li> <li>・経営診断書を作成し、取引先の現状分析や経営改善支援のサポートを行う中小企業再生サポートシステム(CSS)の周知徹底を図っています。17年度の受付先数は506先、18年度は53先となりました。</li> <li>・18年7月に発行した「平成18年3月期ディスクロージャー誌(さんしんレポート2006)」に、「金融再生法開示債権・リスク管理債権の実績」と、経営改善取組先の先数(182先)、ランクアップの先数(17先)、当庫の取組み体制や、ランクアップ、再生した企業の事例を具体的に公表しました。</li> <li>・18年11月に発行した「平成18年半期ディスクロージャー誌(さんしんレポート2006.9.30)」では、「金融再生法に基づく開示債権の実績」を公表し、併せてホームページにも掲載しました。</li> </ul>

項目	実施スケジュール	進捗状況
(3)事業再生に向けた積極的取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・早期事業再生手法のノウハウを蓄積し、取組み先を選定して手法を実践していく。</li> <li>・中小企業再生支援ファンド案件を策定する。</li> <li>・中小企業再生支援協議会案件を策定する。</li> <li>・再生支援実績・再生ノウハウを取りまとめ、ホームページ及びディスクロージャー誌に分かりやすく公表する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・信金中金による再生ファンドの勉強会や再生支援協議会・静岡キャピタル主催のセミナー等へ参加しノウハウの蓄積を図りました。</li> <li>・17年度に静岡中小企業支援ファンドによるエクイティ型を1件、債権買取型を1件実行しました。</li> <li>・18年9月に静岡中小企業支援2号ファンドへ出資(150百万円)し、中小企業の再生支援に積極的に取り組んでいます。</li> <li>・18年9月に静岡中小企業支援2号ファンドを活用した債権買取型案件を1件実行しました。また、ファンド運営者である静岡キャピタルと定期的に情報交換を行っています。</li> <li>・再生ファンドの活用を視野に入れた見込先の選定を継続的に行っていきます。</li> <li>・平成18年3月期ディスクロージャー誌に、「再生支援実績や再生ノウハウ」を公表しました。また、再生支援実績の数値及び再生支援事例(ランクアップ事例)を2件公表しました。</li> <li>・平成18年9月期ディスクロージャー誌に「経営改善取組み事例(旅館業)」を公表しました。</li> </ul>
(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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スコアリングモデルを基本とした無担保・第三者保証のない商品を開発する。</li> <li>・保証協会の「メンバーズ保証」と当庫開発の「ビジネスローン」を地区内の商工会議所等に積極的にPRする。</li> <li>・一般査定先の債務者区分と格付結果の整合率を85%以上とする。</li> <li>・リスク段階にあわせた商品と適用金利を研究開発する。</li> <li>・新保証制度を利用した法人・個人に対する新商品を提供する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・17年8月よりスコアリングモデルを利用して、原則第三者保証と担保を必要としない商品「Aクイック」を発売し、10億円の目標に対し12億円を融資しました。</li> <li>・営業地区内すべての商工会議所、商工会、法人会に「メンバーズ保証」、「ビジネスローン」をPRし17団体とビジネスローン契約を締結しました。</li> <li>・18年4月より無担保、第三者保証不要のご近所支援ローン「お隣さん」を発売し、1,096件 35億円を実行しました。</li> <li>・18年4月より、格付結果を審査基準とした無担保、第三者保証不要の融資商品「スーパー・ゲットⅡ、Ⅲ」を新設し、合計で576件 102億円を実行しました。</li> <li>・9月より、無担保第三者保証なしの新商品「Fローン」を発売し、83件 2億円を実行しました。</li> <li>・一般査定先の債務者区分と格付結果の整合率を85%以上とする目標でしたが、82%に止まりました。</li> </ul>
②中小企業の資金調達手法の多様化等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・格付システムのCRDスコアリングモデルと自己査定の債務者区分を活用し、優良取引先を対象とした融資を商品化する。</li> <li>・TKCローンのPR活動と取扱を拡大する。</li> <li>・地区内商工会と連携して商工会提携ローンを拡大する。</li> <li>・スコアリングモデルを活用したミドルリスク先への商品を開発する。</li> <li>・ノンリコースローンの開発を行う。</li> <li>・スコアリングモデルを活用したハイリスク先への商品を開発する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・17年8月にCRDスコアリングモデルを利用した新商品「Aクイック」を発売しました。</li> <li>・TKCローンは18年11月から取扱を開始しましたが、実績はありませんでした。</li> <li>・CRDスコアリングモデルと信用格付結果を基準として、優良取引先を対象として店長決裁権限を拡大した融資商品「スーパーゲットⅡ、Ⅲ」を発売しました。</li> <li>・沼津市のPFI事業に係るSPCへの資金供給を、沼津信用金庫・駿河信用金庫とシンジケートローンで対応することを決定しました。</li> <li>・合併により新たに営業エリアとなる東伊豆地域の商工会議所・商工会へメンバーズローンの提携を依頼しました。</li> <li>・ミドルリスク先をターゲットとした「Fローン」を18年9月より発売しました。</li> </ul>
(5)顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「与信取引に関する顧客への説明態勢に係る取扱規程」及び事務取扱要領に基づき職員を指導する。</li> <li>・営業店臨店により説明態勢強化のための指導をする。</li> <li>・契約書の見直しによる説明態勢を強化する。</li> <li>・顧客説明態勢の事務フローを見直す。</li> <li>・規程、要領、マニュアルの見直しと改訂を実施する。</li> <li>・苦情内容の分析とこれに対応する職員研修を実施する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・17年度、18年度をとおり、融資役員研修会・コンプライアンス会議・営業担当役員者会議・融資実務者研修会・営業担当役員者会議等において、説明責任の重要性について階層別に職員への研修指導を行いました。</li> <li>・17年度、18年度各2回営業店臨店を行い、説明責任態勢の重要性について指導を行いました。</li> <li>・17年10月に特約書の改正と整理を行いました。</li> <li>・融資事務フロー表を作成し各研修会で活用するとともに、実務手順を明確にすることで、融資実行後の検証方法の再徹底を図りました。</li> <li>・18年9月に説明責任態勢の強化のために「与信取引に関する顧客への説明態勢に係る取扱規程」と「与信取引に関する顧客への説明態勢に係る事務取扱要領」を改正し、10月より施行しました。</li> <li>・顧客への説明方法の明確化と、職員の説明能力向上のために「貸出関係説明マニュアル」を作成し、全店に配布しました。</li> <li>・18年9月中に審査担当者が全営業店を訪問して、説明責任の重要性を再徹底するとともに、苦情についての内容調査と発生防止についての指導を行いました。</li> </ul>



項目	実施スケジュール	進捗状況
(6)人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当地優良旅館に中小企業診断士資格を有する職員を外向させる。</li> <li>・全信協等が主催する「目利き能力養成講座」「企業再生講座」に職員を派遣する。</li> <li>・融資役席を対象に「事業再生支援」研修を実施する。</li> <li>・融資役席・担当者及び営業役席・担当者は、一人一社を選定し、経営改善計画の進捗状況を管理する。また、経営サポート室職員は各担当者をフォロー、指導していく。</li> <li>・新規開業、独立創業、新分野進出、事業多角化など経営革新にチャレンジし、経営基盤の強化を目指す中小企業の支援のため、(財)しずおか産業創造機構へ職員を外向させる。</li> <li>・「目利き力養成、事業再生支援」を目的とした庫内研修を実施する。</li> <li>・営業係、融資係を対象とした「夜間セミナー」を継続的に実施する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・17年4月から11月の間、当金庫取引先旅館へ職員を外向させ実務研修を実施いたしました。</li> <li>・17年度、18年度に「目利き能力養成講座」「企業再生講座」ほか各種研修会へ積極的に職員を派遣いたしました。</li> <li>・中小企業診断士育成の為に、18年6月より県協会主催「中小企業診断士第一次試験対策スクーリング」に5名を派遣しています。</li> <li>・17年6月より融資役席・担当者及び営業役席・担当者は、一人一社を選定。全店で182先に対し、経営改善支援に向けた取組みを開始しました。</li> <li>・経営基盤の強化を目指す中小企業支援のため、(財)しずおか産業創造機構へ職員1名を外向させております。</li> <li>・企業診断能力の向上と顧客にアドバイスできる職員の養成を目的に、経営サポート室主催「企業診断セミナー」を18年度オープン形式で9回開催。述べ100名が参加しました。</li> </ul>
2. 経営力の強化		
(1)リスク管理態勢の充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新BIS規制対応の作業部会を設置し、管理手法を決定するとともに具体的算出方法を検討する。</li> <li>・金利リスクの自己資本への影響度を検証する。</li> <li>・新BIS基準での自己資本比率を試算する。</li> <li>・自己資本比率の算出方法の検証をするとともに、開示項目の拡充を検討する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・17年9月に新BIS規制作業部会を発足させ、具体的検討作業に入りました。</li> <li>・信用リスクの計測手法を標準的手法とし、簡易的な方法ではあるが新BIS規制基準での自己資本比率を試算するための準備を実施しました。</li> <li>・ALM委員会において、18年9月末現在の伊豆信用金庫との合算した計数により、金利リスク量を計測し、自己資本への影響度(アウトライヤー)を試算しました。</li> <li>・本部各部室を対象に信金中央金庫等の外部講師によるセミナーを2回実施しました。</li> <li>・自己資本比率、金利リスク量については18年度決算を見込んで試算を行いました。</li> <li>・18年3月に「自己資本管理規程」を制定しました。</li> </ul>
(2)収益管理態勢の整備と収益力の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・信用リスク計量化システムの精度を検証し、カスタマイズを促進する。</li> <li>・信用格付の取扱量を拡大させるとともに、精度向上のための営業店指導を行う。</li> <li>・一般査定先の債務者区分と格付結果との整合率を85%以上とする。</li> <li>・信用リスク計量化システムによる基準金利表の素案を作成する。</li> <li>・自己査定に係る規程・要領の見直し、整備を行う。</li> <li>・信用格付けから債務者区分を決定する態勢を検討し、概要を決定する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一般査定先の債務者区分と格付結果との整合率を85%以上とすることを目標としましたが、82%に止まりました。</li> <li>・信用リスク計量化システムのカスタマイズを促進しています。</li> <li>・法人信用格付先数は、19年3月末で2,592件となり、概ね計画どおりとなりました。</li> <li>・格付ランクやCRDスコアリングモデルを審査基準とした新商品を発売することによって、営業店に企業信用格付の定着を図りました。</li> <li>・格付ランクやCRDスコアリングモデルを審査基準として、店長決裁権限を拡大することにより、審査の合理化と迅速化を図りました。</li> <li>・信用格付に沿ったプライシング制度の定着が進んだことから、より整合的である「プライシング事務取扱要領」に改正しました。</li> <li>・信用リスク計量化システムのカスタマイズを促進し、業種別においてサービス業から宿泊業を独立させて、信用リスク量の監視を行うこととしました。</li> </ul>
(3)ガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主要会員取引先に対して説明及び意見吸収を行う。</li> <li>・前年度意見を総代会に反映させる。</li> <li>・半期ディスクロージャー誌の作成において、業界の動向を参考に開示項目を見直し項目を追加する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・18年6月の総代会開催前に、役員により主要会員先に対して決算状況等の説明を行いました。(481名)</li> <li>・18年7月発行のディスクロージャー誌に総代会制度についての事項を掲載しました。</li> <li>・全国信用金庫協会が行った開示項目の見直しや近隣金庫の状況を参考に、18年度半期ディスクロージャー誌においては損益状況についての開示を追加することとしました。</li> </ul>

項目	実施スケジュール	進捗状況
(4)法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンプライアンス担当者研修会を実施する。</li> <li>・勉強会実施報告に基づく臨店指導と指導・教育を行う。</li> <li>・個人情報保護法のロードマップに基づき計画的に消化する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年間2回のコンプライアンス担当者会議を実施しました。</li> <li>・コンプライアンス態勢の見直しを実施し、18年4月よりコンプライアンス・オフィサーを廃止しました。</li> <li>・18年8月に全店を臨店し、コンプライアンスの指導を行いました。</li> <li>・19年3月にリスク管理室をリスク管理部に格上げし、リスク管理課とコンプライアンス課に分離して態勢の強化を図りました。</li> </ul>
(5)ITの戦略的活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オンラインネットワークの再構築とオンライン制御装置の更改をする。</li> <li>・法人IB(インターネットバンキング)の推進と個人IBの導入</li> <li>・信用リスク計量化システムのテストランの実施と検証。</li> <li>・オンライン端末機を更改する。</li> <li>・情報統合システム基盤の研究と導入。</li> <li>・外為システムを検討する。</li> <li>・不動産担保評価システム、内部格付システムのWeb化を検討する。</li> <li>・ICキャッシュカード導入検討。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オンラインネットワークを再構築し、制御装置の更改を行いました。</li> <li>・法人IB(インターネットバンキング)の推進を行いました。(新規契約 369先)また、個人IBの取扱いを開始しました。</li> <li>・信用リスク計量化システムのカスタマイズを行い「宿泊業」の信用リスク量計測を可能としました。</li> <li>・情報統合システム基盤(DWH)を導入しました。</li> <li>・共同センターの外為システム説明会へ出席しました。</li> <li>・プライシング事務取扱要領の改正を行いました。</li> <li>・不動産担保評価システム、内部格付システムのWeb化の検討を行いました。</li> <li>・ICキャッシュカードの導入を検討し、19年度上期の導入を決定いたしました。</li> </ul>
(6)協同組織中央機関の機能強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当金庫の有価証券ポートフォリオ分析を信金中央金庫に依頼する。</li> <li>・投信窓販全店展開に伴う研修会を信金中央金庫に依頼する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・信金中央金庫による有価証券ポートフォリオ分析を17年度、18年度ともに実施しました。</li> <li>・信金中央金庫による投信窓販研修会を18年7月から9月にかけて3回開催しました。</li> </ul>
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	ディスクロージャー誌、ミニ・ディスクロージャー誌にて地域貢献等の情報を開示する。	ディスクロージャー誌、ミニ・ディスクロージャー誌にて地域貢献等の情報を開示しました。
(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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同友会員に対し地域貢献状況等についての情報を開示する。</li> <li>・「利用者満足度アンケート調査」の結果を受けた経営改善策を検討、実施する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・17年度の「利用者満足度アンケート調査」を12月に実施しました。</li> <li>・同友会会員を対象に18年6月に旅館・民宿業、9月に流通業の勉強会を実施しました。</li> <li>・地域貢献活動として18年10月1日に、クトロヴァッツ兄弟によるピアノ公開レッスンを実施しました。</li> <li>・18年度の「利用者満足度アンケート調査」を9月、10月に実施しました。</li> <li>実施店舗 三島信金37店舗及び旧伊豆信金15店舗</li> <li>調査方法 ①各店舗の来店客20名にアンケートを実施。</li> <li>②10月2日、3日、4日に開催した合併記念コンサートの入場客に対しアンケートを実施。</li> <li>①、②とも無記名方式</li> <li>・アンケート結果を19年2月にホームページに掲載しました。</li> <li>・18年10月よりお客さま担当者として1名配置し、相談・要望・苦情受付の専担者となりました。</li> </ul>

項目	実施スケジュール	進捗状況
(4)地域再生推進のための各種施策との連携等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域再生推進のための各種施策との各種団体との連携を図っていく。</li> <li>・地場産業である観光の活性化に取り組む「伊豆ブランド創生事業」の事業展開や「かかりつけ湯」のモデル施設に対し、当庫として支援できる施策を検討し協力する。</li> <li>・商工会議所の会員、市役所の職員に対しPFIの勉強会を実施する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「伊豆ブランド創生事業」の計画立案に際し、土肥温泉旅館組合が進める「恋人の里」事業に関しての検討委員会に計10回出席し、現状把握、課題抽出、提言を行いました。</li> <li>・「かかりつけ湯」モデル施設協議会の設立総会へ出席し、取引旅館へ情報提供を行いました。取引先7旅館が「かかりつけ湯」モデル施設に登録しました。</li> <li>・17年7月より「地域活性化スクラブルフォーラム」の会員となり、伊豆八十八ヶ所巡りの企画・運営及び参加を行いました。</li> <li>・18年2月より参画している「下田街道活用推進協議会」、「伊豆の道」会議が、6月に「なごみの伊豆 なごみの道」推進会議となり、当金庫も引続き参加団体として加わり、事業に協力しています。</li> <li>・18年 6月28日、7月22日、9月12日に地域再生プロジェクト「地域活性化スクラブルフォーラム」の「伊豆八十八ヶ所巡り出会いの旅」の打合せ会に出席、7月30日「伊豆八十八ヶ所巡り出会いの旅」に理事長他役員が参加し、連携を図りました。</li> <li>・17年9月に信金中央金庫の朝日氏を講師として「PFI」の研修会を三島商工会議所の会員に実施しました。</li> </ul>