

「地域密着型金融推進計画」進捗状況 (平成18年度上期)

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
18年4月～18年9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、14社が承認されました。現在、2社が申請中で13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

- ・ 17年度に引続き、当金庫経営陣を含め関係部署にて選定された63のお取引先の経営改善に取り組んでいます。
- ・ 営業店の担当としていた119のお取引先への経営改善支援に取り組んでおり、経営サポート室が臨店

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

指導を実施して改善度合いを確認しています。

(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

- ・無担保、第三者保証不要のご近所支援ローン「お隣さん」を4月より発売し、9月末現在で886件を実行しました。
- ・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4月より発売し、9月末現在で54億円を実行しました。

- ・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。

（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。

- ・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、商工会へのメンバーズローンの提携を依頼しました。
- ・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

- ・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。
- ・審査担当者が営業店を訪問し、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。

（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」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

- ・信用リスク計量化システムのカスタマイズを促進する。

(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しています。

(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

- ・総代会開催前に決算状況等の説明を各種会合において実施しました。
- ・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。

(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。
- ・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。
- ・信用リスク計量化システムのカスタマイズおよび不動産評価システム、内部格付システムのWeb化を検討しています。

(6) 信金中央金庫の機能強化

- ・合併後のポートフォリオ分析を依頼しましたが、分析結果は第4四半期となる見込みです。
- ・投信窓販全店展開に伴う投信窓販研修会を3回実施しました。

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。なお、18年度アンケートを9月に実施しました。

(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。

数値目標

○目標

- ・ 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、400件以上の融資を実行する。
- ・ 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。

○実績

- ・ 「新連携」「経営革新」は、14件が承認となり、2件が申請中です。また、13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9月末で886件、30億69百万円を実行しました。
- ・ 「スーパー・ゲットⅡ」は54億27百万円を実行しました。

※18年度の数値目標として以下を変更・追加します。

- ・ 「お隣さん」の18年度目標400件以上を1,000件以上に変更する。
- ・ 「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。

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況(18年度上期)

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"> ・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。 ・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。 ・「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。 ・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。 ・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。 ・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。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・「支援強化ネットワーク」の専門家派遣制度を利用し、1社に対し専門的アドバイスを実施しました。 ・4月に事業所開拓担当者に対して経営革新説明会を1回実施しました。また、5月に営業店に対し各ブロック別に5回、6月・7月に函南町商工会に対して各1回実施しました。 ・7月に当金庫営業店事業所組織(さんしん同友会西伊豆・松崎支部)において当金庫職員が講師となり「経営革新セミナー」を開催しました。 ・6月に伊豆信用金庫職員に対して「経営革新研修会」を実施しました。 ・6月・9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(旅館民宿業、流通業)」を開催しました。 ・4月に事業所開拓担当者に対して業種別研修会(製造業、建設業、旅館業、小売・飲食業)を実施しました。 ・三島商工会議所との「三島地区中小企業支援連絡会」を1回開催し、情報交換等を行いました。
(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"> ・「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&Aの成約をめざす。 ・「さんしんニュース」の内容を充実させる。 ・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。 ・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支援先を選定し、経営改善計画書の策定を支援する。 ・「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。 ・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。 17年度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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・7月にさんしん同友会西伊豆・松崎支部会員(11名)を対象に、「経営革新申請」について経営サポート室の中小企業診断士が講演を行いました。 ・(財)しずおか産業創造機構と締結した「支援強化ネットワーク」を活用、専門家派遣制度により取引先1先に専門的アドバイスを実施しました。 ・17年度に引続き、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んでいます。取組先の改善意欲にばらつきがありますが、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ています。 ・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、5月には経営サポート室職員による3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。 ・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6月に実施しました。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。 ・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。 ・7月に発刊した「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。

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"> ・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。 ・中小企業再生支援ファンド案件を策定する。 ・中小企業再生支援協議会案件を策定する。 ・17年度の再生支援実績・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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、引き続き中小企業の再生支援に積極的に取り組んでいます。 ・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。 ・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進めています。 ・7月発行の平成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。 ・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。
(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"> ・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。 ・リスク段階にあわせた商品と適用金利を研究開発する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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、9月末現在886件3,069百万円を実行しました。 ・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」を新設し、9月末までに5,427百万円を実行しました。 ・9月より、無担保第三者保証なしの新商品「Fローン」を発売しました。 ・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%に留まりました。
②中小企業の資金調達手法の多様化等	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・地区内商工会と連携して商工会提携ローンを拡大する。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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」を発売しました。9月末現在の取扱実績273件54億円となっている。 ・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。 ・9月中旬に、TKC静岡会と商品内容で合意したことから10月に契約を取り交わして、新商品(TKCローン)を発売します。 ・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。 ・ミドルリスク先をターゲットとした「Fローン」を9月より発売しました。
(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・規程、要領、マニュアルの見直しと改訂をする。 ・苦情内容の分析とこれに対応する職員研修を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・4月融資役員研修会・6月コンプライアンス会議・7月営業担当役員者会議・9月融資実務者研修会・9月営業担当役員者会議において、説明責任の重要性について職員への啓蒙を行いました。 ・6月に「取引の適切性確保への取組みについて」の独占禁止法上問題となる事項について通達により職員に注意を喚起しました。 ・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。 ・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。 ・9月中旬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。

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"> ・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。 ・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出向させる。 ・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。 ・「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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業診断士育成の為に、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。 ・県協会主催「企業再生支援講座」(5月)に3名が参加しました。 ・東海地区協会主催「中小企業経営支援講座」(8月)に3名が参加しました。 ・全信協主催「目利き力養成講座(上級編)」(5月・6月)に2名が参加しました。 ・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」(6月・小売業・印刷業)、(9月・建設業・旅館民宿業)をオープン形式で開催。37名が参加しました。 ・静岡中小企業懇話会主催「業務改善セミナー」(7月)に4名が参加しました。 ・産業再生機構主催「温泉旅館再生実務研究」(9月)に1名が参加しました。
2. 経営力の強化		
(1)リスク管理態勢の充実	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・ALM委員会において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。 ・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。
(2)収益管理態勢の整備と収益力の向上	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・信用リスク計量化システムのカスタマイズを促進する。 ・自己査定に係る規程・要領の見直し、整備を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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%にとどまりました。 ・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。 ・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。 ・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。 ・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。 ・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。
(3)ガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> ・前年度意見を総代会に反映させる。 ・継続して主要会員取引先に説明及び意見吸収を行う。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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) ・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。 ・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。
(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"> ・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と指導・教育を行う。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・コンプライアンス態勢の見直しを実施し、4月よりコンプライアンス・オフィサーを廃止しました。 ・8月に全店を臨店し、コンプライアンスの指導を行ないました。

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"> ・オンライン端末機を更改する。 ・情報統合システム基盤を導入する。 ・外為システムを検討する。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・IB(インターネットバンキング)の推進を行いました。(上期新規契約 114先) ・情報統合システム基盤(DWH)を導入しました。 ・共同センターの外為システム説明会(10月)に出席を予定しています。 ・プライシング事務取扱要領の改正を行いました。 ・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。 ・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。
(6)協同組織中央機関の機能強化	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・合併後のポートフォリオ分析を依頼しましたが、分析結果は第4四半期となる見込みです。 ・信金中金による投信窓販研修会を7月から9月にかけて3回開催しました。
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	17年度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。	17年度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"> ・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。 ・「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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・同友会会員を対象に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。 ・地域貢献活動として10月1日開催予定の、クトロヴァッツ兄弟によるピアノ公開レッスンを立案計画しました。 ・「利用者満足度アンケート調査」を9月に実施しました。 実施店舗 三島信金37店舗及び旧伊豆信金15店舗 調査方法 ①各店舗の来店客20名にアンケートを実施。 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。 ①、②とも無記名方式
(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"> ・基本的には17年度と同様、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。 ・特に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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・7月、「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」事業に関する検討委員会に出席し、現状把握、課題抽出、提言を行いました。 ・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、当金庫も引き続き参加団体として加わり、事業に協力しています。 ・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。