

「地域密着型金融推進計画」進捗状況 (平成17年度下期及び通期)

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～18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（通期）

○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。
- ・「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。

（２）取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

- ・「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。

○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、「経営革新」が12社承認されました。現在、1社が申請中で4社に対して取組みを支援しています。
- ・「支援強化ネットワーク」の専門家派遣制度を利用し、お取引先に対して専門的なアドバイスを実施しました。また、「しずおかスタートアップファンド」に出資し、組合員として参画しました。

（２）取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

- ・「さんしんチャレンジクラブ」主催により経営革新セミナーを開催し、経営情報の提供を行いました。また、「しずおかベンチャーサポート」にお取引先

- ・ 経営者の改善意欲が高いと判断されるお取引先から、営業店の担当者が一人一社の経営改善支援先を選定して経営改善に取り組む。（「一人一社」取組先）

（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する。

を紹介し、販路開拓の支援を行いました。

- ・ 182のお取引先の経営改善支援に取り組みました。この結果、このうちの17先がランクアップし、17年度目標（15先）を達成しました。

（３）事業再生に向けた積極的取組み

- ・ 静岡中小業支援ファンドを活用した再生支援を2件取り扱いました。また、現在も1件のファンド利用案件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等の推進

- ・ 原則、担保、第三者保証を必要としない商品「Aクイック」を発売し、17年度の目標10億円に対し、12億円を融資しました。

- ・商工会議所、商工会、法人会（商業会議所等）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、事務取扱要領を制定すると共に、契約書および顧客説明態勢の事務フローを見直す。

（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。

- ・地区内の全ての商工会議所、商工会、法人会18団体のうち17団体と「ビジネスローン」の契約を締結することができました。
- ・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の検討に入りました。

（５）顧客への説明態勢の整備等、相談苦情処理機能の強化

- ・規程、事務取扱要領を制定し、各種書式を見直し、改正しました。また、実務者、役席、店長等の各階層別に説明義務についての研修を行うと共に、営業店における説明態勢の点検、指導を行いました。

（６）人材の育成

- ・取引先旅館に当金庫中小企業診断士を出向させ、実務研修を実施しました。また、職員の経営支援能力向上のための各種研修を実施しました。

経営力の強化（通期）

○実施スケジュール

（１）リスク管理態勢の充実

- ・新B I S規制対応の準備を進めると共に、金利リスクの自己資本に対する影響度を検証する。

（２）収益管理態勢の整備と収益力の向上

- ・信用格付に沿ったプライシング導入との検討と基準金利の基盤作りをする。

（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。
また、総代会制度についてディスクロージャー誌に掲載し、その記載事項に対するアンケートを実施する。

○進捗状況

（１）リスク管理態勢の充実

- ・新B I S規制作業部会を発足させ、具体的な検討に入りました。また、金利リスクの自己資本への影響度について試算、検証し、今後の対応を検討しました。

（２）収益管理態勢の整備と収益力の向上

- ・債務者の内部格付の整備をすすめ、信用リスクに応じたプライシング制度を導入しました。

（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。また、総代会制度についての記載事項のアンケートを実施し、制度の説明はわかりやすいとのご意見をいただきました。

(4) 法令等遵守態勢の強化

- ・コンプライアンス担当者・オフィサー研修を実施し、不祥事件・事故等の発生あるいは発生の恐れがあると判断した事象について報告を徹底する。

(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

- ・投信窓販全店展開に伴う投信窓販研修会を協同組織中央機関である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。

(5) ITの戦略的活用

- ・オンラインネットワークを再構築し、制御装置の更新を行いました。また、個人インターネットバンキングの取扱いを開始しました。

(6) 信金中央金庫の機能強化

- ・投信窓販全店展開に伴う投信窓販研修会を18年2月に実施しました。

地域の利用者の利便性向上（通期）

○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」を実施し、調査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および半期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12月にアンケートを実施し、1850先より回答を頂きました。また、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。

（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新たなプロジェクトにも参画しました。

数値目標

○目標

- ・ 経営改善支援先のうち本計画期間中に48先、17年度中に15先をランクアップさせる。
- ・ 無担保、第三者保証なしの融資商品（Aクイック）を新設し、17年度中に10億円以上の融資を実行する。

○実績

- ・ 「一人一社」として182のお取引先の経営改善支援に取組み、17年度においては17先をランクアップさせることができました。
- ・ 17年度において12億64百万円の融資を実行しました。

※18年度の数値目標として以下を追加します。

- ・ 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。
- ・ 格付け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。

経営改善支援の取組み実績

三島信用金庫

【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 区分がランクアップした 先数 β	α のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先 γ
正常先		6,063	-		-
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,199	129	4	118
	うち要管理先	195	31	12	13
破綻懸念先		219	22	1	15
実質破綻先		102	-	-	-
破綻先		19	-	-	-
合 計		7,797	182	17	146

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は17年4月初時点ですべて整理しております。
- ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先は含めません。
 - ・ β には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しています。
なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は α に含めるものの β に含めません。
 - ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は β に含めます。
 - ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理しています。
 - ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めません。
 - ・ γ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しています。

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況(17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"> ・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"> ・創業・新事業の情報を、営業店等から37件収集しました。 ・中小企業新事業活動促進法の「経営革新」が10社承認されました。現在、1社が申請中で4社に対して取組みを支援しています。 ・10月に当庫はベンチャー企業に対する支援強化のため「しずおかスタートアップファンド」に出資し、有限責任組合員として参画しました。 ・11月に(財)しずおか産業創造機構の経営革新チームを招いて経営革新個別相談会を開催しました。経営革新相談先数は8社、うち5社が経営革新承認申請を行ないました。 ・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」に当金庫取引先を1社紹介して、産学連携を強化しました。 ・営業店に対し経営革新の説明会・セミナーを1回実施しました。また、10月に戸田村商工会、1月に裾野市商工会、2月に(社)中伊豆青年会議所に対しても各1回実施し、出席者84先中4先が経営革新申請に取組み、3先が承認申請を行いました。 ・3月に当金庫営業店事業所組織(さんしん同友会あしたか支部)において、当庫職員が講師となり「経営革新セミナー」を開催しました。 ・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、情報交換等に努めました。 ・しずおかベンチャーサポートに取引先企業2社を紹介し、販路開拓支援を行いました。 ・経営サポート室により、市場調査等相談案件に関する支援を6先、創業・新事業支援を15先に対して行いました。
(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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「しずおかベンチャーサポート」に取引先2社を紹介、販路開拓の支援を行いました。 ・「ビジネスマガジンVEGA」(静岡新聞社発行)に取引先4社を紹介し記事に掲載され、販路開拓支援を行いました。 ・11月に第1回しんきんビジネスマッチング「ビジネスフェア2005」を取引先に紹介し6社が参加、ビジネスマッチング支援を実施しました。 ・11月に(株)未来事業 代表取締役 吉岡憲章氏を講師に招き、「一年で儲かる会社にしようじゃないか。」を演題に経営小セミナー開催し、中小企業経営者28名が参加しました。 ・三島商工会議所との「三島地区中小企業支援連絡会」の会合を1回持ち、情報交換を行いました。 ・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2先に専門的アドバイスを実施しました。

項目	実施スケジュール	進捗状況
(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"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営サポート室の担当として選定された経営支援先63先の改善指導を継続的に行い、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取り組みました。 ・「延滞・赤字・書換先等債務者」についてのヒアリングを11月に実施した。赤字の原因・対応策・今後の取組方針等を聴取し、実態把握と改善支援の指示を行いました。 ・営業店は「一人一社」取組先の改善支援に取り組みました。11月に経営サポート室職員による臨店指導を実施し、改善度合いの進捗状況の確認を行いました。 ・「一人一社」の臨店指導時に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。引続き営業店からの依頼により、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いました。 ・18年3月期のディスクロージャー誌に、「要注意先債権等の債権健全化の強化における実績」を公表するための手続中です。 ・取組先の先数(182先)、ランクアップの先数(17先)、金額等、数字の記載だけでなく、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するよう準備中です。
(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、対象取組み先を選定し再生を実践する。 ・中小企業再生支援ファンドを活用する。 ・実現可能性の高い経営改善計画に基づきDDS(債務の資本的劣後ローン化)を活用する。 ・静岡県中小企業再生支援協議会と連携し、取引先の再生計画案の策定を支援する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・静岡中小企業支援ファンドによるエクイティー型を1件、同ファンドによる債権買取型を1件実行しました。 ・引き続き事業再生に積極的に取り組むため、同ファンドに案件を1件提出しました。 ・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」を公表するための手続中です。 ・再生支援実績の数値の記載だけでなく、静岡中小企業支援ファンドによるエクイティー型、債権買取型を各1件実施した当庫の、再生支援事例や再生ノウハウを公表するよう準備中です。
(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"> ・信用リスク計量化システムを本格稼働させ、精度を検証する。 ・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の第一弾を開発する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年8月よりCRDの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、17年10月から18年3月末までの実績は805百万円でありました。 ・信用リスク計量化システムの検証のため、17年9月末の計量化結果と自己査定結果との類似性を確認しました。 ・平成18年3月末までに、格付の各分析指標を審査基準とした無担保で実質保証人を徴求しない商品「スーパー・ゲットⅡ」を開発し、平成18年4月から発売することを決定しました。また、「Aクイック」の融資対象範囲をさらに拡大しました。 ・田方地区8商工会全てと清水町商工会、長泉町商工会、裾野市商工会と「ビジネスローン」の提携契約を締結しました。
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商品を開発する。 ・TKCローンのPR活動と取扱いを拡大する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・オリックスと秘密保持契約を締結して、新型の融資商品の開発検討を進めています。 ・スコアリングモデルの利用範囲を拡大し、格付結果を審査基準とした事業所用新商品「スーパー・ゲットⅡ」を開発し、18年4月から発売することを決定しました。 ・地元小規模事業所を融資対象に限定した商品「お隣さん」を開発し、18年4月から発売することを決定しました。 ・創業支援および経営革新支援用商品を開発し、18年4月から発売することを決定しました。 ・事業所用カードローンは、研究を継続していますが、静岡県信用保証協会が開発した無担保当座貸越の取扱実績とニーズが多かったことから、当面は本商品を中心として資金ニーズに対応していきます。 ・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の検討に入りました。また、信金中金を仲介として西部地区の信用金庫とシンジケートローンについて取扱を検討しています。

項目	実施スケジュール	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	<ul style="list-style-type: none"> ・17年度4月より施行された「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」に基づき職員指導を実施する。 ・営業店臨店により説明態勢の強化のための指導を実施する。 ・契約書の見直しにより説明態勢を強化する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・職員に対し、「与信取引に関する説明責任の徹底について」および「債務者に対する各種商品の販売についての注意」の通達により指示しました。 ・営業担当役員者会議において、「説明責任態勢の徹底」について注意喚起を行いました。 ・全営業店臨店指導において、「営業店訪問指導結果報告書」に基づき、営業店の説明責任態勢について、その重要性を徹底するとともに、現物のチェックを通じて指導を行いました。また、臨店では、公正取引委員会発「金融機関と企業との取引慣行に関する調査報告書」と、「金融機関の業態区分の緩和及び業務範囲の拡大に伴う不公正な取引方法についての公表について」を配布し、指導を行いました。 ・特約書の改正と整理を行い、分かり易い契約書に改正しました。
(6) 人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> ・企業評価能力の向上を目的に当地優良旅館に中小企業診断士資格を有する職員を出向させる。 ・業界が主催する「目利き能力養成講座」「企業再生講座」に職員を派遣する。 ・全店融資役員を対象に「企業再生支援」研修を実施する。 ・融資・営業役員および担当者が一人一社を選定して経営改善支援に取り組む。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「融資審査研修(トレーニー研修)」(17年10月)を営業店融資役員2名、合併を予定している伊豆信金より融資役員4名が参加して実施しました。 ・「企業再生支援フォーラム」(17年11月)に経営サポート室職員2名が参加しました。 ・「現場で活かす再生支援のためのコンサルティング」(17年10月)中小企業大学校に経営サポート室職員1名を派遣しました。 ・「地域支援推進セミナー」(17年11月)全信協に営業推進課、経営企画課より課長1名ずつを派遣しました。 ・「企業診断講座」(18年1月、2月)を開催。経営サポート室職員が講師を務め、13名が参加しました。 ・経営サポート室職員(中小企業診断士)を講師に「企業診断セミナー」を17年10月から18年3月までに5回にわたり営業係、融資係を対象に実施しました。
2. 経営力の強化		
(1) リスク管理態勢の充実	<ul style="list-style-type: none"> ・新BIS規制対応の作業部会を設置し、規制導入時の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。 ・金利リスクの自己資本への影響度を検証する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新BIS規制作業部会を3回開催し、新しい自己資本比率規制に対する具体的対応を検討しました。 ・ALM委員会において、17年9月末における金利リスクの自己資本への影響度を試算し、検討しました。
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	<ul style="list-style-type: none"> ・信用リスク計量化システムの精度を検証する。 ・個人信用格付の取扱量を拡大する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年9月末の信用リスク量を基準として、基準金利表を作成し、12月よりプライシング制度を導入しました。 ・3月末までの法人信用格付先は2619件となり、前年度の1977件から大幅に増加しました。 ・3月中に融資部審査担当者が営業店全店を訪問し、信用格付の精度向上と格付付与先の増加について指導を行いました。 ・自己査定に格付結果を反映させるため、他金庫の視察を含め検討を行いました。
(3) ガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> ・主要会員取引先に対して決算説明および意見吸収を行う。 ・17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開示項目の追加を検討する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・アンケートを実施(689件回収)した結果、総代氏名の公表について意見が分かれた以外は、記載内容を変更するような意見はなく、制度の説明については分かりやすいという意見が多くありました。 ・17年度半期ディスクロージャー誌においては、項目の見直しは基本的には行いませんでした。業界においても見直しの動きはありませんでした。
(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・オフィサー研修会を実施し、不祥事件・事故等の発生あるいは発生の恐れがある事象について報告する。 ・外部講師による、役員、部室店課長勉強会を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年10月にリスク管理室担当者が全店を臨店し、勉強会の実施状況等をチェック、指導しました。 ・17年11月にリスク管理室を1名増員し、機能強化を図りました。 ・17年11月にコンプライアンス担当者・オフィサー研修会を開催しました。また、その研修内容について各部室店においてコンプライアンス担当者により再研修を実施しました。 ・17年11月及び18年2月に外部講師による役員、部室課店長を対象とした研修会を開催しました。

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"> ・オンラインネットワークの再構築、オンライン制御装置の更改をする。 ・法人向けインターネットバンキングを推進する。 ・顧客統合基盤システムを研究する。 ・信用リスク計量化システムのテストランおよび検証作業を実施する。 ・基準金利表を試行作成し、プライシングの基本事項を確認、整理する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・共同事務センターに情報統合システム基盤(DWH)の利用開始届を提出しました。 ・個人IB(名称=WEBバンキング)の取扱いを3月末より開始しました。 ・法人IBの推進を行いました。(下期新規契約先55先) ・プライシング事務取扱要領を制定し、経費率・信用コスト率・信用リスク率等を考慮した独自の基準金利(さんしんベース金利=SBR)の算出を開始しました。標準金利表は基準金利に基づき格付ランク・保全率・融資期間等を考慮した設定としました。
(6)協同組織中央機関の機能強化	<ul style="list-style-type: none"> ・信金中央金庫が提供する期間限定の特別定期預金を取組む。 ・信金中央金庫による当金庫16年度決算分析の報告を受ける。 	<ul style="list-style-type: none"> ・信金中央金庫による当金庫有価証券ポートフォリオ分析を実施しました。 ・18年2月に投信窓販全店展開に伴う投信窓販研修会を開催しました。
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	<ul style="list-style-type: none"> ・16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。 	<ul style="list-style-type: none"> 17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"> ・ディスクロージャー誌を利用して、読者に対しての当金庫満足度調査を実施する。 ・当局から要請された「利用者満足度調査」を実施し、その結果を経営方針に反映させる。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「利用者満足度アンケート調査」を12月に実施しました。 実施日 17年12月15日～12月26日 実施店舗 全店37店舗 調査方法 営業担当者が取引先を訪問し、アンケート用紙を配布。記入後再訪問の上回収。無記名方式。 調査対象 営業店ごとに個人顧客30先、事業所先20先を無作為に抽出。 回答数 1850先 アンケート結果についてはホームページに掲載予定です。 ・18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。
(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"> ・各自治体、観光協会等の「伊豆ブランド創生事業」の計画立案の際し検討会に参加し現状把握、課題抽出、解決策等を提言する。 ・「かかりつけ湯」のモデル施設に対し、先進地域の事例紹介などの情報を提供する。 ・商工会議所の会員や市役所職員に対し信金中金総合研究所の職員を講師にPFIの勉強会を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・2月より新たに伊豆全体を活動範囲としている「下田街道活用推進協議会」、「伊豆の道」会議へ参画しました。本組織を通じ、伊豆信金との合併後の営業地域全体を網羅した地域活性化活動に協力することとしました。 ・2月に信金中央金庫が主催する「地域振興支援実務研修」に職員を派遣し、知識の習得に努めさせました。 ・3月に「かかりつけ湯」モデル施設追加募集の情報を営業店に通達し、取引先企業への告知、PRを図りました。