

平成23年度地域密着型金融推進計画の進捗結果

(平成23年4月から平成24年3月まで)

I. 平成23年度の進捗状況、進捗結果に対する分析および評価

平成23年度は、概ねスケジュールどおり進捗しました。

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

経営支援先を選定し、事業の早期再生のための経営改善計画書の策定支援を行いました。その結果、経営改善計画書の策定先数が280先と増加いたしました。しかしながら東日本大震災やタイの洪水被害等の影響もあり、実績が計画と乖離したケースがありました。今後も「MAPクイックリレーションソフト」を活用し経営改善能力の向上を図り、積極的に経営改善計画書を策定支援していきます。

また、創業・新事業進出支援、ビジネスマッチング・中小企業施策の活用、事業承継問題への対応、海外進出支援の強化に取り組みました。今年度は、東日本大震災の影響からBCP策定支援のニーズが増加しました。さらに今年度から海外業務支援の取組を開始しました。今後もセミナー等の開催により、具体的な情報提供を積極的に行っていきます。

取引先企業の支援強化の目標設定項目に対する実績は以下の結果となりました。

目標設定項目	23年度目標	23年度実績
経営改善計画策定先数	76先	280先

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ、中小企業に適した資金供給手法の徹底

取引先企業の状態を把握するために、研修・勉強会等により職員の目利き能力の向上を図りました。定性情報の見方を中心とした分かりやすいテキストを作成し、基本的な目利き力の向上を図りました。

定期的・継続的訪問活動を強化し定期積金集金訪問件数を増加させるため、開拓実践訓練を行いました。開拓活動で、今後定期継続訪問する先を187軒獲得しました。今後は、専門的な知識を活用し相談機能を強化していきます。

3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

NPO法人「静岡県西部地域しんきん経済研究所」の情報提供機能を利用して、各種情報を地域へ発信しました。

また、地域活性化のためのサービス提供として、金融知識の普及に努めるとともに、新産業分野4分野の基幹産業化を支援する「浜松・東三河地域イノベーション推進協議会」に参画しました。

4. 協同組織金融機関としての取組

営業店に設置してある「お客様の声」BOXを活用し、お客様のご意見に対応しました。

また、金庫の経営管理態勢のより一層の強化のため、法令等遵守の徹底、リスク管理体制の充実に取り組みました。

II. アクションプログラムに基づく個別項目の進捗結果

取組項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗結果		備 考
		23年度上期	23年度下期	平成23年度上期	平成23年度下期	
1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化						
(1) 事業再生						
①早期再生と持続可能性のある事業再構築	<p>経営改善計画を策定するソフト(※1)を用いて経営支援先の現状を分析し、経営者と現状認識を共有化する。</p> <ul style="list-style-type: none"> 支援先の進捗状況を定期的に把握する。 支援先の進捗状況に応じて支援活動方針を再構築する。 金融円滑化法対象先のモニタリングを通じた各支援活動を行う。 <p>※1 経営改善計画を策定するソフトとして、「MAPクイック・リレーションソフト」を導入した。このソフトにより営業店で10年までの経営計画の策定が可能となった。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 支援先企業へモニタリングを実施する。 企業の経営改善計画書の作成を支援する。 中小企業再生支援協議会を活用した再建策を検討する。 	<ul style="list-style-type: none"> 支援先企業へのモニタリングを実施する。 企業の経営改善計画書の作成を支援する。 中小企業再生支援協議会を活用した再建策を検討する。 	<ul style="list-style-type: none"> 支援先75社に対して毎月モニタリングのための訪問を実施した。 支援先のうち17先について経営改善計画書を策定した。 中小企業再生支援協議会の活用先を2件検討した。その結果1社は活用を見合わせた。 	<ul style="list-style-type: none"> 支援先75先に対し毎月モニタリング訪問を実施した。 中小企業再生支援協議会の活用先を2先検討した。その結果1先は取り上げとなり、1先は活用に至らなかった。 	<p>経営改善計画書策定先目標75先 実績280先</p>
(2) 創業・新事業支援						
①創業・新事業進出ノウハウの提供	<ul style="list-style-type: none"> 地元商工会が開催する創業塾を支援する。 創業計画の策定を支援するとともに、中小企業施策等の情報を提供する。 新事業進出時における公的助成制度等の情報提供を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> 地元商工会が主催する「創業塾」に講師を派遣し、創業時点の資金調達の方法や金融機関との付き合い方について情報提供を行う。 創業予定者への創業計画書の策定支援を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> 創業予定者への創業計画書の策定支援を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> 6月21日、新居町商工会主催「創業塾」に講師を派遣し、「上手な金融機関との付き合い方、資金調達のポイント」について情報提供を行った。 9月3日・10日、浜浜市湖商工会主催創業塾に講師を派遣し、「脱サラのための創業☆開業基礎知識、経営見直しの基礎知識」について情報提供を行った。 6月、美容院の開業計画書の策定支援を実施した。 	<ul style="list-style-type: none"> 12月、サービス業の開業計画書の策定支援を実施した。 24年3月、飲食店の開業計画書の策定支援を実施した。 	
(3) 経営改善支援						
①コンサルティング能力・態勢の強化	<p>経営支援担当者を対象とした支援ツール活用の勉強会を実施する。</p> <p>新たな支援ツールを活用し、経営改善計画策定や進捗状況を管理し、相対的な経営改善指導・強化を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 新たな支援ツール活用の自主勉強会を開催する。 新たな支援ツールを活用した経営改善指導を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> 新たな支援ツール活用の自主勉強会を開催する。 新たな支援ツールを活用した経営改善指導を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> 9月、自主勉強会「MAPクイックリレーションを活用した経営改善計画策定」を開催した。 	<ul style="list-style-type: none"> 個別に1店舗営業店「MAPクイックリレーション」を活用した経営改善計画策定勉強会を開催した。 支店担当者に個別に「MAPクイックリレーション」を活用した経営改善計画策定指導した。 	
②ビジネスマッチングの活用	<ul style="list-style-type: none"> 「ビジネスマッチングフェアin Hamamatsu 2011」を共催する。 三遠南信しんきんサミットを共催する。 東海地区信用金庫協会が主催する「しんきんビジネスマッチングフェア2011」へ参加する。 えんしん経営者クラブ主催で交流会を開催し、ビジネスマッチングを支援する。 各種ビジネスマッチングフェアの開催情報を提供する。 	<ul style="list-style-type: none"> 「ビジネスマッチングフェアin Hamamatsu2011」を浜松信用金庫・浜松商工会議所と共催する。 東海地区信用金庫協会が主催する「しんきんビジネスマッチングフェア2011」等の出展募集等情報提供を行う。 えんしん経営者クラブ主催でセミナー&交流会を開催する。 三遠南信8金庫が行う物産展の出展企業を募集する。 	<ul style="list-style-type: none"> 「しんきんビジネスマッチング2011」に参画する。 「三遠南信しんきんサミット」を開催する。 「しんきんビジネスマッチング静岡2011」に参画する。 えんしん経営者クラブ主催の「新春経営セミナー&交流会」を開催する。 	<ul style="list-style-type: none"> 7月20日～21日、「ビジネスマッチングフェアin Hamamatsu 2011」を浜松信用金庫・浜松商工会議所と共催した。 東海地区信用金庫協会主催しんきんビジネスマッチングフェア2011の出展企業の募集案内を行った。 9月14日、えんしん経営者クラブ主催「売上拡大セミナー&交流会」を開催した。 第4回三遠南信しんきんサミットの物産展の出展企業の募集案内を行った。また、事務局として全体の取りまとめを行った。 	<ul style="list-style-type: none"> 10月18日、しんきんビジネスマッチング静岡2011に参画した。出展企業先、個別商談会1先の参加があった。 10月22日、第4回三遠南信しんきんサミットを開催した。当金庫の代表として1先が地域おこし事例発表を行い、12先が物産展へ参加した。 10月28日、東海地区信用金庫協会主催「しんきんビジネスマッチングフェア2011」に参画した。出展企業3件の参加があった。また、えんしん経営者クラブ主催で視察ツアーを行った。 24年1月25日、えんしん経営者クラブ主催新春経営セミナー&交流会を開催した。幸坊治郎氏を講師に迎え、「2012年混迷日本がスッキリわかる話」と題して講演会を行った。 	
③中小企業施策の活用	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業支援強化ネットワーク事業を活用する。 中小企業施策に関する情報を提供するとともに、経営革新等各種計画の認定を支援する。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業支援強化ネットワーク事業の専門家派遣を活用し、取引先の経営改善支援を図る。 中小企業施策に関する情報を提供するとともに、経営革新等各種計画の認定を支援する。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業支援強化ネットワーク事業の専門家派遣を活用し、取引先の経営改善支援を図る。 中小企業施策に関する情報を提供するとともに、経営革新等各種計画の認定を支援する。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業支援強化ネットワーク事業の専門家派遣事業を活用し、BCP計画の策定支援を実施した。1件の策定実績、4件の相談実績があった。 経営革新計画の策定支援を実施した。5件の相談実績があった。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業支援強化ネットワーク事業の専門家派遣事業を活用し、BCP計画の策定支援を実施した。4件の策定実績があった。 経営革新計画の策定支援を実施した。6件の承認実績があった。 	
④海外業務支援の強化	<ul style="list-style-type: none"> 海外進出などの相談に対応できる体制を整備し、取引先の状況に応じて個別相談に対応する。 	<ul style="list-style-type: none"> 信金中央金庫にトレーニーを派遣し、海外進出の相談に対応できる職員を育成する。 海外進出・貿易取引関連の対象となる取引先の実態を調査し、現状把握を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> 上期に調査した取引先へ個別訪問し、具体的な相談に対応する。 	<ul style="list-style-type: none"> 職員1名を信金中央金庫信金業務支援部海外業務支援センターへ1か月、同金庫 外国為替センターへ1か月の計2か月間トレーニー派遣し、貿易投資相談および貿易取引に関わる業務に対応できるよう職員を育成した。 全店取引先の中で、海外既進出先・海外進出検討中先・輸出および輸入取引の実績ある先を調査し、海外業務支援対象先を抽出して取引内容・業種・決算内容等を確認した。また対象先の進出国・進出検討国・貿易取引国および貿易商品・取引額など現状の実態を把握した。 	<ul style="list-style-type: none"> 対象先個別訪問を69先実施し、相談受付情報提供を24件実施した。 進出準備先が求める必要な投資環境情報をタイムリーに発信した。 海外展示会の最新情報提供、出展の提案、助成金制度利用含め販路拡大に向けた活動に注力した。 海外企業との商談マッチング支援を実施し、そのうち2件の取引開始に繋がる成約があった。 	

<p>(4) 事業承継</p>					
<p>①事業承継問題に対する相談体制の活用</p>	<ul style="list-style-type: none"> 外部機関等と連携し、事業承継問題に対応する。 スムーズな事業承継支援のため、後継者研修を開催する。 	<ul style="list-style-type: none"> 外部機関等と連携し、取引先の事業承継相談に対応する。 M&A情報の提供により、事業承継を支援する。 えんしん経営者クラブ主催による「若手経営者育成研修」を開催する。 	<ul style="list-style-type: none"> 外部機関等と連携し、取引先の事業承継相談に対応する。 M&A情報の提供により、事業承継を支援する。 	<ul style="list-style-type: none"> 外部機関等と連携し、取引先の事業承継相談に対応した。4先の相談に対応した。 全営業店に、M&A情報(セミナー、案件)を2件発信した。 6月22日～9月17日、えんしん経営者クラブ主催「若手経営者育成研修」を全5回開催した。 	<ul style="list-style-type: none"> 外部機関等と連携し、取引先の事業承継相談に対応した。3先の相談に対応した。 24年1月に設立した静岡県事業引継ぎ支援センターに参画した。 全営業店に、M&A情報を1件発信した。
<p>2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ、中小企業に適した資金供給手法の徹底</p>					
<p>(1) 担保・保証に過度に依存しない融資</p>					
<p>①目利き能力の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> 外部の目利き講座などへ職員を派遣する。 勉強会を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> 静岡県信用金庫協会主催の「目利き講座」へ職員を派遣する。 融資役員者・渉外役員者を対象に目利き能力向上のための勉強会を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> 融資役員者・渉外役員者を対象に目利き能力向上のための勉強会を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> 6月20日～22日、静岡県信用金庫協会主催の「目利き講座」に職員3名を派遣した。 6月15日～17日、静岡県信用金庫協会主催の「企業再生支援講座」に職員2名を派遣した。 6月28日～7月1日、全国信用金庫協会主催の「企業再生支援実践講座」に職員1名を派遣した。 6月16日、税理士を講師に迎え渉外役員者、融資役員者を対象に目利き研修を実施した。 	<ul style="list-style-type: none"> 2月22日、当金庫の中小企業診断士を講師として、融資役員者・渉外役員者を対象に目利き能力向上のための勉強会を実施した。
<p>②渉外担当者の顧客面談機会の増加</p>	<ul style="list-style-type: none"> 定期積金を主体とした定期・継続訪問と店周地区への計画的な訪問活動を実施する。 セールス技術研修および開拓実践活動を実施し定期積金集金訪問軒を増加させる。 各営業店で開拓デーを設定し訪問活動する。 	<ul style="list-style-type: none"> 定期積金セールス技術研修および開拓実践活動を実施する。 各営業店で重点地区を対象とした開拓活動を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> 定期積金セールス技術研修および開拓実践活動を実施する。 各営業店で重点地区を対象とした開拓活動を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> セールス技術研修を2回、ブロック開拓実践活動を6回実施した。 開拓デーを設置して重点地区の訪問活動を毎月実施した。 	<ul style="list-style-type: none"> セールス技術研修を1回、ブロック開拓実践活動を14回実施した。 開拓デーを設定して重点地区の訪問活動を毎月実施した。
<p>③取引先の定性情報の的確な把握</p>	<ul style="list-style-type: none"> 試算表、資金繰り表を随時徴求し、定量面での実態把握をする。 経営実態を総合的に判断し、企業の将来性等定性面を見極める力(目利き能力)の向上を図る。 定性情報を適正に評価し、信用格付等へ反映させる。 	<ul style="list-style-type: none"> 目利き能力向上の外部研修へ職員を派遣する。 目利き能力向上の勉強会を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> 会議等で信用格付と自己査定との整合性向上の勉強会等を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> 6月16日、税理士を講師として「目利き能力向上研修」を開催した。渉外担当役員25名および融資担当役員25名が受講した。 静岡県信用金庫協会主催「目利き講座」へ支店長3名、「企業再生支援講座」へ職員2名、「企業診断講座」へ職員4名、「企業再生支援実践講座」へ信用管理部長をそれぞれ派遣した。 	<ul style="list-style-type: none"> 融資担当役員者に対して、融資担当役員会議(H23.10.18、H23.11.15、H24.2.14)の中で信用格付および自己査定について勉強会を実施した。 24年2月22日、渉外役員者・融資役員者に対して目利き力(定性分析)向上のための研修を実施した。(人事研修課担当)
<p>3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献</p>					
<p>(1) 地域の面的再生</p>					
<p>①地域プロジェクトの参画による新産業支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「浜松・三河地域イノベーション戦略推進協議会」へ参画する。 	<ul style="list-style-type: none"> 「浜松・三河地域イノベーション戦略推進協議会」へ事業参画する。 	<ul style="list-style-type: none"> 「浜松・三河地域イノベーション戦略推進協議会」の会議等へ出席し、「輸送機器用次世代技術」「新農業」「健康医療産業」「新エネルギー産業」新産業4分野の基幹産業化を支援する。 	<ul style="list-style-type: none"> 7月7日に開催された「第1回浜松・東三河地域イノベーション戦略推進協議会」へ提案機関として参画した。 	<ul style="list-style-type: none"> 3月9日「浜松・東三河地域オプトロニクスクラスター」成果報告会に参加した。 11月14日「第2回浜松・東三河地域イノベーション戦略推進協議会」へ参画した。 2月29日「第3回浜松・東三河地域イノベーション戦略推進協議会」へ参画した。 3月19日「第4回浜松・東三河地域イノベーション戦略推進協議会」へ参画した。
<p>②地域顧客に対する情報提供機能の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> 浜松信用金庫と共同設立したシンクタンクであるNPO法人静岡県西部地域しんきん経済研究所と連携して、地域顧客へ金融経済動向等の情報を提供する。 	<ul style="list-style-type: none"> NPO法人静岡県西部地域しんきん経済研究所が発行する「しんきんパートナー」、「景況レポート」等を配布し、地域顧客へ金融経済動向等の情報を提供する。 	<ul style="list-style-type: none"> NPO法人静岡県西部地域しんきん経済研究所が発行する「しんきんパートナー」、「景況レポート」等を配布し、地域顧客へ金融経済動向等の情報を提供する。 	<ul style="list-style-type: none"> NPO法人静岡県西部地域しんきん経済研究所が発行する「しんきんパートナー」、「景況レポート」等を地域顧客へ配布し、金融経済動向等の情報を提供した。 	<ul style="list-style-type: none"> NPO法人静岡県西部地域しんきん経済研究所が発行する「しんきんパートナー」、「景況レポート」等を地域顧客へ配布し、金融経済動向等の情報を提供した。 11月11日NPO法人静岡県西部地域しんきん経済研究所が主催する経済講演会に参画した。
<p>(2) 地域活性化のためのサービス提供</p>					
<p>①地域を担う若い世代への金融知識の普及</p>	<ul style="list-style-type: none"> 地域の学校や事業所に対して金融セミナーを実施する。 金融知力インストラクターを1名養成する。 	<ul style="list-style-type: none"> 金融セミナーを2回実施する。 職員1名に金融知力インストラクター養成セミナーを受講させる。 	<ul style="list-style-type: none"> 金融セミナーを2回実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> 4月13日～9月28日、当金庫会長が講師となり静岡文化芸術大学において金融経済に関する講義を15回行った。 5月20日～6月10日、当庫職員が講師となり、静岡大学で金融セミナーを4回実施した。 8月、職員1名が特定非営利活動法人金融知力普及協会が認定する金融知力インストラクター資格を取得した。 	<ul style="list-style-type: none"> 10月13日、当庫職員が講師となり、浜名湖国際頭脳センターにおいて女性経営者向けに金融セミナーを実施した。 2月1日～10月5日、当金庫会長が講師となり静岡文化芸術大学において金融経済に関する講義を15回行った。

4. 協同組織金融機関としての取組

(1) 会員との関係強化					
①お客さまからのご意見の金庫業務への反映	<ul style="list-style-type: none"> ・地区別総代懇談会を開催し総代から意見を収集し金庫業務へ反映させていく。 ・営業店に設置してある「お客さまの声」BOXを活用して、お客さまの意見を収集し、金庫業務へ反映させていく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成23年5月～6月に地区別総代懇談会を開催し、総代から意見を収集する。 ・「お客さまの声」BOXを活用して、お客さまの意見を収集し、内容を吟味して具現化する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成23年11月に地区別総代懇談会を開催し、総代から意見を収集する。 ・「お客さまの声」BOXを活用して、お客さまの意見を収集し、内容を吟味して具現化する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・5月～6月に地区別総代懇談会を開催し、総代から意見を収集した。 ・「お客さまの声」BOXを利用して、お客さまの意見を収集した。その中に、休日の駐車場の満車で利用できないとの意見が2通あり、該当店の2店舗で「ATM専用」表示による無断駐車防止対策を実施した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・10月～11月に地区別総代懇談会を開催し、総代より意見等を収集した。 ・上期に続き休日の駐車場の満車で利用できないとの「お客さまの声」があり、該当店の館山寺支店において「駐車場監視カメラ」を設置し長時間駐車への対策を実施した。
(2) 経営力の強化					
①法令等遵守の徹底	<ul style="list-style-type: none"> ・会議・研修の実施によりコンプライアンスの意識を強化する。 ・コンプライアンスの取組状況をコンプライアンスオフィサー会議等で開示する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・外部講師によるコンプライアンス研修を実施する。 ・会議・研修の実施によりコンプライアンスの意識を強化し、コンプライアンス理解度確認テストを実施する。 ・コンプライアンスへの取組状況をコンプライアンスオフィサー会議等で開示する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・会議・研修の実施によりコンプライアンスの意識を強化し、コンプライアンス理解度確認テストを実施する。 ・コンプライアンスへの取組状況をコンプライアンスオフィサー会議等で開示する。 ・職員を対象に不当要求防止責任者講習を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・4月20日、7月20日、コンプライアンスオフィサー会議を開催した。 ・全職員を対象にコンプライアンス理解度確認テストを実施した。 ・（外部研修は講師の都合で10月12日に新任役席者、過去視受講役席者を対象にコンプライアンス研修を実施した。） 	<ul style="list-style-type: none"> ・10月19日、1月18日にコンプライアンスオフィサー会議を開催した。 ・全職員を対象にコンプライアンス理解度確認テストを実施した。 ・2月7日に不当要求防止責任者講習を実施し35名が参加した。
②リスク管理体制の充実	<ul style="list-style-type: none"> ・リスク計測手法の改善に努める。 ・リスク管理に関する各種セミナーに参加し、各リスクの特徴や問題点を認識して一層の改善に努める。 	<ul style="list-style-type: none"> ・リスク計測方法の高度化を検討する。 ・各種シミュレーションを実施し多面的なリスク把握を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・しんきん中金等のリスク管理セミナーに参加する。 ・リスク管理の勉強会を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・リスク計測の高度化手法において、有価証券に預金と融資を含めた統一的方法でリスク量を算出し、従来手法との整合性を確認した。 ・信用リスク計測手法として、債券残差を用いた個別信用SP計量を検討した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・日興NBAリスク管理セミナー・日本銀行高度化セミナーに参加し、統合的リスク管理手法を勉強した。 ・部内勉強会を実施した。

*青文字は用語解説があります。

経営改善支援の取組状況

経営情報室と営業店が連携してお取引先企業の経営改善支援に取り組んでいます。

お取引先企業の現状分析に基づいた経営改善計画策定のアドバイスや、計画策定後の進捗状況のフォローを行う等、お取引先企業とともに経営改善に向けて取り組んでいます。

平成23年度の経営支援取組実績は次のとおりです。

【23年4月～24年3月】 平成23年度 経営支援取組実績

(単位:先)

	期初 債務者数 A	うち 経営改善支 援取組み先 数 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 かった先数 γ	αのうち再生 計画を策定し た先数 δ	経営改善 支援取組 み率 α/A	ランクアッ プ率 β/α	再生計画 策定率 δ/α	
正常先 ①	3,341	36		30	6	1.1%		16.7%	
要注意先	うちその他 要注意先 ②	499	29	1	22	12	5.8%	3.4%	41.4%
	うち 要管理先 ③	13	2	1	1	1	15.4%	50.0%	50.0%
破綻懸念先 ④	103	8	0	7	0	7.8%	0.0%	0.0%	
実質破綻先 ⑤	75	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	
破綻先 ⑥	17	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	
小計 (②～⑥の計)	707	39	2	30	13	5.5%	5.1%	33.3%	
合計	4,048	75	2	60	19	1.9%	2.7%	25.3%	

- (注)
- ・期初債務者数および債務者区分は23年4月初時点ですべて整理しました。
 - ・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を含んでいません。
 - ・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ました。
 - ・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んでいません。
 - ・「再生計画を策定した先数δ」=「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」+「RCCの支援決定先」+「金融機関独自の再生計画策定先」

<用語解説>

中小企業再生支援協議会	地域の中小企業の事業再生に向けた取組みを支援する公的機関です。
中小企業基盤整備機構	中小企業者その他の事業者の事業活動に必要な助言、研修、資金の貸付等、事業活動の活性化のための基盤整備を行う独立行政法人です。
ビジネスマッチング	金融機関のお客さま同士をビジネスでつなぐことです。
地域力連携拠点事業	商工会議所・商工会・地域金融機関・各種支援機関等が連携して、中小企業が抱える問題解決に向け経営相談・専門家派遣・情報提供・ビジネスマッチング等の支援を行い、中小企業の経営の向上を図る事業です。
目利き機能	目利き能力とは、企業の将来性や技術力を的確に評価する能力のことをいいます。当金庫においても、企業の事業運営の仕組みを理解する力を高め、創業企業および取引先企業に対する経営相談・支援機能を発揮できる人材を育成する等目利き機能の向上に努めています。
定性情報	貸借対照表や損益計算書等の数値・データおよびそれらの推移等を定量情報と言うのに対して、企業が持つ技術力や市場環境等を評価したものを定性情報と言います。
信用格付	信用格付は、統一的な基準で企業を評価することにより企業評価を標準化するとともに、貸出に係る信用リスクを計量化することにより貸出資産の健全性を確保する仕組みです。
設備担保信用補完制度	お客さまが保有する機械設備を担保として、その価値を基準にリース会社と信金中央金庫が融資を保証する制度です。
NPO法人「静岡県西部地域しんきん経済研究所」	県西部地域を対象として、経済動向の把握、中小企業に対する経営情報の提供、生活者に対する金融経済知識の普及等を行うことを目的として、浜松信用金庫と共同で設立したシンクタンクです。
会員	当金庫の地区内に住所または居所を有する者、事業所を有する者もしくは勤労に従事する者で、個人においては常時使用する従業員の数が300人以下、法人においては従業員300人以下または資本金が9億円以下に限られており、出資をされている方です。
法令等遵守(コンプライアンス)	急激な時代の変革の中でより健全経営を遂行していくため、企業・職業倫理の向上に努め、日常業務運営において法令や規則等を遵守して違法行為等の早期発見や事故等の未然防止を図ることです。
VaR	Value at Risk の略。将来の特定の期間内に、一定の確率の範囲内で資産の現在価値がどの程度損失を被るかを、過去のデータをもとに理論的に算出した値で、リスク量の計測に使われます。
ストレステスト	現状のリスクや資本の状況に大きな変化が起こったときに金庫の資本充実度がどのように変化するかを検証することです。一定のシナリオ等に基づき、特定のリスク・ファクター(金利、株価、為替等)を大きく変動させて資本の状況を確認します。