

地域密着型金融推進計画の進捗状況

- 平成17年4月から19年3月までの地域密着型金融推進計画については、ほぼ計画どおり進めることができました。
平成19年4月からは、引き続きこれらの施策を着実に実行しつつ、中小零細事業者と個人に対する円滑な資金供給や経営相談・支援機能、情報提供機能などの付加価値の高いサービスを提供するとともに、地域金融に対して十分な役割と機能を果たせる金融機関を目指します。
- 地域密着型金融推進計画（平成19年度）に基づく個別項目の進捗状況表

項目	具体的取組策	スケジュール	
		平成19年度 上期	平成19年度 下期
1. 事業再生・金融の円滑化			
(1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化 経営改善支援（ランクアップ）運動 創業・新事業支援	<ul style="list-style-type: none"> 自己査定B～C先よりランクアップ予定先をリストアップし、問題点と改善策を企業と当組が共通認識し、具体的な施策とスケジュールを立て進捗チェックを行いながら推進する。 開業・新分野進出への積極支援、資金面だけでなく相談にも対応。 商工会やシニアアドバイザーセンター等と連携し情報を収集。 制度融資の内容研修と有効活用。 	<ul style="list-style-type: none"> ランクアップ予定先50先のピックアップ。 対象先の問題点、改善策を本支店間で打ち合わせ。 管理表の作成。 融資研修にて県制度の内容を認識させる。 シニア・アドバイザーセンターに訪問し情報収集。 	<ul style="list-style-type: none"> 期中ランクアップ先目標を15先とし、3ヶ月毎に管理表写を提出させ、対応策を打ち合わせ。 創業支援獲得目標を25先120百万円とする。 商工会やシニアアドバイザーセンターを継続訪問し連携強化。
(2) 事業価値を見極める融資をはじめ中小企業に適した資金供給手法 担保保証に過度に依存しない融資 目利き審査能力の向上 人材育成	<ul style="list-style-type: none"> 保流動資産担保融資保証制度の推進。 格付制度を活用した融資の推進。 融資研修会（土曜研修）の継続実施。 外部研修会への派遣。 経営改善指導力の向上。 	<ul style="list-style-type: none"> 保制度研修会実施。 格付の精微化（自己査定債務者区分の75%以上一致を目標） 月1回の研修会実施。 外部研修会受講。 	<ul style="list-style-type: none"> 格付を自己査定債務者区分に対し80%以上一致させ融資に活用。 月1回の研修会実施。
(3) 地域の情報集積を活用した継続的な地域経済貢献 地域の面的再生	<ul style="list-style-type: none"> 市役所、商工会、業界団体等と連携し地域経済活性化に貢献する。 講演会、講習会等への参加や講師引受。 地域活性化につながる資産有効活用等の相談に参画し、情報提供や資金支援を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> 市役所、商工会等を定期的に訪問（月1回）し、情報収集を行ない、貢献できるニーズを把握する。 	<ul style="list-style-type: none"> 収集したニーズを基に、各団体と連携し協力、参画する。

項目	具体的取組策	スケジュール	
		平成19年度 上期	平成19年度 下期
2. 経営力の強化			
(1) 信用リスク管理の強化	<ul style="list-style-type: none"> 信用リスク管理の高度化を行うとともに格付制度の高精度化。 格付取組みへの意識向上のため、商品開発、金利、案件審査、自己査定に反映させる。 問題先債権の管理、大口与信先管理。 	<ul style="list-style-type: none"> 登録率と自己査定の整合率を向上させる。 格付取組みの意識向上を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 格付を審件審査に利用し案件取組に生かせる。
(2) 市場リスク管理の強化	<ul style="list-style-type: none"> 金利リスク(為替リスク含む)...統合VaR, 評価損益、ストレステスト。 信用リスク管理の強化...評価損益、格付け。 価格変動リスクの強化...評価損益。 上記の方法に基づき、毎月リスク管理を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> 金利リスク(為替リスク含む)...統合VaR, 評価損益、ストレステスト(市場金利の変化時)。 信用リスク管理の強化...評価損益、格付け。 価格変動リスクの強化...評価損益。 上記の方法に基づき、毎月リスク管理を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> 金利リスク(為替リスク含む)...統合VaR, 評価損益、ストレステスト(市場金利の変化時)。 信用リスク管理の強化...評価損益、格付け。 価格変動リスクの強化...評価損益 上記の方法に基づき、毎月リスク管理を行う。
(3) ガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> 半期開示の内容充実を図る 	<ul style="list-style-type: none"> バーゼル(第3の柱)に基づく開示の実施。(平成19年7月ディスクロージャー誌による開示) 	<ul style="list-style-type: none"> 半期開示の充実に向けた開示項目の検討。
(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"> 不祥事件等の発生の未然防止を図るため、営業店に対する法令等の遵守状況の点検強化等引き続き取組む。 本人確認業務、金融商品取引、疑わしい取引等について、法令等の諸規定に基づき、より適切な管理・取扱いを行う。 	<ul style="list-style-type: none"> 法令等遵守(コンプライアンス)の徹底を図る。 法令等遵守について役職員への研修実施。 法令等の遵守状況の点検と検証。 	<ul style="list-style-type: none"> 法令等遵守について役職員への研修実施。 法令等の遵守状況の点検と検証。 「法令等遵守基本方針」、「法令等遵守規程」の制定。

推進項目	具体的取組策	スケジュール	
		平成19年度 上期	平成19年度 下期
3. 地域の利用者の利便性向上			
(1) 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"> 「ご相談窓口(営業店)」「お客様相談室(本部)」の連携を図り、本支店一体となってサービス提供に取り組む。 経営情報の提供として、引続き「デイリー経済情報」の活用と「講演会」を開催する。 しんくみ生活総合センターの「あのねット」を活用する。 	<ul style="list-style-type: none"> 第1～2回の利用者満足度アンケート調査の結果を踏まえ適宜改善を図る。 第3回目利用者満足度アンケート調査の検討。 	<ul style="list-style-type: none"> 第3回目利用者満足度アンケート調査の実施。 利用者の声の把握・検証 「経済講演会」「CS・マナー研修会」実施。 融資渉外スキルアップ研修会の実施。
(2) 地域貢献に関する情報開示	<ul style="list-style-type: none"> 地域の中小零細事業者や生活者に対して円滑な資金供給と金融サービスを提供していくと共に地域サービスの充実や文化的、社会的貢献活動も含めた地域貢献活動について広報紙、ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌、ホームページ等を通して充実した分かりやすい情報開示に取り組む。 	<ul style="list-style-type: none"> 広報紙(淡陽ニュース)発行。 ディスクロージャー誌発行 「献血運動」の実施。 「ピーターパンカード寄付金」贈呈。 ハンドルキーパー運動に参加(「応援カーライフローン」の取組)。 地域貢献活動、情報開示について検証、見直し。 	<ul style="list-style-type: none"> 広報紙(淡陽ニュース)発行。 ミニディスクロージャー誌発行。 ハンドルキーパー運動に参加(「応援カーライフローン」)継続実施
(3) IT戦略の活用	<ul style="list-style-type: none"> インターネットバンキングやモバイルバンキングの機能の充実。 「あのねット」によるビジネスネスマッチング等企業向けシステムの再構築と活用強化の取組。 ホームページの内容充実。 	<ul style="list-style-type: none"> インターネットバンキングやモバイルバンキングの24時間利用対応検討。 「あのねット」活用機能の改善取組。 ホームページの掲載内容の検討。 	<ul style="list-style-type: none"> インターネットバンキングやモバイルバンキングの24時間利用対応H.20年より開始 情報等の収集により一層の機能強化と利用者の増強促進。
(4) 顧客保護等管理態勢の確立	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンスとして金融商品取引法への対応、顧客への説明、相談・苦情・意見・要望へのサポート態勢、優越的地位を利用した取引防止等職員への周知徹底を図る。 顧客からの相談・苦情・意見・要望について支店から本部への報告を徹底。一元管理により内容把握、分析、改善等の強化を図る。 「ご相談窓口」と「お客様相談室」との連携を図り本支店一体となって取り組む。 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客サポート態勢及び取引等の適切性確保について周知徹底(通達出状、研修会実施)。 金融商品取引法についてコンプライアンス等の研修会の実施。 前年度の取組実績を検証のうえ取組評価を把握し改善を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 経営会議への報告(苦情等内容分析、結果、改善策)。 顧客への説明態勢、サポート態勢の処理機能の充実を図る。