

地域密着型金融推進計画の進捗状況

地域密着型金融推進計画に沿って、平成 17 年 4 月から平成 19 年 3 月まで、経営理念の「お客様を大切にし、地域社会に信認される中小企業専門の金融機関」の実現を目指し、お取引先のニーズの把握に努めながら、より一層の信頼関係の構築に取り組んできました。その進捗状況については、相応の進捗と成果は出てきていると判断しております。今後もより一層の成果をあげるべく、役職員一同が一丸となって取り組んでまいります。

(1) 地域貢献について

- ・ 当行では「住宅」をキーワードに家づくり、街づくりのサポートを行い、地域の活性化に資するべく、住宅関連貸出に注力してきました。具体的には平成 17 年 4 月から平成 19 年 3 月までに住宅分譲用地取得資金貸出 1,795 件 112,899 百万円、住宅ローン及び賃貸マンションローン合算で 916 件 20,840 百万円 実行しました。また、地域に不可欠な診療所の開業、機器増設資金に対する貸出（お医者様応援ローン）については 32 件 1,663 百万円実行しました。
- ・ また、業務を通じての店周のお客様との接点増加として、平成 17 年 4 月から平成 19 年 3 月までに年金無料相談会をのべ 301 回実施いたしました。特に平成 18 年 9 月からは、休日の支店での開催を増加させました。その結果、平成 19 年 4 月の年金振込口数は 16,044 口、年金振込額は、2,793 百万円となり、着実に口数・振込額とも増加しています。
- ・ 以上の通り、地域密着、地域信頼関係の構築に相応の効果をあげてまいりました。

(2 年間の具体的な取組結果)

住宅分譲用地取得資金貸出	1,795 件	112,899 百万円
住宅ローン及び賃貸マンションローン	916 件	20,840 百万円
お医者様応援ローン	32 件	1,663 百万円
年金無料相談会実施回数		301 回

(2) 事業再生・中小企業円滑化について

①お取引先の状況に応じた取組み

○ 創業・新事業支援への取組、取引先企業に対する経営相談への取組

- ・ 外部機関を活用しての取組を進めてきており、大阪産業創造館のビジネスプラン鑑定団の認定のベンチャー企業に対して拡販協力のため、大手企業を紹介致しました。また、近畿地区産業クラスターサポート金融会議に引続き参加致しました。
- ・ まちづくりに不可欠な小規模医院の開業、機器増設のためのお医者様応援ローンを 32 件 1,663 百万円実行いたしました。
- ・ また、企業の事業力や成長性の評価に重点をおいた「大阪府成長性評価融資制度」

を用いたご融資 1 件 30 百万円を実行いたしました。

- ・ ビジネスマッチングの推進も含めての事業承継提案、販売先の紹介等の経営改善提案を 304 件実施いたしました。また、融資関連部所管先への経営改善提案を 197 件実施いたしました。平成 18 年 5 月には、三菱 UFJ フィナンシャルグループとして開催された「第 2 回 Business Link 商売繁盛 at INTEX OSAKA」へ参加し、当行取引先 12 社が 51 商談実施し、うち 2 社 3 件が成約しております。
- ・ また、お客様への情報提供、お客様同士の情報交換の場としての講演会、懇親会を定期的に開催しており、平成 17 年 9・10 月に当行顧問司法書士による講演会を 4 回開催し 354 名のお客様に、平成 18 年 1 月に新会社法をテーマにした講演会を 2 回開催し 360 名のお客様に、平成 18 年 7 月に当行顧問司法書士による講演会を 2 回開催し 385 名のお客様に、平成 19 年 1 月に平成 19 年の景気動向をテーマにした講演会を 3 回開催し 580 名のお客様に参加いただき、あわせて 1,679 名のお客様に参加いただきました。また、一部の支店では相続対策セミナー等も開催しております。
- ・ さらに、平成 18 年 9 月には、中小企業基盤整備機構との共同セミナー「中小企業会計啓発普及セミナー」を開催し、72 名のお客様に参加いただきました。

(2 年間の具体的な取組結果)

経営改善提案件数	501 件
当行主催の講演会参加人数	1,679 名

○ 担保・保証に過度に依存しない融資の推進

- ・ 担保については、原則宅建業者等の商品在庫である販売用土地・建物をキャッシュフロー、販売計画等のチェックのため取得。過度に第三者個人資産等まで担保取得することのないように努めてまいりました。
- ・ また、担保、保証へ過度に依存しない商品の開発と推進を行ってまいりました。「ご近所ローンⅡ」を平成 15 年 6 月から発売しており、平成 17 年下期までの申込件数 528 件、申込金額 6,681 百万円（平成 17 年度中だけの申込件数 27 件 申込金額 340 百万円）となっております。また、平成 18 年 4 月に「ご近所ローンⅡ」を廃止し、「既存先ご近所ローン」を発売。平成 19 年 3 月までの申込は、申込件数 25 件 申込金額 502 百万円となっております。「既存先ご近所ローン」については、平成 18 年 4 月から平成 19 年 3 月に 296 先への提案を実施いたしました。
- ・ 他に建設協力金返還請求権への期限付質権設定貸出について債権期限到来後、無担保貸出を許容、産活法事業再構築計画認定企業への無担保貸出を許容等の「ご近所ローン」以外にも対応しております。
- ・ さらに、シンジケートローン、ノンリコースローン、プロジェクトファイナンスへの参加・参加表明等新しい貸出手法にも積極的に取り組んでおり、引続き対応してまいります。
- ・ 今後も会社内容・事業力等を検証の上、担保・保証に依存しない貸出を推進、努力し

てまいります。

- ・ 当行単独ではベンチャー企業に対する技術評価等も難しく、外部機関との連携、活用が引続き課題であります。

(2年間の具体的な取組結果)

ご近所ローン受付件数	52件
ご近所ローン声かけ件数（平成18年度）	296件

○ 事業再生への取組

- ・ 従来からの取組を強化する形で経営改善取組先を選定し、毎月定例会議を実施し、問題点と対応、取組課題を明確にするとともに、月次で進捗をトレースし、活動しております。
- ・ また、平成17年12月から融資第1部内に専担者をおき、対応を強化する体制に致しました。
- ・ 不採算事業への資金流出の抑制、重疊的債務引受による正常債権と不良債権の分離等、個社別にきめ細やかに対応しております。
- ・ 今後の課題としては、引続き営業店との連携を強化し、個社別の改善計画作成段階でのアドバイス、解決に向けての指導強化、計画実行後の事後フォローの強化があげられます。

(2年間の具体的な取組結果)

経営改善取組先のランクアップ件数	11件
------------------	-----

②顧客への説明態勢、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マニュアル」制定後の説明態勢の定着、充実を図るため内部監査部による監査を実施するとともに、平成18年6月、12月に各店に融資企画部部長以下が臨店し、定着を図っております。なお、平成17年11月には、同マニュアルの書式を見直し、各記録表の作成時期を明確にし、説明態勢の厳格な実施と定着を図り、同時に「顧客説明態勢プロセスマップ」を作成致しました。さらに平成18年7月にも同マニュアルの一部改訂を実施しております。また、平成17年4月に、住宅ローンの利用者に対する金利変動リスク等を説明する説明書を制定致しました。
- ・ 役員、本部各部長、全支店長が参加しているコンプライアンス委員会を開催、お客様からのご意見を中心に対策、再発防止策を検討し、徹底を図っております。

③人材育成について

- ・ 当行行員の第二地方銀行協会等主催の研修への参加による強化を図っております。また、外部講師を招いての当行行員向けの研修・講演会を平成17年4月から平成19

年3月まで9回実施し、のべ1,770人が参加しております。

- ・ 与信力向上に向けた塾形式での少人数の行内勉強会を平成17年7月より月2回実施、営業店担当者に対する融資事前案件相談時の個別OJT（平成18年度306回）を通じてレベルアップを図っております。また、平成18年3月からは、経営トップ（社長）が随時、個別OJT（平成18年3月以降20回）を実施しております。
- ・ 組織の活性化、即戦力人材の確保のため、27名の中途採用を実施しております。
- ・ 当行にとっては、最大かつ永遠の課題であり、粘り強く強化につとめていきます。

（2年間の具体的な取組結果）

外部講師による講演会への参加	9回 のべ1,770名
塾形式での融資研修実施回数	35回

（3）経営力の強化について

① リスク管理態勢の充実

- ・ 従来から、毎月、取締役会の諮問機関であるリスク管理委員会を開催しており、各種リスクに対して機敏かつ適切に対応しております。特に平成17年5月には、耐震性、情報セキュリティの強化の観点から本店を移転致しました。同様に平成18年5月には、大淀支店、6月には高見の里支店を移転致しました。また、平成17年5月にシステムリスクへの対応、今後の業務拡大に向け、共同化システムへ移行致しました。また、信用リスクについては、蓄積した信用リスクデータの効率的な利用、精度の向上を目指し、平成18年9月から新自己査定システムを稼働、平成19年2月に信用格付基準を変更し、信用リスク管理の強化につなげてまいります。

② 収益管理態勢の整備と収益力の向上

- ・ 地域金融機関として取引先との長い信頼関係を通じ、貸出金利の維持向上に努めてまいりました。
- ・ 新規業務としては、平成18年1月に法人向けインターネットバンキングの取扱、平成18年4月に投資信託の窓口販売、平成18年6月から個人向けインターネットバンキングの取扱、平成18年9月から変額個人年金保険の販売を開始いたしました。今後も引続き既存、新規業務に関わらず採算を確認の上、経営資源の効率的な配分による収益向上を目指します。
- ・ また、当行が従来より注力してきたシニア層への対応を一層強化するための新規出店、既存店舗の拡張等も行っております。

③ ガバナンスの強化

- ・ 当行は、平成16年下期より内部監査委員会、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会、ALM委員会を取締役会の諮問機関と位置付け、取締役会の機能強化を図りました。平成17年上期からは、内部監査委員会、コンプライアンス委員会に役員・本部各部長・全支店長が参加し、活動を強化いたしました。

- ・平成17年3月期決算から有価証券報告書に「代表者による適正性の確認書」を添付し、平成18年6月には同確認書添付のための開示プロセス分析表を作成致しました。また、平成17年7月以降は、四半期ごとに決算をホームページ上に公表しており、速報性は確保されてきております。今後は、内部統制の体制を整え、より報告の信頼性を高めていくとともに開示内容の充実を図っていくことが課題であります。

④ コンプライアンス態勢の強化

- ・毎月、役員・本部各部長・全営業店長が参加するコンプライアンス委員会を開催し、お客様からのご意見を中心に対策を検討し、コンプライアンス意識の徹底を図っております。また、全行電話会議、階層別研修、臨店勉強会、個人情報管理に係る一斉点検、職責業務の自己チェック、相互チェック等を実施することで現場での態勢チェックを実施し、指導を行っております。
- ・また、平成18年12月の業務改善命令を受けての全店への役員臨店による役員自らの指導、内部監査部・事務部によるチェック・指導強化、さらにコンプライアンス部員による勉強会等を実施しております。
- ・今後も引き続き全行的な理解・認識を深めるための教育の徹底を図ります。

⑤ ITの戦略的活用

- ・今後の業務範囲の拡大、システムリスクへの対応強化のために平成17年5月に共同化システムへ移行いたしました。
- ・平成18年1月からは法人向けインターネットバンキング、6月からは個人向けインターネットバンキングの取扱を開始しました。
- ・お客様の視点に立った更なる事務改善や、サブシステムの構築、情報系データの活用といったより有効的、効率的な活用が今後の課題であります。

(4) 地域の利用者の利便性の向上について

- ・地域貢献に関する情報開示では、「分かりやすい、アクセスのしやすい」開示を目指し、平成17年7月発行のディスクロージャー誌、平成17年12月発行のミニディスクロージャー誌および平成18年7月発行のディスクロージャー誌に、「地域貢献（CSR）」を、平成19年1月発行の中間ディスクロージャー誌に「営業戦略への取組」として項目立てし、分かりやすい情報開示につとめてきました。また、平成17年9月末には、個人情報保護の観点からセキュリティの向上を図るため、ホームページを全面改訂いたしました。
- ・平成17年7月1日の「銀行の日」及び平成18年1月、平成18年6・7月、平成19年1月に顧客満足度アンケートを実施いたしました。4回合計で店頭にご来店のお客様からは8,082件、融資取引のあるお客様から3,484件の回答を得、概ね当行の対応に満足しているとの内容でありました。また、平成18年3月には、平成16年以降平成18年1月までに実施した3回のアンケートの結果及びお客様からのご要

望への対応事項を当行のホームページに掲載しております。引続きアンケート結果を今後の経営に活かしてまいります。

(5) 計数目標について

(計画および実績)

項目	目標	平成19年3月 末実績
① 自己資本比率	8%台の維持	9.3%
② 不良債権比率	3%台の維持	2.9%
③ 住宅関連貸出取組件数	2年間で4,000件	2,711件
うち宅建分譲用地取得資金取組件数	2年間で2,000件	1,795件
うち住宅ローン・賃貸ローン	2年間で2,000件	916件
④ 経営改善提案件数	2年間で500件	501件
⑤ ご近所ローン受付件数	2年間で300件	52件
⑥ 年金相談会実施回数	2年間で300回	301回
⑦ その他		
・講演会へのお客様の参加人数	—	1,679名
・共同セミナーへのお客様の参加人数	—	72名
・お客様からのアンケート回答件数	—	11,566件
・年金相談会参加人数	—	2,163人
・ご近所ローン声かけ件数 (平成18年度)	—	296件

掲げた目標については、未達成の部分はあるが、概ね成果は上がったと考えております。

特に当行が注力しているシニア層への対応として年金相談会実施回数の目標達成及び経営改善提案件数の目標達成は、お客様のお役に立つという観点からも成果が上がったものと考えております。

また、当初の計数目標に掲げておりませんが、講演会の実施、共同セミナーの開催等引続きお客様のお役に立つべく各種の取組を積極的に行ってまいりました。

(6) 「重点強化期間」中の活動を通じてのお客様の反応

・ 総じて好意的な反応が多く、具体的には、

① 融資に対する反応、対応が早い

② 勉強会や講演会等積極的な取組がよい

といった点があげられます。

・ お客様の反応を通じ、「重点強化期間」終了後もお客様との接点増加、お客様のニーズの把握、それに応える提供力の向上が必要であり、その実現のためには人材育成が最大の課題となります。今後は、地域金融機関として地域のお客様からの信頼をさらに得るべく、各種の課題の解決に努めてまいります。

以上

地域密着型金融推進計画の進捗状況

項 目	具体的な取組みおよび目標と実施スケジュール		進捗状況	
	17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年9月～19年3月
1. 中小企業金融の再生に向けた取組み				
(1) 創業・新事業支援機能等の強化	①与信力向上に向け勉強会実施 ・17年7月から月2回のペースで勉強会実施 ・UFJ総研、UFJ銀行事業調査部との連携一定例的な情報収集		・若年層向けに平成17年7月より月2回宛勉強会を実施中。 ・業界・経済動向に関わる情報を毎月三菱東京UFJ銀行企業調査部より受入。	・引続き若年層向けに月2回宛勉強会を実施中。 ・業界・経済動向に関わる情報を毎月三菱東京UFJ銀行企業調査部より受入。
	②地域に密着した小規模医院・診療所の開設、高齢化社会に対応した老人介護施設、グループホーム開設資金への取組を強化。 ・営業推進部医療班、営業推進担当による情報収集、ニーズ対応、情報提供を図る。		・お医者様ローン32件、グループホーム向貸出3件実行。	・お医者様ローン8件実行
	③ベンチャー企業向業務は、外部企業・機関と連携、活用を図る。(18年度以降継続) ・産業クラスター会議での情報、技術評価事業等の利用 ・大阪府成長性評価融資制度の取扱開始。		・大阪府成長性評価融資制度を平成17年11月より取扱開始し、貸出 1件 300万円実行。 ・大阪産業創造館のビジネスプラン鑑定団の認定企業に対して拡販協力のため大手企業2社を紹介。ビジネスプラン鑑定団参加。内3社継続訪問し、1社保証協会申込700万円。 ・大阪府ABL研究会への参加。	・大阪府ABL研究会への参加

地域密着型金融推進計画の進捗状況

(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	①全店ベースで顧客ニーズ対応や潜在的ニーズへのコンサルティング機能および情報提供の強化を図る ・UFJグループ合同のビジネスフォーラムや商工会議所による商談会等への参加、またUFJ総研を中心としたグループ関連会社との連携強化		・ビジネスマッチングの推進も含めての事業承継提案、販売先の紹介等の経営相談提案を 304件実施。また、融資関連部所管先への経営改善提案を197件実施。 ・平成17年9～10月 本店移転に際して講演会4回実施 お客様354名参加。 ・平成18年1月 お取引先向講演会2回実施<改正商法（新会社法）のポイントと経営の影響>お客様360名参加。 ・平成18年7月 お取引先向講演会2回実施<遺言の基礎知識>お客様385名参加。 ・平成18年9月 中小企業基盤整備機構との共同セミナー2回実施<明日の経営を創る>お客様72名参加。	ビジネスマッチングの推進も含めての事業承継提案、販売先の紹介等の経営相談提案を 152件実施。また、融資関連部所管先への経営改善提案を85件実施。 ・平成19年1月 お取引先向講演会3回実施<景気動向について>お客様参加580名
	②審査体制の一層の強化と機能の発揮 ・外部コンサルタント会社との連携、情報収集。		・平成19年1月 お取引先向講演会3回実施<景気動向について>お客様参加580名 ・外部コンサルタント会社と連携し、2社導入を検討・面談するも、導入には至らず。導入しやすい提案を継続実施。	
	③要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化及び実績の公表（18年度以降継続） ・取組実績等を6ヶ月ごとにホームページ等で公表。		・要注意先債権の健全債権化等に向けた取組実績については別紙様式2にて公表。	・要注意先債権の健全債権化等に向けた取組実績については別紙様式2にて公表。
	①審査体制の一層の強化と機能の発揮 ・外部コンサルタント会社との連携、情報収集。		・従来からの取組を強化する形で経営改善取組先を選定。毎月定例会議を実施、経営改善取組先 87先について 11社ランクアップ。 ・平成17年12月より融資第1部に専担者をおき対応する体制に変更	・専担者管理先90先についてアクションプランを月次フォロー。平成18年下期中の格上 4先、完済 4先、要管理先から要注意先への格上 1社。
(3) 事業再生に向けた積極的取組み	・外部コンサルタント会社 ・取組実績を検証及び追加の対応策を再検討。			
	②外部機関の積極的活用 ・事業再生法制等活用可能先の選定及び外部機関との連携強化		・外部コンサルタント会社と連携し、2社導入を検討・面談するも、導入には至らず。導入しやすい提案を継続実施。	
	③具体的事例については、第二地銀協の再生支援実績交換制度に事例を公表（18年度以降継続）		・平成17年12月に事業再生に向けた具体的取組みを公表。	

地域密着型金融推進計画の進捗状況

<p>(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等</p>	<p>①担保・保証に過度に依存しない融資の促進（18年度以降も継続）</p> <ul style="list-style-type: none"> 概ね現行通り対応を継続。ローンレビューについては、その質的向上、高度化を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 担保、保証へ過度に依存しない商品の開発と推進を行なってきた。「ご近所ローンⅡ」の平成15年6月の発売から平成18年3月までの申込件数 528件、申込金額 6,681百万円（平成17年度の申込件数 27件、申込金額 340百万円）。 「既存先ご近所ローン」を平成18年4月より受付開始。平成18年度中の申込件数 25件、申込金額 502百万円。 	<ul style="list-style-type: none"> 「既存先ご近所ローン」を平成18年4月より受付開始。平成18年下期中の申込件数 8件、申込金額 125百万円。 また、「既存先ご近所ローン」については、平成18年9月から平成19年3月に171先への提案を実施いたしました。
	<p>②中小企業の資金調達方法の多様化（17年下期中を目的）</p> <ul style="list-style-type: none"> 税理士法第33条の2第1項の書面添付制度を活用した商品を開発、販売（17年10月中を目的） ノンリコースローン等新しい貸出手法の推進手法を検討かつ実施 	<ul style="list-style-type: none"> 宅建先の販売状況の定期チェック実施。併せて業績動向をベースとした個別取引方針を策定。 パチンコホール、金融業向取引方針・業界動向調査は平成17年11月実施。 シンジケートローン、ノンリコースローン、セカンダリー市場における債権譲受等新しい貸出手法に取組。 	<ul style="list-style-type: none"> 宅建先の販売状況の定期チェックを平成18年9月実施。併せて業績動向をベースとした個別取引方針を策定。 パチンコホール、金融業向取引方針・業界動向調査は平成18年10月実施。 引続きシンジケートローン、ノンリコースローン、セカンダリー市場における債権譲受等新しい貸出手法に取組。
<p>(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化</p>	<p>①契約内容の説明義務への対応等についての更なる態勢整備（18年度以降も継続）</p> <ul style="list-style-type: none"> 研修等により説明態勢の充実を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客への説明態勢の定着、充実を図るため、内部監査部による重点監査を実施。また、平成17年11月に営業店における実効性の確保を図るべく、「与信取引に関する顧客への説明態勢に係るマニュアル」書式の改定及びプロセスマップを作成。また、通達、支店長会、融資企画部の臨店勉強会等で徹底した。 住宅ローン利用者に対する金利変動リスク等に対する説明書を制定。 	<ul style="list-style-type: none"> 平成18年7月から「与信取引における説明態勢に係るマニュアル」を一部改定。融資謝絶説明の充実を目的として謝絶時専用の記録表として「与信取引謝絶説明記録表」を「与信取引説明・経緯記録表」より分離し、別途説明している。 平成18年9月から住宅ローン・提携賃貸マンションローンに係る各記録表作成について注意喚起（事務連絡）、記録表作成の主旨と営業実態に合せ作成する旨を徹底。
	<p>②お客様からの信頼性を高めるため、体制強化に向けた取組の継続</p> <ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス委員会の更なる充実により全行的な実効性を確保する。 	<ul style="list-style-type: none"> 毎月、本部各部長・全営業店長が出席してコンプライアンス委員会を開催。受け付けた「お客様ご意見記録簿」を中心に今後の対策等について意見交換、再発防止につとめてきた。なお、平成17年4月～19年3月の「お客様ご意見記録簿」受付件数は、208件。 	<ul style="list-style-type: none"> 引続き毎月、本部各部長・全営業店長が出席してコンプライアンス委員会を開催。受け付けた「お客様ご意見記録簿」を中心に今後の対策等について意見交換、再発防止につとめてきた。なお、平成18年下期中の「お客様ご意見記録簿」受付件数は、48件。

地域密着型金融推進計画の進捗状況

(6) 人材の育成	①事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた人材の育成・確保（18年度以降も継続） ・第二地銀協主催の研修等への参加 ・若年層への与信力向上勉強会実施 ・個別の案件指導によるOJT継続	・第二地銀協主催の研修会に97名参加、外部講師を招いての全行的な講演会を9回実施 行員1,770人出席。他、大阪銀行協会等が主催している研修会、勉強会に39名出席。別途、本部分行員による営業店向け勉強会 29回開催。	・第二地銀協主催の研修会に23名参加、外部講師を招いての全行的な講演会を2回実施 行員413人出席。
		・平成17年7月より塾形式で若年層の与信力向上に向け月2回のペースで勉強会実施。また、融資部長による融資案件の事前個別案件指導 1,076件実施。平成18年3月からは若年層向けに社長が当行のお取引先について勉強会開催。	・平成17年7月より塾形式で若年層の与信力向上に向け月2回のペースで勉強会実施。また、融資部長による融資案件の事前個別案件指導 315件実施。平成18年3月からは若年層向けに社長が当行のお取引先について勉強会開催。
2. 経営力の強化			
(1) リスク管理態勢の充実	①リスク資本管理の実施に向け、各リスク管理の精度向上に努める。 ・リスク管理委員会の充実	・毎月、リスク管理委員会を開催。各リスクの管理状況について原因、改善策等について意見交換実施。	・毎月、リスク管理委員会を開催。各リスクの管理状況について原因、改善策等について意見交換実施。
		・耐震性、情報セキュリティの強化の観点から本店、大淀支店、高見の里支店を移転。	・耐震性、情報セキュリティ強化の観点から灘支店・神戸支店を統廃合し、（新）神戸支店として5月に移転予定。
	②新自己資本比率規制導入に備え、計量化等リスク管理の高度化を図る。 ・信用リスク計量化システムの導入・稼動実施	・信用リスクデータ蓄積の効率化を目指し、平成18年9月からの新自己査定システム導入。各ポートフォリオ毎の約定平均金利等還元帳票の整備実施。	・信用リスクデータ蓄積の効率化を目指し、平成18年9月からの新自己査定システム導入。各ポートフォリオ毎の約定平均金利等還元帳票の整備実施。
	③リスク管理についての情報開示の拡充を図る。 ・決算短信等での情報開示の拡充を図る。		
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	①適正金利適用・推進体制の構築（18年上期中を目的） ・信用格付制度の改定と整備 ・金利設定状況の検証 ・適正金利設定のための内部基準の整備 ②収益管理態勢の整備 ・経費を含めた店別の採算管理の徹底	・信用リスクデータ蓄積の効率化を目指し、平成18年9月から新自己査定システム導入。各ポートフォリオ毎の約定平均金利等還元帳票の整備実施。	・信用格付制度を改訂、また信用、市場、オペレーショナルリスクを資本配賦し、リスク管理を強化していく。

地域密着型金融推進計画の進捗状況

	<p>③収益力の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ・住宅関連貸出の推進（18年度末まで継続） ・手数料収入増強に向けた新規業務検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅ローン、保証協会保証付貸出の推進 ・採算性の高い業務への経営資源の再配分 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成17年4月～19年3月の住宅分譲用地取得資金取組件数 1,795件、取組金額 112,899百万円。住宅ローン・賃貸マンションローン取組件数 916件 取組金額 20,840百万円 ・平成18年4月から投資信託窓販、平成18年9月より変額個人年金保険を販売。 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成18年下期中の住宅分譲用地取得資金取組件数 474件、取組金額 32,210百万円。住宅ローン・賃貸マンションローン取組件数 306件、取組金額 7,229百万円。 ・平成18年4月から投資信託窓販、平成18年9月より変額個人年金保険を販売。
<p>(3) ガバナンスの強化</p>	<p>①財務内容の適正性の確認書を添付（17年3月期より）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・平成16年下期に取締役会の機能強化として、内部監査委員会、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会、ALM委員会を取締役会の諮問機関とし、平成17年上期には、内部監査委員会、コンプライアンス委員会に役員・本部各部長・全支店長が参加し、活動を強化。 ・平成17年6月、12月、18年6月に有価証券報告書に「代表者による適正性の確認書」を添付。 ・平成18年6月、12月「代表者による適正性の確認書」添付のための開示プロセス分析表を作成。 	<ul style="list-style-type: none"> 引続き、内部監査委員会、コンプライアンス委員会に役員・本部各部長・全支店長が参加し、活動を強化。 ・平成18年12月から有価証券報告書に「代表者による適正性の確認書」を添付。 ・平成18年12月に「代表者による適正性の確認書」添付のための開示プロセス分析表を作成。 	
	<p>②株式公開銀行と同様のタイミングで決算状況等を公表（16年度より実施）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・平成17年7月、18年1月、7月、19年1月に四半期決算を開示、ホームページ上に公表 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成19年1月に四半期決算を開示、ホームページ上に公表。 	
<p>(4) 法令等遵守（コンプライアンス）態勢の強化</p>	<p>①コンプライアンス関連規定の整備（18年度以降も継続）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンスマニュアルをはじめとする規程・マニュアル等の定期的見直しの実施 <p>②コンプライアンス委員会等を通じた情宣・徹底の強化（18年度以降も継続）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・営業店・本部向けに通達類等 144件出状。定期的かつタイムリーに行内向けに情報発信し、コンプライアンスに対する理解・認識を深める。 ・毎月、役員・本部各部長・全営業店長が参加し、コンプライアンス委員会を開催。受け付けた「お客様ご意見記録簿」を中心に今後の対策等について意見交換、再発防止につとめている。平成17年4月～19年3月に208件の「お客様ご意見記録簿」を受け付け。 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業店・本部向けに通達類等 23件出状。定期的かつタイムリーに行内向けに情報発信し、コンプライアンスに対する理解・認識を深める。 ・毎月、役員・本部各部長・全営業店長が参加し、コンプライアンス委員会を開催。受け付けた「お客様ご意見記録簿」を中心に今後の対策等について意見交換、再発防止につとめている。平成18年下期中に48件の「お客様ご意見記録簿」を受け付け。 	

地域密着型金融推進計画の進捗状況

	<p>③情報・顧客情報の管理等の徹底を図るため、安全管理措置に係る実施態勢の整備に努める。(18年度以降も継続)</p> <p>・一斉点検等監査、点検による現場での態勢チェックを頻度をあげて実施。</p> <p>・内部監査部と連携を密にし、検証項目の見直し、検証の定期的実施により顧客管理態勢の充実を図る。</p>	<p>・階層別研修、臨店勉強会実施。部店長対象研修として「不祥事故未然防止のチェックポイント」、全店臨店勉強会「本人確認法及びマネーロンダリング防止について」実施。平成18年4月にコンプライアンスマニュアル全店一斉勉強会を実施した。また、7月および9月に本人確認・個人情報保護・反社会的勢力への対応を議題とする臨店勉強会または電話会議(勉強会)を実施</p> <p>・個人情報管理に係る一斉点検、FAXワンタッチ・短縮ダイヤルの一斉点検、顧客情報管理に係る一斉点検等を実施。また、個人情報保護オフィサー113名合格(累計142名合格)。</p>	<p>・平成18年4月にコンプライアンスマニュアル全店一斉勉強会を実施した。また、7月および9月に本人確認・個人情報保護・反社会的勢力への対応を議題とする臨店勉強会または電話会議(勉強会)を実施</p> <p>・顧客情報管理に係る一斉点検等を実施。また、個人情報保護オフィサー10名合格</p>
<p>(5) ITの戦略的活用</p>	<p>①共同化システムに移行(17年5月実施)</p> <p>②ITを活用した効率的な業務運営</p> <p>・インターネットバンキング立上げ、ホームページの全面改訂(17年下期実施)</p> <p>・各期の投資案件の進捗状況を定期的に検証、新たな投資を実施。</p>	<p>・平成17年5月に泉州銀行・鳥取銀行との共同化システムに移行。平成17年11月共同化システム移行後の利用状況、改良点の検討等のため、共同化システム活用・改善推進委員会を発足。</p> <p>・下期以降の案件を泉州銀行・鳥取銀行・BCSと協議。戦略に則った投資を検討。</p> <p>・情報系データを活用し、当行独自の管理帳票を作成、活用。</p> <p>・平成18年1月法人用インターネットバンキング運用開始。6月個人用インターネットバンキング開始。</p>	<p>・引続き、共同化システム活用・改善推進委員会で外部委託先運用状況、システム開発案件の報告等を実施。</p> <p>・平成18年6月個人用インターネットバンキング運用開始。</p>

地域密着型金融推進計画の進捗状況

3. 地域の利用者の利便性向上		
<p>①地域貢献に関する情報開示 ・内容を充実させるとともにホームページ等での開示を拡充していく。</p>	<p>・平成17年7月発行のディスクロージャー誌、平成17年12月の発行のミニディスクロージャー誌に地域貢献について項目立てし、情報開示実施。平成18年7月の発行のディスクロージャー誌に「地域貢献（CSR）」として項目立てし、情報開示実施。平成19年1月にもディスクロージャー誌発刊。</p>	<p>平成19年1月にディスクロージャー誌発刊。</p>
<p>②ホームページを全面改訂し、利用者からの質問や相談のうち、頻度の高いものをホームページ上で公開し、利便性を高める。（17年下期実施） ③利用者の満足度アンケートを実施、アンケート結果を分析し、全店へ還元。経営改善へ生かす。</p>	<p>・平成17年7月1日の「銀行の日」、平成18年1月、平成18年6・7月、平成19年1月に顧客満足度アンケート実施。それぞれ、当日店頭にご来店のお客様からは1,540件、1,435件、3,436件、1,671件の、融資取引のあるお客様からは292件、435件、1,438件、1,319件の回答を得た。概ね当行の対応に満足いただいているとの内容であった。平成16年以降3回実施したアンケートの結果について、平成18年3月にホームページに掲載した。また、コールセンターに寄せられたお問い合わせ、ご意見の内容を役員へ書面にて報告。なお、17年4月～19年3月のコールセンター受信件数は、170,114件。</p>	<p>・平成19年1月に顧客満足度アンケート実施。当日店頭にご来店のお客様等からは1,671件、融資取引のあるお客様からは1,319件の回答を得た。概ね当行の対応に満足いただいているとの内容であった。平成18年下期中のコールセンター受信件数は、39,112件。</p>

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 大正銀行

【17～18年度(17年4月～19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数 γ
正常先		2,072	8		1
要注意先	うちその他要注意先	336	57	8	30
	うち要管理先	28	15	3	8
破綻懸念先		28	7	0	6
実質破綻先		90	0	0	0
破綻先		24	0	0	0
合計		2,578	87	11	45

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は17年4月当初時点で整理。
 ・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まない。
 ・ 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。
 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 に含めない。
 ・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 に含める。
 ・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すること。
 ・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ない。
 ・ 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。
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 大正銀行

【18年度(18年4月～19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数 γ
正常先		2,258	4		2
要注意先	うちその他要注意先	245	44	7	29
	うち要管理先	25	14	2	10
破綻懸念先		60	9	0	9
実質破綻先		66	0	0	0
破綻先		9	0	0	0
合計		2,663	71	9	50

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は18年4月当初時点で整理。
 ・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まない。
 ・ 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。
 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 に含めない。
 ・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 に含める。
 ・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すること。
 ・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ない。
 ・ 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。
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 大正銀行

【18年度下半期(18年10月～19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
正常先		2,275	3	2
要注意先	うちその他要注意先	222	39	31
	うち要管理先	26	11	10
破綻懸念先		67	12	11
実質破綻先		60	0	0
破綻先		15	0	0
合計		2,665	65	54

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は18年10月当初時点で整理。
 ・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まない。
 ・ 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。
 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 に含めない。
 ・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 に含める。
 ・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すること。
 ・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ない。
 ・ 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。
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。