

地域密着型金融推進計画（平成 19 年度～20 年度）

及び

進捗状況（平成 20 年度上期）

株式会社大正銀行

1. 当行の考え方

当行は、関西住宅組合建築株式会社として大正 11 年 4 月創業以来、「家づくり、街づくり」をキーワードに住宅関連融資を積極的に取組み、「相互繁栄」の精神で地域にお役に立つよう努力してまいりました。また、地域銀行とはいえ多様化する企業・個人ニーズにお応えすべく、幅広い融資・預金・預り資産等に現在まで取組んでおります。

今後、地域密着型金融を展開するにあたり、従来より実施してきた諸施策を一層精度アップさせ、よりお客さまとの接点を拡大するため、取組件数、声掛け件数等の数にこだわって、次に掲げることを重点に取組んでまいります。また本取組期間は、銀行設立 50 周年を迎える第 7 次中期経営計画の最終年度と同じく平成 20 年度までの 2 年間とします。

(1) 住宅関連融資

住宅は、個人にとって健康や生活の基盤であるとともに、地域コミュニティ活動を支え、地域の環境・安全・文化等にも重要な要素です。このため、国民経済・地域経済の中でも大きなウェイトを占めるものです。

その中で当行はお取引先に約 1 年間の分譲 P J 資金を、繰り返し、繰り返し住宅供給ローンとして取組むことにより、地域への住宅供給の一翼を担うように努めてまいりました。また、分譲業者のお取引先のご紹介等によるお客さまへのお声掛けで、住宅を購入される方々に住宅・賃貸マンションローン等を提供させて頂いてまいりました。

今後も、住宅供給ローン取組の数にこだわり、地域住宅供給の一翼を担う努力を続けるとともに、住宅を購入される方々へのお声掛けを増やし、住宅・賃貸マンションローン等をお客さまに提供してまいります。

① 住宅供給ローン（宅建業者、マンション分譲業者向け住宅分譲資金貸出）

目標：住宅供給ローン取組件数 年間 600 件

ア. 地域の宅建業者等に対し、創業以来の経験、地域の情報、業者間ビジネスマッチング等を活かし、「家づくり、街づくり」資金を供給します。

イ. 地域の宅建業者等のライフサイクルに合わせ、創業時、事業拡張時、事業再生時、事業承継時に経営者へ様々な情報提供をします。

② 住宅・賃貸マンションローン（住居購入者向け及び賃貸人向け）

目標：住宅ローン年間申込件数 年間 600 件

賃貸マンションローン年間申込件数 年間 600 件

ア. 個人の住宅購入者に、「住宅ローンご近所」を提供します。

イ. 長期固定金利を望まれるお客さまに対応できるように、住宅金融支援機構の「フラット 35」（住宅ローンお借入総額の 50%をご利用いただけます）を新規導入・提供します。

ウ. 多様化するニーズの中、賃貸住宅を希望される方々にも対応できるように賃貸マンションローンによる優良な住宅の供給に努めてまいります。

(2) お医者さま応援ローン

「家づくり、街づくり」の一環としても重要、かつ地域に不可欠な診療所の開業・医療機器増設資金については、今後も積極的に推進します。

目標：お医者さま応援ローン取組件数 年間 20 件

(3) 保証協会の保証付貸出等の利用推進

保証協会の保証付貸出等の制度利用により、運転資金を必要とする企業、業種転換を必要とする企業などへの資金調達面での地域貢献に努めます。

目標：ご利用お声掛け件数 年間 2,000 件

(4) シニア世代への取組強化

少子高齢化の中、地域居住者の中ではシニア世代が増加しており、今後一層この傾向が強くなります。また、当行のお客さまで 60 歳以上の個人定期性預金残高の占める割合は約 70%です。このため、シニア世代に対する取組を一層強化してまいります。

① 「シニアにやさしい店づくり」

② 年金相談会開催

目標：年金相談会開催 年間 200 回、年金相談会参加人数 年間 3,000 人

③ シニア世代のお客さまの資金運用相談

～店頭でのお声掛けやカスタマーセンターによるお声掛け、店内応接での心のこもった対応

目標：店頭でのお声掛け、カスタマーセンターによるお声掛け件数 年間 12,000 件

④ シニア世代のお客さまの遺産相続・事業継承相談対応

～個人相続のご相談、中小企業オーナーの事業継承のご相談に対応するため、当行親密先の弁護士、税理士等にご紹介

目標：遺産相続相談対応件数 年間 200 件、事業承継相談対応件数 年間 100 件

⑤ 老後の生活設計を身近に感じる当行シニア世代（50 歳以上職員）活用による、フェイス to フェイスの心のこもった対応

⑥ 高齢者専用住宅などシニア向け施設は、健常者用・ケア付など様々なタイプがありますが、お客さまのお役に立つ方向で住宅供給ローン等、取組んでまいります。

(5) お客さま向け講演会、懇親会の開催

景気見通し、企業経営等をテーマとした講演会、お取引先間のビジネスマッチングの機会のための講演会・懇親会の開催に注力します。

目標：開催件数 年間 2 回、参加人数 年間 1,200 人

(6) 三菱東京 UFJ 銀行 (BTMU) ・他金融機関との連携

① 当行お取引先以外との企業紹介については、BTMU への紹介、BTMU のビジネスマッチングの場を利用してお客さまのニーズにお応えしていくことに努めます。

② シンジケートローン等のアレンジャーからの参加依頼については、地域性も考慮し、個別判断の上、参加対応してまいります。

(7) 地公体等との連携

近畿地区産業クラスターサポート金融会議等に積極的に参加し、創業・新事業への新しい取組みに努めます。

(8) 「お客さまご意見」の業務への反映

「お客様ご意見等記録簿」等へのお客さまのご意見を、コンプライアンス委員会、常務会・取締役会にも伝え、役職員全員で業務改善につなげてまいります。

(9) 「お客さまアンケート」の実施

ご来店、ご融資事業所等のお客さまに当行のサービスに対するアンケートを実施します。このアンケートによりお客さまの当行に対する満足度を認識するとともに、経営改善につなげてまいります。

目標：年間 1 回以上開催、年間 2,000 枚以上回収

2. 計数目標及び実績

項目	目標		平成 20 年度 実績	(ご参考) 平成 19 年度実績		
			上期	上期	下期	通期
住宅供給ローン (住宅分譲資金貸出)	取組件数	600 件/年	338	393	359	752
住宅ローン	ローン申込件数	600 件/年	285	317	84	401
賃貸マンションローン	ローン申込件数	600 件/年	379	442	464	906
お医者さま応援ローン	ローン取組件数	20 件/年	9	5	8	13
年金相談会	開催件数	200 回/年	118	101	114	215
	参加人数	3,000 人/年	1,877	1,435	1,753	3,188
保証協会の保証付貸出等 のご利用推進	ご利用のお声かけ 件数	2,000 件/年	1,735	1,462	2,007	3,469
シニア世代のお客さまの 資金運用相談	店頭でのお声かけ 件数		7,005	4,586	6,494	11,080
	カスタマーセンターによる お声かけ件数		2,912	2,046	1,506	3,552
	計	12,000 件/年	9,917	6,632	8,000	14,632
シニア世代のお客さまの 遺産相続対応	相談対応件数	200 件/年	68	55	58	113
シニア世代のお客さまの 事業継承対応	相談対応件数	100 件/年	54	34	16	50
お客さま向け講演会・ 懇親会	開催件数	2 回/年	0	2	1	3
	参加人数	1,200 人/年	0	749	658	1,407
お客さまアンケート	開催件数	1回以上/年	0	1	1	2
	回収枚数	2,000 枚以上/年	0	679	4,441	5,120

3. その他の取組実績

項目		平成 20 年度 実績	(ご参考) 平成 19 年度実績		
		上期	上期	下期	通期
経営改善提案件数	提案件数	10	43	22	65
創業支援(設立 3 年未満)	取組件数(住宅供給ローン)	0	3	9	12
	取組件数 (お医者さま応援ローン等)	9	5	4	9
三菱東京 UFJ 銀行・他金融機関等・ 地方公共団体等との連携	お取引先紹介件数(注)1.	65		69	69
	シンジケートローン参加件数	3	5	8	13
	クラスターサポート金融会議 (注)2.参加件数		1	3	4
「お客様ご意見等記録簿」の件数 及びご意見反映による業務改善件数	お客さまのご意見等の件数	121	48	54	102
	業務改善件数	33	15	25	40
本部役員によるお取引先の訪問	本部役員のお取引先訪問 件数(注)1.	1,632		1,792	1,792

(注) 1.平成 19 年度下期より新たな項目として追加。

(注) 2.近畿地区産業クラスターサポート金融会議は平成 20 年 2 月にて終了。

以 上