

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 17 年 9 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いきます。

(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。具体的に平成 17 年上期中に住宅分譲用取得資金貸出 452 件 30,623 百万円、住宅ローン及び賃貸ローン合算で 164 件 3,508 百万円 取り組みました。
また、地域に不可欠な小規模医院開業、機器増設資金のための貸出 6 件 161 百万円実行しました。高齢化社会に対応するためにグループホーム向け貸出 1 件 55 百万円も行いました。
- ・ 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 年上期中に年金無料相談会をのべ 74 回実施し、416 名のお客様にご参加いただきました。結果、平成 17 年 12 月の年金振込口数は 15,000 口となる見込みです。

(2) 事業再生・中小企業円滑化について

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

- ・ 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 2 社を紹介。また、ベンチャー企業の育成として新技術の評価書の提出の提案を実施いたしました。また、まちづくりに不可欠な小規模医院の開業、機器増設のための貸出を 6 件実行いたしました。
- ・ 当行単独ではベンチャー企業に対する技術評価等も現状難しく、外部機関の機能のさらなる積極的な活用が今後の課題です。

取引先企業に対する経営相談への取組

- ・ 平成 15 年 6 月に設置した「地域企業支援班」を中心に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 30 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 34 件実施いたしました。

- ・平成17年9月20日の本店移転を機に当行顧問司法書士による講演会を全4回実施、お取引先354名参加いただきました。
- ・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」を平成15年6月から発売しており、平成17年上期までの申込件数525件、申込金額6,641百万円(平成17年上期中だけの申込件数24件 申込金額300百万円)となっております。また、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も積極的に取り組んでおり、引続き対応してまいります。

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、個社別の進捗をトレースし、活動しております。経営改善の具体的事例については、別紙様式3をご参照ください。
- ・外部機関の活用として、外部コンサルタント会社と連携して2社に対し、経営改善提案実施いたしました。しかし、コンサルタント導入に至りませんでした。しかし、お客様の自社の経営に対する意識向上には役立ち、一定の成果がありました。

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重点監査を実施いたしました。また、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いたしました。
- ・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。

人材育成について

- ・第二地方銀行協会主催の研修、外部講師を招いての研修・講演会、与信力向上に向けた塾形式での勉強会を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を通じてレベルアップを図っております。
- ・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。

(3) 経営力の強化について

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年上期には、耐震性、情報セキュリティの強化の観点から本店を移転いたしました。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、新自己査定システムの導入を検討、計量化につなげていきます。

収益管理態勢の整備と収益力の向上

- ・ 新自己査定システムの導入を検討し、蓄積した信用リスクデータの利用の目途は立っております。今後は、当行の実態を踏まえ、一部格付制度、基準金利の改定を検討する予定です。
- ・ 投資信託等の新規業務への参入を検討し、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。

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。
- ・ 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」を添付しました。また、17 年 7 月に 18 年第 1 四半期決算をホームページ上に公表いたしました。

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いる。また、階層別研修、臨店勉強会、個人情報管理に係る一斉点検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。

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。
- ・ 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な活用が今後の課題です。

(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、17 年 7 月発行のディスクロージャー誌に地域貢献について項目立てし、分かりやすい情報開示につとめてきました。また、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。
- ・ 7 月 1 日の「銀行の日」に顧客満足度アンケートを実施。当日店頭にご来店

のお客様からは 1,540 件、融資取引のあるお客様から 292 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した。

(5) 計数目標について
(計画および実績)

項目	目標	平成17年9月 末実績
自己資本比率	8%台の維持	8.66%
不良債権比率	3%台の維持	3.56%
住宅関連貸出取組件数	2年間で4,000件	591件
うち宅建分譲用地取得資金取組件数	2年間で2,000件	452件
うち住宅ローン・賃貸ローン	2年間で2,000件	139件
経営改善提案件数	2年間で500件	64件
ご近所ローン受付件数	2年間で300件	24件
年金相談会実施回数	2年間で300回	74回

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。

目標通りに進捗している項目については、引続き活動を継続してまいります。

住宅関連貸出のうち、住宅ローン・賃貸ローンの取組件数は未達成ですが、宅建分譲用地取得資金貸出先への持込に注力していきます。また、ご近所ローンについても、より利用のしやすい新商品を開発し、地元のお客様に密着した積極的な取組みを行います。

以上

企業概要及び問題点

- ・地元を営業活動の中心としている小規模住宅開発業者。
- ・バブル時の購入資産を処分する過程で、有利子負債、債務超過ともに過大となった。
- 有利子負債に対する金利負担も大きく、利益面を圧迫し、業績低迷。

実施した施策

< 当行が実施した施策 >

- ・早急なバランスシートの改善が必要と判断し、借入圧縮計画等をヒアリング。
- 役員報酬等人件費や諸経費の削減提案実施。
- 又、代表取締役から当社への貸付金の債務免除によるバランスシートの改善を提案。
- ・また、本業である住宅分譲用地購入に際して、当行の専門スタッフを派遣し、用地の事業性、収益性を分析し、アドバイス実施。
- 良質案件には当行より運転資金（仕入資金）を融資した。

< 当社が実施した施策 >

- ・当行からの提案を受け、役員報酬の見直し、経費圧縮計画を作成し、計画を実行した。
- ・住宅分譲用地仕入時には当行調査報告も参考に仕入実施し、販売計画にも活かしてきた。
- ・代表取締役から当社への貸付金の債務免除実施。

実施上のポイント

- ・代表取締役から当社への貸付金の債務免除実行によるバランスシートの改善。
- ・コスト削減と同時に収益力の改善が必要で、当行も住宅分譲用地仕入に対するアドバイス、仕入資金の貸出実行 と銀行として対応可能なことを実行。
- ・当行は、街づくり、家づくりをテーマに平成 8年より宅建業取引に注力し、宅建プロジェクト評価に対するノウハウを蓄積してきた。

結果・効果

- ・役員報酬の削減、経費圧縮により当社全体のコスト意識が向上、コスト削減に寄与した。
- ・住宅分譲用地仕入時には、当行からのアドバイスを参考にし、早期販売も可能となり、収益の改善に寄与した。
- ・代表取締役からの貸付金の債務免除実行により、バランスシートが改善され、債務者区分が上昇した。

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～17年9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	与信力向上に向け勉強会実施		<ul style="list-style-type: none"> ・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UFJ銀行事業調査部より受入。 ・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。 ・お医者様ローン6件、グループホーム向貸出1件実行。 ・大阪府成長性評価融資制度は、17年下期より取扱開始。
	・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 - 定例的な情報収集		
	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。		
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。			
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	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		<ul style="list-style-type: none"> ・平成15年6月に設置した「地域企業支援班」を中心に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30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34件実施いたしました。 ・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。 ・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。
	・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		
	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。		
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。			

地域密着型金融推進計画の進捗状況

<p>(3) 事業再生に向けた積極的取組み</p>	<p>審査体制の一層の強化と機能の発揮</p> <ul style="list-style-type: none"> 外部コンサルタント会社等との連携、情報収集。 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 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) 	<ul style="list-style-type: none"> 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 57先について 3社ランクアップ。 事業再生に向けた具体的取組みについては、別紙様式3にて公表。
<p>(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等</p>	<p>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。 中小企業の資金調達方法の多様化(17年下期中を目的) 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"> 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きた。ご近所ローンの平成15年6月の発売から平成17年9月までの申込件数 525件、申込金額 6,641百万円(平成17年上期だけの申込件数 24件、申込金額 300百万円)。 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社別取引方針を策定。 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、セカンド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>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。 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 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"> 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、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の作成を検討中。 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。 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、17年上期中の「お客様ご意見記録簿」受付件数は、51件。
<p>(6) 人材の育成</p>	<p>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)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 第二地銀協主催の研修会に3名参加、外部講師を招いての全行的な講演会を2回実施。他、大阪銀行協会等が主催している研修会、勉強会に20名出席。別途、本部分員による営業店向け勉強会 8回開催。 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 262件実施。

地域密着型金融推進計画の進捗状況

2. 経営力の強化		
(1) リスク管理態勢の充実	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。	<ul style="list-style-type: none"> ・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を移転。 ・信用リスクデータ蓄積の効率化を目指し、新自己査定システム導入によるバージョンアップ検討中。各ポートフォリオ毎の約定平均金利等還元帳票の整備作業中。
	<ul style="list-style-type: none"> ・リスク管理委員会の充実 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・稼働実施 	
	<ul style="list-style-type: none"> 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	適正金利適用・推進体制の構築（18年上期中を目的）	<ul style="list-style-type: none"> ・信用リスクデータ蓄積の効率化を目指し、新自己査定システム導入によるバージョンアップ検討中。各ポートフォリオ毎の約定平均金利等還元帳票の整備作業中。 ・投資信託等の新規業務参入を検討。 ・17年上期中の住宅分譲用地取得資金取組件数 452件、取組金額 306百万円。住宅ローン・賃貸ローン取組件数 164件 取組金額 3,508百万円。
	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	
	収益管理態勢の整備	
	<ul style="list-style-type: none"> ・経費を含めた店別の採算管理の徹底 	
	収益力の向上	
<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 	<ul style="list-style-type: none"> ・採算性の高い業務への経営資源の再配分 	
(3) ガバナンスの強化	財務内容の適正性の確認書を添付（17年3月期より）	<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、活動を強化しました。 ・17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。 ・17年7月に四半期決算を開示、ホームページ上に公表。
	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）	
(4) 法令等遵守（コンプライアンス）態勢の強化	コンプライアンス関連規定の整備（18年度以降も継続）	<ul style="list-style-type: none"> ・営業店・本部向けに通達類等 35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。17年上期中に50件の「お客様ご意見記録簿」を受け付け、同委員会で17件検討実施。
	<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 	
	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）	

地域密着型金融推進計画の進捗状況

	<p>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> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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40名合格(累計 69名合格)。
(5) ITの戦略的活用	<p>共同化システムに移行(17年5月実施)</p> <p>ITを活用した効率的な業務運営</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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) ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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。 ・情報系データを活用し、当行独自の管理帳票を作成、活用。
3. 地域の利用者の利便性向上		
	<p>地域貢献に関する情報開示</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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) ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成17年7月発行の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。 ・7月1日の「銀行の日」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からは1,540件、融資取引のあるお客様からは292件(送付 563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内容であった。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年上期中のコールセンター受信件数は、46,163件。

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年度上期(17年4月～9月)】

(単位:先数)

	期初債務者数	うち			
		経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者区分が上昇した先数	のうち期末に債務者区分が変化しなかった先	
正常先	2,072	5		2	
要注意先	うちその他要注意先	336	44	2	40
	うち要管理先	28	8	1	7
破綻懸念先	28	0	0	0	
実質破綻先	90	0	0	0	
破綻先	24	0	0	0	
合計	2,578	57	3	49	

- 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。
 ・ には、当期末の債務者区分が期初より上昇した先数を記載。
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は には含めるものの には含めない。
 ・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」に上昇した場合は には含める。
 ・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。
 ・ 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。