

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 18 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 年度中に住宅分譲用取得資金貸出 854 件 58,267 百万円、住宅ローン及び賃貸ローン合算で 442 件 9,812 百万円 取り組めました。
また、地域に不可欠な小規模医院開業、機器増設資金貸出 16 件 488 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 3 件 315 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 年度中に年金無料相談会をのべ 145 回実施いたしました。結果、平成 18 年 2 月の年金振込口数は 15,123 口、年金振込額は、2,666 百万円となりました。

(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。大阪府商工会議所主催の資金相談会に参加し、参加企業と面談を継続しております。また、まちづくりに不可欠な小規模医院の開業、機器増設のためのお医者様ローンを 16 件 488 百万円実行いたしました。
- ・ 当行単独ではベンチャー企業に対する技術評価等も難しく、外部機関との連携が引続き課題です。
- ・ 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 73 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 51 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。
- ・また、平成18年1月に「改正商法（会社法）のポイントと経営への影響」といった内容で、お取引先向け講演会を2回実施し、360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、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の検討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。
- ・今後の課題としては、新しい貸出手法については、今後ノウハウ蓄積から実行へ移す必要があり、ノウハウの全行的な展開があげられます。また、「既存先ご近所ローン」として会社内容・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、問題点と対応を明確化し、個社別の進捗をトレースし、活動しております。
- ・また、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。
- ・今後の課題としては、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。

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。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」を作成いたしました。書式改定後、各店に臨店し、定着を図りました。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。

（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致しました。平成18年上期には、大淀支店、高見の里支店の移転を予定しております。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。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6月からの新自己査定システムの稼働に向け準備を進めており、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

- ・ 平成18年6月からの新自己査定システムの稼働に向け準備を進めており、信用リスクデータの利用の用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。
- ・ 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、平成18年4月から投資信託の販売を開始いたしました。今後も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。
- ・ 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、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す。

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、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。
 - ・ 今後も引続き全行的な理解・認識を深めるための教育の徹底が必要です。
- #### 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。
 - ・ 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の運用を開始しました。
 - ・ お客様の視点に立った事務改善や、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、平成 17 年 12 月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、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 月に顧客満足度アンケートを実施いたしました。2 回合計で店頭にご来店のお客様からは 2,975 件、融資取引のあるお客様から 727 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。また、平成 18 年 3 月には平成 16 年以降に実施した 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。

(5) 計数目標について
(計画および実績)

項目	目標	平成18年3月 末実績
自己資本比率	8%台の維持	8.84%
不良債権比率	3%台の維持	2.75%
住宅関連貸出取組件数	2年間で4,000件	1,294件
うち宅建分譲用地取得資金取組件数	2年間で2,000件	852件
うち住宅ローン・賃貸ローン	2年間で2,000件	442件
経営改善提案件数	2年間で500件	124件
ご近所ローン受付件数	2年間で300件	27件
年金相談会実施回数	2年間で300回	145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、引続き住宅ローンについては、宅建分譲用地取得資金貸出先からの持込、賃貸マンションローンについても当行職員の出張による契約の実施等従来以上に注力していきます。また、ご近所ローンについても、既にお取引をいただいているお客様にも積極的にご利用いただくようにし、地元のお客様に密着した取組みを行います。

以上

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(17年4月～18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	のうち期末に債務者 区分が		
			ランクアップした 先数	変化しなかった先 数	
正常先	2072	4		2	
要 注 意 先	うちその他要注意先	336	46	3	36
	うち要管理先	28	8	2	4
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	2578	58	5	42	

- 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に含めるもののに含めない。
 ・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。
 ・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

【17年度下期(17年10月～18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	のうち期末に債務者 区分が		
			ランクアップした 先数	変化しなかった先 数	
正常先	2323	1		1	
要 注 意 先	うちその他要注意先	290	42	2	36
	うち要管理先	43	7	2	3
破綻懸念先	45	0	0	0	
実質破綻先	92	0	0	0	
破綻先	23	0	0	0	
合 計	2816	50	4	40	

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は17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。
 ・ 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 に含まれるもの の 含まない。
 ・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 に含まれる。
 ・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。