

地域密着型金融推進計画

(平成 21 年度～平成 22 年度)

株式会社大正銀行

当行は平成 19 年 4 月から平成 21 年 3 月まで地域密着型金融推進計画に沿って、お客さまとの接点拡大を目指して取組件数やお声かけ件数等の数にこだわり、お客さまご意見等の業務への反映に努めながら、より強固なお客さまとの信頼関係の構築に取り組んできました。その取組み結果につきましては相応の成果があったものと判断しています。

平成 21 年 4 月からは第 8 次中期経営計画(注)1. に則って新たな地域密着型金融推進計画(平成 21 年度～平成 22 年度)を策定し推進しています。引続きお客さまとの接点拡大を目指して取組件数やお声かけ件数等の数にこだわり、経営理念である「お客さまを大切にし、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、より一層、お客さま・お取引先や地域経済活性化のお役に立てるよう従業員一同が一丸となって取り組んでいきます。

(注)1. 「ディスクロージャー誌」(平成 20 年 4 月 1 日～平成 21 年 3 月 31 日)の 7・8 頁並びに 26 頁をご参照ください。

1. 計数目標について

(1) 住宅関連融資

当行では「住宅」を「健康や生活の基盤」また「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あり、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」として、引続き「家づくり、街づくり」をキーワードに住宅関連貸出(住宅供給ローン・住宅ローン・賃貸マンションローン)に注力します。

(2) 創業者支援ローン

「家づくり、街づくり」の一環として重要かつ不可欠である地域医療の充実や住宅の供給に係るお医者さまや宅建業者へのご融資(お医者さま応援ローン・住宅供給ローン等)を中心に、引続き創業支援や新事業支援に取り組めます。

(3) 保証協会保証付貸出等の利用推進

中小企業等における金融円滑化の一環として保証協会保証付貸出等の積極的な制度利用により、運転資金を必要とする企業や業種転換を必要とする企業等の資金調達面でお役に立つことで地域経済活性化に貢献できるよう注力します。

(4) 地域の新たなお取引先への資金供給

経営理念である「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、営業基盤の拡大を図りより多くの新たなお客さまや様々な業種のお取引先のお役に立てるよう積極的に推進します。

(5) シニア世代のお客さまへの取組強化

我が国の少子高齢化の進展に伴い店周地域でもシニア世代の方々の人口が増加し、当行の個人定期性預金残高においても 60 歳以上のお客さまのご預金残高が占める割合は現在 70%以上になっています。引続きシニア世代のお客さまのお役に立てるよう「シニアを応援」「安全・安心な店づくり」をテーマにした取組みをします。

① 「シニアにやさしい」店づくり

シニア世代のお客さまが安全に安心してご来店いただけるよう、店舗の新設・改築・移転時等にはバリアフリー化や健康への配慮をします。また壁面緑化等による地球温暖化防止への継続的な取組みをします。

② 無料年金相談会

13年間に亘る無料年金相談会でのご相談事例の蓄積をもとに相談経験豊富な社会保険労務士等が親身になった丁寧な対応をします。ご予約制でお待たせ時間の短縮にも努めており、土曜日・日曜日開催や夏季早朝開催もしています。

③ シニア世代のお客さまの遺産相続・事業承継相談対応

個人のお客さまや中小企業の事業主の方々等の事業承継・資産承継や遺産相続のお手伝いでよりお役に立てるよう、また、より信頼関係が深まるよう引続き積極的に取組みます。ご相談には当行の顧問司法書士・弁護士・税理士等と連携してスピーディーに対応します。

(6) 資産運用相談対応

お客さまの幅広いニーズにお応えできるよう定期性預金・国債や投資信託・保険等、安全・安心に資産を運用できる商品から投資性のある商品まで取り揃えており、お客さまのライフプランやマネープラン、投資のご経験やニーズ等に沿った対応をします。

(7) お客さま向け講演会・懇親会

景気見通しや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創出のための懇親会を引続き開催します。当行役職員によるおもてなしや手作りの企画でお取引先との絆をより深めます。

(8) お取引先の紹介活動

お取引先の各種ビジネスニーズをデータベース化して全営業店で共有しています。お取引先の事業のお役に立てるよう、大阪府・兵庫県・京都府の営業店ネットワークを生かしたビジネスマッチングやビジネス情報のご提供に注力しています。

(9) お客さまアンケート

ご来店のお客さまや主に支店長や得意先係が訪問しているお取引先に、当行の対応や商品・サービスに対するアンケートを実施しています。このアンケートによりお客さまの当行に対する満足度や経営改善の進捗度を認識するとともに、更なる経営改善に引続き努めます。

【計数計画】

項目	平成 21 年度（1 年間）目標	
住宅供給ローン(住宅分譲資金貸出)	取組件数	500 件
住宅ローン	申込件数	600 件
賃貸マンションローン	申込件数	600 件
創業者支援ローン	取組件数	50 件

項目		平成 21 年度（1 年間）目標	
保証協会保証付貸出等		ご利用のお声かけ件数	4,000 件
事業所ご融資先数		純増先数	225 先
無料年金相談会		開催回数	240 回
		参加人数	のべ 4,000 人
		純増年金振込口数	1,300 口
シニア世代のお客さまの相談対応	遺産相続	相談対応件数	200 件
	事業承継	相談対応件数	100 件
資産運用相談対応		相談対応件数	2,000 件
お客さま向け講演会・懇親会		開催回数	2 回
		参加人数	のべ 1,200 人
お取引先の紹介活動		紹介件数	200 件
お客さまアンケート		実施回数	1 回以上
		回収枚数	4,000 枚以上

(注)1.目標は1年ごとに見直します。

2. その他の取組みについて

(1) お取引先の経営改善提案への取組み

当行の主なお取引先である中小企業等を取巻く環境は厳しくなっており、お取引先企業の経営課題等に対する改善のご提案等を行います。

(2) 中小企業向け貸出への取組み

第8次中期経営計画（平成21年4月1日～平成23年3月31日）ではお取引先の「真のパートナー」になれる人材育成（本当の意味でお取引先の親身になり相談をお伺いし、何を求めておられるのかしっかりと考え、素早く結論の出せる人材レベルの向上）に努めています。中小企業専門の地域金融機関としてお取引先や地域経済活性化のお役に立てるよう、より一層の中小企業の金融円滑化に注力します。

(3) シンジケートローン(注)1.への参加

地域社会の発展や地域経済の活性化のお役に立てるような協調融資団に参加します。

(注)1.シンジケートローンとは、お借入人さまの資金調達ニーズに対し、複数の金融機関による協調融資団を組成しご融資をする形態をいいます。お借入人さまのメリットとしては、大規模資金調達の円滑な推進や新たな取引金融機関の開拓、一つの融資契約書に基づいて参加金融機関との取引条件（金利・期間等）を統一できること等があり、平成21年3月には金融円滑化のための対応として政府による積極的活用の要請がありました。当行は他の銀行等が幹事をする協調融資団に参加しています。

(4) 「お客さまご意見等」の業務への反映

お客さまからいただいたご意見等には結果等を迅速にお伝えしご理解をいただく等の行動を継続して実施しています。全てのご意見等は毎月開催の各種会議で報告・議論し、役員・部店長の経営層が指示・方向性を決定しています。全行的対応等の改善が必要なものはすぐに全店に注意喚起を徹底しています。引続き「お客さまご意見等」を反映した業務内容の改善・向上に努めます。

以上