

地域密着型金融推進計画の取組み実績

(平成 21 年度～22 年度)

株式会社大正銀行

平成 21 年 4 月からは第 8 次中期経営計画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）を策定しました。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役職員一同が一丸となって推進しました。その結果、概ね目標を達成することができました。

特に地域社会のニーズを踏まえた当行独自の 10 年以上にわたる取組み（お医者さま等の開業支援・シニア世代のお客さまへの取組み）には近畿財務局 2 年連続顕彰等の高い評価をいただきました。（注）1

（注）1.「ディスクロージャー誌 活用編」（平成 22 年 4 月 1 日～平成 23 年 3 月 31 日）07 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）に注力しました。

（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、当行の豊富な宅建ノウハウや医業コンサルティングネットワークを活用した創業支援や新事業支援に引続き前向きに取組みました。

（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した。

（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した。

（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 75%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した。

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した。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した。

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応対をしました。ご予約制でお待たせ時間の短縮にも努め、土曜日・日曜日開催や夏季早朝開催もしました。

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した。ご相談には当行の顧問税理士法人等と連携してスピーディーに対応しました。

(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、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資産運用セミナーの開催やご相談対応をしました。

(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した。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るよう注力しました。

(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ました。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ました。

(9) お客さまアンケート

ご来店のお客さまや主に営業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・サービス等に対するアンケートを実施しました。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した。

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した。

(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考え、素早く結論の出せる人材レベルの向上）に努めました。

また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、「金融サポート室」や「金融円滑化に関するお客さまご相談窓口」の設置等をはじめ、外部の専門家・機関や他金融機関と連携したお取引先企業のライフステージに応じた経営改善・事業再生支援の一層の強化により中小企業金融円滑化に注力しました。

(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した。

(注)1.シンジケートローンとは、お借入れ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。お借入れ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ました。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・方向性を決定しました。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、引き続き「お客さまご意見等」を反映した業務内容の改善・向上に注力しました。

【計画及び実績】

項目	目標(2年間)		実績
住宅供給ローン(住宅分譲資金貸出)	取組件数	1,000件	1,353件
住宅ローン	お申込件数	1,100件	1,398件
賃貸マンションローン	お申込件数	1,200件	1,347件
創業者支援ローン	取組件数	100件	69件
保証協会保証付貸出等	ご利用のお声かけ件数	8,000件	7,256件
無料年金相談会	開催回数	440回	459回
	ご参加人数	のべ7,000人	のべ7,011人
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	400件	289件
	事業承継相談対応件数	200件	122件
資産運用相談対応	相談対応件数	4,500件	4,421件
お客さま向け講演会・懇親会、 資産運用セミナー	開催回数	4回	8回
	ご参加人数	のべ2,400人	のべ1,917人
お取引先の紹介活動	紹介件数	600件	985件
お客さまアンケート	実施回数	2回以上	2回
	ご回答枚数	8,000枚以上	7,612枚

以上