



## 地域密着型金融推進計画の進捗状況

(平成17年4月～平成17年9月)

平成17年12月

## 目 次

1．取組みの概要について	...	1～4	ページ
2．数値目標に対する平成17年4月から平成17年9月までの実績等	...	5	ページ
3．計数目標に対する平成17年9月末の実績	...	6	ページ
4．地域密着型金融推進計画の具体的進捗状況	...	7～15	ページ
5．平成17年度上期（17年4月～17年9月）の経営改善支援の取組み実績	...	16	ページ

# 1. 取組みの概要について

## 1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

地域経済活性化の担い手は、地域のお取引先企業であるとの認識のもと、お取引先の事業再生および地域金融の円滑化に全力で取り組みました。事業再生・中小企業金融の円滑化につきましては、審査態勢をさらに高度化し、融資業務の効率化を目指して開発しました「総合融資支援システム」の平成17年8月の本稼働により、お取引先の資金申込みに対するタイムリーな資金供給態勢を整備・強化しました。今後、総合融資支援システムにより蓄積されたデータの分析結果に基づいて、各種融資商品の改定や融資新商品の開発に一層取り組んでいきます。

一方、事業再生・経営改善支援への取組みにつきましては、平成17年4月に専担部署である企業経営相談室を融資第一部から独立させ、態勢をさらに強化しました。そして、引続き事業再生、経営改善支援を積極的に行い、融資のお取引のある15,588先のうち「経営改善支援」の対象としていますお取引先329先に対しまして、平成17年4月より平成17年9月までに34先の債務者区分の上位遷移を実現しました。当行では、平成17年4月に千葉県中小企業再生支援協議会に行員を派遣しており、経営改善支援に関するノウハウや情報の取得および共有化を今後、一段と進めていきます。

### (1) 創業・新事業支援機能等の強化

融資審査態勢を高度化し、融資業務の効率化を目指して開発した「総合融資支援システム」が平成17年8月に本稼働したことにより、お取引先全ての資金申込みに対してスコアリング（当行内部格付け 1、CRD 2の評点）分析を含めた事前調査を行い、支店長の実査・面談による確認をした上で、即決できる態勢を整備・強化しました。

- 1 内部格付けとは、債務者または個別の与信案件について、信用度に応じた分類を行うための制度であり、与信ポートフォリオ管理、個別案件のプライシング等に活用しています。
- 2 CRDとは、中小企業信用リスクデータベースの略で、信用保証協会や政府系金融機関、民間金融機関のほか、中小企業庁、日本銀行、格付会社、証券会社など200機関の会員によって構成され、わが国における中小企業に関する最大のデータベース機関です。

地域の研究開発型企業の育成、ベンチャー企業の創出による地域経済の発展を図っていくことを目的に、平成17年6月、財団法人千葉県産業振興センターと業務協力の契約を締結しました。

### (2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

BANK ビジネスクラブや行内の情報網を駆使し、営業開発部営業渉外グループを中心に営業情報の提供を積極的に実施した結果、ビジネスマッチングの成約等の実績に結びつきました。具体的には、千葉県内のハウスメーカーである「株式会社新昭和」と約50万人の会員を持つ「生活協同組合ちばコープ」グループの「株式会社コープサービスちば」とのジョイントにより、「住宅品質確保促進法」における耐震等級で最高レベルである「等級3」の耐震性を有する20年保証システム付高品質住宅の共同開発のお手伝いをしました。

耐震等級

等級1	数百年に1度発生する地震（東京では震度6強から震度7程度）の地震力に対して倒壊、崩壊せず、数十年に1度発生する地震（東京では震度5強程度）の地震力に対して損傷しない程度。
等級2	上記の地震力の1.25倍の地震に対応できる。
等級3	上記の地震力の1.5倍の地震に対応できる。

## 1. 取組みの概要について

お取引先企業の持つ優良事業部門を主体に据え、不採算部門を大胆に処理することと併せ、特定目的会社の協力のもと、大手銀行数行から債権を買取る資金を融資しました。このことにより実質的な総債務の圧縮につながり、再生を図ることができました。こうして、これまで蓄積してきましたノウハウを活かし、M & A等の経営支援業務を行い、地域活性化への取組みをさらに強化するため、平成17年4月に組織改定を行い、「企業経営相談室」を「融資第一部」より独立させました。

融資のお取引のある15,588先の中から企業再生の専担部署である企業経営相談室が「経営改善支援」の対象としていますお取引先329先について、営業店と連携して企業再生に向けた諸施策を実施し、34先について債務者区分の上位遷移を実現しました。

### (3) 事業再生に向けた積極的取組み

千葉県中小企業再生支援協議会等、外部機関を活用したお取引先の事業再生計画の策定による経営支援活動を行っています。

### (4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等

平成17年7月、担保・保証に過度に依存しない形態の融資商品のうち「BANKスモールビジネスローン」の商品性を改定し、ご利用できる方に個人事業主の方を追加しました。今後、総合融資支援システムの本稼働により蓄積したデータの分析結果に基づいて、スコアリングを活用した各種融資商品の商品性の改定や企業のキャッシュフローに着目した融資新商品の開発にさらに取り組んでいきます。

### (5) お客様への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化

お客様への説明態勢につきましては、行内諸規定を徹底するため、研修の実施をはじめ行内関連部署との情報交換を行うなど態勢をさらに強化しました。今後とも、お客様に対する説明責任を十分に果たすよう活動していきます。

地域金融円滑化会議へ企業経営相談室のスタッフが参加しており、円滑な資金供給に関する各行の取組みについて積極的な意見交換を行い、業務運営に役立てています。

お客様からの相談・苦情につきましては、総務部お客様相談室が一元的に受付する態勢を確立しています。また、相談・苦情の内容を分析しその対応や留意事項等、参考諸法令を記載した「苦情・相談事例集」を毎月発刊し、事例を学ぶことにより行員のマインドの向上や能力のレベルアップを図る等相談・苦情の発生防止に努めています。

### (6) 人材の育成

平成17年9月、第二地方銀行協会主催の「目利き」能力強化(応用)研修へ、融資第一部の行員1名を派遣し、行内研修においては、業種別審査研修を平成17年7月と9月に2回開催し、54名が受講しました。また、若手行員の育成を目的に営業店の行員を融資第一部審査グループに審査トレーニーとして2名を受入れ、案件審査業務に当たらせました。さらに、企業再生や経営支援に関しましては、企業経営相談室のスタッフの支店訪問による延べ、400回を超える直接指導などを実施しました。

# 1. 取組みの概要について

## 2. 経営力の強化

求められる経営力の強化項目は、広範であり、かつ、それぞれに高い専門性が要求されています。当行はこれらの課題に対し、お客様の信頼に応えるべく高いレベルで充実させていくことを経営課題とし、取り組んでいます。

具体的には、「偽造キャッシュカード犯罪防止」や「お客様情報の漏洩防止」等への取組みをはじめ、信用リスク、市場リスク等各種リスク管理の高度化に向けた対応を行っています。

今後もお客様、地域社会からの厚い信頼がなければ地域金融機関である当行の成長はあり得ないとの認識のもと、内部管理態勢の強化に努めていきます。

### (1) リスク管理態勢の充実

偽造キャッシュカード犯罪防止等への取組み、お客様情報の漏洩防止を図る厳格な情報管理、適切な自己査定及び償却・引当の実施、信用リスク、市場リスク等各種リスクの特性に応じた適切なリスク管理を行っています。

### (2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上

収益管理システムの導入により、実効性のある収益把握と採算管理を反映した営業推進活動が可能となるなど、収益管理態勢のレベルアップを図りました。平成17年8月の「総合融資支援システム」の本稼働により、「ガイドライン金利」の算定をシステム化しました。

### (3) ガバナンスの強化

平成17年9月、有価証券報告書等の作成プロセスの適正性および有効性の検証態勢の強化に関する今後の方向性等について外部監査人との情報交換会を実施しました。

### (4) 法令遵守態勢の強化

優れた行動規範に裏打ちされた企業行動がお客様や地域社会の信頼を得るとの認識のもと、コンプライアンスの取組み状況の定期的な検証、コンプライアンス研修の実施など態勢のより一層の強化に取り組みました。

### (5) ITの戦略的活用

データベース・マーケティングを活用し、お客様の利便性を考慮したATMの効果的な配置を行うとともに、指血流認証システムを利用した貸金庫を成田西支店（平成17年6月）、新習志野支店（平成17年7月）の2カ店で稼働、また、ユーカリが丘支店での導入を決定するなど効果的なIT投資を積極的に進めました。

# 1. 取組みの概要について

## 3. 地域の利用者の利便性向上

「お客様に信頼と利便性、高い満足度を提供する活力あふれる銀行」を目指して、「総合的資産運用提案型」のビジネスモデルを推進し、お客様のライフステージに応じたさまざまな資産運用相談を展開しています。

また、当行では、お客様の声を業務に活かすために「CSアンケート」を実施していますが、平成17年5月、新たに営業店においてお客様のニーズを収集する担当者11名を任命しました。これからもCSアンケートやお客様のご要望などに真摯に耳を傾け、お客様の声を経営に活かし、お客様満足度の向上に努めていきます。

### (1) 地域貢献等に関する情報開示

平成17年7月、地域への貢献に関する開示項目を充実させました平成17年3月期ディスクロージャー誌を10,000部、ミニ・ディスクロージャー誌を52,800部発刊しました。

これらと同様の内容は、ホームページでご覧いただけます。今後も地域貢献に関する情報開示等につきましては、お客様の意見を広く取り入れ、より分かりやすい内容説明を心がけ、ディスクロージャー誌、ホームページ等により開示していきます。

### (2) 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

お客様満足度調査として、「CSアンケート」を平成17年6月に実施し、要望や苦情を支店および本部各部署に還元しました。また、お客様のニーズを商品・サービス等の企画や開発に役立てることを目的として、営業店11カ店にお客様のニーズを収集する担当者を平成17年5月に任命しました。

引続きCSアンケートやお客様のご要望などに真摯に耳を傾け、よりよい商品・サービスの提供を通じて、お客様満足度の向上に努めていきます。

お客様に信頼と利便性、高い満足度を提供する活力あふれる銀行を目指して、「総合的資産運用提案型」のビジネスモデルを推進し、住宅取得相談、資産運用相談、年金相談などお客様のライフステージに応じた資産運用相談等を展開しています。

個人のお客様に対する生活支援への取組みとしまして、返済相談グループのスタッフが住宅ローンなどの返済に係る返済相談会を開催しています。

### (3) 地域再生推進のための各種施策との連携等

地域活性化に向けた地域と一体となった取組みを行い、千葉県警察本部新庁舎建設等事業（PFI事業）に金融団として参加することとなりました。

## 2. 数値目標に対する平成17年4月から平成17年9月までの実績等

目 標 項 目	2年間の計画期間中の数値目標	平成17年4月～9月		
		半期計画	達成率	実 績
創業・新事業支援関連融資の取組み	200件以上			24件
ベンチャー企業の営業店への紹介	60社以上	5社以上	100.0%	5社
BANKビジネスクラブ主催セミナー開催	20回	5回	160.0%	8回
ビジネスマッチング情報の提供	360先	80先	265.0%	212先
債務者数に対する管理対象先抽出率	2%以上			2.1%
再生支援取組先数に対するランクアップ率	10%以上			10.3%
中小企業再生支援協議会への案件持込み	5先以上			4先
スコアリングを活用した無担保融資の実行	400億円以上	100億円以上	178.0%	178億円
金融コンプライアンス・オフィサー資格の取得率	75%以上			72.1%
金融個人情報保護オフィサー資格の取得者	300人以上			196人
65歳以上先へのダイレクトメールの送付	8万件以上	1万件以上	315.5%	31,547件
65歳以上先へのテレマーケティングの実施	4万件以上	5千件以上	180.6%	9,029件
住宅取得者相談会の開催	100回以上 (500人以上)	15回以上 (75人以上)	213.3% 344.0%	32回 (258人)
県内住宅開発案件の獲得	200件以上	50件以上	122.0%	61件
住宅業者説明会の開催	190回以上 (950人以上)	40回以上 (200人以上)	185.0% 202.0%	74回 (404人)
資産運用相談員の任命	200名以上	試験合格者 40名以上	130.0%	試験合格者 52名
年金相談会開催	平日相談会 1,440回 休日相談会 100回 休日セミナー 24回	360回程度 25回程度 6回程度	104.7% 120.0% 100.0%	377回 30回 6回
返済相談会開催(うち、休日相談会)	100回以上(10回以上)	22回以上	131.8%	29回(1回)
PFIへの取組み	平成17年度中 平成18年度中	2件以上 2件以上		1件



### 3 . 計数目標に対する平成17年9月末の実績

項 目	内 容	単 位	19/3期目標 (2007/3)	17/9期実績 (2005/9)
コア業務純益	業務純益 + 一般貸倒引当金繰入額 - 債券5勘定戻	百万円	27,000	12,553
当期純利益		百万円	13,000	4,825
自己資本Tier 比率	自己資本比率の基本的項目	%	10.5%程度	9.64%
ROE (資本利益率)	当期純利益 / 株主資本 (期中平残)	%	8.5%以上	6.98%
ROA (総資産利益率)	当期純利益 / (総資産 (平残) - 支払承諾 (平残))	%	0.5%程度	0.34%
不良債権比率	金融再生法基準による開示債権額 / 総与信	%	3%台	4.38%
OHR (経費対業務粗利益率)	経費 (臨時的経費を除く) / 業務粗利益	%	55%程度	56.26%
業務粗利益に占める 役務収支比率	役務収支 / 業務粗利益	%	10%程度	8.52%



## 4. 地域密着型金融推進計画の具体的進捗状況

項目	取組みおよび目標	実績 (平成17年4月～9月)	具体策と実施スケジュール				進捗状況 (平成17年4月～9月)
			17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期	
1. 事業再生・中小企業金融の円滑化							
(1) 創業・新事業支援機能等の強化	融資審査態勢の強化	実績：創業、新事業支援関連融資の取組み 24件	<ul style="list-style-type: none"> <li>業種別審査研修の実施</li> <li>審査トレーナー制度の実施</li> <li>総合融資支援システム(注1)の全面稼働</li> <li>政府系金融機関、中小企業支援センターとの連携強化</li> <li>創業・新事業支援ローン等融資商品の改定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>第二地方銀行協会主催「目利き研修」へ参加</li> <li>業種別審査研修の実施</li> <li>審査トレーナー制度の実施</li> <li>貸出審査マニュアルの改定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>e-ラーニング(注2)を活用した審査能力向上のための研修を開始</li> <li>業種別審査研修の実施</li> <li>審査トレーナー制度の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>業種別審査研修の実施(19年度以降、継続して実施)</li> <li>審査トレーナー制度の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>業種別審査研修を2回開催し、54名が受講しました。(17年7月、9月)</li> <li>審査トレーナー制度による研修を実施し、2名を受入れました。(17年7月)</li> <li>第二地方銀行協会主催「目利き」能力強化(応用)研修へ1名を派遣しました。(17年9月)</li> <li>融資審査態勢を高度化し、融資業務の効率化を目指して開発した総合融資支援システムが本稼働したことにより、お取引先全ての資金申込みに対してスコアリング(当行内部格付け、CRDの評点)分析を含めた事前調査を行い、支店長の実査・面談による確認をした上で、即決できる態勢を整備・強化しました。(17年8月)</li> </ul>
	産学官の更なる連携強化	実績：ベンチャー企業の営業店への紹介 5社	<ul style="list-style-type: none"> <li>産学官とのネットワークにおける営業情報の活用</li> <li>上記を活用した企業紹介</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記を活用した企業紹介</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記を活用した企業紹介</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記を活用した企業紹介(19年度以降、継続して実施)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>産学官のネットワークの構築・活用を通じてベンチャー企業や新事業へのスムーズな資金提供に努め、平成17年4月から9月までに5社のベンチャー企業を営業店に紹介しました。</li> <li>地域の研究開発型企業の育成、ベンチャー企業の創出による地域経済の発展を図っていくことを目的に(財)千葉県産業振興センターと「業務協力に関する覚書」を締結しました。(17年6月)</li> </ul>
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	経営情報やビジネスマッチング情報提供の一層の強化	実績：BANKビジネスクラブ主催セミナー 212先	<ul style="list-style-type: none"> <li>BANKビジネスクラブ(注3)会員企業のニーズに応じた経営情報の積極的な提供(「セミナー」平成17年度上期、下期各5回開催)</li> <li>会員に対するアンケートの実施により「セミナー」の内容の見直し・充実を図る</li> <li>ビジネスマッチング情報提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BANKビジネスクラブ会員企業のニーズに応じた経営情報の積極的な提供(「セミナー」平成17年度上期、下期各5回開催)</li> <li>会員に対するアンケートの実施により「セミナー」の内容の見直し・充実を図る</li> <li>ビジネスマッチング情報提供(19年度以降、上記を継続して実施)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>今回新たに企画しました視察ツアーを含め「BANKビジネスセミナー」を8回開催しました。</li> <li>開催セミナー： <ul style="list-style-type: none"> <li>新入社員・若手社員セミナー、高品質スーパーマーケット視察ツアー、次世代トロッター養成講座(経営編、組織編、労務管理編、財務マネジメント編)、そこが知りたい！個人情報保護法、日経ベンチャー経営セミナー</li> </ul> </li> <li>「BANKビジネスクラブ」や行内の営業情報を駆使し、営業渉外グループを中心に営業情報の提供を積極的に実施した結果、ビジネスマッチングの成約等の実績に結びつきました。具体的には、千葉県内のハウスメーカーである「株式会社新昭和」と約50万人の会員を持つ「生活協同組合ちばコープ」グループの「株式会社コープサービスちば」とのジョイントにより、「住宅品質確保促進法」における耐震等級で最高レベルである「等級3」の耐震性を有する20年保証システム付高品質住宅の共同開発のお手伝いをしました。</li> </ul>		

## 4 . 地域密着型金融推進計画の具体的進捗状況

項 目	取組みおよび目標	実 績 (平成17年4月～9月)	具体策と実施スケジュール				進捗状況 (平成17年4月～9月)
			17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期	
1. 事業再生・中小企業金融の円滑化							
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	取引先企業企業に対する経営相談・支援機能の一層の強化		<ul style="list-style-type: none"> <li>企業再生支援活動に加え、対象先を拡大し、経営支援活動を展開</li> <li>管理対象先の定例訪問の実施（取引先企業のニーズの把握や具体的提案、営業情報・M &amp; A情報の収集）</li> <li>公認会計士、弁護士、政府系金融機関等外部専門家や外部機関の具体的活用の継続</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>お取引先企業の持つ優良事業部門を主体に据え、不採算部門を大胆に処理することと併せ、特定目的会社の協力のもと、大手銀行数行から債権を買取る資金を融資しました。このことにより実質的な総債務の圧縮につながり、再生を図ることができました。こうして、これまで蓄積してきましたノウハウを活かし、M &amp; A等の経営支援業務を行い、地域活性化への取組みをさらに強化するため、組織改定を行い、「企業経営相談室」を「融資第一部」より独立させました。（17年4月）</li> </ul>
	要注意債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化と実績の公表  目標：債務者数に対する管理対象先抽出率 2%以上 目標：再生支援取組先数に対するランクアップ率 10%以上	実績：債務者数に対する管理対象先抽出率 2.1% 実績：再生支援取組先数に対するランクアップ率 10.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営改善計画遂行上の問題点を洗い出し、外部専門家や外部機関との連携を図り、営業譲渡やD D S（デット・デット・スワップ）（注4）といった融資手法の活用、営業協力等の更に踏み込んだ対応の実施</li> <li>要注意先債権等の健全化に関する進捗状況および実績を半期毎にホームページ等で公表（態勢整備状況、経営改善支援先数、ランクアップ先数、ランクアップにつながった経営改善・再生支援の代表的事例）</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>融資のお取引のある15,588先の中から企業再生の専担部署である企業経営相談室が経営改善支援の対象とするお取引先329先について営業店と連携して企業再生に向けた諸施策を実施し、34先について債務者区分の上位遷移を実現しました。</li> </ul>
(3) 事業再生に向けた積極的取組み	事業再生に向けた継続的取組み  目標：中小企業再生支援協議会への案件持込み 5先以上	実績：中小企業再生支援協議会への案件持込み 4先	<ul style="list-style-type: none"> <li>公認会計士、弁護士、「中小企業再生支援協議会」等外部専門家や外部機関の具体的活用の継続</li> <li>「中小企業再生支援協議会」への人材の派遣</li> <li>D D S（デット・デット・スワップ）活用の具体化</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>千葉県中小企業再生支援協議会へ当行の行員1名を派遣し、引続き同協議会と連携しながらお取引先の支援活動を実施し、新たに再生案件4先を持込みました。（17年4月）</li> <li>これにより、同協議会への15年度以降の累計持込案件数は、12先となりました。</li> </ul>
	再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進		<ul style="list-style-type: none"> <li>第二地方銀行協会の「経営改善・事業再生情報交換制度」の活用と成功事例の開示</li> <li>「中小企業再生支援協議会」を活用した地元地方銀行との再生支援に係る情報交換とノウハウの共有化</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>千葉県中小企業再生支援協議会への当行の行員の派遣により地元地方銀行との再生支援に係る情報の収集、ノウハウの共有化を進めました。</li> </ul>

## 4. 地域密着型金融推進計画の具体的進捗状況

項目	取組みおよび目標	実績 (平成17年4月～9月)	具体策と実施スケジュール				進捗状況 (平成17年4月～9月)
			17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期	
1. 事業再生・中小企業金融の円滑化							
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等	担保・保証に過度に依存しない融資の推進		<ul style="list-style-type: none"> <li>総合融資支援システムの本稼働</li> <li>格付自己査定システム(注5)の定着による、随時モニタリング態勢の強化</li> <li>個人事業者向け無担保融資商品の開発</li> <li>スコアリング活用融資商品の商品性改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>財務制限条項を盛り込んだ融資制度(注6)の創設、約定書、特約書の制定検討</li> <li>動産担保・債権譲渡担保に関する規定の見直し</li> <li>第三者保証人の利用の見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>担保・保証に過度に依存しない融資の推進</li> <li>格付自己査定システムの定着による、随時モニタリング態勢の強化(19年度以降、上記を継続して実施)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>担保・保証に過度に依存しない形態の融資商品である「BANKスモールビジネスローン」の商品性を改定し、ご利用できる方に個人事業主を追加しました。(17年7月)</li> </ul>	
	目標：スコアリングを活用した無担保融資の実行 400億円以上	実績：スコアリングを活用した無担保融資の実行 178億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>格付自己査定システムの定着による信用格付制度の整備・強化</li> <li>責任財産限定型ローン、動産担保・債権譲渡担保融資、財務制限条項付融資商品導入検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>責任財産限定型ローン(注7)等新融資商品の導入</li> <li>動産担保・債権譲渡担保に関する規定の見直し</li> <li>担保・保証に過度に依存しない融資商品の商品性の見直しおよび改定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>担保・保証に過度に依存しない融資商品の継続の見直し</li> <li>新たな中小企業向け融資商品等の導入検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>担保・保証に過度に依存しない融資商品の継続の見直し(19年度以降)</li> <li>格付自己査定システムの定着による信用格付制度の整備・強化の継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業の資金調達手法の多様化に取組み、「無保証人融資制度」、「責任財産限定型ローン」、「財務制限条項付融資」について、平成17年度下期の導入に向け具体的検討を行いました。</li> </ul>
(5) お客様への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化	お客様への説明態勢の一層の強化		<ul style="list-style-type: none"> <li>e-ラーニングを含む各種研修における顧客説明事務の徹底</li> <li>お客様説明態勢に関する意見交換を目的とした「顧客説明態勢強化検討会」の開催(19年度以降)</li> <li>上記の継続実施に加え、お客様説明態勢の定着度・充実度の確認</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様説明事務の徹底のため融資第一部が主催する各研修において説明を行いました。</li> <li>お客様説明態勢の整備・強化を目的に「第1回顧客説明態勢強化検討会」を開催し、関連部と情報交換を行いました。(17年9月)</li> </ul>	
	相談・苦情処理機能の一層の強化		<ul style="list-style-type: none"> <li>四半期毎の地域金融円滑化会議(注8)への参加</li> <li>集合研修の対象行員の拡大</li> <li>苦情相談事例集の発刊(毎月)および店内研修の実施</li> <li>苦情相談の分析および評価</li> <li>ブロック会議等における周知徹底</li> <li>業績評価による評価</li> <li>先進他行事例の研究</li> <li>(19年度以降、上記を継続して実施)</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>地域金融円滑化会議へ企業経営相談室のスタッフが参加し、参加金融機関との活発な意見交換により、業務に役立っています。(17年8月)</li> <li>お客様からの相談・苦情につきまして、総務部お客様相談室が一元的に受付する態勢を確立しています。また、相談・苦情の内容を分析し、その対応策や留意事項、参考諸法令を掲載した「苦情・相談事例集」を発刊し、行員のレベルアップを図るなど相談・苦情の発生防止に努めています。</li> <li>地元他行と共同で事例研究を含めた情報交換会を実施し、相談・苦情処理機能の強化に努めました。</li> </ul>	
(6) 人材の育成			<ul style="list-style-type: none"> <li>選抜研修「融資審査能力開発研修」の実施</li> <li>外部専門研修等に参加した本部スタッフの支店訪問による指導</li> <li>研修内容の見直しおよび拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>選抜研修「融資審査能力開発研修」の実施</li> <li>外部専門研修等に参加した本部スタッフの支店訪問による指導</li> <li>研修内容の見直しおよび拡充</li> <li>e-ラーニング講座の導入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>選抜研修「融資審査能力開発研修」の実施</li> <li>外部専門研修等に参加した本部スタッフの支店訪問による指導</li> <li>研修内容の見直しおよび拡充</li> <li>e-ラーニング講座の内容の継続の見直し、内容の拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>選抜研修「融資審査能力開発研修」の実施</li> <li>外部専門研修等に参加した本部スタッフの支店訪問による指導</li> <li>研修内容の見直しおよび拡充</li> <li>e-ラーニング講座の内容の継続の見直し、内容の拡充(19年度以降、上記を継続して実施)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>業種別審査研修を2回開催し、54名が受講しました。(17年7月、9月)</li> <li>審査トレーナー制度による研修を実施し、2名を受入れました。(17年7月)</li> <li>第二地方銀行協会主催「目利き」能力強化(応用)研修へ1名を派遣しました。(17年9月)</li> <li>企業再生、経営支援について、企業経営相談室のスタッフの支店訪問による延べ400回を超える直接指導などを実施しました。</li> </ul>

## 4. 地域密着型金融推進計画の具体的進捗状況

項目	取組みおよび目標	実績 (平成17年4月～9月)	具体策と実施スケジュール				進捗状況 (平成17年4月～9月)
			17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期	
2. 経営力の強化							
(1) リスク管理態勢の充実	リスク管理の高度化		<ul style="list-style-type: none"> <li>市場リスクについて、B P V (ベースポイントバリュウ) (注9) による管理手法を導入、リスクリミットを設定</li> <li>与信ポートフォリオ管理の(注10)結果分析の実施</li> <li>A T Mによる引出し限度額設定の取扱い開始</li> <li>類推されやすい暗証番号の使用制限の取扱い開始</li> <li>データのセンターサーバでの集中管理</li> <li>センターサーバへのアクセスのシステム管理</li> <li>ネットワークパソコンの保有データの暗号化</li> <li>債権書類本部集中化の移行作業(18年度下期完了の予定)</li> <li>指血流認証システム(注11)を利用した貸金庫の設置(以降、継続して実施)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>与信ポートフォリオ管理の結果分析、見直しの継続</li> <li>「信用リスク計量化システム」の更改の検討</li> <li>キャッシュカードの不正使用による異常取引検知の開始</li> <li>I Cカードの導入検討</li> <li>電子帳票システムの導入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「信用リスク計量化システム」の更改</li> <li>与信ポートフォリオ管理の結果分析、見直しの継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>与信ポートフォリオ管理の結果分析、見直しの継続(平成19年度以降)</li> <li>V a R (バリュウアットリスク) (注12) を用いた市場リスク管理・運用手法の検討・導入</li> <li>債権書類本部集中化の移行作業完了</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場リスク管理については、B P V (ベースポイントバリュウ) によるリスクリミットを設定しました。(17年9月)</li> <li>一部の機種を除くA T Mによる引出し限度額設定の取扱いを開始しました。(17年8月)</li> <li>類推されやすい暗証番号の使用制限の取扱いを開始しました。(17年8月)</li> <li>各種データのセンターサーバでの集中管理、センターサーバへのアクセスのシステム管理を開始しました。(17年8月)</li> <li>パソコンで作成したデータを記録媒体へ書込みする際の暗号化の取扱いを開始しました。(17年9月)</li> <li>個人ローンの債権書類の本部集中化の移行作業を完了しました。(17年7月)</li> </ul>
	自己査定、償却・引当の基準及び要領の適切性の維持と検証態勢の強化		<ul style="list-style-type: none"> <li>「格付自己査定システム」による自己査定の開始</li> <li>「自己査定基準」「自己査定要領」の改定</li> <li>自己査定説明会、自己査定研修会の開催</li> <li>担保評価の検証および見直しの継続(「掛目」の見直し)</li> <li>「信用格付監査要領」「資産の自己査定要領」「償却・引当の監査要領」の改定</li> <li>信用格付の正確性、資産の自己査定の正確性、償却・引当の正確性および償却・引当金額の適切性・十分性の検証</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「自己査定基準」「自己査定要領」の内容の検証および見直しの継続</li> <li>自己査定説明会、自己査定研修会の開催継続</li> <li>担保評価の検証および見直しの継続(「掛目」の見直し)</li> <li>信用格付の正確性、資産の自己査定の正確性、償却・引当の正確性および償却・引当金額の適切性・十分性の検証の継続的実施(19年度以降、上記を継続して実施)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>適切な自己査定や償却・引当を実施すべく、下記の施策を毎期継続的に実施しています。 <ul style="list-style-type: none"> <li>自己査定基準、自己査定要領の改定</li> <li>自己査定全店説明会、自己査定研修会等の開催</li> <li>自己査定にて採用する評価の「掛目」の検証</li> </ul> </li> <li>「貸出条件緩和債権の判定要領」を改定しました。(17年9月)</li> </ul>	

## 4. 地域密着型金融推進計画の具体的進捗状況

項目	取組みおよび目標	実績 (平成17年4月～9月)	具体策と実施スケジュール				進捗状況 (平成17年4月～9月)
			17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期	
2. 経営力の強化							
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	収益管理態勢の整備		<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業店収益管理の個別スプレッド方式への移行(平成17年4月)</li> <li>・収益管理システムにおけるデータ蓄積および計数分析</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・収益管理システムの営業店向けマニュアルの作成</li> <li>・収益管理システムにおけるデータ蓄積および計数分析</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・収益管理システムにおけるデータ蓄積および計数分析の継続(19年度以降、継続して実施)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・採算管理の正確性を追求し、営業店の収益管理および業績評価の基準を収益管理システムを利用したスプレッド収益によるものに変更しました。(17年4月)</li> </ul>	
	信用リスク量計測の精緻化と内部格付制度の構築		<ul style="list-style-type: none"> <li>・「格付自己査定システム」の定着</li> <li>・与信ポートフォリオ管理の結果分析の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・与信ポートフォリオ管理の結果分析、見直しの継続</li> <li>・信用格付と債務者区分の整合性の分析および検証</li> <li>・「信用リスク計量化システム」の更改検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・与信ポートフォリオ管理の結果分析、見直しの継続</li> <li>・「信用リスク計量化システム」の更改</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・与信ポートフォリオ管理の結果分析、見直しの継続</li> <li>・信用格付と債務者区分の整合性の分析および検証(19年度以降、上記を継続して実施)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・総合融資支援システムの本稼働により、「ガイドライン金利」の算定をシステム化しました。同時に、「ガイドライン金利」の融資専決権規程への適用を行いました。(17年8月)</li> </ul>
(3) ガバナンスの強化	財務内容の適正性の確認		<ul style="list-style-type: none"> <li>・有価証券報告書等の作成プロセスの適正性・有効性を検証する態勢整備に向けた検討</li> <li>・外部監査人との情報交換会の実施</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・有価証券報告書等の作成プロセスの適正性・有効性の継続的検証</li> <li>・有価証券報告書等の作成プロセスの適正性・有効性を検証する態勢整備</li> <li>・外部監査人との情報交換会の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有価証券報告書等の作成プロセスの適正性および有効性の検証態勢の強化に関する今後の方向性について外部監査人との情報交換会を実施しました。(17年9月)</li> </ul>	
(4) 法令遵守態勢の強化	営業店に対する法令等遵守状況の点検強化  目標：金融コンプライアンス・オフィサー資格の取得率 75%以上	実績：金融コンプライアンス・オフィサー資格の取得率 72.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンプライアンス・プログラム(注13)の作成と達成状況のチェック</li> <li>・コンプライアンス・チェックリスト(注14)の活用によるコンプライアンス取組み状況および理解度等のチェック</li> <li>・研修の実施、事例研究</li> <li>・コンプライアンス連絡会(注15)における定期的情報交換および態勢の検証</li> <li>・検証の結果、リスク管理上の重要な問題点等について該当部署で協議、取締役会等へ報告(19年度以降、上記を継続して実施)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・有価証券報告書等の作成プロセスの適正性・有効性の継続的検証</li> <li>・有価証券報告書等の作成プロセスの適正性・有効性を検証する態勢整備</li> <li>・外部監査人との情報交換会の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンプライアンス態勢強化のための具体的な実践計画である「コンプライアンス・プログラム」の進捗状況の検証を行いました。(17年6月末、9月末)</li> <li>・コンプライアンス・チェックリストの活用によるコンプライアンスへの取組み状況および理解度の検証を行いました。(17年7月～8月)</li> <li>・役職員の倫理・法令等の遵守態勢の維持・改善および向上に向け、コンプライアンスに係る協議を行う「コンプライアンス連絡会」において、問題提起による現状認識と改善策等の協議を行いました。</li> <li>・営業店の法令等遵守状況について、業務執行取締役会に報告および改善提案を行いました。(17年4月、7月)</li> <li>・内部監査による現状分析と改善策等について協議するための「内部監査説明会」を開催しました。(17年8月)</li> <li>・個人情報保護法の施行に対応し、内部監査用マニュアルの改定を行いました。(17年4月)</li> <li>・階層別研修において、コンプライアンス研修を実施しました。</li> </ul>	

## 4. 地域密着型金融推進計画の具体的進捗状況

項目	取組みおよび目標	実績 (平成17年4月～9月)	具体策と実施スケジュール				進捗状況 (平成17年4月～9月)
			17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期	
2. 経営力の強化							
(4) 法令遵守態勢の強化	<p>適切なお客様情報の管理・取扱いの確保</p> <p>目標：金融個人情報保護 オフィサー資格の 取得者 300人以上</p>	<p>実績：金融個人情報保護 オフィサー資格の 取得者 196人</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>研修の実施</li> <li>データ管理の高度化</li> <li>FAX誤送信防止対策の強化</li> <li>個人情報管理台帳の整備</li> <li>コンプライアンス連絡会における定期的情報交換および態勢の検証</li> <li>個人情報保護管理態勢の検証</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営管理資料等の電子帳票化</li> <li>コンプライアンス連絡会における定期的情報交換および態勢の検証</li> <li>個人情報保護管理態勢の検証</li> <li>検証の結果、リスク管理上の重要な問題点等について該当部署で協議、取締役会等へ報告 (19年度以降、上記を継続して実施)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>営業店の法令等遵守状況について、業務執行取締役会に報告および改善提案を行いました。(17年4月、7月)</li> <li>内部監査による現状分析と改善策等について協議するための「内部監査説明会」を開催しました。(17年8月)</li> <li>個人情報保護法の施行に対応し、内部監査用マニュアルの改定を行いました。(17年4月)</li> <li>階層別研修において、コンプライアンス研修を実施しました。</li> </ul>	
(5) ITの戦略的活用			<ul style="list-style-type: none"> <li>ATMの機能強化 平成17年上期：引出限度額設定取扱い、外貨預金取扱通貨の追加 平成17年下期：新型個人向け国債の取扱い</li> <li>マルチペイメントネットワーク(注16)を利用したサービス強化</li> <li>生体認証システムを利用した貸金庫の設置</li> <li>データベースマーケティング(注17)の活用によるお客様ニーズにあった適時・適切な商品・サービスの提供 (19年度以降、上記を継続して実施)</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>データベースマーケティングによりお客様のニーズに合わせたATMの配置を行いました。</li> <li>マルチペイメントネットワークを活用した税金や公共料金等の払込みサービスの収納機能を6機関追加し、20機関としました。</li> <li>指血流認証システムを利用した貸金庫を2カ店で稼働しました。 (成田西支店 17年6月、 新習志野支店 17年7月) また、ユーカリが丘支店での導入を決定しました。</li> </ul>	



## 4. 地域密着型金融推進計画の具体的進捗状況

項目	取組みおよび目標	実績 (平成17年4月～9月)	具体策と実施スケジュール				進捗状況 (平成17年4月～9月)
			17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期	
3. 地域の利用者の利便性向上							
(1) 地域貢献等に関する情報開示	充実した分かりやすい地域貢献に関する情報開示の推進		<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域貢献に関するより分かりやすい情報の開示（ディスクロージャー誌、ミニ・ディスクロージャー誌の発刊、ホームページへの掲載）</li> <li>・お客様等に対して「どのような内容、方法で情報開示を行ったらよいのか」というアンケートの継続実施、ディスクロージャー誌への反映</li> <li>・ホームページのリニューアル（地域情報の充実、利用者からの質問・相談等に対するQ &amp; Aの充実 等）（19年度以降、上記を継続して実施）</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>・株主様をはじめお客様に対してディスクロージャー誌を10,000部ミニ・ディスクロージャー誌を52,800部発刊しました。（17年7月）</li> <li>・上記ディスクロージャー誌と同様の内容を当行ホームページに掲載しています。</li> <li>・店頭において、本ディスクロージャー誌に関するアンケートを平成17年7月に実施しました。その内容を参考にして、今後の誌面作りに役立てていきます。</li> <li>・また、アンケートにご協力いただいたお客様に心より御礼申し上げます。</li> <li>・投資信託の基準価額をホームページで閲覧可能としました。（17年9月）</li> <li>・より見やすく、分かりやすいホームページを目指し、リニューアルの検討を開始しました。</li> </ul>
(2) 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立	お客様ニーズの把握 目標：65歳以上先へのダイレクトメールの送付 8万件以上 目標：65歳以上先へのテレマーケティングの実施 4万件以上	実績：65歳以上先へのダイレクトメールの送付 31,547件 実績：65歳以上先へのテレマーケティングの実施 9,029件	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様ニーズの吸収を図り、質の高いサービスの提供に向けたダイレクトメール、テレマーケティングの実施</li> <li>・お客様に対するよりよい商品・サービスの提供を目的とした「CSアンケート」の実施</li> <li>・CSアンケート結果の分析、経営への反映</li> <li>・CSアンケート内容、方法等の検証、見直しの継続</li> <li>・CSアンケート結果に基づく業務改善事項等の公表（平成18年6月末）（19年度以降）</li> <li>・CSアンケートの実施および見直しの継続</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>・CSアンケートを実施し、要望や苦情を支店および本部各部署に還元し、対応、回答を行いました。 送付件数56,000先 返信件数3,503先</li> <li>・営業店11ヵ店において、お客様のニーズを収集する担当者を任命しました。</li> </ul>
	取引チャネルの強化		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ATMの効率的な配置</li> <li>・アイワイバンク銀行との提携</li> <li>・貸金庫の増設（本人確認の生体認証システムの導入）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ATMの効率的な配置</li> <li>・店舗のリニューアル</li> <li>・貸金庫の増設（本人確認の生体認証システムの導入）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ATMの効率的な配置</li> <li>・貸金庫の増設（本人確認の生体認証システムの導入）</li> </ul> （19年度以降、上記を継続して実施）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・データベースマーケティングによりお客様のニーズに合わせたATMの配置を行いました。</li> <li>・お客様の利便性向上を追求し、セブン銀行（旧・アイワイバンク銀行）とATM提携を行いました。（17年5月）</li> <li>・指血流認証システムを利用した貸金庫を2ヵ店で稼働しました。 （成田西支店17年6月、新習志野支店17年7月）</li> <li>・また、ユーカリが丘支店での導入を決定しました。</li> </ul>	



## 4. 地域密着型金融推進計画の具体的進捗状況

項目	取組みおよび目標	実績 (平成17年4月～9月)	具体策と実施スケジュール				進捗状況 (平成17年4月～9月)
			17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期	
3. 地域の利用者の利便性向上							
(2) 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立	ライフプランに沿った住宅ローン等資金調達ニーズへの対応  目標：住宅取得者相談会の開催 100回 (500人)以上 目標：県内住宅開発案件の獲得 200件以上 目標：住宅業者説明会の開催 190回 (950人)以上	実績：住宅取得者相談会の開催 32回 (258人) 実績：県内住宅開発案件の獲得 61件 実績：住宅業者説明会の開催 74回 (404人)	・ローンプラザの営業力の強化 ・住宅ローン自動審査システムの稼働、運用の強化 ・新規住宅取得者に対する土・日・祝日および営業店時間外営業店舗としての機能の拡充に向けた相談態勢の整備 (平成19年度以降) ・新規住宅取得者に対する相談機能の一層の強化			・ローンプラザの営業力の強化という観点から組織改定を行い、営業推進部内にプラザ統括グループを新設しました。(17年4月) ・住宅ローン支援システムの稼働に伴い、お客様からの資金相談にスピーディーに回答できる態勢を整備しました。	
	資産運用サービスの提供  目標：資産運用相談員の任命 200名以上	実績：資産運用相談員面接試験合格者数 52名	・行員のコンサルティング能力の一層のレベルアップによるお客様のライフプランにおける多様な資産運用ニーズへの対応 (行内内部資格試験「金融商品販売リーダー」資格制度(注18)の充実) ・遺言信託業務への参入 (平成19年度以降) ・資産運用相談員制度(注19)の定着、制度の見直し			・資産運用ニーズの高まりに応えられる行員の育成として、面接と筆記による試験を実施し、累計で974名が「金融商品販売リーダー」の資格を取得しました。	
	年金相談会の実施  目標：年金相談会開催 平日相談会 1,440回以上 休日相談会 100回以上 休日セミナー 24回以上	実績：年金相談会開催 平日相談会 377回 休日相談会 30回 休日セミナー 6回	・少子高齢化社会の進展を踏まえた年金に関する相談態勢の充実 (19年度以降、継続して実施)			・営業店における平日年金相談会および休日年金相談会を積極的に開催することにより、お客様の年金相談ニーズの高まりに対応することができました。	
	個人のお客様に対する生活支援への取組み  目標：返済相談会開催 100回以上 内、休日相談会 10回以上	実績：返済相談会開催 29回 内、休日相談会 1回	・個人版再生支援として、個人のお客様に対する生活支援への取組みの強化 ・返済相談会、休日返済相談会の開催 (19年度以降、上記を継続して実施)			・個人のお客様に対する生活支援への取組みとして、住宅ローンなどの返済に係る返済相談会を開催しました。	
(3) 地域再生推進のための各種施策との連携等	PFI事業の推進  目標：PFIへの取組み 平成17年度中2件取組み 平成18年度中2件取組み	実績：PFIへの取組み 1件	・地域活性化に向けた地域と一体となった取組みの継続的推進 ・千葉県内のPFI (プライベート・ファイナンス・イニシアチブ) (注20) 案件について地方公共団体や地元金融機関等との一層の連携強化 (19年度以降、上記を継続して実施)			・千葉県警察本部新庁舎建設等事業 (PFI事業) に金融団として参加することとなりました。	

## 4. 地域密着型金融推進計画の具体的進捗状況

### 用語の解説

- (注 1) 総合融資支援システム : 各種融資情報のデータ統合・システム化により融資業務の効率化を行い、本来業務である営業活動への回帰、競争力強化を図ることを基本コンセプトとしています。融資情報のデータ統合により、融資業務のスピード化を実現し、データの蓄積により魅力ある商品の提供が可能となります。
- (注 2) e - ラーニング : インターネットなどの電子ネットワークを使用して手元のパソコンの画面上で行う人事教育システムのことです。コンピュータとネットワークさえあれば、いつでもどこでも学ぶことができる教育手法です。
- (注 3) B A N K ビジネスクラブ : お客様へのサービス向上を目的に地域で事業を営むお取引企業を会員として設立し、取引先の紹介や各種セミナー、講演会等を通じて会員企業の人材育成や交流、会員企業同士の交流・経済活動のお手伝いをしています。
- (注 4) D D S (デット・デット・スワップ) : 金融機関の既存の貸付金を他の債権より返済の優先順位が劣化するロ - ンへ変更することをいいます。
- (注 5) 格付自己査定システム : 総合融資支援システムの基本コンセプトに基づき、自己査定作業の効率化のため、融資先の決算期に合わせた原則年 1 回の格付・自己査定を実施します。貸出金の返済履行状況や預金取引状況を随時モニタリングすることにより、効率的かつタイムリーな融資先の管理・指導を行うことができます。
- (注 6) 財務制限条項を盛り込んだ融資制度 : 財務制限条項付き融資とは、債務者が自らの財務状況(利益・キャッシュフロー・自己資本・借入金残高等)を一定以上に維持することを、融資契約上で明確に約する融資制度をいいます。
- (注 7) 責任財産限定型ローン : 債務履行の責任財産を融資対象物件および賃貸収入のみに限定し、その他の財産への債務履行請求を行わない融資をいいます。
- (注 8) 地域金融円滑化会議 : 金融庁の「貸し渋り・貸し剥がしホットライン」に寄せられた情報や、各金融機関等に寄せられた苦情・相談等に関し意見交換を行うため、都道府県毎に設置され、半期毎に開催されています。金融当局、地域金融機関および関係業界団体から構成されています。
- (注 9) B P V (ベシスポイントバリュー) : 一定の相場変動における有価証券の時価評価額の損益変動額を利用した市場リスク管理手法です。
- (注 10) 与信ポートフォリオ管理 : 貸出先を業種別、企業規模別、信用格付別等に区分し、特定の区分に貸出先が集中しないよう管理することをいいます。
- (注 11) 生体認証システム : 人の静脈パターン、虹彩、指紋等、身体的特徴により本人確認を行う方法であり、暗証番号やパスワードに比べて“なりすまし”のしにくい認証方法です。
- (注 12) V a R (バリューアットリスク) : 過去のデータに基づく統計を利用し、市場の動きに対して被る可能性のある想定最大損失額により市場リスク量を計測するリスク管理手法です。
- (注 13) コンプライアンス・プログラム : コンプライアンスを実現させるための具体的な実践計画(規定の整備、内部統制の実施計画、行員の研修計画など)をいいます。
- (注 14) コンプライアンス・チェックリスト : 全行員(パートを含む)に対して半期に一度、コンプライアンスの個人別取組み状況及び理解度等の確認をするためのチェックシートです。
- (注 15) コンプライアンス連絡会 : コンプライアンス本部担当部署で構成され、コンプライアンスについて協議します。
- (注 16) マルチペイメントネットワーク : 利用者が A T M、電話、パソコン等の各種チャネルを利用して公共料金の支払等のサービスができるように、料金の収納機関と金融機関との間を結んだシステムインフラのことで、このインフラを利用したサービスには、収納サービス、口座振替受付サービス等があります。  
(収納サービス) 公共料金・税金等の支払が金融機関の A T M や電話、パソコン等で行えるサービスがあります。  
(口座振替受付サービス) 収納機関の店頭端末によりキャッシュカードで口座振替契約が行えるサービスがあります。
- (注 17) データベース・マーケティング : お客様の属性や過去の取引履歴等をデータベースに記録して、それぞれのお客様に合ったサービスをタイムリーに提供するマーケティング手法のことで、
- (注 18) 「金融商品販売リーダー」資格制度 : 当行で取扱っている金融商品(主に投資信託、個人年金保険)の研修および試験を通して金融商品の正確な知識の習得とお客様への説明責任を果たすことができる行員の育成を目指したものです。この資格は、一次(講義、面接試験)、2次(講義、筆記試験)の2回の試験に合格して取得できることになっています。資格取得者は、セールスから契約までを単独で行うことが可能となります。
- (注 19) 資産運用相談員制度 : 窓口でのコンサルティングによる金融商品提案能力を重視した資格制度です。1次筆記試験に合格した行員(国家資格でありますファイナンシャル・プランナー2級以上の資格保有者は免除)が2次面接試験に合格して取得できます。窓口での金融相談の提案力向上を目的としています。
- (注 20) P F I (プライベート・ファイナンス・イニシアチブ) : 公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力および技術的能力を活用して行う新しい手法です。

## 5 . 平成17年度上期（17年4月～17年9月）の経営改善支援の取組み実績

（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
要 注 意 先					
正常先		10,925	-		-
要 注 意 先	うちその他要注意先	3,459	215	7	186
	うち要管理先	85	56	22	17
破綻懸念先		489	54	5	46
実質破綻先		464	3	0	3
破綻先		166	1	0	1
合 計		15,588	329	34	253

- （注） ・ 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んでいません。  
 ・ 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しています。  
 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 には含めていません。  
 ・ 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 には含めています。  
 ・ 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期初の債務者区分に従って整理して  
 います。  
 ・ 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ていません。  
 ・ 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しています。  
 ・ みなし正常先については正常先の債務者数に計上しています。