



地域密着型金融の取組み状況（平成22年度）

平成23年5月
株式会社京葉銀行

目 次

- 1. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献 . . . 2～5 ページ
- 2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ . . . 6～8 ページ
中小企業に適した資金供給手法の徹底
- 3. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化 . . . 9～12 ページ
- 4. 地域密着型金融への取組み実績 . . . 13 ページ
- 5. 地域密着型金融を推進するための数値目標 . . . 14 ページ

1. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

永きに亘って地域経済に貢献していくことが当行の使命であり、地域貢献こそが当行を含めた地域経済の発展に直結するとの認識の下、お客様の安全性と利便性の向上に向けた効果的なIT投資を行っています。お客様とより一層広く・深く接点を持ち、適切なコンサルティング機能を発揮できるよう、各種システムの高度化や営業店業務の本部集中と効率化を図っているほか、5つのコンセプトに基づいた店舗戦略を推進しています。加えて、事業を展開しているお客様や住宅の購入を希望されるお客様に対して、的確かつタイムリーな情報を提供できるよう、情報集積・提供専門チームや相談拠点等を設置し、外部機関等とも連携しつつ、県内のネットワークを駆使した豊富な情報の提供に努めています。

地域密着型金融を推進するための体制整備

効果的なIT投資

人財の育成

お客様の安全性と利便性の追求

～企業のお客様のために～

《各種セミナー・相談会の開催》

- 経営者セミナー
- 経営相談会

《営業情報の集積・提供》

営業渉外部営業渉外チームの
専門スタッフによる
営業情報等の集積・提供の推進

外部機関との連携

- 財)千葉県産業振興センター
- 財)千葉市産業振興財団
- 千葉大学技術交流会
- 地元金融機関
- 地方公共団体
- 県内専門家(公認会計士、税理士等)

～個人のお客様のために～

《各種セミナー・相談会の開催》

- 資産運用ミニセミナー
- 相続・遺言ミニセミナー
- 年金相談会
- 税務相談会
- 住宅ローン相談会
- 返済相談会

《休日における相談拠点の設置》 休日でも住宅ローン等の相談が出来る 4つのローンプラザ

- 千葉ローンプラザ
- 柏ローンプラザ
- 船橋ローンプラザ
- 成田ローンプラザ

店舗・ATM等
県内ネットワークの充実

～地域の皆様のために～

《5つのコンセプトに基づく店舗投資》

5つのコンセプト

- ①「先進技術で、大きな安心」を提供する
「指静脈認証システム」を利用した全自動貸金庫
- ②「より気持ちよく、より安心して」ご利用いただける
ATMコーナー
- ③「気軽に、ゆっくり、ご相談」いただける、
個別ブースの相談コーナー
- ④「どなたでも、どこでも、わりなく」ご来店いただける
通路・トイレのバリアフリー対応
- ⑤「ひろびろ、ゆったり、安心」な店舗前面の駐車場

《安心・安全の店舗づくり》

- ハンドセット付ATM
- AED
- 空間清浄システム

1. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

(1) お客様の安全性と利便性向上に向けたIT投資

○各種システムの高度化や営業店事務の本部集中と効率化など、ITを戦略的に活用し、お客様の安全性と利便性の向上に努めています。

平成22年11月には、お客様の待ち時間短縮と多様化するお客様のニーズに対応できるコンサルティング機能を兼ね備えた窓口業務の強化を目的として「新営業店システム」の導入を開始し、平成23年3月をもって全営業店に導入しました。

また、地域の皆様のために、「指静脈認証システム」を利用した全自動貸金庫と「多機能ATM」を備えた「5つのコンセプト」に基づく店舗投資を推進するなど、今後も、お客様の安全性と利便性の向上を図るべく、引続き効果的なIT投資に取り組んでいきます。

(2) 地域密着型金融を推進していくための人財育成

○「お客様のお役に立ち、企業を支え、成果を上げる」、こうした役職員は「人材」ではなく「人財」と表現するに相応しく、まさに企業の財産と言えます。当行では従来から、お客様からの長期的な信頼を獲得すべく、お客様目線の金融サービスと付加価値を創造できる人財の育成に、計画的に取り組んでいます。

○専門的な業務知識の習得やコンサルティング能力の向上を図るべく、公的資格取得の奨励に加え、外部機関への業務派遣や特定部署への異動希望を受け付ける行内公募制度を活用し、地域密着型金融の推進に向けた専門スタッフの育成に注力しています。

○「eラーニングシステム」等を活用し、業務知識の吸収を図ると共に、融資審査能力向上や目利き能力向上のための行内研修やトレーニー制度の充実に努めています。

(3) 県内を中心とした営業情報の集積・提供

○営業情報収集のための専門機関を営業渉外部営業渉外チーム内に設置し、千葉県内を中心としたネットワークや外部機関との連携を活かして、様々な営業情報を集積し、営業店や営業渉外部法人営業チームを通じて企業のお客様に提供しています。

(4) 休日における相談拠点の設置

○個人のお客様が休日や窓口の営業時間外でも住宅ローン等の相談ができるよう、4つのローンプラザ（千葉、柏、船橋、成田）を設置し、お客様の利便性の向上に取り組んでいます。

1. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

(5) 各種無料セミナーの開催

○企業のお客様向けに経営者セミナーや経営相談会を、個人のお客様向けに資産運用や相続・遺言のミニセミナー、年金相談会、税務相談会、住宅ローン相談会、返済相談会等を全て無料で開催しています。様々な疑問や悩みにお応えすることで、ご好評をいただいています。

■経営者セミナー

中小企業経営者や財務担当者向けに、中小企業基盤整備機構との共催で、キャッシュフロー経営や経営計画の策定をテーマに経営者セミナーを開催しています。



開催年月	開催地	参加者数
平成22年7月	市原市	52名
平成22年9月	木更津市	48名
平成22年9月	浦安市	45名
平成23年3月	館山市	28名

■ミニセミナー

「資産運用」、「相続・遺言」などをテーマに、支店のセミナールーム等を利用したミニセミナーを開催しています。



資産運用	
回数	参加者数
353回	2,905名
相続・遺言	
回数	参加者数
142回	1,701名
医療・がん	
回数	参加者数
50回	358名

■年金相談会

県内各営業店やデパート等にて、社会保険労務士による個別年金相談会を開催しています。平成22年10月以降は、休日年金相談会の会場を9会場追加し県内各地16会場で開催しています。

平日年金相談会		休日年金相談会	
回数	参加者数	回数	参加者数
743回	6,958名	124回	1,027名

1. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

(6) 5つのコンセプトに基づく店舗投資

○お客様の安全性と利便性に配慮した「5つのコンセプト」に基づく店舗づくりに取り組んでいます。

■5つのコンセプト

①「先進技術で、大きな安心」を提供する「指静脈認証システム」を利用した全自動貸金庫



②「より気持ちよく、より安心して」ご利用いただけるATMコーナー



③「気軽に、ゆっくり、ご相談」いただける、個別ブースの相談コーナー



④「どなたでも、どこでも、むりなく」ご来店いただける、通路・トイレのバリアフリー対応



⑤「ひろびろ、ゆったり、安心」な店舗前面の駐車場



■平成22年度の新設・移転・リニューアル店舗

店舗名	オープン年月	備考
柏駅前出張所	平成22年6月	新設
五香出張所	平成22年6月	リニューアル
北柏支店	平成22年7月	リニューアル
姉崎支店	平成22年9月	リニューアル
東京支店	平成22年11月	移転開店
ちはら台支店	平成23年1月	移転開店

■平成23年度の新設・移転・リニューアル店舗（予定）

店舗名	オープン年月	備考
新船橋支店	平成23年4月	移転開店
白井支店	平成23年6月	建替
みどり台支店	平成23年6月	移転開店
東金支店	平成23年9月	移転開店
保田支店	平成23年10月	移転開店
印西牧の原支店	平成23年10月	新設

○また、目のご不自由な方に配慮した、電話機と同一のキー配置を施したハンドセット付ATMや、AED（自動体外式除細動器）・空間清浄システム・杖ホルダーを全店に導入しています。

今後も、目のご不自由な方に銀行の位置を音声で知らせる音声誘導システムや自家発電装置の設置店舗を拡大するなど、当行に来店される全てのお客様の安全性と利便性の向上に取り組んでいきます。

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

千葉県内の資金循環の円滑化に寄与するために、千葉県内を中心とした地域で事業を展開しているお客様に対して、その事業内容や特性・規模等を勘案し、従来型の不動産担保等を背景にした融資手法に限定することなく、それぞれに最適な手法でタイムリーに必要な資金を提供することが、地域金融機関である当行が対応すべき重要なテーマです。

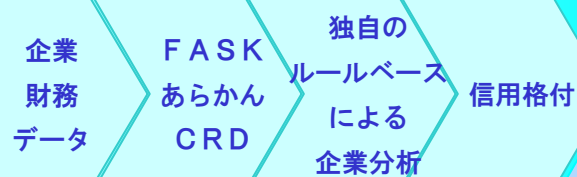
そのため、当行では財務面からの詳細な分析はもちろんのこと、地域金融機関ならではの密接なリレーションシップを活かしてお客様の事業の特性を把握すると共に、外部機関とも連携し、豊富な資金供給メニューの提供に努めています。

事業の特性を踏まえた的確な資金供給とサービスの提供

～企業のお客様との取引における当行の考え方～

お取引先企業の実査・面談

総合融資支援システムの利用
によるお取引先企業の財務分析



地域金融機関ならではの
お客様とのリレーションシップを
活かした事業特性の把握

～事業を展開しているお客様へのサービスの提供①～

《お取引先企業毎の特性を活かした資金供給手法》

- 当行独自の融資商品
 - ・αBANKビジネスローン
 - ・αBANKビジネスクイックローン
 - ・αBANKビジネスサポートローン
 - ・αBANK新規事業支援ローン
 - ・TKC戦略経営者ローン
 - ・無保証人融資制度
 - ・財務制限条項付融資制度
- 千葉県信用保証協会付融資制度
 - ・経営安定関連保証
(セーフティネット保証)
 - ・ダッシュ5000
 - ・スパート3000
 - ・当貸マックス
 - ・流動資産担保融資 等
- 県・市町村制度融資

外部機関との連携

- 千葉県信用保証協会
- 千葉県税理士会
- TKC
- 千葉県
- 各市町村

～事業を展開しているお客様へのサービスの提供②～

《本部営業力を活かしたビジネスマッチングの推進》

- 県内ネットワークにより集積した営業情報の提供
- 業務提携先との連携による営業情報の提供
- 支店長経験者を中心とした営業渉外部法人営業チームの活動

《αBANKビジネスクラブの運営》

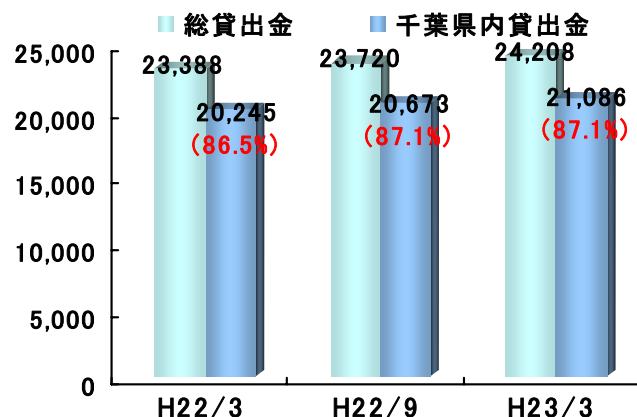
- 年次大会記念講演会&交流会の開催
- 各種セミナーの開催
- ビジネスレポートの提供
- コストダウンサービスの提供等
- 会員企業の人財育成や交流、地域貢献活動のお手伝い

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

(1) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進

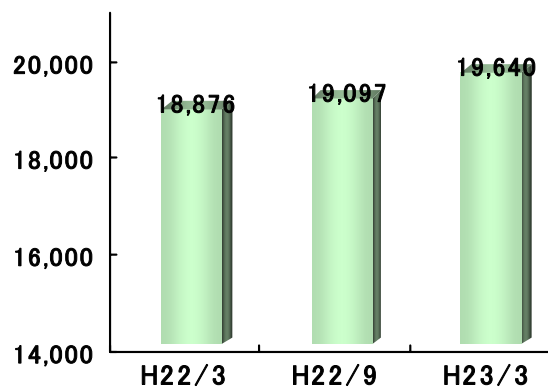
- 総合融資支援システムを活用して信用リスクデータベースの充実を図っていくことで、αBANKビジネスローンをはじめとする担保・保証に過度に依存しない融資に積極的に取り組んでいます。取組みにあたっては実査・面談を徹底することにより、お客様の技術力やノウハウなど財務面以外の事業内容や事業特性を十分に把握するとともに、FASK・あらかん・CRDに基づく独自のルールベースによる企業分析を確立し、信用格付を活用した効率的な審査体制の構築に努めています。
- 事業の内容や特性・規模等を勘案し、お客様に最適な手法でタイムリーに必要な資金を提供できるよう、「財務制限条項付融資制度」や「無保証人融資制度」をはじめとした融資商品の開発に加え、様々な資金供給メニューを用意しています。
- 当行オリジナルの融資商品に加え、千葉県信用保証協会保証付の融資商品や千葉県及び各市町村の制度融資の取扱い等、お客様のニーズに合わせた商品を提供しています。

■貸出金残高（億円）

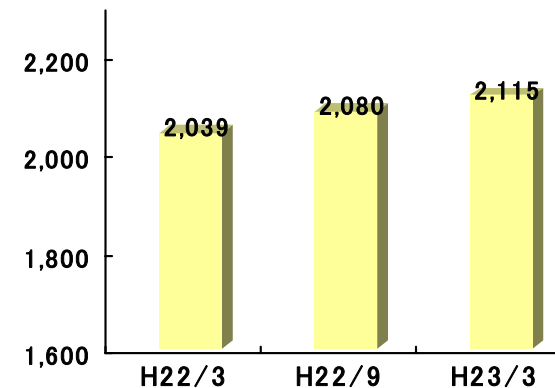


※（ ）内は、千葉県内貸出金の総貸出金に占める割合

■中小企業等向け貸出金残高（億円）



■信用保証協会保証付貸出金残高（億円）



(2) 本部営業力を活かしたビジネスマッチングの推進

- 支店長経験者等の専門スタッフからなる営業渉外部法人営業チームを設置し、千葉県内のネットワークを活かして、集積した営業情報をお客様に提供するとともに、ビジネスマッチングの推進等にも積極的に取り組んでいます。

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

(3) α BANKビジネスクラブの運営

○年次大会記念講演会&交流会を開催し、会員のお客様相互のビジネス交流に取り組んでいます。また、各種セミナーを開催し、財務管理や人財育成等のお手伝いをしています。

○「α BANKビジネスクラブ」の会員のお客様向けにビジネスレポートを提供する等、経営情報やビジネスマッチング情報の提供に取り組んでいます。
(平成22年度の主な活動)

・年次大会記念講演会&交流会

毎年、著名人の講師をお招きしています。平成23年3月8日に開催した、第22回α BANKビジネスクラブ年次大会では、伊藤元重氏（東京大学大学院経済学研究科・経済学部教授）を講師に、「当面の経済情勢と企業経営」をテーマに講演を実施し、約700名の皆様にご参加いただきました。

・各種セミナー

一流企業でのセミナー実績のある講師をお招きして、平成22年度はセミナーを8回実施し、合計で約500名の皆様にご参加いただきました。

・ビジネスレポート

業務に役立つ様々な情報を、会員の皆様にご提供しています。平成22年度の年間利用件数は、約1,300件でした。

■平成22年度開催のセミナー

開催年月	セミナー内容	講師	参加企業数	参加者数
平成22年4月	新入社員セミナー	古谷 治子	22社	55名
平成22年5月	明日から使える クレームが感謝に変わる初期対応成功の法則	中村 友妃子	46社	104名
平成22年7月	会社に潜む ムダの発見と改善法	北川 和恵	31社	53名
平成22年9月	成功を呼び寄せる方法とは	山本 博	36社	47名
平成22年10月	給与・残業代支払の諸問題解決法	河野 順一	46社	56名
平成22年11月	業績向上のための部下育成法	嶋津 良智	44社	72名
平成23年1月	幕末・明治の英傑たちに学ぶ ～歴史に学ぶリーダーとは～	加来 耕三	54社	72名
平成23年2月	決算書がスラスラわかる「財務3表一体理解法」	國貞 克則	63社	81名

3. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

事業をされているお客様の特性を踏まえて、きめ細かなフォローアップを行っていくことが地域金融機関にとっての重要な役割です。そのため当行では、法人・個人のお客様サポート体制の充実を図り、お客様と緊密なリレーションシップを築くとともに、お客様のライフサイクルや経営課題・相談ニーズに応じて、創業・新事業支援や経営改善支援、事業再生支援、事業承継支援、返済相談等に積極的に取り組み、地域金融の円滑化へのきめ細やかな取り組みを強化しています。加えて、時代のキーワードとお客様・地域社会のニーズに耳を傾けながら、今後成長が期待される農業や社会的関心が高い医療・介護分野、中小企業の海外への進出など、各種成長分野へのサポート体制の充実を図っています。

法人・個人のお客様サポート体制の充実

～創業・新事業支援、成長分野に向けた取り組み～

営業店・本部各部の連携

- 《経営課題・経営ニーズへの対応》
- 各種経営コンサルティング
- 各種セミナー ○ビジネスマッチング
- 《資金ニーズへの対応》
- 担保・保証に過度に依存しない融資の活用

アグリビジネス支援室による農業ビジネス支援

- 農業生産法人設立
- 生産者と消費者のマッチング

外部機関との連携

- 千葉県・各市町村
- 政府系金融機関
- 専門コンサルティング企業
- 業務提携企業
- 県内の専門家
- JETRO
- 三菱UFJ
リサーチ&コンサルティング

～事業承継支援に向けた取り組み～

お客様サポートグループによる相続・事業承継支援

- 事業承継セミナー ○相続・遺言ミニセミナー
- 相続関連業務の取扱い
(信託代理店業務)・資産承継プランニング
・遺言信託 ・遺産整理業務

外部機関との連携

- 船井財産コンサルタンツ京葉 ○日本M&Aセンター
- 三菱UFJ信託銀行

～経営改善支援・事業再生支援・返済相談に向けた取り組み～

企業経営サポートグループによる経営改善・事業再生支援

中小企業診断士や支店長経験者等の専門スタッフが、企業のお客様の財務体質の強化や経営改善計画書の作成・アドバイス・フォローアップ等を実施

外部機関との連携

- 千葉県中小企業再生支援協議会 ○整理回収機構
- 企業再生支援機構 ○千葉中小企業再生ファンド
- 県内の専門家（公認会計士、税理士、弁護士等）

個人ローンサポートグループによるお客様の生活支援

住宅資金のご返済に関してお困りのお客様のため、経験豊かで、高いコンサルティング能力を有する専門スタッフによる返済相談会を県内各地で開催

外部機関との連携

- 住宅金融支援機構
- 京葉銀保証サービス
- かんそうしん ○三生信用保証

3. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

(1) 法人・個人のお客様サポート体制の充実

○下記の3つのサポートグループを中心に法個人のお客様のサポート体制を充実させています。

①「支店支援部お客様サポートグループ」

相続や事業承継、年金、資産運用に関する相談など、お客様のライフサイクルとニーズに的確に応じたオーダーメイド型の金融サービスの提供を強化するために、高度で専門的な知識を有する資格取得者等を配置しています。

②「個人融資部個人ローンサポートグループ」

今後、更なる増加が予想される住宅ローン返済相談業務へのニーズに対応するために、経験豊かで高いコンサルティング能力を有する人財を配置しています。その独自の返済相談業務の取組みが、地域活性化に繋がる多様なサービスの提供事例として、金融庁のホームページで公表されました。

③「融資第一部企業経営サポートグループ」

企業のお客様の経営指導や経営改善計画の作成・アドバイス・フォローなど、経営改善や事業再生に関する経営課題をサポートすべく、中小企業診断士や支店長経験者等を配置しています。

○また、平成21年12月以降年末年始を除く毎週日曜日に、お客様からのご返済相談等に対応するため、休日相談窓口を設置しているほか、東日本大震災により様々な被害・損害を受けられたお客様からの一般融資・ローン等に関する相談も承っています。

相談窓口は、中小企業や個人事業主のお客様については千葉と柏のローンプラザに、住宅ローンをご利用のお客様については、千葉、柏、船橋、成田のローンプラザに、それぞれ設置しています。

○東日本大震災により被災されたお客様を支援すべく法人のお客様・個人のお客様ともに被災者向け特別金利融資を取り扱っているほか、平成23年4月には、主な被災地エリアの店舗（旭支店・佐原支店・浦安富岡支店・新浦安支店）に被災者向け休日相談窓口を設置するなど、引き続き、地域金融機関として地域の復興支援に取り組んでいきます。

(2) 創業・新事業支援に向けた取組み

○「総合融資支援システム」を活用した、FASK・あらかん・CRDに基づく独自のルールベースによる企業分析に加え、事業の内容や特性等を把握するための実査・面談を徹底するなど、金融機関ならではのリレーションシップを活かし、お客様の創業・新事業起業に向けてスムーズに資金提供ができるように取り組んでいます。

○行員の業種別審査能力や目利き能力を養うため、融資審査能力開発研修等各種研修・教育制度の充実に取り組んでいます。

○千葉県信用保証協会や千葉県及び各市町村、政府系金融機関等との連携を活かし、ベンチャー企業の支援・育成にも取り組んでいます。

3. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

(3) 成長分野に向けた取組み

○農業ビジネスへのサポート

○平成21年4月に、地場産業育成の一環として、農業ビジネスへのサポートを通じた地域社会への貢献を実現していくため、「営業渉外部アグリビジネス支援室」を新設しました。各市町村との情報交換、ビジネスマッチング、農業生産法人の設立支援、農業分野のM&Aの取り次ぎ、農商工連携や助成金の紹介などの活動を行っています。特にビジネスマッチングについては、生産者や販売先に加えて、加工業者、流通業者、観光業者等の幅広いお客様ニーズにお応えすべく、取組みの充実に努めています。

平成22年度は、農業生産法人の設立支援3先、ビジネスマッチング113先（生産者69先、販売・流通業者等44先）の実績となりました。

○また、当行は平成23年3月に千葉県提唱する「フード・アクション・ちば」（注）の趣旨に賛同し、推進パートナーの一員となりました。今後、「フード・アクション・ちば」推進パートナーとして、平成23年7月に開催予定の「『食の魅力』発見プロジェクト2011」（個別商談会）に参加するなど、千葉県産農林水産物のより一層の消費拡大や知名度向上を図っていきます。

（注）「フード・アクション・ちば」

食料自給率向上に向けた国民運動「FOOD ACTION NIPPON」の理念に賛同し、千葉県産農林水産物のより一層の消費拡大や知名度向上を図る県民一人一人の運動として千葉県が提唱。この取組みは、豊かな食生活を支える農林水産物の生産力強化や地域の農林水産業、先人の知恵、食文化などに対する県民の理解を深める効果も期待されています。

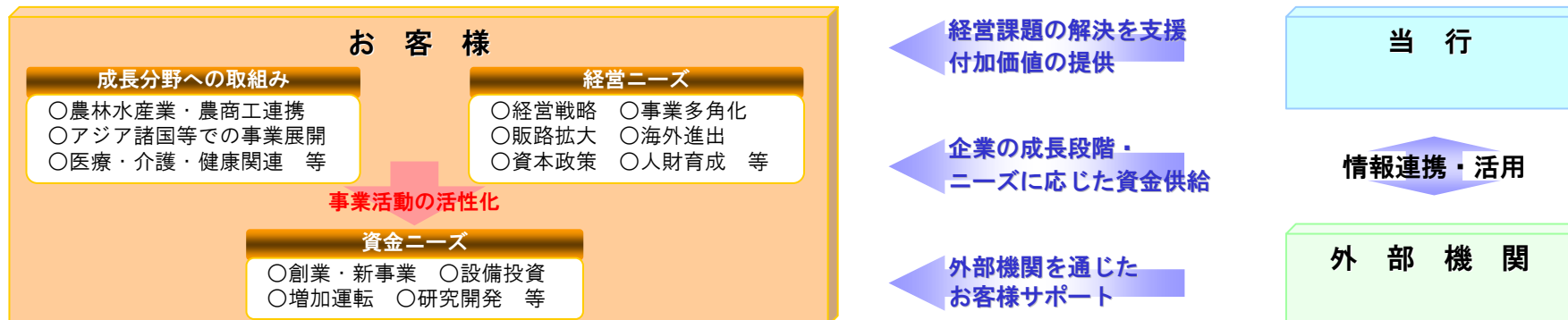
○海外販路拡大及び海外進出へのサポート

○お客様の海外への販路拡大及び海外進出へのサポートを図るべく、平成23年2月に三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社と国際業務に関するコンサルティング契約を締結しました。

本提携は、国際業務へのサポート体制の一層の強化を図るもので、お客様の貿易や海外投資のほか、海外企業との取引開始や海外進出の際にも、現地市場の調査・商談会への参加・現地法人の設立手続き等について、必要な情報を提供していきます。

○また今後、お客様向けのセミナー開催や、日本貿易振興機構（JETRO）への職員派遣など、引き続きサポート体制の強化を図っていきます。

○成長分野に向けた取組みのイメージ



3. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

(4) 事業承継支援に向けた取組み

○事業承継や相続に関するお客様からの相談ニーズの高まりに対応するため、支店支援部お客様サポートグループに専門スタッフからなる相談員を配置し、信託代理店として相続関連業務（資産承継プランニング、遺言信託、遺産整理業務）を取り扱っているほか、無料の事業承継セミナーの開催や外部コンサルタント会社との連携等により、お客様向けのサービス充実に取り組んでいます。

■事業承継セミナー



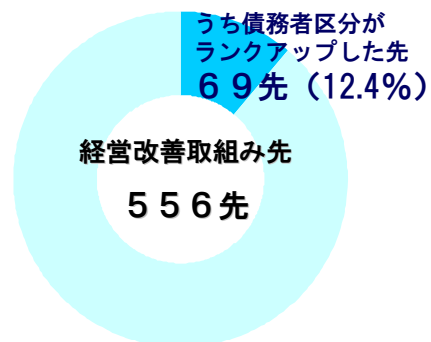
開催年月	開催地	参加企業数	参加者数
平成22年6月	千葉市	18社	20名
平成22年12月	千葉市	16社	17名

(5) 経営改善支援・事業再生支援・返済相談に向けた取組み

○事業をされているお客様のために、中小企業診断士や支店長経験者等の専門スタッフからなる融資第一部企業経営サポートグループが、財務体質の強化や経営改善計画書作成のためのアドバイス・フォローアップ等を実施しています。中小企業再生支援協議会や整理回収機構、再生ファンド、公認会計士・弁護士等の外部専門家等と連携を図りつつ、様々な企業再生ノウハウを蓄積し、経営改善支援・事業再生支援に取り組んでいます。

○住宅資金のご返済に関してお困りのお客様のため、個人融資部個人ローンサポートグループの専門スタッフが県内各地で休日開催を含む無料の返済相談会を開催し、返済方法の見直し等のお手伝いをしています。

■経営改善取組み先（平成21～22年度実績）



■住宅ローン返済相談会の実施状況

全店相談会	3回
支店相談会	43回
相談件数	1,113件

4. 地域密着型金融への取組み実績

第14次中期経営計画「α ACTION PLAN 2011」（平成21年4月～平成23年3月）では、15項目の数値目標を設定し、地域密着型金融を推進してきました。同計画の数値目標に対する2年間の実績は以下のようになりました。

■第14次中期経営計画の数値目標に対する実績

項 目		数値目標 (平成21年4月～23年3月)	実績 (平成21年4月～23年3月)
1. 創業・新事業支援融資実績	(件数)	200件	320件
	(金額)		86億4百万円
2. ビジネスマッチング情報の提供		500先	722先
3. 経営改善支援取組み率	経営改善支援取組み先数/期初債務者数	2%	2.6%
	経営改善支援取組み先数(正常先除く)/期初債務者数(正常先除く)		10.6%
4. 再生計画策定率	再生計画策定先数/経営改善支援取組み先数	20%	53.6%
	再生計画策定先数(正常先除く)/経営改善支援取組み先数(正常先除く)		53.6%
5. ランクアップ率	ランクアップ先数/経営改善支援取組み先数	10%	12.4%
	ランクアップ先数(正常先除く)/経営改善支援取組み先数(正常先除く)		12.4%
6. 中小企業再生支援協議会への案件持込み		5先	12先
7. 担保・保証に過度に依存しない融資実績	(件数)		1,952件
	(金額)	350億円	519億78百万円
8. 事業承継セミナーの開催		4回	4回
9. 住宅取得者相談会の開催		200回	607回
		1,000人	2,662人
10. 県内住宅開発案件の獲得		110件	131件
11. 住宅業者説明会の開催		190回	303回
		950人	2,313人
12. 資産運用フォローアップセミナーの開催 (原則として、当行とお取引のあるお客様向けフォローアップセミナー)		10回	609回※1
13. 資産運用相談会開催		400回	595回
14. 年金相談会開催	平日相談会	1,440回	1,532回
	休日相談会	100回	249回
	休日セミナー	24回	23回※2
15. 返済相談業務への取組み		1,200人	2,732人

※1：環境の変化を踏まえ、より多くのお客様に参加いただくため、大型セミナーを中止し、支店ミニセミナーとして代替しています。

※2：平成23年3月開催予定のセミナーを東日本大震災の影響とお客様の安全を鑑み中止としたため、目標の達成に至りませんでした。

■経営改善支援の取組み実績

	期初債務者数	経営改善支援 取組み先数	再生計画 策定先数	ランクアップ 先数		経営改善支援 取組み率	再生計画 策定率	ランクアップ率
正常先を除いたお取引先数	5,220	556	298	69	→	10.6%	53.6%	12.4%
全お取引先数	20,981	556	298	69		2.6%	53.6%	12.4%

注)・期初債務者数は、平成21年4月当初時点の数です。

・個人ローンや住宅ローンのみの先は数値に含んでいません。

5. 地域密着型金融を推進するための数値目標

現在推進中の第15次中期経営計画「α ACTION PLAN 2013」（平成23年4月～平成25年3月）では、地域密着型金融を一層強化していくため15項目の数値目標を設定しています。第15次中期経営計画と地域密着型金融の推進は相互に密接に結びついており、第15次中期経営計画の推進とは、すなわち地域密着型金融の推進を実現するものです。

■第15次中期経営計画の数値目標

項 目		数値目標 (平成23年4月～25年3月)	
1.	成長基盤強化への融資実績 (創業・新事業支援融資実績及び成長分野への融資実績(農業、医療・介護、環境等))	300件	
2.	ビジネスマッチング情報の提供	500先	
3.	経営改善支援先に対するコンサルティング成果発揮率 (経営改善計画策定支援先数/経営改善支援取組み先数)	60%	
4.	企業再生成果発揮率(ランクアップ先数/経営改善支援取組み先数)	10%	
5.	担保・第三者保証を徴求しない中小企業・個人事業者向け融資実績	400億円	
6.	事業承継セミナーの開催	4回	
7.	住宅取得者相談会の開催	200回、1,000人	
8.	県内住宅開発案件の獲得	120件	
9.	住宅業者説明会の開催	200回、1,000人	
10.	資産運用ミニセミナーの開催	480回	
11.	資産運用相談会の開催	480回	
12.	相続セミナーの開催	240回	
13.	年金相談会の開催	平日相談会	1,330回
		休日相談会	140回
14.	年金セミナーの開催	24回	
15.	返済相談業務への取組み	1,200人	