

地域密着型金融推進計画の進捗状況

平成19年5月25日

株式会社西京銀行

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化に対する取組み

▶ 進捗状況、それに対する当行の評価及び今後の課題

起業に対する情報提供として、グループ会社と連携して定期的にベンチャーマーケットを開催することにより、起業家、投資家等の交流の場を提供し、ベンチャー企業の育成に力を入れてまいりました。

また、過度な担保や保証に依存しない融資の推進として、外部格付を利用した自動審査手法により審査基準を統一化するなどの体制整備や融資スキルの高い行員の増加に向け、行員の行内外研修への積極的な参加を継続してまいりました。

更には、取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化に向け都市部の企業と地元企業との異業種交流会「西京東京クラブ」「西京関西クラブ」を立ち上げるなど新たな取組にも着手いたしました。

債務者区分のランクアップに向けた取組みについては目標先数100先に対して96先の実績となり、概ね計画通りの結果となりました。

不良債権比率目標4%台については、5.41%の実績となりました。目標に対しては未達となりましたが、2年間で2.41%の改善となっており、今後の課題として平成19年度中には4%台を達成したいと考えております。

また、目利き能力をはじめとした人材育成については長期的な課題と認識しており行員のスキルアップに対するモチベーション向上策を継続実施してまいります。

2. 経営力の強化への取組み

▶ 進捗状況、それに対する当行の評価及び今後の課題

当行は、中小企業や地域経済からの期待に確実に応えていくためには、当行自らが経営力の強化を図り、預金者の皆さまなどから信頼を確保し続けていく必要があると考えております。コンプライアンス態勢強化の取組みの一環として準備してきたプライバシーマーク取得については、平成17年12月に国内金融機関第一号として無事認可を得ることができました。

また、営業店の法令遵守状況の点検強化については、臨店ヒアリングの実施や行内研修の実施などスケジュールどおり実施いたしました。

また、ガバナンスの強化への取組みとして、内部統制の整備、運用、評価体制の強化を目的に専担部署として内部統制対策室を立ち上げ、各業務プロセス毎にモニタリングを実施いたしました。

「経営力の強化」に向けた取組みについては、平成18年下期から本格稼働する予定であった収益管理システムについて若干の遅れがあるものの、概ね計画どおりの進捗状況であったと考えています。

なお、リスク管理の高度化や収益管理システムの構築・運用方法の検討、ITの戦略的活用、およびガバナンス、コンプライアンス態勢強化に対する取り組みは一時的なものとは捉えておらず、当行の継続した課題であるとの認識のもと、更なる収益力および信頼性の確保にむけた取組み強化を図ってまいります。

3. 地域の利用者の利便性向上への取り組み

▶ 進捗状況、それに対する当行の評価及び今後の課題

当行は地域密着型金融の機能強化に向けた様々な取り組みについて、地域の利用者の皆さまにご理解いただくことが大切であると考え、従来より、地域貢献に関する情報開示については、ディスクロージャー誌などを通じ、可能なかぎり具体的な数値を示した公表に努めるなど、積極的な広報活動を継続しております。

また、利用者の皆さまの満足度を重視した取り組みとしては、多様化する資産運用ニーズに柔軟に、かつ付加価値の高いサービス提供を目的に、「資産運用機能強化型店舗」を6店舗に拡大しハード面の充実を図るとともに、業務渉外グループのファイナンシャル・プランナー4名を各地区本部に駐在させ、資産運用相談の充実化を図るなどソフト面の強化にも努めています。

この他、平成19年4月には、お客さまの更なる利便性及び満足度の向上に向け、CS推進室を設置いたしました。

また、地域活性化に向けた取り組みとして、県や市町村のPFI研修などに積極的に参加し情報収集や参画の検討、および地元企業への情報提供を行ってきました結果、美祢刑務所PFI事業へのファイナンス参加が実現いたしました。が、具体化している案件が少ないこともあり、継続した情報収集活動やノウハウ蓄積、人材育成に努めていきたいと考えています。

4.目標とする経営指標の状況

経営指標	平成19年3月末実績	平成19年3月末目標
不良債権比率 * 1	5.41%	4%台
自己資本比率(連結)	9.67%	10.0%以上 * 4
経費率(OHR)	67.57% * 2	50%台
中小企業向貸出金残高 * 3	2,962億円	3,300億円

* 1 不良債権比率は金融再生法による開示債権の比率

* 2 経費率は業務粗利益経費率

* 3 中小企業等向貸出金残高から消費者ローン残高を引いたもの

* 4 新BIS規制対応後の目標数値

連結と表示のないものは単体の数値となります。

II 地域密着型金融推進計画

当行の取組みの具体的内容および19年3月までの進捗状況は以下のとおりとなります。

項 目	具体的な取組み (含む目標)	スケジュール				17年4月～19年3月の進捗状況
		17年上期	17年下期	18年上期	18年下期	
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						
(1) 融資審査能力(目利き)の向上	<ul style="list-style-type: none"> 業種別審査担当者の「目利き研修」等への受講参加により審査能力の向上に努めます。 営業店行員の外部「目利き研修」への参加および外部研修履修者による「目利き研修」の実施により全体のレベルアップを図ります。 	<ul style="list-style-type: none"> 「目利き研修」等への参加 外部研修履修者による「目利き研修」の実施 				17年9月～19年3月の研修参加状況 <ul style="list-style-type: none"> 目利き研修 10名 目利きフィードバック研修 50名 経営能力強化研修 8名 創業支援融資研修 33名 融資ケーススタディ研修 344名 概ね予定の研修計画に沿った実施、審査部員及び営業店行員のレベルアップ及びスキルアップを図ることができました。
(2) 起業・事業展開に資する情報の提供	<ul style="list-style-type: none"> ベンチャー企業と投資家の交流を促進する「ベンチャーマーケット」の開催をグループ会社と一体となって継続推進してまいります。 	<ul style="list-style-type: none"> ベンチャーマーケットの開催(開催目標年2回)。 知識ノウハウの習得、人材育成、ベンチャー発掘支援。 				<ul style="list-style-type: none"> 株SKVより毎月1回ベンチャーレポートを発行。商標登録や実用新案登録制度等々、ベンチャー向けに情報提供を行ないました。 株SKVによるインキュベーション施設における起業家支援および相談の実施。 周南ベンチャーマーケット開催(4回)。起業家、投資家及び業務提携先の交流を図ると共に、ベンチャー企業の育成に努めました。 株西京総研では、外部コンサル機関と提携し、ISO取得コンサル2件、Pマーク取得コンサル3件、内部体制強化コンサル20件実施。 徳山高専「経営管理」への講師派遣を行いました。
(3) 創業・新事業の成長段階に応じた支援	<ul style="list-style-type: none"> 起業時及び新事業の成長段階に応じた融資商品の開発、発売を行います。 コミュニティビジネスを支援する、しあわせ市民バンク融資の推進を継続してまいります。 起業されるお客様をサポートする起業家支援アドバイザーの能力強化と起業家支援融資の積極推進を図ります。 	<ul style="list-style-type: none"> 起業家支援融資の開発、発売。 	<ul style="list-style-type: none"> 起業家支援融資、18年度末までに50億円の取組み実施。 起業家支援融資、年間100件以上の取組み実施 			<ul style="list-style-type: none"> しあわせ市民バンク融資については、相談受けは5件ありましたが実行実績はありませんでした。 平成17年8月、起業家支援融資の取扱いを開始しました。 起業家支援融資商品(起業家支援融資制度、L-POP)については、162件、1,241百万円の取扱実績となりました。
2. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化						
(1) 取引先企業に対する経営相談・支援機能強化	<ul style="list-style-type: none"> 第二地銀協ビジネス情報交換制度の積極活用。 ビジネスマッチング情報の収集・提供。 M&A業務の推進。 上記項目をグループ会社と連携して取組みます。	<ul style="list-style-type: none"> 知識ノウハウの修得、ネットワーク構築、見込案件の発掘を図ります。 ビジネスマッチングの情報の収集・提供については年間10件以上を目標に推進します。 M&A業務の積極的な推進を行います。 				<ul style="list-style-type: none"> 株SKVによるベンチャーマーケット開催4回。プレゼン企業は9社、ブース出店企業35社、出席企業は計197社、具体的商談は42件、商談成立8件の実績となりました。 地元と他地域のビジネス機会拡大を目的とした異業種交流クラブ「西京東京クラブ」、「西京関西クラブ」を設立。 中国地域ニュービジネス協議会や山口県が主催するマッチングフェアへの後援・協力を通じて地元企業へビジネスチャンスを提供。 ビジネスマッチング案件は株西京総研と合わせて40件。 第二地銀協(B-ネット)を通じてのマッチング情報は33件ありましたが成約実績はありません。 相続事業承継対策については、自社株評価・対策についての相談はあるが具体的なコンサルはありません。 M&A情報・案件は約30件あり、そのうち3件が成約に至りました。
(2) 要注意先債権等の健全債権化に向けた取組の強化	<ul style="list-style-type: none"> お借入のある事業者の方へ経営に潜む問題点のアドバイスを行い、財務体質の改善による、キャッシュフロー経営への転換を推進してまいります。 	<ul style="list-style-type: none"> 対象先の実態把握と問題点の抽出並びに事業者・営業店・再生支援室との間で問題点の確認と協議を行い改善への構築体制を整備します。 問題点の改善、実施状況を確認するため、再生支援室のスタッフの臨店並びに事業者への訪問とアドバイスを行ってまいります。 				再生支援室並びに営業店が対象先のランクアップに向けて経営相談・指導を行なった結果、トータルで96先のランクアップを図る事ができました。
(3) 健全債権化等の強化に関する実績の公表等	<ul style="list-style-type: none"> お借入のある事業者の方の改善支援の取組みとして、2年間に100先のランクアップを目標とします。 不良債権比率については18年度までに4%台を目標とします。 改善支援取組み先のランクアップについては、公認会計士・中小企業診断士・外部コンサルタントを積極活用し、再生支援室と営業店・事業者と三位一体で随時検証を行い目標を達成します。 	<ul style="list-style-type: none"> ランクアップ先数25先、不良債権比率7%台を目標とします。 	<ul style="list-style-type: none"> ランクアップ先数25先、不良債権比率6%台を目標とします。 	<ul style="list-style-type: none"> ランクアップ先数13先、不良債権比率5%台を目標とします。 	<ul style="list-style-type: none"> ランクアップ先数37先、不良債権比率4%台を目標とします。 	ランクアップ先数の目標は100先に対し96先、不良債権比率は17年3月期7.82%から2.41%圧縮し5.41%となりました。

項目	具体的な取組み (含む目標)	スケジュール				17年4月～19年3月の進捗状況
		17年上期	17年下期	18年上期	18年下期	
3. 事業再生に向けた取組み						
(1) 事業再生に向けた積極的取組	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会並びに整理回収機構等外部機関の事業再生機能の一層の活用。 多様な事業再生手法の一層の活用。(事業再生ファンド・DDS・DES) 再生企業に対する支援融資の拡充。(DIPファイナンス等) 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会と連携した債権放棄による再生を図ります。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会並びに整理回収機構と連携した再生スキームとリパッケージ型スキームによる事業再生。 再生企業に対する支援融資の拡充。(DIPファイナンス) 	<ul style="list-style-type: none"> DDS等の積極的活用による再生。 中小企業再生支援協議会と連携した再生。 	<ul style="list-style-type: none"> 事業再生ファンド活用による再生。 	<p>中小企業再生支援協議会、整理回収機構、企業再生ファンド、各サービサーなどと連携し事業再生手続を実施すると同時に、法的整理を選択せざるを得ない対象先については、DIPファイナンスによる支援を行いました。</p>
(2) 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"> 中小企業再生支援協議会や整理回収機構との連携によるスキームやM&A・企業再生ファンドを活用したスキームによる事業再生を行い、その再生ノウハウを公表します。 	<ul style="list-style-type: none"> 情報開示目標数1先とします。 	<ul style="list-style-type: none"> 情報開示目標数3先とします。 	<ul style="list-style-type: none"> 情報開示目標数2先とします。 	<ul style="list-style-type: none"> 情報開示目標数4先とします。 	<p>情報開示目標通り、10先を開示しました。</p>
4. 担保・保証に過度に依存しない融資の推進						
(1) 企業の将来性や技術力を的確に評価するための仕組みの強化	<ul style="list-style-type: none"> 外部信用情報、CRD評点、帝国データ評点等の外部格付を利用した自動審査手法により審査基準を統一した取組。 外部信用情報、CRD評点、帝国データ評点等の外部格付を利用した自動審査手法によるBP95、BP75の取扱開始。 	<ul style="list-style-type: none"> BP95の取扱開始。 ビジネスローンの推進。 	<ul style="list-style-type: none"> BP75の取扱開始。 ビジネスローン+BP95+BP75にて110億円の達成。 	<ul style="list-style-type: none"> 引き続き左記項目の推進を図ってまいります。 		<ul style="list-style-type: none"> CMF融資制度は、積極的な取組みを行なった結果、2年間で32,941百万円の獲得となり、19年3月末融資残高も11,201百万円を確保できています。さいきょうビジネスローンならびにビジネスバック95の獲得額は2年間で9,588百万円となり、19年3月末融資残高は5,263百万円となっています。 17年下期に取扱開始予定であったビジネスバック75は、スコアリング等の検討を重ねていった結果、ビジネスローンワイド(BLW)の商品開発に至り、19年4月から取扱開始いたしました。
(2) 既存の包括根保証契約のみ直しおよび過度でない第三者保証利用	<ul style="list-style-type: none"> 既存の利用者については、引続き保証が必要な場合には保証の限度額と期限を決めた上での対応とします。 無担保・無保証の商品拡販により、第三者保証不要商品の推進を図ります。 	<ul style="list-style-type: none"> 既存の利用者については、引続き保証が必要な場合には保証の限度額と期限を決めた上で計画的に保証約定書を徴求することを徹底します。 無担保・無保証の商品拡販により、第三者保証の利用の減少を図ります。 				<ul style="list-style-type: none"> 17年7月25日、審査部通達にて17年4月に制定した「保証約定書」の一部改正と新たに保証関連書式の制定を行い、計画的に新たな保証約定書の徴求を指示しました。 17年11月、新根保証約定書への切り替えの進捗状況を調査するため通達発信、併せて計画的な新保証約定書への切り替えを明記しました。 17年4月、無担保・無保証の商品拡販により、第三者保証の利用の減少を図ることを目的に、信用格付とCRD評点を基準とした無担保・無保証の融資商品(CMF制度融資)の対象先範囲を拡大しました。また、18年12月にCRDのモデルの変更及び審査基準を改正し、更なる取扱範囲の拡大を図りました。
(3) 中小企業の資金調達多様化等への対応	<ul style="list-style-type: none"> 政府系金融機関との協調によるCLOノウハウの修得。 メガバンクとの提携によるシンジケートローンのアレンジャーノウハウの修得。 地域組成のシンジケートローンの見込み先リストアップ。 私募債対応可能見込み先のリストアップと交渉。 	<ul style="list-style-type: none"> 地域CLOへの取組み検討。 シンジケートローンのアレンジャーとしての知識修得と見込み先リストアップ。 	<ul style="list-style-type: none"> シンジケートローンのアレンジャーとしての個別案件取組み。 私募債への個別案件取組み。 	<ul style="list-style-type: none"> シンジケートローンアレンジャーとして最低5件以上の取組み実績の達成。 私募債への取組み(5先以上の実績達成)。 		<p>平成17年5月、中小企業金融公庫との提携による地域金融機関CLOへの参加(マルテオリジネーター型)を検討し、公庫担当者による説明会を開催しましたが最終的に見送りました。シンジケートローンアレンジャーへの取組みについては、行員のメガバンク出向や支店長を対象とした勉強会、説明会の開催により知識の修得に努めました。平成17年10月に、当行が主幹事として初の貸出総額9億円のシンジケートローン組成に成功しました。私募債について平成19年3月1先5,000万円の実績となりました。</p>
5. 顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化						
(1) 「説明責任ガイドライン」を踏まえて顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> お客さまからの苦情、クレーム等事例の分析を定期的に全店に還元することにより、再発防止に努めます。 リアルタイムな情報の共有化をはかるため、クレーム対応システムの導入を検討します。 	<ul style="list-style-type: none"> 16年度通期の苦情等事例の分析・還元を全店へ行います。 行内研修の実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 17年度上期の苦情等事例の分析・還元を全店へ行います。 クレーム対応支援システム導入可否の決定。 行内研修の実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 17年度下期の苦情等事例の分析・還元を全店へ行います。 行内研修の実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 18年度上期の苦情等事例の分析・還元を全店へ行います。 行内研修の実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 全店苦情等事例の分析・還元を行い、類似案件の再発防止等の徹底を図りました。 コンプライアンス担当者研修等を行い、苦情等事例に基づき再発防止等の徹底を図りました。 来店研修用資料として「ご相談センターニュース」を発行し、個別事案を継続的に全店へ伝達しています。 18年4月より、クレーム対応支援システムを本格稼働させました。 融資謝絶に関する対応として、「与信取引に係る顧客への説明等に関する規程」を改正しました。 各ブロックでの保険新商品勉強会時に、営業統括部主管にて営業店行員に対し「適合性の原則」についての研修を実施しました。 預り資産セールス行員11名に対し、市場金融部主管にて金融商品販売時におけるコンプライアンス研修を実施しました。 各ブロックでの保険新商品勉強会時に、営業統括部主管にて営業店行員に対し「適合性の原則」についての研修を実施しました。
(2) 営業店における実効性の確保	<ul style="list-style-type: none"> 与信取引に対するお客さまへの説明について、期初、期末における各ブロック会議(年4回)、営業店の臨時時(年4回)において周知徹底を図ります。 	<ul style="list-style-type: none"> 与信取引に対する説明について営業店への周知徹底を図ります。 				<p>地区統括部長会議(毎月)ブロック別支店長会議(3ヶ月毎)の席上にて、与信取引に対する説明を徹底するよう指導しました。</p>

項目	具体的な取組み (含む目標)	スケジュール				17年4月～19年3月の進捗状況
		17年上期	17年下期	18年上期	18年下期	
6. 人材の育成						
(1) 企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力(目利き)、経営支援の能力の向上等、事業再生・中小企業金融の円滑に向けた人材育成	<ul style="list-style-type: none"> 目利き能力向上や事業再生・経営支援に携わっていくことのできる人材の育成強化を図るため、重点強化期間において新規取得者60名を目指します。 財務や営業等の業種別特性を的確に把握するため、重点強化期間中の外部企業への出向目標を20名とします。 銀行業務検定試験を当昇格試験制度の必須単位に組み入れタイトルホルダーの増強を図ります。(経営支援アドバイザー2級、リレバン目利きコース、リレバン中小企業経営支援コース、リレバン事業再生コース) 経営支援先、財務改善支援先への出向強化と幅広い業種に対する研修派遣の積極的対応。 	<ul style="list-style-type: none"> 昇格試験制度の必須単位組み入れ。 外部出向先、研修派遣先の開拓及び出向推進。 	<ul style="list-style-type: none"> 経営支援アドバイザー2級、リレバン目利きコース、リレバン中小企業経営支援コース、リレバン事業再生コースの積極受験の推進。(17年度中30名の合格を目指します) 外部出向先、研修派遣先の開拓及び出向推進。(17年度中10名) 	<ul style="list-style-type: none"> 経営支援アドバイザー2級、リレバン目利きコース、リレバン中小企業経営支援コース、リレバン事業再生コースの積極受験の推進(18年度中30名の合格を目指します) 外部出向先、研修派遣先の開拓及び出向推進。(18年度中10名) 	<ul style="list-style-type: none"> 経営支援アドバイザー2級、リレバン目利きコース、リレバン中小企業経営支援コース、リレバン事業再生コースの積極受験の推進。 外部出向先、研修派遣先の開拓及び出向推進。 	<p>リレバン検定3コース(目利きコース、中小企業経営支援コース、事業再生コース)を総合1級、経営支援アドバイザー2級を主事3級への昇格必須単位に組み入れました。</p> <p>17年4月～19年3月の合格者 ()はホルダー累計</p> <ul style="list-style-type: none"> * 目利きコース 5名 (11名) * 中小企業経営支援コース 9名 (12名) * 事業再生コース 25名 (25名) * 経営支援アドバイザー2級 3名 (5名) <p>合計 42名 (53名)</p> <p>17年4月以来の研修派遣等の出向実績 9名</p>
II. 経営力の強化						
1. リスク管理態勢の充実						
(1) パーゼルⅡの導入に備えての、自己資本比率の算出方法の精緻化	<ul style="list-style-type: none"> 国内基準(案)、見直し案、最終告示案を各段階で行内周知。 自己資本比率関連帳票の見直しと整備。 オペレーショナル・リスクにおけるアウトソーシング費用の把握。 	<ul style="list-style-type: none"> 国内基準(案)、見直し案の行内周知、自己資本比率概算の算出。 	<ul style="list-style-type: none"> 数帳票見直しと設計、アウトソーシング費用の認識、システム部署との連携、基幹システム更新作業への組込み。 	<ul style="list-style-type: none"> 現行基準と新基準での並行実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 新自己資本比率での算出開始。 	<ul style="list-style-type: none"> 告示、Q&A等を踏まえ、具体的な要件決定のための情報収集を行いました。第二地方銀行協会「リスク管理高度化研究会」に参加し情報交換を継続。信用リスクアセット算定システムの構築完了。
(2) パーゼルⅡの導入に備えての、リスク管理の高度化	<ul style="list-style-type: none"> 信用リスク・外部格付(格付機関、信用リスクデータ分析会社等)による格付と、当行内部格付モデルによる格付結果の検証等を行い、当行モデルの精度の向上、コーポレート取引先の信用リスクの統合ルールの確立を行います。 市場リスク: 新ALM/リスク管理システムを導入し、有価証券のリスクおよび預貸金の金利リスクをVaR法により計測する体制を構築します。 オペリスク: 基礎的指標手法を採用しますが、将来的な計量化も念頭に置いたデータの蓄積手法等を研究していきます。 	<ul style="list-style-type: none"> 格付先の信用VaRの半期計測開始。 格付対象外の信用リスクの計量定義の検討。 金融複合商品等の非線形リスクの計測手法検討。 市場リスク(有価証券、金利)の計量定義の検討。 リスクに対する資本配賦の基本的方針検討。 	<ul style="list-style-type: none"> 新ALM/リスク管理システム部分移動。 有価証券のリスクについて日次でVaR計測開始。 金利リスクについて月次でVaR計測開始。 信用リスク量、市場リスク量の統合。 各リスクに対する資本配賦定義決定。 	<ul style="list-style-type: none"> 新ALM/リスク管理システム全面移動。 各リスクに対する資本配賦実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 信用リスク: 信用格付先の信用VaR計測を開始。 市場リスク: 仕組債、仕組貸出等の非線形リスクの計測への対応開始。 市場リスク: 新ALM/リスク管理システムの稼働により、市場リスク(有価証券、預貸金)のVaR計測を開始。 カテゴリ別、業務ライン別の統合リスク量について、取締役会への半期報告を開始。 市場リスク: パーゼルⅡ第2の柱に基づく金利リスク量(アウトライヤー比率)の試算実施。 VaRによる市場リスク計測値について、ALM委員会への月次報告を開始。 リスク量の統合ルール、統合したリスクの管理ルール、リスク資本の配賦に対する基本的な方針、およびリスク管理の組織体制に関する継続的検討の実施。 パーゼルⅡ第1の柱に基づくリスク・アセットの算出態勢整備。 統合的リスク管理部署としての意味合いを明確にする事を目的としてリスク管理部を統合リスク管理部に改称することを決定(19年4月1日実施)。 市場リスク管理態勢の強化を目的として、ミドル部門として市場管理グループの新設を決定(19年4月1日実施)。 	
(3) 情報開示の拡充に係る適切な体制整備および積極的な取組	<ul style="list-style-type: none"> 国内基準に適合した試算の精緻化。 情報開示に向け、リスク管理部との連携強化。 営業年度、半期、四半期の各開示項目の検証。 	<ul style="list-style-type: none"> 国内基準(案)、見直し案の行内周知、新自己資本比率概算の算出。 	<ul style="list-style-type: none"> 告示案における「第三の柱」開示要件の確認。 リスク管理部との連携強化。 新自己資本比率概算の算出、開示事項案に基づく各開示項目の検証。 四半期財務情報開示の開始。 	<ul style="list-style-type: none"> リスク管理部との連携強化。 統合リスク管理に向けた管理体制の再構築。 現行基準と新基準での並行実施、開示事項案に基づく各開示項目の検証。 	<ul style="list-style-type: none"> 新自己資本比率での算出開始。 自己資本比率、内訳、各リスク量、計算手法等情報開示。 	<ul style="list-style-type: none"> パーゼルⅡ第3の柱の告示及び中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針案の把握、対策の検討。 告示に対する第二地方銀行協会等でのセミナー、情報交換により開示内容の検討を行いました。
2. 収益管理態勢の整備と収益力の向上						
(1) 管理会計の整備及びこれを活用した業績評価の結果に基づく業務の再構築と収益力の向上	<ul style="list-style-type: none"> 新収益管理システムとして「バンクマスター」の導入。 トランスファー・プライシング手法に基づく管理会計の導入。 VaRによる金利リスク計測手法の導入。 活動基準での経費管理ワーキンググループによる新収益管理システムの構築。 同一システムによる予算策定、収益管理、リスク管理の一元化・収益責任部署の明確化。 支店別・個社別の収益管理を強化し、収益力の向上を図ります。 	<ul style="list-style-type: none"> 基本コンセプトのコンサル、管理帳票設計、インターフェイス設計。 システム設置、インフラ整備。 	<ul style="list-style-type: none"> 収益管理システム試行、ALM管理試行、予算策定試行、評価制度・組織・権限等の体制整備。 	<ul style="list-style-type: none"> 収益管理システム試行、ALM管理試行、予算策定試行。 スプレッド・バンキング数ヶ店試行。 	<ul style="list-style-type: none"> 収益管理システム本格稼働。 	<ul style="list-style-type: none"> 第1フェーズとして、預貸金を中心とした業務要件定義作業、管理帳票設計作業、データ抽出設計等実施 第2フェーズとして、個社別・商品別採算管理要件定義作業実施 データ検証と運用体制の構築検討作業

項目	具体的な取組み (含む目標)	スケジュール				17年4月～19年3月の進捗状況
		17年上期	17年下期	18年上期	18年下期	
3. ガバナンスの強化						
(1) 財務内容の適正性の確認	<ul style="list-style-type: none"> ・情報開示体制の強化、財務報告の信頼性向上のために、代表者による確認書を有価証券報告書へ添付します。 ・財務報告に係る内部統制に関する業界団体の研修会・説明会に参加。 ・ワーキンググループを立上げ、内部統制のための体制整備に取組むとともに、コンサルタントの活用も検討してまいります。 ・経営者、監査役、監査法人、内部監査部門との間で緊密なコミュニケーションを継続。 ・コンプライアンス体制の強化。 	<ul style="list-style-type: none"> ・内部統制部会の審議状況確認、業界団体研修会・説明会への参加。 ・内部統制整備・評価体制強化のためのワーキンググループを立上げ、体制整備に着手。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ワーキンググループを中心に内部統制整備・評価体制強化のための体制整備を継続。 	<ul style="list-style-type: none"> ・有価証券報告書へ確認書を添付。 ・内部統制整備・評価体制強化のための体制の整備・改善継続。 	<ul style="list-style-type: none"> ・内部統制整備・評価体制強化のための体制の整備・改善継続。 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成17年7月内部統制検討WGを立ち上げて内部統制態勢構築整備への取組みを開始しました。 ・平成17年10月よりコンサルタントを導入して「決算業務」、「融資審査業務」、「資金証券業務」の3業務を対象としてリスクアセスメントに基づく「監査チェックシート」を作成し、経営陣を含めてモニタリング(監査)結果報告を実施しました。 ・平成18年3月、コンサルタントとの連携を平成18年度も継続する方針を決定し、内部統制態勢のモニタリングに適用内部監査を実施するべく、「汎用的内部監査フレームワーク」を導入するとともに、平成18年4月1日付で内部統制態勢の整備を主管する部署(内部統制対策室)を設置。併せて、平成18年度中に実施する当行のその他業務及び連結対象関連会社を含めての内部統制態勢の整備・評価への取組み計画を策定しました。 ・平成18年3月期の有価証券報告書作成に関して決算作業プロセスの適正性について代表者確認書発行のベースとなる決算作業プロセス検証を実施しました。 ・特定した業務プロセス(10業務、7関連会社、その他業務3)に対して年間取組み計画に添って、各業務プロセス毎のリスクアセスメントに基づく文書化とサンプルチェックによるモニタリングを実施し、定期的に経営陣へ報告を行いました。 ・19年3月末現在で連結財務報告ベースでの全業務プロセスの検証・評価を終えました。
4. 法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化						
(1) 営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等	<ul style="list-style-type: none"> ・臨店による実態確認。 ・研修実施による意識の徹底。 ・臨店ヒアリング等の実施。 ・アンケート調査の実施。 ・プログラム等の見直し。 	<ul style="list-style-type: none"> ・アンケート調査の実施。 ・臨店ヒアリング等の実施。 ・コンプライアンステストの実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・臨店ヒアリング等の実施。 ・行内研修の実施。 ・コンプライアンステストの実施。 ・コンプライアンスプログラムの見直し策定。 	<ul style="list-style-type: none"> ・アンケート調査の実施。 ・臨店ヒアリング等の実施。 ・行内研修の実施。 ・コンプライアンステストの実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・臨店ヒアリング等の実施。 ・行内研修の実施。 ・コンプライアンステストの実施。 ・コンプライアンスプログラムの見直し策定。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ホットライン情報窓口の行外までの拡充を盛り込んだ「内部通報制度(ホットライン)規程」を新設し、18年4月より実施しました。併せて、内部通報制度への対応として「コンプライアンス特別委員会」を設置しました。 ・17年4月の支店長会議において、外部講師による個人情報保護セミナーを実施し、情報管理態勢の徹底を図りました。 ・17年6月のコンプライアンス担当者研修で外部講師による個人情報保護セミナーを実施し、個人情報管理態勢の徹底を図りました。 ・17年7月の支店長会議において、統括部署によるシステムリスク研修を実施し、情報管理態勢の徹底を図りました。 ・「法務ニュース」等による毎月1回以上の自店研修の実施。 ・個人情報保護関連等の行内公表用に専用Webページを開設しました。 ・17年10月の支店長会議において、リスク管理部による情報管理セミナーを実施し、情報管理態勢の徹底を図りました。 ・17年11月関係部により顧客情報管理に関し臨店指導を行いました。 ・18年1月より嘱託・契約行員・パートタイマー・派遣社員を対象としたスタッフ研修を実施し、コンプライアンス、顧客情報管理について徹底を行いました。なお併せて、コンプライアンスに関するアンケート調査を実施しました。 ・18年6月、リスク管理部の一部であったコンプライアンス統括室を「コンプライアンス統括部」として分離独立させ、人員を増強、担当役員を頭取として、体制を強化しました。 ・18年7月、頭取以下全役員が全部店・関連会社を臨店し、法令遵守等の徹底を呼びかけました。 ・コンプライアンステストを半期に1度の頻度で計4回実施しました。 ・18年9月にコンプライアンス統括部が臨店し、セクハラ研修を実施しました。 ・自店研修資料として「法務ニュース」を継続発行しています。
(2) 適切な顧客情報の管理・取扱の確保	<ul style="list-style-type: none"> ・適切なお客さま情報の管理・取扱の確保。 ・定期的な関係規程の見直し。 ・従業員への教育の徹底。 	<ul style="list-style-type: none"> ・個人情報の管理態勢に関する全店一斉点検の実施。 ・行内研修の実施。 ・プライバシーマークの取得申請。(17年度下期取得目標) ・関係各部による臨店チェックと顧客情報の管理・取扱の見直し。 	<ul style="list-style-type: none"> ・関係各部による臨店チェックと顧客情報の管理・取扱の見直し。 ・行内研修の実施。 ・プライバシーマークの取得。 	<ul style="list-style-type: none"> ・関係各部による臨店チェックと顧客情報の管理・取扱の見直し。 ・行内研修の実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・関係各部による臨店チェックと顧客情報の管理・取扱の見直し。 ・行内研修の実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・支店長及び全店のコンプライアンス担当者を対象に、外部講師による個人情報保護セミナーを実施し、個人情報管理態勢の徹底を図りました。 ・嘱託・契約行員・パートタイマー・派遣社員を対象としたスタッフ研修を実施し、コンプライアンス、苦情対応、顧客情報管理等について徹底を行いました。 ・「法務ニュース」等による毎月1回以上の自店研修の実施。 ・個人情報保護関連等の行内公表用に専用Webページを開設しました。 ・個人情報に関する点検項目を監査部監査の重点項目とし、同様に自店検査項目に組み入れました。 ・漏えい事故発生の都度、速やかに注意喚起、再発防止策の徹底について行内通知等の対応を行いました。 ・17年5月に取得申請を行い、17年12月プライバシーマークを取得しました。 ・17年4月から5月に「個人情報部門点検表」に基づき関係各部による臨店チェックを行いました。 ・偽造・盗難キャッシュカードの不正使用の対策として、暗証番号変更機能が付加されたATM機に置き換えました。 ・安全管理措置の一環として、「電子記憶媒体管理要領」「情報資産セキュリティ細則」を制定しました。 ・営業店に「個人情報管理台帳」を配布し、管理を徹底しました。

項目	具体的な取組み (含む目標)	スケジュール				17年4月～19年3月の進捗状況
		17年上期	17年下期	18年上期	18年下期	
5. ITの戦略的活用						
(1)顧客データベース拡充等の状況による情報システム構築	・18年1月にプロバンク情報系稼働を目標としており、プロバンク勘定系の情報を網羅した統合データベースを構築し、統合データベースに基づき、営業推進、マーケティング分析、CRMを推進します。	・情報系統合データベースの設計、テスト検証。	・情報系統合データベースの設計、テスト検証。 ・情報系統合データベースの本格稼働。	・情報系統合データベースのデータの内容分析を行いデータが充実するよう対応します。		情報系統合データベースの設計・テスト検証後、18年1月から情報系統合データベースの本格稼働を行いました。
(2)IT投資効率の検証及び検証結果を踏まえた再構築等	・投資コストを中心に既存システム、業務の調査分析を行い、重複または投資効率の低いものについては、システム、業務の取扱い中止や再構築を行ってまいります。	・システム、事務フローの見直しを行うための一覧表の作成。 ・費用対効果の分析。	・費用対効果の分析。 ・投資効果のないシステム、業務の中止。	・費用対効果の分析。 ・新規システム導入時には投資対効果が図れるよう対応。		システム、事務フローの見直しを行うための一覧表の作成・費用対効果の分析を行い、17年12月末までは、プロバンク・システム構築との連携に重点を置き、各部システムの見直しを行いました。その結果、延滞督促システム・手形管理システム・代理貸付システムについて再構築を行いました。18年1月以降、投資対効果も踏まえ、自己査定システム・収益管理システムの再構築を行いました。18年9月に18年下期の評価を行うため、基幹系システムだけでなく各部サブシステムを含む投資計画の洗い出しを行いました。19年3月も18年9月と同様に投資計画の洗い出しを行いました。
Ⅲ. 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						
(1)地域貢献に関する情報開示	・業種別貸出状況、貸出金の使途別残高等をグラフを用いた開示項目の充実を図ります。 ・地域貢献活動(企業化支援、社会活動への関わり等)の開示内容の充実を図ります。	・HP上に地域貢献に関する情報開示用のページ作成。 ・HP・ミニディスクロージャー誌を活用した開示。	・HP・(ミニ)ディスクロージャー誌を活用した開示。			・HPのリニューアルにより、当行からのお知らせ、注意喚起への文書、ニュースリリースについてトップページに表示することにより、分かりやすい形式としました。 ・(ミニ)ディスクロージャー誌により、経営改善支援の取組み、地域に密着した商品、サービスの提供等の地域貢献活動について積極的な開示を行いました。
(2)充実した分かりやすい情報開示の推進	・地域の中小企業者に対する資金供給の状況等について、グラフ等を用いてHP上に開示します。 ・HP上のQ&Aコーナーの項目を増やし内容充実させていきます。 ・HP上での店舗案内に地図を追加。	・ディスクロージャー誌での情報開示の充実。 ・HP上での情報開示の充実。				・注意文書(偽造変造)をHP上のトップページ中央に掲載、目立ちやすい場所に表示することにより、犯罪の未然防止のための顧客への注意喚起を行ないました。 ・インターネットバンキングのQ&Aコーナーについて、項目を追加し内容の充実を図りました。また、店舗案内のページに地図を掲載しました。 ・(ミニ)ディスクロージャー誌に、地域の顧客との取引状況についてグラフを用いて開示を行いました。
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						
(1)地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立	・お客さまのニーズにマッチした商品の品揃え、商品対応力の強化を図ります。 ・CS推進室の運営を強化することにより、接客態勢や商品の相談、説明態勢の向上を図ります。 ・多様化する商品ニーズに対応するため、女性向け商品(イマデス、フェミストリー)、当行専用CSRファンド(すいれん)など既発売商品の検証と、満足いただける商品の開発に取組んでまいります。	・預り資産等に係る自主勉強会の開催。(年間合計300回以上の実施) ・資産運用特化店舗・専用窓口の運用開始。(上期1店舗、下期4店舗) ・コンプライアンスの徹底強化。(トラブル等の未然防止) ・営業スタッフの強化。(人員増員) ・女性起業家支援融資(「L・POP」)の取扱開始	・預り資産販売自主勉強会の開催。 ・資産運用特化店舗の取組みの拡充。 ・コンプライアンスの徹底強化。			・17年5月より本部業務渉外グループの行員(5名)が講師となり、ロープレおよび商品知識を中心に預り資産等の勉強会を実施しました。19年3月末までで延べ414回の開催実績となっております。 ・顧客ニーズにマッチした付加価値の高いサービス提供を目的に、17年6月湯田支店(山口市)に資産運用相談コーナーを設置。専門スタッフを配置し、資産運用特化店舗として営業を開始しました。その後、同様の店舗5ヶ店設置し合計6ヶ店となりました。 ・コンプライアンスに係る意識の徹底については、期ごとのブロック会議において口頭で周知徹底をしています。また毎月1回「コンプライアンスニュース」の発行、新商品が出る都度勉強会の実施をしました。 ・CSについては、お客さまアンケートの実施方法を改善し、17年11月より開始し、年4回集計・分析を行なっている。これまでに425通のアンケートを回収し、18年1月、4月、7月に集計結果を行内掲示板に公示しています。併せて18年3月にCSリーダー研修を実施し、お客さまからのご意見を各店にフィードバックしました。 ・お客さま向けセミナーを県内外11会場で開催。(参加人数約910名) ・18年10月から業務渉外グループのファイナンシャル・プランナー(FP)4名を各地区本部に駐在させ、資産運用相談業務の充実化と行員のスキルアップを図りました。 ・地域経済の活性化を目指して、ご当地ファンド(愛称:はつらつ長州)を導入しました。
3. 地域再生推進のための各種施設との連携等						
(1)地域活性化に向けた地域と一体となった取組みの推進	・グループ会社と連携し、山口県や各市町村でのPFI案件情報の収集と参画を検討します。 ・地元企業に対するPFI情報の提供及び地域再生・活性化支援を行っています。	・山口県、各市町村の具体的なPFIへの参画検討。 ・地元企業に対するPFI情報提供とアドバイスの実施。	・PFI事業への資金供給の検討、及び地域再生・活性化支援。	・17年度に引き続きPFI情報の収集及び地域再生・活性化支援。 ・具体的なPFI事業への参画検討及びファイナンスの実行。	・17年度、18年度上期に引き続き、継続的な参画検討と情報収集。 ・資金供給の検討、ファイナンスの実行。	・美祢刑務所PFI事業(法務省)情報の地元企業への還元 ・PFIセミナー(内閣府主催など)への参加 ・山口県PFI事業に対する情報収集と地域への情報提供 ・高井県営住宅PFI事業(山口県)入札参加G及び山口県への関心表明書の提出 ・美祢刑務所PFI事業(法務省)へのファイナンス参加
Ⅳ. 進捗状況の公表						
1. 進捗状況の公表						
(1)進捗状況の公表	・グラフ等を用いた視覚的に分かりやすく、かつ可能な限り数値目標を示した開示内容とします。 ・プレス発表での公表、ホームページでの公表。	・地域密着型金融推進計画の公表。	・進捗状況の公表。			「地域密着型金融推進計画」の公表、進捗状況の公表をプレスリリース及びHP上への掲載により行いました。