

地域密着型金融推進計画

平成17年8月31日

株式会社西京銀行

地域密着型金融推進計画【目次】

・地域密着型金融推進計画の策定にあたって

1. 基本的な考え方
2. 集中改善期間(平成15年・平成16年度)における当行の取組について
 - (1) 取組みの概要
 - (2) 計画の達成状況に対する分析・評価
 - (3) 今後の課題
3. 重点強化期間(平成17年・平成18年度)における当行の取組について
 - (1) 当行の目指す姿
 - (2) 当行の展開するビジネスモデル
 - (3) 計画の推進により、当行の利用者にご提供が可能となるサービス
4. 目標とする経営指標

・地域密着型金融推進計画

地域密着型金融推進計画の策定にあたって

1. 基本的な考え方

当行は、従来の預貸業務を中心とした伝統的業務に依存しつづけることや金融業界においてありがちであった横並び経営からの脱却を図ることで、**個性溢れる魅力ある組織集団**を目指し、「**総合金融情報サービス業**」として、トータル金融サービスを地域の利用者にご提供していくことが、当行の地域における存在意義を高めることに結びつくと確信のもと、利用者の皆さまから「**愛され・信頼され・必要とされる銀行**」を目指した様々な取り組みを展開してまいりました。

当行は、この度、地域において自ら果たすべき役割を再認識したうえ、平成17年度および平成18年度の2年間を重点強化期間と定め、**事業再生・中小企業金融の円滑化** **経営力の強化** **地域の利用者の利便性向上**を3つの柱とした推進計画を策定いたしました。計画策定にあたり、まずは、平成15年度および平成16年度を集中改善期間と定めたりレーションシップバンキングの機能強化計画に基づき進めてきた **中小企業金融の再生** **健全性・収益性の向上**を柱とした取組みにつき今一度、自己分析および評価することで、足元を見つめ直しております。また、当行は、当然、これらの取組については、あらかじめ期間を定め完結してしまうものとしては捉えておらず、地域とともに継続・発展させていくべきものと考えております。つきましては、新たな計画については、「**地域社会の特性**」や「**利用者の皆さまのニーズ**」は勿論のこと「**当行の規模や特性**」を十分考慮した内容となるよう努め、また、利用者の皆さまに**当行の目指している姿**をご理解いただきたいとの思いを含め、可能な限り、**数値目標**を定めるなどの工夫を凝らしたものとしております。利用者の皆さまにおかれましては、是非ご一読いただき忌憚ないご意見を賜れば幸いに存じます。

当行は、これからも地域の再生・発展に資することを目的に、**首都圏を中心とした都市部と地域との橋渡し役としての機能充実**や**インターネットバンキング事業への新規参入**をはじめ独自性のある様々な取り組みを積極的に展開してまいりたいと考えております。

地域密着型金融推進計画の策定にあたって

2. 集中改善期間(平成15年度・平成16年度)の当行の取組みについて

(1) 取組の概要

当行は、従来から展開してきている「総合金融情報サービス業」としての機能強化を図ると同時に地域金融機関として中核的な役割を果たすべく以下の基本的な考えにおける取組みを継続実施いたしております。

1. 財務体質の強化

- ・ストック型(預貸業務)に加え、フロー型経営(フィービジネス)への積極的取組
- ・低コスト体質に向けた経営資源の選択と集中および業務の再構築

2. 総合金融情報サービス機能強化

- ・多様化する顧客ニーズに西京銀行グループが一体となり対応

3. 地域社会ニーズへの対応

- ・NPOやコミュニティビジネスとの連携をはじめとした地域社会の社会構造変化に対する対応

4. 情報開示の徹底

- ・開示手法の多様化、開示体制の更なる整備および透明性強化

地域密着型金融推進計画の策定にあたって

2. 集中改善期間(平成15年度・平成16年度)の当行の取組みについて

(2) 計画の達成状況に対する分析評価

創業・新事業支援機能等の強化

ベンチャー企業の育成を目的に平成12年8月に子会社としてベンチャーキャピタル会社である「(株)エス・ケイ・ベンチャーズ」を設立し投資業務を開始いたしております。また、中国産業クラスターサポート金融会議に参加するなど、産学官のネットワーク構築や、政府系金融機関4行と業務協力協定を締結いたしております。更には行員の融資面におけるスキルアップを図ることを目的に業界団体主催の「目利き」「ランクアップ」研修等に37名派遣するなどの取り組みの結果、指定業種における業種専任者の配置による審査体制の強化をはじめ一定の成果をあげることができたと考えております。

取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

子会社である(株)西京総研を主体に3年前よりコンサルタント業務に取り組み、地域の中小企業の皆さまのニーズにお応えしております。また、ビジネスマッチングについては19件の受託件数となっております。その他では(株)エス・ケイ・ベンチャーズ主催の「周南ベンチャーマーケット」を12回、「周南ベンチャー道場」を7回開催するなど企業と投資家・提携先との交流の場を提供することにより地元企業のビジネスチャンスの拡大に貢献してまいりました。更には、平成16年10月からは徳山高専の学生に向け経営管理の寄付講座を15回開催するなど、将来の起業家の育成に向けた新たな取組にも着手いたしました。

地域密着型金融推進計画の策定にあたって

2. 集中改善期間(平成15年度・平成16年度)の当行の取組みについて

(2) 計画の達成状況に対する分析評価

早期事業再生に向けた積極的な取組

中小企業再生支援協議会等との協議を実施し、案件3件を持ち込み2件が終了いたしました。また平成17年1月には企業再生の専担部署として審査部内に再生支援室を設置。人員を7名に増員するなど専従体制の拡充を図っており、概ね計画どおりの進捗となっております。

新しい中小企業金融への取組強化

過度な担保や保証に依存しない融資として「ビジネスローン」等の取扱に力を入れております。また、平成15年7月にはスコアリングモデルの活用や信用リスク管理の徹底を図るため格付制度を導入するなど新たな中小企業金融の取組みについて概ね計画どおりの展開を図っております。

地域密着型金融推進計画の策定にあたって

2. 集中改善期間(平成15年度・平成16年度)の当行の取組みについて

(3) 今後の課題

・融資スキルの高い行員の増加

行員の行内外研修への積極的な参加を継続していくとともに、外部企業への出向を通じて業種の特性や企業の持つノウハウの吸収を積極的に図ってまいります。

・政府系金融機関との連携強化

政府系金融機関4行と業務協力協定を締結したことにより、情報交換レベルでの連携の進捗はしているものの具体的案件の取組実績はなく、引き続き個別案件ごとに協調融資等の可能性の検討や、起業家支援に向けた新たな融資制度の創設を目指してまいります。

・新たな事業再生手法への取組

DES、DIPファイナンスなどの新たな再生手法について、具体的な対象企業が現在まで発生しておりませんが、今後も事業再生の選択肢の一つとして活用手法の検討を続けてまいります。

・中小企業金融への取組

格付制度を導入することで客観的基準に基づく債務者判定が可能となる体制を構築し、ポートフォリオ型融資商品の開発を行っております。今後はポートフォリオ活用基準の体制整備に合わせ取組み基本条件の定型化に努めてまいります。

地域密着型金融推進計画の策定にあたって

3. 重点強化期間(平成17年度・平成18年度)の当行の取組みについて

(1) 当行の目指す姿

目指す姿

日本で一番面白い銀行・オンリーワンバンク *1
愛され・信頼され・必要とされる銀行

事業再生・中小企業金融の円滑化

- ・創業・新事業支援機能等の強化
- ・取引先企業に対する経営相談・支援機能強化
- ・事業再生に向けた取組み
- ・担保・保証に過度に依存しない融資推進
- ・顧客への説明態勢の整備・相談・苦情処理機能の強化
- ・人材の育成

経営力の強化

- ・リスク管理態勢の充実
- ・収益管理態勢の整備と収益力の向上
- ・ガバナンスの強化
- ・コンプライアンス態勢の強化
- ・ITの戦略的活用

地域利用者の利便性向上

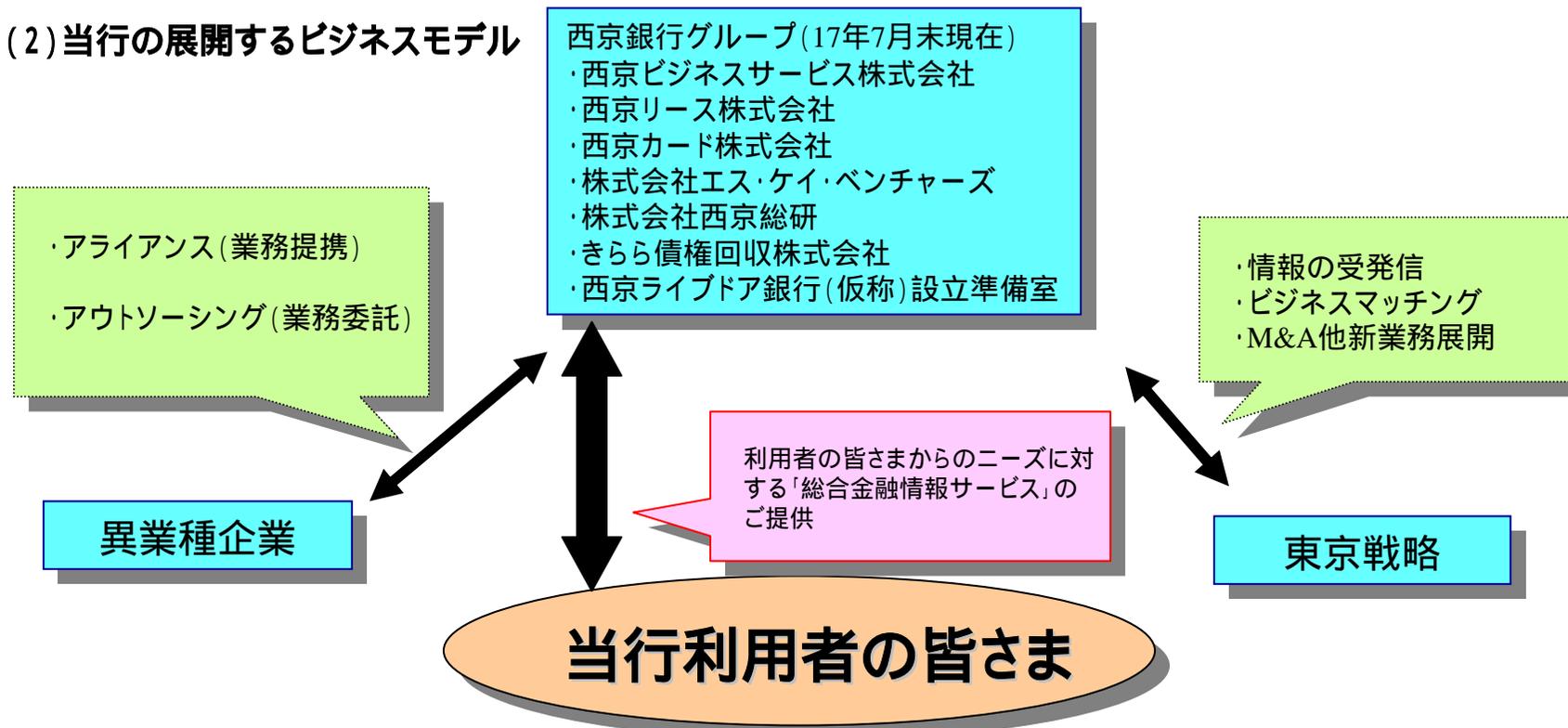
- ・地域貢献等に関する情報開示
- ・地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立
- ・地域再生推進のための各種施策との連携

*1 オンリーワンバンクとは、金融業界にありがちであった横並び経営からの脱却を図り、一企業として強烈な「個性」を發揮し、自由闊達でのびのびとした当行の目指す銀行像のことを表しています。地域密着型金融としての3つの柱の取組みを横断する個性的な取組として、利用者の所に銀行から出向いていく新たな発想から誕生した西日本で唯一の移動式店舗「さいきょうきらら号」の運営 店舗網の空白地区に積極的に出店してきたリテール特化型ミニ店舗「ほっとバンク」の運営 インターネットバンキング事業への新規参入 女性の積極的な登用に伴い誕生した女性向融資商品「イマデス・フェミストリー・L-POP」 コミュニティビジネスの起業を支援する独自の取組である「しあわせ市民バンク融資制度」 収益力強化を目的とした東京本部の開設や投資銀行業務を専担とするIB部の創設、マーケット戦略など新たな取り組みに積極的にチャレンジしております。

地域密着型金融推進計画の策定にあたって

3. 重点強化期間(平成17年度・平成18年度)の当行の取組みについて

(2) 当行の展開するビジネスモデル



当行は、異業種とのアライアンス・アウトソーシングを積極的に進め業務の効率化を加速させていくと同時に多様化する利用者ニーズに対して柔軟でかつ付加価値の高いサービスのご提供をしております。また、東京戦略の展開に伴い得ることができた情報を地域へ還元することやビジネスマッチングをはじめとした総合金融情報サービスを利用者の皆さまにご提供していくことを通じて当行の独自性ある地域貢献型金融モデルを構築してまいります。

地域密着型金融推進計画の策定にあたって

3. 重点強化期間(平成17年度・平成18年度)の当行の取組みについて

(3) 計画の進捗により当行の利用者にご提供が可能となるサービス

個人の利用者向けサービス

- ・当行利用者の皆さまへのアンケート等を実施し、皆さまからのご意見を積極的に営業活動に取り入れ、CS向上に努めまいっています。
- ・利用者ニーズに的確にお応えできる人材(営業スタッフ)の増加を図り、多様で質の高いサービスのご提供を実現いたします。
- ・地域貢献等に関する情報開示を従来以上きめ細やかに実施してまいっています。

法人および個人の事業を営む皆さま向けサービス

- ・事業の将来性につき「目利き」のできる人材の増強を図るなどの取組により、過度な担保や保証に依存しない融資態勢の確立を目指してまいっています。
- ・当行利用者との接点となる営業店に融資決裁権限の拡大を進めることにより、審査期間の大幅な短縮化を図ります。
- ・中小企業の資金調達の多様化への対応策として私募債、地域組成型シンジケートローンに取組んでまいっています。また、その他政府系金融機関との連携の強化により、CLOへの参画等の新たな資金調達手段への対応の検討を行ってまいっています。
- ・「周南ベンチャーマーケット」や「東京戦略によって培われた当行の情報ネットワーク」を最大限活用することで、利用者の皆さまの販路拡大・業務提携等のビジネスマッチング案件の増加を目指します。またM&A業務においてもニーズの発掘および制約に向けた積極的な取組みを展開してまいっています。

その他

- ・従来より当行が取組んできたコミュニティビジネスの起業者向けの「しあわせ市民バンク融資制度」やグループ会社である(株)エス・ケイ・ベンチャーズを通じての直接出資によるベンチャー企業支援や企業の販路拡大・業務提携・資金調達の場を提供する「周南ベンチャーマーケット」の運営について継続してまいっています。
- ・インターネットバンキング事業への新規参入を目指し情報ネットワークの拡充を図ります。

地域密着型金融推進計画の策定にあたって

4. 目標とする経営指標

経営指標	平成17年3月末実績	平成19年3月末目標
不良債権比率 * 1	7.82%	4%台
自己資本比率(連結)	9.04%	10.0%以上 * 4
経費率(OHR) * 2	69.8%	50%台
中小企業向貸出金残高 * 3	3,148億円	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。

地域密着型金融推進計画

当行の取組みの具体的な内容および進捗スケジュール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				備考 (計画の詳細)
		17年上期	17年下期	18年上期	18年下期	
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	・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。	・「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				
(2) 起業・事業展開に資する情報の提供	・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。	・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。				
(3) 創業・新事業の成長段階に応じた支援	・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行ってまいります。 ・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。	・起業家支援融資の開発、発売。	・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			
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	・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。	・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。				
(2) 要注意先債権等の健全債権化に向けた取組の強化	・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。	・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。				
(3) 健全債権化等の強化に関する実績の公表等	・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年度末までに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。	・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。	・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。	・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。	・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。	・ランクアップ先目標先数推移<別紙参照>
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	・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)	・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。	・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)	・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。	・事業再生ファンド活用による再生。	
(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	・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。	・情報開示目標数1先とします。	・情報開示目標数3先とします。	・情報開示目標数2先とします。	・情報開示目標数4先とします。	

項目	具体的な取組み (含む目標)	スケジュール				備考 (計画の詳細)
		17年上期	17年下期	18年上期	18年下期	
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 B P 95、B P 75 の取扱開始。 	<ul style="list-style-type: none"> B P 95 の取扱開始。 ビジネスローンの推進。 	<ul style="list-style-type: none"> B P 75 の取扱開始。 ビジネスローン + B P 95 + B P 75 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"> 過度な担保や保証に依存しない融資商品 残高目標推移 < 別紙参照 > 	
(2) 既存の包括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。 				
(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 - 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 - 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 - 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 - 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)。 		
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し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。 	
(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。 				
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行の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し 18 年度中の新規タイトルホルダー 30 名を目指します。 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。 	
経営力の強化						
1. リスク管理態勢の充実						
(1) バーゼル 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み込み。 	<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。 	

項目	具体的な取組み (含む目標)	スケジュール				備考(計画の詳細)
		17年上期	17年下期	18年上期	18年下期	
(2)パーセルの導入に備えての、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稼動。 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稼動。 各リスクに対する資本配賦実施。 		
(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、リスク管理部署との連携強化。 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。 リスク管理部署との連携強化。 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。 	<ul style="list-style-type: none"> リスク管理部署との連携強化。 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。 四半期財務情報開示の開始。 	<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。 	
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 運営体制の再構築。(収益管理・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動。 	
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。 	
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。 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"> 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。 	

項目	具体的な取組み (含む目標)	スケジュール				備考 (計画の詳細)	
		17年上期	17年下期	18年上期	18年下期		
(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) 関係各部署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"> 関係各部署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"> 関係各部署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"> 関係各部署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。 		
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の構築	<ul style="list-style-type: none"> 18年1月にプロバンク情報系稼働を目標としており、プロバンク動態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。 	<ul style="list-style-type: none"> 情報系統合データベースの設計、テスト検証。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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によう対応します。 			
(2) IT投資効率の検証及び検証結果を踏まえた再構築等	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 費用対効果の分析。 投資効果のないシステム、業務の中止。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 			
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	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> HP・(ミニ)ディスクロージャー誌を活用した開示。 				
(2) 充実した分かりやすい情報開示の推進	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 					
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	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 預り資産残高目標推移<別紙参照> 資産運用特化店舗・専用窓口取組み予定<別紙参照> 			
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	<ul style="list-style-type: none"> 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まいります。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> PFI事業への資金供給の検討、及び地域再生・活性化支援。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 		
進捗状況の公表							
1. 進捗状況の公表							
(1) 進捗状況の公表	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 地域密着型金融推進計画の公表。 	<ul style="list-style-type: none"> 進捗状況の公表。 				