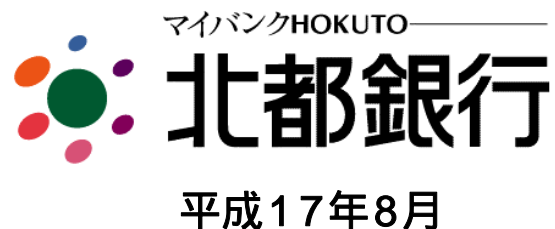


地域密着型金融推進計画



Contents

はじめに	1
1. 地域活性化への取組み	2
2. 具体的推進策	3 ~ 5
3. 課題解決型営業の推進目標	6
4. 課題解決型営業強化に向けた推進態勢	7
5. アクション・プランに基づく個別の取組みに関する概要	8 ~ 10

平成17年3月29日に金融庁から公表された「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム（平成17～18年度）」に基づき、「地域密着型金融推進計画」を策定いたしました。

アクションプログラムでは、地域金融機関に対し、地域の特性や利用者ニーズ、各銀行の特性等を踏まえた計画書を策定し、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の取組みにより地域密着型金融の推進を図ることを要請しております。

当行では、今年度スタートいたしました第1次中期経営計画「Innovation（平成17～18年度）」において、高付加価値サービスの提供による“攻め”の営業を展開し、営業基盤の拡充と地域活性化へ全力で取り組むこととしており、基本的な方向性は、今般策定した「地域密着型金融推進計画」と合致するものです。

今後2年間（平成17～18年度）において、これまで進めてきた地域・お取引先のニーズを経営の根幹に置く「課題解決型営業」を当行のビジネスモデルとして確立させ、地域経済の活性化や中小企業金融の円滑化に貢献してまいります。

1. 地域活性化への取組み

中小・零細企業の活力向上

地域金融サービスの向上

地域密着型金融の機能強化の推進に関する
アクションプログラム (17~18年度)

地域密着型金融推進計画 (17~18年度)

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

長期ビジョン「*Our Future*」(17~26年度)
~ より高く より近く より強く ~

第1次中期経営計画「Innovation」 (17~18年度)

強固な営業基盤の確立 ~ “攻め”への転換 ~
高付加価値サービスの提供による“攻め”の営業を展開し、
営業基盤の拡充と地域活性化へ全力で取組みます。

地域との
コミュニケーション

課題解決型営業の推進

お客さまニーズ
の発掘

【組織態勢】

- 本部組織、営業店態勢の見直し
- エリアポ-トチーム、経営支援部署の機能強化
- マッチング機能の強化
- 各種ファンドの設立

【行員の能力向上】

- 中小企業診断士の育成
- 目利き・経営支援に向けた研修
- FA資格の取得
- 外部研修への派遣

【インセンティブ・管理】

- 営業店表彰・個人表彰への反映
- 目標シートの活用
- 推進管理表に基づく進捗管理

【モニタリング】

- お客さまアンケートの実施
- 外部モニタリングの実施
- アンケート結果の分析・反映・公表

【情報開示】

- 「推進計画」の進捗状況の公表(半期毎)
- 地域貢献に関する情報開示
- 地域IRの開催

総合リスク管理態勢の構築

2 - 具体的推進策

当行は「課題解決型営業」を通して地域経済の活性化に全力で取り組みます。

- ◆ これから事業をはじめられるお客さまや、事業拡大にチャレンジしようとするお取引先を応援します。
- ◆ 経営に課題や悩みを抱えている地元企業の元気を引き出す活動を行います。
- ◆ 課題解決型営業を推進するための態勢整備を進め、スペシャリストの育成に努めます。

事業再生・中小企業金融の円滑化

課題解決型営業の推進

本業サポート

マッチング情報の提供、ビジネス商談会の開催等により、お取引先の事業拡大を支援し、地元企業の更なる飛躍を応援いたします。

元気のある秋田を実現するために、創業・新事業支援ファンドを組成し、新しいビジネスの創出を応援いたします。

政府系金融機関、商工団体等との連携を強化し、新事業・技術開発に関する情報提供や提携商品の提供により、お取引先の事業の成長を応援いたします。

経営サポート

課題を抱えているお取引先の経営改善計画策定をバックアップし、経営体質の強化をサポートいたします。

地元の公認会計士、県中小企業再生支援協議会等と連携し、地元企業の再生をサポートいたします。

地域企業再生ファンドを設立し、専門コンサルタントによる迅速かつ適切な再生手法で、地元企業の事業再構築をサポートいたします。

行員育成と 専担チームの配置

中小企業診断士の育成のほか、企業の将来性・技術力を的確に評価できる能力、経営支援能力を備えたスペシャリストの育成を図ります。

県内主要10店舗に「課題解決型営業」を専門に推進するエリアサポートチームを配置します。

2 - 具体的推進策

当行は、収益管理・法令等遵守態勢を更に強化し、地域からの信頼をより確固たるものにします。

- ◆ リスク管理・収益管理の精緻化、高度化を進め収益力を強化してまいります。
- ◆ 業務運営が適切かつ円滑に行われるよう、取締役会機能・法令等遵守態勢等の強化を進めます。

経営力の強化

収益管理態勢の強化

収益管理システムの導入による管理会計を活用した業務評価の態勢整備を進め、安定した収益性の確保を図ります。

信用リスク管理委員会を設置し、信用リスクの正確な認識と適正なコントロールにより、貸出資産の健全性を確保した収益体質の強化を図ります。

法令等遵守態勢の強化

「法令等遵守委員会」及び「コンプライアンス会議」の開催、「コンプライアンス点検」の実施等により、法令等遵守態勢の強化に積極的に取り組みます。

顧客情報の適切な管理と取扱いを徹底するため、「個人情報取扱状況点検」等を実施し、個人情報に係る内部管理態勢をより一層充実・強化いたします。

ITの活用

ITを戦略的に活用し、顧客データベースの拡充によるお客さまのニーズ発掘や、行内ネットワーク充実による業務効率化を進めます。

2 - 具体的推進策

当行は、お取引先とのリレーションを深め、真の「マイバンク北都」を目指します。

- ◆ アンケート等の実施により、地域のお客さまのご要望、ご意見を的確に把握し経営に反映していきます。
- ◆ 当行の経営内容と活動内容を積極的に情報開示し、経営の透明性を高めます。

地域の利用者の利便性向上

お客さま ニーズの把握

お客さまアンケート調査を定期的を実施し、当行の商品・サービスに対するお客さまの声や潜在ニーズを経営に反映してまいります。

外部モニタリングの実施により、当行のお客さま対応やサービスを客観的に評価し、よりレベルの高いハート・トゥ・ハートの対応を実現してまいります。

お客さまからの相談・苦情・要望への対応については、「対応態勢基準書」等を遵守するとともに、その原因究明と業務への反映に積極的に取り組みます。

積極的な 情報開示

地域IRを開催し、当行の経営内容や経営方針への理解を深めていただくとともに、地域とのコミュニケーションを図り、経営の透明性を高めてまいります。

地域密着型金融推進計画の進捗状況や地域貢献に関する情報開示を積極的に行い、当行の取組み内容を地域の皆さまに評価していただきます。

ディスクロージャー誌・ホームページ等を充実させ、お客さまが当行をより便利にご利用いただけるよう、経営内容や活動内容を幅広く情報発信いたします。

3. 課題解決型営業の推進目標

当行では本推進計画期間において、以下の推進目標を設定し「課題解決型営業」の推進に全力で取組み、地域経済の活性化に貢献してまいります。

	平成17年度目標	平成18年度目標	合計
マッチング情報の提供	320件	480件	800件
マッチング成約	120件	180件	300件
経営改善計画の策定	70先	70先	140先
要注意債権等の ランクアップ先数	40先	40先	80先
再生ファンド等を活用した 事業再生取組先数	3先	7先	10先
目利き能力の開発 (目利き研修の実施、強化)	105名 (うち外部派遣5名)	110名 (うち外部派遣10名)	215名 (うち外部派遣15名)

4. 課題解決型営業強化に向けた推進態勢

地域とのコミュニケーション

お客さまニーズの発掘

課題解決型営業

本業サポート

経営サポート

地域金融サービス

エリアサポートチームの設置

推進ツール

創業・新事業支援ファンド

地域企業再生ファンド

北都ビジネスクラブ

機能別店舗の運営

目利き能力等の向上

ブロック母店

エリアサポートチーム (AST)

「課題解決型営業」を行う専門スタッフ

県内主要10カ店に、本業サポート・経営サポート・資産運用コンサルティングに特化した専門チームを設置し、専門知識を有する行員40名程度を配置することで、付加価値の高いサービスを提供いたします。

連携

営業サポート部
(AST統括部署)

審査部

市場営業部

外部機関との連携

政府系金融機関

公的支援機関

大学等研究機関

地元商工団体

地元公認会計士

コンサルティング会社

連携

5- アクションプログラムに基づく個別の取組みに関する概要

「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」では、各地域金融機関に対し、以下の個別項目毎への取組みを要請しております。当行の各取組内容の概要は次の通りです。

項目	取組方針	具体的取組策	実施スケジュール											
			17年度	18年度										
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	<ul style="list-style-type: none"> 創業支援メニューの拡充 産学官の各関係機関との連携強化 新事業支援体制の強化を目的とした戦略的な人員の再配分 	<ul style="list-style-type: none"> 創業、新事業支援ファンドの組成 政府系金融機関、(財)あきた企業活性化センター、東北地域産業クラスター会議等との連携 エリアサポートチームの配置 福祉・医療・環境・衛生事業の事業別審査担当の配置 	<ul style="list-style-type: none"> ファンドの組成、活用 エリアサポートチームの配置 各連携機関との情報交換、活用 	<ul style="list-style-type: none"> ファンドの活用 各連携機関との情報交換、活用 										
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化														
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 30%;">取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 取引先ニーズに応じた経営情報、ビジネスマッチング情報の積極的な提供・促進、態勢の整備 M&A、事業多角化、株式公開等の有効な情報提供を目的とした、商工団体、外部専門家、外部機関等との連携強化、活用 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチングへ向けた推進態勢の整備 情報収集、提供、成約へ向けた営業店への指導、管理 外部機関との提携商品発売、連携強化による情報提供、企業支援 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチングの仕組、体制、ルールの整備 情報提供目標 320 件 マッチング件数目標 120 件 外部機関との提携商品の開発 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ビジネス商談会の開催 情報提供目標 480 件 マッチング件数目標 180 件 </td> </tr> <tr> <td>要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化及び実績の公表</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 不良債権の新規発生防止や要注意先債権等の債権健全化に向けた取組みを一層強化 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 取引先のニーズ、業界特性を適確に把握した経営改善策を提案 企業訪問の実施及び営業店指導 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 経営改善計画策定目標 70 先 ランクアップ目標 40 先 実績の公表 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 経営改善計画策定目標 70 先 ランクアップ目標 40 先 実績の公表 </td> </tr> </table>	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> 取引先ニーズに応じた経営情報、ビジネスマッチング情報の積極的な提供・促進、態勢の整備 M&A、事業多角化、株式公開等の有効な情報提供を目的とした、商工団体、外部専門家、外部機関等との連携強化、活用 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチングへ向けた推進態勢の整備 情報収集、提供、成約へ向けた営業店への指導、管理 外部機関との提携商品発売、連携強化による情報提供、企業支援 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチングの仕組、体制、ルールの整備 情報提供目標 320 件 マッチング件数目標 120 件 外部機関との提携商品の開発 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネス商談会の開催 情報提供目標 480 件 マッチング件数目標 180 件 	要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化及び実績の公表	<ul style="list-style-type: none"> 不良債権の新規発生防止や要注意先債権等の債権健全化に向けた取組みを一層強化 	<ul style="list-style-type: none"> 取引先のニーズ、業界特性を適確に把握した経営改善策を提案 企業訪問の実施及び営業店指導 	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善計画策定目標 70 先 ランクアップ目標 40 先 実績の公表 	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善計画策定目標 70 先 ランクアップ目標 40 先 実績の公表 				
取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> 取引先ニーズに応じた経営情報、ビジネスマッチング情報の積極的な提供・促進、態勢の整備 M&A、事業多角化、株式公開等の有効な情報提供を目的とした、商工団体、外部専門家、外部機関等との連携強化、活用 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチングへ向けた推進態勢の整備 情報収集、提供、成約へ向けた営業店への指導、管理 外部機関との提携商品発売、連携強化による情報提供、企業支援 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチングの仕組、体制、ルールの整備 情報提供目標 320 件 マッチング件数目標 120 件 外部機関との提携商品の開発 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネス商談会の開催 情報提供目標 480 件 マッチング件数目標 180 件 										
要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化及び実績の公表	<ul style="list-style-type: none"> 不良債権の新規発生防止や要注意先債権等の債権健全化に向けた取組みを一層強化 	<ul style="list-style-type: none"> 取引先のニーズ、業界特性を適確に把握した経営改善策を提案 企業訪問の実施及び営業店指導 	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善計画策定目標 70 先 ランクアップ目標 40 先 実績の公表 	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善計画策定目標 70 先 ランクアップ目標 40 先 実績の公表 										
(3) 事業再生に向けた積極的取組み	<ul style="list-style-type: none"> 各種再生手法に基づき事業再生への取組みを促進 	<ul style="list-style-type: none"> 地域企業再生ファンドの設立及び外部コンサルタントと業務委託契約 県中小企業再生支援協議会との連携的整理ガイドライン、M & A 手法等を活用した再生支援 DDS を活用した再生支援 	<ul style="list-style-type: none"> 地域企業再生ファンドの設立・活用 外部コンサルタントとの業務提携 事業再生取組目標 3 件 実績に関する情報開示 	<ul style="list-style-type: none"> 地域企業再生ファンドの活用 事業再生取組目標 7 件 実績に関する情報開示 										

5- アクションプログラムに基づく個別の取組みに関する概要

項目	取組方針	具体的取組策	実施スケジュール	
			17年度	18年度
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等	<ul style="list-style-type: none"> 担保、保証に過度に依存しない融資推進に向けたローンレビュー徹底とスコアリングモデルの構築 過度な保証の適正化に向けた態勢整備 	<ul style="list-style-type: none"> スコアリングモデル構築に向けた外部データ（CRD等）の活用 信用リスクデータの蓄積・充実、活用 店長専決貸出の拡充 第三者保証と保証限度額の見直し 各ファンド商品の継続と拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ローンレビューの定着指導 信用リスクデータの蓄積、活用 店長専決貸出の見直し 第三者保証の見直し 各ファンドの活用 	<ul style="list-style-type: none"> CRD等外部データの導入とスコアリングモデルの構築 信用リスクデータの蓄積、活用 第三者保証の見直し 各ファンドの活用
(5) 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"> 融資取引における顧客への十分な説明を行うための態勢見直しと強化 「苦情（要望）、トラブル対応態勢基準」を遵守し相談、苦情の対応機能を強化する 	<ul style="list-style-type: none"> 融資取引における説明ツール、説明マニュアルの制定、事務規程改定 苦情、トラブル等の原因調査、営業店指導により再発防止を強化 	<ul style="list-style-type: none"> 説明ツール制定等、説明態勢の整備 苦情トラブル分析結果の還元による指導 	<ul style="list-style-type: none"> 苦情トラブル分析結果の還元による指導
(6) 人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> 目利き、経営支援能力向上に向けた行員の育成 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業診断士の育成 目利き、経営支援、企業再生の行内研修実施、外部研修への派遣、通信講座の幹旋 FP2級技能士資格取得の奨励 	<ul style="list-style-type: none"> 行内研修の実施、行外研修への派遣、通信講座の幹旋 目利き研修105名うち外部派遣5名 	<ul style="list-style-type: none"> 行内研修の実施、行外研修への派遣、通信講座の幹旋 目利き研修110名うち外部派遣10名
2. 経営力の強化				
(1) リスク管理態勢の充実	<ul style="list-style-type: none"> 「新しい自己資本比率規制」の導入に向けた態勢整備 信用リスクの適確な把握に向け、信用格付、自己査定の新なる堅確化を進める 行内信用リスク管理態勢の充実 	<ul style="list-style-type: none"> 「新しい自己資本比率規制」の定義にあわせたデータの整備及びプログラム開発 オペレーショナルリスクデータの蓄積と運用管理方法検討 格付、自己査定随時査定システムの導入 CRD等外部データ活用によるリスク管理の充実 信用リスク管理委員会の設置 	<ul style="list-style-type: none"> 「新しい自己資本比率規制」への具体的対応策の策定 格付・自己査定随時査定システムの導入 CRD等外部データ導入準備 信用リスク管理委員会の設置 	<ul style="list-style-type: none"> 「新しい自己資本比率規制」による試算及び試算過程と結果の確認、検証 CRD等外部データ導入
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	<ul style="list-style-type: none"> 内部基準金利体系の定例的な見直しとプライシングの強化 管理会計の整備として、資金収益管理システムに原価管理、役務損益、更に信用コストを反映させることで、統合収益管理態勢の整備を図る 	<ul style="list-style-type: none"> 信用リスクデータの蓄積・活用、活用による基準金利体系の見直し スプレッド収益管理システム、原価管理・役務損益管理システムの構築・検討により統合収益管理態勢整備 	<ul style="list-style-type: none"> 基準金利体系の見直し及びプライシングの推進 統合収益管理システムの試行 	<ul style="list-style-type: none"> 基準金利体系の見直し及びプライシングの推進 統合収益管理システムの本番稼働

5- アクションプログラムに基づく個別項目の概要

項目	取組方針	具体的取組策	実施スケジュール	
			17年度	18年度
(3) ガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> 平成18年6月の有価証券報告書に経営者の確認書を添付できる態勢を構築する 	<ul style="list-style-type: none"> 内部管理体制の構築、整備 	<ul style="list-style-type: none"> 内部管理体制構築プロセスの検討 内部分掌規程等の整備 	<ul style="list-style-type: none"> 内部管理体制の整備状況と運用の有効性の確認 確認書の作成
(4) 法令等遵守（コンプライアンス）態勢の強化	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス点検の厳正な実施を継続する 個人情報取扱状況点検の実施により、個人情報の保護・管理の意識付けを強化する 	<ul style="list-style-type: none"> ブロック別コンプライアンス会議において点検の厳正実施を指導 コンプライアンス研修の実施 個人情報取扱状況点検を四半期毎に実施するとともに、個人情報保護に関する店内検査を実施 	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス及び個人情報取扱状況点検の実施 コンプライアンス研修の実施 店内検査の充実 	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス及び個人情報取扱状況点検の実施 コンプライアンス研修の実施 店内検査の充実
(5) ITの戦略的活用	<ul style="list-style-type: none"> 顧客データベースの戦略的活用を推進、定着させる 顧客提案、マーケット分析、渉外活動支援、窓口担当支援への活用を促進する 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客情報の蓄積の促進、顧客提案等へ活用 渉外活動支援機能の追加 顧客データベースの活用チャネル拡大し営業店セールス力を強化 	<ul style="list-style-type: none"> 取引情報の登録促進 システム仕様の変更 営業店が独自に顧客分析するツールを作成 	<ul style="list-style-type: none"> 渉外支援システムの機能追加 営業店端末と顧客データベースの連携を検討
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	<ul style="list-style-type: none"> 地域貢献に関する取組みを積極的に開示し、お客さまからの評価を確立する 	<ul style="list-style-type: none"> 地域の中小企業への資金提供状況、利用者からの預金がどのように活かされているか、地域活性化への取組み状況について情報開示 	<ul style="list-style-type: none"> ニュースリリース、ホームページ、ディスプレイ誌等により開示 	<ul style="list-style-type: none"> ニュースリリース、ホームページ、ディスプレイ誌等により開示
(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	<ul style="list-style-type: none"> 顧客満足度向上に向け、顧客意見、ニーズを実施施策へ反映する体制を整備、強化する 	<ul style="list-style-type: none"> 取引先アンケートの企画、実施 外部モニタリング調査の実施 顧客満足度への取組内容を公表 	<ul style="list-style-type: none"> アンケート、外部モニタリングの企画、実施 営業店指導の実施、進捗状況の確認 	<ul style="list-style-type: none"> アンケート、外部モニタリングの企画、実施 営業店指導の実施、進捗状況の確認 取組内容の公表
(3) 地域再生推進のための各種施策との連携等	<ul style="list-style-type: none"> 秋田県内の地域再生計画の推進状況を確認し、各種施策との連携強化により、地域と一体となった取組みを推進する 	<ul style="list-style-type: none"> 自治体との積極的な連携を実施 地公体及び各種団体の主催する各種検討会への参加 民間、第三セクターによる地域づくり計画等への協力、出資を検討 	<ul style="list-style-type: none"> 地域再生計画への関与形態検討 出資等の検討 	<ul style="list-style-type: none"> 地域再生計画への関与内容検討 出資等の検討