

# 地域密着型金融推進計画

平成 17 年 8 月  
株式会社大正銀行

## 地域密着型金融推進計画【目次】

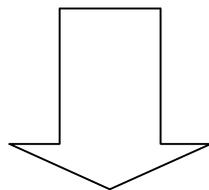
1. 新アクションプログラムの基本的な考え方	P1
2. 集中改善期間（平成15～16年度）における成果と反省	
(1) 当行の特性について	P2～P3
(2) 改善期間の取組の概要	P3
(3) 改善期間を通じての成果	P4
(4) 改善期間を通じての課題	P5
(5) 改善期間を通じてのお客様のご意見	P5
3. 重点強化期間（平成17～18年度）の取組	
(1) 基本的な考え方	P6
(2) 当行の考える地域貢献	P6
(3) 計数目標	P6
(4) 具体的な取組	P7
(5) 当行の目指す姿	P8
4. 地域密着型金融推進計画	P9

## 1. 新アクションプログラムの基本的な考え方

当行の地域密着型金融推進計画を策定するにあたり、その前提となる「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）」の概略

平成16年12月24日策定、公表の「金融改革プログラム」での考え方

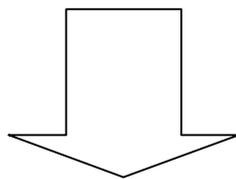
「活力ある地域社会の実現を目指し、競争的環境の下で地域の再生・活性化、地域における企業支援など中小企業金融の円滑化及び中小・地域金融機関の経営力強化を促す観点から、関係省庁との連携及び財務局の機能の活用を図りつつ、地域密着型金融の一層の推進を図る。」



集中改善期間（平成15～16年度）に引続きアクションプログラムが策定

### (1) アクションプログラムの基本的な考え方

- ①地域密着型金融の継続的な推進
- ②地域密着型金融の本質を踏まえた推進
- ③地域の特性や利用者ニーズ等を踏まえた「選択と集中」による推進
- ④情報開示等の推進とこれによる規律付け



### (2) 基本的考え方に基づく具体的な取組

- ①事業再生・中小企業金融の円滑化
- ②経営力の強化
- ③地域の利用者の利便性の向上

以下、地域密着型金融推進計画を策定するにあたり、集中改善期間における成果と反省、当行の特性について記載した上で、重点強化期間（平成17～18年度）の取組みを記載しております。

## 2. 集中改善期間（平成15～16年度）における成果と反省

### (1) 当行の特性について

#### ① 当行の店舗網について

当行の営業基盤は大阪府を中心としております。

地域別の預貸金の状況については、大阪府内で預金は8割弱、貸出は9割強を占めており、預貸率も全国の第二地方銀行の平均よりも高く、地域の皆様の預金が積極的に地域の皆様に貸出しております。

(当行の店舗の状況)

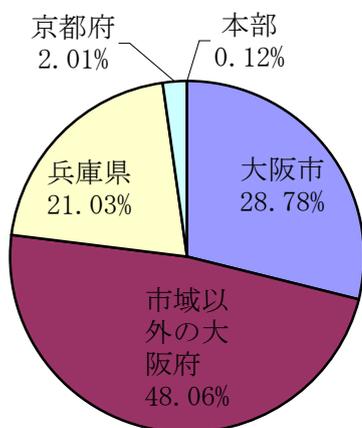
	支店	出張所
大阪府	16	6
大阪市内	7	1
市域以外の大阪府	9	5
兵庫県	4	3
京都府	1	0
合計	21	9

(地域別の預貸金の状況)

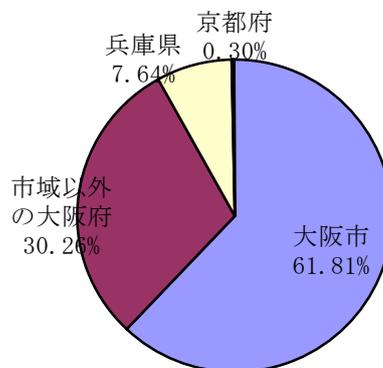
(億円)

	預金	貸出金
大阪府	2,558	2,495
大阪市内	958	1,675
市域以外の大阪府	1,600	820
兵庫県	700	207
京都府	67	8
本部	4	-
合計	3,329	2,710

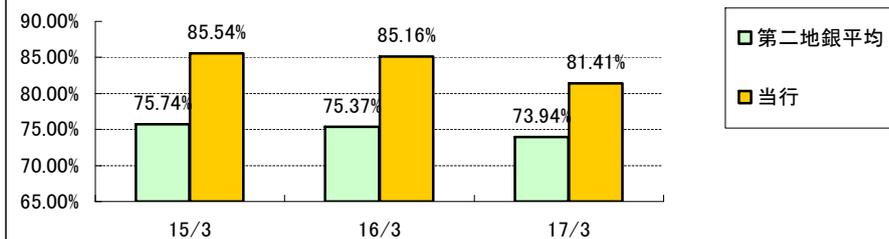
平成17年3月末預金額



平成17年3月末貸出額



預貸率推移



## ②業務推進体制等について

当行は、これまで小さな銀行ゆえの特色である業務の集中と特化、本部中心の推進体制を發揮し、効率的に収益性を増強してまいりました。

具体的には、業務の集中と特化とは、地域貢献の観点から運用面では住宅関連貸出と調達面ではシニア層へ集中してきました。

本部中心の推進体制では、営業推進部に年金班、宅建班、医師・税理士班、個人ローン部に住宅ローン班、カードローン班を設置し、業種別専担者を配置、推進に努めております。

また、企業再生活動についても予兆管理先、経営改善取組先を選定し、個社別の検討を重ね、進捗状況のトレースを強化し、外部との連携を図りながら進めており、本部中心に対応する体制をとっております。

引き続き、特色を生かし、収益性、効率性の観点から業務推進してまいります。

### (住宅関連貸出の内訳及び貸出金全体に占める割合) (億円)

	15/3	16/3	17/3
宅建	431	511	541
住宅・賃貸ローン	700	776	828
住宅関連貸出計	1,131	1,287	1,369
貸出金合計	2,684	2,745	2,710
全体に占める住宅関連貸出シェア	42.13%	46.88%	50.51%

### (定期預金年齢別残高) (億円)

	15/3	16/3	17/3
30歳未満	109	106	96
30～40歳未満	137	149	141
40～50歳未満	149	154	155
50～60歳未満	364	360	330
60歳以上	1,163	1,258	1,326
合計	1,925	2,027	2,049

### (年金振込口座、金額推移) (億円)

	15/3	16/3	17/3
口数	12,132	13,080	14,253
金額	21	23	25

## (2) 改善期間の取組の概要

経営理念の「お客様を大切にし、地域社会に信認される中小企業専門の金融機関」の実現を目指し、お取引先の状況に応じた財務支援、経営支援、営業支援に努めてきました。

当行単独での取組みが不可能なものについては、外部機関との連携を図りながら、お客様のニーズの把握、それに応じる提供力の向上を主眼に取組み、体制整備も行いました。

具体的には、最大の課題は人材育成とし、様々なOJTに注力してきました。お取引先に対する取組みでは、地域貢献の観点から住宅関連貸出、小規模医院・診療所、老人介護施設開設資金貸出に注力してきたほか、無担保・第三者保証不要の「ご近所ローンⅡ」といった新商品の開発、コミットメントライン、信託受益権担保貸出等の新しい貸出手法にも対応してきました。また、中小企業再生支援協議会といった外部機関を活用した再生にも取り組んできました。

## (3) 改善期間を通じての成果

項目	実績
お取引先の状況に応じた諸取組	
成長支援への取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>・UFJ銀行主催のビジネスフォーラムへお取引先 16社参加。</li> <li>・当行顧問司法書士による資産相続相談会 全7回実施、お取引先 333名参加。</li> <li>・住宅関連貸出 1,131億円→1,369億円</li> </ul>
再生支援への取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業再生支援協議会 1社活用。</li> <li>・経営改善支援取組先 76先中 ランクアップ 17先。</li> <li>・不良債権額の減少 245億円→98億円</li> <li>・不良債権比率低下 9.03%→3.57%</li> </ul>
新しい中小企業金融への取組強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・無担保・第三者保証不要の「ご近所ローンⅡ」の受付件数 501件、申込金額 6,341百万円</li> </ul>
お客様との信頼関係強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年金相談会の継続的な実施</li> <li>・年金振込額 2,118百万円→2,503百万円</li> <li>・「苦情記録簿」を「お客様ご意見記録簿」に改定、報告体制を整備した。さらに、お客様の「声」を集約するために「お客様サービス室」を新設し、全行的な改善策、未然防止策の検討、実施に注力した。</li> </ul>
地域貢献に関する情報開示	<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成16年7月にはディスクロージャー誌を全面改訂し、「地域貢献」の項目を新たに設けた。また、平成16年12月にはミニディスクロージャー誌内にも「地域貢献」を項目立てし、より分かりやすい情報開示に努めた。</li> </ul>

住宅関連貸出、不良債権額、不良債権比率、年金振込額は、15年3月と17年3月の対比。

①特に新しい中小企業金融への取組みとして、地域の中小企業経営者の多様な資金ニーズに応えるため、無担保・第三者保証人不要・スピーディーな回答を特長とした「ご近所ローンⅡ」を発売致しました。

○「ご近所ローンⅡ」実績（件/百万円）  
（平成15年6月～平成17年3月）

受付件数	501
受付金額	6,341

○「ご近所ローンⅡ」商品概要

当行の本支店から概ね1km内で営業している中小企業が対象。融資限度額は 2,000万円で融資期間は3年です。

## ②企業再生支援の実績

経営改善支援先 76先中、ランクアップ 17先

また、中小企業再生支援協議会を活用した再生活動を致しました。

引続き、お客様の状況に応じた取組みを継続し、お客様のニーズに応じてまいります。

## (4) 改善期間を通じての課題

集中改善期間中の課題としては、以下の課題を残しており、課題を克服すべく対応してまいります。

	課題
人材育成	・引続き当行にとっての最大の課題
お取引先の状況に応じた諸取組	
創業支援への取組	・外部機関の支援機能の積極的な活用
成長支援への取組	・お客さまのニーズの把握とそれに応える提供力の向上
再生支援への取組	・個社別の問題点の抽出・分析、改善計画作成・修正段階でのアドバイスと解決に向けての指導強化
新しい中小企業金融への取組強化	・お客様にとってより利用のしやすい、また信用リスク計量化を踏まえた商品の開発
お客様との信頼関係強化	・お客様への説明や応対において不十分な点もあり、説明態勢の強化が必要

## (5) 改善期間を通じてのお客様のご意見

総じて肯定的なご意見をたくさんいただいております。当行の融資姿勢に好意的なご意見をたくさんいただいております。また、融資に関するご意見以外にもお客様のニーズにお応えするという活動を通じてのご意見をいただいております。

具体的には以下のご意見です。

- |  |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>①融資実行による資金繰りが安定したことへの感謝</li> <li>②融資に対する取組姿勢が積極的</li> <li>③様々な情報提供をしてもらっている</li> <li>④親切で良心的</li> <li>⑤身近で便利</li> </ul> |
|--|

今後ともご意見を経営に生かしてまいります。

### 3. 重点強化期間（平成17～18年度）における取組み

#### (1) 基本的な考え方

経営理念である「相互繁栄の精神で、お客様を大切にし、地域社会に信認される中小企業専門の金融機関」が実現できるようにお取引先のニーズを把握し、それに応え、信頼関係を構築していきます。

これまでも地域貢献の観点から住宅関連貸出、小規模医院・診療所、老人介護施設開設資金貸出に注力してきており、当行の強みをさらに伸ばすことで地域に貢献していきます。

#### (2) 当行の考える地域貢献

当行では、従来より地域貢献とは、地域の活性化等によるまちづくりへの貢献、業務を通じての店周のお客様との接点の増加であると考えてきました。

まちづくり、店周のお客様との接点増加を地域貢献と考え、引続き推進してまいります。

①まちづくり	<p>従来よりまちづくりの観点から「住宅」をキーワードに住宅関連貸出に注力してまいりました</p> <p>具体的には、住宅関連貸出とは、宅建業者への住宅分譲用地購入資金の貸出、住宅取得のための住宅ローン及び賃貸マンション取得のための賃貸ローンで、優良な宅地供給の観点から引続き地域社会に貢献していきます</p> <p>また、地域に不可欠な医師の開業資金の貸出にも引続き取り組んでいきます。高齢化社会に対応するために老人介護施設開設資金の貸出にも引続き取り組んでいきます</p>
②店周のお客様との接点増加	<p>従来より高齢化社会に対応してシニア層との接点増加の観点から年金無料相談会を積極的に行ってまいります</p>

#### (3) 計数目標

お客様に信認される経営内容の維持という観点から自己資本比率の8%台の維持、及び平成17年3月末に3.57%まで削減できた不良債権比率は、今後さらに削減し3%台を維持致します。

また、引続きまちづくりの観点から住宅関連貸出に取り組みます。お客様との接点増加、信頼関係の構築の観点からビジネスマッチング等も含めた経営改善提案、ご近所ローン、年金相談会に注力してまいります。

項目	目標
① 自己資本比率	8%台の維持
② 不良債権比率	3%台の維持
③ 住宅関連貸出取組件数	2年間で4,000件
うち宅建分譲用地取得資金取得	2年間で2,000件
うち住宅ローン・賃貸ローン	2年間で2,000件
④ 経営改善提案件数	2年間で500件
⑤ ご近所ローン受付回数	2年間で300件
⑥ 年金相談会実施回数	2年間で300回

## (4) 具体的な取組み

項 目	検討内容・実施時期等	
	17年度	18年度
1. 中小企業金融の再生に向けた取組み		
(1) 創業・新事業支援機能等の強化	・与信力向上に向け勉強会実施（17年7月実施） ・地域に密着した小規模医院・診療所の開設、高齢化社会に対応した老人介護施設、グループホーム開設資金への取組を強化 ・ベンチャー企業向業務は、外部企業・機関と連携、活用を図る（18年度以降継続）	
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	・全店ベースで顧客ニーズ対応や潜在的ニーズへのコンサルティング機能および情報提供の強化を図る ・審査体制の一層の強化と機能の発揮 ・要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化及び実績の公表（18年度以降継続）	
(3) 事業再生に向けた積極的取組み	・審査体制の一層の強化と機能の発揮 ・外部機関の積極的活用（18年度以降も継続）	
(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促進（18年度以降も継続） ・中小企業の資金調達方法の多様化（17年下期中を目的）	
(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	・契約内容の説明義務への対応等についての更なる態勢整備（18年度以降も継続） ・お客様からの信頼性を高めるため、体制強化に向けた取組の継続（18年度以降も継続）	
(6) 人材の育成	・事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた人材の育成・確保（18年度以降も継続）	
2. 経営力の強化		
(1) リスク管理態勢の充実	・リスク資本管理に向け、各リスク管理の精度向上に努める。（17年下期中を目的） ・新自己資本比率規制導入に備え、計量化等リスク管理の高度化を図る（17年度中を目的） ・リスク管理について情報開示の拡充を図る（17年11月を目的）	
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	・適正金利適用・推進体制の構築（18年上期中を目的） ・収益管理態勢の整備 ・収益力の向上	
(3) ガバナンスの強化	・財務内容の適正性の確認書を添付（17年3月期より） ・株式公開銀行と同様のタイミングで決算状況等を公表（16年度より実施）	
(4) 法令等遵守（コンプライアンス）態勢の強化	・コンプライアンス関連規定の整備（18年度以降も継続） ・コンプライアンス委員会等を通じた情宣・徹底の強化（18年度以降も継続） ・情報・顧客情報の管理等の徹底を図るため、安全管理措置に係る実施態勢の整備に努める。（18年度以降も継続）	
(5) ITの戦略的活用	・共同化システムに移行（17年5月実施） ・ITを活用した効率的な業務運営	
3. 地域の利用者の利便性向上		
	・地域貢献に関する情報開示（17年下期を目的） ・利用者からの質問や相談のうち、頻度の高いものをホームページ上で公開し、利便性を高める。（17年下期を目的） ・利用者の満足度アンケートを実施、アンケート結果を経営に生かす（17年7月実施、以降継続実施）	

#### (5) 当行の目指す姿

経営理念の「お客様を大切にし、地域社会に信認される中小企業専門の金融機関」の実現を目指し、人材育成を強化していき、まちづくり、店周のお客様との接点増加を通じて地域に貢献するべく、お取引先のニーズを把握し、それに応えていく提供力の向上によりお客様との信頼関係を強化していきます。

#### 4. 地域密着型金融推進計画

項 目	具体的な取組みおよび目標と実施スケジュール	
	17年度	18年度
1. 中小企業金融の再生に向けた取組み		
(1) 創業・新事業支援機能等の強化	①与信力向上に向け勉強会実施 ・17年7月から月2回のペースで勉強会実施 ・UFJ総研、UFJ銀行事業調査部との連携—定期的な情報収集 ②地域に密着した小規模医院・診療所の開設、高齢化社会に対応した老人介護施設、グループホーム開設資金への取組を強化。 ・営業推進部医療班、営業推進担当による情報収集、ニーズ対応、情報提供を図る。 ③ベンチャー企業向業務は、外部企業・機関と連携、活用を図る。(18年度以降継続) ・産業クラスター会議での情報、技術評価事業等の利用 ・大阪府成長性評価融資制度の取扱開始。	
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	①全店ベースで顧客ニーズ対応や潜在的ニーズへのコンサルティング機能および情報提供の強化を図る ・UFJグループ合同のビジネスフォーラムや商工会議所による商談会等への参加、またUFJ総研を中心としたグループ関連会社との連携強化 ②審査体制の一層の強化と機能の発揮 ・外部コンサルタント会社との連携、情報収集。 ③要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化及び実績の公表(18年度以降継続) ・取組実績等を6ヶ月ごとにホームページ等で公表。	
(3) 事業再生に向けた積極的取組み	①審査体制の一層の強化と機能の発揮 ・外部コンサルタント会社等との連携、情報取 取組実績を検証及び追加の対応策を再検討。 ②外部機関の積極的活用 ・事業再生法制等活用可能先の選定及び外部機関との連携強化 ③具体的事例については、第二地銀協の再生支援実績交換制度に事例を公表(18年度以降継続)	
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等	①担保・保証に過度に依存しない融資の促進(18年度以降も継続) ・概ね現行通り対応を継続。ローンレビューについては、その質的向上、高度化を図る。 ②中小企業の資金調達方法の多様化(17年下期中を目的) ・税理士法第33条の2第1項の書面添付制度を活用した商品を開発、販売(17年10月中を目的) ・ノンリコースローン等新しい貸出手法の推進手法を検討かつ実施	
(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	①契約内容の説明義務への対応等についての更なる態勢整備(18年度以降も継続) ・研修等により説明態勢の充実を図る。 ②お客様からの信頼性を高めるため、体制強化に向けた取組の継続 ・コンプライアンス委員会の更なる充実により全行的な実効性を確保する。	
(6) 人材の育成	①事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた人材の育成・確保(18年度以降も継続) ・第二地銀協主催の研修等への参加 ・若年層への与信力向上勉強会実施 ・個別の案件指導によるOJT継続	
2. 経営力の強化		
(1) リスク管理態勢の充実	①リスク資本管理の実施に向け、各リスク管理の精度向上に努める。 ・リスク管理委員会の充実 ②新自己資本比率規制導入に備え、計量化等リスク管理の高度化を図る。 ・信用リスク計量化システムの導入・稼働実施 ③リスク管理についての情報開示の拡充を図る。 ・決算短信等での情報開示の拡充を図る。	
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	①適正金利適用・推進体制の構築(18年上期中を目的) ・信用格付制度の改定と整備 ・金利設定状況の検証 ・適正金利設定のための内部基準の整備 ②収益管理態勢の整備 ・経費を含めた店別の採算管理の徹底 ③収益力の向上 ・住宅関連貸出の推進(18年度末まで継続) ・住宅ローン、保証協会保証付貸出の推進 採算性の高い業務への経営資源の再配分 ・手数料収入増強に向けた新規業務検討	
(3) ガバナンスの強化	①財務内容の適正性の確認書を添付(17年3月期より) ②株式公開銀行と同様のタイミングで決算状況等を公表(16年度より実施)	
(4) 法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化	①コンプライアンス関連規定の整備(18年度以降も継続) ・コンプライアンスマニュアルをはじめとする規程・マニュアル等の定期的見直しの実施 ②コンプライアンス委員会等を通じた情宣・徹底の強化(18年度以降も継続) ③情報・顧客情報の管理等の徹底を図るため、安全管理措置に係る実施態勢の整備に努める。(18年度以降も継続) ・一斉点検等監査、点検による現場での態勢チェックを頻度をあげて実施。 ・内部監査部と連携を密にし、検証項目の見直し、検証の定期的実施により顧客管理態勢の充実を	
(5) ITの戦略的活用	①共同化システムに移行(17年5月実施) ②ITを活用した効率的な業務運営 ・インターネットバンキング立上げ、ホームページの全面改訂(17年下期実施) ・各期の投資案件の進捗状況を定期的に検証、新たな投資を実施。	
3. 地域の利用者の利便性向上		
①地域貢献に関する情報開示 ・内容を充実させるとともにホームページ等での開示を拡充していく。 ②ホームページを全面改訂し、利用者からの質問や相談のうち、頻度の高いものをホームページ上で公開し、利便性を高める。(17年下期実施) ③利用者の満足度アンケートを実施、アンケート結果を分析し、全店へ還元。経営改善へ生かす。		