

計画の基本方針

1. 計画策定指針

当行の地域密着型金融推進計画は、以下の指針にて策定いたしました。

まず策定に際しての前提認識として、

当行が経営基盤とする地域の特徴

地域に於ける当行の位置付け

当行の現状

- ・ 中期経営計画「ステップ・アップ! (期間:平成16～18年度)」(以下「中計」)
初年度を経過しての現状
- ・ 平成15年度より2年間に亘り取り組んできた「リレーションシップバンキングの機能強化計画」(以下「旧AP=アクションプログラム」)の総括

という3点を再度検証いたしました。これらを踏まえ、

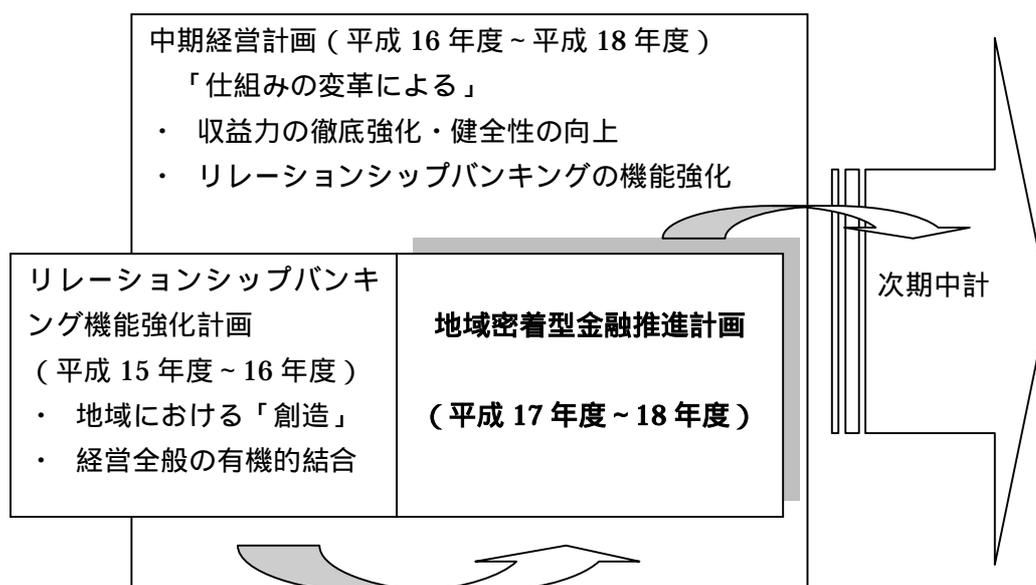
今回の地域密着型金融推進計画(以下「推進計画」)

- ・ 計画方針
- ・ 大項目毎の取組方針

を決定するという手法を採っております。

現中計で謳っている『PDCAの実践徹底』という観点から見ると、今回の推進計画は、まさにこれまで2年間の集中改善期間(Plan)における取組み(Do)のチェック(Check)を行い、さらには、これらのプロセスを踏まえた上でのより効果的な施策を実施していく(Action)という一連の改善プロセスといえます。

現中計は旧APを「羅針盤」と位置付けておりますが、旧APの「経営全般の有機的結合により地域における『創造』に寄与する」という精神(考え方)を継承し、発展させていくという今回の推進計画は、現中計の基本方針や戦略体系(特に法人戦略)に深く関連しているということは勿論のこと、両計画ともに平成18年度を最終年度とすることからも次期中計への架け橋となる極めて重要な計画になるものと認識しております。



2. 地域の特徴

当行の主な経営基盤である宮崎県は、県土面積が7,735 km² (国土の約2%)と広く、その中で森林が76.1%、農地が9.1%となっており、まさに緑豊かな山々や美しい海岸線など優れた自然環境に恵まれております。自然公園面積は91,784haで県土の11.9%を占めているほか、105haの海中公園地区が指定されており、温暖な気候にも恵まれております。

陸・空を中心とした本県の交通利便性については、九州縦貫道が既に全線開通し福岡へ通じる九州西側の道路基盤の整備は進んでいるものの、県北を中心に東九州自動車道の早期実現を望む声は多く、県内の道路インフラの整備は途上という状況にあります。一方で、宮崎空港は宮崎市内中心部に近く、県外都市部へのアクセス利便性の向上はある程度図られてきたといえます。

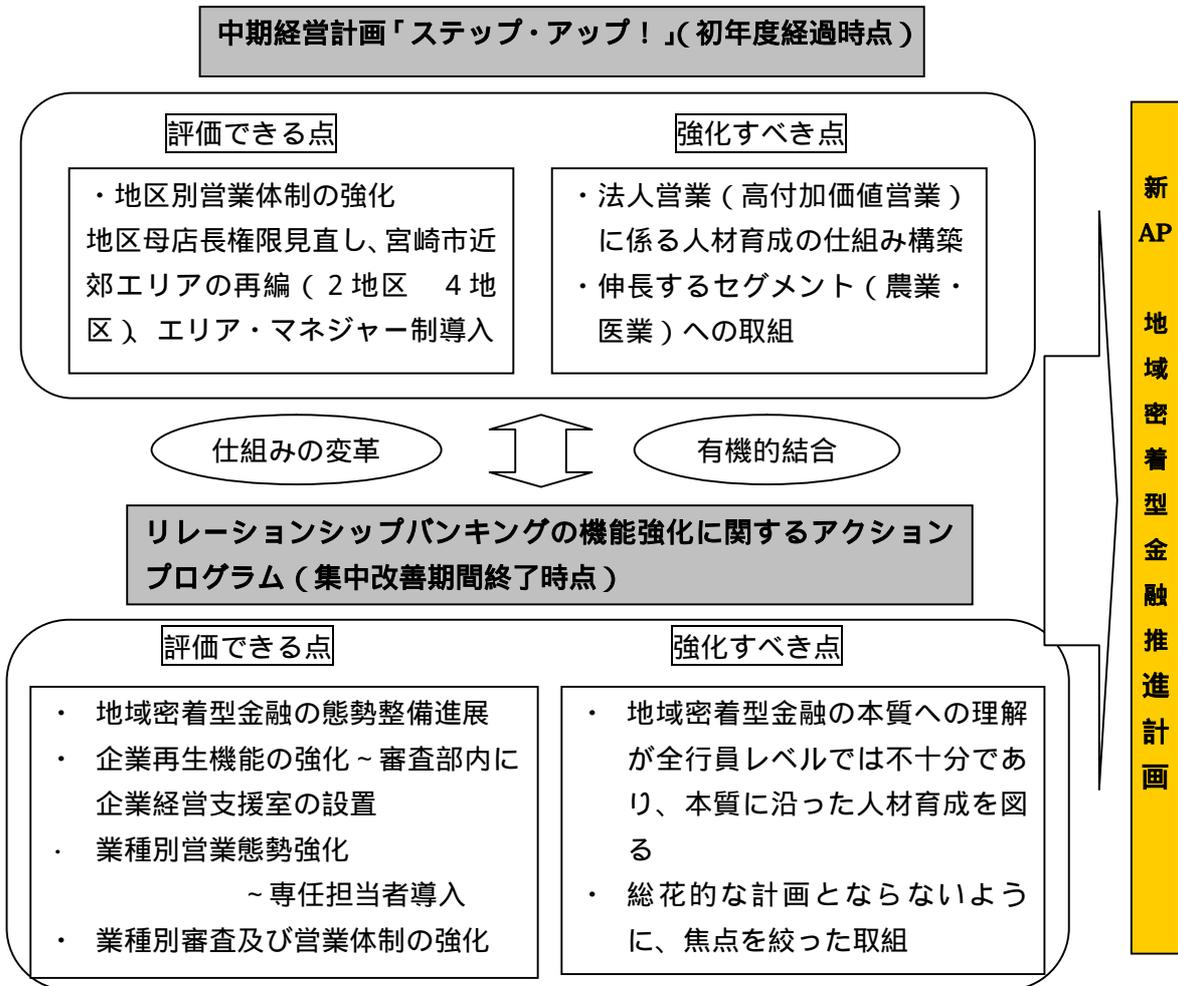
総人口数については僅かながら減少していますが、農村部での過疎化や都市部での核家族化等により世帯数は増加しております。また、年齢別の人口推移を見ると、65歳以上の人口は昭和40年の7万7千人から平成15年には26万1千人と約3.4倍に増加しており、全国平均より早く高齢化が進んでおります。近年では、65歳以上の人口割合が14歳以下の人口割合を上回る状況となってきております。

当県は産業構造比からわかるように、第一次産業の割合が生産高・就業者数ともに大きい全国有数の農業県であります。特に「ピーマン」、「さといも」、「きゅうり」などの生産量は全国上位(1、2位)であり、近年は農畜産物における「宮崎ブランド」が都市部において浸透しつつあります。また、昨今の焼酎ブームで県内の焼酎メーカー各社も、九州はもとより全国的に売上を伸ばす状況になりつつあります。

3. 地域に於ける当行の位置付け

当行は、宮崎県内に87ヶ店(本支店・出張所)の店舗網を持ち、店舗外ATMコーナーも県内122ヶ所の商業施設や公共施設等に設置し、個人普通預金口座166万口座(県民1人当たり1.3口座)、キャッシュカード発行枚数119万枚(県民1人当たり1枚)、県内預貸金シェアは4割超、宮崎県をはじめ県下27区市町村(45地公体中)の指定金融機関等が示している通り、経営基盤の中心である宮崎県とは、地公体、企業、個人を含め密接な関連があります。また、歴史的・地理的な関係の深い隣県である鹿児島県に5ヶ店を配置しており準地元として営業活動を行っております。

4. 当行の現状



(1) 中計初年度を経過しての現状

中計がスタートして1年が経過いたしました。その間に営業体制の整備として「各地区母店長への権限委譲、強化」、「宮崎市近郊エリアを従来の2地区制から4地区制に再編」、「各地区にエリア・マネージャー制を導入」などを具体化し、地区別営業の強化を図ってまいりました。併せて、平成17年度より業績表彰制度を「個店別、地区別、地区内の3体系」に変更し、地区別営業の強化や地区内の競争意識の高揚及び情報の増加などにより営業力をアップするという効果の最大化を図っております。

以上のように営業体制を整備していく過程において、当行のコア収益で中長期的な収益源の柱である事業性貸出の増強を図っていくためには、法人営業(高付加価値営業)のできる人材育成の仕組み再構築が急務であると認識しております。

(2) 集中改善期間・旧 AP の総括

当行では、平成15年度から2年間に亘る「リレーションシップバンキングの機能強化計画」を策定し、同計画に沿って基盤となる体制面の整備、具体的な対応を主要項目ごとに取組むと同時に、その実効性の向上に努めてまいりました。

しかしながら、この2年間の「集中改善期間」における取組み・進捗状況を冷静かつ客観的に評価すると、現段階では成果が上がり評価できる取組みと、さらに強化すべき取組みに大きく分かれるのではないかと分析しております。

まず、評価できる部分は、次の点です。

地域金融機関として果たすべき役割を再認識し、融資姿勢や企業支援体制に向け取り組みが改善した点、地域密着型金融に取り組む態勢整備が進んだ点など、地域密着型金融を推進する上での「仕組み作り」が進んだことが一番の成果であり、評価できる部分であります。

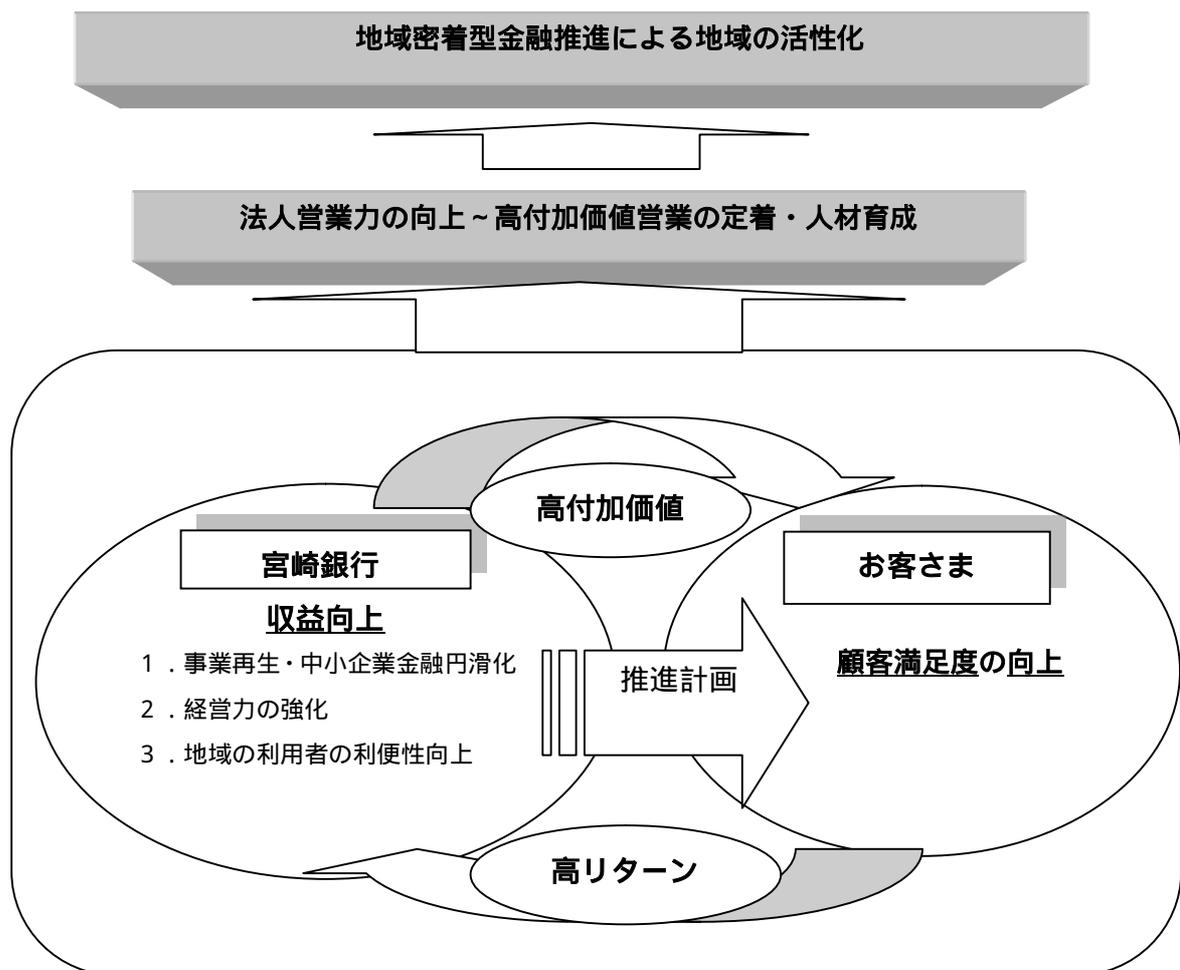
次に、強化すべき部分は、次の点です。

当行のアクションプログラムそのものを総花的な計画ではなく、焦点を絞った取り組みにする点や地域密着型金融の本質への理解が全行員レベルでは不十分であり、本質に沿った人材育成を図る点などが、当行としてはさらに強化すべき点として捉えております。

地域密着型金融の本質は、正に当行の行是綱要にある「地域社会の大衆に誠実に奉仕し、地元産業の発展に努力し、相共に繁栄することを根本信条とする」と同質のものといえ、地域金融機関のビジネスモデルそのものであり、進むべき方向性や取り組むべき事項がこれに大きく乖離するものではなく、改めて行是綱要への原点回帰とその実践に経営の歩むべき道が見出せるものと確信しております。

5. 「地域密着型金融推進計画」

(1) 計画方針



当行は、地域との共存・共栄を企業理念として地域に根差した経営を実践してまいりましたが、今回の推進計画の策定・実施に際しても、当行の経営基盤の中心である宮崎県の

リーディングバンクとして、地域密着型金融のより一層踏み込んだ推進を通じて地域に貢献し、地域経済の活性化を図る方針であります。

今回の推進計画は、旧 AP の反省を踏まえ、まず地域密着型金融の本質を正しく理解し、当行の文化(カルチャー)として定着させる必要があります。地域密着型金融の本質とは、「顧客満足度向上」と「収益向上」の両立であり、「高付加価値・高リターン」の中長期的なビジネスモデルであります。そしてこのビジネスモデルにおける当行の収益は、お取引先企業の業績拡大(売上高の増加・営業利益の拡大)によって向上するものであり、その実現のためには行員一人一人の能力アップに伴う『人材の育成による高付加価値営業の定着』こそが地域密着型金融を推進する上で肝要であるとの認識に立ち、今回の推進計画の目標として定めることといたしました。

【個別の主な取り組み】

地域経済の活性化に努めます

更なる利用者の利便性向上に努めます

更なる情報開示に努めます

(2) 大項目毎の取組み方針

「事業再生・中小企業金融の円滑化」

旧 AP「集中改善期間」の2年間において、着実に事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた態勢整備が進んでおり、継承する推進計画では、具体的な成果が顕在化するまで時間を要する取組みのフォローをしていきながら、更に進化していく態勢に十分対応できる「人材」の育成に重点的に取り組んでまいります。また、中小企業金融の円滑化を更に進めるために、「地域の特性に応じた融資の促進」と営業活動の支援ツールとしての「システムインフラの整備」が不可欠であるという認識の下に、当行独自の追加項目として取り組みます。

創業・新事業支援については、宮崎県の「ベンチャーファンド(仮称)」を利用した創業支援強化を図りつつ、また、政府系金融機関(4機関)との継続的な連携強化による更なるノウハウ蓄積も図ってまいります。

経営相談・事業支援機能については、多様化する企業ニーズに対してリレーションシップを図りながら、より一層臨機応変に対応できる体制を関連会社も含めて構築していく方針であります。

担保・保証に過度に依存しない融資促進については、クレジットスコアリングを活用した「無担保・第三者保証人不要」の商品を有効的・効率的に利用しながら地域の利用者の皆様のより一層の利便性向上を図ってまいります。

「経営力の強化」

統合経営管理の確立が、当行の収益力の強化・健全性の向上のために不可欠であるという認識のもと、現中計で目指している通り、収益管理・リスク管理・業績管理を三位一体とした統合経営管理の実現に向け取組みを進めている状況であります。

宮崎県のリーディングバンクに相応しい経営体質の強化を図り、地域経済から期待される役割を果たすために自らの経営力の強化を図ってまいります。

リスク管理態勢の充実については、正にバーゼル 導入に備えた態勢整備と捉えており、当行では「信用リスク」、「オペレーショナルリスク(以下オペリスクという)」、「市場リスク」を中心に態勢整備を図ります。「信用リスク」と「オペリスク」については、外部コンサルティングを導入する予定ですが、導入当初は「信用リスク」は標準的手法、「オペリスク」については基礎的手法を夫々採用する方針であり、将来的には上位手法への移行可能なレベルに向けた態勢整備も図ります。また、「市場リスク」については、リスク量の定量

的分析の充実を図ってまいります。

収益管理については、現中計でも管理会計の見直しを最重要課題と認識し、システム構築に着手しております。新収益管理システムにおける実現範囲は、スプレッドバンキングによる適切な収益認識、ABC原価計算による適切なコスト配賦、部門・店別、個社別、商品別、業種別等の収益性・採算性分析の実現と捉え、平成18年度本格稼働を予定しております。

内部統制の整備については、内閣府令に基づく「代表者による確認書」において、現状では任意添付とされており、当行では同確認書は添付しておりませんが、今後は、「財務報告に係る内部統制の評価及び監査の基準」(公開草案)をベースに検討を進めてまいります。

法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化については、預り資産業務の増加に伴う顧客に対する説明義務の充実を図ります。また、情報管理については、平成17年4月の個人情報保護法の施行の主旨を踏まえ、個人情報を含む書類等の取扱い及び保管形態の厳格化を図ってまいります。

「地域の利用者の利便性向上」

当行では、従来からディスクロージャー誌など様々なチャネルでの開示を実施しており、更に年度決算後に「地域貢献情報開示専門冊子」の作成・配布と、当行ホームページ専用コーナーの開設により、当行の取組み状況を掴みやすい開示方法と適時適切なチャネルで開示する手法を確立しております。

基本的には、従来から実施してきた取組みを踏襲しながらも、開示項目の詳細を継続的に「利用者の目線」で見直すことにより地域の利用者の皆様に当行の取組みについて更なる理解が得られるよう、また、当行の地域における存在意義について、利用者の皆様により深く認識していただけるよう取り組んでまいります。

地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立については、現在実施しているアンケート方式の「お客様の声カード」は、当行全体のCS向上へ向けた情報源となっているものの、更に積極的にアンケートの手法や実施項目等の見直しを図ってまいります。

6. 総括

当行の存在意義は、地域密着型金融を徹底して実践することにより、「収益向上」と「顧客満足度の向上」を両立させ、「地域経済の活性化」に資することであると認識しております。その結果として、利用者の皆様からの信認がより一層高まり、地域に於ける当行の存在価値(=ブランド価値)も益々高まっていくものと確信しております。今回の推進計画の実効性を上げるためには、業務全般に亘る効率化を念頭におきながら、限られた経営資源(人・物・金・情報)を「選択と集中」により適切に配分し、職員一人一人が受動的な意識ではなく「能動的な意識」で計画の実践に臨む「意識の変革」が不可欠であります。

「地域密着型金融推進」及び当行の経営理念である「地域との共存・共栄」は同質のものであるという認識の下に、本計画を能動的に実践するという意識の変革を含めた人材の育成に重点を置き、計画目標である「法人営業力の向上」を達成することによって長期安定的な収益の確保を目指すとともに、統合経営管理(収益管理・リスク管理・業績管理)の更なる充実により経営体質の強化を図ってまいります。

以上