

## 全体的な進捗状況及びそれに対する評価

「地域密着型金融推進計画」の平成17年4月から9月における取組みは、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という計画方針の下、具体的な取組み策の実施スケジュールに沿って進めてきた。

地域密着型金融推進計画を徹底して実践することにより、「収益力向上」と「顧客満足度向上」を両立させるためには、地域利用者はもとより職員一人一人に対して、計画主旨の浸透を図ることが重要であるという認識の下、特に取組みスタートに当たって、地域利用者向けへのわかりやすい計画公表や行内への情宣活動等には、力を入れて取り組んだ。今後も、地域における当行の存在意義を自らが深く認識していくと共に、地域の利用者からさらなる理解を得られるように計画の実践・公表に積極的に取り組んでいく方針である。

具体的には、個別の取組みについて、17年度下期以降の業務計画に落とし込むことにより、確実にスピード感をもって取り組んでいく。

## 大項目毎の進捗状況、進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題

### (1) 事業再生・中小企業金融の円滑化

#### 創業・新事業支援機能

宮崎県下初となるベンチャーファンド「みやぎんベンチャー企業育成1号投資事業有限責任組合」設立準備が完了し、10月設立後、創業・新事業進出支援の有効な手段として積極的にファンドを活用していく方針である。

#### 取引先企業に対する経営相談・支援機能

多様化する企業ニーズに臨機応変に対応するために、法人営業推進リーダーの育成に取組みながら、営業統括部営業支援グループを役割に応じた4グループに再編し、営業店支援機能の強化を図った。また、要注意債権等の健全化に向けた取組みでは、審査部内の企業経営支援室を中心に営業店の企業再生支援担当者の育成（ノウハウ強化と意識の向上）並びに連携強化を図った。結果として、平成17年度上期において、171先の改善支援先のうち36先の改善（格付ランクアップ）という成果を上げた。（改善率21.1% > 通期目標20%）

#### 事業再生に向けた積極的取組み

外部専門家との連携により、DDS 取組・会社分割・再生ファンド案件イグジット完了などの実績があがった。また、中小企業再生支援協議会の活用状況は順調であり、今後も、その存在意義・活用事例を研修等で開示しノウハウ蓄積に努めていく方針である。

#### 担保・保証に過度に依存しない融資の推進

17年4月に無担保・第三者保証人不要型の商品「プライムバリュー」を新たに品揃えしたが、今後は販売チャネルの拡大を検討していく必要がある。また、中小企業の多様化するニーズに応えるために、金銭債権流動化プログラムなどの新たなスキーム構築を前向きに検討していく。

#### 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化

「与信取引説明マニュアル」の「包括根保証」部分の削除を実施し、顧客説明書式の簡素化を検討している。また、相談苦情処理機能の強化に関しても、苦情対応協議会を中心に苦情の原因分析・再発防止策等に取組みながら、地域の利用者の利便性向上に資する行内処理態勢の強化を図っていく必要がある。

## 人材育成

法人営業のできる人材育成を目指して、行内外の研修の実施と通信講座の受講を推進し、併せて、行内カリキュラム構築の協議を進めている。

### 地域の特性に応じた融資促進

営業統括部の業種別担当者を農業・医業ともに増員し、審査部担当者との情報交換の定着により個別案件への取り組み強化を図った。さらに、地区別研修の実施や行内LANを活用した情報発信により営業店のスキルアップを図っている。

### システムインフラの整備

営業力強化に資するシステム構築というコンセプトの下、新収益管理システム・CRM（営業支援）システム開発は順調に進捗しており、17年度下期から営業店での試行・検証のフェーズに入る。今後の課題は、営業現場でのシステム活用を活発にするために情宣、教育を適切に実施することと捉えている。

## (2) 経営力の強化

### リスク管理態勢の充実

信用リスク、オペレーショナルリスク、及び市場リスクについて、実施スケジュールに沿った態勢整備を実施している。

### 収益管理態勢の整備と収益力の向上

新収益管理システムの要件定義、システム開発を実施し予定通り進捗している。また、地銀協共同データ（CRITS）の活用として、CRITSへの当行データ供給と自行データの蓄積をスケジュールとおりに進めており、今後は、CRITS評点と当行格付をリンクさせ、CRITSベースでの信用リスク計量化を実施していく方針である。

### ガバナンスの強化（財務内容の適正性の確認）

監査部において、有価証券報告書の検証を実施したが、平成18年3月決算期からの「確認書」の提出に備えて、有価証券報告作成に係る内部統制を整備する必要がある。

### 法令等遵守（コンプライアンス）態勢の強化

臨店実施を通して法令遵守に対する意識の高揚を図っているが、その適切な顧客情報の管理・取扱いには、なお改善の余地がある。

### ITの戦略的活用

顧客ニーズに対して、最適な商品・サービスを、最適なチャネルで、最適なタイミングに提供することで、顧客満足度向上を図っていく方針の下、CRM（営業支援）システムの開発を進めている。また、9月から営業店端末システム更新に着手した。

## (3) 地域の利用者の利便性向上

### 地域貢献等に関する情報開示

推進計画の実施スケジュールに沿った開示を実施している。9月初旬には計画全般を要約した顧客用パンフレットを作成・配布しており、今後も、地域の利用者に分りやすい情報開示に努める方針である。

### 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

他行情報や外部専門機関の提案等を参考に、従来からあるアンケート内容を更に充実させたものにするために検討を開始し、17年度下期に実施する予定である。

### 地域再生推進のための各種施策との連携

当面は継続して、地方自治体との連携強化、情報収集に努めていく。

以上

## 経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 宮崎銀行

【17年度上期(17年4月～9月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち 経営改善支援取組み先	
			のうち期末に債務者 区分が上昇した先数	のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先
	正常先	9,781	0	0
要 注 意 先	うちその他要注意先	2,564	152	29
	うち要管理先	129	12	5
	破綻懸念先	344	7	2
	実質破綻先	122	0	0
	破綻先	58	0	0
	合 計	12,998	171	36

- 注) ・ 期初債務者数及び債務者区分は17年4月当初時点で整理  
 ・ 債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。  
 ・ には、当期末の債務者区分が期初より上昇した先数を記載。  
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は には含めるもの の には含めない。  
 ・ 期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」に上昇した場合は には含める。  
 ・ 期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。  
 ・ 期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。  
 ・ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。  
 ・ みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。

地域密着型金融推進計画の進捗状況～要約版

平成17年4月から平成17年9月までの進捗状況

地域密着型金融のより一層踏み込んだ推進をとおり地域に貢献し、地域経済の活性化を図るとい計画方針の下、具体的な取り組み策の実施スケジュールに沿って取り組んできた。

計画の進捗状況に対する評価及び課題に対する今後の方針

地域密着型金融推進計画を徹底して実践することにより、「収益力向上」と「顧客満足度向上」を両立させるためには、地域利用者をもとより職員一人一人に対して、計画主旨の浸透を図ることが重要であるという認識の下、特に取組みスタートに当って、地域利用者向けへの分かりやすい計画公表や行内への情宣活動等には、力を入れて取り組んだ。今後も、地域における当行の役割を自ら深く認識し、地域の利用者から更なる理解を得られるように計画実践・公表に積極的に取り組んでいく必要がある。具体的には、個別取組み事項について平成17年度下期以降の業務計画に落とし込むことにより、確実にスピード感をもって取り組んでいく。

項目	取組方針及び目標	具体的取組み策				進捗状況 平成17年4月～平成17年9月
		平成17年度		平成18年度		
		上期	下期	上期	下期	
<b>1. 事業再生・中小企業金融の円滑化</b>						
<b>(1) 創業・新事業支援機能等の強化</b>						
創業・新事業支援機能等の強化	1. 審査部門、営業推進部門の更なる連携強化により案件発掘、目利き能力向上を図る。 2. 県の「ベンチャーファンド(仮称)」取組み強化。 3. 政府系金融機関との継続的連携関係強化。	1. 審査部門、営業推進部門の連携強化のために、毎月1回以上案件情報等の情報交換を実施。 2. 「ベンチャーファンド(仮称)」スキーム策定 3. 政府系金融機関等との情報交換や協調融資等の連携案件に対して積極的に取組む。	2. 「ベンチャーファンド(仮称)」取扱い開始、案件発掘	2. 「ベンチャーファンド(仮称)」スキーム導入検討(事務負担及び導入効果等の検証)	2. 「ベンチャーファンド(仮称)」スキーム導入検討(取扱要領策定)	1. 営業推進部門の業種別担当を増員(医薬、農業とも各1名)し、審査部門との情報交換会により案件情報を中心に取組み強化を図った。 2. 宮崎県下初となるベンチャーファンド「みやざんベンチャー企業育成1号投資事業有限責任組合」設立準備完了した。(10月調印、出資金払込) 3. 日本政策投資銀行・商工組合中央金庫・中小企業金融公庫・農林漁業金融公庫の4機関と定期的な情報交換会開催。特に農林公庫とは月1回以上のペースで開催(農業分野への取組強化)。
<b>(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</b>						
取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	1. ビジスマッチングのフィージビリティ化検討。 2. ソリューション営業態勢の構築。 3. 本部バックアップ機能の強化。	1. フィージビリティ スキーム情報収集 2. ソリューション営業力のための取組み検討 3. 関連会社との態勢強化検討	1. フィージビリティ スキーム導入検討(事務負担及び導入効果等の検証)	1. フィージビリティ スキーム導入検討(取扱要領策定)	1. フィージビリティ スキーム導入検討(取扱い開始)	1. 営業統括部 営業支援グループ内にビジスマッチング担当者を配置し、有料化スキーム導入への検討を開始した。 2. 平成17年9月12・13日の2日間、法人営業推進リーダーの育成を目的に「法人営業支援研修」を実施。計32名の法人営業担当者が参加。 3. 営業統括部 営業支援グループの態勢を営業店により分かり易くするため、役割に応じた4グループ「業種別(医薬・農業)」「ソリューション」「ファイナンス」「事務管理」に再編成。営業店支援機能の一層の強化を図った。
要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化	1. 営業店企業再生支援担当者(以下「企業再生支援担当者」と審査部専任者との連携強化を図る。 2. 企業再生支援担当者で審査部「企業経営支援室(2)」との連携強化。 3. 経営陣への報告態勢の強化と対応方針の明確化。	1. 「元気復活大作戦(1)」の取組強化と地区別研修の継続実施 (1)地区別研修：主に企業再生支援担当者を対象とし開催(H17/3月現在の企業再生支援担当者数76人) (2)「元気復活大作戦」対象先の見直し(半期毎) 2. 企業再生支援担当者で企業経営支援室との連携強化 (1)企業経営支援室直接関係先に関する進捗状況は、毎月1回営業店へフィードバックを行う。 (2)企業経営支援室の日常活動へ企業再生支援担当者を帯同し当事者意識の高揚を図る。 3. 経営陣への定期的な報告を継続実施。				1. 地区別研修開催：5～7月に11地区にて実施 2. 企業再生ケーススタディ研修実施：6月実施し参加人員16人 3. 常務会進捗報告：月次報告ならびに四半期報告を実施 4. 総合業績表彰制度の見直し：与信管理部門の配分割合拡大
健全債権化等の強化に関する実績公表	1. 2年間のランクアップ。 ・「改善支援先」の改善率：目標20%以上 2. ランクダウン防止。	1. 個別企業毎に経営改善プロセスの検証を行い、営業店・本部各々の支援取組内容をデータとして蓄積する。 2. 経営改善支援取組先の改善状況を公表する。				1. 「元気復活大作戦」対象先を「改善支援先」と「管理重点先(ランクダウン防止先)」に切り分けて、夫々に個別取組方針を設定し取組中。 ・H17/上期の元気復活大作戦取組先 304先 改善支援先...171先 重点管理先...133先 2. H17/上期のランクアップ率は21.1%(目標比+1.1%)と達成。 ・改善支援先171先でランクアップ36先を計上。
<b>(3) 事業再生に向けた積極的取組み</b>						
事業再生に向けた積極的取組み	1. 「みやざん企業再生ファンド」の活用。 2. 適切な再建計画を伴うDDS・DES(3)の活用。 3. 中小企業再生支援協議会の一層の活用。 4. 外部専門機関との連携等を通じた専門的人材・ノウハウの活用。M&Aの積極活用。 5. 法的再生手続中の企業への資金供給。	1. 早期事業再生を目指し、選択しうる再生支援策の幅を広げるべく様々な事業再生手法にチャレンジしていく。 2. 経営改善支援取組先に対する事業再生取組手法の検討・取組 3. 中小企業再生支援協議会及び外部機関・専門家との連携実施				1. 経営改善支援取組先に対する事業再生取組手法の検討・取組...DDS取組1件(別途支援対象先外1件)・会社分割1件 再生ファンド案件イグジット完了1件 2. 中小企業再生支援協議会及び外部機関・専門家との連携実施...2次対応進捗：再生計画策定完了2件・計画策定取組中1件...H17/上期の当行相談持込件数は7件、支援協議会のH17/上期受付件数は16件であり、当行シェアは43.8%を占める。
再生支援実績に関する情報開示の拡充	可能な範囲で継続した情報開示を実施し、一層の再生ノウハウの共有化を図る方針。	再生ノウハウの共有化は時間を要するものの、研修・OJTを通じて地道に進めていく。(事例開示によるノウハウの共有化) (1)行内LAN上での「支援成功事例」「再生手法活用」開示 (2)地区別研修における事例の開示				1. 地区別研修のプログラムとして事例の開示を実施。 タイムリーな事例開示は必要に応じて行内LANにて実施。 2. 外部への情報開示は特段実績なし。

項目	取組方針及び目標	具体的取組み策				進捗状況 平成17年4月～平成17年9月	
		平成17年度		平成18年度			
		上期	下期	上期	下期		
(4)担保・保証へ過度に依存しない融資の促進等	担保・保証へ過度に依存しない融資の促進等	1. 既存商品の有効活用により、一層の中小企業金融の円滑化を図る。 2. 財務制限条項の一般融資への導入検討。 3. 企業の将来性や技術力を評価し、格付・自己査定へ取組む仕組み作り。	1. 情報収集 2. 財務制限条項融資の情報収集 3. 将来のキャッシュフロー等を含めた一体の企業価値等の算定を行なうための「自己査定関係シート」を策定し、格付・自己査定時に活用する。対象先を400先程度に試行作業を行なう。	1. 新たなチャネルの検討 2. 財務制限融資導入可否検討 3. 対象先の拡大と試行結果に基づく作成シートの改善検討を実施。	3. 本制度の本格施行	1. 無担保・第三者保証人不要型の「プライムバリュー」を平成17年4月に商品化、同様の既存商品と合わせて5商品の品揃えが整い、積極的に推進を実施。 2. 上期中に取引先経営改善支援の一環として、財務制限条項を付した新規与信を2件、420百万円取組み実績あり。 3. 将来キャッシュフローやそれに基づく(債務償還能力、及び代表者を含めた一体の企業価値等の算定を行なうための「格付・自己査定関係シート」を策定し、平成17年上期の自己査定において、大口先を中心に約400先を対象として試行作業を行なった。	
中小企業の資金調達手法の多様化	多様化する中小企業のニーズに応える態勢、サービスの拡充。	1. 地域の資金需要に応えつつ、自らの貸出ポートフォリオをコントロールするCLO(6)等への参加検討。 2. 中小企業向けニーズマーケティング実施検討	2. 中小企業向けニーズマーケティング実施	2. 中小企業向けニーズマーケティング結果に応じた施策立案・態勢整備	1. 金銭債権流動化プログラム導入を目的とし、提携金融機関との協議・検討を重ね、行内スキーム構築に既に着手した。		
(5)顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化	説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化	1. 「苦情・相談」という重要な経営資源を、把握するのみならずCS向上へ向けて明確な意思を持って各現場へ反映させる仕組み作りの構築。 2. 研修等の実施により、顧客への説明態勢に関する全行的な内部管理体制の定着を図る。	1. 民法の一部改定に伴い、「与取引説明マニュアル」の一部改定を行うと共に、保証書更改事務が集中することになるが更改にあたって顧客に誤解を与えないよう十分な説明態勢で臨むよう営業店へ周知徹底する。 2. 顧客説明に関する書式の簡素化を検討・実施する。 3. 「リレバンチェックシート」による営業店による説明態勢についてのチェックを継続する。		1. 「与取引説明マニュアル」のなかの「包括根保証」部分を削除する。事務統括部主導で保証書の全店一斉更改を展開。交渉にあたっては銀行の優越的地位の濫用等、顧客に無用な誤解や不安を招かせるようなことがないよう徹底する。 2. 顧客説明に対する書類の簡素化を検討。 3. 「リレバンチェックシート」による説明態勢の自店チェックの継続実施。 4. 苦情対応協議会を毎月1回開催し、前月の主な苦情等の内容分析・再発防止策等について協議を実施。		
(6)人材の育成	目利き能力、経営支援能力の向上	法人営業のできる人材を育成する為の仕組み作り。	1. 業種別知識の修得(政府系金融機関や専門機関または異業種先への研修派遣) 2. 公的資格制度の見直しによる自己啓発の支援奨励 3. 法人営業に強い人材の中途採用 4. 法人営業の出来る人材育成カリキュラムの構築(研修・通信講座の継続実施と各部連携強化による体制確立)		1. 行外研修～2講座に2名派遣 通信講座～3講座を採用、413名受講 2. 中途採用～募集を行い下期採用予定(生保出身者) 3. 法人営業支援研修の実施～32名受講(更に、実践的な研修を営業統括部と協議中) 4. カリキュラム構築を関係各部にて協議中		
(7)地域の特性に応じた融資促進等	地域特性に応じた融資促進等	地域特性に応じた態勢整備の強化。	1. 農業向け貸出を強化する為の仕組み作り。 2. 医療向けには、開業案件に対する積極的関わりと共に、経営改善や後継者対策等の諸問題に対するコンサルティング機能を充実させる。 3. 審査部・営業統括部担当者情報交換会開催・業種の特性・専門性の蓄積を営業店へ還元		1. 審査部門と営業推進部門の専門担当者による、特殊案件への取組み方針・実績計数等を中心とした情報交換会を毎月実施し連携強化を図った。 2. 地区別勉強会の実施や行内LANを活用した情報発信により営業店のスキルアップを図った。また、医療コンサル会社2社と業務提携し本部のコンサルティング機能を強化した。		
(8)システムインフラの整備等	システムインフラの整備	営業力強化に資するシステム構築。 新収益管理システム CRM(営業支援)システム	営業力強化に資するシステム構築 実現範囲は 全顧客の定量、定性データの一元化 行動管理 目標、実績管理 顧客別採算管理等	システム構築	一部営業店での試行・検証	本格稼働	1. パッケージ受渡データの作成は予定通り進捗。 2. 新収益管理システムは結合テストを実施中。 3. CRMシステムは10月中旬より結合テストを実施予定。 4. システムの要件定義、システム開発を実施し、予定通り進捗中。
2. 経営力の強化							
(1)リスク管理態勢の充実	バーゼル 導入に備えた態勢整備	1. 信用リスク、導入当初は標準的手法を採用。 2. オペレーショナルリスク、導入当初は基礎的手法を採用。 3. 市場リスク、リスク量の定量分析の充実を図る。	1. 信用リスク 標準的手法の問題点整理	内部格付手法の問題点整理	標準的手法の態勢整備と 内部格付手法のための準備	内部格付手法のための準備	1. 信用リスク 外部コンサルによる「標準的手法」「内部格付手法」対応のための問題点整理実施済。 2. オペレーショナルリスク 外部コンサルによるリスクアセスメントを実施中、粗利益配分手法の当局承認へ向けた態勢整備実施中。 3. 市場リスク リスク量算出システムの見直しを実施し、シミュレーション機能を追加(17年10月完成)
			2. オペレーショナルリスク 粗利益配分手法の態勢整備	粗利益配分手法の当局承認へ向けた態勢整備			
			3. 市場リスク、リスク量算出システムの見直しおよび経営計画中の有価証券投資計画においてリスク量明示の検討				





項目	取組方針及び目標	具体的取組み策				進捗状況 平成17年4月～平成17年9月
		平成17年度		平成18年度		
		上期	下期	上期	下期	
<b>3. 地域の利用者の利便性向上</b>						
<b>(1) 地域貢献等に関する情報開示</b>						
地域貢献に関する情報開示	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に当りの取組みについて更なる理解が得られるよう、また、当りの地域における存在意義について、利用者により深く認識していただけるよう取り組んでいく方針である。	前回APIに沿った開示 1. RB機能強化(地域貢献情報開示)専用冊子の発行(H17/6実施) 2. 県内で実施する経営説明会での本冊子内容の説明(H17/8実施) 3. 当りHP上での開示(詳細項目を含む)(H17/6実施)	実質的に本APに基づく当初の開示 1. 開示項目の再検討、必要に応じて見直し 2. ミニディスクロージャー誌の地域貢献情報開示を含む拡大版発行 3. 当りHP上での開示(詳細項目を含む)	1. 開示項目の再検討、必要に応じて見直し 2. 地域貢献情報開示専用冊子の発行 3. 県内で実施する経営説明会での本冊子内容の説明 4. 当りHP上での開示(詳細項目を含む)	1. 開示項目の再検討、必要に応じて見直し 2. ミニディスクロージャー誌の地域貢献情報開示を含む拡大版発行 3. 当りHP上での開示(詳細項目を含む)	実施スケジュールに挙げた3項目をすべて実施。 1. RB機能強化(地域貢献情報開示)専用冊子の発行(H17/6実施) 2. 県内で実施する経営説明会での本冊子内容の説明(H17/8実施) 3. 当りHP上での開示(詳細項目を含む)(H17/6実施)
充実した分かりやすい情報開示の推進	1. 当りの経営方針、本AP策定指針の開示を積極的に行うことで、地域経済活性化という方向性について地域の利用者の共感を得ることにより、利用者の支持をより磐石なものとする。 2. 通常業務プロセスにおける利用者のニーズ(各種手続方法等)に対するソリューションの各種チャネルでの紹介については、継続的な項目見直しを実施することにより、利用者利便性の一層の向上を図る。	1. 図、グラフ等を多用した理解しやすい形で、本AP計画の全容についての利用者向けパンフレットを作成、配布 2. 当りHP上には本AP計画の詳細項目を掲載した専用ページを設置(前RBの専用ページを改編) 3. 質問、相談に関する解決手法開示項目についての見直し実施 4. 本AP計画の半年間の進捗状況について冊子、HPのチャネルに応じた開示内容を検討の上開示 5. 質問、相談に関する解決手法開示項目についての見直し実施				1.9月初旬に計画を基にした顧客用パンフレットの配布を開始 2.8月末に本計画趣旨及び詳細項目をホームページに掲載 3.当り期中は特にカード犯罪、ネットバンキング不正防止に向けたホームページ上の啓発に注力。7月に「犯罪者から預金等を守るための重要なお知らせ」コーナーに「スキミング(Skimming)にご注意!」「スパイウェアにご注意!」の2項目を追加のうえ、防止策等の啓発を実施した。
<b>(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</b>						
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. アンケート実施項目を十分検討し、地域密着型金融の機能強化に資するものとする。 2. 地域のお客様の当りへ期待する役割等を具体的に把握できるような内容とし、今後の経営方針確立の重要な参考にしていく方針。	1. 地域の特性等を踏まえた利用者満足度アンケート調査を実施し、顧客満足度を重視した経営の確立を図る。 2. 地域密着型金融を実践した結果として現れる顧客満足度を客観的に検証する仕組みも必要であると認識しており、計画の「PDCAの徹底」のためにこれらの仕組みの構築を検討していく。				他行情報の収集や外部コンサルの提案等を参考に従来からあるアンケート内容を、さらに充実させたものにするための具体的な検討を開始した。
<b>(3) 地域再生推進のための各種施策との連携等</b>						
地域活性化に向けた地域と一体となった取り組み	情報収集の継続実施と各自自治体との連携強化を推進していく、再開発案件に対する当りスキームの策定を図り、積極的に関与していく。	1. 地方自治体との連携強化、情報収集 2. 新スキーム導入検討				1.地方自治体との連携 8/10宮崎市主催 宮崎駅西口再開発検討委員会出席 8/16宮崎市個別訪問にて駅前再開発に関する意見交換実施 10/6第2回宮崎駅西口再開発検討委員会出席 再開発に関する地元意見集約方法について委員会にて検討 2.新スキーム導入検討 包括業務提携機関からの情報収集に努めた。

- 1 元気復活大作戦とは、企業再生支援活動の裾野を広げ、営業店が自ら取引先の再生支援を行う活動であり、全行挙げて展開中です。
- 2 企業経営支援室とは、平成13年10月に審査部内に企業再生支援の専任担当チームとして「企業財務支援グループ」を設置し活動を開始し、その後、平成16年7月に更なる態勢強化を図るべく「企業経営支援室」として組織的の格上げを行い、再生支援活動を行っています。
- 3 DES(デット・エクイティ・スワップ)とは、借入金を株式すなわち資本金に転換する手法で、DDS(デット・デット・スワップ)とは、借入金を返済順位の低い借入金(劣後ローン)に転換する手法です。
- 4 CLOとは、ローン担保証券の略です。融資債権を裏付けとした証券を投資家に販売することで金融市場から資金を調達する手法です。
- 5 地銀協共同データベースシステムとは、地方銀行が顧客の財務情報や信用情報を提供して、データベース化し、それらを蓄積・分析することでデフォルト率、スコアリング等の情報を統計的に算出しようとするものです。全国地方銀行協会が運営しており、平成16年12月から通称CRITS(クリッツ:Credit Risk Information Total System)としてより高度な情報蓄積・分析が可能なシステムが稼働しています。