

# 「地域密着型金融推進計画」

## 進捗状況

< 17年4月～19年3月 >

全体的な進捗状況

大項目毎の進捗状況、それに対する分析・評価

経営改善支援の取組み実績

進捗要約

「担保・保証へ過度に依存しない融資の促進等」については、「再チャレンジ支援総合プラン」に基づく金融庁の要請も含めた上で公表しております。

株式会社 宮崎銀行

## 全体的な進捗状況

2次4年間（平成15年4月～平成19年3月）に亘って取り組んできた「地域密着型金融推進＝リレーションシップバンキング」は、地域金融機関の収益の源泉である地域経済を金融面から活性化させるために、取引先の業績拡大、新事業の創業、事業の再生に係る支援等に従来以上に深く関与しつつ、結果的に金融機関の収益基盤を再構築していくという所謂「顧客満足度の向上」と「当行の収益向上」を両立させるビジネスモデルである。

地域密着型金融推進の趣旨は、正に当行の経営理念である「地域との共存・共栄」と同質のものと認識し、「地域により一層踏み込んだ金融サービスの提供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で取り組んできた。

これまでの取組みを通して、懸案事項であった不良債権処理に目途を付け、地域密着型金融推進の基本的概念や個々のソリューション手法は相当程度に浸透・定着してきている。また、個別の取組み事項も実施スケジュールに沿って、計画目標を大きく上回るランクアップ（格付改善率）様々なアライアンス強化、地域特性に応じた農業・医業の取組み強化、など各種取組み件数・金額等の具体的な実績は着実に上がっており、進捗状況としては一定の評価ができる。

「地域経済の活性化」こそが当行生き残りの鍵であり、地域経済活性化に資する地域密着型金融を継続して取り組んでいくことが、当行の安定的な収益向上に繋がるものとする。この地域密着型金融の趣旨を継続・発展させた実践計画が、今年度から取り組む「中期経営計画（バリュー・アップ!）」である。今後も、これまでの様々な取組みを有効に活用し、当行取引先の満足度（売上高・営業利益等）を向上させ、地元企業・地域経済の更なる発展に貢献できるように、真にあるべき金融サービスを提供できる「地域満足度NO.1銀行」を目指していく方針である。

## 大項目毎の進捗状況、それに対する分析・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

平成17年10月に、創業・新事業進出支援の有効な手段として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」を設立し、第1号案件として平成18年9月に県内のソフト会社への投資決定を公表した。更に、平成19年1月には、2号案件として県内の航空ハンドリング会社に投資を実施した（4月には3号案件として県内のコインランドリー会社に投資を実施）。今後もリストアップした投資候補先と投資実現へ向けて交渉を続けている。また、平成18年7月からは大手ベンチャーキャピタル会社にノウハウ習得、専門性向上を目的に行員を1名派遣し専門知識を有する人材育成に努めている。

#### 取引先企業に対する経営相談・支援機能

高度化・多様化する企業ニーズに臨機応変に対応するために、様々なアライアンス強化を展開した。また、地公体を含む法人の高度な金融ニーズに的確に対応することを目的に、営業統括部営業支援グループを営業統括部から分離・独立し、公務部を合体した「営業支援部」の新設を決定した（平成19年4月より実施）。

- ・ 平成18年2月：
  - 企業が保有する売掛債権（売掛金・受取手形）について保証会社が事前に保証限度額を定め決済を保証する「売上債権保証サービス」の紹介業務を開始。
- ・ 平成18年5月：
  - 「食」に関する「売りたい」「買いたい」をインターネットでマッチングさせる食材ネット市場「FOODS Info Mart（フーズインフォマート）」の取扱を開始し、9月には取扱いを鹿児島県まで拡大。
- ・ 平成18年6月：
  - 九州地銀としては初めての大型地震発生による様々なリスクを回避する

目的の「地震デリバティブ」の紹介業務を開始。

- ・ 平成18年8月：
  - 知的財産権活用を目的に社団法人発明協会宮崎県支部と包括連携協定を締結。
- ・ 平成18年10月：
  - 取引先中小企業の信用力をサポートする格付取得支援業務を開始。  
10月より「日本SME格付」、12月より「R&I中堅企業格付」
- ・ 平成19年3月：
  - (財)宮崎県産業支援財団と「地域産業活性化のための業務協力に関する協定」を締結し、県内中小企業の発展に向けて支援体制を構築。

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ており、計画期間中に、289先の改善支援対象先のうち95先の改善（格付ランクアップ）という成果を上げた。

改善率32.9% > 通期目標20%

#### 事業再生に向けた積極的取組み

中小企業再生支援協議会及び産業再生機構・整理回収機構との連携強化により、DDS取組3件、DIP取組2件、会社分割等4件を計上、再生ファンド活用では案件取組6件など、早期事業再生にかかる取組において成果を得た。

また、平成18年12月には、既設の「みやざき企業再生ファンド」に加え、「ひむかりバイタルファンド」を受け皿の選択肢として追加し、早期事業再生への取組態勢の強化を図った。今後も、外部ノウハウの積極的な活用を目指していく。

#### 担保・保証に過度に依存しない融資の推進

無担保・第三者保証人不要型の商品拡充を進め、同種類の取扱商品は8商品となった。平成18年2月に開設した「みやざきビジネスローンプラザ」はスモールビジネスローンの推進体制が確立しつつある。今後も、「無担保・第三者保証人不要」となった県保証協会制度の活用も含め、中小企業金融の円滑化に積極的に取り組む方針であり、平成18年5月からは商工会議所・商工会との提携を開始した。

なお、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導入を目的として、行内スキームを構築した。

#### 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化

「苦情対応協議会（当行に寄せられた苦情及び要望等について原因分析及び対応策を協議し、再発防止と改善を図る会）」の機能強化策として、協議会の位置づけや目的を明確にし、運用の強化を図る観点から、平成18年3月に「苦情対応協議会運営規程」を制定した。原因分析や再発防止に向けた対応策等の苦情対応協議会での検討結果は、原則として常務会に2ヶ月に1回、ならびに部長会に毎月1回報告するなど経営陣等への報告体制を整備した。

また、「取引等の適切性確保」に係る「優越的地位の濫用防止」の観点から行内的な基本方針・ガイドラインを明確化し、融資案件チェック表等の改善を実施した。更に、平成18年4月より実施している全行的な「店頭サービス強化運動」で基本的対応に起因する苦情等に改善がみられ、CS向上が図られている。今後も顧客の立場に立った金融サービスの提供を継続して行っていく方針である。

#### 人材育成

法人営業に強い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、法人営業のできる人材育成を目的として研修体系を構築し、平成18年度下期から実施している。なお、法人営業力強化研修については、カリキュラム等を見直しながら実効性を高めていく。

- ・ 初級～法人営業担当者基礎研修
- ・ 中級～法人営業マイスター養成研修
- ・ 上級～地区別支店長勉強会

また、法人営業に強い人材・専門分野で即戦力となる人材の確保を目的とし、大手ベンチャーキャピタル会社や大手銀行への派遣並びに中途採用を実施している。更に、平成19年4月から研修機能を強化するために人事部に「人財開発室」を新設し、当行最大の資産である人財の育成強化を図っている。

#### **地域の特性に応じた融資促進**

関係部（営業統括部・審査部）の連携は情報交換会の定着等により強化され態勢整備が進展している。特に農業・医業における業界情報交換・顧客動向・案件の協議等で連携強化が図られ、営業店に対して行内LANを活用した業界情報提供・案件に対するアドバイス等のノウハウを提供している。

農業部門については、農業専門貸出商品(豊年万作)を開発、農業関係者向けブランドセミナーを開催、更には宮崎県・JA宮崎経済連と共同で当行営業店店頭で県産品ブースを設置するなど、農業分野の取組み強化に努めている。一方、医業部門も、医業向け融資商品(医療機関債)を開発し、宮崎県医師会(医師協同組合)との業務提携に基づく医療機関向けセミナーを開催するなど、医療業界とのリレーション強化に努めている。なお、計画期間における医業向け開業案件についてはシェア7割超を確保している。

#### **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)システム開発は当初予定通り進捗し、平成18年4月から本格的に稼働している。その後、営業店での活用本格化に伴い改善、機能追加要望が多かった事項について、平成19年2月にシステムのレベルアップを実施した。今後はより一層の活用を推進していく。

## **(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は、実施スケジュールに沿って態勢を整備している。

・信用リスク：パーゼルにおいて、規制開始時点では標準的手法を採用するが、将来的には基礎的内部格付手法の採用を検討している。規制対応のみならず信用リスク管理高度化の一環として内部格付制度の見直しに着手しており、システム面での補助ツールとして「新・格付自己査定システム」を平成19年6月に導入予定である。また、与信ポートにおける与信集中リスク管理高度化を目的として、今年度中にコンサルティングの導入を予定している。

・オペレーショナルリスク：将来の「粗利益配分手法」承認へ向けた態勢整備の一環として試行してきたCSA(リスク管理自己評価)をリスク項目毎の残存リスクで取り纏め経営陣宛て報告した。また、リスク顕在化未然防止の観点から、収集した損失事象データ、主要リスク指標をもとに課題や問題点を分析・改善し、関連規程等の制定など態勢整備を図っていく。

・市場リスク：市場リスク管理は許容できるリスクが自己資本の一部に収まるようリスク限度額を半期毎に設定し、日次ベースにて管理を行なっている。平成18年度は、市場性の要素を内包した貸出(市場性ローン)において、リスク評価システムを導入し管理態勢の整備を図った。今後は、統合リスク管理体制構築へ向けての論点整理等を行っていく方針である。

### **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は、店別・顧客別等の収益管理システムの構築を実現させ平成18年4月から本格稼働している。業績評価指標としての活用及び貸出指標金利改定については、格付制度変更に伴うシステム変更が必要であり、システム定着と併せて今後の課題と認識している。

地銀協共同信用リスクデータ(CRITS)の実用化へ向けた取組みについては、これまで取り組んできたデータ整備、コンサルティング等の成果として、CRITS活用の有効性が確認された。今後、同スコアリングモデルの新・格付システムへの実装(平成19年6月)、CRITSによる信用リスク量の計測及び予測PDの収

益管理システムへの還元(平成19年度上期中)、新プライシング体系への反映(平成19年度上期中)へ展開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)**

関連会社を含む各業務担当部署が、チェックリストに基づき有価証券報告書作成部署への報告態勢を文書化し、有価証券報告書作成部署においても同じくチェックリストによる作成態勢を整備し、監査部はその有効性の監査を実施するという一連のプロセスが整備された。また、平成19年1月に「金融商品取引法」により求められる内部統制報告書対応のためのプロジェクトチームを組成した。同プロジェクトチームは経営企画部内に事務局を置き、専担者3名と本部各部及び関係会社の担当者24名で構成され、業務フロー等の文書化に着手している。

今後も、現在全行的に取り組んでいる「財務報告に係る内部統制」の構築状況を睨み、チェックリストを使った統制項目の明確化、また監査範囲および監査手法の見直しによる効率的かつ実効性のある監査を目指す方針である。

#### **法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化**

法務室による臨店面接は内部監査における不芳店に対し重点的に臨店指導を行いコンプライアンス意識向上を図るようにした。また、平成18年1月よりパートタイマーに対しても「法令等遵守・情報管理チェックシート」の作成を義務付けた。

「自店検査」の精度向上並びに「階層別研修」「業務別研修」の実施、各店実施の「事務管理強化委員会」により法令等遵守のフォロー体制は定着しつつある。今後は、研修実施要領を作成し研修を体系化させていく。

#### **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、多面的なシステム開発を進めている。CRITSデータを使った信用リスク計量化の試行、市場リスク計量化システム(MRM)にシミュレーション機能の追加などを進めている。なお、CRMシステムは当初予定通り18年4月より本格的に運用を開始している。今後は、システムのレベルアップを実施しながら、より一層の活用を推進していく。

### **(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。項目を同じくした継続的な情報開示による計数等の時系列比較も重要であると認識しながら、一方で項目の見直しやさらに有効な開示方法については引き続き検討・改善を実施している。地域金融機関として地域貢献に関する情報を利用者に周知することの重要性は計画期間に拘らず重要であると認識しており、今後のさらなる有効な開示方法・利用者に分かり易い開示方法については引き続き検討・改善を実施する方針である。

#### **地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立**

県内の法人及び個人取引のお客さま向けアンケートを平成17年度は(財)みやぎん経済研究所と一部連携し実施、平成18年度は民間の調査機関に委託して実施した。お客さまの声を十分に経営に反映させていくことが重要であり、定期的なアンケート等の実施や金融マーケティングの活用など、組織的な取組強化を進めている。

#### **地域再生推進のための各種施策との連携**

地方自治体との連携強化、情報収集を目的として行政主催の再開発案件検討委員会に定期的に参加し、関係機関との連携・情報共有・意見交換に注力した。また、当行の包括提携金融機関からのノウハウ取得による行内スキームの構築と、協働での案件取組みについての協議会の開催や、包括提携以外の金融機関との情報交換による案件実行を目指していく。

以上

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 株式会社 宮崎銀行

【17～18年度(17年4月～19年3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 区分がランクアップした 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	36		4
要 注 意 先	うちその他要注意先	2,564	213	70	124
	うち要管理先	129	18	10	4
破綻懸念先		344	21	14	6
実質破綻先		122	1	1	0
破綻先		58	0	0	0
合 計		12,998	289	95	138

- 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ランクアップした先数を記載。  
 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」にランクアップした場合は 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。

## 経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 株式会社 宮崎銀行

【18年度(18年4月～19年3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ランクアップした先数	のうち期末に債務者区分が変化しなかった先数
正常先		9,989	11		0
要注意先	うちその他要注意先	2,733	158	37	114
	うち要管理先	78	10	4	4
破綻懸念先		294	14	7	7
実質破綻先		88	0	0	0
破綻先		35	0	0	0
合 計		13,217	193	48	125

- 注) ・ 期初債務者数及び債務者区分は18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ランクアップした先数を記載。  
 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」にランクアップした場合は 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。

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 株式会社 宮崎銀行

【18年度下半期(18年10月～19年3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 区分がランクアップした 先数	のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先 数
正常先		10,031	1		1
要 注 意 先	うちその他要注意先	2,817	143	11	129
	うち要管理先	68	10	3	5
破綻懸念先		247	8	2	6
実質破綻先		80	0	0	0
破綻先		30	0	0	0
合 計		13,273	162	16	141

- 注) ・ 期初債務者数及び債務者区分は18年10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ランクアップした先数を記載。  
 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」にランクアップした場合は 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要約

【 要約版 】

全体的な進捗状況(平成17年4月から平成19年3月までの進捗状況)

2次4年間(平成15年4月～平成19年3月)に亘って取り組んできた「地域密着型金融推進＝リレーションシップバンキング」は、地域金融機関の収益の源泉である地域経済を金融面から活性化させるために、取引先の業績拡大、新事業の創業、事業の再生に係る支援等に従来以上に深く関与しつつ、結果的に金融機関の収益基盤を再構築していくという所謂「顧客満足度の向上」と「当行の収益向上」を両立させるビジネスモデルです。  
この地域密着型金融推進の趣旨は、正に当行の経営理念である「地域との共存・共栄」と同質のものとして認識し、「地域により一層踏み込んだ金融サービスの提供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で取り組んできました。  
これまでの取組みを通して、懸案事項であった不良債権処理に目途を付け、地域密着型金融推進の基本的概念や個々のソリューション営業(高付加価値営業)手法は相当程度に浸透・定着してきています。また、個別の取組み事項も、業務計画に反映させ各部の施策実施を通して、計画目標を大きく上回るランクアップ(格付改善率)、様々なアライアンス強化、地域特性に応じた農業・医療の取組み強化、より具体的な実績は着実に上がっており、進捗状況としては一定の評価ができます。  
「地域経済の活性化」は当行生き残りの鍵であり、地域経済活性化に資する地域密着型金融を継続して取り組んでいくことが、将来的な収益向上に繋がるものと考えます。その地域密着型金融の趣旨を継続・発展させた計画が、今年度から取り組む「中期経営計画：バリュー・アップ！(平成19年4月～平成21年3月)」です。今後も、これまでの取組みのバリュー(価値)を高め、当行取引先の満足度(売上高・営業利益等)を向上させ、地元企業・地域経済の更なる発展に貢献できるように、真にあるべき金融サービスが提供できる「地域満足度NO.1銀行」を目指してまいります。

大項目毎の進捗状況、それに対する分析・評価及び今後の課題

項目	取組方針及び目標	進捗状況 平成17年4月～平成18年9月	進捗状況 平成18年10月～平成19年3月	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題 平成17年4月～平成19年3月
<b>1. 事業再生・中小企業金融の円滑化</b>				
(1)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. 営業推進部門の業種別担当を増員(医療、農業とも各1名)、審査部門との情報交換会により案件情報を中心に取り組み強化を図った。 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機関と定期的に情報交換会開催。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) 4. 審査部・営業統括部による業界情報交換、顧客動向、案件の協議等により連携強化を図った。 (1-(7)地域特性に応じた融資の促進・参照) 5. H17.10月「みやぎんベンチャー企業1号投資事業有限責任組合」設立。投資候補先をリストアップし投資実現へ向け具体的に交渉中。 6. H18.9月「みやぎんベンチャー企業1号投資事業有限責任組合」の第1号案件としてH18年9月に県内のソフト会社への投資決定を公表した。今後もリストアップした投資候補先の投資実現へ向け交渉している。 7. 宮銀ベンチャーキャピタルにおいて、大手ベンチャーキャピタル会社との連携協力関係を構築し、創業・新事業支援機能強化のためのノウハウ習得に力した。また、H18年7月からは大手ベンチャーキャピタル会社にノウハウ習得、専門性向上を目的に行員を1名派遣した。	1. H19年1月、県内の航空ハンドリング会社に「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」の2号案件として投資実行。	1. 連携強化による情報共有により相互の専門性・ノウハウが向上した。今後も定期的に情報交換を行い、案件発掘・育成・経営改善等のスキルアップを図る。 (1-(7)地域特性に応じた融資の促進・参照) 2. 県内初のベンチャーファンドについては予定通り設立し、4月には、3号案件として県内のコインランドリー会社に投資を実施した。今後は新たな投資候補先を抽出していくとともに、既存候補先へは早期に投資を実現すべく交渉を重ねている。 3. 個別案件毎に関係4機関と積極的に情報交換。特に農林公庫とは、農業分野への更なる取組強化と農業支援スキームの構築を図るため、情報交換会を随時開催している。
(2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	1. ビジネスマッチングのフォー・ビジネス化検討。 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. 営業統括部 営業支援グループ内にビジネ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(医療・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。 4. 平成18年1月16日～17日法人営業力強化を目的に「ソリューション営業研修」を実施。(平成17年9月12日～13日に実施した「法人営業支援研修」のフォローアップ) 5. 平成17年10月より営業統括部営業支援グループの営業店支援体制強化を目的に役割ごとにグループ化。 宮銀VCは、大手ファンドとの連携を強化しノウハウ蓄積を行った。 6. H18年5月、「食」に関する「売りたい!」「買いたい!」をインターネットでマッチングさせる食材ネット市場「FOODS info Mart(フーズインフォマート)」の取組を開始した。 7. H18年8月、知的財産権活用を目的に社団法人発明協会宮崎県支部と包括連携協定を締結した(九州初、全国でも3例目)。	1. H18年10月18日～20日の3日間、法人営業推進リーダーの育成を目的に「法人営業マスター養成研修」を実施した。25名の法人営業担当者が参加。 2. H18年10月より格付取得支援業務を開始した(H18年10月「日本SME格付」、H18年12月「R&I中堅企業格付」)。 3. H19年3月、財団法人宮崎県産業支援財団と「地域産業活性化のための業務協力に関する協定」を締結。宮崎県内中小企業の発展に向けての支援体制を構築。 4. 地公体を含む法人の高度な金融ニーズに的確に対応することを目的に、営業統括部営業支援グループを営業統括部から分離・独立し、公務部を合体した「営業支援部」の新設を決定した(平成19年4月より実施)。	1. 個別企業とのビジネスマッチング業務提携の実施により、多様化する企業ニーズに対応できる体制作りを促進することができた。今後も引き続き必要に応じて業務提携の実施による営業支援機能強化を図るとともに、行内LAN上に掲載されているビジネスマッチング情報の整理(検索機能等の追加)を実施する。 2. 有料化スキーム導入はコンプライアンスを含む業務運用が現状人員では困難な状況であることから、今後は情報の有効活用が行える体制作りへ力点を置く。 3. 法人営業力強化のため効果的な人材育成(研修)を実施した。今後は、体制整備のため組織的・体系的な研修制度の導入を検討する。 4. 宮崎県産業支援財団と協定締結。今後行内で情申し情報交換を密にすることで、個別案件の発掘に努める。
要注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と審査部「企業経営支援室(1)」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. 地区別研修開催：H17/5～7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：与信管理部門の配点割合拡大 5. 総合業績表彰制度の見直し ：17年度上期に拡大した経営改善項目の評点を維持運用 6. 地区別研修開催：H17/12～H18/3に12地区(参加人数96人) 7. 企業再生ケーススタディ研修：H18/2実施。参加人数15人 8. 総合業績表彰制度の見直し ：17年度に拡大した経営改善項目の評点を維持運用 9. 地区別研修開催：H18/8～H18/9に12地区(参加人数120人) 10. 企業再生ケーススタディ研修：営業店長を含む全行員を対象とし、土曜セミナー形式にて実施。 8月19日に産業再生機構の役員を講師に招き「地域における事業再生」と題し、営業店長38名を含む130名が参加。	1. 18年度下期の総合業績表彰制度の見直し ：17年度拡大した経営改善項目の評点を維持運用 2. 地区別研修開催：H19/2～H19/3に12地区(参加人数102人) 3. 企業再生ケーススタディ研修：宮崎県中小企業再生支援協議会よりの外部講師の講義を含め、2月15日(木)～16日(金)に開催。営業店若手・中堅担当者17名が参加。 4. 常務会進捗報告：月次報告ならびに四半期報告(11月、2月)を実施	1. 再生支援担当者の育成を主眼とした地区別研修は、半期毎に1回、期間中までに4回開催完了。地区毎の研修開催で、少数店舗でも研修参加を促した結果、再生支援担当者のレベルアップ・企業経営支援室との連携強化が達成された。 2. 総合業績表彰制度見直しにより与信管理部門の配点強化を実施。インセンティブ強化を図った結果、中長期的な業務にも拘らず、取組態勢を構築できたことで、ノウハウ強化に加えて意欲の向上が図られ、経営改善実績に大きな成果を得た。
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、改善率：目標20%以上 2. ランクダウン防止。	1. 「元氣復活大作戦(2)」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/上期の元氣復活大作戦取組先 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。 3. H17/下期の元氣復活大作戦取組先281先 改善支援先...158先(171先-53先(対象除外)+40先(対象追加)) 管理重点先...123先 4. H17/下期のランクアップは30先 * H17年度通期のランクアップ率は29.8%(目標比+9.8%) (63先(ランクアップ先数)+211先(支援対象先数)) 5. H18/上期の元氣復活大作戦取組先249先 改善支援先...152先(158先-44先(対象除外)+38先(対象追加)) 管理重点先...97先 6. H18/上期のランクアップは33先 * H18年度上期までのランクアップ率は35.7%(目標比+15.7%) (89先(ランクアップ先数)+249先(支援対象先数))	1. 「元氣復活大作戦」対象先を「改善支援先(ランクアップチャレンジ先)」と「管理重点先(ランクダウン防止先)」に切り分けて、それぞれに取組別取組方針を設定し取組継続。 * H18/下期の元氣復活大作戦取組先237先 改善支援先...162先 管理重点先...75先 2. H18/下期のランクアップは16先(前年同期：同32先)	1. H17/4～19/3までのランクアップ総数は95先。 新A(通期のランクアップ率は32.9%(目標比+12.9%)) (95先(ランクアップ先数)+289先(支援対象先数)) ... 数値目標である「20%以上」を大幅に達成。 2. 「管理重点先(ランクダウン防止先)」に対する取組態勢強化のため、本部・営業店と連携し個別債務者の精査を継続実施中。 必要に応じ外科手術的スキーム等を検討できる、態勢の構築も目標として取組む。

項目	取組方針及び目標	進捗状況		進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
		平成17年4月～平成18年9月	平成18年10月～平成19年3月	
<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. 「みやぎ企業再生ファンド」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. 中小企業再生支援協議会及び整理回収機構との連携強化によりDDS取組2件、DIP取組1件、再生ファンド案件取組3件 2. 事業再生に向けた取組みは順調に推移しており、早期事業再生への取組実績を計上	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…H18/下期・再生ファンド案件取組3件、DDSスキーム取組1件 受け皿として、既設の「みやぎ企業再生ファンド」に加え、提携先の追加により「ひむかりバイタルファンド」を選択肢として追加し取組勢強化。 2. 中小企業再生支援協議会および外部機関・専門家との連携実施…2次対応進捗・再生計画策定完了3件、再生計画策定中3件…H19/下期の当行相談持込件数は18件、支援協議会のH19/下期の総受付件数は29件であり、当行持込シェアは62.1%を占める。金融機関からの持込案件ベースでは、100%。	1. 中小企業再生支援協議会との連携強化により、DDS取組・再生ファンド活用など、早期事業再生にかかる取組において成果を得た。 2. 事業再生に向けた積極的取組み事項5項目は、17年度までに、全項目達成。18年度も継続して取組み、早期事業再生に向けた各種スキームについて、一定のノウハウを蓄積することができた。 3. 当行職員の出向により、中小企業再生支援協議会の活用状況は引き続き順調。ただし他府県との比較では受付件数面で劣るため、支援協議会の意義・活用事例を内行内LAN、研修等で開示し、外部ノウハウの積極的活用を目指し継続取組む。 4. H18/下期には、既設の「みやぎ企業再生ファンド」に加え、「ひむかりバイタルファンド」を受け皿の選択肢として追加、早期事業再生への取組勢の強化を図った。
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。	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内行内LANにて実施。 2. 地区別研修のプログラムとして個別の取組事例を開示し共有化を図るべく(詳細取組について説明を実施。 3. 「支援成功事例」、「再生手法の活用」は内行LANを活用して、開示を行った。特に再生スキームの開示については、6回の情報開示のうち3回行っており、再生ファンド活用・サビサーの活用スキームについて再生ノウハウの共有化を図るべく(取組を行った。 4. 外部への情報開示は特段実績なし。	1. 地区別研修に加え、H18/下期はケーススタディ研修のプログラムにも個別の取組事例を開示し、共有化を図るべく(詳細取組について説明・情報交換を実施した。 2. 内行LANを活用した「支援成功事例」、「再生手法の活用」の開示は継続して行った。H18/下期の早期再生スキームの開示については、情報開示4回のうちで3事例を紹介、会社分割と再生ファンドを活用したスキーム・事業譲渡と再生ファンドを活用したスキーム・DDSの活用スキームについて再生ノウハウの共有化を図るべく(取組を行った。	1. 再生ノウハウの共有化は、再生支援担当者集めた地区別研修会において事例(成功事例、各種再生手法を活用した事例)を開示した上で、個別にはOJT等を通して実践しており、実効性は高いものとなっている。 2. 内行LANによる事例開示については今後も積極的にを行い、再生ノウハウの共有化を図る。 3. H18/下期に実施したケーススタディ研修のプログラムの中では、早期再生スキームの事例も課題に織り交ぜ、再生ノウハウのレベルアップを図った。
<b>(4)担保・保証へ過度に依存しない融資の促進等 「再チャレンジ支援総合プラン」の取組み実績を含んであります。</b>				
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. 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。 2. 無担保・第三者保証人不要型既存商品の推進体制を強化。 平成18年2月新チャネルとして「みやぎん ビジネスローンプラザ」を設置した。 3. 「格付・自己査定定期ローン」の作成を「信用調書作成対象先」に拡大し、17年12月末基準日 の自己査定での運用充実に図った。 4. 農業従事者向け無担保・第三者不要型商品として「アグリサポートローン 豊年万作」を平成18年4月に発売した。 5. 「みやぎん ビジネスローンプラザ」による推進体制が確立され、スモールビジネスローン残高が増加。 6. 平成18年5月より、無担保・第三者不要型商品を推進するため、商工会議所・商工会との提携を開始、当該商品の推進を強化。	1. 無担保・第三者保証人不要の新商品として県保証協会との提携商品を開発。 2. 貸出の保証人規定を改定した。(運用開始は4月中旬)  「再チャレンジ支援総合プラン」の取組み実績(平成17～18年度) 平成17年度 平成18年度 平成19年3月末残高 動産・債権譲渡担保融資(注) 41件 16件 273百万円 知的財産担保融資 0件 0件 - コペナンを利用した融資 2件 0件 800百万円 スプリングEFLを活用した融資等 406件 316件 7,108百万円  (注)宮崎県保証協会制度融資・売掛債権担保融資、の取扱い実績のみ。	1. 商品の拡充及びチャネル設置については、計画通り実施。今後は、「無担保・第三者保証人不要」となった、県保証協会制度の活用も含め、中小企業金融の円滑化に強力に取組む。 2. 一般融資への財務制限条項導入可否を検討するとともに、個別別には必要性・有効性を検討の上で対応方針。 3. 本サービスの活用・定着化を図り、企業価値の評価や将来キャッシュフローを適切に評価し、取引先の実態把握に努める方針。 なお、19年6月中旬に新格付・自己査定システム運用開始であり、画面として取込み継続使用する。 4. 保証人規定改定後の運用状況を定期的に営業店宛モニタリングし、適切な運用の定着を図る方針。
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. 県内の中小企業2,000社に対してアンケートを実施した。中小企業金融の円滑化の観点から、ニーズの中で早急に実行できるものについては一部取組んだ。 2. 金銭債権流動化については、住友信託銀行の「地域金融機関共同利用型SPCプログラム」に参加。当行商品化に向け規程等整備中であり、18年下期の商品化を検討中。 3. 法人向けアンケートの結果、保証人徴求に不満を持つ取引先が多かった為、一部商品で保証人条件の緩和を行った。	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(住友信託銀行他)との協議・検討を重ね、内行スキームを構築、顧客ニーズも取組まれるが、現状では規程に不致しないケースが多く流動化実績はない。 2. 平成18年11月に第2回法人アンケートを実施。(対象先:2,000先)ニーズの高い項目について、改定等を検討中。	1. 金銭債権流動化については、住友信託銀行の「地域金融機関共同利用型SPCプログラム」に参加。個別案件としては当行規定に不致しないケースが多く、関係各部と協議の上、スキーム・規定の再検討を進めている。 2. 中小企業ニーズマーケティングについては、アンケート結果を基に多様化するニーズに応える態勢、サービスの拡充に取組む方針である。又、マーケティングの強化を図ることを最重要課題としている。 3. 宮崎県のマニフェストに「地域CLO」が盛り込まれ、地元金融機関として前向きに検討方針。
<b>(5)顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化</b>				
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内の内部管理体制の定着を図る。	1. 「与信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. 「リレバ」チェックシートによる説明態勢の自己点検の継続実施。 3. 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。 4. 「苦情対応協議会」の機能強化策として、協議会の位置づけや目的を明確にし、運用の強化を図る。目的から、平成18年3月に「苦情対応協議会運営規程」を制定した。 5. お客さまサービス室での発生原因分析及び再発防止策の検討を十分におこなうために営業店宛の「苦情・要望等にかかる確認表」を新設し、該当事業にかかる疑問点・問題点について検討するようにした。 6. 営業店への苦情等事例の還元については、不当申出等以外の事例すべてを毎月還元し、顧客の苦情等の事例と原因ならびに処理結果を内行に周知し、各店での苦情発生防止に供する。 7. 事務BPRの一環として、個人ローンの申込、契約時の書式をワンライティング化し、顧客の負担を極力減らすよう検討した。(18年5月より運用開始予定) 8. 原因分析や再発防止に向けた対応策等の苦情対応協議会検討結果は、原則として常務会に毎月1回、部長会に毎月1回報告するなど経営陣等への報告体制を整備し、それぞれ別の検討結果については、協議会事務局や常務会・部長会報告書を作成しお客さまサービス室にて保管している(18年5月より実施)。 9. 営業店への苦情等事例の還元については、不当申出等以外の事例すべてを毎月還元し、苦情等の事例と原因ならびに処理結果を内行に周知し、苦情発生防止に供するとともに、営業店指導役の臨店時に店内周知の状況をワーキングダイアリーにて確認している。	1. 「取引等の適切性確保」に係る融資案件チェック、「優越的地位の濫用」に該当しないかの項目を追加した。 2. 短期貸出に金利説明を明記するため、「借入利率に関する同意書」を徴取することとした。 3. 苦情対応協議会を毎月1回開催、常務会に2ヶ月に1回、部長会に毎月報告し、経営への報告態勢を継続実施した。 4. 苦情・要望等受付書システムを19/3稼働させ、情報管理強化と迅速な報告態勢強化を実施した。	1. 「苦情対応協議会運営規程」に則り、寄せられた苦情・要望等について原因分析・対応策を協議し、再発防止と改善を図るとともに、常務会及び部長会に定例的な報告(経営への報告態勢強化)を実施した。今後も関係各部と連携強化し、再発防止と改善を図り、経営陣への報告を継続実施していく。 2. 平成18年度実施の「店頭サービス強化運動」については基本的対応に起因する苦情等に改善がみられ、CS意識づけも定着しつつある。中期経営計画のスローガン「地域満足度No.1銀行」を目指すあたり利用者保護・利便性向上の観点から顧客の期待度はさらに高くなっており、これを踏まえて「お客さま満足度No.1運動」を平成19年度以降も展開していく。 3. 事務統括部より与信に係る顧客説明義務関係の注意喚起をシリーズで営業店宛発信、行員の理解度は浸透してきているが、一部説明不足による苦情も引き続き発生している。 4. 書式の簡素化を継続して実施するが、運用に当たっては十分に周知徹底を図る。
<b>(6)人材の育成</b>				
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. 行外研修～8講座に20名派遣 2. 中途採用～4名 3. H17/9月「法人営業支援研修」実施～32名受講 4. 法人営業のできる人材育成を目的とした研修体系を構築し、平成18年度より実施 「法人営業担当者基礎研修」～20名受講 「法人営業マスター養成研修」～25名受講 「地区別支店長勉強会」～103名受講 5. 大手ベンチャー・キャピタル会社や大手銀行への派遣を実施 6. 中小企業診断士制度の改正に伴い、国家1次試験対策講座(自主学習)を開設 7. 中小企業診断士国家1次試験合格者1名を中小企業診断士養成課程に派遣	1. 法人営業強化の為、研修体系を構築し実施した。 ・初級:法人営業担当者基礎研修(平成19年2月・20名) ・中級:法人営業マスター養成研修(平成18年8月・25名) ・上級:地区別支店長勉強会(平成18年10月・21名) 2. 中小企業診断士1次試験合格者1名を養成課程に派遣。 3. 行外研修～5講座に7名派遣。 4. 中途採用～2名内定(4/1付で2名採用)	1. 今後も積極的に研修派遣していく。 2. 年齢間格差の是正と法人営業の強い人材・専門分野で即戦力となる人材の確保を目的とし、中途採用を実施。 ・応募は57名。(実績は採用2名、内定2名の計4名) ・今後も所期の目標達成のため、通年で採用は継続する。 3. 法人営業強化研修 ・カリキュラム等、見直しながら継続して実施する。 4. 平成19年4月より人事部に「人材開発室」を新設 ・研修機能を更に強化し、当行最大の資産である人材の育成強化を継続的に行なっていく。
<b>(7)地域の特性に応じた融資促進等</b>				
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. 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内行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。 3. 農・医療とも審査部・営業統括部による業界情報交換・顧客動向・案件の協議等により連携強化を図った。 4. 営業店に対し、業界情報提供・案件に対するアドバイス等によりノウハウ提供を行った。 5. 農業(豊年万作)・医療(医療機関向け融資商品)を開発した。 6. 医療業界とのリレーション強化のため宮崎県医師会(医師協同組合)と業務提携した。	1. 法人営業強化の為、研修体系を構築し実施した。 2. 中途採用～2名内定(4/1付で2名採用)	1. 関係部の連携は情報交換会等により強化され態勢整備は進展した。 2. 外部専門機関との連携により本部におけるコンサルティング機能を強化した。 3. 計画期間内における医療向け開業案件についてはシェア74%を確保している。 4. 営業店の目利き能力向上のため情報発信・帯同訪問を積極的に行い営業店支援を継続実施する。

項目	取組方針及び目標	進捗状況		進捗状況	
		平成17年4月～平成18年9月	平成18年10月～平成19年3月	平成17年4月～平成19年3月	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
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	1. システムの要件定義、システム開発を実施(17年度中) 2. 地区別に職員向けの説明会を実施(平成17年12月) 3. 営業店試行(平成18年1月～)、問題点の分析・修正 4. 本格稼働(平成18年4月～)	1. 営業店での活用本格化に伴い改善、機能追加要望が多かった事項について、システムのレベルアップを実施(平成19年2月実施)	1. 営業力の強化を目的としたシステムインフラの整備は予定通り進捗。 2. 期間中にシステムのレベルアップで実施したことで営業力強化のためのツールとしての整備は完了。今後はより一層の活用を推進していく。	
2. 経営力の強化					
1) リスク管理態勢の充実					
バーセル 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 (1)標準的手法による信用リスクアセット算出のためのシステム開発については、予定通り進捗中であり、平成18年下期中に完成し、検証及び試算を実施のうえ平成19年3月期のアセット算出より稼働を開始する予定。 (2)内部格付手法への移行を睨んだ「新・格付自己査定システム」については、平成19年6月の完成予定にて開発作業中である。 2. オペレーショナルリスク 「租利益配分手法」(承認へ向けた態勢整備の一環としてCSA(リスク管理自己評価)を実施中、今後はリスク項目毎の残存リスクと経営への影響の観点からのレポートを取りまとめ報告するとともに、損失事象データの収集分析態勢整備、関連規程の整備、組織体制整備等を図る方針。 3. 市場リスク 市場性ローンにかかるリスク量分析を行うための機器を東京支店へ優先的に導入し、10月より稼働。仕組債のリスク量分析を行うために、10月より新分析機器を試用し、従来十分に把握できていなかったリスク量分析や既存のVaRやBPV算出システムとの比較分析を行っている方針。	1. 信用リスク (1)信用リスクアセット算出システムについては、平成18年上期に、新・格付自己査定システムについては平成18年下期にそれぞれシステムパッケージのカスタマイズ・要件定義を完了した。 (2)信用リスクアセット算出システムについては平成19年1月に開発を完了し、同2月に平成18年12月末基準データに基づきアセット額の試算を実施のうえ、当局宛て報告を行った。 2. オペレーショナルリスク (1)バーセル に対応した損失データ収集体制、CSA(リスク管理自己評価)試行結果の経営報告、CSAを補充する主要リスク指標収集体制等の態勢整備を実施するとともに、19年上期制度に向けた関連規程等の整備見直しを行った。 3. 市場リスク (1)バーセル における金利リスク把握(第2の柱)についてはデリバティブ分析機器等新システムを導入し対応。	1. 信用リスク (1)信用リスクアセット算出システムについては、予定通り完成したが、今後はアセット算出に係る基準や前提条件等の文書化、あるいは作業プロセスに係る内部監査体制の整備など、内部統制の整備が今後の課題である。 (2)内部格付手法への移行を睨んだ新・格付自己査定システムについては平成19年6月の完成を目指し、予定通り作業進捗中である。 2. オペレーショナルリスク 将来の「租利益配分手法」承認へ向けた態勢整備の一環として試行してきたCSA(リスク管理自己評価)をリスク項目毎の残存リスクで取り纏め経営報告で経過報告した。また、リスク顕在化未然防止の観点から、収集した損失事象データを、主要リスク指標をもとに課題や問題点を分析・改善し、関連規程等の制定など態勢整備を図っていく。 3. 市場リスク (1)導入した分析機器運用により、従来のVaR及びBPV管理体制も含めてリスク管理の高度化を図るとともに、統合リスク管理体制構築に向けての論点整理等を行う。 (2)市場性ローンにかかるリスク量分析を行うための機器を東京支店へ優先的に導入し、10月より稼働。仕組債のリスク量分析を行うために、10月より新分析機器を試用し、従来十分に把握できていなかったリスク量分析や既存のVaRやBPV算出システムとの比較分析を行っている方針。	
2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上					
付加価値の高いサービスを提供するビジネス構築	1. 新収益管理システム構築 収益力の向上を図るためのインフラツールとしてのシステム構築、本部・営業店での活用を目指す。 2. 地銀協共同データ(CRITS)(4)の活用 信用リスク計量化のデータベースとして活用。 将来的には、統合リスク管理として適正なリスクの制御や資本の効率的な活用を目指す。	1. 新収益管理システム 4月より、予定通り本格運用開始 2. 地銀協共同信用リスクデータ(CRITS) 平成18年4月より、CRITSによる信用リスクデータの活用化(新収益管理システムへのデータ提供、新内部格付制度への採用等)に向け、CRITSの開発担当業者である協金融工学研究所のコンサルティング受注を開始した(平成18年11月完了予定)。コンサルティングは平成18年上期中にフェーズを終了し、当行の与信ポートフォリオにおけるCRITS活用の有効性(信用序列の付与、デフォルト判別力等)が確認された。	1. 新収益管理システム (1)平成19年度から業績評価指標活用を検討 (2)貸出にかかる格付制度変更へのシステム対応検討 2. 地銀協共同信用リスクデータ(CRITS) (1)平成18年4月に開始した協金融工学研究所によるコンサルティングは同8月にフェーズを終了、同12月にフェーズを終了した。結論として、当行の与信ポートフォリオにおけるCRITS活用の有効性(信用序列の付与、デフォルト判別力等)が確認された。 (2)また、同コンサルティングの成果物として、当行のデフォルト実績に整合するようパラメータ調整を施したCRITSの修正スコアリングモデルを受領した。同モデルについては、平成19年上期に稼働開始予定の新・格付システムの定量スコアリングモデルとして採用予定である。	1. 新収益管理システム ・店別、顧客別等の収益管理システムの構築を実現 ・業績評価指標活用および貸出指標金利決定については、格付制度変更に伴うシステム対応が必要となり実施見送り ・今後の課題は、定着と業績評価指標への活用 2. 地銀協共同信用リスクデータ(CRITS) これまで取り組んできたデータ整備、コンサルティング等の成果として、CRITS活用の有効性が確認された。今後、同スコアリングモデルの新・格付システムへの実装(平成19年6月)、CRITSによる信用リスク量の計測及び予測の収益管理システムへの還元(平成19年上期中)、新プライシング体系への反映(同)へ展開していく方針である。	
3) ガバナンスの強化					
財務内容の適正性の確認	ディスクロージャーの更なる信頼性を確保するため、内部統制の充実を図る。	1. 平成18年3月決算期の財務報告に係る作業等について、各業務担当部署は、チェックリストに基づき精査・検査を行い、内部監査部署は、チェックリストをもとに各担当部署の部門監査を実施した。 2. 平成18年6月29日、「企業内容等の開示に関する内閣府令」に基づく「確認書」を提出した。	1. 平成18年9月中間決算期は、新たに関連会社8社を対象部署に加え、各部署がチェックリストに基づく精査・検証を行い、監査部が有効性の監査を実施した。 2. 平成18年12月22日、「企業内容等の開示に関する内閣府令」に基づく「確認書」を提出した。 3. 平成19年1月に「金融商品取引法」に求められる内部統制報告書対応のためのプロジェクトチームを組成した。同プロジェクトチームは経営企画部内に事務局を置き、専担者3名と本部各及び関係会社の担当者24名を構成され、業務フロー等の文書化に着手した。	1. 関連会社を含む各業務担当部署が、チェックリストに基づき有価証券報告書作成部署への報告態勢を文書化し、有価証券報告書作成部署においても同じくチェックリストによる作成態勢を整備し、監査部はその有効性の監査を実施するという一連のプロセスが整備された。 2. 現在全行的に取り組んでいる「財務報告に係る内部統制の構築状況」を眺め、チェックリストを使った統制項目の明確化、また監査範囲および監査手法の見直しによる効率の向上が実効性ある監査を目指す。	
4) 法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化					
営業店に対する法令等遵守状況の点検強化	1. 臨店面接時に不備事項等について、理解を徹底し有効に機能する指導をしていく方針。 ・半期に25ヶ店を主に臨店実施 2. モニタリング機能の充実とコンプライアンスマインドの向上を図る。	1. 法務室の臨店面接等 ・法務室による臨店面接については、監査部による監査における不芳店1ヶ店に対して臨店指導を実施した。今後とも監査および事務統括部との連携を図り、適時実施する。 ・行員の自己チェックの内容については、直属の上司が整合性をチェックし、適切な指導が実施できるようにした。今後とも、監査部の監査時やリスク管理部法務室の臨店面接時に内容について確認し、理解度のチェックを実施して行く。 2. 自店検査 ・自店検査実施要領、自店検査作業書の改定により精度向上に繋がっている。また監査部等からの報告で徹底されていない項目、不備が多い項目の自店検査を指示することで、営業店の理解に繋がっている。今後は、的確な自店検査項目の選定、営業店臨店による自店検査実施状況の確認及び指導、実効性を上げるためにチャート類の充実を図るが課題である。 3. 業務別研修 ・研修実施及びそのフォロー体制は定着した。今後は、各店実施の「事務管理強化委員会」における「議題の有効的な選定」(パートを含めた全員参加の体制作り)欠席者に対するフォロー、が課題となる。	1. 法務室の臨店面接 ・臨店面接は1ヶ店実施し、コンプライアンス意識向上とモニタリングを行った。 2. 平成18年11月からLANにてホットライン「自店検査18年10月分結果」について、公開し、注意喚起した。また、証券関係部からの列バートン関連緊急自店検査を実施した。 3. 19年度第1回業務別研修 平成18年11月3日実施 全店対象：33名店、94名、本部1名、計95名 補講：平成18年11月15日実施 対象店舗：4ヶ店・4名 ・第2回業務別研修を受け「事務管理強化委員会」(12月、1月)において議題とし、全行員への周知徹底を図った。 ・「事務管理強化委員会」(12月、1月)の実施報告における質問への回答を行った。 12月(29件)・1月(28件) ・第2回業務別研修は不参加店についても補講を実施し、全店もれなく研修した。	1. 法務室の臨店面接等 ・法務室による臨店面接については、監査部による監査における不芳店1ヶ店に対して臨店指導を実施した。今後とも監査および事務統括部との連携を図り、適時実施する。 ・法令等遵守状況の点検において実効性を上げたため、「法令等遵守」情報管理態勢チェックシート「運用方法」の一部改定(19年末基準)から実施した。また、3月末基準から2回以上改善が図れていない項目について各部署が「改善策管理シート」によるプロセスチェックを実施し、報告する体制とした。チェックシートの点検が形式的に留まっている面があったので、18年4月からパートタイマーを含む全員に「法令等遵守・情報管理」モ、を作成させ、点検時の資料として活用させた。また、リスク統括部は各部署の報告結果を分析し、適切な指導を実施して行く。 ・行員の自己チェックの内容については、直属の上司が整合性をチェックし、適切な指導が実施できるようにした。今後とも、監査部の監査時やリスク統括部法務室の臨店面接時に内容について確認し、理解度のチェックを実施して行く。 2. 自店検査 ・自店検査実施要領、自店検査作業書の改定により精度向上に繋がっている。また監査部等からの報告で徹底されていない項目、不備が多い項目の自店検査を指示することで、営業店の理解に繋がっている。今後は、的確な自店検査項目の選定、営業店臨店による自店検査実施状況の確認及び指導、実効性を上げるためにチャート類の充実を図るが課題である。 3. 業務別研修 ・研修実施及びそのフォロー体制は定着した。今後は、各店実施の「事務管理強化委員会」における「議題の有効的な選定」(パートを含めた全員参加の体制作り)欠席者に対するフォロー、が課題となる。 ・研修実施要領を作成し研修を体系化する必要がある。	
適切な顧客情報の管理・取扱いの確保	個人情報を含む書類等取扱、保管及び廃棄形態を見直し、管理方法を明確にする。	1. 18年上期に紙媒体の電子化やCOMの本部集約化を完了、行内パソコンネットワークのアクセス権限見直し、サブシステム整備のロードマップ作成等の安全管理措置の向上策を実施した。また、各種研修で個人情報保護を含めた情報セキュリティ教育を実施するとともに情報セキュリティチェックシートの結果に基づき事務統括部などによる事務指導を実施した。	1. 18年下期にサブシステム整備のロードマップに沿った26項目の改善策、外部監査に基づく障害対応への指摘、18年上期実施のホストシステム点検結果に基づく改善策について対応を行った。また、行内パソコンネットワークでの顧客情報配システム対応、情報セキュリティチェックシートに基づきチェックのうえ3月末基準から2回以上改善が図られなかった項目について各部署が「改善策管理シート」による改善管理と報告を行う態勢とした。	1. 顧客情報保護に係る安全管理措置については計画に沿って順次整備を図り、ほぼ完了した。ただ、費用やシステム更改スケジュール等により優先順位が低かった項目への対応が今後の課題である。 2. 紙ベースの情報セキュリティ向上については保管管理手法、ペーパーレス化を中心に実施してきたが、紙情報自体に対する制御機能等については今後の課題である。	

項目	取組方針及び目標	進捗状況		進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題	
		平成17年4月～平成18年9月	平成18年10月～平成19年3月	平成17年4月～平成19年3月	平成17年4月～平成19年3月
<b>5. ITの戦略的活用</b>					
ITの戦略的活用	<p>1. 顧客ニーズに対し、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、顧客との長期的に良好な関係を築きあげ、顧客満足度向上および顧客生涯収益最大化を図る。</p> <p>2. 信用リスクについては、地銀協共同データ(CRITS)を当行の信用リスク計量化のデータベースとして活用し、市場リスクについては、収益対比リスク量を把握するため、計量化システムにシミュレーション機能を追加する。収益管理システムと計量化データをリンクさせ、経営戦略(業務計画等)に活用する。</p>	<p>1. CRMシステム システムの要件定義、システム開発を実施(17年度中)地区別に職員向けの説明会を実施(平成17年12月)営業店試行(平成18年1月～)、問題点の分析・修正本格稼働(平成18年4月～)、レベルアップ(19年2月～)。</p> <p>2. CRITSデータを使った信用リスク計量化の試行 ・共同データベースへのデータ提供、及び自行データの蓄積については予定通り進捗中。 ・CRITSベースでの信用リスク定量化、収益管理システム及びブラッキング体系への反映については、より精緻化を図るため、地銀協による検証結果等を踏まえ、当行の経営基盤における地域性やポートフォリオの特性に即したパラメータ修正等を施しながら実施する予定である。</p> <p>3. 市場リスク計量化システム(MRM)に、シミュレーション機能を追加。 ・VaR算出システムで有価証券投資計画に基づくリスク量を算出し、リスクリターンとの関係を明示する態勢とした。</p> <p>4. 平成18年4月より、予定通り本格運用開始</p>	<p>1. CRMシステム 営業店での活用本格化に伴い改善、機能追加要望が多かった事項について、システムのレベルアップを実施(平成19年2月実施)</p>	<p>1. CRMシステム ・営業力の強化を目的としたシステムインフラの整備は予定通り進捗期間中にシステムのレベルアップまで実施したことで営業力強化のためのツールとしての整備は完了、今後はより一層の活用を推進していく。</p> <p>2. CRITSデータを使った信用リスク計量化の試行 ・平成17年度においては、CRITSデータベースへのデータ提供、及び自行データの蓄積など、今後の信用リスク管理高度化へ向けた基礎的な態勢整備が図られた。 ・平成18年度においては、CRITSの活用、実用化へ向け、以下について取り組むこととする。 (1) CRITSによる信用リスク計量化の実用化のため、地銀協によるスコアリングモデルの検証結果等を踏まえ、当行の経営基盤における地域性やポートフォリオの特性に即したパラメータ修正等の検討を行う( CRITS開発担当ベンダーによる外部コンサルの導入も検討)。 (2) 上記(1)の検討にあたっては、現在CRITSスコアリングモデルの搭載を検討中である「新・格付制度(主管理部・審査部)におけるスコアリングパラメータとの整合を図ることとする。 3. 市場リスク計量化システム(MRM)に、シミュレーション機能を追加。 ・有価証券投資計画に沿ったリスクの計量化を開始したが、今後は純投資分と政策投資分の分割管理を行うことで、市場部門の純投資においてリスクテイクに見合ったリターンを上げる態勢を整備していく。</p>	
<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	<p>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対する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。</p>	<p>実施スケジュールに挙げた3項目をすべて実施。 1. 平成18年7月に地域貢献情報開示専用冊子を発行した。 2. 開示項目について冊子内構成を一部変更し、分かりやすい開示内容の記載に努めた。 3. 専用冊子は8月に開催した県内3ヶ所での経営説明会において、参加者(主に取引先、株主)に配布、説明を実施した。</p>	<p>1. 平成18年12月に発行したミニディスクロージャー誌(平成18年9月期)を拡大版とし、本計画の進捗状況の開示及び地域貢献に関する情報開示の項目を盛り込んだ内容として発行した。 2. 開示項目については開示方法(窓口等での冊子配布)を考慮し、利用者が身近に感じるATMセキュリティ対策やボランティア活動などに絞って実施した。</p>	<p>1. 実施スケジュールどりの進捗経過となった。 2. 計画期間の終了に当たり、翌期(平成19年度上期)中に全体的な計画取組結果の開示とともに地域貢献情報開示を行う予定。地域金融機関として地域貢献に関する情報を利用者に周知することの重要性は計画期間に拘らず重要であると認識しており、今後のさらなる有効な開示方法については引き続き検討・改善を実施する方針。</p>	
充実した分かりやすい情報開示の推進	<p>1. 当行の経営方針、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。</p> <p>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。</p>	<p>1. 利用者満足度向上に向けた顧客アンケート結果を受けの改善事項については、(1)にて作成した地域貢献情報開示専用冊子内で開示するとともに、ホームページ内での開示も行った。(18年6月)</p> <p>2. 分かりやすい情報開示を目指してホームページ自体のレイアウト変更実施に向けた内容調整を実施した。</p>	<p>1. 平成18年10月にホームページ全体のレイアウト変更を実施 2. 平成18年11月2日に計画の進捗状況の開示を実施(ホームページ上への掲載及びニュースリリース)、翌3日に地元紙掲載</p>	<p>1. 計画の進捗状況の開示については計画通りとなった。 2. 今後も開示項目や開示方法についての充実を検討し、利用者により分かりやすい開示に努める。</p>	
<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	<p>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。</p> <p>2. 地域のお客様の当行へ期待する役割等を具体的に把握できるように内容とし、今後の経営方針確立の重要な参考にしていく方針。</p>	<p>1. 個人、法人向けのアンケートを作成し10,000先に対して実施した。回答分を集計・分析、さらに顧客ニーズに緊急に取組める項目について関係部にて実施した。 2. 全店統一「お客さまの声カード」配布を実施(18年3月)、各営業店の満足度・意見・要望を全店公開(6月)、本部に関する項目は各部へ検討依頼し、今後の施策に反映させるようにした。</p>	<p>1. 個人、法人向けのアンケートを作成し、18年11月に10,000先に対して実施した。アンケート結果を集計・分析し、顧客ニーズに緊急に取組める項目については、関係部にて対応した。また、中長期的に取組む事項については今後の施策に反映させる。</p>	<p>1. 17年下期は、財みやぎん経済研究所と一部連携し実施。18年下期は民間の調査機関に委託して実施した。顧客の声を十分に経営に反映させていくことが今後の課題であり、その方向性や定期的なアンケートの実施のためには、専門の部署を立ち上げることも含め、組織的な取組強化を検討する必要がある。</p>	
<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組み	<p>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行スキームの策定を図り、積極的に関与していく。</p>	<p>1. 地方自治体との連携行政主催の再開発案件検討委員会に定期的に出席し、関係機関との連携・情報共有・意見交換に注力した。また当行の包括提携金融機関とも協働で同案件についての協議会を開催した。 2. 新スキーム導入検討 PFIについて、包括提携金融機関と共に案件着手。現在2次審査の段階でありH18下期中に結果判明。同時に行内スキーム策定中。ノンリコースローンについては、H18上期に2件の案件に着手。結果は未定であるが行内スキーム策定等一定の効果は得られた。</p>	<p>1. ノンリコースローン、PFI案件ともに協議するも取り組みまでには至らず。</p>	<p>1. 行政側との情報交換の中で、地元案件の方向性について初期の段階から関与することができた。 2. 包括提携機関からのノウハウ取得により、行内スキームについては構築。今後包括提携以外の金融機関とも情報交換を行い、案件実行を目指す。</p>	

- 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。
- 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。
- DESI(デット・エクイティ・スワップ)とは、借入金を株式等な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。
- 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(クレジット・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。