

平成 17 年 8 月 31 日

各 位

株式会社 奈良銀行

「地域密着型金融推進計画」の策定について

りそなグループの奈良銀行（代表取締役社長 上林 義則）は、平成 17 年 3 月 29 日に金融庁より公表された「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、今般、中小企業金融の再生と地域経済の活性化を図るための各種の取組み策を定めた「地域密着型金融推進計画」を策定いたしました。

当社は、地域の皆さまと共に発展し、地域経済の活性化を図るべく、本計画に盛り込んだ施策を着実に実施してまいります。

以 上

「地域密着型金融推進計画」

平成17年8月
奈良銀行

目次

・「地域密着型金融推進計画」策定・公表にあたって	
1. 地域密着型金融とは	P 1
2. 当社における「地域密着型金融推進計画」の位置づけ	P 1
3. 計画の基本コンセプト	P 2
4. 計画に反映する戦略・課題等	P 3
5. 推進・公表体制	P 4
・「地域密着型金融推進計画」の概要	
1. 「地域密着型金融推進計画」の骨子	P 5
2. 目標とする主な経営指標（平成17年4月～12月）	P 5
3. 各取組みの概要	P 6～8
・「地域密着型金融推進計画」の具体的取組み	
1. 事業再生・中小企業金融の円滑化	P 9
2. 経営力の強化	P 10
3. 地域の利用者の利便性向上	P 11
参考．「リージョンシップバンク」の機能強化計画」期間における主な取組み	P 12～13

I.「地域密着型金融推進計画」策定・公表にあたって

1.地域密着型金融とは

地域密着型金融とは、金融機関が地域の皆さまとの長期的な取引関係により得られた情報を活用し、質の高いコミュニケーションを通じて、お客さまのニーズや経営状況等を的確に把握し、これにより金融機能を強化するとともに、自身の収益向上を図ることを本質とするものです。

2.当社における「地域密着型金融推進計画」の位置づけ

当社は、関係当局の認可を前提に平成18年1月1日を期日としりそな銀行と合併することとなりました。当合併により当社がこれまで進めてきました地域密着型サービスとりそなグループが持つ質の高い金融サービスを融合することでより付加価値が高く、お客さまの利便性向上に繋がるサービスの提供が可能になり、「地域に貢献し、地域・お客さまから選ばれる銀行」の実現を目指しております。

一方、規制緩和やIT化の進展等に伴い、金融機関を取り巻く環境は大きく変化しており、お客さまのニーズもますます多様化・高度化しております。加えて、利用者の皆さまの利便性向上・保護ルール徹底に向けた社会的要請等が高まる中、これまで以上に地域のお客さまの目線に立った高品質の金融サービスの提供に努めるとともに、社会的責任・地域金融への貢献を通じた地域経済・産業と「共存共栄」こそが、地域金融機関の基本的使命であると考えております。

このような認識のもと、「地域密着型金融推進計画」は、当社とりそな銀行が合併するまでの期間（平成17年4月～同年12月）を対象として策定しておりますが、地域金融機関として果すべき使命・責任を確実に実践していくための極めて重要な計画と位置づけています。なお、合併後も地域のお客さまの利便性向上に繋がるサービスの提供や地域経済の活性化に繋がる企画・提案などを通じて、お客さまと地域に軸足を置いた業務運営を行ってまいります。

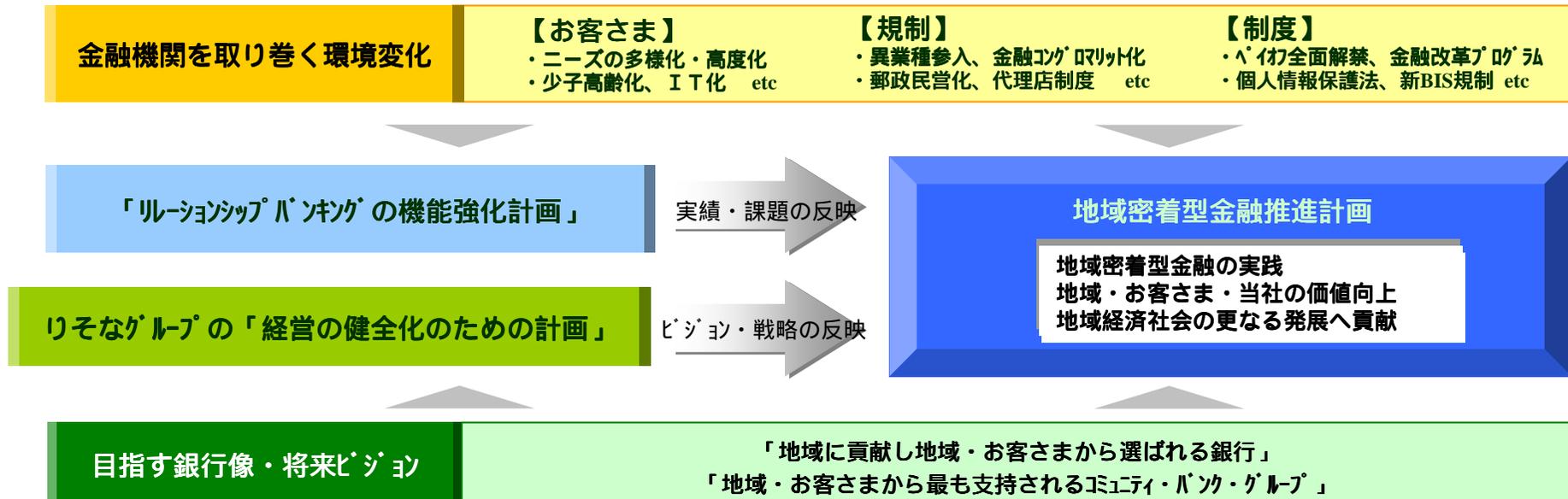
I. 「地域密着型金融推進計画」策定・公表にあたって

3. 計画の基本コンセプト

当社「地域密着型金融推進計画」では、「リージョンシップバンクの機能強化計画」（平成15～16年度）の実績・課題を反映し、加えて、平成16年11月、りそなホールディングスより策定・公表しましたグループの『再生』から『飛躍』に向けた経営の健全化のための計画」との整合性を確保し、地域金融機能強化への取組みの継続的な推進・進化、地域経済社会への一層の貢献を目指しております。

また、本計画期間（平成17年4月～同年12月）では、以下の3つの取組みを柱とし、地域・お客さま・当社の価値向上に取り組み、真に地域の皆さまから支持される金融サービスの提供に努めてまいります。

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向上



I. 「地域密着型金融推進計画」策定・公表にあたって



4. 計画に反映する戦略・課題等

「リージョナルバンク」の機能強化計画」の評価と課題

【評価】

当社は、地域金融機関として地域経済の発展なくして自らの発展も望めないとの認識のもと、平成15年8月に策定した「リージョナルバンク」の機能強化計画」を着実に実行してまいりました。その結果、当社の機能強化計画は、概ね計画通りに進捗し、機能強化が図られ、具体的な成果・実績をあげることができたと認識しております。

【課題】

今後も、お客さまのニーズ高度化や社会的責任・地域貢献への期待の高まりに適切にお応えしていくには、引続き地域密着型金融の機能強化に取り組む必要があります。特に、以下の機能を更に強化するとともに、地域と一体となった取組みを通じて、地域経済の一層の活性化に貢献していくことが重要であると考えております。

【更に強化する機能】

- ・企業再生支援機能・人材の強化
- ・信用リスク管理強化
- ・地域特性を踏まえたサービス提供力の強化
- ・情報開示の充実強化

【主な取組み実績】

- | | |
|--|--|
| <p><平成15年度></p> <ul style="list-style-type: none"> ・審査部員の増員、融資担当者の外部研修への参加 ・企業支援の専担部署「企業支援室」（16年10月1日より企業サポート第三部に変更）の設置 ・りそな総合研究所とビジネスマッチング業務に関する契約締結 ・「クレジット・ポリシー」の制定 | <p><平成16年度></p> <ul style="list-style-type: none"> ・コンサルタント会社との業務提携による地元企業の営業支援のための「奈良経営者塾」を開校 ・外部評価機関による担保調査導入 ・信用格付制度運用開始 |
|--|--|

「経営の健全化のための計画」の経営戦略・経営指標

【計画の全体像】



【経営指標】

【グループ全体】 (単位：億円)

主要計数	17/3期実績	18/3期計画	19/3期計画	20/3期計画
業務粗利益	7,097	6,730	6,920	7,180
実勢業務純益	3,652	3,000	3,280	3,540
税前当期利益	3,921	2,200	2,290	2,610

18/3期は、17/5公表の業績予想値です。

I.「地域密着型金融推進計画」策定・公表にあたって



5. 推進・公表体制

(1). 推進体制

当社では、本計画を推進するにあたり、各取組み毎に明確にその推進責任部署を定めております。

計画における各種取組み施策については、各推進責任部署の業務施策等に織り込み、経営の管理・監督のもと、施策の進捗状況や具体的な成果・実績を管理し、全社的な共有化を図ってまいります。

また、「リージョンシップバンクの機能強化計画」において整備・強化を図った、りそなグループおよび外部機関等との連携による当社独自の推進体制を更に拡充するとともに、今後は、より地域と一体となった連携・推進体制の構築に努め、真に地域密着型金融の推進にふさわしい体制を確立したいと考えております。

(2). 公表体制

本計画については、計画の進捗状況、その実績・成果、目標達成状況等を半年毎とりまとめ、半年毎に公表してまいります。（りそな銀行との合併を踏まえ、17年9月期の進捗状況の公表が最後となる予定です）

当社では、りそなホールディングス コーポレート・コミュニケーション部と連携し、記者クラブへの資料配布、当社ホームページへの掲載を通じて、詳しく、かつ分かりやすく地域の皆さまの情報開示に努めてまいります。

Ⅱ.「地域密着型金融推進計画」の概要

1.「地域密着型金融推進計画」の骨子

地域密着型金融推進計画（平成17～同年12月）

(1) 事業再生・中小企業金融の円滑化

創業・新事業支援機能等の強化
 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化
 事業再生に向けた積極的取組み
 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等
 顧客説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化
 人材の育成

(2) 経営力の強化

リスク管理態勢の充実
 収益管理態勢の整備と収益力の向上
 ガバナンスの強化
 法令等遵守態勢の強化
 ITの戦略的活用

(3) 地域の利用者の利便性向上

地域貢献等に関する積極的情報開示
 地域の利用者の満足度を重視した金融機関
 経営の確立
 地域再生推進のための各種施策との連携等

(4) 進捗状況の公表

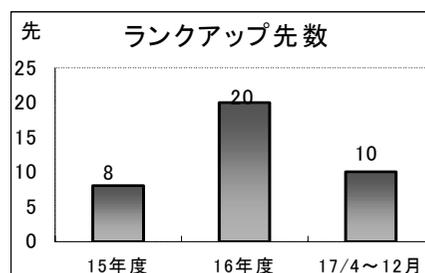
進捗状況を半期毎に对外公表

2.目標とする主な経営指標（平成17年12月）

当社は、平成18年1月
 リソナ銀行と合併いた
 します

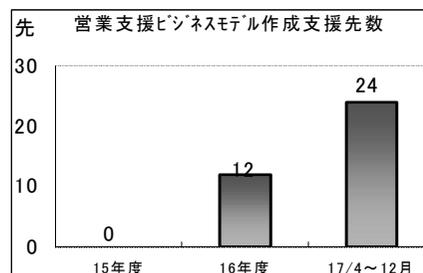
事業再生支援

ランクアップ先数 10先



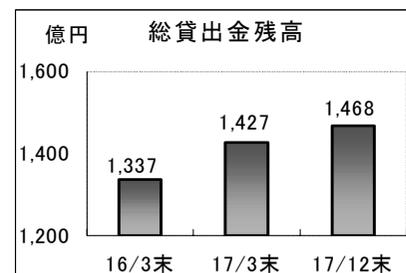
経営相談・支援機能強化

「営業支援ビジネスモデル」
 作成支援 24先



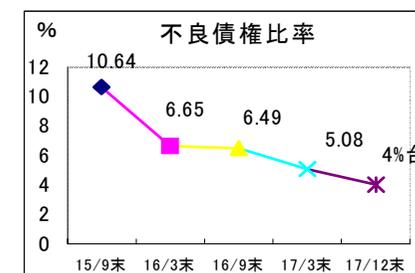
顧客基盤の整備・拡充

総貸出金残高 1,468億円



経営の健全性確保

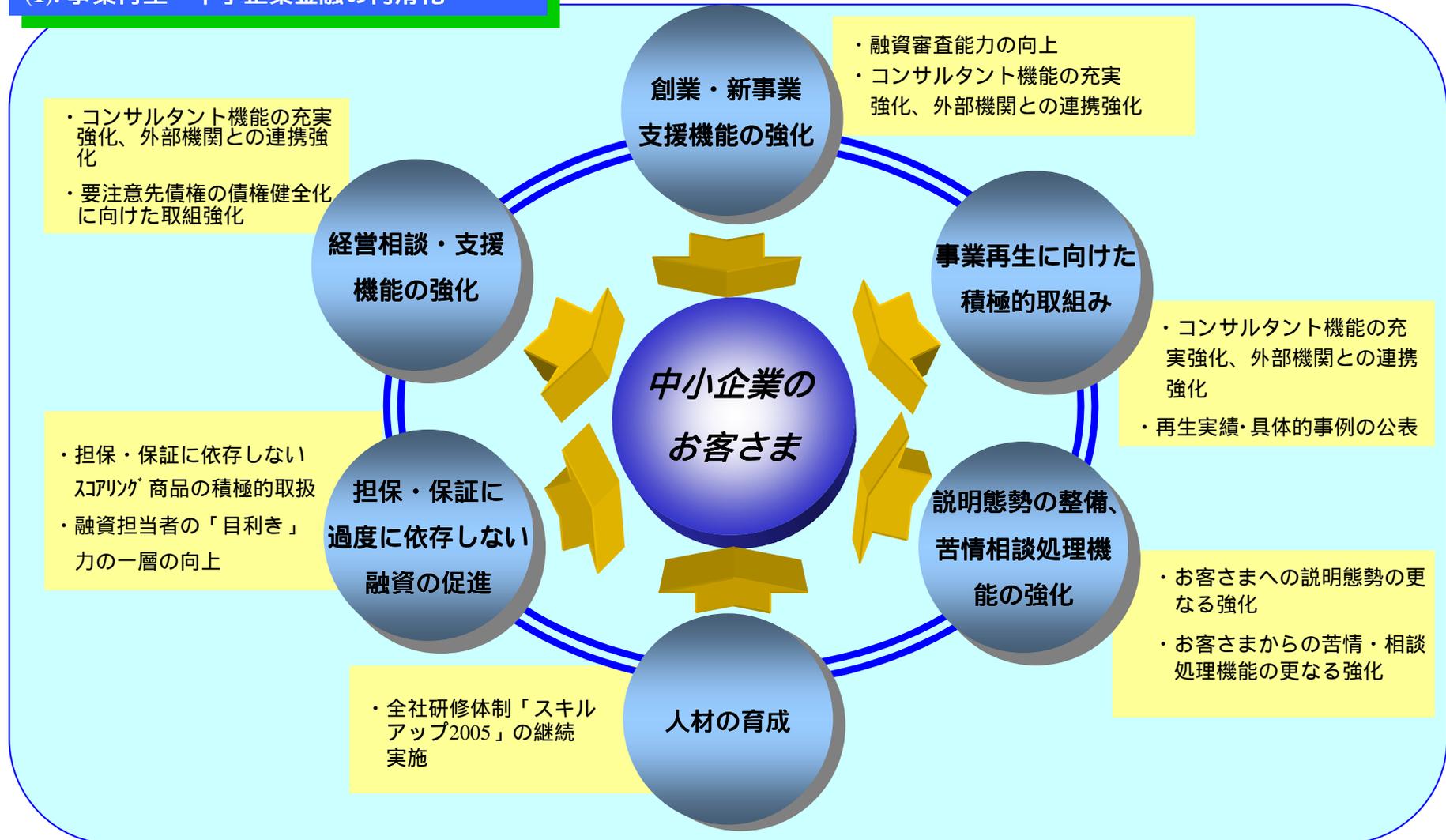
不良債権比率 4%台



Ⅱ.「地域密着型金融推進計画」の概要

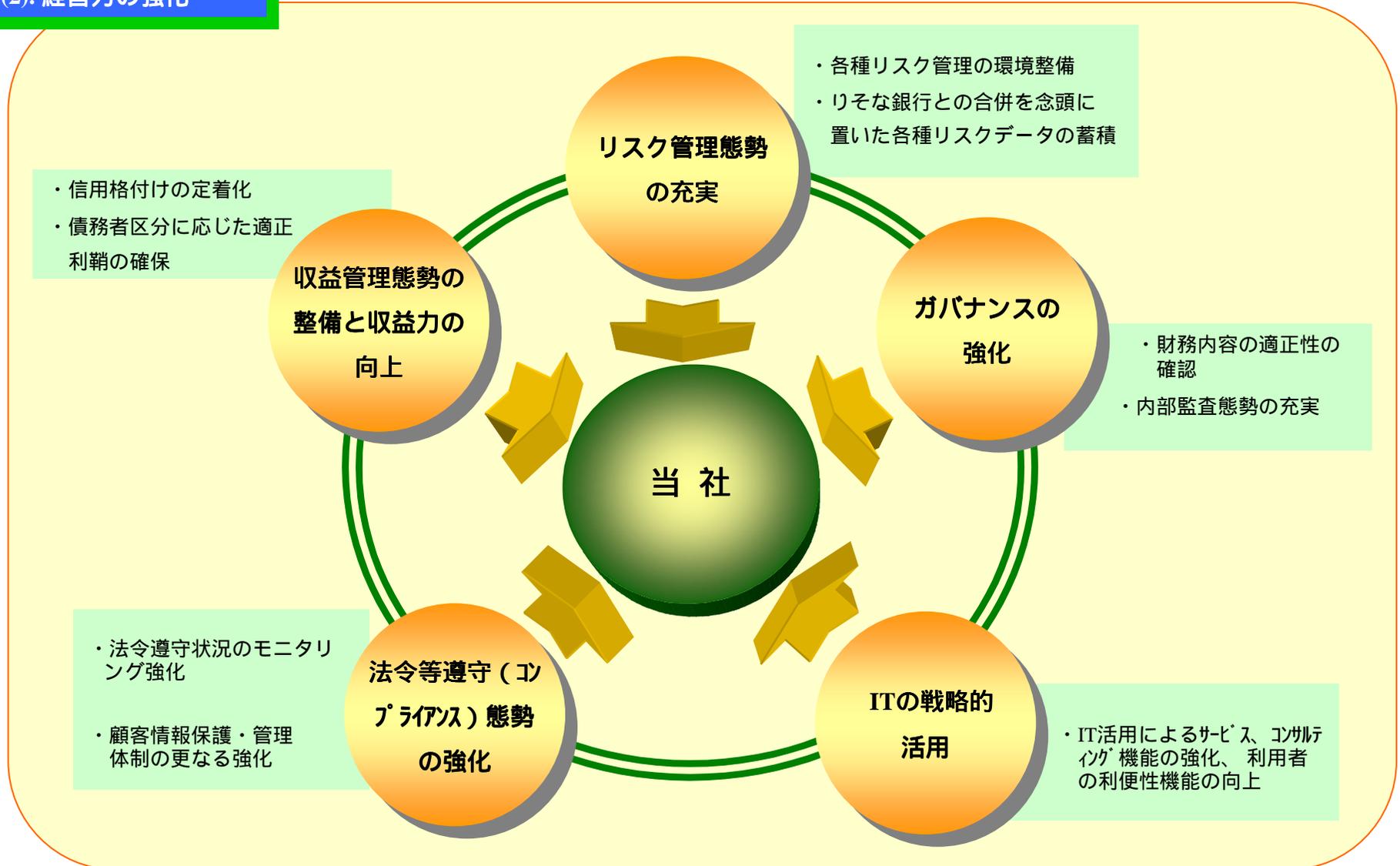
3.各取組みの概要

(1). 事業再生・中小企業金融の円滑化



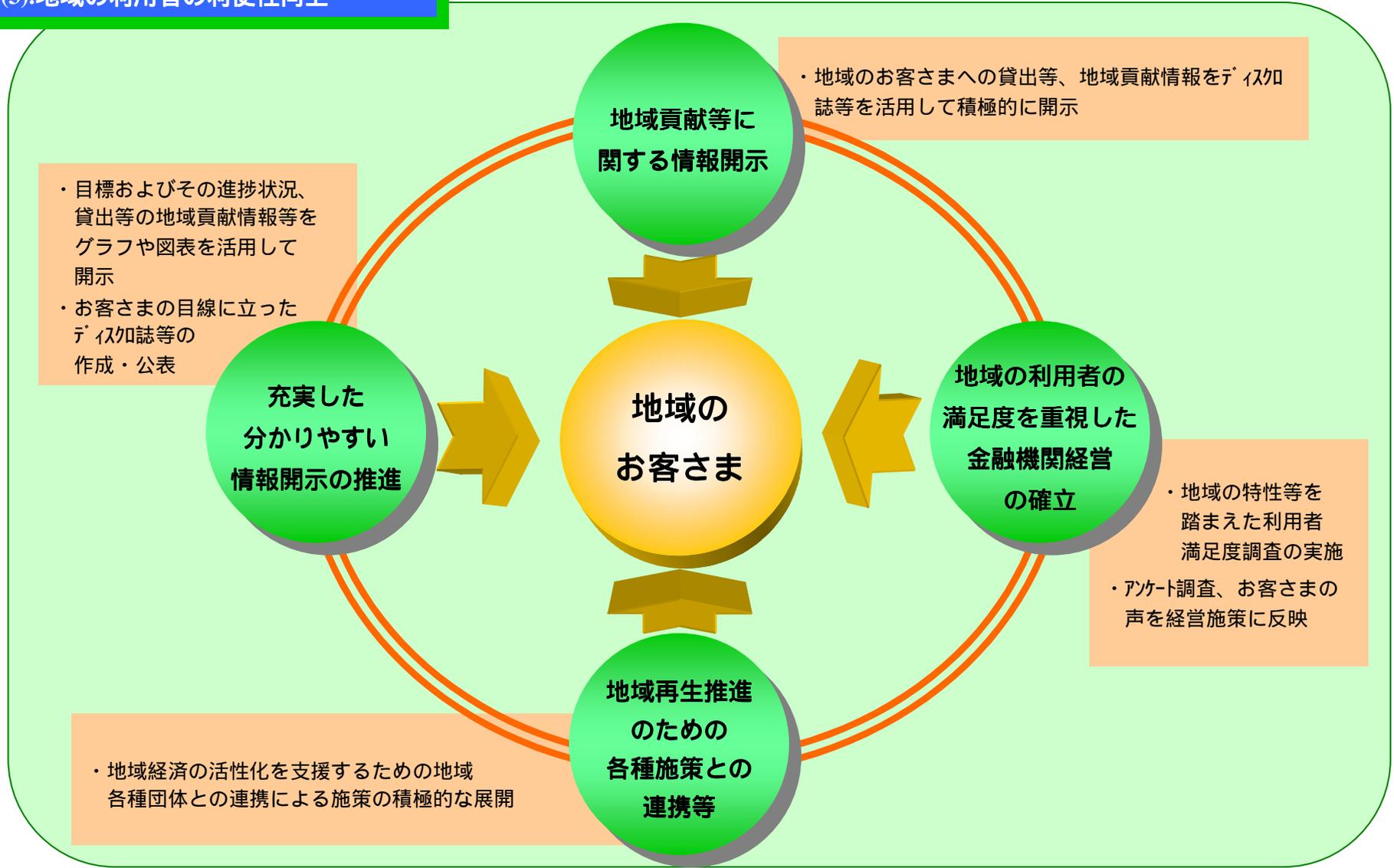
Ⅱ.「地域密着型金融推進計画」の概要

(2). 経営力の強化



Ⅱ.「地域密着型金融推進計画」の概要

(3).地域の利用者の利便性向上



Ⅲ.「地域密着型金融推進計画」の具体的な取組み

1.事業再生・中小企業金融の円滑化

新事業支援機能等の強化

融資審査能力の向上

- ・りそなビジネススクール（融資関連9コース）受講奨励
- ・社内勉強会の実施
- ・若手社員を対象とした社内研修の実施
- ・業種別審査マニュアルの作成

企業・新事業支援機能等の強化

- ・「奈良経営者塾」を通じた参加者の新ビジネスモデル策定支援の実施
- ・りそな合同商談会、取引先紹介運動、「日刊工業新聞」記事紹介サービスの実施
- ・「中小企業支援センター」や政府系金融機関との連携強化

取引先企業に対する経営相談・支援機能強化

経営相談・支援機能の強化

- ・りそな合同商談会への積極誘致
- ・りそな総合研究所のコンサル機能、りそな銀行御堂筋ビジネスソリューションプラザの活用
- ・「奈良経営者塾」参加企業を中心とした異業種交流を活用したビジネスマッチングや営業施策立案等を実施

不良債権の新規発生防止、要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化

- ・企業サポート第三部による営業店のランクアップ活動支援
- ・「奈良県中小企業支援協議会」の一層の活用
- ・政府系金融機関との一層の連携強化

事業再生に向けた積極的な取組み

コンサル機能の充実強化

- ・りそなグループのコンサル機能を活用した事業再構築策等の提案実施
- ・「奈良経営者塾」参加企業およびサポート契約を締結先への営業支援、ビジネスモデルの提言、実践支援

再生支援実績に関する情報開示の拡充

- ・成功事例等に関する実績など、広くわかりや当社取組み姿勢を公表（ホームページ等を活用）

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推進

- ・融資担当者の目利き力向上への取組み
- ・業種別与信判断、審査ポイントの社内還
- ・社員向け融資判断研修の実施

中小企業の資金調達手法の多様化等

- ・スコアリング商品導入（りそな銀行と合併後）に向けた社員周知等の社内事前準備の実施

顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化

顧客への説明態勢の整備

- ・社内規定等の浸透状況モニタリング強化

相談苦情処理機能の強化

- ・具体的事例の社内共有化、未然防止策の強化

人材の育成

全社研修体制「スキルアップ2005」の実践

- ・社内研修の充実
- ・通信教育の受講
- ・「りそなビジネススクール」の奨励
- ・審査部員による営業店訪問指導の実施



Ⅲ.「地域密着型金融推進計画」の具体的な取組み

2.経営力の強化

リスク管理態勢の充実

平成18年1月のりそな銀行との合併を踏まえ、合併後の運営を念頭においた各種リスクデータの蓄積を進めるとともに、グループが目指す各種リスク管理のあり方について社員が共通認識を持つため以下の対応を実施し、社内の環境整備を積極的に進めます。

< 具体的取組 >

- ・ 信用格付判定結果および判定フローモニタリングの実施
- ・ りそな統一基準による損失データの収集

収益管理態勢の整備と収益力の向上

競合他社との差別化に活路を見出すべくソリューション機能の充実を図るとともに、適正利鞘の確保を目指し、社員が信用格付等を通じたリスク判断能力を培い、リスクに見合ったリターンの確保に努めるため以下の対応を実施し、収益力の向上を図ります。

< 具体的取組 >

- ・ リスクに見合ったリターン確保に向けた取組強化
- ・ 審査部担当者による信用格付判定結果ならびに判定フローモニタリング・指導の実施

ガバナンスの強化

内部統制システムの整備・強化を図るため、内部確認制度を導入し、開示情報の適切性を確認・確保する体制を整備するとともに、監査体制の充実を図る目的で外部監査による共同監査の導入を実いたします。

< 具体的取組 >

- ・ 内部確認制度の導入
- ・ 監査役への報告ルールの見直し
- ・ 外部監査人追加による監査体制の強化
- ・ りそな銀行との合併を念頭においた、りそなホールディングスと当社内部監査部の共同監査の実施

法令等遵守態勢の強化

法令等遵守状況の点検強化等

- ・ 全社員への意識調査実施による浸透度の確認と今後の取組への反映
- ・ コンプライアンス遵守状況のモニタリング機能の強化
- ・ りそなSTANDARD（りそなグループ行動指針）の浸透
- ・ 社内研修の実施

適切な顧客情報の管理・取扱いの確保

- ・ 個人情報保護・管理状況のモニタリング機能の強化
 - ・ 個人情報管理態勢に係る一斉点検結果等を踏まえた情報管理体制の強化
- 上記 周知徹底に向けた研修・勉強会・調査等実施

ITの戦略的活用

ITを活用したお客さまへの対応力強化の実現を目指すとともに、平成18年1月のりそな銀行との合併に向け、信用リスクにかかるデータ等の整備を進めず。

< 具体的取組 >

- ・ りそな銀行のソリューションセクションと当社営業店を結んだテレビ電話「ギンガネット」の導入
- ・ 与信先データ整備の実施

Ⅲ.「地域密着型金融推進計画」の具体的な取組み

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

- < ディスクローチャー誌 >
- ・お客さまのニーズを踏まえ、公表事項を取組内容毎に整理し表やグラフなどを活用するなどお客さまの目線に立った分かりやすい情報開示
- < ホームページ >
- ・利用者からの質問・相談の多い事項についてトップページへ掲載
- ・地域貢献施策の積極的な情報開示

地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

- ・りそな銀行との相続・遺産整理業務の個別相談会の共同実施
- ・住宅ローン新書品「リフォーム資金セット型」の販売
- ・りそな本部機能を有効活用しソリューションビジネスを身近に利用できる情報発信拠点の組成

地域再生推進のための各種施策との連携等

- ・天候デリバティブを活用した地元旅館・ホテルへの顧客誘致企画の実施
- ・トラベル関係各社と地域免税店との連携による、外国人観光客の地域企業への誘致施策の組成
- ・ISO認証取得に向けたセミナー開催
- ・ISO認証取得資金の金利優遇特別ファンドの組成

利用者等の評価に関する調査の実施

- < お客さま意見の経営への反映 >
- ・「お客さまの声を聞かせていただく会」の開催
- ・お聞かせいただいたご意見の経営への反映
- < 利用者満足度調査の実施 >
- ・当社ご利用のお客さまを対象にした利用者満足度調査の実施

4.進捗状況の公表

地域密着型金融推進計画については、以上の「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3つの柱に沿って、その実績・成果、目標に対する進捗状況等を、半年毎に公表（りそな銀行との合併を踏まえ、17年9月期の進捗状況の公表が最後となる予定です）

りそなホールディングス コーポレートコミュニケーション部と連携し、記者クラブへの資料配布および当社ホームページへ掲載するとともに、その他マスコミ媒体等を通じて情報を開示

地域の皆さまへの情報開示の適切性等を重視し、グラフや図表の活用、具体的事例の掲載等により、より詳しく、より分かりやすい内容にて公表

参考. 「リ・セッションバンク」の機能強化計画」期間における主な取組み



(1) 中小企業再生に向けた取組実績

1. 創業・新事業支援機能等の強化

地域経済の活性化のためには新規企業の創設や新事業の展開が重要であり、そうした活動を地域金融機関として支援するために社内体制整備策として審査部員の増員や第二地銀協主催の「目利き研修」への参加、通信教育の受講により社員のレベルアップに取組みました。

外部専門機関の活用例としては平成16年3月に奈良県山間地域におけるcatv施設整備事業に対し、日本政策投資銀行、南都銀行との協調融資支援を行いました。また、奈良県中小企業支援センター主催の起業家マッチングプラザや「近畿地区産業クラスターサポート金融会議」に参加、創業支援にかかる取組み動向等の情報交換を行うとともに、中小企業金融公庫奈良支店との間で「地域経済の活性化と中小企業金融の再生」を目的とした業務提携・協力に関する覚書を締結いたしました。

2. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

顧客支援機能強化を図るため、平成16年1月にりそな総合研究所とビジネスマッチング業務に関する契約を締結しました。また平成16年10月には企業サポート本部を設置し、顧客ニーズに応じたコンサルティングや顧客紹介等が出来る仕組みを作り、新たにコンサルタント会社と業務提携し地域企業の営業支援を推進する目的で「奈良経営者塾」を開講いたしました。

社員が、お客さまの経営相談に的確に応じるためのスキルを向上させる目的で、審査部主導による営業店での少人数形式の指導を行ったほか、第二地銀協主催の「ランクアップ研修」に9名参加、通信教育では経営改善支援講座に41名が受講いたしました。

3. 早期事業再生に向けた取組

企業支援の専担部署として平成15年10月1日に「企業支援室」（平成16年10月1日より企業サポート第三部に変更）を3人体制で新設し、経営改善計画策定支援、所有資産売却指導、経営改善計画を基にした政府系金融機関への支援協議、奈良県再生支援協議会への顧客誘導等を行いました。

企業の経営再生支援策実施等により、経営改善支援取組先72先のうち、債務者区分の上昇22先、債務者区分の維持24先の実績を挙げました。

4. 顧客への説明態勢、苦情・相談処理機能の強化

お客さまに対して融資契約書等の内容を正確に説明する体制を確保するため、平成15年7月のシステム移行に伴う新事務手続きの周知徹底、マニュアルの策定及び研修を実施いたしました。また、平成16年10月「与信業務における顧客への説明事務取扱要領」を制定し、社内説明会を通じて理解を深めることに努めております。苦情・相談処理機能の強化に向けて、平成15年下期以降半期毎に事例に基づく社内研修会を実施しております。また、四半期毎に苦情・相談処理の発生事象を取り纏め、「経営会議」に報告するとともに、具体例を題材とした各営業店での勉強会を定例化する等、苦情・トラブル情報等の経営への反映と未然防止に努めています。

(2) 健全性の確保・収益力向上に向けた取組実績

1. 資産査定、信用リスク管理の強化

当社は、以下の施策により資産の健全性を確保するため厳正な自己査定に努めるとともに信用リスクの適切な管理態勢の確保を進めてまいりました。

平成16年3月、「クレジット・ポリシー」を制定、また、「クレジットシーリング制度」を導入し、信用リスクの分散を図るとともに、平成16年9月に自己査定マニュアルを改訂するなど、より一層の資産基準の厳格化を行いました。

不動産担保評価につきましても、外部評価機関による担保調査を導入するなど厳格化を図りました。また、平成16年7月より信用格付制度の運用を開始するとともに平成16年10月にお取引先の財務諸表のデータ化に着手し個別与信の信用力などの適切な与信審査と厳正な管理に努めてまいりました。

2. 収益管理態勢の整備と収益力の向上

平成16年7月に運用を開始した信用格付制度の早期の浸透を図ることで、信用コストの計量化に向けた取組を行ってまいりました。

また、債務者区分に応じた適正利鞘の確保を目指し、信用格付等を通じて債務者に対する分析力とリスク判断能力を培いリスクに見合ったリターンの確保に努めてまいりました。

金利適正化については、対象先のデータの整備ならびに改善目標の設定を行い進捗管理を継続的に行ってまいります。

3. 地域貢献に対する情報開示

当社は、地域とのリレーションシップ強化に向け、地域貢献に対する情報開示に積極的に取り組んでまいりました。

具体的には、地域貢献施策として実施した「キトラ古墳保存協力定期預金」のディスクロージャー誌やホームページへの公表、奈良県観光課、観光連盟等との連携による奈良県ホームページと当社ホームページの観光情報のリンク、「奈良県イベントガイドブック」の当社全営業店およびりそな銀行のほとんどの有人店舗ロビー備え付けのディスクロージャー誌への公表等、積極的な情報開示に努めました。

ディスクロージャー誌については、リレーションシップ強化に向けた取組に関するページを中心に構成し、地域に根ざした営業への取組み、地域貢献に関する取組み、個人・事業主の皆さまへの取組みについてグラフや表等による編集方法を用いるなど分かり易さに配慮いたしました。