

平成 17 年 12 月 15 日

各 位

株式会社 奈良銀行

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

りそなグループの奈良銀行（社長 上林 義則）は、平成 17 年 8 月に策定した「地域密着型金融推進計画」に関する平成 17 年 4 月から 9 月における進捗状況について、今般取り纏めましたのでお知らせいたします。

以 上

「地域密着型金融推進計画」 の進捗状況について

(平成17年4月～9月)

平成17年12月

奈良銀行

目次

． 全体的な進捗状況および評価	． ． ．	P 1
． 大項目毎の進捗状況および評価	． ． ．	P 2～3
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		
． 数値目標の達成状況	． ． ．	P 4
． 具体的な取組みの進捗状況	． ． ．	P 5～12
． 事例紹介	． ． ．	P 13～15

「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、金融機関自身の収益向上を図ることを本質とするものです。



RESONA

P1

I. 全体的な進捗状況および評価

1. 当社における「地域密着型金融推進計画」とは

当社は、平成18年1月1日りそな銀行と合併いたします。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銀行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となり、「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、金融機関を取り巻く環境は大きく変化し、お客さまニーズの多様化・高度化、社会的責任・地域貢献への要請がますます高まるなか、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徹し、地域経済・産業と「共存共栄」してこそ、当社の地域金融機関としての使命・責務を果たせるものとの考えに基づき、平成17年8月、経営の最優先テーマとして『地域密着型金融推進計画』を策定・公表いたしました。

本計画において、当社は、まさに地域密着金融を実践し、当社の目指す銀行像を実現していくため、以下の3点を主要計画項目に掲げ、積極的に取り組んでおります。

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

2. 全体的な進捗状況及びそれに対する評価

今般、平成17年上期の進捗状況について、取りまとめをいたしましたので、次項以降にご案内させていただきます。
なお、当社の進捗状況及びそれに対する評価は、りそな銀行との合併により本公表が最後となります。

今後も、本計画の着実な進捗を図ることはもちろん、合併後はりそな銀行奈良地域運営の中で更なる具体的成果の積み上げを図り、地域の皆さまに貢献できる金融サービスの提供に努めてまいります。

Ⅱ. 大項目毎の進捗状況および評価

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

地元奈良県経済の更なる発展・活力向上に貢献するため、当社では事業再生・中小企業金融の円滑化に積極的に取り組んでおります。

本計画では、これまでの「機能強化計画」における各種取組みを継続・進化させると同時に、より地域の事業者の皆さまに的確で付加価値の高い金融サービスをご提供するため、特に以下の3点を重点推進しております。

1. 「奈良経営者塾」の継続開催によるお取引先へのビジネスモデル策定支援
2. リそなグループ商談会等の継続実施によるグループ力を活かしたソリューション機能の提供
3. 創業・新事業および事業再生をサポートする人材のスキル向上・裾野拡大

平成17年度上期については、具体的に以下の成果をあげることができました。

- 創業・新事業支援では、「奈良経営者塾」2期・3期を開講（各12社、合計24社）し、ソリューションビジネススキルの向上や、新ビジネスモデル策定支援などに取り組みました。
- また、「奈良経営者塾」の塾生を中心とした取引先紹介（41件＜うち成約21件＞）や、リそなグループ合同商談会の開催（当社取引先9社）等、お取引先の事業再生に積極的に取り組みました。
- 加えて、県内旅館、ホテルへの天候デリバティブを活用した観光誘致施策の企画・提案を実施し、天候に左右されない観光客の誘致など地場の観光産業新興策にも積極的に取り組みました。

引続き、お客さまの企業価値向上と事業発展、そして地域経済の活性化のお役に立てる、最適なサービスをスピーディにご提供できるよう、一層の機能強化に努めるとともに、更なる具体的成果の積上げに取り組んでまいります。

Ⅱ. 大項目毎の進捗状況および評価

2. 経営力の強化

地域密着型金融を推進し、地域・お客さまとともに発展していくためには、地域金融機関としての社会的・公共的責任をしっかりと果たし、当社自身の健全性・収益性を高めていくことが不可欠であり、当社では常に、より信頼性に優れた経営力の強化に努めております。

具体的には、平成17年度上期は、信用格付の定着化による収益管理態勢の整備、個人情報保護法施行の趣旨を踏まえた法令等遵守態勢の強化態勢の充実、内部確認制度の導入によるガバナンスの強化など、各種施策に積極的に取り組みました。

また、目標とする平成17年12月末時点での経営指標についても、「奈良経営者塾」の2期生・3期生全24先を対象に営業支援ビジネスモデルを作成いたしましたほか、不良債権比率も目標値4%台を達成しております。

今後も、本計画を確実に実行していくとともに、合併に向け残された課題を着実にクリアーすべく全社をあげて取り組んでまいります。

3. 地域の利用者の利便性向上

当社では、より地域の利用者の皆さまの利便性向上を図るため、地域・お客さまの目線に立ったサービス提供力の強化、地域の公的機関・諸団体等と一体となった取組みを積極的に展開しております。

具体的には、平成17年度上期は、りそなグループのソリューションサービスを身近に利用出来るテレビ電話システム「ギンガネット」の主要拠点店舗への設置や、地域利用者の相続・贈与に関するニーズにお応えするため、相続相談会を開催するなど、地域の利用者の利便性向上に向けた各種施策に積極的に取り組みました。

今後も、引続き地域特性等も踏まえ地域の利用者の利便性向上に向けた取組みを実施してまいります。

Ⅲ. 数値目標の達成状況

経営指標（平成17年12月末）

目標

目標指標

目標値（17/12）

ランクアップ先数

10先

営業支援ビジネスモデル作成支援

24先

総貸出金

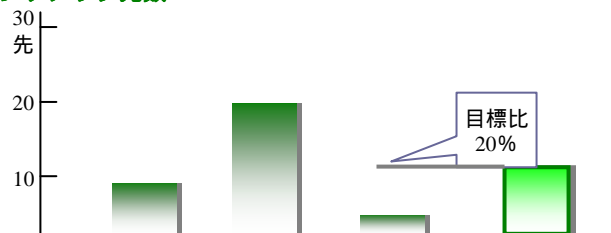
1,468億円

不良債権比率

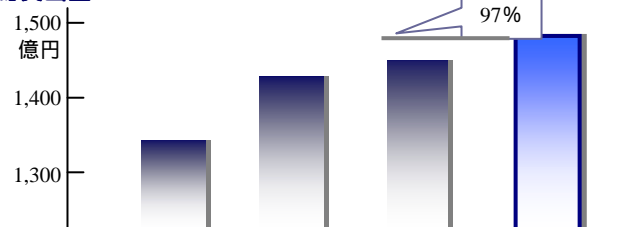
4%台

16/3 実績 17/3 実績 17/9 実績 17/12 目標

ランクアップ先数



総貸出金



達成状況

17年上期実績（17/9）

2先

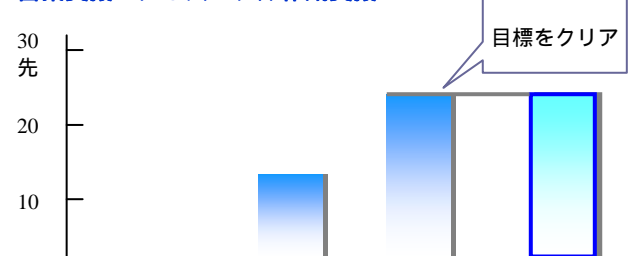
24先

1,438億円

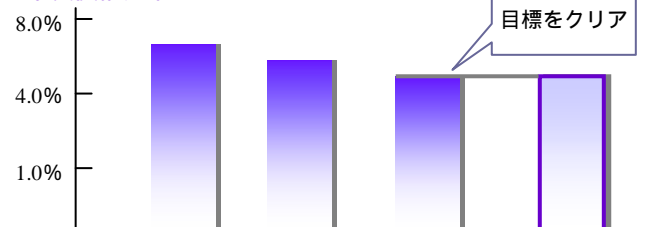
4.90%

16/3 実績 17/3 実績 17/9 実績 17/12 目標

営業支援ビジネスモデル作成支援



不良債権比率



IV.具体的な取組みの進捗状況

1.事業再生・中小企業金融の円滑化

計画

創業・新事業支援機能等の強化

融資審査能力（目利き）の向上

- ・りそなビジネススクール受講
- ・若手社員を対象とした社内研修の実施

起業・新事業支援機能等の強化

- ・取引先へのビジネスモデル策定支援の実施
- ・「中小企業支援センター」との連携強化

進捗状況

創業・新事業支援機能等の強化

融資審査能力（目利き）の向上

- ・受講者38名（内法人ソリューション強化口座1名）
- ・企業サポート本部主催の「行員塾」を開講し8名が受講

起業・新事業支援機能等の強化

- ・「奈良経営者塾」第2期、3期生24先に対しビジネスモデル策定支援実施
- ・奈良県中小企業支援センターと連携し経営革新申請支援を実施（1社）

計画

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

- ・「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
- ・りそな合同商談会の実施
- ・取引先紹介運動の実施

要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化

- ・「奈良県中小企業再生支援協議会」の一層の活用
- ・政府系金融機関との一層の連携強化

進捗状況

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

- ・「奈良経営者塾」OB会として異業種交流を実施（8回開催）
- ・りそなグループ合同商談会を実施（5月）＜当社取引先9社参加＞
- ・「奈良経営者塾」塾生を中心とした取引先紹介を実施（23先＜内14件成約＞）

要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化

- ・奈良県中小企業再生支援協議会へ取引先1社を誘導
- ・中小企業金融公庫協賛により、海外展開を志する企業を対象とした「ベトナムセミナー」を開催（11月）

IV.具体的な取組みの進捗状況

計画

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の活用
- ・「奈良経営者塾」参加企業およびサポート契約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、広くノウハウや当社取組姿勢を公表

進捗状況

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

- ・りそな総合研究所によるISO取得推進等の紹介実施（20社）
- ・「奈良経営者塾」の塾生をはじめとして、天候デリバティブを活用したリスクヘッジを紹介（6社成約、うち5社は県内旅館・ホテル業者で、地場の観光産業振興策として活用）

再生支援実績に関する情報開示の拡充

- ・天候デリバティブを活用した観光誘致施策実施についてプレスリリース実施（6月）

計画

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元
- ・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（りそな銀行との合併後）に向けた社員周知等の社内事前準備の実施

進捗状況

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

- ・審査部専担者による信用格付モニタリングおよび与信判断・管理等に関する営業店指導を実施（4月以降）
- ・「与信判断の手引き」および「業種別審査のポイント」を制定（9月）
- ・審査部主催による社員向け融資判断研修を実施（6月～9月）

中小企業の資金調達手法の多様化等

- ・当該商品の合併後の取扱についてりそな銀行と協議開始

IV.具体的な取組みの進捗状況

計画

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

進捗状況

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

- ・審査部専担者の営業店訪問による、与信案件等の管理・対応状況の問題点洗い出し、およびフォローアップの実施（6月以降）
- ・りそな銀行との合併を踏まえ、支店長・融資課長を対象とした融資説明会で「与信取引における顧客への説明態勢」の説明実施（7月）

相談苦情処理機能の強化

- ・苦情・トラブル発生状況の営業店への還元および店内勉強会の実施（5月・8月）
- ・苦情・トラブル発生状況につき経営陣へ報告（5月・8月）

計画

人材の育成

全社研修体制「スキルアップ2005」の実施

- ・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受講*
- ・審査部員による営業店訪問指導の実施

進捗状況

人材の育成

全社研修体制「スキルアップ2005」の実施

- ・融資基礎研修（決算書の見方）延べ4回実施（24名受講）
- ・融資能力研修講座（39名）」「融資コース（13名）」
対象者全員受講
- ・りそなビジネススクール受講38名（内法人ソリューション強化講座1名）
- ・審査部専担者による審査事務能力向上のための営業店指導を実施（毎週3日実施）

IV.具体的な取組みの進捗状況

2.経営力の強化

計 画

リスク管理態勢の充実

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

- ・信用格付判定結果およびその判定フローのモニタリングを実施し、問題点の把握と指導を行う

りそなグループ統一基準による損失データの収集

進捗状況

リスク管理態勢の充実

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

- ・審査部専担者による信用格付判定フローモニタリング体制整備および与信判断・管理等に関する営業店に対する指導実施（4月以降）
- ・りそな銀行との合併を踏まえ、自己査定・信用格付申請、与信審査・管理等に関し、りそなホールディングスと当社内部監査部との共同監査を実施（8月～9月）
- ・「オペレーショナルリスク管理規程」に基づき損失データを収集
- ・りそな銀行との合併を踏まえ合併後事務手続の一部事前導入を実施

計 画

収益管理態勢の整備と収益力の向上

リスクに見合ったリターン確保に向けた取組強化

- ・金利適正化に向けた対象先データの整備ならびに改善目標の設定

信用格付けの定着化

- ・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

進捗状況

収益管理態勢の整備と収益力の向上

リスクに見合ったリターン確保に向けた取組強化

- ・金利適正化目標に対する進捗状況をリスク管理委員会へ月次で報告

信用格付けの定着化

- ・審査部専担者による信用格付判定フローモニタリングおよび与信判断・管理等に関する営業店に対する指導を実施（4月以降）
- ・りそな銀行との合併を踏まえ、りそなホールディングスによるりそな銀行との共通与信先の信用格付モニタリングの実施（4月）

IV.具体的な取組みの進捗状況

計 画

ガバナンスの強化

財務内容の適正性の確認

- ・ 内部監査部による監査、監査法人による会計監査に加え、りそなホールディングス宛に報告する有価証券報告書作成用の資料について以下の対応を実施
 - ） 「内部確認制度」の導入
 - ） 代表者による記載内容の適正性確認、確認書の提出
 - ） 外部監査追加による監査体制の強化
 - ） りそな銀行との合併を年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

進捗状況

ガバナンスの強化

財務内容の適正性の確認

- ・ 「株式会社りそなホールディングスの有価証券報告書・半期報告書用報告資料作成のための「内部確認制度」導入（6月）
- ・ 「内部確認制度」の導入に伴い、資料作成部署が自己点検を行い、記載内容を確認。その上で、代表者が記載内容の適正性を確認し、りそなホールディングス宛「確認書」を提出
- ・ 監査法人「トーマツ」を外部監査人に追加（6月株主総会承認）
- ・ りそなホールディングス・当社共同監査方式で営業店一般監査を全店実施（5月～7月）、また、一般店全店に対して営業店与信監査を実施（8月～9月）

計 画

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策の実施

上記 周知徹底に向けた研修・勉強会・調査等実施

進捗状況

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（8月：12月結果を取り纏め経営へ報告予定）
- ・ 全営業店を訪問し、コンプライアンス確認テスト実施（6月、9月）、また、経営理念等の暗証状況を確認しほぼ浸透していることを確認
- ・ 階層別の社内研修を実施（4月～9月合計13回実施）

適切な顧客情報の管理・取扱いの確保

- ・ 全営業店への訪問によるモニタリングを実施（6月、9月）
- ・ 分別管理資料の管理ルールの明確化と周知徹底の実施

IV.具体的な取組みの進捗状況



RESONA

P 10

計 画

ITの戦略的活用

テレビ電話システム「ギンガネット」の導入

- ・りそな銀行ソリューションセクション（本部）と当社営業店を結んだテレビ電話システム「ギンガネット」を導入

進捗状況

ITの戦略的活用

テレビ電話システム「ギンガネット」の導入

- ・りそな銀行のソリューションセクション（本部）と接続できるテレビ電話システム「ギンガネット」を当社営業店3ヶ店に導入（7月）

IV.具体的な取組みの進捗状況

3.地域の利用者の利便性向上

計 画

地域貢献等に関する情報開示

ディスクロージャー誌

- ・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様の目線に立った分かりやすい情報を開示

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のトップページへの掲載
- ・地域貢献施策の積極的な情報開示

進捗状況

地域貢献等に関する情報開示

ディスクロージャー誌

- ・地域のお客さまのご預金・ご融資等の状況等、グラフや表等による編集手法を用いて、分かりやすさに配慮したディスクロージャー誌 < 奈良銀行/りそなホールディングス2005 > を発刊（7月）

ホームページ

- ・トップページへ「お客さまへの重要なお知らせ」項目を掲載（4月）
- ・社会貢献活動メニューへの「りそなキッズマネースクール」開校を掲載（8月）

計 画

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
- ・住宅ローン新商品「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

進捗状況

地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

- ・りそな銀行と共同で相続相談会を実施（15回） 遺言信託2件・遺産整理業務1件成約
- ・リフォーム業者との提携による「リフォーム資金セット型住宅ローン」販売開始（5月）
- ・当社営業店3ヶ店にテレビ電話システム「ギンガネット」を設置（7月）

IV.具体的な取組みの進捗状況

計 画

地域再生推進のための各種施策との連携

- ・天候デリバティブを活用した地元旅館・ホテルへの観光誘致企画の実施
- ・ISO認証取得に向けたセミナー開催

進捗状況

地域再生推進のための各種施策との連携

- ・地域イベント「なら燈火会」に焦点をあわせ、天候デリバティブを活用した地元旅館・ホテルへの観光誘致施策を企画。(5社成約)
- ・合併後の奈良地域運営を展望し、りそな銀行奈良地域と合同でのセミナー開催を企画(12月開催予定)

計 画

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

- ・利用者満足度調査の実施

進捗状況

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

- ・16年11月のりそな銀行との合併基本合意後に開催した「お客さまの声を聞かせていただく会」に続き、2回目の「お客さまの声を聞かせていただく会」を開催(8月)
- ・また、同会開催時に第1回目でいただいたお客さまからのご意見への回答を実施(8月)

利用者満足度調査の実施

- ・りそな銀行のアンケート手法をベースに調査内容等の検討を開始

V.主な事例紹介

「奈良経営者塾」の継続開催によるお取引先へのビジネスモデル作成支援

< 奈良経営者塾の概要 >

- 目的 : 奈良県の中小企業経営者ならびに個人事業主を対象とし、参加者が売上拡大をテーマとして参加
- 参加人員・期間 : 定員12名とし、3ヶ月にわたり2週間毎に全6回開催
- 実施内容 : 参加者はまず自らが達成したい目標を各々定める
- 各々の目標達成に向け桂経営ソリューションズのコンサルタント、当社企業サポート部とともに参加者全員で議論し、具体的に行動すべきビジネスモデルと課題等を定める
- 参加者は2週間後の次回開催日までに各自の課題に取り組む
- 課題への取組結果をもとに次回開催日に議論し、新たな課題を定める
- 上記サイクルを3ヶ月にわたり繰り返し、売上アップを目指すビジネスモデルを作成し、実践に活かす
- 開催実績 : 第1回開催（16年12月～17年2月）、第2回開催（17年4月～7月）、第3回開催（17年8月～10月）

< 第1回参加企業 >

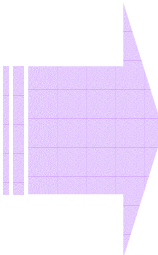
ドラッグストア
二輪四輪部品販売
総合建設業
建売分譲
旅館・ホテル
墓石販売
スイミングスクール
機械部品製造
ガソリンスタンド
建売分譲
金網加工
自動車整備業

< 第2回参加企業 >

印章、印鑑販売
レンタルビデオ
食品スーパー
呉服販売
フランス料理店
運送業
分譲住宅
パッケージ印刷
家電販売
回転寿司
食品卸
自動車販売

< 第3回参加企業 >

建設業
ディーラー
プラスチック製造
玩具卸
ガソリンスタンド
建設業
管財卸
ホテル
ギフト販売
カーテン製造
美容
運送業



成果

天候デリバティブを利用
した観光誘致企画提案の実施
< 旅館・ホテル5社成約 >
具体的取組事例はP14ご参照

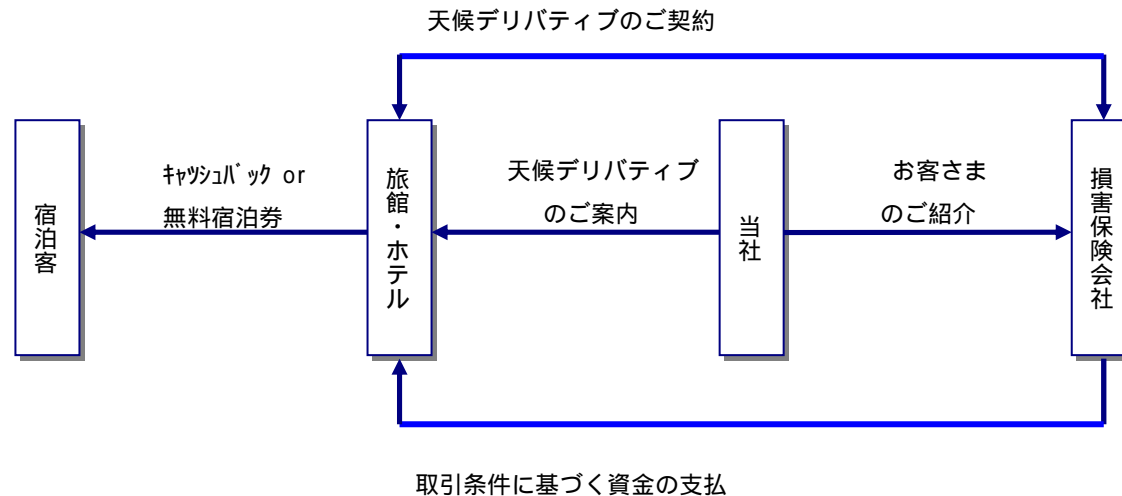
集客力向上のため誕生日プ
ランのポスティング等の提案によ
りピーク日の集客が160%増加
< フランス料理店 >

V.主な事例紹介

天候デリバティブを利用した観光客誘致施策の実施

- ・奈良の地域イベント「なら燈火会（とうかえ）」（17年8月6日～15日）に焦点を合わせ、県内旅館・ホテルへ天候デリバティブを利用した観光客誘致施策を企画・提案いたしました。
- ・具体的には、旅館・ホテル各社が損害保険会社と「天候デリバティブ契約」を締結することで取引条件に基づき支払われる資金の一部を宿泊されるお客さまへのキャッシュバック等の費用に充当するなど、天候に左右されない観光客誘致が可能となるものです。
- ・本件施策については、当社企業サポート本部が中心となり、お取引先へのご提案を積極的に推進いたしました結果、県内旅館・ホテル計5社との成約となりました。今後も他の地域イベントへの利用拡大を目指してまいります。

【天候デリバティブの活用】



上記以外にも、車販売会社への天候デリバティブを利用したオートオークション集客誘致・車販売施策の企画・提案を実施し、1社成約いたしました。



RESONA

P 15

V.主な事例紹介

りそなグループ商談会の継続実施によるグループ力を活かしたソリューション機能の提供

- ・奈良県下の中小企業等に集積された技術のビジネスチャンス拡大や販路拡大ニーズにお応えお応えするため、りそな銀行のお取引先と当社お取引先との合同商談会を開催いたしました。

<りそなグループ合同商談会開催実績>

第1回 17年2月（当社取引先3社参加）

第2回 17年5月（当社取引先9社参加）

（ 第3回 17年10月（当社取引先4社参加） 商談成約1社）

（ 第4回 17年11月（当社取引先10社参加））

上記合同商談会のほか、「奈良経営者塾」の塾生を中心とした取引先紹介にも積極的に取組み、17年9月末までに41社中、21社の商談が成立いたしました。

創業・新事業および事業再生をサポートする人材のスキル向上

- ・社員の融資判断能力のレベルアップを図るため、平成17年1月より全社あがりの研修体制「スキルアップ2005」を展開し、社員が自ら学び自らが実践する社内風土の変革を目指しております。
- ・主な内容は、当社社内研修やりそなビジネススクールの受講奨励、当社が指定する通信教育の受講など、融資判断能力向上に向けた積極的な取組みを実施しております。

社内研修 : 「融資基礎研修」を延べ4回開催し、24名が参加

りそなビジネススクール : 38名が参加（うち法人ソリューション講座受講1名）

通信教育 : 「融資能力養成講座」39名が受講、「融資コース」13名が受講

上記人材のスキル向上のほか、企業支援・企業再生等のノウハウ蓄積が進んでいる企業サポート本部が「行員塾」を主催し、社員の着実な融資判断能力の向上が図れるよう努めています。