

平成 17 年 8 月 31 日

各 位

株式会社 りそなホールディングス
株式会社 埼 玉 り そ な 銀 行
株式会社 近 畿 大 阪 銀 行
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

りそなグループの埼玉りそな銀行（代表取締役社長 利根 忠博）、近畿大阪銀行（代表取締役社長 水田 廣行）、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。

各行は、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
埼玉りそな銀行

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18年度）	P 5
3. 各取組みの概要	P 6～8
・ 「地域密着型金融推進計画」の具体的な取組み	
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

「地域密着型金融推進計画」策定・公表にあたって



P1

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、平成15年3月の開業以来、「埼玉県の皆さまに信頼され、地元埼玉とともに発展する銀行」を目指し、また、りそなグループとして「大阪・埼玉・東京を中心とする地域・お客さまから最も支持されるコミュニティ・バンク・グループ」を将来ビジョンに掲げております。また、当社では、地域の皆さまとの長期的な関係づくりに基づく、「地域密着」「お客さま第一主義」「現場主義」を営業の基本としております。

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、社会的責任をしっかりと果たし、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、地域金融への貢献を通じた地域経済・産業との「共存共栄」を実現することこそが、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、まさに当社の目指す銀行像と方向性を同じくするものであり、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、経営の最優先テーマとして積極的に取り組んでまいります。

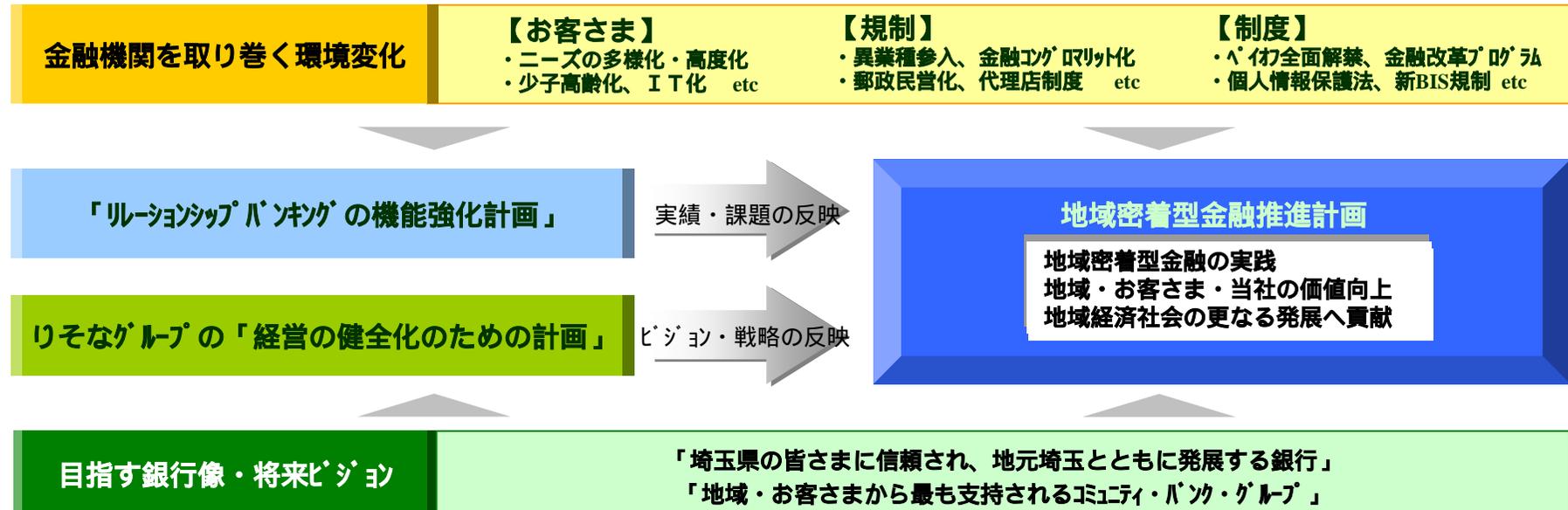
「地域密着型金融推進計画」策定・公表にあたって

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17～18年度）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



「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

「リノベーションバンク」の機能強化計画」の評価と課題

【評価】

当社は、平成15年3月、新たに地域銀行として営業を開始し、同年8月に策定した「リノベーションバンク」の機能強化計画は、まさに当社の地域金融機能の整備・強化のための計画として、積極的に取り組んでまいりました。その結果、当社の機能強化計画は、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ました。

【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】

- ・地域特性、お客さまの声を反映したサービス提供力の強化
- ・創業・新事業支援機能・目利き人材の育成
- ・企業再生支援機能・人材の強化
- ・先進的かつ多様な資金調達手法の活用

【主な取組み実績】

- <平成15年度>
- ・創業・新事業支援の専担部署「新事業支援室」、再生支援の専担部署「経営支援室」の設置
 - ・政策金融機関等との提携・人材派遣
 - ・当社独自の目利き研修の創設、実施
 - ・地域版再生ファンド「埼玉企業リバイバルファンド」の創設、活用
 - ・ベンチャーファンド「埼玉りそなVファンド」の創設、活用
 - ・無担保・無保証型スワッピング商品の導入

- <平成16年度>
- ・埼玉大学との包括提携をはじめとした産学官連携体制の整備、連携
 - ・埼玉県中小企業振興公社等との大規模地域商談会の開催
 - ・プラットフォーム型事業再生、知的財産権担保融資等、新たな融資手法の活用
 - ・お客さまの声を経営施策に反映する「埼玉りそなVOC」の導入
 - ・PFI、企業立地促進、環境保全、子育て等、地域一体型施策の展開

「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。

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、「リレーションシップバンキングの機能強化計画」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。

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、及びメディア知見誌「埼玉りそな銀行TODAY」等への掲載・配布等を通じて、詳しく、かつ分かりやすく地域の皆さまに情報開示に努めてまいります。

「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17～18年度）

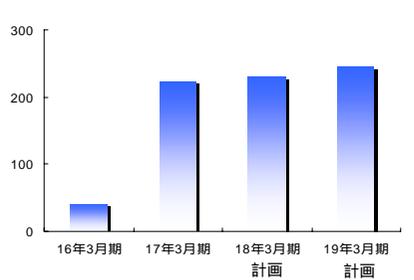
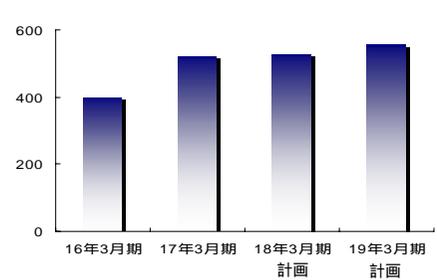
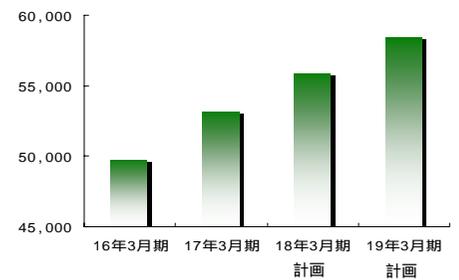
- (1) 事業再生・中小企業金融の円滑化**
 創業・新事業支援機能等の強化
 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化
 事業再生に向けた積極的取組み
 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等
 顧客説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化
 人材の育成
- (2) 経営力の強化**
 リスク管理態勢の充実
 収益管理態勢の整備と収益力の向上
 ガバナンスの強化
 法令等遵守態勢の強化
 ITの戦略的活用
- (3) 地域の利用者の利便性向上**
 地域貢献等に関する積極的情報開示
 地域の利用者の満足度を重視した金融機関
 経営の確立
 地域再生推進のための各種施策との連携等
- (4) 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18年度）

地域金融の円滑化
 円貨貸出金残高 5兆8,000億円程度

収益力の強化
 実勢業務純益 555億円 当期利益 245億円

財務の健全性
 不良債権比率 2.0%程度

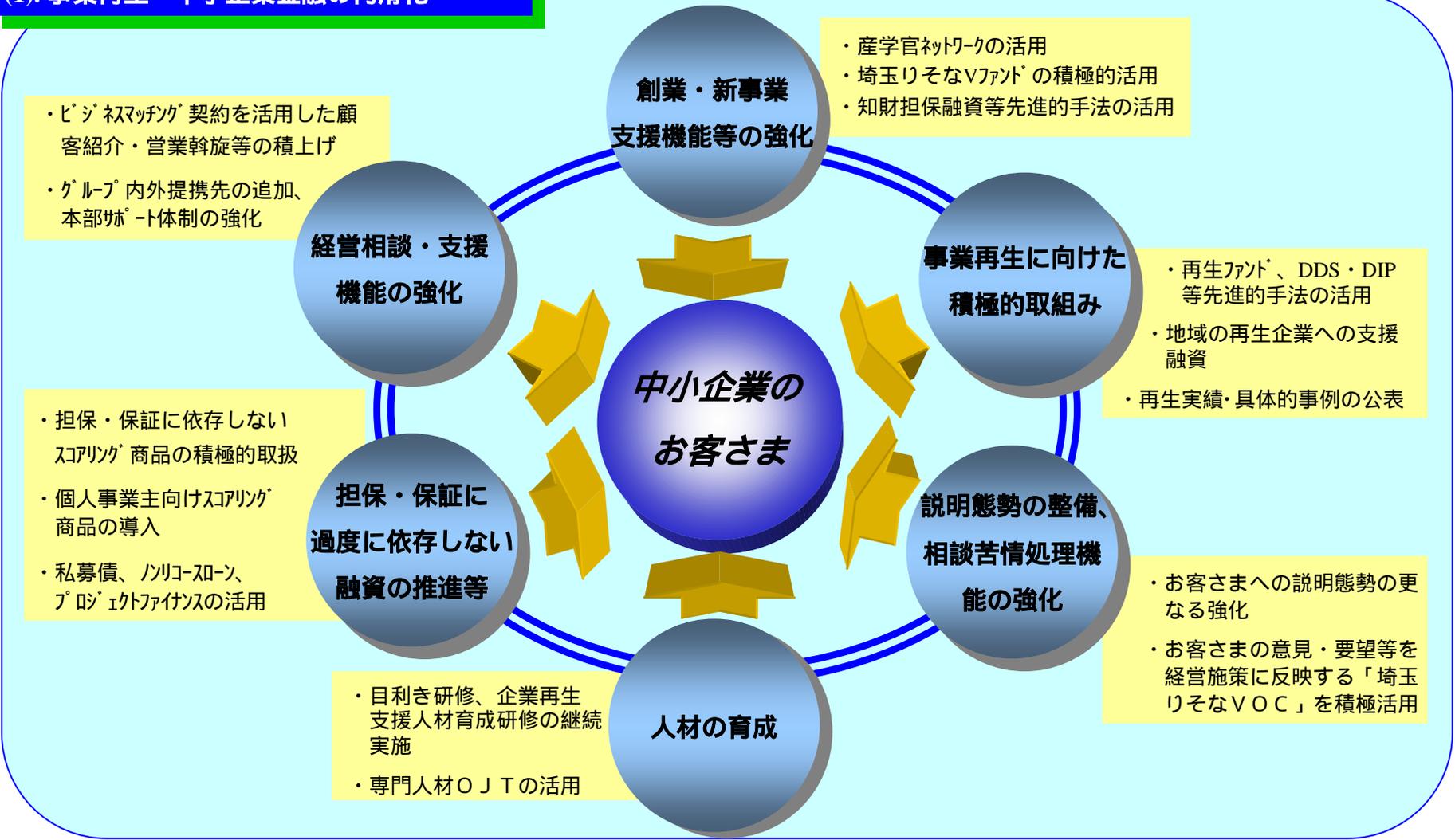


創業・再生支援
 「埼玉りそなVファンド」等の活用先倍増
 経営改善支援取組み先の上位遷移率30%以上

「地域密着型金融推進計画」の概要

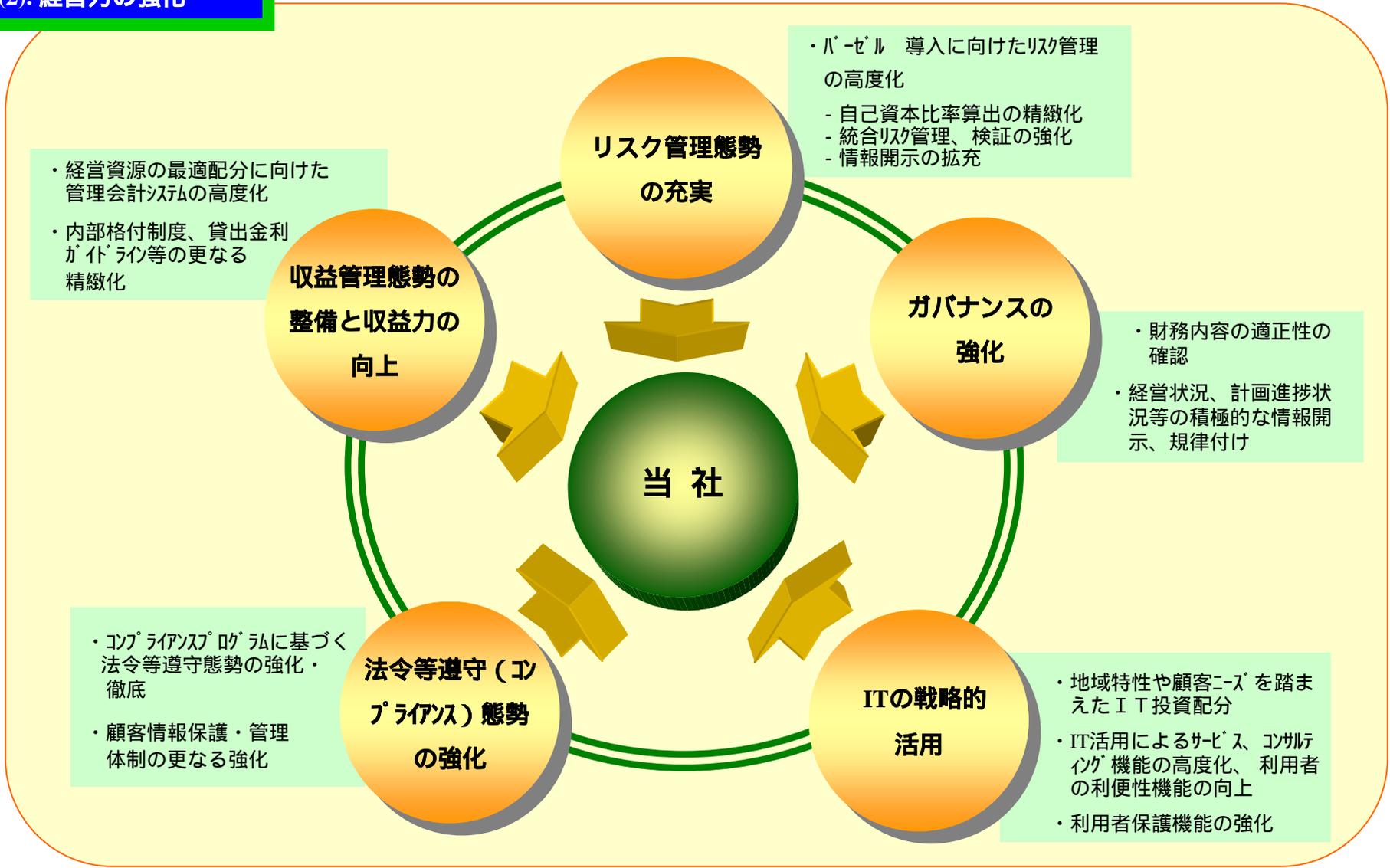
3.各取組みの概要

(1). 事業再生・中小企業金融の円滑化



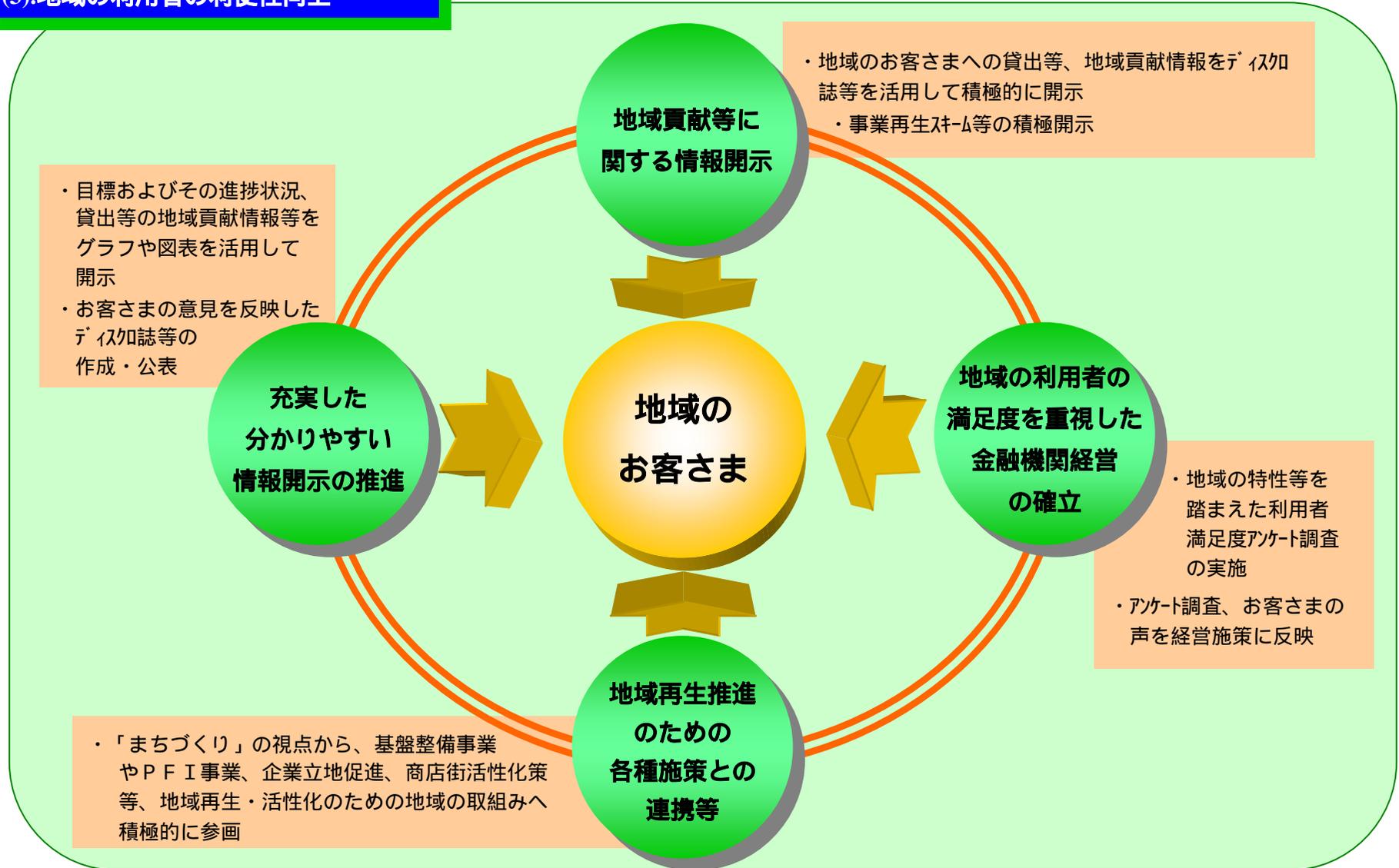
「地域密着型金融推進計画」の概要

(2). 経営力の強化



「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



「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

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

- ・新事業の事業性・技術力評価等の専門情報の活用、共有化
- ・当社独自の「目利き研修」受講者の拡大

起業・事業展開に資する情報の提供

- ・公的機関や諸団体、埼玉大学、埼玉りそな産業協力財団等との連携
- ・「関東甲信越・静岡地域産業クラスター金融会議」幹事行として産学官ネットワークを強化

創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援

<創業・新事業ファント活用実績の倍増>

- ・政策金融機関等との連携、協調融資の推進
- ・経営支援、販路開拓機能強化策の実施

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

- ・株式公開やM & A等、本部サポート体制の強化
- ・営業情報の収集・マッチング等のリアルタイムシステムの構築

要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化

<経営改善支援取組み先の30%以上のランクアップ>

- ・外部専門家等の活用や本部審査担当者の訪問等による経営改善計画の策定指導力強化
- ・本部モニタリング機能、再生手法の高度化
- ・再生ファント、再生支援融資の活用

健全債権化等の強化に関する実績の公表等

- ・上位遷移状況、具体的事例・手法を積極開示

事業再生に向けた積極的な取組み

事業再生に向けた積極的な取組み

<経営改善支援取組み先の30%以上のランクアップ> <不良債権比率(18年度)2.0%程度>

- ・地域金融機関連合型 再生ファント組成へ参画
- ・営業譲渡、M & A、DES、DDS等の活用
- ・埼玉県中小企業再生支援協議会等との連携
- ・外部専門機関、ノウハウの積極活用

再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進

- ・成功事例や再生チーム、地域の再生企業への再生支援融資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（ホームページやスマホアプリ等を活用）

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

<スワップ商品実行額(17年度)1,100億円>

- ・知的財産権担保融資への取組み強化
- ・無担保・ノンバンク審査型の融資商品「埼玉倶楽部」「保証革命」の継続推進、センター対応力の強化
- ・個人事業者向けスワップ商品の投入・活用

中小企業の資金調達手法の多様化等

- ・私募債、売掛債権担保融資、ノンバンクローン、プロビジョン外ファイナンス、信託など多様な調達手法の活用強化
- ・本部サポート体制、人材強化による融資手法提案力の向上、対応力の高度化
- ・税理士会、TKC等と連携した商品拡充、活用の強化

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

<全店対象の担当者研修半期1回以上の開催>

- ・事例分析・具体的事例の社内共有化、Q & Aの拡充
- ・営業店訪問指導、研修会等による周知徹底
- ・評価項目の設定

相談苦情処理機能の強化

<全店対象の担当者研修半期1回以上の開催>

- ・地域金融円滑化会議の活用、情報共有化
- ・事例分析・具体的事例の社内共有化、未然防止策の強化
- ・事例研修・勉強会、営業店訪問指導、CSイストラクター等による人材教育、周知徹底策の実施

人材の育成

企業の将来性・技術力を的確に評価できる能力の向上

<目利き研修受講者の全店1名以上の配置>

- ・外部機関・専門家との連携、ノウハウの強化・蓄積
- ・専門人材の採用による実地指導の展開
- ・当社独自の目利き研修受講者の拡大、既受講者のフォローアップ

経営支援能力の向上

- ・融資部 経営支援室による実践型の帯同教育
- ・企業再生支援勉強会の開催、実施
- ・外部機関・専門家との連携、ノウハウの強化・蓄積
- ・外部専門家を招聘した当社独自の勉強会を実施

「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

バネルの3つの柱に沿った態勢強化

- ✓ **第一の柱 ~ 最低所要自己資本比率 ~**
 - ・17年3、9月末基準のフィールドテスト等を通じたデータ内容の整備・蓄積、及び計算精度等の向上
- ✓ **第二の柱 ~ 監査上の検証 ~**
 - ・最終合意文書からチェックリストを作成し、以下の具体的論点を中心に18年度下期までに課題解決に向けて対応
 - ）バネル勘定における金利リスク
 - ）信用リスク
 - ）オペレーションリスク
- ✓ **第三の柱 ~ 市場規律 ~**
 - ・定量的・定性的項目の適切な情報開示の実施

収益管理態勢の整備と収益力の向上

<17年度 実勢業務純益 530億円、当期利益 230億円>
<18年度 " 555億円、 " 245億円>

- ✓ **管理会計の精緻化**
 - ・業務別単価、原価計算の精緻化等による採算分析の高度化を図り、戦略・施策に反映
- ✓ **信用リスク管理の高度化**
 - ・内部格付制度、貸出金利ガイドライン等の運用厳正化
 - ・データ蓄積、検証の強化
- ✓ **採算状況、リスク分析を通じた商品・サービスの強化**
 - ・地域特性やニーズ、リスク特性等に基づく商品・サービスの見直し、新商品等の開発・導入

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
 - ）資料作成プロセスの規程化
 - ）代表者による記載内容の適正性確認、確認書の提出
 - ）りそなホールディングス内部監査部と連携した、財務報告に係る内部統制状況の監査の実施
- ・ガバナンス強化に対する規律づけとして、積極的な情報開示の実施

法令等遵守態勢の強化

法令等遵守状況の点検強化等

- ・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
- ・マネー防犯、反社会的勢力対応、不正口座利用等に対する厳正対応の継続
- ・リスク性商品販売等における指導・運営状況チェックの強化
- ・他社事例等に基づく不祥事故未然防止策の拡充

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

ITの戦略的活用

戦略実現、利用者の利便性向上・保護ルール徹底の戦略ツールとしてIT投資配分を実施

- ）地域特性・顧客ニーズに基づくサービス機能
 - 偽造カード対策、ICカード、ダイレクトチャージ機能等
- ）サービス提供力・コンサルティング力強化のための機能
 - TV電話システム、CRMシステム等
- ）地域の取組みと連携した機能
 - マルチイベントネットワークシステム、公金振込システム等
- ）地域運営を支える機能
 - 地域本部の情報システム、ネットワーク機能等
- ）リスク管理高度化のための機能
 - 新BIS対応システム、顧客情報管理機能、格付・自己査定システム等

「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

地域貢献等に関する情報開示

- ・ 地域のお客さまのご預金・ご融資等の状況に加え、創業・新事業支援や事業再生支援、地域との連携状況、CSR（企業の社会的責任）活動等を開示
- ・ ディスクジョー誌、ミディスクジョー誌「埼玉りそな銀行TODAY」、当社ホームページ等に地域貢献に関する情報を積極的に掲載
- ・ ミディスクジョー誌の年2回発刊、増刷を検討

充実した分かりやすい情報開示の推進

充実した分かりやすい情報開示の推進

- ・ 創業・新事業支援や事業再生支援では、実績のみならず成功事例やその仕組みについても開示
- ・ お客さまの意見・要望等を集約し、経営施策に反映する「埼玉りそなVOC」取組状況の掲載
- ・ 実績や目標、その進捗状況等については、グラフや図表等を活用し、分かりやすい形で開示
- ・ ミディスクジョー誌差込みはがき等を活用し、開示する情報や掲載方法等へのお客さま意見を反映

地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

✓「埼玉りそなVOC」の活用

- ・ 地域の皆さまの声を営業戦略や業務施策等に反映する仕組み「埼玉りそなVOC」を活用し、商品・サービス提供力を強化
- ・ VOC検討部会による検討、経営への進捗報告
- ・ 具体的改善策等の当社ホームページ等への掲載

✓お客さまアンケートの活用

- ・ 「グッドリレーションアンケート」はがきに加え、新たな満足度調査の実施
- ・ ミディスクジョー誌へのアンケートはがき差込み

地域再生推進のための各種施策との連携等

地域再生推進のための地域の取組み施策等との連携強化

- ・ 地域金融の円滑化、創業・新事業支援、事業再生支援等に加え、自治体・諸団体等による地域の取組みへ積極的に関与・参画
 - ） 県内市街地再開発・土地区画整理事業等、「まちづくり」施策
 - ） 県内産業振興・雇用創出等への貢献策としての企業誘致運動
 - ） 県内PFI事業
 - ） 県の施策である「商店街活性化プロジェクト」に沿ったTMO事業推進策

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、ミディスクジョー誌「埼玉りそな銀行TODAY」や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。「レ・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り組み

創業・新事業支援機能の強化

法人部 新事業支援室の設置

- ・事業計画の策定、販路拡大、技術評価、資金調達手法等の相談、サポート
- ・産学官ネットワークの整備・強化、創業・新事業等に係る情報交換・共有化
- ・創業・新事業支援にふさわしい融資商品・ファンド・手法の開発、導入取扱い
- ・目利き人材の育成、教育

関東甲信越・静岡地域 産業クラスターサポート金融会議への幹事行としての参画

産学官ネットワークの構築・活用

- ・政策金融機関との業務提携(国民金融公庫、日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工中金等)
- ・地元商工諸団体との業務提携(16商工会議所、70商工会)
- ・さいたま市産業創業財団との相互協力協定の締結
- ・埼玉大学との相互協力協定の締結
- ・バイオディーゼル燃料をテーマとした、中小企業と早稲田大学との意見交換の場を創出

「埼玉りそなVファンド」の創設・活用

- ・上場公開を必ずしも前提としない、企業の成長段階に柔軟に対応する投資・融資ファンド(公的補助金つなぎ融資も可能)
- ・融資8件、144百万円、投資4件、160百万円

「彩の国りそなベンチャーファンド」の活用

- ・投資累計12社、284百万円
- ・上記投資先より東証マザーズへ上場1社

グリーンシート市場の活用

- ・ティールイン証券、IPO証券との業務協力

地元企業への経営支援機能の強化

融資部 経営支援室の設置

- ・経営改善支援取組み先への再生計画の策定、財務改善、資金調達手法等の相談、サポート
- ・埼玉県中小企業再生支援協議会への人材派遣
- ・関東信越税理士会 埼玉県支部連合会との連携
- ・外部専門コンサルタント、監査法人等との連携による経営相談の実施
- ・目利き人材の育成、教育の実施

「埼玉企業リバイバルファンド」の組成

- ・全国初の地域限定の再生ファンド
- ・活用累計6件、23億円

埼玉県企業再生制度融資の活用

- ・活用累計59件、26億円

新たな企業再生手法の研究・活用

- ・プレバケーション型事業再生(老舗菓子製造企業・ホテル事業の再生に導入)
- ・DIP、DDS、RCC信託スキーム等の個別導入検証等

地域の特性や取り組み等と連携した新融資商品の創設・活用

- 担保・保証に依存しないスコアリングモデル商品「埼玉倶楽部」(利用累計1,361件、447億円)
- 「保証革命」(" " 275件、59億円)
- 埼玉県トラック協会と提携した低公害車向け「埼玉協ディーゼル車特別融資制度」
- 税理士会、TKCと提携した「アシスト保証」「TKCアシスト保証」
- 財)さいたま住宅検査センターと提携した「住宅建築サポート保証」
- 信用保証協会保証「ビジネスカードローン当座貸越根保証」
- 医業専用融資「メディカルファンド」「メディカル保証ファンド」
- 環境保全融資商品「埼玉りそな環境ファンド」の導入

知的財産権等による新たな融資手法の導入

- ・特許権担保、新株予約権付融資を「埼玉りそなVファンド」を活用し、日本政策投資銀行と協調融資

中小企業者向け融資専門チャネル「ビジネスローンセンター」の設置

- ・中小企業経営者専用の相談・融資提案チャネルとして県内10拠点を設置
- ・70名の経験豊富な金融機関OBをアドバイザーとして配置

ビジネス情報交流会の積極開催

- ・埼玉県広域ビジネス情報交流会「ビジネスアリーナ2004」の共催
- ・地域毎の産業技術交流会の開催

りそなマネジメントスクール受講者を対象とした交流会の開催

「独立・開業ハンドブック」の発行・配布

相談・提案力強化に向けた人材育成

- ・創業・新事業支援、事業再生支援に係る当社独自の目利き人材研修の実施
- ・私募債、M&A、プロジェクトファイナンス等に関する本部機能の強化、および訪問提案等の実施

参考。「レ・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



地域密着の商品サービス等の提供

「地域運営」による地域密着の営業体制の整備
 ・埼玉県を行政区に沿って4つの地域分け、各地域に営業統括責任者を配置し、迅速かつ木目細かな対応を徹底

地域密着のローン商品等の開発

- 「県産木材使用住宅専用ローン」
- 「彩の国の家住まいローン」
- さいたま住宅検査センターと提携した優良住宅向け「住まいの安心サポートローン」
- 県内介護事業者と提携した「グループホームローン」
- 県内法科大学院との提携教育ローン取扱(大宮法科大学院、独協大学)
- 「埼玉の家 子育て応援!! 住宅ローン」、「埼玉の家 子育てゆとりのアパート・賃貸マンションローン」
- 「埼玉の家 耐震リフォームローン」
- 教育ローン優遇施策の展開

埼玉県内PFI事業への参画

- ・県内初のPFI「彩の国資源循環工場」へ参画
- ・越谷広域斎場事業向け協調融資へ主幹事として参画

地域・営業情報等の情報提供力、ビジネスマッチング機能の強化に向けた「情報デスク」の設置

平日営業時間延長、土日営業、休日相談会の実施

TV電話による利便性向上

- ・TV電話を13ヶ所に設置
- ・口座開設に加え、諸届け、納税、連続振込み等の機能拡大
- ・ローン相談用TV電話の導入

各種偽造キャッシュカード対策の展開

証券仲介業務の開始、遺言信託・遺産整理業務に係る代理店業務開始

住民参加型ミニ公募債受託・販売

埼玉特化型投資信託「桜月 彩の国編」、銀行業界初の女性向け投信「Love Me!」、投資信託「CSRファンド 誠実の杜(もり)」の取扱

「埼玉りそな経済情報」誌の創刊

「こども110番のいえ」を全店展開

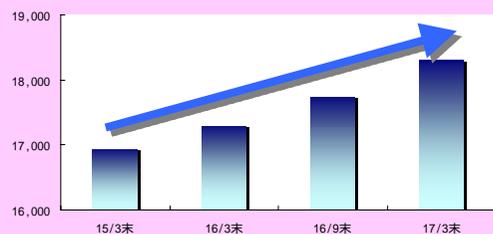
身体障害者補助犬法への対応

埼玉県インターシップ制度への協力

地域金融機能の強化

地域金融円滑化への積極的な取組み

・当社一般貸出金は、計画期間において+1,300億円以上増加



経営改善支援への取組み

・経営改善支援取組み先590先のうち、債務者区分の上昇先 150先、債務者区分の維持先 255先
 上位遷移率 = 25.4%

お客さまへの説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化

- ・融資契約書等の説明態勢強化に向けた専担者配置
- ・事例研修やQ&A等による説明態勢強化研修の実施
- ・社内LAN活用による苦情報告の一元化(分析・対応策の検討、事例研修等の実施)

お客さまの声を経営施策に反映する仕組み

「埼玉りそなVOC」の導入

- ・お客さまの声を反映し、商品・サービスの改善につなげる仕組みとして声を一元化(分析・対応策の検討・実施)

地域貢献に関する情報開示

- ・レ・ジョンシップバンク機能強化計画の進捗を半年毎にホームページ等を活用して開示
- ・当社の財務内容、地域への貸出・預り金等の情報、地域貢献への取組み状況等を、ディスクロージャー誌・ミニディスクロージャー誌等で積極開示

財務健全性の一層の向上に向けた取組み

- ・厳正な格付・自己査定の実施
- ・DCF法による引当額算定方法の導入
- ・改正事務ガイドライン等を踏まえた開示債権判定基準、要管理債権運用マニュアル等の見直し
- ・不動産担保評価における早期処分減価率導入による担保評価の更なる厳正化

「地域密着型金融推進計画」

平成17年8月
近畿大阪銀行

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18年度）	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

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、創業当初より大阪府下を営業基盤とする地域金融機関として「地域に存在感があり、お客さまから信頼される銀行」を目指し、また、りそなグループとして「大阪・埼玉・東京を中心とする地域・お客さまから最も支持されるコミュニティ・バンク・グループ」を将来ビジョンに掲げております。

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、まさに当社の目指す銀行像と方向性を同じくするものであり、当社の経営理念・ビジョン等を具現化し、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、経営の最優先テーマとして積極的に取り組んでまいります。

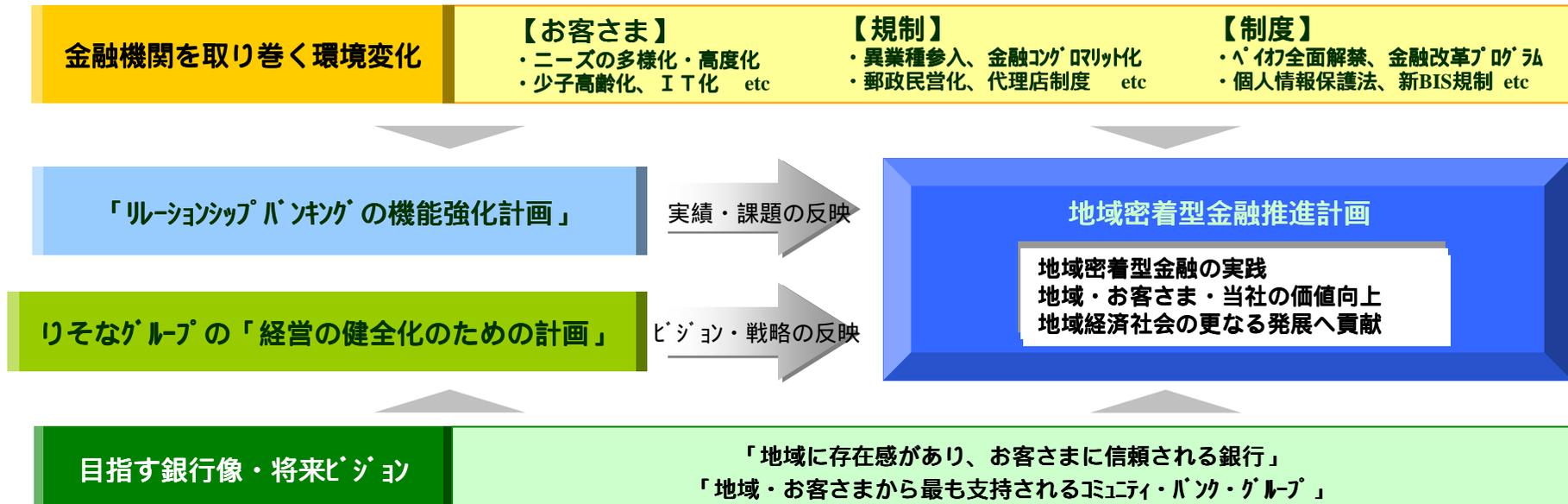
I. 「地域密着型金融推進計画」策定・公表にあたって

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17～18年度）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

「リージョンシップバンク」の機能強化計画」の評価と課題

【評価】

- 従来にはなかった産学官連携や外部関連機関とのネットワークを構築することで、創造・新事業支援の枠組みを整備
- 経営相談機能では、ビジネスマッチングの情報提供件数、成約件数ともに実績があがるなど定着化が進む
- 企業再生支援活動では、本部担当部署への増員など社内体制を強化、社内外の研修・通信講座への受講を奨励したことで、16年度より対象先を全社的に拡大

【課題】

- 創造・新事業支援では、外部関連機関への紹介実績はあるものの、融資実行などの成果に繋がっていない取組みもあり、本部専門部署の主導による取組みから、現場営業店でのノウハウを高め、より裾野を広げた取組みが必要
- 取引先企業の再生に向けた取組みでは、再生ファンドの活用は定着化したが見、エグジット・ファイナンスやデット・デット・スワップの活用など、再生手法の多様化が必要
- お客さまへの説明態勢は、社内ルール等の整備は完了し、引き続き定着化に向けた研修等の強化、お客さまのご意見を採り入れたサービスの一層の向上が必要

【主な取組み実績】

<平成15年度>

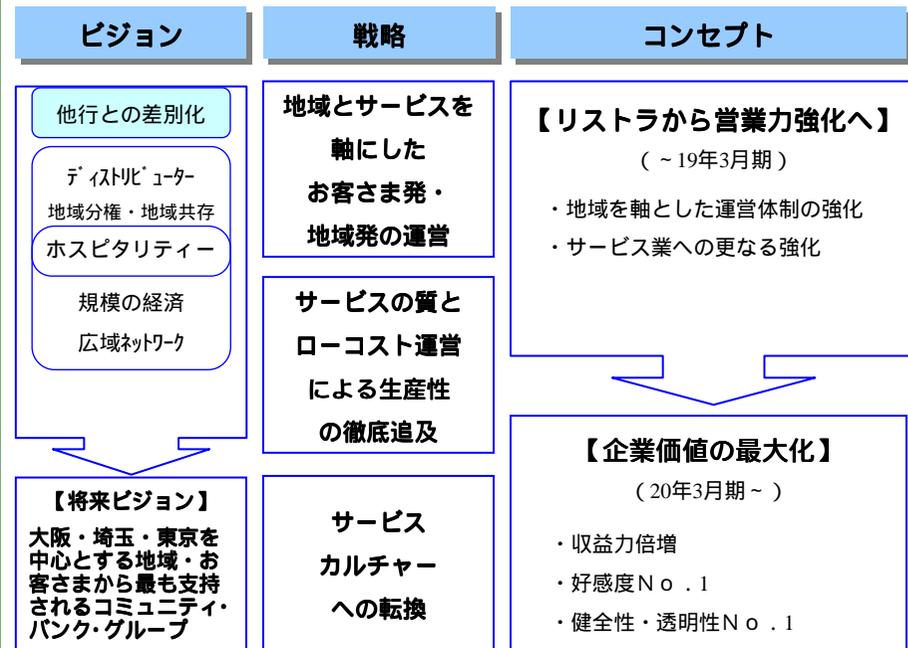
- ・(財)大阪産業振興機構、日本政策投資銀行など外部関連機関の連携
- ・信託機能を活用した中小企業再生ファンドの組成
- ・大阪市CLO・大阪市SBE私募債の推進、スコアリングモデル商品の導入

<平成16年度>

- ・企業再生支援の専担部署「企業サポート室」の設置
- ・大阪府立大学と産学官連携活動の基本協定書を締結
- ・近畿大阪ベンチャー育成ファンドの創設と活用
- ・銀行保証付私募債の取扱開始
- ・当社主催のビジネスマッチングフェアの開催

「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
業務粗利益	7,097	6,730	6,920
実勢業務純益	3,652	3,000	3,280
税前当期利益	3,921	2,200	2,290
うち当社	363	160	167

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、「リレーシ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にとりまとめ、半年毎に公表してまいります。

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、及びディスプレイ誌等への掲載・配布等を通じて、詳しく、かつ分かりやすく地域の皆さまに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17～18年度）

(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

地域金融の円滑化

担保・保証に依存
 しないスコアリング
 モデル商品の17年度
 実行額 150億円

15年度：169億円
 16年度：127億円

収益力の向上

税引前当期利益
 17年度 160億円
 18年度 167億円

15年度：2,226億円
 16年度：363億円

財務の健全性

不良債権比率18年度末
 4%台後半

15年度末：8.9%
 16年度末：6.6%

事業再生

経営改善支援取組み先の
 ランクアップ率30%以上

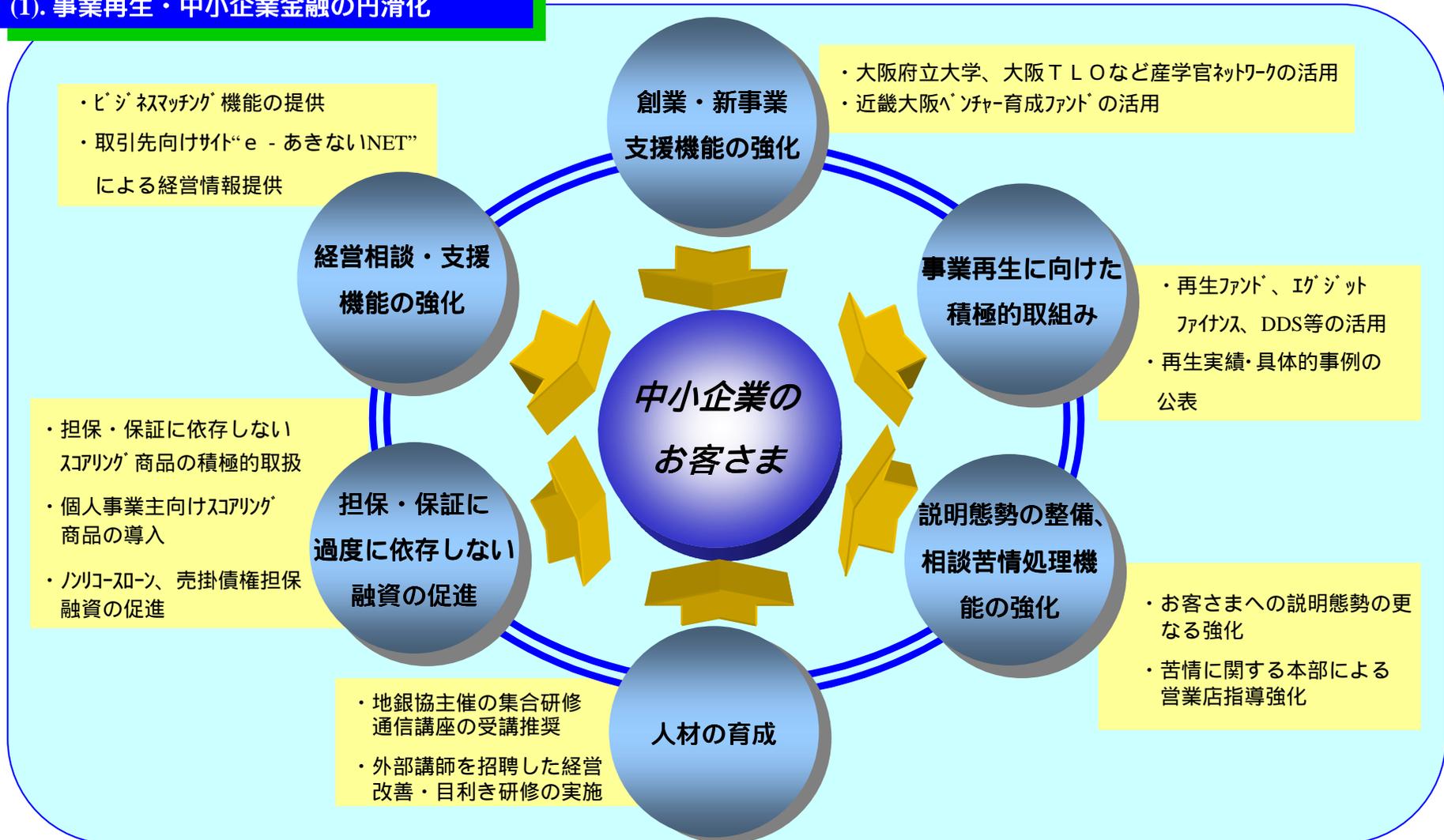
15年4月～17年3月：
 26.8%

取組み先 425先
 ランクアップ先 114先

Ⅱ.「地域密着型金融推進計画」の概要

3.各取組みの概要

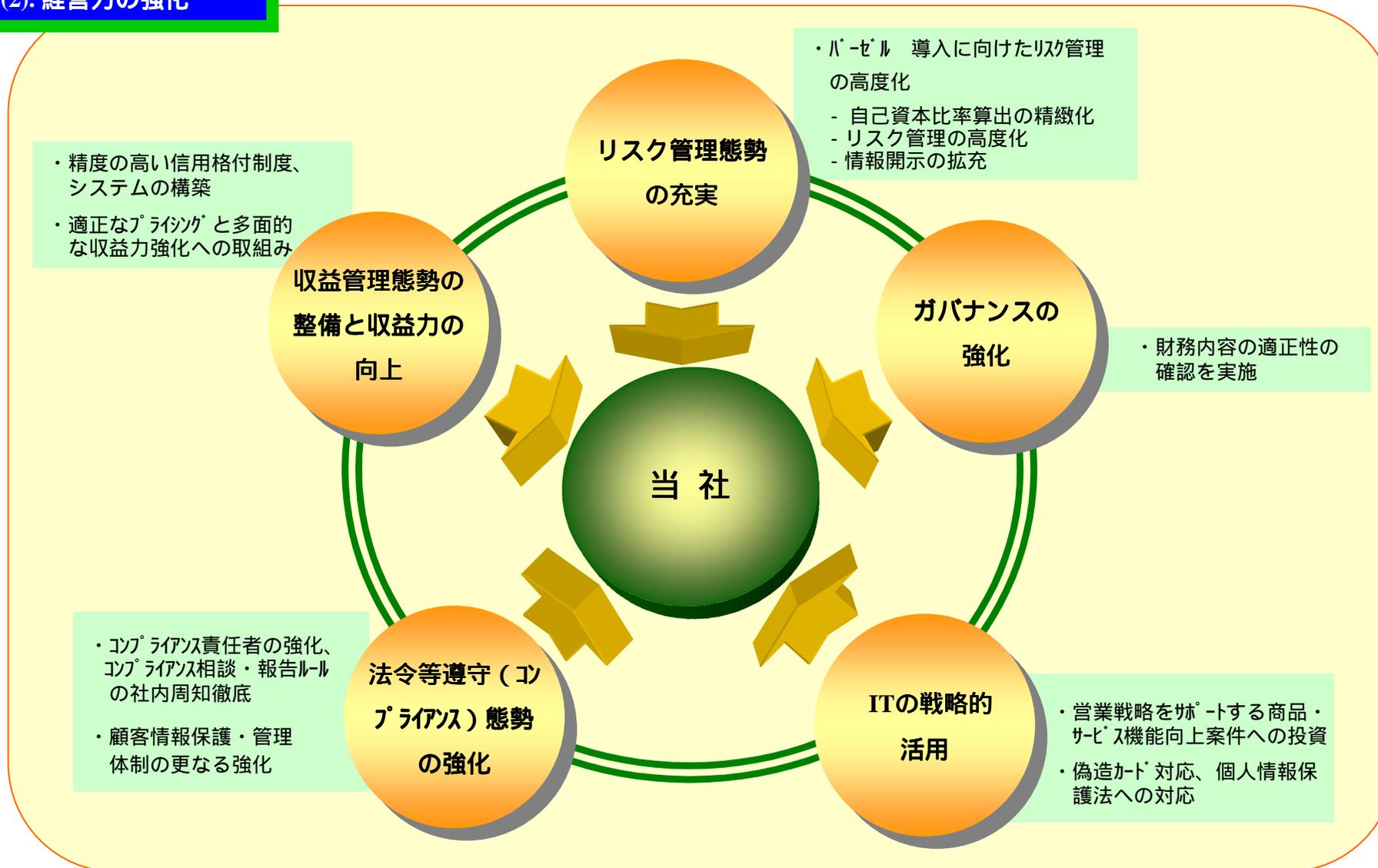
(1). 事業再生・中小企業金融の円滑化



Ⅱ.「地域密着型金融推進計画」の概要



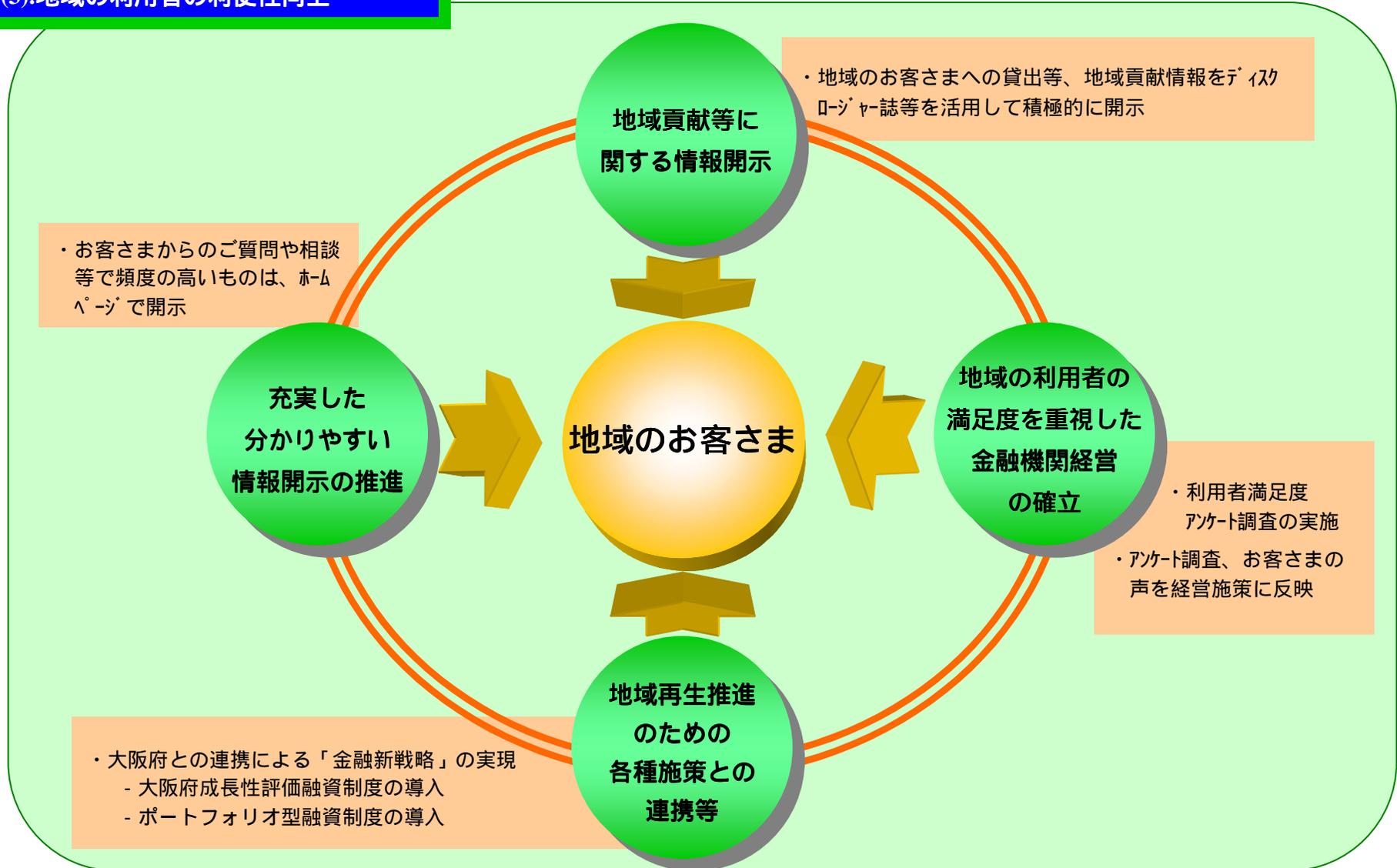
(2). 経営力の強化



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

創業・新事業支援機能等の強化

融資審査態勢の強化等

- ・目利きを目的とした集合研修の実施
- ・地銀協主催の研修、通信講座の受講奨励

産学官のさらなる連携強化等

- ・大阪府立大学、大阪TLO(技術移転機関)の活用
- ・中小企業・ベンチャー総合支援センターとの連携

地域におけるベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化等

- ・ベンチャービジネス融資支援制度、近畿大阪ベンチャー育成ファンドを活用した資金支援
- ・日本政策投資銀行、国民生活金融公庫との連携

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

- ・ビジネスマッチング機能の提供、りそな総合研究所等との連携によるコンサルティング機能の提供
- ・取引先向けサイトによる経営情報提供

要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化

<経営改善支援取組み先のランクアップ率30%以上>
<不良債権比率18年度末4%台後半>

- ・営業店担当者のスキル向上、営業店管理の支援対象先を幅広く選定、外部コンサルティングの活用

健全債権化等の強化に関する実績の公表等

- ・ランクアップ状況、特徴ある取組みについて公表

事業再生に向けた積極的な取組み

事業再生に向けた積極的な取組み

- ・民事再生、私的整理ガイドラインの活用
- ・再生ファンド・イグジットファイナンス・DD Sの活用
- ・中小企業再生支援協議会、RCC等との連携

再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進

- ・成功事例、法的整理の活用実績等の再生支援実績や、再生ノウハウの特徴ある取組みについて公表

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

<スプライングフェード商品実行額(17年度)150億円>

- ・ローンビューの徹底、財務制限条項の活用、信用リスクデータベースの整備充実への取組み
- ・モデルリスク・モデルリスク型のスプライングフェード商品、大阪府制度融資ポートフォリオ型融資の導入
- ・個人事業者向けスプライング商品の投入・活用

中小企業の資金調達手法の多様化等

- ・りそなグループや他金融機関との連携によるソリューションの推進
- ・売掛債権担保融資の商品化

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

- ・顧客説明マニュアル等の定着化のための研修等の実施

相談苦情処理機能の強化

- ・苦情対応連絡会での再発防止策の検討、営業店への事例還元
- ・苦情発生状況に問題がある営業店の指導強化

人材の育成

企業の将来性・技術力を的確に評価できる能力の向上、経営支援能力の向上

- ・外部専門家を講師に招き経営改善、目利きを目的とした集合研修を実施
- ・地銀協主催の集合研修、通信講座の受講奨励

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

自己資本比率算出方法の精緻化への取組み

- ・リスクアセット計算システムのレベルアップとデータ収集のスムーズ化

リスク管理の高度化

- ・金利リスク等についての計量化
- ・業務プロセス、内部検証プロセスの再構築
- ・定性的な側面の把握・管理の一層の強化
- ・リスクカテゴリー間の相関関係を考慮したポートフォリオ全体の管理の高度化

情報開示の拡充

- ・定量的・定性的項目の適切な情報開示の拡充

収益管理態勢の整備と収益力の向上

<税引前当期利益 17年度 160億円、18年度 167億円>

信用リスクへの蓄積

- ・精度の高い信用格付制度の構築
- ・自己査定システム等と連携のとれた信用格付システムの構築
- ・分散する信用リスクを統合するシステムの構築

金利設定のための内部基準の整備等

- ・信用コストを反映した取引先別収益表等の営業店に対するツールの提供

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
 - ）資料作成プロセスの規程化
 - ）代表者による記載内容の適切性確認、確認書の提出
 - ）りそなホールディングス内部監査部と連携した、財務報告に係る内部統制状況の監査の実施
- ・ガバナンス強化に対する規律づけとして、積極的な情報開示の実施

法令等遵守態勢の強化

営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等

- ・コンプライアンス責任者の研修等によるレベルアップ
- ・りそなグループ行動指針「りそなSTANDARD」を使用しコンプライアンスに関する報告・相談ルールを徹底
- ・全従業員を対象にコンプライアンス意識調査を実施

適切な顧客情報の管理・取扱いの確保

- ・集合研修、各部店での研修の場における情報管理の継続徹底
- ・情報漏洩事案の発生時における責任の明確化と再発防止策の検討と実施
- ・技術的安全管理措置への対応

ITの戦略的活用

ITの戦略的活用に向けた取組みの推進

- ・営業戦力をサポートする商品・サービス機能向上への活用
- ・営業店及び事務集中センターの事務効率化への活用
- ・偽造カード対応、個人情報保護法等、システムリスク管理強化への活用
- ・バーゼルへの対応を含め、融資管理面ならびにリスク管理の高度化への活用

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

地域貢献等に関する情報開示

・地域のお客さまのご預金が地域のためにどのように活かされているか、等の項目も含めた地域貢献の状況を、ディスクロージャー誌、リーフレットの発刊、ホームページへの掲載を通じて情報開示

充実した分かりやすい情報開示の推進

充実した分かりやすい情報開示の推進

・お客さまからの質問や相談等のうち、頻度の高いものについて、回答事例を作成し、ホームページ「こんなときどうする」に掲載

地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

お客さまへのアンケートの実施

・お客さまの満足度に関するアンケートを実施し、調査結果を分析し、経営改善に繋げるとともに、ホームページ等において公表

地域再生推進のための各種施策との連携等

大阪府と地域金融機関が官民一体となった「金融新戦略」の実現

- ・中小企業の成長性に重点を置いた「大阪府成長性評価融資制度」の導入
- ・中小企業の収益性に重点を置いた「ポートフォリオ型融資制度」の導入
- ・(財)大阪産業振興機構への人材派遣

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、ディスクロージャー誌への掲載・配布等を通じて情報を開示

「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

金融機関を取り巻く環境変化

【お客さま】

- ・ニーズの多様化・高度化
- ・少子高齢化、IT化 etc

【規制】

- ・異業種参入、金融ITの普及化
- ・郵政民営化、代理店制度 etc

【制度】

- ・ペイジー全面解禁、金融改革プログラム
- ・個人情報保護法、新BIS規制 etc

「リージョンシップバンクの機能強化計画」

実績・課題の反映

りそなグループの「経営の健全化のための計画」

ビジョン・戦略の反映

地域密着型金融推進計画

地域密着型金融の実践
地域・お客さま・当社の価値向上
地域経済社会の更なる発展へ貢献

目指す銀行像・将来ビジョン

「地域に貢献し地域・お客さまから選ばれる銀行」
「地域・お客さまから最も支持されるコミュニティ・バンク・グループ」

I. 「地域密着型金融推進計画」策定・公表にあたって



RESONA

P3

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

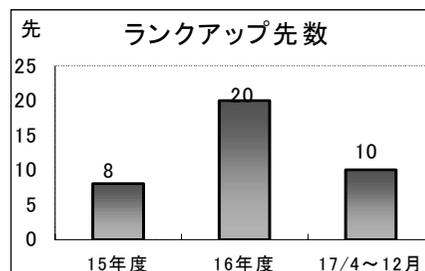
進捗状況を半期毎に对外公表

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

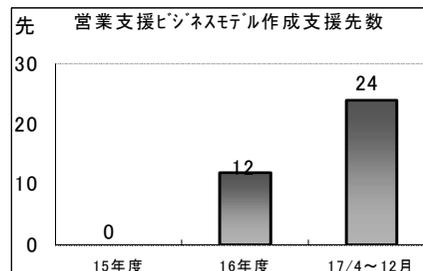
事業再生支援

ランクアップ先数 10先



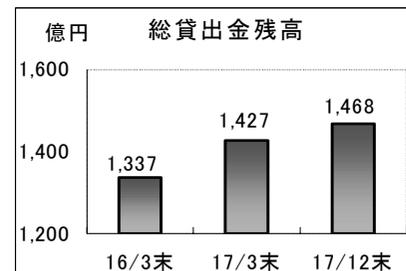
経営相談・支援機能強化

「営業支援ビジネスモデル」
 作成支援 24先



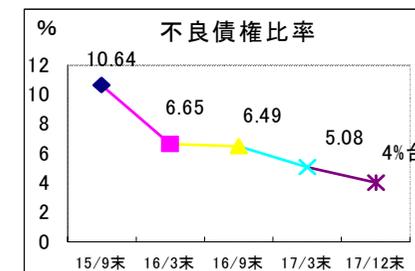
顧客基盤の整備・拡充

総貸出金残高 1,468億円



経営の健全性確保

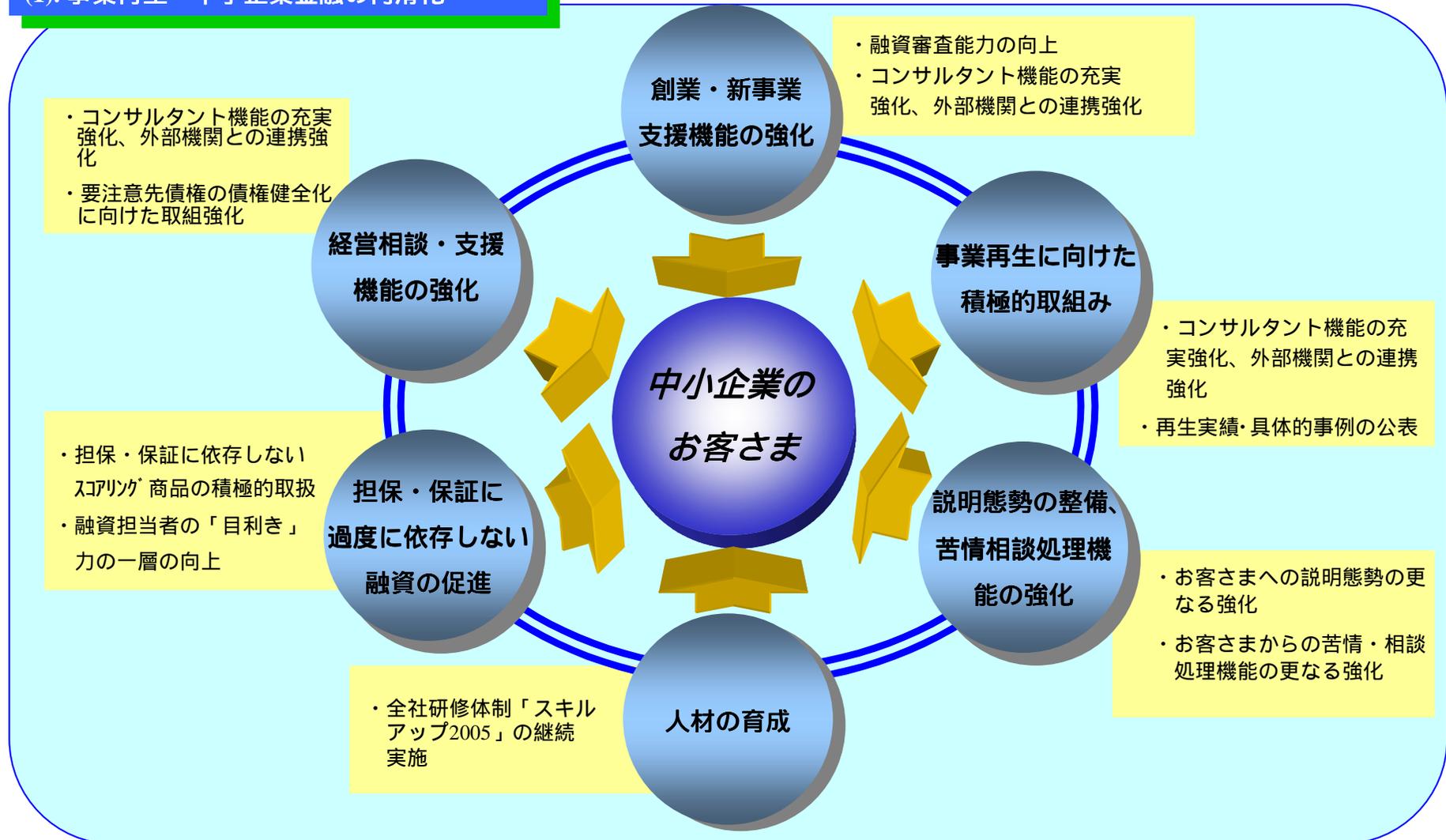
不良債権比率 4%台



Ⅱ.「地域密着型金融推進計画」の概要

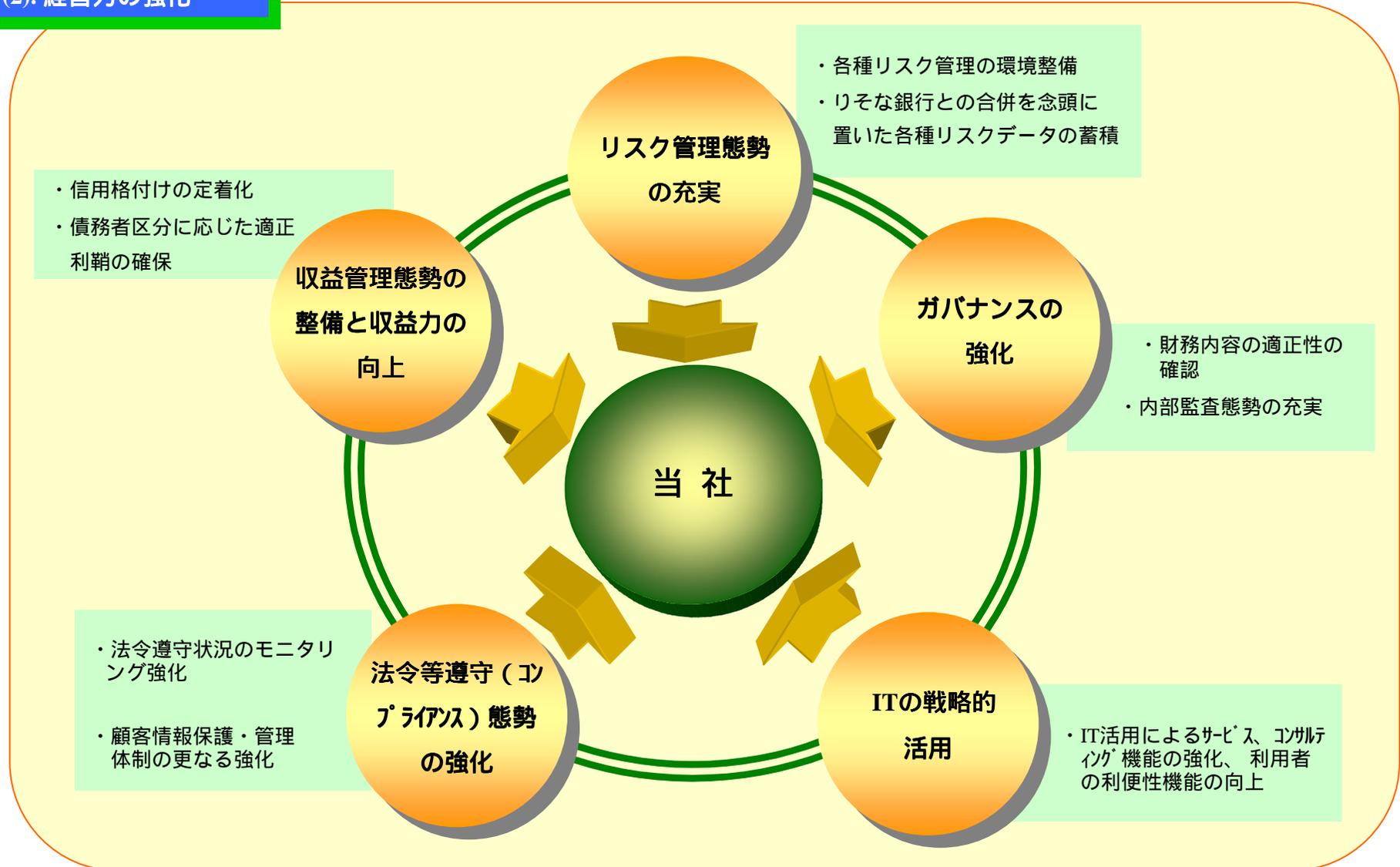
3.各取組みの概要

(1). 事業再生・中小企業金融の円滑化



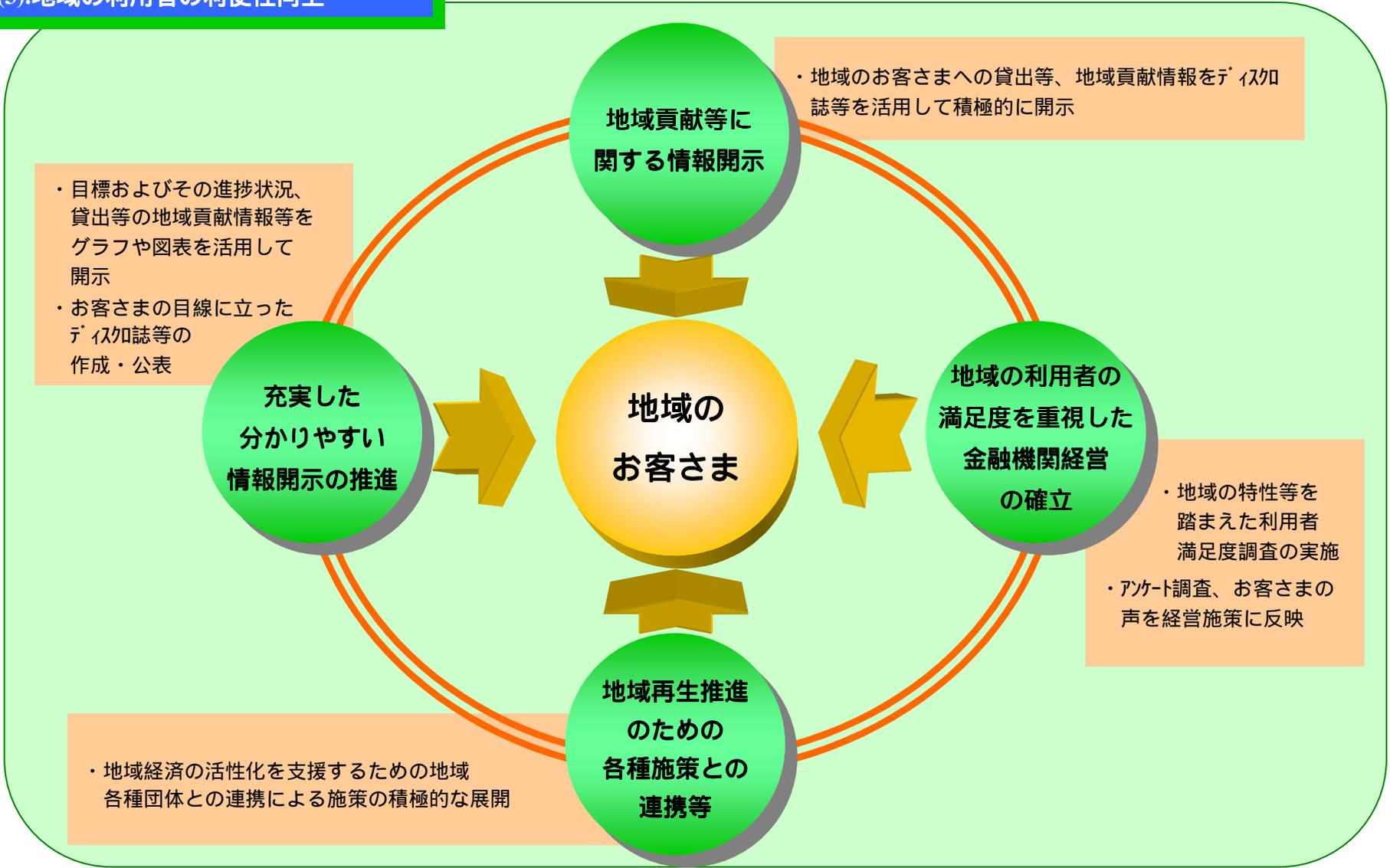
Ⅱ.「地域密着型金融推進計画」の概要

(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。