「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

（平成１８年９月３０日現在）

平成１８年１１月

株式会社　滋賀銀行

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について(平成１８年９月３０日現在)

基本的な考え方

➢ 当行は、創立以来マーケット・イン（お客さま本位）の考えに立ち、地域社会との**「共存共栄」**の理念を追求してまいりました。そして、平成１６年４月からスタートした新世紀第２次長期経営計画では、メインテーマである**「ビジネスモデルの変革による収益力の強化」**による**「企業価値の向上」**に努めております。また、今年のキーワードを**「進化」**と定め、３つのブランド戦略（**「知恵と親切のしがぎん」「アジアに強いしがぎん」「CSR のしがぎん」**）を実践し、「地域密着型金融推進計画」を推進しております。

大項目ごとの主な取り組み

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**

（ベンチャー企業に対するサポート）

・当行は、ニュービジネスへのサポートを多面的に展開するため、「サタデー起業塾」の展開をはじめ、産・学・官・金（金融）連携による地域結集型のニュービジネス支援ネットワーク「しがぎん『野の花応援団』」の積極的な取り組みを実施しております。平成１７年４月から平成１８年９月（以下、「期中」という）にかけて「サタデー起業塾」を計８回開催し、大学のシーズと参加者のニーズのマッチングの可能性を探ってまいりました結果、平成１７年度に４６件、平成１８年度上期に１９件、合計６５件の産・学・官・金（金融）のコーディネート活動を実施しました。

・また、「しがぎんニュービジネスサポート資金」の期中の融資実行額は６件の１億６，５００万円、投資実行額は２件の６，０５０万円となりました。

➢ **経営相談・支援機能の強化**

（アジア進出ニーズに対するサポート）

・香港支店、上海駐在員事務所、アジアデスクおよび営業店が連携して、お取引先企業のアジア進出ニーズに対するサポートに努めてまいりました。期中の各チャネルの累計アテンド件数は、次のとおりです。　香港支店：４１０件、上海駐在員事務所：４６９件、アジアデスク：８０１件　合計１，６８０件

（ビジネスマッチングに関する取り組み）

・平成１８年度上期のビジネスマッチング成約件数は５３件となり、商談成約に向けて積極的な取り組みをしてまいりました。

（医療コンサルティング機能の強化）

・税理士や医療経営コンサルタント、医療関連業界との連携を図り、医療開業情報の一元化とスピーディーな対応で医療開業のサポートを行うことを目的として、平成１７年１０月、営業統轄部内に医療開業サポートチームを設置し、平成１８年９月までに合計５５件の医療開業相談を行いました。

（事業再生に向けた取り組み）

・経営改善に取り組まれているお取引先企業の経営支援を目的として、平成１５年１０月に審査部内に設置した「企業経営支援室」では、弁護士や税理士などの外部専門家との連携により一歩踏み込んだ具体的な経営改善指導と財務内容改善などのアドバイスを行っており、期中に３６先の債務者区分ランクアップを行いました。

（資金調達手法の多様化に対する取り組み）

・スコアリングモデルを活用し、スピーディーに融資可否を回答することができ、無担保で第三者保証人不要のビジネスローン「企動力」の、平成１７年１１月発売開始からの累計実績は１，１６４件の５４億４，４００万円となりました。

2．経営力の強化

➢ **リスク管理体制の充実**

（リスク管理・収益管理態勢の充実）

・バーゼルⅡに向けた体制整備のため、平成１７年３月基準の国内影響度調査（フィールド・テスト）、平成１７年９月基準のＱＩＳ５に参加するとともに、平成１８年３月基準の予備計算を実施いたしました。また、粗利益配分手法の採用を目指すオペレーショナル・リスクに関する第１回目のセルフアセスメントアンケートを金融庁へ提出いたしました。

・これからのリスク管理や収益管理の考え方をまとめた次期経営管理システム・マスタープランを作成し、その実現に向けたシステム開発に着手いたしました。平成１９年度の稼動を目指して開発作業中であり、今後さらなる収益管理の高度化に取り組んでまいります。

➢ **ＩＴの戦略的活用**

（データベースマーケティングシステムの店頭セールス、外交活動への活用強化）

・コールセンターと営業店およびe―しがぎんプラザの連携により、住宅ローンおよび預り資産の販売強化をした結果、ダイレクトチャネルが関与した期中の住宅ローンの実行実績は１，７３９件 ２８４億４，２００万円、預り資産の獲得は、４，０２３件 １０５億３，４００万円となりました。

3．地域の利用者の利便性向上

➢ **地域貢献・地域再生・ＣＳ向上を重視した金融機関経営の確立**

（環境関連、防災関連商品の提供）

・当行は、琵琶湖の湖畔に本店を有する地方銀行として、環境関連商品の提供を通じ、また近年の防災意識の高まりを受け、防災関連商品を開発し提供することによって、お客さまと環境に対する配慮や防災意識を共有化していくために、地域のお客さまのニーズに合った質の高い金融サービスを提供しております。

・お取引先企業のＢＣＰ(Business Continuity Plan 事業継続計画)の策定を促し、地震や台風などの自然災害への対策に積極的、具体的に取り組む企業に対して、１億円以内の資金を低利で融資する「ＢＣＰサポートローン」の取り扱いを平成１８年８月から開始し、地域の防災への取り組みを強力にサポートしてまいります。

・「持続可能な企業と地域社会」を実現するために、平成１７年１２月に「しがぎん琵琶湖原則（略称ＰＬＢ）」を定め、ＰＬＢに賛同いただいた事業先を対象に「しがぎん琵琶湖原則支援資金（ＰＬＢ資金）」の取り扱いを開始しました。取扱開始以後の融資実行額は、２２９件　３２億円となりました。

・平成１７年８月より取り扱いを開始した「エコ＆耐震住宅ローン」は、エコ住宅や耐震住宅の建築資金について金利を最大１．２%優遇するキャンペーンを展開し、発売開始からの融資実行額は、１，３９０件　３０４億円となりました。

・「しがぎんエコプラス定期」の拠出金を「学校ビオトープ」づくりの資金として、滋賀県内の小学校２校に合計１００万円を寄贈いたしました。なお、「しがぎんエコプラス定期」の平成１８年度上期までの預入実績は、６２２，０９０件　５，０６９億円となり、平成１５年４月の発売以降、順調に推移しております。

（お客さまの声を経営に反映させる仕組み）

・平成１７年１０月、「ＣＳ向上委員会」を設置し、お客さまの声を経営に反映させるための体制を整備いたしました。

・コールセンターを活用した電話アンケート（ＣＳコール）を平成１７年９月・平成１８年２月・平成１８年８月の合計３回にわたり実施し、お客さまからの要望の高かった項目について順次改善を行いました。また、①資産運用相談コーナーやコンサルティングサロンの設置、②お客さまとの双方向コミュニケーションを目的とした「コミュニケーションボード」の設置、③セキュリティ対策として「生体認証機能付 ＩＣキャッシュカード」の発行など、お客さまの声を経営に反映してまいりました。

地域密着型金融推進計画における数値目標の進捗状況について（平成１８年９月３０日現在）

目標項目	目　　標	実　　績	実績に対するコメント
ＲＯＥ（単体）	５％以上	３．６９％	１９年３月末の目標達成に向けて収益力の強化に取り組んでまいります。
ＯＨＲ（単体）	６０％以下	７０．８１％	現状、OHR は高水準にありますが、１９年３月末の目標達成に向け、収益力の強化と経費削減に努めてまいります。
自己資本比率（連結） 　ＴｉｅｒⅠ比率（連結）	１１％以上 ８％以上	１１．３２％ ７．７３％	自己資本比率については、目標を達成しております。Tier Ⅰ比率についても１９年３月末の目標達成に向けて努力してまいります。
不良債権比率 （金融再生法ベース）	２％台	２．５４％	金融再生法開示債権の残高は前期末比１１７億円減少し、不良債権比率は同０．５１％改善し目標の２％台を達成いたしました。引き続き不良債権の削減に努めてまいります。
CSR 取組項目 地球温暖化ガス（CO_2）削減	６％削減	９．５８％	CO_2削減量は、７９２．４ｔとなりました。各取り組みにおける CO_2に換算した削減量内訳は、次のとおりとなりました。 電力使用量削減５６９．０t、　植樹による吸収１２５．２t、 本業における取組６１．８t、　公用車環境対応車への切替３６．４t
ＦＰ案件相談件数	１，６００件以上	１，８５１件	ＦＰ業務定着により相談件数も安定推移しております。
アジア進出ニーズに対する アテンド件数	１，８００件以上	１，６８０件	お客さまのアジア進出ニーズに対して積極的にサポートを展開する中、各チャネルにおけるアテンド件数は、次のとおりとなりました。 アジアデスク：８０１件、香港支店：４１０件 上海駐在員事務所：４６９件
エコ＆耐震住宅ローン実行件数	１，８００件以上	１，３９０件	平成１７年８月の発売開始以後、現在まで順調に推移しており、今後についてもエコ・耐震に対する関心度は高く、増加が見込まれるものと考えております。
しがぎんエコプラス定期預金 累計獲得件数	６６５，０００件以上	６２２，０９０件	発売以降順調に推移しております。引き続き地域貢献に努めてまいります。