「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

（平成１９年３月３１日現在）

平成１９年５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１９年３月３１日現在)

基本的な考え方

当行は、**「自己責任原則に基づく独自経営」**を確立し、**「地域社会との共存共栄」**を図ることこそが地方銀行のあるべき姿と考えております。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」**に努めるとともに、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」を推進してまいりました。

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まいりました。平成１７年４月から平成１９年３月（以下、「期中」という）にかけて「サタデー起業塾」を計１０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年度は２８件、計７４件の産・学・官・金（金融）のコーディネート活動を実施いたしました。

・ また、平成９年から取り扱いを開始いたしました「しがぎんニュービジネスサポート資金」の期中の融資実績は、９件の２億４，０００万円、投資実績は、３件の７，０５０万円となりました。

➢ **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：５３２件、上海駐在員事務所：６１３件、アジアデスク：１，１００件　合計２，２４５件

（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いたしました。
医療開業サポートチーム設置以降の累計相談件数は８２件、開業資金として１２億５，８００万円の融資を実行いたしました。

（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、スピーディーな融資可否回答が可能となるビジネスローン「企動力」「企動力プラス」「超農力」が、発売当初から順調に推移し、発売開始からの累計実績は１，７２４件の８９億４，８００万円となりました。

・ シンジケートローンのアレンジメント業務については、期中に５件の３４億円の引受けを行い、着実に実績をあげることができました。

・ 滋賀県、地域金融機関、滋賀県信用保証協会とのコラボレーションによる中小企業向け自治体ＣＬＯ「第２回コラボしがＣＬＯ」に当行はアレンジャー兼オリジネーターとして参画し、県内の中小企業に対して証券化を利用した新たな資金提供を行いました。ＣＬＯ全体では６９億円の融資実行となり、うち当行の融資額は５２億円となりました。

（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い、期中に４９先の債務者区分ランクアップを行いました。

＜進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題＞

・ 今後も引き続き、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』」の積極的活用や「サタデー起業塾」の開催等を通じ、創業・新事業支援機能等の強化を図るとともに、アジア方面への海外進出を検討しておられるお取引先企業に対するサポートを強化してまいります。
・ お取引先企業に対する経営相談機能を更に強化させるため、営業統轄部内に設置した「医療開業サポートチーム」を中心に、税理士、医療コンサルティング会社、医療機器メーカーと連携を強化し、また、審査部内に設置した「企業経営支援室」を中心に外部専門家とのコーチング・モニタリングの継続など、お取引先企業にマッチした適切な手法で事業再生等の支援を行い、中小企業金融の円滑化を図ってまいります。

2．経営力の強化

➢ **リスク管理体制の充実**

（リスク管理・収益管理体制の充実）

・ バーゼルⅡ対応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、平成１８年９月基準の予備計算を実施いたしました。銀行経営の近代化を目指し、自己責任原則に基づく独自経営の集大成として、信用リスクにおける「基礎的内部格付手法」の承認申請手続きを行い、平成１９年３月、金融庁より正式に承認を得ることができました。
・ オペレーショナル・リスクに関しては、粗利益配分手法の採用を目指して第１回、第２回のセルフアセスメントアンケートを金融庁へ提出し、平成１９年３月に金融庁より正式に承認を得ることができました。
・ 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、平成２０年１月の稼動を目指してシステム開発をすすめてまいりました。今後とも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額は、２，３４３件の３７９億３，６００万円となり、預り資産の獲得額は、６，９４８件の１９０億３，７００万円となりました。

＜進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題＞

・ バーゼルⅡについては、信用リスクは「基礎的内部格付手法」、オペリスクは、「粗利益配分手法」の正式な承認を得ることができました。今後は「合理的ものさし」ともいうべきバーゼルⅡを、銀行とお取引先との更に踏み込んだ「対話のツール」として十分に活用し、積極的なリスクテイクを行い、企業価値を高めることで、当行の究極の目的である「地域社会との共存共栄」を実現していくことが重要であると認識しております。
・ データベースマーケティングシステムをさらに活用した店頭セールス、外交活動の取り組みにおいて、住宅ローン・預り資産・定期預金等の販売面でのコールセンターとの連携は、営業店支援システムや渉外支援システム等のインフラが充実したことから、成約見込み先を営業店に誘導し、セールスを完結させる一定のスキームが確立できました。今後は、上記に加え、保険の全面解禁に向けて、コールセンターを活用した保険セールス機能の充実にも努めてまいります。

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、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まいりました。

・ 「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）」の取り扱いを開始いたしました。取り扱い開始以後の融資実行額は３１２件の４１億９，９００万円となりました。
・ 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、３件の１億１，１００万円の融資を実行いたしました。今後も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。
・ 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、２，１０２件の４５３億円となりました。
・ 「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年度までの預入実績は７３８，１６３件の６，０４２億８００万円となり、平成１５年４月の発売以降、順調に推移いたしました。

（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・平成１９年３月の合計４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。
・ 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。

＜進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題＞

・ 地域密着型金融推進計画の数値目標に掲げました、「エコ＆耐震住宅ローン」や「しがぎんエコプラス定期」につきましては、お客さまからの共感をいただきました結果、当初の目標を達成することができました。
・ 今後とも環境保全活動を主軸としたＣＳＲ経営の実践に努め、これまでの商品のご提供に加え、新たな防災、環境関連商品を引き続きご提供することで、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の提供に努めてまいります。
・ お客さまからいただいたご意見、ご要望をもとに内容を分析し、今後の業務改善や商品開発など、サービスの向上に努めてまいります。

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１９年３月３１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	３．３８％	期中、一定の収益力強化を図ることができましたが、ＲＯＥについては目標におよびませんでした。引き続き４月からスタートした新世紀第３次長期経営計画の挑戦指標に掲げ、「収益力の強化」に向けて取り組んでまいります。
ＯＨＲ（単体）	６０％以下	６８．４９％	ＯＨＲについては、今後生産性の向上を図り、ＲＯＥ目標と合わせ、引き続き新世紀第３次長期経営計画の挑戦指標に掲げ、取り組んでまいります。
自己資本比率（連結） ＴｉｅｒⅠ比率（連結）	１１％以上 ８％以上	１２．２０％ ９．６０％	自己資本比率、TierⅠ比率ともに目標を達成いたしました。今後は、充実した自己資本を活用して、積極的なリスクテイクに挑戦してまいります。
不良債権比率 （金融再生法ベース）	２％台	２．４１％	金融再生法開示債権の残高は前年同期比１３６億円減少し、不良債権比率は目標の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	９．９４％	CO_2削減量は、８２２．３ｔとなり、目標の６％削減を達成いたしました。 各取り組みの CO_2に換算した削減量の内訳は以下のとおりです。 電力使用量削減５８８．５t、　植樹による吸収１２５．２t、 本業における取組６９．２t、　公用車環境対応車への切替３９．４t
ＦＰ案件相談件数	１，６００件以上	２，４８８件	ＦＰ業務の定着により、目標を達成いたしました。
アジア進出ニーズに対する アテンド件数	１，８００件以上	２，２４５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以下のとおり目標を達成いたしました。 アジアデスク：１，１００件、香港支店：５３２件 上海駐在員事務所：６１３件
エコ＆耐震住宅ローン実行件数	１，８００件以上	２，１０２件	エコ・耐震に対する関心度は高く、目標を達成いたしました。
しがぎんエコプラス定期預金 累計獲得件数	６６５，０００件以上	７３８，１６３件	当行の環境配慮型商品に対する取り組みにご理解をいただき、発売以降順調に推移し、目標を達成いたしました。