具体的取組策と進捗状況（平成19年3月現在）

具体取組策	取組方針	今期までの進捗状況
1．事業再生・中小企業金融の円滑化		
（1）創業・新事業支援機能等の強化		
●業種別審査体制を整備・強化いたします。 ・業種区分の拡充（3業種→4業種）を検討いたします。 ・審査ノウハウを支店に還元、当行全体の審査能力向上を図るため、業種別審査事典（㈱きんざい）を融資支援システムガイダンスで閲覧できるようにいたします。	引き続き、業種別情報、審査ノウハウ蓄積による当行全体の審査水準の向上を目指します。	・業種別審査ノウハウの全店共有化と全体の審査能力向上を目的に、平成17年9月より、「業種別審査事典」（㈱きんざい）を融資支援システムガイダンスで閲覧できるようにいたしました。 ・企業格付の適正性確保のため、一先あたりの企業審査時間を拡大し、企業審査の充実を図ることを目的に、平成19年6月より審査体制を「3業種」から「4業種」に拡大することを決定いたしました。
●野の花応援団のネットワークの充実およびニーズの掘り起こしをするとともに、サタデー起業塾の開催を通じた起業・事業展開における情報提供等のご支援をいたします。 ・野の花応援団の機能強化をいたします。（構成機関の連携強化、顧客のニーズにマッチした構成機関の参加） ・企業の産学連携ニーズのヒアリング及び大学とのマッチング強化、エリア別の各公的機関の支援策・補助金の勉強会を開催いたします。	創業・新事業支援策の一環として、経営革新支援法の取得斡旋のご支援をいたします。	・「野の花応援団」に大阪中小企業投資育成（株）、中小企業基盤整備機構が新規に加入いただいたことより、政府系投資機関を通じた新たな情報提供や独立行政法人の全国的な支援機能を追加し、お客さまのニーズにお応えしてまいります。 ・平成18年度は、「ニュービジネス成功のかけはし」をテーマに、新事業創出ストーリーや異業種参入について具体的な体験談をインタビュー形式で受講生の方々にご紹介してまいりました。 ・期間中の野の花応援団によるコーディネート活動は74件となりました。
●「コラボしが21」入居団体（滋賀県産業支援プラザ、大津商工会議所）との共催によるIPOセミナー等を開催いたします。 ・IPOセミナー等の各種有益セミナーを開催いたします。 ・インキュベーション施設向け勉強会を年2回ベースで開催いたします。	コラボしが２１入居団体との連携及び情報交換を実施いたします。	・「コラボしが21」の入居団体である滋賀県産業支援プラザと大津商工会議所の後援協力を得て、当行と大阪証券取引所および中小企業基盤整備機構のコラボレーションによる「しがぎん株式公開セミナー」を平成17年10月26日と平成18年11月28日にコラボしが21で開催いたしました。 ・京都リサーチパークにてベンチャー企業を対象に「経営戦略」をテーマにたセミナーを平成18年6月16日と10月24日に開催いたしました。
●日本政策投資銀行、中小公庫、商工中金との連携強化やVCとの連携強化、県ファンドへの出資によるベンチャー企業への支援強化をいたします。 ・野の花応援団による産学官金ネットワークや日本政策投資銀行との連携については、既に仕組み作りは構築していることより更なる実効をあげる取り組みをいたします。 ・ニュービジネス協議会を活用した金融支援に本支店一体となって取り組みいたします。 ・県版特区案件、各種ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄへの積極関与をいたします。	日本政策投資銀行、中小公庫、商工中金との更なる情報交換と連携、及び滋賀県ファンドへの出資を通じて創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援を実施します。 県版特区、各種プロジェクトへの関与、支援強化を図ります。	・平成17年9月に「国民生活金融公庫と業務連携の覚書」を締結いたしました。また、11月に「農林漁業金融公庫と業務協力に関する覚書」を締結いたしました。この新たな連携強化により新規開業支援やアグリビジネスへの進出支援を実施してまいります。 ・平成17年7月には、「滋賀県ベンチャー育成ファンド」に出資し、地域のベンチャー企業の育成支援に今後とも努めてまいります。 ・期間中のニュービジネス協議会を利用した融資実績は9件2億4,000万円、投資実績は3件7,050万円となりました。
（2）取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化		
● アジア進出企業に対する積極的な情報提供をいたします。 ①香港支店・上海駐在員事務所との連携により海外進出のｻﾎﾟｰﾄをいたします。 ②海外での調達先・委託先ニーズの発掘によるビジネスマッチングのご支援をいたします。 ③海外新規進出や初めて直接投資される企業への進出相談、貿易実務面のご支援をいたします。 ④クーポンスワップや為替予約、貿易保険のご提案をいたします。	①海外進出のご支援をいたします。（現地法人設立等アドバイザリー業務の締結） ②ビジネスマッチング（日系のみならず、海外現地の業者の紹介の取り組み）のご支援をいたします。 ③海外直接貿易取引のご支援をいたします。 ④外国為替、貿易取引、カントリーリスク等各種リスク回避・軽減に向けたアドバイスの強化をいたします。	・取引先企業5社と上海現地法人および駐在員事務所設立等についてのアドバイザリー契約を8件締結いたしました。 ・国内企業に対して、中国・上海の企業とのビジネスマッチングに取り組み、2件の成約にいたりました。 ・平成18年上期に上海ミッションを実施いたしました（取引先10社の12名参加）。 ・平成18年下期に中部・近畿六行ビジネス商談会in上海を開催いたしました（取引先14社参加）。 ・平成18年度に香港支店でインドネシア・中国現地法人向けクロスボーダーローン3件の490百万円を実行いたしました。 ・クーポンスワップは50件、特約付外貨定期預金は103件獲得いたしました。

具体取組策	取組方針	今期までの進捗状況
● ビジネスマッチングに関する取り組みの強化およびM＆Aに関する取り組みの強化ならびに株式公開支援業務提携先との関係強化によるIPO見込先のご支援をいたします。 ・サタデー起業塾等にてマッチング（産学連携、ＩＰＯ支援機関、ビジネスマッチング）のための面談会を設け、成約をサポートいたします。 ・ビジネスマッチングを増加させるため、e-KEIBUNの会員増強と積極的な活用をいたします。 ・地方公共団体が展開しているビジネスマッチング事業との連携強化をいたします。 ・M＆A提携先との連携強化をいたします。 ・引き続き事業資金の行内研修を実施、地銀協・中小企業大学校への派遣と、通信講座の募集を行うとともに地域経済各団体との人的交流の継続を実施いたします。	株式公開支援業務先との関係強化によるIPO見込先のご支援をいたします。 ビジネスマッチング商談成約へのご支援、Ｍ＆Ａ取り組みの強化をいたします。 事業資金の行内研修を実施、地銀協・中小企業大学校への派遣と、通信講座の募集を行います。 地域経済各団体との人的交流の継続実施をいたします。	・IPOセミナーの実施（平成17年10月26日）や、株式公開支援業務連携先とのIPO見込先へのアプローチなど、IPO見込先へのご支援の一環として、株式公開準備に向けた情報の提供を実施いたしました。 ・平成18年度中のビジネスマッチング成約件数は113件と積極的に商談成約に向けた取り組みをいたしました。
● 医療コンサルティングを強化いたします。 ・医療コンサルティング会社3～5社と連携いたします。 ・営業店やハウスメーカーとの連携をいたします。 ・情報が集まる仕組みを作り、具体的な案件を通じて実効をあげられるように努力いたします。	医療コンサルティング会社との連携による医療コンサルティング業務を強化いたします。	・平成17年10月1日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。 ・税理士、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、医療開業サポートチームが窓口となり、設置以来、累計の相談件数は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。 ・平成18年4月から開始したホームページでの相談も累計5件の相談がありました。
●外部専門家（経営コンサルタント、公認会計士、税理士、弁護士等）とも連携し、「経営支援先」に対し、経営支援機能を強化いたします。 また、経営相談機能強化および要注意先債権等の強化に関する実績（体制整備状況、経営改善支援取組先数、経営改善による債務者区分ランクアップ先数）の公表をいたします。	課題を持つ事業先について、特に早期に改善に取り組むべき先を「経営支援先」として、審査部企業経営支援室において取り組みます。経営支援機能を強化し、ランクアップとランクダウン未然防止に取り組みます。 取り組みの結果として、要注意先債権等の健全債権化等の強化に関する実績（経営改善支援取組先数、経営改善支援による債務者区分ランクアップ先数）については、半期毎に公表いたします。	・平成17年4月からの2年間におきましては、経営支援対象先数277先のうち、債務者区分ランクアップ先は49先となりました。その内容につきましては、経営改善指導によるもの22先、資産売却等その他によるもの23先、事業再編によるもの4先です。
（3）事業再生に向けた積極的取組み		
●適切な再建計画を前提とし、取引先企業のモラルハザード防止に留意した、プリパッケージ型事業再生に取り組みいたします。 （民事再生法等の活用）、私的整理ガイドライン、事業再生ファンドの活用やＤＥＳ（債務の株式化）、ＤＤＳ（債務の資本的劣後ローン化）等の活用を検討いたします。また、中小企業再生支援協議会の一層の活用を図り、法的再生手続に至った企業に対する運転資金の供給（ＤＩＰファイナンス）や、再生企業（産業再生機構や整理回収機構による再生案件を含む）に対するシンジケートローンの活用等によるエグジット・ファイナンス（再生計画終了に当たっての融資）の活用を検討いたします。 事業再生手法を活用した取り組みがあれば、可能な限り、情報開示を検討いたします。	「経営支援先」に対して、課題に対する適切な手法を検討し事業再生に向けた取り組みを行います。	・平成17年4月からの2年間におきまして、私的整理ガイドラインを用いた先は、1先です。事業再生ファンド、ＤＥＳ、ＤＤＳを活用した例はありませんでした。引き続き検討してまいります。 ・平成17年4月からの2年間におきまして、中小企業再生支援協議会を活用した相談件数は19件です。 現在、2次案件での取組は2件です。引き続き活用してまいります。

具体取組策	取組方針	今期までの進捗状況
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等		
●根保証の取扱いについて制度改正の趣旨を踏まえての契約更改等の見直しをいたします。 ・既存の根保証契約について、元本確定期日までに順次、契約更改等の見直しを実施いたします。 ・第三者保証については、保証契約の客観的・合理的理由（保証人となる理由・経緯、保証金額など）の検証を踏まえての利用となるように取扱いの見直しを行います。 ・根保証契約締結・更改に際して保証人への適切な説明に努めます。	新たな根保証契約の利用や既存契約の更改において、根保証契約の制度改正の趣旨を踏まえた適切な取り扱いを行います。	・根保証制度の改正に適合した保証契約書を制定いたしました。 ・根保証契約締結・更改に際しての保証人への説明については、「与信取引に関する顧客説明マニュアル」を作成し、行内通牒にて周知徹底を図りました。 ・平成17年12月に全店融資担当役席を対象とした「与信取引に関する顧客説明の研修」を 開催するなど、根保証契約の顧客説明についても研修を行いました。 ・既存の根保証契約については、順次、更改手続きを進め、平成19年3月での進捗率は75%であり、平成19年7月に完了する見込みです。
●ビジネスローンの審査において、地域金融機関が知り得る取引状況等を勘案した審査モデルを構築し、スコアリングモデルによるリスクの軽量化と、事務スキームを定型化によりスピーディで幅広い対応が可能な仕組みを検討いたします。	スコアリングモデルを活用し、キャッシュフローや取引状況を重視し、無担保で保証人を限定したビジネスローンの仕組みを構築します。 ダイレクトビジネスセンターを活用し、中小企業者への継続的な情報提供と顧客ニーズへの対応を実施します。	・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」を、平成17年11月28日に発売いたしました。 ・ダイレクトビジネスセンターでは、電子メールで事業資金の相談を受け付けるサービスを、平成17年11月から開始いたしました。 ・平成18年10月からは、オリックス株式会社保証付の新商品「企動力プラス」「超農力」を新たに発売いたしました。
●シンジケートローンのアレンジメント業務への取り組みおよびノンリコースローンへの取り組みと体制整備をいたします。	ノンリコースローンへの取り組みと体制整備を検討します。	・シンジケートローンのアレンジメント業務について、平成17年度に4件、平成18年度に1件の引受を行いました。 ・中小企業向け自治体CLO「第2回コラボしがCLO」を実施し、当行はアレンジャー兼オリジネーターとして参加いたしました。
(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化		
● 与信取引に関する顧客説明マニュアル等の内部規程の整備および営業店における実効性の確保、苦情等実例の分析・還元をいたします。 ・行内規程の整備を完了いたします。 ・与信取引に関する顧客説明マニュアルを作成いたします。 ・行内研修を実施いたします。 ・苦情等の一元管理により、要因分析・対策検討・営業店還元態勢を強化いたします。特に、与信関連の苦情等については、苦情受付担当部署と本部与信関連部署が緊密に連携し苦情事案の共有化を図る中で、対応機能の強化を図ります。	与信取引に関する顧客説明マニュアル等の内部規程の整備および営業店における実効性の確保の取り組みを強化します。 苦情等実例分析・対策検討・営業店還元の取り組みを強化します。	・「与信取引に関する顧客説明マニュアル」を制定し、全店融資担当役席を対象とした研修等により、顧客説明の重要性とポイントについて行内に周知徹底いたしました。 ・平成18年下期コンプライアンス・プログラムに「融資説明義務の適切な履行」を組み入れ、研修・モニタリングを行うなど、行員教育に努めています。 ・苦情・トラブルの本部担当部署への報告を再度営業店に徹底するとともに、与信関連の苦情等については、苦情受付担当部署から本部与信関連部署へ回付して連携・共有化を図っております。
(6) 人材の育成		
●行内研修やセミナーの開催、行外研修への派遣、通信講座を実施いたします。	行内外の研修や、派遣を通じて、必要な知識を習得させ「知識」を「知恵」に変えられる人材の育成を行います。	・下記のとおり研修、セミナーおよび通信講座を実施いたしました。 【行内研修、セミナー】 ・法人融資渉外実践講座　平成17年5月、11月、平成18年5月実施 ・企業再生講座　平成18年1月、平成19年1月実施 ・財務分析基礎講座　平成18年1月、11月実施 ・マル保推進基礎講座　平成18年2月実施 ・審査体系再構築に関する研修　平成17年4月～5月実施 ・ゆとりプランセミナーの実施 医療、介護ビジネスセミナー　平成17年10月実施 新会社法　平成18年1月実施 法人新規開拓実践セミナー　平成 17年7月、平成18年3月実施 【行外研修】 ・地銀協主催研修への派遣については、法務研究講座、金融業務研究講座、業種別企業経営研究講座、中堅行員啓発講座、中小企業経営支援講座、新金融取引研究講座、企業再生実務講座をはじめ、必要な知識習得のため、各種講座への派遣を実施しております。 ・その他 「きんざい」や「保険会社」「信託銀行」による行外研修への派遣も実施しております。 【通信講座】 ・目利き、支援、再生を中心とした通信講座を幅広く募集し、受講いたしました。

具体取組策	取組方針	今期までの進捗状況
2．経営力の強化		
(1) リスク管理態勢の充実		
●バーゼルⅡでは、信用リスクは基礎的内部格付手法、オペレーショナルリスクは粗利益配分手法の採用を目指し、リスク管理の高度化、情報開示の拡充に係る態勢整備を実施いたします。	バーゼルⅡでは、信用リスクは基礎的内部格付手法、オペレーショナル・リスクは粗利益配分手法の採用を目指します。	・平成19年3月、信用リスクは基礎的内部格付手法、オペレーショナル・リスクは粗利益配分手法の採用について金融庁より承認を頂きました。これらの手法を定着させ、リスク管理の高度化による企業価値の向上に努めてまいります。
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上		
●収益管理の高度化に取り組みいたします。 ①リスクとリターンを考慮した顧客セグメント管理の強化 ②内部付加価値（資本コスト控除後収益）の考え方をベースとしたわかりやすい収益指標による業績評価 ③収益改善のための具体的なアクションをサポート	これからのリスク管理や経営管理の高度化に対応した業務運営をサポートする経営管理システムを構築し、本部から営業店まで「信用度」で基軸を揃えた業務運営を目指します。	・次期経営管理システムのプロトタイプ構築を行いました。その評価を踏まえて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をおこなっています。稼動については平成20年1月を予定しています。
●信用リスク管理の高度化に取り組みいたします。 ①企業格付体系見直し ②取引先管理区分の導入 ③格付自己査定の随時化 ④業種別審査の完全導入	平成17年度下期からの審査体系の再構築の本番運用を見据え、業務の定着化に取り組むとともに、信用リスクを適切にコントロールできる審査体系のレベルアップを図ってまいります。	・信用リスク管理の高度化とバーゼルⅡの導入を踏まえ、平成17年10月から正式運用した「審査体系の再構築」を更に見直し、平成18年11月、格付自己査定制度の見直しを実施いたしました。具体的には、リスク特性に合致した格付体系として、①大企業格付、②ソブリン格付、③病院格付、④アパートローン格付、⑤特定貸付債権（SL）格付等を新設いたしました。 ・デフォルト時損失可能性を把握することで個別案件毎のリスク量を精緻に把握し、与信判断の高度化を図るため、平成18年11月に「案件格付」の導入も行っております。
●信用リスクデータを整備・活用いたします。 平成19年3月期からバーゼルⅡ基礎的内部格付手法の導入を目指し、自行内部データ蓄積の拡充を図るとともに、地銀協モデル(CRITSデータベース)を有効に活用し、データ精度の向上と有効活用を検討してまいります。 ①パラメータ推計（PD・LGD・EAD）の精緻化 ②EL・UL計測の精緻化 ③ストレステストへの利用	地銀協の共同対応として、新データベースシステムの構築、財務スコアリングモデルの開発等を行っており、信用リスクデータベースを有効に活用してまいります。	・新企業格付体系はスコアリングモデル等による定量評価を基本として、定性評価、債務者区分、グループ企業の格付等を総合的に判断し信用格付を決定する方式としましたが、スコアリングモデルは企業規模に応じて次の2種類のモデルを利用しております。 －地銀協モデル…中堅企業、中小企業、営業性個人（B/S有先） －CRDモデル…零細企業（年商3億円未満の中小企業） ・なお、大企業については、自行モデルを利用しております。 ・パラメータの推計を適切に行うにあたっての重要な基準、手続きについて取り決めた基準書を作成し、信用リスク管理および内部格付体系の検証などに適用してまいります。
(3) ガバナンスの強化		
●経営者が有価証券報告書等において、財務内容の適正性について確認を行うにあたり財務諸表等が適正に作成されるシステムが機能していたかを確認するための体制を構築いたします。	経営者が有価証券報告書等において、財務内容の適正性について確認を行うにあたり財務諸表等が適正に作成されるシステムが機能していたかを確認するための体制を構築します。	・総合企画部内に専担者を4名配置し、体制整備を進めてまいりました。 ・平成18年3月期有価証券報告書および平成18年9月期半期報告書に「代表者確認書」を添付いたしました。 ・平成19年2月公表の「実施基準」の内容を検討いたしました。 ・営業店業務の業務フローの文書化を開始いたしました。

具体取組策	取組方針	今期までの進捗状況
(4) 法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化		
●全職員の自己点検やエリア・コンプライアンスオフィサーによる臨店調査、指導を実施いたします。 ・全職員が自己点検を行う「私達の行動基準チェックリスト」を年4回実施いたします。 ・内容をリニューアルさせた、エリア統轄店に対するエリア・コンプライアンスオフィサーの臨店調査・指導を17年度下期より実施いたします。	エリア・コンプライアンスオフィサーの人選も含めて、臨店調査・指導の中身について、コンプライアンス委員会において再検討を実施し、検討した結果を反映させた臨店調査・指導を実施します。	・支店長、次長、役席、新入行員の各階層別コンプライアンス集合研修を実施しております。また、平成18年4月～19年3月にかけて隔月毎に全部店において、コンプライアンステストを含めた部店内コンプライアンス研修を実施しております。 ・上記コンプライアンス研修の効果を確認するため、各部店において研修テーマに沿ったモニタリングをコンプライアンスオフィサーが実施いたしました。 ・エリアコンプライアンスオフィサーによる臨店調査・指導項目、15項目を整備し、エリア統轄店14店舗に臨店調査、指導を年2回実施いたしました。
●適切な顧客情報の管理・取扱いの確保に注力いたします。 ①個人データ管理台帳の整備をいたします。 ②従業者の役割・責任の明確化を図ります。 ③本部各部事務の手順書・技術的安全管理措置におけるポリシーと技術的な実装をリンクする基準や手順書の整備をいたします。 ④漏洩事案等に対応する体制を整備いたします。 ⑤就業規則等における安全管理措置の整備をいたします。 ⑥従業者への周知徹底、教育及び訓練をいたします。 ⑦外部委託に係る規程を整備いたします。 ⑧点検・監査に係る規程を整備いたします。	適切な顧客情報の管理・取り扱いの確保をするために、必要な事項を整理したうえで、課題の解決に取り組みます。	・各部店の独自作成資料について個人データ管理台帳を整備いたしました。 ・就業規則の改正および従業者との個人データの非開示契約の締結等安全管理措置の整備に取り組みいたしました。 ・各種の研修や本部担当者の臨店事務指導等により行員教育に取り組みいたしました。 ・外部委託安全管理取扱マニュアルを制定するとともに委託先と個人情報保護に係る契約内容の見直しに取り組みいたしました。 ・情報漏洩防止に向けた安全管理強化の為、各種規程の整備を行うとともに、FAX送信、対外電子メールおよび郵便発送の事務取扱を改正いたしました。 ・情報漏洩事案等対応マニュアルを制定し、事故発生時の各部署の役割の明確化等体制の整備を行いました。 ・情報の取扱状況の点検・監査に係る手順書を制定し、取扱部署が行う点検、本部によるモニタリングの整備・拡充を行いました。 ・各種の規程や手順書の整備により従業者の役割・責任の明確化を行いました。また、新入行員及び各階層別研修時に情報管理、顧客情報保護について研修を実施いたししました。 ・本部各部事務について情報の安全管理措置基本規程を制定し、主要なシステムについて技術的安全管理措置の実装状況の点検を実施いたしました。 また、主管部より情報セキュリティ委員会にて、年に1度改善状況等の報告を実施することとしました。 更に.本部各部事務の手順書の作成については、安全管理措置基本規程を制定しました。
(5) ITの戦略的活用		
●ﾃﾞｰﾀﾍﾞｰｽﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞｼｽﾃﾑの店頭ｾｰﾙｽ、外交活動への活用を強化いたします。 ・外交ｾｰﾙｽﾌﾟﾛｾｽ評価への活用をいたします。 ・店頭ｾｰﾙｽﾌﾟﾛｾｽ評価への活用をいたします。 ・コールセンターと外交・店頭との連携による住宅ﾛｰﾝ、預り資産、定期預金の獲得件数、金額の増加を図ります。	平成7年にABC原価計算システムを稼動させ、統合的な収益・リスク管理を行っており、合理的なメジャーを持って営業活動を展開してまいりましたが、今後はデータベースマーケティングシステムの活用を強化して一層営業力の強化に結びつけてまいります。 ・新営業店システム、住宅ローン自動審査システム、新国際勘定系システムの活用によるビジネスモデルの変革を行います。 ・外交・店頭でのセールスプロセス評価への活用を検討し、セールス活動の変革、効率化を図ります。 ・コールセンターと外交・店頭との連携を強化し、セールス力強化を図ります。	・外交セールスプロセス評価への活用 事業性のお客さまへの「知恵と親切の提供」の実践に向け、面談機会増加によるお客さまのニーズ把握とソリューションのご提供をセールスプロセスとして評価する体制を構築いたしました。平成17年11月よりスコアリングを活用した新商品「企動力」の取り扱いを開始いたしました。 ・店頭セールスプロセス評価への活用 CRM支援の活用状況についての検討開始 ・コールセンター連携 コールセンターからお客さまに対して最適な商品・サービスの電話に加え、支店・e-しがぎんプラザと連携したご案内の結果、ダイレクトチャネルが関与した平成17年4月から平成19年3月までの成約状況は次のとおりとなりました。 住宅ローン　2,343件(604件)　379億円(94億円) 資産運用　6,948件(2,925件)　190億円(85億円) ※( )内は平成18年度下期実績

具体取組策	取組方針	今期までの進捗状況
3．地域の利用者の利便性向上		
(1) 地域貢献等に関する情報開示		
●図表等ビジュアル化に努め、より分かりやすく、ＣＳＲ（企業の社会的責任）を重視した個性的な情報開示かつ、利用者の目線に立った情報開示に努めます。また、お客様からの質問や相談等のうち頻度の高いもの等についての回答事例の作成をするとともにその内容についてホームページ等で公表いたします。	現状の「地域貢献に関する情報」の趣旨をさらに充実させ、引き続き、幅広いユーザーによりわかりやすく、かつ訴求力の高い情報開示に努めます。	・地域貢献に関する情報について図表やデータ等を多用し、よりわかりやすくかつ訴求力の高い情報開示に努めております。平成17年度以降における開示状況については、下記のとおりです。 ーディスクロージャー誌・・・平成17年7月、平成18年7月、平成19年1月に発刊 ー「CSRリポート」・・・平成17年9月、平成18年8月に発刊 ーミニディスクロージャー誌「なるほどしがぎん」・・平成17年6月、12月、平成18年6月、12月に発刊 ※ホームページにも同内容を掲載し、公表しています。
(3) 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立		
●環境関連・防災関連商品を提供いたします。 ・環境関連商品の継続的な提供およびｴｺﾌﾟﾗｽ定期による「寄付金」の活用方法の拡大をいたします。 ・防災関連商品の開発をいたします。 ●お客様の声を経営に反映させる仕組みを構築いたします。 ・ビジネスモデルの変革、新サービス・新商品開発等を念頭に、統計的手法によるアンケート調査を実施するとともに、お客様の声を経営に反映させる仕組みを構築いたします。	琵琶湖の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、お客様と環境に対する配慮や防災の意識を共有化して、地域のお客様のニーズに合った質の高いサービスを提供してまいります。 また、お客様の声を経営に反映させる仕組みを構築いたします。	（環境関連・防災関連商品のご提供） ・「持続可能な企業と地域社会」を実現するために「しがぎん琵琶湖原則」を定め、ＰＬＢに賛同いただいた事業先を「環境を主軸とするＣＳＲ経営」の実態に基づき格付を行ない、一定格付以上の事業先に対して格付に応じた金利優遇を実施する「しがぎん琵琶湖原則支援資金」を平成17年12月20日より取り扱いを開始いたしました。 平成19年3月末までの融資実績　312件　41億円。 ・中小企業のＢＣＰの策定を促し減災を実現することを目的に、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低利での融資支援を行うことで防災への取り組みを強力にサポートする「ＢＣＰサポートローン」を平成18年8月21日より取り扱いを開始いたしました。 平成19年3月末までの融資実績　3件　1億円。 ・企業のＢＣＰ（事業継続計画）の策定を促し減災を実現することを目的に、平成18年8月からＢＣＰコンサルティングの取次を行うとともに「ＢＣＰサポートローン」の取扱を開始いたしました。平成18年9月から「地震デリバティブ」の媒介取引業務の取り扱いを開始いたしました。 ・平成17年8月1日より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「エコ＆耐震住宅ローン」の取り扱いを開始いたしました。 平成19年3月末までの取扱状況　2,102件　453億円。 ・エコプラス定期の商品内容を一部改正し、平成18年6月に「環境学習の場の提供」をする為に滋賀県内小学校2校に対し「学校ビオトープ」づくりの資金として100万円寄贈いたしました。 （お客さまの声を経営に反映させる仕組みづくり） ・取組体制を強化するため平成17年10月に「ＣＳ向上委員会」を設置をいたしました。 ・お客さまのご意見をいただく電話アンケート（CSコール）を平成17年9月および平成18年2月、平成18年8月、平成19年3月の4回にわたり実施し、お客さまから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」の発行など、お客様さまの声を経営に反映してまいりました。今後もいただいたご意見、ご要望をもとに業務改善や商品開発に活かしてまいります。

具体取組策	取組方針	今期までの進捗状況
(4) 地域再生推進のための各種施策との連携等		
●地域におけるPFI案件への取り組みをいたします。 ・メガバンク、証券会社などアレンジャーとの情報交換を密にし、案件情報が早く入る体制をつくります。 ・当行がアレンジャーとなれるよう、スーパーゼネコンに働きかけます。 ・主な地方自治体に対し、個別に「勉強会」を提案いたします。	滋賀県内・京都の案件は、エージェントとして事業に積極的に関与してまいります。また、県内地方公共団体への啓蒙活動を実施してまいります。	・アレンジャーに対し、当行の取り組み方針を伝え、的確な情報が入る関係を構築いたしました。 ・複数の地公体に対して、PFI勉強会を実施いたしました。 ・平成18年10月に、近江八幡市立総合医療センターが竣工いたしました。 ・平成19年3月現在の取組実績は、7件 84億円です。
4. 進捗状況の公表		
●全体の進捗状況について一覧表にまとめ、半期毎にニュースリリースおよびホームページにて公表いたします。	全体の進捗について、決算発表に合わせて公表いたします。	・平成19年3月までの進捗状況について、平成19年5月にニュースリリースおよびホームページにて公表いたします。