



「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について
(平成18年3月31日現在)

平成18年5月
株式会社 富山銀行

目 次

| | |
|------------------------------|----|
| 進捗状況(17年4月～18年3月)の総括 | 1 |
| 大項目毎の進捗状況(主な取組み実績) | 2 |
| 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 | 6 |
| 「個別の取組み」の進捗状況 | 7 |
| 経営改善支援の取組み実績 | 11 |
| 経営改善の事例 | 12 |
| 「地域密着型金融推進計画」の取組体制(概念図) | 13 |

進捗状況(17年4月～18年3月)の総括

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

融資審査態勢の整備や借り手中小企業のライフステージに応じた円滑な資金供給やコンサルティング機能、また、ビジネス・マッチング機能など問題解決型サービスの提供などに努めました。また、政府系金融機関との協調融資の取組みや具体的な再生手法への取組みなど実効性を高めることができました。

2. 経営力の強化

新BIS規制の施行等を踏まえ、リスク管理・収益管理態勢の強化・充実を図りました。
リスク管理債権の減少や自己資本比率の良化など、資産や財務面の健全化に努めました。
ガバナンスやコンプライアンスを引続き経営の最重要課題として捉え、健全性を確保した経営に徹しました。

3. 地域の利用者の利便性向上

地域貢献等に関する情報等を、ディスクロージャー誌やホームページ等を通じてわかりやすい内容として開示しました。利用者より寄せられる要望・相談等に対し適切に対応するなど、利用者の満足度を重視した業務運営を行いました。

大項目毎の進捗状況(主な取組み実績)

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

営業店と本部審査担当者による情報交換会「目利き・案件発掘会議」を開催し企業情報の共有化を図るとともに、本部審査担当者による企業訪問や経営者ヒヤリングを実施するなど、個別企業の実態に則した深度ある融資審査ができる態勢を整備しました。また、ベンチャー企業育成支援のために、政府系金融機関や大学等との情報交換を行う一方、具体的な案件について政府系金融機関と協調融資を実行するなど、借り手中小企業のライフステージに応じた円滑な資金供給に努めた結果、新規創業者支援融資は39件、融資額6億円の実績を挙げることができました。

○ 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

地元企業へのビジネス・マッチング機会の提供を目的に「ビジネス・マッチングフェア2005」を開催したほか、富山銀行ビジネスクラブ恒例の「第19回東京ビジネスサミット2005」への出展や、富山銀行ビジネスクラブの活用や外部機関との連携により、ビジネス・マッチングを47件成立させることができました。支援企業先における経営改善計画書策定の段階から積極的に関与し、経営改善支援取組み先19先について債務者区分等のランクアップを図ることができました。

○ 事業再生に向けた積極的取組み

専門的な知識を有する再生支援専担者を配置し、またターンアラウンドスペシャリスト育成に向け、外部研修・行内研修の態勢を強化しました。また、具体的な再生案件に対し、富山県中小企業再生支援協議会を活用した事業再生手法に取組み、再生実績に繋げることができました。

○ **担保・保証に過度に依存しない融資の推進等**

キャッシュフロー重視の審査態勢の定着化を一層推進したほか、「商工会議所メンバーズローン」等を発売し無担保融資商品の充実を図りました。また、財務制限条項を活用した融資の取扱いを開始したほか、中小企業金融公庫が主導する「18年3月 CDO」に参加するなど、中小企業の資金調達手法の多様化に積極的に取り組みました。

○ **顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化**

顧客の十分な理解や納得を得ることを主眼とした研修や勉強会を実施しました。また、地域の利用者からの融資相談に、よりきめ細やかに対応ができるよう「融資ホットライン」を設置するなど、説明態勢の更なる定着化と実効性の確保を図りました。

○ **人材の育成**

中小企業大学校への派遣や行外研修への継続派遣など、研修体制の充実を図りスケジュールに沿って実施して参りました。

2. 経営力の強化

○ リスク管理態勢の充実

新BIS規制に対応した新システムの導入を決定し、同システムの完全稼働に向けて作業部会を設置するなど管理態勢面を整備しました。統合リスク管理におけるリスク量計測手法のレベルアップを図るとともに、統合リスク管理基本方針を策定し、リスク管理の高度化を図りました。また、資産健全化への取組みとして、リスク管理債権残高の減少を図り、同比率を改善させることができました。自己資本比率も数値目標を単体で達成することができました。

○ 収益管理態勢の整備と収益力の向上

「信用リスク定量化共同システム」を本格稼働させたことにより、信用リスクデータの精緻化を図ることが出来る態勢を整えました。「新・格付自己査定システム」と併せて、適正金利設定のための内部基準の整備を図り、収益力の向上に繋げて参ります。

○ ガバナンスの強化

18年3月期有価証券報告書に確認書を添付することを前提として、財務報告に係る内部統制について業務フロー表や業務手順書を作成しました。

○ 法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化

不祥事根絶に向けた取組みを行いました。個人情報保護法の重要性に鑑み、個人データの保管管理態勢の強化や各安全管理段階における取扱態勢の強化を図りました。

○ ITの戦略的活用

偽造カード等及び盗難カード等の金融犯罪への対応を優先課題と捉え、支払限度額の引き下げなど偽造キャッシュカード対策を実施しました。また、法人インターネットバンキングやホームページの機能拡充など、時代の要請に対応したIT投資について順次対応して参りました。

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

各ディスクロージャー誌については、当行の現状及び地域貢献への取組み状況へのQ&A方式の採用や用語解説を付けるなどわかりやすい内容となるよう工夫をするとともに、「お客さまへの大切なお知らせ」の頁を設け、金融犯罪への注意喚起や個人情報保護法の解説等を掲載いたしました。

○ 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

利用者より寄せられる苦情・相談を取りまとめ、利用者の満足度を重視した業務運営を行ないました。また、地域の特性を踏まえた利用者満足度アンケートについては、利用者ニーズがより把握できるものとなるよう調査内容の検討やデータ分析等を外部コンサルタントに依頼し、18年1月に実施しました。今後、分析結果について利用者満足度を高める対応等を検討し、利用者ニーズを踏まえたサービスの高度化や差別化を図るとともに、経営戦略に係る項目は、経営方針等に取り入れ、個性的なビジネスモデルの展開を図って参ります。

○ 地域再生推進のための各種施策との連携等

商工会議所青年部への行員派遣や高岡市が主宰する「たかおか地域活性化研究会」への参加などを通して、地域金融機関としての情報ネットワークの充実を図るとともに、「富山ビジネス塾」への行員派遣や講師派遣要請などに積極的に参画するなど地域再生支援活動に取り組みました。また、PFI事業に関するセミナーを開催し、地域におけるPFI事業の重要性やその仕組み等について理解を深めるなど態勢整備を図るとともに、富山県内における具体的なPFI案件について検討を開始いたしました。

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

| 目標項目 | 最終目標※ | 17年度中 | | 実績に対するコメント |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|--|
| | | 目標 | 実績 | |
| 新規創業者支援融資取上げ件数 | 60件 | 30件 | 39件 | ベンチャー企業育成支援および円滑な資金供給の結果、目標を上回りました。 |
| ビジネス・マッチング件数 | 100件 | 50件 | 47件 | 「ビジネス・マッチングフェア」の参加や、経営セミナー、商談会開催を継続して参ります。 |
| 経営支援取組みランクアップ先数 | 28件 | 14件 | 19件 | 実効性のある企業財務支援を今後も実施して参ります。 |
| 自己資本比率(単体) | 10%台 | 10%台 | 10.30% | 健全債権化等により財務面での健全性を更に強化しました。 |
| 自己資本比率(連結) | 11%台展望 | 11%台展望 | 10.84% | グループ会社を含め財務面での健全性を更に強化しました。 |
| リスク管理債権比率 | 3%台 | 4%台 | 4.37% | 不良債権の新規発生防止や要注意先債権等の健全債権化に努めています。 |
| 地域向け貸出金割合 | 95%以上 | 95%以上 | 97.26% | 営業基盤を引続き富山県内一円として、地域貢献に努めます。 |
| ※最終目標:件数・先数は期間累計目標、比率・割合目標は19年3月末目標 | | | | |

「個別の取組み」の進捗状況

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

| 項目 | 具体的な取組策 | スケジュール | | 進捗状況 (平成17年4月～平成18年3月) |
|--|--|--|--|--|
| | | 平成17年度 | 平成18年度 | |
| (1) 創業・新規事業支援機能等の強化 | | | | |
| 融資審査能力 | <ul style="list-style-type: none"> 「業種別審査マニュアル」を策定し、審査ノウハウを組織化します。 本部審査担当者により業種毎に実態に即した審査、経営支援を実施します。 各種研修を通じて融資審査能力の向上を図ります。 | <ul style="list-style-type: none"> 「業種別審査マニュアル」を策定します。 営業店と審査部担当者による情報交換会の実施します。 本部担当者による経営者ヒアリングを実施します。 当行職員を異業種へ派遣します。 目利き研修の開催します。 | <ul style="list-style-type: none"> 情報交換会の実施、及び目利き研修を実施します。 「業種別審査マニュアル<医療・福祉編>」を策定します。 | <ul style="list-style-type: none"> 営業店と審査部担当者との情報交換会「目利き・案件発掘会議」を2回実施しました。 本部担当者による企業訪問、経営者ヒアリングを実施しました。 当行職員を異業種へ1名派遣しました。 「業種別審査マニュアル<建設業編>」を策定しました。 |
| 起業・事業展開に資する情報の提供 創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援 | <ul style="list-style-type: none"> 政府系金融機関との協調融資体制を整備します。 産、学、官との連携強化を図ります。 | <ul style="list-style-type: none"> 各機関と情報交換の実施します。 業種別セミナー等を開催します。 10月に統合発足する新富山大学と「包括的連携協力」の覚書を締結する予定です。 | <ul style="list-style-type: none"> 各機関と情報交換を実施します。 業種別セミナー等を開催します。 富山大学、富山県立大学、富山商船高専、及び中小企業基盤整備機構等との連携により、研究シーズと企業ニーズのマッチングを推進します。 | <ul style="list-style-type: none"> 協調融資実現に向けて政府系金融機関との情報交換を行いました。 中小企業金融公庫と連携し「建設業セミナー」を開催しました。 富山大学、富山県立大学、富山商船高専と「包括的連携協力」の覚書を締結しました。 独立行政法人中小企業基盤整備機構と「業務連携・協力」覚書を締結しました。 |
| (2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 | | | | |
| 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 | <ul style="list-style-type: none"> 中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の強化を図ります。 | <ul style="list-style-type: none"> TBCの会員増強に努めます。 各種セミナーを開催します。 | <ul style="list-style-type: none"> 東京ビジネスサミットに参加、TBCとして合同出展を行います。 | <ul style="list-style-type: none"> 「ビジネス・マッチングフェア2005」を開催し、マッチング機会の提供とTBC機能の紹介を行いました。また、TBCセミナー、経営なんでも相談会を開催しました。 |
| 要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 | <ul style="list-style-type: none"> 富山県中小企業再生支援協議会、中小企業支援センター、高岡地区中小企業支援協議会との連携を強化、対象企業の経営改善を推進します。 定期的な指導・支援活動を実施します。 | <ul style="list-style-type: none"> 支援対象先の追加、見直しを行い左記のとおり、経営改善指導・支援を実施します。 | <ul style="list-style-type: none"> 17年度での実績を見直し、新たに支援対象先の見直しを行い継続して、経営改善指導・支援を実施します。 | <ul style="list-style-type: none"> 富山県中小企業再生支援が指導する再生案件について取組みを開始しました。 支援対象先へ経営改善指導を実施し、19先について債務者区分等のランクアップを図りました。 |
| 健全債権化の強化に関する実績の公表等 | <ul style="list-style-type: none"> 開示内容の見直しや具体的な成功事例等の開示方法を検討します。 | <ul style="list-style-type: none"> 経営改善支援の取組みおよび再生支援実績や成功事例等を公表します。 | <ul style="list-style-type: none"> 前年同様に実施します。 | <ul style="list-style-type: none"> 経営改善支援取組み先数や経営改善による債務者区分のランクアップ先数について公表しました。 |
| (3) 事業再生に向けた積極的取組み | | | | |
| 事業再生に向けた積極的取組み | <ul style="list-style-type: none"> 事業再生の早期着手と多様な事業再生手法を活用します。 外部機関を活用します。 専門的人材の育成をします。 | <ul style="list-style-type: none"> 再生支援先端者を審査部内に配置します。 人材の育成に内外の研修を活用します。 当行職員を事業再生先へ派遣します。 | <ul style="list-style-type: none"> 前年同様に実施します。 | <ul style="list-style-type: none"> 再生支援専担者1名を審査部に配置しました。 当行職員1名を事業再生先に派遣しました。 ターンアラウンドスペシャリストの育成を目的に外部研修へ2名派遣しました。 営業店貸付担当役席を対象とした行内研修を開催しました。 |
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> 開示内容の見直しや具体的な成功事例等の開示方法を検討します。 | <ul style="list-style-type: none"> 経営改善支援の取組みおよび再生支援実績や成功事例等を公表します。 | <ul style="list-style-type: none"> 前年同様に実施します。 | <ul style="list-style-type: none"> 経営改善支援取組み先数や経営改善による債務者区分のランクアップ先数について公表しました。 |

| 項目 | 具体的な取組策 | スケジュール | | 進捗状況 (平成17年4月～平成18年3月) |
|-----------------------------|---|--|--|---|
| | | 平成17年度 | 平成18年度 | |
| (4) 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 | <ul style="list-style-type: none"> ・新商品を開発し、順次発売します。 ・キャッシュフロー重視の審査態勢の定着化を図ります。 ・店長権限規定について、さらに無担保枠の拡大を検討します。 | <ul style="list-style-type: none"> ・財務制限条項を活用した融資商品の検討に着手します。 ・キャッシュフロー重視の審査態勢定着にむけて研修を実施します。 ・「商工会議所メンバーズローン」、「商工会メンバーズローン」の取扱を開始します。 ・「信用リスク定量化共同システム」を本格稼働させ、当行PD、LGD等の信用リスクデータを取得します。 ・「新・格付自己査定システム」を稼働させます。 | <ul style="list-style-type: none"> ・財務制限条項を活用した商品を発売します。 ・店長権限規定について、格付別の無担保融資限度額を設定し、無担保融資枠の拡大を実施します。 | <ul style="list-style-type: none"> ・財務制限条項を活用したプロパー融資を2件実施しました。 ・キャッシュフロー重視の審査態勢の定着化のため、審査部トレーニーや研修を実施しました。 ・「商工会議所メンバーズローン」、「商工会メンバーズローン」の取扱を開始しました。 ・「信用リスク定量化共同システム」を本格稼働させ、当行PD、LGD等の信用リスクデータを取得しました。 ・「新・格付自己査定システム」を稼働させました。これに伴い、自己査定マニュアル等の行内規定の改訂を実施しました。 |
| 中小企業の資金調達手法の多様化等 | <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業金融公庫主導によるCLO組成を検討します。 ・財務諸表の制度が相対的に高い中小企業への融資推進を図ります。 | <ul style="list-style-type: none"> ・財務制限条項を活用した融資商品の検討に着手します。 ・キャッシュフロー重視の審査態勢定着にむけて研修を実施します。 ・「商工会議所メンバーズローン」、「商工会メンバーズローン」の取扱を開始します。 ・財務制限条項を活用したプロパー融資を実施します。 ・中小企業金融公庫主導によるCLO組成に参加します。 | <ul style="list-style-type: none"> ・財務制限条項を活用した商品を発売します。 ・店長権限規定について、格付別の無担保融資限度額を設定し、無担保融資枠の拡大を実施します。 | <ul style="list-style-type: none"> ・財務制限条項を活用したプロパー融資を2件実施しました。 ・キャッシュフロー重視の審査態勢の定着化のため、審査部トレーニーや研修を実施しました。 ・「商工会議所メンバーズローン」、「商工会メンバーズローン」の取扱を開始しました。 ・中小企業金融公庫主導によるCLO組成に参加しました。 |
| (5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化 | | | | |
| 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・各約定書、申込書を改定します。 ・顧客への説明態勢に関する様式を改定します。 ・情報収集と事例集作成にて研修会を実施します。 ・融資相談・苦情のホットラインを開設します。 | <ul style="list-style-type: none"> ・各約定書、申込書を改定します。 ・顧客への説明態勢に関する様式を改定します。 ・情報収集と事例集作成にて研修会を実施します。 ・「融資相談・苦情のホットライン」を開設します。 | <ul style="list-style-type: none"> ・前年同様に実施します。 ・与信取引に関する顧客への説明態勢に関する「様式編」を全面改訂し、改訂に伴う行内説明会を実施します。 | <ul style="list-style-type: none"> ・各種約定書、申込書の改定に着手しました。 ・顧客への説明態勢に関する様式の一部見直しに着手しました。 ・具体的な事例研究を行い対応方法について行内研修を実施しました。 ・「融資ホットライン」を開設しました。 |
| (6) 人材の育成 | | | | |
| 人材の育成 | <ul style="list-style-type: none"> ・行内集合研修の実施及び外部研修への派遣を各職種に応じて実施します。 | <ul style="list-style-type: none"> ・集合研修、外部研修への派遣等計画的に実施します。 | <ul style="list-style-type: none"> ・前年同様に実施します。 | <ul style="list-style-type: none"> ・行外派遣研修を11名に対して実施しました。 ・集合研修、トレーニーを定期的に実施しました。 |

2. 経営力の強化

| 項目 | 具体的な取組策 | スケジュール | | 進捗状況 |
|--------------------------|---|---|---|--|
| | | 平成17年度 | 平成18年度 | (平成17年4月～平成18年3月) |
| (1) リスク管理態勢の充実 | | | | |
| リスク管理態勢の充実 | 各種のリスク管理と同様それらを統合的に捉えたうえで、経営体力に見合ったリスクコントロールを行い、収益性・効率性の向上を目指す体制の整備を図ります。 | ・新BIS規制に対応した勘定システムの開発を開始します。 ・統合リスク管理におけるリスク量計測手法の確立を実施します。 | ・新BIS規制基準による自己資本比率の算定を開始します。 ・統合リスク管理におけるリスク資本配賦について、整合性のある管理手法を構築します。 | ・新BIS規制に対応したシステムの導入に向けた具体的な検討に着手しました。 ・統合リスク管理におけるリスク量計測手法の高度化に着手するとともに、リスク資本配賦について討議を始めました。 |
| (2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上 | | | | |
| 収益管理態勢の整備と収益力の向上 | ・デフォルト確率等の統計データの活用を図ります。 ・内部格付の精度を向上させます。 ・収益管理意識の高揚を図ります。 | ・左記取組を順次実施します。 | ・「新・格付自己査定システム」の稼働を受け、内部格付の精度を高めるとともに、自己査定マニュアル等の行内規定の改訂を行います。また、適正金利設定の為の内部基準を全面改訂します。 | ・適正金利設定のための支店長向け研修会を実施しました。 ・「信用リスク定量化共同システム」を本格稼働させ、当行PD、LGD等の信用リスクデータを取得しました。 ・「新・格付自己査定システム」を稼働させ、定量評価のウェイトを重視した内部格付評価とするとともに自己査定マニュアル等の行内規定の改訂を実施しました。 ・適正金利設定の為の内部基準を全面改定しました。 |
| (3) ガバナンスの強化 | | | | |
| 財務内容の適正性の確認 | ・有価証券報告書の作成手続検証ツールの作成や基礎情報のフローチャートの作成等を通じ確認手法を高度化し、財務報告に係る内部統制の評価・監査の制度化や証券取引法の改正内容について情報収集も行い、より高度な確認を行うための計画を策定し実施していくこととします。 | ・有価証券報告書の作成手続検証ツールの作成を実施します。 ・「財務報告に係る内部統制の評価及び監査の基準」の内容検討を実施します。 ・有価証券報告書作成のための基礎情報のフローチャートを作成します。 ・「財務報告に係る内部統制の評価・監査の制度化」について情報収集、検討を実施します。 | 証券取引法の改正を睨んだ、より高度な確認を行うための実施計画を策定します。 | ・「有価証券報告書作成手続検証ツール」を作成し、内容の確認、検証を実施しました。 ・「財務報告に係る内部統制の評価及び監査の基準」(公開草案)について、監査法人や地銀協等を通じ情報収集に努め、内容の検討を開始しました。 ・18年3月期有価証券報告書に確認書を添付することを前提として、財務報告に係る内部統制について業務フロー表、業務手順書の作成等を行いました。 |
| (4) 法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化 | | | | |
| 営業店に対する法令等遵守状況の点検強化 | ・監査部及び各支店の自己点検にて多重チェックを実施します。 ・SCO資格取得者の増加を図ります。 ・研修会、店内勉強会の開催を継続的に実施します。 ・直接報告相談制度の実効性を高めま | ・直接報告相談制度の浸透化を図ります。 ・コンプライアンス担当者会議を定期的に開催します。 ・SCO有資格者割合を53.2%体制とします。 | ・コンプライアンス担当者会議を定期的に開催します。 ・SCO有資格者割合を53.8%とします。 ・直接報告相談制度の内容を一部改定します。 | ・コンプライアンス担当者会議により、各支店担当者の知識向上を図るとともに、直接報告相談制度の浸透を図りました。 ・SCO資格取得者割合の増加を図りました。 ・全銀協の倫理憲章の改定に伴い、「行員倫理規定」及び「コンプライアンスマニュアルI」を改定しました。 ・公益通報者保護法の施行を踏まえ直接報告相談制度の改定を検討しました。 |
| 適切な顧客情報の管理・取扱いの確保 | ・文書保存期間、保存台帳等を見直します。 ・電子化等による紙媒体の削減による情報管理の厳格化を図ります。 ・個人情報取扱いにおける定期的な研修・勉強会を実施します。 | ・文書保存台帳等を見直し、保管保存管理態勢を強化します。 ・情報系端末機の管理強化を実施します。 ・コンプライアンスプログラムに基づき勉強会を継続実施します。 | 還元資料の電子化により紙媒体の削減を図ります。 | ・情報系端末および本部パソコンに情報漏えい防止ソフトを導入しました。 ・FAX送信、郵便物の発送について厳重な誤送信、誤発送防止対策を実施しました。 ・コンプライアンスプログラムに基づき、定期的にかつ継続的に勉強会を実施しました。 |
| (5) ITの戦略的活用 | | | | |
| ITの戦略的活用 | ・情報系オンラインシステムの機能見直しにより、リスク管理実務等への運用を検討します。 ・勘定系オンラインシステムを新BIS規制対応にカスタマイズします。 | ・情報系オンラインシステム機能の見直しを実施します。 ・勘定系オンラインシステムを新BIS規制対応への開発を開始します。 ・システム運営機械化委員会の機能強化を図ります。 | ・新BIS規制基準に対応した勘定系オンラインシステムの対応を完了し、自己資本比率の算定を開始します。 | ・新BIS規制に対応したシステムの導入に向けた具体的な検討に着手しました。 ・ATM機能の見直しについて討議を開始しました。 ・偽造キャッシュカード対策を実施しました。 ・新BIS規制に対応した新システムの導入を決定し本部内に作業部会を設置しました。 |

3. 地域の利用者の利便性向上

| 項目 | 具体的な取組策 | スケジュール | | 進捗状況 (平成17年4月～平成18年3月) |
|------------------------------|---|---|---|--|
| | | 平成17年度 | 平成18年度 | |
| (1) 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 | ・ディスクロージャー誌やホームページに掲載している情報開示内容について、これまで以上にわかりやすい表現上の工夫を取入れるなどの見直しを図ります。 | ・ホームページの内容の充実を図ります。 ・会社説明会(IR)を開催します。 | ・ホームページの全面改訂を行います。 ・中間決算期ディスクロージャー誌を発刊します。 | ・ミニ・ディスクロージャー誌に地域貢献等に関する情報開示をするともに、Q&A方式を採用しました。 ・地域別に会社説明会を開催し、頭取自ら経営方針や地域貢献の状況を説明しました。 |
| (2) 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立 | | | | |
| 地域利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立 | ・定期、不定期にアンケート調査を実施し、高品質サービスの実施を具体化させます。 | ・顧客満足度アンケートを実施します。 | ・アンケートの結果を受けたビジネスモデルの改善を継続実施します。 ・顧客の声を活かした改善項目について公表していきます。 | ・金融商品動向調査、資産運用商品開発等に限定したアンケートを実施しました。 ・顧客満足度アンケートを実施しました。 |
| (3) 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各種施策との連携等 | ・地公体や商工団体との連携強化を目的に、各種団体と人材交流等により情報ネットワークの充実を図ります。 ・PFI事業に対する体制整備を実施します。 | ・高岡商工会議所青年部へ行員を派遣します。 ・PFI事業に対する体制整備を実施します。 ・地公体や商工団体との連携を強化します。 ・富山県内における「創業塾・起業塾、経営者育成ビジネス塾」などの立上げ、講師派遣要請などに積極的に参画します。 | ・前年と同様に実施します。 | ・高岡商工会議所青年部へ1名派遣しました。 ・PFIに関するセミナーを開催しました。 ・富山県内企業の更なる発展と新たな事業創発を支援、具現化するため、「富山ビジネス塾」を立ち上げ、講師派遣要請などに積極的に参画しました。 ・高岡市が主宰する「たかおか地域活性化研究会」へ継続して参加しました。 |

経営改善支援の取組み実績

【17年度(17年4月～18年3月)】

(単位:先数)

| | | 期初債務者数 | うち | | |
|-------|-----------|--------|---------------------|---|---|
| | | | 経営改善支援取組み先 α | α のうち期末に債務者区分がランクアップした先数 β | α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先数 γ |
| 正常先 | | 3,968 | | | |
| 要注意先 | うちその他要注意先 | 819 | 40 | 14 | 25 |
| | うち要管理先 | 88 | 10 | 5 | 4 |
| 破綻懸念先 | | 105 | 5 | 0 | 5 |
| 実質破綻先 | | 86 | | | |
| 破綻先 | | 61 | | | |
| 合 計 | | 5,127 | 55 | 19 | 34 |

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は17年4月当初時点で整理してあります。
 ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含んでいません。
 ・ β には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載してあります。
 ・ γ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載してあります。
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上してあります。

＜経営改善の事例＞

当行が、日頃取り組んで参りました経営支援のなかで、業況の改善が見られた事例や、地域のみなさまにとって有用と思われる事例について公表します。

「事例1：受注先の分散化と新規顧客の開拓により受注確保を図った事例」

A社：（製造業）

A社は、主要取引先の倒産による貸倒れの発生により売上げが激減し、資金繰りが厳しい状態であった。当行は、資金繰りの安定に向けて融資支援するとともにキャッシュフロー確保のために、経費の削減を含む経営改善計画を指導した。同時に、損益分岐点売上高の確保や月次損益での業況把握による収益管理強化と利益率の高い受注先の選定や新規受注先の開拓など利益重視の経営方針を徹底した。これら社長のみならず従業員一体となった行動が功を奏し、従来の偏った受注体質が改善されるとともに、社長自らのトップセールスにより利益率の高い受注先の開拓に成功し受注先の分散に繋げることができたため、売上高が回復し財務内容も改善し、経営を安定させることができた。

「事例2：中小企業支援センターと連携による改善事例」

B社：（卸売業）

B社は、同業者間の過当競争により、売上げ減少に加え利益率の低下を招いていた。さらに取引先の倒産も発生し、資金繰りを圧迫、借入依存度も高い状況となっていた。当行は、中小企業支援センターと連携を図りながら、収益力強化を最重要課題として粗利益の確保、売掛債権の早期回収化対応、商品在庫管理強化による在庫圧縮、仕入先への値引き交渉等経営支援アドバイスを実施した。これらのアドバイスが功を奏し、利益率重視の販売体制の確立、仕入れコストの徹底削減、さらに販売先の信用情報管理の徹底がなされたことから、粗利益の改善に繋がり、利益性の向上が図られた。

「地域密着型金融推進計画」の取組体制(概念図)

