

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について  
<平成17年4月～平成18年3月>

平成18年5月  
株式会社 みなと銀行

# 1. 「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）

当行では、平成17年度より「変革への更なる挑戦」～経営基盤の強化と収益力の向上～を基本方針とする**中期経営計画「チャレンジ21」**をスタートさせました。主要施策として、「収益力の強化」、「組織力の強化」、「リスク管理の高度化」の3つを掲げ、「**地域密着型金融推進計画**」を、この中期経営計画の施策の一環として位置付け、推進しております。

## 大項目毎の主な取組み

### (1)事業再生・中小企業金融の円滑化

当行は、企業評価や与信判断を含めた『法人渉外能力の向上』を図るべく、人材育成研修プログラムの見直しを行い、「法人渉外行内認定制度」の創設や「審査・外為トレーナー制度」の拡充を行いました。  
ベンチャー企業への取組みとしては、昨年に引続き公募制投資ファンド「みなと元気ファンド」の募集を行い、平成18年1月に13社に投資を決定いたしました。（応募総数28社） また、プロスポーツチームの商標権を担保とした融資を全国で初めて実施いたしました。  
取引先企業への経営改善支援については、財務内容の改善を中心とした経営指導等によって、平成17年4月から平成18年3月迄に55先の債務者区分が良化いたしました。

### (2)経営力の強化

リスク管理態勢の充実に向けては、「新格付・自己査定システム」を導入するなど、リスクの計量化に向けた体制整備を進めています。  
また、収益管理態勢の整備については、原価計算システムの活用により部門別、顧客別、店別の採算を的確に把握し収益の向上を目指しています。  
営業面では、窓口セールス支援システム「みなとプロ」を全店の窓口に配備し、マーケット情報等を提供しながら、より高度なコンサルティングによる店頭営業力の向上のほかATM機能の充実、「ICカード」の導入など、利便性の向上に努めています。

### (3)地域の利用者の利便性向上

平成17年6月より、全行運動として「CSチャレンジ21」を実施し、顧客満足度（CS）の向上を目指しています。  
平成18年1月に実施した「お客さまの声1万人アンケート」の結果を今後の経営及び商品サービスの向上に反映させて参りたいと考えています。

情報開示については、より分かりやすい開示を心掛けています。平成17年度における開示状況については、以下のとおりです。  
ミニディスクロージャー誌の発刊（平成17年6月、12月）、ディスクロージャー誌の発刊（平成17年7月）、ニュースリリース等の発出（59回）  
なお、ホームページにも同内容を掲載し、公表しています。

## 2. 具体的取組策と進捗状況（平成18年3月31日現在）

項目（取組事項）	具体策と実施スケジュール		進捗状況
	17年度	18年度	17年4月～18年3月
<b>1. 事業再生・中小企業金融の円滑化</b>			
<b>(1) 創業・新事業支援機能等の強化</b>			
融資審査態勢の強化等	<ul style="list-style-type: none"> <li>審査・外為トレーニング制度の拡充による実践研修の実施</li> <li>営業店渉外行員に対する法人研修の強化による提案力向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>審査トレーニング実施(17名)、外為トレーニング実施(12名)</li> <li>法人渉外地区別研修(提案型渉外、中小企業審査)を実施(60回)</li> </ul>	
外部機関等との更なる連携強化等	<ul style="list-style-type: none"> <li>政府系金融機関等との連携強化による知的財産権担保付融資等への積極対応</li> <li>公募制ベンチャーファンド「みなと元気ファンド」の創設</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベンチャー経営者交流会の設立</li> <li>ベンチャーセミナーの開催(2回)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業金融公庫との連携によるベンチャー向け融資を実行(1件)</li> <li>公募制投資ファンド「みなと元気ファンド」の募集(13社に投資決定・応募総数28社)</li> <li>ベンチャー経営者交流会を設立</li> <li>ベンチャー企業向け「グリーンシートセミナー」(参加15社)「IPOセミナー」(参加22社)を開催</li> </ul>
<b>(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</b>			
中小企業に対するコンサルティング機能及び情報提供機能の一層の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>提携コンサルティング会社の拡充、見直しの検討</li> <li>各種セミナーの開催(年間2回程度)</li> <li>ひょうご中小企業技術評価制度の取組</li> <li>中小企業向け展示・商談会「みなと元気メッセ」の開催</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SMBCコンサルティングとの提携による企業出展の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>提携コンサルティング会社を1社追加</li> <li>「環境セミナー」開催(参加49社)、「一日神戸大学」開講(参加68社)</li> <li>新時代の退職金・年金制度改革セミナー開催(参加57社)</li> <li>「みなと経営サポートセミナー」開催(参加71社)、「M&amp;Aセミナー」開催(参加63社)</li> <li>展示商談会「みなと元気メッセ」を開催(ブース出展49社)</li> </ul>
要注意先債権等の健全債権化等に向けた各種取組みの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>専門家の紹介による取引先への助言及び兵庫県中小企業再生支援協議会の積極的な活用</li> <li>審査部の臨店による経営改善支援先のワンストップ指導の強化</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業再生支援協議会への案件持込み(3件/うち兵庫県2件)</li> <li>中小企業診断士協会の紹介(3先)</li> <li>審査部による「臨店指導実施要領」を制定(ワンストップ実績=65先)</li> </ul>
<b>(3) 事業再生に向けた積極的取組み</b>			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>RCC、シンクタンクとの連携による事業再生への積極対応</li> <li>「ブルックナー」型民事再生又は私的整理を活用した事業再生への積極対応</li> <li>兵庫県中小企業再生支援協議会との連携による再生企業へのDDSの実施</li> <li>再生企業に対するEXITファイナンスの実施</li> <li>再生支援実績(成功事例)や再生ノウハウ(支援手法)の情報開示</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>シンクタンク等との連携による事業再生支援(6社)</li> <li>私的整理ガイドライン対応(他行主導4件)</li> <li>中小企業再生支援協議会2次対応開始(2件/うち兵庫県1件)</li> </ul>
<b>(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等</b>			
不動産担保・保証に過度に依存しない融資を促進するための手法の拡充及び包括根保証契約の見直し	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスローンの商品性改良と販売強化</li> <li>案件評価の標準化モデル導入による与信判断の効率化と運用力強化の実施</li> <li>技術評価、知的財産権(商標権等)、新株予約権を活用した融資商品の提供</li> <li>包括根保証先に対する限定根保証への切替開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>保証人データベースの作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規対象先の拡大、適用金利チェックシートの見直し及び特別推進運動を実施</li> <li>「標準判断モデル」による案件評価を開始</li> <li>商標権を担保とした知的財産権担保融資を実施(1件)</li> <li>包括根保証徴求先の捕捉と限定(根)保証切替先を選定し切替開始</li> </ul>
中小企業の資金調達手法の多様化等	<ul style="list-style-type: none"> <li>私募債の受託、シジケートローンのアレンジに向けた積極対応</li> <li>動産、債権譲渡担保融資、ノンコロローン、コバナツ等を活用した融資商品の提供</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>私募債の受託実績(121件)シジケートローンのアレンジ実績(14件)</li> <li>動産・債権譲渡担保融資(605件)</li> </ul>
<b>(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化</b>			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>監査や具体的事例等を通じて認識された問題点に基づく態勢面の改善を適宜実施</li> <li>事務規程、マニュアル等の適宜見直し</li> <li>地域金融円滑化会議への継続参加</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>融資契約に係る重要事項のご説明」を制定、一部改定</li> <li>与信取引に関する顧客への説明態勢に係るマニュアル」を一部改定</li> <li>各種契約書類」の改定</li> <li>「地域金融円滑化会議」への参加</li> </ul>

項目（取組事項）	具体策と実施スケジュール		進捗状況
	17年度	18年度	17年4月～18年3月
(6)人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人渉外能力(企業評価・与信判断能力)の向上に向けた研修体制の見直し 審査・外為トレーナーの拡充（年間40名の受入へ）</li> <li>法人渉外行内認定制度の導入（法人FA認定）</li> </ul>		研修体制の強化 審査トレーナー実施（17名）外為トレーナー実施（12名） 「法人渉外行内認定制度」を導入（136名認定）
<b>2. 経営力の強化</b>			
(1)リスク管理態勢の充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>バーセルの導入に向けた態勢整備</li> <li>各リスクの計量化と統合リスク管理態勢の構築に向けた対応</li> </ul>		新規導入当初の採用手法の決定及び対応準備の着手 新格付・自己査定システム「CRAS」を導入
(2)収益管理態勢の整備と収益力の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客採算システムを活用した推進アクションプランの策定</li> <li>新信用格付別ガイドライン金利、RAROAガイドラインの設定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>保全データ、回収率データ、デフォルトデータ等の整備</li> <li>「顧客採算シミュレーション」の対象先拡大検討</li> </ul>	「顧客採算システム」を使用した「顧客採算シミュレーション」を与信業務に活用 新信用格付別ガイドライン金利・RAROAガイドラインを設定
(3)ガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年3月期決算より有価証券報告書の記載内容の適正性に関する確認書を当該有価証券報告書に添付</li> <li>内部統制システムの構築に向けた対応</li> </ul>		17年3月期決算より代表者による有価証券報告書の記載内容の適正性に関する確認書を添付
(4)法令等遵守態勢の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等</li> <li>適切な顧客情報の管理・取扱いの確保</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>監査部内にリスク金融商品担当者を配置し、リスク金融商品の適正販売のチェック体制を強化</li> <li>監査部による機動監査の検証範囲拡大および臨店頻度アップ</li> <li>文書管理システムの導入</li> <li>法定帳票の電子媒体化開始</li> <li>FAX送信の実態調査と送信数の削減</li> <li>FAX送信のシステム化検討</li> </ul>
(5)ITの戦略的活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>バーセルの導入に備えた「リスク管理の高度化」対応</li> <li>データベースの活用や本部によるバックアップ体制の構築による「営業支援」対応</li> <li>他業態との提携拡大やインターネット等を有効活用した「利便性の向上」対応</li> <li>盗難・偽造等におけるお客さまの安全管理に対する「セキュリティ強化」対応</li> </ul>		新格付・自己査定システム「CRAS」を導入 窓口セールス支援システム「みなとプロ」を導入、「推進アクションプラン」の取扱開始 インターネットを活用した「外国為替Webサービス」を開始 1日あたりATM利用限度額引下げ、利用ATM限定サービス・ATM不正監視を開始
<b>3. 地域の利用者の利便性向上</b>			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>「利用者満足度アンケート」の実施、検証、反映、公表</li> <li>CS運動として「CSチャレンジ21」を実施</li> <li>情報発信力の強化</li> </ul>		18年1月に「お客さま満足度向上に向けたアンケート調査」を実施 顧客満足度の向上に向けた全行運動「CSチャレンジ21」を展開 コンサルティングプラザ・住宅ローンプラザ等の開設、郵貯・セブン銀行等とのATM提携

### 3. 中期経営計画「チャレンジ21」の進捗状況【主要計数】

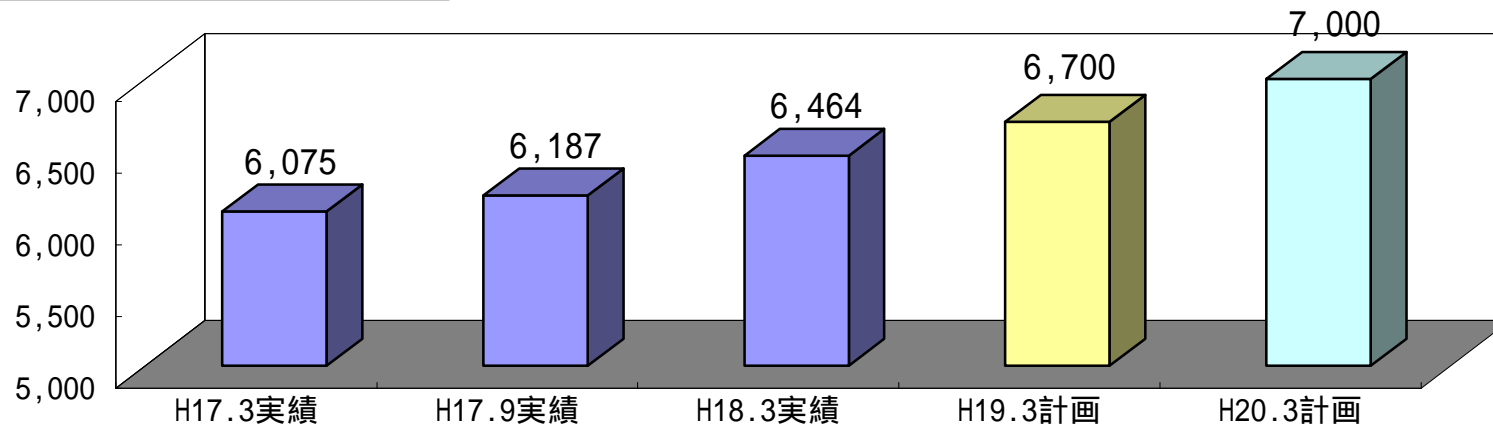
#### (1) 主要計数実績

項目	単位	H20.3計画	H18.3実績	コメント
コア業務純益	億円	230	215	<p>企業業績の回復等を背景に貸出金は増加に転じましたが、他行競争激化に伴う利回り低下による貸出金利息の減収を主要因として、資金運用収益は17年3月末比24億円減少いたしました。一方で、資産運用商品の販売や企業ニーズに対応した提案営業による手数料収入が好調に推移し、役務取引等収益は同比21億円増加いたしました。このほか、外国為替売買益の増加等もあり、銀行の実態収益状況を表すコア業務純益はほぼ前期並みの215億円となりました。経常利益は、不良債権処理等健全性向上にも努める一方で、株式等売却益の増加等により、同比14億円増加し96億円となりました。当期純利益は、固定資産減損にかかる費用や不動産の処分損等を計上しましたが、退職給付費用の減少等から、同比14億円増加し47億円となりました。</p> <p>なお、OHR（除く債券関係損益）は59%となっています。</p>
当期純利益	億円	60	47	
OHR（除く債券関係損益）	%	57	59	
自己資本比率（連結）	%	9.70	9.11	<p>自己資本比率は、単体9.22%（17年3月末比0.17%）、連結は9.11%（同0.06%）となり、国内基準で必要とされる4.0%を上回る十分な水準を確保しております。</p>
住宅ローン残高	億円	7,000	6,464	<p>貸出金は、17年3月末比552億円増加し2兆1,166億円となりました。</p> <p>住宅ローンは、同比389億円増加いたしました。</p>
個人預かり資産残高	億円	6,000	4,179	<p>地域の皆さまの多様化する資産運用ニーズにお応えして、投資信託、公共債、個人年金等資産運用商品を積極的に取り扱いました結果、17年3月末比1,178億円増加いたしました。</p>

## 【参考資料2】

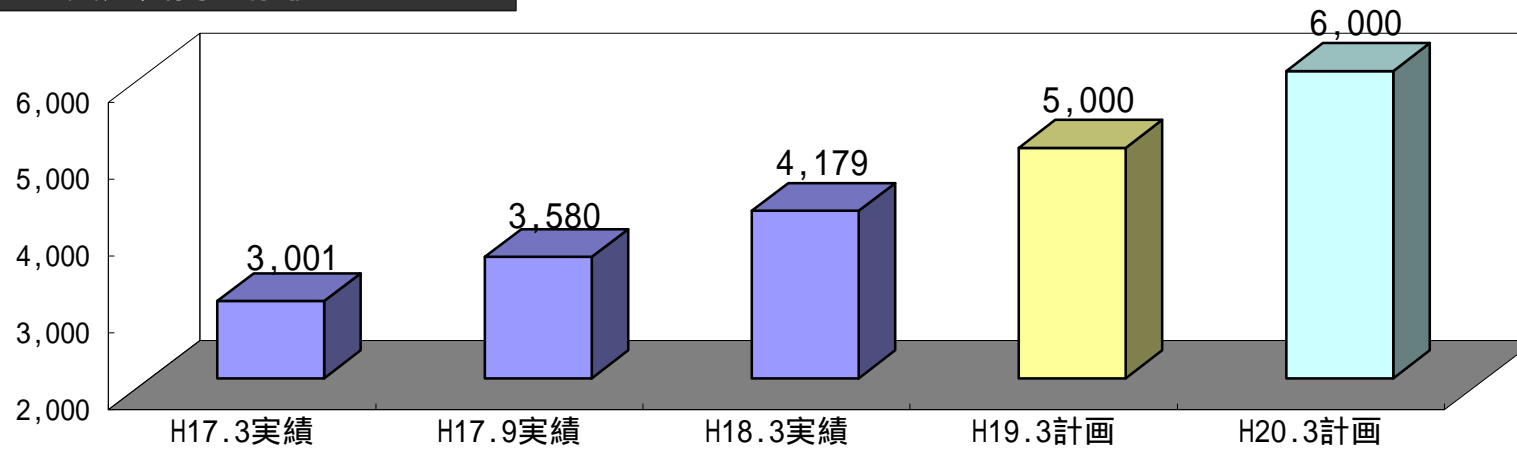
住宅ローン残高の推移

単位：億円



個人預かり資産残高の推移

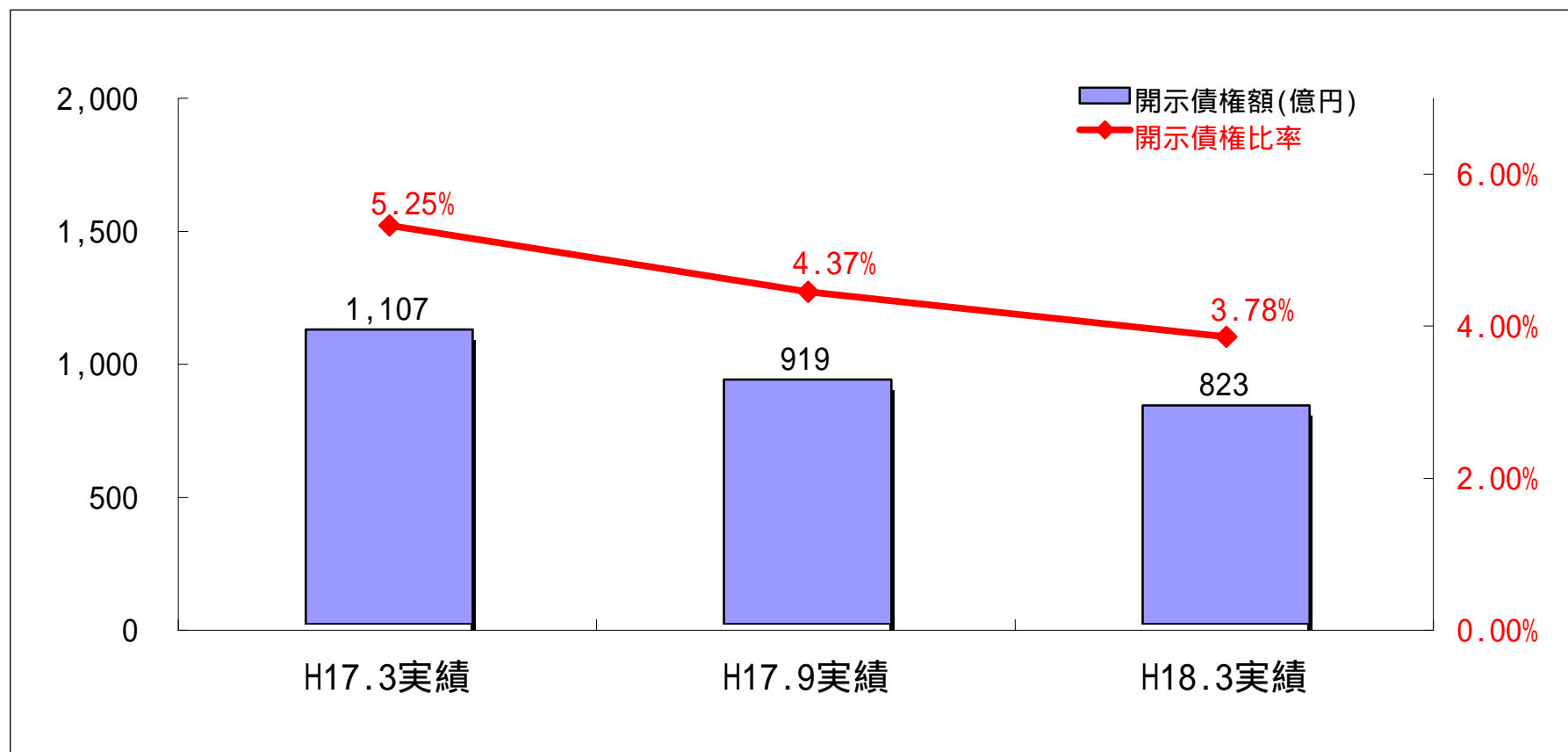
単位：億円



## (2) その他計数実績

### 金融再生法に基づく開示債権額

企業再生に向けた取組や不良債権のオフバランス化に注力した結果、金融再生法基準の開示債権額は、17年3月末比284億円減少し、823億円となりました。  
これにより、金融再生法開示債権比率(総与信に占める開示債権額の比率)は3.78%となり、17年3月末比1.47%改善しました。



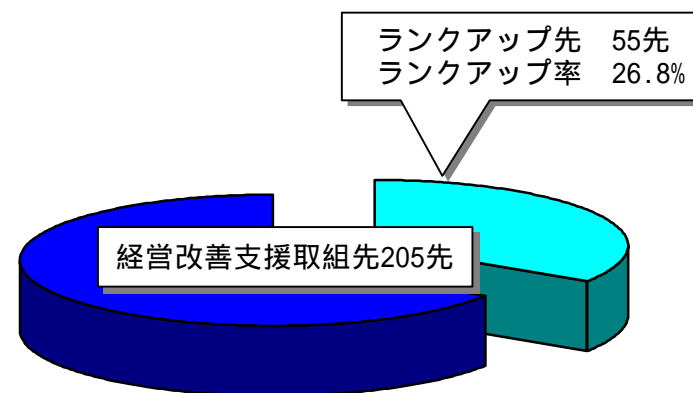
## 経営改善支援の取組み実績

【17年度(17年4月～18年3月)】

(単位:先数)

		期初債務者数 (17年4月当初)	うち 経営改善支援取 組み先	のうち期末に 債務者区分が上 昇した先数	のうち期末に 債務者区分が変 化しなかった先
正常先		19,381	8		1
要 注 意 先	うちその他要注意先	2,735	110	22	74
	うち要管理先	252	51	22	22
破綻懸念先		327	35	11	16
実質破綻先		302	1	0	0
破綻先		157	0	0	0
合 計		23,154	205	55	113

### 平成17年度実績



注) 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めておりません。  
経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は には含めるものの には含めておりません。