

「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19年3月＞

平成19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19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」**をスタートいたしました。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、推進してまいりました。

## 大項目毎の主な取組み

### (1)

- ◆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・外為トレーニー制度」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、16年度に引続き公募制投資ファンド「みなと元気ファンドⅡ」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、融資での支援策として、「ひょうご中小企業技術評価制度」を活用した「創業支援貸付ファンド」を組成いたしました。
- ◆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したほか、特許権を担保とした融資を実施いたしました。
- ◆担保・保証人に過度に依存しないスコアリング融資商品である「みなとビジネスローン」は、平成17年4月から平成19年3月迄の間、累計で920件／9,265百万円取組いたしました。
- ◆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19年3月迄に66先の債務者区分が良化いたしました。

### (2)

- ◆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)

- ◆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月及び平成19年1月に実施した「お客さまの声1万人アンケート」の結果を経営及び商品サービスの向上に反映させるよう努めるとともに平成18年10月より、「CS部」を立ち上げ、CS推進体制を強化しております。
- ◆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、12月、平成18年6、12月）、ディスクロージャー誌の発刊（平成17年7月、平成18年7月、平成19年1月）、ニュースリリース等の発出（平成17年度59回、平成18年度30回：上期16回、下期14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19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～19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>						
①融資審査態勢の強化等	・審査・外為トレーナー制度の拡充による実践研修の実施 ・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		(39)	(28)		120
②外部機関等との更なる連携強化等	・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 ・公募制ベンチャーファンド「みなと元気ファンドⅡ」の創設	・ベンチャー経営者交流会の設立 ・ベンチャーセミナーの開催（2回）		13		28
				15	IPO	22
<b>(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</b>						
①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	・提携コンサルティング会社の拡充、見直しの検討 ・各種セミナーの開催（年間2回程度） ・ひょうご中小企業技術評価制度の取組 ・中小企業向け展示・商談会「みなと元気メッセ」の開催	・SMBGコンサルティングとの提携による企業出展の検討	13 49	71	M&A	68 63 13
②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	・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 ・審査部の臨店による経営改善支援先のランクアップ指導の強化		5	5 /	2	80 66
<b>(3) 事業再生に向けた積極的取組み</b>						
	・RCG、シクタンとの連携による事業再生への積極対応 ・ブリックワーク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 ・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 ・再生企業に対するEXITファイナンスの実施 ・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			7 1	4 /	1
<b>(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等※ ※事業者の再チャレンジ支援に資する取組</b>						
①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	・ビジネスローン（スモールリングモデルを活用したローン商品）の商品性改良と販売強化 ・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 ・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 ・包括根保証先に対する限定根保証への切替開始	・保証人データベースの作成	920	9,265	( )	2 80
②中小企業の資金調達手法の多様化等	・私募債の受託、シグケートローンのアレンジに向けた積極対応 ・動産、債権譲渡担保融資、ノンクロスローン、コペナツ等を活用した融資商品の提供		204	967	11,777	37
<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>						
	・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  ・事務規程、マニュアル等の適宜見直し ・地域金融円滑化会議への継続参加					

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～19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） 法人渉外行内認定制度の導入（法人FA認定）</li> </ul>		39	28	173			
<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>バゼルⅡ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>		CRAS					
(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>新信用格付別がイドライン金利、RAROAがイドラインの設定</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>	RAROA					
(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	3				
(4) 法令等遵守態勢の強化								
① 営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等	<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> </ul>		2					
② 適切な顧客情報の管理 ・取扱いの確保	<ul style="list-style-type: none"> <li>書面還元資料の見直し</li> <li>FAX送信の実態調査と送信数の削減</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <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送信のシステム化検討</li> </ul>	FAX	FAX				
(5) ITの戦略的活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>バゼルⅡ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>		1	ATM	CRAS	Web	ATM	ATM
			18	4				
<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	1	19	1	CS	21	
			ATM					