

# 地域密着型金融推進計画の進捗状況

～ With You プラン（役立つ“なんぎん”）～

（平成17年4月～平成17年9月）

株式会社 南日本銀行

平成17年12月

## 大項目毎の進捗状況(平成17年4月～平成17年9月)、進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題

本計画のスタートとなる平成17年度上期において、計画推進のために必要な態勢整備ならびに前回のアクションプログラム(リレーションシップ  
バンキングの機能強化計画)への継続的取組みを念頭に置き、各種施策に積極的に取り組んでまいりました。

全体的な評価としては、実施済み並びに部分的取組みを合わせるとほとんどの項目において進捗しており、計画は概ね順調に進んでいるものと考えます。

また、本計画における大項目毎の進捗状況は、以下のとおりであります。

### 【1.事業再生・中小企業金融の円滑化】

新事業に対する融資取組みや新しい資金調達手法の提供など、一定の成果が出ており、また、事業再生に向けた取組みも軌道に乗りつつありますが、資格取得など人材の強化が今後の課題であります。

### 【2.地域の利用者の利便性向上】

店舗サービス強化(駐車場確保、ATM網の充実など)への取組みは順調でしたが、渉外行員の担当地区割り見直しなど訪問サービスに関する施策は若干遅れ気味となっております。17年度下期において実施する「利用者満足度調査」に基づく商品・サービスの開発、経営改善が今後の課題であります。

### 【3.経営力の強化】

17年度上期に予定していた項目についてはほぼスケジュールどおり進捗しました。今後も引続き金融犯罪に対する対応、内部統制態勢の構築、リスク管理の強化などに鋭意取り組んでまいります。

計画の進捗状況(平成17年4月～平成17年9月)【要約】

1.事業再生・中小企業金融の円滑化					進捗状況 17年4月～9月
(基本的取組み方針) 当行は地域の中小企業・個人に対する事業性資金を積極的に供給し、併せて創業支援・再生支援を通じて地域経済の活性化に貢献するための態勢強化をすすめてまいります。					
中項目	取組みおよび目標	具体策と実施スケジュール			
		17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期
(1)創業・新事業支援機能等の強化 融資審査能力(「目利き」能力)の向上 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	融資審査態勢の強化	既に設けている業種別審査態勢をさらに強化するために業界の動向や特性等に関する調査能力を高めます。	・営業店決裁権限の見直しにより、営業店審査能力(「目利き」能力)の自律的向上を促します。 ・事業性融資が主体の店舗には融資業務の経験年数やスキルを考慮した人材を極力配置しお客様のニーズに応えられる態勢を構築します。	・左記の調査結果を行内向けに発信するとともに、業種別審査に活用します。	・実施状況に応じて見直しを図ります。
	産学官の更なる連携強化	現在鹿児島大学と行っている産学官連携を、他の大学迄拡大し、ネットワークの強化を図ります。 取引先からの要請を大学側につなぐことが主体となっている現行産学官連携サービスを、大学側の研究成果を実用化するためのパイプ機能も担うなど、双方向性を持たせます。 ・技術相談交流会を開催します。	・創業・新事業案件の取組に際して、外部のシンクタンクと連携し、成長段階における適切なアドバイスを行います。	・左記の施策を継続的に実施していきます。	・左記のサービスをさらに充実させていきます。
	ベンチャー企業向け業務に係わる外部機関との連携		既に提携している政府系金融機関等との連携を更に強化するとともに、新たな提携先を模索します。		
(2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化		・ビジネスマッチングに関する各種ネットワークのアクセススピードを改善し活用促進を図ります。 ・銀行のホームページをお客様のホームページにリンクさせ、顧客ニーズの外部発信を行います。 ・営業店長にインターネット接続パソコンを配布し、情報収集能力の向上を図ります。		
	要注先債権等の健全債権化、新規発生防止等に向けた取組みの強化	要注先債権等の新規発生防止等に向けた取組み	・営業店長による与信先訪問定着化によるモニタリング、定性情報収集力を強化し、業況が悪化する前に経営支援を行える態勢とします。		
健全債権化等の強化に関する実績の公表等	要注先債権等の健全化に向けた取組み	・営業店、審査部企業支援室、管理部、営業推進部の有機的連携と、再生支援協議会の活用により、財務内容改善に止まらない総合的再生・健全化支援活動を展開します。			

業種別審査態勢における、業界の動向や特性などの調査・分析のための手法等検討について具体的進捗はありませんでした。  
 ・創業・新事業に関しては「かごしま産業支援センター」を訪問する等、情報収集や連携強化に努めることで支援スキルの向上を図りました。  
 ・薫煙熱処理材の製造業者の高い技術力を評価し、需要増加に対応する設備増強資金に対して、政府系金融機関との連携により協調融資を実行しました。  
 ・新規事業・創業等の案件について、営業店から毎月報告を求め、創業・新事業に対するスタンスの強化を図りました。  
 ・平成17年8月第21回産学交流情報交換会へ参加しました。  
 ・平成17年11月に開催される東京ビジネスサミットへの出店について鹿児島TLO及び産業支援センターと連携し、企業7社を誘致しました。  
 ・鹿児島工業高等専門学校との連携に向けて同校産学官コーディネーターと意見交換を実施しました。  
 ・事業支援の一環として、大学側のシーズ(種)を公開する場として「技術相談交流会」を17年下期中に開催する予定です。(左記)  
 ・平成17年6月8日「中小企業施策説明会」に参加し、全店へ周知するとともに現在、「新連携」に申請予定の企業を中小企業基盤整備機構と連携しながら支援中です。  
 ・意見交換会は、17/6月に国金、17/7月に商工中金と実施しました。  
 ・農林漁業金融公庫との業務提携に向けて交渉を開始しました。  
 ・政策投資銀行が商工中金のいずれかとの連携による風力発電事業について、新事業支援の可能性検討に入りました。  
 ・経済産業省の新事業支援産学官ネットワーク形成事業の一つである「社会起業家インキュベーション＆社会的投資家マッチング支援事業」のなかでNPO法人が主催する「エンジェルパートナーシップ交流会」に参画しました。

平成17年6月8日「中小企業施策説明会」に参加し、全店へ周知するとともに現在、「新連携」に申請予定の企業を中小企業基盤整備機構と連携しながら支援中です。  
 ・ビジネスマッチングやM&Aに関する階層別研修を17/7支店長、17/9渉外を対象に実施しました。  
 ・17/5月九州レベルの商談会(熊本市)への出展を3社サポートしました。  
 ・九州金融情報ネットワーク担当者会議を17/5月、17/8月に実施しました。  
 ・「Nangin-net(なんぎんビジネス情報交換制度)」について、アクセススピード改善の具体的検討(行内LAN内での仕組み変更が主)に入りました。

主要施策に「取引先実態把握の強化」を掲げ、支店長による定例的訪問の及び預金動向モニタリングを実施しました。  
 ・審査部審査役による、営業店との帯同顧客訪問を臨店時に実施しました。  
 ・「要注先1億円以上」「破綻懸念先」については個社別に融資取組方針書を作成し、実態把握の実施と明確な取組方針決定を行いました。

企業支援室を中心として「経営改善支援対象先」を中心に従来以上に質の高い対面交渉を通じて、より踏み込んだ経営改善指導を行いました。  
 具体的には、現在2社に対して企業支援室から出向き(常駐)、現場において経営改善活動を実施しました。  
 ・経営改善支援対象先に対しては企業支援室において、試算表徴求及び

1.事業再生・中小企業金融の円滑化(続き)		具体策と実施スケジュール				進捗状況 17年4月～9月
中項目	取組みおよび目標	17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>既に設置している審査部企業支援室の体制を強化していきます。</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>経営改善計画策定の管理表を作成・提出させて、管理徹底を図りました。</li> <li>半期に一度、状況に合わせた対象先見直しを実施しており、17年上期は本部支援先78先、支店管理先115先計193先を選定しました。</li> </ul>
(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"> <li>既に設置している審査部企業支援室の体制を強化していきます。</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業再生支援協議会については一層の活用を図っている。現在専門家による支援チームが編成され、4先について「経営改善計画書」を策定中です。</li> <li>その他に、他金融機関の主導ながら、1先についてRCCの企業再生スキームを活用した再生計画に同意し、私的再生に向けた取組みが進行中です。</li> </ul>
	取組み実績の公表	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生支援に関する当行の取り組みは、ランクアップ件数、成功事例等を、本計画の進捗状況を半期毎に公表する際に併せて公表し、ホームページ及びディスクロージャー誌等にも掲載します。</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>17年度ランクアップ件数目標10先に対して17/上期実績は5先のランクアップ。上期発行のミニディスクロージャー誌等において、ランクアップの具体事例を紹介し、上期実績についても中間期ミニディスクロージャー誌等で紹介しました。</li> </ul>
(4)担保・保証に過度に依存しない融資の推進 企業の将来性・技術力を的確に評価するための取組みの強化・推進 包括根保証契約の見直しと第三者保証の慎重な利用 中小企業の資金調達手法の多様化等 中小企業の資金調達手法の多様化等に向けた取組みの推進	担保・保証に過度に依存しない融資の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>既に存在する無担保融資商品の改善により、顧客セールス上の優位性を向上させ、営業店における推進を図ります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CRD等リスクデータベースの活用による、新たなスキームによる無担保融資商品を開発します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年7月、担保・保証に過度に依存しない商品として現在取組んでいる「事業者クイック保証ローン」(平成15年9月取扱開始)の商品内容の見直しを実施。見直しにより、対象者と貸付限度額を拡大、また財務制限を緩和するなど、より幅広い顧客に利用できる商品としました。</li> </ul>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>信用格付に基く新たな基準金利体系を構築するとともに、計量化した信用リスクデータを活用した融資ポートフォリオの管理手法を研究します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自己査定、企業格付、支店長訪問等による融資先の中間管理手法を有効に活用することで、担保・保証人に頼らない融資の姿勢を全行的に浸透させていきます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年7月、担保・保証に過度に依存しない商品として現在取組んでいる「事業者クイック保証ローン」(平成15年9月取扱開始)の商品内容の見直しを実施。見直しにより、対象者と貸付限度額を拡大、また財務制限を緩和するなど、より幅広い顧客に利用できる商品としました。</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>私募債等の新たな資金調達手法をお客様に提供していきます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>継続的に研究・検討していきます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年7月、担保・保証に過度に依存しない商品として現在取組んでいる「事業者クイック保証ローン」(平成15年9月取扱開始)の商品内容の見直しを実施。見直しにより、対象者と貸付限度額を拡大、また財務制限を緩和するなど、より幅広い顧客に利用できる商品としました。</li> </ul>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>ローン担保証券(CLO)や売掛債権担保証券等、地域集中リスク軽減の手法を研究していきます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客ニーズに応じて具体的に取り組みを開始します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年7月、担保・保証に過度に依存しない商品として現在取組んでいる「事業者クイック保証ローン」(平成15年9月取扱開始)の商品内容の見直しを実施。見直しにより、対象者と貸付限度額を拡大、また財務制限を緩和するなど、より幅広い顧客に利用できる商品としました。</li> </ul>		
企業の将来性・技術力を評価するための取組み		<ul style="list-style-type: none"> <li>外部のシンクタンク等を活用し、企業の新技術の評価するスキルを向上させる。</li> <li>業種別審査態勢を強化して、業種ごとの将来性、成長性を分析していく。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業・新事業担当者が「かごしま産業支援センター」を訪問、情報収集や連携強化を図りながら支援スキルの向上に努めましたが、具体的な方策の立案までは至っていません。</li> <li>しかしながら、具体的な事例として、政府系金融機関との連携により、良質の技術力を評価し、協調融資に取り組んだ事例がありました。</li> </ul>			
(5)顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化 顧客説明マニュアル等内部規定の整備 実効性の確保 苦情事例の分析・還元	顧客説明マニュアル等内部規定の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>本部各部がそれぞれ配布している顧客説明マニュアルを一覧性のあるものとして編集し現場が活用しやすいものとする事で、顧客説明態勢の実効性を高める。</li> <li>行員向け解説書として「融資マニュアル」を作成します。</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>17年上期は具体的な実施スケジュールはありませんでした。</li> <li>当行の顧客説明マニュアルとして、現状では、個人融資部(各種ローン商品概要説明書)、業務渉外G(金融セールスマニュアル)があります。</li> <li>手続・規定の改定の都度、マニュアル改定は行っており、整備・改定をフォローし、人事部教育研修室と連携しながら行員教育を進めています。</li> <li>行員向け解説書として「融資マニュアル」作成の部内検討を行いました。</li> </ul>
	苦情・相談受付態勢の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>本部の苦情・相談受付態勢を充実し、丁寧な対応と迅速な解決態勢を整えます。</li> <li>営業店における対応力強化を図ります。</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>各階層別研修のコンプライアンス教育や業務監査部レポートを通じて、顧客への説明責任の重要性について指導を徹底しました。</li> <li>コンプライアンス勉強会への臨店指導を月3ヶ店の期中15ヶ店実施し、うち5月には役員による全店臨店指導も行いました。</li> <li>業務監査部レポートを6回発出し注意喚起を行いました。</li> <li>毎月開催の事故防止連絡会で本部各部の連携を強化しました。</li> </ul>
	苦情等の事例の分析・還元	<ul style="list-style-type: none"> <li>苦情等の事例は引続き本部ニュースで周知を図り、その傾向等に関する分析結果をもとに担当部署に対して改善を促します。</li> </ul>				

1.事業再生・中小企業金融の円滑化(続き)		具体策と実施スケジュール				進捗状況 17年4月～9月
中項目	取組みおよび目標	17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期	
(6)人材の育成 事業再生・中小企業  金融の円滑化に向けた人材育成のための取組み	個々の能力向上に向けた取組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・FP、中小企業診断士の資格取得を促進し、行員のコンサルティング能力の向上に努めます。</li> <li>・再生支援業務に精通する人材を強化します。</li> <li>・事業融資主体の営業店の中堅渉外行員を“融資渉外係”として、重点的に事業融資・目利き能力を強化していきます。</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業大学の試験制度改正に伴い、民間教育機関の通学講座を活用した支援策を決定し募集を行いました。</li> <li>・中小企業診断士資格取得者は1名。(10月、企業支援室に配置した)</li> <li>・FP資格取得について9月、136名(2級個人120名、2級中小事業主16名)が受験し、2名が資格取得しました。</li> <li>・17年上期に開催した行内研修において4講座176名を対象に新アクションプログラムに関する講義を実施しました。</li> <li>・9月、第二地銀協主催の経営支援能力強化研修に審査部審査役を1名派遣しました。</li> </ul>
	OJTを進めやすい職場環境の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業性融資主体の営業店に対しては、質量ともに適正な人員配置を促進することにより、さらに高いレベルでのOJTを実践します。</li> <li>・事業性融資主体の店舗への適性な人員配置を進める為、下期中に協議を行い、18年度基準人員計画において配置案を決定します。</li> <li>・17年下期中に総合企画部・営業推進部と協議し、営業店サポート案を策定します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・17年上期は、具体的な実施スケジュールはありませんでした。</li> </ul>			

2.地域の利用者の利便性向上		具体策と実施スケジュール				進捗状況 17年4月～9月
中項目	取組みおよび目標	17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期	
<b>(基本的取組み方針)</b> 当行は“お客様第一主義”の視点に立ち、お客様と銀行が互いに顔の見える身近な関係を大切に、“安心して親しみやすく便利な銀行”を目指して、様々な角度から利用者の利便性向上に取り組んでまいります。						
(1)地域貢献等に関する情報開示 地域の特性等を踏まえた地域貢献状況の開示	地域貢献に関する情報開示	<ul style="list-style-type: none"> <li>・創業新事業支援や再生支援の実例をディスクロージャー誌等に掲載します。</li> <li>・地域の特性を踏まえて、高齢者向けサービス一覧をディスクロージャー誌等に掲載します。</li> <li>・お客様を様々な金融犯罪からお守りするための各種情報をディスクロージャー誌等に掲載します。</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>・ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌において地域の高齢者向けに当行が行っているサービスを紹介しました。</li> <li>・偽造・盗難キャッシュカードによる被害防止のため、注意喚起文を掲載しあわせて当行が実施あるいは実施予定の対策を紹介しました。(また、ホームページ上にて、インターネットバンキングにおける「スパイウェア」「不正CD-ROMのインストール」「ログインパスワードの管理」などに関する注意喚起文を掲載しました。)</li> <li>・創業・新事業支援や企業再生支援の実例を、コメントを付して掲載しました。</li> </ul>
	充実した分かり易い情報開示の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様への情報開示は、写真やグラフを多用して、極力難しい金融用語を使わずに作成したミニディスクロージャー誌を活用していく。</li> <li>・高齢者に不自由のないように、ミニディスクロージャー誌の文字をさらに大きくするなどの工夫を加えます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・利便性向上のために実施した様々なサービスを当行ホームページで随時紹介します。</li> </ul>			
(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  地域の特性や利用者ニーズを踏まえたビジネスモデルの展開 利用者満足度アンケートの実施とその結果の経営方針への反映	利用者満足度アンケートの実施と経営方針への反映	<ul style="list-style-type: none"> <li>・利用者満足度アンケートの内容、実施要領を検討し、17年内にアンケートを実施します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アンケート結果を分析して、適宜本計画(「地域密着型金融推進計画」)に追加・修正を加え、顧客満足度の向上に努めていきます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域密着型金融推進計画における「地域の利用者の利便性向上」のための利用者満足度アンケートについては、分析ノウハウを活用するためにコンサルタントの導入を決定しました。(実施要領については11月に検討を行いました。)</li> </ul>		
	店舗サービスの強化(店舗チャンネル)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業店窓口行員の金融知識及び事務処理スピードの向上を図ります。</li> <li>・営業店事務の軽減や本部集中化を促進し、お客様の待ち時間を短縮化します。</li> <li>・可能な限り営業店舗のバリアフリー化を促進します。</li> <li>・営業店には可能な限りお客様用駐車場を確保します。</li> <li>・店舗外ATMを積極的に展開してお客様の利便性向上を図ります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業店が独自に個性的な店舗サービスを展開できるようにします。</li> <li>・大型店の営業フロア - にお客様をご案内する専門スタッフを配置します。</li> <li>・ATMの多機能化など機械化をすすめ、お客様の待ち時間を短縮化します。</li> <li>・一部の営業店の駐車場をコインパーク化し、目的外駐車により来店客の利便性が損なわれないようにします。(来店客は無料)</li> <li>・営業店毎に地域の特性にあった役割を明確化し、それに応じた業務運営、人材配置を行っていくことで、お客様の満足度を高めていきます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・金融商品についての知識向上のため、業務渉外Gにより各営業店の勉強会を行うとともに、同行訪問による実践面での金融知識習得ならびに実務能力の向上を図りました。</li> <li>・CS勉強会での統一テーマとして各営業店で協議・改善に取り組んでいます。</li> <li>・店舗のバリアフリー化は、リニューアル店舗を含めて上期4店舗実施しました。(下期は2店舗を新たに計画しています。)</li> <li>・駐車場の確保は上期リニューアル店舗1カ店について実施しました。また、1店舗コインパーク化を進めており、また駐車場の手狭な店舗には隣接地の購入等による駐車場確保を検討しています。</li> <li>・上期はコンビニ内を含め、新たに5箇所に店外ATMを出店しました。</li> <li>・営業店が独自に個性的な店舗サービス(店舗レイアウトの見直し、新聞等の拡充)を展開できる様に予算計上しました。</li> <li>・利用待ちのお客様にリラックスしていただく為に、全店に有線放送設備を導入しました。</li> </ul>		

2.地域の利用者の利便性向上(続き)		具体策と実施スケジュール				進捗状況 17年4月～9月
中項目	取組みおよび目標	17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期	
				・営業店の繁忙時や行員の休暇時にも事務レベルやスピードを落とさないように、本部に事務サポート要員を確保して、必要に応じて営業店に派遣します。		
(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(続き)	訪問サービスの強化(渉外チャネル)			・渉外戦力のスキル(事業融資能力、FP能力)向上と役割を明確にし、お客様のニーズに合った訪問態勢を構築します。		・17年度上期中に店舗特性に応じた渉外行員の地区割り制度の見直しを図ることができませんでした。
			・店舗特性に応じて渉外行員の地区割り制度を見直し、お客様のニーズにあった訪問態勢に再構築します。 ・マーケット分析システムを導入し、店舗・営業地域の特性を把握して営業活動に活かします。			
			・住宅ローンや年金、資産運用等に関する移動相談サービスを開始します。			
	本部支援サービスの強化(ダイレクトチャネル)	・高齢者向けに資産運用相談会、年金相談会等の各種相談会を開催します。 ・携帯電話やパソコン、電話・FAXによる各種申込の受付を充実させ、多忙なお客様のニーズに対応していきます。	・投信、国債、保険、外貨預金等の金融商品のセールスをサポートする専門部署を本部に創設します。	・ポイント制度を導入し、お客様の取引実績に応じたメリット還元を図ります。		・17年上期は資産運用相談会は開催できませんでしたが、高齢者向けには年金相談会等の各種相談会や、真向法等の健康セミナーを開催しました。  ・現在、Iモード以外の対応として、au・ボーダフォン共に、接続テストを終了し、正式な開放に向け申込書等の見直しを行っています。パソコンでの申込チャネルについては、お客様の情報を守るためのSSL(公開鍵暗号方式)について検討段階にあります。
顧客ニーズに合った商品の開発		・住宅金融公庫と提携した超長期固定金利の住宅ローンを開発します。 ・融資申込みから決裁までの審査スピード短縮化を重視した融資商品の取扱に力を入れていきます。		・本格的な高齢化社会の到来における、豊かな老後生活をサポートする“高齢者向けフリーローン”の研究・開発を目指します。 ・資産運用型商品のラインアップを充実させていきます。		・住宅金融公庫と提携した超長期固定金利住宅ローン「なんぎんフラット35」を平成17年6月発売しました。  ・17年7月、「なんぎんクイック保証ローン」の取扱要領を改定し、より幅広い顧客層にも利用できるように融資取組強化を図りました。
(3)地域再生推進のための各種施策との連携等	地域におけるPFIへの取組み支援	・地公体との情報交換を密に行い、PFI(民間資金・プランの導入による公共事業)への積極的取組みを図ります。		・政府系金融機関との連携を強化し、PFIへの協同的取組みを図ります。		・加治木町簡易型PFI事業に対しての協調融資に向けて、日本政策投資銀行と密に連携を取り合い、情報交換に努めました。
	各地公体が企画する事業に対する資金供給	・地公体からの資金需要には前向きに対応していきます。		・ミニ市場公募債の販売態勢・システムを整備し、各地公体が発行するミニ市場公募債の引受には前向きに対応していきます。		・17年7月、初の「鹿児島県市場公募債」について引受け方針を決定しました。
	コミュニティー機能の提供	・業務及び防犯上で支障の無い範囲で、銀行施設を地域のコミュニティー活動に積極的に提供します。				・集会や展示会等について具体的な依頼はありませんでした。 ・地域の要望による駐車場利用や開放を上期数ヶ店実施しました。 ・夏祭り等の地域の行事に積極的に参加し、施設の提供を行いました。

3.経営力の強化		具体策と実施スケジュール				進捗状況 17年4月～9月
中項目	取組みおよび目標	17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期	
(基本的取組み方針) 当行は各種法令等の遵守を前提とした付加価値の高い金融サービスを展開し、適切にリスク管理と収益管理態勢のもとで、適正かつ安定した収益構造を構築することで、地域社会への持続的貢献を果たすことが出来る経営力を身に付けます。						
(1)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 顧客情報の適切な管理 ・取扱の確保	コンプライアンスマインドの醸成	・各階層別研修や全店統一コンプライアンス勉強会の継続実施により、行員のコンプライアンスマインドを高めていく。				・コンプライアンス・モニタリング実施要領の改定を17年9月に行い、17年度下期から新要領で実施する体制とした。 ・コンプライアンス自己チェック表の見直しを17年7月に行い、17年8月から内部監査で活用した。 また、期中2回の自己チェックは17年下期から実施予定です。 ・コンプライアンス勉強会への臨店指導を期中15ヶ店実施しました。 ・すべての研修でコンプライアンス講座を実施(23講座:705名)しました。 ・苦情等の再発防止を目的に業務監査部レポートを6回発出しました。
		・毎月開催の全店統一コンプライアンス勉強会で、違反事例等を参考に問題点や未然防止策の検討を行う。				
		・違反行為が発生した場合は、行内規定に基づいて厳正に対応する。				
		・本部各部の課長級により構成される「事故防止連絡会」において、事故を未然に防止する為の対策を様々な角度から協議し、更に経営陣の参加する「内部監査報告会」で検討・協議する。				
		・検査部及び事務部により定期的な臨店検証を行い、プロセスチェックを重点にした監査により、違反行為の早期発見や問題点の早期改善に努める。また、問題点については「内部監査報告会」においても検討・協議する。				

3.経営力の強化(続き)

中項目	取組みおよび目標	具体策と実施スケジュール				進捗状況 17年4月～9月
		17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期	
	顧客情報管理態勢の確立	・個人情報保護法の主旨やそれに基づく各種行内規定・マニュアルを全従業員に周知・啓蒙します。		・周知・啓蒙活動を継続して行うとともに、新規採用の従業員に対しても徹底を図ります。		<p>・情報管理に関する勉強会の実施(上期中4回)、あるいは研修や確認テストにより従業員に対する意識の高揚を図りました。</p> <p>・平成17年6月「個人情報管理態勢に係る一斉点検」を実施しました。</p> <p>・点検結果に基づき、経過伝票取扱いやFAX送信手続の改正(FAX番号の統一化等)を実施し、あわせて行内向けに注意喚起を促しました。内部監査部門による検証を総合監査時に実施し、管理態勢の有効性確保に努めました。</p>
	偽造・盗難キャッシュカードへの対応	<p>・顧客情報管理態勢の一斉点検を行います。</p> <p>・顧客情報が適切に管理・利用されているか、態勢が有効に機能しているかを内部監査部門が点検・検証し、本部各部・営業店に対して適宜必要な対策を促していきます。</p>	<p>・一斉点検の結果を受けて、必要な対策を講じていきます。</p>		<p>・ATMの覗き見対策を進めました。(9月末で全ATM182台中140台完了)</p> <p>・暗証番号の営業店窓口における随時変更サービスを5月23日より開始し、これと同時に、一部の“類推されやすい暗証番号”を規制するシステムを導入しました。</p> <p>・異常取引検知システムを平成17年6月より開始しました。</p> <p>・被害届け、相談の24時間受付態勢整備を平成17年5月より開始しました。</p> <p>・SBKにおけるICカード検討会へ参加しました。(第1回5月、第2回7月)</p> <p>・お客様自身が限度額の引下げ操作や暗証番号の変更がATM画面上で行えるシステムの開発に着手しました。(平成18年1月からサービス供用)</p> <p>・類推されやすい番号を暗証番号に設定しているお客様がATMをご利用された際に変更を促す注意喚起メッセージATM画面に表示するシステムの開発に着手しました。(平成18年1月からサービス供用)</p> <p>・ATM画面上で、1日当りの支払限度額を取引の種類別に(例引出30万、振込100万)設定できるシステムの開発に着手しました。(平成18年1月からサービス供用)</p> <p>・被害補償に関するキャッシュカード規定の改定に着手しました。(完了12月中旬頃の予定)</p>	
(2)ガバナンスの強化 財務内容の適正性の確認	財務データの正確性に関する内部統制の仕組みづくり	・内部統制に向けた仕組みづくりを準備します。(コンサル導入、プロジェクトチーム結成)		・内部統制の仕組みに基づく有価証券報告書作成します。(内閣府令に基づく「確認書」提出)		<p>・内部統制の仕組みづくりに向けた準備を行い、中でも「財務報告に係る内部統制」態勢の整備については、コンサルタント導入、関連部による作業部会組成を決定しました。</p>
	情報開示内容の正確性に係る内部統制の仕組みづくり	・情報開示規定策定の検討をすすめます。		・情報開示規定を策定し、規定に基づいて適正に情報開示を行っていきます。		
(3)リスク管理態勢の充実 自己資本比率算出方法の精緻化 リスク管理の高度化 情報開示の拡充	自己資本比率算出方法の精緻化・正確性確保	<p>・平成19年3月末のパーゼル(新しい自己資本比率規制)の実施に向けて、ルール・内部態勢の整備を図ります。</p> <p>・自己資本比率算出の基礎となる自己査定 of 精緻化をさらに進めます。(新信用格付・自己査定システムの稼働)</p>		<p>・内部統制の仕組み作りにより、自己資本比率算出の基礎となる各種データの正確性を確認します。</p>		<p>・平成17年8月「新自己査定・格付システム」のカスタマイズが終了し、現在入力データの検証に入る段階にあります。</p> <p>・信用リスク量については、鋭意精緻化を進めています。</p> <p>・当行のリスク管理態勢や考え方について、ディスクロージャー誌やホームページ、有価証券報告書等を通じて公表しました。</p>
	リスク管理の高度化	<p>・信用リスクをはじめとする各リスク量の精緻化を進めていきます。</p>	<p>・精緻化された各リスク量をベースとして銀行全体のリスク量を把握することで、適切なリスクテイクを行える態勢(統合リスク管理態勢)を整備します。</p>		<p>・ディスクロージャー誌等において、当行のリスク管理体制や基本的考え方を公表します。</p>	
(4)収益管理態勢の整備と収益力の向上 債務者区分と整合的な内部格付制度の構築	内部格付制度の構築	<p>・現行信用格付システムの一層の精緻化・迅速化を図るため、新たな格付・自己査定システムの導入をすすめます。</p>		<p>・新格付・自己査定システムの本格稼働により、自己査定 of 精度向上と迅速化を図ります。</p>		<p>・新システムの各種データの新商品開発、貸出戦略策定等に活用します。</p>

3.経営力の強化(続き)						進捗状況 17年4月～9月
中項目	取組みおよび目標	具体策と実施スケジュール				
		17年度上期	17年度下期	18年度上期	18年度下期	
信用リスクに見合う金利体系の構築	信用リスクに見合った金利体系の構築	・信用リスクに応じた貸出金利(プライシングガイドライン)の制定を行ない、採算にあった適正な貸出金利体系の構築を図ります。	・プライシングガイドラインに基く適正金利の考え方を営業店に周知させます。	・プライシングガイドラインに基く適正金利の考え方をお客様に説明し、ご理解をいただきます。 ・必要に応じてガイドラインの見直しを図ります。	・プライシングガイドラインについては、17年下期中の制定を目指して検討に入りました。	
(5)ITの戦略的活用 ビジネスモデルに応じたITの戦略的活用	自己査定システムの導入	・四半期開示および信用格付・自己査定・償却引当業務効率化のために、新格付・自己査定システムの導入を行う。	・新格付・自己査定システムの本格稼働を行い、自己査定業務の効率化、精緻化を図りつつ、一層の適切性確保に努めていきます。	・更なる効率化、精緻化を進めていきます。	・新信用格付・自己査定システム(Risk Taker)について導入作業に入りました。(18年3月の試行、同年6月の稼働を目指しています。)	
	顧客情報の有効活用 (エンドユーザーコンピューティングの活用)	・顧客情報分析スキル(エンドユーザーコンピューティング)の向上を図ります。	・店舗特性を明確にする為に各店舗の顧客分布を調査します。	・特性に応じた店舗運営戦略を明確にします。	・高スキル行員を中途採用し、システム課に配置しました。 ・顧客情報分析スキルの向上の為に、エンドユーザーコンピューティングの個別研修を事務部システム課が中心となって、ニーズの強い部署から優先的に実施しています。	
			・効率的な営業体制を構築する為に店別の顧客分布を調査します。	・分析結果を活用して、隣接店舗間で重複する営業エリアの効率化を図ります。		・分析結果を活用して、効率的店舗配置を検討します。
・効率的な営業体制を構築するため、マーケット分析システム(MDS)を導入します。 ・導入したMDSを活用して営業エリアを分析し、その特性を生かした効率化や戦略を明確にした店舗配置の検討を行っていきます。						
会計システムの導入		・導入システムの調査・検討を行ないます。	・システムの稼働準備をすすめます。	・稼働を開始し、決算データの精度向上と決算の迅速化を図ります。	・17年上期は、具体的な実施スケジュールはありませんでした。 ・連結決算、退職給付会計、時価会計、税効果会計、四半期決算等業務の早期化・効率化を図るための会計システムについて、導入を検討しました。 ・その一環として、複数のシステムベンダーと接触し、情報収集しました。	

## 経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 南日本銀行

【17年度上期(17年4月～9月)】

(単位:先数)

	期初債務者数	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	8123	1		1	
要注意先	うちその他要注意先	1001	51	2	47
	うち要管理先	80	7	0	7
破綻懸念先	221	18	2	15	
実質破綻先	162	1	1	0	
破綻先	167	0	0	0	
合計	9754	78	5	70	

(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

- ・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まない。
- ・には、当期末の債務者区分が期初より上昇した先数を記載。
- なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は  に含めるもの  に含めない。
- ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」に上昇した場合は  に含める。
- ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。
- ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。
- ・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。
- ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。