

[地域密着型金融推進計画] (要約)

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～18年3月	18年4月～18年9月
. 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	<p>取引先の企業ニーズを再度調査し、創業・新事業支援先の発掘を行う。 企業ニーズに基づき、各種助成制度・資金調達手法等の紹介等を行う。 地元大学や外部団体と連携を図り、インキュベーション企業への情報提供や各種セミナーの開催をしながら連携先と企業紹介を行って行く。 職員のスキルアップのため通信講座・セミナーへの積極的参加。</p>	<p>・外部団体と連携(地元の唯一の大学、東京聖栄大学との交流)をはかり、起業先を発掘する。 ・取引先企業のニーズ調査シートの作成。各種助成制度の資料等の作成・資金調達手法の提案(都 マル区・創業融資)推進。 ・通信講座への積極的派遣。企業アンケートの実施並びに本部での集計。 ・情報の金庫内における共有化。ターンアラウンドネットワークを活用した各種セミナーの開催を検討。</p>	<p>・通信講座への積極的派遣企業。 ・アンケートの実施並びに本部での集計情報の金庫内においての共有化。 ・各種セミナーの開催検討</p>	<p>・東京聖栄大学と地域活性化に向けた業務連携についての打合せを実施。今後定期的な打合せを重ね、具現化して行く ・ニーズ調査シートを作成し、金庫内での情報の共有化を開始 ・職員のスキルアップを図る為、新任支店長を外部研修「目利き力養成基礎講座」に派遣するとともに、内部においても次席研修等を実施した。 ・東京都産業労働局主催「中小企業リバイバル支援事業について」の説明会に参加 ・日本政策投資銀行主催「地域金融機関との連携に関する説明会」に参加</p>	<p>・中小企業制度融資取扱いについて東京都産業労働局長賞を受賞 ・東京聖栄大学より講師を招き江戸川支店組織化会員向けにセミナーを実施するとともに、アンケートを実施</p>
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	<p>公認会計士・税理士・中小企業診断士等による個別相談会の実施 本部主導のもと、過去の経営改善の成功例・失敗例等についての勉強会を実施(対営業店)。 企業ニーズを的確に把握するためニーズシート等を整備し、利活用を図り、全店共有化を図る。 中小企業診断士と連携し経営改善を推進して行く。 シグマバンクグループでの異業種交流会の実施。</p>	<p>・ についての具体的なスケジュール調整 についてはニーズシートの検討・作成等 については支援対象先の抽出シグマバンクでの意見調整大口先モニタリングの強化取組状況・事例・顧客の声と実績の公表</p>	<p>左記項目についての具体的な活動実績の反省並びに今後の活動計画の見直し。 見直し後の計画に基づき再活動</p>	<p>・経営相談・支援機能の一環として昨年度より取り組んでいる、中小企業診断士との業務連携による企業再生支援を引き続き実施し、定性面、定量面からの企業再生を目指して支援活動を展開した。 ・シグマバンクグループにおいて取引先企業を対象に異業種交流会の開催 ・東京商工会議所金融分科会(分科会長 弊庫理事長)主催で葛飾区内の会員を対象として、中小公庫千住支店長が講演講演内容「信用格付けについて」(金融機関はあなたの企業をどう評価しているか) ・企業ニーズを把握するためのニーズシートを新たに制定。 ・シグマバンクグループ合同「異業種交流会」(第3弾)を17年11月から18年3月まで計5回開催した。 ・本部及び営業店役席者を対象に「新会社法」の勉強会をシグマバンクグループ合同で実施した。 ・本部及び営業店役席者、職員が「新会社法」及び平成18年度税制改正をテーマに税理士によるセミナーを受講した。</p>	<p>・平成18年度再生支援先を選定し支援活動を展開 ・シグマバンクグループ「異業種交流会」第4弾を開催。 ・「目利き力養成講座」に職員を本年度も派遣</p>

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～18年3月	18年4月～18年9月
(3) 事業再生に向けた積極的取組み	金庫単体での再生ファンド対象先はないが、再生ファンドへの出資等の機会があれば前向きに検討して行く。債権売却取引のあるサービスと協議等により、ノウハウの習得。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・出資等の機会があれば前向きに検討して行く。</li> <li>・出資等の機会があれば前向きに検討して行く。</li> <li>・サービスよりノウハウの習得。</li> <li>・再生支援のノウハウを外部講師・企業支援課より職員に対しセミナーの実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・出資等の機会があれば前向きに検討して行く。</li> <li>・出資等の機会があれば前向きに検討して行く。</li> <li>・再生支援のノウハウを外部講師・企業支援課より職員に対しセミナーの実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「東京チャレンジファンド投資事業有限責任組合」に出資を実施した。</li> <li>・(17年4月)</li> <li>・「中小企業再生の現場から見た現状の問題点と解決策」(東京都主催)のセミナーに出席。</li> <li>・シグマバンクグループ内の取引先に対するシンジケートローンに参加しエグジティブファイナンスに協力した(亀有信金 主幹事)</li> <li>・17年度の企業支援活動の結果、二桁の企業がランクアップ。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成18年度についても支援先を選定し支援活動を実施中</li> </ul>
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進	取引先企業の特長・技術力等の把握に努め、また、資金繰り状況を的確に把握することにより、担保・保証に依存しない調達方法の提供を推進するとともに、現在取扱している「東栄ビジネスローン」についての適格条件の見直しを行い、更なる利便性を検討する。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・包括根保証の排除を推進する為、一連の約定書式を一新。</li> <li>・取引先企業訪問により特性・技術力の把握。</li> <li>・資金繰り状況の把握による新たな調達手段の提供</li> <li>・「東栄ビジネスローン」の改定検討</li> <li>・「信用リスクデータベース」導入に伴い、融資審査態勢の強化を図る。</li> <li>・ターンアラウンドネットワークを活用し、外部講師による勉強会を実施し業種別の将来性などの研鑽を積む。</li> <li>・第三者保証の徴求理由書の本部提出励行。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・左記取組みの継続推進</li> <li>・業績評価項目への追加</li> <li>・上記取組みの継続推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・包括根保証から限定・特定保証への改訂を行い、新様式の取扱いや顧客への説明態勢について、各種会議や勉強会等にて職員に対して周知徹底を図った。</li> <li>・17年下期に地元商店街の活性化を支援する目的で「商店街活性化ローン」を発売</li> <li>・「信用リスクデータベース」を債務者の財務内容分析・問題点抽出・キャッシュフロー計算・修正財務中心に活用した。</li> <li>・「どうえいビジネスローン」の取扱基準等を緩和した。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・(株)しんきん情報サービス(SIS)の共同利用型企業信用格付システム導入に向け試験的に企業情報のデータ入力開始。</li> <li>・「商店街活性化ローン」「東栄ビジネスローン」を継続推進。</li> <li>・18年上期にエコ関連融資商品を発売した。(エコビジネスローン)また、個人向け商品としてエコ省エネローン・新型フリーローンの発売を開始</li> </ul>
(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理	マニュアルの整備 職員への周知徹底のための研修実施 融資部による臨店指導の実施 過去の事例からの学ぶ再発防止 各種会議における啓蒙	<ul style="list-style-type: none"> <li>・融資担当役員会議・得意先リーダー会議等において運用方法について再度徹底する。</li> <li>・融資部において、営業店に臨店しその運用方法のチェックを行う。</li> <li>・監査部の臨店時において苦情処理内容の把握を行いヒアリングを実施。</li> <li>・各種会議・セミナー等へ出席しその内容(事例研究)を庫内会議で発表。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・左記の施策を引き続き実施して行く。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・融資説明態勢について融資担当役員会議、得意先リーダー会議にて徹底したほか、代表役員が全店に臨店し説明態勢のあり方について説明を行った。</li> <li>・監査部門において監査項目に追加し、監査臨店時に運用状況の監査を実施している。</li> <li>・「個人情報取扱い状況の検証」臨店時において、融資・監査関連事項(約定書の切替・説明態勢・相談苦情処理等)についてもその取扱状況について確認し、その報告書について融資部に供覧している。</li> <li>・コンプライアンスオフィサー検定試験に職員が受験</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンプライアンス委員会を従来の随時開催および定例化(毎月開催)することとし、経営陣に適宜・定期的に報告する態勢整備を図った。</li> <li>・金庫顧問弁護士に3ヶ月毎のコンプライアンス委員会への出席により、各種の相談事項に対応できるような態勢を整備。</li> </ul>
(6) 人材の育成	外部講師による業種別勉強会 取引先の経営者を講師とした勉強会・実地見学 取引先の事業特性を的確に把握するための本部役員との同行訪問を実施し目利き力の養成 経営支援・事業再生のチェックポイント・パターンの特長・着眼点の共有化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業界団体・外部等で開催される各種勉強会に職員の派遣。外部より講師を招聘し、地域の特性を考慮した勉強会を職員向けに実施。本部役員との取引先への同行訪問。</li> <li>・取引先の事業経営者を講師として招聘し、生きた業種別の特長等についてのセミナーの開催。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・左記の施策を引き続き実施して行く。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「目利き力養成基礎講座」「企業分析講座」「融資審査講座」等の外部研修に職員を派遣した。</li> <li>・また、外部より講師を招聘し営業店担当者向けに勉強会を実施した。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・税理士・司法書士を講師として招聘し「会社法」の勉強会を実施</li> <li>・企業支援先に対して、本部職員が営業店担当に同行訪問し営業店職員に対して実践的なノウハウを見せスキルアップを図った。</li> <li>・シグマバンクグループの営業係を対象とした勉強会を実施。</li> </ul>

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～18年3月	18年4月～18年9月
<b>2. 経営力の強化</b>					
(1) リスク管理態勢の充実	データベースの蓄積・市場リスクの測定やコントロールなどのリスク管理の高度化についてはITの活用が有効と考えており、信用金庫業界「信用リスクデータベース」に参画しており、内部格付システムの導入等により、その格付に応じた適正金利の取り扱いの早期実施を検討する。オペレーショナルリスク等については、内在するリスクの把握と管理・手法を検討し、管理水準の高度化を図ってゆく。	内部格付制度導入に向けての準備。内在するオペレーショナルリスクの把握	内部格付制度導入に向けての準備規程・マニュアル等の見直し・整備 内部格付の導入オペレーショナルリスク管理手法の確立	・「信用リスクデータベース」に加え、内部格付制度の導入に向け㈱オービックにより「総合融資審査支援研究会」を立ち上げ説明会に出席するも、㈱しんきん情報サービス(SIS)の信用格付システムが金庫に即しているため具体的に検討を開始。 ・「財務諸表の正確性、内部監査の有効性」の確認態勢のなかに自己資本比率を含めることで自己資本比率の検証態勢とすることを検討している。また、新自己資本比率規制に関する信金中金や証券会社のセミナーに参加するなどパーゼルへの対応を急いでいる。 ・仮決算(17年9月)においても債務者区分「破綻懸念先」以下の債務者の不動産担保について処分見込額を検証した。 ・融資担当役員会議において、不動産登記法の改正点を説明。	・「財務諸表等作成の正確性及び内部監査の有効性等の確認に係る取扱要領」を策定 ・上記要領に基づき17年度財務諸表の有効性を検証しディスクロージャー誌へ掲載。 ・内部格付制度の導入については、サンプルデータを入力し具現性に向けた対応を開始。 ・信金中金より新BIS規制における統合リスク管理、証券会社よりアウトライヤー基準についての説明を受けた。 ・有価証券運用について、ポートフォリオ分析の説明を受けた。 ・パーゼルに対するシステム対応を営業店宛に指示した。
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	現在は債務者区分による金利設定で対応しているが、信用金庫業界「信用リスクデータベース」に参画したことにより、内部格付・外部格付・債務者区分の整合性を検討し、取引先に対し適正金利を適用する体制を検討・実施して行く。	内部格付導入による整合性の検証作業を検討。コスト採算面を考慮した貸出金利の設定を検討。業績評価項目に収益項目(個別採算)導入検討。上記収益管理体制の構築の検討。	左記取り組みの継続的实施 内部格付制度導入の実施と金利設定基準の見直し	・「信用リスクデータベース」を財務分析に利用し、収益管理態勢の確立に向け取組を開始した。 ・㈱しんきん情報サービス(SIS)の信用格付システムの説明会に参加し具体的な導入に向け検討を開始。	・信金業界の信用格付システムが金庫の実態に即しており営業店に対してサンプルデータを入力し態勢整備を開始。 ・地域環境改善に向け「エコビジネスローン」「エコ省エネローン」を発売。 ・個人消費資金掘起こしの為、新型フリーローン「オリコフリーローン」を発売。
(3) ガバナンスの強化	半期開示ディスクロージャー誌の発行。アンケートの継続実施。お客様より寄せられた各種アンケートを集約し開示内容についての直しの実施。会員からの意見を総代会へ反映。	・各種アンケート調査の実施。 ・アンケートを取り纏め、業界団体の開示方針等を踏まえ適切に内容の開示・見直しを検討。	左記取組みを継続して実施して行く。	・全店に設置してある「ご要望、ご意見投入箱」及び各種イベント開催時にアンケートを実施し、意見、要望事項等について金庫内で情報の共有化を図った。	・「利用者の満足度を重視した経営」を図る為に、アンケート調査を実施。 ・金庫主催の各行事参加者に対してアンケートを実施。
(4) 法令遵守(コンプライアンス)態勢の強化	職員の法令遵守状況についてチェックリストによる意識啓蒙の実施監査部の臨店時において、遵守状況の点検ならびにヒアリングの実施融資部の臨店実施により、融資説明態勢の実施状況の点検・指導各種会議において事例研究の実施。個人情報関連の早期規程の整備ならびに実施状況の点検。各種研修の実施・検定の推奨。	監査部臨店時においてヒアリングの実施。各種会議において事例研究の実施。融資部において融資説明態勢の実施状況の臨店・指導。個人情報保護法規程の整備並びに監査部における点検。個人情報の監査実施。	新入職員への研修の実施。 左記取組みを継続	・法令遵守態勢についてはコンプライアンスチェックリストに基づき職員の遵守状況をチェックしている。 ・法令遵守については毎月開催するコンプライアンス会議において事例研究を行い意識高揚を図っている。 ・個人情報保護法、融資事務取扱方法の変更に伴い勉強会を実施するとともに監査項目に追加し監査を実施。 ・「個人情報保護法」関連規程12規程作成し、「取扱状況の検証」臨店を実施した。臨店時において融資約定書の新様式への切替状況・融資説明についても併せて検証を行った。 ・本部及び営業店のパソコンについて技術的安全管理措置(秘文導入)を講じた。	・チェックリストに基づき職員の遵守状況の検証を行うとともに、監査部リスク管理課が臨店時においても苦情処理票等をチェック。 ・コンプライアンス委員会を従来の随時開催ならびに定例化(毎月開催)することとし、経営陣に適宜・定例的に報告する態勢整備を図った。 ・金庫顧問弁護士に3ヶ月毎のコンプライアンス委員会への出席により、各種の相談事項に対応できるような態勢を整備した。

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～18年3月	18年4月～18年9月
(5) ITの戦略的活用	ホームページ上の経営革新広場への取引先の積極的登録推進をおこない、取引先ニーズの把握に努め積極的対応して行く。信用リスクデータベースで現在稼働している財務分析の高度化のほかに信用リスクの定量化（内部格付制度を検討し外部格付制度・債務者区分との整合性）を検討し適正金利に反映させる。	経営革新広場の有効活用を取引先に推進。 取引先ニーズの把握ならびに同情報の庫内での共有化の検討。 内部格付制度の検討。	左記施策を継続して行く。 内部格付制度の導入	・「信用リスクデータベース」活用に加え、内部格付制度の導入に向け㈱オービックにより「総合融資審査支援研究会」を立ち上げ、9月より勉強会を開始した。 ・㈱しんきん情報サービスの信用格付システムの説明会に参加し金庫の実態に即しているため具体的導入に向け検討開始。 ・「ニーズシート」を制定、取引先ニーズを金庫全体にて共有できるシステムを構築した。	・市場リスクの定量化は100BPVで行っているが証券会社のシステムを使用しVaRの算出も行った。 ・本部、支店間の情報、意見交換の場として電子会議（フォーラム）を構築。 ・内部格付制度の導入については、サンプルデータを入力し具現性に向けた対応を開始。
(6) 協同組織中央機関の機能強化	各種セミナー等への参加市場リスク管理態勢の強化の強化に向け、信金中金によるポートフォリオ分析を受ける。経営効率分析表を活用し、客観的な視点に立った金庫経営への取組み。	各種セミナー等への参加。 ポートフォリオ分析の庫内での有効活用経営効率分析の活用。 経営相談制度の活用検討	左記取組みを継続して行く。	・信金中金よりポートフォリオ分析の結果について報告を受けた。 ・業界団体（信金中金・東信協）と金庫取引先の交流を深めるため、金庫行事に参加頂いた。 ・信金中央金庫・NOMURA等の外部セミナー等に参加	・信金中金によるポートフォリオ分析の結果について説明を受けた。

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～18年3月	18年4月～18年9月
<b>3. 地域の利用者の利便性向上</b>					
(1) 地域貢献等に関する情報開示	当金庫の主要営業地域における、地域別・業種別・用途別・預貸率状況等について半期ごとに情報開示を行うとともに、地域の皆様の意見を積極的に取り組んで(アンケート等の実施)経営に反映させる。	半期ごとにミニディスクロージャー誌・ホームページ等で開示して行く	半期ごとにミニディスクロージャー誌・ホームページ等で開示して行く	・平成16年度ディスクロージャー誌及びホームページにて開示。 ・全店に設置してある「ご要望・ご意見投入箱」及び各種行事等開催時にアンケートを実施 ・平成17年度9月期のミニディスクロージャー誌において地域貢献活動・新型ローンの取扱いを掲載し、ホームページ上においても「地域密着型金融推進計画」の進捗状況ならびに新型ローンについて掲載した。	・平成17年度ディスクロージャー誌を発行し、HPにおいても地域貢献に関する情報を開示した。 ・「エコビジネスローン」、「エコ省エネローン」等新規融資商品の取扱い開始についてホームページに掲載。
(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	日常活動における取引先とのコミュニケーションの実施。各種行事開催時等においてアンケートの実施。各種情報の提供。ホームページにアクセスサイトの設置検討。各種商品の設定によるラインアップの充実。	日々の営業活動におけるタイムテーブルの再検討。内部職員の外部活動の実施。ロビーセールスの実施。新規商品取り扱いの検討(外貨定期預金・投資信託・私募債等)。ホームページを活用したアクセスサイトの検討。各種行事でのアンケート調査の実施。融資先への助成制度・資金調達方法等についての情報提供。	17年度の施策に対する検討並びに改善策の検討。タイムテーブルを活用した営業活動の推進。ロビーセールスの実施。各種セミナーの開催。アクセスサイトへ寄せられた意見の集約と経営への提言。	・顧客ニーズへの対応、地元商店街活性化の為に、「商店街活性化ローン」を17年度下期より発売。 ・東京信用保証協会と提携し中小零細企業向け商品「とうえいセレクトローン」を17年度下期より発売。 ・全店に設置してある「ご要望、ご意見投入箱」の意見及び各種行事開催時のアンケート結果を金庫内で共有化した。「ニーズシート」の制定により、企業ニーズの把握に努め情報を金庫内において共有化した。 ・当金庫の理事長が、共同金融研究会主催のシンポジウム「地域との共生をめざしてー市場万能主義に対抗する共同金融の理想像ー」(メインテーマ・地域の再生と協同組織金融機関の役割)の「地域になくてはならない金融機関とは何か」をテーマにしたパネルディスカッションにパネリストとして出席した。	・「利用者の満足度を重視した経営」を図る為に、アンケート調査を実施。 ・得意先訪問顧客・来店顧客に対し、当金庫に対する各種要望並びに評価を頂くためのアンケートを実施。 ・地域環境改善を目的とした「エコビジネスローン」「エコ省エネローン」、個人向けに用途自由な「オリコフリーローン」を発売開始した。
(4) 地域再生推進のための各種施策との連携等	日常活動における取引先とのコミュニケーションの実施。各種行事開催時等においてアンケートの実施。各種情報の提供。ホームページにアクセスサイトの設置検討。各種商品の設定によるラインアップの充実。	日々の営業活動におけるタイムテーブルの再検討。内部職員の外部活動の実施。ロビーセールスの実施。新規商品取り扱いの検討(外貨定期預金・投資信託・私募債等)。ホームページを活用したアクセスサイトの検討。各種行事でのアンケート調査の実施。融資先への助成制度・資金調達方法等についての情報提供。	17年度の施策に対する検討並びに改善策の検討。タイムテーブルを活用した営業活動の推進。ロビーセールスの実施。各種セミナーの開催。アクセスサイトへ寄せられた意見の集約と経営への提言。	・浦安商工会議所会員向けに「メンバーズ・ビジネス・ローン」の取扱いを開始した。 ・地元商店街活性化への施策として新型ローン「商店街活性化ローン」を開発し、下期より取扱いを開始した。 ・18年度より「エコビジネスローン」を発売し、環境改善に取り組む地元の中小企業者を、また個人の省エネ機器購入についても「エコ省エネローン」にて幅広く対応。	・東京聖栄大学より講師を招聘し江戸川支店にて組織化会員向けのセミナーを実施。 ・「商店街活性化ローン」東栄ビジネスローン」を継続推進した。 ・「エコビジネスローン」「エコ省エネローン」を新たに発売し環境改善に取り組む地元の中小企業者、また個人の省エネ機器購入についても支援した。
<b>4. 進捗状況の公表</b>					
(1) 進捗状況の公表	取組内容については、従来同様にホームページにおいて半期毎に開示して行く。開示項目については、庫内において検討し、開示係数についてはコメント等を記載することにより分かり易い表現とする。	半期ごとにその進捗状況を取り纏めディスクロージャー誌・ホームページ等で公表して行く。	半期ごとにその進捗状況を取り纏めディスクロージャー誌・ホームページ等で公表して行く。	「地域密着型金融推進計画」(17～18年度)については、ホームページにて開示公表した。	・「利用者の満足度を重視した経営」を図る為に、アンケート調査を実施し、今後HP等において改善・取組状況を公表して行く。