

「地域密着型金融推進計画」の大項目毎の取組方針について

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

当金庫の主要取引先は中小企業および個人顧客であり、また狭域高密度での営業を展開しており、地域における各種施策と取引先ニーズを的確に把握して、これらによって得た情報を共有化することにより、個別企業では対応できない事項についても、情報ネットワークを構築・活用し、また地公体・外部講師等との連携を密にして行くことにより、地域の中小企業の事業再生・金融の円滑化を図って行きます。

また、従来以上に個別企業の業況・特性等を活かした新たな資金提供手段を模索して行くとともに、融資の取扱いにつきましても従来にも増してお客様との同一目線での説明態勢をおこなってゆく為の人材育成や、お客様から見た金融機関への意見等を集約し・全役職員に徹底して行きます。

2. 経営力の強化

上記1のとおり、主要取引先が中小企業であることから、信用リスクについては定量化しておりませんが、今般「信用リスクデータベース」を活用するに当り、内部格付制度導入への取組み定量化に着手して、収益管理態勢の強化に向け、収益力の向上に努めてまいります。また、新商品の取扱いも検討するなど、商品のラインアップを図ることによって、お客様のニーズに対応してまいります。一方、これらを推進するに当りましてはコンプライアンス上の問題も介在するため、態勢整備の拡充・役職員の教育ならびに更なる遵守状況の点検（ヒアリングを含む）強化を図り、地域・お客様からの信頼を維持して行きます。

個人情報適切な管理・取扱い含んだ態勢整備を構築するため、システム面において、金庫として出来得限りのセキュリティを確保しながら、IT化を推進して行きます。

3. 地域の利用者の利便性向上

お客様のニーズ・要望・ご意見等を把握するため、日常の営業活動でのコミュニケーションを深めてまいりますとともに、各種行事の開催時等においてアンケートを実施するなどして広く意見を求めそれを集約し金庫内部で共有化すると共に、地公体等とも情報交換を行うなどして、積極的に地域の活性化に取り組んで行きます。

また、ディスクロージャー誌やホームページ等において、情報の開示を行うとともに、地域の利用者の満足度を重視した、地域の利用者の利便性の向上に繋げて行きます。