

地域密着型金融推進計画の進捗状況  
(平成17年4月～19年3月)

平成19年5月  
株式会社 千葉興業銀行

当行は、平成 17 年 8 月に「地域密着型金融推進計画」を策定・公表いたしました。同推進計画では、地域の中小企業・個人事業主及び個人のお客さまの資金ニーズに積極的にお応えし、円滑な資金供給に努めていくことが地元金融機関としての最大の責務であると考え、安定した資金供給体制を整備・強化するとともに、新商品の開発等サービスの向上に努め、地域経済の発展に貢献していくことを基本方針として、下記「事業再生・中小企業金融の円滑化」「経営力の強化」「地域の利用者の利便性向上」の 3 つの大項目を柱として取組んでまいりました。

具体的な進捗状況等は以下のとおりですが、平成 15 年 4 月以降、2 次のアクションプログラムによる活動の中で、地域とのリレーション強化が着実に図られ、地域密着型金融の手法等も浸透・定着してきたと考えております。今後とも、地域金融機関として更に高度化に努めてまいりたいと思っております。

## 【数値目標の進捗状況】

### 事業再生・中小企業金融の円滑化

数値目標	平成 17 年 4 月～19 年 3 月 (17～18 年度) の実績	平成 18 年 10 月～19 年 3 月 (18 年度下期) の実績
中小企業新規貸出先数 2,000 件 (2 年間)	3,003 件 (達成率 150%)	668 件
経営改善支援取組み先 400 先の債務者区分ランク アップ比率 20% (2 年間)	ランクアップ比率 22% [411 先中 94 先] (達成率 114%)	ランクアップ先 25 先

17 年度から 18 年度の数値目標は全ての項目について達成することができました。

「事業再生・中小企業金融の円滑化」については、特に中小企業新規貸出先の増加にフォーカスし間口拡大を図り、その結果 3,003 件の獲得 (達成率 150%) という結果となりました。経営改善支援においても、継続的な取組みの結果、ランクアップ比率 22% [ランクアップ先数累計 94 先] (達成率 114%) となっております。

「経営力の強化」については、19 年 3 月期は前年度に引き続き過去最高となる当期純利益 91 億円を計上、効率性の指標である OHR も 61.8% となっております。

また、「地域の利用者の利便性向上」についても、個人ローン新規契約先数において、新商品である A T M カードローンを中心に 13,823 件の新規契約 (達成率 115%) となり、地域のお取引先とのリレーション強化に大きな成果が得られたと考えております。

### 経営力の強化

数値目標 (注) OHR=経費/業務粗利益	平成 17 年 4 月～18 年 3 月 (17 年度) の実績	平成 18 年 4 月～19 年 3 月 (18 年度) の実績
当期純利益……17 年度 74 億円 18 年度 84 億円	平成 17 年度 当期純利益 84 億円	平成 18 年度 当期純利益 91 億円
OHR……………17 年度末 64.6% 18 年度末 62.8%	平成 17 年度末 OHR62.8%	平成 18 年度末 OHR61.8%

### 地域の利用者の利便性向上

数値目標	平成 17 年 4 月～19 年 3 月 (17～18 年度) の実績	平成 18 年 10 月～19 年 3 月 (18 年度下期) の実績
個人ローン新規契約先数 12,000 件 (2 年間)	13,823 件 (達成率 115%)	2,877 件

## 【主な取り組み内容】

### 1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

#### 【創業・新事業支援機能の強化】

- ・ 特定業種向け本部組織「医療専担チーム」を17年7月に組成、新規先13先の獲得等の実績をあげることが出来ました。
- ・ 17年4月より補助金つなぎ融資「産業クラスター計画サポートローン」の取扱いを開始し、現在まで、4件の取扱いとなりました。
- ・ 産学官連携推進については、千葉県産業振興センターと「業務協力に関する覚書」を締結し連携を強化するとともに、千葉大学をはじめとした大学との情報交換ルートの確立も図りました。

#### 【取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化】

- ・ ちば興銀「経営塾」において、25回のセミナー・視察会を実施し将来の県内経済を担う事業経営者の育成に貢献いたしました。
- ・ 設備業・建設業向け商談会や病院経営者向けのメディカルマネジメントセミナー、新入社員向けビジネスマナーセミナーを開催し、経営相談・支援機能の一層の強化を図りました。
- ・ ビジネスマッチングにも積極的に取り組み、福祉医療機構との協調先に対して8件の実績をあげることができました。

#### 【事業再生に向けた積極的取り組み】

- ・ 取引先企業に対する経営改善計画策定支援、計画策定先のモニタリング強化、助言アドバイス等の経営改善支援により、17年度から18年度までに経営改善支援取り組み先411先(18年度上期に対象先として8先追加)のうち、94先の債務者区分がランクアップいたしました。
- ・ 事業再生支援については、千葉県中小企業再生支援協議会との連携を強化し、17年度から18年度までに協議会支援決定先のうち7先について計画完成承認となっております。また、中小企業再生支援協議会支援決定先2先に対し、政府系金融機関と協調融資にて出口資金を支援いたしました。

#### 【担保・保証に過度に依存しない融資の推進等】

- ・ スコアリングモデルを活用したプロパー商品「クイックコスモス」(17年5月)を発売し、17年10月には千葉県税理士会等と提携による本商品の金利を優遇する取扱いを開始いたしました。
- ・ 日立キャピタル(株)との連携による病院診療報酬流動化を4先実施し、中小企業の資金調達手法の多様化に取り組みました。
- ・ 農林漁業公庫・商工中金より講師を派遣いただき、アグリビジネス・ABL(ABL=「事業のライフサイクル」に着目し、在庫・売掛金を一体として担保取得するスキームであり、不動産担保・個人保証には依存しません。)の勉強会を行いました。

#### 【顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化】

- ・ 苦情対応連絡会(18年度下期は2回開催)を通じて十分な原因分析と有効な再発防止策の検討を実施いたしました。
- ・ 与信取引に関する説明責任の全般的なマニュアルとして、18年2月に「与信取引説明マニュアル」を制定いたしました。

#### 【人材の育成】

中小企業支援力育成・研修等の実践的集合研修の開催、トレーニーの実施、地銀協研修への派遣、経営支援アドバイザー2級取得奨励により企業の定量評価力のみならず定性評価力が向上する等、多様な企業ニーズに対応できる人材の育成に努めました。

## 2. 経営力の強化

### 【リスク管理態勢の充実】

- ・ リスク管理態勢の充実に向け、17年10月に統合リスク管理態勢、リスク統括機能の強化を目的にリスク評価室と法務・コンプライアンス統括室を統合しリスク統括部を設置、17年12月にはリスク管理委員会を設置しました。
- ・ アウトライヤー規制に係るシステム開発を完了しリスク量計測基準を制定した他、バンキング勘定のアーニングアットリスク・債券に係るイールドカーブリスクの計測等を開始しております。また、信用リスクに係るデータ整備として債務者の業種区分の見直しを実施しました。

### 【収益管理態勢の整備と収益力の強化】

- ・ 18年度に業務純益ベースでの店別収益管理システムが稼動。経費・信用リスクデータの蓄積等、収益管理の高度化を図っております。

### 【ガバナンスの強化】

- ・ 財務内容の適正性の確認方法、必要な内部管理体制を構築し、18年3月期有価証券報告書から適正性に関する確認書を添付しております。
- ・ 18年度下期には、内部管理体制の整備・改善として、日本版SOX法（会計不祥事やコンプライアンスの欠如などを防止するため、米国のサーベンス・オクスリー法（SOX法）に倣って整備された日本の法規制）対応のプロジェクトチームを組成し、パイロットプロセスの文書化を終了しました。

### 【法令遵守（コンプライアンス）態勢の強化】

- ・ コンプライアンス・プログラムの継続的な実施とともに、実効性向上への取組みを強化いたしました。また、情報管理に係る規程の整備、態勢の充実を図り、情報管理の徹底に取り組んでまいりました。

### 【ITの戦略的活用】

- ・ IT投資を積極的に実施し、各種リスク管理の高度化を図るとともに、法人向けインターネットバンキング、外為EB、ATMカードローン、ATM外貨預金、マルチペイメントネットワーク（公共料金や税金等をインターネットバンキング等で支払うことができるサービス）等の新商品・サービスの充実を図りました。
- ・ キャッシュカードのセキュリティ強化については、異常取引モニタリング・類推されやすい暗証番号への対応等を実施した他、生体認証機能付きICカード取扱いを開始する等、安全性の強化も進めております。

## 3. 地域の利用者の利便性向上

- ・ 17・18年度の経営方針において「CS（顧客満足）を核とした経営」を基本スタンスに掲げております。
- ・ 18年6月には「顧客満足度調査」の実施結果の集計とこれに対応した具体的取組みについて公表いたしました。今後とも、お客さまにわかりやすい記載方法に留意するとともに、積極的な情報開示に努めてまいります。
- ・ CSRへの取組みとしては、国が推進する「少子化対策」の一環として、千葉県と連携し「仕事と子育ての両立」に取り組む企業を支援する施策や「女性の再就職」支援策を具体化し、18年度より推進しております。
- ・ 創立55周年を機会に「CSRレポート2007」を作成いたしました。お客さまに配布すると共にホームページにも掲載しております。

## 4. 経営改善支援の取組み

### 【経営改善支援の取組み実績】

当行は、不良債権「処理」から「再生・良化」への転換を基本スタンスとして、取引先企業の経営改善支援に積極的に取り組んでおります。経営改善支援取組み先として411先(18年度上期に対象先8先追加)を選定し、経営改善計画策定支援・計画策定先のモニタリング強化及び修正計画策定支援・助言アドバイス等の個別支援を実施した結果、17年度から18年度までに94先(18年度下期25先)の債務者区分がランクアップしております。

【17～18年度(17年4月～19年3月)】

(単位:先数)

	期初債務者数	うち		
		経営改善支援取組み先 $\alpha$	$\alpha$ のうち期末に債務者区分がランクアップした先数 $\beta$	$\alpha$ のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 $\gamma$
正常先	8,707	16		6
要注意先	うちその他要注意先	263	61	162
	うち要管理先	73	17	40
破綻懸念先	352	59	16	33
実質破綻先	216	0	0	0
破綻先	38	0	0	0
合計	10,357	411	94	241

【18年度下半期(18年10月～19年3月)】

(単位:先数)

	期初債務者数	うち		
		経営改善支援取組み先 $\alpha$	$\alpha$ のうち期末に債務者区分がランクアップした先数 $\beta$	$\alpha$ のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 $\gamma$
正常先	9,334	59		58
要注意先	うちその他要注意先	203	14	183
	うち要管理先	56	7	46
破綻懸念先	293	63	4	51
実質破綻先	158	7	0	6
破綻先	42	6	0	4
合計	10,770	394	25	348

- 注)・期初債務者数及び債務者区分は【17～18年度(左表)】は、17年4月初時点、【18年度下期(右表)】は、18年10月初時点で整理。
- ・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。
  - ・ $\beta$ には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。  
なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は $\alpha$ に含めるものの $\beta$ 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」にランクアップした場合は $\beta$ 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。
  - ・ $\gamma$ 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。



### 【体制整備の状況】

- ・ 審査部内に「企業支援室」（19年3月末時点：9名体制、内4名は特定先専担）を設置して、取引先企業の経営改善支援及び事業再生支援に積極的に取り組んでおります。経営改善支援は、本支店間の連携を強化し、取引先企業に対する経営改善計画策定支援・計画策定後のモニタリング・助言アドバイス等を行っております。事業再生支援は、中小企業再生支援協議会との連携を強化し、再生支援取組み選定先の検討・再生スキームの立案及び実行等を行っております。
- ・ 信用保証協会と提携した「経営改善中小企業者向け融資」制度を創設し、経営改善計画策定後の資金面についての支援も行っております。17年度から18年度までに同制度を活用し、5先に対し合計1,151百万円の運転資金支援を実施いたしました。
- ・ 営業店の経営改善支援力強化を目的として、「企業支援力育成・強化研修会」を継続的に開催し、行員のスキル向上を図っております。
- ・ 再生機能の積極的な活用として、中小企業再生支援協議会との連携強化、再生スキームへの外部専門家の導入等を実施しております。
- ・ 県内金融機関、中小企業基盤整備機構、(財)千葉県産業振興センターが出資する地域再生ファンド(名称：千葉中小企業再生ファンド)が18年3月末に組成され、当行も出資参加いたしました。さらに、18年10月、同ファンドの運営会社へ出向者1名を派遣しております。19年3月、中小企業再生支援協議会案件の再生手法の中で、同ファンドにより当行取引先企業1社の債権買取が実行されております。今後共、事業再生手法の一つとして本ファンドの活用を図ってまいります。
- ・ 18年8月、「事業再生に向けた積極的な取組み」の一環として、事業再生ノウハウ・実績を有する(株)リサ・パートナーズ及び(株)リファスと「業務協力協定」を締結いたしました。事業再生・中小企業金融円滑化を一層推進し、地域経済の活性化に貢献してまいります。

### 【経営改善・事業再生支援取組み先の選定方法】

- ・ 経営改善支援取組み先は、営業店ごと個別に開催している「支店SB会議」において、取引先企業の実態等を十分把握した上で411先を選定しております。なお、選定した411先は、「要注意先」～「破綻懸念先」のうち、先数で約30%、与信額で約60%をカバーしております。
- ・ 事業再生支援取組み先は、役員及び審査関連部が出席する「本部SB会議」において、再生支援の妥当性・コンプライアンス上の問題点等を含めて具体的な対応方針について検討し選定しております。

### 【経営改善支援・事業再生支援取組み事例】

支援先企業の業種	サービス業
経営支援前の企業の状況	支援先のホテルは、不動産を代表者個人が所有し法人が運営する形態をとっていたが、当初の過大投資により過剰債務を抱え、財務内容は好転せず、借入金返済は超長期を要する状況にあった。
経営支援概要	代表者個人の過剰債務解消及びホテル事業の再構築を目的として、新会社へ時価による不動産及び営業資産の譲渡を実施。既存金融機関は、経営責任を明確にした上で代表者個人に対し債権放棄をおこなった。新会社に対し、政府系金融機関との協調融資にて出口資金を支援した。
経営支援後の企業の状況	客室稼働率は好調に推移しており、過剰債務が解消したことから今後修繕資金の捻出も可能となり事業継続上の懸念が払拭された。計画2年目で黒字転換し有利子負債キャッシュフロー倍率は10倍以内となる見込み。

## 5. 個人保証に過度に依存しない融資に向けた取組み

当行は中小企業金融の円滑化を図るため、個人保証に過度に依存しない融資に向けた取り組みを積極的に推進してまいりました。具体的な取り組み実績は下記のとおりです。

### 【取組み実績】

1. 動産・債権譲渡担保融資
  - ・日立キャピタル（株）との連携による病院診療報酬流動化
  - ・動産担保（自動車）担保融資
  - ・プロパー扱いの売掛債権担保融資
2. コベナント（財務制限条項）活用融資
  - ・コベナント付き私募債
3. スコアリング融資
  - ・千葉県保証協会提携のスコアリング4商品（ダッシュ5000・スパート3000・アシスト2000・当貸マックス）
  - ・プロパースコアリング商品「クイックコスモス」（17年5月発売）
  - ・外部保証付スコアリング商品「クイックコスモスA」（18年2月発売）

#### < 決算期末残高 >

（単位：百万円）

	17年上期	17年下期	18年上期	18年下期
動産・債権譲渡担保融資	1,130	1,260	1,469	1,872
コベナント活用融資	1,350	1,950	1,760	1,790
スコアリング融資	29,574	35,020	34,465	32,665

#### < 決算期末実績（実行金額） >

（単位：百万円）

	17年上期	17年下期	18年上期	18年下期
動産・債権譲渡担保融資	4,551	6,112	6,655	8,697
コベナント活用融資	150	600	300	500
スコアリング融資	7,029	12,495	8,745	7,885

### 【営業店への指導・徹底】

- ・「経営に実質的に関与していない第三者保証人取得の原則禁止」・「保証人の資力を大幅に超える金額での保証契約を行わないこと」・「限定保証の金額も貸出額に対し過度に取得しないこと」といった方針で取組んでおり、通達や審査部ニュースなどで営業店に徹底しております。
- ・案件組成力・与信判断力アップを目的に審査部が営業店を臨店し貸出案件についてのアドバイスを行う『個社別案件・方針相談会』においても、企業実態・キャッシュフローの把握を充分に行い、担保・保証に過度に依存しない案件組成ができないかの指導を行っております。

### 【中小企業の資金調達手法の多様化等への対応】

- ・ 中小企業の資金調達手法の多様化を目的として、農林漁業金融公庫との業務提携によるアグリビジネスの勉強会を実施しました。
- ・ 同様の目的で、商工中金とABLに関する勉強会を実施しました。
- ・ 日立キャピタル（株）との連携による病院診療報酬流動化を継続実施しております。契約先が1先増加し累計4先となりました。
- ・ 動産担保（自動車）による支援と、プロパー扱いでの売掛債権担保融資を各1先実施しました。

### ＜特徴的な取組み事例＞

取組み先の業種	取組み事例
医療（病院・薬局）	病院・薬局の保有する社会保険・国民健康保険の「診療報酬・調剤報酬債権」を、まとめて特定目的会社に譲渡し、資金化を図る債権流動化プログラムを推進しております。流動化により、バランスシートのスリム化・借入金に依存しない資金調達手段の確立、キャッシュフローの改善が図られております。
自動車販売業	自動車販売業からの短期運転資金支援申出に対し、顧客の保有する営業車両に陸運事務局にて根抵当権を設定し、支援を行いました。対象物件が「車両」ということで、一定の価値を評価することができ、当行における初めての事例として、顧客ニーズに応えることができました。

以上



1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

取組方針及び目標	具体的取組策	今期までの進捗状況
<p>(1)創業・新事業支援機能等の強化</p> <p>1.産学官および外部機関等との連携強化による地場産業・ベンチャー企業等の育成 本部専門組織の強化や各種外部機関との連携等を積極的に実施し、地域の中小企業の創業・新事業展開・育成を支援する。</p> <p>2.融資審査態勢の強化等 融資審査態勢と個々の担当者能力(「目利き」能力)の向上策を実施し、取引先の支援強化と個別の与信判断力を強化する。</p>	<p>1.産学官および外部機関等との連携強化による地場産業・ベンチャー企業等の育成 ①医療法人に特化した「医療専担チーム」新設。 ②「産業クラスターサポート金融会議」への継続参加と「産業クラスター計画サポートローン」の推進。 ③千葉県元気印大賞への協賛等によるベンチャー企業育成支援。 ④日本政策投資銀行等外部機関と提携推進。</p> <p>2.融資審査態勢の強化等 ①「病院、地公体関連、住宅開発・分譲、スーパー等量販店」の業種別審査体制の継続。 ②業種別審査担当の各種研修会への積極的参加。 ③『個別別案件・方針相談会』の実施。</p>	<p>1.産学官および外部機関等との連携強化による地場産業・ベンチャー企業等の育成 ①17年7月に営業統括部に特定業種担当セクションとして「医療専担チーム」2名配置。10月より3名体制で本格稼働。 ②「管内地方銀行等新事業支援担当者会議」「管内地方銀行等新事業支援担当幹部会議」に出席。平成17年4月より補助金つなぎ融資「産業クラスター計画サポートローン」の取扱を開始し、4件実行。 ③18年度下期にフジサンケイビジネスアイ主催の第12回千葉県元気印大賞に共催。 ④農林漁業金融公庫との業務提携によるアグリビジネスへの取組みを実施。18年上期は同公庫からの紹介により、2件40百万円のプロパー運転資金を実行。</p> <p>2.融資審査態勢の強化等 ①業種別審査体制については継続実施すると共に、「医療専担チーム」との連携も強化。 ②地銀協の業種別セミナー(「建設業」)や外部セミナー(「医療・介護」)への参加、外部講師による土曜セミナー(「小売業」・「医療」・「新会社法」・「目利き力向上」)を開催。 ③審査部審査役の営業店臨店による『個別別案件・方針相談会』の実績は、相談先数1,672先、稟議申請先数663件/1,056億円。</p>
<p>(2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>1.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 ①業種別商談会、経営塾等におけるセミナー開催により、コンサルティング機能の一層の強化を図る。 ②外部専門家、外部機関との情報共有等により、特定業種(医療、介護、農業、漁業等)の育成を図る。 ③私募債発行支援・引受業務、M&amp;A、ビジネスマッチング業務等の多角化するニーズに積極的に対応していく。</p> <p>2.中小企業支援スキルの向上 ①実践的な集合研修を実施するとともに、通信講座の受講・外部検定試験資格取得も奨励する。</p> <p>3.要注意先債権等の健全化に向けた取組み等 ①「経営改善計画書」策定指導を主体とした取組みを継続する。 ②要注意債権等の健全債権化に向けた取組みを強化する。 ③経営改善取組項目の公表内容充実を図る。</p>	<p>1.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 ①業種別商談会の実施およびニーズ別セミナー開催。 ②経営塾の開催および二期生の募集。 ③特定業種への育成融資(福祉医療機構との協調による介護保険対象施設建設資金等)の取扱。 ④医療法人に特化した「医療専担チーム」新設。 ⑤市場誘導業務、私募債等の推進。</p> <p>2.中小企業支援スキルの向上 ①ビジネスマッチング等フィービジネス提案勉強会および企業支援力育成・強化研修の開催。 ②情報提供力強化を目的としたナレッジトレーニーの実施。 ③地銀協外部研修への派遣、通信講座の受講奨励および経営支援アドバイザー2級取得奨励。</p> <p>3.要注意先債権等の健全化に向けた取組み等 ①「経営改善計画書」策定先を含む個別企業支援先として約400先を選定。選定先のモニタリング、アドバイス活動の強化により再生・健全化推進(2年間で20%以上のランクアップ)。 ②「資金繰注視先定期的訪問管理」強化等による不良債権新規発生防止。 ③経営改善取組項目の公表内容充実。</p>	<p>1.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 ①設備業者建設業向け商談会を開催。病院経営者向けメディカルマネージメントセミナー、新入社員向けビジネスマナーセミナーを開催。 ②経営塾については、全19回のセミナー・勉強会・視察会を実施。 ③福祉医療機構との協調による介護保険対象施設建設資金に対応。 ④17年7月に営業統括部に特定業種担当セクションとして「医療専担チーム」2名配置、10月より3名体制。 ⑤市場誘導業務紹介案件取扱いによる手数料化を実現。</p> <p>2.中小企業支援スキルの向上 ①フィービジネス提案勉強会開催 378名参加、企業支援力育成・強化研修開催 参加 46名 ②ナレッジトレーニー実施 5名 ③地銀協研修派遣参加 10名</p> <p>3.要注意先債権等の健全化に向けた取組み等 ①経営改善支援取組み先411先(18年度上期に対象先8先追加)を選定し、経営改善計画策定支援・計画策定先のモニタリング・助言アドバイス等の経営改善支援を実施。うち94先の債務者区分がランクアップ(ランクアップ率22%、達成率114%)。 ②「資金繰注視先定期的訪問管理」を継続的に実施。定期的な訪問し、試算表・資金繰表・工事現況表等の徴求、業況ヒアリングを実施。 ③経営改善支援取組み先の債務者区分ランクアップ率の進捗状況を半期毎に公表。</p>
<p>(3)事業再生に向けた積極的取組み</p> <p>①本部専担部署および営業店の企業支援力強化を図る。 ②各種再生手法の積極的な活用の検討および具体的な活用先の選定を実施する。 ③外部機関との連携強化および外部専門家の積極的な活用を図る。 ④再生企業に対する支援融資を拡充する。 ⑤可能な範囲で再生支援実績等の公表に努める。</p>	<p>①「企業支援力育成・強化研修」の開催および外部研修への派遣。 ②中小企業再生支援協議会との連携を強化し、DES・DDS等の再生手法の積極的な活用を検討。 ③地域再生ファンドの組成および再生企業に対するエグジティブファイナンス等検討。 ④中小企業再生支援協議会案件を中心に外部専門家の積極的な活用、政府系金融機関との協調支援等の連携強化。 ⑤再生支援実績のうち、特色のある成功事例等や再生ノウハウについての情報開示。</p>	<p>①取引先企業に対する支援力強化及び営業店行員のスキルアップを目的とした研修会を半期毎計4回開催。経営改善計画策定実践研修、外部講師セミナー等により研修参加者のスキルアップを図った(参加者合計69名)。 ②中小企業再生支援協議会との連携を強化し、2年間で協議会案件として7先の計画完成承認となる。18年下期に協議会へ支援要請し支援決定(二次対応)した2先については19年上期計画完成承認を目指す。また、中小企業再生支援協議会案件を中心に7先について政府系金融機関との協調融資を実施(うち再生企業に対する出口資金2先あり)。また、「事業再生に向けた積極的な取組み」の一環として、事業再生ノウハウを有する(株)リサ・パートナーズと18年8月に「業務協力協定」を締結済。 ③千葉県・中小企業基盤整備機構が50%、地元金融機関が50%出資する地域再生ファンド(千葉中小企業再生ファンド)に18年3月出資参加(ファンド総額20億円、当行出資1.6億円)するとともに、18年10月、出向者を派遣。19年3月、中小企業再生支援協議会案件の枠組みの中で、当行取引先1社の債権買取を実施。 ④特色のある成功事例として中小企業再生支援協議会支援案件を半期毎に公表。</p>

取組方針及び目標	具体的取組策	今期までの進捗状況
<p>(4)担保・保証に過度に依存しない融資の推進等</p>	<p><b>1.担保・保証に過度に依存しない融資の推進等</b>                      ①プロパー(非提携)スコアリング商品の取扱開始。                      ②財務制限条項の活用検討。                      ③「個社別案件・方針相談会」実施等による案件検討および案件審査時における業況・事業価値判断強化。                      ④地銀協信用リスク情報統合システム「CRITS」による信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用。</p> <p><b>2.中小企業の資金調達手法の多様化等</b>                      ①日本政策投資銀行等、外部金融機関との連携強化。                      ②千葉県版CLO等への参加。                      ③売掛債権(診療報酬等)流動化によるノンリコースローンの取扱開始。                      ④商工会議所会員に対する新商品の検討。</p>	<p><b>1.担保・保証に過度に依存しない融資の推進等</b>                      ①17年5月よりプロパースコアリング貸出商品「クイックコスモス」を発売開始。(実績:140件1,578百万円)。                      ②財務制限条項の活用については継続検討。                      ③『個社別案件・方針相談会』については、営業店からの申し出の都度開催する方法に変更。企業実態・CFの把握を充分に行い、担保・保証に過度に依存しない案件組成の検討を指導。(実績については「融資審査態勢の強化等」に記載)                      ④地銀協信用リスク情報統合システム「CRITS」への信用データ蓄積。</p> <p><b>2. 中小企業の資金調達手法の多様化等</b>                      ①農林漁業金融公庫との業務提携によるアグリビジネスへの取組みを実施。                      ②県制度融資「千葉県版CLO」第1回より取扱を実施。                      ③日立キャピタルとの連携により、診療報酬等の顧客債権流動化を4先実施。                      ④商工会議所会員・法人会会員・千葉県税理士会会員顧問の中小企業向けにプロパースコアリング貸出商品「クイックコスモス」優遇条件取扱を検討し、商工会議所・千葉県税理士会・法人会と提携した優遇取扱を実施。                      ⑤商工中金とABLに関する勉強会を本部にて実施。</p>
<p>(5)顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化</p>	<p><b>1.顧客への説明態勢の整備</b>                      ①債務者・保証人に対する説明責任を中心としたマニュアル作成および個別約定書等事務取扱の見直し等、顧客への説明態勢の整備を図る。                      ②研修による事務取扱の厳格化、定着化を推進する。</p> <p><b>2.相談苦情処理機能の強化</b>                      ①「説明不十分」による苦情の原因分析・対応策を強化する。</p>	<p><b>1.顧客への説明態勢の整備</b>                      ①融資説明責任についての一般的なマニュアルについては、18年2月にリリース済。また、融資謝絶案件の行内管理体制についても、18年1月に制定し、既に実施中。                      ②個別約定書の見直し等については、17年4月～19年3月までの対象なし。                      ③債権管理研修および階層別研修会などで、融資説明責任についての周知徹底を継続実施中。                      ④問題発生時には都度該当店別に対応実施中。</p> <p><b>2.相談苦情処理機能の強化</b>                      ①説明責任に係る苦情該当店に対し、都度個別指導を実施。                      ②苦情対応連絡会を2回開催(18年7月、9月)。                      ③住宅ローン繰上げ返済等にかかる取扱手数料の説明の徹底を図った(18年7月)</p>
<p>(6)人材の育成</p>	<p>①企業支援力育成・強化研修の開催および創業・新規事業支援研修の開催。                      ②業種別セミナーの開催。                      ③地銀協等外部研修派遣。                      ④通信講座の奨励および経営支援アドバイザー2級取得奨励。</p>	<p>①中小企業支援力強化・育成研修開催 参加63名                      ②業種別セミナー開催 参加145名                      ③創業・新規事業支援セミナー開催 参加88名                      ④目利き力向上セミナー開催 参加50名                      ④地銀協研修 参加 13名                      ⑤通信講座受講 157名                      ⑥経営支援アドバイザー2級取得奨励 24名</p>

2. 経営力の強化

取組方針及び目標	具体的取組策	今期までの進捗状況
<p>(1)リスク管理態勢の充実</p>	<p>①信用・市場リスク量のデータの整備・蓄積および内部モデル等の構築によるリスク量の精緻化。                      ②信用リスクの精緻化に対応するための「格付・自己査定システム等」の構築等、システム・内部管理態勢の整備。</p>	<p>①市場リスクに係るVAR計測基準・BPV計測基準を制定し、サポートシステムでVARが計測できなかった時価のある有価証券については内部モデルを構築しパソコンベースでVARの計測を開始、さらに、仕組債等のBPVについてはサポートシステムにより精緻な計測を開始。併せて、バンキング勘定のEAR(アーニングアットリスク)計測を開始する他、債券のイールドカーブリスクの計測等を開始。また、地銀協信用リスク情報統合システムへの信用リスクデータを蓄積(16年3月～19年3月)。                      ②「格付・自己査定システム」については、19年4月スタートに向けた準備を完了。</p>
<p>(2)収益管理態勢の整備と収益力の向上</p>	<p>①営業店別経費のデータ作成および本部経費の営業店配賦ロジック、計量データの作成。                      ②地銀協信用リスク情報統合システム「CRITS」による信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用。                      ③「格付・自己査定システム等」の構築による信用リスクデータ整備、管理会計の充実および金利設定のための内部基準整備。</p>	<p>①純益ベースの店別収益管理システムを稼働し、データを蓄積(18年4月～19年3月)。                      ②地銀協信用リスク情報統合システムへの信用リスクデータの蓄積。(16年3月～18年12月)。                      ②「格付・自己査定システム」については、19年4月スタートに向けた準備を完了。</p>



取組方針及び目標	具体的取組策	今期までの進捗状況
(3)ガバナンスの強化	①企業会計審議会における内部統制評価基準の公表内容により、財務内容の適正性の確認方法検討。 ②財務内容の適正性の確認を行うための内部管理体制の検討。	①日本版SOX法対応のプロジェクトチームを組成し、パイロットプロセスの文書化を終了。 ②企業会計審議会における内部統制評価基準について継続して検討 ③財務内容の適正性の確認を行うための内部管理体制を検討・構築し、計画どおり、18年3月期有価証券報告書に適正性に関する確認書を添付して提出(18年6月提出)。また、18年9月期半期報告書においても継続して添付して提出(18年12月提出)。
(4)法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化	<b>1.営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等</b> ①各営業店の自己点検シート、営業店点検シート、コンプライアンスプログラムに対する内容分析の実施。 ②コンプライアンスプログラム進捗状況のフォローアップおよびPDCA評価の実施。 ③注意書等発行検討会・各種点検モニタリング等による再発防止策の実施状況のフォローアップと相互牽制機能の充実・強化。  <b>2.適切な顧客情報の管理・取扱いの確保</b> ①チェックシート等の結果に基づく取組み項目の明確化および情報管理委員会における取組み項目の進捗管理を実施。 ②問題点等発生時の情報管理委員会での議論を踏まえた改善策の策定及び実施。	<b>1.営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等</b> ①半期毎に開催する支店経営会議において、営業店のコンプライアンスプログラムを会議資料とし、営業店長、担当役員、リスク統括部が認識を共有して、コンプライアンスに取り組むこととした。 ②リスク統括部が営業店コンプライアンスプログラムの実施状況を臨店してフォローすることとした。 ③リスク統括部によるコンプライアンスプログラムの臨店フォロー時に、あわせて、営業店長、課長、行員、スタッフと面談を行いコンプライアンスの重要性について指導を行い意識の高揚を図ることとした。  <b>2.適切な顧客情報の管理・取扱いの確保</b> ①監査チェックシートおよび一斉点検の結果を踏まえた不備事項については、整備を完了した。 ②文書の保存、保管、情報の授受、FAX、文書送付、等のルールについて見直しを行い、整備・充実を図るとともに、情報管理委員会を核として、情報管理態勢の強化を図った。
(5)ITの戦略的活用	ITを戦略的に活用し積極的に新商品・サービスを創造、業務改革(業務の効率化、コスト削減等)を実施し、お客様により良い商品・サービス等を提供していく。 ・情報システムの整備 ・コンサルティング業務の強化 ・顧客利便性の向上および安全性の強化 ・リスク管理の高度化 ・IT投資効果の検証	①基幹系システムに連動した情報統合データベースの構築。 ②情報分析ツールの導入による顧客ニーズ等の多角的な分析と顧客へのサービス提供の実施。 ③資産相談等における遠隔相談システムの導入等を検討。 ④インターネットを利用した取引対象業務の拡大およびATMを利用したサービスの拡充。 ⑤ICカードの導入によるセキュリティ強化等による偽造・盗難キャッシュカード対応の強化。 ⑥信用・オペレーショナルリスク定量化による新BIS対応。 ⑦個人情報保護法に則ったシステム対応による情報管理の強化。 ⑧システム戦略委員会および経営健全化計画推進委員会等による進捗・実績管理とIT投資効率の効果的検証手法の検討。

3. 地域の利用者の利便性向上

取組方針及び目標	具体的取組策	今期までの進捗状況
地域貢献等に関する情報開示等	①地域への預金の活用状況等地域経済の特性を含めた解説の作成および図表の活用等による分かりやすい情報開示。 ②お客様からの相談、質問で頻度の高い項目等に関して、ディスクロージャー誌やホームページによるQ&A表示等解説実施。 ③地域に特化したCS・CSR活動の推進により、地域貢献に関する項目を増加し、情報開示。 ④ハガキ形式の「お客様の声カード」等の顧客満足度調査による施策や商品・サービスの開発・改善へ反映。 ⑤県内PFI事業への積極的取組みと情報収集	①ディスクロージャー誌に「地域への取組」と題し地域への「貸出金状況」や「地域貢献活動」等を図表等を使い掲載するとともに、巻頭部分の頭取対談コーナーを新設。インタビューとの会話形式で分かりやすく経営方針・戦略を説明した。また、ミニディスクロージャー誌においては、「地域コーナー」内に「地域経済・地域社会への貢献～CSRの取組み～」の項目を新設し、写真・図表の活用により当行の取組みを分かりやすく公表した。 ②少子化対策の一環として千葉県と連携し、仕事と子育ての両立に取組む企業を支援する施策や女性の再就職支援策を具体化。18年度下期には、千葉県が内閣府と連携して取組む「再チャレンジ支援地域モデル事業」の一部講座として当行が「子育てお母さん応援講座」を担当。職場見学や従業員との懇談等、職業理解の機会提供を通じて千葉県の取組みに協力した。また、「コスモスコンサート」、「ゴミゼロ運動」、「コスモスセミナー」等を主催し、開催の様子をディスクロージャー誌により公開。 ③お客様満足度調査の実施結果の集計とこれに対応した具体的取組みについて「CS(お客様満足度)向上の取組み」と題し公表。 ④県内PFI案件について積極的な情報収集、地方公共団体、県内金融機関との連携を行うことにより1件の取組みを行った。 ⑤創立55周年(19年3月)を機会に当行のCSRについての考え方をまとめた「CSRレポート2007」を発行。