

2005年12月15日

## 東京スター銀行

### 「地域密着型金融推進計画」の進捗状況の公表について

株式会社東京スター銀行(東京都港区:代表執行役頭取 CEO タッド・バッジ)は、2005年8月に作成した「地域密着型推進計画」に基づき、2005年4月～9月の進捗状況を取りまとめましたので、公表いたします。

東京スター銀行では、「ファイナンシャル・フリーダム(Financial Freedom)/お金の心配からの開放」を企業フィロソフィーとして掲げ、中小企業並びに個人顧客をターゲットに資産運用に関する相談業務を強みとした、革新的ビジネスを展開する方針としており、「地域密着型金融推進計画」の基づき、特定分野に経営資源を集中したスピード感のある経営を進め、健全性、収益性を確保しながら業務に取り組んでおります。

今後も、地域金融機関として個人・中小企業のお客さまの将来に対する不安を軽減し、地域さらには日本経済の活性化に取り組んでまいります。

以上

公表資料については、次ページ以降をご覧ください。

東京スター銀行「地域密着型推進計画」進捗状況(2005年4月～9月)

## 東京スター銀行「地域密着型金融推進計画」進捗状況(2005年4月～9月)

### 1. 全体的な「取組方針」、「進捗状況」、「進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題」

【取組方針】

当行は、競合の厳しい首都圏を主要マーケットとしていること、首都圏以外を営業基盤とする地方金融機関とは異なることから、いわゆるフルライン戦略とは一線を画し、特定分野に経営資源を集中した経営を行っていることに鑑みて、基本的には当行のビジネスモデル及びビジネスプランの推進及び達成することにより、「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」の趣旨を達成する方針としております。

【進捗状況】

全般的に、概ね計画どおりの進捗状況となっているものと認識しております。

また、計画策定直後であることもあり、計画の変更はありません。

【進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題】

当初計画どおりに概ね順調に推移しているものと分析・評価しております。

今後の課題としては、計画どおりに実行していくこと、必要に応じて計画の変更・改善を行うこと、と認識しております。

### 2. 大項目毎の主な「取組方針」、「進捗状況」、「進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題」

#### 1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

【取組方針】

既実績のあるストラクチャードファイナンスをはじめとする、付加価値の高いソリューションの開発及び提供を通じて、事業再生・中小企業金融円滑化のために資金調達の実態の多様化を図っていく方針です。

また、事例についての可能な範囲での積極的な公表を通じて、ノウハウの共有化を図ってまいります。

【進捗状況】

・創業・新事業支援強化機能等の強化、経営相談・支援機能の強化および事業再生に向けた取組みとして、行内組織を改編するとともに、(2005年4月～9月 主な融資・取引実績)のとおり、スキームの提供および融資の実行等の実績をあげております。

・顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化について、相談苦情の分析および取扱商品・スキーム別の業務マニュアルの検討を開始しております。

(2005年4月～9月 主な融資・取引実績)

- ・農業法人向けに証券化スキームの提供及びブリッジローンの実行
- ・環境リサイクル素材製造の新設会社向けプロジェクトファイナンスの実行
- ・パイアウトファンドとの連携によるMBO手法を用いたファイナンスの実行
- ・M&A案件成約、1件
- ・DIPファイナンスを含む再生ファイナンスの取組実績、3件/2,350百万円
- ・新スコアリングモデルを導入した小口のビジネスローンの取組実績、996件/3,825百万円

【進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題】

・創業・新事業支援強化、経営相談・支援機能の強化および事業再生・中小企業金融円滑化について、引き続き、将来キャッシュフロー重視のファイナンススキーム等のストラクチャードファイナンスをはじめとする、付加価値の高いソリューションの研究、検討、開発および提供を通じて、資金調達の選択肢の多様化を図ってまいります。

・利用者への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化について、引き続き、行内における分析を推し進め、利用者に対する説明ツールの見直し・改善につなげて、より良くわかりやすい説明態勢の構築を目指します。

#### 2. 経営力の強化

【取組方針】

現行の委員会等設置会社・執行役制度における、取締役会及び監査委員会の監視機能充実、財務部門及び内部監査部門の充実・強化等により、内部管理態勢の一層の充実・強化を図っていく方針としております。また、BIS への対応、利用者の利便性の観点からのITの戦略的活用を行なってまいります。

【進捗状況】

・リスク管理態勢の整備について、統合リスクマネジメント態勢の整備を行い、新BIS(BIS )対応を念頭においたリスク管理態勢の強化に着手いたしました。また、収益管理態勢の整備および収益力の強化について、プロセスの高度化および改善に着手いたしました。

・ガバナンスの強化として、内部管理態勢の整備・改善を継続的に実施するとともに、法令遵守(コンプライアンス)態勢強化については、事故・違令な事案の発生原因分析および改善策の策定、ITの戦略的活用を通じての対応を行っております。

【進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題】

- ・引き続き、統合リスクマネジメント態勢の整備および新BIS(BIS )対応を念頭においたリスク管理態勢の強化、収益管理態勢の整備および収益力の強化に対するプロセスの精緻化・高度化・改善を通じて強化を図ってまいります。
- ・より良いガバナンスの強化を図るべく、委員会等設置会社としての内部管理態勢の一層の充実・強化、法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化を引き続き図ってまいります。

#### 3. 地域の利用者の利便性向上

【取組方針】

当行の経営方針、ビジネスモデル及びビジネスプランの実施及び実現により、地域の利用者の利便性向上を図ることを基本方針としております。加えて、情報開示態勢、IR態勢の整備及び充実を図るべく、対応していく方針であります。

【進捗状況】

・地域貢献等に関する情報開示について、継続的なプレスリリース及びWebにおける新商品・業務・取組み案件の公表、利用者からの問合せおよび利用者保護の観点からのホームページの内容の改訂を実施いたしました。

・地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立について、17年度下期実施に向けて、満足度調査のアンケート実施等のリサーチプランの策定を行いました。

【進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題】

- ・地域貢献等に関する情報開示について、引き続き、個別の案件・商品・サービスの公表の継続および改善、商品毎のFAQの充実を図ってまいります。
- ・地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立について、策定済みのリサーチプランに沿って着実な実施を行います。

地域密着型推進計画 進捗状況(平成17年4月～9月)

項目	計画		平成17年4月～9月進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
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		
(1) 創業・新事業支援機能等の強化	<p>創業・新事業先支援のための、専門性を高めるための組織態勢整備、事例研究等の情報収集活動を引き続き注力。 外部研修への積極的参加、外部講師を招いた研修の実施等を通じ、行員各自の企業の将来性、技術力を評価できる能力等の向上を図っていく。また、行内ローテーションを含め、OJT等を通じ、幅広い知識・経験を持った行員の育成を図る。 成長性の高い企業を念頭に、ファイナンシャルソリューションの開発及び検討。</p>	<p>今後高い成長が見込まれる分野より、創業・新事業支援に資する取組分野を選定し、同分野の業界ナレッジの蓄積を図る。 創業まもなく資金ニーズが高い先、または、業歴が浅く資産規模も小さいが、成長性が高く事業のキャッシュフローが見込める先については、将来のキャッシュフローを重視したファイナンススキーム(キャッシュフローレンディング)の開発・提供により、成長を支援する。 新事業の参入に際し、他社との提携もしくは合併(買収)ニーズのある先に対して、M&amp;A支援や買収ファイナンス等の提供を図る。 技術評価に関する外部専門機関との連携。 案件取組時の行内協働態勢を活かして、顧客の複合的ファイナンスニーズの提供を図る。</p>	<p>新設の農業法人が行う工業栽培農業事業の将来キャッシュフローを裏付けとする証券化スキームの提供を行い、当該農業事業の証券化を裏付けとするブリッジローンを実施いたしました。 環境リサイクル素材製造を行う新設会社に対し、プロジェクトファイナンスを実施いたしました。</p>	<p>今後需要が高いと見込まれる無農薬野菜およびトレーサビリティの強化、工場栽培農業事業の事業性等を調査した結果、農業事業の証券化を裏付けとしたブリッジローンを供与いたしました。 新設の農場法人への高度な金融手法の導入は日本においてははじめてのケースといえます。今後も農業事業へのファイナンスを案件ベースで積極的に推進して参ります。 経済産業省のエコタウン補助金需給事業として認定を受けた新会社に対し、プロジェクトファイナンスを提供いたしました。本件は、供給・販売・建設工事を担うビジネスパートナーおよび環境コンサルティング会社等の外部ネットワークを活用したことにより、新会社のビジネスモデルを高評価することが可能となりました。</p>
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	<p>第二地方銀行協会との連携や、他金融機関との情報交換、投資ファンド等のネットワークを強化。 M&amp;Aアドバイザリーサービス及びそれに付随するファイナンスの提供。 行内の情報共有を図り、顧客ニーズに対し付加価値の高いソリューションを展開。</p>	<p>第二地方銀行協会主催のM&amp;A研究会等への出席やB-netの活用など、ビジネスマッチングをはじめとした他金融機関との情報交換を図る。 既存ネットワークのある投資ファンドやネットワークの拡大を通じて、案件開拓を進める。 行内ネットワーク態勢を強化し、コンサルティング機能を併せた先進的なファイナンス(エグイティを組合わせたファイナンスなど)の提供を進める。 事業再編等のニーズがある企業に対して、M&amp;Aアドバイザリー業務を提供する。また、M&amp;Aアドバイザリー機能を通じて、中小・中堅企業間の事業機会を取次支援を行う。 MBO/LBOファイナンスなど付加価値の高いファイナンスを提供する。 成長が目覚しく、株式公開ニーズのある取引先企業に対しては、証券会社への紹介支援等を行う。</p>	<p>第二地方銀行協会主催のM&amp;A研究会へ参加いたしました。 M&amp;A案件を1件成約いたしました。 バイアウトファンドとの連携により、MBO手法を用いたファイナンスを実施いたしました。</p>	<p>今後も第二地銀協会や他金融機関等の外部ネットワークを活用し、ビジネス発掘を行った参存です。なお、B-netの活用は当該期間ではございませんでした。 M&amp;A業務については、M&amp;Aアドバイザリー案件の成約数向上を図り、案件によってはM&amp;Aから派生するファイナンスの取り込みを図って参ります。</p>
要注意債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化	<p>引続き債権の健全性に向け、既存取引先の与信管理態勢の整備・強化を推進する。具体的には、コベナンツを設定するなど、業況を把握しやすいローンの取組みを推進。ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等の対象案件のキャッシュフローなど債権管理方法の更なる整備。 審査部門においては、主力先を中心に、主要KPI(キールパフォーマンスインディケター-例&gt;LTV、DSCR等)を定め、業種別審査態勢の中できめ細かなモニタリングを実施。 DCF評価をベースとしたキャッシュフローモニタリングの強化。 個社別方針書に基づく、再生支援先の見極め及び対応手法の早期確定(キャッシュフロー生成力等を総合的に勘案、今後のリレーションも鑑み、DES(債務免除等)による手法、金利減免・期限延長等従来型手法、のいずれかを早期に確定し、支援)。 事業会社のリカバリー支援(EXITファイナンス、追加信用供与)とアドバイザリー。 セカンダリーでの貸出債権の適正価格での購入、その後健全債権化のための処方箋を勘案したうえで、EXIT策検討。</p>	<p>中小企業担当部署を新規開拓専任チームと管理専任チームとに分割し、役割分担を明確化し、リソースの最適配置を行う。 プロジェクトベースのローン(ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス、シンジケートローン)の取組みを推進し、合理的なコベナンツ設定により、業況把握のポイントの絞込みを図る。 ノンリコースローン、プロジェクトファイナンスのコベナンツを管理する態勢を強化し、併せて管理プロセスの標準化・共有化を図ることで、モニタリングに際してのフロント部門・ミドル部門・与信管理部門間の連携を強化。 経営改善計画の妥当性検証に加え、主力先については、DCF法による事業評価も併せて実施(適切なクレジットコストも念頭に置いた運営)。 再生計画、キャッシュフロー生成力、技術力等につき首肯できる取引先で、経済合理性に合う再生支援に係る資金供与については引き続き注力。</p>	<p>中小企業専任部署について管理専任と新規開拓に機能を分割し、組織を改編いたしました。 ストラクチャードファイナンス提供先のコベナンツ管理については、一部新システムへ移行いたしました。</p>	<p>組織改編により、既存取引先に対する相談機能を拡充し、メンテナンスの質的向上を図る体制が整備されました。 新システムへの移行により、データの精緻化と管理レベル向上を実現いたしました。</p>
健全債権化等の強化に関する実績の公表等	<p>要注意先債権に係る健全債権化については、真に再生に値する取引先であり、本業収益力が認められ、長期的なリレーションシップが図られる先であること、当該支援行為に経済合理性が認められること、以上2点を総合的に勘案して、案件組成に注力。特に当該プログラム期間は、外部環境認識を踏まえ、アドバイザリー業務等の強化を通じ、「選択と集中」による主力事業特化へのリカバリー支援、減損会計等、会計制度変更にも絡む対応支援及び従来型再生支援(金利減免等の期間損益支援)に注力(上記施策の中で、健全債権化成功事例等の公表拡充を推進)。</p>	<p>公表拡充のための施策 再生支援先の定義(平成17年4月策定、関東財務局提出「経営改善支援取組み先の選定、修正について」)及び環境認識の変化も踏まえ、支援カテゴリ別のターゲットを絞り、要請事項で求められた公表拡充について可能な範囲で対応。</p>	<p>経営改善支援先の定義明確化。 当行としての経営改善支援への意識強化に向けた取組体制構築を検討。</p>	<p>当初期待した十分な取組体制の構築には至っておりません。 今一度、当行としての経営改善支援について行内の認識を統一したうえで、経営改善支援先の再選定を実施いたしました。 上記支援先に対する取組方針を確認したうえで、取組を強化すべく、期初、期中、期末のモニタリング体制を構築する方向で検討中です。</p>
(3) 事業再生に向けた積極的取組み	<p>既に実績のあるDIPファイナンスのノウハウに加えて、LBO/MBOファイナンスやエグイティを組合わせたファイナンス機能を融合し、事業再生や事業承継をトータルにサポートする機能を提供、外部ネットワークの拡充。  ビジネス上守秘義務がある場合を除き、可能な限り情報開示を行い、情報開示量の拡充を行う。 取組み実績案件のノウハウの可視化及びナレッジシェアの仕組みを構築(ナレッジ化)。</p>	<p>資金繰りや借入金返済に対する財務アドバイスの提供や、事業継続のための柔軟なファイナンスの提供(つなぎ融資や借入条件の見直しを含む)。 M&amp;A支援及びMBOファイナンスによる事業承継の支援。 LBOファイナンスを活用したEXITファイナンスの取上げやその他資本政策のアドバイス。 エグイティを組合わせたファイナンスにより、自己資本充実の支援や金利負担のバリエーションなどの不振企業の再生スキームを提案。 外部ネットワークの情報交換・案件紹介を通じて、案件開拓の推進を図る。  第二地方銀行協会等への実績の開示。 プレスリリースやディスクロース誌、ホームページ、業界専門誌等への積極掲載。 定期的に勉強会を開催することで、取組み案件について情報・ノウハウを共有化する。また、これらを通じて、スキルアップとスキル定着化を図り、人材育成を図る。</p>	<p>中小企業の事業承継を支援するスキームやMBO/LBOに関する説明資料、リキャピタライゼーション提案資料の整備を図りました。 会計事務所等との連携を図るべく、複数の事務所等とのネットワークを作り、情報交換を実施いたしました。 バイアウトファンドとの連携により、MBO手法を用いたファイナンス(メザン投資)を実施いたしました。 DIPファイナンス等の再生ファイナンスについては、3件/2,350百万円(うちDIPファイナンスは1件/1,200百万円)実施いたしました。</p>	<p>中小・中堅企業に対する高度な投資銀行サービスの提供を推進していくにあたり、会計・税理士事務所と連携し、中小企業の事業承継を支援・提案できる体制を整備いたしました。 リキャピタライゼーションの提案については、当行として課題を整理し、具体的な提案活動の準備を検討中です。 優先株式と新株予約権への投資を実施し、新たなファイナンス機会の提供が可能となりました。</p>
再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進			<p>事業再生事例の公表はございませんでした。 当行での新しい取組み、難易度の高い案件を実施した場合には随時勉強会を実施し、スタッフレベルの向上を図りました。</p>	<p>ビジネス上の制約が存在するため、事業再生事例の情報開示については見送りとしております。 今後も事例があった場合には公表の可能性を検討し、既に公表されている事例なども題材として取り入れながら、对外公表や情報・ノウハウの共有化を、引き続き行って行くこととしております。</p>

項目	計画		平成17年4月～9月進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
	取組方針及び目標	具体的取組策		
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等	クレジットリスク見合いの金利設定(リスク・ベースド・プライシング)による、中小企業向け小口ビジネスローンの積極的推進、根保証に関して、原則として法人の代表者に限定した運用と、過度な第三者保証に依存しないとの取扱いとする方針。	クレジットリスク計量を定型的、定量的に行なうべく、新スコアカードを開発・導入。	小口ビジネスローンについて、新スコアリングモデルを導入し、スコアリングモデル結果により金利・手数料体系を二分化を実施いたしました。福岡出張所の開設により、小口ビジネスローンの販売地域を九州地区(福岡・佐賀・長崎・熊本・大分・山口)に拡大を図りました。上半期の取扱実績は、996件、38億円となっております。中小企業融資拡大(SB以外)に向け、与信審査に使用する定量格付モデルの選定を実施いたしました。	小口ビジネスローンについて、新スコアリングモデル導入間もないため、その判別力については今後分析が必要と認識しており、デフォルト分析結果をベースにモデルの調整を図って参ります。また、他地区への展開については、店舗出店に合わせ検討を図っていく予定しております。定量格付モデルの選定は順調に完了いたしました。今後は、当行の審査プロセスにあわせて定量格付算出ツールの作成、定量格付モデルのデフォルト判別能力が高いスターの解析、及び、具体的な与信プロセス等の商品設計を予定しております。
担保・保証に過度に依存しない融資の推進	各チームの専門性を活用しながら、顧客の多様なニーズに複数の部門が協働で対応。高度なストラクチャードファイナンスの提供範囲の拡大を図る。キャッシュフロー重視の与信判断の強化、クレジットレビューの徹底や財務制限条項の付与によるモニタリングの強化。情報の社内共有を強化し、ビジネスの潜在ニーズの発掘を行う。	ストラクチャードファイナンス開発部門とフロント部門とのコラボレーションにより、難易度の高い資産・事業の証券化手法を開発。ファイナンスの提供範囲を、特殊物件や当行が優位性を持つ分野へ拡大し、先進的ファイナンスの開発を行う。情報の共有方法を強化。	4月に組織改編を実施し、機能に応じた役割分担を明確にいたしました。新規開拓チームにおいて注力分野を選定し、専担者を設置いたしました。顧客のビジネスに精通している担当者としてストラクチャードファイナンスに専門性を持つチームが協働し、多様な付加価値の高いファイナンスを提供いたしました。	組織改編によって機能が明確になったことで、顧客ニーズに機動的に対応できる体制を整備することができました。新規開拓の中でも船舶金融を重点分野に位置付け、顧客のニーズに合う新たなファイナンス提供についての取組方法を検討いたしました。案件を複数のチームでの協働により、多面的な提案を行うことによって、当行が強みをもつストラクチャードファイナンスの提供範囲を広げることが可能となりました。
中小企業の資金調達手法の多様化等	前期までに構築した顧客説明態勢の強化を図るため、必要に応じて説明資料の整備、行内規程の改定、行内研修等を実施。債務者の説明態勢の強化により、苦情発生時の極小化を図る一方、発生した苦情・相談に対する態勢整備及び部門間の連携により、取引先との優良な関係を構築・継続する態勢の整備を図る。	顧客説明ツール(説明文等)の見直し。約定書の改定。マニュアルの改定。発生原因及び問題の重要度分析実施(プロセス重視)。再発防止に向けた行内研修の実施。	2005年4月1日施行された個人情報保護法に伴い、まず個人情報保護の観点から苦情等に関する発生原因を実施いたしました。実施した結果、お客様からの「営業案内停止依頼」に伴う、停止登録プロセスに問題があることを確認いたしました。2005年9月21日付、お客様からの「営業案内停止依頼」に伴う、停止登録プロセスを改善いたしました。取扱商品・スキームごとに対象となる顧客層も大幅に異なるため、商品・スキーム別の業務マニュアルの作成を検討して参りました。また、個別の商品・スキームにとらわれない、一般融資に関する基本的な業務マニュアルの検討を始めました。	お客様からの「営業案内停止依頼」に伴う、停止登録プロセス改善は、その後クレーム件数が減少したことから、効果的であったと評価しております。今後の課題として、重要度に応じた分析及び分析結果による改善プロセス構築を図って参ります。商品・スキーム別の業務マニュアルの整備とともに、現行の顧客に対する説明態勢マニュアルを基本マニュアルとしてブラッシュアップを図ってまいります。顧客に対する説明ツールについても、随時見直しを行って参ります。
(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	引続き行内研修を実施するとともに、外部研修への積極的参加、外部講師を招いた研修の実施等を通じ、行員各自の企業の将来性、技術力を評価できる能力、経営支援の能力等の向上を図る。また、行内ローテーションによるOJT等を通じ、幅広い知識・経験を持った行員の育成を図る。取組み実績案件のノウハウの可視化及びナレッジシェアの仕組みを構築(ナレッジ化)、上記をベースにした定期的な勉強会の開催によるスキルアップとスキル定着化を図る。	信用リスク関連の行内研修の継続。第二地銀協等のセミナー、研修への参加。人材のローテーションの実施。取組案件のストラクチャー・ドキュメンテーション、会計・税務評価、財務分析、事業計画分析、業界分析等の結果を簡略な資料に要約・リスト化。その資料に基づき、定期的に勉強会を開催することで、取組案件の全てについて、情報・ノウハウを共有化、人材のスキルアップを企図。	研修プログラムについては、前年度研修プログラムの結果を踏まえ、運営手法の見直しを検討しました。外部研修・セミナーへの参加は、その目的に応じて第二地銀協の債権管理・回収基本講座、目利能力強化研修等、機動的に対応して参りました。当行での新しい案件取組み、難易度の高い案件についての勉強会を随時実施しました。	研修プログラムは、下期の本格稼働に向けて、現在改善点を踏まえて企画案を設計中であります。ナレッジ化については、情報・ノウハウ共有化のためのインフラ整備を検討中です。
(6) 人材の育成	2 経営力の強化			
(1) リスク管理態勢の充実	まずは、各リスク管理部署において、リスクマネジメント態勢を精緻化する予定。一方、銀行全体のリスク量計測、部門別の資本配賦ルール策定、配賦後のリスク資本の状況のモニタリング態勢整備等も進め、経営体力とリスク取得の状況を統合的に管理する態勢の構築を目指している。今後2か年の間に組織・規程類・態勢等を含め、統合リスクマネジメント全般の態勢を整備し、また、その中で新BIS(BIS )に対応できる態勢を構築することを予定。	統合リスクマネジメント態勢の整備。・リスク関連委員会の整備。・信用リスク、市場リスク、流動性リスク管理態勢の高度化。・オペレーショナルリスクマネジメント態勢の構築。新BIS(BIS )対応を念頭においたリスク管理態勢の強化。・標準的手法における自己資本比率算出の精緻化に向け計測プロセスの構築。(第一の柱)・証券化取引の定義の解釈の明確化と当行の算出方法確定。・自己資本戦略の策定。(第二の柱)・リスクの状況や自己資本の十分性についての情報開示の充実。(第三の柱)・内部格付手法による自己資本比率算出の検討。	統合リスクマネジメント態勢の整備。・17年4月に統合リスクマネジメントチームを設置いたしました。統合リスクマネジメント態勢の枠組み検討に着手し、17年6月にはTSB リスクマップを執行役会で承認いたしました。・17年8月より関係各部署とオペレーショナルリスクマネジメント手法検討の打合せを開始。同月オペレーショナルリスクマネジメント委員会設置を執行役会で承認いたしました。新BIS(BIS )対応を念頭においたリスク管理態勢の強化。・17年7月にALM委員会にてBIS 基準(信用リスク:標準的手法、オペレーショナルリスク:基礎的手法)による自己資本比率の試算結果を経営陣宛報告いたしました。	17年上期の評価 ほぼ、予定通りにリスク管理態勢の整備が進捗しております。17年下期の課題にいての方針 統合リスクマネジメント態勢の整備 ・オペレーショナルリスクマネジメント態勢の整備 ・市場リスクマネジメントシステムのリプレイス検討等を予定通り推進いたします。 新BIS(BIS )対応を念頭においたリスク管理態勢の強化 ・BIS における自己資本比率算出については、証券化の取り扱い等一部解釈の難しい部分もあるものの、今後当局ともご相談の上、算出ルールについて固め、当初計画通り自己資本算出のための全行的な準備を開始いたします。 ・内部格付手法による自己資本比率算出の要件整理、行内内部格付プロセスの整備についても予定どおり実施いたします。 18年度以降の取組みにおいても現在のところ計画通り推進する予定としております。
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	内部格付制度の更なる整備、高度化。リスク・ベースド・プライシングの高度化。RAROAによるポートフォリオ管理の高度化。	新BIS(BIS )規制を意識した、内部格付制度(ロジック及び付与・運用プロセス)の高度化。リスク・ベースド・プライシングに基づく、与信の行内業務フローの安定稼働。	当行採用の格付モデルに4つの格付モデルを加えた5つのモデルのデフォルト判別能力を実績ベースで検証実施(Divergence、KS値、AR値等を計測)。その結果、RDBとS&Pが共同で開発した格付モデルの導入を決定いたしました。RAROAを管理する為のデータベース整備の実施。リスクプロファイル毎のRAROAの試算を開始し、計測結果の分析及び問題点の洗い出しを実施いたしました。	格付モデルのバックテスト及び他格付モデルとの比較検討は順調に完了。RAROA算出についても、予定通りにプロジェクトは遂行中であり、今後は更なる安定的な算出プロセスの構築を予定しております。新格付モデル導入にあわせて内部格付制度を刷新予定。その後も、信用リスク計測の精緻化及び新BIS規制の内部格付手法適用に向けて、内部格付制度の継続的な高度化を検討、併せて、当行の内部格付手法導入における新BIS規制上の問題点・課題の洗い出しを予定しております。RAROA算出に必要な信用コスト計測プロセスの精緻化に向けて、格付に試験的かつ部分的にノッチ差を導入予定。また、回収率についても、経済的実態を鑑みたロジックの設計予定。今後も、倒産確率を表す格付と回収率によるRAROA計測制度の高度化を検討しております。

項目	計画		進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
	取組方針及び目標	具体的取組策		
(3) ガバナンスの強化	今後、単体及び連結情報を記載した有価証券報告書の作成及びその添付書類として、経営者による財務内容の適正性についての確認書の添付が必須である。そのため、執行役制度に基づく取締役会及び監査委員会の監視機能充実、財務部門及び内部監査部門の一層の充実・強化、将来の株式上場を視野に入れた適時開示体制の整備、に取組む方針。	財務部門における決算の迅速化と社内態勢の整備、取締役会・監査委員会の事務局の充実、内部監査部門の強化(監査要員の充実・監査手法の高度化)、適時開示態勢の構築、全行的リスク管理態勢の一層の整備。	平成17年4月～9月進捗状況 3Dプロジェクト推進により、内部管理態勢の整備を推進継続中、内部監査による、各完了済アクションプランの妥当性チェックも実施しております。 平成17年4月に統合リスクマネジメントチームを充足、リスク管理全般ならびに危機管理・コンティンジェンシープランの策定・実施を分享して運営開始済。 体制整備の一環として平成17年6月取締役会決議にて独立した監査委員会事務局を設置済。 平成17年7月に適時開示情報管理規程を予定通り制定、10月25日の東証上場ならびに上場会社としての適宜開示情報管理の態勢構築済。	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題 進捗状況に記載のとおり、平成17年上期の実施項目を取組方針にのっとり全て計画通りに実施できました。平成17年10月に東証一部上場を果たし、下期の具体的取組策である財務部門の態勢強化による決算の迅速化、ならびに適宜開示情報管理の一層の徹底化に尽力して参るほか、平成18年度以降の取組策の土台となる決算の適正性検証のための態勢整備に注力して参ります。
(4) 法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化	苦情・事故・違令の発生原因及び問題の重要度等の十分な分析実施から、再発防止及び意識付け等企業価値向上を目的とした、より高度な基準の企業倫理規範の遵守を展開する。	苦情・事故・違令の発生原因及び問題の重要度分析実施(プロセス重視)、苦情・事故・違令分析及び具体的解決策の経営陣へのコミット、再発防止に向けた行内研修の実施。	2005年4月～9月における、「個人情報漏洩」および「疑わしい取引」の発生原因分析を月別に実施いたしました。 実施した結果、「個人情報漏洩」および「疑わしい取引」が発生する、根本的原因を特定いたしました。 「疑わしい取引」については、コントロール可能でインパクトが大きい改善策を策定済。	「疑わしい取引」について、発生原因を分析し、要因となっているプロセスの改善策を策定したが実施までは至らず、今後早急に実施を図る予定としております。 「個人情報漏洩」については、今後、プロセスの改善策を策定し実施を図る予定としております。 今後の課題として、重要度に応じた分析および分析結果による改善プロセス構築を図って参ります。
営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等	適切な顧客情報の管理及び取扱いの確保のため、個人情報管理態勢の強化を図る。技術的安全措置の実行計画の策定、個人情報管理のための規程、運用マニュアルの整備、教育・研修の継続的な実施などによる管理態勢の強化を図る。	技術的安全措置の実行計画等を策定、具体的な運用マニュアル等を整備、安全管理措置に関する取扱規程を整備、役員向け・従業員向けの研修を実施。	技術的安全管理の強化のための運用管理マニュアルを追加整備いたしました。 共有フォルダ管理強化のためにファイルサーバのアップグレードの検討開始いたしました。	共有フォルダ管理強化のためにファイルサーバのアップグレードは、下期完了を検討しております。 個人情報保護法関連規則については、ドラフト案が完成済または、作成中であり、下期中の制定・改訂を実施する予定としております。
適切な顧客情報の管理・取扱いの確保	適切な顧客情報の管理及び取扱いの確保のため、個人情報管理態勢の強化を図る。技術的安全措置の実行計画の策定、個人情報管理のための規程、運用マニュアルの整備、教育・研修の継続的な実施などによる管理態勢の強化を図る。	技術的安全措置の実行計画等を策定、具体的な運用マニュアル等を整備、安全管理措置に関する取扱規程を整備、役員向け・従業員向けの研修を実施。	技術的安全管理の強化のための運用管理マニュアルを追加整備いたしました。 共有フォルダ管理強化のためにファイルサーバのアップグレードの検討開始いたしました。	共有フォルダ管理強化のためにファイルサーバのアップグレードは、下期完了を検討しております。 個人情報保護法関連規則については、ドラフト案が完成済または、作成中であり、下期中の制定・改訂を実施する予定としております。
(5) ITの戦略的活用	ビジネススタイルの変革・スピードへの対応、顧客利便性の向上、セキュリティとインフラの強化。	迅速な商品開発と顧客管理・顧客データベースの拡充を目的とした次世代勘定システムの構築に着手、現行の勘定システムのハードウェア更新、セールス支援システムの充実、テレホンバンキングシステムを刷新し、顧客アクセスチャネルの充実、キャッシュカード偽造対策として、引出限度額の変更・暗証番号変更機能の充実、個人情報保護対応として、記録媒体使用管理システムの導入、イメージ処理とBPMの導入による事務効率化。	次期勘定系構築プロジェクトに着手し、システム要件定義フェーズを遂行中です。 キャッシュカード偽造対策として引出限度額変更機能の追加を行いました。 記録媒体管理システムについても順次導入を進めており、下期にはすべてでの導入を完了する予定です。	実施施策については、次期勘定系システムの構築に着手、ATM引出限度額の変更システム開発終了、記録媒体管理システムの導入と順調に進めております。 今後の課題については、将来の当行戦略に沿った次期システムの要件定義の確定と記録媒体管理システムの拠点展開を早急に実施いたします。
3 地域密着型金融の利用者の利便性向上				
(1) 地域貢献等に関する情報開示				
地域貢献に関する情報開示	首都圏は、多くの金融機関が営業を展開し、競合の厳しいマーケットであるが、地方金融機関としての当行の役割を考えると、顧客の要望や当行の提供すべきサービス等の面において、競合他行、あるいは首都圏以外を営業基盤とする地方金融機関とは、自ずと差異があるものと考えている。当行としては、フルライン戦略とは一線を画し、特定分野に経営資源を集中し、スピード感を持った経営を進めており、「E」(Education)、「S」(Solutions)、「P」(Partnership)の考えに基づき、新しい金融手法や画期的な商品・サービスを他行にいち早く提供することにより、地域金融への貢献を推進するとともに、これらについて引続き、積極的かつ迅速な情報開示の充実を目指す。	個別の案件や商品・サービスについて、より分かりやすい形でプレスリリース、Webサイトなどで公開していく。	平成17年7月に2005年3月期ディスクロージャー誌の発行、プレスリリースおよびWebでの公開において、継続的な新商品、業務、取組み案件の公開を継続的に実施しております。 平成17年10月の東証一部上場に合わせ、適宜、開示情報管理規定も同7月に制定し、上場会社たる情報開示態勢といたしました。	今後の課題として、先に制定した適時開示情報管理の徹底・定着化を図ると同時に、投資家・株主を対象とするIR関連情報の開示の追加、個別の案件や商品・サービスの一層の情報開示とより分かり易いWebサイトへの改善にも尽力して行きます。
充実した分かりやすい情報開示の推進	引続き、ホームページをはじめとする多様な情報提供手段において、当行の商品・サービスの案内、店舗、ATMの案内等及び当行の業務内容について、個別及び全体として、利用者の目線に立った、より充実した分かりやすい内容とすべく、検討を随時継続していく、その検討の中で、未実施の利用者からの質問・相談等の回答事例の公表等についても、他の手段との比較及びその有効性を確認したうえで、実施に向けて検討。	ホームページにおける商品・サービスの案内及び店舗・ATM案内等の内容及び方法について、新商品の販売もしくは既存の商品・サービスについては、その内容の変更等の機会を捉え、鋭意、改善を継続、利用者からの質問・問い合わせについて、ホームページ等の多様な情報提供手段での情報提供について、その方法及び具体化に向けた検討。	ホームページにおける商品・サービスの案内等については、新商品販売に合わせて内容を改訂し、利用者により分かりやすい表記に修正いたしました。 利用者からの問い合わせ及び、利用者保護の観点から必要に応じて各種ホームページ内容の改訂を実施いたしました。	17年9月までの成果について、計画通り進捗している、下期においても、利用者の目線に立った、より充実した分かりやすい内容とすべく、改善を継続いたします。 利用者からの質問・問い合わせについては、商品毎のFAQの充実を図る予定としております。
(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	引続き企業理念の実現に向け、顧客の満足度を重視した経営努力を行う。 具体的には、従来個別に行っていた様々な調査につき、改善のためのアクションも考慮した複数年実施計画を策定し、一貫性のある業務改善を行っている。	顧客との接点(支店、コールセンター、インターネット、ATM等)毎の顧客満足度及びそれに寄与する因子を洗い出す。その後、顧客満足度への寄与度が高く、相対的に達成度の低い因子の改善に取組み、その改善結果を定期的にモニタリングを実施することで、顧客満足度の向上に努める。	(プランの策定) 2005年下期に、下記を実施予定としております。 ・顧客へのインタビューの実施(2005.12 実施予定) ・顧客へのアンケートによる、満足度、およびサービスへの評価調査(2006.1 実施予定) ・見込客へのポジショニング調査。(2006.1 実施予定)	上記プランに対する社内承認、及び予算の確保をしております。 調査内容に関するレビューも終了し、実施に向けてスケジュールの遅延はありません。 今後、調査実施にあたり、顧客からのクレーム等に対する体制の整備を行う予定としております。
(4) 地域再生推進のための各種施策との連携等	社会的に意義の高い案件への取組みにより、結果的に地域への貢献を図る。 環境意識の高まりや高齢化社会の到来など、社会構造の変化を見据えた事業育成を、ファイナンス支援を通じて促進。	環境インフラ、福祉・医療インフラなどに関わる、社会的に意義の高いビジネスに対する多様なファイナンスの提供を通じ、これらインフラの定着化の支援を進め、地域経済(地域は特に限定せず、取組案件の該当地域)への貢献を図る。	環境ビジネス、医療・シニアビジネスに特化した専門チームを昨年度から継続設置いたしました。 経済産業省で認定された秋田県のエコタウン事業について、プロジェクトファイナンスを提供いたしました。 静岡県農産物産法人に工場栽培農業事業の将来キャッシュフローを裏付けとした証券化スキームの提供を行い、当該農業事業の証券化を裏付けとするブリッジローンを実施いたしました。	環境ビジネス、医療・シニアビジネスを当行の重点分野として当該ビジネスへの深耕を強化いたしました。 エコタウン事業へのプロジェクトファイナンス実施によって、秋田県において新たな素材産業の創出を図ることで地域経済へ寄与いたしました。 今後需要が高くと見込まれる無農薬野菜およびトレーサビリティの強化を図る農業ビジネスへの日本初の新しいファイナンス手法の提供により、静岡県での地域活性化と雇用促進に貢献いたしました。