

2006年5月12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 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～2006年3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～2006年3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～2006年3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等から、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】

一般的に、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、これまでのところ、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、引き続き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方法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いきます。

【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～2006年3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整備を行い、今後も適宜改定を検討していきます。
- ・小口ビジネスローン以外の中小企業融資拡大に向けた、定量格付モデルをベースとした商品を開発し、平成18年2月から無担保・無保証のパイロット案件を実行し、3月末までに14件/780百万円の取扱いを行いました。

(2005年4月～2006年3月 主な融資・取引実績)

- | | |
|-------------------------------------|---|
| ・ハウスメーカーおよびIT企業との業務提携による開業医向けローンの開発 | ・バ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 |
| ・資本業務提携に係るアドバイザリー業務およびファイナンスの実施 | ・M&A案件成約、3件 |
| ・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 | ・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 |
| ・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 | ・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、2,032件/7,823百万円 |

【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、資金調達の方法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、取締役会および監査委員会の監視機能充実、財務部門およ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、収益力の強化および決算に適切性を確保するための内部統制の構築について、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いきます。

3. 地域の利用者の利便性向上

【取組方針】

当行の経営方針、ビジネスモデルおよ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態勢の整備および充実を図るべく、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年度下期において、利用者へのインタビューの実施、満足度および評価調査のアンケートを実施いたしました。

【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の充実を図っていきます。
- ・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、実施済みの調査結果の分析に基づく顧客満足度に関する現状および経営課題を把握し、改善に向けた施策の立案・実行を行ってまいります。

・地域密着型推進計画 進捗状況(平成17年4月～平成18年3月)

項目	計画		平成17年4月～平成18年3月進捗状況	平成17年10月～平成18年3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			
1. 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>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。</p> <p>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。</p> <p>成長性の高い企業を念頭において、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。</p> <p>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。</p> <p>新事業の参入に際し、他社との提携もしくは合弁(買収)ニーズのある先に対して、M&A支援や買収ファイナンス等の提供を図る。</p> <p>技術評価に関する外部専門機関との連携。</p> <p>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>分野(農業・環境・医療など)の選定・調査を中心に進捗しております。</p> <p>ファイナンススキームについては、オーダーメイドな個別対応から定型的に商品化したもので、幅広くサービスを提供しております。</p> <p>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、および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。</p> <p>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>開業医向け医療用建物建築資金等のファイナンス(ドクターハウスローン)開発にあたっては、技術評価に関する外部専門機関との連携が図られました。</p> <p>プレスリリースや取材対応等により認知度向上に努めました。</p>	<p>ハウスメーカー及びIT企業と業務提携を行い、開業医向け医療用建物建築資金等のファイナンス(ドクターハウスローン)を開発いたしました。ハウスメーカーが有する顧客基盤の活用が可能となり、IT企業が有するデータの活用により審査精度が向上いたします。</p>	<p>実施スケジュールよりも若干前倒して進んでおりますが、分野の選定を行っており、戦略的に進めている結果、必ずしも当行のサービス提供範囲は広くはありません。</p> <p>今後も分野の選定についてはさらに調査を進め、その中で顧客ニーズに応じたソリューションの開発を積極的に進めてまいります。</p>
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化					
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。</p> <p>M&Aアドバイザーサービス及びそれに付随するファイナンスの提供。</p> <p>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&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。</p> <p>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。</p> <p>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(エグジティブを組合わせたファイナンスなど)の提供を進める。</p> <p>事業再編等のニーズがある企業に対して、M&Aアドバイザー業務を提供する。また、M&Aアドバイザー機能を通じて、中小・中堅企業間の事業機会の取次支援を行う。</p> <p>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。</p> <p>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&A研究会へ参加いたしました。</p> <p>今期においてM&Aを3件成約いたしました。</p> <p>B-netの活用は当該期間ではございませんでした。</p>	<p>M&A案件を2件成約いたしました。</p> <p>うち1件は、既存顧客に対して、資本業務提携に係るアドバイザー業務とファイナンスの提供を併せて行いました。</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て参る所存です。</p> <p>M&A業務については、M&Aアドバイザー案件の成約数を図り、案件によってはM&Aから派生するファイナンスの取り込みをさらに図ってまいります。</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、コベナントを設定するなど、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。</p> <p>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>-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。</p> <p>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。</p> <p>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)。</p> <p>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)とアドバイザー。</p> <p>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。</p> <p>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、合理的なコベナント設定により、業況把握のポイントの絞り込みを図る。</p> <p>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ト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。</p> <p>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)。</p> <p>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>組織改編を実施し、既存取引先の経営相談体制を改善いたしました。</p>	<p>18年2月、組織改編により、既存取引先管理専任部署と要注意債権管理部署が統合されました。</p> <p>期中モニタリング体制を強化し、コベナントを一元管理するためのデータベース構築に着手。</p>	<p>組織改編により、既往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さらに整備され、リソースの最適配置が実現されました。</p> <p>新システムへの移行により、データの精緻化と管理の標準化を図り、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</p> <p>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、支援カテゴリー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>経営改善支援先の公表拡充に向けた実績作りの前提として、経営改善支援先の定義明確化と支援先選定から支援結果のレビューの方法および書式を策定</p>	<p>定義に基づく平成17年下期経営改善支援先を選定</p> <p>経営改善支援先について実績レビューの書式を制定し、改善結果のモニタリング態勢を整備</p> <p>組織改編により既存取引先管理部署と要注意債権管理部署を統合</p>	<p>公表拡充のための施策として、経営改善支援先の定義を明確化し、選定からレビューの方法を策定することにより、公表の前提となる態勢整備については進捗が見られた。今後の課題として、ホームページ上での事例公表等、具体的な追加公表方法、項目について検討してゆく方針。</p>

項目	計画				
	取組方針及び目標	具体的取組策	平成17年4月～平成18年3月進捗状況	平成17年10月～平成18年3月進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
(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	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ファイナンスやエク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。	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&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、エクイティを組み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。	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。パ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。 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。	中小企業の事業承継を支援するスキームやMBO/LBOに関する説明資料およびリキャピタライゼーション提案資料の整備について引き続き行っており、会計事務所等との連携を図るべく、引続き複数の事務所等とのネットワークを作り、情報交換の強化を行いました。	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・提案できる体制を準備いたしました。 リキャピタライゼーションの提案活動は、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。
再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有の一層の推進	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)。	第二地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、定期的な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。	事業再生事例の公表は1件です。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。 新会社法の施行を控え、ビジネス上におけるノウハウを習得するべく、勉強会・外部セミナー等に積極参加しました。	事業再生事例の公表は1件です。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。 新会社法の施行を控え、ビジネス上におけるノウハウを習得するべく、勉強会・外部セミナー等に積極参加しました。	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題材として取り入れながら、対外公表や情報・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。
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等					
担保・保証に過度に依存しない融資の推進	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し、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。販売エリアは関東、中部、関西、北九州に設定しております。本年度の取扱実績は2,032件(7,823百万円)となっております。 中小企業融資拡大(SBL以外)に向けた、定量格付モデルをベースとした商品設計し、パイロット案件を実行いたしました。	【小口ビジネスローン】下期における取扱実績は1,036件/3,998百万円となっております。新スコアリングモデルの判断力の検証のため必要なデータの集積を行っております。 中小企業融資拡大(SBL以外)に向けた、定量格付モデルをベースとした商品設計し、2月中旬から無担保・無保証のパイロット案件を実行いたしました。3月までの取扱実績は、14件、780百万円となっております。 中小企業向けの新しい融資手段として、CLOの具体的な検討を開始いたしました。	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としております。 中小企業向けの新商品は、パイロット案件が順調に進んでおります。今後、本格的に商品化するためのプロセス構築と受入態勢の準備を進め、担保・保証に過度に依存しない融資先の拡大を図ってまいります。 中小企業向けのCLOに対するスキムなどを検討し、今後具体的な商品設計を行う予定であります。
中小企業の資金調達手法の多様化等	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。	平成17年度のノンリコースローンの実績は127,325百万円でございます。 動産担保を対象とした事業の証券化や、新規事業者に対するプロジェクトファイナンスを積極的に実施いたしました。 プレスリリースや取材対応等により、PR強化を図りました。	動産担保を対象とした事業の証券化や、新規事業者に対するプロジェクトファイナンスを積極的に実施いたしました。 船舶金融の専担チームを2005年10月に新設いたしました。	融資手法を開発する部門と顧客事業に精通した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いたしました。 既存顧客に対して、資本業務提携に係るアドバイザー業務とファイナンスの提供を併せて行うなど、行内の情報共有体制を強化し、協働案件を組成いたしました。
(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	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、約定義の改定、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。	苦情相談等案件の発生から完了まで、顧客に対し迅速かつ適切な対応がとれる態勢を、マニュアルを制定・改定により構築いたしました。また、発生原因分析による再発防止策を策定し、事例を基にした研修態勢もあわせて構築いたしました。	平成18年3月28日付、「顧客等からの苦情・相談案件対応規程」を改定し、苦情相談等案件の記録及び分析(案件担当者設置)の役割を明確にいたしました。お客様相談室は、苦情相談等の報告を集計・管理するとともにコンプライアンス面での精査ならびに各案件のモニタリングを行い、苦情・事故・違令等案件担当者は定期的(毎月)に、各案件の発生原因及び問題の重要度分析によるリスク評価を実施する態勢を構築いたしました。 平成18年3月28日付、オペレーショングループにおいて「営業店ユニット体制運営マニュアル」を制定し、コンプライアンスチームと協働し、営業店に対する事例を基にした研修態勢を構築いたしました。	苦情等のマニュアルの整備や原因等の分析を行い、ほぼ計画通りの取組が出来ました。 今後の課題としては、苦情等に関する分析のシステム化により、優先順位付けた原因プロセスの改善により、相談苦情処理機能の強化を予定しています。
(6) 人材の育成	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っていく。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、定期的な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のプログラムの実績を踏まえ運営方法の見直しを検討した結果、平成18年度上期から継続実施することとしました。 外部研修・セミナーへの参加は目的に応じて第二地銀協、キンザイ等主催の研修等、機動的に対応しました。 新しいスキーム、戦略分野、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。	研修プログラムの平成18年度継続実施に向け、改善点を踏まえた企画案を設計しました。 第二地銀協他外部研修セミナーへの参加、外部講師を招聘した行内セミナーを実施することにより、行員のスキルアップを図りました。 行内ローテーションの実施により、幅広い知識・経験を持った行員の育成を図りました。	研修プログラムについては、平成18年度において、企業の見方中心のベーシックコース、ノンリコースローン、信用リスク計量化をテーマとしたスタンダードコース、ケーススタディ形式のアドバンスの各コースを実施する予定です。 外部研修・セミナー、行内セミナー、勉強会、OJT、行内ローテーション等により取引企業の評価能力、経営支援能力の向上に努めたが、今後も更なるスキルアップに向け継続実施していく方針です。 ナレッジ化については、引き続き情報・ノウハウ共有化のためにインフラ整備を図っていく方針です。

項目	計画				
	取組方針及び目標	具体的取組策	平成17年4月～平成18年3月進捗状況	平成17年10月～平成18年3月進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
2. 経営力の強化					
(1) リスク管理態勢の充実	<p>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。</p>	<p>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。 ・統合リスクマネジメント態勢の整備。 新BIS(BIS)対応を念頭に置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。</p>	<p>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。 ・17年上期に統合リスク管理態勢のの枠組みを整理致しました。 ・17年上期にオペレーショナルリスクマネジメント委員会を設置いたしました。 ・17年下期にはオペレーショナルリスクマネジメント委員会を2度開催いたしました。 ・17年下期には危機管理対応の検討等をオペレーショナルリスクマネジメント委員会にて担うという決定をいたしました。 ・オペレーショナルリスクマネジメントの管理ツールの検討を開始し、上記委員会にて各オペレーショナルリスクのKRRIについて報告しております。 新BIS(BIS)対応を念頭に置いたリスク管理態勢の強化。 ・17年上期に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年下期には標準的手法による自己資本比率算出態勢整備のため、関連部署での調整に着手し全行的な準備を開始しております。 ・内部格付制度の刷新・整備を実施いたしました。 ・将来的な内部格付の採用も視野に入れ、新規制の全般について検討を継続しております。</p>	<p>統合リスクマネジメント態勢の整備。 ・17年下期にはオペレーショナルリスクマネジメント委員会を2度開催しました。 また、危機管理体制の検討を当委員会の目的に加え、当委員会においてオペレーショナルリスク、危機管理等の整備推進を行うという委員会運営整備を実施しました。 ・各担当部署において、オペレーショナルリスクの管理ツールの選定をいたしました。 KRRI計測を開始しオペレーショナルリスクマネジメント委員会にて報告をしております。 ・現行市場リスクマネジメントシステムのリプレースの検討を開始し、候補の絞り込みを行いました。 新BIS(BIS)対応を念頭に置いたリスク管理態勢の強化。 ・標準的手法による自己資本算出態勢整備のための全行的な準備のため、関連部署間での調整を開始いたしました。 ・内部格付手法の採用も視野に、新規制全般について検討をいたしました。 ・行内内部格付プロセスのレビュー実施の上、より精緻な信用リスク管理を目指し内部格付制度の刷新を実施(2005年11月)いたしました。</p>	<p>18年3月までの進捗状況に対する評価 統合リスクマネジメント体制、新BIS対応を念頭に置いたリスク管理体制の強化につき、ほぼ予定通りに整備が進捗しております。特に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につき、当局と適宜ご相談させていただく機会をいただき、密度の濃い、有効な意見交換ができたと考えております。 18年度の課題についての方針 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体制の充実に重点をおきながら、その他のリスクマネジメント態勢の整備についても予定通り進め、引き続き 統合リスクマネジメント高度化を推進いたします。 ・資本配賦等の検討についても着手する予定です。 新BIS(BIS)対応を念頭に置いたリスク管理態勢の強化。 ・標準的手法による自己資本比率算出のため、行内の体制整備を推進いたします。 ・内部格付手法を念頭に置いた検討についても引き続き継続いたします。</p>
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向	<p>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。</p>	<p>新BIS(BIS)規制を意識した、内部格付制度(ロジック及び付与・運営プロセス)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。</p>	<p>格付モデルの検証/入替を実施し、当該ロジックを組み込んだシステム構築/運用。 新BIS内部格付手法に備え、格付段階数の変更を実施すると併にノッチ差を導入。 格付評価方法の標準化とバックテスト等の検証に向けて定性評価シートを導入。 リスク・ベースド・プライシングに基づく、与信判断/商品設計の実施。 RAROA管理データベース整備の実施、区分毎の試算、問題点の洗い出しを実施。 与信の効率的業務フローへ向けた整備実施中</p>	<p>格付モデルの入替に伴うシステム構築と運用開始、新BIS内部格付手法に備えた要注意以上7段階格付の導入。 定性評価シートの導入と業種別定性評価シートの拡充。 リスク・ベースド・プライシングに基づく、与信判断/商品設計の実施。 回収率ロジックの整備及びデータの精緻化を実施中。 与信の効率的業務フローに向け、行内規定の整備を実施。</p>	<p>内部格付制度に関しては、当初のスケジュールに加え、新BIS 内部格付手法への対応を開始し、予定を上回る実績を残すことができました。今後はプロセス及びシステムを改善し、業務の安定化を予定しています。リスク・ベースド・プライシングについても、当初の計画通りに与信判断や新商品の設計にロジックを導入。今後はロジックを規格化し、安定的なプロセス構築を予定しています。 RAROAについては、試算を実施することで課題を整理。現在はデータの整備による計測値の精緻化及び安定的な計測プロセス構築を実施中です。今後も継続的にRAROA計測の高度化を図ります。</p>
(3) ガバナンスの強化	<p>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。</p>	<p>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(監査委員の充実・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。</p>	<p>平成15年6月の「委員会等設置会社」への移行後も継続して透明性の確保、意思決定のスピードアップ、およびグローバルに適用する経営体制の実現と定着化に邁進して参りました。平成16年下期の金融庁検査結果を踏まえた内部管理体制の継続的な改善ならびに強化、また平成17年度の東証一部上場を視野に入れた公開会社として本取組方針とその具体的取組策を着実にこなす事で一層のガバナンス強化に注力してまいりました。</p>	<p>具体的各取組策については、 検査結果指摘事項対応プロジェクトの平成18年3月末の完了に伴い、内部監査による完了済各アクションプランの妥当性チェックも含めた内部管理態勢の高度化を実現。 平成17年4月発足の統合リスクマネジメントチーム主導で危機管理・コンティンジェンシープランを実践・検証し、反省等に基づく同プランの継続的改善を実施。 平成17年10月の東証一部上場に伴う上場会社としての適時開示態勢を構築し、実践中。 決算の適正性を確保するための財務報告に係る内部統制の構築を目的として、平成18年2月より財務・内部監査部門を主導としたプロジェクトを開始。</p>	<p>検査結果指摘事項対応プロジェクトの完了に伴う内部管理態勢の高度化、危機管理対策プランの実施および検証等、業務遂行における社内基盤の強化、また、監査委員会事務局の充実化、適時開示態勢の構築等ガバナンス態勢強化も計画通り実施できました。これをベースに今後は、東証の新たな有価証券上場規程や会社法に基づくガバナンス体制の推進による一層の透明性の確保と同時に、いわゆる日本版企業改革法を視野にいれた財務報告に係る全社的な内部統制の構築に注力してまいります。</p>

項目	計画					
	取組方針及び目標	具体的取組策	平成17年4月～平成18年3月進捗状況	平成17年10月～平成18年3月進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題	
<p>(4) 法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化</p> <p>営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等</p>	<p>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。</p>	<p>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)。</p> <p>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。</p> <p>再発防止に向けた行内研修の実施。</p>	<p>苦情・事故・違令等案件の発生から完了まで、顧客に対し迅速かつ適切な対応がとれる態勢を、マニュアルを制定・改定により構築いたしました。また、発生原因分析による再発防止策を策定し、事例を基にした研修態勢もあわせて構築いたしました。</p>	<p>平成18年3月28日付、「顧客等からの苦情・相談案件対応規程」及び「事故・違令案件対応規程」を改定し、苦情・事故・違令等案件の記録及び分析(案件担当者設置)の役割を明確にいたしました。お客様相談室は、苦情・事故・違令等の報告を集計・管理するとともにコンプライアンス面での精査ならびに各案件のモニタリングを行い、苦情・事故・違令等案件担当者は定期的(毎月)に、各案件の発生原因及び問題の重要度分析によるリスク評価を実施する態勢を構築いたしました。</p> <p>平成18年3月28日付、オペレーショングループにおいて「営業店ユニット体制運営マニュアル」を制定し、コンプライアンスチームと協働し、営業店に対する事例を基にした研修態勢を構築いたしました。</p> <p>営業店発生苦情・事故・違令事案の発生数/未解決数/内容/処理サイクル等を集約し数値としてトレンド等を可視化、件数及び処理サイクルについて指標を超えた案件については、個別に内容分析し経営陣に定期的に報告開始。</p>	<p>苦情・事故・違令等のマニュアルの整備や原因等の分析を行い、ほぼ計画通りの取組が出来ました。</p> <p>今後の課題としては、苦情・事故・違令等に関する分析のシステム化により、優先順位付けした原因プロセスの改善により、苦情・事故・違令案件処理機能の強化を予定しています。</p>	
	<p>適切な顧客情報の管理・取扱いの確保</p>	<p>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。技術的安全措置の安全管理措置に関する取扱規程を整備。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。</p>	<p>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。</p> <p>安全管理措置に関する取扱規程を整備。</p> <p>役員向け・従業員向けの研修を実施。</p>	<p>適切な顧客情報の管理及び取扱いの確保のため、技術的安全措置の強化のためのマニュアル等を整備しました。</p> <p>個人情報管理態勢の強化を図るための運用マニュアル等の整備を行いました。</p> <p>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に着手しました。</p>	<p>個人情報管理態勢強化の為、以下のマニュアル等の整備を行いました。</p> <p>個人データ台帳運用マニュアル制定。</p> <p>個人情報外部委託先管理マニュアル制定。</p> <p>個人情報保護運用マニュアル改定。</p> <p>尚、予定していた、個人情報の各取扱段階における取扱マニュアル制定については、技術的な問題点等があることから、来期以降に整備方法を検討する予定としています。</p>	<p>個人情報管理態勢強化の為のマニュアル等を整備し、ほぼ計画通りの取組が出来ました。</p> <p>今後の課題としては、個人情報漏えい等の原因分析等を行い、適切な顧客情報の管理・取扱いの確保し、個人情報管理態勢の強化を図って参ります。共有フォルダ管理強化のためのファイルサーバのアップグレードについては、今年度中に整備完了を予定しています。</p>
	<p>(5) ITの戦略的活用</p>	<p>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。</p> <p>セキュリティーとインフラの強化。</p>	<p>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改、セールス行員支援システムの充実、テレホンバンクシステムを刷新し、顧客アクセスチャネルの充実。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>イメージ処理とBPMの導入による事務効率化。</p>	<p>次期勘定系システムについては、上期に構築決定を行い、下期に要件定義が終了いたしました。</p> <p>カード偽造対策については、「引出限度額の変更」、「暗証番号の変更」、「ATM利用時のメール配信」等機能追加を行い、偽造対策に対応しました。</p> <p>システムの安定稼働を目的として、メインフレームのハードウェア更改を行いました。</p> <p>個人情報保護を目的として、記録媒体使用管理システムの導入を行いました。</p> <p>テレホンバンクシステムの刷新を行いました。</p>	<p>次期勘定系システムについて、要件定義が終了いたしました。</p> <p>カード偽造対策については、「引出限度額の変更」、「暗証番号の変更」、「ATM利用時のメール配信」等機能追加を行い偽造対策に対応しました。</p> <p>システムの安定稼働を目的として、メインフレームのハードウェア更改を行いました。</p> <p>個人情報保護を目的として、記録媒体使用管理システムの導入を行いました。</p> <p>テレホンバンクシステムの刷新を行いました。</p>	<p>当初の取り組み方針および目標であった顧客利便性の向上については、新テレホンバンクシステムの構築により顧客利便性を向上させました。セキュリティー強化についてはカード偽造対策として機能追加を行い、個人情報保護対応として記録媒体使用管理システムを導入しました。安定稼働を目的として、メインフレームのハードウェア更改を行いました。当初の取組および目標については、概ね実施できたと思われます。今後の課題として、セールスシステムの強化および事務の効率化を図るためにイメージ処理・BPMに取組みます。</p>
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						
<p>地域貢献に関する情報開示</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>平成17年度は東証第一部上場に際して、地域の顧客、ホームページの充実化による全国の利用者および投資家向けに、デスクロージャー誌を発行、また、WEBでの新商品、業務および取組案件の継続的な公開を実施すると同時に、東証の上場規則に基づく会社情報の適時開示体制の構築に注力してまいりました。また、平成17年10月の株式上場以降は、日本国内のみならず海外の利用者・株主・投資家を対象として、適時開示情報に加えIR情報の開示を追加し、上場会社の情報発信源としての体制構築に努めてまいりました。</p>	<p>日本国内のみならず海外の利用者および投資家を視野に入れた情報発信チャネルと内容の充実化に努めてまいりました。具体的には、プレスリリース、WEBおよび東京証券取引所のTDNet上で、新商品、業務、個別案件およびサービス等で継続開示</p> <p>東証上場規則に基づく適時開示情報の積極開示</p> <p>株主様・投資家様向けのIR情報・IRカレンダーを追加開示しております。</p>	<p>情報発信チャネルおよび内容の充実化による地域および全国の利用者ならびに株主・投資家向けに、上場会社として期待される情報発信体制は計画通り構築できました。今後は、東証の新有価証券上場規程や会社法に基づき、ガバナンス情報、また、IR情報の一層の充実化とともに、CSRや知的財産等の情報開示も検討し、ワンランク上の情報開示体制の構築を目指していく所存としております。</p>	
<p>充実した分かりやすい情報開示の推進</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p> <p>利用者からの質問・問合わせについて、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。</p>	<p>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。</p> <p>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。</p>	<p>ホームページにおける情報開示について、利用者目線に立った開示及び改善を継続しました。</p> <p>弊行が2005年10月に東京証券取引所に上場したことから、株主に対するIR情報のページを設けました。</p> <p>ホームページ以外情報提供手段として、インターネットバンク登録先に対して電子メールでの案内等を実施しました。</p>	<p>分かりやすい情報開示を推進し、ほぼ計画通りの取組が出来ました。</p> <p>今後の課題としては、更に分かりやすいホームページにおける情報開示について、利用者目線に立った改善を継続します。また、当行株主向けのIR情報の充実を図ります。</p>	

項目	計画			
	取組方針及び目標	具体的取組策	平成17年4月～平成18年3月進捗状況	平成17年10月～平成18年3月進捗状況
(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く。	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。	リサーチプランを策定、プランに基づき、下記顧客調査を実施。 顧客へのインタビューの実施(平成17年12月) 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 (平成18年2月～3月) 見込客へのポジショニング調査。(平成18年2月～3月)	リサーチプランに基づき、以下の調査を実施。 顧客へのインタビューの実施(平成17年12月) 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 (平成18年2月～3月) 見込客へのポジショニング調査。(平成18年2月～3月)
(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2004年度から継続設置し、戦略的な案件推進が進んでおります。 プレスリリースや取材対応により、当行プレゼンスと業界プレゼンスのアップが図られています。	ハウスメーカー、IT企業と業務提携を行い、開業医向け医療用建物建築資金等のファイナンス(ドクターハウスローン)を開発いたしました。ハウスメーカーが有する顧客基盤の活用が可能となり、IT企業が有するデータの活用により審査精度が向上いたします。 医療分野における既存取引先に対して、資本業務提携に係るM&Aアドバイザー業務とファイナンスの提供を併せて行いました。
				進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題 当初のスケジュールどおり、リサーチプラン策定、および顧客満足度調査を実施。 調査により、顧客満足度に関する現状、及び経営課題を把握。 今後は、調査分析により明らかとなった経営課題の実現に向け、顧客により良いサービスを提供するための施策を立案、実施する予定。同時に、今後は同様な調査を定期的に行い、改善活動のモニタリングを行い、更なる向上を図ります。
				年度を通じて環境ビジネス、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。 今後も当該分野を中心に戦略的に案件を推進することを通じて、地域経済の活性化へ寄与する所存です。