

# NEWS RELEASE

平成19年5月吉日

報道関係各位

株式会社 第三銀行

## 「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

株式会社第三銀行(本店 三重県松阪市、頭取 谷川 憲三)は、平成17年8月、金融庁の「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」の趣旨に基づき、新中期経営計画の着実な実現を図り、当行が地域のお客様に選ばれる銀行となるための具体策として策定しました「地域密着型金融推進計画」(平成17年度～平成18年度)の平成19年3月末における進捗状況を下記のとおりとりまとめましたのでお知らせいたします。

### 記

#### 進捗のポイント

- (1) 紀伊半島南部再生プロジェクト「スクラム3」による企業再生並びに事業支援への積極的な取組み等を行いました結果、債務者区分のランクアップにつきましては、平成18年度下期12件、累計で28件となり、目標としていた25件を上回る成果をあげることができました。
- (2) 紀伊半島南部地域の不良債権比率は、平成17年4月の15.4%から平成19年3月には8.0%まで低下し、当行全体の不良債権比率につきましても、平成17年4月の6.0%から平成19年3月には3.6%まで低下し、目標を達成することができました。
- (3) 中小企業向け無担保貸出の実行額は1,097億円となり、目標の1千億円を上回る成果をあげることができました。
- (4) 事業を見る目を養い、担保等に過度に依存しない融資への取組み等を推進するため開塾しました「目利き塾」の行内認定試験に18年度下期61名が合格し、累計で152名の卒業生を輩出し、それぞれの職場で無担保貸出等の推進に取組んでおります。
- (5) リスク管理の強化面では、組織的な体制強化をはじめ、新しいシステムの高度化によるリスク量の精緻な算出など、より高度なリスク管理のための基盤を整備し、その運用を開始いたしました。
- (6) 地域の利用者の利便性向上につきましては、桑名市陽だまりの丘にミニ店舗を設置したほか、地域貢献を行うNPO法人の活動を支援する「NPO法人専用ローン」の取扱を開始したり、三重県の特産品として「三重ブランド」の認定品の紹介を三重県外店舗33店舗で行い、取引希望者等には認定業者をご紹介するなどの活動を続けています。上記のほか、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に鋭意取組んでおります。

以上

お問合せ先

総合企画部

川瀬・尾崎

0598-25-0363

キラリと光るあなたの銀行



## 「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

株式会社第三銀行（本店 三重県松阪市、頭取 谷川 憲三）は、平成 17 年 8 月に公表いたしました「地域密着型金融推進計画」の計画期間（平成 17 年 4 月～平成 19 年 3 月）における進捗状況を下記のとおりまとめましたのでお知らせいたします。

### 記

#### 1. 全体的な進捗状況及びそれに対する評価

当行では平成 16 年 4 月から、平成 24 年 10 月の創立 100 周年に向け、それまでの 9 年間で 3 つのステージに分けて、目指すべき銀行像である「お客様に選ばれる銀行～好感度 NO.1～」の実現に向け役職員一同総力を結集し、取り組んでおります。

「地域密着型金融推進計画」は、その最初のステージである新中期経営計画『Challenge100～地域とともに～1<sup>st</sup>Stage』（平成 16 年 4 月～平成 19 年 3 月）の着実な実現を図り、当行が地域のお客様に選ばれる銀行となるための具体策として、当行の地域特性を踏まえ、平成 17 年 8 月末に策定いたしました。

2 年間の進捗状況につきましては、主要な数値目標についてほぼ目標を達成することができたことに加え、項目毎の個別の取り組みについても着実に実現してきており、地域再生等、計画の趣旨に沿った活動ができたものと考えております。

しかし、一部に具体的な成果に結びつかなかった項目もあることから、今後も引き続き地域金融機関としてライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化を図り、事業価値を見極める融資手法をはじめとした、中小企業に適した資金供給手法を徹底するとともに、地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献に努めてまいります。そのために、人材育成を含めた行内の体制をより一層整備充実してまいります。

本計画の数値目標の達成状況につきましては、「2. 数値目標に対する実績」、また個別項目ごとの具体的な進捗状況につきましては、「3. 個別項目の進捗状況の概要」及び「4. 地域密着型金融推進計画に基づく個別の取り組みの進捗状況」のとおりです。

当行は本年 4 月、平成 22 年 3 月までを計画期間とする新中期経営計画『Challenge100～地域とともに～2<sup>nd</sup>Stage』をスタートさせました。「不良債権の処理」と「意識改革」を重要テーマとするファーストステージが本年 3 月にほぼ目標通りの成果をあげて終了したのを受け、セカンドステージは、100 周年に向けて着実に前進すること、一步一步大きく強くなることを目標として「Step by Step」のステージと位置づけ、「強固な取引基盤による収益力の強化」を最大のテーマとし、「コア戦略」として「事業融資基盤の拡充」「ライフプラン提案力の強化」「個人向けローンの拡充」を設定しました。当計画では、コア戦略を実現するために、「お客様の満足を一番に考える銀行づくり」「お客様に信頼される銀行づくり」「収益重視の活動ができる銀行づくり」「人が育ち人が活きる銀行づくり」「地域とともに生きる銀行づくり」の 5 つを基本方針として定めております。この新中期経営計画のもと、「お客様に選ばれる銀行～好感度 1～」の実現に向けて努力してまいります。

## 2. 数値目標に対する実績

項目	指標	最終目標	H19/3 末実績
事業再生・中小企業金融の円滑化	ハンズオン型再生取組件数	8 件	8 件
	ランクアップ先数	25 先	28 先
	中小企業向け無担保貸出実行額(事業資金)	1 千億円	1,097 億円
	中小企業向け貸出比率	90%	85.4%
	目利き能力行内認定試験合格者数	150 名	152 名
経営力の強化	不良債権比率 (うち重点地域～紀伊半島南部地域～)	3%台 (8%台)	3.6% (8.0%)
	自己資本比率	10%	10.76 %
	ROE	5%	5.2%
地域の利用者 の利便性向上	地域への資金還流率	65%超	63.5%
	ビジネスマッチング成約件数	140 件	159 件
	ミニ店舗設置件数	2 店舗	1 店舗

## 3. 個別項目の進捗状況の概要

項目名	平成 17 年 4 月～平成 19 年 3 月までの実績
事業再生・中小企業金融の円滑化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中小企業大学校へ派遣した 3 名が中小企業診断士の資格を取得し、お取引先へ専門的なアドバイスができますよう適所に配置いたしました。引続き 1 名を中小企業大学校へ派遣し中小企業診断士の資格を取得予定です。</li> <li>・ 目利き能力向上のため、「目利き塾」を開塾し、152 名が行内認定試験に合格し、担保等に過度に依存しない融資等に取組んでおります。</li> <li>・ ハンズオン型再生取組につきましては 8 件の実績となりました。</li> <li>・ 三重県産業支援センターとの連携によるセミナーの開催、中小企業基盤整備機構主催の中小企業支援フェアへの共催としての参加のほか、社団法人中部経済連合会が主催する民間ベンチャー支援機関連絡会へ平成 18 年 11 月から参加いたしました。</li> <li>・ 国民生活金融公庫や農林漁業金融公庫と業務提携を行いました。</li> <li>・ 創業・新事業支援につきましては、11 先 14 件の実績となりました。</li> <li>・ ビジネスマッチング業務を積極的に推進しました結果、マッチングの成立は累計で 159 件となりました。</li> <li>・ 証券会社 4 社と提携し、市場誘導業務を開始いたしました。</li> <li>・ ランクアップ先については、28 件の実績となりました。</li> <li>・ 紀伊半島南部再生プロジェクトチーム(スクラム 3)を立ち上げ、同チームにて SWOT 分析等により各企業毎に再生可能性の検討を行い、再生計画の策定・推進に努めた結果、同地域の不良債権比率を目標の 8 %台まで引き下げることができました。</li> <li>・ 信用格付と CRD 評点を活用した無担保型の大阪府中小企業信用保証協会の「IT パッケージ保証制度、EF パッケージ保証制度」の取扱を開始しました。また、CRD 評点を活用した信用保証付ローン「ビジネス特急プライム」を発売し、平成 18 年 6 月には、愛知県信用保証協会「A クイック保証」、平成 18 年 9 月に和歌山県信用保証協会「無担保推薦保証」、平成 19 年 3 月に三重県信用保証協会「プレミアム保証」等の取扱いを開始いたしました。</li> <li>・ 中小企業向け無担保貸出実行額は、累計で 1,097 億円となり、順調な取り組みとなりました。</li> <li>・ 個人保証に過度に依存しない融資を積極的に推進しました結果、平成 18 年度において、動産・債権譲渡担保融資は、67 件・1,137 百万円、スコアリングモデルを活用した融資は、581 件・10,490 百万円の取組実績となりました。</li> <li>・ 第三者保証の取扱を見直し、平成 18 年 12 月より新商工ローンにおいて法人、個人事業主とも第三者保証人を不要としました。</li> <li>・ 顧客への説明態勢の強化につきましては、与信における顧客説明マニュアルを作成し営業店へ周知いたしました。</li> </ul>
経営力の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 信用リスク量算出の高度化につきましては、CRD マッピング分析による自行データの検証を実施するとともにローンポートフォリオシステムを活用した遷移分析による自行倒産確率データの蓄積を継続しております。</li> <li>・ 市場リスクにつきましては、有価証券について、日々の Var の計測を実施することとしたほか、仕組債、仕組ローンについても Var を算出し管理することといたしました。</li> <li>・ オペレーショナルリスクにつきましては、訂正取引等にかかる事務負担コストの</li> </ul>

項目名	平成 17 年 4 月～平成 19 年 3 月までの実績
	<p>調査を行ったほか、苦情報告において解決に要した時間のデータ収集を開始いたしました。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・収益管理につきましては、新収益管理システムの本格運用を開始し、部門別予算編成と実績管理を行いました。</li> <li>・手数料ビジネスの開発・拡充につきましては、投信販売手数料を中心に国内部門受入手数料の増収を図ったほか、ビジネスマッチングやコンサルティング等の新しく認められた業務にも積極的に取り組んでおります。</li> <li>・コンプライアンスにつきましては、平成 17 年 6 月に「コンプライアンス宣言」を策定しホームページ等で公表いたしました。</li> <li>・個人情報管理につきましては、情報漏洩の危険性を減少させるため、紙の帳票を削減し、電子帳票化を推進いたしました。</li> </ul> <p>また、コムフィッシュの本部集中管理を行いリスク削減を図りました。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・IT の戦略的な活用につきましては、IT 投資に関する評価体制を整備し、IT 投資の最適化に努めるとともに、平成 18 年 4 月に津支店、花岡支店に相談業務ソフトを導入したほか、平成 18 年 5 月および平成 19 年 1 月に全店で窓口支援システムのバージョンアップを実施するなど積極的に IT の活用を図りました。</li> </ul>
地域の利用者の 利便性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ディスクロージャー誌として「第三銀行の現況」、ミニ・ディスクロージャー誌として「さんぎんのすがお」、地域貢献の紹介誌として「地域とともに第三銀行」を、それぞれ開示内容や表現方法を見直し発行するとともに、「中間期ディスクロージャー誌」を発刊いたしました。</li> <li>・利用者満足度アンケートを平成 18 年 3 月に実施し、平成 18 年 6 月にその結果を取りまとめ、経営改善策とともに公表し、施策に反映いたしました。</li> <li>・平成 18 年 4 月から平成 18 年 9 月までの間に営業店やお客様サービス室に寄せられたお客様のご意見を集計・分析し、施策に反映いたしました。</li> <li>・平成 18 年 10 月にお客様のニーズを調査するアンケートを実施し、平成 18 年 11 月に公表するとともに施策に反映いたしました。</li> <li>・ミニ店舗については、平成 19 年 1 月に桑名市陽だまりの丘に 1 店舗設置いたしました。</li> <li>・地域貢献を行う NPO 法人への活動支援を行うとともに、平成 19 年 3 月に「NPO 法人専用ローン」の取扱いを開始いたしました。</li> <li>・三重県の特産品として「三重ブランド」の認定品の紹介を三重県外店舗で行うなどの活動を開始し、広域店舗網を活かして「三重ブランド」の販路開拓に協力しております。</li> </ul>

## 事業再生・中小企業金融の円滑化

具体的な取組事項(平成17年4月～平成19年3月)の抜粋

### 目利き能力の向上、外部機関との連携

目利き塾を開塾し、行内認定試験に合格した152名が担保等に過度に依存しない融資への取組を推進(H17年11月～)  
三重県産業支援センター等と連携してセミナーを開催した他、中小企業基盤整備機構主催の中小企業支援フェアに協賛(随時)

### ハンズオン型再生手法等による経営改善支援

紀伊半島南部再生プロジェクトチーム「スクラム3」を立ち上げ、ハンズオン型再生を中心とした企業再生の取組を開始(H17年10月～)

### 多様な資金調達手法の提供

「ITパッケージ保証制度、EFパッケージ保証制度」(H17年10月)  
「ビジネス特急プライム」(H18年2月)、「Aクイック保証」(H18年6月)、「無担保推薦保証」(H18年9月)、「プレミアム保証」(H19年3月)の取扱を開始

### 市場誘導業務

証券会社4社と提携し、市場誘導業務を開始(H18年1月)  
私募債の取扱(108件、9,120百万円)

### ビジネスマッチング、コンサルティング、M&A業務の強化

中小企業診断士を育成し、お客様への専門的なアドバイスができる部署へ配置(H18年3月)  
広域店舗網を活用したビジネスマッチング業務の推進(随時)

### 顧客相談、説明態勢の強化

与信における顧客説明マニュアルを作成し、全営業店に運用を周知(H18年3月)

### 専門知識、スキルをもった人材の育成

3名が中小企業診断士の資格を取得(H18年3月)  
シンクェートロン専門家を育成

「目利き塾」の開塾を始め、情報収集や業務提携の実現等、推進体制の強化・整備を図ったことから、創業・新事業支援の先は11先14件となる等、成果が現れてきております。体制の整備強化充実を図り、今後も継続して「事業再生・中小企業金融の円滑化」に取組んで参ります。

項目	実績
ハンズオン型再生 取組件数	8件
ランクアップ先数	28先
中小企業向け無担 保貸出実行額	1,097億円
中小企業向け貸出 比率	85.4%
目利き能力行内認 定試験合格者数	152名

# 経営力の強化

## 具体的な取組事項(平成17年4月～平成19年3月)の抜粋

### 信用・市場リスク計測の精緻化等統合リスク管理の高度化

CRDマッピング分析による自行データの検証を実施するとともにポートフォリオシステムを活用した遷移分析による自行倒産確率データの蓄積を継続(H17年10月～)

事務負担コストの調査を行うとともに、苦情報告において解決に要した時間のデータ収集を開始し、オペレーショナルリスクの計量化に向けた態勢を整備(H18年4月～)

有価証券について、日々のVarの計測を実施(H18年2月～)

### 収益管理の強化、手数料ビジネスの拡大による収益向上

収益管理システムの本格運用を開始し、部門別予算編成と実績管理を実施(H17年10月～)

投信販売手数料を中心とした受入手数料の増加。

### ディスクロージャーの充実等によるガバナンスの強化

ミニディスクロージャー誌「さんぎんのすがお」の内容充実と発行部数の増加(H18年6月、H18年12月)、中間期ディスクロージャー誌の発刊(H19年1月)

### コンプライアンスの強化と個人情報保護の徹底

コンプライアンス宣言を策定し、ホームページ等で公表(H17年5月) 情報漏洩の危険性を減少させるため、紙で配付される還元帳票を削減し、電子帳票化を推進(H17年9月)

コムフィッシュの本部集中管理による、リスクの削減(H18年1月)

### ITの戦略的な活用

IT投資案件を評価する体制の運用を開始(H18年2月～)

津支店、花岡支店に「相談業務ソフト」を導入(H18年4月～)

リスク管理態勢の充実につきましては、組織的な体制強化をはじめ、システムの高度化によるリスク量の精緻な算出など、より高度なリスク管理のための基盤を整備し、その運用を開始しております。

収益管理態勢の整備につきましては、収益管理システムが稼動し、職員のマインドが確実に向上しております。

コンプライアンス態勢につきましても、本部より営業店へ訪問する等地道な活動により意識の向上を図っております。

今後も引き続き、「経営力の強化」に取り組んで参ります。

項目	実績
不良債権比率	3.6%
(うち重点地域)	(8.0%)
自己資本比率	10.76%
ROE	5.2%

## 地域の利用者の利便性向上

### 具体的な取組事項(平成17年4月～平成19年3月)の抜粋

#### 地域貢献等に関する情報開示

当行の地域貢献事業をご紹介する小冊子「地域とともに第三銀行」の内容充実(H18年3月、H18年9月、H19年3月)

#### 利用者満足度調査の実施と経営方針への反映

利用者満足度アンケートを実施(H18年3月)し、その結果を取りまとめ、待ち時間の短縮などの経営改善策とともに公表し、施策に反映(H18年6月)

営業店やお客様サービス室に寄せられたお客様のご意見を施策に反映(随時)

お客様のニーズを調査するアンケートを実施(H18年10月)し、公表するとともに、施策に反映(随時)

#### 店舗網を補完する「ミニ店舗」の設置

桑名市陽だまりの丘にミニ店舗を設置(H19年1月)

#### PFIへの取組み支援、地域貢献を行うNPOの活動支援

NPOが発行している「市民ボランティアニュース」を営業店に備置(H18年2月～)

妊婦バッジを贈呈する等、子育て支援のNPO法人の活動を支援(H18年9月)

地域貢献を行うNPO法人の活動を支援する「NPO法人専用ローン」の取扱を開始(H19年3月)

#### 地域の特産品を紹介する活動の推進

三重県の特産品として「三重ブランド」に認定された商品を三重県外店舗33店舗で紹介(H18年3月～)

#### お客様からの質問等に対するお答えの積極公開

「さんぎん情報新聞」にお客様からのQ&Aコーナーを設置

地域貢献等に関する情報開示につきましては、当行の地域貢献事業をご紹介する小冊子「地域とともに第三銀行」の内容を充実し、地域の皆様に当行の地域貢献活動について広く知って頂くよう努めました。

また、NPO法人の活動支援、三重県の特産品の紹介活動、ビジネスマッチング等を通じて、お客様の販路拡大のお手伝いを行っております。

今後も引き続き、「地域の利用者の利便性向上」に取り組んで参ります。

項目	実績
地域への資金還流率	63.5%
ビジネスマッチング成約件数	159件
ミニ店舗設置件数	1店舗設置

4. 地域密着型金融推進計画に基づく個別の取組み・進捗状況

計画期間(2年間)における具体的な取組施策	17年4月から19年3月の進捗状況		進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題(19年3月までの成果、今後の課題に対する対応方針等を含む)	
		うち18年10月から19年3月の進捗状況		
1. 事業再生・中小企業金融の円滑化				
(1) 創業・事業支援機能等の強化				
イ. 創業・新事業支援機能等の強化に向けた取組み				
(イ) 融資審査態勢の強化等	<ul style="list-style-type: none"> <li>目利き能力の向上</li> <li>中小企業診断士等の有資格者の育成</li> <li>創業・新事業・新手法に対応できる審査役の設置</li> <li>地域に密着した情報収集体制の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>目利き能力向上のため、目利きトレーナー15名を任命し、「目利き塾」を9回開催し152名が行内認定試験に合格しました。</li> <li>中小企業大学校へ4名派遣し中小企業診断士の養成を図りました。うち3名は18年3月、中小企業診断士の資格を取得し、お取引先へ専門的なアドバイス等ができるよう1名を企業支援部、2名を法人推進部へ配属しました。</li> <li>中小企業診断士の資格を取得した審査役を企業支援部に配置し、創業・新事業・新手法に対応できる体制を整備しました。</li> <li>地域経済動向の参考資料として バーチャル研究所主任研究員の地域経済レポートを4回発行し営業活動の参考としました。 バーチャル研究所の研究員の研究レポートを冊子にし各部署へ配布し営業活動の参考としました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>期間中に、目利き能力を向上させるため行内研修「目利き塾」(第9期)を1回開催しました。1期生2名、2期生3名、5期生5名、6期生13名、7期生15名、8期生12名、9期生11名の61名が行内認定試験に合格しました。(累計152名)</li> <li>中小企業大学校へ1名派遣しました。</li> <li>地域経済動向の参考資料として バーチャル研究所主任研究員の地域経済レポートを1回発行し営業の参考としました。 バーチャル研究所第4期生の研究レポートを冊子にし各部署へ配布し営業の参考としました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行内研修「目利き塾」で合計152名が行内認定試験に合格し、目標としていた150名を上回る実績となりました。</li> <li>中小企業診断士の資格取得者を審査役に配置することにより、創業・新事業・新手法に対応できる体制を整えています。</li> <li>引続き「目利き塾」を開催し、目利き能力と課題解決ができる事業先担当者の育成を図るとともに、中小企業診断士の育成等により、担保等に過度に依存しない融資等に取り組んでいきます。</li> </ul>
(ロ) 産学官ネットワーク、産業支援センター等の活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>産業クラスターサポート会議等への参画と活用による技術情報の入手、貸出案件の発掘</li> <li>産業支援センターの支援機能の活用</li> <li>産学官プラス金融機関連携の会等の活用による技術評価と情報収集</li> <li>営業店の発掘情報を本部に集中する体制の構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>産業クラスターサポート金融会議へ参加し、補助金対象先へのつなぎ融資の実施や融資の提案を行いました。</li> <li>地域の中小企業の新たなビジネスモデルをサポートするために三重県産業支援センターと連携し、鈴鹿市内で「経営革新セミナー」を開催しました。</li> <li>産学官プラス金融機関連携の会へ参加し、産学の共同研究を促進するため、取引先を三重大学創造開発研究センターへ紹介しました。</li> <li>新規取引の推進や取引の深耕を図るため、新連携対策補助事業(対象先8先)やベンチャー総合補助金(対象先3先)情報を活用しました。</li> <li>中小企業支援フェアin尾鷲(中小企業基盤整備機構中部支部主催)に共催として参加しました。</li> <li>新規取引の推進や取引の深耕を図るため、経済産業省の補助事業先情報を活用し、1先に対して補助金のつなぎ融資、2先に対し新規融資を取り組みました。</li> <li>ベンチャー企業の支援を強化するため、(社)中部経済連合会が主催する民間ベンチャー支援機関連絡会へ参加しました。</li> <li>創業・新事業情報を本部に集中する体制の構築を図りました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規取引の推進や取引の深耕を図るため、経済産業省の補助事業先情報(8先)を活用しました。過去の情報発信も含め、2先に対し新規融資を取り組みました。</li> <li>取引先(1先)の課題解決のために、三重大学創造開発研究センターを紹介しました。</li> <li>18年11月から民間ベンチャー支援機関連絡会((社)中部経済連合会が主導)へ参加いたしました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>三重県産業支援センターとの連携によるセミナーの開催や中小企業整備基盤機構主催の中小企業支援フェアへの共催としての参加等創業・新事業支援を積極的に行いました。</li> <li>新規取引開拓先や取引先への支援強化のために、引き続き産学官ネットワーク、産業支援センター等を活用します。</li> </ul>
(ハ) 政府系金融機関等の外部機関との連携強化、および新しい形態の融資による創業・新事業立ち上げ支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫、国民生活金融公庫等との提携による創業・新事業向け支援機能の提供</li> <li>みえ新産業創造ファンドの活用</li> <li>知的財産権担保融資等の新しい融資形態の取組</li> <li>創業・新事業セミナーの開催</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国民生活金融公庫と「業務連携・協力に関する覚書」、農林漁業金融公庫と「業務協力に関する覚書」を締結するなど、外部機関と連携してお客様のニーズにお応えする体制を整備しました。</li> <li>商工組合中央金庫へクエの陸上養殖を行う事業者を紹介しました。</li> <li>みえ新産業創造ファンドへ取引先を紹介し、投資が実行されました。</li> <li>三重ベンチャー総合補助金支給先、みえベンチャーファンド推進先、みえベンチャーファンド投資先に対し、単独融資、或いは商工組合中央金庫との協調融資を実行しました。</li> <li>地域のベンチャー・中小企業を育成するために「みえ新産業創造第2号投資事業有限責任組合」へ出資しました</li> <li>知的財産権担保融資について、日本政策投資銀行との協調融資で取組む体制を整備しました。(取扱実績はありませんでした)</li> <li>地区支店長会議で日本政策投資銀行から講師を招き、最近の金融手法、事例研修を実施しました。</li> <li>創業・新事業支援先は累計で11先14件となりました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>12月、地域のベンチャー・中小企業を育成するために「みえ新産業創造第2号投資事業有限責任組合」へ出資しました。</li> <li>19年1月、2月の地区支店長会議で日本政策投資銀行から講師を招き、最近の金融手法、事例研修を実施しました。</li> <li>創業・新事業支援につきましては、5先の実績となりました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業・新事業支援にかかる実績は、11先14件となりました。</li> <li>創業・新事業支援を強化するために引き続き外部機関との連携や情報交換、新融資手法の研究、活用に努めます。</li> </ul>

計画期間(2年間)における具体的な取組施策	17年4月から19年3月の進捗状況		進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題(19年3月までの成果、今後の課題に対する対応方針等を含む)	
			うち18年10月から19年3月の進捗状況	
(2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化				
イ. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化				
(イ) 広域店舗網を活用したビジネスマッチング業務の強化と拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・広域店舗網を活用したビジネスマッチング手法の構築</li> <li>・ビジネスマッチング専用の電子掲示板設置による行内情報の共有化</li> <li>・第二地方銀行協会の「B-ネット」の活用</li> <li>・SBCのマッチング機能の利用促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスマッチング業務の専門部署を定め、業務専任者を増員して体制の強化を図りました。</li> <li>・企業の意識調査と企業ニーズの把握のためにビジネスマッチングに関する事業所アンケートを実施しました。</li> <li>・ビジネスマッチング業務の啓蒙のため、主管部の担当者が支店への訪問を実施しました。(延べ155店舗、延べ448回)</li> <li>・ビジネスマッチング情報を行内の電子掲示板「ニュースの部屋」に掲載、全行員の情報の共有化を図りました。</li> <li>・18年11月、三重県主催の「リーディング産業展みえ2006」の商談会に当行取引先を紹介しました。</li> <li>・参加企業は3社、商談実施は延べ18社、成約は4件(2社)でした。</li> <li>・ビジネスマッチング契約締結は、累計11先となりました。</li> <li>・19年3月末の有効情報119件、成立累計159件となりました。</li> <li>・第二地銀「B-ネット」へ情報発信を5件行いました。</li> <li>・SBC会員等を中心にビジネスマッチング情報の共有を図りました。</li> <li>・大垣共立銀行との合同商談会の開催(19年5月8日 共催)が決定しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスマッチング業務の啓蒙のため、支店訪問(45店舗、のべ137店舗)を実施しました。</li> <li>・18年11月 渉外担当席研究において「経営革新」「M&amp;A」の活用について研修を実施しました。</li> <li>・18年11月 「リーディング産業展みえ2006」の商談会に当行取引先を紹介しました。</li> <li>・3社の参加があり、商談実施は延べ18件、成約は4件(2社)でした。</li> <li>・ビジネスマッチングの成立は64件でした。(累計 159件)</li> <li>・第二地銀「B-ネット」より5件情報受信し「ニュースの部屋」より営業店へ配信しました。</li> <li>・大垣共立銀行他との合同商談会の開催(19年5月8日 共催)が決定しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスマッチングは累計で159件成立し、目標を上回る成果をあげました。</li> <li>・また、ビジネスマッチング契約締結先は11先となりました。</li> <li>・今後、他行との連携による情報量の拡大を図り、より一層の強化に努めます。</li> </ul>
(ロ) コンサルティング業務、M&A業務の強化と拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンサルティング業務、M&amp;A業務の推進体制の強化</li> <li>・中小企業基盤整備機構、産業支援センターによる専門家派遣事業の活用</li> <li>・税理士・弁護士による税務相談会、法律相談会の実施</li> <li>・民間コンサルティング会社、商工会等の外部提携機関との連携充実</li> <li>・外部提携機関の活用等によるM&amp;A業務の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンサルティング業務等の専門部署を定め、業務専任者を増員して体制を強化しました。</li> <li>・管理者勉強会で㈱日本M&amp;Aセンターから講師を招き、M&amp;Aの取組についてセミナーを実施しました。</li> <li>・取引先へ三重県産業支援センターの専門家を派遣し、経営指導を行うなど専門家派遣事業の活用を図りました。</li> <li>・当行が紹介したお取引先が三重県産業支援室 経営革新グループへ経営革新の相談を行い、経営革新の認定を受けました。</li> <li>・法律相談会、税務相談会を定期的に開催し、お客様のご相談に対応しました。</li> <li>・国民金融公庫、名古屋中小企業基盤整備機構中部支部等と業務提携し、協力してお客様のニーズに応える体制を整えました。</li> <li>・証券関連会社とコンサルティング業務について提携しました。</li> <li>・取引先6先に三重TLOを紹介し、うち2先については三重TLOへ入会し、1先については三重大学との共同研究が決定しました。</li> <li>・㈱日本M&amp;Aセンターと連携してM&amp;Aに取組んだ結果、同社との提携仲介契約締結先は累計4先となりました。</li> <li>・M&amp;A業務譲渡受託案件があり、成約いたしました。</li> <li>・コンサルティング実績は累計19先となりました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・税務相談会14回、法律相談会6回開催</li> <li>・コンサルティング実績 8先</li> <li>・M&amp;A成約実績がありました。</li> <li>・19年2月 管理者勉強会で㈱日本M&amp;Aセンターから講師を招き、M&amp;Aの取組についてセミナーを実施しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンサルティング業務の専門部署の設置等体制強化を図るとともに、民間コンサルタントや外部提携機関との連携によるM&amp;A業務の推進を積極的に行いました。</li> <li>・引続き外部機関との連携を強化し、コンサルティング業務、M&amp;A業務の充実、拡大に努めます。</li> </ul>
(ハ) 市場誘導業務等への取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>・証券会社との提携による市場誘導業務の実施</li> <li>・私募債受託業務の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・証券会社4社と提携し、18年1月より市場誘導業務を開始しました。(取扱いの実績はありませんでした。)</li> <li>・銀行保証付私募債の適格基準を一部緩和し、積極的に取り組んだ結果、私募債の取扱実績は累計で、108件、9,120百万円でした。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・期間中の新規公開企業の紹介実績はありません。</li> <li>・期間中の私募債取扱実績は20件、1,510百万円でした。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市場誘導業務につきましては、対象先がなく実績はありません。引続きニーズの収集に注力します。</li> <li>・私募債は着実に成果をあげることができました。引き続き取扱の増強に努めます。</li> </ul>
(ニ) 中小企業支援スキルの向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・第二地銀協会等のスキルアップ研修への参加</li> <li>・経営者へのヒアリングや工場見学等による企業実態の把握と定性・定量分析を通じた企業診断スキルの向上</li> <li>・経営改善計画の策定支援やそのモニタリングを通じた支援スキルの向上</li> <li>・行内研修や所管部との企業先帯同訪問、ローンレビュー等を通じた支援スキルやノウハウの共有化</li> <li>・外部コンサルタントと一体となった企業再生活動等による経営改善ノウハウの吸収</li> <li>・中小企業診断士による取引先企業の経営改善サポートの実施</li> <li>・中小企業診断士による人材の育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・第二地方銀行協会主催の「目利き能力強化研修」、「再生支援能力強化研修」などに行員を参加させ人材の育成を図りました。</li> <li>・主管部が現地視察及び面談を目的として、支店職員と帯同して企業先を訪問しました。</li> <li>・取引先41先に対して経営改善計画を策定しました。</li> <li>・ローンレビューを実施し、3ヶ月毎に改善目標の進捗状況の検証を行いました。</li> <li>・外部の研究所とコンサルティング契約を締結し、9先に対して連携して再生活動を行いました。</li> <li>・取引先に対して外部中小企業診断士による経営改善サポートを実施しました。</li> <li>・中小企業診断士を目利きトレーナーとして任命し、行内研修「目利き塾」で目利き能力と課題解決ができる事業先担当者の育成を図りました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・職員のスキル向上のため次のとおり研修に参加させました。</li> <li>「経営支援能力強化研修」 10名参加</li> <li>「再生支援能力強化研修」 1名参加</li> <li>・主管部より現地視察及び面談を目的として企業先31先に支店の職員と帯同して訪問しました。</li> <li>・取引先4先と外部コンサルタントとの連携による企業再生活動を実施しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・第二地銀協会等のスキルアップ研修への参加、企業実態の把握と定性・定量分析を通じた企業診断スキルの向上、外部コンサルタントと一体となった企業再生、中小企業診断士による取引先企業の経営改善サポート等を計画通り実施し、中小企業支援スキルの向上を図りました。</li> <li>・今後ともこれらの活動を継続するとともに、経営改善計画の策定支援やそのモニタリングを通じて支援スキルの向上を図ります。</li> </ul>

計画期間(2年間)における具体的な取組施策		17年4月から19年3月の進捗状況		進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題(19年3月までの成果、今後の課題に対する対応方針等を含む)	
		うち18年10月から19年3月の進捗状況			
□．要注意先債権等の健全債権化・不良債権の新規発生防止に向けた取組みの強化					
(イ)ローンレビューに基づく個別検討とフォロー管理の強化	・ローンレビューによる問題点の洗い出し、解決策の検討、改善目標の設定 ・3ヶ月毎の進捗状況の管理	・取引先累計117先に対してローンレビューを実施し、検討事項フォロー状況表に基づき、3ヶ月毎の改善目標の進捗状況を検証しました。 ・紀伊半島南部地域については個別検討会を兼ね方針検討会を開催し累計62先の検討を行いました。	・54先に対してローンレビューを実施し、検討事項フォロー状況表に基づき、3ヶ月間の改善目標の進捗状況を検証しました。 ・紀伊半島南部地域については個別検討会を兼ね方針検討会を行い、34先の取引先別方針案を作成しました。	・ローンレビューに基づく個別検討の実施改善目標については、検討事項フォロー状況表に基づき、3ヶ月間の改善目標の進捗状況を検証し、課題については逐次検討を行ないました。 ・今後とも定期的にローンレビューを実施し、実施改善目標を現状に即したものに直してまいります。	
ハ．健全債権化等の強化に関する実績の公表等					
(イ)健全債権化等の強化に関する実績の公表	・健全債権化等の強化に係る体制整備状況、経営改善支援取組先数、経営改善による債務者区分のランクアップ数等の公表	・累計で28先がランクアップとなりました。	・18年10月から19年3月におけるランクアップ先数は12先となりました。	・所管先134先のうち、17年4月から19年3月までのランクアップ先数は28先となり、目標を上回る成果をあげることができました。 今後とも継続的に経営改善の支援を行ってまいります。	
(3)事業再生に向けた積極的な取組み					
イ．事業再生に向けた積極的取組み					
(イ)事業再生の早期着手に向けた取組み	・プリパッケージ型事業再生の活用 ・私的整理ガイドラインの活用	・17年度・18年度ともに、プリパッケージ型の事業再生等の取組先はありません。	・取組先はありません。	・中小企業再生支援協議会、整理回収機構(RCC)、民間事業再生ファンド利用による再生を中心に進めますが、プリパッケージ型の事業再生に適する案件があれば取り組んでいきます。	
(ロ)ハンズオン型企業再生手法等による最適な再生手法の検討と活用	・ハンズオン型の企業再生手法等を活用した実効ある再生計画の策定 ・地域再生ファンドの活用 ・営業譲渡、M&A、DDS等の活用	・紀伊半島南部再生プロジェクトチームを立ち上げ、同チームにてSWOT分析等により各企業毎に再生可能性の検討を行うとともに、ハンズオン型企業再生手法を活用した再生に取組みました。 ・整理回収機構や専門コンサル等と連携して再生計画を策定するとともに、実施を図りました。 ・中小企業再生支援協議会の関与による再生計画の策定5先、再生計画の実施5先となりました。 ・整理回収機構(RCC)の関与による再生計画の策定2先、再生計画の実施1先となりました。 ・民間事業再生ファンドによる再生計画の策定4先、再生計画の実施4先となりました。 ・営業譲渡の実施先2先、DESの実施先1先となりました。	・紀伊半島南部再生プロジェクトチームにて、各企業毎の再生可能性について検討を行ないました。 ・旅館1先について、中小企業再生支援協議会の再生計画に基づき会社分割による再生計画が実施されました。 ・旅館1先について、整理回収機構(RCC)の関与による再生計画が実施されました。その中でDESが実施されました。 ・旅館2先と医療法人1先について、民間事業再生ファンド利用による再生が実施されました。 ・飲食業1先について、中小企業再生支援協議会と連携して再生計画を策定しました。	・ハンズオン型再生取組件数は8先で、目標通りの成果をあげることができました。 ・再生が見込め且つ地域に必要な企業については、積極的な再生支援を行います。 ・今後も引き続き、中小企業再生支援協議会、整理回収機構(RCC)、民間事業再生ファンドなどの活用による再生策を実施いたします。	
(ハ)外部機関等の事業再生機能やノウハウの活用	・中小企業再生支援協議会等の積極的な活用 ・外部コンサルタント、専門家の活用	・中小企業再生支援協議会への紹介5先、再生計画の策定5先再生計画の実施5先となりました。 ・整理回収機構(RCC)の関与による再生計画の策定2先再生計画の実施1先となりました。 ・外部コンサルタントを活用した再生取組み先は9先、再生計画の実施先は9先となりました。	・旅館1先について、コンサルタントとの改善会議が6回実施され、再生計画の最終案を作成することとなりました。 ・旅館1先について、コンサルタント導入に向けた予備調査が行なわれており、その結果を受け正式にコンサルタントの導入の是非を検討いたします。	・再生支援協議会や整理回収機構(RCC)の関与による再生計画や外部コンサルタントとの改善会議の開催等事業再生に向けた積極的な取組を実施いたしました。 ・引き続き、外部コンサルタント、専門家の活用による事業再生機能やノウハウの活用を進めます。	
(ニ)再生企業に対する支援融資の拡充	・中小企業再生支援協議会・整理回収機構との連携によるエグジットファイナンスへの取組み ・保証協会の事業再生保証制度の有効活用	・中小企業再生支援協議会・整理回収機構との連携によるエグジットファイナンスの取組実績はありません。 ・中小企業再生支援協議会の関与する案件につき、保証協会の「資金繰り安定資金(再生枠)」を申込みし、承認となりました。	・中小企業再生支援協議会の関与する案件につき、保証協会の「資金繰り安定資金(再生枠)」を申込みし、承認となりました。	・事業再生資金やエグジットファイナンスの取組実績はありませんでしたが、保証協会付「資金繰り安定資金(再生枠)」の活用を図りました。 ・引き続き多様な手法を検討し、再生企業に対する支援融資に取り組めます。	
□．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					
(イ)具体的事例やノウハウの開示	・第二地方銀行協会の「B-ネット」等を通じた具体的事例やノウハウの開示	・第二地銀協の「Bネット」への登録件数は3件となりました。	・今期成功した再生取組2先を第二地銀協の「Bネット」へ事例報告しました。	・具体事例を積極的に開示し、再生ノウハウの共有化を推進いたしました。 ・引き続き具体事例により、獲得したノウハウや取組での問題点などを開示してまいります。	

4. 地域密着型金融推進計画に基づく個別の取組み・進捗状況

	計画期間(2年間)における具体的な取組施策	17年4月から19年3月の進捗状況		進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題(19年3月までの成果、今後の課題に対する対応方針等を含む)
			うち18年10月から19年3月の進捗状況	
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 (注) 個人保証に過度に依存しない融資の取組状況につきましては、金融庁よりの「再チャレンジ支援総合プラン」に基づき、個人保証に過度に依存しない融資の推進にかかる要請を踏まえて公表するものです。				
イ. 不動産担保・保証に過度に依存しない融資の推進				
(イ) 根保証契約および第三者保証の適切な運用	<ul style="list-style-type: none"> <li>「民法の一部を改正する法律」の施行前に締結された根保証契約の内、新法による契約書への切替対象を抽出し、早期の切替を計画的に推進</li> <li>第三者保証の適切な運用に向けた融資取扱の見直しの実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>元本確定期日を管理できるように融資支援システムの保証人管理支援機能を変更しました。</li> <li>保証契約の元本確定期日の登録状況について全店一斉点検を実施するとともに、新法による根保証契約書への切替を推進しました。</li> <li>第三者保証の取扱を見直し、平成18年12月より新商工ローンにおいて法人、個人事業主とも第三者保証人を不要としました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新法による根保証契約書への切替について平成19年3月末までに完了するよう推進しました。その結果、平成19年3月末での切替率は78.3%となりました。</li> <li>第三者保証の取扱を見直し、平成18年12月より、新商工ローンにおいて法人、個人事業主とも第三者保証人を不要としました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新法による根保証契約書への切替について、平成19年3月末で切替ができていない先のリストを作成し、平成19年9月末までに手続きが完了するよう推進いたします。</li> <li>引き続き、第三者保証の適切な運用に努めます。</li> </ul>
(ロ) 目利き能力の向上と新しい形態の融資の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>目利き能力を備えた人材を「目利きトレーナー」として認定</li> <li>「目利きトレーナー」による行内研修の実施</li> <li>目利き能力行内認定試験の実施</li> <li>知的財産権担保融資等の新しい形態の融資の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>目利きトレーナーとして15名を任命し、目利きトレーナーによる行内研修として「目利き塾」を開塾して、目利き能力行内認定試験合格者を卒業生として運営しています。</li> <li>知的財産権担保融資について、日本政策投資銀行との協調融資で取組む体制を整備しました。(知的財産権担保融資の取組実績はありません)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「目利き塾」第9期生13名入塾</li> <li>期間中、1期生2名、2期生3名、5期生5名、6期生13名、7期生15名、8期生12名、9期生11名の計61名が行内認定試験に合格し卒業しました。卒業生の累計は152名となりました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「目利き塾」による行内認定試験合格者は累計で152名となり、目標を上回る成果をあげることができました。</li> <li>引き続き「目利きトレーナー」による行内研修及び、目利き能力行内認定試験を実施します。</li> </ul>
(ハ) ローンレビューの徹底と財務制限条項の活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローンレビューの徹底</li> <li>行員のモニタリング能力の向上</li> <li>財務制限条項の活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローンレビューを通じて、本部と支店が取引先の情報や対応方針を共有することによりモニタリング能力の向上を図りました。</li> <li>目利き研修において面接記録等を活用したモニタリングについて研修を行いました。</li> <li>当行アレソジャーとして組成したシンジケートローン1件において財務制限条項を活用しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローンレビューを継続実施しました。</li> <li>ローンレビューを通じて、本部と支店が取引先の情報や対応方針を共有することによりモニタリング能力の向上を図りました。</li> <li>当行アレソジャーとして組成したシンジケートローン1件において財務制限条項を活用しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローンレビューの実施により、情報や対応方針の共有化が図られるとともに、行員のモニタリング能力が向上いたしました。</li> <li>引き続きローンレビューの実施、行員のモニタリング能力の向上を図るとともに、財務制限条項の活用にも努めていきます。</li> </ul>
(ニ) スコアリングモデル等の活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>スコアリングモデルを活用した無担保融資商品の開発</li> <li>TKC戦略経営者ローンの審査スキームにスコアリングモデルを取り入れ、申込条件、審査基準等の見直しを実施</li> <li>行内格付、企業規模等に基づく無担保融資基準の設定による無担保融資の拡大</li> </ul> <p>・平成18年度において、スコアリングモデルを活用した融資は、581件・10,490百万円の取組実績となりました。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>信用格付、CRD評点を活用した無担保型の三重県信用保証協会の「ステップアップ保証制度」、大阪府中小企業信用保証協会の「ITパッケージ保証制度、EFパッケージ保証制度」、愛知県信用保証協会「Aクイック保証」、和歌山県信用保証協会「無担保推薦保証」「ネットワーク保証」の取扱いを開始しました。</li> <li>CRDスコアを活用した信用保険付ローン「ビジネス特急プライム」を発売しました。</li> <li>三重県信用保証協会の「プレミアム保証」の開始に合わせて、商品化を行いました。</li> <li>TKC戦略経営者ローンの申込条件、審査基準等の見直しについては、検討を加えましたが実施には至りませんでした。</li> <li>行内格付に基づく融資専決権限の改正により無担保枠等の拡大と融資判断の迅速化を図りました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>19年3月、三重県信用保証協会の「プレミアム保証」の開始に合わせて、商品化を行いました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>スコアリングモデルを活用した無担保融資を積極的に推進したことにより、平成19年3月末におけるスコアリングモデルを活用した商品の融資残高は15,261百万円となりました。</li> <li>引き続き、スコアリングモデルを活用した無担保融資の取扱増強に努めます。</li> </ul>
(ホ) 信用リスクデータベースの整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>信用リスクデータの蓄積、整備によるスコアリングモデルの精緻化と信用リスク管理の高度化</li> <li>信用格付別融資権限の構築による担保・保証に依存しない融資の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CRDマッピング分析による自行データの検証を実施するとともに、企業審査支援システムのスコアリングモデルを分析しシステムの精緻化を図りました。</li> <li>自行データに基づく信用リスク量の計測を開始するとともに、リスクマネジメントに係る規定を改正しました。</li> <li>ローンポートフォリオシステムによる信用リスクデータの蓄積を継続しています。</li> <li>融資専決権限の運用状況の検証を実施し、分析結果を踏まえて信用格付に応じた融資専決権限への改正を行い、融資判断の迅速化を図りました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローンポートフォリオシステムによる信用リスクデータの蓄積を継続して行います。</li> <li>平成18年9月に融資専決権限を改正し、信用格付別融資権限の構築により営業店長の無担保枠等の権限を拡大しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>信用リスク量の計測と信用リスクデータの蓄積等を踏まえて融資判断の迅速化を図りました。</li> <li>今後は、信用リスクデータの蓄積項目の見直しやスコアリングモデルの一層の精緻化等に取り組んでいきます。</li> </ul>
ロ. 中小企業の資金調達手法の多様化等				
(イ) ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等の融資手法への取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>ノンリコースローン、プロジェクトファイナンスの実務面の検討、取組</li> <li>アレソジャー・エージェント業務のノウハウの蓄積によるシンジケートローンの組成推進</li> <li>財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する特別な融資プログラムによる融資の推進</li> </ul> <p>・平成18年度において、動産・債権譲渡担保を活用した融資は、67件・1,137百万円の取組実績となりました。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>第二地方銀行協会主催の研修、友好都銀等の研修に行員を派遣し、ノンリコースローン、プロジェクトファイナンスのノウハウの習得に努めました。</li> <li>ノンリコースローン、プロジェクトファイナンスについては、数件について協議、検討しましたが見送りとなりました。</li> <li>シンジケートローンのアレソジャー・エージェント業務全般のノウハウ取得のため、外部トレーナーの派遣を行い、体制の強化を図りました。</li> <li>シンジケートローンの組成業務について平成18年12月より取扱を開始し、アレソジャー業務1件、エージェント業務1件を取扱いました。</li> <li>財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する特別な融資プログラムとしてTKCとの提携ローンの取扱を継続しています。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ノンリコースローン、プロジェクトファイナンスの協議案件があり、検討を加えましたが見送りとなりました。</li> <li>シンジケートローンの組成業務について平成18年12月8日より取扱を開始し、アレソジャー業務1件、エージェント業務1件を取扱いました。</li> <li>財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する特別な融資プログラムとしてTKCとの提携ローンの取扱を継続しています。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ノンリコースローン、プロジェクトファイナンスについては実績に結びつきませんでした。個人保証に過度に依存しない融資として動産・債権譲渡担保融資を積極的に推進したことにより、平成19年3月末における残高は、192百万円となりました。</li> <li>ノンリコースローンについてはシンジケートローンの組成の際に取組を検討します。</li> <li>引き続き、個人保証に過度に依存しない融資を積極的に推進して行きます。</li> </ul>

計画期間(2年間)における具体的な取組施策		17年4月から19年3月の進捗状況		進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題(19年3月までの成果、今後の課題に対する対応方針等を含む)
		うち18年10月から19年3月の進捗状況		
(5)顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化				
イ.顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化				
(イ)顧客説明マニュアル等の内部規程の整備と営業店・職員への啓蒙	・融資契約、保証契約等に関する顧客説明マニュアルの作成 ・営業店における顧客説明態勢の運用状況の検証、フォロー	・「与信における顧客説明マニュアル」を作成し、営業店に通達、周知しました。 ・融資申込みおよび謝絶にかかる事務取扱の改正を行い、「与信取引における顧客説明マニュアル」の内容を見直しました。 ・与信取引にかかる顧客への説明態勢と具体的な取扱について、全店の融資担当席を対象として研修を実施しました。 ・監査部の検査および審査第一部の臨店指導により、営業店における顧客説明態勢の運用状況の検証を実施しました。 ・顧客説明・意思確認の運用状況についての自主点検を実施しました。	・融資申込みおよび謝絶にかかる事務取扱の改正を行い、「与信取引における顧客説明マニュアル」の内容を見直しました。 (改訂版の配布は平成19年4月の予定です) ・顧客説明・意思確認の運用状況についての自主点検を実施しました。	・研修や自主点検の実施により、職員の意識向上が図られました。 ・引き続き、「与信取引にかかる顧客説明マニュアル」を必要に応じて改訂するとともに、顧客説明・意思確認について徹底を図ります。
(ロ)苦情等の実例の分析と対応	・苦情、トラブル等の実例の行内への周知による再発防止 ・原因の分析、究明に基づく顧客向けパンフレットの見直し、行内向けQ&Aの作成による説明態勢の改善	・苦情、相談、要望等については、原因の分析、要望事項等の分析を行い、改善すべき点はすみやかに対応するとともに、毎月行内LANにて事例の紹介と分析結果の公開を行い、再発防止に努めました。 ・苦情等の実例に基づき、原因別の分類・分析を行い、顧客向けパンフレットの見直し、行内向けQ&Aの作成等を行い、全店に配布して再発防止を図りました。	・苦情等の実例に基づき再発防止のために行内向けQ&Aを作成し、全店あて配布し、説明態勢の改善を図るとともに、顧客向けのパンフレットも見直しました。	・苦情等の実例の紹介と分析結果を行内に公開し、再発防止に努めるとともに改善を要する事項については速やかに対応を行いました。 また、行内向けQ&A集を発行し、再発防止、改善を図りました。 今後も内容の追加を図り説明態勢の改善に注力します。
(6)人材の育成				
イ.事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた人材育成のための取組み				
(イ)事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた人材育成の取組み	・目利き能力の向上 ・外部研修の受講、セミナーへの派遣 ・外部講師による研修の実施 ・具体的融資事例に基づく地区別研修の開催等による人材育成 ・シンジケートローン専門家の育成 ・中小企業診断士の育成	・目利きトレーナーによる行内研修として「目利き塾」を開塾し、目利き能力行内認定試験合格者を卒業生としました。 ・第二地方銀行協会主催の研修へ行員を積極的に派遣しました。 ・経営相談力の強化・向上を図るため外部講師による「目利き能力強化講座」を実施しました。 ・具体的融資事例に基づく地区別研修を延べ10地区10会場で実施しました。 ・シンジケートローンの専門家育成のため、㈱みずほコーポレート銀行へ1名派遣しました。 ・中小企業大学校へ4名派遣しました。	・「目利き塾」第9期生13名入塾 また期間中に、1期生2名、2期生3名、5期生5名、6期生13名、7期生15名、8期生12名、9期生11名の計61名が行内認定試験に合格し卒業しました。(累計152名) ・職員のスキル向上のため次の通り第二地方銀行協会主催の研修に参加させました。 「経営支援能力強化研修」 10名参加 「再生支援能力強化研修」 1名参加 ・経営相談力の強化、向上を図るため外部講師による「目利き能力強化講座」を10月より実施し、期間中31名の参加がありました。 ・具体的融資事例に基づく地区別研修を5地区5会場で実施しました。(累計参加者293名) ・10月中小企業大学校へ1名を派遣しました。4月20日に卒業し、資格取得の予定です。	・目利き塾の卒業者は、累計で152名となり、目標を上回る成果をあげることができました。 また、外部研修への派遣や外部講師による研修の実施等により、目利き、経営支援に必要な知識を有する人材を着実に増加させることができました。 ・これらの取り組みを継続し、引き続き事業再生、中小企業金融の円滑化に向けた人材育成に取り組んでいきます。
2.経営力の強化				
(1)リスク管理態勢の充実				
イ.リスク管理の高度化等に係る適切な態勢整備への積極的な取組み				
(イ)格付を基本とした信用リスク計測の精緻化	・ポートフォリオシステムを活用した遷移分析による自行倒産確率データの蓄積 ・自行データのCRDマッピング分析による倒産確率の妥当性の検証 ・自行データに基づく信用リスク量の計測	・新BIS規制を踏まえて信用リスク量算出の高度化をはかるため、デフォルトの定義を改正しました。 ・ローンポートフォリオシステムを活用した遷移分析による自行倒産確率データの蓄積を継続しています。 ・自行データのCRDマッピング分析により、倒産確率の妥当性の検証を行いました。 ・自行データに基づく信用リスク量の計測を実施するとともに、リスクマネジメントに係る規定を改正しました。	・ローンポートフォリオシステムを活用した遷移分析による自行倒産確率データの蓄積を継続して行いました。 ・自行データのCRDマッピング分析により倒産確率の妥当性の検証を行いました。 ・自行データに基づく信用リスク量の計測を継続実施しました。	・ローンポートフォリオシステムを活用した遷移分析による自行倒産確率データの蓄積等により、信用リスク計測の精緻化が図られました。 ・今後とも、自行倒産確率データの蓄積等を継続するとともに、新BISの内部格付手法を踏まえたデータ項目等の見直しを検討します。
(ロ)市場リスク計測の精緻化	・新システムの導入と活用による市場リスク管理の精緻化 ・有価証券の市場リスクの日次管理の実施	・新システムによるVarの算出を開始し、リスク管理を実施しています。 ・仕組債、仕組ローンについては、別システムによりVarを算出しリスク管理を実施しています。 ・Var算出のための情報ツール(ブルームバーグ)を導入し、計測手法の多様化を図りました。 ・有価証券については、日々のVarによるリスク量を算出し、日次管理を実施しています ・許容リスクに関する考え方を見直し、規定を整備しました。その中で、仕組債等についてもVarを算出し、管理することを明確にルール化するとともに有価証券の商品別のリスク限度について、日次での管理ルールを定め、実施しています。	・18年10月から仕組債、仕組ローンについて、別システムによりVarを算出し、リスク管理を実施しています。 ・18年12月にVar算出のための情報ツール(ブルームバーグ)を導入し、計測手法の多様化を図りました。 ・19年3月に許容リスクに関する考え方を見直し、規定を整備しました。その中で、仕組債等についてもVarを算出し、管理することを明確にルール化するとともに有価商品の商品別のリスク限度について、日次での管理ルールを定め、実施しています。	・精緻なVarの計測と管理を行うための体制を整備したことにより、市場リスク管理の高度化を図ることができました。 ・引き続き、市場リスク管理の精緻化、高度化に努めていきます。

		計画期間(2年間)における具体的な取組施策	17年4月から19年3月の進捗状況		進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題(19年3月までの成果、今後の課題に対する対応方針等を含む)
				うち18年10月から19年3月の進捗状況	
	(ハ)オペレーショナルリスクの低減への取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>オペレーショナルリスクの低減を図るための具体的方策の検討、実施</li> <li>オペレーショナルリスクのリスク量計測に向けたデータの収集</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>許容リスクに関する考え方を見直し、規定を整備しました。その中で、オペレーショナルリスクについて、新BIS基準の基礎的手法によるリスク量と定め、自己資本との比較において他のリスクと共に管理することを決めました。</li> <li>起算日取引、訂正取引等からオペレーショナルリスクを計測するため、訂正取引等にかかる事務負担コスト(処理時間)の調査を行うなどデータ収集を実施しました。</li> <li>苦情報告において解決に要した時間を報告するよう報告様式を変更し、データ収集を開始しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>19年3月に許容リスクに関する考え方を見直し、規定を整備しました。その中で、オペレーショナルリスクについて、新BISの基礎的手法によるリスク量と定め、自己資本との比較において他のリスクと共に管理することを決めました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オペレーショナルリスクの計測のためのデータ収集を行うとともに、許容リスクの管理を開始しました。</li> <li>引き続きデータの収集を図るとともに、その検証を行っていきます。</li> </ul>
	(ニ)統合リスク管理におけるリスク・アラーム制度の見直し	<ul style="list-style-type: none"> <li>統合リスク管理における配賦原資としての資本の範囲の見直し</li> <li>統合リスク管理のリスク別の配賦基準の見直しとオペレーショナルリスクの追加</li> <li>アラーム基準の整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>所要自己資本の配賦原資の見直しを17年10月、19年3月に実施し、配賦可能資本に基づくリスク・アラーム制度を整備しました。</li> <li>新基準においては、新BISの基礎的手法に基づき算定したオペレーショナルリスクを配賦基準に反映させております。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新基準によるアラーム制度の下、リスク量の計測を実施しました。</li> <li>新基準ではオペレーショナルリスクについても反映させております。</li> <li>19年3月に許容リスクに関する見直しを行った際にアラーム制度についても再度変更しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>統合リスク管理におけるリスクアラーム制度の見直しにより、リスク管理の高度化を図ることができました。</li> <li>新規定によるアラーム制度に基づき管理を実施しています。</li> </ul>
(2)収益管理態勢の整備と収益力の向上					
イ. 収益管理態勢の整備と収益力の向上に向けた取組み					
	(イ)収益向上に繋がる収益管理システムの活用と業務再構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>個別スプレッド方式、ABC原価計算、格付による信用コストの算出を柱とする新収益管理システムの構築</li> <li>新収益管理システムに基づく業績評価の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新収益管理システムの構築を行い、同システムに基づく管理会計運用基準を制定し、部門別予算編成と実績管理を実施しています。</li> <li>段階的に部門別予算管理の高度化を図ることとし、部門別予算編成の精緻化、部門別収益予算に対する達成度の評価方法の高度化を進めています。</li> <li>新収益管理システムによる営業店および個人業績評価を開始し、段階的に評価項目の追加、高度化を行うとともに、評価のウェイトを引き上げています。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場金利変動等貸出(スプレッド貸出)にかかる実態スプレッドを把握し、算定収益の精緻化を図りました。</li> <li>営業店業績表彰制度の評価項目へ「貸出金スプレッド」を追加すると共に、収益配点を上げました。</li> <li>部門収益予算に対する達成度を、経費割合による部門寄与度で本部各別に算定しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>収益管理システムの運用を開始したことにより、収益管理の高度化を図ることができました。</li> <li>今後、システムの活用により収益管理の一層の高度化を図り、ALM態勢を強化します。</li> </ul>
	(ロ)適正な貸出基準金利設定のための内部基準の整備と貸出基準金利の適用推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>信用リスクデータの蓄積による内部格付の精緻化</li> <li>信用コスト、調達コストを反映した貸出基準金利の設定と定期的見直し</li> <li>貸出基準金利の適用推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローンポートフォリオシステムによる信用リスクデータの蓄積を継続して実施しました。</li> <li>信用コスト、調達コストに基づく採算ベースの貸出基準金利と期待収益を合わせたガイドライン金利を設定し、短期プライムレート改正に合わせ見直しを実施しました。</li> <li>適正金利の適用に努めています。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローンポートフォリオシステムによる信用リスクデータの蓄積を継続して実施しました。</li> <li>平成18年9月に貸出基準金利を改正し、信用コスト、調達コストに基づく採算ベースの貸出基準金利と期待収益を合わせたガイドライン金利を設定し、短期プライムレート改正に伴い、平成19年3月に見直しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>信用リスクデータの蓄積による内部格付の精緻化を図り、適正な貸出基準金利を設定することができました。</li> <li>今後、貸出基準金利とガイドライン金利の検証を行い、定期的に見直すとともに、ガイドライン金利の適用を推進します。</li> </ul>
	(ハ)手数料ビジネスの開発・拡充	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資信託販売手数料等、既存の手数料ビジネスの一層の推進</li> <li>証券仲介業務、ビジネスマッチング業務、コンサルティング業務等の新たな手数料ビジネスの開発、推進</li> <li>余剰資産の活用による収益確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>投信販売手数料を中心に、国内部門の受入手数料収入は順調に増加しました。</li> <li>手数料の新設、改定を適時実施しました。</li> <li>マルチペイメント口振受付サービス、証券仲介業務、ビジネスマッチング業務等、新規のサービスを開始しました。</li> <li>ミドルリスクの住宅ローン希望者を他社に紹介し、手数料を得る「住宅ローン紹介ビジネス」を19年4月実施に向けて準備中です。</li> <li>社宅の余剰スペースを賃貸するなど、余剰資産の活用にも努めました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>口座振替手数料と貸金庫利用手数料の改定を決定し、19年4月実施に向けて準備中です。</li> <li>ミドルリスクの住宅ローン希望者を他社に紹介し、手数料を得る「住宅ローン紹介ビジネス」を決定し、4月実施に向けて準備中です。</li> <li>投信(新商品「世界3分法ファンド」)の取扱開始、生命保険等の取扱高増加により、期間中の手数料収入は前年同期比86百万円増加しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>投信等金融商品販売にかかる手数料を中心に手数料収入は着実に増加いたしました。</li> <li>今後は、シンジケートローンの組成、M&amp;Aの推進強化等により、新しく開発した手数料の増強にも注力して行きます。</li> <li>余剰資産の有効活用に努めます。</li> </ul>
(3)ガバナンスの強化					
イ. 財務内容の適正性の確認					
	(イ)有価証券報告書が適正である確認	<ul style="list-style-type: none"> <li>有価証券報告書への内閣府令に基づく「確認書」の添付</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>18年3月期の有価証券報告書より、各部長及び各連結子会社社長が記載内容の正確性を確認し、内部確認書により代表者に報告するとともに、監査部による内部監査を実施する態勢とし、代表者がそれらを確認のうえ、内閣府令に基づく「確認書」を提出しています。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>18年3月期に引続き18年9月期の半期報告書にも内閣府令に基づく「確認書」を添付いたしました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>内部監査の精緻化や報告書作成手順書の作成によって記載内容の適正性の確認レベルが向上いたしました。</li> <li>引き続き内部統制の整備に努めます。</li> </ul>
	(ロ)ディスクロージャーの充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>ディスクロージャーの内容充実</li> <li>新たな開示手法の採用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ディスクロージャー誌「第三銀行の現況」、ミニディスクロージャー誌「さんぎんのすがお」、地域貢献に係る小冊子「地域とともに第三銀行」の内容を充実させたうえ発行しました。</li> <li>新たに、中間期ディスクロージャー誌を発刊しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>18年12月、ミニディスクロージャー誌「さんぎんのすがお」を発刊しました。</li> <li>19年1月、中間期ディスクロージャー誌を発刊しました。</li> <li>19年3月、地域貢献に係る小冊子「地域とともに第三銀行」を発刊しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>定期的なディスクロージャー誌の発行と内容の充実が図られました。</li> <li>引続き株主・お客様等の意見を踏まえ、より一層の充実を図ります。</li> </ul>

計画期間(2年間)における具体的な取組施策	17年4月から19年3月の進捗状況		進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題(19年3月までの成果、今後の課題に対する対応方針等を含む)	
			うち18年10月から19年3月の進捗状況	
<b>(4) 法令遵守(コンプライアンス)態勢の強化</b>				
<b>イ. 営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等</b>				
(イ) 全行的なコンプライアンス推進態勢の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンスに関する経営陣、取締役会の関与強化</li> <li>コンプライアンス統括部署の機能強化等コンプライアンス態勢の充実</li> <li>「コンプライアンス宣言」のお客様への開示</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンスマニュアルを改正しコンプライアンス施策およびその検証結果を取締役に報告することを定めました。</li> <li>リスク管理室を部に昇格し、コンプライアンス室を新設するなど統括部署の機能強化を図りました。</li> <li>「コンプライアンス宣言」を策定し、ホームページ等で公表しました。</li> <li>各担当部による営業店訪問や、全店でのテストの実施により、営業の現場でのコンプライアンス施策の実施状況、浸透状況を検証しました。</li> <li>すべての研修にコンプライアンスを加え、管理者向けの研修には取締役からの直接指導を実施するとともに、パート職員についても全員がコンプライアンス研修を受けられる体制を整備しました。</li> <li>本部監査におけるコンプライアンス関連の指摘の減少をコンプライアンスプログラムの目標として推進しています。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各担当部による営業店訪問や、全店でのテストの実施により、営業の現場でのコンプライアンス施策の実施状況、浸透状況を継続して検証しています。</li> <li>すべての研修にコンプライアンスを加えることを継続実施するとともに、パート職員についても全員がコンプライアンス研修を受けられる体制を整備しました。</li> <li>本部監査におけるコンプライアンス関連の指摘の減少をコンプライアンスプログラムの目標とすることを継続して実施しています。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取締役会のコンプライアンスへの関与強化、研修などにおける直接指導の継続、コンプライアンス強化のための体制の整備等により、コンプライアンス態勢の充実・強化を図ることができました。</li> <li>今後ともこれらの施策の実施状況、浸透状況を検証し、改善のための見直しや追加策の検討を行い、職員全体のコンプライアンスに対する更なる意識向上に努めていきます。</li> </ul>
(ロ) 営業店に対するコンプライアンスの点検強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>内部管理態勢の改善計画の策定</li> <li>営業店における改善策の実施状況の確認体制の構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年4月に内部管理態勢の充実・強化を目的とする改善計画を策定しました。</li> <li>改善計画の実施状況をチェックするため、各担当部による営業店訪問、理解度を検証するためのテストなどを行いました。</li> <li>必要に応じ、更なる事務取扱の変更を行うなどによりコンプライアンス強化のための見直しを実施しています。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>改善計画の実施状況をチェックするため、各担当部による営業店訪問を継続して実施しました。</li> <li>策定した改善策の理解度を検証するためのテストを実施するなど、営業店への浸透状況の検証を行いました。</li> <li>コンプライアンス強化を図るため、事務取扱の見直しを実施しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>改善計画に基づき、営業店訪問により実施状況のチェックを行う体制を構築し、継続して実施しています。</li> <li>今後とも、コンプライアンス強化のため、継続して実施してまいります。</li> </ul>
<b>ロ. 適切な顧客情報の管理・取扱いの確保</b>				
(イ) 個人情報管理についての適切な取扱いの確保	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人情報保護に関する監査マニュアルの整備と監査の実施</li> <li>監査指摘事項に基づく改善計画の立案と実施</li> <li>個人データを含む内部帳票の削減と保管方法の見直し</li> <li>行内ネットワークの情報漏洩防止対策の強化</li> <li>継続的な研修と見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人情報保護に関する監査マニュアルの整備を行い、それに基づく個人情報管理態勢についての監査を営業店、本部において実施しました。</li> <li>監査の指摘事項について改善策を策定し、その進捗状況を管理し、個人情報管理態勢の強化に努めています。</li> <li>情報漏洩の危険性を減少させるため、営業店に紙で配付される還元帳票を削減しました。</li> <li>コムフィッシュの本部集中管理を行うとともに、本部控えと重複するコムフィッシュを廃棄しリスク軽減を図りました。</li> <li>システム面の安全管理のため、情報システムの対策を実施しました。</li> <li>継続的な研修を行い、派遣社員にも個人情報保護法への対応の重要性を周知しました。</li> <li>本部監査における個人情報に関する指摘の削減をコンプライアンスプログラムでの目標としました。</li> <li>全店で特別検査を実施し、個人情報保護の各店の状況を自己チェックするとともに、その結果分析とそれに基づく改善を行う体制を整備しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>還元帳票の削減を継続して行いました。</li> <li>本部監査における個人情報に関する指摘の削減をコンプライアンスプログラムで目標としました。</li> <li>監査で指摘の多い項目について、取扱いの徹底を行いました。</li> <li>平成19年2月には、全店で特別検査を実施し、個人情報保護の各店の状況を自己チェックさせるとともに、その結果分析とそれに基づく指導を行う体制を整備しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>還元帳票の削減、コムフィッシュの本部集中等により、情報の絶対量を減らすとともに、個人情報管理のための強化策に基づき、半年ごとに対応策の決定、実施及びモニタリングを行っております。</li> <li>引き続き、意識の徹底と必要な見直しを実施します。</li> </ul>
<b>(5) ITの戦略的活用</b>				
<b>イ. ITの戦略的な活用に向けた取組み</b>				
(イ) 顧客情報にかかる新データベースの基盤整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様に関する情報を統合して管理、活用することにより、お客様に最適なサービスを提供するための新たなデータベースの基盤整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様を中心とした情報を統合管理する基盤システム及びその具体的な活用方法等について検討を行い、環境基盤(統合DB)の基本構想を策定しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境基盤(統合DB)の基本構想書を策定しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本構想の策定を実施いたしました。</li> <li>基本構想に基づき、開発に着手します。運用開始は、平成20年5月の予定です。</li> </ul>
(ロ) ITを活用したコンサルティング機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人資産運用、年金手続、ローンなどに関するコンサルティング機能を持った窓口支援ツールの開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>津支店・花岡支店に窓口支援ツールを試行的に導入しました。試行結果を踏まえて、お客様を中心とした情報を統合管理する基盤システムの開発に合わせて窓口支援ツールの具体化を図っています。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>津支店・花岡支店に窓口支援ツールを試行的に導入しました。試行結果を踏まえて、お客様を中心とした情報を統合管理する基盤システムの開発に合わせて窓口支援ツールの具体化を図っています。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>津支店・花岡支店に試行的に導入した窓口支援ツールの試行結果を踏まえて、お客様を中心とした情報を統合管理する基盤システムと合わせて窓口支援ツールの開発を行います。</li> </ul>
(ハ) 地域特性等を踏まえた業務・システムの最適化の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域特性等を踏まえた営業時間、取扱業務の検討、決定</li> <li>上記に基づく最適なシステムの構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年8月松阪マーム支店で窓口営業時間の17時までの延長を実施しました。</li> <li>18年4月、津支店において、新築移転に合わせて貸金庫の日曜営業を開始しました。</li> <li>19年1月に陽だまりの丘出張所を開設し、平日の時間延長と休日営業を実施しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>19年1月に陽だまりの丘出張所を開設し、平日の時間延長と休日営業を実施しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域特性を踏まえて平日の営業時間の延長、休日営業等を実施しました。</li> <li>実施店舗での運営状況等を検証し、顧客ニーズの高い店舗への拡大を図ります。</li> </ul>

4. 地域密着型金融推進計画に基づく個別の取組み・進捗状況

		計画期間(2年間)における具体的な取組施策	17年4月から19年3月の進捗状況		進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題(19年3月までの成果、今後の課題に対する対応方針等を含む)
				うち18年10月から19年3月の進捗状況	
	(二) ITを活用したりリスク管理の高度化	<ul style="list-style-type: none"> <li>新システムの構築と活用による市場リスク管理の精緻化</li> <li>有価証券の市場リスクの日次管理の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新システムによるVarの算出を17年4月から実施し、Varの精緻化を実現しました。</li> <li>有価証券については、日々のVarの管理を実施することとしました。</li> <li>新システムを活用したストレステスト、バックテスティングを実施し、リスク管理の精緻化を図りました。</li> <li>仕組債、仕組ローンについて、別システムによりVarを算出しました。</li> <li>Var算出のための情報ツール(ブルームバーグ)を導入し、計測手法の多様化を図りました。</li> <li>19年3月に許容リスクに関する考え方を見直し、規定を整備しました。その中で、仕組債等についてもVarを算出し、管理することを明確にルール化しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>18年10月から仕組債、仕組ローンについて、別システムによりVarを算出し、管理しています。</li> <li>18年12月にVar算出のための情報ツール(ブルームバーグ)を導入し、計測手法の多様化を図りました。</li> <li>19年3月に許容リスクに関する考え方を見直し、規定を整備しました。その中で、仕組債等についてもVarを算出し、管理することを明確にルール化しました。</li> <li>新規には、有価商品の商品別のリスク限度について、日次での管理ルールを定め、実施しています。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新システムによる精緻なVarの算出および、有価証券の市場リスクの日次管理の実施等により、リスク管理の高度化を実現する体制を整備することができました。</li> <li>引き続き、ITを活用したりリスク管理の高度化に努めてまいります。</li> </ul>
	(ホ) IT投資効率の検証及び検証結果を踏まえた再構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT投資に関する評価体制(IT投資の事前評価、事後評価の実施および評価結果を踏まえた対応策の策定を行う体制)の構築と運用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT投資に関する評価体制(事前・事後評価、および対応策の策定体制)を構築し、運用を開始しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT投資案件を対象に、開発案件のモニタリングを実施し、適正で効果のあるIT投資を行うよう評価体制の運用を継続して実施しています。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT投資に関する評価体制の構築と運用により、IT投資の効率化、適正化を図っています。</li> <li>引き続き評価作業の効率化を図りながら実施します。</li> </ul>
3. 地域の利用者の利便性向上					
(1) 地域貢献等に関する情報開示					
イ. 地域貢献に関する情報開示					
	(イ) ディスクロージャー誌等における地域貢献等に関する情報の内容充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>ディスクロージャー誌等の表現方法の改善</li> <li>ディスクロージャー誌等における地域貢献に関する情報の充実</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ディスクロージャー誌「第三銀行の現況」、ミニディスクロージャー誌「さんぎんのすがお」、地域貢献に係る小冊子「地域とともに第三銀行」の内容を充実させたうえ発刊しました。</li> <li>新たに、中間期ディスクロージャー誌を発刊しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>18年12月、ミニディスクロージャー誌「さんぎんのすがお」を発刊しました。</li> <li>19年1月、中間期ディスクロージャー誌を発刊しました。</li> <li>19年3月、地域貢献に係る小冊子「地域とともに第三銀行」を発刊しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ディスクロージャー誌での地域貢献等に関する情報の内容の充実化を図りました。</li> <li>引き続き株主・お客様等の意見を踏まえ、より一層の充実を図ります。</li> </ul>
ロ. 充実した分りやすい情報開示の推進					
	(イ) 利用者からの質問等に対する回答事例集の作成とHPでの開示	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様からの銀行業務や商品等に関する質問、金融知識の不足や誤解等から生じた苦情等に基づくQ&amp;Aの公開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「さんぎん情報新聞」にお客様からのQ&amp;Aコーナーを新設し、苦情・質問等に基づく事案を掲載しました。</li> <li>お客様からの質問や誤解からの苦情の申し出に対応するためにQ&amp;A事例集を各店に配布するとともにホームページで公開しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様からの質問や誤解からの苦情の申し出に対応するためにQ&amp;A事例集を各店に配布するとともにホームページで公開しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>実施スケジュールに沿って計画通り実施いたしました。</li> <li>今後、一層の充実と活用に努めます。</li> </ul>
(2) 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立					
イ. 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立					
	(イ) 地域特性を踏まえた利用者満足度アンケート調査の実施と経営方針への反映	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域特性を踏まえた利用者満足度アンケート調査の実施と経営方針への反映</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>18年3月、個人1300人、事業所550先を対象にCSアンケートを実施し、6月に取り纏め、経営改善策とともに公表しました。</li> <li>平成18年4月から平成18年9月までの間に営業店やお客様サービス室に寄せられたお客様のご意見を集計・分析し、施策に反映いたしました。</li> <li>平成18年10月にお客様のニーズを調査するアンケートを実施し、平成18年11月に公表するとともに施策に反映いたしました。</li> <li>これらに基づき、利用者への積極的な情報発信や情報・商品・業務等のニーズの的確な対応等具体的な経営改善を行いました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様のご意見の集計・分析やアンケート調査を実施し、地域の皆様からいただいた貴重なご意見を踏まえ、お客様への積極的な情報発信や、情報・商品・業務等のニーズへの的確な対応等具体的な経営改善を行いました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様からいただきました貴重なご意見を踏まえて改善策を策定、実施いたしました。</li> <li>お客様の満足度を重視した金融機関経営の確立を図るため、引き続き利用者の意見を把握する取組みを実施し、改善につなげてまいります。</li> </ul>
	(ロ) ミニ店舗の設置	<ul style="list-style-type: none"> <li>店舗網の薄い地域、利便性の高い地域などへのミニ店舗の設置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>19年1月に桑名市陽だまりの丘に1号店を開設しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>19年1月に桑名市陽だまりの丘に1号店を開設しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ミニ店舗の設置は1店舗に止まりました。</li> <li>引き続き効果の高い場所を選定し設置していきます。</li> </ul>
(3) 地域再生推進のための各種施策との連携等					
イ. 地域活性化に向けた地域と一体となった取組み					
	(イ) 地域におけるPFIへの取組み支援等	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域におけるPFIへの取組み支援</li> <li>まちづくり、地域活性化に向けた活動の支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年度、18年度を通じて、PFIへの取組み支援に向けて情報を収集中ですがPFIの取組はありません。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>鈴鹿市不燃物リサイクルセンターのPFI説明会に参加し、情報収集を行いました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PFI事業に関する情報収集に努めましたが、取組みに至ったものではありませんでした。</li> <li>引き続き情報収集に努め、取組み支援に努めてまいります。</li> </ul>
	(ロ) 地域貢献を行なうNPO法人に対する支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>NPOの地域貢献活動への支援の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>三重県文化協会へ広告協賛を行いました。</li> <li>三重県NPO法人の依頼にもとづき、「おひなさまめぐりin二見」の行事PRを営業店を通じて行いました。</li> <li>三重県生活部NPO室が毎月発行している冊子「市民活動ボランティアニュース」を当行全店へ備え置き、広報活動を支援しました。</li> <li>「NPO法人専用ローン」の取扱を開始しました。</li> <li>子育て支援(三重県主催)に参画しているNPO法人との交流や各地域のNPO窓口との交流を行いました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>19年3月に「NPO法人専用ローン」の取扱を開始しました。</li> <li>子育て支援(県主催)に参画しているNPO法人との交流や各地域のNPO窓口との交流を行いました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域貢献を行うNPO法人に対する支援体制を構築することができました。</li> <li>引き続き支援体制の充実に努めていきます。</li> </ul>
	(ハ) 地域の特産品を紹介する活動	<ul style="list-style-type: none"> <li>各地域における特産品を広域の店舗網を活用して紹介し、販路開拓に貢献する取組の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>三重県の特産品として「三重ブランド」の認定品紹介ポスターを三重県外店舗33カ店へ掲示し、希望者には認定業者を紹介する活動を行いました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>三重県の特産品として「三重ブランド」の認定品紹介ポスターを三重県外店舗33カ店へ掲示しました。</li> <li>希望者には認定業者を紹介する活動を継続中です。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「三重ブランド」の認定品の認知度が高まりました。</li> <li>引き続き紹介活動を継続します。</li> </ul>

## 経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 第三銀行

【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	のうち期末に債務者 区分がランクアップした 先数	のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先 数
正常先		9,022	7		4
要 注 意 先	うちその他要注意先	2,590	54	7	28
	うち要管理先	252	37	12	12
破綻懸念先		366	30	8	12
実質破綻先		470	6	1	4
破綻先		143	0	0	0
合 計		12,843	134	28	60

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は17年4月当初時点で整理。  
 ・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。  
 ・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 にも含めない。  
 ・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 にも含める。  
 ・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。  
 ・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。

## 経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 第三銀行

【18年度(18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	のうち期末に債務者 区分がランクアップした 先数	のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先 数
正常先		9,023	13		11
要 注 意 先	うちその他要注意先	2,337	39	3	29
	うち要管理先	216	34	9	18
破綻懸念先		263	32	5	19
実質破綻先		329	11	0	11
破綻先		94	5	0	5
合 計		12,262	134	17	93

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は18年4月当初時点で整理。  
 ・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。  
 ・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 には含めるものの には含めない。  
 ・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 には含める。  
 ・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。  
 ・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。

## 経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 第三銀行

【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	のうち期末に債務者 区分がランクアップした 先数	のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先 数
正常先		9,152	12		12
要 注 意 先	うちその他要注意先	2,265	34	1	33
	うち要管理先	257	33	7	23
破綻懸念先		228	34	4	26
実質破綻先		304	15	0	14
破綻先		85	6	0	6
合 計		12,291	134	12	114

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は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。  
 ・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に含めるもののに含めない。  
 ・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。  
 ・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。

平成 19 年 5 月

株式会社第三銀行

## お客様満足度の向上に向けた取組みについて

第三銀行（頭取 谷川 憲三）では、新中期経営計画で掲げる「お客様に選ばれる銀行～好感度 1～」の方針のもと、お客様満足度（CS）向上を重要課題として捉え、様々な取組を実施しております。

こうした取組の一環として、地域密着型金融推進計画に則り、平成 18 年度に実施いたしましたお客様の声を把握する取組み、および、お客様満足度の向上に向けた取組みについてお知らせいたします。

### 1. お客様の声を把握する取組みの実施結果

お客様の声を幅広く把握するため、営業店やお客様サービス室などに寄せられたお客様からのご意見、ご提案やご不満等の集計・分析を行ったほか、三重県内個人モニターを対象としたアンケート調査の実施など、多面的な取組みを行いました。

#### （1）お客様のご意見の集計、分析

集計、分析対象	平成 18 年 4 月 1 日から平成 18 年 9 月 30 日までの間に営業店やお客様サービス室に寄せられたお客様の「生のご意見」
集計、分析件数	約 2 5 0 件
ご意見等の内容	・預金、融資、為替、投信、保険業務に関するご意見 ・その他業務に関するご意見 ・ご提案、ご不満等

#### （2）アンケート調査

調査対象	三重県内個人モニター
調査方法	アンケート紙法（郵送）
調査時点	平成 18 年 10 月
有効回答数	723 名
主な調査項目	資産運用にあたっての金融商品の選択について 資産運用にあたっての金融機関の選定基準について

### 2. お客様満足度の向上に向け、お客様のご意見等を踏まえて平成 18 年度に改善実施した主な取組み

上記の取組み等を通じて把握したお客様の声とともに、平成 18 年 2 月に実施いたしました「顧客満足度（CS）アンケート」等により、地域の皆様からお寄せいただいた貴重なご意見等を踏まえ、お客様満足度の向上に向け、具体的な経営改善を行った項目は以下のとおりであります。

今後につきましても、お客様からいただきました貴重なご意見等を経営改善に活かしてまいります。

【具体的な経営改善を行った主な項目】

	平成 18 年度に行った具体的な取組み	平成 17 年度に行った具体的な取組み(参考)
お客様への積極的な情報発信	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ディスクロージャー誌の発刊 (18/7)</li> <li>・ ミニディスクロージャー誌「さんぎんのすがお」の発刊 (18/6,18/12)</li> <li>・ 地域貢献に係る小冊子「地域とともに第三銀行」の発刊 (18/9,19/3)</li> <li>・ 中間期ディスクロージャー誌の発刊 (19/1)</li> <li>・ 地域 IR の実施 (毎年 7 月頃開催)</li> <li>・ ホームページの充実 (随時)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ディスクロージャー誌の発刊(17/7)</li> <li>・ ミニディスクロージャー誌「さんぎんのすがお」の発刊(17/6,17/12)</li> <li>・ 地域貢献に係る小冊子「地域とともに第三銀行」の発刊(17/9,18/3)</li> <li>・ 地域 I R の実施(毎年 7 月頃開催)</li> <li>・ ホームページの充実(随時)</li> </ul>
融資手続きの簡素化・迅速化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 愛知県信用保証協会提携「A クイック保証」の取扱開始 (18/6)</li> <li>・ 和歌山県信用保証協会提携「無担保推薦保証」の取扱開始 (18/9)</li> <li>・ 三重県信用保証協会提携「プレミアム保証」の取扱開始 (19/3)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 大阪府中小企業信用保証協会提携「IT パッケージ保証制度、EF パッケージ保証制度」の取扱開始(17/10)</li> <li>・ 信用保険付ローン「ビジネス特急プライム」の取扱開始(18/2)</li> </ul>
情報・商品・業務等のニーズへの的確な対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地震デリバティブの取扱開始 (18/6)</li> <li>・ 満期繰上特約付スーパー定期「わくわく 6」の取扱開始 (18/6)</li> <li>・ 為替特約付外貨定期預金「プレミア 5」の取扱開始 (18/6)</li> <li>・ 特別金利スーパー定期「ゆうゆう 10」の取扱開始 (18/12)</li> <li>・ シンジケートローン組成業務の取扱開始 (18/12)</li> <li>・ 為替特約付外貨定期預金「プレミア 7」の取扱開始 (19/3)</li> <li>・ 投資信託「世界三資産バランスファンド」の取扱開始 (19/3)</li> <li>・ NPO 法人専用ローンの取扱開始 (19/3)</li> <li>・ コンサルタント会社並びに政府系金融機関との連携 (随時)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 証券仲介業務の取扱開始(17/9)</li> <li>・ ペイジー口振サービスの取扱開始 (17/11)</li> <li>・ 満期繰上特約付スーパー定期「わくわく 8」の取扱開始(18/1)</li> <li>・ 市場誘導業務の取扱開始(18/1)</li> <li>・ 三大疾病保障付住宅ローンの取扱開始 (18/2)</li> <li>・ コンサルタント会社並びに政府系金融機関との連携(随時)</li> </ul>
窓口サービスの向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 津支店における貸金庫の休日稼働 (18/4)</li> <li>・ 桑名市陽だまりの丘出張所での営業時間延長及び休日営業の開始 (19/1)</li> <li>・ 住宅ローン日曜相談会の実施 (随時)</li> <li>・ スロープの設置、点字案内板の設置など店舗のバリアフリー化 (随時)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 松阪マーム支店での営業時間延長(17/8)</li> <li>・ 住宅ローン日曜相談会の実施(随時)</li> <li>・ スロープの設置、点字案内板の設置など店舗のバリアフリー化(随時)</li> </ul>
ATM 等の顧客チャネルの充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ATM 機能の改善 (随時)</li> <li>・ ATM 設置場所の充実 (随時)</li> <li>・ ATM 時間外手数料無料時間の拡大 (18/4)</li> <li>・ 大垣共立銀行、三重銀行との ATM 相互開放 (18/4)</li> <li>・ セブン銀行との ATM 提携 (18/5)</li> <li>・ モバイルバンキング対応携帯電話の拡大 (19/1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ATM 機能の改善 (随時)</li> <li>・ ATM 設置場所の充実 (随時)</li> <li>・ ATM 稼働時間の延長(17/6)</li> </ul>
お取引の安全性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ キャッシュカードによる 1 日当り引出額の上限変更の取扱 (19/2)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ キャッシュカード利用明細票の口座番号一部非開示 (17/5)</li> <li>・ 類推されやすい暗証番号の使用制限(17/6)</li> <li>・ キャッシュカード事故届の 24 時間受付 (17/9)</li> <li>・ キャッシュカードの異常な取引を検知する仕組みの運用開始 (17/10)</li> <li>・ インターネットバンキング不正使用防止ツール「N Protect Netizen」の導入 (18/2)</li> <li>・ 指静脈認証機能付 IC キャッシュカードの導入 (18/3)</li> </ul>

以上