

地域密着型金融の機能強化に向けて

■ 地域密着型金融の機能強化に向けた取り組み

当行では、「地域社会の発展を常に考え行動すること」、「お客さまとの創造的な関係を深めること」を企業理念に掲げ、地元の中小企業や個人の方々を主なお取引先として、お客さまとの信頼関係に基づく継続的なお取引を進めてまいりました。

一方、平成17年3月に金融庁より公表された、「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」を3本柱とする「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」に沿って諸施策を進めてまいりました。

平成19年3月をもって、平成17年度、18年度の2年間にわたる「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」の重点強化期間は終了いたしました。今後もこの取り組みを継承しつつ、中期経営計画の施策の展開を通じて地域密着型金融を推進し、お客さまから一層信頼される銀行となるよう努力してまいります。平成17年4月から平成19年3月における進捗状況は以下の通りです。

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

(1) 創業・新事業支援機能の強化

群馬キャピタル2号投資事業有限責任組合（ファンド総額5億円）を設立し、群馬キャピタル1号と合わせて13社への投資を実行したほか、地域ベンチャー支援センターとの連携により4件の融資を実行しました。産学官との連携では、政府系金融機関をはじめ大学等8機関と業務協力協定を締結し、大学主催の起業塾へ講師を派遣するとともに、大学の学長・理事等による講演会を開催しました。また、ぐんぎんニュービジネスサポートローンにより国・県の補助金交付までのつなぎ融資3件を実行したほか、中小企業基盤整備機構の業務協力を得て中小企業の連携事業を支援し、当行取引先を中心とする5案件が新連携事業の認定を取得しました。

(2) 業務支援・経営相談機能等の強化

ビジネスマッチングに関する情報の収集・活用を進め、31社が成約に至ったほか、食品に関する展示・商談を行う「食の交流会」を開催しました（18年10月）。また、M&Aを8件取り扱い、資金調達の多様化ニーズに対応して208社（228億円）の私募債発行を支援するとともに、税務・法律相談を継続的に実施しました。さらに、経営改善を要する取引先に対しては個々に最適な改善策を提案し、68社について債務者区分ランクアップを実現する一方、再生ファンド、D E S、R C C再生スキーム、中小企業再生支援協議会を活用した企業再生を実施しました。

(3) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進

債務者格付・スコアリングモデルに基づく商品の推進や財務諸表の精度が相対的に高いと判断される企業に対する金利優遇の実施をはじめシンジケートローンの組成に取り組み、アレンジャーとして29件（630億円）のシンジケートローンを組成しました。また、キャッシュフロー等に基づく融資判断基準をマニュアル化した融資案件検討表を制定するとともに、保証契約に関して、包括根保証から確定債務保証・極度付根保証への変更を進めました。

(4) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化

与信取引に関する説明マニュアル等を活用し、臨店指導等を通じて顧客説明の定着化を図るとともに、17年12月に融資事務リスク全店説明会を開催し、顧客説明の重要性とその実践について徹底しました。また、苦情処理態勢については、苦情原因の分析を行うとともに分析・処理結果のフィードバックや苦情事例に基づいた研修を実施するなど再発防止に向けて取り組みました。

(5) 人材の育成

地銀協研修等の外部研修に総計89名を派遣し、目利き能力等の向上に努めました。また、行内研修では、審査研修等を335名が受講したほか、新入行員を対象として融資スキルアップ研修（300名受講）を新設するとともに入行後一定期間、融資・渉外係に統一的に配置する業務習得制度を導入し、17年10月より全員を融資係に配属するなど融資に強い人材の育成を図りました。

2. 経営力の強化

(1) 新しい自己資本比率規制への対応

リスク管理態勢の充実・強化を図るため17年10月にリスク統括部を新設し、債務者格付における統計モデルの導入、リテール・プール管理、L G D格付及びパラメータ推計制度の構築等、信用リスク管理の高度化に向けた取り組みを実施するとともに、オペレーショナルリスク管理に関する自己評価の実施及び関連規定類の整備を行いました。また、信用リスクアセット算出システムを開発し、自己資本比率算出方法の精緻化を図りました。

(2) 収益管理態勢の整備

17年4月に統合収益管理システム（取引先別採算管理、営業店収益管理、部門別収益管理）の本格運用を開始しました。収益内容の分析・管理、営業店の収益環境を踏まえた主体的な利益計画に基づく銀行全体の利益計画の策定、金利上昇に伴う長期固定貸出等の採算シミュレーションの実施、複数の金利シナリオに基づく計数計画の策定など統合収益管理システムを活用し、収益管理の高度化を進めました。また、貸倒確率、信用コストの見直しを実施するとともに、部門別の資本配賦額を算出し、18年4月より資本配賦を試行しました。また18年10月から、各種商品検討の際に統合収益管理の採算を活用するなど、当行全体としての収益管理態勢の整備が進展しました。

(3) ガバナンスの強化

有価証券報告書作成における業務プロセスの洗い出し・選定を行い業務マニュアル等を作成し、検証を実施するとともに、業務マニュアル等の整備状況について監査を実施し、その修正・改編を行いました。また、18年3月期有価証券報告書および18年9月期半期報告書に係る確認書を提出したほか、日本版SOX法対応プロジェクトチームを組成し、業務プロセス等の文書化に向けた作業を開始するなど、財務報告に関する内部統制の整備を進めました。

(4) コンプライアンス態勢の強化

コンプライアンス統括室の増員、コンプライアンスに関する事項の協議・検討のためのワーキンググループの新設、コンプライアンス統括室の職務権限の強化等により営業店に対する法令遵守状況の点検態勢を整備するとともに、監査部員の増員と監査実査基準の全面改訂を実施し、監査機能の強化を図りました。事故防止については、事務フローを見直し、事故に繋がるリスクへの対策を実施しました。顧客情報の漏洩防止については、機微情報資料の管理・保管方法の整備、営業店個人データ管理台帳の制定、ファックス誤送信防止のための集中管理システムの導入、取引先情報取扱マニュアルの制定などを行い、情報管理態勢の強化を図りました。また、法令違反その他のコンプライアンスに反する行為についての社内報告体制として、内部通報制度を設け、職務執行の適法性を確保する体制を強化しました。

(5) ITの戦略的活用

効率的なIT投資を実践するため、システム基盤の標準化などシステムの全体最適に関する取り組み計画を策定したほか、平成20年の営業店端末更改に向けてシステム開発に着手しました。また、推測容易な暗証番号のシステムチェック、ATM操作による一日当たり払戻限度額の任意設定を可能とするシステム対応やキャッシュカードの一日当たり払戻限度額の引下げ、ビジネスネットバンキングサービスへのソフトウェアキーボード機能の導入、キャッシュカード紛失・盗難の夜間受付の開始、ATM異常取引に関する確認態勢の強化など金融犯罪の防止対策を実施し、さらに、18年9月から生体認証付ICキャッシュカード、19年2月からICキャッシュカードの発行を開始しました。また、行内パソコンに指紋認証システムを導入するとともに、パソコン出力帳票の出口管理を開始するなどセキュリティ対策の強化を図りました。

(6) 資産運用ニーズ多様化への取り組み

投資信託18商品、個人年金保険9商品を追加するとともに、一時払終身保険2商品の取り扱いを開始し、預り資産に関する商品ラインアップの充実を図りました。預り資産専用窓口の設置、営業店への販売専担者の配置、専門性のある人材の採用、投信販売用パソコンの全店設置、資産運用相談予約カードの制定など営業態勢の整備を進めたほか、インターネットホームページにセミナー案内やマーケット情報を掲載するなど利用者の利便性向上に努めました。また、保険会社への派遣や行内研修の実施により人材の育成を進めました。

3. 地域の利用者の利便性向上

ディスクロージャー誌に関しては、銀行本来の業務を通じた地域貢献に関する情報を中心として、グラフ等を活用し見やすく分かりやすい形で引き続き開示するとともに、ミニディスクロージャー誌を増刷し、備置き場所を拡大するなど開示情報へのアクセス向上を図りました。また、一部の店舗で店頭調査を試行し、顧客ニーズへの対応、サービスインフラの整備に向けて店頭改善を実施したほか、顧客アンケートを実施し、アンケート結果を踏まえ業務改善策を検討しました。地域の活性化については、公共施設の整備事業化に関する研究会やPFIの活用に関する勉強会を通じてPFI事業の浸透を図る一方、県内地公体との情報交換を実施しました。