

平成17年8月31日

地域密着型金融推進計画書

機能強化推進計画期間

自：平成17年 4月 1日

至：平成19年 3月31日

長崎三菱信用組合

「地域密着型金融推進計画」の概要

・基本方針

1. 「集中改善期間」における機能強化計画の成果等の評価と課題

(1) 当組合の特性

当組合は、昭和28年1月に職域信用組合として創立以来、個人取引を中心として業容の拡大を図り、職域に最も身近な金融機関として大きな信頼を頂き、今日の経営基盤を築いてまいりました。

平成10年10月、地域信用組合へと定款変更を行ない、職域営業基盤に軸足を置きながら、地域営業基盤の段階的拡大へと取組みを指向してきましたが、事業性融資スタンスの浸透不足も手伝って地域利用者向け与信が不十分なものとなり、特に貸出金に占める事業性資金の割合は8.8%に止まっております。

しかしながら、リレーションシップバンキングの機能強化計画を推進する過程において、今後の当組合の存立に欠かせない営業基盤の維持・拡大は職域に止まらず、地域にまで及んではじめて成り立つものであることを再認識する絶好の機会となりました。

(2) 評価

平成15年8月に策定した「リレーションシップバンキングの機能強化計画」は、アクションプログラムに基づき中小企業金融の再生に向けた取組みや、当組合の健全性確保・収益性向上等に向けた取組みでした。

「集中改善期間」(平成15年度～16年度)において、個別項目毎に具体的な取組みを策定し、(*)専担者の配置や中小企業支援のための態勢整備、政府系金融機関との連携など「地域密着型金融」を推進するための態勢整備が進みました。

また、事業性融資残高の減少傾向に歯止めをかけ、期間中、事業性融資残高が912百万円増加するなど一定の成果もあがりました。

(* 専担者とは事業所融資に特化した活動を専門的に行なう担当者の事をいいます。以下「専担者」と表現します)

(3) 課題

あらゆる機会を捉えて、地域貢献や情報開示、自組合PR等を継続的に行なってきましたが、地域利用者へ十分認知されるまでには至っておらず、今後に課題を残しました。

審査態勢の充実・強化を図るべく、人材育成に力点を置き外部研修派遣や内部研修など積極的な取組みを実施しましたが、短期間であり集中改善期間中の成果としては乏しいものになっており、長期的・継続的課題として今後も取り組んでまいります。

また、経営改善支援や事業再生の分野では取組み対象先がなく実績はあがっておらず、当組合の事業性融資に対するノウハウ・スキル面における力不足を痛感致しました。

2. 地域の特性

長崎県の景気は、緩やかながら製造業を中心に持ち直していますが、公共投資については低調に推移しているほか、個人消費など全体としては低調であり、雇用情勢も引き続き厳しい状況が続いています。

三菱重工業（株）長崎造船所では、造船部門において世界的な荷動きの活発化などを背景に高水準の受注残高を抱えて高操業を継続しておりますが、資材の急騰で新造船価格は上昇局面にあり、また、機械部門においても受注計画を大きく下回るなど厳しい状況が続いています。このような状況下において同所では、平成16年度より「長船再建運動」を立ち上げ、事業計画の達成と収益力の回復を目指した取組みがなされています。

当組合の主要取引先である三菱重工長船の関連企業においては、三菱重工社のグループ企業からの低利の資金調達を行ない、当組合の事業性融資を返済するなど効率化を推し進めており、また、協力企業においても受注単価の相次ぐ切り下げで厳しい経営を余儀無くされております。

この様に当組合の経営基盤である三菱重工長船や、関連・協力企業の業績回復には今しばらく時間を要するものと思われませんが、地域金融機関として地域の特性や利用者ニーズ等を的確に捉え、地域密着型金融の機能向上を図っていく必要があると考えております。

3. 推進計画の基本的考え方

当組合では平成16年3月に『新生りょうしん第2次中期経営計画』（平成16年度～18年度）を策定し、“新生りょうしんの特性発揮”をスローガンに掲げ、中期経営計画をスタートさせました。

21世紀を確実に勝ち残る為には、顧客第一主義を徹底し当組合の「強み」「弱み」を明らかにした上で、「強み」に集中した経営に徹し、良質な金融サービスの提供とより効率的な経営に努める事が、当組合の存在価値を高め、生き残りを強固なものとする事が出来るものとして、諸重点施策が策定されました。

この中期経営計画では「リレバン機能強化による地域貢献」を重点施策に掲げ、地域密着型金融の本質を十分踏まえた取組みを目指してまいります。

- ・集中改善期間における取組みを通じて、地域密着型金融の基本的な推進態勢は整備が進んでおり、人材育成等の分野では具体的成果が現れていませんが、引き続き重点施策と位置付けて推進を図っていきます。
- ・事業性融資の拡大は、収益力の強化のみならず低迷する貸出金残高増強の為、今積極的に取組むべき重要課題であり、新推進計画に沿った取組みを確実に実践することにより、地域の中小企業に対する地域信用組合としての地歩を固めてまいります。

特に、三菱重工長船と関連・協力関係にある中小企業への取組みを強化し、諸情報提供サービスの充実・コンサルティング機能の向上に努めながら、融資ニーズの発掘に注力していきます。

- ・当組合は事業性融資の取扱いが少なく、いわゆる「目利き」能力の強化や、審査能力の向上などが当面の課題となっておりますが、重点強化期間における取引先に対する経営相談や支援機能については政府系金融機関等との連携や当組合独自の関係先との連携強化により地域密着型金融の機能強化は図れるものと考えています。

・地域密着型金融推進計画の取組み方針

平成17年3月、金融庁から今後2年間を「重点強化期間」とする新たな行動計画として、「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」(平成17年度～18年度)が示されました。

当組合では、「集中改善期間」(平成15年度～16年度)における取組みの評価と課題を踏まえ、地域の特性や利用者ニーズ等を的確に反映すべく、次の方針に基づき積極的な推進計画の取組みを行なってまいります。

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

当組合は経営理念に基づき、「勤労者ならびに中小企業者のために、相互扶助の精神に基づく円滑な資金供給と金融サービスを通じて豊かな地域づくりに貢献する」ことを基本方針に掲げています。

下記の重点項目を着実に実行し、地域から一層信認される金融機関を目指してまいります。

(1) 創業・新事業支援機能等の強化

創業支援については「集中改善期間中」に介護事業の創業支援の実績を残しました。事業計画段階から外部経営コンサルタントとともに参画し、他行との協調融資を行なう事により実現したものであります。事業開始は平成17年度後半となるものの、集中改善期間中の大きな取組みでありました。

本重点強化期間中においても創業・新事業支援のニーズがあった際は、中小金融公庫や商工中金等の政府系金融機関との連携強化を図りながら、創業・新事業支援に取組んでまいります。

(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

- ・経営相談・支援機能については、商工中金や長崎県再生支援協議会と連携を図りながら取組んでおりますが、今後、更に外部専門家の活用を図りながら取引先に対する経営相談・支援機能等がスムーズに行なえるような態勢整備を行ない、具体的な案件に結びつくよう努力してまいります。
- ・また、外部機関に頼るだけでなく当組合単独で経営相談や支援機能が図れるように、内部での人材育成にも主眼を置き取組んでいます。外部研修派遣や内部研修の充実によるスキルアップを始めとして、専門資格の取得を目指した人材育成にも努めてまいります。
- ・取引先への高密度な訪問による情報ニーズの発掘を行ない、利用者ニーズにあった情報提供を行なえるような態勢構築を図り、付加価値を高めた満足度の高いサービス提供を目指します。
- ・取引先企業の経営改善等の健全化に向けた取組みについては、取引先への確実なローンレビューを実施する中で経営改善に向けた積極的な取組みを行ない、ランクアップが図れるよう努めてまいります。

(3) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等

- ・事業所融資専担者及び各営業店長による事業所へのトップ渉外を定着化させ、融資ニーズの発掘・対応を目指します。その際、過度な担保徴求や経営関係者以外の第三者保証を求める事がない融資推進に取組んでまいります。

具体的には、長崎県信用保証協会の積極的な利用や、当組合独自の事業所専用融資商品を開発し、迅速かつ適切な対応を目指します。

(4) 取引先への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化

- ・説明態勢の整備

顧客への説明態勢の整備については、平成16年4月に規程を作成し全職員への教育を実施しました。各種会議・研修等において説明義務・意思確認の重要性について徹底を図りました。営業店への臨店による実態調査を行ない説明態勢の整備に努めていますが、今後は取引先へのアンケート実施により取引先から見た説明態勢の実態を把握し、より良い説明態勢の定着を図っていきます。

・相談苦情処理機能の強化

平成16年10月に「お客様ホットライン」を設置し、苦情・相談に迅速・適切に対応する体制をとっています。現在のところ、貸し渋り・貸し剥がしや説明態勢についての苦情はありませんが、今後もホットラインの活用により、苦情・相談の分析を行ない、営業店への苦情事例のフィードバックなどを通じて、苦情等の削減に努めてまいります。

(5) 人材の育成

・事業所融資専担者を配置し、事業性資金を専門とした取組みを行ないながら、「目利き」能力向上・審査能力向上等の外部研修へ派遣し能力向上に取り組んでおります。

内部研修においては、平成16年度から事業所融資勉強会を定例的に開催し、渉外担当者のレベルアップを図っています。

第2次中期経営計画においても「人材育成」は重点施策のひとつであり、“金融新時代に対応できる人材の育成”をスローガンとして職員一人ひとりの能力向上を図ってまいります。

2. 経営力の強化

当組合は、事業推進の大前提は「コンプライアンス」ということを肝に命じ、コンプライアンス重視の職場風土の醸成に注力いたしております。

また、ガバナンスの強化やリスク管理態勢の強化により、健全性の確保と収益力の向上を図ると共に「顧客第一主義」に徹し、地域の利用者から信頼され真に必要とされる情報発信基地を目指してまいります。

(1) リスク管理態勢の充実

・平成19年3月末から実施となるバーゼル の導入に備え、17年度事業計画の重点施策のひとつに「新BIS規制対応への準備」を掲げ取り組んでいます。

各種研修会、セミナー等に本部関係部署の役席者を派遣し、リスク管理の専門知識の習得に努め、リスク管理態勢の整備を図ってまいります。

・リスク管理の統括部署はリスク管理委員会が行ない、各リスク管理方針等の取組み状況等についてチェックを実施しています。また、ALM委員会においては、信用リスク・市場リスクの計測を行ない、自己資本等の経営体力とリスク量を比較して過大なリスク量になっていないか管理を行なっています。今後はリスク管理の高度化を図るために、リスク管理部署に対する内部監査の実施やALMシステムの導入について検討を行なってまいります。

(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上

・信用格付に対応した金利格付が完全にリンクできておらず、取引先の理解を得ながら信用リスクに応じた金利の適用に取組み収益力の向上を目指します。また、信用格付制度も導入以来約3年が経過して、一部不具合も生じているので自己査定結果を信用格付先に反映させ整合性を図っていきます。

(3) ガバナンスの強化

・ガバナンスの強化については、通常総代会による経営報告に止まらず、地域の代表者への経営報告会を実施する事により、地域一般組合員の声を経営に反映させる仕組み作りを策定し、経営強化に努めてまいります。

(4) 法令遵守態勢の強化

・法令遵守態勢強化のため、全役職員へのコンプライアンス研修や営業店単位での教育・研修をより一層充実させ、強化を図ります。徹底策の一つとして、担当部による各店舗への臨店による点検を実施し、チェック・改善に取り組んでいきます。

・平成17年4月に全面施行された個人情報保護法に伴い、顧客情報管理に関する規定類の研修を実施し、全職員が規定理解のもとに厳正な顧客情報管理を実施します。また、情報管理態勢として監査部門による内部監査を実施して管理態勢を強化します。

(5) ITの戦略的活用

- ・業務の効率化を目的に導入したパソコンネットワークについては、個人情報保護法への対応強化策としてセキュリティー等を強化し、現在は電子承認システムの導入等を検討するなど、その活用範囲の拡大を推進しております。

また、「しんくみ生活総合センターのWebサイト」において、取引先企業を対象としたビジネスマッチングの情報提供が開始される予定です。当組合においては、取引先企業間での活用チャンスができないか検討を開始して利便性の向上を目指してまいります。

3. 地域の利用者の利便性向上

当組合は、多様化・高度化するお客様のニーズにお応えするため、きめ細かな営業活動を展開すると共に、地域の利用者の目線に立ち、分かり易い情報の積極的な開示に努めてまいります。また、経営報告会やアンケート調査を通じて利用者の声を幅広く拾い集め、経営方針に反映することで地域の利用者の利便性向上に努めてまいります。

(1) 地域貢献等に関する情報開示

- ・当組合の経営理念のひとつに「豊かな地域づくりに貢献」を掲げており、地域利用者の目から見た分かり易い情報開示に努めてまいります。写真やグラフを多く取り入れると同時に分かりにくい言葉の解説を行なうなど読みやすさに工夫を図り、取引先利用者の皆様の信認を確保してまいります。また、ディスクロージャー誌等による紙面だけの情報開示に止まらず、地域の利用者に対する経営説明会を開催し、直接対話を行なう事でより理解を得やすい情報開示を実施してまいります。

(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

- ・平成17年度の事業計画に「顧客第一主義に徹した事業計画の推進」を掲げて取り組んでいます。利用者との面談を重視した訪問活動を展開するとともに、休日しか面談できない利用者への対応として、休日訪問の実施や店舗による休日相談会、住宅購入勉強会等を定期的開催・実施し、利用者の利便性向上に努めてまいります。
- ・「利用者満足度アンケート調査」を実施して、地域利用者のニーズ把握に努め、当組合の強みを生かしたサービスの高度化や差別化を図り、利用者満足度の向上に努めてまいります。

アンケート調査に寄せられた利用者からの意見や苦情等については、経営改善を行なった事項について平成18年6月30日までに公表することで利用者の信認を確保してまいります。

(3) 地域再生推進のための各種施策との連携等

- ・地方公共団体や商工団体等との連携を図り、「まちづくり」事業への資金供給支援等へ積極的に取り組んでまいります。

4. 進捗状況の公表

重点強化期間における諸施策の進捗状況については、半期毎に実績を取り纏めた上でホームページに公表します。