

地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果

(平成 21 年度)



1. ライフサイクルに応じたお客さまの支援の一層の強化 -創業・新事業支援-

＜取組み方針＞ 創業や新事業の立ち上げを考えていらっしゃるお客さまに対して、政府系金融機関などの外部専門機関との連携により、高度なノウハウやサービス機能を提供させて頂くなどの確かなアドバイスを行ってまいります。
また、実際の立ち上げに際しての資金ニーズに対しても、計画の妥当性を検証させて頂いたうえで、積極的に取組んでまいります。

・上記方針のもと、21年度計画に基づき、以下のとおり具体的な施策を実践致しました。

計画	実績
<ul style="list-style-type: none"> ➢ 外部機関(政府系金融機関、提携コンサルティング会社等)との提携による創業・新事業融資への取組みおよび同機関等の各種機能の活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・外部機関の各種機能を活用し、お客さまからの創業や新事業に係る融資のご相談に積極的に応えてまいりました。
<ul style="list-style-type: none"> ➢ 提携コンサルティング会社を活用した企業経営者向けセミナー「しまぎんビジネスクラブ“経営アカデミー”」の継続的な開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記アカデミーを年6回開催し、20社22名のお客さまにご参加頂きました。
<ul style="list-style-type: none"> ➢ お客さまの新事業展開・販路拡大を目的とした都心部への視察「しまぎんビジネス視察ツアー」の開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記ツアーを開催し、5社5名のお客さまにご参加頂き、「東京ビジネスサミット」の視察や外部機関主催セミナー等を受講して頂きました。
<ul style="list-style-type: none"> ➢ 業種別審査基準の策定・見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ・介護事業を営まれるお客さまに対しての融資審査基準として16年度に制定した「介護マニュアル」について、21年度の介護報酬改定を踏まえ、見直しを実施致しました。

・上記施策を実践した結果、数値目標に対する実績は以下のとおりとなりました。

数値目標	実績	達成度
➢ 外部機関(政府系金融機関、提携コンサルティング会社等)との連携による創業・新事業融資への取組件数金額 30件 400百万円	取組件数金額 16件 167百万円	件数 53% 金額 41%
➢ 外部機関(政府系金融機関、提携コンサルティング会社等)等の各種機能の活用件数 20件	活用件数 25件	125%
➢ 「しまぎんビジネスクラブ“経営アカデミー”」の開催回数 6回	開催回数 6回	100%
➢ 「しまぎんビジネス視察ツアー」の開催回数 1回	開催回数 1回	100%



地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果(平成21年度)



1. ライフサイクルに応じたお客さまの支援の一層の強化 -経営改善支援-

<取組み方針> 「しまぎんビジネス情報仲介制度」の提供メニューの拡充や「しまぎんビジネス視察ツアー」の継続的な開催などを通じて、お客さまのニーズに応じた経営情報の積極的な提供や広範なビジネスマッチング情報の提供を行ってまいります。
 また、お客さまの財務の健全化、いわゆる、“ランクアップ”へ向けて、ランクアップ支援を重点的に取組むお客さま(経営改善支援取組み先)を選定させて頂いたうえで、お客さま毎に本部・営業店の担当者を決定し、実現性の高い再生計画の策定・実践などお客さまとともに、ランクアップへ向けた取組みを行ってまいります。

・上記方針のもと、21年度計画に基づき、以下のとおり具体的な施策を実践致しました。

計画	実績
<ul style="list-style-type: none"> >「しまぎんビジネス情報仲介制度」の利用促進およびメニュー追加 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記制度の提供メニューに、株式会社エムアンドエフ、北陽警備保障株式会社、セコム山陰株式会社、および株式会社日本格付研究所へお客さまを紹介させて頂くサービスを追加し、充実を図りました。 ・また、左記制度に係るお客さまのご利用頻度を高めるため、行員を対象とした研修も継続的に実施致しました。この他、お客さまのご理解を深めるためのご案内書などを作成致しました。
<ul style="list-style-type: none"> >お客さまの新事業展開・販路拡大を目的とした都心部への視察「しまぎんビジネス視察ツアー」の開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記ツアーを開催し、5社5名のお客さまにご参加頂き、「東京ビジネスサミット」の視察や外部機関主催セミナー等を受講して頂きました。
<ul style="list-style-type: none"> >ランクアップ支援を重点的に取組む先として選定したお客さまについて、業種の特徴、外部環境の変化等の実態を踏まえた改善項目の策定・見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ・お取引先のランクアップ支援への取組みを更に強化するため、重点的に取組む先を427先選定させて頂いたうえで、対象先の業種の特徴、外部環境の変化等の実態を踏まえ、改善項目の策定・見直しをお手伝いさせて頂きました。
<ul style="list-style-type: none"> >ランクアップ支援の成果に対するインセンティブの付与(ランクアップ支援の成果に対する評価) 	<ul style="list-style-type: none"> ・お取引先のランクアップ支援の成果について、営業店の業績評価の対象とし、同支援への取組みを促進致しました。
<ul style="list-style-type: none"> >本部と営業店が一体となったモニタリングの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・モニタリングの更なる強化に向けて、本部が営業店を臨店し、モニタリング状況等について調査・指導するとともに、実際にお取引先を同行訪問させて頂くなど、本部と営業店が一体となって取組んでまいりました。
<ul style="list-style-type: none"> >建設業者のお客さまを対象とした「しまぎん住宅金融学校」の継続的な開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・「実践住宅営業 売れる秘訣とは」をテーマとして、松江、出雲、浜田、米子、鳥取の5ヶ所でセミナーを開催し、建設業者77社144名の皆さまにご参加頂きました。

・上記施策を実践した結果、数値目標に対する実績は以下のとおりとなりました。

数値目標	実績	達成度
>「しまぎんビジネス情報仲介制度」の利用先数 25 先	利用先数 36 先	144%
>「しまぎんビジネス情報仲介制度」のメニュー追加 1 件	追加 5 件	500%
>「しまぎんビジネス視察ツアー」の開催回数 1 回	開催回数 1 回	100%
>経営改善支援取組み率 60%【経営改善支援取組み先数(正常先除く)／期初債務者数(正常先除く)】	53%(427先／800先)	88%
>再生計画策定率 20%【再生計画策定先数(正常先除く)／経営改善支援取組み先数(正常先除く)】	12%(53先／427先)	60%
>ランクアップ率 10%【ランクアップ数(正常先除く)／経営改善支援取組み先数(正常先除く)】	9%(41先／427先)	90%
>「しまぎん住宅金融学校」の開催回数 5 回	開催回数 5 回	100%



地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果(平成21年度)



1. ライフサイクルに応じたお客さまの支援の一層の強化 -事業再生支援-

＜取組み方針＞ 経営再建の途上にあるお客さまに対して、中小企業再生支援協議会や外部専門機関との連携などを通じ、先進的な事業再生手法を積極的に活用するとともに、お客さま毎に本部・営業店の担当者を決定したうえで、モニタリングを強化させて頂き、お客さまの企業体力向上に、ともに取組んでまいります。

・上記方針のもと、21年度計画に基づき、以下のとおり具体的な施策を実践致しました。

計画	実績
<ul style="list-style-type: none"> ➢ 外部機関(政府系金融機関、中小企業再生支援協議会、RCC等)との連携強化によるM&A、各種事業再生手法の積極的な活用 ➢ 本部と営業店が一体となったモニタリングの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・お取引先の事業再生をより円滑に進めていくため、外部機関との情報交換を実施するとともに、外部専門家を講師として招聘し、融資担当役席を対象とした研修を実施致しました。 ・モニタリングの更なる強化に向けて、本部が営業店を臨店し、モニタリング状況等について調査・指導するとともに、実際にお取引先を同行訪問させて頂くなど、本部と営業店が一体となって取組んでまいりました。

・上記施策を実践した結果、数値目標に対する実績は以下のとおりとなりました。

数値目標	実績	達成度
➢ 外部機関(政府系金融機関、中小企業再生支援協議会、RCC等)との連携強化によるM&A、各種事業再生手法の積極的な活用先数 3 先	活用先数 1 先	33%



地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果(平成 21 年度)



1. ライフサイクルに応じたお客さまの支援の一層の強化 -事業承継支援-

＜取組み方針＞ 後継者問題に悩んでいらっしゃるお客さまに対して、M&Aや事業承継ニーズ等への的確なアドバイスを行ってまいります。
 また、外部コンサルティング会社との提携機能の活用により、経営者セミナーを開催し、若手経営者、後継者の皆さまの育成支援のお手伝いをさせていただきます。

・上記方針のもと、21年度計画に基づき、以下のとおり具体的な施策を実践致しました。

計画	実績
<ul style="list-style-type: none"> ➢提携コンサルティング会社を活用した企業経営者向けセミナー「しまぎんビジネスクラブ“経営アカデミー”」の継続的な開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記アカデミーを年6回開催し、20社22名のお客さまにご参加頂きました。
<ul style="list-style-type: none"> ➢「しまぎんビジネス情報仲介制度」の利用促進 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記制度の提供メニューに、株式会社エフアンドエム、北陽警備保障株式会社、セコム山陰株式会社、および株式会社日本格付研究所へお客さまを紹介させて頂くサービスを追加し、充実を図りました。 ・また、左記制度に係るお客さまのご利用頻度を高めるため、行員を対象とした研修も継続的に実施致しました。この他、お客さまのご理解を深めるためのご案内書などを作成致しました。
<ul style="list-style-type: none"> ➢M&Aの積極的な活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・外部機関から情報収集を行うなど、M&Aの積極的な活用に向けた取組みを実施致しました。

・上記施策を実践した結果、数値目標に対する実績は以下のとおりとなりました。

数値目標	実績	達成度
➢「しまぎんビジネスクラブ“経営アカデミー”」の開催回数6回	開催回数6回	100%
➢「しまぎんビジネス情報仲介制度」の利用先数25先	利用先数36先	144%
➢M&Aの活用先数1先	活用先なし	0%



地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果(平成21年度)



1. ライフサイクルに応じたお客さまの支援の一層の強化 -人材の育成-

＜取組み方針＞ ライフサイクルに応じて、お客さまの支援を行っていくために、研修体系の見直し等を実施し、行員全体がより一層レベルアップできる体制を構築するとともに、行員個々も、お客さまのニーズに的確に応えられるよう、「リレバン検定試験」など地域密着型金融の推進に向けた資格取得などの自己研鑽に積極的に取り組んでまいります。

・上記方針のもと、21年度計画に基づき、以下のとおり具体的な施策を実践致しました。

計画	実績
> 研修体系の見直し	・20年度において実施した「若手行員を対象とした融資能力レベルアップ研修」を更に実効性あるものとするため、内容の見直しを行い、21年度より同研修に加え、「中堅行員を対象とした融資実務能力向上研修」を実施致しました。 ・この他、行外研修派遣メニューに第二地方銀行協会が主催する目利き能力等の向上に向けた新規研修を新たに追加致しました。
> 融資判断能力向上に向けた指導・教育の強化 ・行外研修への派遣 ・お客さまの工場への見学 ・外部講師の積極的招聘	・融資判断能力の向上に向けて、第二地方銀行協会が主催する、目利き能力、経営支援能力、再生支援能力、事業承継能力の強化等に関する研修に営業店行員を派遣するとともに、目利き能力の向上を目的に、電子事業、建材製造業、半導体基盤加工業、産業廃棄物処理業、電気鍍金加工業を営まれるお取引先の工場見学を実施致しました。また、外部機関などから、専門家を講師として積極的に招聘し、融資担当役席を対象に事業再生支援を中心とした研修を実施致しました。
> 行内研修の実施 ・目利き能力、経営改善支援、事業再生支援、事業承継支援に関する研修 ・ビジネスマッチング制度に関する研修 ・検定試験「中小企業支援コース」	・融資トレーニー ・若手行員を対象とした融資能力レベルアップ研修 ・中堅行員を対象とした融資実務能力向上研修
> 地域密着型金融推進に係る資格取得の促進 ・検定試験「事業再生コース」	・ライフサイクルに応じたお取引先支援の一層の強化に向けて、融資担当役席を対象とした創業・新事業・経営改善・事業再生・事業承継支援に関する研修や若手・中堅行員等を対象としたビジネスマッチング制度に関する研修を実施するとともに、融資担当者を対象とした1～2週間程度の融資トレーニーを実施致しました。また、若手・中堅行員の融資能力向上に向けて、階層別の研修を実施致しました。 ・行員の左記資格取得意識の醸成を図るとともに、資格取得に対するインセンティブとして、単位取得制度における左記資格の位置付けについての検討を進めてまいりました。

・上記施策を実践した結果、数値目標に対する実績は以下のとおりとなりました。

数値目標	実績	達成度
> 「融資判断能力向上に向けた指導・教育の強化」の実施回数 18回 ・「行外研修への派遣」の実施回数 11回 ・「お客さまの工場への見学」の実施回数 5回 ・「外部講師の積極的招聘」の実施回数 2回	実施回数 18回 ・実施回数 11回 ・実施回数 5回 ・実施回数 2回	100% 100% 100% 100%
> 行内研修の実施回数 19回 ・「創業・新事業・経営改善・事業再生・事業承継支援に関する研修」の実施回数 5回 ・「ビジネスマッチング制度に関する勉強会」の実施回数 5回 ・「融資トレーニー」の実施回数 2回 ・「若手行員を対象とした融資能力レベルアップ研修」の実施回数 3回 ・「中堅行員を対象とした融資実務能力向上研修」の実施回数 4回	実施回数 18回 ・実施回数 5回 ・実施回数 5回 ・実施回数 2回 ・実施回数 3回 ・実施回数 3回	94% 100% 100% 100% 100% 75%
> 「地域密着型金融推進に係る資格」の合格者数 15名 ・検定試験「中小企業支援コース」の合格者数 5名 ・検定試験「事業再生コース」の合格者数 10名	合格者数 25名 ・合格者 20名 ・合格者数 5名	166% 400% 50%



地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果(平成21年度)



2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業のお客さまに適した資金供給手法の徹底 -不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の徹底-

＜取組み方針＞ 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の徹底に向けて、これにマッチした既存商品を積極的に推進していくとともに、お客さまのニーズに応じて、商品ラインナップの拡充を更に図ってまいります。
また、他の金融機関との連携により、動産・債権譲渡担保融資や知的財産権担保融資へ取組みなど、多様化するお客さまのニーズに積極的に対応してまいります。

・上記方針のもと、21年度計画に基づき、以下のとおり具体的な施策を実践致しました。

計画	実績
＞お客さまのニーズに応じたビジネスローン商品の推進	・お客さまのニーズに応じ、不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資商品である、「ビジネスローンサポート」をはじめとしたビジネスローン商品を推進致しました。
＞外部機関との提携による動産担保融資商品の開発	・動産担保融資など新しい貸出形態の推進に向けて、動産担保融資商品の開発を進めてまいりました。
＞コベナンツ付融資商品の開発	
＞動産・債権譲渡担保融資(ABL)の取扱推進	・動産・債権譲渡担保融資や知的財産権担保融資について、営業店の業績評価の対象とするとともに、本部と営業店が連携して、お取引先を同行訪問させて頂くなど、取組みを推進してまいりました。
＞外部機関との連携による知的財産権担保融資の取扱開始	
＞不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資推進の成果に対するインセンティブの付与	

・上記施策を実践した結果、数値目標に対する実績は以下のとおりとなりました。

数値目標	実績	達成率
＞ビジネスローン商品の取扱件数金額 500件 2,000百万円	86件 428百万円	件数17%金額21%
＞外部機関との提携による動産担保融資商品の開発への取組件数 1件	取組なし	0%
＞コベナンツ付融資商品の開発への取組件数 1件	取組なし	0%
＞動産・債権譲渡担保融資の取組件数金額 5件 100百万円	6件 248百万円	件数120%金額248%
＞外部機関との連携による知的財産権担保融資の取組件数金額 3件 50百万円	取組なし	0%



地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果(平成21年度)



2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業のお客さまに適した資金供給手法の徹底 -中小企業のお客さまに適した資金供給手法の徹底-

＜取組み方針＞ 中小企業のお客さまへの資金供給能力を高めるため、当社がアレンジャーとなって、中小企業のお客さまを対象としたシンジケートローンを組成するなど、新たな資金供給手法への取組みを強化してまいります。
また、高度化・多様化するお客さまのニーズに的確に応えるため、他の金融機関などとの連携による環境融資や電子記録債権法などへの対応を検討・実施してまいります。

・上記方針のもと、21年度計画に基づき、以下のとおり具体的な施策を実践致しました。

計画	実績
➢ 地域におけるシンジケートローンの組成	・地域におけるシンジケートローンの組成に向けて、外部機関との連携を強化し、検討を進めてまいりました。
➢ 22年度の環境融資取組に向けた検討継続	・環境融資の取組に向けて、外部機関との連携を強化し、検討を進めてまいりました。
➢ 電子記録債権法への対応検討	・全国銀行協会等が主催する説明会へ参加するなど、積極的に情報収集を実施致しました。

・上記施策を実践した結果、数値目標に対する実績は以下のとおりとなりました。

数値目標	実績	達成率
➢ 地域におけるシンジケートローンの組成先数 1 先	組成先なし	0%



地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果(平成 21 年度)

SHIMANE

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業のお客さまに適した資金供給手法の徹底 -人材の育成-

＜取組み方針＞ 中小企業のお客さまの将来性や技術力を的確に評価する目利き能力を向上させるため、融資担当者の融資判断能力向上に向けた指導・教育体制を強化していくとともに、行員個々も、「リバン検定試験」など地域密着型金融の推進に向けた資格取得などの自己研鑽に積極的に取り組んでまいります。

・上記方針のもと、21年度計画に基づき、以下のとおり具体的な施策を実施致しました。

計画	実績
> 研修体系の見直し	・20年度において実施した「若手行員を対象とした融資能力レベルアップ研修」を更に実効性あるものとするため、内容の見直しを行い、21年度より同研修に加え、「中堅行員を対象とした融資実務能力向上研修」を実施致しました。 ・この他、行外研修派遣メニューに第二地方銀行協会が主催する目利き能力等の向上に向けた新規研修を新たに追加致しました。
> 融資判断能力向上に向けた指導・教育の強化 ・行外研修への派遣 ・お客さまの工場への見学 ・外部講師の積極的招聘	・融資判断能力の向上に向けて、第二地方銀行協会が主催する、目利き能力の強化等に関する研修に営業店行員を派遣するとともに、目利き能力の向上を目的に、電子事業、建材製造業、半導体基盤加工業、産業廃棄物処理業、電気鍍金加工業を営まれるお取引先の工場見学を実施致しました。また、外部機関などから、専門家を講師として積極的に招聘し、ABL等、新しい貸出形態に関する研修・勉強会を実施致しました。
> 行内研修の実施 ・動産担保融資に関する研修 ・融資トレーニー ・若手行員を対象とした融資能力レベルアップ研修 ・中堅行員を対象とした融資実務能力向上研修	・事業価値を見極める融資手法等の徹底に向けて、融資担当者を対象とした1～2週間程度の融資トレーニーや「松江営業センター」特殊案件チーム*を講師とした動産担保に関するトレーニーを実施致しました。また、若手行員や中堅行員の融資能力向上に向けて、階層別の研修を実施致しました。 *：M&A案件等の専門性の高い特殊案件を担当するチームでございます。
> 地域密着型金融推進に係る資格取得の促進 ・検定試験「中小企業支援コース」 ・検定試験「事業再生コース」	・行員の左記資格取得意識の醸成を図るとともに、資格取得に対するインセンティブとして、単位取得制度における左記資格の位置付けについての検討を進めてまいりました。

・上記施策を実践した結果、数値目標に対する実績は以下のとおりとなりました。

数値目標	実績	達成度
> 「融資判断能力向上に向けた指導・教育の強化」の実施回数 7回 ・「行外研修への派遣」の実施回数 1回 ・「お客さまの工場への見学」の実施回数 5回 ・「外部講師の積極的招聘」の実施回数 1回	実施回数 7回 ・実施回数 1回 ・実施回数 5回 ・実施回数 1回	100% 100% 100% 100%
> 行内研修の実施回数 8回 ・「動産担保融資に関する研修」の実施回数 1回 ・「融資トレーニー」の実施回数 2回 ・「若手行員を対象とした融資能力レベルアップ研修」の実施回数 1回 ・「中堅行員を対象とした融資実務能力向上研修」の実施回数 4回	実施回数 7回 ・実施回数 1回 ・実施回数 2回 ・実施回数 1回 ・実施回数 3回	87% 100% 100% 100% 75%
> 「地域密着型金融推進に係る資格」の合格者数 15名 ・検定試験「中小企業支援コース」の合格者数 5名 ・検定試験「事業再生コース」の合格者数 10名	合格者数 25名 ・合格者数 20名 ・合格者数 5名	166% 400% 50%



地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果(平成21年度)



3. 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 -地域の面的再生支援-

＜取組み方針＞ 地域の他金融機関との協調により、地域におけるプロジェクト案件「PFI」などへ積極的に取組み、地域経済の発展に貢献してまいります。
また、外部コンサルティング会社との提携により、経営者セミナーを開催し、地域経済の将来を担う、若手経営者の皆さまの育成支援を行ってまいります。

・上記方針のもと、21年度計画に基づき、以下のとおり具体的な施策を実践致しました。

計画	実績
＞地域におけるPFI案件への取組み	・地域経済の再生に向けて、地域におけるPFI案件に関する情報収集を積極的に行いましたが、当該期間においては、該当案件はございませんでした。
＞提携コンサルティング会社を活用した企業経営者向けセミナー「しまぎんビジネスクラブ“経営アカデミー”」の継続的な開催	・左記アカデミーを年6回開催し、20社22名のお客さまにご参加頂きました。
＞石見銀山協働会議への参画	・過年度に引き続き、石見銀山協働会議へ参画致しました。

・上記施策を実践した結果、数値目標に対する実績は以下のとおりとなりました。

数値目標	実績	達成度
＞地域におけるPFI案件の取組件数1先	取組なし	0%
＞「しまぎんビジネスクラブ“経営アカデミー”」の開催回数6回	開催回数6回	100%



地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果(平成21年度)



3. 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

ー地域活性化につながる多様なサービスの提供ー

＜取組み方針＞ お客さまからの様々なご要望に適切に応えるため、お客さまの満足度に関する調査を継続し、この結果をタイムリーに施策に反映させてまいります。

また、お客さまの利便性の向上を図っていくとともに、地域貢献活動など地域の活性化に資する取組みを行ってまいります。

・上記方針のもと、21年度計画に基づき、以下のとおり具体的な施策を実践致しました。

計画	実績
<ul style="list-style-type: none"> ＞お客さまのご意見・ご要望のよりの確な把握に向けた「お客さま満足度アンケート」の内容見直しおよび継続実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・お客さまのご意見・ご要望をよりの確に把握するため、17年度より「お客さま満足度アンケート」を毎年度実施しておりますが、21年度においては、内容の更なる充実に向けた検討を行い、調整に時間を要したため実施できませんでした。次回のアンケートの実施は、22年5月を予定しております。
<ul style="list-style-type: none"> ＞20年度「お客さま満足度アンケート」実施結果の各種施策への反映および対外公表 	<ul style="list-style-type: none"> ・20年度「お客さま満足度アンケート」実施結果をホームページに公表するとともに、同結果に基づき、「がん対策募金定期預金」および「エコ定期預金(カーボンオフセット定期預金)～未来への神話～」の取扱開始、「しまぎんチャリティーバザー」の開催、「松江営業センター」への特殊案件チームの設置などの施策を実施致しました。

・上記施策を実践した結果、数値目標に対する実績は以下のとおりとなりました。

数値目標	実績	達成度
＞「お客さま満足度アンケート」の実施:平成21年12月	未実施	未達成
＞20年度「お客さま満足度アンケート」の実施結果公表:平成21年4月	平成21年5月公表	達成

ー地域への適切なコミットメント、公共部門の規律付けー

＜取組み方針＞ 地方公共団体、地方公社、第三セクターの財務に対する客観的な評価基準を設定することにより、これら公共部門との取引において、的確な対応を図ってまいります。

・上記方針のもと、21年度計画に基づき、以下のとおり具体的な施策を実践致しました。

計画	実績
<ul style="list-style-type: none"> ＞地方公共団体、地方公社、第三セクターの財務に対するより客観的な評価基準の見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ・地方公共団体、地方公社の財務分析を行う上での指針として19年度に制定致しました「地方公共団体向け財務マニュアル」の見直しについて、検討致しました。



地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果(平成21年度)

