

地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果

(平成 19 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> 地域内における新規事業、業種転換等新たな資金ニーズに対する取組みを行ってまいります。

・上記方針のもと、19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"> > 外部提携機関(政府系金融機関、提携コンサルティング会社)等の各種機能の活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・外部提携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6回開催し、27社33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、17名のお客さまにご参加頂きました。なお、同ツアーのイベントの一つである「東京ビジネスサミット」にご出展され、新販路の契約に至られたお客さまもいらっしゃいました。

・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
> 外部提携機関(政府系金融機関、提携コンサルティング会社)等の各種機能の活用先数 15 先	活用先数 18 先	120%
> 「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%

・上記のほか、以下の実績がございました。

創業支援融資商品の取組実績…23件 200百万円
 新事業支援融資商品の取組実績…4件 133百万円



地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果(平成19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＞ お客さまの利便性の向上に向けて、「しまぎんビジネス情報仲介制度」の提携先を拡充するなど、ご利用頻度を高めるための施策を実施致します。
 また、ランクアップへの取組みについては、ランクアップ支援を重点的に取組む先を選定し、本部審査部門と営業店が一体となって、経営改善を行うとともに、お客さまのランクアップ支援の成果に対して、営業店にインセンティブを付与することにより、取組みを強化致します。

・上記方針のもと、19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
＞「しまぎんビジネス情報仲介制度」の提供メニューの充実	・左記制度の提供メニューに、ヤフー株式会社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。
＞「しまぎんビジネス情報仲介制度」の利用促進	・左記制度に係るお客さまのご利用頻度を高めるため、同制度に関する説明会を開催させていただくとともに、同制度について、お客さまのご理解を深めるためのチラシなどを作成致しました。また、行員を対象とした研修も実施致しました。
＞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	・左記ツアーを開催し、17名のお客さまにご参加頂きました。なお、同ツアーのイベントの一つである「東京ビジネスサミット」にご出展され、新販路の契約に至られたお客さまもいらっしゃいました。
＞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	・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、重点的に取組む先の対象範囲を35先から350先に拡大致しました。また、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・見直しを実施致しました。
＞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	・18年度に引き続き、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。
＞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」の開催	・左記セミナーを、「建設業の動向と今後の営業展開」をテーマとして、松江、出雲、浜田、米子、鳥取の5ヶ所で開催し、建設業者88社133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」のメニュー追加1項目	追加メニュー1項目	100%
＞「しまぎんビジネス情報仲介制度」の利用先数20先	利用先数22先	110%
＞「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%
＞ランクアップ先数35先	ランクアップ先数10先	28%
＞「しまぎん住宅金融学校」の開催回数6回	開催回数5回	83%

・この結果、経営改善支援への取組みの達成度を表す指標は以下のとおりとなりました。

経営改善支援取組み率＝経営改善支援取組み先数350先(正常先除く)／期初債務者数587先(正常先除く)＝59.6%
 再生計画策定率＝再生計画策定先数45先(正常先除く)／経営改善支援取組み先数350先(正常先除く)＝12.9%
 ランクアップ率＝ランクアップ数10先(正常先除く)／経営改善支援取組み先数350先(正常先除く)＝2.9%



地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果(平成19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、各種再生手法を積極的に活用するとともに、モニタリングを強化し、お客さまの企業体力向上に積極的に取り組んでまいります。

・上記方針のもと、19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
＞ 中小企業再生支援協議会の活用	・お取引先の事業再生をより円滑に進めていくため、中小企業再生支援協議会を活用致しました。
＞ M&A、各種再生手法(DDS、DES等)の積極的な活用	・左記取組みに向けて、外部提携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。
＞ モニタリングの強化	・モニタリングの更なる強化に向けて、営業店のモニタリング実施状況について調査・指導を実施するとともに、その方法の一部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
＞ 中小企業再生支援協議会の活用先数 3 先	活用先数 2 先	66%
＞ M&A、各種再生手法(DDS、DES等)の活用先数 3 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 19 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＞ 後継者問題への対応として、若手経営者、後継者の皆さまを対象とした経営者セミナーを開催致します。また、M&A案件へも積極的に取組んでまいります。

・上記方針のもと、19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 ➢ M&Aの積極的な活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記アカデミーを6回開催し、27社33名のお客さまにご参加頂きました。 ・外部提携機関から、専門家を講師として招聘し、研修を実施するなど、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%
➢ 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19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> 研修体系に基づき、各人の融資判断能力の向上に向けた指導を継続致します。

・上記方針のもと、19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
> 行内研修の実施 ・ビジネスマッチング制度に関する勉強会 ・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 ・融資トレーニー	・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、渉外担当役席を対象として、ビジネスマッチング制度に関する勉強会を開催するとともに、融資担当役席を対象として、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を実施致しました。また、融資担当者を対象とした2週間程度の融資トレーニーを開催致しました。
> お客さまの工場への見学実施	・目利き能力の向上を目的に、洋菓子箱製造、建設、リネンサプライ、印刷、鋼材加工販売を営まれるお取引先の工場見学を実施致しました。
> 研修体系に基づく行内研修内容の充実(外部講師を活用した研修の立案・実施)	・外部提携機関などから、専門家を講師として招聘し、融資担当役席を対象とした融資実務に係る研修を実施致しました。
> 優績者へのインセンティブの付与(行外研修への派遣)	・優績者へのインセンティブとして、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致しました。
> 行外研修制度の確立	・行員の向上心と自己啓発に対するインセンティブ付与を目的として、従来の指名選抜制に加え、男女の区別なく意欲ある行員全てが参加可能な措置として公募制を導入致しました。

・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
> 行内研修の実施回数 9 回	実施回数 9 回	100%
・「ビジネスマッチング制度に関する勉強会」の実施回数 3 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 2 回 ・「融資トレーニー」の実施回数 4 回	・実施回数 3 回 ・実施回数 2 回 ・実施回数 4 回	100% 100% 100%
> 「工場見学」の実施回数 5 回	実施回数 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 19 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商品を積極的に推進するとともに、動産・債権譲渡担保融資（含むABL）、知的財産権担保融資などの新しい貸出形態へも取組んでまいります。

・上記方針のもと、19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"> ➢ ビジネスローン商品（不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資商品）の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・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するとともに、より幅広いお客さまの資金調達ニーズに応えるため、「ビジネスローン 300 II」及び「ビジネスローン 500」を開発し、取扱いを開始致しました。
<ul style="list-style-type: none"> ➢ 動産・債権譲渡担保融資（含むABL）の推進に係る、本部審査部門による営業店臨店指導・サポート ➢ 知的財産権担保融資の推進に係る、本部審査部門による営業店臨店指導・サポート 	<ul style="list-style-type: none"> ・動産・債権譲渡担保融資（含むABL）及び知的財産権担保融資について、外部提携機関から、専門家を講師として招聘し、研修を実施するとともに、本部審査部門が営業店と連携し、同融資へのニーズをお持ちのお客さまを訪問するなど、新しい貸出形態の推進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	達成率
➢ ビジネスローン商品（不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資商品）の取組金額 1,400 百万円	取組金額 2,205 百万円 (501 件)	157%
➢ 動産・債権譲渡担保融資（含むABL）の取組先数 3 先	取組先なし	0%
➢ 知的財産権担保融資の取組先数 1 先	取組先なし	0%



地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果（平成 19 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＞ お客さまの資金ニーズの内容や経営状態に関する情報収集能力を強化し、お客さまに対して資金計画の適切な提案を行ってまいります。
また、お客さまの多様な資金調達ニーズに円滑にお応えするため、私募債の積極的な引き受けを行うとともに、電子記録債権法への対応についても検討致します。

・上記方針のもと、19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"> ➢ 当行保証付私募債、信用保証協会共同保証付私募債への積極的な対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・お客さまの多様な資金調達ニーズに円滑にお応えするため、当行保証付私募債、信用保証協会共同保証付私募債の推進に向けた取組みを実施致しました。
<ul style="list-style-type: none"> ➢ 地域におけるシンジケートローンの組成 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域におけるシンジケートローンの組成に向けて、外部提携機関との連携を強化し、検討を進めてまいりました。
<ul style="list-style-type: none"> ➢ 電子記録債権法への対応の検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・電子記録債権法の20年12月施行に向けて、外部機関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
➢ 当行保証付私募債、信用保証協会共同保証付私募債の取組先数 5 先	取組先数 4 先	80%
➢ 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19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 -人材の育成-

＜取組み方針＞ 研修体系に基づき、各人の融資判断能力の向上に向けた指導を継続するとともに、新しい貸出形態への理解を深める取組みを行ってまいります。

・上記方針のもと、19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
> 行内研修の実施 ・動産・債権譲渡担保融資(ABL)・知的財産権担保融資に関する研修 ・融資トレーニー	・新しい貸出形態への理解をより一層深めるため、融資担当役席を対象として、動産・債権譲渡担保融資(ABL)・知的財産権担保融資に関する研修を実施致しました。また、各人の融資判断能力の向上に向け、融資担当者を対象とした2週間程度の融資トレーニーを開催致しました。
> 研修体系に基づく研修内容の充実(外部講師を活用した研修の立案・実施)	・外部提携機関から、専門家を講師として招聘し、融資担当役席を対象とした融資実務に係る研修を実施致しました。
> 優績者へのインセンティブの付与(行外研修への派遣)	・優績者へのインセンティブとして、第二地方銀行協会が主催する目利き能力の強化に関する研修に営業店行員を派遣致しました。
> 行外研修制度の確立	・行員の向上心と自己啓発に対するインセンティブ付与を目的として、従来の指名選抜制に加え、男女の区別なく意欲ある行員全てが参加可能な措置として公募制を導入致しました。

・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
> 行内研修の実施回数 6回 ・動産・債権譲渡担保融資(ABL)・知的財産権担保融資に関する研修の実施回数 2回 ・融資トレーニーの実施回数 4回	実施回数 6回 ・実施回数 2回 ・実施回数 4回	100% 100% 100%



地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果(平成19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> 地域におけるプロジェクト案件「PFI」などへの取組みを通じて、地域経済の再生に貢献してまいります。
また、地域経済の次世代を担う若手経営者の皆さまを対象とした経営者セミナーを開催致します。

・上記方針のもと、19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「島根県立こころの医療センター(仮称)整備・運営事業」に取組みました。
> 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6回開催し、27社33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	・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案件の取組先数1先	取組先数1件	100%
> 「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19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

—地域活性化につながる多様なサービスの提供—

＜取組み方針＞ 従来、営業店各店において実施しておりました、お客さまの満足度に関する調査を本部に集中化し、定期的に一貫性ある調査を実施するとともに、調査結果を経営施策に反映致します。

・上記方針のもと、19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
> 18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	・18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、「しまぎん資産運用セミナー」や「しまぎん年金相談会」の全店開催、個人のお客さま向けインターネットバンキングの基本契約料の無料化、無担保ローンのインターネットによる仮申込受付の取扱開始などの施策を実施致しました。
> 「お客さま満足度アンケート」の内容充実および継続実施	・「お客さま満足度アンケート」については、商品・サービス・地域貢献活動に関するお客さまのご意向把握に向けた設問を設けるなど、内容を充実させたうえで、インターネット調査を実施し、884件のご回答を頂きました。
> お客さまの反応等をダイレクトに集約できるモニター会員組織の立ち上げ	・モニター会員組織の立ち上げには至りませんでした。営業店窓口への覆面調査や店頭アンケート等の実施など、お客さまのダイレクトな反応の集約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
> 18年度「お客さま満足度アンケート」の実施結果公表:平成20年4月	平成19年5月公表	達成
> 「お客さま満足度アンケート」の実施:平成19年12月	平成19年12月実施	達成

—地域への適切なコミットメント、公共部門の規律付け—

＜取組み方針＞ 地方公共団体、地方公社、第三セクターとの取引においては、財務状態の理解をより深め、的確な対応を図ってまいります。

・上記方針のもと、19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の策定・見直し	・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、「地方公共団体向け財務マニュアル」を制定致しました。



地域密着型金融の推進に向けた取組みの結果(平成19年度)

