

平成 19 年 5 月 18 日

各 位

会 社 名 株式会社 泉州銀行
 代 表 者 名 取締役頭取 吉田 憲正
 コード番号 8 3 7 2 (大証第一部)
 本店所在地 岸和田市宮本町 2 6 番 15 号
 問 合 せ 先 経営企画部長 坂戸 豊
 (TEL . 072-423-7441)

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況(平成 17 年 4 月～19 年 3 月)について

株式会社泉州銀行は、「地域密着型金融推進計画」(平成 17 年 4 月～平成 19 年 3 月)の進捗状況について、お知らせいたします。

当行は、平成 17 年 4 月よりスタートさせました旧中期経営計画『ACT'07』の基本方針『より安定した経営基盤を持ち、お客様の信頼にお応えする銀行 - 地域のお客様サポート 1 銀行 -』のもと、地域や産業特性を踏まえつつ、「地域のお取引先との共存共栄」「地域のお取引先を粘り強く支援するという姿勢」「銀行経営の安定」の 3 点にバランス良く注力することを基本的な考え方として本計画を策定し、各施策を展開しておりますが、本計画における数値目標及び実績につきましては、以下の通りであります。

【数値目標】

推進目標項目については、下記の通り目標を上回る実績となりました。今後につきましても、新中期経営計画「Upgrade'09」の経営方針の下、引き続き、中小企業金融の円滑化に向けた取り組みを積極的に推進するとともに、経営力の強化を図ってまいります。

推進目標項目	地域密着型金融推進計画(重点強化期間)									
	17年度		18年度					計画期間(2年)累計		
	実績	年度目標	上期実績	下期実績	年度実績	年度目標	進捗率	実績	目標	進捗率
助成金制度の助成先数	6	5	4	1	5	5	100%	11	10	110%
三菱UFJフィナンシャル・グループ企業の紹介件数	144	120	65	70	135	120	113%	279	240	116%
事業承継提案件数	112	110	61	141	202	150	135%	314	260	121%
ビジネスマッチング紹介件数	264	200	180	156	336	200	168%	600	400	150%

経営指標目標項目	17年度		18年度	
	実績	年度目標	実績	年度目標
正味業務純益(億円)	139.9	136.2	136.1	141.0
当期純利益(億円)	105.7	98.4	107.0	114.0
修正OHR(%)	60.3%	61.2%	62.3%	61.3%
PH正味業務純益(百万円)	12.7	12.2	12.0	12.4
正味業務純益ROA(%)	0.73%	0.74%	0.68%	0.69%
自己資本比率(%)	9.66%	9.50%	12.14%	9.5%
開示債権比率(%)	2.12%	3%前後	2.03%	1%台

開示債権比率はリスク管理債権比率

以 上

詳細につきましては、別紙添付資料「地域密着型金融推進計画の進捗状況表」をご覧ください。

お問い合わせ先：経営企画部(奥) TEL 072 - 423 - 7441

【主な取組内容】

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

中小企業の支援については、そのライフステージに応じて、「創業・新事業支援」「成長支援」「再生支援」の3段階の支援方法があると考えられますが、当行は、地域や産業特性を考慮し、旧リレバン計画における「成長支援」「再生支援」に重点を置いた取組みから、「創業・新事業支援」「成長支援」に重点を置いた取組みへ軸足を移し、各施策を展開しております。

創業・新事業支援機能等の強化

地域経済の活性化に寄与することを目的に、旧リレバン計画期間中に創設した2つの助成金制度（<センギン>ベンチャーアシスト、泉州ビジネスプラン大賞）において、計11先に対し、助成金（総額800万円）を授与するとともに、事業化をサポートすべく、ベンチャーキャピタルの紹介やビジネスマッチング支援を行いました。

また、15年5月の立上げ時より参画してありました「近畿地区産業クラスターサポート金融会議」の代表幹事として、クラスター計画参加企業を対象としたビジネスマッチングフェアを企画・創設し、17年9月から定期的開催されているビジネスマッチングフェアを積極的に支援してまいりました。

産学連携の取組みについては、16年4月より、大阪府立大学へ産学連携コーディネーターを派遣しており、その成果として、大学側へ企業紹介を24件実施し、そのうち共同研究案件を2件発掘するとともに、大阪府立大学他主催の「産学連携共創フェア」に協賛するなど、積極的な取組みを致しました。

地元との連携による取組みについては、堺市・堺商工会議所共催の事業プラン審査会「さかい発ビジネスプランオーディション」に審査員を派遣するとともに、18年4月には、泉大津商工会議所のエコマーカ事業に協力している企業に対し金利を優遇する融資制度を創設したほか、和泉商工会議所と提携し、同会議所会員向けのビジネスローンを創設しました。

取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

地元中小企業の経営支援等のためのソリューション活動（課題検討 課題提案 課題解決）については、取引先企業の課題を個社別に検討し、銀行として課題解決のための提案を行い、課題解決につなげる取組みを従来から積極的に行ってきました。今後も、さらにこの活動を充実させていくことにより、取引先企業とのリレーションを強化するとともに、三菱UFJフィナンシャル・グループ機能を活用した高度な金融サービスを提供していきたいと考えております。

ビジネスマッチングについては、手法の多様化を図っており、計画期間中の累計目標紹介件数400件に対し、実績600件（進捗率150%）と目標を大幅に達成し、成約件数は135件となっております。具体的には、東京・大阪・名古屋で開催された三菱UFJフィナンシャル・グループ主催の大規模なビジネス商談会に計画期間中計4回参加し、当行のお取引先に対し、全国規模の企業との商談の接点を提供しました。さらに、当行独自の「センギン・ビジネス商談会」を4回開催した他、個社毎のビジネスマッチングにも積極的に取り組みました。

三菱UFJフィナンシャル・グループ企業のスキル・ノウハウの活用については、上記のビジネス商談会への参加や、三菱UFJリサーチ&コンサルティング㈱との協働による「取引先向け経営セミナー」の開催、ならびに、同社へのコンサルティング案件の紹介など、積極的に実施した結果、三菱UFJフィナンシャル・グループ企業の紹介件数については、計画期間中の累計目標件数240件に対し実績279件（進捗率116%）と計画を上回りました。

取引先向けの情報提供については、上記の「取引先向け経営セミナー」の他、「泉州倶楽部講演会」を年2回実施し、中国関連情報などの時宜に応じたセミナーを開催しました。また、17年12月より、インターネット法人情報提供サービスである「ビジネスWeb」に「経営相談窓口」を新設す

るなど、双方向での情報交換による質の高い経営アドバイスへの取組みに努めました。さらに、18年3月より「法人向けEメール配信サービス」による法人関連情報の提供を開始致しました。

事業承継提案については、専担者を増員するとともに、外部専門家による臨店形式の勉強会を開催することにより、その提案力を一層充実させるべく取組んでおります。その結果、事業承継提案件数については、計画期間中の累計目標件数260件に対し実績314件（進捗率121%）と計画を上回ることができました。

その他

なお、事業再生においては、平成14年4月に専門チームを設置して以来、これまで一定の成果を収めてきたと認識しておりますが、取引先との質の高い対面交渉等を通じた経営改善指導を継続的に実施してきた結果、経営改善支援取組先145先のうち42先のランクアップを実現するとともに、DDSやDESなどの各種再生スキームについても取り組んでおります。

また、「担保・保証に過度に依存しない融資の推進等」についても、大阪府との提携商品の開発をはじめ、各種施策に取り組むとともに、個人事業者の個人事業者のスコアリングモデルの研究や大阪府ABL研究会に参加するなどABLの研究も進めております。

以上の取組み、実績等につきましては、後述の「地域密着型金融推進計画」の進捗状況表をご参照ください。

2. 経営力の強化

経営力の強化の為には、攻めと守りの両面でバランスのとれた業務運営を行っていくことが重要であるとの考えのもと、収益力の向上に資する施策の遂行は勿論のこと、収益管理態勢の整備、リスク管理態勢の充実、ガバナンスの強化、法令等遵守（コンプライアンス）態勢の強化に取り組むとともに、営業支援・効率化・制度対応など幅広い目的でのITの戦略的活用が今後の経営課題であると認識し、活動しております。

リスク管理態勢の充実

19年3月末からのバーゼル 導入に備え、これまでに経営企画部内に専担者を1名任命しスタート、18年1月からコンサルタント会社・システム開発業者等を交えた要件定義の実施等、準備作業に着手致しました。さらに、18年11月に経営企画部内にバーゼル 準備室を設置しました。

信用リスクにおいては、バーゼル 標準的手法への対応課題について優先的に整備してまいりました。今後は標準的手法による管理態勢の整備・充実を図るとともに、基礎的内部格付手法導入に向けた体制整備を検討していきます。

オペレーショナルリスクにおいては、三菱UFJフィナンシャル・グループの方針のもと、粗利益配分手法の採用に向けて、規定類の見直し等、体制整備に取り組ましました。

ガバナンスの強化

より精緻な内部統制評価手続きの整備を目指し、これまでに経営企画部内に専担者を3名任命し、三菱UFJフィナンシャル・グループの中で求められる米国SOX法404条対応としての財務報告に係る内部統制の構築はスケジュール通り実施し、19年3月末時点で認識する課題事項についてはすべて改善完了しました。また、それにより構築された財務諸表にかかる内部統制の枠組みを基礎として有価証券報告書に代表者確認書を添付しました。

3 . 地域の利用者の利便性向上

当行は、従来より地域の特性や利用者ニーズを踏まえたビジネスモデルの展開等を図ってまいりましたが、地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立に向け、以下の取組みを行っております。

地域貢献等に関する情報開示

ディスクロージャー誌やIRツール等の各種ツールの作成、ホームページの充実、取引先会合でのIRを実施するなど、地域貢献等に関する情報開示に努めてまいりました。

また、昨年来、機関投資家・アナリスト向けの個別IRも22回実施するなど、積極的に取り組んでおります。さらに、個人投資家を対象とした「関西ノムラ資産管理フェア」(野村證券主催)に2年連続でブースを出展するなど、個人投資家向けに積極的なIR活動を行いました。

地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

15年6月より実施しているCSモニター調査は年6回実施しておりますが、17年4月以降実施の12回の調査では、対象10～11行中1～3位が計7回となっており、職員の意識も着実に向上しております。

また、幅広いお客様のニーズにお応えするため、各種アンケート(宅建業者アンケート、ダイレクト支店顧客アンケート、取引先企業動向アンケート、ATMコーナー設置のご意見カード)を実施しており、その分析結果を踏まえ、適宜、商品企画等に反映させております。さらに、約11年ぶりに有人店舗を開設すべく、周辺顧客へのアンケート調査を踏まえ、北摂地域のお客様への相談ニーズ等に対応した店舗として、千里中央支店を開設致しました。

また、18年2月から3月にかけて、新たな試みとして実施した事業所取引先に対する「利用者満足度アンケート調査」については、その分析結果を踏まえ、事業所取引先向けサービスの一層の向上を図っております。

地域再生推進のための各種施策との連携等

15年下期から参画しておりました泉大津市のPFI事業(泉大津市立戎小学校整備事業)に対しては、計画通り18年4月にPFI融資430百万円を完了致しました。今後とも、地元泉州地域(9市4町)を中心に、PFI手法を活用した公共施設の整備などの情報収集に努めてまいります。

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況表

平成17年4月～19年3月の進捗状況

平成19年5月
株式会社 泉州銀行

Senshu Bank

はじめに

〔基本的な考え方〕

中期経営計画「ACT '07」の基本方針「より安定した経営基盤を持ち、お客様の信頼にお応えする銀行 - 地域のお客様サポート 1銀行 - 」となる為に、以下の3点にバランスよく注力してまいります。

「地域のお取引先との共存共栄」

「地域のお取引先を粘り強く支援するという姿勢」

「銀行経営の安定」

地域や産業特性を踏まえた「選択と集中」による推進を図るとともに、地域貢献等に関する情報開示に努めてまいります。

～ 「再生支援」については、過去3年間（14年4月～17年3月）で一定の成果を収めたと認識。

～ この2年間（17年4月～19年3月）は、「創業・新事業支援」と「成長支援」に重点を置いた取組みに注力。

1.事業再生・中小企業金融の円滑化

創業・新事業支援機能等の強化

(助成金制度)

- ・<センギン>ベンチャーアシスト / 第2回助成金授与 (優秀賞100万円:1先、優良賞50万円:2先)
- ・泉州ビジネスプラン大賞 / 第1回助成金授与 (大賞100万円:1先、優秀賞50万円:2先)
- ・<センギン>ベンチャーアシスト / 第4回助成金授与 (優秀賞100万円:1先)
- ・泉州ビジネスプラン大賞 / 第2回助成金授与 (大賞100万円:1先、優秀賞50万円:2先)
- ・<センギン>ベンチャーアシスト / 第5回助成金授与 (優秀賞100万円:1先)

なお、第3回<センギン>ベンチャーアシストは入賞社なし

(産学連携)

- ・産学連携コーディネーターを大阪府立大学へ派遣 大学側へ企業紹介を24件実施 (累計:共同研究案件2件発掘)
- ・大阪府立大学他主催の「産学連携共創フェア」に協賛

(地元との連携)

- ・堺市・堺商工会議所共催の事業プラン審査会「さかい発ビジネスプランオーディション」に審査員を派遣
- ・泉大津商工会議所のエコマーカー事業に協力している企業に対し金利を優遇する融資制度を創設
- ・地元商工会議所と提携した同会議所会員向けのビジネスローンを創設

取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

- ・「近畿地区産業クラスターサポート金融会議主催ビジネスマッチングフェア」に参画(17年9月、18年5月、19年3月)
- ・「UFJビジネスフォーラム名古屋大会」へ参加(17年4月) ~当行取引先36社商談 / うち8社13件成約
- ・「第1回Business Link 商売繁盛 at TOKYO DOME」へ参加(17年11月) ~当行取引先29社商談 / うち3社3件成約
- ・「第2回Business Link 商売繁盛 at INTEX OSAKA」へ参加(18年5月) ~当行取引先56社商談 / うち5社5件成約
- ・「第3回Business Link 商売繁盛 at TOKYO BIG SIGHT」へ参加(18年10月) ~当行取引先31社商談 / うち4社4件成約
- ・「センギン・ビジネス商談会」開催(4回) ~ 第3回:22社が商談、第4回:11社商談、第5回:26社商談、第6回:16社商談
- ・「取引先向け経営セミナー」の開催(4回) ~ 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)との協働
- ・「中国進出セミナー」の開催 ~ 堺商工会議所との共催
- ・インターネットサービスの充実 ~ 「ビジネスWeb」に「経営相談窓口」を新設
- ~ 「法人向けEメール配信サービス」による法人関連情報の提供を開始

1.事業再生・中小企業金融の円滑化

事業再生に向けた積極的取組み

(ランクアップ)

- ・経営改善支援取組み対象先145先中、**ランクアップ42先**

(各種再生スキーム)

- ・DDS **2件 / 118百万円**
- ・DES **1件 / 560百万円**
- ・DIPファイナンス **13件 / 196百万円**
- ・エグジットファイナンス **13件 / 9,039百万円**
- ・ノンリコースローン **3件 / 5,658百万円**

上記取組みに際しては、大阪府中小企業再生支援協議会、再生ファンド、コンサルタント等、外部機関も活用

担保・保証に過度に依存しない融資の推進等

- ・「大阪府提携ポートフォリオ型融資制度」取扱開始 **269件 / 9,186百万円**
- ・「大阪府成長性評価融資制度」取扱開始 **6件 / 199百万円**
- ・シンジケートローン **147件 / 29,816百万円**
- ・銀行保証付私募債 **228件 / 29,710百万円**
- ・「センギンスピードライン」 **1,196件 / 28,875百万円**

2 .経営力の強化

リスク管理態勢の充実

〔バーゼル 対応〕

- ・経営企画部内に専担者を任命。コンサルタント会社・システム開発業者等を交えたシステムの要件定義、準備作業を実施。
- ・信用リスクについては、『標準的手法』への対応課題を優先的に整備。今後は標準的手法による管理態勢の整備・充実を図るとともに、『基礎的内部格付手法』導入に向けた体制整備を検討。
- ・オペレーショナルリスクについては、『粗利益配分手法』の採用に向けて、規定類の見直し等の体制整備を実施。

ガバナンスの強化

- ・より精緻な内部統制評価手続きの整備を目指すべく、経営企画部内に専担者を3名配置。
- ・三菱UFJフィナンシャル・グループの中で求められる米国SOX法404条対応としての財務報告に係る内部統制の構築はスケジュール通り実施し、19年3月末時点で認識する課題事項についてはすべて改善完了。
- ・財務諸表にかかる内部統制の枠組みを基礎として有価証券報告書に代表者確認書を添付。

3 .地域の利用者の利便性向上

地域貢献等に関する情報開示

- ・地域貢献に関する情報を、ホームページ上の専用サイトにて、わかりやすく開示
- ・ディスクロージャー誌や決算IRツール等の各種ツールを作成
- ・株主総会用IRツール作成
- ・取引先会合等でのIRの実施
- ・「**関西ノムラ資産管理フェア**」にブースを出展
- ・機関投資家、アナリスト向けの個別IRの実施

地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

- ・**CSモニター調査**の実施（12回中**以降1位～3位が7回**。職員の意識も向上）
- ・**各種アンケート実施**
～ 宅建業者向けアンケート、ダイレクト支店顧客向けアンケート、取引先企業動向アンケート、事業所向け利用者満足度アンケート、ATMコーナー設置のご意見カード等

地域再生推進のための各種施策との連携等

- ・15年下期から参画しておりました**泉大津市のPFI事業『泉大津市立戎小学校整備事業』**に対しては、計画通り18年4月に**PFI融資430百万円を完了**。
- ・地元泉州地域を中心に、地方公共団体のPFI導入計画について情報収集。

数値目標

～ 推進目標項目については、目標を上回る実績となりました ～

推進目標項目	地域密着型金融推進計画（重点強化期間）									
	17年度		18年度					計画期間（2年）累計		
	実績	年度目標	上期実績	下期実績	年度実績	年度目標	進捗率	実績	目標	進捗率
助成金制度の助成先数	6	5	4	1	5	5	100%	11	10	110%
三菱UFJフィナンシャル・グループ企業の紹介件数	144	120	65	70	135	120	113%	279	240	116%
事業承継提案件数	112	110	61	141	202	150	135%	314	260	121%
ビジネスマッチング紹介件数	264	200	180	156	336	200	168%	600	400	150%

経営指標目標項目	17年度		18年度	
	実績	年度目標	実績	年度目標
正味業務純益（億円）	139.9	136.2	136.1	141.0
当期純利益（億円）	105.7	98.4	107.0	114.0
修正OHR（%）	60.3%	61.2%	62.3%	61.3%
PH正味業務純益（百万円）	12.7	12.2	12.0	12.4
正味業務純益ROA（%）	0.73%	0.74%	0.68%	0.69%
自己資本比率（%）	9.66%	9.50%	12.14%	9.5%
開示債権比率（%）	2.12%	3%前後	2.03%	1%台

開示債権比率はリスク管理債権比率

経営改善支援の取組み実績 （17年4月～19年3月）

		うち経営改善 支援取組先数 （ ）	債務者区分が上昇 した先数（ ）	債務者区分が変化 しなかった先（ ）
正常先		13		11
要 注 意 先	うちその他要注意先	111	36	53
	うち要管理先	15	4	6
破綻懸念先		6	2	2
実質破綻先		0	0	0
破綻先		0	0	0
合 計		145	42	72

**経営改善支援の取組み実績
(18年4月～19年3月)**

		うち経営改善 支援取組先数 ()	債務者区分が上昇 した先数()	債務者区分が変化 しなかった先()
正常先		5	/	5
要 注 意 先	うちその他要注意先	82	27	40
	うち要管理先	7	1	3
破綻懸念先		1	0	0
実質破綻先		0	0	0
破綻先		0	0	0
合 計		95	28	48

**経営改善支援の取組み実績
(18年10月～19年3月)**

		うち経営改善 支援取組先数 ()	債務者区分が上昇 した先数()	債務者区分が変化 しなかった先()
正常先		6	/	4
要 注 意 先	うちその他要注意先	43	12	27
	うち要管理先	7	0	5
破綻懸念先		1	0	0
実質破綻先		0	0	0
破綻先		0	0	0
合 計		57	12	36

各項目毎の進捗状況（要約）

平成17年4月～19年3月

進捗状況（要約）

項目（取組方針及び目標）	進捗状況（17年4月～19年3月）
1. 事業再生・中小企業金融の円滑化	
（1）創業・新事業支援機能等の強化	
創業・新事業支援者の発掘、支援の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・「センギン」ベンチャーアシスト/ 計4回、5先に対し助成金授与 ・泉州ビジネスプラン大賞 / 計2回、6先に対し助成金授与 ・これまでの助成企業13先の事業化支援を実施 ・「近畿地区産業クラスターサポート金融会議」代表幹事として、クラスター計画参加企業を対象としたビジネスマッチングフェアを企画・創設 ・大阪府立大学他主催「産学連携共創フェア」に協賛 ・「近畿一番星ベンチャークラブ」に協力会員として入会（同クラブに3社紹介） ・日本政策投資銀行へベンチャー企業の協調融資案件5件を紹介 ・堺市・堺商工会議所共催の事業プラン審査会「さかい発ビジネスプランオーデイション」に審査員を派遣
投資ファンド活用	・ファンドからの投資額～14件 / 252百万円
融資審査能力の向上及び審査体制の強化	・審査部トレーナー研修実施（17回 / 47名）
（2）取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	
機能提供活動の充実による顧客リレーションの強化	<ul style="list-style-type: none"> ・「UFJビジネスフォーラム名古屋大会」参加（取引先36社参加、うち8社成約） ・「第1回Business Link 商売繁盛 at TOKYO DOME」参加（取引先29社参加、うち3社成約） ・「第2回Business Link 商売繁盛 at INTEX OSAKA」参加（取引先56社参加、うち5社成約） ・「第3回Business Link 商売繁盛 at TOKYO BIG SIGHT」参加（取引先31社参加、うち4社成約） ・「センギンビジネス商談会開催」（3回） ～第3回：22社が商談、第4回：11社が商談、第5回：26社が商談、第6回：16社が商談 ・取引先の国際化支援件数（33件）
顧客の経営に資する情報提供活動の一層の充実	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先向け経営セミナー開催（4回 / 295名参加） ・泉州倶楽部講演会（4回 / 616名参加） ・堺商工会議所と「中国進出セミナー」共催（38名参加） ・「ビジネスWeb」に「経営相談窓口」を新設 ・「法人向けEメール配信サービス」による法人関連情報の提供開始

進捗状況（要約）

項目（取組方針及び目標）	進捗状況（17年4月～19年3月）
1.事業再生・中小企業金融の円滑化	
法人営業担当者の機能提供力向上	<ul style="list-style-type: none"> ・法人営業担当者対象機能提供研修実施（3回 / 13名参加） ・事業承継上級研修実施（3回 / 12名参加） ・外部専門家による臨店形式の事業承継勉強会の開催（30ヶ店 / 378名受講）
不良債権の新規発生防止や要注意先債権等の健全債権化に向けた各種取組みの強化	<ul style="list-style-type: none"> ・経営改善支援取組先数145先中、経営改善による債務者区分のランクアップ先数42先
(3)事業再生に向けた積極的取組み	
事業再生に向けた取組みの効果的・効率的実施	<ul style="list-style-type: none"> ・DDS : 2件 / 118百万円 ・DES : 1件 / 560百万円 ・DIPファイナンス : 13件 / 196百万円 ・エグジティブファイナンス : 13件 / 9,039百万円 ・ノリコースローン : 3件 / 5,658百万円 上記取組みに際しては、大阪府中小企業再生支援協議会、再生ファンド、コンサルタント等、外部機能も活用
再生支援実績に関する情報開示	<ul style="list-style-type: none"> ・事業再生ファンドの活用により、DES及びファンドからの出資と役員派遣による経営監視も含めた新たな再生スキームを実施。
(4)担保・保証に過度に依存しない融資の推進等	
企業の将来性や技術力を的確に評価するための取組み強化	<ul style="list-style-type: none"> ・予兆管理先の対象先を見直し、モニタリング実施（19年3月末時点267先/630億円） ・「大阪府提携ポートフォリオ型融資制度」を17年5月より取扱い開始（269件/9,186百万円） ・「大阪府成長性評価融資制度」を17年7月より取扱い開始（6件/199百万円） ・和歌山県保証協会提携の第三者保証不要・負担金方式の新制度を18年7月より取扱い開始（8件/230百万円） ・負担金方式の保証協会保証付き融資制度の推進（1,196件/28,875百万円） ・財務制限条項付きシンジケートローンの推進（147件/29,816百万円）

進捗状況（要約）

項目（取組方針及び目標）	進捗状況（17年4月～19年3月）
1.事業再生・中小企業金融の円滑化	
(4)担保・保証に過度に依存しない融資の推進等	
第三者保証は過度なものとならないと信運営	<ul style="list-style-type: none"> ・包括保証受入先に対して、保証受入れの必要性の見直し、及び限度保証または確定保証への一斉代替えを17年9月より開始（19年2月まで順次展開） ・第三者保証については原則受入れない方針を、再度営業店向けに明示（17年9月）
中小企業の資金調達手法の多様化に向けた取組の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・銀行保証付私募債の推進（228件/29,710百万円） ・売掛債権担保融資制度の推進（154件/1,211百万円）
(5)顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	
顧客説明マニュアル等の内部規定の整備	<ul style="list-style-type: none"> ・「融資規定」、「事務取扱手続」、「融資役席行動基準マニュアル」、「与信に関する顧客説明ルール」改定、「不動産担保評価マニュアル」、「独占禁止法対応マニュアル」制定
包括保証徴求先に対する保証書切替対応	<ul style="list-style-type: none"> ・包括保証受入先に対して、保証受入れの必要性の見直し、及び限度保証または確定保証への一斉代替えを17年9月より順次開始 ・第三者保証については原則受入れない方針を、再度営業店向けに明示（17年9月）
苦情等事例の分析・還元	<ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンス委員会（毎月開催）にて、事例の検討・対応策を協議 ・融資責任者会議等にて、苦情・トラブル事例を還元、優越的地位の濫用禁止について注意喚起、優越的地位濫用防止に向けた勉強会・説明会等を実施 ・「苦情・トラブル解消塾」を開催し、その内容を本部・営業店に水平展開
(6)人材の育成	
各種研修、勉強会、通信講座、等の実施	<ul style="list-style-type: none"> ・センバツビジネススクールの実施（2回、計70名参加）、融資推進機能習得研修の実施（計3回：35名）、融資推進セミナー（6名参加）、審査部トレーナー（計17回：47名）、融資業務室トレーナー（計7回：18名）、事業承継上級研修（計3回：12名）、外為推進トレーナーの実施（計19回：48名）、外為推進担当者会議の実施（計7回：61名）、新規塾（延べ205名受講）、融資推進塾（延べ437名受講）、地銀協主催「企業再生に関する研究会」に担当者2名を派遣、同「企業再生実務講座」に担当者1名を派遣、三菱UFJリサーチ&コンサルティングによる行員向け勉強会の実施（30名参加）、アクションプログラム対応の通信講座の受講（新アクションプログラム対応総合コース：139名受講）（業種別コース「医療・介護編」：40名受講）、（業種別コース「中小建設」編：27名受講）、（業種別コース「旅館・ホテル」編：21名受講）

進捗状況(要約)

項目(取組方針及び目標)	進捗状況(17年4月～19年3月)
2. 経営力の強化	
(1) リスク管理態勢の充実	
パーゼル 対応への体制整備、システム開発等による自己資本比率算出手法の精緻化。	<ul style="list-style-type: none"> ・パーゼル への対応方針(リスクアセット計測手法の決定、計測手法高度化に向けた対応方針等)を機関決定。(17年9月) ・経営企画部内にパーゼル 準備室を設置。 ・コンサルタント会社、システム開発業者等を交えたシステム要件定義等、準備作業を実施
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	
信用リスクデータの整備	<ul style="list-style-type: none"> ・地銀協 CR ITSの有効活用 ～ 信用Varの精緻化、格付制度見直しにおける検証、制度見直し後の格付別デフォルト率の設定
格付制度の精緻化	・パーゼル の基礎的内部格付手法に向けて格付制度を改定し運用開始。また格付対象先を拡大。
金利設定のための内部基準の整備	・格付別適正貸出金利制度を継続的に運用
(3) ガバナンスの強化	
財務内容の適切性の確認	<ul style="list-style-type: none"> ・より精緻な内部統制評価手続きの整備を目指すべく 経営企画部内に専任者を3名配置。 ・三菱UFJフィナンシャル グループの中で求められる米国 SOX法 404条対応としての財務報告に係る内部統制の構築はスケジュール通り実施し、19年 3月末時点で認識する課題事項についてはすべて改善完了。 ・財務諸表にかかる内部統制の枠組みを基礎として有価証券報告書に代表者確認書を添付。
(4) 法令等遵守(コンプライアンス 態勢の強化)	
企業倫理の確立に向けた取組み	・部長が不祥事件防止チェックを実施。結果について、コンプライアンス委員会にて報告。
MUFJグループコンプライアンス態勢の整備	・「倫理綱領」「行動規範」を制定。コンプライアンス・マニュアル、インサイダー取引防止規定の改定。
個人情報保護法への適切な対応	<ul style="list-style-type: none"> ・個人情報の一斉点検に係る不備事項 7項目への対策を策定、事務連絡や研修等の場で周知を行うとともに、店内検査項目への組み入れや臨店指導を通じて検証を行う仕組みを構築。
マネー・ロンダリング防止対応の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・犯罪性口座や疑わしい取引を早期に発見するため月次、日次で営業店に還元資料を配信。 ・疑わしい取引の届出
苦情・トラブル再発防止と反社会的勢力の介入排除	<ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンス委員会で毎回苦情事例を紹介。 ・反社会的勢力に関する情報を営業店に還元。 ・優越的地位の濫用防止徹底のための役員・支店長対象の説明会実施、全役員対象のビデオ研修の実施
広告の表示等にかかる適切性確保に向けた取組み	<ul style="list-style-type: none"> ・関係部において既存のパンフレット類の確認を実施 ・新たなパンフレット作成時の注意事項の表示方法、リーガルチェックに関して各部で確認

進捗状況(要約)

項目(取組方針及び目標)	進捗状況(17年4月～19年3月)
(5) ITの戦略的活用	
「第9次 IT推進計画」の遂行 (信用リスク管理の強化)	<ul style="list-style-type: none"> ・ローン・総システム要件定義に着手、「格付・自己査定システム」の更改、個人信用情報センター新システム対応 ・生体認証ICカードの発行、生体認証ATMの設置、法人向けEメール配信サービスの開始、新コールセンターシステムの稼働 ・新型ATM導入開始、新為替OCRシステムの稼働 ・偽造・盗難キャッシュカード対策 ～ 「ATM引出し通知サービス」の実施、「ATM 1日当り引出限度額の引下げ機能」追加、ATM電文中の暗証番号のスクランブル化を実施 ・インターネットバンキングセキュリティ強化 ～ ソフトウェアキーボード、ワンタイムパスワードの導入 ・パソコンのアクセス管理強化 ～ ドメイン管理を導入 ・パーゼル 対応、個人情報保護法対応、米国SOX法404条対応、本人確認法改正対応を実施
(営業支援)	
(効率化)	
(情報セキュリティ対応)	
(制度対応)	
IT投資に対する稼働後効果検証の実施	・IT投資効果検証ルール(案)の作成
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	
	<ul style="list-style-type: none"> ・決算 IRツール作成、株主総会用 IRツール作成、ディスクロージャー誌発刊 ・取引先会合での IRの実施、機関投資家・アナリスト向けの個別 IRの実施 ・「関西 ノムラ資産管理フェア」に参加、個人投資家向けにIRを実施
(3) 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立	
	<ul style="list-style-type: none"> ・CSモニター調査の実施(12回中 1位～3位が7回。職員の意識も向上) ・各種アンケート調査の実施 ～ 宅建業者アンケート、ダイレクト支店顧客アンケート、取引先企業動向アンケート、関西 ノムラ資産管理フェア来場者アンケート、事業所向け利用者満足度アンケート、ATMコーナー設置のご意見カード 上記アンケートの分析結果を踏まえ、商品企画等に反映。また、約11年ぶりに有人店舗を開設(千里中央支店)
(4) 地域再生推進のための各種施策との連携等	
	<ul style="list-style-type: none"> ・泉大津市の PF事業(泉大津市立戎小学校整備事業)に対しては、計画通り18年4月にPFI 融資430百万円完了。 ・地元泉州地域を中心に、地方公共団体の PFI導入計画について情報収集。

用語説明集

<センギン>ベンチャーアシスト	IAGと連携することにより、将来有望な技術やビジネスプランを有する企業・起業家を対象に、当行が助成金支援を行う制度。
泉州ビジネスプラン大賞	大阪府をはじめ、地元泉州地域の7商工会議所・5商工会、泉北・泉南両地域中小企業支援センター、さかい新事業創造センター等と連携した助成金制度。
近畿地区産業クラスターサポート金融会議	近畿2府5県（大阪府、京都府、兵庫県、滋賀県、福井県、奈良県、和歌山県）に本店を置く金融機関で構成されており、クラスター計画参加企業に対し金融面からサポートすべく立ち上げられたもの。全国で11あるが、近畿地区は最も早く立ち上げられた。
産学連携コーディネーター	地域企業の研究開発や技術課題解決ニーズに応えていくため、大学の教育・研究者の方々へ連携したり、また、大学が有する知的財産権等の事業化のため、パートナーとなる企業を紹介するなど、大学側と企業側の橋渡しの役目をする人。
ランクアップ	ランクアップとは、企業再生支援活動等を通じて、当該企業の債務者区分が上昇することを指す。
DIPファイナンス（占有継続債務者：debtor-in-possession）	企業が民事再生法や会社更生法などの手続きを申し立てた後、再生計画が確定するまでの間、事業を円滑に継続するための資金を融資するもの。
DES（Debt Equity Swap）	債務の株式化。債権者が、債務者企業の再建支援のために、貸出金などの債権（債務者にとってのデット）の一部を株式（エクイティー）に転換すること。
DDS（Debt Debt Swap）	既存の債務の一部を劣後借入金（企業が法的整理に陥った場合、一般の借入金債務より返済順位が劣後する無担保借入金）に変更すること。
エグジットファイナンス（出口金融）	更生計画や再生計画を早期に終結させるためのリファイナンス。
ノンリコースローン（非遡及型融資）	返済原資を事業に係るキャッシュフローに限定した融資。
PFⅠ（プライベート・ファイナンス・イニシアチブ）	民間資金や技術的・経営ノウハウを積極的に活用し、公共施設などの社会資本を整備する為の新たな手法であり、効率的で質の高い行政サービスを達成することを目的としている。