

平成 17 年 8 月 30 日

各 位

仙台市青葉区一番町 2 丁目 1 番 1 号
株 式 会 社 仙 台 銀 行

地域密着型金融推進計画の策定・公表について

仙台銀行（本店 仙台市 頭取 三井精一）では、平成 17 年 3 月に金融庁より公表された「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 17～18 年度）」等に基づき、「地域密着型金融推進計画」を策定いたしましたので、別添のとおり公表いたします。

記

1．本計画の名称

地域密着型金融推進計画

2．本計画期間

平成 17 年度・平成 18 年度の 2 カ年

3．本計画の概要

本計画は、「リレーションシップバンキングの機能強化計画（平成 15～16 年度）」の成果や、地域及び当行の特性等を踏まえ、『事業再生・中小企業金融の円滑化』『経営力の強化』『地域の利便性向上』を柱に地域密着型金融を進める方針や具体策を定めたものです。

4．本計画への取組み方針

宮城県に特化した地域金融機関として、「銀行はサービス業である」という原点に立ち、「お客さま、株主さま、地域社会、従業員」の各ステークホルダーの満足度を高める施策を講じ、企業価値を高めていくことを目標とします。

当行では、地域金融機関として、これまで以上に地域の皆様のお役にたてるよう、本計画を着実に実行していく所存です。

以 上

本件に関するお問合せ先 企画部企画課 尾形 022-225-8258
--

地域密着型金融推進計画

(平成17年度~平成18年度)

平成17年8月

株式会社 仙台銀行

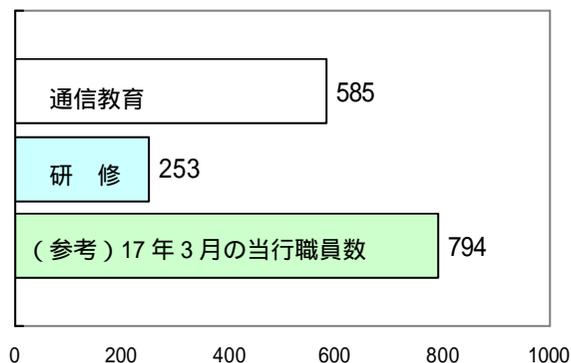
目 次

1. 「集中改善期間」(15年度～16年度)における取組み成果等の評価・分析	2
2. 地域の特性及び経済の動向等	4
3. 当行の特性と課題等	5
4. 「地域密着型金融推進計画」(17年度～18年度)への取組みを通じて目指す姿	6
5. 「地域密着型金融推進計画」の各基本項目への取組み方針	7
6. 「事業再生・中小企業金融の円滑化」の重点項目・目標等	8
7. 「経営力の強化」、「地域利用者の利便性向上」の重点項目・目標等	11
8. 各施策の内容とスケジュール等	14

1. 「集中改善期間」(15年度～16年度)における取組み成果等の評価・分析

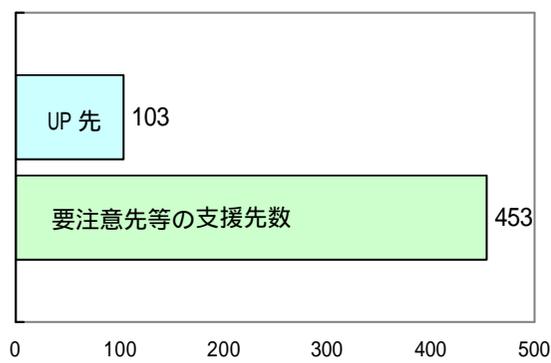
- ・ 「集中改善期間」(15年度～16年度)において、仙台銀行では「リレーションシップバンキングの機能強化計画」に基づき、「中小企業金融再生」、「健全性確保、収益性向上」に向けて各種施策を展開し、計画全体で一定の成果があったと評価しています。
- ・ 「中小企業金融再生」では、人材育成に注力するとともに、業種別審査体制や企業支援などの行内体制の整備、外部専門機関とのネットワーク構築を進めました。また、信用格付制度を活用した事業者向けローンを発売しました。「健全性確保、収益性向上」では、信用リスク管理の精緻化を進めたほか、株式公開銀行と同様の情報開示を開始しました。
- ・ 今後は、これらの体制や制度を十二分に活用することが課題であり、地域密着型金融の機能強化に向けて、顧客の視点に立った継続的な取組みや改善が不可欠であると認識しています。

【図1】各種研修等の延べ受講実績(人)



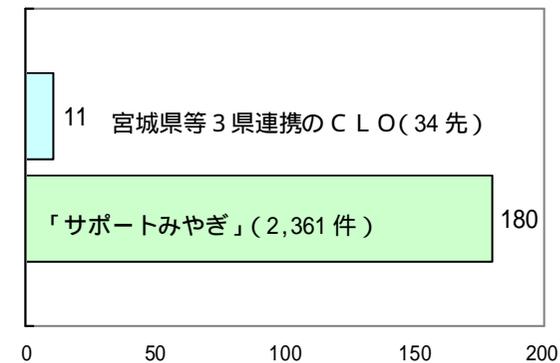
「創業支援」、「経営相談」、「事業支援」の通信教育や研修会を積極的に受講しました。中小企業診断士やFP技能士の育成にも傾注し、お取引先の様々なニーズに応えられる人材の育成に努めました。

【図2】取引先のランクアップ支援実績(先)



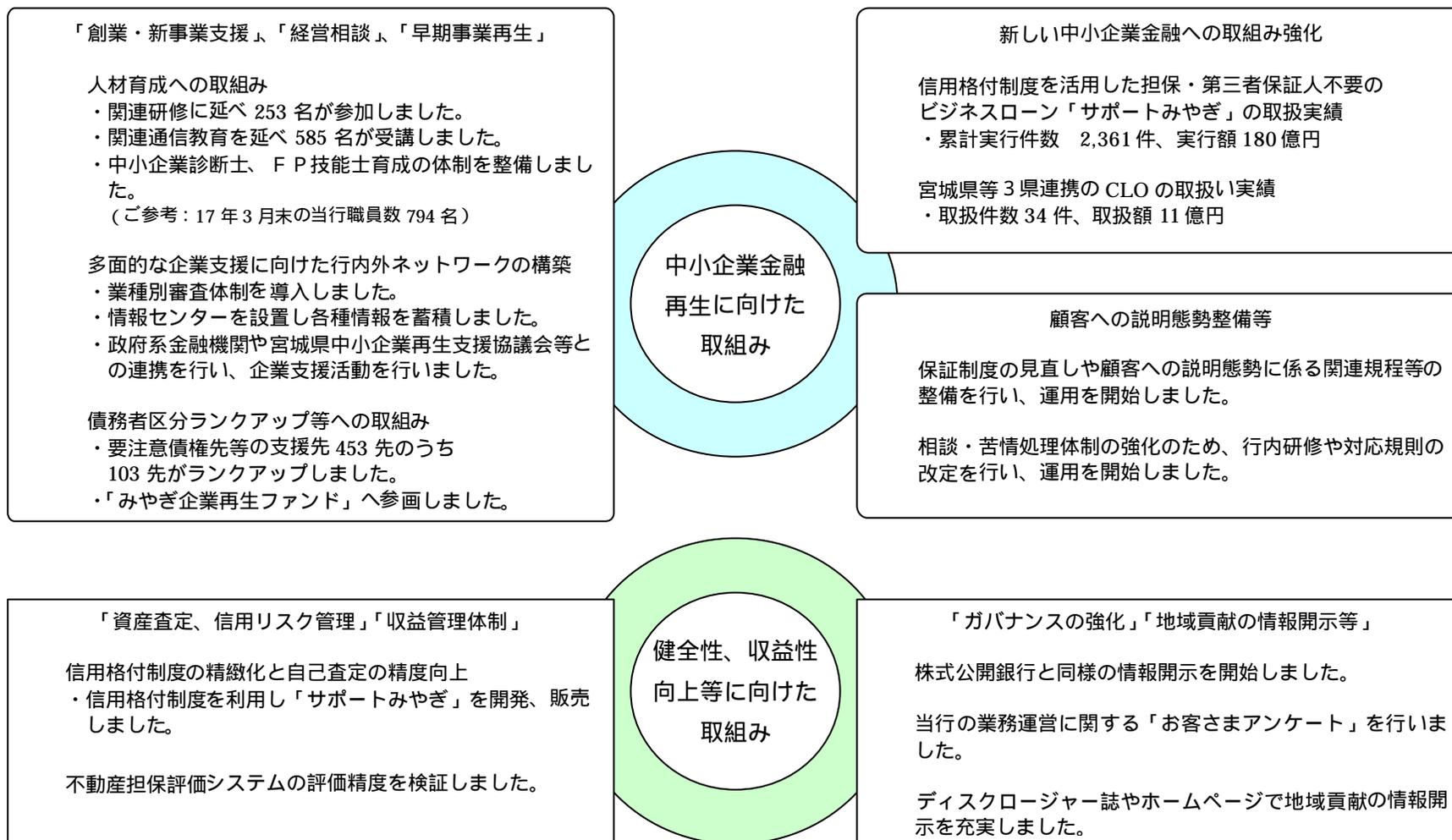
企業支援プロジェクトチームを拡充し、本支店が一体となった取組みを行ったほか、宮城県中小企業支援協議会等を積極的に活用し、取引先の経営改善に努めました。「みやぎ企業再生ファンド」にも参画しました。

【図3】新たな中小企業融資の実績(億円)



信用格付制度を活用した担保・第三者保証人不要のビジネスローン「サポートみやぎ」等を発売したほか、CLO等の新たな手法にも取組み、お取引先の資金調達の円滑化に寄与しました。

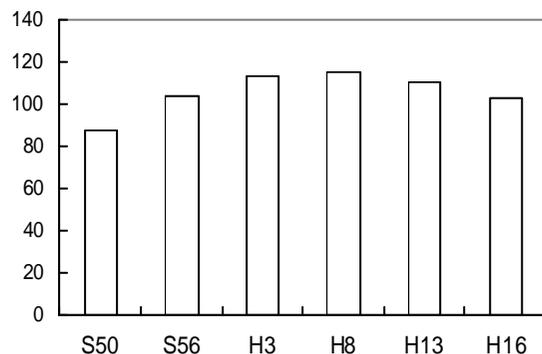
【図4】「リレーションシップバンキングの機能強化計画」(15年度～16年度)の全体の取組み成果



2. 地域の特性及び経済の動向等

- ・ 当行が営業基盤とする宮城県の経済状況は、廃止事業所数が新設事業所数を上回るなど事業所数が減少傾向にあります。特に卸売・小売業、水産加工業に代表される食品加工業、建設業など、これまで地域経済を支えてきた主力産業が何れも厳しい局面にあり、中小企業の財務状況の改善も不十分な状況です。また、仙台都市圏への経済集中等が進み、県内での地域間格差も顕著となっています。
- ・ 一方で、「医療・福祉」（訪問介護事業等）の事業所数の増加率が全国上位となっているほか、主力のサービス業においては「他に分類されない各種サービス事業」の新設が多く見られるなど、新たな産業分野への開業意欲も一定のものがあるといえます。
- ・ こうした状況を勘案すると、当行の主要取引先である中小企業においては、「新規開業、企業支援、事業再生」の各企業ステージに応じた多面的かつ深度のある支援策が必要であり、当行においても支援体制を更に拡充することが必要であると認識しています。

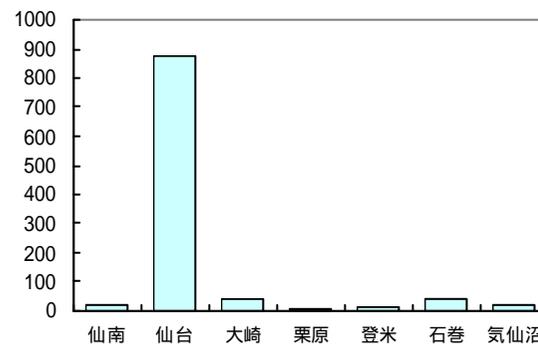
【図5】宮城県民営事業者数推移 (千先)



平成 16 年の宮城県の事業所数は 103,474 事業所であり、平成 13 年から 7,123 事業所減少しています。「医療・福祉」を除く全ての業種で事業所数が減少しています。

(出展：宮城県統計課「平成 16 年事業所・企業統計調査速報」)

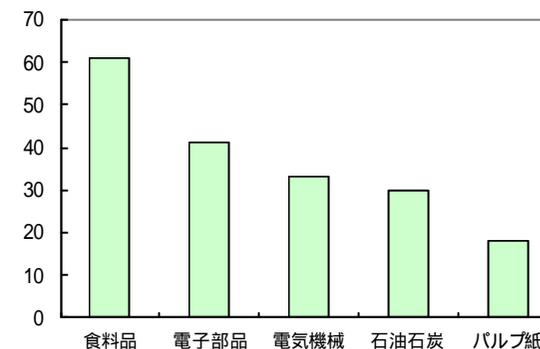
【図6】卸売・小売業年間商品販売額 (百億円)



卸売・小売業は宮城県の主要産業ですが、事業所数・従業者数・年間商品販売額は減少傾向にあります。また、仙台都市圏での年間商品販売額が宮城県全体の 85% を占めるなど一極集中構造となっています。

(出展：宮城県統計課「平成 16 年商業統計調査速報」)

【図7】業種別製造品出荷額 (百億円)



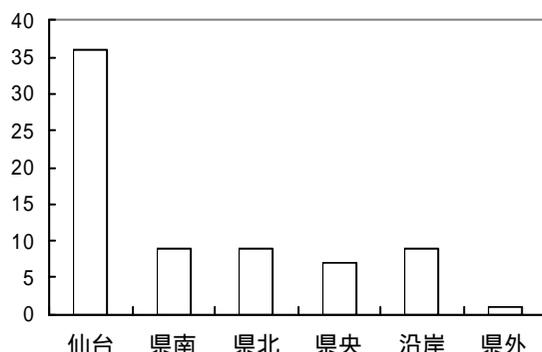
食料品、電子部品、電気機械、石油石炭の 4 業種で業種別製造品出荷額全体の 5 割を占めています。豊かな水産資源を活かした水産加工業や工場誘致による電子部品が発達していますが、環境は厳しさを増しています。

(出典：宮城県統計課「平成 15 年宮城県の工業」)

3. 当行の特性と課題等

- ・ 当行は、昭和 26 年に宮城県知事の提唱により「宮城県の中小企業金融の円滑化」を目的に、宮城県が資本金の 4 割を出資して設立された地域金融機関です。宮城県に特化した営業を展開し、営業店 71 ヶ店のうち 70 ヶ店、貸出金は全体の 97%が宮城県内となっています。
- ・ 主力業務の中小企業向け金融は、地域経済と運命共同体的な性格を有していますが、常に変化する中小企業のニーズを的確に把握し、その要請に応えることができるよう、「集中改善期間」での成果を踏まえ、さらに行内体制を充実・強化することが課題であると認識しています。
- ・ また、行員による不祥事件により業務改善命令を受けたことから、業務運営の基本である「内部管理体制」を強化し、地域社会からの信頼回復に全力を挙げて取組むことも重要な課題となっています。

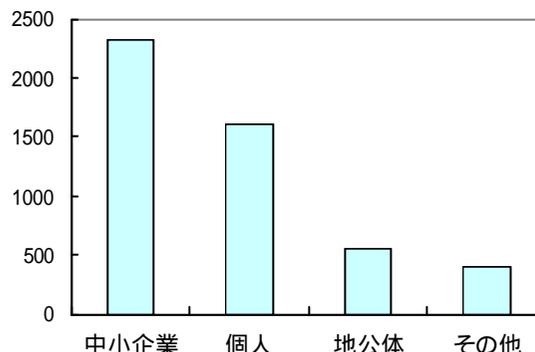
【図8】当行の地区別店舗配置状況 (店)



当行では、営業店 71 ヶ店のうち 70 ヶ店を宮城県内全域に配置しています。仙台地区に半数の 36 ヶ店を配置しているほか、県内全域に店舗ネットワークを構築しており、競合先と差別化をはかるインフラを有しています。

(平成 17 年 8 月現在)

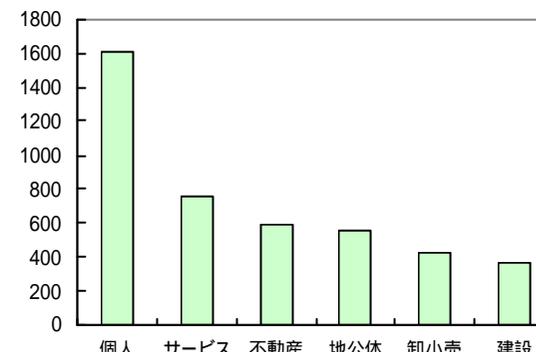
【図9】宮城県内貸出金状況 (億円)



当行貸出金のうち宮城県内の構成は 97.9%となっています。属性別では中小企業と個人を合わせると、全体の 80.3%が中小企業・個人向け貸出です。第二地方銀行の中では地方公共団体との結びつきが強いことも特徴です。

(平成 17 年 3 月現在)

【図10】業種別貸出金状況 (億円)



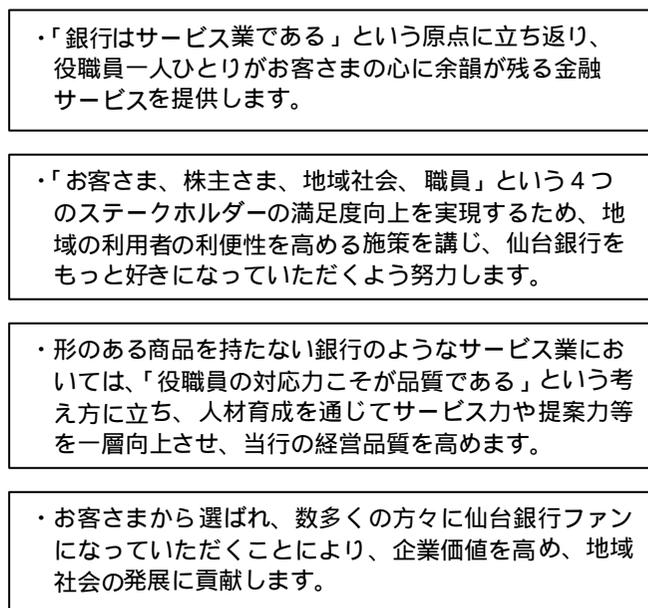
当行の業種別貸出金構成は、宮城県の産業構造に準じた残高となっており、サービス業、不動産業、卸売・小売業、建設業への貸出割合が高くなっています。当行の業績は宮城県の中小企業の経済動向と運命共同体的な性格となっています。

(平成 17 年 3 月現在)

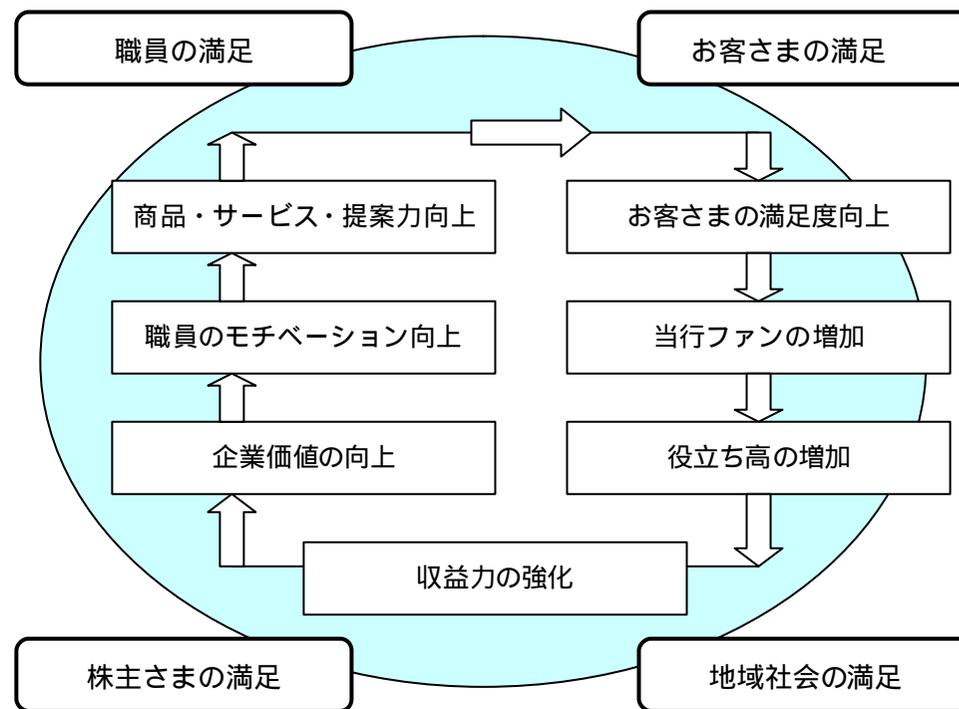
4. 「地域密着型金融推進計画」(17年度～18年度)への取組みを通じて目指す姿

- ・ 「地域密着型金融推進計画」に取組むにあたり、当行は宮城県に特化した地域金融機関として、「銀行はサービス業である」という原点に立ち返り、「お客さま、株主さま、地域社会、従業員」の各ステークホルダー満足度を高める施策を講じ、企業価値を高めていくことを目標としてまいります。

【図 11】「地域密着型金融の機能強化」で目指す姿



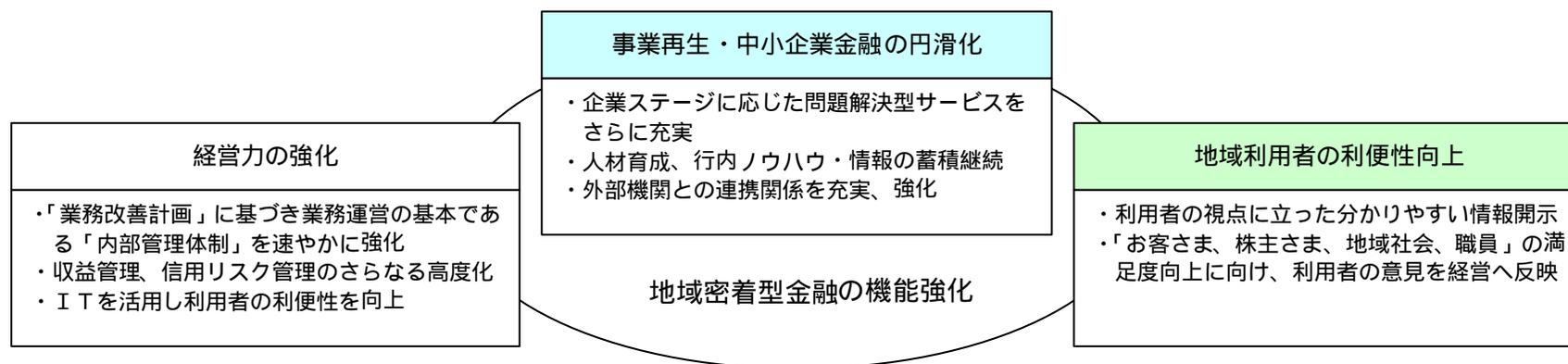
【図 12】ステークホルダーの満足度向上に向けた取組みサイクル



5. 「地域密着型金融推進計画」の各基本項目への取組み方針

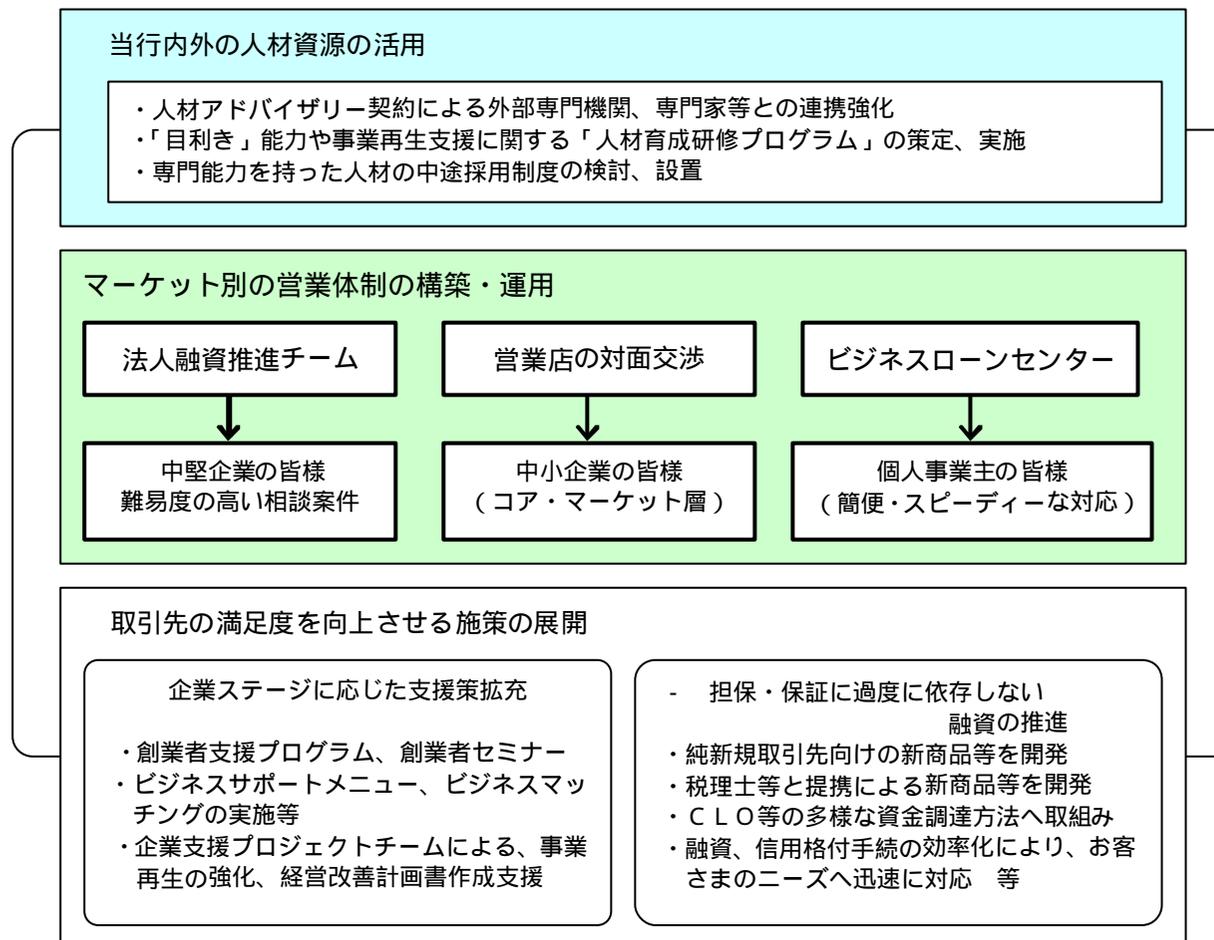
- ・ 「事業再生・中小企業金融の円滑化」については、企業のステージに応じた種々の問題解決型サービスを充実するため、人材育成、行内ノウハウ・情報の蓄積を継続するとともに、「集中改善期間」に整備した外部機関との連携関係をより充実させ、実効性のある取組みを展開します。
- ・ 「経営力の強化」については、「業務改善計画」に基づき業務運営の基本である「内部管理体制」を速やかに強化し、不祥事件の再発を防止し、地域社会からの信頼回復に全力で取組みます。また、収益管理・信用リスク管理の高度化等に取り組むとともに、ホームページ機能の拡充など利用者の利便性向上のためITの戦略的な活用に取り組めます。
- ・ 「地域利用者の利便性向上」については、利用者の視点に立った分かりやすい情報開示を進めます。また、「お客さま、株主さま、地域社会、職員」のステークホルダーの満足度向上を業務運営の目標に位置づけ、利用者等の意見を経営改善等に反映させます。

【図 13】「地域密着型金融の機能強化」の各分野の重点項目



6. 「事業再生・中小企業金融の円滑化」の重点項目・目標等

- 「事業再生・中小企業金融の円滑化」に係る各施策間の連携関係は以下のとおりです。



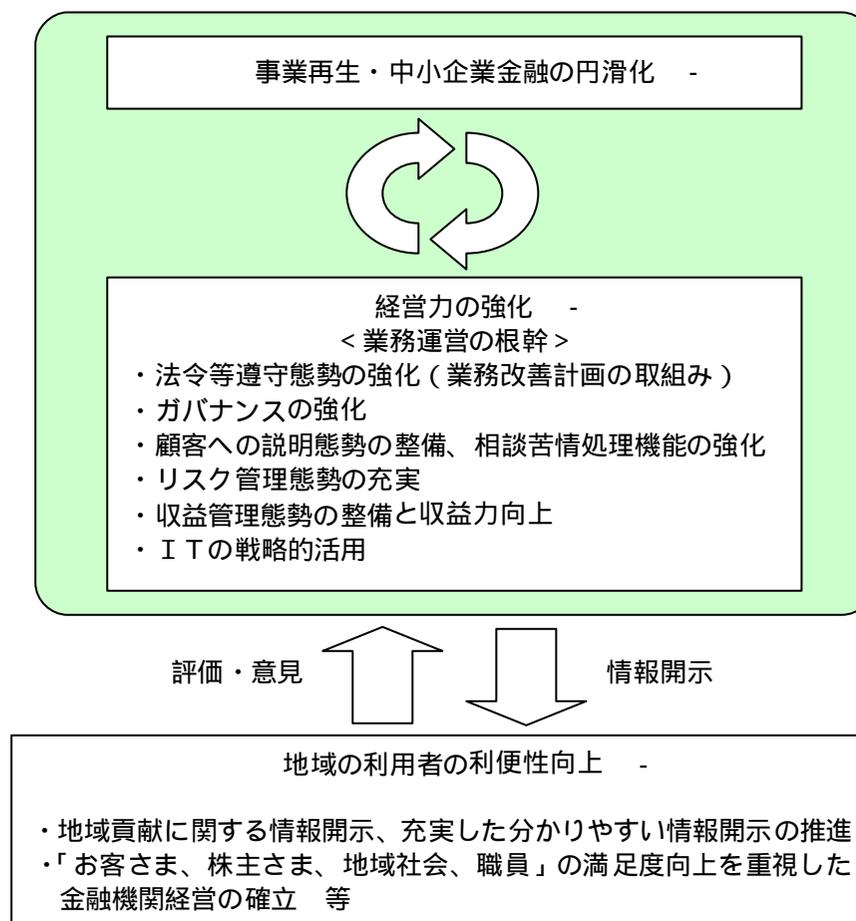
- 「事業再生・中小企業金融の円滑化」に向けた重点項目は以下のとおりです。

項目	当行内外の人材資源の活用	マーケット別の営業体制の構築・運用
<p>具体的方針</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「目利き」能力や事業再生支援に関する「人材育成研修プログラム」を作成し、中小企業診断士等の計画的な育成と有効的な配置を進めます。 人材アドバイザー契約制度を設け、外部専門機関、公認会計士や税理士等の専門家との連携を強化します。 専門的な能力をもった人材の中途採用制度を検討・設置します。 	<ul style="list-style-type: none"> 中堅企業の皆様や難易度の高い相談案件については、本店推進部内の「法人融資推進チーム」が中心となり、案件処理のスピードアップと精度の向上に取り組みます。 中小企業の皆様には、営業店の担当者が対面交渉を中心とした地域により密着した営業を展開します。 個人事業主等の皆様には、「ビジネスローンセンター」(新設)が中心となり、商品案内や相談業務を担当します。 事業再生支援に向けては、「企業支援プロジェクトチーム」がお取引先の状況に応じた支援を展開します。
<p>ご利用者のメリット</p>	<ul style="list-style-type: none"> 当行職員の相談能力や問題解決力等を着実に向上させ、また、外部専門家の指導を受けやすくすることで、今まで以上に的確かつ深度のある経営相談サービスを利用することが可能となります。 	<ul style="list-style-type: none"> お取引先の事業内容等に応じて、各ニーズにあった経営相談サービス等受けることが可能となります。
<p>当行のメリット</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「人材育成研修プログラム」により行員のキャリアアップ等への明確な目標を設定するとともに、外部人材資源を有効に活用することで、モチベーション・能力を相乗的に高めることが期待できます。 	<ul style="list-style-type: none"> マーケット別の営業体制を構築することで、経営資源を効率的に活用し競争力並びに経営基盤の強化を図ることが可能となります。
<p>基本スケジュール</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「人材育成研修プログラム」「人材アドバイザー契約制度」等は、計画期間前半で整備し、後半で運用定着を目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> 「ビジネスローンセンター」は計画期間前半で整備し、後半に本格的に稼働します。
<p>具体的な目標</p>	<ul style="list-style-type: none"> 外部指導機関の中小企業診断士受験対策コース(1年間)を10名以上受講します(平成18年度末迄) 税理士・公認会計士等50名以上と連携します(平成18年度末迄) 	

項目	企業ステージに応じた「創業支援」、「企業支援」、「事業再生」の支援策の拡充	担保・保証に過度に依存しない融資の推進
具体的方針	<ul style="list-style-type: none"> ・創業支援については、「ビジネスローンセンター」を創業者支援の専担部署とし、創業者支援プログラム策定、創業者セミナー等を実施します。 ・企業支援については、外部機関の支援策等も含んだビジネスサポートメニューを編成し利用を促進するとともに、商談会等の開催によりビジネスマッチングを推進します。 ・事業再生については、外部機関との連携をさらに強めるとともに、経営改善計画書策定の支援を充実させます。 	<ul style="list-style-type: none"> ・信用格付の精度を向上させるとともに、純新規取引先向けの新商品を開発・導入するなど、利用者の利便性向上とリスクに見合ったリターン確保を進めます。 ・税理士や公認会計士と提携し、財務諸表の精度向上に取り組んでいる取引先への融資等の支援体制を構築します。 ・C L O等の多様な資金調達方法へさらに取り組み、利用者支援を拡充し、当行の抱える地域集中リスク等の軽減に努めます。 ・行内の信用格付フロー作業の効率化等により、顧客ニーズへ迅速に対応します。
ご利用者のメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・当行オリジナルの支援策に、外部専門機関の支援策も加えたトータルでの支援サービスを利用することが可能になります。 	<ul style="list-style-type: none"> ・多様な事業資金の調達が可能になるとともに、事務手続等の効率化により、迅速に各種融資サービスを利用することが可能となります。
当行のメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・支援サービスをパッケージ化することにより、行内で一定レベルでのサービス提供が可能となります。 	<ul style="list-style-type: none"> ・信用格付制度に基づき、リスクに見合ったリターン確保が可能となり、事務効率化等とあいまって、収益基盤の一層の強化が期待できます。
基本スケジュール	<ul style="list-style-type: none"> ・各種プログラムは計画期間の前半で整備し、後半期に運用定着を目指します。セミナーや商談会等は計画期間内に開催し、内容の改善を図ります。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新商品導入は計画期間の前半で行い、改善を進めます。
具体的な目標	<ul style="list-style-type: none"> ・創業者セミナーを年1回開催します（平成18年度以降） ・当行有望取引先をベンチャーファンドに5先以上紹介します（平成18年度末迄） ・ビジネスマッチング紹介件数を平成17年度30件、平成18年度に50件実施します ・要注意先を中心に500社以上の取引先へ経営改善支援を実施します（平成18年度末迄） 	<ul style="list-style-type: none"> ・純新規向け新商品を累計で200件取扱います（平成18年度末迄） ・宮城県C L Oの募集目標を30社、10億円とします（平成17年度）

7. 「経営力の強化」、「地域利用者の利便性向上」の重点項目・目標等

- 「経営力の強化」と「地域利用者の利便性の向上」に係る各施策間の連携関係は以下のとおりです。



- ・ 「経営力の強化」と「地域利用者の利便性の向上」に向けた重点項目は以下のとおりです。

項目	営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等	収益管理態勢の整備と収益力向上のための取り組み等
具体的方針	<ul style="list-style-type: none"> ・業務改善計画に基づき、営業店への臨店モニタリングを行い、コンプライアンス・プログラムの進捗状況を定期的に検証します。 ・人事考課のコンプライアンスに関する評価ウェイトを高めます。 ・個人情報管理体制を充実させるとともに行内教育を徹底します。 	<ul style="list-style-type: none"> ・信用格付登録率を高め、信用格付データ・デフォルトデータの蓄積を進めながら、信用格付モデルの定期検証を通じて精度向上を図ります。 ・統合リスク管理に向けて、各リスクの計量化と高度化・精緻化に取組みます。
ご利用者のメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・行員が法令等遵守を徹底することにより、公正かつ適正な取引が確保され、安心して継続的に取引いただけます。 	<ul style="list-style-type: none"> ・諸リスクへ対応した適切な業務運営が確保されることにより、安定した銀行運営が実現され、安心して継続的に取引いただけます。
当行のメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・企業経営の根本である法令等遵守体制を確立することにより、地域社会の一員として社会に貢献する企業風土を構築します。 	<ul style="list-style-type: none"> ・信用リスク計量化等により、リスクに見合ったリターンを確保するなど収益体質を強化するとともに、諸リスクへの適切な対応により、安定した業務運営が可能となります。
基本スケジュール	<ul style="list-style-type: none"> ・業務改善計画に基づき各施策を展開するとともに、内部統制構築等に向けて継続して取り組みます。 	<ul style="list-style-type: none"> ・信用リスク管理は継続して精緻化に取組むとともに、統合リスク管理を計画期間中に導入・実施します。
具体的な目標		<ul style="list-style-type: none"> ・信用格付登録率 90% をクリアします（平成 18 年度末迄）

項目	ビジネスモデル等の状況に応じた IT の戦略的活用	地域貢献に関する情報開示、地域利用者の満足度を重視した経営確立
具体的方針	<ul style="list-style-type: none"> 代表取締役を委員長とする IT 戦略委員会を設置し、IT 投資検証や戦略的活用に向けた検討を行います。 当行ホームページでの商品説明の映像配信、インターネットバンキング体験版等を掲載するなど利用者の利便性を高めます。 行内イントラネットにより eラーニングを実施します。DM作成・発送、経営改善計画書作成支援のシステム化等により、業務効率化と営業店支援を進めます。 	<ul style="list-style-type: none"> ホームページやディスクロージャー誌において、グラフや図を多用した分かりやすい情報開示を行います。 利用者からの質問頻度の高い項目をホームページで公表するとともに、営業報告等の公表資料をできる限りホームページに掲載します。 平成 17 年 4 月から開始した「好品質計画」に基づき、「お客さま、株主さま、地域社会、職員」という 4 つのステークホルダーの満足度向上を業務運営の指針に位置づけます。 「利用者アンケート」を実施し、本部・営業店の職員から構成される「クロスファンクショナルチーム」で、ステークホルダーの満足度向上に向けた具体的な施策を検討・実施します。
ご利用者のメリット	<ul style="list-style-type: none"> ホームページ機能の拡充により、当行が提供するサービスをより詳細に体験・知ることが可能となります。 サービスのシステム化により、均一かつ一定レベルで各種相談サービスを利用することが可能となります。 	<ul style="list-style-type: none"> 地域貢献をはじめとする当行の経営方針や内容について、よりの確に理解いただくことが可能となります。 当行の経営姿勢や業務運営への意見・要望等を伝え、業務改善に結びつけることにより、利用者等の満足度を高めることが可能となります。
当行のメリット	<ul style="list-style-type: none"> IT 投資に対する経営戦略を明確にし、投資効果を踏まえた戦略的な投資が可能になります。 人材育成、相談業務に IT を利用し、業務効率化とサービス提供の均一化が可能になります。 	<ul style="list-style-type: none"> 適切な情報開示により、当行経営に対するご利用者の信任を得ることが期待されます。 当行の経営施策へご利用者の意見を反映させ、取組み成果を評価して頂くことで、地域社会に選ばれる銀行となることが可能となります。
基本スケジュール	<ul style="list-style-type: none"> IT 戦略委員会を継続的に運営するとともに、新たに導入・実施する施策については、計画期間内での実施・定着を図ります。 	<ul style="list-style-type: none"> 諸施策を計画期間内で実施し、改善・拡充・定着を図ります。
具体的な目標		

8. 各施策の内容とスケジュール等

1. 主要計画目標

	分野	取組み施策	目標計数		集中改善期間（15年度～16年度）の 実績
			時点	数値的目標	
1	創業・新事業支援	創業者セミナー開催	平成18年度以降	年1回	新規取組み施策
2	創業・新事業支援	ベンチャーファンドへの紹介	平成18年度末迄	5社以上	平成16年度末迄実績なし
3	経営相談・改善支援	ビジネスマッチング仲介	平成17年度 平成18年度	30件 50件	平成16年度末迄8件
4	経営相談・改善支援	仙台銀行ビジネスクラブの会員数強化	平成17年度末 平成18年度末	700会員 750会員	平成16年度末の会員数650先
5	経営相談・改善支援	要注意先を中心とした経営改善支援	平成18年度末迄	500社以上	平成15・16年度の累計453社
6	事業再生の取組み	宮城県中小企業再生支援協議会への案件持込	平成17年度 平成18年度	10件以上 10件以上	平成15・16年度の累計14件 (協議中案件含)
7	担保・保証に過度に依存しない融資への取組み	「サポートみやぎ」の残高	平成17年度末	100億円	平成16年度末の残高93億円
8	担保・保証に過度に依存しない融資への取組み	純新規先向け新商品の取扱い	平成18年度末迄	200件	新規取組み施策
9	担保・保証に過度に依存しない融資への取組み	第2回宮城県CLOの募集	平成17年度	件数30社 金額10億円	平成16年度、件数34社、金額11億円
10	担保・保証に過度に依存しない融資への取組み	税理士・公認会計士等の提携登録	平成18年度末迄	50名以上	新規取組み施策
11	人材の育成	中小企業診断士受験対策コースの受講	平成18年度末迄	10名以上	中小企業大学校延べ受験者数7名

2. 事業再生・中小企業金融の円滑化

取組み施策		主な具体的取組み策	実施スケジュール			
			17/上	17/下	18/上	18/下
(1) 創業・新事業支援機能等の強化	融資審査態勢の強化等	融資稟議手続き及び審査等の業務プロセス改善				
		「目利き」能力向上研修の実施				
		審査レポートの発行				
	産学官の更なる連携強化等	創業者支援プログラムの策定・活用				
		創業者向けセミナーの検討・開催				
		「ビジネスローンセンター」の設置・機能強化				
ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化等	ベンチャー企業向け業務の勉強会開催					
	ベンチャーファンドへの紹介					
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化	ビジネスサポートメニューの活用の強化				
		融資提案書作成支援ツールの策定・活用				
		取引先情報のデータベース化とビジネスマッチングへ活用				
		ビジネス商談会の検討・開催				
		仙台銀行ビジネスクラブ会員数の増強				
	中小企業支援スキル向上を目的とした取組みの強化	経営改善アドバイス等に関する研修や通信講座の受講の推奨				
		中小企業診断士の育成と適正配置				
	要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化	「経営改善計画書策定ソフト」の導入				
		経営改善計画策定支援の強化				
		外部専門機関や外部専門家との連携強化				
	健全債権化等の強化に関する実績の公表等	企業支援レポートの発信				
		取組み実績についてホームページ等に公開				

取組み施策		主な具体的取組み策	実施スケジュール			
			17/上	17/下	18/上	18/下
(3) 事業再生に向けた積極的取組み	事業再生の早期着手に向けた取組み促進	外部専門機関等との連携強化と案件への取組み				
	多様な事業再生手法の一層の活用	企業再生ファンドの活用				
		外部専門機関等との連携強化と案件への取組み				
	外部機関の事業再生機能の一層の活用	宮城県中小企業再生支援協議会との連携強化・活用				
		RCCとの連携強化				
	金融実務の専門的人材・ノウハウの活用	専門的知識を有する人材の中途採用制度の策定				
	再生企業に対する支援融資の拡充	公的金融機関等との連携強化				
研修参加等による専門知識を有する人材の育成						
再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進	再生支援実績について、可能な限り具体的な内容での公表					
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等	-(ア)(融資部担当分) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進	融資・信用格付事務フローの改善				
		無担保・第三者保証人不要の純新規先向けの新商品開発・販売				
		コベナンツ融資商品の開発・販売				
	-(イ)(推進部担当分) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進	「営業店サポートDM」の発送				
		「サポートみやぎ」等の改良				
		無担保・第三者保証人不要の純新規先向けの新商品開発・販売				
		取引先情報のデータベース化				
		キャッシュフローを重視した融資案件研修の開催				
	中小企業の資金調達手法の多様化	「ビジネスローンセンター」の設置・機能拡充				
		宮城県CLOへの提言と参加				
	財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資の推進	大手行との案件相談窓口の設置				
		税理士・公認会計士とのネットワークの構築				
		優先的な経営支援体制の整備・実施				

取組み施策		主な具体的取組み策	実施スケジュール			
			17/上	17/下	18/上	18/下
(5) 顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化	「説明ガイドライン」を踏まえた説明態勢の整備・強化	「お客さまセンター」の設置				
		「融資説明Q & A」の更新				
		営業店に対するモニタリング・実地訓練・実践的研修の開催				
		苦情事例集の作成・配信				
(6) 人材の育成	事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた人材育成への取組み	人材育成研修プログラムの策定・実施				
		経営改善アドバイスに関する研修や通信講座の受講の推奨				
		経営改善アドバイス研修の実施				
		中小企業診断士の育成				

3. 経営力の強化

取組み施策		主な具体的取組み策	実施スケジュール			
			17/上	17/下	18/上	18/下
(1) リスク管理態勢の充実	バーゼル 導入への適切な態勢整備	A L Mシステムの更改				
		統合リスク管理導入に向けた行内態勢整備				
		新B I S 規制に向けた行内態勢整備				
		情報開示の適切性の確保に向けた行内態勢整備				
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	収益管理態勢の整備と収益力の向上のための取組み	信用格付登録率の向上				
		信用格付モデルの精度検証				
		信用格付データ・デフォルトデータの収益管理等への活用				
		理論金利の見直し				
		信用リスク管理手法の高度化				
		管理会計に基づく収益管理態勢の構築				

取組み施策		主な具体的取組み策	実施スケジュール			
			17/上	17/下	18/上	18/下
(3) ガバナンスの強化	財務内容の適切性の確認	有価証券報告書の財務内容適切性確認作業プロセスの整備				
		内部統制構築に向けた行内体制の整備・充実				
(4) 法令等遵守態勢の強化	営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等	営業店への臨店モニタリングの実施				
		コンプライアンス・プログラムの取組み状況を取締役会へ報告				
		階層別コンプライアンス研修の実施				
		人事考課評価項目の見直し				
	適切な顧客情報の管理・取扱いの確保	還元資料等の本部一元保管・管理				
		アクセス権限等の規程の制定				
		パソコン操作記録・監視・漏洩防止システムの導入				
		電子メール監査システムの導入				
		ITネットワークの安全性確保に向けた体制整備				
		個人情報に関する行内教育の徹底と行内態勢の整備				
(5) ITの戦略的活用	ビジネスモデル等の状況に応じたITの戦略的活用	IT戦略委員会の設置・運営				
		ホームページの積極活用				
		eラーニングの導入・活用				
		「営業店サポートDM」の発送				
		「経営改善計画書策定ソフト」の導入				
		ALMシステムの更改				
		自己査定・償却引当システムの更改				

4. 経営力の強化ほか

取組み施策		主な具体的取組み策	実施スケジュール			
			17/上	17/下	18/上	18/下
(1) 地域貢献等に関する情報開示	地域貢献に関する情報開示及び充実した分かりやすい情報開示の推進	地域貢献の状況について、可能な限り詳細な情報開示の実施				
		ホームページ・ディスクロージャー誌等の公表内容の見直し・充実				
		利用者からの質問・相談事項をホームページへ公表・充実				
(2) 地域利用者満足度を重視した金融機関経営の確立	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た取組み	利用者満足度アンケート調査の実施、業務改善等への反映				
		当行で平成 17 年 4 月より開始している「好品質計画」に基づいた各施策の推進				
(3) 地域再生推進のための各種施策との連携等	地域活性化に向けた地域と一体となった取組みの推進	みやぎ文化・PFI 協会への参画				
推進状況の公表	推進状況の公表	「地域密着型金融推進計画」の進捗状況をホームページ・ディスクロージャー誌等での公表				