

地域密着型金融推進計画の進捗状況（平成19年3月期）

項目	具体的取組策	実施スケジュール		17年4月～19年3月の進捗状況	備考
		17年度	18年度		
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					
①融資審査態勢の強化を図るための具体的取組み	事業評価審議会・融資臨店相談会・融資課長会議の実施。融資課長トレーニー研修・審査担当による臨店指導の実施。目利きの強化。公共団体、外部機関との連携による支援強化。政府系金融機関との情報交換	事業評価審議会・融資臨店相談会・融資課長会議の実施。融資課長トレーニー研修・審査担当による臨店指導の実施。目利き研修実施。公共団体、外部機関との連携による支援強化。政府系金融機関との情報交換	17年度実施事項の継続実施	(通期) ・事業評価審議会27回実施 ・融資臨店相談会146回実施 ・融資課長会議13回実施 ・新任融資課長トレーニー研修の実施4回、融資課長実務研修1回実施 ・審査担当臨店指導130回、臨店勉強会9回実施	
②産学官との連携の強化	創業支援融資商品の充実、地公体、商工団体や大学との連携による創業機運の覚醒と事業展開支援。インキュベーションマネージャーを中心とした創業支援活動。「新連携」への積極的な取組。	・地域創業機運の覚醒 ・創業サポートセンターとの連携 ・創業支援融資商品の充実 ・第3回多摩ブルーグリーン賞の実施	・地域創業機運の覚醒 ・創業サポートセンターとの連携 ・創業支援融資商品の充実 ・第4回多摩ブルーグリーン賞の実施	(17年度) ・各地の創業塾との連携(三鷹ネットワーク大学等) ・創業支援施設入居者支援(三鷹SOHOフェスタ参加、旭川SOHOフェスタ参加、ベンチャー八王子との交流他) ・新連携緊急セミナー7/10 ・新連携認定4件、支援融資7件・90万円実行 ・創業のためのスタートアップセミナー開催 ・多摩市東永山創業支援施設のIMとして、12月から立上げに参加 ・第3回多摩ブルーグリーン賞の表彰 応募122件、最優秀賞2件、優秀賞8件 (18年度) ・ブルーム交流カフェの実施(10回開催、延べ225名参加) ・創業のためのスタートアップセミナーを9月開催 ・各地創業塾・各種イベントとの連携 5箇所 ・各地創業支援施設に対するIM相談業務 2箇所 ・開業に向けた資金計画について、山野美容芸術短期大学へ当金庫より講師として職員を派遣(7月) ・中小企業M&Aセミナーの実施(100名参加) ・新連携認定7件、支援融資7件、162万円	
(2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化					
①経営情報やビジネスマッチング情報の提供	・ビジネスマッチングをサービスの柱とする法人総合サービスの充実 ・専門部門の充実による高度なコンサルティング機能の充実 ・地域77店舗のネットワークを活用したきめ細やかな支援活動	・職員向け研修の実施 ・地域再生ファンドの検討 ・輸入品&多摩の物産EXPOの実施 ・異業種交流会in農工大の実施 ・マッチングマネージャーの配置強化	・職員向け研修の実施 ・地域再生ファンドの検討 ・輸入品&多摩の物産EXPOの実施 ・異業種交流会の実施 ・マッチングマネージャーの配置強化	(17年度) ・輸入品&多摩の物産EXPO 出展企業144社、来場者3,000名 ・異業種交流会in農工大 出展(9大学・60研究室・86企業)、来場者900名 ・BOBマッチング件数121件(上期) ・多摩ブルーグリーン倶楽部の発足 会員97名 ・BOBマッチング件数182件(下期) (18年度) ・多摩の物産&輸入品EXPO 7月実施 161社ブース203ブース、来場者4,500名 ・産学連携ビジネスDAY in一橋大学実施 参加者425名 課題解決討論会を実施 ・個別商談会マッチング☆カフェ123件 ・BOBマッチング件数418件/マッチング市場396件 ・多摩ブルー・グリーン倶楽部情報交換会の実施 ・第6回たま工業交流展実施2/16・17・141団体出展 来場者11,400名・個別商談会34件の商談を実施 ・人材確保マッチングの実施 多摩地域の学校関係14団体が参加 ・千葉銀行「㈱イズミヤ個別商談会」に参加 ・京王電鉄との連携「新規事業立ち上げによる協力企業募集」 ・千葉県産業振興センター「プレミアム商談会」に参加	
②経営情報やビジネス・マッチング情報を提供する仕組みの整備	・貿易投資相談業務の推進 ・公的団体等との連携強化による情報提供 ・渉外活動時の情報蓄積によるビジネス・マッチングの推進	・貿易投資相談ニュースの発刊 ・アジアビジネスセミナーの開催 ・海外ミッションの企画 ・輸入品&多摩の物産EXPO'05の開催	・貿易投資相談ニュースの発刊 ・アジアビジネスセミナーの開催 ・海外ミッションの企画 ・輸入品&多摩の物産開催 ・貿易投資相談会の開催	(通期) ・貿易投資相談ニュースの毎月発刊 ・貿易投資相談業務受付252社 ・輸入品&多摩の物産EXPO'05貿易関連企業61社参加 ・多摩の物産&輸入品EXPO'06貿易関連企業40社参加 ・アジアビジネスセミナー(インド)の開催	
③要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組の強化	個々の企業の問題点の把握、中小企業再生支援協議会等の外部機関との案件の検討、検討会、勉強会の実施。経営指導担当のスキル向上	信用格付の過程で個々の企業の問題点の把握と改善アドバイス、改善先の支援策の決定、取組方針の決定。それに基づく支援活動	17年度の方針を継続していく	(通期) ・中小企業再生支援協議会、信金中央金庫新事業推進部、東京チャレンジファンド 投資事業有限責任組合等の外部団体との意見交換の中で、支援策を検討。 ・東京都中小企業振興公社、中小企業診断士との連携を開始した。	経営改善に取組んできたことにより、経営者の意識が徐々に変化し、数値の目標、作成資料にも変化が見られた。
④健全債権化等の強化に関する実績の公表	ランクアップした先の具体的な事例の公表や、より詳細な内容を、出来る限り公表していく	ランクアップ先の具体的な成功事例の公表と、取組状況等の公表を行います	17年度の方針を継続していく	(平成17年度) ・成果事例並びに現在の支援先を含め、成果事例を18年度より取りまとめて行く。 (18年度) ・中小企業再生支援協議会、東京都中小企業振興公社、中小企業診断士等を通じて経営相談・支援機能の強化を行った。	

地域密着型金融推進計画の進捗状況（平成19年3月期）

項目	具体的取組策	実施スケジュール		17年4月～19年3月の進捗状況	備考
		17年度	18年度		
⑤中小企業支援スキルの向上を目的とした取組み	1. 集合研修・通信教育・検定試験事業再生支援講座の実施、事業再生アドバイザー-通信講座等の受講TAA検定試験の受検 2. 地域の中小企業団体等との連携により、中小企業診断士、社会保険労務士等を活用した中小企業へのコンサルティングの検討・実施 3. 中小企業診断士、社会保険労務士等の能力維持、向上のための研修への参加、勉強会等の実施 4. 新たな中小企業診断士の養成	・通信教育・検定試験の実施 ・診断士等の能力維持・向上のための研修参加、勉強会の実施 ・診断士等を活用した中小企業団体等との連携の検討	17年度の計画を継続実施 ・中小企業診断士養成要領の作成・募集	(通期) ・通信教育 事業再生アドバイザー-通信講座等 70名 中小企業診断士受験通信講座 1名 ・検定試験 ターンアラウンドアドバイザー (TAA) 検定試験 4回実施 202名受験 (合格者79名) ・中小企業診断士の能力維持・向上のための研修への参加 中小企業診断士理論政策更新研修 (13回実施 34名参加) 中小企業診断士実務能力更新研修 ・新たな中小企業診断士の養成 中小企業診断士養成講座開講 (開講11/1、受講者20名)	
(3)事業再生に向けた積極的取組み					
①外部機関の事業再生機能の活用	中小企業再生支援協議会、信金中央金庫新事業推進部との連携、東京チャレンジファンドとの連携、中小企業振興公社の人材活用等	過剰債務先の経営者の意欲、事業価値の見通しの調査、中小企業再生支援協議会等外部機関への持ち込み案件を増加させる	17年度の方針を継続していく	(通期) ・中小企業再生支援協議会持込件数59件、東京チャレンジファンド10件、東京都リバイバル支援事業14件、信金中央金庫とのDDS検討1件。 ・中小企業診断士による企業診断先5件。	
②再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有の一層の推進	中小企業再生支援協議会等外部機関と連携し再生した成功事例の開示。金庫独自の取り組みにより再生した成功事例の開示	守秘義務等に留意しつつ、経営改善支援により債務者がランクアップした等の具体的な事例の開示	17年度の方針を継続していく	(通期) ・信金中央金庫との再生事例研修、整理回収機構、東京チャレンジファンド投資事業組合との打合わせを実施。 ・中小企業再生支援協議会の支援のもと、整理回収機構からの出口金融を行った。	
(4)担保・保証に過度に依存しない融資の推進等					
①将来性や技術力を評価する取組み	・推進プロセスの醸成によるノウハウの開発、蓄積、還元 ・同行訪問、融資検討会への参加強化	・推進プロセスの醸成によるノウハウの開発、蓄積、還元 ・担当者レベルに合わせた同行訪問、融資検討会への参加強化	・推進プロセスの醸成によるノウハウの開発、蓄積、還元 ・同行訪問、融資検討会への参加強化	(17年度) ・WIN、WIN α (企業再生融資)、WINモア (企業支援融資) 中心とする融資取組 ・スクーリング研修の実施 ・担当役員による臨店相談会の実施 (毎月40～45店舗) (18年度) ・WIN、WIN α (企業再生融資)、WINモア (企業支援融資) を中心とする融資取組 ・事業再生支援融資 (Winバリューアップ)、事業成長支援融資 (Winグローアップ) の取扱開始による取組の開始 課題共有ヒアリングシートの導入より、ビジネスモデルの浸透とプロセスの醸成を図る ・担当役員による臨店相談会の実施 (原則毎月全営業店舗) ・事業サポートアドバイザー認定制度の実施	平成19年1月～3月までの事業再生支援融資 (Winバリューアップ)、事業成長支援融資 (Winグローアップ) の取組実績 ・・・3,567件、実行金額29,998百万円 ・Winバリューアップ: 2,149件、12,812百万円 ・Winグローアップ: 1,418件、17,185百万円
②キャッシュフローを重視した融資の推進	企業評価のできる人材の育成。貸出実行後のモニタリング。売掛債権譲渡担保融資の活用。シンジケートローンへの参加。信用リスクデータの整備・充実。信用格付では実質財務分析を実施。「民法の一部を改正する法律」の施行により融資課長会議等で改正点の対応について周知徹底	企業評価のできる人材の育成。貸出実行後のモニタリング。売掛債権譲渡担保融資の活用。シンジケートローンへの参加。信用リスクデータの整備・充実。信用格付では実質財務分析を実施。デフォルトデータの入力、蓄積。個人に対する信用格付手法の研究。「民法の一部を改正する法律」の施行により融資課長会議等で改正点の対応について周知徹底	17年度実施事項の継続実施	(通期) ・業種別目利き講座 (全6回89名) 実施 ・全信協主催 融資審査講座 (4名) 実施 ・東信協主催 店長勉強会 (49名) 実施 ・融資課長実務講座1回 (36名) 実施 ・事業サポートアドバイザー認定制度創設研修12回、検定試験受験者数447名、合格者数373名 ・企業格付、実質財務研修3回72名 ・売掛債権譲渡担保融資実績 84件、1,065百万円 ・シンジケートローン実績 25件、5,157百万円 ・個人信用格付基準を制定。	
③中小企業の資金調達手法の多様化	売掛債権譲渡担保融資・私募債の活用。たましんCLO・独立行政法人情報処理推進機構債務保証の取扱開始。新銀行東京との協調	売掛債権譲渡担保融資・私募債の活用。たましんCLO・独立行政法人情報処理推進機構債務保証の取扱開始。新銀行東京との協調	17年度実施事項の継続実施	(通期) ・売掛債権譲渡担保融資実績 84件、1,065百万円 ・保証協会付私募債実績 3件350百万円 ・たましんCLO買取確定 35先808百万円 ・独立行政法人情報処理推進機構債務保証 4件、85百万円	18年度中の個人保証に過度に依存しない融資に向けた取組実績。 ①動産・債権譲渡担保融資実績 ・・・46件 609百万円 ②財務制約条項を活用した商品の実績 ・・・18件4,218百万円
(5)顧客への説明態勢の整備状況、相談苦情処理機能の強化					
①顧客説明マニュアル等の内部規程の整備	・「与信取引にかかる説明態勢」の規程を融資係・営業係向けにマニュアル化します。 ・eラーニングの利用による融資係・営業係への指導・教育の実施 ・融資課長会議等で説明態勢の重要性を職員に教育していく ・監査結果に基づく改善指導の実施	・説明マニュアルの検討 ・融資課長会議等で職員の教育・指導 ・融資係・営業係への指導・教育 ・監査の実施 ・監査に基づく融資係・営業係への指導・教育	・融資係・営業係への指導・教育 ・監査の実施 ・監査結果に基づく融資係・営業係への指導・教育	(通期) ・「融資取引説明マニュアル」、「融資断絶時の説明手引書」の制定。 ・説明マニュアルに基づく研修 ・融資課長研修6回 ・融資担当及び新人営業担当研修3回	

地域密着型金融推進計画の進捗状況（平成19年3月期）

項目	具体的取組策	実施スケジュール		17年4月～19年3月の進捗状況	備考
		17年度	18年度		
②相談苦情処理機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業店への啓蒙指導・金庫内ビデオによる情報提供・部長への情報開示</li> <li>・関連機関、関連部署との連携による情報収集と活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・役員、部長への開示(毎月)</li> <li>・臨店指導(全店)・金庫内ビデオ放映(6回)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原則17年度と同様</li> <li>・臨店指導(合併全店舗実施)</li> <li>・役員、部長への開示(毎月)</li> <li>・コンプライアンス担当者会議の開催(上期・下期)</li> <li>・ビデオ放映による重要事例の周知</li> </ul>	(通期) <ul style="list-style-type: none"> <li>・17年度上期及び、合併金庫の営業店を除き、17年度下期とスケジュール通り進捗した。</li> <li>・18年度通期当初の計画どおり実施した。</li> <li>・臨店指導は18年5月より合併全店舗(25店舗)実施</li> <li>・役員、部長への開示毎月実施</li> <li>・コンプライアンス担当者会議(2回)およびビデオ放映による重要事例の周知(6回)実施</li> </ul>	
(6)人材の育成					
①経営支援能力の向上の為の取組み	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 集合研修の実施 財務基礎・財務分析講座の実施 対象:入社1・2年目職員 目利き講座の実施(業種別等) 対象:法人渉外担当、企業担当、審査担当等 企業再生支援講座の実施 対象:管理職、融資課長、営業課長等の未受講者と営業担当者</li> <li>2. 外部機関への派遣 融資審査講座、目利き力養成講座、店長情報勉強会等</li> <li>3. 地域企業等への派遣の検討 地域の中小企業へ現場を経験することで支援能力を高める</li> <li>4. 通信教育等の受講 業種別定性評価コース、事業再生講座、財務基礎講座等</li> <li>5. 検定試験の受験 ターンアラウンドアドバイザー(TAA)検定試験等</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・財務基礎講座の実施</li> <li>・業種別目利き講座の実施外部機関への派遣(融資審査講座等)</li> <li>・財務分析講座の実施外部機関への派遣(目利き力養成講座等)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・17年度の計画を継続実施</li> <li>・地域の中小企業等への派遣等の検討</li> </ul>	(通期) <ul style="list-style-type: none"> <li>・集合研修の実施 財務基礎研修の実施 対象:17年度新入職員42名(H17.4/21-22) :18年度新入職員総合職51名(H18.4/25-26)</li> <li>財務分析研修 対象:15、16年度入社総合職 65名(H17.9.5-6) :17年度入社総合職他 35名(H18.9/12-13)</li> <li>業種別目利き講座の実施(H17.4月～6月)全6回×2班 対象:上席企業担当・企業担当、業務部法人渉外担当、融資部審査担当 89名</li> <li>・外部機関への派遣 全信協主催 融資審査講座(3回実施 3名) 東信協主催 店長勉強会(4回実施 49名) 営業店次長勉強会(H18.11/28 26名)</li> <li>・通信教育等の受講 業種別定性評価「訓練ノートコース」 94名受講 創業・新事業支援&lt;目利き&gt;講座 23名受講 &lt;業種別&gt;企業目利き力養成講座 2名受講 中小企業事業再生アドバイザー講座 70名受講 目利きを育てる創業・再生支援講座 2名受講 財務基礎コース 126名受講 財務分析徹底理解講座 1名受講 決算書徹底理解講座 2名受講 経営改善に強くなる講座 2名受講 中小企業融資目利き力養成講座 1名受講 経営指導力養成講座 3名受講</li> <li>・検定試験の結果 財務3級 4回開催 341名受験(合格者86名) 財務2級 2回開催 203名受験(合格者52名) ターンアラウンドアドバイザー(TAA)検定受験 4回開催 202名受験(合格者79名)</li> <li>・営業店支援 業種別の業界情報等の提供として「融資渉外ガイド680業種」をネットにて営業店に継続配信</li> </ul>	
②「目利き」能力の向上	目利き研修や融資相談会を中心とした積極的な人材育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・推進プロセスの醸成によるノウハウの開発、蓄積、還元</li> <li>・担当者レベルに合わせた同行訪問、融資検討会への参加強化</li> <li>・アプローチから定性、定量的側面分析までの職員向け目利き研修の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・推進プロセスの醸成によるノウハウの開発、蓄積、還元</li> <li>・金庫のビジネスモデルの理解とプロセス管理実践のための同行訪問や集合研修の実施</li> <li>・融資検討会への参加強化</li> <li>・職員向け目利き研修の実施</li> </ul>	(通期) <ul style="list-style-type: none"> <li>・法人取組研修の5回実施延べ800名参加</li> <li>・企業担当者目利き研修4月から毎月実施</li> <li>・臨店相談会(役員の臨店)</li> <li>・副支店長、営業課長向け集合研修の実施</li> <li>・階層別営業担当研修の実施232名</li> <li>・相談取組シートの作成・還元</li> <li>・同行訪問の実施</li> <li>・成長戦略支援能力向上の研修実施</li> <li>・企業への課題解決能力の向上を目指し「事業サポートアドバイザー制度」制定検討を開始</li> <li>(18年度)</li> <li>・事業サポートアドバイザー制度の制定 講座研修の実施</li> <li>・融資相談会の実施</li> <li>・指導グループによる企業担当者に対する同行訪問の実施</li> <li>・事業支援グループの臨店による指導</li> <li>・事業サポートアドバイザー初級認定試験の実施 受験者数 447名 合格者数 373名(合格率83.4%)</li> <li>・融資相談会の実施(原則毎月全営業店舗実施)</li> <li>・指導グループによる企業担当者に対する同行訪問の実施</li> <li>・事業支援グループの臨店による指導</li> <li>・19年1月「課題共有ヒアリングシート」導入により、企業の捉え、企業評価等の能力向上を図る</li> </ul>	

地域密着型金融推進計画の進捗状況（平成19年3月期）

項目	具体的取組策	実施スケジュール		17年4月～19年3月の進捗状況	備考
		17年度	18年度		
<b>2.経営力の強化</b>					
(1)リスク管理態勢の充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>「統合リスク管理連絡会」の立ち上げ</li> <li>信用リスクの把握及びデータ蓄積の推進</li> <li>情報開示の項目や説明方法の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>タイムスケジュールの決定</li> <li>信用リスク、市場関連リスク、オペレーショナルリスクの管理手法の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>信用リスク、市場関連リスク、オペレーショナルリスクの管理手法の検討</li> <li>新BIS規制適用開始</li> </ul>	(17年度) ・「統合リスク管理連絡会」を立ち上げ、タイムスケジュールを組み、関連部署と統合リスク管理についての検討を開始 ・信用リスクの計測手法を検討 (18年度) ・信用リスク量、金利リスク量、統合VaRの計測を実施し、計測結果をALM委員会に報告。 ・VaRの計測値を基に各部門に資本配賦を行う。	
(2)収益管理態勢の整備と収益力の向上					
①必要なリスクとそれに見合った金利設定を行っていくための体制整備	デフォルトデータの入力、蓄積、個人に対する信用格付手法の研究。債務者区分との整合的な内部格付制度の構築	デフォルトデータの入力、蓄積、個人に対する信用格付手法の研究。債務者区分との整合的な内部格付制度の構築	17年度実施事項の継続実施。金利設定のための内部基準の整備	(通期) ・デフォルトデータは順次蓄積中 ・債務者区分への活用の為、格付提出期日を決算月から4ヶ月とした。 (18年度) ・個人信用格付基準を制定し、個人信用格付を開始。 ・合併後の新規格付対象先について、全先の格付を完了。 ・信用格付と自己査定との整合性実施	
<b>(3)ガバナンスの強化</b>					
①総代会の機能強化への取組み	総代意見交換会の開催方法の変更 総代懇親会を計数による説明会の後懇親会開催	会員対象意見集約方法の検討	総代選任要領の改正案 総代の意見集約方法 意見・要望はがき作成	(通期) ・平成18年9月25日信金法の改正により、法との整合性及び機能向上のため「総代会運営並びに総代選任要領」の一部を改正した。 ・理事会規程改正による「書面による議決権の行使」を10月の臨時総代会で実施した。 ・平成18年11月2回に分けて総代懇親会を開催し、第1部の議事内容を充実させ、親睦を図った。	
②半期開示の充実	グラフ等を使い読みやすいディスクロにし、内容についても当金庫のサービスを盛り込んでいく	開示内容・開示方法については、より皆様に当金庫を理解してもらえるものにしていく	開示内容・開示方法については、より皆様に当金庫を理解してもらえるものにして行く	(17年度) ・17年9月期の半期開示について、計画通りディスクロ誌を発行しホームページにも開示をした。 (18年度) ・18年9月期の半期開示について、業種別貸出金の内訳を新たに追加し、計画通りディスクロ誌を発行しホームページにも開示した。	
<b>(4)法令遵守(コンプライアンス)態勢の強化</b>					
①営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンス・マニュアルの周知徹底を図り、コンプライアンス重視の企業風土を醸成する</li> <li>各部室店の研修の継続的実施</li> <li>苦情要望、人事・ローテーション、連続離席等項目を一元管理する</li> <li>発生事例の通達・ビデオ放映による情報提供と再発防止</li> <li>内部監査部門との連携</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各部室店における研修の継続的実施</li> <li>コンプライアンス会議の開催(4回)</li> <li>コンプライアンス浸透状況の臨店による確認(10店舗程度)</li> <li>コンプライアンス担当者研修の継続的実施(2回)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>前年度の取組実施状況の検証を行い、効果的な施策を検討</li> <li>継続的実施により実践の完成度を高める</li> <li>合併店舗臨店研修の実施(25店舗)</li> <li>コンプライアンス会議の開催(6月より毎月実施)</li> <li>各部室店におけるコンプライアンス研修(8月、1月除き実施)</li> <li>自己診断チェックの実施(年2回)</li> <li>コンプライアンス担当者会議の開催(上期・下期人事異動後開催)</li> </ul>	(17年度) ・17年度の実施スケジュール通りに進捗した。 (18年度) ・合併店舗臨店研修(25店舗実施) ・コンプライアンス委員会の開催(6月より毎月実施) ・各部室店のコンプライアンス研修(8月1月除き実施) ・自己診断チェックの実施(9月、2月実施) ・コンプライアンス担当者会議(11月、3月実施) ・ビデオ放映による情報の提供と共有化による再発防止(6回) ・一元管理項目の継続管理(苦情・要望等、人事ローテーション、連続離席等)の実施	
②適切な顧客情報の管理・取扱いの確保	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人情報の管理態勢の有効性・実効性の検証及び個人データの取扱い状況の点検を実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人情報管理態勢及び個人データの取扱状況を検査項目に追加し、「自主検査実施要領」を改正し、点検を実施</li> <li>運用状況に基づく規程・要領等の見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人データ台帳の洗替え</li> <li>自主点検・内部監査の継続的実施及び不備事項の改善</li> </ul>	(17年度) ・個人情報の管理態勢の有効性・実効性の検証及び個人データの取扱い状況の点検を実施した。 ・「自主検査実施要領」の検査項目に個人情報保護管理態勢及び個人データの取扱状況を追加した。 ・運用状況の調査を実施した。 (18年度) ・合併店舗臨店研修(13店舗実施) ・コンプライアンス・プログラムに個人情報の研修を取り入れ、実施した。 ・自己診断チェックの実施(9月) ・センシティブ情報管理の徹底 ・個人情報漏えい時の報告体制の徹底 ・組織改正を実施し、個人情報に関する所管部署を「法務相談室」に移行、情報の一元管理を行う。	
<b>(5)ITの戦略的活用</b>					
①ビジネスモデル等の状況に応じたITの戦略的活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネス・パーソナルダイレクト契約者数の増加・利用率の増加</li> <li>顧客のニーズに対応できるIBのシステムの構築(委託先SSCを含む)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IB契約者の増加推進・利用率の増加</li> <li>IBシステムの構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IB契約者の増加推進・利用率の増加</li> <li>IBシステムの構築</li> </ul>	(通期) ・ビジネスダイレクト純増件数 2,590件 ・パーソナルダイレクト純増件数 23,267件 ・ビジネスダイレクト利用率 66.1% ・パーソナルダイレクト利用率 8.8%	

地域密着型金融推進計画の進捗状況（平成19年3月期）

項目	具体的取組策	実施スケジュール		17年4月～19年3月の進捗状況	備考
		17年度	18年度		
②PDAの導入	PDA機能の充実や地図情報システムの活用による効率的、効果的な営業支援の展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>・PDAや地図情報システムの活用による効率的、効果的な営業支援</li> <li>・LANネットワークの構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・PDAや地図情報システムの活用による効率的、効果的な営業支援</li> <li>・LANネットワークの構築</li> </ul>	(17年度) <ul style="list-style-type: none"> <li>・集金活動の効率化を図るために一部機能を拡大</li> <li>・情報登録に向けた設計について打ち合わせ</li> <li>・全ての勘定系データ等のLANパソコンでの一元管理化</li> </ul> (18年度) <ul style="list-style-type: none"> <li>・PDA情報登録に向けた設計の打合せを継続中</li> <li>・地図情報システム内の情報を合併後データに更新</li> <li>・GPT・LANパソコンの情報共通化は一部帳票について改定を実施</li> </ul>	
(6)協同組織中央機関の機能強化					
①市場リスク管理の高度化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存のVAR計測システム以外のシステムの検討</li> <li>・VAR算定範囲の拡大、評価期間の見直し</li> <li>・管理・報告体制の見直し、規程の見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新VARシステムの検討・導入</li> <li>・リスク管理・運用管理規程類の見直し</li> <li>・合併後に対応した管理体制構築</li> <li>・証券管理システム稼働</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・金庫の統合リスク管理体制への合流</li> <li>・新BIS規制への対応体制づくり</li> </ul>	(通期) <ul style="list-style-type: none"> <li>・新BIS、統合リスク管理の開始。それに伴うシステムの構築、データの整備。</li> </ul> (18年度) <ul style="list-style-type: none"> <li>・統合リスク管理に対応した資金証券部リスク管理要領の改定。</li> <li>・統合リスク管理開始によるリスク資本配賦に対応したリスクリミットの設定。</li> <li>・統合リスク管理、新BISに対応したデータの整備。</li> </ul>	
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					
①積極的な地域貢献に関する情報開示	お客様が期待している地域貢献活動、また、その広報活動についての情報収集による見直しを図っていく	平成16年度決算、及び平成17年上半期については、ディスクロージャー誌・ホームページに開示する	平成17年度決算、及び平成18年上半期については、ディスクロージャー誌・ホームページに開示する	(17年度) <ul style="list-style-type: none"> <li>・7月にディスクロージャー誌、8月にホームページに開示した。</li> <li>また、平成17年9月期の半期開示においても、11月にディスクロージャー誌、12月にホームページに開示した。</li> </ul> (18年度) <ul style="list-style-type: none"> <li>・7月にディスクロージャー誌、8月にホームページに開示した。なお、合併後最初の発行のためページを8ページ増やし、新生たましんの「思い」と「決意」を表現した。</li> <li>・平成18年9月期の半期開示においては、貸出金業種別内訳を新たに追加し、11月にディスクロージャー誌、12月にホームページに開示した。</li> </ul>	
②充実した分かりやすい情報開示の推進	お客様との信頼関係を構築するディスクロージャーの作り	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様の声を聞くアンケートの導入</li> <li>・合併に関する情報誌の発行</li> </ul>	お客様の声を聞くアンケートの導入	(17年度) <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規貸出先に対するアンケートの実施(通年)</li> <li>・ディスクロージャーに添付(7月)</li> <li>・旅行等イベント時にアンケート実施(随時)</li> </ul> (18年度) <ul style="list-style-type: none"> <li>・CSアンケートのホームページ及びディスクロージャー掲載</li> <li>・ディスクロージャーにアンケートを添付</li> <li>・旅行アンケートをディスクロージャーに掲載</li> <li>・CSアンケート:平成18年4月分以降は集計中。</li> <li>・平成18年1月発行の年金受給者向け冊子添付分:集計し一部結果を平成18年12月発行分に反映。12月発行冊子にアンケート添付。</li> </ul>	
(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"> <li>・ディスクロージャーにお客様の声を聞くためのアンケートの導入</li> <li>・利用者満足度アンケート調査の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様の声を聞くアンケートの導入</li> <li>・新規融資先に対する利用者満足度アンケート調査の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様の声を聞くアンケートの導入</li> <li>・利用者満足度アンケート調査の実施</li> </ul>	(17年度) <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規貸出先に対するアンケートの実施(通年)</li> <li>・ディスクロージャーに添付(7月)</li> </ul> (18年度) <ul style="list-style-type: none"> <li>・CSアンケートのホームページ及びディスクロージャー掲載</li> <li>・ディスクロージャーにアンケートを添付</li> <li>・旅行アンケートをディスクロージャーに掲載</li> <li>・CSアンケート:平成18年4月分以降は集計中。</li> <li>・平成18年1月発行の年金受給者向け冊子添付分:集計し一部結果を平成18年12月発行分に反映。12月発行冊子にアンケート添付。</li> </ul>	
(4)地域再生推進のための各種施策との連携等	行政や商工団体に担当者を配置	<ul style="list-style-type: none"> <li>・サイバーシルクロードやネットワーク多摩との連携強化</li> <li>・PFI取組</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・サイバーシルクロードやネットワーク多摩との連携強化</li> <li>・PFI取組</li> <li>・多摩経団連携構想の具現化</li> </ul>	(17年度) <ul style="list-style-type: none"> <li>・PFI事業に関し、金融機関として関心表明書を提出</li> <li>府中市PFI事業、守秘義務契約をアレンジャー・信金中金と締結、参加金融機関(当金庫、八千代銀行、東京三協信金)、SPCとのファイナンス規模4,295百万円</li> </ul> (18年度) <ul style="list-style-type: none"> <li>・PFI事業に関し、レンダーとして優先貸付契約をして調印、初回融資実行</li> <li>ファイナンス規模4,355百万円、内当金庫1,500百万円</li> <li>・府中市PFI事業、信金中金とともにレンダーとして第2回目・第3回目融資を実行。</li> <li>・稲城市PFI事業に金融機関として関心表明書を提出。</li> <li>・東京地家裁立川支部PFI事業にレンダーとして参加が決定する。</li> </ul>	
4.進捗状況の公表	進捗状況の開示内容についても、検討を重ねてより良いものになるようしていく	ホームページを活用して公開していく	ホームページを活用して公開していく	(通期) <ul style="list-style-type: none"> <li>・進捗状況の公表については、当初からの計画通りに当金庫のホームページに掲載した。</li> </ul>	

## 経営改善支援の取組み実績

【17～18年度(17年4月～19年3月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち	
			経営改善支援取組み先 $\alpha$	$\alpha$ のうち期末に債務者区分がランクアップした先数 $\beta$
正常先		19,352	4	1
要注意先	うちその他要注意先	3,335	185	130
	うち要管理先	147	34	20
破綻懸念先		720	99	74
実質破綻先		244	7	3
破綻先		104	0	0
合 計		23,902	329	228

- (注) ・期初債務者数及び債務者区分は17年4月当初時点で整理。  
 ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。  
 ・ $\beta$ には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。  
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は $\alpha$ に含めるものの $\beta$ に含めない。  
 ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は $\beta$ に含める。  
 ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。  
 ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。  
 ・ $\gamma$ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。  
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。

## 経営改善支援の取組み実績

【18年度(18年4月～19年3月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち	
			経営改善支援取組み先 $\alpha$	$\alpha$ のうち期末に債務者区分がランクアップした先数 $\beta$
正常先		23,674	0	0
要注意先	うちその他要注意先	4,709	563	98
	うち要管理先	262	76	11
破綻懸念先		878	113	3
実質破綻先		521	0	0
破綻先		208	0	0
合 計		30,252	752	112

- (注) ・期初債務者数及び債務者区分は18年4月当初時点で整理。  
 ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。  
 ・ $\beta$ には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。  
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は $\alpha$ に含めるものの $\beta$ に含めない。  
 ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は $\beta$ に含める。  
 ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。  
 ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。  
 ・ $\gamma$ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。  
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。