地域密着型金融推進の取組み内容（平成19年度、20年度）

項　　目	具体的取組み	スケジュール	
		19年度	20年度
Ⅰ．地域密着型推進のための態勢整備			
（1）身の丈にあった収益管理やITの活用等を含めた態勢整備、「選択と集中」の徹底 ①収益管理	○営業推進部では、営業店における収益向上・収益管理を徹底するために以下の項目を推進していく。 貸出金利収益増加 新規取引事業所先の獲得 既存取引事業所先のメンテナンス 役務収益増加 預かり資産手数料収益の増強 為替手数料収益の増加 新規取引先数増加 法人先の増加 事業性個人先の増加 個人先の増加 ○総務部は月次でコア業務純益を算出し管理する。	・本支店レート導入による営業店ごとの収益管理態勢を整備し試行する。 ・収益向上に向けた各項目の店舗ごとの実績を把握する。 ・コア業務純益を月次で算出する態勢を整備する。 ・本支店レート導入による営業店ごとの収益管理を定着させる。 ・収益向上に向けた各項目の店舗ごとの実績を把握し、目標達成に向けた次年度計画を策定する。 ・コア業務純益を月次で算出し管理する。 ・5ヵ年計画の見直しを行う。	・本支店レート導入による営業店ごとの収益管理を徹底させる。 ・収益向上に向けた各項目の店舗ごとの実績（対目標）を把握する。 ・コア業務純益を月次で算出し管理する ・収益向上に向けた各項目の店舗ごとの実績を把握し、目標達成に向けた次年度計画を策定する。 ・コア業務純益を月次で算出し管理する。 ・5ヵ年計画の見直しを行う。
②自己資本比率	貸出金の増強を図る上で、職員の自己資本比率に関する知識を高めるために、金庫内研修、営業店内勉強会等を実施する。 本部各部が主管する業務が、自己資本比率に関わっているので、本部横断的に情報交換し情報の共有化を図るとともに、必要に応じて営業店へ周知、指示を行う。	・部店長、次席者を対象に、新ＢＩＳ規制第3の柱に関する説明会を実施し、比率算出の仕組みや新たなリスクアセット比率等の理解を深める。 ・9月末（仮決算時）で自己査定を実施する。 ・自己資本比率算出時の分母・分子それぞれの計数を分析し、比率向上のための施策を検討する。 ・検討結果を翌期の計画に反映させる。 ・部店長会議において計数等の説明を行う。	・決算において算出された自己資本比率について、算出根拠となった各々の計数を分析する。 ・9月末（仮決算時）で自己査定を実施する。 ・9月末の実績をもとに年度末の自己資本比率をシミュレーションし、目標達成を図る。

③ＩＴの活用	お客さまの「安全･安心」を高め、さらに使い勝手をよりよくするために、ＩＣキャッシュカード等に対応するＡＴＭ改造・入替え等の推進を図る。 お客さまの「おもてなし」の実践に寄与できるＣＲＭシステムを構築するため、ＣＲＭシステムに連携することが可能である「自動窓口受付機」を営業店に展開するほか、営業推進部・お客さま相談室と連携し、導入に向け準備を行う。 お客さまのお役に立つ情報を取り込んだ総合情報ディスプレイシステムの全店展開を行う。 個人情報保護体制強化の徹底を図るため、共同事務センター還元資料ＣＤ－ＲＯＭの営業店検索・閲覧を可能とするシステム導入をするほか、各営業店のＦＡＸ送信の本部集中化を検討する。 営業店事務の更なる軽量化を図るため、現行のＦＡＸＯＣＲをイメージＯＣＲへ更新する	・ＩＣキャッシュカード等に対応するＡＴＭ改造・入替推進、「自動窓口受付機」の設置 ・ＣＲＭシステムの導入に伴う事前検討打合せ会の設置 ・総合情報ディスプレイシステムの展開 ・個人情報保護推進会議にて、共同事務センター還元資料ＣＤ－ＲＯＭ検索・閲覧システム導入稟議申請 ・イメージＯＣＲシステムの「大型システム投資検討委員会」への諮問 ・ＩＣキャッシュカード等に対応するＡＴＭ改造・入替 ・「自動窓口受付機」の設置 ・ＣＲＭシステム導入に伴う共同事務センターとの打合せ ・総合情報ディスプレイシステムの展開 ・共同事務センター還元資料ＣＤ－ＲＯＭ検索・閲覧システム導入	・ＩＣキャッシュカード等に対応するＡＴＭ改造・入替 ・総合情報ディスプレイシステムの展開 ・ＣＲＭ導入に伴う共同事務センターとの打合せ ・ＣＲＭシステム試行店導入

(2) 地域密着型金融の推進に関する基本的な方針を中期計画等に明示	具体的な計数目標と取組み期限を設定し、ＰＤＣＡ手法により進捗状況を管理する。	・「(仮) 第３次リレバン推進委員会」変更後「地域密着型金融推進委員会」の設置 ・「経営力の強化」にかかる具体的計数目標を設定する。 ・進捗管理のための「ＰＤＣＡ手法」を研究する。 ・監督指針にて要請される地域密着型金融の推進のための具体的な取組み項目、スケジュールを設定する。 ・月次で定例の「地域密着型金融推進委員会」を開催し、金庫独自に設定した計画の進捗状況を把握、管理していく。	・月次で定例の「地域密着型金融推進委員会」を開催し、金庫独自に設定した計画の進捗状況を把握、管理し、進捗が遅れている項目については、主管部署への進捗を促していく。
(3) 地域密着型金融に関する取組についての適切な情報開示	取組み項目や、計数目標について月次で進捗管理し、ディスクロ誌やホームページ等で分かり易い開示を行う。 一般会員への説明会を栃木地区・宇都宮地区で実施する。	・18 年度までの地域密着型金融推進の取り組み状況について、ディスクロ誌に掲載するとともに、ホームページにて開示する。 ・一般会員への説明会を実施する。 ・地域密着型金融推進の取り組み状況をミニディスクロ、ホームページに掲載する。	・平成１９年度の地域密着型金融推進の取り組み状況をミニディスクロ、ホームページに掲載する。お客様の目線に立った分かり易い開示方法を検討、実施する。 ・19 年度における地域密着型金融に関する取組みについて、当局へ報告する。 ・一般会員への説明会を実施する。 ・地域密着型金融推進の取り組み状況をミニディスクロ、ホームページに掲載する。

(4) 利用者ニーズに対応できる十分な金融手法や各種事業の知識を持った人材の育成	業界団体（全国信用金庫協会・関東信用金庫協会・栃木県信用金庫協会）主催の各種講座には、支店長・次長・渉外チーフ等を中心に各部店から参加させたい。 ２級 FP 技能士取得については、一定の条件（全信協の上級実務試験合格）をクリアした職員を金庫指定受験者として指名し２年間で資格取得を指導する。尚　合格者には通信講座受講費用、受験費用（一回分），登録費用を金庫負担としたい。 宅地建物取引主任者資格取得を目指す職員のために、受験のための受講料が割引となる企業提携をしバックアップする。 宅地建物取引主任者資格取得者を念頭においた人事異動を心掛ける。	・業界団体主催の各種講座に職員派遣（上期４２名予定）。 ・２級 FP 技能士（ＡＦＰ）の金庫指定受験者を指名する。 ・２級 FP 技能士（ＡＦＰ）受験者（５月受験者）の合格者発表（７月４日）。 ・宅地建物取引主任者試験申込（７月）。 ・２級 FP 技能士（ＡＦＰ）試験（９月）。 ・宅地建物取引主任者資格取得者を念頭においた定例人事異動を実施。 ・業界団体主催の各種講座に職員派遣（下期１４名予定）。 ・宅地建物取引主任者試験（１０月）。 ・２級 FP 技能士（ＡＦＰ）受験者（９月受験者）の合格者発表（１１月）。 ・宅地建物取引主任者試験合格者発表（１２月）。 ・次年度の宅地建物取引主任者受験のための各種講座を紹介する。 ・２級 FP 技能士（ＡＦＰ）試験（１月）。 ２級 FP 技能士（ＡＦＰ）受験者（１月受験者）の合格者発表（３月）。	・宅地建物取引主任者資格取得者を念頭においた定例人事異動を実施。 ・業界団体主催の各種講座に職員派遣。 ・２級 FP 技能士（ＡＦＰ）の金庫指定受験者を指名する。 ・２級 FP 技能士（ＡＦＰ）試験（５月）。 ・２級 FP 技能士（ＡＦＰ）受験者（５月受験者）の合格者発表（７月）。 ・宅地建物取引主任者試験申込（７月）。 ・２級 FP 技能士（ＡＦＰ）試験（９月）。 ・宅地建物取引主任者資格取得者を念頭においた定例人事異動を実施。 ・業界団体主催の各種講座に職員派遣。 ・宅地建物取引主任者試験（１０月）。 ・２級 FP 技能士（ＡＦＰ）受験者（９月受験者）の合格者発表（１１月）。 ・宅地建物取引主任者試験合格者発表（１２月）。 ・次年度の宅地建物取引主任者受験のための各種講座を紹介する。 ・２級 FP 技能士（ＡＦＰ）試験（１月）。 ・２級 FP 技能士（ＡＦＰ）受験者（１月受験者）の合格者発表（３月）。
(5) 地公体、商工会議所、商工会、再生支援協議会、事業再生の外部専門家等との連携	○栃木県商工労働観光部経営支援課経営改善特別相談窓口（中小企業診断士派遣事業）の活用・連携 ・18 年度に続き外部支援機関活用の中核施策として推進する。要注意先以下で業況不振や資金繰りが不安定な債務者に対する経営改善計画策定が中心であるが、今後は業況悪化の兆候が見られる段階で	・経営計画策定実績件数の店舗業績評価の中への組み入れ。 ・外部支援機関等の具体的活用、必要に応じた活用の検討	・外部支援機関等の具体的活用、必要に応じた活用の検討。

	の早期活用や設備投資計画等の成長段階の支援、事業承継支援等への活用を視野に取組拡大を図る。 ・同窓口を活用した計画策定取組実績件数を店舗業績評価の中に組み入れる。 ・計画策定作業段階に各営業支援担当者が積極的に関与することにより、対象企業の実態把握や経営支援スキル向上による人材育成へつなげる。 〇栃木県再生支援協議会の活用・連携 ・従来の取組同様に中核施策としての取組を継続する。これまで比較的大規模案件への活用が中心であったが、小規模案件への拡大を視野に活用可能性を検討していく ・活用策としては、従来どおり企業再生段階での活用、特に他行調整機能としての活用が中心となるが、新設される全国組織の機能や事業再生ファンド（栃木インベストメントパートナーズ等）との一体的活用等についても実効性を見た上で活用可能性を積極的に検討していく。 〇経営コンサルタント（県診断士協会登録中小企業診断士）との連携 ・経営支援対象先の量的拡大と計画策定後の事業再構築段階での支援・モニタリングの充実化に対応		

	するため、県診断士協会登録中小企業診断士との個別連携を強化していく。 ・計画実行段階へ移行した企業に対しては、計画策定支援者である担当診断士によるモニタリング活動、実行段階で必要となる個別指導の継続を要請する。 ○㈱整理回収機構（ＲＣＣ）の活用・連携 ○　商工会議所・商工会、県産業振興センターとの連携 ○　とちぎ大学連携サテライトオフィス（産学連携）の活用 ・これらの各外部支援機関の活用幅を必要性に応じて広げていく。具体的にはＲＣＣの企業再生スキームにおける第三者的機能、商工会議所のエキスパートバンク（経営技術強化支援事業）や経営サポート機能、サテライトオフィスにおけるアドバイス機能、産業振興センターにおける創業支援機能（事業可能性評価事業）や企業ＯＢ派遣、販路開拓支援事業等の活用可能性を検討していく。		

（6）利用者からの評価を業務に適切に反映するための態勢整備 ①来店客数増加	・来店者の計数方法を統一する。カウント方法を統一し一貫した管理により正確な計数を把握する。 ・年金振込み者の来店者の増加推進を図る。 団塊の世代に的を絞った年金振込み推進実施。 年金相談会の実施回数の増加。（19 年度 50 回予定） 全国の年金受給対象者、昭和 22 年生 269 万人、 22～24 年迄 3 年間計 800 万人 ・給与振込み者の来店者の増加推進を図る。 ・新規口座の獲得推進の実践を図る。 ・Ｊ2 定期預金、個人国債窓販、とちしん年金定期、年金相談会等の来店者用推進商品により新規顧客によるニューマネーの獲得と顧客数の増加を図る。 ・法人開拓による顧客数増加を図る。 ・顧客保護等管理体制整備と確立 投資信託の研修実施 金融商品取引法の研修実施 金融商品取引法施行に伴う規程整備	・カウント方法を統一し一貫した管理により正確な計数を把握する。 ・各店に目標達成意識の醸成と実践を指導し、目標管理を行う。 ・各種具体的取組策を実践する。 年金相談会 23 回実施 個人国債窓販 Ｊ2 定期預金 とちしん年金定期 法人開拓による顧客数増加を図る。 ・金融商品取引法に係る地区説明会に参加(全信協主催) ・各種具体的取組策を実践する。 年金相談会 27 回実施 とちしん年金定期 個人国債窓販 法人開拓による顧客数増加を図る。 ・投資信託の 3 時間研修実施。 ・金融商品取引法と金融実務をテーマに研修実施 ・金融商品取引法施行に伴う規程整備に着手する	・各店に目標達成意識の醸成と実践を指導し、目標管理を行う。 ・金融商品取引法施行に伴う規程等整備の継続と研修実施

②モニタリング評価 80 点以上	「お客様の声」の収集件数の増加促進を図るため、各部店毎の取扱件数を毎月通知する。 苦情・トラブルの再発防止に資するため「お客様の声」を要約した苦情・トラブル集の活用を促進する。 店頭における顧客満足度を高めるため、外部講師による研修を実施する。 お客様相談室による臨店により、定着状況の点検を実施する。 外部調査員によるモニタリングを実施し評価する。	・営業店ごとの課題に対する具体的方策を掲げる。 ・8 月 25 日（土）外部講師を招き、第 1 回「窓口セールスマインド・スキルアップセミナー」を営業店女子職員、事務統括責任者、営業店長を対象に実施する。 ・お客様相談室により各営業店を臨店し、定着状況の点検を実施し、当該営業店にフィードバックする。 ・「お客様の声」の収集件数の増加促進を図るため、各部店毎の取扱件数の通知 ・「お客様の声」を要約した苦情・トラブル集の発行 11 月 10 日（土）外部講師を招き、第 2 回「窓口セールスマインド・スキルアップセミナー」を営業店女子職員、事務統括責任者、営業店長を対象に実施する。 ・お客様相談室により各営業店を臨店し、定着状況の点検を実施し、当該営業店にフィードバックする。 ・外部調査員によるモニタリングを実施し評価する。 ・「お客様の声」の収集件数の増加促進を図るため、各部店毎の取扱件数の通知 ・「お客様の声」を要約した苦情・トラブル集の発行	・営業店ごとの課題に対する具体的方策を掲げる。 ・外部講師を招き、第 3 回「窓口セールスマインド・スキルアップセミナー」を営業店女子職員、事務統括責任者、営業店長を対象に実施する。 ・お客様相談室により各営業店を臨店し、定着状況の点検を実施し、当該営業店にフィードバックする。 ・「お客様の声」の収集件数の増加促進を図るため、各部店毎の取扱件数の通知 「お客様の声」を要約した苦情・トラブル集の発行 ・外部講師を招き、第 4 回「窓口セールスマインド・スキルアップセミナー」を営業店女子職員、事務統括責任者、営業店長を対象に実施する。 ・お客様相談室により各営業店を臨店し、定着状況の点検を実施し、当該営業店にフィードバックする。 ・外部調査員によるモニタリングを実施し評価する。 ・「お客様の声」の収集件数の増加促進を図るため、各部店毎の取扱件数の通知 ・「お客様の声」を要約した苦情・トラブル集の発行

Ⅱ．地域密着型金融の具体的な取組			
（1）ライフサイクルに応じた取引先企業の一層の強化 ①不良債権比率（リスク管理債権ベース）５％台円半	○不良債権比率（リスク管理債権ベース）５％台前半とするために以下の取り組みを行う。 今期積増分や対応可能分で部分直接償却を行う。 不動産業者の協力を仰ぎ、大口の担保不動産の早期売却により回収を行う。 その他の回収により減額を図る。 現在取組中の私的整理ガイドラインの活用案件や、民事再生案件の対応により、削減を図る。 モニタリング機能強化を図り早めの業況把握を行うことで、必要に応じ中小企業再生支援協議会や県経営支援課を活用し、ランクアップや新たな管理債権の発生を抑制する。	・担保不動産の売却促進。（不動産業者に依頼） ・具体的な債権売却の可能性の見積検討。 ・上記の取組については現状を良く検討し随時見直しを行う	・担保不動産の売却促進。（不動産業者に依頼） ・具体的な債権売却の可能性の見積検討。 ・上記の取組については現状を翌検討し随時見直しを行う
②外部支援機関や私的整理ガイドライン等の活用による再生企業数 20 社	○経営支援対象先・経営支援体制の見直し 現状の支援・管理態勢で不明確な点を見直すとともに、ライフサイクルに応じた管理ランク及び方針・目標を明確にし、適切な対応策を講じていく。 未保全額に基づくダウンサイドリスクをベースとした支援対象先の抽出基準、支援対象先の位置付	・経営支援対象先、経営支援体制の見直し ・経営支援対象先のモニタリング体制の強化 ・ライフサイクルに応じた外部支援機関等の具体的活用、必要に応じた支援取組の実施。 ・経営支援対象先企業に対する新たな融資手法への取組	・経営支援対象先、経営支援体制の見直し（中間見直し） ・経営支援対象先のモニタリング体制の強化 ・ライフサイクルに応じた外部支援機関等の具体的活用、必要に応じた支援取組の実施。 ・経営支援対象先企業に対する新たな融資手法への取組

	け、管理ランクの性格をより向上させる。 　対象企業を「管理債権先」と「経営支援対象先」の 2 つに大きく分け、その中で更に「管理債権先」では「法的回収」～「現状維持・経過観察」までの８段階、「経営支援対象先」では「経営改善集中重点取組先」～「半期レビュー先」までの９段階と詳細な支援区分に分けることにより、区分毎の抽出基準・方針・目標・取組施策等を検討する。 〇経営支援対象先のモニタリング体制の強化 　企業ライフサイクルに応じた支援を強化するためには、モニタリング活動等により各支援対象先のライフサイクルを的確に把握していくことが必要となる。具体的にはこれまでのローンレビュー報告の他、重点取組先及びチャレンジ先についての業況報告を新たに追加する。また、経営支援対象先全先を業種毎に分け、四半期ごとの営業地域内における業種別業況判断を実施していく。 〇企業ライフサイクルに応じた外部支援機関等の活用・連携 　これまでの中小企業再生支援協議会や県経営支援課の活用に加え、他の支援機関の活用幅を必要性に応じて広げていく。具体的に		

	はＲＣＣの企業再生スキームにおける第三者的機能、商工会議所のエキスパートバンク（経営技術強化支援事業）や経営サポート機能、サテライトオフィスにおけるアドバイス機能、産業振興センターにおける創業支援機能（事業可能性評価事業）や企業ＯＢ派遣、販路開拓支援事業等の活用可能性を検討していく。 ○経営コンサルタント（県診断士協会登録中小企業診断士）との連携 経営支援対象先の量的拡大と計画策定後の事業再構築段階等での支援・モニタリングの充実化に対応するため、県診断士協会登録中小企業診断士との個別連携を強化する。 計画実行段階へ移行した企業に対しては、計画策定支援者である担当診断士によるモニタリング活動、実行段階で必要となる個別指導の継続を要請する。 ○経営支援対象先企業に対する新たな融資手法への取組 多様な金融手法の活用を検討していく。		
③他との連携	○営業推進部は以下の取組みを行う 平成 18 年 8 月 25 日サテライトオフィスとの運営協議会との協定書を締結し、具体的相談案件を各	・産学官の連携について相談事案の発掘に努める。 ・取引先のニーズに応じた経営情報の積極的な提供、広範なビジネス・マッチング情報の提供に努める。	・産学官の連携について相談事案の発掘に努める。 ・取引先のニーズに応じた経営情報の積極的な提供、広範なビジネス・マッチング情報の提供に努める。

	支店毎に相談する態勢が構築され更に強化を図る。 　情報提供誌（しんきんふれ愛ネット：毎月 500 部・しんきん経営情報：半期 1,000 部・中小企業景況レポート：3ケ月毎 1,200 部）を引続き事業所中心に有効的に活用し、今後は配付数の増加を検討する。また、長期に渡り一部の店舗で活動中の「とちしん経済クラブ」の組織体制（地区担当別：栃木市内地区、栃木市外地区、宇都宮地区）・運営方法の見直しを検討し、勉強会、研修会の実施を通して顧客ニーズに合った情報提供を図る。 　「情報連絡票」を有効的に活用し、営業店と取引先企業の支援を一層強化するためライフサククルに応じた企業紹介による融資取引等、積極的に取引企業に対し経営相談・支援機能の強化を図る。 　この他、必要に応じて地域の専門家や外部団体と連携する。 ○融資審査部は以下の取り組みを行う 　栃木県中小企業再生資金の活用 　興銀リース㈱との提携による再生企業向け運転資金制度を創設する。	・「信金キャピタル㈱」との仲介業務協定契約も締結されているのでM&Aの取扱いの強化、人材紹介事業などとの連携に努め、取引先企業の支援を強化する。 ・栃木県中小企業再生資金の推進 ・興銀リース㈱が提案する再生企業向け運転資金制度の創設を検討する。	・「信金キャピタル㈱」との仲介業務協定契約も締結されているのでM&Aの取扱いの強化、人材紹介事業などとの連携に努め、取引先企業の支援を強化する。 ・栃木県中小企業再生資金の推進 ・興銀リース㈱が提案する再生企業向け運転資金制度を創設する。

（2）事業価値を見極める融資をはじめ中小企業に適した資金供給 ○担保に過度に依存しない貸出	・無担保を原則とした低利な貸出制度を創設する。 ・保証協会融資商品の推進 ・オリックス保証商品の推進 ・信金中金提携商品 ・年度中に新商品の追加を予定する。	各店に目標達成意識の醸成と実践を指導し、目標管理を行う ・とちしんセーフティサポート保証 ・商工いきいき特別保証 ・流動資産担保保証 ・とちしん無担保当貸 5000 ・サポート 2000（旧サポート 1000） ・とちしんビジネスオートローン ・しんきんMEサポート	各店に目標達成意識の醸成と実践を指導し、目標管理を行う ・とちしんセーフティサポート保証 ・商工いきいき特別保証 ・流動資産担保保証 ・とちしん無担保当貸 5000 ・サポート 2000（旧サポート 1000） ・とちしんビジネスオートローン ・しんきんMEサポート ・ 年度中に新商品の追加する。
（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	営業推進部は以下の取り組みを行う ・「(財)栃木県産業振興センター」や「とちぎ産業交流センター」等を活用した中小企業への経営相談・支援を行う。 ・「とちぎ大学連携サテライトオフィス」の積極的な顧客への利用促進を周知すると共に、利用状況、相談内容及び実績等についての調査。 ・「とちぎ産業フェア」の周知と出展案内や利用推進。 ・ニーズ（創業予定者、ベンチャー企業）の発掘、及び創業支援資金の活用。 ・「とちぎものづくりガイド」の紹介や掲載斡旋。 業界情報誌「マンスリーふれ愛ネット」を活用した情報発信と情報提供。 ・M＆A業務の取扱い推進によりビジネスマッチングを行い中小	・「栃木県産業振興センター」との情報交換のための研修、講演会の実施。 ・「とちぎ産業交流センター」を活用し、同センターの開催するセミナー等を事業所へＰＲし情報の提供を図る。 ・「とちぎ大学連携サテライトオフィス」を活用した事業所への情報の提供・技術支援・研修会・講演会の実施。また内容 等、取扱事例を参考に顧客へ積極的な利用促進を図る。 ・「とちぎものづくりガイド」の紹介や掲載斡旋。 業界情報誌「マンスリーふれ愛ネット」を活用した情報発信と情報提供。 ・「とちぎ産業フェア」の周知と出展案内や利用推進。 ニーズ（創業予定者、ベンチャー企業）の発掘、及び創業支援資金の活用。 ・M＆A業務の取扱い推進によりビジネスマッチングを行い中小企業を支援。 ・ＴＫＣの税理士との交流強化。 ・国・地方公共団体と連携して新規融資	・「栃木県産業振興センター」との情報交換のための研修、講演会の実施。 ・「とちぎ産業交流センター」を活用し、同センターの開催するセミナー等を事業所へＰＲし情報の提供を図る。 ・「とちぎ大学連携サテライトオフィス」を活用した事業所への情報の提供・技術支援・研修会・講演会の実施。また内容 等、取扱事例を参考に顧客へ積極的な利用促進を図る。 ・「とちぎものづくりガイド」の紹介や掲載斡旋。 業界情報誌「マンスリーふれ愛ネット」を活用した情報発信と情報提供。 ・「とちぎ産業フェア」の周知と出展案内や利用推進。 ニーズ（創業予定者、ベンチャー企業）の発掘、及び創業支援資金の活用。 ・M＆A業務の取扱い推進によりビジネスマッチングを行い中小企業を支援。 ・ＴＫＣの税理士との交流強化。 ・国・地方公共団体と連携して新規融資

	企業を支援。 ・各商工会議所・商工会・商工会連合会との連携強化。 ＴＫＣ全国会の税理士との交流強化。 ・国、地方公共団体と連携して新規融資制度の創設を図る。 ・多重債務者の増加防止のため、ポスター掲示などにより多重債務者問題の予防を啓蒙。 ・おまとめローンの取扱い推進により、多重債務者に対する負担軽減を図り、多重債務者の負担軽減を図る 融資審査部は以下の取り組みを行う。 ・リバースモーゲージなど、高齢者保有資産の有効活用につながる融資制度創設を検討する。 ・多重債務者問題への対応としての相談機能や融資制度創設を検討する。 ・コミュニティ・ビジネスや NPO への支援・融資を検討する。	制度の創設を図る。 ・リバースモーゲージなど、高齢者保有資産の有効活用につながる融資制度創設を検討する。 ・多重債務者問題への対応としての相談機能や融資制度創設を検討する。 ・コミュニティ・ビジネスや NPO への支援・融資を検討する。	制度の創設を図る。 ・リバースモーゲージなど、高齢者保有資産の有効活用につながる融資制度を創設する。 ・多重債務者問題への対応としての相談機能や融資制度を創設する。 ・コミュニティ・ビジネスや NPO への支援・融資を具体化する。

Ⅲ．地域密着型金融の取組状況の公表			
(1) 地域密着型金融に係る具体的取組の重点事項及び具体的目標を中期計画等に明示	これまでのリレバンへの取組みを基礎に、引続き取組むべき項目を具体的な計数目標とともに設定する。 当庫独自で取組み期限を設定し、「(仮) 第３次リレバン推進委員会」変更後「地域密着型金融推進委員会」においてＰＤＣＡ手法を導入して進捗状況を管理する。	・「(仮) 第３次リレバン推進委員会」変更後「地域密着型金融推進委員会」の設置 ・「経営力の強化」にかかる具体的計数目標を設定する。 ・進捗管理のための「ＰＤＣＡ手法」を研究、実施する。 ・監督指針にて要請される地域密着型金融の推進のための具体的な取組み項目、スケジュールを設定する。 ・当庫の取組み計画として取りまとめる。	・月次で定例の「地域密着型金融推進委員会」を開催し、金庫独自に設定した計画の進捗状況を把握、管理していく。 ・半期開示において、計数目標を設定した取組み項目等を公表する。
(2) トップヒアリングにおいて経営陣が取組み姿勢説明	・「(仮) 第３次リレバン推進委員会」変更後「地域密着型金融推進委員会」において取組み項目の進捗状況を把握し、常勤役員会および理事会等に報告する。	・地域密着型金融推進委員会を毎月定例で開催し、取組み状況を月次で把握する。 ・進捗状況については、常勤役員会および理事会へ報告する。 ・トップヒアリングに備えた説明資料を作成する。	・地域密着型金融推進委員会を毎月定例で開催し、取組み状況を月次で把握する。 ・進捗状況については、常勤役員会および理事会へ報告する。 ・トップヒアリングに備えた説明資料を作成する。
(3) 年１回、取組み状況を財務局等に報告するとともに取組み実績を公表	「(仮) 第３次リレバン推進委員会」変更後「地域密着型金融推進委員会」において、取組み項目の進捗状況を月次で把握し、要請に応じて速やかに報告、公表できるような態勢をとる。 公表の方法については、お客様の目線に立った分かり易い方法を検討し実施する。	・業界団体からの案内・指示を確認し、業界の動向を把握する。 ・必要に応じて報告、公表を実施する。	・業界団体からの案内・指示を確認し、業界の動向を把握する。 ・必要に応じて報告、公表を実施する。

Ⅳ．信用金庫（協同組織金融機関）に特に求められる事項			
(1) 目利き能力の向上、人材の育成	業界団体（全国信用金庫協会・関東信用金庫協会・栃木県信用金庫協会）主催の各種講座には、支店長・次長・渉外チーフ等を中心に各部店から参加させたい。 ２級FP技能士取得については、一定の条件（全信協の上級実務試験合格）をクリアした職員を金庫指定受験者として指名し２年間で資格取得を指導する。尚　合格者には通信講座受講費用、受験費用（一回分），登録費用を金庫負担としたい。 宅地建物取引主任者資格取得を目指す職員のために、受験のための受講料が割引となる企業提携をしバックアップする。 宅地建物取引主任者資格取得を念頭においた人事異動を心掛ける。	・業界団体主催の各種講座に職員派遣（上期４２名予定)。 ・２級FP技能士（ＡＦＰ）の金庫指定受験者を指名する。 ・２級FP技能士（ＡＦＰ）受験者（５月受験者）の合格者発表（７月４日)。 ・宅地建物取引主任者試験申込（７月)。 ・　２級FP技能士（ＡＦＰ）試験（９月)。 ・宅地建物取引主任者資格取得者を念頭においた定例人事異動を実施。 ・業界団体主催の各種講座に職員派遣（下期１４名予定)。 ・宅地建物取引主任者試験（１０月)。 ・２級FP技能士（ＡＦＰ）受験者（９月受験者）の合格者発表（１１月)。 ・宅地建物取引主任者試験合格者発表（１２月)。 ・次年度の宅地建物取引主任者受験のための各種講座を紹介する。 ・２級FP技能士（ＡＦＰ）試験（１月)。 ・２級FP技能士（ＡＦＰ）受験者（１月受験者）の合格者発表（３月)。	・宅地建物取引主任者資格取得者を念頭においた定例人事異動を実施。 ・業界団体主催の各種講座に職員派遣。 ・２級FP技能士（ＡＦＰ）の金庫指定受験者を指名する。 ・２級FP技能士（ＡＦＰ）試験（５月)。 ・２級FP技能士（ＡＦＰ）受験者（５月受験者）の合格者発表（７月)。 ・宅地建物取引主任者試験申込（７月)。 ・　２級FP技能士（ＡＦＰ）試験（９月)。 ・宅地建物取引主任者資格取得者を念頭においた定例人事異動を実施。 ・業界団体主催の各種講座に職員派遣。 ・宅地建物取引主任者試験（１０月)。 ・２級FP技能士（ＡＦＰ）受験者（９月受験者）の合格者発表（１１月)。 ・宅地建物取引主任者試験合格者発表（１２月)。 ・次年度の宅地建物取引主任者受験のための各種講座を紹介する。 ・２級FP技能士（ＡＦＰ）試験（１月)。 ・　２級FP技能士（ＡＦＰ）受験者（１月受験者）の合格者発表（３月)。
(2) 身近な情報提供・経営指導・相談	「(財)栃木県産業振興センター」や「とちぎ産業交流センター」等を活用した中小企業への経営相談・支援を行う。 「とちぎ大学連携サテライトオフィス」の積極的な顧客への利用促進を周知すると共に、利用状況、相談内容及び実績等についての調	・「栃木県産業振興センター」との情報交換のための研修、講演会の実施。 ・「とちぎ産業交流センター」を活用し、同センターの開催するセミナー等を事業所へＰＲし情報の提供を図る。 ・「とちぎ大学連携サテライトオフィス」を活用した事業所への情報の提供・技術支援・研修会・講演会の実施。また内容	・「栃木県産業振興センター」との情報交換のための研修、講演会の実施。 ・「とちぎ産業交流センター」を活用し、同センターの開催するセミナー等を事業所へＰＲし情報の提供を図る。 ・「とちぎ大学連携サテライトオフィス」を活用した事業所への情報の提供・技術支援・研修会・講演会の実施。また内容

	査。 「とちぎ産業フェア」の周知と出展案内や利用推進。 ニーズ（創業予定者、ベンチャー企業）の発掘、及び創業支援資金の活用。 「とちぎものづくりガイド」の紹介や掲載斡旋。 業界情報誌「マンスリーふれ愛ネット」を活用した情報発信と情報提供。 Ｍ＆Ａ業務の取扱い推進によりビジネスマッチングを行い中小企業を支援。 各商工会議所・商工会・商工会連合会との連携強化。 ＴＫＣ全国会の税理士との交流強化。	等、取扱事例を参考に顧客へ積極的な利用促進を図る。 ・「とちぎものづくりガイド」の紹介や掲載斡旋。 ・業界情報誌「マンスリーふれ愛ネット」を活用した情報発信と情報提供。 ・「とちぎ産業フェア」の周知と出展案内や利用推進。 ニーズ（創業予定者、ベンチャー企業）の発掘、及び創業支援資金の活用。 ・Ｍ＆Ａ業務の取扱い推進によりビジネスマッチングを行い中小企業を支援。 ・ＴＫＣの税理士との交流強化。	等、取扱事例を参考に顧客へ積極的な利用促進を図る。 ・「とちぎものづくりガイド」の紹介や掲載斡旋。 業界情報誌「マンスリーふれ愛ネット」を活用した情報発信と情報提供。 ・「とちぎ産業フェア」の周知と出展案内や利用推進。 ニーズ（創業予定者、ベンチャー企業）の発掘、及び創業支援資金の活用。 ・Ｍ＆Ａ業務の取扱い推進によりビジネスマッチングを行い中小企業を支援。 ・ＴＫＣの税理士との交流強化。
(3) 商工会議所、商工会、再生支援協議会等との連携	○栃木県商工労働観光部経営支援課経営改善特別相談窓口（中小企業診断士派遣事業）の活用・連携 18 年度に続き外部支援機関活用の中核施策として推進する。要注意先以下で業況不振や資金繰りが不安定な債務者に対する経営改善計画策定が中心であるが、今後は業況悪化の兆候が見られる段階での早期活用や設備投資計画等の成長段階の支援、事業承継支援等への活用を視野に取組拡大を図る。 同窓口を活用した計画策定取組実績件数を店舗業績評価の中に組み入れる。	・経営計画策定実績件数の店舗業績評価の中への組み入れ。 ・外部支援機関等の具体的活用、必要に応じた活用の検討。	・外部支援機関等の具体的活用、必要に応じた活用の検討。

	計画策定作業段階に各営業支援担当者が積極的に関与することにより、対象企業の実態把握や経営支援スキル向上による人材育成へつなげる。 〇栃木県再生支援協議会の活用・連携 ・従来の取組同様に中核施策としての取組を継続する。これまで比較的大規模案件への活用が中心であったが、小規模案件への拡大を視野に活用可能性を検討していく ・活用策としては、従来どおり企業再生段階での活用、特に他行調整機能としての活用が中心となるが、新設される全国組織の機能や事業再生ファンド（栃木インベストメントパートナーズ等）との一体的活用等についても実効性を見た上で活用可能性を積極的に検討していく。 〇経営コンサルタント（県診断士協会登録中小企業診断士）との連携 ・経営支援対象先の量的拡大と計画策定後の事業再構築段階での支援・モニタリングの充実化に対応するため、県診断士協会登録中小企業診断士との個別連携を強化していく。 ・計画実行段階へ移行した企業に対しては、計画策定支援者である担当診断士によるモニタリング活		

	動、実行段階で必要となる個別指導の継続を要請する。 ○㈱整理回収機構（ＲＣＣ）の活用・連携 ○ 商工会議所・商工会、県産業振興センターとの連携 ○とちぎ大学連携サテライトオフィス（産学連携）の活用 ・これらの各外部支援機関の活用幅を必要性に応じて広げていく。具体的にはＲＣＣの企業再生スキームにおける第三者的機能、商工会議所のエキスパートバンク（経営技術強化支援事業）や経営サポート機能、サテライトオフィスにおけるアドバイス機能、産業振興センターにおける創業支援機能（事業可能性評価事業）や企業ＯＢ派遣、販路開拓支援事業等の活用可能性を検討していく。		
(4) 顧客ニーズを踏まえた融資商品・目的別ローン等の提供	各種ローン商品を、お客様のニーズに合わせて提供していく。	・現在ラインアップしている各種ローン商品を、お客様のニーズに合わせて提供していく。	・現在ラインアップしている各種ローン商品を、お客様のニーズに合わせて提供していく。
(5) 予防策を中心とした多重債務者問題解決への一定の役割発揮	栃木県多重債務者対策協議会での決定事項等を踏まえた取り組みを行う。	・栃木県多重債務者対策協議会での協議事項等の情報を収集する。 ・栃木県多重債務者対策協議会での決定事項等を踏まえた取り組みを検討する。	・栃木県多重債務者対策協議会での決定事項等を踏まえた取り組みを行う。
(6) 個人・小規模事業者の資金ニーズに対するきめ細やかな対応	県や各市町の各種制度融資の推進や保証協会・オリックス保証等の保証による、融資商品を提供し、個人・小規模事業者の資金ニーズに対応する。 新たな融資商品を追加する。	・県や各市町の各種制度融資の推進 ・保証協会・オリックス保証等の融資商品を事業者のニーズに合わせて提供する。 とちしんセーフティサポート保証 商工いきいき特別保証	・県や各市町の各種制度融資の推進 ・保証協会・オリックス保証等の融資商品を事業者のニーズに合わせて提供する。 ・ とちしんセーフティサポート保証

		流動資産担保保証 とちしん無担保当貸 5000 サポート 2000（旧サポート 1000） とちしんビジネスオートローン ・しんきんＭＥサポート ・新商品を検討する。	・ 商工いきいき特別保証 ・ 流動資産担保保証 ・ とちしん無担保当貸 5000 ・ サポート 2000（旧サポート 1000） ・ とちしんビジネスオートローン ・しんきんＭＥサポート ・新商品を検討する。 ・新商品を創設する
(7) コミュニティ・ビジネスやＮＰＯへの支援・融資、地域社会への貢献・還元	県の制度「栃木県 NPO 活動基盤サポート資金」利用を中心に対応する。 コミュニティ・ビジネスや NPO への支援のための新たな融資制度を検討する。	・個別案件ごとに資金使途や返済の可能性を十分検討し、県の制度「栃木県 NPO 活動基盤サポート資金」利用を中心として対応する。 ・コミュニティ・ビジネスや NPO への支援のための新たな融資制度を検討する。	・個別案件ごとに資金使途や返済の可能性を十分検討し、県の制度「栃木県 NPO 活動基盤サポート資金」利用を中心として対応する。 ・コミュニティ・ビジネスや NPO への支援のための新たな融資制度を検討する。
(8) 総代会の機能向上等に向けた取組み	総代会に関する適切なディスクロージャーを行う。 会員になろうとする者に対する適切な説明を実施する。 総代以外の会員からの意見を反映できる仕組みを検討する。	・一般会員を対象とした決算説明会を実施する。 ・総代選考の仕組み、総代の氏名など総代会に関する情報をディスクロ誌およびホームページに掲載する。 ・半期開示のミニディスクロ誌にアンケートを盛り込む。回収率を高めるために、配付方法・回収方法を検討する。 ・出資申込時に「会員」についての説明をするためのマニュアルの作成を検討する。	・一般会員を対象とした決算説明会を実施する。前回実施の反省点を改善する。 ・総代選考の仕組み、総代の氏名など総代会に関する情報をディスクロ誌およびホームページに掲載する。分かりやすさの観点から、掲載方法について工夫する。 ・出資申込時に「会員」についての説明をすることについて、マニュアルに基づいた運用を開始する。 ・半期開示のミニディスクロ誌にアンケートを盛り込む。アンケートの実施に当たっては、前年度の実績を踏まえて、アンケート内容及び回収率を高めるための配付方法・回収方法を検討する。

(9) 半期開示の充実に向けた取組み	業界申し合わせ事項を継続しつつ、新たな項目など業界団体から案内があった場合には速やかに対応する。	・常に業界団体からの案内を注視する。 ・開示内容については本部担当各部室でデータを準備し、ミニディスクロ誌の作成に向けて準備を進める。 ・上期の実績等を、ミニディスクロ誌の作成およびホームページ等で分かり易く開示する。
(10) 信用リスク管理態勢の充実	「大口与信の状況」の管理の高度化 「業種別貸出の状況」の管理の高度化 信用リスク計量化システムの導入と運用	・「大口与信の状況」の管理の高度化 ・「業種別貸出の状況」の管理の高度化 ・信用リスク計量化システムの導入と運用 ・「大口与信の状況」の管理の継続 ・「業種別貸出の状況」の管理の継続 ・信用リスク計量化システムの導入と運用開始
(11) 市場リスク管理態勢の整備・高度化	半期毎に「有価証券等運用方針書」の見直しを実施する。 現在利用しているリスク分析システム（日興NBA、信金東京共同事務センターALM システム）のリスク計測ロジックの検証を実施する。 市場リスク管理のレベルアップを図る（ストレステストの実施等)。 収益シミュレーションの高度化を図るため、バンキング勘定全体のデータ整備を行い、ALM システムの更なる活用を目指す。 業界団体、証券会社等の主催する有価証券運用、市場リスク管理、統合的リスク管理等の各種講座への参加	・「有価証券等運用方針書」に基づいた運用枠等の日次、月次管理の実施。 ・ストレステストの実施。 業界団体、証券会社等の主催する有価証券運用、市場リスク管理、統合的リスク管理等の各種講座への参加。 ・「有価証券等運用方針書」の見直し。 ・日興 NBA、信金東京共同事務センターとの計測ロジック検証。 ・バンキング勘定のデータ整備、ALM システムの活用。 ・業界団体、証券会社等の主催する有価証券運用、市場リスク管理、統合的リスク管理等の各種講座への参加。
(12) 法令等遵守の徹底	法令等遵守態勢をより十分なものにするため、以下の項目について取組みたい。 ・「コンプライアンス・マニュアル」の内容を周知徹底させるための研修・勉強会の実施 ・監査部による内部監査の強化 ・コンプライアンス諸規程の必要に応じた見直し	・コンプライアンス実施計画書に基づき、部室店内における各種研修の実施(別紙資料のとおり)。 ・監査部による臨店監査時における指導の実施 ・通年連続休暇の取得 ・不正チェック及び防止の観点より支店長・次長および渉外担当者助勤制度により、助勤期間中に顧客等から問合せのあった事項を記録、チェックする。

	・不祥事件発生の防止のための職場離脱制度の徹底および部室店内のコミュニケーションの円滑化 ・コンプライアンス・ホットラインの周知 ・部室店内における教育・研修の実施 ・お客様相談室による個人情報等情報保護諸規程に係る臨店点検の実施 ・金融商品取引法完全施行に備えた階層別研修の実施	・部室店長と職員間のコミュニケーションを図る一助として3ヶ月毎に全職員の面接を実施 ・コンプライアンス・ホットライン受付状況を職員に公表 ・規程に基づいた部室店内における教育・研修の実施 ・お客様相談室による個人情報等情報保護諸規程に係る臨店点検の実施 ・9月29日(土)外部講師を招き、第1回「金融商品取引法と金融実務」研修を営業店部店長、事務統括責任者、内勤男子職員を対象に実施する。 ・10月6日(土)外部講師を招き、第2回「金融商品取引法と金融実務」研修を営業店女子職員、新入庫職員を対象に実施する。 ・10月27日(土)外部講師を招き、第3回「金融商品取引法と金融実務」研修を営業店渉外担当者を対象に実施する。 ・金融商品取引法に基づく諸規程およびマニュアルの策定、整備 ・策定した諸規程に則った実務の検証態勢の整備と検証の開始 ・内部統制の態勢整備の検討