

地域密着型金融推進計画の進捗状況

平成17年9月期



京都信用金庫は、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」に基づき、平成17年8月にとりまとめた「地域密着型金融推進計画」について、平成17年4月から9月までの進捗状況を報告します。

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

当金庫は、地域のお客様との長期の取引関係を通じて、互いに支え合い地域経済の活性化につないでいく「新しい時代のコミュニティ・バンク」を実践するため、さまざまな活動に取り組んでいます。

産学公の連携を図り、地元企業が大学の持つ知財を活用し、新たな事業を構築できるよう手助けする活動を引続き展開しているほか、税理士と提携して取引先企業をサポートする活動についても拡充をはかりました。

また、お客様との密接な関係を築くため、当金庫では取引先企業の経営状態の変化を把握するシステムの一つとして「コミュニティ・バンクに相応しい計量モデル」を活用しています。お客様の経営内容を月次ベースで定量化し、信用度の変化を認識すると同時に、営業担当者がお客様のビジネスの状態を定性面から把握し、経営支援を含めた対応を迅速に行うためのもので、当金庫がお客様の信用度をはかるだけでなく、お客様と共同でリスクを管理できる体制を構築しています。

【主な取組み内容】

産学公の連携をさらに強化しました。

産学連携の拡大を推進し、地域経済の活性化を図ることを目的に、共同研究をすすめる大学と企業を表彰する「産学連携顕彰制度『リエゾン2005』」の募集を開始しました。「優秀賞」には1共同研究グループにつき50万円、「産学連携推進賞」には1大学に10万円を平成18年2月に表彰する予定です。

また、平成17年12月に京野菜をテーマにした産学連携イベント「京野菜サイエンスカフェ」を開催しました。



当金庫と提携する税理士で構成する「税理士クラブ」を拡充しました。

当金庫と提携する税理士で構成する「税理士クラブ」に、新たに2つの地区（南丹、滋賀）で設立された会が加わり合計11となり、会員数は300名を超えました。

当金庫の取引先であり、税理士の顧問先である地元企業の発展のために、互いに連携し活動しています。



取引先企業の事業再生に向けて積極的に取組みました。

平成17年上期に「経営改善支援取組先」として342先を選定しました。そのなかで、以下のような手法で再生支援を行いました。

- ・企業再生ビジネスサポートシステムを活用した再生支援：8件
- ・DDSを活用した再生支援：1件
- ・中小企業再生支援融資を活用した再生支援融資：18件
- ・企業再生委員会との連携により他金融機関の協力を得ての再生支援：4件

新しい格付制度を導入しました。

平成17年7月より、計量モデルを利用した信用スコアに応じ格付を付与する、新しい格付制度を導入しました。導入にあわせ、格付に応じて無担保・第三者保証人不要の制度融資を取扱いました。

今後は新格付制度に加え、企業の将来性を評価するシステムとして「クレジット・アウトック」を導入し、取引先企業に対する取組み方針を明確化し、適正な金利で迅速にご融資できる体制を整えます。

取引先企業派遣研修の実施を決定しました。

職員の企業を観る目、いわゆる目利き力を向上させるため、企業活動の実態を企業側の立場で経験する「取引先企業研修」の実施を決定し、17年10月から1ヵ月間、7名の職員を製造業、加工業、小売業へ派遣しました。



2. 経営力の強化

平成19年3月末から導入される新しいBIS規制（バーゼルⅡ）において、当金庫は経営の安定性・健全性の確保のために「内部格付手法」を採用することが望ましいと考え、その承認申請に向けての準備をすすめています。

また、法令遵守態勢や総代会の機能についても、引続き強化をはかります。

【主な取組み内容】

内部格付手法採用に向けての整備をすすめています。

「信用格付」「クレジット・アウトック」「案件格付」の3つを基本として「貸出モニタリング体制」を構築しています。平成17年7月には新しい「信用格付」の制度を導入し、その他の制度についても導入準備をすすめています。

統合リスク管理態勢を整備しています。

「内部格付手法」採用にあたっては、さまざまなリスクを計量化し、その総量を自己資本等の経営体力に収まるように一元管理する態勢が求められています。

当金庫では、そのためのリスク計量のシステム化および組織の整備、規則・規定の整備を行っています。

収益管理態勢を整備しています。

平成17年7月に導入した新格付制度では、信用リスクの計量化を反映した金利体系を構築することを目指しています。

3. 地域の利用者の利便性向上

地域のお客様の利便性向上のため、相談窓口の充実をはかるとともに、お客様からのご意見を新しい商品やサービスの提供につなげていきたいと考えています。

【主な取組み内容】

店頭での相談業務対応を強化しました。

平成17年4月より、全店に1名ずつ資産運用相談の担当者「くらしのアドバイザー」を配置し、従来のテラーでは対応しきれなかった個人のお客様の相談業務の充実をはかりました。



お客様との面談時間を増やすよう、事務体制の効率化をはかりました。

営業店における事務態勢の効率化をはかるため、店舗レイアウトを改装し「マルチタスク事務体制」を全店に順次導入しています（平成17年9月末までの導入店舗は37店舗）。お客様からのご相談業務に対応できる時間を、より多く持てる体制となっています。

以上