

地域密着型金融の推進計画

平成 23 年 4 月 1 日～平成 24 年 3 月 31 日

神奈川銀行

1.地域密着型金融の推進について

当行は、「地域の皆さまから信頼され、支持され、地域とともに発展する銀行」を「永続的な私たちの理念」とし、地域に根差した堅実な営業により、地域社会・地域経済の貢献に取り組んでおります。

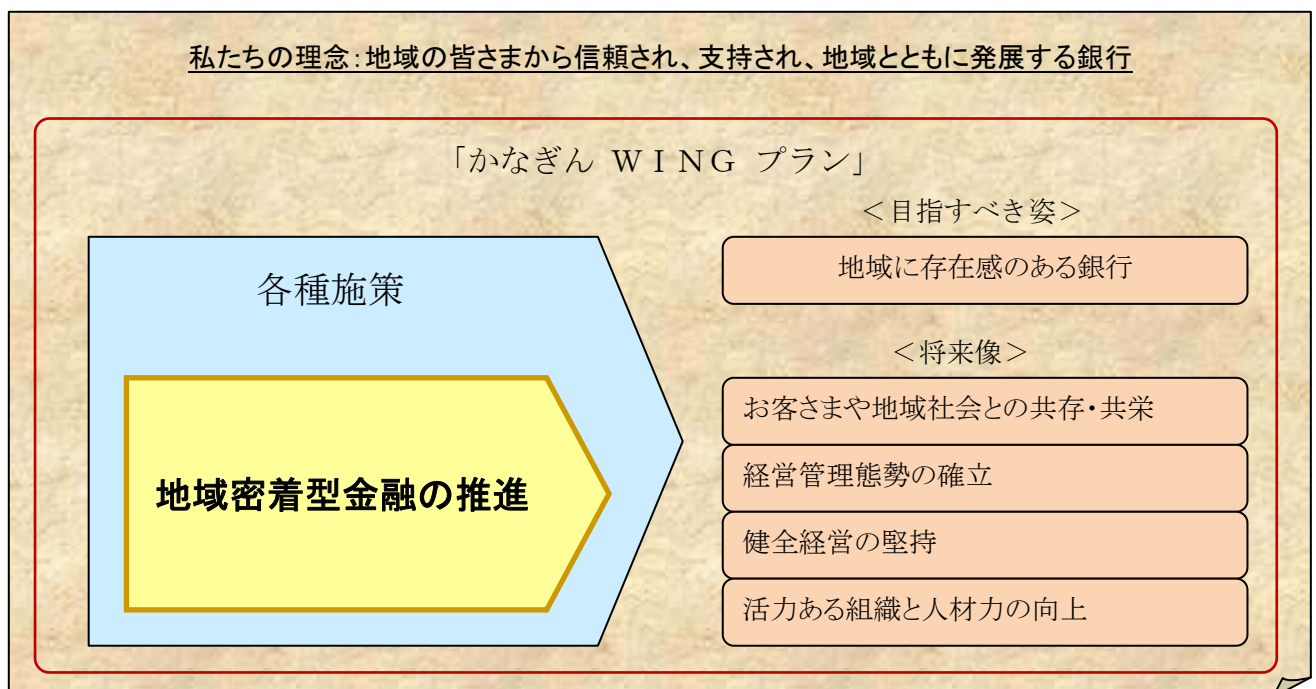
平成22年4月より第8次中期経営計画「かなぎん WING プラン」(2か年)をスタートさせ、「お客さまや地域社会との共存・共栄」、「経営管理態勢の確立」、「健全経営の堅持」、「活力ある組織と人材力の向上」の4つを当行の将来像とし、地域に存在感のある銀行を目指して、各種施策を実施しているところです。

この「かなぎん WING プラン」では、テーマの一つである「金融仲介機能の充実」のなかで地域密着型金融の推進を重点項目としております。したがって、地域密着型金融の推進は中期経営計画の重要な一部分であり、地域金融機関である当行にとっても、根幹である施策です。

当行は店舗網を神奈川県内に特化した金融機関であり、この神奈川県の実績と歩みを同じくして、創業以来、営業させていただいております。金融機関である当行がさらなる営業基盤の拡大や収益力・財務の健全性を向上させるには、今後も地域の経済活動が活性化し、地元のお客さまが躍進していくことが何よりも重要であり不可欠なことです。

地域と一体となり成長していくためにも、金融機関として単なる資金供給にとどまらず、地域の活性化のご支援や、とりわけ地域企業等に対する経営支援や販路拡大等のコンサルティング機能の発揮など、これまでも取り組んでいた施策をより一層深化させ、多様なサービスを展開することが必要と考え、今般、地域密着型金融の推進計画を制定いたしました。

地域に根差し、地元のみなさまと末長いお付き合いをさせていただくことを念頭に、今後も地域密着型金融の推進に取り組んでまいります。



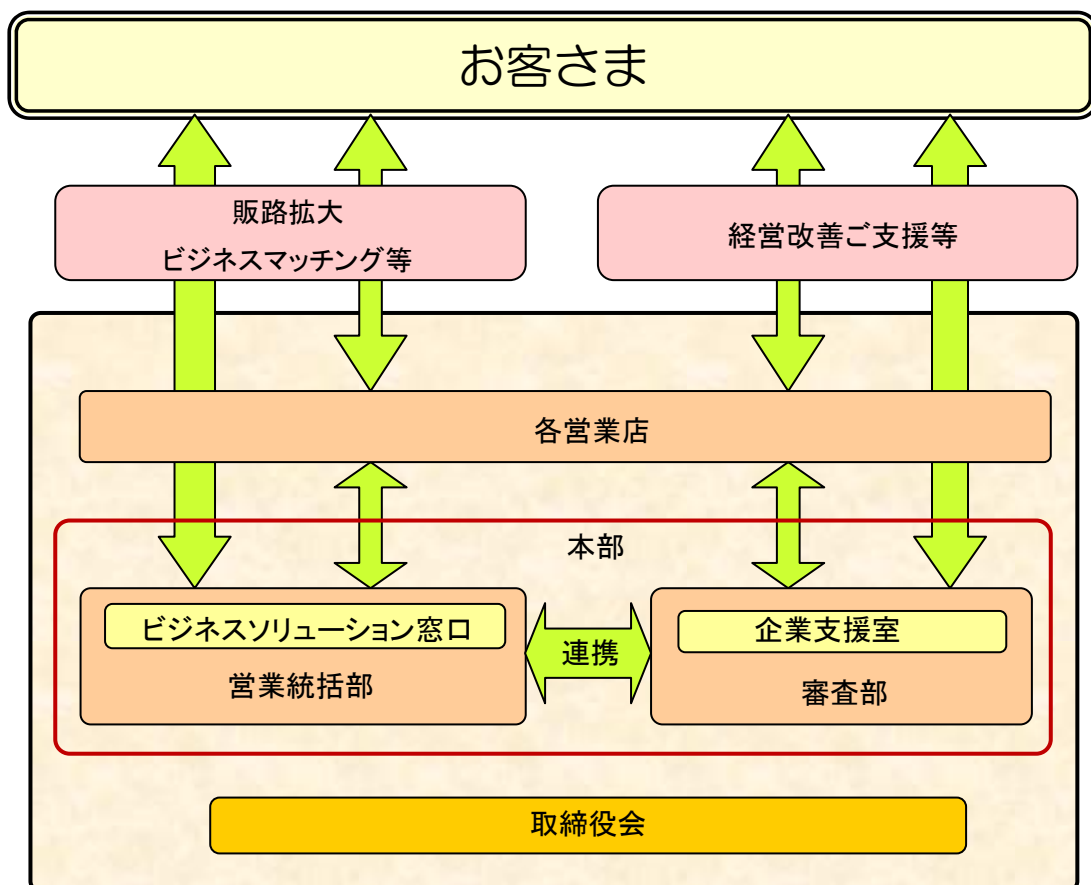
2.取組み態勢について

神奈川銀行では従来にも増して銀行全体で地域密着型金融の推進に注力していくために、本部内に専門部署を設置して、外部機関とも連携しながら各営業店の取組み状況や推進内容をフォローしていくこととしました。

本部営業統括部内の地域貢献窓口を「ビジネスソリューション窓口」に改編し、各営業店がお客さまの経営目標の実現や経営課題の解決に向けて、最適なソリューションを提案する活動をバックアップします。とりわけ、販路拡大支援やビジネスマッチングなどお客さまの営業基盤の拡大等のご支援に注力します。例年実施している、お取引先企業約 300 社が集まる「かなぎん懇話会」において販売チャネル・マッチング機能を主眼とした参加者プロフィールの発刊やマッチング引き合わせ、さらには各種商談会の開催など、神奈川県内を中心として地域経済の活性化に積極的に取り組む態勢としました。

また、従前から本部審査部内に設置しております「企業支援室」も経営改善に向けたご支援に注力してまいります。経営改善計画の策定・管理のご支援など、お客さまが自ら課題を解決できるようにバックアップいたします。

お客さまのご要望やご相談に適切に応じられるように行員一人ひとりの育成にも注力していきます。「ビジネスソリューション窓口」および「企業支援室」が中心となり各種研修活動を行い、各営業店の人材育成をフォローしていきます。



3.重点項目について

以下の項目を重点項目として取組みます。

(1) お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

- ① お客さまがお悩みを相談できるような信頼関係の構築に取り組
み、経済活動の主役であるお客さまに、主体的に活動していただ
くようにご支援いたします。
- ② お客さまのライフステージに応じて、最適なソリューションを
ご提案いたします。

(2) 地域の面的再生への積極的な参画

- ① 専門的な金融手法や知識等のノウハウをもつ人材の育成に努
め、各種地域情報を収集・集積したうえで、当行が貢献可能な分
野に積極的な役割を果たしてまいります。

(3) 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

- ① 地域密着型金融の具体的な目標やその成果を地域やお客さま
に対して、積極的に情報発信するように努めます。また、お客さ
まの評価等を適切に業務に反映するための態勢を徹底します。

4.具体的取組みについて

取組みについての具体的な内容は以下のとおりです。

(1) お客さまに対するコンサルティング機能の発揮

- コンサルティング機能の発揮を支えるための専門的な金融手法や知識等のノウハウを持つ専門的な人材の育成に努めます。
- ノウハウや各種地域情報を収集・蓄積するとともに、営業店と本部の適切な連携により組織全体で共有するように努めます。
- お客さまがお悩みを相談できるような信頼関係の構築に取組み、経営の目標や課題を把握・分析できるように努めます。
- 経済活動の主役であるお客さまに、主体的に活動していただくように、上記で分析した内容について、適切に助言（働きかけ）し、必要な場合には外部機関等と連携してご支援します。
- お客さまのライフステージに応じて、最適なソリューションを提案いたします。
- お客さまとの協働によるソリューションの実行とその進捗状況をアドバイスできるように努めます。

(2) 地域の面的再生への積極的な参画

- 地域の面的再生への積極的な参画に関する取組みを支えるための専門的な金融手法や知識等のノウハウをもつ人材の育成に努めます。
- ノウハウや各種地域情報を収集・集積するとともに、行内の適切な連携により組織全体で共有するように努めます。
- 情報を収集・蓄積しつつ、地域経済の課題や発展の可能性等を把握・分析していきます。
- 当行が貢献可能な分野や役割を検討し、積極的な役割を果たしてまいります。
- 地域経済全体の活性化と同時に顧客企業の事業拡大や経営改善を図っていきます。

5.数値目標について

取組みにおける主な数値目標は以下のとおりです。

項目	数値目標
(1) ビジネスマッチング参加申込件数	160
(2) ビジネスマッチング件数	48
(3) 経営改善計画策定支援先数	13
(4) 経営改善計画策定率（計画書作成先数/支援取組み先数）	32.5%
(5) ランクアップ件数	4

注) (3)～(5)については平成23年度下期の数値目標です。(半期ごとに見直し)

6.その他の項目について

- (1) 職員のモチベーションの向上に資するため、お客さまに対するコンサルティング機能の発揮や地域の面的再生への積極的な参画に関する取組みを、業務上の評価に適正に反映するよう努めます。
- (2) 内部監査等により、地域密着型金融を推進するための態勢整備を確認します。また、当該監査等の結果を踏まえ、必要に応じて推進態勢を改善・充実していくなど、監査等を有効に活用する態勢を整備します。

以上