

平成 17 年 12 月 14 日

各 位

株式会社北海道銀行

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況（平成 17 年 4～9 月）の公表について

北海道銀行（頭取 堰八 義博）は、平成 17 年 3 月 29 日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 17～18 年度における、事業再生・中小企業金融の円滑化、経営力の強化、地域の利用者の利便性向上を図るための取組み内容等を取りまとめた「地域密着型金融推進計画」を策定いたしました。今般、その進捗状況（平成 17 年 4～9 月）について別添のとおり取りまとめましたのでお知らせいたします。

以 上

本件照会先

北海道銀行 広報室 兼間、大橋

Tel 011-233-1005

# 「地域密着型金融推進計画」の進捗状況

(平成17年9月末基準)

平成17年12月

株式会社 北海道銀行  
<ほくほくフィナンシャルグループ>

# 進捗状況の要約

## < 17年4～9月の総括 >

数値目標については概ね順調に進捗している。特に、重点的に取組んでいる「取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化」では、ビジネスマッチングの推進や商談会の開催による販路拡大支援に積極的に取組んでいる。また、経営改善支援先に対する支援実績についても順調に推移。引き続き、アクションプログラムに基づく取組みを強化していく。

## [ 大項目毎の主な取組実績 ]

### 1．事業再生・中小企業金融の円滑化

- \* 北海道の「食」特別商談会を2回開催
- \* 札幌元気1号ファンド設立に参画
- \* 企業再生支援を目的に中央青山PwCコンサルティング(株)とアドバイザリー契約を締結

### 2．経営力の強化

- \* 経営顧問会議の継続開催
- \* コンプライアンス委員会の構成、権限等の見直し
- \* 遠隔相談システムの全店導入の完了

### 3．地域の利用者の利便性向上

- \* ホームページの全面リニューアルを行い、地域貢献等に関する情報開示用専用コーナーを継続
- \* 苫小牧法務総合庁舎PFI事業においてアレンジメント契約及び融資契約締結
- \* 各地商工会議所と地域企業支援を目的に提携融資制度の取扱開始

# ビジネスマッチングへの取組み

[コンサルティング機能及び情報提供機能の一層の強化]

## 北海道の『食』特別商談会

～ 北海道の豊かな食材の販路拡大を全面的にバックアップ～

・「第1回」：平成17年5月11日開催 (in札幌市)

・「第2回」：平成17年9月12日開催 (in札幌市)



	第1回	第2回
<b>参加企業数</b> (道内の食品加工業者、食品メーカー、一次産品取扱企業)	32社	27社
<b>食の訪問団</b> (首都圏の「質販店」のバイヤー)	12名	117名
<b>成約件数</b>	8件	9件
<b>継続中の商談件数</b>	39件	35件

# 経営改善の取組み支援実績

【17年度上期(17年4月～9月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち 経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者区分 が上昇した先数	のうち期末に債務者区分 が変化しなかった先
正常先		6,740	8		2
要 注 意 先	うちその他要注意先	3,228	269	35	194
	うち要管理先	86	30	4	19
破綻懸念先		823	32	0	30
実質破綻先		126	1	0	0
破綻先		151	0	0	0
合 計		11,154	340	39	245

# 数値目標の進捗状況

	項目	期間等	目標	17/上 実績
事業再生・中小企業の円滑化	「ビジネスマッチング業務の推進」 成約件数	17/4～18/3	400件	316件
	経営改善支援取組先 に対するランクアップ	17/4～18/9	340先中 40先	39先
	「担保保証に過度に依存しない融資の推進」 ビジネスローンプラザでの融資実行金額	17/4～19/3	50億円	16億円
経営力強化	ROA (ほくほく2行合算ベース)	19/3期	1%以上	0.99%
	OHR (ほくほく2行合算ベース)	19/3期	48%程度	50.18%
	自己資本比率 (ほくほく連結ベース)	20/3期	9%程度	8.78%

アクションプログラムに基づく個別の取組み < 要約版 >

	取組方針及び目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	評価・今後の課題
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	産学官・金融連携に向け仕組みづくりの一翼を担う。政府系金融機関等との連携も強化しながら機能強化に努める。 ベンチャー企業向けファンドの活用 金融学習公開講座の開催	道立工業試験場・道立食品加工研究センター・北海道中小企業総合支援センター、政府系金融機関等との連携深め、技術評価の必要な案件等を紹介し、事業拡大支援・需資発掘に努める。 「道銀どさんこ1号ファンド」「札幌元気ファンド」での投資を継続し、ベンチャー企業等支援に取組む。 道内私立大学との金融学習公開講座を10月より開講。	産学官ネットワークについては、体系化を継続実施。ベンチャービジネス支援での技術評価、市場性評価等につきネットワークを活用中。 「北海道産業クラスターサポート金融会議」へ参画。また、中小企業のIT利活用のための「北海道ITコーディネーター協議会」にも参画。 ノーステック財団に対する人的派遣を16年2月に実施し継続。 調査ニュースへの「ユニーク企業紹介」を継続実施。 北海道TLO（技術移転機関）に対する人的派遣を16年7月に実施し継続。 ベンチャー支援ファンド16年5月設立。「道銀どさんこ1号ファンド」投資実績6件/245百万円。累計実績19件/666百万円。どさんこファンドからはH17/8にIPOが1社実現。 札幌元気1号ファンド設立（H17/5）に参画。～当行どさんこファンドより100M出資～ 日本政策投資銀行と、創業、新事業機能強化を目的とした業務協力協定をH17/9に締結。	創業・新事業支援に関する情報提供、収集には一定の成果。 産学官ネットワークについても、経済産業局、ノーステック財団、北海道大学、公設試等との連携強化を果たした。 今後、収集した情報を当行のビジネスチャンスに変換する活動の展開が課題。「道銀どさんこ1号ファンド」の運営を通じて支援機能強化を図っていく。 出資状況もHVCとのリレーションで活発化しており、年明けには1号ファンド終了見通しと順調。「道銀どさんこ2号ファンド」も設立予定。既投資先のフォロー及び営業店とのリレーション作りが課題であるが、支店との情報交換の強化及びファンドニュースの提供などで関係強化を図っていく。 今後具体的実施となる「北大R&B推進構想」についても構築したネットワークを活かし、参画を図っていく。

	取組方針及び目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	評価・今後の課題
(2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 a. ビジネスマッチングの推進	取引先企業からの真のニーズを掘り起こし、当行の持つネットワークを活用することにより、企業の問題解決と業容の拡大に貢献する。 成約件数の目標（17年度） 上期 200 件、下期 200 件 合計 400 件	主要法人先企業訪問の際にマッチング情報に関するニーズをヒアリングし、真のニーズの吸い上げを行う。特に、地域特性から本州への進出ニーズについては、ほくほくFGのルートを最大限活かし北陸銀行との広域マッチングを展開する。 本支店のネットワークを活用してニーズを紹介し、具体的なマッチング成果に結びつける。 北海道経済産業局等主催のクラスターフォーラム等に積極的に参加し新規企業の内容把握とビジネスチャンスを見出す。	17年上期（4～9月）成約件数目標 200 件に対し、316 件の実績と順調に推移。本部の営業店へのサポート体制としては、都度臨店と帯同訪問によりノウハウの提供を行っている。	成約件数としては順調、質の向上は徐々に改善されるも、営業店への公開情報からの資料請求・照会が少なく、ターゲットの絞込みと提案型マッチングについて強化が必要。 キーワード検索が可能な行内向け営業情報マッチングシステムの開発を引き続き検討中。



	取組方針及び目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	評価・今後の課題
(2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 b.コンサルティング機能の強化	<p>交流会・商談会による販路拡大支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネス交流会・『食』特別商談会を継続開催する方向で検討し、引き続き中小企業の販路拡大を支援する。</li> <li>・経営者向けのセミナー開催</li> <li>・取引先企業向けのビジネスセミナー及び「道銀・経営塾21」を継続開催し、引き続き中小企業の経営者・後継経営者へ最新の情報提供を行う。</li> <li>・新たなコンサルティングサービスの導入</li> <li>・企業の経営改善に必要な新たなコンサルティングサービスの導入を検討し、経営相談・支援機能の強化を図る。</li> <li>・海外ビジネス支援</li> <li>・中国・ロシアビジネス等海外ビジネス支援体制の強化を図る。</li> </ul>	<p>交流会・商談会による販路拡大支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネス交流会を継続開催し、道内外への販路拡大を支援する。</li> <li>・『食』特別商談会を継続開催し、道内外への販路拡大を支援する。</li> <li>・経営者向けのセミナー開催</li> <li>・取引先企業向けのビジネスセミナーを年間15本程度開催し、主に経営者層向けに最新情報を提供する。</li> <li>・後継経営者を対象に「道銀・経営塾21」を継続開催する。</li> <li>・新たなコンサルティングサービスの導入</li> <li>・企業の物流部門を見直しして効率化を図る「物流コンサルティングサービス」を導入する。</li> <li>・企業の課題発見、意思決定ツールとして「業務監査支援サービス」を導入する。</li> <li>・海外ビジネス支援</li> <li>・北陸銀行とも連携を図る中で「ほっかいどう長城会」を中心とした中国ビジネス支援に取り組む。</li> <li>・ロシアにおける情報収集等を通じて、地元企業のロシアビジネス支援に取り組む。</li> </ul>	<p>交流会・商談会による販路拡大支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・5月11日に第1回「北海道の『食』特別商談会」を開催。</li> <li>・7月20日に第1回「北海道の『食』特別商談会」フォローアップ・ミーティングを開催。</li> <li>・9月12日に第2回「北海道の『食』特別商談会」を開催。</li> <li>・経営者向けのセミナー開催</li> <li>・ビジネスセミナー8本開催。</li> <li>・「道銀・経営塾21」を4月に開講。毎月1回集合して研修会を実施中。</li> <li>・新たなコンサルティングサービスの導入</li> <li>・新サービス「物流コンサルティングサービス」の取扱いを開始。</li> <li>・新サービス「業務監査支援サービス」の取扱いを開始。</li> <li>・海外ビジネス支援</li> <li>・5月24,25日ジノカリスカにおいて、「トレードフェア in カリスカ」(商談会)開催、稚内市内商工業者11社とカリスカ企業のマッチングを事務局として支援するとともに当行ブース参加。</li> <li>・7月より、道庁職員(出向者)をほくほくFGとして受入れし、北陸銀行上海駐在員事務所に1名派遣、現地体制強化。</li> <li>・ほっかいどう長城会主催および協賛による中国関連セミナー7本実施。</li> <li>・中国人留学生と道内企業の交流会共催。</li> <li>・瀋陽駐在員事務所開設に向けた組織決定。</li> </ul>	<p>交流会・商談会による販路拡大支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・第1回「北海道の『食』特別商談会」は、道内の参加企業27社、食の訪問団(道外バイヤー)12名が参加。商談結果は成約8件、進行中の商談39件。</li> <li>・第2回「北海道の『食』特別商談会」は、道内の参加企業27社、食の訪問団(道外バイヤー)117名が参加。商談結果は成約9件、進行中の商談35件。</li> <li>・経営者向けのセミナー開催</li> <li>・ビジネスセミナー8本開催。</li> <li>・「道銀・経営塾21」を4月に開講。21名が参加し毎月1回集合して後継者向けの研修会を実施中。</li> <li>・新たなコンサルティングサービスの導入</li> <li>・新サービス「物流コンサルティングサービス」の取扱いを開始。</li> <li>・10月以降に本サービスによる経営支援の展開を図る。</li> <li>・新サービス「業務監査支援サービス」の取扱いを開始。10月以降に本サービスによる経営支援の展開を図る。</li> <li>・海外ビジネス支援</li> <li>・マッチングの成果、結果を積極的にフォローし、ナレッジとして本部内に蓄積する。</li> <li>・当行主催による経済ミッションの中国、ロシア派遣。</li> </ul>

	取組方針及び目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	評価・今後の課題
(2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 c. ネット環境による法人向けビジネスポータルサイトの活用	更なる会員数増加を図り顧客支援を強化する。 会員にとっての有益情報を広く提供し、利用率の向上を図る。	法人先に対する啓蒙強化。 弁護士、会計士等の専門家数十名をアドバイザーとして擁する「相談スクエア」やビジネスに直結する「商談スクエア」の有益性を、デモ実演により紹介する。 コンテンツの見直しを図り、会員に対する質の高いサービス提供を継続する。	会員数は2,000件を安定的に維持、今後も最低ベースとして維持し、更なる拡大を図る方針。 利用率は会員数1,000件以上を有する11行中3位の実績。	利用率上位なるも、満足できる実数には至らず今後、コンテンツの充実や全国規模のビジネスマッチングのツールとして利用活性化を図る。
(2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 要注意先債権等の健全化に向けた取組みの強化等	経営改善計画の策定支援、その具体策の実施支援および営業店指導等により、要注意先から破綻懸念先について、債務者区分のランクアップを図る。 大口与信先を中心として実態把握を強化する方針。	企業支援室の対応先を絞り込み、方針を明確にし、与信額10億円超の要注意先、要管理先、破綻懸念先を中心に70社を選定した。 過去のリレバンの取組みを継続する趣旨により、与信額1億円以上10億円未満の要注意先、要管理先、破綻懸念先を支店主導先として270社を選定した。 18/上期までの債務者区分のランクアップ目標を40社(本部主導先を含む)とした。	支援取組先340先のうち、9月までのランクアップ先39先の実績。目標40社に対し、97.5%の実績。 進捗管理の徹底と外部機関の効果的な活用により、支援取組先の事業計画書の作成率は向上。 支店の提案力向上および問題解決の促進を目的とし、中央青山PwCコンガリィング(株)とアドバイザー契約を締結。同社のアドバイスを得て8月より、コンサル相談会を実施。10ヶ店が参加し14社について検討。 17年度上期職員向けセミナーを開催。 「中小企業を取り巻く各種制度改革の概要」北陸銀行との合同セミナー、計96名(当行62名)参加。 「企業情報連絡会」を2回実施。	当初の目標に対しランクアップ実績は達成見込。 「企業情報連絡会」の開催により情報の共有化の点で進展が見られる。下期には地区営業担当役員も加え、より効果を高めていく。
(2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 健全債権化等の強化に関する実績の公表等	実績の公表は数値が中心となるが、公表内容の拡充について検討する。 企業支援活動を通じて地域貢献につながった実績の開示を検討する。	過去同様、数値実績の公表を継続する。 中小企業再生支援協議会等の有効活用を進める。 地域固有の業種や問題点に関する情報・再生ノウハウのストック及びフィードバックに向けた方向性について検討する。	再生事例については、行内向けセミナー、全店向けニュース等により開示している。 中小企業再生支援協議会へ2社持込、検討中。 外部コンサル導入は上期に7社実施。	下期にはテーマを絞り込んだ事例紹介等実践的なセミナーを開催しノウハウの共有化を進めていく。

	取組方針及び目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	評価・今後の課題
(3)事業再生に向けた積極的取組み 事業再生に向けた積極的取組み	実態把握を踏まえ再生処理することが最善と判断した先については、再生処理案を確定し実施に移す。	北海道再生ファンドやRCC活用等、透明性のある私的整理案を検討し、次に民事再生法等の法的整理案を検討する。	本部主導先70社のうち、10～15社程度について年度内に方向性の決定、再生完了すべく活動中。 上期における北海道マザーランドキャピタル㈱に対する売却は1社のみ。協議案件は現在ない。 EXITファイナンスに係る具体的案件はまだない。	北海道マザーランドキャピタルへ出資を実施するとともに同社の持つ新たなファンド機能の活用について検討していく。
(3)事業再生に向けた積極的取組み 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	地域における再生事例は、匿名性に留意し、顧客情報保護の観点より公表の是非、公表の方法について慎重に検討する。	原則、地銀協からの依頼等、事例発表の場は要請に基づいたものに限る。その場合についても十分、情報保護に配慮する。	現状、再生支援実績に関する情報開示は従来程度に留めている。	情報保護の点において問題ない手法、事例公表の可否について検討中。
(4)担保・保証に依存しない融資の推進等 担保・保証に依存しない融資の推進	「自動審査システム」「業務支援システム」といったITを活用することで「利便性」「迅速性」を実現しつつ、積極的な中小企業融資を実施する。 「ビジネスローンプラザ」融資実行目標（平成17～18年度）：5,000百万円	原則月1回の顧客とのコンタクトを実施する。 新規先を含めたアウトバウンド営業体制を構築する。 「マインドゥシリーズ」を推進する。 提携商品の活性化。特にTKC北海道会との関係強化による「TKC戦略経営者ローン」の取組みを強化する。	ビジネスローンプラザにおいて道内中小企業への担保、保証に依存しない融資を積極的に推進。平成17年4～9月のお客様へのコンタクト件数：6,800件、実行額：16億円。 提携商品の活性化策として、平成17年5月TKC戦略経営者ローンの商品性を今まで以上に便利に改正。会員への啓蒙活動も開始し申込増加。今後も啓蒙活動の継続を図る。	ビジネスローンプラザの簡便、迅速な融資審査に対するお客様のリピート率は高い。今後、営業推進態勢の拡大を図る。
(4)担保・保証に依存しない融資の推進等 中小企業の資金調達手法の多様化等	債権流動化プログラムを積極的に活用し、さらに広範に企業に提案していくことにより、引き続き、中小企業の資金調達手法の多様化に寄与する。 企業のオフバランスニーズの受け皿として、「不動産流動化ファンド」を活用する。	債権流動化プログラムを推進する。 不動産流動化ファンドの活用とノウハウを蓄積する。 不動産ノンリコースローンのアレンジを実施する。 キャッシング債権・リース料債権流動化に取り組む。	債権流動化プログラム H17/上期は2件調印で累計4件。 手形債権流動化（大数プール）1件調印。 不動産流動化ファンド 1件、36億円（9月調印） 不動産流動化 1件、18億円（9月調印）	債権流動化プログラムの推進強化。 不動産流動化ファンドの積み上げ。

	取組方針及び目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	評価・今後の課題
	手形債権流動化に留まらず、他行協業によりキャッシング債権・リース料債権流動化等に取組む。			
(5)顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	<p>顧客への説明態勢の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「クレジットポリシー」や「各種契約書類等の内容説明ならびに書類の写しの交付について」に定める説明態勢を継続する。</li> <li>・融資謝絶時や保証債務履行請求時等、取引関係の見直し時や、顧客の知識、経験および財産の状況に応じた説明態勢に関する具体的な規程を整備する。</li> </ul> <p>相談苦情処理態勢の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・法令遵守に基づく円滑な融資業務の遂行と判断の合理的説明の徹底を図る。</li> <li>・受付事案の検証と検証結果を営業店に還元し、再発防止に向け啓蒙を行う。</li> </ul>	<p>顧客への説明態勢の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・融資部からの支店あての文書や、研修において、債務者等への説明の重要性について周知する。</li> <li>・ほくほくフィナンシャルグループや北陸銀行と協議を行いながら、統一した基準の下、規程の整備を行う。</li> </ul> <p>相談苦情処理態勢の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「苦情・トラブル・要望メモ」「貸し渋り・貸し剥がしご相談コール」による申し出に基づき、速やかに該当店、関係部署に事実関係調査と対応を指示し、再発防止に努める。</li> <li>・「地域金融円滑化会議」参加で収集した情報とその内容に基づき関係部署との連携を図る。</li> </ul>	<p>顧客への説明態勢の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・審査グループ主催の若年層向融資研修等において債務者への説明の重要性について周知を図った。</li> </ul> <p>貸し渋り・貸しはがしの苦情受付件数は17年5月の2件のみ。調査の結果、貸し渋り・貸しはがしには該当しなかった。</p>	<p>顧客への説明態勢の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ほくほくフィナンシャルグループや北陸銀行と協議した上で、統一した基準の下規程の整備を行う方針。</li> </ul> <p>苦情・トラブルに発展することがないように十分な説明を心掛ける。</p>
(6)人材の育成	<p>企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力、経営支援の能力の向上など、事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた人材を育成する。</p>	<p>既往研修会・トレーニー制度を継続実施する。</p> <p>地銀協等外部研修「目利き・事業再生」関連講座への派遣、その内容について行内研修実施によりアウトプットする。</p> <p>「目利き・事業再生」関連通信講座を斡旋する。</p> <p>中小企業診断士の資格取得支援を行う。</p>	<p>既往研修会の充実</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「マネジメントアドバイザー研修会」実施、前半16名、後半15名参加</li> <li>・「法人渉外トレーニー」1名継続実施（17年9月末まで）</li> <li>・「ステップアップセミナー」実施1講座 62名参加</li> </ul>	<p>マネジメントアドバイザー研修会の参加者は、これまで22カ店34名で今後も継続実施する方針。17年下期は18カ店20名が参加の予定。</p> <p>目的・実施内容・期間等を再検討し、新たなトレーニー制度の構築を目指す。</p> <p>セミナーは、実施回数の増加を目指す。</p>

	取組方針及び目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	評価・今後の課題
2. 経営力の強化				
(1) リスク管理態勢の充実 バーゼルへの対応	平成19年3月より、基礎的 内部格付手法にもとづく信用 リスクアセットを算出する。	信用格付基準の改定を含めた信用 リスク管理指針の策定 信用リスク、金利リスク計測の精緻化 オペレーショナルリスク管理態 勢の整備 自己資本比率算定要領の策定	17年6月フィールドテスト参加。 17年7月より専担者を配置、規程類の 整備等を開始。 17年7月より北陸銀行と格付制度の 統一化検討を開始。 (17年下期に新格付制度をスタート。) 自己資本比率算出システムの検証作 業の実施中。 統合リスク管理委員会設置を決定(10 月より毎月開催)	自己資本比率算出システムの開発 完了見込みは12月末となり当初 スケジュールから遅れたが下期 中には運用開始。 規程類の整備は18年1月完成を 目指して作業中。 新格付制度は18年2月スタート に向け、現在、ノッチ調整、実 態判断基準のすりあわせ、また 格付モデルのパラメータ調整作 業中。
(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 力向上、収益管理の高度化に 向けシステム再構築に取組 む。同時に個別採算管理の 再構築に取組み、実質的な収 益性の確保・強化のための管 理態勢の向上を目指す。	現行の個別スプレッド方式(TP 1)に、収益責任の明確化のため、 金利リスクを集中管理するた めのマーケットレート(TP2)を 加えた管理態勢を構築する。 信用リスクの定量化により、信用 リスク控除後収益での管理態勢 を構築する。 ABC原価計算(活動基準原価計 算)導入によるコストの適正配賦 により採算性を把握する。 部門別・商品別・チャネル別・顧 客別といった切り口による収益 性・採算性の把握・管理態勢を構 築する。	詳細設計を詰めるとともに、テスト機 による動作確認を終了。8月には本番 機を設置し稼働。テストデータによる 検証に取り掛かっている。	スケジュール的にはやや遅れめ であり、検証作業期間に余裕が ない状況。帳票関連を主体に十分 な検証を実施しデータ蓄積に 移行する。
(3) ガバナンスの強化 財務内容の適正性の確 認	平成18年3月期有価証券報 告書に開示府令による確認 書を添付する。	有価証券報告書等作成に関する 内部統制体制の整備を行う。 ・有価証券報告書等作成プロセスの 明確化 ・有価証券報告書等に関する各責任 部署の明確化	内部監査部署による中間決算監査の 実施。 半期報告書の作成にかかる担当部署 やチェック項目を文書化し、そのチ ェック項目について主計で確認し、監査 役に確認状況の報告を実施。	内部統制体制の構築に向けた試 行は概ね予定どおり進んでいる。 今後は、17年9月期に作成 した半期報告書のチェックリス トをもとに、有価証券報告書の 作成プロセスの文書化及び責任 部署の明確化を図り、確認書の 提出に向けた内部統制体制の整 備を進める。

	取組方針及び目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	評価・今後の課題
(3)ガバナンスの強化 経営顧問会議の継続実施	「経営顧問会議」を継続開催し、地域密着型金融を標榜する中において、広く経営・営業全般の具体的諸問題についてご意見をお伺いし、経営に反映させていく。	「経営顧問会議」を継続開催する。より広くご意見をお伺いするために、お取引のない方にも経営顧問を委嘱する等、開催方法の見直しも行う。	経営顧問会議を3度実施。経営顧問より広くご意見を頂戴し、ガバナンスの強化に役立てている。また、開催方法の見直しを行った。	17年下期以降は、新メンバーによる経営顧問会議となり、広く経営・営業全般の具体的諸問題についてご意見を頂き、より活発な会議となるような運営に努め、ガバナンスの強化につなげていく。
(4)法令等遵守（コンプライアンス）態勢の強化	コンプライアンス管理体制を整備・強化する。営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等を行う。適切な顧客情報の管理・取扱いを確保する。	コンプライアンス委員会の体制改編と権限強化を行う。コンプライアンス研修会の活性化を図る。リーガルチェック等による牽制体制を整備する。法令等遵守に係る自主点検を実施する。内部監査によるモニタリングを強化する。個人情報保護に係る安全管理措置を整備する。	統合リスク管理グループ内にコンプライアンス室を新設 コンプライアンス委員会の構成、権限等を見直し 全本支店対象にコンプライアンス研修会〔情報保護等〕を実施 行内FAX内線網を整備	個人情報漏えい等に係る対外公表事案が発生しており、安全管理措置の見直し・強化が課題であり、システム対応を含めた幅広い対策を講じていく方針
(5)ITの戦略的活用 営業戦略	ファームバンキングサービスの活用 ・インターネットバンキングの推進 ・回収系サービスの推進 遠隔相談システムの活用 ・遠隔相談システムの更なる活用により、本部専担者による的確な顧客への説明と、支店業務の効率化を図る。 その他サービスの活用 ・企業側でシステム構築が必要なものについては、提携しているシステム会社を紹介し、企業が課題として抱えている事務効率化・平準化に貢献する。	ファームバンキングサービスの活用 ・店頭Gが来店客に対しインターネットバンキングを提案できるよう行員個々人のスキルアップを図る。具体的な取組策として、店頭Gを対象にした研修会・勉強会等を実施。定期的なニュースの発行。 ・業種別、取引内容に応じた工作先選定リストを営業店に還元し企業のニーズを発掘する。 遠隔相談システムの活用 ・現在の本部の相談受付体制を強化するとともに、顧客対応にあたって専門的知識を要する相続等の各業務について、遠隔相談システ	ファームバンキングサービスの活用 ・インターネットバンキングの推進 「都度即時振込＋口座確認機能」の実現 平成17年7月19日実施。 FB未導入先工作 本部渉外により延べ398先の企業訪問実施。 ・回収系サービスについては、コンビニ収納21件、ワイドネットサービス36件、マッチングレポート2件の取入実績。 ・17年9月末主要メディア契約先数21,674件(計画比+557件) ・店頭Gへの研修会実施1回、勉強会7回実施。下期は勉強会中心に理解度アップを図る。 ・優良店舗表彰の項目として全店に対し4,200ポイントの目標を設定。17年9	ファームバンキングサービスの活用 ・インターネットバンキングの推進状況としてはまずまずの成果。しかしながら、スパイウェア等を悪用したなりすましによる犯罪も増加しておりセキュリティ面の対策が必須かつ急務の状況。 ・平成17年11月よりリアル系サービスにて「ソフトウェアキーボード」導入済みであるが、今後も電子証明書等の対策によりセキュリティ向上を行う方針。 ・回収系サービスについても、顧客のニーズ喚起により推進を進めてゆく。

	取組方針及び目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	評価・今後の課題
		<p>ムにて本部に集中させる。          その他サービスの活用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先向け及び行内向けセミナーを実施し、ニーズ・意識喚起を実施する。</li> </ul>	<p>月末では 4,781 ポイント(進捗率 113.8%)の実績。          遠隔相談システムの活用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・遠隔相談システムについては平成 17 年 5 月にて全店導入を完了。</li> <li>・投資信託に関する相談は、17 年 4 月～9 月で 10 件であり、前年同期の 76 件から大幅に減少した。</li> <li>・住宅ローン、住宅金融公庫の相談受付については、借入の相談や繰上返済申込みなどを中心に積極的な受付を展開し、営業店担当者の業務を側面から大いに支援した。(17 年上期の遠隔相談受付件数 : 2,867 件、前年比+73 件)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主要契約数の拡大については、店頭 G への勉強会をより強化することと、本部渉外の営業店への関与を強く推進を図る方針。遠隔相談システムの活用</li> <li>・投資信託の販売に関しては、投信販売に不慣れな店頭営業担当者の支援を主な目的としていた。担当者が投信販売に習熟するにつれ、相談件数が減ってきたことから、当初の目的は達成したものと判断し、平成 17 年 9 月末をもって当面休止とした。</li> <li>・住宅ローン、住宅金融公庫については、17 年 11 月より繰上返済のオペレーションも遠隔相談で対応できるようにするなど、今後も新規取扱業務の検討を進め、営業店の業務支援を更に強化すべく推進している。</li> <li>・その他サービスの活用</li> <li>・情報システム化支援サービスの付属メニューとして、IT ビジネスコラボレーション事業「北海道 IT 経営応援隊」を実施する。</li> </ul>
(5) IT の戦略的活用 新渉外支援システムの構築	<p>取引先に関する預貸等の取引計数に加え、各種交渉履歴等をデータベース化し、融資・渉外係全員のパソコンで情報の共有・活用を可能とする新情報系システムを構築する。</p> <p>コールセンター等を含め取引先情報のオール道銀での共有化と活用を図る。</p>	<p>本部内に新情報系システム構築検討WGを組成し、行内の要望・課題を整理し、開発ベンダーと定期的な要件・仕様の確定を進め、計画的にシステムを構築する。</p>	<p>第 1 次分について、基本設計・詳細設計・開発を終えた。また、第 1 次分の一部機能については確認テストのうち単体確認テストを終え、結合確認テスト中である。</p>	<p>進捗は計画よりやや進んだ状況であり、順調と評価される。今後は、第 1 次スタートに向けた移行計画の精緻化および第 2 次分のサービス内容の詳細決定が課題となり、新情報系システム構築検討WGを中心に本部各部署と都度連携をとって作業を進める。</p>

	取組方針及び目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	評価・今後の課題
3. 地域の利用者の利便性向上				
(1) 地域貢献に関する情報開示	<p>当行が目指す二つの地域貢献「本業を通じた地域貢献＝道内企業、道民に対する円滑な資金供給と各種金融サービスの提供を通じた地域活性化」「企業市民としての地域貢献」について、継続的に開示する。</p> <p>内容、表現、各資料の配布方法等において、利用者の評価を活用した「読まれる工夫」を行う。</p> <p>情報伝達手段の多様化を図る。</p>	<p>地域貢献等に関する情報開示専用コーナーの継続と配布方法の検討を行う。</p> <p>利用者アンケートの実施(利用者満足度アンケート調査(仮称))に情報開示に関する設問を設ける。</p> <p>経営陣による取引先向け説明会での情報開示を継続する。</p> <p>アンケート結果に基づく「読まれる工夫」を行う。</p>	<p>ホームページを全面リニューアル。地域貢献等に関する情報開示用専用コーナーを継続。</p> <p>ミニディスクロージャー誌の店頭手渡しを実施。</p> <p>取引先向け説明会開催</p>	<p>17年4月～9月については、スケジュールどおりの進捗状況。</p> <p>今後は、「読まれる工夫」の実施が課題。</p>
(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	<p>より広範な顧客要望・意見を吸収するために、平成17年下期を目処に「利用者満足度アンケート調査(仮称)」を実施し、経営改善やマーケティングに役立てる。</p>	<p>「利用者満足度アンケート調査(仮称)」の実施。</p>	<p>「17年度利用者満足度アンケート調査(仮称)」の実施を検討。</p>	<p>進捗状況は、実施に向けた検討段階。実効性あるアンケートの設計が課題。詳細を確定の上、17年度下期にアンケートの実施およびその結果に基づく施策への対応を行う。</p>
(4) 地域再生推進のための各種施策との連携等	<p>道内におけるPFI事業については、道内企業のノウハウ蓄積も考慮し、引続き積極的に支援・参加の方針。</p> <p>PFI以外の民間活力を利用する地域活性化施策の研究についても、積極的に参加方針とする。</p>	<p>道内自治体とのPFI事業等に関する情報交換及び事例研究、実施検討に向けたコンサルタントの紹介等を行う。</p> <p>PFI等のノウハウを有する道内企業との定例的な情報交換及び有力アドバイザーの紹介・斡旋を行う。</p> <p>スーパーゼネコン及びコンサルタント、アドバイザーとの情報交換を行う。</p>	<p>苫小牧法務総合庁舎PFI事業においてレンタル契約及び融資契約締結。</p> <p>市町村、地場企業とのPFIに係る情報交換会を実施(3回)。</p> <p>アドバイザー企業との連携による勉強会、道内企業支援を検討。</p> <p>旭川、室蘭、岩見沢、稚内、栗山、砂川、登別の商工会議所と地域企業支援を目的とした提携融資制度の取扱開始。</p>	<p>過去2件のPFI案件取組みでノウハウを蓄積。レンタル業務が対応可能となった。</p> <p>アドバイザー企業や公共性の高いPFI関連諸団体と連携し、道内企業、自治体へのPFI支援体制の整備を検討する。</p>