

Always Partner !

いつも「豊かさ」と「愛」と「力」のパートナー
頼りになる「きたしん」

平成 17 年 4 月～平成 19 年 3 月までの評価・反省

地域密着型金融推進計画の 2 年が終了いたしました。この計画の平成 17 年 4 月～平成 19 年 3 月までの進捗状況を取りまとめましたのでご報告いたします。

“きたしん”が推進してきた様々な項目について、この進捗状況により皆様からご覧いただき、“何を取組んだのか”“どの程度進んだのか”“地域のためになることを推進しているのか”等、皆様の目でチェックしていただくことによって、これからも地域と一体となった経営を推進したいと考えております。

御意見等は各営業店・渉外担当者・E-Mail 等にてお伺いいたしますので率直な意見をお寄せください。

URL <http://kitagunshinkumi.jp> E-Mail kitashin@peach.ocn.ne.jp

<<きたしんはこんなことに取り組みました！>>

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

(1) 地域取引先中小企業の経営改善

取引先ときたしんが一体となり経営改善計画書を作成し、経営改善実現に向けた支援に取り組みました。

◆平成 17 年度新規取組目標 10 先に対して 10 先

◆平成 18 年度新規取組目標 10 先に対して 10 先

(2) 外部機関等の有効活用による支援機能の強化

山形県再生支援協議会等を利用し 3 ヶ月に一度コンサルタント出席のもと経営指導を実施しています。

(3) 地域との密着を通じ、貢献できる案件の発掘

各営業店が外部講師から手法等を学び 1 先ずつ経営改善計画策定支援を実施しています。

(4) 顧客への適切かつ十分な説明及び相談苦情の対応整備

「与信取引に関する顧客への説明態勢等に係る規程」を整備し職員への研修を通じて周知を図っています。

(5) 企業を的確に評価できる能力、支援能力の向上を目指した人材教育

「新任融資担当者への内部研修会・保証協会の業務研修会・経営改善計画書の発表会・融資審査トレーニー」を実施しています。

2. 経営力の強化

- (1) 総代会に組合員の意見を反映していただくために総代とのコミュニケーション強化

総代との懇談会を平成 17、18 年において各地区にて実施いたしました。

- (2) コンプライアンス態勢の強化と顧客情報の適切な取扱い及び管理の確保

検査室による臨店検査の実施と個人情報保護に係る研修会等を実施しています。

- (3) 適正な金利設定を行うための内部基準の整備

引き続き調査・検討を実施し今後の実施に向け推進いたします。

- (4) リスク管理債権の削減

地域金融機関として、安定した収益の確保が必要であり、資産の健全化に努め、経営基盤の強化を図りました。

【金額は全て回収ベース】

◆17 年度削減目標 1,000 百万円に対して実績 1,099 百万円

◆18 年度削減目標 900 百万円に対して実績 835 百万円

◆2 年間の削減目標 20 億円に対して実績 19.34 億円（達成率 96.7%）

- (5) 自己資本比率の算出精緻化を図り、平成 17 年 3 月末 10.77%を 11%台まで高める。

平成 19 年 3 月末 12.26%（1.49 ポイント上昇）

3. 地域の利用者の利便性向上

- (1) アンケート実施

お客様より広くご意見をいただき、お客様の立場で満足のいただける利便性を目指すためにアンケートを実施しました。

◆平成 17 年 10 月に実施しましたアンケートに基づき、平成 18 年 4 月に ATM 稼働時間を延長し、全 ATM を休祭日も稼働するようにいたしました。

◆平成 18 年 10 月にアンケートを実施いたしました。今後も皆様の声を活かし利便性の向上を目指します。

- (2) 地域貢献に関する情報の分かりやすい開示

半期毎に通期・半期ディスクロージャー誌を公表いたしました。

4. 進捗状況の公表

地域のお客様に対する進捗状況の半期毎の公表

本推進計画の進捗状況の開示 平成 19 年 5 月に当組合ホームページに開示いたしました。