

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況

(平成17年4月1日～平成18年9月30日)

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

融資審査体制の強化の一環として融資担当者研修を定期的実施するとともに、営業店へ臨店指導を実施し審査能力向上に努めました。

「新しい中小企業あり方研究会」「ふるさと財団業務研究会」「中小企業新事業活動促進法活用セミナー」に参加して創業・新事業支援をしていくため情報収集を実施致しました。

また、取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化として、仙台市産業振興機構の専門家派遣事業を利用し経営指導を受け事業再生に取り組む企業を支援致しました。

要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みとして本部、営業店職員の同行による延滞先の訪問を行い健全化するため指導を実施致しました。

担保・保証に過度に依存しない融資の推進では、商工会議所会員向け商品「メンバーズローン」の発売、無担保・無保証の「事業者カードローン」を発売するとともに、第2回宮城県CLO融資に参加致しました。

顧客への説明態勢の整備については、融資担当者に説明の重要性について会議の場で周知するとともに、具体事例に基づき徹底を図りました。

人材育成については、職員を「目利き力養成講座」「中小企業経営改善支援実務講座」「企業再生支援講座」「リレバン時代の目利き能力強化講座」の研修に派遣し経営相談等に対応できる人材育成に努めました。

平成18年度は取引先企業に対する経営相談を積極的に推進し、財務内容健全化に向けた組織の見直等の相談に応じ対応致しました。

また、担保・保証に過度に依存しない融資商品として、創立55周年にあわせ「ウィズ55」を発売し、設定した目標額を完売致しました。

人材の育成においては、引き続き全信協等主催の外部研修に積極的に派遣し人材育成に努めました。

2. 経営力の強化

信用リスクデータについては、SISシステム導入に向け「信用リスク管理の高度化」等の研修に参加し信用リスク計量化の構築を検討しています。

金利設定のための内部基準の整備については、企業格付と債務者区分等企業のランクによる金利設定を検討、また新短期プライムレート、新長期プライムレートを制定しました。

収益力の向上については、融資の推進及び役務手数料の増加を図るため生・損保、国債窓販を主体として販売に力を注ぎました。特に、投信窓販については17年7月に研修会を実施、10月より全店で取扱した結果、好評を得て役務手数料収入増加に貢献致

しました。

開示については、総代・会員・外郭団体役員懇談会を実施し決算概況について説明するとともに、ディスクロージャー誌を発行、ホームページに掲載し開示致しました。

平成18年度においても、企業格付・債務者区分等企業のランクに応じた金利設定の整備を実施、また9月に新短期プライムレートを改正しました。

収益については、貸出金利息収入と同様、役務手数料収入の重要性を認識し、生・損保、国債窓販及び投信窓販を積極的に推進致しました。

開示については、18年5月、6月に総代・会員・外郭団体役員懇談会を実施し決算概況等を説明するとともに、ディスクロージャー誌並びにホームページに掲載し開示対応致しました。

3. 地域の利用者の利便性向上

総代、会員、外郭団体役員懇談会を実施し意見・要望等を聞き取りして、要望のあったギャラリー常設店舗にお客様をご案内致しました。

また、利用者の要望があった営業時間の延長について、本店営業部の窓口営業時間を午後7時まで延長し対応致しました。

地域の行事である「祭り」に役員等が参加し地域の皆さまとともに「祭り」を盛り上げました。

引き続き営業店のロビーを利用してお客様の作品を展示し、来店したお客様に喜ばれております。

地域再生推進については、古川駅前再開発に係る支援としてシンジケートローンへ参加表明し積極的に対応致しました。

平成18年6月に、来店されたお客様、渉外担当が訪問しているお客様を対象に顧客満足度調査を実施し、要望があった駐車場について確保し対応致しました。