

(別添1)

新アクションプログラムに基づく個別の取組みの進捗状況

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

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
北海道	<p>1. 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、リレバに強化に努める。</p> <p>2. 金融学習公開講座の開催</p> <p>3. ベンチャー企業向けファンドの活用</p>	<p>1. 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。</p> <p>2. 道内私立大学との金融学習公開講座を10月より開講。</p> <p>3. 「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り組む。</p>	<p>産学官・金融連携</p> <p>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。</p> <p>「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（17年6月）。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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17年9月に締結。</p> <p>国民生活金融公庫と、新規開業支援等の相互協力を目的とした業務連携・協力協定を17年12月に締結。</p> <p>金融学習公開講座</p> <p>道内私立大学にて金融学習公開講座「秋の産学連携講座～金融・証券初級講座～」を全5回実施。</p> <p>ベンチャー企業向けファンドの活用</p> <p>「道銀どさんこ1号ファンド」投資実績22件/745百万円。</p> <p>18年1月には「道銀どさんこ2号ファンド」も設立し、3件/70百万円の投資実績。</p> <p>18年8月、札幌元気チャレンジファンドに参画。必ずしもIPOを前提としない投資ファンドで、総額560百万円のLLP形式となった。</p>	<p>産学官・金融連携</p> <p>産学官での情報交換でより多くの企業と接することが出来ており、企業支援に結びついている。</p> <p>金融学習公開講座</p> <p>金融学習公開講座については、来春以降の継続要望あり、検討していく。</p> <p>ベンチャー企業向けファンドの活用</p> <p>ベンチャー企業のIPO指向は高まっており、投資対象先はまだまだ増加傾向にある。ただし、必ずしもIPOを目指さないベンチャー企業もあり、今後は「道銀どさんこファンド」と「LLP札幌元気チャレンジファンド」の双方で提案していく。</p>
みちのく	<p>ベンチャー企業、中小企業技術開発等の新事業を支援するために本部態勢を再構築し、支援機能の整備を図る。</p> <p>地域の基幹産業である農業経営に新規参入する法人に対して、円滑な情報提供・資金供給を行える態勢を構築し、ハイオ関連を含めた農業ビジネスに対する支援機能の整備を図る。</p>	<p>当行関連会社「みちのくキャピタル（株）」、業務提携先の日本政策投資銀行、商工組合中央金庫、中小企業金融公庫及び（財）21あおもり産業総合支援センター等と連携し、案件発掘に取り組んでいく。</p> <p>地域産品に関わるビジネスマッチング事業を展開し販路拡大支援等に取り組む。</p> <p>農業金融、専門的審査ノウハウの蓄積を含め、業務提携先の農林漁業金融公庫と連携し、審査・情報提供態勢を構築する。</p>	<p>農業金融については、17年9月、審査部内に農業審査担当者を新たに設置し、本部組織の見直しを実施した。</p> <p>17年12月にみちのくキャピタル（株）との連携のもと、（財）21あおもり産業総合支援センターが実施する「グローバル産業創出・集積支援プロジェクト事業」に関するフォーラムに参加し、案件の実現性についての具体的な検討を開始。</p>	<p>国内ビジネスマッチング事業については18年度下期中での事業展開に向け具体的検討に着手している。</p>
岩手	<p>新産業育成、大学の研究事業ビジネス化に対する一層の支援強化により、大学との共同研究による事業化を実現する。また、岩手県と共同して産学官連携に取り組む。</p> <p>「リエゾン-I」について連携の枠の拡大について検討する。</p>	<p>「リエゾン-I」設立後1年が経過したことから、県内他大学および他金融機関に連携の輪を広げることを検討する。</p> <p>岩手県と共同による新たな「目利き評価システム」を構築する。</p> <p>「リエゾン-I 研究開発事業化育成資金（いわぎん特別奨励金）」の贈呈により、新産業育成、大学の研究成果のビジネス化支援を強化する。</p> <p>（大学のシーズと民間企業のニーズとをマッチングさせることにより、新事業の創出を図ることを目的に、16年5月に、当行・岩手大学・日本政策投資銀行の三者で「いわて産学連携推進協議会（リエゾン-I）」を設立しているが、その活動の一環として、16年11月に、大学との共同研究によって、「事業の多角化」や「新たなビジネス創出」を目指している企業に対する助成金として「リエゾン-I 研究開発事業化育成資金（いわぎん特別奨励金）」を創設した。）</p>	<p>17年11月に「リエゾン-I マッチングフェア」を他金融機関・他大学と共同で開催した。相談件数は27件、うち2件が共同研究開始、相談継続13件の実績であった。</p> <p>17年4月に岩手県と共同で目利きシステムとしての「いわて研究開発評価委員会」を設置し、「いわぎん特別奨励金」の審査を実施している。</p> <p>「いわぎん特別奨励金」は、これまで、12先に対し合計17,500千円を贈呈している。</p> <p>リエゾン-Iの活動として、研究機関が有するシーズを集めた「研究シーズ集」を発行し、民間企業のニーズとのマッチングに活用した。</p> <p>「リエゾン-I」の組織拡大に向けた活動を展開した結果、18年7月に新たに金融機関3先、研究機関8先が加入となり、岩手県全体の産学連携組織に発展した。</p>	<p>「リエゾン-I」は組織拡大が実現し、岩手県全体の産学連携組織に発展した。今後地域活性化に向け、組織内の連携を図りながら「シーズ集」の発行や「マッチングフェア」の開催を継続していく。</p> <p>「いわぎん特別奨励金」は引き続き贈呈を行っていくが、「リエゾン-I」の組織拡大後は他金融機関からも資金を拠出し、「リエゾン-I 研究開発事業化育成資金」として継続する。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
七十七	<p>&lt;取組方針&gt;</p> <p>[融資審査能力(「目利き」能力の向上)]</p> <p>・創業・新事業支援に関する融資審査能力(「目利き」能力)の一層の向上</p> <p>[起業・新事業展開に資する情報の提供]</p> <p>・「東北6県産業クラスターサポート金融会議」の継続開催</p> <p>[創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援]</p> <p>・成長段階に応じたコンサルティング機能の強化</p> <p>・ベンチャー企業向け融資制度の拡充や産学官連携ファンドとの連携強化等による創業・新事業の成長段階に応じた各種支援制度の拡充</p> <p>&lt;目標&gt;</p> <p>・ベンチャー企業向け融資実行件数 年間40件以上</p>	<p>[融資審査能力(「目利き」能力の向上)]</p> <p>・創業・新事業支援関連融資案件にかかる関係各部との連携および事業特性等を勘案した案件審査の実施と審査ノウハウ等の蓄積</p> <p>[起業・新事業展開に資する情報の提供]</p> <p>・「東北6県産業クラスターサポート金融会議」の継続開催</p> <p>[創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援]</p> <p>・「宮城県産業技術総合センター」との連携や「中小企業支援センター」の活用促進による成長段階に応じたコンサルティング機能の強化</p> <p>・産学官連携ファンドとの連携および創業・新事業支援関連融資制度の拡充</p>	<p>[融資審査能力(「目利き」能力)の向上]</p> <p>・関係各部との連携による案件審査を実施するとともに、創業・新事業にかかる案件についての審査ノウハウ等の蓄積を継続。</p> <p>[起業・新事業展開に資する情報の提供]</p> <p>・「宮城県産業技術総合センター」や「中小企業・ベンチャー総合支援センター」等の外部の専門機関との連携強化。</p> <p>・中小企業基盤整備機構との覚書締結による情報交換ならびに行内研修実施。</p> <p>・「東北6県産業クラスターサポート金融会議」の開催、産学官連携強化と実効性ある金融支援方策の検討実施。</p> <p>・「産学官連携ファンド」への取引先企業紹介等による連携強化。</p> <p>・(社)東北ニュービジネス協議会等主催「東北7県ビジネスマッチ2006」の開催に「東北6県産業クラスターサポート金融会議」として協力。</p> <p>[創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援]</p> <p>・「宮城県産業技術総合センター」や「中小企業・ベンチャー総合支援センター」等の外部専門機関との連携強化。</p> <p>・ベンチャー企業の育成を目指す地域ファンド「東北グロース投資事業有限責任組合」へ出資。</p> <p>&lt;目標に対する実績&gt;</p> <p>・ベンチャー企業向け融資実行件数</p> <p>17年4月～18年3月 54件</p> <p>18年4月～18年9月 11件</p>	<p>[融資審査能力(「目利き」能力)の向上]</p> <p>・計画どおりの進捗状況。</p> <p>・今後は、関係各部との連携による案件審査と創業・新事業案件にかかる審査ノウハウの蓄積継続および営業店への還元を実施。</p> <p>[起業・新事業展開に資する情報の提供]</p> <p>・計画どおりの進捗状況。</p> <p>・今後は、「東北6県産業クラスターサポート金融会議」の開催等を通じた産学官連携の強化と実効性のある金融支援方策の検討を実施。</p> <p>[創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援]</p> <p>・目標に対する実績を含め、進捗状況は順調。</p> <p>・今後、コンサルティング機能の強化に向けた、外部機関との連携強化を継続実施。</p>
北都	<p>創業支援メニューの拡充を図る。(創業・新事業支援ファンド組成、新事業育成に関する連携)</p> <p>産学官の各関係機関との連携強化に取組む。</p> <p>営業店での新事業支援体制の強化を目的とした戦略的な人員の再配分。</p>	<p>創業・新事業支援ファンドの組成。</p> <p>エリアサポートチームを配置し営業店の新事業支援機能を強化する。</p> <p>審査部内に福祉・医療・環境・衛生事業の事業別担当者を配置、エリアサポートチームと連携し新規融資案件の発掘を強化する。</p> <p>新事業育成に関する連携。(技術開発や新事業に関する補助金・税制・信用補完制度についての情報交換)日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等の政府系金融機関との連携強化。</p> <p>「財団法人あきた企業活性化センター」との情報交換と相談機能の活用。</p> <p>「東北地域産業クラスター会議」への継続参加</p>	<p>17年10月に創業・新事業の「北都チャレンジファンド1号投資事業組合」を設立。現在までの投資実績は2件30百万円。</p> <p>本業サポート、経営サポートの専担部署として「エリアサポートチーム(AST)」を17年7月に発足。現在、県内13カ所に設置している。</p> <p>17年5月福祉医療機構と社会福祉向けの強調融資で協力する覚書を締結。</p> <p>独立行政法人中小企業基盤整備機構と18年2月に業務連携の覚書を締結。新事業育成への態勢強化を図った。</p>	<p>ファンドの活用、エリアサポートチームの活動により、引続き創業・新事業支援への取組みを強化していく。</p> <p>国立大学法人秋田大学との協定締結により産学官連携は更に強固なものとなる。</p> <p>(財)あきた企業活性化センターを含めた連携を深め、課題解決型営業を推進していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
山形	<p>(起業・事業展開に資する情報の提供) (創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援) 1. 政府系金融機関や東北インキュベーションファンドをはじめ、産学官との連携を一層強化する。 2. ビジネスマッチング活動を一層強化する。 3. 産業クラスターサポート金融会議等で情報収集を行う。 4. 山形県で計画のベンチャーファンドへの出資を検討する。</p>	<p>1. ベンチャー企業発掘等を主要テーマとした政府系金融機関との定期的な情報交換を行うほか、協調融資を検討する。 2. 中小企業基盤整備機構、山形県企業振興公社、山形県産業技術振興機構への出向者との連携を密にし、創業・新事業の成長段階に応じた支援策の情報交換を行う。 3. 産業クラスターサポート金融会議等で情報収集を行う。 4. 政府系金融機関との連携による好事例および産業クラスターサポート金融会議等で得た情報を行内へ周知する。 5. 山形県で計画のベンチャーファンドへの出資を検討し、出資の際は投資見込先へ提案を行う。 (17-18年度提案目標15件)</p>	<p>1. 農林漁業金融庫と連携し、アグリビジネスについての研修会を開催した。(17年12月置賜地区、18年6月酒田地区) 2. 中小企業基盤整備機構、山形県企業振興公社、山形県産業技術振興機構への出向者との連携を密にし、各種支援策に関する情報交換を毎月実施した。また、中小企業基盤整備機構との業務提携を行った。(17年11月～) 3. 中小企業金融庫との研修会を実施した。(17年12月)また、産業クラスターサポート金融会議については、企業間連携の状況について営業店への周知を図った。 4. 「チャレンジ山形産業振興投資事業有限責任組合」に対し50百万円を出資し(17年10月)、投資見込先12社に対し提案を行った。 (17-18年度提案目標達成率 80%) 5. 中小企業基盤整備機構と共同で、流通・人事・営業戦略をテーマにしたセミナーおよび相談会を実施した。(18年4月) 6. 「東北グロス投資事業有限責任組合」に対し100百万円を出資した。(18年8月) 7. 山形大学と産学連携協定を締結した。(18年9月)</p>	<p>1. 創業、新事業とも各成長段階に応じて適切な支援を実施した。 2. 山形大学、政府系金融機関、中小企業基盤整備機構との産学官連携を一層強化する。 3. 「チャレンジ山形産業振興投資事業有限責任組合」や「東北グロス投資事業有限責任組合」の投資見込先への提案を継続する。</p>
	<p>(融資審査能力の向上) 1. 業種別の審査ノウハウをさらに蓄積しつつ、その活用を行い、業種別審査能力のより一層の向上を図る。 2. 地域に密着した営業を通じた案件の発掘・育成のための体制整備・強化を図る。</p>	<p>1. 行内外研修等により審査能力のさらなる向上を図る。 2. 業種別の審査ノウハウを継続蓄積し、『業種別「審査のポイント」』集をさらに充実する。 3. 個社別の情報収集および本部サポート体制の強化による案件発掘等を行う。 4. 個社別協議会開催等による個社別の取組方針、貸出条件等の早期方向付けを継続実施する。 (17-18年度協議目標 150件) 5. 調査機能の充実に向けた体制の見直しを検討する。</p>	<p>1. 融資部(審査担当)がセミナー・外部研修に参加し、審査能力の向上と業種別審査ノウハウの蓄積をはかった。 2. 融資部(審査担当)が、営業店審査能力向上のための臨店指導を実施した。 3. 業種別審査に「ホテル・旅館業」、「建設業」を追加し、合計7業種とした。(医療、教育、ノンバンクおよび地公体、PFI) 4. 『業種別「審査のポイント」』改定に取り組んだ。(「温泉旅館業貸出審査のポイント」改定版18年10月発行) 5. 営業企画部に法人取引推進班を編成・配置し、個社別の情報収集や提案などの営業店サポート活動を実施した。 6. 個社別協議会を115件(案件金額計146億円)実施し、貸出条件等の早期方向付けを行った。 (17-18年度協議目標達成率77%)</p>	<p>1. 法人取引推進班の活動により個社別の情報収集や案件発掘が図られており、引き続き営業店サポート体制を強化する。 2. 個社別協議会の定着化が図られており、引き続き個社別の取組方針、貸出条件等の早期方向付けを行い、中小企業支援機能を強化する。 3. 取組方針、貸出条件等の早期方向付けについては、法人取引推進班との協働工作或融資部(審査担当)の営業店臨店などでも合わせて行っていく。</p>
東邦	<p>融資審査能力の向上 創業・新事業の審査能力を高めるため、地区別審査体制や工場見学等の業種の実態調査等など、引き続きノウハウの蓄積や自利き能力の向上を図る。 スコアリングを活用した商品を積極的に展開し、リスク管理の高度化・小口審査ノウハウの蓄積により審査能力の向上を図り、創業・新事業の審査へ注力可能な態勢を整備する。</p> <p>起業・事業展開に資する情報の提供 県内大学との連携協力、各商工会議所との業務連携など、産学官との連携を強化し本支店一体となった情報の提供に努める。 中小企業支援センターとしての(財)福島県産業振興センター、及び商工会議所・商工会と組織的な連携協力体制を構築する。</p> <p>創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援 政府系金融機関との連携を強化し、本部専担部署を中心に情報収集、案件発掘対応を積極的に行い、活用について行内啓蒙を行う。 個別案件については都度、法人営業部担当者や融資部審査担当が協議を実施する。</p>	<p>融資審査能力の強化 業種別、地区別審査体制や業種別勉強会の継続実施により融資審査態勢を強化する。 創業・新事業の審査へ注力可能な態勢整備 スコアリング審査の活用により、小口先審査の合理化・効率化を図り、創業・新事業の審査へ注力可能な態勢を整備する。 政府系金融機関と連携を強化し、審査態勢の更なる向上を図る。</p> <p>産学官とのネットワークの更なる強化 法人営業部「ビジネスサポートチーム」が主体となり、産学官連携の積極的な展開を実施する。 &lt;連携先&gt; 行政面…県商工労働部、産業振興センター、各商工会議所、各中小企業支援センター等 学術面…会津大学(会津リゾンオフィス)、福島大学、日大工学部、福島高専等 産業面…各県内企業</p> <p>政府系金融機関との連携強化 情報収集、案件発掘を積極的に行うとともに、活用について行内啓蒙を行う。 当行出資のベンチャーキャピタルとの連携強化 当行出資のベンチャーキャピタルとの連携を強化し、投資面での資金供給を行うとともに投資ノウハウの蓄積を図る。</p>	<p>政府系金融機関との連携強化 平成17年7月、農林漁業金融庫と「業務協力に関する協定書」を締結するとともに、農林漁業金融庫との勉強会の開催により融資審査能力の向上に努めた。 【勉強会実施回数：3回(7・8・9月)】 政府系金融機関との連携強化 農林漁業金融庫や日本政策投資銀行との連携により、過疎地域自立促進特別措置法に基づく「地域産業振興・雇用開発」融資や知的財産権担保融資等の協調融資を実行した。</p> <p>産学官とのネットワークの更なる強化 いわき商工会議所、原町商工会議所等と地域経済・企業の活性化を目的に地場の新規開業者や中小企業の経営革新、事業承継等の支援を行う業務連携に関する覚書を締結した。 平成18年3月、福島大学と、地域経済活性化を目的に大学のシーズと県内企業のニーズを結びつける包括連携協力協定を締結した。</p> <p>政府系金融機関との連携強化 農林漁業金融庫や日本政策投資銀行との連携により、過疎地域自立促進特別措置法に基づく「地域産業振興・雇用開発」融資や知的財産権担保融資等の協調融資を実行した。 当行出資のベンチャーキャピタルとの連携強化 当行出資のベンチャーキャピタルとの連携を強化し、投資面での資金供給を行うとともに投資ノウハウの蓄積を図る。</p>	<p>各施策とも概ね実施スケジュール通りの進捗状況であり、今後も引き続き実施スケジュールに則った取り組みを進め、創業・新事業支援機能の強化に向けた融資審査能力の向上を図っていく。</p> <p>法人営業部「ビジネスサポートチーム」による産学官とのネットワークの構築や案件の発掘に向けた活動を展開した結果、福島大学との連携及び福島県産業振興センター、県内各商工会議所との連携や各種提携ローンの創設等に繋がった。 県内においては産学連携等による企業創出の気運も出てきており、今後さらに、創業・新事業を含むベンチャー企業等に対する融資面での資金供給、経営相談、各種情報提供等を通じ、企業の育成支援を積極的に行っていく方針。</p> <p>政府系金融機関との連携強化 農林漁業金融庫、日本政策投資銀行等との連携を更に強化し、外部機関のノウハウ・評価機能を活用し、多面的な企業支援を行っていく方針。 当行出資のベンチャーキャピタルとの連携強化 今後も、ベンチャーキャピタルを通じた投資の促進を図っていくとともに、ベンチャー企業向け融資商品の活用等企業の成長段階に応じた適切な支援態勢を整備していく方針。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
常陽	<p>グループ会社機能等の活用、産学官・外部機関等との連携強化</p> <p>ベンチャー企業の育成並びに中小企業の技術開発及び新事業の展開を支援するため、以下により起業・事業展開に資する情報の提供、創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援に取り組む。</p> <p>(7) 当行グループ会社機能を活用した創業・新事業の支援機能の強化</p> <p>本部渉外の強化、個別企業への創業・新事業支援：20件</p> <p>(4) 産学官・外部機関等との更なる連携強化による創業・新事業支援機能の強化</p>	<p>(7) 法人事業部戦略支援室による個別企業への支援（事業計画、資本政策、資本調達への助言、会社設立事務支援等）</p> <p>・ポータルサイト「常陽ビレッジ」の会員増強、各種情報提供</p> <p>・常陽産業研究所・常陽地域研究センター発行の情報誌等の活用</p> <p>(4) 産学官・外部機関等との更なる連携強化</p> <p>・地元総合大学等研究機関との連携強化</p> <p>・茨城県、中小企業支援センターとの連携強化</p> <p>・政府系金融機関との連携強化</p> <p>・(財)広域関東圏産業活性化センター等の地元企業への活用</p>	<p>(7) 本部渉外による個別企業への創業・新事業支援を20件実施。</p> <p>・会社設立支援、出資金、運転資金、資本政策、補助金申請等</p> <p>・「常陽ビレッジ」会員増強、情報提供(会員数3,145名、17/3比+5)</p> <p>・関連会社発行の情報誌等を活用し各種情報を提供。</p> <p>(4) 大学発ベンチャー企業支援のため筑波大学・茨城大学と連携協力協定を締結。</p> <p>・産業技術総合研究所主催「産業技術連携講演会」に協賛・参加。</p> <p>・県制度融資「事業革新支援融資」の実行：20件/472百万円。</p> <p>・県中小企業振興公社主催「事業可能性評価委員会」へ委員派遣。</p> <p>・政府系金融機関との協調融資の実施(12件/3,540百万円)。</p> <p>・広域関東圏産業活性化センターへ取引先を推薦し、技術コンサルティングを実施。</p>	<p>・大学・研究機関と連携し、ベンチャー企業の発掘とその支援を実施。具体的な支援を通じた連携強化が図られている。また、県、県及び国の支援機関を活用し、金融以外の取引先ニーズに対応している。</p> <p>・産学官の連携強化の一環として、筑波大学ならびに茨城大学と連携協力協定を締結。今後も連携体制の強化を図る。</p> <p>・引き続き、営業拠点を通して、創業・新事業の案件を発掘し、企業・事業展開に資する情報を提供するとともに企業の成長段階に応じた適切な支援に取り組んでいく。</p>
関東つくば	<p>地域におけるベンチャー企業の育成並びに中小企業の技術開発及び新事業の展開を支援するため、自行内におけるベンチャー企業向け支援機能の強化を図る。</p> <p>・筑波大学との産学連携の協力推進に係るネットワーク構築に取り組む。</p> <p>・「関東甲信越・静岡地域産業クラスターサポート金融会議」に参加しベンチャー企業への支援状況等を調査・研究</p>	<p>・TX(つくばエクスプレス)沿線開発推進チームの設置により、進出企業・ベンチャー企業に係る将来性ある案件の発掘に努める。</p> <p>・筑波大学との「産学連携の協力推進に係る協定」を締結し、緊密な情報交換等を行い、大学発研究成果と地域中小企業との技術ニーズのマッチングに係るコーディネートに取組む。</p> <p>・政府系金融機関との連携を強化し、情報の共有、協調融資等の推進を図る。(知的財産権担保融資、メザン投資についてもノウハウを蓄積する)</p>	<p>・公務・法人部内にTX沿線開発推進チームを設置し、つくば地域のベンチャー企業との取引を推進した。また、当該チームは筑波大学や産業技術総合研究所等の機関との連携を推進し、「つくば」発のベンチャー発掘に取組んだ。</p> <p>・17年10月に「つくば情報センター」をTX沿線開発推進チームに統合した。</p> <p>・当行が平成16年3月に創設したベンチャー向け「つくばベンチャーファンド」投資実績は平成18年9月末現在9社となった。</p>	<p>・ベンチャー向けファンドによる事業の支援が9社で投資額3億円と実績を残すことができた。今後は投資以外の「ベンチャー対象のプロパー融資」や「知的財産権の目利きによる支援活動」に取り組むたい。</p> <p>・創業・新事業支援を専門とする担当者の配備と育成に努力したい。</p>
	<p>融資審査態勢の強化</p> <p>(1) 業種別審査態勢の拡充・強化により、業種特性の把握ならびに審査能力の高度化を通して、顧客ニーズへの的確な対応を図る。</p> <p>(2) リスクマネージャーによる各営業店臨店指導の継続を通じ、営業店担当者の融資審査能力の向上を図る。</p>	<p>(1) 業種別に専門的審査を行う体制の継続、及び審査担当者のローテーションによる専門的審査スキル保持者の拡充。</p> <p>(2) 業種別審査の対象業種の拡充(学校法人、社会福祉法人、チェーン展開する飲食・小売業)。</p> <p>(3) 地域金融部内研修による業種特性等の知識の共有化。</p> <p>(4) 審査トレーナー受入による営業店担当者の審査スキル向上。</p> <p>(5) リスクマネージャーの臨店(営業店の融資戦略会議へのオブザーバー参加)による審査スキルの向上。</p> <p>(6) 業種別・エリア別決算データ集計調査の分析と、審査等への活用。</p>	<p>(1) 営業店担当者審査トレーナー81名(地域金融部7名、エリア本部74名)受入を実施し、審査スキルアップを図る。</p> <p>(2) リスクマネージャー主催営業店勉強会 19回開催。</p> <p>(3) ノウハウ向上のための会議への臨店指導 延べ463か店実施。</p> <p>(4) 業種別審査対象業種の拡充をはかり、全9業種とした。</p> <p>(5) 融資の基本方針(クレジットポリシー)を改定、公表。</p>	<p>(1) 営業店担当者のトレーナー受入及び、リスクマネージャーを中心とした営業店臨店指導は計画通り実施。</p> <p>(2) 今後本部トレーナーについて、営業店担当者の参加機会を増やし、受入拡大を図る。</p> <p>(3) 18年度下期より、業種別審査対象業種の審査上の留意事項等を取り纏め、順次営業店へ還元する。</p>
足利	<p>産学官の連携強化</p> <p>(1) 有望ベンチャー企業の発掘強化と、併せてベンチャー企業向け制度融資を積極活用し、支援体制を強化する。</p> <p>(2) 産学官連携組織と綿密な情報交換ができる体制を強化し、地域金融機関として必要な創業・成長支援制度を開発していく。</p>	<p>(1) 営業店等を通じた有望ベンチャー企業の発掘ならびに融資による支援強化。・エヌ・アイ・エフ・ベンチャーズ(株)との連携によるファンドの提供</p> <p>(2) 「とちぎベンチャーサポートプラネット21」等の地元支援組織や産学官との連携を強化するとともに、同組織等が主催するセミナー、勉強会、イベント等に参加。</p> <p>(3) 産業クラスター会議への継続参加。</p> <p>(4) 大学研究機関等との連携による、地域内技術と地域企業のニーズとのマッチング。・宇都宮大学との連携、とちぎ産業振興センターとの交流</p>	<p>(1) 創業・新事業支援関連融資(99件/1,126百万円)、ベンチャーファンド(実行3件/70百万円、投資予定先1件/19百万円)。</p> <p>(2) 首都圏北部ビジネスマッチング2006への参加、ブース展示。</p> <p>(3) 「とちぎベンチャーサポートプラネット21」への参加。</p> <p>(4) 宇都宮大学、群馬大学と協定締結。共同研究等の情報提供、セミナー共催。</p> <p>(5) 宇都宮大学地域貢献ファンドへの出資。</p>	<p>(1) 当初計画通りの進捗。</p> <p>(2) 産学官連携に向けた更なる取組みの実施。</p> <p>・大学・研究機関と当行取引先の共同研究等情報提供促進。</p> <p>・とちぎ産業フェアへのサポート等。</p> <p>(3) ベンチャーファンドのさらなる活用により、地域経済の活性化を図る。</p>
	<p>ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化</p> <p>(1) 政府系金融機関の持つノウハウを活用し、当行のベンチャー企業支援スキームを向上させ、協調融資等の具体的な取扱実績を上げる。</p> <p>(2) 農林漁業金融公庫との業務協力体制のもと、アグリビジネスへの支援・融資体制を強化する。</p>	<p>(1) 日本政策投資銀行と、「知的財産権担保融資」や「新株予約権付融資」等のスキームについて情報交換を図るとともに、具体的な案件で実行できる体制を構築。</p> <p>(2) 中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等とは、ベンチャー支援セッション・支店担当者との情報交換を密にし、ベンチャー企業を共同で支援する体制を構築。</p> <p>(3) 農林漁業金融公庫とは、双方のネットワークを活用した情報共有化や協調融資実行を通じ、アグリビジネスの支援を実施。</p>	<p>(1) 政府系金融機関と情報交換を行い、新たな金融手法のノウハウを得る。</p> <p>(2) 中小企業金融公庫との情報共有化により、ベンチャー融資資金50百万円単独実行。</p> <p>(3) 営業統括部を中心としたアグリビジネス支援に関する内部体制の充実を図る。</p> <p>(4) 医療向け融資「ドクタージェントル」商品化。</p> <p>(5) 不動産流動化、ベンチャーファンド施策の情報収集。</p> <p>(6) ベンチャー企業育成への取組み強化を図る。</p>	<p>(1) 営業統括部を中心に、外部機関との連携および態勢構築を図り、ベンチャー企業育成への新たな具体的な手法の検討。</p> <p>(2) 引続き、新たな金融手法に関し、政府系金融機関との情報交換実施。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
群馬	<p>将来性のある案件の発掘・育成のための体制の整備強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ベンチャー企業等への投融資の実施。</li> <li>営業店からの投融資情報の収集を通じた案件の発掘。</li> <li>将来性のある選定業種を中心として、有望な技術・ノウハウを有する企業の発掘・育成。</li> <li>審査担当者及び営業店融資担当者の審査能力アップ。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「群馬キャピタル2号投資事業有限責任組合」の設立。</li> <li>営業店担当者との帯同訪問により事業を把握し、各種のニーズに対応する。</li> <li>業種特性と企業の将来性を十分調査し、競争力のあるコアコンピタンスを有する企業を発掘し、投融資等の活用を図る。</li> <li>審査能力アップに向けて「行外・行内研修」を活用する。</li> </ul>	<p>17年4月～18年9月の進捗状況</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>群馬キャピタル2号投資事業有限責任組合（ファンド総額5億円）を設立し、群馬キャピタル1号と合わせ、10社114百万円の投資を実施した（投資累計262百万円）。</li> <li>審査能力向上に向け、審査トレーナー、融資基本事務研修、融資スキルアップ研修、融資フォローアップ研修等の行内研修を実施した（延べ292名参加）。</li> <li>地銀協主催の各種講座へ行員を派遣した（16名）。</li> </ul>	<p>進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>群馬キャピタル投資事業有限責任組合による投資は、累計17社となり、順調に推移している。引続き、創業・新事業に関する投資案件の発掘に努める。</li> <li>ファンドや新事業向け融資制度を活用して、有望業種（農業、環境、バイオ等）および新規性・技術力を有する企業に対する支援を継続する。</li> <li>行内外研修の活用や案件審査を通じて引続き審査能力の向上を図る。</li> </ul>
群馬	<p>産学官との更なる連携強化及び外部機関との連携</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業が有する知的財産権・技術の評価や優良案件の発掘等に関する産学官・外部機関とのネットワークの活用・強化</li> <li>地域ベンチャー支援センターの相談機能等の活用。</li> <li>「産業クラスターサポート金融会議」の効果的な活用。</li> <li>中小企業等が製造・マーケティングのノウハウ、技術等の経営資源を持ち合い、業務展開を行う連携事業に対する支援。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>県産業支援機構や地域ベンチャー支援センターとの定期的な情報交換による創業・経営革新案件等の発掘。</li> <li>NPO北関東産学研究会等の協力協定締結先との連携強化及び中小企業基盤整備機構等との連携による中小企業等の連携事業の実施。</li> <li>外部機関等とのネットワークの拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域ベンチャー支援センター等における案相談に基づき4件の融資が結実した。</li> <li>産業クラスターサポートローン（ぐんぎんニュービジネスサポートローン）を実施した（3件50百万円）。</li> <li>大学主催の「起業塾」へ講師を派遣したほか、大学学長、理事等による講演会を実施した。</li> <li>中小企業基盤整備機構の業務協力を得て、当行取引先企業を中心とする4案件が新連携事業として認定を取得した。</li> <li>政府系金融機関をはじめ8機関と業務協力協定を締結した。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>群馬県産業支援機構や地域ベンチャー支援センター等との定期的な情報交換、大学等との連携、業務協力協定等の締結機関の拡充など、産学官との連携が進展している。</li> <li>情報交換をはじめとして業務協力協定等締結先との連携を進めるとともに、産学官および政府系金融機関と連携し、地域内の有望企業に対する一層の金融支援の強化を図る。</li> </ul>
千葉	<p>産学官の更なる連携強化、地域におけるベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化等</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>創業・新事業支援機能等の強化のため、産学官及び外部機関との連携をさらに深めるほか、企業の成長段階に応じた適切な支援を実施します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地元大学、中小企業支援センター、産業人クラブとの産学官連携の仕組みを強化します。</li> <li>当行が出捐するひまわりベンチャー育成基金や、ベンチャー企業の資金調達や販路開拓を支援するベンチャークラブちばへの取引先の紹介による連携を深めるほか、政投銀・中小公庫等と情報共有・協同融資・知的財産権担保融資などの取組みを進めていきます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベンチャー企業向けローンでの融資実績32件901百万円、2本の投資事業組合（ちばぎんグループを中心として組成した「ひまわりV1号投資事業有限責任組合」及び千葉県と民間企業が連携して設立した「ちばベンチャー投資事業有限責任組合」）での投資実績14件179百万円となりました。</li> <li>地元大学、中小企業支援センター、産業人クラブ等との連携を強化しました。</li> </ul>	<p>【現状分析】</p> <p>ベンチャー企業向けの投融資については概ね計画通り進捗しました。あわせて、大学等との産学官連携の仕組みを整備するなど、ベンチャー企業支援の体制を一段と整備していきます。</p> <p>【評価及び今後の課題】</p> <p>今後につきましても、地元大学や国・県・市等の関連機関との連携や知的財産の活用等を通じてベンチャー企業に対する取組みを強化していきます。</p>
千葉興業	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.産学官および外部機関等との連携強化による地場産業・ベンチャー企業等の育成</li> <li>本部専門組織の強化や各種外部機関との連携等を積極的に実施し、地域の中小企業の創業・新事業展開・育成を支援する。</li> <li>2.融資審査態勢の強化等</li> <li>融資審査態勢と個々の担当者能力（「目利き」能力）の向上策を実施し、取引先の支援強化と個別の与信判断力を強化する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.産学官および外部機関等との連携強化による地場産業・ベンチャー企業等の育成</li> <li>医療法人に特化した「医療専任チーム」新設。</li> <li>「産業クラスターサポート金融会議」への継続参加。</li> <li>「産業クラスター計画サポートローン」の推進。</li> <li>（財）千葉県産業振興センターとの情報共有化。</li> <li>ベンチャークラブ千葉への参加、千葉元気印企業大賞への協賛によるベンチャー企業育成支援。</li> <li>日本政策投資銀行等外部機関と提携を図る。</li> <li>2.融資審査態勢の強化等</li> <li>業種別審査の対象業種は「病院、地公体関連、住宅開発・分譲、スーパー等量販店」とし当面継続して行く。また、専任ラインとはせず、審査役4ラインによる1業種毎の担当制とする。</li> <li>業種別審査担当の各種研修会への積極的参加。情報・ノウハウを審査部ニュース等で営業店還元し営業店のサポートを行う。</li> <li>半期に2回の「個別別案件・方針相談会」を実施。期初に支店訪問し与信方針を明確化。期中に再度実施し、案件化のサポートを行う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>特定業種向けの本部組織「医療専任チーム」を17年7月に2名で組成し、10月より3名体制として本格稼働。</li> <li>またベンチャー企業への支援としては、17年4月より補助金つなぎ融資「産業クラスター計画サポートローン」の取扱いを開始しており、18年9月末現在、成約3件。「ベンチャークラブ千葉」等への参加。その他、「千葉元気印企業大賞」に継続して協賛し、推薦企業の募集を実施。</li> <li>産学官連携推進については、千葉県産業振興センターと「業務協力に関する覚書」を締結。千葉大学承認TLの会員となり、またその他の大学との連携についても情報交換ルートを確立した。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>産学官および外部機関等との連携強化による地場産業・ベンチャー企業等の育成、融資審査態勢の強化等については、概ね順調な進捗となった。</li> <li>今後とも、創業・新事業支援機能等の更なる強化に向け、外部機関等との連携による県内創業・新事業企業向け資金支援スキームの構築が必要と認識しており、千葉県産業振興センター等との更なる連携強化により機能強化を図る。</li> <li>また、業種別審査担当の各種研修会への参加、「個別別案件・方針相談会」等を継続開催すると共に、トレーニー制度等による個々の担当者能力向上を目指し、融資審査態勢の強化を図る。</li> </ul>
東京都民	<ul style="list-style-type: none"> <li>起業・事業展開に資する情報の提供、創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援</li> <li>1.東京商工会議所・政府系金融機関・東京都中小企業振興公社等との連携を通じて、中小企業の技術開発や新事業の展開を支援する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.東京商工会議所が設立した「東商テクノネット技術評価事業」に協力することで技術力のある創業企業の発展を支援する。</li> <li>2.知的財産権担保融資の取扱促進に加え、新たに環境配慮型私募債の発行の実現を目指すなど、日本政策投資銀行と連携を強化する。また、中小企業金融公庫・商工組合中央金庫との連携を強化し、協調融資などの案件の実現を図る。</li> <li>3.（財）東京都中小企業振興公社と連携し、中小企業の資金ニーズへの対応を図る。</li> <li>4.「産業クラスターサポート金融会議」への参加。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.日本政策投資銀行と連携し、環境配慮型私募債の発行について検討を進め、6社に対して提案を行った。</li> <li>2.東京商工会議所が設立した「東商テクノネット技術評価事業」（第3回・第4回）を通じて1社に対し50百万円の無担保社債（銀行保証付私募債）の引受けを実施し、1社に対し融資相談を実施した。</li> <li>3.東京商工会議所、東京信用保証協会と提携した創業支援のための融資新商品「ウイング」を発売した（18年4月～9月末実績16件175百万円）。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.東京商工会議所との連携については引続き成果を上げることができた。「東商テクノネット技術評価事業」を通じて4社135百万円、創業支援での資金供給が16社175百万円となった。</li> <li>2.引続き、東京商工会議所・政府系金融機関・東京都中小企業振興公社等との連携を通じて、中小企業の技術開発や新事業の展開を支援していきたい。</li> </ul>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
第四	<p>融資審査能力（目利き能力）の向上</p> <p>ア. 審査部トレーニー制度による人材育成</p> <p>イ. 17年度は審査部員が産地等の企業を訪問し、その報告を「産地レポート」として営業店に還元。18年度は業界動向・業種別情報に係る調査機能の強化と営業店への還元体制を整備</p> <p>ウ. ベストサポート（だいいし成長企業支援資金）審査会を通じた業種別審査能力・目利き能力の向上</p> <p>「起業・事業展開に資する情報の提供」並びに「創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援」</p> <p>エ. 外部支援機関との積極的連携</p> <p>イ. 産学官とのネットワークの活用</p>	<p>融資審査能力（目利き能力）の向上</p> <p>ア. トレーニー制度による、融資担当者の審査能力向上及び指導的役割を担える人材の育成</p> <p>イ. 審査部員が産地等の企業を訪問。業種審査・目利き能力の向上を図るため、営業店指導への活用と共に産地レポートとして還元（17年度）</p> <p>財団法人新潟経済社会リサーチセンター等との連携により業界動向・業種別情報などを営業店に還元する体制を整備のうえ定期的に還元すると共に、案件組成上の留意点を行内LANに掲示（18年度）</p> <p>ウ. ベストサポート審査会を通じ、創業・新事業に対する審査能力・目利き能力の向上を図る</p> <p>「起業・事業展開に資する情報の提供」並びに「創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援」</p> <p>エ. 産学官の更なる連携強化等</p> <p>イ. ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化</p>	<p>融資審査能力（目利き能力）の向上</p> <p>・長期トレーニー・次長トレーニーに加え、「超長期トレーニー」を導入</p> <p>・17年度は産地レポートを作成し営業店に還元。18年度は「最近の融資需要動向」及び「融資業務参考資料」を発信</p> <p>「起業・事業展開に資する情報の提供」並びに「創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援」</p> <p>・産学官の更なる連携強化として、中小企業基盤整備機構に人材を派遣しての「新連携」事業への支援などを実施。また、新潟大学と連携した技術相談サポートサービスを開始</p> <p>・ベンチャー企業担当者による外部機関と連携した訪問支援のほか、新潟産業創造ファンドからの投資につなげる支援やベンチャーファンドへの出資、「だいいし企業育成ファンド」の組成を実施</p>	<p>融資審査能力（目利き能力）の向上</p> <p>・トレーニーを通じた人材育成は計画通りに進捗</p> <p>・「最近の資金需要動向」等の発信については営業店からも好評。継続方針</p> <p>「起業・事業展開に資する情報の提供」並びに「創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援」</p> <p>・産学官の連携強化として、技術相談サポートサービスについて、新潟大学からも連携前と比べ相談が増えたとの評価を得ており、相応の成果があったと考えている</p> <p>・ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携については、今後も更なる強化を進めていく方針</p>
北越	<p>・創業・新事業支援には、事業発展の可能性判断の面からも財務面に限らず、取引先企業の事業を見極める能力が必要。</p> <p>・各専門家と連携して融資審査能力（「目利き」能力）の向上及びノウハウの蓄積に取り組む。</p> <p>・政府系金融機関とは、創業・新事業支援に関する当行の能力を向上させるためにも、ベンチャー向け融資等の連携を継続する。</p> <p>・起業・事業展開に資する情報の提供、創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援を行うなど、中小企業の技術開発、新事業の展開を支援。</p> <p>・長岡地域の創業・新事業をテーマとする「長岡産業活性化協議会」を積極的に支援する。</p>	<p>・業種別審査担当者のノウハウ蓄積を図るとともに、行内へのノウハウ提供を強化。</p> <p>・「技術協力室」の専門技術、ノウハウを活用し、融資審査能力（技術に関する目利き）の向上を図る。</p> <p>・にいがた産業創造機構等の相談機能を活用した情報提供に取り組む、産学官の連携を支援。</p> <p>・「長岡産業活性化協議会」の方針に基づいて、長岡地域の新技术・新事業育成を積極的に支援する。</p> <p>・政府系金融機関とは、創業・新事業の成長に応じた支援策に関する情報交換を継続し、協調融資等の連携を強化。</p> <p>・ホクゲン経済研究所の起業向けコンサルタントの活用。</p>	<p>・技術協力室及びホクゲン経済研究所が、新製品開発や販売に向けた技術支援、アドバイスを実施。</p> <p>・にいがた産業創造機構が主催する産学交流イベントを後援し、取引先企業と大学とのコーディネートに取り組んだ。</p> <p>・長岡産業活性化協議会の方針に基づいて、参加企業との交流・情報交換を行い、新技术・新事業育成に向けた取組みを支援。</p> <p>・長岡技術科学大学に加え、新たに長岡大学、長岡造形大学と産学連携協定を締結し、情報提供体制を拡充・強化。</p> <p>・政府系金融機関と連携し、震災関連企業や農業関連企業などへの協調融資対応を実施。</p>	<p>・創業・新事業支援機能等の強化に向けた様々な取組みを実施。</p> <p>・技術の専門家を擁する技術協力室、ホクゲン経済研究所が行う個別企業のニーズに基づく創業・新事業支援体制は、当行の強みであり、より活発な活用を目指す。</p> <p>・にいがた産業創造機構、長岡産業活性化協議会等の支援機関及び大学との連携を強化し、その機能を十分に活用して支援体制を一層充実させる。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
山梨中央	融資審査態勢の強化 1. 新技術・新事業について、的確な案件への取組および審査ができる態勢を強化し、創業・新事業支援機能の充実を図る。	1. 業種別担当者の配置を継続するとともに、これらの担当者を「目利き研修」等へ参加させ、審査スキルのアップを図る。 2. 業種別審査の手法や着眼点を中心に、審査担当者による臨店指導を継続実施し、営業店融資担当者のレベルアップを図る。	1. 地銀協主催の「金融業務研究講座（キャッシュフロー分析コース）」他8講座に審査担当者を派遣した。 2. 36か店の営業店臨店指導を実施した。	1. 具体的取組策については定着化してきている。 2. 今後も本部、営業店の審査（融資）担当者のスキルアップを目指し、取組み強化を図っていく。
	産学官および外部支援機関等との連携強化による地場産業・ベンチャー企業等の育成 1. 産学官および外部支援機関等との連携を一層強化し、地場産業・ベンチャー企業等の育成に積極的に取り組む。	1. 山梨大学との業務連携により協議会を設立し、当行のネットワークを活用した大学のシーズと企業ニーズのマッチングを通じて、地場産業、ベンチャー企業の育成強化を図る。 2. やまなし産業支援機構、中小企業支援センター、山梨ティール・オー等の外部支援機関との連携スキーム確立により企業支援を行う。 3. 日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等の政府系金融機関との情報交換等を通して、技術評価等のノウハウを吸収するとともに、協調融資等による地域企業の創業、新事業への支援策を検討する。 4. 「やまなしベンチャーファンド」の活用による支援を実施する。 5. 地場産業、ベンチャー企業支援の成功事例の行内への周知により意識の昂揚を図る。	1. 山梨大学と包括的業務連携に関する協定書を締結した。 2. 農林漁業金融公庫と業務協力に関する覚書を締結した。 3. 当行からの紹介先に対する「やまなしベンチャーファンド」の投資実績：5件、107.4百万円 4. 当行、山梨大学、甲府商工会議所の三者により「やまなし産学連携推進連絡会（リエゾン・Y）」を発足、「ドラゴンゲートプロジェクト」の採択企業を対象に、当行グループにおいて投融資および情報提供に取組んだ。 5. 富士北麓・東部地域産業クラスター協議会に参画するとともに、「産業クラスター促進ローン」を新設した。また、同協議会が実施する「創造技術開発支援プロジェクト」における分野別の技術研究会が取組んでいる研究テーマ・技術情報等について、地域開発情報により行内への周知を図った。 6. やまなし産業支援機構、甲府・富士吉田商工会議所、山梨県商工会連合会、山梨県中小企業団体中央会、山梨大学、政府系金融機関と「業務連携・協力に関する協定書」を締結、「山梨中銀経営支援コーディネートサービス」の取扱いを開始した。実績：30件対応。 7. 山梨中銀経営支援コーディネートサービスの活用事例について、地域開発情報により行内への周知を図った。 8. 「ビジネスアレンジメント事業」の開催 (1) 平成17年度 工場訪問：平成17年10月17日～18日（山梨県内4社） 合同コーディネート会議：平成17年11月14日 (2) 平成18年度 工場訪問：平成18年8月22日（山梨県内2社） 平成18年8月23日（東京都内2社） 参加企業交流会：平成19年2月23日（予定） 9. 医療関連ものづくり交流会に参画した。（交流会2回開催） 10. 山梨大学の教授と、その研究内容を紹介する「山梨大学発“ビジネスチャンス”直行便！」を発刊した。 11. 「山梨大学客員社会連携コーディネータ」委嘱制度を新設した。 12. 山梨産学官連携シンポジウムを開催した。（当行共催） 13. 富士北麓・東部地域産業クラスター協議会に対し、研究開発費助成金を寄附した。	1. 有望ベンチャー企業紹介実績は46件（県内企業：10件、県外企業36件）。県内企業情報の増加が課題。ブロック内会議等を通しての営業店からの情報提供を推進した。 2. 大学が保有する技術シーズと企業ニーズのマッチングによる地場産業・ベンチャー企業の育成への具体的な取組みが課題。 3. 政府系金融機関との情報交換による案件発掘に引き続き取組むとともに技術評価等のノウハウの吸収を図る。 4. 成功事例等の行内への周知により、さらに意識の昂揚を図る。
八十二	・ベンチャー企業の目利き能力を向上し、積極的な案件発掘と資金供給を行う。（2年間のファンド投資目標16億円、50先） ・ハズオン力の向上と支援機関との連携ネットワーク強化により投資先企業を中心とした企業成長支援を行う。	・ベンチャー企業への資金供給（見込先発掘、ファンド活用） ・投資先企業へのハズオン強化 ・支援機関との連携ネットワーク強化 ・審査能力（目利き）、ハズオン、上場支援の人材育成	<ファンド 投資額 1,156百万円/45先> ・ファンド 案件発掘274先 ・5号、6号ファンド 設立総額18億円（17年6月、18年1月） ・投資先交流会（2回） ・投資先担当者勉強会（3回） ・八十二キャピタルとの投資先ハズオン会議（随時） ・信州大学、中小企業基盤整備機構、長野県中小企業振興公社、国立長野高専と連携協定締結	・投資適格案件数減少により上期投資実績低調。但し上期後半に多くの案件情報得られており、下期のベアアップを見込む。 ・目標達成に向けたファンド投資を継続（18年度下期4.5億円） ・八十二キャピタルによる投資先ファイディング勉強会実施（随時） ・八十二キャピタルとの投資先ハズオン会議開催（3月） ・協定締結した各支援機関との連携強化 ・株式上場セミナーの開催（2月）

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
北陸	<p>A. 行員の案件発掘力・事業評価能力・与信判断力の更なる向上</p> <p>B. 産学官の更なる連携強化</p> <p>C. 外部機関との更なる連携強化</p> <p>D. 行内外の情報発信態勢の更なる強化</p> <p>E. ベンチャー向け投融資手法の研究・公的機能の活用</p>	<p>A. 行内研修の継続実施、外部研修派遣、通信講座受講推奨による行員のスキルアップ支援</p> <p>B. 産学クラスターサポート金融会議を通じた情報収集・金融機関連携</p> <p>C. 富山大学に続き、金沢大学とも包括連携協力協定締結を目指す</p> <p>D. 日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等の政府系金融機関との新事業育成・支援・評価に関する情報交換実施や、取引先紹介・協調融資・信用補完面での検討。</p> <p>・取引先のニーズに応じて北陸経済研究所等の経営コンサルタント・会計士・税理士等を紹介</p> <p>D. 「ほくほくFGビジネスフォーラム」等、当行主催商談会・経営相談会・交流会を通じた取引仲介・アドバイス支援</p> <p>・「ほくきんビジバ倶楽部」（取引先会員組織）を通じた情報提供</p> <p>E. グループ会社の北陸キャピタルをはじめVCを通じたファイナンス、富山県新世紀産業機構等の公的機関、他金融機関との連携・協調も含めて検討</p>	<p>【産学官との連携強化】</p> <p>・富山大学との包括的連携協力協定に基づく産学連携活動の推進</p> <p>・経済学部への講師派遣による特別講義の実施、連絡協議会の開催等</p> <p>・金沢大学TLOとの連携、金沢大学（経済学部）との共同授業（ビジネスファイナンス講座）実施</p> <p>・富山県立大、富山商船高専、福井大、富山工業高専とも包括連携協定を締結（17/下）</p> <p>・第6回北陸地区産学クラスターサポート金融会議参加、同北陸3県合同分科会参加（18/3）</p> <p>【外部機関との連携強化】</p> <p>・農林漁業金融公庫と「業務協力に関する覚書」を締結し（17/8）、同公庫による勉強会の実施</p> <p>・地区店長会議…富山・高岡・石川・福井</p> <p>・営業店担当者向け…7会場、23カ店参加</p> <p>・日本政策投資銀行の「環境配慮型経営促進事業」制度を活用して私募債発行支援</p> <p>・タイ・カシコン銀行との業務提携締結（17/12）</p> <p>・ベンチャー向け投融資手法の研究等</p> <p>・とやまベンチャーマッチングフェア参加（18/3）</p>	<p>海外金融機関との連携による現地融資の取扱や現地セミナーの開催、外資系証券会社との提携によってお取引先の原油価格の高騰等に対するリスクヘッジニーズに対応するなど、業務提携を効果的に活用した具体的な成果が上がってきている。</p> <p>産学連携強化についても、大学等との包括連携協定の締結以降、講師を派遣しての特別講義の実施、広域店舗網を活かした各種イベントでの後援・協力、連絡協議会の定期的な開催など、様々な取組が定着化してきた。また、「産学連携相談シート」を制定し、大学と企業のマッチング手続を定型化し、実際の案件組成に数多く結実できるよう協働態勢を強化するとともに、各大学の技術発表会の後援や特別講義等の実施などのサポートも強化している。</p>
富山	<p>融資審査能力（「目利き」能力）の向上</p> <p>・業種別審査体制を整備・強化するため、担当者のスキルアップを図るとともに、習得した業種別審査ノウハウを組織として蓄積する。</p> <p>・異業種への行員派遣を通じて得られる情報を融資審査に活用し、業種別審査能力の向上を図る。</p>	<p>・「業種別審査マニュアル」を策定し、業種別審査ノウハウを組織として蓄積する。</p> <p>・営業店と本部審査担当者との情報交換会「目利き・案件発掘会議」を半期毎に開催して情報の共有化を図り、企業の技術力や販売力、成長力等を見極めることができる能力を向上させる。</p> <p>・異業種への行員派遣を通じて得られた情報を融資審査に活用し、融資審査能力の向上を図る。</p>	<p>・営業店と審査部担当者との情報交換会「目利き・案件発掘会議」を開催した。</p> <p>・業種別審査カリキュラムを取入れた審査部トレーニングを実施した。</p> <p>・「業種別審査マニュアル&lt;建設業編&gt;」を策定した。</p> <p>・中小企業診断士資格取得者を講師とした目利き研修を実施した。</p>	<p>・営業店と本部との情報交換会を通じて、組織全体において地域密着型金融の理解を深めている。</p> <p>・異業種への行員派遣、審査部トレーニングへの業種別審査カリキュラム導入、および「業種別審査マニュアル&lt;建設業編&gt;」の策定により、業種毎の実態把握面の強化を図った。</p>
北國	<p>融資審査能力の向上、起業・事業展開に資する情報の提供、創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援など、創業・新事業支援機能等の強化に向けた取組みを行う。</p>	<p>(1) 融資審査能力の向上</p> <p>・ 融資稟議システムの効果的運用による与信判断の高度化</p> <p>(2) 起業・事業展開に資する情報の提供</p> <p>・ 外部機関等と連携したセミナー等の開催</p> <p>(3) 創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援</p> <p>・ 政府系金融機関等との一層の連携強化によるベンチャー企業の支援</p>	<p>・ 融資審査能力の向上</p> <p>・ 「融資稟議システム」の全店展開による貸出稟議書、各付属書の電子化および機能拡充</p> <p>・ 起業・事業展開に資する情報の提供</p> <p>・ 17.4 「新技術説明会」（金沢大学と連携）</p> <p>・ 17.5 「株式公開サポートセミナー2005in金沢」（中小企業基盤整備機構北陸支部と連携）</p> <p>・ 17.11 「食品バイオセミナー」（北陸先端科学技術大学院大学と連携）</p> <p>・ 18.2 「ネットショップセミナー」（中小企業基盤整備機構北陸支部と連携）</p> <p>・ 18.4 「新技術説明会」（金沢大学と連携）</p> <p>・ 18.5 「株式公開サポートセミナー-2006」（東京証券取引所と連携）</p> <p>・ 18.9 「石川県アグリビジネス研究会セミナー」（石川県産業創出支援機構と連携）</p> <p>・ 創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援</p> <p>・ 起業家支援融資・・・9百万円/2件</p> <p>・ 創業者支援融資・・・561百万円/80件</p> <p>・ 日本政策投資銀行との協調融資・・・1,040万円/3件</p> <p>・ 商工中金との協調融資・・・5,309百万円/22件</p>	<p>今後とも産学官連携の一層の強化を図りながら、企業・事業展開に資する情報の提供を行うとともに、各種制度融資の推進等により、創業・新事業の支援強化に努めてまいります。</p>
福井	<p>融資審査態勢の強化等</p> <p>・ 格付制度の見直し・中間モニタリングによる、審査態勢の強化</p> <p>・ 業種審査担当の「目利き」能力の一層の向上を図り、業種コンサル機能の充実等、企業への経営支援活動をサポートできる態勢の構築</p>	<p>・ 地銀協モデル「CRITIS」を活用した格付モデルを構築し、信用リスクに応じた正確な格付付与を図る</p> <p>・ 本部協議先に対する中間モニタリング強化</p> <p>・ 目利き能力向上のため、外部専門家の活用を検討業種別審査体制の継続、「目利き研修」等の各種研修等により、業種別審査担当者の専門性の確保を図る</p>	<p>・ 外部コンサル導入し、「CRITIS」をスコアリングモデルとした内部格付制度を運用開始。</p> <p>・ 中間モニタリングの手法として、「格付協議本部初審メモ兼ランクアップ・維持シナリオ進捗管理表」を制定。</p> <p>・ 通期43社（グループ）の中間モニタリングを実施。</p> <p>・ 営業店向けに業種別動向等の各種レポート発行</p>	<p>・ 新格付制度の検証ルールの制定</p> <p>・ 企業への経営支援を担う営業店担当者のバックアップ</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
大垣共立	産学官のさらなる連携強化 ・産学官ネットワークの拡充・運用の強化、日本政策投資銀行等との連携強化により、中小企業への各種支援を展開する。	・産学官連携ネットワークの拡充。 ・行内推進体制の構築。 ・提携先との連携強化。 ・地域ネットワークとの協働。	・岐阜経済大学、共立総合研究所との連携による「岐阜県西濃地域活性化共同研究」の開始。（17年7月～18年6月） ・日本政策投資銀行との売掛債権担保。（17年7月） ・環境格付に基づく協調融資の実行。（17年10月） ・上海財経大学、農林漁業金融公庫、常州市（中国）との提携。（17年8、9月）	・産学官コーディネーターサービスの利用数は順調に増加。 ・今後も引き続き、費用対効果を考慮した共催イベントの実施等により、サービスの向上、利用増加を図る。
	ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化 ・引き続き、取引先の規模、成長段階、事業内容等に応じて各政府系金融機関との協調融資等の推進。 ・政府系金融機関との連携強化。	・新たな外部機関との連携検討。（ベンチャー支援機関 他） ・各政府系金融機関との情報交換会、説明会などを継続。	・大和証券と市場誘導業務に関する業務提携。（17年4月） ・農林漁業金融公庫との業務協力協定に基づき、農林漁業金融公庫主催の業務協力シンポジウムに出席。（17年8月）	・今後も外部機関との連携を強化し、有望なベンチャー企業の発掘につなげていく。
十六	・地元大学の持つ知的財産を取引先に紹介し、地域のニーズに基づく知財形成のコーディネートやその評価・活用に取り組み。 ・新たな学校法人と連携し、蓄積された「知」を広く活用されるよう対応する。 ・「産業クラスターサポート金融会議」に幹事行として参加し、将来性のある研究開発型企業と優良事業の発掘に努めるとともに、資金面や情報面で支援する。 ・中小企業基盤整備機構と業務連携契約を締結し、新連携事業の推進を図る。	・特許公開プラザを年4回開催し、年間10件以上の特許を一般企業に紹介する。 ・行員100名を大学の産学連携協力員として養成し、年間20件以上の知的財産の橋渡しを行なう。 ・新たな学校法人と連携し、年間6件以上の技術相談・共同研究を実施する。 ・産業クラスターサポート金融会議参加行との情報交換を行い、年間5先以上の投融資を検討する。 ・年間4組以上の異分野連携体に対して、中小企業基盤整備機構の新連携事業の推進を図る。	・岐阜大学と共同で特許公開プラザを4回開催し、計18件の特許を一般企業に個別に紹介した。産業化に向けて6社と協議した。 ・支店長クラスの行員94名を産学連携協力員として養成し、59件の知的財産を産業界に橋渡しした。 ・新たな学校法人と連携し、産学による技術相談・情報交換会を開催した。 ・中小企業基盤整備機構と連携協定を締結した。新連携を中心に各種支援施策を営業店に紹介するとともに、新連携事業を推進した。3件の異分野連携新事業分野開拓計画に係る認定を受けた。	・大学の持つ知的財産を広く取引先に紹介するために、当行行員を産学連携協力員として養成するなどして、知的財産の橋渡しを推進した。 ・新たな大学とも連携協定を締結したことで、大学の「知」の活用に貢献できた。 ・今後、さらなる知的財産の橋渡しを推進していくために、産学連携協力員を100名体制にするなどにも、養成した協力員に対してフォローアップする必要がある。 ・知的財産の評価・活用、それを担保にする仕組みを研究することが課題である。
	・資金面での支援を充実させるため、新たなファンドを組成し、積極的な投資を行なう。 ・資金面以外での支援については、当行独自の外部ネットワークによる情報提供に加え、ベンチャー支援組織「NOBUNAGA21」の様々な機能を活用し、販路・提携先の紹介等、個々のベンチャー企業のニーズに応じた支援を行なう。	・新たな投資組合を組成し、10件以上の投融資を実施する。 ・スピーディーな投融資審査を行なうための仕組みを整備する。 ・新たな金融手法を活用した資金面での支援について検討する。 ・有望ベンチャー企業30社への個別訪問やビジネスマッチングを行なう。 ・「NOBUNAGA21」の機能活用、外部機関等との連携により、ベンチャー企業のニーズに応じた支援を実施する。	・新たな投資事業組合を組成し、15件/280百万円の投資実行。 ・名古屋・百五銀行とともに投資事業組合へ出資を行った。外部VCに行員のトレーニー派遣等を行った。 ・新株予約権付融資や知的財産権を担保にした投資について検討を行った。 ・商工組合中央金庫と連携し「ベンチャービジネス助成金制度」を創設、募集を行った。受賞企業には、地域経済活性化フォーラムにおいてプレゼンテーションの場を提供したことにより、各種メディア等でも注目を集めた。 ・市場誘導業務の開始。	・2件のファンドを組成し、目標を上回る15件281百万円の投資を実行した。引き続き、2本のファンドを活用し、積極的に投融資を実行していく。 ・新たな金融手法を活用した資金面での支援の検討は、案件について検討するもの実行には至っていない。引き続き、案件の情報収集に努め、実行に結び付けたい。 ・「NOBUNAGA21」有望ベンチャー企業への個別訪問により、各企業が有する技術・ノウハウ等の理解を深めている。ベンチャー企業の3つの悩み「資金」「人材」「販路」を解決する手段として、引き続き、情報提供、ビジネスマッチング等を行う。 ・第2回「ベンチャービジネス助成金」における受賞者に、ビジネスプランのプレゼンテーションの場を提供する。
静岡	(1)「目利き」能力の向上・実践 (2)ベンチャー向けファンド組成、県が設立するベンチャーファンドへの出資 (3)新法「中小企業新事業活動促進法」の認定申請支援 (4)産学官ネットワーク構築、連携の維持・強化 (5)ベンチャー企業向け業務に係る政府系金融機関との情報共有、協調投融資等の連携強化 <目標> ・新法「中小企業新事業活動促進法」の申請支援を15件実施 ・ベンチャー向け3号ファンドによる投資を10件/3億円実行	(1)顧問技術士の増員検討 (2)「中小企業新事業活動促進法」の認定申請支援 (3)業種別審査ポイントの営業店への提供 (4)「融資トレーニー」拡充 (5)財務以外の情報に基づく判断力向上のための実践的指導 (6)ベンチャー向けファンド組成、しずおかスタートアップ投資事業有限責任組合への出資 (7)政府系金融機関との連携強化 (8)「新事業支援チーム」の配置 (9)大学・高専や外部支援機関との定期的な情報交換、取引先への情報提供・マッチング	(1)顧問技術士による契約日数を増加し、取引先を支援。 (2)新法「中小企業新事業活動促進法」の「新連携計画」申請支援：累計64件うち「新連携計画」認定件数：累計8件（当行関与率88.8%） (3)業種別の審査ポイントにつき、行内LANを通じ営業店行員へ提供。 (4)融資関連のトレーニー拡充、「融資基礎講座」を使用した店内勉強会の開催。 (5)スコアリング審査フォローとして、営業店指導審査役による実践的指導を開始。 (6)ベンチャー企業向けファンド「しずぎん投資ファンド飛翔（総額10億円）」を設立。成長初期段階の企業向けに（財）しずおか産業創造機構が設立した「しずおかスタートアップ投資事業有限責任組合（総額2億円）」に10百万円出資。 (7)国民生活金融公庫と「業務連携に関する覚書」締結、協調融資等の連携を強化。 (8)法人部内へ「新事業支援チーム」を配置、本部渉外による営業斡旋等を開始。 (9)県内17大学・高専との情報交換、技術相談を仲介。 (10)（財）しずおか産業創造機構の創業支援チームとの情報交換（53回）、同機構主催のセミナー等参加者とのマッチング支援。（6回） (11)情報処理推進機構との連携によるIPA債権保証制度申請支援件数：累計5件<目標に対する実績> ・「中小企業新事業活動促進法」申請支援64件（達成率 426%）、「新連携計画」認定8件 ・ベンチャー向け3号ファンド投資：24件 / 575百万円 （目標比+14件（達成率240%） / +275百万円（達成率191%））	(1)現状の分析と評価 ・営業店・MC推進担当・グループ会社・外部支援機関等との連携により、創業・新事業支援機能の態勢が強化できたものと評価。 (2)課題と対応方針 ・「中小企業新事業活動促進法」「中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律（サポートینگ・インダストリー）」等の認定申請支援を通じて、創業・新事業・研究開発等を支援していく方針。 ・数値目標である「中小企業新事業活動促進法」の申請支援につき、申請支援先56社に対し、認定までの支援を行うとともに、新たな申請支援先の発掘に注力。 ・同じく数値目標の「ベンチャー向け3号ファンドによる投資」については、引き続き創業・新事業に取り組み投資対象先を発掘し、ファンドの枠内で投資。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
スルガ	産学官の更なる連携強化等 1. 融資審査能力（「目利き」能力）の向上 2. 産学官とのネットワークの構築・活用	1. 業種別審査体制の継続運用 2. 社内融資勉強会「法人融資実践講座」開催による融資審査能力向上 3. 静岡県ファルマバレープロジェクトへの積極的関与	1. 業種別審査体制の継続運用 2. 法人融資実践講座の開催 全8回 3. 「実務スキル評価ポイント数」算定試験実施 全3回 4. ファルマバレーセンターとの連携強化 (1)「ファルマバレー医看工連携企業セミナー」の開催 (2)「富士山麓ファルマバレーバイオネットワーク」立上げに参画 他 5. 日本政策投資銀行とのリレバン会議に出席 6. 産業クラスターサポート金融会議に出席	1. 「実務スキル評価ポイント数」算定試験は今後も継続して実施し、各試験毎の得点を平均化して業績評価に反映させる
スルガ	地域におけるベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化等 1. ベンチャー企業の育成、中小企業の技術開発・新事業の展開を支援 (1) 起業・事業展開に資する情報の提供 (2) 創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援	1. 業務提携した中小企業金融公庫、商工組合中央金庫、(財)神奈川中小企業センター、日本政策投資銀行、国民生活金融公庫、農林漁業金融公庫、(財)しずおか産業創造機構との情報の共有および協調融資等の連携強化 2. 「S O H O みしま」によるベンチャー企業設立等の支援業務の実施( (財)企業経営研究所が運営および全面的サポート)	1. 政府系金融機関との協調融資の取組み 2. 「S O H O みしま」によるベンチャー企業設立等の支援業務の実施 (1) 入居者等の事業展開の状況 独立開業(1名)、スキルアップ(49件)、ネットワークの構築、拡大(53件)、営業地域の拡大(40件) (2) 入居者等へのビジネス・マッチング件数 仕事の斡旋(35件)、情報提供(75件) (3) 講演会の開催 全13回 3. 「しずおかスタートアップ投資事業有限責任組合」に出資	1. S O H O みしまについては引き続き積極的に活動を支援し、ベンチャー企業設立等の事務局機能を中心に、創業支援を今後とも積極的に推進
清水	業種別審査体制の継続による融資審査能力向上。 ・創業・新事業に取組む事業者の支援機能強化。 ・外部機関との更なる連携強化。	・業種別審査の継続実施。 ・産学官連携の推進及び(株)清水地域経済研究センターによる情報提供機能強化。 ・創業・新事業を支援する融資制度(商品)の提供。 ・政府系金融機関等との協調融資の取組み強化。	・協調融資実績13件、3,196百万円実行。 ・独立行政法人福祉医療機構・国民生活金融公庫・農林漁業金融公庫と覚書の締結。 ・業種別調査レポートとして「トラック運送業」・「製紙産業と静岡県」・「介護保険事業」を発行。 ・「しずおかスタートアップ投資事業有限責任組合」への出資を実施。 ・中小企業支援融資「しずおか創業支援資金」2件、12百万円実行。保証協会付融資「開業パワースタートアップ資金」28件、165百万円実行。 ・日本政策投資銀行と業務協力協定を締結(18/8) ・駿河湾地域の循環型社会の推進構想の推進「研究費のつなぎ資金を提供するなど積極的な支援を行っている。	・中小企業支援融資の取扱は、各店での商品内容説明会・勉強会等による指導を絡めたOJT強化を行ない推進を図る。 ・政府系金融機関との協調融資については、継続的に連携体制を構築していく。 ・駿河湾地域新事業推進研究会に関しては、事業化に向けたニーズの発掘を積極的に行い、実用化の支援を行っていく。 ・産学官連携については個別の案件についての大学側からのアドバイスを受けるにとどまらず、大学の研究内容を幅広く取引先へPRし、共同研究につなげて行く。
三重	・将来性ある事業の発掘、育成のために融資審査態勢を強化する。 ・中小企業の起業・事業展開に資するため、産学官ネットワークをより効果的に活用する。 ・政府系金融機関等との連携を強化し、地域における創業・新事業の支援機能を強化する。	・外部への研修派遣、研修の実施等により、審査能力の向上を図る。 ・三重県産業支援センターの積極的な活用を図る。 ・技術・知的財産権評価、技術の共同開発等について「みえ産学官プラス金融機関連携」の枠組みを活用する。 ・ベンチャー向け業務について政府系金融機関等との連携を強化する。 ・「みえ新産業創業ファンド」を通じた投資を実施する。 ・地元商工会議所主催による創業セミナー等への講師派遣等を行う。	・地銀協主催の研修、メガバンクトリーニー等外部研修に職員を派遣 ・みえ産学官プラス金融機関連携、みえ新産業創造ファンド等に参加 ・農林漁業金融公庫と業務提携(17/12) ・日本政策投資銀行と業務協力協定を締結(18/8) ・四日市、松阪、鈴鹿、桑名各商工会議所、伊賀市商工会より「創業塾」等のセミナーを受託し企画・運営(三重銀総研)	・政府系金融機関との連携強化を図る。 ・創業・新創業支援機能について、県内各商工会議所等連携先を広げる。 ・融資案件管理システムを活用し、案件審査・採り上げまでのスピードアップを図る。
百五	・研修への積極的な参加などを通じ、業種の特性に対する理解を深め、審査能力の一層の向上に努めます。 ・適正な審査体制が維持されていることを定期的に検証します。 ・東海地区産業クラスターサポート金融会議への参加や東海ものづくり創生プロジェクトや経済産業省が提唱するアドバイザー派遣事業、販路拡大支援などの諸施策と連携し、お客さまの新事業展開を支援します。 ・ベンチャー企業支援のため外部機関との連携を強化し、技術問題の解決や資金調達面の支援を実施します。	・地銀協主催の業種別企業経営研究講座等へ参加します。 ・地区別・業種別・企業グループ別等のポートフォリオの変化に対応した適正な審査体制であるかどうかの検証を実施します。 ・東海地区産業クラスターサポート金融会議への参加や東海ものづくり創生プロジェクト、経済産業省が提唱するアドバイザー派遣事業、販路拡大支援などの諸施策と連携します。 ・ベンチャー企業向け投資ファンドへの出資や外部機関への研修生派遣を実施します。	・相談、審査能力の一層のレベルアップを図るため、審査担当者を地方銀行協会が主催する研修に派遣しました。 ・審査体制を検証し、適正であることを確認しました。 ・東海地区産業クラスターサポート金融会議、みえ産学官プラス金融機関連携などに参加し連携強化を図りました。 ・三重TL0をはじめとする各種連携先に45件の取り次ぎを行いました。また、ベンチャー企業支援を目的として設立された名古屋投資育成1号ファンドへ出資を行いました。	・審査態勢の強化に向けた取組みを継続します。 ・産学官の連携の更なる強化に努め、お客さまの新事業展開を支援します。 ・当行独自のベンチャー向け投資ファンド組成に向けた検討を行います。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
滋賀	創業・新事業支援策の一環として経営革新支援法の取得・斡旋、支援	野の花応援団のネットワークの充実およびニーズの掘り起こしを行うとともに、サタデー起業塾の開催を通じた起業・事業展開における情報提供等の支援を行います。 ・野の花応援団の機能強化を行います。（構成機関の連携強化、顧客のニーズにマッチした構成機関の参加） ・企業の産学連携ニーズのヒアリング及び大学とのマッチング強化、エリア別の各公的機関の支援策・補助金の勉強会の開催を行います。	平成17年度はサタデー起業塾を年5回開催しました。「産学連携」をテーマに受講企業ニーズと大学シーズのマッチングおよび、講演会や交流会を開催し受講者は約160名となりました。 ・平成18年度はサタデー企業塾において「ニュービジネス成功のかけはし」をテーマにした講演会や交流会を開催し、受講者は約150名となりました。 ・野の花応援団のネットワークの機能充実に取り組み、新たに2支援機関の参加をいただきました。 ・野の花応援団によるコーディネート活動に取り組み、期間中65件の活動を実施しました。	支援ネットワーク「しがぎん野の花応援団」への新たな支援機関の参加により組織の充実を図り、積極的に新規創業のベンチャー企業や第二創業の中小・中堅企業の支援を実施しました。コーディネート活動も年間65件実施し、お客様のニーズに的確にお応えするように努めました。 ・前年度も多数の企業がサタデー起業塾に参加され、その中から12社の企業が新たに産学連携による研究開発・研究委託を開始され、選考の結果、10社に産学連携奨励金「しがぎん野の花賞」を贈呈しました。3年間で奨励金贈呈累計実績は32先となりました。 ・本年度もこの機運を継続させ、さらに普及させるよう努めてまいります。
京都	「活き活き企業サポートチーム」において、営業専任部の業種別担当者間の情報交換を円滑化し、より効率的なノウハウの蓄積が可能となるよう営業活動拠点を集約する。 各種ファンド投資を通じ、ベンチャー企業に対し積極的な資金支援を実施する。	目利きを行う業種別専門集団「活き活き企業サポートチーム」の中核組織である「企業サポートグループ」の活動拠点を1箇所に集約して「企業サポート部」を設置し、業種別情報・ノウハウのより効率的な活用を行うとともに、業種別営業支援体制を強化する。 「地方自治体、国及び民間の支援機関」、「専門家」、「大学」、「取引先」の機能・ノウハウ・情報ネットワークを有効活用したベンチャー企業サポートを行う。	企業サポート部の設置により、効率的に業種毎の特性を活かした案件起家。 （平成18年上期まで起家実績、316件、356億円） 環境配慮型企業向け商品「京銀エコ・ローン」、「京銀エコ・私募債」を取扱開始。 K.S.Oベンチャーファンド・17年4月～18年9月投資額（16社/333百万円） がんばれ中小企業・活き活き育成ファンド・17年4月～18年9月投資額（5社/130百万円） 18年5月、「京銀活き活きベンチャー支援ネットワーク」を設立	これまでベンチャー支援機関と個別に連携しベンチャー企業のサポートを実施していたが、それらを「京銀活き活きベンチャー支援ネットワーク」として組織化する事により広くアピールする体制を構築。ベンチャー支援活動の活性化・拡大を図った。
泉州	・創業・新事業者の発掘、支援の推進。 ・投資ファンド活用 ・大阪府立大学産学連携コーディネーター制度の活用。	下記助成金制度を通じた有望企業発掘と事業化支援 ・「センギン ベンチャーアシスト」 ・「泉州ビジネスプラン大賞」 【数値目標】年間5先以上(上記2制度合算)に助成金を授与 「J5企業育成ファンド」からの投資促進 「近畿地区産業クラスターサポート金融会議」への参画 大阪府立大学産学連携コーディネーター制度の活用促進 創業・新事業企業の発掘支援、地域商工会体との連携強化	2つの助成金制度（センギン ベンチャーアシスト、泉州ビジネスプラン大賞）において計10先に対し助成金（700万円）を授与 これまでの助成企業12社の事業化支援 ファンドからの投資額 - 8件/192百万円 代表幹事（16年12月～17年7月）として、第5回近畿地区産業クラスターサポート金融会議を運営。 クラスター計画参加企業を対象としたビジネスマッチングフェアの企画・創設に参画、フェア開催の支援。 大阪府立大学への企業紹介 - 17件 大阪府立大学他主催「産学連携共創フェア」に協賛 堺市・堺商工会議所共催の事業プラン審査会「さかい発ビジネスプランオーディション」に審査員を派遣 泉大津商工会議所「エコマーカ事業」と連携した新ローンの取扱を開始（18年4月）	【分析・評価】 ・18年上期の助成先数は4社（18年度目標は年間5社）。 ・各項目とも概ね順調に推移。  【今後の課題】 ・助成先の事業化支援、成長支援を継続していく。～ビジネスマッチング、VC紹介、人材募集への協力、中小企業支援センターへの紹介等 ・地元地方公共団体との一層の連携強化

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
池田	<p>“地域起こし”制度の推進や外部機関とのネットワーク拡充による創業・新事業支援機能等の強化を図り、地域の活性化に貢献することを目指す。</p>	<p>・当行独自の助成事業（「&lt;池銀&gt;ニュービジネス助成金」「&lt;池銀&gt;コンソーシアム研究開発助成金」）の継続。  ・無担保融資、池銀キャピタル欄による投資を、助成金応募先及び創業・新事業を展開する企業に対して推進。  ・外部の機関とのネットワークを一層拡充。  ・産業クラスターサポート金融会議に参加。</p>	<p>&lt;態勢整備等&gt;  ・創業・新事業を展開する企業の発掘及び融資等サポート業務の集中化を目的に、ネットワーク推進部内にニュービジネス推進室を設置（17年7月）。  &lt;&lt;池銀&gt;“地域起こし”制度の推進&gt;  &lt;池銀&gt;ニュービジネス助成金  17年度（2回） 応募：135件 表彰15件 / 850万円  18年度（1回） 応募：167件 表彰13件 / 1,000万円  18年度は、助成金額の引き上げ、新たな賞の追加、審査体制充実により、過去最高の167件の応募受け。  &lt;池銀&gt;コンソーシアム研究開発助成金  17年度（1回） 応募： 24件 表彰14件 / 3,000万円  無担保融資の推進  &lt;池銀&gt;“ニュービジネス”ローン  11件 / 238百万円  “産業クラスター計画”補助金つなぎ融資  1件 / 5百万円  合計12件 / 243百万円  &lt;池銀キャピタルによる投資の推進&gt;  投資 28件 / 507百万円  社債引受 1件 / 10百万円</p> <p>&lt;外部ネットワークの拡充&gt;  ・創業・新事業を展開する企業等の株式公開サポート体制強化を目的に、証券会社3社と市場誘導業務に関する業務提携、及び証券印刷会社2社と業務協力契約を締結。  ・17年9月、中小企業金融の円滑化、地域経済の発展への寄与を目的に、商工組合中央金庫と業務協力協定を締結。  ・「産業クラスターサポート金融会議」に3回参加、17年12月開催分は代表幹事。  ・18年4月、ベンチャー企業等の育成を目的に、近畿経済産業局と「新事業創出支援タスクフォース」を発足。  &lt;産学連携の推進&gt;  ・地域活性化に寄与することを目的に、18年3月、甲南大学と、4月には同志社大学と産学連携に関する業務協力協定を締結。  同志社大学については同大学発ベンチャー企業の育成を目的に専用の融資制度を設置、同時に1億円で専用の投資ファンドである「池銀キャピタル夢仕込ファンド」投資事業組合」を設立。  ・関西学院大学との連携協定に基づく融資制度を活用し、同大学発の起業家や学生起業家に対して2件8百万円の無担保融資及び、1件10百万円の投資を実行。  ・同志社大学との連携協定に基づく投資制度を活用し、同大学と共同研究を行う企業に対し1件10百万円の投資を実行。</p>	<p>態勢整備、“地域起こし”制度の推進、外部機関とのネットワークの拡充等を通じて、創業・新事業支援機能等の強化については一定の成果を得ることができたと認識。今後も“地域起こし”制度や当行独自のネットワークの強化を推進し、創業・新事業を展開する企業をサポート。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
	<p>産学官連携強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>産業の活性化並びに新産業の創造・育成に向け、産学官の連携に一層積極的に取組むことで、起業・事業展開に資する情報の提供を行う。</li> <li>ビジネスフェアでの成果を評価するとともに、次回ビジネスフェアに来場者の意見を十分反映させることで、情報提供機能を高めていく。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地元企業のニーズと大学等のシーズを把握し、連携を図るとともにネットワークを強化する。</li> <li>産業クラスターサポート金融会議へも積極的に参画し効果的に活用を図る。</li> <li>元気企業ビジネスフェアでの産学連携も継続強化する。</li> </ul>	<p>17年4月～18年9月の進捗状況</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>同志社大学ビジネスプランコンテストへの協賛および審査員派遣</li> <li>奈良工業高等専門学校・大阪産業大学・同志社大学と産学連携に関する協定締結</li> <li>近畿地区産業クラスターサポート金融会議、「第1回・第2回ビジネスマッチングフェア」へ参加</li> <li>第4回元気企業ビジネスフェアの開催（来場者 7,400人）</li> <li>第5回元気企業ビジネスフェアの開催を決定（18年10月開催）</li> <li>「WEB版元気企業ビジネスフェア NANTO」の運用開始</li> <li>近畿経済産業局「販路マッチングナビゲート事業」への参加企業紹介</li> <li>「新連携」支援1グループ</li> <li>近畿経済産業局との連携による「支援内容説明会」の開催</li> <li>近畿財務局「特色ある取組みに関するシンポジウム」へ参加</li> <li>「京都ビジネス交流フェア」金融機関相談コーナーへ出展</li> <li>奈良起業家マッチングプラザへ参加、参加企業1社についてサポート</li> <li>大阪商業大学「異業種交流会」への参加</li> <li>大阪市「大阪産業創造館金融ネットワーク」に参画</li> </ul>	<p>進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>産学官連携については、大学との連携に関する協定の締結や学生の起業支援等が図れた。</li> <li>近畿地区産業クラスターサポート金融会議では、当行が代表幹事となり18年5月、「第2回ビジネスマッチングフェア」を開催。</li> <li>次回の「第5回元気企業ビジネスフェア NANTO」では、出展企業と来場者とのマッチングを一層強化するとともに、開催後もインターネットでマッチングができる「WEB版元気企業ビジネスフェアNANTO」の運営を継続していきたい。</li> </ul>
南都	<p>ベンチャー企業向け業務にかかる外部機関等との連携強化</p> <p>政府系金融機関、中小企業支援センター等との連携強化を図ることで、創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援を行う。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本政策投資銀行・中小企業金融公庫・商工組合中央金庫等との案件情報交換による協調融資や制度融資の活用を行う。</li> <li>中小企業支援センターとの連携を強化し、地元企業が効果的にセンターを利用できるようにサポートしていく。</li> <li>投資融資制度の活用によるベンチャー企業支援強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国民生活金融公庫との創業にかかる業務連携・協力を締結</li> <li>農林漁業金融公庫とアグリビジネス支援にかかる業務協力を締結</li> <li>農林漁業金融公庫による行員向けアグリビジネス勉強会を実施</li> <li>政府系金融機関との協調および当行からの紹介による実行案件25先 53億円</li> <li>奈良県中小企業支援センター「金融相談」への中小企業診断士の派遣</li> <li>「起業家マッチングプラザ」への参加</li> <li>ベンチャー支援ファンド実行 4件 75百万円</li> <li>元気企業投資事業有限責任組合による出資 2件 38百万円</li> <li>投資事業有限責任組合やまどベンチャー企業育成ファンドへの出資先紹介 2社 99百万円</li> <li>第4回元気企業ビジネスフェアの開催（7,400人）</li> <li>第5回元気企業ビジネスフェアの開催を決定（18年10月開催）</li> <li>「WEB版元気企業ビジネスフェア NANTO」の運用開始</li> <li>ビジネスマッチング件数41件 商談中228件（3月末現在）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>政府系金融機関との連携については協調実績も増加しており、引き続き連携を図りたい。</li> <li>投資については、当行ファンドと投資事業有限責任組合やまどベンチャー企業育成ファンド（奈良県ファンド）との協調による資金調達支援をさらに強化していく。</li> <li>農林漁業金融公庫による行員向けアグリビジネス勉強会実施により、行員のアグリビジネスに関する知識習得や意識付けが図れた。今後、行外向けセミナー開催を予定。</li> </ul>
紀陽	<p>産学官の更なる連携強化等</p> <p>中小企業の技術開発や新事業の展開を支援するためには、知的財産権・技術の評価するためのさらなるネットワーク・仕組みの強化・拡充が必要である。そのためには、既存の組織（らいばおよび中小企業支援センター）の積極活用と活性化を図るとともに、組織内での個別連携等、新しい仕組み作りを検討していく。これらのネットワークや仕組みを利用した支援活動を今後2年間で20件以上おこなうことを目標とする。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「らいば」（わかやま地域産業総合支援機構）の活用策検討</li> <li>「産業クラスターサポート金融会議」へのさらなる積極的参画</li> <li>既存ネットワーク内での個別連携の検討</li> <li>「中小企業支援センター」の機能の有効活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「らいば」のネットワーク、政府系金融機関、公的機関等と連携して、医院開業協調融資、新商品製造のための機械製造委託先の紹介、中小企業新事業活動促進法や特許流通促進事業の紹介や利用促進等16件の支援活動を実施</li> <li>国立大学法人和歌山大学、国民生活金融公庫および農林漁業金融公庫と「業務連携に関する覚書または協定」を締結しネットワークを拡充</li> <li>商工会議所や中小企業支援センターと連携し、アドバイザー（専門員）派遣等を実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存ネットワークの活用や連携先と協調した取組みが着実に増加しており、引き続き制度等の研究に努め、活動を継続・拡大していく方針</li> <li>国立大学法人和歌山大学や国民生活金融公庫と「連携協力協定」を締結した後、具体的連携案件も増加しており、一定の評価ができる。今後も新たに提携を開始した農林漁業金融公庫との個別案件での連携を図る</li> </ul>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
但馬	融資審査態勢の強化 審査ノウハウ蓄積により当行全体の審査能力向上のための人材教育に努め、将来性ある事業の芽を発掘して育てていく。	旅館業、不動産業、病院・介護事業について配置している業種別審査担当者による行内研修を通じて、審査ノウハウを営業店へ還元し、さらなる審査能力の向上に努める。	1. 各業種（業界）の特性や動向の情報収集と発信を通じて、営業店の融資推進をサポートした。 2. 地銀協が主催した「業種別（建設業）企業経営研究講座」へ行員1名を参加させ、人材教育に努めた。	当行全体の審査能力向上までには至っておらず、引き続き業界特性や動向等の情報の提供等により、融資推進にも活用できる体制整備と人材の育成に努める。
	産学官の更なる連携強化 ビジネス・マッチングの発掘による中小企業への支援体制を構築する。	1. 近畿地区産業クラスターサポート金融会議へ参加するとともに、収集した情報を取引先企業へ還元し、新たなビジネス・マッチングのサポートを行う。 2. ものづくりクラスター協議会や財団法人ひょうご産業活性化センターとのネットワーク構築・活用を通じ、「技術評価制度」を活用した審査体制を構築する。 3. 国・県等の各種の支援措置が活用できるように、取引先企業の経営革新計画等の作成をサポートする。	1. 近畿地区産業クラスターサポート金融会議が主催したビジネスマッチングフェアへ参加し、情報収集に努めた。 2. 「ひょうご中小企業技術評価制度」説明会等へ参加し、「技術評価制度」についての研究を深めるとともに、制度の概要を全店に通知して活用を促進した。	近畿地区産業クラスターサポート金融会議が主催したビジネスマッチングフェアへ参加し情報収集を行ったが、具体的な案件の発掘までには至らなかった。 技術評価を受けた先に対する審査体制が未整備であり、具体的な成果を上げられなかったことから、体制整備に努める。
	地域におけるベンチャー企業向け業務に係る外部機関との連携強化 政府系金融機関等との連携強化により、地域の具体的な案件の発掘に努める。	業務提携を行っている中小企業金融公庫やその他の政府系金融機関等との情報共有、協調融資等の連携強化を図るとともに、将来性ある案件の発掘に努める。	1. 中小企業金融公庫やその他の政府系金融機関等との情報共有に努めた。 2. 地銀協が主催した「中小企業新事業活動促進法」および「有限責任事業組合契約に関する法律」に関する説明会へ参加し、新事業創設に関する知識を深めた。	政府系金融機関等との情報共有に努めたが、具体的な案件の発掘までには至らなかった。 協調融資等の連携強化を図るとともに、将来性ある案件の発掘に努める。
鳥取	地域におけるベンチャー企業の支援・育成。 中小企業の技術開発及び新事業の展開支援。 起業・事業展開に資する情報の提供。	・産業クラスターサポート金融会議の開催。 ・ビジネスプラン発表会の開催による資金調達・事業パートナーの発掘支援。 ・セミナー、講演会の開催。 ・行員向け勉強会の開催。 ・地元機関（県・鳥大・機構）との企業帯同訪問。 ・ホームページへの公的補助金、各種支援策情報の掲示。	・産業クラスターサポート金融会議地域分科会を開催し、当行主催のソリューションフェアにおいてマーケティング戦略立案相談を受けた地元企業の事業化事例を発表。 ・ISO22000 セミナー、システムインテグレーターによる出張相談会を実施。 ・地元機関との帯同訪問・技術相談（68先）。 ・ベンチャー企業支援（10先 /106.1百万円）。 ・大学発ベンチャー設立支援（4件）。 ・ベンチャー企業のビジネスモデル構築、販路開拓支援を目的に大手商社とのマッチングの機会を提供（5件）。	・産学官連携によるLLP設立などの新たなニーズへの対応により大学発ベンチャーの設立支援を行った。 ・鳥取県産業振興機構との連携により経営革新計画承認の支援を行った。 ・異業種との連携による新事業進出、農業分野への進出などの潜在的ニーズに対して、政府系金融機関、行政機関等との連携を密にして事業化を支援していく。
山陰合同	産学官や政府系金融機関との連携を通じたベンチャー企業支援、第二創業支援の具体化 ・ベンチャー企業向け投融资15億円	・産学官の更なる連携強化 ・学を利活用した産のシーズの付加価値向上や公的支援機関を中心とした事業創出の具体化 ・ベンチャー企業向けファンドへの出資や業務展開支援など山陰両県が推進する新事業創出プロジェクトへの積極的支援 ・「事業性判定委員会」による多面的事業性判定を踏まえた融資審査の継続 ・「産業クラスターサポート金融会議」の活性化 ・政府系金融機関との連携案件の具体化	・ベンチャー向け投融资 15.2億円実行 ・鳥根県が進める新産業創出プロジェクトの受皿となる会社等を対象に投資する「鳥根新産業創出投資事業有限責任組合（略称：しまね新産業創出ファンド）」に関連会社と合わせて2.2億円出資 ・当行が中心となって、産のニーズを学官と連携させた事例：14件 ・意見交換会、勉強会開催等「学」「官」との連携：15回	・ベンチャー向け投融资を積極的に実施した。特に、ベンチャー向けファンド組成・出資に注力した。今後は、ファンドを活用してベンチャー企業の資金ニーズに対応していく方針 ・「学」「官」との意見交換会や勉強会を積極的に行ったことにより、産学官連携の事例も増えてきている。今後は、きめ細やかなフォローアップを図り、育成させることが課題
中国	起業・事業展開に資する情報の提供、創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援 ・起業・事業展開に資する情報の提供、創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援等、創業・新事業支援機能の強化に向けた取組みを行います。 ・ベンチャー投融资件数を、前回期間中20件の実績より、今回期間中30件に増加を目指します。	・「ベンチャーマーケット岡山運営協議会」への支援、岡山県が運営する「岡山市サーチパーク・インキュベーションセンター」入居企業への支援強化等自治体との連携を進めていきます。 ・岡山大学との業務提携を活かし、創業のための技術アドバイスを求めるお客様への支援を進めていきます。	・ベンチャー投融资件数44件(うち投資13件、融資31件)となりました。 ・岡山大学との業務提携に加え、香川大学との包括業務提携契約を締結しました。 ・中国地区産業クラスターサポート金融会議「岡山県地域分科会」を開催しました。	・ベンチャー投融资件数30件の目標については、達成しました。 ・大学・自治体等との連絡により、今後とも創業・新事業に対する支援を進めてまいります。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
広島	融資審査態勢の強化 格付制度の一層の精度向上、多様化する融資形態・案件に対応する審査態勢の整備に向けた取組を実施する。 CFグループの役割・機能の見直し等、再生支援体制を強化する。	不動産ノンリコースローン等の特定債権、および個人事業主に対応する格付・審査管理手法の構築 シンジケートローン等における信用リスクに応じた財務制限条項（コベナンツ）の設定基準の制定 CFグループの役割・機能の見直し等、再生支援体制の強化	不動産ノンリコースローン等の特定貸付債権や個人事業主等への対応など、内部格付の拡充について検討し、個人事業主格付の試行を実施 シンジケートローン等における、信用格付に応じたコベナンツ設定基準について、関連部による協議・検討を実施 CF担当の効率的な活動を目指し、各ラインの担当企業を業種別とするなど再生支援体制の見直しを実施 岡山県・広島県東部地区の審査を所管する審査部を融資第一部に統合するとともに業種別審査ラインの対象業種を拡大 一般事業法人向け格付の高度化と上場企業向け格付の導入を検討	業種別の審査ラインの充実など、審査態勢の整備・強化が図られている。 今後は、内部格付について業種別格付モデルの高度化等の改善を検討する。 また、シンジケートローンにおける審査基準・採り上げ基準の明確化を検討する。
	ベンチャー支援制度の充実と産学官・外部機関との連携拡大 ベンチャー助成制度の積極活用により支援態勢の充実を図る。 産学官及び外部機関とのネットワークの一層の強化を図り、ファンド等を活用したベンチャー企業向け投資の機会拡大を強化する。 「産業クラスターサポート金融会議」の継続開催による産業クラスター計画に係る情報の共有化と融資案件の具体的な発掘に努める。	ベンチャー助成制度の実施（半期毎8先程度に9百万円を助成） 広島県・中小企業基盤整備機構等との「企業育成型ひろしまファンド」設立による、官民共同でのベンチャー企業への投資強化 広島県参画の「ひろしま発企業連携創生プロジェクト事業」へ参画による県内の応募中小・ベンチャー企業と事業参画の大企業とのマッチング創出、計画自体が中止 産業クラスター計画に係るプロジェクトの推進状況、参加企業の動向等の情報交換、ビジネスプラン発表会の開催等の具体化	ベンチャー助成事業の実施（応募202件、助成35件28百万円） 中小企業基盤整備機構・広島県・当行及び地元金融機関で「企業育成型ひろしまファンド」を創設（17年9月、ファンド金額5億円） 投資実績：4件/70百万円 「産業クラスターサポート金融会議：広島県地域分科会」でビジネスプラン発表会開催（ベンチャー助成先2社が発表）	ベンチャー助成事業は、応募について計画を下回るも、助成額は予定を上回る金額を助成。今後とも、助成先の拡大を図るとともに、販路開拓支援などを強化する 「企業育成型ひろしまファンド」について活用をさらに強化する 「産業クラスターサポート金融会議」におけるビジネスプラン発表先へのフォローする
山口	産学官の更なる連携強化 地域におけるベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化	・中小企業が有する知的財産権・技術の評価や優良案件の発掘等に関する産学官とのネットワーク ・山口大学との包括的連携協力に基づいた具体的な中小企業支援への取組	・山口県とのビジネスマッチング事業連携による販路開拓支援実施。 17年度は37社の応募があり、当行は12社を担当。 18年度は17社の応募があり、当行は4社を担当。 ・山口大学主催の産業技術展示会においてニーズ・シーズのマッチングを仲介した。	・山口県とのビジネスマッチングは、より密度の濃いサポートを行うために選出段階で厳選したため、17年度比で18年度は担当件数が減少している。
阿波	1.産学官との連携を強化し、顧客の技術開発および新規事業への適切な情報提供を行う。 2.大学と企業との共同研究の斡旋 年間3件	1.新規開業および経営革新への取組情報に関し、中小企業支援センター等との情報交換を継続し、顧客支援に当たる。 2.平成16年度下期に実施した、徳島大学産学官連携プラザと地元企業との共同研究の出会いの場の設定を、継続して実施する。 3.とくしま産業振興機構との連携を維持し、専門家派遣・下請紹介等による中小企業の支援に協同して当たる。 4.産業クラスターサポート金融会議と連携する。 5.徳島県の「地域社会人キャリアアップ推進事業」（起業家向け講座）への協力。 6.徳島県のLED協議会、徳島経済研究所と協力し、LED関連産業の育成に協力する。	1.徳島県・とくしま産業振興機構等の外部機関との連携、徳島大学等との産学官との連携により、創業・新事業支援のための情報提供を積極的に実施している。 2.ビジネスマッチング27件（うち下請紹介10件）を実施した。 3.徳島大学と地元企業との共同研究を4件斡旋した。 4.当行設立の（財）徳島経済研究所を事務局とした「LEDによる徳島活性化研究会」を7回実施し、徳島県と同研究所との共催による「LEDによる徳島活性化シンポジウム」を開催した。（平成18年4月） 5.徳島大学と連携し、「徳島のひとづくり、ものづくり」をテーマに地域貢献講座を開講し、地元での就業・起業を支援する。	1.銀行のネットワークに加え、外部機関と連携したビジネスマッチングを積極的に実施しており、今後も中小企業への情報提供を継続する。 2.徳島大学と地元企業間の共同研究斡旋が4件できており、引き続き取り組んでいく。 3.徳島県と（財）徳島経済研究所との共催による「LEDによる徳島活性化シンポジウム」（平成18年4月開催）で打ち出されたLEDとくしま活性化構想の実現に向け、地方公共団体等へ働きかけていくことで、地場産業の育成を側面から支援していく。 4.地域貢献講座により、大学生の地元での就業・起業を支援する。
百十四	産学官や政府系金融機関との一層の連携強化により、有用な情報提供・支援を行います。 ベンチャーファンドを通じて、地域のベンチャー企業育成を図ります。 創業・新事業支援のため、審査担当者の目利き能力を向上させます。	・地域の大学との包括提携を締結し、連絡協議会を定期開催します。 ・潜在的な事業化可能技術・知的財産権を掘り起し、日本政策投資銀行「技術事業化支援センター」等の有するノウハウを活用し、協調融資等を行います。 ・四国経済産業局等との連携により、「金融機関連携型技術移転システム」を活用します。 ・ベンチャーファンド1号・2号を有効活用しつつ、ベンチャーファンド3号への出資を行います。 ・外部研修により、目利き能力向上を含めた審査能力の強化を図ります。	・17年6月、日本政策投資銀行の「技術事業化支援センター」を活用した協調融資を実施しました。 ・17年11月、徳島文理大学との包括協定を締結しました。 ・18年1月、香川大学との連携協力に関する協定を締結しました。 ・18年3月、日本政策投資銀行との「環境配慮型経営促進事業」に対する貸付等に係る覚書を締結しました。 ・18年上期中に香川大学へ「技術相談カード」を3件取次しました。 ・18年9月、かがわ産業支援財団と業務連携・協力に関する覚書を締結しました。	・概ね計画どおり進捗しています。 ・大学・政府系金融機関・公的機関との連携等のインフラは整ってきており、今後はこれを活用した融資等の実績につなげます。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
伊予	<p>地域におけるベンチャー企業の育成ならびに中小企業の技術開発および新事業の展開を支援するため、産学官連携の場を積極的に活用し、大学等が保有する多くのシーズ（技術の種）を民間企業へ橋渡しなどの役割を担い、地域金融機関としてのインキュベーション機能を向上させていく仕組みを構築する。また、ベンチャーファンドの活用や行内の支援体制を再構築することにより、ベンチャー企業の発掘および情報収集体制の確立に取り組む。</p>	<p>ベンチャーファンドを活用し、当行グループが一体となって企業の発掘・育成活動を展開する。 行内の「ニュービジネス支援会議」を核として産学官連携を推進し、企業育成支援のネットワークを構築する。 地元大学等が主催する産学官連携会議へ参画する。 異業種交流会「フロンティア企業クラブ」（事務局：えひめ産業振興財団）が主催するベンチャー選手権において奨励金を支給する。 医療分野について、専担者による本部渉外、人材育成を推進する。</p>	<p>行内で「ニュービジネス支援会議」を32回開催し、大学発ベンチャー等10社へベンチャーファンドの投資280百万円を実施 1号ファンド投資可能額が満了したため、平成17年12月、出資総額5億円にて2号ファンドを設立。また、営業店からの情報提供を促進 各種産学官連携会議へ参画。平成18年2月、愛媛大学と「連携協力協定」を締結。同年6月、「連携協力協定締結記念セミナー」を開催 政府系金融機関の協調融資を適宜実施 異業種交流会「フロンティア企業クラブ」が主催する「キャリアドベンチャー選手権」および「ジュニアドベンチャー選手権」において奨励金（「伊予銀行賞」）60万円を支給し事業化支援を実施 「四国地区産業クラスターサポート金融会議」に3回参画し、各金融機関と創業・新事業支援機能の強化策について協議 地銀協等の外部研修やセミナーに派遣、行内研修や業種別勉強会を開催。不動産・建設・海面養殖・流通・海運業の業種別審査マニュアルの制定・改定を実施 医療分野について、業界情報の営業店への還元を開始。専担者の相談能力アップのための外部研修等への派遣、専担者と営業店行員との帯同訪問、行内研修会・顧客向けセミナー等を開催 「融資支援システム」を全面稼働し、バージョンアップを実施 新事業向けローン「いよんニュービジネスファンド」の商品内容を改定</p>	<p>産学官連携活動を通じて、ベンチャー企業の発掘、育成活動を展開する 愛媛大学と連携協力協定を締結し、大学発ベンチャーに対するアプローチに加えて、大学と中小企業の技術橋渡しで、新たな産学育成に貢献する。 「ニュービジネス支援会議」を行内横断的なニュービジネス情報を交換する場として一層活用する。 業種別勉強会等の実施により、業種別審査能力（「目利き」能力）の向上・人材育成も図られており、今後も継続して業種別の行内研修や休日セミナー、勉強会等を実施する。 深度のある審査態勢構築のため、所管先の定期的見直しを実施する。 医療分野において、人材育成や本部渉外を継続的に実施するとともに、外部専門機関との連携等により、コンサルティング機能や情報発信を強化する。 「融資支援システム」のバージョンアップによる利便性向上を促進することで、企業審査・案件審査の高度化・効率化、情報の共有化に向け一層活用する。</p>
四国	<p>1. 業種別審査態勢の強化・効率化。 業種別審査能力の向上。 2. 高知大学、高知工科大学との連携による中小企業支援活動の実施。 3. ベンチャー企業向け業務については、四銀キャピタルリサーチ（株）と連携。 日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等の政府系金融機関との情報共有、協調融資等の連携強化。個別の協調融資案件で成功事例を作っていく。 4. 高知県の特性を生かし、農林漁業金融公庫、高知大学農学部等との連携によりアグリビジネスへの投融资等の取組みを強化していく。 5. 医療・介護事業への支援業務等の取組みを強化する。</p>	<p>1. 与信審査について、現在の地区別審査と業種別審査の併用態勢を、将来的に業種別審査態勢に一本化することを検討する。 ・営業店を支援するとともに審査の効率化を推進する新不動産担保システムを稼働させ、審査の効率化を推進する。 ・業界情報や財務データ等業種別と信判断情報を蓄積、還元し業種別審査能力の向上を図る。 2. 高知大学、高知工科大学との定期的な情報交換会の実施。 企業ニーズと研究シーズのマッチングをはかっていく。 3. 四銀キャピタルリサーチ（株）との協働および産学官とのネットワーク活用によりベンチャー支援活動を行っていく。 政府系金融機関との定期的な情報交換会の実施。 設備案件融資を政府系金融機関と協調して取り組むための営業活動実施。 4. アグリビジネス、医療・介護事業への投融资等の取組み強化スキルの向上をはかるための研修を実施。 農林漁業金融公庫との連携により農業生産法人等へのアプローチを行っていく。 5. 医療・介護事業への支援業務等の取組みを強化。</p>	<p>医療・介護事業については、医療経営コンサルタント資格者を中心に、医療・介護事業者への新規開業支援、医療法人設立支援、資金調達方法の提案など、経営相談・情報提供を実施。18年7月には、四国地銀で初となる市場分析サービス「四銀医療マーケット調査」の取扱を開始し、付加価値の高い情報提供に努めている。7月から9月の2ヶ月間の調査受付実績は30件。</p>	<p>医療・介護については、医療コンサルタントや医師会などとの連携強化による経営相談・支援活動強化を図る。医療コンサルタント等との共催セミナーを開催し、付加価値の高い情報を提供していく方針。介護療養病床が平成23年度で廃止されることに伴い、相対な混乱が予想されていることから、地域医療の確保、地域経済の発展といった観点も視野に入れた対応を図る。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
	<p>融資審査能力（「目利き」能力）の向上 現在導入済みの業種別審査により蓄積したノウハウを踏まえたチェックポイントを作成し、業種別審査能力の向上を図る。 定性要因の分析向上により目利き審査能力を高め、円滑な資金の提供を行う。</p>	<p>平成17年度上期までに建設・不動産・医療業種別チェックポイント作成 平成17年度下期までに営業店長決裁権限改定による信用貸出枠増額（正常先への信用貸出枠の見直し） 平成18年度上期までに新事前案件協議会のスタート 平成18年度下期までに稟議書副申書改定（S W O T等定性分析の強化）</p>	<p>建設業、不動産賃貸・マンション分譲業、病院・介護事業に係る「案件審査チェックポイント」を作成、営業店へ配布し、営業店の審査能力向上を図っている。 営業店長決裁権限を改定し、18年1月に信用貸出枠を増額させた。</p>	<p>企業特性や業界の将来性を踏まえた案件審査は個別に実施しているが、目線にばらつきがあるために、定着化、統一化を目指し、稟議書副申書の改定を行う。</p>
佐賀	<p>起業・事業展開に資する情報の提供 産学官の更なる連携強化 これまでの活動を継承し、産学官連携を保ちながら情報提供を行っていく。</p>	<p>起業家育成ビジネススクールNPO法人「鳳雛塾」を通じた起業家教育 地域産業支援センターの活用（情報交換・ビジネスマッチング） 産学官とのネットワークの構築・活用 経済産業省「新連携」制度を活用できる企業の発掘</p>	<p>NPO法人鳳雛塾の活動 起業家教育として、17年度地域自立・民間活用型キャリアプロジェクト（経済産業省）に基づき、小・中・高校での授業を実施（小学校7校、中学校5校、高校3校） 佐賀大学e-Learning事業への参画 「アジアのハリウッド構想」関連事業（地域情報化フォーラム）の実施 大学生、社会人向けの起業家教育事業 地域情報化推進事業 地域産業支援センターの活用 産学官とのネットワークの構築・活用 大学の知的財産を活用した連携 佐賀大学と「産学連携の協力推進に係る協定書」を締結した。</p>	<p>起業家教育 起業家教育事業の鳳雛塾の運営がベンチャービジネス協議会からNPO法人へ移行。今後も活発な活動を継続する。 地域産業支援センターの活用 同センター主催事業への参加が中心となった。「北部九州ビジネスマッチング」の提携機関であり、今後は、マッチングの観点での活用を行う。 産学官とのネットワークの構築・活用 個別案件についての情報交換も行ったが、件数は少なく十分ではなかった。今後も関係機関との連携強化を図っていく。 大学の知的財産の活用に関連した仕組みの検討に取り組む。 佐賀地域産学官連携推進協議会、佐賀大学TLOのフォーラムに参加するなど情報収集を行った。今後は大学側の連携に対する考え方について情報収集に努める。</p>
	<p>創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援 有望なベンチャー企業に対しては、佐銀ベンチャーキャピタルの協力も交え、政府系金融機関との連携を図りながら取り組んでいく。</p>	<p>政府系金融機関との連携（情報交換会・融資研究会・個別案件協議会等）について具体的な協議を行う。 佐銀ベンチャーキャピタル（関連会社）との連携（情報交換・個別案件協議）</p>	<p>創業・新規事業支援関連機関との情報共有、連携強化 日本政策投資銀行と情報交換会実施 知的財産権担保融資について個別企業で検討 個別具体的な案件の検討及び個別企業に係る協議。 佐銀ベンチャーキャピタルの投資実績 &lt;ファンド投資&gt; ・佐銀ベンチャーキャピタル投資事業有限責任組合第一号 8社 / 201百万円 ・さがベンチャー育成第一号投資事業有限責任組合 3社 / 113百万円 ・佐銀ベンチャーキャピタル投資事業有限責任組合第二号の組成 &lt;直接投資&gt; ・1社 / 30百万円</p>	<p>佐銀ベンチャーキャピタルの投資実績延べ12社のうち当行取引先8社。営業店からの情報が投資につながったものもあった。 今後も関係機関との連携強化を図っていく。</p>
親和	<p>融資審査態勢の強化等 業種別審査マニュアルの活用や地域別業種別審査により審査態勢を更に強化するとともに、営業店長を対象とした「審査トレーナー制度」や法人営業、融資担当者を対象に「目利き」能力向上のための研修を充実いたします。</p> <p>産学官の更なる連携強化等 地域のベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携等 地域に密着した将来性のある案件の発掘・育成のための体制を整備するとともに、産学官や政府系金融機関との更なる連携強化により、ベンチャー企業向け業務の情報共有を図ってまいります。</p>	<p>業種別審査マニュアルの趣旨を営業店に徹底します。また、営業店長を対象とした「審査トレーナー」研修（受講者目標：2年間で20名）による与信判断の強化と取引先支援体制の構築を図ります。 ・若手行員育成の一環として、「目利き」能力の強化に向けた「法人営業プロフェッショナル研修」（受講者目標：2年間で120名）を実施するとともに、地銀協主催の「目利き」研修に行員を派遣いたします。</p> <p>ベンチャー企業の創出、支援をサポートしている地域の産業振興財団と連携を図り、当行・財団（地公体）、政府系金融機関と横断的な取組みを行います。 ・政府系金融機関との業務提携を拡大するとともに、現在提携している政府系金融機関との連携をさらに強化して、創業・新事業向け融資制度等についての取組態勢を充実させます。</p>	<p>営業店長の「審査トレーナー」研修を実施し、18年9月までに16名が受講しました。 ・若手行員育成の一環として、「目利き」能力の強化に向けた「法人営業プロフェッショナル研修」を実施し、18年9月までに68名が受講しました。 ・17年9月に「営業店臨店指導チーム」を設置するとともに、11月より臨店を開始し、18年9月までに34カ店で実施しました。</p> <p>しんわベンチャーキャピタルによる投資実績は4先 112,100千円となりました。 ・17年5月、国民生活金融公庫と業務提携し、新規開業や第二創業などの融資相談に対して協調融資や案件照会を行うことで、中小企業の創業支援への取組みを強化しました。 ・18年7月、産学官との連携強化を図るべく佐世保工業高等専門学校との「産学連携に関する協定」締結を行いました。</p>	<p>「審査トレーナー」については、18年度下期に6名の受講を予定しており、累計22名となる見通し、当初計画通りに進捗しております。 ・「法人営業プロフェッショナル研修（目利き）」については、19年1月までに30名の受講を予定しており、概ね計画通り進捗しております。 ・臨店指導チームによる臨店活動を通じて、大手行のノウハウと管理手法を吸収し、営業店の審査レベル向上に大きく貢献しております。</p> <p>しんわベンチャーキャピタルによる18年度上期までの投資累計額は、14社 407,350千円となります。 ・ビジネスマッチング業務の運営において（財）長崎県産業振興財団との提携の更なる強化および産学連携に関する成功例・佐世保工業高等専門学校の研究実績などの行内公表による取組み強化を図ってまいります。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
	<p>融資審査態勢の強化等</p> <p>A. 業種別審査体制の整備・強化</p> <p>1. 融資部における業種別審査の徹底と業種分析深度の充実</p> <p>2. 営業店へのノウハウ移転</p> <p>…キャッシュフロー重視の融資対応等</p>	<p>1. 福岡事務所と連携した業種勉強会の定例開催</p> <p>2. 融資役を中心とした担当業種調査レポートの作成</p> <p>3. 融資トータルシステムを活用した業種・業界情報の蓄積と還元</p> <p>4. 外部機関（産・学・官）等とのネットワーク構築とコミュニケーションを通じた情報収集</p> <p>…農林漁業金融公庫、日本政策投資銀行など</p>	<p>1. 外部機関（産・学・官）等とのネットワーク構築</p> <p>・農林漁業金融公庫主催の農業審査研修会参加</p> <p>2. 福岡事務所と連携した業種勉強会開催</p> <p>6回7業種実施</p> <p>3. 業種別審査体制構築</p> <p>・審査の多面的専門性向上を目的に、業種別審査体制へ変更</p> <p>・1業種2名の融資役による審査体制を構築</p> <p>・営業店向け勉強会実施</p> <p>4. 融資トータルシステムを活用した業種・業界情報の蓄積、還元</p> <p>・行内業種別関連ホームページのリンク等により内容を充実</p>	<p>1. 外部機関（産・学・官）等とのネットワーク構築</p> <p>・農林漁業金融公庫等の提携機関との勉強会及び情報収集</p> <p>2. 福岡事務所と連携した業種勉強会開催</p> <p>・業種勉強会の定例開催継続</p> <p>3. 融資役による営業店指導</p> <p>・本支店間の情報共有化のため業種情報の蓄積、整理</p> <p>・融資トータルシステムを活用し、案件等を通じた営業店指導</p> <p>4. 融資トータルシステムを活用した業種・業界情報の蓄積、還元</p> <p>・融資トータルシステムに行内業種別関連ホームページのリンク等により内容充実</p> <p>5. 融資役を中心とした担当業種調査レポートの作成</p> <p>・業種担当融資役によるレポートの作成と行内ホームページ掲載による情報共有および審査的営業活動への活用</p>
肥後	<p>B. 地域に密着した営業を通じた将来性ある案件の発掘・育成のための体制の整備・強化</p> <p>1. 県内のマーケット状況に応じたブロック運営態勢の中で、各店舗の役割を明確にし、法人取引主要店舗としての事業貸出強化店を拡大</p> <p>2. 営業統括部事業開発グループのコンサルティング能力向上及び、ビジネスコンサルティングチームとの連携による中小企業向け情報提供力・ビジネスソリューション力の向上</p>	<p>1. 県内営業店テリトリーマーケット状況の分析</p> <p>2. 上記1に基づく県内事業貸出強化店の拡大</p> <p>3. 営業統括部事業開発グループのコンサルティング能力向上のため、担当業務に係る各種資格取得や研修派遣等を実施</p>	<p>1. 県内営業店のマーケット状況分析に係る営業店テリトリーデータの更新作業を実施（計2回）</p> <p>2. ビジネスネットワーク研究会への行員派遣を実施（計8回）</p> <p>3. 情報営業グループのコンサルティング能力向上のため、担当業務に係る研修派遣・セミナー参加等を実施。（計41回）</p> <p>・小口の事業資金取り扱いをメインとしたビジネスローンセンターを新設（平成18年9月）。地域の中小企業向け融資サービス態勢の強化を図った。</p>	<p>1. 営業店テリトリーデータを活用したマーケット状況分析に基づき、現行ブロック態勢の見直しや県内事業貸出強化店の拡大等を検討していく方針。</p> <p>2. 情報営業グループのコンサルティング能力向上のため、今後も担当業務に係る研修派遣・セミナー参加等を継続していく方針。</p> <p>3. 将来性のある案件の発掘・育成のための体制の整備・強化を継続していく方針。</p>
	<p>地域におけるベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化等</p> <p>A. 日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等との情報共有、協調融資等の連携強化</p> <p>1. 各金融機関の特徴や活用方法を整理し、行内へ周知徹底を図る</p> <p>2. 個別案件毎に情報を共有し、協調融資の取組み等により各金融機関及び肥後ベンチャーキャピタル等とのさらなる連携強化を図る</p> <p>3. 各金融機関との情報交換会の実施（目標：半期に3回以上）</p> <p>4. 各金融機関との協調融資等の実施（目標：年度で5件以上）</p>	<p>1. 各金融機関との定期的な情報交換会の実施（情報共有化）</p> <p>2. 個別案件毎に各金融機関との協調融資等の実施（具体的活用）</p>	<p>1. 各金融機関の特徴や活用方法等について、事業貸強化店会議やブロック勉強会等にて行内周知を実施。</p> <p>2. 各金融機関との情報共有や協調融資等の取組強化のための行内態勢（活用スキーム）を検討中。</p> <p>3. 各金融機関との情報交換会の実施：23回</p> <p>4. 各金融機関との協調融資の実績：16件</p> <p>5. 日本政策投資銀行とのPFI共同幹事受託</p>	<p>1. 今後も引き続き、案件発掘から各金融機関の特徴や機能を活用した協調融資までの行内態勢整備を継続していく方針。</p>
宮崎	<p>1. 現在の組織態勢を維持しながら、審査部門、営業推進部門それぞれにおける各業種別担当者の連携を強化し（一方で審判機能は十分発揮しながら）、案件発掘、目利き能力の向上を図る。</p> <p>2. 「ベンチャーファンド（仮称）」の早期立上げによる創業・新事業支援機能強化を図る。</p> <p>3. 政府系金融機関との継続的連携関係強化。</p>	<p>1. 審査部、営業統括部の業種別担当者、営業支援グループの連携強化を図るため、毎月1回以上、案件情報、営業推進情報等についての定期的な情報交換の場を設ける。</p> <p>2. 「ベンチャーファンド（仮称）」の早期立上げ、積極的な投資を図る。ファンド規模は3億円を見込み、創業・新事業展開を図ろうとする事業者に対する支援機能を充実していく。</p> <p>3. 政府系金融機関等との情報交換や協調融資等の連携案件に対して積極的に取組んでいく。</p>	<p>1. 営業統括部における医業・農業の業種別担当を増員し、審査部との情報交換会により案件情報を中心に取り組み強化を図った。</p> <p>2. 宮崎県下初となるベンチャーファンド「みやざんベンチャー企業育成1号投資事業有限責任組合」設立した。</p> <p>3. 日本政策投資銀行・商工組合中央金庫・中小企業金融公庫・農林漁業金融公庫の4機関と定期的な情報交換会開催。</p>	<p>1. 連携強化による情報共有により相互の専門性・ノウハウが向上した。今後も定期的な情報交換を行い、案件発掘・育成・経営改善等のスキルアップを図る。</p> <p>2. 個別案件毎に関係4機関と積極的に情報交換。特に農林公庫とは、農業分野への更なる取組強化と農業支援スキームの構築を図るため、情報交換会を随時開催していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
鹿児島	<p>アグリクラスター構想の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>産学官ネットワークの活用、政府系金融機関等との連携を継続しながら、創業・新事業支援機能等の強化を図るとともに、特に畜産業を中心とした農業分野の審査ノウハウ等の構築を推進する。</li> <li>アグリクラスター関連業種向け貸出金残高増加額150億円を目標とする（17年3月末を基準とした19年3月末の残高増加額）。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アグリクラスター専担者の配置（営業支援部）</li> <li>農林漁業金融公庫との連携を通じた畜産分野の審査ノウハウ等の構築・活用</li> <li>産学官ネットワークの活用、政府系金融機関等との情報交換、協調融資等の連携を継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アグリクラスター関連業種向け貸出金残高増加額 162億円</li> <li>営業支援部にアグリクラスター専担者を平成17年4月に配置（2名）</li> <li>専担者間と融資実績</li> <li>畜産業等：71件/6,327百万円</li> <li>焼酎製造業：13件/3,863百万円</li> <li>「肥育牛」、「豚」について「在庫評価兼管理表」を作成</li> <li>「集合物譲渡担保契約」を利用した融資（証貸・手貸・当貸）を推進</li> <li>動産（集合物）譲渡担保融資：36件/2,813百万円</li> <li>農林漁業金融公庫との連携推進</li> <li>協調融資：10件/598百万円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>農業分野の審査・管理手法の構築について、今後は、「茶」「畑作」等へ取組み拡大を図る</li> <li>引続き、案件におけるOJT、全体・地域別勉強会、マニュアルを通じ、行員の知識レベルの向上を図る</li> <li>農林漁業金融公庫との連携態勢については、今後も継続・強化する</li> </ul>
	<p>融資審査能力（「目利き」）の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>現行の審査体制、研修派遣等を継続しながら、業界及び企業の特徴把握に努め、審査ノウハウの蓄積、審査精度の向上を図っていく。</li> <li>審査部担当者の臨店指導を通じた営業店のスキルアップを図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>審査能力向上、案件構築サポートを目的とした審査部担当者による臨店・企業実査の実施（店舗毎の課題に沿った指導）</li> <li>地銀協「目利き研修」等への継続的参加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本部による臨店指導実施 269か店（審査能力向上、案件構築サポート、KeyMan活用関連、営業利益改善活動関連）</li> <li>支店長トレーニー・融資トレーニーの実施67名</li> <li>営業支援部によるアグリクラスター・医薬部門訪問（計 881回）</li> <li>地銀協「目利き」研修等行外セミナーへの派遣（実績30名）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>計画通り実施し、一定の成果をあげている</li> <li>今後も引続き、融資審査能力向上を図っていく</li> </ul>
沖縄	<p>ベンチャー・新事業向け商品の見直し</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>「ニュービジネス企業育成資金」を見直し、経営革新法など現行の法制下に基づく制度融資の創設を検討する。</li> <li>開業を目的としている「新規開業医」の制度融資の創設を検討する</li> </ol> <ol style="list-style-type: none"> <li>地域特性を活かした業種別（観光産業、健康食品など）新事業支援の制度融資の創設を検討する。</li> <li>国際通りの空店舗対策として、インキュベーター施設の経営者に対してつなぎ融資を行っており、継続実施する。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>営業を通じて情報収集を行い、営業統括部の事業性融資推進チーム（中小企業診断士2人含む）を活用した相談業務を実施する。</li> <li>「ふるさと振興基金」の助成を通じて、創業・新事業を継続して支援する。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>開業を目的とした「新規開業医」の制度融資「ドクターズローン」を創設し、併せて「既存開業医」向けに対する別バージョンも併設・開発した。</li> <li>平成18年1月営業統括部内に医療・福祉支援チームを立ち上げ、医療関連業者を含めた総合的な医療福祉事業への支援に取り組んでいる。外部コンサルティングに対抗できるコンサルティングノウハウの構築と蓄積を図り、顧客ニーズに対応することを目的とする。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>医療・福祉支援チームでは提携する医療関連機関との連携を深め、更に新規開業、リニューアルを計画する医療機関への融資取組や経営相談に注力していく。</li> <li>創業、新規事業を対象とする融資制度の創設は、ドクターズローンのみにとどまっておらず、各種提携を含め検討を継続していく。</li> </ol>

<参考>創業・新事業支援機能等の強化に関する実績(64行計、平成18年度上期中)

業種別担当者数(平成18年度上期末)	487名	
「産業クラスターサポートローン」の実績	15件 388百万円	
政府系金融機関等との協調融資の実績(創業・新事業支援)	112件 19,396百万円	
メザン投資の実績	3件 1,686百万円	
創業支援融資商品の実績	1,052件 10,230百万円	
新連携事業に対する支援のための実績(注)	14件 1,517百万円	
企業育成ファンドの組成・出資	自行で組成したファンドへの出資回数・出資額	15回 2,693百万円
	外部機関の組成するファンドへの出資回数・出資額	56回 4,204百万円

(注)新連携事業:「中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律」に基づく中小企業間の新たな連携の支援事業(融資実績)

(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
	<p>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（18年度）700件</p>	<p>1. 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のヒアリングを実施し、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用し北陸銀行への広域マッチングを展開する。 2. ニーズ企業の有効情報は、個別店及び全店あて紹介、また、本部情報によりマッチング成果を狙う。 3. 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。 4. 質の高いビジネスマッチング業務を目指し、業務内容の主旨を理解いただき各営業店に優良店舗表彰項目の目標の割り当てを行う。</p>	<p>平成17年度成約件数目標400件に対し856件の実績。 平成18年度成約件数目標700件に対し511件の実績。情報発信重視から成約重視への取り組みが実績につながる。</p>	<p>取引先をいかに良く理解し、真のニーズを引き出すというマッチングの基本が浸透してきている。 ビジネスマッチングのシステム化については、システム完成し運用テスト中。18年下期稼働は確実。</p>
北海道	<p>コンサルティング機能の強化 1. 交流会・商談会による販路拡大支援 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。 2. 経営者向けのセミナー開催 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。 3. 新たなコンサルティングサービスの導入 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。 4. 海外ビジネス支援 中国・ロシアビジネス等海外進出支援体制の強化を図る。</p>	<p>1. 交流会・商談会による販路拡大支援 (1) 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。 (2) 『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。 2. 経営者向けのセミナー開催 (1) 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。 (2) 後継経営者を対象とした「道銀・経営塾21」を継続開催する。 3. 新たなコンサルティングサービスの導入 (1) 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。 (2) 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。 4. 海外ビジネス支援 (1) 北陸銀行とも連携を図る中で「ほっかいどう長城会」を中心とした中国進出支援に取組む。 (2) ロシアにおける情報収集等を通じて、地元企業のロシア進出支援に取組む。</p>	<p>交流会・商談会による販路拡大支援 ・17年5月に第1回「北海道の『食』特別商談会」を開催。 ・17年7月にフォローアップ・ミーティングを開催。 ・17年9月に第2回「北海道の『食』特別商談会」を開催。 ・17年10月フォローアップ・ミーティング」を開催。 ・17年10月に北海道ビジネスフォーラム 2005及び第7回「北海道ビジネス交流会」を開催。 ・18年9月に第3回「北海道の『食』特別商談会」を開催。 経営者向けのセミナー開催 ・17年度にビジネスセミナー19本開催。 ・18年度にビジネスセミナー8本開催。 ・17年度「道銀・経営塾21」開催。21名が卒業。 ・18年度「道銀・経営塾21」開催。42名が受講中。 新たなコンサルティングサービスの導入 ・17年10月から新サービス「物流コンサルティングサービス」を導入。 ・17年10月から新サービス「業務監査支援サービス」を導入。 ・18年4月から新サービス「知財コンサル」を導入。 ・18年9月から新サービス「ものづくり講習会」の募集を開始。 海外ビジネス支援 ・17年5月ユジノサハリンスクにおいて、「トレードフェアINサハリン」(商談会)を事務局として支援するとともに当行プース参加。 ・17年7月より、道庁職員(出向者)をほくほくFGとして受入、北陸銀行上海駐在員事務所1名派遣、現地体制強化。 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。 ・中国人留学生と道内企業の交流会共催。 ・中国人研修生受入セミナー ・18年2月長城会セミナー(中国PL法) ・18年7月に「北海道 week in 瀋陽」開催。 ・18年8月に瀋陽駐在員事務所開設。</p>	<p>交流会・商談会による販路拡大支援 ・18年10月に北海道ビジネスフォーラム 2006及び「第8回北海道ビジネス交流会」を開催予定。 経営者向けのセミナー開催 ・ビジネスセミナー4本開催予定。 ・後継者育成の「道銀・経営塾21」の平成19年度募集を企画予定。 3. 新たなコンサルティングサービスの導入 ・「ものづくり講習会」により製造業の本格的な支援を展開。 海外ビジネス支援 ・国内顧客ニーズの吸収・整理・具体化を行っていく。 ・行政との協働体制確立していく。</p>
	<p>アグリ分野に関する取り組み アグリ関連ネットワーク「道銀アグリパートナーズ」を発足し、農業を取り囲む顧客との情報交換により資金や商品ニーズをキャッチ。これをマッチングの強化や農業生産法人または農業者向けの資金対応に結び付けていく。</p>	<p>「道銀アグリパートナーズ」からの情報交換を密にして、農業者やその周辺事業者のニーズを把握し、マッチングや融資にて対応していく。</p>	<p>アグリ関連融資実行15件/768百万円。「道銀アグリパートナーズ」39社加盟。</p>	<p>農業分野の融資は、地域性や業種別にばらつきがあり、今後幅広い対応も行っていく。</p>
	<p>要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組の強化 1. 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方針。 2. 大口と信先を中心として実態把握を強化する方針。</p>	<p>1. 企業支援室の対応先を絞り込み、方針を明確にすることとした。特に、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。18年度は対象先を洗い替えし57社を選定した。 2. 過去のリレバン活動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年度は対象先を洗い替えし411社を選定した。 3. 18/上期までの債務者区分のランクアップ目標40社（本部主導先を含む）を達成したため、18年度目標を70社（本部主導先を含む）として取組む。</p>	<p>17年度支援取組先340社（18年9月期限）に対しランクアップ実現66社、目標40社に対し165.0%の実績。洗い替えた18年度支援取組先468先に対する実績を含め、17年4月～18年9月までのランクアップ累計105社の実績。 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向上を進める。 17年度には外部機関主催顧客向け「経営計画策定講座」を斡旋。上期より計3回実施し支店主導先のうち13社14名が参加。 18年度より事業計画取入フォローに企業支援室を投入し、より融資部と連携を密にすることにより実効性の高い事業計画書の作成率向上を促進する体制とした。 営業店の提案力向上および問題解決の促進を目的とし、17年度にみずずコンサルティング(株)とアドバイザー契約を締結し、17年8月よりコンサル相談会を実施。26店舗が参加し45社について検討した。18年9月より地方におけるコンサル相談会開催を開始。初回は旭川地区で実施。 「企業情報連絡会」を6回実施。</p>	<p>18年度についても当初目標に対するランクアップ実績は達成見込。引き続き債務者区分のランクアップに向け活動強化していく。 地方における企業再生業務の能力向上をコンサル相談会を効果的に活用し進めていく。</p>
青森	<p>要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組の強化及び実績の公表等 1. 要注意・要管理先を中心に経営改善支援取組先を指定し、取組期間中に指定先を拡充していく。 2. 更に、ランクアップ目標についても半期毎に設定。2年間で23先のランクアップを目指す。（経営改善支援取組先の20%程度）</p>	<p>1. 経営改善支援取組先を半期毎に指定し、本部・営業店一体で改善支援に取組む。具体的手法は下記の通り。 ・企業実調・経営者面談を実施し、当該企業の問題点、課題についての認識を共有し、効率的な改善策を策定する。 ・外部専門家(経営コンサルタント等)の紹介等により、業種別・規模別の特性を加味した生産体制、営業体制の再構築を図る。</p>	<p>1. 17年度下期より経営改善支援先を100先から120先に拡大し、ランクアップ目標17先（17年度上期、18年度上期の目標合計）に対し実績20先。 2. 営業店一体での経営者面談を継続実施。 3. 外部コンサル導入による収益改善への取組み及び経営改善指導の継続実施。 4. 営業店と一体での計画進捗及び取組み状況把握によるフォロー管理を継続実施。</p>	<p>1. 17年4月以降、ランクアップ目標17先に対し実績20先と目標件数を上回る結果。 2. 経営改善支援取組先は引き続き120先として取組み、従来以上に経営者面談の実施及び勉強会実施、外部コンサル導入等による改善への関与を深めていく予定。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
みちのく	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>・取引先企業のニーズを今後の推進態勢・管理手法等に反映させるべく、中小企業オーナーに対するモニタリング等を実施し、経営相談・支援機能の強化に向けた取組みを行う。</p>	<p>顧客ニーズを反映させた経営相談・支援機能の充実に向けた新たな手法の構築に取組む。</p> <p>・顧客の財務内容検証をサポートする「みちのく財務診断サービス」等について推進態勢を強化、顧客ニーズを幅広く捉えたソリューション態勢の構築を図る。</p> <p>・中小企業オーナーに対するモニタリングの強化を図り、法人向け情報提供サービスを目的とする「みちのくビジネスクラブ」の組織充実化に取組む。</p>	<p>17年4月～18年9月の進捗状況</p> <p>・コンサルティング業務を専担とする「ソリューション営業部」を17年11月より八戸、弘前、青森、函館の4地区に順次設置。</p> <p>・18年3月、中小企業基盤整備機構と業務提携し、経営相談・支援業務強化に向けた態勢を構築。</p> <p>・ソリューション営業部による「財務診断サービス」の提供を計103先に対し実施。</p>	<p>・「みちのくビジネスクラブ」会員への情報提供等については、中小機構、地銀ネットワークサービス（インターネット情報サービス）との提携サービスを展開。</p> <p>・中小企業オーナーに対するモニタリングは、実効性を更に高めるべく、外部委託による手法を検討中。</p> <p>・経営相談、支援機能の強化は、ソリューション営業部を中心に展開し、中小機構等、業務連携先とのタイアップにて、事業承継対策等の各種セミナーを18年下期中に開催する予定としている。</p>
	<p>要注意先債権等の健全債権化等に向けた取り組みの強化</p> <p>営業店との連携を更に強化し、要注意先債権の早期健全化を実現する推進態勢を構築する。</p>	<p>近頃の債務者区分が原則、要注意先、要管理先、破綻懸念先のみずれかのうち、欠損金解消見込先等を「経営改善支援先」と位置付け、営業店との連携強化のもと、健全債権化の早期実現を図って行く。</p>	<p>要管理先全先の債務者区分について、9月中旬期末に一旦に見直しを実施し、「経営改善支援対象先」を248社リストアップした。</p> <p>・経営相談、支援機能の強化に向けて、「経営改善支援マニュアル」及び金融検査マニュアル（中小企業融資編）の「事例要約版」を行内にて制定。</p> <p>・経営改善支援対象先の決算内容及び債務者区分認定要因を分析・検証を行い、「経営改善計画書」を策定。</p> <p>・主要営業店23ヶ店への臨店指導を実施し、</p>	<p>・18年上期は、主要営業店23ヶ店への臨店指導を実施、本支店一体となった継続的な取り組み体制が確立された。</p> <p>・18年下期は、更に主要営業店への臨店指導を20ヶ店実施することで計画している。また、審査部担当者毎に重点支援先を10社程度ピックアップし、本支店一体となった取り組みを個別具体的に展開して行く。</p>
	<p>健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>経営改善支援対象先に対しては、営業店と連携強化のもと経営改善指導活動を継続的に実施し、健全債権化等の強化に関する公表内容をより一層拡充する。</p>	<p>経営改善支援対象先の改善状況については、地域中小企業の参考にも十分なり得るよう具体的な成功事例等を含め、債務者区分別、地域別、規模別、支援内容別等に集計し、行内外に対し公表して行く。</p>	<p>「経営改善支援対象先」を改めてリストアップしたことから、17年下期は、対象先の決算内容及び債務者区分認定要因の分析・検証を行い、「経営改善計画書」を策定、健全債権化に向けた取り組みを強化した。</p> <p>17年10月から18年3月末までの支援活動により、6社ランクアップした。</p> <p>18年上期では、新たに17社のランクアップが実現した。（債務者</p>	<p>地元企業に対する健全債権化に向けた取り組みについては、地域金融機関の重要な役割と位置付け、継続的な活動を展開したところであり、今後は、具体的な成功事例等についても行内外に公表し、情報の共有化を図って行く。</p>
岩手	<p>・岩手県と共同により中小企業の支援を行う。</p> <p>・自動車産業に関わる県内工場企業の育成を図る。</p> <p>・商談会の開催や情報営業の推進により取引先企業の経営相談等ソリューション営業を強化する。（ビジネス・マッチング件数目標...半期毎500件）</p>	<p>・岩手県と共同による「合同商談会」を開催する。</p> <p>・Netbix（当行・青森銀行・秋田銀行の共同ビジネスネットワーク）主催のビジネス商談会を開催する。</p> <p>・「TeSNet倶楽部」（Technical Solution Networkの略称）15年8月、自動車製造の誘致企業に部品を納入できる工場企業を育成することを目的に設立の会員増強を図る。</p> <p>・自動車関連誘致企業との連携により、自動車関連産業の下請けのできる県内工場企業を育成する。</p> <p>・引続き情報営業の展開を図り、ビジネス・マッチングの成約を積上げる。</p>	<p>・ビジネスマッチングの累積実績1,706件（目標1,500件）</p> <p>・ソリューション営業支援依頼票による相談件数37件</p> <p>・各種商談会の開催</p> <p>・岩手県・岩手銀行合同選抜商談会</p> <p>開催日：17年6月9日</p> <p>開催場所：東京都大田区東京流通センター</p> <p>開催内容：出展企業45社、来場者550人、商談件数450件、成約17件、融資成果8件267百万円</p> <p>第3回「ビジネス商談会 by Netbix」</p> <p>開催日：17年10月21日</p> <p>開催場所：秋田県立武道館（秋田市）</p> <p>開催内容：出展企業154社12団体（うち当行関連45社3団体）</p> <p>来場者5,000名、商談件数546件、成約件数157件</p> <p>地元スーパー3社に対する限定商談会</p> <p>商談件数52件、成約17件</p> <p>「いわて食のマッチングフェア」の開催（岩手県と共催）</p> <p>開催日：平成18年7月19日</p> <p>開催場所：岩手県盛岡市</p> <p>開催内容：出展企業72社、参加バイヤー（首都圏等）76社、個別商談件数534件、商談成立40件、商談継続345件</p> <p>・県内建設業者の新事業進出を支援するため、「新規事業進出セミナー」を開催した（18年4月～6月にかけて3度開催し、のべ179名が参加）。</p> <p>・18年7月、インターネットを活用した事業者向けの会員制総合経営支援サービスとして、いわぎんビジネスパートナー「I-Nav i」（アイナビ）の取扱いを開始した。</p> <p>・自動車関連誘致企業に工場企業（TeSNet倶楽部会員等）を紹介する活動を展開し、6社が受注成約となった。</p> <p>・TeSNet倶楽部会員の育成を行った結果、4社が工場新築に着手となった。また、4社が新会員として加入した。</p> <p>・「M&amp;A」業務への対応</p> <p>17年12月、当行仲介案件第1号を成立させた（事業拡大を目指す企業が後継者難の企業の経営を継承）。</p> <p>・18年2月に中小企業基盤整備機構と業務提携覚書を締結した。（取引先企業に対する経営相談・支援機能および創業・新事業支援機能の強化を図る）</p> <p>・18年8月に伊藤忠商事㈱と業務協力協定を締結した。（当行のネットワークと伊藤忠商事㈱の総合社機能との相互活用により地域経済の活性化と中小企業支援の促進を図る）</p> <p>・「地元関連企業の応援」というコンセプトのもとに、岩手県・青森県・秋田県の北東北三県に関わりの深い企業への投資を組み入れた地域密着型の投資信託「北東北三県応援・外債バランスファンド-愛称：郷土愛（AAI）」の組成に、北東北三行ならびに投資委託会社と共同で取組み、18年3月より販売を開始した。</p>	<p>・ビジネスマッチング件数は目標を上回る実績で推移しており、情報営業活動が定着してきているものと評価している。</p> <p>・今後の取組み方針は以下のとおりである。</p> <p>・「TeSNet倶楽部」の会員増強と、会員への受注増加の支援を引続き行う。</p> <p>第4回Netbixビジネス商談会の開催により、首都圏企業との商談機会を提供する。</p> <p>取引先企業の経営支援や販路拡大につながる「法人向けポータルサイト」の会員獲得に努める。</p>
	<p>要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化・公表</p> <p>・経営改善支援の早期着手及び迅速な企業再生に資するため、キャッシュフローのモニタリングの強化等による不良債権の新規発生防止や要注意先債権の健全債権化を図る。</p> <p>・基本的には、これまでのコンサルティング機能を活用した手法で取組む。</p> <p>・各期の目標（債務者区分ランクアップ先数）は、17年度上期80先、下期20先、18年度上期30先、下期20先の合計150先とする。</p>	<p>・コンサルティング機能を活用して経営改善計画策定支援を強化する。</p> <p>・経営改善計画策定支援先で業況が悪化している先に対しては、モニタリングを強化し、進捗状況によっては計画の再策定支援を実施する。</p> <p>・財務内容の健全化に向け、従来の行外専門家の専門的な視点からの助言のほか、営業力強化策についても積極的に支援する。</p>	<p>・17年度の債務者区分ランクアップ先数は145先となり、目標の100先を上回った。</p> <p>・18年度上期の債務者区分ランクアップ先数は72先と目標の30先を上回った。</p> <p>・17年4月～18年9月までの債務者区分ランクアップ先数の累計は200先となり2か年合計の目標を達成している。</p> <p>・民間コンサルティング会社と提携して、個別経営相談会を開催した。</p> <p>・要注意先債権等の健全債権化等の強化に関する取組みの実績を各期毎に公表した。</p>	<p>・本部・営業店連携しての取組みにより、これまでの債務者区分ランクアップ先数は目標を大きく上回る実績となっている。</p> <p>・今後もコンサルティング機能を活用した経営改善計画策定支援を中心に要注意先債権等の上方推移に引き続き取り組んでいく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
東北	<p>・要注意先債権の健全債権化等に向けた取組みの強化 ・取引先との質の高いコミュニケーションの構築を進め、経営改善計画の策定から、実現支援のための経営モニタリングを通じて、中小企業の育成と体質強化に寄与するとともに、不良債権の新規発生防止や要注意債権等の早期健全債権化への取組みを強化していく。 ・計画期間中に対象先企業の10%以上のランクアップを目標として取組む。また、ランクアップのみに捉われないことなく、キャッシュフローの向上、有利子負債の圧縮について継続的な取組みを進める。特にキャッシュフローの向上については、地域経済活性化に寄与する部分が大きいため、重点的に取組んでいく。</p>	<p>取引先企業の経営改善に向けた取組み ・「融資先管理要領」を改定し、従前の「企業支援先」に加えて営業店主導での取組み先である「経営改善指導先」を制定。実態に合わせた、より実務的、効率的な体系とともに、本部と継続的に連携をとりながら、全行的な取組みを行う体制を構築する。 ・「企業支援先」と「経営改善指導先」を対象先として取組みを行う。また、計画期間中に状況に応じて対象先企業の加除を半期ごとに実施していく。 ・経営改善の進捗状況を把握するために、定期的なモニタリングを励行するとともに、対象先企業について本部・営業店間で半期に一度、臨店による取組み方針協議を実施する。</p>	<p>通期では「企業支援先」、「経営改善指導先」を合わせて、256先を対象先として取組み、25先について債務者区分が上位推移している。17年11月と18年5月には、取組み対象先の一部見直しを実施。また、17年6月と12月及び18年6月には、営業店との取組みの目録を合わせることを目的として、「取組方針協議」を実施した。 18年8月には、国民生活金融公庫と経営改善支援の業務提携を締結した。</p>	<p>2年間の計画期間中に、対象先の10%以上の債務者区分上位推移を目標として、取組みを進めており、中間点におけるランクアップ実績9.8%については、概ね順調な進捗であり、19年3月期における目標達成の目処がついたものと捉えている。 一方で、経費削減等の経営改善は順調に進捗しているものの、売上の減少が続いていることから、計画キャッシュフローの確保ができず、ランクアップに至らない企業も見られることから、売上増加につながるタイムリーなアドバイスの提供が、今後の課題であると捉えている。</p>
	<p>健全債権化等の強化に関する実績の公表等 ・要注意債権等の健全債権化の強化に関する実績（体制整備状況、経営改善支援取組み先数、債務者区分のランクアップ先数等）について半期ごとに公表する。また、主要なランクアップ事例について可能な限り具体的な形で情報開示していく。</p>	<p>健全債権化等の強化に関する実績の公表 ・取組みの実績については、半期ごとに、体制整備状況、経営改善支援取組み先数、ランクアップ先数、ランク維持先数の計数を公表する。また、主要なランクアップ事例について、業種や手法等可能な限り具体的な形で、ホームページ等により情報を開示する。</p>	<p>上記の実績、主要な事例について17年12月及び18年5月に当行ホームページに掲載し、公表を行った。</p>	<p>実施スケジュールに沿って進めており、順調に進捗しているものと評価している。下期実績、主要事例については18年11月に公表予定である。</p>
七十七	<p>&lt;取組方針&gt; [取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化] ・中小企業に対するコンサルティング機能及び情報提供機能の充実による支援強化 [要注意先債権等の健全債権化に向けた取組み] ・不良債権の新規発生防止と資産健全化への営業店・本部一体となった取組み強化 [健全債権化等に関する実績の公表] ・経営改善支援に関する「体制整備の状況」、「取組状況」、「取組先数及びランクアップ先数」等および事例の公表 &lt;目標&gt; ・ビジネスマッチングの情報提供件数 年間700件以上 ・ランクアップ先数 70先程度（17・18年度累計）</p>	<p>[取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化] ・「ビジネス商談会」の開催 ・税理士会、商工会議所等との連携強化 ・市場誘導業務（株式公開支援）開始とM&amp;A業務拡大 [要注意先債権等の健全債権化に向けた取組み] ・信用格付の適時実施と動態把握先制度を活用したキャッシュフローのモニタリングによる貸出資産の不良債権化の防止 ・ランクアップ対象先に対する「経営改善計画書」の策定指導およびコンサルティング機能の発揮 ・各種再生手法の活用 [健全債権化等に関する実績の公表] ・ランクアップ実績・事例の公表</p>	<p>[取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化] ・「ビジネス商談会」（仙台）、「地銀合同商談会」（上海）を開催。 ・県内の商工会議所と提携し会員向けの金利優遇融資商品の取扱いを開始。 ・市場誘導業務（株式公開支援）を開始し、株式公開支援機能を強化。 ・M&amp;A業務を拡充し、事業拡大や事業承継に対する相談・支援機能を充実。 ・宮城県商工会連合会と提携し会員向けの金利優遇融資商品の取扱いを開始。 ・中小企業基盤整備機構と連携し取引先向け株式公開支援セミナーを開催。 [要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化] ・信用格付および貸出先の動態把握を適時実施。 ・経営改善指導等のランクアップ活動を展開。 ・審査部内に「企業支援室」を設置し、ランクアップ活動への取組みを強化。 ・「事業者ローン&lt;ランクアップ保証口&gt;」（宮城県信用保証協会保証付無担保融資）の取扱いを開始。 [健全債権化等の強化に関する実績の公表等] ・ランクアップ実績・事例を公表。 &lt;目標に対する実績&gt; ・ビジネスマッチングの情報提供件数 17年4月～18年3月 759件 18年4月～18年9月 1,324件 ・ランクアップ先数 91先</p>	<p>[取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化] ・進捗状況は順調と評価。 ・今後は、「ビジネス商談会」を継続開催するとともに、市場誘導業務、M&amp;A業務等新種業務による支援を強化。 [要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化] ・ランクアップ目標に対する実績は順調に推移。 ・今後は、信用格付と動態把握の継続と、コンサルティング機能の発揮による経営改善指導を積極的に展開。 [健全債権化等の強化に関する実績の公表等] ・今後、実績・事例を公表。</p>
秋田	<p>中小企業へのコンサルティング機能、情報提供機能ならびにビジネスマッチングについて、一層の充実をはかる。なかでも、取引先への商談機会の提供件数400件（17～18年度累計）を目標とする。</p>	<p>1 (財)あきた企業活性化センターの持つ支援機能などを有効利用するため、行内ビジネス支援情報や各種マニュアルを整備する。 2 技術開発や新事業関連については従来の産学官連携に加え、政策投資銀行の「技術事業化支援センター」の活用を進める。 3 より踏み込んだ情報提供と相談機能の充実のため、「ビジネスクラブ」の組成を検討する。 4 株式公開支援など市場誘導業務に積極的に取り組む。 5 引続きNetbixやビジネス商談会の開催によりビジネスマッチングの機会を提供するとともに、これらの機能を利用する企業の裾野を拡大していく。</p>	<p>1 ビジネスマッチング実績：商談338件、成立127件 2 北東北三行合同商談会(第4回)の開催決定(18年11月東京) 3 政策投資銀行「技術事業化支援センター」への企業紹介 3先 4 「情報渉外支援ハンドブック」「M&amp;Aマニュアル」「中小企業支援ハンドブック」を制定 5 市場誘導業務の取扱い開始(18年3月) 6 「日本SME格付け」取得仲介業務開始(18年4月)2先取得済み 7 V2.1の総括を実施の上、後継の成長企業支援施策(V2)を開始 8 ビジネスクラブの組成を組織決定(19年1月)稼働、19年4月本格稼働</p>	<p>1 北東北三行合同商談会は、北東北3県での開催を一巡し、東京での開催(18年11月)を決定した。 2 組成の決定したビジネスクラブについては、稼働に向けた準備を進める。 3 企業支援運動(V2)のリスタートは順調に進んだ。今後は、リスタートアップに対するソリューション活動の活性化に一段と注力していく。 4 その他の事業はスケジュールどおり進捗している。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
北都	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化          ・取引先のニーズに応じた経営情報や広範なビジネスマッチング情報の積極的な提供を実施する態勢を整備し実行の促進を図る。          ・ビジネスマッチング情報および、M &amp; A、事業多角化・株式公開等の有効な情報の提供を目的として、商工団体・外部専門家・外部機関等との連携強化・有効活用を図る。          ・エリアサポートチームによる取引先へのコンサルティング活動を実施する。          (実施目標)          ビジネスマッチング情報提供件数800件          ビジネスマッチング件数 300件</p>	<p>・ビジネスクラブでのビジネスマッチング活動を、会員以外の当行取引先を含む広範囲な活動へ拡大するとともに、ビジネスマッチング情報の収集・提供をするための態勢を整備し、本部での情報管理・実績管理機能を強化する。          ・営業店に対して、ビジネスマッチング情報の収集・提供・成約へ向けたインセンティブを付与し推進を図ると同時に、手数料化へ向けた検討を実施する。          ・商工団体および外部機関との提携商品の発売や、連携強化による情報提供・企業支援を実施する。          ・取引先の事業拡大に向け、ビジネス商談会の開催等を実施していく。</p>	<p>・17年7月、18年7月「北都ビジネスフォーラム」ビジネス商談会開催。          ・課題解決型営業における「ビジネスマッチング運動」を推進中。          ・ビジネスマッチングの促進に向けて、行内ネットを活用した「情報BOX」を新設。          ・企業の株式公開支援等を目的に証券会社との連携による市場誘導業務を開始。</p>	<p>・17年度・18年上期ともにマッチング計画目標達成          ・17年度～18年上期の実績          ・「マッチング成約実績」 377件（目標20件）          ・「マッチング情報提供」 836件（目標750件）          ・課題解決型営業により引き続きお客様の本来支援に注力。また、より良いマッチングに向け、商談内容を重視・推進していく。</p>
山形	<p>1 やまぎん日経B P経営者クラブ等の組織を活用した情報提供では、より実践的な経営情報に関する講演・セミナーを継続開催する。          2 やまぎん経営塾を継続開催する。          3 コンサルティング業務やM &amp; A業務の取組みについて、既存提携先との連携を一層強化するとともに提携先の拡充による課題解決力向上に努める。          4 証券会社、監査法人等との連携による市場誘導業務について検討する。          5 本部専任者による経営相談・支援機能の強化を行う。</p>	<p>1 顧客ニーズに即したテーマを厳選し、やまぎん日経B P経営者クラブ等のセミナー開催を充実する。(17・18年度開催目標40回)          2 やまぎん経営塾のさらなる内容充実につとめ、継続開催する。          3 外部専門家等との連携による取引先向け「人材育成プログラム」を検討する。          4 ビジネス交流会・商談会および食・農業がテーマのマッチング・フォーラムを開催する。          5 証券会社、監査法人等との提携による市場誘導業務について検討する。          6 経営相談・支援機能強化に向けた法人取引推進班を編成し、営業店サポート体制を強化する。          7 好事例の行内周知を行う。</p>	<p>1 やまぎん日経B P経営者クラブ等による経営実務セミナー等を30回開催した。(17・18年度開催目標達成率75%)          2 第5期・第6期「やまぎん経営塾」を開催した。(第5期:17年12月終了・3地区・対象27社)(第6期:18年6月開始・3地区・対象24社)          3 若手経営者や後継者を対象に「やまぎん新風塾」を新たに開催した。(第1回:17年11月終了・対象22社)(第2回:18年6月開始・対象16社)          4 従来からのセミナー等を見直し、また内容を追加のうえ、外部専門家等との連携による取引先向け「人材育成プログラム」として体系化した。          5 食・農業がテーマの「山形フード&amp;アグリフォーラム」を開催し、ビジネスマッチングを実施した。(17年11月)          6 食・農業・環境がテーマの「やまがたビジネスマッチングフォーラム」を開催し、332件の商談を実施した。(18年9月)          7 市場誘導業務について証券会社、監査法人と提携し(17年9月)、33社に対し提案活動を行った。          8 34件のM &amp; A案件に取組み、3件成約した。          9 人材斡旋業務やM &amp; A業務、セキュリティ業務について、外部専門家(企業)と業務提携し、コンサルティング業務の強化をはかった。          10 営業企画部内に法人取引推進班を編成・配置し、個別別の情報収集や提案などの営業店サポート活動を実施した。          11 山形大学と産学連携協定を締結した。(18年9月)</p>	<p>1 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化が図られている。          2 体系化した取引先向け「人材育成プログラム」への取組みを継続・強化する。</p>
<p>1 本部と営業店が対象先をリストアップのうえ、再生の可能性を見極めながら実態把握と改善事項の進捗管理を行う。          2 キャッシュフローのモニタリング強化等による不良債権の新規発生防止や、新たな再生手法を活用しながら、要注意債権等の健全債権化に向けた取組みを一層強化する。          3 健全債権化等の強化に関する実績や好事例については可能な範囲で公表を行う。</p>	<p>1 本部と営業店が協働で企業実態把握と経営全般の課題を抽出のうえ、収益力増強と財務体質の健全化を図り、債務者区分のランクアップおよびランクダウン阻止を目指す。(17・18年度ランクアップ目標70先)          2 経営改善の優先度が高い企業を「本部重点支援先」に指定し重点的支援を実施する。          3 地域特性を踏まえ「ホテル・旅館業」、「建設業」の取引先への経営支援強化を図る(地元の特徴的な業種を対象とした「面」の再生)。          4 DES、DDS、DIPファイナンス、事業再生ファンド等の活用、検討を継続実施する。          5 公表内容等の見直しについては地銀協などの業界団体等より情報収集を行いながら対応を検討する。</p>	<p>1 営業店、本部協働による支援活動の結果、債務者区分ランクアップ先は65先となった。(17年・18年度目標達成93%)          2 経営改善の優先度が高い企業を「本部重点支援先」に指定し、優先度をより明確にした対応を行った。          3 支援先への経営コンサルタント導入など、外部専門家と連携した支援活動を強化した。          4 融資部(審査担当)に加え、企業支援室でも業種別審査を一部導入した。(「ホテル・旅館業」、「建設業」)          5 外部専門家との連携を強化し、DES、DDS等、新たな再生手法のノウハウを構築した。          6 実績や好事例については、「地域貢献に関する情報開示」、「地域密着型金融推進計画の進捗状況」、「地銀協アンケート」を通して公表した。</p>	<p>1 経営相談・支援業務や再生業務に関するノウハウの積み上げが図られている。          2 今後は経営改善のスピード(アップ)を重視し、優先度をより明確にしたうえで、支援活動の一層の強化を図る。          3 業種別審査(業種別担当)を通じて、業界情報および改善ノウハウの共有化を継続推進する。          4 早期事業再生に向けて外部専門家との連携を強化し、案件に応じた再生手法の活用を継続検討する。          5 実績や好事例については、「地域貢献に関する情報開示」、「地域密着型金融推進計画の進捗状況」、「地銀協アンケート」を通して公表する。また、個別事業等についても可能な範囲で公表を行う。</p>	

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
東邦	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ・情報提供ツールの充実を図り、情報提供態勢を確立する。 ・経営情報やビジネスマッチング活動に対する行員の啓蒙活動を通じ、中小企業への情報提供、コンサルティング機能を強化する。</p>	<p>セミナー、講演会の開催 ・関連会社を含めた各種セミナー、講演会を実施し、中小企業への情報提供活動を実践していく。 ・中小企業へのコンサルティング機能の強化 ・グループ企業による人材派遣、ITコンサルティング等により取引先企業に対する支援機能を強化していく。</p>	<p>セミナー・講演会の開催 ・次世代後継者向け勉強会「東邦ビジネスカレッジ」を開催した。 ・当行グループ会社による講演会を3回実施した。 ・中小企業へのコンサルティング機能の強化 ・当行グループ会社によるITコンサルティング業務実績【4.2先/2.6百万円】</p>	<p>専担部署、グループ会社を含めて、中小企業への有益な情報提供、支援等を実施している。 ・セミナー、講演会の開催等により情報提供を行うとともに参加者の交流を図ることでビジネスマッチングにつなげていく。</p>
東邦	<p>要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化並びに実績の公表等 ・融資部「経営サポートチーム」や融資管理部「企業経営支援室」等、専担部署の新設・拡充により経営改善支援態勢を整備強化。取引先企業の経営改善支援を全行的な運動として一層強化し、銀行の本業業務として定着・継続させることにより、地域経済の発展と貸出資産の健全化を図る。 ・また、全行的な活動の活性化と担当行員のレベルアップを目的とした研修等の諸施策を積極的に実施する。</p>	<p>「改善運動2005」の積極展開 ・全行的かつ全員体制による経営改善支援取り組みの一層の強化を図るため、融資渉外全係全員が原則1人1社以上の担当先を選定し、経営協議会の開催や経営改善計画書の策定等による支援を実施する。</p>	<p>「改善運動2005」の積極展開 ・「改善運動2005」の対象先として401先を抽出、その内、融資部「経営サポートチーム」が優先的に関与する優先サポート先87先（平成18年3月末現在）を選定し、当該企業との経営協議会や経営改善計画書の策定等、経営改善指導を実施した。 ・平成17年度の取組実績 【401先のうち債務者区分上昇先：34先】 【経営改善計画書の策定実績：86先】 【経営協議会開催実績：275先に対して470回開催】</p>	<p>「改善運動2005」「改善運動2006」の展開 ・一人一社運動を主要活動施策として展開する中で、多くの行員が改善運動に携わり、幅広くかつ視野の広い経営改善支援を行い、一定の成果を収めることができたが、取組姿勢において支店間のバラツキもみられることから、今後更なる活性化と定着化実効性の確保を図っていく。 また、計画策定済先については改善実効性を図るためモニタリングを継続していく。</p>
常陽	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ・中小企業に対するコンサルティング機能及び情報提供機能の一層の強化を図るため、以下の項目に取り組む。 (7)行内PCネットワーク、「常陽ビレッジ」の活用 ・拠点からの情報に基づく目標成約件数：400件 (4)ビジネスマッチング活動の強化。 (9)M&amp;A、事業承継、株式公開支援など多様化するニーズへの対応。 (I)他団体等との連携強化、外部専門家・機関等の活用。</p>	<p>(7)ポータルサイト「常陽ビレッジ」の会員増強、各種情報の提供。 ・営業拠点における顧客情報の有効活用（仕入・販売情報等） (4)物作りに関する「常陽ビジネス交流会」（商談会）を開催。 ・アグリ関連業種に関する「食の商談会」を開催。 (9)M&amp;A、株式公開支援、社債発行、事業承継、金利・為替リスクのヘッジ等、総合金融サービスの充実。 ・医療関係における開業ニーズ支援、各種セミナー開催、業者紹介。 (I)Jフォーラム（全行ベース）、経営研究会（拠点ベース）の充実。 ・商工団体、税理士協同組合、農業法人協会との連携強化。 ・常陽産業研究所による経営コンサルティング・セミナーの実施。</p>	<p>(7)拠点からの情報に基づく成約件数：537件。 ・「常陽ビレッジ」ビジネスマッチング登録397件、うち商談中239件。 ・「常陽ビジネスマッチングサービス」契約先61社。 (4)「食の商談会」（17年6月・11月、18年6月）、「常陽ビジネス交流会」（17年9月）の開催に加え、いばらき産業大県フェア2006への特別協賛等を通じ、お客様へ新たな商談の機会を提供。 (9)本部渉外を通しての取組（成約）実績件数：389社。 ・M&amp;A、株式公開支援、社債発行、事業承継等 ・医師開業セミナーの開催（17年9月）。 (I)常陽産業研究所によるコンサルティング：53社、セミナー：71回。 ・環境対応融資商品「常陽エコセレクトローン」取扱い開始。</p>	<p>・「常陽ビジネスマッチングサービス」契約先の増加に加え、「食の商談会」、「常陽ビジネス交流会」など各種商談会の定着などにより、営業情報の成約件数は537件と修正目標である400件（当初200件）を半年前倒しで達成。引続き、当行が有するネットワークを活用し、金融サービス以外の様々な顧客ニーズへ対応するとともに、お客様の営業支援に取り組んでいく。</p>
	<p>健全債権化等に向けた取組みの強化、実績の公表等 ・営業拠点・本部が一体となった再建支援体制により、引続き、要注意先債権の健全化に向けた取組みを強化する。 ・経営改善実績：経営改善支援取組対象企業の20% ・債権健全化等に関する実績について情報開示を行う。</p>	<p>・個別別に再生シナリオを策定し、取組方針を明確化する。 ・取引先企業の格付の維持・向上にむけて、本部・拠点行員のスキルアップを図るため、外部講師を招いた経営支援セミナー、勉強会を実施する。</p>	<p>・格上げ実績については経営改善支援取組企業441先中36先。 ・改善計画策定支援は再策定を含め82先。加えて改善計画の見直しを随時実施。 ・経営改善計画策定支援のスキルアップを図るため、外部コンサルによる集合セミナーを開催したほか、企業経営支援室による営業拠点向け巡回勉強会（21回）を開催。</p>	<p>・従来の活動状況を踏まえ、問題点の再分析や取組方針の再検討を行ったことから、個社ごとの取組目標がより明確となっており、徐々に経営改善支援の成果が結実している。 ・外部機関活用による再建計画策定や継続的な改善指導・要因分析により、今後とも個別の債務者ごとの取組方針に従って進捗管理を強化し、実績につなげていく。 ・本部と営業拠点との連携強化、セミナーの開催等を通じ、取引先企業の経営改善計画策定について、より一層の支援スキルの向上を図る。</p>
関東つくば	<p>要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 ・本部と営業店の担当分掌をはっきりして、短期的に成果が得られるようにする。 ・抜本的な経営改善計画の策定支援とモニタリングを基本とし、外部機関との連携で早期事業再生に取組む。 ・取引先企業並びに当行行員に対して、経営改善の重要性を啓蒙し、ノウハウを提供して行く。 ・取引先の実態に即した事業再生スキームを選択・活用する。</p>	<p>・本部は50百万円以上の要管理先・破綻懸念先を主担当とし、それ以外を営業店が担当し、本部がサポートする形で連携を強化する。 ・本部担当先については、中小企業再生支援協議会や企業再生ファンド、DDS等を中心とした、事業再生スキームを選択・活用する。 ・税理士・経営コンサルタント会社・サービサー等の外部機関との連携を強化し、経営支援先に最適な事業再生スキームを検証し、スピードアップとスキルアップを図る。</p>	<p>・経営改善支援先を見直し、累計256先を選定した。 ・経営改善支援先の対応方針を見直した。 ・経営改善支援先の対応方針に基づいた活動とモニタリングを実施した。</p>	<p>・従前と変わり、全ての50百万円以上の要管理先・破綻懸念先の対応方針協議を個々に行った上で、経営改善支援先を選定し、これを本部主担当として取組みました。この結果、本支店の意思統一が図れ、責任も明確化されたために、業務のスピードアップが図れた。 ・全店に経営支援業務が定着するよう研修等を行なった。 ・前期反省を踏まえ営業店が主管する経営改善支援先の取組について個別に再生スキーム・改善計画を指導した。 ・支援先に対する管理体制をより強固なものとし営業店との連携を強化しながら推進を図ってゆく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
足利	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>(1) オーガニック情報営業の機能拡充し、情報提供機能の強化を図る。</p> <p>(2) 経営相談や経営支援などの課題解決型営業を拡充するため、実践的研修を行うとともに、OJTおよび成功事例の共有活用に取り組む。</p> <p>(3) 取引先企業の販路拡大等のニーズに基づき、適時・適切な情報提供を行う。</p> <p>(4) ビジネスマッチング成約件数目標 各期80件(累計320件)</p> <p>(5) 経営相談・支援機能の強化に向け、お客様との接点拡大を図るため、融資機能を持つ機能特化型店舗の拡大による有人店舗チャネルの再構築を進める。</p>	<p>(1) 情報営業ツールとしての行内イントラネットの機能拡充により活性化を図る。</p> <p>(2) 課題解決型営業の実践的研修としての「ブラッシュアップ講座」の企画実施。</p> <p>・法人渉外担当者等(代理・係長)対象 年3回(各25名募集)</p> <p>(3) OJTおよび成功事例の共有活用への取組み。</p> <p>(4) リテールセンター(機能特化型店舗)への機能変更による営業店ネットワークの再構築。</p>	<p>(1) 行内イントラネットに「店周680業種融資審査ガイド」(銀行研修社)の業種情報を掲載。</p> <p>(2) 本部宛情報・僚店間情報を行内イントラネットに搭載。</p> <p>(3) 融資提案、融資審査に関する研修実施、104名参加。</p> <p>(4) 行内OAオーガニック情報(2,790件)、僚店間情報(3,541件)、ビジネスマッチング成約件数(431件)</p> <p>(5) リテールセンター等軽量化店舗への機能変更 53か店(累計)</p> <p>(6) 青葉公認会計事務所(香港)と業務提携し、支援体制強化。</p>	<p>(1) 当初計画通り進捗。</p> <p>(2) 情報関連インフラの機能拡充により、情報件数の増加に寄与した。今後も機能改善等の対応を行う。</p> <p>(3) 法人開拓グループと連携した「経営相談・支援機能」「課題解決型営業」を担う人材育成に向け、F・P・財務提案・ベンチャー支援機能等組合せた研修企画・業務運営等、内容の充実を図る。</p>
足利	<p>要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化および健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>(1) 定期モニタリング制度の運用により、時系列での債務者管理を実施し、予期せぬ倒産の発生防止を図るとともに、行内の債務者実態把握の手法・目録を発展・統一させ、リスク管理手法定着化のツールとしても活用する。</p> <p>(2) 経営改善にコンサルタント等の外部専門家を活用し、ランクアップに向けた取組みを強化する。</p> <p>(3) 健全債権化等の強化に関する実績については、半期毎の開示を継続実施していく。</p>	<p>(1) 定期モニタリング制度</p> <p>・正常先・要注先・要管理先の一貸出金額以上の取引先に対し、四半期毎に月次業績データ(試算表・資金繰表等)による定量的要因分析と訪問実査による定性的要因分析を実施。</p> <p>・実態把握に基づき、対象先の業績悪化シグナルの早期発見と、適切な指導を実施。</p> <p>・対象先にかかわる本部指示事項について、営業店の履行状況を定期的にフォロー。</p> <p>(2) 健全債権化等の強化に関する実績について、本推進計画の公表に合わせて半期毎の開示を継続する。</p>	<p>(1) 定期モニタリングの実施(17年4月～18年9月:853先)。</p> <p>(2) 経営コンサルタントを活用し、取引先企業の経営相談・支援の実施(コンサルタント契約先数:8先)。</p> <p>(3) 取引先への当行行員出向による、再建支援(6名)。</p> <p>(4) 半期に1度、健全債権化等の強化に関する実績の開示。</p>	<p>(1) 当初計画通り進捗。</p> <p>(2) 引続き、計画に沿って継続実施。</p>
群馬	<p>中小企業に対するコンサルティング機能及び情報提供機能の一層の強化</p> <p>・ビジネスマッチング情報の収集・蓄積、営業店への提供情報の充実。</p> <p>・商工団体等との連携強化や外部専門家・外部機関等の有効活用。</p> <p>・株式公開支援業務、社債発行支援業務、M&amp;A業務など、中小企業の新規事業展開、事業拡大・多角化等への支援。</p>	<p>・ビジネスマッチング先の発掘と有効面談の増加及び取引先に対するビジネスマッチング商談会への参加支援。</p> <p>・企業育成ファンドによる投資、株式公開アドバイスの実施。</p> <p>・「銀行保証付私募債」などを活用した資金調達支援。</p> <p>・M&amp;A情報ネットワークの充実と複雑で専門性の高いM&amp;Aニーズへの対応に向けた税理士、弁護士等専門家との連携強化。</p>	<p>・ビジネスマッチング情報の収集・蓄積・活用を進めた。</p> <p>・新規契約先56先 累計114先、成約 32件(27先)。</p> <p>・取引先企業の株式公開を支援する市場誘導業務の取扱いを開始したほか、株式公開セミナーを監査法人等と共同で開催した。</p> <p>・食品に関する商談会「食の交流会」の開催を企画・立案した。</p> <p>・私募債の取扱い実績 139社160億円 累計379億円。</p> <p>・M&amp;Aの取扱い実績 7件。</p> <p>・医療制度改革等に関するセミナーを開催した(361名参加)。</p>	<p>・ビジネスマッチングへの取組みが進展したほか、M&amp;Aや株式公開支援業務などの推進による成果が生まれている。</p> <p>・ビジネスマッチング、M&amp;A、株式公開支援業務などへの取組強化や外部機関との連携強化に努め、取引先企業に対するコンサルティング機能および情報提供機能の一層の充実を図る。</p>
武蔵野	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>良質な情報の収集・蓄積、高度な相談にも対応できるスタッフの充実、外部機関との連携等を進め、地元中小企業の経営強化・地域経済活性化に向け、経営相談・支援機能の強化に取り組んでいく方針。</p>	<p>・M&amp;A、ビジネスマッチング、海外進出支援業務に係る情報収集・蓄積、帯同訪問による支援強化</p> <p>・顧客ニーズに応じた経営情報・ビジネスマッチング情報の提供支援活動</p> <p>・外部専門機関の活用、近隣地銀との連携強化による、M&amp;A、ビジネスマッチング、海外進出支援業務の強化</p> <p>・投資ファンドの投資先及び見込先等への経営指導や情報提供等による株式公開支援活動、市場誘導業務への取組みによる支援機能の拡充</p> <p>・退職年金制度のコンサルティング及び401k(確定拠出年金制度)の運営管理機関受託</p> <p>・セミナー参加等による本部担当者のスキルアップ</p>	<p>担当者スキルアップ</p> <p>・証券会社4社との提携により「市場誘導業務」取扱開始(17年11月)。取引先紹介24件。</p> <p>・法人コンサルティングサービスについては帯同訪問による提案を継続実施。</p> <p>&lt;海外進出支援:取引先訪問189件・情報提供137件、M&amp;A:案件相談等124件・成約2件、ビジネスマッチング:情報取扱333件・成約56件&gt;</p> <p>・企業年金(401k)の導入3社、職域個人型401k事業所登録受付25社。</p>	<p>・海外進出支援業務は、潜在的な海外進出ニーズの一層の発掘が課題。</p> <p>・M&amp;A業務は、情報の収集・蓄積の強化及び担当者のスキルアップが課題。</p> <p>・ビジネスマッチングは、情報の収集・蓄積と質の向上が課題。</p> <p>・株式公開支援は、市場誘導業務の浸透と定着、取引先の株式市場ニーズの収集の強化が課題。</p> <p>・企業年金(401k)は、取引先ニーズの収集により、401kだけでなくニーズに応じた最適な制度の選定を促し、導入を支援していく。</p>
武蔵野	<p>要注先債権等の健全債権化に向けた取組みの強化及び実績の公表</p> <p>・不良債権の発生未然防止と再生支援に向けた取組みを強化</p> <p>・企業経営支援のサポート機能強化のため、本部専任者・営業店担当者の能力・スキルの向上を図り、抜本的な経営改善に向けた体制を強化する</p> <p>・実績公表と公表内容の充実</p> <p>・19年3月期不良債権比率目標(金融再生法ベース)3%未満</p> <p>・支援対象先の債務者区分ランクアップ先数目標:2年間累計300先</p>	<p>・営業店の支援対象先に対する取組み状況の検証・指導</p> <p>・「経営計画策定支援システム」活用による企業再生支援の強化</p> <p>・埼玉県中小企業再生支援協議会・政府系金融機関等との連携による再生支援強化</p> <p>・短期集中的な改善支援が必要と思われる先については、取引先と協議しコンサルタントの導入を斡旋</p> <p>・不良債権新規発生防止のため、キャッシュフロー重視のモニタリング強化</p> <p>・体制整備状況、経営改善支援の取組み状況等の公表</p>	<p>・営業店における経営改善支援対象先(18年上期301先)に対する検証・指導の実施</p> <p>・支援システムを活用した再生支援「企業診断・中長期経営計画」の作成 835先</p> <p>・埼玉県中小再生支援協議会等との連携により、企業再生案件2件とめる</p> <p>・本部専任者の営業店臨店を増加し、モニタリングを強化することにより不良債権の新規発生防止を図った</p>	<p>・17年度以降通期では、債務者区分ランクアップに向けた経営改善支援取組み先646先のうち、236先(36.5%)がランクアップし、相応の実績が上がっていると評価。支援対象先の多くが自社の問題点を直視し改善に取り組んでおり、支援活動の効果が表れている</p> <p>・課題としては、経営者本人に再生に向けた意識改革をさせるまでには粘り強い交渉と時間が必要となるケースがあるため、企業経営支援室と営業店が連携を密にし、経営改善支援の取組みを継続していく</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
千葉	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化に向けて、ビジネスマッチングの取組を強化するほか、高度なサービスを提供できる人材の育成を進めていきます。</p>	<p>1.お客さまのニーズを収集するとともにCRMによる一元管理を実施し、情報のマッチングを進めていきます。 2.ビジネスフォーラム、商談会を開催し、ビジネスマッチングの機会を創出します。 3.中小企業診断士の継続的な育成を進めるとともに、行内・外部研修等をつうじて人材の育成を継続していきます。</p>	<p>1.「ビジネス@ちばぎん」の「ビジネスマッチング」ニーズ登録が268件となりました。 2.17年6月に「中国」、17年11月に「IT経営革新」及び18年7月に「食」をテーマとしてビジネスフォーラムを3回開催しました。また、個別商談会については23回開催しました。 3.中小企業診断士養成のため、外部教育機関に4名派遣しました。 4.行内研修を3回開催し49名が受講しました。</p>	<p>【現状分析】 ビジネスマッチングニーズの登録を進めているほか、ビジネスフォーラムや個別商談会の開催など、取引先企業の経営相談・支援機能の強化に向けた取組が着実に進捗しています。 【評価及び今後の課題】 取引先企業に対し、当行のビジネスマッチングの取組の周知が進み、特に個別商談会では、開催実績が増えたことで、成約件数も増加傾向にあります。今後ともさまざまな業種で商談会を開催し、取引先企業の販路拡大を進めていきます。</p>
千葉	<p>要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組の強化、健全債権化等の強化に関する実績の公表等 これまでに取引先との密接な関係をもとに、財務内容の実態や経営能力、事業の成長性等を的確に把握し、適切な経営改善支援により債務者区分のランクアップを図っていくとともに、経営改善によるランクアップ先数等の公表を継続していきます。</p>	<p>1.審査部再生支援グループと、地区法人営業部、企業戦略支援担当が定期的にミーティングを開催し、経営改善によるランクアップ事例の紹介などにより再生ノウハウの共有を図っていきます。 2.不良債権比率を3.5%程度まで下げます。 3.経営改善支援取組先のうち2割のランクアップを目指します。</p>	<p>1.県内ブロック幹事店に設置した地区法人営業部、企業戦略支援担当を中心に経営改善支援取組先487先に対して、経営改善計画書の策定支援及び進捗管理を実施しました。そのうち104先の債務者区分のランクアップが図れ、ランクアップ率は21.3%となりました。 2.企業再編ファンドスキームを活用した会社分割による再生支援を実施するとともに、当該先にシンジケートローンを組成し、エグジティブファイナンス（再生計画終了にあたっての融資）を行いました。</p>	<p>【現状分析】 お客さまの身近な所での再生支援を基本に、県内ブロック幹事店に設置した地区法人営業部、企業戦略支援担当を中心とした経営改善支援活動を継続実施した結果、不良債権比率も17年3月末の4.5%から3.3%まで1.2%低下しました。 【評価及び今後の課題】 本部及び営業店一体となった活動を継続実施しており、相応の成果をあげています。今後については、経営改善支援取組先数の増加を図るとともに、本部と営業店の連携を今まで以上に強化していきます。</p>
千葉興業	<p>1.中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化 業種別商談会、経営塾等におけるセミナー開催により、コンサルティング機能の一層の強化を図る。 外部専門家、外部機関との情報共有等により、特定業種（医療、介護、農業、漁業等）の育成を図る。 提携証券会社等を活用し、私募債発行支援・引受業務、M&amp;A、ビジネスマッチング業務等の多角化するニーズに積極的に対応していく。 2.中小企業支援スキルの向上 実践的な集合研修を実施。通信講座の受講・外部検定試験資格取得も奨励する。 3.要注意先債権等の健全化に向けた取組み等 「経営改善計画書」策定指導を主体とした取組を継続。 要注意先債権等の健全債権化に向けた取組を強化する。 経営改善取組項目の公表内容充実を図る。</p>	<p>1.中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化 業種別商談会の実施（半期1回）。 経営塾の開催（月1回）及び二期生の募集。 ニーズ別セミナー開催（半期1回）。 特定業種への育成融資（福祉医療機構との協調による介護保険対象施設建設資金など）の取扱（半期5件）。 医療法人に特化した「医療専任チーム」新設。 市場誘導業務（半期2先）、私募債（半期5先）。 2.中小企業支援スキルの向上 ビジネスマッチング等F-I・ビジネス提案勉強会の開催（受講者数378名）。 情報提供力強化を目的としたナレッジトレニの実施（参加人員15名）。 「企業支援力育成・強化研修」の開催（受講者数80名）。 地銀協外部研修への派遣（派遣人員5名）、通信講座の受講奨励（受講者数150名）、経営支援アドバイザー2級取得奨励（合格者数20名）。 3.要注意先債権等の健全化に向けた取組み等 「経営改善計画書」策定先を含む個別企業支援先として約400先を選定。選定先のうち計画策定先は計画進捗管理・個別指導を実施する等モニタリングを強化すると同時に計画と実績が大幅乖離している先については原因分析を徹底し修正計画策定支援を実施。計画策定未了先についても計画策定指導及び経営改善アドバイザーを継続的に行う。 資金繰り注視先定期的訪問管理強化等による不良債権新規発生防止及び審査役による「個別別案件・方針相談会」実施により具体的支援策を検討して行く。 経営改善取組項目の公表内容の充実。</p>	<p>中小企業向けコンサルティング機能、情報提供機能の強化としては、16年9月に設立したちは興銀「経営塾」において、19回のセミナー・視察会を実施し将来の県内経済を担う事業経営者の育成に貢献。また、設備業・建設業向け商談会や病院経営者向けにメディカルマネージメントセミナーを開催。 ビジネスマッチングにも積極的に取組み、福祉医療機構との協調先に対するビジネスマッチングは55件の実績。 18年度下期についても、中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化を図る。</p>	<p>中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化については、ほぼ目標達成しており、18年度下期についても継続的に対応していく。 経営改善計画策定支援及び助言アドバイス等の継続実施により、18年度上期までに経営改善支援取組み先のうち75先の債務者区分ランクアップしたものの、依然として建設業及び小売業（特に東総・東南地区）の業績不振、債務者区分の劣化が顕著であり、経営改善計画策定先及び資金繰り注視先定期的訪問管理先を中心にモニタリングを徹底し、経営改善支援を強化していく。また、18年度下期より本部臨店指導の中でダウンサイド先に対する個別別改善策を指導していく予定。</p>
東京都民	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 1.中小企業に対する行内のコンサルティング機能の一層の強化を図る。 2.「商売プラザ」、「CNS情報サイト」の活用により、情報提供機能の一層の強化を図る。</p>	<p>1.行内専任部署において、取引先の株式公開、M&amp;A、社債発行、海外進出（主として中国、アジア地域）支援を積極的に行う。 2.「商売プラザ」の年1回開催と参加企業数の増加を図る。 「CNS情報サイト」の登録企業増加、活用促進を図る。</p>	<p>1.取引先の株式公開先7先・公開専門機関紹介先13先、M&amp;A新規支援取組先75件、社債発行175件（210億円）、海外進出支援取組先44先の実績。 2.「第4回商売プラザ」を17年7月に、「第5回商売プラザ」を17年12月に実施。「第4回」は参加企業33社79名、商談件数118件。「第5回」は参加企業60社132名、商談件数282件。「第6回商売プラザ」を18年10月に計画。参加企業見込み45社。 3.「CNS情報サイト」活用推進策としてパンフレットのリニューアル実施。サイト会員向け案内メールを月1回送付し、新たなコンテンツとして「経営相談窓口」の取扱を開始。</p>	<p>コンサルティング機能強化、ビジネスマッチングへの取組は計画通りに推移。今後も、中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化を図っていく。</p>
横浜	<p>取引先のニーズに応じた経営情報の提供や広範なビジネス・マッチング情報の提供 ・情報担当者による情報の共有化を積極的におこなう情報の受発信を活性化させる。 ・取引先企業に鮮度の高い情報を提供することにより、ビジネス・マッチング成約件数の増加をはかる。 ・浜銀総合研究所のコンサルティング機能の充実、および地元商工会議所、諸団体等の研修会への講師派遣に積極的に取組む。</p>	<p>・「情報マスター会議」の継続開催。 ・行内イントラネットの活用。 ・「情報マスター」の増強。 ・本部サポート機能強化。 ・コンサルティングについては、浜銀総合研究所の活用を一層進める。 ・関連会社を中心とした、地元商工会議所、諸団体等による中小企業向け研修会への講師派遣。</p>	<p>・「情報マスター会議」の継続開催（9回）。 ・「情報マスター」を37名から51名に14名増員し、体制強化。 ・ビジネス・マッチング成約件数 794件。 ・浜銀総合研究所の活用実績を評価し、インセンティブを付与。 ・懇話会、地元商工会議所、諸団体等による中小企業向け研修会への講師派遣（延べ161名）。</p>	<p>・「情報マスター会議」の継続開催や担当者の増強を通じ体制強化をはかり、ビジネス・マッチングの成約件数の一層の向上を目指す。 ・研修会等への講師派遣は当初計画どおり実施。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業に対するコンサルティング機能、経営情報提供、ビジネスマッチング機能の強化を図る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンサルティング機能強化</li> <li>ア. 経営相談所のコンサルティング業務拡大</li> <li>イ. 弁護士・税理士による無料相談の継続</li> <li>ウ. 個別研修、公開セミナー開催</li> <li>経営情報提供機能・活用強化</li> <li>・自社株評価パソコン診断、各種小冊子発行、インターネットによる経営情報提供を強化し、一層の活用促進を図る</li> <li>・ビジネスマッチング・M &amp; A業務強化</li> <li>ア. ビジネスマッチング・M &amp; A業務への取組強化</li> <li>イ. 「だいし経営者クラブ」の活動を強化することにより、広範なビジネスチャンスを提供する</li> <li>・中小企業の海外進出支援</li> <li>・中国派遣者が一時帰国して行う情報提供活動をはじめ、中国ビジネス展開企業の支援を継続。併せて、取引先企業の貿易業務実務担当者の育成支援を実施する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>【17年度の実績】</li> <li>相談件数：2,955件、コンサルティング件数：56件、個別研修会：77回</li> <li>自社株評価36件、小冊子16誌発行</li> <li>活動実績を営業店表彰項目として設定</li> <li>ビジネスマッチング利用企業137社、M &amp; A成約1件</li> <li>だいし経営者クラブ全体会での展示会・プレゼンテーションを開催</li> <li>地域勉強会の実施4回、企業訪問64社</li> <li>【18年4月～9月の実績】</li> <li>相談件数：1,510件、コンサルティング件数：32件、個別研修会：58回</li> <li>自社株評価10件、小冊子9誌発行</li> <li>取引先のマッチングニーズ支援として「企業紹介サービス」を開始</li> <li>だいし経営者クラブ全体会を開催し、県内外企業のビジネス交流を支援</li> <li>中国派遣者が一時帰国し、地域勉強会の開催や企業訪問による支援を実施したほか、取引先企業の貿易実務担当者の育成を支援するセミナー等を開催</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年度は、経営相談機能の高度化・多様化に取組み数値目標を達成</li> <li>ビジネスマッチングについては、だいし経営者クラブの活動強化などを通じ、今後も継続して提供機会を拡大していく方針。また、「企業紹介サービス」については、提携企業を拡大し更なる機能強化を進めていく方針</li> <li>一時帰国者による本社等訪問は回を重ねることに、外為取引に結びつく可能性が高い具体的な面談が増加。また、地域勉強会や取引先企業向け貿易セミナーについては参加企業から好評を得ているが、今後は開催地域やタイムリーなテーマ設定などの検討が必要</li> </ul>
第四	<ul style="list-style-type: none"> <li>・要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</li> <li>健全化推進活動、モニタリング活動の継続並びに活動内容の充実を通じて、対象先の債務者区分の早期ランクアップを図り、不良債権の新規発生を防止する</li> <li>・外部機関等との提携を交え本部専門機能を更に充実させ、全営業担当者の支援能力の向上、スキルアップを図る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・健全化推進活動の展開</li> <li>・17年度は、要注意・破綻懸念先の中から経営改善支援取組先412先をエントリーし、債務者区分の早期ランクアップを推進</li> <li>・18年度は、審査部・取引先支援室に「健全化活動支援ライン」を設置し、「重要支援先」として116先を選定。本部と営業店連携のもと選定先の経営改善支援に取り組みと共に、営業店の健全化活動全般をバックアップ</li> <li>・モニタリング活動の展開</li> <li>・正常先のうち中・低価格付先並びに要注意先（含む要管理）の大口と信先から対象先を選定。主に債務者区分のランクダウン防止に軸足を置いた活動を展開（17年度：36先、18年度：45先）</li> <li>・経営改善能力養成研修の実施等</li> <li>・「リーダー養成研修」及び営業店での「店内ビデオ研修」を実施（17年度）</li> <li>・ブロック別貸出資産健全化会議の定期的開催を通じて取組情報の共有化を推進し、実践力を強化（18年度）</li> <li>・本部機能の充実</li> <li>・取引先支援室による実地活動</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・17年度の経営改善支援取組み先のうち18年9月末までのランクアップ実績：117先/412先（28.4%）</li> <li>・18年度の取組み先（重要支援先）のうち18年9月末までのランクアップ実績：6先/116先（5.2%）</li> <li>・モニタリング活動に対する対象先のランクダウン防止率：17年度80.6%、18年度上期95.6%</li> <li>・各店の推進リーダーに対し集合研修を実施の上、「研修用ビデオ」による店内研修を順次実施（17年度1年間287名が受講修了）18年5月に「ブロック別貸出資産健全化会議」を開催</li> <li>・取引先支援室の所管先に対し、営業店と連携のもと、適宜、外部専門家とも連携した上で経営の早期再建に向けた実地活動を展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・17年度活動の成果から、17年度対象先基準でのランクアップ数は17年度実績の80先から117先に増加。一方、18年度から重要支援先として選定した116先については、改善に時間を要する先が中心であったこともあり上期中のランクアップ先は6先と低調。改善のスピードアップを図る方針</li> <li>・モニタリング活動については、18年度上期に90%以上のランクダウン防止率を確保。概ね計画通りに推移</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先企業が求める情報を的確に捉え、ニーズに沿った情報提供を行うことは、地域金融機関に必要とされる機能と認識している。</li> <li>・積極的に情報収集を行い、コンサルティング機能、情報提供機能の充実を図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先企業に必要とされる情報、取引先企業から求められる情報提供体制の整備に向けて現状を精査・発展させる。</li> <li>・ホクゲン経済研究所ならびに同社が提携する外部機関と連携した経営相談業務を継続するとともに実績分析を踏まえて取組内容を改善する。</li> <li>・技術協力の専門的な技術関係情報の提供を継続。</li> <li>・広範なビジネス・マッチング情報の提供。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ホクゲン経済研究所が提携する外部機関と連携して、10社の経営相談に取り組む。</li> <li>・技術協力の新潟大学、新潟県工業技術総合研究所と連携して、新商品開発の技術支援を実施。</li> <li>・にいがた産業創造機構と当行が「新潟IT経営応援隊プロジェクト」を主催し、取引先企業の情報経営革新を支援。</li> <li>・「第9回ホクゲンソリューションセミナー」を実施し、取引先企業の技術課題解決を支援。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・引き続き、取引先企業のニーズを的確に把握し、ニーズに沿った付加価値の高い情報の発信に取り組む。</li> </ul>
北越	<ul style="list-style-type: none"> <li>・要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</li> <li>・経営改善支援活動は地域金融機関の本業であると認識し、全行挙げて企業再生への取組みを継続することにより、地域経済の活性化と新たな資金需要の開拓を行う。</li> <li>・要注意先以下の当行メイン先を中心とした取引先企業の経営改善支援を継続実施することにより債務者区分のランクアップ、またはランクダウン防止を図る。</li> <li>・健全債権化等の強化に関する実績等を半期ごとに公表。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・本部専担部署による支援体制の強化。</li> <li>・営業店に「経営改善支援責任者」を配置し、全行的な取組みとする。</li> <li>・本部・営業店と連携して対象先を選定し活動状況の報告、経過管理を行う。</li> <li>・取組み実績等の公表は、公表内容の充実を検討したうえで、ホームページ等で半期ごとに行う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・融資第二部内に企業支援グループを配置、支援体制を強化。</li> <li>・外部講師による、支店長、経営改善支援責任者、担当者向け研修を実施、ノウハウ蓄積を図る。</li> <li>・営業店、本部の融資担当者を外研修に派遣。</li> <li>・支援対象先267社のうち債務者区分ランクアップ実績は33社。</li> <li>・これらの取組みにより公表不良債権比率は17年3月末比 1.00%の4.13%。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・計画に沿って、体制整備は予定通り実施した。</li> <li>・19年3月まで「経営改善支援特別運動」を実施するが、支援活動を地域金融機関の本業業務と捉え、本部で営業店臨店指導を行うなど、引き続き全行的な取組体制を継続する。</li> </ul>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
山梨中央	<p>経営相談・支援機能の強化</p> <p>1. 中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能を一層強化するとともに、情報の質の向上、事後管理の徹底を図る。</p> <p>2. 中小企業支援スキルの向上に向けた取組みを強化する。</p>	<p>1. 外部専門家、技術アドバイザー、山梨中銀経営コンサルティングおよび中小企業診断協会山梨県支部などによるコンサルティング機能、情報提供機能の充実を図る。</p> <p>2. 「山梨ちゅうぎん経営者クラブ」の会員増強を図り、各種セミナー等を通じて経営情報の提供を強化する。</p> <p>3. 中小企業支援センターとの情報交換を通じ、地域企業の支援強化に努める。</p> <p>4. 営業店網および「山梨ちゅうぎん経営者クラブ」等を活用し、中小企業支援センターの利用促進を図る。</p> <p>5. 中小企業支援センターが開催する創業塾等へ当行の中小企業診断士等の派遣を継続、同センターの活動を支援する。</p> <p>6. 提供される情報の内容を検証、より有効性の高い情報収集への行員の認識向上を図る。</p> <p>7. ビジネス情報などの重要情報については、活用状況等のチェック態勢を整備し、情報の有効活用を図る。</p>	<p>1. コンサルティング機能の強化により、経営コンサルティング契約、指定管理者制度コンサルティング契約、M &amp; Aアドバイザー契約等を締結した。</p> <p>2. 指定管理者制度活用セミナーを開催（2回）した。</p> <p>3. 「山梨ちゅうぎん経営者クラブ」の会員増強を図った。（18年9月末会員数1,207名）</p> <p>4. 「経営後継者育成セミナー」、「価格競争に負けない提案力:交渉力」他のセミナーを開催した。</p> <p>5. 山梨中銀経営コンサルティングによる成功事例を紹介、行内での共有化を図った。（M &amp; A、ISO等）</p> <p>6. ビジネスマッチング情報について、進捗状況を一覧表にし、全行掲示板に掲載した。また、地域開発情報等により情報活用の好事例を紹介した。</p> <p>7. ビジネスマッチング機能の充実を図るため、特定企業との顧客紹介に係る業務提携を行った。</p> <p>8. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化を図るため、当行グループのほか、公共・経済団体や研究・専門機関などの外部機関の経営支援メニューを、中小企業者のニーズに応じて組み合わせ、ワンストップで提供する「山梨中銀経営支援コーディネートサービス」の取扱いを開始した。</p> <p>9. 中小企業者への情報提供ツールとして、当行をはじめ、山梨県・国などの公的機関が実施する事業者向けの支援制度（融資・公的助成金等）の概要を収録した「ビジネスサポートガイド」を発行した。</p> <p>10. 地域の中小企業者に対する総合支援策等に係る情報交換を通じて、地域経済の活性化に取組んでいくことを目的として、当行、やまなし産業支援機構、山梨県信用保証協会の三者による「業務連携・協力の覚書」を締結した。</p> <p>11. ブロック単位での顧客向けビジネスセミナー（M &amp; A、ビジネスセミナー各1回）を実施した。</p> <p>12. 「ソリューション営業の取組強化」および「ビジネスマッチングの有効活用」についてブロック内勉強会を開催した。</p> <p>13. 取引先の販路拡大支援を目的に、インターネット上のビジネスマッチングサイト「フーズインフォーマット」（食関連）、「風林火山ビジネスネット」（製造業関連）と業務提携を締結した。</p> <p>14. 医療・介護分野への支援、取組強化を図るため、「医療・介護分野に関する推進会議」を開催した。</p> <p>15. アグリビジネスに積極的に取り組む県内事業者に対し、県内外のバイヤーとの商談の場を提供し、販路開拓・拡大を支援する「やまなし食のマッチングフェア」を開催した。</p>	<p>1. 技術アドバイザーや山梨中銀経営コンサルティングをはじめとした外部専門家との連携によるコンサルティング態勢は構築されてきており、その実績も増加傾向にある。今後は取引先への啓蒙活動を強化するとともにさらなる機能強化に努める。</p> <p>2. 「山梨ちゅうぎん経営者クラブ」の会員数は過去最多となった。一方、活用されている機能に格差があり、また活用・非活用の会員に格差があることから利用促進策の検討が必要である。</p> <p>3. 平成18年3月、中小企業支援センター県内4支部は廃止され、事務局のみ継続。状況を見て事務局と情報交換を実施する。</p> <p>4. 情報業務に対する各店の取組み態勢に温度差が見られるため、ブロック内会議や推進役店舗時に情報活用の重要性・有効性等について周知徹底を図るとともに、好事例の紹介等を通じて、行員のスキルアップ・マインドアップを図る。</p>
	<p>健全債権化に向けた取組強化および公表</p> <p>1. 業務提携した金融機関、外部専門家や山梨中銀経営コンサルティング(株)等を有効活用し、取引先企業に対し広範かつ専門性の高い経営支援機能を提供する。</p> <p>2. 経営改善支援取組み先を拡大し、本部・営業店の連携による取引先への経営改善指導を強化する。</p> <p>3. 要注意先債権等の健全債権化に向けた取組みを強化する。</p> <p>4. 健全債権化等の強化に関する実績を公表する。</p>	<p>1. 外部専門家や中小企業再生支援協議会等と連携した専門性の高い経営指導の実施</p> <p>2. 業務提携した金融機関と共同でのモニタリングおよび経営指導の実施</p> <p>3. 山梨中銀経営コンサルティング(株)との連携強化</p> <p>4. 経営改善支援取組み先および経営改善計画策定先の拡大</p> <p>5. 経営計画策定ソフトを活用した営業店主体での経営改善計画の策定</p> <p>6. 経営改善取組み実績等の公表</p>	<p>1. 当行メインの取引先企業に対し、中小企業再生支援協議会と連携し経営改善計画を策定した。</p> <p>2. 当行メインの取引先企業に対し、山梨中銀経営コンサルティング(株)と連携し経営改善計画を策定した。</p> <p>3. 営業店主体による経営改善計画策定の対象先を選定し、経営計画策定ソフトを活用した計画策定を推進した。</p> <p>4. 金融機関の協調支援体制構築のため、中小企業再生支援協議会の調整機能を活用した。</p> <p>5. 当行メインの取引先企業に対し、外部コンサルタントと連携し、経営指導及び事業・財務デューデリジェンスを実施した。</p> <p>6. 融資エキスパート養成研修の一環として受講生が各店の取引先企業に対する経営改善計画を策定するなど、実践的な研修を実施した。</p> <p>7. 経営改善支援取組み先331先に対し、期間中で64先の債務者区分が上昇した。</p>	<p>1. 業務提携した金融機関、外部専門家や山梨中銀経営コンサルティング(株)等との連携を強化し、広範かつ専門性の高い経営改善支援を実施した。今後も、本部・営業店の連携を強化し、取引先企業に対する経営改善支援を実施していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題															
八十二	<p>中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>情報活性化によるビジネスマッチング成約の増加</li> <li>2年間の目標成約件数 1,500件(400件から上方修正)</li> <li>コンサルティング案件連絡カードの活用による課題発見・解決営業の強化</li> <li>八十二ビジネススクエア機能の活用による経営相談・情報・商談などのサービス提供</li> <li>グループ法人、監査法人、税理士法人など協働によるコンサルティング実施</li> <li>後継者問題、事業多角化・拡大等 M&amp;Aニーズに対応</li> </ul>	<p>有料のビジネスマッチング契約の締結先拡大</p> <p>外部コンサル機関との連携強化、ネットワークの構築</p>	<p>&lt;ビジネスマッチング成約件数1,446件&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>コンサルティング会社等とのビジネスマッチング契約26先</li> <li>八十二ビジネススクエア会員数2,337先(9月末)</li> <li>M&amp;A勉強会(14回)、医療経営セミナー(2回)、事業承継セミナー(40回)実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業店、本部での情報の積極的な活用により、成約件数は順調に推移。引き続き以下のとおり取組んでいく。</li> <li>「地銀5行による食の商談会(11月)」、「信州食の商談会(2月)」の開催</li> <li>各種商談会出展サポート(随時)</li> <li>八十二ビジネススクエア無料キャンペーンの実施(11月～2月)</li> <li>介護事業者等とのビジネスマッチング契約締結</li> <li>事業承継対策に精通する有力コンサル機関との提携</li> <li>医療経営セミナー(12月)、M&amp;Aセミナー(1月)、事業承継セミナー(随時)の開催</li> <li>法人取引方針策定によるコンサルティング案件カードの活用強化</li> <li>IPO志向先企業への支援強化</li> </ul>															
	<p>不良債権の新規発生防止、要注先債権等の健全債権化等に向けた取組強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>キャッシュフローのモニタリング強化等による不良債権の新規発生防止</li> <li>要注先債権等の健全債権化に向けた取組強化</li> <li>ランクアップ先数目標</li> <li>経営改善支援先312先のうち70先を2か年でランクアップさせる。</li> </ul>	<p>【要注先債権等の健全債権化に向けた取組強化】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経営改善計画策定と実行状況のチェック・フォローの徹底。</li> <li>業種別会議の開催による支援手法等ノウハウ提供。</li> <li>資産改良プロジェクト(PJ)延長による当行全体での取組徹底。(17年度中)</li> <li>融資部調査Gによる再生支援有料コンサルの開始。</li> </ul>	<p>ランクアップ先数 85先</p>	<p>進捗状況の分析・評価</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>平成16年度から取組んでいる資産改良プロジェクトの結果18年3月末には目標を大幅に上回る不良債権の削減を実現した。</li> <li>引き続き取組んだ18年上期は目標設定対象先のランクアップ先数が85先となり、修正目標90先に対し後5先となった。</li> <li>今後の課題・方針</li> <li>ランクアップ先数の目標達成。</li> <li>引き続きランクアップ先増加をはかると共に、業績悪化の未然防止のため経営改善支援先の個社別管理を強化する。</li> </ul>															
北陸	<p>コンサルティング機能及び情報提供機能の一層の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>本部・営業店のコンサルティング能力やビジネスマッチング機能の一層の強化により、総合金融サービス機能の充実に図る。</li> <li>「顧客・僚店貢献運動」</li> <li>マッチング件数 目標 30,000件(17/4～19/3)</li> <li>「ビジネスマッチング業務」</li> <li>成約件数 目標 2,500件(17/4～19/3)</li> <li>より多くの中小企業が参加可能な各種セミナーや相談会の企画・共催により、中小企業のニーズへの積極的な対応を図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「顧客・僚店貢献運動」の継続(活動開始は平成5年から)</li> <li>手数料を収受する「ビジネスマッチング業務」の本格展開</li> <li>ビジネスフォーラムの開催</li> <li>北海道銀行とのビジネスマッチング情報の交換</li> <li>法人向けインターネットによる会員制経営情報提供サービス</li> <li>「ほくぎんビジバ倶楽部」の展開(17年1月開始)</li> <li>事業承継、M&amp;A、金融資産運用セミナー等を開催するとともに、中小企業のニーズに沿った個別コンサルティングを実施</li> <li>監査法人、証券会社等と連携し、確定拠出年金、株式公開セミナーを開催</li> <li>中小企業支援センター等と連携して、経営相談会を開催</li> <li>中小企業基盤整備機構、日中投資促進機構等と連携し、海外進出セミナー等を開催</li> <li>「ほくりく長城会」を中心とした中国ビジネス等海外進出支援</li> </ul>	<p>*数値目標に対する17年上期から18年上期の実績</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「顧客・僚店貢献運動」 32,544件(進捗率108.4%)</li> <li>「ビジネスマッチング業務」 2,137件(進捗率85.4%)</li> <li>「北陸三県一斉経営相談会」の実施(17/6) 54ヶ店、512名の相談受付</li> <li>「ほくぎんF&amp;Gビジネスフォーラム2005」の開催(17/9)</li> </ul> <p>----- 今回実績 ----- 前年比 -----</p> <table border="1"> <tr> <td>出展企業数</td> <td>86社</td> <td>+5社(+6.2%)</td> </tr> <tr> <td>来場者数</td> <td>2,100名</td> <td>+900名(+75.0%)</td> </tr> <tr> <td>企業面談件数</td> <td>800件</td> <td>+500件(+166.7%)</td> </tr> <tr> <td>成約・商談継続件数</td> <td>240件</td> <td>+205件(+585.7%)</td> </tr> </table> <p>中国・上海で「ビジネスマッチング商談会」を開催(17/12)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>北海道、静岡、千葉、八十二銀行との共同開催</li> <li>当行取引先の出展企業数16社、16社の商談件数250件</li> <li>各種セミナーの開催(17/4～18/3月)</li> <li>【株式公開セミナー】 出席者:28社 43名</li> <li>会場等:富山、石川、福井の3会場</li> <li>共催:監査法人トーマツ、北陸キャピタル</li> <li>【新会社法セミナー】出席者:76社 145名</li> <li>会場等:富山、石川の2会場</li> <li>共催:あずさ監査法人、みずほ信託銀行</li> <li>【「ほくぎんビジバ倶楽部」会員向け】出席者:53名</li> <li>会場等:富山、石川、福井の3会場</li> <li>【富山県建設業協会向け】出席者:32名 計3回</li> <li>【北陸三県の信用金庫向け】30名 計3回</li> <li>(他に相続・事業承継、金融資産運用、M&amp;A、確定拠出年金等、顧客向けセミナーを開催...計17回、389名出席)</li> <li>北陸経済研究所がみずほ総合研究所と包括業務提携(17/9)</li> <li>「ほくりく長城会」講演会の実施(17/7) 前上海口ソーン総経理</li> <li>「上海における販売戦略」...130名参加</li> <li>「ほくりく長城会」会員を対象とした中国向け中国語HPの開設および「上海長城会」の結成(17/9)</li> <li>「ほくぎんA S E E A N会」設立(18/2)</li> <li>横浜銀行との業務提携(18/3)</li> <li>3行海外情報ネットワークの立ち上げ等</li> </ul>	出展企業数	86社	+5社(+6.2%)	来場者数	2,100名	+900名(+75.0%)	企業面談件数	800件	+500件(+166.7%)	成約・商談継続件数	240件	+205件(+585.7%)	<p>数値目標として掲げた「顧客・僚店貢献運動」は目標を達成し、「ビジネスマッチング業務」は順調に推移。</p> <p>また、「ビジネスフォーラム」については、地域に関連の深い業種に特化したり、地域大型プロジェクト(東海北陸自動車道開通)に関連したテーマとするなど、知恵を絞った取組みを展開し、好評を得た。なお、横浜銀行をはじめとするグループ外の他金融機関とも協働し、ネットワークも拡げること、更なる情報提供力の強化、支援機能の強化に努めていく。</p> <p>各種セミナーについても、会社法やM&amp;Aなどタイムリーなテーマを取り上げ、当行への期待が従来以上に高まっていることを踏まえて、引き続き積極的な取組を行っている。</p>			
出展企業数	86社	+5社(+6.2%)																	
来場者数	2,100名	+900名(+75.0%)																	
企業面談件数	800件	+500件(+166.7%)																	
成約・商談継続件数	240件	+205件(+585.7%)																	
	<p>要注先債権等の健全化等に向けた取組みの強化等</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>営業店が主体となって経営改善支援取組み先を選定し、経営改善計画の策定・見直しサポート、並びに計画実施の進捗管理を主なテーマとして、本支店の連携をさらに強化して取り組む。経営改善取組み先を406先に拡大して、ランクアップの防止と業績の向上を図り、25%以上のランクアップを目指す。</li> <li>経営改善取組み先を見直し、18年9月末時点では390先。</li> <li>健全債権化等の強化に関しては、定期的に実績を公表するとともに、公表内容の拡充を図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営改善支援取組み先の進捗を定期的に把握し、PDCAを徹底</li> <li>企業支援タスクフォースが培ったノウハウを営業店に広めるべく、再生良好事例の行内周知と臨店指導を強化</li> <li>企業再生マニュアルの充実を図るとともに、活用を促進</li> <li>企業支援機動チームによる集中的な改善計画策定支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年3月末基準で経営改善取組み先を見直し、営業店へ選定先を通知(17/7-9)</li> <li>経営改善支援取組み先の解除基準を明確化するとともに、経営改善計画策定に関する運用ルールを制定(17/8)</li> <li>営業店での進捗管理を徹底し、本部の指導を強化するために、経営改善支援取組み先に対しての月次進捗管理表を制定し、定期的な本部へ報告を行う体制とした(17/9)</li> <li>「できる企業再生」を発刊し、営業店へ良好事例等を紹介(期中:計18回)</li> <li>17年9月末基準で経営改善支援取組み先の追加選定作業を実施、新たに37先を追加選定し、営業店へ選定先を通知(17/11)</li> </ul>	<p>経営改善支援取組み先443先(17年4月当初406先)のうち、25%以上のランクアップを目指す」との目標の達成に向けて一層の注力が必要であるが、17年度下期に続き、大口先の再生については着実に進捗しており、ランクアップ実績も前期末の28先から34先増加した。</p> <p>なお、経営改善支援取組み先の見直し状況は下表の通り。</p> <table border="1"> <tr> <td>経営改善支援取組み先</td> <td>追加選定先</td> <td>完了等による解除先</td> </tr> <tr> <td>17年3月 406先</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>17年9月 439先</td> <td>+37先</td> <td>4先</td> </tr> <tr> <td>18年3月 413先</td> <td>±0先</td> <td>26先</td> </tr> <tr> <td>18年9月 390先</td> <td>±0先</td> <td>23先</td> </tr> </table>	経営改善支援取組み先	追加選定先	完了等による解除先	17年3月 406先	-	-	17年9月 439先	+37先	4先	18年3月 413先	±0先	26先	18年9月 390先	±0先	23先
経営改善支援取組み先	追加選定先	完了等による解除先																	
17年3月 406先	-	-																	
17年9月 439先	+37先	4先																	
18年3月 413先	±0先	26先																	
18年9月 390先	±0先	23先																	

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
富山	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネス・マッチングにより積極的に取組む。</li> <li>・産学連携を強化するため富山大学との包括的連携協力を締結し、地元中小企業ニーズと大学の研究シーズのマッチングを図りベンチャー企業育成支援体制を強化する。</li> </ul> <p>要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・不良債権の新規発生防止のため、キャッシュフローのモニタリング強化による審査態勢の強化（業種別審査体制等）を図るとともに、支店指導・企業財務支援グループが主体となって、支援対象企業の選定や営業店臨店指導を実施する。</li> </ul>	<p>中小企業支援センターや商工会等との連携強化を引続き行い、支援センターの機能を生かした創業・新分野・新事業の各種セミナーや研修会を開催する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業の新規事業展開、事業拡大・多角化のニーズに対応するため各業界団体（新世紀産業機構・発明協会）や富山大学、富山県立大学、富山商船高等専と連携し、地元企業等のニーズと研究シーズのマッチングを行う。</li> </ul> <p>富山県中小企業再生支援協議会、中小企業支援センター、高岡地区中小企業支援協議会との連携を強化し、対象企業の問題点を経営者と協議しながら経営改善を推進する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・外部専門家（経営コンサルタント、公認会計士、税理士等）への紹介を積極的にし、対象企業の経営改善に努める。</li> </ul>	<p>「ビジネス・マッチングフェア 2005」を開催した。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・TBC東京ビジネス・サミットに参加した。</li> <li>・富山大学、富山県立大学、富山商船高等専、独立行政法人中小企業基盤整備機構と連携協力の覚書を締結した。</li> <li>・「ビジネス・サミット 2006 in高岡」を共同主催した。</li> </ul> <p>17年度～18年度上期は、支援対象先74先において経営改善指導を実施した結果、21先について債務者区分等ランクアップを図ることができた。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・富山県中小企業再生支援協議会が指導する再生案件に取組んだ。</li> </ul>	<p>ビジネス・マッチングの18年度数値目標達成のため、「ビジネス・サミット 2006 in高岡」への出展者に対しフォローを行ない、成果に繋げていく。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・東京ビジネス・サミットの参加や「第2回とやまベンチャー・マッチングフェア」を活用し、ビジネス・マッチングを推進する。</li> </ul> <p>富山県中小企業再生支援協議会が指導する再生案件に参加することができた。今後は、これらの取組みより得た再生ノウハウを活用していく。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・支援対象企業先に対し、外部専門家（経営コンサルタント、公認会計士、税理士等）を紹介する等、より具体的かつ効果的な経営改善指導を行うことが課題である。</li> </ul>
北國	<p>(1) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>中小企業に対するコンサルティング機能及び情報提供機能の一層の強化を図る。</p> <p>(2) 要注先債権等の健全債権化に向けた取組みの強化</p> <p>専任チーム及び営業店管理者が中心となり、与信先の支援等の取組みを強化する。</p> <p>(3) 健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>経営改善による債務者区分のランクアップ先数等の他、地域に有用な改善事例の公表を行う。</p>	<p>本部専任者による高付加価値金融サービスの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先のニーズに応じた経営情報の積極的な提供や広範なビジネスマッチング情報の提供</li> <li>・商工団体、外部機関等の連携強化（提携ローンの検討、セミナー共催等）</li> <li>・専門家（監査法人、弁護士、外部コンサルタント等）の活用</li> </ul>	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ニーズ・シーズ・システムによるビジネスマッチング件数 ……213件</li> <li>・LAN経営相談件数 ……48件</li> <li>・事業承継相談件数 ……29件</li> <li>・情報共有・マッチングのための情報マネージャー（計40名）の配置及び「情報マネージャー会議」の開催</li> <li>・証券4社との提携による「市場誘導業務」の取扱開始</li> <li>・福井銀行、富山第一銀行との「FITネット」業務提携によるビジネス商談会の開催</li> <li>・「日本SME格付けサービス」の取次ぎ業務の開始</li> <li>・中小企業基盤整備機構北陸支部、農林漁業金融公庫と業務提携</li> <li>・株式会社ドン・キホーテ及び楽天株式会社との商談会の開催</li> <li>・中部・近畿六行ビジネス商談会を上海にて開催（百五銀行・十六銀行・名古屋銀行・滋賀銀行・南都銀行との共同開催）</li> <li>・健全債権化等の強化に関する実績の公表等</li> <li>・71先が債務者区分ランクアップ</li> </ul>	<p>「FITネット」ビジネス商談会については、今後継続的に開催していくとともに、十分なアフターフォローを実施し、ビジネスマッチングの実効性向上に努めてまいります。</p> <p>経営改善支援については、チームのノウハウの蓄積、スキルアップにより、個別取引先に応じた支援、助言が浸透してきています。</p>
福井	<p>地域中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・広域でのビジネスマッチング情報の提供、M&amp;A業務を通じた支援機能の強化</li> </ul>	<p>北國銀行、富山第一銀行との連携により、北陸3県広域でのビジネス商談会を開催し、ビジネスマッチング情報・商談の設定により販路拡大等を支援する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・日本政策投資銀行及び外部専門家との連携によるM&amp;A機能を活用し、ビジネスマッチングを支援する。</li> </ul>	<p>&lt;FITネットビジネス商談会の実施&gt;</p> <p>2005.11.29開催に向け、ブース参加企業、商談会参加希望企業を全店において招聘し、参加をとりまとめる。</p> <p>ブース参加企業..61社 商談会参加企業..82社</p> <p>&lt;M&amp;A&gt;</p> <p>仲介専門会社との共同案件において買収案件のアドバイザーを務め、18年4月中に1件成約クローズ。</p>	<p>&lt;マッチング活動に関する行内施策&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・行員向けとして、業務提携先によるセミナーを18年5月に実施。</li> <li>・下期は業務提携による支援機能に対する顧客向けセミナーを開催し、情報提供の一層強化を継続。</li> </ul> <p>&lt;FITネット商談会に関する今後の課題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・第2回商談会では他地域地方銀行との連携により、北海道及び東海地区からの参加企業を募集</li> <li>・商談会参加企業の広域化による、ビジネスマッチング機会の拡大</li> <li>・商談会開催時以外での商談取次ぎ体制の構築</li> </ul>
福井	<p>要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <p>健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・方針：営業店・本部一体となったモニタリング強化のためのフレームワークの確立とその実践。</li> <li>・目標：モニタリング対象予定先を主要な「要注先」等150先程度に絞り込み、30先以上のランクアップを図る（対象予定先の20%相当）。</li> </ul>	<p>モニタリング候補先リスト・個別課題の洗い替え</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ランクダウン阻止・ランクアップ支援を前提として、対象先（150先程度）として絞り込み、ランク維持・ランクアップのためのシナリオを明確にする。</li> <li>・モニタリング強化のためのフレームワーク作り <ul style="list-style-type: none"> <li>一覽表、個別表（ランクアップ・維持シナリオシート）にて進捗管理しやすい体制づくりを行う</li> </ul> </li> <li>・モニタリング（期中管理）の実践とその公表</li> <li>・本部のモニタリングを強化し、30先以上（20%相当）のランクアップに向けた達成・進捗状況等を開示する。</li> </ul>	<p>当初リスト 150先に8先追加し158先を対象先とした。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・支援対象先 158先に対し、25先のランクアップとなった。目標30先に対する進捗率は83%。</li> </ul>	<p>目標30先に対し実績25先（進捗 83%）で標準進捗はクリアしている状況。リストのうち、破綻懸念先へのランクダウン先（7先）については融資管理Tにて集中管理（モニタリング）。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・零細先への改善支援強化に向けての営業店、融資管理チーム内の企業再生支援専任者との連携強化策を検討中。</li> </ul>
大垣共立	<p>中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスマッチングについては、案件ストックの増加とともに、マッチング精度の向上、成約件数の増加を図り、有料化業務として確立していく。</li> <li>・コンサルティング業務については、共立総合研究所との連携に加え、外部機関との連携により機能の拡充を図りつつ、高度な提案により、有料化業務として展望していく。</li> </ul>	<p>ビジネスマッチングは行内LANの高度化（CRMの導入）と人的介入により情報精度を向上。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・法人支援サイト開設など、顧客とのダイレクトチャネルによる情報発信、ニーズ発掘体制の整備を検討。</li> <li>・商談会開催により新たなニーズの開拓、成約件数を増やす。</li> <li>・各種コンサルティング会社や中小企業支援センターとの連携により、多様で専門的な支援体制を整備。</li> </ul>	<p>CRMの全店稼働。（17年10月）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスマッチング推進体制の強化（専任者配置）、専任者による企業への訪問・ニーズヒアリングの実施。</li> </ul>	<p>ビジネスマッチング商談会は取引先への機会提供として、他行との合同開催も含め、引き続き検討していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
静岡	<p>(1) 静銀経営コンサルティング㈱と連携、企業のライフステージに合わせたコンサルティング営業の実践、経営支援による地域活性化</p> <p>(2) 情報営業会議の開催・行内L A N拡充等による情報共有化と行員のスキルアップ</p> <p>(3) 新コンテンツ追加等による金融ポータルサイトの内容・サービスの充実</p> <p>(4) セミナー等の開催、大規模商談会への取引先との合同出展等によるビジネスマッチング推進</p> <p>(5) 中小企業等の後継者育成のための財務・経営管理能力等強化の支援</p> <p>&lt;目標&gt;</p> <p>・ビジネスマッチング成約 900件（平成17・18年度各450件）</p>	<p>(1) 営業店の情報営業推進責任者を中心に、本部・ブロックレベルでの情報営業会議を定例的に開催、情報の共有化とマッチング推進</p> <p>(2) 法人部内に新事業支援チームを設置、有償ビジネスマッチングサービス開始</p> <p>(3) 金融ポータルサイトへの新コンテンツ追加、インストラクターを増員によるサービス向上</p> <p>(4) 大規模商談会へ取引先と合同出展、ビジネスマッチングによる商機拡大</p> <p>(5) 中小企業等の後継者育成を目的として、財務・経営管理能力等の強化を支援するため、静銀経営コンサルティング㈱を事務局とする会員制の経営塾開設を検討</p>	<p>17年4月～18年9月の進捗状況</p> <p>(1) 本部・ブロック情報営業会議を計 101回開催。</p> <p>(2) 法人部内へ新事業支援チーム(6名)を設置。</p> <p>(3) 行内L A N等へのM &amp; A成功事例等の公開：累計10件。</p> <p>(4) 金融ポータルサイトへの新コンテンツ追加、インストラクター増員によりサービスを向上。</p> <p>(5) 監査法人と連携し「株式会社公開セミナー」開催：3回/76社133名参加</p> <p>(6) 大規模商談会への取引先と合同出展し、ビジネスマッチングを支援。</p> <p>・「しずおか新産業技術フェア」：19社合同出展</p> <p>・「東京ビジネスサミット」：43社合同出展 商談合計209件(うち成約38件)</p> <p>・「しずぎん@gricom」：2回 /306社出展、延1,256名参加</p> <p>(7) 「ニュービジネス育成フォーラム」会員向け情報提供として、機関誌発行2回、メールマガジン等により情報提供を15回実施。</p> <p>(8) 次世代経営者の育成を支援する次世代経営者会員組織の検討を開始。</p> <p>&lt;目標に対する実績&gt; (2年間の目標を合計900件から1,100件に上方修正)</p> <p>・ビジネスマッチング成約：956件（18年度上半期迄目標比+131件、達成率116%）</p>	<p>(1) 現状の分析と評価</p> <p>・「情報営業推進責任者」を中心とした情報営業体制の強化やツールの追加、法人向けヒアリング結果に基づき、高談会・セミナー開催等を実施し、商機拡大に向けた顧客ニーズに積極的に対応できた。</p> <p>(2) 課題と対応方針</p> <p>・有償ビジネスマッチングサービス取扱を積極化するとともに、情報営業の一層の活発化によりビジネスマッチング件数の増加を図る。</p> <p>・中小企業等の後継者を対象とした経営塾の開設と法人会員組織化を検討していく。</p>
十六	<p>要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <p>・経営改善支援の進め方について、行内における統一の方針を明確にすることで、全行的な取組みを推進する。</p> <p>・経営改善の進捗状況を速やかに把握し、業績低下の初期段階での適切な対応を促し、経営改善支援の早期着手及び迅速な事業再生を目指す。</p> <p>・キャッシュフローのモニタリング強化策について検討・活用し、不良債権の新規発生防止に注力する。</p>	<p>・全行的な取組み態勢の整備・強化のための管理規程・基準等の制定</p> <p>・事業再生手法の研究・活用</p> <p>・行内におけるノウハウの共有化のための再生事例紹介</p> <p>・キャッシュフローのモニタリング強化策の研究・活用</p> <p>・経営改善支援に対するスキルアップのための行内外の研修等の実施</p> <p>・外部専門家や他行との情報交換及び連携</p>	<p>・「経営改善支援活動管理・推進ルール」を制定し、営業店と本部の役割を明確にするとともに、大口破綻懸念先に対する取組方針の策定、及び営業店との認識共有態勢を整備した。</p> <p>・事業再生手法に関して、D D SやD E Sに関する他行との積極的な情報交換や行内研究会を行った。D E Sや再生ファンドを活用した手法についても他行や中小企業再生支援協議会との情報交換や専門家を交え研究を深めた。</p> <p>・本部と営業店が一体となった経営改善活動への取組み強化を目的として、「事業再生人材育成プログラム」の取り組みを開始し、企業の実態把握から改善計画策定までのプロセスに取り組んだ。</p>	<p>・経営改善の進め方について、営業店を含めた全行的な統一方針を明確化したことで、迅速な事業再生に向けた取組態勢が強化された。</p> <p>・再生の専門家や他行との意見交換のなかで、再生手法に関する研究を深めることができ、事業再生のノウハウを一層強化できた。</p> <p>・業績悪化の初期段階で適切に対応し、早期の経営改善着手を可能とするよう大口問題先でキャッシュフロー・モニタリングを開始しており、今後も拡充する予定である。</p> <p>・「事業再生人材育成プログラム」により、中堅・中小企業の業務効率性や改善計画策定支援に取り組んだことにより、事業再生マインドの浸透が図られた。</p>
スルガ	<p>中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化</p> <p>1. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>(1) コンサルティング機能の強化</p> <p>(2) 情報提供機能の強化</p>	<p>1. 取引先企業の財務内容を分析した「財務分析シート」活用によるコンサルティング機能強化</p> <p>2. (財)企業経営研究所の経営コンサルティング機能強化 経営分析、投資相談、総合診断を行う「企業ドック」の推進</p> <p>3. 各種セミナー開催による情報提供機能強化</p> <p>(1) 「JQAセミナー」の開催</p> <p>(2) 「スルガビジネススクールMBA講座」開催</p> <p>4. 私募等の社債発行支援業務の検討</p> <p>5. 証券会社との提携によるM &amp; A業務の検討</p> <p>6. ビジネス・マッチングの推進</p>	<p>1. (財)企業経営研究所による「企業ドック」推進</p> <p>2. 「JQAセミナー」の開催</p> <p>3. 「スルガビジネススクールMBA講座」の開催</p> <p>4. ビジネス・マッチング推進</p> <p>(1) サークルKサンクス、ファミリーマート</p> <p>(2) セコム(株)</p> <p>(3) 証券会社3社</p> <p>5. 「日本SME格付け」の取扱いサービスを開始</p> <p>6. 「広域CBO」に参加</p> <p>7. 「スルガ・マネジメントセミナー」の開催</p>	<p>1. 証券会社3社と市場誘導業務に関するビジネス・マッチング基本契約を締結し、中小企業の株式公開等の支援体制を強化</p> <p>2. 今年度より新たに「スルガ・マネジメントセミナー」を開催。18年12月に第2回セミナーの開催を予定</p> <p>3. 「日本SME格付け」の取次ぎサービスにおいては、中堅・中小企業の業務効率性の改善や知名度の向上、人材の採用促進、ビジネスマッチングの拡大等に貢献</p>
スルガ	<p>要注先債権等の健全化等に向けた取組みの強化及び健全債権化等の強化に関する実績の公表</p> <p>1. 要注先債権等の健全化等に向けた取組みの強化</p> <p>(1) 「財務分析シート」による、データに基づいた的確な財務改善アドバイスの実施</p> <p>(2) 審査部融資管理による経営改善支援取組み先に対する人的派遣等を含めた管理態勢の拡充</p> <p>2. 健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>(1) 管理態勢状況、経営改善支援取組み先数、経営改善による債務者区分のランクアップ先数の実績を公表</p>	<p>1. 債権健全化への直接ならびに間接的指導実施</p> <p>(1) 「財務分析シート」を活用した経営改善アドバイスの実施</p> <p>(2) 経営改善支援先に対する面談実施、方策検討</p> <p>(3) 経営改善支援先に対する人的派遣等を含めた管理態勢の拡充</p> <p>2. 本部体制の拡充</p> <p>(1) 審査部融資管理による管理態勢を継続</p> <p>(2) (財)企業経営研究所との連携や外部コンサルタントの活用による経営改善支援の実施</p> <p>3. 営業店に対する金融検査マニュアル別冊（中小企業編）の周知徹底</p>	<p>1. 経営改善取組先233社のうち28社のランクアップを達成</p> <p>2. 「財務分析シート」、経営改善計画書作成、人材派遣による支援</p> <p>3. 金融検査マニュアルに基づく、営業店への自己査定指導の実施</p> <p>4. (財)企業経営研究所との連携や外部コンサルタントの活用</p> <p>企業分析、財務分析(17件)、M &amp; A相談(2件)、相談対策(2件)、経営計画支援(10件)、業界調査(4件) 計35件</p> <p>5. 静岡県中小企業再生支援協議会に参画</p> <p>6. 静岡県中小企業再生支援ファンドへ再生のための債権譲渡</p>	<p>1. 経営改善計画書の策定ならびに経営改善アドバイスの実施、人材の派遣など、経営支援を継続。ランクアップおよび再生に今後とも積極的な支援を実施する</p> <p>2. (財)企業経営研究所や静岡県中小企業支援協議会等、関係機関との連携強化を継続し、ランクアップおよび再生の拡大を目指す</p>
清水	<p>・お客さまから最初に相談される、静岡県内の中小企業に特化したコンサルティングバンクとしての位置付けを明確にし、さまざまな経営課題を行内または提携先に紹介を行い、解決していく営業を全渉外行員が実践する。</p>	<p>・(財)しずおか産業創造機構や中小企業支援センター、県内の各大学の連携を強化し、「中小企業新事業活動促進法」に基づく新連携・創業・経営革新に関するお客さま向けの相談会の開催及び情報提供を行う。</p> <p>・取引先のビジネスチャンスを活用できる様、行内L A Nでの情報共有化システムの利用を促進し、本部にてアレンジを行うことで月2件を目標に成約に結び付ける。</p> <p>・本部や外部提携先と営業店行員の連携強化を行い、取引先からの経営相談に対し個別対応する他、顧客提案力の強化を図っていく。</p>	<p>・新連携、産学官連携に関する勉強会および説明会を実施。</p> <p>・ビジネスマッチングは累計 137件が成約。</p> <p>・県内大学等11機関に対して産学連携の協定を締結し取引先との産学官連携のスキームを強化した。</p> <p>・マッチング相談会のニーズを探るべく、営業店（顧客）アンケートを実施。</p> <p>・「しみずビジネスWEB」上に経営相談機能を追加。</p>	<p>・今後は全行員が行動の基本形としてソリューション営業ができるよう育成していく。その対応として共通の知識を習得できる通信講座の受講を拡充する。</p> <p>・取引先アンケートの結果を踏まえ、「食」をテーマとして地元スーパーなどのPAYを交えたマッチング商談会を開催する。</p> <p>・若手経営者を中心としたビジネスクラブの組成に向けコンサルティング会社と開催頻度・会費等について情報交換を行っており、早急に顧客側のニーズと調整を図る。</p>
清水	<p>・研修等を通じ行員の再生支援スキル向上を図るとともに、再生支援活動をより重要かつ全行的な取組みと位置づけ企業再生支援に取組む態勢を確立。プログラム終了時点でのランクアップ先数40先を目標とする。</p> <p>・外部機関や専門家との連携を強化し、お取引先のニーズに対応する質の高い経営コンサルティングサービスの提供を実現する。</p>	<p>・行員向けの企業再生セミナーの開催やノウハウ還元による企業再生スキルの向上を実現し、営業店の融資・渉外行員に営業店管理再生支援先を担当させることで、幅広い企業再生支援活動を展開する。</p> <p>・上記の体制の確立により支援先企業のモニタリングを強化。当行債権の健全化・劣化防止に向け、早期対応を実現する。</p> <p>・外部機関・専門家との連携強化による再生支援活動の拡充。</p> <p>・健全債権化に向け、支店営業部と連携したビジネスマッチング機能（M &amp; A含む）の拡充に取り組む。</p>	<p>・外部コンサルティング会社、税理士、経営コンサルタント等との連携により専門的な再生活動の実施。</p> <p>・対象先毎に定量・定性面からの分析に基づく個別管理表の制定、企業再生支援活動に関するポイント集並びに管理書式の選定の準備を完了。</p> <p>・各種研修会を開催し担当者の企業再生スキルの底上げを図っている。</p> <p>・平成18年9月末のランクアップ実績は、対象先 165先の内50先がランクアップ、92先がランク維持となった。</p>	<p>・企業再生支援活動の意義と重要性が浸透し、行員一人ひとりの意識の醸成と共に企業再生ノウハウの向上が図れている。</p> <p>・指導に関するポイント集、管理書式等の公開を実施するなど、外部機関の活用も進め、営業店フォロー体制を強化する。</p> <p>・平成19年3月のランクアップ目標40先に対し、平成18年9月末累計で50先のランクアップを実現。引き続き個別支援方針に基づき、計画的な経営改善指導を行う。</p> <p>・お取引先の経営力強化に向けた課題を捉えたらうて、効果的なセミナーの企画を進める。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
三重	<ul style="list-style-type: none"> <li>商品・サービスの拡充・品質向上を図る。</li> <li>情報提供力の強化に努め、地元企業に対する経営相談、支援機能の強化を図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人営業部の増設（4拠点程度）、営業人員の増強。</li> <li>ビジネスマッチングを積極的に推進する。取組件数目標 19/3期800件</li> <li>株式公開支援、私募債受託、デリバティブ商品の提案、中国ビジネスに関する情報提供等を積極的に推進する。</li> <li>ビジネスローン推進拠点として「ビジネスセンター」を設置する。</li> <li>地元企業を対象とした情報提供、コンサルティング等を充実させる。</li> <li>情報提供力の強化に努め、地元企業に対する経営相談、支援機能の強化を図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「名古屋南法人営業部」を設置（17/6）</li> <li>17/4～18/9 実績 ビジネスマッチング取組件数 1,261件（うち成約233件）、株式公開支援 1件</li> <li>業務統括部内に「ビジネスセンター」を設置（17/7）</li> <li>研修会・セミナー開催、コンサルタント派遣、財務コンサルティングサービス（18/2開始）実施（三重銀総研）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスマッチングを積極的に推進。</li> <li>ビジネスセンターを積極的に活用する。</li> <li>三重銀総研において、コンサルティング対象先を増やし、取引先企業の財務体力、収益力向上を支援していく。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</li> <li>健全債権化等に関する実績の公表等</li> <li>「企業再生支援チーム」を中心に本部・営業部門一体となって支援先の業況改善を図り、不良債権の新規発生防止と、要注意債権等の健全債権化等に取り組んでいく。</li> <li>健全債権化に関する実績について引き続きわかりやすく公表する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新自己査定システムを活用し、モニタリング強化を図る。</li> <li>経営改善支援対象先を適時見直し、経営改善計画策定サポート及び進捗状況のフォローアップを強化する。</li> <li>D D S、D E S等による支援ノウハウ蓄積と、その利用を検討する。</li> <li>外部専門家との連携、並びに活用を図る。</li> <li>好事例等取組状況についての情報共有化を進め、本支店一体での支援機能強化を図る。</li> <li>健全債権化について実績を適切にわかりやすく公表する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年12月末基準の自己査定より新システム導入</li> <li>企業再生支援チームによる対象先、営業店による対象先をそれぞれ選定し、経営改善支援活動を実施</li> <li>法人営業部員対象の企業再生関連の行内研修を実施し、取組好事例・成功事例を紹介</li> <li>三重銀総研による企業再生コンサルティングを2社を対象に実施</li> <li>「リレーションシップバンキングの機能強化計画」、「地域密着型金融推進計画」に基づき、健全債権化の実績（件数）を公表</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生支援先について、個別方針を明確化し、目標値を設定して経営改善支援、進捗管理を行っていく。</li> <li>M &amp; A、国際ビジネス支援、医院開業支援、等の地銀型投資銀行業務を継続して推進していく。</li> <li>新自己査定システムの活用によりモニタリングの強化を図っていく。</li> <li>計画通り進捗しており、利用者によりわかりやすい情報開示を目指していく。</li> </ul>
百五	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化</li> <li>百五経営情報クラブ会員に対する経営情報の積極的な提供に努めます。</li> <li>ビジネス商談会を継続的に開催します。</li> <li>M &amp; A 業務の取組みを通じ、地域経済の活性化に寄与します。</li> <li>海外駐在事務所との連携を強化し、海外進出企業をサポートします。</li> <li>ニーズにマッチした経営情報の提供等コンサルティング機能強化に努めます。</li> <li>医院向けコンサルティング能力の向上に努めます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「百五経営情報クラブ」の特別会員向けに、ビジネスポータルサイトを通じた経営情報の提供や専門家への相談など、付加価値の高いサービスを提供します。</li> <li>ビジネス商談会を継続して開催します。</li> <li>M &amp; A、国際ビジネス支援、医院開業支援、等の地銀型投資銀行業務を継続して推進します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「百五経営情報クラブ」の新メニューとして、「デジタル法令&amp;文例サービス」をリリースしました。</li> <li>十六銀行、名古屋銀行と連携し17年10月と18年9月に「三行ビジネス商談会」、17年11月に上海「三行」ビジネスセミナーを開催しました。また、18年9月には「中部・近畿六行ビジネス商談会in上海」を開催しました。</li> <li>中部金融M &amp; A ネットワークセミナーの開催、中国現地法人設立コンサルティング業務の推進、医院開業相談対応、などを通じ地銀型投資銀行業務推進に努めました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「百五経営情報クラブ」の特別会員向けメニューの充実にも努めます。</li> <li>ビジネス商談会を継続して開催します。</li> <li>M &amp; A、国際ビジネス支援、医院開業支援、等の地銀型投資銀行業務を継続して推進します。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外進出支援（現地法人設立等アドバイザー業務の締結）</li> <li>ビジネスマッチング（日系のみならず、海外現地の業者の紹介、の取り組み）</li> <li>海外直接貿易取引支援</li> <li>外国為替、貿易取引、カントリーリスク等各種リスク回避・軽減に向けたアドバイスの強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アジア進出企業に対する積極的な情報提供</li> <li>香港支店・上海駐在員事務所との連携による海外進出サポート</li> <li>海外での調達先・委託先ニーズの発掘によるビジネスマッチング</li> <li>海外新規進出や初めて直接投資される企業への進出相談、貿易実務面の指導、支援</li> <li>クーポンスワップや為替予約、貿易保険の提案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引先企業5社と上海現地法人および駐在員事務所設立についてのアドバイザー契約を締結いたしました。</li> <li>また、国内企業に対して、中国・上海の企業とのビジネスマッチングに取り組み、2件成約に至りました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>引き続き海外進出支援業務に注力し、取引先へのサポートを強化いたします。</li> <li>営業店からの情報収集と取引先への情報提供を強化し、「アジアに強いしがきん」を実践いたします。</li> </ul>
滋賀	<ul style="list-style-type: none"> <li>提携 医療コンサルティング会社との連携による医療コンサルティング業務の強化。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>医療コンサルティングの強化</li> <li>医療コンサルティング会社3～5社と連携。</li> <li>営業店やハウスメーカーとの連携。</li> <li>情報が集まる仕組みを作り、具体的な案件を通じて実効をあげられるように努力いたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>平成17年7月より、医療開業サポートチームの開設に向けて、税理士や医療経営コンサルタント等との情報交換を実施いたしました。</li> <li>平成17年10月、営業統轄部内に医療開業サポートチームを設置し、開業医情報が集まる体制を構築いたしました。</li> <li>開設から平成18年9月までの相談件数の合計は55件、開業資金として合計10億4,600万円の融資を実行いたしました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>滋賀県内において税理士や医療コンサルタントおよび医療機器メーカー等との連携を構築し、情報収集機能を高めることで、スピーディーな対応で医療開業サポートを行うことができました。</li> <li>平成18年4月に開設した医療開業、経営サポートサービスのホームページからも2件のエントリーがありました。</li> <li>今後、病院へのコンサル業務も検討してまいります。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>課題を持つ事業先について、特に早期に改善に取り組むべき先を「経営支援先」として、審査部企業経営支援室において取り組みます。経営支援機能を強化し、ランクアップとランクダウン未然防止に取り組めます。</li> <li>取り組みの結果として、要注意先債権等の健全債権化等の強化に関する実績（経営改善支援取組先数、経営改善支援による債務者区分ランクアップ先数）については、半期毎に公表いたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部専門家（経営コンサルタント、公認会計士、税理士、弁護士等）とも連携し、「経営支援先」に対し、経営支援機能を強化します。また、経営相談機能強化および要注意先債権等の強化に関する実績（体制整備状況、経営改善支援取組先数、経営改善による債務者区分ランクアップ先数）の公表をいたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>課題を持つ事業先に経営支援機能を強化した結果、経営支援対象先数268先のうち、債務者区分ランクアップ先36先となりました。その内容は、経営改善指導によるもの17先、事業再編によるもの4先、資産売却等その他によるもの15先でした。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>個々の取引先の徹底した内容精査により、方向性を決定し改善策を指導いたしました。過剰債務の削減やリストラの構築、高付加価値収益部門への資産の集中等をモニタリングすることによりランクアップを実現いたしました。</li> <li>今後についても、外部専門家との連携を更に強化し、コーチング、モニタリングを継続することにより更なるランクアップを図ってまいります。</li> </ul>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
泉州	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>・ソリューション活動（課題発掘 課題提案 課題解決）の充実による顧客リレーションの強化</p> <p>・三菱UFJフィナンシャル・グループ企業の活用</p> <p>・顧客の経営に資する情報提供活動の一層の充実</p> <p>・W E Bの活用等</p> <p>・法人営業担当者の機能提供力向上</p>	<p>経営相談力、情報提供力アップのための各種研修等の実施</p> <p>取引先対象セミナー継続開催による経営情報提供</p> <p>ビジネスマッチング手法多様化とマッチング件数（顧客紹介件数）の増加</p> <p>三菱UFJフィナンシャル・グループ（以下MUF Gという）機能を活用した取引先経営支援活動の展開</p> <p>【数値目標】</p> <p>・事業承継提案件数：17年度 110件、18年度150件</p> <p>・MUF G企業紹介件数：17年度 120件、18年度120件</p> <p>・ビジネスマッチング紹介件数：年間 200件以上</p>	<p>法人営業担当者のレベルアップを目的とした各種研修の実施</p> <p>取引先向け経営セミナー開催</p> <p>泉州倶楽部講演会の開催</p> <p>堺商工会議所と「中国進出セミナー」を共催</p> <p>UFJビジネスフォーラム名古屋大会参加（36社商談）</p> <p>三菱UFJビジネスリンク東京大会参加（29社商談）</p> <p>三菱UFJビジネスリンク大阪大会参加（56社商談）</p> <p>第3回センギンビジネス商談会開催（26社商談）</p> <p>第4回センギンビジネス商談会開催（11社商談）</p> <p>第5回センギンビジネス商談会開催（26社商談）</p> <p>取引先向け経営セミナー開催</p> <p>【数値目標の進捗】</p> <p>・事業承継提案件数：173件</p> <p>・MUF Gグループ企業紹介件数：209件</p> <p>・ビジネスマッチング紹介件数：444件</p>	<p>〔分析・評価〕</p> <p>・数値目標（グループ企業紹介件数、ビジネスマッチング紹介件数、事業承継提案件数）については、ほぼ順調に推移</p> <p>〔今後の課題〕</p> <p>・法人営業担当者の研修内容を更に充実し、取引先に対する相談力をアップさせる。</p>
	<p>要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <p>健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>・不良債権の新規発生防止や要注意先債権等の健全債権化に向けた各種取り組みの一層の強化</p> <p>・要注意先債権等の健全債権化等の強化に関する実績の公表</p>	<p>取引先との質の高い対面交渉の実施、早期事業再生のための中小企業の資金需要に対する円滑な取組み</p> <p>経営改善支援取組み先数、経営改善による債務者区分のランクアップ先数等の実績を公表</p>	<p>・「集中改善期間（15～16年度）」中の経営改善支援取組先の悉皆見直しを実施</p> <p>・融資業務部／企業業務室で個別に再生シナリオを作成のうえ営業店と協議</p> <p>・企業業務室による取引先企業への直接訪問先と営業店による指導先を選別し、具体的な再生支援活動を実施</p> <p>経営改善支援取組先数135先、うち経営改善による債務者区分のランクアップ先数36先</p>	<p>〔分析・評価〕</p> <p>・本業のキャッシュフローに着目した「経営改善計画書」の策定指導を行う中で、早期事業再生のための必要資金について円滑に供給していくことに一定の成果あり。</p> <p>〔今後の課題〕</p> <p>・「経営改善計画書」の策定済先への定期的フォロー体制を確立し、事業の将来性等についての情報を得て、精度のアップに努めて与信方針に反映させていく</p>
池田	<p>地域の中小企業が持つさまざまな経営上の課題を解決するためのサポート活動を通じ、企業の成長・発展に役立ち、地域経済の活性化に貢献することを旨とする。またそれらの活動を通じてさらなる「ネットワークの構築」も積極的に展開。</p>	<p>・「マッチング委員会」を中心にビジネスマッチング等のコーディネート活動を継続実施。</p> <p>・取引先企業に商談、交流の機会を提供する「TOYROビジネスマッチングフェア」・「池銀」ビジネス交流会を継続開催。</p> <p>・中小企業・ベンチャー総合支援センター等支援機関との連携にて取引先企業のニーズへの対応力を強化。</p>	<p>&lt;ビジネスマッチングの推進&gt;</p> <p>・地区本部長、支店長、ネットワーク推進部を中心に運営する「マッチング委員会」を合計55回開催（登録されたマッチング情報1,191件 マッチング件数476件）。</p> <p>・取引先企業を中心に商談・交流の場を提供する「池銀」ビジネス交流会を2回開催（延べ：参加企業605社、大学13校、公的機関21機関、交流件数2,252件）。</p> <p>・17年9月、産業クラスターサポート金融会議代表幹事として同会議主催の第1回ビジネスマッチングフェアを企画運営。</p> <p>・17年10月、取引先企業に商談の機会を提供する場として第6回マッチングフェアを開催（出展企業102社、大学12校、公的機関7機関、来場者数約8,000人）。</p> <p>・17年11月、日本経済新聞社等が主催する「ベンチャーKANSAI」へ3年連続協賛し、16年・17年の2回についてはプログラムの一つである「池銀」エンカレッジフォーラムを単独で企画・運営。</p> <p>&lt;海外進出支援&gt;</p> <p>・大阪中小企業投資育成や三菱商事による「中国進出企業向けセミナー」を活用し、取引先企業に海外情報等を提供（開催数：6回、当行取引先参加社数合計：72社）。</p> <p>・18年9月に開設した蘇州駐在員事務所を活用し、中国進出企業のサポートと情報提供を開始。</p>	<p>取引先企業への積極的なサポート業務を通じ、企業の成長・発展、地域経済の活性化に貢献できたこと認識。引き続き、ビジネスマッチングをはじめとする各種イベントの開催や海外情報の提供等、取引先の経営に役立つ活動を継続。</p>
	<p>要注意先債権等の早期健全債権化（ランクアップ等）に積極的に取組むとともに、不良債権の新規発生防止に努力。</p>	<p>・人材派遣や、外部コンサルタントを活用し、要注意先等の経営改善指導に取組。</p> <p>・事業再生手法等を活用し、不良債権の早期健全債権化に取組。</p>	<p>・要注意債権先を中心に、新たに経営改善支援先を150先選定し、早期健全化と不良債権の新規発生防止に努力。</p> <p>・個別に、外部コンサルタントの活用・再生手法の実行や商社を通じた販売先のマッチングを推進し、要注意先等の経営改善に取組。</p> <p>また、税理士法人等外部ルートを活用し、会社分割・営業譲渡の再生も実施。</p>	<p>経営改善支援先の選定や個別の経営改善支援等により、要注意先債権等の健全債権化に取組。</p> <p>具体的には、外部コンサルタント導入や会社分割等の再生手法を活用しながら、経営改善・不良債権の早期健全化に取組。今後も、引き続き、また更にスピードアップして対応していく方針。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
南都	<p>○取引企業のニーズを把握するとともに、コンサルティングや情報提供を積極的に行っていく。</p> <p>【目標】</p> <p>○インターネットを活用した総合経営支援サービスの取引先への普及 18年度末 1,500先(累計)</p>	<p>○ビジネスマッチング情報等の提供</p> <p>○株式公開支援・M &amp; A業務等コンサルティング機能強化</p> <p>○インターネットを活用した総合経営支援サービスの拡充</p>	<p>○証券会社3社との市場誘導業務にかかる提携契約を締結(紹介企業3社)</p> <p>○証券会社との共催による「株式公開セミナー」の開催</p> <p>○海外戦略セミナーを開催</p> <p>○海外視察ミッションを開催(ベトナムへの投資環境視察)</p> <p>○インターネットを活用した総合経営支援サービスの普及推進(平成18年9月末会員数1,553先)</p> <p>会員向け経営セミナー開催</p> <p>○「WEB版元気企業ビジネスフェアNANTO」の運営開始</p> <p>○「M &amp; Aセミナー」の開催、M &amp; A約1件</p> <p>○奈良県内営業体制の再構築…渉外チャネルの再構築と営業店・本部チャネルの連携(「奈良法人営業室」の設置)を強化</p> <p>○中部・近畿六行ビジネス商談会in上海の開催</p>	<p>○市場誘導業務に関する提携証券会社等との株上市場支援に関するセミナーを定期的に開催するなど、投融资とともに株式公開支援のためのサポートが図れた。</p> <p>○海外戦略セミナー等の開催により、取引先の海外情報提供に対するニーズに応えることができた。引き続きセミナーを開催する予定。</p> <p>○インターネットを活用した総合経営支援サービスでは、新たなビジネスマッチング機会の創設により、企業間の商談も活発に展開された。</p> <p>○元気企業ビジネスフェアNANTOでは、大手企業との面談を事前申し込みにより行なう「発注・商談コーナー」や「WEB版元気企業ビジネスフェアNANTO」の運用を開始したことにより、継続的に商談が行なわれており、今後も運用を続けていきたい。</p>
	<p>要注先債権等の健全化等への取組み強化と実績の公表・モニタリングの充実や本部と営業店が一体となったランクアップ活動等により、引続き取引先企業の経営改善が図れるよう充実した取組みを実施する。</p> <p>【目標】</p> <p>・経営改善支援による要注先の債務者区分ランクアップ率20%以上</p>	<p>・企業財務サポート室では、営業店の取組状況を把握し、営業店の側面サポート等により取引先企業への経営改善支援を実施する。</p> <p>・企業財務サポート室では外部機関と連携し有効な再生機能を活用する。</p> <p>・融資支援システムにおいて取引先のキャッシュフローを把握していくことで、新たな不良債権の発生防止(ランクダウン防止)に向けた管理方法を拡充する。</p>	<p>・企業財務サポート室と営業店が一体となった活動で経営改善への取組みを強化し、ランクアップが図れた先=121先</p> <p>・企業財務サポート室員が臨店指導専担者となり、全店の臨店指導を実施し、営業店担当者のレベルアップと連携強化を図った。</p> <p>・経営改善支援による要注先の債務者区分ランクアップ率=19.8%</p> <p>・「経営計画策定支援ソフト」、「財務診断システム」を導入し、活用している。</p>	<p>・経営改善支援への取組みについては、企業財務サポート室と営業店が一体となった活動により、強化している。その結果、計画期間中の「経営改善支援による要注先の債務者区分ランクアップ率」は、19.8%(公表数値目標20%以上)と概ね順調に推移している。</p> <p>・臨店指導の専担者を配置することで、営業店担当者のレベルアップを図るとともに、モニタリング体制のチェック、指導を行い、ランクダウン防止にも努めている。「経営計画策定支援ソフト」「財務診断システム」を有効活用し、本部と営業店が一体となった経営改善支援活動に努める。</p>
	<p>中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化</p> <p>中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の強化については、幅広い知識と専門的なノウハウを兼ね備えたスタッフが必要であり、長期的な視点に立った活動が重要である。取引先が気づいている「顕在的ニーズ」と気づいていない「潜在的ニーズ」を経営者の立場に立ち、コンサルティング・情報提供出来る支援活動を展開する。株式公開支援業務により、今後2年間に2社以上の株式公開を実現させる。</p>	<p>・営業店と本部ビジネス営業部による「成長支援企業」選定と経営課題への対応実施</p> <p>・関連会社紀陽リース・キャピタル㈱のシンクタンク機能の有効利用</p>	<p>・18年度上期までの実績は、ビジネスマッチング28件、M &amp; A1件、天候デリバティブ等6件のほか、既投資先への支援を継続するなかで1社が株式公開を実現</p> <p>・ビジネスマッチング商談会への出展誘致やインターネット販売チャネルの利用紹介等販路拡大に向けた支援を積極的に実施</p> <p>・紀陽リース・キャピタル㈱のシンクタンク機能を利用したマーケットサーチ(市場分析)を取引先企業に実施</p>	<p>・取引先企業の経営課題に対する支援活動については、営業店での活動も定着。和歌山銀行との合併により事業性取引先が増加することから、より幅広い層の中小企業に対し、コンサルティング機能・情報提供による支援が実施できるよう営業店とビジネス営業部の連携を強化する。</p> <p>・取引先に対して全国的規模のビジネスマッチング商談会への参加機会を提供・支援することを通じ、取引先の販路拡大を支援するとともにビジネスマッチング/ノウハウの蓄積を図る。</p>
紀陽	<p>中小企業支援スキルの向上を目的とした取組み強化</p> <p>取引先企業の財務・経営管理能力の向上を支援するセミナー等を最近2年間と同程度の回数で企画・提供していく。</p> <p>地元企業から上場支援や経営支援等の要請があれば、検討のうえ、必要に応じて行員の出向をおこなう。</p> <p>事業性取引先の財務分析支援として、「財務診断サービス」の年間利用1,400件以上を目標とする。</p>	<p>・紀陽リース・キャピタル㈱による経営実務関連セミナーを継続実施</p> <p>・和歌山県との連携による中小企業向け経営セミナー開催を検討</p>	<p>・紀陽リース・キャピタル㈱主催による経営実務関連セミナーを19講座開催</p> <p>・「国際化支援セミナー」(中小企業基盤整備機構・和歌山県との共催)、「中国ビジネス個別相談会」(中小企業基盤整備機構との共催)、「新規事業セミナー」(外部企業との共催)や「事業承継セミナー」を開催</p> <p>・財務分析支援として、「財務診断サービス」を1,363件実施</p>	<p>・経営実務セミナーについては、紀陽リース・キャピタル㈱と連携して、毎年継続実施、取引先にも当行グループによるセミナーが定着しているものと考えている</p> <p>・「財務診断サービス」については、融資先を中心に積極的に情報提供を実施しているが、引き続き取引先に対するソフト面での支援として、融資先を中心に幅広い情報提供に努める</p>
	<p>要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <p>従来以上に全行一丸となった組織的な取組みとするため、営業店において渉外担当者を活動の中心として位置づけていくとともに、経営改善支援対象先の債務者区分のランクアップ目標を明確に設定し、健全債権化に関する行員の知識、ノウハウのレベルアップとマインドの高揚を図る。</p> <p>【ランクアップ目標】</p> <p>平成17、18年度ともに、経営改善支援対象先数の10%以上のランクアップを実現する。</p> <p>また、経営改善支援先が策定した経営改善計画の進捗管理と必要に応じた追加対策の検討・実施をおこなううえで、キャッシュフローのモニタリングを強化する。</p>	<p>・営業店渉外担当者の関与強化と活動状況の営業店表彰への反映</p> <p>・経営改善・事業再生支援研修の充実</p> <p>・経営改善支援活動についての研修を支店長および渉外担当者にも実施。従来は融資担当者に偏りがちであった経営改善支援活動に渉外担当者も積極的に関与していく態勢づくりを行う。</p> <p>・キャッシュフローのモニタリング強化</p> <p>要注先債権等の健全債権化を推進するうえで、経営改善計画の策定、実行が不可欠である。経営改善計画の最大の狙いであるキャッシュフローの極大化・安定化の進捗状況のタイムリーな把握のため、資金繰りや手許資金有高の管理など対象先別に実現可能な方法を検討のうえ、事前にルール化していく。</p>	<p>・17年度の債務者区分ランクアップ先数は、32先となり、年度目標25先に対し128%の達成率</p> <p>・18年度の年度目標25先に対し、9月までの債務者区分ランクアップ先数は7先</p> <p>・平成17年度下期より、営業店表彰において支援対象先の債務者区分ランクアップにともなう与信コスト削減額の評価を実施</p> <p>・全行的な経営改善支援体制の構築に向けて、17年10月から11月にかけて、次の通り経営改善支援研修を開催</p> <p>支店長向け：6回(6地区)</p> <p>渉外担当役員向け：3回(3地区)</p> <p>担当者向け：3回(2地区)</p> <p>・キャッシュフローのモニタリング強化についても、上記研修等を通じて、経営改善指導の一環として営業店に徹底</p>	<p>・17年度の債務者区分ランクアップ実績については、年度目標に対して128%の達成率となった。18年度上期の債務者区分ランクアップ実績は、年度目標(25先)に対して28%(7先)の進捗率となっており、18年度下期については、18先のランクアップを目標とする。</p> <p>・本計画の骨子ともいえるべき、全行一丸となった経営改善支援体制の整備に向けて不可欠となる人材育成と動機付け(インセンティブの付与)についても当初計画通りに進展、今後は、この体制を定着させていくが課題であると考えている。</p> <p>・和歌山銀行との統合に伴う新たな取引先企業に対する経営改善支援活動は18年度下期の課題であり、取引先別に実態を把握する中で、具体的な対応を検討していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
但馬	中小企業のニーズに応じた経営情報の提供機能をさらに強化する。	1. ものづくりクラスター協議会、財団法人ひょうご産業活性化センター、地域の中小企業支援センター等の活用についての認識を深め、取引先企業への情報提供に努める。 2. 「地方銀行情報ネットワーク」を活用して、取引先企業へビジネス・マッチング情報の提供に努める。	1. 「ひょうご中小企業技術評価制度」の概要を全店に通知して活用を促進した。 2. 近畿地区産業クラスターサポート金融協会が主催したビジネスマッチングフェアへ参加し情報収集を行った。 3. 「中小企業ものづくり基盤技術の高度化に関する法律」の概要説明会に出席し、情報収集に努めた。	ものづくりクラスター協議会、財団法人ひょうご産業活性化センター等を活用して、取引先企業への情報提供に努めたが、利用実績はなかった。 「中小企業ものづくり基盤技術の高度化に関する法律」の施行を受けて、中小企業のニーズに応じた経営情報の提供機能をさらに強化する。
	要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 中小企業に対する経営改善指導の早期着手と迅速な対応により、不良債権の新規発生防止や健全債権化に取組む。	総与信額800万円以上の78先を対象として、半期に1回（6ヶ月毎）、「企業実態報告会」を開催して、個別に改善計画の進捗状況を踏まえて取組・指導方針を検討するとともに、「健全債権化進捗状況表」によるモニタリングを強化して、経営改善の実効性を高める。	経営改善指導の結果、要注意先から正常先へ5先、要管理先から正常先へ1先ランクアップした。	経営改善指導を積極的に取組みしたが、構造的な要因で踏み込んだ改善指導を行うまでには至らなかった。 「健全債権化進捗状況表」によるモニタリングを強化するとともに、外部機関の活用を行うなどして、経営改善の実効性を高める。
	債権健全化等の強化に関する実績の公表 健全債権化等の強化に関する実績の公表内容の拡充に努める。	経営改善による債務者区分のランクアップ先数等について、その実績を公表する。	経営改善指導の結果、要注意先から正常先へ5先、要管理先から正常先へ1先ランクアップした。	経営改善の実効性を高め、債務者区分のランクアップ先数等について、その実績を引き続き公表する。
鳥取	外部専門家との連携強化により取引先への情報発信・相談業務の充実。 本部の相談受け入れ体制を整備。 推進計画期間中におけるビジネスマッチング情報の提供2,000件。	情報提供を目的としたセミナー回数の増加。 法人I B契約先へのメールマガジン配信検討。 外部専門家による経営相談会の定期的な開催。 若手経営者の会「社長塾」の継続的な開催。 ビジネスマッチング商談会の開催。 本支店間の情報交換会の定期的開催。 行内LANを活用した情報共有。	各種セミナー・相談会を開催（IS022000、新会社法、飲食店・ホテル・旅館向け、インターネット通販、農業生産者向け）。 各種経営課題解決を目的に外部専門家による出張相談会を開催（33社）。 若手経営者向け「社長塾」を開催（5回）。 販路開拓及び各種経営課題相談の機能提供の場として「とっとりソリューションフェア」を開催。 大手量販店、県外百貨店、外食チェーンとの商談機会の設定（5回）。 ビジネスマッチング情報提供件数 1,709件。 17年下期、18年上期にビジネスマッチングキャンペーンを展開。併せて地区担当役員をマッチングサポーターとして情報交換会を開催。 本部担当部署と法人新規専担者との情報交換会を開催（4回）。 社団法人中小企業診断協会鳥取県支部と「経営支援業務協定書」締結。 農林漁業金融公庫と提携し、アグリ分野の相談機能強化。	ビジネスマッチング活動に関しては取引先の認知度も向上し、一定の成果が出ているが分野が食品関連に偏っている点は否めず、下期にはものづくり系の製造業向けの商談機会の設定を行う。 より深度のある課題解決・相談機能の提供に向けた施策を実施する。 施策の浸透と課題解決・相談能力の向上に向け、本部担当部署と営業店との情報交換会の開催回数を増加させる。
	要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化及び実績の公表 大口と信先に対するモニタリング体制を強化する。 本部・営業店一体となった経営改善支援を図り、推進計画期間中に20先のランクアップを目指す。 営業店人材の経営改善支援能力のレベルアップを図る。	大口と信先について、「個別融資管理方針検討会」において、業況や経営（改善）計画の進捗状況等に基づき与信方針の見直し・決定を行う。 全店で約 100先程度に対する経営改善支援を図る。 改善支援実績については、要因別のランクアップ先数等を公表。 外部講師による行内研修「事業再生セミナー」の実施。 総合店の融資担当者を中心とした「審査トレーナー」の実施。 再生支援関連の通信講座の積極的な受講奨励。	格付別と信限度額を基準とした「大口先と信管理制度」を導入し、「個別融資管理方針検討会」にて取引先企業の業況や経営（改善）計画進捗状況を十分に把握した上で今後の融資管理方針の決定・見直しを行うこととした。 本部および営業店において、経営改善支援先を当初 100先選定。 18年4月より経営改善支援先を見直し、新たに6先を追加。 17年4月～18年9月までの債務者区分ランクアップ先数は14先。 本部・営業店一体となった経営改善支援実施のため、18年1月に外部講師を招き「事業再生セミナー」を開催。 「審査部トレーナー」制度による人材育成：10名。	本部および営業店における経営改善支援先について、債務者区分ランクアップ先数は期中実績として、17年上期1先、17年下期6先、18年上期9先と着実に成果が現れており、今後も公的機関や外部専門家を活用し再生のスピードアップを図ることで更なるランクアップを目指す。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
山陰合同	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ・商談会等企画 15本 ・ビジネスマッチング成約件数 200件 ・株式公開相談・支援 20件、 M&A相談・支援 200件 ・その他中小企業の新規事業展開、拡大等に資する積極的支援の展開（パブリシティ支援、NBC利用及び大賞推薦等） ・行内情報件数 年 1万件	・広範なビジネスマッチング情報、機会の積極的な提供 ・地場産品、地場産業の高機拡大に資する商談会やプロジェクトの企画 ・行内情報流通基盤のインフラ整備 ・コンサルティング機能の更なる充実 ・行内研修、ニュース発信強化等によるニーズ感度の向上 ・外部専門ネットワーク拡大によるソリューション能力の充実 ・中小企業経営者の財務管理能力向上支援 ・当行独自セミナーの企画、開催	・商談会等企画実施12本 ・ビジネスマッチング成約件数 160件 ・株式公開支援29件、 M&A相談・支援 164件 ・行内情報件数 11,164件 ・「投資銀行教室」等行内ニュースを 502本発行し、行内研修も21回実施 ・ごうぎん経営者クラブを中心として顧客向け各種セミナー、研修会等を24企画40会場で開催	・営業店行員のコンサルティング能力と顧客ニーズ感度が向上したことにより、株式公開やM&Aの相談が急増した ・新たに行内情報流通基盤のインフラを整備した。このインフラを活用して行内情報件数を更に増加させ、ビジネスマッチングに繋げていく方針 ・ごうぎん経営者クラブと共同して、顧客の利益に直接的に結びつく質の高い各種セミナーを開催し、取引先企業の支援を図った。今後も取引先企業にとって有益となる企画を実施していく方針
山陰合同	要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化および実績の公表 （要請事項・その2） ・キャッシュフローのモニタリング強化 ・キャッシュフローのモニタリングについて具体的な運用基準を定め、定着化を図る ・要注先債権等の健全債権化に向けた取組 ・2年間に経営改善支援先として 200先程度選定し、うち70先について債務者区分のランクアップ、又は、再生ファンドの活用を図る （要請事項・その3） ・経営改善支援の実績について、分かりやすい形で公表する	（要請事項・その2） ・キャッシュフローのモニタリング強化 ・企業信用格付と与信額等によるモニタリング手法についての具体的な運用基準を定め、定着化を図る ・要注先債権等の健全債権化に向けた取組 「経営改善支援情報シート」により経営改善支援の方向性を確認し、「経営改善支援活動進捗管理表」による経営改善計画進捗状況のモニタリングを行なう （要請事項・その3） ・経営改善支援の実績について分かりやすい形で公表する	（要請事項・その2） ・17年8月に既存対象先の洗替と新規対象先の選定を行い、新規対象先31先を含む計164先を経営改善支援対象先とし、18年4月にはさらに3先を追加。167先のうち34先がランクアップ ・「経営改善支援活動進捗管理表」（3カ月毎報告）により営業店と本部で情報を共有化し、進捗状況についてモニタリングを実施 （要請事項・その3） ・経営改善支援先のランクアップ実績、個別事例等についてホームページ等で公表	・ランクアップ実績は18年9月末時点で34先のランクアップに留まっており、よりスピーディー、かつきめ細かな支援活動が必要であると認識している ・引続き、本部と営業店が連携して効率的な企業再生支援活動に取り組むとともに、経営改善支援の早期着手および迅速な企業再生を図るため、事業再生機能を有する外部機関との連携、ならびに専門人材・ノウハウの活用を積極的に行っていく方針
広島	コンサルティング機能の発揮、ビジネスマッチング情報提供機能の一層の強化 ・ビジネスマッチング業務の付加価値向上と推進体制の強化により、マッチング精度の向上と収益力の強化を図る。 ・ビジネスマッチング業務におけるノウハウ蓄積や外部機関等との連携を図る中でコンサルティング機能の強化を図る。	・ビジネスマッチング関連情報の蓄積・情報共有・活用強化を目的に営業情報のデータベースシステムを構築 ・ビジネスマッチング業務におけるコンサルティング手法の導入 ・テーマ別、地域別の商談会開催 ・中小企業支援センターなど外部機関とのネットワーク構築	・コンサルティング手法確立に向け個別企業へ試行着手 ・第2回(17年11月)、第3回(18年9月)、ビジネスマッチングフェア開催 ・みずほ銀行トレーニー派遣(1名) ・みずほ銀行とのビジネスマッチングの業務提携検討 ・IT関連の中小企業支援を拡大・ひろぎん 中小企業IT応援ローン 9件/346百万円	・高付加価値サービス提供に向けたサービス手法確立へ向け取組中 ・過去3度の商談会開催により、取引先からの認知度が高まった ・ビジネスマッチング業務の先進行であるみずほ銀行との協議により、関東圏での商機創造へ積極的に取り組む方針 ・みずほ銀行トレーニー派遣によるノウハウの取得と業務への活用
広島	要注先債権等の健全債権化に向けた取組みの強化及び実績の公表等 ・経営改善支援の早期着手及び迅速な企業再生に資するため、要注先債権等の健全債権化へ向けた取組みを強化し、実績を公表する。	・要注先・要管理先からのランクアップ見込み先を営業店で選定 ・選定先について本支店一体となってランクアップに取り組む。 ・特に与信額1億円以上の大口要注先については、対応方針書の策定・決定、改善計画書の策定というプロセスにより、対応方針を明確化し実施する。 ・半期毎の決算発表時に実績を公表する。	・保証協会保証貸付のみを除いた要注先・要管理先 1,837先からのランクアップ見込み先を営業店で選定し、本支店一体となった取組みを展開 ・また、与信額1億円以上の大口要注先(447先)については、本部の個別指導等による改善支援を実施 ・経営改善支援取組み先 1,837先のうち、310先がランクアップ	・経営改善支援取組み先 1,837先のうち、310先がランクアップ ・引き続き、大口要注先を中心に本支店一体となった取引先の経営改善支援に取り組む。
阿波	1. 中小企業をターゲットとした営業展開に合わせ、中小企業に対する情報提供機能を維持強化する。 2. インターネットによる顧客相談システムを提供する。	1. インターネットにより顧客が専門家と低コストで相談できるシステムを構築し、普及させる。 2. M & Aに従事する人員を、従来の2名から増員する。	1. インターネットにより顧客が弁護士、税理士等の専門家と低コストで相談できるシステムの取扱いを平成17年10月より開始し、情報提供機能を強化した。 2. 有償ビジネスマッチング業務の取扱等、顧客への情報提供・コンサルティング機能の拡充を図った。有償無償あわせ、期間中に27件のマッチングを実施。 3. 徳島ビジネスチャレンジメッセと同時に、当行主催で「食のマッチングフェア」を開催し、地場企業44社に県外のバイヤー14社との商談の場を提供した。 4. 農業の専門チームを立ち上げ、農業法人等に対する支援体制を充実させた。	1. ビジネスマッチングに取り組む体制の充実を図った。今後も商談の仲介など顧客への情報提供を拡大していく。 2. インターネットによる情報提供システムを17年10月より導入しており、今後も顧客への紹介・利用拡大を進める。 3. LLP設立を提案し支援するなど、農業専門チームの活動を拡大させており、今後もマッチングフェア等により地元企業を支援する。
百十四	要注先債権等の健全債権化、実績の公表等 ・営業店臨店・企業訪問等により改善計画策定を含めた経営支援の早期着手、迅速な企業再生を図ります。 ・取組内容、支援先数、ランクアップ先数等支援活動の実績につき具体性のある情報開示を行います。	・経営相談・支援体制を強化するとともに、年度計画に基づいた進捗管理を行い、相談・支援先数の増加を図ります。 【数値目標】ランクアップ先数 2年間で100先以上	・営業店訪問のべ1,454ヶ店、取引先訪問のべ953社 ・債務者区分ランクアップ87社 ・香川県などの中小企業再生支援協議会活用先18社 ・政府系金融機関の協調支援融資実施先3社 ・地域の中小企業再生ファンド「まんでがん企業再生ファンド活用1社 ・RCC再生スキーム活用先1社、 DDS実施先2社	・香川県などの中小企業再生支援協議会の活用、政府系金融機関等との協調により、実績は概ね順調に推移。 ・今後とも取引先経営相談・支援のための取引先訪問を継続し、実績につなげます。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
伊予	<p>中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化          中小企業の成長機会の把握・実現に資するため、中小企業に対するコンサルティング機能および情報提供機能の強化など、取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化に向けた取組を一層推進する。</p>	<p>行内LANを通じたビジネスマッチング情報の受発信を活性化させる。          法人向けポータルサイト「いよぎんビジネス倶楽部」会員の利用を促進する。          各種商談会への参加等マッチング情報提供機能の拡充を検討する。          M&amp;Aの情報収集・案件発掘、私募債の発行提案を推進する。          海外商談ミッションへの派遣を継続して実施する。また、取引先の海外進出等のニーズに応じた情報提供等を推進する。          中小企業診断士養成課程等へ継続して行員を派遣する。          関連会社において「IRCニューリーダーセミナー」「IT戦略セミナー」を開催する。</p>	<p>平成18年8月、本部組織を改正し、法人顧客向けの専門的な提案型営業を強化するため、「法人営業部」を新設          行内LANにビジネスマッチング情報2,055件を登録、255件が成約。平成18年9月末の掲載情報数は956件（前期末比+30件）          ビジネスマッチング業務の専任者を配置し、同業務を強化          行内LANによりM&amp;A情報210件を発信し、5件が成約。顧客向けM&amp;Aセミナーを4回開催          私募債発行の提案を推進し、55件・6,650百万円の私募債を受託。また、CSRの観点から環境配慮企業向けに条件を緩和した「環境私募債」の取扱いを開始し、8件・1,190百万円を受託          「第12回いよぎん広州交易会商談ミッション」を派遣（9社14名が参加）するとともに、第13回同ミッション参加者を募集          中国「蘇州工業園区管理委員会招商局」による個別投資相談会を実施          取引先企業からの海外進出・貿易取引に関する相談、調査依頼に対応          第16期「IRCニューリーダーセミナー」は29名が修了。第17期同セミナーは33名が修了。第18期同セミナー生募集          IRCが同社会員を対象に、会社法等に関するセミナーを開催するとともに、「財務管理サービスマネジメント人材育成システム開発プログラム」を活用した研修を実施          （株）アイ・シー・エスが愛媛県内4か所において「IT戦略セミナー」を開催（64社が参加）</p>	<p>行内LANを使ったビジネスマッチング情報の活用が定着し、情報の受発信件数および成約件数も順調に推移している。          M&amp;A業務に対する行内の認知度は高まっており、営業店からの情報提供件数も増えている。引き続き行内外に対するM&amp;Aの啓蒙活動を推進する。          私募債（「環境私募債」を含む）の発行支援を引き続き推進する。          外部専門機関と連携して株式公開志向企業を継続して支援する。          広州交易会商談ミッションを今後も継続するとともに、新たなミッション派遣先を検討する。取引先企業の海外進出および貿易取引ニーズに対しては、営業店・国際部・海外拠点がより連携を密にし、情報提供等のサポート活動を推進する。          「IRCニューリーダーセミナー」および「ITセミナー」を継続して実施する。</p>
	<p>要注先債権等の健全債権化等に向けた取組の強化および実績の公表等          不良債権の新規発生防止や要注先債権等の健全債権化に向けた各種取組を一層強化する。本部・営業店が連携し、経営者の意識改革、経営改善計画をサポートすることなどにより、債務者区分のランクアップならびにランクダウン防止に取り組む。これにより、「不良債権比率」を平成18年度末で「2.5%以下」とすることを旨とする。</p>	<p>営業店と連携したコンサルティングや経営改善指導の提案・指導・進捗管理を的確に実践するとともに、蓄積した各種再生ノウハウ・手法を有効に活用し迅速な企業再生を推進する。          平成16年度から全店運動として実施している「ランクアップ運動」を引き続き強力に推進する。          キャッシュフローのモニタリング強化等ローンレビューの徹底による不良債権発生防止の未然防止に取り組む。</p>	<p>審査第1部・審査第2部が所管する中間管理先については、営業店と具体的改善策・スケジュールの擦合せを実施するとともに定期的に進捗状況を把握。また、大口先等について、営業店長との協議会を実施          企業コンサルティング部が所管する再生支援先についても、営業店と具体的再生支援策・スケジュールの擦合せを実施するとともに定期的に進捗状況を把握。また、営業店との同行訪問による経営改善指導および蓄積した再生ノウハウ・再生手法を有効活用          企業コンサルティング部では、大口問題への対応が一巡したため、規模を縮小して再生支援態勢を再構築。中・小口先の再生支援にも注力中          平成16年度から実施している「ランクアップ運動」を継続して実施          行内研修等を通じてローンレビューの重要性と実践を指導          ソプリン、アパートビルローン、特殊法人、SL等の内部格付基準を新設。外航海運業の同基準を改定。新格付基準に基づき格付を付与          健全債権化等の強化に関する実績を公表</p>	<p>平成18年3月末の不良債権比率は2.49%まで低下していたが、平成18年度上期において一層厳格に資産査定を実施した結果、平成18年9月末で前期末比0.63%上昇し3.12%となった。当計画の数値目標である不良債権比率「2.5%以下」の達成に向け、要注先債権等の健全債権化等に向けた取組をさらに強化する。          平成17年度から平成18年度上期においては、393先の取引先を対象に経営改善支援に取り組んだ結果、92先の債務者区分が上昇した（平成18年度上期では対象先309先に対して、35先がランクアップ）が、当計画の数値目標である債務者区分ランクアップ先数「150先以上」の達成に向け、全店運動として取り組んでいる「ランクアップ運動」を一層強力に推進し、実効性をさらに向上させる。          大口問題への対応が一巡したため、「経営改善シミュレーションソフト」を再生計画の策定およびモニタリングに活用し、中・小口先の再生に全力を挙げて取り組む。          キャッシュフローのモニタリング強化等ローンレビューの実践を引き続き指導する。          今後も半期ごとに健全債権化等の強化に関する実績を公表する。</p>
四国	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化          1．取引先企業への経営相談・情報提供機能の強化。          2．高知県、(財)高知県産業振興センターおよび高知大学、高知工科大学などとの連携強化。</p>	<p>1．業務斡旋（ビジネスマッチング）、M&amp;A仲介サポート、貿易・海外進出相談、医療・介護事業等に関する取引先企業への経営相談に対し、本部と営業店が一体となった活動により経営相談等の件数増加を図る。支援業務内容について、営業店と勉強会を実施するとともに、取引先企業に対して支援内容の説明を実施。また、取引先企業に営業店と同行訪問し、取引先企業のニーズや抱えている問題点などを把握し、そのニーズに対し問題解決型支援を行っていく。          業務斡旋（ビジネスマッチング）は、行内パソコンネットワークによるマッチング情報の集約管理による本部・営業店間の情報共有など当行のネットワークを活用した取引先企業への情報提供機能の強化を図る。M&amp;A業務についても行内パソコンネットワークによるM&amp;A情報を利用した情報の集約化を図るとともに、多くの仲介実績を持つ専門会社との連携により、相手先の選定・情報入手などの取組を強化していく。貿易・海外進出などの取引先企業の国際化ニーズ、医療開業・介護施設オープンや事業継承などのニーズについては、個別案件に専門スタッフが対応するとともに、外部機関などの紹介も行っていく。          2．高知県、(財)高知県産業振興センターとの連携を強化するほか、高知大学、高知工科大学については、定期的な情報交換会を実施し、大学が持つ研究シーズや企業との共同研究などの把握を行い、当行が持つ企業ニーズと大学の研究シーズのマッチングを図る。</p>	<p>18年4月に、独立行政法人中小企業基盤整備機構と連携協定を締結し、経営講演会を共催で実施。          18年5月26日 経営講演会（会社法）（参加者114名）          18年9月26日 経営講演会（中国ビジネス）（参加者41名）</p>	<p>高知大学、高知工科大学との情報交換会を定期的に行い、研究シーズの把握を進め、当行が持つ企業ニーズにマッチングした研究シーズを紹介していく。          高知県、(財)高知県産業振興センター、独立行政法人中小企業基盤整備機構との連携を強化していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
福岡	<p>要注先債権等の健全債権化等に向けた取組の強化 健全債権化等の強化に関する実績の公表等 不良債権の削減 (18年度末不良債権比率3%未満) 公表内容の拡充 (具体的な再生スキームの開示、経営改善支援の取組実績) 正常先大口デフォルト事由の検証体制強化</p>	<p>経営改善支援体制の強化 担当者スキルの更なる向上 外部協業体制の拡充 対象先の拡充 モニタリング体制の強化 公表内容の拡充 サービス機能の拡充 不良債権ビジネス強化 小口・リテール債権の管理回収業務集約化</p>	<p>大口デフォルト事由の検証体制強化 ・17年度上期より継続して実施。 具体的案件対応によるノウハウ向上・担当者スキル向上及び経営改善支援体制の強化 ・審査部融資審査室(18年4月よりソリューション営業部コンサルティング金融室)および子会社サービサーと営業店が協業して、格付ランク低位先(正常先下位ランク、要注先等)の経営改善支援取組を実施。17年度および18年度上期の通期では、302先中51先がランクアップ。なお、審査部融資審査室の再生支援機能は、人材およびノウハウを子会社サービサーに集約するとともに、M&amp;Aやビジネスマッチングを行うソリューション営業部(18年4月、法人営業部を母体として新設)との協業体制の強化を実施。 小口・リテール債権の管理回収業務集約化 ・17年10月から子会社サービサーでの小口・リテール債権の管理回収業務集約化を開始。</p>	<p>通期の数値目標との比較 ・通期目標：経営改善支援取組先数300先、(うち、ランクアップ50先) ・通期実績：経営改善支援取組先数302先(達成率101%) (うち、ランクアップ51先(達成率102%)) ・要注先のランクアップとともに、正常先の業況悪化に対する早期発見態勢の強化が課題。 公表内容の充実 ・経営改善支援の取組実績等も引き続き公表していく予定。</p>
筑邦	<p>ビジネスマッチング情報提供機能の強化 ・広範なビジネスマッチング情報の提供を推進するため ・「北部九州ビジネスマッチング協議会」の活動を通して、中小企業基盤整備機構、福岡県中小企業振興センター、久留米市、久留米商工会議所と業務提携し地域企業の支援を行います。 ・「北部九州ビジネスマッチング協議会」の活動を通して、ビジネスマッチングホームページの稼働、マッチングセミナーの開催、商談会の実施などに取組みます。</p>	<p>・「北部九州ビジネスマッチング協議会」の活動を通して、中小企業基盤整備機構、福岡県中小企業振興センター、久留米市、久留米商工会議所と業務提携し地域企業の支援を行います。 ・「北部九州ビジネスマッチング協議会」の活動を通して、ビジネスマッチングホームページの稼働、マッチングセミナーの開催、商談会の実施などに取組みます。</p>	<p>・「北部九州ビジネスマッチング協議会」の活動支援のために、久留米市などと事業連携協定書を締結しました。 ・「北部九州ビジネスマッチング協議会」のホームページを作成とメールマガジンの運用を開始しました。 ・18年9月末で当行での「北部九州ビジネスマッチング協議会」申込登録会員企業数82社となっています。(目標は100社) ・「北部九州ビジネスマッチング協議会」の商談会 17年10月、小規模商談会を1回開催しました。なお、3社について商談が具体化しました。 18年7月、久留米広域商談会を1回開催しました。自動車業界を中心に発注額32社、受注額111社が参加しました。</p>	<p>・「北部九州ビジネスマッチング協議会」の会員数が目標100社に対して82社にとどまっております。100社の会員数を目標として取組みを図ります。 ・「ビジネスマッチング業務」におけるインフラ整備は、ほぼ完成したと考えており、今後は、具体的な実施段階として、製造業を中心とした本格的な商談会の実施、小規模商談会の定期的実施、会員同士の商談会の実施等への取組みを進めます。</p>
西日本シティ	<p>多様化する取引先企業のニーズに対応するために、ソリューション営業(問題解決型提案営業)体制の拡充・強化を行い、併せて関連会社、外部機関等との連携の更なる強化を図る。 ・ビジネス・マッチングの業務運営体制を更に整備・強化し、情報面の拡充を行う等、情報提供機能の一層の強化を図る。 【ビジネス・マッチング情報登録件数目標】 15年10月～17年3月 627件 17年4月～19年3月 1,000件 【ビジネス・マッチングセッティング件数目標】 15年10月～17年3月 350件 17年4月～19年3月 500件</p>	<p>・シンジケートローン組成、資産流動化、土地有効活用、医療経営等に対する多様な提案を行うソリューション営業体制の拡充 ・関連会社、医療機関、外部機関等への行員派遣による経営相談・支援スキル強化 ・商談会企画による新たなビジネス・マッチングニーズ発掘と営業店間の情報交換の活性化によるビジネス・マッチング対応力強化</p>	<p>・17年7月～9月にかけて法人営業部内の人員を12名増員し、ソリューション営業体制を再編・強化した。 ・ビジネス・マッチング商談会を積極的に実施した。 ・法人営業部のビジネス・マッチング担当部署を強化し、併せて全営業店で「ビジネス・マッチングアドバイザー」の任命を行うなど、ビジネス・マッチングに関する本支店間の連携体制を強化した。 上記取組みの結果、ビジネス・マッチング登録件数実績 771件、セッティング件数実績459件、成約件数156件となった。 ・日本リスクデータバンクとビジネス・マッチング契約を締結し、同社と「S&amp;P」が共同開発した「中小企業向け格付」を取引先に紹介。この結果、18年9月までに累計6社が格付を取得した。 ・証券会社3社と提携し、「市場誘導業務」を開始した。 ・与情報提供会社と連携して、中小企業向けに与リスク管理等に関する「トータルリスク管理セミナー」を開催した。 ・中小機構と連携して、「株式公開セミナー」を開催した。</p>	<p>・18年度上期は17年度に引き続き商談会を開催したところ、ビジネス・マッチング登録件数は17年度下期と同じ306件であったが、成約件数は17年度下期の47件から73件へと増加し、ビジネス・マッチングへの対応力が着実に強化できたと評価している。 ・また、日本リスクデータバンク、証券会社3社との提携や西日本総合リースとの連携強化によりコンサルティング機能も強化できたと評価している。 今後も整備・強化した体制をもとに営業店での取組みを強化し具体的な成果を出すことで取引先企業への支援機能を発揮する。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
	<p>中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供の一層の強化を図る。</p> <p>中小企業支援スキルの向上を目的とした取組みの強化を図る。</p>	<p>平成17年下期までに北部九州ビジネスマッチング稼働開始</p> <p>リンクスによる研修、セミナーの実施</p> <p>中小企業診断士養成のため中小企業大学校へ行員を派遣、行内の中小企業診断士有資格者を講師とする行内研修（コンサルティング研修）の継続実施</p>	<p>北部九州ビジネスマッチング協議会の活動</p> <p>会員数 18年9月末 150先（18年3月末131先）</p> <p>18年1月 高談会実施（個別高談12社）</p> <p>18年6月 高談会実施（個別高談34社）</p> <p>18年7月 高談会（自動車及び関連メーカーとの高談会）</p> <p>メーカー32社 参加企業111社</p> <p>リンクスによる各種研修会、セミナーの開催。</p> <p>中小企業診断士養成のため中小企業大学校へ行員を派遣。1名。</p> <p>派遣期間：平成17年4月～平成18年3月</p> <p>中小企業診断士合格のためスクーリング(9カ月間)へ行員を派遣。(1名)</p> <p>派遣期間：平成17年10月～平成18年6月</p> <p>コンサルティング研修を実施。</p> <p>平成17年7、8、10、11、12月。平成18年7、8、9月。</p> <p>医薬コンサル機能強化のため、営業推進部の医薬推進担当を2名から5名に増員。</p> <p>・全店で医療担当者約90名を配置しており、セミナーの開催、情報提供等を計画するなど、お取引先医療機関との関係作りを強化している。</p>	<p>中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供の一層の強化</p> <p>・北部九州ビジネスマッチングの準備は終了し、平成17年11月より本格稼働させた。今後は積極的に活用を図る。</p> <p>・リンクスによる各種研修会は予定通り開催した。今後同様に研修会を開催していく。</p> <p>・中小企業支援スキルの向上を目的とした取組みの強化</p> <p>・引き続き、行員の中小企業支援スキルの向上を目的とした取組の強化を図る必要がある。</p>
佐賀	<p>キャッシュフローのモニタリング強化等による不良債権の新規発生防止や要注意先債権等の健全債権化に向けた各種取組みの一層の強化</p> <p>・要注意先債権などの健全化及び不良債権の新規発生防止に向けて本部・営業店の連携強化を図る。</p>	<p>経営改善支援取組先の見直し</p> <p>改善計画策定先へのモニタリング強化</p> <p>改善アドバイスやコンサルティング機能の実効性の向上</p> <p>経営改善支援取組先に対する具体的取組みの実施</p> <p>キャッシュフロー分析結果を格付へ反映</p>	<p>半期毎に「経営改善・再生支援取組先」の選定見直しを行うことで、通算取組先の増加を図った。（16年下期取組先188先 17/上期～18/上期通算取組先数252先）</p> <p>17年上期に取組先199先中11先、17年下期に取組先213先中14先、18年上期に取組先191先中11先、合計36先の債務者区分がランクアップした。</p> <p>「経営改善・再生支援取組先」のうち、新たに17先の経営改善計画書を作成。また、未作成又は単年度計画に留まっていた先から26先の中長期計画を作成した。</p> <p>実績検討会開催先は13先の増加。</p> <p>18年2月に経営改善計画策定時におけるレビュー及び計画進捗のモニタリングについての行内ルールを明確化。</p> <p>18年3月に経営改善計画策定の指針とすべく「経営改善計画策定の手引き」を制定。</p> <p>18年上期にキャッシュフロー計算書作成の為にサーチクライアントサーバを設置するなどのシステム整備を行った。</p>	<p>「経営改善・再生支援取組先」の見直しを継続し、債務者区分ランクアップ36先、改善計画策定先17先増加・中長期計画策定先26先増加と上記のとおり一定の実績を計上できた。</p> <p>但し、18年9月末現在、計画書未策定先が49先、実績検討会未開催先が38先あり、審査第二部企業支援グループと営業店との連携による取組みの強化継続や経営改善計画書レビュー・モニタリングの運用強化、及び「経営改善計画策定の手引き」の活用により、計画書策定先及び実績検討会開催先の増加・充実を更に図っていく。</p> <p>○サーチクライアントサーバにより作成されたキャッシュフロー計算書を営業店に還元し、稟議時の添付資料としての活用を促していく。</p>
	<p>要注意先債権等の健全債権化等の強化に関する実績(体制整備状況、経営改善支援取組先数、経営改善による債務者区分のランクアップ先数等)の公表内容の拡充</p> <p>・要注意先債権等を健全債権化させる等の取組みを強化したことによって得られた実績を公表する。</p>	<p>以下について半年毎に公表</p> <p>経営改善支援取組先数</p> <p>経営改善等による債務者区分のランクアップ先数</p> <p>経営改善計画書提出先数</p> <p>実績検討会開催先数</p>	<p>ニュースリリース、当行ホームページにて、「経営改善・再生支援取組先」に対する下記取組状況を公表する。</p> <p>・経営改善・再生支援取組先数 191先（17年上期増減 +11先）（17年下期増減 +14先）（18年上期増減 22先）</p> <p>・経営改善等による債務者区分のランクアップ先数 36先（内、17年上期実績 11先）（内、17年下期実績 14先）（内、18年上期実績 11先）</p> <p>・経営改善計画書徴求先数 142先（17年上期増減 +3先）（17年下期増減 +6先）（18年上期増減 +8先）</p> <p>内、中長期計画策定先 110先（17年上期増減 +13先）（17年下期増減 +10先）（18年上期増減 +3先）</p> <p>単年度計画策定先 32先（17年上期増減 10先）（17年下期増減 4先）（18年上期増減 +5先）</p> <p>・実績検討会開催先数 153先（17年上期増減 ±0先）（17年下期増減 +1先）（18年上期増減 +12先）</p> <p>内、本部開催先 50先（17年上期増減 +2先）（17年下期増減 ±0先）（18年上期増減 +1先）</p> <p>営業店開催先 103先（17年上期増減 2先）（17年下期増減 +1先）（18年上期増減 +11先）</p> <p>内、定期(毎月)開催先 98先（17年上期増減 +5先）（17年下期増減 2先）（18年上期増減 +10先）</p> <p>不定期開催先 55先（17年上期増減 5先）（17年下期増減 +3先）（18年上期増減 +2先）</p>	<p>17年下期と同様に、上記内容を公表する。</p> <p>今後も半期毎にニュースリリース、当行ホームページにて「経営改善・再生支援取組先」に対する取組状況を公表する。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
親和	<p>・高付加価値な情報提供を重視した営業活動の実践を強化してまいります。</p> <p>・「しんわビジネスクラブ」の活動を充実してまいります。広域対応情報については、「地方銀行情報ネットワーク」を活かし、ビジネスマッチング機能の強化を図ってまいります。</p>	<p>・営業支援体制、情報提供機能の更なる強化とともに、経営相談や情報提供の好事例の還元等、行内への啓蒙活動を継続いたします。</p> <p>・「ビジネスマッチング情報システム」を構築し、ビジネスマッチング情報など高付加価値のサービスを提供いたします。</p>	<p>・17年12月より「しんわビジネスマッチングサービス」として業務を開始し、当行取引先よりビジネスパートナーの紹介に取り組んでおります。</p> <p>・しんわビジネスクラブ活動として18年9月までにセミナー5回開催しました(17年度3回、18年度2回)。</p>	<p>・ビジネスマッチングサービスは、当行の強みである北部九州に広がるネットワークをベースに取引先企業の営業支援機能の強化を目指してまいります。</p> <p>・ビジネスマッチングサービスは、コーディネート力を向上させ成約件数の増加を図ります。</p> <p>・しんわビジネスクラブのセミナーは、今後も4回程度の開催予定としております。</p>
	<p>・要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <p>・審査態勢及び企業経営支援体制を強化し、早期かつ迅速な企業再生のための取組みを加速させてまいります。</p> <p>・要注意先債権等の債権健全化と不良債権の新規発生防止による不良債権比率の低減を促進いたします。</p>	<p>・「集中改善期間」の反省を踏まえ、リレバンの本質を理解した上で顧客と一体となってランクアップを目指すため、対象先の絞り込みと取組み方針の再協議を実施し、一層の強化を図ります。</p> <p>・担当審査役による臨店指導を実施し、対応状況の確認とランクアップ実現に向けての指導を強化いたします。</p>	<p>従来のリレバンの管理表を見直し改訂した「新リレバン管理表」による進捗管理を行いました。営業店は対象先の経営改善計画を策定し、計画の進捗状況について報告を行いました。</p> <p>・「新リレバン管理表」による定例報告(17年5月・8月・10月・18年1月・4月)による進捗管理と併せて、地区担当審査役による臨店指導を実施(17年6～7月、10～11月)いたしました。</p> <p>・「営業店臨店指導チーム」の臨店時においても「企業再生・保全」項目として、リレバンの進捗状況について調査・指導を実施いたしました(34カ店)。</p>	<p>・営業店臨店指導チームを設置し、17年11月より臨店活動を開始いたしました。17年11月以降34カ店を臨店実施し、営業店の審査レベル・取引先実態把握のノウハウ習得に大いに貢献しております。</p> <p>・経営改善支援取組みに関しまして、更に高度なリレーションに基づく指導が必要と認識しており、臨店時に「リレバン取組状況」についても確認と指導を継続し、進捗管理の強化を行ってまいります。</p> <p>・18年12月までに12カ店の臨店指導を予定しております。</p>
肥後	<p>中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化</p> <p>(a) 取引先のニーズに応じた経営情報の積極的な提供や広範なビジネス・マッチング情報の提供</p> <p>1. 情報提供力向上のためのネットワークの構築(県商工観光労働部、くまもとテクノ産業財団、地元大学、進出企業等)</p> <p>2. 営業統括部事業開発グループやビジネスコンサルティングチーム、福岡事務所を中心とした情報営業態勢(情報の集約・加工・発信)の強化(「情報連絡票」の活用、業績評価制度への反映等検討)</p> <p>3. 経営情報やマッチング情報の提供を通じて取引先企業を支援(目標: ビジネス・マッチング情報の提供、年度で50件以上)</p>	<p>1. 県商工観光労働部、くまもとテクノ産業財団、地元大学、進出企業等への定例訪問及び情報共有化による情報ネットワークの充実</p> <p>2. 経営に役立つ情報発信(各種商談会、セミナー等の案内)</p> <p>3. 進出企業と地元企業とのビジネス・マッチング</p> <p>4. ビジネスマッチング等有料化サービスの検討</p>	<p>1. (『経営に役立つ「商談会・セミナーだより」』)の営業店還元および取引先への発信を開始(H17.8月より1回発信)。</p> <p>2. 取引先向けセミナー・商談会の実施(6件)</p> <p>3. ビジネス・マッチング情報の提供: 522件</p> <p>4. 「法人向けソリューションメニュー」の営業店への発信を開始(H18.1月)</p>	<p>今後も引き続き、経営に役立つ情報の発信や各種相談会・セミナー等への案内ならびに顧客のニーズに基づくビジネス・マッチング情報の提供等を積極的に実施していく方針。</p>
	<p>小企業支援スキルの向上を目的とした取組みの強化</p> <p>1. 企業の実態把握に優れた信用リスク管理が合理的にできる行員の育成</p> <p>2. 情報収集・情報提供力を向上させ、企業の経営に関する相談・アドバイスが実践できる行員の育成</p>	<p>1. 業種別審査体制へ変更</p> <p>2. 法人取引主要店向け会議の開催等</p> <p>3. 相談・アドバイス能力向上を目的とした「法人渉外能力養成研修(目利き・経営支援対応)」の継続実施</p> <p>4. 行外研修</p> <p>・中小企業大学校主催「地域金融機関職員等研修」への派遣継続</p> <p>・地銀協他主催の行外研修への派遣継続</p> <p>5. 支援スキル向上を目的とした「業種別セミナー」の実施</p> <p>6. 中小企業診断士の育成、および資格取得への支援</p> <p>7. 中小企業の財務・経営管理能力向上支援を目的とし、CF O検定試験の斡旋、及び「中小企業の会計」(冊子)の活用促進</p>	<p>1. 業種別審査体制へ移行済</p> <p>2. 法人取引主要店向け会議の実施(支店長対象3回、広域・新規担当者対象4回、計7回)</p> <p>3. 行内研修</p> <p>(1) 法人渉外能力養成研修の継続実施</p> <p>・短期コース: (第6期)12名、(第7期) 計24名</p> <p>・スペシャルコース(第2期): 16名(地場企業8社へ研修派遣)</p> <p>(2) 渉外コース別研修「法人営業コース」の実施(受講者22名)</p> <p>4. 地域金融機関職員等研修(中小企業大学校主催)への派遣者公募及び派遣実施(9名派遣[H17.10.20(木)～21(金)実施])</p> <p>5. 中小企業診断士育成支援(既取得者19名)通学スクール斡旋</p> <p>6. 「中小企業の会計」(冊子)の活用</p> <p>7. CF O検定試験斡旋(取得者11名)</p> <p>8. 業種別セミナーの実施</p> <p>・建設業編(参加者 204名) ・医療編(参加者 155名)</p>	<p>・リレーションシップバンクの機能強化計画からの継続実施分もあり、意識の高揚、知識習得と共に具体的な支援・アドバイス等の好事例に繋がっている。</p> <p>・更に実際の行動面に活かしていくことが必要であり、今後は各行員のレベルに応じた育成を行う。</p>
<p>・要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <p>1. 特定審査支援チームによる支援企業への直接指導から、個社別の課題、問題点の早期発見、早期解決を含め、営業店による経営改善支援・指導へと移行する。</p> <p>2. 債権の健全化に向けた企業実態分析を徹底し、債務者区分のランクアップへの取組みを強化する。</p> <p>3. 業種別審査体制へ移行。審査の専門性を高めることにより、不良債権の新規発生防止を図る。</p>	<p>1. 各種支援ツール(経営状況把握のためのガイドライン等)、改善事例集等をもとに、特定審査支援チームを中心に蓄積してきた再生ノウハウを融資役員及び営業店に対して移転する。</p> <p>2. 経営改善支援先企業ごとの課題・問題点を明確にし、具体策策定を行う。</p> <p>3. 不良債権の新規発生防止を図るため、業種別の財務特性など業種情報の蓄積、分析を行い審査に活用する。</p>	<p>1. 特定支援チームを中心に蓄積してきた再生ノウハウを移転するため、経営改善及び債権管理手法等の勉強会実施。</p> <p>・ブロック勉強会・相談会 11ブロック実施</p> <p>・融資役員勉強会 10回実施</p> <p>2. 営業店を中心に経営改善支援企業の実態把握を深めるため、事業再生研修を実施。</p> <p>3. 従来の審査体制を業種別審査体制(18業種区分)へ変更。</p> <p>業種別審査の専門性向上、営業店との情報共有化のため、業種別関連ホームページを立上げ、掲載数504件。</p>	<p>1. 早期対応策の必要性については、本部、営業店間の問題意識の共有化が進展。今後は、営業店による企業の実態把握の強化に注力。</p> <p>2. 個別経営改善支援企業についての営業店を中心とした具体的対応策に対して、与信管理部特定先グループ特定支援チームがサポートを実施。</p> <p>3. 業種別審査体制への移行により専門的情報の蓄積も進展。今後、業種別関連ホームページの充実をはかり、情報共有化、営業店への情報還元を行っていく。</p>	
<p>健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>今後も経営改善支援に関する取組状況、取組み先数、体制整備等の状況、ランクアップ先数の公表を継続実施するとともに、ランクアップに関するより具体的のある項目を追加するなど、公表内容の更なる充実を図る。</p>	<p>1. 平成17年度上期実績より半期毎に、経営改善支援に関する取組状況、取組み先数、体制整備等の充実状況や、ランクアップ先数を公表する。</p> <p>2. 平成17年度上期実績より半期毎に、ランクアップに関する要因別の分類等を公表する。</p> <p>3. 以上、公表の充実とそのへ-となる経営改善支援に関する体制の充実および経営改善支援に向けた取組みの強化を継続実施する。</p>	<p>1. 平成17年度上期実績より、経営改善支援に関する取組状況、取組み先数、体制整備等の充実状況や、ランクアップ先数の公表を実施。</p> <p>2. 平成17年度上期実績より、ランクアップに関する要因別の分類等を公表。</p> <p>3. 平成17年4月～18年9月実績</p> <p>・経営改善支援取組先(116先)の内、債務者区分ランクアップ先は9先。</p> <p>・経営改善支援取組先は、与信額500万円以上の要注意先以下先で地域経済への影響が大きい先を中心に選定。</p> <p>・選定した116先は、構造不況業種に属する企業で、業績改善には時間を要する先が多い。</p>	<p>・今後もランクアップへの一段の取組み強化を図るとともに、公表の充実に向けて取り組んで行く。</p>	

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
大分	1.取引先企業に対する支援機能強化のため行内支援体制の充実を図り、取引先企業にビジネスパートナー紹介等を行い、収益機会の場を提供します。 2.法人会員組織（大分銀行ビジネスクラブ）を充実させ、インターネットサービス等を活用したビジネスマッチング機能、コンサルティング機能、情報提供機能の強化を行います。 目標会員数 17年9月末1,000名、18年3月末1,500名	1(1)取引先企業の事業展開支援のため、ビジネスマッチングサービス業務の推進を強化します。 (2)医療専門担当者による具体的な経営相談やセミナー開催等を実施します。 医療セミナー開催 半期 1回以上 2(1)法人会員組織（大分銀行ビジネスクラブ）の組織充実を図り、関連会社を含めた総合サービスにより取引先企業の営業力強化を支援します。 (2)取引先企業の販路拡大を支援するため、ビジネスマッチング商談会を開催します。	1(1)全国規模での商談が可能なインターネットサービス「大分銀行スウェーデン」を開始しました。 大手コンビニエンスストアや警備保障会社、売掛債権保証会社とビジネスマッチングサービスの契約を締結しました。 (2)医療機関向けセミナーを合計8回開催しました。（延べ参加人数549名） 2(1)新法人会員組織「大分銀行ビジネスクラブ」を立上げ、平成18年3月末の目標会員数1,500名を達成しました。また、会員向けに大銀経済経営研究所とタイアップしたセミナーの毎月開催、講演会、インターネット研修の開催を行いました。 (2)ビジネスマッチング商談会を開催しました。出展企業数108社、来場者数約2,400人で商談・面談件数は823件に上りました。	1.ビジネスマッチングサービスについては、提携先の拡大検討と商品内容の周知徹底を行い、営業店における提案営業の推進を促進します。 また、医療セミナーは専門機関とも連携し、今後も継続的に開催します。 2.法人会員組織のサービス内容・機能の充実を図り、引き続き利用促進・会員の増強に努めます。ビジネスマッチング商談会については、次回開催時期・形態等の検討を行います。
宮崎	1.有料化スキームの導入を検討すると共に、蓄積された情報の再整理と有効活用法について具体的に準備していく。 2.中小企業診断士や法人FP等の専門知識を有する行員の増員を図り、当行全体としてソリューション営業が効果的に行われる体制構築を図る。 3.本部のバックアップ機能を強化し、多様化する企業ニーズに臨機応変に対応できる体制作りに取り組む。	1.有料化スキーム導入検討、情報整理。 2.専門知識を有する行員の効果的運用（配置）及び新たな人員の育成も含め取組んでいく。 3.営業統括部営業支援グループ及び宮銀VC圏の態勢強化。	1.営業統括部 営業支援グループ内にビジネスマッチング担当者を配置し、個別企業とのビジネスマッチング業務提携の検討を開始。 2.法人営業推進リーダーの育成を目的に「法人営業支援研修」を実施。計32名の法人営業担当者が参加。 3.営業統括部 営業支援グループの態勢を営業店により分かり易くするため、「業種別（医療・農業）」「ソリューション」「ファイナンス」「事務管理」の4グループに再編成。	1.行内LAN上に掲載されているビジネスマッチング情報の整理（検索機能等の追加）を実施する。 2.法人営業力強化のため効果的な人材育成（研修）を実施した。 今後は、体制整備のため組織的・体系的な研修制度の導入を検討する。
	健全化債権等の強化に関する実績の公表 1.「元気復活大作戦」対象先を「改善支援先」と「ランクダウン防止先」に切り分けて、明確な目的・目標を持って取組む。 (1)「改善支援先」は経営改善結果としてのランクアップを目指して取組む。 (2)「ランクダウン防止先」はランクダウン防止を目標として経営相談・モニタリングを中心に支援に取組む。 2.目標値は、通期で設定する。（リスクコントロールの実効性） (1)「改善支援先」における2年間のランクアップ率（改善率）実績目標は2.0%以上とする。	1.個別企業毎に経営改善プロセスの検証を行い、営業店・本部各々の支援取組内容をデータとして蓄積する。	1.「元気復活大作戦」対象先を「改善支援先」と「管理重点先（ランクダウン防止先）」に切り分けて、夫々に個別取組方針を設定し取組む。 H17年度の元気復活大作戦「改善支援先」 211先 改善支援先...H17上期171先+下期追加対象40先 2.H17年度中のランクアップ率は29.8%（目標比+9.8%）と達成。 改善支援先 211先でランクアップ63先を計上。	1.H17/4～18/9までのランクアップ総数は89先。 新A P通期でのランクアップ率は35.7%（目標比+15.7%） 《89先（ランクアップ先数）÷249先（支援対象先数）》 ...数値目標である「20%以上」を大幅に達成。 引き続き目標達成に向けて手綱を緩めることなく取組む。
	取引先企業の成長・発展、ひいては当行の営業基盤拡大に向けて、既存の態勢・ツールを活用しながら、取引先企業へのコンサルティングおよび情報提供を通して、取引先企業の「営業利益改善活動」を展開。	・営業店業績評価に取引先企業の「営業利益改善活動」を評価するシステムを導入。「対象先顧客を熟知する」行動に始まり、質の高い対面交渉を実践することで、経営全般に関する広範な顧客ニーズに応える行動を定量的に評価する。 ・集合研修、本部担当者の臨場指導実施。	取引先企業の「営業利益改善活動」を含むリレバンへの取組み状況を17年度より営業店業績評価に導入し、毎月活動実績と取組み事例の還元を行い、営業店への周知徹底を図った。さらに、18年度からは、評価における比重を更に高め、一層の強化を行った。 ・「営業利益改善活動」実績69億円（販売先紹介による売上増加、仕入先紹介による原価削減等による貢献実績の集計値） ・営業利益改善活動関連の集合研修へのカリキュラム組入れ実施4回、営業店への臨場指導実施54か店 ・全店支店長会議での啓蒙実施（18年4月） ・中堅・中小企業向け「日本 SME格付け」の取扱金融機関として提携（17年12月）実績5先	・「営業利益改善活動」の意義については浸透したが、全店的な活動定着化に向けて、今後も引き続きモニタリング・成果確認・指導等を行っていき、当行のビジネスモデルとしての定着化を図っていく。
鹿児島	取引先企業・営業店・本部が一体となった経営改善支援体制を継続しながら、レスキュー隊による経営改善指導訪問、臨場指導を強化し、経営悪化の早期発見と適正な措置等、営業店の経営改善指導力の強化を図る。 ・レスキュー隊による経営改善指導訪問先数を半期延べ200先とし、その成果として、不良債権比率（金融再生法開示債権比率）3%台の維持を目標とする。	・経営改善指導訪問を通じた意識改革への粘り強い対応、財務指導強化 ・臨店時における営業店の経営改善指導状況とキャッシュフロー等のモニタリングおよび研修実施 ・外部コンサルタント等との連携強化 ・経営改善事例のデータベース化 ・半期ごとの実績公表と公表内容の拡充	(1) 経営改善支援体制 ・体制（経営改善指導班） 審査部 審査グループ 6名 担当区分：要注意先 対象企業156社 要管理先 対象企業 34社 融資管理室 2名 担当区分：破綻懸念先 対象企業：39社 合 計 8名 229社  (2) 経営改善支援取組状況 具体的な活動状況 ・重点管理先 154社に対して、18年度上半期までの訪問実績延べ644社 ・(株)鹿児島地域経済研究所との連携による支援（取組6社） ・(財)社会経済生産性本部、外部コンサルタントとの業務提携による支援（取組6社） 事業再生を目的として、新たな外部コンサルタント1先と連携開始（18年5月） 鹿児島県中小企業再生支援協議会との連携による支援（持込み4社、うちレスキュー隊員取組2社） 支店長トレーニング・融資トレーニングの実施67名 ・17年8月重点管理先モニタリング表を作成し、キャッシュフローモニタリング等営業店への指導強化中（実績延べ71か店） ・17年度下期より経営改善指導班臨店時に勉強会開催（15か店） 支援先の改善状況（別紙様式2-1参照） 経営改善支援取組先 229社の債務者区分の変動 ランクアップ 54社 ランクダウン 18社 完済・その他 12社 現状維持 145社	・計画通り実施し、格付のランクアップとランクダウン防止に一定の成果をあげている。 ・現体制による支援活動を継続する

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
琉球	<p>1. 取引先企業向けソリューション業務を推進する専門部署を設置し、中小企業の経営課題解決および企業価値向上支援に資するコンサルティングサービス、経営情報提供サービスの一層の強化を図る。</p> <p>2. 中小企業支援スキルの向上を図る行内研修プログラムを実施するほか、中小企業大学校への派遣、地方銀行協会などの外部機関が開催する中小企業支援関連研修への派遣を継続する。</p>	<p>1. りゅうぎんビジネスクラブによる経営情報提供、階層別社員研修、ビジネスマッチング、商談会出席支援等を継続する。</p> <p>2. 17年6月には企業支援部に金融サービス室を新設し、株式公開支援業務、M &amp; A支援業務、組織再編支援業務、財務コンサルティング業務、事業承継支援業務、リスク管理支援等の取り扱いを拡大する。</p> <p>3. 取引先企業に対するコンサルティング機能強化のため、各種業務分野に精通するコンサルティングファーム、弁護士、税理士、司法書士等とのネットワークを拡大する。</p> <p>4. 経営相談・支援機能強化を目的に、通信講座の受講奨励、外部講師によるセミナーを開催するなど、行内研修プログラムを見直す。</p> <p>5. 地銀協主催の「中小企業経営支援講座」等に本部担当者を派遣するほか、中小企業大学校への派遣を継続する。</p>	<p>1. 中小企業の経営課題解決や企業価値向上を支援するコンサルティングサービス、経営情報提供サービスの一層の強化を図るため、17年6月に専門部署として企業支援部に金融サービス室を新設した。</p> <p>2. 17年4月・5月に会計士補・証券アナリストの資格を有する企業支援部の職員が講師として当行各部署店長を対象に金融知識のレベルアップを図るため、株式公開支援、株式分割、営業譲渡等について講座を開催した(参加者52名)。</p> <p>3. 17年7月より大手証券会社と提携し、県内銀行では初めて市場誘導業務(株式公開支援業務)を開始した。</p> <p>4. 17年11月にりゅうぎんビジネスクラブ会員企業を対象に大商談会「東京ビジネス・サミット」への出展を支援した(参加企業数31社)。</p> <p>5. 17年11月より会計士補・証券アナリストの資格を有する職員が若手行員を対象としてファイナンスに関する講座を開催した。(開催数:8回、参加者:30名)</p> <p>6. 17年12月に、コンサルティング業務に関して「みずほ総合研究所」と提携し、中小企業の多様な経営上のニーズに対応できる態勢を構築した。</p> <p>7. 18年3月に金融サービス室職員1名を地銀協主催の「M&amp;A講座」に派遣した。</p> <p>8. 18年3月までにM&amp;A支援、事業承継支援、組織再編支援、財務コンサルティング等の案件に取り組み、以下の実績を挙げた。 成約件数:2件、手数料:約7百万円</p>	<p>1. 金融サービス室の設置に伴い、当行取引先よりM&amp;A、経営・財務相談、事業承継相談等が増加しており、コンサルティング成約実績も順調にあがってきている。</p> <p>2. 当行の経営課題解決支援サービスをさらにPRし、多くの顧客に活用してもらうため、セミナーの開催、無料相談会の実施、営業店向け教育・支援の充実を図りたい。</p> <p>3. 当行担当者のスキルアップにより自行単独で提供できるサービス範囲の拡大およびクオリティのアップを目指すとともに、外部専門家のさらなる活用を図りたい。</p>

<参考>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化に関する実績(64行計、平成18年度上期)

ビジネスマッチングの成約件数	8,008件
株式公開支援実績	18件
社債発行支援実績	1,446件
M & A 支援実績	97件

(3) 事業再生に向けた積極的取組み

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
みちのく	<p>事業再生に向けた積極的取組み</p> <p>事業再生に向けた積極的な取組みを実施するため、再生ノウハウを習得し、業務提携先である政府系金融機関や中小企業再生支援協議会と連携を強化することで、事業再生に向けた支援態勢を強化して行く。</p>	<p>事業再生に向け組織的な活動を強化するため、中小企業再生支援協議会をこれまで以上に積極的に活用することを検討する。具体的には、財務調査及び経営改善計画策定に関する相談・情報交換等を積極的に行い、また、政府系金融機関や他機関と連携した上で、事業再生ファンドの組成・活用等についても検討して行く。</p>	<p>・H17/10より、企業支援室として正式発足し、H17/11に1名、H18/4より2名を増員。</p> <p>・休日の中小企業診断士行内セミナーの開催を定例化し、行員のレベルアップと外部セミナーの積極的参加にて支援体制スキルを整備。</p> <p>・中小企業支援協議会の研修会を開催し、支援協議会へ持込相談実績も1件あり。</p> <p>・再生の可能性ある企業を優先的にファンド活用による早期再生実現を継続中。</p>	<p>・H18/9までに再生ファンド利用での実績は1件に留まったが、現在進行中の3社についてもH19/3までには終了予定である。H18/10以降、既存先での再生可能性を探り、順次再生ファンド・FRC、中小企業支援協議会を利用した事業再生を推進させたい。</p> <p>・今後の企業支援室での対応として、融資部管理室案件についても、企業支援室との共同処理を目指し、管理室、支店帯同での顧客訪問、企業内容の探求、企業の要望に答える施策を検討中である。本部、支店の情報共有化と様々な事業再生手法からの支援方法を身に付けるべく支店行員の更なるレベルアップを今後の課題とする。</p>
東北	<p>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</p> <p>情報開示の拡充等、再生支援業務を通じた顧客との密接な関係構築のもと、地域経済の再生に資するべく、地域内各行庫の再生支援実績の情報開示等を提案するなど、再生ノウハウの共有化の実現に向け、地域内でのリーダーシップを発揮する。</p>	<p>・政府系金融機関等の外部機関との連携強化。</p> <p>・ディスクロージャー誌、ホームページ等を活用した個別具体的な事例の公表。</p> <p>・顧客に対する再生事例のプレゼンテーション等積極的なプロモーション活動の実施。</p>	<p>・人員増加から、情報、ノウハウの共有化を図る体制構築を実施。</p> <p>・H17/10立ち上げの「ふるさと再生アゲ」の積極的活用から、再生可能性ある企業への対応し、対応方針、対応チームの合理性判断が出来る組織体制を構築した。</p>	<p>・支店での再生手法、知識の浸透状況には、もう少し時間が必要である。審査企画部門、人事研修班との連携が必要であるが、企業支援室としても、実例を上げて研修出来る状況での資料整備も必要となる。</p> <p>・現在、優先取組先を抽出し対応しているが、今後の課題として、既存融資先の中から再生可能性ある企業を新たに探索し、資産の純化とスピードアップを図る意味で、外部研修の利用、行内研修において再生事例公表し、再生ノウハウの蓄積させ、行員のレベルアップを図る。</p>
	<p>・リレーションシップバンキングの機能強化計画を推進していく中で個別の案件を介した外部の専門家との交流・折衝を通じての行内担当者の知識、実務レベルの向上等、取り組みの態勢は整ってきている。</p> <p>・若手県中小企業再生支援協議会と協働しての抜本的な経営改善計画の策定支援の実施、D D Sの実行、営業譲渡による私的再生、地域再生ファンドを利用した再生スキームへの協調・リファイナンス等の実績があり、現状の取組み状況は評価できると認識している。</p>	<p>・当行の経営理念に則り、地域経済の再生、活性化のために、収益力のあるコア事業を有するなど再生可能性が高いと判断される企業に対しては、地域内におけるモラルハザードに留意しながら、債務者企業を始めとする関係機関との調整、連携を進め、当該企業にとって最も有用であると考えられる手法により、事業再生への取り組みを進めていく。尚、取り組みにおいては、市場原理や資本の論理のみならず、地域経済に対する影響についても十分に配慮していく。</p> <p>・当面は現在の取組み先を中心としながら、進捗状況に合わせて随時取組先を追加し、地域中小企業の事業再生を実現する。</p> <p>・本部担当者のみならず、事業再生業務に対する行員全体のスキル 向上を実現する。</p>	<p>・あおぞら銀行、あおぞら債権回収と事業再生ファンドの設立についての業務提携を実施。</p> <p>・ホテル業1社について、若手県中小企業再生支援協議会の機能を活用し、政府系金融機関（商工中金）と協働で、会社分割の手法を取り入れて私的再生に取り組み、18年3月に案件完了した。また、再生にあたり、債権条件付D E Sを取得した。</p> <p>・他のホテル業1社について、スポンサー付き再生を目指し、アドバイザー、各金融機関と継続協議中。</p> <p>・産廃処理業1社について、再生ストラクチャーについてアドバイザーと協議継続中。</p> <p>・17年11月と18年6月に、中堅行員を対象とした、経営改善企業再生実務研修をそれぞれ3日間の日程で開催。（参加延べ28名）</p> <p>・18年5月より、あおぞら銀行グループと事業再生ファンドを活用した事業再生候補先について個別協議を開始した。</p> <p>・若手県中小企業再生支援協議会と個別案件について事前協議を実施。</p>	<p>・18年3月に大型の再生案件を完了し、その他外部との連携についても予定通りに実施しており、進捗状況は概ね順調であると評価している。</p> <p>・その他の案件について、ストラクチャーの調整やステークホルダー間の調整等、課題の解決に時間を要することが想定されるケースが出てきている。</p> <p>・早期の案件完了を目指していくものの、あまり完了時期に固執することなく、本来の目的である事業再生成功に向けて、柔軟な対応をしていく。</p> <p>・今後においても、法的・私的を問わず、当該企業にとって最も有用であると考えられる再生手法をもって、事業再生に積極的に取り組みこととしている。特に、県中小企業再生支援協議会の機能の活用や、事業再生ファンドの組成、活用については前向きに取り組んでいく方針である。</p>
山形	<p>事業再生に向けた積極的取組み</p> <p>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</p> <p>1. 事業再生の早期着手に向けた取組みを促進する。</p> <p>2. 外部機関と連携しながら多様な事業再生手法について一層の活用を図る。</p> <p>3. 金融実務に係る専門的人材・ノウハウの活用を図る。</p> <p>4. 再生企業に対する支援融資の拡充を図る。</p> <p>5. 再生支援実績や再生ノウハウについて、可能な範囲で積極的な開示を行う。</p>	<p>1. プリパッケージ型事業再生、私的整理ガイドラインを活用した事業再生手法を検討する。</p> <p>1. D E S、D D Sを活用した事業再生への取組みを行う。</p> <p>2. 山形県中小企業再生支援協議会の一層の活用と整理回収機構を活用した事業再生手法の検討を行う。</p> <p>3. 再生支援業務の向上ならびにノウハウの共有化を目的とした研修を継続実施する。</p> <p>4. 外部機関や外部専門家と連携した活動を強化する。</p> <p>5. 再生企業に対する支援融資手法の検討および活用を行う。</p> <p>7. 地銀協などの業界団体等より情報収集を行い、開示内容等を検討する。</p>	<p>1. DDSの実施、DESの活用手法の研究を行った。</p> <p>2. 山形県中小企業再生支援協議会へ個別案件を持ち込み、具体的な協議を行った。</p> <p>3. 整理回収機構と事業再生に関する業務提携を行い、その活用方法について情報交換を行った。</p> <p>4. 外部専門家との連携活動を強化した。また、㈱リサ・パートナーズと事業再生に関する業務提携を行った。（17年11月）</p> <p>5. プロック勉強会や研修への講師派遣により、営業店のスキルアップ支援を実施した。また、企業支援室トリーニー、（18年2月）、融資特別研修生を受け入れし（18年4月）、実践を中心とした研修を行った。</p> <p>6. 業種別インターバル研修（温泉旅館）を開催し、専門的スキルと課題解決力の向上を図った。（18年6月～9月）</p>	<p>1. DES、DDSを活用した再生手法についてノウハウ構築が図られた。今後も外部専門家との連携を強化し、案件に応じた再生手法の活用を検討していく。</p> <p>2. 山形県中小企業再生支援協議会等、外部機関との協働による事業再生支援を継続実施する。</p> <p>3. 勉強会や行内研修への講師派遣等により、再生支援業務のノウハウの共有化が図られている。今後も営業店のノウハウ向上に積極的に取り組む。</p> <p>4. 個別事案等については可能な範囲で公表を行う。</p>
東邦	<p>融資管理部「企業経営支援室」の対象先として、原則、与信額5億円以上の89社を選定。そのうち経営協議会や再生スキームの検討を通して事業再生の見極めを行い、13先【6グループ（55社）を含む62社】について債権カット等も含む抜本的な事業再生を実施するとともに、リスクインパクトの大きい大口と与信先も加え、中小企業の事業再生に積極的に取り組んでいく。</p>	<p>地場企業に対するプリパッケージ型事業再生、D E S・D D Sの活用、福島リバイタルファンドの活用、等。</p> <p>再生企業に対する支援融資。</p> <p>既にサービサーに売却された他行債権のエクジットファイナンスの検討。</p> <p>地域再生への取り組み</p> <p>温泉街の中心に位置する3旅館を対象を絞って再生を図り、温泉街全体（面）の再生に繋げていく計画。</p>	<p>再生企業に対する支援融資</p> <p>・当行の再生支援先に対しD I Pファイナンスを実行。</p> <p>「福島リバイタルファンド」（地域再生ファンド）の活用</p> <p>・平成17年9月、福島リバイタルファンドを活用した会津東山温泉3旅館に対する事業再生を実施。</p> <p>旅館単体ではなく、複数の旅館を統合することにより経営資源を集中し一体再生を図る、という全国的にも新しい手法を取り入れ、「点」から「面」で再生させることにより地域の活性化を図ることを目的としている。</p> <p>当行の積極的かつ多面的取組の結果、事業再生の具体的な対応を実施した12先の従業員約2,600名の雇用が維持されるなど、地域経済に大きく貢献した。</p>	<p>プリパッケージ型事業再生の検討、事業再生ファンドを活用した再生計画立案や中小企業再生支援協議会と連携した再生スキーム等への取組みにより、12先について事業再生計画等へ実行着手。</p> <p>中小企業再生支援協議会、地元税理士等から当行の事業再生支援への取り組みは高く評価されている。今後は当行取引先以外にも対象を拡大し、事業再生・経営コンサルティング業務への参加検討を実施していく。</p> <p>今後の課題</p> <p>再生後の抜け般会社との処理とオフバランス化の促進および再生会社のモニタリングの継続的実施等が課題である。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
常陽	<p>事業再生支援の取組み強化、再生支援実績に関する情報開示</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業の過剰債務の解消や社会のニーズの変化に対応した事業の再構築など、引き続き、様々な手法を活用して中小企業の事業再生に積極的に取り組んでいく。</li> <li>DDS、DES、企業再生ファンド、中小企業再生支援協議会等の活用先：40先</li> <li>再生支援に関する実績・事例についての情報開示を行う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>私的整理ガイドラインの活用、外部機関（中小企業再生支援協議会等）の活用による事業再生への取組み、「茨城いきいきファンド」の活用による抜本的な事業再生取組み、RCCの活用、DES、DDSの活用。</li> <li>再生支援成功事例を業界団体を通じて公表することにより、ノウハウの共有を図る。</li> </ul>	<p>17年4月～18年9月の進捗状況</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>企業経営支援室において、経営改善支援取組先企業の個別取組方針に基づき、外部機関活用による再生ファンド、再生支援融資の活用など具体的な再生支援に取組んだ（18年9月までの合計25先）。</li> <li>&lt;17年度及び18年度上期に実施した再生支援&gt; <ul style="list-style-type: none"> <li>1先で複数のスキーム等の活用あり</li> <li>RCC、中小企業再生支援協議会、コンサル会社との協調により、再建計画の策定等を行った。（28先）</li> <li>DES・DIPファイナンス（各1先）、DDS（1先）、企業再生ファンドの活用（3先）、プレパッケージ型民事再生（1先）、会社分割の活用（4先）</li> <li>茨城県の制度融資である再生支援融資に取り組んだ（11件）。</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取組見込先リストに基づき、多様な手法を活用した企業支援に取り組んでおり33先の実績となった。</li> <li>2年間の目標40件に対しては、現在取り組み中の案件を含め、対象先に対する進捗管理を強化し早期に実現を図る方針。</li> </ul>
関東つくば	<p>地域の中小企業を対象とした企業再生ファンドの組成；活地域の中小企業を対象とした企業再生ファンドの組成・活用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>企業再生ファンドが事業再生手法として最も有効で経済合理性の高い債務者企業の選定。</li> <li>サービスとの連携による再生スキームの確立。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>対象先は、本部が主管する500万円以上の要管理先・破綻懸念先から経営支援先に指定した先で、再生意義・経済合理性等の観点から抽出する。</li> <li>「茨城いきいきファンド」他サービスとの連携で、対象企業に最適な再生スキームを策定する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>対応方針見直しにより企業再生ファンド活用候補先を選定した。</li> <li>候補先毎に、企業再生ファンドのサービスと再生スキーム等について協議を行った。</li> <li>7先について企業再生ファンドを活用した。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域再生ファンドである「茨城いきいきファンド」の活用についても、平成18年度中には候補先を絞込んだ上で検討をしたい。</li> </ul>
	<p>適切な再建計画を伴うDES（債務の株式化）、DDS（債務の資本的劣後ローン化）等の積極的な活用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>合理的かつ実現可能性の高い経営計画書と一体で行われることが要件であり、当初は銀行の引当金等負担増加を伴うケースが多いため、真に銀行にとって再生意義の高い先、経済合理性が確保されるを優先的に取組む。</li> <li>コペナンツを付すなどとして、十分なモニタリングを行う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>対象先は、本部が主管する500万円以上の要管理先・破綻懸念先から経営支援先に指定した先で、再生意義・経済合理性等の観点から抽出する。</li> <li>経営計画書については、当該債務者企業・顧問税理士等及び中小企業再生支援協議会と連携して作成し、コペナンツを付すなどしてモニタリングによるチェックとフォローを定期的に行う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営支援先からDES・DESにより過剰債務解消を図る先を抽出した。</li> <li>DDSの活用3先、DESの活用1先を実施した。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DDSについては、実質的に財務状況が改善することもできることながら、債務者企業との親密な関係を維持しながら経営情報の蓄積がスムーズになる効果大きいことが確認出来ており、今後とも中小企業再生支援協議会等外部機関との連携強化を図りながら、積極的に取組んでいきたい。</li> </ul>
	<p>中小企業再生支援協議会の一層の積極的活用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業再生支援協議会との連携は、債務者企業が抱える経営上の問題点や財務管理の重要性を認知させる効果があり、債務者企業のインセンティブを高めるのに非常に有効で、今後とも積極的な活用を図っていく。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>計画期間中に年間15先以上の案件持込を図る。</li> <li>対象先は、本部が主管する500万円以上の要管理先・破綻懸念先で、経営支援先に指定した先から抽出する。</li> <li>経営計画については、当該債務者企業・顧問税理士等及び中小企業再生支援協議会と連携して作成し、モニタリングによるチェックとフォローを定期的に行う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営支援先から中小企業再生支援協議会に案件持込を図る先を抽出した。</li> <li>中小企業再生支援協議会への案件持込み17先。内11先について経営計画の認可を取得した。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>公的機関としての中立性・調整能力、デューデリジェンスの公正性、コスト面等から顧客の理解が得やすいなど、同協議会を活用するメリットは大きいものがあり、今後とも積極的な連携を図ってきたい。</li> </ul>
足利	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 客観性を重視した厳格な自己査定を踏まえ、定性評価を加味した上で個別に再生可能性を判断する。</li> <li>(2) 再生対象先を拡充し、積極的に事業再生に取組む。</li> <li>(3) 再生対象先については、あらゆる手法を活用し積極的に再生を図る。なお、地域のモラルハザードには十分注意する。</li> <li>(4) 外部再生機能の活用状況・成果について、半期毎の開示を継続する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 融資管理部内の大口と信先・温泉旅館の再生チームに加え、新たに融資管理部内の審査部門を人員増強し、中口と信先・小口と信先の事業再生に着手。</li> <li>対象企業を貸出残高1億円以上の要管理先・破綻懸念先として重点対応。（17年3月末の1億円以上の要管理先395・破綻懸念先364＝合計759先）</li> <li>(2) 客観的な評価基準により再生対象先を選定。</li> <li>(3) 再生対象先については、透明性の高い再生計画策定。</li> <li>(4) 外部機関活用し、透明性の高い再生計画策定。</li> <li>(5) 企業再生ファンド、DES、DDS等再生手法の有効活用。</li> <li>(6) 再生企業に対するモニタリング強化。</li> <li>(7) 不良債権比率目標（19年3月末）6％台。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 外部機能を活用した企業再生実績 <ul style="list-style-type: none"> <li>整理回収機構 6件（取組継続中3件）</li> <li>中小企業再生支援協議会 54件（取組継続中14件）</li> </ul> </li> <li>(2) 18年9月不良債権、実績2,263億円（不良債権比率7.13%）、17年4月から18年9月の圧縮額1,720億円。（リスク管理債権ベース）</li> <li>(3) 17年3月選定の支援対象先759先の内180先がランクアップ。</li> <li>(4) モニタリングコミティ5回実施。（17年度：6月・12月・3月、18年度：6月・9月）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 不良債権圧縮計画に沿って、取引先の事業再生に関与、計画通りの進捗。</li> <li>(2) 小口融資先も含め、改めて再生可能性を見極め、再生対象先の残りを確実にスタートさせる。</li> <li>(3) 行内における再生ノウハウの共有化策の構築。</li> </ul>
武蔵野	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業再生は、経営をどう立て直していくかを取引先と一緒に考えて考え、支援していくことが極めて重要であり、最優先すべきことと認識。このような認識のもと事業の再構築など事業再生に向けた積極的取組みを行う方針。</li> <li>事業再生支援の取組み事例を取りまとめ、顧客了承のもと可能な限り情報開示を検討する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業再生支援協議会の一層の機能活用</li> <li>政府系金融機関との連携強化</li> <li>埼玉県信用保証協会との連携強化による再生支援</li> <li>中小企業再生支援協議会及び他の金融機関との連携による企業再生ファンドの組成及び出資検討</li> <li>支援活動のノウハウ蓄積と共有化、再生支援実績や再生ノウハウについての情報開示を検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>支援対象先の選定、営業店支援策の検証・指導の実施</li> <li>中小企業再生支援協議会、政府系金融機関、埼玉県信用保証協会との連携による支援実施</li> <li>[再生支援連携実績] <ul style="list-style-type: none"> <li>埼玉県中小再生支援協議会 2件</li> <li>中小企業金融公庫 1件</li> <li>県内金融機関（EXITファイナンス）1件</li> <li>埼玉県信用保証協会 71件</li> </ul> </li> <li>埼玉県中小企業再生支援協議会及び県内金融機関との連携により「埼玉中小企業再生ファンド」を組成した</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>関係機関等との連携による再生計画案の提案等、着実に事業再生の成果が上がっている反面、再生計画の実行にあたり、他行との支援調整等に時間を要するなど難しさがある</li> <li>ファイナンス会社との連携案件は取扱いに至らなかったが、引続き連携強化を図っていく方針</li> <li>「埼玉中小企業再生ファンド」の活用は、県内企業の活性化に貢献するもので、今後案件持込みを検討していく</li> <li>事業再生成功事例集、企業再生マニュアルの開示検討</li> </ul>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題															
千葉興業	<p>本部専担部署および営業店の企業支援力強化を図る。</p> <p>各種再生手法の積極的な活用を検討および具体的な活用先の選定を実施する。</p> <p>外部機関との連携強化および外部専門家の積極的な活用を図る。</p> <p>再生企業に対する支援融資を拡充する。</p> <p>可能な範囲で再生支援実績等の公表に努める。</p>	<p>「企業支援力育成・強化研修」の開催。外部研修への派遣。</p> <p>中小企業再生支援協議会との連携を強化し、協議会案件の中で再生の実現性の高い先へDES・DDS等の再生手法の積極的な活用を検討する。又、組成検討中の地域再生ファンドについても、対象先を選定し組成後の活用を検討する。</p> <p>中小企業再生支援協議会案件を中心に政府系金融機関との協調支援等の連携を強化する。又、再生案件を進める中で外部専門家の積極的な活用及び整理回収機構の再生機能の活用を検討する。</p> <p>中小企業再生支援協議会案件を主体に再生企業に対するエグジティブファイナンスを検討する。</p> <p>再生支援実績のうち、特色のある成功事例や再生ノウハウについての情報開示を検討。</p>	<p>経営改善支援取組み先として411先を選定し(18年度上期に対象先の見直しを実施)、経営改善計画策定支援・計画策定先のモニタリング強化及び修正計画策定支援・助言アドバイス等の個別支援を実施した結果、18年度上期までに75先の債務者区分が向上。</p> <p>千葉興業中小企業再生支援協議会の積極的な活用にと組んでおり、18年度上期までに6先について計画完成承認。</p> <p>千葉興業・中小企業基盤整備機構及び県内地域金融機関が出資する地域再生ファンド(千葉中小企業再生ファンド)について18年3月出資参加し、持込先選定を開始した。</p> <p>また事業再生ノウハウを有する(株)リサ・パートナーズと業務協力協定を締結。</p>	<p>各種研修等により、営業店行員の企業支援力は向上。18年度下期は若手行員をターゲットとした研修会を開催予定。</p> <p>事業再生への取組みは、中小企業再生支援協議会案件として6先の計画完成承認となり、相応の成果を上げていた。18年度下期以降についても、政府系金融機関および中小企業再生支援協議会との連携・協力、外部専門家を積極的に活用しながら、取組みを強化し、開示債権の削減を図る。DES・DDS等の再生手法の活用についても検討継続。また、協調融資によるエグジティブファイナンスへの取組み強化も図る。</p> <p>千葉中小企業再生ファンドへの持込先選定を継続。18年度下期2先程度のファンド持込を図る。</p> <p>事業再生成功事例の積極的な情報開示を継続。</p>															
第四	<p>再生意思があり、再生可能性及び社会性・経済合理性が認められる企業に対し「集中改善期間」に蓄積したノウハウをフルに活用し、最大限の再生支援を実施する</p> <p>対象企業の意向に十分に配慮すると共に、再生可能性の見極めを十分に行った上で、1先でも多くの企業の早期再生を実現し、地域経済の活性化に繋げることを目指す</p>	<p>外部機関・政府系金融機関との連携、外部専門家の活用</p> <p>再生対象企業の特性や規模、風評リスク等に配慮した最適な再生スキームを策定する上で、営業譲渡等の事業再編、DDS、再生ファンド等の各種の再生手法、外部機関の事業再生機能等を選択的に活用</p> <p>再生企業のエグジティブファイナンス需要の発掘、並びに同ファイナンスへの取組み</p>	<p>16年度からの継続案件であった「私的整理ガイドライン」を活用した会社分割スキームによる再生手続、中小企業再生支援協議会及び政府系金融機関と連携した営業譲渡スキームによる再生手続を、各1件ずつ完結。</p> <p>また、1案件をRCCに持ち込み、助言を受けながら再生スキーム案を策定し、関係者との合意形成を実施したほか、営業譲渡による再生スキームを1件策定し、スポンサー企業との合意形成に着手</p> <p>シンジケートローンによるエグジティブファイナンス(中小企業再生支援協議会が承認した再生計画に基づくRCC債権の肩代り)に参加</p>	<p>大口かつ対応を急ぐ先の取組みについては一応の目処が付き、対象先を中規模金額階層に移して継続。</p>															
北越	<p>・再建可能性、経済合理性、債務者の再建意欲等により対象先を選定し、個別に対応。</p> <p>・企業再生にあたっては中小企業再生支援協議会・企業再生ファンド、DES、DDS等を活用。</p> <p>・専門的なノウハウの蓄積と外部ネットワークとの連携強化。</p>	<p>・再生可能な企業をリストアップして、最適な再生手法により再生を図る。</p> <p>・営業店との対処方針協議を継続。</p> <p>・中小企業再生支援協議会との連携による経営改善計画の策定、にいがた産業創造機構の機能利用等を促進。</p> <p>・企業再生ファンド「にいがたフレッシュファンド」の活用。</p> <p>・行外研修派遣等により専門知識を持つスタッフ育成を継続。</p> <p>・外部ネットワーク(RCC、弁護士、会計士等)の構築を更に進める。</p>	<p>・中小企業再生支援協議会との連携による経営改善計画策定案件持ち込み件数 6件</p> <p>・計画策定決定先数 5件</p> <p>・DES(債務の株式化)を活用した事業再生実施3件、DES金額18億円</p> <p>・地銀協などの行外研修に派遣</p> <p>・企業再生ファンドの活用 1件</p>	<p>・蓄積した再生ノウハウを活用し、順次成果をあげてきた。</p> <p>・中小企業再生支援協議会との連携強化を図り、経営改善計画の策定に取り組んだ。</p> <p>・引き続き、ノウハウ蓄積、人材育成を進め、事業再生に向けた取組実績を積み上げる。</p>															
山梨中央	<p>1. 事業再生の可能性を見極め、取引先企業に最適な再生策を策定し、事業再生への取組みを強化する。</p> <p>2. 外部機関の事業再生機能を有効活用し、多様な事業再生ノウハウの蓄積を図る。</p> <p>3. 個別企業への再生支援とあわせ、地域再生への取組みを強化し、地域活性化に努める。</p> <p>4. 経営支援ノウハウの行内共有化を推進し、行員の経営支援スキルの上向上を図る。</p> <p>5. 再生支援実績等に関する情報開示を拡充する。</p>	<p>1. 特定の大口と信先に対しては、必要に応じて再生手法の活用を検討</p> <p>2. 企業再生ファンド活用の検討</p> <p>3. DDS、DES等多様な事業再生手法の活用を検討</p> <p>4. 業務提携した金融機関の再生ノウハウの有効活用</p> <p>5. 外部機関等との連携強化</p> <p>6. 地域再生への取組み強化</p> <p>7. 経営支援ノウハウの行内共有化の推進</p> <p>8. 可能な範囲での再生支援実績等に関する情報開示</p>	<p>1. 山梨中銀経営コンサルティング(株)と連携し、M&amp;Aによる事業再生を検討した。</p> <p>2. 各種研修や説明会に積極的に参加し、各種再生手法の活用可能性を検討した。</p> <p>3. 中小企業再生支援協議会主催による実務者連絡会に参加し、県内金融機関の企業支援の活動状況について情報を収集した。</p> <p>4. 行内研修や営業店への臨店を通じて経営支援ノウハウの共有化を推進した。なお、行内研修に中小企業再生支援協議会の支援業務責任者による講義を組入れ、内容充実を図った。</p> <p>5. 業務提携した金融機関やファンド運営会社と連携し、再生ファンドを活用した事業再生を検討した。</p> <p>6. 当行メインの取引先企業に対し、中小企業再生支援協議会を活用し、営業譲渡による再生スキームを実施した。</p> <p>7. 整理回収機構を活用した事業再生について情報を収集した。</p>	<p>1. 提携した金融機関や外部専門家との検討会を通じ、事業再生ノウハウを蓄積することができた。引続き、山梨中銀経営コンサルティング(株)及び外部コンサルタント、中小企業再生支援協議会などとさらに連携を強化し、事業再生に取り組んでいく。</p>															
八十二	<p>【再生ノウハウの共有化】</p> <p>・可能な範囲での再生ノウハウ共有化を進める。</p> <p>【中小企業の過剰債務解消や社会ニーズの変化に対応した事業の再構築】</p> <p>・再建効果の合理性を十分検討、スピーディーな再建抜本策を構築していく。</p>	<p>【再生ノウハウの共有化】</p> <p>・事例を通じた再生ノウハウの提供・収集を行う。</p> <p>【中小企業の過剰債務解消や社会ニーズの変化に対応した事業の再構築】</p> <p>・民事再生・私的整理ガイドライン活用見込先の抽出と進捗管理の徹底。</p> <p>・中小企業再生支援協議会との連携強化及び再生ファンド積極活用。</p>	<p>・民事再生5先(うち2先手続終了)、私的整理ガイドライン関連1先(手続終了)、会社分割・営業譲渡先9先(うち6先手続終了)を個別に取組。</p> <p>・中小企業再生支援協議会の機能活用による事業再生案件の持込数15先、うち完了案件2先。</p> <p>・DIPファイナンス実行2先。</p>	<p>・ホテル・旅館業を残し大口先の処理がほぼ終了してきた。</p> <p>・ホテル・旅館案件は再生計画着手先4先。(4先手続進行中)</p> <p>・再生ノウハウの蓄積もすすみ、対応の迅速化が図られている。</p> <p>・今後も融資部企業支援室の支援先の拡大を積極的に進める。</p> <p>・中小企業再生支援協議会の活用を引き続き促進していく。</p>															
北陸	<p>・地域経済の活性化を図るために、中小企業の過剰債務の改善や環境変化に対応した事業再構築など、事業再生の具体的な方策を従来にも増して提案・実施していく。</p>	<p>・実現可能性の高い、抜本的な再建計画を前提として、DDS・DES等の資本的政策による支援を行う。</p> <p>・取引先と地域におけるモラルハザードの防止、及び適切な再建計画を前提として、ブリパッケージ型事業再生、私的整理ガイドライン、再生ファンド等を活用し、過剰債務構造の改善に取り組む。</p> <p>・中小企業再生支援協議会、専門コンサルタントなど外部機関の事業再生機能を一層活用する。</p>	<p>・中小企業再生支援協議会との連携 (件)</p> <table border="1" data-bbox="1176 1220 1624 1284"> <tr> <td></td> <td>17/上</td> <td>17/下</td> <td>18/上</td> <td>累計</td> </tr> <tr> <td>案件の持込み</td> <td>5</td> <td>12</td> <td>6</td> <td>23</td> </tr> <tr> <td>計画策定完了</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>12</td> </tr> </table> <p>・㈱リサ・パートナーズおよび㈱ルネサンスキャピタルグループと、事業再生支援に係る業務協力協定を締結(17/4)</p> <p>・DESおよびDDSの行内運用基準を整備し、償却・引当基準等を改定(17/9)</p> <p>・DES、DDSおよびRCCスキームを活用した事業再生の実施および再生企業に対するシンジケートローンの活用によるエグジティブファイナンスの実施(通期)</p>		17/上	17/下	18/上	累計	案件の持込み	5	12	6	23	計画策定完了	3	4	5	12	<p>主要先については、事業再生に向けて個別スケジュールを策定し取り組んでおり、営業譲渡、DDS、DESなどの手法を実施し、事業再生の成果に繋がった事例も増加している。特に18年度上期は、大型再生案件の「私的整理ガイドライン」成立という成果に結びついた。</p> <p>平成18年9月末の金融再生法開示債権比率は % (集計中となり、『平成19年3月末の5%以下』の目標を前倒して実現した。但し、他行の開示債権比率の水準も低下しており、今後とも中小企業の事業再生に積極的に取り組み、4%台の早期実現を目指していく。</p>
	17/上	17/下	18/上	累計															
案件の持込み	5	12	6	23															
計画策定完了	3	4	5	12															

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
北國	(1) 事業再生に向けた積極的取組み 中小企業の過剰債務の解消や社会のニーズの変化に対応した事業の再構築など、事業再生に向けた取組みを行う。 (2) 再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有の推進 再生支援実績や再生ノウハウについて、可能な限り具体的な内容で情報開示する。	再生対象企業の状況により下記の手法を検討し事業再生への取組みを行っていく。 事業再生の早期着手に向けた取組みの研究と活用 多様な事業再生手法の一層の活用 外部機関の事業再生機能の一層の活用 金融実務に係る専門人材・ノウハウの活用 (1) 再生企業に対する支援融資の拡充	多様な事業再生手法の一層の活用 ・ M&A、事業再編、再生ファンド等多様な事業再生手法の活用 ・ 中小企業再生支援協議会完了案件…2件 ・ 中小企業再生支援協議会、政府系金融機関と協働作業で温泉旅館再生スキームに着手 ・ 中小企業再生支援協議会と研修会を共同開催 ・ 再生企業に対する支援融資の拡充 ・ 事業再生支援融資…112百万円/9件	中小企業再生支援協議会と連携し個別案件に取り組み、多様な事業再生手法により、各取引先の課題を整理、解決することができました。 今後は更に事業再生手法の活用を図り、着実に成果に結び付けてまいります。
福井	・ 事業再生機能強化による地域産業、雇用安定への貢献と不良債権の早期処理との両立を目指す。	・ 事業再生の早期着手に向けた取組みを促進する。 ・ 福井県中小企業再生支援協議会との連携を検討する。 ・ 多様な再生手法を活用した事業再生の取組みの可能性を個別に検討する。 特に、『D D S』の手法を活用しての事業再生について検討を行う。	・ 事業再生の早期着手に向けた取組みにおいて、17年4月から18年9月において、福井県中小企業再生支援協議会の2次対応案件として5件の申請を行い改善計画の策定までを完了した。協議会の協力を得て税理士によるデューデリジェンス(資産の詳細な査定)、中小企業診断士による経営助言、に加え営業店員が計画策定をフォローしつつ、経営者の経営改革意識の高揚に努めた。 ・ 『D D S』の手法やファンドを活用しての事業再生についての検討については、当取引先への具体的「あてはめ」についても、可能性のある先についての検討に着手したが、実現には至らなかった。	・ 再生支援協議会との連携による対応については、前A Pでの対応と比べ、事業規模、与信残とも小型化してきている。 ・ 零細先の改善支援、特に経営者の経営改革意識高揚への効果が大いことから、下半期に向けて今一度、対象先を検討のうえ経営改善支援の有効策の1つとして利用促進を検討する。 ・ 『D D S』等を活用した事業再生は、まず手法ありきではなく、真に最善の手法と判断されるケースにおいて、慎重に適用すべく引き続き検討を行う。
十六	・ 「再生型」の取組みを積極的に進めるため、債務者区分のランクアップに注力する。 ・ 過剰債務の解消と社会のニーズの変化に対応した事業の再構築により、事業再生に向けた積極的な取組みを行う。 ・ 現時点では未活用である再生手法についても積極的に活用する。 ・ 経営改善支援先に対する社会のニーズの変化を的確に把握・分析し、財務リストラとともに、事業再構築に向けた事業リストラをアドバイスする。	・ 要注意先の経営改善支援対象先を大幅に拡大し、重点強化期間において30%以上ランクアップを図る。 ・ 地域限定再生ファンドの活用、DDSの積極的な活用、中小企業再生支援協議会、整理回収機構、中小企業再生支援協議会や再生ファンド運営会社、弁護士等との連携・活用、DIPファイナンスの活用 ・ 各業界に強いコンサルタントとの情報交換及び事業再構築プランの検討	・ 経営改善支援先のランクアップ実績は27.8%で、18年上期目標の25%を達成した。 ・ 17年1月の岐阜中小企業再生ファンド設立以降、延べ5先の相談を持ち込み、うち2先につき活用を実施。 ・ 中小企業再生支援協議会へ12件の相談を持ち込んだ。4先につき支援が決定し、3先につき計画策定が完了、3先のランクアップ、1先の再生ファンド活用が実現した。 ・ 平成17年下期から、営業店と本部が一体となり企業再生に取り組みことで行員のスキルアップを図る「事業再生人材育成プログラム」を開始し、事例紹介も含めたブロック説明会を5回開催したほか、実態把握から改善計画策定までの個別指導を実施。	・ ランクアップ実績については、18年上期の目標をクリアするなど順調な進捗となった。 ・ 企業再生ファンドについては中小企業再生支援協議会も併用した取組みにより対象期間を通じて案件持込みを実施した。 ・ 外部機関との情報交換や具体的案件の取り組みを通じ、専門家の持つ再生ノウハウを吸収でき、他の再生案件にも活用できたことは、地元企業の再生に非常に有効であったと考える。 ・ 事業再生人材育成プログラムの活動を具体化し、本部担当者による個別指導を通じ行員のノウハウ向上を図った。
スルガ	1. 事業再生ノウハウの活用 2. 経営改善支援先の経営実態やニーズの把握 3. 多様な事業再生手法の活用 (1) 事業再生ファンドの組成・活用 (2) D E S、D D S等の活用 4. 再生企業に対する支援融資の拡充 5. 再生支援実績(成功事例、法的整理の活用実績等)や再生ノウハウについて、具体的な情報開示を拡充	1. プリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドラインの積極的活用 2. 適切な再建計画を伴うD E S、D D S等の積極的な活用 3. 再生企業に対する支援融資の拡充(D I Pファイナンス) 4. 地域の中小企業を対象とした事業再生ファンドの組成・活用 5. 静岡県ならびに神奈川県の中企業再生支援協議会の積極的活用 6. 再生支援実績(成功事例、法的整理の活用実績等)ならびに再生ノウハウに関する情報開示	1. 産業活用法申請企業に対し金融支援としてD E S(20億円)を実施 2. ショッピングセンター・運営会社に対し経営改善策としてD D S(21億円)を実施 3. スポンサー会社や静岡中小企業支援ファンドに対し債権譲渡を実施 4. エグジット・ファイナンス(1億2000万円)を実施 5. D I Pファイナンス(2社5億7600万円)を実施 6. 支援先中堅建設業企業についてM & Aにより営業譲渡 7. 酒類製造販売業の2社について再生計画に基づく支援に参加 8. 静岡中小企業再生支援ファンドへの出資参加	1. 今後も支援先に対して継続的な啓発活動を通じて方向転換を促し、事業再生の支援を強化 2. M & Aによる組織再編やD E S、D D S、エグジット・ファイナンスなどの新たな手法の活用により、引き続き事業再生スキームの実施を支援
清水	・ 引き続き、収益改善を主体とした自主再生重視のスタンスで企業再生支援に取り組み。 ・ 地域経済に与える影響度や当行の経済合理性等を十分に鑑みつつ、中小企業再生支援協議会等の外部機関と連携して、最適な早期事業再生手法の活用による再生を図る。	・ 早期事業再生手法については活用の妥当性を十分に検証のうえ、静岡中小企業支援ファンド、D E S、D D Sをメインに活用検討。また各種スキームと組み合わせた債権放棄・金融支援等も実施していく。 ・ 支援先企業の集中的再生実現に向けた、中小企業再生支援協議会との連携・活用強化。	・ 私的整理ガイドライン・整理回収機構の調整機能を活用した再生スキームの協議を継続。 ・ 静岡県中小企業再生支援協議会を活用した再生スキームに合意し営業譲渡を実現。 ・ 過剰債務企業1先について、民事再生法を活用した早期事業再生スキームに対応。 ・ 中小企業再生支援協議会の活用について、前述の営業譲渡案件を含め、7先を活用。 ・ 地域ファンドである静岡中小企業支援第2号ファンドに出資を実施。	・ 18年度上期までに早期再生手法を用いた継続案件である4先について早期の具現化を目指す。 ・ 18年度上期までに静岡中小企業支援ファンド・D E S・D D Sの活用は図れなかったものの、取引先企業及び地域再生の為に早期事業再生手法が最適な選択肢であれば、経済合理性を鑑み積極的に個別対応を図る。 ・ 事業再生に向けた積極的取組みは、本部及び営業店管理先に対する個別方針の明確化により確実に強化されている。今後も企業サポート部が窓口となり、対象先の選定を行い個別、具体的な再生計画の中で早期事業再生として、再生ファンド、D D S、静岡県中小企業再生支援協議会の活用を検討していく。
京都	地域内での連携・協調態勢をより強化し、当行主力以外の企業に対しても再生支援の取組みにより協力していく。	経営支援室対象先の拡大を行い、再生可能性のある企業に対し、債務者の実態に即したスキーム・手法の活用による再生に向けた取組みを強化する。 「中小企業再生支援融資制度」の積極活用によりRCCからのエグジットファイナンスへの対応を強化する。	再生ファンドを活用した再生案件については、17年度においては上期に1件、下期には2件、18年度においては上期に1件、合計4件の取り組みを実施した。 中小企業再生支援協議会及び信用保証協会と連携した「中小企業再生支援融資制度」への取組み実績は17年度34社4,288百万円、18年度上期12社1,076百万円、合計5,364百万円となった。	○再生ファンドを活用した再生スキームは4件の取組みを実施。今後においても再生の可能性について幅広く検討を行い、更に積極的な取組みを実施していく。 ○「中小企業再生支援融資制度」取組みを核として中小企業再生支援協議会、地元金融機関、保証協会、RCC等との地域での再生についての連携、協力態勢を構築することができた。
近畿大阪	多様な事業再生手法の一層の活用 ・ 企業再生の主たるツールとして再生ファンドを活用、エグジット・ファイナンス等の取組みを具体的に検討する。	・ 再生ファンドの対象先は、破綻懸念先が主体であり、今後早期再生が見込まれる要管理先の活用を行う。	・ 再生シナリオ付バルクセルの実施。 ・ 再生支援協議会との積極的な協議。 ・ 再生ファンドへの移行。 ・ R C Cの残債肩代わりを行いエグジット・ファイナンスを実行。 ・ 「おおさか中小企業再生ファンド」への出資を実施し、同ファンドの一号案件を実行。	・ 再生手法の多様は進んでおり、債務者の実態に即した対応が可能となっている。今後はオンバランスでの再生も含め、対象となる債務者の小口化に対応する必要がある。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
泉州	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業再生に向けた取組みの効果的・効率的実施を通じた具体的な成果の早期実現</li> <li>・再生支援実績に関する情報開示</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業等の集中的再生に向けた外部機関の事業再生機能や事業再生ファンドの一層の活用、プレパッケージ型事業再生やD D S、D I Pファイナンス等の適正な活用、再生企業に対するエグジットファイナンスの拡充</li> <li>・取引先のレピュテーションリスクや守秘義務の問題等に留意のうえ成功事例について可能な範囲で開示</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・取組み実績</li> <li>・D D S：2件 / 118百万円</li> <li>・D I Pファイナンス：13件 / 196百万円</li> <li>・D E S：1件 / 560百万円</li> <li>・エグジットファイナンス：8件 / 5,870百万円</li> <li>・プレパッケージ型事業再生：申立1件</li> <li>・ノンリコースローン：2件 / 4,888百万円</li> <li>・上記取組みに際しては、大阪府中小企業再生支援協議会、再生ファンド、コンサルタント等、外部機能も活用</li> <li>・成功事例（事業再生ファンドの活用により、D E S及びファンドからの出資と役員派遣による経営監視も含めた新たな再生スキームを実施）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>〔分析・評価〕</li> <li>・再生への新たな手法（D D S、D I P、D E S、再生ファンドの活用によるエグイティ出資、プレパッケージ型事業再生）の全項目において取組・実施が出来たことは、当行の再生支援活動のスキル向上、ノウハウ蓄積に大きな成果。</li> <li>〔今後の課題〕</li> <li>・再生スキームの立案・検討段階において税務面等の外部専門家のチェックは不可欠であり、今後も外部専門家の指導や客観評価を得て透明性の確保の他、効果的・効率的な事業再生に向けての取組を積極的にしていく</li> </ul>
池田	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営改善支援先に対する積極的な取組みによる事業再生（ランクアップ）。</li> <li>・外部機関を有効に活用し、積極的な事業再生の取組。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営改善支援先に対して、会社分割、D D S等の多様な事業再生手法を活用し、積極的な事業再生の取組。</li> <li>・外部機関を有効に活用し、積極的な事業再生の取組。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業基盤整備機構等の外部コンサルティングを活用した経営改善支援の取組。</li> <li>・三菱商事㈱や産業技術総合研究所との連携による個社別の販売先紹介や市場調査等、具体的な経営改善支援の取組。</li> <li>・会社分割・営業譲渡等のスキームによる会社再生。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営改善支援先の事業再生については、外部機関と連携した経営支援等を通じて、積極的に取組めたと認識。今後とも会社分割等の具体的な各種再生手法を積極的に活用していき、事業再生・経営支援に取組む方針。</li> </ul>
南都	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外部機関の事業再生機能の活用</li> <li>○中小企業再生支援協議会、整理回収機構等の外部機関の有効な再生機能を活用する中、多様な再生手法の活用を幅広く検討し、事業再生支援に積極的に取組む。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○中小企業再生支援協議会の機能を一層積極的に活用する。</li> <li>○整理回収機構との連携を強化し、同機構の機能を有効に活用する。</li> <li>○政府系金融機関との連携を強化し、再生局面での協調融資等で事業再生の実現性を高める。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○整理回収機構との業務委託契約の締結</li> <li>○整理回収機構から講師を招聘し、当行行員向けに「企業再生セミナー」を開催</li> <li>○整理回収機構の事業再生機能を積極的に活用（持込案件3件、内2件は中小企業再生支援協議会案件）し、持込案件3件の内、1件は事業再生スキームを完了し、再建計画を開始。1件が再生検討委員会において、計画策定着手の承認を得ている。</li> <li>○中小企業再生支援協議会も積極的に活用し、計画期間中の支援決定は15件となった。（15年5月からの累計25件）</li> <li>また、継続支援案件18件の内10件が支援完了となった。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○「中小企業再生支援協議会」での支援完了案件は、増加傾向にあり、支援企業の多くが再建計画のスタートを切れるようになってきた。</li> <li>○政府系金融機関との連携も有効に機能しており、再生支援局面での協調融資等の実績が蓄積されてきている。</li> <li>○「中小企業再生支援協議会」、「整理回収機構」等、外部機関の事業再生機能は、公平性、透明性の確保、ノウハウ、情報の取得等、様々なメリットがあり、引き続き積極的に活用する。</li> </ul>
但馬	<ul style="list-style-type: none"> <li>・これまでに取得したノウハウの活用・実践により、事業再生体制の構築を図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 行外研修等への参加により、事業再生についての研究を深めるとともに、兵庫県中小企業再生支援協議会等との連携を強化する。</li> <li>2. プレパッケージ型事業再生（民事再生法等の活用）、私的整理ガイドライン、地域の事業再生ファンド、D E S（債務の株式化）、D D S（債務の資本的劣後ローン化）等の研究を深める。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 通信講座等の活用により、プレパッケージ型事業再生（民事再生法等の活用）、私的整理ガイドライン、地域の事業再生ファンド、D E S（債務の株式化）、D D S（債務の資本的劣後ローン化）等の研究を深めた。</li> <li>2. 兵庫県中小企業再生支援協議会が主催した「地域中小企業再生ファンド」についての勉強会に参加し、再生ファンドについての研究を深めた。</li> <li>3. 兵庫県中小企業再生支援協議会と連携し作成された再生計画により、事業再生を進めた。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・これまでに取得したノウハウの活用・実践により、事業再生体制の構築を図る。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・業界団体に寄せられた成功事例についての研究を深める。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業界団体に寄せられた成功事例についての研究を深める。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業界団体に寄せられた成功事例についての研究を深めた。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・引き続き業界団体に寄せられた成功事例についての研究を深め、事業再生についての体制を整備する。</li> </ul>
鳥取	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外部研修への派遣、行内研修、通信講座の受講等による事業再生ノウハウの蓄積を行うほか、外部機関の事業再生機能を有効活用していく。</li> <li>・私的整理ガイドライン、D D S等の活用検討。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・R C C、再生支援協議会、中小企業支援センターとの連携強化。</li> <li>・事業再生のスピードアップと債務者間の公平化を図る再生手法としての法的整理による再生や外部コンサルタントの活用を検討。</li> <li>・D D S等抜本的な施策の活用検討。</li> <li>・成功事例等の開示。</li> <li>・外部研修への派遣、行内研修、通信講座の受講を推奨。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・R C Cへの連携（1先）、R C C支援決定先に対する事業再生（1先）。</li> <li>・再生支援協議会への連携（4先）、再生支援協議会支援決定先に対する事業再生（1先）。</li> <li>・プレパッケージ型事業再生（1先）、私的整理ガイドラインの活用（3先）。</li> <li>・外部専門家との連携を深め、再生計画の策定等に活用（12先）。</li> <li>・外部研修として地銀協へ延べ5名派遣したほか、企業再生に係る研修会等へ延べ6名参加し、ノウハウの蓄積、スキルアップに努めた。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・R C Cや中小企業再生支援協議会を活用し抜本的な事業再生を早期に実施することで、再生のスピードアップを図る。また、成功事例等については積極的に公表していく。</li> </ul>
山陰合同	<ul style="list-style-type: none"> <li>（要請事項・その1）</li> <li>・再生ファンド、DES、DDS等の多様な事業再生手法、及び、中小企業再生支援協議会、経営コンサルタント等の外部機関の活用が、事業再生にとっての効果的手段であると認識し、積極的に活用する。</li> <li>（要請事項・その2）</li> <li>・個別事例について、分かりやすい形で、半期毎にホームページ等により公表する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>（要請事項・その1）</li> <li>・経営改善支援先の課題整理、改善計画の策定を個別社別に行う中で、事業再生手法、外部専門機関の連携関係等の最適な活用方法を検討し、実施していく。</li> <li>（要請事項・その2）</li> <li>・特徴的な個別事例について、債務者の理解を得ながら、半期毎に、ホームページ等に分かりやすい形で公表する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>（要請事項・その1）</li> <li>・経営改善支援先について、地域再生ファンド（4先活用）、DDS（2先活用）をはじめ、会社分割、営業譲渡といった事業再編手法、中小企業再生支援協議会等外部機関との連携など、多様な再生手法を積極的に活用した。</li> <li>（要請事項・その2）</li> <li>・地域再生ファンドを活用した再生事例をホームページ等で公表した。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営改善支援先について、多様な再生手法、外部機関を積極的に活用し、具体的な成果につながっており、18年度下期においても各種再生手法、再生機能の活用を検討中の案件の中から成果が上がる見込み。</li> <li>・早期事業再生の意義、重要性を十分に認識し、引き続き経営改善支援先を中心に、各種再生手法を積極的に活用していく方針。</li> </ul>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
広島	<p>事業再生の早期着手に向けた取組みの促進 ・過剰債務企業等に対して、私的整理ガイドラインやプリパッケージ型事業再生等を検討・活用し、迅速な再生に取り組む。 外部機関・金融実務専門家等の再生機能の活用 ・中小企業再生支援協議会等の機能を活用しつつ、最適な事業再生手法（会社分割・M&amp;A・DES・DDS・地域型再生ファンド等）を選択し、事業再生に取り組む。 ・経営コンサルタントなどの再生実務家のノウハウを積極的に活用 再生企業に対する支援融資の拡充 ・再生ビジネスへの取組みの中で、再生手続き中の企業の早期完結に向けた支援融資（DIPファイナンス等）を状況に応じて、検討・対応する。 事業再生事例等の情報開示を通じ、再生ノウハウの共有を図る。</p>	<p>地域経済への影響、再生の経済合理性等を勘案した過剰債務先への再生支援実施（私的整理ガイドラインやプリパッケージ型事業再生等） 外部機関（中小企業再生支援協議会など）や金融実務専門家の再生機能・ノウハウの活用 再生手続きの早期完結が見込める先に対する支援融資を個別に検討・対応</p>	<p>取引先65先に対して、具体的な再生支援策を導入（地域再生ファンドの活用：36先、中小企業再生支援協議会：11先等） 金融実務専門家のノウハウ活用のため、企業再生に関連する外部コンサルティング会社1社とアドバイザリー契約を締結 DIPファイナンス（1先：3百万円）及び、企業再生向けの融資制度「リスタート・いびき」（3先：250万円）を実行</p>	<p>行内への再生ノウハウの蓄積が進み、多様な再生手法の活用が可能となり、事業再生への取組みは着実に成果が上がっている。（再生手法導入先：16年度7先、17年度21先、18年度上期44先） 今後、再生支援策導入先の再建計画の進捗管理や市場環境の変化を踏まえた計画のローリングなど事業再生の取組み強化を進めていく方針。</p>
山口	<p>基本的には、企業の自助努力による収益力回復を促す方向で、経営改善支援に取り組む。また、外部機関の機能・ノウハウの一層の活用により、多様な再生手法の取組みを検討する。</p>	<p>中小企業再生支援協議会等外部機関ノウハウの積極的活用の継続。 支援企業のモラルハザード防止に留意した金融支援の実施。 適切な再建計画を伴う企業再編。</p>	<p>・監査法人、中小企業再生支援協議会との連携による会社分割手法を用いた事業再生を実行。 ・監査法人、中小企業再生支援協議会との連携による営業譲渡（MBO、スポンサー関による譲渡）を用いた事業再生を計画し実行を決定。（実行は18年10月）</p>	<p>・会社分割手法取組みにより、採算事業のみを切り出した新会社格付の債務者区分ランクアップが実現。複数の外部機関を連携させることで最良のプロジェクトが組成でき、計画策定からステークホルダーの調整に至るまで、スムーズな対応が可能となった。 ・法的整理による再生アプローチの第1号案件として、弁護士との連携によりプリパッケージ型民事再生に着手。申立後の営業譲渡となったものの、事業存続に向けて短期間で処理対応が可能になった。 ・グループ企業の複雑な再編を、外部機関との連携により、MBOやスポンサー関（いずれも営業譲渡方式）での実現が可能となった。</p>
伊予	<p>地域経済の活性化を図るため、中小企業の過剰債務の解消や社会のニーズの変化に対応した事業の再構築など、事業再生に向けた取組みを一層強化する。本部・営業店が一体となり取引先企業の事業価値を見極め、支援対象企業の実態に応じた再生手法を活用することにより、事業再生の早期実現に取り組む。</p>	<p>・プリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドラインを活用する。 ・「えひめ中小企業再生ファンド」の組成・活用により、地域の中小企業の再生を図る。案件ごとにDES、DDSの活用を検討する。 ・中小企業再生支援協議会等の事業再生機能を活用する。 ・外部コンサルタント等と連携し、取引先の事業再構築等を推進する。 ・DIPファイナンス等再生企業に対する支援融資の拡充に取り組む。</p>	<p>・会社分割（営業譲渡）・特別清算スキームを3先で完了。 ・2先において、法的手法（民事再生法、自己破産）活用したスキーム実施 ・平成17年7月、「えひめ中小企業再生ファンド」を組成 ・「えひめ中小企業再生ファンド」へ当行から2先を債権譲渡 ・DDSを1先、DESを1先で実行 ・中小企業再生支援協議会へ当行がメイン行として14先を持ち込み、既持込み先を含め11先の再生計画策定が完了（平成15年度以降の累計：当行メイン先31件持込み、18件完了） ・RCCや地元支援組織等の外部機関との情報交換等を実施 ・抜本的な措置を必要とする再生支援先に対し外部コンサルタントを導入 ・企業再生支援をテーマとした行内研修・休日セミナーを実施 ・民事再生申立企業に対するDIPファイナンスを実施 ・「地域密着型金融に関するシンポジウム」において、当行の取組み事例を発表</p>	<p>・大口の過剰債務先について一通りの再生支援を実施してきたが、残された先についても、個別企業の実情に応じた再生手法を用いることで早期事業再生を実現させる。 ・再生支援を実施した先のうち、実績が計画を下回っている先に対してはモニタリングを強化するとともに、必要に応じて修正計画の策定を実施する。 ・今後は中小口先の業況不振先に対する経営指導が課題となるが、蓄積してきたノウハウを活用して企業再生に取り組む。 ・今後は再生の対象先の拡大とスピードアップが必要となるが、「経営改善シミュレーションソフト」を活用し、効果的に迅速な企業再生を実践する。 ・地元再生専門家と再生ノウハウを共有化し、地域全体の事業再生に関するレベルアップに取り組む。</p>
福岡	<p>・正常先の下位、一般要注意先に対して経営改善指導を継続し格付下方遷移防止及び格上に注力する。 ・経営改善指導にあたっては、個別の支援手法選定からローンレビューによる方針協議により効果的な施策を実施していく。 ・地域経済活性化のため、当行の再生支援実績やそこで培われたノウハウを可能な限り具体的に開示する。</p>	<p>ローンレビュー 担当先選定 問題点概括（営業店ヒアリング、財務分析、問題点把握） 再生支援手法（個社ごとの課題及び支援手法についてローンレビューを実施、取組方針を協議） 提案・実施（取引先への提案、密度の高いリレーション展開） 以上～までをスケジュール化し進めていく。 既金融支援先 ・既に金融支援を行った取引先については、業況モニタリングを定期的に実施し、取引先との密なリレーションのもと業況悪化の早期警戒態勢を確立する。 その他 ・子会社サービサーについては、引き続き当行要管理先以下の再生支援、サービシング業務に注力する。 ・業界団体（地銀協）への積極的な情報開示を実施する。 ・中小企業再生支援協議会等の外部機関との連携を強化する。 ・当行再生先へのDIPファイナンス・エグジットファイナンスを検討する。</p>	<p>ローンレビュー ・個別の問題点を概括（営業店ヒアリング、財務分析、問題点把握）した上で、課題及び支援手法についてレビューを行い、取組方針に沿った対応を実施。 既金融支援先 ・定期的（毎月、四半期）に業況モニタリングを実施。 各社ともに、数値計画は概ね達成。 その他 ・要管理先以下は、再生に軸足を置いた100%出資子会社のサービサーが再生支援業務に注力し、経営改善計画策定や財務内容改善のアドバイス等を実施。 ・過去の再生事業の業界団体への具体的な情報開示。 ・非上場企業に対するDES実施（2件8億円） DIPファイナンス・エグジットファイナンスの検討 ・エグジットファイナンス2件52億円取組み。 ・当行再生先への出口戦略を検討。</p>	<p>・取引先の再生支援は、行内外のノウハウをフルに活用するとともに、外部専門家等を有効に活用していく。 ・このため、18年4月から再生支援は子会社サービサーに人材及びノウハウを集約するとともに、M&amp;Aやビジネスマッチングを行うソリューション営業部との協業体制の強化を図っていく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
筑邦	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部機関及び金融実務に係る専門的人材・ノウハウの活用については、再生の可能性が高く、経営者が事業再生に意欲を持っている先について活用します。</li> <li>中小企業再生支援協議会、社）中小企業診断協会福岡県支部、提携金融機関及び地域の公認会計士・税理士・中小企業診断士等の外部専門家の積極活用により事業再生の効果的・効率的な実施を徹底します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部機関及び金融実務に係る専門的人材・ノウハウの活用について営業店指導を行います。</li> <li>外部機関及び専門家への事前相談や情報交換及び経営改善計画策定の支援を受けることにより再生ノウハウの共有化を進めます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社）中小企業診断協会福岡県支部との提携による経営相談会等を継続的に実施しました。本件については17年1月に福岡財務支局主催の「地域密着型金融に関するシンポジウム」において報告いたしました。</li> <li>18年6月、地域農林漁業の発展と地場産業の育成に資するため、農林漁業金融公庫福岡支店と「業務協力に関する覚書」を締結しました。</li> <li>18年9月、地域医療機関や介護施設等への経営改善支援や施設整備事業への円滑な金融支援を図るため、独立行政法人福祉医療機構と「社会福祉事業施設に対する貸付けに係る覚書」を締結しました。</li> <li>社）中小企業診断協会福岡県支部との業務提携に基づく、中小企業診断士による「経営相談会」を引き続き実施しており、17年4月からの累計では96先となっております。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務提携金融機関の活用では、継続的な事前相談や情報交換等の実施を通じて連携が深まっており、今後も活用して行きます。</li> <li>社）中小企業診断協会福岡県支部との業務提携活用は、広く取引先の経営改善支援に資する観点から、継続的に取組みます。</li> </ul>
佐賀	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業の過剰債務の解消を図るため、事業再生手法の一層の活用を行い、事業再生件数を増加させる。</li> <li>外部機関の事業再生機能の一層の活用や金融実務に係る専門的人材との連携強化を行い、再生ノウハウを共有化しつつ社会のニーズ変化に対応した中小企業の事業再構築を支援する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生対象企業を見直し追加、対象企業毎に取組みの方向性の決定、再生対象企業毎に再生スキーム概要を策定</li> <li>企業再生ファンド、DES、DDS等の再生手法の活用先の拡大</li> <li>中小企業再生支援協議会、整理回収機構の事業再生部との案件協議</li> <li>外部機関の専門スタッフ（中小企業再生支援協議会・整理回収機構・監査法人・専門コンサルタント・政府系金融機関等）との連携拡大</li> <li>プリパッケージ型事業再生、DIPファイナンス、エグジティブファイナンスの具体的な取組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年4月～18年9月 再生支援取組実績</li> <li>再生ファンド活用 3先</li> <li>事業再生手法活用による債務者区分ランクアップ 7先</li> <li>内、監査法人等活用 2先</li> <li>中小企業再生支援協議会活用 3先</li> <li>DES導入 1先</li> <li>DES導入 1先</li> <li>DES導入（他行メイン先） 1先</li> <li>産業再生機構活用（他行メイン先） 1先</li> <li>会社分割 2先</li> <li>（重複あり）</li> <li>中小企業再生支援協議会新規持込先 12先</li> <li>監査法人等新規導入先 13先</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生ファンドと多様な事業再生手法の活用により債務者区分のランクアップは徐々にではあるが、着実に実績計上ができている。</li> <li>中小企業支援協議会や監査法人等との外部機関との連携案件も増加している。</li> <li>引き続き、具体的な再生スキーム概要決定先の増加に取組み、順次事業再生スキーム・手法を実施していく。</li> <li>また、中小企業再生支援協議会、監査法人、外部コンサルタント等の積極的活用と連携を強化する。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生支援実績（事業再生手法の活用数、債務者区分ランクアップ先数等）については、これまで通りの情報開示を引き続き行う。</li> <li>再生ノウハウの共有化のための成功事例、法的整理の活用実績等に関しては、可能な限り（対象取引先や利害関係者の承諾が得られた場合等）情報開示していく。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ニュースリリース、ホームページ、ディスクロージャー誌等での情報開示</li> <li>対象取引先や利害関係者への十分な配慮に基づき、再生ノウハウ、成功事例のスキーム、ポイントの公表</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年上期・下期各々の再生支援実績（事業再生手法の活用数・債務者区分ランクアップ先数等）については、ニュースリリース、当行ホームページにて情報開示済み。18年上期についても同様に開示予定。</li> <li>18年上期発行のディスクロージャー誌により17年度通期実績の開示を行った。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ニュースリリース、当行ホームページによる半期実績の開示、及びディスクロージャー誌による通期実績の開示と計画どおり実施できており、今後も継続していく。</li> <li>再生ノウハウの情報開示については、業界団体を通じて行う予定。</li> </ul>
十八	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業の過剰債務の解消、事業再構築による事業再生への取り組みを行う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>RCC、中小企業再生支援協議会の活用</li> <li>再生ファンドを活用した過剰債務の解消</li> <li>外部専門家活用による公正な再建計画の策定</li> <li>再生企業に対する支援融資制度の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>RCC企業再生グループと持株会社方式による雲仙旅館再生について進行。中小企業再生支援協議会とは雲仙以外の旅館・ホテルについて具体的な再生スキーム協議。いずれも、計画認可決定し、18年3月には8社の再生スキーム完了。</li> <li>その他の旅館・ホテルについても再生ファンド等と再生スキーム協議実施、18年3月までに3社をファンドへ売却。</li> <li>再生企業に対する事業資金の支援を目的に長崎県信用保証協会と連携し、「長崎再生支援保証制度」を創設済。</li> <li>地場大手運送会社に対し、RCC企業再生スキームを活用、M&amp;A（スポンサー入札方式）を絡めて、18年7月再生スキーム完了。</li> <li>現在も、RCC企業再生スキームを活用し、債権放棄とDDSを組み合わせた再生支援（18年5月計画認可決定）及びDESとDDSを組み合わせた再生支援（18年9月計画認可決定）について進行中。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>スケジュールに沿って計画通り実行。今後も、RCC、中小企業再生支援協議会を積極活用していく。</li> </ul>
親和	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業再生支援には投資銀行的な新たな技術や知識の活用が有効であり、関係当局の認可等を前提に、平成17年度上期に商法上の会社分割制度を活用した別会社（100%子会社親和コーポレート・パートナーズ株式会社。以下「分割子会社」という。）を設立する予定であり、外部ノウハウ等を活用することで企業再生支援に集中的に取り組んでまいります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営改善支援取組先については、企業再生・改善に最も適している金融手法および企業再生ファンドの活用等、企業再生のための最善の方法について具体的な検討を実施いたします。また、スケジュールに基づくスピードある再生スキームの実行を行なってまいります。</li> <li>分割子会社の業務においては、当行ならびに外部資本導入による一定のガバナンスの下で、透明性の高い意思決定に基づき、早期の不良債権処理及び回収の極大化を図ってまいります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大口と信先の企業再生支援については、再生スピードのアップを目的に金融支援を折り込んだ企業分割手法による事業再編およびDES（債務の株式化）を実施いたしました。</li> <li>経営改善支援取組先2社について、長崎県中小企業再生支援協議会の策定支援を受けた経営改善計画に基づき、DDS（資本的劣後ローン）を実施いたしました。</li> <li>17年9月、商法上の会社分割制度を活用した分割子会社「親和コーポレート・パートナーズ」の業務を開始し、不良債権残高の圧縮と正常化に取り組んでおります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大口と信先及び特定業種の企業再生支援や長崎県中小企業再生支援協議会と連携し、今後も再生スキームの策定及び実行の取組みを継続していきます。</li> <li>親和コーポレート・パートナーズ㈱では、外部投資家の企業再生支援ノウハウを取り入れ、企業再生支援に集中的に取組むとともに、蓄積した再生ノウハウを当行グループに還元することにより、グループ全体の人材のレベルアップを図ってまいります。こうした取組みを通じて、地域経済の活性化に寄与してまいります。</li> </ul>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
	<p>事業再生の早期着手に向けた取組みの促進 適切な再建計画を前提とし、取引先企業のモラルハザード防止に留意した、プリパッケージ型事業再生（民事再生法等の活用）、M&amp;Aの積極的活用等、中小企業の過剰債務構造を解消し迅速な再生を図る。</p>	<p>1. 個別企業の実態把握を深め、外部コンサルとも協力しながら適切な再建計画策定を支援する。 2. 不採算部門の分離・スポンサー選定等によるM&amp;A、営業譲渡を準備したプリパッケージ型民事再生の活用等を検討実施するため、スポンサー企業発掘のための外部ネットワークの更なる拡充を図る。</p>	<p>1. 個別企業の実態把握を深め、不採算部門の分離等によるM&amp;A、プリパッケージ型民事再生等の活用に向け、外部コンサルからも協力を得ながら検討・実施中。 ・プリパッケージ型事業再生検討先 3件 実施先 1件 ・M&amp;A検討先 6件、実施先 3件 2. スポンサー企業発掘のための外部ネットワークを拡充。 ・外部コンサル（9先）と九州地銀との情報交換実施 ・事業再生セミナー、企業再生研修、企業再生特別セミナー参加</p>	<p>1. 最適な事業再構築を図るためのノウハウは蓄積されてきた。今後も具体的案件に対して検討を行い、部門別の事業分析等によるM&amp;A等の活用も含め、最適な再建策を進めていく。 2. スポンサー企業発掘のためのネットワーク構築も徐々に拡充されてきている。今後も、外部コンサルや地銀事業再生担当部署を中心に更なる拡充を図っていく。</p>
肥後	<p>金融実務に係る専門的人材・ノウハウの活用 1. 企業の再建支援・指導ができる行員の育成、および専門家の育成と活用（行内・外研修、勉強会等）。 2. 企業再生ノウハウの営業店への移転を図る。</p>	<p>1. 融資第二部特定審査支援チーム、営業統括部事業開発グループ等を講師とする、企業再生に係る研修・勉強会等の実施 2. 専門家（中小企業診断士、弁護士、不動産鑑定士、FP1級等）の養成 3. 融資第二部および外部講師等を活用した勉強会、セミナー等の検討</p>	<p>1. 推進計画策定済（与信管理部 旧融資第二部） 2. 与信管理部特定支援チームによるブロック勉強会及び研修実施 ・ブロック勉強会の実施（熊本市内5郡7ブロック参加者95名） ・事業再生研修の実施（参加者8名） 3. 税理士セミナーの実施（4回、参加者597名） （テーマ）・消費税編 ・H18年度税制改正のポイント ・相続税対策 4. 専門家育成支援 (1) 中小企業大学校への派遣は、派遣資格の関係で見送り (2) 他育成支援状況 ・中小企業診断士（既取得者19名）：通学スクール幹旋 ・弁護士：ロースクール卒業1名（現在、経営管理部へ配属） ・不動産鑑定士（既取得者1名）：現在1名育成中 ・FP1級取得奨励：18年度取得者1名（既取得者58名）</p>	<p>・専門部署（与信管理部特定支援チーム等）による事業再生研修およびブロック個別勉強会の実施により、ノウハウは徐々に浸透している。 ・今後の研修等は、実際に支援が必要な取引先を持つ営業店を中心に実施予定。</p>
宮崎	<p>1. 事業再生に向けた積極的取組み事項として、特に以下の6項目について積極的に取組む。 （1）「みやざき企業再生ファンド」の活用 （2）適切な再建計画を伴うD D S・D E Sの積極的活用 （3）中小企業再生支援協議会の一層の活用 （4）外部専門家との連携等を通じた専門的人材・ノウハウの活用 （5）法的再生手続中の企業への資金供給（D I Pファイナンス） （6）M &amp; Aの積極的活用</p>	<p>1. 早期事業再生を目指し、選択しうる再生支援策の幅を広げるべく様々な事業再生手法にチャレンジしていく。実際には、企業の有する事業価値と地域経済への影響を考慮した上で、個別に最適な手法を速やかに導入検討していく。</p>	<p>1. 経営改善支援取組先に対する事業再生取組手法の検討・取組 ...D D S取組2件・D I P取組1件・会社分割等2件 再生ファンド案件取組2件 2. 中小企業再生支援協議会及び外部機関・専門家との連携実施 ...2次対応進捗：再生計画策定完了4件 ...H17年度の当行相談持込件数は21件。</p>	<p>1. 中小企業再生支援協議会及び整理回収機構との連携強化により、D D S取組2件を計上、再生ファンド活用では案件取組3件など、早期事業再生にかかる取組において成果を得た。 2. 事業再生に向けた積極的取組み事項5項目は、17年度までに、全項目達成。事業再生に向けた各種スキームへの取組は順調に 推移しており、早期事業再生への取組実績を計上。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
鹿児島	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生ノウハウ向上に係る連携先の拡充を図りながら、また各種事業再生手法の活用を検討しながら、事業再生支援活動を強化する。</li> <li>あわせて、再生支援に係る特徴的な取組について情報開示を行い、再生ノウハウの共有を図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生ノウハウ向上に係る連携先の拡充、連携強化</li> <li>対象案件発生の都度、各種事業再生手法の活用検討</li> <li>再生スキームのデータベース化と新会社法施行に向けた事業再生支援ノウハウ向上</li> <li>再生支援に係る特徴的な取組について、半期ごとに情報開示</li> </ul>	<p>(1) 取組み状況</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・(株)鹿児島地域経済研究所との連携による支援(取組6社)</li> <li>・(財)社会経済生産性本部、外部コンサルタントとの業務提携による支援(取組6社)</li> <li>・事業再生を目的として、新たな外部コンサルタント1先と連携開始(18年5月)</li> <li>・鹿児島県中小企業再生支援協議会との連携による支援(持込み4社、レスキュー隊員と取組2社)</li> <li>・倒産法専門家の法律事務所と顧問契約締結</li> <li>・債権回収会社や再生ファンド等の外部専門家4先と秘密保持契約を締結し、事業再生支援を依頼(依頼先5社)</li> <li>・会社法施行に伴う人材育成 <ul style="list-style-type: none"> <li>外部研修機関主催の会計セミナーへの参加(17年11月)</li> <li>顧問法律事務所の弁護士による行員向け研修開催(18年1月)</li> <li>会社法関連通信講座 664名受講(18年度上期)</li> </ul> </li> <li>・経営改善支援・事業再生スキームのデータベース化実施</li> <li>・私的整理ガイドラインの活用実績(1先 金融支援額650百万円)</li> <li>・DIP取扱件数(実績13件/1,491百万円)</li> <li>・DDS取扱件数(実績1件/500百万円)</li> <li>・DES取扱件数(実績1件/126百万円)</li> </ul> <p>(2) 取組事例</p> <p>A社(物品小売・習い事教室)～事業リストラ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・多部門にわたる業務管理及び部門毎の収支把握ができていない状況だったため、現状分析を行い実態把握に努めた</li> <li>・実態把握の結果、習い事教室部門を柱としたビジネスモデルに転換することとし、不採算部門を大幅に削減、同時に人件費・家賃等の削減、また役員報酬のカットを実施</li> <li>・以上の経費削減等によってキャッシュフローを確保し、正常先へのランクアップを予定</li> </ul> <p>B社(サービス業)～私的整理ガイドライン活用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業の多角化と県外進出が原因で過剰債務であり、財務面の支援として債権放棄とDESを伴う私的整理を行った</li> <li>・収益性のある部門と不採算店舗を内包した事業を再構築し、再生支援後のガバナンス支援として当行も人材を派遣</li> </ul> <p>C社(食料品製造業)～保証機関への保証債務カット</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業拡大の為、新会社を設立し県外進出を行なったが失敗し、親会社である同社は代位弁済による多額の保証債務を抱え、大幅債務超過となった</li> <li>・その後本業の業績は順調であった為、鹿児島県中小企業再生支援協議会を通じ、一括弁済により保証債務のカットを実施</li> <li>・一括弁済資金を当行で対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今後も引き続き案件発生時に、案件に応じた対応と再生支援に係る特徴的な取組について情報開示していく</li> </ul>
琉球	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 事業再生については、地域金融機関は、企業の経営をどのように立て直すかを取引先と共に考え、支援していくことが最優先事項と認識している。</li> <li>2. このような認識のもと、これまで積み上げてきた各種再生手法やノウハウを積極的に活用するほか、新しい再生スキームの実施に向け研究を進め、取引先の早期の事業再生を目指す取り組みを強化していく。</li> <li>3. 企業支援部と営業店の連携を一層強化することで、取引先の状況に応じた経営改善支援策を策定し、早期の事業再生を促進していく。</li> <li>4. 沖縄県中小企業再生支援協議会を活用するなど、取引先の再生を図るなかでの支援融資を検討する。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 事業再生の早期着手の観点から積極的に経営改善支援活動を実施する。その中で有効性が高いのであればプリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドライン等の活用を検討する。</li> <li>2. 中小企業に対するDES、DDS、会社分割等のスキームが有効と認められる場合は、各々のケースに応じて活用を検討していく。</li> <li>3. 沖縄県中小企業再生支援協議会、再生ファンド等、外部機関の事業再生機能の活用が有効であると認められるケースにおいては、その活用を検討する。</li> <li>4. 外部人材(弁護士等の専門家)のノウハウの有効活用等により、各種再生スキームを実現し、早期の事業再生を図っていく。</li> <li>5. 再生企業の経営改善計画書を前提として、個々の状況に応じて支援融資を検討する。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. プリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドライン等を活用した早期の事業再生の実績なし。</li> <li>2. 沖縄県中小企業再生支援協議会を活用した案件を1件取り組み中である。</li> <li>3. 中小企業再生コース等の通信講座受講修了者および検定試験合格者：126名</li> <li>4. 17年11月に事業再生ファンドに関して実績のある3社と業務提携した。(18年3月期実績) <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 3社との再生ファンド実績：9先・1,805百万円</li> <li>(2) その他の再生ファンド実績：2先・16,233百万円</li> <li>(3) 合計実績：11先・18,038百万円</li> </ul> </li> <li>5. 18年6月には新たに事業再生ファンド2社を加え、再生ファンドを利用した取引先の事業再生に取り組み中である。(18年9月期実績) <ul style="list-style-type: none"> <li>再生ファンド実績：20先・4,290百万円</li> </ul> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 今後も、再生ファンドを活用した取引先の早期事業再生に積極的に取り組む方針である。</li> <li>2. プリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドライン等を活用した事業再生手法の情報収集を継続し、活用の可能性を検討したい。</li> </ol>
沖縄	<ul style="list-style-type: none"> <li>DES・DDS等の積極活用</li> <li>中小企業の事業再生を支援するため、適切な経営改善計画策定を伴う DES・DDSの積極的な活用を図る。</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 事業再生が可能と判断される債務者と一緒に経営改善計画策定に取組むなど、事業再生の支援強化を図る。</li> <li>中小企業再生支援協議会や外部専門家との連携強化により適切な経営改善計画の策定に取組み、DES・DDSを活用した事業再生を図る。</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業再生支援協議会との連携強化により経営改善計画の承認先2先に対し、DDSを活用した事業再生に取組んだ。</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 中小企業再生支援協議会や外部専門家との連携による経営改善計画の策定を図りながら、DES・DDS等を活用した事業再生に取組んでいる。(実績：DDS2件)</li> <li>2. DES・DDSの活用については、外部専門家等との連携による積極的な取組を行っているが、再生計画の立上げ・実施までには時間を要している。今後はDES・DDSの活用に向けた対象先企業との協調体制強化及び担当者のスキルアップ等を図り、迅速な対応による事業再生を展開していくことが課題である。</li> </ol>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>県中小企業再生支援協議会の積極活用</li> <li>県中小企業再生支援協議会との連携体制を更に強化し、中小企業再生支援の取組手法として、同支援協議会の積極的な活用を図っていく。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営改善計画に基づき、再生可能性のある企業を審査関連部で検討・協議を行い、同支援協議会活用が妥当であると判断された先について再生案件として取組むを図る。</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 早期事業再生を目的に17年4月から18年9月まで10件の案件申請を行った。そのうち継続案件含む5件の再生支援計画承認を受け、DDS2件、県制度融資「中小企業再生支援資金」、会社分割、貸出条件変更をそれぞれ実施した。</li> <li>2. 支援先企業に対しては定期的に実績管理フォローアップを行っている。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 県中小企業再生支援協議会との連携強化、有効活用の継続実施により18年9月までに10件の案件申請、5件の計画承認があり、同協議会の積極的な活用は図られている。</li> <li>2. 今後も支援先企業との協調体制強化を図りながら、県中小企業再生支援協議会との連携による事業再生の取組みを迅速に展開していくことが課題である。</li> </ol>

<参考> 事業再生に向けた積極的取組みに関する実績(64行計、平成18年上期)

プリパッケージ型事業再生の実績		8件	
デット・エクイティ・スワップの実績		17件	15,735百万円
デット・デット・スワップの実績		9件	4,042百万円
DIPファイナンスの実績		95件	2,291百万円
RCCの活用(支援決定先の活用)		28件	57,341百万円
中小企業再生支援協議会への案件持込み件数		126件	106,646百万円
私的整理ガイドラインの活用		11件	27,627百万円
エグジット・ファイナンスの実績		17件	12,665百万円
シンジケートローンへの参画	アレンジャーとして参画	240件	388,259百万円
	融資団として参画	3,004件	1,157,704百万円
企業再生ファンドの組成・出資	自行で組成したファンドへの出資回数・出資額	26回	1,934百万円
	外部機関の組成するファンドへの出資回数・出資額	51回	4,460百万円

(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
北海道	1. 「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「簡便性」「速報性」を実現しつつ、積極的な中小企業融資を実施する。 2. 担保・保証に依存しない中小企業融資専門の「ビジネスAD-アザ」(BLP)」の融資実行目標(平成17～18年度): 5.0億円	原則月1回の顧客とのコンタクト実施。 新規先を含めたアウトバウンド営業体制の構築。 「マインドゥシリーズ」の推進。 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」の取組強化。	17年4月～18年9月の進捗状況 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。17年4月～18年9月のお客さまへのコンタクト件数: 49,000件、実行額: 76億円。 提携商品の活性化策として、17年5月にTKC戦略経営者ローンの商品性を改正。今後も啓蒙活動の継続を図る。	簡便、迅速な融資審査に対する顧客ニーズは高い。 対象エリアを札幌市内近郊より、道内主要都市に拡大し顧客利便性の向上を図る。 承諾率に関しては改善の余地有り、18年度は高承諾率を実現すべく、商品改正を実施する。 コンタクトの件数については増加傾向にあるものの、更なる拡大を実現すべく、専門チームの設置によるアウトバウンド機能の強化を図る。
みちのく	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 財務制限事項(コベナンツ)付融資の具体的な活用方法について検討を行うほか、現在販売中の各種ビジネスローン商品性全般の見直しについても、審査モデルの検証・再構築とあわせて継続的に実施していく。	信用格付、財務分析等の検証に基づき、財務制限事項を活用した無担保・第三者保証人不要の新商品を開発・推進する。 当行独自のビジネスローン「ふるさと応援団シリーズ」の販売態勢を強化し、平成19年3月末残高目標を6.0億円とする。 (参考: 平成18年9月末残高実績 4.3億円)	財務制限事項付融資への取組みに関し、財務制限事項管理手法を検証。 既存の各種ビジネスローンについては、「ふるさと応援団」の融資期間の拡大及び当行独自の提携商品を含めた商品見直しに着手。	中小企業ニーズを踏まえたビジネスローン新商品に関しては、18年度下期に販売を開始する予定。 信用格付・財務分析等の検証に基づいた財務制限事項活用商品(無担保・第三者保証人不要)に関しては、18年度下期に予定しているコベナンツ管理手法の確定内容に則した開発・推進に取組んでいくことが課題。
みちのく	中小企業の資金調達手法の多様化等 無担保・第三者保証人不要の資金調達手法として、新たに中小企業金融公庫による証券化支援業務(買取型)を活用したCLO融資に取り組む。 無担保私募債、顧客債権流動化等の多様な資金調達手法の確立を図る。	「みちぎんCLO融資」について、平成17年9月から11月まで募集を行い、平成17年12月での融資及び証券化を実現する。 地元企業の経営戦略をサポートする態勢を構築する。 その他中小企業における資金調達手法の多様化実現に向け、無担保私募債、顧客債権流動化等への取組についても検討するほか、信用保証協会保証付私募債についても引き続き推進活動実施していく。	CLO融資(ローン担保証券)は17年12月、28社7400万円の融資(証券化)を実現済。 18年3月、三井リース事業(株)、みちのくリース(株)と業務提携契約を締結し、リース導入ニーズにも対応できる態勢を構築。 18年2月、銀行保証付無担保私募債取組開始(協会・銀行保証付私募債の19年3月末迄の受託目標10社10億円に設定)。	18年5月、当行・荘内銀行・東北銀行・北都銀行の4行連携による「SPC設立に伴う債権流動化業務」を開始し、18年度下期中の案件実行に向けた取組を引き続き行っていく。 顧客のリース導入に関わるニーズに対しては、みちのくリース(株)等との連携を強化し、引き続き、顧客紹介業務の推進を図っていく。
岩手	取引視野の拡大を進める観点から、無担保・第三者保証人不要のビジネスローンの取組みを強化する。 中小企業金融の円滑化に向け、新たな資金調達手段(CLOとファクタリング)を提供する。	無担保・第三者保証人不要のビジネスローンである「Iの絆」シリーズの販売を強化する(取扱件数目標: 半期毎150件)。 商工会議所会員向け提携ローンの取組を開始する。 日本政策投資銀行と連携して知的財産担保融資への取組を進める。 CLOについては、中小企業金融公庫が組成する「17年度地域金融機関CLO」への参加を検討する。 当行、青森、秋田銀行の3行共同事業として、取引先の手形削減ニーズに対応したファクタリング業務に取組む。	18年6月、「Iの絆(グッドアシスト)」の取扱いを開始した。 「Iの絆」累計実績: 936件、12,401百万円(うち従来型: 96件、1,136百万円、スモール支援型: 320件520百万円、コベナンツ・ファンド: 83件5,109百万円、グッドアシスト: 437件5,636百万円)。 商工会議所4先と提携し会員向けメンバーズローンの取り扱いを開始した。 17年12月、中小企業金融公庫が組成した第2回地域金融機関CLOへ参加し、「岩手銀行CLO融資」を実施した。(実績: 25件/1,315百万円)。 中小企業金融公庫が組成する18年度第3回地域金融機関CLOへの参加を決定した。 17年8月に当行、青森、秋田銀行の3行共同でSPC(特別目的会社)を設立し、ファクタリング業務の取扱いを開始した。これまでの当行の取扱先は2先である(17年11月: 1先、18年8月: 1先)。	商工会議所会員向け提携ローンの締結先拡大に向け、引き続き各商工会議所との情報交換を行う。 当行、青森、秋田銀行の3行共同事業としてのファクタリング業務の拡大に向け推進する。 新型の「岩手銀行CLO融資」を昨年に引き続き推進する。 盛岡法人会との提携により会員向け優遇ローンを取り扱う。
東北	無担保・第三者保証人不要の事業性ローンの取扱 スコアリング商品の開発および活用により、融資の推進を図る方針 ローンレビューの徹底 新格付・自己査定システムを活用したローンレビューの態勢整備を図る方針 ABL(アセット・ベスト・レンディング)への取組み 「在庫 売掛金 流動性預金」という事業のキャッシュフローに着目、言わば「事業のライフサイクル」を一体として担保取得する融資の研究	無担保・第三者保証人不要の事業性ローンの取扱 CRDを利用したスコアリング活用商品の開発および推進 ローンレビューの徹底 新格付・自己査定システムにおけるシステム対応の構築および稼働 ABL(アセット・ベスト・レンディング)への取組み 水産加工業者にターゲットを絞りこみ推進する。	17年5月および8月にCRDを活用した2商品(「ビジネスローン3000」、「ビジネスローンQ」)の取扱を開始、それぞれ112億円、91億円の計203億円の販売実績となっている。 18年5月にCRDモデルを使用した「ビジネスローン55」の取扱を開始 17年9月期より新しい自己査定システムを稼働、18年11月には格付と自己査定を連動させた随時査定を開始する予定で取組んでいる。 ABLの第1号案件として、フカヒレ加工会社に対して融資枠を設定	17年上期に発売したスコアリング商品は順調な販売実績となっており、円滑な資金供給に貢献したものと評価している。 さらに18年5月には、CRDモデルを活用した新しいスコアリング商品である「ビジネスローン55」の取扱を開始した。 自己査定システムを稼働させたことから、次の段階としての格付と自己査定を連動させた随時査定は、18年11月から開始する予定で取組んでおり、方針とおりローンレビューの態勢が整備される。 ABLは、第1号案件をモデルとして担保・保証に過度に依存しない事業キャッシュフローに着目した融資として積極的な取扱いを継続する。
東北	中小企業の資金調達手法の多様化等 ノンリコースローン、シンジケートローンを活用したPFI向けプロジェクトファイナンス等の新しい金融取引の本格的な検討、研究を推進する。 財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資の推進 融資諸語の早期回答、金利優遇等をメリットとした融資商品を提供し、円滑な融資を推進する。 債権流動化業務への取組み 中小企業への新しい資金供給方法として、売掛債権等の買い取り業務を開始する。	中小企業の資金調達手法の多様化への対応(新しい金融取引の検討研究) 対外研修への派遣 ノンリコースローン、PFI、プロジェクトファイナンス等専門知識の取得 財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資の推進 「TKC戦略経営者ローン」「税理士会事業者ローン」の活用 債権流動化業務 SPCを活用した顧客債権の買取りによる資金供給	17年5月に東北税理士会岩手県支部と連携した「とうぎん税理士会事業者ローン」の取扱を開始した。 PFI事業に対する融資について地銀協研修へ参加 PFIセミナー(東北経済連合会)、PFI研修会(地域総合整備公団)へ参加。 18年5月にみちのく銀行、北都銀行、荘内銀行と連携してSPC(特定目的会社)を設立し、債権流動化業務の態勢を整備。 18年9月に地元企業に対し、当行を主幹事とするシンジケートローンを組成。	債権流動化業務は、始めの取組みとして医療機関向けのサービスとして診療債権買取りにターゲットを絞り込み推進している。 PFI事業向け融資等について関係部にて検討を継続する。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
七十七	<p>&lt;取組方針&gt;            [担保・保証に過度に依存しない融資の推進]            ・企業の将来性や技術力を重視した案件審査の実施            ・第三者保証の過度な利用の抑制            ・「ビジネスローン」等の商品性拡充による中小企業への一層円滑な資金供給            [中小企業の資金調達手法の多様化]            ・新しい融資手法への取組みおよび証券化商品等の活用            &lt;目標&gt;            無担保第三者保証人不要および財務制限事項を活用したビジネスローン残高 500億円以上(19年3月末)</p>	<p>[担保・保証に過度に依存しない融資の推進]            ・技術・商品、販売力等を重視した審査の継続            ・商品性の拡充による「ビジネスローン」残高の拡大            ・信用リスク定量化の高度化とデータベース等の充実            ・信用格付に応じた決裁権限の導入            ・信用格付の適時実施によるローンレビューの徹底            ・既存保証契約の更改の促進            [中小企業の資金調達手法の多様化]            ・ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等の新しい融資手法への取組み            ・CLO等、証券化手法への取組み            ・財務諸表の精度が相対的に高い企業向け融資制度の拡充</p>	<p>[担保・保証に過度に依存しない融資の推進]            ・金利面の優遇を図った新たな無担保・第三者保証人不要の融資商品の投入により一層円滑な資金供給を実施。            ・財務制限事項を活用したローンの取扱い継続。            ・企業の技術・商品、販売力等を重視した案件審査を実施。            ・既存保証契約の更改等により第三者保証の利用を抑制。            ・信用格付の実施により、融資実行後のリスク管理を徹底。            ・「事業者ローン&lt;ランクアップ保証ロ&gt;」(宮城県信用保証協会保証付無担保融資)の取扱いを開始。            ・信用格付に応じた決裁権限を導入。            ・信用リスク定量化の月次実施を開始。            [中小企業の資金調達手法の多様化等]            ・PFI案件等、プロジェクトファイナンス手法を活用したローンへの取組みを継続。            ・第2回宮城県CLOに取扱金融機関およびアレンジャーとして参加。            ・アセットバックローン案件の組成やノンリコースローン案件に参加。            ・MBOにかかる地元企業への協調融資を実施。            ・財務精度が相対的に高い企業向け融資の商品内容を見直し。            &lt;目標に対する実績&gt;            無担保・第三者保証人不要および財務制限事項を活用したビジネスローン残高 495億円(平成18年9月末)</p>	<p>[担保・保証に過度に依存しない融資の推進]            ・計画どおりの進捗状況。            ・今後は、ビジネスローン等の商品性見直しや企業の技術・商品、販売力等を重視した案件審査を継続するとともに、信用リスク定量化に関する行外説明会等への積極的参加によるノウハウの蓄積をはかる。            [中小企業の資金調達手法の多様化等]            ・計画どおりの進捗状況。            ・今後も、ノンリコースローン等への積極的な取組みを継続。</p>
秋田	<p>1 担保保証に過度に依存しない融資の推進をさらに強化するとともに、中小企業の資金調達手法の多様化に資する制度や商品の拡充を進める。            17～18年度において、無担保・第三者保証人不要の商品を1,500件以上取扱いることを目標とする。(当初目標500件以上)            2 既存根保証契約の見直しを、17年度下期から開始する。(対象18,000件)</p>	<p>1 スコアリングモデルを活用した融資商品、財務制限事項付融資商品、銀行保証付私募債の受託、および、貴掛金一括ファクタリング業務の取扱いを新たに開始する。            2 店長権限融資制度を見直し、店長専決による信用与信を拡大する。            3 シンジケートローン、ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス、債権譲渡担保融資など新たな融資形態のノウハウを蓄積し、その導入について検討する。            4 定期的なローンレビューの実施を継続する。            5 既存根保証契約の見直し要領を策定し、見直し手続きを行う。</p>	<p>1 銀行保証付私募債の受託(17年5月取扱開始):実績4件、6億円            2 無担保・第三者保証人不要商品の取扱実績1,104件(次を含む)            ・スコアリングローン(17年7月取扱開始):実績167件、7億円            ・財務制限事項付ローン(17年9月取扱開始):実績40件、45億円            3 店長権限融資制度(17年11月改正):店長専決による信用与信を拡大            4 ローンレビュー:継続的に実施            5 貴掛金一括ファクタリング業務:17年8月に北東北3行で共同SPC設立            18年7月よりSPCへの貸出を開始            6 既存根保証契約:契約切替手続きを予定(18年4月)            7 新たな融資形態:個別案件を通じて動産担保融資手法を検討</p>	<p>1 無担保・第三者保証人不要の商品やスコアリングローン等については、商品内容の見直しを行いながら、さらなる取扱実績の拡大をはかっていく。            2 ファクタリング業務は優先先を中心にニーズの掘り起こしを継続的にを行い、SPCへの貸出実績増加に努める。            3 店長権限融資制度改正を計画どおり実施した。            4 根保証契約見直しについては、18年度中の集中取組みを行っている。</p>
荘内	<p>不動産担保・保証に過度に依拠しない融資方針を継続し、更に商品の充実・新商品の開発を図りながら、企業の将来性や技術力を的確に評価する仕組みを構築していく。</p> <p>中小企業の資金調達手法の多様化等            政府系金融機関との連携強化。中小企業の資金調達手法の多様化を推進。</p>	<p>・スコアリング商品に関し、「Asatteシリーズ」の商品性見直しを実施し改良していくと共に、新商品の開発を実施する。</p> <p>中小企業金融公庫が実施する地域金融機関CLOに参加。</p>	<p>・H17.7に東北税理士会山形県支部連合会と提携し、&lt;荘銀&gt;税理士クライアントローン「アシスト」の取扱を開始。            ・スコアリングを活用し、無担保・第三者保証人不要の農業事業者向け「Asatte-NEW大地」「Asatte-NEW 大地」を発売。</p> <p>・3回目となる「山形元気企業応援ファンド(荘銀CLO融資)」を実施。シンセティック型を採用し、随時実行を可能とした。            ・地元企業に対し、近隣地銀と相互協調しシ・ローンを実施(幹事行:当行)。</p>	<p>・スコアリングモデルによる格付の精緻化と審査の高度化を図り、活用範囲の拡大と共に商品に活用していく。</p> <p>・地元中小企業向けCLO、シ・ローンは、顧客ニーズを検証しながら継続を検討していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
山形	<p>1. キャッシュフローを重視した企業の将来性や技術力の的確な評価につとめ、ローンレビューの一層の強化を図る。</p> <p>2. 担保・保証に過度に依存しない融資の推進を継続実施する。</p> <p>3. 既存の包括根保証契約について、制度改正の趣旨を踏まえた適切な見直しを行う。</p>	<p>1. 『ローンレビューのポイント』を活用し、ローンレビューの徹底に向けた取組を強化する。</p> <p>2. ベスト・ソリューション21シリーズ商品など担保・保証に過度に依存しない融資の推進を継続実施する。</p> <p>(17・18年度実行目標 2,500件)</p> <p>3. 融資支援システムの活用により、信用格付の精度を高める。</p> <p>4. 地銀協「信用リスク情報統合システム」(地銀協スコアリングモデル)のデータ蓄積を行うとともに、活用方法について検討する。</p> <p>5. 個別協議会等によりキャッシュフローを重視した審査・協議を継続実施する。</p> <p>6. 財務制限条項付き融資商品等の導入を検討する。</p> <p>7. 既存根保証契約先等への対応を実施する。</p>	<p>1. 行内研修(総合職2年目研修、総合職新入行員研修、融資管理者研修、融資担当者研修、融資業務研修)および地区別勉強会(7地区17カ店)のなかで「ローンレビューのポイント」を活用した説明を行い、徹底を図った。</p> <p>2. ベスト・ソリューション21シリーズの商品性(融資対象者・金額・貸出形式等)を改定したうえで、同シリーズ商品など担保・保証に過度に依存しない融資の推進を実施した。</p> <p>3. 財務制限条項付き融資商品を導入した。(17年11月・18年4月)(上記2、3の実績:18年9月迄)</p> <p>ベストソリューション21: 820件、118億円  ベストソリューション21ワイド: 534件、64億円  ベストソリューション21エール: 821件、75億円  財務制限条項: 306件、175億円  計: 2,481件、432億円  (17・18年度実行目標達成率 99%)</p> <p>4. 融資支援システムによる信用格付を開始した。(17年4月)また、その早期定着に向けた行内研修を実施した。(全店融資課長説明会2回、地区勉強会延べ24会場、参加延べ59カ店)</p> <p>5. 「信用リスク情報統合システム」のデータ蓄積は18年6月まで完了した。</p> <p>6. CRDを導入し、18年7月稼働した。</p> <p>7. 個別協議会等による審査協議を継続実施した。</p> <p>8. 18年度に実施を予定していた「新根保証契約への切替」対応については、予定より前倒して18年1月より取組んだ。</p>	<p>1. 今後も行内研修や地区別勉強会のなかで「ローンレビューのポイント」を活用したローンレビューの徹底を図る。</p> <p>2. ベスト・ソリューション21シリーズの定期的な見直しによる商品内容の拡充等を行い、担保・保証に過度に依存しない 融資推進を更に強化する。</p> <p>3. 融資支援システムによる信用格付の更なる精度向上のため、18年10月より信用格付(店長権限分)のモニタリングを実施する。(モニタリング対象24カ店)</p> <p>4. 「信用リスク情報統合システム」の活用方法として、与信ポートフォリオ管理への活用およびストレステストの実施を検討する。</p> <p>5. スコアリングモデル蓄積データの活用方法を検討する。</p> <p>6. 「新根保証契約への切替」対応は19年3月まで完了する。切替状況については毎月進捗管理を行う。</p>
	<p>中小企業の資金調達手法の多様化等</p> <p>1. 多様化する資金調達手法のノウハウ蓄積に努める。</p> <p>2. 私募債やノンリコースローン等の取組を強化する。</p> <p>3. CLO、売掛債権流動化等の取組を検討する。</p> <p>4. 「TKC戦略経営者ローン」「税理士紹介ローン」の推進を強化する</p>	<p>1. 私募債の取組を強化する。(17・18年度発行目標35先)</p> <p>2. 中小企業金融公庫との提携CLOの取組を検討する。</p> <p>3. ノンリコースローンの取組強化や売掛債権流動化等の取組を検討する。</p> <p>4. TKC会員税理士等への周知活動強化により、認知度の向上を図る。</p>	<p>1. 私募債の取組を強化し、32先引受した。(17・18年度発行目標達成率 91%)</p> <p>2. 「TKC戦略経営者ローン」「税理士紹介ローン」の融資期間を3年以内から5年以内へ延長し商品性向上を行った。(17年7月)</p> <p>3. 信託銀行等と売掛債権流動化について、また中小企業金融公庫とはCLOの取組について情報収集・情報交換を行った。</p> <p>4. 営業企画部内に金融開発グループを設置し、多様化する金融手法のノウハウ蓄積を図った。(18年4月)</p>	<p>1. 多様化する資金調達手法のノウハウ蓄積が図られている。</p> <p>2. TKC会員税理士等への周知活動強化により、認知度の向上を図る。</p> <p>3. 顧客ニーズに対応する金融手法の情報収集に努める。</p>
常陽	<p>以下により担保・保証に過度に依存しない融資の推進を図る。</p> <p>・スコアリングモデルを活用したローン商品、外部保証ローン等の推進。</p> <p>・財務制限条項付貸出商品の推進。</p> <p>・目利き審査を強化し、キャッシュフローを重視した融資を推進。</p> <p>・信用リスクデータベースの整備・充実を図るとともに、より精緻なデフォルト率、回収率を算出し、融資推進に活用していく。</p> <p>中堅・中小企業融資新規獲得先数: 4,000先  中堅・中小企業融資新規獲得金額: 1,000億円</p>	<p>・対象先の拡大に向けた既存商品の改定および顧客ニーズに即した新商品の開発を進める。</p> <p>・企業の将来性や技術力の評価等、目利き審査力を一層強化し、事業からのキャッシュフローを重視した融資の推進を図る。</p> <p>・信用リスクデータベースを蓄積し、パーゼル 対応の中で精緻なデフォルト率、回収率を算出する。算出したパラメータを信用リスク定量化、個別採算管理等に活用していく。リスク調整後利益率等の概念を取り入れより多面的なポートフォリオ管理を実施していく。</p>	<p>当貸プライム発売開始(17年4月)アクティブプラン21Ver5発売開始(17年5月)</p> <p>・財務制限条項付貸出商品「バリューボンス」の商品内容改定、推進。</p> <p>＜スコアリングモデル・外部保証を活用したローン等の進捗状況＞</p> <p>【18年9月末実績(残高)】</p> <p>・スモールローン: 72億円 農家向ローン大地: 7億円  ・ゼフリー 100: 710億円 当貸プライム: 183億円  ・アクティブプラン: 161億円・バリューボンス: 109億円</p> <p>【中堅・中小企業新規獲得状況】</p> <p>中堅・中小企業融資新規獲得先数 4,487件(進捗率112.1%)  中堅・中小企業融資新規獲得金額 1,327億円(進捗率132.7%)</p> <p>・信用リスクデータベースの整備: デフォルト発生明細の蓄積開始。</p> <p>・包括根保証契約を含め、保証制度変更に伴う保証契約の切替について本部によるフォローを徹底。保証契約の切替進捗率: 70%</p>	<p>・スコアリングモデルや外部保証を活用した商品等の開発・改定に取組み、担保・保証に過度に依存しない融資の推進を図った。</p> <p>・引続き、中堅・中小企業融資新規獲得に向け、顧客接点増加を図るなど諸施策を展開していく。また、商品の開発・改定を検討する。</p> <p>・信用リスクデータベースについては、徐々に充実してきており、今後、回収率算出等へ活用していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
関東つくば	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・事業からのキャッシュフローを重視し、不動産担保・保証に過度に依存しない融資を促進するため、企業の将来性や技術力を的確に評価する取組みを実施し、地域密着型金融を推進する。 ・第三者保証は引続き信用補充的な取扱とする。	・ローンレビューの徹底による審査の高度化を継続実施。 ・プロバ（無担保・無保証）スコアリング商品の開発。 ・知的財産権担保を活用した融資の取扱開始。 ・プロジェクトファイナンスの融資手法への取組。	・プロジェクトファイナンス、ノンリコースローンの融資手法について研究を開始した。 ・知的財産権担保の研究を実施した。 ・外部保証（オリックス）によるスコアリング商品については、商品内容（融資限度額の引上げ、段階保証料の導入）改定を実施。 ・不動産担保融資に関する研究を実施した。	・プロバスコアリング商品開発は、スコアリングモデルデータの精緻化・分析を完了し、商品化の検討段階にある。 ・知的財産担保は、融資スキーム、担保の適格性および評価等取扱に際しての課題も多く、更に研究を進め実施計画である。 ・外部保証スコアリング商品の改定を実施したが、今後商品の実績状況についてモニタリングを行い、市場ニーズにあった商品性を確保していく。
	中小企業の資金調達手法の多様化等 ・多様化する中小企業の資金ニーズに応えるべく、現在、取扱中の「シンジケートローン」を参加するのみではなく、アレンドジャーとして組成出来るレベルに引き上げていく。この制度の有効活用により地元企業の資金ニーズに対処し地場産業へのサポートを行う。 ・また、商工会議所と連携することで、地場産業との密着化をはかり、地域の発展に貢献していく。	・シンジケートローンについては、アレンドジャーとして組成出来るレベルに引き上げていくため、規程等を整備し、融資推進を図っていく。 （シンジケートローン目標3先） ・商工会議所との連携については、商工会議所向け商品を開発するなかで規程等を整備し、提携先を広げていくことで、融資推進を図っていく。 （商工会議所メンバーズローン目標10億円）	・シンジケートローンの組成については、期間中6件となり、うち3件について共同主幹事を努めた。 ・商工会議所との提携により、17年9月に、メンバーズローンを新設した。	・組成先の発掘推進 ・規程等事務処理の明確化と文書化
足利	(1) ミドルリスク先に対する融資推進マインド・融資審査レベル・融資ノウハウ（案件組立て）の向上を図る。 (2) 取引先の資金ニーズに応えられる多様な融資手法の検討。 (3) 第三者保証に過度に依存しない融資取組みの検討。	(1) ミドルリスク先に対する融資取組みの浸透・定着を図るため、融資戦略会議をベースにした営業店指導を実施。 (2) 「融資戦略会議案件管理表」により、営業店の取組みをフォロー。 (3) 多様な担保の取得および第三者保証にかかる法的効果の検証、事務手続・書式・行内規定等の整備。 (4) 信用格付制度の精緻化、信用リスクデータの蓄積による融資案件毎の信用リスク把握能力の継続的な高度化・細分化を図り、これらを適用金利や信用限度額等に反映させ、担保・保証による信用リスク補充を条件としない取扱の拡大。	(1) ミドルリスク先に対する融資取組みの考え方や取組手法のレベルアップを図る「融資戦略会議」の実施。 (2) 改正民法の施行に伴い、包括根保証から特定債務保証または限度付根保証に随時切替えを実施。 (3) 担保に過度に依存しない長期固定金利商品（ロングセラー）の導入。	(1) 当初計画通り進捗。 (2) 引続き、計画に沿って継続実施。
	中小企業の資金調達手法の多様化等 (1) 中小企業の資金調達の多様化を図る観点から、売掛債権流動化・地域CLO等に関し積極的に取組む。 (2) 財務諸表の精度に応じた融資施策の検討を実施する。	(1) CLOへの取組 ア.沖縄発全国地銀CLO勉強会（沖縄金融特区証券化ワーキング研究会）への参加継続。および、「同全国地銀CLO」への参加検討。 イ.栃木県主催産業金融研究会への参加による、商工中金CLO等に関する検討実施。 (2) 取引先企業の売掛債権流動化に対するニーズ把握。 (3) 会社法による「会計参与制度」の導入と「中小企業の会計に関する指針」の制定の状況を注視し、財務諸表の精度と信用リスクの相関関係を分析し、融資審査への応用を検討。	(1) CLOスキーム、メリット・デメリットの検討。 (2) パーゼル 導入の影響、採算性確保等の検討。 (3) 経済産業省等主催のABL勉強会に参加。 (4) 新会計基準への変更対応を行う。	(1) 資金ニーズに応えるため、新たな金融手法およびノウハウの蓄積への継続した取組みの実践。 (2) 売掛債権流動化、ABL、CLO等個別案件への取組み態勢の強化。 (3) 既存の財務分析スキームに新会計基準に基づく財務指標の対応を行ったのみであり、新基準の財務指標に基づく信用格付とデフォルトとの関係整理や精度向上には、継続的なデータ蓄積に基づく検証を要する。
群馬	中小企業の資金調達手法の多様化等に向けた取組み ・債務者格付やスコアリングモデルに基づく融資商品の継続推進。 ・税理士法に規定する添付書類等を提出した企業に対する金利優遇措置の認知度向上。 ・シンジケートローンへの取組み強化による企業の資金調達支援の実施と与信集中リスクの分散。	・債務者格付やスコアリングモデルに基づく無担保・第三者保証人不要の融資商品の継続推進、及び必要に応じた商品改定の実施。 ・税理士法に規定する添付書類等を提出した企業に対する金利優遇措置の認知度向上に向けた、対象商品のホームページへの掲載。 ・シンジケートローンの組成能力の向上。 ・プロジェクトファイナンス・ノンリコースローン・売掛債権流動化等企業の資金調達手段の多様化に向けた研究の実施。	・債務者格付やスコアリングモデルを活用した融資商品の推進を継続した（取扱実績4,841件、461億円）。 ・中小企業向けの融資商品、金融サービスをホームページに掲載したほか、税理士法に規定する添付書類等を提出した中小企業に対する金利優遇を実施した（取扱実績29件）。 ・シンジケートローンを組成（組成実績20件、組成額481億円）するとともに、売掛債権一括信託の取扱いを開始した。	・債務者格付やスコアリングモデルを活用した融資商品は、件数・金額とも一定の実績があった。 ・シンジケートローンを活用して、中小企業の資金調達ニーズに対応するとともに、売掛債権一括信託の取扱いを開始し、企業ニーズに応えた。 ・シンジケートローンについては組成提案を継続し、引続き地元企業の資金ニーズに対応する。 ・債権流動化、ノンリコースローンなど企業の資金調達手法の多様化に向けた研究を継続する。
	中小企業の資金調達手法の多様化 一括決済業務、ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等、新たな金融手法の研究をさらに進めるとともに、外部機関と提携し、ノウハウの蓄積・高度化を図る。 また、本部担当部署の増員も含めた体制面の強化を実施し、地域の中小企業に対して多様な資金調達手法の提供を行っていく方針。	・ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等の本部担当部門の機能強化 ・他行との協調アレンジ（シンジケートローン）によるノウハウの蓄積 ・単独アレンドジャー業務により企業ニーズに対応 ・「一括決済業務」に関して潜在ニーズのある企業への推進体制強化	・事業金融グループの機能強化 事業金融ブロック専担者3名配置 ・シンジケートローンの組成ノウハウの蓄積・高度化 <単独アレンジによる案件組成1件/9億円、協調アレンジによる案件組成3件/組成額5.5億円> ・プロジェクトファイナンスへの取組強化、個別案件の発掘 <PFI向け融資：シ団への参加4件/参加額4.5億円、ノンリコースローン：実行8件1.86億円> ・「一括決済業務」ニーズ先の案件発掘と推進強化 <新規導入決定2社、既契約先の納入企業約7.5先追加>	・18年度上期にシンジケートローン単独組成を計画通りに達成。協調アレンジによる組成、プロジェクトファイナンスやノンリコースローンへの取組み、本部担当部署の機能強化もほぼ計画通りの成果。 ・18年度下期以降は、シンジケートローン単独アレンジの件数増加を目指すとともに、上記以外の新たな金融手法の研究を進め、資金調達手法の多様化に対応していく方針。
武蔵野				

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
千葉	中小企業の資金調達手法の多様化等 中小企業の資金調達の多様化に資するため、CLOなど証券化を活用した商品への取組みや、スコアリングモデルを活用した無担保・第三者保証人不要の商品の見直し・利用促進を図っていきます。	1. 第3回千葉県版CLOを検討・実施します。 2. 個別案件について、私募債や事業価値に着目した知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資、ノンリコースローン等の取組みを検討します。 3. 中小企業等取引先の拡大を目指し、2年間で融資新規取引6千先の獲得を目指します。	1. 18年8月に第3回千葉県版CLOを実施(428先・融資実行額121億円、投資信託販売32億円)しました。 2. 銀行保証付私募債等を積極的に推進し、357件49,330百万円の実績をあげました。 3. 中小企業等融資新規取引先を5,896先獲得しました。	【現状分析】 第3回千葉県版CLOの実施や銀行保証付私募債の推進など、中小企業の資金調達の多様化に向けた取組みを積極的に進めています。 【評価及び今後の課題】 第3回千葉県版CLOについては、目標を上回る結果を残せただけでなく、継続的な実施ができたことで一定の成果を挙げているものと評価しています。今後については、企業の商品調達の多様化のために、成長企業も利用しやすい動産担保融資や新手法の開発・取組みに向け継続的に検討を行っていきます。
千葉興業	1. 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 スコアリングモデルを活用した無担保商品への取組強化等により資金供給の円滑化を推進する。 「個別別案件・方針相談会」の継続的開催を中心として、本部・審査役による企業実態(ヒト・モノ・カネ)、長短所の把握に努める。 2. 中小企業の資金調達手法の多様化等 外部金融機関との連携等により、シンジケートローン・ノンリコースローン・債権流動化等・新手法への取組を強化する。	1. 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 プロパー(非提携)スコアリング商品の取扱開始。 店長専決権限の見直し。 財務制限条項の活用検討。 「個別別案件・方針相談会」実施等により、案件検討、審査時における業況・事業価値判断軸強化。 地銀協信用リスク情報統合システム「CRITS」による信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用。 2. 中小企業の資金調達手法の多様化等 日本政策投資銀行等、外部金融機関との連携強化。 千葉県版CLO等への参加。 売掛債権(診療報酬等)流動化によるノンリコースローンの取扱。 商工会議所会員に対する金利優遇商品の検討。	担保・保証に過度に依存しない融資の推進としては、スコアリングモデルを活用したプロパー商品「クイックコスモス」(17年5月)を発売、商工会議所・法人会・千葉県税理士会と提携し金利優遇商品として提供を開始した。18年度上期には、商品の実績を確認し、商品性の見直しを実施。 また、売掛債権(診療報酬等)流動化を3先実施し、中小企業の資金調達手法の多様化に取組んだ。 農林漁業金融公庫、福祉医療機構と提携による連携を強化し連携実績が顕在化。	1. 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 担保に依存しない融資商品の対応はできた。今後は受入条件等の見直しにより、より利用し易いように商品性の改定を図っていく。 財務制限条項の活用については継続検討。 「個別別案件・方針相談会」は、18年度下期以降も、より効率的な形に見直し継続実施予定。 地銀協信用リスク情報統合システム「CRITS」への信用リスクデータの蓄積を継続するとともに、その活用について検討。 2. 中小企業の資金調達手法の多様化等については、福祉医療機構等外部金融機関との連携を強化し資金調達手法の多様化を図っていく。
東京都民	1. 「スモールビジネスローン」に関して、顧客利便性の向上を図り、積極的に推進していくのと併せて、営業店のスモールビジネス層への取組を強化する。 2. 新たなスコアリングモデル商品の開発に取組む。	1. 「スモールビジネスローン」のさらなる商品力の強化と販売チャネルの整備を図っていく。また、一般営業店のスモールビジネス層に対するSBL商品の販売を拡大する。 2. 保証協会・IPA(独立行政法人情報処理推進機構)等の保証を対象としたスコアリングモデル商品の開発、推進・拡大に取組んでいく。	1. 「スモールビジネスローン」の融資金額および期間を300万円・3年に拡大し、営業店のスモールビジネス層へのアプローチを開始するとともに、同商品をスモールビジネスローンの専門店にも展開。さらに18年8月より、リレーションを強化すべく都心店舗15ヶ店に専担者を配置し、無担保・第三者保証不要の「スモールビジネスローン」の利用促進を図った。 専門店においては、東京商工会議所をはじめとする各商工会議所との提携を8商工会議所に拡大。 2. 東京信用保証協会と連携した新たなスコアリングモデル商品として「クイック東京」を17年9月に発売。 <17年度からの実行実績> 「スーパー定型」 744件 18,260百万円 「プレミアム提携」 1,087件 37,996百万円 「IT応援ファンド」 18件 503百万円 「クイック東京」 2,748件 100,100百万円	1. 営業店取引先企業へのスモールビジネスローンのアプローチについては、お取引先からも一定の評価が得られたことから、18年8月より都心15ヶ店に専担者を配置し、大幅に対象先を拡大した。下期は更に他店舗へも対象を拡大し利用促進を図っていく。 2. 新たなスコアリングモデル商品「クイック東京」は平成17年9月に発売以来、およそ1年間で1,000億円の発行実績を挙げ順調に推移。平成18年6月に利用限度額を増枠し、販売を拡大している。今後も引き続きスコアリングモデル商品の開発、推進・拡大に取組んでいく。
第四	・RDBスコアリングモデルを活用したビジネスローン「助っ人」の販売強化を継続する	・「助っ人」の商品内容見直し等の検討 ・担保・保証人に過度に依存しない融資商品の提供	・「助っ人」の販売強化を目的に商品内容を見直し、「助っ人」に改定。その後も推進強化に向け金利形態及び融資利率の改定を実施 ・新技術有する情報処理産業およびIT化を進める中小企業を支援する目的で「だいたいITビジネス支援ローン」を新設 ・保証協会保証付貸出について「原則、個人事業主は連帯保証人を不要とし、法人は代表者以外の連帯保証人を徴しない取り扱い」に変更	・「助っ人」については、推進強化に向けた制度改定を実施したが、今後も収益管理の徹底や商品内容の見直し、スコアリング審査の精度向上などを継続しながら、積極的に対応していく方針
	中小企業の資金調達手段の多様化等 中小企業の資金調達の多様化を支援するための新たな仕組みを、今後も検討し、提案を実施する	・債権担保融資、ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス、CMS(キャッシュマネジメントサービス)等の融資手法を手がけることで、中小企業の資金ニーズに対応していく	・診療報酬債権流動化の取組み開始 ・特別目的会社を活用した売掛債権流動化の取組み ・CMS導入に向けソフト提供企業と許諾契約を締結 ・不動産ノンリコースについての取扱い基準を制定	・不動産ノンリコースローン及びCMSについては継続推進。不動産ノンリコースローンについては行内体制を構築中 ・当行固有のSPC(特別目的会社)の創設及びSPCを利用した集合債権流動化の取組みを検討する

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
北越	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ スコアリングモデルを活用したビジネスローンを引き続き積極的に推進。</li> <li>・ 機動的な取引提案や与信判断の迅速化を図るとともに、事業の「目利き」能力の向上・実態把握およびローンレビューを一層徹底。</li> <li>・ 第三者保証人の徴求に関しては、その保証能力を十分勘案した適切な対応を継続。</li> <li>・ 信用リスクデータベースの整備とその活用を図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 売掛債権担保融資は、信用保証協会の保証制度を利用しながら、ノウハウを蓄積。</li> <li>・ ローンレビュー徹底策として、財務制限条項付き融資の取扱い範囲拡大と帝国データバンクの「倒産予測」の活用を検討。</li> <li>・ 既存の個人包括根保証契約について、18年度中をメドに全先への新制度の説明と切り替えを実施。</li> <li>・ スコアリングモデルを活用した審査業務の高度化を検討。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 17年4月から18年9月までの主な融資実績スコアリングモデルを活用した小口ビジネスローン585件、2,605百万円</li> <li>・ 信用保証協会保証付売掛債権担保融資 164件、2,364百万円</li> <li>・ 財務制限条項付き融資 8件、305百万円</li> <li>・ 既存の個人根保証代替対象先の進捗率は29%</li> <li>・ 地銀協の「信用リスク情報統合システム(CRITS)」により、信用リスク量を四半期毎に計測。</li> <li>・ 外部コンサルを導入し信用リスク管理の高度化に向け準備。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 計画に基づき順調に対応を進めてきた。</li> <li>・ スコアリングモデルを活用したビジネスローン、売掛債権担保融資については、今後も継続的に推進し、ノウハウを蓄積する。</li> <li>・ 個人根保証の代替対象先への説明を継続するとともに、今後も保証人徴求時の適切な対応を行う。</li> <li>・ 信用リスク量の継続的な計測を通じて、与信ポートフォリオの分析を行うとともに、デフォルト率に基づいた内部格付制度への改定を実施する。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中小企業の資金調達手法の多様化等</li> <li>・ 基本的には、銀行保証付私募債を積極的に推進。</li> <li>・ 政府系金融機関等との情報交換・地域集申リスク等への対応を鑑みながらCDO、知的財産権担保融資等の取組みも検討を進める。</li> <li>・ 資金調達企業のニーズ・メリットを追求しながら、流動化等の具体的な取組みを検討。</li> <li>・ 県内金融機関と協調し、シンジケートローンなどにより県内企業の資金調達手段の多様化ニーズに応える。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 直接金融への足がかりとして、銀行保証付私募債を引き続き積極的に推進。</li> <li>・ 証券化・流動化による資金調達手法への対応は、政府系金融機関をはじめ、他金融機関との連携を図りながら、当行での取組方針を検討。</li> <li>・ シンジケートローンは、県内企業のニーズを県内金融機関で吸収していくよう県内金融機関との連携と情報交換に努める。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 取引先企業の直接金融の足がかりとして私募債を積極的に推進</li> <li>・ 私募債取組実績 17年4月～18年9月 111件 11,460百万円</li> <li>・ シンジケートローンは、共同アレンジャー3件の組成、コ・アレンジャー8件に参画。</li> <li>・ 診療報酬債権の流動化の取扱いを開始。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 私募債は、発行額ベースで前年同期比112%増加。引き続き積極的に推進する</li> <li>・ 企業の資金調達手段の多様化ニーズに応えるため、シンジケートローン、債権流動化などの取組みを進める。</li> </ul>
山梨中央	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 取引先とのコミュニケーションと合理的な信用力評価手法の確立により、担保・保証に過度に依存しない融資手法の拡充を図る。</li> <li>2. 新たな融資手法への取組みや、融資プログラムの充実により、中小企業の資金調達手法の多様化への対応を図る。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 「格付・自己査定システム」の構築により、ローンレビュー態勢の強化、格付手法の高度化、信用リスクデータベースの充実に取り組む。</li> <li>2. 包括根保証契約は既に廃止しているが、改正民法への対応が必要な契約書について、その改定等に取り組む。</li> <li>3. 新たな融資手法へ対応するための行内態勢を整備するとともに、スコアリングモデル・財務制限条項・不動産以外の担保等の活用による融資プログラムの充実に取り組む。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 「格付・自己査定システム」の開発を継続した。</li> <li>2. 改正民法への対応として限定保証約定書を改訂した。</li> <li>3. 新たな融資手法に対応するための組織態勢を整備した。</li> <li>4. 事業性小口ローンへのスコアリングモデル活用を拡大した。</li> <li>5. 融資プログラムの充実へ向けに東京信用保証協会や外部保証会社との提携、財務制限条項を活用した融資商品の取扱を開始した。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 「格付・自己査定システム」については18年度下期における稼働に向けて開発を進める。</li> <li>2. 事業性小口ローンへのスコアリングモデルの活用拡大、外部保証会社との提携商品の開発については終了。今後利用状況の検証を進める。</li> <li>3. 財務制限条項の更なる活用、動産以外の担保等の活用による融資プログラムの充実への取組を進める。</li> </ol>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 担保、保証（第三者保証を含む）に過度に依存しない推進体制を構築するとともに、的確な与信判断、評価体制を構築する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 外部保証による無担保、第三者保証不要型商品の投入</li> <li>・ 無担保、第三者保証不要型商品（スピードアップ等）の改善</li> <li>・ スコアリングモデルの拡充とモデルを活用した融資推進</li> <li>・ 根保証契約の期日管理等のシステム見直し、包括根保証契約の適正な代替契約の締結</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 外部保証による無担保・第三者保証不要型商品の投入（オリックス保証、経営上手くあおば）</li> <li>・ スコアリングモデルを活用したプロパー融資商品の投入（農林漁業者ローン経営上手くめぐみ）</li> <li>・ スコアリングのみで融資可否判断を行う無担保・第三者保証人不要型商品の投入（経営上手くスピードMAX）</li> <li>・ 取引先の決算期に合わせた随時の決算検討、自己査定等による実態把握継続実施。</li> <li>・ 臨店指導計画どおり実施（17年度61店舗、18年度31店舗、計92店舗）</li> <li>・ 根保証契約管理システムのレベルアップ稼働18年5月実施に併せ、包括根保証契約の代替作業実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ スコアリングモデルの検証、運用手法組立への取組検討の継続および自行オリジナルのスコアリングモデル導入検討（本格的な検討および導入は18年度下期の予定）</li> <li>・ スコアリングのみで融資可否判断を行う無担保・第三者保証不要型商品に関しては、予定通り、新商品「経営上手スピードMAX」発売。また既存の無担保・第三者保証不要型商品「経営上手あおば」も商品性見直し（スコアリング申込条件の一部緩和）済み。</li> <li>・ 今後は下記を検討する（18年度下期～）。</li> <li>・ マーケットを絞った無担保・第三者保証不要型商品</li> <li>・ アセットベース・レンディング</li> <li>・ ローンレヴュー、臨店指導により取引先の実態把握と実態に即した的確な融資方針策定の継続実施が必要。18年度下期計画30店舗、以降7年間60店舗を目安に実施予定。</li> <li>・ 根保証契約管理システムのレベルアップについて、一部18年度下期稼働に変更、また契約管理手法の精緻化のため、同システムの見直しを継続課題として取組む。</li> <li>・ システムのレベルアップに伴い、20年3月の民法改正経過措置期限までに、既存保証契約の見直しと適切な保証人徴求手続徹底の随時実施が課題。</li> </ul>
八十二	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中小企業の資金調達方法の多様化等</li> <li>・ 顧客保有債権の流動化による、中小企業資金調達への対応。</li> <li>・ ノンリコースローン、プロジェクトファイナンスの与信管理手法確立による体制強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客保有債権の流動化（新スキーム中心）の推進強化</li> <li>・ ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス（含PFI案件）を中心としたプロジェクトファイナンスへの対応</li> <li>・ シンジケートローンの推進強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客保有債権流動化の新たなスキームにつき、SPC方式を導入(18年1月) 実績2件/38億円(極度額ベース)</li> <li>・ 特定与信格付制度制定(17年6月)</li> <li>・ シンジケートローン組成実績13件/28.6億円</li> <li>・ 中小公庫CLOにつき検討を実施したが、参加は見送り。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ シンジケートローン組成増加。今後も下記につき対応行う。</li> <li>・ シンジケートローンの推進強化</li> <li>・ 新流動化スキームを中心とした取組強化</li> </ul>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題																								
北陸	<p>・スコアリング商品、である「クイックエース 3000 (TKC経営者ローン・税理士会経営者ローン)」、財務制限条項付き無担保(無保証)商品である「クワイエット・トゥモロー」の積極推進。</p> <p>・既存の包括根保証契約については、新法の経過措置による3年間を前倒しし、18年10月末までに原則として全先について期限付限度保証への切り替えを図る。</p>	<p>・スコアリング商品、コベナンツ付商品の継続推進・商品改良。</p> <p>・上記商品の取扱を全店拡大する(クワイエット、トゥモローは17年1月から全店拡大実施済)と共に、商工団体等と提携し、積極推進を図る。</p> <p>・保証人の関係(第三者保証は代表者・実権者と区別)に応じた保証限度額のメルクマールを定め、これと比較して過度な金額とならないよう、合理的な金額で設定することとし、営業店への周知徹底を行う。</p>	<p>・「クイックエース 3000」の取扱開始と「ほくぎんTKC経営者ローン」「ほくぎん税理士会経営者ローン」の商品内容改定により(17/4)、スコアリング商品の残高実績は飛躍的に増加</p> <table border="1" data-bbox="1220 135 1444 311"> <tr><td>17/3</td><td>77</td><td>132</td></tr> <tr><td>17/9</td><td>362</td><td>3,428</td></tr> <tr><td>18/3</td><td>609</td><td>5,623</td></tr> <tr><td>18/9</td><td>737</td><td>6,218</td></tr> </table> <p>・財務制限条項付き無担保商品も安定的な残高を維持。</p> <table border="1" data-bbox="1220 319 1444 422"> <tr><td>17/3</td><td>181</td><td>8,254</td></tr> <tr><td>17/9</td><td>222</td><td>8,633</td></tr> <tr><td>18/3</td><td>241</td><td>8,467</td></tr> <tr><td>18/9</td><td>248</td><td>8,118</td></tr> </table> <p>・特別目的会社(SPC)を利用しての一括ファクタリング業務の取扱を開始(17/9)。…支払手形を使用しない決済スキーム</p> <p>・既存包括根保証契約の期限付き限度保証への切替</p> <p>・営業店へスケジュールの計画を指示するとともに、定期的に進捗状況の報告を徴求することで、着実な切替手続を促す体制とした(17/9)。</p> <p>・顧客向けツールとして「保証契約書のご案内」を調製。(18/1)</p>	17/3	77	132	17/9	362	3,428	18/3	609	5,623	18/9	737	6,218	17/3	181	8,254	17/9	222	8,633	18/3	241	8,467	18/9	248	8,118	<p>商品内容改定によって、取引先のニーズに適切に対応することができ、スコアリング商品・財務制限条項付き無担保商品は、主要戦略商品として、引き続き積極的な推進を図っていく。今後も顧客ニーズに合うよう、導入状況をウォッチし、必要に応じて商品内容の改定を検討していく。</p> <p>包括根保証の新規取扱は平成15年7月から廃止。既存包括根保証契約の限度保証への切替については、18/3:27% 18/9:61.7%(+34.7%)と進展しており、良好取組事例の還元や支店長研修を実施し、今後も継続フォローしていく。</p>
17/3	77	132																										
17/9	362	3,428																										
18/3	609	5,623																										
18/9	737	6,218																										
17/3	181	8,254																										
17/9	222	8,633																										
18/3	241	8,467																										
18/9	248	8,118																										
富山	<p>中小企業の資金調達手法の多様化</p> <p>・従来の直接金融にとどまらず、様々な融資手法を取入れた新しい融資商品への取組みを始め、そこで得られた知識やノウハウの蓄積を図る。</p> <p>・財務諸表の精度が相対的に高い中小企業への融資の推進</p> <p>・既存商品の商品性の向上や推進体制を見直すとともに、ローンレビューの徹底による財務制限条項を活用した融資手法への取組みを行う。</p>	<p>中小企業の資金調達手法の多様化</p> <p>・中小企業金融公庫主導によるCL0組成を検討する。</p> <p>・純民間ベースのCL0発行時における、オリジネーターとしての視点によるノウハウの蓄積を図る。</p> <p>・財務諸表の精度が相対的に高い中小企業への融資の推進</p> <p>・財務制限条項を活用した融資商品の開発・発売を検討する。</p> <p>・商工団体との連携による無担保融資商品の開発・発売する。</p>	<p>・財務制限条項を活用したプロパー融資を実施した。</p> <p>・県内8箇所の商工会議所・商工会と連携し「商工会議所メンバーズローン」、「商工会メンバーズローン」の取扱いを開始した。</p> <p>・中小企業金融公庫主導によるCL0組成に参加した。</p> <p>・富山県法学会連合会と連携し「やま法人会メンバーズ融資」を発売した。</p>	<p>・財務制限条項を活用したプロパー融資の実績を基に、財務制限条項を活用したプロパー融資の商品化に向けたノウハウの蓄積が必要である。</p>																								
北國	<p>(1)担保・保証に過度に依存しない融資の推進</p> <p>事業からのキャッシュフローを重視し、不動産担保・保証に過度に依存しない融資の促進を図る。</p> <p>(2)中小企業の資金調達手法の多様化</p> <p>中小企業の資金調達手法の多様化等に向けた具体的取組策を推進する。</p>	<p>不動産担保・保証に過度に依存しない融資を促進するための手法の拡充</p> <p>・スコアリングモデルの一層の活用</p> <p>・財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資の推進</p> <p>・財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する制度融資の継続推進</p>	<p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進</p> <p>・サポートファンド保証 …23,476百万円 / 2,164件</p> <p>・スピード保証 …116百万円 / 11件</p> <p>・北國税理士紹介ローン …40百万円 / 2件</p> <p>・起業家支援融資 …3百万円 / 2件</p> <p>・創業家支援融資 …561百万円 / 80件</p> <p>・事業再生支援融資 …112百万円 / 9件</p> <p>・北國商工会議所提携ローン …70百万円 / 3件</p> <p>・グッドパートナー …17,249百万円 / 1,221件</p> <p>・期間限定ファンド「トップライン」 …67,530百万円 / 1,496件</p> <p>中小企業の資金調達手法の多様化</p> <p>・銀行保証付私募債 …5,750百万円 / 34件</p> <p>・特定社債 …2,410百万円 / 19件</p> <p>・売掛債権担保付融資(協会保証) 198百万円 / 24件</p> <p>・売掛債権一括信託 …2件</p> <p>・手形債権流動化 …300百万円 / 1件</p> <p>・シンジケートローン組成 …1,100百万円 / 2件</p>	<p>引き続き、中小企業の資金調達の多様化に積極的に対応しながら、担保・保証に過度に依存しない融資の推進に努めてまいります。</p>																								
福井	<p>財務制限条項を活用した担保・保証に過度に依存しない融資の推進</p> <p>・コベナンツ型融資商品による担保・保証に依存しない融資の推進強化</p>	<p>・コベナンツ型融資商品の内、&lt;ワイド&gt;型の取扱条件(対象先、対象となる財務条件等)変更等による利用対象企業、推進機会の拡大</p> <p>・説明態勢の整備と並行し、融資促進に向けて営業店渉外担当者向けの商品説明研修、営業店訪問指導を行う。</p>	<p>&lt;コベナンツ融資 / 当該期間中の取組実績&gt;</p> <p>51件 2,302百万円 (H18/9未残 = 2,080百万円)</p>	<p>・商品性の改訂</p> <p>17/3…融資期間の拡大 17/7…対象先条件拡大</p> <p>・コベナンツ事項の効果を確認。確認事項を整理し利用性を高める。</p> <p>・毎月数件の取組実績が続き、営業店現場レベルでの浸透が見られる。</p> <p>以上を通じて活動を推進。</p>																								
福井	<p>中小企業の資金調達手法の多様化等</p> <p>・スーパーNBL等により、財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資推進を行い、地域の中小企業向け金融の円滑化を図る。</p> <p>・売掛債権一括信託等による資金調達手法の多様化を図る。</p>	<p>・「スーパーNBL」等の商品性拡充、顧客及び営業店渉外担当者への商品内容の周知徹底により融資推進を図る。</p> <p>・売掛債権一括信託の取扱を開始し、促進に向けて営業店渉外担当者向けの商品説明研修、営業店訪問指導を行う。</p>	<p>&lt;スーパーNBL / 当該期間中の取組実績&gt;</p> <p>・262件 2,156百万円 (H18/9未残 = 2,163百万円)</p> <p>&lt;新型手形レス「売掛債権一括信託」の導入&gt;</p> <p>・福井県内2社、石川県内1社に導入(今期1社増加)候補先4社に対し提案実施。</p>	<p>&lt;スーパーNBL&gt;</p> <p>・優先先に対する推進態勢強化の必要あり。</p> <p>・法人営業担当者会議にて精査。</p> <p>&lt;繁盛の種&gt;</p> <p>・平成18年8月取扱い開始より順調な獲得推移。</p> <p>無担保で、保証人は法人は代表者のみ、個人事業主は不要が幅広く受け入れられている要因の一つ。</p> <p>今後の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・女性行員の活用</li> <li>・数多くの勉強会の開催</li> <li>・地域中小企業への告知、PR</li> </ul> <p>&lt;手形レス&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・一括支払信託を中心にセールス</li> <li>・営業店担当者との帯同訪問実施</li> </ul> <p>今後の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・一括ファクタリングから一括支払信託への移行</li> </ul>																								

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
十六	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローンレビューや財務制限条項の活用方策を模索するとともに、とりわけスコアリングモデルによる格付の精緻化をすすめ、活用範囲の拡大を図る。</li> <li>既存の包括保証人、第三者保証人について、「法改正の主旨」を十分に理解した上で見直しを進めていく。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「スモールビジネス層にはスコアリングを活用した商品の拡充を行なう。また、ミドルビジネス層以上には、格付時にクレジットラインの設定を行なう。」</li> <li>「民法改正に伴う「保証制度改正対応」については、プロの説明会を開催し、主旨を浸透させる。」</li> <li>「保証改正」の具体的な対応は、引き続き「保証」が必要と判断した場合は、平成20年3月末までに「限度保証」に変更する。また、第三者保証人については原則、特定債務保証にて対応するよう進める。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>民法改正の趣旨を充分理解した上で、包括保証及び旧限度保証からの保証形態見直しを実施。</li> <li>岐阜県制度融資「無担保スピード資金、岐阜市制度融資「かんたん無担保資金」を創設。</li> <li>格付査定時に個別にクレジットラインの一部設定。</li> <li>コベナツツ付融資契約の導入。</li> <li>外部保証会社の保証付きスコアリング商品をリリースした。</li> <li>ベストパートナーズローン(プロバ)の融資金額を増額した。</li> <li>ベストパートナーズローンGにつき、除外業種の見直し、金額の見直しを行った。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業店あて配布した保証制度改正に関する改正マニュアルにより、包括保証及び旧限度保証からの保証形態見直しを円滑に進める。</li> <li>格付自己査定システムによる格付査定時に、個別クレジットラインの設定を促進。</li> <li>コベナツツ付融資契約の導入。</li> <li>ベストパートナーズローンシリーズの残高は、順調に増加を続けており、担保・保証に依存しないスコアリング商品の活用が積極化している。</li> <li>今後については、既存商品の商品性向上を引き続き進めるとともに、新たな商品開発を検討していく。あわせて、営業店への啓蒙と平成17年8月に立ち上げたビジネスローンデスクでのダイレクトチャネル営業強化などにより、販売力強化にも努める。</li> </ul>
静岡	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 取引先実態や将来キャッシュフローによる返済能力等を総合的に捉えた審査方針を継続</li> <li>(2) 取引先格付の早期実施を徹底するとともに、日常の取引先管理に注力、信用リスク変化を把握し、悪化先に対する改善要請や経営支援を迅速に実施</li> <li>(3) スコアリング審査システムを定着化、営業店審査のサポートツールとして活用</li> <li>(4) 取引先技術相談対応および行員の融資審査能力向上のため、顧問技術士増員検討</li> <li>&lt;目標&gt; 店長決裁扱、無担保、第三者保証不要「しずぎんビジネスサポートローン」期間中実行400億円 無担保、第三者保証不要のローン信用保険付貸出ファンドしずぎんビジネスローンプライムパートナー」期間中実行120億円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1)保証受入れ方針の明確化</li> <li>(2)パーセル 対応の新債務者格付制度への移行</li> <li>(3)スコアリング審査システムの個別指導・講習会等開催、新商品の拡充</li> <li>(4)財務制限条項を付した融資商品導入検討</li> <li>(5)中低格付先に対し「営業店指導審査役」など相談機能を活用、実態把握や収益性を勘案し案件取上に前向きに取組</li> <li>(6)小口貸出先に対し、収益性確保を前提とした融資営業推進</li> <li>(7)無担保・第三者保証人不要の融資商品活用を推進</li> <li>(8)適切なリスク管理を実施、健全な貸出資産を維持拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1)保証制度の改正を踏まえ、第三者保証は原則受け入れないことなど、保証受入に関する対応を明確化。</li> <li>(2)パーセル に用いる新格付を債務者全先対象に判定し取引先の信用リスクをより正確に捉えるよう、債務者格付制度の高度化を実施するとともに、信用リスク量計測を開始。</li> <li>(3)ミドルリスク層に対し、融資相談会等による案件発掘支援、月次モニタリングなどを通じ、積極的な融資を推進。</li> <li>(4)スコアリング審査システムや融資商品を創設・改定し、利便性の向上に取組み、 &lt;目標に対する実績&gt; ・「しずぎんビジネスサポートローン」実行実績 2,679件 / 267億円(18年度上半期迄目標達成率89.0%) ・「しずぎんビジネスローンプライムパートナー」実行実績 883件 / 90億円 (18年度上半期迄目標達成率100.0%) ・「しずぎんビジネスローンO」 1,432件 / 137億円 (数値目標なし) 【参考：プロバ貸出金(一般中小企業)】 ・18年度上半期貸出金平残実績 16,920億円(前年同期比+2,244億円)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1)現状の分析と評価 ・中小企業のミドルリスク層に対する貸出、プロバ貸出(中小企業)とともに平残増加、担保・保証に過度に依存することなく、多様化する個別ニーズに積極的かつ柔軟に応じる融資推進態勢が定着化。</li> <li>(2)課題と対応方針 ・保証受入明確化を踏まえ、担保・保証に過度に依存しない融資の推進に引き続き取組む。</li> <li>・新格付を与信判断に利用、融資推進・取引先管理に活用するとともに、精緻な信用リスク量を継続的に把握すべく、新格付モデルの検証を行う。</li> <li>・財務制限条項付融資につき、情報収集を継続し、導入の可否を見極めていく。</li> <li>・ABLへの取組を通じ、取引先の事業への理解・資金調達手法の多様化を支援する。</li> <li>・19年10月の責任分担制度導入に向けた対応方針の決定・システム開発を進めるとともに導入後の営業店の取組方法(採算管理等を含む)を検討していく。</li> </ul>
スルガ	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. お客さまと同じ視点に立った「マーケット・インの発想」での、新しい商品・サービス開発による価値創造ビジネスの展開</li> <li>2. 「民法の一部を改正する法律」改正の趣旨を踏まえた、適切な限定保証契約の切替</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 自動審査・スコアリングモデル等で信用リスクを定量化した融資商品の推進</li> <li>2. イービジネスダイレクト支店(オンライン専業支店)における付加価値の高いビジネスローンサービスの提供</li> <li>3. 不動産・債権譲渡担保融資の推進</li> <li>4. 格付自己査定システム(CRAS)を活用した債務者モニタリングの実施</li> <li>5. 地銀協信用リスク定量化システム(CRITS)ならびに日本リスク・データ・バンク(RDB社)を活用した信用リスクデータベースの蓄積</li> <li>6. 営業店指導の継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. ビジネスアップローンを積極的に推進</li> <li>2. イービジネスダイレクト支店の専用商品を積極的に推進</li> <li>3. 不動産・債権譲渡担保融資の推進</li> <li>4. 格付自己査定システム(CRAS)の活用</li> <li>5. 回収データベース(LEADS)の構築</li> <li>6. 審査部会議(全部店長研修)を実施</li> <li>7. 限定保証契約の見直し、第三者保証の取扱い等について審査部会議等による営業店指導の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 営業店における債務者モニタリングの主旨の理解や取組み強化のため継続研修・指導により、債務者の実態把握に関する能力向上を目指す</li> <li>2. LEADSの稼働に伴う、融資管理部や関連会社を含めた運用の高度化</li> <li>3. 知的財産権担保融資、ABL等に対する研究の継続</li> </ul>
清水	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 中小企業の資金調達手法の多様化等</li> <li>2. 中小企業金融の円滑化に向けた取組みの推進</li> <li>3. 中小企業の資金調達手法の多様化等に向けた取組みの推進</li> <li>3. 地域集中リスクの軽減に向けた取組みの推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 事業価値に着目した知的財産権担保融資、不動産・債権譲渡担保融資、ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等の融資手法の検討</li> <li>2. ストラクチャードファイナンス等証券化の取組み検討(CBO、CLO、中小企業が保有する売掛債権等を活用した資産担保証券の発行等)</li> <li>3. 無担保私募債(銀行保証付)の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. ストラクチャードファイナンスの検討</li> <li>2. 静岡市、東京都など計7自治体の連携による「広域CBO」に参加し私募債を発行 3社 1億3千万円</li> <li>3. 無担保私募債(銀行保証付)の発行 2社 1億5千万円</li> <li>4. シンジケートローンへの参画 (1)アレンジャーとして参画 組込額10億円(うち当社5億円)</li> <li>(2)融資団として参画 当社融資分 22件 9,888百万円</li> <li>5. ノンリコースローンの実績 実行額 3件 22,605百万円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. シンジケートローン、ノンリコースローンについては案件を吟味しながら積極的に取組む</li> </ul>
清水	<ul style="list-style-type: none"> <li>・引き続き、私募債の取扱いを推進するとともに、シンジケートローン組成にも積極的に取り組む。</li> <li>・お客さまのニーズや収益性を見極めた上で、上記以外の資金調達手法について、個別に取扱いを検討する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・私募債の取扱い、(19年3月までの目標20件)</li> <li>・シンジケートローンの組成(アレンジャー)業務の推進。(同10件)</li> <li>・地域CLO等への取組みなどについては、継続的に検討する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成18年度上期までの無担保私募債の取組累計件数17件、引受額2,200百万円。</li> <li>・東京都が主導し、みずほ銀行が中核金融機関となる広域CBOへの静岡市の加入にとともに、私募債発行業務支援・社債管理業務の受託等を行う参加金融機関として参画</li> <li>・シンジケートローンのアレンジャー業務開始。アレンジャーとして6件9,400百万円のシンジケーションを実施。コ・アレンジャー分を含め、取扱は7件11,300百万円。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・私募債、シンジケートのアレンジャー業務の取扱を継続し、地元優良企業の案件を積極的に取上げていきたい。特に、シンジケートローンについては見込み先・利用可能先を本部サイドで作成し、営業店に還元することで更なる組成を実現する</li> </ul>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
三重	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産担保・保証に過度に依存しない新しい融資手法を拡充する。</li> <li>「民法の一部を改正する法律」（平成16年法律第147号）の施行に対応し既存の包括保証契約の見直しを進める。</li> <li>キャッシュフロー、事業の将来性等を重視した融資判断を行内に徹底する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新自己査定システム導入により、デフォルト率にマッチした格付体系へ変更するとともに、ローンレビュー体制を強化する。</li> <li>無担保ビジネスローンについて、商品性を見直し、利便性を高めるとともに、より幅広い顧客に対応可能な新商品を検討する。</li> <li>財務制限事項を織り込んだ融資商品の開発を検討する。</li> <li>不動産・債権譲渡担保融資等、事業価値に着目した担保活用を検討する。</li> <li>包括保証から限度付き保証への切り替えを推進する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業性貸出取組時に、一定の場合を除き第三者保証人を徴求しない方針を明確化（18/4）</li> <li>包括保証から限度付き保証へ早期切替に取組み</li> <li>無担保ビジネスローン4商品を取り扱い、積極的に推進</li> <li>業務統括部内に「ビジネスセンター」を設置（17/7）し、電話による融資商品の案内を推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>無担保ビジネスローン残高は順調に増加しており、今後も商品性の見直しによる利便性向上を図る。</li> <li>包括保証から限度付き保証への早期切替を促進していく。</li> </ul>
百五	<ul style="list-style-type: none"> <li>データベースを活用した信用リスク管理の高度化へ継続的に取組むとともに、債務者の実態を正確に把握し、企業の成長性、経営者の資質等に目直し、不動産担保・保証に過度に依存しない融資を促進します。</li> <li>スコアリングモデルを活用した新商品の開発を行います。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>スコアリングモデルを活用した無担保・第三者保証不要の新商品を開発します。</li> <li>担保・保証に過度に依存しない融資の推進について、営業店に対する指導を継続します。</li> <li>地銀協が主催する信用リスク管理高度化プロジェクトに参加し、共同データベースの整備・充実に協力します。</li> <li>債権流動化貸出の商品バリエーションを拡充します。</li> <li>知的財産・不動産・債権譲渡担保融資について、その取組み手法を研究します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>無担保・第三者保証不要商品「百五ビジネスローン&lt;まねき猫&gt;」を利用し、県内商工会議所および県内商工会と提携したほか、県内法人会との提携を決定しました。また、1社あたりの利用限度額を300万円から500万円へ引上げを行いました。</li> <li>三重県信用保証協会との提携商品では、一定の条件を充たすお取引先には有担保で無担保の借入れを可能としたほか、保証人を代表者1名のみで可とする取扱いとしました。</li> <li>債権流動化貸出の対象を追加し、バリエーションを拡大しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>担保・保証に過度に依存しない融資の推進について、営業店に対する指導を継続します。</li> <li>信用リスクデータベースを有効活用します。</li> <li>財務診断レポートを活用した取引先とのコミュニケーション・リレーション強化に努めます。</li> <li>新たな融資手法についての研究を継続します。</li> <li>税理士紹介ローンの利用条件の緩和など、商品性見直しを行います。</li> </ul>
滋賀	<ul style="list-style-type: none"> <li>ノンリコースローンへの取り組みと体制整備を検討いたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>シンジケートローンのアレンジメント業務への取り組みおよび、ノンリコースローンへの取り組みと体制整備を行いません。</li> <li>シンジケートローンの取り組みについては「アセット落とし」や「目先のフィー稼ぎ」を目的にせず、相対貸出に主眼を置く中で、債務者および当行にとって付加価値のある案件の取り組みを行いません。</li> <li>関連部との協議を行い、ノウハウの蓄積を含めた審査体系・体制を構築してまいります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>シンジケートローンのアレンジメント業務について、平成17年度に4件、平成18年度に1件引受を行ない実行いたしました。政令指定都市以外の都道府県で単独で実施する本邦初の中小企業向け自治体CLOである、「第2回コロバしがCLO」を実施いたしました。</li> <li>当行は、平成16年度に引き続き、アレンジャー兼オリジネーターとして参加しました。（信用保証協会は90%の部分保証対応で、第三者保証人不要、無担保で実施）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>シンジケートローンのアレンジメント業務は、ソリューション営業としての体制が確立し、実績も上がっております。</li> <li>ノンリコースローンについては、審査体系・体制を整備した上で、個別案件として取組みを検討いたします。</li> </ul>
近畿大阪	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業からのキャッシュフローを重視し、担保・保証に過度に依存しない融資の促進を図っていく。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>担保・保証に過度に依存しない融資を促進するための手法の拡充</li> <li>財務制限事項、スコアリングモデルの活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大阪府ポートフォリオ型融資を積極的に推進。</li> <li>17年8月に法人向けスコアリングモデル商品である「社長の味方」及び「社長の味方」を導入。</li> <li>17年4月にミドルリスクミドルリターン型のプロバースコアリングモデル商品「ビジネスローン『羅針盤』」を導入。</li> <li>17年12月に中小企業向けに「財務制限事項を活用した商品」を導入。</li> <li>個人事業主の確定申告書のデータベース化を行い、18年8月より個人事業主専用商品として、大阪府中小企業信用保証協会と提携したスコアリングモデル商品を導入。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年度のスコアリングモデル商品の実行額は、実行目標150億円に対し352億円と、234.5%の達成率、18年度については実行目標300億円に対し175億円、進捗率58%と順調に推移。</li> </ul>
泉州	<ul style="list-style-type: none"> <li>担保・保証に過度に依存せず、キャッシュフローを重視し、企業の将来性や技術力を的確に評価するための取組強化</li> <li>既存の包括保証契約の適切な見直しと、第三者保証は過度なものとならないと信連営</li> <li>中小企業の資金調達手法の多様化に向けた取組の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>担保・保証に過度に依存しない融資の促進への手法の拡充</li> <li>既存の包括保証契約の適切な見直しと、第三者保証は過度なものとならないと信連営</li> <li>包括保証徴求先の「限度保証」「確定保証」への切替え</li> <li>第三者保証を原則受入れない信連営</li> <li>中小企業の資金調達手法の多様化</li> <li>銀行保証付き私募債の推進</li> <li>知的財産担保融資や不動産・債権譲渡担保融資の融資手法の研究・実用化</li> <li>地域CLOや、売掛債担保付き融資への取組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>予兆管理先の対象先を見直し、モニタリング実施（18年9月末時点99先/31,707百万円）</li> <li>「大阪府提携ポートフォリオ型融資制度」を17年5月より取扱い開始（222件/7,834百万円）</li> <li>「大阪府成長性評価融資制度」を17年7月より取扱い開始（6件/199百万円）</li> <li>和歌山県保証協会提携の第三者保証不要・負担金方式の新制度を17年7月より取扱い開始（8件/230百万円）</li> <li>負担金方式の保証協会保証付き融資制度の推進（939件/22,560百万円）</li> <li>財務制限事項付きシンジケートローンの推進（113件/17,190百万円）</li> <li>包括保証受入先に対して、保証受入れの必要性の見直し、及び限度保証または確定保証への一斉切替えを17年9月より開始（19年2月まで順次展開予定）</li> <li>第三者保証については原則受入れない方針を、再度営業店向けに明示（17年9月）</li> <li>中小企業の資金調達手法の多様化</li> <li>銀行保証付き私募債の推進（164件/22,070百万円）</li> <li>売掛債担保融資制度の推進（134件/1,092百万円）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>〔分析・評価〕</li> <li>担保・保証に過度に依存しない融資の推進として、各種制度を拡充</li> <li>包括保証受入先への一斉切替えをするにあたり、保証受入れの見直しを実施し、保証に過度に依存しないと信連営を展開</li> <li>銀行保証付私募債等の積極展開により、資金調達の多様化へも対応〔今後の課題〕</li> <li>引き続き、大阪府との提携融資制度や、保証協会の部分保証や負担金方式制度、財務制限事項付き融資制度、銀行保証付私募債を積極的に取組み</li> <li>包括保証受入先に対し、19年2月までの限度保証または確定保証への切替えに向けた一層の推進</li> </ul>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
池田	<p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進 これまでと同様、担保・保証に過度に依存することせず、技術力、経営者能力、販売力、将来性等を評価した融資の取組。</p> <p>中小企業の資金調達手法の多様化等 中小企業金融がより一層円滑に行われるよう、担保・保証にとらわれず、企業ニーズに応じた新たなスキームの資金調達方法の検討・企画。</p>	<p>・「&lt;池銀&gt;地域起こし応援・融資制度」における無担保・第三者保証不要の融資を継続推進。 ・17年3月制定の「融資判断“目のつけどころ”チェック表」を活用し、取引先をしっかりと見直し、担保・保証に過度に依存しない融資取組を実施。</p> <p>・従来型の売掛債権担保融資、私券債発行等に加え、シンジケートローンの組成、ノンリコースローン等、地元中小企業のニーズに合致した融資の取組。 ・大阪府・大阪産業振興機構・金融機関が連携して実施する“無担保・第三者保証人不要”の制度「&lt;池田&gt;大阪府提携・ポートフォリオ型融資制度」の取組。 ・当行と大阪産業振興機構が企業の「技術力」、「成長性」を評価し、大阪府と連携して実施する「&lt;池銀&gt;成長性評価融資」の取組。</p>	<p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進を強化するため、C5本部内の態勢整備実施。 ・「新規・特別融資ファンド」や「ニュービジネスローン」など、担保・保証に過度に依存せず、技術力、経営者能力、販売力、将来性等を評価した融資を推進。 取扱実績：新規・特別融資ファンド 30件 1,208百万円 ニュービジネスローン 11件 238百万円</p> <p>・「&lt;池田&gt;大阪府提携・ポートフォリオ型融資制度」の取扱開始（17年5月）（取扱実績 13件 310百万円） ・「&lt;池銀&gt;成長性評価融資」の取扱開始（17年6月）（取扱実績 13件 351百万円） ・中小企業の資金調達手法の多様化等に対応するため、C5本部の態勢整備（17年7月）。</p>	<p>態勢整備や各種融資商品の推進等、実施スケジュールに沿った取組みを進めており、計画は順調に進捗。 引き続き、担保・保証に過度に依存することせず、技術力、経営者能力、販売力、将来性等を評価した融資の取組。</p> <p>新商品および制度の取扱い開始や態勢の整備等、計画は順調に進捗。引き続き、既存商品による資金ニーズへの対応とともに、新型融資商品（無担保・無保証）の研究・開発の取組。</p>
南都	<p>中小企業の業績を的確に評価する取組を強化することで、担保・保証に過度に依存しない融資審査を拡充し、中小企業の資金ニーズに的確に対応できる態勢を充実する。 【目標】 ・ビジネスローン年間実行額 100億円</p> <p>中小企業の資金調達手法の多様化等 中小企業の資金調達の利便性が向上するよう、資金調達スキームの多様化や、商品の多様化に取組む。</p>	<p>・業績や事業計画の調査分析を中心に、キャッシュフローを重視した返済能力に重点を置いた審査を行う。 ・第三者保証については、やむを得ないケースでの利用や債務者側からの要請のある場合の利用に止め、債務者および保証人に過度な負担を課すことのないよう対応し、適時検証を実施する。 ・ビジネスローンの利用拡大を積極的に行うとともにビジネスセンターの営業エリアを拡大し、よりスピーディーな融資対応を行う。</p> <p>・業績や事業計画の分析を基にした、キャッシュフロー重視、返済能力に重点を置いた審査を行っている。 ・債務保証については、改定された制度の趣旨を遵守し、適切かつ取引先への説明を十分に行うことで適正な運用を行っている。 ・ビジネスローンの主力商品「ビジネスエールR」の商品性を一部改定。 ・ビジネスローン実行額 計画期間中、1,423件・150億円 ・商工会議所等との提携の拡大（奈良県内の全ての商工会議所・商工会、大阪府下の商工会議所、名張、京都、宇治、橋本の各商工会議所など16カ所の商工会議所・商工会と提携を実施） ・ビジネスローンの専門チャネル「ビジネスセンター」の営業エリアの拡大</p>	<p>・新手法や新商品の開発 シン・ローン単独主幹案件組成...3件 一括決済システム契約...2件 A B L実行...1件（リボルビング型融資枠設定：商工中金と協調） ・日本政策投資銀行に対して同行の制度融資「環境格付融資」の利用先を紹介。当行も協調融資を実施。 ・その他、各種スキーム・商品の推進対象先に対する推進活動及び資金調達手法の多様化に関する顧客ニーズの把握に努めた。</p>	<p>担保・保証に過度に依存しない審査態勢が十分に浸透し、返済能力の検討が中心となっており、業況・キャッシュフローを重視した審査能力の向上を目指している。 ・ビジネスローンについては、「無担保・第三者保証不要」、短期回答という商品性が徐々に認知されてきている。今後、更なる利用拡大を目指し、商品性の更なる改定、P Rの強化等に取組む。</p> <p>シン・ローン単独主幹案件の組成や一括決済システムの導入、A B L実行等、資金調達スキームの多様化や、商品の多様化に取組むことで、中小企業の資金調達の利便性向上を図った。 ・貸出債権の証券化（C L O）については、自治体や信用保証協会と情報交換等を行っており、また、売掛債権の流動化については、現在、顧客ニーズを調査中である。 ・今後も中小企業の利便性向上等を考慮し、新たな資金調達手法や新商品の開発に取組むとともに、審査の迅速化等の工夫にも取組んでいく。</p>
紀陽	<p>担保・保証に過度に依存しないという融資取組上の当行ポリシーの周知徹底を図る。 格付の見直しルールやスコアリング活用等を中心に、貸出後の業況把握手法を整備・充実させる。 また、キャッシュフローを重視した視点からの審査やスコアリングモデル等を活用した融資審査手法への取組み等により、担保・保証に依存しない形態の融資商品を開発する。 【目標】 無担保・第三者保証不要の融資商品への取組については、19年3月時点でのスコアリングモデルを活用した融資商品の取組額を210億円以上とする。（経営強化計画に基づき、目標数値を変更）</p>	<p>・ローンレビューの充実 一定以上の信用リスクを有している先に対しては、年1回の格付とは別に、中間レビューをルールづけるなど、融資先管理手法の充実を図るため格付制度の運用面の見直しをおこなう。 ・融資審査手法高度化・スコアリングモデル活用による商品開発 無担保・第三者保証不要の融資商品への取組みにあたっては、キャッシュフローを重視した審査モデルやスコアリングモデルを活用し、既存のリテール向け融資商品の内容を見直し、推進する。</p>	<p>格付・自己査定においては、随時見直しの要件を規程上明示しているほか、信用リスクに注意を要する先については、中間決算月を基準とした中間レビューを実施 ・融資対象層の拡大を図るため、外部保証機関と提携しスコアリングモデルを活用した新たな無担保・第三者保証人不要の融資商品をリリースし、期間中145億円の取組実績 ・現行の無担保スコアリング商品の内容を見直し、内部格付を活用した商品のリリースを検討 ・新形態の融資手法への取組として、外部のリース会社と提携し、平成18年7月に機械担保融資の取り扱いを開始</p>	<p>・中間レビューにつき、実効性の高い運用確保に努める必要があると認識 無担保・第三者保証不要の融資商品を平成17年1月に追加するとともに、既存の商品についても商工会議所との提携商品に活用するなど取扱拡大に向けた取組を実施 ・より幅広い層への資金供給を実施すべく、従来の無担保スコアリング商品の内容見直しにも着手し、平成18年10月より取扱を開始 ・新形態の融資手法への取組として、リース会社と提携した動産担保融資の取り扱いを開始、期間中の実績はなし</p>
	<p>ローン担保証券（地域C L O）等の証券化等に関する積極的な取組み C L Oの取組みにあたっては、地公体等の地域ニーズが高いと判断される場合には、外部機関との連携も含め円滑に対応できるように、引き続き行内体制の整備を図っていく。 売掛債権の買い取りについては、現在導入を検討しているS P Cを活用した顧客債権流動化プログラムにて引き続き対応すると同時に、同プログラムを積極的に顧客に案内していく中で、C L Oも含めて、期間中に50億円の取組を目標とする。 銀行保証付私募債については、地域の取引先のニーズに応じて、継続的に提案をおこなっていく中で、期間中に50億円の受託を目標とする。</p>	<p>・C L Oに関する政府系金融機関からの提案や勉強会に積極的に関与し、情報収集とノウハウの吸収に努める。同時に、地域ニーズに即したC L Oに円滑に対応するため行内体制を整備 ・顧客債権流動化プログラムについては、共同S P C方式にて引き続き検討をおこない、早期の導入を目指す ・銀行保証付私募債については、継続して積極的に提案活動をおこなうとともに、適債基準の見直しについても再検討</p>	<p>銀行保証付私募債については、平成17年5月に適債基準を見直したことで等により、期間中13件・17億円の取組実績 ・C L O及び顧客債権流動化については、外部機関から参加の要請や業務提携の提案を受けて検討をおこなったが、顧客ニーズ等も参加及び取扱開始には至っていない</p>	<p>銀行保証付私募債については、平成16年度実績（7件・750百万円）と比べて取扱実績が伸びているものの、18年1月以降は取扱実績がないことから、再度適債基準の見直し等も検討 ・C L Oについては、貸出資産をオフバランス化しないシンセティック型を中心に検討、顧客ニーズも助案のうえ取組みを判断 ・顧客債権流動化については、引き続き外部機関等とリスク評価の問題も含め協議、検討をおこない、導入済他行との情報交換も通じ、顧客ニーズにあった方法での導入を検討</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
但馬	信用リスクデータベースの整備・充実を行い、行内格付の精度向上を図るとともに、スコアリングモデルの活用により、担保・保証に過度に依存しない融資を推進するための手法の拡充に取組む。	<ol style="list-style-type: none"> <li>引き続き兵庫信用保証協会、TKC、オリックス株式会社等と提携した担保・第三者保証人不要型ビジネスローンにより、取引先企業への支援を強力に行う。また、既存商品の融資限度額等貸出条件を見直すなどして、地域の取引先企業のニーズに対応すべく商品開発を進める。</li> <li>CRD（中小企業信用リスク情報データベース）スコアリングモデルを活用した商品の開発を進めるとともに、財務制限事項を有効活用した商品の開発を検討する。</li> <li>売掛債権担保融資を積極的に活用するとともに、知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資等の研究を深め、事業価値に着目した支援体制の構築を図る。</li> <li>地銀協と会員銀行とが共同開発した「信用リスク情報統合システム」を活用し、ポートフォリオの適正化に資するためのデータベースの構築を行い、審査業務の高度化や適正貸出金利の設定基準を整備する。</li> <li>「民法の一部を改正する法律」（平成16年法律第147号）の施行を踏まえ、既存の包括保証契約について適切な見直しを行う。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>地域の取引先企業のニーズに対応するため、担保・第三者保証人不要型のビジネスローンの融資条件を見直すなどして、積極的に融資推進を行った。 なお、新たに取扱を開始した商品、融資条件を見直した商品等は次のとおりである。 (1)「たんぎんビジネスローン『ベスト』」（近畿税理士会と連携、17年6月取扱開始） (2)兵庫県中小企業制度融資「地域金融支援保証制度」（兵庫県および商工中金と連携、17年8月取扱開始） (3)「たんぎん中小企業支援ローン『スーパータイムリー』」（京都信用保証協会と提携、17年8月取扱開始） (4)「たんぎん中小企業支援ローン『スーパーじんそく』」（兵庫信用保証協会と提携、17年9月取扱開始）（18年6月設備資金を追加） (5)「たんぎんビジネスローン『クイック』」（融資対象者の拡大、17年10月改正） (6)「事業先新規開拓サポートローン」（融資対象者の拡大、17年10月改正）</li> <li>地銀協が主催した「金融法務研究講座」へ参加し、知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資等の研究を深めた。</li> <li>「信用リスク情報統合システム」へのデータ蓄積を行った。</li> <li>包括保証契約の適切な見直しを行い、「与信取引に係る顧客への説明規程」を改正した。</li> <li>小規模・零細企業向けに兵庫信用保証協会と提携した「クイックミニ」の取扱を開始した。（18年6月取扱開始）</li> </ol>	地域の取引先企業のニーズに対応した商品開発については、概ね当初の計画どおり進捗した。 行内格付の精度向上を図るとともに、スコアリングモデルの活用により、担保・保証に過度に依存しない融資を推進するための手法の拡充に取組む。
	中小企業の資金調達手法の多様化等 税理士、公認会計士等との連携を深め、財務内容の精度が相対的に高い中小企業向け融資の拡充を図る。	TKC近畿兵庫会との連携による「TKC経営者支援ローン」への積極対応を行うとともに、近畿税理士会と連携して、財務内容の精度が相対的に高い中小企業向け融資の拡充を図る。	<ol style="list-style-type: none"> <li>近畿税理士会との連携による「たんぎんビジネスローン『ベスト』」の取扱を17年6月に開始し、財務内容の精度が相対的に高い中小企業向け融資の拡充を図った。</li> <li>近畿税理士会支部役員会（大阪、神戸）へ参加し、会員（税理士）との関係を密にした。</li> <li>地銀協が主催した「資金調達手法の多様化に関する意見交換会」および近畿経済産業局が主催した「新たな担保制度による資金調達法『ABL説明会』」へ参加し、資金調達方法の多様化についての知識を深めた。</li> </ol>	近畿税理士会との連携については、当初の計画どおり進捗した。 地域の商工会議所等との連携を密にして、引き続き財務内容の精度が相対的に高い中小企業向け融資の拡充を図るとともに、これまでに取得したノウハウの活用・実践により、資金調達方法の多様化への対応を図る。
鳥取	・スコアリングモデルを活用したモールビジネスローンの充実・利用促進を図り、推進計画中に発売累計を4,000件超とする。 ・知的財産権担保融資等の活用について検討を行う。 ・信用リスクデータベースの整備・拡充を図り、スコアリングモデルの更なる精度向上を図る。	・顧客ニーズに合ったスコアリングモデル商品の充実・商品改訂。 ・知的財産権担保融資、債権譲渡担保融資等の活用検討。 ・財務分析システムを更新（キャスター）し、信用リスクデータベースの充実とスコアリングモデルとの整合性を検証する。	・既存のスコアリング活用商品をお客さまのニーズに合った商品性へ改訂。 ・オリックス㈱と当行スコアリングモデルを共同活用した「活力」を発売。 ・営農者向けのスコアリング活用商品「活力」アグリ」を発売。 ・18年9月末のスコアリングモデル活用商品の販売累計：3,424件。 ・キャスター の導入に向け、システム会社と開発調整を実施。運用開始は19年4月の予定。	・スコアリング活用商品については、既存商品性の改訂、新商品導入により、販売累計は順調に推移。今後はスコアリング活用商品の更なる利用促進を図るべく、商品性の見直し等について検討していく。 ・知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資等については、引き続き活用を検討していくとともに、ABL等についても検討する。 ・キャスター については、従来未登録であったB/S未作成の個人事業主についてもデータ登録を行い信用リスクデータベースの充実を図るとともに、スコアリングモデルとの整合性を検証していく。
	中小企業の資金調達手法の多様化等 ・証券化事例を調査・研究していくとともに、マーケット状況に適した証券化案件について検討。 ・既存の資金提供スキームの取組みを強化し、顧客の資金ニーズに積極的に対応する。	・政府系金融機関等と連携したCLOの研究及び活用についての検討。 ・シンジケートローン、私募債、売掛債権担保融資等の積極的な推進。 ・ファクタリングスキームの推進。	・証券化：アレンジャーとして参加（3件）。 ・シ・ローン：融資団として参加（5件 /4,660百万円）、アレンジャーとして組成（組成5件/3,880百万円、参加5件/2,041百万円）。 ・私募債：46件 /5,130百万円取組み。 ・ファクタリング：既存ファクタリング締結先に納入業者2社参加。 ・CLO：政府系金融機関からの提案を受け、検討の結果見送りするも、引続き他事例の調査を実施する。	・証券化、シ・ローンについては、アレンジャーとしてのノウハウ蓄積に努めた。今後とも企業の資金調達ニーズに合った提案、参画を行っていく。 ・私募債については、今後、SME格付（中小企業格付）取得先についても対象に含めるなど適債基準の見直しを行い、多様化する中小企業の資金ニーズに応えていく。 ・CLOについては、引き続き先進事例を調査していくとともに、地元顧客ニーズに合った案件についての取組を検討する。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
山陰合同	<p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進</p> <p>・新商品の開発や既存商品の見直しにより、中小企業がより利用しやすい商品提供を行ない、定着に向けた取組みを継続する</p> <p>・無担保・無保証級の制度融資残高の目標を 200億円とする</p>	<p>・スコアリングモデル等を活用する既存商品の見直し</p> <p>・無担保・無保証の新商品の開発・販売</p> <p>・提携先の事情で除外保証を廃止していない既存商品の見直し（医師会関係）</p> <p>・中小企業向け各種融資商品の新販売チャネルとして中小企業ローンセンターの設置</p> <p>・適正な格付・自己査定の実施およびこれに基づく信用リスクデータの蓄積、付利基準の適用、案件審査</p> <p>・資金等根保証契約の新法適合契約内容への計画的更新</p>	<p>・無担保・無保証級新商品の発売や既存商品の融資条件改定実施。18年9月末の無担保・無保証級の制度融資の融資残高は166.6億円となった</p> <p>・医師会協力貯蓄制度融資について、保証人条件を変更し「除外保証」を廃止した</p> <p>・中小企業ローンセンターを17年9月に鳥取市と米子市、11月に松江市と出雲市に新設</p> <p>・根保証契約について計画的な更新を実施</p> <p>・付利基準の更新時期を年2回に変更</p>	<p>・無担保・無保証級の主力融資商品は、スコアリングモデルを活用するなど簡便で迅速な対応が可能な内容としており、利用増加に繋がっている。また信用保証協会や県制度融資の保証人徴求要件緩和にあわせ、今後更に商品ラインナップを整備し、利用促進を図る</p> <p>・中小企業ローンセンター開設により、地域の中小企業者とのリレーション強化が図られている。引き続き顧客利便性を向上すべく、情報提供や融資提案などきめ細かなサービスを継続していく</p>
中国	<p>・企業の将来性や技術力を的確に評価するための取組みを強化する方針です。</p> <p>・また、「民法の一部を改正する法律」を踏まえ、既存の根保証契約について、制度改正の趣旨を踏まえた適切な見直しを行うとともに、第三者保証の利用に当たっては、過度なものとならない様な取上げを行う方針です。</p> <p>・更に、CDAに関して、引き続き積極活用する方針です。</p>	<p>・企業の将来性や技術力を的確に評価するための取組みとして、財務制限事項付融資等に関して、ニーズが発生した際に適切に対応できる様、更なる態勢整備を進めます。</p> <p>・また、「民法の一部を改正する法律」施行の対応と合わせて、既存の根保証契約について、保証程度額の見直しを実施するとともに、第三者保証の利用に当たっては、過度なものとならない様な取上げを行います。</p> <p>・CDAに関しては、継続して追跡調査および分析を実施し、精度の維持に努めると共に、引き続き積極的な利用を推進します。</p>	<p>・「民法の一部を改正する法律」施行の対応と合わせて、当座貸越を中心に、適正な根保証契約程度額および当座貸越契約程度額への変更を迅速により徹底しました。</p> <p>・平成17年11月、中小企業者向け資金需要への迅速対応と、CDAの補完を目的とし、第三者保証人が不要な商品「ちゅうぎんビジネスサポート（ビズアップ）」の取扱を開始しました。</p>	<p>・「民法の一部を改正する法律」施行後3年以内に既往のすべての根保証契約を順次更改する予定としており、その進捗状況管理を行っていく予定です。</p> <p>・CDA案件については、審査対象先数、残高とも順調に推移中です。</p>
	<p>不動産担保・保証に過度に依存しない融資を促進するための手法の拡充</p> <p>事業キャッシュフローの重視とローンレビューの徹底等により、企業の将来性・技術力等、事業価値の的確な判断に基づく融資推進を徹底し、地元中小企業を中心に円滑な資金供給を行う。</p>	<p>スコアリングモデルを活用した無担保・第三者保証人不要の融資商品の拡充と拡販</p> <p>知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資等の活用</p> <p>財務制限事項を織り込んだ融資契約の浸透</p> <p>ローンレビューの一層の徹底</p>	<p>スコアリングを活用した融資商品の拡充と拡販</p> <p>・パートナーの商品内容改正（下限金利引下げ、徴求書類簡素化等）及びスピードビジネスローンの商品拡充による拡販</p> <p>・パートナー 実績：1,367件/62億円</p> <p>・スピードビジネスローン 実績：424件/10億円</p> <p>・広島県信用保証協会の無担保・第三者保証人不要の保証制度「スプレッド保証」を取扱開始</p> <p>・実績：227件/9億円</p> <p>・知的財産権担保、動産・債権譲渡担保等の活用</p> <p>・日本政策投資銀行との知的財産権担保融資に係る業務協力開始</p> <p>・財務制限事項を織り込んだ融資契約の多様化と浸透</p>	<p>実施スケジュールに則り、スコアリングモデルを活用した無担保融資商品の推進等により、担保・保証に過度に依存しない融資の推進については一定の成果が挙がっている。</p> <p>・知的財産権担保、動産・債権譲渡担保等の活用など新たな手法の拡充と、ローンレビューの高度化に向けた取り組みを強化する。</p>
広島	<p>既存の包括根保証契約の適切な見直し</p> <p>個人の根保証の契約更改にあたっては、保証人等への説明義務遂行を徹底し、十分に保証意思を確認した上で対応する。</p> <p>過度に保証に依存しない融資推進の観点から、保証人徴求基準の見直しを実施する。</p>	<p>平成17年度上期中に既存の包括根保証契約の更改を完了</p> <p>その他の根保証契約（約21千契約、保証人延べ約41千人）は、今後3年間（平成17年度～19年度）の間で、更改スケジュールを明確化し、計画的に契約更改</p> <p>保証人等への説明義務遂行の徹底、十分な保証意思確認を踏まえた契約更改の実施</p> <p>第三者保証の取得基準や保証限度額の設定方法など、保証人徴求条件の見直し</p>	<p>既存の包括根保証契約の契約更改を完了</p> <p>保証人徴求条件の見直し（第三者保証人の取扱明確化等）</p> <p>既存根保証契約の更改スケジュールに則り、「債務者が要注意先及び破産懸念先」、「第三者保証人が保証参加している正常先」の契約更改について保証人死亡等の特殊要因を除いて完了</p> <p>保証人から保証債務残高の照会があった場合の対応方法を明確化</p>	<p>実施スケジュールに則り、根保証契約の更改は予定通り進捗している。</p> <p>計画的な契約更改実施のため、スケジュール管理を徹底する。</p>
	<p>中小企業の資金調達方法の多様化</p> <p>アセットファイナンスについては、今後とも積極的に増強していくとともに、動産の流動化等の新たなアセットファイナンススキームについても具体的な検討を進めていく。</p> <p>流動化した顧客アセットを対象とした運用商品の組成・販売についても積極的に対応していく。</p> <p>CLO、CBOについては、顧客ニーズに沿った商品組成の可否について、継続的に検討していく。</p>	<p>アセットファイナンスに係る事務管理体制の確立と案件処理能力の増強。</p> <p>行内研修、勉強会等の実施による営業店行員の啓発と顧客への提案能力の強化。</p> <p>一括決済サービスの商品性拡充による取扱量の増強。</p> <p>動産、知的財産権等の流動化スキームについてのノウハウ確立。</p> <p>アセットファイナンスの出口戦略としての信託受益権による販売を開始。</p>	<p>法人営業部内に独立した事務管理ラインを設け、相互牽制機能を有した管理機能を確立。</p> <p>一括決済サービスの新システム導入（17年9月）。</p> <p>顧客アセットを対象とした流動化商品組成、信託受益権形式での投資家向け販売を開始（17年9月）。</p> <p>行内におけるセミナー、勉強会、研修等を積極的に展開。</p>	<p>アセットファイナンス（金銭債権・不動産）の新規取扱件数は、前年比+7件となった。</p> <p>一括決済サービスの新システム導入による管理機能強化及び新規取扱量の増強を図り、前年比+4件となった。</p> <p>一括決済サービスについては、取扱い基準を緩和し、新規取扱件数の増加を図る。</p> <p>引き続き対象資産を広げた新たなファイナンス形態の導入を進めていく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
山口	<p>・動産を利用した融資制度の取組みを行う</p> <p>・財務制限条項等の「J」ナツ奈頂付融資枠の取扱いを実施する。</p> <p>中小企業の資金調達手法の多様化等</p> <p>・中小企業の資金調達手法の多様化等</p>	<p>・第三者保証及び担保を不要とする「スコアリング」を利用した商品の開発及び改善</p> <p>・財務制限条項等の「J」ナツ奈頂付融資にかかる約定書の検討・作成</p> <p>・売却債権、不動産流動化等取組による「ノリコ」AD-ON推進強化</p>	<p>・動産を利用した融資制度について、18年4月に「やまぎん機械担保ローン」を取扱開始。18年9月までの契約は3件、57百万円。</p> <p>・担保・保証に過度に依存しない融資手法として、「J」ナツ奈頂付融資枠（相対方式によるコミットメント）の取扱開始（17年11月）。</p> <p>17年度～18年上期までの取組件数は累計10件で金額は46億円（極度額へ-入）。</p> <p>・売却債権流動化（ノリコAD-ON）新規取組件数</p> <p>17年度：8件（うち、診療報酬債権流動化、リース債権流動化、住宅ローン債権売買代金債権流動化各1件）、18年度上期：1件（手形債権流動化）</p> <p>・タームローン型に加えコミットメント型シグナチャーローンのアレンジ業務およびエージェント業務の取扱開始（17年11月）。17年度取組件数：2件（タームローン型、コミットメント型各1件）、18年度上期取組件数：1件（タームローン型）</p>	<p>・動産を利用した融資制度については、18年4月に「やまぎん機械担保ローン」を取扱開始。当初は17年度下期中導入予定であったが、商品内容検討等に時間を要したため変更した。</p> <p>・今後は、本部営業（営業店帯同訪問、案件発掘等）のさらなる強化とともに、取組件数の増大へ対応するため事務管理体制の見直しを行う。</p>
阿波	<p>融資支援システムによる信用格付・自己査定精度向上により、一層の実態把握に努め、ローンレビューを実施することにより、キャッシュフローおよび将来性、技術力などを重視し、担保・保証に過度に依存しない融資スタンスを構築する。</p>	<p>1. 融資支援システムによる信用格付・自己査定精度向上を図るとともに、ローンレビューを実施する。</p> <p>2. 根保証契約について、民法改正の趣旨を踏まえた適切な見直しを実施する。</p> <p>3. クレジットスコアリングモデルを信用リスク判定に活用した商品を取扱する。</p> <p>4. 外部機関との提携による商品を取扱する。</p>	<p>1. スコアリング商品の商品性を一部見直し、対象先の拡大、利用限度額の引上げ、期限の延長を行った。</p> <p>2. 従来のスコアリング商品に加えて、商工会議所との提携ローンおよび外部保証機関との提携ローンを開始した。</p> <p>3. 平成18年9月末現在のスコアリング商品および外部保証提携商品は1,370件197億円となった。</p> <p>4. 担保・保証に依存しない融資商品として、18年3月から19年3月までの期間限定にて担保不要のプロパー商品の取扱を開始した。</p>	<p>1. 融資支援システムを活用し信用格付の精度向上を図るとともにローンレビューを実施したが、今後も更なる精度向上を図るとともに、ローンレビューを継続して実施する。</p> <p>2. スコアリング商品を含め、担保・保証に依存しない融資商品の取扱を新設、改定を行った。引き続き担保・保証に依存しない融資を積極的に推進していく。</p>
百十四	<p>【担保・保証に過度に依存しない融資の推進】</p> <p>・企業の将来性や技術力を的確に評価するための取り組みを強化。</p> <p>・包括的根保証契約の適切な見直しを継続。</p> <p>・信用格付制度をベースに、審査業務の高度化、ポートフォリオの適正化に努めます。</p> <p>【中小企業の資金調達手法の多様化等】</p> <p>・スコアリング商品を拡充。</p> <p>・コベナンツ付融資、事業価値に着目した知的財産権担保融資、動産担保融資等について調査・研究し、商品開発します。</p>	<p>・スコアリングモデルを更改し、外部保証を付けないスコアリング商品を開発します。</p> <p>・既存包括根保証を新保証書へ切り替えます。</p> <p>・コベナンツ付融資商品、知的財産権担保融資、動産担保融資等の調査・研究を行い、ノウハウを取得します。</p> <p>・プロジェクトファイナンスのノウハウを取得し、態勢整備を行います。</p>	<p>・17年5月、外部保証付スコアリング商品充実のため、新商品の販売を開始しました。（18年9月末残高、40億円）</p> <p>・17年7月、お客さまへの説明責任を踏まえ、保証書を「双務契約」方式に改定しました。</p> <p>・17年10月、外部保証付スコアリング商品のスコアリングモデルを更改しました。</p> <p>・18年上期、各地商工会議所との提携ビジネスローンを取扱開始しました。</p> <p>・債権・動産担保融資にかかる説明会へ参加するなど研究を進めました。</p>	<p>・概ね計画どおり進捗しています。</p> <p>・動産担保融資・知的財産担保融資について引き続き調査・研究を進め、実績につなげます。</p>
伊予	<p>事業からのキャッシュフローを重視し、不動産担保・保証に過度に依存しない融資の促進を図るため、信用リスク管理態勢の高度化や企業審査のさらなる精緻化とクレジットポリシーの徹底など、企業の将来性や技術力を的確に評価するための取組みを強化する。</p> <p>また、中小企業金融の円滑化等を図るため、既存商品の改定や新商品の開発・推進など、中小企業の資金調達手法の多様化等に向けた取組み等を推進する。</p>	<p>財務制限条項、スコアリングモデルを活用した商品の開発を検討する。</p> <p>知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資等の導入を推進する。</p> <p>「融資支援システム」を活用し、審査業務の高度化・効率化を促進する。</p> <p>ノリココースローン、プロジェクトファイナンスについて、審査ノウハウ等の蓄積を推進する。</p> <p>営業店長の専決貸出権限を改定する。</p> <p>法人会、税理士会および信用保証協会との連携を強化し、無担保・第三者保証人不要の提携商品の開発を推進する。</p> <p>商工会、商工会議所と連携した無担保・第三者保証人不要の提携ローンの開発を推進する。</p> <p>フリーダイヤル「事業資金相談センター」を設置・活用する。</p>	<p>動産・債権譲渡担保融資等について、地銀協研修への派遣等による業務知識習得に努め、債権譲渡担保登記による貸出案件を2件実行</p> <p>「融資支援システム」を平成17年12月に全面稼働。バージョンアップを実施</p> <p>「クレジットポリシー」を改定し、ブロック別に営業店長向け説明会を開催</p> <p>営業店長の専決貸出権限を改定</p> <p>平成17年4月、商工会議所との提携による無担保・第三者保証人不要の新商品「商工会議所メンバーズビジネスローン」の取扱を開始。また、同年9月に「商工会メンバーズビジネスローン」の取扱を開始</p> <p>平成17年10月、法人会と税理士会との提携による「中小企業会計チェックリスト」「書面添付制度」を活用した無担保ローン「法人会・税理士会コラボレーションローン」の取扱を開始。平成18年5月、同ローンの金利優遇項目に「会計導入企業」を追加</p> <p>平成17年10月、信用保証協会との提携による無担保当座貸越根保証「いよぎんビジネスサポートローン『ファイア』」の取扱を開始</p> <p>平成17年11月、信用保証協会との提携によるリスク分担型損失補填付新商品「トライアングル500」の取扱を開始</p> <p>平成17年12月、独立行政法人情報処理推進機構（IPA）と提携した同機構債務保証付無担保融資商品「いよぎんIT企業応援ローン」の取扱を開始</p> <p>平成17年6月、事業性貸出金受付チャネルの整備拡充を図るため、フリーダイヤル「事業資金相談センター」を設置（平成18年8月、「個人サポートセンター」を「営業サポートセンター」に改称）</p>	<p>知的財産権担保融資や動産・債権譲渡担保融資の研究を進めて早期導入を推進する。</p> <p>「融資支援システム」をバージョンアップし、同システムの有効活用により審査業務の高度化・効率化・標準化および情報共有化を推進する。</p> <p>会社法施行と同時に「法人会・税理士会コラボレーションローン」に会計導入企業に対する優遇項目を設定しており、制度の普及を含めて同ローンを推進する。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
福岡	<p>顧客ニーズに合わせたテラーメードの融資対応の中で、担保・保証に過度に依存しない新しい融資手法・融資商品や中小企業への多様な資金調達手法を構築し、問題解決型営業の主力ツールとできるよう、実績とノウハウの蓄積を図る。</p>	<p>顧客の資産流動化（手形、売掛金、リース債権等）に対する新スキームを構築する。  地域貢献ファンドを活用した、知財担保融資、創業期企業向け投融資スキームを構築する。  動産、債権を活用した融資商品の品揃え強化を図る。  知的財産権を担保とした融資、企業の持つ技術力に対する「目利き」を生かした融資手法の開発に着手する。  財務制限条項の活用（商品、保証契約）を強化する。  貸出後の業況把握の徹底とあわせ、担保・保証の基本的な考え方を浸透させ、代表者保証なし融資の取組を検討する。  無担保ビジネスローンのスコアリングモデルの精度向上を図るとともに、商品の多様化を進め、効率的な販売体制を構築  農業分野等、特化業種との情報交換・出向等を通じ、人材育成と「目利き」能力の向上を図る。  外部評価機関と連携を強化し、企業に対する「目利き」能力を向上させる。  財務「-」が提供のインセンティブとなる融資商品の開発を検討。</p>	<p>債権流動化の本格展開  ・債権流動化取組実績17件 109億円  ・無担保ビジネスローン、コベナンツ付融資  ・無担保ビジネスローン用のスコアリングモデルおよび新スコアリングモデルに合わせた商品の改訂を実施。販売体制の再構築の一環として、法人ビジネスセンターに専用渉外担当者を配置。いずれも18年4月スタート。  ・ビジネスローン専門拠点との連携を強化。  ・コベナンツ付融資商品、ミドルリスク先向け無担保商品投入。  ・18年9月、従来無担保ビジネスローンの対象となっていなかった創業後2年未満の事業者に対する新商品を開発、販売開始。（九州初の取組）  ・18年9月より未取引先企業の情報収集に注力。営業店と法人ビジネスセンターの連携によるリテール推進体制を強化。  動産・債権担保の本格展開  ・スキーム構築中。  知財担保融資、創業期企業向け投融資の取組み  ・地域貢献ファンド創設（18年9月に第1号ファンド立ち上げ）  ・知財担保融資の対象案件の調査・分析。</p>	<p>無担保ビジネスローン、コベナンツ付き融資計画どおりに達成。顧客ニーズに沿って、引き続き商品改訂・販売強化を行う。  債権流動化・動産・債権担保の本格展開計画どおりに達成。  知財担保融資  実施スケジュールに沿って、計画どおりに進捗している。知財担保融資の対象先、及び取組手法について検討。知財についての評価、及び技術の目利きが困難であること等が課題。18年下半期は外部機関と連携し具体的な案件に取り組み  農業分野等に対する具体的な融資取組み  ほぼ計画どおりに達成。動産担保融資等、新手法を交えた顧客ニーズ対応が今後の課題。</p>
筑邦	<p>・担保・保証に過度に依存しない融資の推進に当っては、平成15年度以降実施してきた各種制度融資を、資金供給の円滑化の手段として、今後も継続して推進します。  ・財務制限条項の活用について、現時点ではシンジケートローンに見られるものの、その実効性については疑問も残るところであり、当行としては格付の変動基準の一つとして、今後の検討課題の一つとします。  ・動産・債権譲渡担保融資については、一部において活用しており今後一層の拡大を図ります。  ・知的財産権担保融資については、現時点で実績がないため、討議を深めて商品化を目指します。</p>	<p>・当面は、当行の取引の大半を占める中小・零細企業および個人に対する資金供給の円滑化を図るため、現在行っている各種制度の拡大を推進します。  ・比較的規模の大きいプロジェクト等については近隣地銀との協調融資（既に実績あり）で取組むなどの体制も構築されてきており、これらの枠組みを積極的に利用するなどして地域の大型プロジェクトについても前向きに取り組んでいく方針です。</p>	<p>・15年度以降に取扱いを開始した、担保・保証に過度に依存しない融資の推進を積極的に進めています。また、売掛債権担保貸出（保証協会付）の取扱いを開始しました。  ・福岡、北九州、久留米、日田、大牟田、鳥栖の各商工会議所との提携ローンの取扱いを開始しました。  ・債権譲渡担保融資の取扱いを開始しました。  ・シンジケートローンについては当行営業基盤内の企業、及び既存取引先を主たる対象先として取組んでいます。  ・18年5月、ビジネスローンの商品見直しを行い、当行格付を審査基準とした「ちくぎんイックローン」とCRDを審査基準とした「ちくぎんサポートローン（オリックス擔保保証）」の取扱いを開始しました。9月までの取扱い実績としては、合わせて326件、1,948百万円となりました。</p>	<p>・債権譲渡担保融資については、お客さまの認知が不十分なことから、今後、取扱いの拡大を図ります。  ・近隣地銀との協調融資の枠組を主として利用し、大型プロジェクトについても取組みを進めます。</p>
西日本シティ	<p>中小企業の資金調達手法の多様化等  ・中小企業金融の円滑化を図る観点から、シンジケートローン、不動産流動化、金銭債権流動化、ノンリコースローン等新たな融資手法への取組みを促進し、中小企業の資金調達手法の多様なニーズに対応する。</p>	<p>・シンジケートローン、ノンリコースローン等の取組み検討・案件組成  ・SPC方式による資産流動化スキーム（金銭債権流動化、不動産流動化）の検討・案件組成</p>	<p>・シンジケートローンについては、リードアレンジャー又は共同アレンジャーとして20件/ 507億円の組成を行った。（当行実行額139億円）  ・不動産ノンリコースローンについては、10件/ 774億円実行した。  ・金銭債権流動化案件については、手形信託受益権購入3件/ 9億円、ノンリコースローン7件/ 41億円実行した。  共同SPCに参加し、金銭債権流動化スキームの案件取組みが出来る体制を整え、本格的に実行した。</p>	<p>・今後も中小企業を中心にシンジケートローンのアレンジャー案件の獲得を目指すとともに大型案件の組成にも取組んでいく。  ノンリコースローンについては参加案件に加え、不動産流動化スキームでの組成を行った。今後もアレンジャーとして地場企業の不動産流動化スキーム組成実績を挙げることを目指す。  ・金銭債権流動化スキームは共同SPC参加に伴い、案件取組みが出来る体制が整ったため、さらなる実績の積上げを図る。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
佐賀	<p>ローンレビューの徹底や信用リスクデータの整備・充実を図ることなどで取引先を的確に把握したうえで、新しい金融手法を拡充し担保・保証に過度に依存しない融資を推進する。</p>	<p>包括保証の見直しについての進捗状況を把握 平成17年度中にローンレビューを、都度見直しの徹底により、格付及び個別審査に反映 平成17年度より、財務制限条項の活用、知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資等の活用についての研究を本格化 C R D等のスコアリングモデルについては、その活用と精度の向上、新商品の開発 デフォルト率のデータ蓄積により、営業店長決裁権限における総限度額や無担保額（信用額）の拡大を検討 信用リスクデータ蓄積によるプライシングや経営情報資料等への活用</p>	<p>スコアリングモデルの活用については、法人を対象としたビジネスローン商品については18年9月末時点で923件 / 融資残高59億6千9百万円となっており順調に推移している。また、18年4月14日より新たに個人事業主及び法人の双方に対応できるビジネスローン（保証会社保証付）の取扱を開始し、18年9月末現在、209件 / 融資残高14億47百万円の実績となっている。 提携商工会議所・商工会員向け手数料優遇商品については18年9月末現在10商工会議所2商工会との提携を行っており、更に18年8月からは、佐賀県農用機械商業協同組合とも手数料優遇商品の提携を行っている。 動産・債権譲渡担保融資等の活用については、「流動資産一体担保型融資」に関する地銀協研修への参加ならびに動産評価会社への個別ヒアリング・勉強会の開催を行った。また、専門のコンサルティング会社との業務提携を検討中である。 動産担保融資についてはリース会社と提携し、動産譲渡登記制度も活用しながら、不動産を持たない中小企業等に対する融資を検討、18年11月中を目処に「機械担保引取保証」制度の導入を予定している。 知的財産権担保融資については経済産業省（九州経済産業局）主催のセミナーへの参加等情報収集に努めた。</p>	<p>スコアリングモデルの活用については、ビジネスローン商品のデフォルトデータの蓄積ならびに分析を行い、格付評点の精度を上げていくこと及びデフォルトに耐えうる融資ボリュームの確保が課題である。 動産・債権譲渡担保融資、知的財産権担保融資、財務制限条項の活用については、ノウハウ取得及び具体化に向けての態勢整備を行っていくことが課題であり、今後も引き続き情報収集等に努める。</p>
	<p>中小企業の資金調達手法の多様化等 中小企業のニーズと新しい金融手法へ積極的に応じ、中小企業金融の円滑化に繋がる取組を行う。</p>	<p>・ノンリコースローンについて、平成18年度上期までにスキームの検討 ・債権流動化について、平成17年度下期までにスキームの導入 ・プロジェクトファイナンス等について、実績あるアレンジメントの提携によるノウハウの蓄積 ・一括決済システムについて、平成18年度上期までに導入検討 ・財務諸表の精度が高い企業への融資プログラムの整備・適用</p>	<p>・不動産流動化（ノンリコースローン）の勉強会実施 信託銀行等に講師依頼（17年4月11日、5月12日、8月24日） ・地銀協研修へ参加（審査第一部より1名） 「金融法務研究講座（担保・保証に過度に依存しない融資に関するコース）」（17年7月5日～7日） ・債権流動化スキームの検討および導入 ・一括決済システムの研究 一括決済方式のうち一括支払信託方式について信託銀行と協議中。一括ファクタリング方式についても、債権流動化スキームの中で併せて検討していく。 ・動産・債権譲渡担保融資等の活用については、動産評価会社への個別ヒアリング・勉強会の開催を行った。また、専門のコンサルティング会社との業務提携を検討中である。 動産担保融資についてはリース会社と提携し、動産譲渡登記制度も活用しながら、不動産を持たない中小企業等に対する融資を検討、18年11月中を目処に「機械担保引取保証」制度の導入を予定している。</p>	<p>ノンリコースローンについては取引先のニーズに応じて検討していくが、一般的にコーポレートローンとのスプレッド差が縮小傾向にあり、リスクに応じた金利確保ができるかどうか課題である。 地銀協等行外研修には積極的に参加し、新しい金融手法のノウハウ蓄積に努める。 債権流動化スキームについては、顧客ニーズを前提として対応していくが、地元企業のニーズとしては一括ファクタリングの要望もあり、併せて検討中である。なお、18年下期中には一括支払信託方式による顧客の手形レスニーズに対応予定である。</p>
十八	<p>スコアリングを活用した融資の拡大</p>	<p>スコアリングを活用した融資の拡大</p>	<p>スコアリングを活用した外部保証付きのビジネスローン発売し推進。</p>	<p>無担保・第三者保証人不要の事業性融資商品の残高は17年3月末比345億円増加し、495億円となった。今後もお客様のニーズに対応できるよう商品内容の改定・充実を図り、融資の拡大を図っていく。</p>
親和	<p>・キャッシュフローを重視した融資の取組とローンレビューの徹底を強化してまいります。 ・民法改正に伴う包括保証の廃止への適切な対応を実施してまいります。 ・債権譲渡特別法の改正（17年秋施行予定）に伴う動産担保等の適切な活用を行い、中小企業金融の円滑化をめざします。</p>	<p>・審査にあたっては、資金繰表、試算表、CF計算書等の財務資料添付を徹底します。 ・C R Dのスコアリングモデルを活用した「無担保・無保証」「迅速審査」による融資制度の拡充を図ります。 ・財務データを重視した効率的な審査による中小企業向け融資の迅速な対応を可能にするため、本部集中部門として「法人ビジネスセンター」を設置いたします。</p>	<p>・C R Dのスコアリングモデルを活用した「無担保・第三者保証人なし・スピード回答」のビジネスローン「しんわquickサポート」を開発し、取扱を開始しました。 三菱東京UFJ銀行と協同し「無担保・第三者保証人不要」にて、中小企業資金ニーズに柔軟に対応できるローン「しんわジョイントローン」の取扱を17年10月より開始しました。 18年9月に、「ビジネスローンプラザ佐世保」の店舗開設を行いました。</p>	<p>・しんわビジネスローンプラザは、今後、融資推進の専門チャネルとして、小口既貸先に対するリテンションを強化し、融資顧客基盤の維持拡大を目指してまいります。また、対象エリアも順次拡大してまいります。 18年下期には「ビジネスローンプラザ長崎」の開設も準備してまいります。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
大分	<p>1. 不動産担保や保証に過度に依存しない融資を促進するための手法を拡充します。また、継続的取引向け融資先の業況等を把握していきます。</p> <p>2. 民法改正施行を踏まえ、既存の包括根保証契約(4,047先)の適切な見直しを行うとともに、過度な第三者保証の利用とならないようにします。</p>	<p>1(1)融資支援システムを構築する中で、定性情報を加味した企業審査の手法整備を図ります。</p> <p>(2)融資先の継続的なモニタリングの充実を図ります。</p> <p>2. 包括根保証契約の見直しを実施することにより、保証契約を法改正に合致した保証への契約書への切替などに取組みます。</p>	<p>1(1)信用リスク管理の高度化、融資事務の効率化・堅硬化を目的に「融資支援システム」の設計、開発が完了し、18年5月「企業審査」を開始しました。顧客情報の整備、取組方針の決定が行われ新しい業務プロセスが実現しました。</p> <p>(2)「企業審査」により、債務者の定性面、財務面の実態把握が可能となり、継続的なモニタリングが実施できるようになりました。</p> <p>モニタリングの活用についてニュースなどで周知を図りました。</p> <p>2. 保証約定書や、保証契約の適切な説明について、通知やニュース、集合研修、審査部トレーナーで徹底しました。包括根保証契約の見直し対象先4,047件に対し、18年9月末現在で3,117件の切替等が完了しました(進捗率77%)。</p>	<p>1. (1)「企業審査」の取組方針に基づき、12月開始予定の「案件審査」と併せ活用と定着化を図り、継続的にモニタリングすることにより、債務者の実態面での把握を深めていきます。</p> <p>(2)顧客情報の参照や業務の進捗管理などの機能をはじめモニタリングの活用についてニュースなどで周知を図ります。</p> <p>2. 法改正による保証契約の対応について周知徹底を継続し、契約の見直しと切替を促進していきます。</p>
大分	<p>1. 地域金融機関として中小企業金融の円滑化等を図るため、新たな金融手法の導入を行います。</p> <p>2. 財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資を推進します。</p>	<p>1(1)中小企業金融公庫が組成する地域CLOへ大分県CLOとして参加し、地元中小企業に新たな資金調達の場を提供します。</p> <p>大分県CLO専業社数 30社以上</p> <p>(2)県内企業向けシンジケートローンの取組体制を整備し、組成に取組みます。</p> <p>(3)政府系金融機関や都銀等の先進行との連携により不動産流動化、ノンリコースローンの取組みを検討します。</p> <p>2. 税理士会や商工会議所との提携商品の導入を行い、推進します。</p> <p>提携商品の導入先10先</p>	<p>1(1)大分県が取組む「大分県CLO」に参加し、貸出債権の証券化(42社755百万円)を平成18年12月に実行しました。</p> <p>(2)県内企業に対しては初めて、単独でアレンジャー兼エージェンツとしてシンジケートローンを組成しました。</p> <p>(3)野村證券をアドバイザーとする九州大学PFI事業において新手法(流動化)によるPFI貸付人として取組みました。</p> <p>2. 「商工会議所メンバーズローン」を7商工会議所に導入しました。</p> <p>* 大分、日田、竹田、津久見、臼杵、宇佐、中津の各商工会議所大分県商工会連合会と提携ローン契約を締結しました。</p>	<p>1. 「大分県CLO」については、管理回収業務を確実に遂行していくとともに18年度の地域金融機関CLOへの参加を検討します。引続き単独アレンジャーによる県内企業向けシンジケートローンの組成に向けて、案件発掘を行います。</p> <p>2. 今後も県内各地の商工会議所との提携拡大を図ると共に、提携先会員に対して積極的な利用を促していきます。</p>
宮崎	<p>1. 既存商品の有効な活用により、一層の中小企業金融の円滑化を図っていく方針。</p> <p>2. 財務制限条項の一般融資への導入を図り、ローンレビューを強化すると共に、適正なプライシング運用の強化を図る。</p> <p>3. 企業の将来性や技術力を評価し、行内格付・自己査定へ取り込む仕組み作りを目指す。</p>	<p>1. 「無担保・第三者保証人不要」商品の有効活用を図る。</p> <p>2. 財務制限条項の一般融資導入を検討する。</p> <p>3. 企業価値の評価や将来キャッシュフローの判定を行ない、それに基づいて信用格付ランクや自己査定との債務者区分を判定するための制度を構築する。</p>	<p>1. 無担保・第三者保証人不要型商品が7商品と品揃えが整い、推進体制を強化。</p> <p>2. 取引先経営改善支援の一環として、財務制限条項を付した新規と信に取組んだ。</p> <p>3. 将来キャッシュフローやそれに基づく債務償還能力、及び代表者を含めた一体の企業価値等の算定を行なうための「格付・自己査定関係シート」を制定し自己査定での運用充実を図っている。</p>	<p>1. 商品の拡充及びチャネル設置については、計画通り実施。今後は、「無担保・第三者保証人不要」となった県保証協会制度の活用も含め、中小企業金融の円滑化に強力に取り組む。</p> <p>2. 本シートの活用・定着化を図り、企業価値の評価や将来キャッシュフローを適切に評価し、取引先の実態把握に努める方針。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存の取組み、17年5月に稼動したマニ審査層と信判断モデル（ ）（以下、与信判断モデルという）の活用により、担保・保証に過度に依存しない融資の推進を継続・強化する。</li> <li>・上位格付先に対しては、高付加価値金融サービス提供の一環として、企業間信用を事業金融へ取り込む施策を研究・実施する。</li> <li>・企業の将来性や技術力を的確に評価するための取組みとして、産学官ネットワークである「かざんベンチャー支援システム」の活用、政府系金融機関等との連携を継続する（前述1-(1)- ）。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・与信判断モデルの稼動・活用、既存商品のリニューアル等による融資推進</li> <li>・企業信用格付一定以上の取引先を抽出し、企業間信用を当行与信に取り込む施策を研究・実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・与信判断モデルによる実行 5,555件/342億円</li> <li>・ビジネスサポートローンの限度額拡大、要件緩和実施（17年7月）</li> <li>実行358件/49億円</li> <li>・ポートフォリオ分析に基づく貸出推進策「リレバン対応強化作戦」</li> <li>実行944件/254億円</li> <li>・「企業間信用シフト推進」への取組みを開始（17年8月）</li> <li>実行22件/28億円</li> <li>・「リレバン対応強化作戦」の取組み強化を図るべく、資金調達構造に改善の余地がある取引先に対する「借入構造適正化作戦（通称：Dr.K作戦）」の取組みを開始（17年10月）</li> <li>実行65件/41億円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・与信判断モデル開始後1年経過し、活用も定着化してきており、引続き担保・保証に過度に依存しない融資を推進していく</li> <li>・「企業間信用シフト推進」「Dr.K作戦」についても、引続き推進していく</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・包括根保証契約に係る適切な見直しと第三者保証の適切な利用</li> <li>・既存の包括根保証契約の見直しを実施する。</li> <li>・第三者保証の利用においては、債務者の信用状況、格付重視で第三者保証に過度に依存しないスタンスの定着化を図る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存の包括根保証契約見直し実施</li> <li>・営業店長権限貸出規程に即した第三者保証の活用</li> <li>・与信判断モデルの活用推進（前述1-(4)- ）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存包括根保証契約の見直し実施（重点期間17年6月15日～11月15日）</li> <li>・第三者保証省略可能な与信判断モデルによる実行 5,555件/342億円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存包括根保証契約の見直し重点期間を再度設定（18年10月23日～19年2月20日）し、未対応先への対応を実施する</li> <li>・与信判断モデルを活用した融資推進を継続・強化していく</li> </ul>
鹿児島	<ul style="list-style-type: none"> <li>・財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資の推進</li> <li>・既存取組みを継続しながら、南九州税理士会との提携も開始する ことで、取引先企業の財務諸表の精度向上、および財務諸表の精度が相対的に高い中小企業者に対する融資の推進を行う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・南九州税理士会との提携開始</li> <li>・マニ審査層と信判断モデルを活用し、「中小会社会計基準適用に関するチェックリスト」あるいは「税理士法第33条の2に規定する添付書面」の提出を条件に金利優遇を実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存の取組みの継続推進</li> <li>ビジネスサポートローンの限度額拡大・要件緩和実施（17年7月）</li> <li>実行358件/49億円</li> <li>・ビジネスローンバックアップ実行493件/49億円</li> <li>・南九州税理士会との提携融資を取扱開始（17年6月）</li> <li>実行22件/195百万円</li> <li>・会員税理士への周知を図るため、鹿児島県下11支部及び宮崎県連への情宣活動を実施（17年6月～8月）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存の取組みを継続推進するとともに、提携融資については、会員税理士に対し、再度情宣活動を行うことで連携強化を図り、利用促進へ繋げていく</li> <li>・「会社法」施行に伴い、会計参与設置会社に対する融資対応の研究、検討を引続き行っていく</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業の資金調達手法の多様化等</li> <li>・中小企業の資金調達手法の研究・取組みを継続実施し、中小企業金融の一層の円滑化を図る。</li> <li>・地域集積リスクの軽減を図るため、地域 CL0の取組みを研究する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存手法の推進、ノンリコースローン等新手法の研究・実施</li> <li>・地域CL0や中小企業が保有する売掛債権等を活用した資産担保証券の発行等の証券化等に関する取組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・私募債引受11件 /3,250百万円</li> <li>・医療機関債引受1件 /50百万円、診療報酬債権買取実施10先</li> <li>・動産・債権譲渡担保融資 131件/4,220百万円</li> <li>うち売掛債権担保融資95件/1,407百万円</li> <li>うち動産(集合物譲渡)担保融資36件/2,813百万円</li> <li>・地場企業向け シンケード組3件/31億円(当行参加額12億円)</li> <li>・首都圏での新たな手法（ノンリコースローン等）による運用実績5件/4,391百万円</li> <li>・事業証券化等新たな運用手法のノウハウ蓄積のため他金融機関と積極的に意見交換を行った</li> <li>・沖縄CL0は参加見送りとしたが、地域 CL0については引続き中小公庫との情報交換を行い参加検討中</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・私募債引受、診療報酬債権買取、動産・債権譲渡担保融資については、一定の成果をあげ、引続き取組みを強化していく</li> <li>・首都圏での新たな手法による運用も、今後地元取引先への提案に向けて、ノウハウを蓄積していくために拡充していく</li> </ul>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
琉球	1. スコアリングモデルを活用した中小企業および個人事業・零細企業向け融資の推進・拡大に取り組む。 2. 事業価値に着目した融資手法の拡充・導入を検討する。	1. スコアリングモデルを活用した中小企業向け自動審査商品を推進する。 2. 債権譲渡担保融資や財務制限条項付貸出等の新しい融資手法の導入を検討する。 3. 新しい信用格付モデルを導入し、適正な与信判断に役立てる。 4. 地方銀行協会「信用リスク情報統合システム」を活用し、与信ポートフォリオのモニタリング態勢を強化する。	1. 自動審査商品実績（17年度） (1) 県信保提携自動審査ローン「順風満帆」 融資実行額：4,876百万円(387件) (2) 無担保無保証自動審査ローン「ベストサポーター」 融資実行額：7,776百万円(619件) (3) 無担保無保証融資全商品の17年度実行状況 上期 融資実行額：5,577(495件) 下期 融資実行額：7,831(604件) 合計 融資実行額：13,408百万円(1,099件) 2. 17年8月より自動審査商品「ベストサポーター」の融資金額の上限を100万円から500万円に拡大した。 3. 17年8月より営業店長の無担保貸出権限を従来の最大300万円から1000万円へ700万円拡大した。また、一般与信権限は、最大1000万円から1500万円へ500万円拡大した。 4. 17年12月14日より県信保提携自動審査商品「順風満帆」の上限金額を300万円から500万円へ増額した。 5. 融資BPRの一環として、100万円以内の小口融資の取り扱い（通称：速実行10）を18年8月より開始した。 ・18年度上期実績：融資実行額：156百万円（60件）	1. 17年度は中小企業向け無担保無保証ローン商品は取扱件数、金額とも順調に増加した(平成17年3月期比、件数+62件、+4,201百万円)。 2. 18年度上期は前期比で件数は41件の減少となったが、残高は589百万円の増加となり順調に推移している。 3. 「ベストサポーター」と県信保提携自動審査商品「順風満帆」の融資上限金額を500万円へ増額したことにより、貸出実績は順調に推移した。 4. 自動審査システムを活用した融資商品については、デフォルト状況の適正な把握に努め、商品の見直し等を図っていく。
	中小企業金融の円滑化を図るべく、新たな金融手法の研究をさらに進めるとともに、外部機関等との連携等によりノウハウの蓄積、高度化を図り、具体的な活用を検討する。	1. 「全国版CLO構想」を実現させるべく、参加行、アレンジャー証券等と連携を取りながら、CLO発行を進めていく。 2. PFI、シンジケートローンの組成、知的財産権担保融資、ノンリコースローン、財務制限条項付貸出等の新手法の研究を進め、導入を検討する。	1. 17年4月から沖縄税理士会との提携し、「中小会社会計基準適用に関するチェックリスト」に基づく決算書を作成した取引先の融資適用金利を優遇する取り扱いを開始した。 2. 比較規模が大きく信用力のある企業層に対して、私募債の引き受けを推進した(17年度実績：3件、700百万円)。 3. 18年3月に中小企業金融公庫と提携しCLOを発行した。 4. 18年3月に県内金融機関として初めてアレンジャーとしてシンジケートローンを組成した。 5. 18年3月30日に那覇商工会議所、沖縄商工会議所とビジネスローンの業務提携を締結し、4月から取り扱いを開始した。 6. 18年6月に宮古島商工会議所、浦添商工会議所とビジネスローンの業務提携した。これにより県内全商工会議所・商工会との提携となった。	1. 知的財産権担保融資、ノンリコースローン、財務制限条項付貸出等について実績はないが、引き続き情報収集に取り組む。 2. 私募債については下期に適債基準（商品内容）を見直し、対象先の拡大を図った。 3. 「全国版CLO構想」については、予定どおりの実績を計上した。 4. 沖縄税理士会との提携により「中小会社会計基準適用に関するチェックリスト」に基づいた決算書作成先が融資を受ける場合に金利優遇を適用する取り扱いを開始した。
沖縄	日本総研モデルを活用した既存商品の見直し及び新商品の開発に継続 活用する。	導入済みの日本総研モデルを検証し、全体的な信用リスクレポート フォリオ を検証する。	日本総研スコアリングモデルを活用し、6月に既存ビジネスローン保証協会提携「クイックマン」、「ステップ・アップ」を全面的にリニューアルした。8月には新規開発した「ドクターズローン」既存開業医パージョンにも活用、更に、18年1月には「ステップ・アップ」を500万円に増額し「クイックマン」を吸収、制度融資の統合で幅のある制度に変更した。 17年度中のスコアリング商品実行額は2,610件で22,257百万円となった。 18年度上期の取組実績は1,134件12,631百万円と好調に推移している。	既存の商品販売を継続すると共に、動産担保、新種提携、地域商工団体との新規提携によるあっせん融資の拡大を図っていく。 特に上期に提携した商工会議所・商工会等との連携を強化し、地域商工業者への経営相談・金融支援の強化が今後の課題となる。

< 参考 > 担保・保証に過度に依存しない融資の促進および中小企業の資金調達手法の多様化に関する実績(64行計、平成18年上期)

スコアリングモデルを活用した商品の実績	44,077件	504,289百万円
財務制限条項を活用した商品の実績	797件	68,067百万円
債権流動化、証券化への参画(CLO、CBOを含む)	738件	99,469百万円
動産・債権担保融資の実績	3,180件	42,098百万円
私募債の実績	1,440件	186,059百万円
ノンリコースローンの実績	109件	127,111百万円
財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資プログラムの整備	TKCとの連携による融資の実績	192件
	独自の新品開発(TKC関連以外)の実績	4,031件
		34,280百万円

(5)顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
みちのく	顧客説明態勢に係る顧客に対する説明ツールの充実化及び周辺事務の全般的見直しを図り、また、相談苦情処理機能の強化に向けてモニタリングを実施して行く。	説明項目の多様化に関わる問題点を再度洗い出し、説明ツール、説明マニュアル、周辺帳票等の整備、再編を検討する。説明態勢の不備及び苦情処理機能の強化については、特に取引等の適切性確保に向け、全店研修実施するとともに組織的な検証態勢を整備する。	必要（提出）書類が一覧表示されるよう「融資申込書」を18年1月に改定し、融資申込時の説明態勢を整備。「条件変更依頼書」も新設し、条件変更が必要な背景を的確に把握するよう行内態勢を整備。取引等の適切性確保への取組について、18年7月に全店の支店長及び融資部門責任者向け説明会を実施。また、顧客説明不十分で苦情となったものは、コンプライアンス統括部で一元管理し、組織的管理体制を強化。	取引等の適切性確保への取組については、短期プライムレートの引上げが行われたこともあり、顧客説明態勢を整備して行く上で最重要課題であると考え、全店の支店長及び融資部門責任者向けの説明会開催、相応の成果が得られたものとする。今後は、取引等の適切性確保への組織的な取組を強化するべく、その検証体制を検討して行く。
東北	説明態勢の整備 説明レベルの向上および実効性の確保を図ることを取組み方針とする。 相談苦情処理機能の強化 営業店の相談・苦情処理対応の向上および再発防止を図ることを取組み方針とする。	説明態勢の整備 集合研修会を継続的に実施することにより、説明レベルの向上を図る。 行内検査時において、実効性が確保されているかの検証を行い、問題点がある場合には本部関連部署が横断的にその把握・解決を検討し、取組み強化を図る。 相談苦情処理機能の強化 集合研修会を継続的に実施することにより、営業店対応レベルの向上を図る。 苦情処理の実例集「まごころ」の行内還元を継続実施。 相談・苦情処理対応の状況について外部機関との情報交換を行う。年1回、前年度中の苦情実例を中心とした「苦情発生防止用店内研修資料」を作成・配布し、各営業店にて店内研修会を継続実施する。	説明態勢の整備 行内検査を継続して実施。 平成18年2月に与信取引に関する説明研修会を実施。 平成18年5月に担保・保証意志の確認について研修会を実施。 相談苦情処理機能の強化 苦情処理の実例集「まごころ」を役員・本部・営業店に毎月還元 平成17年8月29日開催の「岩手県地域金融円滑化会議」に出席し、相談・苦情処理態勢について情報交換を行った。 平成17年9月6日新入行員フォロー研修にて、苦情事例研究として研修を行った。 平成17年10月に「苦情発生防止用店内研修資料」（平成16年度分）を作成・配布し、各営業店にて研修を実施。 平成17年10月に反社会的勢力対策資料を配布。 平成17年10月に業務課長研修で業務課長としての役割についての研修を実施。 平成18年3月16日開催の「岩手県地域金融円滑化会議」に出席し、相談・苦情処理態勢について情報交換を行った。 平成18年5月に業務課長研修で「苦情・トラブルの報告」として研修を実施。 営業店から仔細な苦情等も報告されているかの検証のため臨店を実施した。	説明態勢の整備 行内研修の実施により説明レベルの向上を図った。今後も継続的に研修を実施し、説明態勢の整備を図る。 相談苦情処理機能の強化 「まごころ」の還元、各種研修資料の発行、各種研修会の開催等を継続し、苦情等の関心を高め、防止と適正処理の徹底を図った。 「まごころ」については事例のみではなく、重要度ランクを設け表示することにより苦情内容の意識の高揚に役立たせる。 行内における相談苦情処理に対する認知は高まっており、取組の効果ができていると認識している。 今後についても「まごころ」の発行、研修資料の発行、各種研修会の開催、外部機関との交流を行う。
山形	1．根保証制度見直しにかかる民法の一部改正を踏まえた対応を行う。 2．説明に関するさらなるスキル向上を図り、説明態勢を強化する。 3．苦情の未然防止、発生後の対応、原因等の分析による再発防止という3つの観点から体制の強化を図る。	1．根保証制度見直しにかかる民法の一部改正を踏まえた説明時の留意点等を整理する。 2．説明責任の履行、苦情・トラブル防止のため、研修等で指導を継続し、各営業店でのより適切かつ十分な説明の実践を徹底する。 3．営業店における実効性をより高めるため、契約内容等についての説明ツール等の見直しを検討する。 4．苦情事例のCS向上委員会での協議、分析結果の営業店への還元、研修等での活用により、苦情の削減、再発防止に努める。 5．苦情分析のデータベース化を進める。 6．「地域金融円滑化会議」への参加、「銀行よろず相談所」との連携等により、情報収集を行い、体制の整備・強化に活用する。	1．根保証制度見直しについて、通達や本部F A Q等により周知・徹底を図ったほか、全店融資課長説明会（17年12月）および行内研修（4回）を実施し、適切かつ十分な説明の実践を指導した。 2．「契約内容の説明に関する確認書」、「契約内容の説明兼借入・保証・担保提供意思確認記録書」等を制定（18年1月）し、説明ツールの充実を図るとともに、通達や本部F A Q等で営業店への周知を図った。 3．融資謝絶時の説明態勢の整備を図るため、「融資謝絶案件記録表」を制定（18年3月）し、記録を作成した。また、本部報告分を検証し、営業店に対する指導を行うとともに、行内研修（融資業務研修）で周知徹底を図った。 4．「融資説明の手引き」を改定し、法改正対応（根保証制度見直し等）、優越的地位の濫用防止、融資謝絶時の対応などに関する内容の充実を図った。（18年9月） 5．行内ネットワークパソコンを活用した苦情のデータベース化を行い、効率的な再発防止策を実施し、苦情の削減を図った。（18年4月） 6．利用者満足度アンケート調査によりお客さまの意見を収集し、改善を図った。（18年4月～6月） 7．「地域金融円滑化会議」への参加（17年9月、18年3月・8月）や「銀行よろず相談所」との情報交換等を実施した。	1．「融資説明の手引き」の改定（18年9月）で法改正対応（根保証制度見直し等）、優越的地位の濫用防止、融資謝絶時の対応などに関する内容の充実を図った。 2．今後は、改定した「融資説明の手引き」を活用した行内研修や地区別勉強会等で、より適切かつ十分な説明の実践を継続指導する。 3．苦情は減少しており、削減への取り組み効果が現われている。今後もお客さまの声を経営改善に反映させ、CS向上を目指す。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
足利	顧客への説明態勢の整備 規定に従い、適合性の原則に則った、かつ契約内容に関し十分に顧客の理解を得られる説明を行うことができたか等、営業店における実効性を確保し、説明態勢の定着化を図る。	(1) 説明責任の重要性を認識するため、「説明責任の徹底」を年度経営方針において職員に指示。 (2) 債権書類現物検査時における、「確認書」徴求状況のチェック体制の構築。 (3) 臨店事務指導役による臨店時の指導の継続。	(1) 債権書類現物検査時における「確認書」徴求状況のチェック態勢の構築。 (2) 債権証書現物検査時において「確認書」作成状況をチェック。 (3) 臨店事務指導役による臨店指導実施（延べ280か店）。	(1) 事務指導役臨店時における顧客への「回答期限」の徹底と、「確認書」に基づく顧客説明の重要性の再認識を図る。 (2) 説明責任の形骸化を防ぎ、引続き、説明責任の重要性を更に浸透させ、顧客への説明態勢の強化を図る。 (3) 住宅ローン推進によるローン案件の増加を受け、ローンセンターへの臨店指導を開始。今後も継続的に行う。
足利	相談苦情処理機能の強化 (1) 相談・苦情解決受付体制ならびにマニュアルに基づき、円滑な対応を実施する。また、相談や苦情の内容を常に把握して、再発防止の更なる徹底を図る。 (2) 外部機関と連携し、相談・苦情解決体制を強化する。	(1) 作成を義務付けている苦情解決等記録簿の活用による、相談・苦情の状況把握の徹底。 (2) コンプライアンス統括室「お客様相談室」による苦情の一元管理。 (3) 融資案件等の受付にあたり、回答期限を明確化した対応の定着化。 (4) 営業店・本部の苦情解決に向けた連携強化。 (5) 苦情の再発防止に向けた予防策・改善策の検討・立案の実施、ならびに営業店へのフィードバックの実施。 (6) 「銀行とりひき相談所」や「地域金融円滑化会議」等と積極的に協力・連携し、迅速な苦情解決、ならびに再発防止に向けた相談・苦情解決体制を強化。	(1) 毎月、相談・苦情の内容ならびに件数の把握と分析を行うとともに、苦情解決ならびに改善連絡会議を実施。 (2) 毎月、営業店へ苦情事例フィードバックを行い、類似苦情発生状況の管理を強化し、再発防止の徹底を図る。 (3) 「苦情事例集」を営業店へ配布。 (4) 「地域金融円滑化会議」への参加。（3回） (5) 苦情対応研修の実施。（4回） (6) 「回答期限設定」のお客さま向けポスター掲示。	(1) 当初計画通り進捗。 (2) 18年度上期の苦情受付件数は415件。内、預金関係に起因するものが174件で全体の約42%を占めた。また、銀行側に起因するものは229件で全体の約55%であった。 (3) 苦情の原因把握・分析・対策構築・実践という一元管理をシステマ的にを行い、再発を防止するなど、CS向上を「営業推進の基軸」と明確に位置付けた取組の実施。
第四	顧客説明マニュアル等の内部規定の整備 営業店における実効性の確保 発生した苦情・トラブル等を適切に把握し、対応に問題のあるケースは改善等の営業店指導を実施する。また、全店に注意を喚起すべき事例等は、所管部から周知徹底を図る	顧客説明マニュアル等の内部規定の整備 7. 説明方法の明確化 4. 「重要事項説明マニュアル（融資取組編）」を必要に応じ改訂 営業店における実効性の確保 7. 説明態勢の営業店への再徹底 4. 各種研修やブロック会議等において再徹底を実施 9. 「説明確認書」を必要に応じ改訂 1. 営業店における苦情・トラブル等の実態把握の強化と再発防止の更なる徹底 苦情の原因分析や説明態勢の検証等を行い、所管部に対して改善案を提言する等、引続き再発防止に取り組む ・与信取引を含めた苦情全般の迅速な解決・同種苦情の再発防止態勢の継続	「重要事項説明マニュアル（融資取組編）」の項目追加・改訂及び「説明確認書」の見直し・改訂を実施。「借入申込書」の記入方法を変更し、契約書の無い「手形借入」や「手形割引」の借入条件について顧客説明と確認を徹底。また、全銀協申し合わせに基づき住宅ローン説明用冊子を制定 地域金融円滑化会議への参加 顧客からの苦情・要望等について、お客さまサービス室に全て報告する取り扱いに変更。その後も報告書の改訂を随時実施し、苦情等の再発防止を徹底・強化 苦情再発防止小委員会の開催（18回）、融資苦情小委員会の開催（17回）	住宅ローン金利の仕組みの説明態勢や、「優越的地位の濫用」と誤認されかねない取引を防止するための説明態勢と共に、営業店における苦情・トラブル等の実態把握の強化と再発防止の更なる徹底を図った 苦情・要望等の報告書にある「コンプライアンス違反の疑念あるもの」の項目から、申出内容をより明確にするため「優越的地位の濫用についての苦情」の項目を独立させ徹底 今後も、各委員会を通じて苦情の迅速な解決と共に、再発防止体制を継続する方針
北越	顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の更なる強化を図る。 ・営業店での実効性を一層高める。 ・苦情の分析・還元等により再発防止への取組みを強化し、苦情発生件数の削減に取り組む。	・苦情への経営の関与強化のため、苦情内容の取締役会等への報告を実施。 ・CS全行運動を実施、対応マナー、商品説明の強化を図る。 ・与信取引に関して行内研修を通じ説明責任等への理解を広める。 ・与信取引に関する本部臨店指導を強化し、実効性を高める。 ・苦情事例集を引き続き発刊、苦情等事例の分析・還元を行う。 ・苦情発生件数の多い営業店への本部臨店指導を強化し、削減の実効性を高める。	・17/上期から苦情内容等を取締役会に報告開始 ・CS全行運動を実施（対応マナー、待ち時間短縮、商品説明強化） ・CSビデオ研修実施 ・苦情事例集を毎月発刊（継続） ・本部臨店指導強化（与信取引説明責任の徹底、苦情不苦店への指導実施）	・顧客対応に関する苦情は減少傾向が見られ、CS全行運動の成果が出ている。 ・18/下期もCS全行運動により対応マナー、待ち時間短縮、商品説明強化を図り苦情件数削減に努める。
山梨中央	1. 取引先との相互理解を醸成するため、与信取引における説明態勢の充実を図る。 2. 説明態勢について行内での検証・指導を実施し、その定着を図る。	1. 与信取引に係る各種契約書の内容について、行内での周知徹底 2. 取引先への説明のポイントを明確にした「説明マニュアル」の策定 3. 営業店における対応状況の検証・指導	1. 各種研修会議において、融資契約の法的根拠等について、徹底を図った。 2. 融資審査部指導役臨店、監査部検査、「融資案件謝絶報告書」等により、営業店の対応状況を検証するとともに、指導を実施した。 3. 融資取引に係る説明マニュアルを制定した。	綿密な本部指導等により、営業店における説明態勢については、その定着が図られつつあるが、経験の浅い行員にも十分な理解が得られるよう、「融資取引に係る説明マニュアル」の浸透に取り組んでいく。
山梨中央	1. 苦情処理という域に止まらず、苦情発生原因をより詳細に分析するとともに、再発防止の取組みを強化する。	1. 苦情発生に至った原因について、苦情発生部署における原因分析を詳細かつ多面的に行うよう徹底する。 1. 営業店に対する苦情事例の還元内容に「原因分析」、「問題点」、「正しい対応」等を記載し改善を図る。	1. 毎週水曜日の苦情・事務ミス検討会で、詳細かつ多面的な原因分析を行った。 2. 営業店への苦情事例の還元方法を改善し、再発防止を強化した。苦情事例を還元し、再発防止の実効性を高めるため、18年5月、補助ツールとして、苦情事例活用表を調製した。	1. 詳細かつ多面的な原因分析に基づき、所管部署へ改善提案を行い、また苦情事例の還元内容の改善により、苦情の再発防止の徹底を図った。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
	<p>顧客説明マニュアル等の内部規程整備 ・与信取引における顧客への適切な説明責任履行により顧客と当行相互の意思疎通を円滑にし、より深い信頼関係構築のため、顧客説明に関する内部規程を整備し、営業店における現行説明態勢を向上、充実させていく。</p>	<p>・営業店の実態等を把握のうえ、適宜上記手引きの内容見直しや融資規程等の改正等を行い、内部規程を整備する。 ・内部規程等の見直し、改正内容等を、示達、会議等により、営業店に徹底し、顧客説明態勢を整備する。</p>	<p>・不動産登記法および個人情報保護法改正に伴う保証人取扱方法の変更、担保提供時の説明明確化のため意思確認記録表の改訂等実施（17年9月） ・別紙保証（根保証）契約の保証意思確認記録表の改訂実施に併せ、保証人意思確認時の説明方法等の一部見直し実施（18年5月） ・「与信取引に係る顧客説明の手引き」の見直しに着手、見直し内容等検討実施 ・「顧客保護管理態勢」の観点から、監査部監査を受検</p>	<p>顧客説明の手引き改正時期が遅れたため、18年下期の早期実施が課題 ・個別保証契約の保証人意思確認記録表の改訂による保証契約の更なる説明態勢整備が課題 ・監査部監査結果を踏まえ、契約関係書類の早期交付等への対応策策定と実施が課題 ・態勢整備とともに1-(5)-の顧客説明に関する実効性検証結果を踏まえた適宜適切な改善策の実施、手引き内容の見直し等が随時必要</p>
八十二	<p>営業店における実効性の確保 ・与信関連事業の一元管理の実現と実効性検証態勢を構築する。 ・検証結果に基づく改善策の実施により、営業店の顧客説明態勢の実効性向上を図る。</p>	<p>・検査部による検証、臨店指導を通じた徹底を継続。 ・オペレーショナルリスク情報収集・報告システムの構築と同システムの活用により、実効性検証体制を構築、整備する。</p>	<p>・検査部検査、融資統括部臨店指導時に営業店での顧客説明義務履行状況、苦情対応状況等を検証、指導。同検査、臨店指導結果報告から喫緊に対策が必要な問題事象等は発生していない。 ・オペレーショナルリスク（苦情、事故等）報告システム稼動（17年12月）により与信関連事業の一元管理体制構築、同システムを利用し、本部内の「コンプライアンス・オペレーショナルリスク管理作業部会」において苦情状況の把握・分析・再発防止策の策定等を実施 ・優越的地位の濫用防止における一点検を実施（18年3月）、特段の問題事象等発生していない</p>	<p>苦情、事故等報告システムの定着化、レベルアップおよび活用により営業店での実効性の更なる検証と分析等が必要 ・顧客説明義務履行状況、苦情対応状況等の検証態勢を維持するため、監査、臨店指導時における検証、指導を継続</p>
	<p>苦情等事例の分析・還元 ・苦情等を一元管理し、行内の情報共有化を図り、再発防止・改善に取組む。</p>	<p>・行内LANを活用しお客さまの生の声、苦情等事例の情報を定例的に還元 ・苦情再発防止のための職場研修の実施</p>	<p>・行内LANを活用し、お客さまの生の声、苦情等事例の情報を定例的に全行へ還元 ・苦情等は1ヶ月分を集約して傾向、原因、特徴等を分析し、分析結果を毎月経営陣へ報告するとともに、行内LANおよび通達（本部情報）で全行に情報発信して還元 ・苦情対応と再発防止について、地区支店長会議（17年度全地区13地区実施、18年度上期8地区実施）および新任支店長研修（18年度上期1回実施）にて徹底、また職場研修を3回（17年度2回、18年度上期1回）実施 ・苦情の記録・報告方法を行内LAN（パソコン）を使用した方法に変更（17年12月） ・苦情再発防止策について本部横断的に検討するため、苦情の分析を強化し、オペレーショナルリスク管理作業部会にて再発防止策の検討、作成、実施、検証を実施（18年度上期2回）</p>	<p>苦情再発防止のための職場研修の実施により、営業店の意識向上が進んでおり、取組みを継続していく。 ・行内LANを活用し、お客さまの生の声、苦情等事例の情報を定例的に還元 ・苦情等は1ヶ月分を集約して傾向、原因、特徴等を分析し、分析結果を毎月経営陣へ報告するとともに、行内LANおよび通達（本部情報）で全行に情報発信して還元 ・18年8月よりオペレーショナルリスク管理作業部会において本部横断的に再発防止策の検討、作成、実施、検討を実施</p>
北陸	<p>顧客説明マニュアル等の内部規定の整備と実効性確保 ・苦情・トラブルの受付・迅速な処理および未然防止・再発防止のための助言・指導の強化 ・「地域金融円滑化会議」からの情報収集・分析や富山県銀行協会との連携強化</p>	<p>・「顧客説明態勢マニュアル（与信取引）」の発刊 ・研修や店内勉強会の実施による内容理解・意識浸透 ・コンプライアンス統括部署・監査部署による説明態勢の遵守状況チェック・指導 ・苦情対応管理規定の制定 ・実例を中心とした要因分析、対応策を検討し営業店への指導に活用する。 ・未然防止策・再発防止策として各種マニュアルの配置、事例集の定期発刊、研修の実施 ・「地域金融円滑化会議」への出席、富山県銀行協会との情報交換</p>	<p>・「地域金融円滑化会議」への出席・情報交換（3回） ・「苦情・トラブルの具体例と問題点」を発刊（3回） ・「苦情対応管理規定」を制定し、営業店からの報告体制を見直しするとともに、本部内報告体制の再整備を実施（17/9） ・「関係部連絡会」で苦情・トラブル受付状況の報告および改善策の検討（17年8月より実施） ・苦情・トラブルの分類コードを見直し、要因分析を実施（18/3） ・「顧客説明態勢マニュアル（与信取引）」の発刊および改定（17/12、18/6） ・短期借入用申込書＜複写式＞の制定 ・資金使途別申込書の改定および取受の徹底 ・契約書説明資料の作成 ・契約書類写しの悉皆交付と受領確認の実施 ・「顧客説明態勢マニュアルQ &amp; A（行員向け）」の発刊（18/2）</p>	<p>事故等記録簿の作成基準を明確化、本部への報告ルール見直しを行うとともに、注意喚起通達や具体例集の出状等により、苦情処理体制は改善・整備された。さらに、18年8月より週次で常務会へ苦情・トラブル受付状況を報告することとし、経営陣が主体的に関与する体制とした。今後とも、本ルールの一層の徹底を図ることにより、重大な苦情・トラブルの早期の把握、初期段階での解決および再発防止を図っていく。 また、18年9月の短期プライムレート改定に際しては、説明責任の履行、顧客との合意、優越的地位の濫用防止、契約書面の交付、のポイントを徹底すべく、マニュアル等を整備して営業店指導に努めている。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
北國	<p>中小企業金融の円滑化や顧客保護の観点から、契約条件等について、お客さまに適切かつ十分な説明を行うために、説明態勢の整備及び相談苦情処理機能の強化を図る。</p>	<p>(1) 「クレジットポリシー」「融資取引に関する説明マニュアル」の一層の定着 (2) 相談苦情処理態勢全般の見直しによる相談苦情処理の強化</p>	<p>「クレジットポリシー」「融資取引に関する説明マニュアル」の一層の定着 ・eラーニング教材「融資取引における顧客説明態勢」の追加公開 ・優越的地位の乱用に該当する行為がない様に行内示達を行い周知徹底 相談苦情処理態勢全般の見直しによる相談苦情処理の強化 ・「よろず相談所」の「お客さま相談所」への改組および増員 ・「苦情・トラブル事例集」の公開 ・お客さま相談所長による営業店臨店開始</p>	<p>営業店・本部が一体となった早期問題解決が可能となるよう、的確かつ迅速な行内報告態勢を整備するなど、相談苦情処理機能の一層の強化を図ってまいります。</p>
福井	<p>・説明記録にかかる手続きの円滑化を図る。また、ローンの「金利適用ルール」に関する説明を徹底する。 ・「(行員向け)説明マニュアル」の充実を図る。また、「(顧客向け)説明書」の拡充を図る。 ・相談・苦情情報の分析・業務改善により、顧客満足度の向上を図る。</p>	<p>・説明手続きにかかる手続きの円滑化を図るための規定・書式等の改定 ・ローンの「金利適用ルール」説明の徹底 ・苦情システム集約化 ・「苦情対策委員会」の設置 ・苦情情報の活用、業務改善を図る</p>	<p>・融資関連契約書、書式の改定を実施。 ・お客さまご意見、情報のシステム化により、行内LANによる顧客情報の収集、管理態勢を開始した。 ・役員及び本部関連部署が参加しての苦情処理態勢をさらに強化し、業務の改善、CSの向上、リスクの軽減を図ることを目的として、「苦情処理委員会」の設置、開催。 ・苦情事例の全部署への開示を実施し再発防止を徹底。</p>	<p>&lt;分析・評価&gt; 苦情処理、顧客満足に関する取組みについては、計画通りの進捗状況である。 &lt;課題&gt; 法人先に対する満足度アンケートの実施</p>
静岡	<p>(1) 引続き現行の苦情処理体制を維持するとともに、再発防止に向けた啓蒙を推進 (2) CS意識の定着化 (3) 類似苦情の傾向と要因分析を行ない再発防止策を検討 (4) 顧客への説明態勢をより一層整備</p>	<p>(1) 苦情事例の営業店還元を継続実施 (2) 類似苦情の傾向と要因分析の精度を高めるため、苦情分類項目の見直しを実施 (3) 類似苦情の傾向と要因分析に基づき再発防止策を立案するとともにその後の苦情発生件数の推移等からそれら防止策の効果測定を行い、必要に応じて更なる防止策を立案する体制を構築 (4) 包括的な説明マニュアルを作成するとともに内部監査による説明態勢の実効性の検証を実施</p>	<p>(1) 苦情事例につき営業店への還元を継続実施。 (2) 苦情につき苦情対応記録簿を改定の上業務・商品別、原因別の分類項目を細分化し、要因分析の精度向上を図り、再発防止策を34件実施。 (3) コンプライアンスオフィサーによる全店臨店を通じたモニタリング(17年度全店臨店)及び営業店指導の実施、ならびに監査方針に基づく検査を実施。</p>	<p>(1) 現状の分析と評価 ・苦情事例の継続的な還元により、営業店と情報を共有化した。また再発防止策を34件実施するとともに、苦情の分析を通じ再発防止策の実効性の検証を行った。 ・コンプライアンスオフィサーによる臨店を通じ、営業店長への牽制機能を発揮し、苦情処理態勢のモニタリング及び指導を実施するとともに、改善指導事項のフォローアップを行ない改善状況及び定着化を確認し実効性の向上を図ることができた。 (2) 課題と対応方針 ・「支店サポート部お客さまサービスグループ」を新たに設置し、関連部とも連携のうえ、苦情・要望等を商品企画を含むCS施策に直接反映させる取組みを行なっていく。 ・18年11月より苦情報告をシステム化し、苦情の要因分析の精度をさらに高め、継続的に再発防止策を立案、実施する。 ・コンプライアンスオフィサーによる全店臨店を継続実施し、営業店における苦情処理態勢のモニタリング及び改善指導を強化する。 ・優越的地位濫用防止に向けたモニタリング態勢強化、「独占禁止法遵守の手引き」の改定および周知徹底を図り、取引等の適切性確保を強化する。</p>
スルガ	<p>1. お客さまへの与信取引における説明態勢の維持強化(集合研修実施により顧客説明マニュアル等内部規程遵守を徹底) 2. 社内管理プロセスの的確な運用ならびに全社員の問題意識の共有化による、利用者保護・利用者利便の向上促進</p>	<p>1. 顧客説明マニュアル等内部規程の拡充 2. 相談苦情処理態勢の維持・強化 (1) イントラネットの「お客さまの声」「法人アラーム掲示板」「コンプライアンス・メールマガジン」の運用強化 (2) ホームページ上のお客さまからの苦情やお褒めの言葉、改善事例掲載の継続実施 3. 全社員向けのコンプライアンス研修、融資担当者向け勉強会「法人融資実践講座」等の継続実施 4. 「地域金融円滑化会議」での意見交換による相談苦情処理機能の強化</p>	<p>1. ロールプレイングによる窓口対応レベルの向上 2. 与信取引における説明態勢の維持強化 3. 証券・保険業務における説明態勢の維持強化 (1) 証券外務員登録者向けの「証券コンプライアンス研修」および「商品勉強会」を開催 (2) 投信会社によるお客さま向け投信銘柄運用報告会を実施 (3) 個人・法人融資先に対する投資信託の勧誘・販売基準制定 (4) 高齢者の基準を厳格化 (5) 換金時ならびに乗換取引時の説明態勢を強化</p>	<p>1. 優越的地位の濫用の防止を含む取引等の適切性確保への取組みについてはコンプライアンス態勢のさらなる強化を実施 2. コンプライアンス研修、融資担当者・所属長向けの勉強会開催などにて優越的地位の濫用の防止を含む取引等の適切性確保への取組みについて周知徹底 3. 投信販売先のうち、高齢者については各営業店支店長が定期的に面談するなど、顧客への説明態勢について実効性を確保</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
泉州	顧客説明マニュアル等の内部規定の整備 ・包括保証受入先に対する保証書切替え対応 ・苦情等実例の分析・還元	顧客説明マニュアル等の内部規定の整備 ・包括保証受入先に対する保証書切替え対応 ・包括保証受入先に対して、保証受入見直し及び限度保証又は確定保証への順次切替え（19年2月まで順次展開） ・苦情等実例の分析・還元 ・コンプライアンス委員会にて事例の検討・対応策を協議 ・融資責任者会議等にて、苦情・トラブル事例を還元 ・「苦情・トラブル解消塾」を開催し、その内容を本部・営業店に水平展開	顧客説明マニュアル等の内部規定の整備 ・「融資規定」「事務取扱手続」「融資役席行動基準マニュアル」「与信に関する顧客説明ルール」改定、「不動産担保評価マニュアル」制定 ・包括保証受入先に対する保証書切替え対応 ・包括保証受入先に対して、保証受入見直し及び限度保証または確定保証への順次切替えを開始 ・「第三者保証については原則受入れない」方針を営業店向けに再度明示 ・保証受入れに関するQ&Aまとめ、営業店全店へ配布 ・苦情等実例の分析・還元 ・コンプライアンス委員会（毎月開催）にて、事例の検討・対応策を協議 ・融資責任者会議等にて苦情・トラブル事例を還元、優越的地位の濫用禁止について注意喚起、勉強会等を実施 ・「苦情・トラブル解消塾」を開催し、その内容を本部・営業店に水平展開	〔分析・評価〕 ・行内関連規定・マニュアルの整備完了、各種ツールも順次改定 ・包括保証受入先に対する保証書切替えも順次対応中 ・苦情等実例の検討・対応策を協議し、本部・営業店に水平展開 〔今後の課題〕 ・各種法改正・制度変更があった場合、各種規定・マニュアルへの反映、契約書関係の一部見直し～保証協会の責任共有制度導入、株券電子化への対応 ・包括保証先に対し、一斉切替えを順次対応 ・苦情・トラブル事例について検討・対応策を協議し、その内容を本部・営業店へ水平展開
	顧客説明マニュアル等の内部規程の整備 「顧客説明マニュアル」等の見直しを行うとともに、機会教育を徹底する。	「顧客説明マニュアル」等を適時見直しするとともに、行内研修等の機会教育を通じて、より強固な顧客説明態勢を構築する。	1. 包括根保証契約の適切な見直しを行い、「顧客説明マニュアル」を改正した。 2. 顧客説明態勢にかかる行内研修を実施し、機会教育を徹底した。	「顧客説明マニュアル」等は適時見直しを行っている。 より強固な顧客説明態勢を構築するため、行内研修・機会教育を徹底する。
但馬	営業店における実効性の確保 「顧客説明マニュアル」等の見直しを行うとともに、機会教育の徹底、内部監査の実施等により、その実効性を確保する。	内部監査項目に説明状況のチェックを組入れ、実効性の確保に努める。	内部監査の検証項目に説明状況のチェックを組入れ、担当者へのヒアリングを監査時に実施した。	引き続き機会教育の徹底、内部監査の実施等により、その実効性を確保する。
	苦情等実例の分析・還元 苦情等実例の分析・還元を定期的に行い、同様の苦情内容の再発防止に努める。	1. 発生した苦情事例や「銀行とりひき相談所」から還元される苦情事例等に基づき、本部で勉強会資料を作成するとともに、定期的に全部店へ還元し、同様の苦情内容の再発防止に努める。 2. お客さまからのご意見・ご要望の収集体制を整備するとともに、苦情事例等の行内における共有化を図ることにより、サービス改善・向上に努める。	1. 苦情事例等に基づき勉強会資料を作成し、定期的に全部店へ還元した。 2. 法令等遵守責任者を対象とした行内研修を実施した。 3. 兵庫県地域金融円滑化会議に出席し、情報収集に努めた。 4. 臨店指導により、営業店の苦情等処理態勢の向上を徹底した。	勉強会資料の活用と機会教育の実施により、苦情等実例の分析と発生防止に努めた。 引き続き、お客さまからのご意見・ご要望の収集体制を整備するとともに、苦情事例等の行内における共有化を図ることにより、サービス改善・向上に努める。 顧客への説明態勢について、研修、内部監査等を通じ、実効性の確保に努める。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
山陰合同	<p>顧客への説明態勢の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>店頭での均質で分かり易い融資取引にかかる顧客説明実施のため、各種契約内容の説明を本部作成で映像化し、顧客・顧客利害関係人への映像による説明のための視聴環境を店頭で設ける</li> <li>映像による説明の視聴後、行員が顧客等の不明点に絞り詳細説明を行う説明方法への変更を図り、行員の説明負担の軽減を図るとともに顧客等の理解度向上、説明の実効性向上を図る</li> <li>映像による説明は、同一内容をホームページにも掲載する</li> </ul>	<p>融資取引に係る契約内容の説明をDVD（映像化・音声化）で製作する</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>店頭に説明専用のDVDプレーヤーを設置し、顧客等に視聴頂く環境を設ける</li> <li>DVD視聴後に不明な点がないかを確認し、行員はそれに絞って詳細説明を加えるなど説明方法を変更し、マニュアル等に反映し、事務取扱上の規則を明確にする</li> <li>顧客の利便性を確保するため、当行ホームページにも同じ映像を掲載し、来店できない顧客等にも対応する</li> </ul>	<p>17年11月に全店に165台のDVDプレーヤーを設置し、全店での説明映像視聴環境を整備</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>18年1月に消費者ローン、改定版住宅ローンの説明映像を全店配付するとともに、ホームページにも掲載</li> <li>18年3月には事業性資金用として銀行取引約定書他各種契約書条項の説明用映像を全店配付</li> <li>住宅ローン新規顧客に対するアンケートを実施することとし、その内容検討に着手</li> <li>行員が留得用の解説ビデオ作成を行うこととし、その内容検討に着手</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年11月には全店に165台のDVDプレーヤーを設置し、全店での説明映像視聴環境を整え、住宅ローン用・消費者ローン用・事業性資金用の説明映像を製作し、全店配付</li> <li>ひとまず映像による説明体制を構築できたものと評価している</li> <li>消費者ローン用、事業性資金用の契約に関する顧客説明は汎用性のある説明映像であるため、内容については顧客要望等を踏まえ、今後も必要に応じ、見直しを図る方針</li> </ul>
山陰合同	<p>相談苦情処理機能の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>営業店に苦情内容の認識の徹底を図る</li> <li>各営業店から報告を受けた内容を精査し、全店に共通の問題か特定店の問題かを把握し対応していく</li> <li>苦情・要望に対する対応強化により、苦情の削減を図る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>苦情対応マニュアルの改定</li> <li>苦情・要望記録票を改訂（新しい分類項目を設ける）し、苦情内容について本部と営業店との認識を共有し、営業店・本部一体となった態勢整備に努め、苦情の削減を図る</li> <li>営業店においても、自店の苦情の内容、傾向を分析・対応し、同様な苦情の発生防止を図る</li> <li>苦情分析を充実させ、3カ月毎に分析結果を営業店に還元。還元資料をもとに営業店にて勉強会を実施し、実施報告を求める</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>月次で分析を実施し、本会議にて分析結果を報告</li> <li>「苦情対応マニュアル」「苦情・要望記録票」の改定実施</li> <li>「苦情・要望記録票」の役員回付基準を制定</li> <li>苦情内容を要約した一覧表を営業店へ毎月還元し、勉強会の実施を義務付け</li> <li>苦情のポイントを絞った行内ニュース「今月のHot Voice!」「Attention, please!」を発行</li> <li>接遇向上キャンペーン「スマイルNo.1」の実施（17年11月～12月）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全体的に計画どおりに進捗している</li> <li>プロセス別の分析を検討</li> </ul>
広島	<p>顧客との共通認識の醸成と相互理解の向上に向けた取組みを徹底するなかで、説明態勢の一層の強化を図る。相談・苦情の原因分析に基づく再発防止策の実施と、内部監査体制の強化により、営業店における実効性を高める。</p>	<p>「スマイル&amp;ハイクオリティ運動」の実施による、顧客満足度向上に向けた取組強化</p> <p>「説明義務遂行マニュアル」の改訂・「説明シート」の追加等による説明すべきポイントの明確化と、取引関係の見直しや経営改善指導場面における相互理解の向上等による説明態勢の強化</p> <p>相談・苦情事例の分析を踏まえた的確かつ迅速な再発防止策の徹底と、説明義務遂行状況のチェックによる説明態勢の強化</p> <p>「地域金融円滑化会議」への参加により、構成メンバーとの情報交換を活用した対応策の検討</p>	<p>「好感度NO.1運動」を17年4月から「スマイル&amp;ハイクオリティ運動」に刷新し、顧客満足度の一層の向上に取組んだ</p> <p>「説明義務遂行マニュアル」の改訂、「保証・担保提供意思確認書」「同意確認チェックシート」の様式改正等を実施</p> <p>お客様相談記録簿作成システムを導入（6月）し、苦情・相談内容分析を高度化（分類項目の精緻化・データ化）</p> <p>徴求すべき保証人の要件、第三者からの担保・保証徴求時の取扱方法等を明確化（11月）するとともに、「融資基本研修」を開催（2月）し、説明義務遂行を徹底</p> <p>「地域金融円滑化会議」へ参加（9月、2月）し、相談・苦情対応・説明態勢等に関する情報交換を実施</p> <p>取引等の適切性確保への取組みに関する検証を実施</p> <p>短期プライムレートの引き上げを想定し、説明会を開催（9月）のうえ説明義務遂行を徹底</p> <p>苦情・トラブルにかかる本店部取扱要領を制定し、一元管理を強化</p>	<p>説明態勢の整備・相談苦情処理機能の強化に向け、「説明責任ガイドライン」等を踏まえた各種規定・マニュアル等の整備は進展。</p> <p>より一層の説明態勢強化に向け、研修等の開催により説明態勢の強化・定着化を図る。</p>
百十四	<p>【顧客への説明態勢の整備】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「与信取引における顧客説明の手引き（17年3月制定）」を営業店に浸透させます。</li> <li>融資支援システムによる顧客説明（交渉経緯）の記録を定着化します。</li> <li>苦情等の再発防止のため、融資支援システムに記録された交渉経緯を分析し、随時「与信取引における顧客説明の手引き」に反映します。</li> <li>融資謝絶時の取扱については、事務取扱規定に反映します。</li> </ul> <p>【相談苦情処理機能の強化】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>苦情の要因分析を徹底し、有効な再発防止策を実施・検証します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>融資支援システムに記録された交渉経緯を分析し、お客さまへの説明が不十分な場合、再発防止のため手続を改定します。また、トラブル事例等を分析し、営業店に還元します。</li> <li>監査部の営業店検査、随層別研修等を活用し、浸透に努めます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年4月、融資謝絶時の交渉経緯の本部に列挙を開始しました。</li> <li>17年7月、保証書を改訂しました。</li> <li>17年8月、苦情の要因を分析し、報告する体制を整備しました。</li> <li>17年8月、融資謝絶時の取扱を事務取扱規定に定めました。</li> <li>17年11月、与信関係の苦情要因を分析、再発防止を営業店に周知しました。</li> <li>18年1月、ローンの否認・取下案件管理について取扱手続を明文化しました。</li> <li>18年6月、苦情処理の一元管理部署として「お客さま相談センター」を設置しました。</li> <li>18年7月、借入意思確認、写し交付の記録化とあわせて「意思確認チェック表」を改定しました。</li> <li>18年8月、金利引上げ交渉時のQ&amp;Aを策定・周知しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>概ね計画どおり進捗しています。</li> <li>「お客さま相談センター」がお客さまの苦情やご意見に対応し、商品・サービスの改善に努めます。</li> </ul>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
佐賀	<p>説明責任ガイドラインを踏まえた顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化</p> <p>「手引き」「通達」「集合研修」「通信講座」「苦情等の分析・還元」などの行内態勢の定着と確立により、行員への意識浸透、トラブル発生防止と共にお客様との信頼関係強化を図る。</p>	<p>平成17年度以降融資関連「集合研修」時に「融資説明義務の重要性について」研修</p> <p>平成17年度以降通信講座「融資取引の説明に強くなる講座」を継続実施</p> <p>関連部署（審査第一部、審査第二部、経営管理部、人事企画部）の連携を継続</p> <p>苦情発生時はその要因を分析し、対応策を営業店に還元し、情報を共有化並びに再発を防止</p>	<p>通信講座「融資取引の説明に強くなる講座」を引き続き開講した。融資説明義務について集合研修時に周知した。</p> <p>実際の苦情事例に対して、再発防止の観点から原因分析を行い今後の対策も含めて全店に示達すると同時に手引きに事例として追加掲載した。</p> <p>「苦情等事案記録簿」を毎月取りまとめ主な苦情(総件数42件)について「苦情事例集」として事実関係と原因を調査し、問題点と対策を明確にして各部室店に通達として事例開示した。</p> <p>「苦情事例ニュース」は、平成18年4月から内容をより充実したものとして「苦情事例集」に集約した。</p> <p>「相談事例ニュース」は、総事件数6件について通達した。</p> <p>関係各部への検討改善依頼 8件</p>	<p>苦情事例等の分析と再発防止のため営業店への還元や、集合研修における融資説明義務の周知も行っており、説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化を図っている。今後も以上の行内体制を維持し、全行員へ意識を更に浸透させる。</p> <p>苦情等の分析・還元などの行内態勢の定着と確立により行員への意識浸透させる体制はできている。また、お客さま相談室から関係各部への改善検討依頼はより小さな事項についても要請し組織的対応は強化されつつあり今後ともトラブルの再発防止の観点から積極的に関係各部と連携し改善強化を図る。</p>
鹿児島	<p>顧客説明マニュアル等の内部規程の整備と営業店における実効性の確保</p> <p>・営業店におけるさらなる実効性の確保を図るため、プロセスチェックを含むチェック機能の強化を推進するとともに、営業店指導を実施する。</p>	<p>・債権書類の本部収納時における点検マニュアルの見直しと本部チェック態勢の活用（点検結果の分析・還元）</p> <p>・自店検査における検証項目の追加</p> <p>・臨店検査時の重点検証事項洗い出しと検証手法検討、検査マニュアル見直し、検査実施</p> <p>・既存集合研修における関連カリキュラムの組入れ</p>	<p>・債権書類の本部収納時における点検マニュアルを平成17年9月に改定実施（金融庁の監督指針や改正法に伴う融資事務取扱の改定ならびに営業店からの照会事項を反映）</p> <p>・本部収納時の点検結果から不備事項を還元し、継続的な指導を実施</p> <p>・自店検査検証項目に顧客への説明態勢にかかる項目を追加し、運用中</p> <p>・臨店検査時に使用する融資検査マニュアルの改定を実施（18年3月）</p> <p>・ウェブサイトモニタリング専担者を18年4月に監査部に配置し、KeyMan交渉履歴を通して、顧客保護等管理態勢面についてモニタリングを継続的に実施し、臨店検査で事実を確認している</p> <p>・既存集合研修におけるカリキュラム組入れ実施6回（融資取引における顧客の説明態勢・説明責任・債権書類作成事務等）</p> <p>・コンプライアンス臨店指導において、融資取引における説明義務の徹底状況を点検（46か店実施）</p> <p>・営業店勉強会の教材資料「顧客との交渉時におけるコンプライアンス上の留意点」（17年5月）、「不公正な取引方法について」を配付（18年2月）</p> <p>・コンプライアンス担当者会議（全9回）において、優越的地位の濫用等独占禁止法違反の防止について注意喚起。あわせて、「取引等の適切性確保への取組み」については、「独占禁止法に係る一言点検」（18年8月）を実施</p>	<p>・債権書類の本部収納時における点検マニュアルを会社法等の法改正および営業店からの照会事項を反映し、改定予定</p> <p>・引き続き債権書類本部収納時における本部チェック態勢、集合研修を活用していく</p> <p>・顧客への説明態勢の実効性確保のため、プロセスチェックを含む監査手法の見直しによりチェック機能をさらに強化していく</p> <p>・営業店指導については、コンプライアンス集合研修、臨店指導、勉強会資料の配付を通して継続的に実施し、更なる実効性の確保を図る</p>
	<p>・現態勢を堅持し、苦情等実例の分析・還元を継続していく。</p>	<p>・既存の苦情・事務ミス対策協議会、苦情・事務ミス報告書データベースを活用した実例の分析・還元</p>	<p>・苦情・事務ミス対策協議会の実施6回</p> <p>・苦情・事務ミス対策協議会実施後、苦情等実例の行内への還元を実施</p>	<p>・今後も現態勢を堅持し、相談苦情処理機能の強化を図っていく</p>

(6) 人材の育成

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
みちのく	地域的な要因や業種特性を考慮した上で企業の現状を把握し、企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力および経営相談・支援能力の向上を図る。また、事業再生・中小企業金融の円滑化を推進していく人材育成を図る。	行内集合研修の実施 地銀協集合研修への派遣 自己啓発の奨励	行内集合研修 企業取引にかかる研修を6講座7回開催、172名参加。 外部研修派遣 地銀協派遣実績は、9講座18回21名派遣。 外部トレーニーは、3社3名派遣。 自己啓発の奨励 リレバン関連通信講座受講実績は18講座201名受講	地域密着型金融を推進していくための人材育成については、3つの取組（集合研修実施、行外研修派遣、自己啓発の奨励）を柱として概ね計画通りに進んでいる。平成18年10月以降については、前年度の取り組みを継続し、当初計画のとおり3つの柱を中心に人材育成に積極的に取り組んでいく。特に行外研修に積極的に行員を派遣し、実践力のある人材育成を強化していく。
岩手	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業の将来性や技術力を的確に評価できる能力（目利き）、および経営支援の能力向上のために、行内研修を実践型とし、より充実させるとともに、地銀協等で開催する行外研修への派遣、通信講座の幹旋を行うほか、休日セミナーを開催する。また、行内で相応の「目利き」能力を有すると認めた行員を「融資SP」（融資セールス・プロモーター）として認定しているが、この有資格者数の増加を図り、現場での実際の対応レベルを向上させる。</li> <li>&lt;平成18年度までの目標&gt;</li> <li>行内研修受講者：250名</li> <li>地銀協等講座派遣者：22名</li> <li>通信講座受講者：500名</li> <li>休日セミナー受講者：250名（「目利き・中小企業支援」関連150名、「企業再生」関連100名）</li> <li>「融資SP」の有資格者数の増加...253名（17/3） 300名（19/3）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行内研修の充実では、外部講師を活用するとともに「目利き・経営支援能力の向上」に関するカリキュラムを導入した研修を引続き実施するほか、渉外担当者を対象とする経営支援に関するスキルアップのための研修会を開催する。</li> <li>地銀協等講座派遣については、新アクションプログラム対応講座に本部行員および営業店行員を可能な限り派遣する。</li> <li>通信講座の受講については、前年度まで「目利き」「中小企業支援スキル向上」「企業再生支援」を幹旋し基礎知識の習得を図ったが、今年度からは、実践コースを中心に幹旋し実践力の向上に努める。</li> <li>休日セミナーについては、これまでと同様、「目利き・中小企業支援」「企業再生」に関連するセミナーを開催する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「融資SP」の18年9月末有資格者数は273名となる。</li> <li>「目利き」「経営支援」に関するカリキュラムを導入した行内研修の受講累計実績（受講者数238名）</li> <li>地銀協が実施する「目利き」「経営支援」に関する講座への派遣累計実績（派遣者数21名）</li> <li>「目利き」「経営支援」に関する通信講座の受講累計実績（受講者数405名）</li> <li>休日セミナーの受講累計実績（受講者数244名）</li> <li>「目利き・中小企業支援」3セミナー開催、受講者数190名</li> <li>「企業再生」1セミナー開催、受講者数54名</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「融資SP」有資格者は300名の目標に対し273名となっているが、資格認定要件一部未達者28名および今年度研修受講者33名に対し研修会等を強化し、資格認定者を増加させていく方針である。</li> <li>行内・行外派遣研修および休日セミナーは、当初計画どおりに実施している。</li> <li>通信講座については、受講者数目標500名に対し405名となっているが、18年下期の受講申込者数は148名であり、目標を上回る見込みである。</li> </ul>
東北	<ul style="list-style-type: none"> <li>行内中小企業診断士による集合研修にて、企業の将来性や技術力を的確に評価できる人材を育成し、キャッシュフローを重視した担保・保証に過度に依存しないスキルを更に向上させる。</li> <li>担当者レベルの底上げを図るため、行内外研修への参加と通信講座の推奨を行う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業の将来性、技術力を的確に評価できる（目利き）人材の育成、経営支援の能力の向上</li> <li>目利き能力向上に資する研修を半期に1度開催する。</li> <li>融資トレーニーの継続により、審査能力の優れた人材を養成する。</li> <li>地銀協集合研修への派遣により、担当者レベルの底上げを図る。</li> <li>業種別審査能力の向上を図るため、地銀協通信講座の受講を推奨する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業大学校へ研修派遣 2名</li> <li>地銀協等外部研修への派遣 5名</li> <li>経営改善・事業再生実務研修の実施 28名</li> <li>融資トレーニーの実施 10名</li> <li>通信講座受講者 122名</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部研修への派遣は計画どおりに実施したが、行内研修については開催がやや少ないものもあり、18年下期については計画的な開催を予定している。</li> <li>通信講座については、年間を通じて積極的に取り組んでいる。</li> <li>引き続き、着実なレベルアップを進めていく。</li> </ul>
山形	<ol style="list-style-type: none"> <li>創業・新事業支援の実践的活用を促進するため研修を充実する。</li> <li>経営相談・支援のコンサルティング・ノウハウを高度化させるため研修を充実する。</li> <li>事業再生のノウハウの蓄積と共有化を目的に、関連する研修への派遣継続と充実を行う。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>地銀協等の行外研修を活用する。</li> <li>行内研修の内容充実を図る。</li> <li>外部講師による休日セミナーを実施する。（既存3講座に加え新規講座を実施する。）</li> <li>外部機関への人材派遣を行う。</li> <li>営業店行員の本部担当者、外部コンサルタントとの帯同訪問を積極的に行う。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>経営相談・支援および事業再生に関する指導者育成に向け、行外研修に派遣した。（21名）</li> <li>創業・新事業支援や経営改善支援に関する内容を充実し、行内研修を実施した。（9研修：233名）</li> <li>（1）法人専任者研修および法人コース（38名）</li> <li>（2）企業調査 および （73名）</li> <li>（3）やまぎん経営塾（47名）</li> <li>（4）融資担当者および管理者研修（41名）</li> <li>（5）融資特別および融資管理者研修（28名）</li> <li>（6）業種別能力開発および企業支援室トレーニー（6名）</li> <li>休日セミナーを実施した。（4講座：受講者159名）</li> <li>（1）中小企業診断士養成講座（46名）</li> <li>（2）経営指導のための会計講座（30名）</li> <li>（3）FP1級セミナー（46名）</li> <li>（4）最高財務責任者養成講座（37名）</li> <li>経営相談等に関する実務担当者の育成を図った。（76名）</li> <li>（1）行外研修派遣他（68名）</li> <li>（2）外部機関派遣（8名）</li> <li>営業店行員と本部担当者・外部コンサルタントとの帯同訪問を実施した。（延べ100名）</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>実践力の向上を目的に、各種研修を実施する。</li> <li>実務担当者の育成に向けて本部担当者を派遣していた行外研修の対象者を営業店担当者にも拡大した。また、公募制とし受講者の意識向上を図った。</li> <li>企業支援室や営業企画部、および外部コンサルタント、中小企業診断士との帯同訪問によりノウハウの蓄積が図られた。</li> </ol>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
常陽	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部講師等の活用により研修内容の充実を図っていく。</li> <li>専門的人材の育成機会として、外部研修等を積極的に活用していく。</li> <li>中小企業診断士・経営コンサルタント等高度なスキルを持つ人材の育成：10名</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行内融資関連研修会等の内容見直し</li> <li>事業再生・中小企業金融の円滑化に関する内容を盛り込む</li> <li>受講資格等の見直しを行い、受講機会の拡大を図る</li> <li>地方銀行協会主催の集合研修への本部行員等の派遣・指導者育成</li> <li>指導者育成の位置付け</li> <li>中小企業支援の専門資格保有者の育成</li> <li>中小企業大学校、社会経済生産性本部への派遣</li> <li>中小企業診断士・経営コンサルタント等の資格者を10名程度養成</li> <li>業務出向による業界特性習得者の育成</li> <li>自己啓発ポイント制度の導入</li> <li>資格取得・通信講座受講をポイント化し、自己啓発や能力開発に対する動機付けを強化する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人営業主任研修会をはじめ法人営業関連研修会を3講座新設したほか、融資関連研修会を目的別に再編し各研修会を開講。</li> <li>地方銀行協会主催の4講座（中小企業経営支援講座等）に6名の本部行員を派遣。</li> <li>中小企業支援の専門資格保有者は、17年度及び18年度上期は新たに11名が資格取得（中小企業診断士8名・経営コンサルタント3名）。</li> <li>業務出向による業界特性習得者の育成として、6名を異業種へ派遣。</li> <li>自己啓発や能力開発の動機付として自己啓発ポイント制度を導入。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業再生と中小企業金融の円滑化に関する行員のスキルは、着実に向上しており、引き続き行内研修の内容の充実を図っていく。</li> <li>リーダー養成のための地方銀行協会集合研修への派遣や業界特性習得のための業務出向等、外部への派遣も計画通りに進捗。</li> <li>中小企業支援のための高度なスキルを持つ人材育成についても、数値目標10名に対して、11名が当該資格取得し、目標達成であるが、さらなる取得促進を図っていく。</li> </ul>
足利	<ol style="list-style-type: none"> <li>行内研修のレベルアップを図り、「目利き」能力、経営支援能力を有する人材の育成を強化する。</li> <li>地銀協主催外部研修、外部トレーナーの派遣を通じ、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。</li> <li>「目利き」能力・経営支援能力養成を目的とした、行内外の研修（下期具体的取組策記載）に2年間で120名を派遣し、ソリューション営業手法の能力向上と習得知識の活用を図る。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>行内研修「ソリューション営業講座」（外部講師）の実施回数拡大。（年2回から年3回へ拡大）</li> <li>行内研修「企業支援ソリューション講座」（外部講師）の継続実施。</li> <li>地銀協講座「営業店法人取引専任者講座」への派遣。社会経済生産性本部への派遣。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>「ソリューション営業講座」、受講者66名。</li> <li>「ソリューション営業フォロー講座」、受講者39名。</li> <li>「企業支援ソリューション講座」、受講者26名</li> <li>「企業支援ソリューションフォロー講座」、受講者48名</li> <li>地銀協主催「営業店法人取引専任者講座」、派遣者17名。</li> <li>社会経済生産性本部、派遣者3名。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>修得した知識の実践活用とそのフォロー態勢の構築。</li> <li>目的とスキルに則した研修の企画・実施。</li> </ol>
第四	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業・新事業支援機能等の強化</li> <li>中小企業の経営活動全般に対する適切な指導・助言を行える専門家を育成する</li> <li>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</li> <li>行外研修への派遣、経営改善能力養成研修を実施し、営業現場での支援活動のレベルアップを図る</li> <li>事業再生に向けた積極的取組み</li> <li>各種行外研修等に派遣し、企業再生のための実務的な能力、各種再生手法の習得等を図る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業・新事業支援機能等の強化</li> <li>ア. 外部出向</li> <li>イ. 外部研修への派遣</li> <li>ウ. 行内研修の実施</li> <li>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</li> <li>ア. 外部研修への派遣</li> <li>イ. 行内研修の実施</li> <li>事業再生に向けた積極的取組み</li> <li>地銀協主催の「企業再生支援人材育成研修」に派遣</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業・新事業支援機能等の強化</li> <li>外部出向として、中小企業基盤整備機構に1名、若手行員を取引先企業等に6名派遣</li> <li>外部研修への派遣として、本部専任者を中心に地銀協主催「目利き研修」に14名派遣</li> <li>行内研修の実施として、法人営業研修を41名が受講</li> <li>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</li> <li>外部研修への派遣として、地銀協主催の「中小企業支援スキル向上研修」に6名派遣</li> <li>行内研修として、経営改善能力養成リーダー研修を97名、経営改善能力養成研修を287名が受講</li> <li>事業再生に向けた積極的取組み</li> <li>外部研修への派遣として、中小基盤整備機構の企業再生支援研修へ2名、地銀協主催「企業再生支援人材育成研修」等に5名、その他外部研修に2名派遣</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>若手外部出向は継続予定。外部研修についても、異動者を中心に継続派遣予定</li> <li>18年度は、17年度に経営相談・支援機能の強化を目的に開催してきた行内研修に替え、取組情報の共有化と実践力の強化を目的とする「貸出資産健全化会議」を開催している。上期に引き続き、下期も開催予定</li> </ul>
北越	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業の将来性、技術力を的確に評価する「目利き」能力、経営支援能力の向上など人材育成に取り組む。</li> <li>行内研修については現行のカリキュラムを継続し行員のレベルアップを図る。</li> <li>行外研修には、本部担当のほか営業店行員の派遣も行い、本部・営業店一体となった取組みを推進。</li> <li>関連する通信講座の受講を推奨するほか、中小企業診断士の養成にも引き続き取り組む。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行内研修の実施</li> <li>目利き...法人担当者スキルアップ研修、融資ライセンス研修</li> <li>業種別目利き講座、企業調査セミナーなど</li> <li>経営支援...企業経営改善支援研修など</li> <li>行外研修への派遣</li> <li>地銀協「企業再生実務講座」「中小企業経営支援講座」など</li> <li>中小企業診断士の養成</li> <li>中小企業大学校への派遣、中小企業診断士養成講座の実施など</li> <li>通信講座は、年2回定期的に受講を推奨。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行内研修は経営改善支援研修など15講座21回を実施。</li> <li>行外研修は地銀協研修を中心に22講座へ35名を派遣。</li> <li>中小企業診断士は新たに5名が資格を取得。現在1名を大学校に派遣。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>18年9月までに計画した各種施策は全て計画通りに実施。</li> <li>中小企業診断士の養成については成果を上げており、今後もさらなる養成に努める。</li> <li>目利き、経営支援、事業再生とともに確実に行員のレベルアップが図られてきており、成果を上げている。</li> <li>今後も更に研修対象者の裾野を拡げ、能力向上を図る。</li> </ul>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
山梨中央	<p>1. 企業の将来性・技術力を的確に評価することにより、中小企業金融の円滑化を推進するため、「目利き」能力の向上を図る。</p> <p>2. 取引先の事業再生に向けた取組みを強化するため、なお一層、経営支援能力の充実を図る。</p>	<p>1. 「融資エキスパート養成研修」を軸とする行内研修、および行外への行員の派遣を継続実施するとともに、効果的な人員配置により、行内のスキルアップに取り組む。</p> <p>2. 主要な業種について、「目利き」のポイントを集約し、実務上の活用に取り組む。</p>	<p>1. 「目利き」能力の向上・経営支援能力の充実を図るため、「融資エキスパート養成研修」を頂点とする以下の行内研修に取り組んだ。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・平成17年4月から平成18年9月までに3回の「融資エキスパート養成研修」を実施した。（受講者計24名）</li> <li>・平成17年度「融資審査部スタッフ制度」研修生2名を5月から融資審査部に配属した。平成18年度においても、2名を同制度の研修生として融資審査部に配属した。</li> <li>・「企業評価力養成研修会議」（22名参加）、「支店長対象融資研修会議」（76名参加）、「役員対象融資研修会議」（3回延べ219名参加）、「融資業務研修会議」（5回延べ145名参加）、「法人渉外研修会議」（2回延べ63名参加）等の集合研修を実施した。</li> <li>2. 地銀協主催の「目利き」研修（28名）、「中小企業支援スキル向上」研修（23名）、「企業再生支援人材育成」研修（7名）、および中小企業大学校（2名）等、外部研修への派遣を実施した。</li> <li>3. 効果的な人員配置を目的とする「融資関係人事情報交換会」を実施した。</li> <li>4. 建設業および医療業界についての審査のポイントを策定し、営業店に配付した。</li> </ul>	<p>融資エキスパートを軸とする人材育成の基礎固めはできたものの、OJTの充実による裾野拡大が課題であり、融資エキスパートのフォローアップ研修を通じて、態勢の充実に取り組んでいく。</p> <p>また、融資担当者のスキルアップに向けたツールとして、引続き主要業種の審査のポイントの策定に取り組んでいく。</p>
八十二	<p>「目利き能力伸長」「中小企業支援スキルの伸長」「再生支援スキルの伸長」の3テーマを中心に継続的に育成を図る。</p>	<p>対人対応力、目利き・中小企業支援スキル、再生支援スキルの強化に向けた研修等の実施</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・対人対応力：コミュニケーション基礎研修（2回）</li> <li>・目利き能力、中小企業支援：法人営業トレーナー研修（3回）、再生支援：経営改善支援実習（旧：業況悪化企業対応研修）（3回）</li> <li>・休日自主参加研修：46講座実施（参加者延べ1,861名）</li> <li>・地銀協研修（対応講座）に計15名派遣</li> <li>・外部企業への出向、長期研修は18年10月1日現在26名</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・集合研修、休日自主参加型研修ともに、予定通り実施。参加者も多く、基礎知識の習得は進んだと認識。</li> <li>・今後は知識を実践に展開することが課題であり、集合研修、休日自主参加型研修をレベルアップしつつ継続実施していく。</li> <li>・18年度下期は法人営業トレーナー（1回）、経営改善支援実習（旧：業況悪化企業対応研修）（1回）ともにカリキュラムを拡充して実施予定。休日自主参加研修は10講座程度実施予定。18年度下期は地銀協研修（対応講座）へ5名派遣予定。他外部研修への派遣、外部企業への出向も継続実施する。</li> </ul>
北國	<p>企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力（「目利き」能力）、経営支援の能力の向上など、事業再生・中小企業金融円滑化に向けた人材を育成する。</p>	<p>人材の育成と適切な人員配置による行内への浸透</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・既存の行内研修・行外派遣体制の継続実施</li> <li>・アクションプログラム対応通信講座・参考図書継続推奨</li> <li>・育成した人材の各エリアへの適切な人員配置</li> </ul>	<p>行内研修</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・17.5 「企業調査講習会」（みずほコーポレート銀行主催）・・・15名受講</li> <li>・17.6 「ソリューション営業研修（前半）」・・・19名受講</li> <li>・17.8 「ソリューション営業研修（後半）」・・・19名受講</li> <li>・17.8 自主参加型セミナー「事例に見る中小企業の市場創造戦略」・・・145名参加</li> <li>・17.11 「事業承継コンサルティング研修」・・・52名受講</li> <li>・17.12 「ソリューション営業研修（前半）」・・・16名受講</li> <li>・18.1 「法人新規開拓研修」の開催・・・30名受講</li> <li>・18.2 「ソリューション営業研修（後半）」・・・16名受講</li> <li>・18.6 「ソリューション営業研修（前半）」・・・20名受講</li> <li>・18.6 「事業承継コンサルティング研修」・・・27名受講</li> <li>・18.6-9 「中小企業経営再生研修」・・・163名受講</li> </ul> <p>行外研修</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・17.5 「事業承継トレーナー」（東京三菱銀行）・・・1名派遣（1年間）</li> <li>・17.6 「営業店役席者講座（企業取引研究コース）（地銀協）」・・・1名派遣</li> <li>・17.7 「業種別企業経営研究講座」（地銀協）・・・1名派遣</li> <li>・17.8 「中小企業経営支援講座」（地銀協）・・・1名派遣</li> <li>・17.9 「企業調査講習会」（みずほコーポレート銀行）・・・1名派遣</li> <li>・17.10 中小企業大学校「中小企業診断士養成課程」・・・1名派遣（1年間）</li> <li>・17.10 「シンジケートローントレーナー」（みずほコーポレート銀行）・・・1名派遣（1年間）</li> <li>・17.12 「業種別企業経営研究講座」（地銀協）・・・1名派遣</li> <li>・18.5 「事業承継トレーナー」（東京三菱銀行）への派遣・・・1名派遣（1年間）</li> <li>・18.9 「企業調査講習会」（みずほコーポレート銀行）への派遣・・・営業店より1名派遣</li> </ul>	<p>当初計画通りに進捗していますが、今後研修体制を継続実施し、目利き能力のある人材をさらに行内に育成しながら、事業再生・中小企業金融の円滑化に資するよう努めてまいります。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
福井	<ul style="list-style-type: none"> <li>・渉外担当者が取引先とのリレーションを実行し、また中小企業金融の円滑化に特化するための環境整備として、融資事務担当者の育成を行い、全体的なレベルアップを図る。</li> <li>・実践で活用できる「目利き」能力、事業再生、経営支援に向けた行員の育成を図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・女性融資事務担当者の早期育成</li> <li>・女性事務職上位者80名に対して、インターバル研修と実践を行い、女性融資事務担当者として格付・自己査定業務等の融資判断が必要な上級レベルで20名、日常の融資業務が可能な中級レベルで30名を育成。合計50名を営業店にて実践させる。</li> <li>・地場産業企業対象の行外研修への派遣（繊維・眼鏡・機械金属等）、行内研修の実施</li> <li>・福井産業支援センターによる地場産業企業対象の研修（業界の動向から材料、製造、生産管理、営業企画までの一連の流れを網羅する研修）に本部署・営業店行員をバランスよく派遣し、業界企業を理解するとともに、リレーション強化と経営支援・事業再生に向けた人材の育成を図る。また、目利き力向上・業界企業理解に繋がる行内研修を実施する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>【行外研修への派遣】</li> <li>・目利き力向上の行外研修派遣</li> <li>・各業種別の研修・セミナー10講座に17名を派遣。</li> <li>・その他、行外研修派遣</li> <li>・経営支援・再生・階層別等24講座に35名を派遣。</li> <li>・行内研修の実施</li> <li>【女性融資事務担当者の早期育成】</li> <li>・事務担当者・OJTの指名</li> <li>・当初26名指名。27名を追加し53名を指名。</li> <li>・集合研修の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・行外研修、行外研修とともに、銀行目線だけではなく、異業種との交流や外部専門機関講師など、研修参加者は企業の実態把握への新しい目線が広がってきている。</li> <li>・研修へ派遣した職員については、人事企画チームと連携して、本部・営業店の人事ローテーション等を考慮する必要がある。</li> <li>・融資事務担当者育成について、日常業務基礎レベルには到達したが、判断等の応用レベル習得には、渉外経験等顧客との交渉を数多く経験することが肝要である。</li> <li>・本部としては各職員の習得状況を把握し、適切な集合研修の実施や営業店に対して、ジョブローテーションの指導を行っている必要がある。</li> </ul>
スルガ	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. お客さまのニーズにお応えし長期的な視点でサービスを提供するスキルの高い人材「ファイナンシャルコンシェルジュ」を育成</li> <li>2. 研修、セミナーへの参加ならびに通信講座の受講等により、事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた人材を育成</li> <li>(1) 企業の将来性や技術力を的確に評価できる能力（「目利き」能力）の向上</li> <li>(2) 経営支援能力の向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 社内融資勉強会「法人融資実践講座」開催</li> <li>2. 地銀協研修への派遣</li> <li>3. 慶應義塾大学ビジネススクールへの派遣</li> <li>4. (財)企業経営研究所主催「スルガビジネススクールMBA講座」への派遣</li> <li>5. MIT（マサチューセッツ工科大学）への派遣</li> <li>6. しずおか産業創造機構への派遣</li> <li>7. 地銀協通信講座等の受講（新アクションプログラム総合コース 創業・新事業支援(目利き)コース 中小企業再生コース等）</li> <li>8. 外部専門家、ターンアラウンド・スペシャリストとの協働によるスキルアップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 法人融資実践講座の開催 全8回</li> <li>2. 地銀協研修への派遣(31名)</li> <li>3. 慶應義塾大学ビジネススクールへの派遣(3名)</li> <li>4. 「スルガビジネススクールMBA講座」への派遣(7名)</li> <li>5. MIT（マサチューセッツ工科大学）スローン経営大学院への派遣(1名)</li> <li>6. しずおか産業創造機構への派遣(2名)</li> <li>7. 地銀協におけるリレバン関連通信講座等の受講568名</li> <li>8. 経営品質協議会「経営品質セルフアッサー」育成研修受講(59名)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 人材育成については概ね計画通りに推移しており、今後も全社的な重要課題として強化</li> </ul>
清水	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業だけでなく、業界や業種に精通し、お取引先と対等に話ができる能力を持った行員の育成。</li> <li>・中小企業診断士等の企業支援に有効な資格取得を推奨。</li> <li>・支店マネジメントなどを学ばせる支店長研修の実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外部出向者を講師とした研修の実施。</li> <li>・お取引先をモデルとして事例研究を行い、企業理解を深める研修(企業コンサルティング研修会)の実施。</li> <li>・行員を育てる風土や目利きの実践等は、現場トップの意識改革からという考えのもと、支店長を対象にマネジメント能力の向上を目的とした研修を実施する。</li> <li>・地銀協研修への派遣及び通信講座の斡旋を継続的に行う。</li> <li>・目利き養成講座受講者、延べ1,000人を目標とする。</li> <li>・ISOに基づいたトレーナー制度の実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成17年度上期中の目利き養成講座受講者 204人、下期中の受講者449人、平成18年度上期中の受講者353人、延べ受講者1,006人となる。</li> <li>・中小企業診断士1名を養成するとともに、平成17年度下期より中小企業大学校への派遣を実施。</li> <li>・平成18年1月より外部講師を招き、支店長マネジメント研修を3テーマ実施。また、平成18年8月からは営業力の強化を目的とした3テーマ実施。</li> <li>・平成18年2月に当行及び(株)清水地域経済研究センター共催の「清水銀行経営セミナー」を開催。</li> <li>・行内研修制度である「法人マーケットトレーナー」「審査トレーナー」「ロントレーナー」を実施し、行員のスキルアップに資する行内研修を実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・目利き養成講座受講者が累計で1,006人と当初の目標を上回った。</li> <li>・法人開拓・課題解決のためのパイプとすべく、通信講座の受講を斡旋していく。さらに、現場トップの支店長に対し、マーケティング手法習得を目的としたマネジメント研修実施することで、その効果を高めていく。</li> <li>・中小企業診断士等の中小企業支援に有効な資格取得を支援、行員のスキルアップ強化をしていく。</li> <li>・上期における研修のブラッシュアップを実施し、継続的意識強化を図る。</li> </ul>
三重	<ul style="list-style-type: none"> <li>・基礎知識の定着に加え、専門性の高いスキルの習得に向けた研修メニュー、研修機会の充実に取り組む。</li> <li>・地域金融機関の行員に求められる「お客さまから信頼され、ビジネスパートナーとして問題解決をサポートできる人材」の育成を目指す。</li> <li>・研修受講人員目標 19/3期 4,300人・日</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・メガバンク企業調査部・審査部・法人営業部・海外支店へのトレーナー派遣の実施。</li> <li>・外部講師による研修プログラム充実、研修機会増加。</li> <li>・通信講座、eラーニングの受講斡旋・勸奨。</li> <li>・企業再生支援チームによる行内研修の実施。</li> <li>・キャリアパスに沿った研修体制整備。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・メガバンクへのトレーナー派遣10名</li> <li>・外部講師による研修を109日開催、延べ1,776名受講</li> <li>・地銀協研修「目利き・経営支援・事業再生」へ5名派遣</li> <li>・企業再生支援チームによる行内研修を実施</li> <li>・FP1級セミナー開催、地元大学大学院の経営セミナーへ6名派遣</li> <li>・研修延べ受講者 18/3期 4,300人・日、18/4～18/9 2,850人・日</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新人から幹部職員まで幅広く、研修受講機会は拡大している。</li> <li>・職員の基礎知識は確実に向上しており、より専門性の高いスキルの習得を促進する。</li> </ul>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
泉州	企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力、経営支援の能力向上など、事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた人材の育成	センギンビジネススクール等の研修内容の整備・充実 各種機能提供についての研修実施 地銀協等、外部研修への参加 各種勉強会・セミナー等の実施・参加 通信講座の継続受講	各種研修の実施 ・第4回センギンビジネススクール ・融資役員等を対象に審査部トレーナー ・融資業務室トレーナー ・融資推進機能習得研修 ・事業承継上級研修 ・融資推進セミナー ・新規塾の実施 ・融資推進塾の実施 ・外為推進トレーナーの実施 ・外為推進担当者会議の実施 地銀協主催「企業再生に関する研究会」に担当者派遣 三菱UFJリサーチ&コンサルティング等による行員向け勉強会の実施 アクションプログラム対応の通信講座の受講 (新アクションプログラム対応総合コース) (業種別コース「医療・介護編」) (業種別コース「中小建設 編」)	〔分析・評価〕 ・中小企業支援スキルの向上を目的とした「融資推進機能習得研修」、「事業承継」等の行内研修、「センギンビジネススクール」等の外部機関を活用した研修、新アクションプログラム関連の通信講座受講奨励等、計画通り実施 〔今後の課題〕 ・新アクションプログラム関係の通信講座の受講継続 ・各種行内研修の継続実施とブラッシュアップ ・地銀協研修への参加及び行内での水平展開の継続実施
紀陽	経営相談・支援能力の向上および事業再生を目的とした研修や自己啓発のサポートに積極的に取り組んでいく。その際、担当者のスキルアップを図ることはもちろんであるが、事例を反復して学ぶことにより、全体の問題意識の共有化とレベルアップを図っていく。 事業再生にかかる研修については、その対象を支店長や渉外担当者に広げ、融資担当者まかせとすることなく、組織（営業店）をあけての取組み体制を築く。 また、外部人材の登用（キャリア採用）を実施することにより組織力を高めていく。	行外トレーナーや地元企業への派遣等による実務能力の向上 行外研修への派遣によりスキルアップとマインドアップ 法人対策研修や融資案件事例研修等の実践的な研修をと おした人材育成 Eラーニングを導入し研修頻度と対象者の拡大 外部人材の登用	・株式公開支援業務習得を目的に証券会社へ1名、経営支援を目的に地元企業へ1名を新たに派遣 ・地域密着型金融推進に関する人材育成を目的として、地銀協主催の集合研修に20名を派遣 ・企業の将来性や技術力を的確に評価できる人材育成のための研修の実施 法人対策研修（5日間、31名） 融資基礎研修（3日間、43名） 融資案件事例研修（29名） 本部トレーナー（5日間、27名） 支店長上海研修（5日間、8名） ・中小企業支援スキルの向上を目的とした研修の実施 経営改善支援研修（249名） ・キャリア採用した2名を融資部経営サポート室、ピクシス営業部へ配置 ・専門能力の向上を目的とした休日セミナーにのべ572名が参加	・「企業再生」に関する人材育成について、融資部経営サポート室と連携を図りつつ、計画通り研修を実施 ・「目利き」「中小企業支援スキル向上」「企業再生支援人材育成」等を目的とした行外研修への派遣を今後も積極的に実施 ・専門知識の吸収やスキルアップを目的とした本部トレーナーや休日セミナーを引き続き実施する。
但馬	行外研修、行内研修を通じて、事業再生・中小企業金融の円滑化を推進していくための人材育成に努める。	行外研修等への参加、その受講者が中心となって実施する行内研修、各種通信講座の受講等により、企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力（「目利き」能力）、経営支援の能力の向上を図り、人材育成に努める。	1. 目利き、経営支援、事業再生の分野の通信講座を受講させた。 2. 「新アクションプログラム対応総合コース」の通信講座を受講させた。 3. 業種別コースの3講座（旅館・ホテル編、医療・介護編、中小企業編）とベーシックコースの2講座（創業・経営支援、中小企業再生）を新たに開講し、受講させた。	地域密着型金融推進に関する通信講座を新たに採り入れ、通信講座を活用した人材育成に努めた。 行外研修等へ積極参加して、その受講者が中心となった行内研修を実施する。
山陰合同	継続的な行外研修への派遣、行内研修および通信講座によりコアとなる人材を育成するとともに、行内資格であるクレジット・オフィサーを認定し、より実践的で融資スキルの高い人材を育成する ・行外研修...本部担当部署行員、営業店行員を地銀協研修に派遣 ・行内研修...営業店の融資役員、担当者を対象に実施 ・クレジット・オフィサー...本部、ブロック店、市街地法人店舗を中心に配属 ・通信講座...対象を幅広く募集	・行外研修...地銀協「目利き研修」「中小企業支援スキル向上研修」「企業再生支援人材育成研修」等に20名派遣 ・行内研修...「目利き研修」「中小企業支援研修」「再生支援研修」の実施 ・クレジットオフィサー...100名程度を認定し、主に本部、ブロック店、市街地法人店舗を中心に配属し、実践での更なるスキルアップを図る ・通信講座...地銀協「創業・新事業（目利き）コース」「中小企業再生コース」等の募集	・行外研修...地銀協研修へ16名派遣 ・行内研修...「目利き研修」「中小企業支援研修」「再生支援研修」に合計90名参加 ・クレジット・オフィサー...131名認定 ・通信講座...アクションプログラム対応の通信講座（15コース）755名修了	・クレジット・オフィサーについては計画を上回るペースで認定（計画80名 実績131名）。その他はほぼ計画どおりに進捗している ・今後についても、実施スケジュールに沿った取組を行なう

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
広島	<p>営業店行員については、インターバル研修により集中的に育成する。</p> <p>本店部行員については、行外講習により、専門性の高いスキルを習得させる。</p>	<p>営業店行員の育成</p> <p>&lt;概要&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「業種別企業掌握力強化研修」(3日間・インターバル・2日間)</li> <li>・「経営改善支援研修」(2日間)</li> </ul> <p>両研修をセットとし、計7日間のインターバル研修として実施</p> <p>&lt;育成対象者および人数、研修実施回数&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・営業店の法人担当者でスキルアップが必要な行員 140名を対象に、7回に分けて実施(平成17年10月以降)</li> </ul> <p>&lt;研修内容&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事例研究により、企業の将来性・技術力を的確に評価する手法や新</li> <li>金融サービスの提供手法を習得</li> <li>・実際の事例に基づき、経営課題の抽出手法および経営改善策の構築手法を習得</li> </ul> <p>本店部行員の育成</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地銀協が実施する研修プログラムの利用(8名派遣予定)</li> <li>・民間シンクタンク主催の研究会への参加(1名派遣)</li> </ul> <p>人材育成に繋がる企業派遣の実施</p>	<p>営業店行員の育成</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「業種別企業掌握力強化研修」および「経営改善支援」を6回実施し117名が受講</li> <li>・本店部行員の育成</li> <li>・民間シンクタンク主催「ビジネスネットワーク研究会」へ1名派遣</li> <li>・地銀協「中小企業支援講座」「企業再生実務講座」へ各3名派遣</li> </ul>	<p>外部研修は計画通り実施</p> <p>行内研修は、当初計画では5回実施(受講者100名)を予定していたが集中的育成の観点から回数を増やし、6回実施(受講者117名)</p> <p>今後とも研修については計画的に実施するなかで、関連部署との連携により、受講者の更なるステップアップを図る</p>
四国	<p>1. 「目利き」、コンサルティング能力を備えた人材の育成</p> <p>2. 中小企業の経営実態について、経営全般にわたる判断ができ、経営支援ができる能力の向上</p>	<p>1. 「目利き」、コンサルティング能力を備えた人材の育成</p> <p>人材育成のため、中小企業大学校、社会経済生産性本部への派遣(年間4名程度)を継続するとともに、有資格者等の活用を図る。</p> <p>2. 業種別やコンサルティング等の行内研修を体系的に実施、また、地銀協等の行外研修に派遣(年間8名程度)や通信講座等を活用し、中小企業の経営支援ができる能力の向上に努める。</p>	<p>1. 「目利き」、コンサルティング能力を備えた人材の育成のため、中小企業大学校(3名)、社会経済生産性本部(4名)に派遣</p> <p>2. 中小企業の経営全般にわたる判断ができる能力向上のため、「コンサルティング研修」、「業種別研修」等の行内研修を実施(受講者141名)、企業の実態を把握する能力向上のため「中小企業経営の特性と実態把握」他3セミナーを輪旋(受講者221名)</p> <p>3. 企業の目利き・経営支援・再生能力向上のため地銀協「企業価値研究講座」他11講座に40名派遣、また、通信講座を輪旋し304名修了</p>	<p>1. 企業の経営ニーズを把握し、経営者の視点に立つて課題・問題解決を図れる人材育成のため、中小企業大学校・社会経済生産性本部への派遣を継続、行内研修においても経営コンサルタント(社会経済生産性本部)による「コンサルティング研修」や、業種別の特性を理解するため「業種別研修」を実施、また、希望のテーマを受講できるようセミナーを輪旋</p> <p>2. 企業の経営支援能力向上のために、上記施策を継続的に実施し行員を育成していくことが必要</p>
西日本シティ	<p>・ 企業の実態把握やキャッシュフローに着目した融資判断ができる人材、新しい資金調達手法の提案・運用ができる人材等、事業再生・中小企業金融の円滑化に資する人材を育成する。</p> <p>・ 専門性の高い新業務分野(証券・生損保・IT・仕組金融等)におけるより実践的なノウハウの習得のために、本部専門スタッフを外部機関等(証券、都銀、関連業態等)へ派遣する。</p>	<p>・ 法人ソリューションマネージャー(以下SM)、ブロックソリューションマネージャー(以下BSM)、本部直接渉外担当者等を対象にした育成カリキュラム(企業実態把握、キャッシュフローに着目した融資判断に資する内容)の策定・実施</p> <p>・ 業界団体に要請されている「再生を促進し、かつ債権保全を図るために必要な実務に則した研修等」への派遣等</p> <p>・ 外部機関等(証券、都銀、関連業態等)への短期トレーニー等の実施</p>	<p>・ 企業実態把握、キャッシュフローに着目した融資判断に資する研修・セミナーを実施した。【730名参加】</p> <p>・ 業界団体に要請されている「再生を促進し、かつ債権保全を図るために必要な実務に則した研修等」へ積極的な派遣を行った。</p> <p>・ 業界団体(地銀協)主催の研修への派遣 【38名派遣】</p> <p>・ 医療経営セミナー等外部セミナーへの派遣 【19名派遣】</p> <p>・ 外部機関(証券、都銀、関連業態等)への短期トレーニー等を実施した。【10名派遣】</p>	<p>・ 企業の実態把握やキャッシュフローに着目した融資判断に資する行内の研修・セミナーを前倒しで実施した結果、重点強化期間中の参加目標を上回ったことは評価できる。(期間中550名の参加目標に対し、730名参加済)</p> <p>・ 外部機関への短期トレーニーについては、公募による人選を追加するなど、より積極的な派遣を行う。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
佐賀	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業の将来性や技術力を的確に評価できる人材の育成を図る。</li> <li>・中小企業が抱える問題点や課題解決の方向性を見出すことにより、経営改善指導及び支援への取組みができる人材の育成を図る。</li> <li>・業績不振企業の再建再生を主眼とし、事業や財務面での再構築についての取組みができる人材の育成を図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業診断士養成のため、中小企業大学校へ行員を派遣</li> <li>・地方銀行協会主催集合研修へ行員を派遣</li> <li>・企業経営支援研修・企業再生研修(行内研修)を実施</li> <li>・中小企業診断士によるコンサルティング研修(行内研修)を実施</li> <li>・目利き研修(行内研修)を実施</li> <li>・通信講座の履修を奨励</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業診断士養成のため、中小企業大学校に1名を派遣。(17年4月～18年3月)</li> <li>・中小企業診断士合格のためのスクーリングに1名を派遣。(17年10月～18年6月)</li> <li>・地銀協主催集合研修「業種別企業経営研究講座〔中堅・中小不動産業編〕」へ派遣。</li> <li>・地銀協主催集合研修「金融法務研究講座〔担保・保証に依存しない融資に関する研究コース〕」へ派遣。</li> <li>・地銀協主催集合研修「金融業務研究講座〔ビジネスマッチング推進研究コース〕」へ派遣。</li> <li>・「コンサルティング研修」(行内研修：平成17年7月～12月)を実施。</li> <li>・関連会社佐銀ベンチャーキャピタルの社員及び起業家を講師とする「目利き研修」(行内研修)の実施。</li> <li>・外部講師、行外研修受講者等を講師とする「企業経営支援研修」の実施。</li> <li>・外部講師、行外研修受講者等を講師とする「企業再生研修」の実施。</li> <li>・通信講座については、「経営支援スキルアップコース」(地銀協主催)他修了。</li> <li>・その他地銀協主催集合研修へ派遣。</li> <li>・その他外部講師、行外研修受講者等を講師とする研修の実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・引き続き、「目利き」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取組みを継続していく。</li> </ul>
親和	<ul style="list-style-type: none"> <li>・行内に「金融のプロ育成プロジェクト」を設置し、企業のライフステージに応じた各種研修の実施等、育成施策を検討・実施してまいります。</li> <li>・大手行の審査ノウハウを人材育成に活用すべく、親密大手行から人材を招聘いたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・法人営業・融資担当者を対象に、企業の実態把握手法の習得を目的とした「法人営業プロフェッショナル研修」を実施し、2年間で延240名の受講者数を目指します。</li> <li>・支店長を対象とした審査トレーナーを実施し、2年間で20名の受講を目指します。</li> <li>・平成17年8月に親密大手行より部長クラスの人材を招聘し、より高度な審査管理手法の習得と営業店行員の人材育成を主体とした指導に取り組みます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・行内研修については以下のとおりです。</li> <li>・「法人営業プロフェッショナル研修」延164名(うち「目利き」延68名、「経営支援」延96名)「審査トレーナー」16名</li> <li>・審査部内に設置した「営業店臨店指導チーム」は、17年11月より臨店指導を開始し18年9月までに34カ店で実施しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当初計画どおり研修実施および研修派遣を行い、人材の育成が図られました。引き続き「与信業務の出来る人材」の育成に向けた取組みを行ってまいります。</li> <li>・営業店臨店指導チームは法人店舗を中心に1年間(18年度下期まで)で60カ店程度を予定(1カ月3～4店程度)しております。</li> </ul>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
肥後	<p>1. 企業の実態把握力に優れ、企業の将来性・技術力を的確に評価できる能力（目利き能力）を持った行員の育成</p> <p>2. 情報収集・情報提供力を向上させ、企業の経営に関する相談・アドバイスが実践できる行員の育成</p> <p>3. 企業の再建支援・指導ができる行員の育成</p>	<p>1. マクロ的・他地域の動向把握</p> <p>(1) ビジネスネットワーク研究会へ参加（㈱日本総研との共同研究）</p> <p>(2) 海外市場動向視察〔市場金融部上海駐在員事務所との連携〕</p> <p>2. 地域産業・企業の目利き、経営支援への取組み</p> <p>(1) ㈱日本総研との連携による「法人渉外能力養成研修」実施及び、研修参加者の活用（行内研修講師等）</p> <p>(2) 地域金融機関職員等研修（中小企業大学校主催）への派遣</p> <p>(3) その他（補充施策）</p> <p>行外研修への派遣（地銀協他）、休日セミナーの実施</p> <p>中小企業診断士の育成支援、等の実施</p> <p>3. 企業再生への取組み</p> <p>(1) 企業派遣</p> <p>(2) 企業再生に係る研修・勉強会等の実施（行内専門部署講師）</p> <p>(3) 融資第二部・外部業者等を活用したセミナーの企画・実施</p> <p>(4) 専門家の育成の継続</p> <p>4. マスレベル能力向上（セミナー、通信講座・検定試験・幹旋の継続）</p>	<p>1. マクロ的・他地域の動向把握への取組み</p> <p>(1) ビジネスネットワーク研究会への参加（営業統括部より2名）</p> <p>(2) 海外市場動向視察（上海へ20名派遣）</p> <p>2. 地域産業・企業の目利き、経営支援への取組み</p> <p>(1) 法人渉外能力養成研修の継続実施</p> <p>[短期コース(6期12名、7期12名)、スペシャルコース2期16名]</p> <p>(2) 渉外コース別研修「法人営業コース」の実施（受講者：22名）</p> <p>(3) 行外研修への派遣（7名）及び地域金融機関職員等研修（中小企業大学校主催）への派遣（派遣者9名）</p> <p>3. 企業再生への取組み</p> <p>(1) 企業派遣の実施。（派遣者4名）</p> <p>(2) 与信管理部特定支援チームによるブロック勉強会及び研修実施</p> <p>4. その他マスレベル施策</p> <p>(1) セミナー実施（8コース 1,601名参加）</p> <p>(2) 通信講座幹旋（11コース 414名受講、既受講者3,122名）</p> <p>(3) 検定試験幹旋（11コース 267名取得、既取得者2,353名）</p> <p>内 F P 1 級：18年度取得者1名（計58名）</p> <p>5. 専門家の育成</p> <p>(1) 中小企業診断士（既取得者19名）：試験対策スクール幹旋</p> <p>(2) 弁護士：ロースクール卒業1名（現在、経営管理部へ配属）</p> <p>(3) 不動産鑑定士（既取得者1名）：現在1名育成中</p> <p>6. 行内ロールプレイング大会実施（18年1月）</p>	<p>・リレーションシップバンキングの機能強化計画からの継続的取組みもあり、意識の高揚・知識の習得は進んでいる。また、実態把握能力の伸展による支援・アドバイスの実践等、好事例に繋がっている。</p> <p>・更に実際の行動面強化に向け、行内・外、セミナー等を組み合わせて、各行員のレベルに応じた育成を行う。</p>
鹿児島	<p>既存の各種研修を継続しながら、特に融資支援システム KeyMan、営業戦略サポートシステム KeyMan S3 を活用した事業再生・中小企業金融全般のスキル向上に注力する。</p> <p>あわせて、本部専担者が持つ目利き能力等各種スキルの営業店へのさらなる浸透も図っていく。</p>	<p>・KeyMan 臨店サポートの強化</p> <p>・既存集合研修への関連カリキュラム組入れ</p> <p>・地域ごと・業種別勉強会と本部専担者同行によるOJT</p>	<p>・本部による臨店指導実施 269か店（審査能力向上、案件構築サポート、KeyMan・KeyMan S3活用、営業利益改善活動）</p> <p>・KeyMan トレーニーの実施7名</p> <p>・融資トレーニー、支店長融資トレーニーの実施67名</p> <p>・業種別勉強会5回（農業2回、医療3回）実施</p> <p>・営業支援部によるアグリクラスター・医療先訪問実施（計881回）</p> <p>・営業利益改善活動の集合研修へのカリキュラム組入れ実施4回</p> <p>・KeyMan・KeyMan S3 活用の集合研修へのカリキュラム組入れ実施4回</p>	<p>・計画通り実施</p> <p>・臨店サポート等によって現場のスキル傾向を把握し、これを集合研修の講義内容にも活用している</p> <p>・今後も引き続き行員の能力向上を図っていく</p>

<参考>人材の育成に関する実績値（64行計、平成18年度上期）

	外部研修への参加・派遣	内部研修への参加	通信研修受講者数
人材の育成	853名	25,815名	10,326名

(7) その他

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
	<p>地域の特性に応じた融資の促進</p> <p>1. 地域特性に応じた態勢整備の強化審査、営業推進それぞれの部門における各業種別担当の連携を強化し（一方で牽制機能は十分発揮しながら）、営業現場における案件発掘、営業担当者の目利き能力の向上による営業力強化を図っていく方針。</p>	<p>1. 農業向け貸出を強化する為の仕組み作り。</p> <p>2. 医業向けには、開業案件に対する積極的関わりと共に、経営改善や後継者対策等の諸問題に対するコンサルティング機能を充実させる。</p> <p>3. 各業界団体へ向けた取組み強化（業種特性を活かした商品開発等の共同検討）</p>	<p>1. 営業統括部の業種別担当者を農業・医業ともに1名増員し、審査部担当者等特殊案件への取組み方針・実績計数等を中心とした情報交換会を毎月実施することにより連携強化を図った。</p> <p>2. 地区別勉強会の実施や行内LANを活用した情報発信により営業店のスキルアップを図った。また、医業コンサル会社2社と業務提携し本部のコンサルティング機能を強化した。</p>	<p>1. 関係部の連携は情報交換会等により強化され態勢整備は進展した。</p> <p>2. 外部専門機関との連携により本部におけるコンサルティング機能を強化した。</p> <p>3. 営業店の目利き能力及び支援向上のために情報発信・帯同訪問を積極的かつ継続的に実施する。</p>
宮崎	<p>システムインフラの整備</p> <p>1. 新収益管理システムとCRM（営業支援）システムは相互に密接な関係があり、共通のシステムインフラ上で稼動し、データ共有等による有機的結合を実現する方針で取組んでいる。</p> <p>2. 特にCRMシステムについては、営業力強化を目的として顧客情報管理の高度化と店頭・渉外営業活動の支援ツールとしてシステムを構築、稼動させる方針である。</p> <p>（新収益管理システムについては2.（2）収益管理態勢の整備と収益力の向上に記載）</p>	<p>1. 営業力強化に資するシステム構築に取組む。</p> <p>実現範囲は 全顧客の定量、定性データの一元化 行動管理 目標、実績管理 顧客別採算管理等</p>	<p>1 システムの要件定義、システム開発を実施（17年度中）</p> <p>2 地区別に職員向けの説明会を実施（平成17年12月）</p> <p>3 営業店試行（平成18年1月～）、問題点の分析・修正</p> <p>4 本格稼動（平成18年4月～）</p>	<p>1. 4月より、予定通り本格運用開始当初予定通り、下期中の営業店試行を実施。</p> <p>2. 既存の取引先管理システム、紙ベースであった営業日報や案件管理等を新システムに統合し効率化を実現。</p> <p>3. 今後の課題は、営業店の要望を取り入れることでより使いやすいシステムにすること、収益管理指標の業績評価への適用であり、引き続きプロジェクトで検討・検証を継続する。</p>