

(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	17年4月～18年3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、リレバン強化に努める。</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. 「道銀とさんご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み。</p>	<p>1. 産学官・金融連携 産学官ネットワークについては、体系化を継続実施。ベンチャービジネス支援での技術評価、市場性評価等につきネットワークを活用中。 「北海道産業クラスターサポート金融会議」へ参加。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」にも参加(17年6月)。 「ITコーディネーター協議会」にも参加(17年6月)。 「ノースゲイ財団に対する人的派遣を16年2月に実施し継続。 調査ニュースへの「ユーク企業紹介」を継続実施。 北海道ITLO(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。 日本政策投資銀行と、創業・新事業機能強化を目的とした業務協力協定をH17/9に締結。 「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H17/12に締結。 2. 金融学習公開講座 道内私立大学におい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回にわたり実施。 3. ベンチャー企業向けファンドの活用 ベンチャー支援ファンド16年5月設立。「道銀とさんご1号ファンド」投資実績11件 / 364百万円。累計実績21件 / 736百万円。また「道銀とさんご2号ファンド」も18年1月設立。2号案件も積極的に取組んでいく。 「札幌元気1号ファンド(H17/5)」に参加。～当行とさんごファンドより100M出資～。札幌元気2号ファンドも組成準備。</p>	<p>1. 産学官・金融連携 ・創業・新事業支援に関する情報提供。収集には一定の成果。 ・産学官連携については、起業支援の一環で「ビジネスプランの実現化」に北海道・道経産局らと協同して取組んでいる。 今後、意見交換を密にして本事業の立ち上げに取組む。 ・今後具体的実施となる「北大R&B推進構想」についても構築したネットワークを活かし、参加を図っていく。 2. 金融学習公開講座 ・金融学習公開講座については、参加状況・参加者からの反響も概ね良好であった。次年度については継続検討中。 3. ベンチャー企業向けファンドの活用 ・さんご1号ファンドの投資状況も順調で、1月には2号ファンドも設立。業種・ステージもバランスよく投資しており、今後は投資先について営業店からめめたフォローも積極的に取組んでいく。さんご1号ファンドからはH17/8にIPOが1社実現。</p>
みちのく	<p>ベンチャー企業・中小企業技術開発等への支援機能の整備 農業経営に新規参入する法人に対する円滑な情報提供・資金供給、バ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</p>	<p>当行関連会社「みちのくキャピタル(株)」や業務提携先と連携し案件発掘への取組み 地場産品に関わるビジネスマッチング事業を展開し、販路拡大支援等への取組み</p>	<p>17年7月に創業・中小企業新事業支援部署を審査部から営業統括部へ移設。また、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。</p>	<p>ベンチャー企業の育成及び農業金融等を目的とした制度融資の新設及びビジネスマッチングの具体化に向けては、現状の検討体制を更に強化すべきと認識。本部門において組織横断的な検討体制を再構築し、早期により具体的な対応策を明確化することが重要課題であると認識している。</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組む。 ・「リエゾン-」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-」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。 ・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。 ・「リエゾン-」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。 (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-)」を設立</p>	<p>・「リエゾン-」の組織拡大に向けて、「マッチングフェア」を他大学・他金融機関と共同で開催した。 ・17年4月に岩手県と共同で目利きシステムとして「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た。 ・「いわぎん特別奨励金」は、17年度、8先にに対し合計12,500千円贈呈した。 ・「研究シーズ集」を営業店に配布し、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-」の組織拡大については方向性が明確になり、岩手県全体の産学連携組織に発展する見込みである。今後、運営方法等の詳細を検討し「シーズ集」発行、「マッチングフェア」の開催を継続する。 ・「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-」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-」研究開発事業化育成資金として継続する。</p>
東北	<p>融資審査態勢の強化 ・業種別審査により専門知識の蓄積、情報収集の構築を行い、本部営業店共にスキルアップを図る。 産学官の連携強化 ・「東北6県産業クラスターサポート金融会議」へ継続的に参加を行い、得られる情報の活用策を検討する。 ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携 ・日本政策投資銀行等との連携による情報ノウハウの蓄積を図り、情報共有や制度資金、協同融資の活用を図る取組みを行う。 アグリビジネスへの取組み 岩手県の指針と調する第1次産業の活性化 アグリビジネスへの支援で、地域経済の活性化 県産品の高付加価値化・地域ブランドの確立 農林漁業金融公庫との業務提携による業種研究・審査ノウハウの習得を行う。</p>	<p>融資審査態勢の強化 ・事業特性の把握・知識の蓄積の下、案件・新規事業に対する判断の高度化および営業店指導の充実を図る。 ・業種融資審査ガイドの活用を強化、知識の向上と情報の共有化 ・目利き研修の継続 産学官の連携強化 ・「東北6県産業クラスターサポート金融会議」へ継続的に参加を行い、得られる情報の活用策を検討する。 ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携 ・情報交換を継続する中で、具体的に結びつけていく。 アグリビジネスへの取組み ・農林漁業金融公庫への融資研修の派遣 ・審査ノウハウ等の取得 ・アグリビジネス・セミナーの開催</p>	<p>融資審査態勢の強化 ・業種別審査担当者の配置を継続(3名・医療、卸小売、建設)・地銀協研修等へ派遣 産学官の連携強化 ・県内における産学官連携プラットフォーム「いわて産学連携推進協議会」(通称:リエゾン)に 参加。 ・県内中小企業のニーズと大学等研究機関の研究シーズとのマッチングを目的とした個別相談会「研究開発交流会」を開催。 ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携 ・いわて起業家サポーティングネットワーク主催「いわてビジネスプラングランプリ」の開催協力。 ・いわてインキュベーション2号ファンドへの出資。 アグリビジネスへの取組み ・4月に本部横断の行内ワーキンググループを設置し、今後のアグリビジネス支援スタンス等について意識統一を図る。・10月から、新たにアグリビジネス支援専担部「地域戦略部」を設置し、体制面での整備を図る。・「どうぎんアグリセミナー」を盛岡市(9月)、大船渡市(12月)、久慈市(2月)で開催。岩手県等行政機関、商工会議所等の協力のもと地域経済活性化に向けてアグリビジネス(農林漁業および関連産業)の重要性と当行の支援スタンス等を説明。・岩手県農林水産部、商工労働観光部および関係団体と情報交換。・食品加工業者、農産物生産者へへ訪問し、情報収集とニーズを把握。・平成17年度のコンサルティング先数は40先。うち融資実績は29件/807百万円。 農林漁業金融公庫との情報交換 ・審査ノウハウ取得のため、農林漁業金融公庫との勉強会開催のほか、融資研修(本店)への派遣を実施。・平成17年度の協同案件は2件 / 380百万円(代理貸)の実績</p>	<p>融資審査態勢の強化 ・業種別審査担当者の配置を継続(3名・医療、卸小売、建設)・地銀協研修等へ派遣 産学官の連携強化 ・県内における産学官連携プラットフォーム「いわて産学連携推進協議会」(通称:リエゾン)に 参加。 ・県内中小企業のニーズと大学等研究機関の研究シーズとのマッチングを目的とした個別相談会「研究開発交流会」を開催。 ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携 ・いわて起業家サポーティングネットワーク主催「いわてビジネスプラングランプリ」の開催協力。 ・いわてインキュベーション2号ファンドへの出資。 アグリビジネスへの取組み ・4月に本部横断の行内ワーキンググループを設置し、今後のアグリビジネス支援スタンス等について意識統一を図る。・10月から、新たにアグリビジネス支援専担部「地域戦略部」を設置し、体制面での整備を図る。・「どうぎんアグリセミナー」を盛岡市(9月)、大船渡市(12月)、久慈市(2月)で開催。岩手県等行政機関、商工会議所等の協力のもと地域経済活性化に向けてアグリビジネス(農林漁業および関連産業)の重要性と当行の支援スタンス等を説明。・岩手県農林水産部、商工労働観光部および関係団体と情報交換。・食品加工業者、農産物生産者へへ訪問し、情報収集とニーズを把握。・平成17年度のコンサルティング先数は40先。うち融資実績は29件/807百万円。 農林漁業金融公庫との情報交換 ・審査ノウハウ取得のため、農林漁業金融公庫との勉強会開催のほか、融資研修(本店)への派遣を実施。・平成17年度の協同案件は2件 / 380百万円(代理貸)の実績</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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><取組方針> [融資審査能力(「目利き、能力の向上」)] ・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 [起業・新事業展開に資する情報の提供] ・「東北6県産業クラスターサポート金融会議」の継続開催 [創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援] ・成長段階に応じたコンサルティング機能の強化 ・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 <目標> ・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」)] ・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 [起業・新事業展開に資する情報の提供] ・「東北6県産業クラスターサポート金融会議」の継続開催 [創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援] ・「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 ・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] ・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。 [起業・新事業展開に資する情報の提供] ・「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。 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。 ・「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の方策の検討実施。 ・「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。 [創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援] ・「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。 <目標に対する実績> ・ベンチャー企業向け融資実行件数 54件</p>	<p>[融資審査能力(「目利き、能力」)の向上] ・計画どおりの進捗状況。 ・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。 [起業・新事業展開に資する情報の提供] ・計画どおりの進捗状況。 ・今後は「東北6県産業クラスターサポート金融会議」の開催を通じた産学官連携の強化と実効性のある金融支援の方策の検討を実施。 [創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援] ・目標に対する実績を含め、進捗状況は順調。 ・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>
北部	<p>・創業・新事業支援メニューの拡充。 ・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。 ・産学官の各関係機関との連携強化。</p>	<p>・創業・新事業支援ファンドの組成。 2. 中小企業サポートチーム配置による営業店の新事業支援機能強化。 ・審査部内に福祉・医療・環境・衛生事業の事業担当者配置。 ・新事業育成に関する連携、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連携強化。 ・「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、「東北地域産業クラスター会議」への継続参加。</p>	<p>・平成17年10月に当行関連会社「株式会社北部ベンチャーキャピタル」を設立し、創業・新事業支援を目的とした「北部チャレンジファンド1号投資事業組合(ファンド総額2億円)」を創設。本業サポート、経営サポートの専任部署として、「エリアサポートチーム(AST)」を17年7月に発足。県内拠点店舗に配置し創業・新事業支援態勢を強化。 ・産学官連携の一環として(財)あきた企業活性化センターとの連携を強化。また、新事業育成への態勢強化を目的に、独立行政法人中小企業基盤整備機構と業務連携の覚書を締結。</p>	<p>・北部チャレンジファンド組成により、創業支援メニューを拡充。今後継続的な投資先の発掘に向けて情報収集を行う。 ・審査部内に福祉・医療・衛生事業の事業担当者配置。態勢の拡充を含め、より実効のあるシステムを検討する必要があると認識している。 ・(財)あきた企業活性化センター、独立行政法人中小企業基盤整備機構との連携強化については、ASTを積極的に活用し企業支援を行っていく。特に新連携・第2創業については前述の2機関の協力を仰ぎながら態勢の強化を図る。</p>
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など産学官連携の強化 2. ビジスマッチング活動の強化 3. 産業クラスターサポート金融会議等で情報収集 4. 山形県で計画のベンチャーファンドへの出資検討</p>	<p>1. 政府系金融機関との定期的な情報交換および協調融資 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との連携 3. 産業クラスターサポート金融会議等での情報収集 4. 好事例などの行内周知 5. 山形県で計画のベンチャーファンドへの出資検討と投資見込先への提案(17・18年度提案目標15件)</p>	<p>1. アグリビジネスについて農林漁業金融公庫と連携した研修会の開催 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との連携による各種支援策に関する情報交換 3. 中小企業基盤整備機構との業務提携 4. 中小企業金融公庫との研修会の開催 5. チャレンジ山形産業振興投資事業に対し50百万円の出資および投資見込先10社への提案</p>	<p>1. 創業・新事業とも各成長段階に応じた支援 2. 政府系金融機関や東北インキュベーションファンドなど産学官連携の強化 3. チャレンジ山形産業振興投資事業の投資見込先への提案継続</p>
	<p>融資審査能力の向上 1. 業種別審査ノウハウの蓄積・活用による、業種別審査能力の向上 2. 地域に密着した営業を通じた案件の発掘・育成に向けた体制整備・強化</p>	<p>1. 行内外研修等による審査能力の向上 2. 「業種別「審査のポイント」」集の充実 3. 本部分サポート体制の強化 4. 個別協議会の継続実施(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</p>	<p>1. 本部担当者のセミナー・外部研修への参加による、審査能力の向上と業種別審査ノウハウの蓄積 2. 業種別審査への「ホテル・旅館業」、「建設業」の追加 3. 「業種別「審査のポイント」」の改訂(継続中) 4. 営業企画部内法人取引推進班の編成・配置による、個別別の情報収集や提案など営業店サポートの実施 5. 個別協議会の実施103件(17・18年度協議目標達成率103%)</p>	<p>1. 法人取引推進班による営業店サポート体制の継続・強化 2. 個別協議会開催等による個別別の取組方針、貸出条件等の早期方向付けによる中小企業支援機能の強化 3. 法人取引推進班との協同作業や本部審査担当の営業店臨店などによる取組方針、貸出条件等の早期方向付け</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など、引続きノウハウの蓄積や目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。 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>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>政府系金融機関との連携強化 ・平成17年7月、農林漁業金融公庫と「業務協力に関する協定書」を締結するとともに、農林漁業金融公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)] ・平成17年10月、農林漁業金融公庫との業務提携による第1号融資実行。</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>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>産学官とのネットワークの更なる強化 「営業推進部「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。 <連携先> ・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(会津リゾノフ)、福島大学、日大工学部、福島高专等 ・産業界...各県内企業</p>	<p>産学官とのネットワークの更なる強化 ・平成16年10月に理工学群が新設となった福島大学と、地域経済活性化を目的に大学のシズと県内企業のニーズを結びつける包括連携締結に向けた交渉を開始した。 ・平成17年6月、いわき商工会議所と、いわき地域経済・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「いわき地域中小企業支援事業」の業務連携に関する覚書を締結した。</p>	<p>営業推進部「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>
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 ・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み。 (ア)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 本部分以外の強化、個別企業への創業・新事業支援：20件 (イ)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>(ア)法人事業部事業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) 「ポータルサイト」常陽レゾノフの会員増強、各種情報提供 「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 (イ)産学官・外部機関等との更なる連携強化 ・地元総合大学等研究機関との連携強化 ・茨城県、中小企業支援センターとの連携強化 ・政府系金融機関との連携強化 ・(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>(ア)本部分外による個別企業への創業・新規事業支援は16件実施。 ・会社設立支援、出資金、運転資金、資本政策、補助金申請等 ・「常陽レゾノフ」会員増強、情報提供(会員数3,201名、前年比+61) ・関連会社発行の情報誌等を活用し各種情報を提供。 (イ)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。 ・産業技術総合研究所主催「産業技術連携講演会」に協賛・参画。 ・県制度融資「事業革新支援融資」の実行(8件/250百万円)。 ・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。 ・政府系金融機関との協調融資の実施(8件/2,940百万円)。 ・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。 ・産学官の連携強化の一環として、筑波大学との連携協力協定に続き、茨城大学とも同様の協定を締結。今後も連携体制の強化を図る。 ・引続き、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3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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「分別審査管理基準」に基づき、企業審査の態勢を確立する。 ・担当審査役は、目利き研修等の積極的参加により審査能力の向上を図る。 ・経営コンサルタント等を活用し審査能力を高める。 	<ul style="list-style-type: none"> ・業種別審査は、「医療(サービス)業」、「産業廃棄物処理業」、「創業・新事業」を対象とし、専担の審査担当者を配置する。なお、対象業種は景気動向・各業界動向・ポートフォリオ等を勘案して、機動的に見直しを実施する。 ・原則、分別審査管理の第2チーム審査役3名が業種別審査を担当し、大口・重点管理先との兼任態勢とする。 ・担当審査役は、目利き研修等の積極的参加および経営コンサルタント等を活用して審査ノウハウの蓄積に努力し支援態勢を整備していく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業店向け審査トレーニーについては、17年度に22名実施した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・審査役については目利き研修等の参加を計画通り実施する。 ・営業店向け審査トレーニーについては継続実施する。
関東つくば	<p>創業・新事業支援機能等の強化に向けた取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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、自内におけるベンチャー企業向け支援機能の強化を図る。 ・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組む。 ・「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を調査・研究 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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。 ・政府系金融機関との連携を強化し、情報の共有、協調投資等の推進を図る。(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) 	<ul style="list-style-type: none"> ・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公的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。 ・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3月末現在7社となった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ベンチャー向けファンドによる事業の支援が7社で投資額2億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」に取組みたい。 ・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>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じて、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)審査トレーニ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ニー41名(地域金融部3名、エリア本部38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307か店実施。</p>	<p>(1)営業店担当者のトレーニー受入及び、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)今後本部トレーニーについて、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年度上期中に業種別審査の対象業種拡大を計画。</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投資による支援強化、I・X・アイ・I7SMBCA(ソチス)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ットフォーム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(65件/791百万円)、ベンチャーファンド(実行1件/50百万円、投資検討中5件/50百万円)。</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ットフォーム21」への参加、20回。</p> <p>(4)宇都宮大学、群馬大学と連携協定締結。</p>	<p>(1)当初計画通りの進捗。</p> <p>(2)18年度上期以降も、計画に沿った継続実施。</p> <p>(3)大学・研究機関と当行取引先との交流促進。</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、協調投資等の具体的な取組実績を上げる。</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、具体的な案件を執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、ベンチャー支援セクション/支店担当者と情報交換を密にし、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)リアル企画部を中心としたアグリビジネス支援に関する内部体制整備に着手。</p>	<p>(1)概ね計画通りの進捗。</p> <p>(2)ベンチャー企業支援への取組みスタンスを明確にするとともに、本部内のプロジェクトチームを中心に、外部機関との連携および態勢構築の具体化が必要。</p> <p>(3)当行ベンチャーファンドの積極活用を図る。</p> <p>(4)新たな金融手法に関し、政府系金融機関との情報交換を図る。</p>
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"> ・ベンチャー企業等への融資の実施。 ・営業店からの融資情報の収集を通じた案件の発掘。 ・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。 ・審査担当者及び営業店融資担当者の審査能力アップ。 	<ul style="list-style-type: none"> ・群馬キャピタル2号投資事業有限責任組合、各種のニーズに対応する。 ・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、投資等の活用を図る。 ・審査能力アップに向け「行外・行内研修」を活用する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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、4社42百万円の投資を実行した(投資累計190百万円)。 ・審査トレーニー(8回、21名)、融資基本研修(27名)、融資スキルアップ研修(83名)、審査研修(44名)の行内研修を実施した。 ・地銀協主催の各種講座へ派遣した(10名)。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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12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。 ・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。 ・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。
	<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"> ・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。 ・地域ベンチャー支援センターの相談機能等の活用。 ・「産業クラスターサポート金融会議」の効果的な活用。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・NPO北関東産学官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支援。 ・外部機関等とのネットワークの拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・産業クラスターサポートローンを実行したほか、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。 ・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3案件が新連携事業として認定を取得した。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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、成果が出ている。 ・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。
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> <p>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。</p>	<p>1.地元大学、中小企業支援センター、産産人クラブとの産学官連携の仕組みを強化します。</p> <p>2.当行が出揃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さばへの取引先の紹介による連携を深めるほか、投貸銀・中小公庫等と情報共有・協調融資・知的財産権担保融資などの取組みを進めていきます。</p>	<p>1.ベンチャー企業向けローンでの融資実績22件811百万円、2本の投資事業組合(ちびざんグループを中心として組成した「ひまわり」1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「ちびベンチャー投資事業有限責任組合」)での投資実績9件104百万円となりました。</p> <p>2.千葉大学と「連携協力に関する協定書」を締結したほか、千葉県産業振興センターと「業務協力に関する覚書」を締結しました。</p>	<p>【現状分析】ベンチャー企業向け融資については概ね計画通り進捗しました。また外部機関との業務提携により産学連携の仕組みが整備されるなど、当行のベンチャー企業育成のレベルは高いものと評価しています。</p> <p>【評価及び今後の課題】今後につきましても、地元大学との産学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今まで以上に強化していきます。</p>
千葉興業	<p>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</p> <p>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。</p> <p>2.融資審査態勢の強化等</p> <p>融資審査態勢の個々の担当者能力(「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。</p>	<p>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</p> <p>医療法人に特化した「医療専担チーム」新設。</p> <p>「産業クラスターサポート金融会議」への継続参加。</p> <p>「産業クラスター計画」サポートローン、の推進。</p> <p>(財)千葉県産業振興センターとの情報共有化。</p> <p>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。</p> <p>日本政策投資銀行等外部機関と提携を図る。</p> <p>2.融資審査態勢の強化等</p> <p>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」。</p>	<p>特定業種向けの本部組織「医療専担チーム」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。</p> <p>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、7月に第一号案件を実行するとともに、千葉大学「オープンサーチ2005」でも展示し、当該取扱いつなぎ融資制度を活用した資金調達手法を紹介。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。さらに「ベンチャークラブ千葉」および「ベンチャーカップ(HIBA)」ビジネスプラン発表会に出席し発表企業を推薦する等、ベンチャー企業への支援機能の強化を図った。</p> <p>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、千葉大学をはじめとした大学との連携についても、先方のセミナー等に出席すること等により情報交換ルートを確立することができた。</p>	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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、等を継続開催し、長期トレーニー・制度を18年度上期から導入する等、融資審査態勢の強化を図る。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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
東京都民	<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</p> <p>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して、中小企業の技術開発や新事業の展開を支援する。</p>	<p>1.東京商工会議所が設立した「東商テックネットワーク技術評価事業」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。</p> <p>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、協同融資などの案件の実現を図る。</p> <p>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。</p> <p>4.「産業クラスターサポート金融会議」への参加。</p>	<p>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。</p> <p>2.東京商工会議所が設立した「東商テックネットワーク技術評価事業」(第3回・第4回)を通して1社に対し500万円の無担保社債(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。</p> <p>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」の発売を決定した(18年4月取組開始)。</p>	<p>1.東京商工会議所との連携については引き続き成果を上げることができた。「東商テックネットワーク技術評価事業」を通じた資金供給は累計4社135万円となった。</p> <p>2.引き続き、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して、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。</p>
第四	<p>融資審査能力(目利き能力)の向上</p> <p>ア.審査部長(産地等)の企業を訪問。その報告を「産地レポート」として営業店に還元</p> <p>イ.ベストサポート(だいし)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>ウ.外部支援機関との積極的連携</p> <p>エ.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.審査部長(産地等)の企業を訪問。業種審査・目利き能力の向上を図ると共に営業店指導に活用。営業店には産地レポートとして還元</p> <p>イ.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>ア.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>ア.審査部・長期トレーニー3回、次長トレーニーを2回実施</p> <p>イ.産地訪問を4回実施。それぞれレポート作成の上、営業店に還元</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>ア.産学官の更なる連携強化</p> <p>イ.新潟大学と連携し技術相談サポートサービスを実施</p> <p>ウ.中小企業整備整備機構に人材を派遣。中小企業等の「新連携、事業に対する支援を実施</p> <p>エ.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>オ.ベンチャー企業担当者による企業訪問支援を実施</p> <p>カ.広域関東圏産業活性化センターとの連携による企業支援</p> <p>キ.財団法人にいがた産業創造機構と連携し「経営革新のためのIT活用事例セミナー及び研修会」を開催</p> <p>ク.新潟産業創造ファンドとの連携支援の実施に加え、ベンチャーファンドに出資したほか、当行独自のベンチャーファンドを組成</p>	<p>融資審査能力(目利き能力)の向上</p> <p>・各施策の実施を通して、営業店における融資担当者の審査能力向上及び指導的な役割を担える人材の育成、更には審査部の業種別審査・目利き能力の向上が着実に図られてきている。今後は、情報の調査機能の強化と支店還元体制を整備していく方針</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>ア.産学官の更なる連携強化等</p> <p>イ.技術相談サポートサービスは、新潟大学からも連携前と比べて多くの相談があったと評価を受けており、一応の成果はあったと考えている</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>・政府系金融機関とベンチャー向け融資等の連携を継続</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</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み、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>政府系金融機関と支援策に関する情報交換、協同融資等連携強化、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>融資審査能力向上のため外部講師による研修を実施</p> <p>技術協力室、ホクゲン経済研究所では産学官ネットワーク機能を活用し、新製品開発や販売に向けた技術支援、アドバイスなどを様々な外部機関と連携して実施</p> <p>「長岡産業活性化協議会」の参加企業との交流・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>政府系金融機関と連携し、震災復興関連や農業関連の協同融資を実施</p>	<p>創業・新事業支援に向けた取組みは順調に進んでいる</p> <p>引き続き融資審査能力の向上、ノウハウ蓄積に努める</p> <p>技術協力室、ホクゲン経済研究所の機能を活かし、様々な外部機関と連携して、取引先企業の個々のニーズに基づいた創業・新事業支援を継続</p>
山梨中央	<p>融資審査態勢の強化</p> <p>1.新技术・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に図る。</p> <p>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</p> <p>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。</p>	<p>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、審査スキルをアップする。</p> <p>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場指導を継続実施し、営業店融資担当者のレベルアップを図る。</p> <p>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のニーズのマッチングを通して、地場産業、ベンチャー企業の育成強化を図る。</p> <p>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・エル・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。</p> <p>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会等を通して、技術評価等のノウハウを吸収するとともに、協同投資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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>	<p>1.地銀協主催の「金融業務研究講座(キャパシティ分析コース)」他8講座に審査担当者を派遣した。</p> <p>2.28か店の営業店臨場指導を実施した。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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:3件79.9百万円</p> <p>4.当行、山梨大学、甲府商工会議所三者により「やまなし産学連携推進連絡会(リエゾン-Y)」を発足。「トラコングートプロジェクト」の採択企業を対象に、当行グループにおいて投資融資および情報提供に取り組んだ。</p> <p>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。</p> <p>6.やまなし産業支援機構、甲府・富士市田商工会議所、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ターサービス」の取扱いを開始した。</p> <p>7.山梨中銀経営支援コーディネーター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。</p> <p>8.「ビジネスアレンジメント事業」を開催した。</p> <p>(1)平成17年10月17日～18日:工場訪問(山梨県内4社)</p> <p>(2)平成17年11月14日:合同コーディネーター会議を開催</p>	<p>1.実施スケジュールについては、ほぼ当初予定どおり</p> <p>1.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。</p> <p>1.有望ベンチャー企業紹介実績は31件(県内企業7件、県外企業24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。</p> <p>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</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
八十二	<p>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%)</p> <p>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。</p>	<p>ベンチャー企業への資金供給(見込先発掘、ファンド活用)</p> <p>・投資先企業へのハズオン強化</p> <p>・支援機関との連携ネットワーク強化</p> <p>・審査能力(目利き)、ハズオン、上場支援の人材育成</p>	<p><ファンド投資額 841百万円/34先></p> <p>・ファンド案件発掘 145先</p> <p>・5号、6号ファンド設立総額18億円(6月、1月)</p> <p>・投資先交流会実施(参加36社)</p> <p>・長野県中小企業振興公社等と連携協定締結</p>	<p>・新ファンドの設立や投資案件発掘の強化等により、ほぼ計画どおりの進捗、引続きスケジュールに基づき実施していく。</p> <p>・目標達成に向けたファンド投資を継続(18年度上期4億円)</p> <p>・八十二キレックとの投資先ハズオン会議(18年度上期)</p>
北陸	<p>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>産学官及び外部機関との更なる連携強化</p> <p>・行内の情報発信態勢の更なる強化</p> <p>・ベンチャー向け投資手法の研究・公的機能の活用</p>	<p>・各種研修、通信講座受講推奨による行員のスキルアップ</p> <p>・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>・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・協同融資・信用補完での検討</p> <p>・取引先のニーズに応じて、経営コンサルタント・会計士・税理士等を紹介</p> <p>・「ほくほく(6)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先・アドバイス支援</p> <p>・「ほくぞん」倶楽部を通じた情報提供</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と連携し、新技术プレゼンテーションを福井県内で開催(7月)...参加者43名</p> <p>・農林漁業金融公庫と業務協力に関する覚書を締結(8月)</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(1件、500万円)</p>	<p>TLOを通じて技術移転を受けた取引先に対する北陸キャピタルの出資や、「やまな産医薬バイオクラスター」から事業化されたベンチャー企業に対する産学クラスターサポートローンの取り上げなどに続いて、仲介した取引先と富山工業高等が受託研究契約を締結するなど、産学連携協力の具体的な成果が上がってきている。</p> <p>また、農林漁業金融公庫との業務提携により、代貸利用による新規貸出先の取り上げもあり、今後も連携を密にし、新分野への取り組みを強化する。</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>・業種別審査リキウムを導入した審査部長トレーニーを実施した。</p> <p>・当行職員を異業種へ派遣した。</p> <p>・業種別審査マニュアル<建設業編>を策定した。</p>	<p>・審査担当者が企業訪問等を通じて個別企業の実態や業種毎の取り巻く環境を把握することにより、深度ある審査態勢の強化を図ることができた。</p> <p>・異業種への行員派遣、審査部長トレーニーへの業種別審査リキウム導入、および業種別審査マニュアル<建設業編>の策定により、業種毎の実態把握の強化を図った。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	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。	(1) 融資審査能力の向上 (2) 融資審査システムの効果的運用による与信判断の高度化 (3) 起業・事業展開に資する情報の提供 (4) 外部機関等と連携したセミナー等の開催 (5) 創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援 (6) 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	融資審査能力の向上 ・融資審査システムの全店展開による貸出票議、各付属書の電子化および機能拡充 ・起業・事業展開に資する情報の提供 ・17.4「新技術説明会」(金沢大学と連携) ・17.5「株式会社公開サポートセミナー2005m金沢」(中小企業基盤整備機構北陸支部と連携) ・17.10「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) ・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) ・創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援 ・創業家支援融資…200万円/1件 ・創業者支援融資…473万円/64件 ・日本政策投資銀行との協調融資…670万円/2件 ・商工中金との協調融資…5,004万円/21件	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。
福井	融資審査態勢の強化等 ・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 ・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	・地銀協モデル「CRITS」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 ・本部協議先に対する中間モニタリング強化 ・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	・外部コンサルを導入し、地銀協「CRITS」をスコアリングモデルとした格付制度を構築、18年上期より「行内格付制度」改定。 ・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 ・大口と信用管理として、通期43社(グループ)の中間モニタリングを実施。 ・営業店向けに業種別動向等の各種レポート発行	・「格付再構築」概要・目的を全店へ周知し、格付制度改定による審査態勢の強化を図る ・企業への経営支援を担う営業店担当者のバックアップ
大垣共立	産学官の更なる連携強化 ・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。 ・行員の技術目利き力向上 ・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。	・日本政策投資銀行との売掛債権担保に基づく協調融資実行。 ・上海財経大学・農林漁業金融公庫・常州市(中国)との提携。 ・中部経済産業局「中部11経営応援隊」・尾張東部・東濃西部ものづくり産学官ネットワーク、「スマートバレー」から広がる「ものづくりネットワーク」等への参加。	・産学官の連携強化は、態勢面・運用面とも順調に進んでいるが、全庁的な活動として浸透させることが課題であり、営業店へのインセンティブ付与方法等を継続的に検討。
十六	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等) ・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き、知財形成の「知」(ネットやその評価・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」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77件を年間開催し、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77件を4回開催し、計18件の特許を一般企業に個別に紹介した。産学化に向けて社と協議した。 ・支店長97人の行員73名を産学連携協力員として養成し、35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、三学による技術相談・情報交換を開催した。 ・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。2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、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名体制にするとともに、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。
	創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援 ・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、「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。	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、「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/152百万円の投資実行。 ・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に行員のトローニ派遣等を行った。 ・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。	・2件のファンドを組成し、10件/152百万円投資実行し、計画を達成した。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、検討するものの、実行に至っていない。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のビジネスマッチングの場として、個別企業2社によるビジネス発表会を企画しており、ビジネスマッチング成約を目指したい。また、上期においては、「ベンチャービジネス助成金制度」の募集を行う。
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、協調融資等の連携強化 (6)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 (7)新法「中小企業新事業活動促進法」の申請支援を15件実施 (8)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) 「融資トローニー」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) 顧問技術士との契約日数を増加し、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36件うち「新連携計画」認定件数、累計16件(静岡県案件当行関与率100%) (3) 業種別の審査ポイントにつき、行内LANを通じて営業店行員へ提供 (4) 融資関連のトローニー拡充、「融資基礎講座」を使用した勉強会の開催 (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) ベンチャー向けファンド「しずぎん投資ファンド飛躍(総額10億円)」を設立	(1) 現状の分析と評価 ・実施スケジュール通り、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している。 (2) 課題と対応方針 ・引き続き、新法「中小企業新事業活動促進法」を取引先に周知し、認定支援を通じて創業・新事業支援機能等の強化を図っていく。 ・また、18年度から施行される「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)」を活用した取引先の研究開発を支援していく方針。 ・数値目標である「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・新事業に取組む投資対象先を発掘し、ファンドの枠内で投資を行っていく。
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. 静岡県フルタイム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(3業種、審査役3名) 2. 法人融資実践講座の開催 3. フルタイムプロジェクトとの連携強化 (1) 「MOT(技術経営)基礎講座」の開催 (2) 「産学連携協力推進」に向けての協定書の締結 静岡県立大学他 全11先 (3) 「フルタイム」医工連携企業セミナーの開催 4. 日本政策投資銀行とのリレーン会議に出席 5. 産業クラスターサポート金融会議に出席	1. 法人融資実践講座では、平成17年度実施スケジュールにおける年間受講計画を上回る受講 2. 「MOT(技術経営)基礎講座」については予定定員を上回る受講があり、受講後のアンケート結果では、良好な評価を獲得 3. 「産学連携協力推進」に向けての協定書の締結した1先については、今後とも連携を深めていくとともに、提携先も拡大を推進 4. 「フルタイム」医工連携企業セミナーは「予想を上回る反響」を獲得
	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. 「SOHO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実績 「中小企業金融公庫」ならびに「しずおか産業創造機構」との連携による個別案件の取組み 2. 「SOHOみしま」によるベンチャー企業設立等の支援業務の実施 ・独立開業(1名)、スキルアップ(30件)、ネットワークの構築・拡大(34件)、営業地域の拡大(26件)、仕事の斡旋(26件)、情報提供(46件)、講演会の開催(11回 延べ576名)、来訪者(8,842名) 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. 調査・研究の分野に限定したブリッジローンの開発の検討など、政府系金融機関との連携を今後とも強化 2. ベンチャー企業設立など「SOHOみしま」による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。	・静岡県産業振興プランの一環である「駿河湾地域の循環型社会の推進構想」の推進、の促進 ・(株)清水地域経済研究センターによる業種別調査レポートの発行 ・政府系金融機関との協調融資の取組み強化(平成17年度実績9件 1,686百万円) ・ベンチャーファンドへの出資	・事業進捗への支援を行うとともに、産学官連携事業のノウハウ蓄積・バイパ強化に繋げていく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	・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、メガバンクローリ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の定例会合に参加 ・四日市、松阪、鈴鹿各商工会議所より「創業塾」等のセミナーを受託し企画・運営(三重銀総研) ・農林漁業金融公庫と業務提携(17/12)	・政府系金融機関との連携強化を図る。 ・創業・新産業支援機能について、県内各商工会議所等連携を広げる。 ・融資案件管理システムの活用定着化を図り、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。 ・東海ものづくり創生プロジェクトや経済産業省が提唱する7ドバイー派遣事業、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ネットワーキング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7ドバイー派遣事業、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、審査能力の一層の向上を図るため、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TLOをはじめとする各種連携先に32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。
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。 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、年間46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は年間46件実施し、お客様のニーズに的確にお応えする様に努めました。 ・本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。これにより3年間で32社に奨励金を贈呈しました。 ・今後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、営業専担部の業種別担当者間で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。	「自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、効率的に業種ごとの特性を活かした案件起案を行った。(平成17年度実績、211件、225億円) K.S.Oベンチャーファンド・17年度投資額(11社/233.2百万円) 17年5月「がんばれ中小企業・活き活き育成ファンド」を設立 「がんばれ中小企業・活き活き育成ファンド」17年度投資額(3社/90百万円)	・企業サポート部の設置により、営業活動拠点を集約し、業種別担当者間での情報交換が円滑化し、より効率的な効果的な業種別ノウハウの蓄積が可能となった。 ベンチャー企業支援において、大学毎に担当者を設置して連携体制を確立すると共に、公的機関とも連携体制を構築。今後、目的や機能に応じた連携を実施すると共に、民間大手企業との連携体制を構築していく。
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 「セゾン」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 「15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	第2回 セゾン「ベンチャーアシスト」3社を助成 第1回泉州ビジネスプラン大賞～3社を助成 ファンドからの投資額～6件/126百万円 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(7月)を運営。 「産業クラスター計画」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。9月のフェア開催を支援。 大阪府立大学への企業紹介～11件 大阪府立大学他主催「産学連携共創フェア2005」に協賛 堺市・堺商工会議所共催の事業プラン審査会「さか1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「エコマーカー事業」と連携した新ローン企画(18年4月発売開始)	{分析・評価} ・助成先数は6社と、17年度目標の年間5社を達成。 ・各項目とも概ね順調に推移。 {今後の課題} ・開成先の事業化支援、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
池田	「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。	・当行独自の助成事業(「<池銀>ニュービジネス助成金」・「<池銀>コンソーシアム研究開発助成金」)の継続。 ・助成金応募先を中心とした創業・新事業を展開する企業に対して、無担保融資ならびに池銀キャピタル株式会社による投資を推進。 ・上記の活動を通して、さまざまな外部の機関とのネットワークのさらなる拡充。 ・産業クラスターサポート金融会議への参加。	<態勢整備> ・創業・新事業を展開する企業の発掘と投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。(7月) <<池銀>>「地域起こし」制度の推進> <池銀>ニュービジネス助成金 17年度上期 応募:87件 表彰:10件/550万円 17年度下期 応募:48件 表彰:5件/300万円 <池銀>コンソーシアム助成金 応募:24件 採択:14件/3,000万円 無担保融資の推進 創業・新事業を展開する企業に対して、 <池銀>>「ニュービジネス」ローン 11件/238百万円を実行 <「産業クラスター計画」補助金つなぎ融資 1件/5百万円を実行 <池銀キャピタルによる投資の推進> 創業・新事業を展開する企業に対して、 18件/364百万円の投資 1件/10百万円の社債引受け <外部ネットワークの拡充> ・創業・新事業を展開する企業等に対する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、証券印刷会社2社と業務協力契約を締結。 ・中小企業金融の円滑化を図り、地域経済の発展に貢献することを目的に、商工組合中央金庫と業務協力協定を締結。(9月) <産学連携の推進> ・阪神間の地域活性化に寄与することを目的に、甲南大学と産学連携に関する業務協力を合意し、協定協定を締結。(3月) ・関西学院大学との連携協定に基づき(投資融資制度を活用し、同大学発の起業家や学生起業家に対して、2件/9百万円の無担保融資及び1件/10百万円の投資を実施。	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して、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を強化・拡充し、創業・新事業を展開する企業をサポートする方針。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	産学官連携強化 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り組むことで、起業・事業展開に資する情報の提供を行う。 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たい。	0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。 0産業クラスターサポート金融会議へも積極的に参加し効果的に活用を図る。 0元気企業ビジネスフェアでの産学連携も継続強化する。	0同志社大学ビジネスマッチングフェアへの協賛および審査員派遣 0奈良工業高等専門学校・大阪産業大学と産学連携に関する協定締結 0近畿地区産業クラスターサポート金融会議「第1回ビジネスマッチングフェア」へ参加 0第4回元気企業ビジネスフェアの開催(来場者7,400人) 0「WEB版元気企業ビジネスフェア」の運用開始 0近畿経済産業局「販路マーケティングナビゲート事業」への参加企業紹介 0「新連携、支援1グループ」 0近畿経済産業局との連携による「支援内容説明会」の開催 0近畿財務局「特色ある取組に関するシナジウム」へ参加 0「京都ビジネス交流フェア」金融機関相談コーナーへ出席 0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	0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。 0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」を開催予定。 0次回の「第5回元気企業ビジネスフェア」NANTO」では産学連携コーナーおよび相談コーナーにおける出展企業および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。
	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 0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、起業・新事業の成長段階に応じた適切な支援を行う。	0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。 0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たい。 0融資貸付制度の活用によるベンチャー企業支援強化	0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 0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 0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16先 40億円 0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 0「起業家マッチングプラザ」への参加 0ベンチャー支援ファンド実行 3件 65百万円 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 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 0第4回元気企業ビジネスフェアの開催(7,400人) 0「WEB版元気企業ビジネスフェア」NANTO」の運用開始 0ビジネスマッチング件数41件 商談中228件(3月末現在)	0国民生活金融公庫との創業にかかる「業務連携・協力に関する覚書」を締結し、創業間もない企業の紹介ができるようになり、紹介実績も上がってきている。 0投資貸付については、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が図れた。 0農林漁業金融公庫との業務協定の第一弾として、行員のアグリビジネスに関する知識習得のため、研修を実施する予定。
紀陽	産学官の更なる連携強化等 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ネットワークや仕組みの強化・拡充が必要であり、既存の組織(らいば、中小企業支援センター等)の積極活用と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。	0「らいば」(わかやま地域産業総合支援機構)の活用策検討 0「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加 0既存ネットワーク内での個別連携の検討 0「中小企業支援センター」の機能の有効活用	0「らいば」のネットワーク、中小企業支援センター、政府系金融機関等と連携して、医院開業協調融資、新商品用機械製造委託先の紹介、中小企業新事業活動促進法の利用促進等10件の支援活動。 0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、具体的な案件での連携協力が始まっており、一定の評価ができる。	0既存ネットワークの活用や連携先と協調した取組が、着実に増加しており、今後もこの活動を継続・拡大していく方針。 0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、具体的な案件での連携協力が始まっており、一定の評価ができる。
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。 地域の中小企業支援センターとの連絡を密にして、新たなビジネス・マッチングのサポートを行う。
	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。	0産業クラスターサポート金融会議の開催。 0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。 0セミナー、講演会の開催。 0行員向け勉強会の開催。 0地元機関(県・鳥大・機構)との企業帯同訪問。 0ホームページへの公的補助金、各種支援策情報の掲示。	0産業クラスターサポート金融会議地域分科会を開催し、その中で、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。 0食品業界向けISO22000セミナーを開催。 0地元機関との企業帯同訪問・相談(49先)。 0大学発ベンチャー設立支援(3件)。 0とっとりキャピタルの機能を活用した県内ベンチャー企業の支援実施(プロパー2先/36.4百万円、とっとり産業育成ファンド3先/30百万円)。	0行政機関や大学、提携先の大手商社等と連携した個別企業への訪問を通して一定の成果が得られた(大学発ベンチャーの設立支援3件、IT系ベンチャーに対する出張相談会を通して新たなビジネスモデルの提案実施2件など)。 0今後は行内外への情報発信機能の強化、セミナーなどの開催に取組み、より組織的な展開を行う。
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資15億円	0産学官の更なる連携強化 0「学」を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 0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 0「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 0「産業クラスターサポート金融会議」の活性化 0政府系金融機関との連携案件の具体化	0ベンチャー向け投融資122億円実行 0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22億円出資 0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:12件 0意見交換会、勉強会開催等「学」官との連携:11回	0ベンチャー向け投融資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 0「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、決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、起業・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、起業・新事業の成長段階に応じた適切な支援等、起業・新事業支援機能の強化に向けた取組みを行います。 ベンチャー投融資件数を、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。	0「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。 0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。	0ベンチャー投融資件数26件(うち投資11件、融資15件)となりました。 0岡山大学との業務提携に基づき「連絡協議会」を開催、具体的な連携について検討を行いました。増加する案件に対応するため、「中銀投資事業組合3号」を組成しました。 018年1月に中国地区産業クラスターサポート金融会議「第4回岡山山地区域分科会」を幹事行として開催いたしました。	0ベンチャー投融資件数30件の目標については、期間中の目標を達成する見込みです。 0大学・自治体等との連携により、今後とも創業・新事業に対する支援を進めてまいります。
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。	0不動産/ノ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 0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(コペナンツ)の設定基準の制定 0CFグループの役割・機能の見直し等、再生支援体制の強化	0不動産/ノリコースローン等の特定債権や個人事業主等への対応など、内部格付拡充について検討し、個人事業主格付の実施 0シンジケートローン等における、信用格付に応じたコペナンツ設定基準について、関連部による協議・検討を実施 0CF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	0内部格付について、より網羅性を高めるべく対象資産の拡大・充実を検討 0審査態勢強化のため、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のうえ、業種別審査ラインを増強し対象業種を拡大

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	・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構築 ・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 ・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	・山口県とのビジネスマッチング事業提携による販路開拓支援実施。37社の応募があり、当行は12社を担当し、現在商談中。 ・山口大学主催の産業技術展示会においてコース・シーズのマッチングを仲介した。(取引先9先を紹介し、うち5先が山口大学と面談し、現在7先のうち2先が継続相談中)	・山口大学のシーズと企業のニーズとのマッチングは、今後個別提携や契約に進んで行くようフォローする必要がある。
阿波	融資審査能力(「目利き」能力)の向上 ベンチャー企業、新技術、新事業に係る融資審査能力(「目利き」能力)の向上のための態勢を整備するとともに、地域における新規事業等のシーズ発掘のための調査を実施し、地域における創業・新事業資金ニーズにいち早く対応する。	1.ベンチャー企業、新技術、新事業に対する支援態勢の仕組み作り(支援チームの組成・支援資金制・モニタリングによるノウハウの蓄積等) 2.本支店間、他部署間、外部機関との連携によるリサーチおよび調査・審査能力の向上 3.「目利き力養成」に資する研修への参加等による審査能力の向上	1.組織横断的なワーキンググループでベンチャー・創業支援態勢についての検討を進めるとともに、新商品として制度融資を新設した。 2.外部機関等との連携により情報交換を実施し、地域における新規事業等のリサーチ、調査を取り組むとともに審査能力の向上に努めた。 1.外部研修7講座に参加し審査能力の向上を図った。	1.制度融資を新設しベンチャー・創業支援態勢の充実を図った。今後モニタリングによるノウハウの蓄積等を行っている。 2.引き続き外部機関等との情報交換等による連携強化や積極的な外部研修参加等により審査能力の向上を図っていく。
	起業・事業展開に資する情報の提供 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引き続き行い、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働して当たる。 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	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る創業・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.徳島県、とくしま産業振興機構等の外部機関とも連携して情報提供を実施し、ビジネスマッチング15件(うち下請紹介8件)を実施した。 3.徳島大学と地元企業との共同研究を3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、徳島県と共同研究所との連携による「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)	1.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3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連携による「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。
	創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援 1.創業期・成長段階の企業を、情報・金融の両面で適切に支援する。 2.知的財産権に関する協同融資 3件(取組期間中)	1.徳島ニュービジネス協議会の開催するニュービジネスメッセ、エッグルム等々の活動を支援 2.ベンチャー向け融資を営業店長の権限で行えるよう制度を改定済みであるが、新たな融資制度を検討する。 3.政府系金融機関との情報交換(新規事業サポート等)と協同融資を実施 4.知的財産権に関する融資につき、政府系金融機関との協同融資を行う。 5.徳島県工業技術センターおよびとくしま産業振興機構と連携し、新商品の共同開発、共同研究、技術評価等の新規事業のサポートを実施 6.成長企業を、徳島県と設立した投資事業組合に紹介することにより支援する。	1.徳島県と連携して設立した投資事業組合「とくしま市場創造1号投資事業有限責任組合」によるベンチャー投資を2社に対して実行した。 2.日本政策投資銀行との知的財産権に関する協同融資を1件実施した。 3.徳島ニュービジネス協議会との定期的な情報交換を実施するなど連携を強化するとともに、「徳島ビジネスチャレンジメッセ」を後援した。 4.中小企業等向け融資を積極的に推進し、中小企業等貸出比率は平成17年9月末86.78%、平成18年3月末87.74%と目標である85%以上を維持するとともに、その比率は大きく上昇している。	1.投資事業組合の活用や日本政策投資銀行との連携により、創業期の企業に対する支援を積極的に実施している。 2.知的財産権に関する融資を1件実施しており、今後も引き続き取り組む。 3.「徳島ビジネスチャレンジメッセ」への協力や情報交換など、徳島ニュービジネス協議会との連携を継続し、地場企業へビジネスマッチングの場を提供していく。
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いたします。 ・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、協同融資等を行います。 ・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」を活用いたします。 ・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。	・17年6月、日本政策投資銀行の「技術事業化支援センター」を活用した協同融資を実行いたしました。 ・17年11月、徳島大学ととの包括協定を締結いたしました。 ・18年1月、香川大学との連携協力に関する協定を締結いたしました。 ・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」に対する貸付等に関する覚書を締結いたしました。	概ね計画どおり進捗しています。 ・大学や政府系金融機関との連携等のインフラが整ってきており、今後はこれを活用した融資等の実績に繋がってまいります。
伊予	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、産学官の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)を民間企業へ橋渡すなどの役割を担い、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(仕組み構築してい、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み。	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加する。 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。	行内「ニュービジネス支援会議」を16回開催し、有望企業情報を共有するとともに育成支援策を検討し、これにより、大学発ベンチャー等6社に対しベンチャーファンドの投資160万円を実施 1号ファンド投資可能額が満了したため、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加。また、産学官連携の観点から愛媛大学と「連携協力協定」を締結 政府系金融機関の協同融資を適宜実施 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	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、大学と中小企業の技術橋渡して、新たな産業育成に貢献する。 「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・人材育成も図られつつあり、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
佐賀	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。	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書改定(SWOT等定性分析の強化)	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。	営業店からの稟議書提出時における、「案件審査チェックポイント」添付の定着化に努め、窓口審査能力の向上を図る。 営業店長決裁権限の拡大に対応し、本部の検証体制の強化を図っていく。
	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る。	起業家育成ビジネススクールNPO法人「鳳雛塾」を通じて起業家教育 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	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3校、中学校2校、高校1校) 佐賀大学e-ラーニング事業への参加 e-ラーニングを活用した佐賀生涯学習推進協議会の設置に伴い、コンソーシアムメンバーとして参加した。 「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 地域産業支援センターの活用 佐賀県ベンチャー交流ネットワーク例会に参加した。(6月、7月、10月、12月、1月)	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み。 ・佐賀地域産学
	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。	政府系金融機関との連携(情報交換会・投資融資研究会・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)	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 ファンド投資 ・佐銀ベンチャーキャピタル投資事業責任組合第一号 7社 / 193百万円 ・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 直接投資 1社 / 30百万円	佐銀ベンチャーキャピタルの投資実績延べ11社のうち当行取引先7社。営業店からの情報が投資につながったものもあった。 その他関係機関とは個別案件についての情報交換を行ったが、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。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	・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。	・業種別審査マニュアルの趣旨を営業店に徹底します。 ・「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。 ・「目利き」能力の強化に向け「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。	・営業店長の「審査トレーナー」研修を実施し、10名が参加しました。 ・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、17年度は延51名が参加しました。 ・17年9月に親和大手行より招聘した審査部付部長を中心に「営業店臨店指導チーム」を設置し、11月より営業店臨店指導を開始し、17カ店で実施しました。	・数値目標に掲げている「審査トレーナー」「法人営業プロフェッショナル研修」については、当初計画どおりに進捗しております。 ・営業店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審査の目線を実地指導により吸収し、営業店の審査レベル向上に大きく貢献しております。
	・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化を図ってまいります。	・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)・(地)公体、政府系金融機関と横断的な情報共有化を図るとともに、「産業クラスターサポート金融会議」を効果的に活用いたします。 ・既存のベンチャーファンドを通じた投資を行ってまいります。	・17年度におけるしんわベンチャーキャピタル㈱による投資実績は3先90百万円となりました。 ・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。	・しんわベンチャーキャピタル㈱の投資ファンドによるベンチャー企業への投資は積極的に取り組んでおり、引続き外部ネットワーク、営業統括部法人営業グループとの連携を強化し、案件の発掘、支援ノウハウの蓄積を図ってまいります。
肥後	・融資審査態勢の強化等 ・業種別審査体制の整備・強化 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 2. 営業店へのノウハウ移転 ...キャッシュフロー重視の融資対応等	1. 福岡事務所と連携した業種勉強会の定例開催 2. 融資役を中心とした担当業種調査レポートの作成 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 ・「目利き」能力の強化に向け「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 ...農林漁業金融公庫、日本政策投資銀行など	1. 外部機関(産・学・官)等とのネットワーク構築 ・農林漁業金融公庫主催の農業審査研修会参加(2名;東京にて5日間) 2. 福岡事務所と連携した業種勉強会の定例開催 ・業種勉強会の開催(5回6業種実施) 3. 業種別審査体制構築 ・審査の多面的専門性向上を目的として、従来の審査体制を業種別審査体制へ変更し、チーム体制で担当審査を実施。(18の業種区分) ・営業店への情報還元及び情報共有のため、業種別関連情報を提供する行内ホームページを創設。	1. 外部機関(産・学・官)等とのネットワーク構築 ・農林漁業金融公庫等との勉強会及び情報収集 2. 福岡事務所と連携した業種勉強会の定例開催 ・業種勉強会の定例開催継続 3. 業務指導グループ及び融資役による営業店指導 ・業種別の審査スタッフを中心に、融資部内の情報共有化のため業種情報の蓄積及び整理。 ・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強化。
	・融資審査態勢の強化等 ・地域に密着した将来性のある案件の発掘・育成のための体制の整備・強化 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 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	1. 県内営業店テリトリーマーケット状況の分析 2. 上記1に基づく(県内事業貸出強化店の拡大 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	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(18年1月)。 2. ビジネスネットワーク研究会への行員派遣を実施(6月、8月、10月、12月、2月)。 3. 事業開発グループのコンサルティング能力向上のため、担当業務に係る研修派遣・セミナー参加等を実施。(PFI関連2回、医療コンサル14回、農業法人セミナー1回、自動車部品研修/視察13回、半導体・液晶関連2回、M&A関連1回、計33回)	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。 2. 事業開発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。 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。
	・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 ・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 1. 各金融機関の特徴や活用方法等を整理し、行内へ周知徹底を図る 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㈱とのさらなる連携強化を図る 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) 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)	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) 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)	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。 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。 3. 各金融機関との情報交換会の実施:16回 4. 各金融機関との協調融資の実績:13件	・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。
大分	1. 地域金融機関として経済・産業の活性化への役割は大きく、特に地域において成長性のある新規分野を開拓する企業への支援体制を強化します。 2. 産学官ネットワークの活用により関係機関との連携を一層強化し、創業、新規事業の取組みを支援します。	1(1)中小企業新事業活動促進法の活用により、新事業に取組む中小企業を支援します。 (2)大分ベンチャーキャピタル(株)と連携して情報提供、技術評価、ファンドによる投資等の企業支援を行います。 (3)ベンチャー企業等を育成するため、市場誘導業務に取組みます。 2(1)政府系金融機関等外部機関との協調融資等の活用により、連携を強化します。 (2)大分大学との連携強化を図り、技術相談・技術評価等の企業ニーズを発掘します。 (3)審査能力の向上を図るため、業種別審査研修等の受講を積極的に行います	1(1)「新連携(中小企業新事業活動促進法)」について、認定企業2社の支援金融機関となりました。 2(2)未公開企業に投資する大分VCサクセスファンド3号(県内外)、大分VCプラムファンド2号(県内)へ出資しました。 (3)証券会社4社との業務提携による市場誘導業務の取扱いを開始しました。 2(1)大分県、大分県産業創造機構と連携し、「大分銀行ベンチャー事業者ローン」の取扱いを開始しました。 (2)当行取次により大分大学と共同研究した取引先が、「診療所開業立地診断サービス」を開発し、当行で取扱いを開始しました。 (3)地銀協業種別企業経営研究講座へ4名派遣しました。また、受講者による行内業種別審査研修を4回実施しました。	1. 今後も大分ベンチャーキャピタル(株)と連携してベンチャー企業の育成・支援を行っていきます。 2. 政府系金融機関等とは、今後も定期的な情報交換等を実施し案件発掘に努めます。大分大学とは地域振興分野も含めて一層の連携強化を図り、技術・評価等の相談に積極的に関与していきます。 3. 引続き業種別企業経営研究講座への行員派遣を予定しており、集合研修等の場においてフィードバックします。
	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。 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。 3. 政府系金融機関との継続的連携関係強化。	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。 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。 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り組んでいく。	1. 営業統括部における医療・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組み強化を図った。 2. 宮崎県下初となるベンチャーファンド「みやぎ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。 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機関と定期的に情報交換会開催。 4. 審査部・営業統括部による業界情報交換、顧客動向、案件の協議等により連携強化を図った。 5. H17.10月「みやぎんベンチャー企業1号投資事業有限責任組合」設立、投資候補先	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。 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。
宮崎				

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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> <p>・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。</p> <p>・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)。</p>	<p>・アグリクラスター専担者の配置(営業支援部)</p> <p>・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</p> <p>・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、協調投融资等の連携を継続</p>	<p>・アグリクラスター関連業種向け貸出金残高増加額118億円</p> <p>・営業支援部にアグリクラスター専担者を2名配置(17年4月)</p> <p>・専担者間与融資実績</p> <p>畜産業等 :30件/3,380百万円</p> <p>焼酎製造業 :10件/3,650百万円</p> <p>・「肥育牛」、「豚」について「在庫評価兼管理表」を作成</p> <p>・「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</p> <p>動産(集合物)譲渡担保融資8件/1,128百万円</p> <p>・農林漁業金融公庫との連携推進</p> <p>協調融資 :9件/575百万円</p>	<p>・「肥育牛」、「豚」に係る審査・管理手法の構築について一定の成果を収めることができた。今後は「茶」等へ取組拡大を図る</p> <p>・本部専担者による、営業店担当者との同行訪問や案件構築指導等のOJT、地域別勉強会を通じ、行員の知識レベルの向上を図る</p> <p>・「行員向け「畜産マニュアル」について、構築した審査・管理手法の活用方法等を交え、内容強化を進める</p> <p>・農林漁業金融公庫との連携態勢については、今後も継続していく</p>
	<p>融資審査能力(「目利き」)の向上</p> <p>・現行の審査体制、研修派遣等を継続しながら、業界及び企業の特性把握に務め、審査ノウハウの蓄積、審査精度の向上を図っていく。</p> <p>・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。</p>	<p>・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)</p> <p>・地銀協「目利き研修」等への継続的参加</p>	<p>・本部による臨店指導実施197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)</p> <p>・支店長トレーニー・融資トレーニーの実施42名</p> <p>・営業支援部によるアグリクラスター・医業先訪問(計580回)</p> <p>・地銀協「目利き研修」等行外セミナーへの派遣(実績20名)</p>	<p>・臨店指導・研修派遣等は計画通り実施しており、今後も引き続き融資審査能力の向上に向けて実行していく</p>
沖縄	<p>融資審査態勢の強化</p> <p>ベンチャーや技術力評価向上のため外部機関との連携強化</p> <p>1. 融資審査態勢の強化</p> <p>(1)業種別審査を充実させ専門知識を蓄積し営業店のスキルアップを図る。</p> <p>(2)目利き研修やブロック別実務教育訓練などの研修を継続実施する。</p> <p>2. ベンチャーや技術力評価向上のため外部機関との連携強化</p> <p>(1)沖縄公庫や産業振興公社との連携を強化しノウハウの蓄積を図る。</p> <p>(2)ベンチャー企業審査のノウハウを全審査役で共有化する。</p>	<p>1. 融資審査態勢の強化</p> <p>(1)目利き研修、ブロック別実務教育訓練、審査トレーニー等で具体的事例を活用し、効果的な研修を実施する。</p> <p>(2)融資営業に活用できる貸出審査辞典(簡易版)の作成と活用</p> <p>2. ベンチャーや技術力評価向上のため外部機関との連携強化</p> <p>(1)外部機関との連携、協力に関する覚書の更新と情報交換会の開催</p> <p>(2)ベンチャー企業審査等のノウハウを全審査役で共有化し営業店での取組を支援する(人・モノ・経営などの評価や事業検証等)</p>	<p>1. 目利き研修及びブロック別実務教育訓練等の研修を継続実施している。</p> <p>平成17年度 目利き研修 6回開催 ブロック別実務教育訓練 6回開催</p> <p>2. 貸出審査辞典(簡易版)については、一般病院(医療業)の作成を行ったが、他病棟形態についても継続して作成を行う。</p>	<p>1. 研修は、外部専門家(弁護士・税理士・不動産鑑定士他)を講師に交え、具体的事例や現場視察(工場や売り場)によりスキルアップが図られている。</p> <p>2. 継続的な研修実施や開業医へのローン開発により、創業・新事業支援が強化され業種特性の把握を含め適切なサービスが可能となる。</p> <p>3. 今後も営業店向け研修を継続実施し、技術力評価能力の向上に努めるとともに外部機関との連携も強化し事業支援機能強化策を継続実施する。</p>
	<p>ベンチャー・新事業向け商品の見直し</p> <p>1.「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。</p> <p>2.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</p> <p>1. 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。</p> <p>国際通りの空店舗対策として、インキュベーション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。</p>	<p>1. 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。</p> <p>2. 「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。</p>	<p>1.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。</p>	<p>1. 取組目標の「新規開業医」向けの制度融資を創設し、開業を予定する医師や仲介業者より、制度の優位性などについて好評である。</p> <p>経営革新法に基づく「制度融資」の見直しは、18年度改正の会社法や改正商法の内容確認をしながら検討する。</p>

<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17年度中)

業種別担当者数(平成17年度末)		498名	
「産業クラスターサポートローン」の実績		35件	1,091百万円
政府系金融機関等との協調投融资の実績(創業・新事業支援)		292件	59,486百万円
メザン投融資の実績		4件	8,139百万円
創業支援融資商品の実績		1366件	15,896百万円
新連携事業に対する支援のための実績 ^(注)		19件	243百万円
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	43回	8,558百万円
	外部機関の組成するファンドへの出資回数・出資額	78回	5,715百万円

(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3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>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ・ビジネスマッチングの推進</p> <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との広域マッチングを展開する。</p> <p>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挙げる。</p> <p>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。</p> <p>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>年間成約件数目標400件に対し、656件の実績となる。情報発信の増加と紹介状発信・公開情報からの情報提供増加が要因。</p>	<p>情報に対する確度は高まり成約への意識付けができてきている。今後も更に「質」を求める体制強化が必要。</p> <p>・ビジネスマッチングのシステム化については、導入検討を開始し、体制を構築中。</p>
	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ・コンサルティング機能の強化</p> <p>1. 交流会・商談会による販路拡大支援 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. 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。</p> <p>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>1. 交流会・商談会による販路拡大支援 (1)5月11日に第1回「北海道の「食」特別商談会」を開催。 (2)7月20日に第1回「北海道の「食」特別商談会」フォローアップ・ミーティングを開催。 (3)9月12日に第2回「北海道の「食」特別商談会」を開催。 (4)10月18日に第2回「北海道の「食」特別商談会」フォローアップ・ミーティングを開催。 (5)10月18日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。</p> <p>2. 経営者向けのセミナー開催 (1)ビジネスセミナー19本開催。 (2)「道銀・経営塾21」開催。平成17年度は21名が卒業。 3. 新たなコンサルティングサービスの導入 (1)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。 (2)17年10月から新サービス「業務監査支援サービス」を導入。</p> <p>4. 海外ビジネス支援 (1)5月24日、25日「ソノハリス」において、「フレッド・アハリス」(商談会)を事務局として支援するとともに当行ブース参加。 (2)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。 (3)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。 (4)中国人留学生と道内企業の交流会開催。 (5)瀋陽駐在員事務所開設に向けた組織決定。 (6)中国人研修生受入セミナー (7)長城会セミナー2/24(中国PL法)</p>	<p>1. 交流会・商談会による販路拡大支援 (1)平成18年9月11日に第3回「北海道の「食」特別商談会」を開催予定。 (2)平成18年10月19日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。</p> <p>2. 経営者向けのセミナー開催 (1)ビジネスセミナー11本開催予定。 (2)平成18年度「道銀・経営塾21」開講。過去最高の42名の後継者が参加し、一年間かけてリーダーのあり方を習得。 3. 新たなコンサルティングサービスの導入 (1)4月に「知的財産権活用支援サービス」を導入。</p>
	<p>要注先債権等の健全債権化等に向けた取組の強化</p> <p>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. 大口と債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10億円超の要注先、要管理先、破綻懸念先を中心に70社を選定し、18年度は対象先を洗い替えし57社を選定した。</p> <p>2. 過去のリベンジ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、18年度は対象先を洗い替えし411社を選定した。</p> <p>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)</p>	<p>1. 支援取組先340先のうち、3月までのランクアップ先50先の実績。目標40社に対し、125.0%の実績。</p> <p>2. 進捗管理の徹底と外部機関の効果的な活用により、支援取組先の事業計画書の作成率は向上。</p> <p>3. 外部機関主催顧客向け「経営計画策定講座」を幹旋、上期より3回実施し、支店主導先のうち13社14名が参加。</p> <p>4. 支店の提案力向上および問題解決の促進を目的とし、中央青山PwCコンサルティング(株)とアドハリス契約を締結。同社のアドハリスを得て8月より、コンサル相談会を実施。167社が参加し24社について検討。</p> <p>4. 17年度上期職員向けセミナーを開催。「中小企業を取り巻く各種制度改革の概要」、北陸銀行との合同セミナー、計96名(当行62名)参加。 17年度下期職員向けセミナーを開催。「粉飾決算の判明とその後の対応について」、中央青山PwCコンサルティング(株)より名同席、アドハリスを受け事例発表を開催。計139名参加。</p>	<p>1. 当初の目標に対しランクアップ実績は達成。18年度も対象先を洗い替えし、債務者区分のランクアップに向け活動強化していく。</p> <p>2. 17年下期には新たに(株)パーナースと業務提携を締結した。同社に限らず外部機関と企業再生支援に向けた取組を強化していく。</p> <p>3. 「企業情報連絡会」の開催により情報の共有化の点で進展が見られた。18年度も継続開催していく。</p>
青森	<p>要注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</p> <p>1. 要注先・要管理先を中心に経営改善支援取組先を指定し、取組み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、効果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. 経営改善支援先17年度上期100先、下期120先。ランクアップ目標11先に対し実績12先</p> <p>2. 営業店一体での経営者面談を継続実施</p> <p>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</p> <p>4. 営業店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. 通期でもランクアップ先は目標件数を上回る結果。</p> <p>2. 18年度も経営改善支援取組先は、120先として取り組むことから、従来以上に勉強会実施、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>
	<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>「みちのくビジネスクラブ」の組織見直しを図り、情報提供・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>「みちのく(財務診断サービス等)について推進態勢を強化するほか、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>17年12月から18年3月にかけて、金融情報やサービスの提供を目的とした「みちぎんカレッジ」を開講。</p> <p>18年2月末から、「みちのくビジネスクラブ文化講演会」を青森・函館・弘前・函館の四会場で開催し、モニタリング調査を同時実施。</p> <p>コンサルティング業務を専任とする八戸ソリューション営業部(平成17年11月)、弘前ソリューション営業部(18年2月)を立ち上げ、計13先の融資新規開拓を実現。</p>	<p>4月以降、ソリューション営業部を青森地区(4月17日設置済)、函館地区に拡大させる方針のほか、中小機構等との連携による各種セミナー等の開催についても具体的に企画検討を行い、経営相談・支援機能の強化に向けた取組みを継続していく。</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>営業店との連携を更に強化し、要注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>直近の債務者区分が原則、要注先、要管理先、破綻懸念先のいずれかのうち、欠損解消見込先等を「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いく。</p>	<p>債務者区分の正確性をより一層高めるため、9月中旬期末に一旦見直しを実施し、「経営改善支援対象先」を再度248社リストップした。</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別冊(中小企業融資編)の「事例要約版」を行内にて制定。具体的な活動内容・活動期間を定め、経営改善支援活動を推進するべく行内体制を整備し、健全債権化に向けた活動を開始した。</p>	<p>「経営改善支援対象先」の選定、「経営改善支援マニュアル」の制定により、具体的な推進体制を確立した。</p> <p>今後は、健全債権化に向けて、本部支援機能を更に強化し、本支店一体となった活動を展開していく。</p>
みちのく	<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いく。</p>	<p>新経営体制のもと徹底した資産内容の見直しを実施し、将来発生することが見込まれる貸倒リスクを極力前倒して処理したことから、資産内容が大幅に健全化され、要注先債権等の健全債権化に向けた活動を行う態勢が整備された。</p> <p>17年下期は、「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組みを強化した。</p>	<p>地元企業に対する健全債権化に向けた取組みについては、地域金融機関の重要な役割と位置付け、「経営改善支援対象先」を改めて248社リストップした。</p> <p>今後は、対象先248社を中心に経営改善の実現に向け、また、特徴ある成功事例については、積極的に公開していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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
岩手	<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"> ・岩手県と共同により中小企業の支援を行う。 ・自動車産業に関わる県内地域企業の育成を図る。 ・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リレ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>要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組の強化・公表</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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債権の健全債権化を図る。 ・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。 ・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>具体的取組策</p> <ul style="list-style-type: none"> ・岩手県と共同による「合同商談会」を開催する。 ・Netbix(岩手銀行・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。 ・「TeS Ne(倶楽部)」(Technical Solution Networkの略称:15年8月、自動車製造の誘致企業・部品を納入できる地域企業を育成することを目的に設立)の会員増強を図る。 ・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地域企業を育成する。 ・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>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> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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>17年度ビジネスマッチング実績1,062件(目標1,000件)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種商談会の開催 ・岩手県・岩手銀行合同選抜商談会 開催日:17年6月9日 開催場所:東京都大田区東京流通センター 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 第3回「ビジネス商談会by Netbix」 開催日:17年10月21日 開催場所:秋田県立武道館(秋田市) 開催内容:出展企業15社12団体(うち当行関連45社3団体) 来場者5,000名、商談件数546件、成約件数157件 <p>17年度の債務者区分ランクアップ先数は145先となり、計画の100先を上回った。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・要注意先債権等の健全債権化等の強化に関する取組の実績を各期毎に公表した。 	<p>ビジネスマッチング件数は目標1,000件を上回る1,062件の実績となり、情報営業活動の成果が現れているものと評価している。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後の取組方針は以下のとおりである。 ・「TeS Ne(倶楽部)」の会員増強と、会員への受注増加の支援を継続を行う。 ・「いわて食のマッチングフェア」の開催による食品関連会社の販路拡大支援を行う。 ・第4回Netbixビジネス商談会を18年11月22日に東京都で開催し、首都圏企業との商談機会を提供する。 ・法人向けポータルサイトを18年7月に開設し、インターネットによる情報提供サービスにより取引先企業の支援を強化する。 <p>・本部・営業店連携での取組により、17年度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た。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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遷移に引き続き取組んでいく。
東北	<p>要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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と、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 <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"> ・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>取引先企業の経営改善に向けた取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「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、臨店による取組方針協議を実施する。 <p>健全債権化等の強化に関する実績の公表</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取組の実績については、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>17年5月に「融資先管理要領」を改定し、従前の「企業支援先」に加えて、営業店主導である「経営改善指導先」を制定。全行的に取引先企業の経営改善に取り組む体制を整えた。通期では「企業支援先」「経営改善指導先」を合わせて、243先を対象先として取組み、19先について債務者区分が上位遷移している。</p> <p>17年11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月には、営業店との取組みの目線を合わせることと目的として、「取組方針協議」を実施した。</p> <p>17年5月の「融資先管理要領」を改定し、従前の「企業支援先」に加えて、営業店主導である「経営改善指導先」を制定。全行的に取引先企業の経営改善に取り組む体制を整えた。通期では「企業支援先」「経営改善指導先」を合わせて、243先を対象先として取組み、19先について債務者区分が上位遷移している。</p> <p>17年11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月には、営業店との取組みの目線を合わせることと目的として、「取組方針協議」を実施した。</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遷移を目標として、取組を進めており、中間点におけるランクアップ実績78%については、現状の経済環境下において、概ね順調な進捗と捉えている。</p> <p>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提供が、今後の課題であると捉えている。</p> <p>上期の実績、主要な事例について17年12月に当行ホームページに掲載し、公表を行った。</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遷移を目標として、取組を進めており、中間点におけるランクアップ実績78%については、現状の経済環境下において、概ね順調な進捗と捉えている。</p> <p>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提供が、今後の課題であると捉えている。</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5月に公表予定である。</p>
七十七	<p><取組方針></p> <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"> ・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 <目標> ・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>[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"> ・「ビジネス商談会」を開催 ・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&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>[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"> ・「ビジネス商談会」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&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。 [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<ランクアップ保証0>」「宮城県信用保証協会保証付融資」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。 <目標に対する実績> ・ビジネスマッチングの情報提供件数 759件 ・ランクアップ先数 77先 	<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"> ・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&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。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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
秋田	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 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、取引先への商談会への提供件数400件(17～18年度累計)を目標とする。	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 技術開発や新事業開発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 引き続き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。	1 ビジネスマッチング実績(Netbixを含む)商談308件 成立120件 2 北東北三行合同商談会(第3回)商談会の開催 3 政策投資銀行「技術事業化支援センター」への企業紹介 2先 4 「情報渉外支援ハンドブック」、「M&Aコア7」、「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	1 北東北三行合同商談会(第3回)は、過去最高の実績を残すなど高い評価を得た。(出席企業・団体166先、商談事例約546件、成約157件) 2 ビジネススクラブは組成に向けた協議を進めたものの、組織決定には至らなかった。 3 その他の事業はスケジュールどおり進捗している。
	要注先債権等の健全債権化に向けた取組みの強化、実績の公表等 1 引き続き「債務者区分ランクアップ運動」に取り組み、取引先企業に対する支援・健全債権化をはかる。 2 17年4月1日現在の改善支援先は230先 3 ランクアップ先数目標 17年度30先、18年度30先	1 「債務者区分ランクアップ運動」は営業店が主体となって取り組む。与信額上位先は、本部「企業経営支援室」が営業店と連携し指導・管理に取り組む。 2 与信額上位先については、過剰債務の解消など抜本的な改善策が必要であり、再生ファンドやRCC等の活用をはかっていく。 3 実績の公表は、地銀協が策定するフォームに則って内容を拡充する。	1 17年度の通期のランクアップ実績は44先で年度目標を14先上回った。(内訳:営業店主導31先、支援室主導 13先) 2 通期臨店指導は22か店であった。	1 件数は目標を上回ったものの、昨年度実績は下回っている。原因としては案件の難易度が次第に高まってきていることがあげられる。 2 今後については「貸出資産健全化運動」として18年度も重点的に取り組んでいく方針である。このなかで、DES、DDS等自力再生以外の手法も積極的に取入れていく。
北都	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、ビジネスマッチング情報の積極的な提供。 ・ビジネスマッチング情報およびM&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た、商工団体・外部専門家・外部機関等との連携強化、活用。 ・エリアサポートチームによるコンサルティング活動の実施。 ・【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	・マッチング活動を、北都ビジネススクラブ会員以外の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、強化。 ・営業店に対し、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し推進を図る。 ・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。 ・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。	・「北都ビジネスフォーラム2005 第7回ビジネス商談会」を開催。(商談成立 66件・商談中 84件・商談予定 72件) ・17年度 ビジネスマッチング 情報提供件数395件 (平成17年度目標320件 年度目標比+75件) ・17年度 ビジネスマッチング成約件数153件 (平成17年度目標 120件 年度目標比 +33件) ・県内3商工会議所と同行商品「決定打!」利用による提携制度を開始。	・「ビジネス商談会」は、県内企業の異業種交流やビジネスマッチングの場として定着。今年度も更なる内容の充実を図り7月に開催予定。 ・「マッチング運動」については、計画目標を達成しており引き続き推進強化を図る。 ・情報の共有一元化、ビジネスマッチング推進に向け行内ネットに「情報BOX」を新設。有益な情報提供による、企業支援・マッチング支援に向け更なる情報収集・稼働率の向上を図る。
	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 1. やまぎん日経BP経営者クラブ等により実践的な経営情報に関する講演・セミナーの継続開催 2. やまぎん経営塾の継続開催 3. コンサルティング業務やM&A業務の取組み等に関する既存提携先との連携強化、提携先拡充による課題解決力の向上 4. 証券会社、監査法人等との提携による市場誘導業務の検討 5. 本部専担者による経営相談・支援機能の強化	1. やまぎん日経BP経営者クラブ等のセミナー充実(17・18年度開催目標40回) 2. やまぎん経営塾の内容充実 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」の検討 4. ビジネス交流会・商談会およびマッチング・フォーラムの開催 5. 市場誘導業務の取組検討 6. 本部の営業店サポート体制強化	1. やまぎん日経BP経営者クラブ等による経営実務セミナー等の開催(実施18回、17・18年度開催目標達成率 45%) 2. 第5期「やまぎん経営塾」の開催(3地区 対象27社) 3. 次代を担う若手経営者や後継者を対象とする「やまぎん新風塾」の開催(対象22社) 4. 取引先向け「人材育成プログラム」の体系化 5. 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・フォーラムの実施 6. 証券会社、監査法人との提携による市場誘導業務の取組開始 7. M&A案件の取組 8. 外部専門家との提携拡大によるコンサルティング業務の強化 9. 法人取引推進班による営業店サポートの強化	1. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化は進捗 2. 体系化した取引先向け「人材育成プログラム」への取組み継続・強化
山形	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 1. 本部と営業店による対象先のリストアップおよび実態把握と改善事項の進捗管理 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た要注先債権等の健全債権化に向けた取組みの強化 3. 健全債権化等の強化に関する実績や好事例に関する可能な範囲での公表	1. 本部と営業店の協働による実態把握と収益力増強、財務体質の健全化支援の実施。(17・18年度ランクアップ目標70先) 2. 「ホテル・旅館業」、「建設業」に対する支援強化 3. DES、DDS、DIPファイナンス、事業再生ファンド等の活用検討 4. 地銀協からの情報収集を参考とした公表内容充実の検討	1. 本部と営業店の協働による支援活動実施(債務者区分ランクアップ先は41先、17年・18年度目標達成率58%) 2. 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の強化 3. 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(「ホテル・旅館業」、「建設業」) 4. DES、DDS等、新たな再生手法のノウハウ構築 5. 支援スキーム、好事例等の公表	1. 経営相談・支援業務や再生業務に関するノウハウの積上げ 2. 経営改善のスピード(アップ)を重視した支援活動の強化 3. 業種別審査(業種別担当)を通じた業界情報および改善ノウハウ共有の継続推進 4. 早期事業再生に向けた新たな再生手法活用継続検討 5. 実績や好事例の地銀協アンケートを通じた公表と個別事案等についての可能な範囲での公表
	要注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、銀行の本来業務として定着・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。	「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、融資渉外全従業員が原則1人1社以上の担当先を優先し、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。	「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)を優先し、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】	「改善運動2005」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、幅広くかつ裾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つき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ため、「改善運動2005」を「改善運動2006」として継続展開し、平成17年度に引き続き改善計画策定支援を行う。 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。
東邦	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。 (ア)行内PCCネットワーク・「常陽レレッジ」の活用。 拠点からの情報に基づき(目標成約件数:400件(200件から変更)) (イ)ビジネスマッチング活動の強化。 (ウ)M&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。 (エ)他団体等との連携強化、外部専門家・機関等の活用。	(ア)ポータルサイト「常陽レレッジ」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)。 (イ)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。 (ウ)M&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。 (エ)「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	(ア)拠点からの情報に基づく成約件数:278件。 ・「常陽レレッジ」ビジネスマッチング登録318件、うち商談中76件。 ・「常陽ビジネスマッチングサービス」契約先56社。 (イ)「食の商談会」開催...6月:参加90社、商談成立15件 11月:参加91社、商談成立13件 ・「常陽ビジネス交流会」開催...9月:出席70社、参加600社 (ウ)本部渉外を通しての取組(成約)実績件数:152社。 - M&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(9月)	・「常陽ビジネスマッチングサービス」契約先の増加や、「食の商談会」、「常陽ビジネス交流会」の定着などにより、17年度の営業情報の成約件数は278件と2年間の数値目標である200件を1年前倒しで達成。2年間での数値目標を200件から400件に変更する。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。
	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。	・個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。	・格上げ実績については経営改善支援取組企業441先中31先。 ・改善計画策定支援は再策定を含め60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(14回)を開催。	・経営改善支援取組対象先数の絞り込みをした上で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により大口先での格付向上が図られている。今後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支援スキルの向上が図られている。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	<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>・取引先企業のビジネス・マッチングニーズに応えるべく、無償・有償にかかわらず業務としての構築を図る。</p> <p>・CNS法人向け情報サイトの契約先100社を目標に活性化を図る。</p> <p>・コンサルティング会社との提携強化。</p> <p>・ISO認証取得サービスの積極的活用。</p> <p>・認証取得先10社を目標とする。</p>	<p>・ビジネス・マッチング業務を確立し、行内LANを活用したインフラの整備を進め、情報ニーズを営業統括部にて一元管理し、取引先企業ニーズにスピーディに対応できる体制を構築する。</p> <p>・「CNS法人向け情報サイト」の契約社数の増強・利用促進を図り、地銀ネットワークを有効に活用した情報提供業務を推進する。</p> <p>・ISO支援、プライバシーマーク取得支援等の経営ニーズにこたえられるコンサルティング会社との提携を強化する。</p>	<p>・行内インフラ整備に向けて、システム開発に着手したところである。</p> <p>・ビジネスマッチング業務における「プライバシーマーク取得支援」に向けコンサル会社と提携する。</p> <p>提携先：エフ・アンド・エム㈱(H18.1.20)</p>	<p>・策定の早期具現化</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>・自己啓発奨励金の授与・通信講座および通学講座の積極的な活用を通じ中小企業診断士資格取得を応援していく。</p> <p>・通信講座 引き続き推奨していく。</p> <p>・経営支援セミナー 対象者を税理士・商工会議所指導員・経営者などに年間1回以上開催する。</p>	<p>・通信講座 「中小企業診断士受験通信講座」を奨励していく。</p> <p>・経営支援セミナー 対象者を税理士・商工会議所指導員・経営者などに年間1回以上開催する。</p> <p>・中小企業診断士通学講座 中小企業診断士資格の合格対策セミナーに参加（合計30回開講）する。</p>	<p>・通信講座 「中小企業診断士受験講座」受講者無し</p> <p>・経営支援スキルアップコース、20名</p> <p>・経営支援セミナー 関東信越税理士会太田支部～金融検査マニュアルについて、 ・地銀協派遣研修 「中小企業経営支援講座」8名 ・中小企業診断士通学講座 「中小企業診断士資格合格対策セミナー」3名受講中</p>	<p>・通信講座「経営支援スキルアップ」コースについては上期5名、下期15名と既受講者を含め201名となった。引き続き関連講座を推奨講座としてレベルアップを図りたい。</p> <p>・中小企業診断士資格取得が課題であり、「中小企業診断士資格合格対策セミナー」受講者の資格取得を推奨していく。また「中小企業診断士受験通信講座」を推奨し受講促進を図る。</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>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・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500万円以上の要管理先・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。</p> <p>・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。</p> <p>・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231先を選定した。</p> <p>・経営改善支援先の対応方針を見直した。</p> <p>・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>・今までと違って、全ての500万円以上の要管理先・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出した。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。</p> <p>・全店に経営改善支援業務が定着するよう研修等を行なったが、営業店が主掌する経営改善支援先の取組み状況が芳しくなかった。今後は管理体制を見直すとともに営業店との連携を強化し、推進を図ってゆきたい。</p>
	<p>健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>・健全債権化については、要管理先・破綻懸念先を中心に取組みをし、開示債権削減を重視する。</p> <p>よって、経営改善支援取組先も要管理先・破綻懸念先の比率を高め、本部主導にて支援に取組む。</p>	<p>・経営改善支援取組先は、要管理先・破綻懸念先にて1/3以上を指定して取組みする。</p> <p>実績等の公表については、体制整備状況、債務者区分毎の経営改善支援先取組み先数、ランクアップ先数、ランクアップ等により減少した開示債権の金額、早期事業再生スキームを活用した先数、の5点とする。</p>	<p>・貸出残高500万円以上の要管理先・破綻懸念先について、個々に対応方針を決定。その中で、支援方針としたお取引先企業を中心に220先を経営改善支援先として取組みを行いました。</p> <p>・具体的には、経営改善計画書の策定支援を中心に業務・財務・事業のリストラについての助言を行っています。</p> <p>・このうち、早期事業再生に向けた取組みとして、中小企業再生支援協議会による計画認定取得3先、DDSの活用1先、DESの活用1先を行いました。</p>	<p>・計画通りの実績の公表は行いましたが、他行の実績公表の内容を分析し、当行の経営相談や支援機能のより一層の改善・強化を図ってゆきます。</p>
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) 「ブラッシュアップ講座」実施、54名参加。</p> <p>(3) 行内OAオーガニック情報(1,693件)、像店間情報(1,901件)、ビジネスマッチング成約件数(299件)</p> <p>(4) リテールセンター等軽量化店舗への機能変更 42か店(累計)</p> <p>(5) 9月、お取引先の中国ビジネスに関するニーズに応えるため、青葉公認会計事務所(香港)と業務提携し、支援体制を強化。</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(活性化)に寄与した。今後も状況を見極めて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、FP・財務提案・ベンチャー支援機能等組合わせた研修企画・業務運営を行う。</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・目線を発展・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 ア. 正常先・要注意先・要管理先の一定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。 イ. 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。 ウ. 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年上期：274先 17年下期：290先</p> <p>(2) 経営コンサルタント等の外部専門家を活用した、現状把握とランクアップに向けた取組み。</p> <p>(3) 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) 引き続き、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&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>・「銀行保証付私借債」などを活用した資金調達支援。</p> <p>・M&A情報ネットワークの充実と複雑で専門性の高いM&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38先 累計96先 成約 9件(7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>・私借債の取扱い実績 89社111億円 累計330億円。</p> <p>・M&Aの取扱い実績 4件。</p> <p>・医療制度改革等に関して医療・介護セミナーを開催した。</p> <p>・コンサル会社、会計事務所等情報収集窓口を拡大した。</p>	<p>・民間情報提供会社と提携し、経営相談機能を強化した。</p> <p>・企業向けの小冊子「経営支援サービスのご案内」を作成し、顧客利便性の向上を図るとともに、取引先の多様なニーズに迅速に対応するため、専門性を高め、早期の案件処理に努めた。</p> <p>・拡大、多様化する業務に対応するため、体制強化に努めるとともに、遺言信託・遺言整理業務、市場誘導業務の取扱いをはじめ取引先ニーズへの対応を進める。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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
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組んでいく方針。</p> <p>要留意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 ・企業経営支援のサポート機能強化の為、本部専任者・営業店担当の能力・スキルアップを図り抜本的な経営改善支援に向けた体制を強化する ・実績公表と公表内容の充実 ・18年3月期末不良債権比率目標(金融再生法ベース)3%未満 ・支援対象先の債務者区分ランクアップ先数目標・1年150先2年間累計300先</p>	<p>具体的取組策</p> <ul style="list-style-type: none"> ・M & 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 ・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 ・外部専門機関の活用、近隣地銀との連携強化による、M & A、ビジネスマッチング、海外進出支援業務の強化 ・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 ・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 ・セミナー参加等による本部担当者のスキルアップ <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>・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ティングの導入を誘導</p> <p>・不良債権新規発生防止の為、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>17年4月～18年3月の進捗状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「市場誘導業務」11月開始(実績11件) ・法人コンサルティングサービス(海外進出支援、M & A、法人FP)については帯同訪問による提案を継続実施。 ＜海外進出支援業務:取引先訪問133件、情報提供75件、M & A業務:案件相談88件、成約2件、ビジネスマッチング業務:成約48件＞ ・企業年金(401k)の新たなプラン取扱開始(5月) ・企業年金(401k)の導入3社、内定1社 ・本部担当者のスキルアップを目的に各種セミナーに参加 <p>営業店担当の経営改善支援対象先715先に対する取組方針の検証実施 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 587先 本部専任者の営業店への臨店頻度を増やし、モニタリングの強化に取組んでいる。 継続的な実績の公表、公表内容の拡充検討</p>	<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"> ・海外進出支援業務は、海外進出ニーズの発掘、M & A業務は、情報の収集・蓄積、担当者のスキルアップ、ビジネスマッチングは、マッチング情報の収集・蓄積と質の向上が課題。 ・株式公開支援は市場誘導業務の浸透と定着、取引先の株式上場ニーズの収集の強化が課題。 ・企業年金(401k)は、受託活動を通して体制整備やノウハウ蓄積等の課題は解決。 ・今後は、営業店によるニーズ収集と本部による導入支援により、推進態勢の構築と業務の定着を図る。 <p>・17年下期は債務者区分ランクアップ支援対象先496先のうち、86先がランクアップ(17.3%)した17年度通期では、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571先のうち、161先(28.2%)がランクアップし、対応の実績が上がったと認識している。支援対象先の多くが自社の課題点を直視し改善に取組んでおり、支援活動の効果が表れている</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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強化
千葉	<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みを強化するほか、高度なサービスを提供できる人材の育成を進めています。</p> <p>要留意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化、健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>これまでの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.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ます。</p> <p>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。</p> <p>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.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化を図っていきます。</p> <p>2.不良債権比率を3.5%程度まで引下げます。</p> <p>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.「ビジネスおちばぎん」の「ビジネスマッチング」ニーズ登録が208件となりました。</p> <p>2.6月に「中国」、11月に「IT経営革新」をテーマとしてビジネスフォーラムを2回開催しました。また、個別商談会については16回開催しました。</p> <p>3.中小企業診断士養成のため、4月より6か月間、中堅行員2名を外部機関に派遣しました。</p> <p>4.行内研修を2回開催し38名が受講しました。</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み先422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。その結果、17年度は70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16.5%となりました。</p> <p>2.審査部再生支援グループ等と地区法人営業部、企業戦略支援担当の担当者によるミーティングを3回開催し、再生支援活動の進捗状況の管理を行うとともに事例研究による再生ノウハウの共有化を図りました。</p>	<p>【現状分析】</p> <p>ビジネスマッチングニーズ登録件数が計画で掲げた計数目標を達成したほか、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みが着実に進捗しています。</p> <p>【評価及び今後の課題】</p> <p>取引先企業に対し、当行のビジネスマッチングの取組みに対する周知が進み、個別商談会では、成約件数も増加傾向にあります。今後ともM & A等のニーズにも的確に対応していくことで取引先企業に対する支援機能の強化を図っていきます。</p> <p>【現状分析】</p> <p>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3.6%まで0.9%低下しました。</p> <p>【評価及び今後の課題】</p> <p>本部及び営業店一体となった活動を継続実施しており、対応の成果をあげています。今後については、経営改善支援取組み先の拡大を図るとともに、外部機関を有効に活用するなど、さらなる取組みの強化を図っていきます。</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</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>提携証券会社等を活用し、私募債発行支援・引受業務、M & 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。</p> <p>2.中小企業支援スキルの向上</p> <p>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</p> <p>3.要留意先債権等</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</p> <p>業種別商談会の実施(半期1回)。</p> <p>経営塾の開催(月1回)及び二期生の募集。</p> <p>ニーズ別セミナー開催(半期1回)。</p> <p>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)。</p> <p>医療法人に特化した「医療専担チーム」、新設。</p> <p>市場誘導業務(半期2先)、私募債(半期5先)。</p> <p>2.中小企業支援スキルの向上</p> <p>ビジネスマッチング等フィ - ビジネス提案勉強会の開催(受講者数378名)。</p> <p>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)。</p> <p>「企業支援力育成・強化研修」の開催(受講者数80名)。</p> <p>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)。</p> <p>3.要留意先債権等の健全化に向けた取組み等</p> <p>「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スを継続的に行う。</p> <p>「資金繰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。</p> <p>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、12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。</p> <p>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5件の実績。</p> <p>18年度についても、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、17年度目標をほぼ達成、18年度についても継続的に対応していく。</p> <p>また、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、17年度は経営改善支援取組み先のうち546先の債務者区分向上となったものの、依然として建設業及び小売業(特に東総・県南地区)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。</p>

銀行	取引方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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
東京都市	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。	1. 行内専担部署において、取引先の株式公開、M&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。	1. 取引先の株式公開先4先、公開専門機関紹介先9先、M&A新規支援取組先53先、社債発行139件(159億円)、海外進出支援取組先17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。 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。	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 みは計画通りに推移、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。
横浜	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 ・情報専担者による情報の共有化を積極的におこない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。	・「情報マイスター会議」の継続開催。 ・行内イントラネットの活用。 ・「情報マイスター」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。	・「情報マイスター会議」の継続開催(6回) ・「情報マイスター」を37名から47名に10名増員し、体制強化 ・ビジネス・マッチング成約件数 360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127名)	・「情報マイスター会議」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。
第四	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、経営情報提供、ビジネス・マッチング機能の強化を図る	コンサルティング機能強化 A. 経営相談所のコンサルティング業務拡大 ・企業の事業・収益機会拡大に資するため、より高度な案件に対応 I. 弁護士・税理士による無料相談の継続 ・PR強化による一層の利用促進 ・個別別研修、公開セミナー開催 ・ニーズの高いテーマに加え、法改正等に対応したテーマをタイムリーに提供し、企業の経営改善・人材育成に貢献 経営情報提供機能・活用強化 ・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 ビジネス・マッチング・M&A業	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 自社株評価36件、小冊子16誌発行 活動実績を営業店表彰項目として設定 ビジネス・マッチング利用企業137社、M&A成約1件 ただし経営者クラブ全体会にて展示会・プレゼンテーションを開催 地域勉強会による情報提供4回、本社等訪問による情報提供64社	経営相談機能の高度化・多様化に取り組み、17年度の数値目標を達成、今後も、お客さまとの一層のリレーション構築に向け活動を継続する 「ただし経営者クラブ」の活動強化により、取引先企業に対しビジネス・マッチング機会の提供を図った 地域勉強会については参加企業から好評を得ているが、今後は開催地域や開催形態のほか、トピックに沿ったテーマ設定も検討していく 海外ビジネス展開企業を訪問しての相談対応では、外為取引に結びつく可能性の高い具体的な面談が増加
	要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 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 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	健全化推進活動の展開 ・要注意先及び破綻懸念先の中から、経営改善支援取組先を全店でエントリー、債務者区分の早期ランクアップを推進(17年度対象先:412先) モニタリング活動の展開 ・正常先のうち中・低価格付先並びに要注意先(非要管理)の大口与信先の中から対象先を選定し、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年度対象先:36先) 経営改善能力養成研修の実施	対象先のランクアップ80先/412先(19.4%) モニタリング活動によるランクダウン防止率80.6% 各店の推進リーダー97名に対して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。1年間で287名が受講終了 取引先支援室所管先に対し、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	ランクアップ先数においては期初目標を達成した一方で、難航先が残り、手堅くも生じつつある。その現状を踏まえ、18年度以降は審査部・取引先支援室内に「健全化活動支援ライン」を新設し、これまで以上に踏み込んだ本部サポートを交えることで、活動の実効性を高めていく モニタリング活動においては、ランクダウンが懸念される取引先を中心に対象先を選定している中で、防止率80%以上を確保、18年度は対象層を要管理債権先まで拡大して活動を継続していく
北越	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 o 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。	・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。 ・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。 ・技術協力室の専門的な技術関係情報の提供を継続。 ・広範なビジネス・マッチング情報の提供。	ホクゲン経済研究所が提携する外部機関と連携して経営相談に取り組み、技術協力室では大学等と連携して、新商品開発の技術支援を実施。 ビジネス・マッチング情報の提供に積極的に取り組む。 「にいがた産業創造機構」と当行が「新潟1」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。	引き続き、当行(技術協力室)、ホクゲン経済研究所、また提携する外部専門機関等との連携を強化し、付加価値の高い情報の提供に取り組む。
	要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 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。 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。 健全債権化等の強化に関する実績等を半期ごとに公表。	・本部専担部署による支援体制の強化。 ・引き続き、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。 ・本部・営業店で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。 ・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。	融資第二部内に企業支援グループ3名を配置、支援体制を強化。 外部講師を招聘し、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。 支援対象先267社を選定、うち17年度中の債務者区分ランクアップは29社。 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 1.04%の4.09%に低下。	・支援体制整備は計画どおり進めてきた。 ・経営改善支援活動を地域金融機関の本来業務と捉え、本部専担部署および営業店の支店長、経営改善責任者を中心に全行的な取組体制を継続する。 ・本部・営業店で連携し、対象先に対する活動状況の報告など経過管理を徹底し、成果に繋げる。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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。</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&Aアドバイザー契約等の受託増加を図った。</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3月末会員数1,161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M&A成功事例を紹介、行内での共有化を図った。</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、全行揭示版に掲載した。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. 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」の取組みを開始した。</p> <p>8. 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>9. 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・協力の宣言」を締結した。</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」は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・非活用の方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、事務局のみ存続。状況を見て事務局と情報交換を実施</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囲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. 経営改善支援取組み先を331先へ拡大し、取引先企業への経営改善支援活動を強化した結果、通期で51先の債務者区分が上昇した。</p> <p>4. 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>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た経営指導を検討した。</p> <p>6. 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>7. 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、実践的な研修を行った。</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、広範囲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、より多くの取引先企業へ経営改善支援を提供していく。</p>
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> <p>・情報活性化によるビジネスマッチング成約の増加 2年間の目標成約件数 1,500件(400件から上方修正)</p> <p>・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</p> <p>・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</p> <p>・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</p> <p>・後継者問題、事業多角化：拡大等M&Aニーズに対応</p>	<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><ビジネスマッチング成約件数727件></p> <p>・コンサルティング会社等とのビジネスマッチング契約15先</p> <p>・八十二ビジネススクエア会員数2,534先(3月末)</p> <p>・医療コンサルティング会社との提携契約締結</p> <p>・M&A地区勉強会実施(9回)</p>	<p>・商談会参加企業のサポート</p> <p>・コンサルタント会社等とのネットワーク構築によるセミナー等の開催</p> <p>・外部コンサルティング機関との提携契約締結</p> <p>・M&A支店勉強会実施</p> <p>・専門家との協業体制の確立</p> <p>・法人取引方針書策定によるコンサルティング案件カードの活用</p>
	<p>不良債権の新規発生防止、要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組強化</p> <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</p> <p>・要注意先債権等の健全債権化に向けた取組強化</p> <p>・ランクアップ先数目標</p> <p>・経営改善支援先312先のうち70先を2ヵ年をランクアップさせる。</p>	<p>【要注意先債権等の健全債権化に向けた取組強化】</p> <p>・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。</p> <p>・業種別会議の開催による支援手法等ノウハウ提供。</p> <p>・資産強化プロジェクト(PJ)延長による当行全体での取組徹底。(17年度中)</p> <p>・融資部調査Gによる再生支援有料コンサルの開始。</p>	<p>・ <ランクアップ先数 79先 ></p>	<p>・ 平成15年度から取組んでいる資産強化プロジェクトを本支店一丸で推進、不良債権の新規発生防止、要注意債権等の健全債権化がはかれた。</p> <p>・ ランクアップ先数 79先で目標を1年前倒しで達成。</p>
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> <p>・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</p> <p>「顧客・僚店貢献運動」マッチング件数 目標30,000件</p> <p>「ビジネスマッチング業務」成約件数 目標 2,500件</p> <p>・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</p>	<p>・「顧客・僚店貢献運動」の継続</p> <p>・「ビジネスマッチング業務」の本格展開</p> <p>・ビジネスフォーラムの開催</p> <p>・北海道銀行とビジネスマッチング情報の交換</p> <p>・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「ほくぎんビジバ倶楽部」の展開</p> <p>・事業承継、M&A、金融資産運用セミナー等の開催、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</p> <p>・監査法人、証券会社、中小企業支援センター等と連携して、各種セミナーや相談会を開催</p> <p>・海外進出セミナー等の開催、「ほく(り)長城会」を中心とした中国ビジネス支援等、海外進出支援</p>	<p>* 数値目標に対する17年度の実績</p> <p>「顧客・僚店貢献運動」 22,378件(進捗率74.6%)</p> <p>「ビジネスマッチング業務」1,441件(進捗率57.6%)</p> <p>・「北陸三県一斉経営相談会」の実施(6月)</p> <p>54ヶ店、512名の相談受付</p> <p>・「ほく(り)FGビジネスフォーラム2005」の開催(9月)</p> <p>今回実績 昨年比</p> <p>出展企業数 86社 +5社(+6.2%)</p> <p>来場者数 2,100名 +900名(+75.0%)</p> <p>企業面談件数 800件 +500件(+166.7%)</p> <p>成約・商談継続件数 240件 +20</p>	<p>数値目標として掲げた「顧客・僚店貢献運動」および「ビジネスマッチング業務」は順調に推移。また、活況を呈した「ほく(り)FGビジネスフォーラム」および海外での商談会は、継続的な実施を計画している。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、ネットワークも広げることで、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>要注意先債権等の健全化等に向けた取組みの強化等</p> <p>・経営改善支援取組み先を406先へ拡大し、本支店の連携をさらに強化して、ランクダウン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。</p> <p>・経営改善支援取組み先を見直しし、17年9月末時点で439先。</p> <p>・健全債権化等の強化に関しては、定期的な実績を公表するとともに、公表内容の拡充を図る。</p>	<p>・経営改善支援先取組み先の進捗を定期的に把握し、PDCAを徹底</p> <p>・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、再生好事例の行内周知と臨店指導を強化</p> <p>・企業再生マニュアルの充実を図るとともに、活用を促進</p> <p>・企業支援機動チームによる集中的な改善計画策定支援</p>	<p>・17年3月末基準で経営改善取組み先を見直しし、営業店へ選定先を通知(7～9月)。</p> <p>・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(8月)。</p> <p>・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(9月)。</p> <p>・「できる企業再生」を発刊し、営業店へ好事例等を紹介(期中：計12回)。</p>	<p>17年度におけるランクアップの実績は、28先に留まった。目標の達成に向けて一層の注力が必要であるが、17年度下期には懸案であった大口先の再生を実現できた。本部と支店の連携を強化し、経営改善支援活動のフォローアップを図ることを目的として、月次進捗状況管理表を制定。本表の有効活用を通じ、経営改善支援活動の更なるフォローアップを徹底していく。</p>

銀行	取引方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ・ビジネス・マッチングにより積極的に取組む。 ・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。	・中小企業支援センターや商工会等との連携強化を継続を行い、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。 ・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、富山商船高等等と連携し、地元企業等のニーズと研究シーズのマッチングを行う。	・「ビジネス・マッチングフェア2005」を開催し、マッチング機会の提供とTBC機能の紹介を行った。 ・経営なんでも相談会を開催した。 ・TBC東京ビジネスサミットに参加した。 ・富山大学、富山県立大学、富山商船高等と「包括的連携協力」の覚書を締結した。 ・独立行政法人中小企業基盤整備機構と「業務連携・協力」の覚書を締結した。	・ビジネス・マッチングフェア等の継続開催やTBC機能を活用したタイムリーな情報提供等により、成約件数の積み上げが必要である。
	要注意債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 ・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店頭指導を実施する。	・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、対象企業の問題点等を経営者と協議しながら経営改善を推進する。 ・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行い、対象企業の経営改善に努める。	・17年度は支援対象先55先において経営改善指導を実施した結果、19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。 ・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。	・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。 ・支援対象企業に対し、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。
北國	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。	・本部専担者による高付加価値金融サービスの提供 ・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 ・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) ・専門家(監査法人、弁護士、外部コンサルタント等)の活用	・ニーズ・サイズ・システムによるビジネスマッチング件数…152件 ・LAN経営相談件数…36件 ・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 ・証券4社との提携による「市場誘導業務」の取扱開始 ・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 ・「日本SME格付けサービス」の取次ぎ業務の開始 ・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	「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。 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。
	要注意債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 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。	・本部専担者による高付加価値金融サービスの提供 ・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 ・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) ・専門家(監査法人、弁護士、外部コンサルタント等)の活用		「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。 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。
	健全債権化等の強化に関する実績の公表等 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。	・本部専担者による高付加価値金融サービスの提供 ・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 ・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) ・専門家(監査法人、弁護士、外部コンサルタント等)の活用	・52先が債務者区分ランクアップ	「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。 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。
福井	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 広域でのビジネスマッチング情報の提供、M & A業務を通じた支援機能の強化	・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。 ・日本政策投資銀行及び外部専門家との連携によるM & A機能を活用し、ビジネスマッチングを支援する。	< FIT ネットビジネス商談会の実施 > 2005.11.29開催。 < M & A > 上期中の行内LAN情報発信…14件 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契約1件。 < マッチング活動に関する行内施策 > ・行員向け休日講座のセミナーとして、商工・産業支援団体との交流会を実施。 ・別途同セミナーにてM & Aのテーマを実施。 ・下期、評価項目にビジネスマッチングの取組件数を設定。	< FIT ネットビジネス商談会に関する今後の課題 > ・商談実施後の適切なフォローアップ ・商談会で得た企業ニーズへの当りとしての関与 ・営業支援の一環として行内での定着
	要注意債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 健全債権化等の強化に関する実績の公表等 ・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。 ・目標：モニタリング対象予定先を主要な「要注意先」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)。	・モニタリング候補リスト・個別課題の洗い替え ・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。 ・モニタリング強化のためのフレームワーク作り ・モニタリング(期中管理)の実践とその公表 ・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。	当初リスト150先のうちランクアップ24先(うち要注意先 正常先21先、要管理先 正常先1先、要管理先 要注意先2先)	・進捗は概ね順調。目標30先に対し実績24先(進捗80%) ・リスト先のうち、破綻懸念先へのランクダウン先を今後、どうモニタリングしていくかが課題。 ・モニタリングは本部一元管理し、営業店への浸透度を高めていく。
十六	要注意債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 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。 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。 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。	・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 ・事業再生手法の研究・活用 ・行内における「力」の共有化のための再生事例紹介 ・キャッシュフローのモニタリング強化策の研究・活用 ・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 ・外部専門家や他行との情報交換及び連携	「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引方針の策定、及び営業店との認識共有態勢を整備した。 事業再生手法に関して、DDSやDES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。 DESや再生ファンドを活用した手法についても他行との情報交換や専門家を交え研究を深めた。 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7074」の取り組みを開始した。	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の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。 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。 「事業再生人材育成7074」を開始したことで、経営改善支援活動の権野を中堅行員に広げ、企業の実態把握や経営改善計画策定支援に関する意識が一層浸透するものと期待する。
	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	(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期的開催。情報の共有化とマッチング推進 (2) 法人部内へ「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 (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 (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 (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(株)を事務局とする会員制の経営塾開設	(1) 本部・ブロック情報営業会議を計54回開催 (2) 法人部内へ「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を開始 (3) 行内LAN等へのM & A成功事例等の公開。累計5件 (4) 金融ポータルサイトの新コンテンツ追加、インストラクター増員によるサービス向上 (5) 監査法人と連携し「株式公開セミナー」を県内3ヵ所で開催。76社133名参加 (6) 大規模商談会への取引先と合同出展「ビジネスマッチング支援」 ・「しずおか新産業技術フェア」19社合同出展(17年9月) ・「ニュービジネス	(1) 現状の分析と評価 ・「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情報営業ツールの追加等に加え、金融ポータルサイトの利用活性化に向けた取組み(内容の充実、インストラクター増員等)や商談会、セミナー等の開催により、商機拡大に向けた顧客ニーズに積極的に対応することができたものと評価している。 (2) 課題と対応方針 ・有償ビジネスマッチングサービスの取扱を積極化するとともに、引き続き企業ニーズの発掘と行内での情報共有化など、情報営業を活性化し、ビジネスマッチング件数の増加を図り、取引先への支
静岡	(1) 静銀経営コンサルティング(株)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 (2) 情報営業会議の開催・行内LAN拡充等による情報共有化と行員のスキルアップ (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 (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 (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 < 目標 > ・ビジネスマッチング成約900件(平成17・18年度各			

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	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 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 (1) コンサルティング機能の強化 (2) 情報提供機能の強化	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 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 3. 各種セミナー開催による情報提供機能強化 (1)「QAセミナー」の開催 (2)「スルガビジネススクールM&A講座」開催 4. 私募等の社債発行支援業務の検討 5. 証券会社との提携によるM&A業務の検討 6. ビジネス・マッチングの推進	1. 「財務分析シート」活用によるコンサルティングの開始 2. (財)企業経営研究所による「企業ドック」推進 3. 「QAセミナー」の開催 4. 「スルガビジネススクールM&A講座」の開催 5. ビジネス・マッチング推進 (1) サークルKビジネスとフランチャイザー・マッチングに関する基本契約を締結 (2) セコム(株)とのビジネス・マッチング基本契約締結 (3) W&B ビジネスコンシェルジュによるビジネス・マッチング推進 6. 静岡県など計7自治体との連携による「広域CBO」に参加 7. 中小企業診断士協会静岡県支部と「業	さらなるコーディネート機能強化を目指し、様々な連携モデルのあり方を研究
	要留意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 1. 要留意先債権等の健全化等に向けた取組みの強化 (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 (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 2. 健全債権化等の強化に関する実績の公表等 (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	1. 債権健全化への直接ならびに間接的指導実施 (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 (2) 経営改善支援先に対する面談実施、方策検討 (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 2. 本部体制の拡充 (1) 審査部融資管理による管理態勢を継続 (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 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	1. 経営支援取組み先215社のうち13社のランクアップを達成 2. 「財務分析シート」活用による経営改善アドバイスの実施 3. 経営改善計画書作成ならびに経営改善指導の継続実施 4. 経営支援取組み先に対し人材を派遣 5. 金融検査マニュアルに基づき、営業店への自己査定指導の実施 6. (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 7. 静岡県中小企業再生支援協議会に参画同意案件取組み 8. 静岡県中小企業再生支援ファンド「パートナー」へ債権譲渡	
清水	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化。 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、解決していただく営業を全社外行員が実践する。	・財しずおか産業創造機構や中小企業支援センター、県内の各大学との連携を強化し、「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。 ・取引先のビジネスチャンスを有効に活用できる様、行内LAN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。 ・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。	経営革新に関するお客さま説明会の開催 行員向け勉強会の実施 産学連携への取組み強化 ビジネスマッチングの取組み強化	・当行主催の取引先商談会を開催し、地元取引先のビジネスマッチングに繋げていく。
	要留意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 ・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。 ・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。	・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。 ・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。 ・外部機関・専門家との連携強化による支援活動の拡充。 ・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&A含む)の拡充に取組む。	・コンサルティング会社との業務提携 ・再生活動の底辺の拡大 ・スキルアップに向けた研修の実施	・営業店管理再生支援先への取組みにより、全行的な企業再生支援活動が浸透し始め、ランクアップに向けた支援企業先のモニタリング強化が図れたと判断する。 ・平成17年度ランクアップ件数目標20先に対して実績25先と目標達成。平成18年度は、継続的な経営改善計画指導を実施することにより、ランクダウン防止と共に、ランクアップを図っていく。
三重	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 商品・サービスの拡充・品質向上を図る。 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。	・法人営業部の増設(4拠点程度)、営業人員の増強。 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220件(17/3期比+39件) ・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。 ・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。 ・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。 ・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。	・「名古屋南法人営業部」を設置(17/6) ビジネスマッチング取組件数18/3期825件(うち成約148件)・19/3期目標を前倒し達成 私募債受託 49件/91億円、デリバティブ販売実績 145件、株式公開支援 1件 業務統括部内に「ビジネスセンター」を設置(17/7) 研修会・セミナーを実施(47回/参加者1,167名)、コンサルタントを46社に派遣(三重銀総研) 財務コンサルティングサービスを開始(18/2)(三重銀総研)	・法人営業部の設置・増員により、一層の営業力の強化を図る。 ビジネスマッチングは今後も積極的に推進。 ビジネスセンターを積極的に活用する。 ・三重銀総研において、各地の商工会議所等外部団体との連携強化を進める。
	要留意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 健全債権化等に関する実績の公表等 ・「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、要留意債権等の健全債権化等に取り組んでいく。 ・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。	・新自己査定システムを活用し、モニタリング強化を図る。 ・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。 ・DDS、DES等による支援ノウハウ蓄積と、その利用を検討する。 ・外部専門家との連携、並びに活用を図る。 ・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。 ・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。	・企業再生支援チームによる支援対象先56先を選定し、支援活動を実施、うち5先がランクアップ ・法人営業部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 ・営業店による経営改善支援対象先57先を新たに選定。 ・「リレーションシップバンクの機能強化計画」、「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	・再生支援先について、引き続き個別別方針を明確化し、経営改善支援を行っている。 ・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。 ・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。
百五	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。 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。 ・ビジネス商談会を継続的に開催します。 ・M&A業務の取組みを通じ、地域経済の活性化に寄与します。 ・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。 ・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。 ・医院向けコンサルティング能力の向上に努めます。	・「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。 ・ビジネス商談会を継続して開催します。 ・M&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。	・「百五経営情報クラブ」の新メニューとして、「デジタル法令&文例サービス」をリリースしました。 ・十六銀行、名古屋銀行と連携し17年10月に「第2回三行ビジネス商談会」を開催、また、11月には上海「三行」ビジネスセミナーを開催しました。 ・中部金融M&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商品化および推進、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。	・「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。 ・ビジネス商談会を継続して開催します。 ・M&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。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	その1 海外進出支援(現地法人設立等アドバイザー業務の締結) 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組み) 海外直接貿易取引支援 外国為替、貿易取引、カントリースク等各種リスク回避・軽減に向けたアドバイザーの強化	アジア進出企業に対する積極的な情報提供 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 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 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 クーポンスワップや為替予約、貿易保険の提案	取引先企業4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。 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件成約にいたしました。	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。 ・営業店からの情報収集と取引先への情報提供を強化し、「アジアに強いしがらみ」を実践いたします。
	その2 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。	医療コンサルティングの強化 ・医療コンサルティング会社3～5社と連携。 ・営業店やハウスメーカーとの連携。 ・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します。	・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、税理士や医業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。 ・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、開業医情報医業開業サポートチームへ集まる体制を構築いたしました。 ・開設から平成18年3月までの相談件数の合計は41件、開業資金として合計6億3,900万円の融資を行いました。	・滋賀県内におきましては税理士や医業コンサルタント、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。 ・今後は県外においても、情報交換のできる医業コンサルタントの開拓を実施することで、情報収集の強化をはかってまいります。 ・なお、平成18年4月からはホームページ上でも相談受付を行い、潜在的な開業ニーズにつきましても対応してまいります。
	その3 ・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の未然防止に取り組みます。 ・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。	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)の公表を行います。	・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265先のうち、債務者区分ランクアップ先は23先となりました。その内容は、経営改善指導によるもの10先、事業再編によるもの2先、資産売却等その他によるもの11先でした。	・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。 ・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はかってまいります。
近畿大阪	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、情報提供機能の一層の強化 ビジネスマッチング情報の提供に取組んで行く。	ビジネス商談会の開催等ビジネスマッチング機能の継続強化	大手総合衣料問屋および大手総合ディスカウント店をバイヤーとする「ビジネス商談会」を9月22日と3月30日に開催。全店を通じてベンダーとして参加いただく取引先を募集し、延べ41先に参加をいただいたが、予めバイヤーのニーズをお伺いし募集をおこなったことから、短期間でスムーズな商談が行われた。 ビジネスマッチング情報(お取引のご紹介)が257件、うち商談セッティング160社、取引成約6社)の実績。	ビジネスマッチング機能の提供の一環として、ビジネス商談会を開催しているが、本商談会は毎回盛況であり、取引先ニーズも強いことから定期的な開催を目指す。
	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ・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 ・三菱UFJフィナンシャル・グループ企業の活用 ・顧客の経営に資する情報提供活動の一層の充実 - WEBの活用等 ・法人営業担当者の機能提供力向上	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 取引先対象セミナー継続開催による経営情報提供 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 三菱UFJフィナンシャル・グループ(以下MUFGという)機能を活用した取引先経営支援活動の展開 【数値目標】 ・事業承継提案件数:17年度110件、18年度150件 ・MUFG企業紹介件数:17年度120件、18年度120件 ・ビジネスマッチング紹介件数:年間200件以上	外部専門家による臨店形式の事業承継勉強会の開催 (13カ店/145名受講) 取引先向け経営セミナー開催(2回/120名参加) 泉州倶楽部講演会(2回/295名参加) 堺商工会議所と「中国進出セミナー」を共催(38名参加) UFJビジネスフォーラム名古屋大会参加 (取引先36社商談、うち8社成約) 三菱UFJビジネスリク東京大会参加 (取引先29社商談、うち3社成約) 第3回センギンビジネス商談会開催 (22社参加、うち1社成約) 第4回センギンビジネス商談会開催(11社参加) 取引先向け経営セミナー等への講師派遣 【数値目標の進捗】 事業承継提案件数:112件(達成率102%) MUFGグループ企業紹介件数:144件(同120%) ビジネスマッチング紹介件数:264件(同132%)	〔分析・評価〕 ・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」については順調に推移 〔今後の課題〕 ・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。
泉州	要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 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 ・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	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 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実績を公表	・「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 ・融資業務部/企業業務室で個別に再生シナリオを作成するうえ営業店と協議 ・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 経営改善支援取組先数117先、うち経営改善による債務者区分のランクアップ先数30先	〔分析・評価〕 ・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。 〔今後の課題〕 ・再生シナリオを策定するも債務者の理解が得られぬ先やシナリオの変更を余儀なくされた先について、債務者との質の高い面談等を通じて理解を得ていく。
	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 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て、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目指す、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」も積極的に進める。	「マッチング委員会」を中心にビジネスマッチングをはじめとするさまざまなコーディネート活動を継続実施。 取引先企業に商談、交流の機会を提供する「TOYOROビジネスマッチングフェア」、「池銀」>「ビジネス交流会」を継続して開催。 中小企業ベンチャー総合支援センター等支援機関とも連携し取引先企業のニーズへの対応力を強化。	<ビジネスマッチングの推進> ・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38回開催。(マッチング情報799件、マッチング件数349件) ・商談:交流の場を提供する第2回「池銀」>「ビジネス交流会」を開催。(4月)(参加企業312社、大学2校、公的機関7機関、交流件数1,232件) ・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。 ・商談の機会を提供する第6回「TOYOROビジネスマッチングフェア」を開催。(10月)(出展企業102社、大学12校、公的機関7機関、来場者数7,900人) <海外進出支援> ・大阪中小企業投資育成や三菱商事による「中国進出企業向セミナー」を活用し、取引先企業に海外情報を提供。(開催数4回、当行取引先参加企業合計47社)	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。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に取組む。
池田	要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化	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む、事業再生手法等を活用した不良債権の早期健全債権化への取組み。	・要注意債権先を中心に、新たに経営改善支援先150先選定し、早期健全債権化と不良債権の新規発生防止への取組み。 ・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、要注意先等の経営改善への取組み。	経営改善支援先の選定や個別別の経営改善支援等により、要注意先債権等の健全化に注力。外部コンサルタント導入、会社分割等の再生手法の活用等による経営改善・不良債権の早期健全化への取組み。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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>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</p> <ul style="list-style-type: none"> 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る。 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 <p>18年度末 1,500先(累計)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチング情報等の提供 株式公開支援・M&A業務等コンサルティング機能強化 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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2社) 証券会社との共催による「株式公開セミナー」の開催 海外戦略セミナーを開催 中国に進出している取引先や、進出を検討している取引先に対し、地域毎に小人数での情報交換会を開催(5回) 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3月末会員数 862先) 会員向け第1回経営セミナー開催 WEB版元気企業ビジネス7ANTOの運営開始 M&Aセミナーの開催、M&A成約1件 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 	<ul style="list-style-type: none"> 市場誘導業務の開始とともに、株式公開を目指す当行エリア内の企業向けセミナーの開催や、投融資とともに株式公開支援のためのサポート体制の強化が図れた。 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。 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。 元気企業ビジネス7ANTO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7ANTO」の運用を開始したことにより、継続的に商談が行なわれおり、今後も運用を続けていくこと。 M&Aセミナーの開催により、参加企業への個別フォローを行なうなど、M&A業務への周知が図られM&A案件の受付は増加している。
	<p>要注意先債権等の健全化等への取組み強化と実績の公表</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 目標 経営改善支援による要注意先の債務者区分ランクアップ率20%以上 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 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。 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ること、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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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=117先 企業財務サポート室員が臨店指導専任者となり、1年間で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。 経営改善支援による要注意先の債務者区分ランクアップ率=20.5% 経営計画策定支援ソフト、「財務診断システム」を導入 	<ul style="list-style-type: none"> 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、17年度通期の「経営改善支援による要注意先の債務者区分ランクアップ率」は、20.5%(公表数目標20%以上)と順調に推移している。 臨店指導の専任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た。 新たに導入した「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
紀陽	<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併せて、幅広い知識と専門的なノウハウを兼ね備えたスタッフによる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」を経営者の立場から、コンサルティングおよび情報提供できる支援活動を展開する。</p> <p>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>	<ul style="list-style-type: none"> 営業店と本部ビジネス事業室による「成長支援企業」の選定と課題への対策実施 関連会社紀陽リース・キャピタル株のシンクタンク機能の有効利用。 	<ul style="list-style-type: none"> 全営業店から企業成長支援先を選定、営業店とビジネス事業室が連携し、経営課題に対する対策の検討および実施等による支援活動を展開。 17年度の実績は、ビジネスマッチング19件、M&A1件、天候デリバティブ4件等のほか、株式公開支援については、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。 紀陽リース・キャピタル株のシンクタンク機能を利用したマーケティングサーチを成長支援企業向けに実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 成長支援企業に対する支援においては、営業店の活動も活性化。 「顕在化ニーズ」への対応だけでなく、研修や事例還元により「潜在ニーズ」に着目できる目利き能力の向上に努める。 ビジネスマッチング商談会等への参加機会提供などの支援も検討。
	<p>取引先企業に対する経営管理力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・提供している。</p> <p>地元企業からの上場支援や経営支援等の要請に対し、必要に応じて行員の派遣を検討する。</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>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>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>なお、平成17年6月末現在の支援対象先数は255先であることより、平成17年度末のランクアップ目標を25先とする。</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て機動的に追加対策の検討・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>	<ul style="list-style-type: none"> 紀陽リース・キャピタル株による経営実務関連セミナーを継続実施 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 <ul style="list-style-type: none"> 営業店渉外担当との関与強化と活動状況の営業店表彰への反映 経営改善・事業再生支援研修の充実 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「態勢づくり」をおこなう。 キャッシュフローのモニタリング強化 要注意先債権等の健全債権化を推進する上で、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・安定化の進捗状況をタイムリーに把握するためには、資金繰り 	<ul style="list-style-type: none"> 紀陽リース・キャピタル株主催による経営実務関連セミナーを12講座開催。 「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)や「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。 財務分析支援として、「財務診断サービス」を485件実施。 <ul style="list-style-type: none"> 17年4月から18年3月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12.8%の達成率。 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賞金と削減額の評価を実施。 全行的な経営改善支援体制の構築に向けて、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 支店長向け：6回(6地区) 渉外担当役員向け：3回(3地区) 担当者向け：3回(2地区) 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 経営実務セミナーについては、紀陽リース・キャピタル株と連携して、毎年継続実施。内容の充実に努めている。 ビジネス事業室においては、経営課題対応のセミナー開催を検討・実施する方針。 「財務診断サービス」については、17年度の目標を下回る実績となったが、取引先の財務改善ツールとしての有用性を行内に再度周知し、積極的な情報提供をおこなっていく。 <ul style="list-style-type: none"> 平成17年度の債務者区分ランクアップ実績については、通期目標に対して12.8%の達成率となった。 平成18年度についても、25先のランクアップを目標とする。 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づけ(インセンティブの付与)についても、当初計画とおりに進展。 平成18年度以降もこの体制を有効に稼働させ、より効果的な経営改善支援活動をいかにして展開していくかが課題。
但馬	<p>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。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 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。 「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。 	<ol style="list-style-type: none"> 「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。 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。 	<p>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。</p> <p>「中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律」の施行を踏まえ、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。</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>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。</p>	<p>総与信額80百万円以上の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、個社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。</p>	<p>経営改善指導の結果、要注意先から正常先へ3先、要管理先から正常先へ1先ランクアップした。</p>	<p>経営改善指導を積極的に取組みしたが、構造的な要因まで踏み込んだ改善指導を行うまでには至らなかった。</p> <p>「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。</p>
	<p>債権健全化等の強化に関する実績の公表</p> <p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>経営改善指導の結果、要注意先から正常先へ3先、要管理先から正常先へ1先ランクアップした。</p>	<p>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。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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
鳥取	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化。 ・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。	・ISO2000セミナー、新会社法セミナー、インターネットを活用した売上増加に関する飲食店・ホテル・旅館向けセミナーを開催。 ・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(25社)。 ・若手経営者の会「社長塾」の開催(3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。 ・大手量販店をバイヤーとしたミニ商談会を開催。 ・ビジネスマッチング情報提供件数1,122件。 ・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」を締結	・18年3月に開催した「とっとりソリューションフェア」では、従来からの食品加工工業に加え農業生産者、食品以外の県内産品生産者(工芸品、雑貨など)も参加できるように工夫し、支援対象業種の拡大を図った。 ・外部専門機関と新たな提携関係を構築し、多様な経営課題に対応できる体制を整備していく。
	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「審査トレーニー」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。 ・経営改善支援先100先における17年度の債務者区分ランクアップ先数は7先。 ・外部講師を招き「事業再生セミナー」を開催。 ・「審査部トレーニー」への参加17名。	・大口と信先に対するモニタリング体制の強化としては、「大口先と信管理制度」を導入し、体制の整備を図った。 ・本部及び営業店における経営改善支援先100先について、債務者区分ランクアップ先数は上期中1先、下期中6先と、徐々に成果が出てきている。今後は、更にスピードアップし債務者区分のランクアップに取り組んでいく。 ・「審査部トレーニー」については計画どおり実施。
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 10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 100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、地場産業の商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応度の向上 ・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11本 ・ビジネスマッチング成約件数102件 ・株式公開相談25件、M&A相談・支援111件 ・行内情報件数6,863件 ・投資銀行教室等行内ニュースを351本発行し、行内研修も8回実施 ・ごうぎん経営者クラブを中心として各種セミナー、研修会等を16企画28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応度が向上し、株式公開やM&Aの相談が急増した ・新たなシステムを導入し、行内情報流通基盤のインフラを整備、行内情報の共有化により、タイムリーな情報を顧客に提供できるようになった ・ごうぎん経営者クラブと共同して、商談会や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
	要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 <取組方針> 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強化等による不良債権の新規発生防止や、債務者区分の良化及び悪化防止に取組む方針です。 <目標> 現状分析を踏まえ「地域密着型金融推進計画」期間における経営改善サポート活動の目標として、以下の項目を設けます。 ・債務者区分良化先数 ... 100先 ・中長期経営改善計画策定先数 ... 200先	・外部専門家(中小企業再生支援協議会、経営コンサルタント)の積極的な活用。 ・経営改善計画策定支援ソフトの積極的な活用。 ・必要に応じて、地域企業再生ファンド、整理回収機構及びDDS(デット・デット・スワップ)・DES(デット・エクイティ・スワップ)の活用。	・経営改善サポートに取組んだ先数440先。 ・債務者区分良化95先、維持256先、悪化65先、その他(約定返済等による与信取引解消先)21先、期中取引開始3先。 ・中長期経営改善計画策定先数71先(うち、経営改善計画策定支援ソフト活用による策定先数37先)。 ・中小企業再生支援協議会への相談申込み5先。 ・地方銀行協会の経営改善・事業再生等の講座へ10名参加。 ・経営改善・事業再生の行内研修を8回開催。	・<分析・評価> ・債務者区分の良化先数、中長期経営改善計画策定先数は順調に推移しています。 ・<今後の対応方針> ・債務者区分の良化、悪化防止を図るため、中長期経営改善計画の策定並びにモニタリング強化に取組む方針です。
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	・営業情報データベースの整備 ・ビジネスマッチングのコンサルティング手法確立に向け個別企業へ取組みに着手 ・第2回ビジネスマッチングフェア開催(11月) ・みずほ銀行とのビジネスマッチング業務提携検討(行員1名派遣) ・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 5件/2.2億円	・高付加価値サービス提供に向けたサービス手法確立に向け試行開始するも、具体的成果をあげるに至っていない ・過去二度の商談会開催により、取引先からの認知が深まりつつある ・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業により、関東圏での商機創造へ積極的に取り組む方針
	要注意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、要注意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。	・要注意先・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たランクアップに取組む。 ・特に与信額1億円以上の大口要注意先については、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。	・保証協会保証貸付済みの先を除いた要注意先・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意先(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、262先がランクアップ	・経営改善支援取組み先1,837先のうち、262先がランクアップ ・引き続き、大口要注意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組む。
山口	要請事項3 経営改善支援取組先数、債務者区分ランクアップ先数に加え、経営改善支援活動の70先におけるモニタリング先数・比率を公表する。	・経営改善支援取組先数、債務者区分ランクアップ先数を半期毎に公表する。 ・再生支援の各ステップを、以下の4段階に分け、経営改善支援70先管理を明確にする。(現状分析・経営課題把握、経営者説明・計画枠組設定・改善策検討、計画策定・検証、モニタリング) ・経営改善支援取組先のうち、期末にステージ(モニタリング)に移行している先数、比率を半期ごと公表する。	・17年度の経営改善支援取組先数243件、債務者区分ランクアップ先数34件、経営改善支援70先におけるモニタリング先数106件(モニタリング比率は53.5%)	・17年度の債務者区分ランクアップ率14.0%、15年度11.7%(ランクアップ先数14件、支援先数120件)、16年度14.4%(ランクアップ先数37件、支援先数256件)の実績があり、支援体制が整備された16年度とほぼ同じ実績を残すことができた。 ・計画策定においては、未だ半分弱の先がモニタリングに移行していない状況ではあるが、本部・営業店の連携強化により、モニタリング比率は前期に比べ倍増した。 ・今後、モニタリング移行未済の先に対して、引き続き経営改善計画策定支援を強化して行い、モニタリング比率アップに努め、債務者区分ランクアップ率改善に結びつくよう取組む。

銀行	取引方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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
阿波	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経営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. 経営相談所をお客さま営業部に移管し、経営相談所の顧客相談・支援機能等の一層の強化を図った。 2. 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。 3. 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。 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。 5. M&A仲介案件を5件実行した。	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。 4. 前年度を上回る件数のM & A仲介を実施しており、引き続き仲介業務に取り組んでいく。
	要注意債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 健全債権化等の強化に関する実績の公表等 1. 2年間で240先の経営改善支援取組み先に対し、改善支援活動を行い経営者の経営改善意識を高め、経営改善計画の策定支援等を通じ、取引先企業の業績回復・再生支援を積極的に進めている。 2. 企業再生支援の様々な手法、ノウハウを蓄積し本部と営業店で情報の共有化を図り、人材を育成することにより、企業再生支援につなげていく。 3. 要注意先債権等の健全債権化等の強化に関する実績として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数等の実績の積極的な公表に努めている。	1. 取引先企業との関係を強化するなかで、資金繰り、キャッシュロー等をモニタリングすることにより経営改善支援活動を行なっていく。 2. 専門部署でのランクアップを図るとともに、営業店融資役員等・担当者等を対象に経営改善研修会を継続して開催し経営改善支援活動のレベルアップを図り、全庁的な融資資産の早期健全化を進めている。 3. 徳島県中小企業再生支援協議会、政府系金融機関等外部機関との連携を強化し、多様な再生手法の活用を図り、積極的な事業再生を推進していく。 4. 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していく。	1. 平成17年上期256先、17年下期282先の経営改善支援取組み先に対して、積極的なモニタリングによる経営改善指導を継続的に実施した。 2. 研修会・セミナーへの参加により経営改善指導レベルの向上に努めた。 3. 中小企業再生支援協議会等との積極的な連携に注力した。 4. 年間のランクアップ先数は70先の実績を挙げた。	1. 計画を上回る経営改善支援取組み先を選定し、経営改善指導を展開した。 2. 経営改善支援取組み先に対し、定期的な改善計画の進捗管理を行い、また中小企業再生支援協議会ならびに外部専門家・支援者(提携先等)と連携したコンサルティングを実践した。 3. また、各種研修会等を活用して経営改善支援活動のレベルアップを図り、営業店と一体となつてランクアップに努めた。 4. 今後も全庁的な経営改善活動を充実させ、より密度濃く(債務者への働きかけ)を行うことにより、有効性・実現可能性の高い経営改善計画策定を支援していく。
百十四	要注意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	・ 営業店訪問延943ヶ店、取引先訪問延581社 ・ 債務者区分ランクアップ66社 ・ 香川県などの中小企業再生支援協議会活用先14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 ・ DDS実施先1社、ニュースリリースを実施	・ 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、実績につなげてまいります。
	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みを一層推進する。	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 & 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「RCニューリーダーセミナー」「IT戦略セミナー」を開催す	行内LANにおけるビジネスマッチング情報の平成17年度登録件数は1,265件(前年度比+401件)、成約件数153件(前年度比+70件)、平成18年3月末の掲載情報数は986件(前年度比+501件) ビジネスマッチング業務の専担者を配置し、同業務の強化策を検討 行内LANによりM & A情報86件を発信し、3件が成約。顧客向けM & Aセミナーを開催 私募債発行の提案を推進し、31件・3,970万円の私募債を受託。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、	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 & 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M & 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。 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
伊予	要注意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等 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」とすることを目指す。	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レバレッジの徹底による不良債権発生を未然防止に取り組む。	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、大口先等については、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においては、平成16年度までに大口先の再生に一定の成果を上げた	平成18年3月末の不良債権比率は2.49%と前期末比0.38%改善し、当計画の数値目標である不良債権比率「2.5%以下」を1年前倒しで達成した。また、平成17年度では378先の取引先を対象に経営改善支援に取り組んだ結果、71先の債務者区分が上昇した。(平成17年度下期では対象先323先に対して、33先がランクアップ) 前期で大口先の再生に目処がつき、今後は「経営改善シミュレーションソフト」を導入し、再生計画の策定およびモニタリングに活用しつつ、中・小口先の再生に全力を挙げて取り組む。 全店運動として
	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、高知工科大学などの連携強化。	1. 業務斡旋(ビジネスマッチング)、M & 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 & A業務についても行内(パソコンネットワーク)によるM & 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、医院開業・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。	1. 取引先への営業店との帯同訪問を実施し、事業性取引における金融サービスについての説明を実施。17年度経営相談目標件数300件に対し受付件数452件。 17年7月3日 経営講演会開催(高知市商店街、参加者46名) 17年10月22日 幡多地区経営講演会開催(参加者96名) 18年3月18日 安芸地区経営講演会開催(参加者105名) 2. 高知大学の5学部(農学部、医学部、人文学部、理学部、教育学部)の研究シーズ情報交換会を開催 17年11月、企業と大学の技術相談の仲介を行う際に使用する「科学・技術相談申込書」を制定。通達で全営業店に周知、高知大学、高知工科大学への企業ニーズ等取扱案件13件。	1. 営業店、取引先企業へ支援内容周知の徹底。営業店との取引先への帯同訪問強化により、企業ニーズの把握を進め、ニーズに対応した支援活動を行い、相談件数の増加を図る。引き続き、各地で企業の経営課題の解決に役立つ経営講演会、セミナーを開催するとともに、当行の企業支援業務を広報していく。 2. 高知大学、高知工科大学との情報交換会を定期的に開催し、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。
四国	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、高知工科大学などの連携強化。	1. 業務斡旋(ビジネスマッチング)、M & 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 & A業務についても行内(パソコンネットワーク)によるM & 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、医院開業・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。	1. 取引先への営業店との帯同訪問を実施し、事業性取引における金融サービスについての説明を実施。17年度経営相談目標件数300件に対し受付件数452件。 17年7月3日 経営講演会開催(高知市商店街、参加者46名) 17年10月22日 幡多地区経営講演会開催(参加者96名) 18年3月18日 安芸地区経営講演会開催(参加者105名) 2. 高知大学の5学部(農学部、医学部、人文学部、理学部、教育学部)の研究シーズ情報交換会を開催 17年11月、企業と大学の技術相談の仲介を行う際に使用する「科学・技術相談申込書」を制定。通達で全営業店に周知、高知大学、高知工科大学への企業ニーズ等取扱案件13件。	1. 営業店、取引先企業へ支援内容周知の徹底。営業店との取引先への帯同訪問強化により、企業ニーズの把握を進め、ニーズに対応した支援活動を行い、相談件数の増加を図る。引き続き、各地で企業の経営課題の解決に役立つ経営講演会、セミナーを開催するとともに、当行の企業支援業務を広報していく。 2. 高知大学、高知工科大学との情報交換会を定期的に開催し、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。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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みの強化 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み実績) 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 担当者スキル等の更なる向上 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 サービサー機能の拡充 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年上期より継続して実施。 ・具体的な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年度通期では、263先中40先がランクアップ。 ・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263先(達成率87%) うち、ランクアップ40先(達成率80%) ・要注先等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>中小企業に対するコンサルティング機能の強化</p> <p>・「社」中小企業診断協会福岡県支部との業務提携に基づき、中小企業診断士等専門家による「経営相談会」を実施します。 ・経営相談会の利用先目標を100先以上とします。 ・地元の商工会議所及び経済団体等と連携し、中小企業等の財務・経営管理能力向上のための研修・セミナー等に取組みます。</p> <p>ビジネスマッチング情報提供機能の強化</p> <p>・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、高談会の実施などに取組みます。</p>	<p>・経営相談会は、原則として、本店で毎月第三木曜日に開催します。また、専門家が取引先を訪問して相談を受ける出張経営相談も併用して実施します。 ・経営相談会の実施にあたっては、事前に取引先に「事前相談シート」及び「決算書」等の提出をお願いし、専門家の事前診断を徹底するなどして、効果的な経営相談及び経営支援を実現します。 ・地元の商工会議所及び経済団体等と連携して、中小企業者等を対象とした経営セミナーや研修等への人材派遣および支援を行います。</p>	<p>・「経営相談会」は、12回開催(毎月第3木曜日)し、76先の企業が参加しました。利用先目標は100先としており76%の進捗状況です。 ・中小企業に対するコンサルティング機能の強化として、「久留米市商工会議所」が主催する中小企業者向けの経営セミナー「新久留米商人塾」へ、中小企業診断士の資格を持つ行員を講師として2回(延べ10日間)派遣しました。</p>	<p>・「経営相談会」の運営については専門家との協議を行い、より実効性の高いものにリニューアルし継続していきます。</p>
西日本シティ	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <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、外部機関等との連携強化によるコンサルティング機能の活用促進 ・高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、ソリューション営業体制の再編・強化を実施した。 ・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&P」が共同開発した「中小企業向け格付」を取引先に紹介、2社成約した。 ・「北部九州ビジネスマッチング協議会」を開始した。 ・証券会社3社と提携し、「市場誘導業務」を開始した。 ・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465件、セッティング件数実績288件、成約件数83件となった。</p>	<p>・17年度上期は体制面の整備・強化に重点を置いたことなどから、情報登録件数及びセッティング件数については十分な成果に至らなかったが、下期には高談会開催の効果等が出て実績も上がり、ビジネス・マッチングの対応力は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(株)、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的な支援機能強化も図れたと評価している。 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>
佐賀	<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>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。 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>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 要注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>要注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)の公表内容の拡充</p> <p>要注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>平成17年下期まで北部九州ビジネスマッチング稼働開始 リンクスによる研修、セミナーの実施 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>経営改善支援取組みの見直し 改善計画書策定先へのモニタリング強化 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 経営改善支援取組先に対する具体的取組みの実施 キャッシュフロー分析結果を格付へ反映</p> <p>以下について半年毎に公表 経営改善支援取組先数 経営改善等による債務者区分のランクアップ先数 経営改善計画書提出先数 実績検討会開催先数</p>	<p>北部九州ビジネスマッチング協議会の設置、北部九州ビジネスマッチング協議会の活動、会員数、18年3月末131先(17年9月末102先)リンクスによる各種研修会、セミナーの開催、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、派遣期間：平成17年4月～平成18年3月コンサルティング研修を実施。 「コンサルティング研修」実施、7、8、10、11、12月、医療コンサル機能強化のため、営業推進部の医療推進担当を2名から5名に増員、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>17年上期・下期の各々に「経営改善・再生支援取組先」の見直しを行い、取組対象先の増加を図った。(16年下期取組先188先 17年上期取組先199先 17年下期取組先213先) 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、合計25先の債務者区分がランクアップした。 「経営改善・再生支援取組先」のうち、新たに9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23先の中長期計画を作成した。 実績検討会開催先は1先の増加、キャッシュフロー計算書の活用</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。 ・経営改善・再生支援取組先数 213先(17年上期増減 +11先) (17年下期増減 +14先) ・経営改善等による債務者区分のランクアップ先数 25先 (内、17年上期実績 11先) (内、17年下期実績 14先) ・経営改善計画書徴収先数 139先(17年上期増減 +3先) (17年下期増減 +6先) 内、中長期計画策定先 104先(17年上期増減 +13</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 ・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。 ・リンクスによる各種研修会は予定通り開催した。今後も同様に研修会を開催していく。 中小企業支援スキルの向上を目的とした取組みの強化 ・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> <p>17年上期と同様に、上記内容を公表する。 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3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	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ・コンサルティング機能や北部九州に広がるネットワークを活用したビジネスマッチング情報など、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。 ・しんわビジネスクラブの活動を充実してまいります。	・行内LANの「取引先企業情報照会システム」をレベルアップした「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。(BtoBの、売りニーズ・買いニーズ・業務提携等における行内マッチングサービス)	・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。 ・17年度は、しんわビジネスクラブ活動としてセミナーを3回開催したほか、11月「東京ビジネスサミット」、3月「中国貿易ミッション」を実施しました。	・「しんわビジネスマッチングサービス」については、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。 ・しんわビジネスクラブのセミナーは今後も年4回程度の開催予定としております。
	要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 ・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。 ・特に、17年2月に実施した審査態勢の強化に基づき、良質な貸出資産拡大と新規不良資産発生防止を役割とする「審査部」と、要注先以下の大目と信先及び特定業種の改善支援取組み「管理を担当する「事業金融部」との業務を明確にし、信用リスクの低減及び大口と信先・特定業種への与信ポートフォリオの管理体制を強化してまいります。	・「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た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。	・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。 ・「営業店舗指導チーム」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・指導を実施しました(17カ店)。	・11月以降、17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ました。 ・引き続き、営業店舗時に「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。
肥後	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、情報提供機能の一層の強化 (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) 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・くまもとテック/産業財団、地元大学、進出企業等) 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) 3. 経営情報やマッチング情報の提供を通じ取引先企業を支援(目標:ビジネス・マッチング情報の提供、年度で50件以上)	1. 県商工観光労働部、(くまもとテック/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による情報ネットワークの充実 2. 経営に役立つ情報発信(各種商談会、セミナー等の案内) 3. 進出企業と地元企業とのビジネス・マッチング 4. ビジネスマッチング等有料化サービスの検討	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の発信を開始(8月より1回発信)。 2. 取引先向けセミナー・商談会の実施(6件) 3. ビジネス・マッチング情報の提供: 348件 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(18年1月)	・今後も引き続き、経営に役立つ情報の発信や各種商談会・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。
	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ・中小企業支援スキルの向上を目的とした取組みの強化; 1. 企業の実態把握力に優れた信用リスク管理が合理的にできる行員の育成 2. 情報収集・情報提供力向上させ、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	1. 業種別審査体制へ変更 2. 法人取引主要店向け会議の開催等 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 4. 行外研修 ・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 ・地銀協会主催の行外研修への派遣継続 5. 支援スキル向上を目的とした「業種別セミナー」の実施 6. 中小企業診断士の育成、および資格取得への支援 7. 中小企業の財務・経営管理能力向上支援を目的とし、CFO検定試験の輪旋、及び「中小企業の会計(冊子)の活用促進	1. 業種別審査体制へ移行済 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) 3. 行内研修 (1) 法人渉外能力養成研修の継続実施(短期コース第6期: 12名、スペシャルコース第2期: 16名) (2) 渉外コース別研修「法人営業コース」の実施(受講者: 22名) 4. 行外研修への派遣(派遣者5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) 5. 中小企業診断士の育成(既取得者19名): 通学スクール輪旋 6. CFO検定試験輪旋(既取得者11名)	・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・アドバイス等が蓄積している。 ・今後とも、習得したスキル・知識を実際の行動面に活かしていくことが課題である。
	要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化; 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。 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。 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。	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後及び営業店に對して移転する。 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。 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。	1. 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移転するため、経営改善及び債権管理手法等の勉強会を実施。 ブロック勉強会・相談会(支店長対象) 11ブロック実施 融資後勉強会 6回実施 2. 営業店を中心に経営改善支援企業の実態把握を深め、課題・問題点について整理中。 3. 従来の審査体制を業種別審査体制(18の業種区分)へ変更。 業種別審査の専門性向上、営業店との情報共有のため、業種別関連ホームページを立上げ	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。 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な対応策に対して、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。 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かり、情報共有化、営業店への情報還元を行っていく。
健全債権化等の強化に関する実績の公表等 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。	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み状況、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。 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。 3. 以上、公表の充実とそのベース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。	1. 平成17年度上期実績より、経営改善支援に関する取組み状況、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。 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。 ・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6先。 (参考)ランクアップの要因について ・当行がコンサルティング機能、情報提供機能等を活用して、財務管理手法等の改善、経費節減、資産売却、業務再構築等の助言を行った以上...6先 ・経営改善支援取組先は、与信額500万円以上への要注先以下先で地域経済への影響が大きい先を中心に選定。 ・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。	・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組んで行く。	
大分	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、収益機会の提供を強化します。 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先、18年3月末1,500先	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。 (3)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実態強化を支援します。 (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「大分銀行スクエア」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とビジネスマッチングサービス契約を締結しました。 (2)医療機関向けセミナーを合計7回開催。(延べ参加者489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月末には獲得会員目標1,500先を達成しました。 (2)平成18年5月11日に、出展社数99先、行政・経済団体等の支援出展9社の参加のもとでの相談会の開催が決定しました。	1. ビジネスマッチングサービスは、成功事例の積重ねにより業務の拡大を図っていきます。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(5月11日開催)の事前マッチング設定と集客を図ります。
	要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 健全債権化等の強化に関する実績の公表等 1. 企業サポート部と営業店が、支援先の経営会議等へ出席し、経営改善の提言や経営改善計画書の策定支援に取組み、経営支援活動を強化します。 2. 企業のキャッシュフローや業況変化を適時に捉えるローンレビュー機能を強化し、与信管理と経営改善支援を推進します。 3. 要注先債権等の健全債権化等の強化に関する実績を公表し、公表内容も拡充します。	1(1)経営支援活動によるランクアップ目標を半期毎策定し、取組みます。 (2)経営会議等への出席目標を半期毎設定し、モニタリング体制を構築します。 (3)営業店の経営支援活動を推進する為、研修会等を開催します。 2. 企業サポート部担当債務者の中から、支援の緊急度合いに応じ、「重点支援先」を選定し、健全化に取組みます。 3. 公表項目 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を公表します。	1. 企業サポート部担当先のランクアップ目標60先に対して71先がランクアップしました。また、取引先経営会議等への参加目標240先に対して、331先に出席しました。 3. 企業サポート部は16名体制で、支援取組先数は上期406先、下期414先です。ランクアップ実績については、ホームページ上で公表しています。	1. 経営支援活動に対する数値目標(ランクアップ件数・経営会議等への参加目標)を達成しました。今後も、ランクアップ活動、経営会議等への参加を通じ、取引先に対する経営改善の具体的な提言を継続して行います。 2. 重点支援先に対する支援については、再生スキーム策定のプロジェクト・チームの必要な先は、組成し対応しています。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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
宮崎	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化。 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を取組む。	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株の態勢強化。	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. 平成18年上期中にビジネスマッチング業務・有料化取組への行内方針を決定予定。 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。 3. 宮銀VCの体制・専門性向上のため大手ファンドへの人材派遣(長期研修)を検討中である。
	健全化債権等の強化に関する実績の公表。 1. 「元氣復活大作戦」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20%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. 「元氣復活大作戦」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、夫々個別取組方針を設定し取組む。 H17年度の元氣復活大作戦「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年度中のランクアップ総数は63先。 H17年度通期のランクアップ率は29.8%(目標比+9.8%) (63先(ランクアップ先数)÷211先(支援対象先数)) …数値目標である20%以上を大幅に達成。 引続き目標達成に向けて手続を緩めることな(取組む。
鹿児島	取引先企業の営業利益改善活動の展開 ・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、本部担当者の臨店指導実施	・取引先企業の「営業利益改善活動」を含むリレバへの取組状況を営業店業績評価に導入し、毎月活動実績と取組事例の還元を行い、営業店への周知徹底を図った ・「営業利益改善活動」実績42億円 (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 3回、営業店への臨店指導実施 54か店 ・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 (18年12月)実績3先	・「営業利益改善活動」の意義については浸透したが、今後も引き続き活動状況のモニタリング・成果確認・指導等を行っていく。ビジネスモデルとしての定着化を図っていく
	要留意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 ・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、臨店指導を強化し、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) 部署 担当者 人員 担当区分 対象企業 審査 部 審査グループ 6名 要留意先 要管理先 156社 34社 融資管理室 2名 破綻懸念先 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、17年度訪問実績延べ418先 ・(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2社) ・鹿児島県中小企業再生支援	・計画どおり実施し、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上げている ・現体制による支援活動を継続する
琉球	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。 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。	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、商談会出展支援等を継続する。 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&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。 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。 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。 5. 地方銀行協会主催の「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。	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内に金融サービス室を新設した。 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店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)。 3. 17年6月にビジネスクラブ会員企業の社員を対象にした「社会人の基本・ビジネスマナー研修」を開催	1. 金融サービス室の設置に伴い、当行取引先よりM&A、経営・財務相談、事業承継相談等が徐々に増加している。 2. しかしながら、ノウハウや経験が十分でない分野やノウハウのない分野については、十分なサービスが提供できていない。 3. 今後は、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。

< 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17年度中)

ビジネスマッチングの成約件数	9,995件
株式公開支援実績	29件
社債発行支援実績	2,810件
M & A支援実績	180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3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な取組み</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いく。</p>	<p>中小企業再生支援協議会と財務調査及び経営改善計画書策定に関する相談・情報交換等を積極的に行うほか、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いく。</p>	<p>17年7月に融資部企業支援室を新設し、再生債権先5社を選定、事業再生活動を開始した。17年7月以降に対象企業を含む7社に対して延べ76回の企業訪問や外部機関との協議等を実施した。</p> <p>当行取引先専用の「ふるさと再生ファンド」を17年10月に設立、今期1社の実績を挙げた。</p>	<p>18年3月期では、ファンド利用先として1社実績も挙げたことから、対応の成果が得られたと考える。今後も、事業再生の早期実現を目指し、外部機関と連携のもと事業再生に向けた活動を強化していく。</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>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>・政府系金融機関等との連携強化。 ・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。 ・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>中小企業再生支援協議会と連携を強化し、また、「ふるさと再生ファンド」の設立により、早期事業再生に向けた支援体制が整備された。</p>	<p>事業再生に向けた支援体制が拡充され、再生ファンドの活用も積極化することで取組んでいることから、再生事例公表に向けた具体的な施策を検討していくと共に、外部専門機関との連携を一層強化し、早期事業再生の実現・再生ノウハウの蓄積に向け積極的に活動していく。</p>
東北	<p>事業再生に向けた積極的取組み</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、取組みの態勢は整ってきている。 ・岩手県中小企業再生支援協議会と協調しての抜本的な経営改善計画の策定支援の実施、DSS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、地域内におけるモデルハワ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、事業再生への取組みを進めていく。尚、取組みにおいては、市場原理や資本の論理のみに止まらず、地域経済に対する影響についても十分に配慮していく。 ・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み先を追加し、地域中小企業の事業再生を実現する。 ・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の向上を実現する。</p>	<p>・17年7月に外部機関アドバイザーとのアドバイザー契約を更新。 ・17年11月にRCCと業務委託契約を締結。 ・17年12月にあおぞら銀行、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。 ・ホテル業1社について、岩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）と協調で、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、償還条件付DSSを取得した。 ・17年11月に、中堅行員を対象とした、経営改善企業再生実務研修</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。 ・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。 ・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。 ・18年度においても、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</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>・取組みに基づき事業再生の事例については、再生ノウハウの共有化に資するために、業種、再生手法等可能な限り具体的な形で半期ごとに情報開示していく。</p>	<p>再生支援実績に関する情報開示の拡充 ・事業再生の成功事例について、案件が完了したものについては、業種、再生手法等可能な限り具体的な形で、半期ごとにホームページ等で情報開示する。</p>	<p>17年度上期においては、案件完了まで至らなかったため、再生成功事例の情報開示は実施しなかった。17年度下期の再生成功事例については、18年5月に公表予定である。</p>	<p>18年3月期において、大型の再生案件を完了したことで、実施スケジュールどおりの進捗状況であり、順調に進捗しているものと評価している。今後についても、計画に則り、取組みを進めていく。</p>
北部	<p>・地域再生及び地域貢献を進めるうえで、企業再生支援は重要な課題であり、当行と信先の中でメイン取引先を主に各種再生手法に基づき「事業再生・中小企業金融の円滑化」を促進する。 <目標>計画期間中の事業再生取組先数 10先</p>	<p>・「地域企業再生ファンド」の設立及び外部コンサルタントとの業務委託契約締結を図り、再生支援態勢を構築する。 ・「秋田県中小企業再生支援協議会」活用による「私的整理ガイドライン」に基づいた再生支援。 ・「秋田県中小企業再生支援協議会」との連携を深め、M&A手法を用いた再生支援、再生手法としてDDSを活用した再生支援、再生支援実績に関する情報の開示。</p>	<p>・外部機関との連携のもと「地域企業再生ファンド」を平成17年7月に設立、支援取組み実績2先。 ・外部コンサルタントと業務委託契約を締結し、指導アドバイス等の再生支援を実施。 ・秋田県中小企業再生支援協議会活用での「私的整理ガイドライン」での再生支援、実績1先。</p>	<p>・企業再生支援態勢の強化により、平成17年度の計画は概ね達成。 ・積極的な企業再生支援活動を展開中であるが、再生スキームにより様々な手法や関係機関との検討も必要であり、事前に支援予定先の選定とスキーム方針を決定し推進を図る。</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グループ企業(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、リスクインバクトの大きい大口と信先も加え、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、DES・DSSの活用、福島リバイタルファンドの活用、等再生企業に対する支援融資 ・既にサービサーに売却された他行債権のエイジツトファイナンスの検討 ・地域再生への取り組み ・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>融資管理部「企業経営支援室」の対象先のうち13先[6グループ企業(55社)を含む62社(債権残高370億円)]について事業再生スキームの策定もしくは再生手続きに着手、平成17年度中に、そのうちの12先について事業再生に目処。 再生企業に対する支援融資 ・当行の再生支援先に対しDIPファイナンスを実施。 「福島リバイタルファンド」(地域再生ファンド)の活用 ・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。 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斉再生を図る、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。</p>	<p>平成18年3月末までに、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先については事業再生計画等へ実行着手。 中小企業再生支援協議会の積極的活用により当行の2次対応の持込案件は全体の過半数を占めており、引き続き案件の持込みを増加させる。 今後の課題 再生後の抜け殻会社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>
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> <p>・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。 DSS、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 ・再生支援に関する実績・事例についての情報開示を行う。</p>	<p>・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、DSSの活用。 ・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。</p>	<p>・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(17年度合計25先)。 <17年度に実施した再生支援> 1先で複数のスキーム等の活用あり ・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。(20先) ・DES・DIPファイナンス(1先)、DSS(1先)、企業再生ファンドの活用(1先)、プリパッケージ型民事再生(1先)、会社分割の活用(1先) ・茨城県の制度融資である再生支援融資に取り組んだ(7件)。</p>	<p>取組見込リストに基づき、多様な手法を活用した企業支援に取り組んでおり25先の実績となった。 ・2年間の目標40件に対しては、現在取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。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	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 ・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への選定。 ・アドバイザーとの連携による再生スキームの確立。	・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。 ・「茨城いきいきファンド」他アドバイザーとの連携で、対象企業に最適な再生スキームを策定する。	・対応方針の見直しから、企業再生ファンドを活用する候補先を数社に絞り込みを行った。 ・各候補先毎に、企業再生ファンドのアドバイザーと再生スキーム等について協議を行った。 ・5先について企業再生ファンドを活用。	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り込んだ上で検討をしたい。
	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 ・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。 ・コペナツを付すなどして、十分なモニタリングを行う。	・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。 ・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。	経営支援先からDDS・DESにより過剰債務解消を図る先を抽出。 ・DDSの活用2先、DESの活用1先を実施。	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が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。
	中小企業再生支援協議会の一層の積極的な活用 ・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行く。	・計画期間中に年間15以上の案件持込を図る。 ・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。 ・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。	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。 ・中小企業再生支援協議会への案件持込み13先、うち、10先について経営計画の認可取得。	・公的機関としての中立性・調整能力、デュレ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ゆきたい。
	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 ・経営支援先に最適な事業再生スキームを外部専門機関との連携で検証し、スキルアップとスピードアップを図ってゆく。 ・当行が実施可能で、特色のある再生支援の取組みを研究。 ・情報開示の範囲や方針についての研究。	・地域経済全体の利益を考え、中小企業再生支援協議会や外部アドバイザー、他の地域金融機関と情報開示のあるべき姿について協議・研究を行う。 ・守秘義務や地域のモラルハザードへの配慮。	・公表のあり方について、中小企業再生支援協議会並びに業界団体等から情報収集を行った。 ・業界団体を通じて、経営支援の取組み状況及び実績(個別事例)を公表した。	・再生ノウハウを他の地域金融機関と共有化することによって、より充実した事業再生業務に活用を図りたい。 ・業界団体から他行の取組み事例もフィードバックされ、参考になった。
足利	(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別に再生可能性を判断する。 (2) 再生対象先を拡充し、積極的に事業再生に取組む。 (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。 (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。	(1) 融資管理部門内の大口と信先・温泉旅館の再生チームに加え、新たに融資管理部門内の審査部門を人員増強し、大口と信先・小口と信先の事業再生に着手。 ・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305先、破綻懸念先364先合計759先) (2) 客観的な評価基準により再生対象先を選定。 (3) 外部機関活用し、透明性の高い再生計画策定。 (4) 企業再生ファンド、DES、DDS等再生手法の有効活用。 (5) 再生企業に対するモニタリング強化。 (6) 整理回収機構・中小企業再生支援協議会等の活用状況について半期毎の開示。 (7) 不良債権比率目標(19年3月末)6%台。	(1) 外部機能を活用した企業再生実績 ・整理回収機構 3件(取組継続中7件) ・中小企業再生支援協議会 36件(取組継続中26件) (2) 18年3月不良債権・実績2,488億円(不良債権比率7.77%)、年間圧縮額1,495億円。(リスク管理債権へ入) (3) 17年3月選定の支援対象先759先の内139先がランクアップ。 (4) モニタリングコミティ3回実施。(6月、12月、3月)	(1) 不良債権圧縮計画に沿った実績計上。 (2) 小口融資先も含め、再度、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。
武蔵野	・「事業再生」は、経営をどう立て直していくかを取引先と一筋に考えて、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な取組みを行う方針 ・事業再生支援の取組み事例を取り纏め、顧客了承のもと可能な限り情報開示を検討する	・中小企業再生支援協議会の一層の機能活用 ・政府系金融機関との連携強化 ・埼玉県信用保証協会との連携強化による再生支援 ・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 ・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	支援対象先の選定、営業店支援策の検証・指導の実施 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 <再生支援協議会> 2件 <中小企業金融公庫> 1件 <EXITファイナンス> 1件 中小企業再生支援協議会、中小企業基盤整備機構、埼玉県信用保証協会・県内金融機関と連携し、「埼玉中小企業再生ファンド」を設立	・関係機関等との連携による再生計画案の提言等、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 ・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行く方針 ・「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る ・事業再生成功事例集、企業再生マニュアルの開示検討
千葉興業	本部専担部署および営業店の企業支援力強化を図る。 各種再生手法の積極的な活用の検討および具体的な活用先の選定を実施する。 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。 再生企業に対する支援融資を拡充する。 可能な範囲で再生支援実績等の公表に努める。	「企業支援力育成・強化研修」の開催。外部研修への派遣。 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。 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。 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ットファイナンスを検討する。 再生支援実績のうち、特色のある成功事例等や再生ノウハウについての情報開示を検討。	経営改善支援取組み先として403先を選定し(17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、17年度においては46先の債務者区分が向上。 事業再生については、千葉県中小企業再生支援協議会の積極的な活用を取組んでおり、17年度においては4先について計画完成承認、当行主導持込先で計画完成承認先の累計は6先。 千葉県、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(千葉中小企業再生ファンド))についても18年3月末に組成完了。	17年度は「企業支援力育成・強化研修会」に34名参加、経営改善計画策定実践研修と合わせ外部専門家によるセミナーを開催。営業店行員の経営改善支援・事業再生へのスキル向上を図る。18年度以降も継続開催予定。 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17年度4先の計画完成承認となり相応の成果を上げた。特に、1社については第2会社方式を活用し抜本的な事業再生を実施。18年度以降についても、中小企業再生支援協議会、外部専門家を積極的に活用し、事業再生への取組みを強化し開示債権の削減を図る。また、DDS・DES等の再生手法の活用についても検討継続。政府系金融機関との連携・協力については相応の成果を上げており、引続き再生支援協議会案件を中心に継続。また、協調融資によるエグジットファイナンスへの取組みを検討。 千葉中小企業再生ファンドへの持込先を検討。18年度上期2先程度のファンド持込を図る。事業再生成功事例の積極的な情報開示を継続。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	事業再生に向けた積極的取組み 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 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	外部機関・政府系金融機関との連携、外部専門家の活用 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 再生企業のエグジティブファイナンス需要の把握、並びに同ファイナンスへの取組み	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、それぞれ1件ずつ完結、また、案件1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に着手 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	個別先に対する再生支援の取り組みは、ほぼ計画通りに進捗、大口かつ対応を急ぐ先の取り組みについては一応の目処が付き、対象先は中規模金額階層に移る状況、早期かつ効果的な再生実現が期待される支援先は限られてきているが、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ては、引き続き、最大限の再生支援を実施する方針
北越	・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、個社別に対応。 ・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。 ・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。 ・債務者情報開示の問題に配慮しながら、可能な範囲で再生支援事例および再生ノウハウの情報開示を行う。	・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。 ・営業店との対処方針協議を継続。 ・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。 ・企業再生ファンド「にいがたリフレッシュファンド」の活用。 ・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。 ・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。	・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。 ・17年度中 案件持ち込み件数 5件 ・17年度中 計画策定決定先数 4件 ・DES(債務の株式化)を活用した事業再生実施、2件、DES金額8億円 ・地銀協などの行外研修に派遣。 ・外部ネットワークのチャネルを拡充し、連携して再生に取り組む。	・蓄積してきた再生支援のノウハウを活用し、顧問に成果をあげている。 ・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積極的に取り組んできた。 ・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。 ・中小企業の再生支援事例の開示については、債務者情報開示の問題に十分配慮し検討する。
山梨中央	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。 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。 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。 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向上を図る。 5. 再生支援実績等に関する情報開示を拡充する。	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 2. 企業再生ファンド活用の検討 3. DDS、DES等多様な事業再生手法の活用を検討 4. 業務提携した金融機関の再生ノウハウの有効活用 5. 外部機関等との連携強化 6. 地域再生への取組み強化 7. 経営支援ノウハウの行内共有化の推進 8. 可能な範囲での再生支援実績等に関する情報開示	1. 山梨中銀経営コンサルティング(株)と連携し、M&Aによる事業再生を検討した。 2. 各種研修や説明会に積極的に参加し、DDS等各種再生手法の活用可能性を検討した。 3. 業務提携した金融機関や外部コンサルタント等と再生手法について検討会を実施し、事業再生ノウハウを蓄積した。 4. 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、県内金融機関の担当者から企業支援の活動について情報を収集した。 5. 観光地の低迷要因を調査するとともに、地公体と情報交	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。引き続き、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。 2. 個別企業の再生に加え、地域再生を見据えた支援の在り方について、具体的な方策を検討していく。
八十二	事業再生に向けた積極的取組み 【再生ノウハウの共有化】 【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】 ・事業再生の早期着手に向けた取組みの促進 ・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 ・再生支援企業に対する支援融資の拡充 【再生ノウハウの共有化】 ・可能な範囲での再生ノウハウ共有化を進める。 【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】 ・再建効果の合理性を十分検討し、スピーディーな再建基本策を構築していく。	【再生ノウハウの共有化】 ・事例を通じた再生ノウハウの提供・収集を行う。 【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】 ・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。 ・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。	・民事再生手法4先(うち2先手続終結)、私的整理ガイドライン関連1先(手続終結)、会社分割・営業譲渡先4先(うち4先手続終結)を個別に取組。 ・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ち込み14先、うち完了案件2先。 ・DIPファイナンス実行1先。	・再生ノウハウの蓄積もすまずみ、対応の迅速化はかかれている。 ・支援協議会の活用を引き続き促進していく。
北陸	・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提案にも増して提案・実施していく。	・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 ・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、プライベート型事業再生、私的整理ガイドライン、再生ファンド等を活用 ・中小企業再生支援協議会、専門コンサルタントなど、外部事業再生機能の一層の活用	・中小企業再生支援協議会との連携 紹介・斡旋...16件(うち上期中5件、下期中11件) 計画策定決定...8件(うち上期中3件、下期中5件) ・債リサ・パートナーズおよび報酬ネットワーク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(4月)。 ・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(9月)。	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、DES、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。 平成18年3月末の金融再生法開示債権比率は大きく改善したが、平成19年3月末の5%台以下、の前倒し実現を目指して、中小企業再生支援協議会とも連携し、具体的な再生スキームを検討中の先も多く、中小企業の事業再生に積極的に取り組んでいく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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、再生ノウハウ共有化の推進 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る。 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・・・5件 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 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・・・5件 再生企業に対する支援融資の拡充 事業再生支援融資・・・57百万円 / 4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。 今後はさら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	事業再生に向けた積極的取組み ・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、「DDS」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3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、に加入営業店行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。	・再生支援協議会との連携による対応については、前AP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。
十区	「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。 過剰債務の解消や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なう。 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21.25%で、17年下期目標の20%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1先につき活用を実施、1先は活用を決定したほか、3件についても継続検討中であるなど積極的に活用した。 中小企業再生支援協議会へ17年度は6件の相談を持ち込んだ。3先につき支援が決定し、2先につき計画策定が完了、2先につき正常先へのランクアップが実現した。 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むことで行	ランクアップ実績については、比率において17年度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17年度を通じて案件持込みを実施した。経営改善計画策定のための中小企業再生支援協議会の活用案件も増加した。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今後は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る予定である。
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) DES、DDS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DES、DDS等の積極的な活用 3. 再生企業に対する支援融資の拡充(DIP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、中部圏の中小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. DESを実施 1社 20億円 2. 取引先温泉旅館の経営改革プロジェクトチームへの経営指導実施 3. DDSを実施 1社 21億円 4. スポンサー会社や静岡中小企業支援ファンドに対して、債権譲渡実施 5. エグジット・ファイナンスを実施 1件 1億200百万円 6. 中堅建設業の再生支援のため、主要債権者と協調した弁済協定を締結し、DIPファイナンスを実施 2社 5億76百万円(累計)	1. 産活法やDES、DDS、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、事業再生スキームの実施を支援 2. 今後も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予定
清水	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 ・当行の再生支援活動のPRも含め、上記内容を一般のお客さまにも情報開示する。	・当局への報告のほか、企業説明会、ホームページ等の媒体による情報開示を行う。	・企業支援事例の公表 ・シンポジウムでの再生事例の公表 ・静岡県立大学における講義での再生活動に関する情報開示の実践	・財務局主催のシンポジウムや、静岡県立大学における講義において、当行取引先等に限らず一般向けの情報発信・ノウハウ還元を実現できた。
京都	事業再生に向けた積極的取組み 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再生支援の取組みにより協力していく。	経営改善支援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、17年度においては上期に1件、下期には2件の計3件の取組みを実施した。 17年度の「中小企業再生支援融資制度」への取組み実績は、34社、4,288百万円となった。	再生ファンドを活用した再生スキームは3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」の活用については、再生資金の供給、与信構成の是正、金融機関体制の安定化等においては相当の効果があつた。引き続き積極的な取組みを行って行く。
近畿大阪	事業再生に向けた積極的取組み ・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も具体的に検討する	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。	中小企業の再生ノウハウに長けているあおぞら銀行との協働で「再生ファンド」を組成し、要管理先を含む69先のお取引先が活用。 中小企業基盤整備機構等と当社を含む大阪府内7金融機関の協同出資による「地域型中小企業再生ファンド」を設立することに合意。 エグジット・ファイナンスの実行 再生シナリオ付バリュエーションによる債権譲渡を実施	再生手法は定着しており、今後も積極的に活用する。 再生ファンドに関しては、信用保証協会保証付の状態にて直接ファンドに譲渡できるよう機能強化した。
泉州	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 ・再生支援実績に関する情報開示	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、プリパッケージ型事業再生やDES、DIP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 ・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	取組み実績 ・DES:2件 / 118百万円 ・DIPファイナンス:8件 / 110百万円 ・DES:1件 / 560百万円 ・エグジットファイナンス:5件 / 4,110百万円 ・プリパッケージ型事業再生:申立1件 ・ノンリコースローン:1件 / 3,000百万円 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 成功事例(事業再生ファンドの活用により、DES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)	[分析・評価] ・再生への新たな手法(DES、DIP、DES、再生ファンドの活用によるエクイティ出資、プリ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。 [今後の課題] ・引き続き外部機能との連携強化等に努め、更なる再生スキルの取得、ノウハウの蓄積。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	事業再生に向けた積極的取組み 経営改善支援取組先に対して、より積極的な取組みを行い、事業再生(ランクアップ)を図る。	・経営改善支援取組先に対して、会社分割、DDS等の多様な事業再生手法を活用した積極的な事業再生への取組み。 ・外部機関を有効に活用した積極的な事業再生への取組み。	・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み。 ・三菱商事や産業技術総合研究所との連携による個別販売先紹介や市場調査による経営改善支援の取組み。 ・会社分割・営業譲渡等のスキームによる会社再生の取組み。	経営改善支援先の事業再生は、外部機関との連携により、積極的に取組めたと評価。今後とも各種再生手法を積極的に活用し、事業再生・経営支援に取組む方針。
南部	外部機関の事業再生機能の活用 ○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。	○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。 ○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。 ○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。	○整理回収機構との業務委託契約の締結 ○整理回収機構から講師を招聘し、当行員向けに「企業再生セミナー」を開催 ○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)、持込案件3件の内、2件が再生検討委員会において、計画策定着手の承認を得、現在進行中 ○中小企業再生支援協議会も積極的に活用し、17年通期の支援決定は12件となった。(15年5月からの累計22件) また、継続支援案件15件の内6件が支援完了となった。	○「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。 ○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。 ○「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。
但馬	事業再生に向けた積極的取組み 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。	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。 2. プリ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、DES(債務の株式化)、DDS(債務の資本的劣後ローン化)等の研究を深める。	1. 通信講座等の活用により、プリ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、DES(債務の株式化)、DDS(債務の資本的劣後ローン化)等の研究を深めた。 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。 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。	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。
	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 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。	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。	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。	現状では、当行主導で事業再生に着手すべき取組先はないが、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る。
鳥取	・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。 ・私的整理ガイドライン、DDS等の活用検討。	・RCC、再生支援協議会、中小企業支援センターとの連携強化。 ・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。 ・DDS等抜本的な施策の活用検討。 ・成功事例等の開示。 ・外部研修への派遣、行内研修、通信講座の受講を推奨。	・RCCへの連携(1先)、再生支援協議会への連携(3先)、 ・プリ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)、 ・外部専門家と連携を深め、再生計画の策定等に活用(10先)、 ・外部研修として地銀協研修に延べ3名派遣したほか、専門コンサルタントや鳥取県中小企業再生支援協議会主催の企業再生に係る研修会に参加し、ノウハウの蓄積、スキルアップに努めた。	・今後、外部関係者との連携強化による事業再生のスピードアップを図るとともにDDS活用について検討する。また、成功事例等の公表についても検討を進める。
山陰合同	(要請事項・その1) ・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 (要請事項・その2) ・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	(要請事項・その1) ・経営改善支援先の課題整理、改善計画の策定を個別に行う中で、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 (要請事項・その2) ・特徴的な個別事例について、債務者の了解を得ながら、半期毎に、ホームページ等に分かりやすい形で公表する	(要請事項・その1) ・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 (要請事項・その2) ・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	・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いる ・早期事業再生の意義、重要性を十分に認識し、引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
広島	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&A・DES・DDS・地域型再生ファンド等)を選択し、事業再生に取組む。 ・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、再生手続中	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	取引先21先に対して、具体的な再生手法を導入 (中小企業再生支援協議会:6先、再生ファンド:5先等) 金融実務専門家の再生機能・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社とアドバイザー契約を締結 DIPファイナンス(1先:300万円)及び、企業再生向けの融資制度「リスタート・いぶき」(3先:2500万円)を実行	中小企業再生支援協議会の機能活用など、多様な再生手法の導入により、事業再生への取組み実績は、大幅に増加(再生手法導入先:15年度7先、16年度7先、17年度21先) 行内にも再生ノウハウが蓄積、定着しつつあり、引続き、行内の再生ノウハウ、外部機関・金融実務専門家等の再生機能を活用することにより、事業再生手法の選択肢を拡げ、事業再生への取組み強化を進めていく方針
山口	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。ただし、キャッシュフローは確保しているものの、バランスの毀損が著しく、金融支援を踏まえての抜本的な改善が必要な場合は、支援企業のトラブルリポート防止等に留意した慎重な対応を行う。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。	・外部機関/ノウハウの積極的活用の継続。 ・支援企業のトラブルリポート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。	経営コンサルタント、監査法人との連携による経営分析・計画策定の取組み継続 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。	・外部機関のノウハウ活用により、再生案件が具体的に進展。 ・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トタイプが組成でき、計画策定からスタートアップの調整に至るまで、スムーズな対応が可能となった。 ・法的整理による再生プロトタイプの第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。 ・引続き外部機関との連携等

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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>ブ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先で実行。DESを検討 中小企業再生支援協議会へ当行がメイン行として11先を持ち込み、既持込み先を含め9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28件持込み、16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は、概ね目処がついてきたため、残された先について、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。 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、再生の対象先の拡大とスピードアップが必要となってくるが、「経営改善シミュレーションソフト」を導入し効果的に企業再生を実施する。 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、個社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 ・個社別の問題点を概括(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%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を検討 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1件6億円取組み ・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、再生支援については子会社サービサーに人材およびノウハウを集約するとともに、M&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図っていく。</p>
筑邦	<p>外部機関及び金融実務に係る専門人材・ノウハウの活用 外部機関及び金融実務に係る専門人材・ノウハウの活用については、再生の可能性が高、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。 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。</p>	<p>外部機関及び金融実務に係る専門人材・ノウハウの活用について営業店指導を行います。 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。</p>	<p>・17年4月、中小企業金融公庫(業務提携金融機関)と経営改善支援取組み先の不動産売却について情報交換を実施したほか、商工中金(業務提携金融機関)と情報交換を実施しました。 ・17年6月、佐賀県中小企業再生支援協議会から、経営改善支援取組み先の経営改善計画書説明会についての協力を得たほか、福岡県中小企業再生支援協議会の再生計画策定完了案件企業の金融機関返済計画打合せ会について、同支援協議会の協力を得ました。 ・経営改善支援取組み先について、中小企業診断士・税理士・地域コンサルタント会社との事前相談や連携取組みを実施しました。 ・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11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」において報告しました。</p>	<p>・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。 ・社)中小企業診断協会福岡県支部との業務提携活用は、広(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。</p>
佐賀	<p>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による地域経済の活性化 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。 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。</p>	<p>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 企業再生ファンド、DES、DDS等の再生手法の活用先の拡大 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 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 ブリパッケージ型事業再生、DIPファイナンス、エグジットファイナンスの具体的な取組み</p>	<p>17年通期再生支援取組実績 再生ファンド活用 2先 事業再生手法活用による債務者区分ランクアップ 5先 内、監査法人等活用 1先 中小企業再生支援協議会活用 2先 DDS導入 1先 DES導入(他行メイン) 1先 産業再生機構活用(他行メイン)1先 (重複あり) ・中小企業再生支援協議会新規持込先 6先 ・監査法人等新規導入先 10先</p>	<p>再生ファンド活用 17年上期0先 下期2先、事業再生手法活用による債務者区分ランクアップ 17年上期2先 下期3先と僅かではあるが前進が見られた。 中小企業支援協議会や監査法人等の外部機関との連携案件も増加している。 今後、具体的な再生スキーム概要策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。 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。</p>
十八	<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 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。 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。</p>	<p>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 対象取引先や利害関係者への充分な配慮に基づき、再生ノウハウ、成功事例のスキーム、ポイントの公表</p>	<p>17年上期の再生支援実績(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。下期についても同様に開示予定。</p>	<p>ディスクロージャー誌への掲載については、18年4月以降に17年度通期実績を掲載する予定。 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。</p>
親和	<p>事業再生に向けた積極的取組み 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。</p>	<p>RCC、中小企業再生支援協議会の活用 再生ファンドを活用した過剰債務の解消 外部専門家活用による公正な再建計画の策定 再生企業に対する支援融資制度の検討</p>	<p>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、いづれも、計画認可決定し、18年3月には8社の再生スキーム完了。 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月迄に3社をファンドへ売却。 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。</p>	<p>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的に活用していく。</p>
親和	<p>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。 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。</p>	<p>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を実施しました。 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)を実施しました。 17年9月、分割子会社の業務を開始し、不良債権残高の圧縮と正常化に取り組んでおります。</p>	<p>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を実施しました。 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)を実施しました。 17年9月、分割子会社の業務を開始し、不良債権残高の圧縮と正常化に取り組んでおります。</p>	<p>親和コーポレート・パートナーズ㈱では、外部投資家であるオリックス㈱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り組むとともに、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。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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>事業再生に向けた積極的取組み ・事業再生の早期着手に向けた取組みの促進</p> <p>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&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。</p> <p>2. 不採算部門の分離・スポンサー選定等によるM&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&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中。 ・プリパッケージ型事業再生検討先 2件 ・M&A検討先 3件、実施先 1件</p> <p>2. 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っている。 外部コンサル(6先)との個別企業相談実施。 九州地銀事業再生担当部署との情報交換実施(5月、1月) ・事業再生セミナー参加(9月)</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。今後も具体的案件の実施に向け、最適な再建策を検討し、部門別の事業分析等により、M&A等の活用を進めていく。</p> <p>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、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>
	<p>事業再生に向けた積極的取組み ・金融実務に係る専門人材・ノウハウの活用</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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. 融資第二部特定審査支援チームによるブロック勉強会実施(熊本市内5・郡部7ブロック、参加者95名)</p> <p>2. 専門家教育支援 (1) 中小企業診断士(既取得者19名):通学スクールの斡旋 (2) 弁護士:現在ロースクールへ1名派遣中 (3) 不動産鑑定士(既取得者1名):現在1名育成中 (4) FP1級取得奨励(17年度取得者5名、全取得者57名)</p> <p>3. 税理士セミナーの実施(参加者99名)</p>	<p>1. 融資第二部特定審査支援チームによるブロック勉強会実施(熊本市内5ブロック、参加者45名)</p> <p>2. FP1級取得奨励(17年度下期取得者5)</p> <p>3. 税理士セミナーの実施(参加者99名) ・専門部署(融資第二部特定審査支援チーム等)による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。今後更に、実際の取引先支援に活かしていくことが課題である。</p>
宮崎	<p>事業再生に向けた積極的取組み</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>	<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 ...DDS取組2件・DIP取組1件・会社分割等2件 再生ファンド案件取組2件</p> <p>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、DDS取組2件を計上、再生ファンド活用では案件取組2件など、早期事業再生にかかる取組において成果を得た。</p> <p>2. 事業再生に向けた積極的取組外事項5項目は、本年度において、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、早期事業再生の取組実績を計上。</p>
鹿児島	<p>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。</p> <p>・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化を図る。</p>	<p>・再生ノウハウ向上に係る連携先の拡充、連携強化 ・対象案件発生時の都度、各種事業再生手法の活用検討 ・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 ・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</p>	<p>(1)取組状況 ・(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、外部コンサルとの業務提携による支援(取組2社) ・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と取組1社) ・倒産法専門家の法律事務所と顧問契約締結 ・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) ・会社法施行に向けた人材育成 外部研修機関開催の会計セミナーへの参加(17年11月) 顧問法律事務所との弁護士</p>	<p>・今後も引続き案件発生時に、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</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	事業再生に向けた積極的取り組みの促進 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。 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。 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。 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。	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。 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。 3. 沖縄県中小企業再生支援協議会等、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。 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	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。 2. 沖縄県中小企業再生支援協議会を活用した案件を1件取組中である。 3. 中小企業再生コース等の通信講座受講申込および検定試験合格者：110名 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、再生ファンドを利用した取引先の事業再生に取組中である。 (1) 18年3月末実績：11先・180億円	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。 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。
沖縄	DES・DDS等の積極活用 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。	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り組むなど、事業再生の支援強化を図る。 2. 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。	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1先に対し、DDSを活用した事業再生に取組んだ。	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：DDS11件) 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みを行っているが、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。
	中小企業再生支援協議会の積極活用 沖縄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。	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みを図る。	1. 早期事業再生を目的に17年度(通年)で6件の案件申請を行った。そのうち継続案件含む3件の再生支援計画承認を受け、DDS、県制度融資「中小企業再生支援資金」、会社分割をそれぞれ実施した。 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。	1. 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17年度において6件の案件申請、3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(18年3月末現在、同協議会の受付累計25件のうち当行案件が14件と過半数を占めている状況)。 2. 今後も支援先企業との協調体制強化を図りながら、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。

< 参考 > 事業再生に向けた積極的取組に関する実績 (64行計、平成17年度中)

プリパッケージ型事業再生の実績		35件	
デット・エクイティ・スワップの実績		17件	13,303百万円
デット・デット・スワップの実績		30件	13,722百万円
DIPファイナンスの実績		70件	6,925百万円
RCCの活用(支援決定先の活用)		26件	74,881百万円
中小企業再生支援協議会への案件持込み件数		295件	249,620百万円
私的整理ガイドラインの活用		52件	97,195百万円
エグジット・ファイナンスの実績		43件	36,669百万円
シンジケートローンへの参画	アレンジャーとして参画	450件	459,818百万円
	融資団として参画	5,222件	2,427,550百万円
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	44件	3,703百万円
	外部機関の組成するファンドへの出資回数・出資額	202件	9,219百万円

(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3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	担保・保証に依存しない融資の推進 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セクション「ビジネスローンプラザ」(BLP)の、融資実行目標(平成17～18年度):50億円	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。	・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3月のお客さまへのコンタクト件数:17,529件、実行額:42億円。 ・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。会員への啓蒙活動も開始し、申込増加(期中実行件数30件)。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 財務制限条項(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の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、財務制限条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」の販売態勢を強化する。	財務制限条項の内容及び活用手法の検討を引き続き行っているほか、既存の各種ビジネスローンについては、対象マーケットの分析を再度行ったうえで適用期間の延長等を中心とした商品の見直し検証を継続的に実施。	中小企業ニーズを踏まえたビジネスローン新商品の早期開発・販売実現、及び信用格付・財務分析等の検証に基づいた財務制限条項活用商品(無担保・第三者保証人不要)の早期開発・推進が引き続き重要課題であると認識している。
	中小企業の資金調達手法の多様化等 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。その他、中小企業の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みについても検討し、地元企業の経営戦略をサポートする態勢を構築する。 また、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融資については17年12月28社に対し740百万円の融資(証券化)を実行済。また、中小企業の資金調達手法の多様化に対応すべく、売却債権流動化等についても具体的検討に着手した。	18年4月末、当行・荘内銀行・東北銀行・北都銀行の4行間で連携して、「SPC設立に伴う債権流動化業務」開始に合意。18年4月には市場誘導業務(株式公開支援業務)への取組みにも着手する予定。
岩手	・取引幅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扱いを開始する。 ・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」への参画を検討する。 ・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。	・「Iの絆」17年度実績:457件、5,790百万円(うちコベナンツ・ファンド:70件、4,454百万円、スモール支援型:316件、511百万円) ・商工会議所会員向け提携ローンの取扱いを開始した。 ・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) ・ファクタリング業務の取組みに向け17年8月に当行、青森、秋田銀行の3行共同で設立したSPC(特別目的会社)を活用し、17年11月に、1先の取扱いを開始した。	・「Iの絆」は17年2月発売の「コベナンツ・ファンド」、17年3月発売の「スモール支援型」が好調に推移し、目標の半期毎150件を大幅に上回った。 ・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。 ・中小企業金融公庫が組成する第4回地域金融機関CLOへの参加を検討する。
七十七	<取組方針> [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<目標> 無担保第三者保証人不要および財務制限条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)	[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 ・信用格付に応じた法裁権限の導入 ・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	[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。 ・財務制限条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<ランクアップ保証口>」(宮城県信用保証協会保証付無担保融資)の取扱いを開始。 ・信用格付に応じた法裁権限を導入。 [中小企業の資金	[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。また、財務諸表の精度が相対的に高い企業向け融資を拡充。
秋田	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件以上取扱いすことを目標とする。(当初目標500件以上) 2 既存根保証契約の見直しを、下期から開始する。(対象は18,000件)	1 スコアリングモデルを活用した融資商品、財務制限条項付融資商品、銀行保証付私募債の受託、および、買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と信を拡大する。 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、見直し手続を行う。	1 銀行保証付私募債の受託(5月取扱開始):実績3件、5億円 2 無担保・第三者保証人不要商品の年間取扱実績801件(次を含む) ・スコアリングローン(7月取扱開始):実績126件、5億円 3 店長権限融資付ローン(9月取扱開始):実績31件、35億円 4 ローンレビュー:継続的に実施 5 買掛金一括ファクタリング業務:8月に東北北3行で共同SPC設立 6 既存根保証契約:契約切替手続きの検討を進めた。 7 新たな融資形態のノウハウ蓄積および検討・導入:ABLの検討に着手	1 無担保・第三者保証人不要の商品の取扱件数が、当初目標を大幅に上回る実績となったことから、17年度実績に基づき、数値目標を上方修正する。 2 スコアリングローン等については、商品内容の見直しをしながらさらなる取扱実績の拡大をはかっていく。 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年度に集中して取組むこととし、対応を強化する。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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
荘内	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 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。	スコアリング商品に関し、「Asatte」シリーズ、の商品性を見直し改良していくと共に、新商品の開発を実施する。	東北税理士会山形県支部連合会と提携し、「荘銀」税理士クライアントローン「アシスト」の取扱を開始。 ビジネスローン「Asatte」シリーズの拡充と商品性改良を実施。	スコアリングモデルによる格付の精緻化と、複数のスコアリングモデルの組み合わせによる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。
	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。	中小企業金融公庫が実施する地域金融機関CLOに参加。	中小企業金融公庫のスキームを活用したCLO「山形元気企業応援ファンド(荘銀CLO融資)」を12月および3月に実施。	CLOは顧客ニーズが高く、2回実施した(12月、3月)。 売掛債権・手形債権の流動化スキームは、平成18年度の商品化を目指す。
山形	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 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よるローンレビューの強化 2. 担保・保証に過度に依存しない融資推進の継続実施 3. 既存の包括根保証契約に関する制度改正の趣旨を踏まえた適切な見直し	1. 「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強化 2. 「無担保・第三者保証不要、事業者ローンなど担保・保証に過度に依存しない融資推進の継続実施(17・18年度実行目標2,500件) 3. 融資支援システム活用による信用格付の精度向上 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)のデータ蓄積と活用方法の検討 5. 個別協議会等の継続実施 6. 財務制限条項付き融資商品等の導入検討 7. 既存根保証契約先等への対応	1. 行内研修での「ローンレビューのポイント」活用によるローンレビューの徹底 2. 「無担保・第三者保証不要、事業者ローン」の商品性の見直しと商品内容の拡充による担保・保証に過度に依存しない融資の推進(実行件数1,465件) 3. 財務制限条項付き融資商品の導入(実行件数187件) (17・18年度実行目標達成率 110%) 4. 融資支援システムによる信用格付の実施 5. 「信用リスク情報統合システム」のデータ蓄積(17年12月分まで完了) 6. CRD導入の18年6月稼働準備 7. 個別協議会等による審査協議の継続実施 8. 「新根保証契約への代替、対応の予定前倒し実施(18年1月)	1. 行内研修に加え地区勉強会等でも「ローンレビューのポイント」活用によるローンレビューを徹底 2. 「無担保・第三者保証不要、事業者ローン」の定期的な見直し、商品内容の拡充等による担保・保証に過度に依存しない融資推進の強化 3. 「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検討 4. スコアリングモデル蓄積データの活用方法の検討 5. 「新根保証契約への代替、対応の前倒し完了
	中小企業の資金調達手法の多様化等 1. 多様化する資金調達手法のノウハウ蓄積 2. 私募債やノンリコースローン等の取組強化 3. CLO、売掛債権流動化等の取組検討 4. 「TKC戦略経営者ローン」「税理士紹介ローン」の推進強化	1. 私募債の取組み強化(17・18年度発行目標35先) 2. 中小企業金融公庫との提携CLOの取組検討 3. ノンリコースローンの取組み強化や売掛債権流動化等の取組検討 4. TKC会員税理士等への周知活動強化による認知度向上	1. 私募債の取組強化(20先発行、17・18年度発行目標達成率 133%) 2. 「TKC戦略経営者ローン」「税理士紹介ローン」の商品性向上(融資期間を3年以内から5年以内へ延長) 3. 信託銀行等との売掛債権流動化、中小企業金融公庫とのCLOについて情報収集・情報交換 4. 多様化する金融手法のノウハウ蓄積のため、営業企画部内への金融開発グループ設置を検討・準備	1. 多様化する資金調達手法/ノウハウの蓄積 2. TKC会員税理士等への周知活動強化による認知度向上 3. 顧客ニーズに対応する金融手法の情報収集
東邦	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手法の多様化 銀行保証付私募債・シンジケートローン・売掛債権担保融資等への取組みの継続、金銭債権の流動化の検討 中小企業金融の円滑化に向けた取組み ・「ビジネスローンプラザ郡山支店」の業務内容の拡大 ・ミドルリスク層に対する融資商品拡充の検討 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 地域集約リスク軽減に向けた取組み ・地域CLOについて調査・研究を行い、当行の取組み方について検討していく。	中小企業の資金調達手法の多様化 ・銀行保証付私募債・シンジケートローン・診療報酬債権流動化・売掛債権担保融資等は、継続的な取組みをしていく。 ・顧客ニーズを見極め、SPCを活用した金銭債権の流動化への取組みを検討していく。 中小企業金融の円滑化に向けた取組み ・「ビジネスローンプラザ郡山支店」の業務を拡大し、個人事業主や零細企業も含めた中小企業金融への取組みを強化していく。	銀行保証付私募債・シンジケートローン・診療報酬債権流動化・売掛債権担保融資については、「本支店統一融資増強運動」の中で取組み相応の実績があがっている。 ○平成17年11月よりビジネスローンプラザ郡山支店の業務を拡大し、郡山市内の既存小口融資先から電話等でも気軽に融資申込み・経営相談を行える態勢を整えた。	中小企業の資金調達手法の多様化 銀行保証付私募債・シンジケートローンについては一定の成果をあげており、診療報酬債権流動化・売掛債権担保融資とともに、継続的に「本支店統一融資増強運動」等で取組んでいく。 中小企業金融の円滑化に向けた取組み ビジネスローンプラザ郡山支店において、郡山市内の既存小口融資先に対し継続的なアウトバウンドを実施している。今後は対象地域を拡大していく予定である。 また、無担保・第三者保証人不要の商品については、外部保証を活用し平成18年上期に導入予定である。
	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・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。 ・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。 ・財務制限条項付貸出商品の推進。 ・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。 ・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。 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	・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。 ・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。 ・信用リスクデータベースを蓄積し、パーセル 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入れより多面的なポートフォリオ管理を実施していく。	・当貸プライム発売開始(4月)アクティブプラン21Ver5発売開始(5月) ・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。 ＜スコアリングモデル・外部保証を活用したローン等の推進状況＞ [18年3月末実績(残高)] ・スモールローン:72億円 ・農家向ローン大地:6億円 ・ゼアリ-100:701億円 ・当貸プライム:156億円 ・アクティブプラン:202億円 ・バリューボンス:122億円 [中堅・中小企業新規獲得状況] 中堅・中小企業融資新規獲得先数 2,923件	・スコアリングモデルや外部保証を活用した商品等の新設・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。 ・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、商品の新設・改定を検討する。 ・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。
常陽	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・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。 ・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。 ・財務制限条項付貸出商品の推進。 ・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。 ・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。 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	・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。 ・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。 ・信用リスクデータベースを蓄積し、パーセル 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入れより多面的なポートフォリオ管理を実施していく。	・当貸プライム発売開始(4月)アクティブプラン21Ver5発売開始(5月) ・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。 ＜スコアリングモデル・外部保証を活用したローン等の推進状況＞ [18年3月末実績(残高)] ・スモールローン:72億円 ・農家向ローン大地:6億円 ・ゼアリ-100:701億円 ・当貸プライム:156億円 ・アクティブプラン:202億円 ・バリューボンス:122億円 [中堅・中小企業新規獲得状況] 中堅・中小企業融資新規獲得先数 2,923件	・スコアリングモデルや外部保証を活用した商品等の新設・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。 ・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、商品の新設・改定を検討する。 ・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。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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。 ・第三者保証は引き続き信用補完的な取扱とする。	・ローンレビューの徹底による審査の高度化を継続実施 ・プロパー（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。 ・外部保証によるスコアリング商品については、保証会社の選定に入り、商品内容も含め現在検討中である。	・プロバー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18年4月の取扱開始を目指す。
	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。 (商工会議所事業ローン目標10億円)	・シンジケートローンの組成については、期間中4件となり、うち2件について、主幹事・共同主幹事を努めた。 シンジケートローンの組成 ・㈱メクス 組成10億円(当行5億円) ・㈱オリエント・アジア㈱ 組成20億円(当行5億円) ・㈱坂東太郎 組成6億円(当行2億円) ・㈱すずきのや 組成5億円(当行2億円) ・商工会議所との提携により、17年9月にノンパースローンを新設した。	・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	担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 (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を実施。 (3)担保に過度に依存しない長期固定金利商品の導入。	(1)第三者保証徴収状況のモニタリング体制について、18年度中の具体的運用に向けての対応が急務。 (2)引き続き、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)各種勉強会・研究会へ参加し、CLOのスキーム・メリット・デメリットを検討。 (2)「パーゼル」導入の影響、採算性の確保等を検討した。	(1)スケジュール通り進捗。 (2)各種勉強会・研究会に参加することにより、情報収集を行い、CLO参加への検討を実施。 <CLO参加にあたり解決すべき課題> ・「パーゼル」導入による自己資本に与える影響と対応方法。 ・採算性の確保。
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4,143件390億円)。 ・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25件)。 ・シンジケートローンを組成(組成実績12件 組成額391億円)するとともに、売掛債権一括信託の取扱いは開始した。	・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は開始し、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、引き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。
	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 スコアリング商品を中心とした担保・保証に過度に依存しない融資への取組みをさらに積極化する。 企業の将来性等に着目した融資手法への取組みを強化する。 ローンレビューをさらに徹底する 信用リスク管理の高度化を図るため、「CRITS」へのデータ蓄積による信用リスクデータベースの整備・充実を進める。 根保証徴収の必要性を再検討する。	・スコアリングモデルを活用した商品の拡充、スコアリングモデルの更改 ・財務制限条項、知的財産権担保・動産担保及び債権譲渡担保の活用のための手法検討 ・与信先管理システムの運用実態再検証、格付・自己査定システムのレベルアップ、債務者の実態把握及び与信状況管理の向上、信用格付モデル更改の検討 ・信用リスクデータベースの整備・充実・活用 ・既存分の包括根保証の随時見直し、個別保証の活用、物上保証における連帯保証人の取入れ中止	スコアリング商品を拡充(4商品) <個人キャラクター保証ファンド(6月)借換ファンド(9月)ボブラ(10月)スーパー企業力(1月)> スコアリング商品(11商品)の実行実績4,639件、837億円。 スコアリング商品に関する商工会議所等(24先)との提携 財務制限条項付融資商品を取扱開始 33件 62億円 与信先管理制度について、システム共同化移行後の態勢を検討開始 信用リスクデータの蓄積と地銀協同データとの比較分析を継続実施。 既往個入包括根保証徴収先について、極度付根保証への切替え等、順次見直しを実施。	・17年度上期は、スコアリングモデルを活用した新商品の投入、県内の全商工会議所との提携等が実施できた。 ・17年度下期は、前倒しでスコアリング商品を拡充したほか、一定の財務要件を充たす企業向けに「財務制限条項付融資」を投入するなど順調に進捗。 ・引続き企業ニーズの把握、商品ラインナップの更なる充実を図る。 ・また、システム共同版ホスト等の機能を活用した与信先管理制度を検討。
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・審査員による企業実態(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。 地銀協同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、17年10月には千葉県税理士会等と提携による本商品の金利を優遇する取扱を開始。 また、日立キャピタルとの連携による病院診療報酬流動化を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。	担保に依存しない融資商品推進については、商品リリースし対応できた。今後は、受入れ条件等の見直しにより、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。 中小企業の資金調達手法の多様化については、福祉医療機構等外部金融機関との連携を強化する中で実績が表れてきた。今後も更に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。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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
東京都民	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 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みを強化する。 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30万円・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。また、同商品をスモールビジネスローンの専門店にも展開。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年度実行実績> 「スーパー定型」 620件 15,118百万円 「プレミアム提携」 802件 27,465百万円	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、今後対象先を拡大し、更なる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9月に発売以来、7ヶ月間で600億円を超える実行実績を挙げると、順調に推移。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。
横浜	シンジケートローン、私募債、ノンリコースローン等、中小企業の資金調達手法の多様化への取組み <私募債：シンジケートローン> 引き続き積極的な推進をおこなう。 <ノンリコースローン・プロジェクトファイナンス> 将来的にはアレンジャー業務に進出することを念頭に、積極的に取組む。	<私募債・シンジケートローン> 法人営業部内のコーポレートファイナンスグループを中心とする積極的な推進活動をおこなう。 <ノンリコースローン・プロジェクトファイナンス> 当面は、実績のあるアレンジャー(銀行・証券等)とのリレーションを強化しつつ、参加型で案件実績を積上げ、業務ノウハウの向上・リスク管理体制の構築をはかる。	私募債発行件数373件・77,800百万円 シンジケートローン組成份数86件・うち自行融資(極度)額104,056百万円 ノンリコースローン・プロジェクトファイナンス実行件数8件・自行融資実行額30,172百万円	・私募債は適債基準の厳格化により発行件数が16年度比で減少となるも、厳格化を織り込んだ計画比では調整に推移 ・シンジケートローンは組成份数で16年度比+54%と順調 ・ノンリコースローンは本部体制整備以降の初案件を含む8件の実行と順調
第四	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・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	・特別目的会社を利用した債権担保融資の取組みについて具体的に商品の検討を開始 ・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ローンについての取扱基準を制定	・不動産ノンリコースローン及びCMSは、18年度も継続して推進する ・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を裏付けとした貸出を推進する
	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	・特別目的会社を利用した債権担保融資の取組みについて具体的に商品の検討を開始 ・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ローンについての取扱基準を制定	・不動産ノンリコースローン及びCMSは、18年度も継続して推進する ・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を裏付けとした貸出を推進する
北越	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 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。売掛債権担保融資についても着実に取組む。 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。第三者保証人の徴求に関しては、その保証能力を十分動察した適切な対応を継続。 信用リスクデータベースの整備とその活用を図る。	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、ノウハウ蓄積、ローンレビュー徹底策として、財務制限事項付き融資の取扱い範囲拡大と帝国データバンクの「倒産予測値」の活用を検討。 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。 最適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。	17年度中の主な融資実績(17年度の実行) スコアリングモデルを活用した小口ビジネスローン 438件、1,953百万円 信用保証協会保証付売掛債権担保融資 132件、1,855百万円 財務制限事項付融資 7件、255百万円 既存の個人根保証切替対象先のうち切替完了先は2割程度。 信用リスク量の計測開始。 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。	・計画に基づき順調に準備を進めてきた。 ・スコアリングモデルを活用したビジネスローン、売掛債権担保融資など継続的に推進し、ノウハウを蓄積する。 ・個人根保証の切替対象先への説明を継続。今後も保証人徴求時の適切な対応を行う。 ・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、スコアリング・デフォルト率に基づいた格付制度への改定を検討。
	中小企業の資金調達手段の多様化等 基本的には、銀行保証付私募債を積極的に推進。政府系金融機関等との情報交換・地域集中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。 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。 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。	・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。 ・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。 ・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。	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。 17年度 取扱実績 73件7,820百万円 シンジケートローンは、「共同アレンジャー」2件の組成、「コ・アレンジャー」3件に参画。	・私募債は、発行額ベースで前年比228%と大幅に増加。引き続き積極的に推進する。 ・流動化・証券化による資金調達手法への対応は順調に進んでいる。 ・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などの連携・情報交換を継続。
山梨中央	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 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。 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、中小企業の資金調達手法の多様化への対応を図る。	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組む。 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、その改定等を取組む。 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・財務制限事項・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組む。	1. 財務制限事項を活用した融資商品「山梨中銀 事業戦略ローン」快進撃”の取扱を開始した。 2. 「格付・自己査定システム」の開発を継続。自己査定部分について、概ね採収を終了した。 3. 外部保証会社との提携により、無担保・保証人不要(法人は代表者の保証)の融資商品を開発した。(18年4月取扱開始) 4. 財務制限事項の更なる活用について検討を継続した。	1. 「格付・自己査定システム」については18年度上期における稼働に向けて開発を進める。 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。 3. 財務制限事項の更なる活用、動産以外の担保等の活用による融資プログラムの充実に取組を進める。
	中小企業の資金調達手段の多様化への対応 1. 中小企業の資金調達手段の多様化への対応 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の推進	1. 信用保証協会等と連携した無担保ローン等の商品開発 2. 外部保証機関を活用したリスクテイク商品の開発 3. 個社別の状況に応じた取組方針を明確にすることで、的確な融資商品の提案、各種支援の提供を行う。 4. TKC会員との交流を深め、融資案件の紹介・持込みの増加を図る。	1. 中小企業向けローンを活用した事業性融資推進運動を展開。個社毎の実情に応じた融資推進を図った。 東京信用保証協会との提携商品を新設した。また外部保証機関を利用した新たな融資商品を開発中である。 2. 個社別の推進管理態勢を強化するためのツールとして「個社別攻略カルテ」を作成した。18年3月にはシステム対応を稼働させ、同カルテの対象先の拡大を図るとともに取引先のニーズに対する的確な経営情報の提供および融資推進に注力した。 3. TKC会員との交流促進	1. 中小企業向けローンの貸出実績は、県内中小企業の資金需要の低迷から当初の計画を大幅に下回る。(平成18年3月末現在、前年3月末対比1,254百万円増加、計画比 5,630百万円) 今後、新たな融資商品の投入、商品内容の改定を行うなかで、中小企業に対する取組み強化を図っていく。 2. 個社別の推進管理態勢は、「個社別攻略カルテ」による取引先との交渉経緯の管理、顧客の要望の把握が実行され、態勢強化が図られてきている。 引き続き取引先に対する問題解決型

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・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。	・外部保証による無担保、第三者保証不要型商品の投入 ・無担保、第三者保証不要型商品（スピードアップ等）の改善 ・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 ・根保証契約の期日管理等のシステム見直し、包括根保証契約先の適正な切替契約の締結	・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<あおば>） ・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<めぐみ>） ・根保証契約管理システムの概要検討終了、18年上期稼働準備	・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の導入検討（18年度上期、経営上手スピードMAX発売予定） ・根保証契約管理システムの稼働準備は完了したため、同システムの稼働（18年5月および8月予定）、定着化に合わせ、既存包括根保証契約の見直しと適切な保証人徴取手続の徹底が必要
	中小企業の資金調達方法の多様化等 ・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、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	・顧客保有債権の流動化（新スキーム中心）の推進強化 ・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 ・シンジケートローンの推進強化	・顧客保有債権流動化の新たなスキームにつき、SPC方式に導入（18年1月）実績2件/38億円（極度額ベース） ・特定与信格付制度制定（6月） ・シンジケートローン組成実績6件/198億円	・シンジケートローンの推進強化 ・新流動化スキームを中心とした取組強化
北陸	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・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「クイックエース3000」の積極推進。 ・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。	・スコアリング商品、コペナツ付商品の継続推進・商品改良 ・上記商品の取扱を全店拡大する（9/14、10/10～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て、積極推進 ・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マルチマールを定め、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、営業店へ周知徹底	・「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（4月）、スコアリング商品の残高実績は飛躍的に増加。（17/3:77件/132百万円 / 18/3:609件/5,623百万円） ・財務制限条項付き無担保商品も順調に増加。（17/3:181件/8254百万円 / 18/3:241件/8,467百万円） ・特別目的会社（SPC）を利用しての一括アックティング業務の取扱を開始（9月）、…支払手形を使用しない決済スキーム ・既存包括根保証契	融資金額の増額や期間延長等の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た。スコアリング商品・財務制限条項付無担保商品とともに、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。 包括根保証の新規取扱は平成15年7月から廃止しているが、既存包括根保証契約の切替については、各営業店の策定スケジュールの進捗状況をフォローしていく。
	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手法の多様化 ・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。 ・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 ・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。	・中小企業の資金調達手法の多様化 ・中小企業金融公庫主導によるCLO組成を検討する。 ・純民間ベースのCLO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。 ・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 ・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。 ・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。	・財務制限条項を活用したプロパー融資を実施した。 ・県内8箇所商工会議所・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」の取扱を開始した。 ・中小企業金融公庫主導によるCLO組成に参加した。	・財務制限条項を活用したプロパー融資の実績を基に、財務制限条項を利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。
北國	(1)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の促進を図る。 (2)中小企業の資金調達手法の多様化 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。	・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 ・スコアリングモデルの一層の活用 ・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 ・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	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・サポートファンド保証…15,431百万円 / 1,386件 （うち北國ビジネスバンク…10,601百万円 / 982件） ・スピード保証…116百万円 / 11件 ・北國税理士紹介ローン…40百万円 / 2件 ・起業家支援融資…2百万円 / 1件 ・創業者支援融資…473百万円 / 64件 ・事業再生支援融資…112百万円 / 9件 ・北國商工会議所提携ローン…30百万円 / 1件 ・グッドパートナー…11,387百万円 / 778件 ・中小企業の資金調達手法の多様化 ・銀行保証付私募債…5,050百万円 / 26件 ・特定社債…1,560百万円 / 17件 ・売掛債権担保付融資（協会保証）171百万円 / 16件 ・売掛債権一括信託…1件 ・手形債権流動化…300百万円 / 1件 ・シンジケートローン組成…1,100百万円 / 2件	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。
	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 コペナ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。	・コペナツ型融資商品の内、<ワイド>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 ・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。	<コペナツ型融資 / 当該期間中の取組実績> 37件 / 1,857百万円（H18/3未残 = 2,102百万円）	・商品性の改訂 17/3…融資期間の拡大 / 17/3…対象先条件拡大 ・対象候補リスト送付 下期中2回実施 ・コペナツ事項の効果を確認。確認事項を整理し利用性を高める。 ・法人営業担当者会議を実施 以上を通じて活動を推進。
十六	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ローンレビューや財務制限条項の活用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る、活用範囲の拡大を図る。 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。	・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の設定を行なう。 ・法改正に伴う「根保証制度改正対応」については、アログ説明会を開催し、主旨を浸透させる。 ・「根保証改正」の具体的な対応は、引き続き「根保証」が必要と判断した場合は、平成20年3月までに「限度根保証」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。	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。 岐阜県との共同研究により開発した無担保・無保証人の岐阜県制度融資「無担保スピード資金」を創設。 格付査定時に個社別にクレジットの一部設定。 外部保証会社の保証付きスコアリング商品も取り入れた。 ベストパートナー（アロハ）の融資金額を増額した。 ベストパートナー（アロハ）につき、除外業種の見直し、金額の見直しの検討を進めた。4月下旬より変更する予定である。	・営業店あて配布した根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。 格付自己査定システムによる格付査定時に、個別クレジットの設定を促進。 ・ベストパートナー（アロハ）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。 ・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、平成17年8月に立ち上げたビジネスアロハ
	営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等 研修・教育・各種メッセージの発信等の施策により行内コンプライアンスマインドの一層の充実に図る。 ・営業店に潜在するコンプライアンスの抽出と未然防止策の立案・実施を図る。 ・コンプライアンス委員会の機能強化を始めとするコンプライアンスに関する各施策の定着化を通じ、コンプライアンス重視の風土の構築、行内態勢の充実に図る。	・毎月コンプライアンス勉強会を開催し、階層別研修においてもコンプライアンスに関するオピニオンを設ける。 ・定期的に各部署の業務内容に応じた自己チェックを行なう。 ・営業店に対してオピニオンカードを実施し、改善指導する。 ・重要な事項を毎月コンプライアンス委員会と協議し、コンプライアンスプログラムに反映する。 ・策定したコンプライアンスプログラムのPDCAサイクル運用。	・月次でコンプライアンス部内勉強会を実施。 ・オピニオンカードの実施により店舗指導対象先を抽出、対象44ヶ店に対し本部より店舗指導を実施。 ・法令遵守チェックリストによる自己チェックを実施。問題を認識した部署は「対応策」を策定した。 ・コンプライアンス委員会は臨時開催も含め計19回の開催し、問題点の抽出など討議内容の充実に図った。 ・証券仲介業務における「コンプライアンスマニュアル令解説編」を作成。	・オピニオンカードによる店舗指導後の改善状況を検証し、継続的な運用を図る。 ・コンプライアンス委員会では、新商品・新業務取扱い時におけるコンプライアンスチェックの「場」として具体的な検討を行なう。 ・新商品・新業務取扱い時のコンプライアンスチェック及び契約書等締結時の法務リスクチェック態勢を構築した。今後はチェックの実効性を確保するため、PDCAサイクルの実行を通じた機能強化を図る。 ・内部通報制度の見直しを通じた自浄作用、コンプライアンス機能の強化を図る。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	「担保・保証に過度に依存しない融資の推進」 (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 (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 (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 (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 <目標> 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	(1) 保証受入れ方針の明確化 (2) パーゼール 対応の新債務者格付制度への移行 (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 (4) 財務制限条項を付与した融資商品導入検討 (5) 中低位格付先に対し「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動かし案件取込に前向きに取組 (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 (7) 無担保・第三者保証人不要の融資商品活用を推進 (8) 適切なリスク管理を実施、健全な貸出資産を維持拡大	17年4月～18年3月の進捗状況 (1) 根保証制度の改正を踏まえ、代表者（実質的経営者）以外の第三者からの保証は原則受入れないことなど、保証受入に関する対応を明確化 (2) パーゼール に用いる新格付を債務者全先を対象に判定し、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を高度化 (3) スコアリング審査システムや融資商品の活用につき、主力商品の創設・改定により利便性の向上に努めたほか、適切な活用を促すため渉外行員向け研修を実施（17年6月） (4) ミドルリスク層に対し、融資相談会等で積極的に案件発掘を支援、月次実績を集計、大口増減	(1) 現状の分析と評価 ・ 第三者保証受入などに関する対応の定着化を図ることができた。 ・ 取引先の信用リスクを正確に捉える新格付制度の構築を完了し、本格的な運用を開始できた。 ・ スコアリング審査システムや融資商品は、積極的・適切な活用を推進により、17年度の数値目標を達成するなど、成果に結びついたものと評価している。 ・ ミドルリスク層に対する取組みについても、個別方針に基づき適切な融資取組みを実施し、数値目標（自主目標）を達成することができた。 (2) 課題と対応方針 ・ 保証受入の明確化を踏ま
スルガ	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 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 2. 「民法の一部を改正する法律」改正の趣旨を踏まえた、適切な限定根保証契約の切替	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 2. イービジネススタイル支店（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 3. 動産・債権譲渡担保融資の推進 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 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（ROB社）を活用した信用リスクデータベースの蓄積 6. 営業店指導の継続	1. 信用リスクを定量化した融資商品としてビジネスアップローンを積極的に営業推進 2. イービジネススタイル支店の専用商品として「スタートアップローン」、「FCローン」など積極的に営業推進 3. 中小企業金融公庫との連携により動産担保融資を実行 4. 格付自己査定システム（CRAS） (1) 稼働ならびにリニューアルに着手 (2) 社内ネットワーク上にCRAS専用の掲示板を作成 (3) 融資担当者向けにCRASに関するトレーニング実施 5. LGD、EAD、PD推計用基礎データを蓄積するデータベース（LEADS）の構築	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に取組み 2. LEADSの稼働に向け、融資管理部や関連会社を含めた運用態勢を推進強化 3. 知的財産権担保融資全般に対する研修の実施を検討予定
	中小企業の資金調達手法の多様化等			
	1. 中小企業金融の円滑化に向けた取組みの推進 2. 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 3. 地域集中リスクの軽減に向けた取組みの推進	1. 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、プロジェクトファイナンス等の融資手法の検討 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） 3. 無担保私募債（銀行保証付）の推進	1. ストラクチャードファイナンスの検討 2. 静岡市、東京都など計7自治体との連携による「広域CBO」に参加し、私募債を発行 3社 1億3千万円 3. 無担保私募債（銀行保証付）の発行 2社 1億5千万円 4. シンジケートローンをアレンジャーとして組成 組成額 10億円（うち当社5億円） 5. ノンリコースローンを実施 1件 36億2千万円	1. 広域CBO等への参加を通じて債権流動化のノウハウの蓄積に努め、多様な資金調達方法を提供 2. ABL等の融資新手法の研修の実施を検討予定
清水	中小企業の資金調達手法の多様化等 o 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。	・ 私募債の取扱い。（19年3月までの目標20件） ・ シンジケートローンの組成（アレンジャー）業務の推進。 ・ 地域CLO等への取組みについては、継続的に検討する。	・ 無担保私募債への取組み（平成17年度累計14件、1,550百万円） ・ シンジケートローンの組成（平成17年度累計4件、58億円） ・ 地域CLOへの参画	・ シンジケーション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り上げていきたい。
三重	保・保証に過度に依存しない融資の推進等 ・ 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。 ・ 「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根保証契約の見直しを進める。 ・ 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。	・ 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。 ・ 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。 ・ 財務制限条項を織り込んだ融資商品の開発を検討する。 ・ 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。 ・ 包括根保証から限度付き保証への切り替えを推進する。	・ 商品内容の見直し、キャンペーンによる推進等により、無担保ビジネスローン4商品の貸出残高は期中に114億円増加 ・ 業務統括部内に「ビジネスセンター」を設置（17/7）し、電話による商品案内を行うとともに、FAXによる融資審査申込み受付開始（17/12） ・ 無担保ビジネスローンの新商品「ミドルナビ」の取扱を開始（17/12） ・ 経過措置期間を待たず、包括根保証から限度付き保証へ早期切替を促進	・ 無担保ビジネスローン残高は順調に増加しており、今後も商品性を見直しによる利便性向上を図る。 ・ 一般事業貸出取組時における第三者保証人徴求を、一定の場合を除いて廃止する。 ・ 包括根保証から限度付き保証への早めの切替を促進していく。
	中小企業の資金調達手法の多様化等 ・ CLO、私募債、保証協会付売掛債権担保融資などについて引き続き積極的に推進するとともに、中小企業の資金調達多様化に向けた新しい仕組みの導入を検討する。 ・ 財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資を推進する。	動産・債権譲渡担保融資、ファクタリング、ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等キャッシュフローを重視した中小企業への融資手法について、情報収集を行い、取組を検討する。 ・ 私募債の受託を推進する。 ・ 無担保ビジネスローンの取扱いについて三重県内各商工会議所等と提携する。 ・ 「みえぎん税理士紹介ローン」を推進する。	・ 手形債権の買取業務を開始し2先取組、売掛債権担保融資実行64件/6億円 ・ 私募債受託 49件/91億円 ・ 三重県内の営業地盤における商工会議所・商工会13団体と「ミドルナビ」の取扱いについて提携し、事務取扱手数料を優遇 ・ 初の単独主幹事としてシンジケートローン組成（18/1） ・ 特許、知的財産の分析、評価、事業化に向けたインキュベーション投資等を手掛ける投資会社に出資し、ベンチャー企業等の支援に向けた体制を整備。	・ シンジケートローンの主幹事業務を今後も積極的に推進する。 ・ 動産担保融資、コナンツ付融資等の取組みについて今後検討していく。
百五	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・ 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、経営者の資質等に着目し、不動産担保・保証に過度に依存しない融資を促進します。 ・ 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。	・ 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。 ・ 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。 ・ 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。 ・ 債権流動化貸出の商品のリエーションを拡充します。 ・ 知的財産、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。	無担保・第三者保証不要商品「百五ビジネスローン＜まねき猫＞」を利用し、県内商工会議所および県内商工会と提携しました。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。 ・ 三重県信用保証協会との提携商品では、商品性を一部改定し、一定の条件を充たすお取引先には有担保特で無担保のお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。 ・ 債権流動化貸出の対象を追加し、リエーションを拡大しました。	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。 ・ 信用リスクデータベースを有効活用します。 ・ 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強化に努めます。 ・ 新たな融資手法についての研究を継続します。 ・ 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。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	その3 ・ノンリコースローンへの取り組みと体制整備を検討します。	・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す。 ・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と、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す。 ・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・体制を構築していきます。	・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件の引受を行い実行しました。 ・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回コラボしがCLO」を実施しました。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)	・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。 ・「第2回コラボしがCLO」については、平成18年3月に実行し、CLO全体では369先69億円のうち、当行分は272先の52億円となりました。
泉州	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 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違審 中小企業の資金調達手法の多様化に向けた取組の推進	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 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違審 ・包括保証徴求先の「限度保証」「確定保証」への切替 ・第三者保証を原則受入れないとの信違審 ・中小企業の資金調達手法の多様化 ・銀行保証付き私募債の推進 ・知的財産権担保融資や動産・債権譲渡担保融資の融資手法の研究・実用化 ・地域CLOや、売掛債権担保付き融資への取組み	・予兆管理先の対象先を見直し、モニタリング実施 (3月末時点109先/27,303百万円) ・「大阪府提携ポートフォリオ型融資制度」を5月より取扱い開始(140件/5,071百万円) ・「大阪府成長性評価融資制度」を7月より取扱い開始(6件/199百万円) ・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の取扱い開始(6件/220百万円) ・負担金方式の保証協会保証付き融資制度の推進(693件/16,881百万円) ・財務制限条項付きシンジケートローンの推進	分析・評価 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 ・包括保証受入れ先への一斉切替をするにあたり、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違審を展開 ・銀行保証付き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】 ・引続き、大阪府との提携融資制度や、保証協会の部分保証(負担金方式)制度、財務制限条項付き融資制度、銀行保証 ・付私募債を積極的に取組み ・知的財産権担保融資、動産担保融資、CSRに着目した融資制度など新しい融資手法の研究と実用化
池田	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 従来同様、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の取組み。	・「<池銀>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取組みを継続推進。 ・17年3月制定の「融資判断」目のつけどころ「チェック表」を活用した担保・保証に過度に依存しない融資取組み。	担保・保証に過度に依存しない融資の推進態勢の整備。 ・「こ新規・特別融資ファンド」25件/1,043百万円 ・「ニュービジネスローン」11件/238百万円の実績。	態勢整備や各種融資商品の推進等、計画は順調に推移。 技術力、経営者能力、販売力、将来性等を評価した融資を継続推進。
池田	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手法の多様化等 中小企業金融の一層の円滑化を図るため、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。	・売掛債権担保融資、私募債発行等に加え、シンジケートローンの組成、ノンリコースローン等、地元中小企業ニーズに合致した融資の取組み。 ・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「<池田>大阪府提携・ポートフォリオ型融資制度」の取組み。 ・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「<池銀>成長性評価融資」の取組み。	・「<池田>大阪府提携・ポートフォリオ型融資制度」の取扱い開始、8件/190百万円 ・「<池銀>成長性評価融資」の取扱い開始、10件/256百万円 ・推進態勢の整備。	新商品及び制度の取扱い開始や態勢の整備等、計画は順調に推移。 継続して既存商品の推進と新型融資商品の研究・開発への取組み。
南都	担保・保証に過度に依存しない中小企業融資の拡充 ○中小企業の業績を的確に評価する取組みを強化することで、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	○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。	○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。(融資期間を最長3年から5年へ) ○ビジネスローン実行額 17年度中、975件・10,328百万円 ○商工会議所等との提携の拡大(前年度の大阪府下の商工会議所に加入、奈良県内の全ての商工会議所・商工会、名張商工会議所、京都商工会)	○担保・保証に過度に依存しない審査態勢は十分に浸透し、返済能力の検討が中心となっており、業績、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、PRの強化等に取組む。
南都	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。	○中小企業の資金調達手法において、現在実施している債権譲渡担保融資等に止まらず、知的財産権担保やノンリコースローンの活用に向けて積極的に取組む。 ○またリスクの軽減等には、財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対しても、現在のTK戦略経営者ローンの活用に限らず、その他調達手法の迅速化、簡便化等も配慮した取組みを図る。	○新手法や新商品の開発 シン・ローン単独主幹案件組成...2件 一括決済システム契約...2件 ABL実行...1件(リボルビング型融資枠設定・商工中金と協調) ○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。	○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、ABL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(CLO)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。
紀陽	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 担保・保証に過度に依存しないという融資取組み上のポリシーを周知徹底するとともに格付の見直しルールやスコアリング活用等を周知徹底し、貸出後の業況把握手法を整備・充実させる。 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と財務諸表の精度が相対的に高い企業に対する融資プログラムを組み合わせるなど、これらの商品により、期間中に60億円以上の実行を目標とする。	・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、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。	・格付・自己査定作業において、一定以上の信用リスクを有する先について、中間決算月を基準とした中間レビューの運用を検討し、システム整備等を実施。 ・融資対象層の拡大を図るため、スコアリングモデルを活用した新たな無担保・第三者保証不要の融資商品をリリース。	・中間レビュー態勢の整備は完了、実効性の高い運用に努めていく。 ・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おこない、期間中の目標を上回る実績となった。
紀陽	中小企業の資金調達手法の多様化等 ・ローン担保証券(地域CLO)等の証券化等に関する積極的な取組 CLO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、SPCを活用した顧客債権流動化プログラムの導入を検討し、同プログラムを積極的に顧客に案内している中で、CLOも含めて、期間中に50億円の取組みを目標とする。 銀行保証付き私募債については、継続的に提案をおこなっている中で、期間中に50億円の受託を目標とする。	・CLO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CLO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SPC方式にて引き続き検討をおこなう。早期の導入を目指す。 ・銀行保証付き私募債については、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。	・銀行保証付き私募債については、平成17年5月に適債基準を見直しこと等により、平成17年度は13件/17億円の取組実績。 ・CLOについては、外部機関から参加の提案を受けて検討をおこなったが、総合的に判断する中で参加を見送った。 ・顧客債権流動化については、外部機関と協議・検討をおこなったが、取扱開始には至っていない。	・銀行保証付き私募債については、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が、引き続き推進。 ・CLOについては、全国的な動向等の情報収集をおこなうと同時に、外部機関との情報交換等によりノウハウの吸収に努める。 ・顧客債権流動化については、各流動化手法について引き続き外部機関等と協議、検討をおこなうとともに、リスク評価面では、低コストで債権の外部格付を取得する手法の導入も検討し、早期の導入を目指す。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 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。	1.引き続き兵庫県信用保証協会、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。 2. C R D (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。 3. 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	1. 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、新たに取組を開始した商品、融資条件を見直し商品等は次のとおりである。 (1)「たんざんビジネスローン」(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)「たんざ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)	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。	1. 近畿税理士会との連携による「たんざんビジネスローン」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。 2. 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。 3. 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。	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	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・スコアリングモデルを活用したス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(キャッシュレス)、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商品をお客さまのニーズにあった商品へ改訂。 ・オリックス(株)と共同スコアリングモデルを共同活用した新商品「活力」を開発。 ・営業向けのスコアリング活用商品「活力 アグリ」を発売。 ・18年3月末のスコアリング活用商品の販売累計:2,856件。	・各スコアリング商品(活力シリーズ)の位置付けを明確にして、資金使途、及び金利面において利用しやすい商品群とする。 ・新商品の導入に伴い、今後も活力シリーズを定期的に実績検証・分析し、商品改訂、または新商品の導入へつなげていく。 ・知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資等についても活用を検討していく。
	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検討。	・シ・ローン:組成3件/2,080百万円。 ・私募債:37件/4,550百万円。 ・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。 ・証券化:地元信販会社のオートロウ債権の証券化にアレンジャーとして参加。 ・地元リース会社のリース債権の証券化にアレンジャーとして参加。	・証券化アレンジャーとしてのノウハウが習得でき、今後、債権流動化等のスキームを組成していく上で大いに参考となった。 ・シ・ローンは当初の単独アレンジャーを実現することができたため、今後もシ・ローンを活用し、企業の資金調達ニーズに応えていく。 ・私募債については件数、金額とも年々増加傾向にあり、中小企業の資金調達手段として地元でも定着しつつあることから、今後も一層積極的に推進を図る。
山陰合同	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・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い、定着に向けた取組みを継続する。 ・無担保・無保証扱の制度融資残高の目標を200億円とする	・スコアリングモデル等を活用する既存商品の見直し ・無担保・無保証の新商品の開発・販売 ・提携先の事情で籍外保証を廃止していない既存商品の見直し(医師会関係) ・中小企業向け各種融資商品の販売チャネルとして中小企業ローンセンターの設置 ・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 ・資金等根保証契約の新法適合契約内容への計画的更新	・無担保・無保証扱新商品の発売や既存商品の融資条件改定実施。18年3月末の無担保・無保証扱の制度融資の融資残高は156.8億円となった ・医師会協力貯蓄制度融資について、保証人条件を変更し「籍外保証」を廃止した ・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 ・根保証契約については計画的な更新を実施	・無担保・無保証扱の融資商品は、簡便で迅速な対応が可能な内容であ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の緩和が進んでおり、今後更に商品ラインナップを整備し、利用促進を図る。 ・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。引き続き機能強化を図り、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
	中小企業の資金調達手法の多様化等 以下の取組みを今後も継続する ・CLOプログラムへの参画 ・知的財産権担保融資のノウハウ吸収と新規融資 ・資産流動化業務の取扱開始	・沖縄金融特区CLOプログラムへの参画 ・日本政策投資銀行と連携した知的財産権担保融資の取組み ・住友信託銀行からノウハウの提供を受けた資産流動化商品の開発 ・ファクタリング、私募債の継続的取組み ・チェックリストを活用した新たな商品の検討	・中国税理士協同組合と提携し、チェックリストを活用した融資商品「ビジネスウィックローン(税理パートナー)」の取扱を開始 ・当方で初めての知的財産権担保融資を実行 ・17年度中の私募債受託実績は17件19.8億円であり、前年度比で6件5.8億円の増加となった ・資産流動化業務については取引先の医療機関などに対し具体的な提案を継続している	・取組実績のある中小公庫のスキームを利用した地域CLOを18年度中に取組むことを計画 ・キャッシュ・フロー・レンディング(売掛債権担保融資)の導入を検討するも、中小企業側の事務処理が煩瑣のため見送り ・知的財産権担保融資取組みで吸収したノウハウを活用し引き続き推進するとともに、中小企業の資金調達手法の拡充に向けた取組みを積極的に進めていく
広島	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 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き融資推進を徹底し、地元中小企業を中心に円滑な資金供給を行う。	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 知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資等の活用 財務制限事項を織り込んだ融資契約の浸透 ローンレビューの一層の徹底	スコアリングを活用した融資商品の拡充と拡販 ・スピードビジネスローン(アイル提携):17年度実績157件/3億円 ・パートナー商工会議所型:17年度実績37件/2億円 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:17年度実績184件/8億円 中小企業者の資金調達手法の拡充に向け、知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資等の活用策等を検討	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。 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組みを強化する。
	既存の包括根保証契約の適切な見直し 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。 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。	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 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 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 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	既存の包括根保証契約の契約更改を実施 保証人徴求条件の見直し(第三者保証人の取扱明確化等) 既存の個人の根保証契約の更改に着手	実施スケジュールに則り、包括根保証契約の契約更改は予定通り進捗。その他根保証契約の契約更改については、計画比遅延しているため、スケジュールを再検討のうえ、計画的な実施を徹底する。
	中小企業の資金調達方法の多様化 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。 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。 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。	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、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。 一括決済サービスの商品性拡充による取扱量の増強。 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。 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。	法人営業部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 一括決済サービスの新システム導入(9月) 行内におけるセミナー、勉強会、研修等を積極的に展開 顧客アセットを対象とした流動化商品を組成し、信託受益権形式での投資家向け販売を開始(9月)	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、合計16件となった。(前年比+5件) 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った。(前年比+6件) 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方針

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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>担保・保証に過度に依存しない融資の推進</p> <p>・担保・保証に過度に依存した取引を行わず、それを明確化した融資制度の拡充を行う。 ・財務制限条項等のコペナツク条項付融資枠(相対コミットライ)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) ・中小企業の資金調達手法の多様化等 ・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>・第三者保証及び担保を不要とするスワリングを利用した商品の開発及び改善</p> <p>・売掛債権、不動産流動化等取組によるノンコースローン推進強化</p>	<p>・担保・保証に過度に依存しない融資手法として、コペナツク条項付融資枠(相対方式によるコミットライ)の取扱開始(17年11月)、17年度取組件数は3件。</p> <p>・17年度における売掛債権流動化新規取組件数は8件(うち、診療報酬債権流動化、リース料債権流動化、住宅ローン債権売買取代金債権流動化各1件)</p>	<p>・第三者保証および担保を不要とするスワリング商品を利用した商品の新設、見直しは当該商品の取扱高増加に寄与している。今後も適宜商品性及び運用体制等の見直しを実施し、利便性を追求していく。</p> <p>・売掛債権等流動化やシグケートンについて、業務研究会や勉強会等を通じて営業店への周知活動を重点的に行ったところ、当該案件の照会が徐々に増加してきている。</p>
百十四	<p>[担保・保証に過度に依存しない融資の推進] ・企業の将来性及び技術力を的確に評価するための取り組みを強化。 ・包括的根保証契約の適切な見直しを継続。 ・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。 [中小企業の資金調達手法の多様化等] ・スコアリング商品を拡充。 ・コペナツク付融資、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</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いたしました。 ・既存包括根保証を新保証書へ切り替えいたします。 ・コペナツク付融資商品、知的財産権担保融資、動産担保融資等の調査・研究を行い、ノウハウを取得いたします。 ・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いたしました。(18年3月末残高37億円) ・17年7月、お客さまへの説明責任を踏まえ、保証書「双務契約」方式に改定いたしました。 ・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更改 ・知的財産権担保融資、売掛債権担保融資の具体的な案件について取組を開始いたしました。</p>	<p>・概ね計画どおり進捗しています。 ・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、実績につなげてまいります。</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、企業の将来性及び技術力を的確に評価するための取組みを強化する。 また、中小企業金融の円滑化を図るため、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。 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。 「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。 ノンコースローン、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。 営業店長の専決貸出権限を改定する。 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。 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</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実行 平成18年2月に開発着手した「融資支援システム」を平成17年12月に全面稼働 営業店長の専決貸出権限を改定 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」の取扱いを開始。また、同年9月に「商工会メンバーズビジネスローン」の取扱いを開始 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</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。 「融資支援システム」の早期定着化とバージョンアップによる利便性向上を実現し、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>
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。 知財担保融資、創業期企業向け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みを検討する。 無担保ビジネスローンのスコアリングモデ</p>	<p>債権流動化 手形債権流動化スキームを構築し、取組実績3社10件。 無担保ビジネスローン、コペナツク付融資 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準備。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の配置を準備。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。 ・コペナツク付融資商品、ミドルリスク先向け無担保商品投入。 動産・債権担保の定型化商品の開発検討 ・スキーム構築着手。 農業分野</p>	<p>債権流動化 計画どおり達成。18年度上半期は、リース・割賦債権等、対象債権を拡充し推進する。 「無担保ビジネスローン、コペナツクつき融資 計画どおり達成。顧客ニーズに沿って、引き続き商品改訂・販売強化を行う。コペナツク付融資商品に関しては、顧客への浸透に時間を要す 動産・債権担保の定型化商品の開発検討 計画どおり達成。サービスの体制整備に着手。 農業分野等に対する具体的な融資取組み ほぼ計画どおり達成。具体的な融資取組みにあたって、地元マーケット調査が課題。</p>
西日本シティ	<p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進</p> <p>・担保・保証に依存しない融資の更なる促進を図る観点から、自動審査による融資審査の機能強化を検討・実施する。 ・担保・第三者保証人不要商品であるクイックビジネスローン(QBL)の取扱拠点及び取扱商品の拡充を検討・実施する。 ・民法改正の趣旨を踏まえ、包括根保証から限定根保証への全先切り替えを実施する。</p>	<p>自動審査による審査対象先の拡大及び信用限度額の引上げの検討・実施 ・QBL取扱拠点の拡大および新商品の開発 ・当行の既存の包括根保証について、18年度下期までに全先限定根保証への切り替えを実施</p>	<p>・自動審査のスコアリングモデルの見直しを実施し、新指標での運用を開始した。 ・QBLの新拠点として、福山、広島、岡山、宇部の4拠点を開設した。 ・既存の包括根保証については、18年9月末までに全先限定根保証への切替を行うこととし、営業店に通達を发出し徹底した。</p>	<p>・18年4月より自動審査対象先を拡大することから、今後は、より厳正な運用に努めるとともに、モニタリングを継続する。 ・包括根保証から限定根保証への切替について、引き続き各店の進捗状況を管理し促進を図る。</p>
佐賀	<p>担保・保証に過度に依存しない融資を推進するための商品開発や審査/ノウハウの拡充等</p> <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>包括根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 CRD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割(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、既存のビジネスローン商品については18年3月末時点で968件/融資残高68億2千万円となっており順調に推移している。提携商工会議所会員向け手数料優遇商品については新たに2商工会議所と提携を行い、18年4月14日現在10商工会議所との提携を行っており、今後も提携先の拡大を行っていく予定である。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)の取扱を開始した。 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。 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、既存のビジネスローン商品と今回取扱開始した新商品の各々につき、デフォルトデータの蓄積 ならびに分析を行い、両商品の特性の把握・位置付けの明確化ならびに両商品を併用している取引先におけるトータルでの残高管理を行うことが課題である。 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ることが課題であり、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</p> <p>中小企業のニーズと新しい金融手法へ積極的に対応し、中小企業金融の円滑化に繋がる取組を行う。</p>	<p>ノン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、実績あるアレンジャーとの提携によるノウハウの蓄積 一括決裁システムについて、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(ノンコースローン)の勉強会実施 ノンコースローンの研究 地銀協研修へ参加(審査第一部より1名) 債権流動化スキームの導入 売掛債権流動化の顧客ニーズができており、都銀が行う地銀共同SPC方式にて業務提携検討中。 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。</p>	<p>ノン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が課題である。 地銀協等外行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。 一括決済システムについては、まず一括支払信託方式での導入を図りノウハウを積上げていく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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
十八	スコアリングを活用した融資の拡大を図る。	スコアリングを活用した融資の拡大を図る。	外部保証付スコアリング商品を発売。無担保・第三者保証人不要の事業性融資商品の18年3月末残高は17年3月末比283億円増加し433億円となった。	スコアリングを活用した融資残高は新商品の導入により順調に増加中。今後もお客さま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。
大分	中小企業の資金調達手法の多様化等 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。 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。	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。 大分県CLO募集社数 30社以上 (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。 (3)政府系金融機関や都銀等の先進者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。 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。 提携商品の導入先10先	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。 (2)主幹事業としてシンジケートローン組成に向けて県内企業4社に提案を行い、内1社について組成に向け具体的に進行中です。 (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。 2. 「商工会議所メンバーローン」を7商工会議所に導入しました。 大分、日田、竹田、津久見、臼杵	1. 平成18年度の地域金融機関CLOについて参加を検討します。 引き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組成への取組みを強化します。 1. 今後も県内各地の商工会議所との提携拡大を図るとともに、提携先会員に対して積極的な利用を促していきます。
宮崎	担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 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。 2. 財務制限事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。 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。	1. 「無担保・第三者保証人不要」商品の有効活用を図る。 2. 財務制限事項の一般融資導入を検討する。 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。	1. 無担保・第三者保証人不要型商品が5商品と品揃えが整い、推進体制を強化。 2. 取引先経営改善支援の一環として、財務制限事項を付した新規与信に取組んだ。 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。 4. 無担保・第三者保証人不要型既存商品の推進体制を強化。平成18年2月新チャネルとして「みやぎん ビジネスローンプラザ」を設置した。 5. 「格付・自己査定関係シート」の作成を!	1. 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組む。 2. 一般融資への財務制限事項導入可否を検討するとともに、個別社には必要性・有効性を検討のうえ対応方針。 3. 格付・自己査定関係シートの活用・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。
鹿児島	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・既存の取組み、17年5月に稼働したマス層審査層与信判断モデル(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。 ・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。 ・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)-)。	・与信判断モデルの稼働・活用、既存商品のリニューアル等による融資推進 ・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	・与信判断モデルによる実行3,272件/187億円 ・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) 実行264件/36億円 ・ポートフォリオ分析に基づく貸出推進策「リレバ」対応強化作戦; 実行655件/178億円 ・「企業間信用シート推進」への取組みを開始(17年8月) 実行10件/16億円 ・「リレバ」対応強化作戦、の取組強化を図るべく、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:DrK作戦)」の取組みを開始(17年10月) 実行40件/27億円	・与信判断モデルの意義についてはほぼ浸透したが、今後も同モデルの運用状況のモニタリングを行い、更なるレベルアップを図るべく営業店へのアドバイス等行っていく ・「企業間信用シート推進」; DrK作戦; については、18年度も引き続き推進していく
	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 ・既存の包括根保証契約の見直しを実施する。 ・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	・既存の包括根保証契約見直し実施 ・営業店長権限貸出規程に即した第三者保証の活用 ・与信判断モデルの活用推進(前述1-(4)-)	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) 第三者保証省略可能な与信判断モデルによる実行3,272件/187億円	・既存包括根保証契約の見直し未対応先への対応を検討し、見直し作業を実施する ・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
	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 ・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。	・南九州税理士会との提携開始 ・マス審査層と与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	既存の取組みの継続推進 ・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) 実行264件/36億円 ・ビジネスローンバックアップ実行359件/34億円 ・南九州税理士会との提携融資を取扱開始(17年6月) 実行19件/167百万円 ・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)	・既存の取組みや提携融資を推進していくとともに、中小企業者の経営サポートにおける税理士との連携を更に強化して行く ・「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、検討を行っていく
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。 ・地域集中リスクの軽減を図るため、地域CLOの取組みを研究する。	・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 ・地域CLO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に関する取組み	・私募債引受7件/2,200百万円、診療報酬債権買取9件/360百万円 ・動産・債権譲渡担保融資82件/2,053百万円 ・うち売掛債権担保融資74件/925百万円 ・うち動産(集合物譲渡)担保融資8件/1,128百万円 ・ノンリコースローン1件/291百万円 ・CLOについてはアレンジャーとの検討会に参加、特に沖繩CLOについては積極的に意見交換を図った ・事業証券化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	・私募債引受、診療報酬債権買取、動産・債権譲渡担保融資は、一定の成果をあげており、今後も取組みを強化していく。なかでも動産(集合物譲渡)担保融資については、畜産業向け貸出の具体策として推進していく ・CLOは引き続き検討会への参加、比較検討を行い、参加検討及びノウハウ蓄積に努める ・上記手法を中心に、今後も多様な資金調達手法を検討、実施していく	

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 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年度上期) (1)県信保提携自動審査ローン「順風満帆」 融資実行額：48億円 (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：77億円 (3)無担保無保証融資全商品の17年度実行状況 融資実行額：134億円 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10百万円から50百万円に拡大した。 3. 17年8月より営業店長の無担保貸出権限を最大70百万円、一般与信権限で50百万円に拡大した。	1. 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月末比件数+42億円)。 2. 「ベストサポーター」と県信保提携自動審査商品「順風満帆」の上限金額を50百万円へ増額したことにより、貸出実績は順調に推移した。 3. 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る。
	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発行を進めている。 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。 2. 比較的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	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	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・スコアリングモデルの活用 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」既存開業医バージョンにも活用した。 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。	既存ビジネスローンで当行独自のSBスコアリングを活用した「ビジネスサポートローン」は、担保を徴求する制度となっており、「担保・保証に過度に依存しない融資の創設」の観点から、制度の見直し・検証を経て日本総研モデルへのリニューアルを検討する。

<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17年度中)

スコアリングモデルを活用した商品の実績		97,687件	1,126,570百万円
財務制限条項を活用した商品の実績		1,380件	114,325百万円
債権流動化、証券化への参画(CLO、CBOを含む)		1,648件	271,272百万円
動産・債権担保融資の実績		7,160件	83,399百万円
私募債の実績		2,809件	405,400百万円
ノン・リコースローンの実績		181件	335,354百万円
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	497件	5,521百万円
	独自の新品開発(TKC関連以外)の実績	6,237件	61,374百万円

(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3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いく。	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。 顧客に対するモニタリングを実施し、その回答結果及び定例の内部監査結果等を分析した上で、実効性を確保する体制の定着化を図る。	「みちぎんＣＩＯ融資」の募集にあたり、証券化スキーム・証券化費用等に対する顧客向け説明資料を制定、募集・契約締結までの説明態勢を整備した。	後の苦情処理等の未然防止策として、「融資申込書」の改定により受付時の説明態勢を整備した。今後は、契約時の説明態勢を強化するべく、各種契約書・説明ツール等帳票の整備・再編に着手し、説明態勢の再構築を図る。
関東つくば	顧客への説明態勢の整備 顧客説明マニュアル等の内部規程の見直し・整備や営業店における実効性の確保など、必然的に説明責任が果たせるような仕組みを構築し、説明態勢の整備および相談苦情処理の強化を図る。	顧客説明マニュアル等の内部規程の整備 「改正民法」施行に伴う「個人情報保護」に関する具体的な説明 ご案内の作成 苦情・トラブル事例項目のマニュアル追加 営業店における実効性の確保 営業店の質問受付、迅速な対応を行う相談窓口の強化 融資業務指導役の臨店・指導の実施 苦情等事例の分析・還元 顧客の生の声（苦情・トラブル）の十分な蓄積・分析・還元による再発防止 本部研修・営業店内研修による説明態勢の徹底	「民法改正に伴う個人情報保護契約、および「個人情報保護法」に関する項目について顧客説明マニュアルの改正・追加を実施した。 営業店の実行性を高めるため、説明会および臨店指導、本部相談窓口を強化した。	マニュアルの活用および営業店指導により、大きな苦情は発生しておらず営業店の実効性を確保している。 本部相談事例を集約しマニュアルに随時追加を実施していく。
	相談苦情処理機能の強化 苦情を発生させないような未然防止体制の構築 苦情発生時の迅速な対応体制の整備充実 苦情マニュアルの整備	苦情発生時の対応 顧客に対し迅速な対応を実行する体制整備 顧客の話を十分に聞いて、何が苦情原因であるのかを把握し、顧客に対し十分に納得していただけるような説明をする体制づくりの実行 融資に対する苦情は、基本的に役付者対応とし絶対に担当者まかせにはしないことを継続実施する。 苦情マニュアルの整備 投資信託等を含めた項目の追加により、整備にあたる	地域金融円滑化会議へ参加した。（17.9.6、18.3.2） 平成17年4月以降、「マネーニュース」を1回発行し、相談・苦情に対する行内の意識高揚を図った。 お客さまアンケートを実施した。（18.3.1～18.3.10）	苦情発生時の対応体制の早期確立を図る。
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、かつ契約内容に關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) 臨店事務指導役による臨店指導実施（175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。
	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部「お客さま相談室」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。 (5) 苦情対応研修の実施。（2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) 17年度の苦情受付件数は694件（内17年下期335件）。内、店頭営業に起因するものが290件で全体の約42%を占めた。また、銀行側に起因するものは364件（内17年下期173件）で全体の約52%であった。 (3) CS向上を「営業推進の基軸」と明確に位置付け、全行一体となった取組みを実施。
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 ア. 説明方法の明確化 イ. 「重要事項説明マニュアル（融資取引編）」を必要に応じ改訂 営業店における実効性の確保 ア. 各種研修やブロック会議等において再徹底を実施 イ. 説明確認書、を必要に応じ改訂 エ. 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組む ア. 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	「重要事項説明マニュアル（融資取引編）」における項目の追加・改訂を実施したほか、「説明確認書」の見直し・改訂及び全銀協申し合わせに基づき独自の「住宅ローン説明用冊子」を制定 苦情等の再発防止の徹底・強化のため、17年4月から全ての苦情・要望等の報告をお客さまサービス室へ報告することとし、更に17年8月には苦情・要望等の報告書を改訂 苦情再発防止小委員会（12回開催）、融資苦情小委員会（11回開催）	優越的地位の濫用と誤認されかねない取引防止など説明態勢を更に徹底、住宅ローン金利の仕組みについての説明態勢を徹底 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 今後も必要に応じ苦情・要望等の報告書を改訂すると共に、各委員会の開催を通じて、今後も苦情の迅速な解決・同種苦情の再発防止の取り組みを継続する方針
北越	お客さま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、応対マネー、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給、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（応対マネー、商品説明強化） 苦情事例集を毎月発給（継続） 本部臨店指導強化（与信取引説明責任の徹底、苦情不芳店への指導実施） 17年度の苦情件数は前年度比 104件の548件。	商品説明関係を中心に苦情件数は着実に減少しており、各施策の成果が出ている。 引き続きCS全行運動を中心に、対応マネー、商品説明の強化を図り苦情件数削減に努める。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	顧客への説明態勢の整備 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。 相談苦情処理機能の強化	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、監査部署、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。	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、経路の浅い行員にも十分な理解が得られるよう、「説明マニュアル」を早急に策定しその活用に取り組んでいく。
	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。	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ない、苦情事例の還元内容の改善により、苦情の再発防止を徹底していく。
八十二	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。	・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。	・不動産登記法および個人情報保護法改正に伴う取扱方法の変更、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 ・与信取引に係る顧客説明の手引きの見直しに着手	・説明態勢の一層の整備のため保証人意思確認記録表の改訂等実施(18年5月予定)および顧客説明の手引き改訂(18年上期予定)が必要 ・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と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
	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。 ・検証結果に基づき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。	・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。	・検査部検査、与信統括臨店指導時に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特段の問題事象等発生していない。 ・オペレーショナルリスク(苦情、事故等)報告システム稼働により与信関連事業の一元管理体制構築 ・優越的地位の濫用防止における一斉点検を実施、特段の問題事象等発生していない。	・苦情、事故等報告システム稼働により、与信関連事業の一元管理体制は整ったため、同システムの定着化、レベルアップおよび活用による実効性の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、指導を継続する。
	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・改善に取り組む。	・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期的に還元 ・苦情再発防止のための職場研修の実施	・行内LANを活用し、お客さまの生の声、事例、苦情分析結果の情報を定期的に還元 苦情再発防止、CS向上をはかるため、職場研修2回実施 苦情対応と再発防止につき、全地区支店長会議(13地区)にて徹底	・行内LANを活用し、お客さまの生の声、事例、苦情分析結果の情報を定期的に還元 ・CS外部モニタリングの調査結果に基づき、苦情再発防止、CS向上を図るための職場研修を全店にて実施(上期1回、下期1回予定)
北陸	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	・「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相互理解・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 ・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	・「第9回地域金融円滑化会議」に出席し、情報交換を実施(8月)。 ・「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(9月)。 ・「関係部連絡会」へ苦情・トラブル受付状況の報告を8月より開始、営業店へは「苦情・トラブルの具体例と問題点 No58、No59」を発刊(9月、3月)。	事故等記録簿の作成基準を明確化するとともに、本部への報告ルールを見直しして、苦情処理体制の強化を図った。 本ルールの実効性を確保・維持するために、数次にわたる注意喚起連携の状況等により、営業店での記録簿作成および本部への報告状況は改善された。 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と初期段階での解決を図っていく。
	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。	(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	・「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 ・「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 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 ・「よる相談所」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	・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。
福井	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。	・説明手続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 ・苦情情報のシステム集約化 ・苦情対応委員会設置 ・苦情情報の活用・業務改善を図る	1. 説明手続の円滑化のため書式、説明のしおり等改訂を行った。 2. 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。 3. 役員およ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た「苦情処理委員会」を設置、開催。	<分析・評価> 各苦情事例は、発生部署、本部では正が必要なものについては正処置を実施しており、それに対する進捗管理も実施。また、「苦情処理委員会」の実施、苦情事例による研修、事例の開示も行っており、発生から処理、原因分析、是正までの一貫した処理体制が行われている。 <課題> ・各部署からの苦情報告の徹底 ・発生原因の分析による是正の強化
	事業再生の早期着手に向けた取組みの推進 ・経済合理性と社会的合理性(雇用確保、地域産業の振興・育成)の両面を充足した事業再生を推進。 ・モラルハザードの未然防止。	・経営革新サポートセンターに蓄積されたノウハウ、および、個別案件を通じて協働してきた外部専門家を経営資源として有効に活用し、早期事業再生を図る。	・地域への経済的影響が大きい大口メイン先に対して、整理回収機構を活用した事業再生を実施。	・大口かつ迅速性を要する事業再生案件についてはほぼ目途がついた。 ・今後は、着手案件の早期完了を図るとともに、中小案件への経営改善支援強化を進めていく。
静岡	(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)顧客への説明態勢をより一層整備	(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	(1)苦情事例につき営業店還元を継続実施 (2)苦情につき苦情対応記録簿を改定するうえ業務・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15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及び営業店指導の実施、ならびに17年度監査方針に基づき検査の実施	(1)現状の分析と評価 ・苦情事例につき営業店還元を継続実施し、情報の共有化を図った。また再発防止のため注意喚起を実施するとともに、業務・商品別、原因別分類による苦情要因分析の精度向上を図り、再発防止策を15件実施した。 ・コンプライアンス・オフィサーによる全店臨店を通じ、営業店長への牽制機能を発揮するとともに、営業店における法令等遵守(コンプライアンス)のモニタリング及び営業店指導を実施。 ・優越的地位の濫用及び不要な捺印等の取扱いについて注意喚起を図るとともに、「包括的な説明マニュアル」として、当該2点の内容を追加したうえで、融資に関連した「説明時の留意点」を作成した。 (2)課題と対応方針 ・苦情の要因分析の精度を高め、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することにより、営業店における「コンプライアンス」「苦情処理」状況等のモニタリング及び改善指導態勢を強化する。
	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	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」「法人アラーム揭示板」「コンプライアンス・メールマガジン」の運用活用 (2)ホームページ上、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	1. 担当部署が営業担当の正社員・嘱託社員・契約社員に対してロールプレイングを実施 2. 与信取引における説明態勢の維持強化策 (1)「融資取引に関する顧客説明マニュアル」を制定 (2)コンプライアンス会議において全支店長向け研修実施 (3)審査部会議にてマニュアル運用について解説 (4)営業店に対し、融資謝絶記録簿作成事務の徹底を指導 (5)各コミュニティにおいて担当者向け研修実施	1. 顧客説明マニュアル等内部規定の拡充による説明体制の整備、お客さまに対する利用者保護・利用者利便の向上等適切な対応を強化 2. コンプライアンス研修、融資担当者・所屬長向けの勉強会を開催 3. 相談苦情内容を分析し、業務改善委員会等での検討により迅速な改善を実施 4. 与信取引における顧客説明態勢をさらに強化するとともに相談苦情処理機能を全社的重要課題と位置付け、さらに強化
スルガ	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	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」「法人アラーム揭示板」「コンプライアンス・メールマガジン」の運用活用 (2)ホームページ上、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	1. 担当部署が営業担当の正社員・嘱託社員・契約社員に対してロールプレイングを実施 2. 与信取引における説明態勢の維持強化策 (1)「融資取引に関する顧客説明マニュアル」を制定 (2)コンプライアンス会議において全支店長向け研修実施 (3)審査部会議にてマニュアル運用について解説 (4)営業店に対し、融資謝絶記録簿作成事務の徹底を指導 (5)各コミュニティにおいて担当者向け研修実施	1. 顧客説明マニュアル等内部規定の拡充による説明体制の整備、お客さまに対する利用者保護・利用者利便の向上等適切な対応を強化 2. コンプライアンス研修、融資担当者・所屬長向けの勉強会を開催 3. 相談苦情内容を分析し、業務改善委員会等での検討により迅速な改善を実施 4. 与信取引における顧客説明態勢をさらに強化するとともに相談苦情処理機能を全社的重要課題と位置付け、さらに強化

銀行	取組方針および目標	具体的取組	17年4月～18年3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"> 顧客説明マニュアル等の内部規程の整備 包括保証受入先に対する保証書切替え対応 苦情等事例の分析・還元 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客説明マニュアル等の内部規程の整備 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する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) 苦情等事例の分析・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 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客説明マニュアル等の内部規程の整備 「融資規定」(8月)、「事務取扱手続」(8月、12～3月)、「融資後移行動基準マニュアル」(9月)改定 「不動産担保評価マニュアル」(3月)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する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9月より開始(19年2月まで順次展開予定) 「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(9月) 11月に保証受入れに関するQ&Aまとめ、営業店全店へ配布 苦情等事例の分 	<ul style="list-style-type: none"> 〔分析・評価〕 上記 顧客説明マニュアル等の内部規程の整備 包括保証受入先に対する保証書切替え対応 苦情等事例の分析・還元については、それぞれ計画通り進捗。 〔今後の課題〕 各種法改正・制度変更等があった場合、各種規定・マニュアルへの反映、契約書関係の一部見直し 保証料率の弾力化、会社法制定等への対応 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
南部	顧客説明対応の徹底	17年3月制定の「顧客説明マニュアル」および各種契約書の「条文解説書」にもとづき、契約内容等の適切かつ十分な説明を行い、説明義務を果たす。	17年3月に新たに制定した「顧客説明マニュアル」および各種契約書の「条文解説書」にもとづき、顧客への契約内容の説明について、融資関係の研修等において徹底を図る。	0営業店の顧客説明状況や保証意思の確認状況は、審査部が行う臨店 指導においてもチェックしている。営業店でも顧客説明の重要性は十分に認識しており、日常業務でも定着したものとされているが、今後も研修や臨店指導等により営業店の態勢整備を充実したものにしたい。
但馬	<ul style="list-style-type: none"> 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。 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。 苦情等事例の分析・還元 	<ul style="list-style-type: none"> 「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。 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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」を改定した。 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。 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 「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。 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。
山陰合同	<ul style="list-style-type: none"> 顧客への説明態勢の整備 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に掲げる 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 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 相談苦情処理機能の強化 営業店に苦情内容の認識の徹底を図る 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等を把握し対応していく 苦情・要望に対する対応強化により、苦情の削減を図る 	<ul style="list-style-type: none"> 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 店頭説明専用のDVDプレーヤーを設置し、顧客等に視聴頂く環境を設ける 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 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 苦情対応マニュアルの改定 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 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 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 	<ul style="list-style-type: none"> 17年11月に全店に165台のDVDプレーヤーを設置し、全店の説明映像視聴環境を整えた 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 同時に住宅ローン説明映像については当行ホームページにも掲載 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 常務会、取締役会へ前年度の苦情内容、分析結果を報告 苦情対応マニュアルの全面改定を実施 苦情・要望記録票の役員回付基準を制定 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た 従来よりも苦情のポイントを絞ったニュース「今月のHot Voice!」を発行(原則毎月1回発行) 顧客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)により接遇の向上を図った 	<ul style="list-style-type: none"> 17年11月には全店に165台のDVDプレーヤーを設置し、全店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 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 内容については顧客要望等を踏まえ、今後も必要に応じ、見直しを行なう 全体的に計画どおりに進捗している 苦情対応能力の向上を図るため、苦情・要望記録票の改訂を検討 苦情の分析について外部コンサルタントの活用を検討
広島	<ul style="list-style-type: none"> 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き、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。 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 「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 	<ul style="list-style-type: none"> 「スマイル&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 「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 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 「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 	<ul style="list-style-type: none"> 「好感度NO.1運動」を17年4月から「スマイル&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 「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」「同意思確認チェックシート」の様式改正等を実施 お客様相談記録簿作成システムを導入(6月)し、苦情・相談内容分析を高次元化(分類項目の精緻化・データ化) 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 地域金融円 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 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 取引の適切性確保への取組みに関する検証を実施するとともに、営業店における説明義務遂行状況のモニタリング方法を検討する。
百十四	<ul style="list-style-type: none"> 顧客への説明態勢の整備 「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。 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、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」に反映いたします。 融資謝絶時の取扱については、事務取扱規定に反映いたします。 【相談苦情処理機能の強化】 苦情の要因分析を徹底し、有効な再発防止策を実施、検証いたします。 	<ul style="list-style-type: none"> 融資支援システムに記録された交渉経緯を分析し、お客様への説明が不十分な場合、再発防止のため手続を改定いたします。また、トラブル事例等を分析し、営業店に還元します。 監査部の営業店検査、階層別研修等を活用し、浸透に努めます。 	<ul style="list-style-type: none"> 17年4月、融資支援システムによる融資謝絶時の交渉経緯の本部モニタリングを開始いたしました。 17年7月、保証書を改訂いたしました。 17年7～8月、階層別研修で「苦情処理」・「顧客説明態勢」について周知いたしました。 17年8月、苦情の要因を分析し、コンプライアンス委員会に報告。 17年8月、融資謝絶時の取扱を事務取扱規定に決めました。 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。 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 概ね計画通り進捗しています。 今後も、苦情の再発防止の具体的な指導を、営業店に行います。 階層別研修等により、「与信取引における顧客説明の手引き」の内容を周知し、全行的な浸透を図っていきます。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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
四国	(方針) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化(目標) 1. 中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針や当行の事務規定、融資取引と説明責任マニュアルに則した実務対応Q&A集を策定し、申込受付時や取引変動時等の具体的対応を明確にする。 2. 苦情・トラブル事例を分析の上、分析結果を還元し情報を共有する。 3. 実務対応Q&A集や苦情・トラブル事例に基づいたより具体的な研修を実施する。 4. 苦情に対しては、銀行全体で対応し速やかな解決を図る。また、単に苦情事案の解決にとどめず、原因の分析を行い、当行の業	1. 融資取引における実務対応Q&A集を策定し契約締結時や、条件変更、融資謝絶、債権回収時の、債務者、保証人、担保提供者への具体的かつ平易な説明トータル集を策定する。 2. 行内ホームページ上に「融資取引と説明責任」コーナーを新設し実務対応Q&Aを掲載する。 3. 行内LAN上の「苦情・トラブル情報」に苦情・トラブルに至った事例を分析の上、結果を掲載し情報を営業店・本部間で共有するとともに営業店での研修会資料を提供する。 4. 実務対応Q&A集や苦情・トラブル事例に基づいたより具体的な研修を実施する。 5. 実効性確保のため、6ヶ月毎に顧客への説明態勢に関する確認テストを実施する。 6. 「苦情対応マニュアル」を改訂する。	1. 行内ホ・ムベ・ジ上の「苦情・トラブル情報」に128件の苦情事例と対応策を開示し充実を図った。 2. 「苦情報告方法」について、よりスピーディに報告され計数管理が可能なシステム作りを目指しているが、現在システムテストの段階である。 3. 「苦情報告方法」の改訂が終了次第「苦情対応マニュアル」の改訂を行なう予定である。 4. 研修については新入行員研修他計4回行い、苦情対応能力の向上を図った。	1. 「苦情事例の開示」は定着してきた。今後は内容の充実と営業店での活用を図り、実効性を確保する必要がある。 2. 「苦情対応マニュアル」苦情報告方法は平成18年上期中に改訂の予定。 3. 苦情報告方法は平成18年上期中に改訂の予定。 4. 融資関係の「謝絶案件記録簿」データを営業店から吸い上げ要因分析を行い、適切な顧客説明態勢がとれているかを今後定期的に検証予定である。
佐賀	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 「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。	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 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 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 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	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。 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。	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あり、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。 「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署への改善検討依頼が上期1件に留まっていたが、下期は5件と増加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署と連携し改善強化を図る。
鹿児島	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 ・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。	・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) ・本店検査における検証項目の追加 ・本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 ・既存集合研修における関連カリキュラムの組入れ	・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営業店からの照会事項を反映) ・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 ・本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 ・本店検査の中で顧客への説明態勢の実効性の検証を実施 ・本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) ・既存集合研修におけるカリキュラム組入れ実施5回(融資取引における顧客への説明態勢・説明責任、債権書類	・引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 ・本店検査等については、18年度監査方針に重点検証項目として「リスク商品の販売や融資取引にかかる説明態勢」を追加し、改定した融資検査マニュアル等を活用して顧客への説明態勢の実効性を高めていく ・営業店指導については、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
	苦情等事例の分析・還元 ・現態勢を堅持し、苦情等事例の分析・還元を継続していく。	・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事例の分析・還元	苦情・事務ミス対策協議会の実施4回 苦情・事務ミス対策協議会実施後、苦情等事例を行内に還元	・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

(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3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の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	(集合研修) 目利き力強化及び中小企業支援スキル習得研修99名 企業再生スキル習得研修15名 (行外研修派遣) 地銀協講座派遣18名 (外部トレーニー派遣) みずほ銀行1名(ソリューションビジネススキルの習得)	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4月以降についても人材育成に積極的に取り組んでいくが、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	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、通信講座の転送を行うほか、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られた行員を「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。 <平成18年度までの目標> ・行内研修受講者:250名 ・地銀協等講座派遣者:22名 ・通信講座	・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。 ・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分行員および営業店行員を可能な限り派遣する。 ・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」を転送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転送し実践力の向上に努める	・「融資SP」の有資格者数は17年度7名増加し260名となる。 ・「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17年度実績(受講者数160名) ・地銀協が実施する「目利き」「経営支援」に関する講座への17年度派遣実績(派遣者数14名) ・「目利き」「経営支援」に関する通信講座の17年度受講実績(受講者数263名) ・休日セミナーの17年度受講実績(受講者数172名) ・「目利き・中小企業支援」2セミナー開催、受講者数118名 ・「企業再生」1セミナー開催、受講者数54名	「融資SP」有資格者は17年度7名の増加に留まったが、18年度は資格認定要件一部未達者41名と新規研修受講者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。 ・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。 ・通信講座については、18年上期より業種別コースを転送し、受講者数の増加を図っていく予定である。
東北	・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。 ・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。	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 ・目利き能力向上に資する研修を半期に1度開催する。 ・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。 ・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。 ・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。	・中小企業大学校へ研修派遣 2名 ・地銀協等外部研修への派遣 5名 ・経営改善・事業再生実務研修の実施 15名 ・融資トレーニーの実施 4名 ・通信講座受講者 97名	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少なく、18年度については計画的な開催を予定している。 通信講座については、上期・下期共に積極的に取り組んでいる。 引き続き、着実なレベルアップを進めていく。
常陽	人材育成の強化 ・外部講師等の活用により研修内容の充実を図っていく。 ・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。 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	・行内融資関連研修会等の内容見直し ・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 ・受講資格等の見直しを行い、受講機会の拡大を図る ・地方銀行協会主催の集合研修への本部分行員等の派遣-指導者育成 ・指導者育成の位置付け ・中小企業支援の専門資格保有者の育成 ・中小企業大学校、社会経済生産性本部への派遣 ・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 ・業務出向による業界特性習得者の育成 ・自己啓発ポイント制度の導入 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。	・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。 ・地方銀行協会主催の4講座(中小企業経営支援講座等)に4名の本部分行員を派遣。 ・中小企業支援の専門資格保有者は、17年度新たに8名が資格取得(中小企業診断士7名、経営コンサルタント1名)。 業務出向による業界特性習得者の育成として、4名を異業種へ派遣。 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。	・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。 ・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。 ・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、8名が当該資格取得済であり、さらなる取得促進により目標の達成を図る。
関東つくば	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目的とした研修の実施 ・創業・新規事業の将来性を見極める能力向上を図るとともに、業種別にも分析し実態の把握できる人材も育成する。	・地銀協派遣研修 業務別・階層別研修に派遣し(目利き)の能力アップを図っていく。 営業店役員講座(企業取引研究コース):半期6名程度 企業価値研究講座、企業取引開発研究講座:年間各1名以上 支店長講座、新任支店長講座:半期6名程度 ・行内研修 地銀協その他外部研修に派遣した行員及び外部講師の活用により(目利き)を盛り込んでいく他、融資関連の「トレーニー」を実施していく。 企業価値審査講座 対象者:営業担当役員他 回数:半期2回以上(12名/回) 融資部トレーニ対象者:営業担当役員者、営業グループ行員 人数:半期10名以上 ・通信講座 役員、営業グループ行員に対して融資業務関連の通信講座の他に地銀協での開講講座「創業・新事業支援(目利き)コース」を17年下期より推奨していく。	・地銀協派遣研修 企業価値研究講座)2名「営業店役員者講座」7名 支店長講座)2名「新任支店長講座」12名(合計23名) ・行内研修 企業価値審査講座)56名 「融資部トレーニー」22名 ・通信講座 創業・新事業支援コース)30名	・地銀協派遣研修では「企業価値研究講座」他に23名を派遣し目利きの人材育成を図った。 ・行内研修では「企業価値審査講座」をインターバルにて56名の中堅層への教育充実を図った。 ・通信講座では「創業事業支援コース」を20名が受講、既受講者を含め295名となった。 ・中堅層のレベルアップを図るために、「企業価値審査講座」を充実させた。
	中小企業支援スキルの向上を目的とした研修の実施 ・地域の中小企業の経営相談に応えることができる、また中小企業を育成・支援していくことのできる行員の育成を図っていく。	・地銀協派遣研修 業務別研修・階層別研修に派遣していく。 中小企業支援講座:年間3名程度 支店長講座、新任支店長講座:半期6名程度 ・外部研修 他行研修(みずほ銀行)の「企業調査講習会」に派遣 ・行内研修 経営計画書作成システムを中心にしながら、研修を行っている。 ・通信講座 地銀協主催「経営支援スキルアップコース」を推奨していく。	・地銀協派遣研修 中小企業経営支援講座)8名「支店長講座」2名 新任支店長講座)12名 外部研修 未実施 ・行内研修 経営支援講座)60名 地銀協通信講座 経営支援スキルアップコース)20名 新アクションプログラム対応講座)151名 ・「融資トレーニー」22名	地銀協派遣研修については計画比7名増の派遣、行内研修においても「経営支援講座」を実施し計画どおりの進捗状況であった。他行研修未実施であり、今後は他行研修を通して中小企業支援スキルの向上を図る。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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
	企業再生に関する人材(ターンアラウンドスペシャリスト)の育成を目的とした研修の実施 ・経営難に陥っている地域企業の再生を行うための人材を育成する。	・地銀協派遣研修(企業再生実務講座)に積極的に派遣していく。 ・企業再生実務講座:年間3名以上 ・行内研修 ・地銀協派遣者、外部講師等の活用により行内の企業価値審査講座、自己査定講座などを通じ人材育成を図っていく。 ・通信講座 ・地銀協の(中小企業再生コース)を推奨していく。	地銀協派遣研修 「企業再生実務講座」4名 行内研修 「企業価値審査講座」:56名 通信講座 「中小企業再生コース」:18名 「企業再生講座」:5名 「目利き・支援・再生実践研究講座」:26名	・「中小企業支援講座」には、計画比プラス1名を派遣した。 ・通信講座では、「経営支援スキルアップ」コース5名であったが下期15名が受講予定である。 ・概ね目標どおりの推移であるが、今後も積極的に対応したい。
足利	(1) 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。 (2) 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。 (3) 「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。	(1) 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) (2) 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。 (3) 地銀協講座「営業店法人取引専担者講座」への派遣。社会経済生産性本部への派遣。	(1)「ソリューション営業講座」、受講者55名。 (2)「ソリューション営業フォロー講座」、受講者30名。 (3)「企業支援ソリューション講座」、受講者19名 (4)「企業支援ソリューションフォロー講座」、受講者35名 (5)地銀協主催「営業店法人取引専担者講座」、派遣者9名。 (6)社会経済生産性本部、派遣者2名。	(1)当初計画を1年前倒しで達成。 (2)修得した知識の実践活用とそのフォロー及び行内全体へ浸透させる方策が今後の課題。
第四	・創業・新事業支援機能等の強化 ・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 ・取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ・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 ・事業再生に向けた積極的取組み ・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	・創業・新事業支援機能等の強化 A.外部出向 I.外部研修への派遣 II.行内研修の実施 III.取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 IV.外部研修への派遣 I.行内研修の実施 II.事業再生に向けた積極的取組み ・地銀協主催の「企業再生支援人材育成研修」に派遣	・創業・新事業支援機能等の強化 A.外部出向として、中小企業基盤整備機構に1名、取引先企業等に2名派遣 I.外部研修派遣として、地方銀行協会主催「目利き研修」に9名派遣 II.行内研修として、法人営業研修を41名が受講 III.取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 IV.外部研修派遣として、地方銀行協会主催「中小企業支援スキル向上研修」に4名派遣 I.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 II.事業再生に向けた積極的取組み A.外部研修派遣として、中小基盤整備機構の企業再生支援研修へ2名、地方銀行協会主催「企業再生支援人材育成研修」等に4名、その他外部研修に2名派遣	・行内研修は年間目標550名に対し425名の受講にとどまったが、15～17年度の間に約800名が「経営改善能力養成研修」を受講しており当初の目的は達したと実している ・18年度は「経営改善能力養成研修」に替え、経営改善取組事例研究と企業審査能力の平準化を目的に、地域ブロック別「貸出資産健全化会議」を開催予定
北越	・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。 ・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。 ・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。 ・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。	・行内研修の実施 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 業種別目利き講座、企業調査セミナーなど 経営支援...企業経営改善支援研修など ・行外研修への派遣 地銀協「企業再生実務講座」「中小企業経営支援講座」など 中小企業診断士の養成 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 ・通信講座は、年2回定期的に受講を推奨。	行内研修は経営改善支援研修など9講座11回を実施。 行外研修は地銀協研修を中心に15講座へ21名を派遣。 中小企業大学校派遣者2名のほか試験合格による3名の計5名が新たに中小企業診断士資格を取得。	・17年度に計画した各種施策はすべて計画どおりに実施。 ・特に中小企業診断士については成果をあげており、今後も養成に努める。 ・目利き、経営支援、事業再生とも各種取組みにより、確実にレベルアップが図られている。 ・今後は、研修対象者の裾野を拡げ能力向上に注力していく。
山梨中央	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。 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。	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。 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。	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。 ・平成17年5月および11月より第3・4回「融資エキスパート養成研修」を実施した。(受講者計16名) ・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。 ・「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」(2回延べ148名参加)、「融資業務研修会議」(95名参加)、「法人渉外研修会議」(31名参加)等の集合研修を実施した。 2. 地銀協主催の「目利き」研修(19名)、「中小企業支援スキル向上」研修(18名)、「企業再生支援人材育成」研修(3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。 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。 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。	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、「0」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。 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。
八十二	「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。	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	対人対応力:コミュニケーション基礎研修(2回) 目利き能力、中小企業支援:法人営業トレーナー研修(2回) 休日自主参加型研修:36講座実施(参加者延べ1,373名) 地銀協研修(対応講座)に計10名派遣 外部企業への出向、長期研修は18年4月1日現在27名	集合研修、休日自主参加型研修ともに、予定通り実施。 ・今後は集合研修、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。 ・18年度は法人営業トレーナー(2回)、経営改善支援実習(旧:業況悪化企業対応研修)ともカリキュラムを拡充して実施予定、休日自主参加研修は20講座程度実施予定。 ・地銀協研修(対応講座)へ12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。
北國	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。	・人材の育成と適切な人員配置による行内への浸透 ・既存の行内研修・行外派遣体制の継続実施 ・アクションプログラム対応通信講座・参考図書継続的推奨 ・育成した人材の各エリアへの適切な人員配置	行内研修 ・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 ・17.6「ソリューション営業研修(前半)」・・・19名受講 ・17.8「ソリューション営業研修(後半)」・・・19名受講 ・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 ・17.11「事業承継コンサルティング研修」・・・52名受講 ・17.12「ソリューション営業研修(前半)」・・・16名受講 ・18.1「法人新規開拓研修」の開催・・・30名受講 ・18.2「ソリューション営業研修(後半)」・・・16名受講 行外研修 ・17.5「事業承継トレーナー」(東京三菱銀行)・・・1名派遣(1年間) ・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 ・17.7「業種別企業経営研究講座」(地銀協)・・・1名派遣 ・17.8「中小企業経営支援講座」(地銀協)・・・1名派遣 ・17.9「企業調査講習会」(みずほコーポレート銀行)・・・1名派遣 ・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) ・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) ・17.12「業種別企業経営研究講座」(地銀協)・・・1名派遣	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。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	・渉外担当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。 ・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。	・女性融資事務担当者の早期育成 ・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。 ・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） ・地場産業企業対象の研修に本部行員・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。	[行外研修への派遣] 目利き力 各業種別の研修・セミナー7講座に14名（延べ人数66）を派遣。 その他、行外研修への派遣 経営支援・再生・随層別等14講座に20名（延べ人数76）を派遣し、本部専門部署でのノウハウ蓄積、営業店への活用に繋げる。 [女性融資事務担当者の早期育成] 事務担当者・OJTの指名 早期育成対象者として18年3月末までに44名を指名。 集合研修の実施	・目利き等専門的な知識、ノウハウについては、営業店現場で活かす必要があるため、研修へ派遣した職員については、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。 ・判断等の応用レベル習得には、実経験を数多く経験することが肝要である。本部としては、その早期習得のサポートとして効果的な集合研修や学習ツールの提供等を行い、OJT活動の補完を更に推進していく必要がある。
大垣共立	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 ・財務分析以外での企業分析スキル向上。 ・業種特性の理解に資する研修の実施。 ・企業価値の評価・業種特性の分析等について、専門的なスキルをもつ人材の育成。	・企業戦略、マーケティング等を主体とした「ビジネスリーダー養成研修会」を継続実施し、財務分析に備らない企業評価スキルの向上を図る。 ・異業種派遣を継続実施し、様々な業種特性の理解を深め、「目利き」に強い人材を育成する。 ・20歳～30歳代の中小企業診断士を養成し、ハイレベルなコンサルティングを行うことができる行員を育成する。	異業種ハートレニーを継続派遣。 ビジネスリーダー研修会の継続実施。	・引き続き、スケジュールに基づき、研修や異業種派遣等を実施し、有資格者の養成、スキル向上を図っていく。
スルガ	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「フィナンシャルコンシェルジュ」を育成 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 (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 (2)経営支援能力の向上	1.社内融資勉強会「法人融資実践講座」開催 2.地銀協研修への派遣 3.慶応義塾大学ビジネススクールへの派遣 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 5.MIT（マサチューセッツ工科大学）への派遣 6.しずおか産業創造機構への派遣 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） 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	1.法人融資実践講座の開催 2.目利きならびに企業再生事業に関する地銀協研修への派遣（25名） 3.慶応義塾大学ビジネススクールへの派遣（2名） 4.「スルガビジネススクールMBA講座」への派遣（3名） 5. MIT（マサチューセッツ工科大学）への派遣（1名） 6.しずおか産業創造機構への派遣（1名） 7.地銀協におけるリレバ（関連通信講座等）の受講（560名受講） 8.経営品質協議会「経営品質セルフアセッサー」育成研修受講（30名）	平成17年度の人材育成についてはほぼ計画通り推移、今後も全社的重要課題として強化
清水	・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。 ・中小企業診断士等の企業支援に有効な資格取得推奨。 ・支店マネジメントなどを学ばせる支店長研修の実施。	・外部出向者を講師とした研修の実施。 ・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。 ・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。 ・外部研修への派遣及び通信講座の発注を継続的に行う。 ・目利き養成講座受講者、延べ1,000人を目標とする。 ・ISOに基づいたトレーニー制度の実施。	・中小企業大学校への派遣 ・支店長マネジメント研修の実施 ・お客さま向けセミナーの開催 ・行内研修制度の適用 ・行内研修会・ブラッシュアップの実施	・参加頻度・人員についてはスケジュールに沿った対応となっている。今後は、実施研修の検証・参加者からの意見を取り入れつつ、研修会の見直しを行っていく。 ・支店長マネジメント研修についてはISOへの組込みを行うべく、制度の見直しを行っていく。
三重	・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。 ・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」。 ・研修受講予定人員19/3期 4,000人・日（17/3期 2,500人・日 対比1.6倍）	・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ニー派遣の実施。 ・外部講師による研修プログラム充実、研修機会増加。 ・通信講座、eラーニングの受講増進・勤奨。 ・企業再生支援チームによる行内研修の実施。 ・キャリアパスに沿った研修体制整備。	・メガバンクへのトレーニー派遣計10名 ・外部講師による研修を59日開催、延べ894名受講 ・地銀協「目利き・経営支援・事業再生」へ4名派遣 ・通信講座270名修了、eラーニング96名修了 ・企業再生支援チームによる行内研修を76名が受講 ・F P 1級必修37名受講、地元大学大学院の経営セミナーへ4名派遣 ・18/3期研修延べ受講者4,300人・日・・・19/3期目標 4,000人・日を前倒し達成	・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。 ・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。
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（第4回：40名参加） 融資役員等を対象に審査部トレーニー（計5回：13名） 融資業務室トレーニー（1回：2名） 融資推進機能習得研修（計3回：35名） 事業承継上級研修（計3回：12名） 融資推進セミナー（6名参加） 新規塾の実施（延べ150名受講） 融資推進塾の実施（延べ323名受講） 外為推進トレーニーの実施（計10回：21名） 外為推進担当者会議の実施（計4回：30名） 地銀協主催「企業再生に関する研究会」に担当者1名派遣 UF総研による行員向け勉強会の実施（30名参加） 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：119名受講） 業種別コース「医療・介護編」：31名受講 業種別コース「中小建設 編」：11名受講	[分析・評価] ・中小企業支援スキル向上を目的とした「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。 事業再生にかかわる研修については、対象を従来の融資担当者から支店長や渉外担当者にも広げ、組織（営業店）をあげ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。	行外トレーニーや地元企業への派遣等により業務能力の向上 行外研修への派遣による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ラーニングの導入による研修頻度と対象者の拡大 外部人材の登用	株式会社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12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、20名）、融資案件事例研修（14名） 中小企業支援スキル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名を融資本部経営サポート室、営業推進本部ビジネス事業室へ配置。 専門能力向上を目的に休日セミナーに、のべ346名が参加。	・「企業再生」に関する人材育成について、融資本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は引き続き積極的に実施する。 ・より専門的なスキルアップを目的とした休日セミナーを継続して実施予定。
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。	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。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 行外研修...地銀協研修へ12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...101名認定 通信講座...アクションプログラム対応の通信講座(150-ス)543名修了 	<ul style="list-style-type: none"> 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50名 実績101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
広島	<ul style="list-style-type: none"> 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。 本部行員については、行外講習により、専門性の高いスキルを習得させる。 	<ul style="list-style-type: none"> 営業店行員の育成 <概要> ・業種別企業掌握力強化研修(3日間・インターバル・2日間) ・経営改善支援研修(2日間) 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 <育成対象者および人数、研修実施回数> ・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) <研修内容> ・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金融サービスの提供手法を習得 	<ul style="list-style-type: none"> 営業店行員の育成 ・業種別企業掌握力強化研修および「経営改善支援」を3回実施し59名が受講 本部行員の育成 ・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 ・地銀協「中小企業支援講座」「企業再生実務講座」へ各2名派遣 	<ul style="list-style-type: none"> 外部研修は計画通り実施 行内研修は、当初計画では2回実施(受講者40名)を予定していたが集中の育成の観点から回数を増やし、3回実施(受講者59名) 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
西日本シティ	<ul style="list-style-type: none"> 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。 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 法人ソリューションマネージャー、ブロックソリューションマネージャー、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 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 外部機関等(証券、都銀、関連業態等)への短期トレーナー等の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 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。(17年度 443名参加) 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。 業界団体(地銀協)主催の研修への派遣【17年度 24名派遣】 医療経営セミナー等外部セミナーへの派遣【17年度 16名派遣】 外部機関(証券、都銀、関連業態等)への短期トレーナー等を実施した。 	<ul style="list-style-type: none"> 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ている。(期間中550名の参加目標に対し、443名参加済) より実践的なノウハウ習得のための短期・トレーナーについても、計画を上回る見込であるが、今後は策定した派遣先・期間等に沿い、早急にスケジュール化し、計画的な派遣を行う必要がある。
佐賀	<ul style="list-style-type: none"> 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。 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。 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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 地方銀行協会主催集合研修へ行員を派遣 企業経営支援研修・企業再生研修(行内研修)を実施 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 目利き研修(行内研修)を実施 通信講座の履修を奨励 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 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1名派遣。 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1名派遣。 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1名派遣。 「コンサルティング研修」(行内研修:7月～12月)を7.8月に実施。(10名) 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。(32名) 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。(10名) 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。(7月、1回12名、11月、1回13名、合計2回25名) 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)17名、「中小企業経営改善プログラム講座」(きんざい主催)14名、「実践中小企業経営支援アドバイスコース」(経済法令研究会主催)12名、「創業・新事業支援<目利き>講座」(きんざい主催)1名が修了。 地銀協主催集合研修「業種別企業経営研究講座(中小建設業編)」へ1名派遣。 地銀協主催集合研修「中小企業経営支援講座」へ1名派遣。 地銀協主催集合研修「業種別企業経営分析研究講座(病院編)」へ2名派遣。 地銀協主催集合研修「企業再生実務講座」へ1名派遣。 地銀協主催集合研修「業種別企業経営分析研究講座(介護ビジネス編)」へ1名派遣。 「コンサルティング研修」(行内研修:7月～12月)を10.11.12月に実施。(10名) 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。(30名) 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。(14名) 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。(12名) 通信講座については、業種別コース「中小建設編」(地銀協主催)22名、業種別コース「医療・介護編」(地銀協主催)62名、新アクションプログラム対応総合コース(地銀協主催)8名、目利き・支援・再生の実践研究コース(地銀協主催)3名、中小企業再生コース(地銀協主催)2名、創業・新事業支援(目利き)コース(地銀協主催)4名、「中小企業経営改善プログラム講座」(きんざい主催)5名、「実践中小企業経営支援アドバイスコース」(経済法令研究会主催)2名、<業種別>企業目利 	<ul style="list-style-type: none"> 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。
親和	<ul style="list-style-type: none"> 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。 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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行内研修を実施し、2年間で延240名の受講者数を目指します。 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。 平成17年6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。 	<ul style="list-style-type: none"> 行内研修については以下のとおりです。 「法人営業プロフェッショナル研修」延32名 (うち「目利き」延51名、「経営支援」延51名) 「審査・トレーナー」10名 「営業店臨店指導チーム」の活動は以下のとおりです。 11月より開始、17カ店 	<ul style="list-style-type: none"> 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「信業務」の出身人材の育成に向けた取組みを行ってまいります。 三菱東京UFJ銀行より招聘した審査部付部長を中心に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しており、引き続き営業店行員の人材育成を図ってまいります。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～18年3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(韓国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) 韓国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</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継続実施(短期コース第6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(派遣者5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) 融資第二部特定審査支援チームによるブロック勉強会実施</p> <p>4. その他マレベル施策</p> <p>(1) セミナー実施(4コ-870名参加)</p> <p>(2) 通信講座斡旋(11コ-284名受講、既受講者2,992名)</p> <p>(3) 検定試験斡旋(11コ-208名取得、既取得者2,300名)</p> <p>内FP1級57名(17年度取得者5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)養成スクールの斡旋</p> <p>(2) 弁護士:現在ロースクールへ1名派遣中</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</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な取り組みもあり、意識の高揚・知識の習得は進んでいる。また、実態把握能力の進展による支援・アドバイスの実践等に繋がっている。</p> <p>・目利き力を持ち、地域企業の育成支援が出来る行員育成は、今後も継続して取組むべき課題であり、更に実際の行動面強化に向け継続して取組む。</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KeyManS3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197か店(審査能力向上、案件構築サポート、KeyMan・KeyManS3活用、営業利益改善活動関連)</p> <p>・KeyManトレーニー7名実施</p> <p>・支店長トレーニー・融資トレーニーの実施42名</p> <p>・業種別勉強会4回(医業、農業各2回)実施</p> <p>・営業支援部によるアグリクラスター・医業先訪問実施(計580回)</p> <p>・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 3回</p> <p>・KeyMan・KeyManS3活用の集合研修へのカリキュラムを組入れ実施 3回</p>	<p>・計画どおり実施</p> <p>・臨店サポートにおい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活用している・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17年度中)

	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	1,540人	41,765人	20,798人

(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
大垣共立	<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>・メガバンク等との連携による不動産に代わる新たな担保融資スキームの検討・取組み。</p>	<p>・売掛債権担保融資保証制度(信用保証協会、日本政策投資銀行)の推進。</p> <p>・メガバンク、ノンバンク等との連携による新たな動産・債権・知的財産担保融資スキームの検討及び取組み。</p>	<p>日本政策投資銀行の「地域企業間信用円滑化制度」に基づく売掛債権担保融資等の実施。</p>	<p>・不動産担保・連帯保証人に依拠しない新しい融資手法(動産・債権譲渡担保)についての検討。</p> <p>・個別案件の発掘については、メガバンク・ノンバンク等との連携により推進していく。</p>
	<p>スコアリングモデルの活用</p> <p>・顧客ニーズに合わせた新たな商品のリリースと販売チャネルの多様化の検討・取組み。</p>	<p>・「@Your Money 1」シリーズの継続推進。</p> <p>・適用金利など融資条件緩和の新品リリースの検討。</p> <p>・ビジネスローンセンター等の営業店員によらない新たな販売チャネルの検討。</p>	<p>・「@Your Money 1 ドット繁盛OKライン(オリックス保証付)」の取扱開始。(17年12月)</p>	<p>・引き続き、スコアリングモデル活用商品の積極的な推進を図るとともに、新品リリース、販売チャネルの多様化等に向けた検討を進めていく。</p>
宮崎	<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、審査部担当者と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. 医業向け開業案件についてはシェア75%を確保している。</p> <p>4. 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>
	<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、データ共有化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。 (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し、予定通り進捗中。</p> <p>2. 新収益管理システムとCRM(営業支援)システムともに、当初の予定通り、H17年下期中に営業店試行を実施。</p>	<p>1. 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>