

(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(平成17年度上期)

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

(1) 創業・新事業支援機能等の強化

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
北海道	<p>1. 産学官・金融連携に向け、仕組みづくりの一翼を担う。政府系金融機関等との連携も強化しながら、リレバン強化に努める。</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. 「道銀とさんこ1号ファンド」「札幌元気ファンド」での投資を継続し、ベンチャー企業等支援に取り組み。</p>	<p>1. 産学官ネットワークについては、体系化を継続実施。ベンチャービジネス支援での技術評価、市場性評価等につきネットワークを活用中。</p> <p>2. 「北海道産業クラスターサポート金融会議」へ参画。また、中小企業のIT利活用のための「北海道ITコーディネーター協議会」にも参画(17年6月)。</p> <p>3. 「道銀とさんこ1号ファンド」投資実績 6件/245百万円。累計実績19件/666百万円。</p> <p>4. 札幌元気1号ファンド設立(H17/5)に参画。～当行とさんこファンドより100M出資～</p> <p>5. 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。</p>	<p>1. 創業・新事業支援に関する情報提供、収集には一定の成果。</p> <p>2. 産学官ネットワークについても、経済産業局、ノーステック財団、北海道大学、公設試等との連携強化を果たした。</p> <p>3. 今後、収集した情報を当行のビジネスチャンスに変換する活動の展開が課題。「道銀とさんこ1号ファンド」の運営を通じて支援機能強化を図っていく。さんこファンドからはH17/8にIPOが1社実現。</p> <p>4. 出資状況もHVCとのリレーションで活発化しており、年明けには1号ファンド終了見通しと順調。「道銀とさんこ2号ファンド」も設立予定。既投資先のフォロー及び営業店とのリレーション作りが課題であるが、支店との情報交換の強化及びファンドニュースの提供などで関係強化を図るもの。</p> <p>5. 今後具体的な実施となる「北大R&B推進構想」についても構築したネットワークを活かし、参画を図っていく。</p>
みちのく	<p>ベンチャー企業や中小企業技術開発等の情報提供に対する本部支援態勢を整備し、積極的な活動を展開していく。</p> <p>また、業種別審査担当者の配置を行い、特に地場産業である農業経営全般についても、農業経営に新たに参入する法人に対して円滑な情報提供・資金供給を行える態勢の構築を目指し、バイオ関連を含めた農業ビジネスに対する支援機能を整備していく。</p>	<p>ベンチャー企業、中小企業技術開発等に対しては、当行関連会社「みちのくキャピタル(株)」がベンチャーキャピタルとして引き続き産学官との連携を強化した上で、業務提携先の日本政策投資銀行、商工組合中央金庫、中小企業金融公庫及び(財)21あおり産業総合支援センターと情報交換を行い、案件の掘り起しに取組んでいく。</p> <p>農業金融は、一般法人向け審査とは異なる専門的な審査「目利き」能力やノウハウが要求されるため、業務提携先である農林漁業金融公庫と連携し、審査・情報提供態勢を構築する。</p>	<p>17年7月に創業・中小企業新事業支援部署を審査管理部から営業統括部へ移行。また農業金融については、17年9月、審査管理部内に農業審査担当者を新たに配置し本部組織の見直しを実施した。</p>	<p>17年度上期において農業分野を含む創業・中小企業新事業支援への対応部署については、営業統括部及び審査管理部内に配置を完了した。今後は営業統括部が中心となって、みちのくキャピタル(株)及び政府系金融機関との連携強化のもとで制度融資新設の具体的検討を図っていくほか、農業分野においては農林漁業金融公庫及び当行農業審査担当者との連携を図りながら、農業金融の早期具現化を目指していくことを重要課題と位置付けている。</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、若手県と共同して産学連携に取組む。</p>	<p>・「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)」を設立しているが、その活動の一環として、16年11月に、大学との共同研究によって、「事業の多角化」や「新たなビジネス創出」を目指している企業に対する助成金として「リエゾン」研究開発事業化育成資金(いわぎん特別奨励金)を創設した。)</p>	<p>・17年6月に、地元大学との共同研究により新たな事業化を目指す企業4社に対し、第1回目の「いわぎん特別奨励金」を総額6百万円贈呈した。</p>	<p>・「リエゾン」は、引き続き「いわぎん特別奨励金」を贈呈していくとともに、今後、産学連携の輪を広げる観点から、他大学等と共同で「個別相談会」を開催し、大学と企業との共同開発に向けたマッチング活動を行っている。</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、協調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 ・業種別審査担当者の配置を継続(3名・医療、卸小売、建設) ・地銀融資研修等へ派遣 ・産学官の連携強化 ・県内産業振興を目的とした産学官連携の枠組みとして「いわて産学連携推進協議会」(通称・リエゾン)への参画方針を決定。 ・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行うため、企業担当者等と研究者との個別相談会「研究開発交流会」の開催(平成17年11月9日)を行う。 ・ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携 ・県・市町村、商工団体、インキュベーション機関等で結成された「いわて起業家サポートネットワーク」について、地元金融機関の立場から後援その他の側面支援を図る。 ・日本政策投資銀行については、上記「いわて産学連携推進協議会」も含めた情報交換を継続した。 ・アグリビジネスへの取組み ・本部横断的に行内ワーキンググループを設置(4月)、今後のアグリビジネス支援の推進スタンス等について意識統一を図る。 ・当期のアグリビジネス関連の融資実績は、3件/400百万円。 ・本部機構改革(10/1-)により、新たにアグリビジネス支援の専担部「地域戦略部」を設置し、体制面での整備を図る。 なお、地域戦略部は専務が部長を兼務し、4名の体制。 ・9月29日、第1回目の「とうぎんアグリセミナー」を開催。 約90社の企業が参加する中で、今後の県内産業振興を図る上でアグリビジネスの重要性と可能性、ならびに当行のアグリビジネス(第一次産業全般)支援のスタンス等について説明。 ・農林漁業金融公庫との情報交換 ・審査/ノウハウ等の取得のため、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。 ・本年3月の業務提携後の協調案件は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) ・地銀融資研修等へ派遣 ・産学官の連携強化 ・県内産業振興を目的とした産学官連携の枠組みとして「いわて産学連携推進協議会」(通称・リエゾン)への参画方針を決定。 ・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行うため、企業担当者等と研究者との個別相談会「研究開発交流会」の開催(平成17年11月9日)を行う。 ・ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携 ・県・市町村、商工団体、インキュベーション機関等で結成された「いわて起業家サポートネットワーク」について、地元金融機関の立場から後援その他の側面支援を図る。 ・日本政策投資銀行については、上記「いわて産学連携推進協議会」も含めた情報交換を継続した。 ・アグリビジネスへの取組み ・本部横断的に行内ワーキンググループを設置(4月)、今後のアグリビジネス支援の推進スタンス等について意識統一を図る。 ・当期のアグリビジネス関連の融資実績は、3件/400百万円。 ・本部機構改革(10/1-)により、新たにアグリビジネス支援の専担部「地域戦略部」を設置し、体制面での整備を図る。 なお、地域戦略部は専務が部長を兼務し、4名の体制。 ・9月29日、第1回目の「とうぎんアグリセミナー」を開催。 約90社の企業が参加する中で、今後の県内産業振興を図る上でアグリビジネスの重要性と可能性、ならびに当行のアグリビジネス(第一次産業全般)支援のスタンス等について説明。 ・農林漁業金融公庫との情報交換 ・審査/ノウハウ等の取得のため、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。 ・本年3月の業務提携後の協調案件は2件/380百万円(代理貸)の実績。</p>	<p>融資審査態勢の強化 ・引き続き、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。 ・産学官の連携強化 ・11月に開催された「研究開発交流会」参加先(16社)へのフォローアップ。 ・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トネットワーク」が開催する「いわてビジネスグランプリ」(平成18年1月)への後援により、ベンチャー企業ならびに新事業展開企業に対する側面支援を図る。 ・アグリビジネスへの取組み ・地域密着型金融推進計画に掲げた当行アグリビジネス支援の推進目標は、コンサルティング先数20先。 ・9月開催の第1回とうぎんアグリセミナー参加先ならびに各営業店からの情報先を中心にコンサルティングを順次実施。今後の融資実績に結び付けていきたい。 ・第1回とうぎんアグリセミナーについては、これまであまりなかったアグリビジネス支援の姿勢を金融機関が打ち出したことで、県内外の注目を集める一方、取先からは概ね好意的な評価をいただいている。 ・17年下期は、県主催のアグリビジネスセミナー(11月、北上地区)への講演派遣、大船渡地区でのセミナー(12月)を予定。その他今後もアグリビジネス支援のセミナー・勉強会等を開催し、具体的な案件の抽出を図る。 ・農林漁業金融公庫との連携 ・引き続き情報交換等の連携を密にする中で、経営指導等/ノウハウの取得によるコンサルティング先数の拡大と協調融資等の実績に結び付けていきたい。</p>
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 ・「東北6県産業クラスターサポート金融会議」の継続開催 ・「宮城県産業技術総合センター」の継続開催 ・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・新事業支援に関する融資審査能力(「目利き」能力)の一層の向上 ・「東北6県産業クラスターサポート金融会議」の継続開催 ・「宮城県産業技術総合センター」の継続開催 ・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」等の外部専門機関との連携強化 ・「東北6県産業クラスターサポート金融会議」は計画において17年度下半期以降の開催としており、上半期中の開催実績なし。 ・[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 29件</p>	<p>・融資審査能力(「目利き」能力)の向上 ・計画どりの進捗状況 ・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」の開催等を通じた産学官連携の強化と実効性のある金融支援方策を実施。 ・[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>

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
武蔵野	・ 投資ファンドにより、成長性の高いベンチャー企業等の資金調達を支援する。 ・ 県内の大学や公的機関との連携強化により、創業や取引先の新事業への取組みを支援する。 ・ 融資審査能力の向上のため、通信講座、各種研修会の実施や本部審査部門での融資審査トレーニングの実施、業種別審査態勢の整備等を行う。	・ 外部機関の事業評価を活用する制度融資の推進 ・ ベンチャーキャピタルと連携した投資ファンドの推進 ・ 大学との連携による取引先の特約ニーズ支援 ・ 創業・ベンチャー支援センター等の公的機関と連携 ・ 通信講座、セミナーを含めた各種研修会の実施 ・ 本部審査部署での融資審査トレーニングの実施 ・ 業種別審査態勢の見直し ・ 業種別新規開拓専任者制の拡充	・ 成長企業の情報収集と支援のため、延べ165社を訪問。 ・ むさしの地域活性化ファンド投資実行3件70万円。 ・ 東洋大学と産学連携に関する協定書を締結。 ・ 埼玉県創業・ベンチャー支援センターとビジネスプラン発表会の開催等で連携。 ・ 業種別新規開拓専任者として「医療・福祉ブロック」を設置、2名を配置。 ・ 業種別審査の試行を継続、対象案件のデータを蓄積	・ 「むさしの地域活性化ファンド」は、ベンチャー企業の資金調達等の支援活動として定着 ・ 産学官連携では、顧客ニーズ収集と情報集約の強化、県内大学等との継続的な交流や意見交換等を実施 ・ 計画通りに業種別審査の試行を継続、データ蓄積、今後、当該データの分析、効果の検証を行う。
千葉	・ 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 ・ 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。	1. 地元大学、中小企業支援センター、産業人クラブとの産学官連携の仕組みを強化します。 2. 当行が出捐するひまわりベンチャー育成基金や、ベンチャー企業の資金調達や販路開拓を支援するベンチャークラブをばへの取引先の紹介による連携を深めるほか、政投銀・中小公庫等と情報共有・協調融資・知的財産担保融資などの取組みを進めていきます。	1. ベンチャー企業向けローンでの融資実績13件558百万円。ちばベンチャー投資事業有限責任組合等での投資実績3件200万円となりました。 2. 地元大学、中小企業支援センター、産業人クラブとの連携を強化し、平成17年4月には、千葉大学の学内コンベン「なのはなコンペ2005(教員版)」を後援し、入賞者の中から千葉大学発ベンチャーとして起業希望のある教員に「ちばぎんひまわり賞」並びに副賞を授与しました。	【現状分析】 ベンチャー企業向け投資融資商品の推進が図られるなど、態勢整備が着実に進んでいます。また、外部機関との連携についても、財団法人ひまわりベンチャー育成基金への取引先の紹介など、相応の成果をあげています。 【評価及び今後の課題】 創業・新事業支援機能の強化に向けて、産学官及び外部機関等との連携強化が着実に進捗しています。今後については、現状の取組みをより一層強化していきます。
千葉興業	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 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。 2. 融資審査態勢の強化等 融資審査態勢と個々の担当者能力(「目利き」能力)の向上策を実施し、取引先の支援強化と個別の与信判断力を強化する。	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 医療法人に特化した「医療専任チーム」新設。 「産業クラスターサポート金融会議」への継続参加。 「産業クラスター計画サポートローン」の推進。 (財)千葉興業産業振興センターとの情報共有化。 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。 日本政策投資銀行等外部機関と提携を図る。 2. 融資審査態勢の強化等 業種別審査の対象業種は「病院、地公体関連、住宅開発・分譲、スーパー等量販店」とし当面継続して行く。また、専任ラインとはせず、審査役4ラインによる1業種毎の担当制とする。 業種別審査担当の各種研修会への積極的参加。情報・ノウハウを審査部ニュース等で営業店還元し営業店のサポートを行う。 半期に2回の「個別別案件・方針相談会」を実施。期初に支店訪問し与信方針を明確化。期中に再度実施し、案件化のサポートを行う。	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 産学官統括部内に「医療専任チーム」を月に2名で設置。 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。 農林漁業金融公庫との業務提携によるアグリビジネスへの具体的連携営業を開始。 2. 融資審査態勢の強化等 地銀協のセミナーを受講の上、審査部ニュース「建設業の引当工事の管理における留意点」を発信。また土曜セミナーも1回開催。 審査役の営業店臨店による「個別別案件・方針相談会」は、全支店につき期中2回実施。	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 計画どおりの進捗。今後は利用促進の強化に取組む。 「医療専任チーム」は増員し本格稼働させる。 補助金つなぎ融資は官学との連携を更に強化し商品の活用を図る。 農林漁業金融公庫提携は実績計上と共にビジネスマッチングも強化する。 2. 融資審査態勢の強化等 計画どおりの進捗。業種別審査態勢の定着化とともに、各種研修会への参加、土曜セミナーも継続し与信判断力を強化する。「個別別相談会」は、案件発掘の趣旨から、下期より主官部を営業統括部とし、審査部と共同で開催する。
東京都民	・ 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. 東京商工会議所・政府系金融機関、東京都中小企業振興公社等との連携を通じて、中小企業の技術開発や新事業の展開を支援する。	1. 東京商工会議所が設立した「東商テクノ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。 2. 知的財産権担保融資の取扱促進に加え、新たに環境配慮型私募債の発行の実現を目指すなど、日本政策投資銀行と連携を強化する。また、中小企業金融公庫・商工組合中央金庫との連携を強化し、協調融資などの案件の実現を図る。 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。 4. 「産業クラスターサポート金融会議」への参加。	1. 東京商工会議所が設立した「東商テクノネットワーク技術評価事業」(第3回)を通じて50百万円の無担保保証(銀行保証付私募債)の引受けを実施した。 2. 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した。	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。「東商テクノ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135百万円となった。 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じて、中小企業の技術開発や新事業の展開を支援してきたい。
第四	・ 融資審査能力(目利き能力)の向上 ア. 審査部トレーナー制度による人材育成 イ. 審査部員が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 ウ. ベストサポート(た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 「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」 ア. 外部支援機関との積極的連携 イ. 産学官とのネットワークの活用	・ 融資審査能力(目利き能力)の向上 ア. 審査部トレーナー制度による、融資担当者の審査能力向上及び指導的役割を担える人材の育成 イ. 審査部員が産地等の企業を訪問。業種審査・目利き能力の向上を図る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 ウ. ベストサポート審査会を通じ、創業・新事業に対する審査能力・目利き能力の向上を図る 「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」 ア. 産学官の更なる連携強化等 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	・ 「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」 ア. 産学官の更なる連携強化等 イ. 産学官からも連携前と比較して多くの相談があったとの評価を受けている ウ. 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 イ. 上記の取組みの中でベンチャー企業支援を積極化しているが、今後は外部機関等との更なる連携強化を進めていく方針	・ 「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」 ア. 産学官の更なる連携強化等 イ. 技術相談サポートは、新潟大学からも連携前と比較して多くの相談があったとの評価を受けている ウ. 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 イ. 上記の取組みの中でベンチャー企業支援を積極化しているが、今後は外部機関等との更なる連携強化を進めていく方針
北越	・ 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。 ・ 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。 ・ 政府系金融機関とベンチャー向け融資等の連携を継続。 ・ 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。	・ 業種別審査担当者のノウハウ蓄積。 「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。 「いしがた産業創造機構」等の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。 「長岡産業活性化協議会」の方針に基づいて、長岡地域の新技术・新事業育成を積極的に支援する。 政府系金融機関と支援策に関する情報交換、協調融資等連携強化、ホウギン経済研究所の起業向けコンサルタントの活用。	・ 融資審査能力向上のため外部講師による研修実施。 技術協力室、ホウギ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、アドバイザーなどを大学や様々な外部機関と連携して実施。 「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。 政府系金融機関と連携し、震災復興関連や農業関連の協調融資を実施。	・ 創業・新事業支援に向けた取組みは順調に進んでいる。 引き続き融資審査能力の向上、ノウハウ蓄積に努める。 地元企業のニーズを背景に産学官ネットワーク機能の拡充を目指す。
	・ 融資審査態勢の強化 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を図る。	1. 業種別担当者の配置を継続するとともに、これらの担当者を「目利き研修」等へ参加させ、審査スキルをアップする。 2. 業種別審査の手法や着眼点を中心に、審査担当者による臨店指導を継続実施し、営業店融資担当者のレベルアップを図る。	1. 地銀協主催の「金融業務研究講座(キャッシュフロー分析コース)」他2講座に各1名ずつ審査担当者を派遣 2. 15ヶ店の営業店臨店指導を実施	1. 実施スケジュールについては当初予定通り 2. 今後も本部、営業店の審査(融資)担当者のスキルアップを目指し取組み強化を図っていく。

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
山梨中央	産学官および外部支援機関等との連携強化による地場産業・ベンチャー企業等の育成 1. 産学官および外部支援機関等との連携を一層強化し、地場産業・ベンチャー企業等の育成に積極的に取り組む。	1. 山梨大学との業務連携により協議会を設立し、当行のネットワークを活用した大学のシーズと企業のニーズのマッチングを通じて、地場産業、ベンチャー企業の育成強化を図る。 2. (財)やまなし産業支援機構・中小企業支援センター・(株)山梨ティール・オー等外部支援機関との連携スキーム確立により企業支援を行う。 3. 日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工中央金庫等政府系金融機関との情報交換会等を通じて、技術評価等のノウハウを吸収するとともに、協調投融資等による地域企業の創業、新事業への支援策を検討する。 4. 「やまなしベンチャーファンド」の活用による支援の実施 5. 地場産業、ベンチャー企業支援の成功事例の行内への周知により意識の昂揚を図る。	1. 山梨大学と包括的業務連携に関する協定書を締結(7月11日) 2. やまなし産業支援機構等外部支援機関との情報交換を実施し、連携による企業支援策の検討を行った。 3. 農林漁業金融公庫と業務協力に関する覚書を締結(8月15日) 4. (1)「やまなしベンチャーファンド」への案件紹介の一環として、有望ベンチャー企業の紹介に対する個別業績表彰制度を導入。(2)当行紹介先に対する「やまなしベンチャーファンド」の投資実績:1件2.2.5百万円 5. 営業戦略情報を活用したビジネスマッチング成功事例の紹介の実施	1. 大学のシーズと企業の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 2. 外部支援機関との連携による総合的企業支援スキームを策定し、実施していく方針 3. 政府系金融機関との情報交換による案件発掘に引き続き取組むとともに技術評価等のノウハウの吸収を図る。 4. 有望ベンチャー企業紹介実績は24件(県内企業:4件、県外企業:20件)、県内企業情報の増加が課題 5. 成功事例の行内への周知により更に意識の昂揚を図る。
八十二	ベンチャー企業の目利き能力を向上し、積極的な案件発掘と資金供給を行う。(2年間のファンド投資目標16億円、50先) ハズオン力の向上と支援機関との連携ネットワーク強化により投資先企業を中心とした企業成長支援を行う。	ベンチャー企業への資金供給(見込先発掘、ファンド活用) 投資先企業へのハズオン強化 支援機関との連携ネットワーク強化 審査能力(目利き)、ハズオン、上場支援の人材育成	<ファンド投資額 434百万円/16先> ・ファンド案件発掘 82先 ・5号ファンド設立10億円(6月) ・投資先交流会実施(参加36社) ・信州大学、中小企業基盤整備機構と連携協定締結	・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。 ・目標達成に向けたファンド投資を継続(17年度下期4億円) ・「八十二キャピタル」との投資先ハズオン会議(17年度下期) ・長野高等、信州TLO、大手商社等との連携協定締結(17年度下期)
北陸	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 産学官及び外部機関との更なる連携強化 行内外の情報受発信態勢の更なる強化 ベンチャー向け投融資手法の研究・公的機能の活用	・各種研修、通信講座受講推奨による行員のスキルアップ ・産学クラスターサポート全融会議を通じた情報収集、金融機関連携 ・政府系金融機関との新事業育成、支援・評価に関する情報交換実施や、取引先紹介・協調融資・信用補完での検討 ・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 ・「ほくほく(FG)ビジネスフォーラム」等、当行主催商談会・経営相談会・交流会を通じた取引仲介・アドバイス支援 ・「ほくほくビジネス倶楽部」を通じた情報提供	・富山大学との包括的連携協定に基づき産学連携活動の推進 ・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 ・金沢大学TLOと連携し、新技術プレゼンテーションを福井県内で開催(7月)…参加者43名 ・農林漁業金融公庫と業務協力に関する覚書を締結(8月) ・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、50百万円)	・TLOを通じて技術移転を受けた取引先に対して、北陸キャピタルが出資を行うなど、具体的な成果も上がってきた。 ・公的機関等との連携が実際の案件組成に数多く結実できるよう、情報交換を密にし、協調態勢を強化していく。
富山	融資審査能力(目利き、能力の向上) 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ため、「業種別審査マニュアル」を策定する。 異業種への行員派遣等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。		・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。 ・当行職員を異業種へ派遣した。	・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。 ・異業種への行員派遣や業種別審査カリキュラム導入により、業種毎の実態把握面で人材育成を図ることができた。
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 ・融資相談システムの効果的運用による与信判断の高度化 (2)起業・事業展開に資する情報の提供 ・外部機関等と連携したセミナー等の開催 (3)創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援 ・政府系金融機関等との一層の連携強化によるベンチャー企業への支援	融資審査能力の向上 ・融資相談システムの全店展開による貸出票議書、各付属書の電子化 ・起業・事業展開に資する情報の提供 ・平成17年4月「新技術説明会(金沢大学と連携)」 ・平成17年5月「株式会社サポートセミナー2005in金沢(中小企業基盤整備機構北陸支部と連携)」 ・創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援 ・「起業家支援融資」…2百万円/1件 ・「創業者支援融資」…307百万円/40件	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・新事業の案件発掘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	・外部コンサル導入し、現行格付の精度分析、CRITSモデルの判別力検証 ・中間モニタリングの手法として、「格付協議本初審査メモ兼ランクアップ・維持シナリオ進捗管理表」を制定	・地銀協モデルが使用可能な水準であることを確認 ・下半期に定性評価を含めた格付フローを確立する ・新モニタリングでの本部の積極的関与と営業店との連携による期中管理の実践
	将来性ある案件の発掘・育成のための体制整備・強化 ・営業店・本部・関連会社が連携して、将来性ある案件の発掘・育成を引き続き推進していく。 ・年間10件を目処に、ベンチャー企業向け投融資を実行。	・公的機関が開催するビジネスプラン発表会等より将来性ある案件の発掘活動を推進。 ・関連会社共立キャピタルと連携し、有望案件を発掘。 ・「創業・新事業支援ローン」の商品化を検討。	6社に対し、合計122百万円のベンチャー投資を実行。 ・創業支援ローン商品化の検討。	・有望ベンチャー企業見込先を中心に、支店部情報渉外課、関連会社共立キャピタルが連携して企業訪問を実施。 ・公的支援機関が主催するビジネスプラン発表会等(財団法人愛知県中小企業振興公社主催の有望ビジネスマッチング交流会、岐阜県内中小企業等に関する投資支援情報交換会等)に出席。 ・今後も、こうした取組みや営業店からの継続的な情報をもとに、新たな投資先の発掘に注力する。
	融資審査態勢の強化 ・妥当性のある事業計画を具備し、相応の達成度が認められる債務者は、計画を具備していない債務者よりも、相対的に信用リスクが低いと考えられる。よって、過去業績や資力のみならず、債務者自身の将来的償還能力にも着目した審査手法(妥当性のある事業計画の具備と相応の達成度が与信判断を担保する考え方)を確立し、アーリーステージや再生ステージにある企業への融資機会を広げていく。	・調査・研究…現在入手している融資先の事業計画や、当行が策定を支援した事業計画を業め、その特性、傾向、進捗評価方法などにつき調査、研究を行う。 ・様式の試作…事業計画を評価する指標を具体化、既存様式(「再建計画評価シート」)の改定を行う。 ・自己査定反映への研究…信用リスク判定の尺度として、融資先が策定した事業計画の妥当性をどの程度反映させることが可能かについて研究を行う。 ・試行…事業計画策定済の融資先数社に対し、当手法を用いた審査を試行。 ・評価・検証…試行先につき、審査手法としての有効性を評価・検証する。 ・実施…評価・検証結果をもとに、要修正事項に対処のうえ正式に実施する。 ・周知…債務者審査の考え方につき、説明会・研修会を実施し、周知徹底する。	融資先が策定した事業計画(再生支援対象先が中心)を数社抽出し、評価検討を実施。	・各種事業計画の特性・傾向等の調査・研究を継続し、早期に審査手法の確立を目指す。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～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	<ul style="list-style-type: none"> 産学官のさらなる連携強化 産学官ネットワークの拡充・運用の強化、日本政策投資銀行等との連携強化により、中小企業への各種支援を展開する。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 連携機関の支援メニューを支店部情報などの媒体により、行内周知し、行員の理解を深める。 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 産学官コーディネーター取扱実績：25件 共同研究契約：3件、日本政策投資銀行技術事業化支援センター技術事業化調査：1件 産学官ネットワークの拡充・強化 上海財経大学と「産学連携協定」締結（17年8月） 中国常州市と「協力提携」開始（17年9月） 農林漁業金融公庫と「業務協力に関する覚書」締結（17年8月） 当行、岐阜経済大学、共立総合研究所の連携による地域活性化に向けた共同研究事業の展開（17年7月） 中部大学テクノフェア2005に後援（17年9月開催） 名古屋都市産業振興公社「夏休み創業ワストップ相談」参画 ものづくり岐阜テクノフェア出展（17年9月） 経済産業省「IT経営応援隊、サポーター参加（17年6月） 名古屋大学協会の会、名古屋工業大学研究協会の会（17年8月） 地域ネットワークとの協働 尾張東部・東濃西部「ものづくり産学官ネットワーク」参画 「スイートバレー」から拡がるITとものづくりネットワーク」参画 	<ul style="list-style-type: none"> 産学官ネットワークの拡充による支援体制強化を図った。 今後も、ネットワークの拡充・運用強化により、連携案件の発掘に繋げていく。
	<ul style="list-style-type: none"> ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化 引き続き、取引先の規模、成長段階、事業内容等に応じて各政府系金融機関との協調融資等を推進する。 政府系金融機関の有するノウハウ、ネットワークをベンチャー企業支援に活かす。 	<ul style="list-style-type: none"> 新たな外部機関との連携検討。（ベンチャー支援機関 他） 各政府系金融機関との情報交換会、説明会などを継続。 各政府系金融機関との個別案件の協調。 	<ul style="list-style-type: none"> 外部機関との連携 得意先役員者研修会にて日興コーポリアル証券による「株式公開に関する説明会」開催（17年4月） 大和証券と市場誘導業務に関する業務提携（17年4月、日興コーポリアル証券、新光証券、東海東京証券に次いで4社目の締結） 中部経済連合会ベンチャービジネス支援センターを中心とする民間ベンチャー支援機関各機関と連携し、「ベンチャーエキスボ2005名古屋」に参加（17年6月）、取引先ベンチャー3社（うち2社はベンチャー投資先）の出展をサポート。 農林漁業金融公庫との業務協力協定に基づき、農林漁業金融公庫主催の「業務協力シンポジウム」に出席（17年8月）。また、得意先役員者研修会での「農林漁業金融公庫による説明会」の開催決定（17年10月開催予定） 喜知法人営業部行員を対象にあずさ監査法人による「株式公開に関する説明会」開催（17年8月） 政府系金融機関との協調融資（17年上期） 日本政策投資銀行「地域企業間信用円滑化支援、制度を全国初で利用し、「売掛債権担保融資（日本政策投資銀行保証付）」として協調融資を実施。（17年7月） 日本政策投資銀行「環境配慮型経営促進事業」に基づき、「環境格付」取得企業に対し協調融資を実施。（17年9月） 新事業展開資金として国民金融公庫との協調融資を実施。（17年9月） 	<ul style="list-style-type: none"> 政府系金融機関との協調案件等の成果も着実に表れつつあり、引き続き、連携を強化しつつ、案件の具現化に繋げていく。
十六	<ul style="list-style-type: none"> 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コーディネートやその評価・活用に取り組む。 新たな学校法人と連携し、蓄積された「知」を広く活用されるよう対応する。 「産業クラスターサポート金融会議」に幹事行として参加し、将来的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。 	<ul style="list-style-type: none"> 特許公開フラシを年4回開催し、年間10件以上の特許を一般企業に紹介する。 行員100名を大学の産学連携協力員として養成し、年間20件以上の知的財産の橋渡しを行なう。 新たな学校法人と連携し、年間6件以上の技術相談・共同研究を実施する。 産業クラスターサポート金融会議参加行との情報交換を行い、年間5先以上の投資融資を検討する。 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 特許公開フラシを2回開催し、9件の特許を一般企業に紹介した。産業化に向けて4社と協議した。 支店長クラス行員50名を産学連携協力員として養成し、12件の知的財産の橋渡しを行った。 新たな学校法人と連携し、技術相談・情報交換会の開催を企画した。 平成18年春の「ビジネス」発表会開催に向けて企画立案に取り組んだ。 中小企業基盤整備機構と連携協定を締結した。3組の異分野連携体について新連携事業を推進した。 	<ul style="list-style-type: none"> 取組みは、産学連携協力員を軸に、順調に推移している。 連携の輪を広げることで、顧客への対応力を強化している。 ビジネス発表会の開催、次年度の運営体制の組成にも目処をつけることができ、幹事行としての責務を果たすことができた。 新連携事業を推進し、「新連携事業計画」の認定に向けて支援した。下期は、連携体の組成を支援し、事業の認定に結びつける。
静岡	<ul style="list-style-type: none"> 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、ベンチャー支援組織「NOBUNAGA21」の様々な機能を活用し、販路・提携先の紹介等、個々のベンチャー企業のニーズに応じた支援を行なう。 	<ul style="list-style-type: none"> 新たな投資組合を組成し、10件以上の投資融資を実行する。 スピーディーな投資審査を行なうための仕組みを整備する。 新たな金融手法を活用した資金面での支援について検討する。 有望ベンチャー企業30社への個別訪問やビジネスマッチングを行なう。 「NOBUNAGA21」の機能活用、外部機関等との連携により、ベンチャー企業のニーズに応じた支援を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> 新たな投資組合を組成し、6件/112百万円の投資実行。 投資審査のQ&Aにおいて、改善が必要な点について検討を行った。 新株予約権付融資による支援について、2件検討を行った。 運営メンバーにより、18社の個別訪問を実施した。 経営に関するセミナー2回実施。大学のシーズのビジネス転用を目的としたセミナー実施。 個別のビジネス相談会を4社実施。「ベンチャービジネス助成金制度」の創設及び募集。 	<ul style="list-style-type: none"> 計画通り2件のファンドを組成しており、引き続き、積極的に投資融資を実行していく。 よりスピーディーな投資審査の実現に向け、改善に努めている。 新株予約権付融資を検討している2件については実行に向け取組みを行なう。 個別訪問の実施により各企業が有する技術、ノウハウ等の理解を深めている。 セミナー・フォーラムの開催を通じて、広く技術、ノウハウを紹介する機会を提供する。
	<ul style="list-style-type: none"> (1)「目利き」能力の向上・実践 (2)ベンチャー向けファンド組成、県が設立するベンチャーファンドへの出資 (3)新法「中小企業新事業活動促進法」の認定申請支援 (4)産学官ネットワーク構築、連携の維持・強化 (5)ベンチャー企業向け業務に係る政府系金融機関との情報共有、協調投資等の連携強化 <目標> ・新法「中小企業新事業活動促進法」の申請支援を15件実施 ・ベンチャー向け3号ファンドによる投資を10件/3億円実行 	<ul style="list-style-type: none"> (1)顧問技術士の増員検討 (2)「中小企業新事業活動促進法」の認定申請支援 (3)業種別審査ポイントの営業店への提供 (4)融資トレーニー拡充 (5)財務以外の情報に基づく判断力向上のための実践的指導 (6)ベンチャー向けファンド組成、しずおかスタートアップ投資事業有限責任組合への出資 (7)政府系金融機関との連携強化 (8)「新事業支援チーム」の配置 (9)県内大学等との情報交換32回 <目標に対する実績> ・「中小企業新事業活動促進法」の認定実績：「新連携計画」5件 （平成17年度目標比達成率100%） ・「しずぎん投資ファンド飛翔」投資：4件/99百万円 （平成17年度目標比達成率66%） 	<ul style="list-style-type: none"> (1)顧問技術士契約日数を倍増 (2)「中小企業新事業活動促進法」申請支援26件、「新連携支援」認定5件 (3)業種別審査ポイントの行内LANによる営業店への提供 (4)融資関連トレーニー拡充 (5)営業店指導審査役による実践的指導開始 (6)ベンチャー向けファンド「しずぎん投資ファンド飛翔」設立、しずおかスタートアップ投資事業有限責任組合へ出資 (7)国民生活金融公庫との業務連携 (8)法人部内へ「新事業支援チーム」配置 (9)県内大学等との情報交換32回 <目標に対する実績> ・「中小企業新事業活動促進法」の認定実績：「新連携計画」5件 （平成17年度目標比達成率100%） ・「しずぎん投資ファンド飛翔」投資：4件/99百万円 （平成17年度目標比達成率66%） 	<ul style="list-style-type: none"> ・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を強化 ・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・新事業支援機能等を強化

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
スルガ	産学官の更なる連携強化等 1. 融資審査能力(「目利き」能力)の向上 2. 産学官とのネットワークの構築・活用	1. 業種別審査体制の継続運用 2. 社内融資勉強会「法人融資実践講座」開催による融資審査能力向上 3. 静岡県ファルマバレー構想への積極的関与	1. 業種別審査体制の継続運用(3業種・審査役3名) 2. 第1回法人融資実践講座の開催 3. ファルマバレーセンターとの連携強化 (1)静岡県ファルマバレー構想に関連した産学官連携態勢強化に向け「産学連携協力推進」に向けての協定書、を締結 静岡県立大学他 全12先 (2)「MOT(技術経営)基礎講座」の開催 (3)「ファルマバレー医看工連携企業セミナー」開催準備 静岡県がんセンター研究所の開設に合わせ、地元中小企業と大企業等のビジネス・マッチング推進	1. 静岡県ファルマバレー構想(医工連携・バイオメディカル・ウェルネスの三分野)に関し、医工連携の推進体制を拡充し、下期中に下請マッチング推進に注力 2. 日本政策投資銀行等政府系金融機関との情報交換推進 3. 産業クラスター・会議等の参加による取引先への情報提供推進強化
	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 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情報連絡会の開催 (1)中小企業金融公庫との連携による個別案件の取組み (2)日本政策投資銀行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 (1)入居者等の事業展開の状況 独立開業(1名)、スキルアップ(13件)、ネットワークの構築、拡大(14件)、営業地域の拡大(10件) (2)入居者等へのビジネス・マッチング件数 仕事の斡旋(12件)、情報提供(12件) (3)イベントの開催 主催(3件)、共催(1件)	1. SOHOみしまの支援体制 (1)事業審査を静岡県、三島市、沼津市、三島商工会議所、沼津商工会議所、企業経営研究所等にて実施 (2)事務局による情報提供や業務の斡旋などの実施により、独立開業、スキルアップなど質的に向上し、一定の成果を確保 (3)各種イベント開催により好評を獲得 (4)来訪者増加を推進、支援内容の充実予定 (5)入居者ルーム以外のスペースのレイアウト等変更を含め、SOHO立ち上げ支援機能を計画中
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。	・関連会社による業種別調査レポート「トラック運送業」を発行。 ・政府系金融機関との協調融資に関しては、平成17年上期中に5件、1,170百万円実行。(その他、2先の案件紹介) ・独立行政法人福祉医療機構との「社会福祉事業施設に対する貸付に係わる覚書」の締結。 ・(財)しずおか産業創造機構の主導する「しずおかスタートアップ投資事業有限責任組合」(ベンチャーファンド)への出資を決定。	・中小企業支援融資の取扱いが上期に実績がなく、営業店に対して個別指導による再度ニーズの掘り起こしを行うとともに、連携している政府系金融機関、学術機関へ積極的に働きかけることで制度の活用を図っていく。 ・協調融資については、継続的に連携体制を構築していく。
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70ハイパー派遣事業、販路拡大支援などの諸施策と連携し、お客様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ク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70ハイパー派遣事業、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。	・目利き・相談・審査能力の一層のレベルアップを図るため、審査担当者を地銀協の研修に派遣しました。 ・業種別ネットワーク、信用格付状況を把握し、これらに応じた審査体制となっているかを検証し、適正な審査体制であることを確認しました。 ・第5回東海地区産業クラスター金融会議、みえ産学官クラス金融機関連携などに参加しました。 ・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。	・審査態勢の向上に向けた取組みを継続していきます。 ・産学官の連携の更なる強化に努め、お客様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	・サタデー起業塾開催。野の花応援団加入大学によるポスターセッション、講演会、交流会を開催。 野の花応援団加入大学の研究シーズと受講企業の産学連携ニーズとのマッチング。 滋賀県、中小企業庁等の公的機関の支援策の活用。 本部によるエリア別の補助金などの勉強会の実施。	・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」に大阪中小企業投資育成(株)が新規に加入いただいたことにより、政府系投資機関を通じた新たな情報提供等の支援機能を追加し、お客様のニーズにお応えしてまいります。 ・サタデー起業塾の開催を通じて、ニーズにマッチした大学保有のシーズを発表いただき産学連携の「出会い」の場を提供することに努めております。	・平成17年上期の「野の花応援団」の機能を活用したサポート活動を24件実施いたしました。引き続きお客様のサポート支援に注力してまいります。 ・サタデー起業塾の開催を通じて収集した受講企業産学連携ニーズは、25件でありました。起業塾の中で、11件のシーズを発表いただき「産学連携の出会い」の場、を提供してまいりました。引き続きニーズとシーズのマッチングに努めてまいります。
京都		・目利きを行う業種別専門集団「活き活き企業サポートチーム」の中核組織である「企業サポートグループ」の活動拠点を1箇所に集約して「企業サポート部」を設置し、業種別情報・ノウハウのより効率的な活用を行うとともに、業種別営業支援体制を強化する。 ・「地方自治体、国及び民間の支援機関」、「専門家」、「大学」、「取引先」の機能・ノウハウ・情報ネットワークを有効活用したベンチャー企業サポートを行う。	・企業サポート部の設置により、効率的に業種ごとの特性を活かした案件を起案。(平成17年上期実績、105件、90億円) ・2大学と包括契約を締結、大学との連携を強化。(包括提携大学は合計9大学) ・「学生ベンチャー奨励金制度」(主催：(財)京都高度技術研究所)に協賛。 ・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 ・K.S.Oベンチャーファンド期中投資額3社/580百万円 (累計54社/1,607百万円) ・ものづくりクラスター「技術評価事業」の取組を決定、当行より第1号案件を申請。	・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、より効率的で効果的な業種別/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 ・「センギン ベンチャーアシスト」 ・泉州ビジネスプラン大賞。 【数値目標】 上記2制度合算で、年間5先以上に助成金を授与 「1」S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	・第2回「センギン ベンチャーアシスト」 - エントリー11社中3社を助成 第1回泉州ビジネスプラン大賞 - エントリー24社中3社を助成 【数値目標の進捗】 合計で、6社を助成。 ファンドからの投資額 - 2件/59.7百万円 代表幹事(16年12月～17年7月)として、第4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。 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月にフェア開催(8社がプレゼン実施、約200名参加)当行取引先1社商談中、府大への企業紹介 - 7件	【分析・評価】 ・助成先数は、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】 ・助成先の事業化支援、成長支援を継続していく。 - ビジネスマッチング、VC紹介、人材募集への協力、中小企業支援センターへの紹介等

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
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旨とする。	・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。 ・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、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。	・「＜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」制度を運営。 ・創業・新事業を展開する企業に対して約2億円の無担保融資、並びに約2億円の投資を実行（関西学院大学との連携協定に基づく「投資融資制度を含む」）。 ・証券会社と市場誘導業務に関する業務提携、及び証券印刷会社と業務協力協力を締結。 ・商工組合中央金庫と業務協力協定を締結。	ネットワーク推進部ニュービジネス推進室を設置し、態勢整備。「地域起こし」制度の推進、外部機関とのネットワークの拡充等を通じて、創業・新事業を展開する企業への支援機能強化に一定の成果を得ることができた。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を推進し、創業・新事業を展開する企業のサポートに取組む。
南都	○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。	○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。 ○中小企業支援センターとの連携を強化し、地元企業が効果的にセンターを利用できるようにサポートしていく。 ○投資融資制度の活用によるベンチャー企業支援強化	○国民生活金融公庫との創業にかかわる「業務連携・協力に関する覚書」を締結（8月） ○政府系金融機関との協調案件 7件 11億円 ○「けいいはんな新産業創出・交流センター」への参画（5月） ○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 ○ベンチャー支援ファンド実行 1件 10百万円 元気企業投資事業有限責任組合による出資 1件 8百万円 投資事業有限責任組合やまとベンチャー企業育成ファンドへの出資先紹介 1社 49百万円	○新たに、国民生活金融公庫との創業支援にかかわる覚書を締結し、創業間もない企業の紹介ができるようになった。さらに連携を深め、地域にあったスキーム等を検討していきたい。 ○地公体と連携した投資ファンドへの企業紹介など、ベンチャー企業の資金ニーズに対応できるよう地域連携を図っていきたい。
紀陽	中小企業の技術開発や新事業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。	・「らいば」「わかやま地域産業総合支援機構」活用策検討 ・「産業クラスターサポート金融会議」へのさらなる積極的参画 ・既存ネットワーク内での個別連携を検討していく。 ・「中小企業支援センター」の機能の有効活用	・「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6件の支援活動。 ・平成17年7月国立大学法人大和歌山大学と「連携協力協定」を締結し、ネットワークを拡充。	・既存のネットワークや連携先と協調した取組みが、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。 ・地元の国立大学法人大和歌山大学と締結した「連携協力協定」に基づき具体的な案件への連携した取組みに努めるとともに、他の「学」との連携も検討。
但馬	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して、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。	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。	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。
但馬	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。
但馬	政府系金融機関等との連携強化により、地域の具体的な案件の発掘に努める。	業務提携を行っている中小企業金融公庫やその他の政府系金融機関等との情報共有、協調融資等の連携強化を図るとともに、将来性ある案件の発掘に努める。	1. 中小企業金融公庫やその他の政府系金融機関等との情報共有に努めた。 2. 地銀協が主催した「中小企業新事業活動促進法、および「有限責任事業組合契約に関する法律」に関する説明会へ参加し、新事業創設に関する知識を深めた。	政府系金融機関等との情報共有に努めたが、具体的な案件の発掘までには至らなかった。協調融資等の連携強化を図るとともに、将来性ある案件の発掘に努める。
鳥取	地域におけるベンチャー企業の支援・育成 中小企業の技術開発及び新事業の展開支援 起業・事業展開に資する情報の提供	・産業クラスターサポート金融会議の開催 ・ビジネスプラン発表会の開催による、資金調達・事業パートナーの発掘支援 ・セミナー、講演会の開催 ・行員向け勉強会の開催 ・地元機関（県・大・機構）との企業帯同訪問 ・ホームページへの公的補助金、各種支援策情報の掲示	・食品業界向け「S O22000セミナー」開催 ・外部講師を招き、行員向け「目利き」研修を実施 ・大学発ベンチャー設立支援（2件） ・とっとりキャピタルの機能を活用したベンチャー企業の支援実施（プロパー 1先/10百万円、とっとり産業育成ファンド 2先/20百万円） ・地元機関との企業帯同訪問・相談（27先）	・行政機関や大学、提携先の大手商社等との連携による支援において一定の成果が得られた（大学発ベンチャーの設立支援2件） ・個別案件の支援に留まらず、組織的に展開できる支援施策が必要。下期に向けセミナー、ビジネスプラン発表会の開催を通じて支援先数の増加を図る
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資融資15億円	・産学官の更なる連携強化 - 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 - ベンチャー企業向けファンドへの出資や業務展開支援など山陰両県が推進する新事業創出プロジェクトへの積極的支援 ・「事業性判定委員会」による多面的事業性判定を踏まえた融資審査の継続 ・「産業クラスターサポート金融会議」の活性化 ・政府系金融機関との連携案件の具体化	・ベンチャー向け投資融資56億円実施 ・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）」に関連会社と併せて2.2億円出資 ・当行が中心となって、産のニーズを学官と連携させた事例：8件 ・学官との意見交換会、勉強会開催：6回	・当行が橋渡しを行った産学官連携の事例も増えてきた。今後は、フォローアップを図り、育成させることが課題 ・政府系金融機関との連携による案件支援を積極的に行った。現在進行中の案件の成約を目指す方針
中国	・起業・事業展開に資する情報の提供、創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援など、創業・新事業支援機能の強化に向けた取組みを行います。 ・ベンチャー投資案件数を、前回期間中20件の実績より、今回期間中30件に増加を目指します。	・ベンチャーマーケット岡山運営協議会」への支援、岡山県が運営する「岡山市サードパーク・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行きます。 ・岡山大学との業務提携を活かし、創業のための技術アドバイスを求めるお客様への支援を進めて行きます。	・期間中4件の投資融資を実施しました。 ・「ベンチャーマーケット岡山運営協議会」への支援活動として、2度のビジネスプラン発表会を行いました。 ・岡山大学との業務提携について、第1回連絡協議会を開催し、具体策を協議しました。 ・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。	・ベンチャー投資融資については、下半期にかけて実行を検討している案件も多く、通年では前年を上回る予定です。 ・岡山大学等公的機関との連携については、今後とも幅広い業務で進めて参ります。
中国	業種別審査体制の整備・強化を通じて、融資審査能力（「目利き」能力）の向上を図ります。	・業種別審査対象業種の拡大について検討を行います。 ・産業調査機能の整備について検討を行います。 ・地方銀行協会の業種別研修会への参加、各種業界セミナーへの参加等を通じてノウハウの蓄積を行います。 ・各種マニュアルを整備します。	・地銀協業種別企業経営研究講座へ参加しました。 ・中堅・中小不動産業編 1名参加（5月） ・小売業（食品スーパー）1名参加（7月） 業種別審査の行内研修を実施しました。 ・医療・介護 2回（4月、5月）、建設 1回（8月）	＜分析・評価＞ ・各種研修・セミナーへ積極的に参加している。 ・審査対象業種の拡大に向け、新業種の研修へ参加するなど、検討を開始しました。 ＜今後の対応方針＞ ・各種研修・セミナーへの積極的な参加、業種別審査の行内研修開催により、融資審査能力（「目利き」能力）の向上を図ります。 ・審査対象業種拡大のため、審査対象業種の絞り込みを図ります。

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
	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みを実施する。 CFグループの役割・機能の見直し等、再生支援体制を強化する。	不動産/フリコースローン等の特定債権、および個人事業主に対応する格付・審査管理手法の構築 シンジケートローン等における信用リスクに応じた財務制限条項(コバナンツ)の設定基準の制定 CFグループの役割・機能の見直し等、再生支援体制の強化	不動産/フ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、内部格付の拡充について検討し、格付体系や方向性について信用リスク委員会に諮問 シンジケートローン等における、信用格付に応じたコバナンツ設定基準について、関連部による協議・検討を実施 CF担当の効率的な活動を目指し、各ラインの担当企業を業種別とするなど再生支援体制の見直しを実施	内部格付の拡充について、方向性は定まったため、今後具体化を進めていく。 再生支援体制の強化に向けても、グループ会社を含めた企業再生関連担当部署により強化策の検討を進めていく。
広島	ベンチャー助成制度の積極活用により支援態勢の充実を図る。 産学官及び外部機関とのネットワークの一層の強化を図り、ファンド等を活用したベンチャー企業向け投資の機会拡大を強化する。 「産業クラスターサポート金融会議」の継続開催による産業クラスター計画に係る情報の共有化と融資案件の具体的な発掘に努める。	ベンチャー助成制度の実施(半期毎8先程度に9百万円を助成) 広島県・中小企業基盤整備機構等との「企業育成型ひろしまファンド」設立による、官民共同でのベンチャー企業への投資強化 広島県参画の「ひろしま発企業連携創生プロジェクト事業」へ参画による県内の応募中小・ベンチャー企業と事業参画の大企業とのマッチング創出 産業クラスター計画に係るプロジェクトの推進状況、参加企業の動向等の情報交換、ビジネスプラン発表会の開催等の具体化	ベンチャー助成事業の実施(応募73件、助成9件:9百万円) ベンチャー企業支援融資(融資1件:20百万円) 広島県・当行及び地元金融機関で「企業育成型ひろしまファンド」を創設(9月、ファンド金額5億円、「経営支援チーム」による支援を計画) 「ひろしま発企業連携創生プロジェクト事業」は、運営機関における参加企業の募集が進まず、事業中止。	ベンチャー助成事業は、ほぼ計画どりの応募状況及び助成結果となった。今後は、経営・事業面の支援を行い、助成先の育成を支援していく。 「企業育成型ひろしまファンド」は、計画通りの内容・スケジュールで設立できた。今後は有望な中小・ベンチャー企業の発掘強化を図るため、グループ会社・産業支援機関等と連携して投資先の発掘を行うとともに、企業の育成強化を図っていく。
阿波	1. 産学官との連携を強化し、顧客の技術開発および新規事業への適切な情報提供を行う。 2. 大学と企業との共同研究の輪旋 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賛して当たる。 4. 産業クラスターサポート金融会議と連携する。 5. 徳島県の「地域社会人キャリアアップ推進事業」(起業家向け講座)への協力。 6. 徳島県のLED協議会、徳島経済研究所と協力し、LED関連産業の育成に協力する。	1. 徳島県・とくしま産業振興機構等の外部機関とも連携して情報提供を実施し、ビジネスマッチング7件(うち下請紹介6件)を実施した。 2. 徳島大学と地元企業との共同研究を2件幹旋した。 3. 当行シブタクン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4回実施した。	1. 引き続き、中小企業への情報提供を行う。 2. 徳島大学と地元企業間の共同研究幹旋が2件できており、引き続き取り組んでいく。 3. LEDによる徳島活性化研究会を引き続き実施する。
	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調融資 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)と協調融資を実施 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調融資を行う。 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. 政策投資銀行との知的財産権に関する協調融資を1件実施した。 3. 中小企業等貸出金比率は86.78%と目標である85%以上を維持した。 4. 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している。	1. 投資事業組合等と協力し、創業期の企業を支援する。 2. 知的財産権に関する融資に、引き続き取り組む。 3. 「徳島ニュー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する。
百十四	・産学官や政府系金融機関との一層の連携強化により、有用な情報提供・支援を行います。 ・ベンチャーファンドを通じて、地域のベンチャー企業の育成を図ります。 ・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・知的財産権を掘り出し、日本政策投資銀行「技術事業化支援センター」等の有するノウハウを活用し、協調融資等を行います。 ・四国経済産業局等との連携により、「金融機関連携型技術移転システム」を活用いたします。 ・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。 ・外部研修により、目利き能力向上を含めた審査能力の強化を図ります。	・17年6月、日本政策投資銀行の「技術事業化支援センター」を活用した協調融資を実行いたしました。 ・17年8月、政府系金融機関との定期連絡会を開催いたしました。 ・17年9月、「百十四ベンチャー育成第3号投資事業有限責任組合」を設立いたしました。	・概ね計画通り進捗しています。 ・17年下期、徳島文理大学との包括提携調印を予定しています。
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)していく。また、ベンチャーファンドの活用や行内の支援体制を再構築することにより、ベンチャー企業の発掘および情報収集体制の確立に取り組む。	ベンチャーファンドを活用し、当行グループが一体となって企業の発掘・育成活動を展開する。 行内の「ニュービジネス支援会議」を核として産学官連携を推進し、企業育成支援のネットワークを構築する。 地元大学等が主催する産学官連携会議へ参画する。 異業種交流会「フロンティア企業クラブ」(事務局:えひめ産業振興財団)が主催するベンチャー選手権において奨励金を支給する。 医療分野について、専担者による本部渉外、人材育成を推進する。	行内で「ニュービジネス支援会議」を開催し、有望企業情報を共有するとともに育成支援策を検討。これにより、大学発ベンチャー等3社に対しベンチャーファンドの投資50百万円を実施 平成15年に設立した1号ファンドに引き続いて2号ファンドの設立準備を検討(12月に出資総額5億円にて設立) 各種産学官連携会議へ参画 ベンチャー選手権において奨励金を支給し事業化を支援 医療分野について、専担者と営業店行員との帯同訪問、行内研修等を実施	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 大学等との幅広い業務提携の可能性を検討する。 医療分野において、人材育成や本部渉外を継続的に実施するとともに、外部専門機関との連携等により、コンサルティング機能等を強化する。
筑邦	・「北部九州地区産業クラスターサポート金融会議」、「福岡県バイオ産業拠点推進会議」、「社」九州ニュービジネス協議会」などに積極的に参画するとともに、政府系金融機関と協調し、産学官連携事業に積極的に取り組めます。 ・地元の小規模事業者の創業・起業の支援に積極的に取組みます。 ・ベンチャー企業の情報発信機能の強化を支援します。	・「福岡県バイオ産業拠点推進会議」と連携強化を図り、「同推進会議」を母体とした「バイオベンチャー企業」のビジネスモデル表彰制度の創設、の提案を行います。 ・久留米市の「新規開業資金審査会」のメンバーとして新規開業者への融資に積極的に取組みます。 ・「北部九州ビジネスマッチング協議会」のスキームを利用し、ベンチャー企業の情報発信を支援するため、優良企業との資金・販路のマッチング情報の提供に取組みます。	・「バイオベンチャー企業」のビジネスモデル表彰制度の創設、については、会議において協議を進めています。 ・小規模事業者の創業・起業の支援では、久留米市の「新規開業資金審査会」の審議に3回参加し、4先、15百万円の事業資金を実行しました。 ・情報発信機能の強化支援では、「北部九州ビジネスマッチング協議会」のホームページからのメールマガジンの発信準備及び「同協議会」と共同で商談会の開催準備に取組んでいます。	・「バイオベンチャー企業」のビジネスモデル表彰制度の創設、では、久留米市を中心とした筑後地域のバイオベンチャー企業を対象とし、同地域のバイオ以外のベンチャー企業も表彰制度の対象に含むよう検討を進めます。 ・情報発信機能の強化支援では、「北部九州ビジネスマッチング協議会」のメールマガジンの発信及び商談会の開催を、17年下期に実施できるよう推進します。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
佐賀	①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年度下期までに協議書副書審査改定（S W O T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」を作成後、運用検討中であり、下期には営業店での審査能力向上のために、その「チェックポイント」を営業店へ配布予定。 ○営業店長決裁権限の改定による信用貸出枠の増額については、平成18年1月導入予定。	○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」を上期作成済みであり、今後は営業店へ還元しその活用により窓口審査能力の向上に努めていく。 ○営業店長決裁権限改定に伴う行内手続きは上期完了しており、今後、システム対応を図り下期導入していく。
	②起業・事業展開に資する情報の提供 ○産学官の更なる連携強化 これまでの活動を継承し、産学官連携を保ちながら情報提供を行っていく。	○起業家育成ビジネススクールNPO法人「鳳凰塾」を通じた起業家教育 ○地域産業支援センターの活用（情報交換・ビジネスマッチング） ○産学官とのネットワークの構築・活用 ○経済産業省「新連携」制度を活用できる企業の発掘	○NPO法人「鳳凰塾」の活動 ①起業家教育として、平成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・高校での授業実施 ②佐賀大学eラーニング事業への参画（コンソーシアムメンバーとして参加） ③「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 ○産学官とのネットワークの構築・活用	○起業家教育 起業家教育事業のベンチャー鳳凰塾がベンチャービジネス協議会からNPO法人への移行が終了。 ○地域産業支援センターの活用 ・上期は同センター主催事業への参加中心。下期より「北部九州ビジネスマッチング」も稼働し、活用の幅を広げる。 ○産学官とのネットワークの構築・活用 ・上期は、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。 ○大学の知的財産の活用に関連した仕組みの検討に取り組む。 ・上期は公表レベルでの情報収集段階。下期は大学側の連携についての考え方等の情報収集を行っていく。
	③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・投融資研究会・個別案件協議会）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 ○佐銀ベンチャーキャピタルと個別具体的な案件の検討及び個別企業に係る協議を実施 ○佐銀ベンチャーキャピタルのファンド投資実績 ・佐銀ベンチャーキャピタル投資事業責任組合第一号 4社／103百万円 ・さがベンチャー育成第一号投資事業有限責任組合 2社／90百万円	○創業・新規事業支援関連機関との情報共有、連携強化 上期は、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。
親和	融資審査態勢の強化等 ・業種別審査マニュアルの活用や地域別業種別審査により審査態勢を更に強化するとともに、営業店長を対象とした「審査トレーナー」制度、や法人営業、融資担当者を対象に「目利き」能力向上のための研修を充実いたします。	・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。	・「審査トレーナー」研修に5名、「法人営業プロフェッショナル研修」に51名が各々参加しました。 ・17年9月に東京三菱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ました。17年度下期より大手行のノウハウを活用した臨店指導を実施し、営業店の審査レベル向上を図ってまいります。	・「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。 ・東京三菱銀行より招聘した審査部付部長を中心に3名で営業店臨店指導チームを設置し、17年11月より臨店活動を開始いたします。大手行の審査の目線やノウハウ等を蓄積し、営業店の審査レベル向上を図ってまいります。
	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・財団（地）公、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。 ・しんわベンチャーキャピタルとの連携強化を図るとともに、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。	・しんわベンチャーキャピタル㈱による投資実績は2社60百万円となりました。 ・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17年上期までの投資額合計は、10社325百万円であり、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、引き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、支援ノウハウの構築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. 融資ツールシステムを活用した業種・業界情報の蓄積と還元 4. 外部機関（産・学・官）等とのネットワーク構築とコミュニケーションを通じた情報収集 ... 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業種調査研究会参加（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（4回5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）	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の提携機関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情報整理及び一元化のスキームを構築する。 ・営業店への情報還元及び情報共有のため、業種別関連ホームページを立上げる。
	融資審査態勢の強化（地域に密着した営業を通じ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に基づき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（17年11月完了予定）。 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）。 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。 （PF関連2回、医療コンサル13回、農業法人ヒナ1回、自動車部品研修/視察6回、M&A関連1回、計23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。
	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：半年に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、事業貸出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：5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に行います。	1(1)「新連携」について、九州経済産業局が第1弾として認定した企業の支援金融機関となりました。 (2)県内外の未公開企業に投資する大分VCサクセスファンド3号、県内の未公開企業に投資する大分VCプラムファンド2号へ出資しました。 (3)グリーンシート株式公開検討企業支援のため、ノウハウを持った証券会社と業務提携しました。 2(1)政府系金融機関と連携して地場優良企業に対し協調融資を実行しました。 (2)大分大学と技術相談・技術評価ニーズ保有先5社に対して個別面談を行いました。 (3)本部審査担当者を「企業調査講習会」に派遣しました。	1. 中小企業新事業活動促進法については、今後も積極的にアナウンスし案件発掘に努めます。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・支援を行ってまいります。市場誘導業務については引き続き提携先の検討を行い、案件発掘に努めます。 2. 政府系金融機関等外部機関とは、今後も定期的に情報交換等を実施し案件発掘に努めます。大分大学と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。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。

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
宮崎	1. 現有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組んでいく。	1. 営業統括部における医業・農業の業種別担当を各1名増員し、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」設立準備が完了した。 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機関と定期的な情報交換会開催。特に農林公庫とは月1回以上のペースで開催。	1. 情報交換会の継続実施により、目利き能力の向上を図る。 2. 10月「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」設立予定。設立後、具体的対象となる企業の抽出に着手し、創業・新事業進出支援の有効な手段として積極的にファンドを活用していく方針。 3. 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。
鹿児島	・アグリクラスター構想の推進 ・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。 ・アグリクラスター関連業種向け貸出金残高増加額 50億円を目標とする(17年3月末を基準とした19年3月末の残高増加額)	・アグリクラスター専任者の配置(営業支援部) ・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 ・産学官ネットワークの活用、政府系金融機関等との情報交換、協調融資等の連携を継続	・アグリクラスター関連業種向け貸出金残高増加額58億円 ・営業支援部がアグリクラスター専任者を2名配置(17年4月) ・専任者間と融資実績 畜産業等 : 8先/1,384百万円 焼酎製造業 : 6先/2,800百万円 ・畜産分野の審査・管理手法の一つとして、「肥育牛」について「在庫評価兼管理表」を作成 ・「集合物議渡担保契約」を利用した「当座貸越」の導入を推進 ・動産(集合物議渡)担保融資1件/344百万円 ・農林公庫との連携推進 協調融資 : 4先/180百万円	・「肥育牛」以外の分野、「豚」等について審査・管理手法の構築を図る ・行員向け「畜産セミナー」、地域別勉強会の実施。「畜産マニュアル」を活用し、行員の農畜産分野への知識レベル向上を図っていく ・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
	融資審査能力(「目利き」)の向上 ・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。 ・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。	・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) ・地銀協「目利き研修」等への継続的参加	・審査部による審査能力向上、案件構築サポートを目的とした臨店指導実施69か店 ・支店長トレーニー・融資トレーニーの実施30名 ・営業支援部によるアグリクラスター・医業先訪問(計283回) ・地銀協「目利き研修」等行外セミナーへの派遣(実績10名)	・臨店指導・研修派遣等は計画どおり実施し、今後も引き続き実行していく
琉球	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、地銀協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、株式会社公開支援業務、M&A支援業務、社債発行支援業務、財務コンサルティング業務、事業承継支援業務、リスク管理支援業務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弁護士、税理士、司法書士など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. 地銀協主催の「中小企業経営支援講座」等に本部担当者を派遣するほか、中小企業大学校への派遣を継続する。	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. 16年11月から取引先の営業支援を目的に、「ビジネスマッチング(取引先紹介)サービス」を開始した。17年7月には同サービスを利用し、県内企業と県外企業とのマッチングとしては初めて業務提携が成立した。 3. 17年7月より大手証券会社と提携し、県内銀行では初めて市場誘導業務(株式公開支援業務)を開始した。 4. りゅうぎんビジネスクラブ会員:743社(17/9月末)	1. 17年12月までにM&A支援として会社分割等の案件に取り組み、2件が成約に至った。 2. 17年度下期にはりゅうぎんビジネスクラブ会員企業を対象とした大商談会「東京ビジネス・サミット」への出展支援を予定している(参加予定企業数30社)。 3. 当行は今後も継続して取引先企業に対する経営相談・支援機能を強化する。
沖縄	融資審査態勢の強化 (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。 (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。	(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。 (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	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。 目利き研修 2回開催(6回予定) ブロック別実務教育訓練 6回開催	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。
	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 (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。 (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。	(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。 (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)	2. 病院の種類別(外科・内科など)による貸出審査辞典の作成を開始した。	2. 開業医へのローン開発や病院審査辞典の作成により、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。
ベンチャー・新事業向け商品の見直し 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。 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。 3. 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。 4. 国際通りの空店舗対策として、インキュベーター施設の経営者に対してつなぎ融資を行っており、継続実施する。	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。 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。	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。	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。 2. 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。	

<参考>「創業・新事業支援機能等の強化」に関する実績値(64行計)

創業・新事業支援に係る業種別担当者数(平成17年度上期末)	498名	
「産業クラスターサポートローン」の実績	17件 405百万円	
政府系金融機関等との協調投融資の実績(創業・新事業支援)	150件 28,093百万円	
創業支援融資商品の実績	1,008件 9,479百万円	
新連携事業に対する支援のための実績(注)	2件 40百万円	
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	22回 5,145百万円
	外部機関の組成するファンドへの出資回数・出資額	32回 2,575百万円

(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～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
	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 取引先企業からの真のニーズを掘り起こし、当行の持つネットワークを活用することにより、企業の問題解決と業容の拡大に貢献する。 成約件数の目標(17年度)上期200件、下期200件 合計400件	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、幅広くF.Gのルートを最大限活かして北陸銀行との広域マッチングを展開する。 2. ニーズ企業の有効情報は、個別店及び全店あて紹介、また、本部情報によりマッチング成果を狙う。 3. 北海道経済産業局等主催のクラスターフォーラム等に積極的に参加し新規企業の内容把握とビジネスチャンスを見出す。 4. 質の高いビジネスマッチング業務を目指し、業務内容の主旨を理解いただき各営業店に優良店舗表彰項目の目標の割り当てを行う。	・17年上期(4～9月)成約件数目標200件に対し、316件の実績と順調に推移し業務に対する意識の高さが伺える。 ・営業店のサポート体制としては、都度臨店と帯同訪問によりノウハウの提供を行っている。	・成約件数としては順調、質の向上は徐々に改善されるも、公開情報からの資料請求・照会が少なく、ターゲットの絞り込みと提案型マッチングについて強化が必要。 ・キーワード検索が可能な行内向け営業情報マッチングシステムの開発を引き続き検討中。
北海道	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 1. 交流会・商談会による販路拡大支援 ビジネス交流会・食」特別商談会を継続開催する方向で検討し、引き続き中小企業の販路拡大を支援する。 2. 経営者向けのセミナー開催 取引先企業向けのビジネスセミナー及び「道銀・経営塾21」を継続開催し、引き続き中小企業の経営者・後継経営者へ最新の情報提供を行う。 3. 新たなコンサルティングサービスの導入 企業の経営改善に必要な新たなコンサルティングサービスの導入を検討し、経営相談・支援機能の強化を図る。 4. 海外ビジネス支援 中国・ロシアビジネス等海外進出支援体制の強化を図る。	1. 交流会・商談会による販路拡大支援 (1) ビジネス交流会及び『食』特別商談会を継続開催し、道内外への販路拡大を支援する。 (2) 経営者向けのセミナー開催 (3) 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。 (4) 後継経営者を対象とした「道銀・経営塾21」を継続開催する。 2. 新たなコンサルティングサービスの導入 (1) 「物流コンサルティングサービス」「業務監査支援サービス」を導入する。 (2) 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り組み。 (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り組み。	1. 交流会・商談会による販路拡大支援 (1) 第1回、第2回「北海道の『食』特別商談会」を開催。 (2) 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。 2. 経営者向けのセミナー開催 (1) ビジネスセミナー8本開催。「道銀・経営塾21」を4月に開講し、毎月1回集合して研修会を実施中。 3. 新たなコンサルティングサービスの導入 (1) 新サービス「物流コンサルティングサービス」、「業務監査支援サービス」の取扱いを開始。 4. 海外ビジネス支援 (1) コ/ガ/ハ/カ/カにおいて、「トレードフェアカンパ」(商談会)開催。 (2) 7月より、進庁職員(出向者)をほくほくF.Gとして受入れ、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共催。 (5) 瀋陽駐在員事務所開設に向けた組織決定。	1. 交流会・商談会による販路拡大支援 (1) 第1回「北海道の『食』特別商談会」は、道内の参加企業27社、食の訪問団(道外ハイヤー)12名が参加。商談結果は成約8件、進行中の商談39件。 (2) 第2回「北海道の『食』特別商談会」は、道内の参加企業27社、食の訪問団(道外ハイヤー)117名が参加。商談結果は成約9件、進行中の商談35件。 2. 経営者向けのセミナー開催 (1) 「道銀・経営塾21」を4月に開講、21名が参加し毎月1回集合して後継者向けの研修会を実施中。 3. 新たなコンサルティングサービスの導入 (1) 新サービス「物流コンサルティングサービス」「業務監査支援サービス」の取扱いを開始。10月に以降に本サービスによる経営支援の展開を図る。 4. 海外ビジネス支援 (1) マッチングの成果、結果を積極的にフォローし、ナレッジとして本部内に蓄積する。 (2) 当行主催による経済ミッションの中国、ロシア派遣。
	要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 1. 経営改善計画の策定支援。その具体策の実施支援および営業店指導等により、要注意先から破綻懸念先について、債務者区分のランクアップを図る方針。 2. 大口と信先を中心として実態把握を強化する方針。	1. 企業支援室の対応先を絞り込み、方針を明確にすることとした。特に、与信額10億円超の要注意先、要管理先、破綻懸念先を中心に70社を選定した。 2. 過去のリレバン活動を継続する趣旨により、与信額1億円以上10億円未満の要注意先、要管理先、破綻懸念先を支店主導先として270社を選定した。 3. 18/上期までの債務者区分のランクアップ目標を40社(本部主導先を含む)とした。	1. 支援取組先340先のうち、9月までのランクアップ先39先の実績。目標40社に対し、97.5%の実績。 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。 3. 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㈱と7d/バザリ契約を締結。同社の7d/バザリを得て8月より、コンサル相談会を実施。107店が参加し14社について検討。 4. 「企業情報連絡会」を上期に2回実施。	1. 当初の目標に対しランクアップ実績は達成見込。今後、目標の上方修正も検討していく。 2. 「企業情報連絡会」の開催により情報の共有化の点で進展が見られる。下期には地区営業担当役員も加え、より効果を高めたい。
青森	要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 1. 要注意、要管理先を中心に経営改善支援取組先を指定し、取組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)	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。具体的手法として、 ・企業実調・経営者面談を実施し、当該企業の問題点、課題についての認識を共有し、効率的な改善策を策定する。 ・外部専門家(経営コンサルタント等)の紹介等により、業種別・規模別の特性を加味した生産体制、営業体制の再構築を図る。	1. 上期ランクアップ目標5先に対し実績8先 2. 営業店一体での経営者面談を継続実施 3. 外部コンサル導入による収益改善への取組み及び経営改善指導の継続実施 4. 営業店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	1. ランクアップ先は目標件数を上回る良好な結果となった。 2. 下期は支援先取組先を20先拡大し、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。
みちのく	①取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 取引先企業のニーズを今後の推進態勢・管理手法等に反映させるべく、中小企業オーナーに対するモニタリングを実施し、経営相談・支援機能の強化に向けた取組みを行う。 要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 営業店との連携を更に強化し、要注意先債権の早期健全化を実現する推進態勢を構築する。	平成8年10月に法人向け情報提供サービスとして立ち上げた「みちのく(ビジネスクラブ)」について、中小企業オーナーに対するモニタリングを実施し、顧客ニーズを反映させた情報提供・支援機能を充実させ、講演会等の開催を検討していく。 平成16年6月より開始した「みちのく(財務診断サービス)」についてより一層推進態勢を強化し、財務面からの経営サポート態勢を推進・強化していく。	情報提供機能推進態勢としては、営業統括部が中心となり、各営業店が保有している取引先企業の情報等の一元管理・活用方法の策定について検討していく。 財務面からの経営サポート推進態勢は、人事部と連携のもと審査管理部が「みちのく(財務診断サービス)」についての行内向け研修会を実施し、営業店担当者のレベルアップを図り、経営相談機能を強化していく。	経営相談・支援機能強化に向けた事前策として、営業統括部スタッフによる営業店巡回を平成17年8月22日から9月末まで延べ65ヵ店実施し、営業店サイドにおける中小企業オーナーニーズ等に関する情報収集活動を展開した。 直近の債務者区分が原則、要注意先、要管理先、破綻懸念先のいずれかのうち、欠損金解消見込先等を「ランクアップ対象先」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。 主要企業の直近の決算が公表されていく中、債務者区分の正確性をより一層高めるため、定められた自己査定基準に則り、正常先3億円以上、要注意先2億円以上、要管理先全先の債務者区分について、9月中旬期末に一斉に見直しを実施した。 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、要注意先債権等の健全債権化に向けた活動をを行う態勢が整備された。 今後は、地域金融機関として更なる中堅・中小企業支援を含めたサービスの向上に努めていく。
	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。	経営改善取組先及びランクアップ先については、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。	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、要注意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。	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、平成17年7月に「企業支援室」を設置し、専門部署による支援体制を確立した。 今後は、健全債権化に向けて積極的に経営支援活動を展開し、特徴のある成功事例等の公表について、具体的に検討していく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
北都	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・【実施目標】：ビジネスマッチング情報提供件数800件 ビジネスマッチング件数 300件</p>	<p>・マッチング活動を、北都ビジネ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。</p> <p>・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与し推進を図る。</p> <p>・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。</p> <p>・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。</p>	<p>・「北都ビジネスフォーラム2005第7回ビジネス商談会」開催。 〔開催日：来場者：約3,000名、実績：商談成立38件・商談中90件・商談予定155件（9月末現在）〕</p> <p>・「秋田「食、マッチングフェア」同時開催。 〔開催日：7月5日、参加45社（100名）〕</p> <p>・クラブ会員以外の取引先を含めたビジネスマッチングの促進に向けて、行内ネットを活用した「情報BOX」の新設の検討を実施。 〔17年度上期ビジネスマッチング情報提供件数 347件〕 〔17年度上期ビジネスマッチング成約件数 40件〕</p>	<p>・商談会における商談成約件数38件、（9月末現在）商談継続中である出展企業の商談成約に向け、営業店を含め継続的に支援・フォローを行う。</p> <p>・全行的取組みとして「マッチング運動」を企画、全営業店のマッチングに対する取組みの強化と意識の向上を目指す。</p> <p>・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り、企業支援・マッチングの支援を本格的に進める。</p>
北都	<p>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</p> <p>・現状を踏まえ、不良債権の新規発生防止や要注先債権等の債権健全化に向けた取組みを一層強化する。</p> <p>・要注先債権等の支援対象先を絞り込み、経営改善計画策定支援等により迅速な経営改善を図る。</p> <p>・企業とのレレーションシップをさらに深め、企業の実態把握と計画策定後のフォローアップを強化するため、引き続き企業訪問、営業店訪問を実施する。</p> <p>・エリアサポートチームとの連携を強化し、経営改善を推進する。</p> <p>・ランクアップ先数 80先</p>	<p>・各ブロックの特性や利用者ニーズ、業界の将来性等を適確に把握した経営改善策を提案する。</p> <p>平成17～18年度の具体的目標</p> <p>経営改善計画策定先数 140先 企業訪問・実査先数 400先 営業店訪問・指導 600回</p> <p>・健全債権化等の強化に関する実績の公表については、体制整備状況、経営改善取組み先数、ランクアップ先数について公表。</p>	<p>経営改善計画策定先 10先 企業訪問実査 69先 営業店訪問指導 116先 ランクアップ先数 27先</p>	<p>・「事業再生・中小企業金融の円滑化/促進を目的として組織改正を実施、組織改正後、再生支援対象先を絞り込み集中的な活動を行い、ランクアップ先数は20先の計画に対し27先の実績となる。</p> <p>・企業再生支援に関する手法を基に、企業実査及び経営改善計画策定支援を実施し当初計画達成を図りながら「要注先債権」の健全化を推進する。</p>
山形	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>1. やまぎん日経B P経営者クラブ等の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</p> <p>1. やまぎん経営塾の継続開催</p> <p>2. 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</p> <p>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</p> <p>5. 本部専任者による経営相談・支援機能の強化</p>	<p>1. やまぎん日経B P経営者クラブ等のセミナー充実（17・18年度開催目標40回）</p> <p>2. やまぎん経営塾の内容充実</p> <p>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</p> <p>1. 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</p> <p>5. 市場誘導業務の取組検討</p> <p>6. 本部の営業店サポート体制強化</p>	<p>1. やまぎん日経B P経営者クラブ等の経営実務セミナー等の開催（12回）</p> <p>2. 第5期「やまぎん経営塾」の開催</p> <p>3. 取引先向け「人材育成プログラム」の体系化</p> <p>4. 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</p> <p>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」の準備</p> <p>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</p> <p>7. 外部専門家との提携拡大等によるコンサルティング業務の強化</p> <p>8. 法人取引推進班による営業店サポートの強化</p>	<p>1. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化は進捗</p> <p>2. 取引先向け「人材育成プログラム」への取組み継続・強化</p> <p>3. ビジネス交流会の開催に向けた準備（11/1）</p>
山形	<p>要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <p>健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>1. 本部・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</p> <p>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</p> <p>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</p>	<p>1. 本部・営業店の協働による実態把握と収益力増強、財務健全化支援の実施（17・18年度債務者区分のランクアップ目標70先）</p> <p>2. 「ホテル・旅館業」、「建設業」に対する支援強化</p> <p>3. DES、DDS、DIPファイナンス、事業再生ファンドの活用検討</p> <p>4. 地銀協からの情報収集等を参考とした公表内容拡充の検討</p>	<p>1. 本部・営業店協働による支援活動実施（債務者区分ランクアップは27先/17年9月末時点）</p> <p>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</p> <p>3. 業種別審査の一部導入（企業支援室）</p>	<p>1. 経営相談・支援業務や再生業務に関するノウハウの積上げ</p> <p>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</p> <p>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化の継続推進</p> <p>4. 早期事業再生に向けた新たな再生手法活用の継続検討</p> <p>5. 経営改善支援の取組実績や個別事業等に関する可能な範囲での公表（17年4月～9月）</p>
東邦	<p>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</p> <p>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、専任部署の新設・拡充により経営改善支援態勢を整備強化。</p> <p>取引先企業の経営改善支援を全行的な活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。</p> <p>また、全行的な活動を活性化と担当行員のレベルアップを目的とした研修等の諸施策を積極的に実施する。</p>	<p>「改善運動2005」の積極展開</p> <p>・全行的かつ全員体制による経営改善支援取組みの一層の強化を図るため、融資渉外係全員が原則1人1社以上の担当先を選定し、経営協議会の開催や経営改善計画書の策定等による支援を実施する。</p>	<p>「改善運動2005」の対象先として401先を抽出、融資部「経営サポートチーム」が中心となり、全先に対し経営改善支援活動を実施。その内、各支店のモデルケースとして優先的に関与する優先サポート先95社を選定し、当該企業との経営協議会や経営改善計画書の策定等の経営改善指導を実施した。</p>	<p>「改善運動2005」を中心とした取引先への経営支援活動の定着度も高まり、取引先との経営協議会等も積極的に開催されたが、優先サポート先95社中、経営協議会実施先は21社にとどまっております。下期は活動低調な先へのアプローチを活性化していく。</p>
常陽	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>・中小企業に対するコンサルティング機能及び情報提供機能の一層の強化を図るため、以下の項目に取り組む。</p> <p>(ア)行内PCネットワーク・「常陽ビレッジ」の活用。</p> <p>拠点からの情報に基づく【目標成約件数：200件（2年間）】</p> <p>(イ)ビジネスマッチング活動の強化。</p> <p>(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。</p> <p>(エ)他団体等との連携強化、外部専門家・機関等の活用。</p>	<p>・(ア)ポータルサイト「常陽ビレッジ」の会員増強、各種情報の提供。</p> <p>・営業拠点における顧客情報の有効活用（仕入、販売情報等）。</p> <p>(イ)物作りに関する「常陽ビジネス交流会」（商談会）を開催。</p> <p>・アグリ関連業種に関する「食の商談会」を開催。</p> <p>(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。</p> <p>・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。</p> <p>(エ)「フォーラム（全行ベース）、経営研究会（拠点ベース）の充実。</p> <p>・商工団体、税理士協同組合、農業法人協会との連携強化。</p> <p>・常陽産業研究所による経営コンサルティング・セミナー等の実施。</p>	<p>(ア)拠点からの情報に基づく【成約状況105件（進捗率52.5%）】</p> <p>・「常陽ビレッジ」ビジネスマッチング登録264件、うち商談中46件</p> <p>(イ)「食の商談会」開催(6月)、参加90社、商談成約15件</p> <p>・「常陽ビジネス交流会」(9月)開催、出席70社、参加600社</p> <p>(ウ)本部渉外を通しての取組（成約）実績件数：66件</p> <p>～M&A、株式公開支援、社債発行、事業承継、リスクヘッジ</p> <p>・医師開業セミナーの開催(9月)</p> <p>(エ)常陽産業研究所によるコンサルティング実施、37社、セミナー35回</p> <p>・経営研究会への講師派遣6回（常陽産業研究所）</p> <p>・環境対応融資商品（エコ・セレクトローン）の新設。</p>	<p>・行内PCネットワークの活用により、営業拠点や本部の情報を加工し、能動的に情報をマッチングさせ、取引先の営業支援を実施。</p> <p>・「食の商談会」「常陽ビジネス交流会」を開催、取引先に新たな商談の機会を提供するなど、当行もネットワークを活用し、様々な顧客ニーズへの対応に取り組んでいる。</p> <p>・常陽産業研究所と連携して、各種セミナー、コンサルティングを実施するなど、取引先企業の各種相談ニーズに対応した。</p> <p>・情報提供拡充のため「常陽ビレッジ」の新規メニューを検討していく。</p> <p>・「フォーラム」の運営方法の改善を行うとともに、ビジネス交流会の効果的な開催方法を検討し、お客様とのレレーション強化を図る。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
関東つくば	<p>中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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。 ・コンサルティング会社との提携強化。 ・ISO認証取得サービス、の積極的活用。 ・認証取得先10社を目標とする。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・プライバシーマーク取得支援のコンサル提携準備を進め、17年10月以降には提携に向けた検討を進める予定である。 ・コンサルティング提携見込先:エフ・アンド・エム㈱ 	<ul style="list-style-type: none"> ・策定の早期具現化
	<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> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・通信講座 ・引き続き推奨していく。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・通信講座 ・中小企業診断士受験通信講座を奨励していく。 ・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。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・地銀協への派遣研修では、「中小企業経営支援講座」に4名派遣した。 ・通信講座では、「経営支援スキルアップ」コースを5名が受講済である。 	<ul style="list-style-type: none"> ・地銀協への派遣研修については、年間計画比プラス1名である。 ・今後も積極的に取組みたい。 ・通信講座については、半期5名であったが下期15名の受講予定となっている。
	<p>要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本部と営業店の担当分掌をはきりて、短期的に成果が得られるようにする。 ・抜本的な経営改善計画の策定支援とモニタリングを基本とし、外部機関との連携で早期事業再生に取組む。 ・取引先企業並びに当行行員に対して、経営改善の重要性を啓蒙し、ノウハウを提供して行く。 ・取引先の実態に即した事業再生スキームを選択・活用する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・本部は50万円以上の要管理先・破綻懸念先を主担当とし、それ以外を営業店が担当し、本部がサポートする形で連携を強化する。 ・本部担当先については、中小企業再生支援協議会や企業再生ファンド、DDS等を中心とした、事業再生スキームを選択・活用する。 ・税理士・経営コンサルタント会社・サ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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営改善支援先を見直しし、220先を選定した。 ・経営改善支援先の対応方針を見直した。 ・経営改善支援先の対応方針に基づいた活動とモニタリングを実施した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・今までと違って、全ての50万円以上の要管理先・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>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"> ・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。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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。 	別紙	別紙
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) オート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種融資審査ガイド」(銀行研修社)の業種別情報掲載。</p> <p>(2) 6月、9月「ブラッシュアップ講座」実施。54名参加。</p> <p>(3) 行内O Aオートニック情報(752件)、僚店間情報(944件)、ビジネスマッチング成約件数(145件)。</p> <p>(4) リテールセンターへの機能変更 31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(台湾)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) 行内情報の追加等、行内イントラネットの機能向上による、情報件数・マッチング件数の増加を図る。</p> <p>(3) 「ブラッシュアップ講座」の継続実施により課題解決型営業推進の人材育成を図る。</p>
	<p>要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化および健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>(1) 定期モニタリング制度の運用により、時系列での債務者管理を実施し、予期せぬ倒産の発生防止を図るとともに、行内の債務者実態把握の手法:目録を発展・統一させ、リスク管理手法定着化のツールとしても活用する。</p> <p>(2) 経営改善にコンサルタント等の外部専門家を活用し、ランクアップに向けた取組みを強化する。</p> <p>(3) 健全債権化等の強化に関する実績については、半期毎の開示を継続実施していく。</p>	<p>(1) 定期モニタリング制度</p> <p>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。</p> <p>イ. 権に基づき、対象先の業績悪化シグナルの早期発見と、適切な指導を実施。</p> <p>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は、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) 17年6月末基準とした定期モニタリングを実施し、大口与信先の定期的管理を可能とした。(対象先)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・正常先:20億円以上 ・要注意先:5億円以上 ・要管理先:5億円以上 計274先 <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強化。</p> <p>(3) 5月、「リレーションシップバンクの機能強化計画の進捗状況表」において、経営改善支援の取組み実績開示(17年3月末基準)。</p>	<p>(1) 当初計画通り進捗。</p> <p>(2) 引続き、計画に沿って継続実施。</p>
群馬	<p>中小企業に対するコンサルティング機能及び情報提供機能の一層の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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。 ・銀行保証付私募債、などを活用した資金調達支援。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスマッチング情報の収集・蓄積・活用を進めた。 ・新規契約先19先(累計76先)、マッチング進行案件56件(30先)、成約4件(3先) ・社債発行支援など中小企業の新規事業展開、多角化ニーズ等に対応し、M & Aを取扱ったほか、40社(48億円)の銀行保証付私募債の発行を支援し、支援累計は202億円となった。 ・コンサル会社、会計事務所等情報収集窓口を拡大した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業向けの小冊子「経営支援サービスのご案内」を作成し、顧客の利便性に応えるとともに、取引先の多様なニーズに迅速に対応するため、業種別担当を配備して専門性を高め、早期案件処理に努めた。 ・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、顧客サービスの一環として「遺言信託・遺言整理業務」「市場誘導業務」の取扱いを開始し、取引先のニーズに対応する。
武蔵野	<p>要注先債権等の健全債権化に向けた取組みの強化及び実績の公表</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・19年3月期不良債権比率目標(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 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業店の支援対象先に対する取組み状況の検証・指導 ・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 ・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 ・短期集中的な改善支援が必要と思われる先については取引先と協議しコンサルタントの導入を軽減 ・不良債権新規発生防止の為、キャッシュロー重視のモニタリング強化 ・体制整備状況、経営改善支援の取組み状況等の公表 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業店担当の経営改善支援対象先371先に対する取組方針・支援策の検証・指導完了 ・企業再生に向けた積極的な取組みにより、貸出資産の健全化を図るとともに、営業店の企業経営支援体制へのサポート機能を強化し、不良債権の新規発生防止を図っている ・経営改善支援取組先数、債務者区分ランクアップ先数等の実績公表は継続して実施している ・経営改善支援対象先504先のうち75先の債務者区分がランクアップ 	<ul style="list-style-type: none"> ・「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一段と強化する

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
千葉	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化に向けて、ビジネスマッチングの取組を強化するほか、高度なサービスを提供できる人材の育成を進めていきます。</p> <p>要注意先債権等の健全債権化に向けた取組の強化 及び実績の公表 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きます。 2.ビジネスフォーラム、商談会を開催し、ビジネスマッチングの機会を創出します。 3.中小企業診断士の継続的な育成を進めるとともに、行内・外部研修等をつづ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。 2.不良債権比率を3.5%程度まで引下げます。 3.経営改善支援取組先のうち2割のランクアップを目指します。</p>	<p>1.「ビジネス@ちばぎん」の「ビジネスマッチング」ニーズ登録が23件となりました。 2.6月に「中国」をテーマとしてビジネスフォーラムを開催しました。また、個別商談会については、食品スーパーを中心に6回開催しました。 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。 4. 行内研修を、17年度上期に1回実施し24名が受講しました。</p> <p>1.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開催し、再生支援に関する活動方針について周知徹底を図りました。 2.県内ブロック幹事店に設置した地区法人営業部、企業戦略支援担当を中心に経営改善支援取組先349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年上期は43先の債務者区分がランクアップしました。</p>	<p>【現状分析】 お客さまニーズの収集とCRMによる一元管理、ビジネスマッチングの推進やM&A業務など、計画に当たって確実に進捗しています。また、中小企業診断士などの人材育成も実施スケジュールに当たって着実に進展しています。 【評価及び今後の課題】 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化に向けて、ビジネスフォーラムや商談会の開催、さらにはM&Aの実績など、成果も相応のものとして評価しています。今後も取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化を図っていきます。</p> <p>【現状分析】 お客さまの身近な所での経営改善支援活動が成果として現れ、経営改善支援取組先349先のうち43先のランクアップし、不良債権比率も17年3月末の4.5%から4.2%まで0.3%低下しました。 【評価及び今後の課題】 本部及び営業店一体となった活動が進み、相応の成果をあげています。今後については、経営改善支援取組先の拡大を図るとともに、ランクアップ先数の情報開示等を継続することが必要であると考えています。</p>
千葉興業	<p>1.中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化 業種別商談会、経営塾等におけるセミナー開催により、コンサルティング機能の一層の強化を図る。 外部専門家、外部機関との情報共有等により、特定業種（医療、介護、農業、漁業等）の育成を図る。 提携証券会社等を活用し、私募債発行支援・引受業務、M&A、ビジネスマッチング業務等の多角化するニーズに積極的に対応していく。 2.中小企業支援スキルの向上 実践的な集合研修を実施。通信講座の受講・外部検定試験資格取得も奨励する。 3.要注意先債権等の健全化に向けた取組み等 「経営改善計画書」策定指導を主体とした取組を継続。 要注意債権等の健全債権化に向けた取組を強化する。 経営改善取組項目の公表内容充実を図る。</p>	<p>1.中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化 業種別商談会の実施（半期1回）、 経営塾の開催（月1回）及び二期生の募集、 ニーズ別セミナー開催（半期1回）、 特定業種への育成融資（福祉医療機構との協調による介護保険対象施設建設資金など）の取扱（半期5件）、 医療法人に特化した「医療専担チーム」、新設、 市場誘導業務（半期2先）、私募債（半期5先）、 2.中小企業支援スキルの向上 ビジネスマッチング等フィ・ビジネス提案勉強会の開催（受講者数378名）、 情報提供力強化を目的としたナレッジトレ 二 の実施（参加人員15名）、 「企業支援力育成・強化研修」の開催（受講者数80名）、 地銀協外部研修への派遣（派遣人員5名）、通信講座の受講奨励（受講者数150名）、経営支援アドバイザー 2級取得奨励（合格者数20名）、 3.要注意先債権等の健全化に向けた取組み等 「経営改善計画書」策定先を含む個別企業支援先として約400先を選定。選定先のうち計画策定先は計画進捗管理・個別指導を実施する等モニタリングを強化すると同時に計画と実績が大幅乖離している先については原因分析を徹底し修正計画策定支援を実施。計画策定未了先についても計画策定指導及び経営改善アドバイスを継続的に行う。 「資金繰り先定期的訪問管理、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い、経営改善取組項目の公表内容の充実。</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 次世代経営者の育成を支援する「経営塾」は全6回のセミナー等を実施。 設備業等向け商談会、病院経営者向けセミナー開催。 2.中小企業支援スキルの向上 フィ・ビジネス提案勉強会開催 378名参加、ナレッジトレーニー実施1名、企業支援力育成・強化研修開催 参加16名等 3.要注意先債権等の健全化に向けた取組み等 経営改善支援取組先403先を中心に経営改善計画策定支援を実施し16先について計画完成、支援取組先403先のうち27先の債務者区分が上昇。</p>	<p>以上の通り、各項目、上期についてはほぼ計画通り実施。公表目標である「経営改善支援取組先の債務者区分ランクアップ比率（2年間で20%）」についても、半期で27先（6.7%）とラップ以上の進捗。 医療専担チームは10月より3人体制として本格稼働予定。 今後の課題としても、各項目計画通り実施し、経営相談・支援機能の強化を図っていく。また、経営改善計画策定先のうち建設業・小売業について進捗が遅れている先が多く、重点的な対応を検討。</p>
横浜	<p>取引先のニーズに応じた経営情報の提供や広範なビジネス・マッチング情報の提供 情報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り組む。</p> <p>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 中小企業等の財務・経営管理能力向上を支援するためセミナーおよび研修を積極的におこなう。</p>	<p>・「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。</p> <p>・中小企業等の財務・経営管理能力の向上に資するテーマによる「ビジネストピックス公開セミナー」を開催する。（年間2回） ・関連会社の浜銀総合研究所主催のセミナーを積極的に活用する。（年間15回程度） ・中小企業支援スキル向上のため、行内研修「情報渉外実践セミナー」を実施する。</p>	<p>・「情報マイスター会議」の継続開催。（3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：208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44名）</p> <p>・「ビジネストピックス公開セミナー」開催。（17年7月） テーマ「事業承継・M&A戦略セミナー」 ・浜銀総合研究所主催のセミナー開催。（21回（うち14回は中小企業等の財務・経営管理能力の向上に資するプログラム）） ・行内研修「情報渉外実践セミナー」を実施。（受講者23名）</p>	<p>・「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。</p> <p>・当初計画どおり研修およびセミナーを実施し、経営相談・支援機能の強化をはかっている。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
第四	<p>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 【年間目標（17年度）】 ・相談件数：2,900件 ・コンサルティング件数：50件 ・個別研修会：70回</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 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 【年間目標（17・18年度）】 ・不良債権比率4%台の維持 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</p>	<p>コンサルティング業務拡大 ・弁護士及び税理士など専門家による無料相談利用促進、個別セミナー・公開セミナーの開催 ・自社株評価、小冊子発行、インターネットによる経営情報提供強化 ビジネスマッチング・M & A業務の強化 ア. ビジネスマッチング・M & A業務への取組強化 イ. 「だいし経営者クラブ」の活動（展示会・プレゼンテーション等）を強化することにより、広範なビジネスチャンスを提供 中小企業の海外進出支援 ア. 中国派遣者の一時帰国活動による現地のタイムリーな情報提供、中国ビジネス展開企業の本社等訪問 15年度からの活動の継続だが、経営支援の観点から新たに追加した</p> <p>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）当初の413先を修正し、412先で最終確定 モニタリング活動の展開 ・正常先のうち中・低位格付先並びに要注意先（非管理）の大口と信先の中から対象先を選定 ・主に債務者区分のランクダウン防止に軸足を置いた活動を展開（17年度対象先：36先）当初35先でスタートし、期中1先を追加 経営改善能力養成研修の実施 ・「リーダー養成研修」及び各営業店における「店内ビデオ研修」を実施 本部機能の充実 ・取引先支援室による実地活動：17年6月末現在で名寄せ後32先</p>	<p>コンサルティング業務拡大 【17年度年間目標に対する実績】 ・相談件数：1,484件 ・コンサルティング件数：33件 ・個別研修会：40回 ビジネスマッチング・M & A業務の強化 活動実績を営業店表彰項目に反映 ・だい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 【活動成果】 ビジネスマッチング利用企業：65社（うち成約：6件、継続交渉18件） ・M & A成約：1件 地域勉強会：3回実施、企業訪問：38社</p> <p>【17年度年間目標に対する実績】 ・不良債権比率：4.50%（17年9月末現在） 17年度上期では35先（8.5%）がランクアップ モニタリングを通じ、対象先36先に対して事業毀損の兆候に対し予防的に対応（17年9月末時点のランクダウン防止率86.1%）</p>	<p>年間目標を達成する予定 17年度上期の活動に対して参加企業から好評を得ており、下期についても当初計画通り実施する予定</p> <p>健全化推進活動については、15・16年度に集中的に取組んだ結果、同2年間における実績との比較ではややベースが鈍化したものの、先数ベースの比率で8.5%のランクアップを実現。下期も本活動を継続し、1先でも多くランクアップに繋げる方針 モニタリング活動についても一定の成果を確保出来たと考えている</p>
北越	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 取引先企業が求める情報を的確に捉え、ニーズに沿った情報提供を行うことは、地域金融機関に必要とされる機能と認識している。 積極的に情報収集を行い、コンサルティング機能、情報提供機能の充実を図る。</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 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。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。</p>	<p>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。</p> <p>本部専担部署による支援体制の強化。 融資第二部内に従来の特定大口先グループの他に企業支援グループ4名を配置し、支援体制の強化を図る。（本部主導支援先を対象） 引き続き、営業店に「経営改善支援責任者」を配置し、全行的な取組とする。 本部・営業店と連携して対象先を選定し活動状況の報告、経過管理を行う。 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実施。</p>	<p>ホクゲン経済研究所が外部機関と連携して経営相談を実施。 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。また取引先企業にビジネス・マッチング情報を提供。 「いいがた産業創造機構」と当行が「新潟IT経営応援隊プロジェクト」を主催し、取引先企業の情報経営革新を支援。</p> <p>外部講師を招聘し、支店長、「経営改善支援責任者」向け研修実施。 併せて業種別（医療・介護）自励研修実施。 支援対象先を選定し、17/9～19/3を集中期間とした「経営改善特別運動」をスタート。 経営支援取組先267先、うち前年度からの支援継続先を中心に17/上期は20先が債務者区分のランクアップ。 これらの取組みにより公表不良債権比率は17/3月末比 0.67%の0.446%に低下。</p>	<p>・ 当行（技術協力室）、ホクゲン経済研究所、また提携する外部機関等の連携を強化し、情報の有効活用に努める。</p> <p>本部専担部署及び営業店の「経営改善支援責任者」を中心に全行で「経営改善特別運動」に取り組む。 本部・営業店と連携し、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。</p>
山梨中央	<p>経営相談・支援機能強化 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。 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>健全債権化等に向けた取組強化および公表 1. 業務提携した金融機関、外部専門家や山梨中銀経営コンサルティング(株)等を有効活用し、取引先企業に対し広範かつ専門性の高い経営支援機能を提供する。 2. 経営改善支援取組先を拡大し、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。 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。 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（技術アドバイザー等）、山梨中銀経営コンサルティング(株)及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。 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。 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。 4. 営業店網及び「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。 5. 中小企業支援センターが開催する創業塾等へ当行の中小企業診断士等の派遣を継続。同センターの活動を支援する。 6. 提供される情報の内容を検証、より有効性の高い情報収集への行員の認識向上を図る。 7. ビジネス情報などの重要情報については、活用状況等のチェック態勢を整備し、情報の有効活用を図る。</p> <p>1. 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 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 3. 山梨中銀経営コンサルティング(株)との連携強化 4. 経営改善支援取組先および経営改善計画策定先の拡大 5. 経営計画策定ソフトを活用し各営業店主体での経営改善計画の策定 6. 経営改善取組み実績等の公表</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。 2. 指定管理者制度活用セミナーを開催（2回）した。 3. 「山梨ちゅうぎん経営者クラブ」の会員増強を図った。（17年9月末会員数1,148名） 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。 5. 中小企業支援センターとの情報交換を継続実施 6. 情報活用の重要性・有効性等について行内での周知徹底を図った。</p> <p>1. 当行メイン先に対し、中小企業再生支援協議会と連携し経営改善計画を策定 2. 経営改善支援取組先に対し、業務提携している金融機関と共同モニタリングおよび経営指導を実施 3. 当行メインの大口と信先に対し、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 4. 経営改善支援取組先を332先（前期比4先増加）、また計画策定先を96先（前期比5先増加）へ拡大し、取引先への経営支援活動を強化した結果、21先の債務者区分が上昇 5. 営業店主体による経営改善計画策定の対象先を22先選定するとともに、経営計画策定ソフトを活用した計画策定を推進</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(株)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更なる機能強化に努める。 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・非活用の会員に格差があることから利用促進策の検討が必要 3. 中小企業支援センターへの協力体制を強化すべく、当行中小企業診断士の登録を行うとともに、同センターの本・支部との情報交換を継続実施する。</p> <p>1. 業務提携した金融機関、外部専門家や山梨中銀経営コンサルティング(株)等との連携を強化し、広範かつ専門性の高い経営改善支援を実施した。今後も、本部・営業店が連携した経営支援体制を強化し、より多くの取引先へ専門性の高い経営支援を提供していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
八十二	<p>中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化</p> <p>・情報活性化によるビジネスマッチング成約の増加</p> <p>・2年間の目標成約件数 400件</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>・コンサルティング案件カードによる本部と営業店の情報共有化と本部支援、M&A業務担当者のレベルアップ・営業店の啓蒙</p> <p>・行内LANの運用強化等による情報活性化</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278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5先</p> <p>・八十二ビジネススクエア会員数2,162先(9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(3回)</p>	<p>・営業店、本部での情報の積極的な活用により、成約件数は順調に推移、引続き以下のとおり取組んでいる。</p> <p>・商談会参加企業のサポート(通期)</p> <p>・コンサル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(通期)</p> <p>・八十二ビジネススクエア会員獲得キャンペーンの実施(12月～1月)</p> <p>・外部コンサルティング機関との提携契約締結(17年度下期)</p> <p>・M&A地区勉強会実施(17年度下期)</p> <p>・専門家との協業体制の確立(17年度下期)</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>・現状どおり、自己査定作業においてチェックしていく。</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 34先></p> <p>・ランクアップによる不良債権削減 17年上期92億円</p> <p>・本部指示により、新たに経営改善計画策定105先を指定し取組強化すすめた。うち策定完了29先。</p> <p>・行内業種別会議(酒造業(6月)、産廃業(6月)、石油類販売業(8月))を開催し、行員の知識レベルアップに努めた。</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>今後の課題・方針</p> <p>・経営改善計画策定先を見直し、引き続き経営改善計画書に基づく支援強化を進める</p> <p>・業種別会議(製造業)を開催予定(1月)</p> <p>・経営改善支援先の個別別管理を徹底、ランクアップ先増加をはかる。</p>	
	<p>健全債権化等の強化に関する実績の公表</p> <p>・経営改善支援取組み先についてのランクアップ実績の公表</p>	<p>・融資部にて選定した経営改善支援取組み先について、半期ごとに自己査定データから債務者区分を遡訪し、ランクアップ等の実績を正確に把握する。</p>	<p>・<ランクアップ先数 34先></p> <p>・ランクアップによる不良債権削減 17年上期92億円</p>	<p>・ランクアップ先数は計画通り推移したが、金額ベースではホテル旅館の改善が計画通りすすまず不良債権削減目標は未達となった。</p> <p>・17年下期はホテル旅館に対しての経営改善指導を強化し、過剰債務解消を目指した本策に着手していく。</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>*17年度上期実績</p> <p>「顧客・僚店貢献運動」 10,112件(進捗率33.7%)</p> <p>「ビジネスマッチング業務」 729件(進捗率29.2%)</p> <p>・「北陸三県一斉経営相談会」の実施(6月)</p> <p>54店舗、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 + 205件(+ 85.7%)</p> <p>・各種セミナーの開催</p> <p>株式公開セミナー(3会場)、新会社セミナー(2会場)等</p> <p>他に顧客向けセミナーを開催...計11回</p> <p>・「ほく(り)長城会」講演会の実施(7月)...130名参加</p> <p>・「ほく(り)長城会」会員を対象とした中国向け中国語HPの開設および「上海長城会」の結成(9月)。</p> <p>・北陸経済研究所がみずほ総合研究所と包括業務提携(9月)。</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、「ほく(り)FGビジネスフォーラム2005」では、国立大学法人からの出展に加え、出展企業等との商談を事前に設定したこともあって、活況を呈した。</p> <p>・事業転換を図っている取引先もあり、当行への期待が従来以上に高まっていることを踏まえ、最重点分野のひとつとして、引き続き積極的な取組を行っている。</p>
	<p>② 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先に拡大し、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、17年9月末時点では439先。</p> <p>・健全債権化等の強化に関しては、定期的に実績を公表するとともに、公表内容の拡充を図る。</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、再生良好事例の行内周知と店舗指導を強化</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、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、営業店へ良好事例等を紹介(上期中:計6回)。</p>	<p>・経営改善支援取組み先406先のうち、25%以上のランクアップを目指す。この目標に対し、17年度上期の実績は9先に留まった。個別先毎の進捗状況は、ほぼ計画通りではあるが、PDCAの徹底に努めていく。</p> <p>・なお、経営改善支援取組み先を見直し、17年9月末時点では439先へさらに拡大している(406/439先、33先増加)。</p>
富山	<p>① 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>・ビジネス・マッチングを積極的に取組むこととし、マッチング件数目標(最終目標100件)を設定し推進する。</p> <p>・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。</p>		<p>・「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。</p> <p>・ビジネス・マッチングは18件成約した。</p>	<p>・ビジネス・マッチングフェア等の継続的開催やTBCの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を図る。</p>
	<p>② 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>・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を図る。</p> <p>・富山県中小企業再生支援協議会、中小企業支援センター、高岡地区中小企業支援協議会との連携を強化し、対象企業の問題点等を経営者と協議しながら経営改善を推進する。</p>		<p>・支援対象先において経営改善指導を実施した結果、11先について債務者区分等のランクアップを図ることができた。</p> <p>・富山県中小企業再生支援協議会が指導する再生案件について取組みを開始した。</p>	<p>・支援対象企業先に対し、外部専門家(経営コンサルタント、公認会計士、税理士等)を紹介する等、より具体的な効果的な経営改善指導を行う。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
北國	<p>(1) 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。</p> <p>(2) 要注意債権等の健全債権化に向けた取組みの強化 専担チーム及び営業店管理者が中心となり、与信先の支援等の取組みを強化する。</p> <p>(3) 健全債権化等の強化に関する実績の公表等 経営改善による債務者区分のランクアップ先数等の他、地域に有用な改善事例の公表を行う。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・工場、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 	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ・「ニーズ・シズ・システム」によるビジネスマッチング件数…43件 ・LAN経営相談、件数…19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」業務提携締結による取引先支援機能の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・「FITネット」ビジネス商談会については、今後継続的に実施していくとともに、十分なアフターフォローにより、ビジネスマッチングの実効性向上に努めてまいります。
福井	<p>①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</p> <p>②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 ・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)。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・<マッチング活動に関する行内施策> ・別途同セミナーにてM & Aのテーマを実施。 ・下期以降の重点施策として全店運動を企画。 ・<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 	<ul style="list-style-type: none"> ・<今後の課題> ・営業店レベルでも直接の連携活動が可能な関係構築が必要であり、引き続き各種団体との交流企画や窓口紹介、具体的連携モデルの公表を行う。 ・具体的提携業務をさらに詰め、実効性を伴った連携を進める。
大垣共立	<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 ・ビジネスマッチングについては、案件ストックの増加とともに、マッチング精度の向上、成約件数の増加を図り、有料化業務として確立していく。 ・コンサルティング業務については、共立総合研究所との連携に加え、外部機関との連携により機能の拡充を図りつつ、高度な提案により、有料化業務として展開していく。</p> <p>②中小企業支援スキルの向上を目的とした取組みの強化 ・問題把握(認識)力の向上に資する研修等の実施 ・問題解決、提案能力の向上に資する研修の実施 ・FP1級、2級取得者の養成</p> <p>・要注意債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 ・資金繰りの把握 ・従前と同様、キャッシュフローのモニタリングを継続的に行い、経営の動きをリアルタイムかつ定量的に把握するとともに、再生計画策定への基本情報として活用する。 ・再生計画策定支援 再生支援の対象企業は、旧態依然とした「経験と勘」に基づき(経営を旨としてきた傾向が極めて強い。支援にあたっての基本的考え方は、[計画性を備え、自律的改善を図ることができる経営思想の定着]にあることをあらためて定義し、再生計画策定支援をその基本方針と位置づける。 ・取組先の見直し 要注意(要管理先およびその他要注意先)への取組を原則としているが、再生の見立てある破綻懸念先への対象拡大を検討。</p> <p>・健全債権化等の強化に関する実績の公表等 ・前機能強化計画の公表内容を準拠し、利用者に配慮し、分かりやすく、具体的に表現する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスマッチングは行内LANの高度化(CRMの導入)と人的介入により情報精度を向上。 ・法人支援サイト開設など、顧客とのダイレクトチャネルによる情報発信、ニーズ発掘体制の整備を検討。 ・商談会開催により新たなニーズの開拓、成約件数を増やす。 ・各種コンサルティング会社や中小企業支援センターとの連携により、多様で専門的な支援体制を整備。 ・法人ソリューション研修会は17年上期で得意先担当者の受講が一巡、一定レベルの問題発見・解決スキルは定着した。 ・信託業務においても信託業務研修会を実施し、幅広い相談業務に対応できる人材の育成を図った。 ・臨店、取引先への同行訪問を通じ、経営革新サポートセンター(指導班)から再生計画策定支援にかかるノウハウを営業店へ還元。 ・業務説明会、研修会、勉強会の実施。 ・行内ニュースなどで好事例の紹介。 ・ホームページ、ディスクロージャー誌等の各種媒体を用いる。 ・一般利用者になじみの薄い言葉を極力平易に表現し、図表やグラフを用い、分かりやすく表現する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・CRM導入態勢の整備(17年10月より稼働)。 ・ビジネスマッチング推進体制の強化(1名を専任担当) ・専担者によるビジネスマッチング希望企業への訪問・ニーズヒアリング開始。 ・法人ソリューション研修会は17年上期で得意先担当者の受講が一巡、一定レベルの問題発見・解決スキルは定着した。 ・信託業務においても信託業務研修会を実施し、幅広い相談業務に対応できる人材の育成を図った。 ・営業店主導型再生支援業務の活性化策協議。 ・経営革新サポートセンターによる臨店、取引先への同行訪問 ・業務説明会・研修会、勉強会の実施 ・行内ニュースで好事例の紹介 	<ul style="list-style-type: none"> ・CRM導入により、より実効性高いコンサルティング業務を展開していく。 ・よりハイレベルなコンサルティング業務に対応できる人材を育成のため、FP技能検定1級の取得を狙いとした対策研修会を17年10月より実施。 ・経営革新サポートセンターのノウハウ還元により、営業店での支援活動のレベルアップを図っていく。 ・一般の利用者を意識した分かりやすい表現となるよう心掛ける。

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
十六	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善支援の進め方について、行内における統一的な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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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「リハリの共有化」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「スモールアップ」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 	<ul style="list-style-type: none"> 「経営改善支援活動管理」推進ルールを制定し、営業店と本部の役割を明確にするとともに、大口破綻懸念先に対する取組方針の策定、及び営業店との認識共有態勢を整備した。 DDSを中心に他行との情報交換や行内研究会を行った他、DESや再生ファンドを活用した手法について研究を深めた。 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、「事業再生人材育成プログラム」を企画した。 	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善の進め方について、営業店を含めた統一方針を明確にしたことにより、本部・営業店間の認識のしれを極小化するとともに、迅速な事業再生に向けた取組態勢を強化できた。 「リハリの共有」拡充に向けては、従来の研修に加え、行内ニュース等を活用した再生事例の紹介にも取り組んでいく。 「事業再生人材育成プログラム」によって、経営改善支援活動の裾野を中堅行員に広げ、さらに意識の浸透を図っていく。
静岡	<ul style="list-style-type: none"> (1) 静銀経営コンサルティング㈱と連携、企業のライフステージに合わせたコンサルティング営業の実践、経営支援による地域活性化 (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組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 <p><目標></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスマッチング成約900件（平成17・18年度各450件） 	<ul style="list-style-type: none"> (1) 営業店の情報営業推進責任者を中心に、本部・ブロックレベルでの情報営業会議を定例的に開催。情報の共有化とマッチング推進 (2) 法人部内に新事業支援チームを設置、有償ビジネスマッチングサービス開始 (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) 大規模商談会へ取組先と合同出展、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㈱を事務局とする会員制の経営塾開設を検討 	<ul style="list-style-type: none"> (1) 本部・ブロック情報営業会議を計27回開催 (2) 新事業支援チーム設置、有償ビジネスマッチングサービス調査・企画・検討 (3) 「静岡ビジネスナビ」サービス充実のため、インストラクター増員、新コンテンツ「法令・文例集」追加 (4) 「株式公開セミナー」を県内3ヵ所にて開催 (5) しずおか新産業技術フェア：19社合同出展 (6) 中小企業後継者を対象とした経営塾開設の検討開始 <p><目標に対する実績></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスマッチング成約：17年度上期323件 (17年度目標比達成率72%) 	<ul style="list-style-type: none"> 「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により、顧客のビジネスマッチングニーズ・M&Aニーズなどに積極的に対応、商機拡大に向けた顧客ニーズに積極的に対応 今後の課題として、有償ビジネスマッチングサービスの取扱を開始、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、ビジネスマッチング件数の増加を図り、取引先支援を強化
スルガ	<ul style="list-style-type: none"> 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 1. 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 <p>②要注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</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. 要注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 	<ul style="list-style-type: none"> 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)「JQA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 	<ul style="list-style-type: none"> 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. 「JQA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」の間で事業転換を希望する流通事業者への支援としてフランチャイザー・マッチングに関する基本契約を締結 (2)「セールのスレップ」組合との間で、工業系商材と流通系商材の販売代理仲介によるパイロットを開始 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 財務分析を中心とした「企業の健康診断」である企業ドックを営業店、弊社HPを通じて継続的に案内予定 2. スルガビジネススクールM&A講座 慶應ビジネススクール教授陣を中心とした講座運営により、一定の評価を獲得、次年度も継続開催
清水	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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再生支援活動の拡充。 ・ 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)の拡充に取り組む。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 平成17年4月、契約した外部専門家とお取引先3先がコンサルティング契約を締結し、連携した再生活動を実施。 ・ 融資・渉外行員まで担当を拡げ、再生活動の底辺を拡大。 ・ 17年8月に融資担当実務者を対象とした企業再生実務研修会を実施、専門的再生ノウハウの還元を図った。 ・ 税理士等との連携による再生手法の高度化を図り、17年9月現在で15社が外部専門家と連携した再生活動を実施。 ・ 17年9月末で対象先145先の内16先がランクアップ。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 外部専門機関との連携強化により、全行的な企業再生支援活動を実施できる態勢は構築できたものと判断する。 ・ 下期においては、取引先向け経営セミナー及び相談会の実施に向けた企画検討を行う。 ・ 平成17年度ランクアップ件数目標20先に対して上期実績16先となっている。下期は、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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 名古屋屋法人営業部を設置(17年6月) ・ ビジネスマッチング取組件数 17年上期 263件（うち成約 56件）・・・半年で年間目標を上回る実績 ・ 私募債受託 23件 5,305百万円、デリバティブ販売実績 79件、株式公開支援 1件 ・ ビジネスローン推進拠点「ビジネスセンター」を業務統括部内に設置(17年7月) ・ 三重銀総研を通じて経営相談・支援に取組み 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 法人営業部の設置により営業力を強化する。 ・ ビジネスセンターを積極的に活用し、資金需要の掘り起こしを図る。 ・ 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。

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
百五	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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月開催予定の「第2回三行ビジネス商談会」への参加を募集しました。 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、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。 	<ul style="list-style-type: none"> 百五経営情報クラブの特別会員向けメニューの充実に努めます。 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。 17年11月には十六銀行、名古屋銀行と共同で中国ビジネス商談会を上海にて開催します。
滋賀	<p>(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、カントリーリスク等各種リスク回避・軽減に向けたアドバイスの強化</p> <p>(その3) 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。</p> <p>(その4) 課題を持つ事業先について、特に早期に改善に取り組むべき先を「経営支援先」として、審査部企業経営支援室において取り組みます。経営支援機能を強化し、ランクアップとランクダウン未然防止に取り組みます。 取組みの結果として、要注意先債権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のランクアップ先数)については、半期毎に公表致します。</p>	<p>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</p> <p>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。</p> <p>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)の公表を致します。</p>	<p>取引先企業2社と上海現地法人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成約にいたしました。</p> <p>平成17年10月1日営業統轄部内に医療開業サポートチームを設置いたしました。 税理士、医療経営コンサルタント、医療関連業界との連携を図り、医療開業情報の一元化とスピーディーな対応で、医療開業サポートチームが窓口となって開業のサポートを行います。</p> <p>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260先のうち、債務者区分ランクアップ先数は14先、その内容は、経営改善指導によるもの7先、資産売却によるもの6先、事業再編によるもの1先でありました。</p>	<p>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してまいります。 営業店との連携を深め、取引先への情報提供を強化して「アジアに強いしがらみ」を実践いたします。</p> <p>医療関連業界との連携により開業情報が集まる仕組み作りに取り組み、17年10月以降の開業案件は20件、医療関連業界(調剤薬局)案件は1件の情報収集を行いました。 開業情報が提供できる当サポートチームの体制を構築し、医療関連業界等との一層の連携強化を図ります。</p> <p>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、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成功させました。今後も外部専門化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で更なるランクアップをはかってまいります。</p>
近畿大阪	<p>取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能 ビジネスマッチング情報の提供に取組んで行く。</p>	<p>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</p>	<p>当社お取引先の総合衣料大手問屋をパイヤーとする「ビジネス商談会」を9月22日に開催。全店を通じてベンダーとして参加いただくお取引先を募集し、22先に参加をいただいたが、予めパイヤーのニーズをお伺いし募集を行ったことから、短時間でスムーズな商談が行われた。</p>	<p>ビジネス商談会は不定期な個別開催となっており、今後、パイヤー企業情報の収集を強化することで、定期的開催を目指す。</p>
泉州	<p>ソリューション活動(課題発掘 課題提案 課題解決)の充実による顧客リレーションの強化 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</p> <p>不良債権の新規発生防止や要注意先債権等の健全債権化に向けた各種取り組みの一層の強化 要注意先債権等の健全債権化等の強化に関する実績の公表</p>	<p>取引先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 - Business Link 商売繁盛 参加、特定企業を受け皿とした商談会開催 三菱UFJフィナンシャル・グループ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 三菱UFJフィナンシャル・グループ企業紹介件数 :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</p> <p>取引先との質の高い対面交渉の実施、早期事業再生のための中小企業の資金需要に対する円滑な取組み 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</p>	<p>取引先向け経営セミナー開催 7/14、59名参加 7/20、129名参加 UFJビジネスフォーラム名古屋大会参加(4/27、取引先36社商談、うち8社/13件成約) 第3回セゾンビジネス商談会開催(7/8、22社参加、うち1社成約) 三菱UFJフィナンシャル・グループ企業を活用した取引先の経営支援 - グループ企業紹介件数74件(内UFJ総研への紹介32件) その他 取引先の国際化支援件数14件(内海外進出情報提供5件) 【数値目標の進捗】 事業承継提案件数:32件(年間目標110件、進捗率29%) 三菱UFJフィナンシャル・グループ企業紹介:74件(同120件、同61%) ビジネスマッチング紹介件数:131件(同200件、同65%)</p> <p>「集中改善期間(15～16年度)」中の経営改善支援取組先の悉皆見直しを実施 融資業務部/企業業務室で個別に再生シナリオを作成のうえ営業店と協議 取引先企業への直接訪問先と営業店指導先を選別し、具体的な再生支援活動を実施 経営改善支援取組先数92先、経営改善による債務者区分のランクアップ先数10先</p>	<p>【分析・評価】 グループ企業、ビジネスマッチングの紹介件数については、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 より実践的な要素を加味した研修を毎月実施予定</p> <p>【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】 再生シナリオの変更を余儀なくされた先について、再度営業店と協議のうえ新たな切り口を見出し取引先の理解を得ていく</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
池田	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「TOYROビジネスマッチングフェア」 ・「<池銀>ビジネス交流会」を継続して開催。 ・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。	・支店長、営業担当者が参加する「マッチング委員会」を上期計17回開催。 ・商談、交流の場を提供する第2回「<池銀>ビジネス交流会」を4月に開催（参加は地元企業や大学等321先、交流件数1232件）。 ・産業クラスターサポート金融会議代表幹事として第1回ビジネスマッチングフェアを企画運営。 ・大阪中小企業投資育成と三菱商事による「中国進出企業向けセミナー」を活用し取引先企業に海外情報を提供。	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。
南都	○取引企業のニーズを把握するとともに、コンサルティングや情報提供を積極的に行っていく。 【目標】 ○インターネットを活用した総合経営支援サービスの取引先への普及 18年度末 1,500先(累計)	○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	○証券会社3社と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(9月) ○海外戦略セミナー「ベトナム投資入門」を開催(7月) ○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(4月に取扱開始)の取引先への普及 17年9月末 契約数 636先	○海外に関する情報提供の場として、今後も半期に1回、セミナーを開催する予定。 ○市場誘導業務にかかる提携をもとに各証券会社との連携を図っていく。 ○総合経営支援サービスでは商談サービスへのアクセスが突出し、企業間での商談が活発に展開されており、ビジネスマッチングへのニーズの高さがうかがえる。 ○今後、さらなる会員の増加を図るとともに、多彩なサービス機能を十分に活用いただくよう、会員への利用促進を図っていく。
	○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、引き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	○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くことで、新たな不良債権の発生防止(ランクダウン防止)に向けた管理方法を拡充する。	○企業財務サポート室と営業店が一体となり経営改善支援への取組みを強化、ランクアップが図れた先=84先。 ○企業財務サポート室員が臨店指導専任者となり、臨店指導を実施(53ヶ店)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=21.0%	○経営改善支援への取組みについては、本部(企業財務サポート室)と営業店の連携強化により推進しているが、その結果、17年上期84先のランクアップが図れた。 ○企業財務サポート室においては、引き続き、営業店の取組み状況管理および、連携強化に努めていく。
	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 中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の強化については、幅広い知識と専門的なノウハウを兼ね備えたスタッフによる長期的な視点に立った活動が重要である。取引先自身が気づいている「顕在のニーズ」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。 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。	・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	成長支援企業426社を選定、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の支援活動を展開。 ・17年上期実績はビジネスマッチング14件、M&A1件、天候デリバティブ4件。 ・株式公開支援については、既投資先への支援と新規投資対象先のアプローチを継続。 ・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ットリサーチを成長支援先企業向けに実施中。	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「潜在化ニーズ」に着目できる目利き能力の向上に努める。
紀陽	中小企業支援スキルの向上を目的とした取組み強化 取引先企業の財務・経営管理能力の向上を支援するセミナー等を最近2年間と同程度の回数で企画・提供していく。 地元企業から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。 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。	・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	・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7講座開催。 ・中小企業基盤整備機構、和歌山県との共催による「国際化支援セミナー」を開催。 ・「財務診断サービス」による情報提供を288件実施。	・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。内容の見直しを通じ充実度が増しているものも考える。 ・今回初めて中小企業基盤整備機構との連携によるセミナーを開催、今後も継続的に連携を図る方針。 ・成長支援対象先等への本部からの提供を含め「財務診断サービス」のより積極的な提供に努める。
	要注意債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 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。 【ランクアップ目標】 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。 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。 また、成長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。	・営業店渉外担当者の間と強化 ・経営改善・事業再生支援研修の充実 ・経営改善支援についての研修を、支店長および渉外担当者にも実施。従来は融資担当者に偏りがちであった経営改善支援活動に渉外担当者も積極的に関与していく態勢づくりをおこなう。 ・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、資金繰りや手許資金有高の管理など、対象先別に実現可能な方法を検討の上、事前にルーチン化していく。	平成17年4月から9月末までの債務者区分ランクアップ先数は、15先となり、年度目標25先に対し、60%の進捗率。 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) 営業担当役員向け：3回(3地区) 担当者向け：3回(2地区)	平成17年度上期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60%の進捗率となっている。 ・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付け(インセンティブの付与)についても、当初計画通りに進展。 ・平成17年度下期以降は、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んして展開していくのが課題。

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
但馬	取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 中小企業のニーズに応じた経営情報の提供機能をさらに強化する。	1.ものづくりクラスター協議会、財団法人ひょうご産業活性化センター、地域の中小企業支援センター等の活用についての認識を深め、取引先企業への情報提供に努める。 2.「地方銀行情報ネットワーク」を活用して、取引先企業へビジネス・マッチング情報の提供に努める。	1.「ひょうご中小企業技術評価制度」の概要を全店に通知して活用を促進した。 2.近畿地区産業クラスターサポート金融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。	ものづくりクラスター協議会、財団法人ひょうご産業活性化センター等を活用して、取引先企業への情報提供に努めたが、利用実績はなかった。 中小企業のニーズに応じた経営情報の提供機能をさらに強化する。
	要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 中小企業に対する経営改善指導の早期着手と迅速な対応により、不良債権の新規発生防止や健全債権化に取組む。	総与信額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。	対象先78先に対する経営改善指導の結果、要注意先から正常先へ1先ランクアップした。	経営改善指導を積極的に取組みしたが、構造的な要因まで踏み込んだ改善指導を行うまでには至らなかった。 「健全債権化進捗状況表」によるモニタリングを強化するとともに、外部機関の活用を行うなどして、経営改善の実効性を高める。
	債権健全化等の強化に関する実績の公表 健全債権化等の強化に関する実績の公表内容の拡充に努める。	経営改善による債務者区分のランクアップ先数等について、その実績を公表する。	対象先78先に対する経営改善指導の結果、要注意先から正常先へ1先ランクアップした。	経営改善の実効性を高め、債務者区分のランクアップ先数等について、その実績を引き続き公表する。
鳥取	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 ・鳥取県西部地区への担当者の配置、マッチングサポーターの配置 ・本支店間の情報交換会の定期的開催 ・行内LANを活用した情報共有	・各種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(11社) ・本部担当者と営業店取引先担当者との情報交換会を開催するとともに、行内webを活用した営業店マッチング支援を実施 ・ビジネスマッチング情報提供件数82件 ・ビジネスマッチングに関するマニュアルを作成し行内へ配布 ・若手経営者の会「社長塾」開催	・具体的な施策が不足しビジネスマッチング情報提供件数が低水準で推移した ・行内LANの活用方法の見直し、マッチングサポーター制度稼働、ビジネスマッチングキャンペーンの展開、商談会・セミナー開催によりマッチング情報提供件数の増加を図る
	要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化及び実績の公表 大口与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先も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	・大口与信先について、「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「審査トレーナー」の実施 ・再生支援関連の通信講座の積極的な受講奨励	・「個別別融資管理方針検討会」については、関連データの分析などを実施、17年下期より運用開始 ・本部及び営業店における経営改善先を100社選定 ・17年上期中ランクアップ先は1先 ・「審査トレーナー」は、1名あたり延べ2週間に亘り実施、期間中に3名受入れ、審査ノウハウの共有・人材育成を図った	・本部及び営業店における経営改善支援先100社の選定は、スケジュールに沿って予定どおり選定済み、今後はスピードを上げて債務者区分ランクアップの取組みを強化していく ・「審査トレーナー」については予定どおり実施 ・「個別別融資管理方針検討会」については、17年下期に行内規定を発信し営業店への周知を図り、順次開催する
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 ・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 ・「財務管理サービス人材育成システム開発プログラム」への協力	・商談会等企画実施8本 ・ビジネスマッチング成約件数37件 ・株式公開相談12件、M&A相談・支援44件 ・行内情報件数2,793件 ・ごきん経営者クラブを中心として各種セミナー、研修会等を10回開催し、経営・財務管理能力の向上を支援した	・営業店行員のコンサルティング機能充実を図るため、行内ニュースを161本発行し、行内研修も2回実施した ・取引先企業に対する支援として、ビジネスマッチング情報が増加している。成約件数も増加し、提供する情報の質も向上してきた ・ごきん経営者クラブ、行政機関主催の各種セミナー等の案内を積極的に行い、中小企業の支援を図った ・各種補助金・助成金を、営業店を通じて中小企業に情報提供した
	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 (要請事項・その2) キャッシュフローのモニタリング強化 ・キャッシュフローのモニタリングについて具体的な運用基準を定め、定着化を図る 要注意先債権等の健全債権化に向けた取組 ・2年間に経営改善支援先として200先程度選定し、うち70先について債務者区分のランクアップ、又は、再生ファンドの活用を図る (要請事項・その3) ・経営改善支援の実績について、分かりやすい形で公表する	(要請事項・その2) キャッシュフローのモニタリング強化 企業信用格付と与信額等によるモニタリング手法についての具体的な運用基準を定め、定着化を図る 要注意先債権等の健全債権化に向けた取組 「経営改善支援情報シート」により経営改善支援の方向性を確認し、「経営改善支援活動進捗管理表」による経営改善計画進捗状況のモニタリングを行う (要請事項・その3) ・経営改善支援の実績について分かりやすい形で公表する	(要請事項・その2) ・8月に既存対象先の洗替と新規対象先の選定を行い、新規対象先31先を含む計164先を経営支援対象先とした ・対象先毎に「経営改善支援情報シート」を作成し、経営改善支援の進め方を決定 ・「経営改善支援活動進捗管理表」で、営業店と本部の情報共有化を図った (要請事項・その3) ・経営改善支援実績 ランクアップ1先 ・ランクアップ要因は、不採算事業からの撤退、不良債権処理による財務リストラ実施など	・2年間に70先の債務者区分ランクアップ、又は再生ファンドの活用を図ることを目標としており、より着きめ細かな支援活動が必要であると認識している ・17年10月より、個別の経営支援対象先に対する本部担当者を増員し、営業店をバックアップ(支援・指導)する体制を強化する

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～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
中国	(ア) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ・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及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実施します。	・「ちゅうぎんビジネスクラブ (Biz Partner)」及び(財)岡山経済研究所による情報提供強化及び講演会の開催を実施します。 ・商談会の定期的な開催等によりビジネスマッチング機能を強化します。 ・問題解決型地域金融機関として、取引先企業に対する経営相談への取組みを強化します。	・「ちゅうぎんビジネスクラブ」第1回交流会を10月に開催するための準備を進めました。 ・中国ニュービジネス協議会等との共催によるビジネス商談会を11月に開催するための準備を進めました。 ・行外研修への派遣、セミナーへの参加等により経営相談対応能力の強化を図りました。	・ビジネスクラブ交流会やその他商談会の開催による営業支援を実施することが必要と考えております。 ・営業店支援、帯同訪問を引き続き強化すると共に、行員の能力強化にも努めます。 ・業績評価については、今後検討を進めて参ります。
	(イ) 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、債務者区分の良性化及び悪化防止に取り組む方針です。 ＜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。 ・債務者区分良性化先数 ... 100先 ・中長期経営改善計画策定先数 ... 200先(注)	・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D D S (デット・デット・スワップ)・D E S (デット・エクイティ・スワップ)の活用。	・経営改善のサポートに取り組みし先 425先。 ・債務者区分良性化 68先、維持 288先、悪化 58先、その他(約定返済等による与信取引解消)先等 11先。 ・中長期経営改善計画策定 5先。(8月9日2ヵ月) ・中小企業再生支援協議会への相談申込み 5先。 ・経営改善計画策定支援ソフトによる改善計画策定 10先。 ・地方銀行協会等の経営改善・事業再生等の講座へ6名参加。 ・経営改善、事業再生の行内研修を4回開催。	＜分析、評価＞ ・債務者区分の良性化先数は順調に推移。 ・一方で、債務者区分の悪化先が多数発生。また、中長期計画策定先数が僅少。 ＜今後の対応方針＞ ・中長期経営改善計画の策定は債務者区分良性化並びに悪化防止に繋がることから、一層、中小企業再生支援協議会や経営改善計画策定支援ソフトの活用を強化していく方針。
	(ウ) 健全債権化等の強化に関する実績の公表等 従来、公表している内容に加え、「中長期経営改善計画策定先数」を公表する方針です。	従来通り、6ヵ月毎にホームページ等で以下の実績を公表します。 ・経営改善サポート体制の整備状況 ・債務者区分の良性化・維持・悪化先数並びに良性化・悪化の要因 ・中長期経営改善計画策定先数	経営改善サポート体制 ・融資部内の経営改善サポート専任者18名体制。(うち、4名出向中) ・債務者区分の状況 ・経営改善サポート取組み先数 425先 ・債務者区分の良性化 68先、維持 288先、悪化 58先、その他(約定返済等による与信取引解消) 11先 ・中長期経営改善計画策定先数 5先。 ・アクションプログラム策定以降(17年8月以降2ヵ月)の中長期経営改善計画策定先数 5先。 ・17年7月までの策定先数 26先。(策定先合計 31先)	＜分析、評価＞ 経営改善サポート体制 ・進捗状況にみて、概ね態勢整備は出ています。 ・債務者区分の状況 ・債務者区分の良性化先は目標 100先に対して、概ね順調に推移。 ・一方で悪化先も多数発生。 ・中長期経営改善計画策定先数 ・策定先は5先にとどまった。(計画発表後2ヵ月間のカウント) ＜今後の対応方針＞ ・17年11月に経営改善サポート活動の強化を目的として、融資部の経営改善サポートセンター担当を正式に部内センターとし、「センター長」を配置する予定。 ・中長期経営改善計画の策定は、債務者区分の良性化並びに悪化防止に繋がることから、一層、中小企業再生支援協議会や経営改善計画策定支援ソフトの活用を強化して中長期経営改善計画の策定に取り組む方針です。
広島	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	ビジネスマッチング業務におけるサービス内容の付加価値向上策の検討実施 営業情報データベースの整備 第2回「(ひろしま)ビジネスマッチングフェア」の開催準備 (11月2日(水)に開催済)	ビジネスマッチング業務の付加価値向上にかかる今後の展開を策定するとともに、本部人員の増員により体制面の強化ができた。今後、付加価値向上策の活用強化を図っていく。 第2回「(ひろしま)ビジネスマッチングフェア」の開催に向け、計画通りの準備ができた。今後、フェア開催後のフォローを徹底し、顧客ニーズへの対応強化と当行のビジネスチャンス拡大を図っていく。
	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する。 選定先について本支店一体となってランクアップに取り組む。 特に与信額1億円以上の大口要注意先については、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。	営業店における期初的重要先・要管理先に対するランクアップ見込み先選定による本支店一体となった取組みを展開 また、与信額1億円以上の大口重要先(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	全営業店でのランクアップ見込み先の選定と本支店一体となった取組みにより、良好な成果が得られた。(1,837先中161先がランクアップ) (別紙)経営改善支援取組実績参照 引き続き、大口重要先を中心に本支店一体となった取引先の経営改善支援に取り組む。
阿波	その1 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顧客相談システムを提供する。	1. インターネットにより顧客が専門家と低コストで相談できるシステムを構築し、普及させる。 2. M & Aに従事する人員を、従来の2名から増員する。	1. 経営相談所を総務部からお客さま営業部に移管し、経営相談所の取引先企業に対する顧客相談・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提供準備を完了した。(平成17年10月実施)	1. ビジネスマッチングに取り組む体制を8月より充実しており、顧客への情報提供を拡大する。 2. インターネットによる情報提供システムの顧客への紹介・利用拡大を進める。 3. 農業の専門チームを立ち上げ、ビジネスマッチング・金融両面での支援体制を構築する。
	その2 要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 その3 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く。 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く。	1. 取引先企業との関係を強化するなかで、資金繰り、キャッシュフ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. 専門部署でのスキルアップを図るとともに、営業店融資役員者・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、全行的な融資資産の早期健全化を進めていく。 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として、経営改善支援活動による債務者区分のランクアップ先数等をホームページ等を通じてできるだけわかりやすい形で公表していきたい。	1. 256先の経営改善支援取組み先に対し、積極的なモニタリングを行い経営改善指導を行った。 2. 融資貸付者を対象とした行内研修「経営改善研修会」を開催し、手法・ノウハウの蓄積と能力向上に努めた。 3. 中小企業再生支援協議会と連携し、経営改善計画書の策定支援および進捗管理を行った。 4. 期中のランクアップ先数は47先。	1. 計画を上回る経営改善支援取組み先を選定し、経営改善指導を積極的に展開した。 2. 今後、全行的な経営改善活動をより充実させ、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。

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
百十四	<ul style="list-style-type: none"> 企業経営支援チームを中心に営業店臨店、お取引先企業訪問、キャッシュフローのモニタリングの強化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。必要に応じて香川県の中小企業再生支援協議会等の外部コンサルタントも活用いたします。 取組み内容、支援先数、ランクアップ先数等支援活動の実績を開示いたします。また、特色のある事例を公表する等、より具体的である情報開示を行います。 	<ul style="list-style-type: none"> 企業経営支援チームの増員等、経営相談・支援体制を強化するとともに、年度計画を作成し進捗管理を行い、相談・支援先数の増加を図ります。 香川県中小企業再生支援協議会、政府系金融機関などとも情報交換等連携し支援を進めます。 【数値目標】 ランクアップ先数 - 2年間で100先以上 	<ul style="list-style-type: none"> 17年4月、企業経営支援チームを1名増員し、経営相談・支援機能を強化いたしました。 取引先経営相談・支援のために営業店延134ヶ店、お取引先企業延186社を訪問いたしました。 債務者区分ランクアップは33社、香川県などの中小企業再生支援協議会活用先は9社となりました。 政府系金融機関の協調支援融資を3社に対して実施いたしました。 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」活用先は1社、ファンド活用を除き、日本政策投資銀行も出資しています。 	<ul style="list-style-type: none"> 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、開示内容について検討を進めます。 今後とも取引先経営相談・支援のための営業店、お取引先企業訪問を継続し、実績を上げていきます。
伊予	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 行内LANを通じたビジネスマッチング情報の受発信を活性化させる。 法人向けポータルサイト「いよぎんビジネス倶楽部」会員の利用を促進する。 各種商談会への参加等マッチング情報提供機能の拡充を検討する。 M & Aの情報収集・案件発掘、私募債の発行提案を推進する。 海外商談ミッションへの派遣を継続して実施する。また、取引先の海外進出等のニーズに応じた情報提供等を推進する。 中小企業診断士養成課程等へ継続して行員を派遣する。 関連会社において「IRCニューリーダーセミナー」「IT戦略セミナー」を開催する。 	<ul style="list-style-type: none"> 行内LANにおけるビジネスマッチング情報の受発信を促進し、62件が成約 M & A情報35件を発信し1件が成約、顧客向けにM & Aセミナーを実施 私募債発行の提案を推進し、14件、1,750百万円の私募債を委託、CSRの観点から新商品の開発を検討(11月に「環境私募債」の取組開始) 第12回「いよぎん広州交易会商談ミッション」を派遣、海外進出等に関する相談等に対応 中小企業診断士養成課程へ行員を派遣 関連会社において「IRCニューリーダーセミナー」「IT戦略セミナー」を開催 	<ul style="list-style-type: none"> 法人向けポータルサイトへのアクセス改善を検討する。 行内外に対するM & Aの啓蒙活動、私募債の発行支援を推進する。 海外商談ミッション派遣を継続するとともに、取引先の海外進出等のニーズに対するサポート活動を推進する。 中小企業診断士養成課程へ継続して行員を派遣する。 「財務管理サービス人材育成システム開発プログラム」に係る研修会を実施する。 「IRCニューリーダーセミナー」「ITセミナー」を継続して実施する。
	<ul style="list-style-type: none"> 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」とすることを目標とする。 	<ul style="list-style-type: none"> 営業店と連携したコンサルティングや経営改善指導の提案・指導・進捗管理を的確に実践するとともに、蓄積した各種再生ノウハウ・手法を有効に活用し迅速な企業再生を推進する。 平成16年度から全店運動として実施している「ランクアップ運動」を引き続き強力に推進する。 キャッシュフローのモニタリング強化等ローンレビューの徹底による不良債権発生 の未然防止に取り組む。 	<ul style="list-style-type: none"> 営業店と具体的改善策・スケジュールの擦り合わせを実施するとともに定期的に進捗状況を把握、大口先等については、営業店長との協議会を実施 審査所管理の担当先の見直しを実施し、再生支援態勢を再構築 「ランクアップ運動」を平成17年度も継続して実施 行内研修等を通してローンレビューの重要性と実践を指導 	<ul style="list-style-type: none"> 平成17年9月末の不良債権比率は2.87%と前期末比0.41%改善した。また、平成17年度上期は327先のお取引先を対象に経営改善支援に取り組んだ結果、40先の債務者区分が上昇した。 各種再生手法を有効に活用し、経済合理性、モラルハザードの防止、リーガル面等に留意し企業再生を推進する。 全店運動として実施している「ランクアップ運動」を一層強力に推進する。 キャッシュフローのモニタリング強化等ローンレビューの実践を指導する。
四国	<ol style="list-style-type: none"> 取引先企業への経営相談・情報提供機能の強化。 高知県、(財)高知県産業振興センターおよび高知大学、高知工科大学などとの連携強化。 	<ol style="list-style-type: none"> 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る。 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。 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。 	<ol style="list-style-type: none"> 取引先への営業店との帯同訪問や当行経営講演会を開催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。相談受付件数262件。 高知大学の3学部(農学部、医学部、文学部)の研究シーズ情報交換会を開催。高知大学、高知工科大学への企業ニーズ紹介9件。 	<ol style="list-style-type: none"> 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、ニーズに対応した支援活動を強化し相談件数の増加を図る。 高知大学、高知工科大学との情報交換会を定期的に行い、研究シーズの把握を進め、当行が持つ企業ニーズにマッチングした研究シーズを紹介して行く。
福岡	<ul style="list-style-type: none"> 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(具体的な再生チームの開示、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 	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善支援体制の強化 担当者1人1人の更なる向上 外部協業体制の拡充 対象先の拡充 モニタリング体制の強化 公表内容の拡充 サービス機能の拡充 不良債権ビジネス強化 小口・リテール債権の管理回収業務集約化 	<ul style="list-style-type: none"> 大口デフォルト事由の検証体制強化 17年上期より実施。 具体的案件対応によるノウハウ向上・担当者スキル向上 審査部融資審査室および子会社サービス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、要注意先等)の経営改善支援取組を実施。17年上期は取組実施先179先のうち、20先のランクアップが図られた。 	<ul style="list-style-type: none"> 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 半期実績・経営改善支援取組先数179先(達成率60%)、うちランクアップ20先(同40%) 17年度上期のランクアップ先については、従前からの支援取組先であり、継続的な対応が不可欠。要注意先のランクアップとともに、正常先の業況悪化に対する早期発見態勢の強化が課題。 公表内容の拡充 経営改善支援の取組み実績等についても引き続き公表していく予定。
筑邦	<ul style="list-style-type: none"> 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動、マッチングセミナーの開催、商談会の実施などに取組みます。 情報提供を利用しやすい仕組みづくり及び登録会員目標100先とする募集活動に取組みます。 	<ul style="list-style-type: none"> 「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動、マッチングセミナーの開催、商談会の実施などに取組みます。 	<ul style="list-style-type: none"> 「北部九州ビジネスマッチング協議会」での情報提供の推進のため、中小企業基盤整備機構、久留米市及び福岡久留米ビジネスプラザと業務提携の協定書を締結しました。 「北部九州ビジネスマッチング協議会」のホームページ(3Qネット)作成の準備を進めるとともに、久留米市内商工業者への広報活動を進めています。 17年9月末現在、マッチング専用ホームページの登録会員数は、目標100先に対して50先となっています。 	<ul style="list-style-type: none"> 「北部九州ビジネスマッチング協議会」での情報提供の推進のために、福岡県中小企業振興センター、久留米商工会議所と協定書の締結を進めます。 「北部九州ビジネスマッチング協議会」のビジネスマッチング専用ホームページは、17年10月の利用開始し、登録会員の増加を目指しています。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～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
西日本 シティ	<ul style="list-style-type: none"> 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。 また、関連会社、外部機関等への若手行員派遣等により行員の経営相談・支援スキルの強化を図る。 ビジネス・マッチングの業務運営体制を更に整備・強化し、情報面の拡充を行う等、情報提供機能の一層の強化を図る。 [ビジネス・マッチング情報登録件数目標1,000件] [ビジネス・マッチングセッティング件数目標500件] 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・関連会社、医療機関、外部機関等への行員派遣による経営相談・支援スキル強化 ・商談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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・M&A業務のノウハウ習得のために関連会社に若手行員1名を向出させた。 ・ビジネス・マッチング商談会を実施した。 ・民間企業3社との商談会開催 ・米田領事館との商談会開催 ・法人営業部のビジネス・マッチング担当部門を強化し(2名・4名体制)、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159件、セッティング件数実績102件、成約件数36件となった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・引き続き、シンジケートローン組成、資産流動化、情報営業、医療経営等の対応強化を図っていく。 ・17年度上期は体制面の整備・強化に重点を置いたことから、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、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。 ・今後は整備・強化した体制をもとに営業店での取組みを強化し具体的な成果を出すことで取引先企業への支援機能を発揮する。
佐賀	<ul style="list-style-type: none"> ①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 ○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。 	<ul style="list-style-type: none"> ○平成17年下期までに北部九州ビジネス・マッチング稼働開始 ○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 	<ul style="list-style-type: none"> ○北部九州ビジネス・マッチング協議会の設置 平成17年4月、当行、筑邦銀行、筑邦銀行の3行にて同協議会を設置。稼働に向けマッチングシステムの構築を行うとともに、参加企業の募集を開始。(平成17年11月本格稼働) ○リンクスによる各種研修会、セミナーの開催を行う。 ・新入社員研修 (参加116名) ・リーダーシップ講座 (参加44名) ・手軽にできるパソコン活用講座 (参加40名) ○中小企業診断士養成のため、中小企業大学校に1名派遣中。 ○行内の中小企業診断士有資格者を講師とする「コンサルティング研修」を7、8月に実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ○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月より本格稼働下期に移動する。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。下期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。
	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> ○経営改善支援取組先の見直し ○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 	<ul style="list-style-type: none"> ○平成17年7月に「経営改善、再生支援取組先」の選定基準を明確にし、対象先を再選定(平成16年下期取組先188先→追加+90先・除外▲79先→平成17年上期取組先199先) ○経営改善計画書策定先は「経営改善、再生支援取組先」199先中134先と新たに3先の計画書を策定。また、単年度計画策定に留まっていた先から中長期計画書を策定した先が10先と計画内容が充実。 ○実績検討会開催先は「経営改善、再生支援取組先」199先中157先である。開催先のうち本部開催先が47先と2先増加、定期(毎月)開催先が97先と5先増加しており、検討会内容の充実及び開催頻度の改善を図っている。 ○平成17年下期は、案件審査の際にキャッシュフロー計算書の添付を義務付ける等の行内ルールを明確にすることを検討する 	<ul style="list-style-type: none"> ○経営改善、再生支援取組先の見直し及び拡大を実施し、改善計画書の策定・内容充実、実績検討会の内容充実等についても、十分ではないものの上記の実績を計上できた。 ○但し、平成17年9月末現在、計画書未策定先が45先、実績検討会未開催先が22先あり、審査第二部企業支援グループと営業店との連携による取組みの強化継続により計画書策定先及び実績検討会開催先の増加・充実を更に図っていく。 ○平成17年下期は、案件審査の際にCFキャッシュフロー計算書の添付を義務付ける等の行内ルールを明確にすることを検討する。また、現在準備を進めている融資支援システムの開発と併せてキャッシュフロー分析結果の格付システムへの反映を実施する方向で検討している。
	<ul style="list-style-type: none"> ③要注意先債権等の健全債権化等の強化に関する実績(体制整備状況、経営改善支援取組先数、経営改善による債務者区分のランクアップ先数等)の公表内容の拡充 ○要注意先債権等を健全債権化させる等の取組みを強化したことによって得られた実績を公表する。 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ○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 199先(平成16年下期比+11先) ・経営改善等による債務者区分のランクアップ先数 11先 ・経営改善計画書策定先数 134先(平成17年3月末比 +3先) 内、中長期計画策定先 90先(平成17年3月末比 +13先) 単年度計画策定先 44先(平成17年3月末比 ▲10先) ・実績検討会開催先数 157先(平成17年3月末比 ±0先) 内、本部開催先 47先(平成17年3月末比 +2先) 営業店開催先 110先(平成17年3月末比 ▲2先) 内、定期(毎月)開催先 97先(平成17年3月末比 +5先) 不定期開催先 60先(平成17年3月末比 ▲5先) 	<ul style="list-style-type: none"> ○経営改善計画書策定先数及び実績検討会開催先数を公表項目に追加した。 ○今後も半年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。
十八	<ul style="list-style-type: none"> 取引先企業が必要とするコンサルティング機能、情報提供機能の強化を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス・マッチングの情報提供機能を活性化するために情報の発信件数の増加を促すとともに、ビジネス・マッチング会員サポートとしてセミナー・商談会を開催する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・佐賀銀行、筑邦銀行、当行が主催する「北部九州ビジネス・マッチング協議会」のホームページの立ち上げ、会員募集を行った。 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年9月末で約100件の登録会員数となっている。今後、セミナー・商談会の開催等の具体的なマッチングを行う。
親和	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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) 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年4月に新設した営業統括部法人営業グループを中心に、行内LANを整備しビジネス・マッチング情報システムを構築しました。12月より「しんわビジネス・マッチングサービス」として、当行取引先よりビジネスパートナーの紹介を行っております。 ・「しんわビジネスクラブ」のセミナーとして、4月に新入社員研修会、8月に退職金・企業年金問題解決セミナーを実施しました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス・マッチングサービスは、当行の強みである北部九州に広がるネットワークをベースに取引先企業の営業支援機能の強化を目指してまいります。
	<ul style="list-style-type: none"> ・要注意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、要注意先以下の大口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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「集中改善期間」の反省を踏まえ、リレバンの本質を理解した上で顧客と一体となってランクアップを目指すため、対象先の絞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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・従来のリレバンの管理表を見直し改訂した「新リレバン管理表」による進捗管理を行いました。営業店は対象先の経営改善計画を策定し、計画の進捗状況について報告を行いました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・東京三菱銀行より招聘した審査部付部長を中心に3名で営業店臨店指導チームを設置し、17年11月より臨店活動を開始いたします。 ・営業店臨店時に「リレバン取組状況」について、確認と指導を行い進捗管理の強化を行ってまいります。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
肥後	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、(まもとテクノ)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て取引先企業を支援(目標:ビジネス・マッチング情報の提供、年度で50件以上)	1. 県商工観光労働部、(まもとテクノ)産業財団、地元大学、進出企業等への定例訪問及び情報共有化による情報ネットワークの充実 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への発信を開始(8月より1回発信)。 2. 取引先向けセミナー・商談会の実施(2件) 3. ビジネス・マッチング情報の提供: 92件	今後も引き続き、経営に役立つ情報の発信や各種相談会・セミナー等への案内ならびに顧客のニーズに基づきビジネス・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	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 ・地銀協他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検定試験の斡旋、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3回、計6回) 3. 行内研修 4. 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) (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3名)、及び地域金融機関職員等研修(中小企業大学校主催)への派遣者公募 5. 中小企業診断士の育成(既取得者19名) ・1次試験合格に向けた通学スクールの斡旋 6. CFO検定試験(スタンダードコース)斡旋(既取得者10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、アドバイス等に繋がっている。 ・今後も、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。
	要注意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役及び営業店に対して移転する。 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績情報の蓄積、分析を行い審査に活用する。	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役及び営業店に対して移転するため、経営改善及び債権管理手法等の勉強会をブロック幹事店長向け、融資役向けに実施。 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。 3. 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、チーム体制での審査体制を構築。(18の業種区分)	1. ブロック勉強会・相談の実施により、営業店による企業の実態把握を深め、早期に対応策が実施できる態勢を構築していく。 2. 個別経営改善支援企業について営業店を中心とした具体的な対応策の検討に対して、融資第二部特定審査支援チームがサポートを行っている。 3. 業種別審査の専門性を高めるため、情報共有化のための情報整理及び一元化を図ると共に、営業店への情報還元、共有のための業種別関連ホームページを立上げる。
	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、体制整備等の状況や、ランクアップ先数の公表実施。 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3先。 (参考)ランクアップの要因について ・財務管理手法改善及び資産売却・有効活用等の支援によりランクアップした先...1先 ・資産売却及び業務再構築等の支援によりランクアップした先...1先 ・当行紹介による経営コンサルタントの協力の下、再建計画策定及び継続支援によりランクアップした先...1先 ・経営改善支援取組先は、与信額500万円以上の要注意先以下先で地域経済への影響が大きい先を中心に選定。 ・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、収益機会の場を提供します。 2. 法人会員組織(大分銀行ビジネスクラブ)を充実させ、インターネットサービス等を活用したビジネス・マッチング機能、コンサルティング機能、情報提供機能の強化を行います。 目標会員数 17年9月末、1,000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)医療専門家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営業力強化を支援します。 (2)取引先企業の販路拡大を支援するため、ビジネス・マッチング商談会を開催します。	1(1)全国規模での商談が可能なインターネットサービス「大分銀行スクエア」の取扱いを開始しました。 (2)医療機関向けに個人情報保護法対策セミナーや病院機能評価取得対策セミナーを開催しました。また、開業や介護事業参加等の個別相談に対してサポートを行いました。 2(1)新法人会員組織「大分銀行ビジネスクラブ」を立上げました。 会員数については、17年10月に17年上期目標の1,000先を達成し、18年3月末には1,500先の達成を予定しています。 (2)他行開催のビジネス・マッチング商談会に参加し、情報収集を行いました。また、当行取引先が2社出店した「全国の食・マッチングフェア(商談会)」に協賛として参加しました。	ビジネス・マッチングサービスについては、成功事例の積み重ねにより業務の拡大を図っていきます。 医療セミナーについては、専門機関と連携し今後も継続的に開催する予定です。(10月、11月、3月) 2. 法人会員組織については、サービス内容・機能の充実を図ります。 また、行員向けお客様向け説明会の継続実施により、会員数の増強に努めます。 ビジネス・マッチング商談会の開催に向け、引続き情報収集等準備を行います。
	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 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む中で、経営支援活動を強化します。 2. 企業のキャッシュフロー分析の機能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. 要注意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(1)企業サポート部担当先のランクアップ目標30先に対して36先の実績です。 (2)モニタリング体制の構築のため、債務者の経営会議等への半期参加目標120先に対しては、延べ156先の出席を行いました。 (3)研修会は2回実施しました。 2. 重点支援先として32グループを選定し、月次にて進捗管理しています。 3. 企業サポート部は17名体制で取組んでおり、支援取組先数は406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)は、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、債務者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～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
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る。 3. 営業統括部営業支援グループ及び宮銀VC側の態勢強化。	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配置し、有料化スキーム導入への検討を開始した。 2. 平成17年9月に、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. 下期中に事務負荷及び導入効果等の検証を実施する。併せて行内LAN上に掲載されているビジネスマッチング情報の整理を実施する。 2. 上期研修参加者32名のフォローアップを徹底していく。また、法人営業推進リーダーの制度化検討を行うと共に、より有効な研修内容について関係各部署で協議する。 3. 宮銀VC側の専門性(直接金融機能)強化が課題であり、そのための人材育成を検討する方針。
	要注先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化 1. 企業再生支援担当者や企業経営支援室との連携強化を図る。同時に営業現場における問題解決能力の向上を図る。 2. 経営陣への報告態勢の強化と対応方針の明確化	1. 「元気復活大作戦」の取組強化と地区別研修の継続実施 (1)地区別研修 (2)「元気復活大作戦」対象先の見直し(半期毎) 2. 企業再生支援担当者や企業経営支援室との連携強化 3. 経営陣への報告態勢の強化と対応方針の明確化 4. 「元気復活大作戦」対象先の進捗報告を半期毎に常務会へ報告を行う。	1. 地区別研修開催: 5～7月に11地区にて実施 2. 企業再生ケーススタディ研修実施: 6月実施し参加人員16人 3. 常務会進捗報告、月次報告ならびに四半期報告を実施	1. 再生支援担当者育成を主眼に研修開催し、ノウハウ強化と意欲の向上に取組むと同時に、総合業績表彰制度見直しにより与信管理部門の配点強化を実施し、インセンティブ強化を図ることで下地作りは完了したと考える。 2. 個社別取組方針に則り、引き続き各店担当者との再生意識共有を進めて連携強化を図る。
	健全化債権等の強化に関する実績の公表 1. 「元気復活大作戦」対象先を「改善支援先」と「ランクダウン防止先」に切り分けて、明確な目的・目標を持って取組む。 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. 「元気復活大作戦」対象先を「改善支援先」と「管理重点先(ランクダウン防止先)」に切り分けて、夫々に個社別取組方針を設定し取組中。 H17/上期の元気復活大作戦取組先 304先 改善支援先...171先 重点管理先...133先 2. H17/上期のランクアップ率は21.1%(目標値+1.1%)と達成。 改善支援先 171先でランクアップ36先を計上。	1. 対象先の棲み分けを行い、各々のグループに応じた個別取組内容とゴールイメージを明示し支店の担当者役割を明確にした。 中途段階での成果ではあるが、通期目標を達成しており順調に推移中。現体制を維持改善しながら目標達成を目指す方針。
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	・17年度上期より取引先企業の「営業利益改善活動」を含むリバンへの取組状況を営業店業績評価に導入し、月ごとの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 ・17年度上期の「営業利益改善活動」実績22億円(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)	・今後、研修・臨店指導等を強化させながら、当行のビジネスモデルとしての定着化を図っていく
	要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化および実績の公表 ・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%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、17年度上期) 審査部 審査グループ 6名 - 要注先 156社 - 要管理先 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 対象先229社のうち重点管理先154社に対して、17年上半期訪問実績延べ207先 (株)鹿児島地域経済研究所との連携による支援(取組み4社) 外部コンサルタントとの業務提携による支援(取組み2社) 経営改善事例のデータベース化開始 ・支店長トレーニー・融資トレーニーの実施30名 ・17年8月、重点管理先モニタリング表を策定し、キャッシュフローモニタリング等営業店への指導強化中 支援先の改善状況 経営改善支援取組先229社の債務者区分の変動 ランクアップ 20先 ランクダウン 2先 完済・その他 3先 現状維持 204先 不良債権比率(金融再生法開示債権比率)3.45%	・計画どおり実施し、格付のランクアップ等一定の成果を上げている ・現体制による支援活動を継続し、引き続き不良債権比率の維持を図っていく

<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数値(64行計、平成17年上期中)

ビジネスマッチングの成約件数	3,700件
株式公開支援実績	14件
社債発行支援実績	1,235件
M & A支援実績	66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～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
みちのく	<p>事業再生に向けた積極的な取組み</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>事業再生に向け組織的な活動を強化するため、中小企業再生支援協議会をこれまで以上に積極的に活用することを検討する。</p> <p>具体的には、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進め、また、政府系金融機関や他機関と連携した上で、事業再生ファンドの組成・活用等についても検討していく。</p>	<p>経営不振に陥っている地元中小企業の早期事業再生に向けた支援機能を強化するべく、船井財産コンサルタンツ及びみずほコーポレート銀行の協力を得て、当行取引先専用の「ふるさと再生ファンド」を組成・活用していくことを平成17年9月に組織決定した。(再生ファンド組成日：平成17年10月17日)</p>	<p>地域経済発展の観点から、地域の特性や経済に十分配慮した再生が必要であると考え、全国規模の再生ファンドではなく、当行がファンド側と二人三脚で再生を支援することのできる当行取引先専用のファンドを組成・活用することを組織決定したことから、現状維持の状態から一歩踏み込んだ支援体制が構築された。</p> <p>今後は、審査管理部が中心となり、再生企業の見極めを厳格に行った上で、「ふるさと再生ファンド」を具体的に活用し、早期事業再生実現を目指し取組んでいく。</p>
	<p>再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有の一層の推進</p> <p>情報開示の拡充等、再生支援業務を通じた顧客との密接な関係構築のもと、地域経済の再生に資するべく、地域内各行庫の再生支援実績の情報開示等を提案するなど、再生ノウハウの共有化の実現に向け、地域内でのリーダーシップを発揮する。</p>	<p>政府系金融機関等の外部機関との連携強化。</p> <p>ディスクロージャー誌、ホームページ等を活用した個別具体的事例の公表。</p> <p>顧客に対する再生事例のプレゼンテーション等積極的なプロモーション活動の実施。</p>	<p>事業再生スキームの専門的ノウハウを吸収・蓄積するべく、船井財産コンサルタンツ及びみずほコーポレート銀行の協力を得て、「ふるさと再生ファンド」の組成・活用を組織決定したことから、今後の支援体制が拡充された。</p>	<p>事業再生に向けた支援体制が拡充されたことから、今後は、再生企業の見極めを厳格に行った上で再生ファンドを活用し、再生事例公表に向けた具体的施策を検討していく。</p> <p>また、中小企業再生支援協議会と連携を強化し、再生ノウハウの蓄積に向け積極的に活動していく。</p>
北都	<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。</p> <p><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。</p> <p>「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。</p> <p>「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。</p> <p>再生手法としてDDSを活用した再生支援。</p> <p>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。</p> <p>平成17年上期取組実績1先</p> <p>外部コンサルタントとの業務委託契約を平成17年7月に締結</p> <p>平成17年上期実績</p> <p>当行メイン先の財務DD実施及び再生スキーム検討1先</p> <p>再生スキームへのコンサル及びアドバイス1先</p> <p>秋田県中小企業再生支援協議会と「私的整理ガイドライン」での再生支援、活用を協議</p>	<p>企業再生支援への環境作りに関しては、当初計画通り。</p> <p>秋田県中小企業再生支援協議会の活用については、引き続き連携を強化するとともに、持込案件について関係金融機関としてフォローを実施していく。</p> <p>企業再生支援を実施するにあたり、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(5社)を含む62社]について</p> <p>債権カット等も含む抜本的な事業再生に当たると共に、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組んでいく。</p>	<p>工場企業に対するプリパッケージ型事業再生、DES・DDSの活用、福島リバイラルファンド活用、等</p> <p>再生企業に対する支援融資</p> <p>既にサービサーに売却された他行債権のエグジットファイナンスの検討</p> <p>地域再生への取組み</p> <p>温泉街の中心に位置する3旅館を対象を絞って再生を図り、温泉街全体(面)の再生に繋げていく計画</p>	<p>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(5社)を含む62社]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年上期中に、そのうちの6先について事業再生に目処。</p> <p>再生企業に対する支援融資</p> <p>当行の再生支援先に対するDIPファイナンスの実行</p> <p>地域再生ファンドの活用</p> <p>平成17年9月、地域再生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支援を実施。</p> <p>旅館単体ではなく、複数の旅館を統合することにより経営資源を集中し一体再生を図る、という全国的にも新しい手法を取り入れ、「点」から「面」で再生させることにより地域の活性化を図ることを目的としている。</p>	<p>すでに再生手続きに着手している案件の早期決着に向け、各種手続き(抜け般会社の事後処理等を含む)をスケジュールに沿って進めていく必要がある。</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。</p> <p>DDS、DES、企業再生ファンド、中小企業再生支援協議会等の活用先:40先</p> <p>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。</p> <p>「茨城いきいきファンド」の活用による抜本的な事業再生取組み、RCCの活用、DES、DDSの活用。</p> <p>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を策定。外部機関活用による再生ファンドや再生支援融資の活用など具体的な再生手法取組見込先のリストアップを実施。</p> <p>RCCとの協調の下、DES、DIPファイナンスを活用する事業再生計画の策定を行い、全取引金融機関の合意を得た(1先)。</p> <p>中小企業再生支援協議会との協調の下、全取引金融機関の合意の上でDDSの活用を含む事業再生計画に取り組んだ(1先)。</p> <p>経営改善計画の策定を行うと共に、県の制度融資である再生支援融資に取り組んだ(2先)。</p>	<p>取組見込先リストに基づき、多様な手法を活用した企業支援に取り組んでいるが、17年上期は前期からの継続案件を主体に上記4件が実績となった。</p> <p>2年間の目標40件に対しては、現在取組中の案件を含め、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である。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
関東つくば	<ul style="list-style-type: none"> 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の選定 サービスとの連携による再生スキームの確立 	<ul style="list-style-type: none"> 対象先は、本部が主管する50百万円以上の要管理先・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、他サービスとの連携で、対象企業に最適な再生スキームを策定する。 	<ul style="list-style-type: none"> 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サービスと再生スキーム等について協議を行った。 	<ul style="list-style-type: none"> 平成17年度下期には企業再生ファンドを活用実施予定。 茨城いきいきファンドの活用についても、平成17年度下期中には候補先の絞り込みを実施したい。
	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 対象先は、本部が主管する50百万円以上の要管理先・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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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1先、DESの活用1先を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 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から、債務者企業との親密な関係を維持しながら経営情報の蓄積がスムーズになる効果大きいことが確認出来ており、今後とも中小企業再生支援協議会等外部機関との連携強化を図りながら、積極的に取組んでいきたい。
	<ul style="list-style-type: none"> 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課題点や財務管理の重要性を認知させる効果があり、債務者企業のインセンティブを高めるのに非常に有効で、今後とも積極的な活用を図っていく。 	<ul style="list-style-type: none"> 計画期間中に年間15先以上の案件持込を図る。 対象先は、本部が主管する50百万円以上の要管理先・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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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9先、うち3先について経営計画の認可取得。 	<ul style="list-style-type: none"> 公的機関としての中立性・調整能力、デューデリジェンスの公正性、コスト面等から顧客の理解が得やすいなど、同協議会を活用するメリットは大きいものがあり、今後とも積極的な連携を図ってゆきたい。
	<ul style="list-style-type: none"> 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いく。 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策についての研究。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 業界団体を通じて公表を検討する。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。
足利	<ul style="list-style-type: none"> (1)客観性を重視した厳格な自己査定を踏まえ、定性評価を加味した上で個別に再生可能性を判断する。 (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。 	<ul style="list-style-type: none"> (1) 融資管理部内の大口と信先・温泉旅館の再生チームに加え、新たに融資管理部内の審査部門を人員増強し、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395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。 	<ul style="list-style-type: none"> (1)外部機能を活用した企業再生実績 <ul style="list-style-type: none"> 整理回収機構:1件(取組継続中12件) 中小企業再生支援協議会計画策定完了、10件(取組継続中34件) (2)17年度不良債権圧縮計画約1,500億円に対し、上期843億円圧縮(内、386億円は金融支援・ラックアップによる)、不良債権比率:10.2%。 (3)17年3月選定の支援対象先759先の内93先がラックアップ。 (4)6月、第2回モニタリングコミティ実施。 	<ul style="list-style-type: none"> (1) 上期は全体的な不良債権圧縮計画に沿った実績を残すことが出来たが、18年3月の計画達成のためには、整理回収機構・中小企業再生支援協議会の仕掛案件(計43件)の17年下期における完了が必要となる。 (2) さらに19年3月末不良債権比率6%達成の為に、追加での外部機関持込等の取組みが必要。
武蔵野	<ul style="list-style-type: none"> 事業再生は、経営をどう立て直していくかを取引先と一緒に考えて考え、支援していくことが極めて重要であり、最優先すべきことと認識。このような認識のもと事業の再構築など事業再生に向けた積極的な取組を行う方針 事業再生支援の取組事例を取り纏め、顧客了承のもと可能な限り情報開示を検討する 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 支援対象先の選定・洗替え及び管店担当先の支援策検証・指導の実施 中小企業再生支援協議会の活用による支援、政府系金融機関等との連携による支援(再生支援協議会2件、中小公庫1件) 埼玉県信用保証協会との連携による企業再生実績7件 県内金融機関等との連携による「埼玉中小企業再生ファンド」の組成に積極的に参加し17年11月末設立予定 	<ul style="list-style-type: none"> 本部・管店が一体となり、経営改善支援に取組んだ結果、対象先の多くが、自社の課題点を直視し、改善に取組むなど支援活動の効果があらわれている 支援対象先の債務者区分ラックアップ先数目標17年度150先に対して17年度上期実績は75先 埼玉中小企業再生ファンド組成は、県内企業の活性化に貢献するもので、下期に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作成に着手
千葉興業	<ul style="list-style-type: none"> 本部専担部署および管店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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 本部専担者の事業再生外部研修会への参加、経営改善計画策定支援の行内研修を継続実施。 中小企業再生支援協議会支援決定1先について計画完成承認、新たに3先について支援決定、中小企業基金整備機構等が50%出資する地域再生ファンド組成の検討会を継続、下期組成へ向けて出資総額・運営会社選定を検討中、外部専門家を活用し2先について営業譲渡方式による再生スキームへの取組みを決定。また、政府系金融機関との協調融資を4先実行。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会及び外部専門家の積極的な活用、政府系金融機関との連携・協力については、ある程度の成果が上がったものの、DES・DDS等の再生手法の活用実績無く、選定先の具体化を含め取組み強化が必要。 中小企業再生支援協議会の積極的な活用を継続し、協議会の枠組みの中で地元金融機関との連携強化を図るとともに、組成検討中の地域再生ファンドを含め多様な再生手法の活用を検討して行く。

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
第四	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 再生対象企業の特徴や規模、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、D・D・S、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 再生企業のエグジットファイナンス需要の発掘、並びに同ファイナンスへの取組み	①②16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き、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きを、それぞれ1件ずつ完結	①②個別先に対する再生支援の取組みについては、ほぼ計画通りに進捗。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、引き続き、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、個別先に対応。 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、D・E・S、D・D・S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する。	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り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、取組5件、うち承認3件 17/上期にD・E・S(債務の株式化)を活用した事業再生実施1件、全国地方銀行協会などの行外研修に派遣。	蓄積した再生支援のノウハウを活用し、順調に成果をあげている。 引き続き、事業再生に向けた取組みを進め実績を積み上げる。 ・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の向上を図る。 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. D・D・S、D・E・S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. 民間ファンド運営会社と企業再生ファンドを活用した再生スキームについて検討 2. 各種研修や説明会に積極的に参加し、D・D・S等各種再生手法の活用可能性を検討 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、再生ノウハウを蓄積 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状況について情報を収集 5. 観光地の低迷要因を調査するとともに、地公体と情報交換し、地域再生について支援活動の連携を検討 6. 行内研修や営業店への臨店を通して、経営支援ノウハウの共有化を推進	1. 提携した金融機関や民間ファンド運営会社等との検討会を通じ、再生手法のノウハウを蓄積することができた。今後は、具体的な対象先を選定し、最適な再生スキームについて検討する。 2. 個別企業の再生に加え、地域再生についても検討を開始した。今後は、行政との情報交換を行う中で、具体的な方策を検討する。
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] ・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、スピーディーな再建本策を構築している。	[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。 ・17年下期からの実施を予定。 [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、見込先洗い替え。 ・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。 ・対象先リストアップと必要性の検証、実行策及び手法の検討と実行。	・民事再生法3先(うち1先手続終結)、私的整理ガイドライン関連1先(手続終結)を抽出し個別に取組。 ・中小企業再生支援協議会の機能活用による事業再生につき、ホテル・旅館業を中心に検討開始。	・抽出先の進捗管理と新たな民事再生・私的整理ガイドライン関連対象見込先抽出先の選定を進めていく。 ・過剰債務の解消が必要な先は、中小企業再生支援協議会、外部機関のノウハウを活用し支援強化を進める。
	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 再生支援実績・ノウハウについては可能な範囲内で対外的に公表する。 地銀協等を通じて他行の事例・ノウハウを蓄積し、当行の案件に活用していく。	・地銀協等を通じて他行の再生支援事例・ノウハウの獲得及び当行事例の対外発表。 ・企業再生の第1段階である実態把握について、可能な範囲で公開する。	・決算書の実態修正方法、書籍発行(4月)発行部数5000冊完売。	・地銀協フォーマットに基づき再生支援事例を報告し、情報の共有化をすすめる。(12月)
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従来にも増して提案・実施している。	・実現可能性の高い、抜本的な再建計画を前提として、D・D・S・D・E・S等の資本的策による支援 ・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、プリパッケージ型事業再生、私的整理ガイドライン、再生ファンド等を活用 ・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への紹介・斡旋 上期中、計5件 ・(株)サ・パートナーズおよび(株)ルネサンスキャピタルグループと、事業再生支援に係る業務協力協定を締結(4月)。 ・D・E・SおよびD・D・Sの行内導入基準を整備し、償却・引当基準等を改定(9月)。	・D・D・Sの導入候補先を検討したが、実現には至らず。 ・ただし、平成19年3月末の金融再生法開示債権比率5%以下での実現に向けて、主要先については個別スケジュールを策定しており、外部コンサルタント等とも具体的な再生スキームについて検討中の先もある。各種手法の適合性を吟味し、活用を図る。
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 ・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案件の実施・・・1件 ・再生企業に対する支援融資の拡充 ・事業再生支援融資・・・55百万円/5件	現在取り組んでいる事業再生の案件について、各取引先の課題を整理・解決しながら、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、D・D・Sの手法を活用しての事業再生について検討を行う。	・事業再生の早期着手に向けた取組みにおいて、17年4月から9月、福井県中小企業再生支援協議会の2次対応案件として4件の申請を行い、うち2件が改善計画の策定を完了した。 ・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連携は、大口先がほぼ一巡していること、早期改善着手の観点を強調している結果、小型化している。 ・D・D・Sを活用した事業再生は、取引先の経営の安定に資する観点から、小口先を含め前向きに対応を検討する。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～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	(1)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する。 ・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、整理回収機構を活用した事業再生を実施。 ・外部専門家を有効に活用し、着手中案件の早期完了を図る。	・着手済み案件の早期完了を図る。
	多様な事業再生手法の一層の活用 ・適用可能な手法については、経済合理性と社会的合理性の両面を充足することを大原則とし、是非を判断する。 ・モラルハザードの未然防止。 ・経営革新サポートセンター・特定班対象先(31グループ)の早期事業再生への取組み。	・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。	・自力再建が困難な先について、事業再生スキームを具体化、事業価値劣化を避けるため、スポンサー支援を受けた上での私的整理手法を選択。 ・DDSの具体的な取組みを検討中。	・着手済み案件の早期完了を図る。
	外部機関の事業再生機能の一層の活用 ・外部機関の専門性・中立性は事業再生に有効に作用することから、スキーム具体化に向け積極的に活用する。	・外部機関の専門性・中立性は事業再生に有効に作用することから、スキーム具体化に向け積極的に活用する。	・整理回収機構の再生機能を3社(内1社は複数行で持込)で活用し、手続きの透明性・公平性を確保した。 [整理回収機構の再生機能活用の事例] 17年7月、地場流通業グループに対し、整理回収機構の再生機能を活用した事業再生スキームを具体化、中核事業に特化するため、事業価値を超える金融債務を除いた事業を会社分割手続により切り出す。同業大手有力スポンサーの資金力・ノウハウを活用。 ・愛知県中小企業再生支援協議会へ1件持込(2次対応検討中)。その他、候補先を検討中。	・相談持込に適した対象先を幅広く見直し積極的に活用する。
	金融実務に係る専門人材・ノウハウの活用 ・中小企業診断士有資格者の養成 ・地銀協等外部研修への派遣 ・集合研修の新設。本部専担部署への留学制度の新設	・中堅行員を対象とした債権の整理・回収の見極めに資する研修の新設により、担当者レベルのスキル向上を図る。 ・地銀協等外部研修派遣により、最新の取組事例等を吸収することで、本部専担者のスキルアップを図る。 ・融資担当役員の本部専担部署への留学制度を新設することで、具体的なアプローチ手法を習得する。 ・通信講座の受講を促進する。	・融資担当役員の本部専担部署での実務研修に主眼をのいた留学制度の実施準備(17年10月より開始) ・中小企業診断士育成のため、18年度合格に向けた養成スクールに2名を派遣。 ・専担部署における施策構築のため、本部専担者を外部研修に派遣。	・引き続き、スケジュールに基づく研修等を実施し、有資格者の養成、担当者のスキル向上を図っていく。
	再生企業に対する支援融資の拡充 ・エグジットファイナンスについては、蓋然性の高い事業再生計画に付随する形態での活用を検討していく。	・経営革新サポートセンター(特定班)の案件を中心に、事業再生計画策定の過程で検討する。	・経営革新サポートセンター(特定班)にて活用を検討。	・蓋然性の高い事業再生計画に付随する形態での活用を検討していく。
(2)再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有の一層の推進 ・今後も、風評リスク・モラルハザード面等を十分に考慮しつつ、可能な範囲で積極的な開示を行う。	同左	・17年上期の取組事例について、地銀協アンケート等を通じて可能な範囲で開示を行う。	・風評リスク・モラルハザード面等を十分に考慮しつつ、可能な範囲で積極的な開示を行う。	
十六	・「再生型」の取組みを積極的に進めるため、債務者区分のランクアップに注力する。 ・過剰債務の解消と社会のニーズの変化に対応した事業の再構築により、事業再生に向けた積極的な取組みを行なう。 ・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、財務リストラと事業再構築に向けた事業リストラをダブルで実施する。	・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 ・シナジー効果の活用等によるエグジットファイナンスの実施 ・各業界に強いコンサル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11.7%。 ・地域限定再生ファンド設立以降、4件の相談を持ち込み、うち1先につき活用実績に結びつき、ほか3件についても継続検討中。 ・DDSは、中小企業再生支援協議会に案件を持ち込み、政府金融機関と連携し検討を進める方針である。 ・中小企業再生支援協議会は計画策定完了した先1先のランクアップが実現し、17年上期も2先の相談を持ち込み、事業再生計画を策定中。	・ランクアップ実績については、17年上期目標をクリアするなど順調な立ち上がりである。財務リストラ等による業績改善を通じ、財務内容が好転するケースが見られる。 ・整理回収機構、企業再生ファンド、中小企業再生支援協議会の相談・活用については、概ねノウハウが確立されつつある。 ・外部事業再生機能の活用が案件化しつつあり、専門家の持つ再生ノウハウを吸収でき、地元企業の再生に非常に有効であったと考える。
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) DDS、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. プレ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、静岡県、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	<個別企業への具体的取組実績> 1. 産業活用法申請企業に対し金融支援としてDES(20億円)を実施 2. 中堅建設業の再生支援のため、同社の主要債権者と協議した弁済協定締結 3. 取引先企業に対する経営改革プロジェクトチームへの経営指導実施 4. 再生支援のため、DDSの実施準備 5. DIPファイナンスを実施 2件 396百万円	1. 産活法やDES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. DDSや私的整理による事業再生手続きを下期実施予定 3. 事業再生先に対し、継続的な啓発、啓蒙活動を通じて事業の方向転換を促し、事業再生の支援方針を継続
京都	地域内での連携・協働態勢をより強化し、当行主力以外の企業に対しても再生支援の取組みにより協力していく。 「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。	経営支援室対象先の拡大を行い、再生可能性のある企業に対し、債務者の実態に即したスキーム・手法の活用による再生に向けた取組みを強化する。 「中小企業再生支援融資制度」の積極活用によりRCCからのエグジットファイナンスへの対応を強化する。	再生ファンドを活用した再生案件について上期中に新たに1件の取り組みを実施。 ○17年度上期の「中小企業再生支援融資制度」への取組み実績は、7社、1,253百万円となった。	○再生スキーム活用の具体的事例は再生ファンド活用の1件に止まったが、幅広く再生可能性の見極めを行っており、今後更に積極的な取組みを実施していく。 ○「中小企業再生支援融資制度、取組みを核として中小企業再生支援協議会、地元金融機関、保証協会、RCC等との地域での再生についての連携、協力態勢を構築することができた。
近畿大阪	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、60先のお取引先に活用いただく、スキームの概要は、当社の債権を信託銀行に時価で信託するとともに、受益権の一部を当社に残し投資家に譲渡。当社、投資家、およびサービスの三者がファンドの運営に関する合意書を締結。当社は受益権の一部を保有すること、サービスに人材を派遣することで、引続きお取引先の事業再生に関与していく。	再生ファンドについては対象先をこれまでの破綻懸念先から要管理先に拡大したファンドの機能強化を図った。エグジット・ファイナンス、DDS等の活用による再生手法の一層の多様化を図る。
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、プレパッケージ型事業再生やDDS、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 取引先のビューエーション・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 ・DDS:2件/118百万円 ・DIPファイナンス:2件/30百万円 ・DES:1件/560百万円 ・エグジットファイナンス:3件/3,125百万円 ・プレパッケージ型事業再生:申立1件 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であるDDS、DIP、DES、再生ファンドの活用、プレパッケージ型事業再生の全項目において取組・実施が出来たことは、当行の再生支援活動のスキルの向上、ノウハウの蓄積に大きな成果あり。 [今後の課題] ・引き続き外部機能との連携の強化に努めると共に、再生ファイナンスの取組に際しては第三者の客観評価をこれまでにも増して導入し、更なる再生スキルの取得、ノウハウの蓄積を行っていく
南都	○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用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。(17年5月) ○整理回収機構に現在持込中の案件 3件 (内2件は中小企業再生支援協議会案件) ○中小企業再生支援協議会も積極的に活用し、17年上期の支援決定は9件あり、15年5月からの累計では20件となった。また、17年上期では継続支援案件12件の内1件が支援完了した。	○「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の活用は、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、有効である。 ○政府系金融機関においても再生局面での協調融資等の実績があり、引き続き連携強化を図る。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
但馬	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。	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。	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。
	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引先はないが、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。 *実績として再生支援協議会連携3先、RCC連携1先、私的整理ガイドラインの活用2先、外部専門家の活用先6先 *外部研修に2名を派遣しノウハウの蓄積、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、取引先に役立つような成功事例の公表についても検討する
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、外部機関の事業者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の法的整理による再生や外部コンサルタントの活用を検討 *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、再生支援協議会との連携や外部専門家の活用を行い抜本的経営改善及び再生計画等の作成・検証を実施 *私的整理ガイドラインを活用した事業再生を実施 *外部研修として地銀協「企業再生実務講座」へ本部スタッフを派遣	
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紹介公表する	(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) *再生支援協議会や経営コンサルタントを活用した改善計画の実施や、再生ファンドの利用、スポンサー付再生、DDS等の具体的な再生計画が進行中の先がある (要請事項・その2) *製造業のA社が地域再生ファンドから出資を受け、増増資により債務超過を解消、出資金により設備増強と新たな販売チャネルの開拓を行い、業績改善中	具体的な事業再生スキームが進行中の先が相当数あることから、18年3月末までには相応の成果が現れる見込である 引続き経営改善支援先について策定した改善計画の進捗状況を注視し、また状況に応じて計画の修正を行う中で、各種再生手法の活用を検討し、具体策の実施を図る
中国	早期事業再生により地域経済の活性化を図るため、再生ノウハウの共有を図るとともに、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、事業再生に向けた様々な再生手法に取り組む方針	*外部専門家(整理回収機構、中小企業再生支援協議会、事業再生ファンド及びアドバイザー等)を積極的に活用し、実現性の高い再生計画の策定を目指す。 *経営責任・株主責任の明確化によるモラルハザード防止を図ります。 *更なる再生スキル向上のため、引き続き行外研修へ参加致します。	*外部専門家(整理回収機構、中小企業再生支援協議会及びアドバイザー等)を活用して、再生計画の策定に取組み中。 *地方銀行協会等の経営改善、事業再生等の講座へ6名参加しました。	<分析・評価> *事業再生計画の策定、株主・経営者責任の明確化(モラルハザードの防止)に相当な時間を要しています。 <今後の対応方針> *事業再生への取組みを更に強化し、早期事業再生を図る方針です。
	開示内容は守秘義務を考慮した上で検討しい(方針ですが、可能な限り、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、具体性を持たせた形で情報開示し金融業界全体のスキルアップを目指します。	全国地方銀行協会より、再生ノウハウ提供要請がある際には、守秘義務に充分考慮した上で協力します。原則、6ヵ月毎に再生支援実績の情報を開示します。	*外部専門家(整理回収機構、中小企業再生支援協議会及びアドバイザー等)を活用して、再生計画の策定に取組み中で、17年4月～9月の間に、情報開示より金融業界全体のスキルアップに繋がるような結果案件なし。	<分析・評価> *事業再生計画の策定、株主・経営者責任の明確化に時間を要しています。 <今後の対応方針> *事業再生への取組みを更に強化し、早期事業再生を図る方針です。 *開示する内容を検討のうえ、再生支援実績の情報を開示する方針です。
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、迅速な再生に取り組む。 外部機関・金融実務専門家等の再生機能の活用 ・中小企業再生支援協議会等の機能を活用しつつ、最適な事業再生手法(会社分割・M&A・DES・DDS・地域型再生ファンド等)を選択し、事業再生に取り組む。 ・経営コンサルタントなどの再生実務家のノウハウを積極的に活用 再生企業に対する支援融資の拡充 ・再生ビジネスへの取組みの中で、再生手続き中の企業の早期完結に向けた支援融資(DIPファイナンス等)を状況に応じて、検討・対応する。 事業再生事例等の情報開示を通じ、再生ノウハウの共有を図	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)や金融実務専門家等の再生機能・ノウハウの活用 再生手続きの早期完結が見込める先に対する支援融資を個別に検討	取引先18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」(1先:100万円)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、大幅に増加している。 (再生手法導入先:15年度7先、16年度7先、17年度上期18先) 引続き、外部機関・金融実務専門家等の再生機能の活用により、事業再生手法の選択幅を拡げ、事業再生への取組みを強化する。
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。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。 *中小企業再生支援協議会の活用を一層高める。	*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。	*会社分割手法取組みにより、探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ジェクトが組成でき、計画策定からステークホルダーの調整に至るまで、スムーズな対応が可能となった。
阿波	1. 地域経済の活性化を図るため、事業再生に向けた積極的取組みを行う。 2. 中小企業再生支援協議会との連携による早期事業再生への取組みを継続的に実施する。 3. 再生支援実績や再生ノウハウを可能な限り公表することが地元企業の発展並びに地域経済の活性化に貢献するものと考え積極的に事業再生支援実績に関する情報を発信する。	1. 取引企業のモラルハザード防止に留意し、必要に応じてプリパッケージ型民事再生や私的整理ガイドラインの活用による迅速な再生を図るよう努める。 2. 事業再生ファンドを組成し、活用を検討する。 3. 中小企業再生支援協議会など外部機関との連携を一層深め早期事業再生への活用を図る。 4. 専門知識修得のため計画的な人材の育成を行う。 5. ホームページ、報道機関等で再生支援実績や再生ノウハウを公表する。 6. 公表にあたってはできるだけ具体的にわかりやすい表現になるよう工夫する。 7. 地方銀行協会等の業界団体に対し再生支援実績や再生ノウハウの提供協力を要する。	1. 平成17年6月、「とくしま企業支援ファンド」へ100万円出資し、地域金融機関5行庫で連携した事業再生ファンド組成を行った。 2. 中小企業再生支援協議会申込み案件は2件、計画完了数は1件。 3. 事業再生体制を充実するためRCCと業務委託契約を締結した。 4. 本部専担部署のスタッフから延べ4名を行外研修に派遣し、各種再生スキームの習得に努めた。	1. 引き続き、外部機関との連携を積極的に行い、早期事業再生に向けた取組みを行う。 2. 事業再生ファンドの活用の可能性を検討する。
伊予	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。	プリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドラインを活用する。 「えひめ中小企業再生ファンド」の組成・活用により、地域の中小企業の再生を図る。 案件ごとにDES、DDSの活用を検討する。 中小企業再生支援協議会等の事業者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。	営業譲渡・特別清算スキームを2先で完了。 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」を活用(3社の再生に取り組む) DES、DDSに取り組むため、他行との調整を実施 中小企業再生支援協議会へ当行がメイン行として6先を持ち込み、4先の再生計画策定が完了 抜本的な措置を必要とする支援先に対し外部コンサルタントを導入 民事再生先企業に対するDIPファイナンスを実施	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。
四国	1. 地域で最も存在感のある銀行を目指して接遇体制や説明責任に留意した体制を構築していく。 2. 地域顧客の利便性向上に繋がる施策に積極的に取り組む。 3. 客観的な指標による顧客満足度の調査を行い、経営方針に反映できる取組みを行う。	1. 地域顧客の多様なニーズに対応し、営業統括部事業性取引支援グループの活動を強化する。 (相談業務への対応強化・アグリビジネスへの支援等) 2. 金融商品や住宅をはじめとする各種ローン商品の拡充。 3. 休日にも対応できるローンセンター等チャネルの増設。 4. 客観的な満足度評価を行うため、外部組織による「利用者満足度調査」を導入し、結果を経営方針に反映。 5. 金融商品の担当者に対する商品知識・接遇対応の研修強化。	1. 窓口金融商品担当者への商品知識と接遇対応の研修実施。 2. 外部委託によるアンケート実施、要望や評価への対応を開始。 3. アグリビジネスへの支援、工作を開始。 4. アグリビジネス対応のローン商品の拡充。 4. キャッシュカード等の紛失24時間受付の体制整備について検討を開始。	1. 定期的に研修を行いレベルアップを図っていく方針。 2. アンケート結果を分析し、即対応できるものから改善に着手する。 3. 担保・第三者保証に依存しない商品を拡充し、中小融資先への資金供給手段拡大とともに、アグリビジネスへの対応を可能とした。 4. キャッシュカード等の紛失24時間受付の導入を組織決定。今後も顧客のリスク軽減のための利便性向上を図っていく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
福岡	<ul style="list-style-type: none"> ・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向上に注力する。 ・経営改善指導にあたっては、個別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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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、取引先との密なりレーションのとも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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ローンレビュー ・レビュー実施先のうち2社グループについて、外部専門家を紹介、当行と協業する形で経営改善のためのアドバイスを実施。 ・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 ・子会社サービサーは、要管理先以下の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・継続中、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8億円取組み ・当行再生先への出口戦略検討開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・ローンレビュー ・ローンレビューにおいて経営改善が必要と判断した先について、経営陣に対して経営課題や財務上の問題点を指摘し、早期の経営改善着手を要請。必要に応じて外部専門家を紹介するなど、再生支援を開始している。 ・ローンレビュー選定先のうち未実施先について、17年下期中の実施と具体的な再生支援の取組みを行う予定。 ・新たな対象先の選定とモニタリングの実施。 ・既金融支援先 ・定期的(毎月、四半期)にモニタリングを実施しており、取引先との密なりレーションを構築できている。 ・モニタリング対象先については概ね計画通りに推移しており、次期決算によりランクアップを検討。 ・また、金融支援を前提とした再建計画(再生の入口)から成長戦略を含む事業計画(再生の出口)への計画見直しが必要となってきている取引先があり、それに対して当行サイドの体制の見直しが必要となっている。 ・その他 ・子会社サービサーは、今後も引き続き要管理先以下の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、DIPファイナンス・エグジットファイナンスの検討 ・案件ベースで取組開始、スキーム構築検討着手。
佐賀	<ul style="list-style-type: none"> ・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の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 	<ul style="list-style-type: none"> ○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 ○プ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 ○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十分な配慮に基づく、再生ノウハウ、成功事例のスキーム、ポイントの公表 	<ul style="list-style-type: none"> ○平成17年7月に「経営改善、再生支援取組先」の選定基準を明確にし、対象先の再選定を行った。(平成16年下期取組先188先 追加+90先・除外 79先 平成17年上期取組先199先) ○選定先199先について企業毎に取組みの方向性を定めた。 ○内、11先に対し具体的な再生スキームの概要の策定に取り組み、 ○その内、2先について再生スキームの実施を行った。 ・DDS導入、再生支援協議会の活用…1先 ・産業再生機構の活用(他行メイン先)…1先 ○平成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。 	<ul style="list-style-type: none"> ○2先について再生スキームを実施するなど、実施スケジュールを前倒しした取組みが出来た。 ○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。
親和	<ul style="list-style-type: none"> ・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とし、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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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、商法上の会社分割制度を活用した分割子会社「親和コーポレート・パートナーズ」の業務をスタートしました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・親和コーポレート・パートナーズ(株)では、外部投資家であるオリックス(株)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。
肥後	<ul style="list-style-type: none"> ・事業再生の早期着手に向けた取組みの促進 ・適切な再建計画を前提とし、取引先企業のモラルハザード防止に留意した、プリパッケージ型事業再生(民事再生法等の活用)、M&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。 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 個別企業の実態把握を深め、外部コンサルとも協力しながら適切な再建計画策定を支援する。 2. 不採算部門の分離・スポンサー選定等によるM&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。 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 個別企業の実態把握を深め、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 1件 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 部門別の事業分析等により、最適な事業再構築を図るため、M&A等の活用を進めていく。 2. スポンサー企業発掘のためのネットワーク構築が課題であり、今後更なる拡充を図っていく。
大分	<ul style="list-style-type: none"> ・金融実務に係る専門的人材・ノウハウの活用 1. 企業の再建支援・指導ができる行員の育成、および専門家の育成と活用(行内・外研修、勉強会等)。 2. 企業再生ノウハウの営業店への移転を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 融資第二部特定審査支援チーム、営業統括部事業開発グループ等を講師とする、企業再生に係る研修・勉強会等の実施 2. 専門家(中小企業診断士、弁護士、不動産鑑定士、FP1級等)の養成 3. 融資第二部および外部講師等を活用した勉強会、セミナー等の検討 	<ul style="list-style-type: none"> 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 ・都府7ブロックで、再生支援のノウハウ共有化を目的に実施 2. 専門家育成支援 (1)中小企業診断士(既取得者19名) ・1次試験合格に向けた通学スクールの輪読 (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(既取得者52名) 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。
宮崎	<ul style="list-style-type: none"> ・事業再生に向けた取組み ・事業再生に向けた積極的取組み事項として、特に以下の6項目について積極的に取組む。 (1)「みやざき企業再生ファンド」の活用 (2)適切な再建計画を伴うDDS・DESの積極的活用 (3)中小企業再生支援協議会の一層の活用 (4)外部専門家との連携等を通じた専門的人材・ノウハウ活用 (5)法的再生手続中の企業への資金供給(DIPファイナンス) (6)M&Aの積極的活用 	<ul style="list-style-type: none"> 1(1)コンサルタント会社など外部機関と連携し、外部機関のノウハウ活用による迅速再生とモニタリングの強化を図ります。 (2)M&Aに関するスポンサー情報の蓄積と当該情報を有する機関との連携を図ります。 (3)再生ファンドを活用します。 (4)DES、DDS、DIPファイナンス、プリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドラインを活用します。 2. 改善事例を支援先企業が特定された形で情報開示項目として公表します 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、個別別に最適な手法を速やかに導入検討していく。 	<ul style="list-style-type: none"> 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1件(別途支援対象先外1件)・会社分割1件 再生ファンド案件(エグジット)完了7件 2. 中小企業再生支援協議会及び外部機関、専門家との連携実施 …2次対応進捗:再生計画策定完了2件、計画策定取組中1件 …H17上期の当行相談持込件数は7件。 	<ul style="list-style-type: none"> (1)提携外部コンサルタント等との連携を継続していきます。 (2)スポンサー導入による再建の具体的な案件の検討を行います。 (3)再生ファンドを活用した再生案件の実績の積み上げを図ります。 (4)DDS等金融再生手法の活用先についての検討を継続します。
	<ul style="list-style-type: none"> ・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 1. 可能な範囲で継続した情報開示を実施し、一層の再生ノウハウの共有化を図っていく方針。 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 再生ノウハウの共有化は時間を要するものの、研修・OJTを通じて地道に進めていく。 2. 従来同様の姿勢で、地場向けの開示は地域への影響を十分に検討した上で取組む。 匿名性について配慮不要な事例等は積極的に開示に取組む 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 地区別研修のプログラムとして事例の開示を実施。 (2)秘密保持契約を締結している行内LANにて実施 2. 外部への情報開示は該当なし。 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 再生ノウハウの共有化は、担当者を集めた地区別研修において、開示(成功事例・DDS・ファンド等再生スキーム事例)した上で、個別にはOJT等を通じて実践しており、実効性は高い。本取組みの継続により、成功体験の共有化は可能と判断する。 行内向けの都度の事例開示にはさらに積極的に取組む …タイムリーな事例開示をさらに推進して共有化を図る。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
鹿児島	<ul style="list-style-type: none"> 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。 あわせて、再生支援に係る特徴的な取組みについて情報開示を行い、再生/ノウハウの共有化を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 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みについて、半期ごとに情報開示 	<p>(1) 取組状況</p> <ul style="list-style-type: none"> 新規外部コンサルタントとの提携 (財)社会経済生産性本部との連携開始 （株）鹿児島地域経済研究所との連携による支援（取組み4社） 外部コンサルタントとの業務提携による支援（取組み2社） 再生スキームのデータベース化開始 外部専門家との連携開始 倒産法専門家の法律事務所と顧問契約締結 不動産再生の専門会社および債権回収会社と秘密保持契約を締結し、取組2社について依頼中。 ・DDS取扱件数（実績1件500百万円） ・DIP取扱件数（実績11件1,426百万円） <p>(2) 取組事例</p> <p>A社～債務圧縮と収益向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ・不稼動資産・有価証券売却による債務圧縮 ・赤字店舗の閉鎖、本部/経営陣のスリム化 ・仕入資金の弾力的調達によるコスト圧縮 ・18/9期正常先へランクアップ見込み <p>B社～グループ内企業再編と資金繰改善</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャッシュフローを生み出す事業を適格分割で100%出資子会社へ包括承継 ・収益性の高い事業による計画的有利子負債の圧縮 ・本社/社宅売却と子会社の低収益物件売却による債務圧縮と支払利息軽減 ・適格分割により不動産取得税発生を抑制し連結納税申請による欠損金の繰越控除適用とキャッシュアウト防止 ・親企業の原価管理の指導 ・18/5期正常先へランクアップ見込み 	<ul style="list-style-type: none"> ・計画通り事業再生支援、ノウハウ蓄積を図っている ・医薬の事業再生を目的に外部専門家と秘密保持契約を締結し、取組1先について事業再生支援を依頼中 ・新会社法施行に係るセミナー等を実施し、行員の知識向上を図っていく
沖縄	<p>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。</p>	<p>1. 事業再生が可能と判断される債務者と一緒に経営改善計画策定に取組むなど、事業再生の支援強化を図る。 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む、DES・DDSを活用した事業再生を図る。</p>	<p>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。</p>	<p>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：DDS1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を図ること及び、担当者のスキルアップ等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。</p>
	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>1. 早期事業再生を目的に上期3件の案件申請を行った。又継続支援案件も含め2件の再生支援計画承認を受ける。 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。</p>	<p>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年上期において3件の案件申請、2件の計画承認があり、協議会の積極的な活用は図られている。 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。</p>

< 参考 > 事業再生に向けた積極的取組みに関する実績 (64行計、平成17年上期中)

プリパッケージ型事業再生の実績	12件		
デット・エクイティ・スワップの実績	4件	3,660百万円	
デット・デット・スワップの実績	14件	4,203百万円	
DIPファイナンスの実績	53件	4,785百万円	
RCCの信託機能の活用	4件	40,643百万円	
中小企業再生支援協議会の再生計画策定先	111件	107,805百万円	
エグジット・ファイナンスの実績	14件	7,225百万円	
シンジケートローンへの参画	アレンジャーとして参画 融資団として参画	191件 2,203件	189,891百万円 1,138,788百万円
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 外部機関の組成するファンドへの出資回数・出資額	22件 82件	1,993百万円 2,648百万円

(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～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
北海道	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「ビジネスローンラボ」(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ウンド営業体制の構築。 「マインドシリーズ」の推進。 提携商品の活性化、特にTKC北海道との関係強化による「TKC戦略経営者ローン」の取組強化。	・ビジネスローンラボにおいて道内中小企業への担保・保証に依存しない融資を積極的に推進。平成17年4～9月のお客様へのコンタクト件数:6,800件、実行額:16億円。 ・提携商品の活性化策として、平成17年6月TKC戦略経営者ローンの商品性を今度以上に便利に改正。会員への啓蒙活動も開始し申込増加、今後も啓蒙活動の継続を図る。	・ビジネスローンラボの簡便、迅速な融資審査に対するお客様のリピート率は高い。今後、営業推進態勢の拡大を図る。
みちのく	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 財務制限事項(コベナンツ)付融資の具体的な活用方法についても検討を行うほか、現在販売中の各種ビジネスローン商品性全般の見直しについても、審査モデルの検証・再構築とあわせて継続的に実施していく。	・信用格付、財務分析等の検証に基づき、財務制限事項を活用した無担保・第三者保証人不要の新商品を開発・推進する。 ・当行独自のビジネスローン「ふるさと応援団シリーズ」の販売態勢を強化する。平成19年3月末残高目標を45億円とする。 (参考:平成17年3月末残高実績 34億円)	・営業統括部と審査管理部との連携のもと、財務制限事項の内容及び活用手法の検討に着手したほか、既存の各種ビジネスローンについても全体の利用動向及び現場からの要望等を再度分析し、利率、期間等の見直しに向けた検証を実施した。	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事項活用商品(無担保・第三者保証人不要)の早期開発・推進を重要課題と位置付けている。
岩手	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 信用保証協会保証付私募債・売掛債権担保融資については、引き続き積極的に推進していく。 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融資の取り扱いについては、平成17年7月組織決定したところである。今般、取組むにあたり、証券化スキームの習得、貸出債権流動化に対する顧客への説明態勢についても、あわせて推進する態勢を整備する。	「みちぎんCLO融資」について、平成17年9月～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。尚、獲得目標は30210億円で設定の上、積極的に推進する。 その他、中小企業の資金調達手法の多様化実現に向け、日本政策投資銀行と連携のもと環境配慮型促進融資、私募債保証(エコスピリッツ)での協力を検討し、地元企業の環境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し、2年間の獲得目標を10210億円として取組む。	CLO融資については、中小企業金融公庫との連携スキーム、事務手続等の制定を完了し、平成17年9月1日より販売開始した。環境経営戦略サポートに関しては、平成17年8月、日本政策投資銀行と環境配慮型促進融資に関わる情報交換を実施した。	CLO融資については、平成17年12月での融資及び証券化を実現する。また、中小企業の資金調達手法の多様化実現に向けては、引き続き日本政策投資銀行との連携強化を図りながら、地元企業の環境経営戦略サポート戦略の構築を検討していく。信用保証協会保証付私募債、売掛債権担保融資についても、引き続き推進していく。
東北	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 無担保・第三者保証人不要の事業性ローンの取組 ・スコアリング商品の開発および活用により、融資の推進を図る方針 ・ローンレビューの徹底 ・新格付・自己査定システムを活用したローンレビューの態勢整備を図る方針	・無担保・第三者保証人不要の事業性ローンの取扱い ・CRDを利用したスコアリング活用商品の開発および推進 ・ローンレビューの徹底 ・新格付・自己査定システムにおけるシステム対応の構築および稼働	・17年5月および8月にCRDを利用した2つのローン商品の取扱いを開始し、それぞれ84億円と43億円の計127億円の販売実績となっている。 ・新格付・自己査定システムの一部の運用を開始、本格稼働に向け、準備を進めている。	・2商品とも順調な実績であり、今後とも推進 ・新格付・自己査定システムの稼働に向け、引き続き準備を進める。
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等] ・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事項を活用したビジネスローン残高500億円以上(19年3月末)	[担保・保証に過度に依存しない融資の推進] ・技術・商品、販売力等を重視した審査の継続 ・商品性の拡充による「ビジネスローン」残高の拡大 ・信用リスク定量化の高度化とデータベース等の充実 ・信用格付に応じた決裁権限の導入 ・信用格付の適時実施によるローンレビューの徹底 ・既存保証契約の更改の促進 [中小企業の資金調達手法の多様化等] ・ノンコースローン、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。 ・財務制限事項を活用したローンの取扱い継続。 ・企業の技術・商品、販売力等を重視した案件審査を実施。 ・既存保証契約の更改等により第三者保証の利用を抑制。 ・信用格付の実施により、融資実行後のリスク管理を徹底。 [中小企業の資金調達手法の多様化等] ・PF案件等、プロジェクトファイナンス手法を活用したローンへの取組みを継続。 ・目標に対する実績> 無担保・第三者保証人不要および財務制限事項を活用したビジネスローン残高 484億円(平成17年9月末)	[担保・保証に過度に依存しない融資の推進] ・進捗状況は順調と評価。 ・今後も、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、信用格付に応じた決裁権限を導入。 [中小企業の資金調達手法の多様化等] ・計画どおり取り組んでいるものと評価。 ・今後も、ノンコースローンやCLO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の融資を拡充。さらに、「第2回宮城県CLO」の組成にあたり、アレンジャー・取扱金融機関として参画。
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500件以上取扱いすることを目標とする。 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、財務制限事項付融資商品、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を拡大する。 3 シンジケートローン、ノンコースローン、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。	無担保・第三者保証人不要の商品取扱件数は320件 銀行保証付私募債、スコアリングローン、財務制限事項付融資などの取扱いを開始した。また、債権流動化ニーズへの対応のため、北東北3行で共同SPCを設立した。そのほか、ローンレビューを継続的に実施しているほか、既存の根保証契約の見直し要領を検討。	1 予定していた新商品の取扱いを確実に開始し、目標に対する件数も順調に推移している。 2 今後は店長の融資決裁権限の見直しを行い、現場への大幅な権限委譲による担保・保証に過度に依存しない融資の推進をはかる。
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。 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。	・スコアリング商品に關し、「Asatteシリーズ」の商品性見直しを実施し改良していくと共に、新商品の開発を実施する。 中小企業金融公庫が実施する地域金融機関CLOに参加。	・H17に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、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積極的に推進。	・スコアリング商品は申込要件等商品性の改正を実施し、顧客利便性の向上を図っている。また、個人事業主からの利用拡充を企図した商品性見直しを実施する。
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徹底 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1,500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. 個社別協議会等の継続実施 6. 財務制限事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. 融資支援システム活用による信用格付の実施 2. 「信用リスク情報統合システム」のデータ蓄積(17年6月分まで完了) 3. 既存の包括根保証契約先に関する「新根保証契約への切替」対応の検討 4. 「無担保・第三者保証不要、事業者ローン」の商品性(融資対象者・金額等)改定による担保・保証に過度に依存しない融資の推進(実行件数675件) 5. 個社別協議会等による審査協議の継続実施	1. 行内研修等での「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. 融資支援システムに基づく信用格付の精度向上と定着 4. スコアリングモデル蓄積データの活用方法の検討 5. 既存の包括根保証契約先に対する新根保証契約への切替
	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. 私募債の取組強化(17・18年度実行目標15先) 2. ノンコースローン等の取組強化やCLO、売掛債権流動化等の取組検討 3. 「TKC戦略経営者ローン」「税理士紹介ローン」等の認知度向上	1. 私募債の取組強化(9件発行) 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に関する情報収集・交換 4. 中小企業金融公庫とのCLOに関する情報収集・交換	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の向上 3. 顧客ニーズに対応する金融手法の情報収集

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
東邦	<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 ・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、金銭債権の流動化への検討 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 地域集中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。</p>	<p>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。</p>	<p>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」の中で取組み相應の実績があがっている。 <平成17年度上期実績> ・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 【シンジケートローン】アレジャ2件/1,400百万円 【銀行保証付私募債】9件/1,400百万円 【売掛債権担保融資】53件/619百万円</p>	<p>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」等で取組んでいる。 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、既存小口融資先に対し継続的なリレーションを構築する体制を平成17年10月から試行する予定である。 また、無担保・第三者保証人不要の商品については、外部保証の活用も含め平成17年度下期に検討予定である。</p>
常陽	<p>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。財務制限事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する。 ・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</p>	<p>・対象先の拡大に向けた既存商品の改定および顧客ニーズに即した新商品の開発を進める。 ・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、パズル 対応の中で精緻なデフォルト率、回収率を算出す。算出したパラメータを、信用リスク定量化、個別採算管理等に活用していく。リスク調整後利益率等の概念を取り入れ、多面的なポートフォリオ管理を実施していく。</p>	<p>当貸プライム発売開始(4月)アクティブプラン21Ver6発売開始(5月) ・財務制限事項付貸出商品「バリュポーンス」の商品内容改定、推進。 【17年9月末実績・残高ベース】 ・スモールローン:71億円 農家向ローン大池:3億円 ・ゼアリイ100:659億円 当貸プライム:86億円 ・アクティブプラン:249億円 バリュポーンス:123億円 【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 1,349件(進捗率33.7%) 中堅・中小企業融資新規獲得金額 472億円(進捗率47.2%) ・信用リスクデータベースの整備、デフォルト発生明細の蓄積開始。 ・包括根保証契約を含め、保証制度変更に伴う保証契約の切替について本部によるフォローを徹底。保証契約の切替進捗率:41%(9月末)</p>	<p>・スコアリングモデルや外部保証を活用した商品等の新設・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。 ・引き続き、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。</p>
関東つくば	<p>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組とする。</p>	<p>・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</p>	<p>・プロパー(無担保・無保証)スコアリング商品の開発検討を実施した。 ・知的財産権担保の研究を実施した。 ・システムベンダーより集中審査システムの提案を受け、現在、提案内容を精査している。18年3月頃にはベンダーの選定を完了予定である。</p>	<p>・プロパースコアリング商品開発は、スコアリングモデルデータを精緻化・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い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。 ・スコアリング商品の開発、導入のスピード化。</p>
足利	<p>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、アレジャ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。</p>	<p>・シンジケートローンについては、アレジャ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、提携先を広げたいこと、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)</p>	<p>・シンジケートローン第1号案件が成立する。 組成先 ㈱オークス 組成額 10億円(当行:5億円) ・商工会議所との提携により、17年9月にメンバーズローンを新設した。</p>	<p>・組成先の発掘推進 ・規程等事務処理の明確化と文書化</p>
群馬	<p>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の検討。</p>	<p>(1)ミドルリスク先に対する融資取組の浸透・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わる法的効果の検証、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広げを実施。</p>	<p>(1)ミドルリスク先に対する融資取組の考え方や取組手法のレベルアップを図る「融資戦略会議」の実施。 (2)改正民法の施行に伴い、包括根保証から特定債務保証または限度付根保証に随時切替えを実施。</p>	<p>(1)当初計画通り進捗。 (2)引続き、計画に沿って継続実施。</p>
武蔵野	<p>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。 ・根保証徴求の必要性を再検討する。</p>	<p>(1)CLOへの取組 伊沖興発全国地銀CLO勉強会(伊沖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。 伊橋木県主催産業金融研究会への参加による、商工中金CLO等に関する検討実施。 (2)取引先企業の売掛債権流動化に対するニーズ把握。 (3)会社法による「会計参与制度」の導入と「中小企業の会計に関する指針」の制定の状況を注視し、財務諸表の精度と信用リスクの相関関係を分析し、融資審査への応用を検討。</p>	<p>(1)6月、中小企業金融公庫からのCLO参加要請を検討。 (2)7月、栃木県主催産業金融研究会にて、中小企業CLOの組成に関する情報交換を実施。 (3)8月、伊沖興発全国地銀CLO勉強会へ参加、CLO参加要請を検討。</p>	<p>(1)現状ではCLO参加の実績なし。 (2)CLOに関する情報・ノウハウの収集、スキルの蓄積が課題。 (3)具体的取組みにあたっては、採算面からの検討が必要。</p>
千葉興業	<p>1.担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 スコアリングモデルを活用した無担保商品への取組強化等により資金供給の円滑化を推進する。 「個別別案件・方針相談会」の継続的開催を中心として、本部・審査役による企業実態(ヒト・モノ・カネ)、長短所の把握に努める。 2.中小企業の資金調達手法の多様化等 ・外部金融機関との連携等により、シンジケートローン・ノンリースローン・債権流動化等、新手法への取組を強化する。</p>	<p>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。 財務制限条件の活用検討。 「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・事業価値判断の強化。 地銀協信利用システム「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。</p>	<p>1.担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 プロパースコアリング貸出商品「ウイックコスモス」発売。 審査役の臨店による「個別別案件・相談会」は、期中2回実施。 信用リスクデータ蓄積については対応中。 2.中小企業の資金調達手法の多様化等 農林漁業金融公庫との業務提携によるアグリビジネスへの取組みを実施。 県との連携によるCLOを検討。 外部機関との連携による病院診療報酬流動化の取組みを実施。 商工会議所・法人会・税理士会と提携した貸出条件優遇商品の検討開始。</p>	<p>1.担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 プロパースコアリング貸出商品導入等計画どおり進捗。今後は、財務制限事項活用を継続的に検討していくとともに、保証協会のスコアリング新商品導入に取組む。また、「個別別案件・相談会」を継続実施し、円滑な中小企業への融資推進を図る。地銀協信利用リスク情報統合システムについては活用を検討していく。 2.中小企業の資金調達手法の多様化等 サービスの提供については計画どおりの進捗。今後の課題は、サービスの利用促進であり、地域金融機関として顧客ニーズに対するタイムリーなソリューションの提供が求められる。対応策として産学との連携を強化し、商品サービスの浸透性を強化する。</p>

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
東京都民	担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 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300万円・3年に拡大し、併せて、営業店のスモールビジネス層にアプローチ。 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。	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きたい。 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、約2週間で76億円の実行実績を挙げするなど、順調に推移、今後も引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。
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り組む。 ・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勘案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。	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、県内企業へのニーズを県内金融機関で吸収していく県内金融機関との連携と情報交換に努める。	17/上期中の主な融資実績(17/上期の実行) 信用保証協会保証付売掛債権担保融資 136件 1,133百万円 スコアリングモデルを活用した小口ビジネスローン(新鮮力) 194件 834百万円 財務制限条項付融資(戦略ファンド) 5件 205百万円 個人保証切替対象先 全店で9,270件。 18年度中の切替完了を目指してお客さまへの説明開始。 信用リスク量の試算を開始。 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。	・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、ノウハウを蓄積。 ・個人保証の切替対象先への説明を継続するとともに、今後も保証人徴求時の適切な対応を継続。 ・信用リスク量の計測を通じて、与信ポートフォリオ分析を行う。 また、格付制度・ガイドライン金利の見直し検討。
	中小企業の資金調達手法の多様化等 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・地域集約リスク等への対応を踏みながらCDO、知的財産権担保融資等の取組みを検討。 資金調達企業へのニーズ・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、県内企業へのニーズを県内金融機関で吸収していく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/上期 取扱実績 28件 3,250百万円 シンジケートローンでは「共同アレンジャー」・「コ・アレンジャー」案件を合わせて2件組成、証券化については政府系金融機関と、また流動化については主要行と情報交換を継続。	銀行保証付私募債を引き続き推進。 証券化・流動化による資金調達手法への対応は、検討を継続。 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他金融機関との連携と情報交換に努める。
	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より、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、その改定等に取組む。 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・財務制限条項・不動産以外の担保等の活用による融資プログラムの充実に取組む。	1.「格付・自己査定システム」の開発を継続。 2.改正民法への対応について、営業店に周知するとともに、限定保証約書の改訂を実施した。 3.新たな融資手法に対応するため、企画部門を融資審査部審査企画グループとして明確化した。 4.事業性小口ローンの審査基準としてスコアリングモデル活用範囲を拡大した。 5.融資プログラムの充実へ向けて、東京信用保証協会との提携商品を開発した。 財務制限条項を活用した商品を開設した。	各種融資商品の開発等により、担保・保証に過度に依存しない融資推進態勢について、なお一層の充実に図ることができた。 今後も引き続き、「格付・自己査定システム」の開発や、スコアリングデータの蓄積・評価により、基礎となる合理的な信用力評価手法の確立に取組んでいく。
山梨中央	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ている。 また新たな融資商品の開発に向け、融資審査部と協働する中で、信用保証協会・外部保証機関と調整を開始した。 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、同カルテを活用した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ている。 1.TKC会員との交流促進については、各地区における交流会開催に向けた検討を開始した。	1.中小企業向けローンの貸出実績は、資金需要自体の低迷もあり、当初の見込みを大幅に下回っている。 (平成17年9月末現在、3月末対比576百万円増加) 今後、融資商品の見直しを行うなか、年末の資金需要の取込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」を有効に活用することで体系化されつつある。しかし取引先の効果的な面談の実施、顧客の真の要望の把握については、さらに強化が必要である。 引き続き取引先に対する問題解決型営業推進の強化を図るとともに、「個社別攻略カルテ」をより効果的に活用することで、取引先のニーズに適した商品提案を行っていく。
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 ・自己査定、決算検討、融資方針策定によるローンレビュー(融資後の実態把握)と臨店指導、各種会議、研修を通じた徹底 ・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 ・スコアリングモデルの検証、運用手法組立への取組を検討 ・スコアリングモデルを活用した融資商品発売を検討 ・取引先の決算期に合わせた随時の決算検討、自己査定等による実態把握継続実施。 ・臨店指導計画より実施(上期30店舗) ・根保証契約管理システムの概要検討	スケジュールどりの進捗であり、引続き以下のとおり取り組んでいく。 ・無担保・第三者保証不要型商品の改善 ・スコアリングモデルの検証、運用手法組立への取組検討の継続 ・スコアリングモデルを活用した融資商品発売検討の継続 ・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 ・ローンレビュー、臨店指導の継続 ・根保証契約管理システムの要件確定と開発着手(17年度下期～) ・システム稼働、定着化と既存契約の切替(18年度～)
	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との信管理手法確立による体制強化 ・地域CLOの参加可否検討 ・シンジケートローンによる中小企業資金調達への対応及び地域集約リスクの軽減	・顧客保有債権の流動化新スキームの構築(SPC方式、個別ファクタリングレベルアップ、信託方式等) ・ノンリコースローン、プロジェクトファイナンスに対応した特定与信格付制度の確立、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 ・地域CLOの参加可否検討 ・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方式による対応決定 ・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4件	スケジュールどりの進捗であり、継続して取組んでいく。 ・SPC方式の立上げ ・シンジケートローンの推進強化(17年度下期～) ・新流動化スキームを中心とした取組強化(18年度～)
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」-33000(TKC経営者0-ン・税理士企業経営者0-ン)、財務制限条項付き無担保(無保証)商品である「イイト」-10-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月末までに原則として全先について期限付限度保証への切り替えを図る。	・スコアリング商品、コベナンツ付商品の継続推進・商品改良 ・上記商品の取扱を全店拡大する(9/14、19日-は17年1月から全店拡大実施済)と共に、商工団体等と連携して、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	・既存スコアリング商品の内容を改定し(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 17/9: 362件 3,428百万円 ・財務制限条項付無担保商品も順調に増加。 17/3: 181件 8254百万円 17/9: 222件 8,633百万円 ・特別目的会社(SPC)を利用しての一括ファクタリング業務の取扱を開始(9月)。 ・既存包括根保証契約の期限付き限度保証への切替、営業店へスケジュールの計画を指示するとともに、定期的に進捗状況の報告を徴求することで、着実な切替手続を促す体制とした(9月)。	・融資金額の増額(10・300百万円)や期間延長(3・5年)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フォローしていく。
富山	財務諸表の精度が相対的に高い中小企業向けの融資プログラムの整備を図るため、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。 ・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。	・財務制限条項を活用したプロパー融資を実施した。 ・商工会議所・商工会と連携し「商工会所メンバーズローン」・「商工会メンバーズローン」の取扱いを開始した。 ・中小企業金融公庫主導による「平成18年3月CDO」参加を決定した。	・財務制限条項を活用したプロパー融資を実施した。 ・商工会議所・商工会と連携し「商工会所メンバーズローン」・「商工会メンバーズローン」の取扱いを開始した。 ・中小企業金融公庫主導による「平成18年3月CDO」参加を決定した。	・中小企業金融公庫主導による「平成18年3月CDO」の参加が決定したことを受け、実施スキームや債権譲渡による発生するオフバランス部分の管理等について体制を整備する。

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
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」…9,156百万円 / 808件 (うち「北國ビジネス」…6,310百万円 / 573件) ・「スピード保証」…92百万円 / 7件 ・「北國税理士紹介ローン」…30百万円 / 1件 ・「起業家支援融資」…2百万円 / 1件 ・「創業者支援融資」…307百万円 / 40件 ・「事業再生支援融資」…55百万円 / 5件 中小企業の資金調達手法の多様化 ・銀行保証付私募債…3,750百万円 / 17件 ・「特定社債」…280百万円 / 3件 ・「売掛債権担保付融資(協会保証)」…2件 ・「売掛債権一括信託」…1件 ・「手形債権流動化」…1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。
福井	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 コベナンツ型融資商品による担保・保証に依存しない融資の推進強化。	コベナンツ型融資商品の内、<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。	<コベナンツ融資 / 当該期間中の取組実績> ・13件 815百万円 (H17/9月末 = 36件 1,528百万円)	商品性の改訂 ・17/3、融資期間の拡大、17/7、対象先条件拡大 ・対象候補リスト送付、上期中2回実施 ・行内LAN上での成功事例紹介 ・行員向け休日講座でのセミナー実施
大垣共立	(1)担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・ローンレビューの徹底 ・適時・適切なモニタリング実施に向けた運用面の整備 ・「格付・自己査定・償却引当システム」(CRAS)の安定運用 財務制限条項の活用 ・シンジケートローン等財務制限条項を活用したプログラムの推進 ・相対型の財務制限条項付融資の検討及び取組相対型のコベナンツ付き融資の検討及び取組み 知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資等の活用 ・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 スコアリングモデルの活用 ・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	格付・自己査定管理者及び担当者のレベルアップ、 格付・自己査定運用マニュアルの定期的な見直し。 同左 ・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、 ・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 ・「@Your Money！」シリーズの継続推進。 ・適用金利など融資条件緩和の新商品リリースの検討。 ・ビジネスローンセンター等の営業店人員による新たな販売チャネルの検討。	「債務者モニタリング制度」マニュアルの見直しを実施、当マニュアルに改廃規定を収録(17年7月) 財務制限条項を活用したプログラム(一括決済ASP等)の推進、新たなスキームの検討、 シンジケートローン案件の処理能力向上に向けたエージェントシステムの導入検討。 地域企業間信用円滑化支援制度に基づく売掛債権担保融資の実施 日本政策投資銀行が17年度より運用を開始した同制度に基づき、メイン取引先の売掛債権を担保とした長期融資を執行(17年7月) ・知的財産担保融資について、日本政策投資銀行等との連携対応を検討。 スコアリングモデルを活用した小口融資商品「@Your Money！」シリーズの推進 販売チャネルの拡大施策や新商品導入等についての検討実施。	引き続き、格付・自己査定管理者及び担当者のレベルアップ、運用マニュアルの定期的な見直しを行う。 引き続き、シンジケートローン等の案件開拓・推進を図るとともに、その他財務制限条項を活用した新たなスキームの検討を行う。 引き続き、外部機関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等の検討及び取組みを進める。 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、新商品リリース、販売チャネル多様化等に向けた検討を進めていく。
大垣共立	審査業務の高度化、適正貸出金利の設定、信用リスクデータベースの整備・充実 ・融資審査の電子化を含むトータル的な融資支援システムの構築を検討。 ・個別採算管理手法に一本化した貸出ガイドライン金利の運用徹底 (2)中小企業の資金調達手法の多様化 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への取組み ・メガバンク等との連携によるノンリコースローン、プロジェクトファイナンスのノウハウ吸収と地元アレンジ案件の推進。 ・行内体制(審査、格付、自己査定等)の整備 地域CLOや売掛債権等を活用した資産担保証券の発行等の証券化等に関する積極的な取組み ・顧客ニーズに合致した証券化スキームへの参加検討・取組み 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 ・顧客ニーズに合わせ、税理士連携ビジネスローン、TKC戦略経営者ローンの取組間口拡大に向け、商品内容の改定を検討。	顧客セグメント毎の審査・融資戦略、業務態勢の再設計(CRASとの連携、自動審査システムの再構築を含めた審査業務の高度化)を検討。 ・企業審査と案件審査の明確化による信用リスク管理の高度化と審査基準の再構築。 ・売掛債権担保融資(信用保証協会、日本政策投資銀行保証付)の推進、 ・メガバンク、ノンバンク等との連携により新たな動産・債権、知財担保融資のスキームの検討・取組み ・ノンリコースローン、プロジェクトファイナンスの地元アレンジ案件の推進。 ・ノンリコースローン、プロジェクトファイナンスにおける行内審査基準、自己査定基準等の行内体制の整備。 ・その他、中小企業の資金調達手法の多様化に関する取組策として、シンジケートローン、銀行保証付私募債、一括決済ASPサービス、手形債権流動化等に取組 ・SPC(特別目的会社)を活用した「手形債権流動化業務」(17年7月取組開始)の推進。 ・岐阜県、愛知県等行政サイド、メガバンク、中小公庫等と連携しつつ、顧客ニーズに合致した証券化スキームへの参加を検討。 ・現在、勉強会へ参加している「沖縄特区推進プロジェクト」について最終検討。	信用リスク管理態勢の高度化に向けた融資支援システム導入の検討、 (債権回収管理システム、集積・審査支援システムの検討) ・「貸出ガイドライン金利」を改定し、より個別採算に則した金利体系への見直しを実施(平成17年8月) ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等の推進。 上記に係る行内審査基準、自己査定基準等の行内体制の検討。 ・知的財産担保融資について、日本政策投資銀行等との連携対応を検討。 住友信託の共同SPCプログラムを活用した手形債権流動化業務の取組み、 ソリューションツールとして実践活用するため、行員向けに手形債権流動化スキームの勉強会を開催。 ・地銀協主催「貸出債権証券化に関する勉強会」等へ参加し、当行・顧客にメリットのあるスキームを検討。 TKC戦略経営者ローンの推進。 ・会社法改正に伴う、会計帳簿の適時性や会計参与の導入企業向けの優遇制度の検討。	融資支援システムの計画作成、新システム構築に向けた体制整備を進めていく。 同左 手形債権流動化業務の推進を図るとともに、顧客ニーズに合致した新たな証券化スキーム等について検討を進めていく。 税理士連携ビジネスローン、TKC戦略経営者ローン等の取組間口拡大に向けた推進施策の検討・取組みを図っていく。
十六	ローンレビューや財務制限条項の活用方法を模索するとともに、とりわけコアリスク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。	モデ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、モデルビジネス層以上には、格付時にクレジット引当の設定を行なう。 ・「法改正に伴う「根保証制度改正対応」については、プロット説明会を開催し、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。	根保証制度改正に伴うプロット勉強会で民法改正の趣旨を充分理解した上で、包括保証及び旧根保証からの保証形態見直しを開始。 ・「根保証」無担保(保証)の根保証制度融資を県との共同研究により開発し、担保・保証に依存しない融資商品を提供した。 ・スコアリング商品の残高は、順調に増加が続いている。 ・営業店への啓蒙、法人ビジネスセンターでのダイレクト営業強化などにより、販売力強化に努める。	根保証改正に伴う勉強会は、各700単位で開催したため、多くの行員に対して、民法改正の趣旨を理解させることができた。 ・顧客ニーズに合致する、無担保・無保証人の根保証制度融資を県との共同研究により開発し、担保・保証に依存しない融資商品を提供した。 ・スコアリング商品の残高は、順調に増加が続いている。 ・営業店への啓蒙、法人ビジネスセンターでのダイレクト営業強化などにより、販売力強化に努める。
静岡	(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> 店長裁戦、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)中低価格付先に対し「営業店指導審査役」など相談機能を活用、実態把握や収益性を勘案し案件取上へ前向きに取組 (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	(1)保証受入に関する対応を明確化 (2)債務者全先にパーゼル に対応した新格付判定、債務者格付制度高度化 (3)スコアリング審査システムや融資商品につき、主力商品を創設・改定 (4)ミドルリスク層に対し営業店の現場で案件審査指導やサポートを行う「営業店指導審査役」と連携、融資相談会等で積極的に案件発掘を支援 <目標に対する実績> 「しずぎんビジネスサポートローン」の実行実績: 883件 / 98億円 (平成17年度目標達成率49%) 「しずぎんビジネスローンプライムパートナー」の実行実績: 251件 / 25億円 (平成17年度目標達成率42%) 「しずぎんビジネスローン」の実行実績: 349件 / 38億円 (数値目標なし)	根保証制度改正を踏まえた保証受入明確化、債務者格付制度の高度化を予定通り実施 ・スコアリング審査システムや融資商品については、営業店の積極的・適切な活用により数値目標(年度計画の1/2)を概ね達成 ・今後の課題として、財務制限条項付融資商品導入を検討 ・また、ミドルリスク層への取組み、およびスコアリング審査システムや融資商品の活用については、併せて、新債務者格付制度を定着化、融資推進・取引先管理に活用

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
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、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.不動産・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・バンク(RDB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る不動産譲渡担保融資案件の取組み 4.格付自己査定システム(CRAS)の稼働により、債務者モニタリングによる随時査定ならびに新債務者格付体制を整備し稼働 5.信用リスクの計測の精緻化を目指し、LGD、EAD、PD推計用基礎データを蓄積するデータベース(LEADS)の構築に着手 6.限定根保証契約の見直し、第三者保証の取扱い等についての営業店指導の実施	1.オンライン専業支店を含め、信用リスクを定量化した商品の販売強化 2.格付自己査定システム(CRAS)による随時査定体制を開始 3.営業店における債務者モニタリングに関し、継続的に研修指導予定 4.LEADSに精緻なデータを登録できるよう、関連会社を含め運用体制の検討を予定 5.限定根保証契約の見直し、第三者保証の取扱い等についての営業店指導の実施継続
三重	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、不動産・債権譲渡担保融資、ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等の融資手法の検討 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.日本政策投資銀行とのPF連携案件の推進 2.CBO、CLO等の具体的検討の実施 (1)広域CBOスキームの参照検討 (2)CBO取扱窓口金融機関向け説明会への参加 (3)募集開始に備えた社内体制の整備の準備作業 3.無担保私募債(銀行保証付)の発行(1億円)	1.11月、広域CBOの取扱いに向け営業店向け説明会を実施予定 2.新規資金需要向けのCBO組成は今回で2回目、CLOや既存資金をアセットバックとした証券化の実績向上を予定ならびに劣後部分におけるリスクの取り手の確保に注力予定
清水	引き続き、私募債の取扱いを推進するとともに、シンジケートローン組成にも積極的に取り組む ・お客さまのニーズや収益性を見極めた上で、上記以外の資金調達手法について、個別に取扱いを検討する。	・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(同10件)、 ・地域CLO等への取組みなどについては、継続的に検討する。	・17年度上期中の私募債の取組7件、引受額750百万円、 ・東京都の主導する広域CBOへの参加を検討、地元自治体の参加を前提に参加方針、 ・シンジケートローンのアレンジャー業務開始、アレンジャーとして2件25億円のシンジケートローンを実施、コ・アレンジャーを含め、取扱いは3件44億円。	・中小企業の資金調達多様化に資するスキームとして自治体連携による広域CBO(社債担保証券)への参加を決定していた。 ・シンジケートローンのアレンジャー業務の取扱いを推進し、地元企業の要請に応えていきたい。
三重	担保・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。 ・財務制限事項を織り込んだ融資商品の開発を検討する。 ・不動産・債権譲渡担保融資等、事業価値に着目した担保活用を検討する。 ・包括根保証から限度付き保証への切り替えを推進する。	・「みえぎんビジネスセレクトローン」、「みえぎんウィック事業ローン」商品性を見直し、「みえぎん活力ローン(ミドルナ)」について三重県内の各商工会議所等と提携、 ・包括根保証から限度付き保証へ早期切替に取組み、	・無担保ビジネスローンについては、商品内容の改定、ビジネスローン推進拠点の設置等を行った結果、貸出残高は、17年3月末の68億円から17年9月末は133億円へ約2倍に増加、さらに、17年度下期に新商品を導入予定。 ・包括根保証から限度付き保証への切替については、早めの切替を推進していた。
三重	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。	・不動産・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。	私募債受託 23件/5,305百万円。 売掛債権担保融資実行 38件/321百万円。 手形債権買取業務の取扱い開始 2先取組。 みえぎん活力ローン「ミドルナ」の取扱いについて、三重県の商工会議所、商工会12団体と提携。	・17年10月よりシンジケートローンの主幹業務を開始、今後採り上げを図っていた。
百五	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、債権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パッケージを拡充します。 ・知的財産、不動産・債権譲渡担保融資について、その取組手法を研究します。	・無担保・第三者保証不要商品「百五ビジネス<まねき猫>」では、県内商工会議所および商工会と提携しました。 ・三重県信用保証協会との提携商品では、一定の条件を満たすお取引先には有担保付で無担保のお借入れを可能にしました。 ・各種研修において、担保・保証に過度に依存しない融資の推進についての指導を行いました。 ・債権流動化貸出の対象として診療報酬債権を追加し、ハリエーションを拡大しました。	・「百五ビジネス<まねき猫>」の利用限度額を増額します。 ・三重県信用保証協会との提携商品について、保証人を代表者1名で可とする取扱いの実現に向けた検討を進めていきます。 ・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。 ・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。
滋賀	ノンリコースローンへの取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組みおよびノンリコースローンへの取組みと体制整備を行います。 ・シンジケートローンの取組みについては、付加価値を追求し、総合取引の観点から条件の取組みを行います。 ・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年度上期に2件引受を行い実行いたしました。 ・政令指定都市以外の都道府県で単独で実施する本邦初の中企業向け自治体CLOである、「第2回コラボしがCLO」の実施を決定しました。昨年度に引き続き、当行はアレンジャー兼オリジネーターに就任いたします(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なる推進体制が確立しました。 ・「第2回コラボしがCLO」については、平成17年11月の募集開始に向け詳細のスキーム構築と関係者の調整および募集活動の徹底を行います。
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、企業の将来性及び技術力を的確に評価するための取組強化 ・既存の包括根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認 ・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 ・既存の包括根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認 ・包括保証請求先の「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信認 ・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不動産・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 (9月末時点121件/26,465百万円) ・「大阪府提携ポータル型融資制度」を5月より取扱い開始(77件/2,914百万円) ・「大阪府成長性評価融資制度」を7月より取扱い開始(2件/80百万円) ・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(5月) ・負担金方式の保証協会保証付き融資制度の推進(325件/8,673百万円) ・財務制限条項付きシンジケートローンの推進(39件/5,654百万円) ・包括保証受入先に対して、保証受入れの必要性の見直し、及び限度保証または確定保証への一斉切替を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、再度営業店向けに明示(9月) ・中小企業の資金調達手法の多様化 ・銀行保証付私募債の推進(49件/7,070百万円) ・売掛債権担保融資制度の推進(54件/477百万円)	・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、大阪府との提携融資制度等を新規に取扱い開始 ・保証協会との提携により、部分保証(負担金方式)の新商品の取扱いを順次拡大 ・包括保証受入先への一斉切替をすにあたり、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認を展開 ・資金調達の多様化として銀行保証付き私募債を積極展開 ・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など新しい融資手法の実用化
南都	○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の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。	○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い、さらに 中小企業に対する、返済能力と格付けを活用し(信用リスクの程度を勘案した)融資限度額管理、の導入について検討を行っている。 ○ビジネスローンの実績は17年上期中に47件・5,014百万円の融資実行を行い、目標の年間100億円実行に向けて計画通り推移。 ○商工会議所等との提携拡大 ・奈良県内全ての商工会議所・商工会と提携 ・名張商工会議所と提携	○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いる。 ○ビジネスローンについても、「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おり、ほぼ計画通りの融資実行となっている。 ○今後さらなる利用拡大をめざし、商品性のさらなる改定、PRの強化等に取組む。
紀陽	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、行内体制の整備を図っていた。 売掛債権の買取りについては、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に円滑に対応できるように行内体制を整備。 ・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い、早期の導入を目指す。 ・銀行保証付私募債については、継続して積極的に提案活動をおこなうとともに、適債基準の見直しについても再検討。	銀行保証付私募債については、17年5月に適債基準を見直し、17年上期は10件/1,250百万円の取組み。 ・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辞退。 ・顧客債権流動化については、取扱い開始に向けて外部機関と協議・検討を実施。	・銀行保証付私募債は適債基準の見直しもあり、16年下期実績と比べて取扱実績が増加。 ・CLOについては、外部研修への参加等を通じ情報収集やノウハウ吸収に努める。 ・顧客債権流動化については、検討を継続するとともに早期の取扱い開始を目指す。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
但馬	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. CRD(中小企業信用リスク情報データベース)スコアリングモデルを活用した商品の開発を進めるとともに、財務制限条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を深め、事業価値に着目した支援体制の構築を図る。 4. 地銀協と会員銀行とが共同開発した信用リスク情報統合システムを活用し、ポर्टフォリオの適正化に資するためのデータベースの構築を行い、審査業務の高度化や適正貸出金利の設定基準を整備する。 5. 「民法の一部を改正する法律」(平成16年法律第147号)の施行を踏まえ、既存の包括根保証契約について適切な見直しを行う。	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、新たに取扱を開始した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) (4)「たんざん中小企業支援ローン」(「スーパーじんそく」(兵庫県信用保証協会と提携、17年9月取扱開始) 2. 地銀協が主催した「金融法務研究講座」へ参加し、知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資等の研究を深めた。 3. 信用リスク情報統合システムへのデータ蓄積を行った。 4. 包括根保証契約の適切な見直しを行い、「与信取引に係る顧客への説明規程」を改正した。	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。	近畿税理士会との連携については、当初の計画どおり進捗した。地域の商工会議所等との連携を密にして、引き続き財務内容の精度が相対的に高い中小企業向け融資の拡充を図る。
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モデルビジネスローンの充実・利用促進を図り、推進計画中に発売累計を4,000件超とする ・知的財産権担保融資等の活用について検討を行う ・信用リスクデータベースの整備・拡充を図り、スコアリングモデルの更なる精度向上を図る	・顧客ニーズに合ったスコアリングモデル商品の充実・商品改訂 ・知的財産権担保融資、債権譲渡担保融資等の活用検討 ・財務分析システムを更新(キャスター)し、信用リスクデータベースの充実とスコアリングモデルとの整合性を検証する	既存のスコアリング商品をお客さまのニーズにあった商品性へ改訂 ・オリックス(株)と当該スコアリングモデルを共同活用した新商品を開発 ・17年9月末のスコアリング活用商品の販売累計:2,168件	・新商品および既存商品の改訂を17年10月に実施 ・各スコアリング商品(活カシリーズ)の位置付けを明確にして、資金使途、およ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、活カ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
	中小企業の資金調達手法の多様化等 ・証券化事例を調査・研究していくとともに、マーケット状況に適した証券化案件について検討 ・既存の資金提供スキームの取組みを強化し、顧客の資金ニーズに積極的に対応する	・政府系金融機関等と連携したCLOの研究及び活用についての検討 ・シンジケートローン、私募債、売掛債権担保融資等の積極的な推進 ・ファクタリングスキームの推進	・地元信販会社のオートローン債権の証券化にアレンジャーとして参加 ・シンジケートローン:1件/700万円取組 ・私募債:19件/2,450万円取組 ・ファクタリング:既存ファクタリング締結先に納入企業1社参加 ・CLO:政府系金融機関からの提案を受け、収益性等の検討を行った結果、不参加としたが、引続き他事例の調査は継続	・証券化アレンジャーとしてのノウハウの習得ができ、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 ・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、一層積極的に推進を図っていく
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 ・中小企業向け各種融資商品の新販売チャネルとして中小企業ローンセンターの設置 ・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 ・貸金差根保証契約の新法適合契約内容への計画の刷新	・無担保・無保証の新商品を発売したほか、既存商品の融資条件も改定。平成17年9月末の無担保・無保証の制度融資の融資残高は143億円となった ・提携先の事情で籍外保証を廃止していない既存商品について、提携先の同意を得て「籍外保証」を廃止した ・平成17年9月に鳥取市、米子市に中小企業ローンセンターを新設 ・信用リスクデータに基づき、平成17年4月に付利基準を更新 ・根保証契約について、計画的な更新を実施	・無担保・無保証の融資商品は、自動審査システムを活用するなど簡便で迅速な対応が可能な内容としており、利用増加に繋がっている。今後さらに商品ラインナップを拡充する ・下期中に第三者保証を条件とする基準を全廃予定 ・中小企業ローンセンターは、11月に松江市、出雲市においても開設予定
	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	・沖縄金融特区CLOプログラムへの参画検討のため、バンクミーティングへ参加している ・知的財産権担保融資については取引先の製造業者に対し具体的な提案を行い、検討を進めている ・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開始している	・沖縄金融特区CLOプログラムへ参画は、発生するリスク等も踏まえ検討を進める ・キャッシュ・フロー・レンディング(売掛債権担保融資)でビジネスモデル特許を有する事業者と導入打ち合わせも、中小企業側の事務処理が煩瑣のため見送り ・動産・債権譲渡担保融資への取組みについては、知的財産権担保融資および資産流動化業務で提案している案件の実現を目指すとともに、ノウハウの蓄積を図る
中国	(ア)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適切に評価するための取組みを強化する方針です。 また、「民法の一部を改正する法律」を踏まえ、既存の根保証契約について、制度改正の趣旨を踏まえた適切な見直しを行うとともに、第三者保証の利用に当たっては、過度なものとならない様な取上げを行う方針です。 更に、CDA(Chugin Decision Assistant:小口の貸出先を対象として、適正なリスクテイクの実現を目的とし、審査の補助的ツールとして導入した当行独自の法人自動審査システム)に関して、引き続き積極活用する方針です。	企業の将来性や技術力を適切に評価するための取組みとして、財務制限条項付融資等に関して、ニーズが発生した際に適切に対応できる様、更なる態勢整備を進めます。 また、「民法の一部を改正する法律」施行の対応に合わせて、既存の根保証契約について、保証極度額の見直しを実施するとともに、第三者保証の利用に当たっては、過度なものとならない様な取上げを行います。 CDAに関しては、継続してトラッキングによる分析を実施し、精度の維持に努めると共に、引き続き積極的な利用を推進します。	民法の一部を改正する法律、施行の対応と合わせて、当座貸越を中心に、適正な根保証契約極度額(当座貸越契約極度額を含めて)への変更を営業店に示達し徹底を図りました。	「民法の一部を改正する法律」施行の対応と合わせて、当座貸越を中心に、適正な根保証契約極度額(当座貸越契約極度額を含めて)への変更を示達により徹底しており、その進捗状況の管理を行う予定です。 CDA案件については、審査対象先数、残高とも順調に推移中です。
	(イ)中小企業の資金調達手法の多様化等 ・債権流動化、シンジケートローン、私募債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します。 ・債権流動化取扱件数について、前回期間中118件より今回期間中目標200件に増加します。	・ファクタリング(売上債権の買取り)等債権流動化に対する取組みを強化します。 ・ノンリコースローン(債務履行の責任財産が融資対象に限定される融資)等の融資手法の検討を進めていきます。	・シンジケートローン組成3件、私募債受託11件を行いました。 ・債権流動化取扱件数は大幅に増加し、82件となりました。 ・企業の支払手形削減を支援できる一括ファクタリングシステムを更新し、より簡便な「一括決済システム」を導入しました。 ・地域の企業に当行単独で200億円のコミットメントラインを引き受けました。 ・新たな調達手段の新商品として「岡山商工会議所会員向け特別融資制度」「倉敷商工会議所会員特別融資制度」の取扱を開始しました。 ・環境配慮型経営企業を対象としたエコ私募債の取扱新設。なお、第一号引受企業は、中国経済産業局が形成を目指している産業クラスター「循環・環境型社会形成プロジェクト」の「木質資源活用産業クラスター」構想を推進している「21世紀の真庭塾」塾長が自ら経営されている環境配慮型企業です。	・債権流動化取扱件数は順調に増加しておりますが、その他の融資手法についても引き続き検討を進めていきます。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
広島	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く融資推進を徹底し、地元中小企業を中心に円滑な資金供給を行う。	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 財務制限条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（アイフル提携）：上期実績85件/2億円 ・パートナー商工会議所型（広島・今治・倉敷）：上期実績17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：上期実績89件/4億円 ・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について情報収集し、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げられている。 今後は、「担保・保証に偏重した融資の排除」並びに「事業キャッシュフローを重視した融資判断」を基本規程に明記し、担保・保証に過度に依存しない融資推進を徹底するとともに、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）を検討 既存個人の根保証契約の更改を準備（スケジュールの明確化、説明ツールの作成等）	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した。 その他根保証契約の円滑な契約更改に向けた態勢整備を早急に進め、説明義務の遂行と十分な保証意思確認を徹底する中で、スケジュールに則り実施（平成17年度下期より開始）する。 過度な第三者保証の利用抑制に向け、第三者保証人の取扱を明確化のうえ徹底する。
	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。 C10、C80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 一括決済方式（一括ファクリング等）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	金銭債権に係る流動化・証券化債権残高 平成17年9月末 322億円 法人営業部内に、独立したバックオフィス担当を設け、相互牽制機能を有したバックオフィス機能を確立 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）	独立したバックオフィスの設置により、事務処理能力の向上と相互牽制機能を強化した。 顧客アセットを対象とした運用商品の投資家向け販売開始により、バランスシートを使用することのないスキームを確立した。 今後は、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る。
山口	担保・保証に過度に依存しない融資を行わず、それを明確化した融資制度の拡充を行う。 無担保・第三者保証人不要な商品の拡充及び見直しを行う	・第三者保証及び担保を不要とするスコアリングを利用した商品の開発及び改善 ・スコアリングモデルの精度向上 ・商品のモニタリング及びデフォルトデータの蓄積を継続して行い、商品の見直しに反映させる。	次の通り、第三者保証及び担保を不要とするスコアリングを利用した商品の開発、見直しを行った。 ・県内外の商工会議所との提携による貸出商品の取扱を順次開始 ・既存商品の融資限度額拡大および貸出期間延長 ・県外信用保証協会との提携による貸出商品の取扱開始	第三者保証及び担保を不要とするスコアリングを利用した商品については、商品性の見直しや新設により取扱高は増加している。スコアリングを利用した商品の検証を通じたスコアリングモデルの精度向上を含め、適宜、商品性や運用体制の見直しを行っている。
百十四	【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的確に評価するための取り組みを強化いたします。 ・包括的根保証契約の適切な見直しを継続いたします。 ・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いたします。 ・コベナント付融資、事業価値に着目した知的財産権担保融資、動産担保融資等について調査・研究し、商品開発いたします。 ・中小企業の資金調達の多様化等への的確な対応をいたします。	・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ます。 ・コベナント付融資商品、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。	・17年5月、外部保証付スコアリング商品の販売を開始いたしました。（17年9月末残高300億円） ・17年7月、お客さまへの説明責任を踏まえ、保証書を「双務契約」方式に改定いたしました。 ・17年7月、コベナント付融資商品・動産担保融資商品に関する研修へ参加いたしました。	・概ね計画通り進捗しています。 ・動産担保融資・知的財産権担保融資について引き続き調査・研究を実施いたします
伊予	事業からのキャッシュフローを重視し、不動産担保・保証に過度に依存しない融資の促進を図るため、信用リスク管理態勢の高度化や企業審査のさらなる精緻化とクレジットポリシーの徹底など、企業の将来性や技術力を的確に評価するための取組みを強化する。 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。	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発を推進する。 フリーダイヤル「事業資金相談センター」を設置・活用する。	既存限定根保証契約の更改を推進。保証制度改正に関する顧客向けパンフレットを作成 債権譲渡担保登記による貸出案件を2件実行 「融資支援システム」の開発を推進 プロジェクトファイナンス（ノンコースローン）の開発を推進 プロジェクトファイナンス（ノンコースローン）を1件実行 マス層（小口先）に対する審査手法に係る情報収集を実施 営業店長の専決貸出権限の改定を検討 商工会、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、商工会議所メンバーズビジネスローン」の取扱いを開始 法人会と税理士会との提携による「中小企業会計チェックリスト」書面添付制度を活用した無担保ローンを検討し、平成17年10月から「法人会・税理士会コラボレーションローン」の取扱いを開始 信用保証協会との提携による無担保当座貸越根保証の商品の開発を検討し、平成17年10月から「いよぎんビジネスサポートローン「ファイト」」の取扱いを開始 信用保証協会との提携によるリスク分担型損失補填付新商品の開発を検討（平成17年11月に愛媛県信用保証協会との提携による小口連携保証「トライアングル500」の取扱いを開始） 独立行政法人情報処理推進機構と提携した無担保新商品の開発を検討（平成17年12月にIPAの債務保証付無担保融資商品「いよぎん」企業応援ローン）の取扱いを開始 フリーダイヤル「事業資金相談センター」を設置	既存限定根保証契約については、平成19年3月末の更改完了を目指して取り組む。 知的財産権担保融資や動産・債権譲渡担保融資の早期導入を推進する。 「融資支援システム」の活用により、審査業務の高度化・効率化を推進する。 マス層（小口先）に対する自動審査システムの導入準備を進める。 「法人会、税理士会との提携商品の開発」「商工会、商工会議所と連携した提携ローンの開発」「事業資金相談センター」の設置、ほぼ計画どおり実施した。今後も担保・保証に過度に依存しない商品の開発・推進に取り組む。
四国	1. 無担保・第三者保証人不要のビジネスローンの推進と商品の充実 2. 事業CFを重視した融資判断の促進 3. 審査基準の高度化と平準化 4. 信用格付に信頼を置いた営業店長決裁権限の改訂を検討 5. 各商工会議所との提携ローンの拡大 6. 証券化への取組強化と推進態勢の整備 7. 事業価値に着目した融資手法に対するノウハウの構築と推進態勢の整備 8. 財務諸表の精度が高い企業に対する融資の推進	1. ビジネスローン「サポート」の推進。 保証協会提携保証（無担保・第三者保証不要）の推進 個人事業主・要注意先を対象にした新商品の開発。 2. 審査トレーナー、研修等の実施による審査能力の向上。 3. 格付自己査定システムに連動した与信チェックシステムを導入し、審査の効率化、平準化を推進する。 4. 与信チェックシステムの導入により、信用格付に信頼を置いた営業店長決裁権限の改訂を検討する。 5. 融資支援システム構築に着手する。 6. 若手行員の融資判断能力向上を育成するため、「得意先マニュアル」を改訂する。 7. 無担保・第三者保証人不要であるビジネスローンによる商工会議所提携ローンの拡大 8. 私募債、売掛債権担保融資、一括ファクリングシステムへの取組強化と推進態勢の整備	1. 実行285件、2,350百万円 実行138件、1,428百万円 2. 支店長、次長、女性行員審査トレーナーを実施。 3. 営業店長決裁権限の改定、与信チェックシステムの導入を決定し、融資役員を対象とした研修を実施した。 4. 17年6月より、高知商工会議所との提携ローンを取扱開始。 5. 私募債、売掛債権担保融資実績、一括ファクリングシステムとも実績有り。	1. 17年下期からは、対象先を拡大した新商品とともに、新規先獲得の商品として推進をはかる。

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
福岡	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。	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。 財務制限事項の活用(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ルの精度向上を図るとともに、商品の多様化を進め、効率的な販売体制を構築する。 農業分野等、特化業種との情報交換・ Outreach等を通じ、人材育成と「目利き」能力の向上を図る。 外部評価機関と連携を強化し、企業に対する「目利き」能力を向上させる。 財務データ提供のノウハウを新たな融資商品の開発を検討する。	債権流動化 ・手形債権流動化スキームを構築し、取組実績2件 無担保ビジネスローン、コベナント付融資 ・4月無担保ビジネスローンの商品改訂を実施。販売体制の再構築着手、ビジネスローン専門拠点との連携を強化。 ・コベナント付融資商品、ミドルリスク先向け無担保商品の投入。 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 ・農業分野等に対する具体的な融資取組み 外部金融機関への研修派遣および情報収集を実施 外部評価機関との連携強化 ・新たに半導体関連の評価機関と評価業務委託契約締結、連携先評価機関を3機関とした。(評価実績4社、8件)	債権流動化 計画どおり達成。17年度下半期は法人営業部内推進チームを増員し、全体的な営業展開を図る。 無担保ビジネスローン、コベナント付融資 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。コベナント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が課題。 知財担保融資、創業期企業向け融資スキーム構築 平成18年上期の運用開始に向け進捗中。 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。具体的な融資取り組みにあたって、地元マーケット調査が課題。
佐賀	①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 ○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。 ②中小企業の資金調達手法の多様化等など ○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みを行う。	○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、財務制限事項の活用、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額(信用額)の拡大を検討 ○信用リスクデータ蓄積によるプライシングや経営情報資料等への活用	○スコアリングモデルの活用については、提携商工会議所会員向け手数料優遇商品につき、新たに2商工会議所と提携を行い、平成17年11月1日現在8商工会議所との提携を行っている。また、新たに個人事業主および法人の双方に対応できるビジネスローンの開発として、保証会社との提携を検討中である。 ○動産・債権譲渡担保融資等の活用については、「流動資産一括担保型融資」に関して協議が行われた研修へ参加した。 ○知的財産権担保融資、財務制限事項の活用については、引き続き情報収集やノウハウの取得に努めた。	○スコアリングモデルの活用(商品名「ステップサポート」)については、デフォルト発生状況と収益性の分析等により、今後対象者(スコアリング低位者等)及び限度額の見直しを行う予定。スコアリングモデルの活用については、デフォルト発生状況等よりデフォルト発生と収益性の分析が必要かつ課題であり、今後既往活用商品の見直しを行う予定。 ○動産・債権譲渡担保融資、知的財産権担保融資、財務制限事項の活用については、ノウハウ取得及び具体化す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。
十八	スコアリングを活用した融資の拡大を図る。	同左	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17年9月末残高は17年3月末比168億円増加し318億円となった。	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	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 1. 不動産担保や保証に過度に依存しない融資を促進するための手法を拡充します。また、継続的取引向け融資先の業況等を把握していきます。 2. 民法改正施行を踏まえ、既存の包括根保証契約(4,047先)の適切な見直しを行うとともに、過度な第三者保証の利用とならないようにします。 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)融資支援システムを構築する中で、定性情報を加味した企業審査の手法整備を図ります。 (2)融資先の継続的なモニタリングの充実を図ります。 (2)将来キャッシュフローや業況トレンドや貸出の事後管理を含めた企業審査の手法を融資支援システムへ活用することを検討しました。 2. 法改正による保証約書や当座貸越での保証契約の対応について、ニュース等により徹底しました。 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、組成に取組めます。 (3)政府系金融機関や都銀等の先進行との連携により不動産流動化、ノンリコースローンの取組みを検討します。 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)定性情報を加味した企業審査手法や、情報系データの一元管理などができる融資支援システムの概要設計が完了しました。 (2)将来キャッシュフローや業況トレンドや貸出の事後管理を含めた企業審査の手法を融資支援システムへ活用することを検討しました。 2. 法改正による保証約書や当座貸越での保証契約の対応について、ニュース等により徹底しました。 1(1)大分県が取組む「大分県CLO」に参加し、参加企業の募集を行いました。 募集期間 H17.9.1～H17.11.2 (2)主幹行としてのシンジケートローンの組成に向け、県内企業2社に提案を行いました。 (3)PFJに関して流動化に向けた新たな手法(信託受益権担保)による個別案件の取組みを行いました。また、不動産流動化については、先進金融機関との研修会を実施しました。 2. 3地域の商工会議所と提携した新商品「商工会議所メンバーズローン」を導入しました。	1(1)融資支援システムの概要設計は予定通り完了しましたので、今後は詳細設計を行います。 (2)業況トレンドや将来キャッシュフローなどの機能をはじめモニタリング方法などの活用についてブロック説明会などで周知を図ります。 2. 法改正による保証契約の対応については、周知されましたので、今後は契約の見直しと切替を促進します。 1. 「大分県CLO」については、参加企業30社以上の募集を目標に推進していきます。(参加企業42社 金額755百万円) 県内企業向けシンジケートローンについては、当行単独アレンジャーによる具体的な案件への取組みを強化していきます。 新種業務については、今後も先進行との連携による取組みの検討と個別案件の発掘に努めます。 2. 今後も県内各地の商工会議所との提携拡大を図っていきます。提携先会員に対しては本部・各営業店より積極的な活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適用の強化を図る。 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。 中小企業の資金調達手法の多様化 1. 多様化する中小企業のニーズに応える態勢、サービスの拡充を図る方針。	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の商品として「プライムバリュー」を平成17年4月に商品化。 2. 上期中に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与信取組み実績あり。 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うための「格付・自己査定関係シート」を制定し、平成17年上期の自己査定において、試行作業を行った。	1. 商品ラインは整い、相応の販売実績を上げているが、今後は販売チャネルの拡大を検討する。 2. 今後も個別に必要性・有効性を検討の上対応する方針。 3. 下期については、対象先を「信用調査作成対象先(総与信正常先200百万円以上、要注意以下100百万円以上)」に拡大し、適用の充実を図る方針。
		1. 地域の資金需要に応えつつ、自らの貸出ポートフォリオをコントロールするCLO等への参加を検討する。 2. 顧客ニーズ把握の為のマーケティングを実施する。 3. ニーズにマッチした資金調達手法を拡充する。	金銭債権流動化プログラム導入を目的とし、提携金融機関との協議・検討を重ね、行内スキーム構築に着手済み。	下期中に金銭債権流動化プログラムの取扱を開始する予定。また金銭債権流動化以外の各種資金調達手法についても、顧客のニーズを収集しながら前向きに検討していく方針。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
鹿児島	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「かぎ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対象先を抽出し、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916件/53億円 ・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153件/20億円 ・ポートフォリオ分析に基づく貸出推進策「リレバン対応強化作戦」 実行342件/98億円 ・「企業間信用シフト推進」への取組みを開始(17年8月)	・与信判断モデルの稼働により、従来保証協会保証付融資主体であった貸出層へ担保・保証に過度に依存しない融資を行える態勢を整備 ・今後は、与信判断モデルの活用・運用状況のモニタリングを継続し、定着とレベルアップを図って行く ・「企業間信用シフト推進」については、17年度下期を重点期間として具体的提案、当行与信への取り込みを本格展開して行く ・従来の「リレバン対応強化作戦」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:Dr.K作戦)」を展開する(17年10月～)
	包括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 ・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キームの定着を図る ・財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資の推進 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。	・既存の包括保証契約の見直し実施 ・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)-)	既存包括保証契約の見直し実施(9月15日現在、進捗率58%) 第三者保証省略可能な与信判断モデルによる実行916件/53億円	・既存包括保証契約の見直し作業を引続き実施する ・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
	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等に関する取組み	・私募債引受4件/1,900百万円、診療報酬債権買取3件/260百万円 ・動産・債権譲渡担保融資37件/800百万円 うち売掛債権担保融資36件/456百万円 うち動産(集合物譲渡)担保融資1件/344百万円 ・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、特に沖縄CLOについては積極的に意見交換を図った	・私募債引受、診療報酬債権買取、動産・債権譲渡担保融資については、一定の成果をあげ、今後も取組みを強化させていく ・CLOは、引続き検討会への参加、比較検討を行い、参加検討およ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
琉球	1. スコアリングモデルを活用した中小企業および個人事業・零細企業向け融資の推進・拡大に取り組む。 2. 事業価値に着目した融資手法の拡充・導入を検討する。	1. スコアリングモデルを活用した中小企業向け自動審査商品を推進する。 2. 債権譲渡担保融資や財務制限事項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. 地銀協「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. 自動審査商品の17年度上期実行状況 (1)県信保提携自動審査ローン「順風満帆」 融資実行額:2,201百万円(169件) (2)無担保無保証自動審査ローン「ベストサポーター」 融資実行額:2,805百万円(256件) (3)無担保無保証融資全商品の17年度上期実行状況 融資実行額:5,557百万円(495件) 2. 17年8月より自動審査商品「ベストサポーター」の融資金額の上限を10百万円から50百万円に拡大した。 3. 17年8月より営業店長の貸出権限を無担保権限で最大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+1,291件、+1,357百万円)。 2. 「ベストサポーター」の融資上限額の増加により取扱件数、金額とも順調に増加した(前年同期比+67件、1,602百万円)。 3. 17年12月14日より県信保提携自動審査商品「順風満帆」の上限金額を30百万円から50百万円へ増額し、中小企業向け貸出の推進を図る予定である。 4. 自動審査システムを活用した融資商品については、今後もデフォルト率等のリスク情報を分析の上、取り扱い範囲の拡大を検討していく。
沖縄	スコアリングモデルの活用 外部スコアリング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。	導入済みの外部スコアリングモデルを検証し、全体的な信用リスクポートフォリオを検証する。	1. 外部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活用した。	2. 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・検証を経て外部スコアリング・モデルへの変更など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年上期中)

スコアリングモデルを活用した商品の実績	47,753件	527,073百万円
財務制限条項を活用した商品の実績	573件	57,394百万円
債権流動化、証券化への参画(CLO、CBOを含む)	286件	96,809百万円
動産・債権担保融資の実績	3,381件	38,536百万円
私募債の実績	1,229件	182,950百万円
ノン・リコースローンの実績	77件	155,274百万円
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	448件
	独自の新品開発(TKC関連以外)の実績	2620件

(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	具体的な取組策	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
みちのく	<p>⑤顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化 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。</p>	<p>説明項目の多様化に関わる問題点を再度洗い出し、説明ツール、説明マニュアル、周辺帳票等の整備、再編を検討する。 説明態勢の不備及び苦情処理機能の強化に向けては、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、実効性を確保する態勢の定着化を図る。</p>	<p>中小企業の資金調達手法の多様化に対応するため、平成17年9月から「みちぎんＣＬＯ融資」の募集を開始し、中小企業金融倉庫と連携のもと、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。</p>	<p>今般、県内で初めて実施する「みちぎんＣＬＯ融資」を募集するにあたり、顧客向けＣＬＯ融資の説明資料を制定の上、行内説明会開催により証券化スキーム等に依る留意事項を徹底したことで、説明態勢については、相応の成果が得られた。 今後は、中小企業金融の円滑化に向け、各種申込書・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。</p>
足利	<p>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。</p> <p>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。</p>	<p>(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)店舗事務指導役による店舗時の指導の継続。</p> <p>(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「お客様相談室」による苦情の一元管理。 (3)融資案件等の受付に当たり、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)銀行より「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。</p>	<p>(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体制の構築。 (2)店舗事務指導役による店舗指導実施(103か店)。</p> <p>(1)毎月、相談・苦情の内容ならびに件数の把握と分析実施し、苦情再発防止会議(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)4月、「苦情事例集」を営業店へ配布。 (4)8月、「地域金融円滑化会議」への参加。 (5)9月、新任支店長・次長を対象とした苦情対応研修の実施。 (6)「回答期限設定」のお客さま向けポスター掲示。</p>	<p>(1)事務指導役店舗時に、「回答期限」の徹底および、「確認書」の徴求状況の確認・指導を行うことで、「確認書」に基づき顧客説明体制の定着化が図れた。 (2)事務指導役の確認、徹底を継続していくことで、「確認書」徴求の形骸化を防止、顧客への説明体制の強化を図る。 (1)当初計画通り進捗。 (2)17年度上期の苦情受付件数は359件(前期比+4件)、内、営業関係に起因するものが145件で全体の約40%を占めた。銀行側に起因するものは191件で全体の約53%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。</p>
関東つくば	<p>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。</p> <p>相談苦情処理機能の強化 ・苦情が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</p>	<p>・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 融資業務指導役の店舗・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</p> <p>・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</p>	<p>・「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、説明会および店舗指導、本部相談窓口を強化した。</p> <p>・平成17年9月6日、地域金融円滑化会議へ参加した。 ・平成17年4月以降、「マネーニュース」を2回発行し、相談・苦情に対する行内の意識高揚を図った。</p>	<p>・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。</p> <p>・苦情発生時の対応体制の早期確立。</p>
第四	<p>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</p>	<p>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 ウ 営業店における実効性の確保 エ 説明態勢の営業店への再徹底 オ 各種研修やブロック会議等において再徹底を実施 カ 「説明確認書」を必要に応じ改訂 キ 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 ク 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、引き続き再発防止に取り組む ク 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を継続 イ 融資取引に関する苦情の迅速な解決・同種苦情の再発防止態勢を継続</p>	<p>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まで報告することとした。更に、17年8月には苦情・要望等の報告書を改訂</p>	<p>今後も必要に応じ苦情・要望等の報告書を改訂 各委員会は、計画通りに開催されており、今後も苦情の迅速な解決・同種苦情の再発防止体制を継続</p>
北越	<p>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。</p>	<p>・苦情への経営の関与強化のため、苦情内容の取締役会等への報告を実施。 ・CS全行運動を実施、対応マネー、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店舗指導を強化し、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店舗指導を強化し、削減の実効性を高める。</p>	<p>・苦情内容の取締役会への報告開始。 ・対応マネー、商品説明の強化などCS全行運動実施。 ・苦情不芳店への本部店舗指導実施。 ・17上期の苦情件数は前期比 7件、前年同期比 83件の281件。</p>	<p>・商品説明に関する苦情など減少傾向にある。 ・引き続きCS全行運動を実施、対応マネー、商品説明の強化を図る。</p>
山梨中央	<p>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。</p> <p>相談苦情処理機能の強化 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、再発防止のための取組みを強化する</p>	<p>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</p> <p>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。 2. 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。</p>	<p>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. 融資審査部指導役店舗、監査部検査、「融資案件謝絶報告書」等により、営業店の対応状況を検証するとともに、指導を実施した。</p> <p>1. 週水曜日の苦情・事務ミス等検討会で、詳細かつ多面的な原因分析を行っている。 2. 第一四半期の苦情事例より、営業店へ内容を改善したうえ還元している。</p>	<p>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、その定着が図られたことあるが、経験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」の策定とその活用に取り組んでいく。</p> <p>苦情事例の内容改善により、苦情の再発防止が強化された。</p>

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
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。	・本アクションプログラムの1.(5)「営業店における実効性の確保、により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、示連、会議等により、営業店に徹底し、顧客説明態勢を整備する。	・個別法等の対応、取扱についての示連および「与信取引に係る顧客説明の手引き」の見直しに着手	・民法および個人情報保護法関連の顧客説明内容については、法制度の今後の解釈等を踏まえ、適宜適切な見直しが必要。 ・手引き改正(17年度下期～) ・1.(5)の実効性を踏まえ、適宜改善策、手引き内容の見直し等実施(18年度～)
	・営業店における実効性の確保 ・現行の検査部検査等による定性的な実効性検証に加え、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。 ・検証結果に基づく改善策の実施により、営業店の顧客説明態勢の実効性向上を図る。	・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。 ・検証結果に基づき実効不足な場合は、示連、会議等を通じ再徹底、改善施策等を実施する。	・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 ・オペレーショナルリスク報告システム稼働準備	・検査、臨店指導時の顧客説明義務履行状況、苦情対応状況の検証、指導を継続実施していく。 ・オペレーショナルリスク報告システム稼働準備計画通り終了。 ・システム稼働および関連事務基準等改正予定(17年12月)
	・苦情等実例の分析・還元 ・営業店を始め、あらゆる媒体を通して得た苦情等を一元管理し、行内の情報共有化を図り、再発防止・改善に取組む。	・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 ・苦情等は1ヶ月分を集約して業務別・内容別に分析し、分析結果を役員席へ回覧するとともに行内LANで情報を還元 ・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 ・苦情再発防止のための職場研修実施	苦情再発防止のための職場研修の実施により、営業店の意識向上が進んでおり、取組を継続していく。 ・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外部にカウル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(上記同様、定期開催)
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 ・苦情対応管理規定の実施による内容理解、意識浸透 ・コンプライアンス統括部署・監査部署による説明態勢の遵守状況チェック・指導 ・苦情対応管理規定の制定 ・実例を中心とした要因分析、対応策を検討し、営業店への指導に活用 ・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開始するとともに(8月分より)、営業店へは「苦情・トラブルの具体例と問題点 No.68」を発刊(9月)。 ・「顧客説明態勢マニュアル(与信取引)」の発刊準備。	・事故等記録簿の作成基準を明確化するとともに、苦情内容や苦情申出人の類型を加味して、本部へ即時報告を見直し、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、運用面での工夫に努めている。
	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 ・eラーニング教材「融資取引における顧客説明態勢」の追加公開 ・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 ・「よらず相談所」の「お客さま相談所」への改組 ・「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強化を図ってまいります。
福井	説明記録にかかると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。	・説明手続にかかると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	・説明手続の円滑化のため書式等の改定実施 ・苦情情報のシステム化により、行内LANによる苦情情報の収集・管理を実施 ・業務改善、CS向上、リスク軽減を目的とした「苦情処理委員会」を設置	・説明手続の円滑化が図られた ・職員の言葉・態度による苦情は減少しており、効果が表れてきている
	顧客説明マニュアル等の内部規定の整備 ・内部規定等の継続的な見直し。 ・顧客への説明手法の研究。	・「融資取引説明項目チェックシート」の見直しを検討。 ・貸出関連の商品内容やリスクを具体的に例示した説明書類を制定し、顧客に交付することを検討。	・「融資取引説明項目チェックシート」の見直しに着手(17年9月) ・チェックシートに具体的な説明内容を記載する等、チェック機能の強化を検討。	・顧客に交付する説明書類(貸出関連の商品内容やリスク等を例示)の具体化を検討。
大垣共立	・営業店における実効性の確保 ・貸出否認案件についての審査部での管理・検証の強化。 ・営業店への啓蒙活動の実施および本部による指導・監査。	・「貸出否認案件」についての審査部での管理・検証の強化。 ・融資業務研究会、行内研修等による継続的な営業店指導の実施。 ・事務管理部、業務監査部による指導、監査。	・審査部での管理・検証態勢を強化するため、「貸出否認案件説明記録簿」を改定(17年5月)	・引き続き、「貸出否認案件」についての審査部での管理・検証を強化していく。
	・苦情等実例の分析・還元 ・苦情等情報の顧客別データベース化を進め、迅速且つ適切な顧客対応が行える体制を構築する。	・17年10月よりスタートするCRM(MICF、営業支援システム)を活用すべく、苦情等の実例を顧客データベースに連携し、情報の蓄積と分析の高度化を図る。 ・苦情発生時の報告迅速化と本部・営業店における苦情情報等の共有化を促進する。	・17年10月の営業支援システム稼働に向けて、苦情対応マニュアルの一部改定等の体制整備を実施。	・苦情等情報の顧客別データベース化を進め、迅速且つ適切な顧客対応が行える体制を早期に構築する。
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を行い再発防止策を検討 (4)顧客への説明態勢をより一層整備	(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)苦情分類につき、苦情対応記録簿の要因分析項目を細分化し、分類項目の見直しを行うことで、要因分析の精度を向上(17年10月より実施) (3)包括的な「説明マニュアル」につき検討、試案を作成 (4)コンプライアンスオフィサーによる臨店を実施するとともに、17年度監査方針に基づく検査を実施	・コンプライアンスオフィサー・営業店臨店の際、一部営業店の苦情未報告が判明、苦情報告ルールを改めて徹底することが必要 ・今後の課題として、コンプライアンスオフィサーの継続的な臨店指導により、苦情報告ルールを改めて営業店に徹底 ・また、苦情事例からみられた注意点を営業店に還元、苦情分類項目の見直しにより、要因分析の精度を高め、苦情再発防止策検討項目のフォローを確実に実施 ・金融庁検査における指摘事項を踏まえ、説明マニュアル、通達等により営業店に示連し徹底、検証態勢を強化
	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確か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」・「法人アラーム掲示板」・「コンプライアンス・メールマガジン」の運用強化 (2)ホームページ上、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」への意見交換による相談苦情処理機能の強化	1.お客さまから寄せられた6,355件の「お客さまの声」を分析し、毎月開催される業務改善委員会へ19件の改善を提言 2.カスタマーサービス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 3.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	1.「苦情等」の「お客さまの声」を分析し、業務改善委員会への提言増加を図るとともに改善に向けての迅速な体制を整備 2.2月までに全店舗の臨店を実施し、窓口対応レベルの向上のための指導強化 3.与信取引における顧客説明マニュアルにより研修を実施し、全社員に対して周知を徹底 今後も、説明態勢の維持強化をはかるため、営業本部と協力した継続研修を計画
泉州	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 ・苦情等実例の分析・還元	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して、保証受入見直し及び限度保証又は確定保証への順次切替え(19年2月まで順次展開) ・苦情等実例の分析・還元 ・コンプライアンス委員会にて事例の検討・対応策を協議 ・融資責任者会議等にて、苦情・トラブル事例を還元 ・「苦情・トラブル解消塾」を開催し、その内容を本部・営業店に水平展開	顧客説明マニュアル等の内部規程の整備 ・「融資規定」(8月)、「事務取扱手続」(8月)、「融資役員行動基準マニュアル」(9月)改定 ・包括保証受入先に対する保証書切替え対応 ・包括保証受入先に対して、保証受入見直し及び限度保証または確定保証への順次切替えを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) ・苦情等実例の分析・還元 ・コンプライアンス委員会(毎月開催)にて、事例の検討・対応策を協議 ・融資責任者会議等にて苦情・トラブル事例を還元(5月) ・「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(6月)	[分析・評価] ・行内関連規定・マニュアルの整備完了、各種ツールも順次改定 ・研修・会議等での説明態勢の留意点の周知徹底を実施 ・包括保証受入先に対し、一斉切替え対応開始 ・「第三者保証については原則受入れない」方針を再度明示 ・「苦情・トラブル事例」の検討・対応策を協議し、その結果を本部・営業店へ水平展開 [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 ・包括保証先に対し、一斉切替えの順次対応 ・「苦情・トラブル事例」について検討・対応策を協議し、その内容を本部・営業店へ水平展開
	顧客保護等の観点から、顧客に対して、顧客説明マニュアル等に基づき、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、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。	・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は、融資関係の研修等により徹底を図るとともに、営業店における勉強会を行っている。	・8営業店の顧客説明状況や保証意思の確認状況は、本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となっているが、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ている。

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
但馬	顧客説明マニュアル等の内部規程の整備 「顧客説明マニュアル」等の見直しを行うとともに、機会教育を徹底する。	「顧客説明マニュアル」等を適時見直しするとともに、行内研修等の機会教育を通じて、より強固な顧客説明態勢を構築する。	包括根保証契約の適切な見直しを行い、「顧客説明マニュアル」を改正した。	「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。
	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。 苦情等実例の分析・還元 苦情等実例の分析・還元を定期的に行い、同様の苦情内容の再発防止に努める。	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。 1. 発生した苦情事例や「銀行による」相談所から還元される苦情事例等に基づき、本部で勉強会資料を作成するとともに、定期的に全部店へ還元し、同様の苦情内容の再発防止に努める。 2. お客さまからのご意見・ご要望の収集体制を整備するとともに、苦情事例等の行内における共有化を図ることにより、サービス改善・向上に努める。	1. 苦情事例等に基づき勉強会資料を作成し、定期的に全部店へ還元した。 2. 法令等遵守責任者を対象とした行内研修を実施した。	勉強会資料の活用と機会教育の実施により、苦情等実例の分析と発生防止に努めた。 お客さまからのご意見・ご要望の収集体制を整備するとともに、苦情事例等の行内における共有化を図ることにより、サービス改善・向上に努める。
山陰合同	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で設ける。 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	「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」 ・店頭で説明専用の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ことと説明方法を変更し、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	・17年8月、個人ローンセンター設置店他個人ローン残高上位44カ所に50台のDVDプレーヤーを設置、住宅ローンの説明映像を試行的に製作・配布 ・顧客への説明に関する事務取扱要領をDVD利用前提のものへ改定 ・17年9月、汎用の個人ローンおよび事業性資金の説明映像製作に着手 ・17年9月、顧客・営業店要望に基づいて、既配布の住宅ローン説明映像の改定に着手	・17年11月には全部店で追加分115台、計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る ・今後、各種個人ローン、事業用資金の契約に関する顧客説明が可能な汎用性のある説明映像を計画とあり製作する方針 ・実効性の検証は18年度より着手し、これによる説明映像見直しも図る方針
	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、全店に共通の問題が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	・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、実態報告を求め	・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に着手 ・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!」の発信準備 ・苦情・要望記録票の役員回答基準を制定 ・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	・全体的にほぼ計画どおりに進捗している ・苦情対応マニュアルについては、11月に全面改定を実施する ・苦情のポイントを絞ったニュース「今月のHot Voice!」を17年下期から発行予定 ・苦情の分析について外部コンサルタントの活用を検討 ・スマルNo.1運動の実施(17年11月、12月)により接遇の向上を図る ・17年上期分の苦情を分析し、役員報告を実施する
中国	(ア)顧客への説明態勢の整備 と取引に関する説明義務の規程化・説明態勢の整備については、概ね構築されてきており、今後は更なる定着化、周知徹底を図っていく方針です。	引き続き、債務者や保証人等への重要事項の説明義務につき、事務リスク研修会、役員登用前研修会等、行内業務・資格別研修などを利用して研修を実施し、営業店行員への周知徹底を図ります。	6月:与信取引に関するお客様向け説明資料等一部改定・新設。 ・「事務リスク研修会」開催。 7月:与信取引に関する説明マニュアル改定。 8月:「信用リスク管理基準」付則「諸規程(融資規程)」改定。	「個人情報保護法」「民法の一部を改正する法律(内容:保証契約の適正化等)並びに「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」の改定を踏まえ規程等の一部改正を実施。今後についても与信取引に関する説明態勢の整備について行内の研修会等を利用して、更なる定着化・周知徹底を図っていく方針です。
	(イ)相談苦情処理機能の強化 相談・苦情処理案件の実態把握を行い、相談苦情処理機能の強化を図ります。また、苦情等の実例を還元し再発防止に努めるとともに、コンプライアンス違反事例については公正な責任追及を行います。	・営業店の苦情処理担当者(法令遵守担当者)のスキルアップ、認識向上のため集合研修を開催します。 ・お客様相談センターへの報告義務を徹底します。 ・営業店へ苦情等の分析・還元を行います。 ・岡山地域金融円滑化会議の議論・報告等により、県内の実情を把握し、当行の施策に反映させます。	法令遵守担当者研修会を開催(17年8月)し、報告義務を徹底。 岡山地域金融円滑化会議(17年9月)に出席し自行内に内容を還元した。また、全店にトラブル事例を還元しました。	計画通りの進捗ができてきているもの、今後も研修等を通じ、さらに報告義務の徹底を図っていく方針です。
広島	顧客との共通認識の醸成と相互理解の向上に向けた取組みを徹底するなかで、説明態勢の一層の強化を図る。 相談・苦情の原因分析に基づく再発防止策の実施と、内部監査体制の強化により、営業店における実効性を高める。	「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	「好感度No.1運動」を平成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への取組みを推進 「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」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・相談内容分析の高度化(分類項目の精緻化・データ化)を実施 「地域金融円滑化会議」へ参加(9月)し、相談・苦情対応・説明態勢等に関する情報交換を実施	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した。 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。
	1. 整備した説明態勢のフレームワークおよび運用状況のモニタリングを実施するとともに厳正な対応を徹底する。 2. 相談・苦情処理においては、迅速・丁寧かつ適正な対応に加えその原因分析および検証による再発防止にむけた取組みを強化する。	1. 内部監査室、事務統括部、審査部の検査、臨店結果を三部会で共有しその検証を行うとともに、不適切な説明や取扱についてはその内容を分析し、適切な説明や取扱のための徹底事項を各種研修会や通達、Q&A等により還元する。 2. 苦情発生原因の分析と再発防止策のための検討会を定期的に開催し、内容の充実を図る。 3. 地域金融円滑化会議を通じた情報を共有化し説明態勢の整備および相談・苦情処理機能の強化に活用する。	1. 内部監査室、事務統括部、審査部の臨店検査結果を毎月開催の三部会で共有し説明態勢の実態把握を行っている。 2. 6月にQ&Aを一部改訂し、適切な説明や取扱について再徹底した。 3. 期中の苦情発生原因を分析し、総務部ニュースに掲載した。また「お客さま苦情記録表検討会」を毎月開催、協議内容を担当役員に報告し、再発防止に取組んでいる。	1. 毎月開催の三部会により説明態勢の実態を把握し、適宜各種研修会やQ&A等にて徹底している。引き続き説明態勢の実効性把握と適切な取扱について各種研修会や通達、Q&A等により徹底する。 2. 引き続き「お客さま苦情記録表検討会」を毎月開催し、苦情発生原因の分析を行い、再発防止に取り組んでいく。また協議内容については担当役員へ報告し、重大な苦情・トラブルについてはその都度担当役員に報告する態勢を継続していく。
百十四	【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)の記録を定着化いたします。 ・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。	・融資支援システムに記録された交渉経緯を分析し、お客さまへの説明が不十分な場合、再発防止のため手続を改定いたします。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、随層別研修等を活用し、浸透に努めます。	・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、随層別研修で「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いたしました。 ・17年8月、融資謝絶時の取扱を事務取扱規定に定めました。	・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。 ・随層別研修等により、「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。
	(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な対応を明確にする。 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、当行の業務態勢・システムや規定等の向上に活用していく。	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なかつ平易な説明トーク集を策定する。 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集を掲載する。 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. 行内ホームページ上の「苦情・トラブル情報」に56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。	1. 「苦情対応マニュアル」苦情報告方法」は17年下期中に改訂の予定。 3. 顧客配布用「銀行取引約定書の解説」を作成中。 (17年12月完成予定)
四国				

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
佐賀	○「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）との連携を継続 ○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	○人事企画部との連携で通信講座「融資取引の説明に強くなる講座」を引き続き開講 ○人事企画部との連携で融資説明義務について集合研修時に周知 ○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	○苦情事例等の分析と再発防止のため営業店への還元や、集合研修における融資説明義務の周知も行っており、説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化を図っている。今後も以上の行内体制を維持し、全行員へ意識を更に浸透させていきます。
大分	1.契約内容等について、顧客への適切かつ十分な説明の実施を継続します。 2.苦情の実例分析等により、相談・苦情処理機能の強化を図ります。	1.契約内容等について、「ご契約内容説明確認書」等を利用した顧客への適切かつ十分な説明が行われているか、検査部による臨店監査のデータ等を集計、分析により実効性の検証を図ります。 2(1)相談苦情処理機能の強化を図るため、お客さまサービス室で苦情等実例を分析し、結果を営業店に還元することにより機能強化と徹底を図ります。 2(2)地域金融円滑化会議への積極的な参加と活用を図ります。	1.説明責任の徹底や融資条件の説明について通達・ニュースなどで再度徹底しました。 2(1)苦情の実例等について、毎月苦情・トラブルニュースを発信し、注意を徹底しました。 2(2)第9回地域金融円滑化会議に参加し、苦情の発生状況や取組等について意見交換を行いました。	1.説明責任については通達や集合研修等機会ある毎に徹底を図ったが今後も周知徹底を継続します。 2(1)苦情の実例ニュースを毎月発信し注意喚起していますが、今後も注意徹底を継続します。 2(2)地域金融円滑化会議に今後も引き続き参加し、苦情についての取組等を改善します。
宮崎	1.「苦情・相談」という重要な経営資源を、把握するのみならずCS向上へ向け明確な意思を持って各現場へ反映させる仕組み作りを構築する方針。 2.研修等の実施により、顧客への説明態勢に関する全行的な内部管理体制の定着を図っていく。	1.民法の一部改定に伴い、「与信取引説明マニュアル」の一部改定を行うと共に、保証書更新事務が集中することになるが更改にあたって顧客に誤解を与えないよう十分な説明態勢で臨むよう営業店へ周知徹底する。 2.顧客説明態勢に関する書式の簡素化を検討・実施する。 3.「リレバンチェックシート」による営業店による説明態勢についてのチェックを継続する。	1.「与信取引説明マニュアル」のなかの「包括根保証」部分を削除する。 事務統括部主導で保証書の全店一斉更改を展開、交渉にあたっては銀行の優越的地位の活用等、顧客に無用な誤解や不安を招かせるようなことがないよう徹底。 2.苦情対応協議会を毎月1回開催し、前月の主な苦情等の内容分析・再発防止策等について協議を行っている。	1.営業店からの「苦情・要望等受付書」の原因分析・再発防止策等への取り組みが不十分な事例がある。地域の利用者への利便性向上を目指した相談苦情処理体制の強化を図っていく方針。 2.保証書更改については17/12を期限としているが進捗状況の管理に努め、説明態勢については、引き続き顧客に誤解や不安を抱かせることがないように徹底していく。
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) ・自店検査における検証項目の追加 ・臨店検査時の重点検証事項洗い出しと検証手法検討、検査マニュアル見直し、検査実施 ・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 ・自店検査の検証項目に顧客への説明態勢にかかる項目を追加し、運用を開始 ・臨店検査の中で、顧客への説明態勢の実効性の検証を実施 ・コンプライアンス初級研修会(平成17年8月)において、融資取引における説明責任に関し、解説講義を実施 ・コンプライアンス臨店指導において、融資取引における説明義務の徹底状況を点検(15か店実施) ・営業店勉強会の教材資料「顧客との交渉時におけるコンプライアンス上の留意点」を配付(17年6月)	・引き続き債権書類本部収納時における本部チェック態勢を活用していく ・平成17年度下期中に臨店検査時の重点検証事項洗い出しと検証手法検討、検査マニュアルの見直しを行い、18年度上期から検証を行っていく ・上記に加え営業店指導については、コンプライアンス集合研修、臨店指導、勉強会資料の配付を通して継続的に実施し、更なる実効性の確保を図る
	苦情等実例の分析・還元 現態勢を堅持し、苦情等実例の分析・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2回 ・苦情・事務ミス対策協議会実施後、苦情等実例を行内に還元	・今後も現態勢を堅持していく

(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～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
みちのく	地域的な要因や業種的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 地域中小企業支援において積極かつ具体的に取組みできる人材育成を図る。 また、より多くの行員に機会を与え、リハビリ対応推進できる人材を増やす。 地銀協集合研修への派遣 新アクションプログラムに関連する講座(階層別・業務別)に行員を積極的に外部研修に派遣し人材の育成を図る。 自己啓発の奨励 新アクションプログラム対応講座である「新アクションプログラム対応総合コース」、 「業種別コース」等の通信講座を中心に輪旋する。 また、その他の各種通信講座・検定試験についても継続して輪旋し、行員の多様な自己啓発ツールの選択拡充を促す。	行内研修(外部講師研修を含む)については、支店長融資戦略、企業調査実践等の研修を4回実施しており、延べ人数69名の研修実績であった。また、地銀協研修については、中小企業経営支援講座、企業再生実務講座等の6講座に延べ7名を派遣している。	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、当初計画どおり3つの取組(集合研修実施、行外研修派遣、自己啓発の奨励)を柱として順調に進んでいる。平成17年10月以降についても、当初の計画どおり人材育成に積極的に取組んでいく。
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。 ・融資トレーナーの継続により、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。	融資に関する通信講座 46名受講 ・企業価値、経営分析に関する地銀協集合研修ほか5名派遣	・通信講座については上期46名、下期51名の受講となっており、若手を中心に意欲的な姿勢で取組んでいる。 ・地銀協等外部研修については計画どおりに派遣を行っている。 ・下期については、行内集合として経営改善・事業再生実務研修、及び融資トレーナーを実施予定である。 ・計画に沿い、着実に人材の育成を進める予定である。
北都	・目利き、経営支援能力向上による課題解決型営業の推進に向けた行員の育成。	・中小企業診断士の育成。 ・本部行員や営業店行員を外部研修へ派遣。 ・若手・中堅行員向けに「目利き」や経営支援の内容を組み入れた行内研修の開催。 ・「目利き」、経営支援・企業再生の通信講座輪旋。 ・FP2級技能士資格取得の奨励および対応セミナー開催	・中小企業診断士養成課程の入学試験を1名受験し合格。 ・企業再生の行外研修の企業再生研修へ本部行員2名派遣。 ・「目利き」、経営支援の内容を組み入れた若手・中堅行員向けの行内研修「中堅渉外行員実践研修会」と「実践財務分析基礎研修会」を開催。計58名受講。 ・「目利き」、経営支援・企業再生の通信講座を輪旋。79名申込。	・取組みはスケジュールどおり実施。 ・引き続き「目利き」、経営支援・企業再生の行外研修に派遣予定。(期間中合計15名程度) ・「目利き」、経営支援の行内研修を継続開催。(期間中合計200名程度) ・FP2級技能士試験の受験奨励。試験対策セミナーの継続。
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・経営ツリカ外等の資格者を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。	・法人開拓研修会を新設したほか、融資関連研修会を目的別に再編(17年下期開講)。また、法人営業主任研修会の17下期新設決定。 ・地方銀行協会主催の中小企業経営支援講座をはじめ4講座に4名の本部行員を派遣。 ・中小企業支援の専門資格については、17年上期に新たに7名が資格取得(中小企業診断士6名・経営コンサルタント1名)。また、中小企業大学校へ行員1名派遣を決定。 ・業務出向による業界特性習得者の育成として、3名を異業種へ派遣。 ・自己啓発や能力開発の動機付けとして、自己啓発ポイント制度を導入。自己啓発ポイントの還元と本人からの申請により登録を実施。	・事業再生と中小企業金融の円滑化を図るため、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している。 ・中小企業支援のための高度なスキルを持つ人材の育成についても、数値目標10名に対して、7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。 営業店役員者講座(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「トレーナー」を実施していく。 企業価値審査講座 対象者:営業担当役員者他 回数:半期2回以上(12名/回) 融資部トレーナー 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 出席、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。	・地銀協への派遣研修では、「企業価値審査講座」他に12名派遣した。 ・行内研修では、「企業価値審査講座」をインターバル化し29名に実施した。 ・通信講座では、「創業事業支援」コースを10名受講済である。	・地銀協派遣研修では、「企業価値審査講座」に計画比プラス6名を派遣した。 ・行内研修では、「企業価値審査講座」を計画比プラス9名受講させた。 ・通信講座では、「創業事業支援」コースを20名が受講予定である。
	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。	・地銀協への派遣研修では、「中小企業経営支援講座」に4名派遣した。 ・通信講座では、「経営支援スキルアップ」コースを5名が受講済である。	・「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。
	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。	・地銀協への派遣研修では、「中小企業経営支援講座」に4名派遣した。 ・通信講座では、「経営支援スキルアップ」コースを5名が受講済である。	・「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(下期具体的な取組策記載)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5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「営業店法人取引専任者講座」への派遣。 (4)社会経済生産性本部への派遣。	(1)7月、「ソリューション営業講座」:受講者15名。 (2)4月、「ソリューション営業フォロー講座」:受講者11名。 (3)地銀協主催「営業店法人取引専任者講座」:派遣者6名。 (4)社会経済生産性本部:派遣者1名。	(1)当初計画通りの進捗。 (2)修得した知識の実践活用とそのフォロー、および行内全体へ浸透させる方策の構築が今後の課題。

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
第四	<ul style="list-style-type: none"> 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 〔17年度年間目標〕 若手外部出向2名、外部研修派遣20名、行内専門研修受講550名 	<ul style="list-style-type: none"> 創業・新事業支援機能等の強化 ア. 外部出向 イ. 外部研修への派遣 ウ. 行内研修の実施 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ア. 外部研修への派遣 イ. 行内研修の実施 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 	<ul style="list-style-type: none"> 〔17年度年間目標に対する実績〕 ・若手外部出向:2名 ・外部研修派遣:4名 ・行内専門研修受講:394名 創業・新事業支援機能等の強化 ア. 外部出向 ・「中小企業基盤整備機構」及び「取引先企業」に各1名派遣 イ. 外部研修への派遣 ・地銀協主催「目利き研修」に3名派遣 ウ. 行内研修の実施 ・「法人営業研修」41名受講 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ア. 外部研修への派遣 ・地銀協主催の「中小企業支援スキル向上研修」へ1名派遣 イ. 行内研修の実施 ・「経営改善能力養成リーダー研修」97名受講 ・「経営改善能力養成(店内)研修」256名受講 	<ul style="list-style-type: none"> 「事業再生に向けた積極的取組み」については地銀協主催の本部専担者派遣が一巡したため、中小企業基盤整備機構主催の同主旨の研修に派遣する予定
北越	<ul style="list-style-type: none"> 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、本部担当者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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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 全国地方銀行協会「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。 	<ul style="list-style-type: none"> 〔行内研修〕経営改善支援研修など講座を実施 〔行外研修〕全国地方銀行協会の研修を中心に10講座に16名を派遣 「中小企業診断士養成講座」の受講者のうち53名が同一試験に合格。 中小企業大学校へ2名を派遣中。 	<ul style="list-style-type: none"> ほぼ計画どおりに進捗している。 引き続きスケジュールに基づき人材育成のための取組みを実施し、行員のレベルアップを図る。
山梨中央	<ul style="list-style-type: none"> 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に図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 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、実務上の活用に取組む。 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 「目利き」能力の向上・経営支援能力の充実に図るため、「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月より第3回「融資エキスパート」養成研修、を実施(受講者8名)。 ・平成17年度「融資審査部スタッフ制度」を5月より2名を融資審査部に配属し実施。 ・「企業評価力養成研修会(目利きスキル養成コース)」(22名参加)、「役員対象融資研修会議」(76名参加)、「融資業務研修会議」(58名参加)等の集合研修を実施。 2. 地銀協主催の「目利き」研修(10名)、「中小企業支援スキル向上」研修(9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(1名)等、外部研修への派遣を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 【基本方針】 ・当面、前アクションプログラムで取り組んだ「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。 【対象者層別方針】 ・若年行員に対しては、リレーションシップバンキング実現のための基盤となる「対人対応力」の伸長を図る。 ・法人営業、融資担当者に対しては、以下の能力伸長を図る。 ・目利き・業務の中で実践できる「事業の見方」「企業の見方」・将来性の検討、の能力伸長 ・中小企業支援:企業の問題発見、解決策の方向付けを経営者とのコミュニケーションを通じて明らかにできる能力の伸長 ・再生支援:業況悪化先に対し、経営改善計画の策定指導と提案ができる能力の伸長 ・本部担当者の、再生支援等に関するより専門的な知識・スキル習得 【体系別方針】 ・平日集合研修においては上記方針を実現するための基本的且つ実践的な内容を対象層を明確にして実施する。 ・休日自主参加型研修においては、対象者を限定せず、3テーマに関連した広範な知識・スキルを扱い、多くの行員の受講を促進する。 	<ul style="list-style-type: none"> 【集合研修の実施】〔詳細別紙「研修計画」に記載〕 ・対人対応力の強化 ・入行1～2年目の行員を中心に「コミュニケーション基礎研修」を実施し、リレーションシップバンキングの基盤となる「対人対応力」の基礎固めを行う。 ・若年営業担当者に対する研修において対人対応力強化プログラムを導入する。 ・休日自主参加型研修において、対人能力向上に関する研修を開催し、受講促進を図る。 ・目利き・中小企業支援スキル ・法人営業、融資担当者に対し「法人営業トレーニング」を実施し、目利き及び中小企業支援スキルを伸長するための中核スキルを伸長する。 ・休日自主参加型研修においては経営戦略、マーケティング、業界研究、コンサルティングスキル、技術力評価等広範なテーマの知識習得の機会を提供する。 ・再生支援スキル ・融資担当者に対し「業況悪化企業への対応」研修を実施し、経営改善計画策定支援の考え方、手法を習得する。 ・休日自主参加型研修においては管理会計、倒産関連法制等関連知識の拡充を図る。 【その他育成施策の実施】 ・本部担当者(融資部等)を地銀協研修他外部研修に派遣し、実務を通じた能力伸長と併せ、ターンアラウンドスペシャリストを育成する。 ・外部企業への出向を継続実施し、実務を通じて企業経営を理解し、実践的に取引先を支援できる人材を育成する。 【計画の見直し】 	<ul style="list-style-type: none"> 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:法人営業トレーニング(1回) 休日自主参加型研修:19講座実施(参加者752名) 地銀協研修に計6名派遣 外部企業への出向、長期研修は10月1日現在32名 	<ul style="list-style-type: none"> ・各種集合研修、休日自主参加型研修を継続実施し、レベルアップを図っていく。 ・17年度下期は法人営業トレーニング研修(1回)、業況悪化企業対応研修(1回)、休日自主参加型研修(27講座)実施予定 ・地銀協研修他外部研修への派遣、外部企業への出向を継続する
北國	<ul style="list-style-type: none"> 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・中小企業金融の円滑化に向けた人材を育成する。 	<ul style="list-style-type: none"> 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・参考図書継続推奨 ・育成した人材の各エリアへの適切な人員配置 	<ul style="list-style-type: none"> 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 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「営業店役員者講座(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 	<ul style="list-style-type: none"> 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。
福井	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・女性融資事務担当者の早期育成 ・女性事務職上位者30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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業店の女性融資事務担当者39名に対して融資事務インターバル研修を実施し、日常業務レベルを修得 ・「目利き」研修等7講座に11名の派遣(延べ40名)、異業種交流、工場や現場見学を含んだ業種別研修等に8名派遣(延べ46名) 	<ul style="list-style-type: none"> ・女性融資事務担当者の育成の継続により、営業店店頭でのリレーション強化や渉外担当者のリレーション機会の最大化、営業特化の実践を図る ・研修でのノウハウ蓄積を営業店現場で活用する
大垣共立	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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、財務分析に偏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出来る行員を育成する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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、財務分析に偏らない企業評価スキルの向上を図った。 ・異業種への長期派遣により、企業特性を理解し、実態把握スキルの高い人材育成を行った。 ・地銀協「企業価値研究講座」、全銀協セミナーに営業店行員を随時派遣、他行員と交流を持ちながら企業評価手法の習得を図った。 	<ul style="list-style-type: none"> 引き続き、スケジュールに基づく研修等を実施し、有資格者の養成、スキル向上を図っていく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
スルガ	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. 慶應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. 第1回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(14名) 3. 慶應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(504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)	1. 法人融資実践講座(下期に集中開催) 2. 地銀協等の通信講座に関しては年間計画を達成 3. 人材育成のための各種セミナー等への継続的な派遣
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中小企業支援に有効な資格取得を推奨。 ・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究会)の実施。 ・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。 ・地銀協研修への派遣及び通信講座の輪読を継続的に行う。 ・目利き養成講座受講者、延べ1,000名を目標とする。 ・ISOに基づいたトレーニー制度の実施。	・平成17年7月、企業コンサルティング研修会を実施。 ・17年8月、企業再生実務研修会を実施。 ・17年9月、法人マーケティング研修会を実施。 ・行外研修として地銀協への派遣研修・土曜講座・通信講座の受講を促し、目利き能力の向上を図った。 ・中小企業診断士を1名養成するとともに、平成17年度下期から中小企業大学校へ1名派遣。	・上期は当初計画を上回る実績となった。今後はフォローアップ研修等を通じて実践に活用できるよう支援していく。 ・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下期に行っていく。
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ラーニングの受講輪読・動現。 ・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。	・新バ204名が目利き養成に関する講座等を受講した。 ・メガバンクへのトレーニー派遣計5名を派遣。 ・外部講師による研修は、36日開催し、延べ611名が受講。 ・通信講座は178名、eラーニングは51名が修了。 ・企業再生支援チームによる行内研修を31名が受講。 ・FP1級受験対策セミナー(外部講師)を18名受講、地元大学大学院の経営セミナーへ2名派遣。	・研修受講者数は2,350人・日(前年同期対比+1,155人 約2倍)が研修を受講し、研修機会は飛躍的に拡大している。 ・より専門性の高いスキルの習得を促進することが課題。
泉州	企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力、経営支援の能力向上など、事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた人材の育成	センゲ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 各種スキルチェック等の人材育成ツールの整備・充実	第4回センゲンビジネススクールの実施(第4回、40名参加) 融資役席等を対象に審査部トレーニー実施(計2回:6名) 融資推進機能習得研修の実施(計3回:35名) 事業承継上級研修の実施(計1回:12名) 融資推進セミナー(6名参加) 外為推進トレーニーの実施(計5回:12名) 外為推進担当者会議の実施(計2回:29名) 地銀協主催「企業再生に関する研究」に担当者1名派遣 UFJ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の向上を目的とした「融資推進機能習得研修」、「事業承継」等の行内研修、「センゲンビジネススクール」等の外部機関を活用した研修も計画通り実施 ・新アクションプログラム関連の通信講座受講受動も併せて実施(今後の課題) ・新アクションプログラム関係の通信講座の受講継続 ・各種行内研修の継続実施とブラッシュアップ ・地銀協研修への参加及び行内での水平展開の継続実施
紀陽	経営相談・支援能力の向上および事業再生を目的とした研修や自己啓発のサポートに積極的に取り組んでいく。その際、担当者のスキルアップを図ることはもちろんであるが、事例を反復して学ぶことにより、全体の問題意識の共有化とレベルアップを図っていく。事業再生にかかる研修については、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る。	行外トレーニーや地元企業への派遣等による実務能力の向上 行外研修への派遣によ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。 ・企業再生支援に関する人材育成を目的として、地銀協主催の集合研修(「企業再生実務講座」)に2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、17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の向上を目的とした研修の実施。 経営改善支援研修(20名) ・キャリア採用した1名を融資本部経営サポート室へ配置。	・「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、研修を実施することができた。 ・「目利き」、「中小企業支援スキル向上」、「企業再生支援人材育成」等を目的とした行外研修への派遣を積極的に実施していく。
但馬	行外研修、行内研修を通して、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。	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。	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る。行外研修等へ積極参加して、その受講者が中心となった行内研修を実施する。
山陰合同	・継続的な行外研修への派遣、行内研修および通信講座によりコアとなる人材を育成するとともに、行内資格であるクレジット・オフィサーを認定し、より実践的で融資スキルの高い人材を育成する。 ・行外研修...本部担当部署行員、営業店行員を地銀協研修に派遣 ・行内研修...営業店の融資役席、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置 ・通信講座...対象を幅広く募集	・行外研修...地銀協「目利き研修」、「中小企業支援スキル向上研修」、「企業再生支援人材育成研修」等に20名派遣 ・行内研修...「目利き研修」、「中小企業支援研修」、「再生支援研修」の実施 ・クレジット・オフィサー...100名程度を認定し、主に本部、ブロック店、市街地法人店舗を中心に配置し、実践での更なるスキルアップを図る ・通信講座...地銀協「創業・新事業(目利き)コース」、「中小企業再生コース」等の募集	・行外研修...地銀協研修へ8名派遣 ・行内研修...「目利き研修」は、17年11月実施に変更 ・通信講座...アクションプログラム対応の通信講座(121名)の受講者58名 ・クレジット・オフィサー...36名認定	・全体的に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
中国	・地域密着型金融を効果的かつ効率的に推進していくため、地域の特性及び当地の地域密着型金融を重視するビジネスモデルを踏まえつつ、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・中小企業金融の円滑化に向けた人材育成に取り組めます。	・研修内容の充実、実践的な研修を実施。 ・従業員の資格取得支援を強化。 ・地方銀行協会を中心とする行外研修への積極的な派遣及び行内フィードバック研修の実施。 ・コンサルティング、ソリューション営業に関する、より実践的な研修の新設。 ・社会経済生産性本部主催「経営コンサルタント養成講座」へ年間4名を派遣し、経営コンサルタント資格取得を支援。 ・教育業者との包括提携を拡大し、従業員の資格取得を支援。 ・中小企業診断士スクーリングの輪読、実施。	地方銀行協会主催の新アクションプログラム関連講座6講座へ11名派遣しました。 投資会社主催の「目利き能力」養成関連講座1講座へ2名派遣。 行内でのフィードバック研修を3講座(6開催)を実施し合計79名が受講しました。 社会経済生産性本部主催「経営コンサルタント養成講座」へ4名(6ヶ月コース1名、3ヶ月コース3名)派遣しました。 中小企業診断士養成講座のスクーリングを輪読し6名受講中です。	17年度上期実施計画の項目については、全て計画通り進捗しております。 17年度下期以降についても、実施スケジュールに則り、計画を進捗していく方針です。

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
広島	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。 本店部行員については、行外講習により、専門性の高いスキルを習得させる。	営業店行員の育成 <概要> ・業種別企業実務強化研修(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サービスの提供手法を習得 ・実際の事例に基づき、経営課題の抽出手法および経営改善策の構築手法を習得 本店部行員の育成 ・地銀協が実施する研修プログラムの利用(8名派遣予定) ・民間シンクタンク主催の研究会への参加(1名派遣) 人材育成に繋がる企業派遣の実施	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1名派遣	平成17年度上期については、専門性の高いスキル習得を目的として、本店部行員を行外講習に計画通り派遣した。今後は習得したスキルを担当業務および行内研修の講師として発掘させる。 平成17年度下期より「業種別企業実務強化研修」および「経営改善支援研修」のインターバル研修を実施し、営業店法人担当者のスキル強化を図る。
西日本シティ	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。	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、本部直接渉人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(病院・医療分野)を実施101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)への短期トレーニング等の実施	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。 法人ソリューションマネージャーを対象に企業診断実践研修を実施12名参加 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等を対象に業種別スキルアップセミナー(病院・医療分野)を実施101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14名派遣 医療経営セミナー等外部セミナーへ10名派遣 外部機関等(証券、都銀、関連業態等)への短期トレーニング等を実施した。 医療分野、証券分野等の外部機関へ5名派遣	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育成カリキュラムを策定し、概ね順調に実行している。また、地銀協等外部セミナーへの派遣についても従来以上に積極的に行っている。 より実践的なノウハウ習得のための短期トレーニングについても、積極的に派遣し、計画を上回る見込みであるが、今後の派遣先及び派遣スケジュール等の決定には至っておらず、より計画的な人材育成を行う観点から、早急に派遣計画の策定に努める。
佐賀	○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。	○中小企業診断士養成のため、中小企業大専校へ行員を派遣 ○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	○中小企業診断士養成のため、中小企業大専校に1名派遣中。(平成17年4月～平成18年3月) ○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) ○関連会社(佐賀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) ○通信講座の履修については、「経営支援スキルアップコース」(地銀協主催)17名、「中小企業経営者向け実践講座」(地銀協主催)1名、「中小企業経営者向け実践講座」(地銀協主催)1名を履修した。	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	・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。	・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名の受講者数を目標とします。 ・支店長を対象とした審査トレーニングを実施し、2年間で20名の受講を目標とします。 ・平成17年8月に親密大手行より部長クラスの人材を招聘し、より高度な審査管理手法の習得と営業店行員の人材育成を主体とした指導に取り組みます。	・行内研修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79名 「審査トレーニング」5名 ・行外研修は以下のとおりです。 企業価値研究講座2名、中小企業経営支援講座2名 企業再生実務講座1名 ・通信講座の受講状況は以下のとおりです。 創業・新事業支援(目利き)コース 14名 中小企業再生コース 12名 目利き・支援・再生の実践研究コース 24名	・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。 ・東京三菱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いたします。この臨店指導により営業店行員の人材育成を図ってまいります。
肥後	1. 企業の実態把握力に優れ、企業の将来性・技術力を的確に評価できる能力(目利き能力)を持った行員の育成 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 3. 企業の再建支援・指導ができる行員の育成	1. マクロ的・他地域の動向把握 (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) (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) 2. 地域産業・企業の見直し、経営支援への取組み (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) (2) 地域金融機関職員等研修(中小企業大専校主催)への派遣 (3) その他(補充施策) 行外研修への派遣(地銀協他)、休日セミナーの実施 中小企業診断士の育成支援、等の実施 3. 企業再生への取組み (1) 企業派遣 (2) 企業再生に係る研修・勉強会等の実施(行内専門部署講師) (3) 融資第二部・外部業者等を活用したセミナーの企画・実施 (4) 専門家の育成の継続 4. マスレベル能力向上(セミナー、通信講座・検定試験輪読の継続)	1. マクロ的・他地域の動向把握への取組み (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) 2. 地域産業・企業の見直し、経営支援への取組み (1) 法人渉外能力養成研修の継続実施(第6期:12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) (3) 行外研修への派遣(派遣者3名)及び地域金融機関職員等研修(中小企業大専校主催)の派遣者公募 3. 企業再生への取組み (1) 企業派遣の実施(派遣者4名) (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 4. その他マスレベル施策 (1) セミナー実施(1コース:412名参加) (2) 通信講座輪読(8コース:62名受講) (3) 検定試験輪読(11コース:取得者2,259名)内FP1級52名 5. 専門家の育成 (1) 中小企業診断士(既取得者19名)養成スクールの輪読 (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	・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組みもあり、意欲の高揚・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。 ・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。
大分	1. 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)、経営支援の能力向上に向けた人材育成を推進します。	1(1)「階層別研修」と再生事例の具体的な研究を通じた、より実践的な「経営支援研修」(年間1回開催)を実施し、経営支援スキルの向上を図ります。 (2)地銀協等外部機関へ年間10名程度派遣し、目利き能力の開発と人材育成を推進します。 (3)業種別コースの通信講座開講・募集で、業種特性に応じた「目利き能力開発」のマインド養成と重要性の認識を図ります。	1(1)「階層別研修」の中で、外部講師による新アクションプログラムを踏まえた経営支援についての講義を行いました。 (2)地銀協等外部機関へ延べ14名を派遣しました。 (3)新アクションプログラムに対応した通信講座の募集を行い、計146名の応募がありました。(うち、業種別コース 30名)	1(1)17年度下期は、事例研究を中心としたより実践的な「経営支援研修」を実施します。 1(2)地銀協等外部機関へスケジュールに基づき引き続き派遣します。 1(3)通信講座に146名の応募があったが、今後は「業種別コース」の募集を強化します。

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
宮崎	法人営業のできる人材を育成する為の仕組み作り。	1. 業種別知識の修得(政府系金融機関や専門機関または異業種先への研修派遣) 2. 公的資格制度の見直しによる自己啓発の支援奨励 3. 法人営業に強い人材の中途採用 4. 法人営業の出来る人材育成カリキュラムの構築(研修・通信講座の継続実施と各部連携強化による体制確立)	1. 行外研修～2講座に2名派遣 通信講座～3講座を採用、413名受講 2. 中途採用～募集を行い下期採用予定(生保出身者) 3. 「法人営業支援研修」の実施～32名受講(更に、実践的な研修を営業統括部中心に協議中) 4. 人材育成カリキュラムの構築は関係各部にて協議中	法人営業力強化の為、外部講師による少人数のインターバル研修(実践的研修)を計画。講師の選定ならびに受講生の入選方法等(指名、支店長推薦、公募)詳細検討中。
鹿児島	・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。 ・あわせて、本部専任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。	・KeyMan臨店サポートの強化 ・既存集合研修への関連カリキュラム組入れ ・地域ごと・業種別勉強会と本部専任者同行によるOJT	・KeyMan臨店サポート27か店、KeyManトレーニー2名を実施 ・審査部による審査能力向上、案件構築サポートを目的とした臨店指導実施69か店 ・支店長トレーニー・融資トレーニーの実施30名 ・法人営業関連の集合研修(2回)において、KeyMan、KeyManS3の活用に関するカリキュラムを組入れ ・業種別勉強会2回(医薬、農業)実施 ・営業支援部によるアグリクラスター・医薬先訪問(計283回)	・計画どおり実施し、知識・判断レベルの向上が図られた ・今後も引き続き行員の能力向上を図っていく

<参考> 人材の活用に関する実績(64行計、平成17年上期中)

	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
企業の将来性及び技術力を的確に評価できる人材の育成を目標とした研修の実績	252人	4,136人	1,720人
中小企業支援スキルの向上を目的とした研修の実施	208人	4,882人	2,751人
企業再生支援に関する人材(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	93人	1,562人	1,127人

(注) ~ には地銀協開講の講座を含む。

~ に共通する研修(地銀協開講)の実施	業種別企業経営研究講座	54人
	新アクションプログラム対応総合コース(通信研修)	1939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
宮崎	①地域の特性に応じた融資の促進 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。	1. 農業向け貸出を強化する為の仕組み作り。 2. 医薬向けには、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。 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)	1. 営業統括部の業種別担当者を農業・医薬ともに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。 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、医薬コンサル会社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。	1. 審査部と営業統括部との情報交換会は定着しつつあり、融資促進に向けた商品開発等さらなる連携強化を目指す。 2. 業界関連団体等とのリレーションを強化し情報収集・発信に努める。また、営業店との帯同訪問頻度を高め案件を通じたノウハウ蓄積を図る。
	システムインフラの整備 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働し、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。 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、稼働させる方針である。	1. 営業力強化に資するシステム構築に取組む。 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	1. パッケージ受渡データの作成は予定通り進捗。 2. 新収益管理システムは結合テストを実施中。 3. CRMシステムは10月中旬より結合テストを実施予定。 4. 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。	1. システム開発については順調に進捗している。 2. 下期はデータ移行、検証を慎重に進め、営業店での試行を実現する。 3. 今後の課題は、営業現場でのシステム活用を活発にするための情宣、教育を適切に実施することと捉え、LANを活用した情宣、現場に出向いての研修等を行う方針。