

新アクションプログラムに基づく個別の取組みの進捗状況

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化
(1) 創業・新事業支援機能等の強化

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
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・需要発掘に努める。</p> <p>2. 道内私立大学との金融学習公開講座を10月より開講。</p> <p>3. 「道銀どさんこ1号ファンド」、「札幌元氣ファンド」での投資を継続し、ベンチャー企業等支援に取り組む。</p>	<p>産学官・金融連携</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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を17年9月に締結。 ・国民生活金融公庫と、新規開業支援等の相互協力を目的とした業務連携・協力協定を17年12月に締結。 ・北海道中小企業総合支援センターと連携した創業支援制度を新設。 ・金融学習公開講座 ・道内私立大学にて金融証券講座を17年・18年開催。 ・ベンチャー企業向けファンドの活用 ・「道銀どさんこ1号ファンド」は、総投資額22件/745百万円うち2件IPO。18年1月には「道銀どさんこ2号ファンド」を設立し、総投資額9件/236百万円の投資。 ・平成18年8月には札幌市等とLLP「札幌元氣チャレンジファンド」を設立し、1社/40百万円の投資実績。 	<p>産学官・金融連携</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産学官・金融連携機能をより高めるべく地域振興部を新たに設置、連携機能は高まりつつある。今後、更に行政機関との連携を深め地域資源活用型の事業支援を継続していく。 ・金融学習公開講座 ・金融証券講座は、大学側にも好評であることから、継続していく方針。 ・ベンチャー企業向けファンドの活用 ・「道銀どさんこ2号ファンド」では、既投資先の営業店フォローも実施。更に投資枠700百万円ほど有しており、継続してIPO関連機関と連携し、ベンチャー育成に努める。 ・IPOを前提としない成長企業に対してもLLP「札幌元氣チャレンジファンド」を活用し、企業成長を促していく。
みちのく	<ul style="list-style-type: none"> ・ベンチャー企業、中小企業技術開発等の新事業を支援するために本部態勢を再構築し、支援機能の整備を図る。 ・地域の基幹産業である農業経営に新規参入する法人に対して、円滑な情報提供・資金供給を行える態勢を構築し、パイオ関連を含めた農業ビジネスに対する支援機能の整備を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ベンチャー企業、中小企業技術開発等に関する支援に対しては、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、(財)21あおもり産業総合支援センター等と連携し、案件発掘に取り組んでいく。 ・地場産品に関わるビジネスマッチング事業を展開し販路拡大支援等に取り組む。 ・農業金融、専門的審査ノウハウの蓄積等を含め、業務提携先の農林漁業金融公庫と連携し、審査・情報提供態勢を構築する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年7月に創業・中小企業新事業支援部署を審査部から営業統括部へ移設。また、17年9月、審査部内に農業審査担当者を新設し、本部組織の見直しを実施済。 ・18年9月「みちのく銀行ふるさと貢献基金」の創設を公表。19年上期での創設に向け準備検討中。 	<ul style="list-style-type: none"> ・創業、新事業支援機能強化に向けての体制構築はほぼ計画通り図られているものであり、19年上期からの本格運用開始による実効性確保が今後の最大の課題と捉えている。
岩手	<ul style="list-style-type: none"> ・新産業育成、大学の研究事業ビジネス化に対する一層の支援強化により、大学との共同研究による事業化を実現する。また、岩手県と共同して産学官連携に取り組む。 ・「リエゾン-I」について連携の枠の拡大について検討する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「リエゾン-I」設立後1年が経過したことから、県内他大学および他金融機関に連携の輪を広げることを検討する。 ・岩手県と共同による新たな「目利き評価システム」を構築する。 ・「リエゾン-I」研究開発事業化育成資金(いわぎん特別奨励金)の贈呈により、新産業育成、大学の研究成果のビジネス化支援を強化する。 (大学のシーズと民間企業のニーズとをマッチングさせることにより、新事業の創出を図ることを目的に、16年5月に、当行・岩手大学・日本政策投資銀行の三者で「いわて産学連携推進協議会(リエゾン-I)」を設立しているが、その活動の一環として、16年11月に、大学との共同研究によって、「事業の多角化」や「新たなビジネス創出」を目指している企業に対する助成金として「リエゾン-I」研究開発事業化育成資金(いわぎん特別奨励金)を創設した。) 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年11月に「リエゾン-I マッチングフェア」を他金融機関・他大学と共同で開催した。相談件数は27件、うち2件が共同研究開始、相談継続13件の実績であった。 ・18年11月、リエゾン-I 組織拡大後初の「リエゾン-I マッチングフェア」を開催した。相談件数は27件、うち3件が共同研究開始、相談継続13件の実績であった。 ・17年4月に岩手県と共同で目利きシステムとしての「いわて研究開発評価委員会」を設置し、「いわぎん特別奨励金」の審査を実施している。 ・「リエゾン-I 研究開発事業化育成資金」は、推進期間中、累計で17先に25,000千円贈呈した。(「いわぎん特別奨励金」としては、12先に対し合計17,500千円を贈呈している。) ・18年7月、「リエゾン-I」の組織拡大に向けた活動を展開した結果、新たに金融機関3先、研究機関8先が加入となり、岩手県全体の産学連携組織に発展した。 ・18年9月、リエゾン-I に参画している研究機関が有するシーズを集めた「研究シーズ集」を発行し、民間企業のニーズとのマッチングに活用した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・実施スケジュールに基づき計画どおりの取組みを行った。 ・「リエゾン-I」は組織拡大が実現し、岩手県全体の産学連携組織に発展した。今後も地域活性化に向け、組織内の連携を図りながら「リエゾン-I」研究開発事業化育成資金の贈呈や「シーズ集」の発行、「マッチングフェア」の開催等を継続していく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
東北	<p>融資審査態勢の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 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、本部営業店とも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 <ul style="list-style-type: none"> 岩手県の指針と同調する第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>融資審査態勢の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業特性の把握・知識の蓄積の下、案件・新規事業に対する判断の高度化および営業店指導の充実を図る。 業種融資審査ガイドの活用を強化、知識の向上と情報の共有化 目利き研修の継続 産学官の連携強化 「東北6県産業クラスターサポート金融会議」へ継続的に参加を行い、得られる情報の活用策を検討する。 ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携 情報交換を継続する中で、具体的に結びつけていく。 アグリビジネスへの取組み <ul style="list-style-type: none"> 農林漁業金融公庫への融資研修の派遣 審査ノウハウ等の取得 事業者向けアグリセミナーの開催 	<p>融資審査態勢の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 業種別審査担当者の配置を継続 地銀協研修等へ派遣 産学官の連携強化 県内における産学官連携プラットフォーム「いわて産学連携推進協議会」（通称：リエゾン）に参画。 県内中小企業のニーズと大学等研究機関の研究シーズとのマッチングを目的とした個別相談会「リエゾン・マッチングフェア」を開催。 リエゾン-I 研究シーズ集の作成。 リエゾン-I 研究開発事業化育成資金への出資ならびに贈呈。 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ターネットワーク主催「いわてビジネスブラングランプ」の開催協力。 いわてインキュベーション2号ファンドへの出資。 アグリビジネスへの取組み <ul style="list-style-type: none"> 17年4月に本部横断の行内ワーキンググループを設置し、今後のアグリビジネス支援スタンス等について意識統一を図る。 17年10月から、新たにアグリビジネス支援専担部「地域戦略部」を設置し、体制面での整備を図る。 「とうぎんアグリセミナー」を県内各地で4回開催。岩手県等行政機関、商工会議所等の協力のもと地域経済活性化に向けてアグリビジネス（農林漁業および関連産業）の重要性と当行の支援スタンス等を説明。 岩手県農林水産部、商工労働観光部および関係団体と情報交換。 食品加工業者、農産物生産者を訪問し、情報収集とニーズを把握。 平成17年度のコンサルティング先数は40先。うち融資実績は29件/807百万円。 平成18年度のコンサルティング先数は52先。うち融資実績は29件/909百万円。 農林漁業金融公庫との情報交換 審査ノウハウ取得のため、農林漁業金融公庫との勉強会開催のほか融資研修（本店）への派遣を実施。 	<p>融資審査態勢の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 大学・公設試等研究機関との連携により、製品・技術開発等のニーズを持つ取引先に対して機動的に側面支援を図るルーチンの確立。 ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携 いわてインキュベーションファンド投資候補企業として、自行取引先の紹介。 アグリビジネスへの取組み <ul style="list-style-type: none"> アグリビジネス支援の推進実績は、コンサルティング先数20先の目標に対し92先。 従来なかった金融機関のアグリビジネス支援の取組姿勢が県内外から注目を集め、アグリセミナー参加者からは、好意的な評価をいただいている。 アグリセミナーは、講演のほか商談会・相談会等参加希望者の要望に沿った内容で実施していく。 コンサルティング既先に対する深度ある支援が今後の課題。岩手県等行政機関との連携のほか、アグリセミナー等を通じて、具体的な融資案件の抽出に結び付けていきたい。 農林漁業金融公庫との連携 <ul style="list-style-type: none"> 引き続き情報交換等の連携を密にする中で、行内担当者向け研修会の開催や、コンサルティング既先に対し経営指導等ノウハウの取得による深度ある支援を実施し、協調融資等の実績に結びつけていきたい。
七十七	<p><取組方針></p> <p>【融資審査能力（「目利き」能力の向上）】</p> <ul style="list-style-type: none"> 創業・新事業支援に関する融資審査能力（「目利き」能力）の一層の向上 【起業・新事業展開に資する情報の提供】 「東北6県産業クラスターサポート金融会議」の継続開催 【創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援】 成長段階に応じたコンサルティング機能の強化 ベンチャー企業向け融資制度の拡充や産学官連携ファンドとの連携強化等による創業・新事業の成長段階に応じた各種支援制度の拡充 <p><目標></p> <ul style="list-style-type: none"> ベンチャー企業向け融資実行件数 年間40件以上 	<p>【融資審査能力（「目利き」能力の向上）】</p> <ul style="list-style-type: none"> 創業・新事業支援関連融資案件にかかる関係各部との連携および事業特性等を勘案した案件審査の実施と審査ノウハウ等の蓄積 【起業・新事業展開に資する情報の提供】 「東北6県産業クラスターサポート金融会議」の継続開催 【創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援】 「宮城県産業技術総合センター」との連携や「中小企業支援センター」の活用促進による成長段階に応じたコンサルティング機能の強化 産学官連携ファンドとの連携および創業・新事業支援関連融資制度の拡充 	<p>【融資審査能力（「目利き」能力の向上）】</p> <ul style="list-style-type: none"> 関係各部との連携による案件審査を実施するとともに、創業・新事業にかかる案件についての審査ノウハウ等の蓄積を継続。 【起業・新事業展開に資する情報の提供】 「宮城県産業技術総合センター」や「中小企業・ベンチャー総合支援センター」等の外部の専門機関との連携強化。 中小企業基盤整備機構との覚書締結による情報交換ならびに行内研修実施。 「東北6県産業クラスターサポート金融会議」の開催、産学官連携強化と実効性ある金融支援方策の検討実施。 「産学官連携ファンド」への取引先企業紹介等による連携強化。 （社）東北ニュービジネス協議会等主催「東北7県ビジネスマッチ2006」の開催に「東北6県産業クラスターサポート金融会議」として協力。 国立大学法人東北大学との間で大学の研究成果の事業化等を目的とする連携協力協定を締結。 【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。 ベンチャー企業の育成を目指す地域ファンド「東北グロース投資事業有限責任組合」へ出資。 <p><目標に対する実績></p> <ul style="list-style-type: none"> ベンチャー企業向け融資実行件数 <p>17年4月～18年3月 54件 18年4月～19年3月 43件</p>	<p>【融資審査能力（「目利き」能力の向上）】</p> <ul style="list-style-type: none"> 計画どおりの進捗状況。 今後、関係各部との連携による案件審査と創業・新事業案件にかかる審査ノウハウの蓄積継続および営業店への還元を実施。 【起業・新事業展開に資する情報の提供】 計画どおりの進捗状況。 今後、産学官連携の強化と実効性のある金融支援方策の検討を実施。 【創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援】 ベンチャー企業向け融資実行件数の目標を各年とも達成。 今後、ベンチャー企業への金融面での支援、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。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
秋田	<p>1. 増加傾向にある介護・福祉関連の起業・事業展開案件について、引き続き審査手法の高度化・審査態勢の強化をはかっていく。</p> <p>2. 県内のアグリビジネスの拡大を睨み、農業分野を対象とする支援機能の充実をはかっていく。</p> <p>3. 行政による補助・支援事業を引き続き取引先へ積極的に紹介するとともに、各種事業や制度融資の利用提案を充実させ、「産・学・官」のつなぎ役としての役割を強化する。</p> <p>4. 引き続き2つのファンドを通じて、投資企業のミドルステージへの成長を支援していく。</p>	<p>1. 介護・福祉関連の目利き能力向上のため、本部行員・営業店役者を対象としたセミナーを開催する。</p> <p>2. 農業分野を対象とする審査体制の構築や制度融資の創設などを検討する。</p> <p>3. 複数企業の製造・マーケティングのノウハウ技術などの経営資源を共有し事業化する連携事業は、創業・新事業支援機能等の強化における重要施策との位置付けから、コーディネーター役としての取組みを強化する。(新連携)</p> <p>4. 政府系金融機関とは個別案件で随時情報交換や、協調融資の協議を実施しており、今後は具体的な支援活動に取り込んでいく。</p> <p>5. ファンドを通じた新規投資および既存投資先へのハズオンを継続する。</p>	<p>1. 「あきた地域活性化支援ファンド」(投資実行3先)の既存投資先へのハズオンを継続(経営指導の継続、商談会出席、新連携申請支援など)。</p> <p>2. 中小企業基盤整備機構との業務提携(18年1月)、同事業として「新分野進出セミナー」を(18年9月)開催。</p> <p>3. 技術事業化支援センター(政策投資銀行)への企業紹介、面談を実施(17年10月)、以降継続支援中。同行は当行取引企業との交流のため、北東北三行商談会(18年11月)に参加。</p> <p>4. 小規模農業先制度融資「アグリサポート」の取扱いを開始(17年12月)。</p> <p>5. 農林公庫との連携第1号として、新規養豚農場施設への支援方針を決定。</p> <p>6. 連携協力協定締結:秋田大学(18年7月)、秋田県立大学(18年12月)、社団法人発明協会秋田県支部(19年3月)。</p> <p>7. 農林公庫との共同による「アグリブリッジinあきた～農業関係者交流会」を開催(19年3月)。</p> <p>8. 農林公庫との情報交換・人的交流のため、交互の出向者受入を決定(19年4月人事異動で実施)。</p>	<p>1. 17年度に前倒し導入した小規模農業先制度融資「アグリサポート」の取扱累計は、37件、1億円となっており、農業市場参加のきっかけとなったと判断している。また、初めての試みとして開催した「アグリブリッジinあきた」は新たな企業交流を生み出す契機となった。今後とも人的交流を含め、農業への支援ノウハウを積み上げる。この他、業種別審査体制への農業分野の追加を引き続き検討する。</p> <p>2. 各種事業や制度融資の利用提案姿勢は行内に定着したと判断している。</p> <p>3. 今後とも大学など関係機関との連携を積極的に活用し、「産・学・官」のつなぎ役としての役割を一段と強化したい。</p>
北都	<p>創業支援メニューの拡充を図る。(創業・新事業支援ファンド組成、新事業育成に関する連携)</p> <p>産学官の各関係機関との連携強化に取り組む。</p> <p>営業店での新事業支援体制の強化を目的とした戦略的な人員の再配分。</p>	<p>創業・新事業支援ファンドの組成。</p> <p>エリアサポートチームを配置し営業店の新事業支援機能を強化する。</p> <p>審査部内に福祉・医療・環境・衛生事業の事業別担当者を配置、エリアサポートチームと連携し新規融資案件の発掘を強化する。</p> <p>新事業育成に関する連携(技術開発や新事業に関する補助金・税制・信用補完制度についての情報交換)。日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等の政府系金融機関との連携強化。</p> <p>「財団法人あきた企業活性化センター」との情報交換と相談機能の活用。</p> <p>「東北地域産業クラスター会議」への継続参加。</p>	<p>17年10月に創業・新事業の「北都チャレンジ・ファンド」1号投資事業組合を設立。現在までの投資実績は3件53,750千円。</p> <p>17年7月より融資開始・推進のエリアサポートチームを拠点店舗に配置(19年3月末現在18名)。</p> <p>18年10月国立大学法人大秋田大学と産学連携に関する連携協力協定を締結。</p>	<p>創業ファンドの創設により創業支援メニューは拡充したものの、実績3件53,750千円にとどまっております。今後も継続的な投資先の発掘に注力していく。</p> <p>秋田大学、秋田県立大学と連携協力協定を締結により産学官連携は更に強固なものとなった。(財)あきた企業活性化センターを含めた連携を深め、課題解決型営業を推進していく。</p> <p>自動車関連産業、航空機産業については秋田県内の産学官金が一体となり活発な情報交換のもと、連携・協働して具体的な活動を行うものであり、積極的に関与していく。</p> <p>「東北地域産業クラスターサポート会議」へ継続参加、意見交換を実施していく。</p>
荘内	<p>・事業シーズの発掘および創業支援を重視し、NPO法人や第二創業も含めた事業支援を実施するため産学官連携・支援団体連携を強化する。</p>	<p>・産学官の連携を推進し、製造業を中心とする研究開発型企業に対するコーディネーター機能を充実する。</p> <p>・案件を通じて実践的な目利き能力の向上を図る。</p> <p>・山形県ベンチャーファンドや東北インキュベーションファンド等との連携を強化する。</p>	<p>・「チャレンジ山形産業振興ファンド」へ出資。</p> <p>・山形大学工学部と連携強化および行員派遣。</p> <p>・農業分野への取組みを強化。</p> <p>・鶴岡高等と連携協定を締結。</p>	<p>・産学連携は息の長い推進継続が不可欠。</p> <p>・山形大学農学部等と連携し農業次世代の担い手たる農業法人や認定農業者への相談業務も含めた支援を強化していく。</p>
山形	<p>起業・事業展開に資する情報の提供</p> <p>創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援</p> <p>1. 政府系金融機関や東北インキュベーションファンドをはじめ、産学官との連携を一層強化する。</p> <p>2. ビジネスマッチング活動を一層強化する。</p> <p>3. 産業クラスターサポート金融会議等で情報収集を行う。</p> <p>4. 山形県で計画のベンチャーファンドへの出資を検討する。</p>	<p>1. ベンチャー企業発掘等を主要テーマとした政府系金融機関との定期的な情報交換を行うほか、協調融資を検討する。</p> <p>2. 中小企業基盤整備機構、山形県企業振興公社、山形県産業技術振興機構への出向者との連携を密にし、創業・新事業の成長段階に応じた支援策の情報交換を行う。</p> <p>3. 産業クラスターサポート金融会議等で情報収集を行う。</p> <p>4. 政府系金融機関との連携による好事例および産業クラスターサポート金融会議等で得た情報を行内に周知する。</p> <p>5. 山形県で計画のベンチャーファンドへの出資を検討し、出資の際は投資見込先へ提案を行う(17・18年度提案目標15件)。</p>	<p>1. 農林漁業金融公庫と連携し、アグリビジネスについての研修会を開催した(17年12月置賜地区、18年6月酒田地区)。</p> <p>2. 中小企業基盤整備機構、山形県企業振興公社、山形県産業技術振興機構への出向者との連携を密にし、各種支援策に関する情報交換を毎月実施した。また、中小企業基盤整備機構との業務提携を行った(17年11月)。</p> <p>3. 中小企業金融公庫との研修会を実施した(17年12月)。また、産業クラスターサポート金融会議における企業間連携の状況について、営業店への周知を図った。</p> <p>4. 「チャレンジ山形産業振興投資事業有限責任組合」に対し500万円を出資し(17年10月)、投資見込先15社に対し提案を行った。なお、投資見込先15社のうち2社に投資が決定した(18年6月)。(17・18年度提案目標達成率 100%)</p> <p>5. 中小基盤整備機構と共同で、流通・人事・営業戦略(18年4月)、現場改革(18年10月)をテーマにしたセミナーおよび相談会を実施した。</p> <p>6. 「東北グロース投資事業有限責任組合」に対し100万円を出資した(18年8月)。</p> <p>7. 山形大学工学部(18年9月)、山形大学農学部、鶴岡高等専門学校(18年12月)と産学連携協定を締結した。</p> <p>8. 山形大学工学部(19年1月)、山形大学農学部(19年2月)と産学連携交流会を行った。</p> <p>9. 相談機能・調査機能の集約・強化および産学連携・業務提携にかかる対応強化に向け情報開発部の新設を検討した。</p>	<p>1. 創業、新事業とも各成長段階に応じて適切な支援を実施した。</p> <p>2. 山形大学、鶴岡高等専門学校、政府系金融機関、中小企業基盤整備機構等との産学官連携を一層強化する。</p> <p>3. 「チャレンジ山形産業振興投資事業有限責任組合」や「東北グロース投資事業有限責任組合」の投資見込先への提案を継続する。</p> <p>4. 新設する情報開発部で相談機能・調査機能の強化および産学連携・業務提携にかかる対応強化を図る。</p>
	<p>融資審査能力の向上</p> <p>1. 業種別の審査ノウハウをさらに蓄積しつつ、その活用を行い、業種別審査能力のより一層の向上を図る。</p> <p>2. 地域に密着した営業を通じた案件の発掘・育成のための体制整備・強化を図る。</p>	<p>1. 行内外研修等により審査能力のさらなる向上を図る。</p> <p>2. 業種別の審査ノウハウを継続蓄積し、「業種別「審査のポイント」」集をさらに充実する。</p> <p>3. 個別別の情報収集および本部サポート体制の強化による案件発掘等を行う。</p> <p>4. 個別別協議会(1)開催等による個別別の取組方針、貸出条件等の早期方向付けを継続実施する(17・18年度協議目標150件)。</p> <p>5. 調査機能の充実に向けた体制の見直しを検討する。</p> <p>(1) 個別別協議会とは、営業店・営業企画部・融資部を構成メンバーとし、個別別に取組方針や貸出条件の早期方向付けについての協議を行う会議体のこと。</p>	<p>1. 融資部(審査担当)がセミナー・外部研修に参加し、審査能力の向上と業種別審査ノウハウの蓄積をはかった。</p> <p>2. 融資部(審査担当)が、営業店審査能力向上のための臨場指導を実施した。</p> <p>3. 業種別審査に「ホテル・旅館業」、「建設業」を追加し、合計7業種とした(医療、教育、ノンバンクおよび地公体、PFI)。</p> <p>4. 「業種別「審査のポイント」」改定に取り組んだ(「温泉旅館業貸出審査のポイント」改定版18年10月発行、「建設業貸出審査のポイント」改定版19年5月発行予定)。</p> <p>5. 営業企画部に法人取引推進班を編成・配置し、個別別の情報収集や提案などの営業店サポート活動を実施した。</p> <p>6. 個別別協議会を177件(案件金額計258億円)実施し、貸出条件等の早期方向付けを行った(17・18年度協議目標達成率118%)。</p>	<p>1. 法人取引推進班の活動により個別別の情報収集や案件発掘が図られており、引き続き営業店サポート体制を強化する。</p> <p>2. 個別別協議会の定着化が図られており、引き続き個別別の取組方針、貸出条件等の早期方向付けを行い、中小企業支援機能を強化する。</p> <p>3. 取組方針、貸出条件等の早期方向付けについては、法人取引推進班との協同作業や本部審査担当の営業店臨店などでも合わせて行っていく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
東邦	<p>起業・事業展開に資する情報の提供</p> <ul style="list-style-type: none"> 産学官との連携を強化し本支店一体となった情報の提供に努める。 県内大学との連携協力、各商工会議所との業務連携を推進する。 中小企業支援センターとしての(財)福島県産業振興センター、および商工会議所・商工会と組織的な連携協力体制を構築する。 	<ul style="list-style-type: none"> 産学官連携での起業・産業興しの積極的な展開 産学官とのネットワークの更なる強化 中小企業支援センター等との連携 	<p>17年4月～19年3月の進捗状況</p> <ul style="list-style-type: none"> 産学官連携での起業・産業興しの積極的な展開 県内の大学等との情報交換を行い案件発掘に努めた結果、共同研究等を行っているベンチャー企業との取引拡大がなされた。 産学官とのネットワークの更なる強化 A. 福島大学と、地域経済活性化を目的に連携協力協定書を締結したほか、連携事業の一環として「オープンキャンパス」にブース出展を実施。 B. 福島市の他10の商工会議所と中小企業の創業・経営革新の支援を目的とした提携ローンの創設を行った。 	<ul style="list-style-type: none"> 福島大学や(財)福島県産業振興センターなどの各機関との連携を強化したことで有益な情報提供に努めることができ、一定の成果を得ることができた。今後も引き続き、産学官との連携体制強化を図り、情報提供・中小企業の創業・経営革新等の支援に努めていく。
東邦	<p>創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 政府系金融機関との連携を強化し、本部専担部署を中心に情報収集、案件発掘対応を積極的に行い、活用についての行内啓蒙を行う。 個別案件については都度、法人営業部専担者と融資部審査担当が協議を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> 政府系金融機関(日本政策投資銀行・農林漁業金融公庫・農林中央金庫・中小公庫・商工中金)との連携強化 当行出資のベンチャーキャピタルとの連携強化 ベンチャー企業向け融資商品の活用 	<p>政府系金融機関との連携強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 日本政策投資銀行と連携し、東北地銀としては初めて、知財担保を活用し同行と協調融資を行った。 【実行件数：1件、80百万円】 当行出資のベンチャーキャピタルとの連携強化 投資対象企業8社を、当行出資の東北イノベーションキャピタル(株)に紹介し、積極的な案件発掘に努めた。 東北イノベーションキャピタル(株)が第2号ファンドとして新たに設立した東北グロース投資事業有限責任組合へ1億円出資した。 平成17年度および平成18年度ベンチャー企業向け融資商品の活用実績 A. 「東邦産業クラスターサポートローン」 【実行件数：10件、373.6百万円】 B. 福島県制度資金「起業家支援保証制度」 【実行件数：106件、751百万円】 C. 事業性融資専門店における創業・新事業の支援融資実績 【創業3年未満相談件数：108件】 【創業3年未満実行件数：22件、88百万円】 	<ul style="list-style-type: none"> 日本政策投資銀行との連携により知的財産権担保融資を実施できたこと、および企業訪問を継続し、県内のベンチャー企業の実態を把握できたことや、当行出資のベンチャーファンドへの案件紹介により出資がなされたことが大きな成果であった。 今後は、これまで蓄積したノウハウの活用により、更に企業の成長段階に応じた支援を適切に行っていく。
常陽	<p>グループ会社機能等の活用、産学官・外部機関等との連携強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 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、以下により起業・事業展開に資する情報の提供、創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援に取り組む。 (7)当行グループ会社機能を活用した創業・新事業の支援機能の強化 本部渉外の強化、個別企業への創業・新事業支援：20件 (1)産学官・外部機関等との更なる連携強化による創業・新事業支援機能の強化 	<p>(7)・法人事業部事業戦略支援室による個別企業への支援(事業計画、資本政策、資本調達への助言・会社設立事務支援等)</p> <ul style="list-style-type: none"> ポータルサイト「常陽ビレッジ」の会員増強、各種情報提供 常陽産業研究所・常陽地域研究センター発行の情報誌等の活用 (1)・産学官・外部機関等との更なる連携強化 地元総合大学等研究機関との連携強化 茨城県、中小企業支援センターとの連携強化 政府系金融機関との連携強化 (財)広域関東圏産業活性化センター等の地元企業への活用 	<p>(7)・本部渉外による個別企業への創業・新事業支援を28件実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> ～会社設立支援、出資金、運転資金、資本政策、補助金申請等 ・「常陽ビレッジ」会員への各種情報を提供(会員数3,033先)。 ・関連会社発行の情報誌等を活用し各種情報を提供。 (1)・大学発ベンチャー企業支援のため筑波大学・茨城大学と連携協力協定を締結。 ・産業技術総合研究所主催「産業技術連携講演会」に協賛・参画。 ・県制度融資「事業革新支援融資」の実行：29件/580百万円。 ・県中小企業振興公社主催「事業可能性評価委員会」へ委員派遣。 ・政府系金融機関との協調融資の実施(16件/7,030百万円)。 ・広域関東圏産業活性化センターへ取引先を推薦し、技術コンサルティングを実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 大学・研究機関と連携し、ベンチャー企業の発掘とその支援を実施。具体的な支援を通じた連携強化が図られている。また、県、県および国の支援機関を活用し、金融以外の取引先ニーズに対応している。 産学官の連携強化の一環として、筑波大学ならびに茨城大学と連携協力協定を締結。今後も連携体制の強化を図る。 引き続き、営業拠点を通して、創業・新事業の案件を発掘し、企業・事業展開に資する情報を提供するとともに企業の成長段階に応じた適切な支援に取り組んでいく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
足利	<p>融資審査態勢の強化 (1)業種別審査態勢の拡充・強化により、業種特性の把握ならびに審査能力の高度化を通して、顧客ニーズへの的確な対応を図る。 (2)リスクマネージャーによる各営業店臨店指導の継続を通じ、営業店担当者の融資審査能力の向上を図る。</p>	<p>(1)業種別に専門的審査を行う体制の継続、および審査担当者のローテーションによる専門的審査スキル保持者の拡充。 (2)業種別審査の対象業種の拡充（学校法人、社会福祉法人、チェーン展開する飲食・小売業）。 (3)地域金融部内研修による業種特性等の知識の共有化。 (4)審査トレーニー受入による営業店担当者の審査スキル向上。 (5)リスクマネージャーの臨店（営業店の融資戦略会議へのオブザーバー参加）による審査スキルの向上。 (6)業種別・エリア別決算データ集計調査の分析と、審査等への活用。</p>	<p>(1)営業店担当者審査トレーニー102名（地域金融部11名、エリア本部91名）受入を実施し、審査スキルアップを図る。 (2)リスクマネージャー主催営業店勉強会、25回開催。 (3)ノウハウ向上のための会議への臨店指導 延べ593か店実施。 (4)業種別審査対象業種の拡充をはかり、全9業種とした。 (5)融資の基本方針（クレジットポリシー）を改定、公表。 (6)特定業種について、融資審査上のポイントを取り纏め、地域金融部ニュースとして営業店へ還元。</p>	<p>(1)営業店担当者のトレーニー受入および、リスクマネージャーを中心とした営業店臨店指導は計画通り実施。引き続き、審査能力向上に資する取組みを実施していく。 (2)業種別審査対象業種の審査上のポイントは、順次追加して今後も営業店へ還元する。 (3)地域金融部担当者のローテーションは期間中未実施となったが、19年4月より実施。</p>
	<p>産学官の連携強化 (1)有望ベンチャー企業の発掘強化と、併せてベンチャー企業向け制度融資を積極活用し、支援体制を強化する。 (2)産学官連携組織と綿密な情報交換ができる体制を強化し、地域金融機関として必要な創業・成長支援制度を開発していく。</p>	<p>(1)営業店等を通じた有望ベンチャー企業の発掘ならびに投融資による支援強化。 ・エス・アイ・エフ・ベンチャーズ㈱との連携によるファンドの提供 (2)「とちぎベンチャーサポートプラネット21」等の地元支援組織や産学官との連携を強化するとともに、同組織等が主催するセミナー、勉強会、イベント等に参加。 (3)産学クラスター会議への継続参加。 (4)大学研究機関等との連携による、地域内技術と地域企業のニーズとのマッチング。 ・宇都宮大学との連携、とちぎ産業振興センターとの交流。</p>	<p>(1)創業・新事業支援関連融資（135件/1,540百万円）。 (ア)ベンチャーファンド（実行7件/154百万円）。 (2)首都圏北 Bizネスマッチング2007への参加、ブース展示。 (3)「とちぎベンチャーサポートプラネット21」への参加、支援機関との情報交換。 (4)宇都宮大学、群馬大学と協定締結。共同研究等の情報提供、セミナー共催。 (5)宇都宮大学地域貢献ファンドへの出資。 (6)栃木県産業振興センターとの「新連携」案件への参加。 (7)北栃木農業委員会の設置（宇都宮大学教授による講演会、アグリ勉強会等）。</p>	<p>(1)当初計画通りの進捗。 (2)産学官連携に向けた更なる取組み実施。 ・大学・研究機関と当行取引先の共同研究等情報提供促進。 ・産学官一体による「新連携体」の創造＝活力のある企業の育成支援。 (3)ベンチャーファンドの有効活用により、地域経済の活性化を図る。</p>
	<p>ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化 (1)政府系金融機関の持つノウハウを活用し、当行のベンチャー企業支援スキームを向上させ、協調融資等の具体的な取扱実績を上げる。 (2)農林漁業金融公庫との業務協力体制のもと、アグリビジネスへの支援・融資体制を強化する。</p>	<p>(1)日本政策投資銀行と、「知的財産権担保融資」や「新株予約権付融資」等のスキームについて情報交換を図るとともに、具体的な案件を実行できる体制を構築。 (2)中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等とは、ベンチャー支援セッション・支店担当者情報交換を密にし、ベンチャー企業を共同で支援する体制を構築。 (3)農林漁業金融公庫とは、双方のネットワークを活用した情報共有化や協調融資実行を通じ、アグリビジネスの支援を実施。</p>	<p>(1)政府系金融機関と情報交換を行い、新たな金融手法のノウハウを得る。 (2)中小企業金融公庫との情報共有化により、ベンチャー融資資金50百万円単独実行。 (3)営業統括部を中心としたアグリビジネス支援に関する内部体制の充実。 (4)医療向け融資「ドクタージェントル」商品化。 (5)日本政策投資や基盤整備機構に対し不動産流動化、ベンチャーファンド施策の情報収集。 (6)ベンチャー企業育成への取組み強化。 (7)A B L 2件実行、仕掛案件1件。 (8)外部機関（投資会社含む）との協調投資実行1件。</p>	<p>(1)営業統括部を中心に、外部機関との連携および態勢構築を図り、ベンチャー企業育成への新たな金融手法の検討。 (2)引き続き、新たな金融手法に関し、政府系金融機関との情報交換実施。 (3)農林漁業金融公庫との、双方ネットワークを活用した情報の共有化、協調融資検討など、アグリビジネスの支援の強化をはかる。</p>
群馬	<p>将来性のある案件の発掘・育成のための体制の整備・強化 ・ベンチャー企業等への投融資の実施。 ・営業店からの投融資情報の収集を通じた案件の発掘。 ・将来性のある選定業種を中心として、有望な技術・ノウハウを有する企業の発掘・育成。 ・審査担当者および営業店融資担当者の審査能力アップ。</p>	<p>・「群馬キャピタル2号投資事業有限責任組合」の設立。 ・営業店担当者との帯同訪問により事業を把握し、各種のニーズに対応する。 ・業種特性と企業の将来性を十分調査し、競争力のあるコアコンピタンスを有する企業を発掘し、投融資等の活用を図る。 ・審査能力アップに向けて「行外・行内研修」を活用する。</p>	<p>・群馬キャピタル2号投資事業有限責任組合（ファンド総額5億円）を設立し、群馬キャピタル1号と合わせ、13社150百万円の投資を実行した（投資累計298百万円）。 ・審査能力向上に向け、審査トレーニー、融資基本事務研修、融資スキルアップ研修、融資フォローアップ研修等の行内研修を実施した（延べ525名参加）。 ・地銀協等主催の各種講座へ行員を派遣した（21名）。</p>	<p>・群馬キャピタル投資事業有限責任組合による投資は、累計21社となり、順調に推移している。引き続き、創業・新事業に関する投資案件の発掘に努める。 ・ファンドや新事業向け融資制度を活用して、有望業種（農業、環境、バイオ等）および新規性・技術力を有する企業に対する支援を継続する。 ・行内外研修の活用や案件審査を通して引き続き審査能力の向上を図る。</p>
	<p>産学官との更なる連携強化および外部機関との連携 ・中小企業が有する知的財産権・技術の評価や優良案件の発掘等に関する産学官・外部機関とのネットワークの活用・強化。 ・地域ベンチャー支援センターの相談機能等の活用。 ・「産学クラスターサポート金融会議」の効果的な活用。 ・中小企業等が製造・マーケティングのノウハウ、技術等の経営資源を持ち合い、業務展開を行う連携事業に対する支援。</p>	<p>・県産業支援機構や地域ベンチャー支援センターとの定期的な情報交換による創業・経営革新案件等の発掘。 ・NPO北関東産官学研究会等の協力協定締結先との連携強化および中小企業基盤整備機構等との連携による中小企業等の連携事業の支援。 ・外部機関等とのネットワークの拡充</p>	<p>・地域ベンチャー支援センター等における案件相談に基づき4件の融資が結実した。 ・産学クラスターサポートローン（ぐんぎんニュービジネスサポートローン）を実行した（3件50百万円）。 ・大学主催の「起業塾」へ講師を派遣したほか、大学学長、理事等による講演会を実施した。 ・中小企業基盤整備機構の業務協力を得て、当行取引先企業を中心とする5案件が新連携事業として認定を取得した。 ・政府系金融機関をはじめ8機関と業務協力協定を締結した。</p>	<p>・群馬県産業支援機構や地域ベンチャー支援センター等との定期的な情報交換、大学等との連携、業務協力協定等の締結機関の拡充など、産学官との連携が進展している。 ・情報交換をはじめとして業務協力協定等締結先との連携を進めるとともに、産学官および政府系金融機関と連携し、地域内の有望企業に対する一層の金融支援の強化を図る。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
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、産学官およ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ちばへの取引先の紹介による連携を深めるほか、政投銀・中小公庫等と情報共有・協調融資・知的財産権担保融資などの取組みを進めていきます。	1. ベンチャー企業向けローンでの融資実績41件1,211百万円。ベンチャー企業向けファンドによる投資22件322百万円となりました。 2. 地元大学、中小企業支援センター、産業人クラブ等との連携を強化しました。特に千葉大学TLO事業発足に際しては、千葉大学技術交流会の代表幹事に正式就任しました。	【分析・評価】 創業・新事業支援機能等の強化を目的とし、産学官および外部機関との連携を深める一方、企業の成長段階に応じた適切な支援を実施し、相応の成果を上げました。 【今後の課題】 今後については、千葉大学や国・県・市等の関連機関との連携を一段と強化して産官学連携の効果を目に見える形で挙げるべく態勢の一段の充実を図っていきます。
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「医療専担チーム」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）千葉県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。	特定業種向けの本部組織「医療専担チーム」を17年7月に2名で組成し、10月より3名体制として本格稼働。 またベンチャー企業への支援としては、17年4月より補助金つなぎ融資「産業クラスター計画サポートローン」の取扱いを開始しており、成約4件。「ベンチャークラブ千葉」等への参加。その他、「千葉元気印企業大賞」に継続して協賛し、推薦企業の募集を実施。 産学官連携推進については、千葉県産業振興センターと「業務協力に関する覚書」を締結。千葉大学承認TLOの会員となり、またその他の大学との連携についても情報交換ルートを確立した。	産学官および外部機関等との連携強化による地場産業・ベンチャー企業等の育成、融資審査態勢の強化等については、概ね順調な進捗となった。今後とも、創業・新事業支援機能等の更なる強化に向け、外部機関等との連携による県内創業・新事業企業向け資金支援スキームの構築が必要と認識しており、千葉県産業振興センター等との更なる連携強化により機能強化を図る。また、業種別審査担当の各種研修会への参加、『個別別案件・方針相談会』等を継続開催すると共に、トレーニ-制度等による個々の担当者能力向上を目指し、融資審査態勢の強化を図る。
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. 日本政策投資銀行と連携し、環境配慮型私募債の発行について検討を進め、6社に対して提案を行った。 2. 東京商工会議所が設立した「東商テクノネット技術評価事業」を通じて1社に対し50百万円の無担保社債（銀行保証付私募債）の引受けを実施し、1社に対し4.5百万円の無担保融資を実施した。制度開始以来の資金供給の累計は5社・119.5百万円となった。 3. 東京商工会議所、東京信用保証協会と提携した創業支援のための融資新商品「ウイング」を発売した（18年度実績21件253百万円）。	1. 東京商工会議所・政府系金融機関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について金融面での支援を実施することができた。 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いきたい。
横浜	業種特性・地域特性を踏まえた融資審査態勢の強化 業種特性・地域特性を踏まえた審査能力の向上に向け、業種別調査担当者やリスクマネージャーによる「業種別審査のポイント」、「ブロック別与信状況」の作成や、リスクマネージャーによる勉強会を継続する。	・業種別調査担当者による「業種別審査のポイント」、リスクマネージャーによる「ブロック別与信状況」の見直しを継続する。 ・上記を題材に、リスクマネージャーが営業店の融資・渉外役職者・担当者を対象とした勉強会等を引き続き開催し、業種特性・地域特性に関する理解をより一層深める。	・「ブロック別与信状況」の見直しを実施し、行内ホームページに掲載（2回）。 ・54か店、5ローンセンターにおいて、リスクマネージャーによる勉強会を開催。 ・融資審査態勢の強化を目指し、主に若手担当者向けに、運転資金や財務分析を題材とした、リスクマネージャーによるブロック別勉強会を10ブロックにおいて実施。 ・融資審査態勢の強化を目指し、主に若手担当者向けに、審査事例や倒産事例などを題材とした、リスクマネージャーによるブロック別勉強会を10ブロックにおいて実施。 ・支店長向けに、審査事例や倒産事例などを題材とした、融資部・与信企画部による勉強会を開催。	・「業種別審査のポイント」は、最近の業種動向、業種特性を勘案した審査ポイントや業種別のポートフォリオを掲載している。また、「ブロック別与信状況」は、実際の審査案件をケーススタディ形式でまとめたもので、より実践に近い内容としている。 ・「業種別審査のポイント」と「ブロック別与信状況」については今後も見直しを継続し、これらを題材にリスクマネージャーがブロック別勉強会を継続的に開催し、融資・渉外担当者の理解を深めていく。また、融資審査態勢の強化を目指し、財務分析等の勉強会についても継続していく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
第四	<p>融資審査能力（目利き能力）の向上</p> <p>ア．審査部トレーニー制度による人材育成</p> <p>イ．17年度は審査部員が産地等の企業を訪問し、その報告を「産地レポート」として営業店に還元。18年度は業界動向、業種別情報に係る調査機能の強化と営業店への還元体制を整備</p> <p>ウ．ベストサポート（だいいし成長企業支援資金）審査会を通じた業種別審査能力・目利き能力の向上</p> <p>「起業・事業展開に資する情報の提供」ならびに「創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援」</p> <p>ア．外部支援機関との積極的連携</p> <p>イ．産学官とのネットワークの活用</p>	<p>融資審査能力（目利き能力）の向上</p> <p>ア．トレーニー制度による、融資担当者の審査能力向上および指導的役割を担える人材の育成。</p> <p>イ．審査部員が産地等の企業を訪問。業種審査・目利き能力の向上を図るため、営業店指導への活用と共に産地レポートとして還元（17年度）。</p> <p>財団法人新潟経済社会リサーチセンター等との連携により業界動向・業種別情報などを営業店に還元する体制を整備のうえ定期的に還元するとともに、案件組成上の留意点を行内LANに掲示（18年度）。</p> <p>ウ．ベストサポート審査会を通じ、創業・新事業に対する審査能力・目利き能力の向上を図る。</p> <p>「起業・事業展開に資する情報の提供」ならびに「創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援」</p> <p>ア．産学官の更なる連携強化等</p> <p>イ．ベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化</p>	<p>融資審査能力（目利き能力）の向上</p> <p>・長期トレーニー・次長トレーニーに加え、専門分野の人材育成の観点から「超長期トレーニー」を導入。</p> <p>・17年度は産地レポートを作成し営業店に還元（4回）。18年度は「最近の融資需要動向」（3ヵ月ごと）および「融資業務参考資料」（6回）を発信。</p> <p>「起業・事業展開に資する情報の提供」ならびに「創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援」</p> <p>ア．産学官の更なる連携強化等</p> <p>・新潟大学と連携を強化。共同で技術相談サポートサービスを開始したほか、県内各地で地域懇談会を共催。行員向けセミナーも実施。</p> <p>・中小企業基盤整備機構に人材を派遣。中小企業等の「新連携」事業への支援を行い支援金融機関として関与したほか、業務連携・協力に関する覚書を締結。</p> <p>・地公体等が推進する事業への積極的関与。</p> <p>イ．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</p> <p>・ベンチャー企業担当者による企業訪問支援を実施。</p> <p>・広域関東圏産業活性化センターと連携した企業支援を実施。</p> <p>・社団法人発明協会と包括的連携・協力に関する協定を締結。</p> <p>・新潟産業創造ファンドとの連携した支援実施のほか、当行グループで「だいいし企業育成ファンド」を組成。</p> <p>・財団法人にいがた産業創造機構との連携によるセミナー等の開催。</p>	<p>融資審査能力（目利き能力）の向上</p> <p>・トレーニーを通じた人材育成は計画通り進捗。人材育成および全体の審査能力のレベルアップの観点から「超長期トレーニー」の期間を短縮しての受講者増加を検討中。</p> <p>・「最近の融資需要動向」等の発信については営業店からも好評。継続する方針。</p> <p>「起業・事業展開に資する情報の提供」ならびに「創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援」</p> <p>・「新連携」事業については、今後も中小企業基盤整備機構と連携して促進していく予定。</p> <p>・外部機関との更なる連携強化を図り、ベンチャー企業支援を積極的に進める方針。</p>
北越	<p>・創業・新事業支援には、事業発展の可能性判断の面からも財務面に限らず、取引先企業の事業を見極める能力が必要。</p> <p>・各専門家と連携して融資審査能力（「目利き」能力）の向上およびノウハウの蓄積に取り組む。</p> <p>・政府系金融機関とは、創業・新事業支援に関する当行の能力を向上させるためにも、ベンチャー向け融資等の連携を継続する。</p> <p>・起業・事業展開に資する情報の提供、創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援を行うなど、中小企業の技術開発、新事業の展開を支援。</p> <p>・長岡地域の創業・新事業をテーマとする「長岡産業活性化協議会」を積極的に支援する。</p>	<p>・業種別審査担当者のノウハウ蓄積を図るとともに、行内へのノウハウ提供を強化。</p> <p>・「技術協力室」の専門技術、ノウハウを活用し、融資審査能力（技術に関する目利き）の向上を図る。</p> <p>・にいがた産業創造機構等の相談機能を活用した情報提供に取り組み、産学官の連携を支援。</p> <p>・「長岡産業活性化協議会」の方針に基づいて、長岡地域の新技術・新事業育成を積極的に支援する。</p> <p>・政府系金融機関とは、創業・新事業の成長に応じた支援策に関する情報交換を継続し、協調融資等の連携を強化。</p> <p>・ホクゲン経済研究所の起業向けコンサルタントの活用。</p>	<p>・「技術協力室」が特許取得や情報提供、アドバイスをを行い、個別企業の新事業への取組みが開始された。</p> <p>・「長岡産業活性化協議会」の方針に基づいて、参加企業との交流・情報交換を行い、新技術・新事業育成に向けた取組みを支援。当該参加企業の私募債発行（引受）の実績に結びついた。</p> <p>・「ホクゲン経済研究所」が個別企業を訪問し、新商品開発に関する支援や工程ラインの変更に取り組んだ。</p> <p>・「長岡大学」「長岡造形大学」と産学連携協定を締結し、創業・新事業支援のための情報提供体制の強化を図った。</p> <p>・「長岡技術科学大学」への技術相談、「長岡造形大学」へのデザイン相談に取り組んだ。</p> <p>・農家の法人化、異業種の農業への新事業参入を支援するため、「ホクゲン農業セミナー」を開催した。</p> <p>・新事業・新技術開発を支援する㈱新潟ティールオーに出資した。</p>	<p>・「技術協力室」「ホクゲン経済研究所」が取り組む個別企業のニーズに基づいた創業・新事業支援は、他行にない当行独自の支援策であり、技術支援ができる金融機関（グループ）として取引先企業との更なる信頼関係の強化を図る。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
山梨中央	<p>融資審査態勢の強化</p> <p>1. 新技術・新事業について、的確な案件への取組み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。</p>	<p>1. 業種別担当者の配置を継続するとともに、これらの担当者を「目利き研修」等へ参加させ、審査スキルのアップを図る。</p> <p>2. 業種別審査の手法や着眼点を中心に、審査担当者による臨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。</p>	<p>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9講座に審査担当者を派遣した。</p> <p>2. 46か店の営業店臨店指導を実施した。</p>	<p>1. 具体的取組策については定着化してきている。</p> <p>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。</p>
	<p>産学官および外部支援機関等との連携強化による地場産業・ベンチャー企業等の育成</p> <p>1. 産学官および外部支援機関等との連携を一層強化し、地場産業・ベンチャー企業等の育成に積極的に取り組む。</p>	<p>1. 山梨大学との業務連携により協議会を設立し、当行のネットワークを活用した大学のシーズと企業ニーズのマッチングを通じて、地場産業、ベンチャー企業の育成強化を図る。</p> <p>2. やまなし産業支援機構、中小企業支援センター、山梨ティール・エル・オー等の外部支援機関との連携スキーム確立により企業支援を行う。</p> <p>3. 日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等の政府系金融機関との情報交換会等を通じて、技術評価等のノウハウを吸収するとともに、協調融資等による地域企業の創業、新事業への支援策を検討する。</p> <p>4. 「やまなしベンチャーファンド」の活用による支援を実施する。</p> <p>5. 地場産業、ベンチャー企業支援の成功事例の行内への周知により意識の昂揚を図る。</p>	<p>1. 山梨大学と包括的業務連携に関する協定書を締結した。</p> <p>2. 農林漁業金融公庫と業務協力に関する覚書を締結した。</p> <p>3. 当行からの紹介先に対する「やまなしベンチャーファンド」の投資実績：5件、107.4百万円</p> <p>4. 当行、山梨大学、甲府商工会議所の三者により「やまなし産学連携推進連絡会（リエゾン・Y）」を発足、「ドラゴンゲートプロジェクト」の採択企業を対象に、当行グループにおいて投融资および情報提供に取り組んだ。</p> <p>5. 富士北麓・東部地域産業クラスター協議会に参加するとともに、「産業クラスター促進ローン」を新設した。また、同協議会が実施する「創造技術開発支援プロジェクト」における分野別の技術研究会が取り組んでいる研究テーマ・技術情報等について、地域開発情報により行内への周知を図った。</p> <p>6. やまなし産業支援機構、甲府・富士吉田商工会議所、山梨県商工会連合会、山梨県中小企業団体中央会、山梨大学、政府系金融機関と「業務連携・協力に関する協定書」を締結、「山梨中銀経営支援コーディネートサービス」の取扱いを開始した。実績：48件対応</p> <p>7. 山梨中銀経営支援コーディネートサービスの活用事例について、地域開発情報により行内への周知を図った。</p> <p>8. 「ビジネスアレンジメント事業」の開催</p> <p>(1)平成17年度 工場訪問：平成17年10月17日～18日（山梨県内4社） 合同コーディネート会議：平成17年11月14日</p> <p>(2)平成18年度 工場訪問：平成18年8月22日（山梨県内2社）、平成18年8月23日（東京都内2社） 参加企業交流会：平成19年2月23日</p> <p>9. 医療関連ものづくり交流会に参加した。（交流会3回開催）</p> <p>10. 山梨大学に在籍する教授の研究内容を紹介する「山梨大学発“ビジネスチャンス”直行便！」を発刊（第1～11号）、顧客専用ファイルを作成・配付した。</p> <p>11. 「山梨大学客員社会連携コーディネータ」委嘱制度を新設、当行行員8名が委嘱を受けた。</p> <p>12. 山梨産学官連携シンポジウムを開催した。（当行共催）</p> <p>13. 富士北麓・東部地域産業クラスター協議会に対し、研究開発費助成金を寄附した。</p> <p>14. 「新連携創出フォーラム in やまなし」を開催した。（関東経済産業局主催、当行共催）</p> <p>15. 当行を支援金融機関とする新連携計画2件が認定となった。</p> <p>16. 当行のサポートにより経営革新計画1件が認定となった。</p> <p>17. 独立行政法人中小企業基盤整備機構関東支部と「業務連携・協力に関する覚書」を締結した。</p>	<p>1. 有望ベンチャー企業紹介実績は56件、県内企業情報の増加が課題。ブロック内会議等を通じての営業店からの情報提供を推進した。</p> <p>2. 大学が保有する技術シーズと企業ニーズのマッチングによる地場産業・ベンチャー企業の育成への具体的な取組みが課題であり、山梨大学客員社会連携コーディネータを中心に積極的なマッチング活動を展開する。</p> <p>3. 政府系金融機関との情報交換による案件発掘に引き続き取り組むとともに技術評価等のノウハウの吸収を図る。</p> <p>4. 成功事例等の行内への周知により、さらに意識の昂揚を図る。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
八十二	<ul style="list-style-type: none"> 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) ハン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。 	<ul style="list-style-type: none"> ベンチャー企業への資金供給(見込先発掘、ファンド活用) 投資先企業へのハンズオン強化 支援機関との連携ネットワーク強化 審査能力(目利き)、ハンズオン、上場支援の人材育成 	<p>17年4月～19年3月の進捗状況</p> <ul style="list-style-type: none"> <ファンド投資額 1,613百万円/70先> ・ファンド案件発掘432先 ・5号、6号ファンド設立総額18億円(17年6月、18年1月) ・投資先交流会(2回) ・投資先担当者勉強会(3回) ・八十二キャピタルとの投資先ハンズオン会議(随時) ・信州大学、中小企業基盤整備機構、長野県中小企業振興センター、国立長野高専と連携協定締結 ・営業店向け投資先ファイナンス勉強会(随時) ・株式上場セミナー開催(1回) 	<ul style="list-style-type: none"> ・案件発掘に対する営業店の感度は向上してきており、八十二キャピタルとの連携強化も図れたことから、目標を上回る投資実績に繋がった。 ・行内外の連携ネットワークの強化図られてきており、取引先の課題解決に資する体制整備は進展した。 ・案件内容・情報量等、営業店によってレベルの差は大きく、目利き能力向上を図るため、八十二キャピタルによる投資先ファイナンス勉強会を継続実施した。 ・18年7月、IPO支援担当者を配置。投資先企業・IPO支援出向先企業等への関わりを強化し、19年3月にIPO支援先1社が上場を実現した。 ・投資先企業の企業価値向上を図るため、当行およびグループ法人の持つコンサルティング機能の提供および、協定締結した各支援機関との連携強化スキーム構築等より、一層のハンズオン強化を行っていく必要がある。 ・営業店・本部担当者の目利き能力の更なる向上を図っていく必要がある。
北陸	<ul style="list-style-type: none"> A. 行員の案件発掘力・事業評価能力・与信判断力の更なる向上 B. 産学官の更なる連携強化 C. 外部機関との更なる連携強化 D. 行内外の情報受発信態勢の更なる強化 E. ベンチャー向け投融資手法の研究・公的機能の活用 	<ul style="list-style-type: none"> A. 行内研修の継続実施、外部研修派遣、通信講座受講推奨による行員のスキルアップ支援 B. 産学官との連携強化 C. 日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等の政府系金融機関との新事業育成・支援・評価に関する情報交換実施や、取引先紹介・協調融資・信用補充面での検討 D. 「取引先のニーズに応じて北陸経済研究所等の経営コンサルタント・会計士・税理士等を紹介。 D. 「ほくほくFGビジネスフォーラム」等、当行主催商談会・経営相談会・交流会を通じた取引先紹介・アドバイス支援 E. 「ほくぎんビジバ倶楽部」(取引先会員組織)を通じた情報提供 E. グループ会社の北陸キャピタルをはじめVCを通じたファイナンス、富山県新世紀産業機構等の公的機関、他金融機関との連携・協調も含めて検討 	<ul style="list-style-type: none"> 【産学官との連携強化】 ・富山大学との包括的連携協力協定に基づく産学連携活動の推進 ・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との連携、金沢大学(経済学部)との共同授業(ビジネスファイナンス講座)実施 ・富山県立大、富山商船高専、富山工業高専、福井大学とも包括連携協定を締結(17/7) ・富山商船高専と「特別講義」への当行講師派遣で合意(18/9)、2名を派遣(19/1) ・第6回北陸地区産学クラスターサポート金融会議参加、同北陸3県合同分科会参加(18/3) ・第7回北陸地区産学クラスターサポート金融会議参加(18/7) ・北陸地区産学クラスターサポート金融会議合同分科会参加(18/12) ・「北陸地域クラスターフォーラム2007」参加(19/1) ・第8回北陸地区産学クラスターサポート金融会議参加(19/3) ・「医・薬・バイオのサミット」(当行主催)に富山大学・富山県立大・金沢大学・福井大学他の出席あり(18/5) ・「産学連携相談シート」を制定(18/6)、大学と企業とのマッチング手続を定型化。現在5件の案件が進行中。 ・富山県立大学と民間企業との共同研究が成功、公開実験を実施してマスコミに成果発表(18/11)。 ・富山大学「リエゾン・フェスタ」(技術発表会)後援(18/7) ・金沢大学「新技術説明会」(東京)後援(18/8) ・金沢大学「地域経済研究・連携サミット」(金沢)協賛(18/9) ・北陸4大学(富山大学・富山県立大学・北陸先端大学・石川県立大学)共催「技術説明会」(東京)後援、都内店で来場者動員(18/10) ・金沢大学医学部「医学展」を後援、金沢市内店で来場者動員(18/11) 【外部機関との連携強化】 ・農林漁業金融公庫と「業務協力に関する覚書」を締結し(17/8)、同公庫による勉強会の実施 地区店長会議...富山・高岡・石川・福井 営業店担当者向け...7会場、23カ所参加 ・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 ・タイ・カシコン銀行との業務提携締結(17/12) ・農林漁業金融公庫主催「農業アドバイザー研修」1名参加(18/6) ・外資系証券会社との提携...コモディティ・デリバティブの取扱開始(18/7) ・スタンダード・チャータード銀行との業務提携(18/7) ベトナムセミナーを開催(18/9) ・ベトナム政府との業務協力協定締結(18/11) ・「独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸支部」と業務提携(18/9)、外部講師を招き、「新連携事業制度を活用した中小企業支援策」をテーマとした行内研修を実施(19/2)。 【ベンチャー向け投融資手法の研究等】 ・とやまベンチャーマッチングフェア参加(18/3) 	<p>海外金融機関、政府機関との連携による現地融資の取扱や現地セミナーの開催、外資系証券会社との提携によって、お取引先の海外進出サポート、原油価格の高騰等に対するリスクヘッジニーズに幅広く対応するなど、業務提携を効果的に活用した具体的な成果が上がってきている。</p> <p>産学官連携強化についても、大学等との包括連携協定の締結以降、講師を派遣しての特別講義の実施、広域店舗網を活かした各種イベントでの後援・協力、連絡協議会の定期的な開催など、様々な取組が定着化してきた。また、「産学連携相談シート」を制定し、大学と企業のマッチング手続を定型化し、実際の案件組成に数多く結実できるよう協調態勢を強化し、成果が上がってきている。引き続き、各大学の技術発表会の後援や特別講義等の実施などのサポートを強化していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
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。 ・異業種への行員派遣を通じて得られる情報を融資審査に活用し、業種別審査能力の向上を図る。	・「業種別審査マニュアル」を策定し、業種別審査ノウハウを組織として蓄積する。 ・営業店と本部審査担当者との情報交換会「目利き・案件発掘会議」を半期毎に開催して情報の共有化を図り、企業の技術力や販売力、成長力等を見極めることができる能力を向上させる。 ・異業種への行員派遣を通じて得られた情報を融資審査に活用し、融資審査能力の向上を図る。	・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。 ・業種別審査カリキュラムを取入れた審査部トレーナーを実施した。 ・「業種別審査マニュアル<建設業編>」、「業種別マニュアル<医療・福祉編>」を策定した。 ・中小企業診断士資格取得者を講師とした目利き研修を実施した。 ・信用リスク管理・資産査定管理態勢の整備に向けた取組みとして組織・体制の見直しを行う。	・営業店と本部との情報交換会を通じて、組織全体において地域密着型金融の理解を深めている。 ・異業種への行員派遣、審査部トレーナーへの業種別審査カリキュラム導入、および「業種別審査マニュアル<建設業編>、医療・福祉編」の策定により、業種毎の実態把握面の強化を図った。
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 ・融資稟議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の支援	融資審査能力の向上 ・「融資稟議システム」の全店展開による貸出稟議書、各付属書の電子化および機能拡充 ・起業・事業展開に資する情報の提供 ・17.4「新技術説明会」（金沢大学と連携） ・17.5「株式公開サポートセミナー2005in金沢」（中小企業基盤整備機構北陸支部と連携） ・17.11「食品バイオセミナー」（北陸先端科学技術大学院大学と連携） ・18.2「ネットショップセミナー」（中小企業基盤整備機構北陸支部と連携） ・18.4「新技術説明会」（金沢大学と連携） ・18.5「株式公開サポ-トセミナー2006」（東京証券取引所と連携） ・18.9「石川県アグリビジネス研究会セミナー」（石川県産業創出支援機構と連携） ・18.10「第1回上海現地セミナー」 ・18.10「第1回中小企業アジアセミナー（中国編）」（中小企業基盤整備機構北陸支部と連携） ・18.11「第2回上海現地セミナー」 ・18.11「第2回中小企業アジアセミナー（タイ編）」（中小企業基盤整備機構北陸支部と連携） ・18.12「第3回上海現地セミナー」 ・18.12「人間力・発想力創造セミナー」（北陸先端科学技術大学院大学と連携） ・18.12「第3回中小企業アジアセミナー（ベトナム編）」（中小企業基盤整備機構北陸支部と連携） ・19.2「金沢大学の医療・介護研究シーズ発表会」（金沢大学と連携） ・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・・・300万円 / 2件 ・創業者支援融資・・・816万円 / 117件 ・日本政策投資銀行との協同融資・・・1,040万円 / 3件 ・商工中金との協同融資・・・7,660万円 / 40件	業種別審査体制については、引き続き、ノウハウ蓄積方法の標準化や活用方法の確立に努めてまいります。 「融資稟議システム」については、稼働から1年7ヶ月が経過し、稟議データも順調に蓄積されており、過去データを多面的に検索、活用する本来の機能が本格的に利用できるようになりました。今後も追加開発を図りながら機能拡充に努め、研修体制の充実とともに運用強化に努めてまいります。 セミナーについては、継続的に開催し、地域への良質な情報の提供に努めてまいります。 今後とも産学官連携の一層の強化を図りながら、企業・事業展開に資する情報の提供を行うとともに、各種制度融資の推進等により、創業・新事業の支援強化に努めてまいります。
福井	融資審査態勢の強化等 ・格付制度の見直し・中間モニタリングによる、審査態勢の強化。 ・業種審査担当の「目利き」能力の一層の向上を図り、業種コンサル機能の充実等、企業への経営支援活動をサポートできる態勢の構築。	・地銀協モデル「CRITIS」を活用した格付モデルを構築し、信用リスクに応じた正確な格付付与を図る。 ・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。	・CRITISモデル格付制度構築のため外部コンサルと契約。現状分析およびデータの調整を実施し、18年7月より格付制度運用開始。 ・中間モニタリング手法として書式を制定した他、「融資審査会議」にて中間モニタリングを随時実施。 ・営業店向けに業種別動向等の各種レポート「SHINSA-NEWS（Vol.5～33）」を継続発行。	・格付制度も含め、信用リスク管理高度化の基本となる規定の見直しを実施し、管理態勢の整備に努めた。 ・今後も、企業への経営支援を担う営業店担当者のバックアップが必要。
大垣共立	産学官のさらなる連携強化 ・産学官ネットワークの拡充・運用の強化、日本政策投資銀行等との連携強化により、中小企業への各種支援を展開する。 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同融資等を推進。 ・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。	・産学官連携ネットワークの拡充 ・行内推進体制の構築 ・提携先との連携強化 ・地域ネットワークとの協働 ・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働。	・日本政策投資銀行との「掛弁債権担保」、「環境格付」に基づく協同融資の実行。 ・上海财经大学、農林漁業金融公庫、常州市（中国）との提携。 ・「産学官『IT』リレーセミナー」の開催。 ・「東海地区産業クラスターサポート金融会議」の運営。 ・名古屋工業大学との「産学連携助成金」実施。 ・日本政策投資銀行の「地域づくり健康診断」を活用した「まちづくり提言」の実施、「ものづくり戦略インテックス」を活用した連携サポートの実施。 ・日本政策投資銀行との「無担保」のシンジケートローン組成、「知的財産権担保」による協同融資の実行。 ・中部経済連合会新規事業支援機構を中心とする民間ベンチャー支援機関各機関と連携し、2年連続で「ベンチャーエキスポイン名古屋」に参加し、取引先ベンチャー企業の出展をサポート。	・利用数（仲介・成約）は順調に増加。要因としては、提携等によるネットワークの充実、セミナーなどの連携機関との共催イベントの増加によるところが大きいと認識している。 ・今後も引き続き、費用対効果を考慮した「共催イベント」の実施等により、サービスの向上、利用増加を図る。 ・中部経済連合会等の外部機関との連携によりベンチャー企業向け支援体制は充実。 ・今後も外部機関との連携を強化し、有望なベンチャー企業の発掘につなげていく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
十六	<p>起業・事業展開に資する情報の提供(産学官の更なる連携強化等)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元大学の持つ知的財産を取引先に紹介し、地域のニーズに基づく知財形成のコーディネートやその評価・活用に取り組む。 ・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、将来性のある研究開発型企業と優良事業の発掘に努めるとともに、資金面や情報面で支援する。 ・中小企業基盤整備機構と業務連携契約を締結し、新連携事業の推進を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ・特許公開プラザを年4回開催し、年間10件以上の特許を一般企業に紹介する。 ・行員100名を大学の産学連携協力員として養成し、年間20件以上の知的財産の橋渡しを行う。 ・新たな学校法人と連携し、年間6件以上の技術相談・共同研究を実施する。 ・産業クラスターサポート金融会議参加行との情報交換を行い、年間5先以上の投融資を検討する。 ・年間4組以上の異分野連携体に対して、中小企業基盤整備機構の新連携事業の推進を図る。 	<p>17年4月～19年3月の進捗状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・岐阜大学と共同で特許公開プラザを4回開催し、計18件の特許を一般企業に個別に紹介した。その結果、産業化に向けて6社と協議した。 ・支店長クラスの行員115名を産学連携協力員として養成したことに伴い、79件の岐阜大学所有の知的財産を産業界に橋渡しした。 ・新たな学校法人と連携し、三学による技術相談・情報交換会を開催した。 ・「トレーディングチャレンジプログラム」・「ロボットキッズ大集合」を開催し、将来の起業家、事業家の人材育成につながる活動を行った。 ・中小企業基盤整備機構と連携協定を締結した。新連携を中心に各種支援施策を営業店に紹介するとともに、新連携事業を推進した。その結果、3件の異分野連携新事業分野開拓計画に係る認定を受け、うち1件につき融資を実行した。 	<p>進捗状況に対する分析・評価および今後の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大学が持つ知的財産を広く取引先に紹介するために様々な取組みを行うとともに、中小企業基盤整備機構との連携により「新連携事業(異分野連携新事業分野開拓)」として3件認定を受けることができ、創業・新事業創造につながる支援ができたものとしては評価できる。 ・当初設定した目標は概ね達成することができたが、今後、さらなる知的財産の橋渡しをするためには、産学連携協力員に対して連携活動を推進していく上での有益な情報提供ならびに協力員の意識向上を図っていくことが課題であると考えられる。
静岡	<p>創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな投資組合を組成し、10件以上の投融資を実行する。 ・スピーディーな投融資審査を行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"> ・新たな投資事業組合を組成し、17件/306百万円の投資実行。 ・名古屋・百五銀行とともに投資事業組合へ出資を行った。外部VCに行員のトレーニー派遣等を行った。 ・新株予約権付融資や知的財産権を担保にした投資について検討を行った。 ・商工組合中央金庫と連携し「ベンチャービジネス助成金制度」を創設、募集を行った。受賞企業には、地域経済活性化フォーラムにおいてプレゼンテーションの場を提供したことにより、各種メディア等でも注目を集めた。 ・市場誘導業務の開始。 	<ul style="list-style-type: none"> ・2件のファンドを組成し、目標を上回る17件306百万円の投資を実行したが、地域的に偏りがあったため、今後は他の営業エリアでの積極的な投融資を実施していく。 ・新たな金融手法を活用した資金面での支援の検討は、案件について検討するものの実行には至っていない。引き続き、案件の情報収集に努め、実行に結び付けたい。 ・「NOBUNAGA21」有望ベンチャー企業への個別訪問により、企業ニーズの把握に努めるとともに、セミナー等を通じ積極的な情報提供を行っていく。
	<p>(1)「目利き」能力の向上・実践</p> <p>(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</p> <p>(3)新法「中小企業新事業活動促進法」の認定申請支援</p> <p>(4)産学官ネットワーク構築、連携の維持・強化</p> <p>(5)ベンチャー企業向け業務に係る政府系金融機関との情報共有、協調投融資等の連携強化</p> <p><目標></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>(1)顧問技術士の増員検討</p> <p>(2)「中小企業新事業活動促進法」の認定申請支援</p> <p>(3)業種別審査ポイントの営業店への提供</p> <p>(4)融資トレーニー拡充</p> <p>(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</p> <p>(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</p> <p>(7)政府系金融機関との連携強化</p> <p>(8)「新事業支援チーム」の配置</p> <p>(9)大学・高専や外部支援機関との定期的な情報交換、取引先への情報提供・マッチング</p>	<p>(1)顧問技術士による取引先支援累計210件、契約日数増加6日間 8日間/月(18年9月)</p> <p>(2)「中小企業新事業活動促進法」の「新連携計画」申請支援：累計67件うち認定件数累計11件</p> <p>(3)融資関連のトレーニー拡充、「融資基礎講座」を使用した店内勉強会の開催(364名受講)</p> <p>(4)ベンチャー企業向け3号ファンド「しずぎん投資ファンド飛翔」(総額10億円)を設立(17年6月)、投資額累計27件/645百万円。</p> <p>(5)協調融資等の連携強化を図るため、国民生活金融公庫と「業務連携に関する覚書」締結(17年10月)、日本政策投資銀行等の政府系金融機関との情報交換を継続的に実施。</p> <p>(6)法人部内へ「新事業支援チーム」を配置、本部渉外による営業幹旋等を開始。(県内大手企業2社に取引先32社を紹介、広域にわたるビジネスマッチング対応等)</p> <p>(7)M/C推進担当・新事業支援チームによる県内17大学・高専との情報交換：累計87回、大学・高専への技術相談件数：累計47件</p> <p><目標に対する実績></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「中小企業新事業活動促進法」申請支援67件(達成率446%)、「新連携計画」認定11件 ・ベンチャー向け3号ファンド投資27件/645百万円(目標比+17件(達成率270%) / +345百万円(同215%)) 	<p>(1)現状の分析と評価</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実施スケジュール通り、営業店・M/C推進担当・グループ会社・外部支援機関等との連携により、創業・新事業支援機能の態勢が強化できたものと評価している。 <p>(2)課題と対応方針</p> <ul style="list-style-type: none"> ・引き続き、「中小企業新事業活動促進法」「中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律(サポーティング・インダストリー)」等の認定申請支援を通じて、創業・新事業・研究開発等を支援していく方針。 ・引き続き創業・新事業に取り組む投資対象先を発掘し、新設したベンチャー企業向け4号ファンド等により、ファンドの枠内で投資を行っていく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>産学官の更なる連携強化等</p> <p>1. 融資審査能力（「目利き」能力）の向上</p> <p>2. 産学官とのネットワークの構築・活用</p>	<p>1. 業種別審査体制の継続運用</p> <p>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</p> <p>3. 静岡県ファルマバレープロジェクトへの積極的関与</p> <p>4. 政府系金融機関、中小企業支援センター等との連携強化</p> <p>5. 「産業クラスターサポート金融会議」（東海・関東）参加による情報収集ならびに活用</p>	<p>1. 業種別審査体制の継続運用</p> <p>2. 法人融資実践講座の開催 全5回</p> <p>3. 審査部会議勉強会の開催 全5回</p> <p>4. 「実務スキル評価ポイント数」算定試験実施</p> <p>5. ファルマバレーセンターとの連携強化</p> <p>6. 静岡県立大学とのスルガ銀行冠講座を開講</p> <p>7. 各種情報連絡会に出席</p> <p>8. 産業クラスターサポート金融会議に出席</p>	<p>1. 業種別審査体制は継続して運用。</p> <p>2. 「実務スキル評価ポイント数」算定試験は今後も継続して実施する。</p> <p>3. 「法人融資実践講座」については17年12月より「審査会議」にて勉強会を引き続き開催している。</p> <p>4. 審査部会議の内容をさらに充実させる。</p>
スルガ	<p>地域におけるベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化等</p> <p>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</p> <p>(1) 起業・事業展開に資する情報の提供</p> <p>(2) 創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援</p>	<p>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</p> <p>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)</p> <p>3. 静岡県ベンチャー直接投資制度への出資</p> <p>4. 知的財産権担保融資の活用</p>	<p>1. 政府系金融機関との協調融資の取組み</p> <p>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</p> <p>(1) 入居者等の事業展開状況</p> <p>独立開業(1名)、スキルアップ(68件)、ネットワークの構築、拡大(70件)、営業地域の拡大(54件)</p> <p>(2) 入居者等へのビジネス・マッチング件数</p> <p>仕事の斡旋(46件)、情報提供 他(102件)</p> <p>(3) 講演会の開催 全14回</p> <p>3. 「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</p>	<p>1. 政府系金融機関との協調融資については引き続き取組み、お客さまの資金調達手段の多様化を図る。</p> <p>2. 18年4月より、「SOHOみしま」は静岡県との共同運営施設から三島市単独の支援施設となり、今後も三島市と密接な関係を図りながら支援業務を行っていく。</p>
清水	<p>・業種別審査体制の継続による融資審査能力向上</p> <p>・創業・新事業に取り組む事業者の支援機能強化</p> <p>・外部機関との更なる連携強化</p>	<p>・業種別審査の継続実施</p> <p>・産学官連携の推進および(株)清水地域経済研究センターによる情報提供機能強化</p> <p>・創業・新事業を支援する融資制度(商品)の提供</p> <p>・政府系金融機関等との協調融資の取組み強化</p>	<p>・協調融資の実績14件、3,346百万円実行</p> <p>・独立行政法人福祉医療機構、国民生活金融公庫、農林漁業金融公庫との覚書締結</p> <p>・業種別調査レポートとして「トラック運送業」・「製紙産業と静岡県」・「介護保険事業」・「パチンコ業」を発行</p> <p>・(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)への出資を実施</p> <p>・中小企業支援融資「しずおか創業支援資金」2件、12百万円実行、保証協会付融資「開業パワーアップ資金」28件、165百万円実行</p> <p>・「駿河湾地域の循環型社会の推進構想の推進」の研究事業に対するつなぎ資金を当行が提供するなど積極的な支援を行っている。</p>	<p>・政府系金融機関との協調融資については、情報提携契約書に則った情報提供を継続的に行い、連携体制を引き続き構築していく。</p> <p>・駿河湾地域新事業推進研究会に関しては、事業化に向けたニーズの発掘を積極的に行い、実用化の支援を行っていく。</p>
三重	<p>・将来性ある事業の発掘、育成のために融資審査態勢を強化する。</p> <p>・中小企業の起業・事業展開に資するため、産学官ネットワークをより効果的に活用する。</p> <p>・政府系金融機関等との連携を強化し、地域における創業・新事業の支援機能を強化する。</p>	<p>・外部への研修派遣、研修の実施等により、審査能力の向上を図る。</p> <p>・三重県産業支援センターの積極的な活用を図る。</p> <p>・技術・知的財産権評価、技術の共同開発等について「みえ産学官プラス金融機関連携」の枠組みを活用する。</p> <p>・ベンチャー向け業務について政府系金融機関等との連携を強化する。</p> <p>・「みえ新産業創業ファンド」を通じた投資を実施する。</p> <p>・地元商工会議所主催による創業セミナー等への講師派遣等を行う。</p>	<p>・地銀協主催の研修、メガバンクトレーニング等外部研修に職員を派遣</p> <p>・みえ産学官プラス金融機関連携、みえ新産業創造ファンド等に参加</p> <p>・農林漁業金融公庫と業務提携(17/12)</p> <p>・日本政策投資銀行と業務協力協定を締結(18/8)</p> <p>・与信権限を見直し、営業店の権限拡大(18/11)</p> <p>・県内各商工会議所、商工会より「創業塾」「経営革新塾」等のセミナーを受託し企画・運営(三重銀総研)</p> <p>・四日市大学「ベンチャースクール」実施(三重銀総研)</p>	<p>・政府系金融機関との連携強化を図る。</p> <p>・創業・新創業支援機能について、県内各商工会議所等連携先を広げる。</p> <p>・融資案件管理システムを活用し、案件審査・採り上げまでのスピードアップを図る。</p>
百五	<p>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・東海ものづくり創生プロジェクトや経済産業省が提唱するアドバイザー派遣事業、販路拡大支援などの諸施策と連携し、お客さまの新事業展開を支援します。</p> <p>・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。</p>	<p>・地銀協主催の業種別企業経営研究講座等へ参加します。</p> <p>・地区別・業種別・企業グループ別等のポートフォリオの変化に対応した適正な審査体制であるかどうかの検証を実施します。</p> <p>・東海地区産業クラスターサポート金融会議への参加や東海ものづくり創生プロジェクト、経済産業省が提唱するアドバイザー派遣事業、販路拡大支援などの諸施策と連携します。</p> <p>・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。</p>	<p>・相談・審査能力の一層のレベルアップを図るため、審査担当者を地方銀行協会が主催する研修に派遣しました。</p> <p>・審査体制を検証し、適正であることを確認しました。</p> <p>・三重TLOをはじめとする各種連携先に67件の取次ぎを行いました。</p> <p>・三重大学と産学連携に関する包括協定を締結し、地域企業の課題解決をサポートするため「研究開発・技術相談キャラバン」等を実施しました。</p> <p>・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号ファンド等へ出資しました。</p>	<p>・審査態勢の強化に向けた取組みを継続します。</p> <p>・産学官の連携の更なる強化に努め、お客さまの新事業展開を支援します。</p> <p>・当行独自のベンチャー向け投資ファンド「百五成長企業応援ファンド」の取扱いを19年4月から開始します。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
滋賀	<p>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</p> <p>コラボしが21入居団体との連携および情報交換の実施</p>	<p>野の花応援団のネットワークの充実およびニーズの掘り起こしを行うとともに、サタデー起業塾の開催を通じた起業・事業展開における情報提供等の支援を行います。</p> <p>野の花応援団の機能強化を行います。(構成機関の連携強化、顧客のニーズにマッチした構成機関の参加)</p> <p>企業の産学連携ニーズのヒアリングおよび大学とのマッチング強化、エリア別の各公的機関の支援策・補助金の勉強会の開催を行います。</p>	<p>平成17年度はサタデー起業塾を5回開催しました。「産学連携」をテーマに受講企業ニーズと大学シーズのマッチングおよび、講演会や交流会を開催し受講者は約160名となりました。</p> <p>平成18年度はサタデー企業塾において「ニュービジネス成功のかけはし」をテーマにした講演会や交流会を開催し、受講者は約150名となりました。</p> <p>野の花応援団のネットワークの機能充実に取り組み、新たに2支援機関の参加をいただきました。</p> <p>野の花応援団によるコーディネート活動に取り組み、期間中74件の活動を実施しました。</p>	<p>支援ネットワーク「しがぎん野の花応援団」への新たな支援機関の参加により組織の充実を図り、積極的に新規創業のベンチャー企業や第二創業の中小・中堅企業の支援を実施しました。コーディネート活動も年間28件実施し、お客様のニーズに的確にお応えするように努めました。</p> <p>本年度も多数の企業がサタデー起業塾に参加され、その中から10社の企業が新たに産学連携による研究開発・研究委託を開始され、選考の結果、9社に産学連携奨励金「しがぎん野の花賞」を贈呈しました。4年間での奨励金贈呈累計実績は41先となりました。</p> <p>本年度もこの機運を継続させ、さらに普及させるよう努めてまいります。</p>
京都	<p>「活き活き企業サポートチーム」において、営業専担部の業種別担当者間での情報交換を円滑化し、より効率的なノウハウの蓄積が可能となるよう営業活動拠点を集約する。</p> <p>各種ファンド投資を通じ、ベンチャー企業に対し積極的な資金支援を実施する。</p>	<p>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。</p> <p>「地方自治体、国および民間の支援機関」、「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。</p>	<p>企業サポート部の設置により、効率的に業種毎の特性を活かした案件を起案(期間中取組実績、412件、456億円)。</p> <p>ベンチャー支援機関37機関を組織化し「京銀活き活きベンチャー支援ネットワーク」を設立(H18/5)。</p> <p>K.S.Oベンチャーファンド投資額(24社/497.7百万円)</p> <p>がんばれ中小企業・活き活き育成ファンド投資額(9社/242.7百万円)期間中、投資先の中から3社の上場企業が誕生。</p>	<p>経営・技術・営業等の非資金面サポートを充実させるため、公的支援機関・大学・専門機関等と連携し「京銀活き活きベンチャー支援ネットワーク」を設立。これにより、ベンチャー企業が抱える様々な課題に対応できる体制が整い、具体的な支援事例も複数出てきている。</p>
泉州	<p>創業・新事業者の発掘、支援の推進</p> <p>投資ファンド活用</p> <p>大阪府立大学産学連携コーディネーター制度の活用</p>	<p>下記助成金制度を通じた有望企業発掘と事業化支援</p> <p>「センギンベンチャーアシスト」</p> <p>「泉州ビジネスプラン大賞」</p> <p>【数値目標】年間5先以上(上記2制度合算)に助成金を授与。</p> <p>「J」S企業育成ファンドからの投資促進</p> <p>「近畿地区産業クラスターサポート金融会議」への参画</p> <p>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</p> <p>創業・新事業企業の発掘支援、地域商工団体との連携強化</p>	<p>2つの助成金制度(センギンベンチャーアシスト、泉州ビジネスプラン大賞)において計11先に対し助成金(800万円)を授与。</p> <p>これまでの助成企業13社の事業化支援</p> <p>ファンドからの投資額 ~ 14件/252百万円</p> <p>代表幹事(16年12月～17年7月)として、第5回近畿地区産業クラスターサポート金融会議を運営。</p> <p>クラスター計画参加企業を対象としたビジネスマッチングフェアの企画・創設に参画、フェア開催の支援。</p> <p>大阪府立大学への企業紹介 ~ 24件</p> <p>大阪府立大学他主催「産学連携共創フェア」に協賛。</p> <p>堺市・堺商工会議所共催の事業プラン審査会「さかい発ビジネスプランオーディション」に審査員を派遣。</p> <p>泉大津商工会議所「エコメーカー事業」と連携した新ローンの取扱を開始(18年4月)。</p>	<p>〔分析・評価〕</p> <p>商工会議所、中小企業支援センターとの連携、協働体制が確立できた。</p> <p>助成先数については目標を上回る実績。</p> <p>〔今後の課題〕</p> <p>助成先の事業化支援、成長支援を継続していく。</p> <p>～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</p> <p>・地元地方公共団体との一層の連携強化</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
池田	<p>“地域起こし”制度の推進や外部機関とのネットワーク拡充による創業・新事業支援機能等の強化を図り、地域の活性化に貢献することを目指す。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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、池銀キャピタル株による投資を、助成金応募先および創業・新事業を展開する企業に対して推進。 ・外部の機関とのネットワークを一層拡充。 ・産業クラスターサポート金融会議に参加。 	<p><態勢整備等></p> <ul style="list-style-type: none"> ・創業・新事業を展開する企業の発掘および投資等サポート業務の集中化を目的に、ネットワーク推進部内にニュービジネス推進室を設置。（17年7月） <p><<池銀>“地域起こし”制度の推進></p> <p><池銀>ニュービジネス助成金</p> <p>17年度（2回） 応募135件 表彰15件 / 850万円 18年度（1回） 応募167件 表彰13件 / 1,000万円 18年度は、助成金額の引き上げ、新たな賞の追加、審査体制の充実により、過去最高の167件の応募受付け。</p> <p><池銀>コンソーシアム研究開発助成金</p> <p>17年度（1回） 応募 24件 表彰14件 / 3,000万円 18年度（1回） 応募 43件 表彰11件 / 3,000万円</p> <p>無担保融資の推進</p> <p><池銀>“ニュービジネス”ローン 13件 / 255百万円 “産業クラスター計画”補助金つなぎ融資 2件 / 70百万円 合計15件 / 325百万円</p> <p><池銀キャピタルによる投資の推進> 投資44件 / 756百万円 社債引受 1件 / 10百万円</p> <p><外部ネットワークの拡充></p> <ul style="list-style-type: none"> ・創業・新事業を展開する企業等の株式公開サポート体制強化を目的に、証券会社3社と市場誘導業務に関する業務提携、および証券印刷会社2社と業務協力契約を締結。 ・17年9月、中小企業金融の円滑化、地域経済の発展への寄与を目的に、商工組合中央金庫と業務協力協定を締結。 ・「産業クラスターサポート金融会議」に4回参加、平成17年12月開催分は代表幹事。 ・18年4月、ベンチャー企業等の育成を目的に、近畿経済産業局と「新事業創出支援タスクフォース」を発足し、8回の会合を開催。 <p><産学連携の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域活性化に寄与することを目的に、平成18年3月、甲南大学と、4月には同志社大学と産学連携に関する業務協力協定を締結。同志社大学については同大学発ベンチャー企業の育成を目的に専用の投資制度を設置、同時に1億円で専用の投資ファンドである「池銀キャピタル夢仕込ファンドD・I投資事業組合」を設立。 ・関西学院大学との連携協定に基づく投資制度を活用し、同大学発の起業家や学生起業家に対して2件8百万円の無担保融資および、1件10百万円の投資を実行。 ・同志社大学との連携協定に基づく投資制度を活用し、同大学と共同研究を行う企業に対し1件10百万円の投資を実行。 ・18年11月、関西学院大学の学生が新規事業への提案や起業のアイデアを競うビジネスプランコンテストを共催。 	<p>態勢整備、“地域起こし”制度の推進、外部機関とのネットワークの拡充等を通じて、創業・新事業支援機能等の強化については一定の成果を得ることができたと認識。今後も“地域起こし”制度や当行独自のネットワークの強化を推進し、創業・新事業を展開する企業をサポート。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>産学官連携強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 産業の活性化ならびに新産業の創造・育成に向け、産学官の連携に一層積極的に取り組むことで、起業・事業展開に資する情報の提供を行う。 ビジネスフェアでの成果を評価するとともに、次回ビジネスフェアに来場者の意見を十分反映させることで、情報提供機能を高めしていく。 	<ul style="list-style-type: none"> 地元企業のニーズと大学等のシーズを把握し、連携を図るとともにネットワークを強化する。 産業クラスターサポート金融会議へも積極的に参画し効果的に活用を図る。 元気企業ビジネスフェアでの産学連携も継続強化する。 	<ul style="list-style-type: none"> 同志社大学ビジネスプランコンテストへの協賛および審査員派遣 奈良工業高等専門学校・大阪産業大学・同志社大学と産学連携に関する協定締結 近畿地区産業クラスターサポート金融会議、「ビジネスマッチングフェア」へ参加 元気企業ビジネスフェアの開催 「新連携」支援1グループ 「京都ビジネス交流フェア」金融機関相談コーナーへ出展 奈良起業家マッチングプラザへ参加、参加企業1社についてサポート 大阪商業大学「異業種交流会」「企業交流会」への参加 近畿経済産業局「知財ビジネスマッチングフェア」に出展 奈良県・(財)奈良県中小企業支援センター「奈良県新世紀植物機能活用技術発表会」へ参加 近畿経済産業局「新連携イベント」に出展 他 	<ul style="list-style-type: none"> 産学官連携については、大学との連携に関する協定の締結や学生の起業支援等が図れた。 近畿地区産業クラスターサポート金融会議では、当行が代表幹事となり、「第2回ビジネスマッチングフェア」を開催した。 「元気企業ビジネスフェアNANTO」では大手企業との面談を事前申込により行う「発注商談コーナー」や開催後もインターネットでマッチングができる「WEB版元気企業ビジネスフェアNANTO」の運営を行っている。次回のフェアでは仕入商談ブース数を増やす等、マッチングの一層の強化を図っていく。
南都	<p>ベンチャー企業向け業務にかかる外部機関等との連携強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 投融资制度の活用によるベンチャー企業支援強化 	<ul style="list-style-type: none"> 国民生活金融公庫との創業にかかる業務連携・協力を締結 農林漁業金融公庫とアグリビジネス支援にかかる業務協力を締結 農林漁業金融公庫による行員向けアグリビジネス勉強会および顧客向けアグリビジネスセミナーを実施 政府系金融機関との協調および当行からの紹介による実行案件35先 97億円 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 「起業家マッチングプラザ」への参加 「創業支援ゼミ成果発表」「ビジネスプラン評価委員会」に出席 ベンチャー支援ファンド実行 7件 130百万円 元気企業投資事業有限責任組合による出資 2件 38百万円 投資事業有限責任組合やまとベンチャー企業育成ファンドへの出資先紹介 2社 99百万円 第4回元気企業ビジネスフェアの開催（来場者7,400人） 第5回元気企業ビジネスフェアの開催（来場者6,800人） 「WEB版元気企業ビジネスフェアNANTO」の運用開始 	<ul style="list-style-type: none"> 政府系金融機関との連携については協調実績も増加しており、引き続き連携を図りたい。 投融资については、当行ファンドとやまとベンチャー企業育成ファンドとの協調による資金調達支援をさらに強化していく。 農林漁業金融公庫による行員向け勉強会実施により、アグリビジネスに関する知識習得や意識付けが図れた。また、地元アグリ関連業者向けセミナーを開催し、アグリビジネスについて情報提供を行った。今後は、商談会等によるビジネスマッチングの場の提供を検討する。
紀陽	<p>産学官の更なる連携強化等</p> <p>中小企業の技術開発や新事業の展開を支援するためには、知的財産権・技術を評価するためのさらなるネットワーク・仕組みの強化・拡充が必要である。そのためには、既存の組織（「らいば」および中小企業支援センター）の積極活用と活性化を図るとともに、組織内での個別連携等、新しい仕組み作りを検討していく。これらのネットワークや仕組みを利用した支援活動を今後2年間で20件以上行うことを目標とする。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「らいば」（わかやま産業振興財団）の活用策検討 「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の検討 「中小企業支援センター」の機能の有効活用 	<ul style="list-style-type: none"> 「らいば」のネットワーク、政府系金融機関等、公的機関等と連携して、医院開業協調融資、新商品製造のための機械製造委託先の紹介、中小企業新事業活動促進法や特許流通促進事業の紹介、利用促進等22件の支援活動を実施。 国立大学法人和歌山大学、国民生活金融公庫および農林漁業金融公庫と「業務連携に関する覚書または協定」を締結し具体的案件での連携を実施。 アドバイザー（専門家）派遣事業等で商工会議所・中小企業支援センター等と連携した対応を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 既存ネットワークの活用や連携先と協調した案件の取組みが着実に増加しており、引き続き顧客ニーズを的確に把握し、適切な提案の実施に努める方針。 「近畿地区産業クラスターサポート金融会議」への参加を通じ、知的財産権・技術の評価やビジネスマッチング等のノウハウ吸収のための情報交換を継続。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
但馬	融資審査体制の強化 審査ノウハウ蓄積により当行全体の審査能力向上のための人材教育に努め、将来性ある事業の芽を発掘して育てていく。	旅館業、不動産業、病院・介護事業について配置している業種別審査担当者による行内研修を通じて、審査ノウハウを営業店へ還元し、さらなる審査能力の向上に努める。	・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。 ・地銀協が主催した「業種別（建設業）企業経営研究講座」へ行員1名、「中小企業経営支援講座」へ行員2名を参加させ、人材教育に努めた。	当行全体の審査能力向上までには至っておらず、引き続き業界特性や動向等の情報の提供等により、融資推進にも活用できる体制整備と人材の育成に努める。
	産学官の更なる連携強化等 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。	・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。 ・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。 ・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。	・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。 なお、平成19年3月に開催された第3回ビジネス・マッチングフェアについては、代表幹事として当該フェアの運営にあたることともに、行員38名が参加し、ビジネス・マッチングのサポートのための情報収集に努めた。 ・ひょうごベンチャーマーケット運営委員会に参加するとともに、当該マーケットへ参加し、情報収集に努めた。 ・「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結果、取引先7先が技術評価を受けた。	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。また、技術評価を受けた先に対する審査体制が未整備であったことから、具体的な成果に結びつけることができなかったが、今後は、推進・審査管理体制の整備に努め、中小企業への支援体制をさらに強化する。
	地域におけるベンチャー企業向け業務に係る外部機関との連携強化 政府系金融機関等との連携強化により、地域の具体的な案件の発掘に努める。	業務提携を行っている中小企業金融公庫やその他の政府系金融機関等との情報共有、協調融資等の連携強化を図るとともに、将来性ある案件の発掘に努める。	・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。 ・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。 ・ひょうごベンチャーマーケット運営委員会に参加するとともに、当該マーケットへ参加し、情報収集に努めた。	・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。 ・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。 ・ひょうごベンチャーマーケット運営委員会に参加するとともに、当該マーケットへ参加し、情報収集に努めた。
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および新事業の展開支援 ・起業・事業展開に資する情報の提供	・産業クラスターサポート金融会議の開催 ・ビジネスプラン発表会の開催による資金調達・事業パートナーの発掘支援 ・セミナー、講演会の開催 ・行員向け勉強会の開催 ・地元機関（県・鳥大・機構）との企業帯同訪問 ・ホームページへの公的補助金、各種支援策情報の掲載	・産業クラスターサポート金融会議地域分科会を開催し、当行主催のソリューションフェアにおいてマーケティング戦略立案相談を受けた地元企業の事業化事例を発表。 ・IS022000セミナー、システムインテグレーターによる出張相談会を実施。 ・地元機関等との帯同訪問・技術相談（80先）。 ・政府系金融機関との情報交換会実施（21回）。 ・ベンチャー企業支援（11先/126.1百万円）。 ・大学発ベンチャー設立支援（4先：LLP設立1先を含む）。 ・ベンチャー企業のビジネスモデル構築、販路開拓支援を目的に大手商社とのマッチングの機会を提供（5件）。	・産学官連携によるLLP設立などの新たなニーズへの対応により大学発ベンチャーの設立支援を行ったほか、外部民間機関の機能を活用した大学の技術シーズの橋渡しに着手した。 ・鳥取県産業振興機構や中小企業基盤整備機構との連携により新事業進出への取組みを支援した。 ・事業計画の策定支援などの活動を強化することで事業の実態をより的確に把握し、補助金の活用も含めて資金を円滑かつ効果的に供給する手法の構築が必要。
山陰合同	・産学官や政府系金融機関との連携を通じたベンチャー企業支援、第二創業支援の具体化 ・ベンチャー企業向け投融资15億円	・産学官の更なる連携強化 ・学を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	・ベンチャー企業向け投融资16.7億円実行。 ・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：16件 ・意見交換会、勉強会開催等「学」、「官」との連携：17回 ・鳥根県が進める新産業創出プロジェクトの受皿となる会社等を対象に投資する「鳥根新産業創出投資事業有限責任組合(略称：しまね新産業創出ファンド)」に関連会社と合わせて2.2億円出資。	・ベンチャー向け投融资を積極的に実施した。特に、ベンチャー向けファンド組成・出資に注力した。今後は、ファンドを活用してベンチャー企業の資金ニーズに対応していく方針 ・「学」、「官」との意見交換会や勉強会を積極的に行ったことにより、産学官連携の事例も増えてきている。今後は、きめ細やかなフォローアップを図り、育成させることが課題

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
中国	<p>起業・事業展開に資する情報の提供、創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援</p> <p>・起業・事業展開に資する情報の提供、創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援等、創業・新事業支援機能の強化に向けた取組みを行います。</p> <p>・ベンチャー投融資件数を、前回期間中20件の実績より、今回期間中30件に増加を目指します。</p>	<p>「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「岡山里サーチパーク・インキュベーションセンター」入居企業への支援強化等自治体との連携を進めていきます。</p> <p>・岡山大学との業務提携を活かし、創業のための技術アドバイスを求めるお客様への支援を進めていきます。</p>	<p>・ベンチャー投融資件数56件（うち投資17件、融資39件）となりました。</p> <p>・岡山大学との業務提携に加え、香川大学との包括業務提携契約を締結し、お客さまとのマッチングに努めました。</p>	<p>・ベンチャー投融資件数30件の目標については達成しました。</p> <p>・大学・自治体・政府系金融機関等との協調等も行いながら、今後とも創業・新事業に対する支援を進めてまいります。</p>
	<p>融資審査態勢の強化</p> <p>・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。</p> <p>・C F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。</p>	<p>・不動産ノンリコースローン等の特定債権、および個人事業主に対応する格付・審査管理手法の構築</p> <p>・シンジケートローン等における信用リスクに応じた財務制限条項(コベナンツ)の設定基準の制定</p> <p>・C Fグループの役割・機能の見直し等、再生支援体制の強化</p>	<p>・シンジケートローン等におけるコベナンツ管理について、管理体制の整備および管理ルールを強化</p> <p>・C F対象先の拡大や業種別審査体制を充実するなど経営改善支援態勢を強化</p> <p>・格付制度の精度向上等を図るため、事業法人向け統計的格付モデルの構築、および格付対象先の拡大に着手</p>	<p>・業種別審査ラインの充実、C F対象先の拡大など、審査・経営改善支援態勢が整備・強化された。</p> <p>・今後は、格付制度の高度化および拡充を進める。</p>
広島	<p>ベンチャー支援制度の充実と産学官・外部機関との連携拡大</p> <p>・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。</p> <p>・産学官およ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。</p> <p>・「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。</p>	<p>・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）</p> <p>・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</p> <p>・広島県企画の「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</p> <p>・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</p> <p>・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</p>	<p>・ベンチャー助成事業の実施（応募281件、助成49件37.5百万円）</p> <p>・中小企業基盤整備機構・広島県・当行および地元金融機関で「企業育成型ひろしまファンド」を創設（18年9月、ファンド金額5億円、「経営支援チーム」組成、投資4件85百万円）。</p> <p>・「産業クラスターサポート広島県地域分科会」でビジネスプラン発表会を毎期計3回開催。</p>	<p>・ベンチャー助成事業は、ほぼ計画どおりの応募ならびに助成を実施。今後とも助成先の拡大を図るとともに、販路開拓支援などの強化を図っていく。</p> <p>・「企業育成型ひろしまファンド」について活用を強化していく。</p> <p>・「産業クラスターサポート広島県地域分科会」におけるビジネスプラン発表先へのフォローを強化する。</p>
山口	<p>産学官の更なる連携強化</p> <p>・地域におけるベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化</p>	<p>・中小企業が有する知的財産権・技術の評価や優良案件の発掘等に関する産学官とのネットワーク</p> <p>・中小企業等が製造・マーケティングのノウハウ、技術等の経営資源を持ち合い、業務展開を行う連携事業に対する支援のための取組み</p>	<p>・山口県とのビジネスマッチング事業連携による販路開拓支援実施。</p> <p>17年度は37社の応募があり、当行は12社を担当（成約なし）。</p> <p>18年度は17社の応募があり、当行は4社を担当（成約2社5件）。</p> <p>・山口県、（社）中国地域ニュービジネス協議会等と連携し、合同商談会を開催。</p> <p>・もみじ銀行と「もみじ・やまぐちビジネスマッチングフェア」を合同で開催。</p>	<p>・各種販路開拓支援事業は一定の成果をあげており、更なる強化を図るべく、継続して支援策を模索していく。</p> <p>・他団体とも連携しつつ、18年度に実施した施策の定着化を図るべく、リニューアルした上での継続実施を検討。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
阿波	<p>起業・事業展開に資する情報の提供</p> <p>・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。</p> <p>・大学と企業との共同研究の斡旋 年間3件</p>	<p>・新規開業および経営革新への取組情報に関し、中小企業支援センター等との情報交換を引き続き行い、顧客支援に当たる。</p> <p>・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。</p> <p>・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調して当たる。</p> <p>・産業クラスターサポート金融会議と連携する。</p> <p>・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。</p> <p>・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。</p>	<p>17年4月～19年3月の進捗状況</p> <p>・徳島県・とくしま産業振興機構等の外部機関との連携、徳島大学等との産学官連携により、創業・新事業支援のための情報提供を積極的に実施している。</p> <p>・ビジネスマッチング45件（うち下請紹介11件）を実施した。</p> <p>・徳島大学および四国大学と地元企業との共同研究を、合計7件斡旋した。</p> <p>・当行設立の(財)徳島経済研究所を事務局とした「LEDによる徳島活性化研究会」を7回実施し、徳島県と同研究所との共催による「LEDによる徳島活性化シンポジウム」を開催した。（平成18年4月）</p> <p>・徳島大学と連携し、「徳島のひとつくり、ものづくり」をテーマに地域貢献講座を開講し、地元での就業・起業を支援した。（平成18年10月～12月、全10回/延べ参加人数876人）</p>	<p>・銀行のネットワークに加え、外部機関と連携したビジネスマッチングを積極的に実施しており、今後も中小企業への情報提供を継続する。</p> <p>・徳島大学および四国大学との共同研究斡旋に引き続き取り組んでいく。</p> <p>・徳島県と(財)徳島経済研究所との共催による「LEDによる徳島活性化シンポジウム」（平成18年4月開催）で打ち出されたLEDとくしま活性化構想の実現に向け、地場産業の育成を側面から支援していく。</p> <p>・地域貢献講座により、大学生の地元での就業・起業を引き続き支援していく。</p>
百十四	<p>・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。</p> <p>・ベンチャーファンドを通じて、地域のベンチャー企業育成を図ります。</p> <p>・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。</p>	<p>・地域の大学との包括提携を締結し、連絡協議会を定期開催します。</p> <p>・潜在的な事業化可能技術・知的財産権を掘り起し、日本政策投資銀行「技術事業化支援センター」等の有するノウハウを活用し、協調融資等を行います。</p> <p>・四国経済産業局等との連携により、「金融機関連携型技術移転システム」を活用します。</p> <p>・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。</p> <p>・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。</p>	<p>・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完了しました。</p> <p>・17年11月、徳島文理大学との包括協定を締結しました。</p> <p>・18年1月、香川大学との連携協力に関する協定を締結しました。</p> <p>・18年3月、日本政策投資銀行との「環境配慮型経営促進事業」に対する貸付等に係る覚書を締結しました。</p> <p>・18年上期中に香川大学へ「技術相談カード」を3件取次しました。</p> <p>・18年9月、かがわ産業支援財団と業務連携・協力に関する覚書を締結しました。</p> <p>・18年11月、「経営者向け戦略策定セミナー」で大学との技術相談・共同研究を紹介しました。</p> <p>・18年12月、三菱東京UFJ銀行との「環境融資等に関する業務協力協定」を締結しました。</p>	<p>・概ね計画どおり進捗しました。</p> <p>・大学・政府系金融機関、公的機関等との連携などのインフラは整ってきており、今後はこれらを活用して、融資等の実績につなげます。</p>
伊予	<p>地域におけるベンチャー企業の育成ならびに中小企業の技術開発および新事業の展開を支援するため、産学官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を構築する。また、ベンチャーファンドの活用や行内の支援体制を再構築することにより、ベンチャー企業の発掘および情報収集体制の確立に取り組む。</p>	<p>・ベンチャーファンドを活用し、当行グループが一体となって企業の発掘・育成活動を展開する。</p> <p>・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。</p> <p>・地元大学等が主催する産学官連携会議へ参画する。</p> <p>・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。</p> <p>・医療分野について、専担者による本部渉外、人材育成を推進する。</p>	<p>・行内で「ニュービジネス支援会議」を40回開催し、有望企業情報を共有するとともに育成支援策を検討。これにより、大学発ベンチャー等12社に対しベンチャーファンドの投資345百万円を実施。</p> <p>・1号ファンド投資可能額が満了したため、平成17年12月、出資総額5億円にて2号ファンドを設立。また、営業店からの情報提供を促進。</p> <p>・各種産学官連携会議へ参画。平成18年2月、愛媛大学と「連携協力協定」を締結。同年6月、「連携協力協定締結記念セミナー」を開催。</p> <p>・政府系金融機関の協調融資を適宜実施。</p> <p>・異業種交流会「フロンティア企業クラブ」が主催する「キャリアドベンチャー選手権」および「ジュニアドベンチャー選手権」において奨励金（「伊予銀行賞」）80万円を支給し事業化支援を実施。</p> <p>・「四国地区産業クラスターサポート金融会議」に4回参画し、各金融機関と創業・新事業支援機能の強化策について協議。</p> <p>・地銀協等の外部研修やセミナーに派遣、行内研修や業種別勉強会を開催。不動産・建設・海面養殖・流通・海運業の業種別審査マニュアルの制定・改定を実施。</p> <p>・医療分野について、業界情報の営業店への還元を開始。専担者の相談能力アップのための外部研修等への派遣、専担者と営業店行員との帯同訪問、行内研修会・顧客向けセミナー等を開催。</p> <p>・「融資支援システム」を全面稼働し、バージョンアップを実施。</p> <p>・新事業向けローン「いよぎんニュービジネスファンド」の商品内容を改定。</p>	<p>・産学官連携活動を通じて、ベンチャー企業の発掘、育成活動を展開する</p> <p>・愛媛大学と連携協力協定を締結し、大学発ベンチャーに対するアプローチに加えて、大学の基礎研究と中小企業の技術を橋渡しすることで、新たな産業育成に貢献する。</p> <p>・「ニュービジネス支援会議」を行内横断的なニュービジネス情報を交換する場として一層活用する。</p> <p>・業種別勉強会等の実施により、業種別審査能力（「目利き」能力）の向上・人材育成も図られつつあり、今後も継続して業種別の行内研修や休日セミナー、勉強会等を実施する。</p> <p>・医療分野において、人材育成や本部渉外を継続的に実施するとともに、外部専門機関との連携等により、コンサルティング機能や情報発信を強化する。</p> <p>・「融資支援システム」のバージョンアップによる利便性向上を促進することで、企業審査・案件審査の高度化・効率化、情報の共有化に向け一層活用する。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
四国	<ul style="list-style-type: none"> 業種別審査態勢の強化・効率化。業種別審査能力の向上。 高知大学、高知工科大学との連携による中小企業支援活動の実施。 ベンチャー企業向け業務については、四銀キャピタルリサーチ(株)と連携。 日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等の政府系金融機関との情報共有、協調融資等の連携強化。個別の協調融資案件で成功事例を作っていく。 高知県の特性を生かし、農林漁業金融公庫、高知大学農学部等との連携によりアグリビジネスへの投融資等の取組みを強化していく。 医療・介護事業への支援業務等の取組みを強化する。 	<ol style="list-style-type: none"> 与信審査について、現在の地区別審査と業種別審査の併用態勢を、将来的に業種別審査態勢に一体化することを検討する。 営業店を支援するとともに審査の効率化を推進する新不動産担保システムを稼働させ、審査の効率化を推進する。 業界情報や財務データ等業種別与信判断情報を蓄積、還元し業種別審査能力の向上を図る。 高知大学、高知工科大学との定期的な情報交換会の実施。企業ニーズと研究シーズのマッチングをはかっていく。 四銀キャピタルリサーチ(株)との協働および産学官とのネットワーク活用によりベンチャー支援活動を行っていく。 政府系金融機関との定期的な情報交換会の実施。 設備案件融資を政府系金融機関と協調して取り組むための営業活動実施。 アグリビジネス、医療・介護事業への投融資等の取組み強化 スキルの向上をはかるための研修を実施。 農林漁業金融公庫との連携により農業生産法人等へのアプローチを行っていく。 医療・介護事業への支援業務等の取組みを強化。 	<ol style="list-style-type: none"> 高知大学(17年7月)、高知工科大学(17年4月)と連携協定締結。定期的に研究シーズ紹介などの情報交換会を実施。大学の研究シーズと企業ニーズのマッチングを推進。大学との連携活動取扱い案件23件。 関連会社の四銀キャピタルリサーチとの連携、情報共有化、情報提供により、投資先への支援を実施。 ベンチャーファンドによる投資実績7件189百万円、政府系金融機関との協調融資案件としては、18年7月、日本政策投資銀行と共同でシジケートローン1件を共同アレンジにて実行した。 アグリビジネスについては、農林漁業金融公庫と連携し農業生産法人や建設会社等への帯同訪問を実施したほか、取引先への高知大学農学部・高知工科大学研究シーズ紹介や生産・加工品販路紹介などの経営相談・情報提供を実施。 アグリビジネス案件件数先数 181件、融資実行43件、1,071百万円を実行している。 	<ol style="list-style-type: none"> アグリビジネスについては、今後、優良食品加工業への工作、四国全域に活動を広げていく。異業種からの法人形態での農業参入、個人からの法人成増加ニーズに四国全域をターゲットとし支援していく。 医療分野の開業支援ツールとして導入した「四銀医療マーケット調査サービス」は、取扱い開始後8ヵ月で53件の申込があった。
福岡	<ul style="list-style-type: none"> 融資審査能力の強化 審査能力・事業価値算定能力の一層の高度化を図る。 担保・保証に過度に依存しない事業価値重視の審査体制を拡充する。 創業・新事業支援機能の強化 評価会社との連携により、創業期企業の成長性、技術力等に対する目利き能力の向上。 創業・新事業の成長段階に応じた支援機能・体制整備。 	<ul style="list-style-type: none"> 融資審査能力の強化 スコアリングモデルを高度化させる。 ローングレーディングをデータベース化し高度化を図る。 リスクマネージャーによるサポート体制を強化する。 創業・新事業支援機能の強化 地域限定のプライベート・エクイティ・ファンド(地域貢献ファンド)を創設し、外部評価機関との連携による創業期企業向け投融資スキームを検討・具体化する。 債権・動産担保、知的財産権担保等、不動産担保以外の保有資産を活用した融資スキーム構築を検討・具体化する。 知財担保、債権・動産担保融資の取組に当たって、政府系金融機関との協業を検討・具体化する。 代表幹事として、産業クラスターサポート金融会議を定期的に開催し、メンバーとの情報交換を図るなど有効に活用する。 	<ul style="list-style-type: none"> 融資審査能力の強化 小口スコアリングモデルの更改、判別力の向上を実施。 リスクマネージャーによる営業店の臨店指導や、具体的な案件に基づく組成指導による、営業現場の組成能力向上推進。 創業・新事業支援機能の強化 ファンド運営会社創設に際し、ファンドへの投資、出資を実施。 17年10月に商工中金と連携し、動産登記制度を活用したA B L取引(経産省A B L普及推進モデル事業に認定)。 18年11月に診療所開業支援を目的とした無担保・無保証融資商品の取扱いを開始。 	<ul style="list-style-type: none"> 融資審査能力の強化 スコアリングモデルは計画どおり更改を実施し、現在運用中。 ローングレーディングのデータベース化・高度化は、データベース化手法を検討中であり、早期の手法確立が課題。 創業・新事業支援機能の強化 動産・債権担保融資はサービサーを含め、本格的推進に向けた体制整備を引き続き行っていく。 知財融資は、行内における評価手法が未確立のため、今後調査・研究を進め、規定化する予定。
筑邦	<ul style="list-style-type: none"> 「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みます。 地元の小規模事業者の創業・起業の支援に積極的に取り組みます。 ベンチャー企業の情報発信機能の強化を支援します。 	<ul style="list-style-type: none"> 久留米市はバイオ産業の指定地域であり、「福岡県バイオ産業拠点推進会議」と連携強化を図り、「福岡県バイオ産業拠点推進会議」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。 地元の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」のメンバーとして新規開業者への融資に積極的に取り組みます。 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り組みます。 	<ul style="list-style-type: none"> 「福岡県バイオ産業拠点推進会議」、「久留米市商工労働部新産業創出支援課」と協議を行い「ちくぎんバイオベンチャー研究開発大賞」を19年1月に創設し2社を表彰しました。 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」のメンバーとして10回の審議に参加し、15先、55百万円の事業資金融資を実行しました。 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」からメールマガジンを発信したほか、同協議会と共同で商談会を3回開催しました。うち1回は久留米広域商談会として143社が参加しました。 	<ul style="list-style-type: none"> 今般創設した「ちくぎんバイオベンチャー研究開発大賞」については、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の育成・支援の定着化を図っていきます。 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」からのメールマガジンの発信を引き続き行うほか、商談会の定期的な開催に取り組みます。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>融資審査能力（「目利き」能力）の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成17年度上期までに建設・不動産・医療業種別チェックポイント作成 ・平成17年度下期までに営業店長決裁権限改定による信用貸出枠増額（正常先への信用貸出枠の見直し） ・平成18年度上期までに新事前案件協議会のスタート ・平成18年度下期までに稟議書副申書改定（SWOT等定性分析の強化） 	<ul style="list-style-type: none"> ・建設業、不動産賃貸・マンション分譲業、病院・介護事業に係る「案件審査チェックポイント」を作成、営業店へ配布し、営業店の審査能力向上を図っている。 ・営業店長決裁権限を改定し、18年1月に信用貸出枠を増額させた。 ・企業特性や経営能力、業界将来性等の定性分析を織り込んだ審査体制を検討した。 ・地公体、地方公社向け貸出に専任審査役を設け、審査体制を強化した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業特性や業界の将来性を踏まえた案件審査は個別に実施しているが、目線にはばらつきがあるために、定着化、統一化を目指し、稟議書副申書の改定を検討しているが、実施するまでには至っていない。
佐賀	<p>起業・事業展開に資する情報の提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・起業家育成ビジネススクールNPO法人「鳳雛塾」を通じた起業家教育 ・地域産業支援センターの活用（情報交換・ビジネスマッチング） ・産学官とのネットワークの構築・活用 ・経済産業省「新連携」制度を活用できる企業の発掘 	<p>ONPO法人「鳳雛塾」の活動</p> <p>起業家教育として、17年度、18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）を受託し、小・中・高校での授業を実施（小学校7校、中学校5校、高校3校）</p> <p><キャリア教育シンポジウムin佐賀2006を開催（18年2月）><キャリア教育成果発表会を開催（19年2月）>（上記18年度取組校9校の活動実績を広く市民に報告）</p> <p>佐賀大学e-Learning事業への参画</p> <p>「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</p> <p>佐賀地域産学官連携推進協議会への参加</p> <p>佐賀大学TLO主催「第5回産学官連携フォーラムin佐賀」に参加（18年3月）。</p> <p>大学生、社会人向けの起業家教育事業</p> <p>佐賀県の補助金（平成18年度災備記念地域活性化事業）受託、第11期鳳雛塾を実施（平成18年10月～19年3月）。</p> <p>地域情報化推進事業</p> <p>平成18年11月22日、23日に開催された「日経地域情報化大賞2006」事業に参画。</p> <p>産学官連携推進事業</p> <p>佐賀学生ビジネスプランコンテスト（主催：佐賀大学産学官連携推進機構）事業に参画（審査員および生徒・学生への指導）。</p> <p>○地域産業支援センターの活用</p> <p>○産学官とのネットワークの構築・活用</p> <p>○大学の知的財産を活用した連携</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐賀大学との産学連携の協力推進に係る協定に基づき、同大学と取引先をマッチング。両者間で受託研究契約が締結された（10月）。 	<ul style="list-style-type: none"> ○起業家教育 ・起業家教育事業の鳳雛塾の運営がベンチャービジネス協議会からNPO法人へ移行。今後も活発に活動を継続する。 ○地域産業支援センターの活用 ・同センター主催事業への参加が中心となった。「北部九州ビジネスマッチング」の提携機関であり、今後は、マッチングの観点でも活用を行う。 ○産学官とのネットワークの構築・活用 ・個別案件についての情報交換も行ったが、件数は少なく十分ではなかった。今後も関係機関との連携強化を図っていく。 ○大学の知的財産を活用した連携 ・佐賀大学と「産学連携の協力推進に係る協定書」を締結。今後活用を図っていく。
	<p>創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・有望なベンチャー企業に対しては、佐賀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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・政府系金融機関との連携（情報交換会・投融資研究会・個別案件協議会等）について具体的な協議を行う。 ・佐賀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） 	<ul style="list-style-type: none"> ○創業・新規事業支援関連機関との情報共有、連携強化 ・日本政策投資銀行と情報交換会実施 ・知的財産権担保融資について個別企業で検討 ○個別具体的な案件の検討および個別企業に係る協議。 ○佐賀ベンチャーキャピタルの投資実績 ファンド投資 ・佐賀ベンチャーキャピタル投資事業有限責任組合第一号 14社 / 320百万円 ・さがベンチャー育成第一号投資事業有限責任組合 3社 / 113百万円 ・佐賀ベンチャーキャピタル投資事業有限責任組合第二号の組成 直接投資 1社 / 30百万円 	<p>佐賀ベンチャーキャピタルの投資実績延べ16社のうち当行取引先11社。営業店からの情報が投資につながったものもあった。</p> <p>今後も関係機関との連携強化を図っていく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>融資審査態勢の強化等</p> <p>・業種別審査マニュアルの活用や地域別業種別審査により審査態勢を更に強化するとともに、営業店長を対象とした「審査トレーナー制度」や法人営業、融資担当者を対象に「目利き」能力向上のための研修を充実いたします。</p>	<p>・業種別審査マニュアルの趣旨を営業店に徹底するとともに、地域ごとの業種別審査による審査ノウハウの蓄積を図り、審査体制の更なる強化を図ります。また、営業店長を対象とした「審査トレーナー」研修（受講者目標：2年間で20名）による与信判断の強化と取引先支援体制の構築を図ります。</p> <p>・若手行員育成の一環として、「目利き」能力の強化に向けた「法人営業プロフェッショナル研修」（受講者目標：2年間で120名）を実施するとともに、地銀協主催の「目利き」研修に行員を派遣いたします。</p>	<p>17年4月～19年3月の進捗状況</p> <p>・営業店長向けの「審査トレーナー」研修を実施し、19年3月までに21名が受講しました。（17年度10名、18年度11名）</p> <p>・研修者への事前アンケートにより、特に習得したい業種や項目について、希望調査を行い研修内容に反映させております。</p> <p>・若手行員育成の一環として、「目利き」能力の強化に向けた「法人営業プロフェッショナル研修」を実施し、19年3月までに112名が受講しました。（17年度51名、18年度61名）</p> <p>・17年9月に三菱東京UFJ銀行より招聘した審査部付部長を中心に「営業店臨店指導チーム」を設置するとともに、11月より臨店を開始し、19年3月までに53カ店で実施しました（17年度17カ店、18年度36カ店）。</p> <p>・大手行のノウハウを活用した臨店指導を実施し、その中でテストおよび研修、個別取引の検討等を行うことで、営業店の審査レベル向上を図っております。</p> <p>・17年12月に「審査マニュアル（中小建設業）」、「建設業付表」の制定、18年10月「審査マニュアル（病院）」、「病院業書付表1・2・3」を制定し、営業店への周知徹底に努めました。</p>	<p>進捗状況に対する分析・評価および今後の課題</p> <p>・「審査トレーナー」については、18年度に11名が受講し、累計21名（目標20名）となり計画達成いたしました。</p> <p>・また、若手の支店長を主体に実施し、着実にその効果が上がってきていると評価しており、今後は、新「中期経営計画」の「営業店支援体制の強化」に則り、融資に強い人材の育成に向け、更に対象を若手に拡大する方向で協議を進めております。</p> <p>・「法人営業プロフェッショナル研修（目利き）」は18年度に61名が受講し、累計112名（目標120名）で、計画は未達となりましたが、（経営支援）を含めた「法人営業プロフェッショナル研修」全体の受講者数は246名（目標240名）となり、全体の数値目標は達成しております。</p> <p>・今後については、対象者の見直しを検討し、継続して実施を予定しています。</p> <p>・今後も臨店指導チームによる直接指導により、「新与信管理手法」を定着させ、審査レベルの向上を図ってまいります。</p>
親和	<p>産学官の更なる連携強化等</p> <p>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</p> <p>・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。</p> <p>・政府系金融機関と連携をとり、協調融資等に対応できる態勢を強化してまいります。</p>	<p>・ベンチャー企業の創出、支援をサポートしている地域の産業振興財団と連携を図り、当行・財団（地公体）、政府系金融機関と横断的な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。また、中小企業新事業活動促進法における「新連携」支援に取り組みます。</p> <p>・しんわベンチャーキャピタルによる月次の活動報告、投資審査会等を通じて同社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。</p> <p>・政府系金融機関との業務提携を拡大するとともに、現在提携している政府系金融機関との連携をさらに強化して、創業・新事業向け融資制度等についての取組態勢を充実させます。</p> <p>・農林公庫と協力的、農地法改正に伴うアグリビジネス向け融資の取組みを検討します。</p>	<p>【しんわベンチャーキャピタル】</p> <p>・しんわベンチャーキャピタルによる投資実績は6先141,100千円となりました。（17年度3先90,000千円、18年度3先51,100千円）</p> <p>【（財）長崎県産業振興財団】</p> <p>・（財）長崎県産業振興財団へは、出向者を1名派遣しております。</p> <p>・ベンチャー企業の創出支援や地域企業の事業展開支援を行っている（財）長崎県産業振興財団とのビジネスマッチングなどに関する業務提携に向け継続的に交渉を行いました。</p> <p>・（財）長崎県産業振興財団から新事業支援の協調融資について具体的な案件紹介を受け協議を行いました。</p> <p>・19年3月、長崎県企業振興・立地推進本部（産業振興財団）と「業務連携・協力に関する覚書」を締結いたしました。</p> <p>【国民生活金融公庫】</p> <p>・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。</p> <p>【農林漁業金融公庫】</p> <p>・17年8月に開催された農林漁業金融公庫のセミナーに参加しました。今後、同公庫とアグリビジネス向け融資の審査ノウハウの共有、協調融資を視野に連携を図ってまいります。</p> <p>・18年1月、農林漁業金融公庫との営業店勉強会を2会場で開催し、業界動向や資金需要、公庫のスコアリングサービス等に関する情報交換を行いました。</p> <p>・18年12月、農林漁業金融公庫との営業店勉強会を実施し、業界動向や資金需要に関する情報交換を行いました。</p> <p>【九州経済産業局】</p> <p>・「産業クラスターつなぎ融資制度」の利用促進を適時行っております。</p> <p>・17年10月、「第三回九州産業クラスター金融支援セミナー」出席。</p> <p>・18年6月、「地域新規産業創造技術開発費補助事業」および「実用化研究開発事業」の補助金採択プロジェクト全21件を営業店に通知。</p> <p>・18年10月、「新連携対策補助金」の補助金採択プロジェクト29件を営業店に通知。</p> <p>・18年7月、九州経産局主催のセミナー「会計で会社を強くする」に出席しました。</p> <p>・18年12月、「九州地域サポーターングインダストリー支援関係機関連絡会議」に出席。</p> <p>・19年1月、北部九州産業クラスターサポート会議に出席。</p> <p>【産学官との連携】</p> <p>・18年7月、産学官との連携強化を図るべく佐世保工業高等専門学校との「産学連携に関する協定」締結を行いました。</p> <p>・ベンチャー企業の創出支援や地域企業の事業展開支援を行っている（財）長崎県産業振興財団とのビジネスマッチングなどに関する業務提携に向け交渉を行いました。</p> <p>【その他】</p> <p>・18年9月、日本政策投資銀行との情報交換を行いました。</p>	<p>・長崎県企業振興・立地推進本部（産業振興財団）との連携事業におけるビジネスマッチングなどの実績化を促進いたします。</p> <p>・産学連携活動による、取引先企業の研究開発を支援いたします。</p> <p>・しんわベンチャーキャピタルと連携し、案件の発掘など側面支援を強化いたします。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	融資審査態勢の強化等 業種別審査体制の整備・強化 1. 融資部における業種別審査の徹底と業種分析深度の充実 2. 営業店へのノウハウ移転...キャッシュフロー重視の融資対応等	1. 福岡事務所と連携した業種勉強会の定例開催 2. 融資役を中心とした担当業種調査レポートの作成 3. 融資トータルシステムを活用した業種・業界情報の蓄積と還元 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 2. 農林漁業金融公庫主催の農業審査研修会参加 3. 福岡事務所と連携した業種勉強会開催 4. 8回9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に、業種別審査体制へ変更。 ・1業種2名の融資役による審査体制を構築。 ・営業店向け勉強会実施。 ・業種担当融資役による6業種の調査レポートを行内業種別関連ホームページ掲載。 4. 融資トータルシステムを活用した業種・業界情報の蓄積、還元 ・行内業種別関連ホームページのリンク等により内容を充実。	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および情報収集 2. 福岡事務所と連携した業種勉強会開催 ・業種勉強会の定例開催継続 2. 融資役による営業店指導 ・本支店間の情報共有化のため業種情報の蓄積、整理 ・融資トータルシステムを活用し、案件等を通じた営業店指導 4. 融資トータルシステムを活用した業種・業界情報の蓄積、還元 ・融資トータルシステムに行内業種別関連ホームページのリンク等により内容充実 5. 融資役を中心とした担当業種調査レポートの活用 ・業種担当融資役によるレポートの行内ホームページ掲載による情報共有および審査の営業活動への活用
肥後	融資審査態勢の強化等 地域に密着した営業を通じた将来性ある案件の発掘・育成のための体制の整備・強化 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および、ビジネスコンサルティングチームとの連携による中小企業向け情報提供力・ビジネスソリューション力の向上	1. 県内営業店テリトリーマーケット状況の分析 2. 上記1に基づく県内事業貸出強化店の拡大 3. 営業統括部事業開発グループのコンサルティング能力向上のため、担当業務に係る各種資格取得や研修派遣等を実施	1. 県内営業店のマーケット状況分析に係る営業店テリトリーデータの更新作業を実施(計3回) 2. ビジネスネットワーク研究会への行員派遣を実施(計11回)。 3. 情報営業グループのコンサルティング能力向上のため、担当業務に係る研修派遣・セミナー参加等を実施。(計53回) 4. 小口の事業資金取り扱いをメインとした「肥後銀行ビジネスローンセンター」を新設(H18.9月)し、地域の中小企業向け融資サービス態勢の強化を図った。	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. 情報営業グループのコンサルティング能力向上のため、今後も担当業務に係る研修派遣・セミナー参加等を継続していく方針。 3. 将来性のある案件の発掘・育成のための体制の整備・強化を継続していく方針。
	地域におけるベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化等 日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等との情報共有、協調融資等の連携強化 1. 各金融機関の特徴や活用方法を整理し、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および肥後ベンチャーキャピタル㈱とのさらなる連携強化を図る。 3. 各金融機関との情報交換会の実施(目標:半期に3回以上) 4. 各金融機関との協調融資等の実施(目標:年度で5件以上)	1. 各金融機関との定期的な情報交換会の実施(情報共有化) 2. 個別案件毎に各金融機関との協調融資等の実施(具体的活用)	1. 各金融機関の特徴や活用方法等について、事業貸強化店会議やブロック勉強会等にて行内周知を実施。 2. 各金融機関との情報共有や協調融資等の取組強化のための行内態勢(活用スキーム)を検討中。 3. 各金融機関との情報交換会の実施:31回 4. 各金融機関との協調融資の実績:16件 5. 日本政策投資銀行とのPFI共同幹事受託	1. 今後も引き続き、案件発掘から各金融機関の特徴や機能を活用した協調融資までの行内態勢整備を継続していく方針。
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する。 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する。	1(1)中小企業新事業活動促進法を活用し、新事業に取り組む中小企業を支援する。 (2)ベンチャー企業の発掘を行い、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支援を行う。 (3)ベンチャー企業等を育成するため、株式公開を支援する「市場誘導業務」に取組む。 2(1)政府系金融機関等外部機関との情報共有や協調融資等の活用により連携を強化する。 (2)大分大学との連携強化を図り、情報交換会により技術相談・評価等の企業ニーズを発掘する。 (3)業種特性に応じた審査能力の向上のため、業種別審査研修等の受講を積極的に行う。	1(1)「新連携」について、認定企業3社の支援金融機関となった。実用化研究開発事業補助金採択企業に対して産業クラスターサポートローンにより支援を行った。大分銀行ビジネスクラブ会員向けに、研修会を開催した。「第二創業支援融資」の対象先へ融資を行った。 (2)当行グループ等を中心として組成したファンドへ出資した。 (3)証券会社と業務提携し「市場誘導業務」の取扱いを開始した。 2(1)政府系金融機関と連携し地場優良企業に対し協調融資を実行した。 (2)大分大学との連携強化を図り、情報交換会により技術相談・評価等の企業ニーズを発掘する。 (2)当行の取次により大分大学と共同研究を開始した取引先が新サービスをシステム開発し、当行で取扱いを開始した。 (3)審査能力向上のため本部審査担当者を外部講習会に派遣し、受講者による業種別審査行内研修を4回実施した。	1. 新連携の営業店への周知、および実用化研究開発事業補助金採択企業に対する産業クラスターサポートローンによる支援等により成長性のある新規分野を開拓する企業への支援を行うことができた。今後は、案件発掘への注力を行い、地場企業への支援を実施する。 2. 協調融資等により政府系金融機関との連携強化を行った。今後は帯同訪問や協調融資への取組みを強化し、地場企業への支援を行う。外部機関主催の講習会に参加することで業種毎の審査能力の向上を図った。今後も研修への派遣を継続し審査ノウハウの蓄積を行う。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
宮崎	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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（一方で牽制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。 ・ 「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。 ・ 政府系金融機関との継続的連携関係強化。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 ・ 「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。 ・ 政府系金融機関等との情報交換や協調融資等の連携案件に対して積極的に取り組んでいく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 宮崎県下初となるベンチャーファンド「みやぎんベンチャー企業育成1号投資事業有限責任組合」設立した。 ・ 18年9月「みやぎんベンチャー企業1号投資事業有限責任組合」の第1号案件として18年9月に県内のソフト会社への投資決定を公表。 ・ 日本政策投資銀行・商工組合中央金庫・中小企業金融公庫・農林漁業金融公庫の4機関と定期的に情報交換会開催。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 県内初のベンチャーファンドについては予定通り設立し、4月には、3号案件として県内のコインランドリー会社に投資を実施した。今後も新たな投資候補先を選出していくとともに、既存候補先へは早期に投資を実現すべく交渉を重ねていく。 ・ 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み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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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150億円を目標とする（17年3月末を基準とした19年3月末の残高増加額）。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ アグリクラスター専担者の配置（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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ アグリクラスター関連業種向け貸出金残高増加額191億円 ・ 営業支援部にアグリクラスター推進室を設置し、専担者を配置（3名）。 ・ 専担者間と融資実績 <ul style="list-style-type: none"> 畜産業等：107件 / 9,035百万円 焼酎製造業：16件 / 4,671百万円 ・ 「肥育牛」、「豚」について「在庫評価兼管理表」を作成。 ・ 「集合物譲渡担保契約」を利用した融資（証貸・手貸・当貸）を推進動産（集合物）譲渡担保融資52件 / 3,842百万円 ・ 農林漁業金融公庫との連携推進 協調融資：14件 / 806百万円 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 農業分野の審査・管理手法の構築について、今後は、「茶」、「畑作」等へ取組み拡大を図る。 ・ 引き続き、案件におけるOJ丁、全体・地域別勉強会、マニュアルを通じ、行員の知識レベルの向上を図る。 ・ 農林漁業金融公庫との連携態勢については、今後も継続・強化する。 ・ 19年度からはアグリクラスター構想に続き「環境」に係る取組みも強化していく方針であり、日本政策投資銀行等との業務提携も持っている。今後も引き続き事業再生・中小企業金融の円滑化ひいては地域密着型金融の機能強化に積極的に取り組んでいく。
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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、業界および企業の特性把握に努め、審査ノウハウの蓄積、審査精度の向上を図っていく。 ・ 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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本部による臨店指導実施 357か店（審査能力向上、案件構築サポート、Key Man活用関連、営業利益改善活動関連） ・ 支店長トレーニング・融資トレーニングの実施81名 ・ 管理職営業マネジメント研修の実施28名 ・ 営業支援部によるアグリクラスター・医薬部門訪問（計1,323回） ・ 地銀協「目利き」研修等行外セミナーへの派遣（実績40名） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 計画通り実施し、一定の成果をあげている。 ・ 今後も引き続き現場力向上に向けて実施していく方針。

<参考>創業・新事業支援機能等の強化に関する実績(64行計、平成18年度)

業種別担当者数(平成18年度末)		483名	
「産業クラスターサポートローン」の実績		28件	875百万円
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)		204件	44,936百万円
メザニン投融資の実績		8件	5,139百万円
創業支援融資商品の実績		2,158件	21,803百万円
新連携事業に対する支援のための実績(注)		33件	1,724百万円
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	29件	4,559百万円
	外部機関の組成するファンドへの出資回数・出資額	103件	6,302百万円

(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～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>○ビジネスマッチングの推進</p> <p>・取引先企業からの真のニーズを掘り起こし、当行の持つネットワークを活用することにより、企業の問題解決と業容の拡大に貢献する。成約件数の目標（18年度）700件。</p>	<p>1. 主要法人先企業訪問の際にマッチング情報に関するニーズのヒアリングを実施し、真のニーズの吸上げを行う。特に、地域特性から本州への進出ニーズについては、ほくほくFGのルートを最大限活かして北陸銀行との広域マッチングを展開する。</p> <p>2. ニーズ企業の有効情報は、個別店および全店あて紹介、また、本部情報によりマッチング成果を狙う。</p> <p>3. 北海道経済産業局等主催のクラスターフォーラム等に積極的に参加し新規企業の内容把握とビジネスチャンスを見出す。</p> <p>4. 質の高いビジネスマッチング業務を目指し、業務内容の主旨を理解いただき各営業店に優良店舗表彰項目の目標の割当てを行う。</p>	<p>○17年度成約目標400件、成約実績656件、18年度成約目標700件、成約実績1,064件。顧客ニーズの把握・課題解決・顧客満足度の向上が図られ、当行のビジネスチャンス拡大が図られている。</p>	<p>○個別の案件一つ一つに対し、内容を良く吟味して紹介先を選定したことが成約に結びつく。また、情報の質の向上が図られ、ビジネスチャンスの拡大に繋がってきている。</p>
北海道	<p>○コンサルティング機能の強化</p> <p>1. 交流会・商談会による販路拡大支援 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。</p> <p>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および「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。</p> <p>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。</p> <p>4. 海外ビジネス支援 中国・ロシアビジネス等海外進出支援体制の強化を図る。</p>	<p>1. 交流会・商談会による販路拡大支援 (1) ビジネス交流会を継続開催し、道内外への販路拡大を支援する。 (2) 『食』特別商談会を継続開催し、道内外への販路拡大を支援する。</p> <p>2. 経営者向けのセミナー開催 (1) 取引先企業向けのビジネスセミナーを年間15本程度開催し、主に経営者層向けに最新情報を提供する。 (2) 後継経営者を対象とした「道銀・経営塾21」を継続開催する。</p> <p>3. 新たなコンサルティングサービスの導入 (1) 企業の物流部門を見直しして効率化を図る「物流コンサルティングサービス」を導入する。 (2) 企業の課題発見、意思決定ツールとして「業務監査支援サービス」を導入する。</p> <p>4. 海外ビジネス支援 (1) 北陸銀行とも連携を図る中で「ほっかいどう長城会」を中心とした中国進出支援に取り組む。 (2) ロシアにおける情報収集等を通じて、地元企業のロシア進出支援に取り組む。</p>	<p>○交流会・商談会による販路拡大支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・17年5月、9月、18年9月に「北海道の『食』特別商談会」を開催。 ・17年10月、18年10月に「北海道ビジネスフォーラム」および「北海道ビジネス交流会」を開催。 ○経営者向けのセミナー開催 ・17年度にビジネスセミナー19本開催。 ・18年度にビジネスセミナー20本開催。 ・「道銀・経営塾21」17年度21名、18年度39名が卒業。 ○新たなコンサルティングサービスの導入 ・17年10月から「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。 ・18年4月から「知財コンサル」を導入 ・18年11月から「ものづくり講習会」を実施。 ○海外ビジネス支援 ・17年5月エジノサハリンスクにおいて、「トレードフェア in サハリン」(商談会)を事務局として支援。 ・17年7月より、道庁職員をほくほくFGとして受入、北陸銀行上海駐在員事務所1名派遣、現地体制強化。 ・ほっかいどう長城会主催および協賛による中国関連セミナー8本実施。 ・18年7月「北海道Week i n 瀋陽」開催。 ・18年8月に瀋陽駐在員事務所開設。 ・18年11月、19年1月に「ビジネスマッチング i n 瀋陽・大連」(主催：札幌市)、「瀋陽ビジネス商談会」(主催：札幌市、さっぽろ産業振興財団)など地公体主催海外商談会をサポート。 	<p>○交流会・商談会による販路拡大支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「北海道の『食』特別商談会」、「北海道ビジネスフォーラム」、「北海道ビジネス交流会」については行政からも高い評価を得ており、今後も継続開催の予定。 ○経営者向けのセミナー開催 ・経営者層向けのマネジメントセミナーを月に一回のペースで開催。当行のネットワークを活かして、旬のテーマで評判の良い講師を選定し、40～50名を集客し評価を得ている。今後も当行でしか企画できないようなタイムリーなテーマ・講師を常に検討して実施する。 ・後継者育成の「道銀・経営塾」は、年々参加者が増加し、卒業生は172名となり、卒業生からの評価も上々。今後も地場企業支援の観点から継続する。 ○新たなコンサルティングサービスの導入 ・「ものづくり講習会」は、製造業の本格的な支援を展開しており、製造現場の改善に役立っているという声もいただいている。参加企業の感想を広く伝え、今後も講習会参加企業を募り、積極的に支援していく予定。 ○海外ビジネス支援 ・道内顧客ニーズの吸収・整理・具体化を行うとともに、国内外行政機関等との協調体制確立が課題。
	<p>○アグリ分野に関する取組み</p> <p>・アグリ関連ネットワーク「道銀アグリパートナーズ」を発足し、農業を取り囲む顧客との情報交換により資金や商品ニーズをキャッチ。これをマッチングの強化や農業生産法人または農業者向けの資金対応に結び付けていく。</p>	<p>「道銀アグリパートナーズ」からの情報交換を密にして、農業者やその周辺事業者のニーズを把握し、マッチングや融資にて対応していく。</p>	<p>○本格的に取り組み始めた18年以降、農業融資実行額2,555百万円。また、農業者向け融資商品「マインドゥ・アグリ (H18/3～)」13件/292百万円。</p>	<p>○「道銀アグリパートナーズ」(43社加入)からの融資紹介案件により、農業融資取扱いは増加傾向にあり、19年3月末の農業融資残高で96件/6,476百万円(前年同月比+27件/+858百万円)。今後、アグリパートナーズからの情報交換強化とA・B・L・肉牛担保の商品化により、更に取組みを強化していきたい。</p>
	<p>○要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <p>1. 経営改善計画の策定支援、その具体策の実施支援および営業店指導等により、要注先から破綻懸念先について、債務者区分のランクアップを図る方針。</p> <p>2. 大口与信先を中心として実態把握を強化する方針。</p>	<p>1. 企業支援室の対応先を絞り込み、方針を明確にすることとした。特に、与信額10億円超の要注先、要管理先、破綻懸念先を中心に70社を選定した。18年度は対象先を洗い替え57社を選定した。</p> <p>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10億円未満の要注先、要管理先、破綻懸念先を支店主導先として270社を選定した。18年度は対象先を洗い替え411社を選定した。</p> <p>3. 18/上期までの債務者区分のランクアップ目標40社(本部主導先を含む)を達成したため、18年度目標を70社(本部主導先を含む)として取り組む。</p>	<p>○17年度は、選定した支援取組先340社に対しランクアップ実現50社、目標40社に対し125.0%の実績。</p> <p>18年度は支援取組先を洗替えし、468社選定しランクアップ84社、目標70社に対して120.0%の実績。</p> <p>○進捗管理の徹底と外部機関の効果的な活用により、支援取組先の事業計画書の作成率向上を進めた。</p> <p>○支店の提案力向上および問題解決の促進を目的に、17年度にみらいコンサルティング㈱とアドバイザリー契約を締結し、17年8月よりコンサル相談会を実施。また、18年9月より札幌市外におけるコンサル相談会開催を開始。旭川・網走・釧路・函館・小樽の5地区で実施。</p> <p>○「企業情報連絡会」を8回実施。</p>	<p>○18年度についても当初目標に対するランクアップ実績は達成。19年度についても引き続き債務者区分のランクアップに向け活動強化していく。</p> <p>○札幌市外における企業再生業務の能力向上のためコンサル相談会を効果的に活用し進めていく。</p> <p>○実態把握と実効性の高い計画取入促進を図り、質の高い再生活動を進めていく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
青森	<p>○要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化および実績の公表等</p> <p>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。</p> <p>2. 更に、ランクアップ目標についても半期毎に設定。2年間で23先のランクアップを目指す。(経営改善支援取組先の20%程度)</p>	<p>1. 経営改善支援取組先を半期毎に指定し、本部・営業店一体で改善支援に取り組む。具体的手法は下記の通り。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業実調・経営者面談を実施し、当該企業の問題点、課題についての認識を共有し、効率的な改善策を策定する。 ・外部専門家(経営コンサルタント等)の紹介等により、業種別・規模別の特性を加味した生産体制、営業体制の再構築を図る。 	<p>1. 17年度下期より経営改善支援先を100先から120先に拡大し、ランクアップ目標23先(17年度～18年度)に対し実績25先。</p> <p>2. 営業店と一体で経営者面談を継続実施。</p> <p>3. 外部コンサル導入による収益改善への取組みおよび経営改善指導の継続実施。</p> <p>4. 営業店と一体で計画の進捗管理および取組み状況のフォローアップを継続実施。</p>	<p>1. 17年4月以降、ランクアップ目標23先に対し、実績25先と目標件数を上回る結果。</p> <p>2. 経営改善支援取組先は引き続き120先として取り組み、従来以上に経営者面談および勉強会の実施、また、外部コンサル導入等により改善への関与を深めていく。</p>
みちのく	<p>○取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>・取引先企業のニーズを今後の推進態勢・管理手法等に反映させるべく、中小企業オーナーに対するモニタリング等を実施し、経営相談・支援機能の強化に向けた取組みを行う。</p>	<p>・顧客ニーズを反映させた経営相談・支援機能の充実に向けた新たな手法の構築に取り組む。</p> <p>・顧客の財務内容検証をサポートする「みちのく財務診断サービス」等について推進態勢を強化するほか、顧客ニーズを幅広く捉えたソリューション態勢の構築を図る。</p> <p>・中小企業オーナーに対するモニタリングの強化を図りながら、法人向け情報提供サービスを目的とする「みちのくビジネスクラブ」の組織充実化に取り組む。</p>	<p>・17年12月より「みちぎんカレッジ」を開講し、資産運用に関わる金融教養セミナーを実施。</p> <p>・コンサルティング業務を専任とする「ソリューション営業部」を設置。</p> <p>・18年2月、「みちのくビジネスクラブ文化講演会」を開催し、モニタリング調査も同時実施。</p> <p>・ソリューション営業部による「財務診断サービス」の提供を計197先に対し実施。</p>	<p>・中小企業オーナーに対するモニタリング分析結果に基づき、当行の事業戦略に早急に反映させていくことが課題。</p> <p>・経営相談、支援機能の強化に関しては、ソリューション営業部を中心とした事業を引き続き展開していく方針。</p>
みちのく	<p>○要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <p>・営業店との連携を更に強化し、要注意先債権の早期健全化を実現する推進態勢を構築する。</p>	<p>・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「経営改善支援先」と位置付け、営業店との連携強化のもと、健全債権化の早期実現を図って行く。</p>	<p>・債務者区分について、一斉に見直しを実施し、「経営改善支援対象先」を再度248社リストアップした。</p> <p>・経営相談、支援機能の強化に向けて、「経営改善支援マニュアル」および金融検査マニュアル別冊(中小企業融資編)の「事例要約版」を行内にて制定。</p> <p>・「建設業融資マニュアル」を制定。</p> <p>・4社の健全債権化が実現し、2年間で健全債権化先は累計27社となった。</p>	<p>・本活動の成果としては、「経営改善支援マニュアル」、「建設業融資マニュアル」の策定により、営業店との連携強化が図られ、最終的に合計27社の健全債権化が実現した。</p> <p>・反面、経営改善支援対象先については、本部主導により一定融資残高以上を基準に選定したことから、営業店の意見や地域特性、ならびに再生の可能性等を十分に踏まえた選定基準となっておらず、全行的な実効性ある活動が行われなかった。</p> <p>・今後は、営業店から申請された対象先に対し、優先取組先を決定し、また、経営改善支援活動に対する人材育成も強化し、本支店一体となった活動を展開して行く。</p>
みちのく	<p>○健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>・経営改善支援対象先に対しては、営業店と連携強化のもと経営改善指導活動を継続的に実施し、健全債権化等の強化に関する公表内容をより一層拡充する。</p>	<p>・経営改善支援対象先の改善状況については、地域中小企業の参考にも十分なり得るよう具体的な成功事例等を含め、債務者区分別、地域別、規模別、支援内容別等に集計し、行内外に対し公表して行く。</p>	<p>・17年下期は、対象先の決算内容および債務者区分認定要因の分析・検証を行い、「経営改善計画書」を策定、健全債権化に向けた取組みを強化した。</p> <p>・17年10月から18年3月末までの支援活動により、6社ランクアップした。18年上期では、新たに17社のランクアップが実現した。</p> <p>・本推進計画最終期においては、新たに4社の健全債権化が実現。</p>	<p>・地元企業に対する健全債権化に向けた取組みについては、地域金融機関の重要な役割と位置付け、継続的な活動を展開したところではあるが、結果的に、債務者区分別のランクアップ集計結果の公表に止まり、今後は、具体的な成功事例等について行内外に対し公表することを検討する。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
岩手	<p>○取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・岩手県と共同により中小企業の支援を行う。 ・自動車産業に関わる県内地場企業の育成を図る。 ・商談会の開催や情報営業の推進により取引先企業の経営相談等ソリューション営業を強化する。(ビジネス・マッチング件数目標…半期毎500件) 	<p>具体的取組策</p> <ul style="list-style-type: none"> ・岩手県と共同による「合同商談会」を開催する。 ・Netbix（当行・青森銀行・秋田銀行の共同ビジネスネットワーク）主催のビジネス商談会を開催する。 ・「TeSNet倶楽部」（Technical Solution Networkの略称：15年8月、自動車製造の誘致企業に部品を納入できる地場企業を育成することを目的に設立）の会員増強を図る。 ・自動車関連誘致企業との連携により、自動車関連産業の下請けのできる県内地場企業を育成する。 ・引き続き情報営業の展開を図り、ビジネス・マッチングの成約を積み上げる。 	<p>17年4月～19年3月の進捗状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ビジネスマッチングの累積実績は2,342件（目標2,000件）となった。 ○ソリューション営業支援依頼票による相談件数は45件となった。 ○各種商談会を開催した。 <ul style="list-style-type: none"> ・「岩手県・岩手銀行合同選抜商談会」開催日：17年6月9日、開催場所：東京都大田区東京流通センター、開催内容：出展企業45社、来場者550人、商談件数450件、成約17件、融資成果8件267百万円 ・第3回「ビジネス商談会by Netbix」、開催日：17年10月21日、開催場所：秋田県立武道館（秋田市）、開催内容：出展企業154社12団体（うち当行関連45社3団体）、来場者5,000名、商談件数546件、成約件数157件 ・第4回「ビジネス商談会by Netbix」、開催日：18年11月22日、開催場所：東京流通センター（東京都墨田区）、開催内容：出展企業105社（うち当行関連35社）、来場者1,135名、商談件数368件、成約件数84件、商談継続件数272件 ・地元スーパー3社に対する限定商談会、商談件数52件、成約17件 ・「いわて食のマッチングフェア」の開催（岩手県と共催）、開催日：平成18年7月19日、開催場所：岩手県盛岡市、開催内容：出展企業72社、参加バイヤー（首都圏等）76社、個別商談件数534件、商談成立77件 ○県内建設業者の新事業進出を支援するため、「新規事業進出セミナー」を開催した（18年4月～6月にかけて3度開催し、のべ179名が参加）。 <p>【開催テーマ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①「業種転換」「多角化」を検討する際の具体的なポイント ②「アグリビジネス（農業関連産業）」参入の各種ポイント（起業のポイント、財務管理のポイント、合理的な経営等） ③「業種転換」「多角化」事例に基づく「成功」と「失敗」のターニングポイント ○18年7月、インターネットを活用した事業者向けの会員制総合経営支援サービスとして、いわぎんビジネスパートナー「I-N a v i」（アイナビ）の取扱いを開始した。（19年3月末会員数1,116先） 【サービスの概要】企業経営に有用な質の高い情報、経営上の課題を解決するための相談機能、会員相互の商談（ビジネスマッチング）や交流の場など多彩なメニューをインターネット上で24時間・ワンストップで提供。 ○自動車関連誘致企業に地場企業（TeSNet倶楽部会員等）を紹介する活動を展開し、6社が受注成約となった。 ○TeSNet倶楽部会員の育成を行った結果、4社が工場新築に着手となった。また、5社が新会員として加入した。（19年3月末会員数17先） 	<p>進捗状況に対する分析・評価および今後の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実施スケジュールに基づき計画どおりの取組みを行った。 ・情報営業を本推進計画の中心軸に据え取組みを行ったが、数値目標に掲げたビジネスマッチング件数は順調に推移し、活動の成果が十分に現れているものと評価している。 ・取引先企業の経営支援ツールとしてサービスを開始した「法人向けポータルサイト」の会員数も順調に推移しており、今後は利用率向上に向けた取組み強化を図っていく。 ・19年1月に販売を開始した「いわぎんものづくりサポート資金」は、対象先を製造業全般に拡充するなど融資条件の見直しを加え、金融機関提案型単融資制度の認定を受けたことから、19年4月より、新たに「いわてものづくりサポート資金」として取扱いを開始した。今後、同商品を通じて、「いわてのものづくり」を資金面からも支援していくこととする。 ・これまで取り組んできた各種施策は今後も継続するほか、新たな支援策も模索し、一層の機能強化を図っていく方針である。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
岩手	<p>○要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化・公表</p> <p>・経営改善支援の早期着手および迅速な企業再生に資するため、キャッシュフローのモニタリングの強化等による不良債権の新規発生防止や要注意債権の健全債権化を図る。</p> <p>・基本的には、これまでのコンサルティング機能を活用した手法で取り組む。</p> <p>・各期の目標（債務者区分ランクアップ先数）は、17年度上期80先、下期20先、18年度上期30先、下期20先の合計150先とする。</p> <p>・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、経営改善支援取組み先数、経営改善による債務者区分のランクアップ先数等）について、年2回、3月・9月の自己査定の結果に基づき公表する。</p>	<p>・コンサルティング機能を活用して経営改善計画策定支援を強化する。</p> <p>・経営改善計画策定支援先で業況が悪化している先に対しては、モニタリングを強化し、進捗状況によっては計画の再策定支援を実施する。</p> <p>・財務内容の健全化に向け、従来の行外専門家の専門的な視点からの助言のほか、営業力強化策についても積極的に支援する。</p>	<p>・18年6月に岩手県が中心となって設立した「いわて自動車関連産業集積促進協議会」へ参画した。</p> <p>・17年12月、「M&A」の当行仲介案件第1号を成立させた（事業拡大を目指す企業が後継者難の企業の経営を継承）。</p> <p>・18年2月に中小企業基盤整備機構と業務提携覚書を締結した（取引先企業に対する経営相談・支援機能および創業・新事業支援機能の強化を図る）。</p> <p>・18年8月に伊藤忠商事㈱と業務協力協定を締結した（当行のネットワークと伊藤忠商事㈱の総合商社機能との相互活用により地域経済の活性化と中小企業支援の促進を図る）。</p> <p>・19年1月に三菱東京UFJ銀行と「環境融資等に関する業務協力協定」を締結した。</p> <p>・19年1月、「いわぎんものづくりサポート資金」を県信用保証協会との提携により発売した。</p> <p>・19年1月より「企業診断サービス」（有料）を開始した。</p> <p>・19年3月より「日本SME格付け」の取次業務を開始した。</p> <p>・「地元関連企業の応援」というコンセプトのもとに、岩手県・青森県・秋田県の北東北三県に関わりの深い企業への投資を組み入れた地域密着型の投資信託「北東北三県応援・外債バランスファンド～愛称：郷土愛（AAI）」の組成に、北東北三行ならびに投資委託会社と共同で取り組み、18年3月より販売を開始した。</p>	<p>・本部・営業店連携しての取組みにより、債務者区分ランクアップ先数は目標を大きく上回る実績を挙げた。今後もコンサルティング機能を活用した経営改善計画策定支援を中心に要注意先債権等の上方遷移に引き続き取り組んでいく。</p> <p>・成果を挙げた一方、財務内容の改善から業績改善に結びつける手法には限界もあることから、当行の情報力を活かし債務先の営業力強化支援策についても積極的に取り組んでいきたい。</p>
東北	<p>○取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>・中小企業等に対するコンサルティング機能、情報提供機能に関する従前の仕組みを活かし、さらに充実した取組みを進めていく。</p> <p>・中小企業に対し、財務・経営管理能力の向上を支援するための取組みをさらに進めていく。</p>	<p>○中小企業に対する情報提供機能の一層の強化</p> <p>・行内LAN「とうぎん情報ネットワーク」、CNS「法人向け情報Web『とうぎんビジネスサイト』」、ホームページ「純情お取り寄せ」をフルに活用し、取引先のニーズに応じた経営情報やビジネスマッチング情報をタイムリーに提供していく。</p> <p>○中小企業に対するコンサルティング機能、経営相談・支援機能の一層の強化</p> <p>・取引先企業への人材派遣を継続して行う。</p> <p>・取引先の親睦団体である「東友会」における経営者研修会の開催および、取引先企業の社内研修会やTKC等の各種セミナーの講師派遣要請への積極的対応。</p> <p>・これまで築き上げてきた商工団体、TKC、外部のコンサルティング会社等専門家とのネットワークや業務提携を活かし、取引先の経営相談、コンサルティングニーズに対し、タイムリーな対応を行う。</p>	<p>○中小企業に対する情報提供機能の一層の強化</p> <p>・ビジネスマッチング成約件数は17年度33件、18年度は91件。</p> <p>・取引先に対する有用情報として公的制度融資・補助金制度、外部支援機関主催のマッチングフェア・セミナー等の案内を配信。</p> <p>○中小企業に対するコンサルティング機能、経営相談・支援機能の一層の強化</p> <p>・リエンゾン-I マッチングフェア（個別相談会）の開催。</p> <p>・中小企業基盤整備機構東北支部との業務連携。「新連携」「地域資源活用プログラム」事業活用についてのセミナーを開催。</p> <p>・とうぎんビジネスサイト利用者向けに「Eメール経営相談」サービスの追加。</p> <p>・イーグルクラブ（タナベ経営）ビジネス研修会の開催（8回）。</p> <p>・フーズインフォマート「岩手食材市場」を通じた食品事業者の販路拡大支援を開始。</p> <p>・「いわて食のマッチングフェア」共催による県内食品事業者の販路拡大支援。</p> <p>・市場誘導業務の取組みを開始。ベンチャーキャピタルおよび提携証券会社を講師とした行内向けIPO支援研修の開催。</p> <p>・二代目等若手経営者を対象とした勉強会「社長の道場」の開催。</p>	<p>○中小企業に対する情報提供機能の一層の強化</p> <p>・当行および外部支援機関等の主催するビジネス商談会への誘導により、取引先企業のビジネスチャンス拡大に努める。</p> <p>・ベンチャーリンク等各種ビジネスレポートの活用。</p> <p>・各種FC事業参入に関する情報提供。</p> <p>○中小企業に対するコンサルティング機能、経営相談・支援機能の一層の強化</p> <p>・外部支援機関との連携による経営相談会の開催。</p> <p>・二代目等若手経営者を対象とした勉強会の継続開催。</p> <p>・フーズインフォマート「岩手食材市場」参画事業者の拡大。</p> <p>・イーグルクラブビジネス研修会の継続開催。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>○要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先との質の高いコミュニケーションの構築を進め、経営改善計画の策定から、実現支援のための経営モニタリングを通じて、中小企業の育成と体質強化に寄与するとともに、不良債権の新規発生防止や要注意債権等の早期健全債権化への取組みを強化していく。 ・計画期間中に対象先企業の10%以上のランクアップを目標として取り組む。また、ランクアップのみに捉われないこととなく、キャッシュフローの向上、有利子負債の圧縮について継続的な取組みを進める。特にキャッシュフローの向上については、地域経済活性化に寄与する部分が大いことから、重点的に取り組んでいく。 <p>○健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・要注意債権等の健全債権化の強化に関する実績（体制整備状況、経営改善支援取組み先数、債務者区分のランクアップ先数等）について半期ごとに公表する。また、主要なランクアップ事例について可能な限り具体的な形で情報開示していく。 	<p>○取引先企業の経営改善に向けた取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「融資先管理要領」を改定し、従前の「企業支援先」に加えて、営業店主導での取組み先である「経営改善指導先」を制定。実態に合わせた、より実務的・効率的な体系とするともに、本部と継続的に連携をとりながら、全行的な取組みを行う体制を構築する。 ・「企業支援先」と「経営改善指導先」を対象先として取組みを行う。また、計画期間中に状況に応じて対象先企業の加除を半期ごとに実施していく。 ・経営改善の進捗状況を把握するために、定期的なモニタリングを励行するとともに、対象先企業について本部・営業店間で半期に一度、臨店による取組み方針協議を実施する。 <p>○健全債権化等の強化に関する実績の公表</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取組みの実績については、半期ごとに、体制整備状況、経営改善支援取組み先数、債務者区分のランクアップ先数、ランク維持先数の計数を公表する。また、主要なランクアップ事例について、業種や手法等可能な限り具体的な形で、ホームページ等により情報を開示する。 	<p>17年5月に「融資先管理要領」を改定し、従前の「企業支援先」に加えて、営業店主導である「経営改善指導先」を制定。全行的に取引先企業の経営改善に取組む体制を整えた。通期では「企業支援先」「経営改善指導先」を合わせて、256先を対象先として取り組み、37先について債務者区分が上位遷移している。17年11月および18年5月、11月には取組み対象先の一部見直しを実施。また、17年6月、12月および18年6月、12月には、営業店との取組みの目線を合わせることを目的として、「取組み方針協議」を実施した。</p> <p>18年8月には、国民生活金融公庫と経営改善支援の業務提携を締結した。</p> <p>左記の実績、主要な事例について17年12月および18年5月、18年11月に当行ホームページに掲載し、公表を行った。</p>	<p>2年間の計画期間中の目標を、取組み対象先の10%以上のランクアップと設定していたが、ランクアップ実績14.45%と目標を達成したことから、十分な取組みができたものと評価している。</p> <p>一方で、経費削減等の経営改善は順調に進捗しているものの、売上の減少が続いていることから、計画キャッシュフローの確保ができず、ランクアップに至らない企業もみられることから、営業力、販売力の強化につながるタイムリーなアドバイスの提供に努め、地域経済の活性化に寄与してまいりたい。</p> <p>実施スケジュールに沿って進めており、進捗は順調であったと評価している。なお、下期実績、主要事例については19年5月に公表予定である。</p>
七十七	<p><取組方針></p> <p>[取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業に対するコンサルティング機能および情報提供機能の充実による支援強化 [要注意先債権等の健全債権化に向けた取組み] ・不良債権の新規発生防止と資産健全化への営業店・本部一体となった取組み強化 [健全債権化等に関する実績の公表] ・経営改善支援に関する「体制整備の状況」、 「取組状況」、「取組先数およびランクアップ先数」等および事例の公表 <p><目標></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスマッチングの情報提供件数 年間700件以上 ・ ランクアップ先数 70先程度（17・18年度累計） 	<p>[取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「ビジネス商談会」の開催 ・税理士会、商工会議所等との連携強化 ・市場誘導業務（株式公開支援）開始とM&A業務拡大 [要注意先債権等の健全債権化に向けた取組み] ・信用格付の適時実施と動態把握先制度を活用したキャッシュフローのモニタリングによる貸出資産の不良債権化の防止 ・ランクアップ対象先に対する「経営改善計画書」の策定指導およびコンサルティング機能の発揮 ・各種再生手法の活用 [健全債権化等に関する実績の公表] ・ランクアップ実績・事例の公表 <p><目標に対する実績></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスマッチングの情報提供件数 17年4月～18年3月 759件 18年4月～19年3月 2,121件 ・ ランクアップ先数 85先 	<p>[取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「ビジネス商談会」、「地銀合同商談会」（上海）を開催。 ・県内の商工会議所と提携し会員向けの金利優遇融資商品の取扱いを開始。 ・市場誘導業務（株式公開支援）を開始し、株式公開支援機能を強化。 ・M&A業務を拡充し、事業拡大や事業承継に対する相談・支援機能を充実。 ・宮城県商工会連合会と提携し会員向けの金利優遇融資商品の取扱いを開始。 ・中小企業基盤整備機構と連携し取引先向け株式公開支援セミナーを開催。 ・「地銀フードセレクション2006」を開催。 ・「中国セミナー」を開催し、中国ビジネスに関する最新情報を提供。 <p>[要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・信用格付および貸出先の動態把握を適時実施。 ・経営改善指導等のランクアップ活動を展開。 ・審査部内に「企業支援室」を設置し、ランクアップ活動への取組みを強化。 ・「事業者ローン<ランクアップ保証ロ>」（宮城県信用保証協会保証付無担保融資）の取扱いを開始。 <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"> ・ランクアップ実績・事例を公表。 <p><目標に対する実績></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ベンチャー企業向け融資実行件数 17年4月～18年3月 54件 18年4月～19年3月 43件 	<p>[取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスマッチングに関する情報提供件数も各年とも目標を達成。 ・今後、「ビジネス商談会」を継続開催するとともに、市場誘導業務、M&A業務等新種業務による支援を強化。 [要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化] ・ランクアップ先数の目標を達成。 ・今後、信用格付と動態把握の継続と、コンサルティング機能の発揮による経営改善指導を積極的に展開。 [健全債権化等の強化に関する実績の公表等] ・今後、実績・事例を公表。
秋田	<p>○取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業へのコンサルティング機能、情報提供機能ならびにビジネスマッチングについて、一層の充実をはかる。 <p>なかでも、取引先への商談機会の提供件数400件（17～18年度累計）を目標とする。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. (財)あきた企業活性化センターの持つ支援機能などを有効利用するため、行内体制を整備する。 2. 技術開発や新事業関連については従来の産学官連携に加え、政策投資銀行の「技術事業化支援センター」の活用を進める。 3. より踏み込んだ情報提供と相談機能の充実のため、「ビジネスクラブ」の組成を検討する。 4. 株式公開支援など市場誘導業務に積極的に取り組む。 5. 引き続き商談会等の開催によりビジネスマッチングの機会を提供するとともに、これらの機能を利用する企業の裾野を拡大していく。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ビジネスマッチング実績 商談501件、成立176件 2. 北東北三行合同商談会の開催（17年秋田、18年東京） 3. 政策投資銀行「技術事業化支援センター」への企業紹介 3先 4. 市場誘導業務の取扱い開始（18年3月） 5. 「日本SME格付け」取得仲介業務開始（18年4月）：取得3先 6. ビジネスクラブの組成（会員制総合経営支援サービス組織、名称「あきぎんB i s c o m」、19年1月プレ稼働、19年4月本格稼働） 7. あきぎん技術相談「Research Labo」（リサーチ・ラボ）開始（18年12月） 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 商談会を軸とした販路拡大支援機能はノウハウも蓄積され、評価できる水準になった。 2. ビジネスクラブ「あきぎんB i s c o m」の機能利用による、効率的な情報・相談活動を充実させ、取引企業へのソリューション活動の活発化に努める。 3. その他の事業はスケジュールどおり進捗した。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
北都	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先のニーズに応じた経営情報や広範なビジネスマッチング情報の積極的な提供を実施する態勢を整備し実行の促進を図る。 ・ビジネスマッチング情報および、M&A、事業多角化・株式公開等の有効な情報の提供を目的として、商工団体・外部専門家・外部機関等との連携強化・有効活用を図る。 ・エアサポートチームによる取引先へのコンサルティング活動を実施する。 [実施目標] ビジネスマッチング提供件数 800件、ビジネスマッチング件数 300件	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスクラブでのビジネスマッチング活動を、会員以外の当行取引先を含む広範囲な活動へ拡大するとともに、ビジネスマッチング情報の収集・提供をするための態勢を整備し、本部での情報管理・実績管理機能を強化する。 ・営業店に対して、ビジネスマッチング情報の収集・提供・成約へ向けたインセンティブを付与し推進を図ると同時に、手数料化へ向けた検討を実施する。 ・商工団体および外部機関との提携商品の発売や、連携強化による情報提供・企業支援を実施する。 ・取引先の事業拡大に向け、ビジネス商談会の開催等を実施していく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・第7回ビジネス商談会開催(17年7月) マッチング成約 66件 ・第8回ビジネス商談会開催(18年7月) マッチング成約 48件 ・17年度実績 情報提供件数 395件 マッチング成約件数 153件 ・18年度実績 情報提供件数 734件 ・マッチング成約件数 478件 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 商談会の継続開催によりお客様の販路拡大ニーズへの対応。マッチング情報の提供を図ることが出来た。 ○ 「ビジネスマッチング」を推進項目に加え、通常活動の中でお客様の本来支援を実施し活動が定着してきている。より中味の濃い商談の推進が今後の課題。
山形	<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 1. やまぎん日経B P経営者クラブ等の組織を活用した情報提供では、より実践的な経営情報に関する講演・セミナーを継続開催する。 2. やまぎん経営塾を継続開催する。 3. コンサルティング業務やM&A業務の取組みについて、既存提携先との連携を一層強化するとともに提携先の拡充による課題解決力向上に努める。 4. 証券会社、監査法人等との提携による市場誘導業務について検討する。 5. 本部専任者による経営相談・支援機能の強化を行う。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 顧客ニーズに即したテーマを厳選し、やまぎん日経B P経営者クラブ等のセミナー開催を充実する。(17・18年度開催目標40回) 2. やまぎん経営塾のさらなる内容充実につとめ、継続開催する。 3. 外部専門家等との連携による取引先向け「人材育成プログラム」を検討する。 4. ビジネス交流会・商談会および食・農業がテーマのマッチング・フォーラムを開催する。 5. 証券会社、監査法人等との提携による市場誘導業務について検討する。 6. 経営相談・支援機能強化に向けた法人取引推進班を編成し、営業店サポート体制を強化する。 7. 好事例の行内周知を行う。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. やまぎん日経B P経営者クラブ等による経営実務セミナー等を40回開催した(17・18年度開催目標達成率 100%)。 2. 第5期・第6期「やまぎん経営塾」を開催した(第5期:17年6～12月・3地区・対象27社)(第6期:18年6月～12月・3地区・対象24社)。 3. 若手経営者や後継者を対象に「やまぎん新風塾」を新たに開催した(第1回:17年9～11月・対象22社)(第2回:18年6～8月・対象16社)。 4. 従来のセミナー等を見直し、また内容を追加のうえ、外部専門家等との連携による取引先向け「人材育成プログラム」として体系化した。 5. 食・農業がテーマの「山形フード&アグリフォーラム」を開催し、126件の商談を実施した(17年11月)。 6. 食・農業・環境がテーマの「やまがたビジネスマッチングフォーラム」を開催し、332件の商談を実施した(18年9月)。 7. 市場誘導業務について証券会社、監査法人と提携し(17年9月)、37社に対し提案活動を行った。 8. 46件のM&A案件に取組み、6件成約した。 9. 人材斡旋業務やM&A業務、セキュリティ業務について、外部専門家(企業)と業務提携し、コンサルティング業務の強化をはかった。 10. 格付会社との業務提携による中小企業格付け業務を開始した(18年11月)。 11. 三菱東京UFJ銀行と環境関連融資に関する業務提携を締結し、取引先企業に対する支援を行った(18年12月)。 12. 法人取引推進班による営業店サポートを継続した。 13. 山形大学工学部(18年9月)、山形大学農学部、鶴岡高等専門学校(18年12月)と産学連携協定を締結した。 14. 山形大学工学部(19年1月)、山形大学農学部(19年2月)と産学連携交流会を行った。 15. 食品関連産業等における販路・仕入先の開拓、拡大を目的に、外部専門家と業務提携し、取引先企業の支援を行った(19年1月)。 16. 産学連携・業務提携にかかる対応強化および相談機能・調査機能の集約・強化に向け情報開発部の新設を検討した。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化が図られている。 2. 体系化した取引先向け「人材育成プログラム」への取組みを継続・強化する。 3. 新設する情報開発部で産学連携・業務提携にかかる対応および相談機能・調査機能の強化を図る。
	<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 ○健全債権化等の強化に関する実績の公表等 1. 本部と営業店が対象先をリストアップのうえ、再生の可能性を見極めながら実態把握と改善事項の進捗管理を行う。 2. キャッシュフローのモニタリング強化等による不良債権の新規発生防止や、新たな再生手法を活用しながら、要注意債権等の健全債権化に向けた取組みを一層強化する。 3. 健全債権化等の強化に関する実績や好事例については可能な範囲で公表を行う。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 本部と営業店が協働で企業実態把握と経営全般の課題を抽出のうえ、収益力増強と財務体質の健全化を図り、債務者区分のランクアップおよびランクダウン阻止を目指す(17・18年度ランクアップ目標70先)。 2. 経営改善の優先度が高い企業を「本部重点支援先」に指定し重点的支援を実施する。 3. 地域特性を踏まえ「ホテル・旅館業」、「建設業」の取引先への経営支援強化を図る(地元の特徴的な業種を対象とした「面」の再生)。 4. DES、DDS、DIPファイナンス、事業再生ファンド等の活用、検討を継続実施する。 5. 公表内容等の見直しについては地銀協などの業界団体等より情報収集を行いながら対応を検討する。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 営業店、本部協働による支援活動の結果、債務者区分ランクアップ先74先となった(17年・18年度目標達成106%)。 2. 経営改善の優先度が高い企業を「本部重点支援先」に指定し、優先度をより明確にした対応を行った。 3. 支援先への再生専門家の導入など、外部専門家と連携した支援活動を強化した。 4. 融資部(審査担当)に加え、企業支援室でも業種別審査を一部導入した(「ホテル・旅館業」、「建設業」)。 5. 外部専門家との連携を強化し、DES、DDS等新たな再生手法のノウハウを構築した。 6. 支援スキーム、好事例等について、地銀協アンケートを通して公表した。 	<ol style="list-style-type: none"> 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が図られている。 2. 今後も経営改善のスピード(アップ)を重視し、優先度をより明確にした上で支援活動の一層の強化を図る。 3. 業種別審査(業種別担当)を通じて、業界情報および改善ノウハウの共有化を継続推進する。 4. 早期事業再生に向けて外部専門家との連携を強化し、案件に応じた再生手法の活用を継続検討する。 5. 実績や好事例については、「地域貢献に関する情報開示」、「地域密着型金融推進計画の進捗状況」、および「地銀協アンケート」のなかで公表する。また、個別事案等についても可能な範囲で公表を行う。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
東邦	<p>○要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化ならびに実績の公表等</p> <p>○取引先に対する経営改善支援を全行的な活動として一層強化し、当行の本来業務として定着・継続させることにより、地域経済の発展と当行貸出資産の健全化を図る。</p> <p>○専担部署の態勢整備・拡充により、専担部署・審査担当・営業店がそれぞれの役割を明確にして、本支店一体で取り組んでいく。</p> <p>○全行的な活動の活性化と担当行員のレベルアップのため、研修等の施策を積極的に企画・実施する。</p>	<p>○「改善運動」の積極展開</p> <p>○改善支援先への取組み強化</p> <p>○融資部「与信管理室」によるモニタリングの実施</p> <p>○全行的な経営支援意識・スキル向上のため、各種研修会等を積極的に開催する。</p> <p>○経営改善支援実績等の公表</p>	<p>○「改善運動2005」の積極展開<平成17年度の取組み実績> 401先のうち債務者区分上昇先：34先</p> <p>経営改善計画書の策定実績：86先</p> <p>経営協議会開催実績：275先に対して470回開催</p> <p>○「改善運動2006」の積極展開<平成18年度の取組み実績> 381先のうち債務者区分上昇先：27先</p> <p>経営改善計画書の策定実績：86先</p> <p>経営協議会開催実績：338先に対して633回開催</p> <p>○経営改善計画策定実践研修、営業店研修等の実施</p> <p>・経営改善計画策定実践研修（インターバル研修）の実施</p> <p>平成17年6月、9月に実施：参加人数19名</p> <p>平成17年10月、12月に実施：参加人数20名</p> <p>平成18年6月、9月に実施：参加人数12名</p> <p>平成18年11月、12月に実施：参加人数10名</p> <p>・支店勉強会の開催</p> <p>平成17年度上期7回、下期1回</p> <p>平成18年度上期7回、下期18回</p>	<p>○「改善運動2005」「改善運動2006」の実施</p> <p>・改善運動（一人一社運動）を主要活動施策として展開することで、多くの行員が改善運動に携わり、幅広くかつ裾野の広い経営改善支援を行い、一定の成果を取めることができたが、依然取組姿勢において支店間のバラツキもみられることから、支店臨店・勉強会・研修等を通じ、更なる活性化と定着化、実効性の確保を図っていく。</p> <p>○人材の育成継続</p> <p>・経営改善計画策定実践研修、営業店研修の実施により、現場での人材の育成が図られ、また、同研修は参加者からの評価も高いことから、今後も継続して実施していく。</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およ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P C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：400件</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)J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・セミナーの実施。</p>	<p>(ア)拠点からの情報に基づく成約件数：821件。</p> <p>「常陽ビレッジ」ビジネスマッチング登録428件、うち商談中262件。</p> <p>「常陽ビジネスマッチングサービス」契約先69社。</p> <p>(イ)「食の商談会」、「常陽ビジネス交流会」、「地銀八行合同商談会in上海」等の開催に加え、いばらき産業大県フェア2006などその他商談会への後援・協賛を通じお客様へ新たな商談の機会を提供。</p> <p>(ウ)本部渉外を通しての取組（成約）件数：495社。</p> <p>M&A、株式公開支援、社債発行、事業承継等</p> <p>医師開業セミナーの開催（17年9月）。</p> <p>(エ)常陽産業研究所によるコンサルティング:73社、セミナー:94回。</p> <p>環境対応融資商品「常陽エコセレクトローン」取扱い開始。</p>	<p>・「常陽ビジネスマッチングサービス」契約先の増加に加え、「食の商談会」、「常陽ビジネス交流会」など各種商談会の定着などにより、営業情報の成約件数は821件と目標である400件を大きく超えて達成。引き続き、当行が有するネットワークを活用し、金融サービス以外の様々な顧客ニーズへ対応するとともに、お客様の営業支援に取り組んでいく。</p>
	<p>○健全債権化等に向けた取組みの強化、実績の公表等</p> <p>・営業拠点・本部が一体となった再建支援体制により、引き続き、要注意先債権の健全化に向けた取組みを強化する。</p> <p>・経営改善実績：経営改善支援取組対象企業の20%</p> <p>・債権健全化等に関する実績について情報開示を行う。</p>	<p>・個別に再生シナリオを策定し、取組方針を明確化する。</p> <p>・取引先企業の格付の維持・向上にむけて、本部・拠点行員のスキルアップを図るため、外部講師を招いた経営支援セミナー、勉強会を実施する。</p>	<p>・格上げ実績については経営改善支援取組企業441先中75先。</p> <p>・改善計画策定支援は再策定を含め93先。加えて改善計画の見直しを随時実施。</p> <p>・経営改善計画策定支援のスキルアップを図るため、外部コンサルタントによる集合セミナーを開催したほか、企業経営支援室による営業拠点向け巡回勉強会（28回）を開催。</p>	<p>・従来の活動状況を踏まえ、問題点の再分析や取組方針の再検討を行ったことから個社ごとの取組目標がより明確となり、経営改善支援の成果が結実している。</p> <p>・外部機関活用による再建計画策定や継続的な改善指導・要因分析により、今後とも個別の債務者ごとの取組方針に従って進捗管理を強化し、実効性の高い経営改善支援を実施していく。</p> <p>・経営改善支援の更なる強化と、経営改善計画取組先のモニタリング強化を図る。また、引き続き営業拠点との連携強化を図り、経営改善支援に取り組む。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
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。 	<p>・ビジネスマッチング業務を確立し、行内LANを活用したインフラの整備を進め、情報ニーズを営業統括部にて一元管理し、取引先企業ニーズにスピーディに対応できる体制を構築する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「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応えられるコンサルティング会社との提携を強化する。 	<p>・中小企業に対する経営相談・コンサルティング機能の強化として、確定拠出年金業務（企業型）への取組みを強化し、取引先企業4社から企業型（単独型）を受託した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営相談・情報提供機能強化の観点から、18年4月から各証券会社提携し、市場誘導業務の取扱いを開始した。 更に、取引先中小企業の外部格付け取得ニーズに応えることを目的として、「格付け取得取次ぎ業務」の取組みを実施した。 ・情報提供機能の強化策として「CNS情報サイト」契約獲得を推進した結果、契約目標100社を達成した。（19年3月末実績：162社） ・ビジネスマッチングニーズに応えるべく、行内インフラの構築、ビジネスマッチング提携企業の充実（提携企業の追加）を図り、目標の10件を成約した。 	<p>・確定拠出年金業務は、受託先企業が5社となり現状の体制においては評価できる実績と捉えているが、適格退職年金制度の制度廃止を控え、更に企業ニーズは高まりを見せるものと思われることから、今後も今まで以上に経営相談・コンサルティング機能強化の一環として活動を進め、取引先企業の経営相談を実施していく。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報提供機能の強化策として「CNS情報サイト」契約獲得を推進した結果、契約目標100社を達成したことは評価するが、今後の課題（次のステップ）として有効利用の推進策等を実施し、取引先企業への経営支援を強化していく必要がある。 ・ビジネスマッチング業務は、成約目標10社（者）は達成したものの、一部の取組みに止まっており全行員が業務を周知・目的を理解し、取引先への情報提供・経営支援の重要性を捉えたスキーム（インセンティブの付与・商談会等の開催）の構築を検討していく。
	<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っきりして、短期的に成果が得られるようにする。 ・抜本的な経営改善計画の策定支援とモニタリングを基本とし、外部機関との連携で早期事業再生に取り組む。 ・取引先企業なら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500万円以上の要管理先・破綻懸念先を主担当とし、それ以外を営業店が担当し、本部がサポートする形で連携を強化する。 ・本部担当先については、中小企業再生支援協議会や企業再生ファンド、DDS等を中心とした、事業再生スキームを選択・活用する。 ・税理士・経営コンサルタント会社・サービサー等の外部機関との連携を強化し、経営支援先に最適な事業再生スキームを検証し、スピードアップとスキルアップを図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営改善支援先を見直し、累計272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"> ・全ての500万円以上の要管理先・破綻懸念先の対応方針協議を個々に行った上で、経営改善支援先を選定し、これを本部主担当として取組みました。この結果、本支店の意思統一も図れ業務効率も向上した。 ・全店での経営支援取組を補強すべく研修を実施した。 ・本部と営業店が連携する中で営業店における経営改善取組意識もOJTを通じ強化出来た。
足利	<p>○取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>(1)オーガニック情報営業の機能拡充し、情報提供機能の強化を図る。</p> <p>(2)経営相談や経営支援などの課題解決型営業を拡充するため、実践的研修を行うとともに、OJTおよび成功事例の共有活用に取り組む。</p> <p>(3)取引先企業の販路拡大等のニーズに基づく、適時・適切な情報提供を行う。</p> <p>(4)ビジネスマッチング成約件数目標 各期80件（累計320件）</p> <p>(5)経営相談・支援機能の強化に向け、お客様との接点拡大を図るため、融資機能を持つ機能特化型店舗の拡大による有人店舗チャネルの再構築を進める。</p>	<p>(1)情報営業ツールとしての行内イントラネットの機能拡充により活性化を図る。</p> <p>(2)課題解決型営業の実践的研修としての「ブラッシュアップ講座」の企画実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・法人渉外担当者等（代理・係長）対象 年3回（各25名募集） <p>(3)OJTおよび成功事例の共有活用への取組み</p> <p>(4)リテールセンター（機能特化型店舗）への機能変更による営業店ネットワークの再構築</p>	<p>(1)行内イントラネットに「店周680業種融資審査ガイド」（銀行研修社）の業種情報を掲載。</p> <p>(2)本部宛情報・僚店間情報を行内イントラネットに掲載。</p> <p>(3)融資提案、融資審査に関する研修実施（104名参加）。</p> <p>(4)行内OAオーガニック情報（4,129件）、僚店間情報（5,199件）、ビジネスマッチング成約件数（519件）。</p> <p>(5)リテールセンター等軽量化店舗への機能変更65か店（累計）。</p> <p>(6)青葉公認会計事務所（香港）と業務提携し、支援体制強化。</p>	<p>(1)当初計画通り進捗。</p> <p>(2)情報関連インフラの機能拡充により、情報件数の増加に寄与した。今後も機能改善等の対応を行う。</p> <p>(3)法人開拓グループと連携した「経営相談・支援機能」、「課題解決型営業」を担う人材育成に向け、FP・財務提案・ベンチャー支援機能等組み合わせた研修企画・業務運営等、内容の充実を図る。</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・目線を発展・統一させ、リスク管理手法定着化のツールとしても活用する。</p> <p>(2)経営改善にコンサルタント等の外部専門家を活用し、ランクアップに向けた取組みを強化する。</p> <p>(3)健全債権化等の強化に関する実績については、半期毎の開示を継続実施していく。</p>	<p>(1)定期モニタリング制度</p> <p>(2)正常先・要注先・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>(3)実態把握に基づき、対象先の業績悪化シグナルの早期発見と、適切な指導を実施。</p> <p>(4)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>(5)健全債権化等の強化に関する実績について、本進捗計画の公表に合わせて半期毎の開示を継続する。</p>	<p>(1)定期モニタリングの実施（17年4月～18年9月：853先）</p> <p>(2)経営コンサルタントを活用し、取引先企業の経営相談・支援の実施（コンサルタント契約先数：6先）</p> <p>(3)取引先への当行行員出向による、再建支援（4名）</p> <p>(4)半期に1度、健全債権化等の強化に関する実績の開示</p>	<p>(1)当初計画通り進捗。</p> <p>(2)引き続き、定期モニタリングを実施し、予期せぬ倒産の発生防止を図るとともに、行内の債務者実態把握の手法・目線を発展・統一させる。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
群馬	<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。 	<p>・ビジネスマッチング先の発掘と有効面談の増加および取引先に対するビジネスマッチング商談会への参加支援。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<p>・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66先 累計124先、成約 37件 (31先)。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先企業の株式公開を支援する市場誘導業務の取扱いを開始したほか、株式公開セミナーを監査法人等と共同で開催した。 ・食品に関する商談会「食の交流会」を開催した。 ・私募債の取扱い実績 208社228億円 累計447億円。 ・M&Aの取扱い実績 8件。 ・医療制度改革等に関するセミナーを開催した (470名参加)。 	<p>・ビジネスマッチングのための展示・商談会開催により、取引先の販路拡大が図れたほか、M&Aや株式公開支援業務などの推進による成果が生まれている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスマッチング、M&A、株式公開支援業務などへの取組強化や外部機関との連携強化に努め、取引先企業に対するコンサルティング機能および情報提供機能の一層の充実を図る。
武蔵野	<p>○取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・M&A、情報提供・マッチング、海外進出支援の業務を通して、多様化・高度化する顧客ニーズへの対応強化を図る。 ・取引先企業への経営相談・支援活動を強化するため、情報収集・蓄積の拡充を図る。 ・株式公開をステップとして、さらなる成長および事業拡大を目指す取引先の公開準備を支援する。 ・取引先企業の退職年金問題について、外部機関との効果的な提携等により、幅広い層の顧客ニーズに対応する。 ・本部担当者のスキルアップを図る。 	<p>・M&A、ビジネスマッチング、海外進出支援業務に係る情報収集・蓄積、帯同訪問による支援強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客ニーズに応じた経営情報・ビジネスマッチング情報の提供支援活動 ・外部専門機関の活用、近隣地銀との連携強化による、M&A、ビジネスマッチング、海外進出支援業務の強化 ・投資ファンドの投資先および見込先等への経営指導や情報提供等による株式公開支援活動、市場誘導業務への取組みによる支援機能の拡充 ・退職年金制度のコンサルティングおよび401k (確定拠出年金制度)の運営管理機関受託 ・セミナー参加等による本部担当者のスキルアップ 	<p>○機能強化の方法検討と実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・M&A業務の内部ルールの一部見直しによる合理化、効率的な業務推進方法を検討し実施。 ・CNSが提供する「経営相談窓口」の利用を可能とし、経営情報の提供チャネルを拡充。 <p>○情報の収集・蓄積</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外進出支援…帯同訪問258件、情報提供等188件 ・M&A…帯同訪問187件、案件相談等147件、成約4件 ・ビジネスマッチング…情報取扱424件、成約62件 <p>○担当者のスキルアップ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外進出支援…ジェトロや中国地方政府主催の進出セミナー参加27回 ・M&A…日本M&Aセンター主催セミナー参加 (5回) (地銀4～50行、日本政策投資銀行参加) ・関東地銀5行との情報交換会参加 (5回) (東京都民・横浜・千葉・常陽・群馬の各行) ・ビジネスマッチング…CNS主催セミナー参加、地銀協会主催セミナー参加 <p>○株式公開支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・証券会社4社との提携による「市場誘導業務」の取扱い開始。証券会社への取引先紹介31件。 ・「むさしの地域活性化ファンド」投資先等への企業育成活動。 ・「埼玉県中小企業振興公社等との連携により、株式上場セミナーを開催 (3回)。 <p>○企業年金 (401k)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・401k 運営管理機関の登録完了。 ・[単独型]401kの受託体制確立と推進活動実施、受託1社。 ・401k商品提供機関として参入3社。 ・「武蔵野銀行・東京海上日動提携401k総合型プラン」の取扱い開始、発足2社。 ・[職域個人型]401k事業所登録受付26社。 ・当行が商品提供機関となっている「埼玉版商工会議所401kプラン」のセミナー共催 (3回) 	<p>○海外進出支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・1社が香港に駐在員事務所設立、1社が浙江省に現法設立、2社が中国・広東省に現地法人設立。 ・3社が業務提携コンサル会社とコンサル契約締結。 ・外為先開拓9先および外国人労働者採用側支援3先。 ・課題は、潜在している海外進出ニーズの一層の発掘。 <p>○M&A</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業務取扱方法を見直し、近隣地銀や業務提携外部専門機関との連携強化により、4件の成約。 ・M&A情報の収集・蓄積の強化および担当者のスキルアップが課題。 <p>○ビジネスマッチング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・CNSを利用した経営情報の提供が可能となり、チャネルの拡充が図れた。 ・経営・ビジネスマッチング情報の収集・蓄積と質の向上が課題。 ・マッチング成功事例はタイムリーにニュース発信等を行い、成約率向上を図る。 <p>○株式公開支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市場誘導業務への取組みを通して、営業店における株式公開支援に対する認識は高まっているが、取引先の上場ニーズの把握に関しては、まだ十分な状況ではない。今後、さらなる業務の浸透と定着に取り組む方針。 ・上場を目指す取引先に対する継続的な支援活動の実施が課題であり、関連会社等との連携による組織的な支援策を検討し、株式公開支援機能の一層の強化を図る。 <p>○企業年金 (401k)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・401kを始めとして、取引先のニーズに適した企業年金制度を提案し、退職年金の問題の解決を支援している。 ・適格退職年金の廃止を控え、企業年金のコンサルティングニーズの高まりが予想されることから、取引先のニーズ収集を強化し、最適な企業年金制度の導入を支援していく方針。
	<p>○要注意先債権等の健全債権化に向けた取組みの強化および実績の公表</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元企業の不良債権の発生未然防止と再生支援に向けた取組みを一段と強化し、地域経済の安定化に貢献する方針。 ・具体的には、企業経営支援のサポート機能を強化するために、本部専担者・営業店担当者のさらなる能力・スキルの向上を図りつつ、より抜本的な経営改善に向けての支援を強化し、要注意先債権等の健全債権化および不良債権の新規発生防止に努める。 ・実績については、積極的に公表するとともに公表内容の拡充について検討していく方針。 ・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 	<p>・営業店の支援対象先に対する取組み状況について、検証・指導</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「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 ・埼玉県中小企業再生支援協議会の連携強化と積極的活用 ・短期集中的な改善支援が必要と思われる先については、取引先と協議したうえで、コンサルタントの導入を斡旋。 ・政府系金融機関と重複する取引先については経営改善計画の検証を共同で行うとともに、経営安定に資する各種制度資金の利用、ビジネスマッチング情報サービス等の活用。 ・不良債権新規発生防止のため、キャッシュフロー重視のモニタリング強化。 ・体制整備状況、経営改善支援の取組み状況等の公表 	<p>・営業店における経営改善支援対象先(17年上期371先、17年下期344先、18年上期301先、18年下期298先)に対し、本部専担者による検証・指導の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「経営計画策定支援システム」を活用し、取引先1,175社(累計2,242社)の「企業診断・中期経営計画」を作成 ・埼玉県中小再生支援協議会、中小公庫・商工中金等との連携により、企業再生案件2件まとめる。 ・本部専担者の営業店臨店を増加し、モニタリングを強化することにより不良債権の新規発生防止を図っている。 ・経営改善支援取組み先数、債務者区分ランクアップ先数等実績公表は継続して実施 ○19年3月の不良債権比率は2.75%と17年3月比1.07%減の改善。 	<p>・18年下期は債務者区分ランクアップ支援対象先429先のうち、81先がランクアップ (18.9%) した。</p> <p>17年度以降通期では、債務者区分ランクアップに向けた経営改善支援取組み先727先のうち、317先 (43.6%) がランクアップし、相応の実績が上がったと認識している。支援対象先の多くが自社の問題点を直視し改善に取り組んでおり、支援活動の効果が現れている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営者本人に再生に向けた意識改革をさせるまでには、粘り強い交渉と時間が必要となるケースがある。 ・企業経営支援室と営業店が連携を密にし、経営改善支援の取組みを強化する。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
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みを強化するほか、高度なサービスを提供できる人材の育成を進めていきます。</p> <p>○要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化、健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>・これまでの取引先との密接な関係をもとに、財務内容の実態や経営能力、事業の成長性等を的確に把握し、適切な経営改善支援により債務者区分のランクアップを図っていくとともに、経営改善によるランクアップ先数等の公表を継続していきます。</p>	<p>1.お客様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。</p> <p>2.ビジネスフォーラム、商談会を開催し、ビジネスマッチングの機会を創出します。</p> <p>3.中小企業診断士の継続的な育成を進めるとともに、行内・外部研修等を通じて人材の育成を継続していきます。</p> <p>1.審査部再生支援グループと、地区法人営業部、企業戦略支援担当が定期的にミーティングを開催し、経営改善によるランクアップ事例の紹介などにより再生ノウハウの共有化を図っていきます。</p> <p>2.不良債権比率を3.5%程度まで引き下げます。</p> <p>3.経営改善支援取組先のうち2割のランクアップを目指します。</p>	<p>1.「ビジネス@ちばぎん」の「ビジネスマッチング」ニーズ登録が410件となりました。</p> <p>2.17年6月に「中国」、17年11月に「IT経営革新」、18年7月および11月に「食」をテーマとしてビジネスフォーラムを4回開催しました。また、個別商談会については、36回開催しました。</p> <p>3.中小企業診断士養成のため、外部教育機関に4名派遣しました。</p> <p>4.行内研修を4回開催し72名が受講しました。</p> <p>1.県内ブロック幹事店に設置した地区法人営業部、企業戦略支援担当を中心に経営改善支援取組み先510先に対して、経営改善計画書の策定支援および進捗管理を実施しました。そのうち119先の債務者区分のランクアップが図れ、ランクアップ率は23.3%となりました。</p> <p>2.整理回収機構の信託スキームを活用した再生支援を1件実施したほか、企業再編ファンドスキームを活用した会社分割による再生支援を1件実施しました。</p>	<p>【分析・評価】 「ビジネス@ちばぎん」の「ビジネスマッチング」ニーズ登録や、研修等による行員教育など、計画どおり進捗しました。特に商談会の開催等を通じ、取引先企業に対して、当行のビジネスマッチングの取組みが一周周知されました。</p> <p>【今後の課題】 今後ともさまざまな業種で商談会を開催し、取引先企業の販路拡大を進めていくほか、行員教育を進め、M&A等のニーズにも的確に対応していくことで取引先企業に対する支援機能の強化を図っていきます。</p> <p>【分析・評価】 お客様の身近な所での再生支援を基本に、県内ブロック幹事店に設置した地区法人営業部、企業戦略支援担当を中心とした経営改善支援活動を継続実施しました結果、不良債権比率も17年3月末の4.5%から3.0%まで1.5%低下しました。</p> <p>【今後の課題】 今後については、引き続き本部および営業店一体となった活動を継続実施していくなか、審査部再生支援グループによる臨店活動・指導を強化するなど、本部と営業店の連携を高めていきます。</p>
千葉興業	<p>1.中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化</p> <p>①業種別商談会、経営塾等におけるセミナー開催により、コンサルティング機能の一層の強化を図る。</p> <p>②外部専門家、外部機関との情報共有等により、特定業種（医療、介護、農業、漁業等）の育成を図る。</p> <p>③提携証券会社等を活用し、私債発行支援・引受業務、M&A、ビジネスマッチング業務等の多角化するニーズに積極的に対応していく。</p> <p>2.中小企業支援スキルの向上</p> <p>①実践的な集合研修を実施。通信講座の受講・外部検定試験資格取得も奨励する。</p> <p>3.要注意先債権等の健全化に向けた取組み等</p> <p>①「経営改善計画書」策定指導を主体とした取組みを継続。</p> <p>②要注意債権等の健全債権化に向けた取組みを強化する。</p> <p>③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</p> <p>①業種別商談会の実施（半期1回）。</p> <p>②経営塾の開催（月1回）および二期生の募集。</p> <p>③ニーズ別セミナー開催（半期1回）。</p> <p>④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）の取扱い（半期5件）。</p> <p>⑤医療法人に特化した「医療専担チーム」新設。</p> <p>⑥市場誘導業務（半期2先）、私債（半期5先）</p> <p>2.中小企業支援スキルの向上</p> <p>①ビジネスマッチング等フィービジネス提案勉強会の開催（受講者数378名）。</p> <p>②情報提供力強化を目的としたナレッジトレーニーの実施（参加人員15名）。</p> <p>③「企業支援力育成・強化研修」の開催（受講者数80名）。</p> <p>④地銀協外部研修への派遣（派遣人員5名）、通信講座の受講奨励（受講者数150名）、経営支援アドバイザー2級取得奨励（合格者数20名）。</p> <p>3.要注意先債権等の健全化に向けた取組み等</p> <p>①「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および経営改善アドバイスを継続的に行う。</p> <p>②資金繰り注視先定期的訪問管理強化等による不良債権新規発生防止および審査役による「個別別案件・方針相談会」実施により具体的支援策を検討して行く。</p> <p>③経営改善取組項目の公表内容の充実</p>	<p>中小企業向けコンサルティング機能、情報提供機能の強化としては、16年9月に設立したちば興銀「経営塾」において、25回のセミナー・視察会を実施し将来の県内経済を担う事業経営者の育成に貢献。また、設備業・建設業向け商談会や病院経営者向けにメディアカルマネージメントセミナーを開催する等ビジネスマッチングにも積極的に取り組み、福祉医療機構との協調融資は8件の実績。</p> <p>引き続き担い手のスキルアップを図りながら、中小企業コンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化を図る。</p>	<p>中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化については、ほぼ目標達成しており、引き続き内容の充実化を図り対応していく。</p> <p>経営改善支援取組み先に対し、経営改善計画策定支援・計画策定先のモニタリング強化・助言アドバイス等を継続的に実施した結果、要注意債権等の健全化、取引先企業とのリレーション強化が図られた。ただし、依然として建設業および小売業（特に東総・県南地区）の業績低迷、債務者区分の劣化が顕著であり、経営改善計画策定先および資金繰り注視管理先を中心にモニタリングを徹底し経営改善支援を強化して行く。</p> <p>また、18年4月からの診療報酬マイナス改定および医師・看護師不足等を主因に医療機関の財務状況が悪化しており、具体的な対応策について個別指導を実施して行く。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
東京都民	○取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 1. 中小企業に対する行内のコンサルティング機能の一層の強化を図る。 2. 「商売プラザ」、「CNS情報サイト」の活用により、情報提供機能の一層の強化を図る。	1. 行内専担部署において、取引先の株式公開、M&A、社債発行、海外進出（主として中国、アジア地域）支援を積極的に行う。 2. 「商売プラザ」の年1回開催と参加企業数の増加を図る。 「CNS情報サイト」の登録企業増加、活用促進を図る。	1. 取引先の株式公開先9先・公開専門機関紹介先16先、M&A新規支援取組先95件、社債発行211件(244億円)、海外進出支援取組先65先の実績。 2. 「第4回商売プラザ」を17年7月に、「第5回商売プラザ」を17年12月に、「第6回商売プラザ」を18年10月に実施。参加企業233社322名、商談件数548件。 3. 「CNS情報サイト」活用推進策としてパンフレットのリニューアル実施。サイト会員向け案内メールを月1回送付し、新たなコンテンツとして「経営相談窓口」の取扱いを開始。	コンサルティング機能強化、ビジネスマッチングへの取組みを計画通り実施することができた。今後も、中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化を図っていく。
横浜	○取引先のニーズに応じた経営情報の提供や広範なビジネス・マッチング情報の提供 ・情報マイスター（情報専担者）による情報の共有化を積極的に図る。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。	・「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。 ・浜銀総合研究所による、地元商工会議所、諸団体等における中小企業向け研修会への講師派遣	・「情報マイスター会議」の継続開催（11回）。 ・「情報マイスター」を37名から51名に14名増員し、体制強化。 ・ビジネス・マッチング成約件数 1,167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243名）。	・「情報マイスター会議」の継続開催や担当者の増強を通じ体制強化をはかり、ビジネスマッチングの成約件数の一層の向上を目指す。 ・研修会等への講師派遣は当初計画どおり実施。
第四	○取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ・中小企業に対するコンサルティング機能、経営情報提供、ビジネスマッチング機能の強化を図る。	①コンサルティング機能強化 ア. 経営相談所のコンサルティング業務拡大 イ. 弁護士・税理士による無料相談の継続 ウ. 個別研修、公開セミナー開催 ②経営情報提供機能・活用強化 ・自社株評価パソコン診断、各種小冊子発行、インターネットによる経営情報提供を強化し、一層の活用促進を図る。 ③ビジネスマッチング・M&A業務強化 ア. ビジネスマッチング・M&A業務への取組強化 イ. 「だいいし経営者クラブ」の活動を強化することにより、広範なビジネスチャンスを提供する。 ④中小企業の海外進出支援 ・中国派遣者が一時帰国して行う情報提供活動をはじめ、中国ビジネス展開企業の支援を継続。併せて、取引先企業の貿易業務実務担当者の育成支援を実施する。	<17年度> ①相談件数：2,955件、コンサルティング件数：56件、個別研修会：77回 ②自社株評価36件、小冊子16誌発行 ③だいいし経営者クラブ全体会での展示会・プレゼンテーションを開催するなど、ビジネスマッチング利用企業は137社 ④地域勉強会の実施4回、企業訪問64社 <18年度> ①相談件数：3,017件、コンサルティング件数：56件、個別研修会：112回 ②自社株評価25件、小冊子16誌発行 ③県内外企業のビジネス交流を支援。だいいしビジネスフォーラムとだいいし食の交流会を同時開催。県内企業の「東京ビジネス・サミット2007」への出展を支援 ③マッチング支援の一環として「企業紹介サービス」を開始 ③ビジネスマッチング支援実施421件（成約158件） ④地域勉強会の実施6回、企業訪問119社、貿易セミナー等の開催7回	①経営相談機能の高度化・多様化に取り組み、数値目標を達成。 ②経営情報提供を継続し、一層の利用促進を図る。 ③ビジネスマッチングについては、今後も提供機会を拡大していく方針。なお、「企業紹介サービス」についても、提携企業を拡大し更なる機能強化を進めていく方針。 ④地域勉強会は参加企業からも好評。企業訪問についても個別の相談案件が増えてきており、継続方針。 取引先企業向け貿易セミナーについては、実務面での個別フォローを検討していく。
	○要注先債権等の健全化等に向けた取組みの強化 ①健全化推進活動、モニタリング活動の継続なら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。 ②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。	①健全化推進活動の展開 ・17年度は、要注意・破綻懸念先の中から経営改善支援取組先412先をエントリーし、債務者区分の早期ランクアップを推進。 ・18年度は、審査部・取引先支援室に「健全化活動支援ライン」を設置し、「重要支援先」として116先を選定。本部と営業店連携のもと選定先の経営改善支援に取り組むとともに、営業店の健全化活動全般をバックアップ。 ②モニタリング活動の展開 ・正常先のうち中・低価格付先ならびに要注意先（含む要管理）の大口と信先から対象先を選定。主に債務者区分のランクダウン防止に軸足を置いた活動を展開（17年度：36先、18年度：45先）。 ③経営改善能力養成研修の実施等 ・「リーダー養成研修」および営業店での「店内ビデオ研修」を実施（17年度）。 ・ブロック別貸出資産健全化会議の定期的開催を通じて取組情報の共有化を推進し、実践力を強化（18年度）。 ④本部機能の充実 ・取引先支援室による実地活動	①17年度の経営改善支援取組み先のうち19年3月末までのランクアップ実績：128先/412先（31.1%） 18年度の取組み先のうち19年3月末までのランクアップ実績：13先/116先（11.2%） ②モニタリング活動による対象先のランクダウン防止率：17年度80.6%、18年度91.1% ③各店の推進リーダーに対し集合研修を実施の上、「研修用ビデオ」による店内研修を順次実施（17年度1年間で287名が受講修了）。 18年5月および12月に「地区別貸出資産健全化会議」を開催 ④取引先支援室の所管先に対し、営業店と連携のもと、適宜、外部専門家とも連携した上で経営の早期再建に向けた実地活動を展開。	①17年度対象先基準でのランクアップ数は、同年度における取組みが徐々に実を結び、17年度実績の80先から128先に増加。一方、18年度対象先基準（重要支援先）では、改善に時間を要する先や難易度の高い先を中心に選定したこともあって、ランクアップ数は13先に止まり、取組みの進捗は低調。19年度は活動の推進・管理体制を再構築するとともに、本部支援の対象範囲を拡大することで、取組みの強化、スピードアップを図る方針。 ②モニタリング活動については、18年度対象先で90%以上のランクダウン防止率を確保し、概ね計画通りに推移。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>○取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>・取引先企業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。</p> <p>・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>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・技術協力室の専門的な技術関係情報の提供を継続。</p> <p>・広範なビジネス・マッチング情報の提供。</p>	<p>・「ホクゲン経済研究所」が提携する外部機関と連携して、12社の経営相談に取り組んだ。</p> <p>・「技術協力室」が「新潟大学」、「新潟県工業技術総合研究所」と連携して、新商品開発の技術支援を行った。</p> <p>・当行と「にいがた産業創造機構」で「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した。</p> <p>・当行と「にいがた産業創造機構」が主催し、「長岡産業活性化協議会」が共催する「経営革新のためのIT活用事例セミナー」を実施した。</p> <p>・「ホクゲンソリューションセミナー」を実施し、取引先企業の課題解決を支援した。</p> <p>・「技術協力室」が「新潟県工業技術総合研究所」と連携して、取引先企業の技術課題解決に取り組んだ。</p>	<p>・引き続き、取引先企業のニーズを的確に把握し、ニーズに沿った付加価値の高い情報の発信に取り組む。</p>
北越	<p>○要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <p>・経営改善支援活動は地域金融機関の本業であると認識し、全行挙げて企業再生への取組みを継続することにより、地域経済の活性化と新たな資金需要の開拓を行う。</p> <p>・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。</p> <p>・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>・本部専担部署による支援体制の強化。</p> <p>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）。</p> <p>・引き続き、営業店に「経営改善支援責任者」を配置し、全行的な取組みとする。</p> <p>・本部・営業店で連携して対象先を選定し活動状況の報告、経過管理を行う。</p> <p>・支援対象先は、「新規支援先」、「進捗管理先」の2種類とする。</p> <p>①新規支援先</p> <p>・特別運動期間中の支援対象先のうち、改善計画未策定先で今後計画策定、ランクアップを図る先</p> <p>・今回新たに対象先として追加、ランクアップを進める先</p> <p>②進捗管理先</p> <p>・改善計画は策定済みだが、今期以降ランクアップを目指す先</p> <p>・取組み実績等の公表は、公表内容の充実を検討したうえで、ホームページ等で半期ごとに行う。</p>	<p>・融資第二部内に企業支援グループ4名を配置、主として本部主導支援対象先を中心に、支援体制の強化を図った。18年10月には担当先の見直しとそれに伴う組織変更を行い、企業支援グループを融資一部所属とした（現在人員3名）。</p> <p>・支援対象先267社を選定（内訳：新規支援先106先、進捗管理先161先）、支援体制の継続・強化を進めた。</p> <p>・外部講師による、支店長、経営改善支援責任者、担当者向け研修を計5回実施し、外部のノウハウ蓄積と研修の充実を図った。</p> <p>・併せて、営業店、本部の融資担当者を外研修に派遣。</p> <p>・17年9月～19年3月の期間を「経営改善支援特別運動期間」とし、改善支援活動に注力。支援対象先267社のうち債務者区分ランクアップ実績は50社。</p>	<p>・計画に沿って、体制整備は予定通り実施した。</p> <p>・本部の営業店臨店指導を含め、支援活動を地域金融機関の本業業務と捉え、引き続き全行的な取組体制を継続していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
山梨中央	<p>○経営相談・支援機能の強化</p> <p>1. 中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能を一層強化するとともに、情報の質の向上、事後管理の徹底を図る。</p> <p>2. 中小企業支援スキルの向上に向けた取組みを強化する。</p>	<p>1. 外部専門家、技術アドバイザー、山梨中銀経営コンサルティングおよび中小企業診断協会山梨県支部などによるコンサルティング機能、情報提供機能の充実を図る。</p> <p>2. 「山梨ちゅうぎん経営者クラブ」の会員増強を図り、各種セミナー等を通じて経営情報の提供を強化する。</p> <p>3. 中小企業支援センターとの情報交換を通じ、地域企業の支援強化に努める。</p> <p>4. 営業店網および「山梨ちゅうぎん経営者クラブ」等を活用し、中小企業支援センターの利用促進を図る。</p> <p>5. 中小企業支援センターが開催する創業塾等へ当行の中小企業診断士等の派遣を継続、同センターの活動を支援する。</p> <p>6. 提供される情報の内容を検証、より有効性の高い情報収集への行員の認識向上を図る。</p> <p>7. ビジネス情報などの重要情報については、活用状況等のチェック態勢を整備し、情報の有効活用を図る。</p>	<p>1. コンサルティング機能の強化により、経営コンサルティング契約、指定管理者制度コンサルティング契約、M&Aアドバイザー契約等を締結した。</p> <p>2. 指定管理者制度活用セミナーを2回開催した。</p> <p>3. 「山梨ちゅうぎん経営者クラブ」の会員増強を図った。(19年3月末会員数1,198名)</p> <p>4. 「経営後継者育成セミナー」、「価格競争に負けない提案力・交渉力」他のセミナーを開催した。</p> <p>5. 山梨中銀経営コンサルティングによる成功事例を紹介、行内での共有化を図った。(M&A、I S O等)</p> <p>6. ビジネスマッチング情報について、進捗状況を一覧表にし、全行掲示版に掲載した。また、地域開発情報等により情報活用の好事例を紹介した。</p> <p>7. ビジネスマッチング機能の充実を図るため、特定企業との顧客紹介に係る業務提携を行った。</p> <p>8. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化を図るため、当行グループのほか、公共・経済団体や研究・専門機関などの外部機関の経営支援メニューを、中小企業者のニーズに応じて組み合わせ、ワンストップで提供する「山梨中銀経営支援コーディネートサービス」の取扱いを開始した。</p> <p>9. 中小企業者への情報提供ツールとして、当行をはじめ、山梨県・国などの公的機関が実施する事業者向けの支援制度(融資・公的助成金等)の概要を収録した「ビジネスサポートガイド」を発行した。</p> <p>10. 地域の中小企業者に対する総合支援策等に係る情報交換を通じて、地域経済の活性化に取組んでいくことを目的として、当行、やまなし産業支援機構、山梨県信用保証協会の三者による「業務連携・協力の覚書」を締結した。</p> <p>11. ブロック単位での顧客向けビジネスセミナー(M&A 4回、事業承継1回、ビジネスセミナー1回)を実施した。</p> <p>12. 「ソリューション営業の取組強化」および「ビジネスマッチングの有効活用」についてブロック内勉強会を開催した。</p> <p>13. 取引先の販路拡大支援を目的に、インターネット上のビジネスマッチングサイト「フーズインフォーマット(食関連)」業務提携を締結し、山梨の食材を紹介する特集ページ「山梨食材市場」を開設した。また、韮崎市商工会などが運営するビジネスマッチングサイト「風林火山ビジネスネット(B t o B)」・「山梨甲斐もの市場(B t o C)」と業務提携を締結した。</p> <p>14. 医療・介護分野への支援、取組強化を図るため、「医療・介護分野に関する推進会議」を開催した。</p> <p>15. アグリビジネスに積極的に取り組む県内事業者に対し、県内外のバイヤーとの商談の場を提供し、販路開拓・拡大を支援する「やまなし食のマッチングフェア」を開催した。</p> <p>16. 山梨食材市場の会員を対象に「販路拡大特別研修会」を4回開催した。</p> <p>17. 「風林火山ビジネスネット」に係る行員向け勉強会を開催した。</p> <p>18. 情報渉外活動の強化を図るため、「第1回情報業務研修会議」を開催した。</p> <p>19. 医療・介護分野に関連する事業者への経営支援を目的に「医療・介護セミナー」を2回(病院編、診療所編)開催した。</p> <p>20. 農畜産物生産者や食品関連事業者など、「食」に関連した事業者による会員組織として「やまなし食のビジネス情報連絡会」を設立、関連事業者間の交流機会を提供することにより、会員相互のネットワーク拡大を図り、会員のさらなる業務拡大、新たなビジネス創出を支援した。</p>	<p>1. 技術アドバイザーや山梨中銀経営コンサルティングをはじめとした外部専門家との連携によるコンサルティング態勢は構築されてきており、その実績も増加傾向にある。今後は取引先への啓蒙活動を強化するとともにさらなる機能強化に努める。</p> <p>2. 「山梨ちゅうぎん経営者クラブ」の会員数は過去最多となった。一方、活用されている機能に格差があり、また活用・非活用の会員に格差があることから利用促進策の検討が必要である。</p> <p>3. 平成18年3月、中小企業支援センター県内4支部は廃止され、事務局のみ存続。状況を見て事務局と情報交換を実施する。</p> <p>4. 情報業務に対する各店の取組み態勢に温度差が見られるため、ブロック内会議や推進役臨時時に情報活用の重要性・有効性等について周知徹底を図るとともに、好事例の紹介等を通じて、行員のスキルアップ・マインドアップを図る。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>○健全債権化に向けた取組強化および公表</p> <p>1.業務提携した金融機関、外部専門家や山梨中銀経営コンサルティング(株)等を有効活用し、取引先企業に対し広範かつ専門性の高い経営支援機能を提供する。</p> <p>2.経営改善支援取組み先を拡大し、本部・営業店の連携による取引先への経営改善指導を強化する。</p> <p>3.要注意先債権等の健全債権化に向けた取組みを強化する。</p> <p>4.健全債権化等の強化に関する実績を公表する。</p>	<p>1.外部専門家や中小企業再生支援協議会等と連携した専門性の高い経営指導の実施</p> <p>2.業務提携した金融機関と共同でのモニタリングおよび経営指導の実施</p> <p>3.山梨中銀経営コンサルティング(株)との連携強化</p> <p>4.経営改善支援取組み先および経営改善計画策定先の拡大</p> <p>5.経営計画策定ソフトを活用した営業店主体での経営改善計画の策定</p> <p>6.経営改善取組み実績等の公表</p>	<p>1.当行メインの取引先企業に対し、中小企業再生支援協議会と連携し経営改善計画を策定した。</p> <p>2.当行メインの取引先企業に対し、山梨中銀経営コンサルティング(株)と連携し経営改善計画を策定した。</p> <p>3.営業店主体による経営改善計画策定の対象先を選定し、経営計画策定ソフトを活用した計画策定を推進した。</p> <p>4.金融機関の協調支援体制構築のため、中小企業再生支援協議会の調整機能を活用した。</p> <p>5.当行メインの取引先企業に対し、外部コンサルタントと連携し、経営指導および事業・財務デューデリジェンスを実施した。</p> <p>6.融資エキスパート養成研修の一環として受講生が各店の取引先企業に対する経営改善計画を策定するなど、より実戦的な研修を実施した。</p> <p>7.経営改善支援取組み先(338先)のうち、期間中で70先の債務者区分が上昇した。</p>	<p>1.業務提携した金融機関、外部専門家や山梨中銀経営コンサルティング(株)等との連携を強化し、広範かつ専門性の高い経営改善支援を実施した。今後も、本部・営業店の連携を強化し、取引先企業に対する経営改善支援を実施していく。</p>
	<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 1,500件(400件から上方修正)</p> <p>・コンサルティング案件連絡カードの活用による課題発見・解決営業の強化</p> <p>・八十二ビジネススクエア機能の活用による経営相談・情報・商談などのサービス提供</p> <p>・グループ法人、監査法人、税理士法人などとの協働によるコンサルティング実施</p> <p>・後継者問題、事業多角化・拡大等M&Aニーズに対応</p>	<p>・有料のビジネスマッチング契約の締結先拡大</p> <p>・外部コンサル機関との連携強化、ネットワークの構築</p>	<p><ビジネスマッチング成約件数2,298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35先</p> <p>・八十二ビジネススクエア会員数2,620先(3月末)</p> <p>・事業承継およびM&Aセミナー(53回)、医療経営セミナー(4回)実施</p>	<p>・営業店・本部連携による発信情報の積極的な活用や商談会等を通じたビジネスマッチングに積極的に取り組んだことから、目標を大きく上回る達成に結びついた。</p> <p>・グループ法人、外部専門機関との連携強化・拡大により、M&A・事業承継、医療・農業分野等でのコンサルティング機能・情報提供体制が向上し成果も現れた。</p> <p>・商談会の内容をレベルアップさせることで、より中身の濃いビジネスマッチングを実践していく。</p> <p>(19年度上期の商談会企画：「日本食品展示商談会IN上海(7月)」、「信州食の商談会(9月)」、「長野県中小企業振興センター主催の各種商談会出展サポート(随時)」)</p> <p>・当行およびグループ法人、提携外部コンサル機関活用により、更に課題発見・解決型営業の取組みを強化していく。</p>
八十二	<p>○不良債権の新規発生防止、要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組強化</p> <p>・キャッシュフローのモニタリング強化等による不良債権の新規発生防止</p> <p>・要注意先債権等の健全債権化に向けた取組強化</p> <p>・ランクアップ先数目標</p> <p>経営改善支援先312先のうち70先を2カ年でランクアップさせる。</p>	<p>【要注意先債権等の健全債権化に向けた取組強化】</p> <p>・経営改善計画策定と実行状況のチェック・フォローの徹底</p> <p>・業種別会議の開催による支援手法等ノウハウ提供</p> <p>・資産良化プロジェクト(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 71先</p>	<p>○進捗状況の分析・評価</p> <p>・平成15年度から取り組んでいる資産良化プロジェクトの結果18年3月末には目標70先を大幅に上回る79先のランクアップを果たし512億円の不良債権の削減を実現した。</p> <p>・引き続き取り組んだ18年度末には目標設定対象先のランクアップ先数が71先となり、当初目標70先に対し1先上回りとなった。</p> <p>・しかし、急激に業績悪化・破綻した企業の新規発生の特異要因があり約444億円不良債権が増加した。</p> <p>○今後の課題・方針</p> <p>・急速に業績悪化する取引先が増加傾向にあり、担当店の実態把握不足による対応遅延の是正が必要となっている。</p> <p>・業績悪化の未然防止と実態把握による早期支援・対応のため営業店指導と経営改善支援先の個別管理を強化していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
北陸	<p>○コンサルティング機能および情報提供機能の一層の強化</p> <p>・本部・営業店のコンサルティング能力やビジネスマッチング機能の一層の強化により、総合金融サービス機能の充実を図る。</p> <p>「顧客・僚店貢献運動」 マッチング件数 目標 30,000件 (17/4～19/3)</p> <p>「ビジネスマッチング業務」 成約件数 目標 2,500件 (17/4～19/3)</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・共催により、中小企業のニーズへの積極的な対応を図る。</p>	<p>・「顧客・僚店貢献運動」の継続（活動開始は平成5年から）</p> <p>・手数料を収受する「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>・北海道銀行との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（17年1月開始）</p> <p>・事業承継、M&A、金融資産運用セミナー等を開催するとともに、中小企業のニーズに沿った個別コンサルティングを実施。</p> <p>・監査法人、証券会社等と連携し、確定拠出年金、株式公開セミナーを開催。</p> <p>・中小企業支援センター等と連携して、経営相談会を開催。</p> <p>・中小企業基盤整備機構、日中投資促進機構等と連携し、海外進出セミナー等を開催。</p> <p>・「ほくりく長城会」を中心とした中国ビジネス等海外進出支援</p>	<p>数値目標に対する17年度上期から18年度下期の実績</p> <p>「顧客・僚店貢献運動」 44,082件（達成率146.9%）</p> <p>「ビジネスマッチング業務」 2,807件（達成率112.3%）</p> <p>【ビジネスマッチング】</p> <p>・ビジネスフォーラムの開催</p> <p>①「ほくぎんFGBビジネスフォーラム2005」（17/9）</p> <p>②「匠と兼とバイオのサミットin金沢」（18/5）…地域に関連の深い業種に特化</p> <p>③「ビジネスサミットin高岡」の開催（18/9）…東海北陸自動車道の全線開通に伴う商圏拡大を展望</p> <p>出展企業数 ①86社 ②72社 ③143社</p> <p>来場者数 ①2,100名、②3,200名、③3,200名</p> <p>商談数 ①800件、②878件、③1,026件</p> <p>・インターネットによるビジネスマッチングサイト運営会社㈱インフォマートとの提携（19/1）</p> <p>・「ビジネスサミット2007」（19/5）の開催準備</p> <p>・上海（中国）で「ビジネスマッチング商談会」の開催（17/12）</p> <p>北海道、静岡、千葉、八十二銀行との共同開催</p> <p>当行取引先の出展企業数16社、16社の商談件数250件</p> <p>・地銀八行合同商談会 in 上海（18/7）、ほくほくFG取引先出展企業数：16社、来場：約1,000社、商談：約3,000件</p> <p>【各種セミナー、相談会の開催】</p> <p>・「北陸三県一斉経営相談会」の実施（17/6）、54ヶ店、512名の相談受付</p> <p>・「ほくぎんビジバ倶楽部」会員向けセミナーの開催（17/12、18/4）、テーマ「新会社法について」、北陸3県、東京、大阪、札幌の3会場で開催し、合計134名の参加</p> <p>・監査法人、信託銀行等との共催を含め株式公開、相続・事業承継、金融資産運用、M&A、確定拠出年金等、顧客向けセミナーを開催</p> <p>・「ほくりく長城会」講演会の実施（17/7）、前上海ローソン総経理「上海における販売戦略」…130名参加</p> <p>・「ほくりく長城会」会員を対象とした中国向け中国語HPの開設および「上海長城会」の結成（17/9）</p> <p>・「ほくほくASEAN会」設立（18/2）</p> <p>・インドセミナーの開催（18/11）</p> <p>・カンコン銀行セミナーの開催（18/12）</p> <p>・3行共同セミナーin上海の開催（18/12）</p> <p>・ベトナム投資セミナーの開催（19/1）</p> <p>・大連CAD/CAMアウトソーシング説明会の開催（19/3）</p> <p>【業務提携】</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（17/9）</p> <p>・横浜銀行との業務提携（18/3）、3行海外情報ネットワークの立ち上げ等</p> <p>・大垣共立銀行との業務提携（18/11）、ATM相互開放、営業情報提供業務の提携、海外進出支援業務の連携等</p>	<p>数値目標として掲げた「顧客・僚店貢献運動」は目標を達成し、「ビジネスマッチング業務」は順調に推移。</p> <p>また、「ビジネスフォーラム」については、地域に関連の深い業種に特化したり、地域大型プロジェクト（東海北陸自動車道開通）に関連したテーマを定め、地域のニーズを踏まえた取組みを展開し、内容を充実させ好評を得た。なお、横浜銀行をはじめとするグループ外の他金融機関との協調、およびITを活用した広域金融ネットワークの拡充で、更なる情報提供力の強化、支援機能の強化に努めていく。</p> <p>なお、各種セミナーについても、引き続き会社法やM&Aなどお取引先の関心の高いテーマを取り上げ、積極的な取組みを行っていく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>○要注先債権等の健全化等に向けた取組みの強化等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業店が主体となって経営改善支援取組み先を選定し、経営改善計画の策定・見直しサポート、ならびに計画実施の進捗管理を主なテーマとして、本支店の連携を強化しつつ取り組む。経営改善支援取組み先を406先に拡大して、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。 ・経営改善支援取組み先を見直し、19年3月末時点では340先。 ・健全債権化等の強化に関しては、定期的実績を公表するとともに、公表内容の拡充を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・企業支援タスクフォースが培ったノウハウを営業店に広めるべく、再生良好事例の行内周知と臨店指導を強化。 ・企業再生マニュアルの充実を図るとともに、活用を促進。 ・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>17年4月～19年3月のランクアップ実績：73先（当初対象の406先に対しては61先）</p> <p>○経営改善支援取組み先のランクアップ実績</p> <p>18年3月 経営改善支援取組み先 413先 ランクアップ実績（累計） 28先、進捗率 25.2%</p> <p>19年3月 経営改善支援取組み先 340先 ランクアップ実績（累計） 73先、進捗率 65.7%</p> <p>※ランクアップ目標は443先に対して25%以上（111先以上）</p> <p>○経営改善支援取組み先の見直し状況</p> <p>（17年3月）経営改善支援取組み先 406先</p> <p>追加選定先－ 完了等による解除先－</p> <p>（17年9月）経営改善支援取組み先 439先</p> <p>追加選定先＋37先 完了等による解除先△4先</p> <p>（18年3月）経営改善支援取組み先 413先</p> <p>追加選定先±0先 完了等による解除先△26先</p> <p>（18年9月）経営改善支援取組み先 390先</p> <p>追加選定先±0先 完了等による解除先△23先</p> <p>（19年9月）経営改善支援取組み先 340先</p> <p>追加選定先±0先 完了等による解除先△50先</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営改善支援取組み先の解除基準を明確化するとともに、経営改善計画策定に関する運用ルールを制定（17/8）。 ・営業店での進捗管理を徹底し、本部の指導を強化するために、経営改善支援取組み先に対しての月次進捗管理表を制定し、定期的な本部へ報告を行う体制とした（17/9）。 ・「できる企業再生」を発刊し、営業店へ良好事例等を紹介（期中：計24回）。 ・「企業支援機動チームトレイニー」制度を導入し、再生支援活動に関連するノウハウを営業店の行員へ還元する体制とした（18/9）。 	<p>『経営改善支援取組み先443先（17年4月当初406先）のうち、25%以上のランクアップを目指す』との目標に対し、実績は73先に止まった。</p> <p>大口先の再生については、着実に成果をあげているが、中小零細企業については、①経営者の危機意識や経営改善意欲の不足、②管理会計システムの未整備、③経営者をサポートする人材の不足、等の理由で経営体質改善が遅れるケースが見受けられる。</p> <p>引き続き、中小企業再生支援協議会や再生ファンド運営会社といった外部機関が有する事業再生機能も活用し、経営改善支援に積極的に取り組んでいく。</p>
富山	<p>○取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス・マッチングにより積極的に取り組むこととし、マッチング件数目標を設定し推進する。 ・産学連携を強化するため富山大学との包括的連携協力を締結し、地元中小企業ニーズと大学の研究シーズのマッチングを図りベンチャー企業育成支援体制を強化する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業支援センターや商工会等との連携強化を引き続き行い、支援センターの機能を生かした創業・新分野・新事業の各種セミナーや研修会を開催する。 ・中小企業の新規事業展開、事業拡大・多角化のニーズに対応するため各業界緒団体（新世紀産業機構・発明協会）や富山大学、富山県立大学、富山商船高専等と連携し、地元企業等のニーズと研究シーズのマッチングを行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「ビジネス・マッチングフェア2005」を開催した。 ・TBC東京ビジネス・サミットに参加した。 ・富山大学、富山県立大学、富山商船高専、独立行政法人中小企業基盤整備機構と覚書を締結した。 ・「ビジネス・サミット2006 in 高岡」を共同主催した。 ・独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸支部と連携し、業績回復に関する「ビジネスセミナー」を開催した。 ・「第2回とやまベンチャーマッチングフェア」を活用し、ビジネス・マッチングを推進した。 ・富山商工会議所主催の「とやまビジネスドラフト」へ25社エントリーし、マッチングを推進した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス・マッチングの成約件数が82件となり、ビジネス・マッチングの場を提供するなど、相応の成果を挙げることができた。 ・産学官等と連携を強化し、取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化を図る必要がある。
	<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"> ・不良債権の新規発生防止のため、キャッシュフローのモニタリング強化による審査態勢の強化（業種別審査体制等）を図るとともに、支店指導・企業財務支援グループが主体となって、支援対象企業の選定や営業店臨店指導を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・富山県中小企業再生支援協議会、中小企業支援センター、高岡地区中小企業支援協議会との連携を強化し、対象企業の問題点を経営者と協議しながら経営改善を推進する。 ・外部専門家（経営コンサルタント、公認会計士、税理士等）への紹介を積極的に行い、対象企業の経営改善に努める。 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年度～18年度は、支援対象先76先において経営改善指導を実施した結果、28先について債務者区分等ランクアップを図ることができた。 ・富山県中小企業再生支援協議会が指導する再生案件に取り組んだ。 ・支援活動における指針として「企業財務支援の行動基準」を制定した。 ・支援対象先の経営状況を十分に分析・把握することを目的に、「支援先カード」、「SWOT分析」、「支援先分析カード」等の管理票を制定した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・富山県中小企業再生支援協議会が指導する再生案件に参加することができた。今後は、これらの取組みより得た再生ノウハウを活用していく。 ・支援対象企業先に対し、外部専門家（経営コンサルタント、公認会計士、税理士等）を紹介する等、より具体的かつ効果的な経営改善指導を行うことが課題である。 ・「支店指導・企業財務支援グループ」を「企業支援室」として昇格させることにより独立性の高い専担部門として機動力の強化を図る。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
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および情報提供機能の一層の強化を図る。 (2) 要注意債権等の健全債権化に向けた取組みの強化 専任チームおよ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。 (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"> ・本部専任者による高付加価値金融サービスの提供 ・取引先のニーズに応じた経営情報の積極的な提供や広範なビジネスマッチング情報の提供 ・商工団体、外部機関等の連携強化（提携ローンの検討、セミナー共催等） ・専門家（監査法人、弁護士、外部コンサルタント等）の活用 	<p>○取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ニーズ・シーズ・システムによるビジネスマッチング件数…288件 ・LAN経営相談件数…56件 ・事業承継相談件数…92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）の配置および「情報マネージャー会議」の開催 ・証券4社との提携による「市場誘導業務」の取扱開始 ・福井銀行、富山第一銀行との「FITネット」業務提携によるビジネス商談会の開催 ・「日本SME格付けサービス」の取次ぎ業務の開始 ・中小企業基盤整備機構北陸支部、農林漁業金融公庫と業務提携 ・株式会社ドン・キホーテおよび楽天株式会社との商談会の開催 ・中部・近畿六行ビジネス商談会を上海にて開催（百五銀行・十六銀行・名古屋銀行・滋賀銀行・南都銀行との共同開催） ・市場誘導業務（大和証券と連携）…1件 ・18.10「第2回FITネット商談会」を開催 <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"> ・89先が債務者区分ランクアップ 	<p>「FITネット」ビジネス商談会については、今後継続的に開催していくとともに、十分なアフターフォローを実施し、ビジネスマッチングの実効性向上に努めてまいります。また、取引先への事業承継やM&Aの取組みを行ってまいります。経営改善支援のスキルアップにより、個別取引先に応じた支援策助言が浸透してきております。</p> <p>今後についても引き続き、経営改善支援策の立案に対応してまいります。</p>
福井	<p>○地域中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化 ・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>	<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。 ・日本政策投資銀行およ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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・北國銀行・富山第一銀行との3行提携による第1回FITネットビジネス商談会実施。 ＜第1回結果（17年11月）＞商談参加274社（当行紹介82社）、うちブース出展226社（同65社） ＜第2回結果（18年10月）＞商談参加600社（当行紹介338社）、うちブース出展企業数236社（当行紹介108社） ・仲介専門会社との共同案件において買取案件アドバイザーを努め、1件クローズ。 ・お客さまを対象とした各種セミナーの開催 事業承継、食品メーカーセミナー 中小企業基盤整備機構とのセミナー共催 	<p>＜FITネット商談会に関する今後の課題＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会参加企業の広域化による、ビジネスマッチング機会の拡大 ・商談会開催時以外での商談取次ぎ体制の構築 ・テーマ別商談会開催の検討 <p>＜マッチング活動に関する行内施策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後も支援機能に対する行員向け・顧客向けセミナーを開催し、情報提供の一層強化を継続していくことが課題。
	<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"> ・モニタリング候補先リスト・個別課題の洗替え 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 ①一覧表、②個別表（ランクアップ・維持シナリオシート）にて進捗管理しやすい体制づくりを行う。 ・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"> ・モニタリング対象先158先に対するランクアップ31先（※期初債務者数の整理の関係で17年4月～19年3月のランクアップ数は29先となる。） ※目標30先に対する進捗率103% 	<ul style="list-style-type: none"> ・目標30先に対して実績31先 ・中小零細先への改善支援強化に向けての営業店、本部企業再生支援専任者との連携強化策の更なる検討を行い、収益改善につながるような取組強化を行っていく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
大垣共立	<p>○中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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>・ビジネスマッチングは行内LANの高度化（CRMの導入）と人的介入により情報精度を向上。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・CRMの全店移動。 ・ビジネスマッチング推進体制の強化、専担者による企業への訪問、ニーズヒアリングの実施。 ・中国上海市で地銀8行によるビジネスマッチング商談会の開催。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスマッチング商談会は、取引先への機会提供として継続開催を検討していく。
十六	<p>○要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <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およ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 ・行内におけるノウハウの共有化のための再生事例紹介 ・キャッシュフローのモニタリング強化策の研究・活用 ・経営改善支援に対するスキルアップのための行内外の研修等の実施 ・外部専門家や他行との情報交換および連携 	<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、および営業店との認識共有態勢を整備した。 ・事業再生手法に関し、DDSやDESに関する他行との積極的な情報交換や行内研究会を行った。DESや再生ファンドを活用した手法についても、他行や中小企業再生支援協議会との情報交換、専門家を交えた検討により理解を深め、取得請求権付DESを1件実施した。 ・取引先の業績悪化を早期に発見できるよう、キャッシュフローのモニタリング強化策を検討し、大口問題先にてモニタリングを実施した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・全行的な統一方針の明確化により、営業店と本部の役割を明確にし、経営改善支援に関する認識を共有化し要注意先債権等の健全債権化に向けた取組みを推進した結果、ランクアップ目標の達成など実績に結びついたと評価している。 ・景況感に好転が見られるものの、依然として注意を要する業種や業績の低迷する企業もあり、今後も業績悪化の初期段階で早期の経営改善着手を可能とするよう、大口問題先を中心に業績やキャッシュフローのモニタリングに努める予定である。
静岡	<p>○取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>(1) 静銀経営コンサルティング圏と連携、企業のライフステージに合わせたコンサルティング営業の実践、経営支援による地域活性化</p> <p>(2) 情報営業会議の開催・行内LAN拡充等による情報共有化と行員のスキルアップ</p> <p>(3) 新コンテンツ追加等による金融ポータルサイトの内容・サービスの充実</p> <p>(4) セミナー等の開催、大規模商談会への取引先との合同出展等によるビジネスマッチング推進</p> <p>(5) 中小企業等の後継者育成のための財務・経営管理能力等強化の支援</p> <p><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） 	<p>(1) 営業店の情報営業推進責任者を中心に、本部・ブロックレベルでの情報営業会議を定例的に開催、情報の共有化とマッチング推進</p> <p>(2) 法人部内に新事業支援チームを設置、有償ビジネスマッチングサービス開始</p> <p>(3) 金融ポータルサイトへの新コンテンツ追加、インストラクターを増員によるサービス向上</p> <p>(4) 大規模商談会へ取引先と合同出展、ビジネスマッチングによる商機拡大</p> <p>(5) 中小企業等の後継者育成を目的として、財務・経営管理能力等の強化を支援するため、静銀経営コンサルティング圏を事務局とする会員制の経営塾開設を検討</p>	<p>(1) 本部情報営業会議4回開催、ブロック情報営業会議121回開催。</p> <p>(2) 新事業支援チーム(4名+2名増員、合計6名)を設置。</p> <p>(3) 行内LAN等への提案営業成功事例等の公開:累計15件。</p> <p>(4) 金融ポータルサイト(18年9月「しずぎんビジネスナビ」に名称変更)のサービス充実のため、新コンテンツとしてビジネス向け「法令・文例集」(17年7月)、当行独自の情報発信の場「しずぎんストア」(18年9月)を追加。</p> <p>(5) 大規模商談会への取引先との合同出展・ビジネスマッチング支援。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「しずぎん新産業技術フェア」19社合同出展（17年9月）。 ・「東京ビジネス・サミット」43社(17年11月)、89社(18年11月)合同出展。 ・「しずぎん@g r i c o m」(18年2月、7月、19年2月)計337社出展、約2,500名が参加。 <p>(6) 次世代経営者の育成を支援する次世代経営者会員組織の検討を開始。</p> <p><目標に対する実績>(2年間の目標を合計900件から1,100件に上方修正)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスマッチング成約:1,307件(修正目標比118.8%) 	<p>(1) 現状の分析と評価</p> <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各種ツールの追加等に加え、大型商談会の開催や合同出展、セミナーの開催等により、商機拡大に向けた顧客ニーズに積極的に応えることができたものと評価している。 <p>(2) 課題と対応方針</p> <ul style="list-style-type: none"> ・有償ビジネスマッチングサービスの取扱いを積極化するとともに、引き続き企業ニュースの発掘と行内での情報共有化など情報営業を活性化し、ビジネスマッチング件数の増加を図り、取引先支援を強化していく。 ・法人会員組織を開設し、中小企業の後継者を対象とした経営塾として機能強化していく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
スルガ	<p>○中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化</p> <p>1. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>(1) コンサルティング機能の強化</p> <p>(2) 情報提供機能の強化</p>	<p>1. 取引先企業の財務内容を分析した「財務分析シート」活用によるコンサルティング機能強化</p> <p>2. (財)企業経営研究所の経営コンサルティング機能強化</p> <p>3. 経営分析、投資相談、総合診断を行う「企業ドック」の推進</p> <p>4. 各種セミナー開催による情報提供機能強化</p> <p>(1) 「JQAセミナー」(神奈川県、静岡県東部、中部、西部)</p> <p>(2) (財)企業経営研究所「スルガビジネススクールMBA講座」開催(年1回)</p> <p>(3) 「スルガ・マネジメントセミナー」開催</p> <p>4. 私募等の社債発行支援業務の検討</p> <p>5. 証券会社との提携によるM&A業務の検討</p> <p>6. ビジネス・マッチングの推進</p> <p>(1) R&Dの仲介斡旋</p> <p>(2) CNSビジネス・マッチング(Webビジネスコンシェルジュ)</p> <p>(3) 事業相談館「ビジネスバンク」におけるビジネス・マッチング案件の検証ならびに推進強化</p> <p>(4) イン트라ネットを活用したビジネス・マッチング情報の登録</p> <p>(5) ビジネス・マッチング情報登録実績をBSC人事考課に反映</p>	<p>1. 「財務分析シート」活用によるコンサルティングの実施</p> <p>2. (財)企業経営研究所による「企業ドック」推進</p> <p>3. 「JQAセミナー」の開催</p> <p>4. 「スルガビジネススクールMBA講座」の開催</p> <p>5. ビジネス・マッチング推進</p> <p>(1) サークルKサンクス</p> <p>(2) セコム</p> <p>(3) ファミリーマート</p> <p>(4) 証券会社3社</p> <p>6. 「日本SME格付け」の取扱いサービスを開始</p> <p>7. 「広域CBO」に参加</p> <p>8. 「スルガ・マネジメントセミナー」の開催</p>	<p>1. 「スルガ・マネジメントセミナー」を計3回開催した。19年度も引き続き継続予定であり、第4回は7月に人材養成をテーマに予定している。</p> <p>2. 「日本SME格付け」の取次ぎサービスは、中堅・中小企業の信用力を向上させ、知名度の向上、ビジネスマッチングの拡大等にも有効である。今後も日本SME格付けの認知度向上により利用増加を目指す。</p>
	<p>○要注意債権等の健全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</p> <p>1. 要注意先債権等の健全化等に向けた取組みの強化</p> <p>(1) 「財務分析シート」による、データに基づいた確かな財務改善アドバイスの実施</p> <p>(2) 審査部融資管理による経営改善支援取組み先に対する人的派遣等を含めた管理態勢の拡充</p> <p>2. 健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>(1) 管理態勢状況、経営改善支援取組み先数、経営改善による債務者区分のランクアップ先数の実績を公表</p>	<p>1. 債権健全化への直接ならびに間接的指導実施</p> <p>(1) 「財務分析シート」を活用した経営改善アドバイスの実施</p> <p>(2) 経営改善支援先に対する面談実施、方策検討</p> <p>(3) 経営改善支援先に対する人的派遣等を含めた管理態勢の拡充</p> <p>2. 本部体制の拡充</p> <p>(1) 審査部融資管理による管理体制を継続</p> <p>(2) (財)企業経営研究所との連携や外部コンサルタントの活用による経営改善支援の実施</p> <p>3. 営業店に対する金融検査マニュアル別冊(中小企業編)の周知徹底</p>	<p>1. 経営改善取組み先245社のうち32社のランクアップを達成</p> <p>2. 「財務分析シート」、経営改善計画書作成、人材派遣による支援</p> <p>3. 金融検査マニュアルに基づく、営業店への自己査定指導の実施</p> <p>4. (財)企業経営研究所との連携や外部コンサルタントの活用</p> <p>企業分析、財務分析(24件)、M&A相談(2件)、相続対策(2件)、経営計画支援(13件)、業界調査(8件)計49件</p> <p>5. 静岡県中小企業再生支援協議会に参画</p> <p>6. 静岡県中小企業再生支援ファンドへ再生のための債権譲渡</p>	<p>1. 経営改善計画書の策定ならびに経営改善アドバイスの実施、人材の派遣など、経営支援を継続。ランクアップおよび再生に今後とも積極的な支援を実施する。</p> <p>2. (財)企業経営研究所や静岡県中小企業支援協議会等、関係機関との連携強化を継続し、ランクアップおよび再生の拡大を目指す。</p>
清水	<p>○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>・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り組む態勢を確立。プログラム終了時点でのランクアップ先数40先を目標とする。</p> <p>・外部機関や専門家との連携を強化し、お取引先のニーズに対応する質の高い経営コンサルティングサービスの提供を実現する。</p>	<p>・行員向けの企業再生セミナーの開催やノウハウ還元による企業再生スキルの向上を実現し、営業店の融資・渉外行員に営業店管理再生支援先を担当させることで、幅広い企業再生支援活動を展開する。</p> <p>・上記の体制の確立により支援先企業のモニタリングを強化。当行債権の健全化・劣化防止に向け、早期対応を実現する。</p> <p>・外部機関・専門家との連携強化による再生支援活動の拡充。</p> <p>・健全債権化に向け、支店営業部と連携したビジネスマッチング機能(M&A含む)の拡充に取り組む。</p>	<p>・外部コンサルティング会社との提携による改善支援を行っている。</p> <p>・支店長のみならず融資・渉外行員まで再生支援活動を広げることで底辺の拡大・全体のスキルアップに向けての態勢整備を図った。</p> <p>・各種研修会を開催し担当者の企業再生スキルの底上げを図っている。</p> <p>・お取引先向け経営アドバイス機能の向上に向け、経営アドバイスに関するポイント集ならびに提案・管理書式の還元を開始。行員のお取引先向け経営アドバイススキルアップを図った。</p> <p>・平成19年3月末のランクアップ実績は、対象先165先の内52先がランクアップ、90先がランク維持となった。</p>	<p>・平成17年4月～平成19年3月のランクアップ目標40先に対し、実績52先と目標を達成。取引先の実態把握と適切な融資管理、経営改善指導が貸出資産の良質化のためには不可欠であるという意識を、企業再生支援活動の展開により行内に醸成・浸透させることができたと考え。</p> <p>・企業再生支援活動の定着、営業店経営支援スキルの向上が図られたことにより、経営者との意識統一の下、相互の成長に向け、より踏み込んだ経営アドバイスについても提供しうる態勢が構築されてきている。</p> <p>・今後は取引先の育成・成長に資する経営アドバイスニーズが高まってくると考えており、更なるお取引先向け経営支援機能強化に向け、行員のスキルアップが重要となる。引き続き営業店において支援先を選定し、実務を通じて渉外行員の企業実態把握、分析、改善提案に加え、お取引先の育成に向けた経営アドバイススキル向上を、ツールの還元、本部によるフォローを中心に実現する。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
三重	<p>○取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 	<p>・法人営業部の増設（4拠点程度）、営業人員の増強。</p> <ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチングを積極的に推進する。取組件数目標 19/3期800件 株式公開支援、私募債受託、デリバティブ商品の提案、中国ビジネスに関する情報提供等を積極的に推進する。 ビジネスローン推進拠点として「ビジネスセンター」を設置する。 地元企業を対象とした情報提供、コンサルティング等を充実させる。 情報提供力の強化に努め、地元企業に対する経営相談、支援機能の強化を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 「名古屋南法人営業部」を設置(17/6)。 ビジネスマッチング取組件数 1,661件（うち成約363件） 業務統括部内に「ビジネスセンター」を設置し、電話による融資商品の案内を開始(17/7)。 「R&I中堅企業格付け」紹介業務開始(19/1) 研修会・セミナー開催、コンサルタント派遣、財務コンサルティングサービス（18/2開始）実施（三重銀総研） 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチングを積極的に推進。19/3期は836件と目標の800件を達成。 ビジネスセンターを引き続き活用する。 三重銀総研において、コンサルティング対象先を増やし、取引先企業の財務体力、収益力向上を支援していく。
	<p>○要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <p>○健全債権化等に関する実績の公表等</p> <ul style="list-style-type: none"> 「企業再生支援チーム」を中心に本部・営業部門一体となって支援先の業況改善を図り、不良債権の新規発生防止と、要注意債権等の健全債権化等に取り組んでいく。 健全債権化に関する実績について引き続きわかりやすく公表する。 	<ul style="list-style-type: none"> 新自己査定システムを活用し、モニタリング強化を図る。 経営改善支援対象先を適時見直し、経営改善計画策定サポートおよび進捗状況のフォローアップを強化する。 DDS、DES等による支援ノウハウ蓄積と、その利用を検討する。 外部専門家との連携、並びに活用を図る。 好事例等取組状況についての情報共有化を進め、本支店一体での支援機能強化を図る。 健全債権化について実績を適切にわかりやすく公表する。 	<ul style="list-style-type: none"> 17年12月末基準の自己査定より新システム導入。 企業再生支援チームによる対象先、営業店による対象先をそれぞれ選定し、経営改善支援活動を実施。 法人営業部員対象の企業再生関連の行内研修を実施し、取組好事例・成功事例を紹介。 三重銀総研による企業再生コンサルティングを実施。 「リレーションシップバンキングの機能強化計画」、「地域密着型金融推進計画」に基づき、健全債権化の実績（件数）を公表。 	<ul style="list-style-type: none"> 再生支援先について、個別方針を明確化し、目標値を設定して経営改善支援、進捗管理を行っていく。 新自己査定システムの活用によりモニタリングの強化を図っていく。 計画通り進捗しており、利用者によりわかりやすい情報開示を目指していく。
百五	<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"> 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、18年9月に「三行ビジネス商談会」を開催しました。また、18年9月には「中部・近畿六行ビジネス商談会 in 上海」、19年1月には三重県などと共同で「みえの農林水産ビジネスマッチング交流会」を開催しました。 中部金融M&Aネットワークセミナー開催、中国現地法人設立コンサルティング業務の推進、医院開業相談対応、などを通じ地銀型投資銀行業務推進に努めました。 	<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ていくとともに、実施後のフォロー体制の充実を図っていきます。 M&A、国際ビジネス支援、医院開業支援、等の地銀型投資銀行業務を継続して推進します。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
滋賀	<p>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）</p> <p>②ビジネスマッチング（日系のみならず、海外現地の業者の紹介、の取り組み）</p> <p>③海外直接貿易取引支援</p> <p>④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>○アジア進出企業に対する積極的な情報提供</p> <p>①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</p> <p>②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</p> <p>③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</p> <p>④クーポンスワップや為替予約、貿易保険の提案</p>	<p>取引先企業5社と上海現地法人および駐在員事務所設立等についてのアドバイザー契約を8件締結しました。</p> <p>・国内企業に対して、中国・上海の企業とのビジネスマッチングに取り組み、2件が成約に至りました。</p> <p>・18年上期に上海ミッションを実施し、取引先10社の12名に参加いただきました。</p> <p>・香港支店でインドネシア・中国現地法人向けのクロスボーダーローン3件の490百万円を実行しました。</p>	<p>・引き続き海外進出支援業務に注力し、お取引先へのサポートを強化してまいります。</p> <p>・営業店からの情報収集と取引先への情報提供を強化し、「アジアに強いしがらみ」を実践してまいります。</p>
	<p>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>○医療コンサルティングの強化</p> <p>・医療コンサルティング会社3～5社と連携。</p> <p>・営業店やハウスメーカーとの連携。</p> <p>・情報が集まる仕組みを作り、具体的な案件を通じて実効をあげられるように努力いたします。</p>	<p>・平成17年7月より、医療開業サポートチームの開設に向けて、税理士や医療経営コンサルタント等との情報交換を実施いたしました。</p> <p>・平成17年10月、営業統轄部内に医療開業サポートチームを設置し、開業医情報が集まる体制を構築いたしました。</p> <p>・開設から平成19年3月までの相談件数の合計は82件、開業資金として合計12億5,800万円の融資を行いました。</p>	<p>・滋賀県内において税理士や医療コンサルタントおよび医療機器メーカー等との連携を構築し、情報収集機能を高めることで、スピーディーな対応で医療開業サポートを行うことができました。</p> <p>・平成18年4月に開設した医療開業、経営サポートサービスのホームページからも5件のエントリーがありました。</p> <p>・今後は、病院へのコンサル業務も検討してまいります。</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</p> <p>・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</p> <p>・法人営業担当者の機能提供力向上</p>	<p>① 経営相談力、情報提供力アップの為の各種研修等の実施</p> <p>② 取引先対象セミナー継続開催による経営情報提供</p> <p>③ ビジネスマッチング手法多様化とマッチング件数（顧客紹介件数）の増加</p> <p>④ 三菱UFJフィナンシャル・グループ（以下MUFGという）機能を活用した取引先経営支援活動の展開</p> <p>【数値目標】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継提案件数：17年度110件、18年度150件 ・MUFG企業紹介件数：17年度120件、18年度120件 ・ビジネスマッチング紹介件数：年間200件以上 	<p>①法人営業担当者のレベルアップを目的とした各種研修の実施</p> <p>②取引先向け経営セミナー開催</p> <p>③泉州倶楽部講演会の開催</p> <p>④堺商工会議所と「中国進出セミナー」を共催</p> <p>⑤UFJビジネスフォーラム名古屋大会参加（36社商談）</p> <p>⑥三菱UFJビジネスリンク東京大会参加（29社商談）</p> <p>⑦三菱UFJビジネスリンク大阪大会参加（56社商談）</p> <p>⑧三菱UFJビジネスリンク東京大会参加（31社商談）</p> <p>⑨第3回センギンビジネス商談会開催（26社商談）</p> <p>⑩第4回センギンビジネス商談会開催（11社商談）</p> <p>⑪第5回センギンビジネス商談会開催（26社商談）</p> <p>⑫第6回センギンビジネス商談会開催（16社商談）</p> <p>⑬MUFGグループ企業の紹介</p> <p>【数値目標の進捗】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継提案件数：314件 ・MUFGグループ企業紹介件数：279件 ・ビジネスマッチング紹介件数：600件 	<p>〔分析・評価〕</p> <p>・数値目標（グループ企業紹介件数、ビジネスマッチング紹介件数、事業承継提案件数）については、目標を上回る実績。</p> <p>〔今後の課題〕</p> <p>・法人営業担当者の研修内容を更に充実し、取引先に対する相談力をアップさせる。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>○要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <p>○健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>・不良債権の新規発生防止や要注意先債権等の健全債権化に向けた各種取り組みの一層の強化</p> <p>・要注意先債権等の健全債権化等の強化に関する実績の公表</p>	<p>・取引先との質の高い対面交渉の実施、早期事業再生のための中小企業の資金需要に対する円滑な取組み</p> <p>・経営改善支援取組み先数、経営改善による債務者区分のランクアップ先数等の実績を公表</p>	<p>①・「集中改善期間（15～16年度）」中の経営改善支援取組先の悉皆見直しを実施。</p> <p>・融資業務部/企業業務室で個別に再生シナリオを作成のうえ営業店と協議。</p> <p>・企業業務室による取引先企業への直接訪問先と営業店による指導先を選別し、具体的な再生支援活動を実施。</p> <p>・「経営改善計画書」の策定が必要と判断した取引先51先のうち全先の策定に至り一巡。</p> <p>②経営改善支援取組先数145先、うち経営改善による債務者区分のランクアップ先数42先</p>	<p>〔分析・評価〕</p> <p>・本業のキャッシュフローに着目した「経営改善計画書」の策定指導を行う中で、早期事業再生のための必要資金について円滑に供給していくことに一定の成果あり。</p> <p>〔今後の課題〕</p> <p>・「経営改善計画書」の策定済先への定期的フォロー体制やモニタリング体制を確立し、事業の将来性等についての情報を得て、精度のアップを行い与信方針に反映させていく。</p>
池田	<p>地域の中小企業が持つさまざまな経営上の課題を解決するためのサポート活動を通じて、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旨とする。</p> <p>またそれらの活動を通じてさらなる“ネットワークの構築”も積極的に展開。</p>	<p>・「マッチング委員会」を中心にビジネスマッチング等のコーディネート活動を継続実施します。</p> <p>・取引先企業に商談、交流の機会を提供する「TOYROビジネスマッチングフェア」「<池銀>ビジネス交流会」を継続開催。</p> <p>・中小企業・ベンチャー総合支援センター等支援機関との連携にて取引先企業のニーズへの対応力を強化。</p>	<p><ビジネスマッチングの推進></p> <p>・地区本部長、支店長、ネットワーク推進部を中心に運営する「マッチング委員会」を合計71回開催（登録されたマッチング情報1,545件 マッチング件数644件）。</p> <p>・取引先企業を中心に商談・交流の場を提供する「<池銀>ビジネス交流会」を2回開催（延べ：参加企業605社、大学13校、公的機関21機関、交流件数2,252件）。</p> <p>・17年9月、産業クラスターサポート金融会議代表幹事として同会議主催の第1回ビジネスマッチングフェアを企画運営。</p> <p>・17年10月、取引先企業に商談の機会を提供する場として第6回目マッチングフェアを開催（出展企業102社、大学12校、公的機関7機関、来場者数7,900人）。</p> <p>・18年10月、取引先企業に商談の機会を提供する場として第7回目マッチングフェアを開催（出展企業97社、大学13校、公的機関7機関、来場者数7,500人）。</p> <p>・18年11月、日本経済新聞社等が主催する「ベンチャーKANSAI」へ4年連続協賛し、16年・17年・18年の3回についてはプログラムの一つである「<池銀>エンカレッジフォーラム」を単独で企画・運営。</p> <p><海外進出支援></p> <p>・大阪中小企業投資育成や三菱商事株による「中国進出企業向けセミナー」を活用し、取引先企業に海外情報等を提供（開催数：8回、当行取引先参加社数合計：97社）。</p> <p>・18年9月に開設した蘇州駐在員事務所を活用し、中国進出企業のサポートと情報提供を開始。</p>	<p>取引先企業への積極的なサポート業務を通じ、企業の成長・発展、地域経済の活性化に貢献できたと認識。引き続き、ビジネスマッチングをはじめとする各種イベントの開催や海外情報の提供等、取引先の経営に役立つ活動を継続。</p>
	<p>○要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <p>○要注意先債権等の早期健全債権化（ランクアップ等）に積極的に取り組むとともに、不良債権の新規発生防止に努力。</p>	<p>・人材派遣や、外部コンサルタントを活用し、要注意先等の経営改善指導に取り組む。</p> <p>・事業再生手法等を活用し、不良債権の早期健全債権化に取り組む。</p>	<p>・要注意債権先を中心に、新たに経営改善支援先を150先選定し、早期健全化と不良債権の新規発生防止に努力。</p> <p>・個社別に、外部コンサルタントの活用・再生手法の実行や商社を通じた販売先のマッチングを推進し、要注意先等の経営改善に取り組む。</p> <p>また、税理士法人等外部ルートを活用し、会社分割・営業譲渡の再生も実施。</p>	<p>経営改善支援先の選定や個社別の経営改善支援等により、要注意先債権等の健全債権化に取り組む。</p> <p>具体的には、外部コンサルタント導入や会社分割等の再生手法を活用しながら、経営改善・不良債権の早期健全化に取り組む。</p> <p>今後も、更にスピードアップして対応していく方針。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
南都	<p>○中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 取引企業のニーズを把握するとともに、コンサルティング、情報提供を積極的に行っていく。 <p>【目標】</p> <ul style="list-style-type: none"> インターネットを活用した総合経営支援サービスの取引先への普及（18年度末）1,500先（累計） 	<p>・ビジネスマッチング情報等の提供</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>・証券会社3社との市場誘導業務にかかる提携契約を締結（紹介企業5社）</p> <ul style="list-style-type: none"> 証券会社との共催による「株式公開セミナー」の開催 海外戦略セミナー、海外視察ミッションを開催 インターネットを活用した総合経営支援サービスの普及推進（平成19年3月末会員数1,605先）、会員向け経営セミナー開催 「WEB版元気企業ビジネスフェアNANTO」の運営開始 「M&Aセミナー」の開催、M&A成約2件 奈良県内営業体制の再構築…渉外チャネルの再構築と営業店・本部チャネルの連携（「奈良法人営業室」の設置）を強化 中部・近畿六行ビジネス商談会in上海の開催 東大阪商工会議所主催「テクノメッセ東大阪」へ出展 けいはんな新産業創出・交流センター主催「新産業創造推進会議」へ参加 JASDAQ地域経営者マッチングに後援 	<ul style="list-style-type: none"> 市場誘導業務に関する提携証券会社等との株式上場支援に関するセミナーを定期的に開催するなど、投融資とともに株式公開支援のためのサポートが図れた。 海外戦略セミナー等の開催により、取引先の海外情報提供に対するニーズに応えることができた。引続き情報提供を行っていく予定。 インターネットを活用した総合経営支援サービスでは、新たなビジネスマッチング機会の創設により、企業間の商談も活発に展開された。 元気企業ビジネスフェアNANTOでは、事前申込により行う「発注商談コーナー」やインターネットでマッチングができる「WEB版元気企業ビジネスフェアNANTO」の運営を行っているが、今回のフェアでは「発注商談コーナー」のブース数を増やすなど、マッチングの一層の強化を図っていく。
紀陽	<p>○中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化</p> <p>中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の強化については、幅広い知識と専門的なノウハウを兼ね備えたスタッフが必要であり、長期的な視点に立った活動が重要である。取引先が気づいている「顕在的ニーズ」と気づいていない「潜在的ニーズ」を経営者の立場に立ち、コンサルティング・情報提供出来る支援活動を展開する。</p> <p>株式公開支援業務により、今後2年間に2社以上の株式公開を実現させる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 営業店と本部ピクシス営業部による「成長支援企業」選定と経営課題への対応実施 関連会社紀陽リース・キャピタル側のシンクタンク機能の有効活用 	<ul style="list-style-type: none"> 19年3月までの実績は、ビジネスマッチング37件、M&A2件、デリバティブ関連7件のほか、1社が株式公開を実現。 ビジネスマッチング商談会への出展誘致や食品関連企業を対象に「食材ネット市場」への参加誘致など販路開拓支援にも注力。 紀陽リース・キャピタル側のシンクタンク機能を利用し、取引先企業のマーケットリサーチ（市場分析）を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 取引先企業の経営課題に対する支援活動については、営業店での活動も定着しているが、より幅広い層の企業に対するコンサルティングと情報提供による支援を実施する方針。 経営強化計画において「課題解決型営業」の追求を目指すなかで、営業店の渉外人員および本部渉外人員を増強しており、顧客接点の強化によるコンサルティング・情報提供機能の拡充に努める。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>○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があれば、検討のうえ、必要に応じて行員の出向をおこなう。 事業性取引先の財務分析支援として、「財務診断サービス」の年間利用1,400件以上を目標とする。</p>	<p>・紀陽リース・キャピタル㈱による経営実務関連セミナーを継続実施。 ・和歌山県との連携による中小企業向け経営セミナー開催を検討。</p>	<p>・紀陽リース・キャピタル㈱主催による経営実務関連セミナーを26講座開催したほか、「国際化支援セミナー」（中小企業基盤整備機構・和歌山県共催）、「中国ビジネス個別相談会」「ASEANビジネス個別相談会」（中小企業基盤整備機構共催）などを開催。 ・財務分析支援として、「財務診断サービス」を平成17年度485件、平成18年度1,567件実施。 ・「R & I 中堅企業格付」紹介業務を開始、自社の信用状態把握と取引先拡大、人材採用促進等の目的での活用を提案。</p>	<p>・紀陽リース・キャピタル㈱との連携による経営実務セミナーは取引先にも定着。 ・「財務診断サービス」、「R & I 中堅企業格付」紹介業務については、取引先に対するソフト面での支援として、提案を継続。</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 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。 また、経営改善支援対象先が策定した経営改善計画の進捗管理と必要に応じた追加対策の検討・実施をおこなううえで、キャッシュフローのモニタリングを強化する。</p>	<p>・営業店渉外担当者の関与強化と活動状況の営業店表彰への反映 ・経営改善・事業再生支援研修の充実 経営改善支援活動についての研修を支店長および渉外担当者にも実施。従来は、融資担当者に偏りがちであった経営改善支援活動に渉外担当者も積極的に関与していく態勢づくりを行う。 ・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うえで、経営改善計画の策定、実行が不可欠である。経営改善計画の最大の狙いであるキャッシュフローの極大化・安定化の進捗状況のタイムリーな把握のため、資金繰りや手許資金有高の管理など対象先別に実現可能な方法を検討のうえ、事前にルール化する。</p>	<p>・17年度の債務者区分ランクアップ先数は、目標25先に対し、32先の実績。 ・18年度の債務者区分ランクアップ先数は、目標25先に対し、20先の実績。 ・17年度下期より営業店表彰において支援対象先の債務者区分ランクアップに伴う与信コスト縮減額の評価を実施。 ・全行的な経営改善支援体制の構築に向けて、17年10月から11月にかけて、次の通り経営改善支援研修を開催。 ①支店長向け：6回（6地区） ②渉外担当役員向け：3回（3地区） ③担当者向け：3回（2地区） ・営業店担当者の経営支援ノウハウの向上を図るため、18年11月に次の通り研修および会議を開催。 ①再生支援担当者研修：3回（3地区） ②サポート担当者会議：3回（3地区） ・キャッシュフローのモニタリング強化についても、上記研修等を通じて、経営改善指導の一環として営業店に徹底。</p>	<p>・本計画の骨子ともいべき、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）については、当初計画通りに進展、今後は活動の定着が課題。 ・和歌山銀行との統合に伴う新たな取引先企業に対する経営改善支援活動も継続した課題であり、取引先別に実態を把握する中で、具体的な対応を検討。</p>
	<p>中小企業のニーズに応じた経営情報の提供機能をさらに強化する。</p>	<p>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。</p>	<p>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。 3.「中小企業ものづくり基盤技術の高度化に関する法律」の概要説明会に出席し、情報収集に努めた。</p>	<p>「中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律」の施行を受けて、中小企業のニーズに応じた経営情報の提供機能をさらに強化する。 また、これまでに収集した情報やノウハウを有効活用し、取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化を図る。</p>
但馬	<p>中小企業に対する経営改善指導の早期着手と迅速な対応により、不良債権の新規発生防止や健全債権化に取り組む。</p>	<p>総与信額80百万円以上の78先を対象として、半期に1回（6ヶ月毎）、「企業実態報告会」を開催して、個社別に改善計画の進捗状況を踏まえて取組・指導方針を検討するとともに、「健全債権化進捗状況表」によるモニタリングを強化して、経営改善の実効性を高める。</p>	<p>経営改善指導の結果、要注意先から正常先へ7先、要管理先から正常先へ2先、要管理先から要注意先へ4先ランクアップした。</p>	<p>経営改善指導を積極的に取組みましたが、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。</p>
	<p>健全債権化等の強化に関する実績の公表内容の拡充に努める。</p>	<p>経営改善による債務者区分のランクアップ先数等について、その実績を公表する。</p>	<p>経営改善指導の結果、要注意先から正常先へ7先、要管理先から正常先へ2先、要管理先から要注意先へ4先ランクアップした。</p>	<p>債務者区分のランクアップ先数等について、その実績を公表した。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
鳥取	<ul style="list-style-type: none"> 外部専門家との連携強化による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 	<ul style="list-style-type: none"> 情報提供を目的としたセミナー回数の増加。 法人1B契約先へのメールマガジン配信検討。 外部専門家による経営相談会の定期的な開催。 若手経営者の会「社長塾」の継続的な開催。 ビジネスマッチング商談会の開催。 本支店間の情報交換会の定期的開催。 行内LANを活用した情報共有。 	<ul style="list-style-type: none"> 各種セミナー、相談会の開催（ISO22000、新会社法、ホテル・旅館向け、インターネット通販、農業生産者向け、ノロウイルス対策）。 外部専門家による出張相談会を開催（延べ43社）。 若手経営者向け「社長塾」を開催（8回）。 販路開拓および各種経営課題相談の機能提供の場として「とっとりソリューションフェア」を開催（毎年1回 計2回開催）。 地元企業と大手量販店、県外百貨店、外食チェーンとの商談機会を設定したほか、県外百貨店やインターネット上での物産展を企画。 ビジネスマッチング情報提供件数2,062件。 取引先等のネットワークを活用し県産品の販路開拓や振興に貢献してきたことが評価され、鳥取県商工労働部長より感謝状をいただいた。 17年下期、18年上期にビジネスマッチングキャンペーンを展開。併せて地区担当役員をマッチングサポーターとして情報交換会を開催。 本部担当部署と法人新規専担者との情報交換会を開催。 社団法人中小企業診断協会鳥取県支部と「経営支援業務協定書」締結。 農林漁業金融公庫と提携し、アグリ分野の相談機能強化。 	<ul style="list-style-type: none"> 各種経営課題解決のために外部専門家による出張相談会を行ったが、より深度のある課題解決・相談機能の提供に向けた施策への取組みと、より多くの事業者に各種機能を提供できる仕組みの構築が必要。
	<p>○要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化および実績の公表</p> <p>①大口与信先に対するモニタリング体制を強化する。</p> <p>②本部・営業店一体となった経営改善支援を図り、推進計画期間中に20先のランクアップを目指す。</p> <p>③営業店人材の経営改善支援能力のレベルアップを図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 大口与信先について「個別融資管理方針検討会」において業況や経営（改善）計画の進捗状況等に基づき与信方針の見直し・決定を行う。 全店で約100先程度に対する経営改善支援を図る。 改善支援実績については、要因別のランクアップ先数等を公表。 外部講師による行内研修「事業再生セミナー」の実施。 総合店の融資担当者を中心とした「審査トレーナー」の実施。 再生支援関連の通信講座の積極的な受講奨励。 	<ul style="list-style-type: none"> 「大口先与信管理制度」を導入し、「個別融資管理方針検討会」にて取引先企業の業況や経営（改善）計画進捗状況を十分に把握した上で今後の融資管理方針の決定・見直しを行うこととした。 経営改善支援先を当初100先選定。18年4月に6先追加。 17年4月～19年3月までの債務者区分ランクアップ先数は14先。 本部・営業店一体となった経営改善支援実施のため、18年1月に外部講師を招き「事業再生セミナー」を開催。 「審査部トレーナー」制度による人材育成：12名 	<ul style="list-style-type: none"> 本部・営業店が一体となり経営改善を推進してきたが、経営環境の変化に伴い業況が悪化し、経営改善計画の進捗状況が不芳となり債務者区分がランクダウンした先もあるなど、経営改善支援や再生に向けた効果的な対応を早期に行って行く必要がある。
山陰合同	<ul style="list-style-type: none"> 商談会等企画 15本 ビジネスマッチング成約件数 200件 株式公開相談・支援 20件、M&A相談・支援 200件 その他中小企業の新規事業展開、拡大等に資する積極的支援の展開（パブリシティ支援、NBC利用および大賞推薦等） 行内情報件数 年1万件 	<ul style="list-style-type: none"> 広範なビジネスマッチング情報、機会の積極的な提供 一地域産品、地場産業の商機拡大に資する商談会やプロジェクトの企画 行内情報流通基盤のインフラ整備 コンサルティング機能の更なる充実 行内研修、ニュース発信強化等によるニーズ感応度の向上 外部専門ネットワーク拡大によるソリューション能力の充実 中小企業経営者の財務管理能力向上支援 一独行独自セミナーの企画、開催 	<ul style="list-style-type: none"> 商談会等企画実施20本 ビジネスマッチング成約件数211件 株式公開支援31件 M&A相談・支援217件 行内情報件数16,314件 顧客向けセミナー・研修会等開催回数55回 行内ニュース発行本数652本 中国地域ニュービジネス協議会主催「第14回ニュービジネス大賞」推薦14社中5社入賞 上海経営者交流会を3行（みちのく銀行、肥後銀行）で共催 	<ul style="list-style-type: none"> 営業店行員のコンサルティング能力と顧客ニーズ感応度が向上したことにより、株式公開やM&Aの相談が急増した。 新たに行内情報流通基盤のインフラを整備した。このインフラを活用して行内情報件数を更に増加させ、ビジネスマッチングに繋げていく方針。 ごうぎん経営者クラブと共同して、顧客の利益に直接的に結びつく質の高い各種セミナーを開催し、取引先企業の支援を図った。今後も取引先企業にとって有益となる企画を実施していく方針。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>●要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化および実績の公表 (要請事項・その2)</p> <p>○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。</p> <p>○要注意先債権等の健全債権化に向けた取組み ・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)</p> <p>・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。</p>	<p>(要請事項・その2)</p> <p>○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。</p> <p>○要注意先債権等の健全債権化に向けた取組み 「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)</p> <p>・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。</p>	<p>(要請事項・その2)</p> <p>・17年8月に既存対象先の洗替と新規対象先の選定を行い、新規対象先31先を含む計164先を経営改善支援対象先とし、18年4月にはさらに3先を追加。167先のうち32先がランクアップ。</p> <p>・「経営改善支援活動進捗管理表」(3カ月毎報告)により営業店と本部で情報を共有化し、進捗状況についてモニタリングを実施。 (要請事項・その3)</p> <p>・経営改善支援先のランクアップ実績、個別事例等についてホームページ等で公表。</p>	<p>・2年間に70先の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ことを目標としていたが、地域経済の回復が遅れていることもあり、目標を下回るものであった。</p> <p>・引き続き、本部と営業店が連携して効率的な経営改善支援活動に取り組むとともに、経営改善支援の早期着手および迅速な企業再生を図るため、事業再生機能を有する外部機関との連携、ならびに専門的人材・ノウハウの活用を積極的に行っていく方針。</p>
中国	<p>・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等、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。</p>	<p>「ベンチャーマーケット岡山運営協議会」への支援、岡山県が運営する「岡山市サーチパーク・インキュベーションセンター」入居企業への支援強化等自治体との連携を進めていきます。</p> <p>・岡山大学との業務提携を活かし、創業のための技術アドバイスを求めるお客様への支援を進めていきます。</p>	<p>・「ちゅうぎんビジネスクラブ(Biz Partner)」全体交流会、商談会、経営セミナーを開催しました。</p> <p>・中国ニュービジネス協議会、地方銀行等との共催でのビジネス商談会を国内外で開催しました。</p> <p>・事業承継対策を中心としたコンサルティング業務の充実を図りました。</p>	<p>・商談会や経営セミナーの開催に引き続き努めてまいります。</p> <p>・お客様の事業承継問題解決のため、コンサルティング業務内容の一層の充実に取り組んでまいります。</p>
広島	<p>○コンサルティング機能の発揮、ビジネスマッチング情報提供機能の一層の強化 ・ビジネスマッチング業務の付加価値向上と推進体制の強化により、マッチング精度の向上と収益力の強化を図る。</p> <p>・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。</p> <p>○要注意先債権等の健全債権化に向けた取組みの強化および実績の公表等 ・経営改善支援の早期着手およ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に向けた取組みを強化し、実績を公表する。</p>	<p>・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</p> <p>・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</p> <p>・テーマ別、地域別の商談会開催</p> <p>・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</p> <p>・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</p> <p>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・半期毎の決算発表時に実績を公表する。</p>	<p>・コンサルティング手法確立に向け個別企業へ試行実施(2社)</p> <p>・第2回(17年11月)、第3回(18年9月)、ビジネスマッチングフェア開催</p> <p>・18年11月、中国ビジネスマッチング商談会開催(他地銀3行合同)</p> <p>・みずほ銀行トレーニー派遣(1名、18年4月～9月)</p> <p>・1T関連の中小企業支援を拡大</p> <p><ひろぎん>中小企業IT応援ローン 12件/456百万円</p> <p>・保証協会保証付貸出のみの先を除いた要注意先・要管理先1,837先についてランクアップに向けた取組みを展開。</p> <p>・また、与信額1億円以上の大口要注意先(447先)については、本部の個別指導等による改善支援を実施。</p> <p>・経営改善支援取組み先1,837先のうち、324先がランクアップ。</p>	<p>・高付加価値サービス提供に向けたサービス手法確立に向け取組中</p> <p>・過去3度の商談会開催により、取引先からの知名度向上</p> <p>・みずほ銀行トレーニー派遣によるノウハウ取得と業務への活用</p> <p>・ビジネスマッチング業務の先進性であるみずほ銀行との協業により、関東圏での商機創造へ積極的に取り組む方針</p> <p>・営業情報データベースの充実・見直し(行内情報および法人向けポータルサイト)</p> <p>・経営改善支援取組み先1,837先のうち、324先がランクアップ。</p> <p>・引き続き、大口要注意先を中心に取引先の経営改善支援に取り組む。</p>
阿波	<p>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。</p> <p>2. インターネットによる顧客相談システムを提供する。</p>	<p>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。</p> <p>2. M&Aに従事する人員を、従来の2名から増員する。</p>	<p>1. インターネットにより顧客が弁護士、税理士等の専門家と低コストで相談できるシステムの取扱を平成17年10月より開始し、情報提供機能を強化した。</p> <p>2. 有償ビジネスマッチング業務の取扱等、顧客への情報提供・コンサルティング機能の拡充を図った。有償無償あわせ、期間中に45件のマッチングを実施。</p> <p>3. 徳島ビジネスチャレンジメッセで「食のマッチングフェア」を開催し、地場企業44社に県外のバイヤー14社との商談の場を提供した。(「食のマッチングフェア」から成約につながった件数13件)</p> <p>4. M&A仲介案件を14件実行した。(うち事業継承5件)</p> <p>5. 中小企業基盤整備機構四国支部と「業務連携・協力に関する覚書」を締結し、特に「事業承継」の分野に重点を置いた支援態勢を整えた。</p>	<p>1. ビジネスマッチングに取り組む態勢の充実を図った。今後も商談の仲介など顧客への情報提供を拡大していく。</p> <p>2. インターネットによる情報提供システムを17年10月より導入しており、今後も顧客への紹介・利用拡大を進める。</p> <p>3. LLP設立を提案し支援するなど、農業専門チームの活動を拡大させており、今後もマッチングフェア等により地元企業を支援する。</p> <p>4. 中小企業基盤整備機構四国支部と、「業務連携・協力に関する覚書」を締結し、特に「事業承継」の分野を重点とした支援を実施する。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
百十四	<p>○要注意先債権等の健全債権化、実績の公表等 ・営業店・企業訪問等により改善計画策定を含めた経営支援の早期着手、迅速な企業再生を図ります。</p> <p>・取組内容、支援先数、ランクアップ先数等支援活動の実績につき具体性のある情報開示を行います。</p>	<p>・経営相談・支援体制を強化するとともに、年度計画に基づいた進捗管理を行い、相談・支援先数の増加を図ります。</p> <p>・【数値目標】ランクアップ先数—2年間で100先以上</p>	<p>・営業店訪問のべ1,688ヶ店、取引先訪問のべ1,192社</p> <p>・債務者区分ランクアップ112社</p> <p>・香川県などの中小企業再生支援協議会活用先21社</p> <p>・政府系金融機関の協調支援融資実施先4社</p> <p>・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2社</p> <p>・RCC再生スキーム活用先1社、DDS実施先3社</p>	<p>・計画どおり進捗</p> <p>・【数値目標】2年間に112先ランクアップし、目標達成</p> <p>・香川県などの中小企業再生支援協議会、政府系金融機関等との協調や、再生ファンド、DDS等の手法の活用により、実績は順調に推移しました。</p> <p>・これまで蓄積したノウハウを活用し、経営支援の取組みを継続します。</p>
伊予	<p>○中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化</p> <p>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。</p>	<p>・行内LANを通じたビジネスマッチング情報の受発信を活性化させる。</p> <p>・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。</p> <p>・各種商談会への参画等マッチング情報提供機能の拡充を検討する。</p> <p>・M&Aの情報収集・案件発掘、私募債の発行提案を推進する。</p> <p>・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。</p> <p>・中小企業診断士養成課程等へ継続して行員を派遣する。</p> <p>・関連会社において「IRCニューリーダーセミナー」「IT戦略セミナー」を開催する。</p>	<p>・平成18年8月、本部組織を改正し、法人顧客向けの専門的な提案型営業を強化するため、「法人営業部」を新設。</p> <p>・内LANにビジネスマッチング情報2,875件を登録、336件が成約。平成19年3月末の掲載情報数は980件（前期末比+24件）。</p> <p>・ビジネスマッチング業務の専任者を配置し、同業務を強化。</p> <p>・四国島内初の金融機関主催の総合型ビジネス商談会である「第1回いよぎんビジネス商談会」の開催準備を推進（平成19年4月開催）。</p> <p>・平成19年2月、「R&I中堅企業格付け」取得支援業務の取扱いを開始。</p> <p>・第1次産業への支援策を検討（平成19年4月、「アグリフィッシュャー支援プログラム」を立上げ）。</p> <p>・行内LANによりM&A情報238件を発信し、10件が成約。顧客向けM&Aセミナーを7回開催。</p> <p>・私募債発行の提案を推進し、69件・8,230百万円の私募債を受託。また、「環境私募債」の取扱いを開始し、10件・1,490百万円を受託。</p> <p>・「いよぎん環境クリーン資金」の取組みを強化するとともに、主要行と「環境融資等に関する業務協力協定」を締結。</p> <p>・「第12回いよぎん広州交易会商談ミッション」（9社14名）、第13回同ミッション（13社16名）を派遣。</p> <p>・中国「蘇州工業園区管理委員会招商局」による個別投資相談会を実施。</p> <p>・中国上海での「全国地銀合同商談会」を企画し、出展企業を募集。</p> <p>・第16期「IRCニューリーダーセミナー」は29名が修了。第17期同セミナーは33名が修了。第18期同セミナーを35名で開講。</p> <p>・IRCが同社会員を対象に、会社法等に関するセミナーを開催するとともに、「財務管理サービスマン育成システム開発プログラム」を活用した研修を実施。</p> <p>・（株）アイ・シー・エスが愛媛県内4か所において「IT戦略セミナー」を開催（64社が参加）。</p>	<p>・行内LANを使ったビジネスマッチング情報の活用が定着し、情報の受発信件数および成約件数も順調に推移している。今後も、ビジネス商談会の開催等により、取引先企業のビジネスチャンス創出を支援する。</p> <p>・M&A業務に対する行内の認知度は高まっており、営業店からの情報提供件数も増えている。引き続き行内外に対するM&Aの啓蒙活動を推進する。</p> <p>・私募債（「環境私募債」を含む）の発行支援を引き続き推進する。</p> <p>・取引先企業の海外進出および貿易取引ニーズに対して、営業店・国際部・海外拠点がより連携を密にし、情報提供等のサポート活動を推進する。</p> <p>・「IRCニューリーダーセミナー」および「ITセミナー」を継続して実施する。</p>
	<p>○要注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</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組みを一層強化する。本部・営業店が連携し、経営者の意識改革、経営改善計画をサポートすることなどにより、債務者区分のランクアップならびにランクダウン防止に取り組む。これにより、「不良債権比率」を平成18年度末で「2.5%以下」とすることを目指す。</p>	<p>・営業店と連携したコンサルティングや経営改善指導の提案・指導・進捗管理を的確に実践するとともに、蓄積した各種再生ノウハウ・手法を有効に活用し迅速な企業再生を推進する。</p> <p>・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。</p> <p>・キャッシュフローのモニタリング強化等ローンレビューの徹底による不良債権発生防止の未然防止に取り組む。</p>	<p>・審査第1部・審査第2部が所管する中間管理先については、営業店と具体的な改善策・スケジュールの擦合せを実施するとともに定期的に進捗状況を把握。また、大口先等について、営業店長との協議会を実施。</p> <p>・企業コンサルティング部が所管する再生支援先について、営業店と具体的な再生支援策・スケジュールの擦合せを実施するとともに定期的に進捗状況を把握。また、営業店との同行訪問による経営改善指導および蓄積した再生ノウハウ・再生手法を有効活用。</p> <p>・企業コンサルティング部では、大口問題先への対応が一巡したため、規模を縮小して再生支援態勢を再構築。中・小口先の再生支援にも注力。</p> <p>・平成16年度から実施している「ランクアップ運動」を継続実施。</p> <p>・行内研修等を通じてローンレビューの重要性と実践を指導。</p> <p>・ソブリン、アパートビルローン、特殊法人、SL等の内部格付基準を新設。外航海運業の同基準を改定。新格付基準に基づき格付を付与。</p> <p>・資産査定基準および基準金利を改定し、案件格付制度を新設。</p> <p>・健全債権化等の強化に関する実績を公表。</p>	<p>・要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みをさらに強化する。</p> <p>・全店運動として取り組んでいる「ランクアップ運動」を一層強力に推進する。</p> <p>・再生支援実施先のモニタリングを強化し、適切な経営指導を行うとともに、計画と乖離がある場合は、要因を詳細に分析し、必要に応じて修正計画を立案するなど、最終目的である企業再生を実現する。</p> <p>・キャッシュフローのモニタリング強化等ローンレビューの実践を引き続き指導する。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
四国	<p>1. 取引先企業への経営相談・情報提供機能の強化。</p> <p>2. 高知県、(財)高知県産業振興センターおよび高知大学、高知工科大学などの連携強化。</p>	<p>1. 業務斡旋（ビジネスマッチング）、M&A仲介サポート、貿易・海外進出相談、医療・介護事業等に関する取引先企業への経営相談に対し、本部と営業店が一体となった活動により経営相談等の件数増加を図る。支援業務内容について、営業店と勉強会を実施するとともに、取引先企業に対して支援内容の説明を実施。また、取引先企業に営業店と同行訪問し、取引先企業のニーズや抱えている問題点などを把握し、そのニーズに対し問題解決型支援を行っていく。</p> <p>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みを強化していく。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。</p> <p>2. 高知県、(財)高知県産業振興センターとの連携を強化するほか、高知大学、高知工科大学については、定期的な情報交換会を実施し、大学が持つ研究シーズや企業との共同研究などの把握を行い、当行が持つ企業ニーズと大学の研究シーズのマッチングを図る。</p>	<p>1. 取引先への営業店との帯同訪問を実施し、事業性取引における金融サービスについての説明を実施。相談受付件数1,117件。経営講演会を高知県内5カ所で開催。</p> <p>2. 高知大学の5学部（農学部、医学部、人文学部、理学部、教育学部）の研究シーズ情報交換会を開催。高知大学、高知工科大学への企業ニーズ等取扱案件23件。</p> <p>18年4月に、独立行政法人中小企業基盤整備機構連携協定締結し、経営講演会を3カ所共催で実施。</p>	<p>1. 営業店、取引先企業へ支援内容周知の徹底、営業店との取引先への帯同訪問強化により、企業ニーズの把握を進め、ニーズに対応した支援活動を行い、相談件数の増加を図った結果、2年間の目標650件に対し1,117件の相談受付につながった。経営課題の解決に役立つ経営講演会、セミナーを6回開催し、合計で563名の参加を得た。</p> <p>2. 高知大学、高知工科大学との情報交換会を定期的に行い、研究シーズの把握を進め、当行が持つ企業ニーズにマッチングした研究シーズを紹介していく。</p> <p>3. 高知県、(財)高知県産業振興センター、独立行政法人中小企業基盤整備機構との連携を強化していく。経営講演会への参加企業へのフォローアップは今後の課題であるが、アンケート記載企業への担当者の訪問等により、回を重ねるごとに、より効果的な経営講演会となりつつある。</p>
福岡	<p>○要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組の強化</p> <p>○健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>①不良債権の削減（18年度末不良債権比率3%未満）</p> <p>②公表内容の拡充（具体的な再生スキームの開示、経営改善支援の取組実績）</p> <p>③正常先大ロデフォルト事由の検証体制強化</p>	<p>《経営改善支援体制の強化》</p> <p>①担当者スキルの上昇</p> <p>②外部協業態勢の拡充</p> <p>③対象先の拡充</p> <p>④モニタリング体制の強化</p> <p>⑤公表内容の拡充</p> <p>《サービサー機能の拡充》</p> <p>①不良債権ビジネス強化</p> <p>②小口・リテール債権の管理回収業務集約化</p>	<p>《大ロデフォルト事由の検証体制強化》</p> <p>・17年度上半期より実施</p> <p>《具体的案件対応によるノウハウ向上・担当者スキル向上および経営改善支援体制の強化》</p> <p>・ソリューション営業部コンサルティング金融室および子会社サービサーと営業店が協業して、格付ランク低位先の経営改善支援取組を実施。</p> <p>・17年度・18年度の通期で309先中55先がランクアップ。</p> <p>《小口・リテール債権の管理回収業務集約化》</p> <p>・17年10月から子会社サービサーでの小口・リテール債権の管理回収業務集約化を開始。</p>	<p>《経営改善支援機能の強化》</p> <p>・経営改善支援に対する取組みは、取組先数・ランクアップ先数ともに目標を達成。</p>
筑邦	<p>○ビジネスマッチング情報提供機能の強化</p> <p>・広範なビジネスマッチング情報の提供を推進するため「北部九州ビジネスマッチング協議会」の活動を通して、中小企業基盤整備機構、福岡県中小企業振興センター、久留米市、久留米商工会議所と業務提携し地域企業の支援を行います。</p> <p>・「北部九州ビジネスマッチング協議会」の活動を通して、ビジネスマッチングホームページの稼働、マッチングセミナーの開催、商談会の実施などに取り組みます。</p>	<p>・「北部九州ビジネスマッチング協議会」の活動を通して、独立行政法人中小企業基盤整備機構九州支部、久留米市、(株)久留米ビジネスプラザ、(株)久留米リサーチパーク、(財)福岡県中小企業振興センター、久留米商工会議所との提携交渉を行い、このうち独立行政法人中小企業基盤整備機構九州支部、久留米市、(株)久留米ビジネスプラザ、(株)久留米リサーチパークと事業連携協定書を締結しました。</p> <p>・「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）を作成し、会員情報の登録・情報発信を目的としてメールマガジンの運用を開始しました。また、当行のホームページから「北部九州ビジネスマッチング協議会」のホームページにアクセスできるようにリンクを設けました。</p> <p>・久留米市発行の商工ニュースで「北部九州ビジネスマッチング協議会」の紹介記事が掲載されるなど、久留米市内商工業者への広報活動を進めています。</p> <p>・19年3月末で当行での「北部九州ビジネスマッチング協議会」申込登録会員企業数は83社に留まりました（目標は100社）。</p> <p>・17年10月、「北部九州ビジネスマッチング協議会」の小規模商談会を1回実施しました。なお、3社について商談が具体化しました。</p> <p>・18年7月、「北部九州ビジネスマッチング協議会」の久留米広域商談会を開催しました。自動車業界を中心に発注側32社、受注側111社が参加しました。</p> <p>・19年4月、長崎市での小規模商談会開催を決定しました。</p>	<p>・「北部九州ビジネスマッチング協議会」の活動支援のために、独立行政法人中小企業基盤整備機構九州支部、久留米市、(株)久留米ビジネスプラザ、(株)久留米リサーチパーク、(財)福岡県中小企業振興センター、久留米商工会議所との提携交渉を行い、このうち独立行政法人中小企業基盤整備機構九州支部、久留米市、(株)久留米ビジネスプラザ、(株)久留米リサーチパークと事業連携協定書を締結しました。</p> <p>・「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）を作成し、会員情報の登録・情報発信を目的としてメールマガジンの運用を開始しました。また、当行のホームページから「北部九州ビジネスマッチング協議会」のホームページにアクセスできるようにリンクを設けました。</p> <p>・久留米市発行の商工ニュースで「北部九州ビジネスマッチング協議会」の紹介記事が掲載されるなど、久留米市内商工業者への広報活動を進めています。</p> <p>・19年3月末で当行での「北部九州ビジネスマッチング協議会」申込登録会員企業数は83社に留まりました（目標は100社）。</p> <p>・17年10月、「北部九州ビジネスマッチング協議会」の小規模商談会を1回実施しました。なお、3社について商談が具体化しました。</p> <p>・18年7月、「北部九州ビジネスマッチング協議会」の久留米広域商談会を開催しました。自動車業界を中心に発注側32社、受注側111社が参加しました。</p> <p>・19年4月、長崎市での小規模商談会開催を決定しました。</p>	<p>・「北部九州ビジネスマッチング協議会」の会員数が目標100社に対して83社にとどまっており、引き続き100社の会員数を目指して取組みを図ります。</p> <p>・「ビジネスマッチング業務」におけるインフラ整備は、ほぼ完成したと考えており、今後は、具体的な実施段階として、①製造業を中心とした商談会の定期的な実施、②小規模商談会の定期的な実施、③会員同士の商談会の実施等への取組みを進めます。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
西日本シティ	<p>・多様化する取引先企業のニーズに対応するために、ソリューション営業（問題解決型提案営業）体制の拡充・強化を行い、併せて関連会社、外部機関等との連携の更なる強化を図る。</p> <p>・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。</p> <p>【ビジネス・マッチング情報登録件数目標】 15年10月～17年3月 627件 ⇒ 17年4月～19年3月 1,000件</p> <p>【ビジネスマッチングセッティング件数目標】 15年10月～17年3月 350件 ⇒ 17年4月～19年3月 500件</p>	<p>・シンジケートローン組成、資産流動化、土地有効活用、医療経営等に対する多様な提案を行うソリューション営業体制の拡充</p> <p>・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</p> <p>・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</p>	<p>・17年7月～9月にかけて法人営業部内の人員を12名増員し、ソリューション営業体制を再編・強化した。</p> <p>・M&A業務、医療分野、不動産分野のノウハウ習得のため、若手、中堅行員6名をMIS、医療機関、不動産会社へ派遣した。</p> <p>・本部のビジネス・マッチング担当者を2名から4名に増員するとともに全営業店で「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結果、ビジネス・マッチング登録件数実績1,094件、セッティング件数実績659件、成約件数292件となった。</p> <p>・ビジネス・マッチング商談会を積極的に開催した。</p> <p>・日本リスクデータバンクと「S&P」が共同開発した「中小企業向け格付」を取引先に紹介する取次ぎ業務を開始した。この結果、19年3月までに累計13社が本格付を取得した。</p> <p>・証券会社3社と提携し、「市場誘導業務」を開始した。</p> <p>・多様化する顧客ニーズに対応するため各種セミナーを開催した。</p> <p>・18年6月に勤務医の開業ニーズに対応するため「NCB新規開業医サポートローン」の取扱いを開始した。</p> <p>・中小企業の事業承継問題へのソリューションの一つとして（株）ドーガン・インベストメンツが設立予定の「九州事業継続ブリッジ投資事業組合」への出資を決定した。</p>	<p>・本部の担当者を増員し営業店との連携体制を強化するとともに、商談会の積極的な開催などの取組みを行った結果、ビジネス・マッチングの行内情報登録件数目標1,000件に対し実績1,094件、セッティング件数目標500件に対し実績659件となり、公表した数値目標を達成した。また、長崎銀行や豊和銀行との合同商談会も定着化しており、両行の取引先も含めた広範な商談機会の提供が可能となっている。</p> <p>・2ヵ年の間に日本リスクデータバンク㈱、証券会社3社との提携や西日本総合リースとの連携強化によりコンサルティング機能も強化できたこと評価している。</p> <p>・今後も整備・強化した体制をもとに営業店での取組みを強化し具体的な成果を出すことで取引先企業への支援機能を発揮する。</p>
佐賀	<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一層の強化</p> <p>・中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供の一層の強化を図る。</p> <p>・中小企業支援スキルの向上を目的とした取組みの強化を図る。</p>	<p>・平成17年下期までに北部九州ビジネスマッチング稼働開始</p> <p>・リンクスによる研修、セミナーの実施</p> <p>・中小企業診断士養成のため中小企業大学校へ行員を派遣、行内の中小企業診断士有資格者を講師とする行内研修（コンサルティング研修）の継続実施</p>	<p>・北部九州ビジネスマッチング協議会の活動 会員数 19年3月末 162先（18年3月末131先）</p> <p>18年1月 商談会実施（個別商談12社） 18年6月 商談会実施（個別商談34社） 18年7月 商談会実施（自動車および関連メーカーとの商談会） メーカー32社 参加企業111社</p> <p>・リンクスによる各種研修会、セミナーの開催</p> <p>・中小企業診断士養成のため中小企業大学校へ行員を1名派遣。 派遣期間：平成17年4月～平成18年3月（平成17年度）、平成19年3月～平成19年9月（平成19年度）</p> <p>・中小企業診断士合格のためスクーリング（9ヵ月間）へ行員を1名派遣。 派遣期間：平成17年10月～平成18年6月（平成17年度）、平成18年10月～平成19年6月（平成18年度）</p> <p>・コンサルティング研修を実施。 「コンサルティング研修」実施。平成17月は7、8、10、11、12月。平成18年は7、8、9、10、11月。</p> <p>・医業コンサル機能強化 営業推進部の医業推進担当を2名から5名に増員。（平成18年4月） 福岡地区の医業コンサル機能強化のため、医業推進担当を5名のうち2名を福岡本部に配置（18年10月）。</p>	<p>○中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供の一層の強化</p> <p>・北部九州ビジネスマッチングの準備は終了し、平成17年11月より本格稼働させた。今後は積極的に活用を図る。</p> <p>・リンクスによる各種研修会は予定通り開催した。今後も同様に研修会を開催していく。</p> <p>○中小企業支援スキルの向上を目的とした取組みの強化</p> <p>・引き続き、行員の中小企業支援スキルの向上を目的とした取組みの強化を図る必要がある。</p>
	<p>○キャッシュフローのモニタリング強化等による不良債権の新規発生防止や要注意先債権等の健全債権化に向けた各種取組みの一層の強化</p> <p>・要注意先債権などの健全化および不良債権の新規発生防止に向けて本部・営業店の連携強化を図る。</p>	<p>・経営改善支援取組先の見直し</p> <p>・改善計画書策定先へのモニタリング強化</p> <p>・改善アドバイスやコンサルティング機能の実効性の向上</p> <p>・経営改善支援取組先に対する具体的取組みの実施</p> <p>・キャッシュフロー分析結果を格付へ反映</p>	<p>・半期毎に「経営改善・再生支援取組先」の選定見直しを行うことで、通算取組先の増加を図った（16年下期取組先188先→17/上期～18/下期通算取組先数275先）。</p> <p>・17年4月～19年3月の2年間で通算取組先数275先のうち55先の債務者区分がランクアップした。</p> <p>・19年3月末現在の「経営改善・再生支援取組先」220先のうち、経営改善計画書策定済先が141先（策定率64%）、実績検討会開催先が149先（開催率68%）。</p> <p>・18年2月に経営改善計画書策定時におけるレビューおよび計画進捗のモニタリングについての行内ルールを明確化。</p> <p>・18年3月に経営改善計画書策定の指針とすべく「経営改善計画書策定の手引き」を制定。</p> <p>・18年上期にキャッシュフロー計算書作成の為のサーチクライアントサーバを設置するなどのシステム整備を行い、18年下期より運用を開始した。</p>	<p>○半期毎に「経営改善・再生支援取組先」の見直しを継続し、債務者区分ランクアップ55先と一定の実績を計上してきた。</p> <p>○但し、19年3月末現在、計画書未策定先が66先、実績検討会未開催先が58先あり、審査第二部企業支援グループと営業店との連携による取組みの強化継続や経営改善計画書レビュー・モニタリングの運用強化および「経営改善計画書策定の手引き」の活用により、計画書策定先および実績検討会開催先の増加・充実を更に図っていく。</p> <p>○サーチクライアントサーバにより作成されたキャッシュフロー計算書を営業店に還元し、稟議時の添付資料としての活用を促している。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>○要注意先債権等の健全債権化等の強化に関する実績(体制整備状況、経営改善支援取組み先数、経営改善による債務者区分のランクアップ先数等)の公表内容の拡充</p> <p>・要注意先債権等を健全債権化させる等の取組みを強化したことによって得られた実績を公表する。</p>	<p>以下について半年毎に公表。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営改善支援取組先数 ・経営改善等による債務者区分のランクアップ先数 ・経営改善計画書提出先数 ・実績検討会開催先数 	<p>○ニュースリリース、当行ホームページにて、「経営改善・再生支援取組先」に対する下記取組状況を公表する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営改善、再生支援取組先数 220先 <ul style="list-style-type: none"> (17年上期増減 +11先) (17年下期増減 +14先) (18年上期増減 ▲22先) (18年下期増減 +29先) ・経営改善等による債務者区分のランクアップ先数(重複先除く) 55先 <ul style="list-style-type: none"> (内、17年上期実績 11先) (内、17年下期実績 14先) (内、18年上期実績 11先) (内、18年下期実績 24先) ・経営改善計画書策定先数 141先 <ul style="list-style-type: none"> (17年上期増減 +3先) (17年下期増減 +6先) (18年上期増減 +8先) (18年下期増減 +1先) 内、中長期計画策定先 109先 <ul style="list-style-type: none"> (17年上期増減 +13先) (17年下期増減 +10先) (18年上期増減 +3先) (18年下期増減 ▲1先) 単年度計画策定先 32先 <ul style="list-style-type: none"> (17年上期増減 ▲10先) (17年下期増減 ▲4先) (18年上期増減 +5先) (18年下期増減 +2先) ・実績検討会開催先数 149先 <ul style="list-style-type: none"> (17年上期増減 ±0先) (17年下期増減 +1先) (18年上期増減 +12先) (18年下期増減 ±0先) 内、本部開催先 48先 <ul style="list-style-type: none"> (17年上期増減 +2先) (17年下期増減 ±0先) (18年上期増減 +1先) (18年下期増減 +2先) 営業店開催先 101先 <ul style="list-style-type: none"> (17年上期増減 ▲2先) (17年下期増減 +1先) (18年上期増減 +11先) (18年下期増減 ▲2先) 内、定期(毎月)開催先 96先 <ul style="list-style-type: none"> (17年上期増減 +5先) (17年下期増減 ▲2先) (18年上期増減 +10先) (18年下期増減 +4先) 不定期開催先 53先 <ul style="list-style-type: none"> (17年上期増減 ▲5先) (17年下期増減 +3先) (18年上期増減 +2先) (18年下期増減 ▲4先) 	<ul style="list-style-type: none"> ・18年上期と同様に、上記内容を公表する。 ・今後も半期毎にニュースリリース、当行ホームページにて「経営改善・再生支援取組先」に対する取組状況を公表する。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>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。</p> <p>・「しんわビジネスクラブ」の活動を充実してまいります。</p> <p>・広域対応情報については、「地方銀行情報ネットワーク」を活かし、ビジネスマッチング機能の強化を図ってまいります。</p> <p>・営業店長を対象とした「審査トレーナー制度」や法人営業、融資担当者を対象に「経営支援」能力向上のための研修を充実いたします。</p>	<p>・営業支援体制、情報提供機能の更なる強化とともに、経営相談や情報提供の好事例の還元等、行内への啓蒙活動を継続いたします。</p> <p>・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。(B to B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)</p> <p>・中小企業基盤整備機構派遣講師による、中小企業経営者のための勉強会の開催検討いたします。</p> <p>・営業店長を対象とした「審査トレーナー」研修(受講者目標：2年間で20名)、若手の法人営業および融資担当者を対象とした「経営支援」能力向上に向けた「法人営業プロフェッショナル研修」(受講者目標：2年間で120名)を実施するとともに、地銀協主催の「経営支援」研修に行員を派遣いたします。</p>	<p>・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によるビジネスマッチング情報システムを構築するとともに、「業務委託契約書」、「秘密保持契約書」の諸契約書を作成いたしました。</p> <p>・17年12月より「しんわビジネスマッチングサービス」として業務を開始し、当行取引先よりビジネスパートナーの紹介に取り組んでおります。</p> <p>・営業支援業務として法人FA相談を継続実施しており、17年度受付件数は423件、18年度受付件数は260件となっております。</p> <p>・しんわビジネスクラブ活動として19年3月までにセミナーを5回開催しました(17年度3回、18年度2回)。</p> <p>・しんわビジネスクラブにおいて、17年11月「東京ビジネスサミット」、18年3月「中国貿易ミッション」、18年11月「東京ビジネスサミット」、18年12月「15周年記念講演会」を実施いたしました。</p> <p>・若手の法人営業および融資担当者を対象とした「経営支援」能力向上に向けた「法人営業プロフェッショナル研修」を継続実施し、19年3月までに延134名が参加しました(17年度81名、18年度53名)。</p> <p>・18年4月より本格スタートしたビジネスマッチングサービスは19年3月末までに成約案件6件の実績がありました。</p> <p>・紹介活動を強化するため本部コーディネートのスキーム構築を行っています。</p>	<p>・ビジネスマッチングサービスは、エリア会議等での情報マッチングなど、本部におけるコーディネートを強化してまいります。</p> <p>・事業承継、M&A支援などの機能を強化してまいります。</p> <p>・商談会参加企業への取組拡大支援と、フォローアップを行っています。</p>
親和	<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>・審査態勢および企業経営支援体制を強化し、早期かつ迅速な企業再生のための取組みを加速させてまいります。</p> <p>・特に、17年2月に実施した審査態勢の強化に基づき、良質な貸出資産拡大と新規不良資産発生防止を役割とする「審査部」と、要注先以下の大口与信先および特定業種(パチンコ業、ホテル・旅館業、プロジェクト)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、信用リスクの低減および大口与信先・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。</p> <p>・こうした取組みを通じて、要注先債権等の債権健全化と不良債権の新規発生防止による不良債権比率の低減を促進いたします。</p>	<p>・「集中改善期間」の反省を踏まえ、リレバンの本質を理解した上で顧客と一体となってランクアップを目指すため、対象先の絞込みと取組み方針の再協議を実施し、一層の強化を図ります。</p> <p>・進捗状況の管理についても、「管理表Ⅰ・Ⅱ」を改訂し、2ヶ月毎に報告を求め、進捗を管理いたします。</p> <p>・担当審査役による臨店指導を実施し、対応状況の確認とランクアップ実現に向けての指導を強化いたします。</p> <p>・経営改善支援取組み先の管理状況、ランクアップ状況等については、半期毎に公表いたします。</p>	<p>・従来のリレバン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、6月に対象先を追加的に見直しました。営業店を対象先の経営改善計画を策定し、計画の進捗状況について報告を行いました。</p> <p>・「新リレバン管理表」による定例報告(17年5月・8月・10月・18年1月・4月)による進捗管理と併せて、地区担当審査役による臨店指導を実施(17年6～7月、10～11月)いたしました。</p> <p>・「新リレバン管理表」による定例報告(18年8月・10月・19年1月・4月)による進捗管理と併せて、地区担当審査役による臨店指導を実施いたしました(18年11月～12月)。</p> <p>・「営業店臨店指導チーム」の臨店時においても「企業再生・保全」項目として、リレバンの進捗状況について調査・指導を実施いたしました(53カ店)。</p> <p>・17年度通期の経営改善支援取組み実績は以下のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> 対象先231先のうち、ランクアップ21先、ランク維持186先 18年7月、新リレバン対象先の追加抽出を行いました。 18年度上期の「経営改善支援の取組み実績」は、対象先287先のうちランクアップ5先、ランク維持228先となりました。 	<p>・建設業を主体とした市況の低迷と、厳格な格付・自己査定の実施によりランクアップは低位に推移いたしました。</p> <p>・三菱東京UFJ銀行より招聘した審査部付部長を中心に3名で「臨店指導チーム」を設置し、17年11月より臨店指導を開始し、1年3月までに53ヶ店を実施、営業店の審査レベルや取引先実態把握等のノウハウ習得に大いに貢献しました。</p> <p>・経営改善支援取組みに関しましても、更に高度なリレーションに基づく指導が必要と認識しており、進捗管理の強化を継続してまいります。</p>
	<p>○健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>・要注先債権等の健全債権化等の強化に関する実績(体制整備状況、経営改善支援取組み先数、経営改善による債務者区分のランクアップ先数等)の公表および公表内容の拡充に努めてまいります。</p>	<p>・経営改善支援取組み先の管理状況、ランクアップ状況等については、半期毎に公表いたします。</p>	<p>・17年度(通期)の経営改善支援取組み対象先231先のうち、ランクアップ21先となりました。</p> <p>・ランクアップ21先のうち要注先から正常先へのランクアップが17先あり、一定の成果が得られました。</p> <p>・18年7月、「新リレバン先への経営改善指導強化」のため、対象先の追加抽出を行いました。</p> <p>・18年度の取組み実績 対象先287先のうち、ランクアップ10先、ランクダウン73先</p>	<p>・引き続き、半期ごとの実績の公表および公表内容の充実を努めてまいります。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
肥後	<p>◎中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化</p> <p>○取引先のニーズに応じた経営情報の積極的な提供や広範なビジネス・マッチング情報の提供</p> <p>1. 情報提供力向上のためのネットワークの構築(県商工観光労働部、くまもとテクノ産業財団、地元大学、進出企業等)</p> <p>2. 営業統括部事業開発グループやビジネスコンサルティングチーム、福岡事務所を中心とした情報営業態勢(情報の集約・加工・発信)の強化(「情報連絡票」の活用、業績評価制度への反映等検討)</p> <p>3. 経営情報やマッチング情報の提供を通じて取引先企業を支援(目標: ビジネス・マッチング情報の提供、年度で50件以上)</p>	<p>1. 県商工観光労働部、くまもとテクノ産業財団、地元大学、進出企業等への定例訪問および情報共有化による情報ネットワークの充実</p> <p>2. 経営に役立つ情報発信(各種商談会、セミナー等の案内)</p> <p>3. 進出企業と地元企業とのビジネス・マッチング</p> <p>4. ビジネスマッチング等有料化サービスの検討</p>	<p>1. 「経営に役立つ『商談会・セミナーだより』」の営業店還元および取引先への発信を開始(H17. 8月より月1回発信)。</p> <p>2. 取引先向けセミナー・商談会の実施: 12件</p> <p>3. ビジネス・マッチング情報の提供: 982件</p> <p>4. 「法人向けソリューションメニュー」の営業店への発信を開始 (H18. 1月)</p>	<p>1. 今後も引き続き、経営に役立つ情報の発信や各種商談会・セミナー等への案内ならびに顧客のニーズに基づくビジネス・マッチング情報の提供等を積極的に実施していく方針。</p>
	<p>○中小企業支援スキルの向上を目的とした取組みの強化</p> <p>1. 企業の実態把握力に優れ信用リスク管理が合理的にできる行員の育成</p> <p>2. 情報収集・情報提供力を向上させ、企業の経営に関する相談・アドバイスが実践できる行員の育成</p>	<p>1. 業種別審査体制へ変更</p> <p>2. 法人取引主要店向け会議の開催等</p> <p>3. 相談・アドバイス能力向上を目的とした「法人渉外能力養成研修(目利き・経営支援対応)」の継続実施</p> <p>4. 行外研修</p> <p>・中小企業大学校主催「地域金融機関職員等研修」への派遣継続</p> <p>・地銀協他主催の行外研修への派遣継続</p> <p>5. 支援スキル向上を目的とした「業種別セミナー」の実施</p> <p>6. 中小企業診断士の育成、および資格取得への支援</p> <p>7. 中小企業の財務・経営管理能力向上支援を目的とし、CFO検定試験の斡旋および「中小企業の会計」(冊子)の活用促進</p>	<p>1. 業種別審査体制へ移行済</p> <p>2. 法人取引主要店向け会議の実施 (支店長対象3回、広域・新規担当者対象4回、計7回)</p> <p>3. 行内研修</p> <p>(1) 法人渉外能力養成研修の継続実施</p> <p>・短期コース(6期)12名、(7期)12名、(8期)12名 計36名</p> <p>・スペシャルコース(2期)16名(地場企業8社へ研修派遣)</p> <p>(2) 渉外コース別研修「法人営業コース」の実施(受講者22名)</p> <p>4. 地域金融機関職員等研修(中小企業大学校主催)への派遣実施</p> <p>・17年度: 9名派遣、18年度: 10名派遣</p> <p>5. 中小企業診断士育成支援(既取得者19名)、通学スクール斡旋</p> <p>・17年度: 受講者11名、18年度: 受講者5名</p> <p>6. 「中小企業の会計」(冊子)の活用</p> <p>7. CFO検定試験斡旋(取得者15名)</p> <p>8. セミナーの実施</p> <p>(1) 業種別セミナー [建設業(2回)270名、医業(2回)238名]</p> <p>(2) その他セミナー [全8コース10回、1,155名]</p>	<p>・リレーションシップバンキングの機能強化計画からの継続実施分もあり、意識の高揚、知識習得とともに具体的な支援・アドバイス等の好事例に繋がっている。</p> <p>・更に実際の行動面に活かしていくことが必要であり、今後は各行員の業務レベルに応じた育成を行う。</p>
	<p>○要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化</p> <p>1. 特定審査支援チームによる支援企業への直接指導から、個社別の課題、問題点の早期発見・早期解決を含め、営業店による経営改善支援・指導へと移行する。</p> <p>2. 債権の健全化に向けた企業実態分析を徹底し、債務者区分のランクアップへの取組みを強化する。</p> <p>3. 業種別審査体制へ移行。審査の専門性を高めることにより、不良債権の新規発生防止を図る。</p>	<p>1. 各種支援ツール(経営状況把握のためのガイドライン等)、改善事例集等をもとに、特定審査支援チームを中心に蓄積してきた再生ノウハウを融資役および営業店に対して移転する。</p> <p>2. 経営改善支援先企業ごとの課題・問題点を明確にし、具体策策定を行う。</p> <p>3. 不良債権の新規発生防止を図るため、業種別の財務特性など業種情報の蓄積、分析を行い審査に活用する。</p>	<p>1. 特定支援チームを中心に蓄積してきた再生ノウハウを移転するため、経営改善および債権管理手法等の勉強会実施。</p> <p>ブロック勉強会・相談会 11ブロック実施</p> <p>融資役勉強会 10回実施</p> <p>2. 営業店を中心に経営改善支援企業の実態把握を深めるため、事業再生研修を実施。</p> <p>3. 従来の審査体制を業種別審査体制(18業種区分)へ変更。業種別審査の専門性向上、営業店との情報共有化のため、業種別関連ホームページを立上げ。掲載数579件。</p>	<p>1. 早期対応策の必要性については、本部、営業店間の問題意識の共有化が進展。今後は、営業店による企業の実態把握の強化に注力。</p> <p>2. 個別経営改善支援企業についての営業店を中心とした具体的対応策に対して、与信管理部特定先グループ特定支援チームがサポートを実施。</p> <p>3. 業種別審査体制への移行により専門的情報の蓄積も進展、今後、業種別関連ホームページの充実をはかり、情報共有化、営業店への情報還元を行っていく。</p>
	<p>○健全債権化等の強化に関する実績の公表等</p> <p>今後も経営改善支援に関する取組み状況、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性のある項目を追加するなど、公表内容の更なる充実を図る。</p>	<p>1. 平成17年度上期実績より半期毎に、経営改善支援に関する取組み状況、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。</p> <p>2. 平成17年度上期実績より半期毎に、ランクアップに関する要因別の分類等を公表する。</p> <p>3. 以上、公表の充実とその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。</p>	<p>1. 平成17年度上期実績より、経営改善支援に関する取組み状況、取組み先数、体制整備等の充実状況や、ランクアップ先数の公表を実施。</p> <p>2. 平成17年度上期実績より、ランクアップに関する要因別の分類等を公表。</p> <p>3. 平成17年4月～19年3月実績</p> <p>・経営改善支援取組先(116先)の内、債務者区分ランクアップ先は10先。</p> <p>・経営改善支援取組先は、与信額50万円以上の要注意先以下先で地域経済への影響が大きい先を中心に選定。</p> <p>・選定した116先は、構造不況業種に属する企業で、業績改善には時間を要する先が多い。</p>	<p>・今後もランクアップへの一段の取組み強化を図るとともに、公表の充実に向けて取り組んで行く。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>1. 有料化スキームの導入を検討するとともに、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。</p> <p>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。</p> <p>3. 本部のバックアップ機能を強化し、多様化する企業ニーズに臨機応変に対応できる体制作りに取り組む。</p>	<p>1. 有料化スキーム導入検討、情報整理</p> <p>2. 専門知識を有する行員の効果的運用（配置）および新たな人員の育成も含め取り組んでいく</p> <p>3. 営業統括部営業支援グループおよび宮銀V C(株)の態勢強化</p>	<p>1. H18年5月、「食」に関する「売りたい」「買いたい」をインターネットでマッチングさせる食材ネット市場「FOODS Info Mart（フーズインフォーマート）」の取扱を開始した。</p> <p>2. H18年6月、「地震デリバティブ」の紹介業務開始（九州初）。</p> <p>3. H18年8月、知的財産権活用を目的に社団法人発明協会宮崎県支部と包括連携協定を締結した（九州初、全国でも3例目）。</p>	<p>1. 地公体を含む法人の高度な金融ニーズに的確に対応することを目的に、営業統括部営業支援グループを営業統括部から分離・独立し、公務部を合体した「営業支援部」の新設を決定した（平成19年4月より実施）。</p> <p>2. 行内LAN上に掲載されているビジネスマッチング情報の整理（検索機能等の追加）を実施する。</p>
宮崎	<p>○健全化債権等の強化に関する実績の公表</p> <p>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・目標を持って取り組む。</p> <p>(1) 「改善支援先」は経営改善結果としてのランクアップを目指して取り組む。</p> <p>(2) 「ランクダウン防止先」はランクダウン阻止を目標として経営相談・モニタリングを中心に支援に取り組む。</p> <p>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）。</p> <p>(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。</p>	<p>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。</p>	<p>1. 「元気復活大作戦」対象先を「改善支援先」と「管理重点先（ランクダウン防止先）」に切り分けて、夫々に個別取組方針を設定し取組中。H17/4～19/3までのランクアップ総数は95先。新AP通期でのランクアップ率は32.9%（目標比+12.9%）《95先（ランクアップ先数）÷289先（支援対象先数）》…数値目標である「20%以上」を大幅に達成。</p>	<p>1. 継続して、「改善支援先」のランクアップに努めるとともに、「管理重点先」（ランクダウン防止先）に対する取組態勢強化のため、本部・営業店と連携し個別債務者の精査を継続実施中。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	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。	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年度「営業利益改善活動」を開始、18年度は営業店業績評価ウェイトを高め、一層の強化を図った。 ・「営業利益改善活動」の実績累計85億円 (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額の集計値) ・営業利益改善活動関連の集合研修へのカリキュラム組入れ実施4回、営業店への臨店指導実施54ヶ店 ・全店支店長会議での主旨説明実施（18年4月） ・中堅・中小企業向け「日本SME格付け」の取扱金融機関として提携（17年12月） 取扱実績累計6先 	<ul style="list-style-type: none"> ・「営業利益改善活動」を法人部門戦略の柱と位置付けており、今後も引き続きモニタリング・成果確認・指導等を行いながら、当行のビジネスモデルとしての定着化を図っていく。 ・取引先企業の「営業利益改善活動」を徹底することにより、地域金融機関としての責務である取引先企業の経営改善と地域経済の活性化を目指して行く。
鹿児島	<p>○要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化および実績の公表</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先企業・営業店・本部が一体となった経営改善支援体制を継続しながら、レスキュー隊による経営改善指導訪問、臨店指導を強化し、経営悪化の早期発見と適正な措置等、営業店の経営改善指導力の強化を図る。 ・レスキュー隊による経営改善指導訪問先数を半期延べ200先とし、その成果として、不良債権比率（金融再生法開示債権比率）3%台の維持を目標とする。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>(1) 経営改善支援体制</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体制（経営改善指導班） ・（部署）審査部（担当者）審査グループ（人員）6名（担当区分 対象企業）要注意先156社、要管理先34社 ・（部署）審査部（担当者）融資管理室（人員）2名（担当区分 対象企業）破綻懸念先39社（合計8名、229社） <p>(2) 経営改善支援取組み状況</p> <p>①具体的な活動状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・重点管理先154社に対して、17、18年度訪問実績延べ864社 ・（株）鹿児島地域経済研究所との連携による支援（取組11社） ・（財）社会経済生産性本部、外部コンサルタントとの業務提携による支援（取組7社） ・中小企業再生支援協議会との連携による支援実績（取組2社） ・支店長トレーニー・融資トレーニーの実施81名 ・管理職営業マネジメント研修の実施28名 ・17年8月重点管理先モニタリング表を作成し、キャッシュフローモニタリング等営業店への指導を継続強化し、定着化に努めている（実績延べ118か店） ・17年下期より経営改善指導班臨店時、勉強会開催（21か店） <p>②支援先の改善状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営改善支援取組先229社の債務者区分の変動 <p>ランクアップ先56社 ランクダウン先26社 完済・その他18社 現状維持129社</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・計画通り実施し、格付のランクアップとランクダウン防止に一定の成果をあげている。 ・現体制による支援活動を継続する。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
琉球	<p>1. 取引先企業向けソリューション業務を推進する専門部署を設置し、中小企業の経営課題解決および企業価値向上支援に資するコンサルティングサービス、経営情報提供サービスの一層の強化を図る。</p> <p>2. 中小企業支援スキルの向上を図る行内研修プログラムを実施するほか、中小企業大学校への派遣、地方銀行協会などの外部機関が開催する中小企業支援関連研修への派遣を継続する。</p>	<p>1. りゅうぎんビジネス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。</p> <p>2. 17年6月には企業支援部に金融サービス室を新設し、株式公開支援業務、M&A支援業務、組織再編支援業務、財務コンサルティング業務、事業承継支援業務、リスク管理支援等の取扱いを拡大する。</p> <p>3. 取引先企業に対するコンサルティング機能強化のため、各種業務分野に精通するコンサルティングファーム、弁護士、税理士、司法書士等とのネットワークを拡大する。</p> <p>4. 経営相談・支援機能強化を目的に、通信講座の受講奨励、外部講師によるセミナーを開催するなど、行内研修プログラムを見直す。</p> <p>5. 地銀協主催の「中小企業経営支援講座」等に本部担当者を派遣するほか、中小企業大学校への派遣を継続する。</p>	<p>1. 中小企業の経営課題解決や企業価値向上を支援するコンサルティングサービス、経営情報提供サービスの一層の強化を図るため、17年6月に専門部署として企業支援部内に金融サービス室を新設した。</p> <p>2. 17年11月にりゅうぎんビジネススクラブ会員企業を対象に大商談会「東京ビジネス・サミット」への出展を支援した(参加企業数31社)。</p> <p>3. 17年12月に、コンサルティング業務に関して「みずほ総合研究所」と提携し、中小企業の多様な経営上のニーズに対応できる態勢を構築した。</p> <p>4. 18年3月までにM&A支援、事業承継支援、組織再編支援、財務コンサルティング等の案件に取り組み、2件の成約実績を挙げた。</p> <p>5. 18年4月に、ビジネススクラブ会員を対象として、顧客企業トップを対象にした経営セミナーを開催した(講師：佐々淳行氏、テーマ：企業経営における危機管理、参加者：250名)。</p> <p>6. 18年6月に、取引先企業の事業承継を支援するため、大手税理士法人から講師を招き、事業承継セミナーを開催した(開催数：2回、参加者：151名)。</p> <p>7. 18年6月に、ファミリー・ビジネス向けのサービスレベル向上を図るため、スイスの大手プライベート・バンク「ロンバー・オディエ・ダリエ・ヘンチ」の日本現地法人と協業契約を締結した。</p> <p>8. 18年4月～19年3月において、M&A、事業承継コンサルティング、財務コンサルティング等の案件に取り組み、6件の成約実績を挙げた。</p>	<p>1. 金融サービス室の設置に伴い、当行取引先よりM&A、経営・財務相談、事業承継相談等が増加しており、コンサルティング成約実績も順調にあがってきている。</p> <p>2. 当行の経営課題解決支援サービスをさらにPRし、多くの顧客に活用してもらうため、セミナーの開催、無料相談会の実施、営業店向け教育・支援の充実を図りたい。</p> <p>3. 当行担当者のスキルアップにより自行単独で提供できるサービス範囲の拡大およびクオリティのアップを目指すとともに、外部専門家のさらなる活用を図りたい。</p>

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

ビジネスマッチングの成約件数	15,508
株式公開支援実績	31
社債発行支援実績	2,937
M & A 支援実績	192

(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～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
みちのく	<p>事業再生に向けた積極的取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業再生に向けた積極的な取組みを実施するため、再生ノウハウを習得し、業務提携先である政府系金融機関や中小企業再生支援協議会と連携を強化することで、事業再生に向けた支援態勢を強化して行く。 <p>再生ノウハウ共有化の一層の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業再生に向け組織的な活動を強化するため、中小企業再生支援協議会をこれまで以上に積極的に活用することを検討する。 ・具体的には、財務調査および経営改善計画策定に関する相談・情報交換等を積極的に行い、また、政府系金融機関や他機関と連携した上で、事業再生ファンドの組成 <p>なお、取組みにおいては、市場原理や資本の論理のみに止まらず、地域経済に対する影響についても十分に配慮していく。当面は現在の取組み先を中心としながら、進捗状況に合わせて随時取組み先を追加し、地域中小企業の事業再生を実現する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本部担当者のみならず、事業再生業務に対する行員全体のスキルの向上を実現する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・H17/10より、企業支援室として正式発足。 ・中小企業診断士行内セミナーの開催を定例化。（中小企業診断士1名合格、外部研修には5名派遣） ・当行専用の「ふるさと再生ファンド」への案件持込は3件。その他、外部コンサル（アドバイザー）等も導入。 <p>H17/10立ち上げた「ふるさと再生ファンド」の積極的活用から、再生可能性ある企業へ対応スキームの合理性判断が出来る組織体制を構築した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・再生手法取得の為、定期的な外部セミナーへの積極的な参加を継続（企業支援室5名受講） ・RCCスキームによる「ふるさと再生ファンド」を利用した企業再生案件のプレスリリースを行った。 	<ul style="list-style-type: none"> ・H19/3以降、既存先での再生可能性を探り、順次再生ファンド、RCC、中小企業支援協議会を利用した事業再生を推進させたい。 ・今後の企業支援室での対応として、審査部共同により経営改善支援先の見直しを行い、支店帯同での顧客訪問、企業内容の探求、企業の要望に答える施策を検討中である。 <p>再生活動を通じて、再生ファンド、外部の再生専門機関、コンサルタント会社等からのノウハウ吸収も出来つつある。ただし、支店での再生手法、知識の浸透状況にはもう少し時間が必要である。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・外部研修の利用、行内研修において再生事例公表し、再生ノウハウの蓄積させ、行員のレベルアップを図る。
東北	<p>事業再生に向けた積極的取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リレーションシップバンキングの機能強化計画を推進していく中で、個別の案件を紹介した外部の専門家との交流・折衝を通じて、行内担当者の知識、実務レベルの向上等、取組みの態勢は整ってきている。 ・岩手県中小企業再生支援協議会と協働しての抜本的な経営改善計画の策定支援の実施、DDSの実行、営業講座による私的再生、地域再生ファンドを利用した再生スキームへの協調、リファイナンス等の実績があり、現状の取組み状況は評価できると認識している。 <p>再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取組みに基づく事業再生の事例については、再生ノウハウの共有化に資するために、業種、再生手法等可能な限り具体的な形で半期ごとに情報開示していく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・当行の経営理念に則り、地域経済の再生、活性化のために、収益力のあるコア事業を有するなど再生可能性が高いと判断される企業に対しては、地域内におけるモラルハザードに留意しながら、債務者企業を始めとする関係機関との調整、連携を進め、当該企業にとって最も有用であると考えられる手法により、事業再生への取組みを進めていく。 <p>なお、取組みにおいては、市場原理や資本の論理のみに止まらず、地域経済に対する影響についても十分に配慮していく。当面は現在の取組み先を中心としながら、進捗状況に合わせて随時取組み先を追加し、地域中小企業の事業再生を実現する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本部担当者のみならず、事業再生業務に対する行員全体のスキルの向上を実現する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年7月に外部機関アドバイザーとのアドバイザー契約を更新。 ・17年11月にRCCと業務委託契約を締結。 ・17年12月におおぞら銀行、おおぞら債権回収と事業再生ファンドの設立についての業務提携を実施。 ・ホテル業1社について、岩手県中小企業再生支援協議会の機能を活用し、政府系金融機関（商工中金）と協働で、会社分割の手法を取り入れて私的再生に取組み、18年3月に案件完了した。また、再生にあたり、債権条件付DESを取得した。 ・他のホテル業1社について、スポンサー付き再生を目指し、アドバイザー、金融機関等各関係者と具体的な協議継続中（19年上期案件完了予定）。 ・産廃処理業1社について、アドバイザーと再生ストラクチャーを協議し、自力再生可能として取り組み、CFの大幅改善を実現（継続取組中）。 ・17年11月と18年6月に、中堅行員を対象とした、経営改善企業再生実務研修をそれぞれ3日間の日程で開催（参加延べ28名）。 ・18年5月より、おおぞら銀行グループと事業再生ファンドを活用した事業再生候補先について個別協議を開始（現在継続中）。 ・岩手県中小企業再生支援協議会の機能を活用し、卸売業者に対してメイン行と協調支援を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・計画期間中に大型の再生案件を完了し、その他外部との連携についても予定通りに実施しており、進捗状況は概ね順調であると評価している。 ・課題の解決に想定よりも時間を要し、期間中に完了までに至らなかったその他の案件についても、再生の目処が付いてきているものが複数あり、早期完了を目指して取組みを続けていく。 ・今後においても、法的・私的を問わず、当該企業にとって最も有用であると考えられる再生手法をもつて、事業再生に積極的に取り組むこととしている。特に、県中小企業再生支援協議会の機能の活用や、事業再生ファンドの組成、活用については前向きに取り組んでいく方針である。 <p>計画期間において、事業再生が完了したホテル業1件について、18年5月に公表し、情報開示を実施した。</p> <p>18年3月期において、大型の再生案件を完了し、その内容を公表したが、その後取り組んだ再生案件が19年3月までに完了に至らなかったために、期間中の公表案件は1件に止まった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・19年度に再生完了の目処が立っている案件があり、今後においても適宜公表を実施する予定である。
山形	<p>事業再生に向けた積極的取組み</p> <p>再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 事業再生の早期着手に向けた取組みを促進する。 2. 外部機関と連携しながら多様な事業再生手法について一層の活用を図る。 3. 金融実務に係る専門人材・ノウハウの活用を図る。 4. 再生企業に対する支援融資の拡充を図る。 5. 再生支援実績や再生ノウハウについて、可能な範囲で積極的な開示を行う。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. プリパッケージ型事業再生、私的整理ガイドラインを活用した事業再生手法を検討する。 2. DES、DDSを活用した事業再生への取組みを行う。 3. 山形県中小企業再生支援協議会の一層の活用と整理回収機構を活用した事業再生手法の検討を行う。 4. 再生支援業務の向上ならびにノウハウの共有化を目的とした研修を継続実施する。 5. 外部機関や外部専門家と連携した活動を強化する。 6. 再生企業に対する支援融資手法の検討および活用を行う。 7. 地銀協などの業界団体等より情報収集を行い、開示内容等を検討する。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. DDS、DESを実施した。 2. 山形県中小企業再生支援協議会へ個別案件を持ち込み、具体的な協議を行った。 3. 整理回収機構と事業再生に関する業務提携を行い、その活用方法について情報交換を行った。 4. 外部専門家との連携活動を強化した。また、㈱リサ・パートナーズと事業再生に関する業務提携を行った（17年11月）。 5. ブロック勉強会や研修への講師派遣により、営業店のスキルアップ支援を実施した。また、企業支援室トレーナー（18年2月）、融資特別研修生を受け入れし（18年4月）、実践を中心とした研修を行った。 6. 業種別インターバル研修（温泉旅館）を開催し、専門的スキルと課題解決力の向上を図った（18年6月より9月迄）。 7. 営業店に訪問し、営業店選定経営改善支援先に対する経営改善支援の取組みについて協議を行った。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. DES、DDSを活用した再生手法についてノウハウ蓄積が図られた。今後も外部専門家との連携を強化し、案件に応じた再生手法の活用を検討していく。 2. 山形県中小企業再生支援協議会等、外部機関との協働による事業再生支援を継続実施する。 3. 勉強会や行内研修への講師派遣等により、再生支援業務のノウハウ向上が図られている。今後は営業店選定経営改善支援先に対するアドバイザーを創出し、これまで以上に営業店の経営改善支援活動のサポート強化に積極的に取り組む。 4. 個別事例等については可能な範囲で公表を行う。 <p>再生支援先に対するDDS、ABLの実行等、様々な金融手法に取り組みできたことからノウハウも蓄積されてきている。今後は事業再生のみならず、地元中小企業に対する資金需要に対する供給手段の多様化も図っていく。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業再生支援協議会を積極的に活用してきており、引き続き案件の持込みを増加させる。
東邦	<ul style="list-style-type: none"> ・再生対象企業の事業存続価値、地域経済での位置付け、当行の経済合理性等を判断基準として、事業再生の可否を見極める。 ・各種再生手法・ツールを有効に活用して事業再生スキームを構築し、個別対象企業の実態に応じて柔軟な対応をしていく。 ・再生計画完了後に向けたエグジティブファイナンスの取組みを強化していく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「企業経営支援室」による事業再生の積極的かつ多面的取組み ・外部機関の事業再生機能の活用 ・再生企業に対する支援融資 ・地域再生への取組み 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業再生会社、監査法人、弁護士と具体的に事業再生スキーム策定、実行で連携。事業再生に係るネットワークも拡大してきており、ノウハウの交流により様々なスキーム構築が可能となった。 ・事業再生に係るエグジティブファイナンスの実行は7件、3,104百万円（他DDS1件、100百万円実行）。 ・私的再生による取組みの結果、一般債権者への負担も大幅に軽減されるなど、地域経済へ大きく貢献した。 ・当行の積極的かつ多面的取組みの結果、事業再生の具体的な対応を実施した13先の従業員約3,000名の雇用が確保された。 	<ul style="list-style-type: none"> ・プレパッケージ型事業再生、事業再生ファンド・中小企業再生支援協議会と連携した再生スキーム立案等、様々な事業再生へ取り組んできた結果、13先が事業再生計画実行へ着手しており成果は着実に現れてきている。 ・再生支援先に対するDDS、ABLの実行等、様々な金融手法に取り組みできたことからノウハウも蓄積されてきている。今後は事業再生のみならず、地元中小企業に対する資金需要に対する供給手段の多様化も図っていく。 ・中小企業再生支援協議会を積極的に活用してきており、引き続き案件の持込みを増加させる。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
常陽	<p>事業再生支援の取組み強化、再生支援実績に関する情報開示</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 D D S、D E S、企業再生ファンド、中小企業再生支援協議会等の活用先：40先 再生支援に関する実績・事例についての情報開示を行う。 	<p>・私的整理ガイドラインの活用、外部機関（中小企業再生支援協議会等）の活用による事業再生への取組み、「茨城いきいきファンド」の活用による抜本的な事業再生取組み、R C Cの活用、D E S、D D S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に基づき、外部機関活用による再生ファンド、再生支援融資の活用など具体的な再生支援に取組んだ（2年間の実績：43先）。</p> <p><17年度・18年度に実施した再生支援></p> <ul style="list-style-type: none"> 1先で複数のスキーム等の活用あり R C C、中小企業再生支援協議会、コンサル会社との協調により、再建計画の策定等を行った。（35先） D E S・D I Pファイナンス（各1先）、D D S（1先）、企業再生ファンドの活用（4先）、プレパッケージ型民事再生（1先）、会社分割の活用（3先）。 茨城県の制度融資である再生支援融資に取り組んだ（14件）。 	<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み、目標である40先への支援に対し、43先への支援実績となり目標を達成した。</p> <p>・引き続き、様々な手法を活用して、事業再生支援を行う。</p>
関東つくば	<p>中小企業再生支援協議会の一層の積極的活用</p> <ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会との連携は、債務者企業が抱える経営上の問題点や財務管理の重要性を認知させる効果があり、債務者企業のインセンティブを高めるのに非常に有効で、今後とも積極的な活用を図って行く。 	<p>・計画期間中に年間15以上の案件持込みを図る。</p> <p>・対象先は、本部が主管する500万円以上の要管理先・破綻懸念先で、経営支援先に指定した先から抽出する。</p> <p>・経営計画については、当該債務者企業・顧問税理士等およ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。</p>	<p>・経営支援先の中から、中小企業再生支援協議会に案件を持ち込む先を抽出した。</p> <p>・中小企業再生支援協議会への案件持込み30先。内13先について経営計画の認可を取得した。</p>	<p>・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証性、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行きたい。</p>
足利	<p>(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。</p> <p>(2)再生対象先を拡充し、積極的に事業再生に取組む。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p>	<p>(1)融資管理部内の大口と信先・温泉旅館の再生チームに加え、新たに融資管理部内の審査部門を人員増強し、中口と信先・小口と信先の事業再生に着手。</p> <p>(ア)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。</p> <p>(イ)（17年3月末の1億円以上の要管理先395+破綻懸念先364=合計759先）</p> <p>(2)客観的な評価基準により再生対象先を選定。</p> <p>(3)外部機関を活用し、透明性の高い再生計画を策定。</p> <p>(4)企業再生ファンド・D E S・D D S等、再生手法の有効活用。</p> <p>(5)再生企業に対するモニタリング強化。</p> <p>(6)整理回収機構・中小企業再生支援協議会等の活用状況を半期毎に開示。</p> <p>(7)不良債権比率目標（19年3月末）6%台。</p>	<p>(1)外部機能を活用した企業再生実績</p> <ul style="list-style-type: none"> 整理回収機構：9先（取組継続中2先）、再生支援協議会：67先（取組継続中19先）、私的整理ガイドライン：1先 (2)19年3月不良債権・実績1,829億円（不良債権比率5.67%）、17年4月から19年3月の圧縮額2,154億円。（リスク管理債権ベース） (3)17年3月選定の支援対象先759先の内290先がランクアップ。 (4)モニタリングコミット7回実施。（17年度：6月・12月・3月、18年度：6月・9月・12月・3月） 	<p>(1)不良債権圧縮計画に沿って事業再生に関与。計画通りの進捗。</p> <p>(2)大口先の再生進行に伴い支援対象先は小口化の傾向。支援完了先の確実なフォローと小口先への再生支援強化が継続課題。</p> <p>(3)モニタリングチームを新設し、支援先のフォロー強化を開始した。今後、小口先に適した新たな支援施策・体制を構築し、実践していく。</p>
武蔵野	<ul style="list-style-type: none"> 「事業再生」に関しては地域金融機関として、まずオフバランス化ありきではなく、第一義的には経営をどう立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体制強化を図っているが、M & Aや会社分割を含めた再生支援、さらには営業支援など着実に実績が上って来ており、今後もノウハウの共有化を図りつつ引き続き様々なスキームやチャネルを駆使して再生支援の早期実現に努め、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積極的取組みを行う方針。 事業再生支援の取組み事例を取りまとめ、顧客了承のもと可能な限り情報開示を検討する。 	<p>・埼玉県中小企業再生支援協議会の一層の機能活用</p> <p>・政府系金融機関との連携強化</p> <p>・埼玉県信用保証協会との連携強化による再生支援</p> <p>同協会の再生支援を専門とする「企業支援グループ」との連携を強化し再生支援の取組みを推進</p> <p>・D I Pファイナンス、エグジティブファイナンス等の拡充検討</p> <p>・整理回収機構の再生機能の活用検討</p> <p>・埼玉県中小企業再生支援協議会および県内金融機関との連携による 企業再生ファンドの組成への出資検討</p> <p>・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検討</p>	<p>・支援対象先の選定・洗替え、および営業店担当先の支援策検証・指導の実施</p> <p>・関係機関等との連携</p> <p>埼玉県中小企業再生支援協議会の活用による支援、政府系金融機関との連携による支援に取り組んだ。</p> <p>[再生支援連携実績]</p> <ul style="list-style-type: none"> 埼玉県中小再生支援協議会 2件 中小小庫・商工中金 1件 整理回収機構 1件 県内金融機関（エグジティブファイナンス） 1件 埼玉県信用保証協会との連携強化による再生実績 109件 埼玉県中小企業再生支援協議会および県内金融機関との連携により組成した「埼玉中小企業再生ファンド」の活用 	<p>関係機関等との連携による再生計画案の提言等、着実に事業再生の成果が上がっている反面、再生計画の実行にあたり、他行との支援調整等に時間を要するなど難しさがある。</p> <p>・ファイナンス会社との連携案件は取扱いに至らなかったが、引き続き連携強化を図って行く方針。</p> <p>・「埼玉中小企業再生ファンド」の活用は、県内企業の活性化に貢献するもので、今後案件持込みを検討している。</p>
千葉興業	<p>本部専担部署および営業店の企業支援力強化を図る。</p> <p>各種再生手法の積極的な活用の検討および具体的な活用先の選定を実施する。</p> <p>外部機関との連携強化および外部専門家の積極的な活用を図る。</p> <p>再生企業に対する支援融資を拡充する。</p> <p>可能な範囲で再生支援実績等の公表に努める。</p>	<p>「企業支援力育成・強化研修」の開催。外部研修への派遣。</p> <p>中小企業再生支援協議会との連携を強化し、協議会案件の中で再生の実現性の高い先へD E S・D D S等の再生手法の積極的な活用を検討する。また、組成検討中の地域再生ファンドについても、対象先を選定し組成後の活用を検討する。</p> <p>中小企業再生支援協議会案件を中心に政府系金融機関との協調支援等の連携を強化する。また、再生案件を進める中で外部専門家の積極的な活用および整理回収機構の再生機能の活用を検討する。</p> <p>中小企業再生支援協議会案件を主体に再生企業に対するエグジティブファイナンスを検討する。</p> <p>再生支援実績のうち、特色のある成功事例等や再生ノウハウについての情報開示を検討。</p>	<p>経営改善支援取組先として411先を選定し、経営改善計画策定支援・計画策定先のモニタリング強化および修正計画策定支援・助言アドバイス等の個別支援を実施した結果、94先の債務者区分が向上。</p> <p>千葉興業中小企業再生支援協議会の積極的な活用に取り組んでおり、7先について計画完成承認。</p> <p>千葉興業・中小企業基礎整備機構および県内地域金融機関が出資する地域再生ファンド（千葉中小企業再生ファンド）に18年3月出資参加し、債権買取を実施中。また事業再生ノウハウを有する（株）リサ・パートナーズと業務協力協定を締結。</p>	<p>各種研修等により、営業店行員の企業支援力は向上。また、本部担当者は各種セミナーへの参加により、事業再生支援のスキル向上が図られた。さらなる向上に努めていく。</p> <p>事業再生への取組みは、中小企業再生支援協議会支援案件として7先の計画完成承認、政府系金融機関との連携・協力推進、協調融資によるエグジティブファイナンスへの取組み強化も図り、「事業再生への取組み」において相応の成果が上げられた。中小企業再生支援協議会の特組みの中での、地域経済への影響および雇用の確保を前提に、千葉中小企業再生ファンドへの持込先選定を継続していく。</p> <p>事業再生成功事例の情報開示は、引き続き積極的に行っていく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
第四	<p>事業再生に向けた積極的取組み 再生意思があり、再生可能性および社会性・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ともに、再生可能性の見極めを十分に行った上で、1先でも多くの企業の早期再生を実現し、地域経済の活性化に繋げることを目指す。</p>	<p>外部機関・政府系金融機関との連携、外部専門家の活用 再生対象企業の特性や規模、風評リスク等に配慮した最適な再生スキームを策定する上で、営業譲渡等の事業再編、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。 再生企業のエグジティブファイナンス需要の発掘、ならびに同ファイナンスへの取組み</p>	<p>16年度からの継続案件であった「私的整理ガイドライン」を活用した会社分割スキームによる再生手続き、中小企業再生支援協議会およ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、各1件ずつ完結。また新たに、R C Cの事業再生機能を活用した再生手続き、および中小企業再生支援協議会と連携した営業譲渡スキームによる再生手続きを、各1件ずつ実施。 シンジケートローンによるエグジティブファイナンス（中小企業再生支援協議会が承認した再生計画に基づくR C C債権の肩代り）に参加。</p>	<p>16年度からの継続案件の完結を含め、4件の再生手続きを実施し、一定の成果はあったものとする。その一方で、主に構造不況業種に属する企業において効果的な再生策が見出せず、破綻に至ったケースがあったほか、新たな先で事業毀損の進行が見られる点は課題。19年度は取引先支援室の体制を再構築した上で、取引先企業の再生・再建の見極めを進め、取組みのスピードアップを図る方針。</p>
北越	<p>中小企業の過剰債務構造の解消と再生の取組み ・再生可能性、経済合理性、債務者の再建意欲等により対象先を選定し、個別に対応。 ・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。</p>	<p>・再生可能な企業をリストアップして、最適な再生手法により再生を図る。 ・営業店との対処方針協議を継続。 ・主要取引先に対する取組みスタンス検討の場として積極的に協議、取り組む。 ・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（R C C、弁護士、会計士等）の構築を更に進める。</p>	<p>・中小企業再生支援協議会との連携による経営改善計画策定 案件持ち込み件数 9件 計画策定決定先数 8件 ・D E S（債務の株式化）を活用した事業再生実施 3件、D E S金額18億円 ・地銀協などの行外研修に派遣 ・企業再生ファンドの活用 1件</p>	<p>・蓄積した再生ノウハウを活用し、順次成果をあげてきた。 ・中小企業再生支援協議会との連携強化を図り、経営改善計画の策定に取り組んだ。 ・引き続き、ノウハウ蓄積、人材育成を進め、事業再生に向けた取組実績を積み上げる。</p>
山梨中央	<p>再生支援実績に関する情報開示の拡充 ・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。</p>	<p>・新潟県中小企業再生支援協議会と連携した再生支援事例について、協議会を通して可能な範囲で具体性を持たせた形で情報開示する。 ・外部専門家（弁護士、会計士等）を活用した事業再生の積極的な取組みにより多様な再生手法の蓄積を図り、特色ある再生事例については情報開示を検討する。</p>	<p>・地銀協の取りまとめ資料を通じ、事業再生支援実績2件を対外公表（地銀協ホームページ、銀行名は付していない）。</p>	<p>・再生事例について、可能な範囲で情報開示した。 ・地銀協ルートや中小企業再生支援協議会ルートでの公表を今後も検討する。 ・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。</p>
八十二	<p>1. 事業再生の可能性を見極め、取引先企業に最適な再生策を策定し、事業再生への取組みを強化する。 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。</p>	<p>1. 特定の大口と信先に対しては、必要に応じて再生手法の活用を検討。 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</p>	<p>1. 山梨中銀経営コンサルティング（株）と連携し、M & Aによる事業再生を検討した。 2. 各種研修や説明会に積極的に参加し、D D S等各種再生手法の活用可能性を検討した。 3. 中小企業再生支援協議会主催による実務者連絡会に参加し、県内金融機関の企業支援の活動状況について情報を収集した。 4. 行内研修や営業店への臨店を通じて経営支援ノウハウの共有化を推進した。なお、行内研修に中小企業再生支援協議会の支援業務責任者による講義を組入れ、内容充実を図った。 5. 業務提携した金融機関やファンド運営会社と連携し、再生ファンドを活用した事業再生を検討した。 6. 当行メインの取引先企業に対し、中小企業再生支援協議会を活用し、営業譲渡による再生スキームを実施した。 7. 地域再生への取組みについて他行視察を実施し、情報を収集した。 8. 整理回収機構との業務委託契約に基づき、過剰債務は正策について具体的なスキームを検討した。 9. M & A仲介会社と連携し、再生型M & Aを活用した事業再生を検討した。</p>	<p>1. 提携した金融機関や外部専門家との検討会を通じ、事業再生ノウハウを蓄積することができた。引き続き、整理回収機構および山梨中銀経営コンサルティング（株）、外部コンサルタント、中小企業再生支援協議会などとさらに連携を強化し、事業再生に取り組んでいく。</p>
北陸	<p>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し、スピードな再建本策を構築していく。</p>	<p>【再生ノウハウの共有化】 ・事例を通じた再生ノウハウの提供・収集を行う。 【中小企業の過剰債務解消や社会ニーズの変化に対応した事業の再構築】 ・民事再生・私的整理ガイドライン活用見込先の抽出と進捗管理の徹底 ・中小企業再生支援協議会との連携強化および再生ファンド積極活用</p>	<p>・民事再生法5先（うち4先手続終結）、私的整理ガイドライン関連1先（手続終結）、会社分割・営業譲渡先12先（うち12先手続終結）を個別に取組。 ・中小企業再生支援協議会の機能活用による事業再生案件の持込数21先、うち完了案件5先。 ・D I Pファイナンス実行3先。</p>	<p>・本部個別支援実施大口先の処理はほぼ終了。これに伴い、再生ノウハウの蓄積もすすみ対応の迅速化が図られている。 ・ホテル・旅館案件については19年度期初再生計画着手先3先（2先手続き進行中）。当業種は19年度中に再生の目処をつける。 ・当行基幹取引先の経営改善への早期着手と重点取組開始。 ・今後更に融資部企業支援室の支援先拡大を積極的に進める。 ・中小企業再生支援協議会の活用を引き続き促進していく。</p>
北陸	<p>・地域経済の活性化を図るために、中小企業の過剰債務の改善や環境変化に対応した事業再構築など、事業再生の具体的な方策を従来にも増して提案・実施していく。</p>	<p>・実現可能性の高い、抜本的な再建計画を前提として、D D S・D E S等の資本的政策による支援を行う。 ・取引先と地域におけるモラルハザードの防止、およ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し、過剰債務構造の改善に取り組む。 ・中小企業再生支援協議会、専門コンサルタントなど外部機関の事業再生機能を一層活用する。</p>	<p>・中小企業再生支援協議会との連携 協議会への持込...30件（17年度17件、18年度13件） 再生計画策定完了...17件（17年度7件、18年度10件） ・㈱リサ・パートナーズおよび㈱ルネッサンスキャピタルグループと、事業再生支援に係る業務協力協定を締結（17/4月）。 ・D E SおよびD D Sの行内運用基準を整備し、償却・引当基準等を改定（17/9月）。 ・D E S、D D SおよびR C Cスキームを活用した事業再生の実施および再生企業に対するシンジケートローンの活用によるエグジティブファイナンスを実施（通期）。</p>	<p>主要先については、事業再生に向けて個別スケジュールを策定し取り組んでおり、営業譲渡、D D S、D E Sなどの手法を実施し、事業再生の成果に繋がった事例も増加している。 平成19年3月末の金融再生法開示債権比率は4.65%となり、引き続き改善（18/9期比 0.68%）しているが、他行の開示債権比率の水準も低下しており、今後とも中小企業の事業再生に積極的に取り組み、平成21年3月末の開示債権比率3%台の目標を前倒しで達成すべく、努めていく。 また、多様な再生手法を活用できるノウハウを定着させ、取引先の早期事業再生に向けて迅速な対応を実施していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
北國	(1)事業再生に向けた積極的取組み 中小企業の過剰債務の解消や社会のニーズの変化に対応した事業の再構築など、事業再生に向けた取組みを行う。 (2)再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有の推進 再生支援実績や再生ノウハウについて、可能な限り具体的な内容で情報開示する。	再生対象企業の状況により下記的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、事業再編、再生ファンド等多様な事業再生手法の活用 ・中小企業再生支援協議会完了案件・・・7件 ・中小企業再生支援協議会、政府系金融機関と協働作業で温泉旅館再生スキームに着手 ・中小企業再生支援協議会と研修会を共同開催 再生企業に対する支援融資の拡充 ・事業再生支援融資・・・114百万円 / 10件	中小企業再生支援協議会と連携し個別案件に取組み、多様な事業再生手法により、各取引先の課題を整理、解決することができました。今後も事業再生手法の活用を図り、着実に成果に結び付けてまいります。
福井	事業再生に向けた積極的取組み ・事業再生機能強化による地域産業、雇用安定への貢献と不良債権の早期処理との両立を目指す。	・事業再生の早期着手に向けた取組みを促進する。 ・福井県中小企業再生支援協議会との連携を検討する。 ・多様な再生手法を活用した事業再生の取組みの可能性を個別に検討する。特に、『DDS』の手法を活用しての事業再生について検討を行う。	・福井県中小企業再生支援協議会の2次案件対応案件として6件申請し改善計画策定まで完了した。 ・「DDS」等を活用しての事業再生について、可能性のある先についての検討に着手したが実現には至らず。	・再生支援協議会との連携対応案件については、大口案件は一巡し、小型化の傾向。 ・零細先の改善支援、特に経営者の経営改革意識高揚への効果が大きいことから、今一度対象先を検討の上で利用促進を検討。 ・「DDS」等を活用しての事業再生は、まず手法ありきではなく、真に最善の手法と判断されるケースにおいて、慎重に適用すべく引き続き検討を行う。
十六	事業再生に向けた積極的取組み ・「再生型」の取組みを積極的に進めるため、債務者区分のランクアップに注力する。 ・過剰債務の解消と社会のニーズの変化に対応した事業の再構築により、事業再生に向けた積極的な取組みを行う。 ・現時点では未活用である再生手法についても積極的に活用する。 ・経営改善支援先に対する社会のニーズの変化を的確に把握・分析し、財務リストラとともに、事業再構築に向けた事業リストラをアドバイスする。	・要注先への経営改善支援対象先を大幅に拡大し、重点強化期間において30%以上ランクアップを図る。 ・地域限定再生ファンドの活用、DDSの積極的な活用、中小企業再生支援協議会、整理回収機構、中小企業支援協議会や再生ファンド運営会社、弁護士等との連携・活用、DIPファイナンスの活用 ・各業界に強いコンサルタントとの情報交換およ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30.8%で、目標の30%を達成した。 ・17年1月の岐阜中小企業再生ファンド設立以降、延べ6先との相談を持ち込み、うち2先につき活用を実施。 ・中小企業再生支援協議会へ13件の相談を持ち込んだ。8先につき支援が決定し、5先につき計画策定が完了、4先のランクアップが実現した。 ・平成17年下期から、営業店と本部が一体となり企業再生に取り組みことで行員のスキルアップを図る「事業再生人材育成プログラム」を開始し、実態把握から改善計画策定までの個別指導を実施。	・ランクアップ目標については、全行的な態勢整備とともに取組みを推進した結果、目標達成に結びついたと評価している。 ・特に中小企業再生支援協議会については、取得請求権付きDESの実施や企業再生ファンドを活用するうえで税務面、法務面の課題研究と併せ有効に活用した。 ・DIPファイナンスの活用、シンジケートローンの活用等によるエグジットファイナンスの実施は、具体的な案件がなく実施に至らず、今後の検討課題とする。
スルガ	1.事業再生ノウハウの活用 2.経営改善支援先の経営実態やニーズの把握 3.多様な事業再生手法の活用 (1)事業再生ファンドの組成・活用 (2)DES、DDS等の活用 4.再生企業に対する支援融資の拡充 5.再生支援実績（成功事例、法的整理の活用実績等）や再生ノウハウについて、具体的な情報開示を拡充	1.プリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドラインの積極的活用 2.適切な再建計画を伴うDES、DDS等の積極的な活用 3.再生企業に対する支援融資の拡充（DIPファイナンス） 4.地域の中小企業を対象とした事業再生ファンドの組成・活用 5.静岡県ならびに神奈川県の中企業再生支援協議会の積極的活用 6.再生支援実績（成功事例、法的整理の活用実績等）ならびに再生ノウハウに関する情報開示	1.産業活用申請企業に対し金融支援としてDES（20億円）を実施 2.ショッピングセンター運営会社に対し経営改善策としてDDS（21億円）を実施 3.スポンサー会社や静岡中小企業支援ファンドに対し債権譲渡を実施 4.エグジット・ファイナンス（1億200万円）を実施 5.DIPファイナンス（5億760万円）を実施 6.M&Aによる再生支援の実施 7.静岡中小企業再生支援ファンドへの出資参加 8.取引先温泉旅館グループについて、プレパッケージ型再生を前提とした主要債権者の基本合意取付け	1.今後も支援先に対して継続的な啓発活動を通じて方向転換を促し、事業再生の支援を強化していく。 2.M&Aによる組織再編やDES、DDS、エグジット・ファイナンスなどの新たな手法の活用により、引き続き事業再生スキームの実施を支援していく。
清水	事業再生に向けた積極的取組み ・引き続き、収益改善を主体とした自主再生重視のスタンスで企業再生支援に取り組む。 ・地域経済に与える影響度や当行の経済合理性等を十分に鑑みつつ、中小企業再生支援協議会などの外部機関と連携して、最適な早期事業再生手法の活用による再生を図る。	・早期事業再生手法については活用の妥当性を十分に検証のうえ、静岡中小企業支援ファンド、DES、DDSをメインに活用検討。また各種スキームと組み合わせた債権放棄・金融支援等も実施していく。 ・支援先企業の集中的再生実現に向けた、中小企業再生支援協議会との連携・活用強化。	・私的整理ガイドラインに基づく金融支援を実施した。 ・静岡中小企業再生支援協議会を活用し、営業譲渡による早期事業再生に向けたスキームに合意し、営業譲渡を実現。 ・過剰債務企業1先について、民事再生法を活用した早期事業再生スキームに対応。 ・中小企業再生支援協議会の活用について、前述の営業譲渡案件を含め、7先を活用。うち4先については当行主導で対応。 ・地域ファンドである静岡中小企業支援第2号ファンドに出資するとともに、中小企業再生支援協議会と連携のうえ策定した経営再建計画、スキームに基づき、卸小売業者2先について同ファンドへの一部債権売却を通じた早期事業再生手法を活用。	・継続案件を含め、平成17年4月～19年3月迄に中小企業再生支援協議会を7先について活用。企業再生における有効な支援機関として今後も活用していく。 ・早期事業再生手法を用いた案件として、2先に対し当行主導で静岡中小企業支援2号ファンドを活用。取引先の将来性を見極め、再生実現の可能性を高めるための過剰債務圧縮に向け、再生ファンドへの一部債権売却という手法が当行でも定着し、早期再生の手法が拡大できたと考えている。 ・地域経済活性化に向け、お取引先企業の事業再生が今後も課題となる。その必要性、地域経済に与える影響等を鑑み、再生の可能性を十分見極めたうえで、最適な選択肢と判断されれば、経済合理性に鑑み早期事業再生手法の活用を進める。 ・DES、DDSについては活用実施しなかったが、選択肢としてのノウハウは蓄積されている。事業再生に向けた積極的取組の検討を要する先については、本部により再生支援先として個別方針を策定、管理指導を強化しており、引き続き本部主導による活用を進める。
京都	・地域内での連携・協調態勢をより強化し、当行主力以外の企業に対しても再生支援の取組みにより協力していく。	・経営支援室対象先の拡大を行い、再生可能性のある企業に対し、債務者の実態に即したスキーム・手法の活用による再生に向けた取組みを強化する。 ・「中小企業再生支援融資制度」の積極活用によりRCCからのエグジットファイナンスへの対応を強化する。	・再生ファンドを活用した再生案件については、17年度においては上期に1件、下期には2件、18年度においては上期、下期に各1件、合計5件の取組みを実施した。 ・中小企業再生支援協議会および信用保証協会と連携した「中小企業再生支援融資制度」の取組み実績は17年度34社4,288百万円、18年度24社2,538百万円、通算延べ58社6,826百万円となった。	・「中小企業再生支援融資制度」は通算延べ58社6,826百万円の取組みを行い、再生資金の供給、与信構成の是正に加え、金融機関の協調体制の構築等において大きな役割を果たすこととなり、再生促進に相当な効果を発揮した。 ・「企業再生担当者会議」、「中小企業再生支援融資制度」等への取組みにより、中小企業再生支援協議会、地元金融機関、保証協会、RCC等との連携、協力態勢を構築することができたことは、今後の地域での再生をスムーズに進めて行くうえで大きな成果であった。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
近畿大阪	再生企業に対する支援融資の拡充 ・事業再生に向けた積極的取組を行う。	・再生ファンドで一定期間経過し、リファイナンスできる先についての融資取組 ・RCC等、他の再生ファンドでのエグジット・ファイナンスの取組 ・民事再生手続中の企業に対する運転資金融資の取組の検討	・再生ファンドから定期的に情報交換を行い、リファイナンス可能な先を協議。 ・リファイナンス、エグジット・ファイナンスの取組に関するガイドラインを策定。 ・エグジット・ファイナンスを2件実行。	・エグジット・ファイナンスについては、本部専担部署が営業店より情報を収集し活動を行っており、引き続き、積極推進を行っていく。
泉州	・事業再生に向けた取組の効果的・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 取組先のレピュテーションリスクや守秘義務の問題等に留意のうえ成功事例について可能な範囲で開示	取組実績 ・DDS：2件/118百万円 ・DIPファイナンス：13件/196百万円 ・DES：1件/560百万円 ・エグジットファイナンス：13件/9,039百万円 ・プレパッケージ型事業再生：申立1件 ・ノンリコースローン：3件/5,658百万円 上記取組に際しては、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およ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によるエクイティ出資、プレパッケージ型事業再生の活用、ノンリコースローンの取組と再生ニーズによって多岐にわたる再生手法の取組・実施が出来たことは、当行の再生支援活動のスキル向上、ノウハウ蓄積に大きな成果。 〔今後の課題〕 ・再生事業における法務・財務面等チェックの重要度は増してきており、今後も再生スキームの立案・検討段階において外部専門家の活用は不可欠。 ・外部専門家の活用により財務リスクの回避や計画の透明性を確保して、事業再生のスピードアップに繋げて行く。
池田	経営改善支援取組先に対する積極的な取組 みによる事業再生（ランクアップ）。	・経営改善支援取組先に対して、会社分割、DDS等の多様な事業再生手法を活用し、積極的な事業再生の取組。 ・外部機関を有効に活用し、積極的な事業再生の取組。	・中小企業基盤整備機構等の外部コンサルティングを活用した経営改善支援の取組。 ・三菱商事㈱や産業技術総合研究所との連携による個別の販売先紹介や市場調査等、具体的な経営改善支援の取組。 ・会社分割・営業譲渡等のスキームによる会社再生。	経営改善支援先の事業再生については、外部機関と連携した経営支援等を通じて、積極的に取組めたと認識。 今後とも会社分割等の具体的な各種再生手法を積極的に活用していき、事業再生・経営支援に取組む方針。
南都	外部機関の事業再生機能の活用 ・中小企業再生支援協議会、整理回収機構等の外部機関の有効な再生機能を活用する中、多様な再生手法の活用を幅広く検討し、事業再生支援に積極的に取り組む。	・中小企業再生支援協議会の機能を一層積極的に活用する。 ・整理回収機構との連携を強化し、同機構の機能を有効に活用する。 ・政府系金融機関との連携を強化し、再生局面での協調融資等で事業再生の実現性を高める。	・整理回収機構との業務委託契約の締結 ・整理回収機構および、監査法人から講師を招聘し、当行員向けに「企業再生セミナー」を開催。 ・整理回収機構の事業再生機能を積極的に活用（持込案件4件、内2件は中小企業再生支援協議会案件）し、持込案件4件の内、2件は事業再生スキームを完了し、再建計画を開始。 ・中小企業再生支援協議会も積極的に活用し、計画期間中の支援決定は17件となった（15年5月からの累計27件）。 また、継続支援案件22件の内14件が支援完了となった。	・「中小企業再生支援協議会」での支援完了案件は、増加傾向にあり、支援企業の多くが再建計画のスタートを切れるようになってきた。 ・政府系金融機関との連携も有効に機能しており、ABL（アセット・ベースト・レンディング）等、新たな融資手法を協調で対応するなど、実績も蓄積されてきている。 ・「中小企業再生支援協議会」、「整理回収機構」等、外部機関の事業再生機能は、公平性、透明性の確保、ノウハウ、情報の取得等、様々なメリットがあり、引き続き積極的に活用する。
但馬	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（債務の資本金後ローン化）等の研究を深める。	1. 通信講座等の活用により、プリパッケージ型事業再生（民事再生法等の活用）、私的整理ガイドライン、地域の事業再生ファンド、DES（債務の株式化）、DDS（債務の資本金後ローン化）等の研究を深めた。 2. 兵庫県中小企業再生支援協議会が主催した「地域中小企業再生ファンド」についての勉強会に参加し、再生ファンドについての研究を深めた。 3. 兵庫県中小企業再生支援協議会と連携し作成された再生計画により、事業再生を進めた。	これまでに取得したノウハウの活用・実践により、事業再生体制の構築を図る。
	再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進 業界団体に寄せられた成功事例についての研究を深める	業界団体に寄せられた成功事例についての研究を深める。	業界団体に寄せられた成功事例についての研究を深めた。	引き続き業界団体に寄せられた成功事例についての研究を深め、事業再生についての体制を整備する。
鳥取	・外部研修への派遣、行内研修、通信講座の受講等による事業再生ノウハウの蓄積を行うほか、外部機関の事業再生機能を有効活用していく。 ・私的整理ガイドライン、DDS等の活用検討。	・RCC、再生支援協議会、中小企業支援センターとの連携強化。 ・事業再生のスピードアップと債務者間の公平化を図る再生手法として法的整理による再生や外部コンサルタントの活用を検討。 ・DDS等抜本的な施策の活用検討。 ・成功事例等の開示。 ・外部研修への派遣、行内研修、通信講座の受講を推奨。	・RCCへの連携（1先）、RCC支援決定先に対する事業再生（1先）。 ・再生支援協議会への連携（4先）、再生支援協議会支援決定先に対する事業再生（2先）。 ・プレパッケージ型事業再生（1先）、私的整理ガイドラインの活用（3先）。 ・外部専門家との連携強化および再生計画の策定等に活用（13先）。 ・18年10月に公表した「地域密着型金融推進計画」の進捗状況において、企業再生事例を開示。 ・外部研修として地銀協へ延べ5名派遣、鳥取県中小企業再生支援協議会等が主催する企業再生に係る研修会等へ延べ6名参加。	・中小企業再生支援協議会や外部専門家との連携を強化し、事業再生の早期着手を推進するとともに事業再生機能を有効活用し、抜本的な事業再生のスピードアップに努める。 ・事業再生に向けた支援体制を見直し、支援先との十分な意思疎通を図るとともに、再生計画の進捗状況に応じた支援内容を検討していく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
山陰合同	<p>(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および中小企業再生支援協議会、経営コンサルタント等の外部機関の活用が、事業再生にとっての効果的手段であると認識し、積極的に活用する。 (要請事項・その2) ・個別事例について、分かりやすい形で、半期毎にホームページ等により公表する。</p>	<p>(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。</p>	<p>(要請事項・その1) ・経営改善支援先について、中小企業基盤整備機構が出資する地域再生ファンド(4先活用)、DDS(3先活用)、私的整理に関するガイドライン(1先活用)をはじめ、会社分割、事業譲渡といった事業再編手法、中小企業再生支援協議会等外部機関との連携など、多様な再生手法を積極的に活用した。 (要請事項・その2) ・私的整理に関するガイドライン、地域再生ファンドを活用した再生事例等をホームページ等で公表した。</p>	<p>・経営改善支援先について、多様な再生手法、外部機関を積極的に活用し、これまでも具体的な成果につながった。 ・早期事業再生の意義、重要性を十分に認識し、引き続き経営改善支援先を中心に、各種再生手法を積極的に活用していく方針。</p>
広島	<p>事業再生の早期着手に向けた取組みの促進 ・過剰債務企業等に対して、私的整理ガイドラインやプリパッケージ型事業再生等を検討・活用し、迅速な再生に取り組む。 外部機関・金融実務専門家等の再生機能の活用 ・中小企業再生支援協議会等の機能を活用しつつ、最適な事業再生手法(会社分割・M&A・DES・DDS・地域型再生ファンド等)を選択し、事業再生に取り組む。 ・経営コンサルタントなどの再生実務家のノウハウを積極的に活用 再生企業に対する支援融資の拡充 ・再生ビジネスへの取組みの中で、再生手続き中の企業の早期完結に向けた支援融資(DIPファイナンス等)を状況に応じて、検討・対応する。 事業再生事例等の情報開示を通じ、再生ノウハウの共有を図る。</p>	<p>地域経済への影響、再生の経済合理性等を勘案した過剰債務先への再生支援実施(私的整理ガイドラインやプリパッケージ型事業再生等) 外部機関(中小企業再生支援協議会など)や金融実務専門家の再生機能・ノウハウの活用 再生手続きの早期完結が見込める先に対する支援融資を個別に検討・対応。</p>	<p>取引先82社に対して具体的な再生支援策を導入。 (中小企業再生支援協議会:17先、会社分割:8先、M&A:2先、DES:4先、地域再生ファンドの活用:46先等) 金融実務専門家のノウハウ活用のため、企業再生に関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:3百万円)および、企業再生向けの融資制度「リスタート・いぶき」(3先:250百万円)を実行。</p>	<p>行内への再生ノウハウの蓄積が進み、多様な再生手法の活用が可能となったことから事業再生への取組は着実に成果が上がっている。(再生手法導入先:16年度:7先、17年度21先、18年度61先) 今後、再生支援先の再生計画の進捗管理を行っていくとともに、経営改善支援の強化を図り、企業価値の毀損防止に向けた支援を強化していく方針。</p>
山口	<p>基本的には、企業の自助努力による収益力回復を促す方向で、経営改善支援に取り組む。また、外部機関の機能・ノウハウの一層の活用により、多用な再生手法の取組みを検討する。</p>	<p>・中小企業再生支援協議会等外部機関ノウハウの積極的活用の継続 ・支援企業のモラルハザード防止に留意した金融支援の実施 ・適切な再建計画を伴う企業再編</p>	<p>・監査法人、中小企業再生支援協議会との連携による営業譲渡(MBO、スポンサー関与による譲渡)を用いた事業再生を計画し実行(18年10月実行)。 ・中小企業再生支援協議会と弁護士との連携により、法的整理による再生アプローチとして、プリパッケージ型民事再生を実行(当行が主導でスキーム策定)。 ・中小企業再生支援協議会活用(17/4月～19/3月持込12件、累計23件)。</p>	<p>・会社分割の検討段階で、監査法人・弁護士からスポンサー候補数社の紹介を受けBID対応を行ったことから市場価値の確認ができた。 ・プリパッケージ型民事再生でスポンサーとの事業価値算定で難航した。専門化の立場で弁護士が、スポンサーに対し標準的な事業価値の算定について説明したことから、スポンサーとの交渉がスムーズに進んだ。</p>
伊予	<p>地域経済の活性化を図るため、中小企業の過剰債務の解消や社会のニーズの変化に対応した事業の再構築など、事業再生に向けた取組みを一層強化する。本部・営業店が一体となり取引先企業の事業価値を見極め、支援対象企業の実態に応じた再生手法を活用することにより、事業再生の早期実現に取り組む。</p>	<p>・プリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドラインを活用する。 ・「えひめ中小企業再生ファンド」の組成・活用により、地域の中小企業の再生を図る。 ・案件ごとにDES、DDSの活用を検討する。 ・中小企業再生支援協議会等の事業再生機能を活用する。 ・外部コンサルタント等と連携し、取引先の事業再構築等を推進する。 ・DIPファイナンス等再生企業に対する支援融資の拡充に取り組む。</p>	<p>・会社分割(営業譲渡)・特別清算スキームを3先で完了。 ・2先において、法的手法(民事再生法、自己破産)活用したスキーム実施。 ・平成17年7月、「えひめ中小企業再生ファンド」を組成。 ・「えひめ中小企業再生ファンド」へ当行から2先を債権譲渡。 ・DDSを1先、DESを1先で実行。 ・中小企業再生支援協議会へ当行がメイン行として14先を持ち込み、既持込み先を含め14先の再生計画策定が完了(平成15年年度以降の累計:当行メイン先31件持込み、21件完了)。 ・RCCや地元支援組織等の外部機関との情報交換等を実施。 ・抜本的な措置を必要とする再生支援先に対し外部コンサルタントを導入。 ・企業再生支援をテーマとした行内研修・休日セミナーを実施。 ・民事再生申立企業に対するDIPファイナンスを実施。 ・「地域密着型金融に関するシンポジウム」において、当行の取組み事例を発表。 ・「事業再生支援協会四国支部」に参加し、取組み事例等を発表。</p>	<p>・再生支援を実施した先のうち、実績が計画を下回っている先に対してはモニタリングを強化するとともに、必要に応じて修正計画の策定を実施する。 ・今後は大口先の再生支援とともに中・小口の業況不振先に対する経営指導が課題となるが、蓄積してきたノウハウを活用して企業再生に取り組む。 ・今後は再生の対象先の拡大とスピードアップが必要となるが、「経営改善シミュレーションソフト」を活用し、効果的で迅速な企業再生を実践する。 ・地元再生専門家と再生ノウハウを共有化し、地域全体の事業再生に関するレベルアップに取り組む。</p>
福岡	<p>・正常先の下位、一般要注意先に対して経営改善指導を継続し、格付下方遷移防止および格上に注力する。 ・経営改善指導にあたっては、個社別の支援手法選定からローンレビューによる方針協議により効果的な施策を実施していく。 ・地域経済活性化のため、当行の再生支援実績やそこで培われたノウハウを可能な限り具体的に開示する。</p>	<p>ローンレビュー 担当先選定 問題点概括(営業店ヒアリング、財務分析、問題点把握) 再生支援手法(個社毎の課題およ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は、業況モニタリングを定期的を実施し、取引先との密なりレーションのもと業況悪化の早期警戒態勢を確立する。 その他 ・子会社サービサーについては、引き続き当行要管理先以下の再生支援、サービシング業務に注力する。 ・業界団体(地銀協)への積極的な情報開示を実施する。 ・中小企業再生支援協議会等の外部機関との連携を強化する。 ・当行再生先へのDIPファイナンス・エグジティブファイナンスを検討する。</p>	<p>ローンレビュー ・個社別の問題点を概括した上で、課題および支援手法についてレビューを行い、取組方針に沿った対応を実施。 既金融支援先 ・定期的に業況モニタリングを実施。各社とも概ね計画達成。 その他 ・要管理先以下は、再生に軸足を置いた100%出資子会社のサービサーが再生支援業務に注力し、経営改善計画策定や財務内容改善のアドバイザー等を実施。 ・非上場企業に対するDES実施(2件8億円) ・DIPファイナンス・エグジティブファイナンスの検討 ・エグジティブファイナンス2件52億円取り組み ・当行再生先への出口戦略を検討。</p>	<p>ローンレビュー ・取組方針に沿った再生支援が展開されている。 既金融支援先 ・行内外のノウハウをフルに活用し、定期的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 ・子会社サービサーについては、当行要管理先以下の再生支援、サービシング業務に注力し、一定の成果をあげている ・当行再生先の出口戦略として、DIPファイナンス・エグジティブファイナンス2件52億円の実績をあげており、新たな支援手法として今後の拡大にも期待が持たれる。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
筑邦	<p>外部機関および金融実務に係る専門の人材・ノウハウの活用</p> <p>外部機関および金融実務に係る専門の人材・ノウハウの活用については、再生の可能性が高く、経営者が事業再生に意欲を持っている先について活用します。</p> <p>中小企業再生支援協議会（社）中小企業診断協会福岡県支部、提携金融機関および地域の公認会計士・税理士・中小企業診断士等の外部専門家の積極活用により事業再生の効果的・効率的な実施を徹底します。</p>	<p>外部機関および金融実務に係る専門の人材・ノウハウの活用について営業店指導を行います。</p> <p>外部機関および専門家への事前相談や情報交換および経営改善計画策定の支援を受けることにより再生ノウハウの共有化を進めます。</p>	<p>17年4月、中小企業金融公庫（業務提携金融機関）と経営改善支援取組み先の不動産売却について情報交換を実施しました。</p> <p>17年4月、商工中金（業務提携金融機関）と情報交換会を実施しました。</p> <p>17年6月、佐賀県中小企業再生支援協議会から、経営改善支援取組み先の経営改善計画書説明会についての協力を得ました。</p> <p>17年6月、福岡県中小企業再生支援協議会の再生計画策定完了案件企業の金融機関返済計画打合せについて、同支援協議会の協力を得ました。</p> <p>経営改善支援取組み先について、中小企業診断士・税理士・地域コンサルタント会社との事前相談や連携取組みを実施しています。</p> <p>社）中小企業診断協会福岡県支部との提携による経営相談会等を継続的に実施しました。本件については17年11月に福岡財務支局主催の「地域密着型金融に関するシンポジウム」において報告いたしました。</p> <p>18年6月、農林漁業及び食品関連産業に関する情報の共有化と融資活動等を通じた相互の連携強化を図り、地域農林漁業の発展と地場産業の育成に資するため、農林漁業金融公庫福岡支店と「業務協力に関する覚書」を締結しました。</p> <p>18年8月、中小企業金融公庫福岡支店と協調し、福岡県中小企業再生支援協議会へ再生案件の相談を行いました。同案件については以後経営改善計画策定支援を実施中です。</p> <p>18年9月、地域医療機関や介護施設等への経営改善支援や施設整備事業への円滑な金融支援を図るため、独立行政法人福祉医療機構と「社会福祉事業施設に対する貸付けに係る覚書」を締結しました。</p> <p>社）中小企業診断協会福岡県支部との業務提携に基づく、中小企業診断士による「経営相談会」を引き続き実施しており、17年4月～19年3月の利用実績は114先です。</p> <p>19年3月、後継者不在等により新たな事業展開が困難になっている地場企業の事業継続を支援するため、「九州事業継続ブリッジ投資事業有限組合」（愛称：九州ブリッジファンド）への出資を決定いたしました。これは独立行政法人中小企業基盤整備機構の「事業継続ファンド」のスキームを活用した地銀初、九州初のファンドであり、有限責任組合員として、当行のほか中小機構および九州地銀4行が参画する共同出資事業となります。</p>	<p>業務提携金融機関の活用では、継続的な事前相談や情報交換等の実施を通じて連携が深まっており、今後も活用して行きます。</p> <p>中小企業診断協会福岡県支部との業務提携活用は、広く取引先の経営改善支援に資する観点から、継続的に取り組みます。</p> <p>九州事業継続ブリッジ投資事業有限組合（愛称：九州ブリッジファンド）への出資を19年5月に予定しております。</p>
佐賀	<p>事業再生に向けた取組みの効果的・効率的な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</p> <p>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。</p> <p>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。</p>	<p>再生対象企業を見直し追加、対象企業毎に取組みの方向性の決定、再生対象企業毎に再生スキーム概要を策定</p> <p>企業再生ファンド、DES、DDS等の再生手法の活用先の拡大</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>ブリパッケージ型事業再生、DIPファイナンス、エグジティブファイナンスの具体的な取組み</p>	<p>○17年4月～19年3月 再生支援取組実績</p> <p>再生ファンド活用 5先</p> <p>事業再生手法活用による債務者区分ランクアップ 12先</p> <p>内、監査法人等活用 3先</p> <p>中小企業再生支援協議会活用 7先</p> <p>DES導入 4先</p> <p>DES導入 1先</p> <p>DES導入（他行メイン先） 1先</p> <p>産業再生機構活用（他行メイン先） 1先</p> <p>RCC活用（他行メイン先） 1先</p> <p>会社分割 2先（重複あり）</p> <p>中小企業再生支援協議会新規持込先 19先</p> <p>監査法人等新規導入先 15先</p>	<p>再生ファンドと多様な事業再生手法の活用により債務者区分のランクアップは徐々にではあるが、着実に実績計上ができている。</p> <p>中小企業支援協議会や監査法人等の外部機関との連携案件も増加している。</p> <p>引き続き、具体的な再生スキーム概要策定先の増加に取り組み、順次事業再生スキーム・手法を実施していく。</p> <p>また、中小企業再生支援協議会、監査法人、外部コンサルタント等の積極的活用と連携を強化する。</p>
十八	<p>中小企業の過剰債務の解消、事業再構築による事業再生への取組みを行う。</p>	<p>RCC、中小企業再生支援協議会の活用</p> <p>再生ファンドを活用した過剰債務の解消</p> <p>外部専門家活用による公正な再建計画の策定</p> <p>再生企業に対する支援融資制度の検討</p>	<p>RCC企業再生グループと持株会社方式による雲仙旅館再生について進行。中小企業再生支援協議会とは雲仙以外の旅館・ホテルについて具体的な再生スキーム協議。いずれも、計画認可決定し、18年3月には8社の再生スキーム完了。</p> <p>その他の旅館・ホテルについても再生ファンド等と再生スキーム協議実施。18年3月迄に3社をファンドへ売却。</p> <p>再生企業に対する事業資金の支援を目的に長崎県信用保証協会と連携し、「長崎再生支援保証制度」を創設済。</p> <p>地場大手運送会社に対し、RCC企業再生スキームを活用、M&A（スポンサー入札方式）を絡めて、18年7月再生スキーム完了。</p> <p>小売業2社に対し、RCC再生企業スキームを活用し、債権放棄とDESを組み合わせた再生支援及びDESとDDSを組み合わせた再生支援を実施。18年12月に再生スキーム完了（H18下期）。</p> <p>平成18年2月、漁業会社1社に対して遠旋組合中小漁業経営支援協議会による支援取組決定。19年3月、再生計画認可となり再生支援を実施し再生スキーム完了（H18下期）。</p>	<p>スケジュールに沿って計画通り実行。今後も、RCC、中小企業再生支援協議会を積極活用していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
親和	<p>・平成17年2月に新設した事業金融部を中心に、大口与信先及び特定業種の企業再生支援にスピードを持って取り組んでまいります。</p> <p>・企業再生支援には投資銀行的な新たな技術や知識の活用が有効であり、関係当局の認可等を前提に、平成17年度上期に商法上の会社分割制度を活用した別会社（100%子会社親和コーポレート・パートナーズ株式会社。以下「分割子会社」という。）を設立する予定であり、外部ノウハウ等を活用することで企業再生支援に集中的に取り組んでまいります。</p>	<p>・大口与信先及び特定業種の企業再生支援については、事業金融部による集中体制で監査法人等の外部専門機関との更なる連携強化により、企業再生のスピードアップを図ります。</p> <p>・経営改善支援取組先については、企業再生・改善に最も適している金融手法（D E S、D D S、企業分割スキーム等）および企業再生ファンドの活用等、企業再生のための最善の方法について具体的な検討を実施いたします。また、スケジュールに基づくスピードある再生スキームの実行を行なってまいります。</p> <p>・中小企業再生支援協議会の毎月開催される東北地区相談会を活用し、企業再生に連携して取組みます。</p> <p>・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適大化を図ってまいります。</p>	<p>17年4月～19年3月の進捗状況</p> <p>・大口与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織り込んだ企業分割手法による事業再編およびD E S（債務の株式化）を実施いたしました。</p> <p>【企業分割スキーム】</p> <p>17年9月、金子漁業㈱、金子産業㈱（長崎支店）</p> <p>18年12月、岩野建設㈱</p> <p>【D E S（債務の株式化）】</p> <p>18年4月、㈱長崎新生活センター（長崎支店）</p> <p>・経営改善支援取組先2社について、長崎県中小企業再生支援協議会の策定支援を受けた経営改善計画に基づき、D D S（資本的劣後ローン）を実施いたしました。</p> <p>17年6月、千日電設㈱（御本町支店）10億円。</p> <p>17年9月、㈱タナカヤ（長崎支店）3億円。</p> <p>・長崎県中小企業再生支援協議会による経営改善計画の策定支援について、17年4月以降8社の支援が決定し、うち6社については19年3月までに計画策定が完了、残る2社についても計画策定中です。</p> <p>策定完了：佐世保港湾運輸㈱、㈱馬郡喜商店（本店営業部）、九州ガス設備㈱（諫早支店）、㈱梅月堂（浜町支店）、長崎県菓子販売㈱、西九州開発振興（協）（長崎支店）（順次、取引先より事業計画の提出を受けております。）</p> <p>策定中：㈱池田産業（大村支店）、㈱稲佐山観光ホテル（大波止支店）</p> <p>・19年1月に取引先企業の再生・経営支援強化を目的に事業金融部を事業推進部に組織変更をいたしました。</p> <p>・17年9月、「親和コーポレート・パートナーズ㈱」の業務を開始し、不良債権残高の圧縮と正常化に取り組んでおります。雲仙地区のホテル業については、18年2月に再生に向けた協議を開始し、18年10月に顧客に対して説明提案を行いました。現状、同意を得るまでには至っておりません。</p>	<p>・事業金融部を主体とした事業再生・経営支援強化については上記のように一定の成果はありました。今回、事業推進部の発足により事業再生に特化した体制を確保し、同時に優先順位の見直しを行い、福岡銀行との事業再生共同化を進めるなかで、一層スピード感のある実効ある取組を実施していきます。</p> <p>・長崎県中小企業再生支援協議会の活用についても、新たに候補先を選定すると共に、既存関与先のフォローを推進してまいります。</p> <p>・親和コーポレート・パートナーズ㈱につきましても、事業推進部との連携も視野に入れつつ、不良債権残高の圧縮と正常化に取り組んで参ります。</p>
	<p>再生支援実績に関する情報開示の充実、再生ノウハウ共有化の一層の推進</p> <p>・再生ノウハウの蓄積を図ることによる再生支援の多様化とスピードアップを目指してまいります。</p> <p>・企業再生取組みの活発化を目的として情報開示の充実、再生ノウハウの共有化を図ってまいります。</p>	<p>・地方銀行協会主催の各種研究会・研修会、九州地銀「企業再建情報交換会」に積極的に参加し、企業再生ノウハウの共有化を推進いたします。</p> <p>・長崎県中小企業再生支援協議会との連携を更に深め、企業再生ノウハウ共有化を推進いたします。</p> <p>・また、企業再生支援実績（成功事例、法的整理の活用実績等）や再生ノウハウにつきましては、可能な限り開示してまいります。</p>	<p>・企業再建の情報交換会や研修会に参加し、早期事業再生への取組事例等の情報交換、企業再生ノウハウの共有化を図りました。</p> <p>17年5月、九州地銀「企業再建情報交換会（参加行9）」に参加（審査役2名）</p> <p>17年9月、地方銀行協会主催「企業再生実務講座」に参加（審査役1名）</p> <p>・長崎県中小企業再生支援協議会による経営改善計画の策定支援が決定した取引先については、18年1月から3月にかけて進捗報告を兼ねて報告会を実施しました。（計7回）佐世保港湾運輸㈱（本店営業部）、㈱馬郡喜商店（本店営業部）、㈱池田産業（大村支店）</p> <p>・長崎県中小企業再生支援協議会の経営改善計画策定支援により策定完了した取引先6社の計画については、取引先・再生支援協議会・当行の3者で計画策定完了の報告会を実施し、改善ポイント等の情報の共有化を図るとともに、経営改善計画の提出を受けました。</p> <p>・その後、定期的なモニタリング会議を開催し、再生ノウハウ、情報の共有化を図りました。</p> <p>18年2月、12月 千日電設㈱</p> <p>18年6月 佐世保港湾運輸㈱</p> <p>18年10月 ㈱タナカヤ</p> <p>18年12月 ㈱馬郡喜商店</p>	<p>19年1月に事業推進部が発足し福岡銀行とのアライアンスが進捗するなかで、事業再生においても拍車がかかることが想定されます。今後は当行の保有するノウハウのみならず、外部より導入した再生ノウハウの共有化と再生支援実績の情報開示に向けて積極的に取組んでまいります。</p>
肥後	<p>事業再生の早期着手に向けた取組みの促進</p> <p>適切な再建計画を前提とし、取引先企業のモラルハザード防止に留意した、プリパッケージ型事業再生（民事再生法等の活用）、M & Aの積極的活用等、中小企業の過剰債務構造を解消し迅速な再生を図る。</p>	<p>1. 個別企業の実態把握を深め、外部コンサルとも協力しながら適切な再建計画策定を支援する。</p> <p>2. 不採算部門の分離・スポンサー選定等によるM & A、営業譲渡を準備したプリパッケージ型民事再生の活用等を検討実施するため、スポンサー企業発掘のための外部ネットワークの更なる拡充を図る。</p>	<p>1. 個別企業の実態把握を深め、不採算部門の分離等によるM & A、プリパッケージ型民事再生等の活用に向け、外部コンサルからも協力を得ながら検討・実施中。</p> <p>・プリパッケージ型事業再生検討先 4件、実施先 2件</p> <p>・M & A検討先 6件、実施先 5件</p> <p>2. スポンサー企業発掘のための外部ネットワークを拡充。</p> <p>・外部コンサル（11先）と九州地銀との情報交換実施</p> <p>・事業再生セミナー、企業再生研修、企業再生特別セミナー参加</p>	<p>1. 最適な事業再構築を図るためのノウハウは蓄積されてきた。今後も具体的な案件に対して検討を行い、部門別の事業分析等によるM & A等の活用も含め、最適な再建策を進めていく。</p> <p>2. スポンサー企業発掘のためのネットワーク構築も徐々に拡充されてきている。今後も、外部コンサルや地銀事業再生担当部署を中心に更なる拡充を図っていく。</p>
	<p>金融実務に係る専門的人材・ノウハウの活用</p> <p>1. 企業の再建支援・指導ができる行員の育成、および専門家の育成と活用（行内・外研修、勉強会等）。</p> <p>2. 企業再生ノウハウの営業店への移転を図る。</p>	<p>1. 融資第二部特定審査支援チーム、営業統括部事業開発グループ等を講師とする企業再生に係る研修・勉強会等の実施</p> <p>2. 専門家（中小企業診断士、弁護士、不動産鑑定士、FP 1級等）の養成</p> <p>3. 融資第二部および外部講師等を活用した勉強会、セミナー等の検討</p>	<p>1. 推進計画策定済（与信管理部 旧融資第二部）</p> <p>2. 与信管理部特定支援チームによるブロック勉強会及び研修実施</p> <p>・ブロック勉強会の実施（熊本市内5・都部7ブロック参加者95名）</p> <p>・事業再生研修の実施（2回）：22名</p> <p>3. 税理士セミナーの実施（4回、参加者597名）</p> <p>4. 専門家育成支援</p> <p>(1) 中小企業大学校への派遣は、派遣資格の関係で見送り</p> <p>(2) 他育成支援状況</p> <p>・中小企業診断士（既取得者19名）：通学スクール</p> <p>・弁護士：ロースクール卒業1名（現在、経営管理部へ配属）</p> <p>・不動産鑑定士（既取得者1名）：現在1名育成中</p> <p>・FP 1級取得奨励：18年度取得者1名（既取得者57名）</p>	<p>・専門部署（与信管理部特定支援チーム等）による事業再生研修およびブロック勉強会の実施により、ノウハウは徐々に浸透している。</p> <p>・今後の研修等は、実際に支援が必要な取引先を持つ営業店を中心に実施予定。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
大分	<p>事業再生に向けた積極的取組み 再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進</p> <p>1. 外部機関や各種金融再生手法を活用し、迅速な事業再生に向け積極的に取り組む。 2. 再生支援実績（成功事例、私的整理・法的整理の活用実績等）や再生ノウハウの情報開示を可能な限り実施する。）</p>	<p>1(1)企業サポート部担当先の中から、支援の緊急度合いに応じ「重点支援先」を選定し、早期着手と迅速再生を推進する体制を構築する。 (2)コンサルタント会社や中小企業支援センター等外部機関と連携し、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る。 (3)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る。 (4)再生ファンドを活用する。 (5)D E S、D D S、D I Pファイナンスを活用する。 (6)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。 2.改善事例を支援先が特定されない形で情報開示項目として公表する。</p>	<p>1(1)重点支援先を選定し、支援先毎に管理シートを作成し管理をした。 (2)債務者の再生スキームを検討するため、コンサルタントを導入し財務デューデリジェンス、事業デューデリジェンスを実施した。 (3)コンサルタント会社より、スポンサー情報の収集を行った。 (4)再生ファンドとの情報交換会を実施し、支援先に対して再生ファンドによる投資を実行した。 (5)私的整理再生事業に対してD I Pファイナンスを実行した。また、R C Cの関与による私的整理再生案件にD D Sを活用した。 (6)プリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドライン活用案件についての取組事業を検討した。</p>	<p>・債務者の経営支援については、プロジェクトチームを組成し対応した。また、R C C、大分県中小企業再生支援協議会と連携して私的整理案件に取り組んだ。上記のほかに、支援先の状況に応じて、迅速な事業再生に向けた幅広い取組みを行った。今後についても、ノウハウの取得、専門家との連携を深めることが必要と考える。</p>
宮崎	<p>1.事業再生に向けた積極的取組み事項として、特に以下の6項目について積極的に取り組む。 (1)「みやざき企業再生ファンド」の活用 (2)適切な再建計画を伴うD D S・D E Sの積極的活用 (3)中小企業再生支援協議会の一層の活用 (4)外部専門家との連携等を通じた専門人材・ノウハウの活用 (5)法的再生手続中の企業への資金供給(D I Pファイナンス) (6)M & Aの積極的活用</p>	<p>1.早期事業再生を目指し、選択しうる再生支援策の幅を広げるべく様々な事業再生手法にチャレンジしていく。実際には、企業の有する事業価値と地域経済への影響を考慮した上で、個別に最適な手法を速やかに導入検討していく。</p>	<p>1.経営改善支援取組先に対する事業再生取組手法の検討・取組み... 期間中2年間の取組実績：D D S取組3件・D I P取組2件・会社分割等4件・再生ファンド案件取組6件 2.中小企業再生支援協議会および外部機関・専門家との連携実施... 期間中2年間の取組実績～2次対応進捗：再生計画策定完了 9件</p>	<p>1.中小企業再生支援協議会との連携強化により、D D S取組・再生ファンド活用など、早期事業再生にかかる取組において成果を得た。 2.事業再生に向けた積極的取組み事項5項目は、17年度までに、全項目達成。18年度も継続して取組み、早期事業再生に向けた各種スキームについて、一定のノウハウを蓄積することができた。</p>
鹿児島	<p>再生ノウハウ向上に係る連携先の拡充を図りながら、また各種事業再生手法の活用を検討しながら、事業再生支援活動を強化する。 ・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。</p>	<p>・再生ノウハウ向上に係る連携先の拡充、連携強化 ・対象案件発生の都度、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>	<p>(1)取組状況 ・(株)鹿児島地域経済研究所との連携による支援（取組11社） ・(財)社会経済生産性本部、外部コンサルタントとの業務提携による支援（取組7社） 事業再生を目的として新たな外部コンサルタント1先と連携開始（18年5月）。 ・鹿児島県中小企業再生支援協議会との連携による支援（持込み4社、レスキュー隊員と取組2社） ・倒産法専門家の法律事務所と顧問契約締結 ・税務専門の地元税理士事務所と顧問契約締結 ・債権回収会社や再生ファンド等の外部専門家5先と秘密保持契約を締結し、事業再生支援を依頼（依頼先7社）。 ・会社法施行に伴う人材育成 外部研修機関開催の会計セミナーへの参加（17年11月） 顧問法律事務所による行員向け研修開催（18年1月） 会社法関連通信講座 675名受講（18年度） ・事業再生に向けた人材育成 地銀協「中小企業経営支援講座」1名 地銀協「企業再生実務講座」1名 きんざい「新法・改正法を踏まえた最新の再生実務対応」2名 きんざい「中小企業事業再生」1名 ・経営改善支援・事業再生スキームのデータベース化実施 ・私的整理ガイドラインの活用実績（1先、金融支援額650百万円） ・D I P取組件数（実績16件/1,895百万円） ・D D S取組件数（実績2件/600百万円） ・D E S取組件数（実績1件/126百万円） ・エグジット・ファイナンス実績1件/1,660百万円 ・税務専門の地元税理士事務所と顧問契約締結（19年3月）</p> <p>(2)取組事例 A社（物品小売・音楽教室）～事業リストラ ・多部門にわたる業務管理及び部門毎の収支把握ができていない状況だったため、現状分析を行い実態把握に努めた。 ・実態把握の結果、音楽教室部門を柱としたビジネスモデルに転換することとし、不採算部門を大幅に削減、同時に人件費・家賃等の削減、また役員報酬のカットを実施。 ・以上の経費削減等によってキャッシュフローを確保し、正常先へのランクアップを予定。 B社（サービス業）～私的整理ガイドライン活用 ・地元メイン行として、債権放棄・D E Sを伴う私的整理に同意し、メイン行の金融機関調整のサポート及び再生開始後の経営管理体制の構築を支援（新経営陣として人材を1名派遣）。 ・コア事業は、収益性や地元でのブランド力が高く、経営資源を集中することで収益力の改善を図る。 ・地元メイン行として、今後も積極的に再生支援に関与していく C社（製造業）～債務圧縮と収益向上 ・代表者一族の個人金融資産を投入し、実質赤字資金見合いの貸出を回収することにより金利負担を軽減 ・原価管理体制構築を進言するとともに、販売先の紹介を行い売上増加をサポート</p>	<p>・今後も引き続き案件発生時に、案件に応じた対応と再生支援に係る特徴的な取組みについて情報開示していく</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
琉球	1. 事業再生については、地域金融機関は、企業の経営をどのように立て直すかを取引先と共に考え、支援していくことが最優先事項と認識している。 2. このような認識のもと、これまで積み上げてきた各種再生手法やノウハウを積極的に活用するほか、新しい再生スキームの実施に向け研究を進め、取引先の早期の事業再生を目指す取組みを強化していく。 3. 企業支援部と営業店の連携を一層強化することで、取引先の状況に応じた経営改善支援策を策定し、早期の事業再生を促進していく。 4. 沖縄県中小企業再生支援協議会を活用するなど、取引先の再生を図るなかでの支援融資を検討する。	1. 事業再生の早期着手の観点から積極的に経営改善支援活動を実施する。その中で有効性が高いのであればプリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドライン等の活用を検討する。 2. 中小企業に対するDES、DDS、会社分割等のスキームが有効と認められる場合は、各々のケースに応じて活用を検討していく。 3. 沖縄県中小企業再生支援協議会、再生ファンド等、外部機関の事業再生機能の活用が有効であると認められるケースにおいては、その活用を検討する。 4. 外部人材（弁護士等の専門家）のノウハウの有効活用等により、各種再生スキームを実現し、早期の事業再生を図っていく。 5. 再生企業の経営改善計画書を前提として、個々の状況に応じて支援融資を検討する。	17年4月～19年3月の進捗状況 1. 沖縄県中小企業再生支援協議会を活用した当行関与案件は6件である。 2. 中小企業再生コース等の通信講座受講修了者および検定試験合格者：156名 3. 17年11月に事業再生ファンドに関して実績のある3社と業務提携した。 4. 18年3月に中小企業基盤整備機構および地元4金融機関が出資し、総額30億円の「おきなわ中小企業再生ファンド」を設立した。 5. 18年6月には新たに事業再生ファンド2社を加え、再生ファンドを利用した取引先の事業再生に取組み中である。 再生ファンド取扱実績：71先・43,641百万円	1. 今後も、再生ファンドを活用した取引先の早期事業再生に積極的に取り組む方針である。 2. プリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドライン等を活用した事業再生手法の情報収集を継続し、活用の可能性を検討したい。
沖縄	事業再生ファンドの組成と活用 地域経済の活性化を図るため、県内金融機関と連携した地域中小企業再生ファンド組成に向け積極的に取り組む。	1. 業務提携先のファンドの活用 2. 県内金融機関と連携した地域中小企業再生ファンドの研究、組成ならびに活用。	1. 業務提携先（2先）の民間ファンドを活用した再生支援策を継続して検討している。 2. 研究会開催、ファンド運営会社の選定等、組成に向けた諸条件の整備を行い、18年3月に県内金融機関4行、中小企業基盤整備機構等との共同出資により、地域中小企業再生ファンドを設立した。	1. 県内4金融機関が出資した、地域中小企業再生ファンドの設立は評価できる。 2. 中小企業再生支援協議会や信用保証協会等との連携を強化し、官民協働・一体となって事業再生ファンドを積極的に活用していくこと、及び再生企業先へのエグジット・ファイナンスの対応が課題である。
	DES・DDS等の積極活用 中小企業の事業再生を支援するため、適切な経営改善計画策定を伴うDES・DDSの積極的な活用を図る。	1. 事業再生が可能と判断される債務者と一緒に経営改善計画策定に取り組むなど、事業再生の支援強化を図る。 2. 中小企業再生支援協議会や外部専門家との連携強化により適切な経営改善計画の策定に取り組む、DES・DDSを活用した事業再生を図る。	中小企業再生支援協議会との連携強化により経営改善計画の承認先等の3先に対し、DDSを活用した事業再生に取り組んだ。	1. 中小企業再生支援協議会や外部専門家との連携による経営改善計画の策定を図りながら、DES・DDS等を活用した事業再生に取り組んでいる（DDS実績3件）。 2. DES・DDSの活用については、外部専門家等との連携による積極的な取組みを行っているが、再生計画の立上げ・実施までには時間を要している。 今後はDES・DDSの活用に向けた対象先企業との協調体制強化及び担当者スキルアップ等を図り、迅速な対応による事業再生を展開していく。
	中小企業再生支援協議会の積極活用 沖縄県中小企業再生支援協議会との連携体制を更に強化し、中小企業再生支援の取組手法として、同支援協議会の積極的な活用を図っていく。	経営改善計画に基づき、再生可能性のある企業を審査関連部で検討・協議を行い、同支援協議会活用が妥当であると判断された先について再生案件として取組みを図る。	1. 早期事業再生を目的に17年4月から19年3月まで13件の案件申請を行った。そのうち継続案件含む11件の再生支援計画承認を受け、DES2件、県制度融資「中小企業再生支援資金」、会社分割、貸出条件変更をそれぞれ実施した。 2. 支援先企業に対しては定期的な実績管理フォローアップを行っている。	1. 中小企業再生支援協議会との連携強化、有効活用の継続実施により19年3月までに13件の案件申請、11件の計画承認があり、同協議会の積極的な活用は図られている。 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。
	外部機関との連携による金融実務の人材・ノウハウの活用 外部機関との連携や外部専門家の活用を図り、取引先企業の事業再生を支援する。	1. 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・活用し、事業再生ノウハウを蓄積する。 2. 外部機関との連携を行い、中小企業の知的財産権や技術に対する評価、客観的評価等の情報交換により、ノウハウの吸収を図る。	1. 沖縄事業再生研究会活動における勉強会やシンポジウムのほか、業務提携・協力に係る公庫・県内金融機関連絡会議等にも積極的に参加した。 2. 業務提携先（3先）とのファンドを活用した事業再生スキーム策定・勉強会等によりノウハウの構築を図っている。 3. 企業実態調査手法や経営改善計画策定等の行内研修を継続的に実施している。	1. 企業実態調査手法や経営改善計画策定等の実務教育訓練を定期的に実施し、経営支援体制の強化を図っている。 2. 外部機関との勉強会等で吸収したツール・ノウハウを本部の知識習得のみに留めず、営業店の人材育成を図るべく行内研修に盛り込んでいくことが今後の課題である。
	再生支援実績に関する情報開示の拡充 事業再生取組実績・再生ノウハウ等について、具体性を持たせた形で積極的に情報開示を実施する。	1. 地域の利用者向けの情報開示は、ホームページ等で積極的に情報開示を実施する。 2. 銀行協会等へ事業再生取組実績・再生ノウハウ等について、具体性を持たせた形で積極的に情報開示を実施する。	1. 地域の利用者向けにホームページやディスクロージャー誌で、事業再生ファンドの組成、DESやDDS、沖縄県中小企業再生支援協議会と連携した取組み等の再生手法ならびに取組み実績を情報開示した。 2. 地方銀行協会に対して、経営改善支援の取組み実績や地域密着型金融推進計画の進捗状況について報告した。また経営支援の個別事例として、改善に至った経緯や再生手法等について報告した。	地域の利用者向けの情報開示については、当行ホームページ等で定量面を含め実施している。今後とも総合企画本部と協議のうえ実施していく。

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

プリパッケージ型事業再生の実績		28件
デット・エクイティ・スワップの実績		24件
デット・デット・スワップの実績		26件
DIPIファイナンスの実績		437件
RCCの活用(支援決定先の活用)		52件
中小企業再生支援協議会への案件持込み件数		392件
私的整理ガイドラインの活用		21件
エグジット・ファイナンスの実績		40件
シンジケートローンへの参画	アレンジャーとして参画	494件
	融資団として参画	4,606件
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	51件
	外部機関の組成するファンドへの出資回数・出資額	97件

(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～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
北海道	担保・保証に依存しない融資の推進 1. 「自動審査システム」、「業務支援システム」といったITを活用することで「簡便性」、「速報性」を実現しつつ、積極的な中小企業融資を実施する。 2. 担保・保証に依存しない中小企業融資専門セクション「ビジネスローンプラザ（BLP）」の融資実行目標（平成17～18年度）：50億円	原則月1回の顧客とのコンタクト実施 新規先を含めたアウトバウンド営業体制の構築 「マインドゥシリーズ」の推進 提携商品の活性化。特にTKC北海道会との関係強化による「TKC戦略経営者ローン」の取組強化	ビジネスローンプラザにおいて道内中小企業への担保・保証に依存しない融資を積極的に推進。17年4月～19年3月のお客様へのコンタクト件数：65万件、実行額：110億円。 18年度では対象エリアを札幌市内近郊より、道内主要都市に拡大。今後も対象エリアを拡大し顧客利便性の向上を図る。 提携商品の活性化策として、17年5月にTKC戦略経営者ローンの商品性を改正。今後も啓蒙活動の継続を図る。	簡便、迅速な融資審査に対する顧客ニーズは高く、実行額ベースでは当初計画を大きく上回る実績。今後は積極的なアウトバウンドの継続と並行し、ケースによっては保証付融資商品を活用する等、リスク控除後収益の極大化についても重点課題として取り組んで行く。 TKC等の比較的財務諸表の精度の高い税理士団体等とのパイプ強化により小規模事業者への間口拡大を図っていく。
みちのく	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・財務制限条項（コベナンツ）付融資の具体的な活用方法について検討を行うほか、現在販売中の各種ビジネスローン商品性全般の見直しについても、審査モデルの検証・再構築とあわせて継続的に実施していく。	・信用格付、財務分析等の検証に基づき、財務制限条項を活用した無担保・第三者保証人不要の新商品を開発・推進する。 ・当行独自のビジネスローン「ふるさと応援団シリーズ」の販売態勢を強化し、平成19年3月末残高目標を6.0億円とする。	・財務制限条項付融資への取組に關し、18年11月審査部においてコベナンツ管理手続制定。	・ビジネスローンについては、商品ラインアップの更なる充実化が課題と捉えている。19年上期中に個人事業主向け新型商品および保証協会融資責任共有型新商品の新規開発、販売開始を実現させていく方針。
みちのく	中小企業の資金調達手法の多様化等 ・無担保・第三者保証人不要の資金調達手法として、新たに中小企業金融公庫による証券化支援業務（買取型）を活用したCLO融資に取り組む。 ・無担保私募債、顧客債権流動化等の多様な資金調達手法の確立を図る。	・「みちぎんCLO融資」について、平成17年9月から11月まで募集を行い平成17年12月での融資および証券化を実現する。 ・地元企業の経営戦略をサポートする態勢を構築する。 ・その他中小企業における資金調達手法の多様化実現に向け、無担保私募債、顧客債権流動化等への取組についても検討するほか、信用保証協会保証付私募債についても引き続き推進活動実施していく。	・CLO融資（ローン担保証券）は17年12月、28社740百万円の融資（証券化）を実行済。 ・18年3月、リース会社2社と業務提携契約を締結し、リース導入ニーズにも対応できる態勢を構築。 ・18年5月、他行との連携による「SPC設立に伴う債権流動化業務」への取組開始。 ・18年6月、提携証券会社との業務連携による市場誘導業務（株式公開支援業務）の取扱いを開始。 ・18年8月、無担保私募債の適債基準等の改定を実施。	・18年5月、当行・荘内銀行・東北銀行・北都銀行の4行連携による「SPC設立に伴い債権流動化業務」を開始し、19年度上期中での案件実行に向けた取組みを引き続き行っていく。
岩手	担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 ・取引権限の拡大を進める観点から、無担保・第三者保証人不要のビジネスローンの取組みを強化する。 ・中小企業金融の円滑化に向け、新たな資金調達手段（CLOとファクタリング）を提供する。	・無担保・第三者保証人不要のビジネスローンである「Iの絆」シリーズの販売を強化する（取扱件数目標…半期毎150件）。 ・商工会議所会員向け提携ローンの取扱いを開始する。 ・日本政策投資銀行と連携して知的財産担保融資への取組みを進める。 ・CLOについては、中小企業金融公庫が組成する「17年度地域金融機関CLO」への参画を検討する。 ・当行、青森、秋田銀行の3行共同事業として、取引先の手形削減ニーズに対応したファクタリング業務に取り組む。	・「Iの絆」累計実績：1,456件、17,570百万円（内訳は別紙「Iの絆取扱実績」参照） ・18年6月、オリックス側との提携により、農林水産事業者や借換え資金も融資対象とする無担保・第三者保証人不要の事業主ローン「Iの絆（グッドアシスト）」の取扱いを開始した。 ・18年12月、㈱オリエントコーポレーションとの提携により、農林水産事業者や借換え資金も融資対象とする無担保・第三者保証人不要の事業主ローン「Iの絆（スマールマスター）」の取扱いを開始した。 ・商工会議所4先と提携し会員向けメンバースローンの取扱いを開始した。 ・17年12月と19年2月に中小企業金融公庫が組成した地域金融機関CLOへ参加し、「岩手銀行CLO融資」を実施した。 ・実績…17年12月、25件/1,315百万円、19年2月、60件/1,778百万円 ・17年8月に当行、青森、秋田銀行の三行共同でSPC（特別目的会社）を設立し、ファクタリング業務の取扱いを開始した。これまでの当行の取扱先は2先である（17年11月：1先、18年8月：1先）。	・実施スケジュールに基づき取組みを行い、概ね期待どおりの成果が得られた。 ・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ビジネスローン「Iの絆」は、新商品投入効果もあり、実行件数は各期とも目標を達成した。今後も同商品を軸に、新商品の開発を進め、担保・保証に依存しない融資を推進していくこととする。
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扱い ・スコアリング商品の開発および活用により、融資の推進を図る方針。 ローンレビューの徹底 ・新格付・自己査定システムを活用したローンレビューの態勢整備を図る方針。 ABL（アセット・ベースト・レンディング）への取組み ・「在庫 売掛金 流動性預金」という事業のキャッシュフローに着目、言わば「事業のライフサイクル」を一体として担保取得する融資の研究。	無担保・第三者保証人不要の事業性ローンの取扱い ・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動 ABL（アセット・ベースト・レンディング）への取組み	・17年5月、8月および18年5月にCRDを活用した商品（「ビジネスローン3000」、「ビジネスローンQ」、「ビジネスローン55」）の取扱いを開始、それぞれ123億円、107億円、2億円 計232億円となった。 ・17年9月より新しい自己査定システムを稼動、18年12月には格付と自己査定を連動させた随時査定を開始した。 ・ABLの第1号案件として、フカヒレ加工会社に対して融資枠を設定。 ・18年12月にオリックス自動車およびオリックスと提携し、トラック・バス等の営業用資産の資産価値を有効活用する「トラック担保ローン」『夢満載』の取扱いを開始。 ・19年3月「アグリローン」『夢豊作』の取扱いを開始。	・17年上期に発売したスコアリング商品は順調な販売実績となっており、円滑な資金供給に貢献したものと評価している。 ・自己査定システムを稼動させたことから、次の段階としての格付と自己査定を連動させた随時査定は、18年12月から開始、方針どおりローンレビューの態勢を整備した。 ・ABLは、第1号案件をモデルとして担保・保証に過度に依存しない事業キャッシュフローに着目した融資として積極的な取組みを継続しており、地域戦略部戦略サポート室が営業店とともに法人営業を実施している。
	中小企業の資金調達手法の多様化等 中小企業の資金調達手法の多様化等 ・ノンリコースローン、シンジケートローンを活用したPFI向けプロジェクトファイナンス等の新しい金融取引の本格的な検討、研究を推進する。 財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資の推進 ・融資可否の早期回答、金利優遇等をメリットとした融資商品を提供し、円滑な融資を推進する。 債権流動化業務への取組み ・中小企業への新しい資金供給方法として、売掛債権等の買取り業務を開始する。	中小企業の資金調達手法の多様化への対応（新しい金融取引の検討研究） ・対外研修への派遣 ・ノンリコースローン、PFI、プロジェクトファイナンス等専門知識の取得 ・財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資の推進 ・「TKC戦略経営者ローン」「税理士会事業者ローン」の活用 債権流動化業務 ・SPCを活用した顧客債権の買取りによる資金供給	・17年5月に東北税理士会若手県支部と連携した「とうぎん税理士会事業者ローン」の取扱いを開始した。 ・PFI事業に対する融資について地銀協研修へ参加 PFIセミナー（東北経済連合会）、PFI研修会（地域総合整備公団）へ参加。 ・18年5月にみちのく銀行、北都銀行、荘内銀行と連携してSPC（特定目的会社）を設立し、債権流動化業務の態勢を整備。 ・18年9月および19年2月に地元企業に対し、当行を主幹事とするシンジケートローンを組成。	・債権流動化業務は、医療機関向けのサービスとして診療報酬債権買取りにターゲットを絞り込み推進し、31先の医療法人に対して、債権流動化の提案を行い推進している。 ・PFI事業向け融資等については関係部にて検討を継続する。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
七十七	<p><取組方針></p> <p>[担保・保証に過度に依存しない融資の推進]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <p>[中小企業の資金調達手法の多様化]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 新しい融資手法への取組みおよび証券化商品等の活用 <p><目標></p> <p>無担保第三者保証人不要および財務制限条項を活用したビジネスローン残高 500億円以上（19年3月末）</p>	<p>[担保・保証に過度に依存しない融資の推進]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <p>[中小企業の資金調達手法の多様化]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等の新しい融資手法への取組み ・ C L O 等、証券化手法への取組み ・ 財務諸表の精度が相対的に高い企業向け融資制度の拡充 	<p>[担保・保証に過度に依存しない融資の推進]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 金利面の優遇を図った新たな無担保・第三者保証人不要の融資商品の投入により一層円滑な資金供給を実施。 ・ 財務制限条項を活用したローンの取扱い継続。 ・ 企業の技術・商品、販売力等を重視した案件審査を実施。 ・ 既存保証契約の更改促進を継続。 ・ 信用格付の実施により、融資実行後のリスク管理を徹底。 ・ 「事業者ローン<ランクアップ保証ロ>」（宮城県信用保証協会保証付無担保融資）の取扱いを開始。 ・ 信用格付に応じた決裁権限を導入。 ・ 信用リスク定量化の月次実施を開始。 <p>[中小企業の資金調達手法の多様化等]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ P F I 案件等、プロジェクトファイナンス手法を活用したローンへの取組みを継続。 ・ 第2回宮城県 C L O に取扱金融機関およびアレンジャーとして参加。 ・ アセットバックローン案件の組成やノンリコースローン案件に参加。 ・ M B O にかかる地元企業への協調融資を実施。 ・ 財務精度が相対的に高い企業向け融資の商品内容を見直し。 ・ 公共工事入札保証の取扱いを開始。 ・ 地元病院の不動産流動化案件にかかる協調融資を実施。 <p><目標に対する実績></p> <p>無担保・第三者保証人不要および財務制限条項を活用したビジネスローン残高 501億円（平成19年3月末）</p>	<p>[担保・保証に過度に依存しない融資の推進]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 計画どおりの進捗状況。 ・ 今後、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、ノウハウの蓄積に努めるとともに第三者保証の過度の利用抑制を継続。 <p>[中小企業の資金調達手法の多様化等]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 計画どおりの進捗状況。 ・ 今後、動産担保融資等への取引先のニーズが見込める融資手法等への積極的な取組みを継続。
荘内	<p>中小企業の資金調達手法の多様化等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 政府系金融機関との連携強化。中小企業の資金調達手法の多様化を推進。 	<p>中小企業金融公庫が実施する地域金融機関 C L O に参加。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 3回目となる「山形元気企業応援ファンド(荘銀 C L O 融資)」を実施。シンセティック型を採用し、随時実行を可能とした。 ・ 地元企業に対し、近隣地銀と相互協調しシ・ローンを実施（幹事行：当行）。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地元中小企業向け C L O、シ・ローンは、顧客ニーズを検証しながら継続を検討していく。
山形	<p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. キャッシュフローを重視した企業の将来性や技術力の的確な評価につとめ、ローンレビューの一層の強化を図る。 2. 担保・保証に過度に依存しない融資の推進を継続実施する。 3. 既存の包括根保証契約について、制度改正の趣旨を踏まえた適切な見直しを行う。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 「ローンレビューのポイント」を活用し、ローンレビューの徹底に向けた取組みを強化する。 2. ベスト・ソリューション21シリーズ商品など担保・保証に過度に依存しない融資の推進を継続実施する。（17・18年度実行目標2,500件） 3. 融資支援システムの活用により、信用格付の精度を高める。 4. 地銀協「信用リスク情報統合システム」（地銀協スコアリングモデル）のデータ蓄積を行うとともに、活用方法について検討する。 5. 個別協議会等によりキャッシュフローを重視した審査・協議を継続実施する。 6. 財務制限条項付き融資商品等の導入を検討する。 7. 既存根保証契約先等への対応を実施する。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 行内研修（総合職2年目研修、総合職新入行員研修、融資管理者研修、融資担当者研修、融資業務研修、新任融資担当課長研修）および地区別勉強会（10地区23カ所）のなかで「ローンレビューのポイント」を活用した説明を行い、ローンレビューの徹底をはかった。 2. ベスト・ソリューション21シリーズの商品性（融資対象者・金額・貸出形式等）を改定したうえで、同シリーズ商品など担保・保証に過度に依存しない融資を推進した。 3. 財務制限条項付融資商品を導入した（17年11月・18年4月）。（上記2、3の実績：19年3月迄） <ul style="list-style-type: none"> ■ベスト・ソリューション21 1,028件 150億円 ■ベスト・ソリューション21ワイド 643件 79億円 ■ベスト・ソリューション21エール 986件 89億円 4. 融資支援システムによる信用格付を開始した（17年4月）。また、その早期定着に向けた行内研修を実施した（全店融資課長説明会2回、地区勉強会延べ24会場、参加延べ59カ所）。 5. 信用格付の精度向上に向け、営業店モニタリングを開始した（18年10月～対象店24カ所）。 6. 基礎的内部格付手法への移行を踏まえ、信用格付制度の検証を実施した（18年12月）。 7. 「信用リスク情報統合システム」のデータ蓄積は18年12月分まで完了した。 8. 「信用リスク情報統合システム」を活用し、ストレステストを実施した（19年2月）。 8. スコアリングモデル商品開発に備え、C R Dモデルの検証を実施した（19年2月）。 9. 「新根保証契約への切替」は、切替対象先3,108先のうち3,031先（97.5%）完了（18年3月末）。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ローンレビューに対する認識は定着しており、今後も行内研修や地区別勉強会等のなかでローンレビューの徹底を継続指導する。 2. ベスト・ソリューション21シリーズの定期的な見直しによる商品内容の拡充等を行い、担保・保証に過度に依存しない融資推進を強化する。 3. 融資支援システムによる信用格付はほぼ定着しており、更なる精度向上のため、営業店モニタリングの継続実施、および現行格付制度の検証と再構築の検討に着手する。 4. 「信用リスク情報統合システム」を活用したストレステスト・シナリオの充実と、与信ポートフォリオへの活用を検討する。 5. スコアリングモデルを活用した商品開発の検討を継続する。 6. 「新根保証契約への切替」未了先は個別管理を徹底し、20年3月30日まで全完了させるとともに、元本確定期日の管理を徹底していく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>中小企業の資金調達手法の多様化等</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 多様化する資金調達手法のノウハウ蓄積に努める。 2. 私募債やノンリコースローン等の取組みを強化する。 3. C L O、売掛債権流動化等の取組みを検討する。 4. 「T K C戦略経営者ローン」「税理士紹介ローン」の推進を強化する。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 私募債の取組みを強化する(17・18年度発行目標35先)。 2. 中小企業金融公庫との提携C L Oの取組みを検討する。 3. ノンリコースローンの取組み強化や売掛債権流動化等の取組みを検討する。 4. T K C会員税理士等への周知活動強化により、認知度の向上を図る。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 私募債の取組みを強化し、53先引受した(17・18年度発行目標達成率 151%)。 2. 「T K C戦略経営者ローン」「税理士紹介ローン」の融資期間を3年以内から5年以内へ延長し、商品性向上を図った(17年7月)。 3. 売掛債権流動化、C L O、A B L等について、信託銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等との情報交換を継続して行った。 4. 営業企画部内に金融開発グループを設置し(18年4月)、多様化する金融手法の研究、ノウハウ蓄積に取り組んだ。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 多様化する金融手法のノウハウ蓄積が図られている。 2. T K C会員税理士等への周知活動強化により、認知度の向上を図る。 3. 顧客ニーズに対応する金融手法の情報収集・研究に努める
東邦	<ul style="list-style-type: none"> ・担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・スコアリング活用商品の充実 ・福島県信用保証協会との連携による新しい制度資金の創設検討 ・地銀協C R I T Sの活用による信用リスクデータベースの整備 ・アセット・ベースト・レンディング(A B L)の検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・スコアリング商品の見直しを図るとともに、新しい制度資金の創設を検討する。 ・格付に応じた融資限度額の見直しと営業店長への権限委譲により機動的な融資審査態勢の構築を図るとともに、重点融資先に対する本部審査態勢の高度化を図る。 ・動産・債権などの流動資産を主体とした担保融資を検討する。 ・農林漁業金融公庫との連携による「目利き能力」の向上 ・福島経済研究所との連携による県内成長業種や農業・医療業の分析に基づいた「目利き能力」の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・スコアリング活用商品の充実と新たな制度融資の創設 ・スコアリング商品の利用実績 19年3月末残高 8,678件 604億円(17年度 実行4,548件437億円)(18年度 実行3,817件343億円) ・農林漁業金融公庫や福島経済研究所との連携 ・17年7月農林漁業金融公庫と「業務協力に関する協定書」を締結し、以降、勉強会等を随時開催している。 ・福島経済研究所に「農業分野」および「医療分野」についての調査を依頼し、調査研究報告を受けた。 	<ul style="list-style-type: none"> ・スコアリング活用商品の充実と新たな制度融資の創設については、一定の成果は上がっており、今後も、各商品のデフォルト状況を分析しながら、更なる対象先の拡大や新商品の検討を継続して進めていく。 ・ガラス・アクセサリー類の在庫を担保としたA B L実行により成果を上げることが出来た。現在、スキームを検討している案件もあり、今後も個別案件に応じて、継続して取り組んでいく。
常陽	<ul style="list-style-type: none"> ・担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・以下により担保・保証に過度に依存しない融資の推進を図る。 ・スコアリングモデルを活用したローン商品、外部保証ローン等の推進。 ・財務制限条項付貸出商品の推進。 ・目利き審査を強化し、キャッシュフローを重視した融資を推進。 ・信用リスクデータベースの整備・充実を図るとともに、より精緻なデフォルト率、回収率を算出し、融資推進に活用していく。 中堅・中小企業融資新規獲得先数：4,000先 中堅・中小企業融資新規獲得金額：1,000億円 	<ul style="list-style-type: none"> ・対象先の拡大に向けた既存商品の改定および顧客ニーズに即した新商品の開発を進める。 ・企業の将来性や技術力の評価等、目利き審査力を一層強化し、事業からのキャッシュフローを重視した融資の推進を図る。 ・信用リスクデータベースを蓄積し、パーゼル 対応の中で精緻なデフォルト率、回収率を算出する。算出したパラメータを信用リスク定量化、個別採算管理等に活用していく。リスク調整後利益率等の概念を取入れより多面的なポートフォリオ管理を実施していく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・当貸プライム(スコアリングモデルを活用した信用保証協会保証付商品)、アクティブプラン21Ver 5(外部保証付ローン)発売開始(17年度)。 ・財務制限条項付貸出商品「バリューボンス」の商品内容改定、推進。 ・スコアリングモデル・外部保証を活用したローン等の進捗状況>【19年3月末実績(残高)】 ・スモールローン：65億円 ・セブリー100：717億円 ・アクティブプラン：132億円 ・農家向ローン大地：8億円 ・当貸プライム：213億円 ・バリューボンス：95億円 【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 6,145件(目標達成率153.6%) 中堅・中小企業融資新規獲得金額 1,961億円(# 196.1%) ・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：93% 	<ul style="list-style-type: none"> ・スコアリングモデルや外部保証を活用した商品等の開発・改定に取り組む、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、商品の開発・改定を検討する。 ・信用リスクデータベースは充実してきており、今後は、パーゼル基盤のパラメータ推計を精緻化し行内管理に使用していく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
関東つくば	<ul style="list-style-type: none"> ・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充的な取扱とする。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ローンレビューの徹底による審査の高度化を継続実施する。 ・プロパー（無担保・無保証）スコアリング商品を開発する。 ・知的財産権担保を活用した融資の取扱いを開始する。 ・プロジェクトファイナンスの融資手法に取り組む。 	<ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクトファイナンス、ノンリコースローンの融資手法について研究を開始した。 ・外部保証によるスコアリング商品について、商品内容の改定（融資限度額の引上げ（最高100万円から300万円）、融資利率の変更（一律3.5%から2.0%～7.0%）段階保証料（1.2%～3.5%）から「1.0%～6.7%」の導入）を18年7月から実施した。 ・不動産担保融資の商品化（19年度上期取組開始）に向けた検討・協議を実施した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・プロバースコアリング商品開発は、スコアリングモデルデータの精緻化・分析を完了し、商品化の検討段階にある。 ・外部保証によるスコアリング商品内容改定により、実績（19年3月までの改定後9ヶ月間と改定前9ヶ月間を比較）として件数ベースで12%増加・実行金額ベースで39%増加が図られ、商品改定としては評価できるものと思料する。
足利	<ul style="list-style-type: none"> 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（案件別）の向上を図る。 (2)取引先の資金ニーズに応えられる多様な融資手法の検討 (3)第三者保証に過度に依存しない融資取組みの検討 	<ul style="list-style-type: none"> (1)ミドルリスク先に対する融資取組みの浸透・定着を図るため、融資戦略会議をベースとした営業店指導を実施。 (2)「融資戦略会議案件管理表」により、営業店の取組みをフォロー。 (3)多様な担保の取得および第三者保証にかかる法的効果の検証、事務手続・書式・行内規定等の整備。 (4)信用格付制度の精緻化、信用リスクデータの蓄積による融資案件毎の信用リスク把握能力の継続的な高度化・細分化を図り、これらを適用金利や信用限度額等に反映させ、担保・保証による信用リスク補充を条件としない取扱いの拡大。 	<ul style="list-style-type: none"> (1)ミドルリスク先に対する融資取組みの考え方や取組手法のレベルアップを図る「融資戦略会議」を実施し、融資実行までを案件毎にフォロー。 (2)改正民法の施行に伴い、包括保証から特定債務保証または限度付根保証に随時切替えを実施。 (3)臨店事務指導役による、第三者保証徴求状況のモニタリング実施。 (4)担保に過度に依存しない長期固定金利商品（ロングセラー）の導入、積極的な取組み実施。 	<ul style="list-style-type: none"> (1)計画通り進捗。 (2)引き続き、「再チャレンジ支援総合プラン」への対応も含め、担保・保証に過度に依存しない融資取組みの検討を行う。
	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業の資金調達手法の多様化等 (1)中小企業の資金調達の多様化を図る観点から、売掛債権流動化・地域CLO等に関し積極的に取組む。 (2)財務諸表の精度に応じた融資施策の検討を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> (1)CLOへの取組み ア.沖縄発全国地銀CLO勉強会（沖縄金融特区証券化ワーキング研究会）への参加継続。および、「同全国地銀CLO」への参加検討。 イ.栃木県主催産業金融研究会への参加による、商中金CLO等に関する検討実施。 (2)取引先企業の売掛債権流動化に対するニーズ把握。 (3)会社法による「会計参与制度」の導入と「中小企業の会計に関する指針」の制定の状況を注視し、財務諸表の精度と信用リスクの相関関係を分析し、融資審査への応用を検討。 	<ul style="list-style-type: none"> (1)CLOスキーム、メリット・デメリットの検討 (2)パーゼル 導入の影響、採算性確保等の検討 (3)経済産業省等主催のA B L勉強会に参加およびデステケースとしての案件実施 (4)A B L案件 2件実行 	<ul style="list-style-type: none"> (1)資金調達手法の多様化に応えるため、新たな金融手法およびノウハウの蓄積への継続した取組みの実践 (2)A B L、CLO等個別案件への取組み態勢の強化、およびA B L期中管理ノウハウの醸成 (3)「会計参与制度」を導入した財務諸表の精度と、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
群馬	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業の資金調達手法の多様化等に向けた取組み ・債務者格付やスコアリングモデルに基づく融資商品の継続推進 ・税法に規定する添付書類等を提出した企業に対する金利優遇措置の認知度向上 ・シンジケートローンへの取組み強化による企業の資金調達支援の実施と与信集積の分散 	<ul style="list-style-type: none"> ・債務者格付やスコアリングモデルに基づく無担保・第三者保証人不要の融資商品の継続推進、および必要に応じた商品改定の実施 ・税法に規定する添付書類等を提出した企業に対する金利優遇措置の認知度向上に向けた、対象商品のホームページへの掲載 ・シンジケートローンの組成能力の向上 ・プロジェクトファイナンス・ノンリコースローン・売掛債権流動化等企業の資金調達手段の多様化に向けた研究の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・債務者格付やスコアリングモデルを活用した融資商品の推進を継続した（取扱実績5,210件、502億円）。 ・中小企業向けの融資商品、金融サービスをホームページに掲載したほか、税法に規定する添付書類等を提出した中小企業に対する金利優遇を実施した（取扱実績35件）。 ・シンジケートローンを組成（組成実績29件 組成額630億円）するとともに、売掛債権一括信託の取扱いを開始した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・債務者格付やスコアリングモデルを活用した融資商品は、件数・金額とも一定の実績があった。 ・シンジケートローンを活用して、中小企業の資金調達ニーズに対応するとともに、売掛債権一括信託の取扱いを開始し、企業ニーズに応えた。 ・シンジケートローンについては組成提案を継続し、引き続き地元企業の資金ニーズに対応する。 ・債権流動化、ノンリコースローンなど企業の資金調達手法の多様化に向けた研究を継続する。
武蔵野	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業の資金調達手法の多様化 一括決済業務、ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等、新たな金融手法の研究をさらに進めるとともに、外部機関と提携し、ノウハウの蓄積・高度化を図る。 また、本部担当部署の増員も含めた体制面の強化を実施し、地域の中小企業に対して多様な資金調達手法の提供を行っていく方針。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等の本部担当部門の機能強化 ・他行との協同アレンジ（シンジケートローン）によるノウハウの蓄積 ・単独アレンジ業務により企業ニーズに対応 ・「一括決済業務」に関して潜在ニーズのある企業への推進体制強化 	<ul style="list-style-type: none"> 事業金融グループの機能強化 ・事業金融グループの増員（1名、2名） ・開拓班の中に事業金融担当を配置（1名） ・事業金融担当増員（1名、2名） シンジケートローンの組成 ・単独アレンジによる案件組成2件 / 組成額34億円 ・協同アレンジによる案件組成5件 / 組成額81億円 ・エージェントシステム導入とエージェント業務の体制整備 プロジェクトファイナンス・ノンリコースローンへの取組強化、個別案件の発掘 ・PFIへの取組み、ローンアレンジ検討1件、シ団への参加4件、参加額45億円 ・ノンリコースローンへの取組み、実行13件257億円 「一括決済業務」ニーズ先の案件発掘と推進強化 ・ニーズ先の案件発掘を継続、新規導入2社 ・既契約先の納入企業約7先について追加契約 	<ul style="list-style-type: none"> ・18年度上期にシンジケートローン単独組成を計画通りに達成。協同組成を含め、2年間で7件 / 115億円を組成。 ・プロジェクトファイナンス・ノンリコースローンへの取組み、本部担当部署の機能強化もほぼ計画通りの成果。 ・今後は、シンジケートローン単独アレンジの件数増加を目指すとともに、不動産担保融資等、上記以外の新たな金融手法の研究を進め、資金調達手法の多様化に対応していく方針。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
千葉	中小企業の資金調達手法の多様化等 中小企業の資金調達の多様化に資するため、ＣＬＯなど証券化を活用した商品への取組みや、スコアリングモデルを活用した無担保・第三者保証人不要の商品の見直し・利用促進を図っていきます。	1. 第3回千葉県版ＣＬＯを検討・実施します。 2. 個別案件について、私募債や事業価値に着目した知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資、ノンリコースローン等の取組みを検討します。 3. 中小企業等取引先の拡大を目指し、2年間で融資新規取引6千先の獲得を目指します。	1. 18年8月に第3回千葉県版ＣＬＯを実施(428先・融資実行額121億円、投資信託販売32億円)しました。 2. 銀行保証付私募債等を積極的に推進し、477件61,590百万円の実績をあげました。 3. 中小企業等融資新規取引先を7,689先獲得しました。	【分析・評価】 中小企業等融資新規取引先については、目標6,000先に対し7,689先の実績を収めることができました。 【今後の課題】 今後についても、取引先の拡大を進めるとともに、中小企業の資金調達手法の多様化に向け、動産担保融資等、新手法の開発・取組みに向け継続検討を行っていきます。
千葉興業	1. 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 スコアリングモデルを活用した無担保商品への取組強化等により資金供給の円滑化を推進する。 「個別別案件・方針相談会」の継続的開催を中心として、本部・審査役による企業実態(ヒト・モノ・カネ)、長短所の把握に努める。 2. 中小企業の資金調達手法の多様化等 外部金融機関との連携等により、シンジケートローン・ノンリコースローン・債権流動化等、新手法への取組みを強化する。	1. 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 プロパー(非提携)スコアリング商品の取扱開始。 店長専決権限の見直し。 財務制限条項の活用検討。 「個別別案件・方針相談会」実施等により、案件検討、審査時においての業況・事業価値判断軸強化。 地銀協信用リスク情報統合システム「CRITS」による信用リスクデータベースの整備・充実およびその活用。 2. 中小企業の資金調達手法の多様化等 日本政策投資銀行等、外部金融機関との連携強化。 千葉県版ＣＬＯ等への参加。 売掛債権(診療報酬等)流動化によるノンリコースローンの取扱い。 商工会議所会員に対する金利優遇商品の検討。	担保・保証に過度に依存しない融資の推進としては、スコアリングモデルを活用したプロパー商品「クイックコスモス」(17年5月)を発売。商工会議所・法人会・千葉県税理士会と提携し金利優遇商品として提供を開始した。 また、売掛債権(診療報酬等)流動化を4先実施し、中小企業の資金調達手法の多様化に取り組んだ。 農林漁業金融公庫、福祉医療機構と提携による連携を強化し連携実績が顕在化。	担保に依存しない融資商品推進については、商品リリース、その後受入れ条件等の見直しを実施。引き続き利用し易いように商品性の見直し・改定を図っていく。 「個別別案件・方針相談会」は、今後についてもより効率的な形に見直し継続実施する。 地銀協信用リスク情報統合システム「CRITS」への信用リスクデータの蓄積を継続するとともに、その活用について検討。 福祉医療機構等外部金融機関との連携強化に伴い、実績が表れてきた。今後も更に外部金融機関との連携を強化し資金調達手法の多様化を図っていく。
東京都民	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 1. 「スモールビジネスローン」に関して、顧客利便性の向上を図り、積極的に推進していくのと併せて、営業店のスモールビジネス層への取組みを強化する。 2. 新たなスコアリングモデル商品の開発に取り組む。	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・拡大に取り組んでいく。	1. 「スモールビジネスローン」の融資金額および期間を300万円・3年に拡大し、営業店のスモールビジネス層へのアプローチを開始するとともに、同商品をスモールビジネスローンの専門店にも展開。さらに18年8月より段階的に、専担者を営業店に配置し、無担保・第三者保証不要の「スモールビジネスローン」の利用促進を図った。 専門店においては、東京商工会議所をはじめとする各商工会議所との提携を8商工会議所に拡大。18年5月からは(社)東京法人会連合会との提携を開始。 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。 法人顧客向けに、新たなスコアリングモデル商品として「クイックローン」を18年11月に発売。 <17年度からの実行実績> 「スーパー定型」 744件 18,260百万円 「プレミアム提携」 1,424件 49,521百万円 「ＩＴ応援ファンド」 19件 513百万円 「クイック東京」 3,541件 124,940百万円 「クイックローン」 51件 1,530百万円	1. 営業店取引先企業へのスモールビジネスローンのアプローチについては、お取引先からも一定の評価が得られたことから、18年8月より専担者を営業店に配置し、大幅に対象先を拡大した。また、各商工会議所等との提携により、顧客利便性の向上を図ることができた。 2. スコアリングモデル商品である「クイック東京」は17年9月に発売以来3,541件、124,940百万円の実績を上げた。また新たなスコアリングモデル商品として「クイックローン」を18年11月に発売し、1,530百万円の実行実績を上げている。今後も引き続きスコアリングモデル商品の開発、推進に取り組んでいく。
第四	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・ＲＤＢスコアリングモデルを活用したビジネスローン「助っ人」の販売強化を継続する。 中小企業の資金調達手段の多様化等 ・中小企業の資金調達の多様化を支援するための新たな仕組みを、今後も検討し、提案を実施する。	・「助っ人」の商品内容見直し等の検討 ・担保・保証人に過度に依存しない融資商品の提供 ・債権担保融資、ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス、ＣＭＳ(キャッシュマネジメントサービス)等の融資手法を手がけることで、中小企業の資金ニーズに対応していく。	・ビジネスローン「助っ人」の販売強化を目的に商品改定を実施(助っ人)。その後も、更なる販売強化と商品内容の見直しを検討。 ・保証協会保証付貸出について「原則、個人事業主は連帯保証人を不要とし、法人は代表者以外の連帯保証人を徴求しない取り扱い」に変更。 ・新技術を有する情報処理産業およびＩＴ化を進める中小企業を支援する目的で「だいたいＩＴビジネス支援ローン」を新設。 ・診療報酬債権流動化の取組み開始。 ・特別目的会社を活用した売掛債権流動化の取組み実施。 ・ＣＭＳ導入に向けソフト提供企業と許諾契約を締結。 ・不動産ノンリコースについての取扱い基準を制定。	・「助っ人」については、推進強化に向けた制度改定を実施したが、今後も収益管理の徹底や商品内容の見直し、スコアリング審査の精度向上などを継続しながら、積極的に対応していく方針。 ・債権流動化19年3月末残100億円と順調に推移。19年度に特別目的会社を利用した集合債権流動化の取組みを開始する予定。 ・不動産ノンリコースローンおよびＣＭＳについては継続推進。不動産ノンリコースローンについては、外部講師による研修会を実施し社内体制を構築中。 ・電子登録債権を活用した融資手法を研究する。 ・知的財産、動産に着目した融資手法および管理手法の調査研究を開始する。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
北越	<p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・中小企業の資金調達手段の多様化および円滑化ニーズを踏まえ、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調査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。 	<p>売掛債権担保融資は、信用保証協会の保証制度を利用しながら、社会的な認知度、適切な担保評価、事務処理の簡素化、採算ラインの確保等、外部環境の整備や内部ノウハウの蓄積が進んだ時点で、プロパーのスキーム構築を検討する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ローンレビュー徹底策として、財務制限条項付き融資の取扱い範囲拡大と帝国データバンクの「倒産予測値」の活用を検討。 ・既存の個人包括保証契約については、18年度中をメドに全先への新制度の説明と切り替えを実施。 ・地銀協C R I T Sのスコアリングモデル、C R Dスコアリングモデル、信用格付を比較・検証し、最適スコアリングモデルを活用した審査業務の高度化を検討。 	<p>担保・保証に過度に依存しない融資としてスコアリングモデルを活用した小口ビジネスローン、売掛債権担保融資、財務制限条項付き融資を推進した。実績は以下のとおり。</p> <p>小口ビジネスローン 776件、3,548百万円 信用保証協会保証付売掛債権担保融資 193件、2,828百万円 財務制限条項付き融資 9件、365百万円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・C R Dのスコアが一定数以上の先に信用保証協会付の無担保当座貸越の極度額の増額を推進した。 ・帝国データバンクの「倒産予測値」を導入し、ローンレビューに活用した。 ・既存の個人根保証契約先について、新制度の説明と契約の切替え対応を行った。 ・特定業種専担の審査ラインに案件審査を集中することで、業種ごとのノウハウの蓄積と事業の目利き能力の向上を図った。 ・審査業務の高度化、ポートフォリオの適切な把握を行うため、地銀協C R I T Sにより信用リスク量を定期的に計測し、与信ポートフォリオの分析・報告を行った。 	<ul style="list-style-type: none"> ・スコアリングモデルを活用したビジネスローン、売掛債権担保融資については、今後も継続的に推進していく。また、債権譲渡担保および動産担保についても明確化を図り有効活用を進める。 ・既存の個人根保証の切り替え未了先について早急に完了するよう徹底するとともに引き続き保証人徴求時の適切な対応を行う。 ・特定業種については引き続き専担審査ラインにおいてノウハウの蓄積と目利き能力の向上を図っていく。 ・信用リスク量の継続的な計測を通じて、与信ポートフォリオの分析を行うとともに、計測されたデータを活用し、審査業務の高度化、適性金利の設定、格付制度の改定等をすすめていく。
	<p>中小企業の資金調達手法の多様化等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・基本的には、銀行保証付私募債を積極的に推進。 ・政府系金融機関等との情報交換・地域集中リスク等への対応を鑑みながらC D O、知的財産権担保融資等の取組みも検討を進める。 ・資金調達企業のニーズ・メリットを追求しながら、流動化等の具体的な取組みを検討。 ・県内金融機関と協調し、シンジケートローンなどにより県内企業の資金調達手段の多様化ニーズに応える。 	<ul style="list-style-type: none"> ・直接金融への足がかりとして、銀行保証付私募債を引き続き積極的に推進。 ・証券化、流動化による資金調達手法への対応は、政府系金融機関をはじめ、他金融機関との連携を図りながら、当行での取組方針を検討。 ・シンジケートローンは、県内企業のニーズを県内金融機関で吸収していくよう県内金融機関との連携と情報交換に努める。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。私募債取扱実績 153件 14,760百万円 ・シンジケートローンは、単独アレンジャー3件、共同アレンジャー5件、コ・アレンジャー10件に参画。 	<ul style="list-style-type: none"> ・シンジケートローンは、当行単独案件を初めて獲得。 ・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や債権流動化などの取組みを進める。
山梨中央	<p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進</p> <ol style="list-style-type: none"> 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段の多様化への対応を図る。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.「格付・自己査定システム」の構築により、ローンレビュー態勢の強化、格付手法の高度化、信用リスクデータベースの充実に取り組む。 2.包括保証契約は既に廃止しているが、改正民法への対応が必要な契約書について、その改定等に取り組む。 3.新たな融資手法へ対応するための行内態勢を整備するとともに、スコアリングモデル・財務制限条項・不動産以外の担保等の活用による融資プログラムの充実に取り組む。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.格付体系を再構築するとともに自己査定と一体化した「格付・自己査定システム」の運用を18年11月に開始した。 2.改正民法への対応として限定保証約定書を改訂するとともに事務取扱規定の見直しを図った。 3.外部保証会社との提携により、スコアリングモデルを活用した無担保・保証人不要（法人は代表者の保証）の融資商品を開発した（18年4月取扱開始）。 4.財務制限条項を活用した融資商品「山梨中銀 事業戦略ローン“快進撃”」の取扱いを開始した。 <p>また、「山梨中銀事業支援ローン（ダッシュ21）」に財務制限条項を付し、金利優遇の取扱いを開始した（平成18年6月商品改定実施）。</p> <ol style="list-style-type: none"> 5.財務制限条項の更なる活用について検討を継続した。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.平成19年3月に新たな格付体系への移行を完了したことから、今後は格付結果の検証を実施し必要に応じて格付制度の見直しを行い、なお一層の格付精度の向上を図る。 2.スコアリングモデルを活用した融資商品のデフォルト実績等により、モデルの有効性・精度検証を実施し、必要に応じて商品内容の見直しを図る。 3.財務制限条項の更なる活用、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への取組みを進める。
	<p>中小企業の資金調達手段の多様化への対応</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 	<ol style="list-style-type: none"> 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イック商品の開発 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.T K C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。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.東京信用保証協会との提携商品を新設し中小企業向け融資の推進を図った。 2.外部保証機関との提携商品を開発。広範囲の中小企業者に対応可能な融資商品として推進を図った。 <p>環境問題への取組みの一環として、環境負荷低減に取組む企業向けに新たな融資商品を開発した。</p> <p>設備資金需要の高まりを受け、製造業者向け設備資金に対応する新商品を開発した。</p> <ol style="list-style-type: none"> 2.個社別の推進管理を強化するため新たに推進ツールを制定。平成18年3月からはシステム化するとともに営業店での作成対象先を拡大。本部と情報を共有化し、個社別のニーズに本目細かく対応するための態勢を構築した。 3.T K C会員税理士との交流促進については、県内地区店舗合同での「交流会・情報交換会」を開催し会員税理士との関係強化に努めた。また、会員税理士を招いた勉強会の開催や会員税理士主催の各種セミナーへの積極的な参加を通じ、さらなる交流促進を図った。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.新設商品に関する取扱開始以降 19年3月末までの累計残高 (1)東京信用保証協会との提携商品 7,495百万円 (2)外部保証機関との提携商品 3,832百万円 (3)製造業向け新商品 1,381百万円 <p>引き続き、新たな商品の投入や商品内容の改定を行い、中小企業に対する取組み強化を図っていく。</p> <ol style="list-style-type: none"> 2.個社別推進管理については、「個社別攻略カルテ」の活用により、取引先との交渉経緯、顧客の要望を営業店・本部で共有化する体制が構築され、定着してきている。 <p>取引先に対する問題解決型営業推進の強化を継続するとともに、「個社別攻略カルテ」を効果的に活用することで、取引先のニーズに適した推進を強化する。</p> <ol style="list-style-type: none"> 3.T K C会員との深耕については、引き続き、交流会等の開催や定期的な情報交換により相互の関係強化を進めていく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
八十二	<p>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。</p>	<p>・外部保証による無担保、第三者保証不要型商品の投入 ・無担保、第三者保証不要型商品（スピードアップ等）の改善 ・スコアリングモデルの拡充とモデルを活用した融資推進 ・根保証契約の期日管理等のシステム見直し、包括根保証契約先の適正な切替契約の締結</p>	<p>・外部保証による無担保・第三者保証不要型商品の投入（オリックス保証、経営上手<あおば>） ・スコアリングモデルを活用したプロパー融資商品の投入（農林漁業者ローン経営上手<めぐみ>） ・スコアリングのみで融資可否判断を行う無担保・第三者保証人不要型商品の投入（経営上手<スピードMAX>）および拡充 ・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 ・臨店指導計画どおり実施（17年度61店舗、18年度51店舗、計112店舗） ・根保証契約管理システムのレベルアップ稼働18年5月実施に併せ、包括根保証契約の切替作業実施。 ・融資規程の改正により、合理的理由のある第三者を除き、原則第三者保証を省略、企業業績や将来性を評価する融資取組を整備。</p>	<p>・スコアリングのみで融資可否判断を行う無担保・第三者保証不要型商品に関しては、予定通り、新商品「経営上手スピードMAX」発売。また既存の無担保・第三者保証不要型商品「経営上手あおば」も商品性見直し（スコアリング申込条件の一部緩和）済み。 ・内規の改正により、原則として第三者保証を徴せず、企業業績・将来性を評価し担保・保証に過度に依存しない融資取組体制を整備した今後は下記を検討する。 ・マーケットを絞った無担保・第三者保証不要型商品アセットバーストレンディング ・ローンレビュー、臨店指導により取引先の実態把握と実態に即した的確な融資方針策定の継続実施が必要。 ・根保証契約管理システムのレベルアップについて、19年度以降も契約管理手法の精緻化のため、同システムの見直しを継続課題として取り組む。 ・システムのレベルアップに伴い、20年3月の民法改正経過措置期限までに、既存保証契約の見直しと適切な保証人徴取手続徹底の随時実施が課題。</p>
	<p>中小企業の資金調達方法の多様化等 ・顧客保有債権の流動化による、中小企業資金調達への対応 ・ノンリコースローン、プロジェクトファイナンスの与信管理手法確立による体制強化</p>	<p>・顧客保有債権の流動化（新スキーム中心）の推進強化 ・ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス（含PFI案件）を中心としたプロジェクトファイナンスへの対応 ・シンジケートローンの推進強化</p>	<p>・顧客保有債権流動化の新たなスキームにつき、SPC方式を導入（18年1月）実績2件/38億円（極度額ベース） ・特定与信格付制度制定（17年6月） ・シンジケートローン組成実績14件/337億円 ・中小公庫CLOにつき検討を実施したが、参加は見送り。</p>	<p>・今後もシンジケートローン、新流動化スキームの取組強化を図っていく。 ・最適ポートフォリオの実現の観点等から、貸出資産の能動的入替えおよびその手法についても検討していく。</p>
北陸	<p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・スコアリング商品である「クイックエース3000（TKC経営者ローン・税理士会経営者ローン）」、財務制限条項付き無担保（無保証）商品である「クリエイト・トウモロ」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先全について期限付限度保証への切替えを図る。</p>	<p>・スコアリング商品、コペナツ付商品の継続推進・商品改良。 ・上記商品の取扱を全店拡大する（クリエイト・トウモロは17年1月から全店拡大実施済）とともに、商工団体等と提携し、積極推進を図る。 ・保証人の関係（第三者保証は代表者・実権者と区別）に応じた保証限度額のメルクマルを定め、これと比較して過度な金額とならないよう、合理的な金額で設定することとし、営業店への周知徹底を行う。</p>	<p>・「クイックエース3000」の取扱開始と「ほくぎんTKC経営者ローン」、「ほくぎん税理士会経営者ローン」の商品内容改定により（17/4）、スコアリング商品の残高実績は飛躍的に増加。 （17/3）88件、187百万円 （17/9）362件、3,428百万円 （18/3）609件、5,623百万円 （18/9）737件、6,218百万円 （19/3）752件、6,003百万円 ・財務制限条項付無担保商品も安定的な残高を維持。 （17/3）181件、8,254百万円 （17/9）222件、8,633百万円 （18/3）241件、8,467百万円 （18/9）248件、8,145百万円 （19/3）250件、7,116百万円 ・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いを開始（17/9）。…支払手形を使用しない決済スキーム ・既存包括根保証契約の期限付き限度保証への切替え ・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取することで、着実な切替手続を促す体制とした（17/9）。 ・顧客向けツールとして「保証契約書のご案内」を調製（18/1）。</p>	<p>商品内容改定によって取引先のニーズに適切に対応することができ、スコアリング商品・財務制限条項付無担保商品は主要戦略商品として一定の成果を上げることが出来た。 包括根保証の新規取扱は平成15年7月から廃止。既存包括根保証契約の限度保証への切替については、18/9：61.7% 19/3：97.6%（+35.9%）と進捗。当初に掲げた18年10月末は若干超過したものの、計画に対しては概ね達成できた。切替途上先、交渉不能・不要先の消込など、本部および営業店が一体となって継続フォローしていく。</p>
富山	<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 ・従来の直接金融にとどまることなく、様々な融資手法を取り入れた新しい融資商品への取組みを始め、そこで得られた知識やノウハウの蓄積を図る。 財務諸表の精度が相対的に高い中小企業への融資の推進 ・既存商品の商品性の向上や推進体制を見直すとともに、ローンレビューの徹底による財務制限条項を活用した融資手法への取組みを行う。</p>	<p>中小企業の資金調達手法の多様化 ・中小企業金融公庫主導によるCLO組成を検討する。 ・純民間ベースのCLO発行時における、オリジネーターとしての視点によるノウハウの蓄積を図る。 財務諸表の精度が相対的に高い中小企業への融資の推進 ・財務制限条項を活用した融資商品の開発・発売を検討する。 ・商工団体との連携による無担保融資商品の開発・発売する。</p>	<p>・財務制限条項を活用したプロパー融資を実施した。 ・財務制限条項を活用した融資商品の検討を開始した。 ・県内の商工会講師・商工会等と連携し「商工会講師メンバーズローン」、「商工会メンバーズローン」、「やま法人メンバーズ融資」の取扱いを開始した。 ・中小企業金融公庫主導によるCLO組成に参加した。 ・「シンジケート・ローン、債権流動化受入の取組み方針」を制定した。</p>	<p>・財務制限条項を活用したプロパー融資の実績を基に、財務制限条項を活用したプロパー融資の商品化に向けたノウハウの蓄積が必要である。 ・中小企業金融公庫主導による「平成18年3月CDO」に参加し、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ことができた。</p>
北國	<p>(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。</p>	<p>不動産担保・保証に過度に依存しない融資を促進するための手法の拡充 ・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</p>	<p>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・・・28,109百万円 / 2,636件 ・スピード保証・・・116百万円 / 11件 ・北國税理士紹介ローン・・・40百万円 / 2件 ・起業家支援融資・・・3百万円 / 2件 ・創業者支援融資・・・816百万円 / 117件 ・事業再生支援融資・・・114百万円 / 10件 ・北國商工会講師提携ローン・・・90百万円 / 4件 ・グッドパートナー・・・20,845百万円 / 1,565件 ・期間限定ファンド「トップライン」・・・67,530百万円 / 1,496件 中小企業の資金調達手法の多様化 ・銀行保証付私募債・・・7,910百万円 / 51件 ・特定社債・・・4,810百万円 / 52件 ・売掛債権担保付融資（協会保証）320百万円 / 27件 ・売掛債権一括信託・・・5件 ・手形債権流動化・・・300百万円 / 1件 ・シンジケートローン組成・・・1,100百万円 / 2件</p>	<p>各制度融資を推進し、一定の成果をあげることができました。今後も中小企業の資金調達の多様化に積極的に対応し、担保保証に過度に依存しない融資に取り組んでいきます。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
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（財務制限条項）型融資の取組実績 期間中取組 56件 2,697百万円 H19/3末残 1,899百万円	・毎月数件の取組実績が続き、営業店現場レベルでの浸透が図られた。 ・中小企業の特性を考慮し、コベナンツ事項の効果の確認、確認事項を整理。更なる利用性を高めていくことが課題。
十六	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・ローンレビューや財務制限条項の活用方を模索するとともに、とりわけスコアリングモデルによる格付の精緻化をすすめ、活用範囲の拡大を図る。 ・既存の包括保証人、第三者保証人について、「法改正の主旨」を十分に理解した上で見直しを進めていく。	・スモールビジネス層にはスコアリングを活用した商品の拡充を行なう。また、ミドルビジネス層以上には、格付時にクレジットラインの設定を行う。 ・民法改正に伴う「根保証制度改正対応」については、ブロック説明会を開催し、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月末までに「限度根保証」に変更する。また、第三者保証人については原則、特定債務保証にて対応するよう進める。	・民法改正の趣旨を充分理解した上で、包括保証および旧限度保証からの保証形態見直しを実施。 ・岐阜県制度融資「無担保スピード資金」、岐阜市制度融資「かんたん無担保資金」を創設。 ・格付査定時に個社別にクレジットラインの一部設定。 ・コベナンツ付融資契約導入。 ・外部保証会社の保証付きスコアリング商品をリリースした。 ・ベストパートナーズローン（プロパー）の融資金額を増額した。 ・ベストパートナーズローンGにつき、除外業種の見直し、金額の見直しを行った。	・包括保証および旧限度保証からの保証形態見直しは、経過措置が終了する平成19年度末まで、引き続き実施する。 ・「ベストパートナーズローンシリーズ」（プロパー・付保・オリック担保付きの3商品）の残高は、順調に増加を続けており、担保・保証に依存しないスコアリング商品の活用は相応に浸透している。 ・今後については、既存商品の商品性向上を引き続き検討するとともに、新たな商品開発を検討していく。
静岡	「担保・保証に過度に依存しない融資の推進」 (1) 取引先実態や将来キャッシュフローによる返済能力等を総合的に捉えた審査方針を継続。 (2) 取引先格付の早期実施を徹底するとともに、日常の取引先管理に注力、信用リスク変化を把握し、悪化先に対する改善要請や経営支援を迅速に実施。 (3) スコアリング審査システムを定着化、営業店審査のサポートツールとして活用。 (4) 取引先技術相談対応および行員の融資審査能力向上のため、顧問技術士増員検討。 <目標> 店長決裁扱、無担保、第三者保証不要「しずぎんビジネスサポートローン」期間中実行400億円 無担保、第三者保証不要のローン信用保険付貸出ファンド「しずぎんビジネスローンプライムパートナー」期間中実行120億円	(1)保証受入れ方針の明確化 (2)パーセル 対応の新債務者格付制度への移行 (3)スコアリング審査システムの個別指導・講習会等開催、新商品の拡充 (4)財務制限条項を付与した融資商品導入検討 (5)中低位格付先に対し「営業店指導審査役」など相談機能を活用、実態把握や収益性を動かし案件取上に前向きに取組 (6)小口貸出先に対し、収益性確保を前提とした融資営業推進 (7)無担保・第三者保証人不要の融資商品活用を推進 (8)適切なリスク管理を実施、健全な貸出資産を維持拡大	(1)根保証制度の改正を踏まえ、代表者（実質経営者）以外の第三者からの保証は原則受け入れないことなど、保証受入に関する対応を明確化。 (2)格付モデル導入、格付体系変更、システム改定等を実施し、格付制度の高度化を実現。信用リスクを反映させた融資推進をサポートする態勢を構築。 (3)ミドルリスク層（債務者格付B3～C3本部先）に対し、営業店に対する融資相談会等による案件発掘支援、月次モニタリングを通じ積極的な融資を推進。 (4)スコアリング格付を活用した審査手法（「小口クレジットライン」）およびこれに基づく専用融資商品を小口貸出先の融資推進チャネルであるビジネスステーションに導入。 <目標に対する実績> ・「しずぎんビジネスサポートローン」実行3,088件/309億円（目標達成率77.3%） ・「しずぎんビジネスローンプライムパートナー」実行1,004件/106億円（目標達成率88.6%） ・「しずぎんビジネスローンO（オ-）」実行1,813件/169億円（数値目標なし） ＊17年8月より取扱を開始した「しずぎんビジネスローンO（オ-）」を含めれば、数値目標は達成	(1) 現状の分析と評価 ・格付精度が増すことで、格付を利用した中・高格付先に対する「担保・保証に過度に依存しない融資」の推進体制をサポートすることができた。 ・中小企業のミドルリスク層に対する貸出、中小企業向けプロパー貸出のいずれも平残が増加しており、15年10月実施の店長決裁権限の拡大を活かした担保・保証に過度に依存しない融資推進体制が定着化していると評価している。 (2) 課題と対応方針 ・格付判定精度を高めるため継続的に制度やモデルの検証を行い、レベルアップするとともに、信用リスク定量化手法を活用し、リスク・リターン観点から与信管理をサポートする。 ・不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の推進に取り組みとともに、信用力が異なる幅広い取引先の資金ニーズに応え、円滑な金融を図るべく、各種融資商品については、利用実績等をモニタリングしながら随時改廃を進めていく。 ・責任共有制度については、今後システムの新たな手当を実施していくとともに、制度導入後の適切な取組みスタンス（採算管理も含む）が定着化するよう、営業店行員へ制度内容等の周知徹底を図っていく。 ・A B L等の個別案件の取組みを通じ、取引先の資金調達方法の多様化を支援していく。 ・財務制限条項を付与した融資商品については、システムコスト面、個社毎に異なるコベナンツ項目の多様性を動かし、定型商品としての導入は見送り、個別案件として対応を強化していく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
スルガ	<p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進</p> <p>1.お客さまと同じ視点に立った「マーケット・インの発想」での、新しい商品・サービス開発による価値創造ビジネスの展開</p> <p>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</p>	<p>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</p> <p>2.イービジネスダイレクト支店（オンライン専業支店）における付加価値の高いビジネスローンサービスの提供</p> <p>3.動産・債権譲渡担保融資の推進</p> <p>4.各種信用補充制度の活用</p> <p>5.知的財産権担保融資の活用</p> <p>6.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</p> <p>7.地銀協用リスク定量化システム（CRITS）ならびに日本リスク・データ・バンク（RDB社）を活用した信用リスクデータベースの蓄積</p> <p>8.営業店への継続指導</p> <p>(1)既存の限定根保証契約の見直し指導</p> <p>(2)第三者保証の取扱い指導</p>	<p>1.ビジネスアップローンを積極的に推進</p> <p>2.イービジネスダイレクト支店の専用商品を積極的に推進</p> <p>3.動産・債権譲渡担保融資の推進</p> <p>4.格付自己査定システム（CRAS）の活用</p> <p>5.回収データベース（LEADS）の構築</p> <p>6.審査部会議（全部店長研修）の実施</p> <p>7.民法改正に伴う適切な保証約定書の更改ならびに定期的な進捗管理の実施</p>	<p>1.民法改正に伴う適切な保証約定書の更改ならびに定期的な進捗管理を継続して実施していく。</p> <p>2.知的財産権担保融資、ABL等に対する研究を継続して実施する。</p> <p>3.LEADSの稼働に伴う、融資管理部や関連会社を含めた運用の高度化と新BIS基準に向けたデータの活用方法を検討する。</p> <p>4.営業店への継続研修・指導により、債務者の実態把握に関する能力向上を目指す。</p>
	<p>中小企業の資金調達手法の多様化等</p> <p>1.中小企業金融の円滑化に向けた取組みの推進</p> <p>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</p> <p>3.地域集積リスクの軽減に向けた取組みの推進</p>	<p>1.事業価値に着目した知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資、ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等の融資手法の検討</p> <p>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）</p> <p>3.無担保私募債（銀行保証付）の推進</p>	<p>1.ストラクチャードファイナンスの検討</p> <p>2.複数自治体（静岡県、東京都など計7自治体）の連携による「広域CBO」に参加 3社 130百万円</p> <p>3.無担保私募債の発行</p> <p>(1)銀行保証付 2社 150百万円</p> <p>(2)保証協会保証付 2社 200百万円</p> <p>4.シンジケートローンへの参画 28件 15,568百万円</p> <p>(1)うちアレンジャーとして参画 2件 1,220百万円</p> <p>(2)うち融資団として参画（当社融資分）26件 14,348百万円</p> <p>5.ノン・リコースローンの実績 3件 22,605百万円</p>	<p>1.シンジケートローン、ノン・リコースローンについては案件を吟味しながら積極的に取り組む。</p> <p>2.PFIに関しては地域貢献の立場からも参画を引き続き検討していく。</p>
清水	<p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進</p> <p>・スコアリングモデルを活用した小口事業性融資の促進</p> <p>・民法改正の趣旨を踏まえた保証制度の見直し実施</p> <p>・キャッシュフロー重視の審査スタンスの強化</p>	<p>スコアリングモデルを活用したビジネスローンの発売</p> <p>・第三者保証徴求のガイドラインの策定</p> <p>・キャッシュフロー計算書作成のシステム化</p> <p>・中小企業支援融資および「しみずビジネスローン」の取組み</p>	<p>・しみずビジネスローン（商工会議所等口）の取扱い、2件60百万円</p> <p>・民法改正に伴う既存根保証契約の切替え措置を継続実施。</p> <p>・格付自己査定システムにキャッシュフロー計算書作成機能を装備した。</p> <p>・「しみず創業支援資金」2件、12百万円実行。</p> <p>・CRDのスコアリングモデルを導入し、保証協会の保証料算出に活用している。</p> <p>・新保証約定書契約への切替事務となる書類の「パッケージ化」の実施開始。</p> <p>・融資決裁権限の見直しを実施。</p> <p>・新保証制度の迅速な対応のため、全店への臨店指導を実施。</p> <p>・「保証人徴求に係る基本方針」の策定。</p>	<p>・当行は取引先の実態把握については、すでに案件審査から企業審査へ移行しており、貸付については借り手の経営状況・資金使途・回収可能性を総合的に判断している。</p> <p>・19年3月制定の「保証人徴求に係る基本方針」に則り、今後与信審査に際しては、事業からのキャッシュフローを重視し、担保・保証に過度に依存しない融資の促進を図る。</p>
三重	<p>・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。</p> <p>・「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。</p> <p>・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。</p>	<p>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・財務制限事項を織り込んだ融資商品の開発を検討する。</p> <p>・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。</p> <p>・包括根保証から限度付き保証への切替えを推進する。</p>	<p>・事業性貸出取組時に、一定の場合を除き第三者保証人を徴求しない方針を明確化</p> <p>・包括根保証から限度付き保証へ早期切替に取組み</p> <p>・無担保ビジネスローン（4商品）を商品内容見直し、キャンペーン実施により推進。</p> <p>・業務統括部内に「ビジネスセンター」を設置し、電話による融資商品の案内を推進。</p>	<p>・商品性を見直し等により、無担保ビジネスローンの推進を図る。</p> <p>・包括根保証から限度付き保証への早期切替を促進していく。</p>
百五	<p>・データベースを活用した信用リスク管理の高度化へ継続的に取組むとともに、債務者の実態を正確に把握し、企業の成長性、経営者の資質等に着目し、不動産担保・保証に過度に依存しない融資を促進します。</p> <p>・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。</p>	<p>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・債権流動化貸出の商品バリエーションを拡充します。</p> <p>・知的財産、動産・債権譲渡担保融資について、その取組み手法を研究します。</p>	<p>・無担保・第三者保証不要商品「百五ビジネスローン<まねき猫>」を利用し、県内の商工会議所、商工会等と提携しました。また、1社あたりの利用限度額を300万円から500万円へ引上げを行いました。</p> <p>・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。</p> <p>・債権流動化貸出の対象を追加し、バリエーションを拡大しました。</p> <p>・日本政策投資銀行と連携し、同行の債務保証を付した知的財産担保融資を実行しました。</p>	<p>・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。</p> <p>・信用リスクデータベースを有効活用します。</p> <p>・財務診断レポートを活用した取引先とのコミュニケーション・リレーション強化に努めます。</p> <p>・新たな融資手法についての研究を継続します。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
滋賀	<ul style="list-style-type: none"> ・スコアリングモデルを活用し、キャッシュフローや取引状況を重視し、無担保で保証人を限定したビジネスローンの仕組みを構築します。 ・ダイレクトビジネスセンターを活用し、中小企業者への継続的な情報提供と顧客ニーズへの対応を実施します。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスローンの審査において、地域金融機関が知り得る取引状況等を動察した審査モデルを構築し、スコアリングモデルによるリスクの軽量化と、事務スキームを定型化することによりスピーディーで幅広い対応が可能な仕組みを検討します。 	<ul style="list-style-type: none"> ・スコアリングモデルを活用し、スピーディーに融資可否を回答することができ、無担保で第三者保証人不要のビジネスローン（経営者応援ローン「企動力」）を平成17年11月28日に発売しました。 ・ダイレクトビジネスセンターでは、電子メールで事業資金の相談を受け付けるサービスを、平成17年11月から開始しました。 ・平成18年10月2日からオリックス株式会社の保証付の新商品「企動力プラス」、農業向けに「超農力」を発売しました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・スコアリングモデルに基づいた定量評価に加え、営業店が把握している情報および当行との取引履歴を加味した審査モデルを採用した経営者応援ローン「企動力」、 「企動力プラス」、 「超農力」は、営業店およびお客さまに浸透してきたと評価しております。 ・平成19年3月までの取扱実績は、724件の89億円となりました。 ・今後は、引き続き審査モデルの継続的なモニタリングを実施し、お客さまの利便性向上に努めてまいります。
泉州	<ul style="list-style-type: none"> ・担保・保証に過度に依存せず、キャッシュフローを重視し、企業の将来性や技術力を的確に評価するための取組強化 ・既存の包括保証契約の適切な見直しと、第三者保証は過度なものとならないと信連営 ・中小企業の資金調達手法の多様化に向けた取組の推進 	<ul style="list-style-type: none"> 担保・保証に過度に依存しない融資の促進への手法の拡充 既存の包括保証契約の適切な見直しと、第三者保証は過度なものとならないと信連営 包括保証徴求先の「限度保証」「確定保証」への切替え 第三者保証を原則受入れない信連営 銀行保証付き私募債の推進 中小企業の資金調達手法の多様化 知的財産権担保融資や動産・債権譲渡担保融資の融資手法の研究・実用化 地域CLOや、売掛債権担保付き融資への取組み 	<ul style="list-style-type: none"> ・予兆管理先の対象先を見直し、モニタリング実施（19年3月末時点267先/630億円） ・「大阪府提携ポートフォリオ型融資制度」を17年5月より取扱い開始（269件/9,186百万円） ・「大阪府成長性評価融資制度」を17年7月より取扱い開始（6件/199百万円） ・和歌山県保証協会提携の第三者保証不要・負担金方式の新制度を17年7月より取扱い開始（8件/230百万円） ・負担金方式の保証協会保証付き融資制度の推進（1,196件/28,875百万円） ・財務制限条項付きシンジケートローンの推進（147件/29,816百万円） ・包括保証受入先に対して、保証受入れの必要性の見直し、および限度保証または確定保証への一斉切替えを17年9月より順次開始。 ・「第三者保証については原則受入れない」方針を、再度営業店向けに明示（17年9月）。 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（228件/29,710百万円） 売掛債権担保融資制度の推進（154件/1,211百万円） 大阪府A B L研究会に参加するなどA B Lの研究を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 〔分析・評価〕 担保・保証に過度に依存しない融資の推進として、各種制度を拡充 包括保証受入先への一斉切替えをするにあたり、保証受入れの見直しを実施し、保証に過度に依存しない信連営を展開。 銀行保証付私募債等の積極展開により、資金調達の多様化へも対応。 〔今後の課題〕 引き続き、大阪府との提携融資制度や、保証協会の部分保証や負担金方式制度、財務制限条項付き融資制度、銀行保証付私募債を積極的に取組み。 包括保証受入先に対し、限度保証または確定保証への切替えに向けた一層の推進により、19年9月末までに手続完了予定。
池田	<ul style="list-style-type: none"> 担保・保証に過度に依存しない融資の推進 これまでと同様、担保・保証に過度に依存することはせず、技術力、経営者能力、販売力、将来性等を評価した融資の取組み。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「<池田>地域起こし応援・融資制度」における無担保・第三者保証不要の融資を継続推進。 ・17年3月に制定の「融資判断」目的つけどころ「チェック表」を活用し、取引先をしっかりと見直し、担保・保証に過度に依存しない融資の取組。 	<ul style="list-style-type: none"> 担保・保証に過度に依存しない融資の推進を強化するため、CS本部の態勢整備実施。 「ご新規・特別融資ファンド」や「ニュービジネスローン」など、担保・保証に過度に依存せず、技術力、経営者能力、販売力、将来性等を評価した融資を推進。 取扱実績：ご新規・特別融資ファンド 37件 1,488百万円 ニュービジネスローン 13件 255百万円 	<ul style="list-style-type: none"> 態勢整備や各種融資商品の推進等、実施スケジュールに沿った取組みを進めており、計画は順調に進行。 引き続き、担保・保証に過度に依存することはせず、技術力、経営者能力、販売力、将来性等を評価した融資の取組。
池田	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業の資金調達手法の多様化等 中小企業金融がより一層円滑に行われるよう、担保・保証にとらわれず、企業ニーズに応じた新たなスキームの資金調達方法の検討・企画。 	<ul style="list-style-type: none"> 従来型の売掛債権担保融資、私募債発行等に加え、シンジケートローンの組成、ノンリコースローン等、地元中小企業のニーズに合致した融資の取組み。 大阪府、大阪産業振興機構・金融機関が連携して実施する「無担保・第三者保証人不要」の制度「<池田>大阪府提携・ポートフォリオ型融資制度」の取組み。 当行と大阪産業振興機構が企業の「技術力」、「成長性」を評価し、大阪府と連携して実施する「<池田>成長性評価融資」の取組。 	<ul style="list-style-type: none"> 「<池田>大阪府提携・ポートフォリオ型融資制度」の取扱いを開始（17年5月）取扱実績 15件 375百万円。 「<池田>成長性評価融資」の取扱開始（17年6月）取扱実績 17件 506百万円。 中小企業の資金調達手法の多様化等に対応するため、CS本部の態勢整備（17年7月）。 	<ul style="list-style-type: none"> 新商品および制度の取扱い開始や態勢の整備等、計画は順調に進行。 引き続き、既存商品による資金ニーズへの対応とともに、新型融資商品（無担保・無保証）の研究・開発の取組。
南都	<ul style="list-style-type: none"> 担保・保証に過度に依存しない融資の推進 中小企業の業績を的確に評価する取組みを強化することで、担保・保証に過度に依存しない融資審査を拡充し、中小企業の資金ニーズに的確に対応できる態勢を充実にする。 【目標】 ・ビジネスローン年間実行額100億円 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 業績や事業計画の分析を基にした、キャッシュフロー重視、返済能力に重点を置いた審査を行っている。 債務保証については、改定された制度の趣旨を遵守し、適切に取引先への説明を十分に行うことで適正な運用を行っている。 ・ビジネスローンの主力商品「ビジネスエールR」の商品性を一部改定。 奈良県信用保証協会保証付ビジネスローン「クイック・ファンドS」の取扱い開始（期間中実行額1,974件・20,711百万円） ・商工会議所等との提携の拡大（奈良県内の全ての商工会議所・商工会、大阪府下の商工会議所、名張、京郡、宇治、橋本の各商工会議所など16カ所の商工会議所・商工会と提携を実施） ・ビジネスローン専門チャンネル「ビジネスセンター」の営業エリア拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 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。「融資限度額管理」も活用し、業績・キャッシュフローを重視した審査能力の向上を目指す。 ・ビジネスローンについては、「無担保・第三者保証不要」、「短期回答」という商品性が認知されてきており、今後、更なる利用拡大を目指す。
南都	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業の資金調達手法の多様化 中小企業の資金調達の利便性が向上するよう、資金調達スキームの多様化や、商品の多様化に取り組む。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業の資金調達手法において、現在実施している債権譲渡担保融資等に止まらず、知的財産権担保やノンリコースローンの活用に向けて積極的に取り組む。 ・またリスクの軽減等には、財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対しても、現在のT K C戦略経営者ローンの活用にとまらず、その他調達手法の迅速化、簡便化等も配慮した取組みを図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 新手法や新商品の開発 ・シ・ローン主幹案件組成...7件 一括決済システム契約...2件 A B L実行...2件 ・日本政策投資銀行に対して同行の制度融資「環境格付融資」の利用先を紹介。当行も協調融資を実施。 ・その他、各種スキーム・商品の推進対象先に対する推進活動および資金調達手法の多様化に関する顧客ニーズの把握に努めた。 	<ul style="list-style-type: none"> ・シ・ローン主幹案件の組成や一括決済システムの取組み、A B L実行等、資金調達スキームの多様化や、商品の多様化に取り組むことで、中小企業の資金調達の利便性向上を図った。 ・貸出債権の証券化（CLO）については、その実現に向けて、自治体や信用保証協会と情報交換等を行っており、また、売掛債権の流動化については、現在、顧客ニーズを調査中である。 ・今後も中小企業の利便性向上等を考慮し、新たな資金調達手法や新商品の開発に取り組むとともに、審査の迅速化等の工夫にも取り組んでいく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
紀陽	<p>担保・保証に過度に依存しないという融資取組み上の当行ポリシーの周知徹底を図る。</p> <p>格付の見直しルールやスコアリング活用等を中心に、貸出後の業況把握手法を整備・充実させる。</p> <p>また、キャッシュフローを重視した視点からの審査やスコアリングモデル等を活用した融資審査手法への取組み等により、担保・保証に依存しない形態の融資商品を開発する。</p> <p>【目標】 無担保・第三者保証不要の融資商品への取組みについては、19年3月時点でのスコアリングモデルを活用した融資商品の取組額を210億円以上とする。</p>	<p>・ローンレビューの充実 一定以上の信用リスクを有している先に対しては、年1回の格付とは別に、中間レビューをルールづけるなど、融資先管理手法の充実を図るため格付制度の運用面の見直しを行う。</p> <p>・融資審査手法高度化・スコアリングモデル活用による商品開発 無担保・第三者保証不要の融資商品への取組みにあたって、キャッシュフローを重視した審査モデルやスコアリングモデルを活用し、既存のリテール向け融資商品の内容を見直し、推進する。</p>	<p>・格付・自己査定においては、随時見直しの要件を規程上明示しているほか、信用リスクに注意を要する先については、中間決算月を基準とした中間レビューを実施。</p> <p>・融資対象層の拡大を図るため、スコアリングモデルを活用した外部保証機関との提携商品やプロパー商品の開発、内部格付けを活用した商品の開発などを行い、期間中285億円の取り組み実績</p> <p>・外部のリース会社と提携し、平成18年7月に機械担保融資の取り扱いを開始。</p>	<p>・中間レビューをつき、実効性の高い運用確保が今後の課題であると認識。</p> <p>・引き続き、企業のあらゆる資産やキャッシュフローを活用した融資形態など新たな金融サービスの検討、開発に努める。</p>
	<p>中小企業の資金調達手法の多様化等 ローン担保証券(地域CLO)等の証券化等に関する積極的な取組み CLOの取組みにあたっては、地公体等の地域ニーズが高いと判断される場合には、外部機関との連携も含め円滑に対応できるように、引き続き行内体制の整備を図っていく。</p> <p>売掛債権の買い取りについては、現在導入を検討しているSPCを活用した顧客債権流動化プログラムにて引き続き対応すると同時に、同プログラムを積極的に顧客に案内していく中で、CLOも含めて、期間中に50億円の取組みを目標とする。</p> <p>銀行保証付私募債については、地域の取引先のニーズに応じて、継続的に提案をおこなって行く中で、期間中に50億円の受託を目標とする。</p>	<p>・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参加し、情報収集とノウハウの吸収に努めるとともに、取扱いに向けた行内体制を整備。</p> <p>・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行い、早期の導入を目指す。</p> <p>・銀行保証付私募債については、継続的に提案活動を行うとともに、適債基準の見直しを再検討。</p>	<p>・銀行保証付私募債については、平成17年5月、18年12月に適債基準の見直しを実施。</p> <p>・対象先が重なる融資商品の取扱もあり、銀行保証付私募債の取組み実績は期間中21件・24億円。</p> <p>・CLOおよび顧客債権流動化については、外部機関から参加の要請や業務提携の提案を受けて検討を行ったが、取組み実績はなし。</p>	<p>・銀行保証付私募債については、18年5月より対象先や商品性が類似する融資商品の取扱いを開始したため、目標達成に至らず。</p> <p>・CLOについては、今後取組みの可能性がある形態として、貸出資産をオフバランス化しないシンセティック型が考えられるが、当面は「貸出手法の多様化」が優先すべき課題であると認識。</p> <p>・顧客債権流動化については、引き続き外部機関等とリスク評価の問題も含め協議、検討を行い、導入済みの他行との情報交換も通じ、顧客ニーズにあった方法での導入を検討。</p>
但馬	<p>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り組む。</p>	<p>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。</p> <p>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、財務制限事項を有効活用した商品の開発を検討する。</p> <p>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。</p> <p>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サービス」を活用し、ポートフォリオの適正化に資するためのデータベースの構築を行い、審査業務の高度化や適正貸出金利の設定基準を整備する。</p> <p>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。</p>	<p>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として、積極的に融資推進を行った。</p> <p>なお、新たに取扱いを開始した商品、融資条件を見直した商品等は次のとおりである。</p> <p>(1)「たんぎんビジネスローン『ベスト』」(近畿税理士会と連携、17年6月取扱開始)</p> <p>(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)</p> <p>(3)「たんぎん中小企業支援ローン『スーパータイムリー』」(京都信用保証協会と提携、17年8月取扱開始)</p> <p>(4)「たんぎ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)(18年6月設備資金を追加)</p> <p>(5)「たんぎんビジネスローン『クイック』」(融資対象先の拡大、17年10月改正)</p> <p>(6)「事業先新規開拓サポートローン」(融資対象者の拡大、17年10月改正)</p> <p>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。</p> <p>3.「信用リスク情報統合サービス」へのデータ蓄積を行った。</p> <p>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。</p> <p>5.小規模・零細企業向けに兵庫県信用保証協会と提携した「クイックミニ」の取扱を開始した(18年6月取扱開始)。</p>	<p>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。</p> <p>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り組む。</p>
	<p>中小企業の資金調達手法の多様化 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。</p>	<p>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。</p>	<p>1.近畿税理士会との連携による「たんぎんビジネスローン『ベスト』」の取扱を17年6月に開始し、財務内容の精度が相対的に高い中小企業向け融資の拡充を図った。</p> <p>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。</p> <p>3.地銀協が主催した「資金調達手法の多様化に関する意見交換会」および近畿経済産業局が主催した「新たな担保制度による資金調達法『ABL説明会』」へ参加し、資金調達手法の多様化についての知識を深めた。</p>	<p>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。</p> <p>地域の商工会議所等との連携を密にして、引き続き財務内容の精度が相対的に高い中小企業向け融資の拡充を図るとともに、これまでに取得したノウハウの活用・実践により、資金調達手法の多様化への対応を図る。</p>
鳥取	<p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進 ・スコアリングモデルを活用したスモールビジネスローンの充実・利用促進を図る。 ・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。</p>	<p>・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。</p>	<p>・既存のスコアリング活用商品をお客様のニーズにあった商品性へ改訂。 ・オリックス㈱と当行スコアリングモデルを活用した「活力」を発売するとともに、お客様のニーズに合わせて商品性の改訂を実施。 ・営農者向けのスコアリング活用商品「活力」アグリを発売。 ・19年3月末のスコアリングモデル活用商品の販売累計:3,987件。 ・動産担保融資については、具体的なスキームを検討。 ・流動資産担保融資、知的財産担保融資等の活用について検討。 ・財務分析システム(キャスター)の開発終了、19年3月より稼働開始。</p>	<p>・スコアリング活用商品については、目標に若干及ばなかったものの本計画開始以前の2年間と比べ2割程度取組件数は増加。 ・動産担保融資、流動資産一体担保融資(ABL)等について、取扱いに向けたスキームを構築していく。 ・財務分析システム(キャスター)の開発が完了したことから、今後は今まで財務データの蓄積が出来なかった個人事業主(BS未作成先)についてもデータを蓄積し、スコアリングモデル等への活用を図る。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>中小企業の資金調達手法の多様化等</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 政府系金融機関等と連携したＣＬＯの研究およ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。 	<ul style="list-style-type: none"> ＣＬＯ：シンセティック方式等の活用について検討を行ったが、マーケット規模等を考慮し取扱いを見送った。 証券化：アレランジャーとして参加（3件）。 シ・ローン：融資額として参加（5件/4,660百万円）、アレランジャーとして参加（組成7件/6,470百万円、参加7件/3,150百万円）。 私募債：47件/5,230百万円取組み。 私募債の一層の利用促進を図るため、適債基準にＳＭＥ格付（中小企業格付）一定格付以上先を追加。 ファクタリング：既存ファクタリング締結先に納入業者2社参加。 	<ul style="list-style-type: none"> ＣＬＯについては、引き続き先進事例等を調査していくとともに商品性、マーケット規模等を考慮し、活用の検討を行っていく。 私募債については、多様化する中小企業の資金ニーズにより幅広く応えるため、今後も適債基準等の各規定の見直しを検討していく。
山陰合同	<p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> スコアリングモデル等を活用する既存商品の見直し 無担保・無保証の新商品の開発・販売 提携先の事情で籍外保証を廃止していない既存商品の見直し（医師会関係） 中小企業向け各種融資商品の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 貸金等根保証契約の新法適合契約内容への計画的更新 	<ul style="list-style-type: none"> 無担保・無保証証新商品の発売や既存商品の融資条件改定実施。19年3月末の無担保・無保証証の制度融資の残高は173.6億円となった。 医師会協力貯蓄制度融資などについて、保証人条件を変更し「籍外保証」を廃止した。 中小企業ローンセンターを17年9月に鳥取市と米子市、11月に松江市と出雲市に新設した。 根保証契約について計画的な更新を実施。 付利基準の更新時期を年2回（従来1回）に変更した。 	<ul style="list-style-type: none"> 無担保・無保証証の主力融資商品は、スコアリングモデルを活用するなど簡便で迅速な対応が可能な内容としており、利用増加に繋がっている。 中小企業ローンセンター開設により、地域の中小企業者とのリレーション強化が図られている。顧客利便性を向上すべく、情報提供や融資提案などきめ細かなサービスを継続していく。
	<p>中小企業の資金調達手法の多様化等</p> <p>以下の取組みを今後も継続する</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 中国税理士協同組合と提携し、チェックリストを活用した融資商品「ビジネススクイックローン（税理パートナー）」の取扱を開始。 私募債受託実績は、17年度は17件19.8億円、18年度は28件28.4億円。 知的財産権担保融資については、日本政策投資銀行と協調のうえ、18年3月に当行で初めての融資を実行した。 資産流動化業務については、取引先医療機関の診療報酬債権の流動化を18年7月より開始した。 	<ul style="list-style-type: none"> ＣＬＯについては、取組実績のある中小公庫のスキームを利用した地域ＣＬＯの取組みを検討中。 キャッシュフロー・レンディング（売掛債権担保融資）の導入を検討するも、利用者（中小企業）側の事務処理が煩瑣のため見送り。 知的財産権担保融資および資産流動化の取組みで吸収したノウハウを活用して引き続き推進するとともに、中小企業の資金調達手法の拡充に向けた取組みを積極的に行っていく。
中国	<ul style="list-style-type: none"> 債権流動化、シンジケートローン、私募債等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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> シンジケートローン組成件数16件、私募債受託件数66件、債権流動化取扱件数297件となりました。 環境配慮型経営企業を対象としたエコ私募債を新設しました。 	<ul style="list-style-type: none"> 債権流動化取扱件数については、期間中の目標200件を達成しました。 今後ともお客さまニーズに的確に対応した商品の提供を図ってまいります。
	<p>不動産担保・保証に過度に依存しない融資を促進するための手法の拡充</p> <p>事業キャッシュフローの重視とローンレビュウの徹底等により、企業の将来性・技術力等、事業価値の的確な判断に基づく融資推進を徹底し、地元中小企業を中心に円滑な資金供給を行う。</p>	<p>スコアリングモデルを活用した無担保・第三者保証人不要の融資商品の拡充と抵販</p> <p>知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資等の活用</p> <p>ローン制限条項を織り込んだ融資契約の浸透</p> <p>ローンレビュウの一層の徹底</p>	<p>スコアリングを活用した融資商品の拡充と抵販</p> <p>パートナーの商品内容改正（下限金利引下げ、徴収書類簡素化等）およびスピードビジネスローンの商品拡充による抵販</p> <p>パートナー 実績：1,843件/80億円</p> <p>スピードビジネスローン 実績：668件/14億円</p> <p>広島県信用保証協会の無担保・第三者保証人不要の保証制度</p> <p>「スプレッド保証」を取扱開始 実績：270件/11億円</p> <p>「小規模保証」を取扱開始 実績：960件/27億円</p> <p>知的財産権担保、動産・債権譲渡担保等の活用</p> <p>日本政策投資銀行との知的財産権担保融資に係る業務協力開始（18年8月）</p> <p>事業フロー管理に着目した、商品在庫（集合動産担保）を活用したファイナンスへの取組実施（19年3月）</p> <p>財務制限条項を織り込んだ融資契約の多様化と浸透</p>	<p>実施スケジュールに則り、スコアリングモデルを活用した無担保融資商品の推進等により、担保・保証に過度に依存しない融資の推進については一定の成果が上がっている。</p> <p>知的財産権担保、動産・債権譲渡担保等の活用など新たな手法の拡充と、ローンレビュウの高度化に向けた取組みを強化する。</p>
広島	<p>既存の包括根保証契約の適切な見直し</p> <p>個人の根保証の契約更改にあたっては、保証人等への説明義務遂行を徹底し、十分に保証意思を確認した上で対応する。</p> <p>過度に保証に依存しない融資推進の観点から、保証人徴収基準の見直しを実施する。</p>	<p>平成17年度上期中に既存の包括根保証契約の更改を完了。</p> <p>その他の根保証契約（約21万契約、保証人延べ約41千人）は、今後3年間（平成17年度～19年度）の中で、更改スケジュールを明確化し、計画的に契約更改。</p> <p>保証人等への説明義務遂行の徹底、十分な保証意思確認を踏まえた契約更改の実施</p> <p>第三者保証の取得基準や保証限度額の設定方法など、保証人徴収条件の見直し</p>	<p>既存の包括根保証契約の契約更改を完了。</p> <p>保証人徴収条件の見直し</p> <p>第三者保証人の取組明確化、保証人の人数要件緩和等</p> <p>既存根保証契約の更改スケジュールに則り、全体の約8割の契約更改について保証人死亡等の特殊要因を除いて完了。</p> <p>保証人から保証債務残高の照会があった場合の対応方法を明確化。</p>	<p>実施スケジュールに則り、根保証契約の更改は予定通り進捗している。</p> <p>計画的な契約更改実施のため、スケジュール管理を徹底する。</p>
	<p>中小企業の資金調達方法の多様化</p> <p>アセットファイナンスについては、今後とも積極的に増強していくとともに、動産の流動化等の新たなアセットファイナンススキームについても具体的な検討を進めていく。</p> <p>流動化した顧客アセットを対象とした運用商品の組成・販売についても積極的に対応していく。</p> <p>ＣＬＯ、ＣＢＯについては、顧客ニーズに沿った商品組成の可否について、継続的に検討していく。</p>	<p>アセットファイナンスに係る事務管理体制の確立と案件処理能力の増強</p> <p>行内研修、勉強会等の実施による営業店行員の啓発と顧客への提案能力の強化</p> <p>一括決済方式（一括ファクタリング等）の商品性拡充による取組の増強</p> <p>動産、知的財産権等の流動化スキームについてのノウハウ確立</p> <p>アセットファイナンスの出口戦略としての信託受益権による販売を開始</p>	<p>特定目的会社（ＴＭＫ）を活用した開発型不動産流動化案件への取組実施（18年6月、12月）</p> <p>法人営業部内のアセットファイナンス担当事務管理ラインを融資第二部へ移管。より高い高い相互牽制機能を有した管理体制を確立（18年9月）</p> <p>一括決済サービスの新システム導入（17年9月）</p> <p>顧客アセットを対象とした流動化商品を組成し、信託受益権形式での投資家向け販売を開始（17年9月）</p> <p>行内におけるセミナー、勉強会、研修等を積極的に展開。</p>	<p>アセットファイナンス（金銭債権・不動産）の新規取扱件数は、前年同期比+10件。</p> <p>引き続き対象資産を拡大した新たなファイナンス形態の導入を推進。</p> <p>アセットファイナンスについては、より高度な業務フロー管理の構築を企図し、マニュアル等の整備を図る。</p> <p>一括決済サービスについては、取扱い基準の緩和を検討し、新規取扱件数の増加を図る。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
山口	<p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 動産を利用した融資制度の取組みを行う ・ 財務制限条項等のコベナント条項付融資枠の取扱いを実施する。 <p>・ 中小企業の資金調達手法の多様化等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 第三者保証およ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および改善 ・ 財務制限条項等のコベナント条項付融資にかかる約定書の検討・作成 <p>・ 売掛債権、不動産流動化等取組みによるノンリコースローン推進強化</p>	<p>・ 動産を利用した融資制度について、18年4月に「やまぎん機械担保ローン」を取扱開始（累計6件、126百万円実行）。</p> <p>・ コベナント条項付融資枠（相対方式によるコミットメントライン）の取扱開始（17年11月）。17～18年度の取組累計は15件。</p> <p>・ 売掛債権流動化（ノンリコースローン）新規取組件数 17年度：8件（うち、診療報酬債権流動化、リース債権流動化、住宅ローン債権売買代金債権流動化各1件） 18年度：2件 ・ タムローン型に加えてコミットメントライン型シンジケートローンのアレンジャー業務およびエージェント業務の取扱開始（17年11月）。17年度取組件数：2件（タムローン型、コミットメントライン型各1件） 18年度取組件数：3件（タムローン型2件、コミットメントライン型1件）</p>	<p>第三者保証および担保を不要とするスコアリング商品を利用した商品の新設、見直しは当該商品の取扱増加に寄与している。今後も適宜商品性や運用体制等の見直しを実施し、利便性を追求していく。</p> <p>・ 今後は、本部営業（営業店帯同訪問、案件発掘等）のさらなる強化とともに、取組件数の増大へ対応するため事務管理体制の見直しを行う。</p>
阿波	<p>融資支援システムによる信用格付・自己査定精度向上により、一層の実態把握に努め、ローンレビューを実施することにより、キャッシュフローおよび将来性、技術力などを重視し、担保・保証に過度に依存しない融資スタンスを構築する。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 融資支援システムによる信用格付・自己査定精度向上を図るとともに、ローンレビューを実施する。 2. 根保証契約について、民法改正の趣旨を踏まえた適切な見直しを実施する。 3. クレジットスコアリングモデルを信用リスク判定に活用した商品を取扱する。 4. 外部機関との提携による商品を取扱する。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 融資支援システムにおいて信用格付の精度向上を図るとともにローンレビューを実施し実態把握に努めた。 2. スコアリング商品の商品性を一部見直し、対象先の拡大、利用限度額の引上げ、期限の延長を行った。 3. 従来のスコアリング商品に加えて、商工会議所との提携ローンおよび外部保証機関との提携ローンを開始した。 4. 平成19年3月末現在のスコアリング商品および外部保証提携商品は1,840件243億円となった。 5. 担保・保証に依存しない融資商品として、平成18年3月から担保不要のプロパー商品の取扱を開始した。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 融資支援システムを活用し信用格付の精度向上を図るとともにローンレビューを実施した。今後も更なる精度向上を図るとともに、ローンレビューを継続して実施する。 2. スコアリング商品を含め、担保・保証に依存しない融資商品の取扱を新設、改定を行った。引き続き担保・保証に依存しない融資を積極的に推進していく。
百十四	<p>【担保・保証に過度に依存しない融資の推進】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 ・ 包括的根保証契約の適切な見直しを継続。 ・ 信用格付制度をベースに、審査業務の高度化、ポートフォリオの適正化に努めます。 <p>【中小企業の資金調達手法の多様化等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ スコアリング商品を拡充。 ・ 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、商品開発します。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ スコアリングモデルを更改し、外部保証を付けないスコアリング商品を開発します。 ・ 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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 17年5月、外部保証付スコアリング商品充実のため、新商品の販売を開始しました（19年3月末残高、40億円）。 ・ 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」方式に改定しました。 ・ 17年10月、外部保証付スコアリング商品のスコアリングモデルを更改しました。 ・ 18年上期、各地商工会議所との提携ビジネスローンを取扱開始しました。 ・ 18年11月、動産担保融資商品にかかる研修へ参加するなど研究を進めました。 ・ 19年1月、農林漁業者向けビジネスローンの取扱を開始しました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 概ね計画どおりに進捗しました。 ・ 包括根保証契約の見直しを進め、19年度上期中の完了をめざします。 ・ お取引先の業況把握を徹底し、的確な企業価値評価につとめます。 ・ スコアリングを活用した融資商品の拡充をはかるとともに、中小企業の資金調達の多様化に合わせた調査・研究を継続します。
伊予	<p>事業からのキャッシュフローを重視し、不動産担保・保証に過度に依存しない融資の促進を図るため、信用リスク管理態勢の高度化や企業審査のさらなる精緻化とクレジットポリシーの徹底など、企業の将来性や技術力を的確に評価するための取組みを強化する。</p> <p>また、中小企業金融の円滑化等を図るため、既存商品の改定や新商品の開発・推進など、中小企業の資金調達手法の多様化等に向けた取組み等を推進する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 ・ ノンリコースローン、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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 動産・債権譲渡担保融資等について、地銀協研修への派遣等による業務知識習得に努め、債権譲渡担保登記による貸出案件を3件実行。 ・ 「融資支援システム」を平成17年12月に全面稼働。バージョンアップを実施。 ・ 「クレジットポリシー」を改定し、ブロック別に営業店長向け説明会を開催。 ・ 顧客の資金調達手段の多様化に対応するため、シンジケートローンの組成を推進。 ・ 営業店長の専決貸出権限を改定。 ・ 平成17年4月、商工会議所との提携による無担保・第三者保証人不要の新商品「商工会議所メンバーズビジネスローン」の取扱を開始。また、同年9月に「商工会メンバーズビジネスローン」の取扱を開始。 ・ 平成17年10月、法人会と税理士会との提携による「中小企業会計チェックリスト」「書面添付制度」を活用した無担保ローン「法人会・税理士会コラボレーションローン」の取扱を開始。平成18年5月、同ローンの金利優遇項目に「会計参与導入企業」を追加。 ・ 平成17年10月、信用保証協会との提携による無担保当座貸越根保証「いよぎんビジネスサポートローン『ホワイト』」の取扱を開始。 ・ 平成17年11月、信用保証協会との提携によるリスク分担型損失補填付新商品「トライアングル500」の取扱を開始。 ・ 平成17年12月、独立行政法人情報処理推進機構（IPA）と提携した同機構債務保証付無担保融資商品「いよぎんIT企業応援ローン」の取扱を開始。 ・ 平成18年10月、信用保証協会との提携による保証料率割引商品「いよぎんスペシャルファンド4『プライム』」の取扱を開始。 ・ 平成17年6月、事業性貸出金受付チャネルの整備拡充を図るため、フリーダイヤル「事業資金相談センター」を設置（平成18年8月、「個人サポートセンター」を「営業サポートセンター」に改称）。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 知的財産権担保融資や動産・債権譲渡担保融資の研究を進めて早期導入を推進する。 ・ 「融資支援システム」をバージョンアップし、同システムの有効活用により審査業務の高度化・効率化・標準化および情報共有化を推進する。 ・ 会社法の施行と同時に「法人会・税理士会コラボレーションローン」に会計参与導入企業に対する優遇項目を設定しており、制度の普及を含めて同ローンを推進する。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
福岡	顧客ニーズに合わせたテラーメイドの融資対応の中で、担保・保証に過度に依存しない融資手法・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。 地域貢献ファンドを活用した、知財担保融資、創業期企業向け融資スキームを構築する。 不動産・債権を活用した融資商品の品揃え強化を図る。 知的財産権を担保とした融資、企業の持つ技術力に対する「目利き」を生かした融資手法の開発に着手する。 財務制限条項の活用（商品・保証契約）を強化する。 貸出後の業況把握の徹底とあわせ、担保・保証の基本的な考え方を浸透させ、代表者保証なし融資の取組みを検討する。 無担保ビジネスローンのスコアリングモデ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・出向等を通じ、人材育成と「目利き」能力を向上させる。 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。 財務データ提供のインセンティブとなる融資商品開発を検討する	債権流動化の本格展開 ・債権流動化取組実績30件185億円 ・無担保ビジネスローン・コベナンツ付融資 ・無担保ビジネスローン用のスコアリングモデルおよび新スコアリングモデルにあわせた商品の改訂を実施。 ・ビジネスローン専門拠点との連携強化 ・コベナンツ付融資商品、ミドルリスク先向け無担保商品の投入 ・18年9月、従来無担保ビジネスローンの対象となっていなかった創業後2年未満の事業者に対する新商品を開発、販売開始。 ・18年9月より、未取引先企業の情報収集に注力。営業店と法人ビジネスセンターの連携によるリテール推進体制を強化 ・2つのベンチャー支援専用ファンドへ出資を行い、一般的なベンチャー投資案件や知的財産を活用したプロジェクトファイナンス案件などへの投資が可能に。	無担保ビジネスローン、コベナンツ付融資計画どおり達成。顧客ニーズに沿った商品改訂を行う。 不動産・債権担保の本格展開 定型化可能なものは商品化を進め、スキーム構築を図る。 知財担保融資の取組 調査分析、および外部機関との連携により具体的な案件を取組開始。ただし、行内における評価手法が未確立。今後、調査研究を進め規定化する。
筑邦	<ul style="list-style-type: none"> 担保・保証に過度に依存しない融資の推進に当っては、平成15年度以降実施してきた各種制度融資を、資金供給の円滑化の手段として、今後も継続して推進します。 財務制限条項の活用について現時点ではシンジケートローンに見られるものの、その実効性については疑問も残るところであり、当行としては格付の変動基準の一つとして、今後の検討課題の一つとします。 不動産・債権譲渡担保融資については、一部において活用しており今後一層の拡大を図ります。 知的財産権担保融資については、現時点で実績がないため、討議を深めて商品化を目指します。 	<ul style="list-style-type: none"> 当面は、当行の取引の大半を占める中小・零細企業および個人に対する資金供給の円滑化を図るため、現在行っている各種制度の拡大を推進します。 比較的規模の大きいプロジェクト等については佐賀銀行、十八銀行との協調融資（既に実績あり）で取組むなどの体制も構築されてきており、これらの枠組みを積極的に利用するなどして地域の大型プロジェクトについても前向きに取り組んでいく方針です。 	<ul style="list-style-type: none"> 15年度以降に取扱いを開始した、担保・保証に過度に依存しない融資の推進を積極的に進めています。また、売掛債権担保貸出（保証協会付）の取扱いを開始しました。 福岡、北九州、久留米、日田、大牟田、鳥栖の各商工会議所との提携ローンの取扱いを開始しました。 債権譲渡担保融資の取扱いを開始しました。 シンジケートローンについては当行営業基盤内の企業、および既存取引先を主たる対象先として取り組んでいます。 比較的規模の大きな融資については、十八銀行、佐賀銀行、大分銀行との協調融資を行いました。 ビジネスローンの商品見直しを行い、平成18年5月、当行格付を審査基準とした「ちくぎんクイックローン」とCRDを審査基準とした「ちくぎんサポートローン（オリックス㈱保証付）」の取扱いを開始しました。 平成17年4月～平成19年3月の実績。 <ul style="list-style-type: none"> 元気フクオカ資金 590件 9,688百万円 ビジネスローン 529件 3,575百万円 売掛債権担保貸出 270件 2,359百万円 久留米商工会議所提携ローン 4件 13百万円 大牟田商工会議所提携ローン 7件 49百万円 北九州商工会議所提携ローン 1件 6百万円 債権譲渡担保融資 4件 1,690百万円 シンジケートローン 25件 8,720百万円 協調融資 4件 1,510百万円 ちくぎんクイックローン 136件 1,028百万円 ちくぎんサポートローン 332件 1,712百万円 	<ul style="list-style-type: none"> 「ちくぎんクイックローン」、「ちくぎんサポートローン」、「元気フクオカ資金」、「ビジネスローン」等、商品数や実績ともほぼ満足できるものでした。 一方、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については商品化できておらず、今後の課題として残りました。これを踏まえ、平成19年度上期に、商工中金と提携したABLの取組みを予定しています。
西日本シティ	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業の資金調達手法の多様化等 中小企業金融の円滑化を図る観点から、シンジケートローン、不動産流動化、金銭債権流動化、ノンリコースローン等新たな融資手法への取組みを促進し、中小企業の資金調達手法の多様化ニーズに対応する。 	<ul style="list-style-type: none"> シンジケートローン、ノンリコースローン等の取組み検討・案件組成 S P C方式による資産流動化スキーム(金銭債権流動化、不動産流動化)の検討・案件組成 	<ul style="list-style-type: none"> シンジケートローンについては、リードアレンジャーまたは共同アレンジャーとして26件/588億円の組成を行った。(当行実行額172億円) 不動産ノンリコースローンについては、15件/913億円実行した。 金銭債権流動化については、手形信託受益権購入3件/9億円、ノンリコースローン15件/153億円の実行となった。共同S P Cへの参加に加え、S P Cの活用による「プール手形債権流動化」の取扱いを開始したことにより、金銭債権流動化スキームの案件取組みが出来る体制が整い、本格的に実行した。 	<ul style="list-style-type: none"> ノンリコースローンについては参加案件によりノウハウを蓄積し、アレンジャーとして不動産流動化スキームの組成が自行単独で可能な体制整備を行った。 金銭債権流動化スキームについては共同S P Cへの参加に加え、S P Cを活用した「プール手形債権流動化」の取扱いを開始するなど体制整備を行ったことにより、従来の手法では対応できなかった中小企業への資金供給が可能となった。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
	<p>担保・保証に過度に依存しない融資を推進するための商品開発や審査ノウハウの拡充等</p> <p>・ローンレビューの徹底や信用リスクデータの整備・充実を図ることなどで取引先を的確に把握したうえで、新しい金融手法を拡充し担保・保証に過度に依存しない融資を推進する。</p>	<p>・包括根保証の見直しについての進捗状況を把握</p> <p>・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、格付および個別審査に反映。</p> <p>・平成17年度より、財務制限条項の活用、知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資等の活用についての研究を本格化。</p> <p>・CRD等のスコアリングモデルの活用と精度の向上、新商品の開発</p> <p>・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。</p> <p>・信用リスクデータ蓄積によるプライシングや経営情報資料等への活用</p>	<p>・スコアリングモデルの活用については、法人を対象としたビジネスローン商品については18年度中446件/39億79百万円の取扱いとなり、また18年4月14日より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（保証会社保証付）の取扱いを開始し、19年3月末現在、303件/融資残高19億99百万円の実績となっている。</p> <p>提携商工会議所・商工会員向け手数料優遇商品については18年9月末現在10商工会議所2商工会との提携を行っており、更に18年8月からは、佐賀県農用機械商業協同組合とも手数料優遇商品の提携を行っている。</p> <p>・動産・債権譲渡担保融資等の活用については、「流動資産一体担保型融資」に関する地銀協研修への参加ならびに動産評価会社への個別ヒアリング・勉強会の開催を行った。また、専門のコンサルティング会社との業務提携を検討中である。</p> <p>動産担保融資についてはリース会社と提携し、動産譲渡登記制度も活用しながら、不動産を持たない中小企業等に対する融資を検討、18年12月より「機械担保引取保証」制度の導入を図った。</p> <p>・知的財産権担保融資については経済産業省（九州経済産業局）主催のセミナーへの参加等情報収集に努めた。</p> <p>・財務制限条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。</p>	<p>・スコアリングモデルの活用については、ビジネスローン商品のデフォルトデータの蓄積ならびに分析を行い、格付評価の精度を上げていくことおよびデフォルトに耐えうる融資ポリシーの確保が課題である。</p> <p>・動産・債権譲渡担保融資についてはリース会社との提携により、「機械担保引取保証」制度を導入したが、取扱実績は少なく、動産担保の評価を含め、商品内容の見直しが検討課題である。また、知的財産権担保融資、財務制限条項の活用については、ノウハウ取得および具体化に向けての態勢整備を行っていくことが課題であり、今後も引き続き情報収集等に努める。</p>
佐賀	<p>中小企業の資金調達手法の多様化等</p> <p>・中小企業のニーズと新しい金融手法へ積極的に対応し、中小企業金融の円滑化に繋がる取組を行う。</p>	<p>・ノンリコースローンについて、平成18年度上期までにスキームの検討</p> <p>・債権流動化について、平成17年度下期までにスキームの導入</p> <p>・プロジェクトファイナンス等について、実績あるアレンジャーとの提携によるノウハウの蓄積</p> <p>・一括決済システムについて、平成18年度上期までに導入検討</p> <p>・財務諸表の精度が高い企業への融資プログラムの整備・適用</p>	<p>・不動産流動化（ノンリコースローン）の勉強会実施</p> <p>信託銀行等に講師依頼（17年4月11日、5月12日、8月24日）</p> <p>・ノンリコースローンの研究</p> <p>不動産ファンドに対するノンリコースローンにつき、信託銀行と共に具体的案件の取組検討を行っていたが、リスクに見合うスプレッドが取れず案件見送る。</p> <p>・地銀協研修へ参加</p> <p>「金融法務研究講座（担保・保証に過度に依存しない融資に関するコース）」17年7月5日～7日</p> <p>・債権流動化スキームの検討</p> <p>売掛債権流動化スキームにつき、都銀との連携により顧客ニーズに対応していく方向性を確認。</p> <p>・債権流動化スキームの導入</p> <p>売掛債権流動化の顧客ニーズがでてきており、都銀が行う地銀共同SPC方式にて業務提携検討中。</p> <p>・一括決済システムの研究</p> <p>一括決済方式のうち一括支払信託方式について信託銀行と協議中。</p> <p>18年11月に一括支払信託導入企業の手形レスニーズに対応するためバックアップファイナンスを行った。一括ファクタリング方式についても、債権流動化スキームの中で併せて検討していく。</p> <p>・動産・債権譲渡担保融資等の活用については、動産評価会社への個別ヒアリング・勉強会の開催を行った。また、専門のコンサルティング会社との業務提携を検討中である。</p> <p>動産担保融資についてはリース会社と提携し、動産譲渡登記制度も活用しながら、不動産を持たない中小企業等に対する融資を検討、18年12月に「機械担保引取保証」制度の導入を図った。</p>	<p>・ノンリコースローンについては取引先のニーズに応じて検討していくが、一般的にコーポレートローンとのスプレッド差が縮小傾向にあり、リスクに応じた金利確保ができるかどうかが課題である。</p> <p>・地銀協等行外研修には積極的に参加し、新しい金融手法のノウハウ蓄積に努める。</p> <p>・債権流動化スキームについては、顧客ニーズを前提として対応していくが、地元企業のニーズとしては一括ファクタリングの要望もあり、併せて検討中である。</p>
十八	スコアリングを活用した融資の拡大	スコアリングを活用した融資の拡大	スコアリングを活用した外部保証付きのビジネスローンを発売し推進。	<p>無担保・第三者保証人不要の事業性融資商品の残高は平成17年3月末比354億円増加し、504億円（平成19年3月末）となった。</p> <p>今後もお客様のニーズに対応できるよう商品内容の改定・充実を図り、融資の拡大を図っていく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
親和	<ul style="list-style-type: none"> ・キャッシュフローを重視した融資の取組とローンレビューの徹底を強化してまいります。 ・民法改正に伴う包括根保証の廃止への適切な対応を実施してまいります。 ・債権譲渡特例法の改正(17年秋施行予定)に伴う動産担保等の適切な活用を行い、中小企業金融の円滑化をめざします。 	<ul style="list-style-type: none"> ・審査にあたっては、資金繰表、試算表、CF計算書等の財務資料添付を徹底します。 ・CRDのスコアリングモデルを活用した「無担保・無保証」「迅速審査」による融資制度の拡充を図ります。 ・財務データを重視した効率的な審査による中小企業向け融資の迅速な対応を可能にするため、本部集中部門として「法人ビジネスセンター」を設置いたします。 	<ul style="list-style-type: none"> ・CRDのスコアリングモデルを活用した「無担保・第三者保証人なし・スピード回答」のビジネスローン「しんわクイックサポート」を開発し、取扱いを開始しました。17年9月の取扱開始から19年3月末の実行実績は2,472件27,785百万円となっております。 ・三菱東京UFJ銀行と協働した「無担保・第三者保証人不要」にて、中小企業資金ニーズに柔軟に対応できるローン「しんわジョイントローン」の取扱いを17年10月より長崎県内75カ所(離島地区・出張所除く)で開始し、取扱地域も18年3月から4月にかけて福岡・佐賀県内全店まで拡大しております。なお、19年3月末の実行実績は9件530百万円(うち当行分320百万円)となっております。 ・しんわビジネスローンプラザの新設については、18年3月より佐世保市圏を対象として試行を開始いたしました。併せて、同プラザを主要窓口とするスモールビジネスローン「しんわクイックサポート」について、3月からの取扱いを開始いたしました。 ・18年4月から試行店舗を北松、大村、東彼、西彼の各地区へと拡大しました。また、18年9月には、「ビジネスローンプラザ佐世保」、19年2月には「ビジネスローンプラザ長崎」の店舗開設を行いました(19年3月末までの実績 116件600百万円)。 ・根保証制度の改正に伴い、契約書や規定の改定を行うとともに、Q&Aや説明マニュアルを作成・配布し周知徹底を図りました。 ・18年3月、キャスターを導入し、勘定科目の増加やB/Sのない個人事業主の登録、キャッシュフロー計算書の自動作成等を可能にしました。 ・18年10月、「保証ファクタリング」取次ぎ業務を開始しました。 ・18年10月、CRDスコアを利用し担保・第三者保証人不要とした福岡県信用保証協会との単独提携による新商品「チャレンジ福岡資金」の取扱いを開始しました。 ・19年1月、長崎県信用保証協会との単独提携商品である「チャレンジ長崎資金」の取扱いを開始いたしました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスローンプラザは、引き続き融資推進専門チャネルとして、小口既貸先のリテンションを強化し、融資顧客基盤の維持拡大を目指してまいります。 ・無担保・第三者保証人不要の既存ビジネスローンについても、顧客の資金ニーズに柔軟に対応するため、商品の改定(限度額・期間の拡大等)を検討してまいります。
	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業の資金調達手法の多様化等 ・ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等の融資手法への取組みを検討してまいります。 ・売掛債権、貸付債権、私募債などの証券化等の金融手法に関する取組みを検討してまいります。 ・「法人ビジネスセンター」の新設によるマスメディア先ヘリテンション営業を強化してまいります。 ・法人向け融資商品を拡充してまいります。 	<ul style="list-style-type: none"> ・政府系金融機関や証券会社などの外部アレនジャーとの連携により証券化スキームを検討いたします。 ・CRDスコアを参考にした中小企業向け融資商品を強化いたします。 ・地域CLO(ローン担保証券)やその他証券化等に関する情報収集を行っていきます。 ・売上高、与信額等に一定基準を設け、対象となる先については法人ビジネスセンターがDM・TMを主体とした集中管理を行い、既存取引先のリテンション強化や新規取引先への融資アプローチを行います。 ・保証協会との単独提携による新商品の開発を行います。 	<ul style="list-style-type: none"> ・18年3月に『しんわビジネスローンプラザ』を新設し、佐世保市圏を対象に試行業務を開始しました。 ・18年4月から試行店舗を佐世保市圏から北松、大村、東彼、西彼の各地区へと拡大しました。 ・18年9月、しんわビジネスローンプラザは「ビジネスローンプラザ佐世保」として店舗を開業し、本格稼働を開始いたしました。 ・長崎CLO説明会に出席し取組みを検討しましたが、不参加を表明しました。 ・シンジケートローン・アレនジャー業務の立案に着手し、18年1月の常務会にて18年3月からの業務取扱開始を決議し、18年5月に初めて受託いたしました。 ・外部保証による中小企業向け融資商品は、17年9月に『しんわクイックサポート』、18年3月に『しんわクイックサポート』の取扱いを開始しました。 ・保証協会との新たな提携商品開発を実施いたしました。 ・18年10月、「保証ファクタリング」取次ぎ業務を開始しました。 ・18年度「私募債」受託実績は銀行保証付私募債6件750百万円、保証協会保証付私募債6件640百万円となっております。 ・18年10月、福岡県信用保証協会との提携による「チャレンジ福岡資金」、19年1月、長崎県信用保証協会との提携による「チャレンジ長崎資金」の取扱いを開始いたしました。 ・18年10月、他行肩代わり専用商品「開拓ファンド50」の取扱いを開始いたしました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・医療機関債、ノンリコースローン、ABL、知的財産権担保融資などの融資手法構築を検討してまいります。 ・私募債の発行支援は、優良取引先に対し、継続して強化してまいります。
大分	<ol style="list-style-type: none"> 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う。 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する。 	<ol style="list-style-type: none"> 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する。 大分県CLO募集社数17年度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、組成に取り組む。 (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する。 <ol style="list-style-type: none"> 2. 税理士会や商工会議所との提携商品の導入を行い、推進する。 提携商品の導入先10先 	<ol style="list-style-type: none"> 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、42社の募集を受け、17年12月に証券化を実行した。 (2)18年4月にシンジケートローンを単独アレនジャー兼エージェントとして初めて組成を行った。18年12月に大分県に対しストラクチャードファイナンスを組成した。 (3)九州大学PFI事業において、新スキームである流動化PFIの貸付人として取り組んだ。 <ol style="list-style-type: none"> 2. 南九州税理士会および、8商工会議所等と提携したローン商品を新設した(提携商品導入先:11先)。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 大分県CLO参加やシンジケートローンの組成により、地元中小企業に対し、新たな資金調達の場を提供することができた。今後は案件発掘に注力し、多様化する地場企業の資金調達に迅速な対応を行う。 2. 南九州税理士会や商工会議所等と提携したローン商品の取扱いを開始した。提携商品の導入については、目標10先に対して、11先の導入実績となった。今後も税理士会・商工会議所との連携強化により地場中小企業への融資を推進する。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
宮崎	<p>1. 既存商品の有効な活用により、一層の中小企業金融の円滑化を図っていく方針。</p> <p>2. 財務制限条項の一般融資への導入を図り、ローンレビューを強化するとともに、適正なプライシング適用の強化を図る。</p> <p>3. 企業の将来性や技術力を評価し、行内格付・自己査定へ取り込む仕組み作りを目指す。</p>	<p>1. 「無担保・第三者保証人不要」商品の有効活用を図る。</p> <p>2. 財務制限条項の一般融資導入を検討する。</p> <p>3. 企業価値の評価や将来キャッシュフローの判定を行い、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。</p>	<p>1. 無担保・第三者保証人不要型商品が8商品と品揃えが整い、推進体制を強化。</p> <p>2. 取引先経営改善支援の一環として、財務制限条項を付した新規与信に取り組んだ。</p> <p>3. 平成18年5月より、無担保・第三者不要型商品を推進するため、商工会議所・商工会との提携を開始。</p> <p>4. 「みやぎん ビジネスローンプラザ」による推進体制が確立され、スマートフォンビジネスローン残高が増加。</p>	<p>1. 商品の拡充およびチャネル設置については、計画通り実施。今後は、「無担保・第三者保証人不要」となった県保証協会制度の活用も含め、中小企業金融の円滑化に強力に取り組む。</p>
鹿児島	<p>・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。</p> <p>・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（支払手形等）を事業金融へ取り込む施策を研究・実施する。</p> <p>・企業の将来性や技術力を的確に評価するための取組みとして、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。</p>	<p>・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</p> <p>・企業信用格付一定以上、かつ支払手形を有する取引先を抽出、企業間信用を当行与信に取り込む施策を研究・実施</p>	<p>・与信判断モデルによる実行8,219件/517億円</p> <p>・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414件/56億円</p> <p>・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1,154件/303億円</p> <p>・「企業間信用ソフト推進」への取組みを開始（17年8月）実行29件/38億円。</p> <p>・「リレバン対応強化作戦」の取組み強化を図るべく、資金調達構造に改善の余地がある取引先に対する借入構造適正化作戦（通称D r . K作戦）の取組みを開始（17年10月）実行85件/62億円。</p>	<p>・与信判断モデルの活用によるマス層向け融資実績も増加してきたが、今後は更に、地域特性・業種特色・業界動向を加味したマーケット分析を行い、営業態勢の強化に取り組む方針。</p> <p>・既存取組の融資制度は継続推進を行い、今後、多様化する貸出形態・貸出スキームの研究・開発を行い、新たな金融サービスの提供を推進していく。</p>
	<p>包括根保証契約に係る適切な見直しと第三者保証の適切な利用</p> <p>既存の包括根保証契約の見直しを実施する。</p> <p>・第三者保証の利用においては、債務者の信用状況、格付重視で第三者保証に過度に依存しないスタンスの定着化を図る。</p>	<p>・既存の包括根保証契約見直し実施</p> <p>・営業店長権限貸出規程に即した第三者保証の活用</p> <p>・与信判断モデルの活用推進</p>	<p>・既存包括根保証契約の見直し実施（重点期間17年6月15日～11月15日、18年10月23日～19年2月20日、進捗率97%）</p> <p>・第三者保証省略可能な与信判断モデルによる実行8,219件/517億円</p>	<p>・既存包括根保証契約の見直し未対応先は、引き続き対応していく。</p> <p>・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。</p>
	<p>財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資の推進</p> <p>・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。</p>	<p>・南九州税理士会との提携開始</p> <p>・マス審査層与信判断モデルを活用し、「中小会社会計基準適用に関するチェックリスト」あるいは「税理士法第33条の2に規定する添付書面」の提出を条件に金利優遇を実施。</p>	<p>・既存の取組みの継続推進</p> <p>・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414件/56億円</p> <p>・ビジネスローンバックアップ実行603件/61億円</p> <p>・南九州税理士会との提携融資を取扱開始（17年6月）、実行24件201百万円</p> <p>・税理士と連携した更なる金融サービスを提供すべく、T K C九州会鹿児島支部との業務提携締結（19年3月）</p>	<p>・ビジネスサポートローンは継続して推進する。</p> <p>・ビジネスローンバックアップについては、ビジネスサポートローンに統合し新規取扱いを廃止した。今後はビジネスサポートローンにて推進を行う。</p> <p>・あわせて、税務監査手法に積極的に取り組んでいるT K Cとの業務提携により、財務諸表の精度が高い中小企業に対する融資を推進していく。</p>
	<p>中小企業の資金調達手法の多様化等</p> <p>・中小企業の資金調達手法の研究・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。</p> <p>・地域集中リスクの軽減を図るため、地域C L Oの取組みを研究する。</p>	<p>・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</p> <p>・地域C L O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</p>	<p>・私募債引受20件/4,510百万円</p> <p>・医療機関債引受1件/50百万円、診療報酬債権買取実施10先</p> <p>・動産・債権譲渡担保融資158件/5,593百万円</p> <p>うち売掛債権担保融資106件/1,751百万円</p> <p>うち動産(集合物譲渡)担保融資52件/3,842百万円</p> <p>・地場企業向けシンジケートローン組成3件/31億円(当行参加額12億円)</p> <p>・首都圏での新たな手法（ノンリコースローン等）による運用実績6件/4,646百万円</p> <p>・事業証券化等新たな運用手法のノウハウ蓄積のため他金融機関と積極的に意見交換を行った。</p> <p>・沖縄C L Oは参加見送りとしたが、地域C L Oについては引き続き中小公庫との情報交換を行い参加検討中。</p>	<p>・私募債引受、診療報酬債権買取、動産・債権譲渡担保融資については、一定の成果をあげ、引き続き取組みを強化していく。</p> <p>・首都圏での新たな手法による運用も、今後地元取引先への提案に向けて、ノウハウを蓄積していくために拡充していく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
琉球	担保・保証に過度に依存しない融資の推進 1. スコアリングモデルを活用した中小企業および個人事業・零細企業向け融資の推進・拡大に取り組む。 2. 事業価値に着目した融資手法の拡充・導入を検討する。	1. スコアリングモデルを活用した中小企業向け自動審査商品を推進する。 2. 債権譲渡担保融資や財務制限条項貸出等の新しい融資手法の導入を検討する。 3. 新しい信用格付モデルを導入し、適正な与信判断に役立てる。 4. 地方銀行協会「信用リスク情報統合システム」を活用し、与信ポートフォリオのモニタリング態勢を強化する。	1. 自動審査商品実績 (1)無担保無保証融資全商品の実行状況(17年度) 融資実行額:13,408百万円(1,099件) (2)無担保無保証融資全商品の実行状況(18年度) 融資実行額:13,156百万円(967件) 2. 17年8月より営業店長の無担保貸出権限を従来の最大30百万円から100百万円へ70百万円拡大した。また、一般与信権限は、最大100百万円から150百万円へ50百万円拡大した。 3. 18年1月に商品構成を見直し、自動審査商品は「ベストサポーター」「順風満帆」の2商品に集約した。 4. 融資BPRの一環として、10百万円以内の小口融資の取り扱い(通称:速実行10)を18年8月より開始した。 ・18年度実績:融資実行額:999百万円(672件)	1. 17年度は中小企業向け無担保無保証ローン商品は取扱件数、金額とも順調に増加した(平成17年3月期比、件数+62件+4,201百万円)。 2. 18年度は商品集約により推奨商品が順風満帆とベストサポーターのみとなったことから取扱実績が前年比減少となっているが主力2商品比較では増加している。 <17・18年度主力商品比較> 『順風満帆』 17年度 4,876(387件)、18年度 7,913(594件)、増減 3,037(207件) 『ベストサポーター』 17年度 7,776(619件)、18年度 5,243(373件)、増減 2,533(246件) 合計 17年度 8,336(1,006件)、18年度 13,156(967件)、増減 504(39件) 3. 「ベストサポーター」と県信保提携自動審査商品「順風満帆」の融資上限金額を50百万円へ増額したことにより、貸出実績は順調に推移した。 4. 自動審査システムを活用した融資商品については、デフォルト状況の適正な把握に努め、商品の見直し等を図っていく。 5. 担保・保証に過度に依存しない融資の推進の一つとして、ABLの導入を検討している。これは、動産・債権等の流動資産を担保とし、担保資産をモニタリングし融資を行う手法で、中小企業の資金調達が多様化するものであり、当地においてもニーズが高いと考えている。 6. ABLの導入も含め、個人保証に過度に依存しない融資を一層推進していく。
	中小企業の資金調達手法の多様化 中小企業金融の円滑化を図るべく、新たな金融手法の研究をさらに進めるとともに、外部機関等との連携等によりノウハウの蓄積、高度化を図り、具体的な活用を検討する。	1. 「全国版CLO構想」を実現させるべく、参加行、アレンジャー証券等と連携を取りながら、CLO発行を進めていく。 2. PFI、シンジケートローンの組成、知的財産権担保融資、ノンリコースローン、財務制限条項貸出等の新手法の研究を進め、導入を検討する。	1. 17年4月から沖縄税理士会との提携し、「中小会社計基準適用に関するチェックリスト」に基づく決算書を作成した取引先の融資適用金利を優遇する取組みを開始した。 2. 比較的規模が大きく信用力のある企業層に対して、私募債の引受けを推進した(17年度実績:3件、700百万円)。 3. 18年3月に中小企業金融公庫と提携し、国内初となる合同ジュニア劣後方式CLOを地元2地銀で先行実施し、当行は地元企業21社に対し550百万円の無担保融資を実行した。 4. 18年3月に、県内金融機関として初めて、当行と三菱UFJ信託銀行が、シンジケートローンのアレンジャー業務(共同幹事)を受託した。当行実績は2件、1,900百万円で、そのうち1社についてはエージェンツ業務(事務代理人)を受託した。 5. 18年3月30日に那覇商工会議所、沖縄商工会議所とビジネスローンの業務提携を締結し、4月から取組みを開始した。対象商品は「順風満帆」・「ベストサポーター」の2商品で、提携商工会議所からの斡旋により金利を0.3%優遇する。 6. 18年6月に宮古島商工会議所、浦添商工会議所とビジネスローンの業務提携した。これにより県内全商工会議所・商工会との提携となった。	1. 知的財産権担保融資、ノンリコースローン、財務制限条項貸出等について実績はないが、引き続き情報収集に取り組む。 2. 私募債については下期に適債基準(商品内容)を見直し、対象先の拡大を図った。 3. 「全国版CLO構想」については、予定どおりの実績を計上した。 4. 沖縄税理士会との提携により「中小会社計基準適用に関するチェックリスト」に基づいた決算書作成先が融資を受ける場合に金利優遇を適用する取組みを開始した。 5. 新たなファイナンス手段の提供の一つとして、ABLの導入を検討している。これは、不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の促進、中小企業の資金調達の多様化の一環として注目されている金融手法であり、当地においてもニーズが高いと考えている。

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

スコアリングモデルを活用した商品の実績		85,973件	1,004,261百万円
財務制限条項を活用した商品の実績		1,485件	146,489百万円
債権流動化、証券化への参画(CLO、CBOを含む)		1,361件	199,968百万円
動産・債権担保融資の実績		4,188件	85,729百万円
私募債の実績		2,925件	392,096百万円
ノンリコースローンの実績		211件	250,805百万円
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	362件	3,771百万円
	独自の新商品開発(TKC関連以外)の実績	7,021件	96,442百万円

(5)顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
みちのく	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および周辺事務の全般的見直しを図り、また、相談苦情処理機能の強化に向けてモニタリングを実施して行く。	・説明項目の多様化に関わる問題点を再度洗い出し、説明ツール、説明マニュアル、周辺帳票等の整備、再編を検討する。 ・説明態勢の不備および苦情処理機能の強化については、特に取引等の適切性確保に向けた取組が重要であると考え、全店研修実施するとともに組織的な検証態勢を整備する。	・17年9月から「みちぎんＣＬＯ融資」の募集を開始し、中小企業金融公庫と連携のもと、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。 ・融資申込時に授受を明確にすることを目的に、必要（提出）書類が一覧表示されるよう「融資申込書」を18年1月に改定し、融資申込時の説明態勢を整備。 ・また、顧客説明不十分で苦情となったものについては、コンプライアンス統括部で一元管理し、組織的管理体制を強化した。	・顧客説明行内態勢は整備され、一定の成果が得られたものと考えているが、今後は、本部モニタリング機能を更に強化し、顧客保護に配慮した行内体制を継続的に整備して行く。
東北	説明態勢の整備 ・説明レベルの向上および実効性の確保を図ることを取組み方針とする。 相談苦情処理機能の強化 ・営業店の相談・苦情処理対応の向上および再発防止を図ることを取組み方針とする。	説明態勢の整備 ・集合研修会を継続的に実施することにより、説明レベルの向上を図る。 ・行内検査時において、実効性が確保されているかの検証を行い、問題点がある場合には本部関連部署が横断的にその把握・解決を検討し、取組み強化を図る。 相談苦情処理機能の強化 ・集合研修会を継続的に実施することにより、営業店対応レベルの向上を図る。 ・苦情処理の実例集「まごころ」の行内還元を継続実施。 ・相談・苦情処理対応の状況について外部機関との情報交換を行う。年1回、前年度中の苦情実例を中心とした「苦情発生防止用店内研修資料」を作成・配布し、各営業店にて店内研修会を継続実施する。	説明態勢の整備 ・行内検査を継続して実施。 ・平成18年2月に与信取引に関する説明研修会を実施。 ・平成18年5月に担保・保証意思の確認について研修会を実施。 相談苦情処理機能の強化 ・苦情処理の実例集「まごころ」を役員・本部・営業店毎月還元 ・平成17年8月29日開催の「岩手県地域金融円滑化会議」に出席し、相談・苦情処理態勢について情報交換を行った。 ・平成17年9月6日新入行員フォロー研修にて、苦情事例研究としての研修を行った。 ・平成17年10月に「苦情発生防止用店内研修資料」（平成16年度分）を作成・配布し、各営業店にて研修を実施。 ・平成17年10月に反社会的勢力対策資料を配布。 ・平成17年10月に業務課長研修で業務課長としての役割についての研修を実施。 ・平成18年3月16日開催の「岩手県地域金融円滑化会議」に出席し、相談・苦情処理態勢について情報交換を行った。 ・平成18年5月に業務課長研修で「苦情・トラブルの報告」として研修を実施。 ・営業店からの苦情等報告態勢について検証のため臨店を実施した。 ・平成18年11月の業務課長研修で苦情・トラブルの管理。 ・分析、最近の苦情、トラブル事例として研修を実施。 ・平成18年11月に「苦情発生防止用店内研修資料」を作成・配布し、各営業店にて店内研修会を実施。 ・平成19年2月に「苦情顧客の心理について」「苦情顧客を生誕顧客に変える」といったテーマで窓口担当者レベルアップ研修を実施。	説明態勢の整備 ・行内研修の実施により説明レベルの向上を図った。今後も継続的に研修を実施し、説明態勢の整備を図る。 相談苦情処理機能の強化 ・「まごころ」の還元、各種研修資料の発行、各種研修会の開催等を継続し、苦情等の関心を高め、防止と適正処理の徹底を図った。 ・「まごころ」については事例のみではなく、重要度ランクを設け表示することにより苦情内容の意識の高揚に役立たせた。 ・行内における相談苦情処理に対する認知は高まっており、取組みの効果ができていると認識している。 ・今後についても「まごころ」の発行、研修資料の発行、各種研修会の開催、外部機関との交流を行う。 ・苦情に対する認識（再発防止）高揚のため、臨店指導について今後も継続して行う。
山形	1.根保証制度見直しにかかる民法の一部改正を踏まえた対応を行う。 2.説明に関するさらなるスキル向上を図り、説明態勢を強化する。 3.苦情の未然防止、発生後の対応、原因等の分析による再発防止という3つの観点から体制の強化を図る。	1.根保証制度見直しにかかる民法の一部改正を踏まえた説明時の留意点等を整理する。 2.説明責任の履行、苦情・トラブル防止のため、研修等で指導を継続し、各営業店でのより適切かつ十分な説明の実践を徹底する。 3.営業店における実効性をより高めるため、契約内容等についての説明ツール等の見直しを検討する。 4.苦情事例のCS向上委員会での協議、分析結果の営業店への還元、研修等で活用により、苦情の削減、再発防止に努める。 5.苦情分析のデータベース化を進める。 6.「地域金融円滑化会議」への参加、「銀行よろず相談所」との連携等により、情報収集を行い、体制の整備・強化に活用する。	1.「根保証制度見直し」に係る切替作業を行い、切替対象先3,108先のうち3,031先（97.5%）完了（19年3月末）。 2.「根保証制度見直し」について、通達や本部FAQ等により周知・徹底を図ったほか、全店融資課長説明会（17年12月）、行内研修（5回）、顧客説明の情報交換会を兼ねた勉強会と臨店（18年11月～勉強会11ブロック・参加店41カ店、臨店27カ店）を実施し、適切かつ十分な説明の実践を指導した。 3.「契約内容の説明に関する確認書」、「契約内容の説明兼借入・保証・担保提供意思確認記録書」等を制定（18年1月）、改訂（19年3月）し、説明ツールの充実を図るとともに、通達や本部FAQ等で営業店への周知徹底を図った。 4.融資案件謝絶時の対応として「融資謝絶案件記録表」を制定（18年3月）し、謝絶時の記録を作成した。また、本部報告分を検証のうえ営業店を指導するとともに、行内研修（2回）で周知する等、説明態勢の整備を図った。 5.「融資説明の手引き」を改定し（18年9月）、法改正対応や優越的地位の濫用防止、融資謝絶案件対応等に関する内容を充実させた。 6.「地域金融円滑化会議」への参加（17年9月、18年3・8月、19年3月）や「銀行取引相談所」との情報交換等を実施した。 7.利用者満足度アンケート調査によりお客さまの意見を収集し、改善を図った（18年4～6月、18年11月～19年3月）。 8.行員がモニターとなり、本部・営業店のCS電話対応モニタリングを実施し、改善を図った（19年2月）。	1.「根保証制度見直し」に係る切替未了先については個別に管理し、20年3月30日までに完了するとともに、今後の元本確定期日の管理徹底と更改手続きについて検討する。 2.与信取引に関する説明ポイントを取りまとめた「融資説明の手引き」の規程化に取り組む。 3.顧客説明の地区別勉強会等での周知徹底や苦情に発展した事例紹介等により、特に若年層のレベルアップ、苦情の未然防止を図る。 4.今後も利用者満足度アンケート調査を実施し、お客さまの声を経営改善に反映させることにより、CSの向上をはかる。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
東邦	<p>営業店における実効性の確保 行員一人一人のスキルアップを図り、顧客への説明態勢を強化するとともに実効性を高めていく。 監査部や与信管理室によるチェック機能の強化</p>	<p>行員のスキルアップ 監査部監査による説明態勢の実効性向上に向けた検証強化 融資部と与信管理室の臨店指導による説明態勢の実効性確保 監査部監査および与信管理室の臨店指導を踏まえた、実効性をより高めるための事務取扱の改訂 顧客に対し、説明状況および説明内容にかかるモニタリング実施を検討</p>	<p>集合研修・各種会議において、説明時のポイントや留意点について説明 ・与信管理室の臨店指導による実効性向上に向けた検証・点検の強化 ・与信管理室において17年度は49カ店、18年上期は33カ店において「顧客への説明態勢」や「顧客情報管理態勢」についても重点チェックと指導を実施している。 説明態勢に関する事務取扱の改訂 ・融資申込者に対し、融資の手続きや所要時間等を分かりやすく説明するツールとして、顧客説明シート「ご融資手続のご案内」を制定した。 監査部監査の実施 ・説明態勢の整備状況については、監査項目として営業店監査を実施し、不徹底の場合には改善を求めている。 【営業店総合監査：平成17年度 71ヶ店実施】 【営業店総合監査：平成18年度 120ヶ店実施】</p>	<p>各種諸会議、研修の中で、説明態勢の重要性について講義を実施した。今後も継続して実施する。 与信管理室の臨店指導による実効性向上に向けた検証・点検の強化については、臨店指導による検証・点検の強化を図り、実効性は向上している。今後も事務統括部と連携のうえ継続していく。 顧客モニタリング手法の検証および実施可能性について引き続き検討していく。</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)臨店事務指導役による臨店時の指導の継続</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室「お客様相談室」による苦情の一元管理 (3)融資案件等の受付にあたり、回答期限を明確化した対応の定着化 (4)営業店・本部の苦情解決に向けた連携強化 (5)苦情の再発防止に向けた予防策・改善策の検討・立案の実施、ならびに営業店へのフィードバックの実施 (6)「銀行とりひき相談所」や「地域金融円滑化会議」等と積極的に協力・連携し、迅速な苦情解決、ならびに再発防止に向けた相談・苦情解決体制を強化。</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態勢の構築 (2)債権証書現物検査時において「確認書」作成状況をチェックし、説明態勢の定着化をはかる。 (3)臨店事務指導役による臨店指導実施（延べ351カ店）</p> <p>(1)毎月、相談・苦情の内容ならびに件数の把握と分析を行うとともに、苦情解決ならびに改善連絡会議を実施。 (2)毎月、営業店へ苦情事例フィードバックを行い、類似苦情発生状況の管理を強化し、再発防止の徹底を図る。 (3)「苦情事例集」を営業店へ配布。 (4)「地域金融円滑化会議」への参加（4回） (5)苦情対応研修の実施（4回） (6)「回答期限設定」のお客さま向けポスター掲示</p>	<p>(1)事務指導役臨店時における顧客への「回答期限」の徹底と、「確認書」に基づく顧客説明の重要性の再認識を図る。 (2)引き続き、臨店指導を継続実施し、説明責任の形骸化を防ぎ、説明責任の重要性を更に浸透させ、顧客への説明態勢の強化を図る。</p> <p>(1)当初計画通り進捗。 (2)本計画期間中の苦情受付件数は1,519件。うち、預金関係に起因するものが623件で全体の約41%を占めた。また、銀行側に起因するものは803件で全体の約53%であった。 (3)苦情の原因把握・分析・対策構築・実践という一元管理をシステム的に行い、再発を防止するなど、CS向上を「営業推進の基軸」と明確に位置付けた取組みを実施していく。</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。 営業店における実効性の確保 ア.説明態勢の営業店への再徹底 イ.各種研修やブロック会議等において再徹底を実施。 ウ.「説明確認書」を必要に応じ改訂。 エ.営業店における苦情・トラブル等の実態把握の強化と再発防止の更なる徹底 苦情の原因分析や説明態勢の検証等を行い、所管部に対して改善案を提言する等、引き続き再発防止に取り組む。 ア.原則四半期に1回開催の会議：苦情を未然に防止する意味で「攻め」のCSを標榜した組織横断的な手当（CS向上委員会） イ.月1回開催の会議：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（苦情再発防止小委員会） ウ.随時開催の会議：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（融資苦情小委員会）。</p>	<p>重要事項説明マニュアルや帳票等の改訂のほか、住宅ローン説明用冊子を制定、ならびに説明態勢の徹底および接客対応のレベルアップのため「住宅ローン研修ビデオ」を全店配付し、お客さまへの説明徹底を図った。 地域金融円滑化会議への継続参加 「優越的地位の濫用禁止」について、地域ごとに開催した「融資事務取扱に関するブロック会議」を通して全店に周知徹底。 苦情等の再発防止のため、全ての苦情・要望等をお客さまサービス室に報告する体制とした。「優越的地位の濫用禁止」を明確にする趣旨で「苦情・要望等の報告書」を改訂。また、苦情処理に係わる要領・手びきについても改訂を実施。 CS向上委員会を新設。苦情の未然防止に向けた行内態勢を強化。 2年間でCS向上委員会2回、苦情再発防止小委員会24回、融資苦情小委員会23回開催。苦情の未然防止・再発防止に努めた。</p>	<p>優越的地位の濫用と誤認されかねない取引防止など説明態勢を更に徹底。住宅ローン金利の仕組みについての説明態勢を徹底。 営業店における苦情・トラブル等の実態把握の強化と再発防止の更なる徹底を図った。 苦情・要望等の報告書にある「コンプライアンス違反の疑念あるもの」の項目から、申出内容をより明確にするため「優越的地位の濫用についての苦情」の項目を独立させ徹底。 各委員会は、計画通りに開催されたこともあり、今後も苦情の未然防止・苦情の迅速な解決・同旨苦情の再発防止体制を継続する方針。</p>
北越	<p>顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の更なる強化を図る。 ・営業店での実効性を一層高める。 ・苦情の分析・還元等により再発防止への取組みを強化し、苦情発生件数の削減に取り組む。</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（半期毎にCS向上委員会にて苦情内容を検証しており、17年度上期から取締役会等に報告を開始する）。 ・苦情の削減、説明態勢強化のため、CS全行運動を実施、応対マネー、商品説明の強化を図る。 ・与信取引に関して行内研修を通じ説明責任等への理解を広める。 ・与信取引に関する本部臨店指導を強化し、実効性を高める。 ・苦情事例集を引き続き発刊、苦情等事例の分析・還元を行う。 ・苦情発生件数の多い営業店への本部臨店指導を強化し、削減の実効性を高める。</p>	<p>・17/上期から苦情内容等を取締役に報告開始。 ・CS全行運動を実施（応対マネー、待ち時間短縮、商品説明強化）。 ・CSビデオ研修実施 ・苦情事例集の発刊（18/9から毎月2回に分けて発刊） ・本部臨店指導強化（与信取引説明責任の徹底、苦情不芳店への指導実施） ・CS評価の試行</p>	<p>・顧客対応・事務処理ミスに起因する苦情を主体に苦情件数は減少傾向が見られ、CS全行運動の成果が出ている。 ・19/上もCS全行運動により待ち時間短縮、応対マネー、商品説明強化を図り苦情件数削減に努める。 ・19/上からCS評価を実施。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
山梨中央	顧客への説明態勢の整備 1. 取引先との相互理解を醸成するため、与信取引における説明態勢の充実を図る。 2. 説明態勢について行内での検証・指導を実施し、その定着を図る。	1. 与信取引に係る各種契約書の内容について、行内での周知徹底 2. 取引先への説明のポイントを明確にした「説明マニュアル」の策定 3. 営業店における対応状況の検証・指導	1. 各種研修会議において、融資契約の法的根拠等について、徹底を図った。 2. 融資審査部指導役臨店、監査部検査、「融資案件謝絶報告書」等により、営業店の対応状況を検証するとともに、指導を実施した。 3. 「融資取引に係る説明マニュアル」を制定した。 4. 説明態勢のさらなる強化を図るため「『ご確認書』使用に関するQ & A」を策定し活用を開始した。	1. 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つつあるが、経験の浅い行員にも十分な理解が得られるよう、今後も引き続き各種研修会議における徹底および融資審査部指導役による臨店指導を実施していく。
	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、再発防止の取組みを強化する。	1. 苦情発生に至った原因について、苦情発生部署における原因分析を詳細かつ多面的に行うよう徹底する。 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。	1. 毎週水曜日の苦情・事務ミス等検討会で、詳細かつ多面的な原因分析を行った。 2. 営業店への苦情事例の還元方法を改善し、再発防止を強化した。 苦情事例を還元し、再発防止の実効性を高めるため、18年5月、補助ツールとして、苦情事例活用表を調整した。	1. 詳細かつ多面的な原因分析に基づき、所管部署へ改善提案を行い、また苦情事例の還元内容の改善により、苦情の再発防止の徹底を図った。
八十二	顧客説明マニュアル等の内部規程整備 ・与信取引における顧客への適切な説明責任履行により顧客と当行相互の意思疎通を円滑にし、より深い信頼関係構築のため、顧客説明に関する内部規程を整備し、営業店における現行説明態勢を向上、充実させていく。	・営業店の実態等を把握のうえ、適宜上記手続きの内容見直しや融資規程等の改正等を行い、内部規程を整備する。 ・内部規程等の見直し、改正内容等を、示達、会議等により、営業店に徹底し、顧客説明態勢を整備する。	・不動産登記法および個人情報保護法改正に伴う保証人取扱方法の変更、担保提供時の説明明確化のため意思確認記録表の改訂等実施（17年9月） ・別紙保証（根保証）契約の保証意思確認記録表の改訂実施に併せ、保証人意思確認時の説明方法等の一部見直し実施（18年5月） ・説明態勢整備のため、「借入利率に関する同意書」の制定実施および「融資推進における優越的地位の濫用防止」に関する示達発行（18年9月） ・「与信取引に係る顧客説明の手引き」の見直しに着手、保証契約のご案内文書の内容変更等の一部改正を実施 ・「顧客保護管理態勢」の観点での監査部監査を実施、本部関係部署が態勢強化に向けた課題を認識 ・18年度の短プラ引上げ（2回）に伴う金利変更手続きに際し、手引き、示達、全店会議等で取引先への説明方法等を徹底	・取引慣例から書面契約が馴染まない手形貸付等の金利約定について文書での確認書を制定、短プラ引上げに伴う金利変更時や保証契約の説明のため手引きの整備・改正を実施し、顧客説明態勢の整備・強化を行った。 ・個別保証契約の保証人意思確認記録表の改訂による保証契約の更なる説明態勢整備が課題 ・更なる態勢整備のため、1-(5)- の顧客説明に関する実効性検証結果を踏まえた適宜適切な改善策の実施、顧客説明手引きほか規程類の見直しが必要
	営業店における実効性の確保 ・与信関連事案の一元管理の実現と実効性検証態勢を構築する。 ・検証結果に基づく改善策の実施により、営業店の顧客説明態勢の実効性向上を図る。	・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一システムの活用により、実効性検証体制を構築、整備する。	・監査部監査、融資統括部臨店指導時に営業店での顧客説明義務履行状況、苦情対応状況等を検証、指導。同検査、臨店指導結果報告から融資取引等に関し、喫緊に対策が必要な問題事象等は発生していない。 ・オペレーショナルリスク（苦情、事故等）報告システム稼働（17年12月）により与信関連事案の一元管理体制構築、同システムを利用し、本部内の「コンプライアンス・オペレーショナルリスク管理作業部会」において苦情状況の把握・分析・再発防止策の策定等を実施。 ・優越的地位の濫用防止における一斉点検を実施（18年3月）、特段の問題事象等発生していない。	・監査部監査、融資統括部臨店指導、報告システムによる苦情等発生状況の把握から、営業店における実効性の確保を検証。 融資取引における説明不足等で同様の苦情の複数発生は少ない実態から、態勢整備による一定の実効性は確保されていると判断。 ・苦情、事故等報告システムのレベルアップおよび活用により営業店での実効性の更なる検証と分析等が必要。 ・顧客説明義務履行状況、苦情対応状況等の検証態勢を維持するため、監査、臨店指導時における検証、指導を継続。
	苦情等実例の分析・還元 ・苦情等を一元管理し、行内の情報共有化を図り、再発防止・改善に取組む。	・行内LANを活用しお客さまの生の声、苦情等事例の情報を定期的に還元 ・苦情再発防止のための職場研修の実施	・行内LANを活用し、お客さまの生の声、苦情等事例の情報を定期的に全行へ還元 ・苦情等は1ヶ月分を集約して傾向、原因、特徴等を分析し、分析結果を毎月経営陣へ報告するとともに、行内LANおよび通達（本部情報）で全行に情報発信して還元 ・苦情対応と再発防止について、地区支店長会議（17年度全地区、18年度全地区実施）および新任支店長研修（18年度上期1回実施）にて徹底、また職場研修を4回（17年度2回、18年度2回）実施 ・苦情の記録・報告方法を行内LAN（パソコン）を使用した方法に変更 ・苦情再発防止策について本部横断的に検討するため、苦情の分析を強化し、オペレーショナルリスク管理作業部会にて再発防止策の検討、作成、実施、検証を実施（18年度8月より毎月実施）	・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、取組みを継続していく。 ・行内LANを活用し、お客さまの生の声、苦情等事例の情報を定期的に還元し、情報共有、意識向上が図られてきている。 ・オペレーショナルリスク管理作業部会において本部横断的に再発防止策の検討、作成、実施、検討を、今後も毎月実施していく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
北陸	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 「顧客説明態勢マニュアル(与信取引)」の発行 研修や店内勉強会の実施による内容理解・意識浸透 コンプライアンス統括部署・監査部署による説明態勢の遵守状況チェック・指導 苦情対応管理規定の制定 実例を中心とした要因分析、対応策を検討し営業店への指導に活用する。 未然防止策・再発防止策として各種マニュアルの配置、事例集の定期発行、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 	<ul style="list-style-type: none"> 「地域金融円滑化会議」への出席・情報交換(4回) 「苦情・トラブルの具体例と問題点」を発刊(4回) 「苦情対応管理規定」を制定し、営業店からの報告体制を見直しするとともに、本内報告体制の再整備を実施(17/9) 「関係部連絡会」で苦情・トラブル受付状況の報告および改善策の検討(17年8月より実施) 苦情・トラブルの分類コードを見直し、要因分析を実施(18/3) 「顧客説明態勢マニュアル(与信取引)」の発行および改定(17/12、18/6) 短期借入用申込書<複写式>の制定 資金使途別申込書の改定および取受の徹底 契約書説明資料の作成 契約書類写しの悉皆交付と受領確認の実施 「顧客説明態勢マニュアルQ&A(行員向け)」の発行(18/2) 短期プライムレート改定に際して、説明手引書を作成(18/9、19/3) 	<p>事故等記録簿の作成基準を明確化、本部への報告ルール見直しを行うとともに、注意喚起通達や具体例集の出状等により、苦情処理体制は改善・整備された。さらに、18年8月より週次で常務会へ苦情・トラブル受付状況を報告することとし、経営陣が主体的に関与する体制とした。</p> <p>また、18年9月および19年3月の短期プライムレート改定に際しては、説明責任の履行、顧客との合意、優越的地位の濫用防止、契約書面の交付、のポイントを徹底すべく、マニュアル等を整備して営業店指導に努めた。</p> <p>今後は、当行顧客の保護および利便性向上のための方針としての「顧客保護等管理方針」およびそれに基づく管理規定・マニュアルを整備し、顧客保護の社会的要請に応えていく。</p>
北國	<p>中小企業金融の円滑化や顧客保護の観点から、契約条件等について、お客さまに適切かつ十分な説明を行うために、説明態勢の整備および相談苦情処理機能の強化を図る。</p>	<p>(1)「クレジットポリシー」「融資取引に関する説明マニュアル」の一層の定着</p> <p>(2)相談苦情処理態勢全般の見直しによる相談苦情処理の強化</p>	<p>「クレジットポリシー」「融資取引に関する説明マニュアル」の一層の定着</p> <p>・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</p> <p>・優越的地位の乱用に該当する行為がない様に行内示達を行い周知徹底</p> <p>・19.2、クレジットポリシーの順守ならびにお客様への説明の重要性について、行員教育を実施</p> <p>相談苦情処理態勢全般の見直しによる相談苦情処理の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 「よろず相談所」の「お客さま相談所」への改組および増員 「苦情・トラブル事例集」の公開 お客さま相談所長による営業店臨店開始 19.2、行内のCRMシステム上で「お客さまの声」を新たに移動 	<p>営業店・本部が一体となった早期問題解決が可能となるよう、的確かつ迅速な行内報告態勢を整備するなど、相談苦情処理機能の一層の強化を図ってまいります。</p> <p>また顧客説明態勢の一層の整備を目的として、今後融資契約時における「確認書兼契約証書(写)等受領書」の新設や顧客説明マニュアルの改訂に取り組むことを計画しています。</p>
福井	<ul style="list-style-type: none"> 説明記録にかかる手続きの円滑化を図る。また、ローンの「金利適用ルール」に関する説明を徹底する。 「(行員向け)説明マニュアル」の充実を図る。 また、「(顧客向け)説明書」の拡充を図る。 相談・苦情情報の分析・業務改善により、顧客満足度の向上を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 説明手続きにかかる手続きの円滑化を図るための規定・書式等の改定。 ローンの「金利適用ルール」説明の徹底。 苦情情報システムの集約化。 「苦情対策委員会」の設置。 苦情情報の活用、業務改善を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 融資関連規定・書式等の改定。 業務改善、CS向上を図るため、苦情情報のシステム集約化を実施(集合研修実施、苦情処理委員会の実施、苦情事例の全部署への開示)。 	<ul style="list-style-type: none"> 「苦情処理委員会の設置・開催」「苦情対策ミーティング」「利用者保護」等に対しての通達、研修、勉強会等様々な取組みを実施したことにより、説明態勢の整備・苦情処理機能の強化が図られたと考える。 今後は、更なる顧客保護態勢の強化と実態把握のためのモニタリング、行内研修等による人材育成への取組を強化。
静岡	<p>(1)引き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</p> <p>(2)CS意識の定着化</p> <p>(3)類似苦情の傾向と要因分析を行ない再発防止策を検討</p> <p>(4)顧客への説明態勢をより一層整備</p>	<p>(1)苦情事例の営業店還元を継続実施</p> <p>(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</p> <p>(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</p> <p>(4)包括的な説明マニュアルを作成するとともに内部監査による説明態勢の実効性の検証を実施</p>	<p>(1)苦情事例につき営業店への還元を継続実施。</p> <p>(2)苦情対応記録簿を改定のうえ、苦情報告のシステム化により苦情の要因分析の精度を高め再発防止策を49件実施。また、受付苦情を分析するとともに、再発防止策の実効性を検証。</p> <p>(3)融資に係る説明時の「留意事項」「参照先」をまとめた「融資説明時のポイント」を発行。</p> <p>(4)コンプライアンスオフィサーによる全店臨店を通じた苦情対応のモニタリングおよび営業店指導を実施するとともに、監査方針に基づく検査を実施。</p> <p>(5)コンプライアンスオフィサーによるリスク商品販売態勢のオフサイトモニタリングを実施し、モニタリング結果を施策へ反映。</p>	<p>(1)現状の分析と評価</p> <ul style="list-style-type: none"> 苦情事例の継続的還元により営業店との情報共有化を図るとともに、49件の再発防止策を実施し、苦情の分析を通じて実効性の検証を行っている。 コンプライアンスオフィサーによる臨店を通じ、営業店長への牽制機能を発揮するとともに、営業店における苦情処理態勢のモニタリング・指導を実施することができた。改善指導事項についてはフォローアップを行い、改善状況および定着化を確認し実効性を高めている。 リスク商品販売状況のモニタリングを行い、結果を施策へ反映することで、顧客への説明態勢の強化を図るなど、モニタリング結果を有効に活用できている。 支店サポート部お客さまサービスグループを新たに設置し、苦情・要望等をCS施策に直接反映させる体制を整備した。 「融資説明時のポイント」を作成し営業店に示達、融資における顧客への説明態勢を徹底することができた。また「独占禁止法遵守の手引き」の改訂および内容の周知徹底により、取引等の適切性確保への取組み強化を図ることができた。 <p>(2)課題と対応方針</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客からの苦情・要望等を商品企画を含むCS施策に直接反映する取組みを引き続き実施していく。 苦情報告システムを活用し、苦情の要因分析の精度をさらに高め、継続的に再発防止策を立案実施、検証していく。 金融商品取引法施行に対応した行内体制の整備および行員教育の実施により、顧客への説明態勢のさらなる強化を図っていく。
スルガ	<p>1.お客さまへの与信取引における説明態勢の維持強化(集合研修実施により顧客説明マニュアル等内部規程遵守を徹底)</p> <p>2.社内管理プロセスの的確な運用ならびに全社員の問題意識の共有化による、利用者保護・利用者利便の向上促進</p>	<p>1.顧客説明マニュアル等内部規程の拡充</p> <p>2.相談苦情処理態勢の維持・強化</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>4.「地域金融円滑化会議」での意見交換による相談苦情処理機能の強化</p>	<p>1.ロールプレイングによる、窓口対応レベルの向上</p> <p>2.与信取引、証券業務、保険業務における説明態勢の維持強化</p>	<p>1.金融商品取引法ならびに金融検査マニュアルの改訂に併せ、堅固な顧客保護態勢を構築する。</p> <p>2.コンプライアンス研修、FC、所属長向けの会議にて優越的地位の濫用の防止を含む取引等の適切性確保への取組みについて周知徹底している。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
泉州	<ul style="list-style-type: none"> 顧客説明マニュアル等の内部規定の整備 包括保証受入先に対する保証書切替え対応 苦情等実例の分析・還元 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客説明マニュアル等の内部規定の整備 包括保証受入先に対する保証書切替え対応 包括保証受入先に対して、保証受入見直しおよ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 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客説明マニュアル等の内部規定の整備 「融資規定」、「事務取扱手続」、「融資役員行動基準マニュアル」、「与信に関する顧客説明ルール」改定、「不動産担保評価マニュアル」、「独占禁止法対応マニュアル」制定 包括保証受入先に対する保証書切替え対応 包括保証受入先に対して、保証受入見直しおよび限度保証または確定保証への順次切替えを開始 第三者保証については原則受入れない方針を営業店向けに再度明示 保証受入れに関するQ&Aまとめ、営業店全店へ配布 苦情等実例の分析・還元 コンプライアンス委員会（毎月開催）にて、事例の検討・対応策を協議 融資責任者会議等にて苦情・トラブル事例を還元、優越的地位の濫用禁止について注意喚起、勉強会等を実施 「苦情・トラブル解消塾」を開催し、その内容を本部・営業店に水平展開 	<ul style="list-style-type: none"> 〔分析・評価〕 ・行内関連規定・マニュアルの整備完了、各種ツールも順次改定 ・包括保証受入先に対する保証書切替えも順次対応中 ・苦情等実例の検討・対応策を協議し、本部・営業店に水平展開 〔今後の課題〕 ・各種法改正・制度変更等があった場合、各種規定・マニュアルへの反映、契約書関係の一部見直し～保証協会の責任共有制度導入、株券電子化への対応 ・包括保証先に対し、一斉切替えを順次対応 ・苦情・トラブル事例について検討・対応策を協議し、その内容を本部・営業店へ水平展開
但馬	<ul style="list-style-type: none"> 顧客説明マニュアル等の内部規程の整備 「顧客説明マニュアル」等の見直しを行うとともに、機会教育を徹底する。 	<ul style="list-style-type: none"> 「顧客説明マニュアル」等を適時見直しするとともに、行内研修等の機会教育を通じて、より強固な顧客説明態勢を構築する。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 包括根保証契約の適切な見直しを行い、「顧客説明マニュアル」を改正した。 2. 顧客説明態勢にかかる行内研修を実施し、機会教育を徹底した。 	<ul style="list-style-type: none"> 「顧客説明マニュアル」等は適時見直しを行っている。 より強固な顧客説明態勢を構築するため、行内研修・機会教育を徹底する。
山陰合同	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 内部監査項目に説明状況のチェックを組入れ、実効性の確保に努める。 	<ul style="list-style-type: none"> 内部監査の検証項目に説明状況のチェックを組入れ、担当者へのヒアリングを監査時に実施した。 	<ul style="list-style-type: none"> 引き続き機会教育の徹底、内部監査の実施等により、その実効性を確保する。
山陰合同	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 発生した苦情事例や「銀行とりひき相談所」から還元された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、定期的に全店舗へ還元し、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。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 苦情事例等に基づく勉強会資料を作成し、定期的に全店舗へ還元した。 2. 法令等遵守責任者を対象とした行内研修を実施した。 3. 兵庫県地域金融円滑化会議に出席し、情報収集に努めた。 4. 臨店指導により、営業店の苦情等処理態勢の向上を徹底した。 	<ul style="list-style-type: none"> 勉強会資料の活用と機会教育の実施により、苦情等実例の分析と発生防止に努めた。 引き続き、お客さまからのご意見・ご要望の収集体制を整備するとともに、苦情事例等の行内における共有化を図ることにより、サービス改善・向上に努める。 顧客への説明態勢について、研修、内部監査等を通じ、実効性の確保に努める。
広島	<ul style="list-style-type: none"> 顧客への説明態勢の整備 店頭での均質で分かり易い融資取引にかかる顧客説明実施のため、各種契約内容の説明を本部作成で映像化し、顧客・顧客利害関係人への映像による説明のための視聴環境を店頭で設ける 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 	<ul style="list-style-type: none"> 融資取引に係る契約内容の説明をDVD（映像化・音声化）で製作する 店頭で説明専用の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など説明方法を変更し、マニュアル等に反映し、事務取扱上の規則を明確にする 顧客の利便性を確保するため、当行ホームページにも同じ映像を掲載し、来店できない顧客等にも対応する 	<ul style="list-style-type: none"> 17年11月に全店に165台のDVDプレーヤーを設置し、全店での説明映像視聴環境を整備 18年1月に消費者ローン、改定版住宅ローンの説明映像を全店配付するとともに、ホームページにも掲載 18年3月には事業性資金用として銀行取引約定書他各種契約書条項の説明用映像を全店配付 19年3月には前年度実施の損害保険金請求権への質権設定廃止の改定を反映した説明映像に改定 	<ul style="list-style-type: none"> ・ひとまず映像による説明体制を構築できたものと評価している ・消費者ローン用、事業性資金用の契約に関する顧客説明は汎用性のある説明映像であるため、内容については顧客要望等を踏まえ、今後も必要に応じ、見直しを図る方針 ・実効性の検証に着手したので、検証結果がuscita次第、これによる説明映像見直しも図る方針
広島	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 苦情対応マニュアルの改定 苦情・要望記録票を改訂（新しい分類項目を設ける）し、苦情内容について本部と営業店との認識を共有し、営業店・本部一体となった態勢整備に努め、苦情の削減を図る 営業店においても、自店の苦情の内容、傾向を分析・対応し、同様な苦情の発生防止を図る 苦情分析を充実させ、3カ月毎に分析結果を営業店に還元 還元資料をもとに営業店にて勉強会を実施し、実施報告を求める 	<ul style="list-style-type: none"> 常務会、取締役会にて前年度（前期）の苦情内容、分析結果を報告 月次で分析を実施し、本部会議にて分析結果を報告 「苦情対応マニュアル」の全面改定を実施 「苦情・要望記録票」の役員回付基準を制定 「苦情・要望記録票」の改定 苦情分析基準を改定 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、報告を義務付けた 	<ul style="list-style-type: none"> ・全体的に計画どおりに進捗している ・プロセス別の分析を検討
広島	<ul style="list-style-type: none"> 顧客との共通認識の醸成と相互理解の向上に向けた取組みを徹底するなかで、説明態勢の一層の強化を図る。 相談・苦情の原因分析に基づ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。 	<ul style="list-style-type: none"> 「スマイル&ハイクオリティ運動」の実施による、顧客満足度向上に向けた取組強化 「説明義務遂行マニュアル」の改正・「説明シート」の追加等による説明すべきポイントの明確化と、取引関係の見直しや経営改善指導場面における相互理解の向上等による説明態勢の強化 相談・苦情事例の分析を踏まえた的確かつ迅速な再発防止策の徹底と、説明義務遂行状況のチェックによる説明態勢の強化 「地域金融円滑化会議」への参加により、構成メンバーとの情報交換を活用した対応策の検討 	<ul style="list-style-type: none"> 「好感度NO.1運動」を17年4月から「スマイル&ハイクオリティ運動」に刷新し、顧客満足度の一層の向上に取組んだ 「説明義務遂行マニュアル」の改訂、「保証・担保提供意思確認書」、「同意思確認チェックシート」の様式改正等を実施 お客様相談記録簿作成システムを導入（17年6月）し、苦情・相談内容分析を高度化（分類項目の精緻化・データ化） 「地域金融円滑化会議」へ参加（18年9月、19年2月）し、相談・苦情対応・説明態勢等に関する情報交換を実施 取引等の適切性確保への取組に関する検証を実施 苦情・トラブルにかかる本店部取扱要領を制定し、一元管理を強化 短プら引上げに伴い、取引先への事前説明を徹底 	<ul style="list-style-type: none"> 説明態勢の整備・相談苦情処理機能の強化に向け、「説明責任ガイドライン」等を踏まえた各種規定・マニュアル等の整備は進展。 より一層の説明態勢強化に向け、研修等の開催により説明態勢の強化・定着化を図る。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
百十四	<p>【顧客への説明態勢の整備】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「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します。 <p>【相談苦情処理機能の強化】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・苦情の要因分析を徹底し、有効な再発防止策を実施・検証します。 	<ul style="list-style-type: none"> ・融資支援システムに記録された交渉経緯を分析し、お客さまへの説明が不十分な場合、再発防止のため手続を改定します。また、トラブル事例等を分析し、営業店に還元します。 ・監査部の営業店検査、階層別研修等を活用し、浸透に努めます。 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年4月、融資謝絶時の交渉経緯の本部モニタリングを開始しました。 ・17年7月、保証書を改訂しました。 ・17年8月、融資謝絶時の取扱を事務取扱規定に決めました。 ・17年11月、与信関係の苦情要因を分析、再発防止を営業店に周知しました。 ・18年1月、ローンの否認・取下げ案件管理について取扱手続を明文化しました。 ・18年6月、苦情対応の一元管理部署として「お客さま相談センター」を設置しました。 ・18年7月、借入意思確認、写し交付の記録化とあわせて「意思確認チェック表」を改訂しました。 ・18年8月、金利引上げ交渉時のQ&Aを策定・周知しました。 ・18年10月・11月、苦情を経営陣に月次で報告するほか、関連部署にて対応検討会を開催するなど、原因分析・再発防止に向けた態勢を整備しました。 ・19年3月、金利引上げ交渉時のQ&Aを策定・周知しました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・概ね計画どおり進捗しました。 ・苦情対応の一元管理部署として設置した「お客さま相談センター」を中心に、発生要因分析・再発防止につとめる。 ・行内研修等において、「与信取引における顧客説明の手引き」の内容周知を継続し、全行的な浸透を図ります。
佐賀	<p>「手引き」、「通達」、「集合研修」、「通信講座」、「苦情等の分析・還元」などの行内態勢の定着と確立により、行員への意識浸透、トラブル発生防止と共にお客さまとの信頼関係強化を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・通信講座「融資取引の説明に強くなる講座」を引き続き開講した。 ・融資説明義務について集合研修時に周知した。 ・実際の苦情事例に対して、再発防止の観点から原因分析を行い今後の対策も含めて全店に示達すると同時に手引きに事例として追加掲載した。 ・苦情等は「苦情等事案記録簿」を活用し、把握した問題点を踏まえ、関係各部と連携し、組織的対応により検討・改善を行った。その内容については、毎月、頭取、全常務役員、各部室長に報告し、「苦情事例ニュース」、「相談事例ニュース」により全行員に情報の共有化を図り顧客満足度（CS）の向上に努めた。 ・「苦情等事案記録簿」を毎月取りまとめ主な苦情（総件数216件）について「苦情事例集」として事実関係と原因を調査し、問題点と対策を明確にして各部室店に通達として事例開示した。 ・「苦情事例ニュース」は、3回発行した。 ・「相談事例ニュース」は、総事例件数25件について通達した。 ・関係各部への検討改善依頼 17件 	<ul style="list-style-type: none"> ・苦情事例等の分析と再発防止のため営業店への還元や、集合研修における融資説明義務の周知も行っており、説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化を図っている。今後も以上の行内体制を維持し、全行員へ意識を更に浸透させる。 ・苦情等の分析・還元などの行内態勢の定着と確立により行員への意識浸透させる体制はできている。また、お客さま相談室から関係各部への改善検討依頼については、より小さな事項まで要請し、組織的対応は強化されつつあり今後ともトラブルの再発防止の観点から積極的に関係各部と連携し改善強化を図る。
親和	<p>顧客説明マニュアル等の内部規程の整備 営業店における実効性の確保 苦情等事例の分析・還元 保証人制度などの法改正や、行内の実施状況を踏まえた内部規程の整備やルールの見直しに取り組んでまいります。</p> <p>苦情等の事例分析や監査結果の検証を行い、営業店における実効性の確保と苦情の撲滅をめざしてまいります。</p> <p>地域金融円滑化会議に積極的に参加し、その議論や意見を有効に活用してまいります。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・説明や契約書面の受領を明確にするため、債務者や保証人より「説明事項確認書」を徴求し、顧客説明義務の徹底とトラブル回避に努めるとともに、お客様交付用の平易な説明文と行員向けにまとめた説明のポイントを作成し、説明スキルのレベルアップと納得性の向上に努めます。 ・お客さま相談室に寄せられた苦情・相談の分析を行い営業店への事例の還元などを通じて、苦情の撲滅と迅速・適切な対応に努めます。 ・「地域金融円滑化会議」における他金融機関との情報交換を通じて、施策を検討、実施いたします。 ・営業店の総合監査を通して、規程の定着度合いや苦情処理の状況などをモニタリングいたします。 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年7月に「説明事項確認書」を制定し、取引先の署名押印を徴求することにより、融資契約時における契約内容の説明および書面交付の徹底を行い、説明態勢の強化を図りました。また、根保証制度の改正や説明事項確認書の制定に伴い、融資規程、Q&Aの改訂および行員向けの説明ポイントを作成し、規定やマニュアルの整備を実施しました。 ・17年6月に「融資案件謝絶記録簿兼報告書」を制定し、謝絶案件事例等の蓄積、分析、還元等を行なうための態勢整備を実施しました。 ・17年9月開催の「地域金融円滑化会議」に参加し、事務局から金融機関の説明態勢や相談苦情処理等に関するアンケート結果の報告を受けました。 ・17年10月に三菱東京UFJ銀行との提携商品「しんわジョイントローン」の取扱を開始しました。また、同商品の特性である「協調融資」や「コベナンツ条項」等については、顧客説明内容を行員向けにまとめた「与信取引説明のポイント」を作成し、説明の徹底を図りました。 ・18年8月に「融資案件謝絶記録簿兼報告書」の改訂を行いました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・融資取引における契約時や謝絶における説明責任を履行するため、帳票や報告書等を制定し説明態勢の整備を図りました。 ・「融資謝絶案件記録簿兼報告書」の検証・分析を行い、営業店への指導、説明責任の履行徹底を図りました。 ・営業統括部お客様相談室と連携し、苦情発生に至った融資案件謝絶事例を審査部ニュースで紹介し、営業店における説明責任の履行徹底を図りました。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価および今後の課題
鹿児島	<p>顧客説明マニュアル等の内部規程の整備と営業店における実効性の確保</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業店におけるさらなる実効性の確保を図るため、プロセスチェックを含むチェック機能の強化を推進するとともに、営業店指導を実施する。 	<p>債権書類の本部収納時における点検マニュアルの見直しと本部チェック態勢の活用（点検結果の分析・還元）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自店検査における検証項目の追加 ・臨店監査時の重点検証事項洗出しと検証手法検討、監査マニュアル見直し、監査実施 ・既存集合研修における関連カリキュラムの組入れ 	<p>債権書類の本部収納時における点検マニュアルを平成17年9月および18年11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）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・自店検査検証項目に顧客への説明態勢にかかる項目を追加し、運用中 ・取引等の適切性確保にかかる行内態勢の確立の一環として、「歩積・両建預金自粛事務取扱規程」を全面的に改定し、「預金取引等の不公正な取引方法防止規程」を制定（18年12月） ・与信取引における説明態勢整備の一環として、「融資謝絶案件にかかる事務取扱い」を改定（18年12月） ・与信取引の説明態勢の定着化、並びに実効性確保への取組みとして、「与信取引における説明マニュアル」を改定し、顧客説明資料を新設・改定（19年1月） ・既存集合研修におけるカリキュラム組入れ実施12回（融資取引における顧客の説明態勢・説明責任・債権書類作成事務等）実施研修：融資ベーシック、法人営業マネジメント、法人営業項目別研修会、コンプライアンス初級研修会、コンプライアンス監督者研修会 ・臨店監査時、営業店担当者へのヒアリング等を通して、顧客への説明態勢が規程どおり行われているかを検証中 ・オフサイトモニタリング専任者を18年4月に監査部に配置し、Key Man交渉履歴を通して、顧客保護等管理態勢面についてモニタリングを継続的に実施し、臨店監査で事実を確認している ・18年度下半期、プロセスチェックマニュアルを作成し、その中で顧客保護の観点で「与信取引における説明責任の履行状況」を検証 ・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（60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」（17年5月）、「不公正な取引方法について」を配付（18年2月） ・営業店コンプライアンス担当者会議（ブロック別、延べ9回）ならびに本部コンプライアンス担当者会議において、優越的地位の濫用等独占禁止法違反の防止について注意喚起。あわせて、「取引等の適切性確保への取組み」については、「独占禁止法に係る一斉点検」（平成18年8月）を実施するとともに、全職員（パート、代理店職員、グループ会社役員含む）に対し、コンプライアンス勉強会の資料として、地銀協定の「銀行員のための独占禁止法ハンドブック」を配付 ・18年11月、内部監査報告会を新設し、営業店で見られた共通の問題点について関係各部に提言する態勢とした。 	<ul style="list-style-type: none"> ・臨店監査、規程整備、研修実施およびプロセスチェックマニュアルの作成により、顧客への説明態勢を検証する態勢の構築を完了。 ・さらに19年度は、プロセス監査を本格的に導入し、「顧客保護等管理態勢」等について評価を行うなかで、「与信取引に伴う説明態勢」について重点的に検証していく。
	<p>苦情等事例の分析・還元</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現態勢を堅持し、苦情等事例の分析・還元を継続していく。 	<p>既存の苦情・事務ミス対策協議会、苦情・事務ミス報告書データベースを活用した事例の分析・還元</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・苦情・事務ミス対策協議会の実施8回 ・苦情・事務ミス対策協議会実施後、苦情等事例の行内への還元を実施 ・お客様のご意見・ご要望を集約し、経営に生かす仕組みとして「お客様の声データベース」を新設し、運用を開始。あわせて、「お客様の声データベース」にて集められたお客様の声をもとに、対応・店舗設備・商品等さまざまな観点から商品開発・サービス改善等の対応策を行うことにより、お客様の満足度を高めることを目的として、「品質改善委員会」を組成（19年2月）。 	<ul style="list-style-type: none"> ・お客様の相談・苦情については苦情・事務ミス対策協議会を定期的に開催。苦情等事例を分析、対応策協議等を実施。相談処理態勢の強化を図っている。 ・現行の態勢をもとに、今後もお客様からの苦情・要望等の分析・還元に努めていく。

(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～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
みちのく	<ul style="list-style-type: none"> ・地域的な要因や業種特性を考慮した上で企業の現状を把握し、企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力および経営相談・支援能力の向上を図る。また、事業再生・中小企業金融の円滑化を推進していく人材育成を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ・行内集合研修の実施 ・地銀協集合研修への派遣 ・自己啓発の奨励 	<ul style="list-style-type: none"> ・行内集合研修 ・企業取引にかかる研修を6講座13回開催、209名参加。 ・外部研修派遣 ・地銀協実績は、8講座24回27名派遣。 ・外部トレーニーは、3社4名派遣 ・自己啓発の奨励 ・リレバン関連通信講座受講実績は20講座227名受講。 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域密着型金融を推進していくための人材育成については、3つの取組（集合研修実施、行外研修派遣、自己啓発の奨励）を柱として概ね計画通りに進捗した。 ・平成19年4月以降については、基本的な部分では前年度の取り組みを継続し、3つの柱を中心に内容を吟味した上で再度研修方針および研修計画を策定し、人材育成に積極的に取り組んでいく。
岩手	<ul style="list-style-type: none"> ・企業の将来性や技術力を的確に評価できる能力（目利き）、および経営支援の能力向上のために、行内研修を実践型とし、より充実させるとともに、地銀協等で開催する行外研修への派遣、通信講座の幹旋を行うほか、休日セミナーを開催する。また、行内で相応の「目利き」能力を有すると認めた行員を「融資SP」（融資セールス・プロモーター）として認定しているが、この有資格者数の増加を図り、現場での実際の対応レベルを向上させる。 ＜平成18年度までの目標＞ ・行内研修受講者：250名 ・地銀協等講座派遣者：22名 ・通信講座受講者：500名 ・休日セミナー受講者：250名（「目利き・中小企業支援」関連150名、「企業再生」関連100名） ・「融資SP」の有資格者数の増加...253名(17/3) 300名(19/3) 	<ul style="list-style-type: none"> ・行内研修の充実では、外部講師を活用するとともに「目利き・経営支援能力の向上」に関するカリキュラムを導入した研修を引き続き実施するほか、渉外担当者を対象とする経営支援に関するスキルアップのための研修会を開催する。 ・地銀協等講座派遣については、新アクションプログラム対応講座に本部分行員および営業店行員を可能な限り派遣する。 ・通信講座の受講については、前年度まで「目利き」、「中小企業支援スキル向上」、「企業再生支援」を幹旋し基礎知識の習得を図ったが、今年度からは、実践コースを中心に幹旋し実践力の向上に努める。 ・休日セミナーについては、これまでと同様、「目利き・中小企業支援」、「企業再生」に関連するセミナーを開催する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「融資SP」は重点強化期間中64名を認定し、19年3月末有資格者数は目標の300名を上回る317名となった。 ・「目利き」、「経営支援」に関するカリキュラムを導入した行内研修の受講累計実績（受講者数320名）は以下のとおり。 ・地銀協が実施する「目利き」、「経営支援」に関する講座への派遣累計実績（派遣者数28名）は以下のとおり。 ・「目利き」「経営支援」に関する通信講座の受講累計実績（受講者数553名）は以下のとおり。 ・休日セミナーの受講累計実績（受講者数349名）は以下のとおり。 ・「目利き・中小企業支援」4セミナー開催、受講者数260名 ・「企業再生」2セミナー開催、受講者数89名 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業の将来性や技術力を的確に評価できる能力（目利き）、および経営支援の能力向上のために、「融資SP」の有資格者数、行内研修の受講者数、地銀協等で開催する行外研修への派遣者数、通信講座および休日セミナーの受講者数の数値目標を掲げたが、各項目とも目標を達成した。 ・こうした取組により行員の「目利き」能力の底上げが図られたと評価しているが、今後も、各種研修、講座派遣等を通じて「目利き」能力の更なる向上を図ることとする。
東北	<ul style="list-style-type: none"> ・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さらに向上させる。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業の将来性、技術力を的確に評価できる（目利き）人材の育成、経営支援の能力の向上 ・目利き能力向上に資する研修を半期に1度開催する。 ・融資トレーニーの継続により、審査能力の優れた人材を養成する。 ・地銀協集合研修への派遣により、担当者レベルの底上げを図る。 ・業種別審査能力の向上を図るため、地銀協通信講座の受講を推奨する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業大専校へ研修派遣 2名 ・地銀協等外部研修への派遣 8名 ・経営改善・事業再生実務研修の実施 28名 ・融資トレーニーの実施 18名 ・通信講座受講者数 150名 	<ul style="list-style-type: none"> ・外部研修への派遣は計画通りに実施した。今後についても計画的な開催を予定している。 ・通信講座については、年間を通じて積極的に取組んでいる。 ・引き続き、着実なレベルアップを進めていく。
山形	<ol style="list-style-type: none"> 1.創業・新事業支援の実践的活用を促進するため研修を充実する。 2.経営相談・支援のコンサルティング・ノウハウを高度化させるため研修を充実する。 3.事業再生のノウハウの蓄積と共有化を目的に、関連する研修への派遣継続と充実を行う。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.地銀協等の行外研修を活用する。 2.行内研修の内容充実を図る。 3.外部講師による休日セミナーを実施する。（既存3講座に加え新規講座を実施する。） 4.外部機関へ人材派遣を行う。 5.営業店行員の本部担当者、外部コンサルタントとの帯同訪問を積極的に行う。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.経営相談・支援および事業再生に関する指導者育成に向け、行外研修に派遣した（25名）。 2.創業・新事業支援や経営改善支援に関する内容を充実し、行内研修を実施した（12研修：326名）。 (1)法人専担者研修および法人コース（67名） (2)企業調査 および（73名） (3)やまぎん経営塾（47名） (4)融資担当者および管理者研修（41名） (5)融資特別および融資業務研修（28名） (6)業種別能力開発および企業支援室トレーニー（6名） (7)法人営業力強化研修（64名） 3.休日セミナーを実施した（4講座：受講者189名）。 (1)中小企業診断士養成講座（46名） (2)経営指導のための会計講座（30名） (3)FP1級セミナー（46名） (4)財務最高責任者養成講座（67名） 4.経営相談等に関する実務担当者育成を図った（87名） 行外研修派遣他（79名） 外部機関派遣（8名） 5.営業店行員と本部担当者・外部コンサルタントとの帯同訪問を実施した（延べ175名）。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.実務担当者育成に向け、行内外研修の対象者枠を拡大した。また、公募制とし受講者の意識向上を図った。 2.企業支援室や営業企画部、および外部コンサルタント、中小企業診断士との帯同訪問によりノウハウの蓄積が図られた。 3.更なる新事業支援、コンサルノウハウの高度化を目的に、山形大学MOT（修士課程「マネジメント オブ テクノロジー」）へ行員を派遣する。（19年3月決定、4月～）
常陽	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・行内融資関連研修会等の内容見直し ・事業再生・中小企業金融の円滑化に関する内容を盛り込む ・受講資格等の見直しを行い、受講機会の拡大を図る ・地方銀行協会主催の集合研修への本部分行員等の派遣～指導者育成 ・指導者育成の位置付け ・中小企業支援の専門資格保有者の育成 ・中小企業大専校、社会経済生産性本部への派遣 ・中小企業診断士・経営コンサルタント等の資格者を10名程度養成 ・業務志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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・法人営業主任研修会をはじめ法人営業関連研修会を3講座新設したほか、融資関連研修会を目的別に再編し各研修会を開講。 ・地方銀行協会主催の4講座（中小企業経営支援講座等）に9名の本部分行員を派遣。 ・中小企業支援の専門資格保有者は、17・18年度では新たに11名が資格取得（中小企業診断士8名・経営コンサルタント3名）。 ・業務志向による業界特性習得者の育成として、6名を異業種へ派遣。 ・自己啓発や能力開発の動機付として自己啓発ポイント制度を導入。 	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業支援のための高度なスキルを持つ人材育成については、数値目標10名に対し11名が当該資格取得し、目標を達成した。 ・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志向等、外部への派遣を引き続き実施していく。 ・事業再生と中小企業金融の円滑化に関する行員のスキルは、休日講座の開催等により着実に向上している。さらなる行内研修の内容の充実を図っていく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
足利	(1)行内研修のレベルアップを図り、「目利き」能力、経営支援能力を有する人材の育成を強化する。 (2)地銀協主催外部研修、外部トレーナーの派遣を通じ、事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた人材を育成する。 (3)「目利き」能力・経営支援能力養成を目的とした、行内外の研修（下期具体的取組策記載）に2年間で120名を派遣し、ソリューション営業手法の能力向上と習得知識の活用を図る。	(1)行内研修「ソリューション営業講座」（外部講師）の実施回数拡大（年2回から年3回へ拡大）。 (2)行内研修「企業支援ソリューション講座」（外部講師）の継続実施。 (3)地銀協講座「営業店法人取引専担者講座」への派遣。社会経済生産性本部への派遣。	(1)「ソリューション営業講座」、受講者74名。 (2)「ソリューション営業フォロー講座」、受講者46名。 (3)「企業支援ソリューション講座」、受講者33名。 (4)「企業支援ソリューションフォロー講座」、受講者57名。 (5)地銀協主催「営業店法人取引専担者講座」、派遣者20名。 (6)社会経済生産性本部、派遣者4名。	(1)行内外の研修に2年間で234名派遣し計画達成。 (2)修得した知識の実践活用とそのフォロー態勢の構築。 (3)目的とスキルに則した研修の企画・実施。
第四	創業・新事業支援機能等の強化 ・中小企業の経営活動全般に対する適切な指導・助言を行える専門家を育成する。 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ・行外研修への派遣、経営改善能力養成研修を実施し、営業現場での支援活動のレベルアップを図る。 事業再生に向けた積極的取組み ・各種行外研修等に派遣し、企業再生のための実務的な能力、各種再生手法の習得等を図る。	創業・新事業支援機能等の強化 7.外部志向 1.外部研修への派遣 1.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 7.外部研修への派遣 1.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	創業・新事業支援機能等の強化 ・若手行員の外部志向として、中小企業基盤整備機構に1名、取引先企業等に6名派遣 ・外部研修への派遣として、本部専担者を中心に地銀協主催「目利き研修」に18名派遣、中小企業基盤整備機構主催の研修に2名派遣 ・行内研修の実施として、法人営業研修を41名が受講 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 ・外部研修への派遣として、地銀協主催の「中小企業支援スキル向上研修」に9名派遣 ・行内研修として、経営改善能力養成リーダー研修を97名、経営改善能力養成研修を287名が受講 事業再生に向けた積極的取組み ・外部研修への派遣として、中小企業基盤整備機構の企業再生支援研修へ2名、地銀協主催「企業再生支援人材育成研修」等に6名、その他外部研修に2名派遣	・若手外部志向は7名派遣済。育成効果もあることから、今後も継続検討 ・外部研修にはこれまで39名を派遣したが、今後も継続派遣予定 ・取引先企業に対する経営相談・支援機能強化を目的とした行内研修を平成17年度まで実施、約800名が受講したことで、平成18年度は行内研修を中断したが、平成19年度に行内研修「経営改善能力養成研修」を復活 ・平成19年度に法人営業担当者を対象とした課題解決型研修を新設
北越	・企業の将来性、技術力を的確に評価する「目利き」能力、経営支援能力の向上など人材育成に取り組む。 ・行内研修については現行のカリキュラムを継続し行員のレベルアップを図る。 ・行外研修には、本部担当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。	・行内研修の実施 目利き...法人担当者スキルアップ研修、融資ライセンス研修、業種別目利き講座、企業調査セミナーなど 経営支援...企業経営改善支援研修など ・行外研修への派遣 地銀協「企業再生実務講座」「中小企業経営支援講座」など ・中小企業診断士の養成 中小企業大学校への派遣、中小企業診断士養成講座の実施など ・通信講座は、年2回定期的に受講を推奨。	・行内研修は経営改善支援研修など16講座28回を実施。 ・行外研修は地銀協研修を中心に28講座へ44名を派遣。 ・中小企業診断士は8名が資格を取得。	・19年3月までに計画した各種施策は全て計画通りに実施。 ・中小企業診断士の養成については成果を上げており、中小企業診断士養成講座も継続し、今後もさらなる養成に努めていく。 ・目利き、経営支援、事業再生ともに確実に行員のレベルアップが図られてきており、成果は上がっている。 ・今後も更に研修内容の充実、研修対象者の裾野拡大を図り、能力向上を指向する。
山梨中央	1 企業の将来性・技術力を的確に評価することにより、中小企業金融の円滑化を推進するため、「目利き」能力の向上を図る。 2 取引先の事業再生に向けた取組みを強化するため、なお一層、経営支援能力の充実を図る。	1.「融資エキスパート養成研修」を軸とする行内研修、および行外への行員の派遣を継続実施するとともに、効果的な人員配置により、行内のスキルアップに取り組む。 2. 主要な業種について、「目利き」のポイントを集約し、実務上の活用に取り組む。	1. 「目利き」能力の向上・経営支援能力の充実を図るため、「融資エキスパート養成研修」を頂点とする以下の行内研修に取り組んだ。 ・平成17年4月から平成19年3月までに4回の「融資エキスパート養成研修」を実施した。（受講者計32名） ・平成17年度「融資審査部スタッフ制度」研修生2名を5月から融資審査部に配属した。平成18年度においても、2名を同制度の研修生として融資審査部に配属した。 ・「企業評価力養成研修会議」（2回36名参加）、「支店長対象融資研修会議」（2回延べ149名参加）、「役員対象融資研修会議」（4回延べ290名参加）、「融資業務研修会議」（6回延べ179名参加）、「法人渉外研修会議」（2回63名参加）等の集合研修を実施した。 2. 地銀協主催の「目利き」研修（37名）、「中小企業支援スキル向上」研修（32名）、「企業再生支援人材育成」研修（8名）、および中小企業大学校（2名）等、行外研修への派遣を実施した。 3. 効果的な人員配置を目的とする「融資関係人事情報交流会」を実施した。 4. 建設業および医療業界についての審査のポイントを策定し、営業店に配付した。	融資エキスパートを軸とする人材育成の基礎固めはできたものの、OJTの充実による裾野拡大が課題である。今後は、融資エキスパートのフォローアップ研修などを通じ店内研修態勢を整備する。また、策定した主要業種の審査のポイントを適用した研修などにより融資担当者のスキルアップに取り組んでいく。
八十二	「目利き能力伸長」、「中小企業支援スキルの伸長」、「再生支援スキルの伸長」の3テーマを中心に継続的に育成を図る。	対人対応力、目利き・中小企業支援スキル、再生支援スキルの強化に向けた研修等の実施	対人対応力：コミュニケーション基礎研修（2回） ・目利き能力、中小企業支援：法人営業トレーナー研修（4回）、再生支援：経営改善支援実習（旧：業況悪化企業対応研修）（4回） ・休日自主参加研修：55講座実施（参加者延べ2,318名） ・地銀協研修（対応講座）に計20名派遣 ・外部企業への出向、長期研修は19年3月末日現在33名	・集合研修、休日自主参加型研修ともに、予定通り実施。参加者も多く、基礎知識の習得は進んだと認識。 ・今後は知識を実践に展開することが課題であり、集合研修、休日自主参加型研修をレベルアップしつつ継続実施していく。 ・地銀協研修（対応講座）への派遣は今後増やす計画。 ・地銀協以外の外部機関への研修派遣、外部企業への出向も継続実施する。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
北國	<p>企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力（「目利き」能力）、経営支援の能力の向上など、事業再生・中小企業金融円滑化に向けた人材を育成する。</p>	<p>人材の育成と適切な人員配置による行内への浸透</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>行内研修</p> <ul style="list-style-type: none"> ・17.5「企業調査講習会」（みずほコーポレート銀行主催）…15名受講 ・17.6「ソリューション営業研修（前半）」…19名受講 ・17.8「ソリューション営業研修（後半）」…19名受講 ・17.8自主参加型セミナー「事例に見る中小企業の市場創造戦略」…145名参加 ・17.11「事業承継コンサルティング研修」…52名受講 ・17.12「ソリューション営業研修（前半）」…16名受講 ・18.1「法人新規開拓研修」の開催…30名受講 ・18.2「ソリューション営業研修（後半）」…16名受講 ・18.6「ソリューション営業研修（前半）」…20名受講 ・18.6「事業承継コンサルティング研修」…27名受講 ・18.6～9「中小企業経営再生研修」…163名受講 ・18.10～12「ソリューション営業研修（前半）」の開催…42名受講 ・18.11「事業承継コンサルティング研修（第2回）」の開催…18名受講 ・19.2「リレーションシップバンキング研修」の開催…21名受講 ・19.2「法人新規開拓研修」の開催…35名受講 <p>行外研修</p> <ul style="list-style-type: none"> ・17.5「事業承継トレーナー」（東京三菱銀行）…1名派遣（1年間） ・17.6「営業店役席者講座（企業取引研究コース）（地銀協）」…1名派遣 ・17.7「業種別企業経営研究講座」（地銀協）…1名派遣 ・17.8「中小企業経営支援講座」（地銀協）…1名派遣 ・17.9「企業調査講習会」（みずほコーポレート銀行）…1名派遣 ・17.10 中小企業大学校「中小企業診断士養成課程」…1名派遣（1年間） ・17.10「シンジケートローントレーナー」（みずほコーポレート銀行）…1名派遣（1年間） ・17.12「業種別企業経営研究講座」（地銀協）…1名派遣 ・18.5「事業承継トレーナー」（東京三菱銀行）への派遣…1名派遣（1年間） ・18.9「企業調査講習会」（みずほコーポレート銀行）への派遣…営業店より1名派遣 ・18.10「中小企業経営支援講座」（地銀協）への派遣…営業店より2名 ・18.11「営業店役席者講座（企業取引研究コース）」（地銀協）への派遣…営業店より1名派遣 ・18.11「企業再生実務講座」（地銀協）への派遣…本部より1名派遣 ・19.1「企業再生実務講座」（地銀協）への派遣…本部より1名派遣 ・19.1～2「企業取引開発研究講座」（地銀協）への派遣…営業店より1名派遣 ・19.3「企業再生実務講座」（地銀協）への派遣…本部より1名派遣 	<p>計画通りに進捗しておりますが、今後同様の研修を継続実施し、目利き能力のある人材をさらに行内に育成しながら、事業再生・中小企業金融の円滑化に資するよう努めてまいります。</p>
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80名に対して、インターバル研修と実践を行い、女性融資事務担当者として格付・自己査定業務等の融資判断が必要な上級レベルで20名、日常の融資業務が可能な中級レベルで30名を育成。合計50名を営業店にて実践させる。 ・ 地場産業企業対象の行外研修への派遣（繊維・眼鏡・機械金属等）、行内研修の実施 ・ 福井産業支援センターによる地場産業企業対象の研修（業界の動向から材料、製造、生産管理、営業企画までの一連の流れを網羅する研修）に本部分員・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。また、目利き力向上・業界企業理解に繋がる行内研修を実施する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 女性融資事務担当者に関し、当初26名から27名を追加し53名を指名。53名全員が一定レベルの融資事務を習得し、うち16名は融資渉外も担当。内1名が支店長へ。 ・ 「目利き」研修へ20名派遣、その他経営支援・再生・階層別等の講座へ45名派遣の他、行内研修も積極的に実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 行外研修等へ派遣した職員については、本部・営業店の人事ローテーション等を考慮する必要がある。 ・ 融資事務担当者については、事務職上位を中心に指名し、育成を行い一定の成果が得られた。今後は指名以外にも意欲ある人材を積極的に担当させていく。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
スルガ	<p>1. お客さまのニーズにお応えし長期的な視点でサービスを提供するスキルの高い人材「ファイナンシャルコンシェルジュ」を育成</p> <p>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</p> <p>(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</p> <p>(2) 経営支援能力の向上</p>	<p>1. 社内融資勉強会「法人融資実践講座」、「審査部会議勉強会」の開催</p> <p>2. 地銀協研修への派遣</p> <p>3. 慶應義塾大学ビジネススクールへの派遣</p> <p>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</p> <p>5. MIT(マサチューセッツ工科大学)への派遣</p> <p>6. しずおか産業創造機構への派遣</p> <p>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)</p> <p>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</p>	<p>1. 法人融資実践講座の開催 全5回</p> <p>2. 審査部会議勉強会の開催 全5回</p> <p>3. 地銀協研修への派遣(43名)</p> <p>4. 慶應義塾大学ビジネススクールへの派遣(3名)</p> <p>5. 「スルガビジネススクールMBA講座」への派遣(7名)</p> <p>6. MIT(マサチューセッツ工科大学)スロン経営大学院への派遣(1名)</p> <p>7. しずおか産業創造機構への派遣(2名)</p> <p>8. 地銀協におけるリレバン関連通信講座等の受講(594名)</p> <p>9. 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(88名)</p>	<p>1. 人材育成については概ね計画通りに推移している。今後も全社的な重要課題として強化して行く。</p>
清水	<p>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・支店マネジメントなどを学ばせる支店長研修の実施。</p>	<p>・外部 outwarder を講師とした研修の実施。</p> <p>・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。</p> <p>・行員を育てる風土や目利きの実践等は、現場トップの意識改革からという考えのもと、支店長を対象にマネジメント能力の向上を目的とした研修を実施する。</p> <p>・地銀協研修への派遣及び通信講座の幹旋を継続的に行う。</p> <p>・目利き養成講座受講者、延べ1,000人を目標とする。</p> <p>・ISOに基づいたトレーナー制度の実施。</p>	<p>・平成17年度上期中の目利き養成講座受講者204人、下期中の受講者449人、平成18年度上期中の受講者353人、下期中の受講者931人、延べ受講者1,937人となる。</p> <p>・平成17年7月に企業理解を深めるために企業コンサルティング研究会を開催し、10月にフォローアップ研修を実施。同様の研修を平成18年7月にも実施。</p> <p>・中小企業大学校への派遣により、2名の中小企業診断士の養成に取り組んだ。</p> <p>・平成18年1月より外部講師を招き、支店長マネジメント研修を3テーマ実施。また、平成18年8月からは営業力の強化を目的とした研修を3テーマ実施。</p> <p>・平成18年2月に当行及び(株)清水地域経済研究センター 共催の「清水銀行経営セミナー」を開催。</p> <p>・平成18年10月に全行員共通認識のもと一丸となって営業力極大化を図るべく当行の法人営業のバイブルとして通信講座「法人営業スキルアップコース」を幹旋。</p> <p>・平成19年1月より、中小企業診断士資格取得を目指す「土曜講座」を開催。</p> <p>・行内研修制度である「法人マーケットトレーナー」「審査トレーナー」「ロントレーナー」を実施し、行員のスキルアップに資する行内研修を行った。</p>	<p>・計画における具体的取組策を全項目実施できた。今後は研修効果の検証を実施し、次回研修内容に活かすことで、より効果的な研修とすべく継続的改善を図っていく。</p> <p>・中小企業支援に有効な資格取得を継続的に支援、行員の目利き能力レベルの向上を図っていく。</p> <p>・同一の講座受講により、共通認識に基づく指導育成によるスキルの底上げを図っていく。</p>
三重	<p>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・研修受講人員目標 19/3期 4,300人/日</p>	<p>・メガバンク企業調査部・審査部・法人営業部・海外支店へのトレーナー派遣の実施。</p> <p>・外部講師による研修プログラム充実、研修機会増加。</p> <p>・通信講座、eラーニングの受講幹旋・勸奨。</p> <p>・企業再生支援チームによる行内研修の実施。</p> <p>・キャリアパスに沿った研修体制整備。</p>	<p>・メガバンクへのトレーナー派遣17名</p> <p>・外部講師による研修を171日開催、受講者数2,664人/日</p> <p>・地銀協「目利き・経営支援・事業再生」研修派遣</p> <p>・企業再生支援チームによる行内研修を104名が受講</p> <p>・地元大学大学院の経営セミナーへ6名派遣</p> <p>・研修延べ受講者 18/3期 4,300人/日、19/3期4,935人/日</p>	<p>・新人から幹部職員まで幅広く、研修受講機会は拡大している。</p> <p>・職員の基礎知識は確実に向上しており、より専門性の高いスキルの習得を促進する。</p>
泉州	<p>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</p>	<p>センギンビジネススクール等の研修内容の整備・充実</p> <p>各種機能提供についての研修実施</p> <p>地銀協等、外部研修への参加</p> <p>各種勉強会・セミナー等の実施・参加</p> <p>通信講座の継続受講</p>	<p>各種研修の実施</p> <p>・第4回、第5回センギンビジネススクール</p> <p>・融資役席等を対象に審査部トレーナー</p> <p>・融資業務室トレーナー</p> <p>・融資推進機能習得研修</p> <p>・事業承継上級研修</p> <p>・融資推進セミナー</p> <p>・新規塾の実施</p> <p>・融資推進塾の実施</p> <p>・外為推進トレーナーの実施</p> <p>・外為推進担当者会議の実施</p> <p>・地銀協主催「企業再生に関する研究会」「企業再生実務講座」に担当者派遣</p> <p>・三菱UFJリサーチ&コンサルティング等による行員向け勉強会の実施</p> <p>・アクションプログラム対応の通信講座の受講</p> <p>(新アクションプログラム対応総合コース)</p> <p>(業種別コース「医療・介護編」)</p> <p>(業種別コース「中小建設編」)</p> <p>(業種別コース「旅館・ホテル編」)</p>	<p>(分析・評価)</p> <p>・中小企業支援スキル向上を目的とした「融資推進機能習得研修」、「事業承継」等の行内研修、「センギンビジネススクール」等の外部機関を活用した研修、新アクションプログラム関連の通信講座受講奨励等、計画通り実施</p> <p>(今後の課題)</p> <p>・新アクションプログラム関係の通信講座の受講継続</p> <p>・各種行内研修の継続実施とブラッシュアップ</p> <p>・地銀協研修への参加及び行内での水平展開の継続実施</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
紀陽	<p>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。</p> <p>事業再生にかかる研修については、その対象を支店長や渉外担当者に広げ、融資担当者まかせとすることなく、組織（営業店）をあげての取組み体制を築く。</p> <p>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していく。</p>	<p>・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</p> <p>・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</p> <p>・法人対策研修や融資案件事例研修等実践的な研修を通じた人材育成</p> <p>・Eラーニングを導入し研修頻度と対象者を拡大</p> <p>・外部人材の登用</p>	<p>・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（スーパー）へ1名を新たに派遣</p> <p>・地域密着型金融推進に関する人材育成を目的として、地銀協主催の集合研修に24名を派遣</p> <p>・企業の実態把握や技術力を評価できる人材育成のための研修実施</p> <p>法人対策研修（5日間、31名）（3日間、34名）</p> <p>融資基礎研修（3日間、43名）（2日間、51名）</p> <p>融資案件事例研修（92名）</p> <p>本部トレーニー（5日間、53名）</p> <p>支店長上海研修（5日間、8名）</p> <p>・中小企業支援スキルの向上を目的とした研修の実施</p> <p>経営改善支援研修（249名）</p> <p>・キャリア採用した2名を融資部経営サポート室、ピクシス営業部へ配置</p> <p>・専門能力の向上を目的に休日セミナーを5回実施（べ参加人数635名）</p>	<p>・「企業再生」に関する人材育成について、融資部経営サポート室と連携を図りつつ、計画通り研修を実施</p> <p>「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継続</p> <p>・専門知識の吸収やスキルアップを目的とした本部トレーニーや休日セミナーを継続</p> <p>・計画期間終了後も地域密着型金融を推進すべく、環境の変化に即応できる人材の育成に努める</p>
但馬	<p>行外研修、行内研修を通じて、事業再生・中小企業金融の円滑化を推進していくための人材育成に努める。</p>	<p>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。</p>	<p>1.目利き、経営支援、事業再生の分野の通信講座を受講させた。</p> <p>2.「新アクションプログラム対応総合コース」の通信講座を受講させた。</p> <p>3.業種別コースの3講座（旅館・ホテル編、医療・介護編、中小企業編）とベーシックコースの2講座（創業・経営支援、中小企業再生）を新たに開講し、受講させた。</p>	<p>地域密着型金融推進に関する通信講座を新たに採り入れ、通信講座を活用した人材育成に努めた。</p> <p>行外研修等へ積極的参加して、その受講者が中心となった行内研修を実施する。</p>
山陰合同	<p>・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</p> <p>・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</p> <p>・行内研修...営業店の融資役員、担当者を対象に実施</p> <p>・クレジット・オフィサー...本部、ブロック店、市街地法人店舗を中心に配属</p> <p>・通信講座...対象を幅広く募集</p>	<p>・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</p> <p>・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</p> <p>・クレジット・オフィサー...100名程度を認定し、主に本部、ブロック店、市街地法人店舗を中心に配属し、実践での更なるスキルアップを図る</p> <p>・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</p>	<p>・行外研修...地銀協研修へ21名派遣</p> <p>・行内研修...「目利き研修」「中小企業支援研修」「再生支援研修」に合計115名参加</p> <p>・クレジット・オフィサー...131名認定</p> <p>通信講座...アクションプログラム対応の通信講座（153名）833名修了</p>	<p>・クレジット・オフィサーについては計画を上回るペースで認定（計画80名、実績131名）。その他はほぼ計画どおりに進捗している</p> <p>・今後についても、これまでと同様の実施スケジュールを策定し、取組を行なう</p>
広島	<p>営業店行員については、インターバル研修により集中的に育成する。</p> <p>本店部行員については、行外講習により、専門性の高いスキルを習得させる。</p>	<p>営業店行員の育成</p> <p><概要>・「業種別企業掌握力強化研修」（3日間・インターバル・2日間）</p> <p>・「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</p> <p><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）</p> <p><研修内容>・事例研究により、企業の将来性・技術力を的確に評価する手法や新金融サービスの提供手法を習得</p> <p>・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</p> <p>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）</p> <p>・民間シンクタンク主催の研究会への参加（1名派遣）</p> <p>人材育成に繋がる企業派遣の実施</p>	<p>営業店行員の育成</p> <p>・「業種別企業掌握力強化研修」および「経営改善支援」を8回実施し148名が受講</p> <p>本店部行員の育成</p> <p>・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</p> <p>・地銀協「中小企業支援講座」「企業再生実務講座」へ各4名派遣</p>	<p>行内研修および外部研修とも計画通り実施</p> <p>今後とも研修については計画的に実施するなかで、関連部署との連携により、受講者の更なるステップアップを図る</p>
四国	<p>1.「目利き」、コンサルティング能力を備えた人材の育成</p> <p>2.中小企業の経営実態について、経営全般にわたる判断ができ、経営支援ができる能力の向上</p>	<p>1.「目利き」、コンサルティング能力を備えた人材の育成</p> <p>人材育成のため、中小企業大学校、社会経済生産性本部への派遣（年間4名程度）を継続するとともに、有資格者等の活用を図る。</p> <p>2.業種別やコンサルティング等の行内研修を体系的に実施、また、地銀協等の行外研修に派遣（年間8名程度）や通信講座等を活用し、中小企業の経営支援ができる能力の向上に努める。</p>	<p>1.「目利き」、コンサルティング能力を備えた人材の育成のため、中小企業大学校（3名）、社会経済生産性本部（4名）に派遣</p> <p>2.中小企業の経営全般にわたる判断ができる能力向上のため、「コンサルティング研修」、「業種別研修」等の行内集合研修を実施（受講者158名）、企業の実態を把握する能力向上のため「中小企業経営の特性と実態把握」他3セミナーを幹旋（受講者221名）</p> <p>3.企業の目利き・経営支援・再生に資する能力向上のため地銀協「企業価値研究講座」他11講座に49名派遣、また、通信講座を幹旋し355名修了</p>	<p>1.企業の経営ニーズを把握し、経営者の視点に立って課題・問題解決を図るため、中小企業大学校・社会経済生産性本部への派遣を継続し、中小企業診断士や経営コンサルタントの育成と活用を図っている。</p> <p>2.行内研修においても社会経済生産性本部の経営コンサルタントによる「コンサルティング研修」や、業種別の特性を理解するため「業種別研修」を実施、また、希望のテーマについて受講できるようセミナーを幹旋し、能力の向上を図っている。</p> <p>3.中小企業の経営実態について、経営全般にわたる判断ができ、経営支援ができる能力の向上のためには、上記施策を継続的に実施し、行員を育成していくことが必要であり今後とも取り組んでいく。</p>

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
福岡	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業金融の円滑化に向けて、取引先企業と真のリレーションシップを実践できる人材を育成する。 ・特に営業現場の若手・中堅行員に対し、企業の将来性、技術力を評価する目利き能力、取引先企業の経営支援・相談に応じることのできる新たな金融手法やノウハウ等、専門性の高いコンサルティング能力の向上を目指した人材育成を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・地銀協等の外部研修へ人材を派遣する。 ・現状の行内研修を深化させ、継続的に実施するとともに、業種別・金融手法別の研修等、内容の充実を図る。 ・本部に蓄積された先進的な手法やノウハウを営業店行員に伝播できるようなトレーニー制度構築を検討する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・地銀協等の外部研修派遣や目利き、経営支援・相談に係る行内研修を実施。（外部派遣38名・行内研修582名） ・業種別の研修および先進手法を営業店に伝播するためトレーニー制度を新設・実施（トレーニー13名） 	<ul style="list-style-type: none"> ・外部派遣研修や行内研修はスケジュール通り継続実施。 ・18年4月に人事部に「人材開発センター」を設置し、研修プログラムの見直しを行うなど、より効果的な人材育成を行っていく。
西日本シティ	<ul style="list-style-type: none"> ・企業の実態把握やキャッシュフローに着目した融資判断ができる人材、新しい資金調達手法の提案・運用ができる人材等、事業再生・中小企業金融の円滑化に資する人材を育成する。 ・専門性の高い新業務分野（証券・生損保・IT・仕組金融等）におけるより実践的なノウハウの習得のために、本部専門スタッフを外部機関等（証券、都銀、関連業態等）へ派遣する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・法人ソリューションマネージャー（以下SM）、ブロックソリューションマネージャー（以下BSM）、本部直接渉外担当者等を対象にした育成カリキュラム（企業実態把握、キャッシュフローに着目した融資判断に資する内容）の策定・実施 ・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）への短期トレーニー等の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業実態把握、キャッシュフローに着目した融資判断に資する研修・セミナーを実施した。【897名参加】 ・業界団体に要請されている「再生を促進し、かつ債権保全を図るために必要な実務に則した研修等」へ積極的な派遣を行った。 ・業界団体（地銀協）主催の研修への派遣 【52名派遣】 ・医療経営セミナー等外部セミナーへの派遣 【25名派遣】 ・外部機関（証券、都銀、関連業態等）への短期トレーニー等を実施した。【15名派遣】 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業の実態把握やキャッシュフローに着目した融資判断に資する行内の研修・セミナーを前倒して実施した結果、550名の参加目標に対し897名が参加したほか、外部研修、セミナーについても派遣目標35名に対し77名を派遣した。また、専門性の高い新業務分野におけるより実践的なノウハウ習得のための短期トレーニーについても、派遣目標である15名の専門スタッフを医療分野、証券分野等の外部機関へ派遣した。 ・上記取組により、人材のレベルアップ、専門分野の人材育成等全行的な底上げは図られたが、高度化する顧客ニーズに対応するためには一層のレベルアップが必要であり、今後も外部機関への派遣等により人材育成に取組んでいく。
佐賀	<ul style="list-style-type: none"> ・「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のための取組み ・企業の将来性や技術力を的確に評価できる人材の育成を図る。 ・中小企業が抱える問題点や課題解決の方向性を見出すことにより、経営改善指導及び支援への取組みができる人材の育成を図る。 ・業績不振企業の再建再生を主眼とし、事業や財務面での再構築についての取組みができる人材の育成を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業診断士養成のため、中小企業大学校へ行員を派遣 ・地方銀行協会主催集合研修へ行員を派遣 ・企業経営支援研修・企業再生研修(行内研修)を実施 ・中小企業診断士によるコンサルティング研修(行内研修)を実施 ・目利き研修(行内研修)を実施 ・通信講座の履修を奨励 	<ul style="list-style-type: none"> 平成17年度 ・中小企業診断士養成のため、中小企業大学校に1名を派遣。(17年4月～18年3月、19年3月) ・中小企業診断士合格のためのスクーリングに1名を派遣。(17年10月～18年6月、18年10月～19年3月) ・地銀協主催集合研修「企業再生実務講座」へ派遣。 ・地銀協主催集合研修「業種別企業経営分析研究講座」へ派遣。 ・地銀協主催集合研修「企業再生実務講座」へ派遣。 ・「コンサルティング研修」(行内研修：平成17年7月～12月、平成18年7月～11月)を実施。 ・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。 ・外部講師、行外研修受講者等を講師とする「法人営業研修(上級)」の実施。 ・通信講座については、業種別コース「中小建設編」(地銀協主催)他修了。 ・その他地銀協主催集合研修へ派遣。 ・その他外部講師、行外研修受講者等を講師とする研修の実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・引き続き、「目利き」能力、経営支援の能力の向上など、事業再生、中小企業金融の円滑化に向けた取組みを継続していく。
親和	<ul style="list-style-type: none"> ・行内に「金融のプロ育成プロジェクト」を設置し、企業のライフステージに応じた各種研修の実施等、育成施策を検討・実施してまいります。 ・関係当局の認可を前提に平成17年度上期に設立予定の分割子会社には、外部の高度な再生ノウハウが注入されることから、その業務を通じて企業再生支援を実行できる人材を育成してまいります。併せて、分割子会社に蓄積した企業再生支援にかかわる技術等を当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。 ・大手行の審査ノウハウを人材育成に活用すべく、親密大手行から人材を招聘いたします。 	<ul style="list-style-type: none"> ・法人営業・融資担当者を対象に、企業の実態把握手法の習得を目的とした「法人営業プロフェッショナル研修」を実施し、2年間で延240名の受講者数を目指します。 ・支店長を対象とした審査トレーニーを実施し、2年間で20名の受講を目指します。 ・行内の中小企業診断士有資格者を講師とした「企業分析研修会」(仮称)を実施するとともに、地銀協主催の「目利き」、「経営支援」、「企業再生支援」研修への派遣、通信講座を推奨します。 ・事業再生ノウハウの共有化等、分割子会社と当行関連部署との連携を強化します。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・行内研修については以下のとおりです。 17年度「法人営業プロフェッショナル研修」延132名(うち「目利き」延51名、「経営支援」延81名) 「審査トレーニー」10名 18年度「法人営業プロフェッショナル研修」延114名(うち「目利き」延61名、「経営支援」延53名) 「審査トレーニー」11名 ・行外研修については以下のとおりです。(地銀協主催の「目利き」、「経営支援」、「企業再生支援」研修) 17年度 企業価値研究講座(6月・9月) 2名 中小企業経営支援講座(5月・8月) 2名 企業再生実務講座(9月) 1名 ・通信講座の受講状況については以下のとおりです。 17年度 受講修了者数 創業・新事業支援(目利き)コース 14名 中小企業再生コース 13名 目利き・支援・再生の実践研究コース 30名 18年度 上期受講修了者数 創業・経営支援ベーシック 3名 中小企業再生ベーシック 9名 18年度 下期受講修了者数 中小企業再生ベーシックコース 2名 ・審査部内に設置した「営業店臨店指導チーム」は、17年11月より臨店指導を開始し19年3月までに53カ店で実施しました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・当初計画どおり研修実施および研修派遣を行い、人材の育成が図られました。今後については、外部専門講師等を招いた研修会を開催するなど引き続き「与信業務の出来る人材」の育成に取組んでまいります。 ・また、臨店指導チームによる直接指導により、「新与信管理手法」を定着させ、審査レベルの向上を図ってまいります。

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～19年3月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
肥後	1. 企業の実態把握に優れ、企業の将来性・技術力を的確に評価できる能力（目利き能力）を持った行員の育成 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（㈱日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・企業の目利き、経営支援への取組み （1）㈱日本総研との連携による「法人渉外能力養成研修」実施およ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（中小企業大学主催）への派遣 （3）その他（補完施策） 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・検定試験幹旋の継続）	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）海外動向視察（上海へ17・18年度に20名×2回派遣）（18年度は、お客様と同行する「上海ミッション」として実施） 2. 地域産業・企業の目利き、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 ・短期コース（6期）12名、（7期）12名、（8期）12名 合計36名 ・スペシャルコース（2期）16名（地場企業8社へ研修派遣） （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 ・地銀協、中小企業大学校他の主催研修へ派遣（28名） 3. 企業再生への取組み （1）企業派遣の実施（派遣者4名） （2）与信管理部特定支援チームによるブロック勉強会及び研修実施 4. その他マスレベル施策 （1）セミナー実施（10コース 2,174名参加） （2）通信講座幹旋（14コース 579名受講、既受講者3,287名） （3）検定試験幹旋（11コース 265名取得、既取得者2,385名） 内 F P 1 級：18年度取得者1名（計57名） 5. 専門家の育成 （1）中小企業診断士（既取得者19名）：通学スクール幹旋 （2）弁護士：ロースクール卒業1名（現在、経営管理部へ配属） （3）不動産鑑定士（既取得者1名）：現在1名育成中 6. 行内ロールプレイング大会実施（17年度、18年度2回）	・リレーションシップバンキングの機能強化計画からの継続的取組みもあり、意識の高揚・知識の習得は進んでいる。また、実態把握能力の伸展による支援・アドバイスの実践等、好事例に繋がっている。 ・更に実際の行動面強化に向け、行内・外セミナー等を組み合わせて、各行員の業務レベルに応じた育成を行う。
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～8講座に20名派遣、中途採用～4名 2. H17/9月「法人営業支援研修」実施～32名受講 3. 法人営業のできる人材育成を目的とした研修体系を構築し、平成18年度より実施 「法人営業担当者基礎研修」～20名受講 「法人営業マイスター養成研修」～25名受講 「地区別支店長勉強会」～103名受講 4. 大手ベンチャーキャピタル会社や大手銀行への派遣を実施	1. 年齢間格差の是正と法人営業の強い人材・専門分野で即戦力となる人材の確保を目的とし、中途採用を実施。 応募は57名。（実績は採用2名、内定2名の計4名） 2. 法人営業力強化研修 ・カリキュラム等、見直ししながら継続して実施する。 3. 平成19年4月より人事内に「人材開発室」を新設 ・研修機能を更に強化し、当行最大の資産である人材の育成強化を継続的に行っていく。
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 Key Man、営業戦略サポートシステム Key Man S 3 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。	・ Key Man 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 O J T	・ 本部による臨店指導実施357か店（審査能力向上、案件構築サポート、Key Man 活用、営業利益改善活動関連） ・ 融資トレーニー、支店長融資トレーニーの実施81名 ・ 管理職営業マネジメント研修の実施28名 ・ 業種別勉強会6回（農業3回、医業3回）実施 ・ 営業支援部によるアグリクラスター・医業先訪問実施（計1,323回） ・ 営業利益改善活動関連の集合研修へのカリキュラム組入れ実施4回 ・ Key Man・Key Man S 3 活用の集合研修へのカリキュラム組入れ実施4回	・ 計画どおり実施 ・ 臨店サポートによる指導事例を集合研修の講義内容に活用している。 ・ 今後も引き続き行員の企業支援能力の向上を図っていく。

<参考>人材の育成に関する実績値（64行計、平成18年度）

	外部研修への参加・派遣	内部研修への参加	通信研修受講者数
人材の育成	1,583名	37,504名	13,422名

(7) その他

銀行	取組方針および目標	具体的取組策	17年4月～9月の進捗状況	進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題
宮崎	<p>地域特性に応じた態勢整備の強化 審査、営業推進それぞれの部門における各業種別担当の連携を強化し（一方で牽制機能は十分発揮しながら）、営業現場における案件発掘、営業担当者の目利き能力の向上による営業力強化を図っていく方針。</p>	<p>1. 農業向け貸出を強化する為の仕組み作り。 2. 医療向けには、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）</p>	<p>1. 農業・医療とも審査部・営業統括部による業界情報交換・顧客動向・案件の協議等により連携強化を図った。 2. 営業店に対し、業界情報提供・案件に対するアドバイス等によりノウハウ提供を行った。 3. 農業(豊年万作)・医療(医療機関債)向け融資商品を開発した。 4. 医療業界とのリレーション強化のため宮崎県医師会(医師協同組合)と業務提携した。</p>	<p>1. 関係部の連携は情報交換会等により強化され態勢整備は進展し、また、外部専門機関との連携により本部におけるコンサルティング機能も強化している。 2. 農業・医療分野における本部ノウハウは、着実に進展している。 3. 営業店の目利き能力及び支援向上のために情報発信・帯同訪問を積極的かつ継続的に実施する。</p>
	<p>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。（新収益管理システムについては2.（2）収益管理態勢の整備と収益力の向上に記載）</p>	<p>1. 営業力強化に資するシステム構築に取組む。 実現範囲は 全顧客の定量、定性データの一元化 行動管理 目標、実績管理 顧客別採算管理等</p>	<p>1. システムの要件定義、システム開発を実施（17年度中） 2. 地区別に職員向けの説明会を実施（平成17年12月） 3. 営業店試行（平成18年1月～）、問題点の分析・修正 4. 本格稼働（平成18年4月～）レベルアップ（19年2月～）</p>	<p>1. 営業力の強化を目的としたシステムインフラの整備は予定通り進捗期間中にシステムのレベルアップまで実施したことで営業力強化のためのツールとしての整備は完了。今後はより一層の活用を推進していく。</p>