

(別表1)

特徴的な取組み(平成15年度下半期実績)

項 目	具 体 的 施 策
1. 創業・新規事業支援機能の強化	
(1)業種別担当者の配置等、融資審査態勢の強化	・(北海道)平成15年12月にビジネスローンプラザを開設し、スコアリングモデルによる審査、プライシングを実施した。 ・(東邦)創業・新事業支援および取引先企業に対する経営相談・支援にかかる専担部署「ビジネス・サポートチーム」を設置して、顧客相談対応や営業情報提供等の具体的活動を実施。また、産業クラスター・サポート金融会議「福島県分科会」を開催。 ・(常陽)本部内に医療・介護関連業種を担当する専門チームを設置するとともに、アグリビジネスの専担者を配置した。成長性の高い分野について、情報・ノウハウを蓄積し、審査能力を高めながら事業支援を強化している。 ・(静岡)創業・新事業、医療事業に関する専担審査態勢に加え、平成15年10月より業種別(11業種)に担当審査役を配置し、取引先のニーズに適切な対応を行う態勢を強化し、中小企業貸出の増強に結び付けた。 ・(三重)15年10月に新営業体制に全面移行し、事業性融資先はエリア毎に設置した法人営業部が担当することで、中小企業に対する問題解決型の金融サービスの充実を図っている。 ・(京都)H15/8 に設置した業種別の「活き活き企業サポートチーム」を核として企業情報の集約、提案営業力の向上に取り組んだ結果、新規先118先66億円を含め、148先119億円の融資案件掘り起こし成果が出ている。 ・(南都)自己査定及び格付けをよりの確に業務へ反映し、適切かつ迅速な償却・引当に取組むため、融資支援システムを16年4月より導入。 ・(但馬)旅館業、不動産業について審査担当者を各1名配置(15/9月)。地銀協研修「金融業務研究講座(病院編)」受講の審査担当者を医療・介護関連の審査担当者として配置(15/10月)。 ・(阿波)優良資産の増強といっそうの地域密着を図るため、信用格付を基軸とした店長権限融資規程の改定を実施し、企業内容に応じた審査態勢の構築と融資審査の迅速化を実現した。 ・(鹿児島)地場産業育成にあたって、特に畜産業及び関連加工業への取組強化を図っており、農林漁業金融公庫との情報交換や勉強会、取引先への常同訪問等を継続的に実施。なお、16年4月には、同公庫と業務協力協定を締結(地銀初)。
(2)企業の将来性や技術力を的確に評価できる人材の育成を目的とした研修の実施	・(清水)平成16年2月、中小企業診断士資格保有者及び取得を目指す行員18名の参加により、「企業診断スキルアップ研修会」を開催し、知識とスキルのブラッシュアップを行った。 ・(中国)人材育成のため、若手行員5名の長期企業派遣等を実施した。また、行員の自主的な自己研鑽としても中小企業診断士スクーリングに46名が参加しているなど、多数の行員がスキル向上に向けた活動に取り組んでいる。 ・(肥後)「法人渉外能力養成研修」として、外部講師を招聘した下記2コースを新たに実施。通常の集合研修に民間企業派遣等のカリキュラムを加え、約4ヵ月に亘り渉外能力を養成するコース。上記の短縮版(4日間)であり、特に事業育成・マーケティングの観点から渉外能力を養成するコース。
(3)産学官とのネットワークの構築・活用や政投銀との連携、「産業クラスターサポート会議」への参画。	・(北都)「第17回東京ビジネスサミット2003」に北都ビジネスクラブ会員企業15社が出展、取引成約8先の実績となった。 ・(北都)大学発ベンチャー投資事業「あきたアカデミーベンチャーファンド」への出資を実施した。 ・(東京都民)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」に参画。知的財産権担保(「特許権」担保)融資を実行するなど、新技術研究開発・商品化を支援。 ・(第四)温泉旅館や観光地の再生支援を通じて取引先の活性化に繋げるため、日本政策投資銀行との共催で、観光の活性化について官民一体で考える「観光振興フォーラム」を弥彦・岩室地区(10月)、村上・瀬波地区(2月)で開催(16年5月に佐渡地区で開催)。 ・(北越)産学連携のネットワークの構築を図るため、長岡技術科学大学の技術シーズ(研究内容)を企業側の事業ニーズに結びつける

項 目	具 体 的 施 策
	ための情報発信(経済研究所の会報誌に掲載)をスタートした。 ・(大垣共立)地元国立大学と連携し、大学の実施する「技術相談」を活用した取引先向けの説明会を開催(15年12月～16年3月に計6回開催、20件のコーディネートを実施)。 ・(滋賀)平成15年12月に開催された第2回「近畿地区産業クラスターサポート金融会議」に参加。 ・(滋賀)平成16年2月に開催した第5回「サタデー起業塾」で、受講者12社に対し、産学連携を取組むための奨励金として、1社当たり10万円、総額120万円を、産学連携奨励金「しがぎん野の花賞」として贈呈した。 ・(京都)H15/7に取扱いを開始した無担保・第三者保証人不要の「京銀産業クラスター計画サポートローン」は、H16/3末時点で5件40百万円の利用実績となり、中小企業の技術開発や新事業展開に活かされている。 ・(泉州)平成16年3月に、関西のオーナー経営者が集まったベンチャー支援組織である「IAG」(事務局は、大阪市経済局の外郭団体)と連携した当行独自の助成金制度(<センギン>ベンチャーアシスト)を創設することを決定。同年4月から取扱い開始、7月から8月に第1回助成金対象先を選出予定。 ・(泉州)平成16年3月に、取引先企業の技術課題の解決および研究開発ニーズにお応えするため、産学連携コーディネーターを大阪府立大学に派遣することを決定。同年4月より派遣開始。 ・(池田)助成事業「<池銀>ニュービジネス助成金」への応募総数72プランから10プランを選定し、合計600万円の助成金を交付致した。また、15年度上期助成金交付先5社を含む6社の応募先に対して、合計136百万円の融資を実行致した。 ・(紀陽)近畿大学発ベンチャー企業に設立段階から参画し、地元企業で仕入れ・製造・販売ルートに至るまでのスキームを構築、地域金融機関として企業の育成、ビジネスマッチングに新たなモデルを切りひらくことができた。 ・(鳥取)鳥取県内のクラスター計画参加企業に対して、融資及び系列のベンチャーキャピタルからの投資による支援を実施(融資:144百万円、投資:50百万円)。当該企業は、中国地方ニュービジネス協議会の2004年ニュービジネス大賞を受賞。 ・(阿波)徳島大学地域共同研究センターに客員教授1名を派遣し、技術移転事業等の推進を行っている。さらに、16年4月に、前リスク管理部長が、大学の法人化に伴い、経営担当として副学長に就任した。 ・(佐賀)これまで実施してきた産官学ネットワークによる起業家育成スクール「鳳雛塾」を実施しており、現在第8期目(平成15年7月～16年3月)を実施中(受講生36名)。またこれまでの「鳳雛塾」の活動が平成15年8月日本経済新聞社が主催した「地域情報化大賞2003」において、大賞に次ぐ日本経済新聞社賞を受賞した。 ・(佐賀)平成16年2月に関連会社佐銀ベンチャーキャピタルと共同で総額505百万円のベンチャーファンドを立ち上げた。本ファンドを活用し、ベンチャー企業や株式公開予定企業の支援を行っていく。
(4)政投銀、中小公庫、商工中金等との情報共有、協調投融资等、連携強化	・(東邦)平成16年3月、産学官連携により技術指向型ベンチャー企業への投資を行い、地域振興を図る目的で設立された「東北インキュベーション投資事業有限責任組合」に100百万円を出資、同ファンドの活用を図るため、福島県内企業の投資先の発掘、技術の評価、経営支援等について企業ニーズの調査を行っている。また、ベンチャー企業を対象とした「産業クラスター・サポートローン」、福島県制度資金「起業家創業保証」の取扱を開始するなど、金融面での創業・新事業支援体制整備も行った。 ・(常陽)茨城県内に拠点を置く創業まもないベンチャー企業の育成を支援するため、茨城県が主催する「いばらきベンチャー企業育成ファンド」(総額10.1億円、キャピタルコール方式)の設立に参画し、同ファンドへ2億円を出資した。 ・(関東つくば)当行独自のベンチャーファンド「つくばベンチャーファンド」を組成し、ベンチャー企業への創業支援・育成についての取組を開始。 ・(群馬)当行グループによる「群馬キャピタル1号投資事業有限責任組合」を設立し第1号案件の投資を実行したほか、群馬県組成の企業育成ファンドに出資し紹介案件2社への投資が決定。また、日本政策投資銀行と業務協力協定を締結。

項 目	具 体 的 施 策
	・(武蔵野)成長発展が見込まれるベンチャー企業の発掘と支援強化を図るため、外部先と提携した投資ファンドを設立。また、ベンチャー企業等の資金ニーズに対応した融資ファンドを制定。いずれも取扱実績好調に推移。 ・(八十二)将来性・成長性のある中小企業の創業・新事業の発掘、支援、育成のため株式投資ファンド(10億円)および普通社債投資ファンド(20億円)、計30億円の投資ファンドを15年11月に組成しました。 ・(大垣共立)中小公庫、商工中金、国民生活金融公庫との「業務協力に関する覚書」締結(16年2月)。中小公庫、商工中金との連携により、創業・新事業案件に係る協調投融資を実施(16年3月、2件)。 ・(滋賀)平成16年2月、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫と業務連携の契約を締結。平成16年3月10日、中小企業金融公庫大津支店と同業務連携契約に基づき第1回情報交換会を実施。日本政策投資銀行とは、新株予約権付融資の実行に向けて、連携して具体的な案件組成に着手。 ・(京都)H15/10ベンチャー企業支援室を設置して当行の強みであるベンチャー育成・支援業務の取組みを更に強化しました。H16/3末までのファンド投資額は17億円に上り、M&A業務も成約事例が1件出ている。 ・(池田)日本政策投資銀行との連携を図る中で、平成16年1月に「業務協力協定を締結し、平成16年3月には本邦初となる新株予約権付協調融資を実施致した。 ・(南都)平成16年3月12日、日本政策投資銀行、中小公庫、商工中金の政府系3金融機関と「業務協力協定」を締結し、日本政策投資銀行との協調融資を実行(融資実行額:130百万円)。
(5)中小企業支援センターの活用	・(百五)三重県および三重県産業支援センターと連携し「みえ新産業創造ファンド」に出資し、ベンチャー企業に対する投資への協力を実施。16年3月には「みえ新産業創造ファンド」による当行のお客さま2社に対する投資が決定した。 ・(伊予)愛媛県内の各金融機関とともに(財)えひめ産業振興財団と連携し、同財団が創業・新事業創出に取り組む事業者を審査のうえ各金融機関に推薦し、各金融機関が融資を実行するという融資面での創業・新事業支援体制を整備した。
(6)(1)～(5)の成果	・(七十七)16年3月に、東北地域における新規事業の創出および中小企業等の成長発展支援を図ることを目的に設立された産学官連携ファンド「東北インキュベーション投資事業有限責任組合」に100百万円を出資。投資先に対する本格的な経営指導を重視した地域型のファンドであり、大学発ベンチャー企業・大学等の技術シーズを活用して成長を志す中小企業の支援・地域経済活性化に効果が期待できる。
2. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	
(1)経営情報やビジネス・マッチング情報を提供する仕組みの整備	・(岩手)事業意欲旺盛なお客様に広域の交流機会を提供し、ビジネスチャンスの創出を支援することにより企業および地域の活性化を推進することを目的に、北東北三行(岩手・青森・秋田銀行)共同によるビジネス商談会を開催した。 ・(七十七)営業情報は本部集約し行内LANで全店公開している。また「地銀情報ネット」の活用等、情報営業強化のため「地域別情報営業会議」を開催した。 ・(七十七)東日本初のビジネスマッチングを秋田銀行取引先と同ネットを活用して成約した。 ・(秋田)隣接する2県の銀行との提携業務の一環として、三行のお取引先が一同に会する「北東北三行ビジネス商談会」を開催した。三行合計の来場者数は4,300名、マッチング成立120件であり、商談継続中の案件は357件となっている。 ・(山形)「地方銀行情報ネットワーク」を活用し、山形大学発ベンチャー企業と他県の企業とのマッチングに成功した。 ・(常陽)本部内に「情報営業支援室」を設置し、事業の再編・再構築などお客様の多様な経営課題への対応力を強化した。また、証券会社への株式公開見込み企業の紹介など、有料でのビジネスマッチング業務を開始した。

項 目	具 体 的 施 策
	・(千葉)当行取引先のニーズを積極的に「地銀情報ネット」に発信するとともに、成功事例を、ちばぎん総合研究所が主催する「定期講演会」で取り上げ、ビジネス・マッチングの取組みを取引先企業に積極的にPRした。 ・(横浜)営業店の情報マイスター(担当者)を中心としたビジネス情報の共有化・活用といった情報渉外活動を引き続き徹底するなどにより、平成 15 年度下期のビジネスマッチングの成約件数は 199 件(上期実績 185 件)となった。 ・(横浜)平成 16 年 3 月には、あらたにビジネスマッチング手数料の設定を行った。 ・(北越)経営情報の提供機能拡充のため、(株)ホクギン経済研究所が外部コンサルタントと連携した経営相談業務(コース別の有料制)を開始した。 ・(北陸)ビジネスマッチングへのマインドアップに向け、研修を実施(支店長以下 290 名受講)したほか、11、12 月に事業性資金相談 Week と称し、集中的に北陸三県のお取引先約 9,000 社の訪問を実施。収集・把握情報件数 25 千件、マッチング実績 8 千件の成果となった。 ・(富山)11 月 19、20 日「東京ビジネスサミット 2003」(ビジネス情報交流イベント、(株)ベンチャーリンク主催)に富山銀行ビジネスクラブ(TBC)会員 14 社が出展、5 社でビジネス・マッチングが成立する。 ・(北國)行内LANを利用して、お客様からの経営相談が可能となる体制を当行の経営相談所内に構築した。外部の専門会社と提携し、明確な回答を伝えることが可能になったほか、お客様の来店も不要になり利便性を高めた。 ・(十六)百五銀行・名古屋銀行と連携している M&A 支援組織「中部金融 M & A ネットワーク」を通じて、マッチングを図っていた案件が成約に至り、これまで行ってきた体制整備が実を結び始めている。 ・(静岡)取引先に経営情報やビジネス・マッチング情報を提供する仕組みの整備を進め、平成 15 年度のビジネス・マッチング件数は 176 件と前年度比約 4 倍に増加するなど、従来からの取組み姿勢を一層強化した。 ・(清水)平成 16 年 3 月、各行員の持つビジネス情報や推進事例を行内LAN上でデータベース化し、共有化を図った。 ・(百五)経営情報クラブの会員向けリアルサービスとして、15 年 12 月にビジネスマッチングを実施。41 社が参加し 3 件の商談が成約したほか、10 件の商談が進行中である。次回は 16 年 6 月の開催を予定している。 ・(近畿大阪)当社とりそなグループ内における、ビジネスマッチングの仕組みを利用し、当社からの情報発信件数 143 件、商談セッティング件数 63 件、取引成約件数 6 件の実績があった。 ・(池田)第 4 回「TOYRO ビジネスマッチングフェア 2003」を開催、出展企業 106 社、大学 7 校、公的機関 7 機関が集結し、産学官連携によるビジネスの創造や、最新の技術交流の場となった。来場者数は 7,100 人、商談件数 1,236 件に上り、ビジネス・マッチングの輪は大きく広がった。 ・(南都)平成 16 年 1 月 27 日、28 日、地元取引先のビジネスマッチングをサポートするため「第 2 回元気企業ビジネスフェア NANTO」を開催(101 企業、12 機関が出展)。 ・(紀陽)お取引先に対して、財務内容の分析結果等を還元し、自らの財務内容の理解を深め、経営改善に役立てていただくとともに、銀行の判断を共有していただくための『財務診断サービス』を 16 年 3 月から開始。 ・(鳥取)平成 16 年 3 月、当行本店(鳥取市)にて、当行取引先スーパーと食品業者の「<u>ビジネスマッチング「とりぎん来なんせ商談会」</u>」を開催し、販路先・仕入先開拓を支援。商談の成約率アップを図るため、事前にスーパー側に商品を見てもらう事前検討制を採用。 ・(阿波)取引先企業に対する経営相談・支援態勢を強化し、当行ネットワークの総合力を生かすことにより、県外優良企業 2 社の県内誘致を実現した。地域の新規雇用の創出、円滑な事業拡張に貢献した。 ・(筑邦)(社)中小企業診断協会福岡県支部との連携(全国初)、経営セミナー、経営相談会等を実施。 ・(西日本)イントラネットの活用等により、ビジネス・マッチングのセッティング 157 件(うち成約 31 件)の実績となった。土地有効活用に関

項 目		具 体 的 施 策
		する有料でのビジネス・マッチング業務を開始した(平成 16 年 3 月実施)。
	(2)要注意先債権等の健全債権化及び不良債権の新規発生防止のための体制整備・強化	・(第四)審査部内の取引先支援室を中心として全行的な取引先の経営改善活動を展開。経営改善支援の取組み対象全先の経営分析シートを作成・交付し問題を共有化して取組んだ結果、582 先のうち、下期で 75 先、年間で 126 先(21.6%)の債務者区分がランクアップ。 ・(山梨中央)平成 15 年 11 月、中小企業金融公庫と観光関連産業の事業先を対象とした経営相談及び再生支援等について提携。第 1 号案件として 12 月には観光関連企業の経営改善に向けた取組みに対して協調して支援を行うことを決定した。 ・(広島)コストダウンを企図した現場改善指導による再建支援を主とし、私的整理の枠組みでの M & A・D E S (債務の株式化)、法的整理手続き中の先への DIP ファイナンス等を実施している。 ・(伊予)最重要課題である企業再生への取組みを強化するため、平成 15 年 7 月に 15 名体制(現在 16 名)で設置した企業コンサルティング部の企業再生支援活動において、外部コンサルタント等 9 社と守秘義務契約・業務協定契約を締結し、同部スタッフの専門知識の向上に役立てるとともに、取引先の財務デューデリジェンスおよび経営改善スキームの策定等に活用した。 ・(鹿児島)経営改善支援について、10 年 9 月から専担部署を設置し取組んでいるが、県中小企業再生支援協議会や外部コンサル、政府系金融機関等との連携を通して一層の活動強化を図った(15 年度対象 294 先中、債務者区分上昇 48 先)。 ・(琉球)15 年 10 月に取引先企業の経営改善を営業店と一体となって支援する「経営改善支援チーム」を設置し、取引先中小企業の事業再生支援への取り組みを開始した。対象先は、営業店にて管理中の要注意先および破綻懸念先のうち、集中的に経営改善支援を取り組む必要性があると認められた先である。
	(3)中小企業支援スキルの向上を目的とした研修の実施	・(北都)経営支援態勢の強化に向け、審査部内「経営支援グループ」を審査第一課から独立させ「経営支援室」を新設した。
	(4)「地域金融人材育成システム開発プログラム」等への協力	・(山形)当行取引先の会員組織である山形企業経営研究会(Y E S)や、日経 B P 経営者クラブを中心に、年間 16 回のセミナー・講演会を開催。内容については取引先の要望等を聴き取り、より実践的なセミナー・講演会となった。 ・(関東つくば)平成 14 年 2 月より茨城県内の経営者・税理士・商工会議所指導員を対象とした「かんざん経営セミナー」を半期に 1 回以上継続実施している。
3.	早期事業再生に向けた積極的取組み	
	(1)中小企業の過剰債務構造の解消・再生の取組み	・(東邦)プロジェクトチームを立上げ個別企業の具体的事業再生スキームの検討を重ね、産業再生機構への持込み(1 先)および L B O 方式による事業再生(1 先)を実施(産業再生機構への持込み 1 先については、平成 16 年 5 月同機構の支援が決定)。 ・(第四)企業再生の専担部署として審査部の取引先支援室内に「企業再生支援プロジェクト」を組成(当初 2 名)。下期に増員(合計 13 名)し体制を強化した結果、1 社に対し民間再生ファンドと連携し「産業活力再生特別措置法」の適用認可をうけ、営業譲渡スキームによる大型再生手続きを実施。 ・(山梨中央)過剰債務構造解消のための各種再生手法を活用するにあたっての当行基準を策定すべく、「早期事業再生ワーキンググループ」を設置し、検討を開始した。 ・(大垣共立)審査部「経営革新サポートチーム」のスタッフ増強(2 名増員、15 年 10 月)。 ・(大垣共立)D E S、D D S 等特殊手法の活用、特定の大口債務者の再生スキームを策定する専門チームを同セクション内に設置(15 年 10 月)。 ・(駿河)DIP ファイナンスを活用して、リゾート型温泉ホテルの事業再生に取り組むなど、その業界の再活性化に貢献。

項 目	具 体 的 施 策
(2)地域の中小企業を対象とした企業再生ファンドの組成の取組み	・(西日本)再生途上の食品製造会社に対して、日本政策投資銀行との「業務協力協定」(平成15年11月締結)に基づき、協調してシンジケートローンを組成し、実施した(平成16年3月実施)。 ・(親和)早期事業再生ガイドラインに基づき、15年上期に再生スキームを策定した先に対して外部専門家を積極的に活用し、DES、DDSおよび企業分割スキームを実行しノウハウを蓄積するとともに、企業再生ファンドの組成にも取り組んだ。
	・(八十二)長野県および当行を含む県内金融機関の共同出資による企業再生ファンド「ずくだせ信州元気ファンド」(総額30億円)を、16年2月に創設いたしました。 ・(静岡)平成16年3月に、中小企業総合事業団・静岡県内金融機関とともに、グループ会社の静岡キャピタル(株)を運営会社とする「静岡中小企業支援ファンド“パートナー”」を設立、グループあげて中小企業金融再生に努めた。 ・(清水)平成16年3月の静岡県版の中小企業再生ファンド設立に伴い、県内金融機関等とともに参加を決定し、地元中小企業の再生をサポートしていく。 ・(広島)平成15年11月、M&A等の活用による過剰債務の処理や不採算事業の立て直しを通じて支援先の企業価値を高めることを目的として「ひろしま事業再生ファンド」を設立した。 ・(福岡)15年度上半期の地域型再生ファンド1号の組成に続き、15年度下半期に2号、3号ファンドを組成した。さらに子会社サービサーがファンドの債権のサービシングを受託し、取引先の再生支援を実施した。 ・(西日本)事業再生支援のための分社化スキームとして、メルリンチグループの資本参加により西銀ターンアラウンドパートナーズ(株)を立ち上げた(平成15年11月実施)。 ・(佐賀)平成16年3月オリックスグループとの提携により、複数行の参加も想定した「九州広域企業再生ファンド(仮称)」の基礎出資を行い、企業再生ファンドを立上げた。再生ファンドの組成は実現できたことから、ファンド対象先の選定を引き続き進め再生案件として実現する。 ・(十八)16年3月、日興シティグループ証券株式会社および同社のグループ会社であるシティグループ・プリンシパル・インベストメンツ・ジャパン・リミテッドと「ながさき企業再生ファンド」を設立し、同ファンドへの債権売却を実施した。 ・(親和)北部九州の地域金融機関が連携して企業再生ファンドを組成することにより、共通債務者の早期再生を図る形態を模索し、オリックスをパートナーとして長崎県・佐賀県・福岡県の3県に跨る広域型企業再生ファンドの組成に取り組んだ。 ・(肥後)平成16年2月に、日本政策投資銀行及びルネッサンスキャピタルマネジメント(株)との三者において、事業再生に関する業務協力協定を締結し、「地域型再生ファンド」の組成準備態勢を構築。 ・(大分)企業再生への取組みとして、当行、中小企業総合事業団および地元企業の出資により、「大分企業支援ファンド」を設立した。 ・(宮崎)投資決定等を行う機関として宮銀ベンチャーキャピタル(株)が参画し、15年9月に設立した「宮崎県中小企業等支援ファンド」において、県内中核企業の事業再生をサポートするため2先8億円の投資を決定した。
	・(北海道)具体的な案件の中で、デット・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス、各1件を実施した。 ・(北國)平成16年3月、独自の高い技術力を有する県内の加工メーカーに対しその技術力と事業計画が合理的かつ実現性の高いものであると評価し、DESを実施した。 ・(百五)取引先に対して産業再生機構を活用した支援を実施し、同時にデット・エクイティ・スワップを実行した。この取組みによって外部ネットワークを構築でき、再生スキームのノウハウも蓄積できた(項目3-(3)にも関連)。 ・(泉州)DIPファイナンス・DES等、各種再生スキームの研究をはじめており、特に、DIPファイナンスについては、平成15年下期に、1先で3件/140百万円の取組みを実施。

項 目		具 体 的 施 策
4.	(4)「中小企業再生型信託スキーム」等、RCC の信託機能の活用	・(十六)地元アパレル業者に対し、抜本的な財務内容の改善を図るため、RCC の信託機能である「RCC 再編ファンドスキーム」を活用し、メイン行と協調しながら再生に取り組んでいる。 ・(山口)地場百貨店に対しRCC再編ファンド活用した再生シナリオを策定し、実施した。
	(5)産業再生機構の活用	・(秋田)産業再生機構への持込み案件1先が第1陣の支援決定となった。その後、事業再生計画にそって、同先に対しデット・エクイティ・スワップ1億円を実行した。
	(6)中小企業再生支援協議会への協力とその機能の活用	・(群馬)県内初の中小企業再生支援協議会の機能を活用した早期事業再生に着手(1件)。 ・(千葉)中小企業再生支援協議会との連携を進め、その機能を積極的に活用し、再生計画の策定及びその進捗管理を徹底した。なお、千葉県の再生計画策定完了件数は全国で第1位(平成16年5月10日現在)。 ・(横浜)神奈川県と同協議会と個別企業の事前相談を開始し、同協議会の支援チームと継続的な協議を重ねている。同協議会への相談案件は事前相談レベルを含めると20件以上に達し、そのうち3件について経営改善計画の策定が完了した。 ・(北越)新潟県中小企業再生支援協議会との協議により、改善支援取り組み先2社の経営改善計画を策定した。 ・(大分)中小企業再生支援協議会へ持込みした案件について、私的整理ガイドラインに準じた再生スキームに沿った内容で取引金融機関の債権放棄の合意が形成された。
	(7)企業再生支援に関する人材(ターンアラウンド・スペシャリスト)の育成を目的とした研修の実施	-
4. 新しい中小企業金融への取組みの強化		
	(1)担保・保証へ過度に依存しない融資の促進等、第三者保証の利用のあり方。	・(東北)平成15年下期に無担保、第三者保証人不要の事業性ローンを発売し、以下の実績となった(平成16年3月末、404件6,238百万円)。引き続き、無担保、第三者保証人不要の事業性ローンの推進及び新たな商品の検討を行う方針。 ・(七十七)15年11月に中小企業向け無担保ローン「77 ビジネスローン<アクティブ10><アクティブ30>」、16年1月に宮城県信用保証協会との提携無担保ローン「七十七事業者ローン<クイック>」の取扱を開始。 ・(荘内)スコアリングモデルを活用し、担保不要、第三者保証人不要、スピード回答のSBL「Asatte」の取扱いを平成15年4月から開始。お客さまのニーズに合わせ、保証協会と提携した中長期型のラインナップを拡充し、取扱いも拡大している。 ・(山形)信用格付が基準の無担保・第三者保証不要事業者ローン「ベスト・ソリューション21」を2月に取扱開始(3月迄実績132件18億円)。翌4月より、保証協会提携商品「ベスト・ソリューション21 ワイド」の取扱を開始。 ・(群馬)信用格付・スコアリングを活用した新商品「ぐんぎんスモールビジネスローン」や信用保証協会との提携商品「ぐんぎんグッドパートナー21」「ぐんぎんエクスプレスローン」を発売。 ・(武蔵野)スコアリングモデルの精度が既存商品の取扱い実績等から向上したことにより、顧客ニーズにあわせた無担保・第三者保証不要かつ信用保証協会を付保しない本格的プロパー新商品を発売。取扱い実績好調に推移。 ・(横浜)既存スコアリング商品のデフォルトスタディをもとに、当行独自のスコアリングモデルを開発した。新スコアリングモデルによる、担保・保証に過度に依存しない融資新商品「スーパービジネスローン」の取扱いを開始し、利用実績があがっている。 ・(北國)担保、保証に依存しない融資の取組みとして、ノンリコースローンを実行した。 ・(十六)新規開業者を対象とした無担保・無保証(第三者保証人も不要)商品の取扱いを開始した。代表者に事業の立ち上げに専念してもらい、精神的負担を取り除くため、代表者の保証も不要としている。 ・(近畿大阪)法人向けスコアリングモデル商品「リテール48(West)」の取扱を試行60店舗から大阪府下全店に拡大し、また新規融資

項 目	具 体 的 施 策
	先向けや長期貸出用に商品内容も改定した。15 年度下半期の販売実績は 844 件、11,108 百万円であった。 ・(紀陽)CRD(中小企業信用リスク情報データベース)のスコアリングモデルを審査と金利設定に活用した無担保・第三者保証不要の新商品『地域応援団』を 15 年 7 月から販売を開始し、16 年 3 月までに 50 億円を実行。 ・(但馬)一般法人を対象に兵庫県信用保証協会との間で CRD スコアリングモデルを活用した担保・第三者保証人不要の融資商品「じんそく」を 15 年 2 月から取扱開始(15 年度実績・実行ベース 293 件 5,685 百万円)。また、CRD スコアリングモデルを活用した担保・第三者保証人不要のプロパー商品(融資限度額 5 千万円)を 11 月から取扱開始(15 年度実績・実行ベース 34 件 1,096 百万円)。 ・(但馬)対象先を個人事業主まで拡大(青色申告・P/L のみの先も可)した担保・保証人不要の兵庫県制度融資「経営活性化資金」を 16 年 4 月 1 日から取扱開始(特徴:兵庫県信用保証協会保証付、保証協会に財務データをデータ伝送、代弁率 2%超で銀行に追加負担金発生)。 ・(鳥取)スコアリングモデルを利用した無担保・無保証型の中小事業者向け貸出商品である地域振興ファンド「活力」に加え、各県の信用保証協会と提携した「活力」を追加発売し、当行の中心的な営業エリア(鳥取・島根・岡山)における商品ラインアップを充実。 ・(中国)法人自動審査システムでは、適正判定した案件は第三者保証不要としているが、その対象先を与信額 30 百万円以下の先から「50 百万円以下の先」へ拡大することを決定し、それに備えモデル改定等体制整備を行った。 ・(広島)中小企業向け無担保融資の拡大を図るため、広島県信用保証協会と提携し、当行の信用格付を基準とした「無担保クイック保証制度」を創設、平成 15 年 10 月から取扱を開始し、積極的に推進している。 ・(伊予)CRD(中小企業信用リスクデータベース)のスコアリングモデルを活用することにより、無担保・第三者保証人を不要とした「いよぎんビジネスサポートローンD『デラックス』」を開発し、平成 16 年 4 月から取扱いを開始した。 ・(福岡)無担保商品用スコアリングモデルを改訂し、信用判定の精度を高めたうえで、融資限度額の拡大、信用リスクに応じた段階的金利の設定など商品性を改善し、適切なリスクテイクによる販売拡大を実施した。 ・(琉球)15 年 7 月に無担保・第三者保証人不要の自動審査スコアリングモデルを活用した融資商品「順風満帆」(県信保提携)を発売し、9 月には小口の個人事業主等を対象とする「即決ご繁盛ローン」を発売したほか、11 月には創業間もない企業および新規事業の展開を目指す企業等を支援する「ベストサポーター」を発売するなど、積極的な商品開発により、事業性無担保・無保証融資商品の残高は 16 年 3 月末で 48 億円となり、15 年度末の 22 億円から大幅に増加した。
(2)証券化等の取組み	・(千葉)証券化を前提とした原則無担保、第三者保証人不要の「千葉県版CLO」のアレンジャーを務め、全体で 224 億円の融資を実行し、当該融資の貸付債権を証券化した投資信託を個人投資家向けに 45 億円販売した。 ・(東京都民)東京都債券市場構想に第 1 回から積極的に参加しており、平成 15 年度においては、初の地方銀行主導による第 5 回東京都CBOに参画。 ・(北陸)中部 4 県(富山、愛知、岐阜、三重)及び各県内信用保証協会、18 金融機関参加の「中部CLO」融資を、16 年 4 月より取扱開始。日本政策投資銀行・信金中央金庫と連携し、「地域金融高度化制度」に基づく全国第 1 号、第 2 号の地方企業への社債を発行(2 件/計 30 億円)。 ・(滋賀)平成 15 年 8 月 1 日から取扱開始し、平成 15 年下期実績として 7 件 4,040 百万円を受託した(平成 15 年度通期実績 9 件 4,190 百万円)。
(3)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	・(岩手)16 年 1 月より、「中小会社会計基準適用に関するチェック・リスト」または「試算表および銀行別預貸金残高推移表の両方(毎月)」を提出されたお客様に対し、最大 0.25%の金利を優遇するサービスを開始した。 ・(北陸)既発売済のクイックエース 1000 の商品内容を改定し、期間・金利水準・年商基準を見直したほか、TKC北陸会との提携商品「TKC経営者ローン」を発売(15 年 12 月)。16 年 1 月には財務制限条項付無担保無保証人貸出商品「リレーションシップファンド」を

項 目		具 体 的 施 策
		発売、16 件 601 百万円の実績となった。 ・(富山)平成 15 年 10 月、TKC 北陸会と提携し、財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資商品「とやま TKC 経営者ローン」(原則、無担保・第三者保証なし)を発売した。
	(4)その他の施策	-
	(5)信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用	・(東京都民)顧客とのコミュニケーションツールとして、中小企業財務データの中での各顧客の財務面の位置づけなどを示す、「企業財務レポート」を導入。 ・(鹿児島)営業戦略サポートシステム KeyMan-S³を構築し、活用開始(15 年 9 月)。これは、融資支援システム KeyMan に蓄積された顧客データを分析・加工する情報系システムであり、経営支援機能強化、信用リスク管理高度化等が図られている。(項目 2 - (1)にも関連)
5.	顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化	
	(1)銀行法等に義務付けられた、貸付契約、保証契約の内容等重要事項に関する債務者への説明態勢の整備	-
	(2)相談・苦情処理体制の強化	・(琉球)15 年度下期は窓口対応指導の一環として 6 カ店のビデオ臨店を実施し、店舗毎に窓口対応について指導した。また、窓口対応に関するロールプレイング全行大会(7 月～12 月)を実施し、全行的な窓口対応力向上に努めた。
6.	地域貢献に関する情報開示	-