

平成 18 年 11 月 22 日

各 位

株式会社 埼玉りそな銀行

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

りそなグループの埼玉りそな銀行（社長 川田 憲治）は、平成 17 年 8 月に策定しました「地域密着型金融推進計画」に関する平成 17 年 4 月～平成 18 年 9 月における進捗状況について、今般取り纏めましたのでお知らせいたします。

当社は、平成 15 年 3 月の開業以来、「埼玉県の皆さまに信頼され、地元埼玉とともに発展する銀行」を目指し、またりそなグループとして「地域・お客さまから最も支持されるコミュニティ・バンクグループ」を将来ビジョンに掲げ、地域密着の営業に努めております。そして昨年 8 月、これまで以上に地域の皆さまに貢献し、お客さまの目線に立った高品質の金融サービスをご提供できるよう、経営の最優先テーマとして『地域密着型金融推進計画』（計画期間 2 年＜平成 17 年 4 月～平成 19 年 3 月＞）を策定・公表し、地域金融機能の強化に向けた各施策に積極的に取り組んでおります。

平成 17 年度および平成 18 年度上期までの進捗状況につきましては、本計画において目標とする経営指標全てについて計画を上回る実績にて推移しております。

また、重点推進項目として掲げる 産学官ネットワークの拡充や外部専門機関活用による技術評価等のノウハウ向上・提案力強化、先進的手法の活用による中小企業の資金調達手法の多様化、当社未取引先も含めた事業再生融資への取組強化、創業・新事業および事業再生支援の担い手のスキル向上・裾野拡大、の 4 大項目いずれにおいても、当初計画した各施策を着実に実施し、具体的な成果を積み上げることができました。

加えて、地域のお客さまの利便性向上、品質の高いサービス提供に向け、「埼玉りそな V O C（お客さまの声）」を活用したサービス改革に全社をあげて取り組んだほか、「まちづくり」の視点からの地域の活性化策へ積極的に関与・参画するなど、当初計画通りに機能強化を図ることができました。

平成 18 年度下期におきましても、本計画の総仕上げの期間として引続き地域の皆さまに最適かつ品質の高いサービスをご提供し、より地域経済の活性化のお役に立てるよう、一層の機能強化に努めるとともに、更なる具体的な成果の積み上げに取り組んでまいります。

資料につきましては、次項以降をご覧ください。

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について（平成 17 年 4 月～平成 18 年 9 月）

以 上

「地域密着型金融推進計画」 の進捗状況について

(平成17年4月～平成18年9月)

平成18年11月
埼玉りそな銀行

目次

I. 全体的な進捗状況および評価	・ ・ ・	P 1
II. 大項目毎の進捗状況および評価	・ ・ ・	P 2~3
1. 事業再生・中小企業金融の円滑化		
2. 経営力の強化		
3. 地域の利用者の利便性向上		
III. 数値目標の達成状況	・ ・ ・	P 4
IV. 具体的な取組みの進捗状況	・ ・ ・	P 5~12
V. 主な事例紹介	・ ・ ・	P 13~16
VI. 用語解説	※本計画で使用している主な用語を50音順に記載しております	・ ・ ・ P 17~19

「地域密着型金融」とは

◆ 地域密着型金融とは、金融機関が地域の皆さまとの長期的な取引関係により得られた情報を活用し、質の高いコミュニケーションを通じて、お客さまのニーズや経営状況等を的確に把握し、これにより金融機能を強化するとともに、金融機関自身の収益向上を図ることを本質とするものです。

I. 全体的な進捗状況および評価

1. 当社における「地域密着型金融推進計画」とは

◆ 当社は、平成15年3月の開業以来、「埼玉県の皆さまに信頼され、地元埼玉とともに発展する銀行」を目指し、また、りそなグループとして「地域・お客さまから最も支持されるコミュニティ・バンク・グループ」を将来ビジョンに掲げ、地域密着の営業に努めております。

一方、金融機関を取り巻く環境は大きく変化し、お客さまニーズの多様化・高度化、社会的責任・地域貢献への要請がますます高まるなか、これまで以上に地域のお客さまの目線に立った高品質の金融サービスの提供に徹し、地域経済・産業と「共存共栄」してこそ、当社の地域金融機関としての使命・責務を果たせるものとの考えに基づき、平成17年8月、経営の最優先テーマとして『地域密着型金融推進計画』を策定・公表いたしました。

◆ 本計画において、当社は、まさに地域密着型金融を実践し、当社の目指す銀行像を実現していくため、以下の3点を主要計画項目に掲げ、積極的に取り組んでおります。

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化
2. 経営力の強化
3. 地域の利用者の利便性向上

2. 全体的な進捗状況及びそれに対する評価

◆ 計画項目に掲げた取組項目は計画通りに進捗し、目標とする経営指標等も計画を上回る実績・成果をあげております。

- ✓ 特に「創業・新事業創業・新事業支援機能等の強化」や「経営相談・支援機能強化、及び事業再生への取組み」、「お客さまの“声”を反映した利便性向上への取組み」などでは、一層のサービス品質向上に向けて機能強化及び実績の積上げを図ることができました。
- ✓ また、バーゼルⅡ導入や金融商品取引法改正等を踏まえ、更なる「経営力の強化」に向けた態勢整備を行いました。

◆ 今後も、計画の着実な進捗を図ることはもちろん、更なる地域金融機能の強化・お客さまの目線からサービス改革に取り組む、常に地域の皆さまに貢献できる金融サービスの提供に努めてまいります。

Ⅱ. 大項目毎の進捗状況および評価

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

※ 数値目標の達成状況は4ページ、詳細は5～7ページをご覧ください

- ◆ 地元埼玉県経済の更なる発展・活力向上に貢献するため、当社では事業再生・中小企業金融の円滑化に積極的に取り組んでおります。
- ◆ 本計画では、これまでの「機能強化計画※」における各種取組みを継続・進化させると同時に、より地域の事業者の皆さまに的確で付加価値の高い金融サービスをご提供するため、特に以下の4点を重点推進しております。
※平成15～16年度の2年間を計画期間とする「リレーションシップバンクの機能強化に関するアクションプログラム」に基づく計画（同計画の実績・評価等については当社ホームページをご覧ください）
 1. 産学官ネットワークの拡充・外部専門機関活用による、技術評価等のノウハウ向上および提案力の強化
 2. 先進的手法の活用による中小企業の皆さまの資金調達手法の多様化
 3. 当社とお取引のない中小企業の皆さまも対象とした、事業再生融資への取組み強化
 4. 創業・新事業および事業再生をサポートする人材のスキル向上・裾野拡大
- ◆ **平成17年度並びに18年度上期においては、各項目とも当初計画した具体策を着実に実施するとともに、各項目で掲げる目標値についても計画を上回る実績をあげることができました。具体的な成果は以下のとおりです。**
 - ✓ 創業・新事業支援では、知的財産権担保を活用した融資の取扱いや、農林水産業者向け投融資ファンド「埼玉りそなVアグリファンド」の取扱、県内大学での「産学連携セミナー」等の開催などに取り組みました。
 - ✓ また、経営相談・支援機能強化の結果、経営改善に取り組むお客様の32.9%で改善が図られたほか、新たな事業再生ファンド「埼玉中小企業再生ファンド」の創設・活用や、DIP・EXITファイナンス等による再生資金融資の取扱等、多くの事業再生実績を積み上げることが出来ました。
 - ✓ 加えて、スコアリング商品の積極活用・外部機関との提携、個人事業者向けスコアリング商品の取扱開始等による担保・保証に依存しない融資機能の一層の強化、研修やツール整備によるお客様への説明・相談態勢の一層の充実など、従来からの取組みを更に高度化させることが出来たものと考えております。
- ◆ 引続き、お客様の企業価値向上と事業発展、そして地域経済の再生・活性化のお役に立てる、最適な機能・サービスの提供に向けて機能強化に取り組んでいく考えです。

Ⅱ. 大項目毎の進捗状況および評価

2. 経営力の強化

※ 数値目標の達成状況および詳細は8～10ページをご覧ください

- ◆ 地域密着型金融を推進し、地域・お客さまとともに発展していくためには、地域金融機関としての社会的・公共的責任をしっかりと果たし、当社自身の健全性・収益性を高めていくことが不可欠であります。このため、当社では常に、より信頼性に優れ高水準の経営システムを整備・確保するよう努めております。
- ◆ 平成17年度並びに18年度上期における具体的な取組みとしては、**法令等遵守態勢の強化**や**財務内容の適正性確保**、**バーゼルⅡ等を踏まえたリスク管理態勢の高度化**、**管理会計の高度化等による収益管理態勢の整備**、**IT投資等経営資源の戦略的配分など**、各種施策に積極的に取り組み、**計画通りの進捗**を図ることができました。
- ◆ また、目標とする平成18年度末時点での**経営指標**についても、**円貨貸出金**、**実勢業務純益**、**当期利益**、**不良債権比率**のいずれも、**計画を上回る実績**を見込んでおります。
- ◆ 今後も、本計画を確実に遂行していくとともに、**更なる経営力の強化**に全社をあげて取り組んでまいります。

3. 地域の利用者の利便性向上

※ 数値目標の達成状況および詳細は11～12ページをご覧ください

- ◆ 当社では、より地域の利用者の皆さまの利便性向上を図るため、地域・お客さまの目線に立ったサービス提供力の向上、地域の公的機関・諸団体等と一体となった様々な地域貢献策を積極的に展開しております。
- ◆ 具体的には、「**埼玉りそなVOC（お客さまの声）**」やお客さまアンケートを活用した**サービス改革の推進**や**産業基盤整備**・**PF I事業**・**企業立地促進**・**中心市街地活性化**などの地域の「**まちづくり**」への取組みに積極的に**関与・参画**しております。
- ◆ 平成17年度並びに18年度上期においては、これら取組みを全社をあげて強力に推進し、**概ね当初計画どおりに進捗**、**具体的な成果**をあげることが出来ました。今後も、**地域の利用者の満足度を重視した経営**に努めるとともに、**地公体等との連携体制**をより強化・活用し、**地域経済社会への更なる貢献**に努めてまいります。
- ◆ また、**計画の進捗や取組み実績等**については、**引続き積極的に開示**してまいります。

※ 17年度並びに18年度上期の具体的な実績・成果等については「**V. 主な事例紹介**」のページをご覧ください

Ⅲ. 数値目標の達成状況

1. 経営指標（平成18年度）

目標

目標指標

目標値（19/3）

◇ 円貨貸出金	5兆8,000億円程度
◇ 実勢業務純益	555億円
◇ 当期利益	245億円
◇ 不良債権比率	2.0%程度

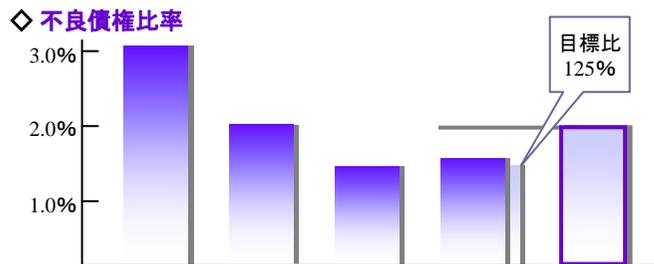
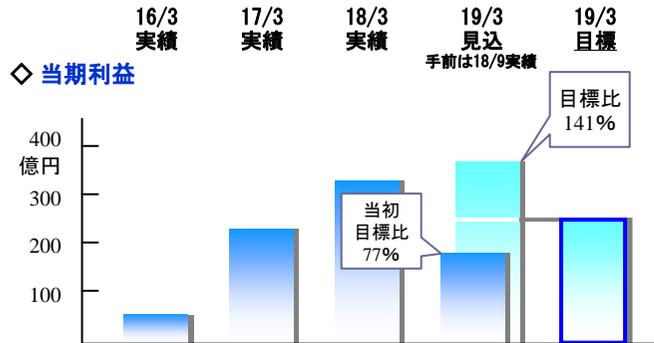
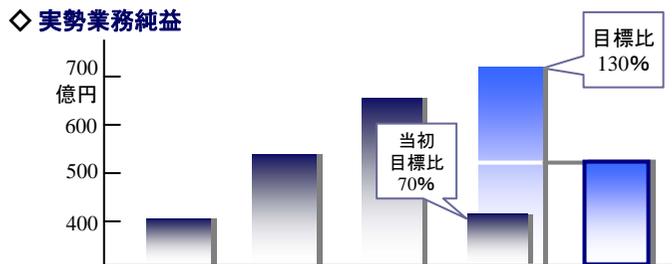
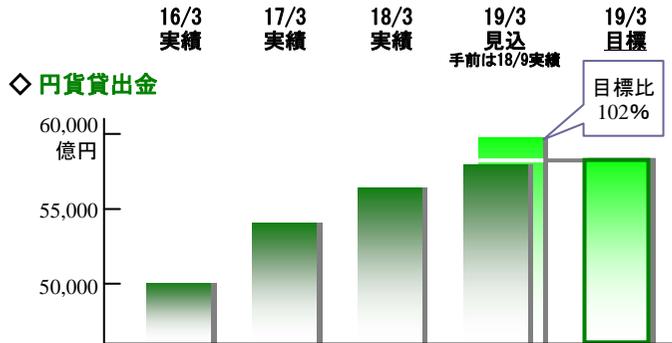
達成状況

18年度上期実績(18/9)

18年度見込(19/3)

達成率

5兆7,877億円	5兆9,200億円	102%
389億円	720億円	130%
189億円	345億円	141%
1.62%	1.5%程度	125%



2. 個別項目

◇ 経営改善支援への取り組み

目標：ランクアップ率 30.0%
 実績：通期ランクアップ率 32.9%
 (参考) リバウンド期間2年間(15~16年度)のランクアップ率 = 25.4%

◇ 顧客説明態勢の強化

目標：全店担当者研修の半期1回以上開催
 実績：17年7月、12月
 18年6月 実施

◇ 目利き人材の育成・強化

目標：目利き研修受講者の全店1名以上の配置
 実績：延べ受講者数305名
 全店へ1名以上配置

◇ 創業・新事業ファンド活用

17年4月～18年9月実績 36件
 目標：17年度取扱 24件
 実績：26件
 (融資17件、290百万円)
 (投資9件、130百万円)

◇ スコアリング商品の活用

17年4月～18年9月実績 2,446億円
 目標：17年度 1,100億円実行
 実績：1,706億円実行

IV.具体的な取組みの進捗状況

1.事業再生・中小企業金融の円滑化

計画

① 創業・新事業支援機能等の強化

◇融資審査能力（目利き）の向上

- ・新事業の事業性・技術力評価等の専門情報の活用、共有化
- ・当社独自の「目利き研修」受講者の拡大

◇起業・事業展開に資する情報の提供

- ・公的機関や諸団体、埼玉大学、埼玉りそな産業協力財団等との連携
- ・「関東甲信越・静岡地域産業クラスターサポート金融会議」幹事行として産学官ネットワークを強化

◇創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援

- ・政策金融機関等との連携、協調融資の推進
- ・経営支援、販路開拓機能強化策の実施

進捗状況

① 創業・新事業支援機能等の強化

◇融資審査能力（目利き）の向上

- ・埼玉大学や政策金融機関等との意見交換会等を定例実施
- ・案件組立能力・与信判断力養成研修実施(17年6月～、延べ253名参加)
- ・外食・食品スーパーの審査担当者を配置（18年4月）

◇起業・事業展開に資する情報の提供

- ・中小企業基盤整備機構、埼玉県中小企業振興公社、中小企業診断協会埼玉県支部との業務協力体制を構築(17年10月～18年3月)
- ・県内大学にて「産学連携セミナー」等を開催（2回、延べ159社参加）
- ・女子栄養大学と産学連携協力に関する覚書を締結（18年10月）

◇創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援

- ・知的財産権担保融資2件35百万円実行
- ・農林水産業者向け投融资ファンド「埼玉りそなV7ファンド」の創設(17年10月)
- ・「埼玉りそな投資V7ファンド」に引続き、2号ファンド(総額5億円)の創設決定(18年9月)

計画

② 取引先企業に対する経営相談・支援機能強化

◇経営相談・支援機能の強化

- ・株式公開やM&A等、本部サポート体制の強化
- ・営業情報の収集・マッチング等のリアルタイムシステムの構築

◇要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化

- ・外部専門家等の活用や本部審査担当者の訪問等による経営改善計画の策定指導強化
- ・本部モニタリング機能、再生手法の高度化
- ・再生ファンド、再生支援融資の活用

◇健全債権化等の強化に関する実績の公表等

- ・上位遷移状況、具体的事例・手法を積極開示

進捗状況

② 取引先企業に対する経営相談・支援機能強化

◇経営相談・支援機能の強化

- ・顧客紹介・営業斡旋等ビジネスマッチング成約件数 2,136件
- ・本部サポート体制の強化、不動産流動化6件、M&A6件実施
- ・大規模商談会「彩の国ビジネスマリアナ2006」開催(18年2月)
- ・情報の一元化、対応速度向上に向け法人CRMシステムを開発し、全店展開（18年9月）

◇要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化

- ・審査担当者による顧客訪問、外部専門家等の活用による改善支援の実施
- ・新たな再生ファンドの創設、先進的手法の活用による再生機能の強化

◇健全債権化等の強化に関する実績の公表等

- ・経営改善支援取組み先511先のうち、上位遷移先168先(32.9%)、債務者区分維持先230先(45.0%)。実績及び個々の再生事例を当社ホームページにて開示

IV.具体的な取組みの進捗状況

計画

③ 事業再生に向けた積極的な取組み

◇事業再生に向けた積極的な取組み

- ・地域金融機関連合型 再生ファンド組成へ参画
- ・営業譲渡、M&A、DES、DDS等の活用
- ・埼玉県中小企業再生支援協議会等との連携
- ・外部専門機関、ノウハウの積極活用

◇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

- ・成功事例や再生スキーム、地域の再生企業への再生支援融資等に関する実績など、広くノウハウや当社取組み姿勢を公表（ホームページやマスメディア等を活用）

進捗状況

③ 事業再生に向けた積極的な取組み

◇事業再生に向けた積極的な取組み

- ・埼玉中小企業再生ファンドを組成（17年11月）し、第1号案件取扱（18年9月）
- ・先進的手法の活用
 - i) フレックスタイプ型民事再生（5件）
 - ii) DIPファイナンス（1件）
 - iii) EXITファイナンス（7件）
 - iv) DPO活用（1件）
- ・埼玉県中小企業再生支援協議会への持込14先、外部コンサルタント活用18先

◇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

- ・本部審査担当者の営業店訪問による勉強会や営業店担当者との取引先訪問を通じて、本部の再生ノウハウを継続還元
- ・再生支援の具体的事例等を当社ホームページへ掲載（17年12月～）

計画

④ 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等

◇担保・保証に過度に依存しない融資の推進

- ・知的財産権担保融資への取組み強化
- ・無担保・ステップ審査型の融資商品「埼玉倶楽部」「保証革命」の継続推進、セクター対応力の強化
- ・個人事業者向けスコアリング商品の投入・活用

◇中小企業の資金調達手法の多様化等

- ・私募債、売掛債権担保融資、ノンローン、プロジェクトファイナンス、信託など多様な調達手法の活用強化
- ・本部サポート体制、人材強化による融資手法提案力の向上、対応力の高度化
- ・税理士会、TKC等と連携した商品拡充、活用の強化

進捗状況

④ 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等

◇担保・保証に過度に依存しない融資の推進

- ・スコアリング商品取扱実績 15,779件、2,446億円（17年4月～18年9月）
- ・スコアリング商品の提携先の拡充（法人向け商品25団体、個人向け21団体と提携）
- ・個人向けスコアリング商品の取扱開始（17年6月～）
 - ※「個人キャリア保証ファンド」実績153件、580百万円
 - 「ビジネスローン埼玉倶楽部パーソナル」実績22件、106百万円
- ・農林水産業者向けスコアリング商品「埼玉りそなアグリローン」実績6件、73百万円（17年10月～）
- ・県内NPO法人向け融資商品「埼玉りそな NPO 応援ローン」取扱開始（18年6月）

◇中小企業の資金調達手法の多様化等

- ・取扱実績 私募債119件232億円、ノンローン5件97億円、PJファイナンス2件18億円、ノンローン10件、売掛債権担保融資保証制度203件42億円
- ・個人向けスコアリング商品について税理士会と提携（17年10月）
- ・関東信越税理士会と提携し、会計参与導入企業向け「埼玉りそな 会計参与導入ローン」を導入（18年10月～）
- ・在庫等動産譲渡担保融資のスキームの検討・試行を実施

IV.具体的な取組みの進捗状況

計画

⑤ 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化

◇顧客への説明態勢の整備

- ・事例分析・具体的事例の社内共有化、Q&Aの拡充
- ・営業店訪問指導、研修会等による周知徹底
- ・評価項目の設定

◇相談苦情処理機能の強化

- ・地域金融円滑化会議の活用、情報共有化
- ・事例分析・具体的事例の社内共有化、未然防止策の強化
- ・事例研修・勉強会、営業店訪問指導、CSインストラクター等による人材教育、周知徹底策の実施

進捗状況

⑤ 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化

◇顧客への説明態勢の整備

- ・「顧客への説明態勢の強化Q&A」を策定し（第1編～第5編）、説明会の実施及び社内イントラネットへ掲示
- ・金融商品取引法等法改正や他社事例等を踏まえ、各種規則・マニュアル等の再整備を行うとともに、勉強会・研修会を開催し、周知徹底

◇相談苦情処理機能の強化

- ・営業店への苦情事例等の還元(事例ニュース44件、応対事例66件等)
- ・営業担当役員者会議、事務管理統括者会議等にて事例を活用した実践型研修を実施

計画

⑥ 人材の育成

◇企業の将来性・技術力を的確に評価できる能力の向上

- ・外部機関・専門家との連携、ノウハウの強化・蓄積
- ・専門人材の採用による実地指導の展開
- ・当社独自の目利き研修受講者の拡大、既受講者のフォローアップ

◇経営支援能力の向上

- ・融資部 経営支援室による実践型の帯同教育
- ・企業再生支援勉強会の開催、実施
- ・外部機関・専門家との連携、ノウハウの強化・蓄積
- ・外部専門家を招聘した当社独自の勉強会を実施

進捗状況

⑥ 人材の育成

◇企業の将来性・技術力を的確に評価できる能力の向上

- ・専門人材(製造業OB)と営業店担当者との取引先帯同訪問によるOJTの実施(114件)
- ・目利き研修の実施(17年11月、参加者58名、延べ受講者数305名)

◇経営支援能力の向上

- ・企業再生支援人材育成勉強会の実施(17年9月～、延べ253名参加)
- ・営業店ブロック単位で、融資部 経営支援室による企業再生支援勉強会を実施(17年11月 参加者87名、18年6月 参加者111名)
- ・外部機関による地域別研修の開催

IV.具体的な取組みの進捗状況

2.経営力の強化

計 画

① リスク管理態勢の充実

◇バースルIIの3つの柱に沿った態勢強化

- ✓ **第一の柱 ～最低所要自己資本比率～**
 - ・ 17年3、9月末基準のフィールドテスト等を通じたデータ内容の整備・蓄積、及び計算精度等の向上
- ✓ **第二の柱 ～監査上の検証プロセス～**
 - ・ 最終合意文書からチェックリストを作成し、以下の具体的論点を中心に18年度下期までに課題解決に向けて対応
 - i) バンキング勘定における金利リスク ii) 信用集中リスク
- ✓ **第三の柱 ～市場規律～**
 - ・ 定量的・定性的項目の適切な情報開示の実施

進捗状況

① リスク管理態勢の充実

◇バースルIIの3つの柱に沿った態勢強化

- ✓ **第一の柱 ～最低所要自己資本比率～**
 - ・ 17年3月末基準のフィールドテスト、17年9月末基準、18年3月末基準のバースルIIベースの自己資本比率の試算等を通じた、データ内容の整備・蓄積及び計算精度向上へ向けた取組み実施中
 - ・ バースルII信用リスクアセット算出システムの構築（18年9月）
- ✓ **第二の柱 ～監査上の検証プロセス～**
 - ・ 監督指針を踏まえ、チェックリストを作成（18年7月）
 - ・ バンキング勘定における金利リスク、信用リスク、オペレーショナルリスク等のリスク管理高度化に向け継続対応中
- ✓ **第三の柱 ～市場規律～**
 - ・ 告示・監督指針等を踏まえた適切な開示項目の検討

計 画

② 収益管理態勢の整備と収益力の向上

- ✓ **管理会計の精緻化**
 - ・ 業務別単価、原価計算の精緻化等による採算分析の高度化を図り、戦略・施策に反映
- ✓ **信用リスク管理の高度化**
 - ・ 内部格付制度、貸出金利ガイドライン等の運用厳正化
 - ・ データ蓄積、検証の強化
- ✓ **採算状況、リスク分析を通じた商品・サービスの強化**
 - ・ 地域特性やニーズ、リスク特性等に基づく商品・サービスの見直し、新商品等の開発・導入

進捗状況

② 収益管理態勢の整備と収益力の向上

- ✓ **管理会計の精緻化**
 - ・ 原価計算の基礎データ等の見直し、新基準での計数算出（18年3月）
- ✓ **信用リスク管理の高度化**
 - ・ 財務格付スコアリングモデルの改定、格付・自己査定システム(CRAS)導入（17年11月）、および利便性・機能向上実施（18年6月、9月）
 - ・ 倒産確率の検証、貸出金利ガイドラインの見直し
- ✓ **採算状況、リスク分析を通じた商品・サービスの強化**
 - ・ 「個人キャラクター保証ファンド」「埼玉倶楽部パーソナル」の取扱開始（17年6月）
 - ・ 農林水産業者向け融資商品「埼玉りそなアグリローン」の取扱開始（17年10月）
 - ・ 「埼玉りそな環境ファンド」の対象拡大（18年2月）

IV.具体的な取組みの進捗状況

計画

③ ガバナンスの強化

◇財務内容の適正性の確認

- ・内部監査部による監査、監査法人による会計監査に加え、りそなホールディングス宛に報告する有価証券報告書作成用の資料について以下の対応を実施
 - i) 資料作成プロセスの規程化
 - ii) 代表者による記載内容の適正性確認、確認書の提出
 - iii) りそなホールディングス内部監査部と連携した、財務報告に係る内部統制状況の監査の実施
- ・ガバナンス強化に対する規律づけとして、積極的な情報開示の実施

進捗状況

③ ガバナンスの強化

◇財務内容の適正性の確認

- ・「株式会社りそなホールディングスの有価証券報告書・半期報告書用報告資料作成のための取扱要領」の制定（17年6月）
- ・上記取扱要領に則り、資料作成部署が記載内容の適正性を確認した上で、代表者が記載内容の適正性を確認（17年12月）
- ・内部監査部による、「情報開示(有価証券報告書)に係る内部統制整備状況に関する監査」の実施。取扱要領等の制定状況や報告資料検証プロセスの適正性等を検証（17年12月）
- ・「財務報告内部統制WG」を組成し（18年3月）、会社レベル統制の評価質問書（暫定版）を策定するとともに業務プロセスの文書化作業に着手（18年4月～）

計画

④ 法令等遵守態勢の強化

◇法令等遵守状況の点検強化等

- ・コンプライアンス遵守状況のモニタリング機能の強化
- ・りそなSTANDARD（りそなグループ行動指針）の浸透
- ・マナー防止、反社会的勢力対応、不正口座利用等に対する厳正対応の継続
- ・リスク性商品販売等における指導・運営状況チェックの強化
- ・他社事例等に基づく不祥事故未然防止策の拡充

◇適切な顧客情報の管理・取扱いの確保

- ・個人情報保護・管理状況のモニタリング機能の強化
 - ・個人情報管理態勢に係る一斉点検結果等を踏まえた情報管理体制の強化策の実施
- ※上記周知徹底に向けた研修・勉強会・調査等実施

進捗状況

④ 法令等遵守態勢の強化

◇法令等遵守状況の点検強化等

- ・部店内研修の見直しを行い、担い手に応じた効果的・効率的な研修体制の構築を実施。以降、コンプライアンス統括部が四半期毎に重要テーマを選定し、全部店で実施
- ・リスク性商品販売における適切性確保に向けた販売ルールの見直し、厳正運用の徹底
- ・コンプライアンスに関する意識調査を行い、その分析結果を踏まえた研修を実施
- ・取引等の適切性、広告等表示の適切性について全社的な見直しを実施し、マニュアルやチェックリスト等を高度化

◇適切な顧客情報の管理・取扱いの確保

- ・コンプライアンス統括部によるモニタリング、営業店訪問チェック・指導等の機能強化
- ・情報漏えい事故根絶に向けた、郵送物の削減等の各種情報管理体制強化策を策定、実施

IV.具体的な取組みの進捗状況

計 画

⑤ ITの戦略的活用

◇戦略実現、利用者の利便性向上・保護ルール徹底の戦略ツールとしてIT投資配分を実施

- i) 地域特性・顧客ニーズに基づくサービス機能
－偽造カード対策、ICカード、デジタルチャネル機能等
- ii) サービス提供力・コンサルティング力強化のための機能
－TV電話システム、CRMシステム等
- iii) 地域の取組みと連携した機能
－マルチエージェントネットワークシステム、公金振込システム等
- iv) 地域運営を支える機能
－地域本部の情報系システム、ネットワーク機能等
- v) リスク管理高度化のための機能
－新BIS対応システム、顧客情報管理機能、格付・自己査定システム等

進捗状況

⑤ ITの戦略的活用

◇戦略実現、利用者の利便性向上・保護ルール徹底の戦略ツールとしてIT投資配分を実施

- ・キャッシュカード偽造・盗難対応の「第二の鍵」として、カードロックサービスの取扱開始（17年10月）
- ・ATM365日稼働開始（18年5月）
- ・生体認証付ICキャッシュカード取扱開始（18年10月）
- ・TV電話システム設置店の拡大（35か店体制へ）
- ・CRMシステムの構築・稼働
個人CRM(18年3月)、法人CRM（18年9月）全店展開
- ・マルチエージェントネットワークシステム稼働（17年5月）
- ・格付・自己査定システム「CRAS」の導入・稼働（17年11月）
- ・財務報告内部統制文書化システム導入（18年7月）
- ・新BIS対応システム構築（18年9月）

※ なお、りそなグループでは17年度上期にシステム統合を完了し、各種システム機能の高度化を図りました。

IV.具体的な取組みの進捗状況

3.地域の利用者の利便性向上

計画

① 地域貢献等に関する情報開示

◇地域貢献等に関する情報開示

- ・ 地域のお客さまのご預金・ご融資等の状況に加え、創業・新事業支援や事業再生支援、地域との連携状況、CSR（企業の社会的責任）活動等を開示
- ・ ティィスクロージャー誌、ミニィィスクロージャー誌「埼玉りそな銀行TODAY」、当社ホームページ等に地域貢献に関する情報を積極的に掲載
- ・ ミニィィスクロージャー誌の年2回発刊、増刷を検討

進捗状況

① 地域貢献等に関する情報開示

◇地域貢献等に関する情報開示

- ・ 地域のお客さまのご預金・ご融資等の状況に加え、創業・新事業支援や事業再生支援、地域との連携状況、CSR（企業の社会的責任）活動等を盛り込んだ「埼玉りそな銀行ィィスクロージャー誌」を発刊（17年7月、18年7月）
- ・ ミニィィスクロージャー誌「埼玉りそな銀行TODAY」を発刊（17年12月、18年7月）
- ・ 事業再生事例・VOC事例等を当社ホームページへ掲載（17年12月、18年5月）

計画

② 充実した分かりやすい情報開示の推進

◇充実した分かりやすい情報開示の推進

- ・ 創業・新事業支援や事業再生支援では、実績のみならず成功事例やその仕組みについても開示
- ・ お客さまの意見・要望等を集約し、経営施策に反映する「埼玉りそなVOC」取組状況の掲載
- ・ 実績や目標、その進捗状況等については、グラフや図表等を活用し、分かりやすい形で開示
- ・ ミニィィスクロージャー誌差込みはがき等を活用し、開示する情報や掲載方法等へのお客さま意見を反映

進捗状況

② 充実した分かりやすい情報開示の推進

◇充実した分かりやすい情報開示の推進

- ・ 創業・新事業支援や事業再生支援等の具体的な仕組みや事例等については、都度リリースやマスコミ媒体への情報提供により積極的に開示
- ・ ミニィィスクロージャー誌の発刊にあたり、見易さや分かり易さという観点から企画・構成を見直し、グラフや図表等を活用した誌面構成で情報を開示（17年12月、18年7月発刊）
- ・ また、上記ミニィィスクロージャー誌には「埼玉りそなVOC」の取組状況の掲載やアンケートはがきの差込みを実施
- ・ 当社ホームページの更改に着手（18年度中予定）

IV.具体的な取組みの進捗状況

計画

③ 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

✓「埼玉りそなVOC」の活用

- ・地域の皆さまの声を営業戦略や業務施策等に反映する仕組み「埼玉りそなVOC」を活用し、商品・サービス提供力を強化
- ・VOC検討部会による検討、経営への進捗報告
- ・具体的改善策等の当社ホームページ等への掲載

✓お客さまアンケートの活用

- ・「グッドリレーションアンケート」はがきに加え、新たな満足度調査の実施
- ・ミニディスクロージャー誌へのアンケートはがき差込み

進捗状況

③ 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

- ・「埼玉りそなVOC」に寄せられた「お客さまの声」をもとに各種サービス向上策や利用者保護機能強化策等を実施
- ・組織横断的な「VOC推進部会」開催等を通じ、具体的な改善策の協議・検討を実施。加えて「声」に対する検討・回答還元サイクルを見直し、迅速な対応を一層徹底（17年9月）
- ・「埼玉りそなVOC」に寄せられた「声」に基づく改善事例の中で代表的なものをミニディスクロージャー誌にて公表（17年12月、18年7月）
- ・「グッドリレーションアンケート」はがき、「埼玉りそなVOC」に加え、利用者満足度に関するアンケートを実施（17年10月、18年6月）
- ・ミニディスクロージャー誌へのアンケートはがき差込みを実施

計画

④ 地域再生推進のための各種施策との連携等

◇地域再生推進のための地域の取組み施策等との連携強化

- ・地域金融の円滑化、創業・新事業支援、事業再生支援等に加え、以下の取組みを中心に、地域自治体・諸団体等との連携強化、施策推進
 - i) 県内市街地再開発・土地区画整理事業等、「まちづくり」施策
 - ii) 県内産業振興・雇用創出等への貢献策としての企業誘致運動
 - iii) 県内PFI事業全案件への参画
 - iv) 県の施策である「商店街活性化プロジェクト」に沿ったTMO事業推進

進捗状況

④ 地域再生推進のための各種施策との連携等

◇地域再生推進のための地域の取組み施策等との連携強化

- ・市街地再開発組合向け80億円、土地区画整理組合向け14億円のファイナンス実行
- ・PFI事業向けファイナンス18億円実行（越谷広域斎場、さいたま市プラザノース）
- ・埼玉県による企業誘致活動へ積極的に協力、当社紹介により15件で成約
- ・地公体・諸団体や埼玉大学等との連携・推進体制を整備、強化
- ・さいたま商工会議所等10団体とTMO事業に関わる業務協力について合意（17年12月～18年3月）
- ・TMO事業に係るつなぎ融資取扱2件73百万円

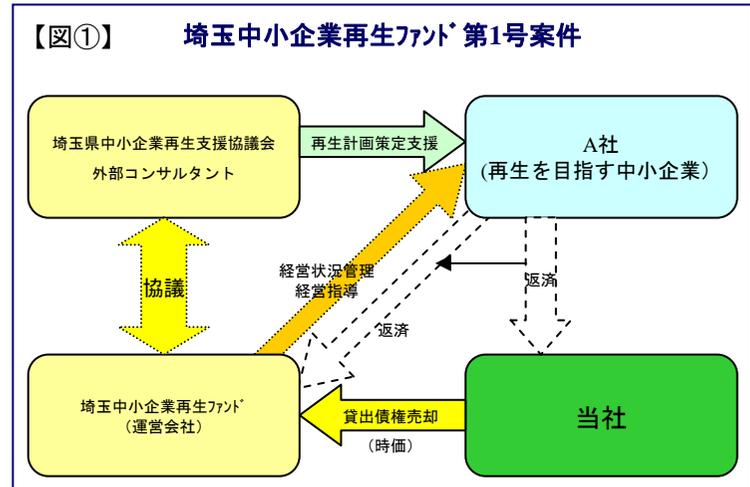
V.主な事例紹介

1.創業・新事業支援機能強化への取組み事例

- 事例 1** <埼玉りそなVファンド>
 - ・ベンチャー・第二創業企業向け資金調達円滑化に向け「埼玉りそなVファンド」を積極活用。17年度目標24件に対し、18年9月までに36件。うち2件は、昨年度の日本政策投資銀行との協調融資ノウハウを活かし、知的財産権を担保に融資を取扱。また、同ファンドの実行が投資上限（5億円）に達したことに伴い、同投資2号ファンド（総額5億円）の創設を決定いたしました。
- 事例 2** <創業・ベンチャー企業 融資相談窓口>
 - ・地域の創業者やベンチャー企業の皆さまからの資金調達等の相談機能として、新たに埼玉県創業・ベンチャー支援センターに隣接するさいたま新都心支店に「創業・ベンチャー企業 融資相談窓口」を開設（17年11月より）。
- 事例 3** <ベンチャー・第二創業企業向け資金調達支援>
 - ・16年10月のディーブレイン証券との業務協力協定を活用し、事業成長段階に応じた支援としてグリーンシート市場を紹介。その結果、17年11月、県内で初のグリーンシート市場での公募増資による資金調達となる。

2.経営相談・支援機能強化、および事業再生への取組み事例

- 事例 1** <地域型企业再生ファンド>（埼玉中小企業再生ファンド）
 - ・中小企業基盤整備機構、県内8金融機関等の共同出資による「地域型企业再生ファンド」の設立。このファンドは、過剰債務等で業況悪化しているものの本業収益で再生可能な企業へ投資し、中長期的な事業価値向上サポート機能等を提供し、木目細かな事業再生を可能とするものです。
- 事例 2** <埼玉中小企業再生ファンド 第1号案件>
 - ・A社は、地場の業歴ある一般貨物自動車運輸業者。
 - ・営業所開設並びに排ガス規制にかかる設備投資（NOx対策）により、過剰債務・債務超過となっていた。
 - ・当社は、A社の経営改善支援策を検討するにあたり、再建計画の策定支援等を目的に、外部コンサルタントをアドバイザーとして紹介。また、埼玉県中小企業再生支援協会を活用し、再建計画の策定支援及び取引金融機関調整が実施された。
 - ・A社の再生スキームとしては、当社が貸出債権を埼玉中小企業再生ファンドに時価で売却し、実質的にA社の借入金負担を軽減。貸出債権売却後、再生計画期間中（5年間）においては、同ファンドの運営会社が、A社の経営状況管理・経営指導（ハズレ支援）を実施し、財務内容の健全化を図っていく。



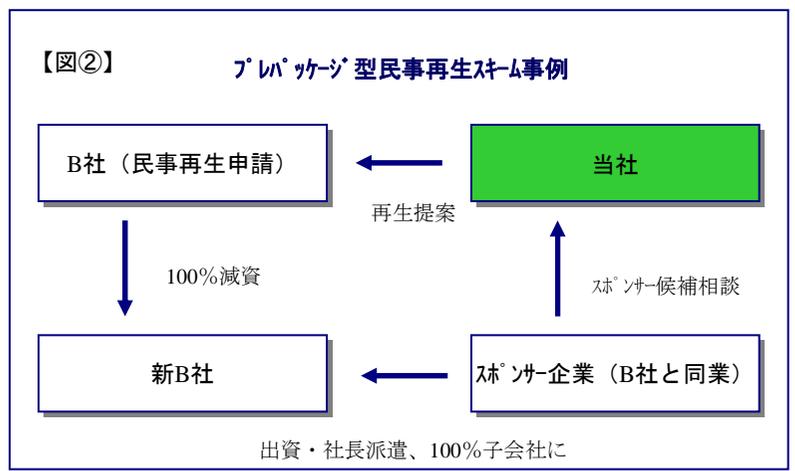
V. 主な事例紹介

2. 経営相談・支援機能強化、および事業再生への取組み事例

事例 3
【右図②】

< プレパケージ型民事再生 >

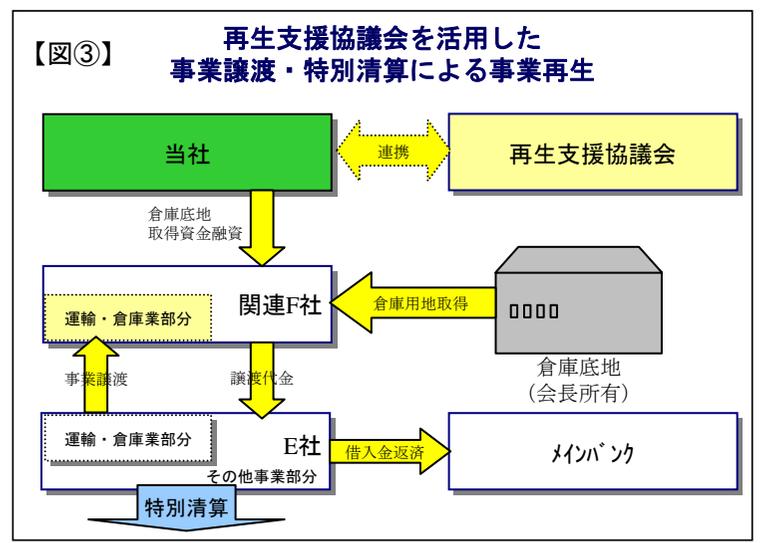
- ・ B社は、地場の業歴ある建設業者。
- ・ 事業規模に比べ借入金が大きく、資金繰り悪化。当社にて再生スキームを検討した結果、信用力低下を極力抑え、円滑な再建を図るべくプレパケージ型民事再生を採用。B社へ提案。
- ・ スポンサー候補を選定のうえ、スポンサーの支援を前提として、平成17年1月に民事再生法の適用を申請。同年5月、再生計画の認可決定。
- ・ B社は100%減資し、スポンサー企業が新B社へ出資、完全子会社化。また、一部債務を肩代わり返済。当社も債権放棄を実施。
- ・ スポンサー企業より新B社へ社長を派遣し、不採算工事の削減や管理体制の見直しを実施。



事例 4
【右図③】

< 再生支援協議会を活用した事業譲渡・特別清算による事業再生 >

- ・ E社は、地場の業歴ある運輸・倉庫業者。
- ・ バブル期に行った行株事業投資の失敗により、資金繰りが悪化しており、メインバンクから債権売却する旨の通知を受けていた。同行との取引には、事業用の倉庫が担保として供されており、競売となった場合には順調な本業が頓挫する可能性があった。
- ・ E社は、当社とは未取引であったが、顧問弁護士を通じて、事業再建について当社宛に相談。当社は、埼玉県中小企業再生支援協議会と連携・共同し、事業譲渡・特別清算スキームを策定した。
- ・ 当該スキームは、E社の関連会社F社へE社の本業である運輸・倉庫業を事業譲渡し当該事業を継続させ、E社については、清算手続を行うもの。
- ・ 当社はF社に対し、E社会長所有の倉庫底地の取得資金を融資。E社は、事業譲渡代金と会長の保証債務履行により、メインバンクからの借入金返済後、特別清算を行った。



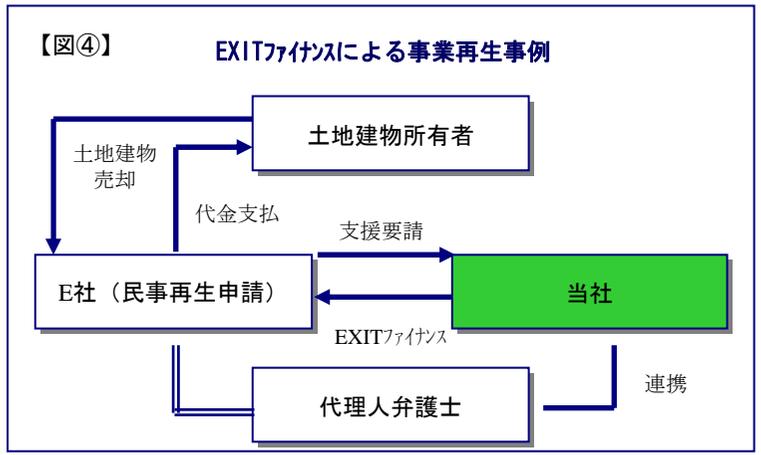
V. 主な事例紹介

2. 経営相談・支援機能強化、および事業再生への取組み事例

事例 5
【右図④】

<EXITファイナンスによる事業再生>

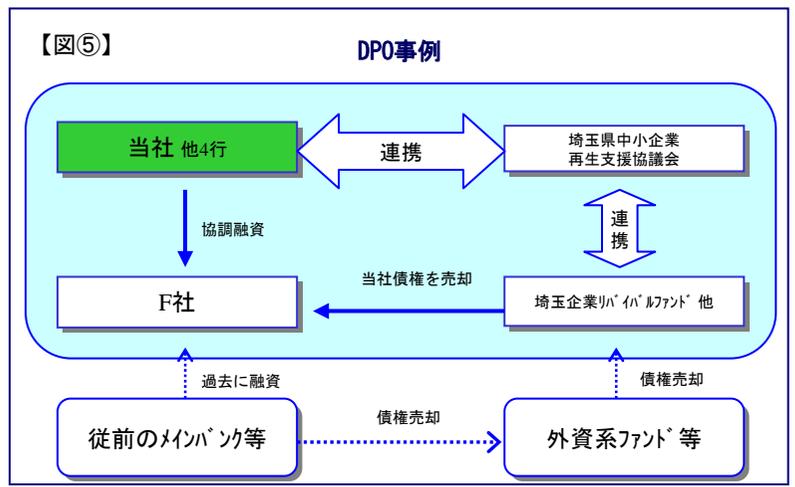
- ・ E社は、健康センターを運営。
- ・ 競争激化や消費低迷等により収益性が悪化し、個人地主から賃借していた健康センターの土地・建物地代家賃支払が経営を圧迫。平成16年6月に民事再生法の適用を申請。
- ・ 平成17年8月、再生計画の認可決定を受け、代理人弁護士より、事業継続、民事再生による再建のためには、個人地主からの土地・建物の取得が必須として、当社へ支援要請あり。
- ・ 当社は、E社と融資取引が無かったが、再生計画を十分に検討した結果、地域における雇用の確保や地場納入先への影響の回避等地域経済の活性化につながり、再生支援が可能な案件と判断し、EXITファイナンスを実行。



事例 6
【右図⑤】

<DPO(Discout Pay Off)を活用した事業再生>

- ・ F社は、鋼材製品の製造・販売を主たる事業とし、大手の優良な取引先を有する企業。
- ・ バブル期の財力投資により借入金の負担重く、資金繰りが逼迫。従前のメインバンク等は、F社への貸出債権を外資系ファンド等へ売却。
- ・ 当社では、F社と融資取引が無かったが、埼玉県中小企業再生支援協議会と連携・協議した結果、F社の安定した収益力、高い技術力、雇用の確保等を勧奨し、地域経済の活性化に貢献できる案件と判断し、当社主導で再生スキームを策定。
- ・ その結果、従前のメインバンク等から第三者へ売却された貸出債権を、F社が当社を含む5行より協調融資を受け買取りを実施。
(DPO=Discount Pay Off)



※ なお、事例1、2、4～6の詳細は、当社ホームページでもご覧になれます

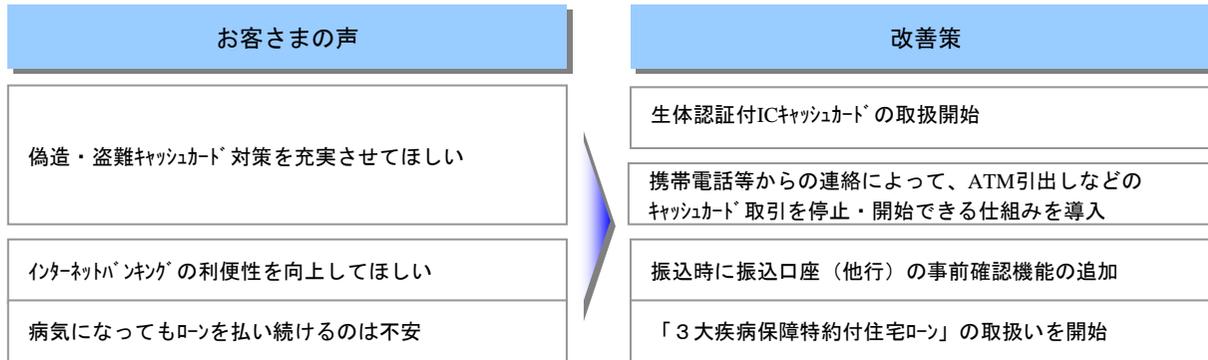
V.主な事例紹介

3.お客様の“声”を反映した利便性向上への取組み事例

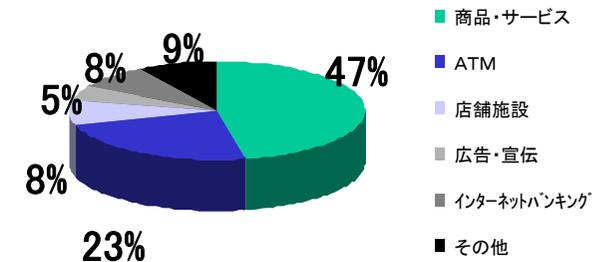
※以下事例等は、当社メディアスクリーン誌「埼玉りそな銀行TODAY」でも公表しています

○当社では、営業店等にお寄せ頂いたお客様の声を一元管理する「埼玉りそなVOC（=Voice Of Customer）」や「お客様アンケート」、利用者の皆さまからの「グッドリレーション・アンケート」等に基づき、利便性向上等に向けてサービス改革に積極的に取り組んでおります。

- ・「埼玉りそなVOC」では、当社 地域事務局サービス改革室が中心となり、本部各部をメンバーとする「VOC推進部会」にて商品・サービスの改善策を検討・実施しております。なお、平成18年度上期（平成18年4月～18年9月）は総数388件のご意見・ご要望を頂き、以下に一部ご紹介する具体的な改善策を多数実施することができました。



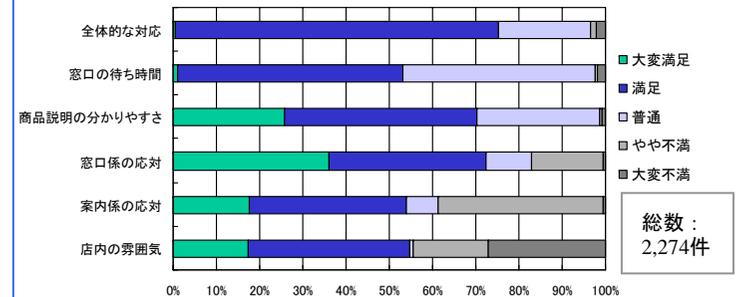
※平成18年度上期にお寄せいただいたご意見・ご要望の状況



- ・「グッドリレーション・アンケート」によるお客様満足度調査では、平成18年度上期の全体満足度DI（=満足以上-やや不満以下）は平成17年度上期対比+2.1ポイント改善しました。
- ・このほか、外部調査機関を活用した新たな顧客満足度調査を実施いたしました。今後も継続的に調査を実施、新たな調査方法の検討を行い、積極的にお客様のご意見を収集し、商品・サービス提供力を一層高めてまいります。

○これからも、お客様の声・満足度を重視し、利用者の皆さまの利便性のさらなる向上を目指してサービス改革に全社をあげて取り組んでまいります。

「グッドリレーションアンケート」満足度調査（18年度上期）



VI.用語解説



P17

※ アルファベット順、50音順となっております。

CRAS	Credit Rating and Assessment Systemの略。 平成17年11月より当社で導入している格付・自己査定システム。
CRMシステム	CRM (Customer Relationship Management) とは、お客さまとのリレーションシップに基づき様々な各ニーズに適した商品を提供することでお客さま満足度を高め、収益力向上を目指すお客さま中心主義の経営概念。CRMシステムとはこれを実現するためのシステムです。
CSR	Corporate Social Responsibility (企業の社会的責任) の略。 企業が自らの活動基盤である社会との関わりの中で果たすべき責任のことです。
CSインストラクター	当社の接客レベルの統一と更なるCS (Customer Satisfaction) 向上を目指して、営業店を訪問し、お客さまの視点に立ったアドバイス・指導を行うインストラクターのことです。
DDS	Debt Debt Swapの略。債権者が債務者に対して有する既存の債権を、別の条件の債権と交換すること。既存の債権を、別の劣後する債権に交換する意味で使われることが一般的です。
DES	Debt Equity Swapの略。債務の株式化ともいい、借入を資本 (=株式) と交換すること。すなわち、債権者が、債務者の再建支援のため、債権 (貸付金等) の一部を株式に転換することです。
DIPファイナンス	再建型法的整理手続である民事再生法・会社更生法の申立後、計画認可決定前の債務者 (DIP : Debtor In Possession) の事業継続に必要な融資のことです。
DPO	Discount Pay Offの略。債権者が回収困難と判断している債権が債権の額面金額以下で売買され、最終的に借入人本人がその債権をもとの金額以下で買取ること。借入人はこの買取りと同時に債務が免除されます。
EXITファイナンス	「出口金融」ともいい、一般的には、民事再生法や会社更生法の手続きに入った企業が、法的再生手続を早期に終結する目的で、全ての債務を一括返済するために受ける融資のことです。
M&A	Mergers & Acquisitionsの略。企業の合併や買収のことで、事業の拡大や再編、コスト削減等を目的とした経営戦略の一つです。
NPO	NPOは、継続的、自発的に社会貢献活動を行う、営利を目的としない団体の総称。「NPO法人」という場合には、特定非営利活動促進法に基づき法人格が付与された特定非営利活動法人を指すと解されています。
PFI	Private Finance Initiativeの略。従来、公共部門が実施していた社会資本整備などの公共サービスを、事業の効率化と公共事業費の削減等を目的に、民間部門の資金を導入し、民間事業者を中心に実施する方法です。
TMO	Town Management Organizationの略。中心市街地活性化法に基づき、中心市街地の商業活動を活性化させるため、その活動を総合的に企画・調整して実現を図る機関のことです。

VI.用語解説



P18

カードロックサービス

偽造・盗難カードの被害を抑止するため、携帯電話からの支払取引の停止登録・解除および状態照会が行える当社のサービスです。キャッシュカードの第二の鍵として平成17年10月よりサービスを開始しました。

会計参与制度

平成18年5月の新会社法施行により導入された制度であり、中小会社の決算書における計算の適正性確保を目的としています。会計参与は、株式会社の役員として取締役等と共同して計算書類等を作成する職務を遂行することとされています。

再生ファンド

過剰債務に陥った企業の建て直しを目的として、投資家から集めた資金を再生企業に投資するファンドのことです。

埼玉りそなVOC

VOCはお客様の声 (Voice Of Customer) の略。お客様の声を、商品・サービスの改善等のサービス改革に反映させる当社の仕組みのことです。

埼玉りそな産業協力財団

昭和38年、旧埼玉銀行の寄附により設立された財団です。当財団は、県内企業に対する的確・適切な経営情報サービスの提供を通じ、地域産業経済の健全な発展に寄与することを目的としています。

財務報告に係る内部統制

エンロンやワールドコム事件等に端を発した会計不信を払拭するため、金融商品取引法（アメリカではSOX法）において法制化されたもの。これにより、公開企業は適正な財務報告を行うための社内体制の整備が義務付けられました。

産業クラスターネット金融会議

産業クラスター計画（経済産業省が進める産学官による地域再生・産業集積計画）の支援を主な目的として、2003年に全国117ブロックに設置された組織。地方銀行、信用金庫など多くの金融機関が参加しています。

実勢業務純益

金融機関の本業での収益を表す業務純益から、一般貸倒引当金繰入額を除いたもので、基本的な収益力を表す指標のことです。

上位遷移

自己査定における貸出先の債務者区分が、例えば「要注意先」→「正常先」のように上位区分に変更になること。

商店街活性化プロジェクト

活性化が必要な商店街に対して、商店街自らの活力向上への取り組みを、ソフト・ハード両面から支援する埼玉県の実施策のことです。

スコアリング商品

スコアリングモデル（財務情報を中心とする多数の顧客データに基づいて、統計的手法によって評点化を行い、信用力を判別する仕組み）を審査に活用した融資商品のことです。

生体認証ICキャッシュカード

手指の静脈パターン情報(生体認証情報)でご本人確認をする「指静脈認証」を採用し、高いセキュリティを確保したICキャッシュカード。生体認証情報は一人ひとり異なるので、キャッシュカードの「偽造」「盗難」「なりすまし」などによる不正な引き出しを防止します。

地域金融円滑化会議

貸し渋り・貸し剥がしネットライン等に寄せられた苦情の共有化を図るため、監督官庁・地域金融機関・よろず相談所（地域の銀行協会）により、都道府県毎に設置した会議のことです。

VI.用語解説



P 19

知的財産権担保

知的財産権とは、特許権・実用新案権・意匠権・商標権の総称で、模倣防止のための保護、研究開発へのインセンティブ付与、取引上の信用維持を目的として、新技術、新しいデザイン、商標等について与えられる独占権のことです。物的担保や信用力が不足するベンチャー企業等の新たな資金調達手段として、知的財産権担保融資が注目されています。

中小企業基盤整備機構

中小企業者の事業活動に必要な助言、研修、資金の貸付・出資、助成および債務の保証、地域における施設の整備、共済制度の運営等の事業を行い、中小企業事業者の事業活動の活性化のための基盤を整備することを目的とした独立行政法人です。

ノンリコースローン

非遡及型融資のこと。通常の融資は企業自体に資金を貸出するため、担保を処分しても残存額に満たない場合は債務が残り、引き続き返済が必要となるが、ノンリコースでは特定の事業を対象に融資し、返済は担保の範囲内に限定されます。

バーゼルⅡ（新BIS規制）

リスク評価の精緻化、金融機関自身のリスク管理の重視、市場規律の活用等を目的に、2006年末の実施に向けて策定中の、金融機関の自己資本比率に関する新しい国際合意。

ビジネスマッチング

企業の事業展開を支援するため、企業とビジネスパートナーの出会いの場を提供し、ビジネスパートナーとの事業連携を図ろうとする活動のことです。

不動産流動化

不動産を活用した資金調達手段の一種。不動産から得られる収益を裏付けとして証券を発行し、資金を調達する方法のことです。

プロジェクトファイナンス

企業の信用力や担保価値に依存せず、特定の事業（プロジェクト）の事業性そのものを審査・評価し、融資した元利金の返済原資をプロジェクト運営から生み出されるキャッシュフローに限定する融資形態のことです。

マネロン

マネー・ローンダリング（Money Laundering：資金洗浄）の略称。違法な起源の収益源泉を隠すことで、例えば、麻薬密売人が密売代金を偽名で開設した銀行口座に隠匿したり、詐欺や横領の犯人が騙し取ったお金をいくつもの口座を転々と移動させて出所を分からなくするような行為等がその典型とされます。

マルチペイメントネットワークシステム（MPN）

税金・公共料金等の収納機関と金融機関をネットワークで結ぶことにより、各種払込みの手続きを電子化する仕組み。
①収納サービス、②口座振替受付サービス、③口座振替データ伝送サービス、④請求情報通知サービスの4種類のサービスがある。

目利き人材

経営者（企業）の資質、技術力、販売力等から見た企業の将来性等を的確に判断し、または事業再生等に関する専門能力を有する人材のことです。

リスク性商品

払い込んだり、預け入れた資金が目減りする可能性がある金融商品のことで、相場変動や運用次第で資金が目減りすることのある株式、投資信託、外貨預金、変額保険等を一般的に指します。