

平成 16 年 5 月 31 日

各 位

株式会社 埼玉りそな銀行

「リレーションシップバンキングの機能強化計画」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 利根 忠博)は、平成 15 年 8 月に策定した「リレーションシップバンキングの機能強化計画」に関する平成 15 年度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。

資料については、次頁以降をご覧ください。

○「リレーションシップバンキングの機能強化計画」の進捗状況

1. 全体的な進捗状況及びそれに対する評価
2. アクションプログラムに基づく個別項目の計画の進捗状況(15 年 4 月～16 年 3 月)
3. 経営改善支援の取組み状況
4. 経営改善支援の取組み実績

以 上

**リレーションシップバンキングの
機能強化計画の進捗状況表**

平成 16 年 5 月

株式会社 埼玉りそな銀行

1. 全体的な進捗状況及びそれに対する評価

当社は、平成15年3月の営業開始以来、「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、さまざまな変革に取り組んでおります。15年8月に策定した「リレーションシップバンキングの機能強化計画」は、この経営理念を実現するうえで極めて重要なものと位置づけ、積極的に取り組んでまいりました。

平成15年度は、上半期において、創業・新事業支援機能強化に向け、本部に「新事業支援室」を新設したのを始め、政策金融機関との連携強化、独自の「目利き研修」の創設等を実施致しました。経営相談・支援機能強化については、「経営支援室」の設立準備、地域版再生ファンド「埼玉企業リバイバルファンド」の組成、埼玉県中小企業再生支援協議会への人材派遣等を実施致しました。

また、新しい中小企業金融への取り組み強化として、新融資商品「けやきファンド」、「さくら草ファンド」の取扱を開始するなど、計画推進の基盤となる体制整備を行いました。

併せて、15年9月中間決算において、りそなグループ体となった「財務改革」を断行し、資産査定厳格化等により、国内銀行トップ水準の健全な財務基盤を構築、下半期以降の飛躍の基盤整備を行いました。

下半期においては、こうした基盤整備を活かし、創業・新事業支援について、「新事業支援室」の関与による融資取扱を始め、「彩の国りそなベンチャーファンド」投資先(これまで10社、194百万円)からマザーズ上場企業が誕生するなどの実績を挙げました。

経営相談・支援については、「経営支援室」の関与等により、経営改善支援取り組み先368先のうち、債務者区分の上昇33先、維持307先、通期では387先のうち上昇47社、維持302先の実績を挙げたほか、早期事業再生に向けて、「埼玉企業リバイバルファンド」の活用5件、2,122百万円、埼玉県中小企業再生支援協議会の機能活用16社、独自の「企業再生人材育成研修」創設等を実施いたしました。

また、新しい中小企業金融への取り組みとして導入した「けやきファンド」「さくら草ファンド」の取扱が合計139件6,870百万円に上ったほか、新スコアリングモデルによる融資商品「埼玉倶楽部」、「保証革命」を開発、合計548件17,439百万円を取扱うなど、各施策において具体的な成果を着実に積上げました。(機能強化計画の主な進捗状況は以下のとおりです。詳細については、別紙「アクションプログラムに基づく個別項目の計画の進捗状況」をご参照ください)

こうした取り組みにより、当社の不良債権比率は3.03%(16年3月末、金融再生法基準)となるなど、計画は当初スケジュールどおり進捗しているものと評価しております。

今後の課題は、既存施策の継続的な取組と、新たな施策を早期に実施し、具体的な成果をさらに積上げていくことであると認識しております。平成16年度は、集中改善期間の総仕上げの年であり、これらの施策へ積極的に取組み、リレーションシップバンキング機能をさらに強化し、経営理念である「地域との共存共栄」を目指してまいります。

(機能強化計画の主な進捗状況(平成15年4月～16年3月))

創業・新事業支援機能の強化

本部に「新事業支援室」を新設したのを始め、同室の関与による新技術を有する企業への融資取扱2件800百万円、当社独自の「目利き研修」創設、商工会議所との提携等による支援機能の強化を図りました。また、「彩の国りそなベンチャーファンド」では、これまで10社、194百万円を投資(うち1社はマザーズへ上場)し、新設したベンチャー向け融資ファンド「埼玉りそなVファンド」(16年3月)においても既に1社30百万円の融資を取扱う等、具体的な成果を目に見える形で挙げることができました。

一方、国民生活金融公庫・日本政策投資銀行との相互協力に関する契約締結や、当社社員の公職(埼玉大学産学交流協議会「目利き委員」、さいたま市産業創造財団理事)就任など、産学官とのネットワークの構築、活用を図りました。

取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

顧客ソリューション提供力強化を図るべく、ビジネスマッチング契約をりそな総合研究所(株)等と締結、外部機能活用の枠組みを整備したほか、当社独自の「中小企業支援スキル向上研修」を創設しました。また、中小企業経営者育成に定評のある「マネジメントスクール」(りそな総合研究所)、「経営者セミナー」(りそな産業協力財団)の受講を推奨し、中小企業等の財務・経営管理能力向上を支援いたしました。

一方、企業の経営再生支援策の実施などにより、経営改善支援取組み先 387 先のうち、債務者区分の上昇 47 先、債務者区分の維持 302 先の実績を挙げました。

早期事業再生に向けた取組み

企業再生支援の専担部署として「経営支援室」を設置したのを始め、埼玉県中小企業再生支援協議会への人材派遣、同協議会との連携強化により 16 社について経営改善計画書策定を支援するなど、早期事業再生に取り組みました。また、国内初の地域限定企業再生ファンド「埼玉企業リバイバルファンド」を組成、5 件 2,122 百万円の活用を図りました。さらに、外部専門家を講師とした当社独自の「企業再生支援人材育成研修」を創設し、人材のレベルアップを図りました。

新しい中小企業金融への取組み

担保・保証に過度に依存しない融資促進策として、15 年度上半期に融資ファンド「けやきファンド」、「さくら草ファンド」を設定し、合計 139 件 6,870 百万円を取扱いました。また、下半期には、地域特性を踏まえた新スコアリングモデルを構築し、同モデルを活用したスピード審査型の新融資商品「保証革命」、「埼玉倶楽部」(無担保、第三者保証人不要)を開発(11 月)し、合計 548 件 17,439 百万円の取扱と高い実績を挙げました。さらに、税理士会及び TKC と提携し、財務諸表の精度が高い中小企業向け融資商品「アシスト保証」「TKC アシスト保証」の取扱を開始いたしました。

お客さまへの説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化

お客さまへの融資契約書等の説明体制を強化するため、本部に専担者を配置したほか、「金融検査マニュアル」、「事務ガイドライン」等の主旨徹底を図るため、全営業店の融資役席に対する説明会を実施するとともに、クレジットポリシー(信用リスク管理の基本原則)を改訂いたしました。また、お客さまからの苦情受付・処理体制を強化するため、苦情報告を社内 LAN システムに一元化し、一層の対応力強化と迅速化を図りました。

健全性の確保、収益性の向上等に向けた取組み

地域金融機関トップ水準の健全性を確保・維持するため、自己査定及び償却・引当について、当社の規模・ポートフォリオを踏まえた抽出基準の見直し、自己査定研修会、査定修正事例還元等を行ったほか、予想損失率の更なる精度向上を図るべく DCF 法適用先の拡大等を実施しました。また、不動産担保評価について、15 年度上半期自己査定より鑑定評価に係る担保掛目の見直し、並びに鑑定評価書の担保評価時点の厳正化を図りました。その結果、16 年 3 月期の不良債権比率(金融再生法ベース)は 3.03%(前期比 0.57%)となり、一層の健全性を確保いたしました。

地域貢献に関する情報開示

地域貢献に関する情報を判り易く開示するため、ミニディスクロージャー誌「埼玉りそな銀行 TODAY 私たちの地域貢献について」を発売(15 年 12 月)、店頭等で配布するとともに当社ホームページ上に掲載いたしました。また、グループの中間期ディスクロージャー誌に「埼玉りそな銀行の地域貢献に関する情報開示」を記載し、情報開示の充実を図りました(16 年 1 月)。

以上

2. アクションプログラムに基づく個別項目の計画の進捗状況

(1) 15年度の全体的な進捗状況及びそれに対する評価

・ 当社は、平成15年3月の営業開始以来、「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、さまざまな変革に取り組んでおります。15年8月に策定した「リレーションシップバンキングの機能強化計画」は、この経営理念を実現するうえで極めて重要なものと位置づけ、積極的に取り組んでまいりました。

平成15年度は、上半期において計画推進の基盤となる組織体制等の整備と、「財務改革」断行による資産査定厳格化等の基盤整備を行いました。下半期においてはこうした基盤を活かし、各施策において具体的な成果を着実に積み上げており、計画は当初スケジュールどおり進捗しているものと評価しております。

(2) 15年10月から16年3月までの進捗状況及びそれに対する評価

・ 上半期の基盤整備を活かし、創業・新事業支援について、「新事業支援室」の関与による新技術への融資取扱を始め、「彩の国りそなベンチャーファンド」投資先がこれまでに10社、194百万円に上り、16年3月に新設した「埼玉りそなVファンド」においても1社30百万円の融資を取扱うなど実績を挙げました。

経営相談・支援については、「経営支援室」の関与等により、経営改善支援取組み先368先のうち、債務者区分の上昇33先、維持307先（通期では387先のうち47社、維持302先）の実績を挙げたほか、早期事業再生に向けて、「埼玉企業リバイバルファンド」の活用 5件、2,122百万円、中小企業再生支援協議会の機能活用16社、独自の「企業再生人材育成研修」の創設等を実施いたしました。

また、新しい中小企業金融への取組みとして「けやきファンド」、「さくら草ファンド」を導入し、取扱が合計139件、6,870百万円に上ったほか、新スコアリングモデルによる融資商品「埼玉倶楽部」、「保証革命」を開発、合計、548件 17,439百万円を取扱うなど、各施策において具体的な成果を着実に積み上げました。

こうした取組みなどにより、当社の不良債権比率は3.03%(16年3月末、金融再生法基準)と全国銀行トップ水準の健全性を維持しており、計画は当初スケジュールどおり進捗しているものと評価しております。

(3) アクションプログラムに基づく個別項目の計画の進捗状況

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備 考 (計画の詳細)
		15年度	16年度	15年度	15年10月～16年3月	
中小企業金融の再生に向けた取組み						
1. 創業・新事業支援機能等の強化						
(1) 業種別担当者の配置等融資審査態勢の強化	審査所管部署と企業調査グループ、「新事業支援室」及び外部提携先との連携等による創業・新規事業関連情報・個別企業動向等の取込、審査への活用。(随時) 起業・新規事業・研究開発等に係わる県制度融資等の斡旋による資金面での支援。(随時) 審査担当者の「目利き研修」参加等による創業・新事業に関わる審査能力の一層の向上。	審査所管部署、企業調査グループ、「新事業支援室」等の連携、審査への活用。 審査業務における県制度融資等の斡旋。 審査担当者等の「目利き研修」への参加(15年度下期～)。	同左。	「新事業支援室」と融資所管部の連携・協力により、新規事業等への融資取扱 ・DPF()装置開発企業及び精密電子部品製造企業への融資取扱(3億円、5億円) ・企業調査グループが保有する業界動向調査情報(約60業種)を審査に活用 制度融資等の斡旋 ・国民生活金融公庫へ融資斡旋 「目利き研修」へクレジットオフィサー全員参加	「新事業支援室」と融資所管部の連携・協力により、新規事業等への融資取扱 ・精密電子部品製造企業への融資取扱(5億円) ・「新事業支援室」と融資所管部との情報交換会実施 制度融資等の斡旋 ・国民生活金融公庫へ融資斡旋 「目利き研修」へクレジットオフィサー全員参加	DPF - 排気ガス中の微粒子を除去する装置
(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	「目利き研修」を独自に創設し、支店長、融資・渉外担当者等を対象として実施。	「目利き研修」の創設、実施(15年度下期～)。	同左。	当社独自の「目利き研修」創設・実施 ・対象者：支店長クラス(初回は役員、本部部長を含む) ・対象人数：初回140名、2回目以降約50名 通信講座の受講推奨「創業・新事業支援<目利き>講座」(きんざい)	「目利き研修」実施 ・法人店舗を中心とした支店長約50名を第1クール対象者として開催 第1回：11月(初回は全支店長及び役員、本部部長が出席) 以降、計5回開催(12月、1月、2月、3月) ・第2クールは16年5月より、前回は未受講の支店長クラスを対象に実施予定	

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考 (計画の詳細)
		15年度	16年度	15年度	15年10月～16年3月	
(3)産学官とのネットワークの構築・活用や日本政策投資銀行との連携。「産業クラスターサポート会議」への参画	日本政策投資銀行、国民生活金融公庫等の政策金融機関、中小企業支援諸団体等との定例的な情報交換の実施。 「産業クラスターサポート金融会議」及び埼玉県内における産業クラスター計画に対応する地域会合等への参加。 中小企業の技術評価における埼玉県内大学との連携強化。	日本政策投資銀行、国民生活金融公庫等との「情報交換に関する覚書」締結、連携強化。 「産業クラスターサポート金融会議」及び地域の会合等への参加。 技術評価における埼玉県内大学との連携強化。	同左。 同左。 技術評価の具体的な活用方法の策定、実施。	日本政策投資銀行、国民生活金融公庫と「業務協力協定」「業務連携・協力に関する覚書」を締結、連携強化により営業店宛情報提供を実施 日本政策投資銀行とベンチャー・事業・事業再生等に関する「業務協力協定」締結(15年10月) 国民生活金融公庫と「業務連携・協力に関する覚書」を締結(15年8月)、相互連携を強化 「産業クラスターサポート金融会議」へ幹事として参加、情報交換並びに営業店宛情報還元を実施(15年6月、16年2月) 入間市の「人間地域産学官ネットワーク事業」 「元気な人間ものづくりネットワーク」のアドバイザー受嘱(15年9月) 「目利き人材ネットワークを活用した技術移転促進啓発事業研究会」()等を通じ、埼玉大学地域共同研究センターと中小企業の技術評価等について協議実施(15年9月)	日本政策投資銀行と「業務協力協定」締結、国民生活金融公庫との「業務連携・協力に関する覚書」に基づく定例的な情報交換の実施 日本政策投資銀行と「業務協力協定」締結(15年10月)、以後毎月1回の情報交換を実施 埼玉大学地域共同研究センター産学交流協議会の「目利き委員」に新事業支援室長が就任(16年3月) さいたま市産業創造財団の理事に新事業支援室長が就任(16年3月) 「第2回産業クラスターサポート金融会議」参加(16年2月) 入間市の「人間地域産学官ネットワーク事業」 「元気な人間ものづくりネットワーク」の実行委員会、第1回研究部会参加(15年11月) 「目利き人材ネットワークを活用した技術移転促進啓発事業研究会」等を通じ、埼玉大学地域共同研究センターと中小企業の技術評価に関する第2回会議参加(15年10月)	目利き人材ネットワークを活用した大学発ベンチャー企業創出・育成に係る支援についての調査・検討を実施する研究会(当社、県内大学等が参加)
(4)ベンチャー企業向け業務に係る、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、協調投融資等連携強化	政府系金融機関等との情報交換による、ベンチャー企業育成等に係わる連携強化。 「彩の国りそなベンチャーファンド」の積極的な活用。	日本政策投資銀行、国民生活金融公庫等との「情報交換に関する覚書」締結、連携強化、定期的(2ヶ月に1回)な情報交換の実施。 「彩の国りそなベンチャーファンド」の積極的な活用。	同左。	日本政策投資銀行、国民生活金融公庫と「業務協力協定」「業務連携・協力に関する覚書」を締結、連携強化 日本政策投資銀行とベンチャー・事業・事業再生等に関する「業務協力協定」締結(15年10月締結)、情報交換を開始(開催実績3回) 国民生活金融公庫と「業務連携・協力に関する覚書」を締結(15年8月)、融資の取次連携、情報交換を実施(開催実績4回) 「彩の国りそなベンチャーファンド」の取扱、10社194百万円、うち1社が東証マザーズ上場(15年11月) ベンチャー・新事業取組企業向け新融資ファンド「埼玉りそなVファンド」を設立(16年3月)実績1件30百万円。	日本政策投資銀行とベンチャー・事業・事業再生等についての「業務協力協定」締結(15年10月)、情報交換を開始(開催実績3回) 国民生活金融公庫との「業務連携・協力に関する覚書」に基づき融資の取次連携、情報交換を2ヶ月毎に実施(開催実績3回) 「彩の国りそなベンチャーファンド」投資先のうち1社が東証マザーズ上場(15年11月) ベンチャー・新事業取組企業向け新融資ファンド「埼玉りそなVファンド」を設立(16年3月)実績1件30百万円。	
(5)中小企業支援センターの活用	地域の中小企業支援センターに対し、情報交換を行うため半期に1回の定例的な訪問を実施。 各地域に「ビジネスサポートセンター」を設置し、中小企業向けスピード審査型融資商品等を提供。	「新事業支援室」による中小企業支援センターとの定例的な情報交換の実施。 「ビジネスサポートセンター」の設置(15年下期～)。	同左。	埼玉県中小企業支援センターが設置されている(財)埼玉県中小企業振興公社との情報交換、営業店宛情報還元を実施(実績5回) 同公社職員を「目利き研修」講師として招聘(16年2月) 地域中小企業支援センターの熊谷、浦和の商工会議所との情報交換を実施(浦和15年7月、熊谷9月) 中小企業を対象とする融資専門チャンネル「ビジネスR-ンセンター」の3ヶ所での試行開始(15年11月)	新事業支援室の定着化、ビジネスR-ンセンターの設置に伴い、法人ブラウザを廃止(15年12月) 埼玉県中小企業支援センターが設置されている(財)埼玉県中小企業振興公社との情報交換、営業店宛情報還元を実施(実績3回) 同公社職員を「目利き研修」講師として招聘(16年2月) 地域経済発展、地域金融円滑化に寄与する為、地域中小企業支援センターの指定を受けている県内5商工会議所(浦和・熊谷・川口・川越・春日部)、埼玉県商工会連合会、狭山商工会議所と業務協力協定締結(15年12月～16年3月)以降、定例的に情報交換を実施(実績7回) 中小企業を対象とする融資専門チャンネル「ビジネスR-ンセンター」の3ヶ所での試行開始(4月より10ヶ所に拡大)	

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考 (計画の詳細)
		15年度	16年度	15年度	15年10月～16年3月	
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	「地域運営」導入を踏まえ、一層の情報提供力強化の為に、以下の施策を実施。 営業店・地域本部・本部間の情報共有化推進 営業幹旋活動におけるマンパワーの強化 「営業情報デスク」の設置 本部活動状況のフィードバック	「法人プラザ」に人材採用・配置 顧客向けパンフレット等を作成、配布。 「法人プラザ」専用アイコン設置、ホームページへの掲載。 公的支援制度の営業店向け研修会の実施。	「営業情報デスク」を設置し、地域窓口担当者を任命 地域本部にインフォメーションオフィサーを配置 営業店・地域本部・本部間情報共有アイコンの設置 具体的な営業幹旋手法等を営業店へ提供	新事業支援室の定着化、法人営業推進グループ(情報担当)創設、ビジネスロソセンターの設置に伴い、「法人プラザ」を廃止(15年12月) 顧客リレーション提供力強化を図るため、グループ関連会社等とビジネスマッチング 契約締結(15年12月、16年3月)	新事業支援室の定着化、法人営業推進グループ(情報担当)創設、ビジネスロソセンターの設置に伴い、「法人プラザ」を廃止(15年12月) 顧客リレーション提供力強化を図るため、グループ関連会社等とビジネスマッチング 契約締結(15年12月、16年3月)	
(別紙様式3-2、3-3及び3-4参照)						
(3) 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並びに実績公表						
(4) 中小企業支援スキル向上を目的とした研修の実施	「中小企業支援スキル向上研修」を独自に創設、実施。	「中小企業支援スキル向上研修」を創設、実施(15年下期～)。	研修内容の見直し、対象者の拡大を検討。	当社独自の「中小企業支援スキル向上研修」の創設、実施(16年2月) 通信講座の受講推奨「中小企業経営改善プログラム講座」(きんざい)	「中小企業支援スキル向上研修の実施 対象者:融資・取引先担当役員者クラス (参加者60名) 開催:平成16年2月、2日間	
(5) 「地域金融人材育成システム開発プログラム」等への協力	「マネジメントスクール」の積極的推進、研修プログラム内容の見直し。 りそな総合研究所、(財)埼玉りそな産業協力財団、りそな中小企業振興財団主催の経営者、管理者向けセミナー開催支援、セミナー内容の見直しを適宜実施。	「マネジメントスクール」の受講推進、研修内容見直し。 りそな総合研究所、(財)埼玉りそな産業協力財団、りそな中小企業振興財団主催の経営者セミナーの開催支援、内容の見直しの実施。	同左。	「マネジメントスクール」(りそな総合研究所主催)の受講者募集を支援、取引先企業より19名参加(15年9月) 「経営者セミナー」受講者募集支援(15年11月より計5回の開催を支援)	「マネジメントスクール」(りそな総合研究所主催)の受講者募集を継続支援 「経営者セミナー」受講者募集支援(15年11月より計5回の開催を支援)	
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。「早期事業再生ガイドライン」の趣旨を踏まえた事業再生への早期着手	個別再建計画の策定支援、進捗管理の徹底。 本部専任部署による、現場実査、経営者面談、計画内容協議等への積極的関与。 監査法人等の外部コンサルティング機能、プリパッケージ型事業再生等の活用検討。 企業再生ファンドの創設、事業再生支援。 中小企業再生支援協議会の再生支援機能を活用。	同左。 個別の実態に即した再生スキーム、機能の活用による早期事業の再生。	同左。	経営支援室の関与により個別に再建計画策定の支援を実施 取引店訪問・取引店との協議会開催(累計64ヶ店)、現場訪問・経営者面談(累計33社)を実施 監査法人等コンサル導入9社、埼玉企業リバイバルファンドを含めた再生ファンドの活用10社 「埼玉企業リバイバルファンド」の組成、活用先5件2,122百万円 中小企業再生支援協議会との協議16社、機能活用	経営支援室の関与により個別に再建計画策定の支援を実施 取引店訪問・取引店との協議会開催(累計39ヶ店)、現場訪問・社長等面談(累計27社)を実施 監査法人等コンサル導入6社、埼玉企業リバイバルファンドを含めた再生ファンドの活用9社 「埼玉企業リバイバルファンド」の組成、活用先5件2,122百万円 中小企業再生支援協議会との協議16社、機能活用	
(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	埼玉県内の中小企業を対象とした本邦初の地域限定企業再生ファンド「埼玉企業リバイバルファンド」の組成。 当ファンドへの県内他金融機関等への出資要請、地域再生ファンドへの拡充。	外部企業との共同による地域限定ファンドの組成(15年度上期)と活用。 他金融機関等への出資要請、ファンドの拡充。	同左。	国内初の地域限定企業再生ファンド「埼玉企業リバイバルファンド」を組成(15年7月)、ファンド活用5件2,122百万円 県内他金融機関、埼玉県、中小企業総合事業団へファンドの設立説明、出資要請等を実施	国内初の地域限定企業再生ファンド「埼玉企業リバイバルファンド」の活用5件2,122百万円 各金融機関、埼玉県等を訪問(計6回)、出資要請先の要望を把握し、ファンドのスキーム見直しを実施	

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備 考 (計画の詳細)
		15年度	16年度	15年度	15年10月～16年3月	
(3) デット・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス等の活用	法的整理等の申立案件に応じて、デット・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス等の活用を検討。 特に、DIPファイナンスについては、埼玉県信用保証協会の「事業再生保証制度」(法的な再建手続を行う中小企業への融資への保証制度)等の活用を検討。	・同左。 ・法的整理等の申立案件に応じて活用を検討。	・同左。	再生ファンドとの協議等により、DES、DIPのスキーム活用を検討 ・民事再生法の法的整理申立企業(9先)について、DIPのスキームの活用を検討 ・このうち1社(製造業)について、DIPファイナンスの活用可能性を探ったが、スポンサー確保の目処が立たず見送り ・活用検討によりDES、DIPの取組み体制を整備	企業再生の観点から、実質的なフレパッケージ型の民事再生に移行した製造業に対して、DIPファイナンスの活用可能性を検討、スポンサー確保の目処立たず見送り ・活用検討によりDES、DIPの取組み体制を整備	
(4) 「中小企業再生型信託スキーム」等、RCC信託機能の活用	企業再生ファンド、産業再生機構等の機能とともに、有効な手段の一つとして個別別状況・ニーズ等を見極めつつ活用を検討。	・個別別状況・ニーズ等を見極めつつ活用を検討。	・同左。	RCC信託機能活用対象先(1件)について検討を進めたが、事業継続を断念したため、取扱迄には至らず ・具体的な案件検討によりRCC信託機能活用の体制を整備	RCC信託機能活用対象先(1件)について検討を進めたが、事業継続を断念したため、取扱迄には至らず ・具体的な案件検討によりRCC信託機能活用の体制を整備	
(5) 産業再生機構の活用	企業再生ファンド、RCC信託機能等とともに、有効な手段の一つとして個別別状況・ニーズを見極めつつ活用を検討。	・個別別状況・ニーズ等を見極めつつ活用を検討。	・同左。	当社メインの製造業1社に対して産業再生機構の活用を継続検討中	・同左	
(6) 中小企業再生支援協議会への協力とその機能の活用	当社が中小企業再生に関わる経営改善助言等の経営相談を実施する中で、再生支援協議会の機能を積極的に活用。 当社独自の企業再生ファンド「埼玉企業リバイバルファンド」のコンサルタントとして招聘、機能活用。	再生支援協議会の機能紹介・利用促進。 「埼玉企業リバイバルファンド」のコンサルタントとして招聘、機能活用。	・同左。	埼玉県中小企業再生支援協議会へ協力、機能を積極的に活用 ・支援責任者に当社OB、事務局長に意向者を派遣し全面的に協力 ・協議会設立と同時に情報交換を実施し、16社について協議を実施 ・協議会側より純新規融資案件の相談を受け、1社実行(60百万円) 中小企業再生支援協議会、「埼玉企業リバイバルファンド」、大手監査法人との情報交換、連携を案件ベースで実施	埼玉県中小企業再生支援協議会へ協力、機能を積極的に活用 ・12社について個別に再生計画策定支援を協議 ・15年9月に協議した案件(卸売業)について、16年3月に再生計画が完成、今後協議と連携し、進捗状況をフォロー ・協議会より相談を受けた企業について、新規融資(60百万円)を実行	
(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	「企業再生支援人材育成研修」を独自に創設、実施。	具体的な研修内容、講師の選定等の検討、実施(15年度下期～)。	平成16年度下期までの集中改善期間内において、半期に1回実施。	当社独自の「企業再生支援人材育成研修」を創設、実施(15年10月～16年2月、全5回の予定を2回追加し、全7回実施) 参加対象者:本部審査担当者及び支店専任者(約30名)	「企業再生支援人材育成研修」を全7回実施(追加分2回含む)	
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	無担保、第三者保証人に依存しない既存融資商品について、融資対象先の拡大、適用金利の運営(信用リスクに応じた金利設定)、審査プロセスの弾力化等の改善を実施。 地域特性を踏まえた新スコアリングモデルの導入、既存融資商品の改定、新融資商品の開発。 住宅ローンを返済原資(無担保)とした建設業者向け住宅建築つなぎ資金「住宅建築サポート保証」等の開発。	既存融資商品の改善、新スコアリングモデルの導入、既存融資商品の改定、新融資商品の開発。 「住宅建築サポート保証」の取扱。	既存融資商品の改定、新融資商品の開発。	無担保、第三者保証人に依存しない融資ファンド「けやきファンド」、「さくら草ファンド」の取扱 「けやきファンド」【実績】96件、4,790百万円 「さくら草ファンド」【実績】43件、2,080百万円 新スコアリングモデルを活用した新融資商品「保証革命」、「埼玉倶楽部」の取扱開始(15年11月) 「保証革命」【実績】58件、1,381百万円 「埼玉倶楽部」【実績】490件、16,058百万円 住宅ローンを返済原資とした建設業者向け住宅建築つなぎ資金「住宅建築サポート保証」(無担保)の取扱開始(15年7月)	無担保、第三者保証人に依存しない既存融資商品について取扱条件(融資限度額、融資期間)等を改定(15年12月) 新スコアリングモデルを活用した新融資商品「保証革命」、「埼玉倶楽部」の取扱開始(15年11月) 「保証革命」【実績】58件、1,381百万円 「埼玉倶楽部」【実績】490件、16,058百万円	

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備 考 (計画の詳細)
		15年度	16年度	15年度	15年10月～16年3月	
(3)証券化等の取組み	地域自治体の証券化ニーズ調査。 既存ノウハウを活かし地元中小企業向け貸出債権を対象とした証券化プログラム(CLO、CBO等)を構築。	地域自治体等の証券化ニーズ調査。 具体的な証券化プログラムの策定。	他の地元金融機関と連携のうえ、自治体との協議開始 本件取扱に係る最終方針決定とスキームの確定 参加企業の募集開始、融資実行、信託設定(証券化実施)。	地方自治体の証券化ニーズ調査の実施 ・地方自治体等の証券化ニーズアリアック実施、他の自治体の動向・スキーム等につき情報交換(15年6月、7月) ・CLO組成に際しての検討事項について、自治体との意見交換実施(15年10月、11月) 証券化プログラムの構築 ・意見交換の内容に基づき、スキーム等について自治体と協議中(16年2月)	地方自治体の証券化ニーズ調査の実施 ・CLO組成に際して検討事項について、自治体との意見交換実施(15年10月、11月) 証券化プログラムの構築 ・意見交換の内容に基づき、実施スキームの検討を開始(15年12月) ・意見交換の内容に基づき、スキーム等について自治体と協議中(16年2月)	
(4)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)サポートアカウント」の商品内容の改定、販売チャネルの拡充。 埼玉県内税理士等との新融資プログラムの検討。	「(TKC)サポートアカウント」の商品内容の改善。	「(TKC)サポートアカウント」の販売チャネルの拡充。 埼玉県内税理士等との新融資プログラムの検討。	関東信越税理士会(埼玉県支部連合会)、TKC、埼玉県信用保証協会と融資商品内容につき協議(15年9月～)、保証協会付及び新スコアリングモデルを活用した融資商品「アシスト保証」「TKCアシスト保証」へ改訂、取扱開始(15年12月)	・同左	
(5)信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用	埼玉県のマーケット特性を踏まえた新スコアリングモデルの構築、既存商品への活用。 新スコアリングモデルを活用した新融資商品の開発。 スコアリングモデルの運用結果の検証、改定。	埼玉県のマーケット特性を踏まえた新スコアリングモデルの構築、既存商品への活用。 新スコアリングモデルを活用した新融資商品の開発。	スコアリングモデルの運用結果の検証、改定。	県内企業データによる新スコアリングモデルを構築(15年10月) ・新スコアリングモデルを既存融資商品に導入(15年12月) 新スコアリングモデルを活用した新融資商品「保証革命」「埼玉倶楽部」取扱開始(15年11月)	・同左	
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	「銀行取引約定書のご案内」による顧客説明の実施。 約定書、契約書等の内容変更時等における営業店向け説明会等の実施、職員への周知徹底。 顧客より照会事項の多い項目に関するQ&Aの作成、職員へ徹底。 研修会での事務ガイドラインの趣旨徹底。	「銀行取引約定書のご案内」による顧客説明の実施。 約定書、契約書等の内容変更時等における営業店向け説明会の実施。 顧客より照会事項の多い項目に関するQ&Aの作成、職員へ徹底。 研修会での事務ガイドラインの趣旨徹底。	・同左。	「銀行取引約定書のご案内」による顧客説明の実施 研修会で事務ガイドラインの趣旨を徹底(15年12月) 約定書・契約書等の照会窓口として専門担当者を1名配置(15年8月) 改正事務ガイドライン並びにリニューアル「バンキング」を踏まえ「クレジットポリシー」を改訂(16年2月)	「銀行取引約定書のご案内」による顧客説明の実施 研修会で事務ガイドラインの趣旨を徹底(15年12月) 改正事務ガイドライン並びにリニューアル「バンキング」を踏まえ「クレジットポリシー」を改訂(16年2月)	
(3)相談・苦情処理体制の強化	地域金融円滑化会議の活用、埼玉県銀行協会との連携強化。 「ブロック支店長会議」等における職員研修の実施。 社内イントラネットによる事例還元。 本部による営業店指導。	地域円滑化会議への参画、情報の関係各部宛還元・共有化。 「ブロック支店長会議」等における職員研修の実施。 社内イントラネットによる事例還元。 苦情発生店へ個別指導の実施。	・同左。	地域金融円滑化会議への参画(15年6,9,12月,16年3月)、会議内容等を関係部署へ還元 部店長・営業店役職者・新任担当者に事例研修等を実施(15年6,7,9,11月,16年2,3月) 社内イントラネットにて延べ96事例の還元と23件の注意喚起を発信 13支店2センターに個別指導実施 苦情報告の社内LANシステム記録への一元化	地域金融円滑化会議への参画(15年12月,16年3月)、会議内容等を関係部署へ還元 営業店役職者研修(15年11月)、部店長事故防止研修(16年2月)、新任事務マネージャー研修実施(16年3月) 月例の「苦情事例ニュース」22事例、注意喚起14件、「苦情トラブルサポート」の追加 59事例 8支店1センターに個別指導を実施	
6. 進捗状況の公表	・各項目毎に進捗状況を取り纏め、りそなホールディングスと連携の上公表。	・15年度下期より公表。	・同左。	・15年度上期迄の進捗状況を15年11月の中間決算発表時に合わせて公表	・同左	

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考 (計画の詳細)
		15年度	16年度	15年度	15年10月～16年3月	

【以下任意】

各金融機関の健全性の確保、収益性の向上等に向けた取組み						
1. 資産査定、信用リスク管理の強化						
(1) 適切な自己査定及び償却・引当	自己査定研修会の実施、査定事例の還元等、自己査定精度の向上に向けた運用面を強化。 抽出基準等自己査定体制の見直しを実施。 予想損失率算定方法の高度化の実施。	自己査定研修会の実施、査定修正事例の還元。抽出基準等の見直しの実施。 予想損失率算定方法の見直しの実施。	自己査定研修会の実施、査定修正事例の還元。	自己査定研修会、査定修正事例の還元を実施(15年7月、12月) 当社規模・ポートフォリオを踏まえた抽出基準の見直しを実施(15年7月、12月) 予想損失率算定方法の見直しを実施(16年3月) DCF法の見直しを実施(16年3月)	・同左	
(1) 担保評価方法の合理性、処分実績からみた評価精度に係る厳正な検証	処分データの収集項目の新設。 担保評価方法の改定。 処分データ収集システムの構築。	処分データの定例的収集(毎月)、検証の実施。 乖離の大きいものについては、鑑定評価書の依頼方法、担保掛目の見直し等を実施。 処分データ収集システムの構築。	・同左。	処分価格の合理性検証に向け、データ収集項目として乖離理由、賃貸状況等の項目を新設(15年7月) 15年度上期自己査定から鑑定評価に係わる担保掛目の見直しを実施、また鑑定評価書の担保評価時点を厳正化 処分データ収集システムを構築、定例的(毎月)にデータを収集、検証を実施(15年8月～16年3月) 法定鑑定評価に係る依頼方法や内容修正ルール等を見直し、運用方法を厳正化(債務者区分毎の取扱ルール等を明確化)(15年11月)	処分データ収集システムを構築、定例的(毎月)にデータを収集、検証を実施(15年8月～16年3月) 法定鑑定評価に係る依頼方法や内容修正ルール等を見直し、運用方法を厳正化(債務者区分毎の取扱ルール等を明確化)(15年11月)	
2. 収益管理態勢の整備と収益力の向上						
(2) 信用リスクデータの蓄積、債務者区分と整合的な内部格付制度の構築、金利設定のための内部基準の整備等	地域別特性を踏まえた店別の貸出金利ガイドラインの設定。 埼玉県内の信用データに基づく独自のスコアリングモデルの構築。 信用リスクの比較的高い顧客層に対する融資商品の開発。 融資商品の検証、見直し。	店別の貸出金利ガイドラインの設定。 新スコアリングモデルの構築。 新スコアリングモデルによる新融資商品の開発。	・同左。 融資商品の検証、見直し。	店別の貸出金利ガイドラインを設定(15年4月) 埼玉県のマーケット特性を踏まえた新スコアリングモデルを開発(15年10月検証終了) 新スコアリングモデルによる新融資商品「保証革命」「埼玉倶楽部」の取扱開始(15年11月)	埼玉県のマーケット特性を踏まえた新スコアリングモデルを開発(15年10月検証終了) 新スコアリングモデルによる新融資商品「保証革命」「埼玉倶楽部」の取扱開始(15年11月)	
3. ガバナンスの強化						
(1) 株式公開銀行と同様の開示(タイムリーディスクロージャーを含む)のための体制整備等	現行の体制を維持するとともに、毎期の決算に基づく「東京証券取引所 会社情報の適時開示基準金額」確定時や、適時開示規則その他法令の改定時には、速やかに銀行内で周知徹底し、適時適切に対応する体制を整備。	適時開示規則その他法令の遵守について周知徹底。	・同左。	株式公開銀行と同様の開示体制を維持するとともに開示規則等の遵守を徹底するため、社内イントラネット上に「適時開示等に関するルール」を掲載するなどの体制を整備	・同左	
4. 地域貢献に関する情報開示等						
(1) 地域貢献に関する情報開示	15年度上期中に具体的な開示項目、方法等について検討、15年度下期以降、「地域貢献に関する情報」として開示。 地域の反応等の検証、開示項目等への反映。	具体的な開示項目、方法の検討、「地域貢献に関する情報」開示の実施。	15年度下期開示の地域の反応等の検証、開示項目等への反映及び15年度決算に基づく情報開示の実施。	「地域貢献に関する情報」を盛り込んだミニディスクロージャー誌「埼玉りそな銀行TODAY」を発刊(12月) ・店頭配布するとともに、ホームページに掲載(12月) ・りそなホールディングス中間期ディスクロージャー誌において、「埼玉りそな銀行の地域貢献に関する開示情報」を掲載(16年1月)	・同左	

(備考) 個別項目の計画数・・・28(株式を公開している銀行は27)

3. 経営改善支援の取組み状況

具体的な取組み		・要注意先債権等の健全債権化及び新規発生防止のための体制整備を一層強化し、経営改善支援取組み先としてリストアップした債権の健全化を図る
スケジュール	15年度	・本部機能強化や本支店一体での支援・管理徹底に向けた体制整備、経営相談・支援及び企業再生に係る人材・機能の強化を図り、自己査定にて実施効果を検証し実績を公表
	16年度	・15年度における実施効果を踏まえ、体制面、人材・機能面の強化を継続し、自己査定における効果検証、実績公表 17年度以降も、継続的に債権健全化施策の定着状況をモニタリングする
備考(計画の詳細)		(1)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 当社コンサル機能・情報提供機能等の活用により、経営再建計画の策定、財務管理手法等の改善、コスト削減、資産売却、事業再構築、組織再編、M & A等の助言・指導を実施 (2)早期事業再生に向けた積極的取組み フリパッキー型事業再生及び私的整理ガイドラインの活用等による中小企業の過剰債務構造の解消 企業再生ファンドの組成と活用 DES・DIPファイナンス、RCC信託機能、産業再生機構の活用 埼玉県中小企業再生支援協議会の機能活用 等
進捗状況		
(1) 経営改善支援に関する体制整備の状況 (経営改善支援の担当部署を含む) 15年4月～16年3月		融資所管部による経営改善支援への取組み体制 ・信用格付制度に基づき、債務者毎の信用リスク評価を徹底し、適切な格付の見直しにより、問題先等の早期発見、早期対応を実施 ・地域・現場に密着した審査体制として店別審査体制の定着化を図りつつ、個別社別財務内容や経営計画の問題点を把握し、経営改善支援等に係る営業店指導及び人材育成による企業再生能力の向上を図る体制を整備 ・要注意先、要管理先のうち当社の主体的関与により再建支援を図る先を「重点管理先」に選定し、再建計画の策定支援・進捗管理を徹底 経営支援室の設置 ・融資第二部内に企業再生支援の専担部署として「経営支援室」を設置し、債務者の上位遷移を図るべく、経営改善支援を強化
	15年10月～16年3月	同上
		取組み方針、取組み状況 ・要注意先債権等の健全債権化及び新規発生防止のための体制整備の一層の強化を図る。一方、重点的に経営改善を支援する先を明確にし早期健全化に向けた方針を徹底 ・要注意先債権等に対し、財務管理手法等の改善、コスト削減、資産売却等の助言・指導を実施。また、経営改善支援の中で、監査法人コンサル等の導入、中小企業再生支援協議会との協議、企業再生ファンドの活用を実現 ・「企業再生支援人材育成研修」を創設・実施(10月) ・審査担当者の臨店により経営改善支援等に係る営業店指導を強化 支援先の状況 ・経営者の経営改善に対する意識改革が図られるなど一定の効果。 当社のコンサル機能にて、資産整理や借入金圧縮等財務リストラクチャリングによるバランスシートの改善を実現 取組み上の課題等 ・中長期的な観点から事業再生に専門性を有する人材の育成が必要。 外部コンサル機関等も活用し経営者の意識改革を図ると共に、継続的な経営改善支援・管理が必要
	15年10月～16年3月	同上

(注) 下記の項目を含む

経営改善支援について、どのような取組み方針を策定しているか。

・同方針に従い、具体的にどのような活動を行ったか。

・こうした取組みにより支援先にどのような改善がみられたか。

・こうした取組みを進め成果を上げていくための課題は何か(借手の中小企業サイドの課題を含む)

4. 経営改善支援の取組み実績

【15年度(15年4月～16年3月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち 経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者区 分が上昇した先数	のうち期末に債務者区 分が変化しなかった先
正常先		302,471	46		40
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,171	187	28	140
	うち要管理先	327	118	17	90
破綻懸念先		339	35	2	31
実質破綻先		377	1	0	1
破綻先		104	0	0	0
合 計		304,789	387	47	302

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は15年4月当初時点で整理
 ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
 ・ には、当期末の債務者区分が期初より上昇した先数を記載。
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は に含めるもの の に含めない。
 ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」に上昇した場合は に含める。
 ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。
 ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。
 ・ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。

【15年度下期(15年10月～16年3月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち 経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者区 分が上昇した先数	のうち期末に債務者区 分が変化しなかった先
正常先		302,095	45		41
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,075	171	17	140
	うち要管理先	559	113	14	91
破綻懸念先		280	37	2	33
実質破綻先		274	2	0	2
破綻先		121	0	0	0
合 計		304,404	368	33	307

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は15年10月当初時点で整理
 ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
 ・には、当期末の債務者区分が期初より上昇した先数を記載。
 なお、経営改善支援取組み先で中に完済した債務者は に含めるもの に含めない。
 ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」に上昇した場合は に含める。
 ・期初に存在した債務者で中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。
 ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。
 ・には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。
 ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。