

平成14年11月15日

各 位

株式会社 りそなホールディングス
(コード番号8308)

当社子会社の金融庁に対する業務改善計画の提出について

当社子会社のあさひ銀行(頭取 梁瀬 行雄)は、平成13年度経営健全化計画における中小企業向け貸出実績が計画比未達であったこと等から、平成14年10月18日、金融庁より金融機能の早期健全化のための緊急措置に関する法律第20条第2項および銀行法第26条第1項に基づく業務改善命令を受け、本日、業務改善計画書を作成し、金融庁あて提出いたしましたので、お知らせいたします。

なお、今回の業務改善計画の内容等につきましては、別添の通りであります。

以 上

平成14年11月15日

各位

株式会社 あさひ銀行

業務改善計画書の提出について

あさひ銀行（頭取 梁瀬 行雄）は、平成13年度経営健全化計画における中小企業向け貸出実績が計画比未達成であったこと等から、平成14年10月18日、金融庁より金融機能の早期健全化のための緊急措置に関する法律第20条第2項および銀行法第26条第1項に基づく業務改善命令を受け、本日、業務改善計画書（別紙ご参照）を作成し、金融庁あて提出いたしました。

弊行への業務改善命令につきましては、お客さまをはじめ、関係各方面の皆さまに多大なご心配とご迷惑をおかけし、改めまして深くお詫び申し上げます。今後、全役職員一丸となって本業務改善計画を実行することにより、中小企業向け貸出の年間増加計画の達成を目指し、これまで以上に地域やお客さまのお役に立てるよう鋭意努力を重ねてまいりたいと考えております。

弊行では、従来よりリテール特化を経営戦略に据え、中小企業・個人のお客さまとの取引に注力し、経営健全化計画における中小企業向け貸出につきましては、平成11年3月の計画策定以降、着実に計画を上回る実績を積み上げてまいりました。その結果、平成14年3月末における、弊行の中小企業等向け貸出比率（¹）は約8割に達しており、中小企業・個人のお客さまのお取引は弊行が最も重視するコアの業務であります。

しかしながら、昨年度は下半期において、風説の流布などにより弊行株価がかつてない水準まで急落したことから、信頼回復に注力するため、営業店への貸出推進目標の設定を一時的に見送ったことに加え、景気低迷を背景とする設備資金ニーズの減退などもあり、誠に遺憾ながら、計画を大幅に下回ることとなりました。

本年度には、弊行がこれまでリテール分野で蓄積してきたノウハウを十分に活かした独自の中小企業向け審査モデルを構築いたしました。同審査モデルは、財務面および定性面を組み合わせ、中小企業に特有な事情を十分に反映したもので、最短で24時間以内のご回答を可能としております。この他、別紙計画書（要旨）に記載の諸施策により、中小企業のお客さまの資金ニーズにこれまで以上に積極的かつ迅速にお応えしてまいります。

なお、弊行は、平成15年3月1日をもちまして、大和銀行とともに分割・合併により「りそな銀行」「埼玉りそな銀行」に再編（²）いたします。りそなグループは、従来からのリテール特化戦略をさらに発展拡大させ、「地域密着を基本とする新たな地域金融機関の連合体」である「スーパー・リージョナル・バンク」の創設を目指しております。今後も、引き続き中小企業・個人のお客さまに対して、地域に根ざしたきめ細やかなサービスと質の高い機能を提供してまいりますので、皆さまのご理解と一層のご支援を賜りたくお願い申し上げます。

¹ 国内貸出金に占める中小企業および個人向け貸出の比率です

² 関係当局の認可等を前提といたします

以上

平成 14 年 11 月 15 日
あさひ銀行

業務改善計画書（要旨）

当行は、中小企業向け貸出に係る業務改善命令を厳粛に受け止め、平成 13 年度の実績が計画比未達成に終わったこと、および計画達成に向けての行内の施策が十分ではなかったことを反省し、今年度は、以下の諸施策の実施により、中小企業の資金ニーズに積極的かつ迅速にお応えし、全役職員一丸となって中小企業向け貸出の年間増加計画の達成を目指してまいります。

・本部営業店一体となった推進管理体制の構築

1．本部管理体制

(1)経営会議

- ・中小企業向け貸出の増強を経営の最重要課題として認識し、頭取を議長とする「経営会議」において、原則月 1 回、計画達成に向けて中小企業向け貸出増強にかかる進捗管理、対応策・対応方針等の協議・決定を行ってまいります。

(2)中小企業貸出推進協議会

- ・さらに中小企業向け貸出の増強に向け、行内横断的な推進組織として設置した「中小企業貸出推進協議会」〔委員長：営業推進本部長（取締役兼常務執行役員）〕において、計画達成に向けて実績の進捗管理、より実務的な面を含めた推進強化策・追加策の検討、課題・問題点等の協議を行ってまいります。

2．営業店管理体制

(1)地域別推進体制の強化

- ・全国の営業店を 6 地域に分け、それぞれに地域担当役員を配置し、業務推進役とともに担当地域の営業店を管理・指導する推進体制を継続・強化し、地域に密着した迅速な対応・指導と推進責任の明確化により、目標の達成を目指してまいります。

(2)営業推進会議

- ・国内営業部門の営業推進全般について協議を行う「営業推進会議」〔委員長：営業推進本部長（取締役兼常務執行役員）〕において、上記地域別の進捗管理を行うとともに、さらに現場レベルまで踏み込んだ推進上の課題・問題点・対応策等の協議を行ってまいります。

(3)ブロック支店長会議

- ・営業推進にかかる地域別の協議会として地域担当役員・業務推進役・各支店長をメンバーに原則毎月 1 回、「ブロック支店長会議」を開催しており、本部からの指示事項の徹底、進捗状況の確認、対応策の協議、情報交換等を行っております。

(4)全国支店長会議

- ・10月5日(土)に本店にて開催した平成14年度下半期「全国支店長会議」において、中小企業貸出増強の重要性を全支店長に十分認識させるとともに、その取組強化を既に指示しております。

・営業店評価・目標および営業店見込報告体制

1．営業店業績考課および営業店別目標の設定

(1)営業店業績考課での評価

- ・営業店のインセンティブをより一層高め、推進力を強化するために、営業店考課体系に「中小企業貸出増強」項目を設定いたしております。
- ・さらに「協会保証付貸出金増強」項目、新規の取引先開拓による中小企業向け貸出増強を狙いに「法人新規貸出先獲得」項目を新設いたしました。
- ・これら中小企業貸出増強関連項目の配点ウェイトも高めております。

(2)営業店別目標の設定

- ・平成13年度下半期において、風説の流布などにより当行の株価がかつてない水準まで急落したため、敢えて営業店への貸出推進目標の設定を見送り、最優先課題として、きめ細かい顧客説明を行うなど当行の信頼回復に全行をあげて注力したことが、計画未達要因の一つとなったと考えております。
- ・このような反省点を踏まえ、平成14年度目標を達成するべく、営業店毎それぞれに個別の目標を設定し、徹底した推進を図ってまいります。

(3)営業店体制の整備

- ・営業力の強化、業務運営の効率化を狙いとして平成13年度に導入した「地域営業部」を中心に新規取引先の開拓を含めた中小企業向け貸出増強に向けた店内推進体制を確立してまいります。

地域営業部

- ・コアとなる法人等を各支店から分離・集中し、各店舗の役割・機能・ターゲット顧客層を明確化することで、従来以上に取引深耕を目指していくもの

2．営業店実績・見込報告体制

(1)営業店による個社別実績・見込管理

- ・営業店は、取引先別の前月末実績および需資動向を踏まえ、一定残高以上の法人全先別に平成15年3月までの見込を策定し、これら個社別の積み上げにより、「一般貸出」「中小企業貸出」等の営業店全体見込を策定のうえ、推進管理の徹底を図ってまいります。

(2)本部宛報告・進捗管理

- ・さらに営業店は、上記の個社別見込、営業店見込を本部宛報告し、本部は本データに基づき、進捗管理・対応策の検討を行うなどきめ細かい推進管理を実施してまいります。

・商品面等の対応および本部サポート体制

1. 商品面等の対応

(1)「リージョナル」ファンド

- ・りそなグループ統一の中小企業向け融資ファンド「リージョナル」(平成14年6月組成)を継続推進してまいります。

(2)スペシャルファンド3

- ・優良中小企業の新規獲得を目的とし、金利優遇を可能とした融資制度「スペシャルファンド3」(平成14年8月組成)を活用し、新規開拓を徹底的に推進してまいります。

(3)リテール48

- ・あいおい損害保険の信用保険付で、スコアリング審査により48時間以内に融資の可否を顧客宛回答する「リテール48」を継続推進してまいります。またスコアリング審査を活用し、特定企業団体・フランチャイズ本部と提携した小口商品の開発を今後も検討してまいります。

(4)特定保証ファンドとビジネスサポート保証ファンドの新規投入

- ・埼玉県信用保証協会との連携による既存商品「特定保証ファンド」について、最低融資期間の短縮・対象顧客の拡大等、顧客が利用しやすいように制度拡充するのに加え、同様のスキームで主に新規取引先を対象とした「ビジネスサポート保証ファンド」の新規投入を行いました。(平成14年9月実施済)

(5)ベストビジネス保証ファンド(仮称)の新規投入

- ・さらに埼玉県信用保証協会との連携強化により、優良先の無担保保証枠を拡大した「ベストビジネス保証ファンド」(仮称)の新規投入を予定しております。(平成14年11月下旬より取扱開始予定)

(6)私募債の推進等

- ・中小企業をメインターゲットにした私募債の推進および「売掛債権担保融資保証制度」の利用増加に努めてまいります。

(7)スコアリング審査を活用した新たな融資制度の導入

- ・これまでリテール分野で蓄積してきた中小企業の「財務データ」「取引データ」を統計理論に基づき分析し、財務面および定性面を組み合わせ、中小企業に特有な事情を反映した独自の審査モデルを活用した新たな融資制度を導入いたしました。
- ・審査の対象は、総資産5億円以内かつ貸出残高1億円以内の取引先とし、オートスコアリングによる自動審査を実施することにより審査時間を大幅に短縮し、最短で24時間以内の回答を実現いたします。
- ・また、融資審査の各工程をすべて定型化し、新たに設置する審査センターでコンピューターによる集中処理を行うことで、営業店の融資審査事務の大幅な効率化が図られ、これまで以上にコンサルティングなど、きめ細かなサービスの提供ができるものと考えています。(平成14年11月5日実施済)

(8)クレジットラインを活用した営業店長専決権限の一部拡大

- ・一定要件を満たす取引先に対し、クレジットライン（予め与信限度を設定する融資制度）の活用により営業店長専決権限を拡大することで、中小企業の取引先の資金ニーズに、迅速かつ柔軟に対応してまいります。（平成 14 年 10 月実施済）

2．本部サポート体制

(1)顧客相談機能

- ・ M & A やデリバティブ商品、新規事業進出、経営革新など多様化・高度化する法人取引ニーズに適切かつ迅速な対応を行うべく、無料相談コーナー「りそな大手町プラザ」「りそな御堂筋プラザ」を設置し、取引拡大を図ってまいります。（実施済）

(2)営業店相談機能

- ・ 既に設置済である、法人取引ニーズに係る営業店相談窓口「法人デスク」の更なる有効活用を図ってまいります。（実施済）

(3)人材育成

- ・ 法人取引におけるコンピテンシーレベルを客観的に評価する行内検定制度および行員研修プログラム「りそなビジネススクール」等により、法人取引に強い人材を育成してまいります。

3．その他中小企業支援（ベンチャーファンド）

また、融資商品以外では、既存のベンチャーファンドに加え、今後増加が予想される社内ベンチャー、大学発ベンチャーを支援する「社内発・産学連携ベンチャー支援投資事業有限責任組合」を平成 14 年 10 月に新規組成するなど中小企業の成長のサポートに引き続き努めてまいります。

．平成 15 年 3 月のりそなグループ再編後について

当行は、平成 15 年 3 月 1 日をもちまして、大和銀行とともに分割・合併により「りそな銀行」「埼玉りそな銀行」に再編いたします。従いまして、再編後は、りそなグループとして、引き続き中小企業向け貸出増強に注力し、その目標達成を目指してまいります。

りそなグループは、当行の従来からのリテール特化戦略をさらに発展拡大させ、「地域密着を基本とする新たな地域金融機関の連合体」である「スーパー・リージョナル・バンク」の創設を目指しております。主に中小企業・個人の取引先に対して、地域に根ざしたきめ細やかなサービスと質の高い機能を提供することがその基本戦略となっております。

当行は、今回の結果を真摯に受け止め、全役職員一丸となって中小企業の資金ニーズに積極的かつ迅速にお応えし、資金を円滑にご提供することで、地域ならびに取引先に貢献してまいります。

以上