

平成14年10月18日

各位

株式会社 りそなホールディングス  
(コード番号8308)

## 金融庁の当社子会社に対する業務改善命令について

当社子会社のあさひ銀行(頭取 梁瀬 行雄)が、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、本日、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ましたので、お知らせいたします。

なお、今回の業務改善命令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10月18日

各位

株式会社あさひ銀行

## 金融庁の弊行に対する業務改善命令について

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であったこと等から、本日、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致しますことを深くお詫び申し上げます。

弊行では今回の業務改善命令を厳粛に受け止め、前年度の反省も踏まえ、今年度の計画達成に向け鋭意努力を重ねておりますので、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. 業務改善命令の内容

金融機能の早期健全化のための緊急措置に関する法律などに基づき、中小企業向け貸出目標を達成するための具体的方策を織り込んだ業務改善計画を提出し、同計画を着実に実施するとともに、その実施状況を報告すること。

### 2. 業務改善命令の理由

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を大幅に下回っており、同計画の履行に際し、下期の中小企業向け貸出目標の設定を行っていないなど、目標達成に向けた実効性ある施策を十分に講じたとは認められないこと。

### 3. 前年度の未達要因について

平成13年度は、純新規貸出への取組強化、貸出商品の拡充および中小企業向け成長支援の機能強化等により貸出増強を推進致しました。

しかしながら、平成13年度下半期において、弊行は、風説の流布などにより株価がかつてない水準まで急落し、全行をあげて弊行の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見送ることと致しました。

このように、営業店での中小企業向け貸出増強に対するインセンティブが十分でなかったことに加えて、景気低迷を背景とする設備資金ニーズの減退、お客さまの財務リストラにともなうご返済、金融安定化保証制度融資の約定返済および不良債権処理等の減少圧力により、中小企業向け貸出実績は大変遺憾ながら低調に推移し、経営健全化計画比未達となりました。

### 4. 今年度の推進策について

平成14年度中小企業向け貸出計画につきましては、前年度の推進体制の反省を踏まえ、本部管理体制と営業店推進体制の強化を中心とする、以下の管理体制・諸施策を実施し、計画達成に向け本部・営業店が一体となり営業推進を図ってまいります。

#### (1) 本部管理体制の強化

中小企業向け貸出の増強を経営の最優先課題として認識し、設置しました「中小企業貸出推進協議会」等において資金需要の掘り起こしおよび実績の進捗管理を定例的におこない、結果を経営会議に報告し

ております。

## (2) 具体的施策等

営業店業績考課での評価および営業店別目標の設定

- ・営業店考課体系において、中小企業貸出の増加を評価する項目を設定し、営業店のインセンティブをより一層高めるとともに、営業店毎に個別の目標を設定し、徹底した推進を図っております。

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貸出増強に向けた店内推進体制・人員配置を確立してまいります。

商品面の対応等

- ・地域密着型の営業戦略を浸透させるための「りそなグループ」統一の中小企業向け貸出ファンド「リージョナル」の取扱を開始しております。
- ・中小企業の新規獲得を目的とした融資制度「スペシャルファンド3」を組成し、新規開拓を徹底的に推進しております。
- ・「リテール48」等スコアリング審査を活用した商品を継続推進して参ります。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継続してまいります。
- ・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、ご融資期間および対象となるお客様の拡大等、お客さまがご利用しやすいように制度を拡充致しました。同様のスキームで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」を新規に投入しております。
- ・「売掛債権担保融資保証制度」の利用増加および中小企業のお客さまをメインターゲットにした私募債推進に積極的に取り組んでおります。

本部サポート体制

- ・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先ニーズに適切かつ迅速な対応を行うため営業店への本部支援体制を強化することに加えて、無料相談コーナー「りそな大手町プラザ」を設置し中小企業のお客さまへの経営相談や取引拡大を図っております。

その他（ベンチャーファンド）

- ・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」の新規組成を準備しており、中小企業のお客さまの成長サポートに努めております。

## 5. 「りそなグループ」の経営理念と今後の取組姿勢について

弊行は、本年3月に大和銀行グループとの経営統合を実現致しました。この統合は弊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」を目指すものです。

また、地域とのつながりを尊重し、地域の中小企業のお客さまに対して経営資源を集中することが「りそなグループ」各行の共通戦略となっております。

弊行は今回の業務改善命令を真摯に受け止め、全役職員が一丸となって中小企業のお客さまの資金ニーズにスピーディーにお応えし、資金を円滑にご提供することで地域ならびにお客さまに貢献してまいります。

以上