

平成 15 年 11 月 28 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(平成 15 年 4 月～9 月)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」の進捗状況(平成 15 年 4 月～9 月)を、今般取り纏めましたのでお知らせいたします。

当社は、本年3月の営業開始以来、埼玉県の地元銀行として「埼玉県の皆様に信頼され、地元埼玉とともに発展する銀行」を経営理念に掲げ、地域に密着した営業姿勢をこれまで以上に強化するとともに、収益力強化と健全性確保を両立し、国内トップレベルの質の高い「金融サービス会社」となることを目指し、営業活動を展開しております。本計画は、こうした経営理念の実現に極めて重要なものとして積極的に取り組んでまいりました。

平成 15 年度上半期(平成 15 年 4 月～9 月)におきましては、創業・新事業支援機能強化のため本部に「新事業支援室」を新設したのを始め、お取引先企業に対する経営相談・支援機能強化に向けた政策金融機関等との連携強化、早期事業再生に向けたファンドの組成、当社独自の「目利き研修」プログラム創設など、計画推進の基盤となる推進体制を整備しております。また、15 年9月中間決算においてりそなグループ一体となった資産査定の厳格化等による「財務改革」を断行し、一層の健全性確保と今後の安定的な収益体質構築に取り組んでおります。こうした取組みにより、計画は当初スケジュールどおり進捗しております。

今後も、上半期に整備した推進体制及び「財務改革」をベースとして、機能強化計画に織り込んだ具体的取組み施策を早期に実行し、リレーションシップバンキング機能をさらに強化し、経営方針である「地域との共存共栄」を目指してまいります。

なお、計画の進捗状況の概要について、次頁以降の「機能強化計画の主な進捗状況」及び「機能強化計画の要約」にて公表させていただきますので、地域の皆さまには是非ともご覧いただき、ご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

以 上

全体的な進捗状況及びそれに対する評価

当社は、本年3月の営業開始以来、埼玉県の地元銀行として「埼玉県の皆様に信頼され、地元埼玉とともに発展する銀行」を経営理念に掲げ、地域に密着した営業姿勢をこれまで以上に強化するとともに、収益力強化と健全性確保を両立し、国内トップレベルの質の高い「金融サービス会社」となることを目指し、営業活動を展開しております。本計画は、こうした経営理念の実現に極めて重要なものとして積極的に取り組んでまいりました。

平成15年度上半期(平成15年4月～9月)におきましては、創業・新事業支援機能強化のため本部に「新事業支援室」を新設したのを始め、お取引先企業に対する経営相談・支援機能強化に向けた政策金融機関等との連携強化、早期事業再生に向けたファンドの組成、当社独自の「目利き研修」プログラム創設など、計画推進の基盤となる推進体制を整備しております。

また、15年9月中間決算においてりそなグループ一体となった資産査定の厳格化等による「財務改革」を断行し、一層の健全性確保と今後の安定的な収益体質構築に取り組んでおります。

こうした取り組みにより、計画は当初スケジュールどおり進捗しております。

今後も、上半期に整備した推進体制及び「財務改革」をベースとして、機能強化計画に織り込んだ具体的取り組み施策を早期に実行し、リレーションシップバンキング機能をさらに強化し、経営方針である「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～9月)】

1. 創業・新事業支援機能等の強化

(1) 「新事業支援室」の新設

本部に「新事業支援室」を新設、専門の担当者を配置する等、お取引企業の創業・新事業に関わる相談・支援機能を強化いたしました。融資部署との連携により新事業に対する融資を取扱うなど具体的な成果も挙がっております。

(2) 当社独自の「目利き研修」の創設

「目利き研修」(全5日間)を独自に創設、先般「創業・ベンチャー企業を取り巻く環境」をテーマとして国・埼玉県幹部及び企業創業者の方々を講師に招聘し、第1回研修を開催(11月)するなど人材の育成を図りました。

(3) 日本政策投資銀行、国民生活金融公庫との連携強化

ベンチャー企業に関する業務、事業再生等について、政策金融機関と情報交換や業務協力協定等を締結し、連携をさらに強化いたしました。

(4)「彩の国りそなベンチャーファンド」によるベンチャー支援

当社営業開始以降、3社への投資を実施（累計10社）しており、これまでの支援先のうち1社が東京証券取引所マザーズへ上場する見込（11月）です。

2. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

(1)「経営支援室」の設置

本部に企業再生のための専担部署として「経営支援室」を設置（10月）することを機関決定、設立準備を行い、経営改善支援体制を強化いたしました。

(2)当社独自の「中小企業支援スキル向上研修」の創設

「中小企業支援スキル向上研修」（全2日間）を独自に創設いたしました（下期に開講）。

3. 早期事業再生に向けた積極的取組み

(1)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

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、再生企業の検討を行うとともに、県内金融機関等へ当ファンドの活用を要請いたしました。

(2) 中小企業再生支援協議会への人材派遣

埼玉県中小企業再生支援協議会の支援責任者に当社OB、事務局長に出向者を派遣し、積極的に協力するとともに、その機能を活用いたしました。

(3)当社独自の「企業再生支援人材育成研修」の創設

「企業再生支援人材育成研修」（全5日間）を独自に創設いたしました。

4. 新しい中小企業金融への取組みの強化

(1)担保・第三者保証人に依存しない既存融資商品の改善

担保・第三者保証人に依存しない既存融資商品について、融資対象先を拡大するなどの改善を実施いたしました。

(2)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、新融資商品の開発

埼玉県のマーケット特性を踏まえ、現行のスコアリングモデルを一部見直すとともに、新スコアリングモデルを構築し、担保・保証人不要の新融資商品の検討を行いました。新融資商品「保証革命」「埼玉倶楽部」の取扱を11月25日より開始しております。

5．お客さまへの説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化

(1)説明体制の整備

融資の約定書等の照会窓口として専門担当者を配置し、お客さまへの説明体制を整備いたしました。

6．資産査定、信用リスク管理の厳格化

(1)自己査定精度の向上、担保評価方法の改定

デュアルサイン（資産再査定）結果等を踏まえ、自己査定規定等を改定し、査定精度の向上を図りました。

不動産鑑定評価に係る担保掛け目の見直し（厳格化）を実施いたしました。

7．地域貢献に関する情報開示

(1)ミニディスクロージャー誌の発刊検討

「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の発刊を検討いたしました（12月発刊予定）。

以 上

機能強化計画の進捗状況（要約） [地域銀行版]

1. 15年4月から9月まで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、埼玉県地元銀行として「埼玉県の皆様に信頼され、地元埼玉とともに発展する銀行」を経営理念に掲げ、地域に密着した営業姿勢をこれまで以上に強化するとともに、収益力強化と健全性確保を両立し、国内トップレベルの質の高い「金融サービス業へ進化」することを旨とし、営業活動を展開しております。「リレーションシップバンキングの機能強化計画」の各項目は、こうした経営理念の実現に極めて重要なものとして積極的に取り組んでまいりました。
- 平成15年度上半期においては、創業・新事業支援機能強化のため本部に「新事業支援室」を新設したのを始め、経営相談・支援機能強化に向けた政策金融機関等との連携強化、早期事業再生に向けた地域版再生ファンドの組成、当社独自の「目利き研修」プログラムの創設など計画推進の基盤となる推進体制の整備を進めております。また、15年9月中間決算にてりそなグループ体となった資産査定厳格化等による「財務改革」を断行し、一層の健全性確保と今後の安定的な収益体質強化に取り組んでおります。これらの取り組みにより、全体として当初計画どおり進捗しているものと考えております。
- 今後も、上期に整備した推進体制及び財務改革をベースとして、計画に織り込んだ具体的な取り組み施策を早期に実行してまいります。

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

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (15年4～9月)	備考 (計画の詳細)
		15年度	16年度		
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。	審査所管部署と新設した「新事業支援室」の連携により、新規事業に対する融資案件採択・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 制度融資等の斡旋は対象となる案件なし 「目利き研修」へ審査役10名参加予定(11月開催)	
(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」プログラム策定(9月) ・対象者：支店長クラス(初回のみ役員、本部部長含む) ・対象人数：初回140名、2回目以降約50名 ・第1回開催日11月13日(全5日間) 通信講座の受講推奨「創業・新事業支援<目利き>講座」	

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (15年4～9月)	備考 (計画の詳細)
		15年度	16年度		
(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。	日本政策投資銀行とベンチャー・事業・事業再生等に関する連携を協議(10月「業務協力協定」締結) ・国民生活金融公庫と「業務連携・協力に関する覚書」締結(8月)、相互の連携開始 「産業クラスターサポート金融会議」へ幹事として参画、情報交換及び営業店宛情報還元(6月) ・人間の「人間地域産学官ネットワーク事業」『元気な人間のづくりネットワーク』のアドバイザー受任(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、県内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開始(9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。	日本政策投資銀行とベンチャー・事業・事業再生等に関する連携を協議(10月「業務協力協定」締結、情報交換開始) ・国民生活金融公庫と「業務連携・協力に関する覚書」締結(8月)、融資取次開始(実績4件)、情報交換を適宜実施(開催実績4回) 「彩の国りそなベンチャーファンド」を積極的に活用、当社営業開始以降、3社への投資を実施(累計10社)。同ファンドの投資先のうち1社は東京証券取引所マザーズへ上場見込(11月予定)	
(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。	「新事業支援室」と埼玉県中小企業支援センターとの情報交換及び営業店宛情報の還元(7、9月) ・地域中小企業支援センター(熊谷、浦和商工会議所)との情報交換を実施(7、9月) 中小企業等を対象とする「ビジネス推進センター」の設置検討(11月より3ヶ店にて試行開始)	
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	・現行の情報提供の仕組みをベースとし、一層の情報提供力強化に向け以下の強化策を展開。 経験豊富な人材の採用による「法人プラザ」のマンパワー強化。 「法人プラザ」の利用促進に向けた顧客向け情報ツール(パンフレット等)の作成、配布。 社内イントラネットに「法人プラザ」専用アイコン設置、ホームページへの掲載。 公的支援制度のデータベース化、営業店向け研修会の実施。	「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(15年下期～)。	・同左。 ・15年度実績検証、営業店の要望等を踏まえ、方針、施策の見直しを実施。	「埼玉りそな法人プラザ」要員採用・配置(2名)、9月より顧客訪問開始(約30先) 「埼玉りそな法人プラザ」に関する顧客向けパンフレット作成、配布(3月～) 「埼玉りそな法人プラザ」専用アイコン設置、ホームページへ掲載(6月)	
(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	(別紙参照)				

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (15年4~9月)	備考 (計画の詳細)
		15年度	16年度		
(4) 中小企業支援スキルの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-)。	・同左。	当社独自の「中小企業支援スキル向上研修」カリキュラム策定(9月) ・対象者:融資・取引先担当役員者級、約100名 ・開催:平成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」	
(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」の受講推奨(応募人数19名) (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受講推奨(応募人数46名)	
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。 本部専担部署による、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。	個別再建計画の策定・修正支援を実施(2社の修正計画完成) 営業店臨店指導(累計8ヶ店)、協議会開催(累計23ヶ店)、現場実査(2社)を実施 監査法人コンサル導入2社、再生ファンドによる再生スキーム策定3社 「埼玉企業リバイバルファンド」の組成(7月) 中小企業再生支援協議会への案件持込み2社	
(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。	「埼玉企業リバイバルファンド」を組成(7月)、7社の売却価格テュータリを実施し再生スキームを検討 県内他金融機関等へ出資要請実施	
(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 上期、民事再生法等の法的整理申立企業(6先、うち5社非上場)について、スキームの活用を検討したが要件に合致する案件は無い	
(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状況・ニーズ等を見極めつつ活用を検討。	個別状況・ニーズ等を見極めつつ活用を検討。	・同左。	RCC信託機能を活用した再生対象案件あり、継続検討中	

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (15年4～9月)	備考 (計画の詳細)
		15年度	16年度		
(5) 産業再生機構の活用	企業再生ファンド、R C T C 信託機能等とともに、有効な手段の一つとして個別状況・ニーズを見極めつつ活用を検討。	個別状況・ニーズ等を見極めつつ活用を検討。	・同左。	当社以外の製造業に対して産業再生機構の活用を検討中	
(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。 当行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。	中小企業再生支援協議会の支援責任者に当社OB、事務局長に出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、7月中旬に2社案件を持ち込み検討開始 「埼玉企業リバイバルファンド」との情報交換、連携を随時実施(毎月2～3回実施)	
(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」カリキュラム策定(9月) ・対象者：本部審査担当者及び支店専任者(約20名程度) ・第1回開催10月(全5日間) 通信講座の受講推奨「事業再生講座」	
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。	・同左。	一定の条件を満たす企業については、金利条件、審査プロセスの弾力化を図るファンドの取扱実施(「けやきファンド」「さくら草ファンド」) ・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(業種拡大)、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(9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」の導入を検討(11月取扱開始) 「住宅建築サポート保証」(無担保)の取扱開始(7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。	参加企業の募集開始、融資実行、信託設定(証券化実施)。	地方自治体等の証券化ニーズヒアリング実施、他の自治体の動向・スキーム等につき情報交換(6、7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。	税理士会及びTKCとの協議実施(9月)、商品内容につき検討中(12月改定予定)	

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (15年4～9月)	備考 (計画の詳細)
		15年度	16年度		
(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。	埼玉県マーケットに合わせ、現行スコアリングモデルの一部見直しを実施(9月) 新スコアリングモデル構築(9月)	
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」を作成(3月)、取引開始時に内容の趣旨説明と顧客交付を周知徹底済 融資関連の約定書、契約書等の内容変更について、営業店へ周知徹底済(3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(8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に参加(6、9月)、会議内容等を関係部署に還元 営業店担当者への個別研修において、基本応対及び事例に基づく対応研修を実施(6、7、9月) 「苦情事例ニュース」(月例)にて営業店宛に15事例の還元と9件の注意喚起実施 5支店1センターに個別指導を実施 ・営業店における苦情処理状況のチェック体制強化のため、苦情記録をシステム記録に一本化。	
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。	・公表に向け、各項目毎の進捗状況のフォロー・取り纏めを実施	

【以下任意】

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (15年4～9月)	備考 (計画の詳細)
		15年度	16年度		
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。	自己査定研修会及び査定修正事例の還元を実施(7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(7月) 予想損失率算定方法の見直しを実施(9月)	
(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や賃貸状況等の項目を新設(7月) ・毎月システムにより定例的に処分データの収集を開始し、検証を実施(8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 処分データをシステムで吸い上げる仕組み構築(8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(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(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」の開発着手(11月取扱開始)	
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	
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を発刊予定(12月) ・併せて、報道機関宛資料配布するとともに、ホームページに掲載予定(12月)	

(備考) 個別項目の計画数・・・28(株式を公開している銀行は27)

中小企業金融の再生に向けた取組み

2. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

(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

具体的な取組み		<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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)		<p>(1) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 当社が有するコンサル機能・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</p> <p>(2) 早期事業再生に向けた積極的取組み ブリッジャ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</p>
進捗状況(15年4月～9月)		
	(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)	<p>融資所管理部による経営改善支援への取組み体制</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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、個社別財務内容や経営計画の問題点を把握し、経営改善指導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・進捗管理を徹底 <p>経営支援室の設置</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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」の設置を機関決定。15年下期(10月)より経営改善支援を強化し、債務者区分の上位遷移を図る体制を構築
	(2) 経営改善支援の取組み状況(注)	<p>取組み方針、取組み状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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っている。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、経営改善指導の中で、監査法人コンサル等の導入、中小企業再生支援協議会への案件持込み、企業再生ファンドの活用を実施 <p>支援先の状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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が見受けられた。当社によるコンサル機能にて、資産整理や借入金圧縮等財務リストラによるバランスシートの改善を実現 <p>取組み上の課題等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 中長期的な観点から事業再生に長けた人材の育成が必要。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、継続的な経営改善指導・管理が必要

(埼玉りそな銀行)

(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)

経営改善支援の取組み実績（地域銀行用）

銀行名 埼玉りそな銀行

（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	32	/	30
要注意先	うちその他要注意先	1,171	41	11	25
	うち要管理先	327	32	3	26
破綻懸念先		339	10	0	9
実質破綻先		377	0	0	0
破綻先		104	0	0	0
合 計		304,789	115	14	90

- 注）
- ・正常先の債務者数には、個人事業主、個人ローン・住宅ローンのみの先を含め、みなし正常先を正常先として計上
 - ・要注意先以下の債務者数、および経営改善支援取組み先には、個人事業主を含み、個人ローン・住宅ローンのみの先を含めない
 - ・経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は 〇 に含めるもの 〇 に含めない
 - ・ 〇 には、期初の要管理先であった先が期末にその他要注意先に上昇した場合は含め、リスク、回収等で上昇した先は含めない
 - ・ 〇 は、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数とし、期中完済先は含めない
 - ・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