

平成 16 年 10 月 29 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 4 月～平成 16 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。

資料につきましては、次項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」の進捗状況表

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 9 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 10 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。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」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おります。

平成 15 年度は、まず上半期において、創業・新事業支援機能の強化に向け、「新事業支援室」を新設したほか、政策金融機関との連携や独自の「目利き研修」の創設等を実施しました。経営相談・支援機能の強化については、「経営支援室」の新設準備、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するなど、計画推進の基盤となる体制整備を行いました。

下半期においては、こうした基盤整備を活かし、創業・新事業支援では、ベンチャー向け融資ファンド「埼玉りそな V ファンド」の新設・活用（1 社 30 百万円）、「彩の国りそなベンチャーファンド」投資先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・支援機能の強化については、「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（通期では上昇 47 先、維持 302 先）の実績を挙げたほか、「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 先等を実施いたしました。

また、新たな中小企業金融への取組みとして、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」の取扱を開始し、合計 548 件 17,439 百万円の実績を挙げるなど、各施策において着実に成果を積み上げました。

平成 16 年度上半期は、各施策への取組みを一層強化し、創業・新事業支援において、埼玉大学と産学官連携等にかかる包括的な協力協定を締結したのを始め、早期事業再生への取組みにおいては、埼玉県中小企業再生支援協議会と連携し経営改善計画の策定を完了（5 社）し、また、経営相談・支援機能の強化についても、経営改善支援取組み先 426 先のうち、債務者区分の上昇 93 先、維持 290 先の実績を挙げるなど、具体的な成果をさらに積み上げました。

全体として当社の機能強化計画は、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。（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。）

今後の課題としては、既存施策をさらに強化し継続して取組んで行くとともに、外部機関と連携した創業・新事業支援の活用実績の積み上げ、早期事業再生に向けた取組みにおける先進的手法の活用強化等、さらなる具体的成果の積み上げであると認識しております。平成 16 年度下半期は、集中改善期間の総仕上げの期間であり、各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一層強化し、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 9 月）〕

○創業・新事業支援機能の強化

「新事業支援室」の新設を始め、同室の関与による新技術を有する企業への融資、当社独自の「目利き研修」の継続的实施、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 11 社、214 百万円を投資（うち 1 社はマザーズへ上場）し、今年 3 月に新設したベンチャー向けファンド「埼玉りそな V ファンド」においても 6 社、144 百万円の投融資を取扱う等、具体的な成果を挙げることができました。

一方、国民生活金融公庫・日本政策投資銀行等との相互協力に関する契約締結や、埼玉大学との産学官連携等にかかる包括的な協力協定の締結（16 年 9 月）、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、産学官との幅広いネットワークを構築し、活用を図っております。

（埼玉りそな銀行）

○取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

経営相談・支援に係るソリューション提供機能の強化を図るべく、ビジネスマッチング契約を(財)社会経済生産性本部や(株)川原経営総合センターと締結する等、外部機能を活用した機能・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」を継続的に実施しました。また、中小企業経営者育成として、りそな総合研究所(株)の「マネジメントスクール」、(財)埼玉りそな産業協力財団の「経営者セミナー」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。

また、「経営支援室」を中心とした経営支援機能の強化や外部機能の積極活用等により、平成16年度上期は、経営改善支援取組み先426先のうち、債務者区分の上昇93先、債務者区分の維持290先と上位遷移率は大幅に上昇いたしました(前期比9.7ポイント上昇)。

○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7社について経営改善計画書の策定が完了するなど、早期事業再生に積極的に取り組みました。また、監査法人等の外部コンサルティング機能の活用やNPO法人埼玉事業活性化機構との連携、実質的な「プレパッケージ型」再生手法の活用など、早期再生を図るうえで最適なスキームの策定に取り組んでおります。さらに、監査法人からの人材受入れや、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」を継続的に実施し、人材面での強化を図っております。

○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、地域特性を踏まえた当社独自の新スコアリングモデルを構築し、15年11月より、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)の取扱を開始し、累計で1,142件、33,877百万円と高い実績を挙げました。さらに、両商品の地元商工会議所等との提携や、税理士会及びTKCと提携した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」の取扱開始等に取り組んでおります。

○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の強化に向け、本部に専担者を配置したほか、「金融検査マニュアル」や「事務ガイドライン」等の主旨徹底を目的に「顧客への説明態勢の強化Q&A」を作成し、研修会や勉強会を実施いたしました。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システムに一元化するとともに、営業店への苦情事例の還元や事例研修等を実施し、一層の対応力強化を図っております。

○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・ポートフォリオ等を踏まえた抽出基準の見直し、自己査定研修会の開催、査定修正事例還元等を実施しました。さらに、DCF法による引当額算定方法の見直しや、改正事務ガイドラインを踏まえた「開示債権判定基準」「要管理債権運用マニュアル」の一部改定、不動産担保評価における早期処分減価率導入による担保評価の厳正化等、更なる精緻化に取り組み、一層の健全性向上に取り組んでおります。

○地域貢献に関する情報開示

地域貢献に関する情報開示については、ディスクロージャー誌(16年1月、7月)やミニディスクロージャー誌(15年12月)を制作・発行し、店頭等で配布するとともに、当社ホームページ上に掲載する等、情報開示の充実に努めております。

以 上

(埼玉りそな銀行)

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4月から16年9月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。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」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おります。
 - 平成15年度は、上半期において計画推進の基盤となる体制整備等中心に機能強化に取り組み、下半期においてはこうした基盤整備等を活かし、各施策において具体的な成果を積上げました。
平成16年度上半期は、各施策への取組みを一層強化し、経営改善支援取組み先について上位遷移率が大幅に上昇するなど、さらなるリレーションシップバンキング機能の強化ならびに具体的成果の積上げを図ることができ、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) 16年4月から16年9月までの進捗状況及びそれに対する評価
- 平成16年度上半期は、各施策への取組みを一層強化し、創業・新事業支援において、埼玉大学と産学官連携等にかかる包括的な協力協定を締結したのを始め、16年3月に新設した「埼玉りそなVファンド」においても6件144百万円の投融資を取扱うなど実績を挙げました。
早期事業再生への取組みにおいては、埼玉県中小企業再生支援協議会と連携し、5社について経営改善計画の策定を完了したのを始め、経営相談・支援機能の強化についても、経営改善支援取組み先426先のうち、債務者区分の上昇93先、維持290先と上記遷移率は大幅に上昇いたしました。
また、新しい中小企業金融への取組みとして、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」の取扱が合計594件16,438百万円と高い実績となるなど、各施策において具体的な成果をさらに積上げました。

(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
		15年度	16年度	15年4月～16年9月	16年4月～16年9月	
I. 中小企業金融の再生に向けた取組み						(計画の詳細)
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	①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) ②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) ③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。	①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。 ②審査業務における県制度融資等の斡旋。 ③審査担当者等の「目利き研修」への参加(15年度下期～)。	・同左。	①審査所管部署、企業調査グループ、「新事業支援室」等の連携・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 ・情報交換会の実施 ・Vファンドによる融資 4件 64M ・Vファンドによる投資 2件 80M ②審査業務における県制度融資等の斡旋。 ・国民生活金融公庫へ融資斡旋 取次案件 15件、融資実行 5件 86.2M ③審査担当者等の「目利き研修」への参加	①審査所管部署、企業調査グループ、「新事業支援室」等の連携・協力により、新規事業等への融資取扱 ・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 ・情報交換会の実施 ・Vファンドによる融資 3件 34M ・Vファンドによる投資 2件 80M ②審査業務における県制度融資等の斡旋。 ・国民生活金融公庫へ融資斡旋 取次案件 6件、融資実行 1件 3.5M	

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4月～16年9月	16年4月～16年9月	
(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	①「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。	①「目利き研修」の創設、実施(15年度下期～)。	・同左。	①当社独自の「目利き研修」カリキュラムの策定(15年9月)、実施(15年11月～) 対象者：支店長クラス(初回のみ役員、本部長含む) 第1クール(15/11～16/3)52名 第2クール(16/4～16/9)78名 ②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)	①第1クール未受講者支店長78名を第2クール対象者として、下記スケジュールにて「目利き研修」を開催済(全5回) 第1回：15/11「創業・ベンチャーを取巻く環境」 第2回：16/5「企業の付加価値の検証」 第3回：16/6「企業の成長可能性の検証」 第4回：16/7「起業サポート」 第5回：16/9「創業・ベンチャー起業の発掘」 ②第3クールは16年11月より、未受講の支店長クラス及び融資・渉外マネージャークラスを対象に実施	
(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	①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。 ②「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。 ③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。	①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。 ②「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。 ③技術評価における埼玉県内大学との連携強化。	①同左。 ②同左。 ③技術評価の具体的な活用方法の策定、実施。	①国民生活金融公庫等との情報交換を実施し、適宜、営業店宛情報提供を実施。加えて、同公庫と「業務連携・協力に関する覚書」を締結。15年8月より2ヶ月に1回情報交換を実施 ②日本政策投資銀行とベンチャー事業・事業再生等に関わる「業務協力協定」を締結(15年10月)。以後毎月1回の情報交換を実施 ③埼玉大学と包括協定締結(16年9月) ④「産業クラスターサポート金融会議」へ幹事として出席、情報交換並びに営業店宛還元実施(15年6月、16年2月) ⑤入間市の「入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』のアドバイザーとして委嘱を受け応諾(15年9月) ⑥「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開始(15年9月)	①中小公庫及び商工中金と業務協力に関する契約を締結(16年6月)。以後、2ヶ月に1回情報交換を実施 ②16年3月に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し、同財団の持つ中小企業支援機能を営業店に還元 ③16年9月に埼玉大学と包括協定締結し、地域共同研究センター専任教官と共に当社取引先を訪問 ④入間市の「入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』の実行委員会出席(16年5月)	
(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、協調投融资等連携強化	①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。 ②「彩の国りそなベンチャーファンド」の積極的な活用。	①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。 ②「彩の国りそなベンチャーファンド」の積極的な活用。	・同左。	①国民生活金融公庫と「業務連携・協力に関する覚書」を締結。融資案件取次を実施(通期実績：取次15件・実行5件86.2百万円)。15年8月より情報交換を2ヶ月に1回実施 ②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」を締結(15年10月)。以後毎月1回の情報交換を実施 ③「彩の国りそなベンチャーファンド」を積極的に活用しており、当社営業開始以降、4社、76百万円投資、これまでの累計では11社、214百万円の投資を実施。加えて、投資先のうち1社は東京証券取引所マザーズへ上場(15年11月)	①中小公庫及び商工中金と業務協力に関する契約を締結(16年6月)。以後2ヶ月に1回情報交換を実施 ②国民生活金融公庫との「業務連携・協力に関する覚書」を締結。融資案件取次を実施(上期実績：取次6件・実行1件3.5百万円)。情報交換を2ヶ月に1回実施 ③「彩の国りそなベンチャーファンド」投資実績1件20百万円 ④ベンチャー・新事業取組企業向け新ファンド「埼玉りそなVファンド」を設立(16年3月)。Vファンド融資実績3件34百万円、Vファンド投資実績2件80百万円	
(5)中小企業支援センターの活用	①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。 ②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。	①「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。 ②「ビジネスサポートセンター」の設置(15年度下期～)。	・同左。	①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(実績18回)並びに営業店宛還元を実施 ②同公社職員を「目利き研修」講師として招聘(16年2月、7月) ③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15年9月) ④新事業支援室の定着化、ビジネスローンセンターの設置に伴い、法人プラザを廃止(15年12月)	①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(実績6回)並びに営業店宛情報還元を実施 ②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を締結(15年12月～16年3月)、定期的に各商工会議所と情報交換を実施(上期11回) ③さいたま市産業創造財団と「業務協力に関する覚書」締結(16年6月)	

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4月～16年9月	16年4月～16年9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、以下の施策を実施。 ①営業店・地域本部・本部間の情報共有化推進 ②営業幹旋活動におけるマンパワーの強化 ③「営業情報デスク」の設置 ④本部活動状況のフィードバック	①「法人プラザ」に人材採用・配置 ②顧客向けパンフレット等を作成、配布。 ③「法人プラザ」専用アイコン設置、ホームページへの掲載。 ④公的支援制度の営業店向け研修会の実施。	①「営業情報デスク」を設置し、地域窓口担当者を任命 ②地域本部にインフォメーションオフィサーを配置 ③営業店・地域本部・本部間情報共有アイコンの設置 ④具体的な営業幹旋手法等を営業店へ提供	①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、ビジネスローンセンターの設置に伴い、「法人プラザ」を廃止(15年12月) ②事業コーディネーター(営業幹旋要員)として当社OB2名を採用(15年9月)。同2名増員(16年5月) ③顧客ソリューション提供力強化を図るため、金融他業態や専門的機能を持つ企業6社とビジネスマッチング契約締結 ④社内LANに専用アイコンを設置し、社内での情報を一元管理・共有化する仕組みを構築(16年6月)	①法人部内に「営業情報デスク」を設置し、営業店の顧客ニーズへの対応力を強化(16年6月) ②顧客ソリューション提供力強化を図るため、金融他業態や専門的機能を持つ企業6社とビジネスマッチング契約締結 ③営業店・地域本部・本部間情報共有アイコン(『営業情報革命』)の新設(16年6月) ④各地域本部にインフォメーションオフィサー(情報活動専担者)を配置(16年7月) ⑤埼玉県中小企業振興公社等と共同で、ビジネスマッチング商談会等を企画、開催準備(16年10月開催)	
(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	(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参照)					
(4)中小企業支援スキルの向上を目的とした研修の実施	①「中小企業支援スキル向上研修」を独自に創設、実施。	①「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。	①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、7月、9月) ②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、15年9月)	①「中小企業支援スキル向上勉強会」を実施(16年7月、9月、104名参加)	
(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	①「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。 ②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。	①「マネジメントスクール」の受講推進、研修内容見直し。 ②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。	①「マネジメントスクール」(りそな総合研究所主催)、「経営者セミナー」(埼玉りそな産業協力財団主催)の受講者募集を支援(15年9月、16年9月) ②16年4月より「第17期マネジメントスクール」(りそな総合研究所主催)開講(17名参加) ③「マネジメントスクール」「経営者セミナー」開催内容見直しの実施	①16年4月より「第17期マネジメントスクール」(りそな総合研究所主催)開講(17名参加) ②「第18期マネジメントスクール」「2004経営者セミナー」の受講者募集開始(16年9月) ③「マネジメントスクール」の内容見直し実施(カリキュラム・講師の一部変更) ④前年度参加者アンケートを参考に、「2004経営者セミナー」のテーマ及び講師選定を実施	
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	①個社別再建計画の策定支援、進捗管理の徹底。 ②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。 ③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。 ④企業再生ファンドの創設、事業再生支援。 ⑤中小企業再生支援協議会の再生支援機能を活用。	・同左。 ・個社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。	・個社別に計画の策定や精緻化等の支援を実施(経営支援室の積極関与により44社の計画の策定に着手。うち、完了先21社) ・取引店訪問・取引店との協議会開催(累計110ヶ店)、外部コンサル等との協議会開催(累計45社)、現場訪問・社長等面談(累計70社)を実施 ・監査法人等コンサル導入15社、NPO法人埼玉事業活性化機構持込み先5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(売却)実績14社(案件持込み・検討のみ実績39社) ・埼玉県中小企業再生支援協議会への案件持込み24社(うち7社は協議会と連携し経営改善計画策定完了)	・個社別に計画の策定や精緻化等の支援を実施(経営支援室の積極関与により21社の計画の策定に着手。うち、完了先17社) ・取引店訪問・取引店との協議会開催(累計46ヶ店)、外部コンサル等との協議会開催(累計45社)、現場訪問・社長等面談(累計37社)を実施 ・監査法人等コンサル導入10社、NPO法人埼玉事業活性化支援機構持込み先5社、埼玉企業リバイバルファンドを含めたの再生ファンドの活用(売却)実績4社(案件持込み・検討のみ実績14社) ・埼玉県中小企業再生支援協議会への案件持込み8社(うち5社は協議会と連携し経営改善計画策定完了)	
(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	①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。 ②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。	①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。 ②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(15年7月)、計22社の売却価格チューナリを実施し再生スキームを検討。内5件の売却を実施 ・県内地銀・信用金庫、埼玉県、中小企業基盤整備機構等へファンドの設立説明、出資要請を実施	・計5社の売却価格チューナリを実施(個社別に再生の方向性を検討したが、買取り価格等の条件が整わず売却実績はなし) ・大手監査法人をアドバイザーとして、中小企業基盤整備機構、各金融機関、埼玉県等とファンドへの出資に関する協議を実施	
(3)デット・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス等の活用	①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。 ②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や監査法人等の外部機関との連携により、DES、DDS、DIP等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し、そのうち1社(製造業)に対しては、プリパッケージ型と呼ばれる手法にほぼ沿った形で再建スキームを策定	・民事再生法の法的整理申立企業(9先)の内、1社(製造業)についてプリパッケージ型と呼ばれる手法にほぼ沿った形で、再建スキームを策定 ・DESにはなじまないが、DDSの検討が可能である中小企業数社に対しては、大手監査法人と連携してDDS導入を検討中	

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4月～16年9月	16年4月～16年9月	
(4)「中小企業再生型信託スキーム」等、RCC信託機能の活用	①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社別状況・ニーズ等を見極めつつ活用を検討。	①個社別状況・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1件あったものの、当該債務者については事業継続を断念したため、取り扱いに至らず	・大手監査法人、外部コンサル等と連携して経営改善計画を策定した先の中からRCC信託スキームの活用を検討したが、該当先が事業継続を断念したことにより、取り扱いに至らず	
(5)産業再生機構の活用	①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社別状況・ニーズを見極めつつ活用を検討。	①個社別状況・ニーズ等を見極めつつ活用を検討。	・同左。	・当行メインの製造業1社に対して産業再生機構の活用を検討し、当該債務者に要請したが理解得られず見送り	・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	①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。 ②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。	①再生支援協議会の機能紹介・利用促進。 ②「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の支援責任者に当社OB、事務局長に意向者を派遣し全面的に協力 ・埼玉県中小企業再生支援協議会への案件持込み24社(うち7社は協議会と連携し経営改善計画策定完了) (計画策定先に対しては、協議会と連携し進捗状況モニタリングを実施) ・協議会側から当社未取引先についての相談を受け、貸出を実行(1社60百万円) ・協議会の機能活用強化に向けて埼玉企業リバイバルファンドや大手監査法人2社との情報交換を実施	・上期については新たに8社持ち込みを実施し、15年度に持ち込んだ案件も含め、5社の経営改善計画を策定	
(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	①「企業再生支援人材育成研修」を独自に創設、実施。	①具体的な研修内容、講師の選定等の検討、実施(15年度下期～)。	①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。	・「企業再生支援人材育成研修」プログラムを独自に策定し、開催(15年度下期7回、16年度上期3回開催) ・参加対象者は、本部審査担当者から営業店審査対象者にまで拡大 ・通信講座の受講推奨「事業再生講座」(きんざい)	・企業再生支援人材育成研修を全3回開催(支店長、営業店審査担当者向け。累計167名参加)	
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	①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。 ②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。 ③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。	①既存融資商品の改善。 ②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。 ③「住宅建築サポート保証」の取扱。	①既存融資商品の改定、新融資商品の開発。	①「けやきファンド」96件、4,790百万円、「さくら草ファンド」43件、2,080百万円の取扱実績 ②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(建設業・不動産業)、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(収益弁済可能年数の確認)、その他取扱条件等の改善実施(15年9月) ③新融資商品「保証革命」「埼玉倶楽部」を導入(15年11月) 「保証革命」 156件、3,395百万円、「埼玉倶楽部」 986件、30,482百万円の取扱実績 ④「住宅建築サポート保証」(無担保)を導入(15年7月)	①取扱条件(融資限度額)等の改定を実施(16年6月) ②「保証革命」 98件、2,014百万円、「埼玉倶楽部」 496件、14,424百万円の取扱実績	
(3)証券化等の取組み	①地域自治体の証券化ニーズ調査。 ②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。	①地域自治体等の証券化ニーズ調査。 ②具体的な証券化プログラムの策定。	①他の地元金融機関と連携のうえ、自治体との協議開始 ②本件取扱に係る最終方針決定とスキームの確定 ③参加企業の募集開始、融資実行、信託設定(証券化実施)。	①地方自治体の証券化ニーズ調査の実施、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) ②CLO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～16年9月) ③意見交換の内容に基づき、具体的実施スキームを立案(16年2月)、自治体と協議中	①当社を始めとする県内3金融機関と、埼玉県との間でCLO組成に関わるキックオフミーティングを実施(16年6月) ②想定スキームについて、金融機関ミーティングを開催(16年7月) ③ニーズ、スキームについて、3金融機関、埼玉県との間で継続して協議を実施(16年7月、9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	①「(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。 ②埼玉県内税理士等との新融資プログラムの検討。	①「(TKC)サポートアカウント」の商品内容の改善。	①「(TKC)サポートアカウント」の販売チャネルの拡充。 ②埼玉県内税理士等との新融資プログラムの検討。	①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関わる協議を行い、「(TKC)サポートアカウント」を保証協会付かつ新スコアリングモデルを活用した商品として「アシスト保証」「(TKC)アシスト保証」へ改訂、取扱開始(15年12月) ・「アシスト保証」5件、80百万円の取扱実績	①「アシスト保証」は4件、70百万円の取扱実績	

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4月～16年9月	16年4月～16年9月	
(5)信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用	①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。 ②新スコアリングモデルを活用した新融資商品の開発。 ③スコアリングモデルの運用結果の検証、改定。	①埼玉県内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。 ②新スコアリングモデルを活用した新融資商品の開発。	③スコアリングモデルの運用結果の検証、改定。	①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) ②新スコアリングモデルを既存融資商品に導入(15年12月) ③新スコアリングモデルを利用した新融資商品「保証革命」「埼玉倶楽部」を導入(15年11月)	①新スコアリングの運用結果を検証(16年6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	①「銀行取引約定書のご案内」による顧客説明の実施。 ②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。 ③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。 ④研修会での事務ガイドラインの趣旨徹底。	①「銀行取引約定書のご案内」による顧客説明の実施。 ②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。 ③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(※)。 ④研修会での事務ガイドラインの趣旨徹底。	・同左。	①研修会で事務ガイドラインの趣旨を徹底(15年12月、16年6月、7月、9月) ②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) ③改正事務ガイドライン並びにリレーションシップバンキングを踏まえ「クレジット・ホリデー」を改訂(16年2月) ④顧客への説明態勢について、コンプライアンス・マニュアルに明記するとともに、社内イントラネットに掲示(16年6月) ⑤「顧客への説明態勢の強化Q&A」を配布、説明。社内イントラネットに掲示(16年7月)	①研修会・勉強会で事務ガイドラインの趣旨を徹底(15年12月、16年6月、7月、9月) ②顧客への説明態勢について、コンプライアンス・マニュアルに明記するとともに、社内イントラネットに掲示(16年6月) ③「顧客への説明態勢の強化Q&A」を配布、説明。社内イントラネットに掲示(16年7月)	
(3)相談・苦情処理体制の強化	①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。 ②「ブロック支店長会議」等における職員研修の実施。 ③社内イントラネットによる事例還元。 ④本部による営業店指導。	①地域金融円滑化会議への参画、情報の関係各部宛還元・共有化。 ②「ブロック支店長会議」等における職員研修の実施。 ③社内イントラネットによる事例還元。 ④苦情発生店へ個別指導の実施。	・同左。	①地域金融円滑化会議(全6回開催)に参加。会議内容等を関係部署に還元 ②集合研修等で苦情対応と再発防止のための事例研修を実施(計10回) ③社内イントラネットで延べ138事例の還元と34件の注意喚起を発信 ④17支店2センターに個別指導実施 ⑤苦情報告の社内LANシステムへの一元化	①地域金融円滑化会議に参加、会議内容を関係部署に還元(16年6、9月) ②事務管理統括者・新任管理者・窓口担当者・新入社員に事例研修を実施(16年6、7、9月) ③営業店宛に「苦情事例ニュース」(月例)で18事例を還元したほか11件の注意喚起を発信 ④4カ店に個別指導を実施(16年9月) ⑤苦情トラブル未然防止のため苦情傾向と対応時のポイントをビデオで社員に周知(16年5月)	
6. 進捗状況の公表	・各項目毎に進捗状況を取り纏め、リ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・下期の進捗状況を決算発表時に合わせて公表	・15年度下期の進捗状況を決算発表時に合わせて公表	

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4月～16年9月	16年4月～16年9月	
【以下任意】						
Ⅱ. 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)①適切な自己査定及び償却・引当	①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。 ②抽出基準等自己査定体制の見直しを実施。 ③予想損失率算定方法の高度化の実施。	①自己査定研修会の実施、査定修正事例の還元。 ②抽出基準等の見直しの実施。 ③予想損失率算定方法の見直しの実施。	①自己査定研修会の実施、査定修正事例の還元。	①自己査定研修会及び査定修正事例の還元等を実施(15年7月、12月、16年7月、9月) ②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) ③予想損失率算定方法の見直しを実施(16年3月、9月) ④DCF法の見直しを実施(16年3月) ⑤DCF法による引当額算定方法の見直しを実施(各係数、算定根拠等の明確化など)(16年4月) ⑥改正事務ガイドライン等の貸出条件緩和債権に関する判定基準の明確化を踏まえ、「開示債権判定基準」「要管理債権運用マニュアル」を一部改定(16年6月)	①自己査定研修会及び査定修正事例の還元等を実施(16年7月、9月) ②DCF法による引当額算定方法の見直しを実施(各係数、算定根拠等の明確化など)(16年4月) ③改正事務ガイドライン等の貸出条件緩和債権に関する判定基準の明確化を踏まえ、「開示債権判定基準」「要管理債権運用マニュアル」を一部改定(16年6月) ④予想損失率算定方法の見直しを実施(16年9月)	
(1)②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	①処分データの収集項目の新設。 ②担保評価方法の改定。 ③処分データ収集システムの構築。	①処分データの定例的収集(毎月)、検証の実施。 ②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。 ③処分データ収集システムの構築。	・同左。	①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) ②15年度上期自己査定から鑑定評価に係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 ③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9月) ④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) ⑤16年度上期自己査定より、更なる評価精度の向上を図る観点から早期処分減価率を導入し、担保掛目の見直しを実施。同時に不動産担保評価基準を一部改定(担保掛目の自己査定との統一、収益還元法による評価方法の変更等)(16年6月)	①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9月) ②16年度上期自己査定より、更なる評価精度の向上を図る観点から早期処分減価率を導入し、担保掛目の見直しを実施。同時に不動産担保評価基準を一部改定(担保掛目の自己査定との統一、収益還元法による評価方法の変更等)(16年6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	①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。 ②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。 ③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。 ④融資商品の検証、見直し。	①店別の貸出金利ガイドラインの設定。 ②新スコアリングモデルの構築。 ③新スコアリングモデルによる新融資商品の開発。	・同左。 ④融資商品の検証、見直し。	①店別の貸出金利ガイドラインを設定(15年4月) 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を開発(15年10月検証終了)、同モデルによる新融資商品「保証革命」「埼玉倶楽部」の開発、取扱開始(15年11月) 「保証革命」 156件、3,395百万円 「埼玉倶楽部」 986件、30,482百万円取扱実績	①「保証革命」 98件、2,014百万円 「埼玉倶楽部」 496件、14,424百万円の取扱実績	
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	①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。	①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	①15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。 ②地域の反応等の検証、開示項目等への反映。	①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。	②15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(15年12月) ・併せてりそなホールディングス広報部と連携の上、報道機関宛資料配布するとともに、ホームページに掲載(15年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」として、リレーションシップ強化に向けた取組みを開示(16年1月) ・「地域貢献に関する情報」を盛り込んだディスクロージャー誌「埼玉りそな銀行ディスクロージャー誌2004」を発刊(16年7月)	・「地域貢献に関する情報」を盛り込んだディスクロージャー誌「埼玉りそな銀行ディスクロージャー誌2004」を発刊(16年7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)

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 ① プリパッケージ型事業再生及び私的整理がドライの活用等による中小企業の過剰債務構造の解消 ② 企業再生ファンドの組成と活用 ③ DES・DIPファイナンス、RCC信託機能、産業再生機構の活用 ④ 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9月		①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 ②経営支援室の設置 融資第二部内に企業再生支援の専任部署として「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 経営支援室の人員を増強（16年6月）
		16年4月～16年9月 同上
②経営改善支援の取組み状況（注） 15年4月～16年9月		①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現 ・企業再生支援人材育成研修」を開催(15年度下期:7回開催、16年度上期:3回開催) 審査担当者の営業店訪問により経営改善指導等の支援を強化 ②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が認められた。 当社からの経営改善指導等により、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 ③取組み上の課題等 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
		16年4月～16年9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）

（埼玉りそな銀行）

4. 経営改善支援の取組み実績

【15年4月～16年9月】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち 経営改善支援取組み先 α	α のうち期末に債務者区分が上昇した先数 β	α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ
正常先		302,471	129		74
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,171	235	60	140
	うち要管理先	327	110	38	49
破綻懸念先		339	39	10	20
実質破綻先		377	1	1	0
破綻先		104	0	0	0
合 計		304,789	514	109	283

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。

但し、正常先の債務者数には個人ローン、住宅ローンのみの先を含む。

・ β 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 α に含めるものの β 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 β 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。

・ γ 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。

(埼玉りそな銀行)

【16年度上期(16年4月～16年9月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち 経営改善支援取組み先 α	α のうち期末に債務者区分が上昇した先数 β	α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ
正常先		304,819	57		44
要 注 意 先	うちその他要注意先	893	212	44	155
	うち要管理先	392	119	43	64
破綻懸念先		269	38	6	27
実質破綻先		253	0	0	0
破綻先		71	0	0	0
合 計		306,697	426	93	290

注) ・期初債務者数及び債務者区分は16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。

但し、正常先の債務者数には個人ローン、住宅ローンのみの先を含む。

・ β 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 α に含めるものの β 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 β 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。

・ γ 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。

(埼玉りそな銀行)