

平成 17 年 4 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 年度から平成 16 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」の進捗状況表

- . 全体的な進捗状況、計画の達成状況、計画の達成状況に対する分析・評価及び今後の課題
- . 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～17 年 3 月）
- . 経営改善支援の取組み状況
- . 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 17 年 4 月

株式会社 埼玉りそな銀行

全体的な進捗状況、計画の達成状況、計画の達成状況に対する分析 評価及び今後の課題

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」を目指しており同年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」（以下、「機能強化計画」）は、まさにこの経営理念を実現する上で極めて重要な計画と位置づけ積極的に取り組んでまいりました。

地域金融の円滑化、創業・再生支援や経営相談機能等の強化、利用者の利便性向上等はもちろんのこと、地域顧客との密接なコミュニケーションを通じた強固かつ長期的なリレーションシップに基づき、金融機関の健全性・収益性を強化するとともに、地域経済の活性化・再生に取り組むことは地域金融機関の使命であり、当然の責務であると認識しております。

機能強化計画に基づき、平成15年度から平成16年度まで取り組んでまいりました具体的な実績について申し上げますと

平成15年上期は、創業・新事業支援機能の強化のために「新事業支援室」を、また再生支援専任部署として「経営支援室」を新設し、加えて政策金融機関等との各種提携・人材派遣、当社独自の目利き研修の創設、地域版再生ファンドの組成等計画推進のため基盤整備を実施いたしました。同年下期においては、引続きベンチャーファンドの創設や無担保・無保証型のスコアリング商品の開発等による一層の機能強化を図るとともに、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、具体的な成果の積上げに注力致しました。

また、平成16年度においても、埼玉大学との包括提携を始めとする産学官連携体制の拡充、埼玉県中小企業再生支援協議会と連携した経営改善施策の実施、埼玉県中小企業振興公社等との大規模な地域商談会の開催等、地域との連携をさらに強化しました。また、プレパッケージ型事業再生や知的財産権担保融資、新株予約権付融資等の新たな手法の積極活用、地域の環境保全を重視した融資商品「埼玉りそな環境ファンド」の新規取扱、お客さまの意見・要望を適切に銀行施策に反映するための「埼玉りそなVOC」の設置など、一層の機能強化への取り組みを通じて更なる成果積上げに努めてまいりました。

全体として当社の機能強化計画は、当初計画通りに進捗し、当社のリレーションシップバンキング機能強化が図られ、相応の成果をあげることができたものと考えております。今後、引続き創業・新事業支援機能や企業再生支援機能等を強化し、更なる具体的な成果の積上げに取り組むとともに、より地域顧客特性等を反映した機能・サービス提供力の強化、先進的な融資・支援手法の活用、証券化等中小企業の資金調達手法の多様化への取り組みを強化していく必要があるものと認識しております。

本年3月、金融庁より「地域密着型金融の一層の推進を図るため、地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」が公表されました。この新しいアクションプログラムの基本的な考え方は、地域密着型金融の本質を踏まえ、リレーションシップバンキングの機能強化に向けたこれまでの取り組みを継続的に推進し、さらに進化させていくためのものと認識しております。当社といたしましても、この新アクションプログラムの趣旨を十分に踏まえ、今後とも一層の機能強化に努め、地域との共存共栄を目指して、新計画を策定・公表してまいりたいと考えております。

（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。）

機能強化計画の主な進捗状況（平成15年4月～17年3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」の継続的実施、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、影の国りそなベンチャーファンド」では、これまで12社、284百万円を投資（うち1社はマザーズ上場）、昨年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12件、304百万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、国民生活金融公庫や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、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、また、日本政策投資銀行との協調融資方式による知的財産権担保融資、新株予約権付融資など新たな手法の活用による融資を実施いたしました。

○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・体制を整備いたしました。また、埼玉県中小企業振興公社等との大規模な地域商談会「ビジネスアリーナ 2004」を開催したほか、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。このほか、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、経営改善支援取組み先 590 先のうち、債務者区分の上昇 150 先、債務者区分の維持 255 先と上位遷移率は 25.4%となり、再生支援機能の強化が着実に図られたものと認識しております。

○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、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 社について同ファンドを含む再生ファンドの活用を図りました。また、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 11 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。加えて、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まいりました。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、人材の育成、強化を図りました。

○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、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、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 1,636 件、506 億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」の取扱等に取り組んでまいりました。また、地域の環境保全に取り組む企業を応援するため、「保証革命」、「埼玉倶楽部」と同様のスピード審査型新融資商品「埼玉りそな 環境ファンド」の開発、取扱を実施いたしました。

○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態勢の強化を図るべく、本部に専担者を配置したほか、「金融検査マニュアル」や「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」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。さらに、お客さまの意見・要望等を集約し、商品やサービスの改善につなげるスキーム「埼玉りそなVOC」を設置、運用を開始いたしました。

○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・ポートフォリオ等を踏まえた査定抽出基準の見直し、正確性向上に向けた自己査定研修会の開催や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等を踏まえた「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まいりました。

地域貢献に関する情報開示

地域貢献に関する情報開示については、ディスクロージャー誌やミニディスクロージャー誌を制作・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まいりました。

以 上

Ⅱ.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～17年3月)

1. 15年4月から17年3月の全体的な進捗状況

- ・当社は、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」を目指しており、同年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」(以下、「機能強化計画」)は、まさにこの経営理念を実現する上で極めて重要な計画と位置づけ積極的に取り組んでまいりました。地域金融の円滑化、創業・再生支援や経営相談機能等の強化、利用者の利便性向上等はもちろんのこと、地域・顧客との密接なコミュニケーションを通じた強固かつ長期的なリレーションシップに基づき、金融機関の健全性・収益性を強化するとともに、地域経済の活性化・再生に取り組むことは地域金融機関の使命であり、当然の責務であると認識しております。
- ・15年度から16年度まで取り組んでまいりました具体的な実績について申し上げますと、15年上期は、創業・新事業支援機能の強化のために「新事業支援室」を、また再生支援専担部署として「経営支援室」を新設し、加えて、政策金融機関等との各種提携・人材派遣、当社独自の目利き研修の創設、地域版再生ファンドの組成等計画推進のため基盤整備を実施いたしました。同年下半年においては、引続きベンチャーファンドの創設や無担保・無保証型のスコアリング商品の開発等による一層の機能強化を図るとともに、ベンチャーファンド投資先からのマザーズ上場企業が誕生するなど、具体的成果の積上げに注力致しました。
- ・16年度においても、埼玉大学との包括提携を始めとする産学官連携体制の拡充、埼玉県中小企業再生支援協議会と連携した経営改善施策の実施、埼玉県中小振興公社等との大規模な地域商談会の開催等、地域との連携をさらに強化しました。また、プレパッケージ型事業再生や知的財産担保融資、新株予約権付融資等の新たな手法の積極活用、地域の環境保全を重視した融資商品「埼玉りそな環境ファンド」の新規取扱、お客さまの意見・要望等を適切に銀行施策に反映するための「埼玉りそなVOC」の設置など、一層の機能強化への取り組みを通じて更なる成果積上げに努めてまいりました。

2. 16年10月から17年3月までの進捗状況

- ・平成16年下半年は、機能強化計画の総仕上げとして、計画に掲げた各施策を確実に実施するとともに、具体的な成果の更なる積上げに努めてまいりました。まず、取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化の一環として、大規模商談会「ビジネスアリーナ2004」を埼玉県中小企業振興公社等と共同開催したのを始め、創業・新事業支援機能等の強化として、日本政策投資銀行との協調融資方式による知的財産権担保融資、新株予約権付融資を実施するなど、新たな手法についても積極的な活用を図りました。また、新しい中小企業金融への取り組み強化として、当社独自のスコアリングモデルを活用し、取引先企業の環境保全に向けた取り組みに対応するスピード審査型融資商品「埼玉りそな環境ファンド」の取扱を開始しました。さらに、お客さまの意見・要望等を集約し、商品やサービスの改善につなげる新たな仕組みとして「埼玉りそなVOC」を設置するなど、更なる地域への貢献、利用者利便性の向上等に向けた取り組みを積極的に実施し、具体的な成果をあげることができました。

3. 計画の達成状況

- ・全体として、当社の機能強化計画は、当初計画通りに進捗し、当社のリレーションシップバンキング機能強化が図られ、相応の成果をあげることができたものと考えております。

4. 計画の達成状況に対する分析・評価及び今後の課題

- ・今後、引続き創業・新事業支援機能や企業再生支援機能等を強化し、更なる具体的成果の積上げに取り組むとともに、より地域・顧客特性等を反映した機能・サービス提供力の強化、先進的な融資・支援手法の活用、証券化等中小企業の資金調達手法の多様化への取り組み等を強化していく必要があるものと認識しております。本年3月、金融庁より、地域密着型金融の一層の推進を図るため、「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」が公表されました。この新しいアクションプログラムの基本的な考え方は、地域密着型金融の本質を踏まえ、リレーションシップバンキングの機能強化に向けたこれまでの取り組みを継続的に推進し、さらに進化させていくためのものと認識しております。当社といたしましても、この新アクションプログラムの趣旨を十分に踏まえ、今後とも一層の機能強化に努め、地域との共存共栄を目指して、新計画を策定・公表してまいりたいと考えております。

5. 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4月～17年3月	16年10月～17年3月	
I. 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	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・協力による創業・新規事業等への融資取扱 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 8件144M ・Vファンドによる投資 4件160M 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 20件、融資実行 7件 96.7M ③審査担当者等の「目利き研修」への参加 ④医療事業審査の専担者を配置	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 4件 80M ・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 5件、融資実行 2件10.5M	
(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」を創設・実施 ・対象者：支店長クラス(初回のみ役員、本部部长含む)、 次席者、渉外係 ・修了証交付人数：229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)「企業力評価コース」(経済法令研究会)	①新任支店長、オフィサー、課長クラスを対象として、下記スケジュールにて目利き研修(第3クール)を開催(全4回うち1回は工場現場研修) 第1回：16/12「創業・ベンチャーを巻く環境」 「新事業支援室の活用」 第2回：17/1「起業サポート(県の支援施策)」 「産学連携・知財の活用」 第3回：17/2「工場現場研修・ものづくりの現場を見る」 西地域2/8、東地域2/15、北地域2/16、中央地域2/17 第4回：17/3「企業の成長可能性の検証」 「企業価値の評価と高め方」 「グリーンシート市場について」	
(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「業務連携・協力に関する覚書」締結 ・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) 同行との協調融資案件2件を実施(17年2月、3月) ・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)。2ヶ月に1回情報交換を実施 ②埼玉大学と包括協定締結(16年9月) ③「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 ・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』のアドバイザー受託 ・(財)埼玉県中小企業振興公社主催の産業クラスター関連の会議「コーディネート事業推進会議」に出席	①中小公庫、商工中金及び国民生活金融公庫との、2ヶ月に1回の情報交換の実施 ・日本政策投資銀行と1ヶ月に1回の情報交換を実施 ②16年9月に埼玉大学と包括協定締結し、以降毎月1回、地域共同研究センター専任教員と共に当社取引先を訪問(11社)。また、他大学についても、エリア毎に個別協議を実施(日本工業大学、ものづくり大学、東京電機大学、東京理科大学) ③「産業クラスターサポート金融会議」へ幹事として出席(17年3月) ・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(17年3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～17年3月	16年10月～17年3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、協調融資等連携強化	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(通期実績:取次20件)。2ヶ月に1回情報交換を実施 ・日本政策投資銀行と「業務協力協定」を締結(15年10月) 知的財産権担保融資1件(17年2月)、新株予約権付融資1件(17年3月)を協調融資案件として実施 ②「彩の国りそなベンチャーファンド」を活用、当社営業開始以降、6社221百万円投資(累計:12社、284百万円)うち1社は東京証券取引所マザーズ上場(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8件144百万円(うち補助金つなぎ融資 2件24百万円、知財担保融資 1件20百万円、新株予約権付融資1件10百万円)、Vファンド投資実績4件160百万円	①中小公庫及び商工中金と業務協力に関する契約に基づき、2ヶ月に1回情報交換を実施 ・国民生活金融公庫と「業務連携・協力に関する覚書」を締結。融資案件の取次を実施(下期実績:取次5件) 2ヶ月に1回情報交換を実施 ②日本政策投資銀行と新事業支援に関する協調融資を実施。知財担保融資1件200百万円(17年2月)、新株予約権付融資1件100百万円(17年3月) ・「彩の国りそなベンチャーファンド」投資実績2件70百万円 ・Vファンド融資実績4件80百万円 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年下期～)。	・同左。	①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21回 ・地域中小企業支援センターの指定を受けている、さいたま市、春日部、狭山、川口、熊谷、川越、商工会連合会、さいたま市産業創造財団との定例的な情報交換を実施(全64回) ②中小企業支援センターの持つ専門家派遣制度を積極活用し、企業あてコーディネーターの紹介を実施 ③中小企業を対象とする融資専門チャンネル「ビジネスローンセンター」の3ヶ所での試行開始(15年11月) ・試行実績より、16年4月に「ビジネスローンセンター」を10ヶ所に拡大(浦和・大宮・川口・川越・熊谷・春日部・所沢・越谷・上福岡・久喜) ・取扱実績(15年11月以降) 1,918件、18,705百万円	①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9回)並びに営業店宛情報提供を実施 ・同公社職員を「目利き研修」講師として招聘(17年1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商工会議所等と定例的に情報交換を実施(下期29回) ・さいたま市産業創造財団との情報交換実施(4回)、事業サブマネージャーの企業あて紹介(2社) ②ビジネスローンセンター取扱実績 1,061件、10,694百万円	
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営業幹線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具体的な営業幹線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営業店・地域本部(インフォメーションオフィサーの配置)・法人部(営業情報デスクの設置、事業コーディネーターの増員・再配置)一体となった顧客支援体制を構築 ③社内LANに、「営業情報革命」や「提案書」等のアイコン新設、既存アイコンの統廃合により、具体的な営業幹線手法や顧客向け提供情報の営業店還元を強化 ④商談会や交流会等の実施により、具体的な顧客交流の場を提供 ⑤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等とビジネスマッチング契約締結(15年12月～17年3月、11社)	①大規模商談会「ビジネスアリーナ2004」を埼玉県中小企業振興公社等と共同開催(16年10月) ②地域の若手経営者交流会を開催(16年11月) ③技術交流会を(独)産業技術研究所等と共同開催(2月) ④地域本部との連携強化のため事業コーディネーターを再配置(16年10月) ⑤顧客コースをベースに構築した「提案書」アイコン新設(16年12月)など、アイコンの統廃合を実施 ⑥ビジネスマッチング契約先の追加(16年12月、17年3月)や、製造業ポータルサイト運営会社との業務協力締結(17年1月)など、外部ソリューション機能を取り込み ⑦県内統計資料集を刊行し地域に発信(16年12月) ⑧営業情報活動に対する営業店評価基準を引上げ	
(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	(別紙様式3-2、3-3、3-4及び3-5参照)					
(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(15年度下期、16年度上下期) 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」を開催(17年1月、2月) ②実務への活用を重視し、事例研究を中心とした講義内容とし、講師も外部講師を招聘 ③受講対象者については、マネージャー層に限定せず、幅広く受講者を募集	

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～17年3月	16年10月～17年3月	
(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) ②「第17期マネジメントスクール」開講(16年4月、当社顧客17名) ③「経営者セミナー」開催(15年11～3月152名、16年11～3月102名) ④開催内容見直しの実施「マネジメントスクール」(16年3月)、「経営者セミナー」(16年8月)	①前年度参加者アンケートを参考にテーマ及び講師選定を実施した「2004経営者セミナー」(埼玉りそな産業協力財団主催)を開催(16年11月開始、102名参加) ②内容見直しを実施した(カリキュラム・講師の一部変更)「第18期マネジメントスクール」受講者募集(16年9月～3月、当社顧客20名応募) ③マネジメントスクール卒業生を中心とした、地域の若手経営者交流会を開催(16年11月)	
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、プレ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。 ・個別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59社の計画の策定に着手。うち、完了先40社) ・取引店訪問・取引店との協議会開催(累計202ヶ店)、外部コンサル等との協議会開催(累計78社)、現場訪問・社長等面談(累計156社)を実施 ・外部コンサル導入決定先24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15社(案件持込み・検討のみ実績41社) ・埼玉県中小企業再生支援協議会への案件持込み29社(うち11社は協議会と連携し経営改善計画策定完了)	・個別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15社の計画の策定に着手。既着手先を含め期中完了先19社) ・取引店訪問・取引店との協議会開催(累計92ヶ店)、外部コンサル等との協議会開催(累計33社)、現場訪問・社長等面談(累計86社)を実施 ・監査法人等コンサル紹介9社、NPO法人埼玉事業活性化支援機構※関与先でのプレパッケージ型事業再生の実施1社(計画認可は17年度見込み) 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1社(案件持込み・検討のみ実績2社) ・埼玉県中小企業再生支援協議会への案件持込み5社(うち1社は協議会と連携し16年度下期中に経営改善計画策定完了) ※埼玉県内の中小企業の再生を目的として16年6月に設立されたNPO法人	
(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24社の売却価格デューデリを実施し再生スキームを検討。内6件の売却を実施 ・県内金融機関及び埼玉県へファンドの設立説明、出資要請を実施 ・中小企業基盤整備機構等への設立説明、出資要請を実施 ・銀行系サービスと提携しサービシング機能の強化を実施	・計2社の売却価格デューデリを実施。16年度上期に案件を持ち込んだ先に対して1社債権譲渡を実施 ・銀行系サービスと提携しサービシング機能の強化を実施 ・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、埼玉県中小企業再生支援協議会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、デットデットスワップ(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(15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、プレパッケージ型(※)と呼ばれる手法にほぼ沿った形で再建スキームをまとめ、うち1社については17年度の計画認可を目指して関係者と協議中 ※企業の再建に向けて、支援を受ける事業者を事前に決めてから早期再生に着手する手法	・民事再生法の法的整理申立企業(6先)の内、1社(建設業)についてプレパッケージ型と呼ばれる手法にほぼ沿った形で、再建スキームをまとめ計画を提出(計画認可は17年度) ・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	
(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。	①個別別状況・ニーズ等を見極めつつ活用を検討。	・同左。	・RCC信託機能を活用した再生対象案件は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、取り扱いには至らなかった	・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、取り扱いには至らなかった	
(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別別状況・ニーズ等を見極めつつ活用を検討。	①個別別状況・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たが、当該債務者の同意が得られず見送りとなった	・該当案件なし	

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～17年3月	16年10月～17年3月	
(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般的に協力 ・埼玉県中小企業再生支援協議会への案件持込み29社(うち11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、1社50M:RCC債権のエクジットファイナンス) ・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	・下期については新たに5社持込みを実施し、15年度に持ち込んだ案件も含め、4社の経営改善計画を策定 ・RCC債権について地域金融機関と連携しエクジットファイナンスを実行	
(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	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回開催、16年度上期3回下期3回開催) ・参加対象者は、本部審査担当者から営業店審査担当者にまで拡大 ・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90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」の取扱い 「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 ②地域特性を踏まえた新スコアリングモデルの導入、本スコアリングを活用した「保証革命」、「埼玉倶楽部」の取扱い開始および商品内容改定 ー導入後の取扱い実績(累計)ー 「保証革命」275件、5,887百万円 「埼玉倶楽部」1,361件、44,733百万円 ー商品内容の改定ー ・対象先の拡大 ・審査プロセスの弾力化 ・返済方法の弾力化 ・適用金利の弾力化 ・取扱事務手数料の弾力化 ー他新商品の導入ー ・「埼玉りそな環境ファンド」(16年10月) 取扱実績3件、57百万円 ③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)	①新融資商品「埼玉りそな環境ファンド」の開発、取扱開始 ②取扱実績「保証革命」119件、2,492百万円 「埼玉倶楽部」491件、14,251百万円	
(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 ・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(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) ②地元金融機関と連携した自治体との協議 ・当社を始めとする県内金融機関と、埼玉県との間でCLO組成に関するキックオフミーティングを実施(16年6月) ・協議会を踏まえ、地元金融機関としての対応を検討する為、金融機関ミーティングを開催(16年7月) ・実施スキーム、ニーズについて継続協議実施(16年7月、9月、10月)	①実施スキーム・ニーズについて、継続協議を実施したが、現状の金利情勢や顧客ニーズを踏まえ、CLO等の組成を見送り	

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～17年3月	16年10月～17年3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ついて協議(15年9月～) ・保証協会付およ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」へ改定(16年2月～) ・「アシスト保証」の商品内容改定(融資期間延長、17年1月) ②取扱実績(16年2月以降) 「アシスト保証」6件、100百万円 ③当社独自のスコアリング商品「保証革命」、「埼玉倶楽部」について、関東信越税理士会(埼玉県支部連合会)と提携(平成17年1月) ④「保証革命」・「埼玉倶楽部」について県内諸団体との提携(県内商工会議所、県内商工会、埼玉県中小企業団体中央会、埼玉県中小企業振興公社、関東信越税理士会<埼玉県支部連合会>、埼玉中小企業家同友会)	①「アシスト保証」の商品内容改定(融資期間延長、17年1月) ②取扱実績 「アシスト保証」1件、20百万円 ③当社独自のスコアリング商品「保証革命」、「埼玉倶楽部」について関東信越税理士会(埼玉県支部連合会)と提携(17年1月) ④「保証革命」・「埼玉倶楽部」について県内諸団体との提携 ・関東信越税理士会(埼玉県支部連合会) ・埼玉中小企業家同友会	
(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) ・新スコアリングモデルを既存融資商品に導入(15年12月) ②新スコアリングモデルを活用した融資商品「保証革命」、「埼玉倶楽部」の取扱を開始(15年11月) ③新スコアリングモデルの運用実績を検証(16年7月、11月)検証結果に基づき「保証革命」、「埼玉倶楽部」の金利弾力化を実施	①新スコアリングの運用結果を検証し対象層を拡大(16年11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・勉強会で監督指針の趣旨を徹底(15年12月、16年6月、7月、9月、17年1月、3月) ②改正事務ガイドライン等を踏まえ、「クレジット・ポリシー」を改訂(16年2月) ③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) ④「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、12月)	①勉強会・研修会で監督指針の趣旨を徹底(17年1月、3月) ②「顧客への説明態勢の強化Q&A(2)」を配布、説明社内イントラネットに掲示(16年12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全8回の地域金融円滑化会議に参加し、苦情事例や傾向等を関係部に還元 ②部店長向け研修・管理職向け研修・新任担当者研修等計15回の集合研修を実施 ③営業店に168件の事例還元と40件の注意喚起を実施 ④苦情記録をシステムで管理し営業店の対応をフォロー ⑤お客さまの意見・要望等の集約スキームとして「埼玉りそなVOC」を設置し、運用開始(17年2月)	①地域金融円滑化会議に参加、関東財務局管内における苦情の状況や事例等を関係部署に還元(16年12月、17年2月) ②部店長向け研修、新任管理職研修等計5回の集合研修を実施 ③営業店宛の「苦情事例ニュース」(月例)で15事例を還元 ④お客さまの意見・要望等の集約スキームとして「埼玉りそなVOC」を設置し、運用開始(17年2月)	
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・下期、16年度上期の進捗状況を決算発表時等に合わせて公表	・16年度上期の進捗状況を決算発表時等に合わせて公表	

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～17年3月	16年10月～17年3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自己査定精度向上を図る観点から自己査定の手引きを改正(16年12月) ②自己査定研修会の実施、査定修正事例の還元(15年7月、12月、16年7月、9月、12月、17年1月) ③DCF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) ④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」を改定(16年6月、17年3月) ④基準金利について「開示基準金利算出要領」を新規制定し、基準を整備(17年3月) ⑤予想損失率算定方法の見直しを実施(16年3月、9月、17年3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12月、17年1月) ②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」を改定(17年3月) ③自己査定精度向上を図る観点から「自己査定の手引き」を改正(16年12月) ④基準金利について「開示基準金利算出要領」を新規制定し、基準を整備(17年3月) ⑤予想損失率の見直しを実施(17年3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～17年3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) ③16年度下期自己査定より、「不動産鑑定評価書チェックシート」作成徹底、適切性の検証を実施(17年1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～17年3月) ②16年度下期自己査定より、「不動産鑑定評価書チェックシート」作成徹底、適切性の検証を実施(17年1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) ・以後、毎月見直しを実施 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) ③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)→導入後の取扱い実績(累計)ー 「保証革命」 275件、5,887百万円 「埼玉倶楽部」1,361件、44,733百万円	①取扱い実績 「保証革命」 119件、2,492百万円 「埼玉倶楽部」491件、14,251百万円	
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、16年12月) ・併せて、りそなホールディングス広報部と連携のうえ、報道機関宛資料配布するとともに、ホームページに掲載済(15年12月、16年12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」を盛り込んだミニディスクロージャー誌「埼玉りそな銀行TODAY」を発刊(16年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)

Ⅲ.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 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～17年3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 ・経営支援室の人員を増強し、債務者の上位遷移を図るべく、経営改善支援体制を更に強化(16年度下期融資第一部からクレジットオフィサー3名、融資企画部からマネージャー1名増員)	
	16年10月～17年3月	①同上 ②経営支援室の人員を増強し、債務者の上位遷移を図るべく、経営改善支援体制を更に強化(融資第一部からクレジットオフィサー1名、融資企画部からマネージャー1名増員)	
	(2) 経営改善支援の取組み状況(注) 15年4月～17年3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15年10月より実施 ・営業店社員向けに、大手監査法人講師(公認会計士等)による「企業再生支援人材育成勉強会」を実施(16年6回実施) ・審査担当者の営業店訪問により経営改善指導等に係る営業店指導を強化 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見られた。当社のコンサル機能活用により、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10月～17年3月	①営業店社員向けに、大手監査法人講師(公認会計士等)による「企業再生支援人材育成勉強会」を実施(16年12月～17年2月3回実施) ②③同上

(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)

IV.経営改善支援の取組み実績

【15年4月～17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 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	167			78
要注意先	うちその他要注意先	1,171	255		72	125
	うち要管理先	327	127		66	36
破綻懸念先		339	40		12	16
実質破綻先		377	1		0	0
破綻先		104	0		0	0
合 計		304,789	590		150	255

注) ・期初債務者数及び債務者区分は15年4月初時点での整理

・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。

【16年度(16年4月～17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 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数 γ
正常先		304,819	96		45
要注意先	うちその他要注意先	893	223	66	127
	うち要管理先	392	146	73	51
破綻懸念先		269	41	10	22
実質破綻先		253	0	0	0
破綻先		71	0	0	0
合 計		306,697	506	149	245

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は16年4月初時点で整理
 ・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。

【16年度下期(16年10月～17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 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数 γ
正常先		308,206	120		76
要注意先	うちその他要注意先	894	221	28	168
	うち要管理先	265	100	33	58
破綻懸念先		265	39	5	28
実質破綻先		210	3	0	3
破綻先		48	2	0	2
合計		309,888	485	66	335

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は16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
 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。