

平成 20 年 5 月 16 日

各 位

株式会社 埼玉りそな銀行

「地域密着型金融の推進に関する方針」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 川田 憲治）は、平成 19 年 12 月に策定した「地域密着型金融の推進に関する方針」に基づき、平成 19 年 4 月から平成 20 年 3 月までの進捗状況を、今般とりまとめましたのでお知らせします。

今後も当社では「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、引き続き地域密着型金融を恒久的な取組みとして積極的に推進し、地域経済社会の発展に貢献してまいります。

資料については、次項以降をご覧ください。

「地域密着型金融の推進に関する方針」の進捗状況について(平成 19 年 4 月～平成 20 年 3 月)

以上

「地域密着型金融の推進に関する方針」 の進捗状況について

(平成19年4月～平成20年3月)

平成20年5月
埼玉りそな銀行

目次

・ 「地域密着型金融の推進に関する方針」について	・ ・ ・	P 1~2
・ 平成19年度の進捗状況および評価	・ ・ ・	P 3
・ 具体的な取組みの進捗状況	・ ・ ・	P 4~10
1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化		
2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底		
3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献		
・ 再チャレンジ支援に資する取組み	・ ・ ・	P 11
・ 用語解説	本方針中の主な用語について50音順に記載しております	・ ・ ・ P 12~13

「地域密着型金融」とは

地域密着型金融とは、金融機関が地域の皆さまとの長期的な取引関係により得られた情報を活用し、質の高いコミュニケーションを通じて、お客さまのニーズや経営状況等を的確に把握し、これにより金融機能を強化するとともに、金融機関自身の収益向上を図ることを本質とするものです。



RESONA

P1

I. 「地域密着型金融の推進に関する方針」について

1. 当社における「地域密着型金融の推進に関する方針」の位置づけ

当社は、平成15年3月開業以来、「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」を目指す銀行像に掲げ、地域・お客さまのニーズにあった高品質な金融サービスの提供に努めるとともに、貸出等の金融機能を通じて地域経済社会の発展・活性化に貢献し、地域の皆さまと共存共栄することが地域金融機関としての基本的使命との認識のもと、恒久的な取組みとして地域密着型金融を積極的に推進しております。

※ 当社のこれまでの取組み・具体的な成果等につきましては、当社ホームページ「地域密着型金融への取組み」掲載の『リレーションシップバンキングの機能強化計画』（平成15年～16年度）、『地域密着型金融推進計画』（平成17年～18年度）をご参照願います。

また、平成18年11月、「地域・お客さまから最も支持されるコミュニティバンクグループ」を将来ビジョンとする、りそなグループの「経営の健全化のための計画」の策定・公表にあたり、当社は地域密着型金融の継続推進・一層の機能強化等を織り込んだ中期経営計画（平成18年度～21年度）を策定・公表しておりますが、平成19年12月、同経営計画における当社の地域密着型金融推進の方針や具体的な取組み等を改めて明確化・更なる推進強化を図るため、『地域密着型金融の推進に関する方針』を策定・公表いたしました。

2. 当社「地域密着型金融の推進に関する方針」の概要

(1) . 基本コンセプト

当社は、以下の3つの取組みを柱に、更なる地域密着型金融機能の強化、具体的な成果の積上げ、および積極的な開示・公表等を通じて、地域密着型金融推進に恒久的に取り組み、より地域・お客さま・当社の価値向上を図り、地域経済社会への一層の貢献を目指します。

ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

地域の情報集積を活用した持続的な地域経済への貢献

I. 「地域密着型金融の推進に関する方針」について

(2) . 計画期間

◆ 平成19年～平成21年度

(3) . 目標指標（平成21年度）

実勢業務純益 : 800億円
当期利益 : 400億円

創業・ベンチャー向けファンド活用先 : 年間25先以上

不良債権比率 : 1.5%

経営改善計画策定支援先 : 年間30先以上

(4) . 取組内容

ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

- 創業(含む第二創業)・新事業支援に対する支援強化
- 産学官連携への対応強化
- 多様な人材を活用したきめ細かな取引先企業への支援
- 経営改善支援への取組み強化
- 事業再生支援への取組み強化
- 事業承継支援への取組み強化

事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

- 個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資への取組み強化
- 会計参与制度の活用や「中小企業の会計に関する指針」の普及へ向けた取組み
- 専門機関との連携による融資手法多様化への取組み
- 目利き機能の向上

地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

- 地域経済活性化に向けた、地公体や経済諸団体、地元企業等との連携強化
- 地域を担う若い世代や、高齢者への金融知識の普及に向けた取組み強化
- 地域のお客さまの声に基づくサービス改革の推進

II. 平成19年度の進捗状況および評価

1. 全体的な進捗状況および評価

平成19年度の当社地域密着型金融推進については、平成19年12月策定・公表の方針のとおり、各取組み毎に推進責任部署を明確に定め、具体的な各種取組策を各推進責任部署の業務施策等に織り込み、経営の管理・監督のもと全社的に推進・徹底に努めた結果、以下の目標指標対比での進捗・達成状況、ならびに各種取組みは当初計画とおりに進捗が図られ、具体的な成果・実績の積上げも進展し、当社の地域密着型金融の機能は着実に強化されております。

※ 具体的な取組みの進捗状況についてはP4～P10をご覧ください。また、P11～P12の用語解説もご参照願います。

当社では、今後も一層の地域・お客さま・当社の価値向上、および更なる地域経済社会の活性化・発展に向けて、地域密着型金融を積極的かつ継続的に推進してまいります。

2. 目標指標の進捗・達成状況

目標指標（平成21年度）

目標指標	目標値
実勢業務純益 当期利益	(21年度) 800億円 (21年度) 400億円
不良債権比率	(21年度) 1.5%
創業・ベンチャー向けファント活用先	(年間) 25先以上
経営改善計画策定支援先	(年間) 30先以上

進捗・達成状況（平成19年度）

19年度実績	達成率
852億円 405億円	107% 101%
1.41%	106%
25先	100%
59先	197%

全目標指標達成

Ⅲ.具体的な取組みの進捗状況

1.ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

取組み

創業（含む第二創業）・新事業に対する支援強化

創業・第二創業企業向け資金調達支援機能等の一層の強化を図るため、埼玉県を中心に活躍するベンチャー・第二創業企業で今後成長が見込める企業を発掘し、「埼玉りそなVファンド」・「埼玉成長企業サポートファンド」等、創業（含む第二創業）・ベンチャー向け投融資ファンドを積極推進します（19年度取扱目標：25件）

進捗状況

創業（含む第二創業）・新事業に対する支援強化

創業（第二創業）・ベンチャー向け投融資ファンドの推進を通じ、地域の創業段階にある企業のニーズに積極的にお応えしました。
具体的には、創業・新事業支援ファンドの取扱いが25件となりました。
「埼玉りそなVファンド」19件
うち投資5件（82百万円）、融資14件（232百万円）
「埼玉成長企業サポートファンド」6件
うち投資6件（342百万円）

取組み

産学官連携への対応強化

これまで構築した産学官ネットワークを有効活用し、中小企業が有する技術等の目利き・評価能力を高め、起業・新事業展開案件の発掘・支援・機能等をより強化するとともに積極推進します。
具体的には、産学官連携ニーズのあるベンチャー・第二創業企業等に対し、埼玉大学地域共同研究センター等の提携大学の機能・ノウハウ等を積極的に紹介・還元するとともに、協業機会の創出、事業展開強化への支援を実施します。

進捗状況

産学官連携への対応強化

産学連携ニーズのある企業に対し、提携大学とのお引き合わせを積極的に実施しました（19年度実績：21件）
新たに2大学（19年6月 西武文理大学、19年11月 埼玉医科大学）と産学連携協力に関する覚書を締結。これにより、当社の産学官連携協力体制として覚書を締結する大学は6大学となり、一層の連携体制の整備・拡充を図りました。
埼玉大学が実施する産学連携による共同研究支援事業「埼玉大学地域イノベーション事業」に対し、資金面での支援策として、新たなファンドの組成について合意しました。

Ⅲ.具体的な取組みの進捗状況

取組み

多様な人材を活用したきめ細かな取引先企業への支援

当社では、県内中小企業の金融ニーズに積極的かつきめ細かく対応すべく、中小企業取引の専門窓口としてビジネスセンターを組織し、中小企業事業者・個人事業者に対する支援・相談体制を整備・拡充しておりますが、同センターにおける金融機関OB等の人材活用を積極的に行い、多様な人材活用により取引先企業への支援機能の一層の強化を図ります。

創業・新事業支援に係る目利き人材として製造業OBを本部支援部署に採用・活用しており、今後も取引先企業のニーズや当社目利き機能等を勘案し、対応を強化して参ります。

進捗状況

多様な人材を活用したきめ細かな取引先企業への支援

ビジネスセンターに、中小企業金融推進を専門に担う融資アドバイザーを85名配置しております（20年3月末）。また、同センターでの19年度の融資取扱実績は、3,459件、322億円となりました。

製造業OBによる技術評価等の支援を、19年度も継続して実施しました。

取組み

経営改善支援への取組み強化

当社が既に持つ経営改善支援機能・体制を有効活用するとともに、取引先企業・中小企業（当社未取引先も含む）とのきめ細かなコミュニケーションを通じて、迅速かつ確かな改善計画策定提案等を実施し、長期的なソリューションを重視した経営改善支援への取組みを強化します。具体的には、経営改善計画策定支援を、年間30先以上実施します。

進捗状況

経営改善支援への取組み強化

取引先への訪問活動や営業店との情報交換等により、取引先の経営・財務状況の把握に努め、個別に対応方針を決定。改善余地があるとした取引先について、改善策の策定を支援するとともに（当社独自の計画、中小企業再生協議会への持込、コンサルティングの紹介等）、策定済の取引先に対しては進捗状況のモニタリングを行い、適宜助言等実施しました。

改善計画策定支援を、19年度は59先に実施しました。

尚、経営改善支援への取組みに関する主な指標は、以下の通りです。

- ・経営改善支援取組み率：21.2%
（経営改善支援取組み先330先 / 期初債務者数1,556先）
- ・再生計画策定率：3.6%
（再生計画策定完了先12先 / 経営改善支援取組み先330先）
- ・ランクアップ率：17.3%
（ランクアップ先57先 / 経営改善支援取組み先330先）

Ⅲ.具体的な取組みの進捗状況

取組み

事業再生支援への取組み強化

当社が既に持つ体制・機能を有効活用するとともに、再生ファンドの活用等を通じた各種事業再生手法のノウハウの蓄積と一層の活用強化を図っていきます。

営業斡旋への積極的取組み等、情報機能を活用した支援を強化して参ります。

進捗状況

事業再生支援への取組み強化

事業再生の可能性や地元経済への影響度等を踏まえ、当社未取引先も含めて再生支援先を選定、各種の再生手法を検討・活用し事業再生を図った結果、14案件について再生手続きを完了するとともに、事業再生ノウハウの蓄積・高度化を図ることができました。

また、経営改善支援・事業再生支援の一環として、幅広く営業情報等の提供を実施しました。

具体的には、以下の通りの成果を積上げました。

- ・再生ファンド等各種再生手法の積極活用およびノウハウ蓄積
M & A：2件、再生ファンド活用：2件、出資：2件、
EXITファイナンス・再生新規融資：8件、集合動産担保融資：1件、
プレパケージ型民事再生：3件
- ・営業斡旋等、経営改善・事業再生に資する情報提供：43先

取組み

事業承継支援への取組み強化

企業オーナーへの事業承継対策の必要性の提案、多様な課題に対する各種解決策の提供を継続して行います。また、取引先企業の事業承継ニーズに対する社員のソリューション力の一層の強化を図ります。

具体的には、自社株評価等の提案を切り口に、本部・営業店一体となった活動を行い、事業承継提案を積極的に実施します。また、企業オーナー向け事業承継セミナー等の開催を通じ、事業承継対策の必要性等の説明・知識普及に取り組めます。

社員のソリューション力向上に向け、研修や勉強会等を実施し、知識レベルの向上に努めます。

進捗状況

事業承継支援への取組み強化

19年度においては、自社株評価等を中心に1,224件の事業承継関連の提案を実施。提案を実施した企業オーナーに対しては、本部・営業店一体となってフォローし、より掘り下げた提案、事業承継にかかわる当社機能の提案を実施しました。

事業承継セミナーを、埼玉県中小企業振興公社及びとりそな総合研究所と共催（20年2月）。約120名の企業オーナーにご参加いただきました。

社内研修や休日勉強会を実施し、社員の提案力や意識も高まり、提案件数の増加等の成果につながりました。

Ⅲ.具体的な取組みの進捗状況

2.事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

取組み

個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資への取組み強化

事業からのキャッシュフローを重視し、個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資手法の活用により、中小企業の資金調達手段の多様化・高度化を積極的に推進して参ります。

具体的には、動産や売掛債権等を活用した融資の強化、新たな融資手段の検討を行います。

また、シジケートローンや私募債を推進し、中小企業の資金調達手段の円滑化・多様化への対応を強化して参ります。

進捗状況

個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資への取組み強化

リックスグループとの提携による事業用車両担保ローンの取扱いを開始しました（19年4月）。19年度取扱実績は、5件・38百万円でした。埼玉県信用保証協会保証付「流動資産担保融資保証制度」（ABL保証）を活用した融資の取扱開始（19年8月）。9月に県内第1号案件の取扱いを実施しました。

19年度取扱実績：棚卸資産担保 2件・280百万円

売掛債権担保 89件・3,004百万円

シジケートローン、私募債の19年度取扱実績は以下の通りでした。

シジケートローン 27件・208億円、私募債 64件・103億円

取組み

会計参与制度の活用や「中小企業の会計に関する指針」の普及へ向けた取組み

「中小企業の会計に関する指針の適用に関するチェックリスト」を活用した信用保証協会付融資の利用促進、またそのための各種取組みを実施します。

「会計参与導入ローン」の利用促進に向けた取組みを実施します。

進捗状況

会計参与制度の活用や「中小企業の会計に関する指針」の普及へ向けた取組み

「中小企業の会計に関する指針の適用に関するチェックリスト」を活用した信用保証協会付融資の19年度取扱実績は以下の通りでした。

中小企業応援貸付：126件・40億円

ビジネスサポート保証ファンド：84件・32億円

アリスト保証：4件・80百万円

会計参与制度の浸透を踏まえ、「会計参与導入ローン」の利用促進に向け、適用金利等商品内容の見直しを実施しました（19年12月）。

Ⅲ.具体的な取組みの進捗状況

取組み

専門機関との連携による融資手法多様化への取組み

税理士会等の専門機関と連携した新たな融資商品等の開発・導入、またそれら融資商品取扱いの推進強化を図って参ります。

進捗状況

専門機関との連携による融資手法多様化への取組み

TKC 会員税理士の関与先向け融資商品「TKC 経営者NETロ-ソ」の取扱いを開始しました(19年7月)。

19年度取扱実績:2件・60百万円

取組み

目利き機能の向上

「目利き研修」の実施等により、企業の将来性・技術力等を的確に評価できる目利き人材の更なる育成・強化を図ります。

具体的には、従来より実施してきた「目利き研修」を、未受講の支店長及び次席者に対し受講させるとともに、一部渉外担当マネ-ジャーにも実施し、目利き人材の一層の裾野拡大・スキル向上を図って参ります。

製造業OB人材との取引先帯同訪問等により、営業店担当者の目利き能力向上に向けた実践的な教育を実施します。

進捗状況

目利き機能の向上

支店長及び次席者等を対象に、20年1月「目利き研修」を実施しました(参加者36名)。これにより、同研修の参加者は累計391名となり、現状、全店(102ヶ店)に受講者を1名以上配置できる体制を整備しました。また、渉外マネ-ジャー19名に対し、目利き能力向上に向けた研修を実施し、目利き人材の裾野拡大を図りました。製造業OB人材による営業店担当者との工場訪問等によりOJTを実施し、営業店担当者の目利き能力のレベルアップを図りました(19年度実績29回、累計177回)。

Ⅲ.具体的な取組みの進捗状況

3.地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

取組み

地域経済活性化に向けた、地公体や経済諸団体、地元企業等との連携強化

地公体、経済諸団体等との連携強化による情報収集力の向上と、情報の連携・有効活用により地域経済活性化に向けた地域の各種取組みに積極的に参画・貢献して参ります。

地域開発案件等への積極的取組みと、案件手法の多様化に対するソリューション機能提供等の対応力強化を推進します。

地公体業務民間委託の実施を踏まえた地公体からのコスト吸収や、業者紹介等の取組みを強化します。

地公体等の住宅関連施策とタイアップしたローン商品提供等の施策を実施します。

進捗状況

地域経済活性化に向けた、地公体や経済諸団体、地元企業等との連携強化

地公体、経済諸団体等との一層の連携強化に向け、全社的な訪問活動等の施策を展開し、積極的に情報収集・提供活動を実施しました。特に、地公体の全部署訪問等を通じ、マルチイベントサービスの導入やコンビニ収納等の収納チャリ拡大などパブリックサービスや地域利用者の利便性向上につながる取組みも実現しました。

地域開発案件等への取組みについては、19年度の取扱実績では市街地再開発事業へのファイナンス4件31億円、土地区画整理事業へのファイナンス6件14億円、PFI事業へのファイナンス2件27億円となりました。

地公体業務民間委託に関するコスト吸収の結果、滞納税回収業務のサービス紹介を実施、導入開始となりました。

県の住宅関連施策とタイアップした、以下の住宅ローン商品取扱いを開始しました。

- ・「『埼玉の家』耐震・安心リフォームローン」（19年12月）
- ・「埼玉の家 家族のきずな応援！！住宅ローン」（20年2月）

Ⅲ.具体的な取組みの進捗状況

取組み

地域を担う若い世代や、高齢者への金融知識普及に向けた取組み強化

地域の若い世代に金融・経済知識や銀行の役割を正しく身に付けて頂くことを狙いとし、子供向け金融経済セミナー「りそなキッズマネーアカデミー」や大学寄附講義等の開催、インターンシップ制度等を実施します。

地域への金融知識の普及を目的とした資金運用等各種セミナーの実施、年金受給世代の公的年金制度に関する知識普及を図るための年金相談会の開催を積極的に行います。

進捗状況

地域を担う若い世代や、高齢者への金融知識普及に向けた取組み強化

若い世代への金融知識普及に向け、以下の取組みを実施しました。

- ・「りそなキッズマネーアカデミー」を県内4会場で開催（19年8月）。延べ83名の児童が参加されました。従来の1会場から4会場へ拡大
- ・地域金融機関の果たす役割の理解を通じ将来の地域経済を担う人材を育成することを目的に、埼玉大学へ寄附講義を開設（19年11月、開講は20年4月）
- ・埼玉大学との協力協定、埼玉県経営者協会と埼玉県が連携して実施するインターンシップ制度に基づき、県内6大学から計10名のインターン生を受入（19年8月）。

高齢者等の金融知識向上を目的に、以下の取組みを実施しました。

- ・資金運用等各種セミナーの開催：年間491回、参加者25,550名
- ・年金相談会・公的年金セミナーの開催：年間417回、参加者3,530名

取組み

地域のお客さまの声に基づくサービス改革の推進

「埼玉りそなVOC」（お客さまの声を商品・サービスの改善等に反映させる仕組み、17年2月より開始）に寄せられた地域のお客さまの声に基づく、各種サービス向上策を実施します。

具体的には、「埼玉りそなVOC」に集約された「お客さまの声」を取りまとめ、お客さまのご要望等を調査・分析の上、関係部署において具体的改善策等の協議・検討を実施、当社の商品・サービスに積極的に反映させて参ります。

進捗状況

地域のお客さまの声に基づくサービス改革の推進

VOC活動の定着化により、19年度に寄せられた「お客さまの声」は1,657件となり、18年度の841件と比較してほぼ倍増しました。また、従業員からの改善提案等「従業員の声」も、19年度は454件と18年度の116件と比較してほぼ4倍となるなど、従業員の意識の高まりも確認される結果となりました。

上記の寄せられた声に対し、対応を実施（または予定）したものは496件となっており、具体的な商品・サービスの改善等が図られ、着実に成果が上がっております。

また、19年度においては、より客観的かつ多角的に当社のサービスレベルを評価し、職場単位でも自律的に改善活動を活発化させるため、外部評価機関による評価、各店別のサービス分析を実施しました。

IV.再チャレンジ支援に資する取組み (個人保証に過度に依存しない融資に向けた取組み)

スコアリングモデルを活用した融資

19年度期末残高 : 1,899億円

特徴的な取組み事例

- ・スコアリングモデルを活用した融資については、「中小企業の会計に関する指針の適用に関するチェックリスト」を活用した信用保証協会付融資等の取扱推進を図っております。
- ・会計参与制度の浸透を踏まえ、「会計参与導入ローン」の利用促進に向け、適用金利等の商品性を見直しを実施しました(19年12月)。
- ・専門機関等と連携した融資手法多様化への取組みとして、TKC会員税理士向けの関与先向け融資商品として「TKC経営者NETローン」の取扱いを開始しました(19年7月)。

動産・債権譲渡担保融資(ABLを含む)

19年度取扱実績 : 件数 96件、金額 3,322百万円
うち、売掛債権担保融資 件数 89件、金額 3,004百万円
動産担保融資 件数 7件、金額 318百万円

特徴的な取組み事例

- ・当社では、お客さまの商品在庫の価値に着目し、18年10月にABL第一号案件を取扱いたしました。商品在庫の評価は、豊富な商品データを保有する、株式会社ドン・キホーテに依頼するスキームとしております。
- ・この他、埼玉県信用保証協会の制度融資「流動資産担保融資保証制度(ABL保証)」を活用し、動産・債権譲渡担保融資の取扱を積極的に推進しております。

知的財産担保融資、コベンツを活用した融資

19年度は、知的財産担保融資およびコベンツを活用した融資については、具体的な取扱い実績はございませんでした。
引続き、両融資手法に係るこれまでの当社取扱い実績やノウハウ等を活かし、お客さまニーズに基づき活用を図って参ります。

今後も、当社では、再チャレンジ支援に資する取組みの積極的な推進に向け、上記手法も含め不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資手法の研究・活用強化を図って参ります。

V. 用語解説

※ アルファベット順、50音順となっております。

ABL	Asset Based Lending の略。集合動産担保融資のことで、企業が保有する在庫や売掛債権を担保に、資金調達する方法をいいます。
EXITファイナンス	「出口金融」ともいい、一般的には、民事再生法や会社更生法の手続きに入った企業が、法的再生手続を早期に終結する目的で、全ての債務を一括返済するために受ける融資のことです。
PFI	Private Finance Initiativeの略。従来、公共部門が実施していた社会資本整備などの公共サービスを、事業の効率化と公共事業費の削減等を目的に、民間部門の資金を導入し、民間事業者を中心に実施する方法です。
会計参与制度	平成18年5月の新会社法施行により導入された制度であり、中小会社の決算書における計算の適正性確保を目的としています。会計参与は、株式会社の役員として取締役等と共同して計算書類等を作成する職務を遂行することとされています。
ペナルティ	融資の契約を締結する際に、契約書に記載することのできる一定の特約事項のことです。具体的には財務制限条項や格付維持条項等があり、これらの条項が守られなかった場合には、その時点で資金の全額返済や金利優遇の取消し等のペナルティが課されます。
再生ファンド	過剰債務に陥った企業の建て直しを目的として、投資家から集めた資金を再生企業に投資するファンドのことです。
実勢業務純益	金融機関の本業での収益を表す業務純益から、一般貸倒引当金繰入額を除いたもので、基本的な収益力を表す指標のことです。
スコアリングモデル	財務情報を中心とする多数の顧客データに基づいて、統計的手法によって評点化を行い、信用力を判別する仕組みのことです。
知的財産担保	知的財産権とは、特許権・実用新案権・意匠権・商標権の総称で、模倣防止のための保護、研究開発へのインセンティブ付与、取引上の信用維持を目的として、新技術、新しいデザイン、商標等について与えられる独占権のことです。物的担保や信用力が不足するベンチャー企業等の新たな資金調達手段として、知的財産権担保融資が注目されています。

V.用語解説



中小企業再生協議会

産業活力再生特別措置法に基づき経済産業省が主体となって各都道府県に設置され、中小企業の再生に向けた各種相談や金融面での調整等を行っております。

中小企業の会計に関する指針

日本税理士会連合会・日本公認会計士協会・日本商工会議所・企業会計基準委員会より公表された、中小企業が計算書類を作成するにあたり拠るところが望ましい会計処理を示した指針のことです。

プラットフォーム型民事再生

あらかじめ再生企業と主たる債権者及びスポンサーが合意し、民事再生手続きの申立て前に条件や役割分担を取り決めた上で、民事再生の申立て及び開始決定後、直ちに他の債権者や関係者と調整を行い、企業再生を行っていく方法のことです。

マルチイベントサービス

税金・公共料金等の収納機関と金融機関をネットワークで結ぶことにより、各種払込みの手続きを電子化する仕組みです。収納サービス、口座振替受付サービス、口座振替データ伝送サービス、請求情報通知サービスの4種類のサービスがあります。

目利き人材

経営者（企業）の資質、技術力、販売力等から見た企業の将来性等を的確に判断し、または事業再生等に関する専門能力を有する人材のことです。

ランクアップ

自己査定における貸出先の債務者区分が、例えば「要注意先」「正常先」のように上位区分に変更になることをいいます。