

各位

平成16年6月4日

株式会社 千葉興業銀行  
取締役頭取 浅井 和彦

## **「リレーションシップバンキングの機能強化計画」に関する進捗状況等のお知らせ**

リレーションシップバンキングの機能強化計画については、創業・新事業支援機能等の強化やお取引先企業・地域に対する経営相談・支援機能の強化等中小企業金融再生に向けた取組みと信用リスク管理の厳格化や収益管理態勢の整備など健全性確保、収益性向上等に向けた取組みを強化いたしました。

7月に設置したナレッジセンターを中心に地元のお取引先企業への経営・ビジネス情報の提供、創業支援・育成といった様々な取組みを開始した他、外部の産学官等との連携態勢を強化し、また、人材の育成等にも注力いたしました。

平成15年度には産学官との連携ネットワークについてはほぼ構築でき、企業支援も一定の成果をあげることができたと考えております。平成16年度は「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」の最終年度であり、平成15年度に整備した体制・人材等の基盤拡充を受けて、企業再生、証券化等の分野に一段と注力し、成果として結実させることを目指してまいります。

### **(1) 体制の整備**

本部営業統括部内の組織を改組・拡充して、ナレッジセンターを平成15年7月に設置し、コンサルティング機能・ビジネスマッチング機能・情報戦略の強化を図る体制といたしました。下半期には、ナレッジセンターを基点として中小企業金融公庫・商工組合中央金庫との「業務連携契約に関する覚書」を締結、また、日本政策投資銀行との「業務協力協定」を締結し、お取引先の新分野進出・新事業展開・事業再生等のニーズに対して公的機関と連携して支援できる体制を整備いたしました。

また、経営相談センターをFM（フィナンシャルマネジメント）サポート室と改組・拡充し、より多くの中小企業等のお客さまへの財務・税務等のアドバイスが可能となる体制といたしました。

また、従来企業の経営改善支援に取り組んでまいりました審査部・審査渉外室を平成15年10月1日付けで「企業支援室」と改称するとともに、再生支援チーム（担当）を設置し、再生型支援への取組みを一段と強化いたしました。

相談・苦情処理体制については、平成16年4月1日付で総合事務部内にあった「お客さまサービス室」を、「お客さまサービス推進室」に改称のうえ独立した部外室として設置することで体制を強化いたしました。同時に苦情処理担当を増員し、苦情トラブルの解決策・再発防止に向けた取組み強化を図ってまいります。

## **(2) 新しい中小企業金融への取組み等**

ナレッジセンターを中心として、新商品・新サービスへの取組み、提案・コンサルティング機能の強化を図ってまいりました。

千葉県トラック協会・みずほグループと連携した「ディーゼル車特別融資制度」(トラック協会が保証料補助、平成15年8月から取扱開始)、千葉県信用保証協会と提携したスコアリング商品「ダッシュ5000」(無担保最大5千万円まで取扱、平成15年10月から取扱開始)等の新商品を発売するなど、地域経済・地元企業の活性化をバックアップいたしました。さらに、千葉県による「千葉県版CLO」への参加により中小企業の資金調達手段の多様化に対応するなど、新しい中小企業金融への取組みを一段と強化してまいりました。

また、ナレッジセンターのサポートのもと、習志野市大久保地区において、日大生産工学部、マンション管理会社、地元地権者・建設業者等とのネットワークを構築し、産学民連携で学生マンション建設プロジェクトを推進するなど、地域経済の振興・街造りにも貢献しております。

一方、デリバティブ、私募債等への取組みを一段と強化しております。特に天候デリバティブは平成15年5月から媒介業務を開始しておりますが、平成15年10月に当行オリジナル商品として冬季の定型商品を発売、平成16年3月には「波」という新しい指標を採用した「波浪デリバティブ」を発売するなど、お取引先のニーズに的確に 대응するソリューション提供の好事例として度々マスコミにも取り上げられております。

## **(3) 経営改善支援等への取組み**

経営改善支援については、合計412社を対象に取組んでおり、上期に50先、下期に53先の合計103先の経営改善支援計画策定を完了し、計画を23先上回る進捗状況になっております。経営改善支援の取組みを、より多くの取引先に対し、恒常的に実施していくことが、当行の目指す姿であり、その意味で裾野が広がり今後につながる成果を収めることができたと認識しております。

事業再生につきましても、平成15年12月にRCC(整理回収機構)の協力を得て、営業譲渡による事業再生を1社成立させることができました。

## **(4) 人材の育成等**

行内外での研修等を通じて、企業再生や地域経済の活性化に貢献できる人材の育成に注力いたしました。

業種別審査態勢については、地銀協などの業種別研修等へ本部審査役を中心に派遣しノウハウの蓄積を図ってまいりました。また、「目利き」「再生支援」等についても、金融財政事情、地銀協等の研修へ派遣するとともに、外部講師等を招いた休日セミナーを開催、「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」に対応する通信講座の受講を奨励するなど、行員のスキル向上に取り組ましました。

また、平成16年2月には東葛テクノプラザと提携した研修プログラム「地域産業活性化金融セミナー」を当行独自に企画開催し、東葛地域の営業店行員に地域産業活性化プログラムの浸透を図りました。

今後とも行内外での研修等を通じて、その情報・ノウハウの蓄積を継続するとともに、営業店への機能強化を実施してまいります。

#### **(5) 外部との連携強化**

中小企業金融公庫・商工組合中央金庫・日本政策投資銀行との業務提携の覚書等を締結し、「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」に係る様々な分野での提携体制を強化いたしました。

企業再生においては、千葉県をオブザーバーとした、地域再生ファンド設立のための支援部会に参画、下期には、民間版「ちば再生ファンド」スキームを地元3行で立ち上げることができました。

当行は平成7年度より「千葉県元気印企業大賞」を日本工業新聞社と共催してまいりましたが、さらに平成15年7月からは「元気塾セミナー」（会員企業向け情報交換勉強会）を定期的で開催し、ベンチャー企業経営者のマネジメント力強化・営業情報ストックの拡充を支援しております。

今後はネットワークを活用した中小企業向け情報提供スキーム構築を目指し、地域企業へのソリューションを提供し、地域経済活性化に努めてまいります。

以 上

1. 15年度の全体的な進捗状況及びそれに対する評価

創業・新事業支援機能等の強化や経営相談・支援機能の強化等中小企業金融再生に向けた取組と、信用リスク管理の厳格化や収益管理態勢の整備など健全性確保、収益性向上への取組を強化いたしました。ナレッジセンターを中心に地元のお取引企業への経営・ビジネス情報の提供、創業支援・育成といった様々な取組を開始した他、外部の産学官等との連携態勢を強化し、また、人材の育成にも注力いたしました。16年度は機能強化計画の完成に向けて、15年度に整備した体制・人材等を基盤に、新しい中小企業金融への取組・経営改善支援への取組を本格化し、成果として結実させることを目指してまいります。

2. 15年10月から16年3月までの進捗状況及びそれに対する評価

平成15年下半年期においては、経営相談・支援機能の強化や創業・新事業強化支援機能の強化等への取組に注力し、また、外部の産学官連携の強化、人材の育成にも努めました。

- (1) 体制の整備・・・ナレッジセンターを基点として日本政策投資銀行他の業務提携により多面にわたる支援体制を構築。また独立組織として「お客さまサービス推進室」を新設し、相談・苦情処理体制の強化を進めました。
- (2) 新しい中小企業金融への取組等・・・ナレッジセンターを中心として私募債への取組、「千葉県版CLO」への参加等により地域中小企業の資金調達手段の多様化への対応を強化いたしました。
- (3) 経営改善支援の取組・・・経営改善計画の経営改善計画の策定支援を実施する等、大きな成果につながりました。
- (4) 人材の育成等・・・外部研修等への派遣、行内研修を継続実施し、企業再生・地域経済の活性化に貢献できる人材の育成に努めました。

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(計画の詳細)
		15年度	16年度	15年度	15年10月～16年3月	
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. 審査トレーナーの継続実施、各種研修会への派遣 2. 業種別審査導入によるノウハウの蓄積 3. ナレッジセンターとの連携による中小企業の支援強化	1. 審査トレーナーの継続実施 2. 業種別審査の専任ラインの設置検討 3. 各種研修会への参加	1. 業種別データの分析・整備、ノウハウの蓄積 2. ナレッジセンターとの連携による中小企業の支援強化	1. 審査トレーナー、38名受入実施 2. 業種別審査(4業種) 3. 地銀協・融資問題研究会等業種別研修に参加(15名)	1. 審査トレーナー、20名受入実施 2. 業種別審査(4業種) 3. 地銀協・融資問題研究会等業種別研修に参加(10名)	1. 業種別審査により一定のデータ・ノウハウを蓄積 2. 各種研修会への積極的参加により、専門性を高め、業種別情報・ノウハウの蓄積・活用を推進
(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. 本部担当者を外部研修へ派遣 2. 行内集合研修・セミナー等の実施 3. 通信講座・検定試験斡旋	1. 審査トレーナーの継続実施 2. 外部研修への派遣 3. 休日セミナーの実施 4. 通信講座・検定試験の斡旋	1. 審査トレーナーの継続実施 2. 外部研修への派遣 3. 休日セミナーの実施 4. 通信講座・検定試験の斡旋 5. 行内集合研修の実施	1. 審査トレーナー41名受入実施 2. 外部研修へ7名派遣 3. 休日セミナー実施し103名参加 4. 通信講座94名受講 5. 「経営支援アドバイザー2級」42名受験	1. 審査トレーナー23名受入実施 2. 外部研修へ4名派遣 3. 休日セミナー開催し103名参加 4. 通信講座94名受講 5. 「経営支援アドバイザー2級」42名受験	1. 「目利き」能力向上に資する外部研修等への派遣による専門知識を持った人材育成 2. 行内集合研修会の実施及び通信教育斡旋等自己啓発の奨励
(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. 「ベンチャークラブ千葉」によるビジネスプラン発表会に参加企業とのネットワーク構築 2. 千葉大学産官学連携室、東葛テクノプラザ内大学研究所等との連携 3. M & A情報の日本政策投資銀行との提携継続	1. 行内への情報提供の仕組みを構築し、専門知識活用ニーズに対するマッチング業務実施 2. M & A情報の日本政策投資銀行等との提携案件の成約を目指す	1. 金融・非金融情報サービス提供支援 2. 専門知識活用ニーズに対するマッチング業務実施 3. M & A情報の日本政策投資銀行との提携案件の成約を目指す	1. 日本政策投資銀行とM & Aに係る秘密保持契約締結 2. 第1回関東甲信越・静岡地域産業クラスターサポート金融会議出席 3. ビジネスプラン発表会等に参画 4. 「千葉元気印の会」総会等運営支援	1. 政府系金融機関と「業務協力協定」を締結 2. 各種セミナー、シンポジウム、会議への参加 3. 「千葉元気印企業大賞」表彰事業に参画	1. ナレッジセンターに情報担当者を設置、外部提携案件の成約を目指す 2. M & A情報ニーズの発掘、ナレッジセンターへの提供を継続的に実施
(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. ベンチャー企業のニーズ発掘強化 2. ベンチャーキャピタルとの連携による情報交換、顧客紹介を実施 3. 政府系金融機関との連携	1. 千葉元気印大賞受賞企業を対象とした情報交換会への参加 2. 政府系金融機関のベンチャー企業に対する融資制度について情報収集および連携	同左	1. 元気印大賞受賞企業との交流会実施 2. 「ベンチャークラブちば」等各種ビジネスプラン発表会等に参画 3. みずほキャピタル主催ベンチャーキャピタルに出資 4. 政府系金融機関と業務連携契約締結	1. 中小企業金融公庫・商工中金と各々「業務連携契約に関する覚書」と締結 2. 日本政策投資銀行と「業務協力協定」を締結	1. 「千葉元気印大賞受賞者情報交換会」、「ベンチャークラブ千葉」等によりベンチャー企業のニーズを発掘 2. 日本政策投資銀行等と情報の共有化を図り、ベンチャー企業への融資制度について連携
(5) 中小企業支援センターの活用	1. 中小企業支援センターとの情報共有化を図り、連携の仕組みを構築	1. ナレッジセンターを主管として中小企業支援センターとの連携強化 2. 中小企業支援センターとの情報共有化を図り、行内LAN掲載	同左	1. 中小企業支援センターとの情報交換実施 2. 東葛テクノプラザ主催の金融セミナー参加	1. 東葛テクノプラザと提携した研修プログラム「地域産業活性化金融セミナー」開催	1. ナレッジセンターエリア担当が各地の中小企業支援センターから情報を吸収し、情報を行内LANへ掲載 2. ナレッジセンターFMサポート室(経営相談)と中小企業支援センターとの連携強化
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	1. ナレッジセンターを中心に情報収集・提供機能を強化 2. FMサポート室相談内容の充実 3. 次世代経営者を会員とする任意団体「経営塾」組成支援	1. ナレッジセンターへのビジネス・マッチング担当者配置等行内インフラ整備 2. FMサポート室相談内容の充実 3. 中小企業次世代経営者を会員とする任意団体(「経営塾」)組成を目指す	1. ナレッジセンター内の本部担当、エリア担当と連携強化しビジネス・マッチング業務の常軌化を図る 2. CNSサイトでのビジネス・マッチング機能導入、インターネットバンキング組成に合わせ、登録法人募集、情報提供開始 3. 会員制組織による定期的ビジネス交流会、セミナーの開催を実施	1. 各種情報のターミナルとなる「ナレッジセンター」を立上げ 2. ビジネス・マッチング担当者設置 3. CNSサイトを導入し地銀ネットワークを活用したビジネス・マッチング情報取得 4. IT活用相談会開始 5. 「経営塾」運営コンセプト決定	1. IT活用相談会を開始 2. 「経営塾」運営コンセプトを決定	1. CNSサイトを導入、第1段として各エリアで情報の共有化できるようインフラ整備、第2段階として登録する法人を募集しインターネットを活用した情報提供開始 2. 中小企業次世代経営者を会員とする経営塾を組成し、定期的ビジネス交流会、セミナーを開催
(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	(別紙様式3-2、3-3及び3-4参照下さい)					

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年度	15年10月～16年3月	
(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.本部担当行員を外部研修へ派遣 2.営業店行員を対象とした行内集合研修の実施 3.通信教育、外部検定試験の斡旋	1.「経営改善計画策定研修」の実施 2.地銀協等への研修派遣 3.休日セミナーの開催 4.通信講座の斡旋 5.銀行業務検定試験「経営支援アドバイザー2級」の受験奨励	同左	1.休日セミナー実施(70名参加) 2.行内集合研修実施(39名参加) 3.外部研修へ3名派遣 4.通信講座150名受講 5.「経営支援アドバイザー2級」42名受験	1.行内集合研修実施(22名参加) 2.外部研修へ2名派遣 3.通信講座150名受講 4.「経営支援アドバイザー2級」42名受験	1.本部担当行員を「中小企業支援スキル」能力向上に資する外部研修等へ派遣し、専門知識をもった人材を育成 2.行内集合研修会の実施及び通信教育斡旋等自己啓発の奨励
(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.FMサポート室相談内容の充実 2.次世代経営者を会員とする任意団体「経営塾」組成支援	1.FMサポート室相談内容の充実 2.中小企業次世代経営者を会員とする任意団体(「経営塾」)組成を目指す	1.会員制組織による定例的ビジネス交流会、セミナーを開催	1.経営相談センターをナレッジセンターFMサポート室として組織変更 2.「経営塾」運営コンセプトを決定	1.「経営塾」運営コンセプトを決定	1.中小企業次世代経営者を会員とする経営塾を組成し、定例的ビジネス交流会、セミナーを開催
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.平成15年下期に事業再生の専担部署を設置 2.事業再生手法による対応が見込まれる先を選定、具体的検討開始 3.政府系金融機関との連携強化	1.専担部署を設置 2.専担者スキルアップのための研修派遣 3.外部専門家とのチャネル形成 4.政府系金融機関との業務連携協力に関する覚書の締結	1.選定先リストに基づき個別対応を検討	1.経営改善支援の専担部署「審査渉外室」を15/10月に改組、「企業支援室」とし、経営改善支援チームと、新たに企業再生チームの2チームで活動開始 2.地銀協主催研修会に専担者1名派遣 3.RCCの協力を得て、営業譲渡による事業再生を1先成立 4.日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫と「業務連携協力に関する覚書」を締結	1.地銀協主催研修会に専担者1名派遣 2.RCCの協力を得て、営業譲渡による事業再生を1先成立	1.経営改善支援部署と連携し、事業再生の手法が適切な先を選定し個別に検討
(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	1.千葉県中小企業再生支援協議会との連携し、千葉県の「企業再生ファンド」設立検討	1.千葉県中小企業再生支援協議会にて、企業再生ファンド設立検討	1.企業再生ファンド、ないし同様の効果あるスキームの活用	1.千葉県中小企業再生支援協議会に参画し「再生ファンド」の設立活動開始 2.地元3行が中心となった民間版「地域再生ファンド」のスキーム立ち上げ	1.地元3行が中心となった民間版「地域再生ファンド」のスキーム立ち上げ	1.地域中小企業再生に、真に役立つスキームの検討
(3)デット・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス等の活用	1.15年下期設置の企業再生専担部署で事業再生手法の対応が見込まれる先を個別に検討	1.(1)の専担部署を設置し運営 2.専担者スキルアップのための研修派遣 3.個別に検討	1.(1)の選定先リストに基づき個別に取組検討	1.専担部署設置 2.地銀協研修に専担者1名を派遣 3.千葉県中小企業再生支援協議会と連携し再生案件毎にDDSを含めて検討	1.専担部署設置 2.地銀協研修に専担者1名を派遣 3.千葉県中小企業再生支援協議会と連携し再生案件毎にDDSを含めて検討	1.経営改善支援部署と連携し、事業再生の手法が適切な先を選定し個別に検討
(4)「中小企業再生型信託スキーム」等、RCC信託機能の活用	1.15年下期設置の企業再生専担部署で事業再生手法の対応が見込まれる先を個別に検討	1.RCCによる説明会を本店で開催 2.専担者スキルアップのための研修派遣 3.選定先毎に個別に検討	1.選定先リストに基づき取組検討	1.RCCの企業再生勉強会を本店で開催 2.RCCが関係する個社との協議を開始	1.RCCが関係する個社との協議を開始	1.同上
(5)産業再生機構の活用	1.15年下期設置の企業再生専担部署で事業再生手法の対応が見込まれる先を個別に検討	1.(1)の専担部署設置し個別に検討	1.(1)の取組のなかで個別に検討	1.千葉県中小企業再生支援協議会案件を主体に取組	1.千葉県中小企業再生支援協議会案件を主体に取組	1.同上
(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.支援部会に定例参加 2.専担部署で検討事案の同協議会活用検討 3.設立検討中の企業再生ファンドの活用も併せて検討	1.支援部会への参加 2.(1)の取組みの中で活用検討	1.(1)、(2)の取組のなかで個別に検討	1.支援部会に参画 2.千葉県中小企業支援協議会の2次対応で、「再建計画」策定済1社および取組中1社	1.千葉県中小企業支援協議会の2次対応で、「再建計画」取組中1社	1.同上
(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.本部担当行員を外部研修等へ派遣 2.通信教育、外部検定試験の斡旋	1.「企業再生人材育成講座」への派遣 2.地銀協等への研修派遣 3.通信講座の斡旋 4.銀行業務検定試験「経営支援アドバイザー2級」の受験奨励	同左	1.㈱整理回収機構説明会の実施 2.外部研修へ2名派遣 3.通信講座122名受講 4.「経営支援アドバイザー2級」42名受験	1.外部研修へ1名派遣 2.通信講座122名受講 3.「経営支援アドバイザー2級」42名受験	1.本部担当行員を「企業再生支援」能力向上に資する外部研修等へ派遣し、専門的知識をもった人材を育成 2.通信講座斡旋等自己啓発の奨励による営業店行員のレベルアップ
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.店長専決権限の拡大による機動的対応の強化 2.スコアリングモデルを活用した無担保商品への取組強化 3.第三者保証に対する保証能力を勘案した取扱いの厳格化	1.店長専決権限の拡大 2.信用保証協会とのスコアリングモデルによる提携無担保融資制度の導入 3.第三者保証に対する保証能力を勘案した取扱いルール制定	1.店長専決権限の拡大	1.店長専決権限の拡大実施 2.保証協会のスコアリング商品「ダッシュ5000」を10月1日より販売 3.保証に対する考え方を行内徹底	1.店長専決権限の拡大実施 2.保証協会のスコアリング商品「ダッシュ5000」を10月1日より販売 3.保証に対する考え方を行内徹底	1.店長専決権限の更なる見直し、スコアリングモデルを活用した無担保商品への取組強化 2.第三者保証については、徴求の合理性、保証限度額を十分勘案した対応を図る
(3)証券化等の取組み	1.売掛債権担保融資保証制度を主体に推進 2.証券化・流動化の手法による新しい資金調達スキームの活用を図る	1.売掛債権担保融資保証制度の手續の見直しによる増強策の検討 2.売掛債権リスク管理ニーズを発掘し、ファクタリング紹介業務を推進	1.15年度推進事項について継続推進 2.収集した情報をもとに中小企業の新たな資金調達手法を検討	1.売掛債権担保保証制度については営業統括部エリア・法人推進室にて推進 2.千葉県CLOの取扱金融機関として、中小企業の資金調達手段の多様化に対応	1.千葉県CLOの取扱金融機関として、中小企業の資金調達手段の多様化に対応	1.エリア法人営業部・ナレッジセンターを中心に中小企業へ証券化・流動化の手法による資金調達を斡旋 2.証券化等の商品スキーム取扱を検討

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年度	15年10月～16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.下記事項の実施先に対し、一定のインセンティブを付与する 【対象先】 ・3ヶ月毎に「試算表」「資金繰表」を定期的に提出できる先を予定	1.対象先の指定・管理手法の検討	1.金利優遇精度として導入検討	1.対象先、インセンティブの内容検討	1.対象先、インセンティブの内容検討	1.3ヶ月毎に中小企業経営に必要と思われる「試算表」「資金繰表」を定期的に提出できる先に対しインセンティブを付与する取組を検討、中小企業経営者の財務諸表及びキャッシュフロー会計に対する関心度を高める
(5)信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用	1.基礎データの正確性を高めるための態勢整備 2.現在地銀共同で進めている信用リスク管理高度化の成果を踏まえ具体的に対応	1.基礎データの整備に係る対策検討と準備 2.新財務スコア導入の準備 3.新格付モデルの導入準備	1.基礎データの正確性向上に向けた具体的な対応開始 2.新財務スコアの導入 3.新格付モデルの導入	1.信用リスク量の計測結果および個別社別RAROA等の分析結果を経営陣等に四半期報告開始 2.信用リスク量計測過程での基礎データ整備に向けた問題点の洗い出しを実施 3.格付モデルの見直しのためコンサル数社とヒアリング開始	1.信用リスク量計測過程での基礎データ整備に向けた問題点の洗い出しを実施 2.格付モデルの見直しのためコンサル数社とヒアリング開始	1.基礎データ(デフォルトデータ・格付データ等)の正確性を高めるための態勢整備 2.地銀共同の信用リスク管理高度化の成果を踏まえ、導入とその活用を図る
5.顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化	1.説明責任に関する考え方周知徹底 2.個別約定書の事務取扱いの見直し実施 3.研修による事務取扱い厳格化 4.具体的事象の発生に対し都度対策実施	1.顧客への説明態勢について「概要」を示達	1.外部講師によるセミナー実施 2.固定金利特約に関する事務規定の見直し 3.具体的事象の発生を考慮し都度対策実施	1.顧客への説明態勢について「概要」を示達 2.「保証に関する理解度、保証人の資力に応じた保証」について示達	1.顧客への説明態勢について「概要」を示達 2.「保証に関する理解度、保証人の資力に応じた保証」について示達	1.債務者、保証人に対する説明責任を十分認識し、個別約定書の事務対応の見直しを行い、必要性の高いものから優先的に整備
(3)相談・苦情処理体制の強化	1.苦情トラブルに関するマニュアルの改訂、営業店の臨店指導を実施 2.お客さまサービス室と他の部署との連携強化	1.苦情トラブルに関するマニュアルの改訂 2.お客さまサービス室と他の部署との連携強化	1.お客さまサービス室の増員等による体制強化	1.臨店指導実施、苦情事例の還元 2.地元三行会及び地域金融円滑化会議を通して情報入手 3.マニュアル改訂・本部苦情対応体制検討 4.「お客さまサービス推進室」と改称、増員し、苦情対応を強化	1.マニュアルの改訂・本部苦情対応体制検討 2.「お客さまサービス推進室」と改称、増員し、苦情対応を強化 3.地元三行会及び地域金融円滑化会議を通して情報入手	1.マニュアル「苦情トラブル未然防止/ウハウ、初期対応/ウハウ」を、苦情事例を入れて改定 2.お客さまサービス室と他の部署との連携強化
6.進捗状況の公表	1.中小企業金融の再生に向けた取組み等の個別項目の計画に対し、半期毎に、それぞれ実施してきたものを明示し、その進捗状況を公表	1.平成15年9月中間期の決算発表時に、平成15年上期実績を公表 2.ミニディスクロージャー誌やホームページ等の媒体活用による公表方法の充実	同左	平成15年中間期決算発表時に進捗状況等を公表 ホームページには継続的にリレバンに関するリリースを掲載するとともに、3月より新たにリレバンコンテンツを作成	平成15年中間期決算発表時に進捗状況等を公表 ホームページには継続的にリレバンに関するリリースを掲載するとともに、3月より新たにリレバンコンテンツを作成	1.実施状況を検討する検討会を定期的に開催し、実施状況を取りまとめの上、公表

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	1.自己査定基準を中心に各種規定の改訂・書式の整備 2.監査部監査の独立性の維持及び監査の更なる強化 3.金融検査マニュアル改訂に伴う対応	1.自己査定基準、マニュアル、各種書式の改訂 2.事業金融強化プログラムに基づく各種研修の実施	同左	1.平成15年6月、9月及び平成16年2月、3月に各種基準・マニュアル・書式の改訂を実施 2.自己査定全店説明会を平成15年6月、平成16年1月に開催 3.監査法人監査・監査役監査の実施 4.平成16年2月に債務者格付研修実施	1.平成16年2月、3月に各種基準・マニュアル・書式の改訂を実施 2.自己査定全店説明会を平成16年1月に開催 3.監査法人監査・監査役監査の実施 4.平成16年2月に債務者格付研修実施	1.金融検査マニュアル、事務ガイドラインの改正に伴う対応を実施 2.債務者格付時期に同時に自己査定を実施する「通年自己査定」の実施、定着化を図る
(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	1.自行評価担保の処分データの検証と掛目の適用 2.当行から独立した鑑定士の引続きの採用とチェック、鑑定評価の処分データの検証と掛目の適用等を実施	1.「鑑定評価実務マニュアル」の改訂、「鑑定評価掛目要領」の制定 2.金融検査マニュアル等への対応	同左	1.平成15年7月及び平成16年1月、2月に要領・マニュアルの改訂を実施 2.担保処分データの蓄積・検証を実施 3.時点修正は継続実施 4.監査部及び監査法人による検証実施	1.平成16年1月、2月に要領・マニュアルの改訂を実施 2.担保処分データの蓄積・検証を実施 3.時点修正は継続実施 4.監査部及び監査法人による検証実施	1.金融検査マニュアルの改訂等の反映 2.「不動産鑑定評価基準」の改正を踏まえた検討、債務者区分別の処分実績を考慮した掛目の適用検討、処分実績と評価額の検証
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.基礎データ等の整備・蓄積 2.格付の都度、債務者区分を確定する態勢への移行	1.基礎データ等の整備・蓄積態勢、手法の検討	1.格付の都度、債務者区分を確定する態勢への移行 2.地銀共同の信用リスク管理高度化を踏まえた導入の検討	1.地銀共同信用リスク管理高度化への対応として、基礎データ整備の前提となるインターフェイスファイルの作成に係る問題点の洗い出しを実施 2.格付モデルの見直しのためコンサル数社とヒアリング開始	1.地銀共同信用リスク管理高度化への対応として、基礎データ整備の前提となるインターフェイスファイルの作成に係る問題点の洗い出しを実施 2.格付モデルの見直しのためコンサル数社とヒアリング開始	1.基礎データ等の整備・蓄積、格付精度の見直しを進めることにより、金利設定への態勢を整備
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	1.地域貢献に関する情報は、地銀協の「地域貢献に関する開示情報の項目」に沿って開示実施	1.平成15年9月中間期の決算発表時に、平成15年上期実績を公表 2.ミニディスクロージャー誌やホームページ等の媒体活用による公表方法の充実	同左	1.平成15年中間期決算発表時に、進捗状況等と同時に地域貢献に関する情報を公表 2.ミニディスクロージャー誌・ホームページ等の媒体を活用	1.平成15年中間期決算発表時に、進捗状況等と同時に地域貢献に関する情報を公表 2.ミニディスクロージャー誌・ホームページ等の媒体を活用	1.実施状況を検討する検討会を定期的に開催し、実施状況を取りまとめの上、公表

## 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		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 経営改善支援の取組を全営業店の取組として拡大</li> <li>2. 当行がメイン、準メインのお取引先で、経営改善支援を必要とする企業の大半をカバーすべく、経営改善計画策定支援を主軸に取組を強化</li> </ol>
スケジュール	15年度	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 経営改善計画策定支援を主軸に活動</li> <li>2. 手引書「経営改善計画策定チャート」全店配布</li> <li>3. 営業店の経営改善計画策定支援力強化のため、実践研修会を半期インターバル3日間実施</li> </ol>
	16年度	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 経営改善計画策定支援を主軸に活動</li> <li>2. 営業店の経営改善計画策定支援力強化のため、実践研修会を半期インターバル3日間実施</li> </ol>
備考(計画の詳細)		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 経営改善支援の取組先400先、内250先の「経営改善計画」策定支援実施計画</li> <li>2. 毎期40先ペースで経営改善計画策定支援を実施し、従来からの計画策定先含めて計画計数に到達させる</li> </ol>
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3月	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 15年上期から、経営改善支援の取組を全営業店の取組として拡大 営業店の業績評価項目に取入れ推進を図った</li> <li>2. 14/3月設置の審査部審査渉外室を15/10月に審査部企業支援室に改組改称。企業再生手法による再生にも対応できる体制とした</li> <li>3. 経営改善計画策定の手引書として、「経営改善計画策定チャート」を全店配布</li> <li>4. 営業店の経営改善支援力強化のため、経営改善計画策定実践研修会を上期、下期ともインターバル方式で3日間実施</li> </ol>
		15年10月～16年3月
	(2) 経営改善支援の取組み状況(注) 15年4月～16年3月	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 15年度は新たに103先の経営改善計画策定支援を実施し、経営改善計画策定先は累計189社に至った</li> <li>2. 中小企業の経営改善は、経営者の資質に負うところが大きく、経営管理体制含め、組織作りに問題がある先が多い。人の問題含め、内部から体制をいかに整備できるか課題であり、専門家の協力も実効をあげるための大きなポイントとなっている</li> </ol>
		15年10月～16年3月

(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 千葉興業銀行

【15年度(15年4月～16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	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	9,967	16		11
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,141	242	183
	うち要管理先	305	100	70
破綻懸念先	450	54	10	41
実質破綻先	676	0	0	0
破綻先	113	0	0	0
合 計	12,652	412	51	305

- (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。  
 ・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 には含めるもの の には含めない。  
 ・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 には含める。  
 ・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。  
 ・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。



## 経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 千葉興業銀行

【15年度下期(15年10月～16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	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	9,762	40		32	
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,067	220	6	193
	うち要管理先	298	92	5	75
破綻懸念先	408	56	6	46	
実質破綻先	379	3	0	3	
破綻先	78	0	0	0	
合 計	11,992	411	17	349	

- (注) ・期初債務者数及び債務者区分は15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。  
 ・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に含めるもののに含めない。  
 ・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。  
 ・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。