

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

- ・当行では、本計画を実行に移し、「中小企業金融再生と健全性・収益性向上」に取組み、経営相談、支援機能強化を図るための人材育成、態勢整備、並びに自動審査モデルのメンテナンスなど新しい中小企業金融への取組強化等の各種施策に積極的に取り組んでおります。
- ・創業や新事業、経営相談、早期事業再生などに関する支援機能の態勢整備としては、特定8業種について専門の審査体制を構築し15年9月から対応しているほか、分散されていた支援と再生の専門部署を企業再生支援チームとして16年3月に統合いたしました。これらの専任部署では企業への派遣など積極的な支援活動を行うとともに、各支店においても経営改善指導取組を強化した結果、改善支援取組先468先のうち89先に対してランクアップが図られるなど一定の効果があらわれてきております。
- ・また、上記の対応を行うために、専門家養成と個々の能力向上のため、行内外研修に延べ170名が参加し、通信講座に407名が受講することとなり、人材育成を積極的に進めており、今後も機能充実を図っていく考えております。
- ・新しい中小企業金融への取組みとしては、自動審査モデルのメンテナンスに加え、ナチュラビジネスローン(NBL)、新商品DASHファンドコベナンツ型、私募債引受などに積極的に取り組んでおります。
- ・今後の課題としては、これらの機能を更に強化すべく経営改善支援の効果発揮までの期間短縮や、人材育成の更なる拡大、信用リスク管理の高度化を図っていく必要がありますが、確実に取り組んでいく所存であります。

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

新たに16年度に入ったことで、15年度計画において具現化した体制整備、人材育成、新商品・サービスの提供を基盤といたしまして、さらに一層の地域金融機関としての機能強化に向けた取組を推進してまいりました。中でも、日本政策投資銀行との連携強化によって、全国初となる「環境配慮型経営促進事業」制度を活用した私募債の取組をはじめ、担保・保証に過度に依存しない融資商品(DASHファンドコベナンツ型)の発売など、着実に新しい中小企業金融への取組を図ってまいりました。またその一方で、説明態勢の整備、相談・苦情処理体制の強化に関する体制整備に注力し、コンプライアンスの充実に努めてまいりました。集中改善期間も17年3月までに迫るなか、上記体制整備の実施および10月稼働の新たな格付・査定システムの適正な運用を確実なものとし、また基盤を固めてきた事項についても更なる深化をさせる必要があると考えています。

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4月～16年9月	16年4月～16年9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	<ul style="list-style-type: none"> 一部業種における専任者の配置 本部決裁対象債務者に対する与信中間モニタリングの強化 会議機能を活用した主要企業の取組方針明確化 本部担当部署の連携強化 	<ul style="list-style-type: none"> 業種別審査態勢移行 エリア主要企業検討会議の発足 モニタリングの徹底 企業情報の整備 	<ul style="list-style-type: none"> 特定業種における業界動向調査の営業店との情報交換 モニタリングの実施 通年査定態勢開始 	<ul style="list-style-type: none"> H15/9月より特定業種8種に対して業種別審査体制に変更 エリア主要企業検討会議発足し、54回実施。 与信モニタリング営業店取組状況把握 新「格付・査定システム」「新企業情報システム」の10月稼働に向け、システムテスト・行内研修実施 	<ul style="list-style-type: none"> 業種別審査態勢の継続による専門性の確保。 融資審査会等の実施を継続 与信中間モニタリングの実施(468先選定) 新「格付・査定システム」「新企業情報システム」の10月稼働に向け、システムテストおよび行内研修実施 	<ul style="list-style-type: none"> エリア主要企業検討会議での個別取組方針の明確化
(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	<ul style="list-style-type: none"> 行外研修に積極的に派遣予定(17年3月までに30名) 関連通信講座の導入 	<ul style="list-style-type: none"> 地銀協等の行外研修への派遣 	<ul style="list-style-type: none"> 地銀協等の行外研修への派遣 	<ul style="list-style-type: none"> 関連した外部研修へ9講座・延べ20名派遣。 15年10月開講以降の通信講座に115名の受講申込受付。 業種別セミナー(高齢者介護ビジネス)を16年3月に実施した。 	<ul style="list-style-type: none"> 関連した行外研修に3講座・4名を派遣。 通信講座を引き続き奨励し、関連講座に27名の申込みを受付 	<ul style="list-style-type: none"> 本部担当者、主要エリア等の融資渉外担当者を指名制・公募制にて行外研修に派遣 総合職を対象に「目利き」育成のための通信講座を導入 行外研修については、年度計画に沿って進捗状況を把握し、必要があれば計画を修正
(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等との連携「産業クラスターサポート金融会議」への参画	<ul style="list-style-type: none"> 各種ネットワークの構築・活用と日本政策投資銀行等との連携強化 外部機関と技術評価、事業性評価についての連携を検討 	<ul style="list-style-type: none"> 産業クラスターサポート金融会議への参画 県内大学等及び中小企業支援センターとのネットワーク活用 日本政策投資銀行等との連携 	同左	<ul style="list-style-type: none"> 福井県産業支援センター、福井県、福井県内大学等との情報交換ネットワーク構築のため担当者設置 「北陸地区、および「近畿地区」双方の産業クラスターサポート金融会議に参加 「北陸地区産業クラスターサポート金融会議、福井県分科会の開催。 福井地区金融協議会を開催し、勉強会を3回実施 日本政策投資銀行と協同して「環境配慮型経営促進事業」制度を活用した私募債取組 	<ul style="list-style-type: none"> 地域の産学官機関との連携実施(産業支援センターとの連絡協議会実施等) 地域金融機関との情報交換を実施(産業クラスターサポート金融会議への参加等) 政府金融機関との連携を実施(7月 第3回福井地域金融協議会) (9月 日本政策投資銀行と協同して、「環境配慮型経営促進事業」制度を活用し、同行が保証する私募債の仕組みを組成。全国初の取扱であり、当行が100万円を引受 	<ul style="list-style-type: none"> 支店長、渉外担当者研修等を通して意識の高揚を図る。
(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	<ul style="list-style-type: none"> 顧客向けアドバイス及びシーズの発掘態勢強化のため、政府系金融機関の融資制度を営業店向け情宣 政府系金融機関との連携強化 	<ul style="list-style-type: none"> 担当者を配置し、政府系機関との情報共有 政府系金融機関のベンチャー関係商品の情宣 政府系機関との連携強化 	同左	<ul style="list-style-type: none"> 福井県新事業創出支援資金等の各種支援制度の活用・取組 融資担当者研修時に各種支援資金の活用を指導 政府系金融機関との連携強化(意見交換等) 全店に小冊子「リレーションシップバンキング早わかり」を全店配布 	<ul style="list-style-type: none"> 5月 「グリーンシート株式公開」について行内への情宣実施。 9月 政府系金融機関のベンチャー関係融資制度の情宣実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 政府系金融機関との協調融資の窓口設置

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) 中小企業支援センターの活用	・当行融資業務に係る技術等の評価、事業性評価についての活用方法検討 ・同センター取扱いの助成金・制度融資の営業店向け情宣 ・の営業店向け情宣	・中小企業支援センターとのネットワーク構築 ・センターの技術・事業性評価、助成制度の活用 ・評価、助成制度の活用	同 左	・(財)福井県産業支援センターとの情報交換を実施し、同センターの主催する事業の広報活動に協力 ・16年5月 創業者向け融資「ナチュラベンチャーファンド」を創設	・5月 福井県制度融資「開業特別支援資金」を利用する創業者に対して、同センターの目利き機能が活かせる融資商品(ナチュラベンチャーファンド)を創設	・同センターの商品一覧を作成し、渉外活動で活用する。
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	・CNS情報サイトの会員数の増強 ・M&A等の専門的な案件について本部専担者の臨店指導による営業店行員のノウハウ向上	・CNS情報サイト会員 15 / 上 500先 15 / 下 1,000先	・CNS情報サイト会員 16 / 上 1,500先 16 / 下 2,000先	・CNS情報サイト会員数 16年9月末実績 1,613先 ビジネスマッチング情報登録数 16先	・CNS情報サイト会員の増強およびビジネスマッチングの増強を引き続き推進	・支店長、渉外担当者研修等を通して意識の高揚を図る。
(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)				
(4) 中小企業支援スキルの向上を目的とした研修の実施	・行内研修 17 / 3までに95名受講 ・行外研修 17 / 3までに30名派遣 ・関連通信講座、検定試験の導入	・「審査・査定能力向上インテナル」,「中小企業支援スキル向上」,「債権管理回収インテナル」ほか	・「法人営業コミュニケーション力向上研修」,「企業支援インテナル研修」,「中小企業経営講座」,「経営コンサルタント養成講座」,「中国ビジネス支援の人材育成を目的とした中国現地への長期派遣トレーニングを15/9～16/4まで1名派遣」,「関連の通信講座について、15年10月以降56名の受講となる。	・関連の行内研修(6講座107名)を実施、 ・関連の行外研修(9講座、17名)を派遣、 ・外部専門学校の経営コンサルタント養成講座へ2名派遣。 ・中国ビジネス支援の人材育成を目的とした中国現地への長期派遣トレーニングを15/9～16/4まで1名派遣。 ・関連の通信講座について、15年10月以降56名の受講となる。	・行内研修は、2講座25名を実施。 ・行外研修は、3講座7名を派遣。 ・通信講座は15名受講。	・行内、行外研修を積極的に派遣 ・通信講座の修了、検定試験の合格を関連研修への受講決定の際の判断材料とする。
(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	・産業支援センター、中小企業大学校と情報交換し、「プログラム」が具体化した場合は、積極的に協力する。	・地域機関とのネットワーク構築・連携強化	同 左	・取引先からの研修および講師要請に応じ研修交流会実施(11名参加) ・福井県教育庁へ講師2名派遣。 ・福井県産業支援センターとの連携については模索中。 ・職業能力開発推進者経験交流プラザに参加。	・県職業能力開発協会主催の職業能力開発推進者経験交流プラザに運営委員として参加し、人材育成の全体的な支援体制についての意見交換を実施。	・「プログラム」が具体化した場合や要請があった場合は、精通した人材を講師として派遣
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	・事業再生専門部署の設置 ・対象企業の選定と早期着手 ・外部専門家との連携強化 ・対象企業への説得及びスポンサー確保機能の強化	・事業再生専門部署の設置と拡充 ・対象先選定に関する指針の策定 ・事業再生部署の陣容拡大	・事業再生に関する情報収集 ・研究と対象先検討	・H15/7 事業再生専門部署として企業再生室を設置。 ・H16.3 企業支援チームと統合し、「企業再生支援チーム」を設立し機能強化を図る。 ・企業に常駐し、再生可能性の見極めと手法を検討。 ・再生手法の情報収集、地銀協等の研修参加によるノウハウ修得。	・企業再生実務講座、中小企業経営支援講座の受講。 ・福井地域金融協議会(第3回)への参加 ・新生銀行との勉強会実施	・事業再生機能強化による地域産業、雇用安定への貢献と、不良債権の早期処理との両立を目指す ・本部における格付審査、案件審査、及び融資審査会等を通じ、取引先毎の取組方針を定めるにあたり再生目標の導入と定着を図る
(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	・福井県制度融資である「福井県中小企業再生支援資金」を積極的に活用する。	・福井県中小企業再生支援資金の積極的活用	同 左	・「福井県中小企業再生支援協議会」立ち上げの段階で行員1名を派遣。 ・認定企業に対しては、「福井県中小企業再生支援資金」の活用の対応を検討し、現在までに4件を取扱	・「福井県中小企業再生支援資金」につき1件の取組	・企業再生を目的とした地方公共団体をはじめとする関係団体との連携強化を図る。 ・支店長、渉外担当者研修等を通して意識の高揚を図る。
(3) デッド・エクイティ・スワップ(DES)、DIPファイナンス等の活用	・事業再生専門部署の設置 ・対象企業の選定と早期着手 ・外部専門家との連携強化 ・対象企業への説得及びスポンサー確保機能の強化	・事業再生専門部署の設置による同手法の研究	・事業再生手法の情報収集・研究 および対象先検討	・福井地域金融協議会として年3回を目処に勉強会を実施 ・担当チームメンバーを外部セミナー等に派遣し、新手法の現状等について研究	・企業再生実務講座、中小企業経営支援講座の受講 ・福井地域金融協議会(第3回)への参加 ・新生銀行との勉強会実施	・事業再生機能強化による地域産業、雇用安定への貢献と、不良債権の早期処理との両立を目指す ・対象企業にとって最適な再生手法を選択する中で、「DES」等の手法も検討する。 ・検討、実施にあたっては外部専門家と連携し、リスク極小化を第一に取組む。 ・個別企業の再生手法の検討過程を記録し、本手法に向けたノウハウ蓄積を確認する

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	・事業再生専門部署の設置 ・対象企業の選定と早期着手 ・外部専門家との連携強化 ・対象企業への説得及びスポンサー確保機能の強化	・事業再生専門部署の設置による同手法の研究	・事業再生手法の情報収集・研究 および対象先検討	・RCC、大手行との情報交換による信託スキームの検討実施 ・担当チームメンバーを外部セミナー等に派遣し、新手法の現状等について研究	・企業再生実務講座、中小企業経営支援講座の受講 ・福井地域金融協議会(第3回)への参加 ・新生銀行との勉強会実施	・事業再生機能強化による地域産業、雇用安定への貢献と、不良債権の早期処理との両立を目指す ・対象企業にとって最適な再生手法を選択する中で、「RCC信託スキーム」等の手法も検討する。 ・検討、実施にあたっては外部専門家と連携し、リスク極小化を第一に取組む。 ・個別企業の再生手法の検討過程を記録化し、本手法に向けたノウハウ蓄積を確認する
(5)産業再生機構の活用	・事業再生専門部署の設置 ・対象企業の選定と早期着手 ・外部専門家との連携強化 ・対象企業への説得及びスポンサー確保機能の強化	・事業再生専門部署の設置による同手法の研究	・事業再生手法の情報収集・研究 および対象先検討	・同手法の研究を継続	・同手法の研究を継続	・事業再生機能強化による地域産業、雇用安定への貢献と、不良債権の早期処理との両立を目指す ・対象企業にとって最適な再生手法、再生パートナーを選択する中で、同機構の利用を検討する ・個別企業の再生手法の検討過程を記録化し、本手法に向けたノウハウ蓄積を確認する
(6)中小企業再生支援協議会への協力とその機能の活用	・事業再生専門部署の設置 ・対象企業の選定と早期着手 ・外部専門家との連携強化 ・経済合理性とコンプライアンス確保 ・対象企業への説得及びスポンサー確保機能の強化	・同協議会立ち上げへの協力(人員派遣) ・業務管理システムの設計と提供(アドバイス) ・連絡会の開催	同左	・「福井県中小企業再生支援協議会」立ち上げの段階で行員1名を派遣。 ・認定企業に対しては、「福井県中小企業再生支援資金」の活用に対応を検討し、現在までに4件を取扱	・「福井県中小企業再生支援資金」につき1件の取組	・事業再生機能強化による地域産業、雇用安定への貢献と、不良債権の早期処理との両立を目指す ・対象企業にとって最適な再生手法、再生パートナーを選択する中で、同協議会の利用も検討する
(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	・行外研修への積極的派遣 17/3までに25名派遣予定 ・関連通信講座、検定試験の導入	・地銀協等各種研修	・地銀協等各種研修	・行外研修15講座延べ26名派遣 ・15年10月開講通信講座に292名申込み	・行外研修へ5講座10名派遣 ・通信講座につき12名受講 ・土曜セミナーにおいて、7講座(338名)実施	・本部担当者を指名制、推薦制により行外研修へ派遣する。 ・年度計画に沿って進捗状況を把握し、確実に実施する。 ・研修終了後はレポートを提出させ、必要に応じフォローアップを行う。
4.新しい中小企業金融への取組みの強化						
(1)担保・保証への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	・スモールビジネス商品の取扱い拡大 ・自動審査システムにおけるスコアリングモデルのチューニング実施	・スコアリングモデル改定	・モデル改定と取扱件数、残高の増強	・自動審査スコアリングおよびスモールビジネス商品定性審査モデルの一部改定を実施 ・16年4月「DASHファンドコベナンツ型」取扱開始 ・16年5月「ナチュラベンチャーファンド」取扱開始 ・16年9月「DASHファンドコベナンツ型」にワイド型を追加	・H16上半期取扱実績 スモールビジネス 128件 577百万円 コベナンツ型融資 10件 550百万円 ・5月 ベンチャー向融資「ナチュラベンチャーファンド」開始 ・9月 DASHファンドコベナンツ型にワイド型を追加 ・スモールビジネス スコアリングモデルの一部変更	・スモールビジネス分野においては、既存商品の取扱拡大を中心に取組む。 ・事業性融資分野においても企業価値重視の姿勢を保ち、与信審査態勢の継続的改善を図る
(3)証券化等の取組み	・地元中小企業の資金調達への積極的対応のための一括ファクタリング、私募債の取組み	・一括ファクタリング、私募債の推進	同左	・一括ファクタリング 納入企業参加数 443先 ・私募債 保証協会付 23件 2,630百万円 当行保証付 10件 1,850百万円 日本政策投資銀行保証付 1件 100百万円	・一括ファクタリング実績 納入企業参加増加数 24先 ・私募債実績 保証協会付 4件 730百万円 当行単独保証 5件 1,000百万円 日本政策投資銀行保証付 1件 100百万円	・現時点では証券化の必要性を認識していないが、将来的な課題でもあり、研究していく ・支店長、渉外担当者研修等を通して意識の高揚を図る。
(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会員会計事務所への情宣 NBLも含めて商品説明、利用促進	・NBL、TKC戦略経営者ローンの推進	同左	・NBL 期末契約件数 2,266件 ・DASHファンド・コベナンツ型 新規契約件数 10件 新規契約残高 550百万円 ・融資渉外担当者に対して新規先開拓ツールとしての推進強化指導 ・TKC戦略ローンは、商品特性より期間中の新規取扱なし	・NBL 新規契約件数 115件 ・DASHファンド・コベナンツ型 新規契約件数 10件 新規契約残高 550百万円 ・4月 一定の財務指標維持を要件とした融資ファンド「DASHファンドコベナンツ型」の取扱開始 ・9月 同ファンドをリニューアルし、利用可能企業の範囲を拡大	・中小企業新規先開拓のツールとして、左記商品を推進する。
(5)信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用	・既存の格付対象先先を含めた業種別デフォルト率の行内格付との融合 ・貸倒実績率に基づく信用リスクコストと信用格付デフォルトデータに基づく倒産確率との比較検証	・融資基本データベースの設計、構築 ・プライシングロジックの研究、活用 ・格付査定システム構築	・格付査定システム稼働 ・地銀協「信用リスク管理システム」の更改	・融資基本データベース(IDA)については、15年上期中にシステムテーブルの定義付け・システム構成について検討実施。 ・地銀協「信用リスク高度化研究会」等に積極的に参加し情報収集に努めた。 ・新「格付・査定システム」、「新企業情報システム」の10月稼働に向け、システムテスト・行内研修実施	・データの蓄積および分析 ・7月 信用リスク定量化分析報告 同時に与信集中等が予測損失量に与える影響、EL、ULの仕組みについて情宣 ・信用格付財務評点テーブルのデフォルト分布調査 ・信用格付財務評点の業種別指標分析実施 ・地銀協信用リスク高度化対応として地銀協管理部会メンバーとして積極的に会議参加 ・新「格付・査定システム」、「新企業情報システム」の10月稼働に向け、システムテスト・行内研修実施	・信用リスクデータベースの整備・充実により信用リスクコストの適正把握、プライシングロジックの策定、ポートフォリオ適正化を目指す。 ・地銀協共同対応の具体的項目：新データベースシステムの構築、財務スコアモデルの開発、モンテカルロシミュレーションの導入 内部格付体系の高度化支援、プライシングロジックの開発

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. 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	<ul style="list-style-type: none"> クレジットポリシーの見直し 連帯保証人に対する保証意思確認時の説明事項の徹底と確認・検証可能な業務プロセスの構築 	<ul style="list-style-type: none"> 債務者並びに連帯保証人に対する重要事項説明態勢整備 クレジットポリシー改定 	<ul style="list-style-type: none"> 与信関連イベントに沿った重要事項説明の実行 	<ul style="list-style-type: none"> 事務ガイドラインに沿った説明態勢整備に関する取組課題を抽出。組織横断的なワーキングを開始し、15年下期に事務ガイドライン対応策の策定完了。 15/6 コンプライアンスマニュアルに説明の重要性に関する項目を追加 16/4 当該項目の基本方針を経営会議に上程。方針に基づく具体的取組を開始。クレジットポリシーに「アカウンタビリティ(説明責任)」の項目追加 16/9 リテール部門において説明態勢に関する取扱事務を改定 説明態勢の検証のため、自行検査マニュアルに関連する検査項目を追加 	<ul style="list-style-type: none"> 16/4 当該項目の基本方針を経営会議に上程。方針に基づく具体的取組を開始。クレジットポリシーに「アカウンタビリティ(説明責任)」の項目追加 16/9 リテール部門において説明態勢に関する取扱事務を改定 説明態勢の検証のため、説明態勢に関連する検査項目を「自行検査マニュアル」に追加 	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス及び当行クレジットポリシーに適合した説明責任を果たすべき態勢整備 現行の保証意思確認事務、融資契約関係事務の内部検査強化 コンプライアンスチェックの励行
(3) 相談・苦情処理体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> 苦情案件のフォローの厳格化 ISOマネジメントレビューにおける討議 ご意見カード、ご来店アンケートの活用 	<ul style="list-style-type: none"> 融資コンプライアンスチェックシート作成 営業店指導の徹底 	<ul style="list-style-type: none"> 営業店指導の徹底 	<ul style="list-style-type: none"> 「営業店トラブル事例」を紹介し、全店にて毎月対策ミーティングを開催 融資コンプライアンスチェックシートを作成し、全職員を対象に定期的(3ヶ月毎)に実施 16/7 お客さま相談室を法務チームの所管とし相談・苦情処理体制の一元化・機能強化を図った。 16/8 「融資申込受付処理簿兼謝絶記録簿」、「消費者ローン借入申込受付処理簿」の制定。ダイレクトチャネル部門における謝絶時対応について業務手順等を明確にするため部内規定を整備。 	<ul style="list-style-type: none"> 苦情処理機能強化への対策 8月「融資申込受付処理簿兼謝絶記録簿」、「消費者ローン借入申込受付処理簿」の制定。ダイレクトチャネル部門における謝絶時対応について業務手順等を明確にするため部内規定を整備。 相談機能強化並びに説明時の客観的合理的説明の実践を目的に「財務分析診断資料」を制定。 	<ul style="list-style-type: none"> 苦情予防及び再発防止に向けて、営業店指導体制を確立する。 ISO9001における品質目標(顧客満足)の達成度の進捗状況をモニタリングする。 地域金融円滑化会議への出席と活用
6. 進捗状況の公表						
	<ul style="list-style-type: none"> 15/9 アクションプログラム公表 15/11以降 半期毎の決算発表時に進捗状況公表 	<ul style="list-style-type: none"> 決算発表時に進捗状況を公表 	同左	<ul style="list-style-type: none"> H15/9期以降、半期毎の決算発表時に公表およびホームページへの掲載を実施 	<ul style="list-style-type: none"> 5月「リレーションシップバンキング機能強化計画進捗状況報告」提出、公表 	<ul style="list-style-type: none"> 決算期毎に、ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌、ホームページ等にて公表を行う

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						
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	<ul style="list-style-type: none"> 自己査定関連基準書、マニュアルの継続の見直し 要管理債権の認定手続きの明確化 通年査定体制を目的としたシステム化 	<ul style="list-style-type: none"> 自己査定基準及びマニュアル改定 格付査定システム開発による通年査定体制検討 	<ul style="list-style-type: none"> 格付査定システム稼働による通年査定体制試行 自己査定基準の改正 	<ul style="list-style-type: none"> 要注意先分類額の算定方法明確化を主たる目的に自己査定マニュアルの改定実施 15/5に事務ガイドラインに沿って貸出緩和債権の認定方法改定。 16/3貸出緩和債権判断のためのチェックシートを作成 16/10稼働の新格付査定システムに向けた取組実施 	<ul style="list-style-type: none"> 開示債権マニュアル改定(16/3)に基づき、貸出条件緩和と債権の判断のためのチェックシートを制定し、認定手続きの明確化を図る 金融検査マニュアル別冊の改定(16/2)の内容を営業店に示達し、担当者向けに自己査定の研修実施 10月稼働の新格付査定システムに向けた準備実施 	<ul style="list-style-type: none"> 現行の自己査定レベルを維持する。 個別貸倒引当金の極小化に対する業績反映
(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	<ul style="list-style-type: none"> 担保物件に関する処分データ蓄積 担保評価の客観性・合理性を確保するためのマニュアル制定 	<ul style="list-style-type: none"> 担保システムバージョンアップによる担保評価の過去データの蓄積検討 土地建物担保評価マニュアルの策定 収益還元法適用手法の研究 	<ul style="list-style-type: none"> 処分方法別評価額対処分類乖離率の算定 H15年下半期に構築した「担保物権管理システム」を活用した担保評価プロセスの明確化 収益還元法適用手法の研究 	<ul style="list-style-type: none"> 既存担保評価システムの評価データの時系列保存に関するバージョンアップに取組む H15年下半期に構築した「担保物権管理システム」に過去データ等を随時入力し、乖離実績の蓄積を実施中 H16/4 担保評価等業務の関連会社を立ち上げ業務委託開始 	<ul style="list-style-type: none"> 引き続き、担保評価と処分実績との比較検証を継続。H16/4 担保評価等業務の関連会社を立ち上げ業務委託開始 評価手順のマニュアル化(基準書作成)について検討・作成作業を継続 	<ul style="list-style-type: none"> 適切な償却・引当を実現していくことを目的として、評価の透明性を確保するとともに、評価精度の向上を目指す。 自己査定等のイベント時に担保評価の適切性を検証し、査定事務等に関する定性評価を行う

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. 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	業種別デフォルト率に基づき、行内格付における業種別格付手法の精緻化を図る。 業種別デフォルト率、期待損失率等を融資推進戦略に活用する。	・融資基本データベースの設計、構築 ・プライシングロジックの研究 ・格付査定システム構築	・格付査定システム稼働 ・地銀協「信用リスク管理システム」の更改	・地銀協「信用リスク高度化研究会」等への随時参加 格付査定システム 要件定義ほぼ終了し、10月よりの稼働に対応すべくシステムテストや行内研修を実施	・地銀協信用リスク管理部会のメンバーとなり、積極的参加 ・各種データの蓄積・分析の実施 ・新「格付・査定システム」「新企業情報システム」の10月稼働にむけシステム稼働テスト及び行内研修を実施	・信用リスクデータベースの整備・充実により信用リスクコストの適正把握、プライシングロジックの策定、ポートフォリオ適正化を目指す。 地銀協共同対応の具体的項目：新データベースシステムの構築、財務スコアリングモデルの開発、モンテカルロシミュレーションの導入、内部格付体系の高度化支援、プライシングロジックの開発
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	・地銀協例を参考にした開示項目公表 ・ミニディスクロージャー誌やインターネットホームページ上での追加公表	・ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌の発刊・公表 ・開示項目の決定	同 左	・ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌 ホームページに掲載し、情報を開示 ・支店に「地域貢献に関する情報開示」資料 備え置きする	・5月 「地域貢献に関する情報開示」の実施・公表 ・7月 2004.3 ディスクロージャー誌に掲載 ・8月 2004.3 ミニディスクロージャー誌に掲載	・地域貢献に関する開示項目 地域への信用供与の状況 地域のお客さまへの利便性提供の状況 地域経済活性化への取組状況 その他

(備考)個別項目の計画数 ... 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		経営悪化先に対するサポート機能拡充による不良債権発生の未然防止に取組み、信用リスクコストの低減を実現する。
スケジュール	15年度	<ul style="list-style-type: none"> ・ 企業支援セクション人員増 ・ 企業支援対象先の選定と支援レベルの定義付け ・ 対象先選定に関する指針の策定 ・ 企業支援活動の業績評価への反映手法策定 ・ 事業先への既存審査結果情報の開示方法検討 ・ 営業店担当者に対する企業支援手法の情宣 ・ 個別対象先に対する支援活動の実践
	16年度	<ul style="list-style-type: none"> ・ 企業診断結果の開示と経営改善支援に対する活動実践
備考(計画の詳細)		<ul style="list-style-type: none"> ・ 企業支援セクションの体制充実 ・ 対象企業の拡大と選定ルール・調査タイミングの明確化 ・ 対象先企業への出向・派遣体制並びに本部支援担当者と営業店担当者の連携強化 ・ 事業融資先への経営診断結果情報の開示 ・ 担当税理士等専門家との連携強化
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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 企業支援セクション 15/3末 融資グループ企業支援チーム 3名 15/7末 融資グループ審査チーム企業支援室 7名 融資管理チーム企業再生室 5名 16/3末 融資グループ企業再生支援チーム 12名 現在 9名 ・ 2つの部署に分散していた企業再生支援に関するノウハウを、相乗効果により向上させるとともに機能強化を図る目的で統合し「企業再生支援チーム」を立ち上げた。 ・ 営業店においても、企業支援活動の必要性を十分に認識してきており、経営改善計画書策定を切り口とした企業実態把握レベルの向上および顧客とのリレーション関係強化が浸透しつつあると思料する。
		<ul style="list-style-type: none"> ・ コンサルティング導入に関する情報交換(富山第一銀行) ・ 営業店向けの企業再建・支援のためのツールとして「経営改善計画書作成のポイント(企業向け)」「SWOT分析シート」「経営改善計画書(部門別)」を行内LANに掲示。
	(2) 経営改善支援の取組み状況(注) 15年4月~16年9月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業店主導での経営改善取組対象先として、審査チームとの連携で「信用リスク管理対象先(468先)」を選定し、県内統括店を中心に臨店・取引先企業課題の検証を行った。 ・ 支援活動としては「信用リスク管理対象先」の中から営業店リクエストおよび本部指定銘柄を随時選定し、取引営業店と連携しながら、企業内部(派遣)からSWOT分析・マネジメント評価・意識調査等各种デューデリジェンス(調査分析)支援を中心に活動を行っている。 ・ 企業側においては、経営者の意識改革や事業意欲の回復効果が見受けられ、会社全体で経営改善に対するモチベーションを高める効果大きい。 ・ 対象先のうちランクアップ数の実績は89先。

	16年4月~16年9月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営支援対象先から、当行がメイン先で経営に影響する度合いの大きい58社について優先的に検討し、営業店と連携を図りながら企業を支援している。 ・ 改善指導及び進捗管理に時間がかかることが課題となっているが、本年8月から、従来1~2人で行っていたデューデリジェンス(調査分析)に営業店行員を含めたより多くの人員を投入し、短期集中で次のステップに進む方法を始めた。スピードアップとともに、より多くの目線で企業分析を行えることから分析力の向上が図れるとともに、営業店行員の指導育成にも繋がっている。 ・ 対象先のうちランクアップ数の実績は38先。
--	-------------	---

(福井銀行)

(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 (株)福井銀行

【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	のうち期末に債務者区分が	
			上昇した先数	変化しなかった先
正常先	10,887	155		108
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,594	56	164
	うち要管理先	106	21	6
破綻懸念先	472	27	7	18
実質破綻先	156	7	4	3
破綻先	43	1	1	0
合 計	13,258	468	89	299

- 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。
 ・ 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 (株)福井銀行

【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	のうち期末に債務者区分が	
			上昇した先数	変化しなかった先
正常先	9,905	162		140
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,613	244	28
	うち要管理先	72	26	8
破綻懸念先	454	28	1	26
実質破綻先	159	4	0	4
破綻先	52	2	1	1
合 計	12,255	466	38	386

- 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。
 ・ 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。