

1. 15年4月から17年3月の全体的な進捗状況

- ・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みました。
- ・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月に統合し、支援・再生両面での実践を行いました。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110先に対してランクアップが図られるなど一定の効果を果たしました。
- ・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241名が参加、研修受講者を適宜営業店に配置し、受講内容の実践と知識の共有化を図るなど人材育成を積極的に行いました。
- ・新格付査定システム(随時査定システム)の稼働により、通年査定体制を確立し、信用格付高度化を図りました。引き続き、格付精度の向上に向け、バージョンアップに取り組みたいと考えております。
- ・新しい中小企業金融への取り組みとしては、自動審査モデルのメンテナンスに加え、ナチュラルビジネスローン(NBL)、新商品DASHファンドコネンツ型、各種私募債引受などに積極的に取り組んでおります。北陸税理士会との提携商品に続き、今後も各種団体等との連携などにより、地域への資金供給の機会を増やしていきたいと考えております。

2. 16年10月から17年3月までの進捗状況

- 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、本計画の最終仕上げとして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、担保・保証に依存しない融資商品の拡充(DASHファンドコネンツ型、北陸税理士会提携のスーパーNBL等)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も努めてまいりました。

3. 計画の達成状況

- ・公表支援対象先468社のうち110社についてランクアップが図られました。行員派遣も織り交ぜながら、財務面のみならず「人」、「物」等の実態把握が実施されました。これにより企業のランクアップに結びついたと共に、行員の能力向上にも寄与しました。
- ・企業診断および相談対応ができる行員を育成、リレバンの実践に対する底辺を拡大してまいりました。
- ・政府系金融機関との連携は、日本政策投資銀行を中心に態勢整備を行い、継続的な実績を挙げました。また、同銀行の「環境配慮型経営促進事業」制度活用では、全国初の取組となる私募債の引受を行いました。
- ・新「格付査定システム」、新「企業情報システム」の稼働により、通年査定体制が確立され、信用格付の高度化が図れました。

4. 計画の達成状況に対する分析・評価及び今後の課題

- ・経営相談、支援機能強化など実効性が高いものは、短期間で集中的に行ってまいりました。
- ・一方で、産学官・政府系金融機関とのネットワーク構築などは、今後も継続的に活用していくものとして、仕組み作りを行ってまいりました。
- ・経営相談支援機能の向上、新しい中小企業金融への取組、顧客説明態勢の整備をはじめとして「リレーションシップバンキング」機能は強化されてまいりました。本計画の集中改善期間は終了致しましたが、上記の各種態勢整備を基盤として、本来の「地域密着型金融」へと更なる深化をさせる必要があると考えております。

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	
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実施 エリア主要企業検討会議54回実施。ならびに融資審査会24回実施 与信モニタリングにて営業店取組状況を個々に把握 新「格付・査定システム」「新企業情報システム」をH16年下半期より全面稼働 	<ul style="list-style-type: none"> 業種別担当者の専門性の確保・向上にむけ担当業種レポートの作成・定期発行。 融資審査会をエリア主要企業検討会との一本化により、実施を継続。 新「格付・査定システム」「新企業情報システム」をH16年下半期より全面稼働。通年査定体制確立。 与信モニタリングの実施(529先選定) 	<ul style="list-style-type: none"> 大口と信先の取組方針の明確化と実態把握の強化を目的に、融資審査会を「与信取組方針」の最高意志決定機関と位置づけ。
(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"> 関連する外部研修に10講座・延べ25名派遣 15年10月開講以降の通信講座に125名の受講申込み 目利き、支援、再生等のレベルアップを目的とした土曜セミナー15講座延べ541名受講 	<ul style="list-style-type: none"> 関連した行外研修に4講座5名派遣 引き続き通信講座受講を奨励し10名の受講申込み受付 	<ul style="list-style-type: none"> 本部担当者、主要エリア等の法人営業担当者を公募制によりこう行外研修に派遣 総合職を対象とした「目利き」育成のための通信講座受講を奨励 年度計画に沿って行外研修の進捗状況を把握し、必要に応じて計画を修正
(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(産業労働部))、福井県内の大学等との情報交換等のため担当者を配置 「北陸地区」ならびに「近畿地区」の「産業クラスターサポート金融会議」に参加し活動情報等収集 上記「北陸地区」の合同分科会を開催 「福井地域金融協議会」にて3回の勉強会を実施 日本政策投資銀行と強調し「環境配慮型経営促進事業」制度を活用した私募債の取組にて2件受託 	<ul style="list-style-type: none"> 地域の産学官機関との提携実施(福井県、県内企業・大学等と連絡会・情報提供等実施) 地域金融機関との情報交換実施(産業クラスターサポート金融会議・分科会への参加等) 政府系金融機関との連携実施(H17.2 日本政策投資銀行との強調で「環境配慮型経営促進事業」制度活用(イスクリック)にて私募債発行) (H17.3 日本政策投資銀行と関連会社福銀リースによる業務協力協定を締結にて、県内企業への省エネルギー化促進システム設備リースを支援) 	<ul style="list-style-type: none"> 担当者による各業態との情報交換等への積極的取組と、支店長・渉外担当者への研修等での意識の高揚
(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、協調投資融資等連携強化	<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精査 政府系金融機関との連携強化 	<ul style="list-style-type: none"> 担当者配置し、政府系機関との情報共有化 政府系金融機関のベンチャー関係商品の精査 政府系機関との連携強化 	同 左	<ul style="list-style-type: none"> 福井県ならびに福井市の各種企業支援制度等の活用・取組(開業特別支援資金池 計77件) 営業店融資担当者研修等に支援資金制度の活用指導 政府系金融機関との連携強化(意見・情報交換を実施) 営業店担当者意識高揚を図るため小冊子「リレーションシップバンキング早分り」を全店配布 「グリーンシート株式公開」について行内精査 政府系金融機関の融資制度ならびに業務内容を行内LANに掲載 	<ul style="list-style-type: none"> 福井県ならびに福井市の各種企業支援制度等の活用・取組 福井県開業特別支援資金 29件 福井県意欲ある企業支援資金 3件 福井市創業支援資金 2件 	<ul style="list-style-type: none"> 政府系金融機関との強調融資の窓口設置 政府系金融機関のベンチャー関係を含めた取扱商品一覧を作成・活用

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) 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報 の営業店向け情報	・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、同センターの主催する事業の広報活動に協力 ・福井県制度融資「開業特別支援資金」を利用した創業者向け融資「ナチュラベンチャーファンド」を創設	・(財) 福井県産業支援センターの業務内容を行内LANに掲載し、センターの機能を情報	・(財) 福井県産業支援センターの商品一覧を作成・活用
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任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 17年3月末実績 1,620先 ・ビジネスマッチング情報 17年3月末登録 11先(CNS9件掲載)	・CNS情報サイト会員新規登録数 2先 ビジネスマッチング情報登録数 3先	・支店長・渉外担当者への研修等での意識の高揚
(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・査定能力向上プログラム」, 「中小企業支援スキル向上」, 「債権管理回収ノウハウ」, ほか	・「法人営業コミュニケーション能力向上研修」, 「企業支援インテール研修」, 「中小企業経営支援講座」, 「経営コンサルタント養成基礎講座」, ほか	・企業支援関連の行内研修(10講座、155名)実施 ・企業支援関連の行外研修へ(9講座、延べ31名)派遣 ・外部専門学校との経営コンサルタント養成講座へ(3名・各3ヶ月間)派遣 ・中国ビジネス支援対応への人材育成のため現地への長期派遣トレーナー(1名・15/9～16/4) ・企業支援関連の通信講座「中小企業融資推進コース」の未受講者向け奨励(受講者73名)	・企業支援関連の行内研修(3講座、48名)実施 ・企業支援関連の行外研修へ(3講座、7名)派遣 ・企業支援関連の通信講座「中小企業融資推進コース」の未受講者向け奨励(受講者10名)	・本部担当者、主要エリア等の法人営業担当者を公募制により行外研修に派遣 ・総合職を対象とした関連通信講座受講・検定試験受験を奨励
(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	・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・講師派遣等の要請に応じ研修交流会実施(参加者11名) ・福井県教育庁への実践的講座の講師(2名)派遣 ・異業種との各種研修・勉強会に積極的派遣 ・職業能力開発推進者経験交流プラザへの参加	・各商工会議所主催の「異業種と次世代経営者研修参加」 ・福井県経営者協会主催「決算書及び申告書の見方」に若手融資担当者(5名)派遣 ・県内企業への出張型マネー研修講師(人材開発チーム職員)派遣	・取引先の人材育成支援の一環として各種セミナー等への講師派遣を継続的に実施
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	・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(参加者11名) ・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を修得	・日本政策投資銀行主催のセミナー参加	・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、個別の取組方針を定めるにあたり再生目録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件を取扱い、	・「福井県中小企業再生支援資金」につき1件の取組み、	・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。 ・「福井県中小企業再生支援資金」の積極活用を図る。 ・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を継続。	・日本政策投資銀行主催のセミナー参加、	・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化し、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～17年3月	16年10月～17年3月	
(4)「中小企業再生型信託スキーム」等、RCC信託機能の活用	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 事業再生専門部署の設置による同手法の研究 	<ul style="list-style-type: none"> 事業再生手法の情報収集・研究 および対象先検討 	<ul style="list-style-type: none"> RCC、大手行との情報交換による信託スキームの件等実施 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を継続。 	<ul style="list-style-type: none"> 日本政策投資銀行主催のセミナー参加。 	<ul style="list-style-type: none"> 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
(5) 産業再生機構の活用	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 事業再生専門部署の設置による同手法の研究 	<ul style="list-style-type: none"> 事業再生手法の情報収集・研究 および対象先検討 	<ul style="list-style-type: none"> 具体的進展案件、研究成果はないが中小企業再生支援協議会およびRCCの活用を優先的に捉え、事業再生手法の研究を継続 	<ul style="list-style-type: none"> 当行主導の具体的案件、成果はないが中小企業再生支援協議会およびRCC活用を優先的に捉え、事業再生手法の研究を継続 	<ul style="list-style-type: none"> 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産業再生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
(6) 中小企業再生支援協議会への協力とその機能の活用	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 「再生支援協議会」立上げの段階で行員1名を派遣 「認定企業に対し」福井県中小企業再生支援資金、活用への対応を検討し4件を取扱い 	<ul style="list-style-type: none"> 「再生支援協議会認定企業として」二次対応、案件を2先取組 	<ul style="list-style-type: none"> 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産業再生機構の利用を検討する
(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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 地銀協等各種研修 	<ul style="list-style-type: none"> 地銀協等各種研修 	<ul style="list-style-type: none"> 企業再生支援関連の行外研修へ(19講座 延べ30名)派遣 中小企業再生関連通信講座を奨励(受講者302名) 	<ul style="list-style-type: none"> 企業再生支援関連の行外研修へ(3講座4名)派遣 中小企業再生関連通信講座2名受講 	<ul style="list-style-type: none"> 本部担当者を指名制、推薦制により行外研修へ派遣 研修については確実に実施するため年度計画に沿って進捗状況を把握 研修後はレポート提出を義務づけフィードバックを必要に応じ実施
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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> スコアリングモデル改定 	<ul style="list-style-type: none"> モデル改定と取扱件数、残高の増強 	<ul style="list-style-type: none"> 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モデルの一部改定を実施し取扱拡大を実施 コベナンツ型融資商品「DASHファンドコベナンツ型」取扱開始 上記商品に「ワイド型」追加(利用可能な先拡大) ベンチャー向け融資ファンド「ナチュラベンチャーファンド」の取扱開始 「スーパードラッグビジネスローン」取扱開始 各種融資ファンドの取扱期間延長 	<ul style="list-style-type: none"> スモールビジネス 155件(累計723件) 812百万円 コベナンツ型融資 14件(累計24件) 665百万円 「スーパードラッグビジネスローン」取扱開始 各種融資ファンドの取扱期間を延長 	<ul style="list-style-type: none"> スモールビジネス分野及びリテール分野においては既存商品(ナチュラビジネスローン等)の取扱拡大を中心に取組む 事業価値や企業の保有する各種資産価値に着目した融資取上手法を検討、確立
(3) 証券化等の取組み	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 一括ファクタリング、私募債の推進 	同左	<ul style="list-style-type: none"> 一括ファクタリング取扱実績 元受け先企業数 2件 納入企業参加企業数 461先 私募債引受実績 保証協会付 23件 2,630百万円 当行単独保証付 17件 3,220百万円 日本政策投資銀行保証付 2件 200百万円 	<ul style="list-style-type: none"> 一括ファクタリング取扱実績 元受け先企業数 2件 納入企業参加企業数 18先 私募債引受実績 当行単独保証付 7件 1,370百万円 日本政策投資銀行「環境配慮型経営促進事業」制度活用にて同行保証の私募債発行支援取組 	<ul style="list-style-type: none"> 証券化への取組みについては将来的な課題として捉え研究を継続 支店長、渉外担当者への研修等を通じ意識の高揚を図る
(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	<ul style="list-style-type: none"> TKC会員会計事務所への情重 NBLも含めて商品説明、利用促進 	<ul style="list-style-type: none"> NBL、TKC戦略経営者ローンの推進 	同左	<ul style="list-style-type: none"> NBL(ナチュラビジネスローン)関連取扱実績 期末契約(件数)2,265件(残高)8,521百万円 DASHファンドコベナンツ型取扱実績 新規契約(件数)24件(残高)1,215百万円 中小企業新規先開拓ツールとして融資渉外研修時に推進強化 NBL実務研修、実施 コベナンツ型融資商品「DASHファンドコベナンツ型」取扱開始 「スーパードラッグビジネスローン」取扱開始 	<ul style="list-style-type: none"> NBL(ナチュラビジネスローン)関連取扱実績 期末契約(件数)155件(残高)812百万円 DASHファンドコベナンツ型取扱実績 新規契約(件数)14件(残高)665百万円 「スーパードラッグビジネスローン」取扱開始 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業新規先開拓ツールとして推進強化を図る
(5) 信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用	<ul style="list-style-type: none"> 既存の格付対象外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率との比較検証 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 融資基本データベース(DA)について、システムテーブルの定義付けおよびシステム構成の検討を実施 「格付査定システム」H16.10稼働開始 地銀協「信用リスク高度化研究会」や格付研究会等関連会議への積極的な参加 内部格付体系の整備としてスコアリングモデル判別力分析の検証を実施 地銀協「CRITS」の取組み状況を統合リスク会議にて情宣し今後自行スコアリングモデルを「CRITS」に移行していく方向性を確認 	<ul style="list-style-type: none"> 「格付査定システム」H16.10稼働、運用開始 内部格付体系の整備としてスコアリングモデル判別力分析の検証を実施 地銀協「CRITS」の取組み状況を統合リスク会議にて情宣し今後自行スコアリングモデルを「CRITS」に移行していく方向性を確認 	<ul style="list-style-type: none"> 地銀協における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 信用リスクデータベースの整備・活用への取組により信用リスクコストの適正把握、格付の高度化、プライシングロジックの策定、貸出ポートフォリオの適正化を目指す

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. 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し組織横断的なワーキングによりH15下期に事務ガイドライン対応策の策定完了 「コンプライアンスマニュアル」に説明の重要性に関する事項を検討し4件を取扱い追加(H15.6) 当該項目の基本方針に基づく具体的な取組開始(H16.4) 「クレジットポリシー」にアカウントビリティ(説明責任)追加 リテラル部門について「説明態勢整備」に関する取組の通達出状ならびに営業店説明会を実施 事業性融資にかかる「説明態勢整備」について営業店への説明会、臨店指導実施(リレバンQ&A制定) 民法改正に伴い「保証制度の見直し」にかかる当取組について営業店説明会を開催、通達を出状 	<ul style="list-style-type: none"> 事業性融資にかかる「説明態勢整備」 H16.10 営業店への説明会開催、通達出状後11月より運用を開始 H16.12 営業店臨店フォローアップ実施 「事業性融資説明態勢(リレバン)Q&A」制定 <主な取組み> <ul style="list-style-type: none"> 顧客向け説明資料制定 説明確認書の制定 契約意思確認兼説明事項チェックシートの制定 商手、手袋、専用当貸取組時の貸出条件の明示 説明の手引き(説明ガイドブック:行員研修用)制定 民法改正にかかる施策 H16.12 「保証制度見直し」にかかるワーキングチーム立上げ H17.2 当行の取組基本方針制定「保証約定期書」改定 3月に営業店説明会を実施し4月より運用開始 	<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を整備 現行の保証意思確認事務、融資契約関係事務の内部検査を強化 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マネー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」を紹介しそれに基づく対策ミーティングを全店にて毎月実施 「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)に実施 法務室を「法務チーム」に昇格、お客さま相談室を包括して行内における相談・苦情処理体制の一元化・機能強化を図る 「融資申込受付処理簿兼謝絶記録簿」ならびに「消費者ローン借入申込受付処理簿」の制定及び運用開始 ダイレクトチャネル部門における謝絶対応業務手順等の明確化 融資における苦情の記録・報告の徹底を指示 事業性融資にかかる「説明態勢整備」についての営業店説明会、臨店での相談・苦情処理機能対策の指導実施 営業店での発生苦情を都度報告に変更するとともに、本部において「苦情対応委員会」を設置し本部間での連携を強化 相談機能強化を目的に「財務分析診断資料」の開示システム導入 	<ul style="list-style-type: none"> H16.10 融資における苦情の記録・報告の徹底を指示し事業性融資にかかる「説明態勢整備」についての営業店説明会、臨店を通し相談・苦情処理機能の対策指導を実施 H17.1 営業店での発生苦情を都度報告に変更するとともに本部において「苦情対応委員会」を設置し本部間での連携を強化 苦情事案に関連する本部間の連絡を徹底し顧客苦情情報の共有化を図るとともに対策・防止策に向けての連絡強化を図る H16.11 相談機能強化への施策の一つとして「財務分析診断資料」の開示システムを導入 客観的合理的説明の実践を目的として顧客向けに決算財務分析診断表を制定し顧客に還元 	<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 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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当行ホームページの掲載を実施 	<ul style="list-style-type: none"> H16.11 「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」を提出し9月期の決算発表に合わせて公表 	<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、ホームページ等に公表を行う

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～17年3月	16年10月～17年3月	
各金融機関の健全性の確保、収益性の向上等に向けた						
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、マニュアルの継続的見直し 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動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 H15.5 事務ガイドラインに沿って貸出条件緩和債権の認定方法を改定 H16.6 貸出条件緩和債権判断のための「要管理債権判定チェックシート」を制定 H16.4 金融検査マニュアル別冊の改定内容につき行内向け情宣および担当者向け研修の実施(H16.7) H16.10 「新格付査定システム」稼動運用開始 H17.1 短期貸出金の長期コロガシにかかる定義を明確化 	<ul style="list-style-type: none"> 「格付査定システム」の全面稼動による通年査定体制の確立に伴う金融庁検査及び金融検査マニュアル(中小企業融資編)の改定等を含めた関連規定の見直しを実施 要管理債権の認定方法のうち相当期間継続の短期貸出金にかかる判定チェックシートを制定し短期貸出金の長期コロガシにかかる定義を明確化 H17.3 末期において要管理先を対象とした貸倒引当金算定における新手法としての「DCF法」による貸倒引当金計上 実質破綻先以下の4分類の部分の直接償却を実施 	<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額乖離率の算定 土地建物担保評価マニュアル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年下半年に構築した「担保物権管理システム」に過去データを随時入力し、乖離実績の蓄積を実施中 H16.04 担保評価等業務の関連会社を立上げ業務委託開始 関連会社による担保調査・評価結果時の「不動産担保特記事項連絡表」活用の指示・指導の実施 担保価値の実態や金融検査マニュアルの内容等により「担保評価基準書」を一部改定 土地、建物担保評価に特化した評価手順のマニュアル「担保評価マニュアル」の作成を検討 	<ul style="list-style-type: none"> H15年下半年に構築した「担保物権管理システム」に過去データを随時入力し、乖離実績の蓄積を実施中 H16.04 担保評価等業務の関連会社を立上げ業務委託開始 担保価値の実態や金融検査マニュアルの内容等により「担保評価基準書」を一部改定 土地、建物担保評価に特化した評価手順のマニュアル「担保評価マニュアル」の作成を検討 	<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
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格付制度の構築、金利設定のための内部基準の整備	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 格付査定システム稼動 地銀協「信用リスク管理システム」の更改 	<ul style="list-style-type: none"> 融資基本データベース(IDA)について、システムテーブルの定義付けおよびシステム構成の検討を実施 「格付査定システム」H16.10稼動開始 地銀協「信用リスク高度化研究会」や格付研究会等関連会議への積極的な参加 内部格付体系の整備としてスコアリングモデル判別力分析の検証を実施 地銀協「CRITS」の取組み状況を統合リスク会議にて情宣し今後自自行スコアリングモデルを「CRITS」に移行していく方向性を確認 個別採算管理態勢の構築についてはコストについてABC評価計算パッケージをH16.3に導入、16年度上半期実績を基に現在単価、取引量等の検証を実施中 役務利益についても原価計算導入とほぼ同時期に完成 信用コスト、信用リスクについては地銀協信用リスク定量化システムの個別結果を採用する方向で検討を開始 	<ul style="list-style-type: none"> 「格付査定システム」H16.10稼動、運用開始 内部格付体系の整備としてスコアリングモデル判別力分析の検証を実施 地銀協「CRITS」の取組み状況を統合リスク会議にて情宣し今後自自行スコアリングモデルを「CRITS」に移行していく方向性を確認 	<ul style="list-style-type: none"> 地銀協における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 信用リスクデータベースの整備・活用への取組により信用リスクコストの適正把握、格付の高度化、プライシングロジックの策定、貸出ポートフォリオの適正化を目指す
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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌の発行・公表 開示項目の決定 	同 在	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> H16.11 16年9月期の開示項目を公表、備え置きを実施 H16.12 「福井銀行ミニディスクロージャー誌2004.9」発行 	<ul style="list-style-type: none"> 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 of 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～17年3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 (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。) 17/3 末 企業再生支援の専任部署である企業再生支援チームを解散し、その機能を審査チームが継承する。 ・ 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。
	16年10月～17年3月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業店向けの企業再建・支援のためのツールとして「金融検査マニュアル中小企業編 事例概要」、「業種別経営改善のポイント」(旅館業、眼鏡製造業、建設業、卸売業、病院、食品スーパー)、「小売業の分類・着目点」、「対策・戦略の立案～組織戦略」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～17年3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・意識調査等各種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。 ・ 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、昨年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110先。

		16年10月～17年3月	<ul style="list-style-type: none">・公表支援対象先468社を中心に、経営支援進捗状況確認の営業店臨店を審査チームと共同で実施。当行がメイン先で経営に影響する度合いの大きい58社を重点先とし、融資グループ内でオーソライズされた方針を営業店と議論するとともに、公表支援対象企業のモニタリング強化、対象外企業への取組把握、営業店相談等を行なった。・対象先のうちランクアップ数の実績は38先。
--	--	--------------	--

(福井銀行)

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～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	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		107
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,594	74	144
	うち要管理先	106	24	2
破綻懸念先	472	27	7	16
実質破綻先	156	7	4	3
破綻先	43	1	1	0
合 計	13,258	468	110	272

- 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(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	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		132
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,613	244	54
	うち要管理先	72	26	11
破綻懸念先	454	28	1	24
実質破綻先	159	4	0	4
破綻先	52	2	1	1
合 計	12,255	466	67	346

- 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。

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(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	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	9,800	169		157	
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,598	229	30	191
	うち要管理先	39	15	4	9
破綻懸念先	472	41	4	35	
実質破綻先	150	5	0	4	
破綻先	48	1	0	1	
合 計	12,107	460	38	397	

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は16年10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。