

地域密着型金融推進計画 の進捗状況について (平成17年4月～9月)

平成17年12月

 きらやかフィナンシャルグループ

 殖産銀行

《目次》

1 .全体的な進捗状況	1
2 .大項目毎の進捗状況	2
3 .個別の取組みの進捗状況	5
4 .数値目標の達成状況	16
5 .経営改善支援の取組み実績	19
6 .再生支援における成功事例	20
7 .用語集	21

1. 全体的な進捗状況

当行と株式会社山形しあわせ銀行は本年10月、共同持株会社であります「株式会社きらやかホールディングス」を設立し、経営統合の第一歩を踏み出すことが出来ました。

私たちは、両銀行ならびに関連会社とともに「きらやかフィナンシャルグループ」を構成し、新たな経営理念のもと“お客様ベスト”に挑戦し、心の通う“ベストコンサルティングバンク”として地域経済の発展に寄与して参る所存でございます。

本年8月に公表いたしました「地域密着型金融推進計画」におきましては、(1)事業再生・中小企業金融の円滑化、(2)経営力の強化、(3)地域のお客様の利便性向上の3つを柱とし、現在、各種施策に取り組んでいるところでございますが、これまでの進捗状況についてご報告いたします。

平成17年4月から9月までの全体的な進捗状況は、ほぼ計画に沿ったものとなっております。主な取り組み内容としましては、株式会社山形しあわせ銀行との共同によるビジネスマッチングの開催、経営改善支援先の見直し、担保・保証に過度に依存しない融資の一層の推進、中小企業診断士資格取得2名をはじめとする人材の育成等、事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた取り組みや、リスク管理の高度化や法令等遵守態勢の強化等、経営力の強化に向けた取り組み、地域貢献に関する情報開示の一層の充実等、地域のお客様の利便性向上に向けた取り組みとなっております。

今後も計画に則り、地域密着型金融の一層の機能強化に向け、取り組んでまいります。

2.大項目毎の進捗状況

(1)事業再生・中小企業金融の円滑化

創業・新事業支援機能等の強化

お取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

事業再生に向けた積極的取組み

担保・保証に過度に依存しない融資の推進等

お客様への説明態勢の整備、ご相談・苦情対応機能の強化

人材の育成

進捗状況

創業・新事業支援機能等の強化においては、業種別企業データの拡充を行いました他、新規創業・新事業実施先に対して11件の融資取組みを行いました。

事業再生の推進においては、経営改善支援取組み先の再抽出を行い、191先を登録しました。現在、個別企業毎に作成した経営改善計画書に基づき、経営改善支援を行っております。平成17年4月～9月におけるランクアップ実績は24先となりました。また、引き続き外部機関との連携を強化するとともに、新たに(株)整理回収機構と業務委託契約を締結しました。

経営相談・支援機能の強化策として、山形しあわせ銀行との共同によるビジネスマッチング開催、「しょくぎんビジネスクラブ」による経営セミナー開催、ISO取得・プライバシーマーク取得の各支援を行いました。

中小企業金融の円滑化においては、クレジットスコアリングを活用したビジネスローン、農業分野におけるローンを一層推進しました。さらにTKCローンの新規発売や私募債受託にも積極的に取組み、担保・保証に過度に依存しない融資の充実を図りました。

説明態勢の整備においては、昨年制定の説明規程に基づき、マニュアルを作成しました他、研修会の開催等により実効性確保に取組みました。苦情等事例については、営業店に還元するとともに、取締役会にも報告を行い、再発防止に取組んでおります。

人材の育成においては、新たに2名が中小企業診断士資格を取得した他、外部研修への積極的派遣、行内研修の充実、通信教育の受講等を行いました。

これまでの進捗状況は、ほぼ計画通りとなっております。今後の課題としては、外部機関との連携等による多様な手法を活用した事業再生支援、担保・保証に過度に依存しない融資の一層の推進・商品の充実、諸施策の基礎となる人材の更なる育成等が挙げられます。

2.大項目毎の進捗状況

(2)経営力の強化

リスク管理態勢の充実

収益管理態勢の整備と収益力の向上

ガバナンスの強化

法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化

ITの戦略的活用

進捗状況

リスク管理態勢の充実を図るため、組織改編の他、新BIS規制、統合リスク管理対応に向けた研究 試行を行いました。また、きらやかホールディングスのリスク管理規程の作成、当行リスク管理規程の改訂を実施しました。

法令等遵守態勢の強化に向けた取り組みでは、コンプライアンス規程・マニュアル類の改訂を実施した他、実効性確保のため、臨店指導、勉強会、コンプライアンスオフィサー資格取得の奨励等を行いました。

また、個人情報保護法対応のために、4月1日に個人情報保護方針 規程を施行しました他、関連マニュアル類、台帳の制定・施行、及び研修会の実施、個人情報保護オフィサー資格取得の奨励等を行いました。

ITの戦略的活用においては、新・自己査定システムの導入を行い、営業店事務の省力化に向けた取り組みを行った他、営業支援システムの一層の活用のため、臨店指導等を行いました。

これまでの進捗状況は、ほぼ計画に沿ったものとなっております。今後の課題としては、現在、研究 試行段階にある新BIS規制対応、統合リスク管理への対応、及びきらやかフィナンシャルグループとしてのグループリスク管理の確立・高度化等が挙げられます。また、法令等遵守態勢の実効性の一層の確保、ITの更なる活用による業務の高度化 効率化を図ってまいります。

2.大項目毎の進捗状況

(3)地域のお客様の利便性向上

地域貢献に関する情報開示

地域のお客様のご満足度を重視した金融機関経営の確立

地域再生推進のための各種施策との連携等

進捗状況

地域貢献に関する情報開示につきましては、ディスクロージャー誌の内容充実を図るとともに、CR (お客様向け会社説明会)の継続的な実施、内容の充実に努めました。また、より分かりやすい情報開示を行うために、Q&A集を作成、公表に向けた準備作業を行いました。

さらに、利用者ニーズに基づく経営改善を図るため、アンケート調査実施に向けた事前準備を行いました。

各種施策との連携においては、PFI事業の取組みの他、地域の中学生の起業家教育への支援、また、地域若手経営者向けの青年経営者大学校を継続開催しました。

これまでの進捗状況は、ほぼ計画通りになっております。今後も計画に沿い、各施策を実行してまいります。具体的には、アンケート調査の実施と調査結果に基づく経営改善、情報開示の更なる充実、PFI事業等への一層の取組み、起業家/企業家教育の継続実施等を行ってまいります。

3. 個別の取組みの進捗状況

検討内容	実施時期		進捗状況 17年4月～9月
	17年度	18年度	
1. 事業再生 中小企業金融の円滑化			
(1) 創業・新事業支援機能等の強化			
業種別審査態勢の強化等	業種別データの更なる蓄積と積極的活用		介護福祉サービス業におけるグループホームについてデータ蓄積 ・中小企業診断士を活用し、新アクションプログラム対応研修を実施 外部研修への行員派遣
	中小企業診断士の有効活用による支援能力の強化		
	外部研修への派遣やコンサルタントとの連携による人材の育成		
産学官の更なる連携強化等	東北6県産業クラスターサポート会議への参加	各公的機関との連携により創業・新事業支援機能強化	・プラットフォームやまがた連絡協議会」に参加 新規創業・新事業実施先への取組み件数11件 (P16図表1参照)
	・「プラットフォームやまがた連絡協議会」への参加、支援機関との連携強化		
	・政府系金融機関との勉強会・情報交換会		
地域におけるベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携強化等	・「山形県産業振興ファンド」への出資	・「山形県産業振興ファンド」を活用した案件の発掘	
地域に密着した営業を通じた将来性のある案件の発掘・育成のための体制の整備・強化	・山形県商工業振興資金、しよくぎん起業家ローン「夢キャンパス」の活用による案件の発掘		
		外部技術評価機関との連携検討	外部技術評価機関との提携実施

3. 個別の取組みの進捗状況

検討内容	実施時期		進捗状況 17年4月～9月
	17年度	18年度	
1. 事業再生 中小企業金融の円滑化			
(2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化			
取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	・ビジネスマッチングの開催(2回) (山形しあわせ銀行共催) (流通編) (業種拡大)	・ビジネスマッチングの開催(2回) (山形しあわせ銀行共催) (業種拡大)	<ul style="list-style-type: none"> 山形しあわせ銀行との共同ビジネスマッチングを4月に開催(6社参加) (P16図表2参照) M&A業務1件成約 「しよくぎんビジバスクラブ」による経営セミナーを4回開催 「しよくぎんビジバスクラブ」による各種支援 (ISO取得(1件) プライバシーマーク取得(1件))
	<ul style="list-style-type: none"> 青年経営者大学校の開催、内容の充実 TMDシステムの有効活用による各種ご提案の実施 M&A業務、ISO取得支援業務の拡充 		
要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化	・「しよくぎんビジバスクラブ」による各種経営セミナー開催(6回)	・「しよくぎんビジバスクラブ」による各種経営セミナー開催(6回)	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善支援対象先の見直し、選定(P16図表3、図表4参照) 建設業支援チーム新設に向けた準備作業 外部機関主催の各種研修会へ参加
	・「しよくぎんビジバスクラブ」によるISO取得支援	・「しよくぎんビジバスクラブ」によるISMS、プライバシーマーク取得支援開始	
健全債権化等の強化に関する実績の公表等	・経営支援センター」の支援機能のレベルアップ		<ul style="list-style-type: none"> 集中改善期間における経営改善支援実績について、ホームページ、ディスクロージャー誌で公表
	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善支援対象先の見直し 各種研修への積極派遣 建設業向け再生支援チームの新設 	外部コンサルティング会社の活用	
	11月に公表	5月に公表	11月に公表

3. 個別の取組みの進捗状況

検討内容	実施時期		進捗状況 17年4月～9月
	17年度	18年度	
1. 事業再生・中小企業金融の円滑化			
(3) 事業再生に向けた積極的取組み			
事業再生に向けた積極的取組み			
(ア) 事業再生の早期着手に向けた取組みの促進（プリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドラインの積極的活用等）	経営改善支援先選定、登録 経営改善計画策定支援 倒産事例レビュー作成 各種研修会参加	中間総括 17年度施策の継続実施 充実	経営改善支援先抽出、登録完了 ・経営改善計画書策定マニュアル制定 経営改善支援計画策定について行内研修を実施 倒産事例レビュー作成に向けた準備作業
(イ) 多様な事業再生手法の一層の活用	事例研究、情報交換の実施 外部機関との連携による多様な再生手法（DDS、DES等）による個別企業毎の再生策の検討	再生ファンド活用の検討 個別企業毎の再生策の実行	外部機関との情報交換を実施 経営支援センター管理先の個別の再建策を検討 勉強会開催
(ウ) 外部機関の事業再生機能の一層の活用	山形県中小企業再生支援協議会との一層の連携強化 山形県中小企業再生支援協議会への案件持込の行内基準作成 ・(株)整理回収機構との業務委託契約締結による連携	対象企業の選定、個別企業毎の再生支援	山形県中小企業再生支援協議会との情報交換実施 同協議会と協議中であった1社の二次対応が決定 同協議会への案件持込の基準を作成 ・(株)整理回収機構との業務委託契約締結 同機構への案件持込の基準を作成 同機構に事前協議案件1件を持ち込み

3. 個別の取組みの進捗状況

検討内容	実施時期			進捗状況 17年4月～9月	
	17年度	18年度			
1. 事業再生 中小企業金融の円滑化					
(3) 事業再生に向けた積極的取組み					
事業再生に向けた積極的取組み					
(エ) 金融実務に係る専門的人材・ノウハウの活用	研修の充実による担当者の能力向上		新アクションプログラム対応研修を実施 ・各種研修会への参加 ・山形県中小企業再生支援協議会との定期的な情報交換 ・外部コンサルタント会社との勉強会を実施		
	外部機関との一層の連携強化による外部人材の活用				
(オ) 再生企業に対する支援融資の拡充	・DPファイナンスの研修会参加	・モニタリング手法の検討	個別企業毎の検討会、勉強会を実施 ・研修会参加、情報収集を実施		
	・エグジットファイナンスに関する事例収集、研修参加	・コベナンツ制定の検討 問題点の整理等			
再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進		11月に公表	5月に公表	11月に公表	・集中改善期間における経営改善支援実績について、ホームページ、ディスクロージャー誌で公表

3. 個別の取組みの進捗状況

検討内容	実施時期		進捗状況 17年4月～9月
	17年度	18年度	
1. 事業再生 中小企業金融の円滑化			
(4)担保 保証に過度に依存しない融資の推進等			
担保 保証に過度に依存しない融資の推進	・スコアリング手法を活用したビジネスローンの一層の推進		<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスローン販売額 65億円 (P17図表5参照) ・農業分野におけるローン販売額 :43百万円 (P17図表6参照) ・コベナンツ、債権譲渡担保融資の研究段階を終了、商品化に向け準備中 ・CRD、日本総研スコアリングをコベナンツ付融資の商品化に活用するため研究中 ・商工会議所会員向け提携商品を発売 (福島 :7月、仙台8 :月) ・貸出契約、及び根保証契約の各約定書の改正、及び制定を実施
	・農業分野におけるローンの推進		
	・コベナンツのあり方を研究	・コベナンツ付融資の取扱い	
	・債権譲渡担保融資の研究	・動産 債権譲渡担保融資の商品化	
	・CRD 日本総研スコアリングの活用・利用の拡大		
	・商工団体等との外部機関との提携商品の発売		
根保証に係る取扱い見直し			
中小企業の資金調達手法の多様化等	・TKC提携ローンの発売	・TKC提携ローン推進	<ul style="list-style-type: none"> ・TKC提携ローンの発売開始 (17年7月) ・私募債受託7件 <ul style="list-style-type: none"> 〔うち銀行保証私募債3件 特定社債4件〕
	・税理士紹介ローン、銀行保証付私募債等の推進		
	・CLOへの取組み検討	・CLO取組み実施	
	・シンジケートローンアレンジメント業務の検討	・シンジケートローンアレンジメント業務の実施	
	・SPCを活用した売掛債権流動化の検討		
	・ノンリコースローンの取扱い検討		

3. 個別の取組みの進捗状況

検討内容	実施時期		進捗状況 17年4月～9月
	17年度	18年度	
1. 事業再生 中小企業金融の円滑化			
(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化			
顧客説明マニュアル等の内部管理規程の整備、営業店における実効性の確保	顧客説明マニュアルの作成・整備		昨年制定した「与信取引に関する顧客への説明規程」に基づき、説明態勢充実のため「融資説明マニュアル」を作成 生損保・投信等に関する説明態勢、国債・外貨預金に関する説明態勢について行内研修を実施 ・与信取引に関する説明態勢についての監査マニュアルを制定、監査を実施
	行内研修・臨店指導の実施		
	行内監査による実効性の確保		
苦情等事例の分析・還元	苦情に対する懇切丁寧な対応		苦情等の再発防止、事後フォローのため、苦情等の原因分析、営業店への還元を実施 ・毎月取締役会に報告 ・担当部署を営業支援部 ・お客様サービスセンターに改組 ・営業店への注意喚起のため ・お客様サービスセンター報を発刊
	苦情内容、対応経緯の記録・保管		
	苦情原因の分析、営業店への還元		

3. 個別の取組みの進捗状況

検討内容	実施時期		進捗状況 17年4月～9月
	17年度	18年度	
1. 事業再生 中小企業金融の円滑化			
(6)人材の育成	国家資格取得の推進		国家資格取得者数 55% (P17図表7参照)
	中小企業診断士の育成 (2名)		2名が中小企業大学校中小企業 診断士養成過程を終了、 中小企業診断士資格取得
	外部研修への積極的な派遣 目利き能力講座 (基礎・応用) 経営支援能力講座 (基礎・応用) 再生支援能力講座 (基礎・応用) (基礎 10名程度、応用 1、2名)	継続実施	外部研修への行員派遣 目利き能力強化研修 (基礎) 10名派遣 目利き能力強化研修 (応用) 1名派遣 再生支援能力強化研修 (基礎) 1名派遣
	通信教育受講		
	経営支援センター担当者による 行内研修の実施 (45名程度)	継続実施	
	経営支援能力向上講座の継続 実施 (20名程度)	継続実施	経営支援センター担当者による 行内研修を実施 (44名参加) 通信教育69名受講

3. 個別の取組みの進捗状況

検討内容	実施時期		進捗状況 17年4月～9月
	17年度	18年度	
2. 経営力の強化			
(1) リスク管理態勢の充実			
新BIS規制への対応	新BIS規制の調査・研究	新BISで自己資本比率を計測 預貸金の金利リスクを計測	自己資本比率規制への対応 ・アウト라이어規制への対応 情報開示を開始
統合リスク管理の態勢整備	組織改編による経営リスク管理態勢の強化 統合リスク管理事例の調査・研究	各リスクの妥当性の検証、システム基盤の整理 資本配賦のルール化	第二地方銀行協会主催「リスク管理高度化実務対応研究会」に参加、調査・研究を実施 組織改編により経営リスク管理態勢を強化 統合リスク管理を継続試行
きらやかホールディングス設立に向けたリスク管理態勢の整備	・きらやかホールディングスのリスク管理方針・規程等策定 ・当行リスク管理規程の改訂	各リスクのモニタリング ・リスク管理の基準・マニュアルを策定	・きらやかホールディングスのリスク管理態勢を確立 先進他持株会社を訪問、リスク管理中心に調査・研究 ・きらやかホールディングスのリスク管理関連規程を作成 ・当行リスク管理規程を改定
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	信用コストを配分したシステム構築の検討 ・CRD信用リスクデータと内部信用リスクデータとの照合 ・CRD信用リスクデータ活用による新たなプライシングの検討	信用コストを配分したシステムの開発 ・プライシング設定基準の見直し	信用コストを配分した営業店利益管理システム構築に向けた研究 ・CRD新モデル導入(法人) (3年以内のプライシングが可能)
(3) ガバナンスの強化			
財務内容の適正性の確認	業務分担・所管部署等の明確化、適切な業務体制整備 行内・子会社・関連会社における確認制度確立 外部コンサルティングの活用		監査法人による役員向けの勉強会を実施

3. 個別の取組みの進捗状況

検討内容	実施時期		進捗状況 17年4月～9月
	17年度	18年度	
2. 経営力の強化			
(4)法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化			
営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等	営業店臨店指導の頻度向上 ・コンプライアンス関連規程等の改訂 ・「コンプライアンス・チェックポイント集」策定のためのノウハウ蓄積 ・「コンプライアンス・チェックポイント集」制定		・17ヶ店の臨店指導を実施 ・コンプライアンス基本方針・マニュアル 委員会規程を改訂 ・コンプライアンスオフィサー資格保有者 38% (P17図表8参照) ・個人情報保護オフィサー資格保有者 369名 (P18図表9参照)
	・各種研修の実施 ・コンプライアンスオフィサー資格保有者増加(正行員の90%) ・個人情報保護オフィサー資格保有者増加(500名体制)		
適切な顧客情報の管理 取扱いの確保	個人情報保護関連規程に基づく事務取扱マニュアルの制定 臨店指導の実施 行内監査による実効性の検証	顧客データの把握・管理	個人情報保護事務取扱マニュアルの制定、施行 臨店指導の実施
(5)ITの戦略的活用	営業支援システム(F-Cube)の活用による営業力の強化		営業支援システムの活用向上のため、営業店指導を実施 自己査定システムの移行作業(本部・営業店・システム部)を終了
	TMDシステムの有効活用による各種提案力の強化		
	業種別データベースの業種拡大		
	自己査定システムの導入		
	お客様の属性やニーズ等に応じたセグメント化		
	山形しあわせ銀行とのシステム統合に向けた取組み、両行のノウハウ集積による一層のレベルアップ		

3. 個別の取組みの進捗状況

検討内容	実施時期		進捗状況 17年4月～9月
	17年度	18年度	
3. 地域のお客様の利便性向上			
(1) 地域貢献に関する情報開示			
地域貢献に関する情報開示	ディスクロージャー誌における地域貢献に関する情報開示の一層の充実	ホームページに地域貢献に関する専用ページ新設 地域貢献に関する情報開示の手段として小冊子等作成	ディスクロージャー誌における地域貢献に関する情報量を増加させるとともに、表・図を多用し読みやすさに配慮 ・主要地域においてCRを開催（7回（P18図表10参照））
充実した分かりやすい情報開示の推進	お客様からのお問合せ、ご相談内容をQ&A方式にまとめる	ホームページにて公開 継続実施 内容充実	お客様からのお問合せ、ご相談内容を分野毎（経営統合、預金・各種お手続き、ローン、投資信託、個人年金保険、外国為替・外貨預金、国債、ネットバンキング）にQ&A方式に集約
(3) 地域のお客様のご満足度を重視した金融機関経営の確立	お客様ご満足度調査の実施 調査結果に基づく経営改善への取組み		お客様ご満足度調査の具体策検討、事前準備 苦情等の再発防止、事後フォローのため、苦情等の原因分析、営業店への還元を実施 毎月取締役会に報告
	苦情等の原因分析	経営改善結果の検証、公表 苦情原因の分析に基づき対応マニュアル作成	
	苦情情報、及び対応策のデータベース化		
	再発防止策の周知徹底と事後フォロー	・ロールプレイングによる行内研修の実施	

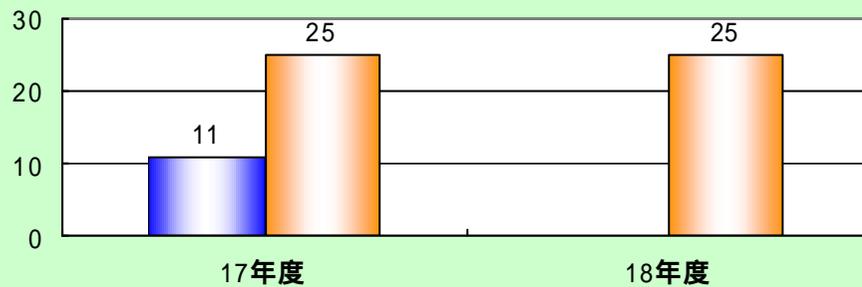
3. 個別の取組みの進捗状況

検討内容	実施時期		進捗状況 17年4月～9月
	17年度	18年度	
3. 地域のお客様の利便性向上			
(4)地域再生推進のための各種施策との連携等	・市民活動を支えるシステム研究会」への継続参加		PFI事業への取組み1件 地域の中学生の起業家教育への支援 青年経営者大学校の開催 (P18図表11参照)
	・しょくぎん起業家ローンの拡販	・しょくぎん起業家ローンの改訂検討	
	PFI研究会への参加		
	PFI事業への取組み		
		PFI事業でのアレンジメント業務、エージェン業務の開始検討	
	地域社会 経済の将来を担う子供達、地域のお客様への起業家教育・金融教育の実施		
青年経営者大学校開催による地域若手経営者への企業家教育			
4. 進捗状況の公表	11月に公表	5月・11月に公表	・「地域密着型金融推進計画」を公表(6月)

4. 数値目標の達成状況

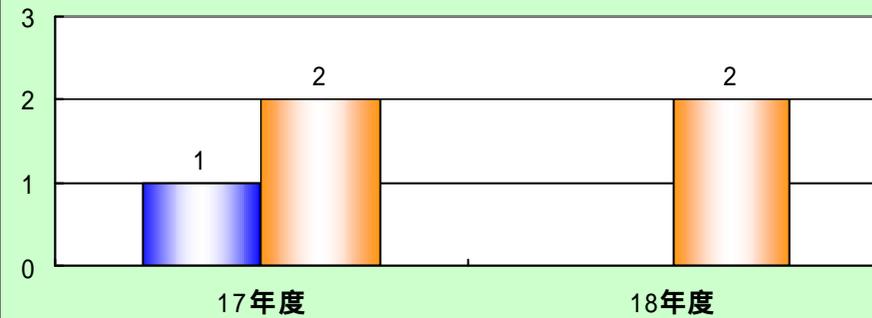
図表1 新規創業・新事業実施先への取組み件数
(単位:件)

□ 17年度上期実績 □ 目標



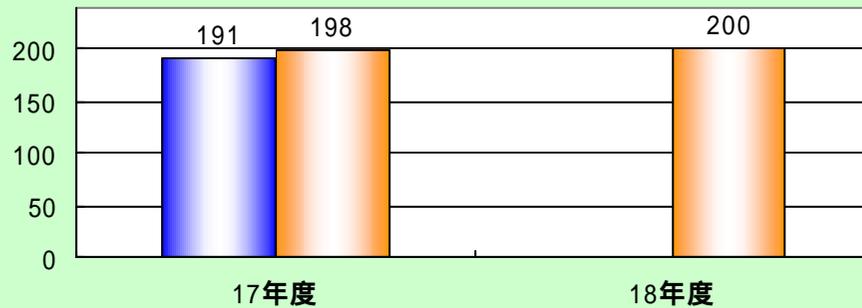
図表2 ビジネスマッチング開催 (単位:回)

□ 17年度上期実績 □ 目標



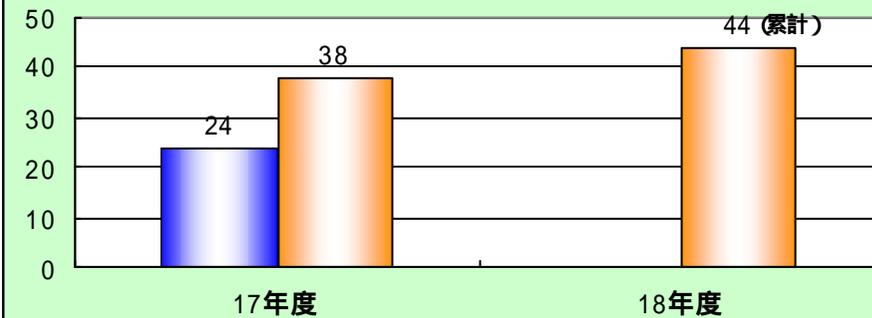
図表3 経営改善支援対象先 (単位:先)

□ 17年度上期実績 □ 目標



図表4 ランクアップ先数 (単位:先)

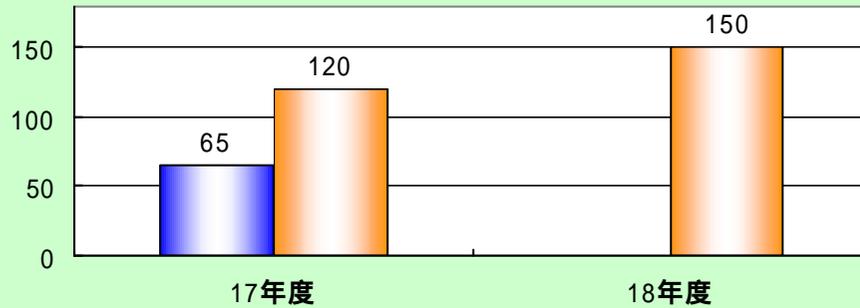
□ 17年度上期実績 □ 目標



4. 数値目標の達成状況

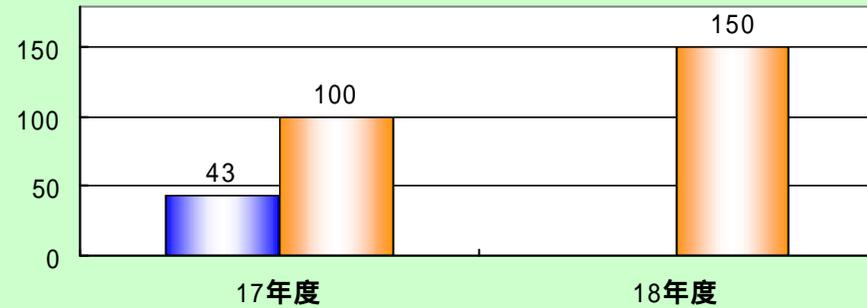
図表5 ビジネスローン販売 (単位:億円)

□ 17年度上期実績 □ 目標

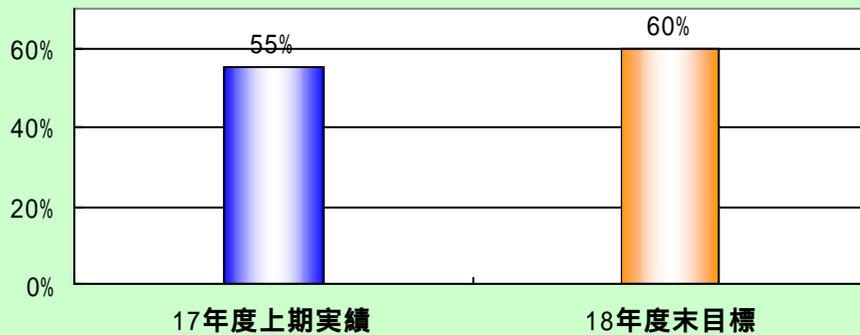


図表6 農業分野におけるローン販売 (単位:百万円)

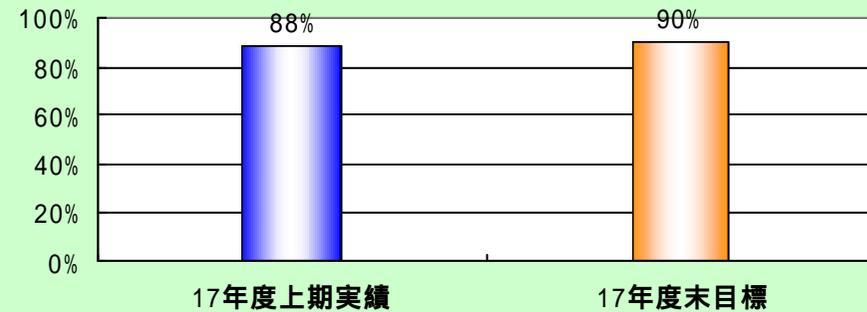
□ 17年度上期実績 □ 目標



図表7 国家資格取得者数 (正行員に占める割合)

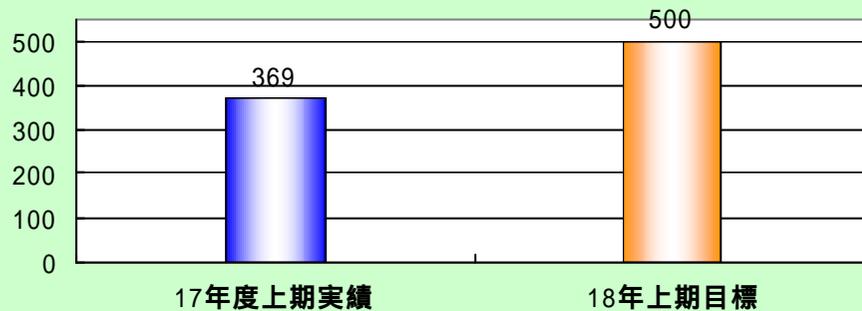


図表8 コンプライアンスオフィサー資格保有者 (正行員に占める割合)

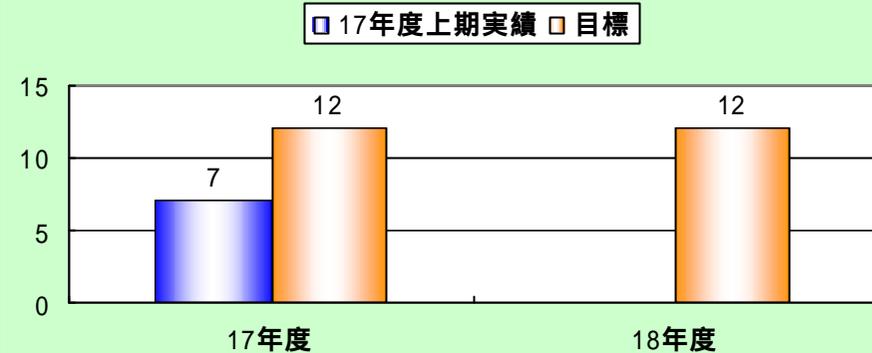


4. 数値目標の達成状況

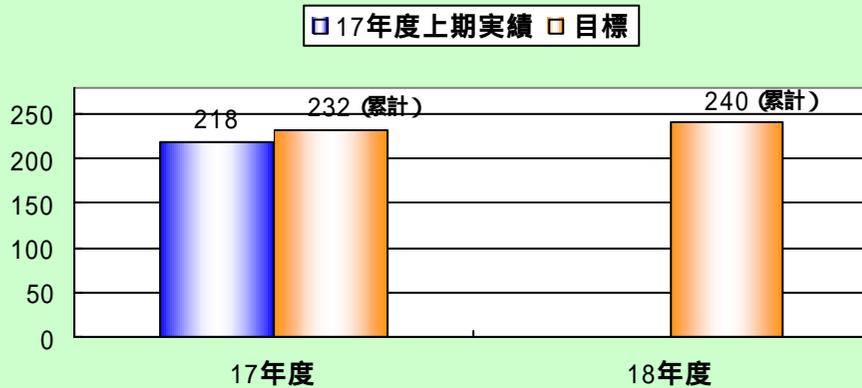
図表9 個人情報保護オフィサー資格保有者
(単位:名)



図表10 CR (お客様向け会社説明会)実施回数
(単位:回)



図表11 青年経営者大学校卒業生数 (単位:名)



図表12 経営指標等

経営指標等	17年3月期 (実績)	17年9月期 (中間実績)	19年3月期 (目標)
1 コア業務純益	23億円	11億円	27億円以上
2 自己資本比率	7.56%	7.43%	8%以上
3 不良債権比率	5.98%	6.00%	4%台以下

5.経営改善支援の取組み実績

17年度上期 (17年4月～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	のうち期末に債務者 区分が変化しなかった 先
正常先		4,881	0		0
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,122	156	22	133
	うち要管理先	78	13	1	12
破綻懸念先		113	21	1	20
実質破綻先		100	1		1
破綻先		61			
合 計		6,355	191	24	166

6.再生支援における成功事例

経営改善策のご提案により 売上増加・生産性向上につながった事例

業種	精密機械部品製造業
経営改善支援に至った経緯	メーカー各社はグローバルレベルでの競争が激化しており、部品メーカーにはQuality (高度な品質)、Cost (価格低下圧力)、Delivery (短納期供給)、全てにおいて厳しい要求が課されており、数多くの減益要因が存在しておりました。A社においても、その影響は大きく、増収減益の決算が続き、赤字を回避する手段として減価償却費の過不足が見られ、実体ベースでは二期連続赤字の状態にありました。
経営改善支援の取組み背景	A社は、小物部品から大物部品、丸物加工からマシニング加工まで対応可能という汎用性ある生産能力を有しており、モジュール化が進行する当業界においてその技術力は高く評価されておりました。取引先からの増産要請は続いておりましたが、業種的特性から先行投資負担は過重となっており、原材料の高騰や製品の低価格化が懸念される中で新規設備投資については慎重にならざるを得ない状況にありました。
当行の対応	グローバルレベルの競争が激化する業界において、世界標準の品質確保は必須の要件であり、また業務プロセスの改善はリードタイムの短縮化にも結実することから、経営者のニーズを汲みった上で、ISO9001認証取得に向けた取組みを提案いたしました。また、経営者と一体となって5ヶ年の経営改善計画の策定に取組みました。計画として、第一に取引先からの増産要請への対応を検討し、低金利・長期固定の制度資金による新規設備投資、調達コストの低減を図りました。第二に、収益力の改善策として、外部コンサルタント活用によるISO認証取得に向けた取組み、業務プロセスの抜本的な見直し、作業動線の改善による生産性の向上に重点を置き、その効果を狙いました。
成果 効果	生産ラインにおいて、マネジメントサイクルが効果的に機能し始め、生産性は大幅に改善しました。売上高は25%増加、付加価値額は18%増加、加えて労働生産性も5%改善しました。収益力の改善から、過去の減価償却費不足分を清算し、財務バランスの正常化を果たしました。
債務者区分	要注意先 正常先

7.用語集

【しょくぎんヒジバスクラブ】・・・P2

経営セミナーや経営情報等を提供する当行お取引先の会員制組織

【FI】・・・P4

プライベート・ファイナンス・イニシアティブの略。
公共サービスの提供を民間主導で行うこと。公共施設等の設計、建設、維持管理及び運営に、民間の資金とノウハウを活用することで、効率的かつ効果的な公共サービスの提供が図られる。

【青年経営者大学校】・・・P6

地域経済の明日を担う 地元企業の若手経営者等の養成を目指した当行の教育プログラム

【MDシステム】・・・P6

当行の専門的スキルを活かした経営診断システム

【DDS】・・・P7

デット・デット・スワップの略。
企業の再建支援手法の一つで、融資債権を劣後ローンに切替えること。

【DES】・・・P7

デット・エクイティ・スワップの略
企業の再建支援手法の一つで、融資債権を株式に交換すること。

【再生ファンド】・・・P7

再生可能な企業に対して出資を行うために、投資家から資金を集め、組成した投資ファンド(基金)。

【DIPファイナンス】・・・P8

民事再生法や会社更生法などの法律に基づき、事業再建を行っている企業に対して、運転資金等を融資すること。

【コベナンツ】・・・P8

財務制限条項のこと。
融資取り組みにあたり、財務上の制限を契約内容に盛り込むこと。

【CLO】・・・P9

ローン担保証券のこと。
銀行が企業に融資したローン債権をもとに、債権プールをつくりこれを裏付けに発行する証券。

【シンジケートローン】・・・P9

複数の銀行、保険会社等が、同時期に同一条件で実施する協調融資のこと。

【SPC】・・・P9

特定目的会社のこと。
「資産の流動化に関する法律」に基づいて資産の流動化業務を行うためだけに設立される。

【ノンリコースローン】・・・P9

融資対象プロジェクトにつき、その返済を、そのプロジェクトからの収益及びそのプロジェクト資産のみに依存する融資のこと。

【確認制度】・・・P12

東京証券取引所の適時開示規則、企業内容の開示に関する内閣府令に基づき、有価証券報告書等の記載内容が適正であることなどについて、代表者が確認した旨、書面をもって提出等行うこと。