

機能強化計画の進捗状況(要約) [地域銀行版]

(別紙様式3)

1. 15年4月から9月までの全体的な進捗状況及びそれに対する評価

6月に組織改革を行い、8月にはリレーションシップバンキングに対応する委員会を立ち上げ本計画に対する態勢整備は完了したと考えている。また、外部研修への参加、行内研修の実施等による人材の育成にも積極的に取り組んでおり、ほぼ計画通り進展していると評価している。ただ、早期事業再生に向けた取組みについては、取引先のニーズが少なく、具体的な取組みは今後の検討課題である。

2. 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 (15年4～9月)	備 考 (計画の詳細)
		15年度	16年度		
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	融資ビジネスモデルの再構築による融資審査態勢の強化を図るとともに、審査能力の向上に努める	債務者区分・格付先別の審査体制の検討・見直し。顧客情報蓄積の体系化取組。研修の実施	当行の融資ビジネスモデルを具体化し再構築を図り、推進を行う	信用格付の精度を更に高めるなかで、債務者区分、格付別の審査機能強化を図っている。また、企業の「経営力」に重点を置いた新規融資の審査態勢強化に努めている。	中小企業専門金融機関として貸出等の金融サービスの提供を具体化させ、当行の「融資ビジネスモデル」の再構築を目指すなかで融資審査態勢の強化を図る。顧客情報の蓄積を体系化し、その活用による審査能力の向上に努める。
(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	本部審査担当者や営業店行員の研修強化に努める	協会主催の研修への参加。融資開拓実践研修の実施。通信講座、検定試験の新規開設	協会主催の研修への参加。融資開拓実践研修の実施。	9月の第二地銀協主催の「創業・新事業支援機能等の強化に関する研修」に3名派遣。融資開拓実践研修の実施。	協会主催「創業・新事業支援機能等の強化に関する研修」への派遣。行内研修は融資開拓実践研修を中心に数字だけでは見極められない企業力を洞察する判断能力の強化に力点を置く。通信講座、検定試験の推進。
(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	(株)産学連携機構九州の活用について一層の強化を図る。産業クラスターサポート会議への積極的参加	お客様サービスセンターの新設。(株)産学連携機構九州の積極的活用を図る。「補助金つなぎ融資」制度の検討	(株)産学連携機構九州の積極的活用を図る。「補助金つなぎ融資」制度の活用を図る	営業統括部内に「お客様サービスセンター」を設置し担当者を配置。「産業クラスターサポート金融会議」への参加。	(株)産学連携機構九州とのネットワークの活用について、行員の認識を深め一層の活用を図る。「産業クラスターサポート会議」についても関係者との交流連携を深め支援機能強化に役立てる。
(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、協調投融資等連携強化	ベンチャー企業向け業務についての手続き・手法などの検討を行い、協調投融資等への連携を図る	第二地銀協主催の説明会への参加。連携手法等の理解を深め、手続き・手法等を検討。	連携手法等の理解を深め手続き・手法等の検討を行い連携強化に努める。	7月に第二地銀協主催の「政府系金融機関における地域金融機関との連携事例等に関する説明会」へ参加。	政府系金融機関の代理店金融機関として、情報の共有化を行いながら、当行のベンチャー企業向け業務等についての手続き・手法などの検討を行い、協調投融資等への連携を図る。
(5)中小企業支援センターの活用	中小企業支援センターと連携し支援機能の強化を図る	お客様サービスセンターの新設。中小企業支援センターの業務内容の説明会実施	中小企業支援センターの活用を促進する体制整備と活用の実施状況のフォロー	営業統括部内に「お客様サービスセンター」を設置し担当者を配置	「お客様サービスセンター」と「中小企業経営支援担当」が共同して、中小企業支援センターの業務内容等の理解を深めながら、顧客へのPR・営業店の連携強化など指導を徹底する。

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	外部の専門家と本部・営業店が連携し経営相談・支援機能の強化を図る	お客様サービスセンターの新設、外部の専門家との連携強化、取引先企業への積極的なPR活動の推進	支援策や活用の実施状況の適切なフォロー、外部の専門家の積極的な活用	営業統括部内に「お客様サービスセンター」を設置し担当者を配置。15年下期のビジネススクラブ設立に向け準備中。	取引先企業により実践的な経営アドバイスを行うため、外部の専門家等と本部・営業店が連携し、経営相談・支援機能の強化を図る。外部専門家や情報提供会社との業務提携を検討する。
(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及び3 - 3参照)				
(4) 中小企業支援スキルの向上を目的とした研修の実施	外部の研修等に参加し中小企業支援スキルの向上を目指す	第二地銀協主催の研修に参加。行内研修の実施。通信講座、検定試験の新規開設	第二地銀協主催の研修に参加。行内研修の実施。	8月の第二地銀協主催の「中小企業支援スキルの向上に関する研修」に3名派遣	要注意先債権等の健全化への取組みを一層強化するため、外部研修への参加、行内研修の実施等により中小企業支援スキルの向上を目指す
(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	取引先のニーズ等の状況に合わせて対応	取引先のニーズ等の把握・対応検討	取引先のニーズ等の把握・対応検討	取引先のニーズ等の把握・対応検討	取引先のニーズ等の把握に努めるとともに、協力できるものがあれば協力していきたい
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	「早期着手」、「迅速再生」の基本的な考え方で、ニーズの状況に合わせて対応	具体的事例の研究。取引先のニーズ等の把握・検討	具体的事例の研究。取引先のニーズ等の把握・検討	支店長とのヒアリングにより取引先のニーズ等の把握	事業再生促進のため、「早期着手」、「迅速再生」の基本的な考え方で、ニーズの状況に合わせて対応する
(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	取引先のニーズ等の状況把握に努め対応する	取引先のニーズ等の状況把握・検討	取引先のニーズ等の状況把握・検討	支店長とのヒアリングにより取引先のニーズ等の把握	取引先のニーズ等の状況を把握するなかで、企業再生ファンド組成の理解を深め、必要があれば対応する。
(3) デット・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス等の活用	取引先のニーズ等の状況把握に努め対応する	取引先のニーズ等の把握・検討	取引先のニーズ等の把握・検討	支店長とのヒアリングにより取引先のニーズ等の把握	取引先のニーズ等の状況把握に努め対応する
(4) 「中小企業再生型信託スキーム」等、RCC信託機能の活用	取引先のニーズ等の状況把握に努め対応する	取引先のニーズ等の把握・検討	取引先のニーズ等の把握・検討	支店長とのヒアリングにより取引先のニーズ等の把握	RCC信託機能について、更に理解を深めながら取引先のニーズ等の状況に合わせて対応する
(5) 産業再生機構の活用	取引先のニーズ等の状況把握に努め対応する	取引先のニーズ等の把握・検討	取引先のニーズ等の把握・検討	支店長とのヒアリングにより取引先のニーズ等の把握	産業再生機構の活用について認識を深め、取引先のニーズ等の状況に合わせて対応する
(6) 中小企業再生支援協議会への協力とその機能の活用	協議会による営業店長への説明会の実施により理解を深める	協議会と協力体制について協議。協議会による営業店長への説明会実施	取引先のニーズの状況に合わせて対応	9月18日中小企業再生支援協議会と協力体制について協議	「中小企業再生支援協議会」の事業内容の理解を深め、取引先のニーズの状況に合わせて「協議会」へ仲介し、協力して再生支援を行う。
(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	協会主催の研修に参加すると共に行内研修の実施、通信講座の充実を図る。	協会主催の研修への参加。研修受講者を講師とする研修会の実施	協会主催の研修への参加。研修受講者を講師とする研修会の実施	7月の第二地銀協主催の「企業再生支援者養成研修」に1名派遣	「ターンアラウンド・スペシャリスト」育成のため、できる限りの人員を参加させ、行内の再生支援のレベルを向上させる

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	経営状態を適切に把握できる体制を整備する。	「事業応援ローン」の取扱。経営状態を適切に把握する体制の整備	「事業応援ローン」の取扱。経営状態を適切に把握する体制の整備	7月14日に担保・保証人不要の「事業応援ローン」を発売	事業からのキャッシュフローを重視し、経営内容・事業の将来性等の評価を行うなど、経営状態が適切に把握できる体制を整備する。信用リスクに見合った事業者への信用扱い商品を取扱
(3)証券化等の取組み	地域ニーズの動向を十分に検討したうえで対応していく。	証券化スキームの事例検討とニーズの把握	証券化スキームの事例検討とニーズの把握	具体的事例がなく、今後も地域ニーズの動向を見極め対応する。	福岡県において、CLO等の取り組みが行われているが、地域のニーズの動向を十分に検討した上で対応していく。
(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	取引先のニーズ等の状況把握に努め、商品開発事例等を検討	ニーズ等の把握と事例検討	ニーズ等の把握と事例検討	取引先ニーズ等の把握に努めている。	財務諸表の精度に関する融資プログラムについて、「金融戦略商品」として捉え、外部専門家への委託も含めコスト負担等も考慮し、ニーズ等の把握と事例の検討を行う。
(5)信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用	データの整備・充実を図り、遷移分析等に活用できるよう取組む	債務者区分との整合性を検証。事業応援ローンの取組みとデータの検証	信用格付の遷移分析の実施。倒産確率データの検証実施。プライシングの実施	P/Lのみ先の個人事業者の信用格付を実施し、債務者区分との整合性を検証中	P/Lのみ先の個人事業者の格付けを整備し債務者区分との整合性を図るなどしてデータを充実させその活用を図る
5. 顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化					
(1)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	社内規則を定め、内部管理態勢の確立を図る。	社内規則の策定、新銀行約定書の導入について対応	態勢の確立及び実施状況のフォロー	法務対策会議において、社内規則の策定、新銀行約定書の導入について検討開始。	与信取引に関する説明態勢及びそれを補完する苦情処理機能が構築され機能するような態勢の整備に努め、内部管理態勢の実効性を高める
(3)相談・苦情処理体制の強化	研修等により苦情の未然防止に努める	連絡協議会の設置・開催、事故防止会議の開催、顧客相談室ニュースの発行	連絡協議会の開催、事故防止会議の開催、顧客相談室ニュースの発行	「福岡県地域金融円滑化会議」への出席。事故防止会議の開催(5月、8月)。顧客相談室ニュースの発行(6回)	顧客相談室を中心として、研修・顧客相談室ニュースをとおして行員のレベルアップを図るとともに、苦情等については迅速な対応を図る。
6. 進捗状況の公表					
	決算発表時に公表予定、ホームページでの掲載も検討	11月に15年度上期分を公表	5月に15年度下期分を、11月に16年度上期分を公表	11月25日の中間決算発表時に公表	決算発表時に、公表予定。ホームページへの掲載も検討する。

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	一層厳格な自己査定、償却・引当の実施	基準・マニュアル見直し、説明会の実施、厳格な査定と償却・引当の実施	基準・マニュアル見直し、説明会の実施、厳格な査定と償却・引当の実施	7月に「自己査定基準・マニュアル」を改定し、自己査定説明会を実施	自己査定基準は、毎期見直し妥当性のある基準づくりを徹底。自己査定説明会で周知徹底を図り厳格な査定を目指す。償却・引当基準に基づく正確な処理と検証の実
(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	評価率は過去の処分価格の実績データに基づき十分な検証を行ったうえで決定	簡易な鑑定評価書による担保評価に適用する評価率を都度見直す	簡易な鑑定評価書による担保評価に適用する評価率を都度見直す	自己査定時の担保評価の見直し実施。簡易鑑定評価書による担保評価に適用する評価率の見直し実施	不動産担保の評価額は毎年見直しを実施し、特に破綻懸念先以下の担保評価は、処分価格の実績値を参考にして十分な検証を行い、評価率を決定する。
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、債務者区分と統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	遷移分析を実施し格付の基礎となる倒産確率データの検証を実施。債務者区分と格付との整合性を検証	P/Lのみ先の信用格付実施。新規先の金利テーブル作成	信用格付の遷移分析実施。倒産確率データの検証実施	P/Lのみ先の個人事業者の信用格付を実施し、債務者区分との整合性を検証中。新規先の「金利テーブル」を作成し精査中。	遷移分析を実施し、倒産確率データの検証を実施する。自己査定実施の都度、債務者区分と格付けとの整合性を検証する。金利設定のための内部基準を策定するなど整備を図る。
3. ガバナンスの強化					
(1) 株式公開銀行と同様の開示(タイムリーディスクロージャーを含む)のための体制整備等					
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	地域貢献の充実・見直しを図り、15年12月を目途に開示する。	地域貢献の充実・見直しを図り、15年12月を目途に開示	地域貢献の充実・見直しを図り、開示項目等の再検討。	15年12月の開示に向け、具体的開示項目等を検討中。	地域貢献の内容の一層の充実・見直しを行うとともに、ディスクロージャー媒体や開示項目の検討を行い、平成15年12月を目途に開示を行う。

(備考)個別項目の計画数・・・28(株式を公開している銀行は27)

3. その他関連の取組み

項 目	具体的な取組み	進捗状況(15年4～9月)

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		・融資統括部に中小企業経営支援担当者を配置し、営業店とも連携して取引先企業に対する経営支援を行う体制を整備する。
スケジュール	15年度	・融資統括部に中小企業経営支援担当者を配置。 ・債務者区分のランクアップ先の目標対象を選定。 ・改善支援、改善計画策定等について、本部・営業店の一体となった取組み。 ・企業再生支援人材育成研修への参加。 ・債務者区分のランクアップ実績に対する業績評価の実施。
	16年度	支援方策の実施状況の適切なフォローを行うとともに、15年度に実施する取組みを継続し、一層強化していく。
備考(計画の詳細)		
進捗状況(15年4月～9月)		
	(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月に全店支店長を対象にした要注意先債権の健全化研修を実施。 ・15年5月に要注意先・要管理先の中から債務者区分のランクアップ対象先を営業店で選定。 ・15年6月27日融資統括部に中小企業経営支援担当者を3名配置し、本格的に再生支援に向けた体制整備に取り組んでいる。
	(2) 経営改善支援の取組み状況(注)	・要注意先の中から80先を抽出して、現状分析により要注意先の要因を把握する。 ・要管理先全先を対象として、企業の問題点(財務内容・業況・債務超過等)を把握する。 ・上記抽出先の3カ月毎の定例報告により、業況の把握と問題点を本支店間で協議(再建計画書を作成する等)する。 場合によっては、本部から支援についての個別指導を行う。

(福岡中央銀行)

(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 福岡中央銀行

(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	6,637	-		-	
要注意先	うちその他要注意先	1,780	80	18	62
	うち要管理先	60	38	2	36
破綻懸念先	188	-	-	-	
実質破綻先	99	-	-	-	
破綻先	139	-	-	-	
合計	8,903	118	20	98	

- 注) ・9月期末には、上期の実績を、3月期末については、下期の実績及び当該年度の実績を公表する。
- ・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 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。