

平成 17 年 4 月 28 日
株式会社名古屋銀行

リレーションシップバンキングの機能強化計画の進捗状況について

名古屋銀行（頭取 加藤千磨）は、「リレーションシップバンキングの機能強化計画」の平成 15 年 4 月から平成 17 年 3 月における進捗状況について、下記のとおり、お知らせします。

記

< 全体的な進捗状況・具体的取組 >

・ 中小企業金融の再生に向けた取組み・・・継続的な成果の発現	
1.創業・新事業支援機能等の強化	・ベンチャーファンドの組成（愛知県、及び地元ベンチャーキャピタル）
2.取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	・ランクアップ取組先は 17 年 3 月末 184 先、うち 85 先が改善 ・ビジネスマッチングへの積極的な取組み ・「財務診断資料 7,000 社無料配布」 ・「三行ビジネス商談会（十六・百五・当行）」 ・経営コンサルティングサービスのスタート（H17.4.1）
3.早期事業再生に向けた積極的取組み	・「経営改善・支援プロジェクトチーム」を核とした取組み ・愛知県中小企業再生ファンドの組成
4.新しい中小企業金融への取組みの強化	・「めいぎんクイックビジネスローン」（担保・保証に過度に依存しない商品） ・「中部ＣＬＯ」愛知県内取扱シェア 22.5%とトップ。 ・シンジケートローン、私募債の積極的な取組み。
5.顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化	・説明義務や契約書写の交付徹底 ・相談苦情事例の分析、再発防止策等の全行員へ通知徹底
・ 健全性確保・収益性向上に向けた取組み・・・持続可能性の確保を目指して	
1.資産査定、信用リスク管理の強化	・「新自己査定システム」稼動
2.収益管理態勢整備と収益力の向上	・「取引採算表システム」（リスク控除後損益による顧客別採算管理）
3.地域貢献に関する情報開示等	・地元地域の信用供与状況の開示等を実施した。

< 計画の達成状況、達成状況に対する分析・評価及び今後の課題 >

1. 計画の達成状況・・・全般的に各種取組みにかかる計画は達成でき、営業店は『町医者』、本部は『総合病院』として機能を発揮し、問題解決型の資金仲介業への転換が進んだと認識しております。今後、向上に向けた取組みを通じて経営計画目標（18 年 3 月期）の達成を目指してまいります。
2. 分析・評価・・・当行が機能強化計画を通じて構築・展開してきたビジネスモデルの目的は、地元中小企業との持続的な共生であります。計画の達成によって『問題解決型の資金仲介機能』への転換が進み、より一歩踏み込んだ地元中小企業との関係を構築できたと評価しております。
3. 今後の課題・・・各種取組みをより深く掘り下げつつ、成果・経験を生かして、より高度なお客様との関係構築を目指してまいります。また、地域貢献に関する情報開示を多様化かつ分かりやすく行いながら収益力の向上を目指してまいります。

以上

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17年3月の全体的な進捗状況

上記期間の全体的な進捗状況について、「中小企業金融の再生に向けた取組み」については、各項目で成果を挙げ順調であると評価しております。また、「健全性確保・収益性向上に向けた取組み」では、仕組み、施策の継続的かつ具体的運用を通じ、より一層の収益力の向上を目指しております。

- ・中小企業金融の再生に向けた取組み
- (1)「地域振興支援プロジェクトチーム」組織と同チームを核とした各種経営相談支援
 - ・「愛知県、地元ベンチャーキャピタルとそれぞれベンチャーファンドの組成、出資」
 - ・「中小公庫と3行(十六、百五、当行)ビジネス商談会開催1,170の商談実績」
 - ・「ビジネスマッチング17年3月末情報収集登録件数2,458件、うち成約81組、M&Aの成約6件」
 - ・「名古屋銀行経営者クラブの経営支援機能提供」
 - ・「財務診断資料の当行顧客7,000社無料提供」
 - ・「財務分析に偏らない視点からの「経営コンサルティングサービス」開始(H17.4.1より)」
- (2)「経営改善・支援プロジェクトチーム」組織と同チームを核とした経営改善支援
 - ・「取組先17年3月末184先、うち85先のランクアップを実現」
 - ・「愛知県中小企業再生ファンド」の組成、出資について中心的役割を果たす
 - ・「中小企業再生支援協議会」の活用
- (3) 新しい中小企業金融についての取組み
 - ・「めいぎんクイックビジネスローン発売(担保・保証に過度に依存しない商品)残高482億円 / 3,409件の実績」
 - ・「中部CLOでは愛知県内当行取扱シェア22.5%とトップ」
 - ・「シンジケートローン等への積極的取組(エージェント業務含む)」
- (4) 顧客への説明態勢整備等強化への取組み
 - ・「内部監査や研修を通じ説明義務や契約書書の交付徹底」
 - ・「行内LANによる相談苦情事例の分析、再発防止策等の通知徹底」
 - ・「健全性確保・収益性向上に向けた取組み」
- (1)「新自己査定システム」「取引採算表システム」等導入と運用
 - ・「債務者の変化をタイムリーに反映できる自己査定態勢を整備」
 - ・「リスク控除後損益による顧客別採算管理」
 - ・「ディスクロージャー誌等による地元地域への信用供与状況開示」

2. 16年10月から17年3月までの進捗状況

機能強化計画2年間の最終コーナーを迎え、計画事項の掘り下げを行うことで、成果を上げることができたと認識しております。

- ・中小企業金融の再生に向けた取組み
- (1)「地域振興支援プロジェクトチーム」組織と同チームを核とした各種経営相談支援
 - ・「愛知県、地元ベンチャーキャピタルとそれぞれベンチャーファンドの組成、出資」
 - ・「中小公庫と3行(十六、百五、当行)ビジネス商談会開催1,170の商談実績」
 - ・「ビジネスマッチング等への継続的な取組」
 - ・「財務分析に偏らない視点からの「経営コンサルティングサービス」開始(H17.4.1より)」
- (2)「経営改善・支援プロジェクトチーム」組織と同チームを核とした経営改善支援によるランクアップ
 - ・「40先のランクアップを実現」
 - ・「愛知県中小企業再生ファンド」の組成、出資について中心的役割を果たす
- (3) 新しい中小企業金融についての取組
 - ・「めいぎんクイックビジネスローン等、担保保証人に過度に依存しない商品の継続的な取組」
 - ・「シンジケートローンのエージェント業務取扱い」
 - ・「健全性確保・収益性向上に向けた取組み」
- (1)「新自己査定システム」「取引採算表システム」等導入と運用
 - ・「仕組みの運用を通じた取組の強化」

3. 計画の達成状況

全般的にみて、各種取組みにかかる計画事項は達成できたものと判断しております。

- ・中小企業金融の再生に向けた取組み
- ・組織面では、「経営改善・支援プロジェクトチーム」と「地域振興支援プロジェクトチーム」を核に、中小企業のライフステージに応じた支援ができる態勢を構築。
- ・また、財務支援・営業支援・経営支援等態勢の整備・仕組みの活用を通じて成果を発現できた項目のみでなく、具体的な活用に至らなかった項目も、取引先中小企業の個別ニーズに応じた各種支援手法の品揃えとして活用可能な状況に到達できたことで、営業店は「町医者(ホームドクター)」と、本部は「総合病院」として機能を発揮し、問題解決型の資金仲介業への転換が進んだと認識しております。
- ・「健全性確保・収益性向上に向けた取組み」
- ・「新自己査定システム」「取引採算表システム」等導入と運用、地域貢献に関する情報開示を通じ、経営計画目標(18年3月期)の達成を目指しております。

4. 計画の達成状況に対する分析・評価及び今後の課題

- ・分析・評価
- ・当行が機能強化計画を通じて構築・展開してきたビジネスモデルの目的は、地元中小企業との持続的な共生であります。計画の達成によって「問題解決型の資金仲介機能」への転換が進み、より一歩踏み込んだ地元中小企業との関係を構築できたと評価しております。
- ・今後の課題
- ・今後、財務支援・営業支援・経営支援等各種取組みをより深く掘り下げつつ、またこの集中改善期間で得られた成果・経験を生かして、より高度なお客様との関係構築を目指していくこと。また、地域貢献に関する情報開示を多様化かつ分かりやすく行い、取組についての理解を得て、貢献の対価としての収益力の向上を目指してまいります。

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
		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"> ・創業・新事業向け審査研修の参加 ・業種毎の専門性に精通した人材の育成 ・財務分析システムを更改し審査支援機能向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・業種別審査態勢の見直し ・創業向け審査担当の育成研修参加 ・財務分析システムの更改 	<ul style="list-style-type: none"> ・引き続き創業・新事業向け審査担当の人材育成 	<ul style="list-style-type: none"> ・業種別審査態勢の見直し完了 ・審査担当者が目利き研修に参加 ・財務分析システム更改完了 ・随時自己査定システムの稼働開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・引き続き営業店役務者(係長含む)が目利き研修、企業力評価研修に参加し、審査担当者のみならず全行的なレベル向上を図った。 	<ul style="list-style-type: none"> ・業種別審査担当者が初審を行なう態勢の確立 ・創業・新事業向け審査機能向上のため審査担当者が目利き研修参加 ・新財務分析システム、随時自己査定システムによって、より一層債務者の異常を早期発見、債務者毎の取引方針に関与
(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"> ・各団体との協調融資を通じたノウハウ吸収 ・第二地銀協の研修活用 ・業種別審査セミナー ・研修体系に目利き研修を組入 	<ul style="list-style-type: none"> ・第二地銀協による「目利き」研修を法人専門担当者が受講 ・業種別審査セミナー ・法人専門担当者が各店融資・渉外担当者に「目利き」スキル伝授 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記研修等の継続実施 ・創業・新事業支援手法についての勉強会実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・第二地銀協の「目利き研修」を専門担当、営業店役務者が受講 ・業種別目利きセミナーを受講 ・経営支援チーム他が各店融資・渉外担当者に「目利き」スキルのOJT実施 ・行内研修で企業力評価研修を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・研修計画に基づいて引き続き目利き研修の実施等を行った 	<ul style="list-style-type: none"> ・外部講師を招聘した公募形式のセミナー実施
(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	<ul style="list-style-type: none"> ・産学官諸団体との連携を強化するための態勢整備 ・当行の取引先組織「名古屋銀行経営者クラブ」との連携検討 ・産業クラスターサポート会議への積極的対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・行内態勢の整備及び情報交流 ・「名古屋銀行経営者クラブ」との連携 ・第2回産業クラスターサポート金融会議開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記の継続及び検証 ・集中改善期間終了後の施策・スケジュールの再検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域振興支援プロジェクトチーム発足、そして集中改善期間後を睨んだ態勢の整備として法人業務グループへの改組実施 ・地域商談会等の側面支援やセミナー等の参加、共催を実施 ・「名古屋銀行経営者クラブ」との共催によるセミナー企画、連携施策の模索等、諸団体との情報交流・連携強化を推進 ・「東海地区産業クラスターサポート金融会議」開催(計4回)、平成17年度は代表幹事となる ・産業クラスター計画の側面支援として、研究開発事業に係る「補助金・委託金のつなぎ融資」取扱開始かつ取引先向け説明会の開催とベンチャー企業への支援実績 ・産業クラスター計画の「施策説明会」開催、幹事行として運営 ・第3セクターとの連携で取引先企業が中小企業庁「IT活用型経営革新モデル事業」に採択 ・当行ホームページの「ものづくり応援サイト」の設置 	<ul style="list-style-type: none"> ・第三セクターとの連携による「経営コンサルティングサービス」開始(H17.4.1より) ・当行ホームページに産・官とリンクした「チャレンジ企業サポートページ」を設置 ・中小企業基盤整備機構等との連携でお客様向け「実務セミナー」行内向け「ベンチャー企業支援業務研修」を実施 ・日本政策投資銀行との業務協力協定締結、共同アレンジによるシンジケートローン組成 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業統括部内に「地域振興支援プロジェクトチーム(以下、地域振興支援PT)」を設置、諸団体との連携強化、ノウハウ吸収等を図る ・産学官諸団体と「名古屋銀行経営者クラブ」等と連携しての取組み ・日本政策投資銀行の機能の理解・周知 ・産業クラスター計画推進組織等が企画するセミナー等の開催情報PR及び参加
(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	<ul style="list-style-type: none"> ・政府系金融機関等との連携強化のための態勢整備 ・ベンチャー企業向け投資への機能強化 ・金融を含めた総合的な支援態勢を確立 	<ul style="list-style-type: none"> ・連携強化のための行内態勢整備 ・政府系金融機関等の機能の理解・周知 	<ul style="list-style-type: none"> ・連携態勢の検証 ・集中改善期間終了後の施策・スケジュールの再検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域振興支援プロジェクトチーム発足、そして集中改善期間後を睨んだ態勢の整備として法人業務グループへの改組実施 ・個別案件の持ち込みや個別業務での情報共有を行ない、連携の実績あり ・愛知県・名古屋市のベンチャー企業向け制度融資の実績あり ・「中小公庫・商工中金との業務協力覚書」締結 ・中小公庫ほかと共催で「新事業・新技術支援セミナー」開催 ・中小公庫と(十六、百五、当行)3行ビジネス商談会を共催 ・愛知県、地元ベンチャーキャピタルと、それぞれにおいてベンチャーファンドの組成、出資を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・中小公庫と(十六、百五、当行)3行ビジネス商談会を共催、1170の商談実績 ・愛知県、地元ベンチャーキャピタルと、それぞれにおいてベンチャーファンドの組成、出資を実施し、その各種会議への参加を通じ「目利きノウハウ」の醸成を図っている ・日本政策投資銀行との業務協力協定締結 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域振興支援PTを中心として、情報交流、諸機能の紹介を通じ、政府系金融機関との連携を強化 ・ベンチャーキャピタルとの連携強化を図る ・「名古屋銀行経営者クラブ」活用等により金融面以外の、創業・経営面等についても支援態勢を確立する

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考
		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	・各中小企業支援センター機能の活用及びPR ・総合的支援態勢の確立	・態勢整備 ・各センターの創業支援ノウハウ吸収、連携強化	・各取組みの継続・検証 ・集中改善期間終了後の施策・スケジュールの再検討	・地域振興支援プロジェクトチーム発足、そして集中改善期間後を睨んだ態勢の整備として法人業務グループへの改組実施 ・中小企業支援センター等の機能の理解、周知のためのPR、情報収集・ノウハウ吸収による創業支援・経営支援手法の習得、情報交換、連携施策の模索等に取組み中 ・名古屋商工会議所中小企業振興部へ人員2名派遣 ・名古屋都市産業振興公社サイエンス交流プラザに、当行OBマネージャー就任 ・「事業可能性評価対象事業募集」等各中小企業支援センター情報の発信	・各中小企業支援センターとの情報交換、協議を継続	・中小企業支援センターの機能の具体的な活用策の検討 ・地域振興支援PTを中心とした支援態勢整備 ・その他、同様の趣旨により、各団体との連携強化を図る
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	・「名古屋銀行経営者クラブ」の枠組みを活用、態勢を充実 ・M&A、ビジネスマッチング等、経営支援を行なうための態勢を整備	・本部システム等の整備 ・「名古屋銀行経営者クラブ」等の機能の充実 ・商談会等の取組み検討	・各取組みの実効性の検証 ・集中改善期間終了後の施策・スケジュールの再検討	・地域振興支援プロジェクトチーム発足、そして集中改善期間後を睨んだ態勢の整備として法人業務グループへの改組実施 ・「名古屋銀行経営者クラブ」(会員数2,820名・17年3月末)の機能・サービスの充実(講演会、実務セミナー、経営情報の提供)、経営支援・ビジネスマッチングのための「ビジネス情報支援サービス」の構築、財務診断システムの更改等、総合的な支援の仕組みづくりに取組、実施。 ・地域商談会の側面支援 ・「ビジネス情報支援サービス」取扱開始、営業店業績評価への組入れ ・ビジネスマッチング情報収集件数2,458件うち成約81組、M&A案件情報110件うちアドバイザー契約締結7件・成約6件の実績 ・財務診断・経営相談等での経営支援の状況:経営相談132件、財務診断等の提案書126件、中国ビジネス相談651件(うち与信成立31件) ・ビジネスマッチングサイト運営会社NCネットワークと全国初めての業務提携 ・当行取引先7,000社へ財務診断分析資料を配布 ・「中小企業に対する簡易コンサル業務の構築」につき第3セクターと連携し、研修、試行等実施 ・「名古屋銀行経営者クラブ」会員専用ポータルサイトの設置	・ビジネスマッチング情報登録1,450件うち成約35組、M&A案件情報29件うちアドバイザー契約締結1件・成約3件の実績 ・財務診断・経営相談等での経営支援の状況:経営相談12件、財務診断等の提案書34件、中国ビジネス相談192件(うち与信成立11件) ・財務分析に偏らない4つの視点からの「経営コンサルティングサービス」開始(H17.4.1より) ・当行ホームページに産・官とリンクした「チャレンジ企業サポートページ」を設置 ・中小公庫と(十六、百五、当行)3行ビジネス商談会を共催、1170の商談実績 ・3行(十六、百五、当行)共同での「中国ビジネスセミナー」開催	・「名古屋銀行経営者クラブ」の枠組みを活用した連携等、より一層独自性のあるサービスを提供できるよう、本部システムをはじめとした行内態勢を充実させる
(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	・第二地銀協の研修受講 ・実践的な事例研究を盛り込んだ研修の実施 ・自己啓発を目的とした通信教育等の推奨	・経営改善事例研修への出席者の参加 ・第二地銀協「ランクアップ」研修を支援専門担当者等が受講 ・自己啓発のための通信教育等推奨	・左記研修等の継続実施	・第二地銀協の「要注意先債権等のランクアップ研修」を専門担当者、営業店役員が受講 ・行内での経営改善支援研修を数多く実施、多数行員が受講 ・支店長、専担者から営業店役員者まで、各種研修の対象者を拡大 ・経営改善支援プロジェクトチーム他のOJT、支店勉強会の実施 ・中小公庫による勉強会実施	・研修計画に基づいて引き続き研修を実施し、特別にお客様と接する機会の多い渉外役員者を中心に受講 ・随時各PTによる営業店臨時店のOJT実施	・企業支援専門担当者であるビジネスサポートチーム(BST)メンバー、現場の支店長等が第二地銀協「ランクアップ」研修等の支援スキル向上研修を受講 ・経営改善支援スキル向上のための通信教育等を積極的に受講させる態勢

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考
		15年度	16年度	15年4月～17年3月	16年10月～17年3月	
(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	<ul style="list-style-type: none"> 「名古屋銀行経営者クラブ」等の機能・サービスの一層の充実を図る 「中堅・中小企業における財務戦略人材の育成のための研修プログラム」については積極的に協力していく方針 	<ul style="list-style-type: none"> 本部態勢の整備 「名古屋銀行経営者クラブ」等の機能充実 産学官等、諸団体との連携検討 	<ul style="list-style-type: none"> 各取組みの継続・検証 集中改善期間終了後の施策・スケジュールの再検討 	<ul style="list-style-type: none"> 地域振興支援プロジェクトチーム発定、そして集中改善期間後を睨んだ態勢の整備として法人業務グループへの改組実施 中小企業等の経営支援、経営管理能力向上支援のための支援業務について取組み開始 「名古屋銀行経営者クラブ」の機能・サービスの充実(講演会、実務セミナー、各種経営情報の提供等)、経営支援・ビジネスマッチングのための「ビジネス情報支援サービス」の構築、財務診断システムの更改等、総合的な支援の仕組みづくりとその運用について取組 	<ul style="list-style-type: none"> 引き続き「名古屋銀行経営者クラブ」(会員数2,820名・17年3月末)の経営支援機能、情報提供機能の利用促進を図った 	<ul style="list-style-type: none"> 「名古屋銀行経営者クラブ」等の機能・サービスを充実させるとともに、本部の態勢を整備し、経営支援のための総合的な仕組みを構築 「中堅・中小企業における財務戦略人材の育成のための研修プログラム」についての協力関係は現状ないもの、要請があった場合には積極的に対応
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	<ul style="list-style-type: none"> 企業再生チームの組成と、そのメンバーのスキルアップ 再生可能な企業の選定 関係団体との連携強化 	<ul style="list-style-type: none"> 企業再生チームの組成 事業再生人材育成研修への参加 対象先企業の選定と再建スキームの策定 	<ul style="list-style-type: none"> 再建進捗状況の管理 再生可能な企業の追加選定 	<ul style="list-style-type: none"> 融資部内の企業再生機能を強化 専門担当者が第二地銀協の企業再生支援者養成研修に参加 RCC(整理回収機構)・監査法人・民間サービスとの勉強会実施 	<ul style="list-style-type: none"> RCC(整理回収機構)・監査法人・民間サービスとの情報交換の継続によりノウハウの吸収を行った 	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善・支援PTと債権管理グループとが連携し、対象先企業の早期事業再生を図る企業再生チームを組成、再生可能な企業を選定 再生ノウハウ習得のため、外部コンサル等と連携、政府系金融機関等を活用
(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	<ul style="list-style-type: none"> 組織整備(企業再生チーム)と各種研修への参加 再生対象先企業の選定 政府系金融機関等との関係を強化 	<ul style="list-style-type: none"> 企業再生チームの組成及び研修参加 再生可能先の選定 政府系金融機関等のノウハウ吸収 	<ul style="list-style-type: none"> 再建進捗状況の管理 再生可能な企業の追加選定 	<ul style="list-style-type: none"> 融資部内の企業再生機能を強化 民間サービス等や、他銀行より、企業再生支援ファンドに関する勉強会や、ノウハウ吸収 企業再生ファンドにより再生が可能な企業をリストアップ 「愛知県中小企業再生ファンド」組成に参画、愛知県、中部経済産業局、商工会議所、他金融機関と協議を重ねた。 民間サービスへ再生可能な企業を持込、および持込の検討を実施 	<ul style="list-style-type: none"> 「愛知県中小企業再生ファンド」組成(H17.3.30)について、愛知県内地域金融機関との意見調整を実施し、愛知県、中部経済産業局他と協議を行った。当行は3億円を出資 	<ul style="list-style-type: none"> 企業再生チームで再生企業の選定、再生可能性の検証を実施 政府系金融機関・RCC等との関係を密にし、再生ファンド選定方法等のノウハウを吸収
(3) デット・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス等の活用	<ul style="list-style-type: none"> 組織の整備(企業再生チーム) 活用可能企業の選定 ノウハウ習得 	<ul style="list-style-type: none"> 企業再生チーム・メンバーの各種研修への参加 両手法を活用できる企業の選定 日本政策投資銀行との情報交換 	<ul style="list-style-type: none"> 再建進捗状況の管理 両手法を活用できる企業の追加選定 	<ul style="list-style-type: none"> 融資部内の企業再生機能を強化 第二地銀協の企業再生支援者養成研修を担当者が受講、両手法の知識を習得中 DESは中小企業では株式流通性なく有効性に欠けると判断、DDS(デットデットスワップ)対象企業をリストアップし具体的に提案中 DIPファイナンスについて、民事再生法申立企業に対し検討も実行に至らず DIPファイナンスについて他行担当者と情報交換を実施 DDS(デットデットスワップ)につき商工中金との情報交換実施 	<ul style="list-style-type: none"> DIPファイナンスについて他行担当者と情報交換を継続実施 DDS(デットデットスワップ)につき商工中金との情報交換継続実施や外部研修へ参加 DDS対象企業をリスト、具体的スキーム策定・提案中 	<ul style="list-style-type: none"> 企業再生チームのメンバーが、両手法に関する各種研修に参加 チームによる対象先企業の選定 ノウハウ習得のため、政府系金融機関等と情報交換
(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"> 組織の整備(企業再生チーム)と研修への参加 対象先企業のリストアップ 	<ul style="list-style-type: none"> 事例研究 各種研修参加 対象先企業のリストアップ 	<ul style="list-style-type: none"> 再建進捗状況の管理 対象先企業の追加リストアップ 	<ul style="list-style-type: none"> 融資部内の企業再生機能を強化 RCCとの信託スキーム勉強会を実施 対象先企業のリストアップとRCC信託スキーム活用にかかる課題の把握 	<ul style="list-style-type: none"> 対象企業を再調査、コンサルタント、愛知県再生企業協議会と連携したスキーム検討・提案も活用に至らず 	<ul style="list-style-type: none"> 信託機能を活用した企業の事例研究のためRCCとの連携を強化するとともに、各種研修に参加 スキームを活用可能な対象先企業をリストアップし、検証

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考
		15年度	16年度	15年4月～17年3月	16年10月～17年3月	
(5) 産業再生機構の活用	・産業再生機構との情報交換 ・各種研修の参加 ・活用により再生可能な企業の選定	・各種研修への参加 ・再進捗状況の管理 ・対象先企業のリストアップ	・再進捗状況の管理 ・対象先企業の追加選定	・融資部内の企業再生機能を強化 ・産業再生機構活用対象先企業を検討も該当なく活用に至らず	・産業再生機構活用対象先企業を検討も該当なく活用に至らず	・産業再生機構との情報交換、各種研修への参加を通じてスキル習得 ・再生可能な企業のリストアップ
(6) 中小企業再生支援協議会への協力とその機能の活用	・協議会活用が適切と考えられる企業の選定 ・再生協議会の機能・活用方法等の行員への啓蒙	・営業店に対する啓蒙活動 ・活用企業のリストアップ、事前相談	・活用先の効果検証	・愛知県中小企業再生支援協議会との情報交換を実施 ・政府系金融機関と、同協議会を活用した再生に関する制度融資について情報交換 ・当行より案件持込10件実施、当行関与先で他金融機関持込6件の計16件あり、うち2次対応移行先6先あって、協議会担当者等とプロジェクトチーム組成し改善支援を開始	・当行より案件持込実施、うち2次対応移行先について、協議会担当者等とプロジェクトチーム組成し改善支援中	・当行を主要取引行の一角とする先で、再生評議会が中立の調整役として必要と思われる企業をリストアップ ・設立後間もないため、営業店に対して再生評議会の機能・活用方法等を継続的に啓蒙
(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	・専門担当者の、第二地銀協、その他団体が主催する研修への参加	・専門担当者の、第二地銀協等の研修への参加	・実務面の知識習得を継続実施	・第二地銀協「企業再生支援スキルに関する研修」を専門担当者が受講 ・RCC等との勉強会を実施 ・経済産業省の「事業再生人材の育成プロジェクト」のモデル授業を専門担当者が受講 ・各団体との情報交換の実施	・実務面知識習得、強化のため各種関連セミナーに、専門担当者が参加 ・研修計画に基づいて引き続き各種行外研修へ参加	・第二地銀協の「企業再生支援スキルに関する研修」参加
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	・担保・保証人に依存しない融資の積極推進 ・保証人管理システムの開発準備 ・包括保証における第三者保証の回避	・店長の裁量幅を拡大 ・小口事業性融資特化型店舗の商品性改善 ・保証人管理システムの開発準備 ・包括保証における第三者保証の回避を営業店に対して指導	・可能な場合、保証人管理システムの開発	・担保・保証人に過度に依存しない新商品「めいぎんクイックビジネスローン」発売、またその限度額を20～50百万円に拡大他商品性の改善を実施し、成果をあげている ・店長裁量による、無担保融資限度額の拡大と連帯保証人取入条件の緩和を実施 ・クレジットポリシー、融資基本業務マニュアルの改訂を実施し、過度な保証人・担保取入回避を明文化 ・従来より包括保証人解除、個別保証への切替推進を進め、17年4月の民法改正による個人の包括保証廃止を迎えた ・保証人管理システム17年3月稼働し、現在登録作業中	・「めいぎんクイックビジネスローン」限度額を20～50百万円に拡大他商品性の改善を実施、取扱実績は3,409件、残高482億(H17/3末)と着実に浸透中 ・保証人管理システム稼働開始、現在登録作業中、これにより主債務・保証債務の把握が瞬時に可能となり、過度な保証を求めないようにすることが可能となる見込み	・店長裁量による、無担保融資限度額の拡大、連帯保証人取入条件の緩和を実施 ・過度の第三者保証人取入を抑制するための保証人管理システムの構築準備 ・包括保証をはじめとして、過度の保証人取入回避を継続指導
(3) 証券化等の取組み	・地域・取引先のニーズの把握 ・証券化による資金供給を可能とする行内態勢の確立	・7月に大阪市信用保証協会付CLO参加 ・愛知県におけるCLO勉強会参加 ・地公体等との証券化に関する研究 ・行内態勢の確立と顧客ニーズの把握	・他行とも協調し、ニーズがあれば積極対応	・15年7月に大阪市での信用保証協会付CLOに参加 ・中部CLOに参加し、組成段階から関与、その当行扱い分194件53億円で愛知県内取扱シェア22.5%でトップ。 ・リース料債権証券化によるアセットバックシンジケートローンをジョイントアレンジ ・中小公庫証券化事業支援業務に関連し、協議開始表明を提出	・引き続き情報収集し新しい資金調達手段に対応できる態勢を堅持	・地域・取引先からの情報収集により顧客ニーズを把握 ・融資部主導でCLO等証券化の取組に対する行内態勢の確立を図る ・地方公共団体・信用保証協会等と密接に連携し、他行とも協力、証券化需要に対して積極的に対応
(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	・当該企業に対する定型商品開発に向けた研究	・当該企業の選別方法の検討・分析 ・商品化可否の検討	・可能な場合、定型商品を販売	・財務諸表の精度が相対的に高い企業の選別方法等を調査、かつ新財務分析システムの活用で、新商品「めいぎんクイックビジネスローン」発売し、その後限度額を20～50百万円に拡大、また「同ローン」に税理士会と連携し「中小会社会計基準適用に関するチェックリスト」を利用した商品を追加 ・信用保証協会扱いでも、新財務分析システムによるスコアリングを利用した「Aクイック」等取扱開始	・「めいぎんクイックビジネスローン」限度額を20～50百万円に拡大、取扱実績は3,409件、残高482億(H17/3末)と着実に浸透中 ・「めいぎんクイックビジネスローン」に税理士会と連携し「中小会社会計基準適用に関するチェックリスト」を利用した商品を追加 ・「Aクイック」等取扱実績も2,024件、残高301億円(H17/3末)と着実に浸透中	・財務分析システムによる精度チェックや税理士による書面添付制度の活用、契約に対する財務制限条項の盛り込みなど、定型商品の商品性についての研究を行なう

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考
		15年度	16年度	15年4月～17年3月	16年10月～17年3月	
(5)信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用	・より精度の高いスコアリングモデルを構築し、与信判断、プライシングに適用	・新スコアリングモデルの稼働 ・融資シェア等のデータの時系列保有開始 ・新モデルを活用したプライシングを検討	・適正なプライシングを債権者に提示できる仕組み作りを検討	・15年7月に新スコアリングモデルが稼働開始 ・信用リスクデータベースの整備は完了しているため、その一層の充実・活用を図る ・企業毎の融資シェア等に関する時系列データの保有を開始 ・「財務診断システム」構築し、7,000社に及び当行顧客にそれぞれの財務診断資料を配布 ・外部のスコアリングモデルを性能検証に利用し自行信用リスクデータベースのモデル改良に着手	・各種時系列データ分析等から信用リスクデータベースの改良を行った	・新スコアリングモデルを活用した適正なプライシングの仕組みを作り、その推進に対する評価体系を整備
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権者への説明態勢の整備	・各種契約書の写しを顧客に交付する旨の規程を整備 ・営業店での説明態勢をモニタリングし指導	・改善が必要な規程等の見直し ・各種契約書の写しを交付する規程を策定 ・顧客への説明義務に関する規程の整備	・左記規程の行内での周知徹底・遵守 ・営業店でのモニタリング及び指導	・貸付契約他の内容等重要事項の説明義務に関する研修の実施 ・「説明ポイント」を行内LANに掲載開始 ・手形貸付の契約内容確認ができるよう返済予定表のセンター発行を開始	・事務ガイドラインを踏まえ、説明義務を確実に果たすための規程整備、指導を実施
(3)相談・苦情処理体制の強化	・意識・態勢両面から説明責任の確実な履行徹底 ・諸団体との情報交換、苦情内容の分析を通じ、再発防止の仕組みを強化	・実際の苦情事例、地域金融円滑化会議での検討事項等の情報を行員に還元、指導	・顧客への説明についての状況調査を実施、苦情発生原因等を分析	・地域金融円滑化会議、銀行協会主催の会合等に担当者が参加、苦情・相談処理態勢、貸し渋り・貸し剥がしに対する苦情等について情報収集、意見交換を実施 ・行内ネットで「お客様相談室だより」を発行、苦情発生原因の分析、解決策、再発防止策を通知徹底	・お客様相談室より、10項目の改善を要する事項について提言を実施 ・苦情処理対応マニュアルの改訂を実施(H17.4.1施行)	・地域金融円滑化会議等で報告された苦情事例等の情報を全行員で共有し、再発を防止するよう徹底していく ・説明責任が確実に履行されているか、実態を調査、傾向分析した上で、再発防止策を研究
6.進捗状況の公表	・計画の進捗状況について、ディスクロージャー誌、ミニレポート、ホームページ、IR・CR、プレス発表により公表	・現状と計画の公表 ・進捗状況公表	・進捗状況公表	・プレス発表、ディスクロージャー誌、ホームページ等各種チャネルで取組み状況や個別の施策を公表、また進捗状況に関する情報を分かりやすく提供する方法等について検討継続 ・ホームページ内専用ページによる状況公表について実施検討	・16年上期進捗状況のプレス発表 ・CRにおいて取組み状況をアピール ・ミニディスクロ誌での取組み状況公表実施 ・その他随時、プレス発表で各情報を公表 ・16年10月の進捗状況公表では、()健全性、収益性向上に向けた取組についても公表した	・ディスクロージャー誌(7月) ・ミニレポート(6、12月) ・ホームページ(随時) ・IR(7月)・CR(11～12月) ・プレス発表(決算発表時=5、11月 / 四半期情報の適時開示時=2、8月) ・17年5月の決算発表時期に計画実行の最終結果を公表

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考
		15年度	16年度	15年4月～17年3月	16年10月～17年3月	

【以下任意】

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	・新自己査定システム導入(適切な債務者区分判定を実施)	・新自己査定システムの導入	・自己査定要領習得研修を営業店向けに実施 ・債務者区分判定の精度向上	・15年8月より新自己査定システムが稼働、全先が新自己査定に移行。決算書取り入れによる即時格付の付与、試算表取入時の業況悪化から格付動機を発生させる等により債務者の変化をより早く自己査定に反映できる態勢を構築し全先が移行完了	・各種時系列データ分析等から信用リスクデータベースの改良に着手、17年6月実装予定	・信用格付モデルを刷新、債務者区分の都度見直しを特徴とする新自己査定システムの導入により、債務者区分の適正判定と、それに基づく適切な償却・引当を実施
(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	・担保不動産についての売却価格等のデータを蓄積	・実際の売却価格・最低売却価格と評価額との乖離状況を検証・分析	・左記の継続実施	・過去6ヶ月間の、実際の売却価格及び最低売却価格と評価額との乖離状況を検証 ・現状の評価額については精度が維持されている	・継続実施中	・過去6ヶ月間の、実際の売却価格・最低売却価格と評価額との乖離状況を半年毎に検証・分析し、以降の適切な評価に反映させる
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	・「プライシングガイドライン」と実際の適用金利との乖離是正 ・「採算区分」のランクアップ推進	・採算区分毎の事業性融資先数増減を営業店業績評価に反映 ・プライシングガイドラインをより理論値に近づける取組み	・必要に応じて具体的な取組み策を修正	・採算区分による事業性融資先数の増減を営業店業績評価制度に導入 ・リスク控除後損益による顧客別採算管理が定着したため、15年6月に店長決裁による金利基準を原則廃止 ・プライシングガイドラインと実際の適用金利との乖離状況を分析中 ・プライシングガイドラインをより理論値に近づけたものに見直し、改定を実施	・プライシングガイドラインとの乖離状況をモニタリング継続	・「プライシングガイドライン」とは、内部格付・融資期間・保全の3つを軸とした目安金利で、これと実際の適用金利との乖離是正により、適正な水準の利確確保が可能 ・リスク控除後収益性を表す指標として6つの「採算区分」を設定し、顧客毎の採算を管理 ・営業店の業績評価体系に採算区分を導入(プライシング適正化へのインセンティブ付け)
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	・地域への信用供与・地域振興への貢献・地域サービスの充実等を具体的に開示	・項目毎の情報開示	・項目毎の取組み状況開示 ・追加項目の開示	・ディスクロージャー誌、ミニレポート、IRにおいて、貸出金残高全体に占める愛知県内貸出金割合や県内預貸金シェア、名古屋市内、愛知県内事業性融資残高他、地元地域への信用供与状況のセグメント情報を開示し、地域経済への貢献をアピール	・16年11月CRにおいて取組状況について開示 ・16年12月ミニレポートで「地域の皆さまのお取り引き」として貸出金残高全体に占める愛知県内貸出金割合を開示	・小冊子・CR・ホームページ等の媒体を用いて項目毎に情報開示を実施

(備考)個別項目の計画数・・・28(株式を公開している銀行は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		<ul style="list-style-type: none"> ・組織体制を強化し、対象先企業数を大幅に拡大する。 ・体制の強化により、集中改善期間2年間での対象先企業のランクアップを図り合わせて実績を公表する。 ・改善活動を通じて蓄積したノウハウをベースとしたビジネスモデルを整備し、対象先企業以外へも活用し、全行的に取組む体制を構築し、不良債権の新規発生防止に役立てる。
スケジュール	15年度	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスサポーターチームの発足。 ・対象企業先の大幅拡大及び新チームの具体的な活動内容、スケジュール等の詳細検討 ・担当者の各種外部研修の受講 ・行員向け行内研修の実施 ・政府系金融機関等との意見交換を通じた連携具体策の確認 ・対象先企業の改善に向けての進捗状況等を検証した上で、組織体制の更なる強化(人員の増加、対象企業の増加)の検討 ・対象先企業の経営改善計画の策定、進捗管理の実施 ・ランクアップ実績公表 ・企業改善支援に関するビジネスモデルの整備(帳票整備)
	16年度	<ul style="list-style-type: none"> ・対象先企業の見直し ・経営改善計画書の月次単位の進捗管理 ・企業改善支援研修、支店勉強会の継続 ・企業改善支援に関する成功事例集の作成 ・ランクアップの実績公表
備考(計画の詳細)		<ul style="list-style-type: none"> ・組織体制の強化により増加した人員を名古屋市内エリアより順次配置し、担当エリア体制とし、更なる人員増加により、愛知県内の全エリアに配置し、対象先企業先数を大幅に増加させる。 ・既存のメンバーは、再生グループとして位置付け従来からの対象先企業の改善支援業務に加えて、DIPファイナンス、DES等の再生手法機能を追加し、債権管理グループとの連携強化を図る。 ・関連帳票の整備、成功事例集の策定、経営改善支援研修、支店勉強会の実施等により、全行的に経営改善支援に取り組む体制を構築する。 ・業績評価にも、ランクアップの評価項目を追加する。
進捗状況		<p>ア. ビジネスサポーターチームの設置 組織体制を強化する為に、新たに「ビジネスサポーターチーム」を設置。現在人員は、エリア長経験者をチーフとし、融資、渉外業務に精通した支店長級の人材8名の体制とした。 名古屋市内10エリアに加えて、愛知県内の5エリアをカバーし、対象先企業数は127先となる。 担当者間の情報の共有化及び進捗管理を円滑にする為に、週単位の活動報告に加えて、毎月の進捗管理を発表する会議を定例開催している。 外部専門家派遣制度、愛知県再生支援協議会等の外部公的機関を積極活用しての、経営改善支援活動を展開。 経営革新支援法の承認を受ける為の計画策定支援の実施。</p> <p>イ. 経営改善・支援プロジェクトチームの機能強化 機能強化を図る為に、エリア長経験者をチーフとし、支店長級1名、次長級2名に加えて、H16年12月に岐阜県支援センターの経営相談員を勤めた、コンサルタント1名を中途採用し5名の体制とした。 従来からある対象企業の経営改善業務に加えて、管理グループと連携しながら、企業再生チームを組成し、様々な再生手法を外部専門家との勉強会等により、知識を吸収し対象先企業への活用を検証。 組織体制強化により、対象先企業先数の見直し増加を実施し、60社に増加。</p> <p>ウ. 外部研修、行内研修他 ・本部専担者の外部研修の受講。 ・行内での階層別の研修を実施し、成功事例の発表。 ・支店臨時時の勉強会の実施。 ・愛知県地域再生協議会との情報交換を実施、継続。 ・政府系金融機関との業務提携契約の締結、勉強会、情報交換の実施。 ・外部経営コンサルタントとの連携の継続。 ・再生に関する外部専門家との勉強会の実施。</p> <p>・「要注意先債権等の健全債権化ハンドブック」を作成し、行内研修時に活用。 ・改善計画書等の経営改善活動で活用できる帳票の策定し、行員の活用を可能とした。 ・成功事例を第2地銀協のHPに登録し、行員が検索可能とした。</p> <p>エ. その他 ・16年4月、リスクデータバンクのデータを活用し、当行顧客7,000社の「財務診断資料」を作成し、各顧客へ行員が直接配布。顧客の財務改善参考資料として活用。</p>
(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		

<p>16年10月～17年3月</p>	<p>・「ビジネスサポーターチーム」 エリア長経験者の副部長をチーフとし、融資、渉外業務に精通した支店長級の人員8名の体制を継続。 担当地区は、名古屋市内10エリア、愛知県内の5エリアをカバーし、対象先企業は、一部入替えを実施し、127先となる。 担当者間の情報の共有化及び、進捗管理の円滑化を図るために、週単位の活動報告と、月次での進捗会議の定例開催を継続。 公的機関による、外部専門家派遣事業等の制度を積極活用し、18社利用。 中小企業経営革新支援法に基づく、経営革新計画の承認企業4社、累計7社活用</p> <p>・「経営改善支援プロジェクトチーム」 エリア長経験者の副部長をチーフとし、支店長級の人員1名、次長級の人員2名に加えてH16年12月に岐阜県支援センターで、経営相談員を勤めたコンサルタントを1名中途採用し、5名の体制とした。 対象先企業数は60社。 新任支店長研修、審査長期研修、新任渉外副長研修を合計5回実施。 専担者の外部セミナー、勉強会、情報交換会へ合計5回参加。 愛知県再生支援協議会、政府系金融機関、外部経営コンサルタント等との連携を継続すると共に、再生に関する外部専門家との連携を強化。</p>
<p>(2) 経営改善支援の取組み状況 (注) 15年4月～17年3月</p>	<p>・方針 徹底した現場主義のコンセプトのもとで、定量分析のみならず、定性的分析に重点を置いた改善活動を実施する。</p> <p>・具体的活動 財務面は勿論のこと、技術力・営業力等の可能な限りの情報収集をし、その経営情報を基に再生可能性を判断した上で、人員・経費等の削減、不採算事業からの撤退等のリストラ策を検討、経営改善へ向けての支援を実施。基本は、中小企業と地域金融機関との間でのコミュニケーションを着実に育て、それに基づいて債務者の実態をしっかりと把握し、再建計画を作成といった一連のつながりをもって企業再生に取り組むことと考える。</p> <p>・改善支援の具体例 上記の活動により、債務超過の解消、経常利益の黒字転化等具体的な成果が出ており、ランクアップ実績の成果として現れてきている。 < 計画の達成状況の分析、評価、今後の課題 ></p> <p>・分析 組織体制の強化により、本部専担者13名の体制により、対象先企業数187先に拡大させ、組織体制は強化整備され、集中改善期間中の一定のランクアップ実績を残す。階層別研修、行内インフラの整備により、全行的に取組む体制整備に努めた。</p> <p>・評価 対象先企業への経営改善支援活動により、財務改善に努め、集中改善期間中のランクアップ件数は 件であり、一定の成果は上がったと認識している。又階層別の行内研修、帳表類の整備、共通化により、行内インフラは整備されたと認識している。</p> <p>・課題 行内的には、改善スキーム策定等のより専門的なスキルの蓄積が必要で財務面以外の解決能力が不足。一層の自己啓発は勿論、外部専門家との密なる連携が不可欠と認識している。 対象先企業サイドの課題としては、現状の活動は、改善策の策定支援、実行のサポートにとどまっており、又改善策の策定実行はあくまでも経営者に委ねるしかなく、成果は経営者の決意、熱意に比例している。経営者の意識改革には相当の労力とチームの熱意が必要であると認識している。 様々な再生手法の活用の可能性を検討しながら、引き続き今後の活動を展開して行く必要性があるものと認識している。</p>

	<p>16年10月～17年3月</p>	<p>・方針 徹底した現場主義のコンセプトのもとで、定量分析のみならず、定性的分析に重点を置いた改善活動を実施する。</p> <p>・活動 財務面は勿論のこと、技術力・営業力等の可能な限りの情報収集をし、その経営情報を基に再生可能性を判断した上で、人員・経費等の削減、不採算事業からの撤退等のリストラ策を検討、経営改善へ向けての支援を実施。基本は、中小企業と地域金融機関との間のコミュニケーションを着実に育て、それに基づいて債務者の実態をしっかりと把握し、再建計画を作成といった一連のつながりをもって企業再生に取り組むことと考える。</p> <p>・成果等 上記の活動により、債務超過の解消、経常利益の黒字転化等具体的な成果が出てきており、ランクアップ実績としての成果に現れている。</p> <p>・課題 行内的には、改善スキーム策定等のより専門的なスキルの蓄積が必要で財務面以外の解決能力が不足。一層の自己啓発は勿論、外部専門家との密なる連携が不可欠と認識している。</p> <p>対象先企業サイドの課題としては、現状の活動は、改善策の策定支援、実行のサポートにとどまっており、又改善策の策定実行はあくまでも、経営者に委ねるしかなく、成果は経営者の決意、熱意に比例している。経営者の意識改革には、相当の労力とチームの熱意が必要であると認識している。</p> <p>様々な再生手法の活用の可能性を検討しながら、引き続き今後の活動を展開して行く必要があるものと認識している。</p>
--	---------------------	--

(名古屋銀行)

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 名古屋銀行

【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	のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先
正常先		14,077	12		6
要 注 意 先	うちその他要注意先	6,627	133	72	55
	うち要管理先	172	22	8	7
破綻懸念先		410	17	5	12
実質破綻先		265	0	0	0
破綻先		160	0	0	0
合 計		21,711	184	85	80

- 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 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 名古屋銀行

【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	のうち期末に債務者区分が変化しなかった先	
正常先	16,014	15		12	
要 注 意 先	うちその他要注意先	6,084	135	70	64
	うち要管理先	127	16	2	9
破綻懸念先	608	20	3	17	
実質破綻先	216	0	0	0	
破綻先	83	0	0	0	
合 計	23,132	186	75	102	

- 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 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 名古屋銀行

【16年度下期(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	のうち期末に債務者区分が変化しなかった先	
正常先	16,474	48		47	
要注意先	うちその他要注意先	5,794	104	35	67
	うち要管理先	111	15	3	9
破綻懸念先	552	20	2	18	
実質破綻先	221	0	0	0	
破綻先	55	0	0	0	
合計	23,207	187	40	141	

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は16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。