

**「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
(平成17年3月末)**

平成17年5月

株式会社 富山銀行

全体的な進捗状況、計画の達成状況、計画の 達成状況に対する分析 評価及び今後の課題

1.全体的な進捗状況、計画の達成状況について

(1)中小企業金融の再生に向けた取組み

当行は、平成15年8月「リレーションシップバンキング機能強化計画」策定以来、「地域の中小企業への金融の円滑化、地域経済の活性化のためには、リレーションシップバンキングの中心的な担い手である地域金融機関の果たす役割はきわめて大きい」との認識に立ち、その実施スケジュールに基づき以下に述べるとおり、着実に計画を遂行して参りました。

創業・新事業支援機能等の強化については、業種別審査役を配置する等、審査態勢の整備強化を図るとともに、中小企業診断士資格取得のための研修への派遣継続、中小企業支援のためスキル向上や企業の将来性や技術力を的確に判断できる人材の育成を目的とした研修体制の充実等、スケジュールに沿って遂行して参りました。また、産業クラスターサポート金融会議に積極的に参加するほか、富山県立大学地域センターと提携、さらに政府系金融機関との連携を拡大・強化するなど産学官とのネットワーク構築拡大を図り、中小企業の支援強化、創業・新事業支援機能の強化を図って参りました。

取引先企業に対する経営相談、支援機能の強化については、富山銀行ビジネスクラブの活用や外部機関との連携により、各種経営セミナーの開催や商談会（東京ビジネスサミット）への出展支援等を通じて、経営情報の提供やビジネス・マッチング情報の提供への取組みを強化いたしました。また、要注意先債権等の健全債権化については、経営改善支援の対象先の範囲と支援方針を明確化し、さらに体制を整備するとともに、進捗管理の徹底化などにより経営改善支援取組み先42先について債務者区分等のランクアップを図ることができました。

早期事業再生に向けた取組みについては、政府系金融機関などとの連携により企業再生ファンドの組成やデッド・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス等の活用について研究を継続するとともに、企業再生実務講座等に研修派遣するなど態勢整備を図ってまいりました。

新しい中小企業金融への取組みについては、担保・保証へ過度に依存しない融資新商品「とやまビジネスquickローン」、スコアリングモデルを活用した融資新商品「とやまニュービジネスローン」や財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資新商品「とやまTKC経営者ローン」、「とやま税理士紹介ローン」を相次いで発売したほか、私募債やシンジケートローンに積極的に取組むとともに、経済産業省主導の第1回中部CLOに参加するなど取引先企業の資金調達が多様化に対する態勢整備も図って参りました。

また、与信取引に関する顧客への説明態勢および相談・苦情処理機能の強化については、行内規則の制定や改訂等を行ったほか、説明態勢の明確化と定着を図るため、行内研修の実施や融資相談担当者を1名増員し2名体制とするなどコンプライアンス態勢の強化に努めました。

(2) 金融機関の健全性の確保、収益性向上等に向けた取組み

金融機関の健全性の確保、収益性向上等に向けた取組みについては、「金融検査マニュアル」、「事務ガイドライン」等の主旨に沿った適切な資産査定及び償却・引当を行うとともに、信用リスク管理の更なる精緻化・高度化や収益力強化を図ることが重要であり、その実現に積極的に取組みました。

また、地域貢献に関する情報開示についても、对外発表や刊行物への掲載、地域別IR説明会などを通じて積極的に行って参りました。

2. 計画の達成状況に対する分析・評価及び今後の課題

平成15年度から16年度の2年間(「集中改善期間」)における機能強化計画の達成状況については、16年上期までは、サービス・新商品の導入や態勢整備を中心とした取組みを行い、16年下期については、それまでの取組みを踏まえた施策の具体的な実践により、定着化と浸透を図ってまいりました。特に、要注意先債権等の健全債権化の取組みについては、企業財務支援グループと営業店とが一体となって取組みを強化したことにより債務者区分の維持・上昇など着実にお客様の経営改善を図ることができました。また、融資審査能力向上など人材育成を目的とした研修態勢の充実による行員のスキルアップ向上や融資新商品の発売やシンジケートローン、自治体CLO等への取組みを通じて地域の幅広い資金ニーズにも対応できる態勢整備を図ることができました。

一方で、顧客への説明態勢の整備や苦情処理機能の充実に注力するほか、情報開示の面では、わかりやすい内容となるよう工夫を図って参りました。

この結果、当行においては、地域において果たす役割を再認識するとともに、地域密着型金融を推進するための基本的な態勢の整備については、ある程度確立することができ、また、企業再生も当行なりに一定の成果を挙げ得たと考えていますが、今後は創業・新事業支援や政府系等各機関との連携等の実効を高めるなどさらに「間柄重視の地域密着型金融」の一層の推進を図るため、創業支援・事業再生・中小企業金融の円滑化(ソリューション営業力の強化・目利き融資力等融資能力の一層の向上・融資管理態勢の更なる強化など)、経営力全般の強化、地域利用者の利便性向上等への取組みを強化して参ります。

機能強化計画の進捗状況(要約) [地域銀行版]

1. 15年4月から17年3月の全体的な進捗状況及びそれに対する評価

当行は、平成15年8月「機能強化計画」策定以来、「地域の中小企業への金融の円滑化、地域経済の活性化のためにリレーションシップバンキングが果たす役割は大きい」との認識に立ち、機能強化計画の実施スケジュールに基づき着実に計画を遂行して参りました。

中小企業金融の再生に向けた取組みでは、特に取引先企業に対する経営相談・支援機能、新しい中小企業金融への取組み強化において成果を上げております。

また、健全性の確保、収益性の向上に向けた取組みにおいては、信用リスク管理の精緻化・高度化や収益力強化に取組むとともに、地域貢献に関する情報開示についても積極的に行って参りました。

2. 16年10月から17年3月までの進捗状況及びそれに対する評価

当行は、平成15年8月「機能強化計画」策定以来、上述の通り、機能強化計画の実施スケジュールに基づき着実に計画を遂行して参りました。

中小企業金融の再生に向けた取組みでは、経営改善支援取組み先の債務者区分が着実にランクアップを果たすなど、取引先企業に対する経営相談、支援機能強化において成果を上げてきたほか、新しい中小企業金融の取組み強化においても「とやま税理士紹介ローン」を発売するなど、地域、お客さまのニーズに的確に対応いたしました。

また、健全性の確保・収益力向上に向けた取組みにおいては、信用リスク管理態勢や収益力管理態勢の整備に取組むほか、地域の皆さまに安心して取引頂けるよう地域貢献に関する情報開示も積極的に行いました。

3. 計画の達成状況

平成15年度から16年度の2年間(集中改善期間)における機能強化計画の達成状況については、16年度上期までは、サービス・新商品の導入や態勢整備を中心とした取組みを行い、16年度下期については、総仕上期と位置付け、その定着化と浸透を図るなど、ほぼ計画通りに遂行いたしました。

4. 計画の達成状況に対する分析・評価及び今後の課題

当行においては、地域において果たす役割を再認識するとともに、地域密着型金融を推進するための基本的な態勢の整備については、ある程度確立することができたと考えており、今後さらに「間柄重視の地域密着型金融」の一層の推進を図るため、事業再生・中小企業金融の円滑化、経営力の強化、地域利用者の利便性向上等への取組みを強化して参る所存であります。

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	審査陣容の強化(3名増員) 業種別審査役を4名新たに任命、また審査役の専門知識を高め審査能力の向上を図る。	審査部員を3名増員 決裁権限の規定改訂 行外研修の充実	地銀協等外部研修の強化 決裁権限の規定改訂 行内研修「目利き」中小企業支援の実施	審査部を陣容強化(増員)し、地域別一次審査に加え、業種別審査役配置、建設・不動産・製造業・ノンバンク・医療・サービス業の4区分とし、一定額以上の案件、与信先について担当一次審査、業種別二次審査を実施 ・外部研修として「企業価値研究講座」「企業調査講習会」へ5名派遣、審査部担当者のスキルアップを目的に地銀協通信講座「新事業支援(目利きコース)」へ5名受講	店長権限規定を見直し、16/10より実施 審査役の決裁権限を付与した上席業務役を2名増員 中小企業支援スキルアップを目的に行内研修を実施 ・外部研修として「中小企業経営支援講座」へ1名、「企業調査講習会」へ2名派遣	審査部の陣容強化(12名・16名に増員) 業種別審査役4名配置(建設、不動産・製造業・ノンバンク、流通業・医療、サービス業の4種類を分別し担当、二次審査する) 経験豊富な上席業務役への決裁権限付与し専門的審査能力向上 業種別審査等に必要な行外研修の充実

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	
(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	地銀協や大手行等への行外研修派遣を積極的に行うことで人材の育成を図る。	行外目利き研修に5名派遣 新任支店長4名を地銀協研修へ派遣 ・中小企業診断士通学講座に1名派遣 ・地銀協目利き通信講座を91名受講	新任支店長の外部派遣研修の実施 行内研修会の充実 外部講師による「業種別セミナー」の実施 ・シンジケートローンに関する研修会の実施 ・みずほコーポレート銀行主催「企業調査講習会」へ派遣	行内研修「目利き」中小企業支援」を10回実施 ・地銀協「中小企業経営支援講座」7名受講 ・店長権限規定を見直し、16/10より実施 ・審査役の決裁権限を付与した上席業務役を2名増員	外部派遣研修において、新任支店長講座」へ2名、「企業調査講習会」2名派遣 ・営業店役員を対象にした目利き研修を実施 ・中小企業大学「リレバン時代の目利き能力アップ」へ4名派遣	地銀協及びみずほコーポレート銀行の目利き研修へ派遣。中小企業診断士取得用の通学講座へ1名を派遣。地銀協の新任支店長講座へ新任支店長全員を派遣 ・行外研修受講者を講師とした営業店役員研修会を3回実施 ・地銀協の目利き通信講座を一般行員97名、審査部5名受講 ・営業店長に対し外部講師による集合研修を実施
(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	新たな提携先の拡大強化を図るとともに、「産業クラスターサポート会議」へ積極的に参加する。	提携先やサービス機能などを営業店へ周知徹底 ・産業クラスターサポート会議への参加	提携先やサービス機能などを営業店へ周知徹底 ・案件を本部に集中し、提携先へ取次ぐ。 ・富山県立大学地域連携センターと提携	提携先やサービス機能などを営業店へ周知 ・産学官とのネットワーク構築・活用、他政府系金融機関との連携強化のため、産業クラスターサポート会議に参加 ・富山県立大学地域連携センターと提携 ・地域金融円滑化会議へ参加	地域金融円滑化会議へ参加 ・産業クラスターサポート会議に引き続き参加	富山県立大学地域共同センターや社団法人発明協会の積極的利用 ・富山県知的所有権センターとの連携 ・富山県工業技術センターの有効活用 ・日本政策投資銀行との連携積極化(同行主催「富山地域金融協議会」(仮称)の活用) ・産業クラスターサポート会議へ積極的に参加し、連携を強化 ・富山県立大学地域連携センターと提携
(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	政府系金融機関との連携を強化し、セミナーの開催や協調融資を行う。	政府系金融機関より講師を招き、行内研修会を実施 ・中小企業金融公庫と連携し、業種別セミナーを開催	政府系金融機関との提携拡大・強化 政府系金融機関より講師を招き、行内研修会や業種別セミナーを実施	・日本政策投資銀行との連携による富山地域金融協議会設立に参加 ・中小企業金融公庫、国土交通省、商工組合中央金庫より講師を招き業種別セミナーを開催 ・富山県中小企業再生協議会及び中小企業支援センターへ案件持込みを行ない、各機関と連携し企業支援に注力 ・中小企業金融公庫と業務連携を締結 ・日本政策投資銀行と業務協力協定を締結 ・商工組合中央金庫業務連携を締結 ・国民生活金融公庫と業務連携を締結 ・商工組合中央金庫と定期的な情報交換を実施(16/上3回実施) ・商工組合中央金庫より講師を招き、セミナー「融資推進のポイント企業分析の着眼点」を開催	・商工組合中央金庫より講師を招き、セミナー「融資推進のポイント企業分析の着眼点」を開催 ・中小企業金融公庫より講師を招き、業種別セミナー「小売業・サービス業」を開催	富山県新世紀産業機構や中小企業支援センターとの連携強化 政府系金融機関との提携支援強化 ・中小企業金融公庫、国土交通省、商工組合中央金庫連携により業種別セミナーを開催し、情報の共有化と共同支援を実施

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	中小企業支援センターを介し、専門家を取引先企業へ派遣するとともに、個別相談会を継続的に実施する。	個別相談会を8回実施 提携セミナーを1回開催	個別相談会を8回実施 提携セミナー、研修会を実施	
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	TBCのサービス内容を広くPRL利用促進を図るとともに、各業界諸団体やコンサルティング会社との提携により、コンサルティング機能、情報提供機能の強化を図る。	・ビジネス・マッチング情報提供(25社) ・TBC会員増加キャンペーンの実施(126社) 経営情報セミナー、研修会を2回開催 ・商談会の出展支援 行内LANの検討	・ビジネス・マッチング情報提供(65社) ・TBC会員増加キャンペーンの実施(130社) 経営情報セミナー、研修会を2回開催 ・商談会の出展支援 行内LANの稼働 ・富山県立大学地域連携センターとの業務提携 政府系金融機関より講師を招き業種別セミナーの開催	・TBCのビジネス・マッチング機能を活用し、ニーズアップセルに掲載 ・行員向け研修の実施 ・TBC新規会員合計247社 ・提携先やサービス機能などを営業店へ周知 ・(株)富山県総合情報センターと提携し、IT関連の相談事項を照会できる体制を構築 ・中小企業経営者、役員や経理担当者向けに、「業績連動型資金制度導入セミナー」「企業成長戦略の方法セミナー」を開催 ・東京ビジネスサミット(商談会)へ出展支援 ・たかおか産業マッチングフェアに出展 ・ビジネス・マッチングは、全体で79件成立 ・富山銀行ビジネスクラブ事務局が、高岡産業活性化協議会に参加し、高岡市との連携を強化 ・行内LANを活用した不動産情報や企業情報の掲載の検討 ・富山県立大学地域連携センターと提携 ・中小企業経営者、経理担当者向けに「製造業セミナー」「建設業セミナー」「確定拠出年金セミナー」「医療・介護セミナー」「小売業・サービス業」を開催	・東京ビジネスサミット(商談会)へ取引先11社を出展支援 ・中小企業金融公庫より講師を招き、業種別セミナー「小売業・サービス業」を開催	・TBCの事業マッチング機能を活用し、ニーズアップセル掲載企業数を増加(目標30社) ・TBCの会員増加運動を実施し、有効性のPRをするともに会員数を増加(目標250社) ・各業界諸団体の事業内容をTBC会員へPR ・全国規模商談会への出展支援を実施 行内LANを活用した不動産情報や企業情報の掲載 ・中小企業経営者向けに「業種別セミナー」の開催
(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 1- 1、1- 2、1- 3及び1- 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	あらゆる行外研修の機会を捉え、本部担当者に止まらず営業店の管理職、役員も派遣し、法人融資強化のため高度な財務分析力、企業分析力等中小企業支援スキルの向上を図る。	行外研修に4名派遣 新任支店長4名を行外研修へ派遣 中小企業診断士通学講座に1名派遣 行内研修を3回実施 審査部トレーナーを8名実施	行外研修に5名派遣 新任支店長6名を行外研修へ派遣 行内研修を実施 審査部トレーナーを16名実施	行外派遣研修において中小企業支援スキル向上10名、新任支店長研修8名、中小企業診断士通学講座1名、目利き研修4名を派遣 外部講師による集合研修を6回実施(計224名) 審査部トレーナーを24名に対して実施	審査部トレーナーを8名に対し実施 外部講師による中小企業支援スキルアップ向上を目的とした研修会を実施 行外派遣研修において「中小企業経営支援講座」へ1名、新任支店長講座」へ2名、「企業調査講習会」へ2名、中小企業大学「リノベーション時代の目利き能力アップ」へ4名派遣	地銀協及びみずほコーポレート銀行の研修へ本部担当者6名を派遣 中小企業診断士取得用の通学講座へ本部担当者1名を派遣 地銀協の研修へ新任支店長全員を派遣 外部講師による行内研修会を6回実施 審査部トレーナーを24名実施

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) 地域金融人材育成システム開発プログラム等への協力	業界諸団体やTBC会員を対象に各種セミナー研修会を実施する外、取引先からの人材派遣要請には積極的に対応していく	・人材育成セミナーを2回実施 ・人材派遣要請への積極的対応	・人材育成セミナーを2回実施 ・人材派遣要請への積極的対応 ・政府系金融機関との連携によりセミナーの開催	
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	ガイドラインの趣旨を踏まえ前向きに取組んでいくものとする。	他行事例を研究 ・支援見込み先の選定、検討 ・行外研修に3名派遣	・具体的取組みの実施 ・行外研修に6名派遣 ・行内研修会の実施	・「早期事業再生ガイドライン」及び「私的整理に関するガイドライン」の活用方法、再生支援対象先の検討 ・地銀協研修「中小企業経営支援講座」に7名、「企業再生実務講座」に6名派遣 ・行内研修「企業再生研修会」を3回実施 ・通信講座「中小企業再生コース」7名受講	・行外派遣研修において「中小企業経営支援講座」へ1名派遣 ・通信講座「中小企業再生コース」1名受講 ・行内研修「企業再生研修会」を実施	他行事例の研究 ・支援見込み先の選定、検討 ・地銀協の研修へ積極的派遣 ・審査部担当者による営業店長（役席を対象に「企業再生研修」を計3回実施（125名）
(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	再生ファンドへの出資や案件発掘について前向きに取組んでいくものとする。	・富山県主導の再生ファンドへ参画 ・独自のファンド設立を検討	・富山県主導の再生ファンドへの出資 ・独自ファンドの設立可否の決定	・富山県主導による企業再生ファンド組成（中小企業等事業有限責任組合）のための検討準備委員会に参画 ・日本政策投資銀行と業務協力協定を結び、連携を強化	・具体的案件発生に備え、日本政策投資銀行と引き続き連携強化し再生ファンドを研究	・富山県主導の再生ファンド（中小企業等事業有限責任組合）への出資 ・当行独自のファンド設立の是非を検討
(3) デット・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス等の活用	政府系金融機関との連携を強化し、前向きに取組んでいく。	・個別再生へモニタリング開始 ・政府系金融機関との連携強化	・個別再生へモニタリング継続 ・政府系金融機関との連携強化	・日本政策投資銀行、中小企業金融公庫と業務協力協定を結び、連携を強化 ・DES、DIPファイナンスについて大手行等から情報収集 ・あおぞら銀行と企業再生のためのアドバイザー契約を締結 ・商工組合中央金庫と連携強化し計4回の会合を実施	・大手行との連携により、DES、DIPファイナンスの情報収集 研究を継続	・個別再生へモニタリングを通じ、融資、出資を検討 ・日本政策投資銀行等政府系金融機関との連携強化 ・商工組合中央金庫と連携強化のため計4回の会合を開催し情報交換を実施
(4) 中小企業再生型信託スキーム等、RCC信託機能の活用	案件発生に備え、活用方法の研究を継続する。	・活用方法の研究を開始	・活用方法の研究を継続 ・具体的案件あり次RCCへ持ち込む	・RCC信託機能の活用対象となるか具体的に相談を実施 ・RCC信託機能の活用について情報収集	・中小企業再生型信託スキームおよびRCC信託機能研究を継続	・活用方法の研究を継続 ・具体的案件の持込
(5) 産業再生機構の活用	他行メイン先も含め、活用を前向きに検討する。	・行内研修会を実施 ・再生対象のモニタリングを継続	・再生対象のモニタリングの継続と持込対象の検討	・産業再生機構への持込み案件は無い ・事業再生計画決定案内等により具体的事例のモニタリングを行ない、事例研究継続	・産業再生機構の支援をモニタリングし事例研究を継続	・利用に備え行内研修会を実施 ・再生対象のモニタリング実施と産業再生機構への申込みの検討

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	
		(6) 中小企業再生支援協議会への協力とその機能の活用	同協議会機能の活用を図るとともに、外部コンサルタントの協力を得て前向きに取組んでいく	外部アドバイザーとの契約締結 再生対象のモニタリングを開始、活用検討	再生対象のモニタリングを継続、活用検討 商工組合中央金庫と業務連携を締結 国民生活金融公庫と業務連携を締結 富山県中小企業再生協議会へ相談案件を持ち込み	
(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	新設される行外研修・通信講座を活用し、積極的に研修を行っている	行外研修に3名派遣 行外通信講座を6名受講 行内研修の実施	行外研修に3名派遣 営業店役員に対して集合研修を実施	行外研修に6名派遣。地銀協通信講座を6名受講 営業店役員に対して企業再生支援スキルアップを目的に集合研修を実施	通信講座「中小企業再生コース」を1名受講 営業店役員に対して企業再生支援スキルアップを目的に集合研修を実施	地銀協の研修へ本部担当者6名を派遣 地銀協通信講座7名受講 営業店役員を対象にした集合研修の実施
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	キャッシュフロー重視の審査体制の確立等で、担保・保証に過度に依存しない融資態勢を構築する。	キャッシュフロー重視の融資態勢の確立 第三者保証人取り受けの見直し 無担保無保証スモールローンの発売 信用保証協会の等利用促進	キャッシュフロー重視の融資態勢の確立 第三者保証人取り受けの見直し 信用保証協会等の利用促進 無担保無保証人スモールローンの発売 スコアリングモデルを利用した無担保融資商品発売	無担保無保証人のスモールローン「ビジネスquickローン」を発売 信用保証協会の利用拡大、第三者保証人のあり方について保証能力の範囲を指定した限定保証へ切替えを指示 CRDのスコアリングモデルを利用した無担保融資「とやまニュービジネスローン」を発売 店長権限規定を改定し第三者保証人を廃止、また無担保貸出の店長専決権限の引上げを実施 あおぞら銀行より講師を招き「シンジケートローン研修会」を実施 通信講座「シンジケートローンとプロジェクトファイナンス」を受講 北陸税理士会と提携した無担保商品「とやま税理士紹介ローン」を発売	店長権限規定を見直し、16/10より実施 北陸税理士会と提携した無担保商品「とやま税理士紹介ローン」を発売	キャッシュフロー重視の融資態勢の構築 店長権限規定を改訂し、第三者保証人条件を廃止し無担保貸出の決裁権限を引上げた。 無担保無保証人スモールローンの発売 信用保証協会の利用促進 シンジケートローンの組成促進 CRDスコアリングモデルを利用した無担保融資商品の発売
(3) 証券化等の取組み	資金調達多様化に応じられる体制整備を図っていく。 CLO参加を視野に行内の態勢を整備 CLO参加を実現する。	CLOへの協力体制の整備を開始	CLOへの協力体制の整備完了 CLO取扱いに向け実施スキーム等の行内研修を実施 経済産業省主導の広域型中部CLOに参加 中小企業金融公庫主導によるCLO組成を検討	16年7月実施の第1回中部CLOに参加(6件 135百万) 中小企業金融公庫主導によるCLO組成について検討 中部CLO募集要領、実務スキームについての営業店説明会を実施	中小企業金融公庫主導によるCLO組成について検討	CLO取扱い金融機関として協力できる体制の整備を図る。
(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	高精度企業向け専用ローンを新設発売する。	高精度企業向け専用ローンを発売	専用ローン以外のプログラムの検討 北陸税理士会との提携ローンの発売の検討	財務諸表の精度が相対的に高い中小企業向けに「とやまTKC経営者ローン」、「とやま税理士紹介ローン」を発売	財務諸表の精度が高い中小企業向けに、北陸税理士会と連携し「とやま税理士紹介ローン」を発売	財務諸表の精度が比較的高い企業向け専用ローン(「とやまTKC経営者ローン」、「とやま税理士紹介ローン」)を発売、行内商品説明会を開催 その他専用ローン以外のプログラムの検討

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)信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用	ローンポートフォリオシステム等の導入により、与信管理プロセスの高度化を図る。	・ローンポートフォリオシステム導入の検討 ・無担保特別推薦保証の取扱い開始	・ローンポートフォリオシステムを導入し、審査業務を高度化 ・自動審査システムの開発 ・行内格付システムとリンクした専用ローンの発売	
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	説明態勢の行内規定の策定、契約者交付書類の見直し等、体制の整備を行う。	・事務ガイドラインの趣旨徹底 ・説明態勢等の内部規定の制定 ・チェックリストの策定 ・保証意思確認書の改訂	・金銭消費貸借証、諸約定書の改訂作業の実施やその取扱に関する研修会の実施 ・説明態勢整備強化のため ・様式編を一部改訂 ・通信講座の実施	・事務ガイドラインの改訂を周知徹底 ・プロジェクトチームを組成し準備会合を開催 ・与信取引に関する説明態勢に係る行内規則等を制定 ・苦情処理規定を改訂 ・約定書、契約証書の受領印欄を制定 ・与信取引に関する説明態勢に係る行内規則の様式編を一部改訂 ・説明態勢の明確化・定着化を図るための行内研修を実施 ・通信講座「融資取引の説明に強くなる講座」を43名が受講 ・住宅ローン金利変動リスクに関する説明態勢の徹底を図るため、様式を追加	・住宅ローン金利変動リスクに関する説明態勢の徹底を図るため、様式を追加	・事務ガイドラインの趣旨徹底 ・説明態勢の内部規定制定 ・事務取扱要領の改訂 ・チェックリストの策定 ・保証意思確認書の改訂 ・通信講座の実施
(3)相談・苦情処理体制の強化	地域金融円滑化会議等との連携も強化しながら、体制の充実に繋げていく。	・地域金融円滑化会議等との連携強化 ・融資相談担当者を1名増員 ・行内研修会を2回実施	・行内研修会を2回実施 ・債務者への説明態勢強化のため様式編を一部改訂 ・スキルアップのため、部店長クラスが通信講座を受講	・地域金融円滑化会議に参加 ・融資相談担当者増員し、体制強化(1名・2名) ・お客様相談窓口の機能強化を図り、苦情の事例研究を題材に行内研修を実施 ・与信取引に関する説明態勢に係る行内規則等を制定 ・苦情処理規定を改訂 ・与信取引に関する説明態勢に係る行内規則の様式編を一部改訂 ・通信講座を部店長クラス43名が受講 ・住宅ローン金利変動リスクに関する説明態勢の徹底を図るため、様式を追加	・住宅ローン金利変動リスクに関する説明態勢の徹底を図るため、様式を追加 ・苦情の事例研究を題材に行内研修を実施 ・地域金融円滑化会議に参加し、苦情に関する情報収集、具体的な事例を研究	・地域金融円滑化会議「銀行よらず相談所との連携強化」、お客様相談窓口の機能強化 ・融資相談担当者を1名増員(2名体制へ) ・説明態勢に係る行内規則の様式編を一部改訂 ・説明態勢強化のため、通信講座受講、行内研修会を4回実施
6.進捗状況の公表	定期的、継続的に公表を行う。	進捗状況の公表開始 ・ホームページに掲載開始	進捗状況の公表継続 ・ホームページに掲載継続	決算発表時(6月、11月)に進捗状況を公表 ・進捗状況をホームページに掲載	11月に進捗状況をホームページに掲載するなど公表	決算発表時(5月、11月)に進捗状況を公表 ・公表内容をホームページに掲載

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	DCF法の検討等を含め、より適正に行えるよう改善に努める。	行内研修会を4回実施 破綻懸念先の引当手法見直しを検討 ・サービスの利用促進	行内研修会を2回実施 要管理先の引当手法見直しを検討 ・DCF法の適用を検討 開示債権と支援対象先や回収状況管理先の範囲と管理方針を明確化する。 ・信用格付マニュアルの一部改訂 貸出条件緩和債権判定表(手貸用)を制定	・自己査定事前研修会の実施 金融検査マニュアル及び別冊中小企業融資編に基づく審査部・監査部合同勉強会を実施 ・サービス2社と秘密保持契約を締結、売却実施 ・当行自己査定基準書及び同マニュアルを改訂、並びに償却・引当計上基準書及び同マニュアルを改訂 ・自己査定トレーニーを実施 ・問題債権の範囲と管理方針を明確化 ・通信講座「信用リスク管理と融資戦略」を受講 ・信用格付マニュアルを一部改訂 ・貸出条件緩和判定表(手貸用)を制定	・自己査定トレーニーを実施 ・サービスの利用を促進し、債権売却を実施	・自己査定、信用リスク管理能力向上行内研修会を継続実施(6回予定) 破綻懸念先の引当手法見直しを検討 ・サービスの利用促進 要管理先の引当手法見直しを検討 ・DCF法の適用を検討 開示債権と支援対象先や回収状況管理先の範囲と管理方針を明確化する。 信用格付マニュアルの一部改訂 貸出緩和債権判定表(手貸用)の制定
(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	不動産鑑定評価の利用拡大、処分実績から見た掛目減額の検討等、評価精度の高度化を図っていく。	担保実査写真添付の制度化 簡易鑑定評価方法の見直しを実施	担保実査写真添付の範囲拡大 簡易鑑定評価方法の見直しを継続 ・「不動産担保評価管理システム運用マニュアル」を改訂	・不動産担保の現地調査における明確な取扱いとして、特定物件について、担保実査写真添付を制度化、且つ担保実査の徹底を促進 ・不動産担保のシステム登録並びに評価替えの励行を促進 ・不動産担保評価システム及び管理業務について外部委託契約を一部変更 ・破綻懸念先以下で最低競売価格が出ていない物件(分類額500万円以上を目処に)について、簡易鑑定利用の具体化を検討 ・不動産担保評価管理システム運用マニュアル」を改訂 住宅ローン不動産評価を「不動産担保評価システム」へ完全移行	住宅ローン不動産評価を「不動産担保評価システム」へ完全移行	担保実査写真添付の制度化 簡易鑑定評価方法の見直しを実施 処分事例に基づく掛目の見直し検討
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、債務者区分と総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	信用リスク計量化の改善を図り、信用リスク管理、適正金利の設定等収益管理態勢の整備を図っていく。	地銀協の対応計画へ積極参加 ・ローンポートフォリオシステムの導入検討 ・スコアリングモデルの導入検討 大手行とのアドバイザー契約の締結検討	・ローンポートフォリオシステムの導入 ・スコアリングモデル導入の可否決定 格付遷移把握システムの構築 新格付自己査定システムの導入を検討 信用リスクを反映した金利ガイドラインの見直しを検討	・地銀協の信用リスク計量化共同システムの発展的活用に係る「信用リスク管理高度化研究会」に参加 信用リスク管理手法等について、あおぞら銀行とアドバイザー契約を締結 CRDと契約しスコアリングモデルを利用した「とやまニュービジネスローン」を発売 信用リスクを反映した金利ガイドラインの見直しを検討 信用格付マニュアルを一部改訂 新格付自己査定システムの導入決定(17/12本格稼働) より精緻なデフォルトデータ構築のため、モンテカルロ・シミュレーションの導入決定	新格付自己査定システムの導入決定(17/12本格稼働) より精緻なデフォルトデータ構築のため、モンテカルロ・シミュレーションの導入決定	地銀協の信用リスク計量化システム高度化計画へ積極参加 大手行とのアドバイザー契約の締結検討 スコアリングモデルの導入検討 格付遷移把握システムの構築

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	
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	該当せず	該当せず	該当せず	該当せず	該当せず	該当せず
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	開示機会を増やし、体系的に、広範に情報開示を行うこととする。	・IR説明会を2回実施 決算発表時に地域貢献情報開示を開始 ・ディスクロージャー誌等の内容充実 ・ホームページへの掲載を開始	・決算発表時の地域貢献情報開示を継続 ・ホームページへの掲載を継続 ・地域別 IR説明会実施 ディスクロージャー誌・ミニディスクロージャー誌に開示内容を掲載	・富山県内において顧客対象のIR説明会を6回実施 決算発表時(6月、11月)に地域貢献に関する情報を公表 ・ホームページやディスクロージャー誌・ミニディスクロージャー誌に開示内容を掲載	・顧客対象のIR説明会を2回実施 ・ホームページやミニディスクロージャー誌に開示内容を掲載	・IR説明会を地元で6回実施 決算発表時に地域貢献情報開示を実施 ディスクロージャー誌等の内容充実 ホームページへの掲載を実施

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月～17年3月	16年10月～17年3月
該当なし			

- 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		審査態勢の強化(審査部員の増員)を図るとともに、審査部が主体となって、支援対象企業の選定や営業店指導を実施する。また改善実績の公表を実施する。
スケジュール	15年度	・集中支援先の支援を抽出(約50社)し、支援を開始 ・外部機関との連携強化 ・改善実績の公表開始
	16年度	・集中支援先の支援を継続、一部見直し ・経営改善支援内容の充実 ・改善実績の公表継続
備考(計画の詳細)		・支援対象見込み先を新たに抽出見直し、集中的に支援 ・富山県中小企業再生支援協議会、中小企業支援センター、高岡地域中小企業支援協議会との連携強化 ・外部コンサルタントへの紹介を積極化 ・改善実績を公表 ・問題債権の管理方針や支援対象先の支援方針を明確化
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	・審査部の経営改善指導担当者を増員し、企業財務支援チームを体制強化しました。 ・リレバン担当理事を1名設置し陣容強化 ・審査役の決裁権限を付与した上席業務役を2名増員
	16年10月～17年3月	・審査役の決裁権限を付与した上席業務役を2名増員
	(2)経営改善支援の取組み状況(注) 15年4月～17年3月	・当行主力取引先の要注意先・要管理先を中心に49先抽出し、営業店と連携を図り経営改善指導を実施しました。また、16/3に支援対象先を見直し、既支援対象先49先から正常先へ移行した13先を除外し新たに19先を追加。16年度の支援対象先を55先としました。 ・富山県中小企業再生協議会及び中小企業支援センターへ案件を持ち込み、連携を図りながら改善指導を行いました。 ・中小企業診断士を紹介し、経営改善計画書の段階から、当行が関与しながら改善指導を実施しています。 ・製造原価、販売管理費の見直し、在庫圧縮の指導及びセーフティネット等の利用提案による資金繰りの安定を指導しました。 ・15年度においては、支援対象先49先の内、14先について債務者区分等のランクアップを図ることができました。また、16年上期においては支援対象先55先の内、18先、16年下期においては11先、15年4月～17年3月通算では42先において債務者区分等のランクアップを図ることができました。 ・富山県中小企業再生支援協議会が指導する企業再生案件2件に参加しました。 ・課題としては、当行規模の金融機関の場合、会社分割、M&A、DDS、DES等の手法が適している企業が少ない。
	16年10月～17年3月	・支援対象先55先において経営改善指導を実施し、11先において債務者区分等のランクアップを図ることができました。 ・富山県中小企業再生支援協議会が指導する企業再生案件2件に参加しました。

(富山銀行)

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 富山銀行

【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 α	α のうち期末に債務者区分が上昇した先数 β	α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ
正常先		3,321	—	—	—
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,642	50	33	13
	うち要管理先	147	13	8	3
破綻懸念先		120	5	1	4
実質破綻先		100	—	—	—
破綻先		50	—	—	—
合 計		5,380	68	42	20

- 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。
 ・ β 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 α に含めるものの β に含めない。
 ・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 β に含める。
 ・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。
 ・ γ 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 富山銀行

【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 α	α のうち期末に債務者区分が上昇した先数 β	α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ
正常先		3,676	—	—	—
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,129	39	23	13
	うち要管理先	100	11	5	4
破綻懸念先		112	5	1	4
実質破綻先		89	—	—	—
破綻先		60	—	—	—
合 計		5,166	55	29	21

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は16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。
 ・ β 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 α に含めるものの β に含めない。
 ・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 β に含める。
 ・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。
 ・ γ 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 富山銀行

【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 α	α のうち期末に債務者区分が上昇した先数 β	α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ	
正常先	3,676	—		—	
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,129	24	9	15
	うち要管理先	100	10	2	5
破綻懸念先	112	4	—	4	
実質破綻先	89	—	—	—	
破綻先	60	—	—	—	
合 計	5,166	38	11	24	

- 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。
 ・ β 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 α に含めるものの β に含めない。
 ・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 β に含める。
 ・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。
 ・ γ 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。