

平成19年5月30日

各 位

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況  
(平成17年4月～19年3月)について

当社グループである株式会社 親和銀行（本店：佐世保市、頭取：荒木 隆繁）では、平成17年3月29日に金融庁が公表した「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」に基づき、親和銀行が策定しました標記計画の進捗状況をとりまとめましたので、別紙のとおりお知らせいたします。

以 上

本件に関するお問い合わせ先  
(株)親和銀行総合企画部 帯田、田村  
TEL 0956-23-3579

## 「地域密着型金融推進計画」の進捗状況(平成17年4月～19年3月)

株式会社 親和銀行

### 大項目毎の進捗状況、進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題

当行は平成17年4月～19年3月において、地域密着型金融の機能強化を図るため、事業再生・中小企業金融の円滑化、経営力の強化、地域の利用者の利便性向上に向けた各種施策の推進に積極的に取り組みました。

その結果、本計画に基づく具体的取り組みについては、重点項目として掲げた「高付加価値な情報提供を重視した営業活動」「会社分割による企業再生支援等の取り組み強化」や数値目標として掲げた人材育成に関する行内研修など、概ね当初計画どおりに進捗いたしました。

特に、平成18年度の取り組みを通じ、営業時間延長に対応した個人業務特化型店舗「しんわプラス」の拡充、小口の事業性融資専門チャンネルとして「ビジネスローンプラザ」を佐世保と長崎の2カ所に新設、佐世保工業高等専門学校との「産学連携に関する協定」締結や長崎県企業振興・立地推進本部(産業振興財団)との「業務連携・協力に関する覚書」締結など、地域密着型金融の機能強化に向けた態勢の整備を強化いたしました。

当行は、地域経済の更なる活性化に貢献すべく、各施策の取り組み効果を早期に発揮することが課題と認識しており、今後さらに、各施策への取り組みを強化してまいります。

なお、主な進捗状況及び今後の取り組み方針は以下のとおりであります。

### 1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

当行は、円滑な資金供給と金融サービスの提供を通じて、地域経済の発展と豊かな地域社会づくりに貢献することが地域金融機関の最大の使命であると考えており、平成17年4月～19年3月においては、地域経済をしっかりと支えるとともに、当行自身の収益向上を図るべく、各施策に積極的に取り組みました。

このうち、重点項目の進捗については、態勢整備を含め各施策に積極的に取り組んだ結果、以下のとおりとなりました。

#### (1) 高付加価値な情報提供を重視した営業活動

##### 「しんわビジネスマッチングサービス」のスタート(平成17年12月)

取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化として、当行はビジネスマッチング情報システムを構築し、当行の取引先からビジネスパートナーを紹介する「しんわビジネスマッチングサービス」の取扱いを平成17年12月より開始いたしました。

当行の強みである北部九州に広がるネットワークを活用した、取引先の販路拡大や業務提携等、今後更に経営サポート力の向上に向けた取り組みを強化してまいります。

### **「法人F A業務」の継続実施**

営業支援業務として、法人F A相談を継続実施しており、平成17年4月～19年3月までの受付累計件数は683件、うち平成18年度受付件数は260件となっております。

引き続き、付加価値の高いサービスの提供を通じ、取引先企業に対する経営相談・支援機能を強化してまいります。

### **佐世保工業高等専門学校との「産学連携に関する協定」締結**

当行は佐世保工業高等専門学校と「産学連携に関する協定」を平成18年7月に締結いたしました。

当行と佐世保工業高等専門学校が連携し、地域企業者等の「技術ニーズ」と佐世保工業高等専門学校の「技術シーズ」とのマッチングのコーディネートなどを行うことで、地域の産学連携を推進し、地域企業者の技術的な課題の解決や新たな事業分野の開拓および研究活動の活性化を図り、地域企業および地域社会の発展に貢献することを目的として取り組んでまいりました。

### **長崎県企業振興・立地推進本部（産業振興財団）との**

#### **「業務連携・協力に関する覚書」を締結**

平成19年3月、長崎県企業振興・立地推進本部（産業振興財団）と、ビジネスマッチングに関する協力、誘致企業の資金ニーズに柔軟に対応する制度融資の新設などをおこなう「業務連携・協力に関する覚書」を締結いたしました。

## **（2）会社分割による企業再生支援等の取り組み強化**

### **分割子会社による再生支援**

平成17年9月、会社分割方式により親和コーポレート・パートナーズ(株)の業務を開始いたしました。同社は外部投資家であるオリックス(株)の企業再生支援ノウハウとネットワークの活用を可能とする態勢を構築し、平成17年度下期より企業再生支援業務に集中的に取り組んでおります。

また、同社が蓄積した再生ノウハウを当行グループに還元することにより、グループ全体の人材のレベルアップを図っております。

### **長崎県中小企業支援協議会との連携強化**

当行は外部監査法人や長崎県中小企業再生支援協議会との連携強化により、平成19年3月までに取引先4社において再生に最も有効な手法を選択したスキームを実行いたしました。

さらに、取引先8社について同協議会による経営改善支援計画の策定が決定しており、6社については事業計画の策定が完了し進捗状況のモニタリングを行っております。また、残り2社についてもまもなく事業計画の策定が完了する見通しとなっております。

引き続き、地元企業再生へ向けスピード感のある取り組みを通じて、地域経済の活性化に貢献してまいります。

### (3) 目利き能力や経営支援、事業再生支援に向けた人材育成

#### 数値目標として掲げた行内研修の実績

平成17年4月～19年3月までの研修実績は、「審査トレーナー（受講者目標：2年間で20名）」が21名、「法人営業プロフェッショナル研修（受講者目標：2年間で延べ240名）」の受講者が246名と、当初計画どおりに進捗いたしました。

引き続き、外部専門講師等を招いた研修会を開催するなど、「与信業務の出来る人材」の育成に向けた取組みを行ってまいります。

#### 大手行のノウハウを活用した「営業店臨店指導チーム」による審査レベルの向上

三菱東京UFJ銀行より招聘した審査部付部長を中心に、平成17年9月に「営業店臨店指導チーム」を設置し、平成17年11月の開始から53カ店に対し直接指導を行いました。

指導内容は、案件の調査・審査内容から事務管理等基本的な事項に加え、事業継承のアドバイスなど新たなビジネスチャンスに結びつくようなテーマまでと攻守織り交ぜたものであり、引き続き、大手行のノウハウと審査の目線を取り入れた「新与信管理手法」を活用し、営業店の審査レベル向上に取り組んでまいります。

## 2. 経営力の強化

当行は平成17年6月に公表しました「抜本的収益改善策」に基づき、業務執行に対する外部の視点による経営チェック機能を強化するために「監査委員会」、「信用リスク管理委員会」を設置いたしました。

また、コンプライアンス態勢の強化として、平成19年4月、法務部門とコンプライアンス部門を統合し、「法務コンプライアンス統括室」を新設したほか、収益力の強化を目的として、経営戦略に則したシステム投資計画の策定、費用対効果の検証を具現化するための整備を進めており、19年度より本格的な取組みを行ってまいります。

さらに、パーゼルの導入に向けたリスク管理態勢を整備し、さらなる高度化に向けた取組みをおこなったほか、活力ある地域金融システムを作り上げ、当行の収益向上と地域からの信認を確保すべく、次の重点項目に積極的に取り組みました。

#### 収益管理態勢の構築による営業戦略や業務再構築への活用

当行は平成17年4月、新収益管理制度「RACAR」を導入し、行内への啓蒙を通じて、営業店収益管理と顧客別収益管理における活用の定着を図りました。

平成18年度は部門別に「リスク・コスト調整後収益」の拡大に向けた役割と責任を明確にする部門収益管理態勢確立に向け営業部門・市場部門・ALM部門・自己資本部門の4つの部門における部門別収益管理態勢の整備を進め、統合リスク管理への活用体制は整いました。

今後は、商品別収益管理等へのRACARの活用が課題と認識しております。

### 3. 地域の利用者の利便性向上

当行は利用者の目線に立った情報開示の推進を通じ、地域からの信認を確保するとともに、地域の利用者の利便性向上を図るべく、「お客さまに選ばれる窓口づくり」の一環として「お客さまアンケート」等を実施したほか、次の重点項目に積極的に取り組みました。

引き続き、個人および法人のお客さまの利便性向上を図るべく、チャネル機能の拡充に努めてまいります。

#### 営業チャネルやダイレクトチャネルを活用した商品・サービスの拡充

##### ・個人のお客さまの利便性向上

ローカウンターのブース化や営業時間の延長など、多様化する個人のお客さまのニーズに対応した個人業務特化型店舗「しんわプラス」の設置は14カ店となっております。今後も一人ひとりのお客さまにひとつでも多くの「プラス」が提供できるよう対応していくとともに、積極的に展開してまいります。

また、住宅ローン等の個人向けローン専門チャネル「ローンプラザ」の設置は6カ店となっております。

##### ・法人のお客さまの利便性向上

サービスチャネルの機能強化として、「ビジネスローンプラザ」を佐世保と長崎の2カ所に新設いたしました。「ビジネスローンプラザ」では、事業性融資のご相談・お申込み受付、ご融資商品のご案内を行っております。

今後も地元中小企業のお客さまにより良いサービスを提供させていただきよう取り組んでまいります。

以上

事業再生・中小企業金融の円滑化

経営力の強化

地域の利用者の  
利便性向上

当初計画	進捗状況(平成17年4月～19年3月)
<p><b>1. 高付加価値な情報提供を重視した営業活動</b></p> <p>○「ビジネスマッチング情報システム」の構築等</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・行内LANの既存システムをレベルアップ 当行の強みである北部九州に広がるネットワークを活用したビジネスマッチング情報の提供</li> </ul>	<p><b>「しんわビジネスマッチングサービス」17年12月スタート</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・北部九州に広がる店舗ネットワークを活かした、営業支援機能の強化</li> <li><b>産学官および長崎県企業振興・立地推進本部との連携強化</b></li> <li>・18年7月に佐世保工業高等専門学校と「産学連携に関する協定」締結</li> <li>・19年3月、長崎県企業振興・立地推進本部(産業振興財団)と「業務連携・協力に関する覚書」締結</li> </ul>
<p><b>2. 会社分割による企業再生支援等の取組み強化</b></p> <p>○分割子会社「親和コーポレート・パートナーズ㈱」設立</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・関係当局の認可を前提に平成17年9月設立</li> <li>外部投資家(オリックス㈱)の再生ノウハウや新たなネットワーク等を活用した効果的な再生支援</li> </ul>	<p><b>親和コーポレート・パートナーズ㈱の業務スタート</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・外部投資家のオリックス㈱より優先株出資のほか、人材派遣およびノウハウ等を受入れ</li> <li>・地元企業再生へのスピードを持った取組みを通じて地域経済を活性化</li> </ul>
<p><b>3. 企業のライフステージに応じた目利き能力や経営支援事業再生支援に向けた人材育成</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○各種研修の実施</li> <li>○分割子会社のノウハウ蓄積</li> <li>○親密大手行からの部長クラスの人材招聘</li> </ul>	<p><b>数値目標とした各種研修の実施</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「法人営業プロフェッショナル研修」延べ246名(目標:2年間240名)</li> <li>・「審査トレーナー」21名(目標:2年間20名)</li> </ul> <p><b>17年11月より営業店臨店指導チームが53カ店で直接指導</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「新与信管理手法」を活用した、営業店の審査レベル向上と取引先実態把握等のノウハウ習得</li> </ul>
<p><b>4. 新収益管理制度に基づく収益管理態勢の構築による営業戦略や業務再構築への活用</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○新収益管理制度を業績評価、マーケティング、商品戦略等に活用し、リスクとコストに見合った収益の確保</li> <li>○IT投資の効果検証における経営陣の積極的関与</li> </ul>	<p><b>新収益管理制度「RACAR」の本格運用開始</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・17年4月より本格運用開始。営業店収益管理と顧客別収益管理への活用</li> <li>・RACARベースによる部門別収益管理態勢の確立</li> </ul>
<p><b>5. 営業チャンネル(個人特化型店舗の新設・増設)やダイレクトチャンネルを活用した商品サービスの充実</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○しんわプラス・ローンプラザ・資産運用プラザ等の新設、増設</li> <li>○ATMネットワークを活用した新たな商品・サービスの提供</li> </ul>	<p><b>営業チャンネルの拡充</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・営業時間延長に対応した個人業務特化型店舗「しんわプラス」(14カ店)</li> <li>・事業性融資専門チャンネル「ビジネスローンプラザ」を佐世保と長崎の2カ所に新設</li> <li>・住宅ローン等の個人向けローン専門チャンネル「ローンプラザ」(6カ店)</li> </ul>

地域経済をしっかりと支えるとともに  
当行の収益向上を図る

地域経済の活性化

地域からの信認確保

推進計画の進捗状況(要約) 【親和銀行】

(別紙3)

アクションプログラムの要請事項	推進計画の概要	進捗状況(平成17年4月～19年3月)	進捗評価及び今後の対応方針
<b>1. 事業再生・中小企業金融の円滑化</b>			
(1) 創業・新事業支援機能等の強化			
融資審査態勢の強化等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業店への業種別審査マニュアルの徹底と地域ごとの業種別審査による審査ノウハウの蓄積を図り、審査態勢を強化します。また、審査スキルの向上を目的に、営業店長を対象とした「審査トレーナー」研修を実施いたします。</li> <li>・ 若手行員育成の一環として、「目利き」能力の強化に向けた「法人営業プロフェッショナル研修」を実施いたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 行内研修実施および行外研修派遣を通じて審査レベルの向上に努めてまいりました。</li> <li>行内研修: 「審査トレーナー」に21名参加 「法人営業プロフェッショナル研修」(目利き)に延112名参加</li> <li>・ 17年9月に三菱東京UFJ銀行より招聘した審査部付部長を中心に「営業店臨店指導チーム」を設置し、11月の開始から53カ店に対し直接指導を行いました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「審査トレーナー」「法人営業プロフェッショナル研修」については、当初計画の数値目標を達成いたしました。</li> <li>・ 引き続き臨店指導チームによる直接指導により、「新与信管理手法」を定着させ、審査レベルの向上を図ってまいります。</li> </ul>
産学官の更なる連携強化等 地域のベンチャー企業向け業務に係る外部機関等との連携等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地場の産業振興財団と連携を図り、当行・財団(地公体)、政府系金融機関と横断的な情報共有を図るとともに、「産業クラスターサポート金融会議」を効果的に活用いたします。</li> <li>・ しんわベンチャーキャピタル(株)を通じた投資を引き続き行ってまいります。</li> <li>・ 政府系金融機関との業務提携を拡大するとともに、政府系金融機関との連携をさらに強化して、創業・新事業向け融資制度等についての取組態勢を充実させます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ (財)長崎県産業振興財団へは、出向者を1名派遣しております。</li> <li>・ 18年7月、産学官との連携強化を図るべく佐世保工業高等専門学校との「産学連携に関する協定」締結を行ないました。</li> <li>・ 19年3月、長崎県企業振興・立地推進本部(産業振興財団)と「業務連携・協力に関する覚書」を締結いたしました。</li> <li>・ 19年3月までのしんわベンチャーキャピタル(株)による投資実績は6先141百万円となりました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 長崎県企業振興・立地推進本部(産業振興財団)との連携事業におけるビジネスマッチングなどの実績化を促進いたします。</li> <li>・ 産学連携活動による、取引先企業の研究開発を支援いたします。</li> <li>・ しんわベンチャーキャピタル(株)の19年3月までの投資累計額は、15社436百万円となりました。</li> <li>・ しんわベンチャーキャピタルと連携し、案件の発掘など側面支援を強化いたします。</li> </ul>
(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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業支援体制、情報提供機能の強化と経営相談や情報提供の好事例の還元等、行内への啓蒙活動を継続いたします。</li> <li>・ 行内LANの「取引先企業情報照会システム」を改定した「ビジネスマッチング情報提供システム」を構築し、高付加価値のサービスを提供いたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 17年12月より「しんわビジネスマッチングサービス」として業務を開始し、当行取引先よりビジネスパートナーの紹介を行うこととし、19年3月末までに成約案件6件の実績がありました。</li> <li>・ 営業支援業務として、法人FA相談を継続実施しております。17年度受付件数423件、18年度受付件数260件となっております。</li> <li>・ しんわビジネスクラブのセミナーを19年3月までに5回開催いたしました。</li> <li>・ 19年2月、1件21百万円の保証ファクタリング取次ぎの成約がありました。</li> <li>・ 若手行員育成の一環として、「経営支援」能力の強化に向けた「法人営業プロフェッショナル研修」(経営支援)を実施し、延134名が参加しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「しんわビジネスマッチングサービス」については、当行の強みである北部九州に広がるネットワークをベースに取引先企業の営業支援機能の強化を目指してまいります。今後更にコーディネート力を向上させ成約件数の増加を図ります。</li> <li>・ 事業承継、M&amp;A支援などの機能を強化してまいります。</li> <li>・ 取引先の販路拡大を支援する商談会(19年5月・熊本、19年7月・上海)を企画し、参加企業の募集を実施しております。</li> <li>・ 「法人営業プロフェッショナル研修」については、当初計画の数値目標を達成いたしました。</li> </ul>
要注意債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「集中改善期間」の反省を踏まえ、対象先の絞込みと取組み方針の再協議を実施いたします。</li> <li>・ 担当審査役による臨店指導を実施し、対応状況の確認とランクアップ実現に向けての指導を強化いたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 18年7月、要注意債権等の健全債権化に向けた取組み強化策として新リレバン対象先の追加抽出を行いました。</li> <li>・ 「営業店臨店指導チーム」は臨店時において、「企業再生・保全」項目としてリレバンの進捗状況について調査・指導を実施しております。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 三菱東京UFJ銀行より招聘した審査部付部長を中心に3名で「臨店指導チーム」を設置し、17年11月より臨店指導を開始し、19年3月までに53ヶ店を実施、営業店の審査レベルや取引先実態把握等のノウハウ習得に大いに貢献しました。</li> <li>・ 経営改善支援取組みに関しましても、更に高度なリレーションに基づく指導が必要と認識しており、進捗管理の強化を継続してまいります。</li> </ul>
健全債権化等の強化に関する実績の公表等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営改善支援取組み先の管理状況、ランクアップ状況等については、半期毎に公表いたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 18年度の実績 対象先287先のうち、ランクアップ10先、ランクダウン73先となりました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 引き続き、半期ごとの実績の公表及び公表内容に拡充に努めてまいります。</li> </ul>



推進計画の進捗状況(要約)【親和銀行】

(別紙3)

アクションプログラムの要請事項	推進計画の概要	進捗状況(平成17年4月～19年3月)	進捗評価及び今後の対応方針
<p>(3)事業再生に向けた積極的取組み</p> <p>事業再生に向けた積極的取組み</p> <p>再生支援実績に関する情報開示の充実、再生ノウハウ共有化の一層の推進</p>	<p>事業金融部による集中体制で監査法人等の外部専門機関との更なる連携強化により、企業再生のスピードアップを図ります。</p> <p>DES、DDS、企業分割スキーム等および企業再生ファンドの活用等、引き続き実施いたします。</p> <p>関係当局の認可等を前提に、平成17年度上期に商法上の会社分割の制度を活用した別会社(100%子会社親和コーポレート・パートナーズ㈱、以下「分割子会社」という。)を設立する予定であり、外部ノウハウ等を活用することで企業再生支援に集中的に取り組んでまいります。</p> <p>地方銀行協会主催の各種研修会、九州地銀「企業再建情報交換会」に積極的に参加し、企業再生ノウハウの共有化を推進いたします。</p> <p>長崎県中小企業再生支援協議会との連携を深め、企業再生ノウハウの共有化を推進いたします。</p>	<p>大口与信先の企業再生支援については、再生スピードのアップを目的に金融支援を折り込んだ企業分割手法による事業再編を実施いたしました。</p> <p>経営改善支援取組先2社について、長崎県中小企業再生支援協議会の策定支援を受けた経営改善計画に基づき、DDS(資本的劣後ローン)を実施いたしました。</p> <p>取引先8社に対して、長崎県中小企業再生支援協議会による経営改善計画の策定支援が決定しました。このうち、6社については計画策定が完了し、残る2社についても計画策定に着手しております。</p> <p>17年9月、商法上の会社分割制度を活用した分割子会社「親和コーポレート・パートナーズ㈱」の業務を開始いたしました。</p> <p>企業再建の情報交流会や研修会に参加し、早期事業再生への取組み事例等の情報交換、企業再生ノウハウの共有化を図りました。</p> <p>17年11月に福岡市内で開催された旧アクションプログラムに基づく特色ある取組みに関するシンポジウムにおいて早期事業再生に向けた取組事例を発表いたしました。</p> <p>長崎県中小企業再生支援協議会の経営改善計画を策定した取引先については、定期的なモニタリング会議を開催し、再生ノウハウ、情報の共有化を図りました。</p>	<p>事業推進部の発足でより事業再生に特化した体制を確保し、同時に事業再生の優先順位の見直しを行い、福岡銀行との事業再生共同化を進めるなかで、一層のスピード感と実効性ある取組を実施していきます。</p> <p>長崎県中小企業再生支援協議会の活用についても、新たに候補先を選定すると共に、既存関与先のフォローを推進してまいります。</p> <p>親和コーポレート・パートナーズ㈱につきましても、事業推進部との連携も視野に入れつつ、不良債権残高の圧縮と正常化に取り組んでまいります。</p> <p>19年1月に事業推進部が発足し福岡銀行とのアライアンスが進展するなかで、事業再生においても拍車がかかることが想定されます。今後は当行の保有するノウハウのみならず、外部より導入した再生ノウハウの共有化と再生支援実績の情報開示に向けて積極的に取り組んでまいります。</p>
<p>(4)担保・保証に過度に依存しない融資の推進等</p> <p>担保・保証に過度に依存しない融資の推進</p>	<p>スコアリングモデルを活用した「無担保・無保証」「迅速審査」による融資制度の拡充を図ります。</p> <p>財務データを重視した効率的な審査による中小企業向け融資の迅速な対応を可能にするため、「法人ビジネスセンター」を設置いたします。</p>	<p>CRDのスコアリングモデルを活用した「無担保・第三者保証人なし・スピード回答」のビジネスローン「しんわクイックサポート」の取扱いを17年9月より開始し、19年3月までの実行額は2,472件277億円となっております。</p> <p>三菱東京UFJ銀行と協調し、「無担保・第三者保証人不要」にて、中小企業資金ニーズに柔軟に対応できるローン「しんわジョイントローン」の取扱を17年10月より開始いたしました。</p> <p>小口の事業性融資専門チャンネルとして「ビジネスローンプラザ」を佐世保と長崎の2カ所に開設いたしました。</p> <p>根保証制度の改正に伴い、契約書や規定の改定を行うとともに、Q&amp;Aや説明マニュアルを行内向けに作成・配布し周知徹底を図りました。</p> <p>信用保証協会(長崎・福岡)との単独提携商品である「チャレンジ長崎資金」、「チャレンジ福岡資金」の取り扱いを開始いたしました。</p>	<p>ビジネスローンプラザは、引続き融資推進専門チャンネルとして、小口既貸先のリテンションを強化し、融資顧客基盤の維持拡大を目指してまいります。</p> <p>無担保・第三者保証人不要の既存ビジネスローンについても、顧客の資金ニーズに柔軟に対応するため、商品の改定(限度額・期間の拡大等)を検討してまいります。</p>
<p>中小企業の資金調達手法の多様化等</p>	<p>スコアリングを参考にした中小企業向け融資商品を強化いたします。</p> <p>売上高、与信額等に一定基準を設け、対象となる先については法人ビジネスセンターがDM・TMを主体とした集中管理を行い、既存取引先のリテンション強化や新規取引先への融資アプローチを行います。</p> <p>政府系金融機関や証券会社などの外部アレジメントとの連携により証券化スキームを検討いたします。</p>	<p>シンジケートローン・アレジメント業務の立案に着手し、18年5月に初めて受託いたしました。</p> <p>18年9月にしんわビジネスローンプラザを「ビジネスローンプラザ佐世保」とし、店舗を開設しました。</p> <p>19年2月、「ビジネスローンプラザ長崎」を佐世保に次ぐ2号店としてオープンいたしました。</p> <p>18年10月、「保証ファクタリング」取次ぎ業務を開始しました。</p> <p>18年度「私募債」受託実績は銀行保証付私募債6件750百万円、保証協会保証付私募債6件640百万円となっております。</p> <p>18年10月、福岡県信用保証協会との提携による「チャレンジ福岡資金」、19年1月、長崎県信用保証協会との提携による「チャレンジ長崎資金」の取扱いを開始いたしました。</p> <p>18年10月、他行肩代わり専用商品「開拓ファンド50」の取扱いを開始いたしました。</p>	<p>ビジネスローンプラザは、融資推進の専門チャンネルとして小口の既貸先に対するリテンションを強化し、融資顧客基盤の維持拡大を目指してまいります。</p> <p>18年度「私募債」受託実績は銀行保証付私募債6件750百万円、保証協会保証付私募債6件640百万円となっております。</p> <p>「チャレンジ長崎資金」は18年下期、99件1,018百万円実行いたしました。</p> <p>「チャレンジ福岡資金」は18年下期、172件1,565百万円実行いたしました。</p> <p>「開拓ファンド50」は18年下期、54件2,159百万円実行いたしました。</p> <p>医療機関債、ノンリコースローン、ABL、知的財産権担保融資などの融資手法構築を検討してまいります。</p> <p>私募債の発行支援は、優良取引先に対し、継続して強化してまいります。</p>



推進計画の進捗状況(要約)【親和銀行】

(別紙3)

アクションプログラムの要請事項	推進計画の概要	進捗状況(平成17年4月～19年3月)	進捗評価及び今後の対応方針
<p>(5)顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化</p> <p>顧客説明マニュアル等の内部規程の整備                      営業店における実効性の確保                      苦情等実例の分析・還元</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客さま交付用の平易な説明文と行員向けにまとめた説明のポイントを作成し、説明スキルのレベルアップと納得性の向上に努めます。</li> <li>お客さま相談室に寄せられた苦情・相談の分析を行い営業店への実例の還元などを通じて、苦情の撲滅と迅速・適切な対応に努めます。</li> <li>「地域金融円滑化会議」における他金融機関との情報交換を通じて、施策を検討、実施いたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年7月に「説明事項確認書」を制定し、説明態勢の強化を図りました。また、根保証制度の改正や説明事項確認書の制定に伴い、融資規程、Q &amp; Aの改訂及び行員向けの説明ポイントを作成し、規定やマニュアルの整備を実施しました。</li> <li>17年9月開催の「地域金融円滑化会議」に参加し、事務局から金融機関の説明態勢や相談苦情処理等に関するアンケート結果の報告を受けました。</li> <li>17年10月に三菱東京UFJ銀行との提携商品「しんわジョイントローン」の取扱を開始しました。また、同商品の特性である「協調融資」や「コベナント条項」等については、顧客説明内容を行員向けにまとめた「与信取引説明のポイント」を作成し、説明の徹底を図りました。</li> <li>18年8月に「融資案件謝絶記録簿兼報告書」の改定を行い、営業店の説明責任履行状況を検証できる態勢強化を図りました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客説明に関する規定やマニュアル等の制定・改廃により、内部規程の整備やルールの見直しは計画通り実施しました。</li> <li>18年6月に苦情案件や謝絶案件事例等の蓄積、分析、還元等を行なうため、「融資案件謝絶記録簿兼報告書」を制定しました。</li> <li>18年8月に営業店の説明責任履行状況を検証できる態勢強化のため、「融資案件謝絶記録簿兼報告書」の改定を行いました。</li> <li>今後も苦情発生に至った融資案件謝絶事例を審査部ニュースで紹介、営業店における説明責任の履行徹底を図ってまいります。</li> </ul>
<p>(6)人材の育成</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「法人営業プロフェッショナル研修」を実施し、2年間で延べ240名の受講者数を目標とします。</li> <li>営業店長を対象とした審査トレーナーを実施し、2年間で20名の受講を目標とします。</li> <li>行内の中小企業診断士有資格者を講師とした「企業分析研修会」(仮称)を実施するとともに、地銀協主催の「目利き」・「経営支援」・「企業再生支援」研修への派遣、通信講座を推奨します。</li> <li>事業再生ノウハウの共有化等、分割子会社と当行関連部署との連携を強化します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行内研修については以下のとおりです。                          「法人営業プロフェッショナル研修」延246名                          (うち「目利き」延112名、「経営支援」延134名)                          「審査トレーナー」21名</li> <li>行外研修については以下のとおりです。                          企業価値研究講座(17年6月・9月)2名                          中小企業経営支援講座(17年5月・8月)2名                          企業再生実務講座(17年9月)1名</li> <li>通信講座の受講状況については以下のとおりです。                          創業・新事業支援(目利き)コース 17名                          中小企業再生コース 24名                          目利き・支援・再生の実践研究コース 30名</li> <li>「営業店臨店指導チーム」の活動は以下のとおりです。                          17年11月より開始、53カ店</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当初計画どおり研修実施および研修派遣を行い、人材の育成が図られました。</li> <li>引き続き、外部専門講師等を招いた研修会を開催するなど、「与信業務の出来る人材」の育成に向けた取組みを行ってまいります。</li> <li>また、臨店指導チームによる直接指導により、「新与信管理手法」を定着させ、審査レベルの向上を図ってまいります。</li> </ul>
<p><b>2. 経営力の強化</b></p>			
<p>(1)リスク管理態勢の充実</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>個別ワーキンググループによる自己資本比率算出体制の構築(データ整備、システム構築)とリスク管理態勢(信用リスク、オペレーショナルリスク)の整備をいたします。</li> <li>自己資本比率向上のための具体的施策(アセット対策)を推進するとともに、パーゼルの経営への活用を図ります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>パーゼルへの対応につきましては、18年1月より着手したシステム開発が、7月の数値テストを経て、8月末に完了しました。9月より予備計算を実施し、予定通りに進捗いたしました。</li> <li>統合リスク管理態勢の整備につきましては、外部コンサルタントとの最終協議を開催し内容をまとめました。また、経営の積極的な関与を図るため、経営陣に対して外部コンサルタントによる勉強会を実施しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>パーゼルの算出体制は整いました。今後は検証体制を確立してまいります。</li> <li>統合リスク管理は、関連各部および外部コンサルタントとの協議により、管理態勢が整いました。平成19年度より試行運用を実施してまいります。</li> </ul>

推進計画の進捗状況(要約)【親和銀行】

(別紙3)

アクションプログラムの要請事項	推進計画の概要	進捗状況(平成17年4月～19年3月)	進捗評価及び今後の対応方針
<p>(2)収益管理態勢の整備と収益力向上のための取組み</p> <p>管理会計整備による収益力の強化</p> <p>信用リスク管理の高度化による収益力の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「RACAR」指標を活用した部門別収益管理態勢の再構築を行います。</li> <li>従来の粗利益ベースでの収益管理に加え、部門別のRACAR、RAROA等を継続的に算出し、部門別のリスク・コスト調整後ベースの収益性の評価ができる態勢を確立いたします。</li> <li>新収益管理制度を業績評価、真議制度、マーケティング、商品戦略等に活用し、リスクとコストに見合った収益の確保を推進いたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>収益力の向上を図るため新収益管理制度を導入し、「リスク・コスト調整後利益」拡大に向けて以下のとおりRACARを活用しております。</li> <li>17年度は、営業店収益管理と顧客別収益管理における活用の定着を図りました。</li> <li>18年度は、部門別に「リスク・コスト調整後収益」の拡大に向けた役割と責任を明確にする態勢を確立するため、営業部門・市場部門・ALM部門・自己資本部門の4つの部門によるRACARベース部門別収益態勢の整備を進めました。</li> <li>また、統合リスク管理において、部門別のRACAR、RAROA、RAROC等の指標を活用していくこととしました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>部門別収益の実績算出および統合リスク管理への活用の体制は整いました。今後は、商品別収益管理等へのRACARの活用を検討してまいります。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部委員からなる「信用リスク管理委員会」を設置し、当行経営に対する牽制機能を発揮することにより、信用リスク管理業務の適切性・透明性を確保してまいります。</li> <li>信用リスク定量化システムによるリスク量把握とリスク分析を行い、定期的に経営へ報告を行うとともに、信用リスク管理上の課題に対する対応策を検討いたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「不良債権問題の解決および信用リスク管理強化」を図るべく、17年9月に信用リスク管理委員会を設置いたしました。</li> <li>債務者区分と整合的な内部格付制度構築のため、18年4月より新格付・自己査定システムを導入、システムテストを経て、18年9月より全店で本番の査定作業を開始しました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年9月に新設した「信用リスク管理委員会」は、委員の過半数を社外の委員で構成しております。外部の視点による実効性のある牽制機能の発揮により、執行部門の判断の適切性・透明性を確保していくことが課題と認識しております。</li> <li>新格付・自己査定システムについては、営業店、二次査定部署についても初回作業を通じて、新システムによる査定作業のレベル向上が図られました。</li> </ul>
<p>(3)ガバナンスの強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現行の「業務監査委員会」を抜本的に改組し、「監査委員会」を設置し、業務執行の適法性のみならず、業務執行の適切性の観点からも監査機能の充実を図り、取締役会への報告を通じて、業務執行全般の適切性・透明性を確保してまいります。</li> <li>財務報告にかかる内部統制の構築を図ります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>構成員の過半数を社外とする「監査委員会」「信用リスク管理委員会」を設置いたしました。</li> <li>財務報告に係る内部統制については、行内に内部統制Pを設置するとともに、19年3月、監査法人とのアドバイザリー契約および業務処理統制文書化の支援ツールを導入し、態勢整備に取組んでおります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「監査委員会」「信用リスク管理委員会」については、引き続き取締役会に対し意見申や提言を行うことにより、実効性のある牽制機能を発揮し、執行部門の判断の適切性・透明性を確保することが課題であると認識しております。</li> <li>内部統制の構築に関しては、基本的計画及び方針を固め、スケジュール管理を徹底し、21年3月期より開始される内部統制評価制度に適切に対応いたします。</li> </ul>
<p>(4)法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化</p> <p>営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等適切な顧客情報の管理・取扱いの確保</p>	<p>&lt;コンプライアンス体制&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>各種研修やニュース等による役職員の意識向上</li> <li>偽造キャッシュカード等金融犯罪への取組強化や適切な顧客説明態勢の確保</li> <li>法令等遵守態勢の充実および新規業務時の事前態勢整備</li> <li>相互牽制の強化</li> <li>&lt;情報資産管理&gt;</li> <li>研修・ニュース等による啓蒙及び苦情等に対するフォローや管理見直し</li> <li>セキュリティ関連規定の整備、見直しの促進、状況把握、問題点の改善</li> <li>情報資産の安全管理措置の実施</li> <li>情報取扱いに関する内部管理態勢整備</li> </ul>	<p>コンプライアンス態勢</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンス態勢強化の一環として、営業店に対して18年3月末と18年6月末基準にて、コンプライアンス・チェックリストに基づく自己チェックを実施しております。</li> <li>平成19年3月、平成19年度のコンプライアンス方針を策定し、行内に周知いたしました。</li> <li>平成19年4月、本部組織の強化を目的として、法務部門とコンプライアンス部門を統合し、「法務コンプライアンス統括室」といたしました。</li> <li>情報資産管理</li> <li>18年8月にコンプライアンス担当役席への研修会を実施し、金融庁指摘事項の周知徹底を行ないました。研修実施後、研修参加者による部店内研修会を実施しました。さらに、18年8月に全部店を対象とした「情報資産管理の自主点検」を実施し、集計結果を還元して一層の管理強化を促しています。</li> <li>情報資産の安全管理措置として、個人情報管理態勢の一斉点検を実施いたしました(17/4～6)。改善対策の方針として コム本部集中化、還元資料の削減、ペーパーレス化を決定いたしました。</li> <li>19年2月に当行業務の外部委託先管理に関し、評価項目「評価根拠を明確にするため「外部委託先選定基準チェックリスト」を改定しました。</li> </ul>	<p>コンプライアンス態勢</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンス態勢については、さらなる取組み強化を図ってまいります。</li> <li>不祥事件防止については、研修内容の充実や行内への注意喚起を積極的に実施することでモラル向上を図ってまいります。</li> <li>不祥事件防止とともに、顧客利便性向上・顧客保護に向けた取組を継続してまいります。</li> <li>情報資産管理</li> <li>顧客情報の漏えい等事案が多発したことから、抜本的な再発防止策の実施および行内周知・徹底を図ることが課題であると認識しております。</li> <li>事案については、注意通達等により概要および問題点を通知し、再発防止策の徹底を継続実施してまいります。</li> </ul>

アクションプログラムの要請事項	推進計画の概要	進捗状況(平成17年4月～19年3月)	進捗評価及び今後の対応方針
(5)ITの戦略的活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資効率の検証を行い、その検証結果を踏まえた再構築を検討します。</li> <li>平成17年4月より導入した「新収益管理システム(RACAR)」を活用し、部門別・営業店別・顧客別に、金利リスクや信用リスク・経費を勘案した経常利益ベースの収益管理を実施し、リスクとコストに見合った収益の確保を推進いたします。</li> <li>「信用格付・自己査定システム」を更改し、債務者の業況変化を適時に把握し、与信審査や管理回収業務を機能的に運営いたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営戦略に則したシステム投資計画の策定、費用対効果の検証を具現化するための整備を進めております。</li> <li>統合リスク管理態勢構築の一環として、統一的な手法(VaR)を用い各リスク量を計測し、試行運用の体制を整えました。</li> <li>パーゼル 対応として、自己資本比率算出システムを導入し、さらに算出の客観性・正確性を確保するため外部コンサルティングを導入しました。システム開発は18年8月末で完了し、その後、試算および数値検証を行いました。</li> <li>18年9月、格付・自己査定システムの稼働開始。定性評価に財務スコアリングの上限値を設け、不良資産にはBSのほか、PLの修正も行うなど、より精緻な実態把握を行う態勢整備ができました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営戦略に則したシステム投資計画の策定、費用対効果の測定に、19年度より本格的に取り組んでまいります。</li> <li>また、経営施策とリンクしたスピード感のあるシステム開発、経費削減等が必要となることから、今後、業務内容、契約内容にも踏み込んだ対応をアウトソーサーに対して実施してまいります。</li> <li>平成19年度から試行運用を開始する統合リスク管理において、各リスク量(VaRベース)を活用する体制が整いました。</li> <li>新格付・自己査定システムについては、営業店、二次査定部署についても初回作業を通じて、新システムによる査定作業のレベル向上が図られました。</li> </ul>
<b>3. 地域の利用者の利便性向上</b>			
(1)地域貢献等に関する情報開示			
<p>地域貢献に関する情報開示 充実した分かりやすい情報開示の 推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「円滑な資金供給」と「金融サービスの提供」等の状況について、グラフ等を活用した分かりやすい開示に積極的に努めます。</li> <li>毎年開催しているK S F G説明会において、トップが地域貢献に関する情報開示を説明いたします。</li> <li>ホームページ等を活用し、分かりやすい情報開示を行います。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>18年3月期の地域貢献に関する情報開示として、見やすさ・分かりやすさに重点を置きながらミニディスクロージャー誌を18年6月と18年12月、ディスクロージャー誌を18年7月と19年1月に発行いたしました。</li> <li>社会問題化している盗難・偽造カード等の不正使用からお客さまの大切なご預金を守るために、各種被害防止策を講じるとともに、取組み状況についてディスクロージャー誌やホームページ等で積極的に公表し、お客さまへの周知に努めております。</li> <li>19年1月に福岡・長崎県内6会場でお客さま向けK S F G説明会を開催いたしました。また、中間ディスクロージャー誌を発行し、併せて電磁化対応も完了いたしました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域密着型金融への取組み状況やお客さまの視点に立った分かりやすい情報開示に取り組んでおります。</li> <li>当初策定した数値目標の達成状況を含め、本計画の取組み状況を分かりやすく開示することで、地域のお客さまからの評価を受けることが必要と認識しております。こうした観点からも、数値目標の追加や開示項目の見直しを適宜行ってまいります。</li> <li>昨今、注目されているCSR(企業の社会的責任)は、企業による法令遵守・消費者保護・環境保護・地域貢献等の自主的取組みと広範にわたるものであり、これらに関する充実した情報開示はお客さまが金融機関を選択するうえでのポイントになると認識しています。当行としても、CSRに関する情報開示を行う場合の着眼点(目的適合性、信頼性、わかりやすさ等)を整理し、お客さまにとって有益かつ適切な情報開示に努めてまいります。</li> </ul>
(3)地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客さまの視点に立ったアンケート調査等を通じて利用者の声を活かすべく、利用者の保護を更に充実させるための業務改善、利用者ニーズを掘り起こし、特色ある金融商品・サービス開発のための業務改善を行います。</li> <li>当行の強みである店舗・ATMネットワークやダイレクトチャネルの更なる機能拡充により、利用者の利便性向上を図ってまいります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「お客さまアンケート」や「外部機関によるアンケート調査」結果を基に、営業店のCS向上や業務改善に努めております。</li> <li>このほか、個人のお客さまの利便性を図るべく、営業時間の延長などに対応した個人業務特化型店舗「しんわプラス」や住宅ローン等の個人向けローン専門チャネル「ローンプラザ」の拡充を図っております。</li> <li>法人のお客さま向けのサービス向上として、「しんわビジネスマッチングサービス」の開始や事業性融資専門チャネルとして「ビジネスローンプラザ」を佐世保と長崎の2カ所に新設いたしました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「お客さまアンケート」やお客さま相談室に寄せられる苦情・ご意見等については、引続き行内にニュースとして月次で営業店へ還元し、発生原因や改善策等の周知を図ってまいります。</li> <li>「しんわプラス」、「ビジネスローンプラザ」等の営業チャネルの整備やATMネットワーク、インターネットバンキング等の商品サービスの拡充により、お客さまの利便性は向上してきていると認識しております。引き続き、個人および法人のお客さまの利便性向上に繋がる施策の実施に努めてまいります。</li> </ul>
(4)地域再生推進のための各種施策との連携等	<ul style="list-style-type: none"> <li>当行の店舗網や関連会社である(株)親和経済文化研究所、しんわベンチャーキャピタル(株)のネットワークを生かし、地域を支える金融機関として「まちづくり」に積極的に関わります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17年4月、国土交通省が自治体向けに開催した説明会へオプザーバーとして参加し、「まちづくり交付金」について情報収集を行いました。</li> <li>親和コーポレート・パートナーズ(株)が再生支援業務の一環として、雲仙地区の旅館再生に取り組んでおります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自治体向け説明会への参加により「まちづくり交付金」についての概要が把握できました。</li> <li>親和コーポレート・パートナーズ(株)は具体的な地域再生プラン立案・策定に際し、従来から変わらない「地域再生」を主眼とした、「ブランド力」向上や事業価値を高める再生を目指してまいります。</li> </ul>

## 経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 親和銀行

【17～18年度(17年4月～19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 区分がランクアップした 先数	のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先 数
正常先		12,703	43		6
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,793	189	17	114
	うち要管理先	123	18	1	8
破綻懸念先		515	37	3	19
実質破綻先		212	0	0	0
破綻先		108	0	0	0
合 計		15,454	287	21	147

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は17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ランクアップした先数を記載。  
 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」にランクアップした場合は 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 親和銀行

【18年度(18年4月～19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 区分がランクアップした 先数	のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先 数
正常先		11,878	22		17
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,785	188	6	138
	うち要管理先	94	21	4	9
破綻懸念先		570	47	0	33
実質破綻先		285	5	0	3
破綻先		113	4	0	4
合 計		14,725	287	10	204

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は18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ランクアップした先数を記載。  
 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含めるもののに含めない。  
 ・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」にランクアップした場合はに含める。  
 ・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。  
 ・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 親和銀行

【18年度下半期(18年10月～19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 区分がランクアップした 先数	のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先 数
正常先		11,005	19		18
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,685	164	6	144
	うち要管理先	68	15	0	9
破綻懸念先		740	62	1	55
実質破綻先		290	12	1	10
破綻先		131	15	0	15
合 計		13,919	287	8	251

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は18年10月初時点での整理。  
 ・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ランクアップした先数を記載。  
 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」にランクアップした場合は 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。

## 公表数値目標の達成状況(17年4月～19年3月)

銀行名 親和銀行

公表数値目標の内容	公表数値目標 (注2)(注3)	実績	評価	「推進計画の進捗状況(17～18年度)」において達成状況を公表(予定を含む)している公表数値目標 (注5)	備考 (注2)(注3)
	19年3月末 (17～18年度中) 目標	19年3月末 (17～18年度中) 実績	19年3月末時点 での目標に対する達成状況の評価 (注4)		
「法人営業プロフェッショナル研修」受講者数	240名	240名			
「審査トレーナー」受講者数	20名	20名			

(注1) 本表の数値の記載に当たっては、数値の単位(百万円、億円、件、箇所等)も含めて記載すること。また、単位は公表数値目標の単位に統一して記載すること。

(注2) 「公表数値目標」とは、「地域密着型金融推進計画」(以下「推進計画」)において公表した数値目標をいう。

公表数値目標について追加、見直し等を行っている場合は、追加、見直し等後の数値を記載すること。また、公表数値目標について追加、見直し等を行っている場合は、その旨「備考」欄に記載すること。

(注3) 「公表数値目標」「実績」欄には、原則、19年3月末(17～18年度)(2年間)の公表数値目標及び実績を記載することとするが、(2年間)の公表数値目標を設定しておらず、各年度毎の公表数値目標のみを設定している等の場合は、その期間にかかわらず、19年3月末の目標等を記載すること。なお、その場合には当該目標等を「備考」欄に記載すること。

(注4) 「19年3月末時点での目標に対する達成状況の評価」については、

「19年3月末(17～18年度中)」(2年間)の公表数値目標を設けている場合

「目標を上回り達成」の場合は「」を記載、「目標を概ね達成」の場合は「」を記載、「目標の達成には至らなかった」場合には「」を記載すること。

「19年3月末(17～18年度中)」(2年間)の公表数値目標を設けていない場合

各年度毎の公表数値目標等について、上記 に準じ、計画期間(17～18年度)の達成状況を評価、記載すること。

(注5) 「『推進計画の進捗状況(17～18年度)』において達成状況を公表(予定を含む)している公表数値目標」については、本報告期限の5月15日時点で、達成状況の公表(予定を含む)を行っているものに「」を付すこと。