

2005年12月20日

各位

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

株式会社東和銀行(頭取 増田 熙男)は、「地域密着型金融推進計画」について平成17年度上期(平成17年4月～9月)の進捗状況をとりまとめましたので、別添のとおりお知らせ致します。

以上

地域密着型金融推進計画」の進捗状況表

2005年12月20日

東和銀行

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、「地域密着型金融推進計画」において、事業再生・中小企業金融の円滑化のために経営相談・支援機能等の強化に取り組むとともに、無担保事業性ローンの推進等により地域金融の円滑化に寄与することとしています。また、経営力の強化を図るべく、リスクに見合った収益を上げることを主眼としつつ行内態勢の強化を図るとともに、地域の利用者の利便性向上のため、地域取引先のニーズを的確に捉えた営業を展開することとしています。

そのための施策として取組んだ諸項目の、17 年度上期における実績については以下のとおりです。

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

(1) 産官学の連携強化

・「東和技術支援資金」

産官学連携強化策の一環として、群馬高専と「連携協力協定書」を締結しました(9 月 13 日)。

また、群馬大学、北関東産官学研究会等とは、定例訪問による情報の共有化を図っていますが、まだ実行案件はありません。下期には今年度目標である 2 件を実行できるよう引続き情報交換による案件の発掘に努めます。

(2) 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

・「ぐんまチャレンジファンド」

「ぐんまチャレンジファンド」の評価委員として参画しておりますが、案件発掘には至りませんでした。

下期には、今年度目標の 2 件が実行できるよう努めます。

(3) 中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化

・「M&A 業務」

M&A や事業再編・事業継承のニーズがある中堅・中小企業向けファンド(アライズ 1 号投資事業有限責任組合)に出資し、顧客サービス機能の強化を図りましたが、M&A 業務に関する案件の発掘には至りませんでした。

下期には、今年度目標の 1 件が実行できるよう行内体制を整備し推進方法の検討や M&A 専門会社との連携を図ります。

(4) 要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化

経営改善支援先のランクアップ

要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化として取組んだ取引先の経営改善支

援については、17年度上期に263先を選定し、内24先のランクアップを図りました。

これは、上期目標20先に対し目標比プラス4先、達成率で120%、18年度下期までの目標80先に対し30%の達成率となりました。

下期についても、経営改善計画の作成支援やモニタリングの強化により、2年間の目標である80先のランクアップを早期に達成したいと考えています。

(5) 事業再生に向けた積極的な取組み

・再生手法を活用した事業再生取組み

取引先数社について、中小企業再生支援協議会との協議など行っていますが実績はありませんでした。引き続き、他の再生手法の活用などを含め検討してまいります。

(6) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進

・「ニューパワーローン」の積極的な推進

当行独自の事業性ローンとして発売した「ニューパワーローン」は、上期増加額227億円と順調に増加し、残高も607億円となりました。

この「ニューパワーローン」は、上期に商品性を見直し融資限度額を増額し、お客様の資金需要に対応しています。さらに、下期には「新ニューパワーローン」を発売し、原則無担保、第三者保証人不要のローンである「担保・保証に過度に依存しない融資」の推進を図ってまいります。

(7) その他（人材の育成）

融資審査態勢の強化に向け、審査担当行員を外部研修に参加させスキルアップを図りました。

・「目利き能力強化研修」(第二地銀協主催)に融資部から1名参加

・「経営支援能力強化研修」(第二地銀協主催)に審査部から2名参加

2. 経営力の強化

(1) 統合リスク管理の態勢整備と実施

市場リスク、政策株リスクのVaRの計測を可能とする「市場リスク管理システム」の導入を決定し、稼働準備中です。

信用リスク計量化のため、新収益管理システムを導入いたしました(2005年10月から開始)。

(2) 法令等遵守態勢の強化

・「支店長業務管理チェックリスト」によるチェックを実施いたしました。併せて「法令等遵守状況に関するアンケート調査」を開始いたしました。

・営業店の事務検証能力向上のために実施している4通りの臨店事務指導を、合計130店舗実施いたしました。

・内部管理態勢強化のため「店内検査マニュアル」を作成し、下期から支店長・副支店長・事務課長に対して集合研修を行うことといたしました。

監査部組織の改定

「監査部」を取締役会直轄の独立部署とし、被監査部門からの独立性を確保いたしました。

(3) IT の戦略的活用

・キャッシュカードの盗難 偽造等による預金の不正引出し等の被害防止を図るため、マルチ暗証方式の取扱いを開始いたしました(17年9月全店稼働)。

・ATM による、マルチペイメント料金収納サービスを開始いたしました(17年4月稼働)。

3.地域の利用者の利便性向上

(1) 利用者満足度アンケート調査の実施

・17年7月に、当行の渉外行員に対する満足度アンケート調査と、店頭窓口のアンケート調査を実施いたしました。

お客様との接点である窓口係・渉外行員に対する顧客満足度を調査し、お客様の率直な意見・要望等を把握・蓄積することにより、CSを重視した営業体制の確立を図ります。

(2) 顧客ニーズに合わせた商品の開発

取扱い個人年金保険の種類を拡充を図るとともに、住宅ローンの優遇金利幅を拡大いたしました。また、生保窓販第三次解禁に向けて、情報収集を行いました。

以上が、平成17年度上期における全体的な進捗状況及び評価です。

上期は、実稼働日数が少なかったこともあり十分な実績を残せていませんが、引き続き計画に掲げました中小企業の再生に向けた取組み等を強化し、より具体的な実績を残せるよう推進してまいります。

以上

地域密着型金融推進計画

(平成17年度上期進捗状況について)

平成17年12月20日

株式会社 東和銀行

地域密着型金融推進計画』目次

.地域密着型金融推進計画の基本的な考え方	P 1
1.基本方針	P 1
2.重点強化期間(平成17年度～平成18年度)の取組み	
(1)当行の目指す姿	P 2
(2)目指す姿達成のために	P 3
(3)重点強化期間における企業再生支援(ランクアップ)の実績	P 4
(4)目標とする経営指標と実績	P 5
.地域密着型金融推進計画[要約版]	

地域密着型金融推進計画の基本的な考え方

1. 基本方針

事業再生・中小企業金融の円滑化

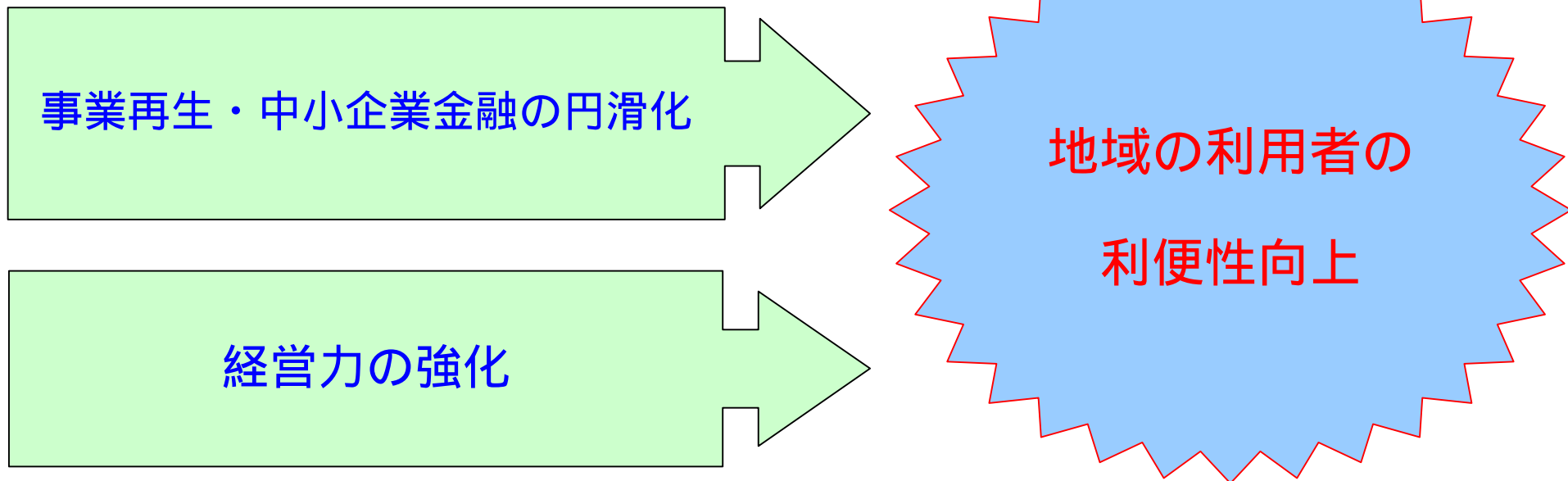
経営相談・支援機能等の強化に取り組むとともに、無担保事業ローンの推進等による地域金融の円滑化に寄与する。

経営力の強化

リスクに見合った収益を上げることが主眼としつつ、行内態勢の強化を図る。

地域の利用者の利便性向上

地域取引先のニーズを適格に捉えた営業を展開する。



2.重点強化期間(平成17年度～平成18年度)の取組み

(1) 当行の目指す姿

当行は、強固な収益基盤を構築することが最重要課題であると考えています。そのことにより、株主からの信頼を確保し、併せて、地域からの信頼に応えることのできるリレーションシップバンクへの基礎がためができるものと考えています。

当行では金融仲介機能強化に向けた体制の整備を図るとともに、取引先の経営改善指導によるランクアップ、また、中小企業支援協議会や再生ファンドを活用した事業再生に積極的に取り組み、当行の収益性の向上を図ってまいります。

主要取組み項目

事業再生・中小企業金融の円滑化

- ・「東和技術支援資金」の推進
- ・「ぐんまチャレンジファンド」の推進
- ・経営改善支援先のランクアップ
- ・再生手法を活用した事業再生の取組み
- ・担保・保証に過度に依存しない融資「ニューパワーローン」の推進

経営力の強化

統合リスク管理の態勢整備と実施

新収益管理システムの導入

・内部管理態勢の充実・強化

・ITの戦略的活用

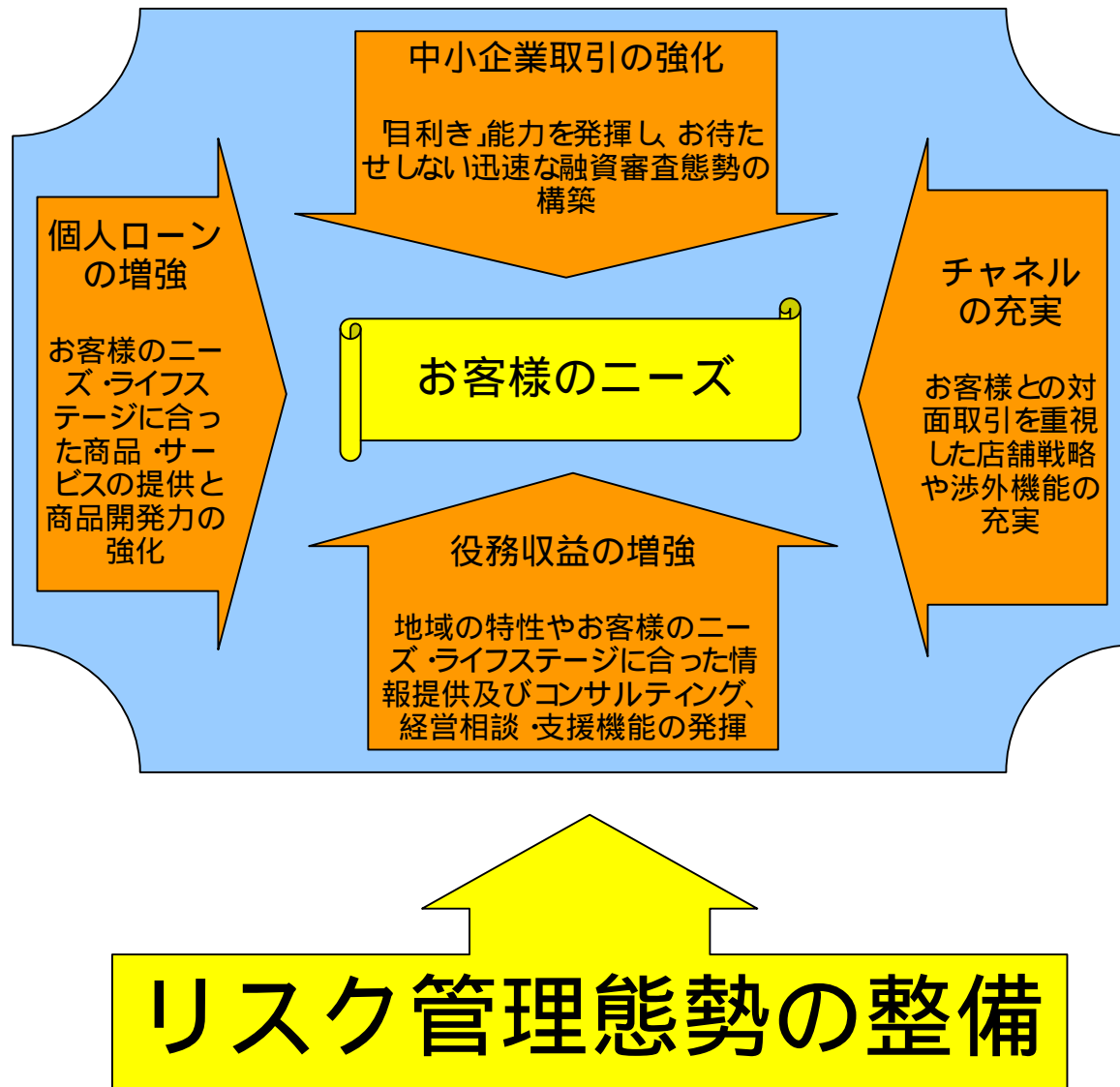
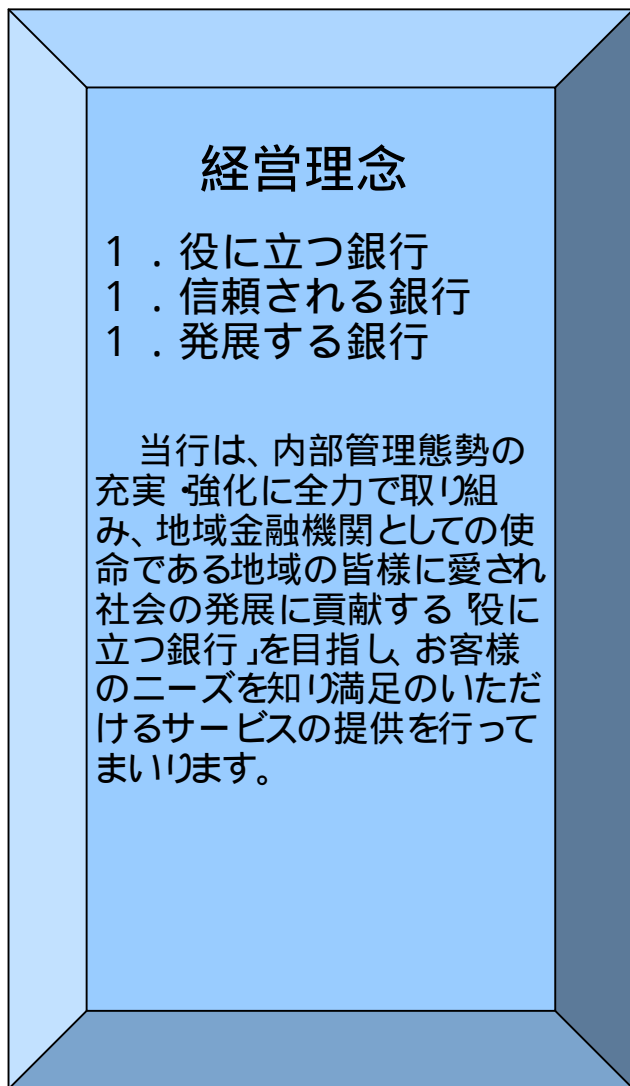
地域の利用者の利便性向上

・地域貢献に対する情報開示

・顧客ニーズに合わせた商品の開発

・地域再生推進への積極的な取組み

(2) 目指す姿達成のために



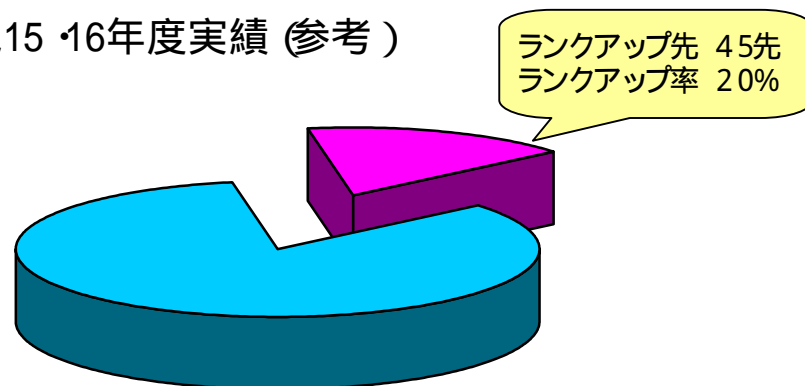
(3) 重点強化期間における企業再生支援 (ランクアップ) の実績

平成17年度上期は、経営改善支援取組先を263先選定いたしました。

お取引先企業の財務内容の健全化を図るための経営改善指導と、企業再生のための支援を強化するため、支店・本部スタッフが一体となって、経営上の問題点を把握した上で、改善計画等をご提案し計画の実行状況をサポートするなどして、地域企業の再建支援に貢献するとともに、当行の債権内容の良化を図ってまいりました。

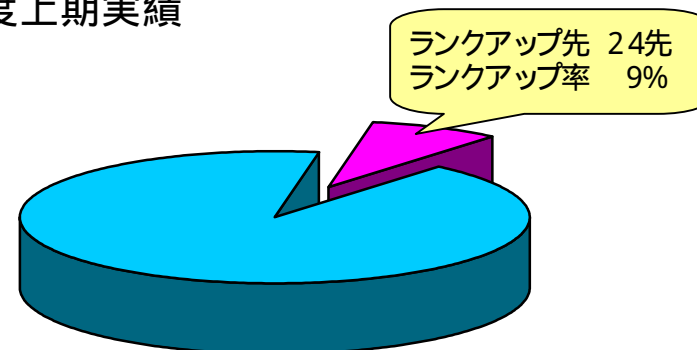
この結果、上期中に目標比プラス4先、24先のランクアップが図れ、18年度末までの目標80先に対し30%の達成率となりました。

平成15・16年度実績 (参考)



経営改善支援取組み先
225先

平成17年度上期実績



経営改善支援取組み先
263先

(4) 目標とする経営指標と実績

項目	経営指標等	目標計数 (重点強化期間中)	17年度上期 目標	実績
1.産官学の連携強化	東和技術支援資金実行	6件	0件	0件
2.ベンチャー企業向け業務の推進	ぐんまチャレンジファンド 案件発掘	6件	0件	0件
3.コンサルティング 機能強化	M&A業務案件発掘	3件	0件	0件
4.経営改善支援先の ランクアップ	ランクアップ目標	80件	20件	24件
5.事業再生取組み	事業再生取組み目標	8件	1件	0件

地域密着型金融推進計画」(計画期間 17～ 18年度) [要約版]

1. 基本方針

事業再生・中小企業金融の円滑化…… 経営相談・支援機能等の強化に取り組むとともに、無担保事業ローンの推進等による地域金融の円滑化に寄与する。
 経営力の強化…… リスクに見合った収益を上げることが主眼としつつ、行内態勢の強化を図る。
 地域の利用者の利便性向上…… 地域取引先のニーズを適切に捉えた営業を展開する。

2. 地域密着型金融推進計画」における具体的取組み

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (17年 4～ 9月)	備考
		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					
融資審査態勢の強化等	業種別審査態勢の整備・強化	業種別審査態勢の整備強化のための、業種別データ作成、分析及び検討 ・業界団体が主催する「目利き研修」等への参加	業種別審査態勢強化に向けた調査・研究	業界団体が主催する研修「経営支援能力強化研修」に2名参加	審査態勢の整備による支援機能等の強化 業種別審査能力のスキルアップ
	地域の基幹産業に精通した審査担当者の育成	・地域の特徴を踏まえた業種の分析 ・審査能力向上に向けた研修プログラムへの参加	実施項目の検証と見直し	・地域の特性を踏まえて、地域別案件担当者の配置	地域金融機関として、地域の基幹産業で将来性ある中小企業の発掘や技術力を評価できる人材の育成
産学官の更なる連携強化等	・産官学のマッチング体制の整備による知的財産・技術支援 ・創業・新事業支援向け融資制度による資金面での支援	・支援体制整備 ・目標数値の設定 ・東和技術支援資金」 目標下期 2件	・具体的支援 ・東和技術支援資金」 目標通期 4件	・産官学連携強化の一環として、群馬高専と「連携協力協定書」を締結した。 ・東和技術支援資金」の実績はなかった。	行内情報の収集や政府系金融機関との具体的な研修・協調等の体制整備を行い「東和技術支援資金」を2年間で6件実行する。
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	・「ぐんまチャレンジファンド」の案件発掘 ・政府系金融機関との情報支援	・群馬チャレンジファンド」の案件発掘 2件 ・政府系金融機関との協調体制整備	群馬チャレンジファンド」の案件発掘 4件	・「ぐんまチャレンジファンド」の評価委員として参画するも、案件発掘には至らなかった。	営業店情報を積極的に活用し、引き続き「ぐんまチャレンジファンド」の案件発掘を推進する。
新たな融資商品の検討	知的財産権担保融資の研究 ・ミドルリスクミドルリターン商品の検討 ・ベンチャー向け融資商品を検討	・ミドルリスクミドルリターン商品の取扱状況を調査し、商品化を検討 ・各保証会社の保証内容の調査を行い保証会社を選定	知的財産権担保融資の、融資手法の研究 ・ベンチャー向け融資商品の手法を研究し、商品化を検討	北関東産官学研究会と連携した融資の実績はない。	知的財産権担保融資の研究を進める。 ・保証会社を利用したミドルリスクミドルリターンの融資商品を検討する。 ・ベンチャー向け融資商品を検討する。

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (17年4～9月)	備考
		17年度	18年度		
(2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化					
中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化	ア. 顧客組織である「東和新生活」の活動を通じ、隔地間異業種交流を実施	時代に即したテーマで専門家講師によるセミナーを開催 「経営塾セミナー」と「店長育成セミナー」を3日間コースで開催する。	時代に即したテーマで専門家講師によるセミナーを開催	「店長育成塾セミナー」等、本部地区・支部主催セミナー開催69回 延べ参加人員2,294名 「税務・法務・経営等に関する相談」315件	各種サービスの提供 ・インターネットサービス・ビジネスサポートサービス ・会報誌の発刊 ・専門スタッフによる相談業務(目標800件)
	イ. M & A業務への取組みを強化	体制整備 ・具体的案件の発掘 下期目標 1件	・具体的案件の発掘 通期目標 2件	M & Aや事業再編・事業継承のニーズがある中堅・中小企業向けファンドに出資した。	・行内体制の整備 ・推進方法の検討 ・M & A専門会社等との連携
	ウ. 中小企業に対する情報提供機能の一層の強化とホームページへの掲載	企業経営動向調査 調査月6月・9月・12月・3月を7月・10月・12月・4月にホームページに掲載 ・賞与支給見通し調査 夏季5月調査は6月に、冬季10月調査は11月にホームページに掲載	企業経営動向調査 調査月6月・9月・12月・3月を7月・10月・12月・4月にホームページに掲載 ・賞与支給見通し調査 夏季5月調査は6月に、冬季10月調査は11月にホームページに掲載	企業経営動向調査 調査月6月・9月を7月・10月にホームページに掲載 ・賞与支給見通し調査 夏季5月調査は6月に、ホームページに掲載	企業経営動向調査による景気動向の提供 ・賞与支給見通し調査による賞与支給情報の提供
要注先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化	経営改善支援先の選定 経営改善計画書の策定支援 ・キャッシュフロー重視のモニタリング強化 ・ランクアップ	・支援先の選定 ・経営改善計画の作成支援 ・キャッシュフロー重視のモニタリング ランクアップ目標 40先	・支援先の選定 ・経営改善計画の作成支援 ・キャッシュフロー重視のモニタリング ランクアップ目標 40先	17年度上期の経営改善支援先を263先選定し、24先のランクアップを図った。目標比プラス4先、達成率120%。 18年下期までの目標80先に対し30%の達成率となった。	経営改善支援先の選定 ・当行メイン・準メイン先で、経営者の協力が得られ健全計画の作成可能な要注先・要管理先・破綻懸念先の中から選定 ・経営改善計画の策定 改善計画作成済の先は、モニタリングを継続する。未作成先については、抜本的で実現可能性の高い計画作成を支援 ・モニタリング ・損益・バランスだけでなく、キャッシュフローを重視したモニタリングを強化
健全債権化等の強化に関する実績の公表等	・ランクアップ先の件数だけでなく、業種別、地域別、ランクアップ要因別等の分析結果等も公表	・公表様式の制定 ・実績公表	・実績公表	・ランクアップ件数だけでなく、地域別・業種別・ランクアップ要因別の分析を行い公表する。	

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (17年 4～ 9月)	備 考
		17年度	18年度		
(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	<ul style="list-style-type: none"> 再生手法を活用した事業再生取組先の選定 事業再生手法の研究、検討、協議 再建計画の策定 計画の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 取組先の選定 再生手法の検討、協議 再生計画の策定、実施 取組目標 2件 	<ul style="list-style-type: none"> 取組先の選定 再生手法の検討、協議 再生計画の策定、実施 取組目標 6件 	<ul style="list-style-type: none"> 再生手法を活用した取組先を具体的に検討している。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会の活用 ブリパッケージ型事業再生の活用 RCCの再生機能の活用 再生ファンドの活用 DES・DDSの活用 DIPファイナンスの検討
多様な事業再生手法の一層の活用	<ul style="list-style-type: none"> DESやDDS手法の研究 DIPファイナンスの研究 	DESやDDSの必要性の検討や取扱状況の情報を収集し、商品化を検討する。	DIPファイナンスの資金ニーズの検討と手法の研究を進め、商品化を検討する。	DESやDDSの手法について情報を収集した。	地域経済活性化のため、再生可能な企業に対して再建計画を前提とした支援を行うための手法や商品の研究を進め、商品化を検討
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	<ul style="list-style-type: none"> 業界団体を通じた再生支援実績の公表 再生ノウハウの共有化 	<ul style="list-style-type: none"> 再生支援実績の公表 行内研修の実施 政府系金融機関との協調 	<ul style="list-style-type: none"> 再生支援実績の公表 行内研修の実施 政府系金融機関との協調 	<ul style="list-style-type: none"> 再生支援取組は検討しているが、実績はない。 第二地銀協会との連携により、情報開示・再生ノウハウの共有化を図っていく 	<ul style="list-style-type: none"> 第二地方銀行を通じた再生支援実績の公表 再生ノウハウの共有化 再生実績に関する行内研修の実施 政府系金融機関との協調による再生支援の推進

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (17年4~9月)	備考
		17年度	18年度		
(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	ア. 無担保、第三者保証人不要の事業性ローンの推進	・無担保の事業性ローンの商品性の見直し ・収益管理システムの導入	・知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資等の取扱状況を調査し、融資手法を研究 ・新収益管理システムの定着化	1. 「ニューパワーローン」の融資限度額を増額して顧客の資金需要に対応した。 2. 9月末に「ニューパワーローン」の特別推進キャンペーンを実施し、11.6億円実行した。 3. 新ニューパワーローンを開発し、10月から販売開始することとした。 4. 信用リスクを反映した新収益管理システムを開発し、10月から稼働を開始する。	・営業店の要望を調査し、無担保の事業性ローンの商品性を随時見直しする。 ・格付に基づく適正金利の設定を徹底させるため信用リスクを反映した新収益管理システムの開発を進める。
	イ. 信用リスク管理の高度化、融資推進のための信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用	・個人事業者のCARMシステムへの登録促進 ・企業財務先の格付登録状況の整備 ・データベースの信用リスク管理、融資推進等への活用 検討	・事業性貸出先の格付登録の充実 整備 ・データベースの信用リスク管理、融資推進等への活用 検討 ・外部データベースの研究	・信用格付、CARM格付のデータベースの整備、地域・行内情報等の継続的な蓄積に取組んでいる。 ・企業財務先の格付登録状況について、17年9月末6,803先更新中	・財務分析データの信頼性の向上 ・信用リスクデータベースの充実と活用 ・CRD、CRIS等外部データベースの研究
中小企業の資金調達方法の多様化等 中小企業の資金調達方法の多様化等	中小企業の資金ニーズに柔軟に対応し、取扱商品の拡充を図る。	・特定社債や無担保社債の取り扱いの拡大 ・保証協会付の売掛債権担保融資の取り扱いの拡大 ・保証協会と提携した事業者ローンの商品性を見直しと拡販	・知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資等の取扱状況を調査し、融資手法を研究 ・地域CLO等の証券化手法に対する資金ニーズの調査 ・TKC提携ローンの推進	1. 特定社債や無担保社債の引き受けはなかった。 2. 保証協会付の売掛債権担保融資を期中で815百万円実行した。 3. 埼玉県保証協会と提携した「借換ファンドローン」再生支援ファンドローンの取扱を開始した。	・特定社債や無担保社債の取り扱いの拡大 ・保証協会付の売掛債権担保融資の取り扱いの拡大 ・知的財産権担保融資、動産・債権譲渡担保融資の手法の研究 ・地域CLO等の証券化手法の研究 ・保証協会と提携した事業者ローンの商品性を見直しと拡販 ・TKC提携ローンの推進

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (17年4～9月)	備考
		17年度	18年度		
(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規程の整備	顧客への説明態勢の確立 事務手続の整備 研修による行内への浸透	顧客への説明態勢にかかわる事務手続の整備 行内の研修を行い、顧客説明の重要性の認識を浸透させる。 顧客に対する契約書類の写しの交付を徹底させる。	行内の研修を行い、顧客説明の重要性の認識を浸透させる。 商品概要説明書の説明項目や説明内容を充実させる。	1. 民法の改定があったため、保証書を改定し、保証の事務手続の一部を改定した。 2. 個人情報保護法の施行に伴い、個人情報の取扱いに関する同意書を制定した。 3. 融資に関する契約書類はすべて写しを顧客に交付するよう徹底している。	顧客への説明態勢にかかわる事務手続の整備を推進する。 行内の研修を行い、顧客説明の重要性の認識を浸透させる。 商品概要説明書の内容充実を図る。 顧客に対する契約書類の写しの交付を徹底させる。 法律や制度変更に対応して事務手続を改定する。
営業店における実効性の確保	研修による説明態勢の徹底 事務集中部門における検証の徹底	融資課長 課長代理 一般、渉外課長 課長代理・一般、法人渉外課長 課長代理 一般、に対する基本研修 計 延べ250人 融資事務センターでの受領印の検証の実施	融資課長 課長代理 一般、渉外課長 課長代理・一般、法人渉外課長 課長代理 一般、に対する基本研修 計 延べ250人 融資事務センターでの受領印の検証の実施	銀行取引約定書締結時に顧客に「銀行取引約定書のご案内」を交付して受領印を徴求することとし、融資事務センターで受領印の有無を検証している。	職員研修所で定期的実施する、融資課長代理基本研修や渉外担当者研修等を通じて、お客様配布に制定した「銀行取引約定書のご案内」を活用して、説明のポイントや説明方法等の研修を行い、実行性の確保に努める。 事務集中部門における「説明ご案内の受領印」の検証チェックの徹底
苦情等事例の分析・還元	苦情等事例の分析と営業店への還元 改善、再発防止策の徹底	前期の苦情等受付状況の営業店あて還元 研修において、苦情事例による再発防止策の徹底 苦情の発生原因より、所管部に規程、手続の見直しや注意通達の発信を要請	前期の苦情等受付状況の営業店あて還元 研修において、苦情事例による再発防止策の徹底 苦情の発生原因より、所管部に規程、手続の見直しや注意通達の発信を要請	前期の苦情等受付状況の営業店あて還元 職員研修所主催の研修において、苦情事例による再発防止策の徹底 苦情の発生原因より、所管部に規程、手続の見直しや注意通達の発信を要請	苦情等受付状況を取り纏めて関連部や営業店宛に還元する。 苦情の事例を内容別に要因分析し、営業店に還元する。 研修において、苦情事例により再発防止策を徹底する。 苦情の発生原因より、規程、手続等の見直しが必要と思われるものは、所管部に改善の検討を依頼する。 苦情の発生原因より、注意通達が必要と思われる場合には、その都度所管部に通達発信により注意を喚起するよう要請する。

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (17年4～9月)	備 考
		17年度	18年度		
(6) 人材の育成	外部講師による「企業調査・目利き研修」を実施	17年10月～18年3月までに営業店行員30名を受講させ人材育成に努める	18年4月～19年3月までの間、60名を受講させ人材育成に努める。	中小公庫の関連研修機関である、『株 経営ソフトリサーチ』と2005年下期以降の研修契約を締結。2005年10月～2007年3月までの間、法人渉外行員100名に対し、企業調査力・目利き力養成の研修を実施する。	外部講師による「企業調査・目利き研修」を2005年下期より実施 ・法人渉外・渉外行員を受講対象に90名を選抜し実施予定 ・30名を1グループとして延べ8日間(インターバル研修)実施し、1年6か月をかけて90名を養成
	経営支援能力強化研修」並びに「再生支援能力強化研修」に融資部・審査部所属行員を、派遣し、人材養成に努めていく。	経営支援能力強化研修」に2名を派遣、再生支援能力強化研修」に1名を派遣	経営支援能力強化研修」に2名を派遣、再生支援能力強化研修」に1名を派遣	第二地方銀行協会主催の「目利き能力強化研修」に融資部から1名、経営支援能力強化研修」に審査部から2名を派遣した。	融資部・審査部所属行員を、業界団体主催研修に派遣し、人材育成に努める。

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (17年4～9月)	備考
		17年度	18年度		
2. 経営力の強化					
(1). リスク管理態勢の充実					
統合リスク管理の態勢整備	必要な統合リスク管理態勢の構築	<ul style="list-style-type: none"> 「市場リスク管理システム」の導入 市場リスク、政策株リスクのVaRの計測 新原価管理システムの導入による収益管理システムの構築 	<ul style="list-style-type: none"> リスク資本の配賦とリスクコントロール 上位の管理レベル(リスク管理と収益管理の一体化)の必要性の研究 	<ul style="list-style-type: none"> 市場リスク、政策株リスクのVaRの計測を可能とする「市場リスク管理システム」を準備中 市場リスク管理システム」の前提の確定および出力帳票の分析中 新原価管理システムの導入による収益管理システムの構築(営業企画部) 	<ul style="list-style-type: none"> <各種リスクの計量化> リスクカテゴリー別に統一的な尺度(VaR)によるリスクの計量化 <システム基盤の整備> リスクカテゴリー別に統一的な尺度で計量化するシステムの開発 経常利益ベース(業務粗利益-経費-信用コスト)の収益管理システムの構築 リスク資本、収益管理、コスト管理を一元化した統合リスク管理の構築
新BIS規制への対応	ア. 第1の柱」への対応 自己資本比率の算出方法の精緻化	新BIS基準に基づいて、自己資本比率の試算を行う(期末時点)システムの開発および検証	新BIS基準に基づいて、自己資本比率の試算を行う(月末時点)開発したシステムに基づき試算し、本番稼働	新BIS基準に基づいて、自己資本比率の試算を行った(2005年3月期)システムの開発および検証を実施	<ul style="list-style-type: none"> 信用リスク・アセットの算出方法の精緻化(標準的手法) オペレーショナルリスクの算出(基礎的手法) バーゼル の基準に従い自己資本比率を試算
	イ. 第2の柱」への対応 金利リスクへの対応	<ul style="list-style-type: none"> 市場リスク管理システム」の導入 市場リスク管理方針」の検討 各種分析手法の検討 試行 	金利リスクの計測、モニタリング、コントロール機能の実施、改善 各種分析手法の実施、改善	<ul style="list-style-type: none"> 市場リスク管理システム」による「標準化された金利ショックシナリオ」による時価変動額の試算手順の確定 市場リスク管理方針」を検討中 各種分析手法を検討中 	<ul style="list-style-type: none"> 金利リスク計測システム、モニタリング、コントロール機能の見直し ギャップ分析、シミュレーション法、VaR手法等の取組み
	ウ. 第3の柱」への対応 情報開示の検討	(早期四半期開示に向けた準備)	情報開示(四半期開示対応)	特になし	<ul style="list-style-type: none"> 自己資本比率とその内訳を開示 各リスクのリスク量とその計算手法の開示 銀行全体のリスク量と自己資本と対比し、資本の充実度を開示

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (17年4～9月)	備考
		17年度	18年度		
(2).収益管理態勢の整備と収益力の向上					
新収益管理システムの導入	新収益管理システムの導入 ・個社別採算管理の徹底 ・商品性等の見直し	・新収益管理システムの開発 ・事業者向け無担保ローンや保証協会提携ローンの商品性見直し ・住宅ローンの商品性見直し	・信用リスクを計量化し、支店の業績評価に取り入れられる。 ・個社別採算管理の徹底 ・手数料の見直し	1.信用リスクを計量化し、信用リスク控除後の利益を算出するため、新収益管理システムを開発した。 2.ニューパワーローンの融資限度額を増額し、顧客の資金需要に応じる体制を整えた。 3.住宅ローンの通期優遇金利幅を拡大し、競争力の向上を図った。	・信用リスク計量化のため、新収益管理システムを導入する。 ・個社別採算管理を徹底する。 ・新たな手数料の設定や、既存手数料水準の見直しを行う。 ・住宅ローンの商品性見直しを行い、多様な顧客のニーズに対応する。
信用リスクデータの蓄積	・信用リスクデータの蓄積 ・信用リスクを反映した貸出金利の適用 推進	・事業性貸出先の信用リスクデータの整備・充実 ・個人事業者のCARMシステムへの登録促進 ・信用リスクを反映した貸出金利の適用推進	・事業性貸出先の信用リスクデータの充実・整備 ・地域情報等に基づく情報の蓄積と格付への反映 ・信用リスクを反映した貸出金利の適用推進	企業財務先の格付登録 9月末6,803先更新中 個人事業者のCARMシステムへの登録 9月末2,658先更新中 信用リスクを反映した貸出金利の適用 上期実績引上げ元金 17,913百万円 利息増収59百万円	<信用リスクデータの蓄積> ・事業性貸出先の信用リスクデータの整備・充実 ・個人事業者貸出先の財務データ登録の促進 ・地域・行内情報等に基づく情報の蓄積と格付への反映と活用 <信用リスクを反映した貸出金利の適用推進>
(3).ガバナンスの強化					
財務内容の適正性の確認	社内体制の整備 ディスクロージャーの充実	社内体制の整備 開示内容の充実	開示手法の充実 開示内容の充実 経営者が有価証券報告書(19年3月期)等において、財務内容の適正性について確認を行う。	・社内体制の整備 平成17年度中間決算手続きから決算調整資料作成にあたっての手順や確認のプロセスなど記載した確認書を関連各部から徴求することとし、社内体制の整備に向け周知徹底を図った。	<社内体制の整備> ・開示情報に関する情報生成、収集、集約・加工プロセスに大きな欠陥がないことの検証 ・開示情報の適正性を検証する主要な手続きの整理 <ディスクロージャーの充実> ・開示手法の充実 ・開示内容の充実

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (17年4～9月)	備 考
		17年度	18年度		
(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	ア. 業務管理チェック・アンケート調査の実施	・支店長業務管理チェック管理表」によるチェックの実施 ・法令等遵守状況に関するアンケート調査票」によるアンケートの実施	・支店長業務管理チェック管理表」によるチェックの実施 ・法令等遵守状況に関するアンケート調査票」によるアンケートの実施	・支店長業務管理チェック管理表」によるチェックの実施 ・法令等遵守状況に関するアンケート調査票」によるアンケートの実施	・支店長による業務管理チェックの実施 ・事件、事故の未然防止等のためアンケート調査の実施
	イ. 検証能力向上に向けた臨店事務指導の強化	17年度中に全店臨店指導を実施する。	18年度中に全店臨店指導を実施する。	新任課長臨店事務指導 10店舗(延べ30日) 一般臨店事務指導 19店舗 現金精査臨店事務指導 81店舗 店内検査臨店事務指導 20店舗 を実施した。	臨店事務指導 ・新任課長臨店事務指導 ・一般臨店事務指導 ・現金精査臨店事務指導 ・店内検査臨店事務指導
	ウ. 店内検査研修」の実施	17年度下期に3回程度研修を実施する。	18年度に新任者(支店長等の役席)全員に研修を予定する。	臨店事務指導を20店舗実施 事務課長会議 (全店86店舗:10月14日実施予定) ・支店長、副支店長 (全店86店舗:11月26日実施予定)	新規に策定する店内検査マニュアルによる研修の実施

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (17年4～9月)	備 考
		17年度	18年度		
	工. 内部監査態勢の充実 強化	<ul style="list-style-type: none"> 監査部組織の改定 監査規程の改定 ・三段表」の活用 監査チェックリストの見直し ・ターゲット監査、プロセス監査手法の導入 ・第二地銀協主催等の外部研修への参加による監査員の教育 	<ul style="list-style-type: none"> ・三段表」の活用 ・ターゲット監査、プロセス監査手法の導入 ・第二地銀協主催等の外部研修への参加による監査員の教育 	<ul style="list-style-type: none"> 監査部組織の改定 平成17年7月1日監査部は業務部門と一線を画す取締役会直轄の独立部署となりました。 監査規程の改定 平成17年9月27日現行の検査規程を見直し監査規程として改定しました。 ・三段表」の活用 平成17年9月12日から臨店監査時の重要指摘事項に対して三段表の活用を開始しました。 監査チェックリストの見直し 平成17年7月27日不祥事件の再発防止に向け、監査チェックリストを見直しました。 新たな監査手法としてターゲット手法、プロセス手法、ヒアリング手法を導入しました。 平成17年7月社団法人金融財政事情研究会主催の金融内部監査人養成スクールに2名参加し、同スクール認定試験に合格しました。 	<ul style="list-style-type: none"> 監査部組織の改定 監査規程の改定による監査権限の強化 監査による重要指摘事項に対する改善取り組みの強化 事故防止対策の観点からの監査チェックリストの見直し ・ターゲット監査、プロセス監査手法の導入による不祥事件の未然防止 ・第二地銀協主催等の外部研修への参加による監査員の教育 ・定例監査周期1年の実施

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (17年4～9月)	備考
		17年度	18年度		
適切な顧客情報の管理・取扱いの確保	ア. 個人情報保護法に関わる安全管理措置の推進	・アクセス管理ソフトの導入 ・外部媒体接続部を封緘シールで封鎖するとともにノートパソコンはワイヤーにより固定 ・電子帳票システムの導入により、個人情報等が記載された還元帳票等の電子化を図り保管・保存等の厳格化を図る。	・17年度の実績を踏まえ、個人情報保護対策を継続して実施する。 ・電子帳票システムの導入により、個人情報等が記載された還元帳票等の電子化を図り保管・保存等の厳格化を図る。	・アクセス管理ソフトの導入(17年9月試行開始) ・外部媒体接続部を封緘シールで封鎖するとともにノートパソコンはワイヤーにより固定した。(17年6月) ・電子帳票システムの具体的な導入検討に着手した。(17年9月)	・個人データのアクセス管理の厳格化 ・個人データの漏洩・毀損防止対策 ・電子帳票システムの導入による個人情報管理の厳格化
	イ. 個人情報保護法に関する規程に基づく取扱事務の内容確認と指導	17年度中に全店臨店事務指導時に確認する。	18年度中も継続実施する。	新任課長臨店事務指導及び一般臨店事務指導時に、センシティブ情報の取扱い等の確認を実施した。(29店舗)	・個人情報の取得及び取扱いについて事務手続に基づき処理されているかを臨店事務指導時に関連帳票類等を確認・指導する。
	ウ. 臨店監査の実施	・臨店監査の実施 ・店内検査実施状況の点検・精査 ・取扱い不良部店に対するフォロー監査の実施	・臨店監査の実施 ・店内検査実施状況の点検・精査 ・取扱い不良部店に対するフォロー監査の実施	・コンプライアンスに対する営業店の意識付けを高めるため、総合表彰に占める監査部門の配点ウエイトを引き上げました。(120 / 1000 200 / 1000) ・個人情報管理をターゲットとした重点監査を全店@6カ店実施しました。	・臨店監査における個人・顧客情報の管理徹底強化 ・店内検査実施状況の点検・精査による店内検査形骸化の防止 ・個人・顧客情報の取扱い不良部店に対する臨店監査後のフォロー監査の実施

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (17年4～9月)	備考
		17年度	18年度		
(5) ITの戦略的活用					
ITの戦略的活用	<p>・営業戦略としてのIT投資 取り巻く環境の変化のなかで、コミュニティバンクとして顧客の信頼を確保するとともに地域に密着した営業を推進するための施策を推進する。</p>	<p>・マルチペイメント料金収納サービスの取扱い ・インターFBの取扱い ・マルチペイメント口座振替依頼書契約の受付機能の取扱い</p>	<p>・マルチペイメント料金収納サービスの取扱い ・インターFBの取扱い ・マルチペイメント口座振替依頼書契約の受付機能の取扱い</p>	<p>・ATMによるマルチペイメント料金収納サービスの取扱い(17年4月実施) ・インターFBの取扱い(17年6月実施) ・マルチペイメント口座振替依頼書契約の受付機能の取扱い(17年11月実施予定で準備中)</p>	<p>・マルチペイメント料金収納サービスの取扱い(17年4月稼働) ・インターFBの取扱い(17年6月稼働) ・マルチペイメント口座振替依頼書契約の受付機能の取扱い(17年9月稼働予定)</p>
	<p>・業務の効率化を推進するためのIT投資 限られた人員で円滑に業務を遂行できるように事務の合理化・機械化による業務の効率化を推進する。</p>	<p>・新原価管理システムの導入 ・連結決算システムの導入</p>	<p>・新原価管理システムの導入 ・連結決算システムの導入</p>	<p>・新原価管理システムの導入(17年11月本稼働予定) ・連結決算システムの導入(17年9月導入 試行中)</p>	<p>・新原価管理システムの導入(17年10月稼働予定) ・連結決算システムの導入(17年9月稼働予定)</p>
	<p>・リスク管理の強化 金融環境が大きく変化するなかで各種のリスクが増大し、それらのリスクに対して適切に対応すべく有効なリスク管理態勢を構築・実施し、経営基盤の安定化に取り組む。</p>	<p>・窓口における暗証番号による本人確認方式の導入 ・重要事項役席承認システムの導入 ・ATMのマルチ暗証方式の導入 ・電子帳票システムの構築 ・個人情報保護法に関するセキュリティ対策</p>	<p>・窓口における暗証番号による本人確認方式の導入 ・重要事項役席承認システムの導入 ・ATMのマルチ暗証方式の導入 ・電子帳票システムの構築 ・個人情報保護法に関するセキュリティ対策</p>	<p>・窓口における暗証番号による本人確認方式の導入(17年4月稼働) ・重要事項役席承認システムの導入(17年10月全店稼働) ・ATMのマルチ暗証方式の導入(17年9月全店稼働) ・電子帳票システムの構築(17年9月システム形態の検討を実施) ・個人情報保護法に関するセキュリティ対策としてCOM帳票の一部を本部集中した。(17年9月)</p>	<p>・窓口における暗証番号による本人確認方式の導入(17年4月稼働) ・重要事項役席承認システムの導入(17年10月稼働予定) ・ATMのマルチ暗証方式の導入(17年9月稼働予定) ・電子帳票システムの構築(17年下予定) ・個人情報保護法に関するセキュリティ対策(17年度)</p>

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (17年4～9月)	備考
		17年度	18年度		
3.地域の利用者の利便性向上					
(1).地域貢献等に関する情報開示					
地域貢献に関する情報開示	地域貢献活動や営業活動の地域貢献について、具体的な開示の検討 (開示方法の多様化) ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌、ホームページ等の活用	ディスクロージャー誌やミニディスクロージャー誌の中で上記項目について開示していく。	ディスクロージャー誌やミニディスクロージャー誌の中で上記項目について開示していく。	17年7月発行のディスクロージャー誌、17年8月発行のミニディスクロージャー誌において、地域への資金還元(信用供与)「地域振興」地域サービス」に区分し、地域貢献に関する取組状況を開示	開示内容を「地域への資金還元(信用供与)」「地域振興への貢献」「地域サービスによる貢献」に区分し、計数化できるものは極力計数化して具体的に開示する。 <地域への資金還元(信用供与)> ・当行の営業エリア別構成(店舗、預金、貸出等) ・中小企業への信用供与 ・個人への信用供与 <地域振興への貢献> ・企業の育成・支援 ・地域産業への助成 ・地域団体への寄付・人的支援 <地域サービスによる貢献> ・利便性の向上 ・付加価値の高いサービスの提供 ・その他サービスの実施
充実した分かりやすい情報開示の推進	・お客様満足度(CS)アンケートの実施結果、相談事例の分析によるサービスの向上 ・ホームページ等での公表	お客様満足度アンケート等の実施および結果公表	お客様満足度アンケート等の実施および結果公表	17年7月に「お客様満足度アンケート」を実施しました。 調査方法は「窓口用」と「渉外行員訪問先用」とし、「窓口用」は店頭にてアンケート用紙と回収ボックスを備え置き回収する方法で、「渉外行員訪問先用」は訪問先約5000先にアンケート用紙を郵送して回答を返送いただきました。その結果を分析しました。 今回のアンケートは試行的なものであり、公表について検討中です。	・アンケート実施 <窓口用> ・営業店の店頭にてアンケート用紙と回収ボックスを備え置き、お客様がいつでも回答できる体制とする。 <渉外行員訪問先用> ・渉外行員が訪問している先から、ランダムに抽出し、本部からアンケート用紙を郵送する。 ・回答を集計・分析し、業務改善やサービス向上の参考とする。 ・各種相談事例の回答事例の分析 ・アンケート結果や回答事例をホームページ等で公表

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況 (17年4～9月)	備 考
		17年度	18年度		
(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					
・利用者満足度アンケート調査等の実施	利用者満足度アンケート調査の実施 ロビーCS調査と渉外行員に対する顧客CS調査を実施	半期に1度アンケートによるCS調査を実施 7月及び2月に実施	半期に1度アンケートによるCS調査を実施 7月及び2月に実施	渉外行員に対するCSアンケート調査を7月に実施しました。結果分析を行い営業店に取り纏め表を送付し、会議室等への掲出を行いました。	顧客との接点活動をする窓口係・渉外行員に対する顧客満足度をアンケートにより調査し、顧客の当行に対する意見・要望等を今後の経営に反映していく。
	顧客ニーズに合わせた商品の開発	保険の新商品の検討 投信の新商品の検討 地域別優遇金利、特定の属性を対象とした住宅ローンの検討 生保窓販業務の研究 証券仲介業等の新業務の研究	地域別優遇金利、特定の属性を対象とした住宅ローンの開発 証券仲介業等の新業務の検討	1. 個人年金保険の商品性の改定と保険の種類の拡大を行った。 2. 投資信託に2商品追加することを決定した。 3. 生保窓販第三次解禁への情報収集を行った。	投信や保険の商品の拡充を図る。 地域別優遇金利、特定の属性を対象とした住宅ローンの検討を進める。 新業務の充実を図る。
(4) 地域再生推進のための各種施策との連携等					
地域再生推進への取り組み	地域活性化のためのPPP(パブリック・プライベート・パートナーシップ)の研究・検討 政府系金融機関(日本政策投資銀行等)との情報交換 県、市町村との連携	PPPの研究・検討 政府系金融機関との情報交換会の開催 県、市町村との連携推進	PPPの研究・検討 政府系金融機関との情報交換会の開催 県、市町村との連携推進	「政府系金融機関との連携を密にし、PPP等の研究」を始めた。	地域活性化のためのPPP(パブリック・プライベート・パートナーシップ)の研究・検討を行う。 地域再生に強い政府系金融機関(日本政策投資銀行等)との情報交換 県、市町村との連携を図り、地域再生施策に積極的に取り組む。
4. 進捗状況の公表					
実施する施策の進捗状況についての公表	半期毎に成果を公表する。	・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」を策定し要約を公表する。 ・11月下旬に進捗状況を公表	5月下旬に進捗状況を公表 ・11月下旬に進捗状況を公表	・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」を策定し要約を公表した。 ・公表は群馬と埼玉の記者クラブとホームページに掲載した。	半期毎に成果を公表する。 ・マスコミに公表するとともに、当行のホームページにも掲載

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

銀行名 東和銀行

【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		7,066	0		0
要 注 意 先	うちその他要注意先	4,543	161	14	143
	うち要管理先	144	48	4	40
破綻懸念先		615	54	6	46
実質破綻先		201	0	0	0
破綻先		79	0	0	0
合 計		12,648	263	24	229

- 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。