

平成 15 年 9 月 3 日

各 位

株式会社 近畿大阪銀行

「リレーションシップバンキングの機能強化計画」の策定について

りそなグループの近畿大阪銀行（頭取 原 邦継）は、平成 15 年 3 月 28 日に金融庁より公表された「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」に基づき、今般、中小企業金融の再生と地域経済の活性化を図るための各種の取組み策を定めた「リレーションシップバンキングの機能強化計画」を策定いたしました。

今般の機能強化計画は、計画期間（15～16 年度）を通じた取組みに関する各行の「基本方針」と、具体的な取組み策等を記載した「アクションプログラムに基づく個別項目計画」にて構成しております。計画の内容を取りまとめた「機能強化計画の要約」を別添にて公表させていただきます。

当行は、地域の皆さまと、共に発展し、地域経済の活性化を図るべく、本計画に盛り込んだ施策を着実に実施してまいります。

以 上

「リレーションシップバンキングの機能強化計画」について(概要)

## アクションプログラムに基づく個別項目の主要な取組み

**(1) 中小企業金融再生に向けた取組み(詳細別紙)**

創業・新事業支援機能等の強化、取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

- ・当社並びにりそなグループの有する各種機能を活用し、お取引先の幅広いニーズに対応するソリューション機能の充実
  - 株式公開支援や出資:「りそなキャピタル」
  - 企業の技術力評価:「りそな中小企業観測団」
  - コンサルティング:りそな総合研究所
  - ビジネスマッチング:りそな総合研究所との連携により運営する取引先支援サイト「e-あきなINET」
- ・新設する「法人渉外トレーナー」研修により、渉外担当者の相談・支援能力を強化
- ・グループのコンサルティング機能やビジネスマッチング機能も活用した企業再建支援活動の強化

早期事業再生に向けた積極的取組み

- ・大阪府「元気出せ大阪ファンド事業」への参画

新しい中小企業金融への取組みの強化

- ・スコアリングモデル商品である「リテール48(West)」の販売開始。(15年9月)
- ・りそな銀行と共に大阪府と連携して創設した「大阪府SBE私募債」の継続的な推進、大阪府が制度化した「大阪市CLO」への参加継続

**(2) 健全性確保、収益性向上等に向けた取組み(詳細別紙)**

資産査定、信用リスク管理の厳格化

- ・自己査定研修等の実施による自己査定精度の更なる向上
- ・担保評価の正確性と客観性確保に向け、データの蓄積、評価の妥当性検証、研修を実施

収益管理態勢の整備と収益力の向上

- ・「貸出目標金利」の適用を推進

ガバナンスの強化

- ・株式公開銀行と同様の現行の開示体制の維持、情報開示の実施(15年度下期～)

地域貢献に関する情報開示等

- ・「地域貢献に関する情報開示に向けて」(地銀協)を参考に、地域への信用供与の状況、利用者への利便性提供の状況、地域経済活性化への取組状況等につき開示項目を検討のうえ開示(15年度下期～)

以上

# 機能強化計画の要約

## 1. 基本方針

当行は、創業当初より大阪府下を営業基盤としており、取引シェアの面でも大阪府下最大の地方銀行として確たる存在感を有しております。さらに、当行は地元の中小企業のお客様や個人のお客様に対する安定的な資金供給と良質な金融サービスの提供に努めることを使命とし、リテールバンキングの強固な顧客基盤を築いております。

大阪府は、歴史的にも多くの企業を生み出し、現在でも多くの新規創業が見られる反面、景気面では長らく低迷が続くなど、経済環境の先行きも依然不透明な状況であります。

当行を取り巻く環境も、一段と厳しさを増しており、経営の健全化に向けた当行の喫緊の課題は、「さらなる財務体質の健全化」と「収益力の強化」であると認識しております。

こうした中、当行は、「リレーションシップバンキングの機能強化計画」を策定し、以下の通り、中小企業金融の再生と、当行の健全性の確保や収益性の向上に向けて、全力を傾注してまいります。

### 1. 中小企業金融の再生に向けた取組み

中小企業への円滑な資金供給はもちろん、企業の成長段階に応じた経営ニーズに最適なサポートを行えるよう、創業・新事業支援機能、コンサルティング・ビジネスマッチング機能、企業再生機能、新しい企業金融などの強化に積極的に取り組んでまいります。

・創業・新事業支援機能等の強化については、「目利き」のできる人材を本部各部に配置し、外部機関やリそなグループの機能を活用して、お取引先のさまざまなニーズや課題に対応できる態勢を整備いたします。

・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、リそなグループや地銀協などの機能を活用しながら、10月に新設する「法人トレーニー」制度等によりお取引先の持つニーズや課題の「見立て」ができる人員を育成し、コンサルティングやビジネスマッチングの機能をお取引先に提供してまいります。

・早期事業再生に向けた取組みについては、「元気出せ大阪ファンド事業」への参画をはじめ、さまざまな制度の利用や外部機関等との協力により、具体的な再生に取り組んでまいります。

・新しい企業金融への取組みについては、既に開発済みのスコアリングモデル商品や、地方公共団体やリそなグループとして組成された証券化商品について、引続き積極的に進めてまいります。

・顧客への説明態勢の整備については、7月に改正された事務ガイドラインの主旨をふまえた対応に努め、説明態勢を一層整備してまいります。

### 2. 健全性の確保、収益性の向上に向けた取組み

・適切な自己査定を行うために、①リそなグループ内での関連規定の整備、②実態バランスや実質キャッシュフローの考え方を軸にした関連マニュアルの整備、③研修の整備の三点を一層進めてまいります。

・収益管理態勢の整備と収益力の向上については、データベースの整備を進め、本年4月に導入した「貸出目標金利」の適切な適用に向けた行内態勢を整備いたします。

・地域貢献に関する情報開示については、リそなグループと連携して、これまで以上に解りやすい内容で定期的に開示してまいります。

## 2. アクションプログラムに基づく個別項目の計画

項目	現状	具体的な取組み	スケジュール		備考 (計画の詳細)
			15年度	16年度	
<b>I. 中小企業金融の再生に向けた取組み</b>					
<b>1. 創業・新事業支援機能等の強化</b>					
(1)業種別担当者の配置等融資審査態勢の強化	・創業・新事業の企業についても一般企業と同じ体制での審査を行っている。	・融資部に創業・新事業案件の審査担当者を配置し、外部研修や外部機関との連携を通じて審査ノウハウを蓄積する。	・審査担当者の配置。 ・ベンチャー企業やIPOを支援する外部機関との情報交換やネットワークの強化	・社内研修による審査ノウハウの共有化と普及 ・外部機関とのネットワーク強化	
(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	・創業・新事業の企業への審査スキル向上をターゲットに絞ったプログラムは未整備。	・融資部担当者が地銀協「企業価値研究講座」を受講(2名予定) ・営業推進部担当者が地銀協「企業取引開発研究講座」を受講(4名予定) ・社内集合研修を実施 ・通信講座の受講を奨励	・地銀協研修 ・通信講座の奨励(本部の融資関連部門・法人担当渉外の社員を対象)	・地銀協研修 ・通信講座の奨励(営業店の融資・渉外担当者を対象) ・社内集合研修	
(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	・「近畿地区産業クラスターサポート金融会議」第1回に代表幹事として参画。 ・近畿経済産業局との連携による「地域創造技術研究開発事業費補助金」つなぎ融資の実績あり。	・「産業クラスターサポート金融会議」より得た情報・案件等に当行商品・サービスの活用を検討。 ・近畿経済産業局の「技術開発補助事業」対象先へのアプローチ継続。 ・大阪TLOとの情報交換を通して産官学との連携を図り、取引先の課題解決を支援。	・左記具体的な取組み先の継続実施 ・大阪TLOとの連携等につき行内に周知。	同左	
(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	・(財)大阪産業振興機構との提携融資「ベンチャービジネス融資」を取扱っている。 ・日本政策投資銀行との間で「情報交換の覚書」あり。 ・「りそなキャピタル」「りそな中小企業振興財団」等のグループ機能を活用したベンチャー企業向け支援体制あり。	・日本政策投資銀行との連携を強化し、同行の融資制度を活用する。 ・「ベンチャービジネス融資」を顧客にPRし、積極的に活用する。 ・大阪市「ビジネスプラン鑑定団」の資金支援ネットワークに参加。	・日本政策投資銀行の機能について行内勉強会を実施。 ・「ベンチャービジネス融資」の募集実施	同左	
(5)中小企業支援センターの活用	・中小企業・ベンチャー総合支援センター近畿や、大阪府の中小企業支援センターの機能を個別に顧客に紹介。	・営業推進部中小企業サポートセンターからDM等を利用して各支援センターの機能をPRする。 ・行内において、研修等を通じて各支援センターの機能を周知。	・同センターの活用法につき、支店への通知、活用法についての研修を実施。 ・左記取組策の継続実施	同左	
<b>2. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</b>					
(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	・営業推進部ソリューションチームに当社及びりそなグループ内での取引先ニーズを共有化できる仕組みあり。 ・地銀ネットワークサービス(株)の「CNS情報サイト」に参加。 ・りそな総研と連携した「e-あきないNET」を利用した情報マッチング。	・「e-あきないNET」の利用対象先の増強を図る。 ・「法人渉外トレーニー」研修で、情報の活用法を強化。その他渉外担当者向けの各種研修において、各種機能の活用法を周知。	・「法人渉外トレーニー」実施 ・「e-あきないNET」の活用状況データの営業店向け還元	同左	

項目	現状	具体的な取組み	スケジュール		備考 (計画の詳細)
			15年度	16年度	
(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	融資部内に企業再建支援に関する担当者17名を配置している。(再建支援チーム10名、特定審査チーム6名、統括者1名)	・要注意先、要管理先の集中管理による再建可能な先の早期発見、再建支援活動の早期着手。 ・進んだノウハウを有する外部金融機関等との連携を進める。 ・債務者の状況変化の早期把握により延滞初期の管理を強化し、債権の劣化を防止する。	・融資部の体制を強化。 ・モニタリングとローンレビューの実施。 ・企業再生ノウハウを有する外部金融機関との連携による企業経営支援活動実施。	同左	
(4) 中小企業支援スキルの向上を目的とした研修の実施	「行内留学」、「融資渉外研修」、「パワーアップセミナー」などの行内研修を実施。	・地銀協主催の集合研修「中小企業経営支援講座」に参加(3名予定)。 ・新設「法人渉外トレーナー」の活用 ・社内集合研修の実施 ・通信講座の受講奨励	・地銀協研修 ・通信講座の奨励(本部の融資関連部門・法人渉外担当の社員を対象) ・「法人渉外トレーナー」制度の活用	・地銀協研修 ・通信講座の奨励(関連本部、支店の融資課・渉外課の人員を対象) ・社内集合研修 ・「法人渉外トレーナー」制度の活用	
(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	・取引先経営者の「二世」を対象とした「経営交流会」をベースにした講演会、勉強会の実施 ・りそな総合研究所が主催する「公開セミナー」「マネジメントスクール」の利用	・「経営交流会」の活動の継続的な実施 ・りそな総合研究所の主催する「公開セミナー」「マネジメントスクール」等を企業に紹介。	左記取組みの継続的な実施	同左	
<b>3. 早期事業再生に向けた積極的取組み</b>					
(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	融資部内に企業再建支援に関する担当者17名を配置している。(再建支援チーム10名、特定審査チーム6名、統括者1名)	・債務者の再建可否を早期に判断し、適切な手法・スキームによる再生支援にあたる。 ・外部機関等とのネットワークを強化し、企業再生のノウハウを蓄積する。 ・本部、営業店が一体となり、債務者の意識改革を促す。	法律事務所とアドバイザー契約締結 債務者の再建可否、再生手法を再検討	同左	
(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	「元気出せ大阪ファンド事業」の金融部会に委員として1名が当社より参加している。	・「元気出せ大阪ファンド事業」の立上げに積極的に関与する。 ・民間の企業再生ファンドについても調査研究する。	・スキームを適用する対象とする債務者の選定、債務者との折衝	同左	
(3) デット・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス等の活用	現状取扱の実績はない。	・早期事業再生への支援を決定した取引先に対する支援スキームの一つとして対応する。 ・実施に向けた法務面、会計面の検討が必要。	・スキームを適用する対象とする債務者の選定、債務者との折衝	同左	
(4) 「中小企業再生型信託スキーム」等、RCC信託機能の活用	現状取扱の実績はない。	・早期事業再生への支援を決定した取引先に対する支援スキームの一つとして対応する。	・スキームを適用する対象とする債務者の選定、債務者との折衝	同左	

項 目	現 状	具体的な取組み	スケジュール		備考 (計画の詳細)
			15年度	16年度	
(5)産業再生機構の活用	・現状、取組みについては具体化していない。	・早期事業再生への支援を決定した取引先に対する支援スキームの一つとして対応する。 ・企業規模、地域経済への影響度、再生の確度を多面的に検討し、対象先を決定する。	・スキームを適用する対象とする債務者の選定、債務者との折衝	同左	
(6)中小企業再生支援協議会への協力とその機能の活用	・同協議会との間で、今後適宜連絡・情報交換を進めることを確認。	・同協議会との連携強化、債務者に対して同協議会の利用を提案。	・左記取組みの継続的な実施	同左	
(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	・「行内留学」、「融資渉外研修」、「パワーアップセミナー」などの行内研修を実施	・地銀協主催の「企業再生実務講座」に参加(2名予定) ・社内集合研修実施 ・通信講座の受講奨励	・地銀協研修 ・通信講座の奨励(本部の融資関連部門・法人担当渉外の社員を対象)	・地銀協研修 ・通信講座の奨励(支店の融資課、渉外課担当者を対象) ・社内集合研修	
<b>4. 新しい中小企業金融への取組みの強化</b>					
(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	・「担保は、与信先の信用を補完するためにあり、担保のみに依存した与信は回避しなければならない」旨を規定内に明記。 ・法人向けスコアリングモデルを開発済み。	・融資案件の検討時において、「実質CFに基づく返済能力の判定」を徹底する。 ・スコアリングモデル商品「リテール48(West)」の取扱いを開始する。	・「実質CFに基づく返済能力判定表」の作成 ・法人向けスコアリングモデル導入 ・個人事業主向けスコアリングモデル開発 ・法人向け販売開始	・個人事業主向けスコアリングモデル商品販売開始 ・法人新規先向けスコアリングモデル商品の販売	
(3)証券化等の取組み	・「第一回大阪市CLO」に参加 ・大阪府と提携したりそなグループ固有ファンド「第一回大阪府SBE私募債」の創設	・今度とも地元の自治体、りそなグループで取扱う商品に関して積極的に取組む。	・大阪市CLO、大阪府SBEに取組む。 ・大阪府CLOへの参加も予定。	同左	
(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	・TKC金融保証の保証付き「TKC金融保証ローン」を取扱い中。	・インターネット等での申込みができる「TKC戦略経営者ローン」の導入を検討する。 ・「TKC金融保証ローン」について、TKC会員税理士向け情宣活動を実施。	・「TKC戦略経営者ローン」導入に向けた体制整備 ・「TKC金融保証ローン」推進方法の改善	同左	
(5)信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用	・地銀協データをもとに、「信用リスク定量化システム」を開発している。 ・信用リスクに事務コスト、取引振り等も加味した「貸出目標金利」を設定した。(15年4月)	・「信用リスク定量化システム」を整備活用し、適正な貸出金利の適用を進める。 ・信用格付の精度向上、デフォルト率等のデータ整備	・地銀協が主体となり、システムの共同開発を実施。 ・信用格付の精度を高める研修を実施 ・行内のデフォルト実績をシステムに反映 ・地銀協の信用リスクデータをシステムに反映	左記施策の継続的な実施	

項 目	現 状	具体的な取組み	スケジュール		備考 (計画の詳細)
			15年度	16年度	
<b>5. 顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化</b>					
(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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンプライアンス・ハンドブックにおいて、融資取引における説明義務について規定している。</li> <li>・基本約定書の写本交付を行内手続において規定している。</li> </ul>	7月29日に公表された事務ガイドラインの一部改正への対応を通して行内態勢を整備する。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社内に検討会議を設置。</li> <li>・社内態勢、実施スケジュールを定め、適宜実施する。</li> </ul>	左記施策の定着化を図る。	
(3) 相談・苦情処理体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・支店に寄せられた苦情は、総務部お客様サービス室に報告され、加えて経営管理部においてコンプライアンスに抵触する事案がないかどうかをチェックする。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・支店役席者への研修</li> <li>・「苦情対応連絡会(仮称)」を設け、対応の強化や再発防止策を検討する。</li> <li>・「地域金融円滑化会議」における意見交換や、銀行よらず相談所からの苦情例等の内容を社内研修に反映する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・研修計画立案。</li> <li>・内部監査による点検項目見直し</li> <li>・「苦情対応連絡会(仮称)」の開催</li> <li>・支店役席者への研修</li> <li>・臨店監査における苦情対応状況等の点検強化</li> </ul>	左記施策の継続的な実施	
6. 進捗状況の公表		<ul style="list-style-type: none"> <li>・各項目毎に進捗状況を取り纏め、りそなホールディングスと連携の上公表。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・15年度下期より公表。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同左。</li> </ul>	

項目	現状	具体的な取組み	スケジュール		備考 (計画の詳細)
			15年度	16年度	
<b>II. 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</b>					
<b>1. 資産査定、信用リスク管理の強化</b>					
(1)①適切な自己査定及び償却・引当	・体制の整備、関連諸規程の整備、研修の実施を行っている。 ・支店長との面談による二次査定の実施	・基準書やマニュアルの制定 ・査定手法の見直し ・研修の実施(融資役席向け、二次査定者向け等)	・「貸出条件緩和先事例集」の制定 ・資産の自己査定基準改定 ・階層別研修	自己査定マニュアル、Q&A、事例集の見直し 自己査定手法の見直し 営業店への臨店指導	
(1)②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	・外部の評価会社に評価を依頼している。 ・破綻懸念先以下については、鑑定評価を実施している。	・処分実績のデータを蓄積する。 ・評価の前提条件や今後の取引方針に沿った評価額が反映されているかを監査部署がチェックする。	・処分実績のデータ整備 ・ゴルフ場等の特殊物件のデータ蓄積 ・処分実績の評価への反映 ・担保評価に関する研修	左記施策の継続的な実施	
<b>2. 収益管理態勢の整備と収益力の向上</b>					
(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	・債務者区分と信用格付の整合のための施策を実施。 ・信用リスクのほか、事務コスト、取引振りを加味した「貸出目標金利」を制定している	・格付、債務者区分の定時・臨時見直しを励行。 ・適用金利に係る個別取引方針の明確化	・6月末自己査定時点での「債務者区分と信用格付の一致」 ・営業店業績評価へ「貸出目標金利」の適用を反映。 ・営業店還元資料の見直し。	・適正な適用金利確保の定着化を図る	
<b>3. ガバナンスの強化</b>					
(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	・非上場会社であるが、りそなホールディングスと連携し、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)体制を整備し、情報開示を実施。	・現行の体制を維持するとともに、毎期の決算に基づく「東京証券取引所 会社情報の適時開示基準金額」確定時や、適時開示規則その他法令の改定時には、速やかに銀行内で周知徹底し、適時適切に対応する体制を整備。	・適時開示規則その他法令の遵守について周知徹底。	・同左。	
<b>4. 地域貢献に関する情報開示等</b>					
(1)地域貢献に関する情報開示	ディスクロージャー誌等で地域貢献に関連する情報を開示している。	・15年度上期中に具体的開示項目、方法等について検討、15年度下期以降、「地域貢献に関する情報」として開示。 ・地域の反応等の検証、開示項目等への反映。	・具体的開示項目、方法の検討、「地域貢献に関する情報」開示の実施。	・15年度下期開示の地域の反応等の検証、開示項目等への反映及び15年度決算に基づく情報開示の実施。	

(備考)個別項目の計画数・・・28(株式を公開している銀行は27)