

平成16年5月31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」の進捗状況について

りそなグループの近畿大阪銀行（社長 水田 廣行）は、平成15年8月に策定した「リレーションシップバンキングの機能強化計画」に関する平成15年度における進捗状況について、今般取り纏めましたのでお知らせいたします。

資料については、次頁以降をご覧ください。

「リレーションシップバンキングの機能強化計画」の進捗状況表

1. 全体的な進捗状況及びそれに対する評価
2. 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（15年4月～16年3月）
3. 経営改善支援の取組み状況
4. 経営改善支援の取組み実績

以上

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表

平成 16 年 5 月

株式会社 近畿大阪銀行

1. 全体的な進捗状況及びそれに対する評価

弊社は昨年8月に策定いたしました「リレーションシップバンキングの機能強化計画」(以下、本計画)の内容に沿い、中小企業金融の再生及び弊社の健全性の確保並びに収益性の向上に向けて、全社的な取組みをスタートさせました。その後、弊社は、15年度中間期の大幅な自己資本比率低下の結果、早期是正措置の対象となりましたが、同措置に対する経営改善計画にも本計画の内容を反映させており、弊社自身の再生ならびに信頼回復のためにも、リレーションシップバンキングの機能強化に対する取組みが重要であるとの認識の下、計画の実施に、より一層の強い決意を持って取り組んでおります。

15年度においては、外部関連機関との連携による創造・新事業支援に係る連携の仕組みの構築、りそなグループの機能を活用したビジネスマッチングなどの経営情報の提供、あおぞら銀行との提携による「再生ファンド」の組成、大阪市CLO(多数貸付債権プール型担保証券)への参加など通じて、お取引先企業への経営支援、再生支援のための機能向上に向けた取組みを強化しました。

また、15年9月中間決算にて、りそなグループ一体となった資産査定厳格化等による「財務改革」を断行し、健全性確保と収益体質強化に取り組まれました。

これらの取組みにより全体としては本計画は概ね計画通りに進捗しておりますが、16年度につきましては、これらの取組みのより一層の定着化ならびに活性化が課題であると認識しており、社内での研修会、説明会などの継続実施や、営業店業績評価、人事評価でのインセンティブ付与などの推進体制をより整備してまいります。

【機能強化計画の主な進捗状況(平成15年4月～平成16年3月)】

○お取引先企業に対する支援機能の強化

創造・新事業にかかる支援機能等の強化と致しましては、近畿地区産業クラスターサポート金融会議に積極的な参画を行い、創造・新事業にかかるニーズの把握に努めるとともに、近畿経済産業局、(財)大阪産業振興機構、日本政策投資銀行など外部関連機関との連携の仕組みを整備し、その利用を積極的に推進しました。

経営相談・支援機能の強化と致しましては、より多くのお取引先企業間においてビジネスマッチングを支援する目的で、インターネットを利用した総合支援サイト「e あきないNET」を立ち上げ積極的な運営を図っております。また「りそな総合研究所」のコンサルタント機能を提供することでお取引先の幅広い経営相談ニーズにもお応えしております。

これらの取組みによって、16年7月には弊社主催のビジネスマッチングフェア - 「がんばりませ！おおさかメッセ」の開催を企画し、企業43社、大学6校、公的支援機関6機関等の出展が決定するなど、徐々にではありますが成果も現われております。

○お取引先企業の再生に向けた取組み

お取引先企業の再生に向けて、融資部門内に「企業再生プロジェクトチーム」を設置し、再生対象先の選定と再生スキームの検討を進める体制とし、地域経済への貢献ならびに中小企業の再生を促進する観点から、「再生ファンド」を積極的に活用致しました。

まず公的中小企業再生ファンドとして大阪府が15年11月に創設した「元気出せ大阪ファンド」につきましては、当ファンドを活用することにより事業再生が可能となる先を選定し、利用の可否についての協議を中小企業再生支援協議会と進めております。また、中小企業の再生ノウハウに長けているあおぞら銀行グループとの提携により信託機能を利用した中小

企業再生ファンドを組成いたしました。

今後も中小企業の再生支援に主眼を置いたファンドの活用に取り組むとともに、DIP ファイナンス、デッド・デッド・スワップなど個別案件ごとに有効なスキームの検討も進めてまいります。

○新しい中小企業金融への取り組み

新しい中小企業金融への取り組みの強化と致しましては、お取引先の信用リスクに関するデータの蓄積を進め、スコアリングモデルを導入した法人向け無担保貸出「リテール48(West)」の取扱を開始したほか、キャッシュフローに基づくお取引先の債務償還能力を判定する審査手法を採用入れ、担保や保証に過度に依存しない融資の促進に向けた諸施策を実施しております。

また、大阪市が制度化した「大阪市 CLO (多数貸付債権プール型担保証券)」への参加や、当社ならびにりそな銀行が大阪府と連携し創設した大阪府 SBE 私募債を推進するなど、証券化の取り組みも強化しております。

引き続き大阪府等各自治体の証券化商品への参加を積極的に検討するなど、地元お取引先の資金調達手段の多様化に応えてまいります。

○お客さまへの説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化

15年7月に一部改正された事務ガイドライン(与信取引に関する顧客への説明態勢及び苦情処理機能)を踏まえ、約定書改訂の検討、デリバティブ商品の媒介に関する販売ルールの新設、インサイダー取引防止マニュアルの制定などの対応を行いました。また、相談・苦情処理体制の強化を図るため、苦情対応連絡会を開催し、再発防止について協議を行うとともに、内部監査等を通じた営業店指導を強化しております。

○資産査定・信用リスク管理の厳格化、収益性の向上に向けた取り組み

弊社の健全性確保の観点からは、資産の自己査定については、債務償還能力からの検証を従来に増して厳しくするなどの対応を図りました。不動産担保の評価につきましても、処分実績による評価の修正を厳格に行うなどの対応を図りました。また16年2月に改訂がなされた金融検査マニュアル「中小企業融資編」の考え方等も織り込むことにより資産の自己査定に係る諸規程の改訂も実施しております。

収益性の向上に向けた取り組みと致しましては、営業店に対して、金利交渉に際してのQ&Aの作成や、お取引先毎の収益管理資料を還元するなどの管理ツールを整備し、信用コスト控除後の収益で評価する体系を導入しました。また、信用格付に応じた適正な貸出金利適用の重点推進を行うなどにより、お取引先への説明を十分に行いつつ、収益力の改善を図っております。

以上

2. 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

1. 15年度の全体的な進捗状況及びそれに対する評価

弊社は昨年9月に公表いたしました「リレーションシップバンキングの機能強化計画」の内容に沿い全社的な取組みをスタートさせました。その後、弊社は15年度中間期の大幅赤字、自己資本比率の低下ならびに3,000億円の増資実施という事態を受け、弊社自身の再生ならび信頼回復のためにも、この「リレーションシップバンキングの機能強化計画」に対してより一層の強い決意を持って取り組んでおります。

15年度においては、外部関連機関との連携による創造・新事業に係る連携の仕組みの構築、リそなグループの機能を活用した経営情報の提供、「再生ファンド」の組成、などを通じてお取引先企業への経営支援・再生支援のための機能向上に向けた取組みを強化しました。また、15年度中間決算にて、リそなグループ一体となった資産査定厳格化等による「財務改革」を断行し、健全性確保と収益体質強化に取り組まれました。

これらの取組みにより全体としては概ね計画通りに進捗しておりますが、16年度につきましては、これらの取組みの一層の定着化、活性化が課題であると認識しております。

2. 15年10月から16年3月までの進捗状況及びそれに対する評価

15年度下期につきましては、15年度上期において検討、準備を進めてまいりました取組みの実現・具体化に注力いたしました。

お取引先企業への経営相談・支援強化の面では、上期において整備しました外部関連機関との連携の仕組みを活性化させ、お取引先への積極的な提案活動を行い、徐々にではありますが、成果も現われております。お取引先企業への再生支援の面では、中小企業の再生ノウハウに長けているあおぞら銀行グループと提携した「再生ファンド」の組成を実現するなどの取組みを行いました。

また、お客さまへの説明態勢を整備するため、関連する社内規程等の改訂などに取組むとともに、相談・苦情処理機能の強化にも取り組んでおります。

これらの取組みにより全体としては概ね計画通りに進捗しておりますが、16年度につきましては、これらの取組みの一層の定着化、活性化が課題であると認識しております。

3. 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年度	15年10月～16年3月	
I. 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	・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	・投資銀行等の専門家との間で、新事業構築の手法に関する意見交換を継続実施。 ・審査担当者を配置。	・「目利き」研修派遣者(2名)を審査担当者として配置。	・社内研修の実施(5月以降)と、研修参加者の追加派遣。
(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	・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	・通信講座は、H15年下期270名受講、H16年上期は16年4月に受講者募集し、5月より開講予定。 ・地銀協主催アクションプログラム対応集合研修の既受講者6名(営業統括部より4名、融資部より2名)参加、平成16年度は5名受講参加者決定。	・通信講座は、H15年下期270名受講。 ・地銀協主催アクションプログラム対応集合研修に6名受講。	・地銀協研修ほかにより、社内研修講師を育成する。

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年度	15年10月～16年3月	
(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・案件等に当社商品・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記具体的な取組み策の継続実施。 ・大阪TLOとの連携につき社内にて周知。 ・大阪TLOの機能について営業店向けセミナーを実施。 ・日本政策投資銀行の機能について研修会を実施。 ・大阪TLO・日本政策投資銀行の紹介見込み先に対する提案活動の実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記具体的取組策の継続実施 ・創業・新事業支援機能の活用について、営業店業績評価において目標を設定して評価(4月) 	<ul style="list-style-type: none"> ○創業・新事業に係わる顧客ニーズの収集・対応力の強化について ・「近畿地区産業クラスターサポート金融会議」(第1回、2回)に代表幹事として参加。 ・産業クラスター計画関連の専用ローン「産業クラスターサポートローン」を制定(10月)。 ○創業・新事業に係わる評価について ・大阪TLOと情報交換を行う仕組みを構築(6月)。 ・年度を通じ大阪TLOの機能と活用方法について社内研修を実施(6回延べ119名)。 ・大阪TLOの活用を25社に提案、うち大阪TLOとの面談実施先2社、うち1社については大阪市立大学と共同研究を実施。 ・日本政策投資銀行活用を4社へ提案。 ・大阪TLO、日本政策投資銀行の活用について15年下期より営業店業績評価項目とした。 ・大阪TLOに会員加入(1社・12月)。 ・16年7月に開催するビジネスマッチングフェアに大阪府下の6大学及び大学発ベンチャー企業3社が出展決定。 ○創業・新事業に係わる資金ニーズ等への対応 ・「地域創造技術研究開発事業費補助金」受給先に対して、コーポレート推進センターとソリューションチームが企業訪問を実施(19社)。 	<ul style="list-style-type: none"> ○創業・新事業に係わる顧客ニーズの収集・対応力の強化について ・「近畿地区産業クラスターサポート金融会議」(第2回)に代表幹事として参加。 ・産業クラスター計画関連の専用ローン「産業クラスターサポートローン」を制定(10月)。 ○創業・新事業に係わる評価について ・大阪TLOの機能と活用方法について社内研修を実施。 ・大阪TLOの活用を6社に提案、うち大阪TLOとの面談実施先2社、うち1社については大阪市立大学と共同研究を実施。 ・日本政策投資銀行活用を4社へ提案。 ・大阪TLO、日本政策投資銀行の活用について15年下期より営業店業績評価項目とした。 ・大阪TLOに会員加入(1社・12月)。 ・16年7月に開催するビジネスマッチングフェアに大阪府下の6大学及び大学発ベンチャー企業3社が出展決定。 ○創業・新事業に係わる資金ニーズ等への対応 ・「地域創造技術研究開発事業費補助金」受給先に対して、コーポレート推進センターとソリューションチームが企業訪問を実施(19社)。 	

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年度	15年10月～16年3月	
(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	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・日本政策投資銀行の機能について社内勉強会を実施。 ・「ベンチャービジネス融資」の募集実施。 ・国民生活金融公庫との業務提携を検討。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「ベンチャービジネス融資支援制度」・日本政策投資銀行・中小企業金融公庫等の活用状況について業績評価への反映 ・中小企業金融公庫大阪支店と交流・情報交換の実施。(5月) ・15年度と同様の取組とする 	<ul style="list-style-type: none"> ・日本政策投資銀行との連携によるベンチャー企業向け融資制度活用を検討を実施(9社)。 ・(財)大阪産業振興機構との提携による「ベンチャービジネス融資」の取扱い実績(3回の募集で申込み9社) ・「ベンチャービジネス融資支援制度」の推進を目的に「eーあきないNET」会員800社へ申込募集案内を発信、また中小企業サポートセンターより融資申込パンフレットを2,000社へ送付。(1月) ・大阪府下地域における新規開業支援を目的に国民生活金融公庫との業務提携を8月より検討開始し16年1月に締結(1月)。 ・各種創業・新事業支援機能の推進対象先を営業店から報告を取り、102社へ各種提案活動推進を実施。①日本政策投資銀行のベンチャー向け融資制度について4社紹介、②大阪TLOの紹介で大阪市大との共同研究開始 ・ベンチャー企業向け支援、企業再生支援、中小企業者に対する情報交換等の分野における連携を円滑にし、地域経済の活性化に貢献することを目的に中小企業金融公庫と業務提携を締結(3月)。 ・本項目に係わる研修実施状況 ①渉外次長～渉外担当者向け研修を延べ19回167名に対し実施、②ソリューションチームが営業店臨店時に上記同様の研修を渉外社員向けに実施(23ヶ店)、③日本政策投資銀行の機能と活用方法について研修を実施(41名受講)、④各種創業・新事業支援機能の研修を実施(10月・1月11名受講)。 	<ul style="list-style-type: none"> ・(財)大阪産業振興機構との提携による「ベンチャービジネス融資支援制度」の取扱いを行っており、15年下期は1回(1月)の募集を実施(申込6社)。 ・「ベンチャービジネス融資支援制度」の推進を目的に「eーあきないNET」会員800社へ申込募集案内を発信。また、中小企業サポートセンターより融資申込パンフレットを2000社へ送付。(1月) ・大阪府下地域における新規開業支援を目的に国民生活金融公庫との業務提携を締結(1月)。当社が、大阪府下における企業の創業・新規開業に関わる融資案件を国民生活金融公庫大阪支店へ紹介する仕組みを構築。15年下期の取次ぎ実績は2件(4月に1件5百万円実行)。 ・各種創業・新事業支援機能の推進対象先を営業店から報告を取り、102社へ各種提案活動推進を実施。①日本政策投資銀行のベンチャー向け融資制度について4社紹介、②大阪TLOの紹介で大阪市大との共同研究開始 ・ベンチャー企業向け支援、企業再生支援、中小企業者に対する情報交換等の分野における連携を円滑にし、地域経済の活性化に貢献することを目的に中小企業金融公庫と業務提携を締結(3月)。 ・本項目に係わる研修実施状況 ①日本政策投資銀行の機能と活用方法について研修を実施(41名受講)、②各種創業・新事業支援機能の研修を実施(10月・1月11名受講)。 	

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年度	15年10月～16年3月	
(5) 中小企業支援センターの活用	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・社内において、研修等を通じて各支援センターの機能を周知。 	<ul style="list-style-type: none"> ・同センターの活用法につき、支店への通知及び研修の実施。 ・同センターの活用について営業店業績評価基準へ反映(15年下期より)。 ・左記取組策の継続実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業店業績評価において営業店別に目標を設定して評価する。(4月) ・左記具体的取組策の継続実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ○大阪府中小企業支援センターの活用 ・同センターの機能について営業店に通知し、あわせて渉外役席者向け研修を実施(約120名・11月) ・営業店からの経営相談等の情報連絡に対して、同センターの紹介を実施していく。 ・同センター活用について15年下期より営業店業績評価に反映。 ・国民生活金融公庫との提携スキームによる同センターの活用(8月～) ・中小企業サポートセンターからDMにより同センターのPRパンフレットを送付(2,000先・11月)。 ○中小企業・ベンチャー総合支援センター近畿の機能活用及び連携について ・同センターと連携を開始(2月) ・同センターの支援先1社に対して資金支援を行うべくと情報交換を行う。(15年下期) ・同センターの支援先2社のビジネスマッチングフェア出展が決定。 ○当社主催で16年7月に開催するビジネスマッチングフェアに大阪府中小企業支援センター及び中小企業・ベンチャー総合支援センター近畿が出展が決定。 	<ul style="list-style-type: none"> ○大阪府中小企業支援センターの活用 ・同センターの機能について営業店に通知し、あわせて渉外役席者向け研修を実施(約120名・11月)。 ・国民生活金融公庫との提携スキームによる同センターの活用(8月～)。 ・中小企業サポートセンターからDMにより同センターのPRパンフレットを送付(2,000先・11月)。 ○中小企業・ベンチャー総合支援センター近畿の活用 ・同センターと連携を開始(2月)。 ・同センターの支援先1社に対して、資金面での支援を行うべく情報交換を行う。 ・同センターの支援先2社のビジネスマッチングフェア出展が決定。 ○当社主催で16年7月に開催するビジネスマッチングフェアに大阪府中小企業支援センター及び中小企業・ベンチャー総合支援センター近畿が出展が決定。 	

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年度	15年10月～16年3月	
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	<ul style="list-style-type: none"> 「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。 	<ul style="list-style-type: none"> 「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。 ビジネスマッチングデータの本部での一元管理と営業店との情報共有化の仕組みの検討・実施。 	<ul style="list-style-type: none"> CNS情報サイトの経営情報や各種ビジネスマッチング情報の活用状況及び改善点について営業店宛アンケートの実施。(4月) 「ビジネスマッチングフェア」 「がんばりまっせ！おおさかメッセ」の開催(7月) 左記の具体的取組策の継続実施 	<ul style="list-style-type: none"> 当社とりそなグループ内におけるビジネスマッチングの仕組みにおいて、情報発信件数258件、内商談セッティング117件、取引成約10件の実績。 地方銀行協会主導で創設された「地方銀行情報ネットワーク」へ参加(9月)、情報受信14件、内商談セッティング1件、情報発信1件の実績。 ビジネスマッチング情報の社内共有の仕組みを構築(12月)。3月末現在54件情報掲載。 「CNS情報サイト」に掲載される経営情報の営業店への還元実績は、中小企業経営情報(各種業界情報及び業界動向)が年1回、UP TO DATA(法令、経営管理、税制、業務支援等企業経営関連のトピックス)が週1回、ビジネスレポート(企業が必要とする最新経営情報)が月1回程度。 「e-あきないNET」会員向けメールマガジンの発信を開始(9月～、4回実施)。 渉外次長及び担当者向けに延べ21回178名に研修を実施。 ソリューションチームによる営業店臨店時に研修を渉外社員向けに実施(23ヶ店)。 「ビジネスマッチングフェア」 「がんばりまっせ！おおさかメッセ」を開催する。企業44社、大学6校、公的支援機関6機関等全58先が 出展予定。(7月) 	<ul style="list-style-type: none"> 当社とりそなグループ内におけるビジネスマッチングの仕組みにおいて、情報発信件数143件、内商談セッティング63件、取引成立6件の実績。 「地方銀行情報ネットワーク」については情報受信14件に対して商談セッティング1件、情報発信1件の実績。 ビジネスマッチング情報の社内共有の仕組みを構築(12月)。3月末現在54件情報掲載。 「e-あきないNET」会員向けメールマガジンの発信(10月～12月4回)。 「CNS情報サイト」に掲載される経営情報の営業店への還元実績はUP TO DATAが毎週1回、ビジネスレポートは2回(10月～12月)。 法人渉外トレーニー(3ヵ月社内留学)において、ビジネスマッチングや経営情報提供の仕組みと活用方法について研修を実施。(受講生11名、10月～12月・1月～3月2回実施)。 ビジネスマッチングフェア「がんばりまっせ！おおさかメッセ」を開催する。企業44社、大学6校、公的支援機関6機関等全58先が 出展予定。(7月) 	
(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	3. および4. ご参照					
(4) 中小企業支援スキルの向上を目的とした研修の実施	<ul style="list-style-type: none"> 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「法人渉外トレーニー」の活用 社内集合研修の実施 通信講座の受講奨励 	<ul style="list-style-type: none"> 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) 「法人渉外トレーニー」制度の活用 	<ul style="list-style-type: none"> 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 「法人渉外トレーニー」制度の活用 	<ul style="list-style-type: none"> 通信講座は、H15年下期389名受講、H16年上期は16年4月に受講者募集し、5月より開講予定。 地銀協主催アクションプログラム対応集合研修の既受講者3名(融資部より2名)参加、平成16年度は4名受講参加者決定。 「法人渉外トレーニー」として、延べ11名配属。 	<ul style="list-style-type: none"> 通信講座は、H15年下期389名受講。 地銀協主催アクションプログラム対応集合研修に3名受講。 「法人渉外トレーニー」として、延べ11名配属。 	

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年度	15年10月～16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"> ・「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。 	左記取組の継続的な実施	<ul style="list-style-type: none"> ・りそな総合研究所の研修プログラム活用方法等の支店長向け勉強会の実施(4月) ・りそな総合研究所「マネジメントスクール」開催。(17社参加、16年上期6回実施) ・上期セミナー開催予定(4月～9月6回実施予定) ・左記の具体的取組策の継続実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「経営交流会」活動実績:勉強会4回・講演会16回・工場・会社見学2回。 ・りそな総合研究所公開セミナー開催実績(経理・財務関連):15回・参加者312名。 	<ul style="list-style-type: none"> ・りそな総合研究所が実施する「りそなマネジメントスクール」について取引先向け募集を行い、17社が申込。 ・りそな総合研究所の機能を活用した実務講演会を実施する仕組みの構築。(2月)開催申込1件。 ・りそな総合研究所の機能を活用した取引先向けセミナーについて、15年下期4回開催。(103社参加) 	

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年度	15年10月～16年3月	
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"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・法律事務所とアドバイザー契約締結 ・要管理先以下の主要な債務者を対象に再生取組み先を選定し、それらの先について再生活動に取組む。 	同左	<ul style="list-style-type: none"> ・再生ファンドの利用に向けて投資銀行他の機関との協議を行い、再生ファンドを活用した再生手法に取組。 ・法律事務所とのアドバイザー契約、外部専門家との業務提携等を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業再生に向けて再生取組企業の選定を行い、再生ファンドを利用した再生手法に取組。 ・コンサルティング強化及び早期事業・企業再生に関し、実際の成果に繋げる活動を行うことを目的として、投資銀行・証券会社と業務提携を実施。(2月) 	<ul style="list-style-type: none"> ・DDSに適した企業を選定した上で、取組みの検討を行う。
(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"> ・「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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・要管理先以下の主要な債務者を対象に再生取組み先を選定し、それらの先について再生活動に取組む。 	同左	<ul style="list-style-type: none"> ・再生ファンドを運営する金融機関と協議を実施。 ・16年3月に中小企業再生ファンドを組成した。41社が同ファンドを利用し、再生を目指すこととなった。 ・「元気出せ大阪ファンド」の検討部会に参加。融資部内で研修を実施し、対象見込先の選定を進めている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・16年3月に中小企業再生ファンドを組成した。41社が同ファンドを利用し、再生を目指すこととなった。 ・「元気出せ大阪ファンド」の検討部会に参加。融資部内で研修を実施し、対象見込先の選定を進めている。 	
(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"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・要管理先以下の主要な債務者を対象に再生取組み先を選定し、それらの先について再生活動に取組む。 	同左	<ul style="list-style-type: none"> ・再生ファンドを運営する金融機関と協議を実施。 ・16年3月に中小企業再生ファンドを組成。 ・再生可能な先について、企業再生ファンドの利用とともにDESやDIPファイナンスの活用も検討。 	<ul style="list-style-type: none"> ・16年3月に中小企業再生ファンドを組成。 ・再生可能な先について、企業再生ファンドの利用とともにDESやDIPファイナンスの活用も検討。 	
(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"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・要管理先以下の主要な債務者を対象に再生取組み先を選定し、それらの先について再生活動に取組む。 	同左	<ul style="list-style-type: none"> ・RCC信託機能を利用したスキームの検討。 ・RCCの信託部門と協議を実施。 ・16年3月、1グループ3社について、RCC信託機能を利用した再生スキームを実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・16年3月、1グループ3社について、RCC信託機能を利用した再生スキームを実施。 	
(5) 産業再生機構の活用	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・要管理先以下の主要な債務者を対象に再生取組み先を選定し、それらの先について再生活動に取組む。 	同左	<ul style="list-style-type: none"> ・㈱マツヤデンキが、本スキームを活用することを決定。(15年9月) ・三井鉱山(株)とカネボウ(株)も産業再生機構を活用することに決定。 	<ul style="list-style-type: none"> ・三井鉱山(株)とカネボウ(株)も産業再生機構を活用することに決定。 	
(6) 中小企業再生支援協議会への協力とその機能の活用	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記取組みの継続的な実施 ・要管理先以下の主要な債務者を対象に再生取組み先を選定し、それらの先について再生活動に取組む。 	同左	<ul style="list-style-type: none"> ・同協議会の機能を利用したスキームを検討。 ・同協議会の機能の活用方法についてヒアリングを実施し、連携を強化。 	<ul style="list-style-type: none"> ・同協議会の機能の活用方法についてヒアリングを実施し、連携を強化。 	

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年度	15年10月～16年3月	
(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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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) 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 地銀協「企業再生実務講座」を既受講2名(融資部より2名)H16年度は4名受講者参加決定。 通信講座はH15年下期248名受講、16年上期分は16年4月に受講者募集し、5月より開講予定。 「企業再生支援の具体的手法について」の集合研修を実施予定。 	<ul style="list-style-type: none"> 通信講座はH15年下期248名受講。 地銀協「企業再生実務講座」に2名受講。 	<ul style="list-style-type: none"> 地銀協研修により社内研修講師を育成する。
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	<ul style="list-style-type: none"> 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。 法人向けスコアリング商品「リテール48(west)」の取扱いを開始した。 	<ul style="list-style-type: none"> 「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商品の導入(9月)。 法人向けスコアリング商品の販売試行(～10月)。 11月より取扱店を拡大。 個人事業主向けスコアリングモデルの開発検討。 	<ul style="list-style-type: none"> 担保・保証に過度に依存しない融資の定着化を図る 個人事業主向けスコアリングモデル商品及び法人新規先向けスコアリングモデル商品の導入を検討し、16年度からの販売を目指す。 	<ul style="list-style-type: none"> 実態キャッシュフローに基づく返済能力の判定方法についての検討。 保証人、担保に係る社内与信規定、クレジットポリシーの改定を実施。 平成15年9月に法人向けスコアリング商品「リテール48(west)」の導入を試行店舗60ヶ店で実施し、実績は349件 5,844百万円 試行を踏まえ11月より大阪府下全店に拡大。 平成16年3月末残高実績:10,708百万円 平成16年3月末実行累計:16,952百万円 「リテール48(west)」の商品改定を実施し、新規融資先向けや長期貸出商品の導入。(2月) 個人事業主向けスコアリング商品を検討中。 	<ul style="list-style-type: none"> 保証人、担保に係る社内与信規定、クレジットポリシーの改定を実施。 法人向けスコアリング商品「リテール48(west)」の導入を実施(9月) 平成16年3月末残高実績:10,708百万円 平成16年3月末実行累計:16,952百万円 「リテール48(west)」の商品改定を実施し、新規先向けや長期貸出商品の導入。(2月) 個人事業主向けスコアリング商品を検討中。 	
(3) 証券化等の取組み	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 第一回大阪市CLO並びに第一回大阪府SBE私募債の販売開始。 第二回大阪市CLOへの参加。 第二回大阪府SBE私募債販売開始。 	<ul style="list-style-type: none"> 引き続き、りそなグループで大阪府証券化商品への参加を検討。 引き続き、各自治体の証券化商品へ参加する。 	<ul style="list-style-type: none"> 大阪市CLO第一回、第二回実績は合計1,957百万円。 大阪府SBE私募債第一回、第二回実績は合計2,150百万円。 	<ul style="list-style-type: none"> 第二回大阪府SBE実績は644百万円。 第二回大阪府SBE私募債の実績は1,070百万円。 	
(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	<ul style="list-style-type: none"> 「TKC戦略経営者ローン」の導入の検討。 「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。 	<ul style="list-style-type: none"> 「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」提携方法の改善。 	<ul style="list-style-type: none"> TKC南近畿会と連携に向けた協議の開始(6月) 上記施策の継続実施・具現化 	<ul style="list-style-type: none"> 15年8月にTKC近畿大阪会と情報交換会を実施、今後連携を深め、提携商品の拡充を図っていくことを確認。 (16年1月 役員幹部交流会実施) (16年3月 各支部で営業店との交流会実施) TKC戦略経営者ローンの導入に向けて取扱銀行からの情報収集の実施。 	<ul style="list-style-type: none"> TKC近畿大阪会との役員・幹部交流会実施。(1月)(参加者 当社30名、TKC近畿大阪会 30名) TKC近畿大阪会各支部と当社営業店との交流を実施。(TKC近畿大阪会の支部に該当する当社営業店6グループ52店舗にて実施)面談内容を営業統括部でトレースし、TKC地域会向け融資商品の開発を検討中。(3月) 	

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年度	15年10月～16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	<ul style="list-style-type: none"> ・地銀協の信用リスクデータベース構築の進捗に併せて各種作業を実施する。 ・信用リスク管理の基礎となるデータ(信用格付、与信状況、保全状況、延滞情報等)を一元管理するシステムを個別に構築する。 ・「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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・地銀協が主体となり、システムの共同開発を実施。 ・当社固有のシステムの立上げ。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> 左記施策の継続的な実施 地銀協共同システムの本格稼動 左記施策の継続的な実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・地銀協から各行宛にコンサルティング結果のアウトライン、システム構成概要、今後の対応予定等について説明会が行われた。 ・当社固有の信用リスク管理の基礎データ構築に必要なデータの選定を行い、蓄積を開始。 ・地銀協自己査定システムの保守期限が17年3月に切れるため、新システムの導入に向けてプロジェクトチームを設置し、開発業者や他行から情報を収集。 ・信用格付の精度を高める事を目的とした営業店研修実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・地銀協自己査定システムの保守期限が17年3月に切れるため、新システムの導入に向けてプロジェクトチームを設置し、開発業者や他行から情報を収集。 ・信用格付の精度を高める事を目的とした営業店研修実施。 	
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	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"> ・社内に検討会議を設置。 ・社内態勢、実施スケジュールを定め、適宜実施する。 	左記施策の定着化を図る。	<ul style="list-style-type: none"> ・事務ガイドラインの一部改定を踏まえ、当社の態勢見直しの作業をスケジュール化し、各部横断的に進めている。 ・スケジュールに沿って、約定書改訂の検討、デリバティブ商品の媒介に関する販売勧誘ルールの新設、インサイダー取引防止マニュアルの制定などの対応を行った。 	<ul style="list-style-type: none"> ・スケジュールに沿って、約定書改訂の検討、デリバティブ商品の媒介に関する販売勧誘ルールの新設、インサイダー取引防止マニュアルの制定などの対応を行った。 	
(3)相談・苦情処理体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・支店役席者への研修 ・「苦情対応連絡会」を設け対応の強化や再発防止策を検討。 ・「地域金融円滑化会議」における意見交換や銀行よろず相談所からの苦情事例等の内容を社内研修に反映。 	<ul style="list-style-type: none"> ・研修計画立案。 ・内部監査による点検項目の見直し。 ・「苦情対応連絡会」の開催。 ・支店役席者への研修。 ・臨店監査における苦情対応状況等の点検強化。 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記施策の継続的な実施。 ・苦情発生時の報告基準、報告方法の順守及び研修実施状況の確認。 	<ul style="list-style-type: none"> ・苦情対応連絡会を設置。 ・営業店から本部宛報告された苦情の全件を営業店に還元開始。 	<ul style="list-style-type: none"> ・研修の実施 営業次長研修(16年1月) 営業課長研修(15年10月) ・苦情対応連絡会の開催 (15年12月、16年2月) 	
6. 進捗状況の公表	・りそなホールディングス広報部が一元的に行う。	15年度上期の進捗状況を記者クラブ宛資料配布により公表し、ホームページにも掲載する。	同様に半期ごと公表する。	・15年度上期の進捗状況を、11月の中間決算発表時に合せて公表。	同左	

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年度	15年10月～16年3月	

【以下任意】

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						
1. 資産査定、信用リスク管理の強化						
(1)①適切な自己査定及び償却引当	自己査定体制の整備、関係諸規定等の整備	自己査定体制の強化、関係諸規定等の制定・改訂	自己査定体制強化の継続実施、関係諸規定等の見直し	資産監査チームの増員、本部査定体制の強化、各種説明会・研修の実施、自己査定関係マニュアルの改訂・事例集等の制定。	本部査定体制の更なる強化、金融検査マニュアル別冊「中小企業融資編」の改訂を踏まえた各種マニュアルの改訂、各種説明会・研修の実施。	関係諸規定等の説明会・研修等による更なる目線の統一化、関係諸規定の見直し
(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	処分実績データの蓄積及び当該データに基づく検証、大型物件・特殊物件の鑑定評価の検証、研修の実施	処分実績のデータ整備及び当該データに基づく鑑定評価の妥当性の検証、特殊物件等のデータ蓄積・分析	各項目の継続実施	大型物件・特殊物件の鑑定評価の検証、処分実績のデータ蓄積及び当該データに基づく鑑定評価の検証を通じた掛目の実施、担保評価実施要領等の研修の実施。	15/9期に続き、16/3期においても、処分実績に基づく鑑定評価の検証を通じた掛目の実施、担保評価実施要領等の研修の実施。	各項目の継続実施
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	・格付、債務者区分の定時・臨時見直しを励行。 ・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」。 ・6月末自己査定時点での「債務者区分と信用格付の一致」。 ・営業店業績評価への「貸出目標金利」の適用を反映。 ・営業店還元資料の見直し。	営業店レベルでの信用格付、債務者区分の精緻化の実現 ・貸出目標金利未達債権リストの営業店への還元(4月) ・営業店業績評価への反映(4月) ・信用コスト・リスクに見合った貸出金利鞘の確保及び拡大の観点から適正なプライシング確保の定着化を図る。	・自己査定による債務者区分と信用格付の時間的なずれを是正するため、業容変化の発生時に両者を同時に見直すこととした。 ・16年3月で信用格付制度をりそなグループと平仄を合わせた内容に改定。同制度では、信用格付と債務者区分の決定を同時化することとしている。 債務者区分と信用格付の整合性を図る観点から「信用格付、自己査定の研修」を実施。(上期は15年7月、下期は15年11月及び12月) ・貸出目標金利の浸透のため全部店長・渉外担当役員に対し説明会の実施(4月)。 ・個別取引方針決定のための資料「取引先別貸出目標金利管理表」及び貸出目標金利未達債権リスト「重点交渉先管理表」を営業店に還元(4月)。 ・信用コスト控除後収益を織込んだ。 ・交渉マニュアル・Q&A「貸出適用金利の適正化に向けた交渉マニュアル・Q&A」の制定(6月制定)。 ・信用コスト控除後スプレッド改善の月次実績還元、取引先別収益表を還元済(6月)。 ・貸出目標金利算出ツールの追加制定(7月)。 ・支店部の臨店により個店別に改善について指導を実施(臨店半期平均約3回)。 ・低格付先を中心とした「信用格付に応じた適性な貸出金利」適用の重点推進を実施(12月)。	・16年3月で信用格付制度をりそなグループと平仄を合わせた内容に改定。同制度では、信用格付と債務者区分の決定を同時化することとしている。 ・債務者区分と信用格付の整合性を図る観点から「信用格付、自己査定の研修」を実施。(15年11月及び12月) ・貸出金利改善対象先の営業店管理資料還元。(10月) ・低格付先を中心とした「信用格付に応じた適性な貸出金利」適用の重点推進を実施。(12月) ・支店部の臨店により各管理資料チェック、進捗状況を聴取して個店別に改善について指導を実施。(臨店半期平均約3回)	
3. ガバナンスの強化						
(1) 株式会社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	・毎期の決算に基づく会社情報の適時開示基準金額の確定等には、速やかに行内で周知徹底し、適時適切に対応する。	・具体的取組み策に基づき、都度、適時開示規則その他法令の遵守について周知徹底する。	同左	・株式会社公開銀行と同様の開示体制を維持するとともに、開示規則等の遵守について周知徹底を図っている。	同左	

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年度	15年10月～16年3月	
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	<p>地銀協より公表されている「地域貢献に関する情報開示の充実に向けた取組み方針」の内容をふまえた開示を行う。</p> <p>1. 地域への信用供与の状況 2. 地域の利用者への利便性提供の状況 3. 地域経済活性化への取組み状況 4. その他(地域への各種支援活動の状況)</p>	15年度下期中に「地域貢献に関する情報」を開示する。	15年度の情報開示に対する評価を踏まえ、16年度上期中に開示を行う。	・「地域貢献に関する情報」について、りそなホールディングス広報部と連携のうえ、「りそなホールディングス中間期ディスクロージャー誌2003-2004」、およびホームページを通じ公表。	同左	

(備考)個別項目の計画数・・・28(株式を公開している銀行は27)

3. 経営改善支援の取組み状況

具体的な取組み		<p>①要注意先・要管理先の集中管理を通じて再建可能先の早期発見、再建支援活動の早期着手を行う。</p> <p>②企業再建ノウハウを持つ金融機関等、外部専門家との協力・提携関係を構築、強化し、具体化する。</p> <p>③ローンレビュー制度とモニタリングにより債務者の現状把握と状況変化を察知する。</p> <p>④融資部の担当審査役が初期延滞先の管理を担当し、延滞のきわめて初期の段階から本部・営業店が一体となって営業店を指導・管理しながら債務者の現況把握と債権の劣化防止に努める。</p>	
スケジュール	15年度	<p>①特定審査チーム、企業再建支援チームの体制変更(4月)</p> <p>②特定審査チームの審査役増強(4名→6名)(6月)</p> <p>③ローンレビューの実施(15年4月)</p> <p>④モニタリングの実施(15年8月)</p> <p>⑤「あおぞら銀行」などの企業再生ノウハウを持つ金融機関との連携による企業再建活動への着手(15年度上期)</p> <p>⑥再建支援対象先に個社別の短期目標設定を行い、企業再建支援チームの活動状況を経営宛に定期報告する(3ヶ月毎)。</p> <p>⑦自己査定を通じ、再建支援活動の結果をトレースする。</p>	
	16年度	○15年度と同様の取組みとする。	
備考(計画の詳細)		<p>①特定審査チームで要注意先・要管理先の集中管理を行う。</p> <p>②企業再建支援チームで要注意先以下の債務者のうち再建が可能と考えられる先については企業再建支援(財務体質の改善アドバイス等の経営改善支援、金融機関としての支援)を行う。</p>	
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～16年3月		<p>①特定審査チームと企業再建支援チームとの連携強化、及び機能強化を図った。</p> <p>②特定審査チームを増強(4名→6名)。</p> <p>③企業再生活動に関する基本方針を制定。</p>
	15年10月～16年3月		<p>①特定審査チームと企業再建支援チームの各機能強化の為、体制を一部変更した。</p> <p>②本部直轄管理先を選定し、活動を開始した。(2月)</p> <p>③企業再生活動の裾野拡大とスピードアップを目的として、「企業再生取組み強化について」を制定した。(3月)</p>
	(2)経営改善支援の取組み状況 (注) 15年4月～16年3月		<p>①債務者毎に取引方針の見直しを行い、債務者区分の良化が可能と見込まれる先について、個社別にスキームの検討を行い、債務者区分の上方遷移を試みた。</p> <p>②特定の債務者に対して外部の専門機関を紹介、企業再生スキームの検討を含めて協調関係を構築した。</p>
	15年10月～16年3月		<p>①H.15年度下期も債務者毎に取引方針の見直しを行い、当社の協力・支援により、債務者区分の良化が可能と見込まれる先について、個社別にスキームの検討を行い、債務者区分の上方遷移を試みた。</p> <p>②H16年度上期においては、「企業再生取組み強化について」に基づき、本部主導で行っていた再生活動を営業店レベルでも実践・トレースすべく、対象先を特定再生支援先と営業店再生支援先に区分し、活動の範囲を拡大していく。</p>

(注)下記の項目を含む

経営改善支援について、どのような取組み方針を策定しているか。

- ・同方針に従い、具体的にどのような活動を行ったか。
- ・こうした取組みにより支援先にどのような改善がみられたか。
- ・こうした取組みを進め成果を上げていくための課題は何か(借手の中小企業サイドの課題を含む)

4. 経営改善支援の取組み実績

【15年度(15年4月～16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		29,296	1		0
要 注 意 先	うちその他要注意先	5,884	74	31	24
	うち要管理先	1,385	45	8	25
破綻懸念先		1,404	15	2	0
実質破綻先		1,414	5	0	4
破綻先		615	1	0	1
合 計		39,998	141	41	54

- 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。

(近畿大阪銀行)

【15年度下期(15年10月～16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		24,032	7		6
要注意先	うち其他要注意先	7,313	51	25	21
	うち要管理先	1,714	38	6	29
破綻懸念先		1,705	15	1	8
実質破綻先		2,257	6	0	5
破綻先		633	6	0	4
合計		37,654	123	32	73

- 注)・期初債務者数及び債務者区分は15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「うち其他要注意先」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。

(近畿大阪銀行)