

平成16年10月29日

各位

株式会社 りそなホールディングス
株式会社 埼玉りそな銀行
株式会社 近畿大阪銀行
株式会社 奈良銀行

「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

りそなグループの埼玉りそな銀行（社長 利根 忠博）、近畿大阪銀行（社長 水田 廣行）および奈良銀行（社長 上林 義則）は、昨年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」の進捗状況（平成15年4月～平成16年9月）を、別添のとおり公表させていただきます。

以上

**リレーションシップバンキングの
機能強化計画の進捗状況表**

平成 16 年 10 月

株式会社 埼玉りそな銀行

1. 全体的な進捗状況及びそれに対する評価

当社は、平成 15 年 3 月の営業開始以来、「埼玉県の皆さまに信頼され、地元埼玉とともに発展する銀行」を目指し、さまざまな変革に取り組んでおります。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」は、この経営理念を実現するうえで極めて重要なものと位置づけ、積極的に取り組んでおります。

平成 15 年度は、まず上半期において、創業・新事業支援機能の強化に向け、「新事業支援室」を新設したほか、政策金融機関との連携や独自の「目利き研修」の創設等を実施しました。経営相談・支援機能の強化については、「経営支援室」の新設準備、地域版再生ファンド「埼玉企業リバイバルファンド」の組成、埼玉県中小企業再生支援協議会への人材派遣等を実施するなど、計画推進の基盤となる体制整備を行いました。

下半期においては、こうした基盤整備を活かし、創業・新事業支援では、ベンチャー向け融資ファンド「埼玉りそな V ファンド」の新設・活用（1 社 30 百万円）、「彩の国りそなベンチャーファンド」投資先からマザーズ上場企業が誕生するなどの実績を挙げました。経営相談・支援機能の強化については、「経営支援室」の関与等により、経営改善支援取組み先 368 先のうち、債務者区分の上昇 33 先、維持 307 先（通期では上昇 47 先、維持 302 先）の実績を挙げたほか、「埼玉企業リバイバルファンド」の活用 5 件、2,122 百万円、中小企業再生支援協議会の機能活用 16 先等を実施いたしました。

また、新たな中小企業金融への取組みとして、新スコアリングモデルによる融資商品「埼玉倶楽部」、「保証革命」の取扱を開始し、合計 548 件 17,439 百万円の実績を挙げるなど、各施策において着実に成果を積上げました。

平成 16 年度上半期は、各施策への取組みを一層強化し、創業・新事業支援において、埼玉大学と産学官連携等にかかる包括的な協力協定を締結したのを始め、早期事業再生への取組みにおいては、埼玉県中小企業再生支援協議会と連携し経営改善計画の策定を完了（5 社）し、また、経営相談・支援機能の強化についても、経営改善支援取組み先 426 先のうち、債務者区分の上昇 93 先、維持 290 先の実績を挙げるなど、具体的な成果をさらに積上げました。

全体として当社の機能強化計画は、当初スケジュールどおり進捗しているものと評価しております。（機能強化計画の主な進捗状況は以下のとおりです。詳細については、別紙「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」をご参照ください。）

今後の課題としては、既存施策をさらに強化し継続して取り組んで行くとともに、外部機関と連携した創業・新事業支援の活用実績の積上げ、早期事業再生に向けた取組みにおける先進的手法の活用強化等、さらなる具体的成果の積上げであると認識しております。平成 16 年度下半期は、集中改善期間の総仕上げの期間であり、各施策へ積極的に取り組み、リレーションシップバンキング機能を一層強化し、経営理念である「地域との共存共栄」を目指してまいります。

〔機能強化計画の主な進捗状況（平成 15 年 4 月～16 年 9 月）〕

○創業・新事業支援機能の強化

「新事業支援室」の新設を始め、同室の関与による新技術を有する企業への融資、当社独自の「目利き研修」の継続的实施、商工会議所との提携等による支援機能の強化を図りました。また、「彩の国りそなベンチャーファンド」では、これまで 11 社、214 百万円を投資（うち 1 社はマザーズへ上場）し、今年 3 月に新設したベンチャー向けファンド「埼玉りそな V ファンド」においても 6 社、144 百万円の投融資を取扱う等、具体的な成果を挙げる事ができました。

一方、国民生活金融公庫・日本政策投資銀行等との相互協力に関する契約締結や、埼玉大学との産学官連携等にかかる包括的な協力協定の締結（16 年 9 月）、当社社員の公職（埼玉大学産学交流協議会「目利き委員」、さいたま市産業創造財団理事）就任など、産学官との幅広いネットワークを構築し、活用を図っております。

（埼玉りそな銀行）

○取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

経営相談・支援に係るソリューション提供機能の強化を図るべく、ビジネスマッチング契約を(財)社会経済生産性本部や(株)川原経営総合センターと締結する等、外部機能を活用した機能・枠組みを整備したほか、当社独自の「中小企業支援スキル向上研修」を継続的に実施しました。また、中小企業経営者育成として、りそな総合研究所(株)の「マネジメントスクール」、(財)埼玉りそな産業協力財団の「経営者セミナー」の受講を推奨し、中小企業等の財務・経営管理能力向上を支援いたしました。

また、「経営支援室」を中心とした経営支援機能の強化や外部機能の積極活用等により、平成16年度上期は、経営改善支援取組み先426先のうち、債務者区分の上昇93先、債務者区分の維持290先と上位遷移率は大幅に上昇いたしました(前期比9.7ポイント上昇)。

○早期事業再生に向けた取組み

企業再生支援の専担部署として「経営支援室」を設置したのを始め、埼玉県中小企業再生支援協議会への人材派遣、同協議会との連携強化により7社について経営改善計画書の策定が完了するなど、早期事業再生に積極的に取り組みました。また、監査法人等の外部コンサルティング機能の活用やNPO法人埼玉事業活性化機構との連携、実質的な「プレパッケージ型」再生手法の活用など、早期再生を図るうえで最適なスキームの策定に取り組んでおります。さらに、監査法人からの人材受入れや、外部専門家を講師とした当社独自の「企業再生支援人材育成研修」を継続的に実施し、人材面での強化を図っております。

○新しい中小企業金融への取組み

担保・保証に過度に依存しない融資促進策として、地域特性を踏まえた当社独自の新スコアリングモデルを構築し、15年11月より、同モデルを活用したスピード審査型の新融資商品「保証革命」、「埼玉倶楽部」(無担保、第三者保証人不要)の取扱を開始し、累計で1,142件、33,877百万円と高い実績を挙げました。さらに、両商品の地元商工会議所等との提携や、税理士会及びTKCと提携した財務諸表の精度が高い中小企業向け融資商品「アシスト保証」「TKCアシスト保証」の取扱開始等に取り組んでおります。

○お客さまへの説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化

お客さまへの融資契約書等の説明体制の強化に向け、本部に専担者を配置したほか、「金融検査マニュアル」や「事務ガイドライン」等の主旨徹底を目的に「顧客への説明態勢の強化Q&A」を作成し、研修会や勉強会を実施いたしました。また、お客さまからの苦情受付・処理体制を強化するため、苦情報告を社内LANシステムに一元化するとともに、営業店への苦情事例の還元や事例研修等を実施し、一層の対応力強化を図っております。

○健全性の確保、収益性の向上等に向けた取組み

地域金融機関トップ水準の健全性を確保・維持するため、自己査定及び償却・引当について、当社の規模・ポートフォリオ等を踏まえた抽出基準の見直し、自己査定研修会の開催、査定修正事例還元等を実施しました。さらに、DCF法による引当額算定方法の見直しや、改正事務ガイドラインを踏まえた「開示債権判定基準」「要管理債権運用マニュアル」の一部改定、不動産担保評価における早期処分減価率導入による担保評価の厳正化等、更なる精緻化に取組み、一層の健全性向上に取り組んでおります。

○地域貢献に関する情報開示

地域貢献に関する情報開示については、ディスクロージャー誌(16年1月、7月)やミニディスクロージャー誌(15年12月)を制作・発行し、店頭等で配布するとともに、当社ホームページ上に掲載する等、情報開示の充実に努めております。

以上

(埼玉りそな銀行)

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4月から16年9月の全体的な進捗状況及びそれに対する評価

- 当社は、平成15年3月の営業開始以来、「埼玉県の皆さまに信頼され、地元埼玉とともに発展する銀行」を目指し、さまざまな変革に取り組んでおります。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」は、この経営理念を実現するうえで極めて重要なものと位置づけ、積極的に取り組んでおります。
- 平成15年度は、上半期において計画推進の基盤となる体制整備等を中心に機能強化に取り組み、下半期においてはこうした基盤整備等を活かし、各施策において具体的な成果を積上げました。平成16年度上半期は、各施策への取組みを一層強化し、経営改善支援取組み先について上位遷移率が大幅に上昇するなど、さらなるリレーションシップバンキング機能の強化ならびに具体的成果の積上げを図ることができ、計画は当初スケジュールどおり進捗しているものと評価しております。

(2) 16年4月から16年9月までの進捗状況及びそれに対する評価

- 平成16年度上半期は、各施策への取組みを一層強化し、創業・新事業支援において、埼玉大学と産学官連携等にかかる包括的な協力協定を締結したのを始め、16年3月に新設した「埼玉りそなVファンド」においても6件144百万円の投融資を取扱うなど実績を挙げました。早期事業再生への取組みにおいては、埼玉県中小企業再生支援協議会と連携し、5社について経営改善計画の策定を完了したのを始め、経営相談・支援機能の強化についても、経営改善支援取組み先426先のうち、債務者区分の上昇93先、維持290先と上記遷移率は大幅に上昇いたしました。また、新しい中小企業金融への取組みとして、新スコアリングモデルによる融資商品「埼玉倶楽部」「保証革命」の取扱が合計594件16,438百万円と高い実績となるなど、各施策において具体的な成果をさらに積上げました。

(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4月～16年9月	16年4月～16年9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	①審査所管部署と企業調査グループ、「新事業支援室」及び外部提携先との連携等による創業・新規事業関連情報・個別企業動向等の取込、審査への活用。(随時) ②起業・新規事業・研究開発等に係わる県制度融資等の斡旋による資金面での支援。(随時) ③審査担当者の「目利き研修」参加等による創業・新事業に関わる審査能力の一層の向上。	①審査所管部署、企業調査グループ、「新事業支援室」等の連携、審査への活用。 ②審査業務における県制度融資等の斡旋。 ③審査担当者等の「目利き研修」への参加(15年度下期～)。	・同左。	①審査所管部署、企業調査グループ、「新事業支援室」等の連携・協力により、新規事業等への融資取扱 ・DPF装置開発企業及び精密電子部品製造企業への融資取扱(3億円、5億円) ・企業調査グループが保有する業界動向調査情報(約60業種)を審査に活用 ・情報交換会の実施 ・Vファンドによる融資 4件 64M ・Vファンドによる投資 2件 80M ②審査業務における県制度融資等の斡旋。 ・国民生活金融公庫へ融資斡旋 取次案件 15件、融資実行 5件 86.2M ③審査担当者等の「目利き研修」への参加	①審査所管部署、企業調査グループ、「新事業支援室」等の連携・協力により、新規事業等への融資取扱 ・企業調査グループが保有する業界動向調査情報(約60業種)を審査に活用 ・情報交換会の実施 ・Vファンドによる融資 3件 34M ・Vファンドによる投資 2件 80M ②審査業務における県制度融資等の斡旋。 ・国民生活金融公庫へ融資斡旋 取次案件 6件、融資実行 1件 3.5M	

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～16年9月	16年4月～16年9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	①「目利き研修」を独自に創設し、支店長、融資・渉外担当者等を対象として実施。	①「目利き研修」の創設、実施(15年度下期～)。	・同左。	①当社独自の「目利き研修」カリキュラムの策定(15年9月)、実施(15年11月～) 対象者:支店長クラス(初回のみ役員、本部長含む) 第1クール(15/11～16/3)52名 第2クール(16/4～16/9)78名 ②通信講座の受講推奨「創業・新事業支援<目利き>講座」(きんざい)	①第1クール未受講者支店長78名を第2クール対象者として、下記スケジュールにて「目利き研修」を開催済(全5回) 第1回:15/11「創業・ベンチャーを取巻く環境」 第2回:16/5「企業の付加価値の検証」 第3回:16/6「企業の成長可能性の検証」 第4回:16/7「起業サポート」 第5回:16/9「創業・ベンチャー起業の発掘」 ②第3クールは16年11月より、未受講の支店長クラス及び融資・渉外マネージャークラスを対象に実施	
(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	①日本政策投資銀行、国民生活金融公庫等の政策金融機関、中小企業支援諸団体等との定例的な情報交換の実施。 ②「産業クラスターサポート金融会議」及び埼玉県内における産業クラスター計画に対応する地域会合等への参加。 ③中小企業の技術評価における埼玉県内大学との連携強化。	①日本政策投資銀行、国民生活金融公庫等との「情報交換に関する覚書」締結、連携強化。 ②「産業クラスターサポート金融会議」及び地域の会合等への参加。 ③技術評価における埼玉県内大学との連携強化。	①同左。 ②同左。 ③技術評価の具体的な活用方法の策定、実施。	①国民生活金融公庫等との情報交換を実施し、適宜、営業店宛情報提供を実施。加えて、同公庫と「業務連携・協力に関する覚書」を締結。15年8月より2ヶ月に1回情報交換を実施 ②日本政策投資銀行とベンチャー事業・事業再生等に関する「業務協力協定」を締結(15年10月)。以後毎月1回の情報交換を実施 ③埼玉大学と包括協定締結(16年9月) ④「産業クラスターサポート金融会議」へ幹事として出席、情報交換並びに営業店宛還元実施(15年6月、16年2月) ⑤入間市の「入間地域産学官ネットワーク事業」『元気な人間ものづくりネットワーク』のアドバイザーとして委嘱を受け応諾(15年9月) ⑥「目利き人材ネットワークを活用した技術移転促進啓発事業研究会」等を通じ、埼玉大学地域共同研究センターと中小企業の技術評価等について協議開始(15年9月)	①中小公庫及び商工中金と業務協力に関する契約を締結(16年6月)。以後、2ヶ月に1回情報交換を実施 ②16年3月にさいたま市産業創造財団の理事に新事業支援室長が就任し、同財団の持つ中小企業支援機能を営業店に還元 ③16年9月に埼玉大学と包括協定締結し、地域共同研究センター専任教員と共に当社取引先を訪問 ④入間市の「入間地域産学官ネットワーク事業」『元気な人間ものづくりネットワーク』の実行委員会出席(16年5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、協調融資等連携強化	①政府系金融機関等との情報交換による、ベンチャー企業育成等に係わる連携強化。 ②「彩の国りそなベンチャーファンド」の積極的な活用。	①日本政策投資銀行、国民生活金融公庫等との「情報交換に関する覚書」締結・連携強化、定期的(2ヶ月に1回)な情報交換の実施。 ②「彩の国りそなベンチャーファンド」の積極的な活用。	・同左。	①国民生活金融公庫と「業務連携・協力に関する覚書」を締結。融資案件取次を実施(通期実績:取次15件・実行5件86.2百万円)。15年8月より情報交換を2ヶ月に1回実施 ②日本政策投資銀行とベンチャー事業・事業再生等に関する「業務協力協定」を締結(15年10月)。以後毎月1回の情報交換を実施 ③「彩の国りそなベンチャーファンド」を積極的に活用しており、当社営業開始以降、4社、76百万円投資、これまでの累計では11社、214百万円の投資を実施。加えて、投資先のうち1社は東京証券取引所マザーズへ上場(15年11月)	①中小公庫及び商工中金と業務協力に関する契約を締結(16年6月)。以後2ヶ月に1回情報交換を実施 ②国民生活金融公庫との「業務連携・協力に関する覚書」を締結。融資案件取次を実施(上期実績:取次6件・実行1件3.5百万円)。情報交換を2ヶ月に1回実施 ③「彩の国りそなベンチャーファンド」投資実績1件20百万円 ④ベンチャー・新事業取組企業向け新ファンド「埼玉りそなVファンド」を設立(16年3月)。Vファンド融資実績3件34百万円、Vファンド投資実績2件80百万円	
(5)中小企業支援センターの活用	①地域の中小企業支援センターに対し、情報交換を行うため半期に1回の定例的な訪問を実施。 ②各地域に「ビジネスサポートセンター」を設置し、中小企業向けスピード審査型融資商品等を提供。	①「新事業支援室」による中小企業支援センターとの定例的な情報交換の実施。 ②「ビジネスサポートセンター」の設置(15年下期～)。	・同左。	①埼玉県中小企業支援センターが設置されている(財)埼玉県中小企業振興公社との情報交換(実績18回)並びに営業店宛情報還元を実施 ②同公社職員を「目利き研修」講師として招聘(16年2月、7月) ③地域中小企業支援センターの熊谷、浦和の商工会議所との情報交換を実施(浦和15年7月、熊谷15年9月) ④新事業支援室の定着化、ビジネスローンセンターの設置に伴い、法人プラザを廃止(15年12月)	①埼玉県中小企業支援センターが設置されている(財)埼玉県中小企業振興公社との情報交換(実績6回)並びに営業店宛情報還元を実施 ②地域経済発展、地域金融円滑化に寄与する為、地域中小企業支援センターの指定を受けている県内5商工会議所(浦和・熊谷・川口・川越・春日部)、埼玉県商工会連合会、狭山商工会議所と業務協力協定を締結(15年12月～16年3月)、定例的に各商工会議所と情報交換を実施(上期11回) ③さいたま市産業創造財団と「業務協力に関する覚書」締結(16年6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4月～16年9月	16年4月～16年9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	「地域運営」導入を踏まえ、一層の情報提供力強化の為、以下の施策を実施。 ① 営業店・地域本部・本部間の情報共有化推進 ② 営業幹線活動におけるマンパワーの強化 ③ 「営業情報デスク」の設置 ④ 本部活動状況のフィードバック	① 「法人プラザ」に人材採用・配置 ② 顧客向けパンフレット等を作成、配布。 ③ 「法人プラザ」専用アイコン設置、ホームページへの掲載。 ④ 公的支援制度の営業店向け研修会の実施。	① 「営業情報デスク」を設置し、地域窓口担当者を任命 ② 地域本部にインフォメーションオフィサーを配置 ③ 営業店・地域本部・本部間情報共有アイコンの設置 ④ 具体的な営業幹線手法等を営業店へ提供	① 新事業支援室の定着化、法人営業推進グループ(情報担当)創設、ビジネスセンターの設置に伴い、「法人プラザ」を廃止(15年12月) ② 事業コーディネーター(営業幹線要員)として当社OB2名を採用(15年9月)。同2名増員(16年5月) ③ 顧客ソリューション提供力強化を図るため、金融他業態や専門的機能を持つ企業6社とビジネスマッチング契約締結 ④ 社内LANに専用アイコンを設置し、社内での情報を一元管理・共有化する仕組みを構築(16年6月)	① 法人部内に「営業情報デスク」を設置し、営業店の顧客ニーズへの対応力を強化(16年6月) ② 顧客ソリューション提供力強化を図るため、金融他業態や専門的機能を持つ企業6社とビジネスマッチング契約締結 ③ 営業店・地域本部・本部間情報共有アイコン(『営業情報革命』)の新設(16年6月) ④ 各地域本部にインフォメーションオフィサー(情報活動専任)を配置(16年7月) ⑤ 埼玉県中小企業振興公社等と共同で、ビジネスマッチング商談会等を企画、開催準備(16年10月開催)	
(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	(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	① 「中小企業支援スキル向上研修」を独自に創設、実施。	① 「中小企業支援スキル向上研修」を創設、実施(15年下期～)。	・研修内容の見直し、対象者の拡大を検討。	① 当社独自の「中小企業支援スキル向上研修」の創設、実施(16年2月、7月、9月) ② 通信講座の受講推奨「中小企業経営改善プログラム講座」(きんざい、15年9月)	① 「中小企業支援スキル向上勉強会」を実施(16年7月、9月、104名参加)	
(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	① 「マネジメントスクール」の積極的推進、研修プログラム内容の見直し。 ② リそな総合研究所、(財)埼玉りそな産業協力財団、りそな中小企業振興財団主催の経営者、管理者向けセミナー開催支援、セミナー内容の見直しを適宜実施。	① 「マネジメントスクール」の受講推進、研修内容見直し。 ② リそな総合研究所、(財)埼玉りそな産業協力財団、りそな中小企業振興財団主催の経営者、管理者向けセミナーの開催支援、内容の見直しの実施。	・同左。	① 「マネジメントスクール」(りそな総合研究所主催)、「経営者セミナー」(埼玉りそな産業協力財団主催)の受講者募集を支援(15年9月、16年9月) ② 16年4月より「第17期マネジメントスクール」(りそな総合研究所主催)開講(17名参加) ③ 「マネジメントスクール」「経営者セミナー」開催内容見直しの実施	① 16年4月より「第17期マネジメントスクール」(りそな総合研究所主催)開講(17名参加) ② 「第18期マネジメントスクール」「2004経営者セミナー」の受講者募集開始(16年9月) ③ 「マネジメントスクール」の内容見直し実施(カリキュラム・講師の一部変更) ④ 前年度参加者アンケートを参考に、「2004経営者セミナー」のテーマ及び講師選定を実施	
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	① 個別再建計画の策定支援、進捗管理の徹底。 ② 本部専担部署による、現場実査、経営者面談、計画内容協議等への積極的関与。 ③ 監査法人等の外部コンサルティング機能、プリパッケージ型事業再生等の活用検討。 ④ 企業再生ファンドの創設、事業再生支援。 ⑤ 中小企業再生支援協議会の再生支援機能を活用。	・同左。 ・個別の実態に即した再生スキーム、機能の活用による早期事業の再生。	・同左。	・個別に計画の策定や精緻化等の支援を実施(経営支援室の積極関与により44社の計画の策定に着手。うち、完了先21社) ・取引店訪問・取引店との協議会開催(累計110ヶ店)、外部コンサル等との協議会開催(累計45社)、現場訪問・社長等面談(累計70社)を実施 ・監査法人等コンサル導入15社、NPO法人埼玉事業活性化機構持込み先5社、埼玉企業リハビリファンドを含めた再生ファンドの活用(売却)実績14社(案件持込み・検討のみ実績39社) ・埼玉県中小企業再生支援協議会への案件持込み24社(うち7社は協議会と連携し経営改善計画策定完了)	・個別に計画の策定や精緻化等の支援を実施(経営支援室の積極関与により21社の計画の策定に着手。うち、完了先17社) ・取引店訪問・取引店との協議会開催(累計46ヶ店)、外部コンサル等との協議会開催(累計45社)、現場訪問・社長等面談(累計37社)を実施 ・監査法人等コンサル導入10社、NPO法人埼玉事業活性化支援機構持込み先5社、埼玉企業リハビリファンドを含めた再生ファンドの活用(売却)実績4社(案件持込み・検討のみ実績14社) ・埼玉県中小企業再生支援協議会への案件持込み8社(うち5社は協議会と連携し経営改善計画策定完了)	
(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	① 埼玉県の中小企業を対象とした本邦初の地域限定企業再生ファンド「埼玉企業リハビリファンド」の組成。 ② 当ファンドへの県内他金融機関等への出資要請、地域再生ファンドへの拡充。	① 外部企業との共同による地域限定ファンドの組成(15年度上期)と活用。 ② 他金融機関等への出資要請、ファンドの拡充。	・同左。	・埼玉企業リハビリファンドを組成(15年7月)、計22社の売却価格チューテリを実施し再生スキームを検討。内5件の売却を実施 ・県内他金融機関等への出資要請、ファンドの設立説明、出資要請を実施	・計5社の売却価格チューテリを実施(個別に再生の方向性を検討したが、買取り価格等の条件が整わず売却実績はなし) ・大手監査法人をアドバイザーとして、中小企業基盤整備機構、各金融機関、埼玉県等とファンドへの出資に関する協議を実施	
(3) デット・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス等の活用	① 法的整理等の申立案件に応じて、デット・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス等の活用を検討。 ② 特に、DIPファイナンスについては、埼玉県信用保証協会の「事業再生保証制度」(法的な再建手続を行う中小企業への融資への保証制度)等の活用を検討。	・同左。 ・法的整理等の申立案件に応じて活用を検討。	・同左。	・再生ファンドとの協議や監査法人等の外部機関との連携により、DES、DDS、DIP等のスキーム活用を検討 ・民事再生法の法的整理申立企業(9先)については、DIPのスキームの活用を検討し、そのうち1社(製造業)に対しては、プリパッケージ型と呼ばれる手法にほぼ沿った形で再建スキームを策定	・民事再生法の法的整理申立企業(9先)の内、1社(製造業)についてプリパッケージ型と呼ばれる手法にほぼ沿った形で、再建スキームを策定 ・DESにはなじまないが、DDSの検討が可能である中小企業数社に対しては、大手監査法人と連携してDDS導入を検討中	

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～16年9月	16年4月～16年9月	
(4)「中小企業再生型信託スキーム」等、RCC信託機能の活用	①企業再生ファンド、産業再生機構等の機能とともに、有効な手段の一つとして個別状況・ニーズ等を見極めつつ活用を検討。	①個別状況・ニーズ等を見極めつつ活用を検討。	・同左。	・RCC信託機能を活用した再生対象案件1件あったものの、当該債務者については事業継続を断念したため、取り扱いに至らず	・大手監査法人、外部コンサル等と連携して経営改善計画を策定した先の中からRCC信託スキームの活用を検討したが、該当先が事業継続を断念したことにより、取り扱いに至らず	
(5) 産業再生機構の活用	①企業再生ファンド、RCC信託機能等とともに、有効な手段の一つとして個別状況・ニーズを見極めつつ活用を検討。	①個別状況・ニーズ等を見極めつつ活用を検討。	・同左。	・当行メインの製造業1社に対して産業再生機構の活用を検討し、当該債務者に要請したが理解得られず見送り	・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	①当社が中小企業再生に関わる経営改善助言等の経営相談を実施する中で、再生支援協議会の機能を積極的に活用。 ②当社独自の企業再生ファンド「埼玉企業リバイバルファンド」のコンサルタントとして招聘、機能活用。	①再生支援協議会の機能紹介・利用促進。 ②「埼玉企業リバイバルファンド」のコンサルタントとして招聘、機能活用。	・同左。	・埼玉県中小企業再生支援協議会の支援責任者に当社OB、事務局長に意向者を派遣し全般的に協力 ・埼玉県中小企業再生支援協議会への案件持込み24社(うち7社は協議会と連携し経営改善計画策定完了) (計画策定先に対しては、協議会と連携し進捗状況モニタリングを実施) ・協議会側から当社未取引先についての相談を受け、貸出を実行(1社60百万円) ・協議会の機能活用強化に向けて埼玉企業リバイバルファンドや大手監査法人2社との情報交換を実施	・上期については新たに8社持ち込みを実施し、15年度に持ち込んだ案件も含め、5社の経営改善計画を策定	
(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	①「企業再生支援人材育成研修」を独自に創設、実施。	①具体的な研修内容、講師の選定等の検討、実施(15年度下期～)。	①平成16年度下期までの集中改善期間内において、半期に1回実施。	・「企業再生支援人材育成研修」プログラムを独自に策定し、開催(15年度下期7回、16年度上期3回開催) ・参加対象者は、本部審査担当者から営業店審査対象者にまで拡大 ・通信講座の受講推奨「事業再生講座」(きんざい)	・企業再生支援人材育成研修を全3回開催(支店長、営業店審査担当者向け。累計167名参加)	
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	①無担保、第三者保証人に依存しない既存融資商品について、融資対象先の拡大、適用金利の運営(信用リスクに応じた金利設定)、審査プロセスの弾力化等の改善を実施。 ②地域特性を踏まえた新スコアリングモデルの導入、既存融資商品の改定、新融資商品の開発。 ③住宅ローンを返済原資(無担保)とした建設業者向け住宅建築つなぎ資金「住宅建築サポート保証」等の開発	①既存融資商品の改善。 ②新スコアリングモデルの導入、既存融資商品の改定、新融資商品の開発。 ③「住宅建築サポート保証」の取扱。	①既存融資商品の改定、新融資商品の開発。	①「けやきファンド」96件、4,790百万円、「さくら草ファンド」43件、2,080百万円の取扱実績 ②無担保、第三者保証人に依存しない既存融資商品について、融資対象先の拡大(建設業・不動産業)、適用金利の運営(信用リスクに応じた金利設定)、審査プロセスの弾力化(収益弁済可能年数の確認)、その他取扱条件等の改善実施(15年9月) ③新融資商品「保証革命」「埼玉倶楽部」を導入(15年11月) 「保証革命」156件、3,395百万円、「埼玉倶楽部」986件、30,482百万円の取扱実績 ④「住宅建築サポート保証」(無担保)を導入(15年7月)	①取扱条件(融資限度額)等の改定を実施(16年6月) ②「保証革命」98件、2,014百万円、「埼玉倶楽部」496件、14,424百万円の取扱実績	
(3) 証券化等の取組み	①地域自治体の証券化ニーズ調査。 ②既存ノウハウを活かし地元中小企業向け貸出債権を対象とした証券化プログラム(CLO、CBO等)を構築。	①地域自治体等の証券化ニーズ調査。 ②具体的な証券化プログラムの策定。	①他の地元金融機関と連携のうえ、自治体との協議開始 ②本件取扱に係る最終方針決定とスキームの確定 ③参加企業の募集開始、融資実行、信託設定(証券化実施)。	①地方自治体の証券化ニーズ調査の実施、他の自治体の動向・スキーム等につき情報交換(15年6月、7月) ②CLO組成に際しての検討事項について、自治体との意見交換実施(15年10月～16年9月) ③意見交換の内容に基づき、具体的実施スキームを立案(16年2月)、自治体と協議中	①当社を始めとする県内3金融機関と、埼玉県との間でCLO組成に関わるキックオフミーティングを実施(16年6月) ②想定スキームについて、金融機関ミーティングを開催(16年7月) ③ニーズ、スキームについて、3金融機関、埼玉県との間で継続して協議を実施(16年7月、9月)	
(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	①「(TKC)サポートアカウント」の商品内容の改定、販売チャネルの拡充。 ②埼玉県内税理士等との新融資プログラムの検討。	①「(TKC)サポートアカウント」の商品内容の改善。	①「(TKC)サポートアカウント」の販売チャネルの拡充。 ②埼玉県内税理士等との新融資プログラムの検討。	①関東信越税理士会(埼玉県支部連合会)、TKC、埼玉県信用保証協会と融資商品内容に関わる協議を行い、「(TKC)サポートアカウント」を保証協会付新スコアリングモデルを活用した商品として「アシスト保証」「(TKC)アシスト保証」へ改訂、取扱開始(15年12月) ・「アシスト保証」5件、80百万円の取扱実績	①「アシスト保証」は4件、70百万円の取扱実績	

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～16年9月	16年4月～16年9月	
(5)信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用	①埼玉県のマーケット特性を踏まえた新スコアリングモデルの構築、既存商品への活用。 ②新スコアリングモデルを活用した新融資商品の開発。 ③スコアリングモデルの運用結果の検証、改定。	①埼玉県内のマーケット特性を踏まえた新スコアリングモデルの構築、既存商品への活用。 ②新スコアリングモデルを活用した新融資商品の開発。	③スコアリングモデルの運用結果の検証、改定。	①県内企業データによる新スコアリングモデルを構築(15年10月) ②新スコアリングモデルを既存融資商品に導入(15年12月) ③新スコアリングモデルを利用した新融資商品「保証革命」「埼玉倶楽部」を導入(15年11月)	①新スコアリングの運用結果を検証(16年6月)	
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	①「銀行取引約定書のご案内」による顧客説明の実施。 ②約定書、契約書等の内容変更時等における営業店向け説明会等の実施、職員への周知徹底。 ③顧客より照会事項の多い項目に関するQ&Aの作成、職員へ徹底。 ④研修会での事務ガイドラインの趣旨徹底。	①「銀行取引約定書のご案内」による顧客説明の実施。 ②約定書、契約書等の内容変更時等における営業店向け説明会の実施。 ③顧客より照会事項の多い項目に関するQ&Aの作成、職員へ徹底(※)。 ④研修会での事務ガイドラインの趣旨徹底。	・同左。	①研修会で事務ガイドラインの趣旨を徹底(15年12月、16年6月、7月、9月) ②約定書・契約書等の照会窓口として専門担当者を1名配置(15年8月) ③改正事務ガイドライン並びにリレーションシップバンキングを踏まえ「クレジット・ホリデー」を改訂(16年2月) ④顧客への説明態勢について、コンプライアンス・マニュアルに明記するとともに、社内イントラネットに掲示(16年6月) ⑤「顧客への説明態勢の強化Q&A」を配布、説明。社内イントラネットに掲示(16年7月)	①研修会・勉強会で事務ガイドラインの趣旨を徹底(15年12月、16年6月、7月、9月) ②顧客への説明態勢について、コンプライアンス・マニュアルに明記するとともに、社内イントラネットに掲示(16年6月) ③「顧客への説明態勢の強化Q&A」を配布、説明。社内イントラネットに掲示(16年7月)	
(3)相談・苦情処理体制の強化	①地域金融円滑化会議の活用、埼玉県銀行協会との連携強化。 ②「ブロック支店長会議」等における職員研修の実施。 ③社内イントラネットによる事例還元。 ④本部による営業店指導。	①地域金融円滑化会議への参画、情報の関係各部宛還元・共有化。 ②「ブロック支店長会議」等における職員研修の実施。 ③社内イントラネットによる事例還元。 ④苦情発生店へ個別指導の実施。	・同左。	①地域金融円滑化会議(全6回開催)に参加。会議内容等を関係部署に還元 ②集合研修等で苦情対応と再発防止のための事例研修を実施(計10回) ③社内イントラネットで延べ138事例の還元と34件の注意喚起を発信 ④17支店2センターに個別指導実施 ⑤苦情報告の社内LANシステムへの一元化	①地域金融円滑化会議に参加、会議内容を関係部署に還元(16年6、9月) ②事務管理統括者・新任管理者・窓口担当者・新入社員に事例研修を実施(16年6、7、9月) ③営業店宛に「苦情事例ニュース」(月例)で18事例を還元したほか11件の注意喚起を発信 ④4か店に個別指導を実施(16年9月) ⑤苦情トラブル未然防止のため苦情傾向と対応時のポイントをビデオで社員に周知(16年5月)	
6. 進捗状況の公表	・各項目毎に進捗状況を取り纏め、リそなホールディングスと連携の上公表。	・15年度下期より公表。	・同左。	・15年度上・下期の進捗状況を決算発表時に合わせて公表	・15年度下期の進捗状況を決算発表時に合わせて公表	

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～16年9月	16年4月～16年9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	①自己査定研修会の実施、査定事例の還元等、自己査定精度の向上に向けた運用面を強化。 ②抽出基準等自己査定体制の見直しを実施。 ③予想損失率算定方法の高度化の実施。	①自己査定研修会の実施、査定修正事例の還元。 ②抽出基準等の見直しの実施。 ③予想損失率算定方法の見直しの実施。	①自己査定研修会の実施、査定修正事例の還元。	①自己査定研修会及び査定修正事例の還元等を実施(15年7月、12月、16年7月、9月) ②当社規模・ポートフォリオを踏まえた抽出基準の見直しを実施(15年7月、12月) ③予想損失率算定方法の見直しを実施(16年3月、9月) ④DCF法の見直しを実施(16年3月) ⑤DCF法による引当額算定方法の見直しを実施(各係数、算定根拠等の明確化など)(16年4月) ⑥改正事務ガイドライン等の貸出条件緩和債権に関する判定基準の明確化を踏まえ、「開示債権判定基準」「要管理債権運用マニュアル」を一部改定(16年6月)	①自己査定研修会及び査定修正事例の還元等を実施(16年7月、9月) ②DCF法による引当額算定方法の見直しを実施(各係数、算定根拠等の明確化など)(16年4月) ③改正事務ガイドライン等の貸出条件緩和債権に関する判定基準の明確化を踏まえ、「開示債権判定基準」「要管理債権運用マニュアル」を一部改定(16年6月) ④予想損失率算定方法の見直しを実施(16年9月)	
(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	①処分データの収集項目の新設。 ②担保評価方法の改定。 ③処分データ収集システムの構築。	①処分データの定例的収集(毎月)、検証の実施。 ②乖離の大きいものについては、鑑定評価書の依頼方法、担保掛目の見直し等を実施。 ③処分データ収集システムの構築。	・同左。	①処分価格の合理性検証に向け、データ収集項目として乖離理由、貸付状況等の項目を新設(15年7月) ②15年度上期自己査定から鑑定評価に係る担保掛目の見直しを実施、また鑑定評価書の担保評価時点を厳正化 ③処分データ収集システムを構築、定例的(毎月)にデータを収集、検証を実施(15年8月～16年9月) ④法定鑑定評価に係る依頼方法や内容修正ルール等を見直し、運用方法を厳正化(債務者区分毎の取扱ルール等を明確化)(15年11月) ⑤16年度上期自己査定より、更なる評価精度の向上を図る観点から早期処分減価率を導入し、担保掛目の見直しを実施。同時に不動産担保評価基準を一部改定(担保掛目の自己査定との統一、収益還元法による評価方法の変更等)(16年6月)	①処分データ収集システムを構築、定例的(毎月)にデータを収集、検証を実施(15年8月～16年9月) ②16年度上期自己査定より、更なる評価精度の向上を図る観点から早期処分減価率を導入し、担保掛目の見直しを実施。同時に不動産担保評価基準を一部改定(担保掛目の自己査定との統一、収益還元法による評価方法の変更等)(16年6月)	
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	①地域別特性を踏まえた店別の貸出金利ガイドラインの設定。 ②埼玉県内の信用データに基づく独自のスコアリングモデルの構築。 ③信用リスクの比較的高い顧客層に対する融資商品の開発。 ④融資商品の検証、見直し。	①店別の貸出金利ガイドラインの設定。 ②新スコアリングモデルの構築。 ③新スコアリングモデルによる新融資商品の開発。	・同左。 ④融資商品の検証、見直し。	①店別の貸出金利ガイドラインを設定(15年4月) ②埼玉県のマーケット特性を踏まえた新スコアリングモデルを開発(15年10月検証終了)、同モデルによる新融資商品「保証革命」「埼玉倶楽部」の開発、取扱開始(15年11月) 「保証革命」156件、3,395百万円 「埼玉倶楽部」986件、30,482百万円取扱実績	①「保証革命」98件、2,014百万円 「埼玉倶楽部」496件、14,424百万円の取扱実績	
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	①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。	①適時開示規則その他法令の遵守について周知徹底。	・同左。	・株式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を徹底するため、社内イントラネット上に「適時開示等に関するルール」を掲載するなどの体制を整備。	・同左	
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	①15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。 ②地域の反応等の検証、開示項目等への反映。	①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。	②15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。	・「地域貢献に関する情報」を盛り込んだディスクロージャー誌「埼玉りそな銀行TODAY」を発刊(15年12月) ・併せてりそなホールディングス広報部と連携の上、報道機関宛資料配布するとともに、ホームページに掲載(15年12月) ・りそなホールディングス中間期ディスクロージャー誌において、「埼玉りそな銀行の地域貢献に関する開示情報」として、リレーションシップ強化に向けた取組みを開示(16年1月) ・「地域貢献に関する情報」を盛り込んだディスクロージャー誌「埼玉りそな銀行ディスクロージャー誌2004」を発刊(16年7月)	・「地域貢献に関する情報」を盛り込んだディスクロージャー誌「埼玉りそな銀行ディスクロージャー誌2004」を発刊(16年7月)	

(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>要注意先債権等の健全債権化及び新規発生防止のための体制整備を一層強化し、経営改善支援取組み先としてリストアップした債権の健全化を図る</p>
スケジュール	15年度	<p>本部機能強化や本支店一体での支援・管理徹底に向けた体制整備、経営相談・支援及び企業再生に係る人材・機能の強化を図り、自己査定にて実施効果を検証し実績を公表</p>
	16年度	<p>15年度における実施効果を踏まえ、体制面、人材・機能面の強化を継続し、自己査定における効果検証、実績公表 17年度以降も、継続的に債権健全化施策の定着状況をモニタリングする</p>
備考(計画の詳細)		<p>(1)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 当社コンサル機能・情報提供機能等の活用により、経営再建計画の策定、財務管理手法等の改善、コスト削減、資産売却、事業再構築、組織再編、M & A等の助言・指導を実施</p> <p>②)早期事業再生に向けた積極的取組み ブリックワーク型事業再生及び私的整理ガイドラインの活用等による中小企業の過剰債務構造の解消 企業再生ファンドの組成と活用 DES・DIPファイナンス、RCC信託機能、産業再生機構の活用 埼玉県中小企業再生支援協議会の機能活用 等</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9月	<p>融資所管部による経営改善支援への取組み体制 信用格付制度に基づき、債務者毎の信用リスク評価を徹底し、適切な格付の見直しにより、問題先等の早期発見、早期対応を実施 地域・現場に密着した審査体制として店別審査体制の定着化を図りつつ、個別別財務内容や経営計画の問題点を把握し、経営改善指導等に係る営業店指導及び人材育成による企業再生能力の向上を図る体制を整備 要注意先、要管理先のうち当社の主体的関与により再建支援を図る先を「重点管理先」に選定し、再建計画の策定・進捗管理を徹底</p> <p>経営支援室の設置 融資第二部内に企業再生支援の専任部署として「経営支援室」を設置し、債務者の上位遷移を図るべく、経営改善支援を強化 経営支援室の人員を増強(16年6月)</p>
	16年4月～16年9月	同上
	(2)経営改善支援の取組み状況(注) 15年4月～16年9月	<p>取組み方針、取組み状況 要注意先債権等の健全債権化及び新規発生防止のための体制整備の一層の強化を図る。一方、重点的に経営改善を支援する先を明確にし早期健全化に向けた方針を徹底 要注意先債権等に対し、財務管理手法等の改善、コスト削減、資産売却等の助言・指導を実施。また、経営改善指導の中で、監査法人コンサル等の導入、中小企業再生支援協議会への案件持込み、企業再生ファンドの活用を実現 ・「企業再生支援人材育成研修」を開催(15年度下期:7回開催、16年度上期:3回開催) 審査担当者の営業店訪問により経営改善指導等の支援を強化</p> <p>支援先の状況 経営者の経営改善に対する意識改革が図られるなど一定の効果が認められた。 当社からの経営改善指導等により、資産整理や借入金圧縮等財務リストラによるバランスシートの改善を実現</p> <p>取組み上の課題等 ・中長期的な観点から事業再生に長けた人材の育成が必要。外部コンサル機関等も活用し経営者の意識改革を図ると共に、継続的な経営改善指導・管理が必要</p>
16年4月～16年9月	同上	

(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)

(埼玉りそな銀行)

4. 経営改善支援の取組み実績

【15年4月～16年9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
正常先		302,471	129	74
要 注 意 先	うちその他要注意先	1,171	235	140
	うち要管理先	327	110	49
破綻懸念先		339	39	20
実質破綻先		377	1	0
破綻先		104	0	0
合 計		304,789	514	283

- 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。
但し、正常先の債務者数には個人ローン、住宅ローンのみの先を含む。
 ・ 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。

(埼玉りそな銀行)

【16年度上期(16年4月～16年9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
正常先		304,819	57	44
要 注 意 先	うちその他要注意先	893	212	155
	うち要管理先	392	119	64
破綻懸念先		269	38	27
実質破綻先		253	0	0
破綻先		71	0	0
合 計		306,697	426	290

- 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。
但し、正常先の債務者数には個人ローン、住宅ローンのみの先を含む。
 ・ 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。

(埼玉りそな銀行)

**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表**

平成 16 年 10 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

弊社は大阪府を主要な地盤とする地域金融機関として、地域の皆様に質の高い金融商品・サービスの提供に努め、地元経済の発展に貢献することが、基本的な使命であると考えております。中小企業金融の再生、健全性の確保、収益性の向上に向けた取組み施策を取りまとめ、15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)は、地域金融機関としての基本的な使命を果たしていく上で、非常に重要なものであるとの認識のもと、全社的な取組みを進めております。

これまで、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、当社主催によるビジネスマッチングフェア - の開催、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組みました。

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年度下期につきましては、「集中改善期間」の総仕上げの期であり、これらの取組みのより一層の定着化、活性化を図ってまいります。

(平成15年4月～平成16年9月の計画進捗の概要)

(1) 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いたしましては、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。

16年8月には、ベンチャー企業や成長企業の各ステージに応じた資金需要にお応えすることを目的に、りそなグループのベンチャーキャピタルである「りそなキャピタル」と共同で投資事業組合を設立し、「近畿大阪ベンチャー育成ファンド」の取扱いを開始しております。

経営相談・支援機能の強化といたしましては、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。

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2004」を開催し、企業44社、大学6校、公的支援機関6機関等に出展いただき、2日間の開催当日に200件を超える商談が行われ、12件の契約が成立に至る成果となりました。フェア後においても引続き商談は継続されており、今後とも弊社による定期的なフォローを実施することで、企業の皆さまのコーディネーターとして地域経済の振興に寄与してまいります。

(2) 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た取組みを強化するため、全国地方銀行協会が主催する集合研修、通信講座の積極的な受講を奨励するとともに、弊社内においても企業再生の具体的な手法についての研修を実施するなどの人材育成に取り組んでおります。

また、16年6月に再生支援の本部担当部署である融資部「企業再建支援チーム」を「企業サポート室」に組織改正を実施し、一層の体制整備も図っております。

再生手法につきましては、16年3月に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再生ファンドを組成しました。今後、デット・エクイティ・スワップ、デット・デット・スワップ等の活用も行うことにより、お取引先企業の再生に積極的に取り組んでまいります。

(3)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いたしましては、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導入し、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)」や、大阪市、神戸市、横浜市が制度化した「政令指定都市CLO」への参加、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。

(4)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、16年6月に中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針に吸収)を踏まえ、銀行取引約定書などの契約書類の改訂、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。

(5)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、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継続して行っております。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継続して行っております。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、より実態に即した厳格な自己査定が出来る態勢の整備等に取り組んでおります。

収益性の向上に向けた取り組みといたしましては、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4月から16年9月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。これまで、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、当社主催によるビジネスマッチングフェアの開催、「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、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組みました。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年度下期については「集中改善期間」の総仕上げの期であり、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) 16年4月から16年9月までの進捗状況及びそれに対する評価

7月1日、2日の両日にわたり、当社主催による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2004」を開催し、企業44社、大学6校、公的支援機関6機関に出展いただき、期間中2百件を超える商談が行われ、12件の契約が成立いたしました。フェア後においても引続き商談は継続されており、弊社も定期的なフォローを実施することで、お取引先企業の皆さまのコーディネーターとして地域経済の発展と振興に寄与してまいります。また、お取引先企業の再生に向けた支援活動につきましては、従来融資部内に企業再建支援チームを設置しておりましたが、企業サポート室への改組など社内体制の強化を図るとともに、広く営業店においても企業再生活動を実施するため全社的に対象先を拡大しております。

(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4月～16年9月	16年4月～16年9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。 ・「目利き」研修派遣者(4名)を審査担当者として配置。 ・「定性評価を中心とした企業の現状・将来性評価について」と題して、社内集合研修を実施(16年5月)。	・「目利き」研修派遣者(2名)を審査担当者として追加配置。 ・「定性評価を中心とした企業の現状・将来性評価について」と題して、社内集合研修を実施(16年5月)。	・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、15年下期270名、16年上期66名受講。 ・地銀協主催アクションプログラム対応集合研修は、15年下期6名、16年上期3名受講。	・通信講座66名受講。 ・地銀協主催アクションプログラム対応集合研修3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4月～16年9月	16年4月～16年9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"> 左記具体的な取組み策の継続実施。 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(15年10月)。 「近畿地区産業クラスターサポート金融会議」主催の「企業経営者トップ金融セミナー」へ参加(16年9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(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10社へ提案(15年4月～16年9月)。 大阪TLOに会員加入(1社・15年12月)。 ○大学発ベンチャー企業への各種支援実施 当社主催で16年7月に開催した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。 産学連携の取組として、大阪府立大学発のベンチャー企業である株式会社FUDAIが実施する「事業後継者特修塾」への参加企業を募集(9月)。 ○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」主催の「企業経営者トップ金融セミナー」へ参加(9月)。 ○大学発ベンチャー企業への各種支援実施 産学連携の取組として、大阪府立大学発のベンチャー企業である株式会社FUDAIが実施する「事業後継者特修塾」への参加企業を募集(9月)。 当社主催で16年7月に開催した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。 ○創業・新事業に係わる資金ニーズ等への対応 近畿経済産業局が実施する「地域創造技術研究開発事業費補助金」受給先1社に対して、経営相談に関して中小企業ベンチャー総合支援センター近畿を紹介。 ○創業・新事業支援の機能及び活用方法についての周知をはかるため、渉外担当者向け研修である「法人渉外短期トレーナー」(6月～8月に5回実施・受講者94名)及び「法人渉外長期トレーナー」(5月～9月に2回実施・受講者4名)において研修を実施。 	

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～16年9月	16年4月～16年9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)。 「近畿大阪ベンチャー育成ファンド」を活用したベンチャー企業支援の実施。 	<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の検討を実施(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支援制度」の取扱い実績は、5回の募集で申込み13社。 「ベンチャービジネス融資支援制度」の推進を目的に「e-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(16年1月・4月・8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15年8月より検討開始し、16年1月に締結。 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24回261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(56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(15年10月・16年1月・5月・8月 15名受講)。 ベンチャー企業や成長企業の各ステージに応じた資金支援を行うことを目的に、「近畿大阪ベンチャー育成ファンド」の取扱いを開始(16年8月)。 支援対象となるベンチャー企業発掘を目的に、大阪市が主催するベンチャー企業認定制度である「ビジネスプラン鑑定団」の認定企業プレゼンテーションに参加(16年3月・9月)。 創業・新事業支援対象先の発掘を目的に、大阪市の創業支援機関である、「扇町インキュベーションプラザ」との情報交換を実施。 ベンチャー企業や株式公開指向のある企業に対する支援を目的に、監査法人から講師を迎え「株式上場セミナー」を実施(16年10月)。 	<ul style="list-style-type: none"> (財)大阪産業振興機構との連携による「ベンチャービジネス融資支援制度」の申込募集を実施。(4月・8月、4社の申込み)。 「ベンチャービジネス融資支援制度」の推進を目的に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(4月・8月)。 国民生活金融公庫との業務提携において、16年上期は取次ぎ3件・実行3件、94百万円の実績。 中小企業金融公庫との業務提携契約に基づき同庫大阪支店と当社30ヶ店との間で、地域における中小企業支援、金融支援に関する連携を深める目的で、情報交換を実施。 中小企業金融公庫へ2件の融資案件相談を実施。 渉外担当者向け研修の「法人渉外短期トレーニー」(6月～8月に5回実施・受講者94名)及び「法人渉外長期トレーニー」(5月～9月に2回実施・受講者4名)において、ベンチャー企業向け支援策や政府系金融機関との連携及び活用方法に関する研修を実施。 ベンチャー企業や成長企業の各ステージに応じた資金支援を行うことを目的に、りそなキャピタルと投資事業組合を設立し、「近畿大阪ベンチャー育成ファンド」の取扱いを開始(8月)。ファンド総額10億円(出資額は当社9億円、りそなキャピタル1億円)、期間10年。 「近畿大阪ベンチャー育成ファンド」で、1社2千万円の投資決定(10月実行予定)。 「近畿大阪ベンチャー育成ファンド」推進を目的に各営業店より投資対象先報告を求める(対象先69社)。 「ビジネスプラン鑑定団」認定企業4社に対して取引先紹介のビジネスマッチング支援を実施。1社で2件の商談成立。 大阪市の創業支援機関である「扇町インキュベーションプラザ」との情報交換を行い、同センター入居企業への支援を実施。入居企業の中から、当社主催のビジネスマッチングフェアに3社が出展する。また、「株式上場セミナー」へ1社参加。 ベンチャー企業や株式公開指向のある企業に対する支援を目的に、監査法人から講師を迎え「株式上場セミナー」を実施(10月)。21社23名が参加。 	

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4月～16年9月	16年4月～16年9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、営業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・15年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(15年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・15年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(16年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情報交換を行う(15年下期)。 ・同センターの支援先2社がビジネスマッチングフェアに出展。 ○当社主催で16年7月に開催した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。 ○大阪府の中小企業支援機関である(財)大阪産業振興機構の機能をPRする目的で、同財団のPR誌「マガジンマイドーム」を当社営業店へ送付。 	<ul style="list-style-type: none"> ・当社主催で16年7月に開催した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。中小企業向けの支援機能をPRすることを目的に、当日来場される方への相談を実施。 ・中小企業・ベンチャー総合支援センター近畿の支援先2社がビジネスマッチングフェアに出展。 ・「産業クラスター計画」の補助金受給先に対する支援の一環として、1社を中小企業ベンチャー総合支援センター近畿へ紹介。経営改善サポートを実施。 ・大阪府の中小企業支援機関である(財)大阪産業振興機構の機能をPRする目的で、同財団のPR誌「マガジンマイドーム」を当社営業店へ送付(16年6月号より実施。2ヶ月毎、1ヶ店10部を送付)。 	

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～16年9月	16年4月～16年9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実績 ・15年4月～16年9月：情報発信件数409件、内商談セッティング152件、取引成約13件 ○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(16年9月) ・参加以降の実績：情報受信27件、内商談セッティング2件、情報発信2件 ・ビジネスマッチング情報を活用した取引先への情報提供を活性化させることを目的として、ビジネスマッチング情報の社内共有の仕組みを構築(15年12月)。16年9月末現在77件の情報を掲載。 ○「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 ・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(15年9月～、4回実施)。 ○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2004」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。(16年7月) ○大阪府の中小企業支援機関である(財)大阪産業振興機構が主催する「創都ビジネスフェア」へ協賛(16年10月)。 ○「e-あきないNET」サイトの情報提供機能強化を目的として、「CNS情報サイト」の顧客への提供を開始(16年10月1日より)。 ○本項目の研修 ・渉外次長及び担当者向けに延べ21回178名に研修を実施(15年度)。 ・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(15年度)。 ・法人渉外短期トレーニー受講者94名、同長期トレーニー受講者4名(16年度上期)。 ・当社社員の取引先企業に対する経営相談・支援機能能力向上の強化を目的に、大手監査法人との提携による社員向け研修を実施予定(16年11月より)。 	<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、16年上期は情報発信件数151件、内商談セッティング35件、取引成立3件の実績。 ・「地方銀行情報ネットワーク」について16年上期は情報受信13件に対して商談セッティング1件、情報発信1件の実績。 ・「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(4月～9月)。 ・優れた技術・製品・ビジネスモデルをもつ企業の成長を支援することにより、地域経済の発展・活性化へ貢献することを目的に、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2004」を開催(7月)。企業44社、大学6校、公的支援機関6機関等全58先が出展する。フェア当日に12件の商談が成立。 ・大阪府の中小企業支援機関である(財)大阪産業振興機構が主催する「創都ビジネスフェア」へ協賛(10月)。 ・「e-あきないNET」サイトの情報提供機能強化を目的として、「CNS情報サイト」の顧客への提供を開始。(10月1日より) ・渉外担当者向け研修である「法人渉外短期トレーニー」(6月～8月に5回実施・受講者94名)及び「法人渉外長期トレーニー」(5月～9月に2回実施・受講者4名)においてビジネスマッチングの仕組みと活用法に関する研修を実施。 ・当社社員の取引先企業に対する経営相談・支援機能能力向上の強化を目的に、大手監査法人との提携による社員向け研修を実施予定(11月より)。研修名「融資先支援能力向上研修」、受講者15名(営業店次席者クラス)、1回5時間、全8回(11月～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4月～16年9月	16年4月～16年9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. 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「法人渉外トレーナー」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)。 ・「法人渉外トレーナー」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。 ・「法人渉外トレーナー」制度の活用。 	<ul style="list-style-type: none"> ・通信講座は、16年下期389名、16年上期122名受講。 ・地銀協主催アクションプログラム対応集合研修は、15年下期3名、16年上期3名受講。 ・法人渉外トレーナー(長期)15名受講。 	<ul style="list-style-type: none"> ・通信講座122名受講。 ・地銀協主催アクションプログラム対応集合研修3名受講。 ・法人渉外トレーナー(長期)4名受講。 	
(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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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): 22回・参加者434名。 ・大阪府立大学発のベンチャー企業である株式会社FUDAIが16年10月より実施する「事業後継者特修塾」への参加企業を募集。 ・ベンチャー企業や株式公開指向のある企業に対する支援を目的に、監査法人から講師を迎え「株式上場セミナー」を実施(16年10月)。 	<ul style="list-style-type: none"> ・大阪府立大学発のベンチャー企業である株式会社FUDAIが10月より実施する「事業後継者特修塾」へ当社取引先3社を紹介し、内1社が参加(全体では19社が参加)。 ・ベンチャー企業や株式公開指向のある企業に対する支援を目的に、監査法人から講師を迎え「株式上場セミナー」を実施(10月)。21社23名が参加。 ・16年上期のりそな総合研究所による公開セミナー開催実績(経理、財務関連): 5回開催、参加者107名。 	

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～16年9月	16年4月～16年9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、債務者の現状認識と再生への強い意識の醸成を促す。 	<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スキームを検討し、再生ファンドを活用した再生支援を実施。 ・法律事務所、投資銀行、コンサルタント会社等の外部専門家と業務提携を実施。 ・監査法人とDDSに関する研修会を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業再生に向けて再生取組企業を選定を行い、再生ファンドを利用した再生支援を実施。 ・コンサルティング強化を目指し、コンサルタント会社と業務提携を実施(16年6月)。 ・監査法人とDDSに関する研修会を実施。 	<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、41社が同ファンドを利用。 ・15年下期に引き続き、16年上期にも中小企業再生ファンドを組成し、新たに22先が同ファンドを利用。 ・「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た。 	<ul style="list-style-type: none"> ・15年下期に引き続き、16年上期にも中小企業再生ファンドを組成し、22先が同ファンドを利用。 ・「元気出せ大阪ファンド」への持込中の案件が1件あり、別途新たな予定先としても1～2件を検討している。 	
(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。 ・15年下期に引き続き、16年上期にも中小企業再生ファンドを組成し、新たに22先が同ファンドを利用。 ・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を検討。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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を検討。 ・DDSの導入に関し、対象先の検討を行うとともに、監査法との打合わせ会を9月に実施。 	
(4) 「中小企業再生型信託スキーム」等、RCC信託機能の活用	<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。 ・16年7月にRCCへ2回訪問し、今後の対応方針を協議。 	<ul style="list-style-type: none"> ・16年7月にRCC(東京、再生第二部・債権買取推進チーム)へ2回訪問し、今後の対応方針を協議。 	
(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"> ・15年9月、当社主力の1社が、本スキームを活用することを決定。 ・16年6月、当社主力先であるA社について事前相談を行った。 	<ul style="list-style-type: none"> ・16年6月、当社主力先であるA社について事前相談を行った。 	
(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。 ・16年上期、協議会への持込みを1件行い、9月上旬に協議会としての再生案の提示を受けている。 	<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。 ・16年上期、協議会への持込みを1件行い、9月上旬に協議会としての再生案の提示を受けている。 	
(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」は、15年下期2名、16年上期3名受講。 ・通信講座は、15年下期248名、16年上期63名受講。 ・企業再生支援の具体的手法について集合研修を実施(受講者110名)。 	<ul style="list-style-type: none"> ・通信講座63名受講。 ・地銀協「企業再生実務講座」3名受講。 ・企業再生支援の具体的手法について集合研修を実施(受講者110名)。 	<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。

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～16年9月	16年4月～16年9月	
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)」の取扱いの開始。 	<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。 16年4月に融資部審査担当者の目線の統一及び営業店担当者の融資判断のレベルアップを目的に「融資採択の判断に強くなるポイント集」を制定。 与信取引に関する「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」の内容に沿った態勢整備を図るため、所管部にて通達、規定・マニュアル等を作成し、留意事項の徹底や具体的な対応策を順次示した。 平成15年9月、法人向けスコアリング商品「リテール48(west)」の導入、60ヶ店で試行。 同11月大阪府下全店に拡大。 「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。(16年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"> 16年4月に融資部審査担当者の目線の統一及び営業店担当者の融資判断のレベルアップを目的に「融資採択の判断に強くなるポイント集」を制定。 与信取引に関する「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」の内容に沿った態勢整備を図るため、所管部にて通達、規定・マニュアル等を作成し、留意事項の徹底や具体的な対応策を順次示した。 15年9月に導入した法人向けスコアリング商品「リテール48(west)」の推進継続。 平成16年9月末残高実績: 7,931百万円 平成16年9月末実行累計: 23,489百万円 個人事業主向けスコアリング商品の検討に向け、CRD運営協議会との提携を実施。 	
(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。 平成16年7月に大阪市・神戸市・横浜市が組成する「政令都市CLO」へ参加。 	<ul style="list-style-type: none"> 平成16年7月に大阪市・神戸市・横浜市が組成する「政令都市CLO」へ参加。 	
(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会員税理士向け情報活動を実施。 	<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月よりTKC近畿大阪会との連携について協議を開始。 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。 16年8月 提携融資商品「TKCプレミアムローン」取扱開始。 	<ul style="list-style-type: none"> TKC近畿大阪会各支部と当社営業店との間で実施した交流会に基づき、以降継続的に情報交換を実施。 TKC近畿大阪会会員税理士関与先向け融資商品「TKC会員プレミアムローン」取扱開始(16年8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。 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働。 	<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間が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。 自己査定システム、債権管理システムの業者の選定を行うとともに、稼働に向けて準備を進めている。 りそなグループと平仄を合わせた信用格付制度の運用を6月から開始。 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"> 地銀協の新たな信用リスク管理システムである「信用リスク情報統合システム(CRIT S)」の16年12月の稼働に向け、インターフェイスファイルの作成等、必要な準備を進めた。 自己査定システム、債権管理システムの業者の選定を行うとともに、稼働に向けて準備を進めている。 りそなグループと平仄を合わせた信用格付制度の運用を6月から開始。 	

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～16年9月	16年4月～16年9月	
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。	・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。	・ワーキンググループを組成し、当社の態勢見直しの準備作業を関係部で横断的に進め、項目毎に対応の方向性・時期などを定めた対応スケジュール表を作成し、全店宛通知。 ・対応スケジュール表に沿って作業を進め、概ね予定通り進捗している。主な項目として、捨印の禁止、融資案件否決記録簿新設、デリバティブ商品の媒介に関する販売勧誘ルール新設、インサイダー取引防止マニュアル制定、苦情対応連絡会新設、銀行取引約定書の双方署名方式への切り替え等を実施。	・「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」の趣旨を社内通達により徹底するとともに対応スケジュールを明示。 ・対応スケジュール表に沿って作業を進め、概ね当初の予定通り進捗している。具体的には、金銭消費貸借契約証書の写しの交付ならびに解説書の作成、銀行取引約定書の双方署名方式への切り替え、保証(担保提供)意思確認記録票の廃止及び保証担保提供意思確認書、保証担保提供意思確認チェックシートの策定を実施。	
(3) 相談・苦情処理体制の強化	・支店役員者への研修。 ・「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らず相談所からの苦情事例等の内容を社内研修に反映。	・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。 ・支店役員者への研修。 ・臨店監査における苦情対応状況等の点検強化。	・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。	・苦情対応連絡会を15年12月より開催。 ・営業店における事例研修の充実等のため営業店から本部宛に報告された苦情の全件を営業店に還元開始。 ・営業店からの研修報告に基づき実施状況を確認。	・研修実施 グループリーダー研修(16年7月、9月) ・苦情対応連絡会の開催(16年4月、6月、8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・下期の進捗状況を、決算発表時に合せて公表。	・15年度下期の進捗状況を、決算発表時に合せて公表。	

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～16年9月	16年4月～16年9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、各種説明会・研修の継続実施及び条件緩和債権のデータ整備。	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。	・6月末自己査定時点での「債務者区分と信用格付の一致」。	・営業店レベルでの信用格付、債務者区分の精緻化の実現。	・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。 ・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年上期は15年7月、下期は15年11月及び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し、5月及び6月にその研修会を実施、6月より運用を開始。 ・16年8月に信用格付と債務者区分の精緻化、四半期決算への対応及び事務の効率化の観点から信用格付の臨時見直し制度を改定。 ・新自己査定システム及び債権管理システムの導入に向けてプロジェクトチームを設置、業者の選定を行い16年12月末の稼働に向けて準備を進めている。	・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し、5月及び6月にその研修会を実施、6月より運用を開始。 ・16年6月に各営業店の実務担当者向けの信用格付普及研修を実施。 ・16年8月に信用格付と債務者区分の精緻化、四半期決算への対応及び事務の効率化の観点から信用格付の臨時見直し制度を改定。 ・新自己査定システム及び債権管理システムの導入に向けてプロジェクトチームを設置、業者の選定を行い16年12月末の稼働に向けて準備を進めている。	
	・適用金利に係る個社別取引方針の明確化。	・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。	・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。	・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を実施(15年4月)。 ・個社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(15年4月・10月、16年4月)。 ・信用コスト控除後収益を織込んだ取引先別収益表の還元開始(15年6月)。 ・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(15年6月)。 ・貸出目標金利算出ツールの追加制定(15年7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(15年12月)。	・貸出金利改善対象先の営業店管理資料還元。(16年4月) ・「貸出目標金利」の改定(16年6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4月～16年9月	16年4月～16年9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	・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時 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	
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	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。 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)	・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」、「近畿大阪銀行ディス クロージャー誌2004」およびホームページを 通じて公表。	・「地域貢献に関する情報」を盛り込んだ「近 畿大阪銀行ディスクロージャー誌2004」を発 行済。	

(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>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>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>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>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>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>特定審査チームの審査役増強(4名 6名) (6月)</p> <p>ローンレビューの実施 (15年4月)</p> <p>モニタリングの実施 (15年8月)</p> <p>「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>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>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	<p>15年度と同様の取組みとする。</p> <p>企業再建支援チームを企業サポート室に組織変更 (16年6月)。</p>
備考 (計画の詳細)		<p>特定審査チームで要管理先・破綻懸念先を中心とした集中管理を行う</p> <p>企業サポート室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、企業再建支援活動(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9月	<p>特定審査チームと企業サポート室との連携強化、及び機能強化を図るとともに、特定審査チームを増強(4名 6名)。</p> <p>本部直轄管理先を選定し、活動を開始した(16年2月)。</p> <p>ローンレビュー・モニタリングの実施。</p> <p>あおぞら銀行・新生銀行と再生に係る基本契約を、(株)船井総合研究所と業務提携契約を締結した。</p> <p>企業再生活動に関する基本方針を制定した(16年3月)。</p>
	16年4月～16年9月	<p>(株)新生銀行とルパン機能強化に関する提携契約を締結した(16年6月)。</p> <p>(株)船井総合研究所と業務契約を締結した(16年6月)。</p>
	(2)経営改善支援の取組み状況(注) 15年4月～16年9月	<p>債務者毎に取引方針の見直しを行い、当社の協力・支援と債務者の自助努力により、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行った。</p> <p>H16年度上期に、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すべく、対象先の拡大を図るとともに営業店サポートを強化し、全社的な活動に拡大した。</p> <p>営業店担当者のスキルアップと、再生支援活動の動機付けのために研修会を実施した。</p> <p>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>
	16年4月～16年9月	<p>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すべく、対象先の拡大を図るとともに営業店サポートを強化し、全社的な活動に拡大した。</p> <p>企業サポート室担当者の臨店、及び支援先への同行訪問により企業再生について全社的なレベルアップに努めた。</p> <p>営業店の支店長・担当者を対象とした集合研修を実施した(16年6月)。</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)

(近畿大阪銀行)

4.経営改善支援の取組み実績

【15年4月～16年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		29,296先	48先		0先
要 注 意 先	うちその他要注意先	5,884先	161先	60先	77先
	うち要管理先	1,385先	74先	17先	39先
破綻懸念先		1,404先	20先	3先	2先
実質破綻先		1,414先	5先		2先
破綻先		615先	1先		
合 計		39,998先	309先	80先	120先

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。

・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」に上昇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。

(近畿大阪銀行)

【16年度上期(16年4月～16年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		23,623先	1先		1先
要 注 意 先	うちその他要注意先	5,873先	134先	22先	102先
	うち要管理先	705先	44先	8先	32先
破綻懸念先		1,796先	27先	8先	18先
実質破綻先		1,949先			
破綻先		476先			
合 計		34,422先	206先	38先	153先

- 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。
 - 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。

(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表**

平成 16 年 10 月

株式会社 奈良銀行

1. 全体的な進捗状況及びそれに対する評価

当社は地元への円滑な資金供給を目的に創業し、今日もその創業精神を基本方針として、地元経済の発展に貢献してまいりの方針です。

平成 15 年 9 月期に、当社は、自己資本比率が大幅に低下した結果、早期是正措置の対象となり、現在、同措置に対する経営改善計画を役職員一丸となって進めているところですが、地域金融機関にとって、地域経済の発展なくしては自らの発展も望めないとの認識の下、当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計画の着実な実行を通じ、地元の中小企業、事業者の再生や地域経済の活性化に取り組むことが重要と考えております。

平成 15 年度においては、お取引先企業に対する支援機能の強化のため、担当者の外部研修への参加や中小企業支援センター等との情報交換を実施し、同 10 月には、お取引先企業の再生支援の取組みを強化するため、「企業支援室」を設置致しました。16 年 10 月に組織改正を行い、現在の「企業支援室」の機能及びお取引先企業の経営相談・営業支援等のコンサルティング機能を強化するために、「企業サポート本部」を設置いたしました。（主に経営相談・営業支援担当 5 名、再生支援担当 従来の「企業支援室」3 名の 8 名体制）

また、平成 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、健全性確保と今後の収益体質強化に取り組んでおります。これらの取組みにより、全体として、本計画は当初計画どおり進捗しているものと考えております。

今後も、研修拡充等を通じた担当者のレベルアップ、りそなグループの機能活用、外部機関との連携等、本計画で予定している施策を通じて機能強化を図ってまいります。

【機能強化計画の主な進捗状況（平成 15 年 4 月～平成 16 年 9 月）】

創業・新事業支援機能の強化

地域経済の活性化の為には新規企業の創設や新事業の展開が重要であり、これらに対する円滑な資金供給と金融サービス機能強化を図るため、平成 15 年 10 月 1 日に審査部員 1 名の増員を行なうと共に、第二地銀協主催の「目利き」研修に本部から 1 名、営業店から 3 名参加致しました。

また、通信教育の受講につきましては 16 年 2 月開講分より延べ 40 名（うち創業・新事業支援 6 名）の受講でスタート、33 名の受講終了いたしました（うち創業新事業支援 4 名）。引き続き通信教育の受講等により社員のレベルアップに取り組んでおります。

外部専門機関の活用については、平成 16 年 3 月に奈良県山間地域における CATV 施設整備事業に対し、日本政策投資銀行、南都銀行との協調により総額 3 億円のうち 20 百万円の融資支援を行いました。

その他、奈良県中小企業支援センター主催の起業家マッチングプラザや「近畿地区産業クラスターサポート金融会議」に参加し、創業支援にかかる取組動向入手の情報交換を行った他、中小企業金融公庫奈良支店との間で16年3月「地域経済の活性化と中小企業金融の再生」を目的に業務連携・協力に関する覚書を締結いたしました。

取引先企業に対する経営相談、支援機能の強化

顧客ソリューション提供力強化を図るべく、平成16年1月に、りそな総合研究所とビジネスマッチング業務に関する契約を行い、また、16年10月1日、企業サポート本部を設置、新たにコンサルタント会社と業務提携し、顧客ニーズに応じた各種コンサル、顧客紹介等ができる仕組みを行いました。

また、社内研修等におきましては審査部主導により、各営業店へ出向き少人数形式での指導を行った他、第二地銀協主催の「ランクアップ研修」に6名参加、通信教育の受講（経営改善支援32名受講　うち24名修了）と併せ社員のレベルアップに努めております。

早期事業再生に向けた取組

企業支援の専担部署として、平成15年10月1日付で「企業支援室」（16年10月1日　企業サポート第三部に変更）を3名体制で新設し、経営改善計画策定支援　所有資産売却指導　経営改善計画を基にした政府系金融機関への支援協議　奈良県再生支援協議会への顧客相談誘導等を行いました。

企業の経営再生支援策の実施等により、経営改善支援取組み先64先のうち、債務者区分の上昇16先、債務者区分の維持29先の実績を挙げました。

人材育成のための研修につきましては、支援スキル向上を図るため第二地銀協主催の「企業支援者養成研修」に2名参加、また通信教育については16年2月開講分より実施しました。（企業再生支援2名、うち1名修了）（経営改善支援32名、うち28名終了）

お客様への説明態勢の整備、苦情・相談処理機能の強化

お客様への融資契約書等の説明能力の向上を図るため、平成15年7月のシステム移行に伴う新事務手続きの周知徹底、マニュアルの策定および研修の実施を行いました。今後とも、研修等を通じ、一層の説明能力の向上を図ります。

相談・苦情処理については、平成15年下期、16年上期に、事例に基づく研修会を実施致しました。

また四半期毎に相談・苦情処理の内容を取り纏め、当社「経営会議」に発生事象を報告するとともに、同内容を営業店に紹介し、それを題材にした各店での勉強会の開催を定例化する等、苦情の未然防止に努めております。

資産査定、信用リスク管理の強化

資産健全化に向け、営業店別の研修を実施したほか、16年3月「クレジットポリシー」を制定、また「クレジットシーリング制度」を導入し信用リスクの分散を図るとともに、平成16年9月に自己査定マニュアルを改訂し、より一層の査定基準の厳格化を行いました。

不動産担保評価につきましても、外部評価機関による担保調査を導入するとともに、処分実績に基づく評価の修正の厳格化を行う等の対応を図りました。また、平成16年3月には信用格付制度を導入し、信用リスクを反映した適正金利の確保を図る体制構築に着手致しました。

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4月～16年9月の全体的な進捗状況及びそれに対する評価

- ・当社は地元への円滑な資金のご提供を目的に創業し今日もその創業精神を基本方針として地元経済の発展に貢献してまいりの方針です。
- ・そのため「財務体質の健全化にむけ本計画の着実な実行を図ることで、地元経済の活性化、健全性の確保・収益力の向上を図るべく、審査部審査課を増員し、また16年10月1日、組織改正を行い、現在の「企業支援室」の機能及びお取引先の経営相談、営業支援等のコンサルティング機能を強化するため「企業サポート本部」を設置いたしました。（主に経営相談・営業支援担当5名、再生支援担当、現在の企業支援室 3名）
- ・当社はりそなグループの一員として、都市銀行レベルの商品、サービスのご提供が可能となりましたが、そのためにも社員個々のレベルアップが必要であり、本計画で予定している研修等を通じてスキルアップを図りつつあります。

<中小企業金融再生に向けた取組>

- ・創業、新事業支援のため、平成15年10月1日審査課員を1名増員し、また、お取引先への経営相談、営業支援機能強化のため16年10月「企業サポート本部」を設置しました。
- また、審査能力向上のため、第二地銀協の目利き研修、ランクアップ研修等に12名参加いたしました。通信教育についても、16年2月開講分より延べ40名が受講、社員の能力向上を図りました。
- ・外部専門機関の活用については、16年3月に奈良県山間地域におけるCATV施設事業に対し、日本政策投資銀行、南都銀行との協調により総額3億円のうち200万円の融資支援を行いました。
- また16年3月に中小企業金融公庫奈良支店との間で「地域経済の活性化と中小企業金融の再生」を目的に業務連携・協力に関する覚書を締結いたしました。
- ・その他中小公庫国民公庫等とお取引先への協調支援や、奈良県中小企業支援センターのマッチングプラザへの参加や経営革新法認定企業の支援相談を積極的に行いました。
- ・経営不振先に対する取組として、平成15年10月1日「企業支援室」を3名体制で新設、対象先64先を選定し実態把握、経営改善支援に着手いたしました。具体的には、①経営改善計画策定支援 ②所有資産売却指導 ③経営改善計画を基にした政府系金融機関への支援協議 ④奈良県中小企業再生支援協議会への顧客相談誘導等を行いました。その結果、別添経営改善支援の取組実績表の通り、期中に債務者区分の上昇16先、債務者区分維持29先の実績を挙げました。
- ・奈良県中小企業再生支援協議会へは、16年下期2先の案件相談を行い、うち1件は第二次対応にむけ進行しております。
- ・コンサルティング・情報提供ニーズに対応するため、グループ機能の活用を検討してまいりましたが、16年1月グループ会社「りそな総合研究所」とビジネスマッチング業務に関する契約をおこない、16年10月、新たなコンサルティング会社と提携、より幅広い顧客ニーズに応じた各種コンサル、顧客紹介等ができる仕組作りを行いました。
- ・お取引先への重要事項の説明につきましては、平成15年7月のシステム移行を契機に各種契約書類の双務契約方式等への改訂を行い、またその事務手続き等の説明会を行いました。また、新書式使用に関するQ&Aを作成配布し、営業店の理解を深めた。
- ・苦情・相談処理については、四半期毎に苦情処理の内容を取り纏め当社「経営会議」に報告するとともに、同内容を営業店に紹介し、それを題材に各店での勉強会開催を定例化する等苦情の未然防止に努めております。

<健全性の確保、収益性向上に向けた取組>

- ・資産健全化に向け自己査定能力の向上を図るため、15年度は営業店別研修を2回実施したほか、15年9月「自己査定マニュアル」をより厳格に改訂し説明会を行いました。
- 16年度上期は信用格付運用開始による研修等のほか、営業店若手社員主体の自主勉強会を開始社員の自己査定能力の向上に努めました。
- ・担保評価の厳正化につきましては、15年3月期に破綻懸念先以下先の大部分について鑑定評価を取り入れるとともに、15年9月期は時点修正、処分実績に基づく厳正化を行いました。
- 16年3月期には破綻懸念先以下で担保権による回収見込額が500万円以上の先について、原則物件毎に「売り急ぎ事情」(早期売却)を前提とした価格を採用いたしました。また担保評価の更なる厳正化をはかるため、16年3月よりりそなビジネスサービス(株)の評価を導入いたしました。
- ・当社の懸案である「信用格付」は、16年3月制度を導入し運用を開始いたしました。当制度を運用することで、信用リスクを反映した金利体系を構築し適正金利の確保をはかります。
- ・地域貢献に関する情報開示につきましては、りそなホールディングスと連携のうえ、より「お客様の分かりやすさ」を重点に開示してまいります。

(2)16年4月から16年9月までの進捗状況及びそれに対する評価

<中小企業金融再生に向けた取組>

- ・お取引先への支援機能強化のため、平成16年10月1日、組織改正を行ない、現在の「企業支援室」の機能及び経営相談、営業支援機能をもつ「企業サポート本部」を設置いたしました。また、審査能力向上のため第二地銀協の目利き研修 ランクアップ研修に6名参加いたしました。通信教育は、16年2月開講分より延べ40名(目利き講座、ランクアップ講座等3講座)が受講し33名が修了致しました。
- ・外部専門機関の活用では引き続き中小公庫、国民公庫との協調支援を行なうとともに、奈良県中小企業支援センターのマッチングプラザに参加情報入手を図るとともに、経営革新法認定企業等の支援相談等に積極的に取り組みました。
- ・経営不振先に対する取組として、「企業支援室(現:企業サポート本部 第3部)」が中心となって、対象先58先を選定し実態把握、経営改善支援に着手いたしました。具体的には、①経営改善計画策定支援 ②所有資産売却指導 ③経営改善計画を基にした政府系金融機関への支援協議 ④奈良県中小企業再生支援協議会への顧客相談誘導等を行いました。その結果、別添経営改善支援の取組実績表の通り、期中に債務者区分の上昇11先、債務者区分の維持41先の実績を挙げました。
- ・奈良県中小企業再生支援協議会へは、16年下期2先の案件相談を行い、うち1件は第二次対応に向け進行しております。
- ・コンサルティング・情報提供ニーズに対応するため、グループ機能の活用し、「リそな総合研究所」とビジネスマッチング業務に関する契約をおこない、また、16年9月新たにコンサルティング会社と提携し、より幅広い顧客ニーズに応じた各種コンサル、顧客紹介等ができる仕組作りを行いました。
- ・苦情・相談処理については、四半期毎に苦情処理の内容を取り纏め当社「経営会議」に報告するとともに、同内容を営業店に紹介し、それを題材に各店での勉強会開催を定例化する等苦情の未然防止に努めております。

<健全性の確保、収益性向上に向けた取組>

- ・資産健全化に向け自己査定能力の向上を図るため、信用格付の運用開始、そのための研修会実施のほか、主に若手社員による勉強会をほぼ毎月実施しております。
- ・担保評価の厳正化につきましては、16年3月期に破綻懸念先以下で担保権による回収見込額が50百万円以上の先について、原則物件毎に「売り急ぎ事情」(早期売却)を前提とした価格を採用いたしました。また担保評価の更なる厳正化をはかるため、外部評価を取り入れ リそなビジネスサービス㈱による担保評価の運用を開始いたしました。
- ・当社の懸案である「信用格付」の導入は16年3月制度を導入し運用を開始いたしました。当制度を運用することで、信用リスクを反映した金利体系を構築し適正金利の確保を図ります。
- ・地域貢献に関する情報開示につきましては、リそなホールディングスと連携のうえ、より「お客様の分かりやすさ」を重点に開示してまいります。

(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4月～16年9月	16年4月～16年9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	・審査課課員の増員 ・外部受講等による審査能力の向上	・第二地銀協等の外部研修の受講 ・外部公的機関との情報交換 ・事前相談を活用し営業店の相談に対応	・15年度の成果をみてスキルアップする	・15年10月1日付で審査部審査課に1名増員。 ・第二地銀協の研修に12名(事業再生研修2名・ランクアップ研修6名・目利き研修4名)参加 ・通信教育受講(延べ40名)により社員のレベルアップを図った。	・15年10月1日付で審査部審査課に1名増員。 ・第二地銀協の研修に3名(ランクアップ研修2名・目利き研修1名)参加 ・通信教育受講(延べ40名)により社員のレベルアップを図った。	・第二地銀協の目利き研修受講 ・奈良県中小企業支援センター等のベンチャー企業を支援する機関との情報交換
(2)企業の将来性及び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	・外部研修の受講と行内研修の強化 ・事前相談を活用したOJT	・第二地銀協の研修参加 ・事前相談の活用 ・行内研修の実施	・15年度の成果をみてスキルアップする	・第二地銀協「目利き」研修に審査部から1名、営業店から3名参加させた。 ・通信教育の受講(延べ40名うち創業新事業支援6名)により、社員のレベルアップを図った。(16年2月から) ・審査部あて事前相談は、1ヶ月数件あり。	・第二地銀協「目利き」研修に営業店から1名参加させた。 ・通信教育の受講(延べ40名うち創業新事業支援6名)により、社員のレベルアップを図った。(16年2月から)	・第二地銀協の上級研修に審査課、企業支援室担当者が参加 ・第二地銀協の中級研修への営業店担当者の参加 ・「目利き」研修受講者を講師とする社内研修 ・通信教育の受講
(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	・奈良県中小企業支援センター等との情報交換	・奈良県中小企業支援センター等との情報交換と情報の営業店への還元	・左記施策の継続実施	・起業家マッチングプラザに参加し、奈良県中小企業支援センターとの連携を図るとともに参加者情報を営業店に還元した。(15年3月、16年3月) ・「近畿地区産業クラスターサポート金融会議」に参加、創業支援にかかる取組動向入手のほか情報交換を図った。(15年12月、16年4月) ・経営革新支援法認定企業に対し、本部帯同訪問を実施した。(融資取り上げ1先、日本経済新聞社主催のベンチャーエキスポ参加2社)	・起業家マッチングプラザに参加し、奈良県中小企業支援センターとの連携を図るとともに参加者情報を営業店に還元した。(16年3月) ・中小企業支援センターの機能等について、本部法人担当の支店担当者との帯同訪問時のOJTによりその活用を促し、経営革新法認定企業等からの相談10先の受付があった。 ・「近畿地区産業クラスターサポート金融会議」に参加、創業支援にかかる取組動向入手のほか情報交換を図った。(16年4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	・日本政策投資銀行が計画中的「地域金融協議会」へ参加 ・中小公庫、商工中金等との連携	・日本政策投資銀行等の制度や機能の勉強会実施 ・日本政策投資銀行等への取引先紹介	・左記施策の継続実施	・関西地区での「地域金融機関協議会」は立ち上げられていない。 ・日本政策投資銀行のベンチャー融資に関するリーフレット等を配布その機能を営業店に紹介した。 ・奈良県山間地域における大規模CATV施設整備に対し、日本政策投資銀行、南都銀行と協調し融資を実行した。(総額3億のうち20百万円・16年3月実行) ・中小公庫奈良支店との間で「地域経済の活性化と中小企業金融の再生」を目的に業務連携・協力に関する覚書を締結した。(16年3月) ・国民生活金融公庫と協調し取引先企業への支援を行った。(1先実行済、2先相談中)	・国民生活金融公庫と協調し取引先企業への支援を行った(1先実行済、2先相談中)	

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～16年9月	16年4月～16年9月	
(5) 中小企業支援センターの活用	・情報交換の活発化 ・本センター機能についての行内研修の実施	・法人開拓専担者等による連携の強化 ・営業店への研修により本センターへの取引先紹介が出来るようにする	・左記施策の継続実施	・随時本部法人担当者が接触、情報交換を行い現場でのOJTを行っている。 ・起業家マッチングプラザに参加(15年3月、16年3月)、参加者情報を営業店に還元した。	・随時本部法人担当者が接触、情報交換を行い現場でのOJTを行っている。 ・起業家マッチングプラザに参加(16年3月)、参加者情報を営業店に還元した。その結果、経革法認定企業等の支援相談受付は10先あった。(経営革新法認定先 7先 創業新事業支援 3先)	
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	・グループの情報ネットワークや情報交換機能等の活用 ・グループのビジネスマッチング機能の活用	・グループのコンサル機能等の営業店への提供 ・グループのビジネスマッチング機能の活用	・グループ機能活用についての営業店研修による活用促進	・16年1月、りそなグループの「りそな総合研究所」とビジネスマッチング契約を行い、奈良「経営コンサルティング紹介サービス」の名称で顧客ニーズに応じた各種コンサル、顧客紹介等の仕組みを行った。	・16年10月、企業サポート本部を設置、企業の営業支援担当5名を配置、併せて、新たにコンサルタント会社と提携し、県下企業に対し幅広いコンサルティング・営業支援を行う体制を整備した。	
(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. 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	・外部研修の受講と行内研修の実施	・外部研修の受講 ・行内研修による能力向上	・第二地銀協の研修受講による能力向上 ・実地での支援活動	・第二地銀協「ランクアップ研修」に審査部1名、支援室2名、営業店より3名参加させた。 ・通信教育受講(延べ40名うち経営改善支援32名受講)による社員のレベルアップ指導中。 ・社内研修は「企業の実態把握にむけた具体的事例」を中心に営業店毎に実施した。(15年下期は、9ヶ店で実施) ・16年上期は、若手社員を対象に「企業の財務面の見方」を中心とした自主勉強会を開催した。	・第二地銀協「ランクアップ研修」に支援室より1名、営業店より1名参加させた。 ・通信教育受講(延べ40名うち経営改善支援32名受講)による社員のレベルアップ指導中。 ・16年上期から審査部・企業支援室主催で、融資・渉外(法人)担当者の有志による勉強会を月1回の頻度で開催した。	・第二地銀協「ランクアップ研修」受講
(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	・りそな総合研究所の機能活用	・研修を実施し、取引先に紹介する	・左記施策の継続実施	・コンサルティング機能の活用面では、15年上期1先の実績があった。 ・16年1月、りそなグループの「りそな総合研究所」とビジネスマッチング契約を行い、奈良「経営コンサルティング紹介サービス」としてサービスを開始。さらに、16年10月企業サポート本部を設置、新たに外部コンサルティング会社と提携「経営者」の参加を得て「コンサル会社」による「経営者塾」の開催を計画している。	・左記、「奈良経営コンサルティング紹介サービス」のほか16年10月1日新たにコンサル会社と提携「経営者塾」の開催を予定、より幅広いコンサル機能を提供する仕組みを構築した。	

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～16年9月	16年4月～16年9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	・「企業支援室」の新設 ・公的機関、外部専門家との連携強化 ・外部研修への参加による知識・ノウハウ吸収	・審査課担当の外部研修参加 ・営業店と連携した業況改善・事業再生への取組み ・行内研修による能力向上	・本部・営業店が一体となった活動 ・外部研修受講と行内研修の実施 ・営業店への事例還元	・専担部署「企業支援室」（現 企業サポート本部第3部）を3名体制で発足（15年10月）、一部破綻懸念先を含め対象先64先を選定し、対象先の実態把握、再生支援に着手した。 ・再生案件については、早期所有資産売却・有利子負債圧縮を経営者に指導するとともに、管理資料としてタイムスケジュールを作成した。（16年3月）	・専担部署として「企業支援室」（現 企業サポート第3部）を3名体制で発足（15年10月）、一部破綻懸念先を含め対象先16年上期対象先58先を選定し、対象先の実態把握、再生支援に着手した。 ・再生案件については、早期所有資産売却・有利子負債圧縮を経営者に指導するとともに、管理資料としてタイムスケジュールを作成した。（16年3月）	・第二地銀協「事業再生支援者養成研修」に参加
(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	・地域での再生ファンドがあれば参加検討 ・再生ファンドの組成 ・活用情報の収集	・公的機関等を通じた情報収集	・左記施策の継続実施	・奈良県での再生ファンド立ち上げの予定は現時点ではない。	・奈良県での再生ファンド立ち上げの予定は現時点ではない。	
(3) デット・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス等の活用	・情報収集と活用の可能性を研究し、必要に応じて対応する	・事例等の情報収集を行い、その活用・可能性を検討する	・左記施策の継続実施	・DES等に関する情報収集に努めているが活用実績はない。	・DES等に関する情報収集に努めているが活用実績はない。	
(4) 「中小企業再生型信託スキーム」等、RCC信託機能の活用	・活用事例情報収集 ・対象先があれば活用を検討	・活用事例情報収集 ・対象先があれば活用を検討	・左記施策の継続実施	・活用事例の情報収集に努めているが活用実績はない。	・活用事例の情報収集に努めているが活用実績はない。	
(5) 産業再生機構の活用	・活用情報の収集	・活用情報の収集	・活用情報の収集 ・対象先があれば活用検討	・活用実績はない。	・活用実績はない。	
(6) 中小企業再生支援協議会への協力とその機能の活用	・連携を強化し、取引先への紹介・利用促進を誘導する	・対象先の選定と利用促進 ・営業店への機能紹介による利用推	・左記施策の継続実施	・5先の相談を持ち込み顧客誘導した。（うち1先は現状専門家による改善計画具体化にむけ検討段階にある。）	・2先の相談を持ち込み顧客誘導した。（うち1先は現状専門家による改善計画具体化にむけ検討段階にある。）	
(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	・外部研修参加 ・行内研修の実施 ・外部専門家等との連携を通じた能力の向上	・第二地銀協の研修に参加 ・支店長・融資課長を対象とした行内研修実施 ・外部セミナー参加	・左記施策の継続実施	・第二地銀協「企業再生支援者養成研修」に2名、「ランクアップ研修」に6名参加した。 ・第二地銀協通信教育16年2月開講分より開始。延べ受講者40名（うち企業再生支援コースは2名、経営改善支援コース32名）のうち33名修了した。	・第二地銀協「企業再生支援者養成研修」に1名参加。 ・第二地銀協通信教育16年2月開講分より開始。延べ受講者40名（うち企業再生支援コースは2名、経営改善支援コース32名）のうち33名修了した。	・第二地銀協「事業再生支援者養成研修」に参加

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4月～16年9月	16年4月～16年9月	
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	・無担保商品の推進 ・キャッシュフローを重視した融資取組 ・「スコアリングモデル」商品の検討	・無担保商品の推進 ・キャッシュフロー重視の浸透	・無担保商品の推進 ・キャッシュフロー重視の浸透 ・スコアリングモデルの導入検討	・スコアリングモデル商品については、りそな銀行の取組状況を注視のうえ連携申入れを検討しているが、商品化には至っていない。 ・実態B/S/P/Lによる返済能力の把握、実質キャッシュフロー重視の考え方は債務者区分判定申請を通じ都度指導している。	・同左	・現状ある無担保商品「リージョナルくらバンク」の推進
(3) 証券化等の取組み	・地方自治体やグループの商品に対し積極的に取り組む	・地方自治体の制度が確定した時点で参加を前向きに検討する	・左記施策の継続実施	・自治体等に制度創設の動きはない。	・自治体等に制度創設の動きはない。	
(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会員税理士との提携による商品の検討	・TKCとの提携の可能性の調査 ・グループ行の取組状況も参考とする	・商品開発と推進	・TKCと具体的なコンタクトには至っていない。	・TKCと具体的なコンタクトには至っていない。	
(5) 信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用	・信用リスク計量化に向けた体制整備 ・信用コストに見合った適正金利の設定	・信用格付制度導入に向けた準備作業 ・信用格付制度に係る営業店向け研修	・信用格付を導入し、信用リスクの計量化を図る ・格付け別スプレッド設定による貸出金利の適正化	・16年3月信用格付制度導入し、営業店向け説明会を実施、16年7月から運用を開始した。（運用開始に先立って営業店融資課長にマンツーマン研修を実施）	・16年7月信用格付の運用を開始。与信総額500百万円以上先58先を含む230先の格付を終えた。 ・16年度中に与信総額200百万円の全対象先の格付を完了する予定。	
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	・新事務手続きに係る研修 ・説明ツール、マニュアル整備	・新銀行取引約定書の切り替えと行内説明会（実施済） ・保証契約に係る研修計画の立案 ・説明用ツール・マニュアル作成 ・上記に係る研修	・行内研修の継続実施	・15年7月のシステム移行に伴い銀行取引約定書を差入方式から双務契約方式に変更、また、保証契約は銀行取引約定書に抛らず、保証形態による別冊受入れを基本とする様式に変更した。さらに、ローン関係契約書を複写方式に変更、保証意思確認も「どのように説明し」「理解を得られたか」を記入するように改め、こうした新事務取扱導入の説明会を実施した。 ・新書式使用に関するQ&Aを作成、配布した	・同左	
(3) 相談・苦情処理体制の強化	・事務・営業指導の強化 ・関係部の連携強化 ・営業店に対する研修の強化	・OJTを含めた事務研修の継続実施 ・研修計画の立案 ・事例に基づく研修 ・営業店での店内研修強化	・左記施策の継続実施	・事例に基づく研修会を実施した。（半期に2～3回） ・四半期毎に相談、苦情処理の内容を取り纏め、当社の「経営会議」に報告するとともに、それを題材にした各店での勉強会の開催を定例化した。	・事例に基づく研修会を実施した。 ・四半期毎に相談、苦情処理の内容を取り纏め、当社の「経営会議」に報告するとともに、それを題材にした各店での勉強会の開催を定例化した。	・本部関係部の連携強化による再発防止策の検討 ・営業店役員に対する事例に基づく研修の実施
6. 進捗状況の公表	・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	・15年度下期より公表	・同左	・15年度上期迄の進捗状況を11月の中間決算発表時に合わせて公表。	・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4月～16年9月	16年4月～16年9月	
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	<ul style="list-style-type: none"> ・マニュアル、Q&A等による研修の継続実施 ・関連諸規程の見直し ・自己査定Q&Aの見直し・整備 ・関連データによる研修 	<ul style="list-style-type: none"> ・自己査定研修の実施・関連規定の見直し・整備 ・自己査定Q&Aの見直し・整備 	<ul style="list-style-type: none"> ・関連規定の見直し・整備 ・自己査定Q&Aの見直し・整備 	<ul style="list-style-type: none"> ・自己査定研修の実施(営業店毎に別紙により実施)。 ・15年9月りそなホールディングスと平仄を合わせた自己査定マニュアルの一部改定をし、説明会の実施。 ・15年下期は、12月に集合研修を行うとともに、新しい自己査定マニュアルの浸透も含め一般店9ヶ店に店舗単位の勉強会を実施した。 ・自己査定Q&Aは半期毎に5～6項目を整備し研修時の教材に利用している。 	<ul style="list-style-type: none"> ・信用格付の運用開始、自己査定マニュアルの一部改定、要管理債権選定マニュアルの改訂等を行い、より厳格な自己査定体制とした。(信用格付対象先・与信額200万円以上として、従来の債務者区分判定制度の要申請先・与信額500万円以上から拡大した) ・自己査定Q&Aを作成(今後の研修時の教材として利用) 	
(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	<ul style="list-style-type: none"> ・処分データの蓄積 ・鑑定評価の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・より精緻な処分実績データの蓄積と整備 ・処分実績の担保評価への反映と検証 ・評価基準の見直しと研修 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記施策の継続実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・15年3月期より破綻懸念先以下の大部分の不動産担保について鑑定評価を採用(年1回、6ヶ月目には時点修正)、また、15年下期から売り急ぎ事情を前提とした「早期売却価格」を導入した。 ・鑑定評価以外の担保評価の厳正化を図るために外部評価(りそなビジネスサービス)を導入した。(鑑定評価対象先以外の与信額100万円以上先) ・また処分実績の反映では鑑定評価に係る処分実績は競売による売却実績はなく、任売事例7件と少ないが、この任売事例を反映した評価方法を採用したが、16年3月自己査定では原則として、破綻懸念先以下先の鑑定評価に早期売却を前提とした価格とした。 	<ul style="list-style-type: none"> ・16年4月以降、与信額100万円以上先の外部評価を実施したがまだ一部未了、早期に完了させる。 	
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	<ul style="list-style-type: none"> ・個別取引方針を明確化し、金利適正化を図る ・信用格付を導入し、ベース金利の精緻化を図る 	<ul style="list-style-type: none"> ・貸出ベース金利の確保による金利適正化 ・貸出ベース金利への移行情報の営業店への還元 	<ul style="list-style-type: none"> ・個別取引方針の精緻化 ・貸出ベース金利の定着 ・信用格付導入によるベース金利の精緻化と定着 	<ul style="list-style-type: none"> ・個別取引方針は15年下期に、再度、営業店とすり合わせを行い、金利適正化を推進した。 ・貸出ベースレートへの移行の進捗状況情報を営業店に四半期毎の集計を還元し、さらなる適正金利に対する認識を深めるようにした。 	<ul style="list-style-type: none"> ・16年3月信用格付制度導入し、営業店むけ説明会を実施。7月から運用開始し与信総額500円百万以上先58先を含む230先の格付けを終えた。16年度中に与信額200万円以上先先の格付を完了する予定。 ・現状は、債務者区分によるベースレートによる金利適正化を進めているが、その進捗度は取引先の抵抗感強く40%程度に留まっている。 	

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4月～16年9月	16年4月～16年9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	・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	・株式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	
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	・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。	・「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」「奈良銀行ディスクロージャー誌2004」およびホームページを通じて公表した。	・「地域貢献に関する情報」を盛り込んだ「奈良銀行ディスクロージャー誌2004」を発刊済。	

(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		<ul style="list-style-type: none"> ・企業支援室は地元中小零細企業を対象として、債務者毎の実態把握を行い、企業再生し債務者区分の良化を行う。 ・15年3月期の要注意・要管理先のうち58先について具体的な対象先の選定を行い、企業支援室・営業店連携により債務者の現状把握を行う。 ・延滞初期の段階から審査部管理課は、営業店と帯同するなどし、本部支店一体となって債務者の現況把握・管理にあたり債権の劣化防止につとめる。
スケジュール	15年度	<ul style="list-style-type: none"> ・対象先を選定し債務者の実態把握に着手 ・債務者区分の良化のために債務者毎の支援活動の目標設定を行う。 ・改善目標に対するモニタリングの実施(債務者企業への実訪等) ・必要に応じ外部専門家との連携を図る。 ・企業支援室の活動状況の担当役員への定期的報告を行い、また毎年9月・3月の自己査定毎に対象先の見直しを行う。
	16年度	<ul style="list-style-type: none"> ・対象先を見直し債務者の実態把握を継続する。 ・債務者区分の良化のために債務者毎の支援活動の目標設定を行う ・改善目標に対するモニタリングの実施(債務者企業への実訪等) ・必要に応じ外部専門家との連携を図る ・企業支援室の活動状況の担当役員への定期的報告を行い、また毎年9月・3月の自己査定毎に対象先の見直しを行う。
備考(計画の詳細)		
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9月	<ul style="list-style-type: none"> ・15年10月1日「企業支援室」(現 企業サポート本部第3部)を3名体制で発足。 ・15年10月1日審査部審査課員を1名増員し、支援室業務をフォローできる体制とした。 ・16年8月「対応方針検討表」「進捗状況報告書」制定により、営業店と一体化した事業再生・ランクアップ活動を行う体制の定着化を図る。
	16年4月～16年9月	<ul style="list-style-type: none"> ・16年8月「対応方針検討表」「進捗状況報告書」制定により、営業店と一体化した事業再生・ランクアップ活動を行う体制の定着化を図る。
	(2)経営改善支援の取組み状況 (注) 15年4月～16年9月	<ul style="list-style-type: none"> ・要注意先債権等の健全化を目的に、15年10月より支援対象先(通期64先)への経営改善支援に着手した。 ・15年下期、16年上期には対象先の見直しを行った。(16年上期対象先58先) ・具体的には①経営改善計画策定支援 ②所有資産売却指導 ③改善計画を基に政府系金融機関への支援協議 ④奈良県再生支援協議会への相談誘導等を行った。その結果、別添経営改善支援の取組実績表のとおり、期中に債務者区分の上昇先16先、債務者区分の維持29先の実績をあげた。
	16年4月～16年9月	<ul style="list-style-type: none"> ・一部破綻懸念先を含め55先を選定し、対象先の実態把握、再生支援に着手した。 ・経営改善支援の実績は、当期、取組先のうち債務者区分の上昇先11先、債務者区分の維持先42先の実績をあげた。

(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)

(奈良銀行)

4. 経営改善支援の取組み実績

【15年4月～16年9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	1,677	6		1	
要 注 意 先	うちその他要注意先	198	32	9	18
	うち要管理先	59	16	5	5
破綻懸念先	72	10	2	5	
実質破綻先	48	0	0	0	
破綻先	36	0	0	0	
合 計	2,090	64	16	29	

- 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。

(奈良銀行)

【16年度上期(16年4月～16年9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		1,571	1		1
要 注 意 先	うちその他要注意先	209	30	7	20
	うち要管理先	61	13	3	9
破綻懸念先		73	11	1	9
実質破綻先		60	2	0	2
破綻先		43	1	0	1
合 計		2,017	58	11	42

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。

(奈良銀行)