

平成 16 年 10 月 29 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 4 月～平成 16 年 9 月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。

資料につきましては、次項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 9 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 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	
<b>I. 中小企業金融の再生に向けた取組み</b>						
<b>1. 創業・新事業支援機能等の強化</b>						
(1)業種別担当者の配置等融資審査態勢の強化	・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"> <li>「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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記具体的な取組み策の継続実施。</li> <li>大阪TLOとの連携につき社内にて周知。</li> <li>大阪TLOの機能について営業店向けセミナーを実施。</li> <li>日本政策投資銀行の機能について研修会を実施。</li> <li>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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記具体的な取組み策の継続実施。</li> <li>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)。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○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</li> <li>・「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。</li> <li>・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)。</li> <li>・「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)。</li> <li>○創業・新事業に係わる評価について</li> <li>・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)。</li> <li>・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。</li> <li>・日本政策投資銀行活用を10社へ提案(15年4月～16年9月)。</li> <li>・大阪TLOに会員加入(1社・15年12月)。</li> <li>○大学発ベンチャー企業への各種支援実施</li> <li>・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。</li> <li>・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)。</li> <li>○創業・新事業に係わる資金ニーズ等への対応</li> <li>・「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)。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○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</li> <li>・「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)。</li> <li>○大学発ベンチャー企業への各種支援実施</li> <li>・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)。</li> <li>・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。</li> <li>○創業・新事業に係わる資金ニーズ等への対応</li> <li>・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。</li> <li>○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。</li> </ul>	

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"> <li>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。</li> <li>「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。</li> <li>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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本政策投資銀行の機能について社内勉強会を実施。</li> <li>「ベンチャービジネス融資」の募集実施。</li> <li>国民生活金融公庫との業務提携を検討。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「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。</li> <li>中小企業金融公庫大阪支店と交流・情報交換の実施(5月)。</li> <li>「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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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)。</li> <li>(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。</li> <li>「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)。</li> <li>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。</li> <li>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</li> <li>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)。</li> <li>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)。</li> <li>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)。</li> <li>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)。</li> <li>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。</li> <li>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)。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(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)。</li> <li>「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)。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>中小企業金融公庫へ2件の融資案件相談を実施。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>「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)。</li> <li>「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)。</li> <li>「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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> </ul>	

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"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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)。</li> <li>・左記取組策の継続実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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)。</li> <li>・左記具体的取組策の継続実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○大阪府中小企業支援センターの活用</li> <li>・同センターの機能について営業店に通知し、あわせて渉外役員者向け研修を実施(約120名・15年11月)。</li> <li>・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～)。</li> <li>・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)。</li> <li>○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</li> <li>・同センターと連携を開始(16年2月)。</li> <li>・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)。</li> <li>・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。</li> <li>○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。</li> <li>○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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・「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。</li> <li>・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)。</li> </ul>	



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	
<b>2. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</b>						
(1) 経営情報やビジネス・マッチング情報を提供する仕組みの整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「e-あきないNET」の利用対象先の増強を図る。</li> <li>・「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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「法人渉外トレーニー」実施。</li> <li>・「e-あきないNET」の活用状況データの営業店向け還元。</li> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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)。</li> <li>・「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)。</li> <li>・左記の具体的取組策の継続実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○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 <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul> </li> <li>○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) <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul> </li> <li>・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。</li> <li>○「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 <ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業経営情報(各種業界情報及び業界動向)が年1回。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul> </li> <li>○「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)。</li> <li>○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)</li> <li>○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)。</li> <li>○「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)。</li> <li>○本項目の研修 <ul style="list-style-type: none"> <li>・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)。</li> <li>・ソリューションチームによる営業店臨時時に研修を渉外社員向けに実施(15年度)。</li> <li>・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)。</li> </ul> </li> <li>・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)。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・「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。</li> <li>・「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)。</li> <li>・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。</li> <li>・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)。</li> <li>・「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)</li> <li>・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。</li> <li>・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)。</li> </ul>	

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"> <li>・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)。</li> <li>・新設「法人渉外トレーナー」の活用。</li> <li>・社内集合研修の実施。</li> <li>・通信講座の受講奨励。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地銀協研修。</li> <li>・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)。</li> <li>・「法人渉外トレーナー」制度の活用。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地銀協研修。</li> <li>・通信講座の奨励(関連本部、支店の融資課・渉外課の社員を対象)。</li> <li>・社内集合研修。</li> <li>・「法人渉外トレーナー」制度の活用。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・通信講座は、16年下期389名、16年上期122名受講。</li> <li>・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。</li> <li>・法人渉外トレーナー(長期)15名受講。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・通信講座122名受講。</li> <li>・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。</li> <li>・法人渉外トレーナー(長期)4名受講。</li> </ul>	
(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"> <li>・「経営交流会」の活動の継続的な実施。</li> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・左記取組の継続的な実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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)。</li> <li>・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)。</li> <li>・上期セミナー開催予定(4月～9月6回実施予定)。</li> <li>・左記の具体的取組策の継続実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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)。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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)。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>	

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	
<b>3. 早期事業再生に向けた積極的取組み</b>						
(1) 中小企業の過剰債務構造の解消・再生の取組み。「早期事業再生ガイドライン」の趣旨を踏まえた事業再生への早期着手	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・法律事務所とアドバイザー契約締結。</li> <li>・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。</li> </ul>	同左	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・監査法人とDDSに関する研修会を実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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)。</li> <li>・監査法人とDDSに関する研修会を実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・DDSに適した企業を選定した上で、取組みの検討を行う。</li> </ul>
(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"> <li>・「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。</li> <li>・民間の企業再生ファンドについても調査研究する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>	同左	<ul style="list-style-type: none"> <li>・再生ファンドを運営する金融機関と協議を実施。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・「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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・「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。</li> </ul>	
(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"> <li>・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。</li> <li>・実施に向けた法務面、会計面の検討が必要。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>	同左	<ul style="list-style-type: none"> <li>・再生ファンドを運営する金融機関と協議を実施。</li> <li>・16年3月に中小企業再生ファンドを組成。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>	
(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"> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>	同左	<ul style="list-style-type: none"> <li>・RCC信託機能を利用したスキームの検討。</li> <li>・RCCの信託部門と協議を実施。</li> <li>・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。</li> <li>・16年7月にRCCへ2回訪問し、今後の対応方針を協議。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	
(5) 産業再生機構の活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スキームを適用する債務者の選定、債務者との折衝。</li> <li>・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。</li> </ul>	同左	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	
(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"> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・左記取組みの継続的な実施。</li> <li>・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。</li> </ul>	同左	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同協議会の機能を利用したスキームを検討。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>	
(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"> <li>・地銀協主催の「企業再生実務講座」に参加(2名予定)。</li> <li>・社内集合研修実施。</li> <li>・通信講座の受講奨励。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地銀協研修。</li> <li>・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)。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地銀協研修。</li> <li>・通信講座の奨励(支店の融資課、渉外課担当者を対象)。</li> <li>・社内集合研修。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・通信講座は、15年下期248名、16年上期63名受講。</li> <li>・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)。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・通信講座63名受講。</li> <li>・地銀協「企業再生実務講座」3名受講。</li> <li>・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)。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地銀協研修により社内研修講師を育成する。</li> </ul>

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	
<b>4. 新しい中小企業金融への取組みの強化</b>						
(1) 担保・保証へ過度に依存しない融資の促進等。第三者保証の利用のあり方	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「実質CFに基づく返済能力判定表」の作成。</li> <li>法人向けスコアリングモデル商品の導入(9月)。</li> <li>法人向けスコアリング商品の販売試行(～10月)。</li> <li>11月より取扱店を拡大。</li> <li>個人事業主向けスコアリングモデルの開発検討。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>担保・保証に過度に依存しない融資の定着化を図る。</li> <li>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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>同11月大阪府下全店に拡大。</li> <li>「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)</li> <li>個人事業主向けスコアリング商品を検討中。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>平成16年9月末残高実績: 7,931百万円</li> <li>平成16年9月末実行累計: 23,489百万円</li> <li>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。</li> </ul>	
(3) 証券化等の取組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>第二回大阪市CLOへの参加。</li> <li>第二回大阪府SBE私募債販売開始。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>引き続き、各自治体の証券化商品へ参加する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大阪市CLO第一回、第二回実績は合計1,957百万円。</li> <li>大阪府SBE私募債第一回、第二回実績は合計2,150百万円。</li> <li>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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul>	
(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"> <li>「TKC戦略経営者ローン」の導入の検討。</li> <li>「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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「TKC戦略経営者ローン」導入に向けた体制整備。</li> <li>「TKC金融保証ローン」提携方法の改善。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TKC南近畿会と連携に向けた協議の開始(6月)。</li> <li>上記施策の継続実施・具現化。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>16年1月 役員幹部交流会実施。</li> <li>16年3月 各支部で営業店との交流会実施。</li> <li>16年8月 提携融資商品「TKCプレミアムローン」取扱開始。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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)。</li> </ul>	
(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"> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>「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。</li> <li>信用格付の精度向上、デフォルト率等のデータ整備。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地銀協が主体となり、システムの共同開発を実施。</li> <li>当社固有のシステムの立上げ。</li> <li>信用格付の精度を高める研修を実施。</li> <li>行内のデフォルト実績をシステムに反映。</li> <li>地銀協の信用リスクデータをシステムに反映。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記施策の継続的な実施。</li> <li>地銀協共同システムの本格稼働。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> </ul>	

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	
<b>5. 顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化</b>						
(1) 銀行法等に義務付けられた、貸付契約、保証契約の内容等重要事項に関する債務者への説明態勢の整備	・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	
<b>3. ガバナンスの強化</b>						
(1) 株式公開銀行と同様の開示(タイムリーディスクロージャーを含む)のための体制整備等	・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	
<b>4. 地域貢献に関する情報開示等</b>						
(1) 地域貢献に関する情報開示	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)