

平成 17 年 4 月 28 日

各位

株式会社 近畿大阪銀行

「リレーションシップバンキングの機能強化計画」の進捗状況について

りそなグループの近畿大阪銀行（社長 水田 廣行）は、平成 15 年 8 月に策定した「リレーションシップバンキングの機能強化計画」に関する平成 15 年度から平成 16 年度における進捗状況について、今般取り纏めましたのでお知らせいたします。

資料については、次頁以降をご覧ください。

「リレーションシップバンキングの機能強化計画」の進捗状況表

- . 全体的な進捗状況、計画の達成状況、計画の達成状況に対する分析・評価及び今後の課題
- . 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～17 年 3 月）
- . 経営改善支援の取組み状況
- . 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 17 年 4 月

株式会社 近畿大阪銀行

. 全体的な進捗状況、計画の達成状況、計画の達成状況に対する分析・評価及び今後の課題

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」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た結果、概ね計画通りの進捗を果たしましたが、なかには具体的成果として顕われていない項目もあり集中改善期間後においても、引き続き深化、定着化に向けた取組みが必要であると考えております。

1. 進捗状況(平成15年4月～平成17年3月)

(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、(財)大阪産業振興機構などの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12月には、地域社会における技術開発、技術教育等を支援するとともに、新事業の創出等地域の産業振興に寄与することを目的として、大阪府立大学と産学官連携活動に関する基本協定書を締結しております。また、16年8月より取扱いを開始しました「近畿大阪ベンチャー育成ファンド」につきましては、4社のお取引先に対して投資を実施することができました。

経営相談・支援機能の強化としましては、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るとともに、弊社主催のビジネスマッチングフェア「がんばりまっせ！おおさかメッセ2004」の開催、りそな銀行とのビジネス商談会の共同開催などを通じて、情報提供力の強化に取組みました。

(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手法についての研修を実施するなどの人材育成に取組んでおります。

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、RCC信託機能を活用した再生スキームの実施や、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の組成などを実施しました。

(3) 新しい中小企業金融への取組み

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)」の取扱いを開始したほか、キャッシュフローに基づくお取引先の債務償還能力を判定する審査手法を採り入れ、担保や保証に過度に依存しない融資の促進に向けた諸施策を実施しております。

また、大阪府が制度化した「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SBF私募債を推進するなど、証券化の取組みも強化しました。

(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、与信取引に関する説明マニュアルの制定など社内規程、マニュアルの整備を実施しました。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を確保する態勢の整備等に取組んでおります。

収益性の向上に向けた取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。

2.計画の達成状況

従来にはなかった産学官連携や外部関連機関とのネットワークを構築することで、創造・新事業支援の枠組みを整えることができました。経営相談機能については、ビジネスマッチングの情報提供件数、成約件数ともに実績があがるなど定着化が進んでおります。

企業再建支援活動では、本部担当部署への増員など社内体制を強化するとともに、社内外の研修、通信講座への受講を奨励したことで、16年4月より広く営業店においても企業再建支援活動を実施し、対象先を全社的に拡大した取組みとなりました。

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」を断行するなど、健全性の確保と収益体質強化が図られました。

3.計画の達成状況に対する分析・評価及び今後の課題

創造・新事業にかかる支援機能等の強化につきましては、外部関連機関への紹介実績はあるものの、融資実行などの成果に繋がっていない取組みもあり、本部専門部署の主導による取組みから、現場営業店でのノウハウを高め、より裾野を広げた取組みが必要であると考えております。お取引先企業の再生に向けた取組みでは、再生ファントの活用は定着化しましたが、エグジットファイナンスやデット・デット・スワップの活用など、再生手法の多様化を図る必要があると考えております。

お客さまへの説明態勢については、社内ルール等の整備はできており、引続き定着化に向けた研修等の取組み一層強化するとともに、お客さまのご意見を採り入れたサービスの向上に取組んでまいります。

以上

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～17年3月)

1. 15年4月から17年3月の全体的な進捗状況及びそれに対する評価

弊社は15年9月に公表しました「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」の厳格化等による「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ましたが、後述の通り未だ具体的成果に顕われていない項目もあり、集中改善期間後においても、引続き深化、定着化に向けた取組みが必要であると考えております。

2. 16年10月から17年3月までの進捗状況及びそれに対する評価

地域社会における技術開発、技術教育等を支援するとともに、新事業の創出等地域の産業振興に寄与することを目的に、大阪府立大学と産学官連携活動に関する基本協定書を締結しました。また、16年8月より取扱を開始した「近畿大阪ベンチャー育成ファンド」については、4社への投資を実行しました。企業再生支援活動では、あおぞら銀行と協働で組成した再生ファンドを引続き利用し、32先が同ファンドを利用しました。お客さまへの説明態勢の整備については、与信取引に関する説明マニュアルの制定等により、対応予定の全項目を完了させました。

3. 計画の達成状況

従来にはなかった産学官連携や外部関連機関とのネットワーク構築により、創造・新事業支援の枠組みが整備できました。ビジネスマッチングは情報提供・成約件数ともに実績があがるなど、定着化が図れました。企業再生支援活動では、本部担当部署の強化と、研修・通信講座の受講を奨励し、対象先を拡大した全社的な取組みとなりました。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」の厳格化等による「財務改革」を断行するなど、健全性の確保と収益体質の強化が図られました。

4. 計画の達成状況に対する分析、評価及び今後の課題

創造・新事業支援の枠組みはでき、積極的な推進を図ったものの、なかには融資の実行などの具体的な成果に至らない取組みもあり、現場営業店でのノウハウを高め、裾野を広げた取組みが必要と考えております。企業再建支援活動では、再生ファンドの活用は定着化しましたが、エグジットファイナンスやデット・デット・スワップの活用など再生手法の多様化を図る必要があると考えております。お客さまへの説明態勢については、社内ルール等の整備はできており、引続き定着化に向けた研修等の取組みを一層強化するとともに、お客さまのご意見を採り入れたサービスの向上に取組む必要があると考えております。

5. 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～17年3月	16年10月～17年3月	
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(6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(1名)を審査担当者として追加配置。	研修参加者の追加派遣。 社内研修の定例化。
(2)企業の将来性や技術力を的確に評価できる人材の育成を目的とした研修の実施	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・法人担当以外の社員を対象)。	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、16年下期37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、16年下期4名受講。	通信講座37名受講。 地銀協主催アクションプログラム対応集合研修4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～17年3月	16年10月～17年3月	
(3)産学官とのネットワークの構築・活用や日本政策投資銀行との連携。産学官連携に関する協議への参画	<ul style="list-style-type: none"> ・「産学官連携」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との情報交換を通じて産学官との連携を図り、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"> ・近畿地区産学官連携金融会議への参画 ・第1回、2回会議に代表幹事として参加。 ・産学官連携計画関連の専用ローン「産学官連携専用ローン」を制定(15年10月)同計画参加企業に各種支援の提案活動を実施。 ・同会議主催の「企業経営者TOP金融セミナー」へ参加(16年9月)。 ・産学官連携の取組について大阪TLOとの連携(15年6月)。 ・大阪府立大学と産学官連携に関する協定を締結。 ・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。 ・産学官連携の取組として、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(16年9月)。 ・日本政策投資銀行とは13年11月に提携を開始しており、以後企業に対する資金支援等を目的に情報交換を継続実施。 ・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を継続実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・産学官連携の取組として大阪府立大学と産学官連携に関する協定書を締結(16年12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(6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"> ・(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」の実施。 ・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業務提携。 ・ベンチャー企業向け支援、企業再生支援、中小企業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。 ・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継続参加。 ・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(16年10月)。 	<ul style="list-style-type: none"> ・近畿大阪ベンチャー育成ファンド」で、4社への投資実行。 	
(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)。 ・左記取組み策の継続実施。 	<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)。 ・左記具体的な取組み策の継続実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・大阪府中小企業支援センター及び中小企業・ベンチャー総合支援センターと連携。 ・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」を当社営業店へ定期配布。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな支援対象先の発掘を目的に、各支援センター主催のベンチャー企業プレゼンテーションに参加。 	

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～17年3月	16年10月～17年3月	
2.取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化						
(1)経営情報やビジネス・マッチング情報を提供する仕組みの整備	・「e-あきないINET」の利用対象先の増強を図る。 ・「法人渉外トレーナー」研修で、情報の活用法を強化。その他渉外担当者向けの各種研修において、各種機能の活用法を周知。	・「法人渉外トレーナー」実施。 ・「e-あきないINET」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。	・CNS情報サイトの経営情報や各種ビジネスマッチング情報の活用状況及び改善点について営業店宛アンケートの実施(4月)。 ・「ビジネスマッチングフェア がんばりまっせ！おおさかメッセ」の開催(7月)。 ・左記の具体的な取組策の継続実施。	・当社とりそなグループ内におけるビジネスマッチングや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」の仕組みを構築し、ビジネスマッチングに取組む。 ・ビジネスマッチング情報の社内共有の仕組みを構築。 ・「e-あきないINET」の機能を拡充し、各種経営情報を提供する仕組みを整備。 ・「ビジネスマッチングフェア がんばりまっせ！おおさかメッセ2004」を開催(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)。 ・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(16年11月より)。	・ビジネスマッチングの新たな手法としてパイヤー企業を招聘するビジネス商談会の取組を開始。	
(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	(別紙様式3-2、3-3、3-4及び3-5参照)					
(4)中小企業支援スキルの向上を目的とした研修の実施	・地銀協主催の「中小企業経営支援講座」に参加(3名予定)。 ・新設「法人渉外トレーナー」の活用。 ・社内集合研修の実施。 ・通信講座の受講奨励。	・地銀協研修。 ・通信講座の奨励(本部の融資関連部門・法人渉外担当の社員を対象)。 ・「法人渉外トレーナー」制度の活用。	・地銀協研修。 ・通信講座の奨励(関連本部、支店の融資課・渉外課の人員を対象)。 ・社内集合研修。 ・「法人渉外トレーナー」制度の活用。	・通信講座は、15年下期389名、16年上期122名、16年下期52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、16年下期1名受講。 ・法人渉外トレーナー(長期)15名受講。 ・融資先向け経営支援能力向上研修15名受講。	・通信講座52名受講。 ・地銀協主催アクションプログラム対応集合研修1名受講。 ・融資先向け経営支援能力向上研修15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	・「経営交流会」の活動の継続的な実施。 ・「りそな総合研究所の主催する「公開セミナー」マネジメントスクール」等を企業に紹介。	左記取組の継続的な実施。	・「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)。 ・左記の具体的な取組策の継続実施。	・「りそな総合研究所」の研修機能の活用。 ・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。 ・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)。	・「りそな総合研究所」の研修プログラムの継続活用。	
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	・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。	・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	・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。 ・監査法人とデット・デット・スワップに関する研修会を実施し、導入可能な支援先に対して財務デューデリジェンスを実施。	・再生ファンドを利用した再生支援を実施。 ・業務提携を行っているコンサルタント会社による経営指導を導入。 ・デット・デット・スワップを活用した再生手法を導入すべく、外部調査会社による財務デューデリジェンスを実施。	

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～17年3月	16年10月～17年3月	
(2)地域の中小企業を対象とした企業再生ファンドの組成の取組み	・「元気出せ大阪ファンド事業」の立上げに積極的に関与する。 ・民間の企業再生ファンドについても調査研究する。	・スキームを適用する対象とする債務者の選定、債務者との折衝。 ・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	・16年3月にあおぞら銀行と協働で信託を利用した再生ファンドを組成し、17年3月までに95先が同ファンドを利用。 ・17年3月に大阪府が組成した元気出せ大阪ファンドの承認を得て、緊急再生資金保証制度により1億円の資金支援を実施。	・あおぞら銀行と協働で組成した再生ファンドを引き続き利用し、32先が同ファンドを利用 ・17年3月に大阪府が組成した元気出せ大阪ファンドの承認を得て、緊急再生資金保証制度により1億円の資金支援を実施。	
(3)デット・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス等の活用	・早期事業再生への支援を決定した取引先に対する支援スキームの一つとして対応する。 ・実施に向けた法務面、会計面の検討が必要。	・スキームを適用する対象とする債務者の選定、債務者との折衝。 ・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	・再生ファンドの利用とともに、デット・デット・スワップを利用した再生を実現するため、監査法人を交えて再生スキームの協議を行ったが、結果的に導入に至らず。	同左	
(4)中小企業再生型信託スキーム等、RCC信託機能の活用	・早期事業再生への支援を決定した取引先に対する支援スキームの一つとして対応する。	・スキームを適用する対象とする債務者の選定、債務者との折衝。 ・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	・15年10月にRCC(東京、信託事業部)を訪問し、同信託機能の活用に向けた意見交換を実施。 ・16年3月に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(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。 ・17年3月にRCCが中心となって再生スキームを作成・実施した先に関して、同再生スキームに沿って債権放棄を行った上で、RCC信託に対し、債権譲渡を実施。	・17年3月にRCCが中心となって再生スキームを作成・実施した先に関して、同再生スキームに沿って債権放棄を行った上で、RCC信託に対し、債権譲渡を行った。	
(5)産業再生機構の活用	・早期事業再生への支援を決定した取引先に対する支援スキームの一つとして対応する。 ・企業規模、地域経済への影響度、再生の確度を多面的に検討し、対象先を決定する。	・スキームを適用する債務者の選定、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	・当社主力取引先であるA社が、民事再生法の適用を受けた上で産業再生機構を利用した再生スキームを利用(15年9月)。 ・その他、当社の取引先では、2社が産業再生機構を活用して再生を図っている。 ・16年6月、当社主力先であるB社について産業再生機構に事前相談を行ったが、最終的には、債務者の了解がえられず、活用に至らず。	・16年6月、当社主力先であるB社について産業再生機構に事前相談を行い、16年9月以降も協議を続けたが、最終的には、債務者の了解が得られず、活用に至らず。	
(6)中小企業再生支援協議会への協力とその機能の活用	・同協議会との連携強化、債務者に対して同協議会の利用を提案。	・左記取組みの継続的な実施。 ・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	・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るが同意に至らず。	・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るが同意に至らず。	
(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	・地銀協主催の「企業再生実務講座」に参加(2名予定)。 ・社内集合研修実施。 ・通信講座の受講奨励。	・地銀協研修。 ・通信講座の奨励(本部の融資関連部門・法人担当以外の社員を対象)。	・地銀協研修。 ・通信講座の奨励(支店の融資課、渉外課担当者を対象)。 ・社内集合研修。	・通信講座は、15年下期248名、16年上期63名、16年下期25名受講。 ・地銀協「企業再生実務講座」は、15年下期2名、16年上期3名、16年下期1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)。	・通信講座25名受講。 ・地銀協「企業再生実務講座」1名受講。	・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～17年3月	16年10月～17年3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	<p>融資案件の検討時において、実質CFIに基づく返済能力の判定」を徹底する。</p> <p>・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。</p>	<p>・実質CFIに基づく返済能力判定表」の作成。</p> <p>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。</p>	<p>担保・保証に過度に依存しない融資の定着化を図る。</p> <p>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。</p>	<p>担保、保証に過度に依存しない融資の推進を図る観点から、また与信取引に関する「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、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。</p> <p>・17年4月からの保証人に関する民法の改正を受けて、17年1月に包括根保証人の新規受入を禁止。また、17年3月には、保証約定書を改定し、法改正に対応するとともに、保証受入の基準を明確化。</p> <p>・17年2月に「与信取引に関する説明マニュアル」を制定し、債務者及び保証人等に対する説明態勢を整備。</p> <p>・15年9月、法人向けスコアリング商品「リテール48 (west)」を導入、60ヶ店で試行。同11月大阪府下全店に拡大。</p> <p>・「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)。</p> <p>・個人事業主向けスコアリング商品を検討中。</p> <p>・17年4月よりCRD運営協議会(現「有限責任中間法人CRD協会」)のスコアリングモデルを使用した法人向け新スコアリング商品を導入予定。</p>	<p>・17年4月からの保証人に関する民法の改正を受けて、17年1月に包括根保証人の新規受入を禁止。また、17年3月には、保証約定書を改定し、法改正に対応するとともに、保証受入の基準を明確化。</p> <p>・17年2月に「与信取引に関する説明マニュアル」を制定し、債務者及び保証人等に対する説明態勢を整備。</p> <p>・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。</p> <p>・17年3月末残高実績 7,666百万円 ・17年3月末実行累計 29,758百万円</p> <p>・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。</p> <p>・17年4月よりCRD運営協議会(現「有限責任中間法人CRD協会」)のスコアリングモデルを使用した法人向け新スコアリング商品を導入予定。</p>	
(3)証券化等の取組み	<p>・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。</p>	<p>・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。</p> <p>・第二回大阪市CLOへの参加。</p> <p>・第二回大阪府SBE私募債販売開始。</p>	<p>・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。</p> <p>・引き続き、各自治体の証券化商品へ参加する。</p>	<p>・大阪市CLO第一回、第二回実績は合計1,957百万円。</p> <p>・大阪府SBE私募債第一回、第二回実績は合計2,150百万円。</p> <p>・16年7月に大阪市・神戸市・横浜市が組成する「政令指定都市CLO」へ参加し、12月に取組み実施、実績144百万円</p>	<p>・大阪市・神戸市・横浜市が組成する「政令指定都市CLO」に参加し、平成16年12月に取組みを実施、実績144百万円。</p>	
(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	<p>・「TKC戦略経営者ローン」の導入の検討。</p> <p>・「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。</p>	<p>・「TKC戦略経営者ローン」導入に向けた体制整備。</p> <p>・「TKC金融保証ローン」提携方法の改善。</p>	<p>・TKC南近畿会と連携に向けた協議の開始(6月)。</p> <p>・上記施策の継続実施・具現化。</p>	<p>・TKC近畿大阪会との連携について協議を開始(15年8月) 営業店との交流会実施。</p> <p>・提携融資商品「TKCプレミアムローン」取扱開始(16年8月)。</p> <p>・TKC経営革新セミナーへの協力を実施(16年10月)。</p>	<p>・TKC経営革新セミナーへの協力を実施。</p> <p>・TKC近畿大阪会各支部の例会に参加し、当社営業店との交流・情報交換会を定期的実施。</p>	
(5)信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用	<p>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・「信用リスク量化システム」を整備活用し、適正な貸出金利の適用を進める。</p> <p>・信用格付の精度向上、デフォルト率等のデータ整備。</p>	<p>・地銀協が主体となり、システムの共同開発を実施。</p> <p>・当社固有のシステムの立上げ。</p> <p>・信用格付の精度を高める研修を実施。</p> <p>・行内のデフォルト実績をシステムに反映。</p> <p>・地銀協の信用リスクデータをシステムに反映。</p>	<p>左記施策の継続的な実施。</p> <p>地銀協共同システムの本格稼働。</p>	<p>・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(CRIFS)」が16年12月に稼働、順次データの蓄積が行われている状態にある。</p> <p>・新たな自己査定システム及び債権管理システムを開発、17年3月より試行開始。</p> <p>・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16年6月から開始。</p> <p>・17年3月より、融資業務の高度化と効率化を目的として、融資企画部が中心となって、融資統合データベースを中心としたシステム開発の検討に着手。</p>	<p>・新たな自己査定システム及び債権管理システムを17年3月より試行開始。</p> <p>・16年11月に新BS規制の内部格付手法への対応の検証のため、データベースを作成。</p> <p>・17年3月より、融資業務の高度化と効率化を目的として、融資企画部が中心となって、融資統合データベースを中心としたシステム開発の検討に着手。</p> <p>・16年12月より新BS規制の内部格付手法への対応を視野に入れて、信用格付のスコアリングを見直すべく、CRIFSを含めた複数の外部スコアリングモデルの検証を開始。</p>	

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～17年3月	16年10月～17年3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権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、計画的に作業を進め、与信取引に関する説明マニュアル制定等により17年2月末で全項目の対応を完了。	同左	
(3)相談 苦情処理体制の強化	・支店役席者への研修。 ・苦情対応連絡会」を設け対応の強化や再発防止策を検討。 ・「地域金融円滑化会議」における意見交換や銀行よろず相談所からの苦情事例等の内容を社内研修に反映。	・研修計画立案。 ・内部監査による点検項目の見直し。 ・苦情対応連絡会」の開催。 ・支店役席者への研修。 ・臨店監査における苦情対応状況等の点検強化。	・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(15年7月より)。 ・営業店からの研修報告に基づき実施状況を確認(17年1月より)。	研修実施 グループリーダー研修(16年11月) 苦情対応連絡会の開催(16年10月、12月、17年3月)	
6.進捗状況の公表	・「い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年上期までの進捗状況を15年11月28日に公表。 ・15年下期までの進捗状況を16年5月31日に公表。 ・16年上期までの進捗状況を16年10月29日に公表。	・16年上期までの進捗状況を16年10月29日に公表。	

【以下任意】

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) 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。	自己査定レベルの更なる向上を図るための臨店研修等の実施及び条件緩和債権のデータ整備の継続実施。	必要に応じた関係諸規定の見直し。自己査定レベルの更なる向上に向けた説明会・研修等
(1) 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。	処分実績に基づく鑑定評価の検証を通じた掛目の実施。担保評価額における保証金等の控除必要額等の所要の修正の更なる厳格化を実施。	継続実施。

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～17年3月	16年10月～17年3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	格付、債務者区分の定時臨時見直しを励行。 適用金利に係る個社別取引方針の明確化。	6月末自己査定時点での「債務者区分と信用格付の一致」。 ・営業店業績評価への「貸出目標金利」の適用を反映。 ・営業店還元資料の見直し。	営業店レベルでの信用格付、債務者区分の精緻化の実現。 ・貸出目標金利未達債権リストの営業店への還元(4月)。 ・営業店業績評価への反映(4月)。 ・信用コストリスクに見合った貸出金利率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。	信用格付制度を改定し、信用格付の判定時に債務者区分も同時に決定する随時査定方式を16年6月より実施。新制度の研修会を階層別に行い定着化を図る。 ・17年3月に自己査定システム、債権管理システムが稼働。 ・16年12月よりCRISを含めた複数の外部スコアリングモデルの検証を開始。 ・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)。 ・貸出金利改善対象先の営業店管理資料還元(15年4月・10月、16年4月、11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)。 ・「貸出目標金利」の改定(16年6月)。	16年12月より信用格付のスコアリングを見直すべく、CRISを含めた複数の外部スコアリングモデルの検証を開始。 ・新BS規制等への対応を図るため、新たな自己査定システム及び債権管理システムを開発し17年3月より試行開始。 ・17年3月より、融資業務の高度化と効率化を目的として、融資統合データベースを中心としたシステム開発の検討に着手。 ・営業店評価体系に「信用コスト控除後事業貸出金スプレッド改善」を評価項目として導入(16年10月)。 ・貸出金利改善対象先の営業店管理資料還元(16年11月)。 ・地域別営業統括責任者の臨店により各管理資料のチェック、進捗状況を聴取して個店別に改善について指導を実施(臨店半期平均約3回)。	
3.ガバナンスの強化						
(1) 株式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、リソナホールディングス広報部と連携のうえ、「リソナ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。 ・16年9月末での地域貢献への概要をまとめたリーフレット2004-2005中間期レポートより「地域のみなさまとともに」を店頭配置。	16年9月末での地域貢献への概要をまとめたリーフレット2004-2005中間期レポートより「地域のみなさまとともに」を店頭配置。	

(備考)個別項目の計画数・・・28(株式を公開している銀行は27)

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>企業再生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状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、企業再生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生活動への着手(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、企業再生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>企業再生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、企業再生支援活動(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 ~ 17年 3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。</p> <p>本部直轄管理先を選定し、活動を開始 (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。</p> <p>企業再生活動に関する基本方針を制定 (16年3月)。</p>
	16年 10月 ~ 17年 3月	モニタリングの継続実施。
	(2)経営改善支援の取組み状況 (注) 15年 4月 ~ 17年 3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。</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。</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。</p> <p>大阪府中小企業再生支援協議会の活用、元気出せ大阪ファンドの保証機能の活用による再生支援を実施。</p>
	16年 10月 ~ 17年 3月	<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る。</p> <p>大阪府中小企業再生支援協議会の活用、「元気出せ大阪ファンド」の保証機能の活用による再生支援を実施。</p>

(近畿大阪銀行)

(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。

何方針に従い、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。

計画の達成状況、計画の達成状況に対する分析・評価及び今後の課題(借手の中小企業サイトの課題を含む)

IV.経営改善支援の取組み実績

【15年4月～17年3月】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち 経営改善支援取組み先		
			α	α のうち期末に債務者区分が上昇した先数 β	α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ
正常先		29,296	87		
要 注 意 先	うちその他要注意先	5,884	224	89	90
	うち要管理先	1,385	87	22	37
破綻懸念先		1,404	21	3	3
実質破綻先		1,414	5		2
破綻先		615	1		
合 計		39,998	425	114	132

注) ・期初債務者数及び債務者区分は15年4月当初時点で整理

- ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
- ・ β には、当期末の債務者区分が期初より上昇した先数を記載。

なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は α に含めるものの β に含めない。

- ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」に上昇した場合は β に含める。
- ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。

・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。

・ γ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。

・みなし正常先については正常先の債務者数に計上のこと。

【16年度(16年4月～17年3月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち		
			経営改善支援取組み先 α	α のうち期末に債務者区分が上昇した先数 β	α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ
正常先		23,623	20		1
要 注 意 先	うちその他要注意先	5,873	219	51	136
	うち要管理先	705	56	13	31
破綻懸念先		1,796	32	8	17
実質破綻先		1,949			
破綻先		476			
合 計		34,422	327	72	185

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。

【16年度下期(16年10月～17年3月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち		
			経営改善支援取組み先 α	α のうち期末に債務者区分が上昇した先数 β	α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ
正常先		22,673	8		8
要 注 意 先	うちその他要注意先	5,395	189	29	152
	うち要管理先	623	48	5	37
破綻懸念先		1,439	29		23
実質破綻先		1,219			
破綻先		318			
合 計		31,667	274	34	220

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は16年10月当初時点で整理
 ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
 ・ β には、当期末の債務者区分が期初より上昇した先数を記載。
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は α に含めるものの β に含めない。
 ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」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。