

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況表

(平成17年4月～平成19年3月)

(株) 北 都 銀 行

当行は、平成 17 年 8 月に「事業再生・中小企業金融の円滑化、経営力の強化、地域の利用者の利便性向上」を大項目とする『地域密着型金融推進計画』を策定し、平成 17 年度～平成 18 年度（重点強化期間）の 2 年間に於いて、課題解決型営業の取組みにより地域経済の活性化や中小企業金融の円滑化に貢献すべく推進してまいりました。

1. 大項目毎の推進状況（平成 17 年 4 月～平成 19 年 3 月）

事業再生・中小企業金融の円滑化への取組み

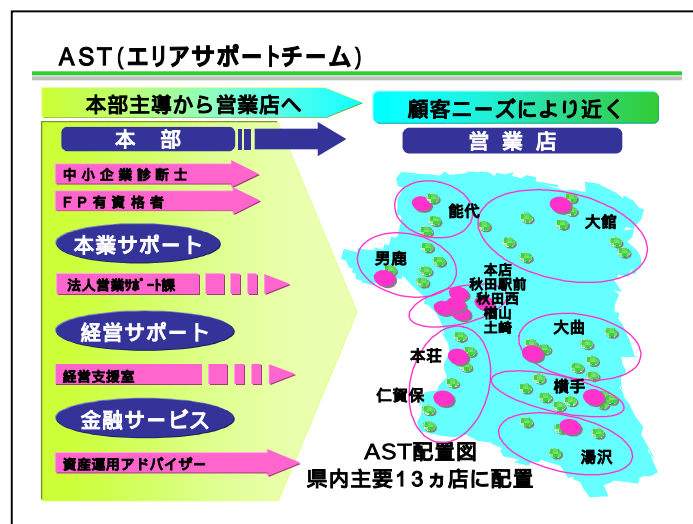
◆ 『課題解決型営業』の推進

➤ 「本業サポート・経営サポート」実践に向けた推進態勢の構築

平成 17 年 7 月に戦略的人員配置として、これまで本部等で『課題解決型営業』を専門に実践してきた行員を県内主要 10 カ店にエリアサポートチームとして配置いたしました。現在 13 カ店に拡大し、お客さまの本業サポート・経営サポートを積極的に推進しております。

～ エリアサポートチームの活動 ～

エリアサポートチームは、実務経験に基づく専門スキル等を有する行員を配置し、『課題解決型営業』（「本業サポート」によるお取引企業の事業拡大、「経営サポート」による健全化サポート、「金融サービス」による個人の資産運用コンサルティング）をエリア内の営業店と一体となって推進しております。



➤ 北都チャレンジファンドの組成

秋田県内のベンチャー企業、新分野に事業展開する企業の支援を目的に、当行及び株北都ベンチャーキャピタルの出資による総額 2 億円の「北都チャレンジファンド 1 号投資事業組合」を平成 17 年 10 月に創設いたしました。これまでベンチャー企業 3 社へ 53 百万円の投資を実施しております。

➤ 市場誘導業務の取扱開始

平成 18 年 2 月に企業の新規株式公開支援を目的に、証券会社 3 社との提携による「市場誘導業務」を開始いたしました。証券会社の専門的なノウハウや情報提供力を活用し、株式公開等を目指す企業をサポートすることとしております。

➤ **外部機関との業務連携・協力**

医療・福祉分野に対する資金ニーズに円滑かつ積極的に対応していくことを目的に、平成 17 年 5 月に『福祉医療機構』と社会福祉法人向けの協調融資で協力する覚書を締結いたしました。

平成 18 年 2 月には『中小企業基盤整備機構』と業務連携・協力に関する覚書を締結いたしました。中小企業新事業活動促進法の新連携支援事業に係る案件発掘やアドバイス、各種セミナーや相談会の共同開催など、多方面での業務連携により、企業の新事業創出を支援していくこととしております。

また、産学連携によるベンチャーの起業化促進などを目的に、平成 18 年 10 月には『秋田大学』と、更に平成 19 年 3 月には『秋田県立大学』と連携協力協定を締結いたしました。

➤ **S P C 設立による債権流動化業務**

地域のお取引先の高度化、多様化する金融ニーズにお応えするため、平成 18 年 4 月にお取引先が保有する売掛債権や手形債権等の金銭債権を買い取り資金供給する S P C（特別目的会社）をみちのく銀行・荘内銀行・東北銀行の東北地方の地銀三行と連携して設立いたしました。

➤ **商談会の開催**

県内企業の異業種交流とビジネスチャンス創出を目的に、平成 17 年 7 月 5 日「北都ビジネスフォーラム 2005 第 7 回ビジネス商談会」、平成 18 年 7 月 6 日「北都ビジネスフォーラム 2006 第 8 回ビジネス商談会」を開催いたしました。第 8 回の開催では、合計 79 社が出展、来場者数約 2,500 名、商談約 200 件の実績となりました。



➤ **地域企業再生支援への取組み**

平成 17 年 7 月に地域中小企業の再生を図ることを目的に、(株)みずほコーポレート銀行、(株)船井財産コンサルタンツとの業務協力による「地域企業再生ファンド」を創設し、事業の再構築を専門的な手法によりバックアップしております。これまでの取組み実績は 3 先となっております。

このほか、過大債務を抱えているものの、技術力があり地域の雇用を支えている企業の再生について、秋田県中小企業再生支援協議会との連携による私的整理ガイドラインに基づく再生支援、あるいは、日本政策投資銀行との連携による M&A を用いた再生支援など様々な手法による支援活動を行い、地域経済の活性化をバックアップしております。

➤ **その他**

県内外で活躍する地元企業などを紹介するテレビ番組「～北都『人』浪漫～ 探せ！秋田の元気人」を平成 17 年 4 月より、県内の自然や地域行事、伝統の職人芸などを紹介するテレビ番組「北都ふるさと浪漫」を平成 18 年 4 月より放映しております。

➤ **人材の育成**

中小企業診断士の育成、行外研修への派遣、行内的には目利き・経営支援の内容を組入れた「中堅渉外行員実践研修会」と「実践財務分析基礎研修会」を開催（合計 222 名参加）し、「課題解決型営業」推進に向けた人材育成に注力いたしました。

また、「課題解決型営業」の積極推進と実効性の向上を目的に、全営業店長会議において外部講師による講演を実施しております。

経営力の強化

➤ **収益管理態勢の強化**

経営体質の強化・リスク管理態勢の強化を目的に、平成 17 年 8 月に「信用リスク管理委員会」を設置しましたほか、平成 18 年 7 月には各種リスクを統合的に管理する独立セクションとして「リスク管理部リスク管理グループ」を新設いたしました。また、収益管理の更なる強化を目的に平成 18 年 4 月に「収益管理システム」を稼働させております。

➤ **ガバナンスの強化**

財務報告の適正性を確認するため、外部コンサルタントの指導を受けながら、有価証券報告書および半期報告書の記載内容の適正性が確保される内部管理態勢の整備を進めてまいりました。平成 18 年 3 月期有価証券報告書、平成 18 年 9 月期半期報告書に内閣府令に基づく確認書「記載内容が適正であると確認した旨及び報告書が適正に作成されるシステムが機能していたかを確認した旨及びその内容」を添付いたしました。

➤ **法令等遵守態勢の強化**

平成 18 年 7 月に法令等遵守態勢の強化を目的として、「リスク管理部法務グループ」を新設いたしました。コンプライアンス点検及び個人情報取扱点検、コンプライアンス研修については継続実施いたしました。

地域の利用者の利便性向上

➤ **積極的な情報開示**

平成 17 年 10 月に「北都銀行経営方針説明会」を秋田県内 3 会場で開催いたしました。

平成 19 年 2 月にも同説明会を秋田県内 4 会場で開催しております。

また、平成 18 年度中間決算公告および平成 18 年度中間ディスクロージャー誌をホームページにて公開するなど、積極的な情報開示に努めてまいりました。

➤ お客さまニーズの把握

平成 18 年 1 月～2 月に「お客さまアンケート調査」、「外部モニタリング調査」を実施、調査結果を踏まえた改善策を実施いたしました。

平成 19 年 1 月～2 月にも同調査を実施しており、この調査結果を踏まえた改善対応については、現在、本部・営業店が一体となり進めております。

2. 進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題

当行では、平成 17 年度～平成 18 年度の期間において「地域密着型金融推進計画」を進めてまいりました。また、同時期にスタートいたしました第 1 次中期経営計画「Innovation」の重点施策の中にも地域密着型金融推進計画の柱である「課題解決型営業の強化」を盛り込み、その実現に向けて全行を挙げて取り組んでまいりました。

具体的な内容としては、組織改正により「課題解決型営業」を推進する専担チームを配置しましたほか、本業サポート・経営サポートの一環としての「北都チャレンジファンド」・「地域企業再生ファンド」創設、第 8 回となるビジネス商談会の開催などにより、地元中小企業の事業拡大・経営支援態勢を強化してまいりました。また、多様化する金融ニーズにお応えするため、外部機関との業務提携、みちのく銀行・荘内銀行・東北銀行との連携による S P C 設立などにも取り組んでまいりました。これらの各種施策を着実に実行したことにより、当初設定した「ビジネスマッチング情報の提供」を始めとする推進目標 6 項目の全てを達成しております。

今年度よりスタートいたしました第 2 次中期経営計画「Challenger」（計画期間：平成 19 年度～平成 21 年度）においても、基本戦略として「課題解決型営業の確立」を組み込んでおります。地域経済の活性化に貢献することが、当行の使命であり存在意義ととらえ、今後も地域とのリレーションをより一層深めてまいります。

3. 課題解決型営業の推進目標の進捗状況（19年3月末現在）

地域社会の活性化に向け、以下の推進目標を設定し「課題解決型営業」の推進に積極的に取り組んでおります。

		17年度上期	17年度下期	17年度計	18年度上期	18年度下期	18年度計	17・18年度合計
ビジネスマッチング情報の提供（件）	計 画	-		320	430	50	480	800
	実 績	347	48	395	441	293	734	1,129
	計画比	-		75	11	243	254	329
マッチング成約（件）	計 画	-		120	100	80	180	300
	実 績	40	113	153	224	254	478	631
	計画比	-		33	124	174	298	331
経営改善計画の策定（先）	計 画	35	35	70	35	35	70	140
	実 績	10	61	71	15	56	71	142
	計画比	25	26	1	20	21	1	2
要注意債権等のランクアップ（先）	計 画	20	20	40	20	20	40	80
	実 績	27	18	45	22	21	43	88
	計画比	7	2	5	2	1	3	8
再生ファンド等を活用した事業再生取組み（先）	計 画	1	2	3	3	4	7	10
	実 績	1	3	4	3	4	7	11
	計画比	0	1	1	0	0	0	1
目利き能力の開発[目利き研修の実施・強化]（人） （カッコ内は外部研修への派遣人数）	計 画	52 (2)	53 (3)	105 (5)	55 (5)	55 (5)	110 (10)	215 (15)
	実 績	60 (2)	49 (5)	109 (7)	73 (5)	40 (5)	113 (10)	222 (17)
	計画比	8 (0)	4 (2)	4 (2)	18 (0)	15 (0)	3 (0)	7 (2)

4. アクションプログラムに基づく個別の取組みの進捗状況（要約）

「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」では、各地域金融機関に対し、以下の個別項目毎への取組みを要請しております。当行の平成17年4月～平成19年3月、平成18年10月～平成19年3月の取組み状況は次の通りです。

項目	取組方針	具体的取組策	進捗状況	
			17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
1. 事業再生・中小企業金融の円滑化				
(1) 創業・新事業支援機能等の強化	<ul style="list-style-type: none"> 創業支援メニューの拡充 産学官の各関係機関との連携強化 新事業支援体制の強化を目的とした戦略的な人員の再配分 	<ul style="list-style-type: none"> 創業、新事業支援ファンドの組成 政府系金融機関、財)あきた企業活性化センター、東北地域産業クラスター会議等との連携 エリアサポートチームの配置 福祉・医療、環境・衛生事業の業種別審査担当の配置 	<ul style="list-style-type: none"> 17年10月、創業・新事業ファンド「北都チャレンジファンド1号投資事業組合」を設立 福祉医療機構と協調融資に係る覚書を締結したほか、外部業務提携機関との情報交換を実施 エリアサポートチーム(本業、経営サポート専担部署)を県内13カ所に配置 	<ul style="list-style-type: none"> 北都チャレンジファンドによる新規投資1先(1月) 産学官連携の一環として秋田大学(10月)、秋田県立大学(3月)と連携協力協定締結 秋田県産業技術総合研究センターが提唱し立ち上げた「輸送機コンソーシアム」に当行もオブザーバーとして参加表明
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化				
取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> 取引先ニーズに応じた経営情報、ビジネスマッチング情報の積極的な提供・促進、態勢の整備 M&A、事業多角化、株式公開等の有効な情報提供を目的とした、商工団体、外部専門家、外部機関等との連携強化、活用 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチングへ向けた推進態勢の整備 マッチング情報収集、提供、成約へ向けた営業店への指導、管理 外部機関との提携商品発売、連携強化による情報提供、企業支援 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチング情報の収集、提供ツールを策定 ビジネスマッチング情報提供1,129件 ビジネスマッチング成約631件 企業の株式公開支援等を目的に証券会社との連携による市場誘導業務を開始 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチング情報提供293件 ビジネスマッチング成約254件
要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化及び実績の公表	<ul style="list-style-type: none"> 不良債権の新規発生防止や要注意先債権等の債権健全化に向けた取組みを一層強化 	<ul style="list-style-type: none"> 取引先のニーズ、業界特性を適確に把握した経営改善策を提案 企業訪問の実施及び営業店指導 	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善計画策定先数 計画140先 実績142先 ランクアップ先数 計画80先 実績88先 	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善計画策定先数 計画35先 実績56先 ランクアップ先数 計画20先 実績21先
(3) 事業再生に向けた積極的取組み	<ul style="list-style-type: none"> 各種再生手法に基づき事業再生への取組みを促進 	<ul style="list-style-type: none"> 地域企業再生ファンドの設立及び外部コンサルタントと業務委託契約 県中小企業再生支援協議会との連携 私的整理ガイドライン、M&A手法等を活用した再生支援 DDSを活用した再生支援 	<ul style="list-style-type: none"> 地域企業再生ファンドの設立及び外部コンサルタントと業務委託契約 地域企業再生ファンド、県中小企業再生支援協議会との連携等による事業再生取組み実績7先 M&A活用による再生支援1先 	<ul style="list-style-type: none"> 地域企業再生ファンド活用による再生支援1先 地域企業再生ファンド活用先へのリファイナンス対応支援2先

項目	取組方針	具体的取組策	進捗状況	
			17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等	<ul style="list-style-type: none"> 担保、保証に過度に依存しない融資推進に向けたローンレビュー徹底とスコアリングモデルの構築 過度な保証の適正化に向けた態勢整備 	<ul style="list-style-type: none"> スコアリングモデル構築に向けた外部データ（CRD等）の活用 信用リスクデータの蓄積・充実、活用 店長専決貸出の拡充 第三者保証と保証限度額の見直し 各ファンド商品の継続と拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 外部データ活用に向けスコアリング導入を決定 店長専決貸出商品「企業活性化ファンド（ダッシュ）」の取扱を開始 コベナンツ付き融資商品（担保・保証人不要）の取扱を開始 	<ul style="list-style-type: none"> “ほくと「速・戦力！」”（スコアリング審査利用商品）の取扱を開始 実績 178件/18億円 「絆（きずな）」（コベナンツ活用商品）の取扱を開始 実績 99件/47億円
(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> 融資取引における顧客への十分な説明を行うための態勢見直しと強化 「苦情（要望）、トラブル対応態勢基準」を遵守し相談、苦情の対応機能を強化する 	<ul style="list-style-type: none"> 融資取引における説明ツール・マニュアルの制定、事務規程改定 苦情、トラブル等の原因調査、営業店指導により再発防止を強化 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客説明態勢の強化を目的に説明ツールや規程を制定 苦情・トラブルの集計分析結果を還元するとともに、項目毎に適切な対応策・改善策を策定 	<ul style="list-style-type: none"> 苦情・トラブル処理態勢の強化・充実のため、「苦情・トラブル対応マニュアル」を制定
(6) 人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> 目利き、経営支援能力向上に向けた行員の育成 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業診断士の育成 目利き、経営支援、企業再生の行内研修実施、外部研修への派遣、通信講座の斡旋 FP2級技能士資格取得の奨励 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業診断士登録2名 目利き、経営支援の行内研修実施 通信講座、FP2級技能士資格の斡旋、奨励 	<ul style="list-style-type: none"> 目利き、経営支援の行内研修実施 通信講座、FP2級技能士資格の斡旋、奨励 中小企業診断士養成課程に1名入学
2. 経営力の強化				
(1) リスク管理態勢の充実	<ul style="list-style-type: none"> 「新しい自己資本比率規制」の導入に向けた態勢整備 信用リスクの適確な把握に向け、信用格付、自己査定の新なる堅硬化を進める 行内信用リスク管理態勢の充実 	<ul style="list-style-type: none"> 「新しい自己資本比率規制」の定義にあわせたデータの整備及びプログラム開発 オペレーショナルリスクデータの蓄積と運用管理方法検討 格付、自己査定随時査定システムの導入 CRD等外部データ活用によるリスク管理の充実 信用リスク管理委員会の設置 	<ul style="list-style-type: none"> 「新しい自己資本比率規制」対応に向けたプロジェクトチーム立上げ 格付、自己査定随時査定システム稼働開始 信用リスク管理委員会を新設 CRDを導入、スコアリングサービス活用態勢確立 	<ul style="list-style-type: none"> 「自己資本比率算出に係る基準書」およびマニュアルを制定 信用リスク管理委員会にて「19年度信用リスク管理方針」等を協議 CRDスコアリング審査利用商品“ほくと「速・戦力！」”の取扱を開始
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	<ul style="list-style-type: none"> 内部基準金利体系の定例的な見直しとプライシングの強化 管理会計の整備として、資金収益管理システムに原価管理、役務損益、更に信用コストを反映させることで、統合収益管理態勢の整備を図る 	<ul style="list-style-type: none"> 信用リスクデータの蓄積・活用による基準金利体系の見直し スプレッド収益管理システム、原価管理・役務損益管理システムの構築・検討により統合収益管理態勢整備 	<ul style="list-style-type: none"> 格付別基準金利の見直しを継続実施 	<ul style="list-style-type: none"> 信用リスク情報統合システム（CRITS）活用に向けたデータ蓄積開始 プライシングについて個社別営業店指導実施

項目	取組方針	具体的取組策	進捗状況	
			17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
(3) ガバナンスの強化	・平成18年6月の有価証券報告書に経営者の確認書を添付できる態勢を構築する	・内部管理体制の構築、整備	・外部コンサル導入、専担者配置を行い、確認書添付に向けた態勢を整備 ・有価証券報告書、半期報告書作成規程等の内部分掌規程を制定	・18年9月半期報告書へ経営者の確認書を添付
(4) 法令等遵守（コンプライアンス）態勢の強化	・コンプライアンス点検の厳正な実施を継続する ・個人情報取扱状況点検の実施により、個人情報の保護・管理の意識付けを強化する	・ブロック別コンプライアンス会議において点検の厳正実施を指導 ・コンプライアンス研修の実施 ・個人情報取扱状況点検を四半期毎に実施するとともに、個人情報保護に関する店内検査を実施	・コンプライアンス会議の開催、コンプライアンス点検の実施等による取組み強化 ・コンプライアンスプログラムに従い合計40の研修を実施 ・個人情報取扱状況点検を行い、担当者が改善指導	・コンプライアンス会議、コンプライアンス点検、個人情報取扱点検を継続実施 ・18年下半年は、合計16のコンプライアンス研修を実施
(5) ITの戦略的活用	・顧客データベースの戦略的活用を推進、定着 ・顧客提案、マーケット分析、渉外活動支援、窓口担当支援への活用促進	・顧客情報の蓄積の促進、顧客提案等へ活用 ・渉外活動支援機能の追加 ・顧客データベースの活用チャネル拡大による営業店セールス力強化	・顧客データベースの活用強化に向けた検討チームを発足 ・顧客情報の蓄積、新規検索機能、分析フォーム作成を実施	・渉外活動支援機能の追加に向け外部機関との情報交換を実施

3. 地域の利用者の利便性向上

(1) 地域貢献等に関する情報開示	・地域貢献に関する取組みを積極的に開示し、お客さまからの評価を確立する	・地域の中小企業への資金提供状況、利用者からの預金がどのように活かされているか、地域活性化への取組み状況について情報開示 ・ホームページの充実	・積極的な情報開示を目的に「北都銀行経営方針説明会」を19年2月開催 ・お客さまから頻度の高い問合せについて、Q&A方式によりホームページに掲載	・地域貢献に関する取組み実績をニュースリリース、ホームページにて公表
(2) 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立	・顧客満足度向上に向け、顧客意見、ニーズを実施施策へ反映する体制を整備、強化する	・取引先アンケートの企画、実施 ・外部モニタリング調査の実施 ・顧客満足度への取組内容を公表	・取引先アンケート、外部モニタリング調査を実施 ・CSレベルアップ運動を実施	・アンケート、モニタリング結果を踏まえた改善策、対策に取組み
(3) 地域再生推進のための各種施策との連携等	・秋田県内の地域再生計画の推進状況を確認し、各種施策との連携強化により、地域と一体となった取組みを推進する	・自治体との積極的な連携を実施 ・地公体及び各種団体の主催する各種検討会への参加 ・民間、第三セクターによる地域づくり計画等への協力、出資を検討	・地域再生計画への関与形態を検討 ・各種団体の主催する検討会・セミナーに参加	・「低未利用地活用方策研究会」へ委員として参加

経営改善支援の取組み実績

【17～18年度（17年4月～19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	
			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		9,038	2	2
要 注 意 先	うちその他要注意先	677	115	46
	うち要管理先	135	48	13
破綻懸念先		331	88	29
実質破綻先		206	2	0
破綻先		94	0	0
合 計		10,481	255	88

- 注）
- ・ 期初債務者数及び債務者区分は17年4月初時点で整理
 - ・ 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ランクアップした先数を記載。
 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」にランクアップした場合は 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。

経営改善支援の取組み実績

【18年度（18年4月～19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	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		9,161	33		23
要 注 意 先	うちその他要注意先	762	101	21	75
	うち要管理先	125	44	7	35
破綻懸念先		330	75	15	48
実質破綻先		181	2	0	2
破綻先		94	0	0	0
合 計		10,653	255	43	183

- 注）
- ・ 期初債務者数及び債務者区分は18年4月初時点で整理
 - ・ 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ランクアップした先数を記載。
 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」にランクアップした場合は 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。

経営改善支援の取組み実績

【18年度下期（18年10月～19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	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		8,011	44		44
要 注 意 先	うちその他要注意先	763	99	8	86
	うち要管理先	139	42	4	36
破綻懸念先		353	68	9	47
実質破綻先		155	2	0	2
破綻先		85	0	0	0
合 計		9,506	255	21	215

- 注）
- ・ 期初債務者数及び債務者区分は18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ランクアップした先数を記載。
 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」にランクアップした場合は 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。