

各 位

平成 19 年 12 月 21 日

株式会社 近畿大阪銀行

「地域密着型金融推進計画」の策定・公表について

近畿大阪銀行（社長 桔梗 芳人）は、「地域密着型金融推進計画」を策定しましたのでお知らせします。

本計画は、平成 15 年度以降、当社が積極的に推進してまいりました地域密着型金融の取組み（「リレーションシップバンキングの機能強化計画（平成 15～16 年度）」、「地域密着型金融推進計画（平成 17～18 年度）」）を受け継ぎ、今後も恒久的に地域密着型金融の推進に取り組むための方針や推進策等を定めたものです。

なお、詳細については、別添資料をご覧ください。

以上

地域密着型金融推進計画



平成19年12月

近畿大阪銀行

目 次

・「地域密着型金融推進計画」の策定・公表にあたって	P. 1
1. 地域密着型金融とは	P. 1
2. 当社における「地域密着型金融推進計画」の位置付け	P. 1
・「地域密着型金融推進計画」の概要	P. 2 ~ 3
1. 基本方針	P. 2
2. 計画期間	P. 2
3. 取組内容	P. 2
4. 目標指標	P. 3
・「地域密着型金融推進計画」の具体的な取組み	P. 4 ~ 7
1. 恒久的な取組みにあたっての体制整備	P. 4
2. 地域密着型金融推進の活動状況	P. 5
3. 地域密着型金融推進の具体的な取組み	P. 6 ~ 7
参考1. これまでの主な取組み	P. 8 ~ 11
参考2. 用語解説 本計画中の主な用語について50音順に記載しています	P. 12

I. 「地域密着型金融推進計画」策定・公表にあたって

1. 地域密着型金融とは

- ◆ 地域密着型金融とは、地域金融機関が地域の皆さまとの長期的な取引関係から得られた情報に基づき、質の高いコミュニケーションを通じてお客さまのニーズや経営状況等に的確に対応する金融サービス機能を提供することにより、地域貢献を果たすとともに、金融機関自身の収益向上を図ることを本質とするものです。

2. 当社における「地域密着型金融推進計画」の位置付け

- ◆ 当社を含むりそなグループでは、グループの経営理念の1つとして「創造性に富んだ金融サービス企業を目指し、『地域社会』とともに発展します。」と掲げ、行動宣言(りそなWAY)の中では「りそなは社会とのつながりを大切にします。良き企業市民として地域社会に貢献します。」と宣言しています。
- ◆ これらの経営理念、行動宣言に基づき、当社では「地域に根ざした存在感のある金融サービス業」、「大阪府下最大の有人店舗を持つ地方銀行として『独自の地域密着型運営』を展開し、地域に存在感のある『都市型リテールバンク』を標榜していますように、当社の目指しているビジネスモデル＝地域密着型金融なのです。
- ◆ これまで当社では経営理念、行動宣言、目指すべき銀行像に向け、平成15年より平成19年3月まで2度にわたるアクションプログラムとして「リレーションシップバンキングの機能強化計画」および「地域密着型金融推進計画」を公表し、着実に取り組んでまいりました。今般、これまでの方針を違えることなく、更なる高度化に向けた新しい「地域密着型金融推進計画」を策定し、公表することで、当社の取組みと地域貢献に関する考え方をご理解いただくことといたしました。

Ⅱ. 「地域密着型金融推進計画」の概要

1. 基本方針

近畿大阪銀行は「地域・お客さまから最も支持されるコミュニティーバンク」を目指します。

- ◆ 当社は、以下の3つの取組みを柱に、更なる地域密着型金融機能の強化、具体的な成果の積上げ、およびその開示・公表等を通じて、地域密着型金融推進に恒久的に取り組み、より地域・お客さま・当社の価値向上を図ることによる地域経済社会への一層の貢献を通じて、地域・お客さまから最も支持されるコミュニティーバンクを目指します。

2. 計画期間

平成19年10月～平成21年3月

3. 取組内容

- (1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化
- (2) 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献
- (3) 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

Ⅱ.「地域密着型金融推進計画」の概要

4. 目標指標

取 組 み 内 容

目 標

目標値は19年10月～21年3月の累計

ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

【事業承継支援】
事業承継提案 500件

地域の情報集積を活用した持続可能な
地域経済への貢献

【経営支援・地域経済への貢献】
ビジネスマッチングセッティング
2,000件

事業価値を見極める融資手法をはじめ
中小企業に適した資金供給手法の徹底

【企業実力の的確な評価能力向上】
企業の将来性・技術力の的確な評価能力向上
(目利き、再生支援等)のための研修開催と全融
資・渉外担当者(支店長含む)の受講

◆ 本目標の達成状況の開示については、決算公表に合わせ当社ホームページにて公表いたします。

Ⅲ. 「地域密着型金融推進計画」の具体的な取組み

1. 恒久的な取組みにあたっての体制整備

情報リレーション部の設立

平成19年3月、「地域密着型金融推進計画」の計画期間の終了を受け、プロジェクトチームを立ち上げ試行を繰り返した後、同年6月に恒久的な地域密着型金融の更なる取組みを基本理念に、「情報トレーディングバンク」への営業スタイルの抜本的転換を視野に入れ『情報リレーション部』（総勢33名：平成19年12月現在）を設置いたしました。

- お取引先さまからお聴きした経営上のニーズやこれに付帯する経営者の方々の個人的なニーズを『情報リレーション部』へ集約し、セキュリティ対策を施した専用の情報トレーディングルームで問題解決の一助となるご提案をさせていただき活動を地道に展開しています。
- 支店単位・地域単位の収集から全社一丸となった組織的な集積体制へ移行するとともに、担当者毎の経験に基づく属人的な提案活動から、情報をトレーディングしオーダーメイドの解決策を提案していく新しい試みです。
- 『情報リレーション部』の活動は、収益や預貸金等の業績向上に即効的に寄与するものではありませんが、いつか必ず、お取引先さまから『情報に強い銀行』と評価され、『関西で取引するなら近畿大阪銀行』と選んでいただけるようになり、結果としてその評価が収益基盤の増強に繋がり、お取引先さまとの信頼関係が築けるものだと確信しています。
- 発足当初から、取引先企業のライフサイクルに応じてご支援できるように、5つの専門チーム（事業承継・資産運用提案チーム、経営・財務改善支援チーム、創業・新事業支援チーム、事業再生支援チームならびにコンシェルジュチーム）で構成し、大阪府下を初めとする関西圏のお取引先さまの問題解決の一助を担わせていただき、当社の存立基盤を拡大することで、関西経済の発展へ間接的に貢献していきたいとの基本コンセプトに基づき、日々愚直に活動しています。
- お取引先さまのニーズに合った地元大阪ならではの取組みを進めるにあたっては、リそな総合研究所等のリそなグループ企業を初めとして、・産業雇用安定センター、・大阪市都市型産業振興センター、・大阪産業振興機構、大阪商工会議所など地元大阪に密着した公的機関の方々との連携態勢の強化に努めています。

Ⅲ. 「地域密着型金融推進計画」の具体的な取組み

2. 地域密着型金融推進の活動状況

情報リレーション活動の概要

- お客さまから発信される『ニーズ』をキーに、お客さま・営業店・本部・外部協力機関における『リレーション（連携）』を強化し、「近畿大阪銀行と取引してよかった」と喜んでいただける『情報集積・提案型営業』を情報リレーション活動と呼んでいます。
- お客さまのニーズを徹底的にお聴きし、これを本部の一部署に集約して、日々、1件1件の情報・ニーズを大切に、『情報のトレーディング』を行う当社独自の活動です。
- 情報リレーション部を6月28日に設置後、7月17日より情報リレーション活動を全店で展開し、12月17日より推進型センターへ対象を拡大しています。

収集

・営業店を総動員して、「経営上のニーズ」から「経営者の方々の抱える個人的ニーズ」まで幅広くお聴きする（→お客さま（の事業）について一から徹底的に勉強）

集約

・情報リレーション部へ一元的に集約（厳格な情報管理）

提案

・頻度・密度ともに他社に類を見ないニーズのマッチング（→集約型での年245回（営業日数）のデイトレード）
 ・りそなグループを始め、様々な外部協力機関の問題解決力を活用したスピーディーにお客さまに喜んでいただけるご提案

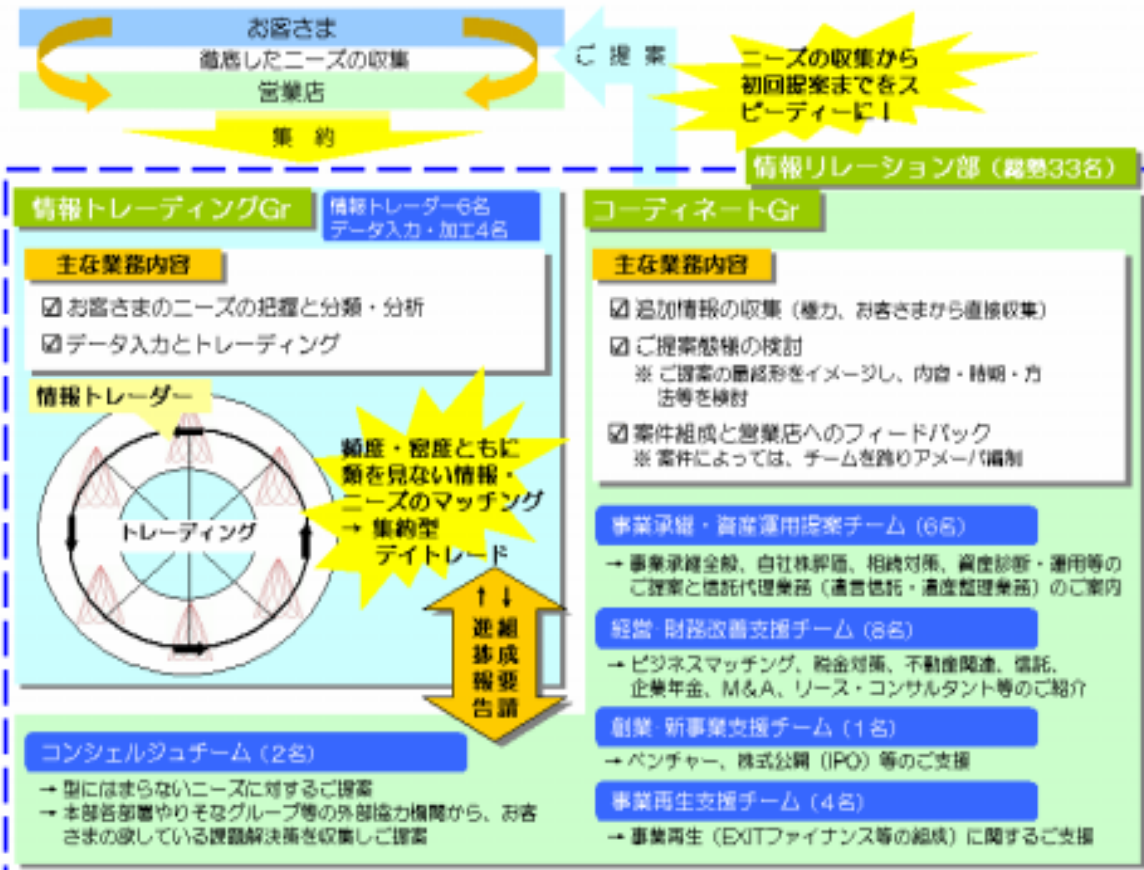
日 積

『情報に強い銀行』へ！！

- ・「近畿大阪銀行と取引してよかった」
- ・「近畿大阪銀行に相談すれば必ず何らかのアクションがある」など

～情報リレーション活動の特徴～

頻度・密度ともに類を見ない情報・ニーズのマッチング（集約型デイトレード）
 目先の収益目標に縛られず、お客さまの課題解決の一助を担うことで関西経済の発展へ貢献（お客さまの事業の発展が当社の発展へ！）



Ⅲ.「地域密着型金融推進計画」の具体的な取組み

3. 地域密着型金融推進の具体的な取組み

1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

取引先企業の皆さまのライフサイクルに応じた多様なニーズ(創業・新事業、経営改善、事業再生、事業承継等)に対して、迅速かつきめ細かくお応えしていけるよう、各種提案・サポート機能の強化に取組み、取引先企業の皆さまの事業価値向上に努めてまいります。

① 創業・新事業支援機能等の強化

- 近畿大阪ベンチャー育成ファンドの積極的な活用
- 公的なベンチャー支援機関との連携強化
- りそなキャピタル(株)との連携強化(人材の派遣含む)
- 民間の主催する独立開業フェア等への参加
- 創業予定者への融資商品面からの積極的な支援
→ 新型長期無担保融資VI(平成18年12月から取扱)を創業予定者を抱える各種業界団体(地元商店街、専門学校等)や創業支援団体との提携ローンとして積極的に展開

② 取引先企業に対する経営相談・支援機能強化

- お取引先さまのニーズの高いビジネスマッチングと個別商談会への積極的な取組み
→ ポータル機能の提供に終始しない、営業協力コーディネーターによるFace to Faceの人の手を介した商談セッティングと情報リーダーによる精緻なデータ(お取引先さまのニーズ)マッチングによる商談セッティングの積極的な展開
- りそな総合研究所(株)等コンサルタント会社との連携強化
- りそな信託銀行(株)との連携による企業年金へのアドバイス(適格退職年金からのスムーズな移行等)の強化

事業再生に向けた積極的な取組み

- 改善計画策定提案の実施等、お客さまとのリレーションを重視した経営改善支援への取組み強化
- 情報機能を活用した営業支援への積極的な取組み
- 事業再生をアドバイスできる人材の育成
- EXITファイナンス等への取組み
- 中小企業再生支援協議会・各種再生ファンドの積極的な活用

④ 事業承継対策ニーズへの継続的な取組み

- 事業承継対策を部店長のライフワーク化
→ 税金対策ばかりでなく、後継者の育成も含めた事業そのものの承継につきお取引先さまと一緒に取組む
- 事業承継対策ニーズの高いお取引先さまへの財務コンサルタントの継続的訪問提案活動の展開
- 遺言信託・遺産整理業務(信託代理業務)の積極的な展開
- 事業規模に拠らない小口M&Aの積極的な取組み

Ⅲ.「地域密着型金融推進計画」の具体的な取組み

(2) 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

お客様の事業価値を重視した融資が地域密着型金融における融資の基本との認識の下、引続き、お客様の事業価値に対する「目利き能力」の向上に努めるとともに、担保・保証に過度に依存しない、さまざまな融資手法の活用に取り組みます。

① 個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資の推進

- 信用保証協会提携保証により無担保保証枠を拡大した「新型長期無担保融資Ⅲ」の推進
- 大阪府と提携したスコアリングモデル商品「大阪府制度融資『ポートフォリオ型融資』」の推進
- 財務制限条項付ローン(固定金利型・変動金利型)の推進
- 近畿大阪機械担保ローンの推進

② 企業の将来性・技術力を的確に評価できる人材の育成

- ・大阪産業振興機構やりそなキャピタル(株)への派遣
- 企業の将来性・技術力の的確な評価能力向上(目利き、再生支援等)のための研修開催と全融資・渉外担当者(支店長含む)の受講

(3) 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

地域の各種団体との適切な取引関係を維持・発展させると同時に、官民一体となった連携・協働活動を通じて、幅広い金融サービス機能の提供等に取り組み、地域経済社会の更なる発展に貢献してまいります。

① 公的な商談会への積極的なご案内

- 地元大阪の経済の活性化に繋がる公的な商談会の開催情報を積極的にご案内

② 大阪府と官民一体となった「金融新戦略」の実現

- 大阪府制度融資「ポートフォリオ型融資」、大阪府成長性評価融資制度の利用強化

③ 後継者育成に資するサポートの実施

- 後継者育成向けセミナーや各種スクール関連情報を積極的にご案内

④ 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

- お客様の声を反映した利便性向上への取組みの強化

参考1. これまでの主な取組み

「リレーションシップバンキングの機能強化計画」（平成15年～16年度）

平成15年度

- ◇ ・大阪産業振興機構など外部関連機関との連携
- ◇ 信託機能を活用した中小企業再生ファンドの組成
- ◇ 大阪市CLO・大阪市SBE私募債の推進
- ◇ スコアリングモデル商品の導入 など

平成16年度

- ◇ 企業再生支援の専担部署の設置
- ◇ 大阪府立大学と産学官連携活動の基本協定書の締結
- ◇ 近畿大阪ベンチャー育成ファンドの創設と活用
- ◇ 銀行保証付私募債の取扱開始
- ◇ ビジネスマッチングフェアの開催 など

「地域密着型金融推進計画」（平成17年～18年度）その1

※実績の数値は17年4月～19年3月、〔〕内は18年度下期中

事業再生・中小企業金融の円滑化

■ 創業・新事業支援の強化

○ 融資審査態勢の強化

- ・目利きを目的とした企業調査セミナーの実施
- ・地銀協主催の集合研修受講者44名〔3名〕、通信講座受講者70名〔5名〕

○ 産学官の更なる連携強化

- ・大阪府立大学、大阪TLOへのお取引先さまの紹介
- ・第2回・第3回「自信あり！ええもんなにわ市」に取引先延26社が参加

○ 地域におけるベンチャー企業に対する外部機関等との連携強化

- ・ベンチャービジネス融資支援制度の取扱い：2件82百万円
- ・近畿大阪ベンチャー育成ファンドの取扱い：14件203百万円〔4件47百万円〕
- ・国民生活金融公庫との連携：6件117百万円
- ・大阪府成長性評価融資制度の取扱い：30件879百万円〔4件122百万円〕

■ お取引先企業に対する経営相談・支援機能強化

○ 経営相談・支援機能の強化

- ・ビジネスマッチング情報439件〔92件〕、セッティング287社〔59社〕、成約24件〔15件〕
- ・当社単独のビジネス商談会を延5回開催、延76社〔4社〕が参加
- ・「e-あきないNet」の活用 直近1年間で1,530件の利用実績

○ 要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み強化

- ・経営支援・事業再生を目的とした「企業調査セミナー」の実施(延79名受講)

○ 健全債権化等の強化に関する実績の公表等

- ・経営改善支援取組先438先、ランクアップ先151先、ランクアップ率34.5%

参考1. これまでの主な取組み

「地域密着型金融推進計画」(平成17年～18年度)その2

事業再生・中小企業金融の円滑化

■ 事業再生に向けた積極的な取組み

- ・あおぞら銀行と協働で組成する再生ファンドを69先が活用
- ・「元気出せ大阪ファンド」への債権譲渡や再生シナリオ付バルクセールによる債権譲渡の実施
- ・おおさか中小企業再生ファンド(中小企業基盤整備機構等との共同出資)設立と1号案件の取組

■ 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等

- ・ミドルリスク・ミドルリターン型商品の導入: 1,162件49億円[392件16億円]実行
- ・大阪府制度融資「ポートフォリオ型融資」の導入: 1,555件270億円[190件30億円]実行
- ・財務制限条項(コベナンツ)を活用した商品の導入: 915件792億円[340件288億円]実行
- ・法人向け商品「社長の味方」の導入: 1,917件263億円[212件29億円]実行
- ・個人事業主向け商品「新型長期無担保融資V」の導入: 940件47億円[712件34億円]実行

<中小企業の資金調達手法の多様化等>

- ・第2回政令指定都市CLOに参加、5件1.3億円の実行
- ・中國銀行との提携による現地金融機能の提供

■ 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化

- ・顧客説明マニュアル等の定着化を図る研修等の実施等による“顧客への説明態勢の整備”
- ・サービス改革連絡会や苦情対応連絡会における再発防止策の検討と改善、融資課・業務課役席を対象とした「苦情対応研修」の実施(延570名受講)などによる“相談苦情処理機能の強化”

■ 人材の育成

- ・企業の将来性・技術力を的確に評価できる能力、経営支援能力の向上を目的として、中小企業金融公庫出身の外部講師を招き、経営改善、目利きを目的とした集合研修「企業調査セミナー」を実施した他、地銀協主催の集合研修: 受講者44名[3名]、通信講座受講者: 70名[5名]、営業スキル強化研修(戦略スキル): 受講者255名[0名]、企業調査セミナー(目利き): 受講者314名[23名]、企業調査セミナー(経営改善): 受講者35名[19名]

参考1. これまでの主な取組み

「地域密着型金融推進計画」(平成17年～18年度)その3

経営力の強化

■ リスク管理態勢の充実

- 自己資本比率算出方法の精緻化への取組み
- リスク管理の高度化
- 情報開示の拡充にかかるワーキンググループの組成

■ 収益管理態勢の整備と収益力の向上

- 18年4月から信用格付システムの運用開始
- 個人事業主の確定申告書のデータベース化完了
- 原価計算システムの構築(19年4月から試行開始)
- 金利設定のための内部基準の整備

■ ガバナンスの強化

- 財務内容の適正性の確認の実施

■ 法令等遵守態勢の強化

○ 法令等遵守状況の点検強化

- 業務別研修等の機会に、リそなグループ行動指針「リそなSTANDARD」を使用しコンプライアンスに関する報告・相談ルールを徹底(コンプライアンス責任者:年2回研修実施)
- 全従業員を対象にコンプライアンス意識調査を17年8月、18年8月に実施

○ 適切な顧客情報の管理・取扱いの確保

- 技術的安全管理措置への継続対応(セキュアFAX、モバイル渉外支援システムの導入等)

■ ITの戦略的活用

- 近畿大阪ポイントサービスの導入(17年9月、Web通帳の導入(17年9月)、外為Web受付サービスの導入(17年10月)ATMカードローン受付システムの導入(18年7月)為替集中処理システムの導入(18年4月)
- 偽造・盗難カード対応にATMでの口座別支払限度額設定の導入(17年9月)、カードロック機能(18年3月)、生体認証ICキャッシュカードの開発(18年10月)
- 信用格付サブシステムの導入(18年3月)、融資電子稟議システムの導入(18年3月)、信用リスクアセット計算システムの導入(18年12月)

地域の利用者の利便性向上

■ 地域貢献等に関する充実した分かりやすい情報開示

- 当社の多彩な活動をPRした「中間レポート:人と地域とのつながりを大切にします。」を発売(18年2月、19年2月)
- ホームページに「お客さまの声を反映した利便性向上への取り組み」を掲載
- 「リそなグループディスクロージャー誌2006」に加え、地域への貢献状況および独自の営業施策等を分かりやすく記載した別冊「RESONA WAY」を発売(18年7月)

■ 地域利用者の満足度を重視した経営の確立

- 店頭備え置きアンケートに加え対面アンケート、郵送アンケートを実施し、以下の改善へ反映
 - ① ATM利用時間の拡大
 - ② キャッシュカードの盗難・紛失受付365日24時間対応
 - ③ 法人キャッシュカードでの代理人カードの取扱開始
 - ④ 振込依頼書(兼払戻依頼書)のネット扱い可能
 - ⑤ 通帳繰越機能付ATMの全店設置
 - ⑥ 視覚障害者対応のATM設置 など

■ 地域再生推進のための各種施策との連携等

- 大阪府と地域金融機関が官民一体となった「金融新戦略」の実現
 - 「大阪府成長性評価融資」の導入: 30件8.7億円[4件1.2億円]の取扱い
 - 「大阪府ポートフォリオ型融資」の導入: 1,555件270億円[190件30億円]の取扱い
 - ・大阪産業振興機構へ17年4月から人材を派遣し融資制度の設計をサポート

参考1. これまでの主な取組み

「地域密着型金融推進計画」(平成17年～18年度)その4

数値目標の達成状況

1. 経営指標

目 標		達成状況	
目標指標	目標値(18年度)	実績値(18年度)	達成率
税引前当期利益	167 億円	244 億円	146 %
不良債権比率	4.0%台後半	3.44 %	-

2. 個別指標

◇ 経営改善支援への取組み
ランクアップ率 (17/4～19/3)

目 標 : 30.0%以上
実 績 : 34.5% (達成率 115%)

スコアリングモデル商品の活用

目 標 : 17年度 150億円、18年度 300億円実行
実 績 : 17年度 352億円実行〔2,772件〕(達成率 234%)
18年度 250億円実行〔2,065件〕(達成率 83%)

スコアリングモデル商品のデフォルト率を検証し販売体制を見直したため、18年度目標は未達成

参考2. 用語集表

※ アルファベット順、50音順となっています。

EXITファイナンス	「出口金融」ともいい、一般的には、民事再生法や会社更生法の手続きに入った企業が、法的再生手続を早期に終結する目的で、すべての債務を一括返済するために受ける融資のことです。
M&A	Mergers & Acquisitionsの略。企業の合併や買収のことで、事業の拡大や再編、コスト削減等を目的とした経営戦略の一つです。
近畿大阪機械担保ローン	リース会社による動産（機械装置）の資産価値算出等のノウハウを活用したリース会社保証付ローンです。
コンプライアンス責任者	全営業店および本部各部に1名以上の責任者を任命し、コンプライアンス実践活動における中心的存在として、部店内のコンプライアンスの向上に取り組み、コンプライアンスの徹底状況をモニタリングし所管本部に報告するなどの役割を担っています。
再生ファンド	過剰債務に陥った企業の建て直しを目的として、投資家から集めた資金を再生企業に投資するファンドのことです。
財務報告に係る内部統制	エンロンやワールドコム事件等に端を発した会計不信を払拭するため、金融商品取引法（アメリカではSOX法）において法制化されたもの。これにより、公開企業は適正な財務報告を行うための社内体制の整備が義務付けられました。
新型長期無担保融資VI	融資金額 250万円以内、融資期間 運転:5年・設備:7年、利用要件（①事業を営んでいない個人が設立した法人もしくは開業した個人事業主 ②創業後原則2ヵ月以内 ③創業に必要な資金の20%以上の自己資金を有する）であり、一般的な公的融資制度と比べて少ない自己資金でも利用可能で、利用可能金額が大きく、審査期間が短いといった特徴のある創業支援融資商品です。（大阪府中小企業信用保証協会ならびに大阪市信用保証協会との提携保証）
スコアリングモデル商品	スコアリングモデル（財務情報を中心とする多数の顧客データに基づいて、統計的手法によって評点化を行い、信用力を判別する仕組み）を審査に活用した融資商品のことで、
中小企業基盤整備機構	中小企業者の事業活動に必要な助言、研修、資金の貸付・出資、助成および債務の保証、地域における施設の整備、共済制度の運営等の事業を行い、中小企業事業者の事業活動の活性化のための基盤を整備することを目的とした独立行政法人です。
バーゼルⅡ（新BIS規制）	リスク評価の精緻化、金融機関自身のリスク管理の重視、市場規律の活用等を目的に、2007年3月期から実施される金融機関の自己資本比率に関する新しい国際合意のことです。
ビジネスマッチング	企業の事業展開を支援するため、企業とビジネスパートナーの出会いの場を提供し、ビジネスパートナーとの事業連携を図ろうとする活動のことです。
目利き人材	経営者（企業）の資質、技術力、販売力等から見た企業の将来性等を的確に判断し、または事業再生等に関する専門能力を有する人材のことです。
ランクアップ	自己査定における貸出先の債務者区分が、例えば「要注意先」→「正常先」のように上位区分に変更になることです。