

平成 20 年 5 月 16 日

各 位

株式会社 近畿大阪銀行

「地域密着型金融推進計画」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 桔梗 芳人）は、平成 19 年 12 月に策定した「地域密着型金融推進計画」に基づき、平成 19 年 10 月から平成 20 年 3 月までの進捗状況を、今般とりまとめ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。

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

（平成 19 年 10 月～平成 20 年 3 月）

「情報リレーション白書」

～19 年下期における情報リレーション活動の状況等～

以上



RESONA

新しいクオリティへ、新しいスピードで。【リそな】

HUMAN COMMUNICATION

「地域密着型金融推進計画」 の進捗状況について

(平成19年10月～平成20年3月)

平成20年5月
近畿大阪銀行

目次

・ 全体的な進捗状況および評価	・ ・ ・	P 1~2
1. 当社における「地域密着型金融推進計画」とは		
2. 全体的な進捗状況およびそれに対する評価		
・ 大項目毎の進捗状況および評価	・ ・ ・	P 3~4
1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化		
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		
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		
・ 数値目標の達成状況	・ ・ ・	P 5~7
・ 具体的な取組みの進捗状況	・ ・ ・	P 8~11
・ 再チャレンジ支援に資する取組み	・ ・ ・	P 12
・ 用語解説	・ ・ ・	P 13

「地域密着型金融」とは

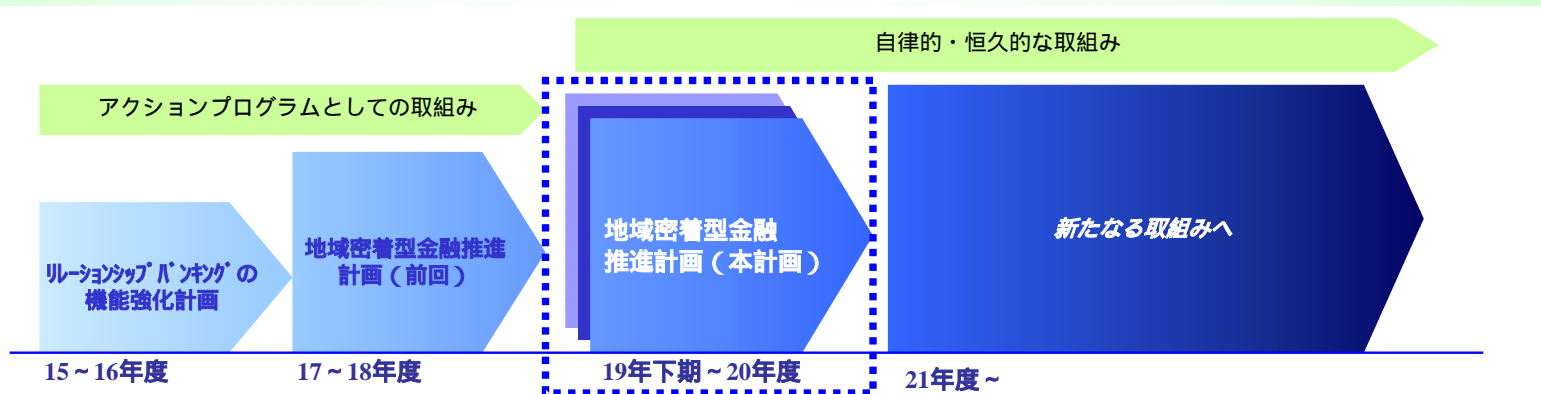
地域密着型金融とは、金融機関が地域の皆さまとの長期的な取引関係により得られた情報を活用し、質の高いコミュニケーションを通じて、お客さまのニーズや経営状況等を的確に把握し、これにより金融機能を強化するとともに、金融機関自身の収益向上を図ることを本質とするものです。

.全体的な進捗状況および評価

1.当社における「地域密着型金融推進計画」とは

当社は「地域に根ざした存在感のある金融サービス業」、「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』」を標榜しており、「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」ことを本質とする地域密着型金融は、まさに当社のめざすべき銀行像(=ビジネスモデル)とすることができます。

当社ではこれまで平成15年から2度にわたりアクションプログラムによる地域密着型金融推進に取り組んでまいりましたが、昨年12月、これまでのアクションプログラムとは違い、当社のめざすべき銀行像に向けた恒久的な取組みとして「地域密着型推進計画」を策定・公表し、全社を挙げて取り組んでまいりました。



.全体的な進捗状況および評価

2.全体的な進捗状況およびそれに対する評価

本計画において当社は、当社のめざす銀行像の実現のため、以下の3点を主要計画項目に掲げて、具体的な取組みを積極的に実践しております。

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

全体として計画に掲げた取組項目は、概ね計画通りに進捗しており、当社の地域密着型金融は着実に強化が図れているものと認識しております。

数値目標については、21年3月までの累計を目標としておりますが、目標達成に向けて順調に成果が上がってきているものと認識しております。

特に「情報リレーション部」の設置と、それを中心とする情報リレーション活動は他の金融機関では類を見ない当社の特徴的な地域密着型金融推進の形であり、この情報リレーション活動を中心として本計画は着実に履行されております。

* 情報リレーション活動とは・・・

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・外部協力機関の『リレーション（連携）』を強化し、「近畿大阪銀行と取引していて本当によかった」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。昨年、情報リレーション部の設置を機に、7月より当社全店舗で展開しております。

* 情報リレーション活動の詳細については別冊「情報リレーション白書」に記載しておりますのでご覧ください。
(「情報リレーション白書」内の目標値は、本計画の目標値以上をめざす当社内の自主目標です。)

・大項目毎の進捗状況および評価

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

今回の計画ではお取引先企業のそれぞれのライフサイクル（「創業・新事業」、「経営相談・支援」、「事業再生」、「事業継承」）に応じた支援強化を図ることを1つの主要項目に掲げております。それぞれのライフサイクルに応じた支援強化の取組みは以下の通り、着実な推進を図ることができました。

創業・新事業支援機能等の強化

- ・創業時の資金需要に対し、信用保証協会と提携し、長期・無担保での資金調達（融資）を可能にした「新型長期無担保融資」の推進を図るとともに、国民生活金融公庫への取次ぎを行いました。
株式公開をめざすお客さまに対しては、長期的・安定的な資金調達手段（投資）として近畿大阪ベンチャー育成ファンドの活用を積極的に行いました。
- ・また、グループ内ベンチャーキャピタルのりそなキャピタル(株)に当社社員を派遣し、企業投資の目利きができる人材を育成しております。
- ・さらに、独立開業をめざす方々を支援するリクルート社主催の「FC&独立開業フェア」に当社ブースを出展する等の独立開業支援活動を行いました。

取引先企業に対する経営相談・支援機能強化

- ・情報リレーション活動によりビジネスマッチング情報の収集と商談セッティングに注力いたしました。
- ・さらにグループ力を活用し、りそな総合研究所(株)のご紹介やりそな信託銀行との連携による企業年金へのアドバイス等高度なソリューションの提供を行いました。

事業再生に向けた積極的な取組み

- ・事業再生のアドバイスを行う人材の育成のため、部店長に対する集合研修を実施する等人材育成を行うとともに、経営改善支援取組先を選定し、経営改善計画策定のアドバイスを行っております。
- ・また、再生に伴う資金需要に対しては中小企業再生支援協議会・各種再生ファンドの活用等積極的な支援を行いました。

事業継承対策ニーズへの継続的な取組み

- ・お客さまの事業継承対策を部店長のライフワークと位置付け、部店長向けの研修を開催するとともに、財務コンサルタントが継続的な訪問を重ね、自社株評価を通じた問題点の把握と解決に向けたご提案を行ってまいりました。
- ・さらに、当社のネットワーク力・グループ力を活かした遺言信託やM&Aを実施してまいりました。

・大項目毎の進捗状況および評価

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

中小企業に適した資金供給のために、個人保証・担保に頼らない商品開発と社員が企業の実力を的確に評価できる能力の向上を主要事項として以下の取組を着実に履行いたしました。

個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資の推進

- ・信用保証協会との提携による「新型長期無担保融資」、「」や大阪府との提携による「ポートフォリオ融資」、財務制限条項付ローン「スクラム」、近畿総合リース(株)との提携による「近畿大阪機械担保ローン」等の融資商品を揃え、推進を図りました。

企業の将来性・技術力を的確に評価できる人材の育成

- ・(財)大阪産業振興機構やりそなキャピタル(株)への人材派遣を行うとともに、部店長から育成段階の社員まで階層別に企業の実力を見極めるための研修を開催し、企業の将来性や技術力を的確に評価できる人材育成を積極的に行いました。

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

地域情報の集積と地域貢献は当社の情報リレーション活動そのものであり、以下の事項をはじめとする様々な取組みを推進してまいりました。

公的な商談会への積極的なご案内

- ・タイムリーな情報提供ができるよう、毎月情報リレーション部から営業店に対して公的機関のセミナー・商談会情報等を発信・周知しております。

大阪府と官民一体となった「金融新戦略」の実現

- ・大阪府と連携した大阪府制度融資「ポートフォリオ型融資」を推進いたしました。

後継者育成に資するサポートの実施

- ・後継者育成ニーズのあるお客さまに対しては、グループ力を活用し、りそな総合研究所(株)が主催する後継者育成を目的とした「りそなマネジメントスクール」の活用を積極的にご案内いたしました。

地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

- ・お客さまの利便性の向上を推し進めるべく、CS向上のための専担部署「サービス改革部」を設置するとともに、社長を委員長とする「サービス品質管理委員会」を設置し、お客さまの声に対し経営トップ自らが対応する態勢を整備しています。

数値目標の達成状況

目標

事業承継対策のご支援

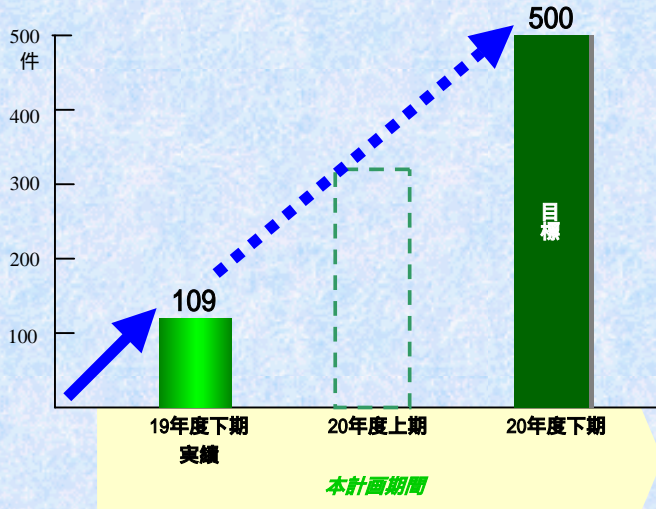
事業承継対策のご提案 500件

* 19年10月から21年3月までの事業承継対策のご提案件数累計

進捗状況

平成19年度下期 109件
進捗率 22%

事業承継対策のご提案累計（19年10月～）



目標達成に向けた取組み

自社株評価

自社株評価によりお客さまの潜在的な事業承継対策ニーズを把握し、問題解決に向けたご提案に努めております。

STEP 1：親密なコミュニケーション

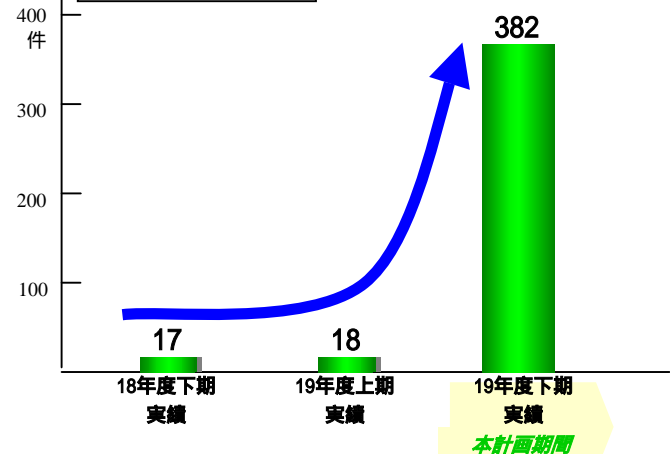
STEP 2：自社株評価の受付・実施

STEP 3：事業承継に関する問題点の把握

STEP 4：事業承継対策のご提案

この結果、自社株評価の受付件数は大幅に増加しています。

自社株評価受付件数



数値目標の達成状況

目標

経営支援・地域経済への貢献

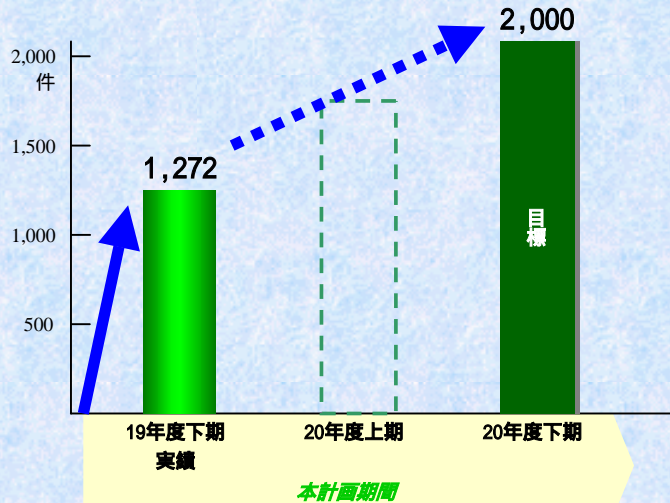
ビジネスマッチングセッティング 2,000件

*19年10月から21年3月までのビジネスマッチングニーズに基づく商談のセッティング件数累計

進捗状況

平成19年度下期 1,272件
進捗率 64%

ビジネスマッチングセッティング件数累計(19年10月~)



目標達成に向けた取組み

情報・ニーズの収集・登録

お客さまのために有効なビジネスマッチング情報をご提供するためには、良質かつ多様な情報を収集・登録しておく必要があると考え、渉外活動等を通じたお客さま情報の取得・登録に努めております。

STEP 1：親密なコミュニケーション

STEP 2：お客さまに関する情報の取得・登録

STEP 3：ビジネスニーズのマッチング

STEP 4：商談のセッティング

この結果、情報登録件数は1万件を超え、今後は4万件の情報登録に向け情報収集活動を行ってまいります。

お客さま情報・ニーズの登録状況(20年3月末)

登録情報の種類	登録件数	割合
融資関連	3,023	25%
ビジネスマッチング	2,158	17%
不動産関連	1,258	10%
事業承継対策	451	4%
相続対策	204	2%
M&A対策	195	2%
税金対策	135	1%
その他	4,989	40%
合計	12,413	100%

数値目標の達成状況

目標

企業実力の的確な評価能力向上

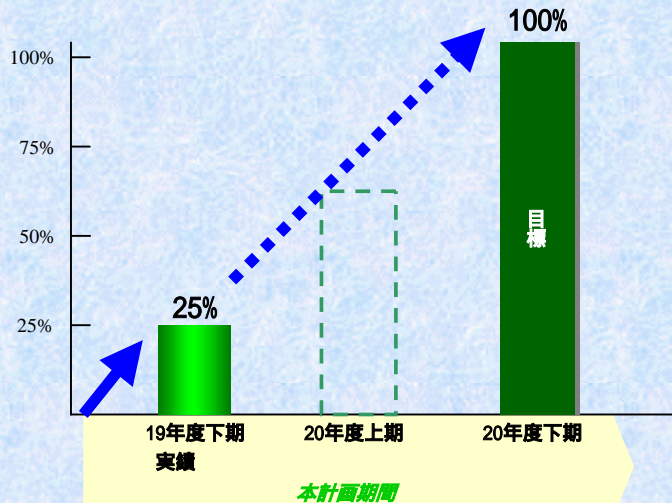
企業の将来性・技術力の的確な評価能力向上（目利き、再生支援等）のための研修開催と全融資・渉外担当者（支店長含む）の受講

* 19年10月から21年3月までの間に対象者の研修受講率100%

進捗状況

平成19年度下期 25%
進捗率 25%

評価能力向上研修受講率累計（19年10月～）



目標達成に向けた取り組み

階層別研修の実施

法人・個人事業主に対する事業性貸出においては部店長から育成段階の社員に至るまで経験や知識に差があるため、経験や役割に応じた研修を実施することにより、効率的かつ効果的に必要な知識・ノウハウを習得することが可能となります。

当社では階層別に研修を開催し、目利きや再生支援等企業価値の的確な評価能力向上に努めております。

この結果、19年度下期の研修受講者はのべ357名となっております。

企業評価能力向上研修開催状況（19年下期）

開催月	対象	内容	参加者
19年11月	中堅	中小企業を見抜く目	35人
19年12月	中堅	中小企業を見抜く目	36人
19年12月	CRT(*)	財務バランスの見方	15人
20年1月	初級	信用格付の注意点	46人
20年1月	CRT(*)	財務バランスの見方	13人
20年1月	部店長	信用格付	49人
20年2月	部店長	企業再生の実態把握	52人
20年2月	CRT(*)	財務バランスの見方	13人
20年3月	初級・中堅	信用格付(個人・法人)	86人
20年3月	CRT(*)	信用格付の理解	12人
合計(のべ人数)			357人

(*)CRTとはcorporate relation teamの略で、法人担当の育成層を対象に融資スキル向上研修等法人担当としての基礎力強化とメンタルサポートを行っております。

具体的な取組みの進捗状況

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

実績の数値は19年10月～20年3月

計画

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(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

進捗状況

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
 ・実績 7件 146百万円の投資(累計 28件 460百万円)
- 公的なベンチャー支援機関との連携強化として国民生活金融公庫への取次ぎを実施
 ・実績 4件 50百万円の取次ぎ
- りそなキャピタル(株)との連携強化を目的として人材を派遣
- 19年11月、リクルート主催のアントレ「FC&独立開業フェア」へ出展
- 新型長期無担保融資の活用
 ・実績 14件 143百万円の実行(累計269百万円)

計画

取引先企業に対する経営相談・支援機能強化

- お取引先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の精緻なデータ(お取引先のニーズ)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

進捗状況

取引先企業に対する経営相談・支援機能強化

- お取引先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
 ・ビジネスマッチング情報2,158件、商談セッティング1,272件(内成約71件)
- りそな総合研究所(株)等のグループ会社への紹介実績 537件
- 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
 ・企業年金受託件数 5件

具体的な取組みの進捗状況

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

実績の数値は19年10月～20年3月

計画

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

進捗状況

事業再生に向けた積極的な取組み

- 改善計画策定実績 8件
- 経営改善支援取組み先として185先を選定し、内19先の債務者区分をランクアップ
- 情報機能を活用した営業支援への積極的取組み
・情報ニーズ登録件数実績 12,413件
- 部店長52名に対し事業再生に関する集合研修を実施
- EXITファイナンスの案件発掘を目的に民事再生先および債権譲渡先への訪問活動を実施
- あおぞら再生ファンドの活用実績 14先 3,201百円

計画

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
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)の積極的展開
- 事業規模に抛らない小口M&Aの積極的な取組み

進捗状況

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として位置付け、その一環として、「事業承継関連税制の改正等」にかかる研修を実施
- 事業承継対策ニーズ先への自社株評価の積極的な展開
・自社株評価受付実績 382件(内330件の評価を実施)
- 事業承継・相続相談会を開催し遺言信託・遺産整理業務を受託
・成約実績 遺言信託10件 遺産整理業務1件
- 小口M&A(売上規模10億円程度までを対象)に特化した活動を展開し、累計50先のM & A売り情報を保有
・成約実績 2件

具体的な取組みの進捗状況

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

実績の数値は19年10月～20年3月

計画

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」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

進捗状況

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」の推進
・実績 1,894件 39,720百円の実行
- 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
・実績 72件 1,155百円の実行
- 財務制限条項付ローン(固定金利型・変動金利型)の推進
・実績 295件 20,992百円の実行
- 近畿総合リース(株)と提携した保証付ビジネスローンである近畿機械担保ローンを推進
・実績 5件 65百円の実行

計画

企業の将来性・技術力を的確に評価できる人材の育成

- (財)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

進捗状況

企業の将来性・技術力を的確に評価できる人材の育成

- (財)大阪産業振興機構へ1名、りそなキャピタル(株)へ1名を派遣
- 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)を目的に、階層別に財務分析や倒産事例等に関する研修を実施
・研修開催実績 10回開催 208名が受講(延べ357名)

具体的な取組みの進捗状況

3.地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済の貢献

実績の数値は19年10月～20年3月

計画

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

進捗状況

公的な商談会への積極的なご案内

- 公的機関のセミナーやマッチング情報等を掲載した情報レシーション部便りを営業店に発信し、積極的なご案内を実施
・情報レシーション部便りの発信 7本(月1回)

計画

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

進捗状況

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」を推進し、72件1,155百万円を実行

計画

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

進捗状況

後継者育成に資するサポートの実施

- 後継者育成を目的としたりそなマネジメントスクールを積極的にご案内し、20年4月より20社(20名)が受講(16年度から案内を開始し累計84名が受講)

計画

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

進捗状況

地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

- 顧客保護や利便性の向上等サービス品質管理の強化を目的にサービス品質管理委員会を設置
- 店頭に掲げ置いたアンケートや苦情のお申し出から改善事項等を検討

再チャレンジ支援に資する取組み (個人保証に過度に依存しない融資に向けた取組み)

スコアリングモデルを活用した融資

17年度取扱実績	:	件数	2,772件 / 金額	352億円
18年度取扱実績	:	件数	2,065件 / 金額	250億円
19年度取扱実績	:	件数	1,062件 / 金額	82億円

特徴的取組み事例

- ・18年度より大阪府の「金融新戦略」の一環である「金融機関提携ポートフォリオ型融資」に参画し、地域金融機関として推進しております。

動産・債権譲渡担保融資（ABLを含む）

19年度取扱実績				
売掛債権担保融資	:	件数	1件 / 金額	500百万円
機械担保ローン	:	件数	5件 / 金額	65百万円

特徴的取組み事例

- ・従来当社において取扱いがなかった動産・債権譲渡担保融資について、19年度は売掛債権担保融資の取扱いを行った他、近畿総合リース㈱と提携した「近畿大阪機械担保ローン」の取扱いを開始いたしました。

コベナントを活用した融資

17年度実績	:	件数	179件 / 金額	173億円
18年度実績	:	件数	736件 / 金額	619億円
19年度実績	:	件数	729件 / 金額	527億円
19年度期末残高	:			912億円

特徴的取組み事例

- ・平成17年より固定金利型商品、18年度より変動金利型商品を導入しております。
- ・財務制限条項を付与することで信用リスクの軽減が図れることから結果的に低金利での提供が可能となりました。

用語解説

財務制限条項付ローン

融資契約を締結する際に、一定の特約事項（財務制限条項）を付与することで通常より低い金利が適用される融資商品のことで、特約条項に抵触した場合には、金利の引き上げ、返済方法の見直し、融資期間の短縮等条件の見直しを行うことになります。

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、

新型長期無担保融資

信用保証協会と提携する提携保証商品。データベース化した決算書・確定申告書を伝送することにより迅速な審査回答を可能にしています。

遺言信託・遺産整理業務

遺言信託とは、公正証書遺言の保管および相続開始後の遺言執行を信託銀行等が行うことで、遺産整理業務とは、相続人全員の委任を受けた信託銀行等が相続人に代わって相続手続きを行うことです。当社は信託代理業務として取扱いしています。

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価を行い、信用力を判断する仕組み）を審査に活用した融資商品のことで、

中小企業再生支援協議会

大手の企業再生に取組む産業再生機構やRCC（整理回収機構）に準ずる組織で、中小企業の再生に向けた各種相談や金融面での調整などを行っております。

ポートフォリオ型融資

大阪府と金融機関が提携するスコアリングモデルを活用した無担保・第三者保証人不要の制度融資商品のことで、（平成20年3月取扱終了）

ベンチャーキャピタル

成長可能性のあるベンチャー企業（未上場企業）等に投資を行う企業やそのための資金そのもののことで、通常は株式の取得により企業の資金需要に応じ、株式上場などによるキャピタルゲインによって利益を得ています。

自社株評価

取引相場のない株式の相続税法上の評価のことで、

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、

目利き

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。

『情報リレーション白書』

～ 19年下期における情報リレーション活動の状況等 ～



平成20年5月

近畿大阪銀行

情報リレーション部

『情報リレーション白書』

～ 19年下期における情報リレーション活動の状況等 ～

目 次

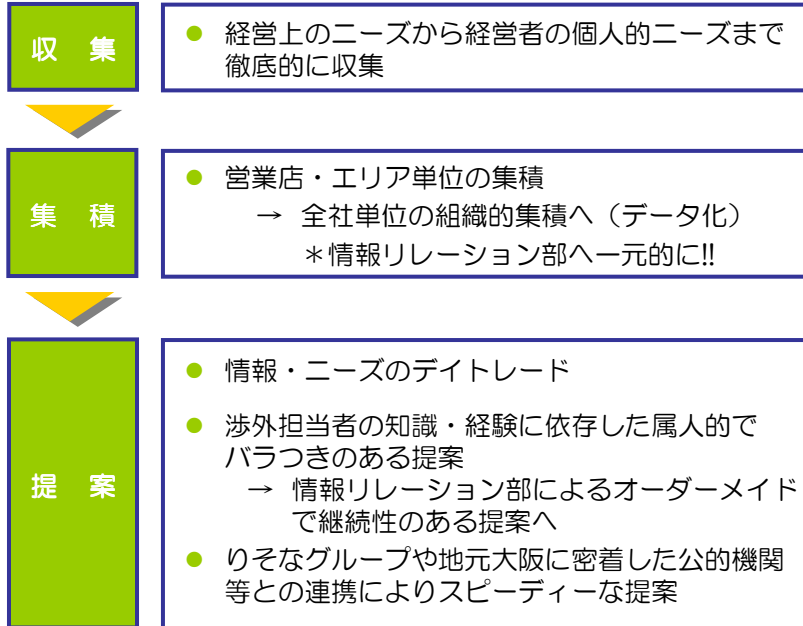
◆はじめに	P. 1
◆情報リレーション活動の基本コンセプト	P. 2
◆情報リレーション活動の体制	P. 3
◆情報・ニーズの登録	P. 4
◆ビジネスマッチング		
～19年下期実績と20年上期目標等～	P. 5
～19年下期の分析とこれまでの推移～	P. 6
◆事業承継対策	P. 7
◆創業・新事業支援	P. 8
◆企業年金	P. 9
◆不動産関連情報の取次ぎ/M&A	P. 10
◆EXITファイナンス/遺言信託・遺産整理業務/派生成果	P. 11
◆コンシェルジュの活動	P. 12
◆人材の育成(情報リレーション活動)	P. 13
資料 [ホットコミュニケーション 中間期レポート2007-2008]	P. 14

- 平成19年7月より情報リレーション（情報集積・提案型営業）活動を全店舗展開して9ヵ月が経過したところですが、この度、19年下期における情報リレーション活動の取組状況を取りまとめ、『情報リレーション白書』として作成しました。
- 情報リレーション活動は、地域密着型金融推進の恒久的な取組みを基本理念とする当社独自の活動で、お取引先の事業の内容等について徹底的にお伺いし、お取引先の抱えておられる課題やニーズに可能な限りお応えしていくことによって、『近畿大阪銀行は情報に強い銀行だ』と評価いただき、お取引先にとっても当社にとっても『WIN-WINの関係』を構築していこうとする活動です。
- 平成20年3月末で、平成19年12月に公表しました地域密着型金融推進計画（推進期間：平成19年10月～平成21年3月）の3分の1が経過しましたが、目標指標のうち、ビジネスマッチングのセッティングについては1,272件と目標比63.6%の進捗、事業承継対策ニーズへの各種提案については109件と目標比21.8%の進捗となっています。
- 20年上期においても、情報リレーション活動を通じて、お取引先に『近畿大阪銀行と取引していてよかった』と喜んでいただけるよう、情報リレーション活動を積極的に展開してまいります。

情報リレーション部

情報リレーション活動の基本コンセプト

情報リレーション活動の概要



地域金融機関に期待される取組みと地域密着型金融推進計画

- 地域情報（企業のニーズ等）の徹底的な集積とビジネスマッチングへの積極的な取組み
- 日常の事業活動に密接に関わるお取引先の課題（事業承継対策等）解消に向けた積極的な取組み
- 各種取組みの前提となる目利き能力の向上

当社における地域密着型金融推進計画（H19.10～H21.3）

平成19年12月公表の目標指標

【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	19年下期:1,272件 (進捗率63.6%)
【事業承継対策支援】 ○ 事業承継対策ニーズへの各種提案	500件	19年下期: 109件 (進捗率21.8%)
【企業の実力に対する的確な評価能力の向上】 ○ 全融資・渉外担当者への目利き・再生支援等の研修実施		

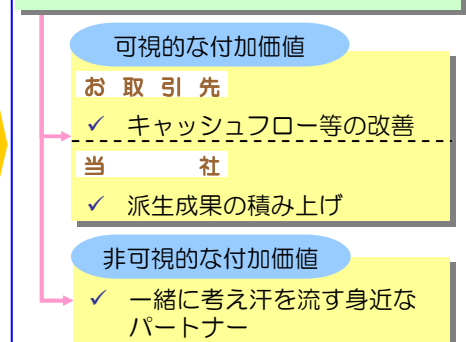
情報リレーション活動と地域密着型金融

- ◆ H19. 3 地域密着型金融推進計画の期間終了
- ◆ H19. 6 情報リレーション部の設置
 - 恒久的な地域密着型金融を基本理念にした体制の整備
- ◆ H19. 7 全店舗展開
- ◆ H19.12 地域密着型金融推進計画の公表推進型センターへの展開の拡大

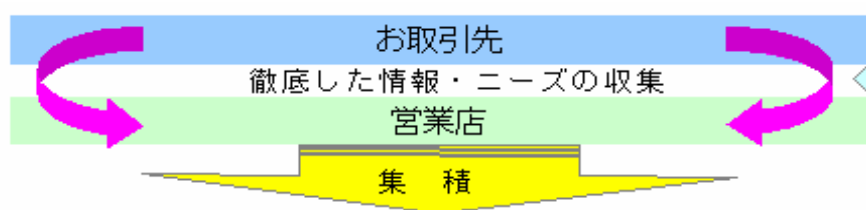
情報リレーション活動の目的

- 以下の評価を獲得 ▶ 信頼関係の再構築 ▶ 存立・収益基盤の拡充
 - ・近畿大阪銀行に相談すれば何らかのリアクションがある ▲▲
 - ・近畿大阪銀行は情報に強い銀行だ ▲▲
- 課題解決策の提案 ▶ 事業の発展に寄与 ▶ 関西経済の発展へ貢献

- ✓ 価格競争を乗り越える競争力
- ✓ 定価販売での脱価格ビジネス



情報リレーション活動の体制



ご提案

集積から初回提案迄を
スピーディーに！

平成20年4月末現在

情報リレーション部（総勢37名派遣スタッフ含む）

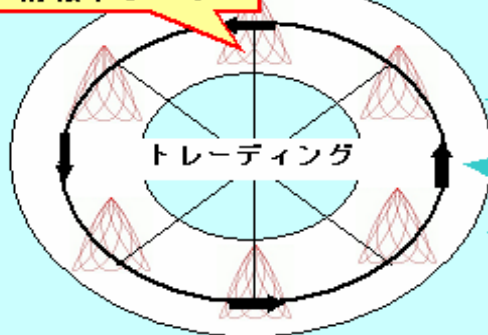
情報トレーディンググループ

情報トレーダー（6名）
データ入力・加工（4名）

主な業務内容

- ☑お取引先の情報・ニーズの把握と分類・分析
- ☑データ入力とトレーディング

情報トレーダー



管報トレーダー

担当する営業店から送付された情報・ニーズを分類・把握し、マッチング業務を行う担当者



コンシェルジュチーム（2名）

- 型にはまらないニーズに対するご提案
- リそなグループや外部協力機関（地元大阪に密着した公的機関等）から、お取引先に必要な課題解決策を収集しご提供

コーディネートグループ

発足当初から、お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、専門チームで構成しています

主な業務内容

- ☑ 追加情報・ニーズの収集
- ☑ ご提案態様の検討
※ご提案の最終形をイメージし、内容・時期・方法等を検討
- ☑ 案件組成と営業店へのフィードバック
※ 案件によっては、チームを跨りアローバ編成

事業承継・資産運用提案チーム（9名）

- 事業承継対策全般、自社株評価、相続対策、資産診断・運用等のご提案と信託代理業務（遺言信託・遺産整理業務）のご案内

経営・財務改善支援チーム（7名）

- ビジネスマッチング、不動産関連、信託、企業年金、リース・コンサルタント等のご紹介

創業・新事業支援チーム（2名）

- ベンチャー、株式公開（IPO）、M&A等のご支援

事業再生支援チーム（2名）

- E×I×Tファイナンス等の組成に関するご支援

その他 情報統括グループ等（5名）

情報・ニーズの登録

総括

- 平成19年7月17日に情報リレーション活動を全店舗展開して以来、平成20年3月末までに12,413件の情報・ニーズを登録しています。20年上期には、営業現場の担い手1人あたり1日1件の情報・ニーズを情報リレーション部へ送付する目標を設定し、4万件の情報・ニーズの登録をめざしています。
- 情報の感度を高めるために、シリーズ研修として、分野毎に「情報・ニーズの探り方」に関する部店内研修を行っています。20年上期には、事業承継、M&A、創業・新事業に関する研修を予定しています。
- また、20年上期ではありますが、4月21日に地域金融機関を中心に経営コンサルティングに従事されているコンサルタントを講師にお招きし、部店長や渉外役者を対象に「地域密着型金融推進の真髄と情報リレーション活動」について講演いただきました。

19年下期 ※

【実績】

■ 情報・ニーズの登録 12,413件
※ H19.7.17~H20.3.31までの累計

20年上期

※SP: smile partner (店頭または訪問により資金運用相談業務を行う社員)

【目標】

- 情報・ニーズの登録 40,000件
 - 法人分野 → 1件/日・人
 - 個人分野
 - ◆支店長(個人特化店)・出張所長等 → 3件/月・人
 - ◆SP等 → 1件/月・人

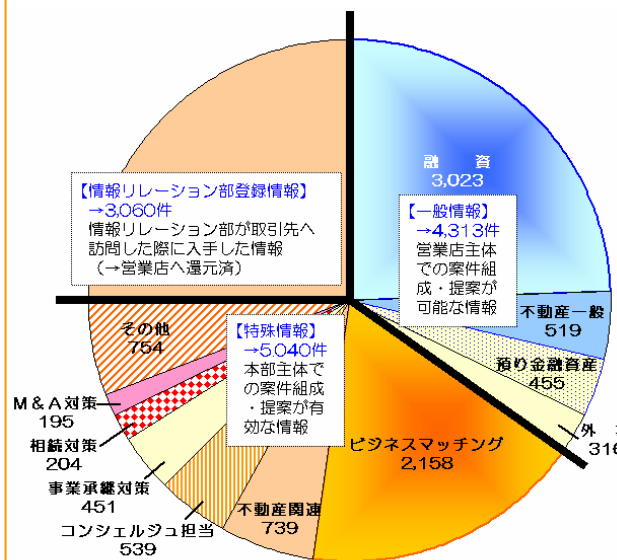
課題

※CRM: customer relation management

- ✓ 情報検索ツールの導入とデータ入力負荷の軽減
- ✓ 新システム移行後に予定されているCRMの効果的な活用

情報・ニーズの種類別登録状況等

- 登録されている情報・ニーズでは、融資に関する情報が全体の約25%で最多、次いでビジネスマッチングに関するニーズが約17%、不動産に関連する情報は、漠然とした情報(一般情報)とある程度ニーズが顕在化した情報(特殊情報)を合わせて1,258件(約10%)で第3位となっています
- ビジネスマッチングに関するニーズの内訳は、営業協力(BtoB)に関するニーズが1,340件、グループ機能等の紹介に関するニーズが818件となっています



<P.6参照別表>

情報・ニーズの種類別	登録件数
一般情報	4,313
融資	3,023
不動産一般	519
預り金融資産	455
外為	316
特殊情報	5,040
ビジネスマッチング	2,158
内、営業協力(BtoB)ニーズ	1,340
内、グループ機能等紹介ニーズ※1	818
不動産関連	739
コンサルジュ担当※2	539
内、人材紹介ニーズ	295
内、経営上のニーズ	135
内、経営に絡まないニーズ	57
内、専門家紹介ニーズ	52
事業承継対策	451
相続対策	204
M&A対策※3	195
その他	754
内、デリバティブ	87
内、資産運用	79
内、遺言信託・遺産整理業務	76
内、創業・新事業支援	62
内、年金信託	51
内、事業再生支援	12
内、複合型ニーズ・情報など	387
情報リレーション部登録情報	3,060
合計	12,413

(※1)リそなカード34件、リそな決済サービス10件、J&S保険サービス39件、リそな総研465件、近畿総合リース270件を含む

(※2)型にはまらない情報・ニーズ

(※3)M&A買ニーズ135件、M&A売ニーズ60件

ビジネスマッチング ～ 19年下期実績と20年上期目標等 ～

総括

- お取引先のニーズに基づくハンドメイドのビジネスマッチングを積極的に展開した結果、例年70件程度の営業協力（BtoB）が約11倍の735件となり、ビジネスマッチング全体では、目標を大幅に上回る1,272件に達しました。
- 20年度からは、専門分野に特化した営業協力コーディネーター[※]2名（総勢5名）を配置し、環境や繊維関連の事業を展開しているお取引先のビジネスニーズにお応えしています。環境関連のビジネスニーズについては、営業店から報告のあった88社（環境にやさしい商品や環境保護・良化のための機械・設備の製造販売先など）を対象に活動しています。

※営業協力コーディネーター：取引先へ訪問しデータベースのみならずハンドメイドのマッチングを行う担当者

19年下期

	【目標】	【実績】	（達成率）
■ ビジネスマッチング	1,000件	1,272件	（127%）
✓ 狭義	650件	735件	（113%）
✓ 広義	350件	537件	（153%）

20年上期

	【目標】	【実績】
■ ビジネスマッチング	1,650件	1,272件
✓ 狭義	1,150件	735件
✓ 広義	500件	537件

[狭義] 仕販先や雇用関連の公的機関等の紹介による営業協力（BtoB）
 [広義] グループ機能を活用したグループ会社等への紹介（コンサル等）

課題

- ✓ 「全先担当制[※]」に基づく情報リレーション活動の展開による紹介対象先の拡大
- ✓ 商談セッティング後の結果と事後フォローの強化
- ✓ 情報連絡票に記入するニーズの詳細化（聴き取りの強化）
- ✓ 取引先の営業実態を最も把握している営業店による部店（エリア）内マッチングの浸透

※全先担当制：お取引先のあるすべての事業先に担当者を配置する営業体制

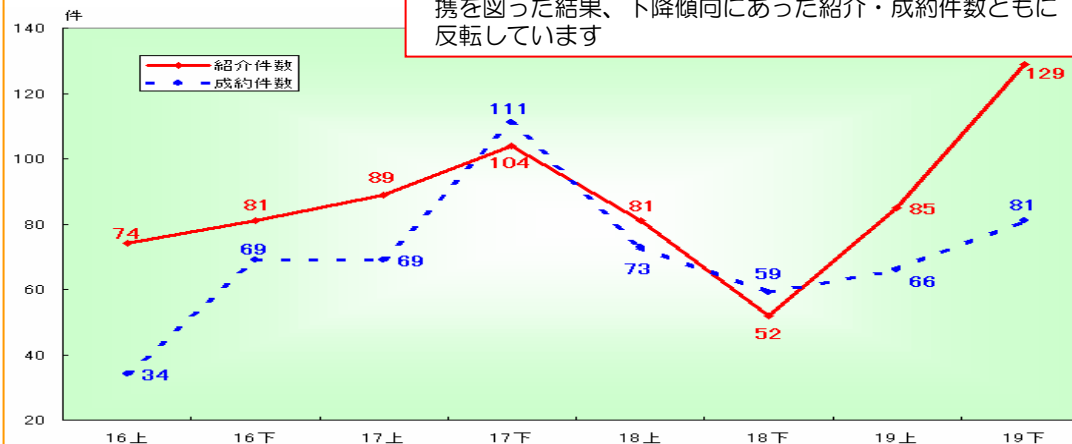
りそな総合研究所(株)との連携

○ 地域密着型のコンサルティングを標榜し経営サポートに特化している、りそなグループのコンサルティング会社である「りそな総合研究所(株)」とは以下の通り連携しています。

- 同社担当者による営業店臨店（目的：コンサルティング紹介ニーズへの感度向上）
- 部店長のコンサルタント化を目的に平成20年1月から3月にかけて実施した『部店長スキルアップ研修』において、同社所属のコンサルタントを講師に招き、「経営コンサルタントの視点から見た顧客サービスのあり方」や「事業承継対策の考え方と活かし方」についての研修を実施
- 同社の主催する「りそなマネジメントスクール（後継者育成のための研修プログラム）」や同社社員サービスについてお取引先へ紹介〔平成20年4月より20社（20名）が受講（16年度から案内を開始し累計84名が受講）〕

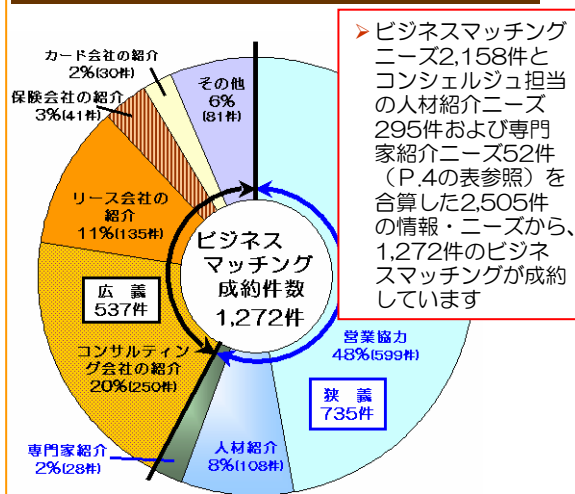
近畿総合リース(株)との連携

➢ 平成19年12月より営業店毎にリースの研究会を開催し連携を図った結果、下降傾向にあった紹介・成約件数ともに反転しています



ビジネスマッチング ～ 19年下期の分析とこれまでの推移 ～

ビジネスマッチング成約件数1,272件の内訳



➢ ビジネスマッチングニーズ2,158件とコンシェルジュ担当の人材紹介ニーズ295件および専門家紹介ニーズ52件（P.4の表参照）を合算した2,505件の情報・ニーズから、1,272件のビジネスマッチングが成約しています

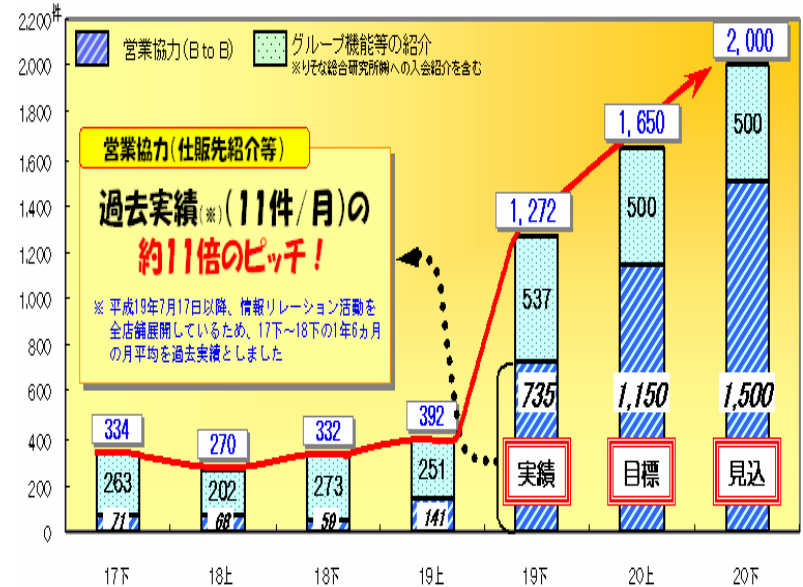
➢ ビジネスマッチング成約件数1,272件のうち、約半数の599件が仕販先の紹介にかかる営業協力（BtoB）です

営業協力（BtoB）成約先の内訳



➢ 仕販先の紹介にかかる営業協力（BtoB）599件の成約について、重複する先を除いた305先のお取引先を年商別に分類したところ、約8割が年商30億円未満の先であり、当社ターゲット層と合致しています

ビジネスマッチングの実績推移と目標等

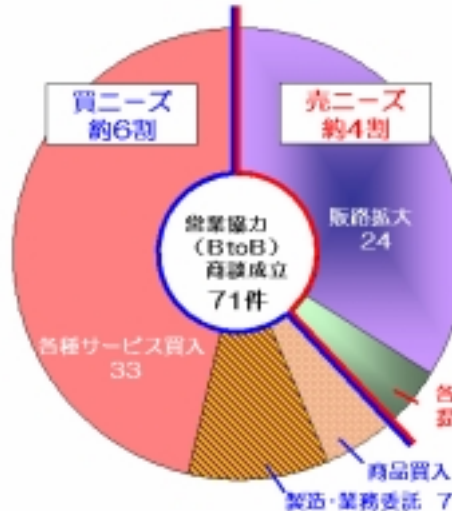
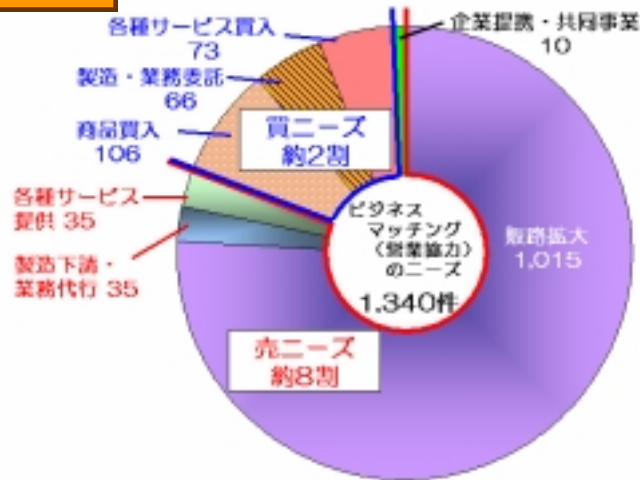


営業協力(仕販先紹介等)
過去実績※(11件/月)の約11倍のピッチ!

※平成19年7月17日以降、情報リレーション活動を全店舗展開しているため、17下～18下の1年6ヶ月の月平均を過去実績としました

営業協力（BtoB）ニーズの内訳

➢ 営業店から寄せられたビジネスマッチングニーズ2,158件のうち、グループ機能等紹介ニーズ818件を除いた1,340件が、営業協力（BtoB）ニーズ（P.4の表参照）であり、そのうち約8割が売ニーズ、約2割が買ニーズでした



➢ 営業協力（BtoB）ニーズ1,340件のうち、599件が成約し、そのうち新たに仕販先を獲得された71件の内訳は、約4割が売ニーズ、約6割が買ニーズでした

事業承継対策

総括

- 事業承継対策ニーズへの取組みの一環として、積極的に自社株評価に取り組みました。例年20件弱の自社株評価の受付が、半期382件へと大幅に増加しました。
- 平成20年3月末までに330件の自社株評価の算出を行い、109先へ初回コンサルティングを実施しました。
- 自社株評価先の約9割は年商30億円以下のお取引先で当社ターゲット層と合致しています。
- 今後とも、事業承継対策と相続対策をコアに、積極的なコンサルティング活動を展開してまいります。

19年下期

【目標】 【実績】 (達成率)

■ 自社株評価受付 350件 382件 (109%)

20年上期

【目標】

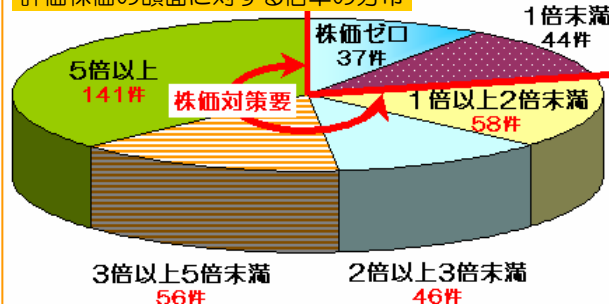
- 自社株評価受付 300件
- 事業承継対策ニーズ 400件先への各種提案

● 自社株評価の受付300件により、事業承継対策ニーズへの各種提案を行う対象先を創出し、400件の提案により今期中に地域密着型金融推進計画を達成予定

課題

- ✓ 財務コンサルタントの提案スキルの向上
- ✓ 事業承継対策ニーズ先毎のコンサル指針書の作成と営業店との課題認識の共有

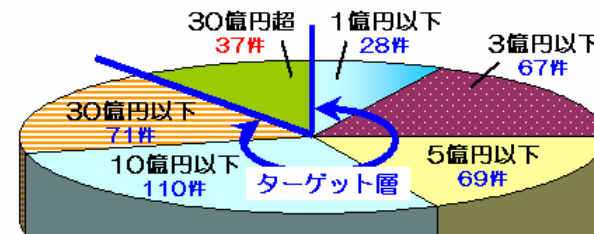
評価株価の額面に対する倍率の分布



➢ 自社株評価先382先のうち、何らかの株価対策が必要な先(評価株価>額面)が約8割を占めています

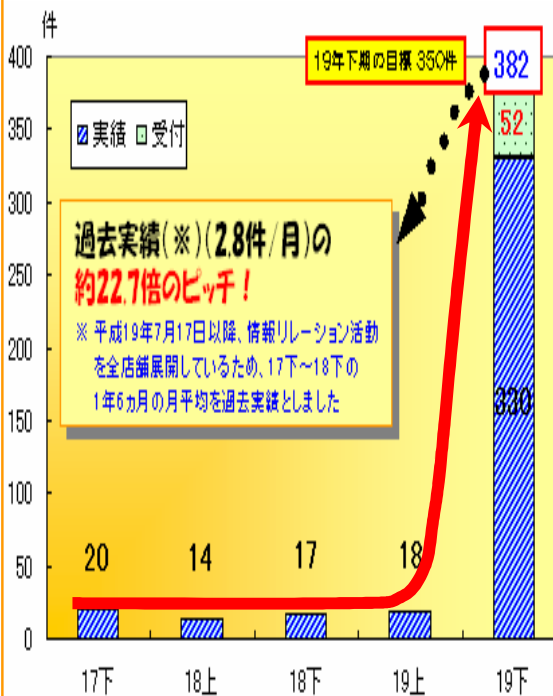
自社株評価先の状況

売上規模別の分布

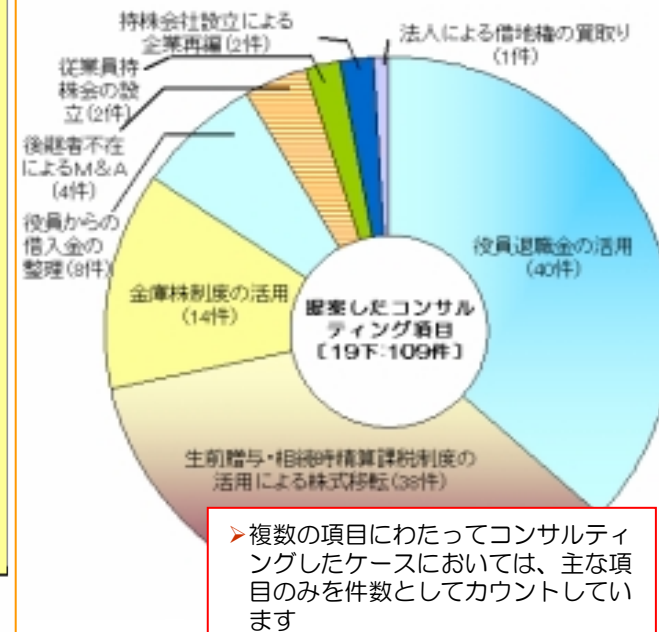


➢ 自社株評価先382先の約9割が年商30億円以下のお取引先で当社ターゲット層と合致しています

自社株評価の実績の推移



自社株評価先へのコンサルティングの状況[19年下期]

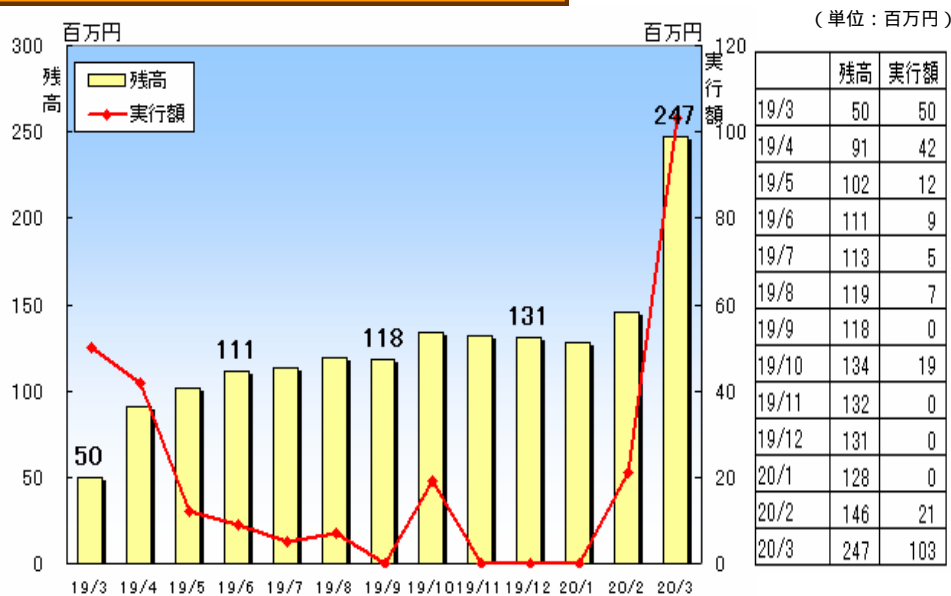


創業・新事業支援

総括

- 創業・新事業支援にかかる目標設定はしていません。創業・新事業支援における19年下期の実績は以下の通りです。
 - ① 新型長期無担保融資Ⅵの活用
→ 14件143百万円の実行
 - ② 近畿大阪ベンチャー育成ファンドの活用
→ 7件146百万円の投資
 - ③ 公的なベンチャー支援機関との連携
国民生活金融公庫への取次ぎ
→ 4件 50百万円（2件8百万円実行）
- 平成19年11月17日に、リクルート主催のアントレフェア「FC&独立開業フェアin大阪」（南港ATCホール）へ出展し、これから独立開業をお考えの方から、創業資金のご用意について相談を受けさせていただきました。

新型長期無担保融資Ⅵの実行額・残高の推移



新型長期無担保融資Ⅵは、信用保証協会と提携した「大阪府下における創業前から創業後3年未満までの事業者」を対象とする融資商品です。本商品を、地域における創業支援の主力商品と位置付けて取り組みました。

▶ 平成19年3月の初回実行以来、平成20年3月末までに269百万円（27件）を実行しています

公的なベンチャー支援機関との連携

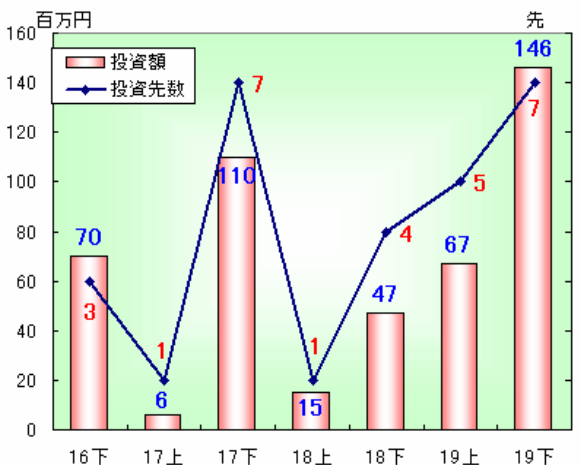
国民生活金融公庫への取次実績

（単位：件、百万円）

	取次		実行	
	件数	金額	件数	金額
19上	3	37	2	12
内、創業・新事業	1	4	1	2
19下	5	70	2	8
内、創業・新事業	4	50	2	8

▶ 国民生活金融公庫への案件取次以外にも、公的なベンチャー支援機関との連携としましては、りそなグループ主催（当社・りそな銀行・りそな中小企業振興財団）で大阪府立大学と開催した技術懇親会（平成20年2月8日開催）へのお取引先の誘致があります
【技術懇親会テーマ：新しい粉体処理技術の開発と実用化】

近畿大阪ベンチャー育成ファンドにおける投資実績の推移



近畿大阪ベンチャー育成ファンドは、当社取引先（新規先も含む）に対する支援機能強化を目的に、平成16年8月に組成されたファンドで、ベンチャー企業や株式公開ニーズを有する地元中堅優良企業を投資対象とするファンド総額10億円、期間10年、出資比率〔当社9：りそなキャピタル(株)1〕のファンドです。

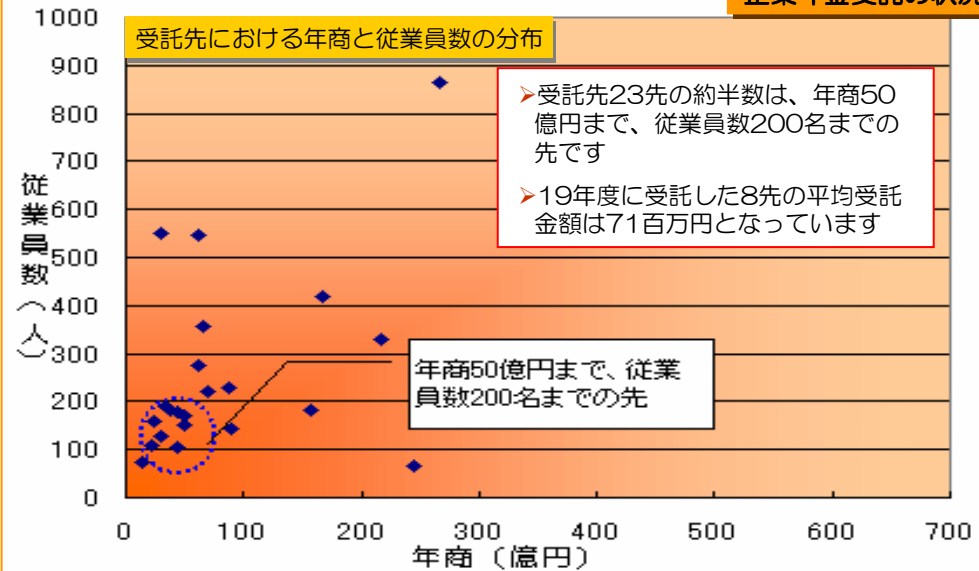
- ▶ 近畿大阪ベンチャー育成ファンドの投資実績（回収2件35百万円を除く）は平成16年8月の組成以来、累計で28件460百万円です
- ▶ 投資先18先には、別途当社からの融資もあります 平成20年3月末の融資残高は4,235百万円です
- ▶ 28件の投資先のうち、IT関連業が6先、販売業・製造業・不動産関連業が各5先、サービス業等が7先です

企業年金

総括

- 適格退職年金制度のあるお取引先を対象にシェア取入に注力しました結果、19年通期で8件の受託をいただきました。この結果、企業年金に関する信託代理店手数料は、20年上期において約21%の増加が見込まれています。
- 平成5年9月に信託代理店契約を締結し企業年金の推進を開始して以来、平成20年3月末で23先の受託をいただきましたが、うち8先は19年度に受託した先です。
- ビジネスマッチングをはじめとしたさまざまな情報リレーション活動を展開していくなかで、「りそなグループの信託機能も活用してみよう！」というお言葉をいただきました。
企業年金は長期勤続の慰労として支払われる退職金で、老後の資金計画の基となる、お取引先およびその従業員の方々にとってとても大切な資金です。この資金の運用の委託を任せられ、身の引き締まる思いです。

企業年金受託の状況



19年下期

【目標】 【実績】 (達成率)

■ 企業年金の受託		5件	
(通期)	(8件)	(8件)	(100%)

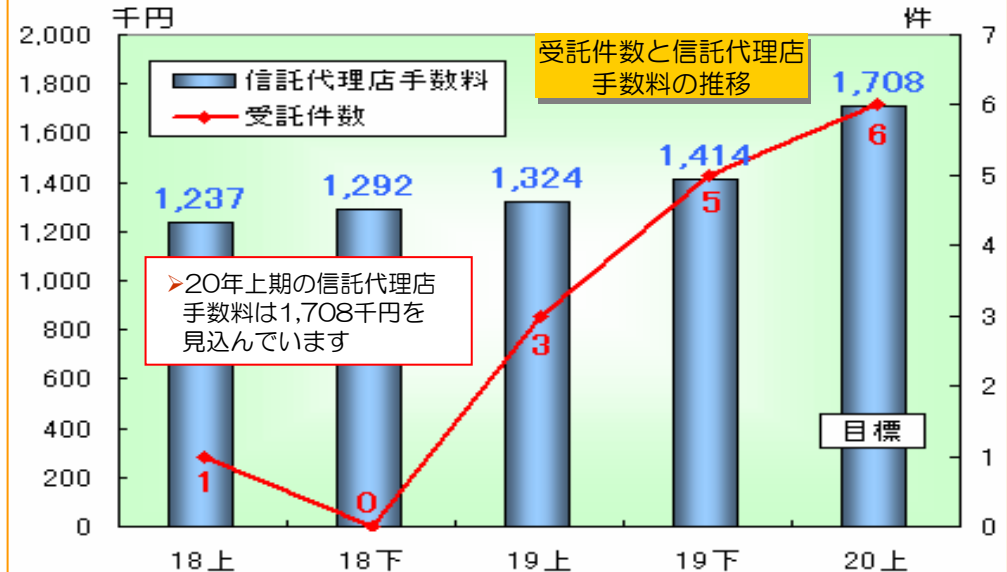
20年上期

【目標】

■ 企業年金の受託	4件〔通期：10件〕
-----------	------------

課題

- ✓ 従業員70名以上のお取引先を対象に活動していますが、適格退職年金の移行先として中退共を考えておられるお取引先が多いこと
- ✓ 平成14年4月1日に施行された確定給付企業年金法により、平成24年3月末までに適格退職年金の移行先を決めなければなりません。移行先の決定に関するお取引先の反応が今一歩であること



不動産関連情報の取次ぎ / M&A

総括

不動産関連情報の取次ぎ

- りそな銀行等への不動産関連情報の取次件数は552件で、前期比23%増加しました。
- 成約件数は18件（売11件、買5件、有効活用2件）で、成約に伴う派生成果は、融資実行284百万円（私募債含む）、個人年金保険成約65百万円、定期預金受入580百万円となっています。

19年下期

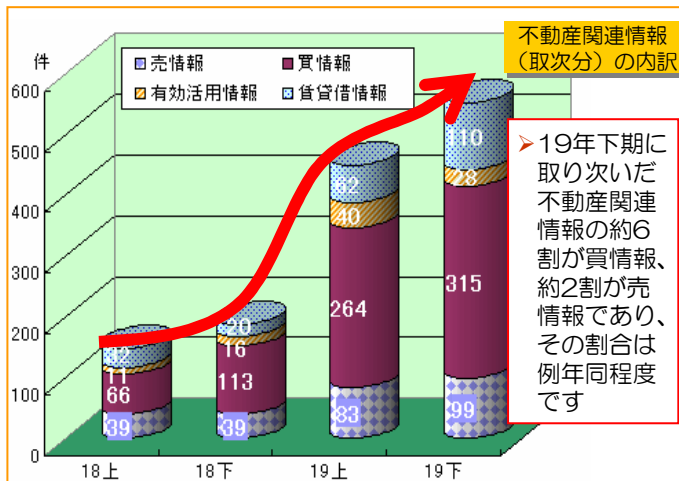
【実績】

■ 取次件数 552件

20年上期

課題

- ✓ りそな銀行不動産営業部や他の不動産業者とのさらなる連携の強化



総括

M&A

- 19年下期には、59件のM&Aの売情報を集積しましたが、9先についてはニーズが弱く、平成20年3月末で50先の売情報を保有しています。
- 事業承継対策の出口戦略としてM&Aを検討しているお取引先が多いことから、小口M&A（売上規模10億円程度までを対象）に特化した活動を展開しています。
- 19年下期には、2件のM&Aが成約し4百万円のM&A仲介手数料がありました。

19年下期

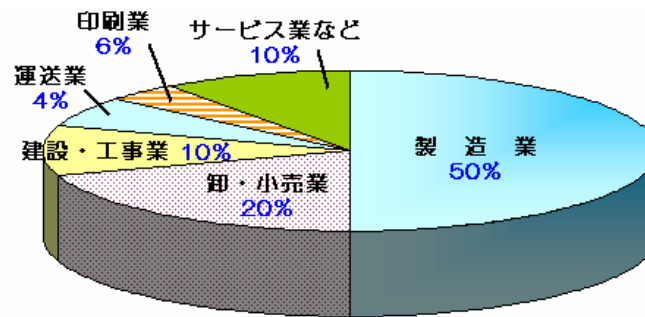
【目標】 【実績】 (達成率)

■ 成約 2件 2件 (100%)
 ■ 確度の高いニーズ 12件 13件 (108%)

20年上期

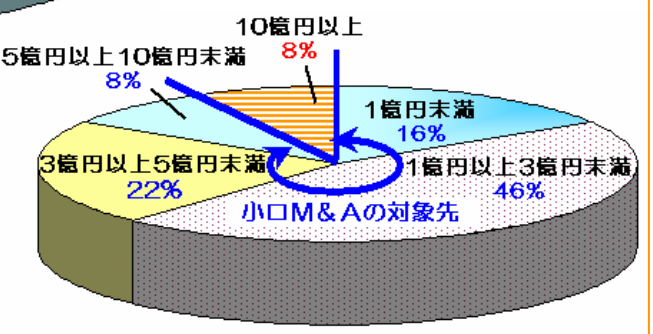
【目標】

■ 成約 3件
 ■ アドバイザリー契約締結の仲介 15件



保有している50件のM&A売情報のうち半数が製造業、次いで卸・小売業が2割、建設・工事業が1割です

- 保有している50件のM&A売情報のうち、9割が年商10億円以下の小口M&Aの対象先です
- 保有している50件のM&A売情報のうちの46件が、事業承継対策の出口戦略としてM&Aを検討されている先で、残り4件のうち3件は事業の選択と集中の一環として一部事業譲渡の手法としてM&Aを検討されている先です
- 事業承継・資産運用提案チームとの連携案件は10件です



EXITファイナンス / 遺言信託・遺産整理業務 / 派生成果

総括

EXITファイナンス

- 19年下期はEXITファイナンスの案件の発掘に傾注して活動を展開しました。
- 民事再生先223先へのべ336回、債権譲渡先99先へのべ188回、計524回の訪問活動により、約40億円のEXITファイナンス案件を発掘しました。

対象先	継続訪問先		決算書取得先		案件組成可能先		実行先
	件数	金額(億円)	件数	金額(億円)	件数	金額(億円)	
民事再生先	223	27	20	8	8	2	-
債権譲渡先	99	36	20	8	8	0	-
合計	322	63 (19.5%)	40 (12.4%)	16 (4.9%)	16 (4.9%)	2 (0.6%)	-

▶ 決算書をいただいた先は約1割の40先、検討の結果、案件組成の可能な先は約5%の16先でした

- また、提携している税理士法人等との連携強化により、案件の発掘を進めています。

※債権譲渡先：金融機関から借入金（金融機関から見れば貸出債権）を（株）整理回収機構等の債権回収専門会社に譲渡された先

20年上期

【目標】

- EXITファイナンス 15億円

発掘した案件の採択の検討	件数	金額(百万円)
20年上期	9	2,358
20年下期以降	6	1,650

課題

- ✓ 組成可能な案件のコンスタントな発掘
- ✓ 新たなアプローチ対象先に関する情報の収集

総括

遺言信託・遺産整理業務

- 19年下期には、相続対策ニーズにお応えするために、個人特化店および出張所の52店舗で各1回、事業承継・相続相談会（以下、相談会）を開催し、遺言信託18件、遺産整理業務2件の計20件をりそな銀行へ取り次ぎましたが、19年下期中の成約は、遺言信託10件、遺産整理業務1件の合計11件でした。

19年下期

【目標】 【実績】 (達成率)

- 遺言信託・遺産整理業務の受託 25件 11件 (44%)

20年上期

【目標】

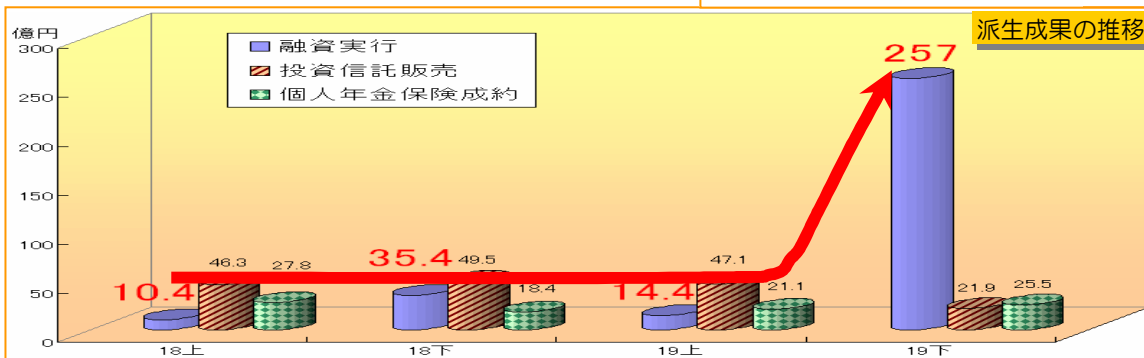
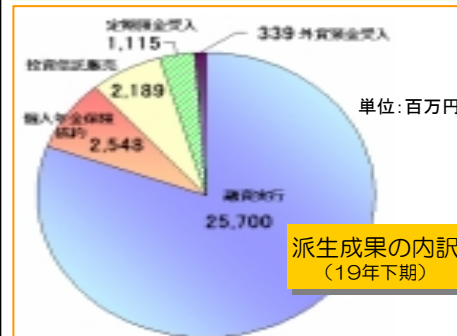
- 遺言信託・遺産整理業務の受託 30件(累計650件)

課題

- ✓ 相談会の活性化

派生成果

- 19年下期における情報リレーション活動に基づく派生成果は、営業店からの報告ベースで融資実行257億円、個人年金保険成約25億円、投資信託販売21億円、その他預り金融資産の獲得14億円となっています。特に、融資実行に関しては、例年半期10億円から30億円のところ、約10倍に急進しています。



コンシェルジュの活動

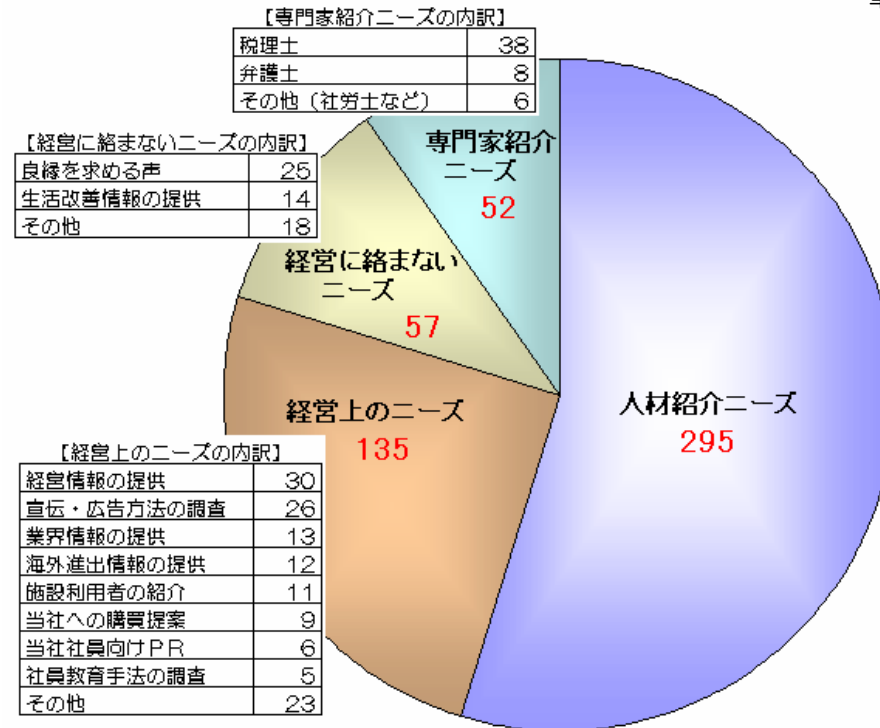
総括

- コンシェルジュの活動には、特に目標は設定していません。経営に絡まないニーズや人材・専門家紹介など、型にはまらないさまざまなニーズにお応えしています。
- お取引先からの人材紹介ニーズは件数も多く、(財)産業雇用安定センターや当社とお取引のある人材派遣会社と連携してスムーズにご紹介ができるように体制を整えています。
- 営業店より、お取引先からお伺いしたありとあらゆるニーズが寄せられてきます。また、課題解決がすぐに見つからないケースもあります。可能な限り迅速な回答（原則として1週間以内の回答と3営業日以内のファーストアクション）を心掛けています。
- 「情報リレーションNEWS！」や「情報リレーション部便り」を営業店に発信することで、好事例やお取引先のお役に立つ公的支援機関の各種サービスを紹介しています。
 - ✓ 「情報リレーションNEWS！」の発信（週2回）全33回
→ 49の取組好事例を紹介
 - ✓ 「情報リレーション部便り」の発信（月1回）全7回

- 平成19年7月17日の情報リレーション活動の全店舗展開以降、平成20年3月末までにコンシェルジュが担当したニーズの合計は539件です
- コンシェルジュが担当するニーズの65%が人材と専門家紹介のニーズですが、お取引先からの返答待ちの18件を除いて、全件紹介いたしました
- 経営上のニーズや経営に絡まないニーズのうち、良縁を求める声など、適合するニーズ待ちの状態の43件を除いて、全件、お取引先に必要と思われる課題解決策を収集しご提供いたしました

コンシェルジュが担当する各種ニーズの対処状況

単位：件



対応状況	ニーズ区分	人材紹介 ニーズ	専門家紹介 ニーズ	経営上の ニーズ	経営に絡まない ニーズ	計	
						件数	割合
紹介済 【紹介依頼書受入済】		108	28	—	—	496	92%
紹介先or課題解決策回答済 【営業店へ資料送付済】		159	14	103	24		
返答待ち		10	8	11	2		
取下げ 【ニーズの消滅・変化】		18	2	6	3	43	8%
適合するニーズ待ち 【営業店連絡済】		—	—	15	28		
計		295	52	135	57	539	

人材の育成（情報リレーション活動）

○ 情報リレーション活動の体現者を育成する観点から、部店長スキルアップ研修（部店長のコンサルタント化）とCRT研修（育成層の法人担当における提案型営業スタイルの早期確立）を実施しました。いずれの研修も、提案型営業に必要なスキルや知識の習得だけでなく、企業の実力に対する的確な評価能力の向上に役立つカリキュラムとしています。

部店長スキルアップ研修

対象	54名	目的
31 エリアの 営業部長・支店長		① 案件審査能力の向上 （融資知識・スキルのフラッシュアップ） ② 営業推進（管理）スキルの向上 ③ 提案（コンサル）に必要な知識・スキルの獲得
23 一般店の 部 店 長		

▶ 部店長のコンサルタント化

研修の概要

- 日 程：1/20、2/3、2/24、3/9の4日間（日曜日）
各4コマ（延36時間）
- 講 師：りそな総合研究所(株)所属のコンサルタント、公認会計士、税理士、大学教授等
- 内 容
 - ① 案件審査能力の向上
 - ・ 直近破綻した先に対する融資スタンスの反省にはじまり、格付の理解（実態バランス・実質CFの見方）や企業再生における実態の把握に至るまで広範な融資知識を習得した後に融資部で案件審査を実習
 - ② 営業推進（管理）スキルの向上
 - ・ 商品知識のフラッシュアップと営業推進（管理）スキルを習得
 - ③ 提案（コンサル）に必要な知識・スキルの獲得
 - ・ グループ機能（不動産・信託関連）や税務一般の知識を習得後、マーケット分析やお取引における経営課題の捉え方、さらには提案活動に有効なポイント（人事管理・退職金制度他）を習得
 - ・ 部店長のライフワークとして事業承継対策を位置付けており、公認会計士や税理士を招いて「事業承継関連税制の改正等」に関する研修を受講

CRT研修

CRT：corporate relation team（当社固有のチーム名）

対象	32名	目的
第1期生（H19.10発足※） 19/4末における法人担当 の育成層から選抜（12名）		① 法人担当としての基礎能力（知識・スキル）の養成 ② 提案型営業スタイルの早期確立 ③ メンター制導入によるモチベーションの向上
第2期生（H20.4発足※） 18年度入社した法人担当の 育成層全員（20名）		

※毎期初、法人担当の育成層を対象に発足 育成層：入社3年目までの社員

▶ 育成層（法人担当）の融資スキル向上とメンタルサポート

研修の概要

- 日 程：1) 講義＋メンターとのグループディスカッション（3～4人1組）
〔→ 月1回で1年間、1回3時間程度〕
2) CRTメンバー全員による会合
〔→ 年間2回（4月と10月）〕
- 講 師：営業統括本部、融資部、提携税理士等
- 内 容
 - ① 行動基準の徹底と工夫（1回）〔法人統括部〕
 - ・ 法人担当者としての行動と時間管理を含めた工夫の仕方を指導
 - ② 財務バランスの見方と格付（5回）〔融資部〕
 - ・ 格付の指導等による融資基礎能力のレベルアップ
 - ③ 税務一般の知識（2回）〔情報リレーション部〕
 - ・ 提携税理士を講師に招いての税務一般の知識の習得
 - ④ 情報リレーション活動の理解（2回）〔情報リレーション部〕
 - ・ 提案型営業スタイルの会得と情報収集にあたっての切り口の指導
 - ⑤ 融資開拓の切り口、会社経営者への話題の提供（2回）〔法人統括部〕
 - ・ 法人担当に求められる融資スキル、コミュニケーション力の習得

資料「ホットコミュニケーション 中間期レポート 2007-2008」

○ 地域密着型金融に関する取組みについて、利用者の方々が適切に評価できる情報開示を行うことを目的に、「見やすさ」を意識し、平易かつ分かりやすい紙面構成の「中間期レポート」を作成しました。当社紹介PRツールとしても活用しています。

ズームアップ 近畿大阪

情報リレーション活動

情報リレーション活動とは、お取引先のニーズを徹底的にお聞きし、得意先リレーションの強化を図り、オーダーメイドの提案をさせていただきます。得意先が課題を抱えている「お困りごと」を解決したいからこそ、お取引先と密着した活動を行うよう、地域密着型金融の特色を活かしながら、お取引先と密着した活動を行っています。

100情報リレーション部の設立



どんなことでも、気軽に相談できる!

- 「お取引先のお困りごとに関するお悩み相談にたいへん」という思いから、情報リレーションの部を設立いたしました。
- 5つの専門チームが、お取引先のお悩みをお受けしています。
- 得意先上のニーズから課題解決のための個別対応コースまで幅広いコースに対応し、「なんでも」スピードでお客様にお答えいたします。
- 得意先グループや地元企業と密着した活動を通じて、お取引先と密着した活動を行います。

5つの専門チーム

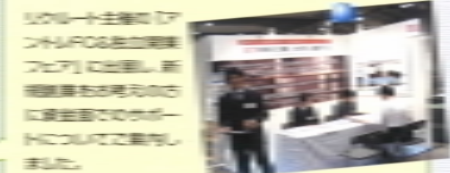
経営・財務支援チーム
ビジネスプランニング、M&A等のサポート

事業承継・資金運用支援チーム
事業承継の相談、相続対策、資産運用等の相談
融資の活用、流動性管理、高度なコンサルティング

創業・新事業支援チーム
ベンチャー等への支援

専業主婦支援チーム
専業主婦への支援

コンセルジュチーム
女性にお困りごとを解決するためのサポート



100情報リレーション部は「ファン・M&APOC」に出展し、新事業承継をテーマにした展示ブースでお客様と交流いたしました。

地域密着型金融の特色

- お取引先と密着した活動を行うことで、お取引先と密着した活動を行います。
- お取引先のお困りごとを解決するためのサポート
- お取引先のお困りごとを解決するためのサポート

地域密着型金融推進計画の目標指標 (2007年10月～2008年9月)

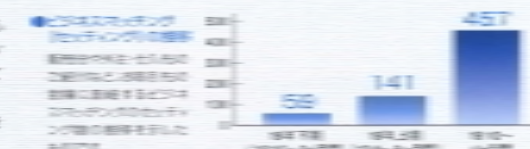
以下が2008年9月までの実績です。お取引先と密着した活動を行うよう活動しております。

ビジネスプランニング セッティング **2009件** | 事業承継対策コースへの 活用件数 **500件** | 全営業 新規お取引先への 目標達成の率



お取引先と密着した活動を通じて、お取引先と密着した活動を行います。

情報リレーション活動のご案内



① お取引先の経営支援セクションとして...

お取引先と密着した活動を通じて、お取引先と密着した活動を行います。

お取引先と密着した活動を通じて、お取引先と密着した活動を行います。

お取引先と密着した活動を通じて、お取引先と密着した活動を行います。

お取引先と密着した活動を通じて、お取引先と密着した活動を行います。

② お取引先の経営・人事セクションとして...

お取引先と密着した活動を通じて、お取引先と密着した活動を行います。

お取引先と密着した活動を通じて、お取引先と密着した活動を行います。

お取引先と密着した活動を通じて、お取引先と密着した活動を行います。

③ お取引先の情報収集セクションとして...

お取引先と密着した活動を通じて、お取引先と密着した活動を行います。

お取引先と密着した活動を通じて、お取引先と密着した活動を行います。

お取引先と密着した活動を通じて、お取引先と密着した活動を行います。