

平成 21 年 5 月 15 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 20 年 11 月に策定した「地域密着型金融推進計画」に基づき、平成 20 年 10 月から平成 21 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、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ているものです。

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 20 年 10 月～平成 21 年 3 月）
- 情報リレーション白書（20 年下期版）
～20 年下期における情報リレーション活動～

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20年10月～平成21年3月)

平成21年5月
近畿大阪銀行

目次

I. 全体的な進捗状況および評価	・ ・ ・	P 2~7
1. 当社における「地域密着型金融推進計画」の位置付け		
2. 全体的な進捗状況と当社独自の地域密着型金融への取組み		
3. 恒久的な取組みにおける体制整備の状況		
4. 地元企業応援部の設置		
5. 中小企業金融の円滑化対応		
6. 地域力連携拠点事業		
II. 大項目毎の進捗状況および評価	・ ・ ・	P 8~9
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		
III. 目標の達成状況	・ ・ ・	P 10~12
IV. 具体的な取組みの進捗状況	・ ・ ・	P 13~16
V. 用語解説	・ ・ ・	P 17

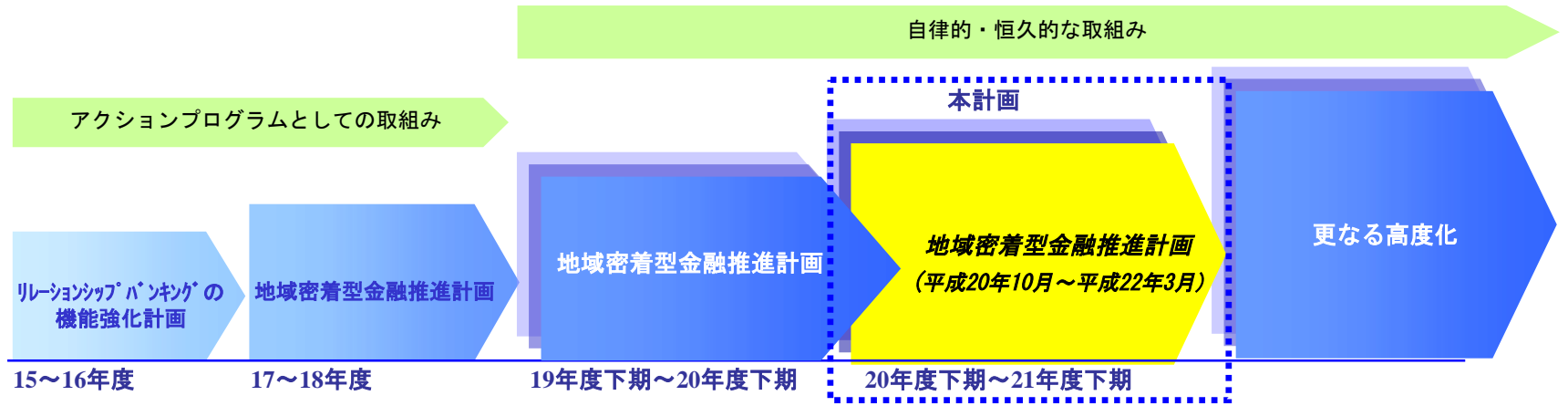
「地域密着型金融」とは

- ◆ 地域密着型金融とは、金融機関が地域のみならず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。

I. 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」の位置付け

- ◆これまで「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の展開と地域に存在感のある『都市型リテールバンク』」を標榜してまいりましたが、昨年11月に、りそなグループとして新たな「経営健全化のための計画」を策定・公表した際に、これらの概念をより具体化し、当社独自のビジネスモデルを確立し『真のリテールバンク』へ進化することを目標に掲げ、「地域密着型金融推進計画」も計画期間の延長を含めて内容を見直しました。
この「地域密着型金融推進計画」の下、お客さまのライフスタイルやワークスタイルの多様化、金融商品の複雑化、電子取引の拡大化が進展する中、お客さまと緊密なコミュニケーションを図り、数多くの選択肢の中から最もお役に立つご提案を行うことで、地域のみなさまから最も信頼され、ご支持いただける銀行をめざしてまいります。
- ◆当社のこの考え方は、「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そのものであり、見直し後の「地域密着型金融推進計画」においては、『当社のめざすべき銀行像（ビジネスモデル）＝地域密着型金融』であることを一層明確にいたしました。



I. 全体的な進捗状況および評価

2. 全体的な進捗状況と当社独自の地域密着型金融への取り組み

- ◆ 本計画において当社は、当社のめざすべき銀行像の実現に向けて、以下の3点を主要計画項目に掲げ、具体的な取り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. 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
- ◆ 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、22年3月までの累計を目標としていますが、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。
- ◆ 本計画を策定した20年11月以降、リーマンショックを契機に世界経済が減速する中、輸出産業の減産が中小製造業の受注の大幅な減少をもたらすなど、中小企業の業況や資金繰りが急速に悪化しております。こうした厳しい経済環境の中、当社においては、21年1月に、政府による中小企業への支援策の拡充・実施を踏まえ、頑張っている中小企業を応援する『地元企業応援部』を設置し、独自の地域密着型運営を展開できる体制を整備いたしました。また、中小企業金融の円滑化に向けた対応は地域密着型金融の柱であるとともに、地域金融機関としての使命であるとの考えから、20年10月に取扱いが開始された信用保証協会の緊急保証制度について積極的に取り組みました。
- ◆ さらに、21年3月には、近畿経済産業局管内の地方銀行として初めて、経済産業省の委託事業である『地域力連携拠点事業』の実施機関に採択されました。本事業は当社における地域密着型金融推進に対する考え方と親近性があり、当社固有の活動である情報リレーション活動^(※)と地域力連携拠点事業における公的機関の高度な課題解決機能の相乗効果により、さらに中小企業の課題解決等のお役に立てるものと考えております。

※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。）

I. 全体的な進捗状況および評価

3. 恒久的な取組みにおける体制整備の状況

(1) 情報リレーシヨンの進化～地域情報クラスターをめざして～

- ・ 当社の特徴的な活動である情報リレーシヨン活動は、情報リレーシヨン部設置以降、着実に根付いてきており、20年7月のりそな銀行とのシステム統合により導入したCRM※を徹底的に活用することで、情報・ニーズの登録件数は飛躍的に増加し、登録件数は累計で11万6千件を超えています。

※Customer Relationship Managementの略で、訪問スケジュールや面談記録等を入力し営業活動全般の管理を行うとともに、お取引先の情報やニーズを一元化するシステム

- ・ また、21年3月に経済産業省の委託事業である『地域力連携拠点事業』の実施機関に採択されたことを受け、情報リレーシヨン活動は、本事業との相乗効果により更にバージョンアップされることとなります。

(2) 近畿大阪フィナンシャルアカデミーの設立～地域に役立つ人材育成の徹底～

- ・ 20年10月に『近畿大阪フィナンシャルアカデミー』を設立し、すべての営業の担い手を対象に、個人向けの課題解決力の育成や事業を知る力（目利き力）の育成に取り組んでおり、開講6カ月間で1,230名が履修しています。
- ・ また、『近畿大阪フィナンシャルアカデミー』では、当社へ就職希望の大学卒業予定者に限らず、金融に関心のある学生の方々に一部講座を開放するとともに、地域の方々への金融情報の提供を通じた社会貢献・地域貢献にも取り組んでいます。

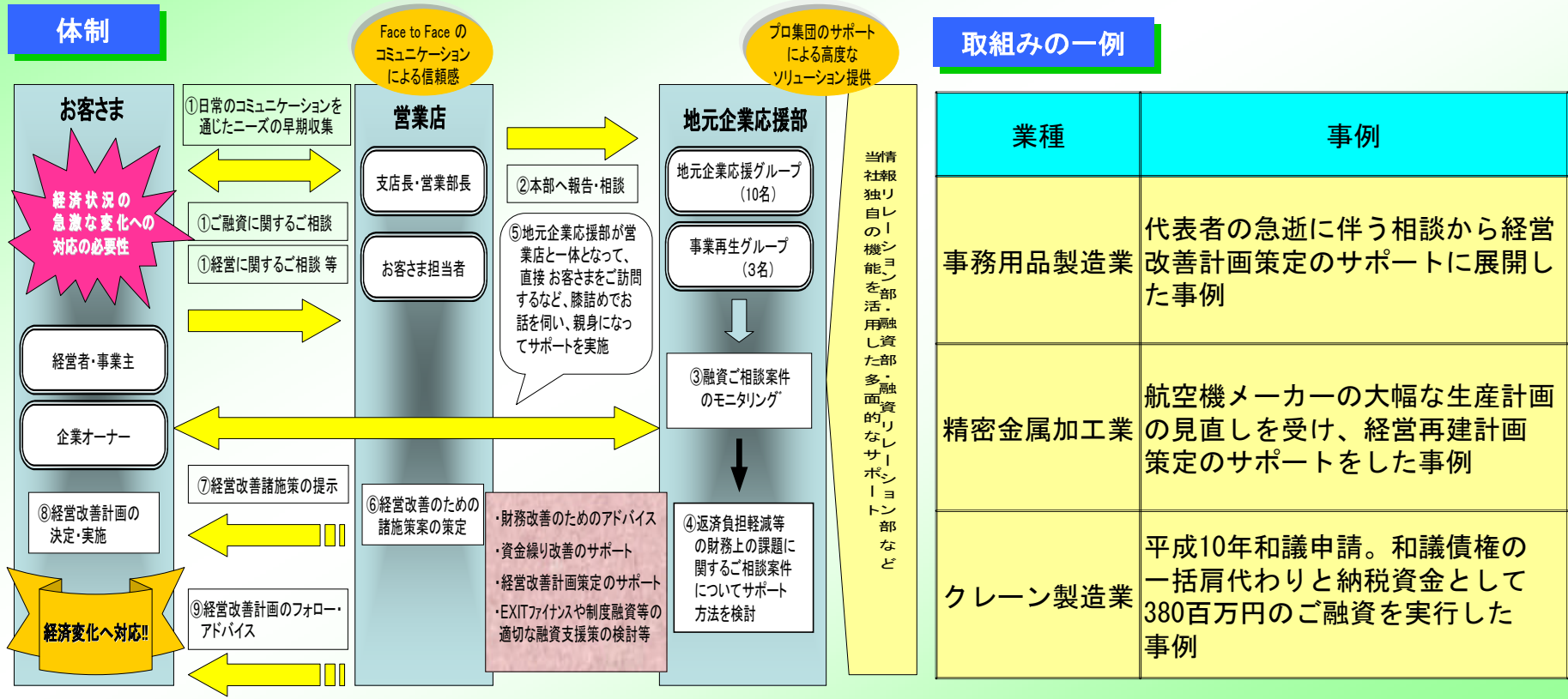
(3) 新営業店運営体制の進化～マーケットジャストフィット宣言～

- ・ 当社の全30エリアを地域の特性に応じて「法人営業主体エリア」「個人営業主体エリア」に分別し、「統括営業部長」の下に、それぞれ「法人営業部長」「個人営業部長」を配置し、営業推進面の強化を図りました。
- ・ また、各エリアに応じた人員の配置や社内体制の整備により、効率的・効果的な営業推進を実現し、地域のニーズに的確に対応できる体制を構築しています。

I. 全体的な進捗状況および評価

4. 地元企業応援部の設置

- 21年1月に、急激な景気悪化に対応し、お取引先の中小企業や個人事業主の方々の財務面や資金繰り面のサポートを専門に行う『地元企業応援部』を設置しました。
- 地元企業応援部では、金融円滑化の観点から、貸出条件緩和の申し出に対して速やかに対応できるよう、モニタリングと併せ、実際にお取引先を訪問し、経営者の方々と膝詰めで話し合うきめ細かいサポートを実施しております。



I. 全体的な進捗状況および評価

5. 中小企業金融の円滑化対応

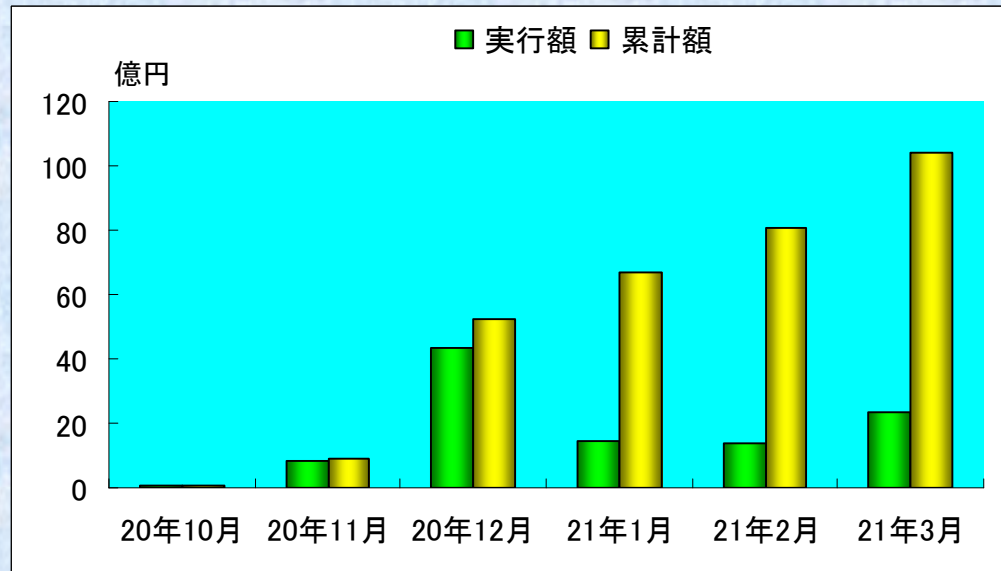
- 中小企業金融の円滑化に向けた取組みは地域密着型金融の柱であり、地域金融機関としての使命であると考えています。
- 中小企業を取り巻く経営環境は、厳しさを増しており、中小企業支援という社会的使命を果たすためにも、20年10月に取扱いが開始された緊急保証制度に積極的に取り組みました。今後とも、資金繰り対策などに向けた積極的な支援を行ってまいります。

取組実績

緊急保証制度の取組実績

(単位：百万円)

	実行額	累計額
20年10月	376	376
20年11月	8,555	8,931
20年12月	43,281	52,212
21年1月	14,549	66,761
21年2月	13,734	80,495
21年3月	23,668	104,163

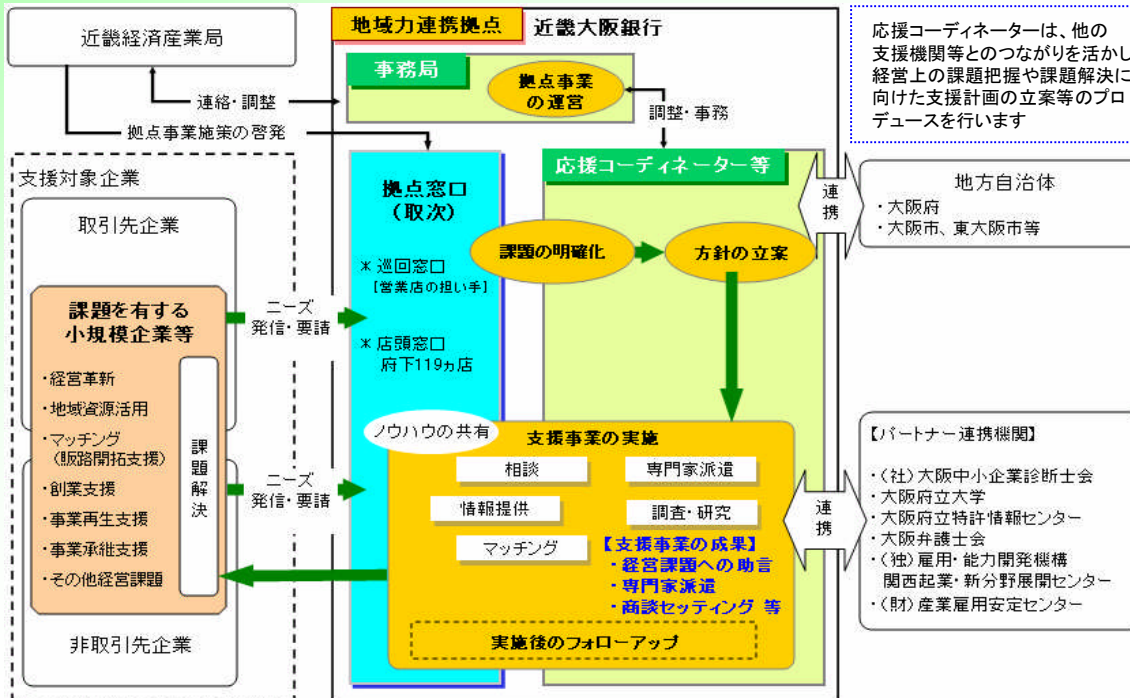


I. 全体的な進捗状況および評価

6. 地域力連携拠点事業

- ・ 当社は、21年3月に経済産業省の委託事業である『21年度地域力連携拠点事業』において、近畿経済産業局管内の地方銀行として初めて実施機関に採択されました。
- ・ 『地域力連携拠点事業』は、地域内の公的機関や専門家と連携し、中小企業を総合的に支援する事業であり、当社固有の活動である情報リレーション活動と地域力連携拠点事業における公的機関の高度な課題解決機能の相乗効果によって、さらに中小企業の課題解決等のお役に立てるものと考えています。

本事業の体制



地域力連携拠点とは

地域力連携拠点とは、経営力の向上や事業承継、新規事業など、中小企業が直面する悩みに対して、応援コーディネーターが中心となり、ワンストップできめ細かな支援活動を行う機関のことです

21年度においては、商工会議所を初めてとして全国で327ヵ所の拠点が選定されています

Ⅱ. 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

取引先企業のみな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り組みました。

① 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Ⅵ」の推進を図りました。
- ・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提案してまいりました。
- ・公的なベンチャー支援機関との連携強化を図るとともに、グループ内のベンチャーキャピタルであるりそなキャピタル㈱に当社社員を派遣し、企業投資の目利きができる人材の育成にも努めてまいりました。

② 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

- ・ビジネスマッチングニーズの収集と商談セッティングに注力いたしました。
- ・グループ力を活用し、りそな総合研究所㈱のご紹介やりそなグループに特有の課題解決機能である企業年金に関するご提案を積極的に行いました。

③ 事業再生に向けた積極的な取組み

- ・事業再生に向けてアドバイスできる人材を育成するため、近畿大阪フィナンシャルアカデミーにおいて、部店長・次長クラスを対象に事業再生に関する講座を開催しました。
- ・地元企業応援部を設置し、経営改善アドバイス、改善計画の共同策定とそれに伴う円滑な資金供給や条件変更等をサポートする体制を整備しました。

④ 事業承継対策ニーズへの継続的な取組み

- ・円滑な事業承継は中小企業にとって大きな課題であるとの認識から、近畿大阪フィナンシャルアカデミーにおいて、部店長はもとより一般社員に至るまで、事業承継に関する講座を受講し、事業承継対策ニーズの高いお取引先への継続的な提案活動を行いました。
- ・また、事業承継対策の一環として、年商10億円以下のお取引先を対象にM&Aの提案を行ってまいりました。

Ⅱ. 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

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、お客様の事業価値に対する「目利き力」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した。

① 個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資の推進

- ・信用保証協会との提携による「新型長期無担保融資」やコベナンツ付融資、リース会社との提携による「近畿大阪機械担保ローン」等の融資商品を推進しました。また、在庫商品や原材料などの「動産」を担保として活用する「流動資産担保融資」（信用保証協会保証付融資）について取り組みました。

② 企業の将来性・技術力を的確に評価できる人材の育成

- ・りそなキャピタル(株)へ人材派遣を行うとともに、近畿大阪フィナンシャルアカデミーにおいて、企業の将来性や技術力を的確に評価する能力を養成する講座を開催し、人材の育成に努めております。

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ました。

① 公的な商談会への積極的なご案内

- ・公的機関において開催されるセミナーや商談会の情報等を営業店を通じてお取引先へご紹介する「情報リレーション部便り」を毎月発信しております。

② 大阪府と官民一体となった「金融新戦略」の実現

- ・中小企業金融の円滑化を図るべく緊急保証制度を積極的に推進しました。

③ 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様に対しては、グループ機能の提供として、りそな総合研究所(株)が主催する後継者育成を目的に開催している「りそなマネジメントスクール」を提案しました。

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

- ・顧客利便性向上に関する施策をスピーディーに展開することを目的に、お客様からお寄せいただくご意見・ご要望を一元管理する「お客様サポートシステム」を導入しております。

Ⅲ. 目標の達成状況

目標

◇事業承継支援

事業承継対策にかかる提案 750件

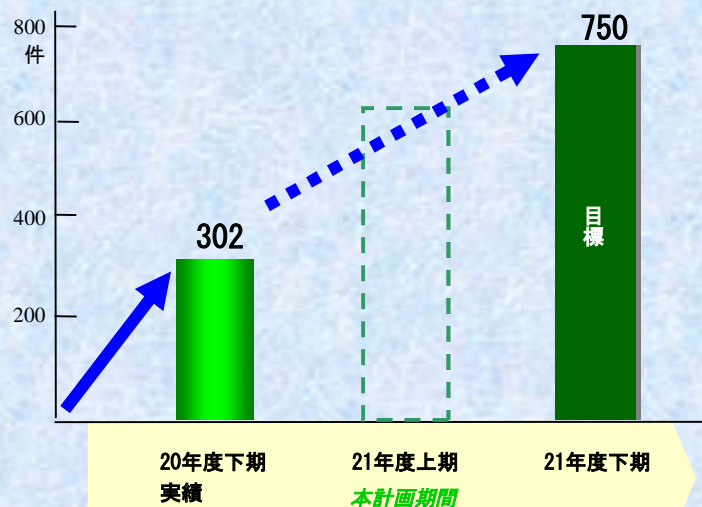
* 20年10月から22年3月までの事業承継対策にかかるご提案件数の累計

進捗状況

20年度下期 302件

進捗率 40%

事業承継対策にかかる提案の累計 (20年10月～)



目標達成に向けた取組み

◇自社株評価

自社株評価により潜在的な事業承継対策ニーズを把握し、課題解決に向けたご提案に努めています。

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 : 事業承継対策にかかるご提案

自社株評価先へのコンサルティングの状況 (20年度下期)

提案したコンサルティングの項目	件数	割合
生前贈与・相続時精算課税制度の活用による株式移転	112	37%
役員退職金の活用	62	21%
役員からの借入金の整理	37	12%
金庫株制度の活用	32	11%
遺言信託の活用	21	7%
後継者不在によるM&A	11	4%
持株会社設立による企業再編	6	2%
その他	21	7%
合計	302	100%

Ⅲ. 目標の達成状況

目標

◇経営支援・地域経済への貢献

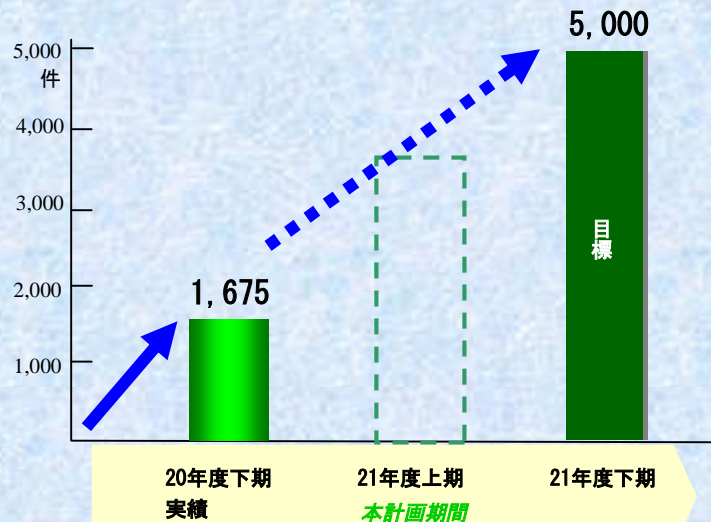
ビジネスマッチング 5,000件

* 20年10月から22年3月までのビジネスマッチングの累計

進捗状況

20年度下期 1,675件
進捗率 34%

ビジネスマッチングの累計 (20年10月～)



目標達成に向けた取組み

◇情報・ニーズの収集・登録

取引先に喜んでいただける商談セッティングを行うためには、良質かつ多様な情報やニーズを収集・登録しておく必要があります。渉外活動等を通じた収集・登録に努めています。

STEP 1 : 親密なコミュニケーション

STEP 2 : 情報・ニーズの収集・登録

STEP 3 : ビジネスニーズのマッチング

STEP 4 : 商談セッティング

20年7月に導入したCRMの効果から、累計11万6千件を超える情報・ニーズが登録されています。

お客さま情報・ニーズの登録状況 (20年度下期)

- 20年下期に新規登録された情報・ニーズのうち、情報リレーション部の専門スタッフが継続的に提案活動を展開している情報・ニーズ5,944件の内訳については、下表をご参照ください。

種類	件数	割合
ビジネスマッチング	1,862	31%
相続対策	1,798	30%
事業承継対策	517	9%
遺言信託・遺産整理業務	344	6%
不動産関連	335	6%
その他	1,088	18%
合計	5,944	100%

Ⅲ. 目標の達成状況

目標

◇企業実力の的確な評価能力の向上

全営業社員の近畿大阪フィナンシャルアカデミーの受講

進捗状況

20年度下期
受講者 661名

目標達成に向けた取組み

目利き力の養成・強化に向けた近畿大阪フィナンシャルアカデミーにおける履修状況（20年度下期）

法人分野の全営業の担い手等が下表のコースにて履修しています。

対象	履修コース		履修者
部店長・次長 営業統括本部 (次長以上)	法人A	・企業実態の把握(目利き力の強化) ・融資提案力・案件審査力・事業承継対策等の課題解決力の強化	316
法人の担い手 (課長以下)	法人B 基礎	・企業実態の把握(目利き力の養成) ・融資提案力・案件組合力・事業承継対策等の課題解決力の修得	227
育成層 (入社3年目まで)	CRT	・企業実態の把握(目利き力の育成) ・融資案件の組成に際しての基礎能力の育成	57
融資課・融資営業課に おいて稟議起案に 携わる者	法人B 融資	・案件審査力・稟議起案力等の養成	61
合計			661

近畿大阪フィナンシャルアカデミーについて

- お客さまの金融知識の高まりによるニーズの高度化や価値観の多様化にお応えしていくために、社内教育機関として昨年10月に近畿大阪フィナンシャルアカデミーを設立しました
- 本支店の営業の担い手すべてを対象に、少人数制で、実践による修得に軸足を置いて、企業オーナー、個人事業主、富裕層等への課題解決力や事業を知る力(目利き力)の養成・強化に取り組んでおり、すでに1,230名が受講しています(うち、目利き力の養成・強化にかかる講座の受講者は661名)
- また、近畿大阪フィナンシャルアカデミーでは、当社へ就職希望の大学卒業予定者に限らず、金融に関心のある学生の方々に一部講座を開放するとともに、地域の方々への金融情報の提供を通じた社会貢献・地域貢献にも取り組んでいます

コンセプト

- ◆ 『学び続ける企業文化』の醸成
- ◆ 『近畿大阪版プライベートバンカー』の育成
- ◆ 少人数制(1組60～80名)、実践重視、職階にとらわれない営業カレベルに基づく履修
- ◆ 管理者層における指導力の養成
- ◆ 若手の早期戦力化とメンターの配置
- ◆ 個人別履修状況の徹底した管理
- ◆ 経営課題を即時反映する柔軟な講座運営

IV.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20年10月～21年3月

計画

① 創業・新事業支援機能等の強化

- 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(18年12月から取扱開始)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商品として積極的に展開
- 近畿大阪ベンチャー育成ファンドの積極的な活用
- りそなキャピタル(株)との連携強化
- 公的なベンチャー支援機関との連携強化

進捗状況

① 創業・新事業支援機能等の強化

- 新型長期無担保融資VIの活用
・ 11先 90百万円
- 近畿大阪ベンチャー育成ファンドによる投資
・ 2先 25百万円 (累計 35先 560百万円)
- りそなキャピタル(株)へ1名派遣
- 大阪産業創造館主催の『起業・独立サポートフェア2009』で、創業・新事業者向けの相談ブースを出展
『さかいビジネス評定』((財)堺市産業振興センターが実施する新事業についての評価制度)を後援

計画

② 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

- お取引先からのニーズの高いビジネスマッチングへの積極的な取組み
→ 営業協力コーディネーターによるFace to Faceの商談セッティングと情報トレーダーによる精緻なデータ(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)等との連携強化
- りそなグループ特有の機能である企業年金にかかるアドバイス(適格退職年金からのスムーズな移行等)の強化

進捗状況

② 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

- ビジネスマッチング 1,675件
(目標5,000件に対する進捗率33.5%)
- りそな総合研究所(株)等、グループ会社等の紹介 290件
- 企業年金の受託 6件

IV.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20年10月～21年3月

計画

③ 事業再生に向けた積極的な取組み

- 改善計画の策定にかかるご提案等、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

進捗状況

③ 事業再生に向けた積極的な取組み

- 改善計画の策定 124件
- 情報・ニーズの登録 59,914件(累計11万6千件超)
- 近畿大阪フィナンシャルアカデミーにおいて、部店長・次長クラス316名に対し、「貸出条件緩和債権の例外要件」「経営再建計画の要件」等、事業再生支援に関する講義を実施
- EXITファイナンス 4先 1,011百万円
- 中小企業再生支援協議会の活用 1先 31百万円
- (株)整理回収機構(RCC)の活用 1先 400百万円

計画

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
- 事業承継対策ニーズの高いお取引先への財務コンサルタントによる継続的な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M&Aの積極的な取組み

進捗状況

④ 事業承継対策ニーズへの継続的な取組み

- 近畿大阪フィナンシャルアカデミーにおける以下の講座において、事業承継の対策手法をはじめ、法務・税務に関する講座を開講
 - ・部店長・次長クラスを対象とした「個人A」「法人B」(履修者388名)
 - ・課長クラス以下を対象とした「法人B」(履修者277名)
 - ・入社3年目までの法人分野の育成層を対象とした「CRT」(履修者57名)
 ※各クラスの詳細については「情報リレーション白書(20年下期版)」12頁をご参照ください
- 事業承継対策ニーズの高いお取引先352先へ継続的な提案活動を展開し、自社株評価 311件、自社株評価に基づくコンサルティング302件(目標750件に対する進捗率 40.2%)
- 遺言信託の受託21件、遺産整理業務の受託2件
- M&A仲介業者とのアドバイザリー契約締結の媒介15件、M&A成約4件(うち事業承継対策とリンクする案件は3件)

IV.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20年10月～21年3月

計画

① 個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資の推進

- 信用保証協会の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
- コベナンツ付融資の推進
- 近畿大阪機械担保ローン等の推進

進捗状況

① 個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資の推進

■ 新型長期無担保融資	559件	14,320百万円
■ コベナンツ付融資	437件	55,250百万円
■ 近畿大阪機械担保ローン	14件	155百万円
流動資産担保融資	1件	30百万円

計画

② 企業の将来性・技術力を的確に評価できる人材の育成

- リそなキャピタル(株)への派遣
- 社内教育機関である「近畿大阪フィナンシャルアカデミー」において、本支店の営業の担い手を対象に、企業の将来性・技術力の的確な評価能力の向上に向けた教育を実施

進捗状況

② 企業の将来性・技術力を的確に評価できる人材の育成

- リそなキャピタル(株)へ1名派遣
 - 近畿大阪フィナンシャルアカデミーにおける以下の法人分野の講座において、企業の将来性・技術力の的確な評価能力の向上に向けた講義を実施
 - ・ 部長・次長クラスを対象とした「法人A」(履修者316名)
 - ・ 課長クラス以下を対象とした「法人B(基礎)」(履修者227名)
 - ・ 入社3年目までの法人分野の育成層を対象とした「CRT」(履修者57名)
 - ・ 融資課・融資営業課において稟議起案に携わる者を対象とした「法人B(融資)」(履修者61名)
- ※各クラスの詳細については「情報リレーション白書(20年下期版)」12頁をご参照ください

IV.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20年10月～21年3月

計画

- 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

進捗状況

- ① 公的な商談会への積極的なご案内
- 公的機関において開催されるセミナーや商談会の情報を営業店を通じてお取引先へご紹介する「情報リレーション部便り」を6回発信

計画

- ② 大阪府と官民一体となった「金融新戦略」の実現
- 原材料価格高騰対応等緊急保証制度の推進

進捗状況

- ② 大阪府と官民一体となった「金融新戦略」の実現
- 中小企業金融の円滑化を図るべく緊急保証制度を積極的に推進
・4,402先 104,163百万円

計画

- 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のご案内

進捗状況

- ③ 後継者育成に資するサポートの実施
- りそな総合研究所(株)が後継者育成を目的に開催している「りそなマネジメントスクール」をお取引先へご提案し、18社(19名)が参加

計画

- 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
- お客さまの声を反映した利便性向上への取組みの強化

進捗状況

- 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
- 顧客利便性向上に関する施策をスピーディーに展開することを目的に、お客さまからお寄せいただくご意見・ご要望等を一元管理する「お客さまサポートシステム」を導入

V.用語解説



P17

情報クラスター	「クラスター」とは、本来「(ぶどう等の)房」「(魚などの)群れ」といった意味です。当社では情報がぶどうの房状に連結・集積していることをイメージしており、優位性のある情報を核として、派生する関連情報を互いに関連・結び付けて集積を図っています。
目利き力	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などを的確に判断できる能力や、事業再生等に関する専門能力のことです。
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。
緊急保証制度	業況が悪化している業種の中小企業のみなさまを対象に、民間金融機関から融資を受ける際に信用保証協会が保証するもので、中小企業のみなさまの資金繰りを支援するための制度です。
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で、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。
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ます。
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。
コベナンツ付融資	担保や個人保証に依存することなく、債務者（企業）の経営課題を融資条件（コベナンツ）として盛り込み、債務者と銀行がともに経営を支えていく融資形態のことです。
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のことです。
お客さまサポートシステム	お客さまからお寄せいただくご意見・ご要望に対し、営業店と本部が一体となってスピーディーな対応を行うことを目的に導入したご意見・ご要望を一元管理するシステムのことです。
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す。
中小企業再生支援協議会	大手の企業再生に取り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。
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。当社はりそな銀行の信託代理業務として取り扱っています。

情報リレーション白書(20年下期版)

～ 20年下期における情報リレーション活動 ～



平成21年5月

近畿大阪銀行

情報リレーション部

目 次

はじめに	P. 1
情報リレーション活動の概要と体制	P. 2
情報リレーション活動の「これまで」と「これから」	P. 3
情報・ニーズの登録	P. 4
情報リレーション活動における派生成果	P. 5
ビジネスマッチング①②		
～ 20年下期の実績と21年上期の目標等 ～	P. 6
～ 20年下期におけるビジネスマッチングの傾向等 ～	P. 7
事業承継対策	P. 8
グループシナジー（遺言信託・遺産整理／企業年金／不動産関連情報の取次ぎ）	P. 9
M&A	P. 10
創業・新事業支援	P. 11
コンシェルジュの活動	P. 12
近畿大阪フィナンシャルアカデミー(KOFA)の設立と運営	P. 13
地域力連携拠点事業（中小企業のみなさまを“つながり力”で応援）	P. 14

はじめに

- 国内大手企業における赤字決算の発表、米国における自動車ビッグスリーの一角であるクライスラーの破綻など、出口の見えない景気低迷のなか、お取引先を取り巻く経営環境は、一層厳しさを増しています。
- 当社におきましては、情報リレーション活動や地元企業応援部によるお取引先への支援こそが、このような経済環境下における当社の責務であると考え、従来にも増して積極的に活動してまいりました。なかでも、景気低迷期にあつて、お取引先のニーズが高まっているビジネスマッチングにつきましては、年間 3,500 件の商談セッティングを継続的に行えるだけのスキルと体制を整備してまいりました。
- また、21年3月には、近畿経済産業局管内の地方銀行として初めて、経済産業省の委託事業である『地域力連携拠点事業』の実施機関に採択されました。これを受け、21年度については、公的機関における中小企業支援施策の活用や中小企業診断士等の専門家の派遣等を積極的に行い、地域の活性化に繋がる多様なサービスを提供し、情報リレーション活動との相乗効果を高める活動を積極的に展開してまいります。
- 一方で、お取引先における金融知識の高まりによるニーズの高度化や価値観の多様化にお応えするとともに情報リレーション活動を効果的にご利用いただくために、社員教育を最重要課題の一つとして位置付け、20年10月に社内教育機関として『近畿大阪フィナンシャルアカデミー』を設立し、『学び続ける企業文化』の醸成に取り組んでいます。
- 地域密着型金融推進の恒久的な取組みという基本理念の下、情報リレーション活動は一步一步着実に定着し成果が表れてきています。今後は、地域力連携拠点事業との相乗効果により、さらなる情報リレーション活動の拡充を図り、“真”のリレーションシップバンキングを実践することで、お取引先に『近畿大阪銀行と取引していてよかった』と一層喜んでいただけるよう、精力的に活動してまいります。

情報リレーション部



情報リレーション活動の概要と体制

情報リレーション活動の概要

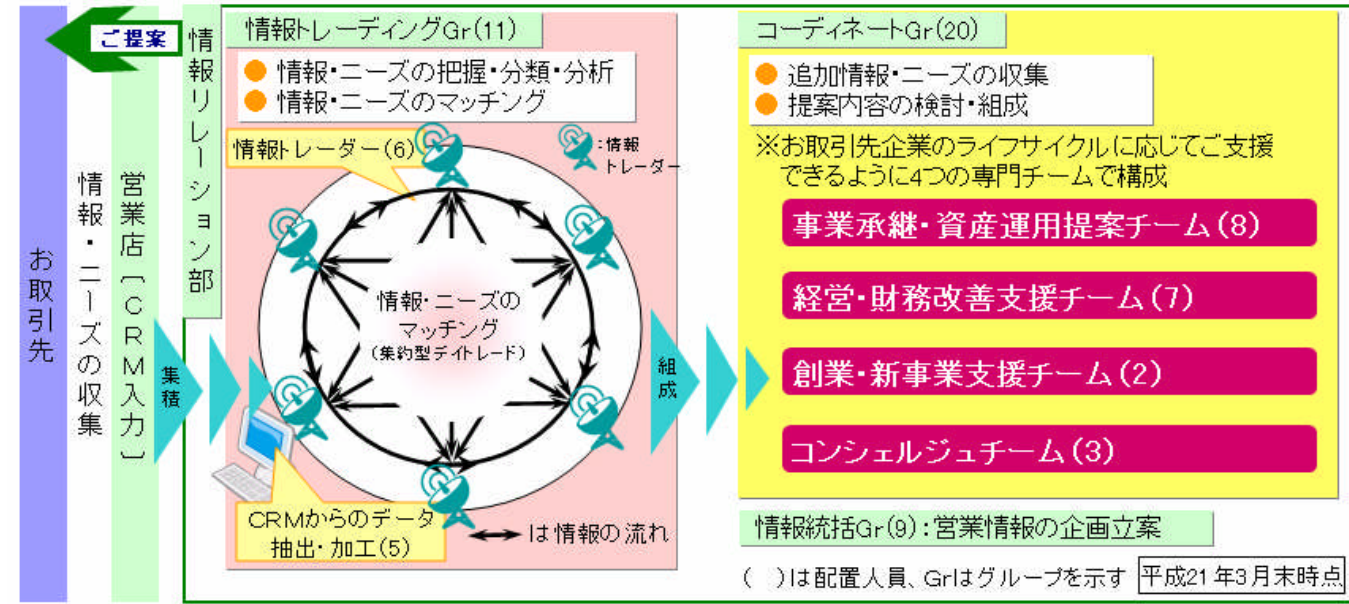
収集	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営ニーズから経営者の個人的ニーズまで収集
集積 ※ (CRM)	<ul style="list-style-type: none"> ● 営業店・エリア単位の集積 → 情報リレーション部へ一局集積 ↳ 恒久的な地域密着型金融推進に向けた体制を構築
提案	<ul style="list-style-type: none"> ● 情報・ニーズを日々トレーディング ● 渉外担当者の経験に依存した提案 → 情報リレーション部による専門・継続的な提案

情報リレーション活動とは・・・

○ 19年7月から開始しました、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、お取引先の事業内容等について徹底的にお伺いし、お取引先の抱えている課題やニーズにお応えしていくことで、お取引先・当社・外部機関の「リレーション(連携)」を強化し、『近畿大阪銀行は情報に強い銀行だ』『取引していてよかった』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『情報一局集積・継続提案型営業』です

※CRM(Customer Relationship Management)
訪問スケジュールや面談記録等を入力し、営業活動全般の管理を行うとともに、お取引先の情報やニーズを一元化するシステム

情報リレーション活動の体制



情報リレーション活動の「これまで」と「これから」

情報リレーション活動の主な実績と計画

				[単位: 件]
		20年上期	20年下期	23年度 [年間計画]
情報・ニーズの集積	目標	40,000	55,000	110,000
	実績	44,439	59,914	
ビジネスマッチング	目標	1,650	1,650	5,000
	実績	1,672	1,675	
事業承継 対策	自社株評価	目標	300	1,000
		実績	330	
	各種提案	目標	400	1,000
		実績	411	
M&A	目標	3	3	12
	実績	4	4	
遺言信託・遺産整理	目標	30	35	300 ^(※)
	実績	17	23	
企業年金	目標	4	6	40 ^(※)
	実績	4	6	
不動産関連情報の取次ぎ	実績	443	294	1,400

(※)20年度から23年度までの4年間の累計計画

21年上期の展開

- 地域情報(お取引先のニーズ等)の徹底的な集積と活用による『情報 NO.1銀行』へ！！

- 情報リレーション活動のさらなる定着化

- ◆ 情報リレーション白書の公表による活動状況の開示
- ◆ CRMによるお取引先別の情報リレーション活動の展開状況についてのモニタリング

- 地域力連携拠点事業とのコラボレーション

- ◆ 公的機関における中小企業支援施策の活用や専門家(中小企業診断士等)の派遣による課題解決力の強化

- りそなグループの課題解決機能の提供

- ◆ 信託機能(遺言信託・遺産整理業務、企業年金)・不動産関連ソリューション機能等のさらなる提供

- 人材育成と課題解決力の強化

- ◆ 近畿大阪フィナンシャルアカデミーによる『学び続ける企業文化』の醸成と課題解決力のレベルアップ

情報・ニーズの登録

総括

- 20年7月、リそな銀行とのシステム統合により導入したCRMを徹底的に活用することで、情報・ニーズの登録件数は飛躍的に増加し、20年下期 6か月間における情報・ニーズの登録件数は、目標としていた 55,000件を上回り、前期比約 35%増の 59,914件となりました
- 21年度においては、情報リレーション部設立時の目標であった累計20万件の登録に向けて活動してまいります

20年下期

■ 情報・ニーズの登録

【目標】 【実績】 (達成率)

55,000件 59,914件 (109%)

21年上期

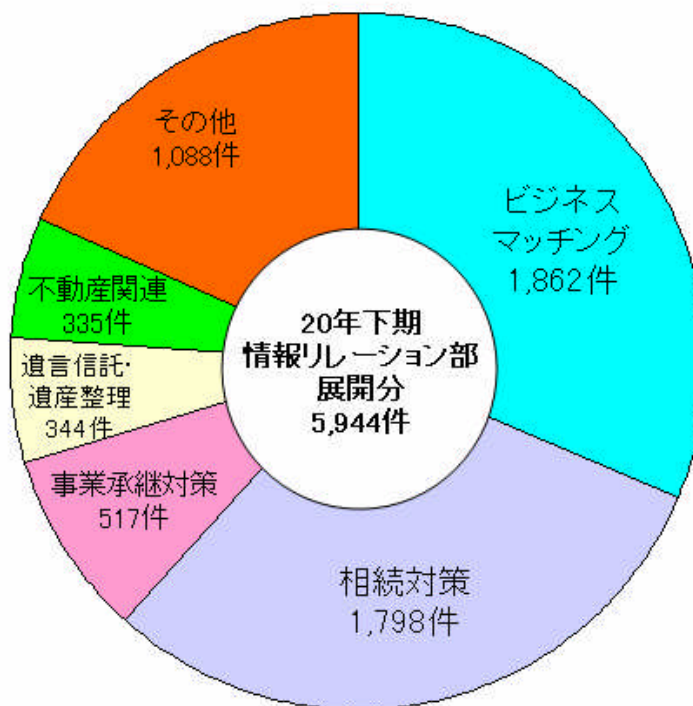
■ 情報・ニーズの登録

【目標】

55,000件

▶ 20年下期においては、地域金融機関の使命として、20年10月から取扱いが開始された緊急保証制度に積極的に取り組みました結果、ご融資に関するニーズが、登録した情報・ニーズ全体の約45%、株価の低迷等による投資環境の悪化を受けての資金運用に関するニーズが、登録した情報・ニーズ全体の約35%を占めています

20年下期に新規登録された情報・ニーズのうち、情報リレーション部の専門スタッフが継続的に提案活動を展開している情報・ニーズの内訳



[単位:件]

ビジネスマッチング	1,862
内、営業協力(BtoB)	1,150
内、グループ機能等の紹介※	712
相続対策	1,798
事業承継対策	517
遺言信託・遺産整理	344
不動産関連	335
その他	1,088
内、資産運用	180
内、人材紹介	179
内、税務	143
内、専門家紹介	83
内、デリバティブ	64
内、M&A	63
内、創業・新事業支援	50
内、年金信託	43
内、事業再生支援	16
内、その他	267
計	5,944

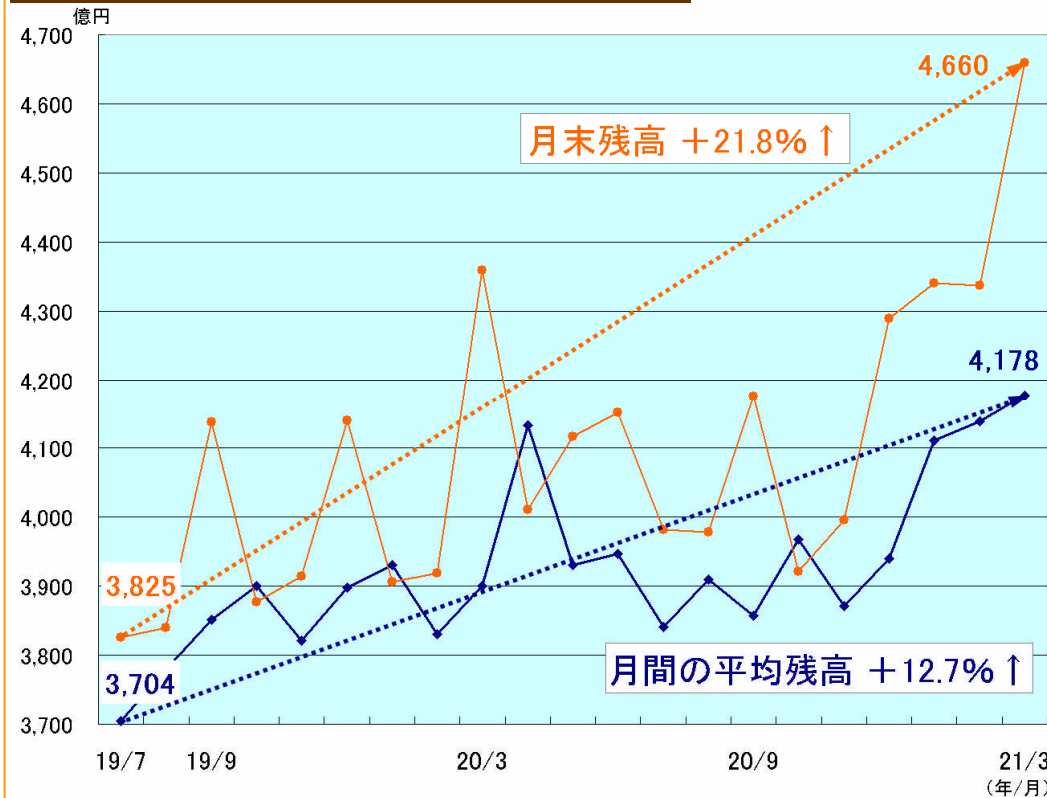
※リそな総研(株)309件、リそな決済サービス(株)84件などを含む

情報リレーション活動における派生成果

総括

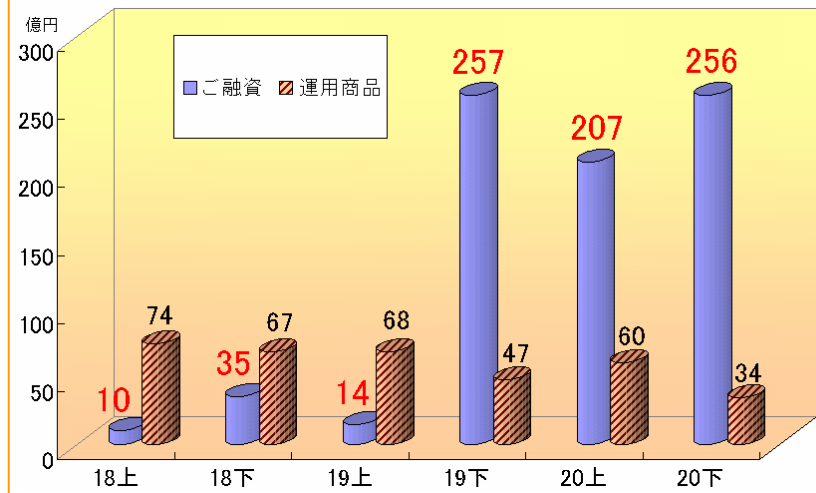
- 20年下期における情報リレーション活動に伴う派生成果は、ご融資 約 256億円、投資信託や個人年金保険などの運用商品 約 34億円です
- 一例ですが、以下の折れ線グラフの通り、情報リレーション部設立以来、情報リレーション活動を継続的に展開してきたお取引先における事業性貸出金の残高は着実に伸びています

情報リレーション活動展開先における事業性貸出金の推移

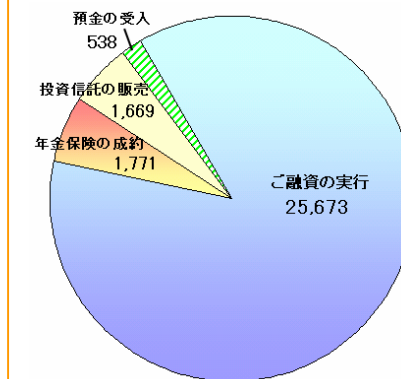


▶ 情報リレーション活動開始以来、情報リレーション活動を継続的に展開してきたお取引先 2,764先における事業性貸出金は、緊急保証制度への積極的な取組みもあり、21年3月末の実績では19年7月末比、月末残高で21.8%、月間の平均残高で12.7%伸びています

派生成果の推移



派生成果の内訳(20年下期) [単位: 百万円]



- ▶ ご融資の実行については、前期比約23%増加しました
- ▶ 投資信託や個人年金保険などの運用商品の成約額については、投資環境の悪化等の事情から、前期比約43%減少しました

ビジネスマッチング① ~ 20年下期の実績と21年上期の目標等 ~

総括

- 情報トレーダーによるデータマッチングと営業協力コーディネーターによるハンドメイドでのマッチングに積極的に取り組んだ結果、ビジネスマッチング全体で 1,675件(営業協力 1,385件、グループ機能等の紹介 290件)と目標の 1,650件をクリアいたしました
- 地域密着型金融推進計画における公表目標 5,000件(H 20.10~H 22.3)に対しては、進捗率 33.5%と計画通り推移しています

情報トレーダーとは・・・

- ・ 営業店を通じて入手したお取引先のニーズをデータ化し、データベースに基づきマッチングを行う専任者です(21年3月末で6名配置)

営業協力コーディネーターとは・・・

- ・ お取引先へ直接訪問し、ニーズを詳細にお聴きしたうえで、きめ細かく対応するハンドメイドでのマッチングを行う専任者で(21年3月末で5名配置)、うち2名は専門分野(環境関連・繊維関連)に特化した活動を行っています

20年下期

	【目標】	【実績】	(達成率)
■ ビジネスマッチング	1,650件	1,675件	(101%)
狭義	1,150件	1,385件	(120%)
広義	500件	290件	(58%)

21年上期

	【目標】
■ ビジネスマッチング	2,000件
狭義	1,450件
広義	550件

[狭義] 仕入販売先等の紹介にかかる営業協力

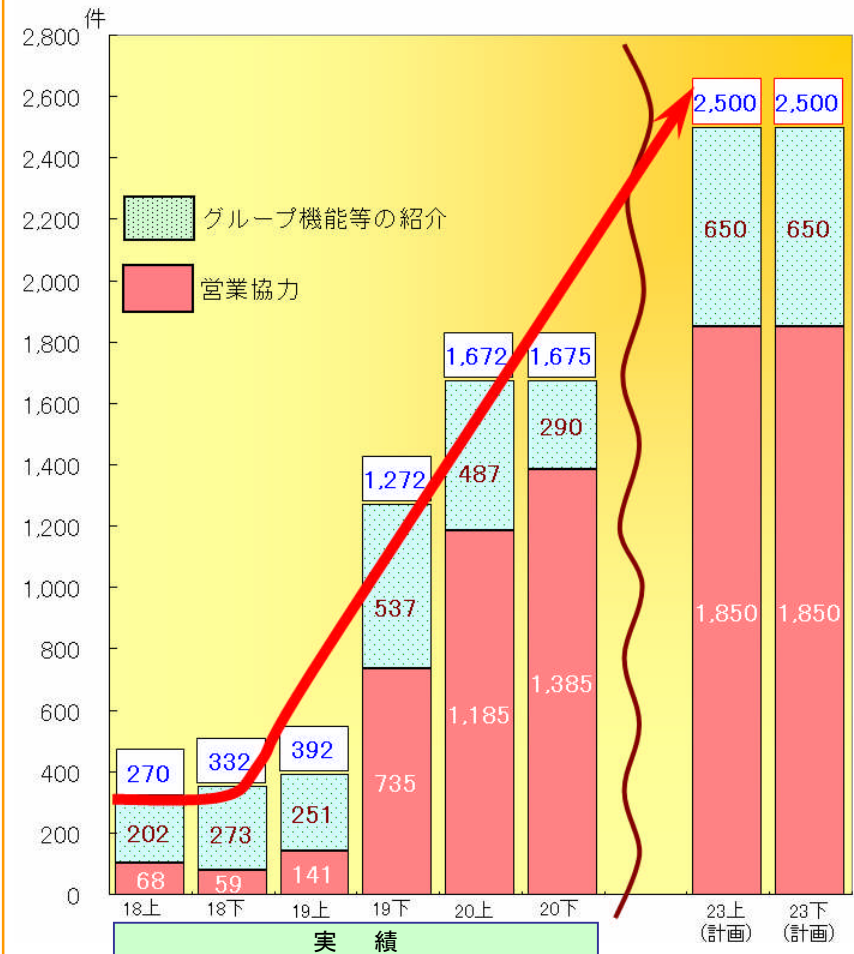
[広義] グループ機能(グループ会社)等の紹介

環境ビジネスマッチング等への取組み

- 環境専門の営業協力コーディネーターを1名配置し、環境に配慮した商品やサービスを取り扱っているお取引先を対象に、環境に特化したビジネスマッチングにも取り組んでいます。20年下期には、省電力化や緑化をテーマに30件のビジネスマッチングを行っています
- また、環境配慮型経営を行っている企業を対象に、通常金利より低い金利で調達いただける専用の融資商品(エコ・スマイル)を21年1月から導入しています(20年下期の実績: 2件、125百万円)
- 21年5月からは、大阪ガスや関西電力の販売店およびエコ住宅を推奨しているお取引先事業者の方々と連携して、エコ住宅ローンにも取り組んでいます

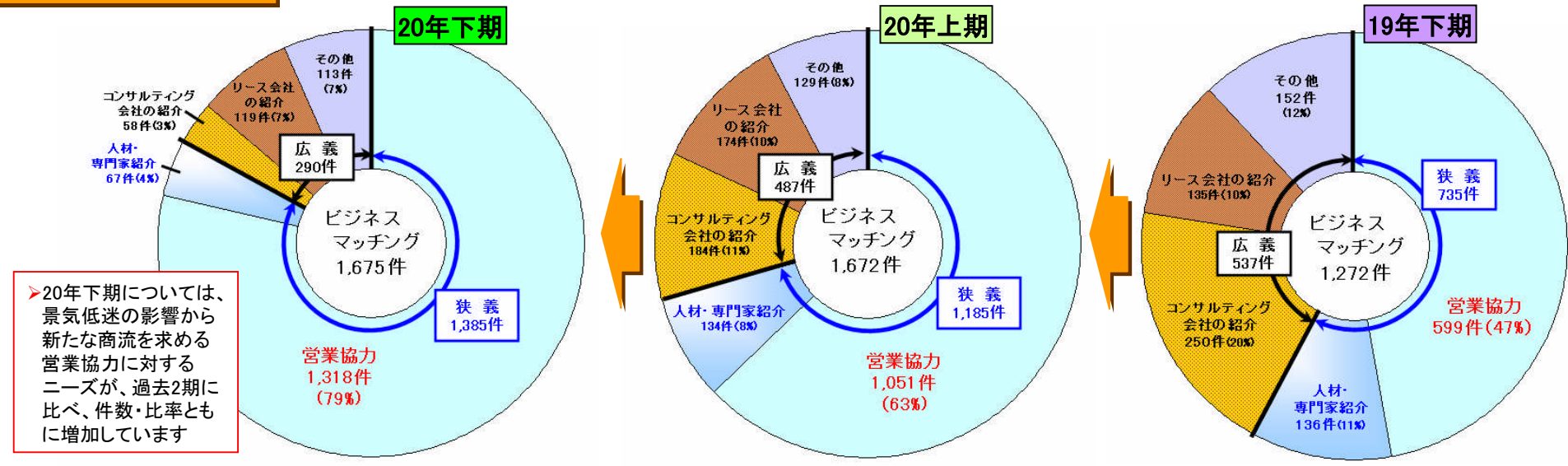
ビジネスマッチングの実績と計画

➤ すでに、年間 3,500件程度のビジネスマッチングを実行するスキルと体制は構築できていますが、お取引先に、さらにご満足いただけるように、年間 5,000件体制(23年度目標)に向けて、データベースの高度化等を図ってまいります



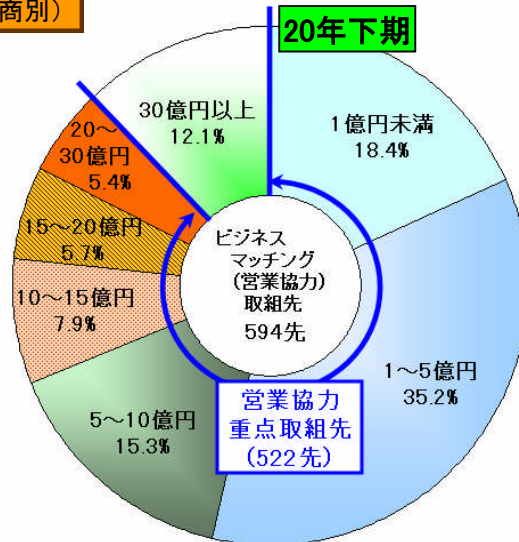
ビジネスマッチング② ～ 20年下期におけるビジネスマッチングの傾向等 ～

ビジネスマッチングの内訳



営業協力取組先 594先の内訳 (年商別)

- 20年下期においては、1,150件の営業協力ニーズが寄せられ、594先のお取引先を対象に、1,318件の商談セッティングを行いました
 - 20年下期においては、過去2期と比較し、当社として重点的に営業協力に取り組んでいる先(年商30億円未満)の割合・数ともに増加しています
- 【営業協力取組先全体に占める重点取組先の割合・数の推移】
- | | | |
|-------|-----|--------|
| 19年下期 | 79% | (240先) |
| 20年上期 | 84% | (451先) |
| 20年下期 | 88% | (522先) |



公的機関と連携した販路開拓支援の展開(『ものづくりB2Bネットワーク』への参加)

新しいビジネスパートナーを探している内外のものづくり企業のニーズ

超精密部品の発注	難加工の依頼	研究開発パートナー	試作の依頼
----------	--------	-----------	-------

どんな引き合いでも!

大阪のものづくり一括紹介窓口へ

金融機関 商社など

ものづくりB2Bセンター
(ものづくりB2Bネットワーク)

大阪府 クリエイション・コア東大阪

「引き合い」情報の照会

受注可能企業情報

B2Bネットワーク参加機関 (金融機関等)

受注可能企業情報の収集・確認等

大阪のものづくり企業群

出典: クリエイション・コア東大阪HP

- 大阪府等が運営する『ものづくりB2Bネットワーク』は、大阪独自の取組みであり、大阪のものづくり企業の販路開拓を促進させることを目的に、21年4月より稼働しました

当社は、発足当初から、ネットワークメンバーとして、大阪のものづくり企業の販路開拓支援のために大阪府等と連携しています

事業承継対策

総括

- 事業承継対策にお悩みのお取引先に対して、自社株の評価を切り口に、事業承継対策に向けた各種提案活動を積極的に行いました
- 20年下期の実績は、自社株評価が311件、自社株評価先へのコンサルティングが302件であり、地域密着型金融推進計画における公表目標750件(H20.10~H22.3)に対する進捗率は約40%と順調に推移しています
- 21年度は、地域力連携拠点事業の実施機関として、セミナー等の開催を通じて、これまで以上に事業承継対策ニーズの顕在化に向けた活動を積極的に進め、『事業承継支援センター』(大阪商工会議所・大阪府商工会連合会)との連携を深め、より一層、お取引先のお役に立つ活動を展開してまいります

20年下期

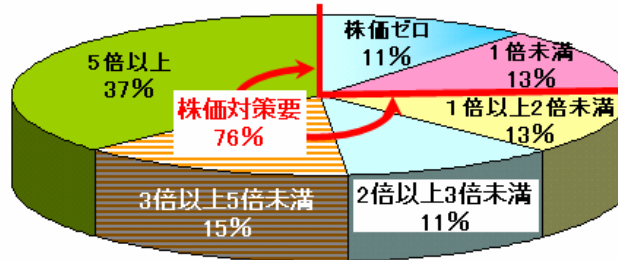
	【目標】	【実績】	(達成率)
■ 自社株評価	300件	311件	(103%)
■ 各種提案	300件	302件	(100%)

21年上期

	【目標】
■ 自社株評価	300件
■ 各種提案	300件

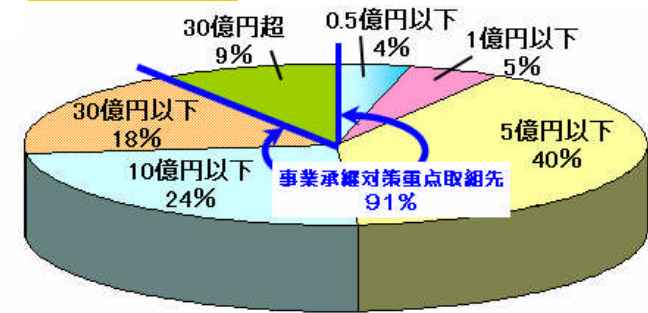
自社株評価先の状況

評価株価の「1株当たりの資本金等の額」に対する倍率の分布



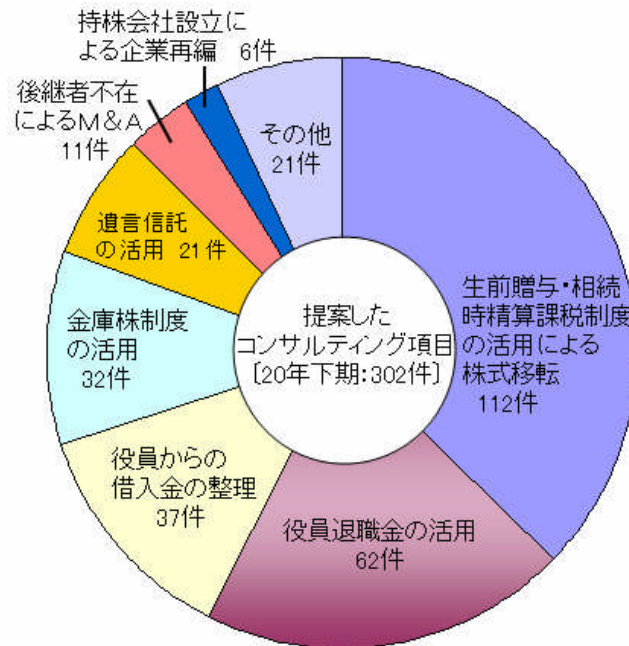
▶ 株価対策が必要と思われるお取引先(評価株価>1株当たりの資本金等の額)が76%を占めています

売上規模別の分布



▶ 91%が年商30億円以下のお取引先で、事業承継対策に向けたアプローチを重点的に展開しています

自社株評価先へのコンサルティングの状況 [20年下期]



▶ コンサルティングの内容としては、「生前贈与・相続時精算課税制度の活用による株式移転」、「役員退職金の活用」、「役員からの借入金の整理」、「金庫株制度の活用」、が約80%を占めています

▶ 20年下期については、リそなグループ特有の課題解決機能のご提供を行う観点から、「遺言信託の活用」についての提案も積極的に行いました

▶ 複数の項目にわたってコンサルティングしたケースにおいては、主なコンサルティング項目のみを件数としてカウントしています

グループシナジー（遺言信託・遺産整理／企業年金／不動産関連情報の取次ぎ）

遺言信託・遺産整理

- 20年下期においては、66店舗で『個別相談会（相続・事業承継）』のべ81回開催し、リそな銀行の信託代理店として遺言信託 59件、遺産整理 2件（合計 61件）を取り次ぎました
- 20年上期取次分 45件のうち 9件、20年下期取次分 61件のうち 14件の合計 23件について、20年下期に受託いたしました

20年下期

	【目標】	【実績】	（達成率）
遺言信託等の受託	35件	23件	(65%)

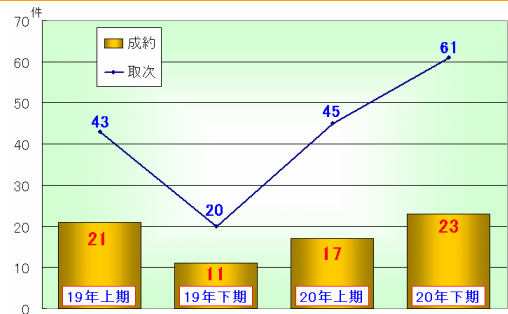
21年上期

	【目標】
遺言信託等の受託	48件

取次・成約の推移

- 取次・成約とも、19年下期を底に増加に転じています
- 20年下期取次分 61件の21年3月末における状況は以下の通りです

受託済	: 14件
21年上期受託予定	: 19件
受託に向け調整中	: 28件



企業年金

- 税務上の優遇があり、従業員の福利厚生に適う確定拠出年金（企業型）のご提案や適格退職年金制度の廃止（24年3月末）に伴う他の企業年金制度への移行についてのご提案に注力しました結果、20年下期には、6件の企業年金を受託いたしました
- お取引先のニーズにお応えしていくためにも、リそなグループの信託機能を活用した提案活動に今後とも精力的に取り組んでいきます

20年下期

	【目標】	【実績】	（達成率）
年金受託	6件	6件	(100%)

21年上期

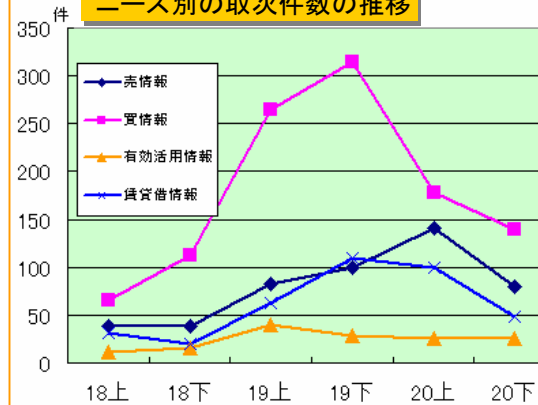
	【目標】
年金受託	7件

不動産関連情報の取次ぎ

- リそなグループ特有の不動産関連ソリューション機能を活用し、不動産に関連するニーズにお応えするために、20年下期においては、不動産関連情報をリそな銀行等へ294件取り次ぎ、10件が成約しました

不動産関連情報の取次件数の推移

ニーズ別の取次件数の推移

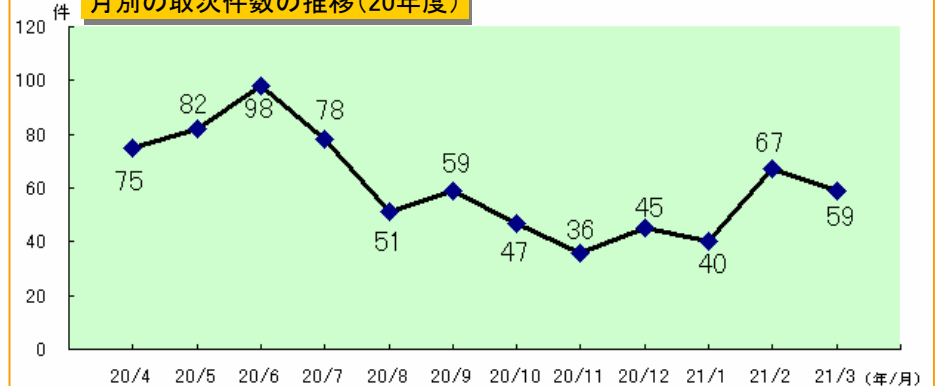


法人・個人別の内訳

	20年上期	20年下期
法人	306 (69%)	192 (65%)
個人	137 (31%)	102 (35%)
計	443 (100%)	294 (100%)

- 不動産市況の低迷を受け、リそな銀行等への取次件数は減少傾向にあります
- 法人・個人別の内訳は20年上期・20年下期ともに、法人が2/3、個人が1/3となっています

月別の取次件数の推移（20年度）



M&A

総括

○ 事業承継対策の一環として、年商10億円以下のお取引先を中心としたM&Aに取組み、20年下期においては4件の成約がありました

20年下期

【目標】 【実績】 (達成率)

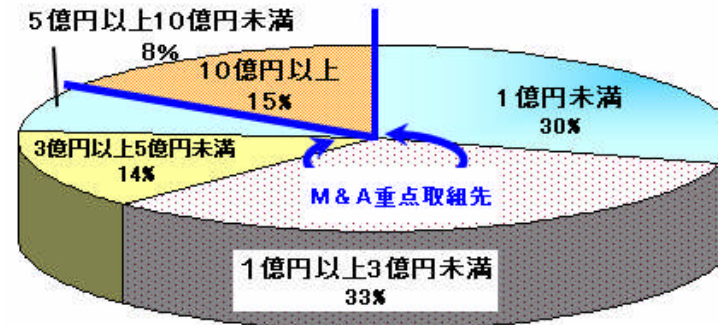
成約	3件	4件	(133%)
アドバイザー契約締結の媒介	15件	15件	(100%)

21年上期

【目標】

成約	4件
アドバイザー契約締結の媒介	15件

M&A『売情報』の状況(年商別)



➢ 現在保有している200件のM&A『売情報』のうち、8割強が年商10億円未満のお取引先についての情報で、200件のうち160件が事業承継の一環としてM&Aを検討されている先です

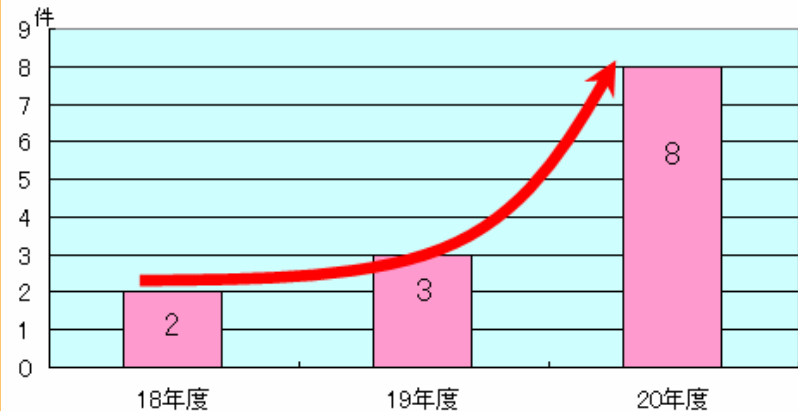
➢ 「事業承継・資産運用提案チーム」(2頁「情報リレーション部の体制」をご参照ください)と連携し、M&Aに向けて継続的に活動している案件は28件です

20年下期のM&A成約案件の概要

	ニーズ	年商(百万円)	業種	概要	結果等
A社	買い	330	製造業	・外注加工の内製化を図るため、加工業者の買収を検討	・内製化によるタイムリーな受注により売上増 ・技術の高い職人を確保
B社	売り	40	加工業	・従業員5人、後継者なく廃業を検討 ・借入金返済と従業員の雇用確保を希望	・売却資金で借入金等を返済し、創業者は引退 ・従業員5人の雇用確保
C社	売り	250	衣料等製造業	・選択と集中により、長年育ててきた自社ブランドの譲渡を検討	・段階的な営業譲渡により業務提携が成立
D社	買い	14,000	卸売業	・販路拡大を狙い、後継者なく廃業を検討している企業の買収を検討	・買収先の取引先への販路拡大 ・従業員約40人の雇用維持に貢献

➢ 20年下期に成約したM&A4件のうち、事業承継対策とリンクする案件は上表のA社、B社、D社の3件です

M&Aの成約件数の推移



➢ 情報リレーション活動開始(19年7月)以降、事業承継対策の一環としてM&Aに取り組んできた結果、20年度においては年間8件の成約となりました

創業・新事業支援

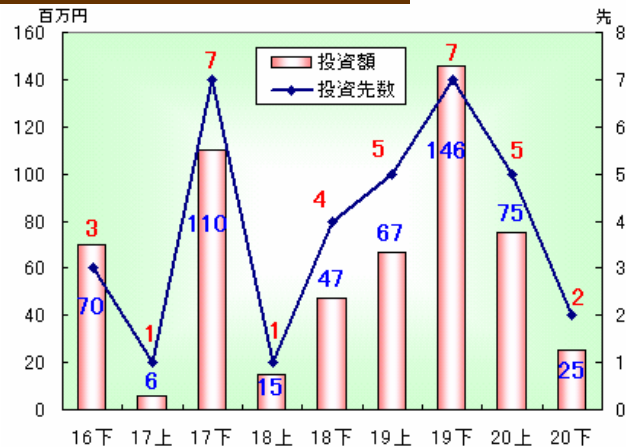
総括

○ 創業・新事業支援においては、『近畿大阪ベンチャー育成ファンド』や『新型長期無担保融資VI』（信用保証協会と提携）による資金面での支援、それ以外にも、ビジネスマッチング等による営業面での側面支援や公的な支援機関と連携した経営支援に取り組んでいます

20年下期の実績

新型長期無担保融資VIの実行	11先 90百万円
近畿大阪ベンチャー育成ファンドによる投資	2先 25百万円
日本政策金融公庫への取次ぎ	2先 6百万円

近畿大阪ベンチャー育成ファンドの推移



➢ 株価低迷による投資環境の悪化から、投資先数、投資額とも減少傾向にあります

〔投資先数、投資額の推移〕

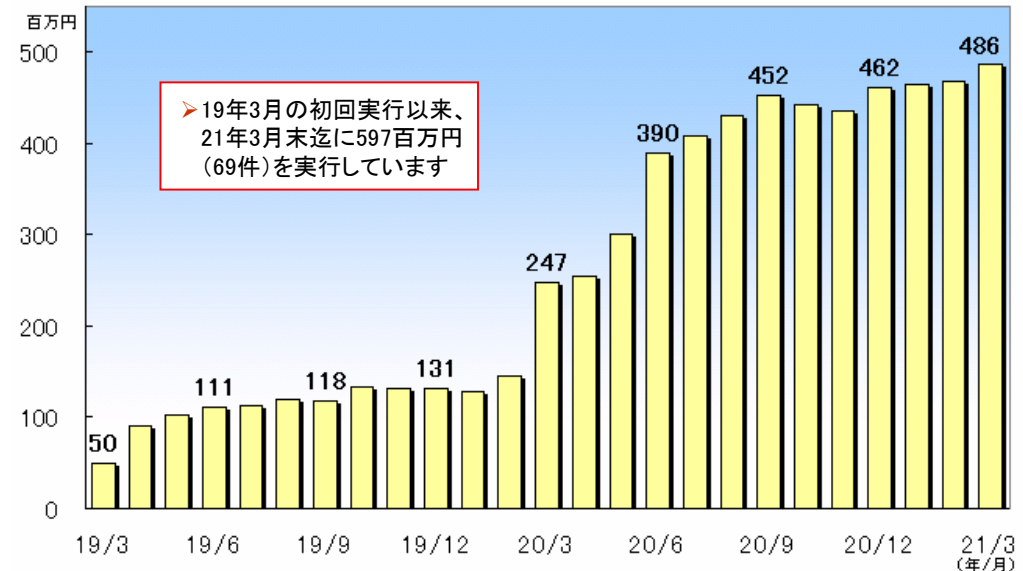
19年度: 12先、213百万円

20年度: 7先(19年度比41%減)、100百万円(19年度比53%減)

※経済産業省の外郭団体の調査によれば、20年度における主要ベンチャーキャピタルによる新規投資は19年度比48%の減少

➢ 近畿大阪ベンチャー育成ファンドの投資実績は、16年8月の組成以降、累計で35先560百万円となっています

新型長期無担保融資VIにおける残高の推移



➢ 19年3月の初回実行以来、21年3月末迄に597百万円(69件)を実行しています

『新型長期無担保融資VI』は、「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」を対象にした信用保証協会との提携商品で、創業支援の主力商品として位置付け、取り組んでいます

公的機関との連携

- 大阪産業創造館((財)大阪市都市型産業振興センター)主催の『起業・独立サポートフェア 2009』で、創業・新事業者向けの相談ブースを出展しました
- 大阪産業創造館((財)大阪市都市型産業振興センター)主催の『創業チャレンジゼミ(卒業ビジネスプラン発表会)』で、創業・新事業支援にかかる取組みについて発表しました
- 『さかいビジネス評定』((財)堺市産業振興センターが実施する新事業についての評価制度)を後援しています

コンシェルジュの活動

総括

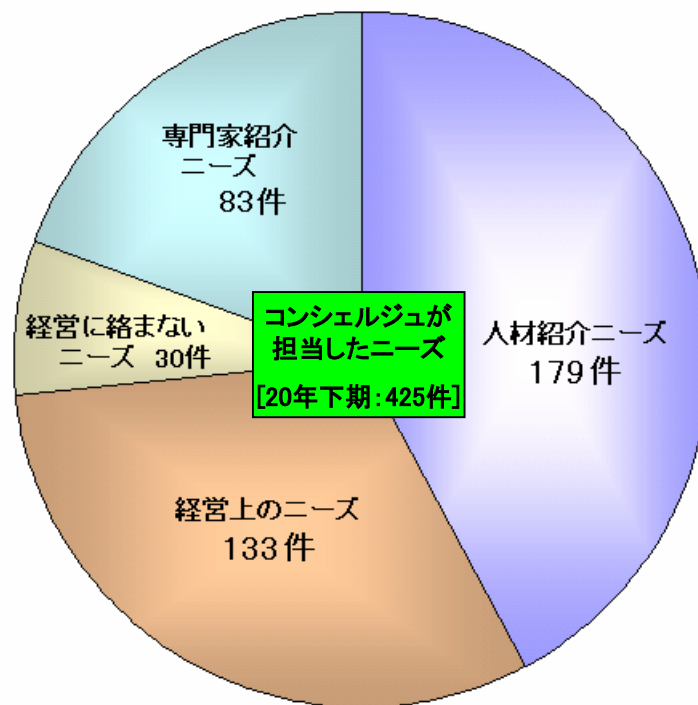
- 人材・専門家のご紹介や経営に絡まないさまざまなニーズ(経営者の個人的なニーズ等)に幅広くお応えしています
- 情報リレーション活動における好事例を営業店へ紹介する『情報リレーションNEWS』を週2回(20年下期全48回)発信するとともに、公的機関において開催されるセミナーや商談会の情報を営業店を通じてお取引先へご紹介する『情報リレーション部便り』を月1回(20年下期全6回)発信しています

コンシェルジュが担当する各種ニーズの内訳

➢ 景気低迷を背景とした雇用環境の悪化から、人材紹介ニーズは前期比▲332件の179件でした

[参考指標] 有効求人倍率
20年9月 0.83倍
→ 21年2月 0.59倍
(出典)厚生労働省

➢ 20年下期にコンシェルジュが担当した425件のニーズ全件に対して、お取引先に必要と思われる課題解決策を収集のうえご提供しました



【経営上のニーズ】	〔単位: 件〕	20年上期	20年下期
経営情報の提供		93	32
業界情報の提供		46	12
海外進出情報の提供		28	4
広告・宣伝方法の調査		12	7
社員教育手法の調査		4	1
その他		166	77
計		349	133

【経営に絡まないニーズ】	〔単位: 件〕	20年上期	20年下期
生活改善情報の提供		83	9
その他		83	21
計		166	30

【専門家紹介ニーズ】	〔単位: 件〕	20年上期	20年下期
税理士		73	52
弁護士		42	18
その他(中小企業診断士など)		19	13
計		134	83

近畿大阪フィナンシャルアカデミー(KOFA)の設立と運営

新しいクオリティへ、新しいスピードで。『リそな』

HUMAN COMMUNICATION

- ▶ お客さまの金融知識の高まりによるニーズの高度化や価値観の多様化にお応えしていくために、社内教育機関として昨年10月にKOFAを設立しました
- ▶ 全営業の担い手を対象に、個人向けの課題解決力の育成や事業を知る力(目利き力)の育成に取り組み、開講6か月間で1,230名が履修しました
- ▶ KOFAでは、当社へ就職希望の大学卒業予定者に限らず、金融に関心のある学生の方々に一部講座を開放するとともに、地域の方々への金融情報の提供を通じた社会貢献・地域貢献にも取り組んでいます

KOFAのコンセプト

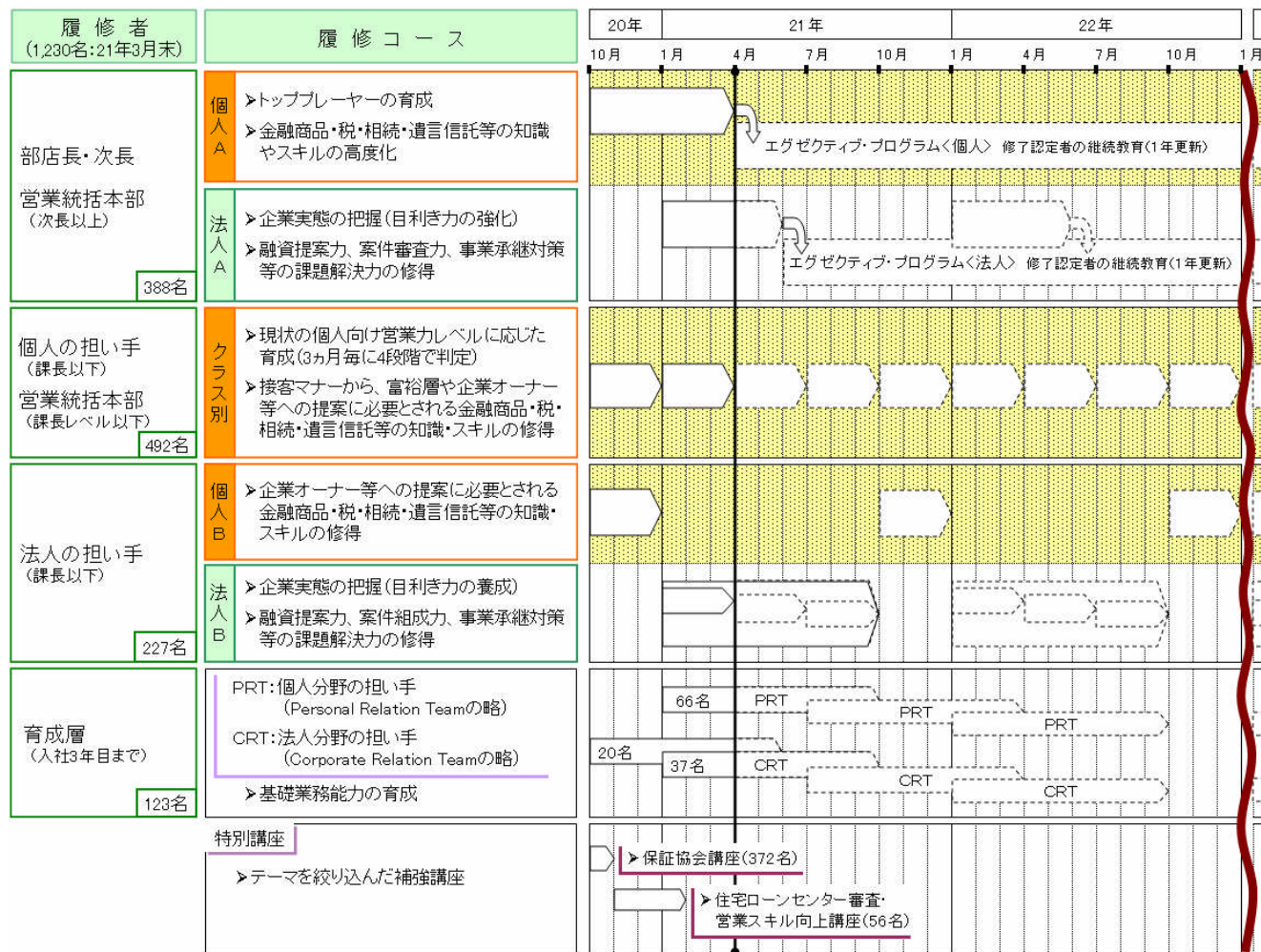
- ◆ 『学び続ける企業文化』の醸成
- ◆ 近畿大阪版プライベートバンカーの育成
- ◆ 少人数制(1組60~80名)、実践重視、職階にとられない営業カレレベルに基づく履修
- ◆ 管理者層における指導力の養成
- ◆ 若手の早期戦力化とメンターの配置
- ◆ 個人別履修状況の徹底した管理
- ◆ 経営課題を即時反映する柔軟な運営

【メンターの配置】(21年3月末時点)

入社4年目までの全営業の担い手(245名)に対して、業務上の相談にとどまらず、さまざまな相談について悩みを共有し、解決策を一緒に考えていく本部中堅社員(31名)をメンターとして配置しています

開放講座の状況

- ◆ 21年1月と3月に、学生向け開放講座を開催し、のべ49名の学生の方々が参加
- ◆ 20年下期は、資金運用セミナーを165回開催し、のべ1,894名の方々が参加



地域力連携拠点事業(中小企業のみなさまを‘つながり力’で応援)

新しいクオリティへ、新しいスピードで。

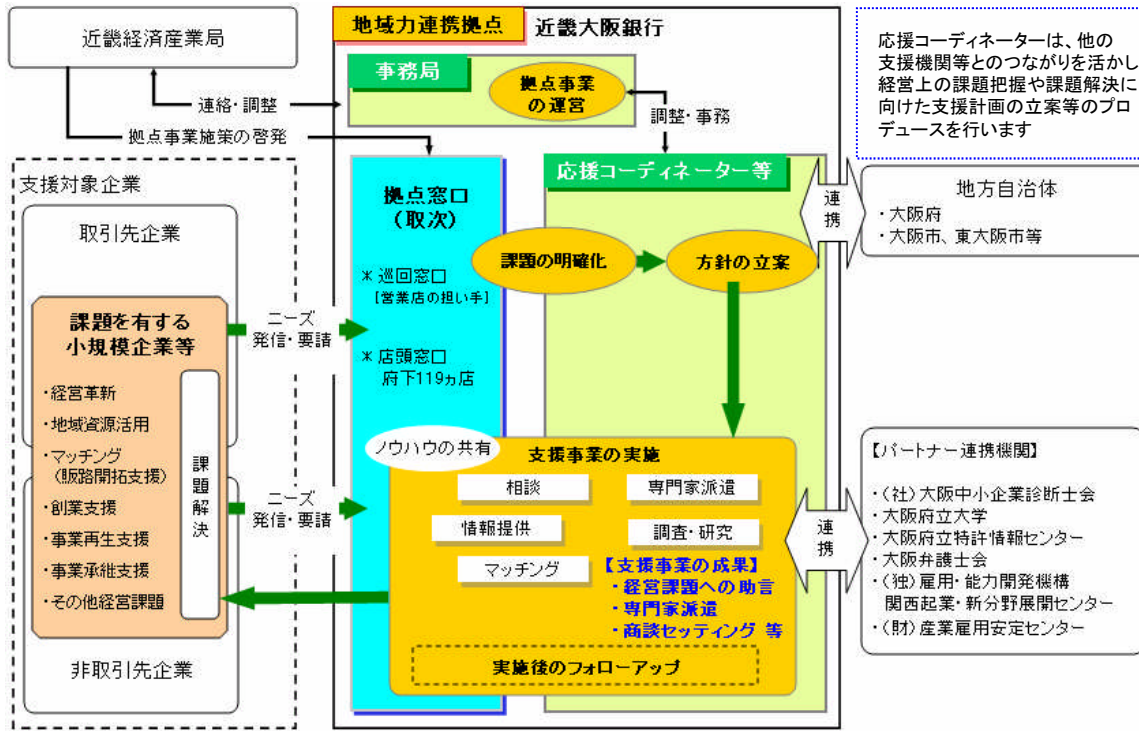
「リそな」

HUMAN COMMUNICATION

- 当社は、21年3月に経済産業省の委託事業である『21年度地域力連携拠点事業』において、近畿経済産業局管内の地方銀行として初めて、実施機関に採択されました
- 地域力連携拠点とは、経営力の向上や事業承継、新規事業など、中小企業のみなさまが直面するお悩みに対して、応援コーディネーターが中心となり、ワンストップできめ細かな支援活動を行う機関のことで、21年度においては商工会議所をはじめとして全国で327カ所の拠点が選定されています
- 当社固有の情報リレーション活動と地域力連携拠点事業における公的機関の高度な課題解決機能との相乗効果により、さらに、中小企業のみなさまの課題解決等のお役に立てると考えています

本事業の体制

- 中小企業のみなさまが直面する経営課題に対して、パートナー連携機関のご協力を仰ぎながら、公的機関における中小企業支援施策の活用や専門家(中小企業診断士等)の派遣等を通じて、中小企業のみなさまと一緒に解決に向けて活動してまいります



通話料無料 相談料無料の

地域力連携拠点 **0120-866-160**
フリーダイヤル

受付時間・平日9:00~17:00

※土、日、祝日、12月31日~1月3日、5月3日~5日はご利用いただけません

フリーダイヤル
または営業店
の渉外担当者
までお気軽に
ご相談ください