

各 位

平成 21 年 11 月 13 日

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 9 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 9 月）
- 情報リレーション白書（21 年上期版）
～『地域力連携拠点事業』における実績・活動事例を掲載～

以上

〈本件に関するお問い合わせ先〉

りそなホールディングス コーポレートコミュニケーション部（大阪本社）

TEL：06-6264-5685



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9月)

平成21年11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. 地元企業応援部の活動状況		
5. 中小企業金融の円滑化対応（緊急保証制度の取組状況）		
6. 地域力連携拠点事業の活動状況		
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

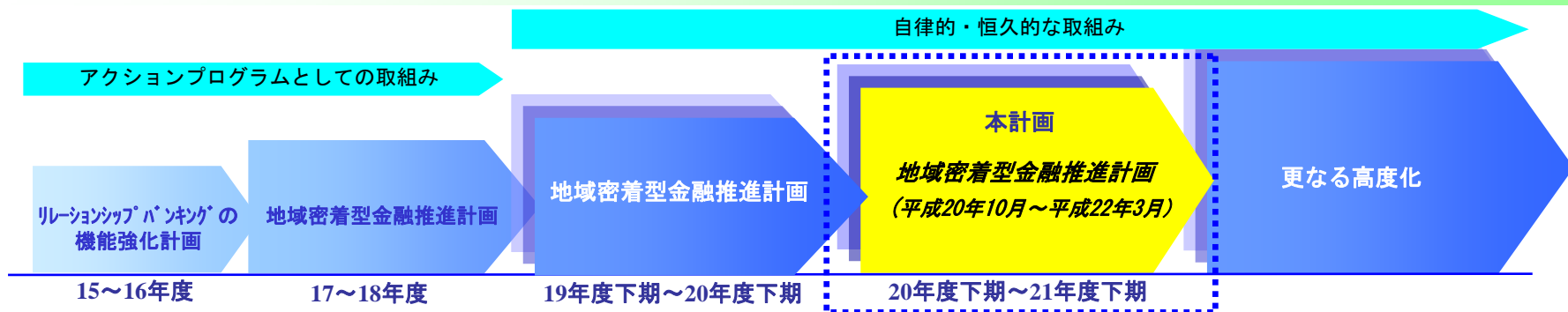
「地域密着型金融」とは

◆ 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、20年11月に、りそなグループとして新たな「経営の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。
- ◆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しました。
- ◆21年10月より、地域密着型金融の推進をより強化するため、店周を中心に徹底的な訪問活動を行うことにより、お客さまとの接点を増やし、情報リレーション活動と地域力連携拠点事業活動との相乗効果による高度なサポートを行う「課題解決力のある信金モデル」を標榜し、更なる進化をめざしております。当社では他の金融機関とは異なるスタイルで、地域密着型金融のあるべき姿を追及してまいります。



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. 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、数値目標については、22年3月までの累計値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。
- ◆ 最近の景気動向は、ようやく底入れし持ち直しに転じつつありますが、依然、設備や雇用の調整は続いており、先行きについては、今後も注視していく必要があります。こうした状況の中、当社では、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考えており、21年1月に設置した『地元企業応援部』では、地元のお取引先からの融資に関する相談や営業店からの応援要請に対し、お客さまと膝詰めでお話を伺い、親身になって相談にのり、実態把握を行ったうえで、事業再建計画の作成や返済方法の変更等のサポートを行っております。また、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も積極的に取組んでおります。
- ◆ 21年4月以降は、近畿経済産業省の委託事業である『平成21年度地域力連携拠点事業』の実施機関として、在阪地銀として初めて、公的機関における中小企業支援策の活用や専門家（中小企業診断士等）の派遣等を通じて、中小企業が抱える経営課題の解決や企業価値の向上に向けた支援活動にも取組んでおります。『地域力連携拠点事業』における公的機関の中小企業支援策の活用と情報リレーション活動との相乗効果により、従来以上に地域の中小企業のお役に立てる、他社とは異なる価値創造型の活動ができているものと認識しております。
- ◆ 今後は、地域密着型金融の推進をより強化するため、店周を中心に徹底的な訪問活動を行うことにより、お客さまとの接点を増やし、情報リレーション活動と地域力連携拠点事業活動の相乗効果による高度なサポートを行う「課題解決力のある信金モデル」の営業スタイルを確立してまいります。

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) 情報リレーシオンの進化～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ョン活動は、情報リレーション部設置以降、着実に根付いてきており、20年7月に導入したCRM（*）を活用し、21年度上期には、新たに56,304件の情報を集積し、19年7月の情報リレーション部発足からの2年3ヵ月で、15万7千件の生きた情報やニーズを集積しております。
（*）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
- ・ 21年4月以降は、『地域力連携拠点事業』における公的機関の中小企業支援策の活用と情報リレーション活動との相乗効果により、従来以上に地域の中小企業のお役に立てる、他社とは異なる価値創造型の活動ができているものと認識しております。

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

- ・ 21年7月に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」の運営部署として、教育・研修の企画・運営・評価を一元的に行う経営トップ直轄の「人材強化戦略室」を設置し、地銀トップクラスのプロ人材の育成に取り組んでおります。

(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～

- ・ 20年度下期より、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」を配置することにより、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が定着化してきております。

(4) 「課題解決力のある信金モデル」の営業スタイル

- ・ 店周地域では、原則、自動車・バイクを電動アシスト自転車に変更し、中小・零細企業を徹底的に訪問することにより、Face to Faceで信頼関係を構築する営業活動を展開してまいります。併せて、情報リレーション活動による情報集積力を活かしたビジネスマッチング等や、地域力連携拠点事業における公的機関の中小企業支援機能の活用等、他社とは異なるスタイルで高度なサポートを行う「課題解決力のある信金モデル」の営業スタイルを確立してまいります。

I. 全体的な進捗状況および評価

4. 地元企業応援部の活動状況

- 21年1月に設置した『地元企業応援部』では、地元のお取引先からの融資に関する相談や営業店からの応援要請に対し、お客さまと膝詰めでお話を伺い、親身になって相談にのり、実態把握を行ったうえで、事業再建計画の策定や返済方法の変更等のサポートを行っております。
- また、21年10月1日からは、増加する住宅ローンのお客さまからのご相談に対し、よりスピーディーに対応するため、住宅ローン相談担当者を3名配置しました。

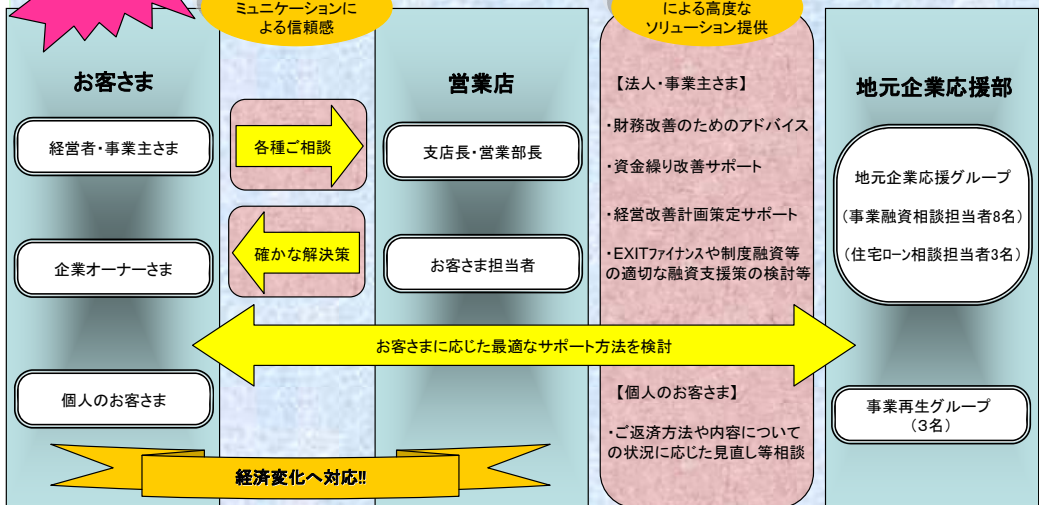
体制

- 営業店で発生する融資相談の案件は、毎日、報告管理システムを通して地元企業応援部に集約されます。
- そのうち条件変更に関する相談は、申し出に対し速やかに対応できるよう地元企業応援部でサポートし、条件変更が完了するまでモニタリングを行います。

経済状況の急激な変化へ対応の必要性

Face to Faceのコミュニケーションによる信頼感

プロ集団のサポートによる高度なソリューション提供



主な活動実績 (21年1月以降)

	20年度	21年度
	1月～3月	4月～9月
事業計画策定のサポート (件数)	52	63
経営改善・資金繰支援 依頼先との直接面談 (件数)	81	155
EXIT ファイナンス	件数	2
	金額 (百万円)	380

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（緊急保証制度の取組状況）

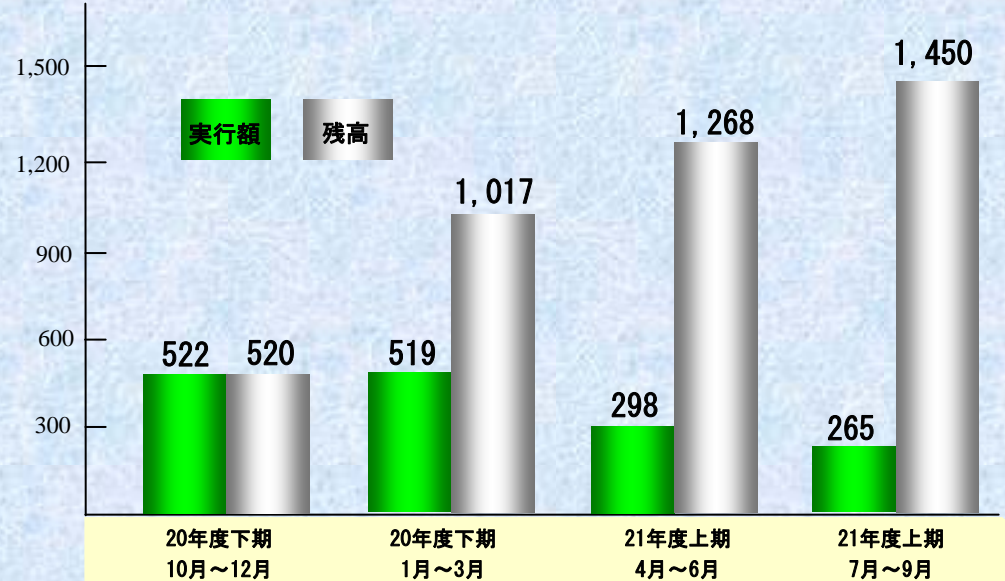
- 20年9月のリーマンショック以降、経済環境が悪化する中、「安心実現のための緊急総合対策」に伴い導入された「緊急保証制度」については、20年10月末の取扱開始から積極的に中小・零細企業に対して情報提供を行った結果、20年度下期実行額 1,041億円、21年度上期実行額 563億円の実績となっております。
- 中小企業金融の円滑化に向けた取組みは、地域密着型金融の柱であることから、「緊急保証制度」については、引続き資金を円滑に供給するツールの1つとして、積極的に取組んでまいります。

取組実績

緊急保証制度の取組実績

期間		実行額	残高
20年度 下期	10月～12月	522	520
	1月～3月	519	1,017
21年度 上期	4月～6月	298	1,268
	7月～8月	265	1,450
累計		1,605	

(単位：億円)



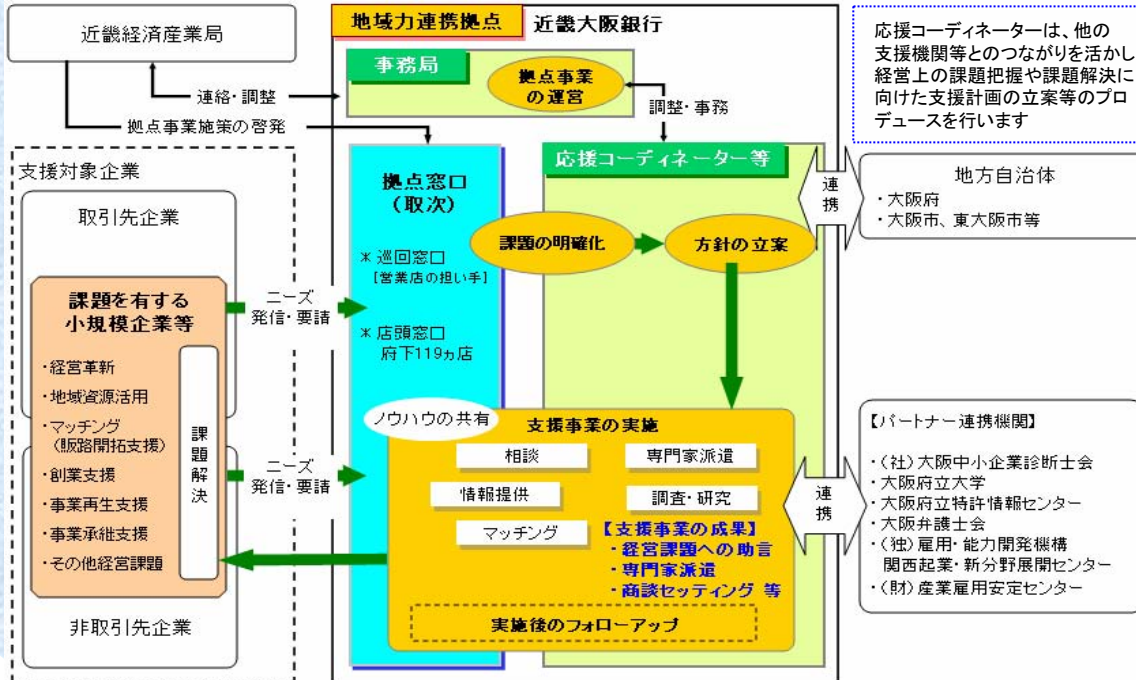
I. 全体的な進捗状況および評価

6. 地域力連携拠点事業の活動状況

- ・21年4月以降は、近畿経済産業省の委託事業である『平成21年度地域力連携拠点事業』の実施機関として、在阪銀行で初めて、公的機関における中小企業支援策の活用や専門家（中小企業診断士等）の派遣等を通じて、中小企業が抱える経営課題の解決や企業価値の向上に向けた支援活動に取り組んでおります。
- ・『地域力連携拠点事業』における公的機関の中小企業支援策の活用と情報リレーション活動との相乗効果により、従来以上に地域の中小企業のお役に立てる、他社とは異なる価値創造型の活動ができているものと認識しております。

本事業の体制

・中小企業のみならず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、中小企業のみならずとご一緒に解決に向けて活動してまいります。



応援コーディネーターは、他の支援機関等とのつながりを活かし経営上の課題把握や課題解決に向けた支援計画の立案等のプロデュースを行います

地方自治体
・大阪府
・大阪市、東大阪市等

【パートナー連携機関】
・(社) 大阪中小企業診断士会
・大阪府立大学
・大阪府立特許情報センター
・大阪弁護士会
・(独) 雇用・能力開発機構
・関西起業・新分野展開センター
・(財) 産業雇用安定センター

本事業の主な活動実績 (21年4月以降)

(単位: 件)

項目	21年度上期
経営相談の受付	450
専門家の派遣	122
経営革新計画の申請(承認)	7(3)
ビジネスマッチング(注)	171

(注) 経営革新計画等の取得企業や専門家を派遣した企業を対象に取り組んでいるビジネスマッチング

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」の推進を行うことに加え、公的な支援機関との連携によるサポートに積極的に取り組んでおります。

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しました。
- ・後継者育成やISO認証取得など、りそなグループとして、取引先の課題解決に役立つ機能をご紹介します。

③ 事業再生に向けた積極的な取り組み

- ・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り組み

- ・事業承継対策ニーズの強い取引先348先を継続アプローチ先として位置付け、様々な課題解決策を継続的に提案していくことに加え、地域力連携拠点として「事業承継支援センター（大阪商工会議所等）」と連携し、ワンストップで課題解決を図っております。

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

お客さま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、お客さま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

- ・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・技術力の的確な評価能力の向上に向けた講義を開講し、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

- ・「中小企業総合展2009 inKansai」（中小企業基盤整備機構主催）、「知財ビジネスマッチングフェア2009」（近畿経済産業局等主催）の開催をご案内しました。

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、「安心実現のための緊急総合対策」に伴い導入された「緊急保証制度」については、20年10月末の取扱開始から積極的に推進しております。

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さまに対しては、「りそなマネジメントスクール」（りそな総合研究所(株)主催）および「経営後継者研修」（中小企業大学校主催）についてご案内しました。

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

- ・21年1月に、お客さまのご意見・ご要望を一元管理する「お客さまサポートシステム」を導入しました。システム導入後、累計688件のデータが蓄積できており、今後は、内容を詳細に分析し、お客さま満足度向上に活用してまいります。

Ⅲ. 目標の達成状況

目標

◇事業承継支援

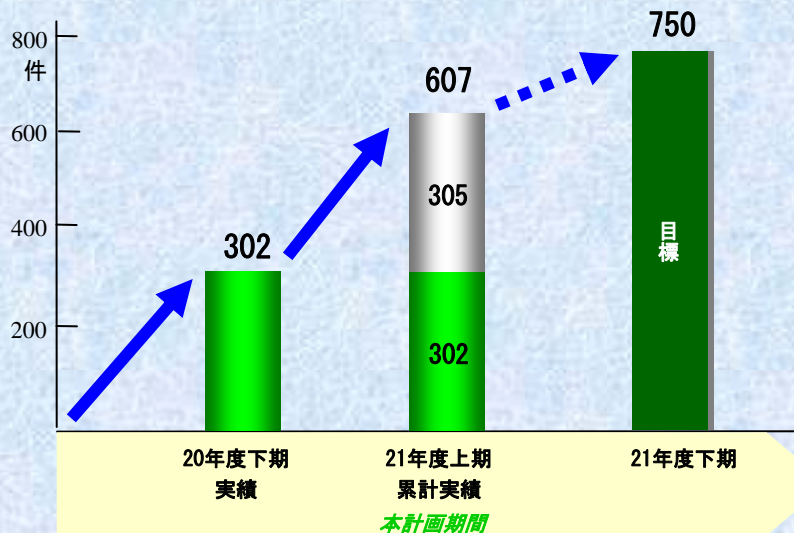
事業承継対策にかかる提案 750件

* 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

累計実績 607件
進捗率 80.9%
〔21年度上期 305件〕

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

自社株評価を切り口に、事業承継に向けた提案活動を積極的に行っております。

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 : 事業承継対策にかかるご提案

地域力連携拠点事業の一環として、「事業承継支援センター」への紹介も行っております。

自社株評価先へのコンサルティングの状況 (21年度上期)

提案したコンサルティング項目	登録件数	割合
暦年贈与・相続時精算課税制度の活用	76	24.9%
役員退職金の活用	64	21.0%
役員からの借入金の整理	49	16.1%
金庫株制度の活用	33	10.8%
遺言信託の活用	29	9.5%
その他	54	17.7%
合計	305	100%

Ⅲ. 目標の達成状況

目標

◇経営支援・地域経済への貢献

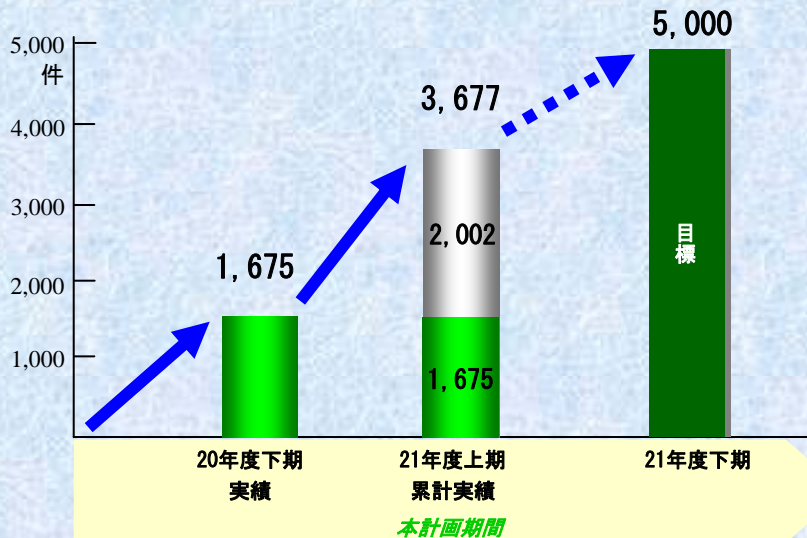
ビジネスマッチング 5,000件

* 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

累計実績 3,677件
進捗率 73.5%
〔21年度上期 2,002件〕

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。日々の営業活動を通じた収集・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 : 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を活用し、21年度上期には56,304件の情報やニーズを集積し、情報リレーション部発足からの2年3ヵ月で、15万7千件の生きた情報やニーズを集積しております。

継続的に提案活動を行っているニーズ

- ・ 15万7千件の生きた情報・ニーズのうち、情報リレーション部において、継続的に提案活動を行っているニーズ (35,263件) の内訳は、下記の通りです。

ニーズ	割合
ビジネスマッチング	28.6%
相続対策	21.2%
事業承継対策	9.5%
不動産関連	6.9%
人材・専門家紹介	6.6%
遺言信託	5.0%
資産運用	3.9%
税務	2.1%
M&A	2.0%
地域力連携拠点事業	1.6%
その他	12.6%
合計	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

受講率 74.6%

〔 21年9月末 営業社員 1,394名
内 受講者 1,040名 〕

営業推進系社員の受講状況（21年9月末）

（単位：人）

役職・所属	在籍人数	受講者	受講率
次長以上	341	331	97.1%
部長・支店長	257	253	98.4%
次長	84	78	92.9%
その他	1,053	709	67.3%
個人・法人営業	738	559	75.7%
課長・主任	162	101	62.3%
その他	576	458	79.5%
融資営業	315	150	47.6%
課長・主任	92	64	69.6%
その他	223	86	38.6%
合計	1,394	1,040	74.6%

目標達成に向けた取組み

- 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20年10月に「近畿大阪フィナンシャルアカデミー」（KOF A）を設立しました。
- 21年7月には、以下のコンセプトに基づき、教育・研修の企画・運営・評価を一元的に行う経営直轄の専門部署として、「人材強化戦略室」を設置し、地銀トップクラスのプロ人材の育成に取り組んでおります。

コンセプト

- ◆ 営業、事務、管理等の各部門一体となった人材育成
- ◆ 全社員を対象とした教育体制の再構築
- ◆ 教育・研修による成果の希求
- ◆ 限られた教育・研修資源の有効活用（効率的・効果的な投資）

- 「人材強化戦略室」では、社内教育機関であるKOF Aの運営部署として、これまで本部が担ってきた各種研修を統合し、より効率的・効果的な教育・研修を実施しております。
- また、教育・研修によって改善可能な課題の克服に向けて、事務・内部管理系、営業推進系、本部企画系の社員毎にカリキュラムを作成し、それに基づく運営を順次行い、人材の育成を図っております。

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

※実績数値は20年10月～21年9月の累計

[] 内は21年度上期実績

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
- 公的なベンチャー支援機関との連携強化に注力

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（保証協会提携）の活用
 - ・ 28先199百万円〔17先 109百万円〕
- 公的な支援機関との連携
 - ・ 『さかいビジネス評定』※を後援
※（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
 - ・ 『創業チャレンジゼミ』（主催：大阪産業創造館）において、創業・新事業に向けての当社の支援活動について発表
 - ・ 『飲食de開業しメッセ!』（主催：大阪産業創造館）において、相談ブースを出展
 - ・ 関西創業サポートセンターとの協働による創業者への個別支援

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 → 営業協カ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データマッチング
- 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 累計3,677件〔2,002件〕
（目標5,000件に対する進捗率73.5%）
- 後継者育成やISO認証取得など、りそなグループとして、取引先の課題解決に役立つ機能をご紹介 553件〔263件〕
- 企業年金の受託 13件〔7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

※実績数値は20年10月～21年9月の累計

[] 内は21年度上期実績

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

- 改善計画書の策定 198件〔74先〕
- 情報・ニーズの登録 116,218件〔56,304件〕
- 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 6先1,092百万円〔2先81百万円〕
- ・中小企業再生支援協議会の活用
4先1,104百万円〔3先1,073百万円〕
- ・(株)整理回収機構(RCC)の活用
2先1,752百万円〔1先1,352百万円〕

計画

④ 事業承継対策ニーズへの継続的な取組み

- 事業承継対策の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いて、事業承継対策の手法をはじめ、法務・税務に関する講座を開講し、部店長・次長331名が受講
- 事業承継ニーズの高い取引先348先へ継続的な提案活動を展開
・自社株評価622件〔311件〕
・自社株評価に基づくコンサルティング607件〔305件〕
(目標750件に対する進捗率80.9%)
- 遺言信託67件〔46件〕、遺産整理業務4件〔2件〕を受託
- 事業承継の一つの方策としてM&Aに取組み
・成約7件〔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

※実績数値は20年10月～21年9月の累計

[] 内は21年度上期実績

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
1,314件 350億円〔755件 206億円〕
- コベナンツ付融資
739件 933億円〔302件 381億円〕
- ・近畿大阪機械担保ローン
16件 170百万円〔2件15百万円〕
- ・流動資産担保融資
2件 80百万円〔1件50百万円〕

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

- 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向上のための教育を実施

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

- 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・技術力の的確な評価能力の向上に向けた講義を開講し、部店長・次長331名、課長以下の社員55名、入社3年目までの法人分野の育成層社員197名が受講

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への貢献

※実績数値は20年10月～21年9月の累計

[] 内は21年度上期実績

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

- 「中小企業総合展2009inKansai」(中小企業基盤整備機構主催)、「知財ビジネスマッチングフェア2009」(近畿経済産業局等主催)の開催をご案内

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
7,400先 1,605億円[2,998先 563億円]

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

- 「りそなマネジメントスクール」(りそな総合研究所(株)主催)および「経営後継者研修」(中小企業大学校主催)についてご案内

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

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

- ご意見・ご要望を一元管理する「お客様サポートシステム」を導入後、累計688件[521件]のデータを集積
今後は、内容を詳細に分析し満足度向上に活用

V.用語解説

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。
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。
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。
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。
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。
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おります。
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す。
地域力連携拠点事業	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やかな支援活動を行う機関のことです。
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。
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。
報告管理システム	営業店から本部への報告データの集計を自動化するシステムのことです。
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扱っております。

情報リレーション白書(21年上期版)

～『地域力連携拠点事業』における実績・活動事例を掲載～



平成21年11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	P. 2
情報リレーション活動の実績と計画	P. 3
情報・ニーズの登録状況	P. 4
ビジネスマッチング①②		
～ 21年上期実績と21年下期目標等 ～	P. 5
～ 21年上期における営業協力の分類～	P. 6
ビジネスマッチング③（事例1～8）	P. 7, 8
事業承継・M&A	P. 9
事業承継に向けた提案と採用された例	P. 10
りそなグループとしての課題解決力	P. 11
創業・新事業サポート	P. 12
地域力連携拠点事業の概要（中小企業のみなさまを“つながり力”で応援）	P. 13
地域力連携拠点事業における実績	P. 14
地域力連携拠点事業における活動事例（事例1～5）	P. 15～19



はじめに

- 世界的な金融危機の発生から1年が経過しましたが、依然として、消費の抑制や低価格志向の強まりなどに見られるように、経済環境や雇用情勢は厳しい状況にあります。
- 「地域経済の活性化なくして当社の存立はない」との思いから、地域密着型金融推進の恒久的な取組みとして、19年7月以降、『情報リレーション活動』（情報一局集積・継続提案活動）に取り組んでまいりましたが、現下の厳しい経済環境においては、その役割はますます大きくなっていると感じています。
- 21年上期におきましては、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たことを受け、『地域力連携拠点事業』における公的機関の中小企業支援機能と当社独自の取組みである『情報リレーション活動』における情報集積力との相乗効果により、これまで以上に高度な課題解決機能を中小企業のみなさまにご提供させていただくことができたと考えています。
- 『情報リレーション活動』もすでに取組みから2年3カ月が経過し、次第に定着化し、着実なものへと成長していますが、今後は、りそなグループの課題解決力を活用した“りそなグループならではの”の提案と『地域力連携拠点事業』における活動を通じて、他社とは異なる価値創造型の提案活動により、地域銀行の枠を超えた強みを生かしていくことで、関西における「近畿大阪ブランド」を確立してまいります。
- 「大阪をもっともっと元気にしたい！」との思いをカタチにする取組みを今後も引続き実践してまいります。

情報リレーション部



情報リレーション活動の概要

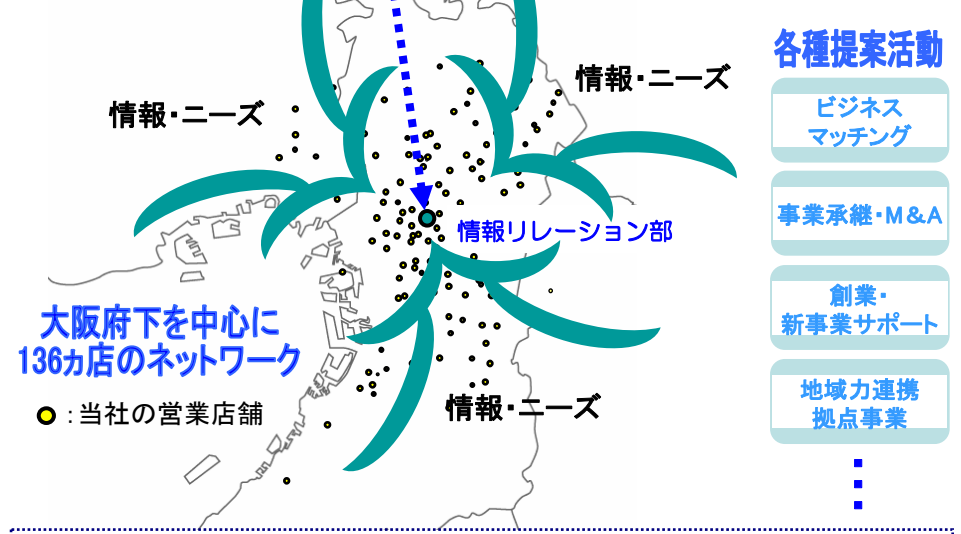
情報リレーション活動の概要

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幅広く収集
集積 ※1 (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
提案	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日々、情報・ニーズをトレーディング ■ 渉外担当者の経験に基づいた提案 → 情報リレーション部の専門スタッフによる継続的な提案
コンセプト	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地域銀行の枠を超えた強みで、関西における「近畿大阪ブランド」を確立(P.3「21年下期の取組み」ご参照) <ul style="list-style-type: none"> ● 「課題解決力のある信金モデル」※2に基づく徹底した情報の集積とお役に立つ提案活動 ● りそなグループの課題解決力を活用した“りそなグループ ならでは”の提案活動 ● 地域力連携拠点事業との相乗効果による他社とは異なる価値創造型の提案活動

※1 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

※2 課題解決力のある信金モデル
営業店の近隣をコアターゲットとする“面”での営業活動により、お客さまに一番近く、愛され、親しみやすい金融機関であるとともに、お客さまからのあらゆる相談にお応えできる課題解決力を兼ね備えた金融機関としてのビジネスモデル

情報リレーション活動の様子



- ### 各種提案活動
- ビジネスマッチング
 - 事業承継・M&A
 - 創業・新事業サポート
 - 地域力連携拠点事業

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するとともに、そのデータに基づきニーズとニーズのマッチングを日々行っている担当者(21年9月末現在 5名)

情報リレーション活動の実績と計画

情報リレーション活動の主な実績と計画

[単位:件]

		実績			計画
		20年上期	20年下期	21年上期	21年下期
情報・ニーズの集積		44,439	59,914	56,304	55,000
ビジネスマッチング		1,672	1,675	2,002	2,000
事業承継	自社株評価	330	311	311	200
	各種提案	411	302	305	200
M&A		4	4	3	6
遺言信託・遺産整理業務		17	23	48	250
企業年金		4	6	7	9

21年下期の取組み

- 「課題解決力のある信金モデル」に基づく徹底した情報の集積とお役に立つ提案活動

- ◆ 「情報 NO.1 銀行」に向けての情報集積
- ◆ 新しい「商い」の流れを作り出すビジネスマッチングへの取組み
- ◆ 事業承継対策にかかるワンストップでの継続的な提案

- りそなグループの課題解決力を活用した“りそなグループ ならではの”提案活動

- ◆ りそなグループにおける信託機能等の発揮
(遺言信託・遺産整理業務(相続手続代行サービス)、企業年金等)

- 地域力連携拠点事業との相乗効果による他社とは異なる価値創造型の提案活動

- ◆ 公的な中小企業支援施策の活用に向けた提案
- ◆ 地域の商工会議所との連携

人材教育

- 営業現場力の強化

- ◆ 『近畿大阪フィナンシャルアカデミー』による営業現場力の強化

※20年10月に開講した『近畿大阪フィナンシャルアカデミー』は、21年7月に設置された経営トップ直轄の「人材強化戦略室」(人材育成の専門部署)において、全社員・パートナー社員を対象に運営しています

※今期より、営業現場力を強化するために、部店長を対象に役員が直接指導にあたる役員メンター制度を開始しました

情報・ニーズの登録状況

- 20年7月に導入したCRMにより、21年上期には56,304件の情報やニーズを集積しました
- 19年7月の情報リレーション部発足からの2年3か月間で、15万7千件の生きた情報やニーズを集積しています

21年上期実績と下期目標

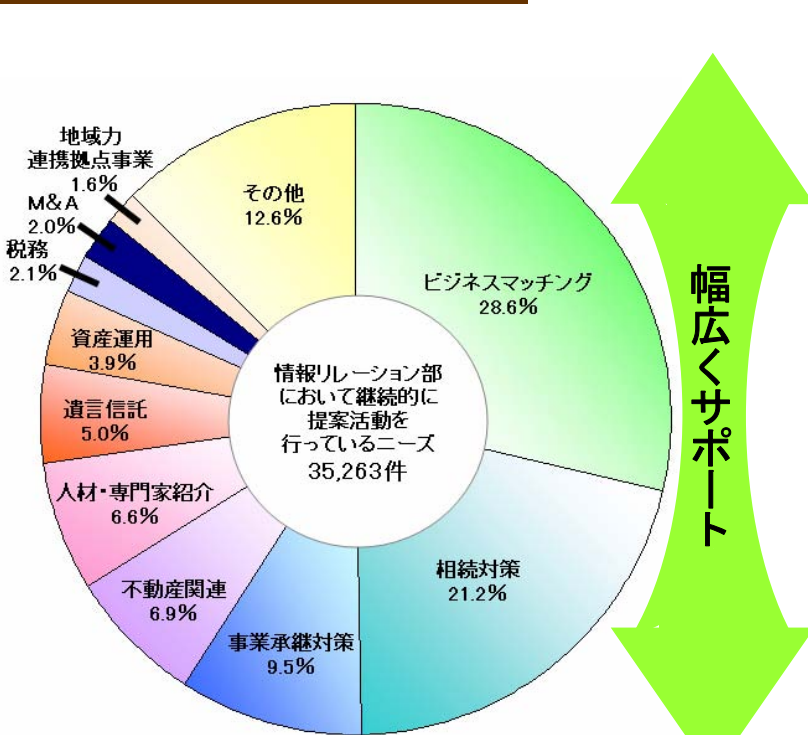
■ 情報・ニーズの登録

上期		
【目標】	【実績】	(達成率)
55,000件	56,304件	(102%)

▼

下期		
【目標】		
55,000件		

15万7千件の生きた情報・ニーズのうち情報リレーション部において継続的に提案活動を行っているニーズの内訳



専門家を即日派遣!!

申請期限まで、あと3日...
ものづくりに関する補助金の申請について支援して欲しい

「ものづくり中小企業製品開発等支援補助金」の認定取得に向けて、専門家を即日派遣し、申請までバックアップ!

「公的な中小企業支援施策」～
「経営者の個人的ニーズ」
どんなニーズにも全力でスピーディーに対応!

多様なネットワークで!!

庭石として使う「生駒石」で墓石を作りたいが...

「生駒石」を専門に取扱っている石材店を紹介し、念願の「生駒石」を購入!

- 営業店における日々の活動で収集し、CRMに入力した情報やニーズを、本部の情報リレーション部においてデータベース化
- 集積した情報やニーズの最新・最適化を図るため、21年7月にデッドストック化した約1万6千件の情報やニーズをデータベースから削除

ビジネスマッチング① ~ 21年上期実績と21年下期目標等 ~

▶ お客さまのニーズの強さを受け、毎年1,000件増のペースでビジネスマッチングを強化しています

21年上期実績と下期目標

	上期			下期
	【目標】	【実績】	(達成率)	
■ ビジネスマッチング	2,000件	2,002件	(100%)	2,000件
営業協力		1,745件		
グループ機能等の紹介		257件		

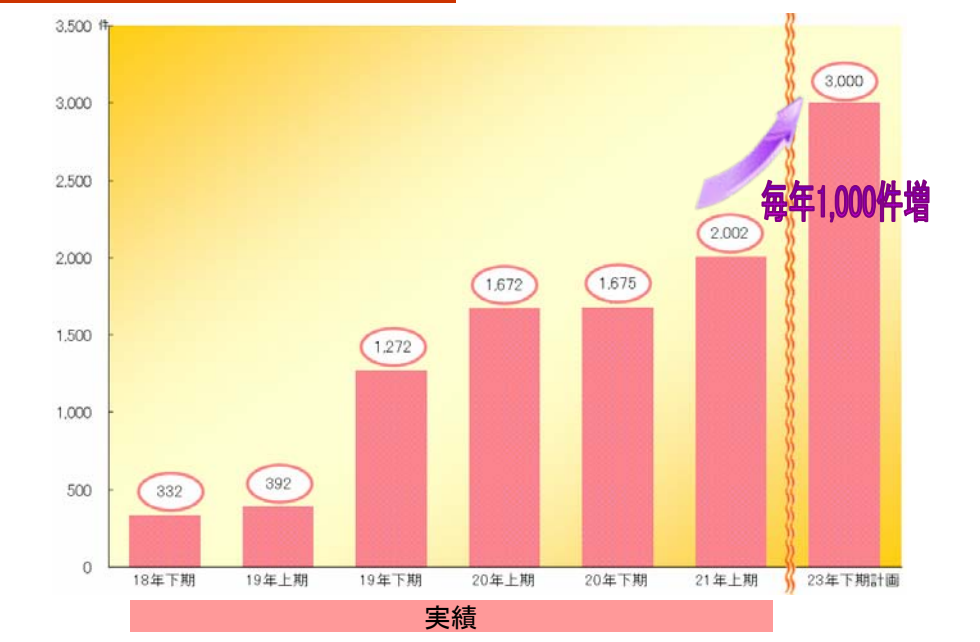
※地域密着型金融推進計画(平成20年10月~平成22年3月)におけるビジネスマッチングセッティング5,000件の目標に対して3,677件(達成率73.5%)と順調に推移

- 営業協力 → 仕入販売先等の紹介
- グループ機能等の紹介 → りそなグループの機能(グループ会社)等の紹介

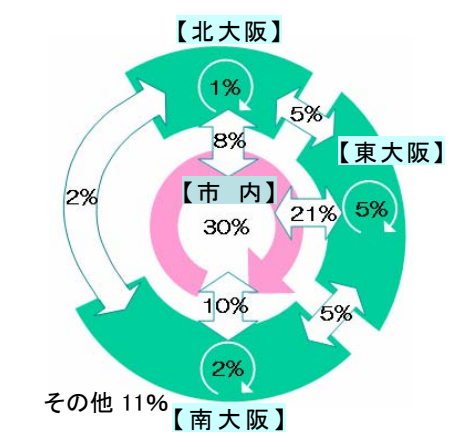
環境ビジネスマッチングへの取組み

- ▶ 環境専門の営業協力コーディネーター※を配置し、環境に配慮した商品やサービスに関係した事業を行っているお取引先を対象に環境ビジネスマッチングを展開
 - 21年上期:環境に関する商談セッティング20件(うち成約2件)
- ※ 営業協力コーディネーターとは...
 - お取引先へ直接訪問し、ニーズの詳細をお聴きしたうえで、ビジネスマッチングを行う専担者で(21年9月末現在 5名)、うち2名は専門分野(環境・繊維)に特化
- ▶ 「りそな環境商談会」をりそな銀行と共催
 - お取引先 3先が商談会に出展し、屋上緑化事業を行っている先や省エネ節水器を開発した先に対してビジネスマッチングを展開 (P.8の「省エネ・エコ系」の事例をご参照)

ビジネスマッチングの実績と計画



営業協力における地域間分布

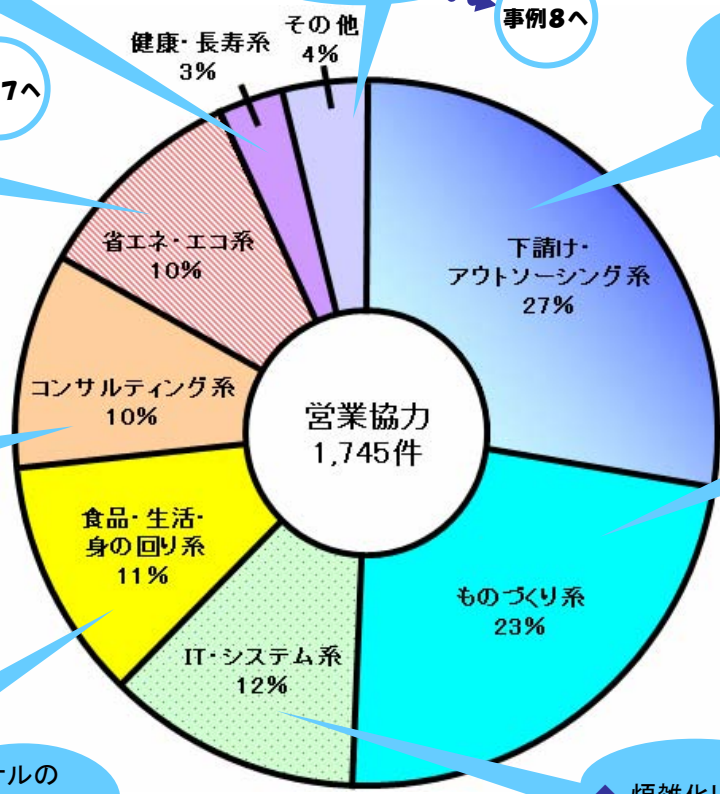


▶ 営業協力1,745件のうち、大阪府下での営業協力が約9割

【図表の説明】
 は同一地域内での営業協力を示す

市内：大阪市内
 北大阪：高槻市・豊中市等 淀川以北
 東大阪：東大阪市・枚方市等
 南大阪：堺市・岸和田市等 大和川以南

ビジネスマッチング② ~ 21年上期における営業協力の分類 ~



▶ 新たな「商い」の流れを作り出すために、さまざまな業種にまたがってビジネスマッチングを実施
▶ 取引の成立したビジネスマッチング(事例1~8)については P.7~8をご参照

◆ インフルエンザの予防にも効果のある光触媒の技術を集客施設へ提供したい！
◆ 温泉と同様の効果が期待できる天然石を利用した温浴システムを開発したが、導入いただける先の見当がつかない！

事例7へ

◆ テレビコマーシャルで自社をアピールしたい！
◆ プランニングからデザイン・施工に至るまで幅広いサービスを提供し、顧客層を広げたい！

事例8へ

◆ ドラム缶の運送をアウトソーシングしたい！
◆ ワンストップで原材料の納入から一次加工までできる仕入業者に仕入を集約し効率化を図りたい！

事例1へ

◆ 屋上緑化を得意としているが、壁面緑化業者とコラボし、新分野へ進出したい！
◆ 削減効果が一目でわかる省エネ節水器を開発したが、販売先がなかなか見つからない！

事例6へ

◆ 建設業用のワイヤーを開発したので、販売先を開拓していきたい！
◆ 新たに開発した特殊転写シールが活用できる先を探したい！

事例2へ

◆ マンションオーナーへ空室対策のコンサルティングを提供し、クライアントを増やしたい！
◆ 多店舗展開している飲食店向けに採用から育成まで一貫した人事コンサルティングを提供し、クライアントを増やしたい！

事例5へ

◆ 飲食チェーン店向けにオリジナルの箸や器を提供したい！
◆ 工場の余剰スペースを活用して栽培した安心・安全な無農薬野菜(レタスなど)を販売したい！

事例4へ

◆ 煩雑化したシステムを一本化し、業務を効率化したい！
◆ 新たに開発した調剤薬局向けのシステムを販売したい！

事例3へ

ビジネスマッチング③ ~ 事例~

事例1 下請け・アウトソーシング系

鋼材リース会社

ワンストップで原材料の納入から一次加工までできる仕入業者に仕入を集約し効率化を図りたい!



鋼材加工会社

当社の強み(一環した加工体制)を活かせる企業を紹介してほしい!

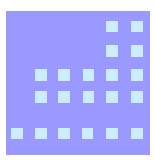


仕入業務の効率化とコスト削減ができた!

事例2 ものづくり系


印刷会社

新たに開発した特殊転写シールが活用できる先を探したい!



雑貨類製造卸売会社

刺繍にかわる装飾方法はないかな?

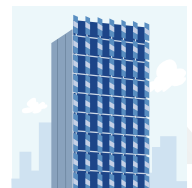


刺繍以外の装飾のバリエーションも増え、安くて簡単に良い商品が製造できるようになった!

事例3 IT・システム系


システム開発会社

新たに開発した調剤薬局向けのシステムを販売したい!



調剤薬局

店舗間での薬の在庫分配を効率よく行いたい!




システムの導入により、効率的な在庫調整が可能となった!

事例4 食品・生活・身の回り系


ボルト製造会社 (都市型農業※へ進出)

工場の余剰スペースを活用して栽培した安心・安全な無農薬野菜(レタスなど)を販売したい!



スーパーマーケット

他社と差別化が図れる商品を仕入れたい!



2店舗でのテスト販売を開始し、消費者からの評判は上々だ!

※ 先端技術を利用した工場での無農薬、高栄養価の農作物を栽培する農業のこと

各企業のご承諾を得てホームページより写真を転載

ビジネスマッチング③ ~ 事例~

事例5 コンサルティング系

人事コンサルタント会社

多店舗展開している飲食店向けに採用から育成まで一貫した人事コンサルティングを提供し、クライアントを増やしたい!



大阪府を中心に多店舗展開しているラーメン店



店舗が増え、人材の採用・教育・管理が手薄になってきた!



人材の採用から育成に至るまでの一貫教育により、今後の店舗展開に自信が持てた!

事例6 省エネ・エコ系

省エネ節水器開発販売会社

削減効果が一目でわかる省エネ節水器を開発したが、販売先がなかなか見つからない!



飲食店

少しでも経費を削減したい!



節水器を導入したことで、水道代とCO₂が削減できた!

事例7 健康・長寿系

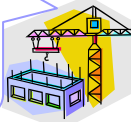
浴場機器製造販売会社

温泉と同様の効果が期待できる天然石を利用した温浴システムを開発したが、導入いただける先の見当がつかない!



建築工事会社

“売り”となる特徴のある注文住宅を建てたいが、何かいいアイテムはないかな?



天然石を利用した風呂場で、他社と差別化が図れた!

事例8 その他

リフォーム会社

プランニングからデザイン・施工に至るまで幅広いサービスを提供し、顧客層を広げたい!



人材派遣会社

リフォーム業界へ進出したが、課題が多く困っている!



協業によりノウハウが蓄積でき、今後の事業展開に自信が持てた!

各企業のご承諾を得てホームページより写真を転載



事業承継・M&A

事業承継

- 自社株の評価を行ったうえで、事業承継に向けた提案活動を積極的に行っています
- 地域力連携拠点事業の一環として、『事業承継支援センター』への紹介も行っています(21年上期実績: 20件)

21年上期実績と下期目標

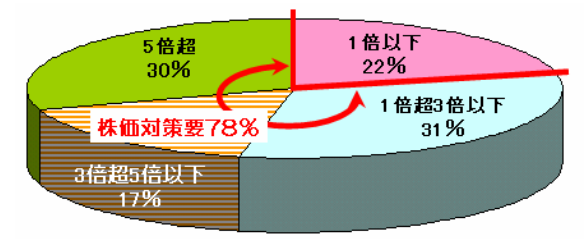
	上期			下期
	【目標】	【実績】	(達成率)	
■ 自社株評価	300件	311件	(104%)	200件
■ 各種提案	300件	305件	(102%)	200件

※地域密着型金融推進計画(平成20年10月～平成22年3月)における事業承継提案750件の目標に対して607件(達成率80.9%)と順調に推移

自社株評価先の状況

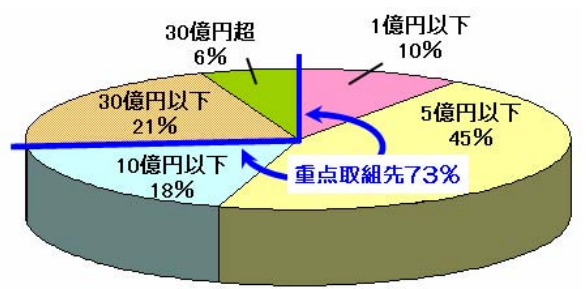
自社株評価した311件における評価株価の「1株当たりの資本金等の額」に対する倍率

- 株価対策が必要と思われる先※が78%
- ※評価株価 > 1株当たりの資本金等の額



自社株評価した311件における売上規模

- 年商10億円以下の先を重点取組先として活動



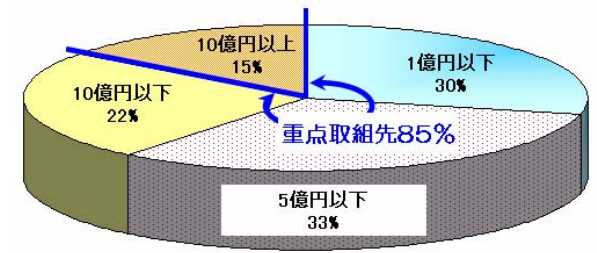
M&A(合併・買収)

- 事業承継の一つの選択肢として、M&Aについてもご提案しています。21年上期においては3件が成約しました

売却希望先の状況

売却希望先における売上規模

- 売却希望先のうち、年商10億円以下の先が85%
- 事業承継と同様に、年商10億円以下の先を重点取組先として活動



事業承継に向けた提案と採用された例

ケース ① ～金庫株制度の活用～

Y社



- 経営が安定した状態で、長男に社長を譲りたい
- 兄が所有する自社株（議決権割合40%）の買取りには10百万円が必要！

当社からの提案

社長の兄が所有する
自社株を、Y社が
金庫株として買取り

社長の
議決権割合
50%→**約83%**※1

経営が安定し、
安心して事業を
承継できる！

※1 金庫株としてY社が買取った株式については議決権がなくなるため、残り60%の株式に対する社長の議決権割合は約83%となります

ケース ③ ～暦年贈与の活用～

K社



- 父親からK社を引き継いだ、11人に株式が分散しており、将来、経営が不安定になりそうだ

当社からの提案

- ① 会長（父親）の持株を社長とその家族に暦年贈与
- ② 社長の兄の持株を社長の家族に譲渡

社長の家族の
議決権割合

16.4%→**24.5%**※2

将来の経営
安定に向けた
準備ができた！

※2 第一段階として24.5%まで議決権割合を上げ、以後、暦年贈与を繰り返し、過半数(51%)まで社長の家族の議決権割合を高めていく予定です

ケース ② ～役員貸付金の整理～

E社



- 子供たちに相続税の負担をかけたくない
- 相続資産のうち、E社への貸付金の割合が50%と高く、納税資金で苦勞をかけそう

当社からの提案

E社への社長からの貸付金を削減

E社
投信売却 → **+** 約50百万円の
営業外損失

社長からの
債務免除 → **-** 約50百万円の
特別利益

相殺

貸付金の削減により
相続税額
約25百万円圧縮

課題が明確になり、
解決に向けての
一歩を踏み出せた！

ケース ④ ～役員退職金の活用～

H社



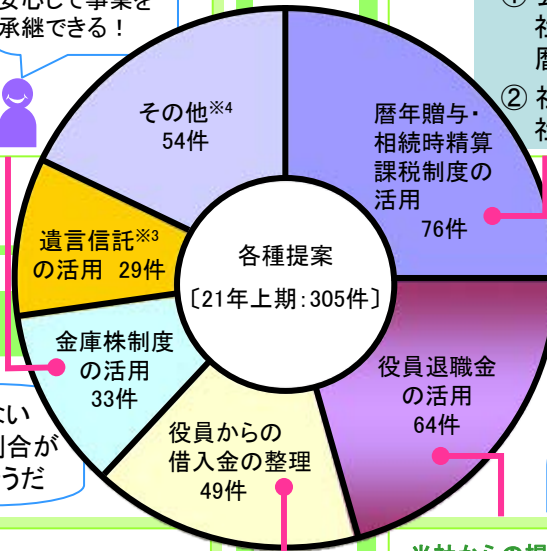
- 後継者に負担をかけずに事業を承継したい
- 社長が所有する自社株を後継者へ移転するには20百万円が必要！

当社からの提案

H社から社長へ
退職金30百万円
支払い

自社株
評価額
約50%減

- ◆ セカンドライフの準備資金ができた！
- ◆ 株式の移転に伴う後継者の資金負担が軽減できた！



※3 “リそなグループ ならでは”の提案として、遺言信託を活用した事業承継に向けての提案も積極的に行っています

※4 従業員持株制度の活用、種類株式の活用、中小企業投資育成会社の活用など、さまざまな提案を行っています

りそなグループとしての課題解決力

遺言信託・遺産整理業務(相続手続代行サービス)

- 125店舗で『個別相談会(相続・事業承継)』※を215回開催し、りそな銀行の信託代理店として、遺言信託・遺産整理業務(相続手続代行サービス)のニーズにお応えすべく活動しています
- 遺言信託等のニーズが高いことを受け、専担者2名を増員し、年間500件(現在、年間約100件)の受託に向けて、体制の強化を図っています

※21年下期に開催予定の『個別相談会(相続・事業承継)』のスケジュール等につきましては、当社ホームページをご参照ください

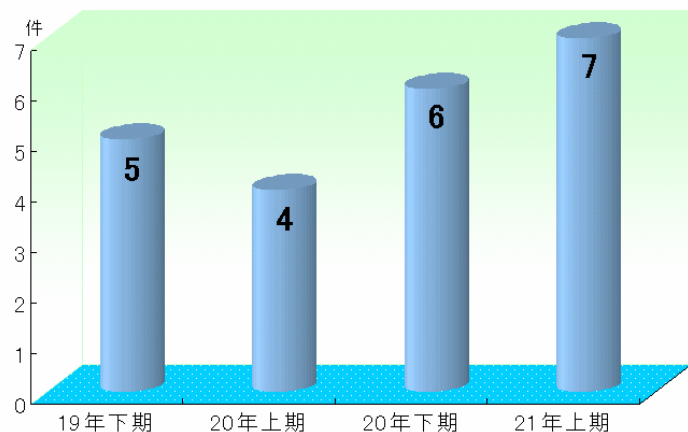
企業年金

- 従業員の退職後の資産形成に役立つ確定拠出年金(企業型)を7件受託いたしました
- 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スムーズな移行に向けて、さまざまな角度からご提案しています

21年上期実績と下期目標

	上期			下期
	【目標】	【実績】	(達成率)	
年金受託	7件	7件	(100%)	9件

企業年金の受託件数の推移



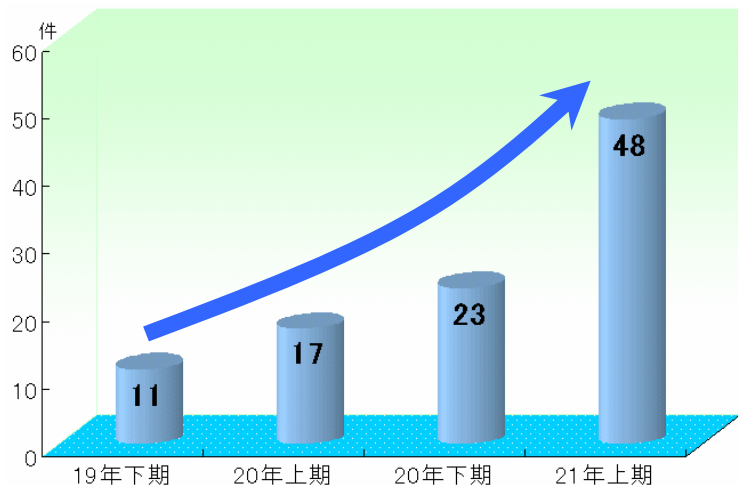
不動産関連情報の取次ぎ

- りそなグループ特有の不動産ソリューション機能を活かして、不動産に関連するニーズをりそな銀行等へ267件取次ぎ、21件が成約しました

21年上期実績と下期目標

	上期			下期
	【目標】	【実績】	(達成率)	
遺言信託・遺産整理業務(相続手続代行サービス)の受託	48件	48件	(100%)	250件

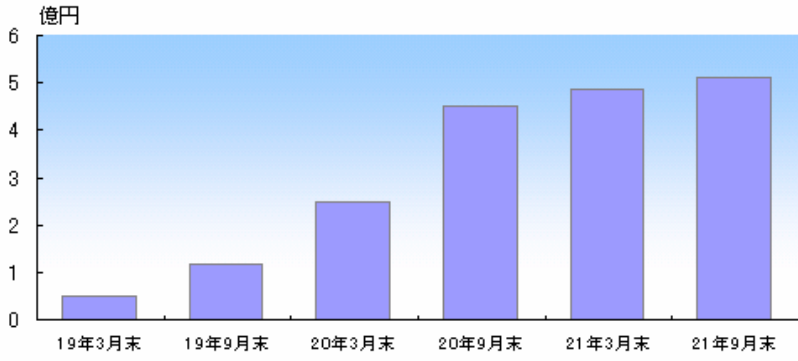
遺言信託・遺産整理業務(相続手続代行サービス)の成約の推移



創業・新事業サポート

▶ 『新型長期無担保融資VI』(信用保証協会と提携)による資金面でのバックアップに加え、公的機関と連携し、創業・新事業をさまざまな角度からサポートしています

『新型長期無担保融資VI』の残高推移



- ▶ 大阪府下の事業者(創業前～創業後3年未満)を対象に、資金面でバックアップ
- ▶ 19年3月の初回実行以来、21年9月末までに706百万円(86件)を実行

公的機関との連携

- ▶ 『さかいビジネス評定』※1を後援
 - ※1 (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
- ▶ 『創業チャレンジゼミ』(主催:大阪産業創造館)において、創業・新事業に向けた当社の活動について発表
- ▶ 『飲食de開業しメッセ!』(主催:大阪産業創造館)において、相談ブースを出展



来場者 238名
(大阪産業創造館調べ)

公的機関との連携事例

F氏

創業して2年になるが、資金繰りやジオラマの販売先の開拓など課題が多い

関西創業サポートセンター※2から、当社の地域力連携拠点事業と情報リレーション活動を紹介され、ご興味を持たれる

地域力連携拠点としての『つながりか』

- ▶ 『新型長期無担保融資VI』の実行
- ▶ 公的機関との連携による販路拡大

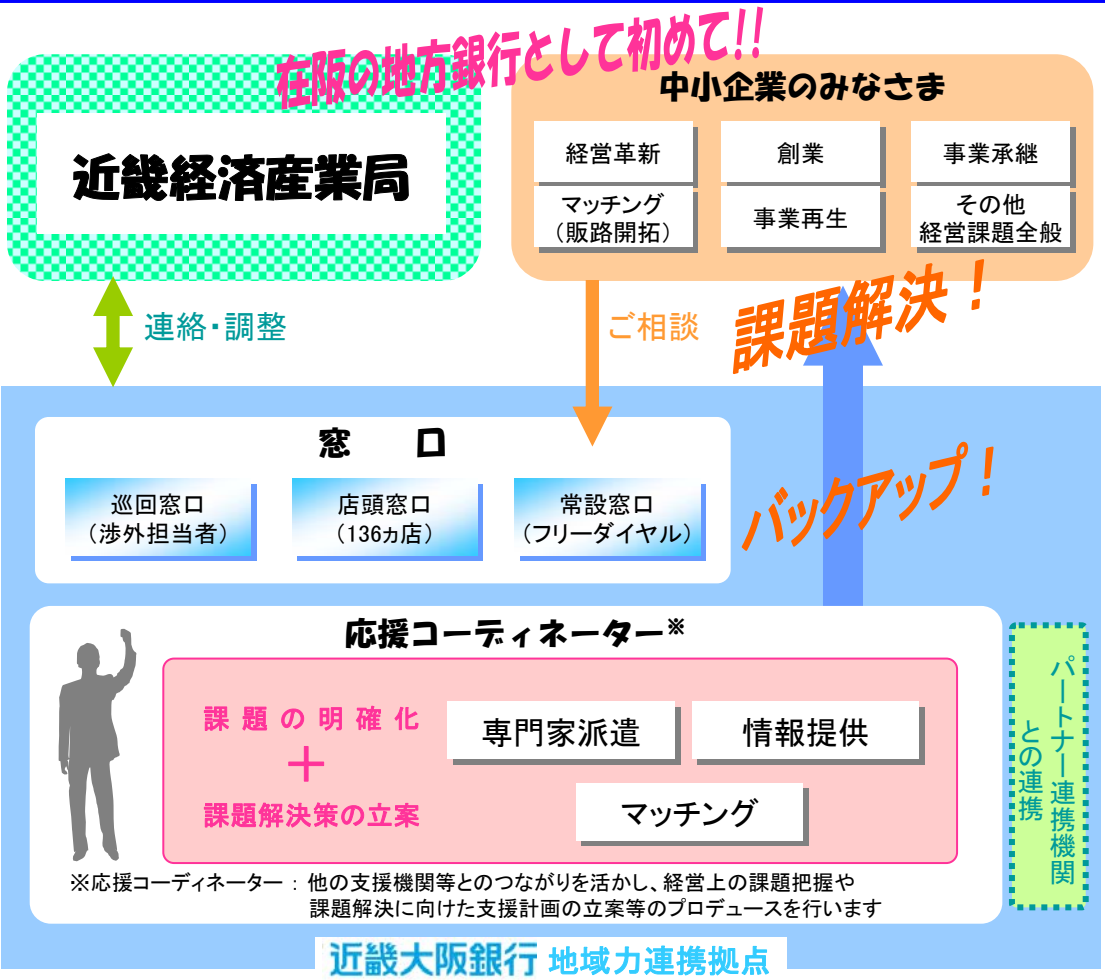
※2 関西創業サポートセンターは、当社が取り組んでいる「地域力連携拠点事業」におけるパートナー連携機関です(P.13ご参照)



F氏のご承諾を得てホームページより写真を転載

地域力連携拠点事業の概要（中小企業のみなさまを“つながり力”で応援）

- 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4月より活動を開始いたしました
- 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、今まで以上に、中小企業のみなさまの課題解決に向け、お役に立てる活動ができるようになったと考えています



地域力連携拠点事業とは？

- 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、課題解決に向けた取り組みを行っています

パートナー連携機関

(社)大阪中小企業診断士会	関西創業サポートセンター	大阪弁護士会
大阪府立大学	(財)産業雇用安定センター	大阪府立特許情報センター

通話料無料 相談料無料の

地域力連携拠点 フリーダイヤル

0120-866-160

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

地域力連携拠点事業における実績

- ▶ 大阪府下全域を網羅する営業店119カ店を中心に、課題を抱える中小企業のみならず、さまざまな相談をいただいています
- ▶ 中小企業のみならずが抱える経営課題に対して、パートナー連携機関と連携し、最適な専門家(中小企業診断士や弁護士等)を派遣しています
- ▶ 経営に役立つ情報をご提供するために、セミナーも開催しています

主な計画と実績

		21年上期 実績	21年下期 見込
経営相談の受付(件数)		450	1,050
専門家の派遣(回数)		122	150
経営革新計画(注)	申請(件数)	7	8
	認定取得(件数)	3	7
中小企業再生支援協議会 への案件の持込み(件数)		5	3

P.15~19に
事例をご紹介します

- ◆ 今後、農工商等連携事業計画や地域資源活用事業計画の申請・認定取得に向けて、バックアップを強化
- ◆ 経営革新計画の認定を取得された企業や専門家を派遣させていただいた企業を対象に拠点事業の一環としてビジネスマッチングを実施(21年上期:171件)
(注)新商品の開発や提供等による企業価値の向上を図ることを支援する国の施策で、認定を受けると設備減税や信用保証の特例等のメリットがあります

事業承継相談会



事業承継に向け、
さまざまな角度から情報を提供

- ◆ 事業承継支援センターと連携し、幅広くバックアップ!

相談会に来られた20先を同センターへご紹介

162回
開催!

第1回セミナーの開催～変革期における中小企業経営の再構築～

※21年度下期において3回のセミナーを開催予定

53名参加!



第1部 経営革新計画とは?

聴講された方の中から、
経営革新計画の取得ニーズ
が11件ありました



講師:(社)大阪中小企業診断士会

第2部 新現役チャレンジ支援事業とは?

聴講された方の中から、
シニアの人材ニーズが
16件ありました



講師:大阪商工会議所



地域経済の活性化に向けて!

地域力連携拠点事業における活動事例(事例1)

全国に地域格差のない学習機会を提供！

巡回窓口(渉外担当者)で相談受付

A社のビジョン

初期投資を抑えた教材システムによって
自習学習塾を全国に展開したい

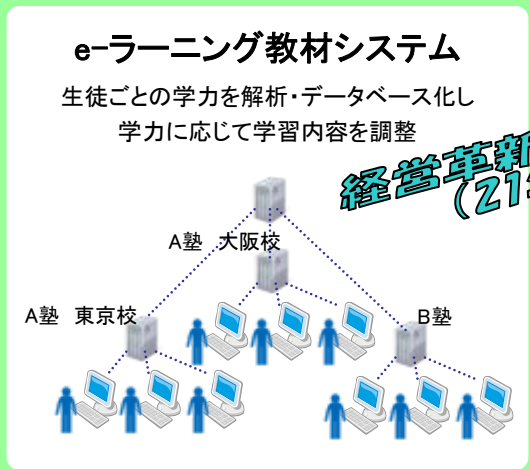
地域力連携拠点事業としての活動

応援コーディネーターと専門家(中小企業診断士)が協働
⇒ 経営革新計画の認定取得に向けて活動！

経営革新計画の内容

自宅でも開業可能なパソコンを利用したe-ラーニング*教材システムの レンタルによるフランチャイズの展開

- ▶ 全国に地域格差のない
高品質な教育サービスの提供
- ▶ 低コストでの学習塾の開業・運営
- ▶ 学習塾の運営経験や教員免許等
専門ノウハウは不要



経営革新計画認定！
(21年9月)

A社のご承諾を得てホームページより写真を転載



- ✓ 申請を通じて、今まで漠然としていた
レンタル先の絞り込みや全国展開に
向けての計画の策定ができました
- ✓ 当社の今後進むべき方向性が見出せ、
事業展開に自信が持てました

A社社長さまの声



*e-ラーニング：パソコンやコンピューターネットワーク等を利用し教育を行うこと

地域力連携拠点事業における活動事例(事例2)

環境とからだを考えた新しい食文化の創造！

巡回窓口(渉外担当者)で相談受付

B社のビジョン

特許を取得した加工技術を用いた加工米の商品化によって新しい販売チャネルを確立したい

地域力連携拠点事業としての活動

応援コーディネーターと専門家(中小企業診断士)が協働
⇒ 経営革新計画の認定取得に向けて活動！

経営革新計画の内容

B社のご承諾を得てホームページより写真と説明図を転載

「環境にやさしく、からだにやさしく」をキーワードにこれまでに蓄積した「米」に対する知識と経験から自社でしか作れない新商品(新しい玄米)を開発

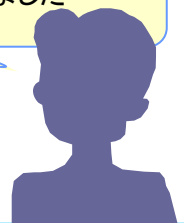
◆新しい玄米の誕生 ~栄養価を残し、食べやすい玄米に~

- ▶ お米にやさしい「低温」「低圧」の精米
- ▶ 従来の精米機では不可能だった表皮のみを除去することに成功
- ▶ 無洗、長時間の吸水が不要で炊飯が簡単
- ▶ 玄米を手軽に美味しく、玄米の栄養成分はほとんどそのまま



経営革新計画申請中！

✓ 応援コーディネーターや専門家からの適確なアドバイスや新たな課題への取組みによって、当社の目標とすべき姿が次第に明らかになってきました



B社社長さまの声

➡ 経営革新計画の作成を通じて、漠然としていた販売先の絞り込みが明確に！！

地域力連携拠点事業における活動事例(事例3)

「熱中症予防システム」の拡販！

巡回窓口(渉外担当者)で相談受付

C社のビジョン

新しく開発した「熱中症予防システム(暑さ指数大型表示器)」を広めたい

地域力連携拠点事業としての活動

応援コーディネーターと専門家(中小企業診断士)が協働
⇒ 経営革新計画の認定取得に向けて活動！

経営革新計画の内容

C社のご承諾を得てホームページより写真を転載

環境問題(ヒートアイランド現象、地球温暖化等)に対応するために開発したシステムを熱中症の予防に活用

経営革新計画認定!
(21年9月)

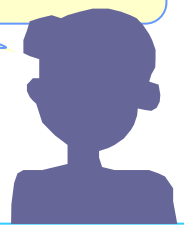
熱中症予防システムの概要



※暑さ指数(WBGT)~Wet Bulb Globe Temperature~
人体の熱収支に影響の大きい湿度、輻射熱、気温の
3つを取り入れた指標

✓ 地球温暖化への意識啓発につなげたいとの思いから開発した「熱中症予防システム」の販路開拓にも協力いただき、非常に心強く感じています

C社社長さまの声



地域力連携拠点事業における活動事例(事例4)

環境にやさしい『おもり「砂入りのロープ」』の普及！

巡回窓口(渉外担当者)で相談受付

D社のビジョン

『鉛』を利用した従来のおもりから、環境にやさしい『砂』を利用したロープ(おもり)を開発したが、このロープに自社で開発した溶解性の肥料を入れて新商品として販売したい

地域力連携拠点事業としての活動

応援コーディネーターと専門家(中小企業診断士)が協働
⇒ 段階を踏んで農商工等連携事業計画※の認定取得に向けて活動！

※農商工等連携事業計画：農林漁業者と商工業者等がお互いの強みを活かして、新商品・新サービスの開発・生産等を行う活動を支援する国の施策

経営革新計画の内容

D社のご承諾を得てパンフレットより写真を転載

『鉛』に代わるおもりとして新たに開発した『砂入りエコロープ』の普及

脱! 『鉛』

鉛のおもり → 砂のおもり



砂入りエコロープ

『砂入りエコロープ』を使用したカラスよけネット



経営革新計画認定!
(21年10月)
【第1ステージ】

第2ステージへ

今後、農商工等連携事業計画の認定取得に向けて、市場の拡大が見込まれる溶解性の肥料を入れた『砂入りダブルエコロープ』を開発・普及



砂入りエコロープ

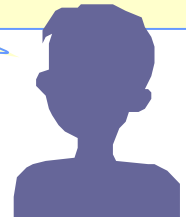
溶解性の肥料



農商工等連携事業計画の申請へ!
【第2ステージ】

- ✓ 当社で開発した溶解性の肥料により、ホタテの稚貝が1カ月間で通常よりも20%大きく育つことがわかっています
- ✓ 『砂入りエコロープ』に、この溶解性の肥料を入れて、『砂入りダブルエコロープ』を開発中です
- ✓ 改善すべき点も多いのですが、農商工等連携事業計画の認定取得に向けて、網メーカーや各地の漁協と連携し、商品化に向けて取組んでいきます

D社社長さまの声



地域力連携拠点事業における活動事例(事例5)

天然温泉の源泉を利用しハウスイチゴを栽培！

巡回窓口(渉外担当者)で相談受付

E社のビジョン

天然温泉の源泉を利用し、消費者に喜んでいただける農業生産法人を設立したい



地域力連携拠点事業としての活動

応援コーディネーターと専門家(中小企業診断士)が協働
⇒当初の農業生産法人の設立から方向転換し、農商工等連携事業計画の認定取得に向けて活動！

専門家を派遣して行った活動の内容

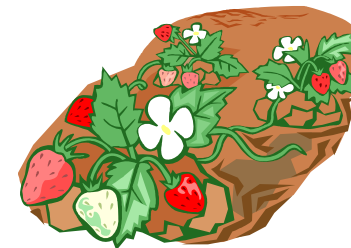
農業を第2の事業の柱として拡大していくための経営戦略の立案



主業であるスーパー銭湯(天然温泉)の源泉を活かしてハウスイチゴを栽培

E社の源泉には、水で栽培するよりも果実や根菜の風味をまるやかにし、糖度を上げるといわれているミネラル成分が多く含まれています

E社のご承諾を得てイチゴハウスの情景写真を掲載



✓ 当社の今後進むべき方向性として「多品目の農産物をオープン農場等を活用して生活者や飲食店等へ直接販売」するビジネスモデルを提案いただき感謝しています

E社社長さまの声

