

平成 22 年 5 月 14 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 22 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 22 年 3 月）
- 情報リレーション白書（21 年下期版）
～中小企業へのトータルサポート～

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22年3月)

平成22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 2~4
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		
II. 地域密着型金融の特長的な取組事例	・ ・ ・	P 5~10
1. 地元企業応援部の活動状況		
2. 金融円滑化への取組体制（地元企業応援部によるサポート体制）		
3. 「緊急保証制度」の取組状況		
4. 地域力連携拠点事業の活動状況		
5. 中小企業応援センター事業の概要と体制		
6. 「SAKAIエコ・ファイナンスサポーターズ倶楽部」の設立		
III. 目標の達成状況	・ ・ ・	P 11~13
IV. 具体的な取組みの進捗状況	・ ・ ・	P 14~17
V. 用語解説	・ ・ ・	P 18

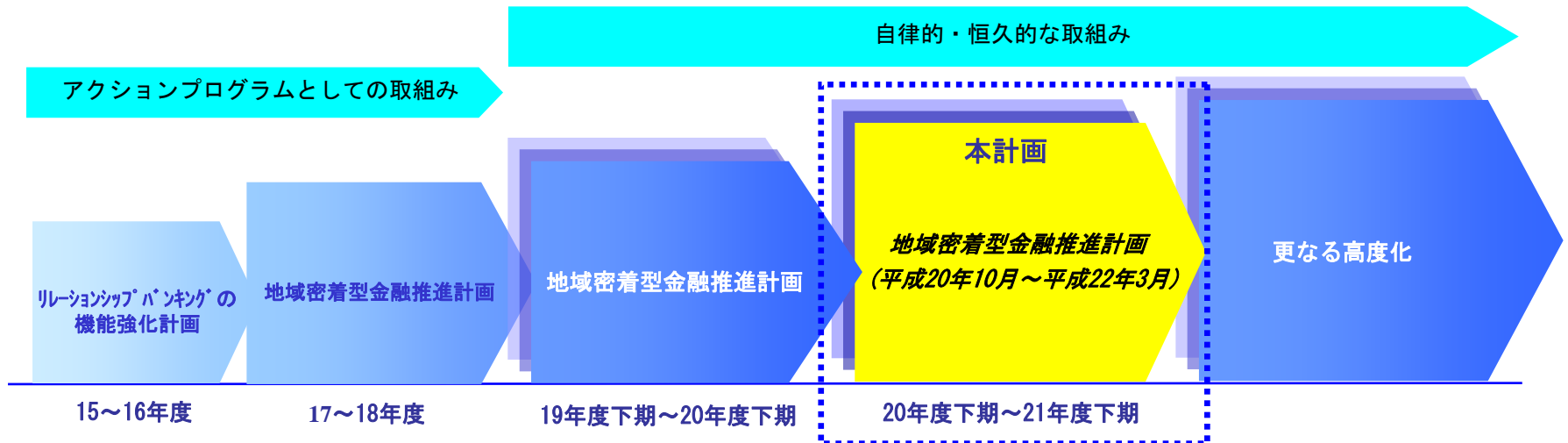
「地域密着型金融」とは

◆ 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。



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

- ◆ 当社では20年10月より本計画において、当社は当社のみならず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まいりました。
 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
- ◆ 本計画期間中においては、20年9月の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ました。21年度においても、海外経済の改善や各種経済対策の効果により、輸出や生産に持ち直しの動きが見られる一方で、雇用・所得情勢については依然として厳しい状況が続き、21年12月には金融円滑化法が施行されるなど、経済環境は極めて厳しいものでありました。こうした厳しい経済環境の中でこそ、地元に着目し営業を行う地域金融機関が地元企業に対して、一先一先、きめ細かな対応を行うことこそが地域金融機関の使命であると認識し、当社ではそれを実践するための体制整備と、さまざまな施策を講じて地域経済の再興に取り組んでまいりました。
- ◆ 21年1月には、厳しい経営環境の中でも頑張っている中小企業を応援する「地元企業応援部」を設置しました。また、21年3月に近畿経済産業局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て以降、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）の派遣等によって、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など、これまでにない独自の地域密着型金融に取り組んでまいりました。
- ◆ さらに、21年10月に、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、お客さまの接点を増やすことで「親しみやすさ」を醸成することに加え、「地銀トップクラスのソリューション力」により高度なサポートを行う「問題解決力のある信金モデル」を標榜し、地域金融機関として当社独自の更なる進化をめざしております。

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) 情報リレーションの進化～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年度下期には、新たに65,015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9ヵ月で、23万件を超える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

(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) 「問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おります。お客さまとの接点を増やすことにより「親しみやすさ」を醸成することに加え、「地銀トップクラスのソリューション力」により高度なサポートを行う「問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。

(5) 金融円滑化への対応

- ・ 中小企業の金融円滑化への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、21年1月に「地元企業応援部」を設置し、営業店におけるお客さまからの条件変更に関する相談に、迅速に対応できるサポート体制を整備しております。

Ⅱ. 地域密着型金融の特長的な取組事例

1. 地元企業応援部の活動状況

- ・ 21年1月に、地元企業のお客さまと一体となって経営課題の解決に努めていく「地元企業応援部」を設置しました。「地元企業応援部」では、日頃からの地元企業のお客さまと親密なリレーションに基づき営業店と協働し、財務的な経営課題、資金繰りなどのきめ細かいご相談に積極的に応じております。
- ・ また、21年10月からは、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。
- ・ さらに、22年4月には、地元企業のお客さまとの取引全般に関する営業店サポートや総合取引の推進等を目的に、戦略融資室を発足し15名を配置しました。

体制

地元企業応援部

21年1月発足

地元企業応援グループ
14名

事業融資相談チーム

- 経営改善のための事業計画の策定支援
- 財務改善のためのアドバイス
- 返済負担軽減策などの資金繰り相談

ローン相談チーム

- 住宅ローンのお客さまの返済方法の変更
その他のご相談

事業再生グループ
4名

- 事業再生をめざす地元企業のお客さまに対するEXIT融資の支援
- 大阪府中小企業支援協議会や整理回収機構等の外部機関と連携した案件発掘活動
- 事業再生支援に関する各種支援活動

プラス

22年4月発足

融資戦略室
15名

- 地元企業のお客さまとの取引全般に関する営業店サポート
- 地元企業のお客さまに対する総合取引の推進
- 事務管理や進捗管理についてのきめ細かな営業店フォロー

「21年12月 金融円滑化法施行」

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	10月～3月	
事業計画策定のサポート (件数)	件数	52	63	89	
	金額 (百万円)				
経営改善・資金繰り支援 依頼先との直接面談 (件数)	件数	81	155	58	
	金額 (百万円)				
EXIT ファイナンス	件数	1	2	3	
	金額 (百万円)	380	81	104	

II. 地域密着型金融の特長的な取組事例

2. 金融円滑化への取組体制（地元企業応援部によるサポート体制）

- ・ 地元企業のお客さまからの融資に関する相談は、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。
- ・ 金融円滑化（条件変更等）に関する相談については、営業店と地元企業応援部が一体となって迅速に対応しております。

体制



Ⅱ. 地域密着型金融の特長的な取組事例

3. 「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、21年度下期実行額 656億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～9月	265	1,450
21年度 下期	10月～12月	339	1,660
	1月～3月	317	1,832
累計		2,261	

(単位：億円)



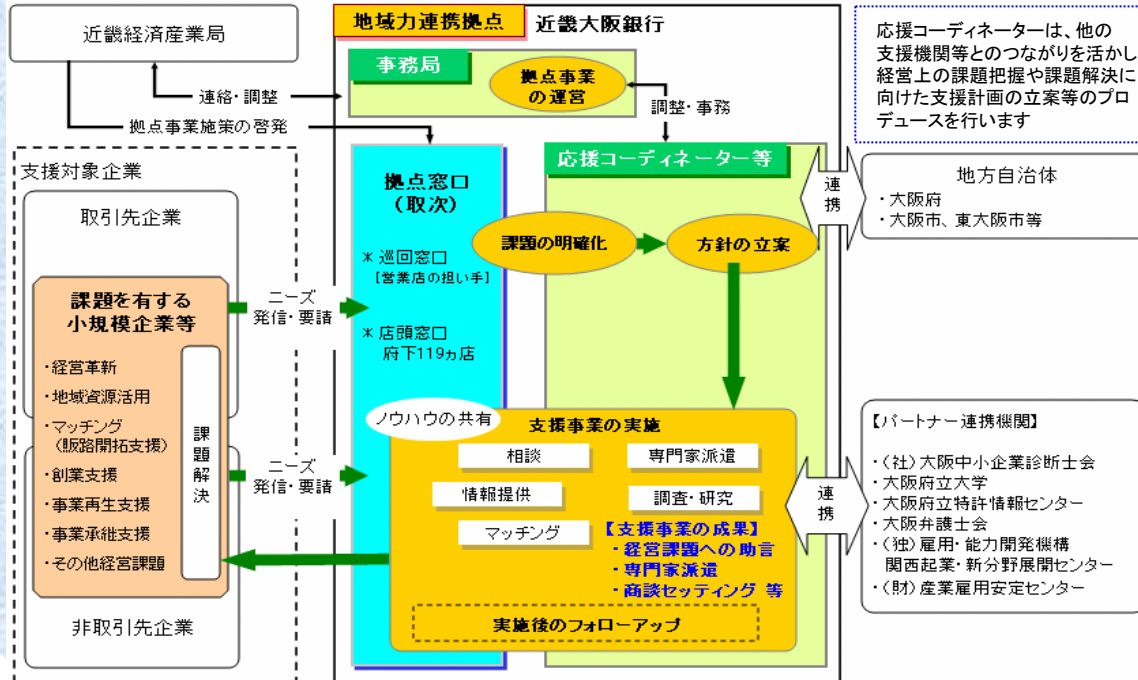
II. 地域密着型金融の特長的な取組事例

4. 地域力連携拠点事業の活動状況

- 21年4月から取組んできた経済産業省の委託事業である「地域力連携拠点事業」は、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）の派遣等によって、中小企業の抱える経営課題の解決や企業価値の向上に向け、これまでにない支援ができたと認識しております。
- 本事業は、22年3月に、その後継事業である中小企業応援センター事業の実施機関として採択されたことを受け、今後においても情報リレーション活動との相乗効果により、他社とは異なる価値創造型の活動を展開してまいります。

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。



本事業の主な活動実績（21年4月以降）

項目	21年度上期	21年度下期
経営相談の受付	450	614
専門家の派遣	122	176
経営革新計画の申請（承認）	7 (3)	22 (16)
ビジネスマッチング(*)	171	68

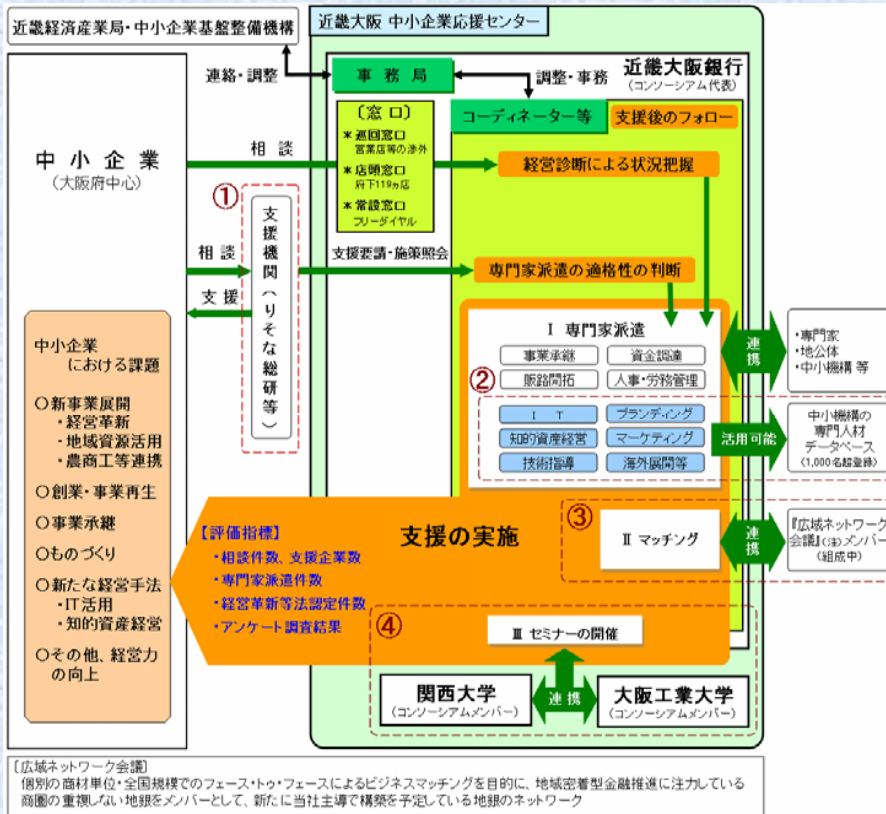
(*)経営革新計画等の取得企業や専門家を派遣した企業を対象に取組んでいるビジネスマッチング

II. 地域密着型金融の特長的な取組事例

5. 中小企業応援センター事業の概要と体制

- 22年3月に経済産業省（近畿経済産業局）の委託事業である「平成22年度中小企業応援センター事業」の実施機関として採択されました。本事業は、地域力連携拠点事業の後継事業であり、地域力連携拠点事業と同様、中小企業・個人事業主の方々の経営課題の解決に向けて支援してまいります。

本事業の体制



当社の場合、大学(関西大学、大阪工業大学)とコンソーシアム形式で活動してまいりますので、これまで以上に両大学との連携による高度・専門的なセミナーの開催が可能となります。

◆地域力連携拠点事業に比べ機能面で充実 (下表の番号は左図の番号と一致)

充実する機能	
①	りそな総研の問題解決機能の活用による提案力の向上
②	中小企業基盤整備機構の専門人材DB(*)の活用により、従前対処できなかった専門家の派遣が可能
③	「広域ネットワーク会議」の組成による全国規模でのマッチングの展開
④	関西大学、大阪工業大学との連携による高度・専門的なセミナーの開催

(*) 新現役(企業退職(予定)者)で中小・ベンチャー企業の支援を通じて社会貢献したいという方を専門分野毎に登録データベース

II. 地域密着型金融の特長的な取組事例

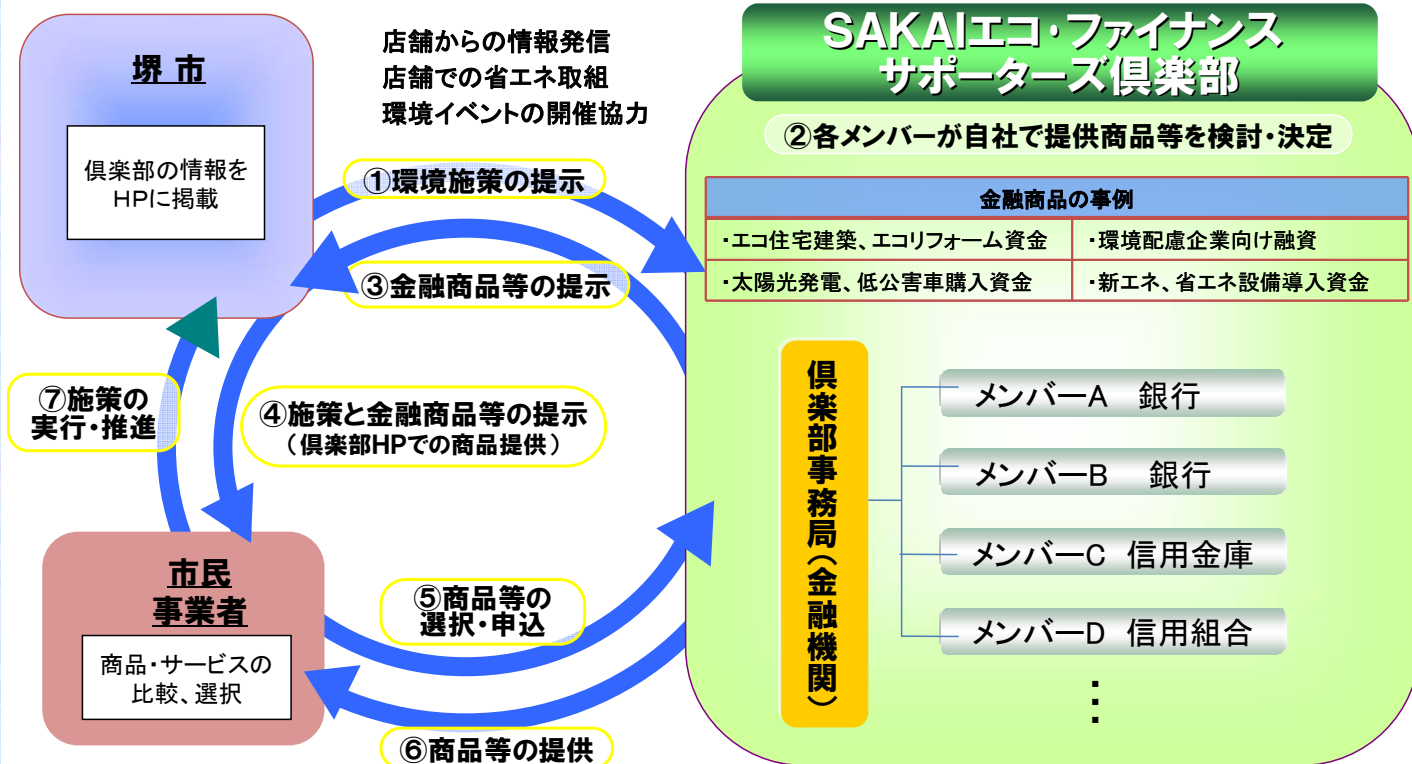
6. 「SAKAIエコ・ファイナンスサポーターズ倶楽部」の設立

- ・ 22年2月に、当社が中心となり堺市内に拠点を有する22の地域金融機関が「SAKAIエコ・ファイナンスサポーターズ倶楽部」を設立しました。本倶楽部では当社が代表を務め、環境モデル都市である堺市がめざす「クールシティ・堺」の実現に向けて堺市と連携して、市民・事業者の皆さまのニーズに応じた環境配慮型金融商品を提供していくのですが、更には環境ビジネス分野における新たなビジネスチャンスの創出と地域 経済の発展に取組んでいくものです。
- ・ 22年5月には、本倶楽部と堺市が「SAKAI環境ビジネスフェア」を主催し、市民・事業者の皆さまにビジネスマッチングの場の提供と情報発信を行います。

概要

◆参加金融機関

区分	金融機関名
銀行	阿波銀行
	池田泉州銀行
	伊予銀行
	関西アーバン銀行
	紀陽銀行
	京都銀行
	近畿大阪銀行
	大正銀行
	第三銀行
	徳島銀行
信用金庫	南都銀行
	りそな銀行
	尼崎信用金庫
	永和信用金庫
	大阪信用金庫
	大阪厚生信用金庫
	大阪市信用金庫
大阪東信用金庫	
信用組合	近畿産業信用組合
	成協信用組合
	大同信用組合
	のぞみ信用組合



Ⅲ. 目標の達成状況

目標

◇事業承継支援

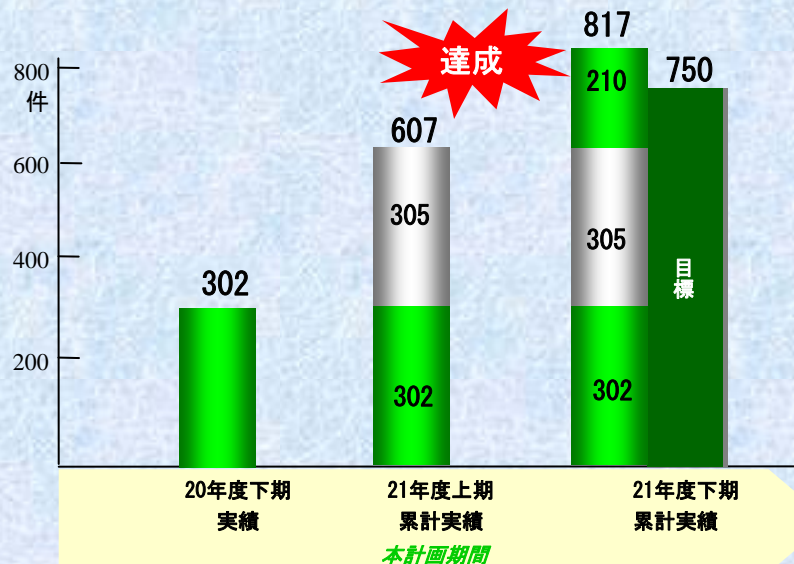
事業承継対策にかかる提案 750件

* 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

実績

累計実績 817件
達成率 108.9%
〔21年度下期 210件〕

事業承継対策にかかる提案の累計 (20年10月~22年3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 (20年10月~22年3月)

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	257	31%
役員退職金の活用	166	20%
役員からの借入金の整理	112	14%
金庫株制度の活用	97	12%
その他(*)	185	23%
合計	817	100%

(*) 遺言信託の活用、持株会社など

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

実績

累計実績 5,869件
達成率 117.4%
〔21年度下期 2,192件〕

ビジネスマッチングの累計（20年10月～22年3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年度下期には65,015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9か月で、23万件を超える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

- ・23万件を超える生きた情報・ニーズのうち、情報リレーション部において、専門・継続的に課題解決を展開するための情報（4万5千件）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	27%
相続対策	22%
事業承継対策	9%
遺言信託	8%
不動産関連	7%
人材紹介	6%
資産運用	5%
その他	16%
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

実績

受講率 100%
 21年12月末 営業社員 1,337名
 内 受講者 1,337名

達成

21年12月末における全営業社員1,337名が、22年3月末までに近畿大阪フィナンシャルアカデミーを受講

「目利き力強化講座」の開講

特に法人営業の全ての担い手を対象に、多角的な視点から企業実態を把握する「目利き力」の強化を目的として「目利き力強化講座」を開講
 (22年3月までに受講完了)

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～22年3月の累計

[] 内は21年度下期実績

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
 - ・ 39先263百万円〔11先 63百万円〕
- 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5,869件〔2,192件〕
（目標5,000件に対する達成率117.4%）
- 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 1,024件〔477件〕
- 企業年金の受託 22件〔9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～22年3月の累計

[] 内は21年度下期実績

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 293件〔95先〕
- 情報・ニーズの登録 181,233件〔65,015件〕
- 近畿大阪フィナンシャルアカデミーにおいて、統括営業部長・法人営業部長・支店長を対象に「企業実態把握力強化講座」、法人営業の担い手を対象に「目利き力強化講座」を開講
- EXITファイナンス 9先1,196百万円〔3先104百万円〕
- ・中小企業再生支援協議会の活用
5先1,407百万円〔1先303百万円〕
- ・(株)整理回収機構(RCC)の活用
2先1,752百万円〔実績なし〕

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、部店長・次長を対象に事業承継対策手法をはじめ、法務・税務に関する講座を開講
- 事業承継ニーズの高い取引先へ継続的な提案活動を展開
 - ・自社株評価833件〔211件〕
 - ・自社株評価に基づくコンサルティング817件〔210件〕
 - (目標750件に対する達成率108.9%)
- 遺言信託195件〔128件〕、遺産整理業務10件〔6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13件〔6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～22年3月の累計

[] 内は21年度下期実績

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
2,743件 734億円〔1,389件 377億円〕
- コベナンツ付融資
1,249件 1,471億円〔510件 537億円〕
- ・近畿大阪機械担保ローン
18件 182百万円〔2件12百万円〕
- ・流動資産担保融資
4件 129百万円〔2件49百万円〕

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、法人営業の担い手を対象に、多角的な視点から企業実態を把握する「目利き力」の強化を目的に「目利き力強化講座」を開講

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～22年3月の累計

[] 内は21年度下期実績

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)、「知的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
実行額累計2,261億円〔656億円〕

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1,004件〔316件〕のデータを集積、内容を詳細に分析し、お客様満足度向上に活用

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。
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。
コンソーシアム	2つ以上の個人、企業、団体、政府（あるいはこれらの任意の組合せ）から成る団体であり、共同で何らかの目的に沿った活動を行ったり、共通の目標に向かってリソースをプールする目的で結成される。
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。
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。
目利き力	経営者（企業）の資質、技術力、販売力等からみた企業の将来性を的確に判断し、または事業再生等に関する専門的な能力のことです。
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。
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年下期版)

～中小企業へのトータルサポート～



平成22年5月
近畿大阪銀行

- 昨年10月より、関西における「近畿大阪ブランド」の確立に向け、「問題解決力のある信金モデル」を標榜し、他社とは異なる“りそなグループならではの”の価値創造型の提案活動に取り組んでいます。
- 21年度におきましては、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(関西の地方銀行として初めて)に採択され、経営革新計画の承認取得に向けたサポート等、「情報リレーション活動(情報一局集積・継続提案活動)」の機能を更に充実させることができました。
- 22年度におきましては、『地域力連携拠点事業』の後継事業である『中小企業応援センター事業』において、りそなグループのシンクタンクであるりそな総合研究所(株)との強力な連携、ならびに関西大学や大阪工業大学とのコンソーシアムによる高度・専門的なサポートによって、「情報リレーション活動」の機能を更にバージョンアップできるだけの体制を整えています。
- これらの「情報リレーション部」による経営上の問題解決に向けたサポート以外に、今回の白書におきましては、20年9月のリーマンショック以降の急激な経済環境の悪化を受けて、昨年12月の「中小企業金融円滑化法」の施行に先立つこと1年前に設立した「地元企業応援部」による財務改善や資金繰り改善といったサポートの状況も取り纏め、当社における中小企業へのトータルサポートについてまとめました。
- 当社は本年4月1日に誕生10周年を迎えましたが、これも、地域の数多くのお客さまからのご支援とご支持によるものであり、そのご恩に報いていくためにも、「りそなグループのめざす“真”のリテールバンク」に向けて、地域社会へ貢献すべく、中小企業へのサポートを強化してまいります。

I 中小企業へのトータルサポート

P. 1 ~ P. 2

II 地元企業応援部による支援

P. 3 ~ P. 7

III 情報リレーション部による支援

P. 8 ~ P. 22

IV 中小企業応援センター事業による支援

P. 23 ~ P. 28

V 営業現場力の向上に向けた取組み

P. 29 ~ P. 30

VI 最後に・・・

P. 31



I 中小企業へのトータルサポート		
中小企業へのトータルサポート	P. 1
中小企業へのトータルサポートに向けた取組みの変遷	P. 2
II 地元企業応援部による支援		
金融円滑化への取組体制(地元企業応援部によるサポート体制)	P. 3
地元企業応援部の体制	P. 4
当社における金融円滑化対応イメージ(条件変更)	P. 5
お客さまフォロー体制①(条件変更⇒経営計画策定サポート)、②(アフターフォロー)	P. 6~7
III 情報リレーション部による支援		
情報リレーション活動におけるコンセプト	P. 8
情報リレーション活動の体制	P. 9
情報リレーション活動における実績と計画	P. 10
情報・ニーズの集積状況	P. 11
ビジネスマッチング①~実績・計画と地域間分布~、②~態様(21年下期分)~、③-1、2~事例~	P. 12~15
事業承継対策	P. 16
創業・新事業サポート	P. 17
りそなグループの問題解決力		
①~遺言信託・相続手続代行サービス~、②~りそな総合研究所(株)との連携~、③~アジアにおけるネットワーク~	P. 18~20
情報リレーション活動のこれから	P. 21
IV 中小企業応援センター事業による支援		
中小企業応援センター事業の概要	P. 22
21年度(地域力連携拠点事業)の実績	P. 23
21年度における活動の特徴(経営革新計画の承認取得に向けた支援)	P. 24
地域力連携拠点事業の活動事例①~③	P. 25~27
V 営業現場力の向上に向けた取組み		
近畿大阪フィナンシャルアカデミー(KOFA)の運営	P. 28
KOFAカリキュラム	P. 29
VI 最後に...	P. 30



I 中小企業へのトータルサポート



基本コンセプト

中小企業・自営業者の活力

地域金融機関の成長の源泉

情報リレーション部による支援

(19年7月～)

【情報リレーション活動】

- ✓ビジネスマッチング
- ✓事業承継対策ニーズへの提案
- ✓ベンチャー・M&A等の支援

⋮

【中小企業応援センター事業】

- ✓専門家(中小企業診断士等)の派遣
- ✓セミナー等の開催

中小企業応援センター事業※ (経産省委託事業) (22年4月～)

地元企業応援部による支援

(21年1月～)

- ✓経営改善(事業計画の策定)
- ✓財務改善
- ✓資金繰りの改善
(返済負担軽減策等)
- ✓事業再生支援(EXIT融資)

戦略融資室

- ✓与信設計の
アドバイス・サポート (22年4月～)
- (取引先のうち1,000社超を対象)

取引先

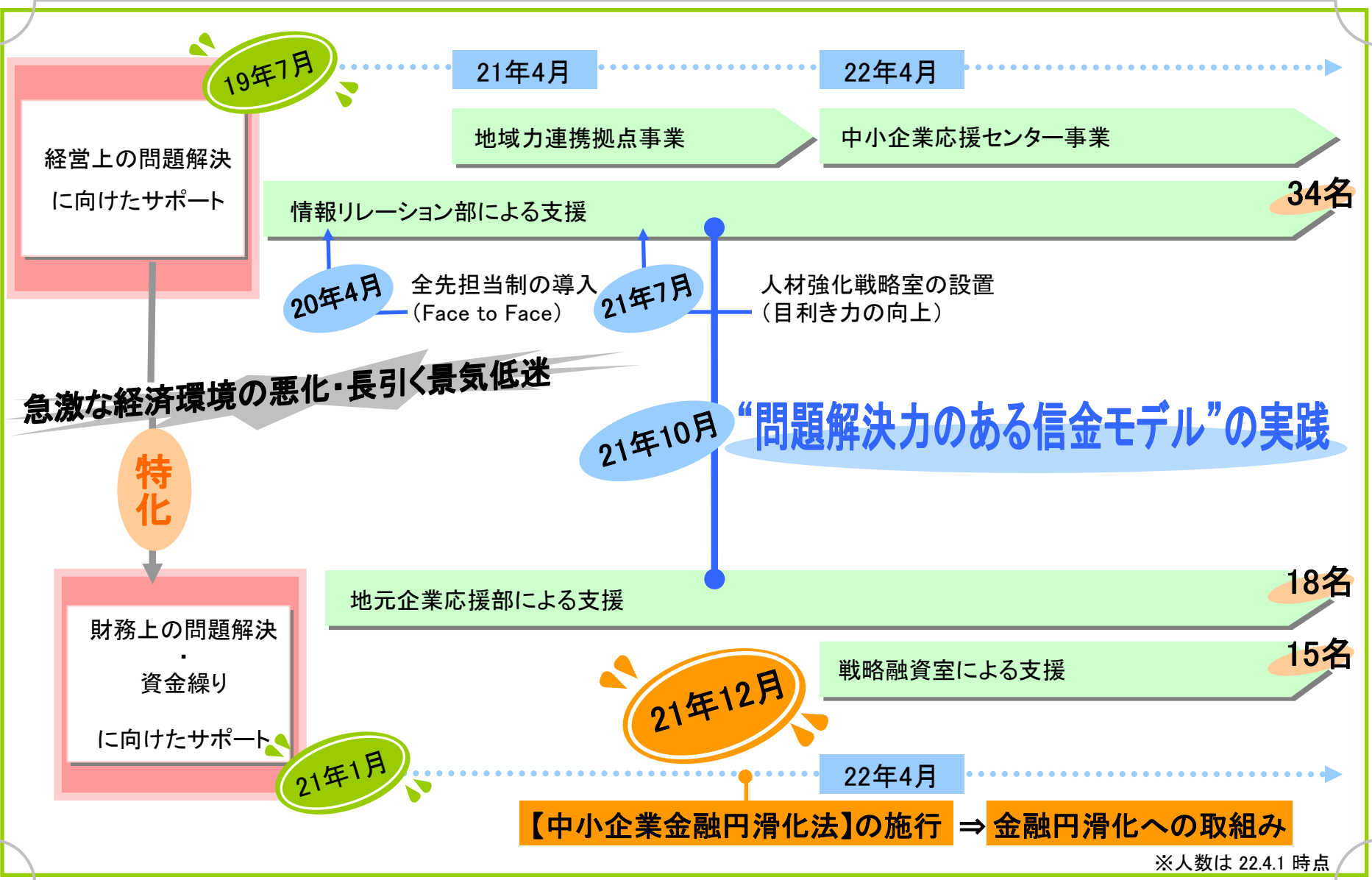
中小企業・自営業者

非取引先



※本事業は、地域力連携拠点事業の後継事業で、地域力連携拠点事業については21年4月から実施

中小企業へのトータルサポートに向けた取組みの変遷



Ⅱ 地元企業応援部による支援 (金融円滑化への取組み)

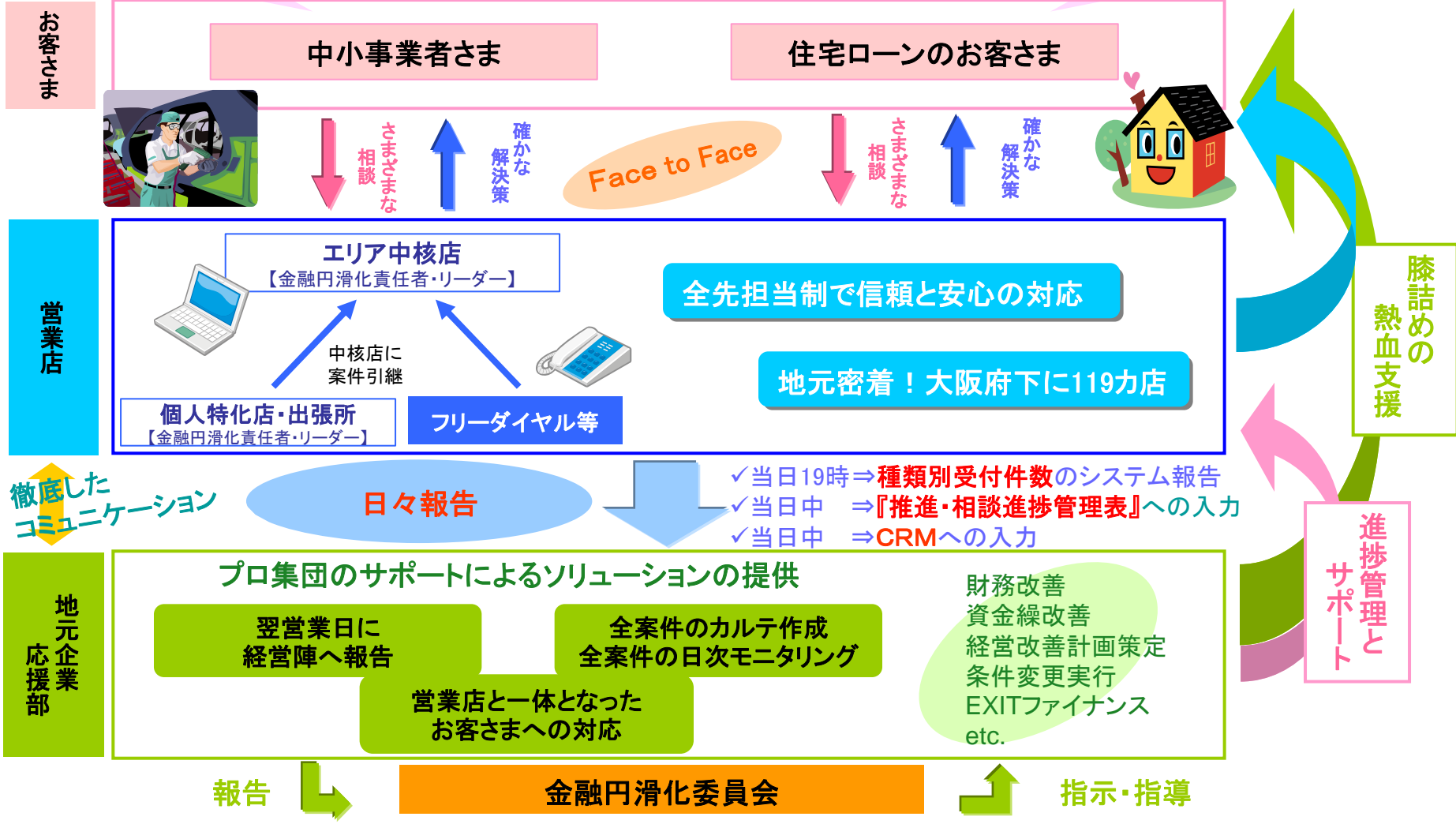


金融円滑化への取組体制(地元企業応援部によるサポート体制)

売上減少・取引先倒産・借入過大等
による返済負担軽減ニーズ等のご相談

急激な経済状況の変化・長引く景気低迷

収入減少・ボーナス減少・失業・病気
等による返済負担軽減ニーズ等のご相談



リーマンショック

20年12月

事業再生PT
7名

- 経営改善のための事業計画の策定支援

地元企業応援部

21年1月発足

金融円滑化の中心部隊

地元企業応援
グループ
14名

事業融資相談チーム

- 経営改善のための事業計画の策定支援
- 財務改善のためのアドバイス
- 返済負担軽減策などの資金繰り相談

ローン相談チーム

- 住宅ローンのお客さまの返済方法の変更
その他のご相談

事業再生の専門部隊

事業再生
グループ
4名

- 事業再生をめざす地元企業に対するEXIT融資の提案ならびに
各種支援活動
- 大阪府中小企業支援協議会や整理回収機構等の外部機関と
連携した案件発掘活動

プラス

22年4月発足

営業店根幹先の応援部隊

戦略融資室
15名

- 融資取引のあるお客さまについて、営業店と一体となって理解を深め、
個々のお客さまに応じたスピーディーで的確な対応・アドバイスを行う
ためのきめ細かな各種サポート

「21年12月 金融円滑化法施行」

全店取引先の1,000社超をカバー!

当社における金融円滑化対応イメージ(条件変更)

■ お客さまのニーズに素早く対応する営業店サポートシステム



お客さまフォロー体制①(条件変更⇒経営計画策定サポート)

Step1 「条件変更申出」: 全先担当で親身な対応

お客さま

- 全先担当制の実施による
常日頃から接点確保
- 膝詰めの対話で親身な対応
- お客さまの現状とニーズを
正確に確認

Face
to
Face

1日
訪問
30件

営業店



Step3 「実行」: 条件変更完了

お客さま



変更契約締結

営業店

Step2 「経営計画策定サポート」: 営業店と協働

お客さま

- 改善項目の摺り合わせ
- 事業の強み・弱みの再確認
- 長期計数計画・事業の方向性の確認

協働で確かな解決策

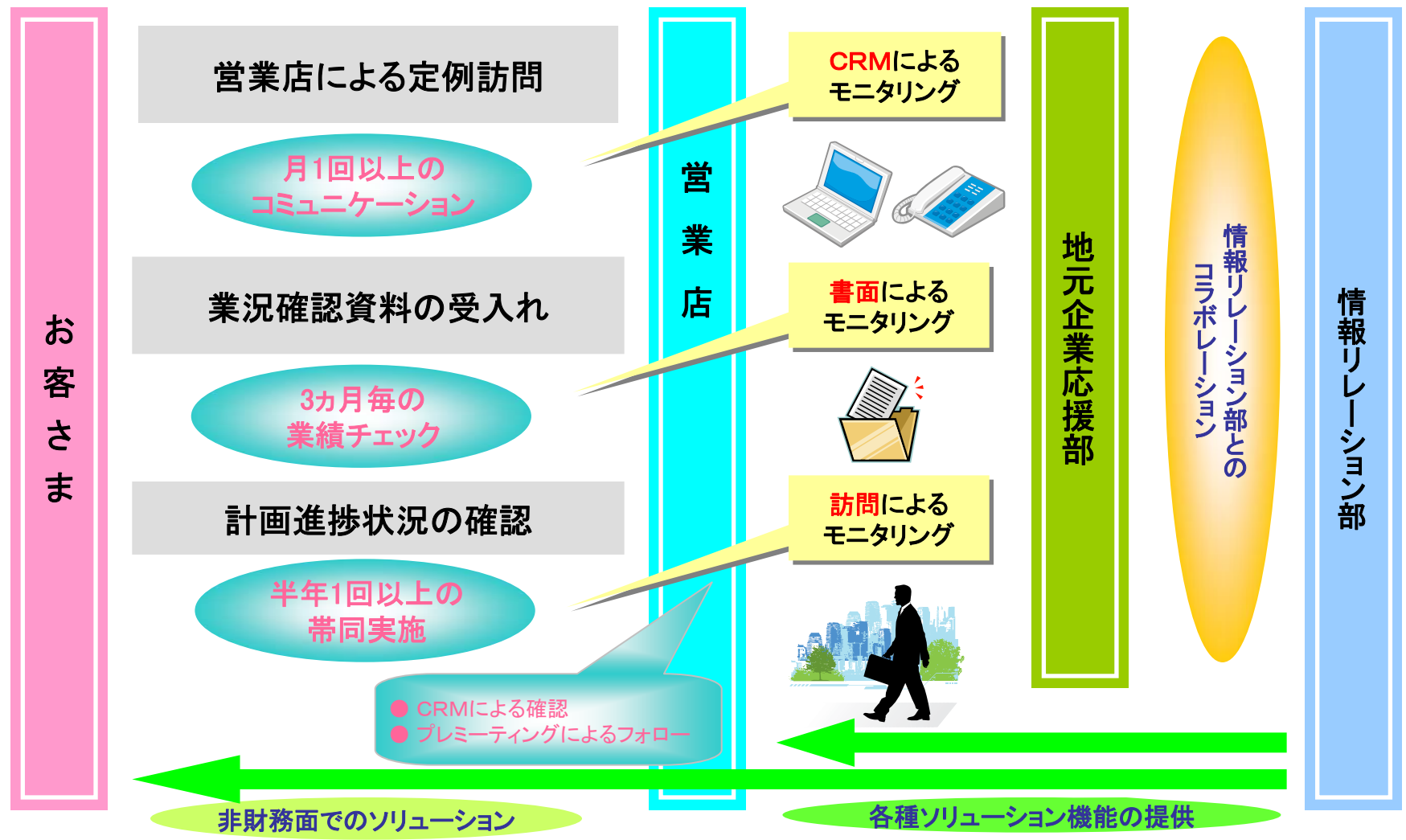
営業店

地元企業応援部



お客さまフォロー体制②(アフターフォロー)

Step4 「アフターフォロー」:リレーションシップバンキングの実践



Ⅲ 情報リレーション部による支援 (情報リレーション活動)



関西における「近畿大阪ブランド」の確立

他社とは異なる価値創造型の提案

“問題解決力のある
信金モデル”

徹底した情報・ニーズ
の集積と提案

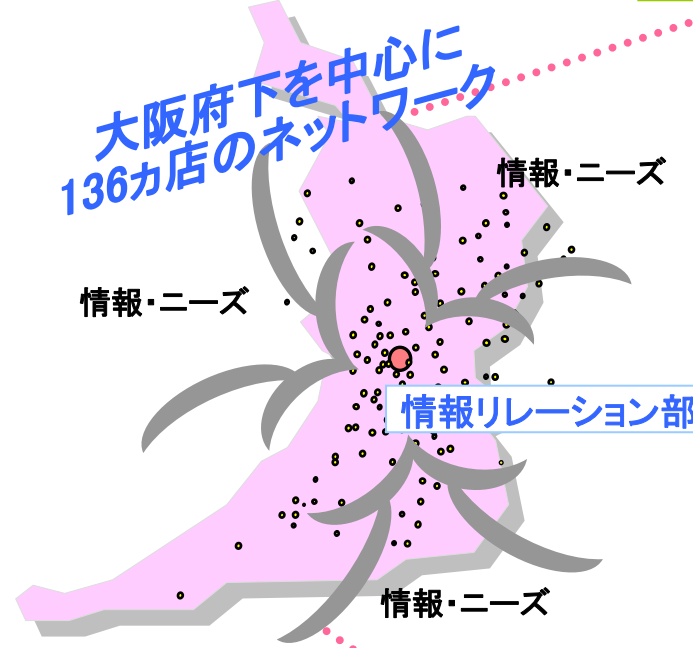
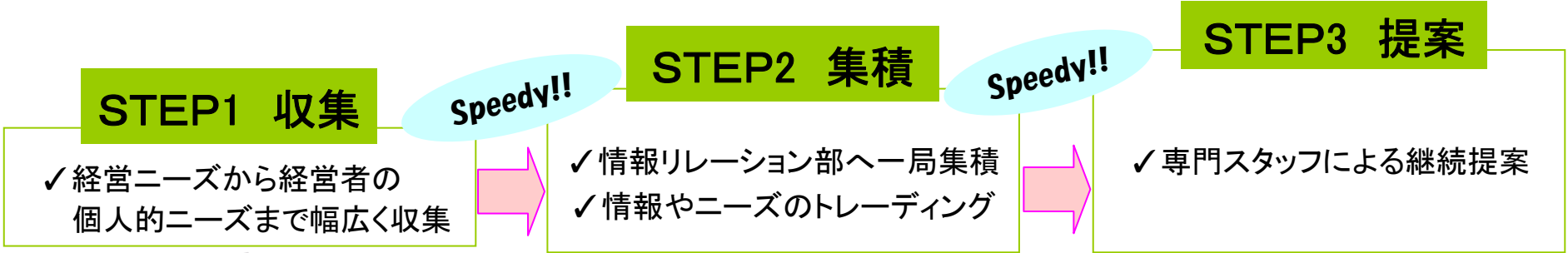
“いそなグループの
問題解決力”

信託機能を駆使した
りそなグループ
ならではの提案

“中小企業応援
センター事業”

専門家の派遣や
セミナー開催による
ワンストップでの支援

情報リレーション活動の体制



【情報トレーディングルーム】

1日約6百件
の情報を抽出
抽出された情報を日々更新
→ 最新の情報を集積

半期で約7万件

各種提案活動

- ビジネスマッチング
- 創業・新事業サポート
- 中小企業応援センター事業
- 事業承継 M&A

即日! 専門スタッフが **Speedy!!** に活動&支援

CRMにより

1日約2万件
の情報を収集

2日!

情報リレーション活動における実績と計画

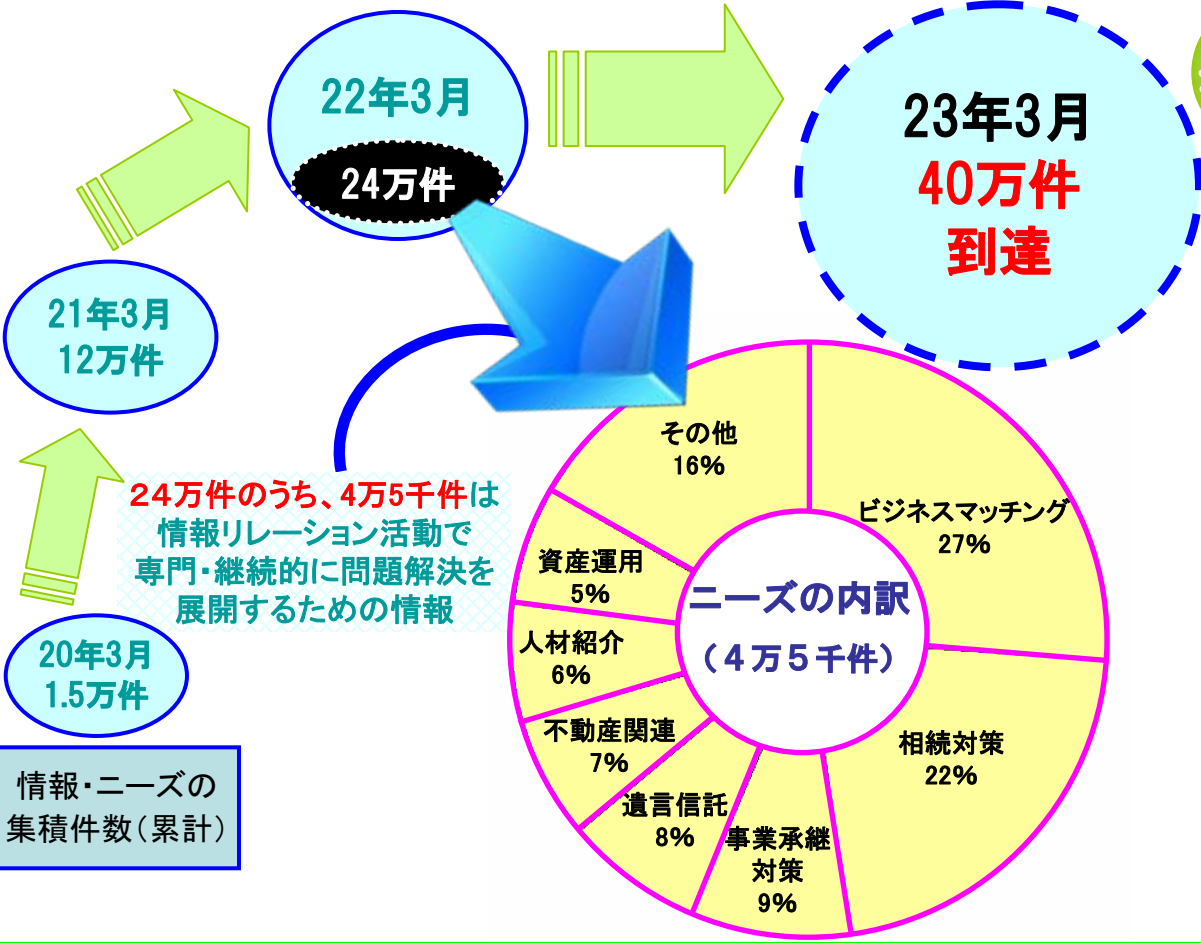
【単位：件】

	実績		計画
	20年度	21年度	22年度
情報・ニーズの集積	P12 参照 104,353	121,319	→ 150,000
ビジネスマッチング	P13~16 参照 3,347	4,194	→ 5,000
事業承継にかかる 各種提案	P17 参照 713	515	→ 500
遺言信託・ 相続手続代行サービス	P19 参照 40	182	→ 500

情報・ニーズの集積状況

21年下期には6万5千件の情報・ニーズを集積し、情報リレーション部発足からの2年9カ月間で、**24万件**の生きた情報・ニーズを集積

経営ニーズから経営者の個人的ニーズまで… **どんなニーズに対しても幅広くサポート！！**



ニーズ File

事業承継を契機に法人成りを考えている…

専門家(中小企業診断士・税理士)を派遣し、定款の作成から申請手続きまで、法人成りへ向けてアドバイス！

幅広くサポート！

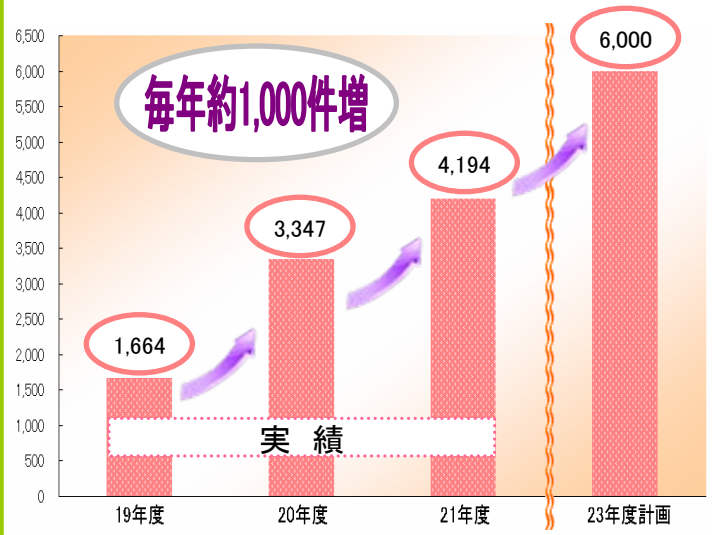
ニーズ File

空き缶のプルタブで車椅子を贈る活動があるが、どこに持って行くの？

市役所に問合せ、近隣でプルタブの回収を行っているライオンズクラブ等を紹介！

ビジネスマッチング① ～実績・計画と地域間分布～

毎年約1,000件増のペースで ビジネスマッチングを強化



1 情報トレーディングルームで5名が、ビジネスマッチングのニーズをデータでマッチング！

2 金融業界以外で永年勤めた各業界の専門家5名が、Face to Face でビジネスマッチング！

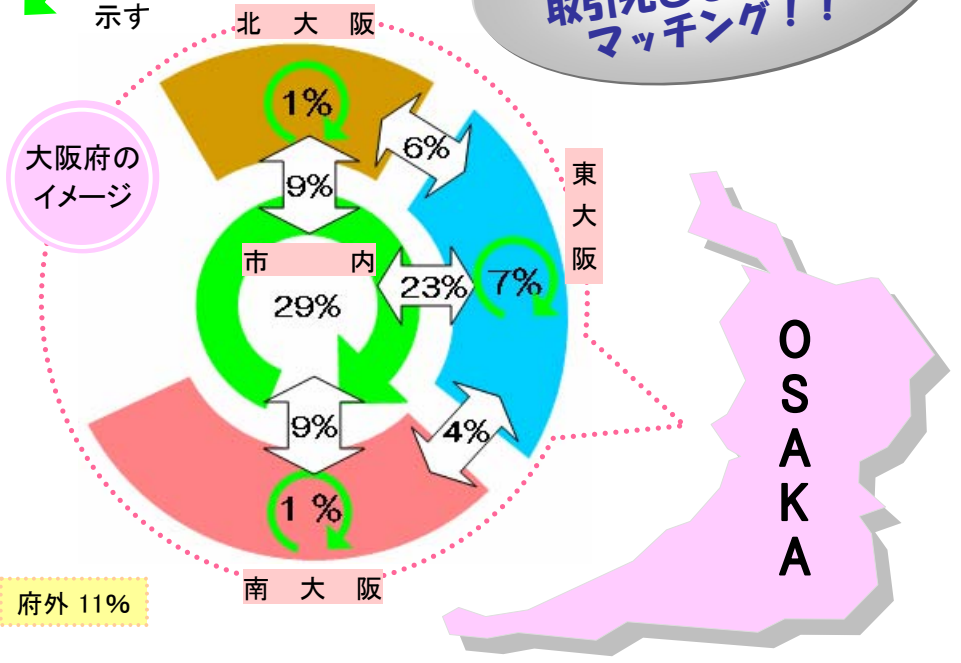
ビジネスマッチングにおける 地域間分布:大阪府下で9割

図表の説明



は同一地域内での
ビジネスマッチングを
示す

りそなグループ他行の
取引先ともビジネス
マッチング！！



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

ビジネスマッチング② ～ 態様(21年下期分)～

さまざまな業種にまたがって 新たな「商い」の流れを創出

◆ 広告の企画からHPの作成・メンテナンスに至るまで一手に引き受けてくれる先はないかな・・・

IT・システム系

◆ 自社のイメージアップを図り、売上を伸ばす方法はないかな・・・

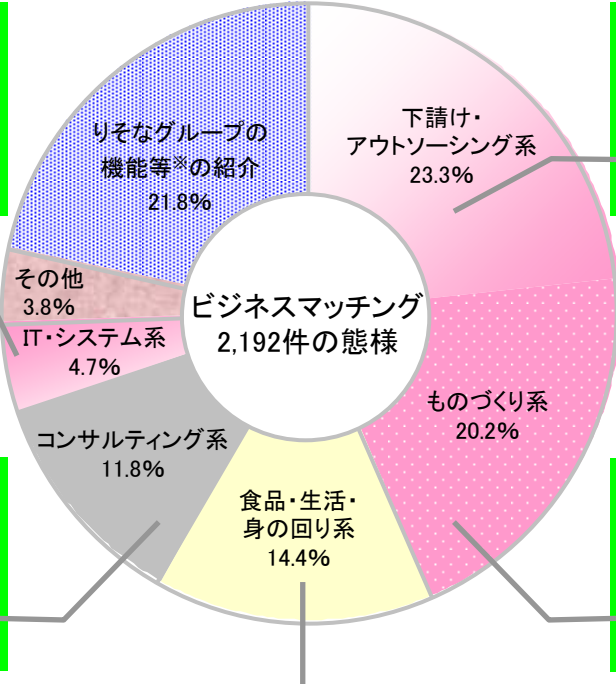
下請け・アウトソーシング系

◆ 松阪牛を使ったハンバーガーを販売しているが、今のパッケージでは高級感がない！

コンサルティング系

◆ 部品の加工先が急に廃業・・・急いで代わりを見つけないと！

ものづくり系



◆ パンプス中心のレディースシューズを扱っているが、売上を伸ばす方法はないかな・・・

食品・生活・身の回り系

※ リそな決済サービス(株)における手形・売掛金の保証サービスや代金回収サービス等

ビジネスマッチング③-1 ~事例~

下請け・アウトソーシング系

美容業(エステ・美容室経営)

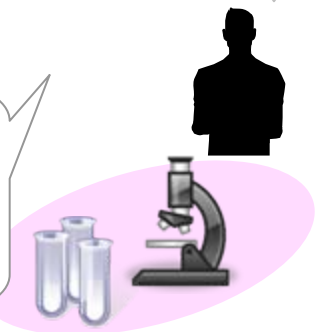
自社のイメージアップを図り
売上を伸ばす方法はないかな・・・



自社ブランドの化粧品が完成!

化粧品製造業

OEM※をメインに事業展開しており、企画・研究・製造・デザイン・販売支援等をワンストップで行える!



※製品を提供する先のブランド名での製造

支援要請のあった先からの派生成果 融資 110百万円

ものづくり系

自動車整備用機器製造業

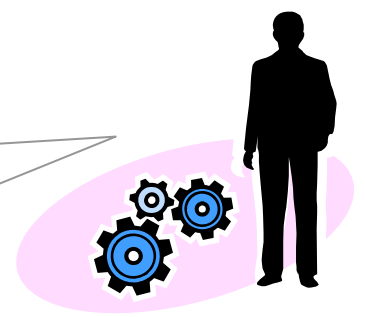
部品の加工先が急に廃業・・・
急いで代わりを見つけないと!



急ぎの注文や技術力にも問題なく別の部品も発注!

金属加工業

少量多品種の受注や加工技術には自信あり!



支援要請のあった先からの派生成果 融資 150百万円

ビジネスマッチング③-2 ～事例～

食品・生活・身の回り系

婦人靴小売業

パンプス中心のレディースシューズを扱っているが、売上を伸ばす方法はないかな・・・



従来のお客さまがスニーカーも併せて購入され、客単価がアップ！

靴卸売業



カジュアルなスニーカーを中心に扱っており、新規の販売ルートを探している！

支援要請のあった先からの派生成果 融資 20百万円

コンサルティング系

飲食業(ハンバーガー店)

松阪牛を使ったハンバーガーを販売しているが、今のパッケージでは高級感がない！



中身が見える包装紙に変更！商品のおいしさをアピール！

食品包装資材卸業



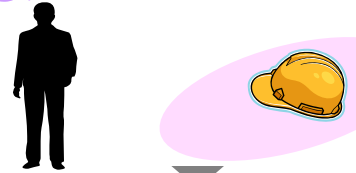
食品包装資材専門で、提案力には自信がある！

支援要請のあった先からの派生成果 融資 45百万円

IT・システム系

作業服小売業

広告の企画からHPの作成・メンテナンスに至るまで一手に引き受けてくれる先はないかな・・・



HPを立ち上げ、今後のWEB通販事業に期待！

広告企画業



WEB通販を検討している企業を紹介してほしい！

支援要請のあった先からの派生成果 融資 22百万円

事業承継対策

サポート 1

後継者育成

りそな総合研究所(株)と連携

■ セミナー開催・会員間の交流！

若手二世会の発足

会員数
200社

22年2月

■ 経営者としての意識・スキルの習得！
■ 卒業後も続く異業種交流！

りそなマネジメント
スクールの紹介

卒業生
1,300名

22年間の歴史

サポート 2

事業承継ファンド

りそなキャピタル(株)と連携

■ 安定株主を必要としている企業や一時的に株式の保有者を求めている企業が対象！

近畿大阪2号
投資事業組合

ファンド
10億円

22年5月開始(予定)

期間
10年

サポート 3

財務コンサルタントによる各種提案

～相続時精算課税制度の活用～

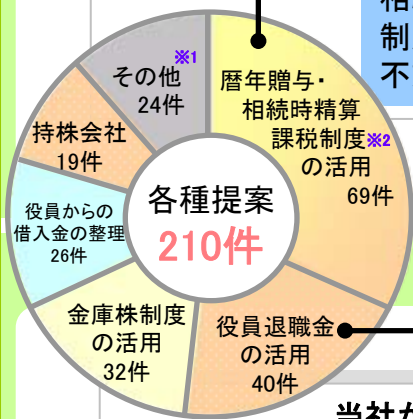


● 子供2人にバランス良く資産を継がせたい
● 相続時に所有不動産が値上がりして
いないか心配だ

当社からの提案

相続時精算課税
制度を利用して
不動産を生前贈与

● 将来的な
値上がりの
影響を回避



財務コンサルタントが事業承継対策のアイデアを提供し、お取引先が(顧問)税理士と相談のうえ、対策を講じられています

～役員退職金の活用～

当社からの提案

- ① 会社から社長へ退職金80百万円を支給
- ② 遺言信託の活用

● 自社株評価額
40百万円
→ 10百万円
75%減



● 事業用資産は長男に継がせたい
● 自社株の移転には40百万円必要

※1 遺言信託の活用、種類株式の活用、不動産管理会社の活用など ※2 相続発生時に他の相続財産と合算して相続税額を算出する制度

創業・新事業サポート

■ 資金面でのバックアップに加え、公的機関との連携によって、さまざまな角度からサポート

資金面でのバックアップ

創業資金融資
大阪府下の創業前～創業後3年未満の事業者を対象に、幅広い業種にわたって資金面でバックアップ!!
(信用保証協会保証)

近畿大阪ベンチャー育成ファンド
幅広い業種を対象にベンチャー企業をバックアップ!!

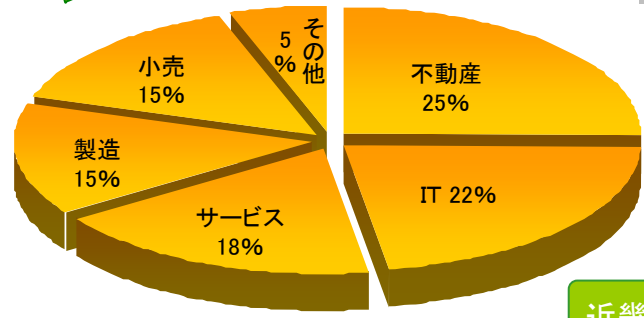
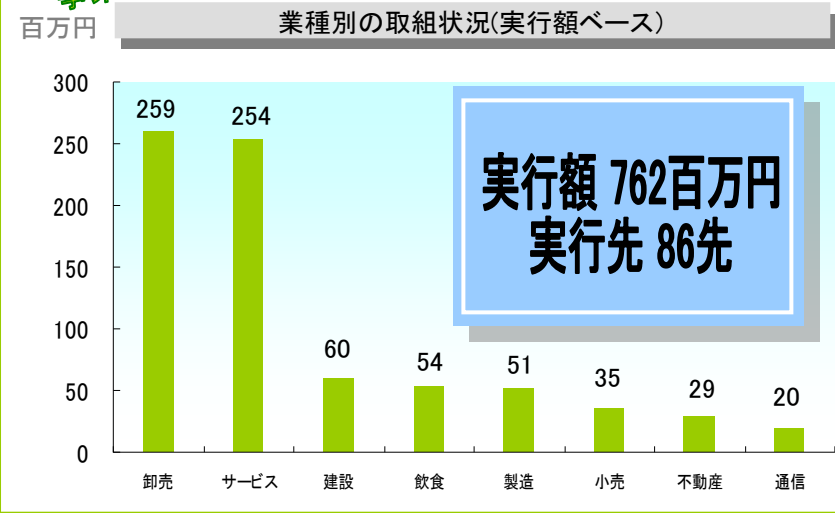
投資額 560百万円
投資先 34先

ベンチャー企業

↑ 出資

近畿大阪1号投資事業組合

近畿大阪銀行 | りそなキャピタル



公的機関との連携

- 『創業チャレンジゼミ』(主催:大阪産業創造館)において、資金調達のポイントについて説明
- 『棧(かけはし)ネット※』の協力機関として、ベンチャー企業をバックアップ
※大阪商工会議所が主催するベンチャー企業と投資家とのマッチングサイト

サポートの事例

創業して1年...
独自開発した特殊カメラの事業を軌道に乗せたい!

↓

専門家を派遣し、事業計画書の策定を支援
→経営革新計画承認(22年3月)

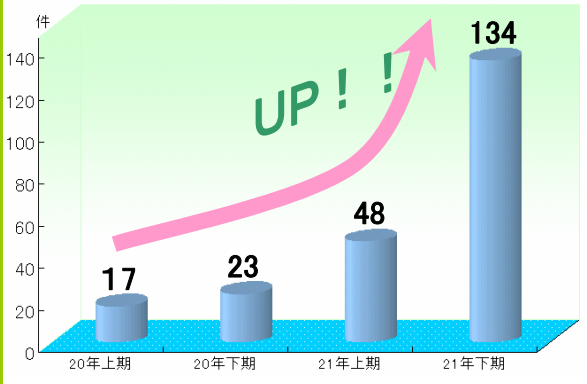
→ 経営革新計画に基づく計画的な資金調達

1,535名

資産の多寡にかかわらず、りそな銀行とタッグを組んで幅広い先を対象に信託機能を提供！

すべての営業の担い手（パートナー社員を含む）が遺言信託取扱資格を保有！

受託推移



20年度 40件

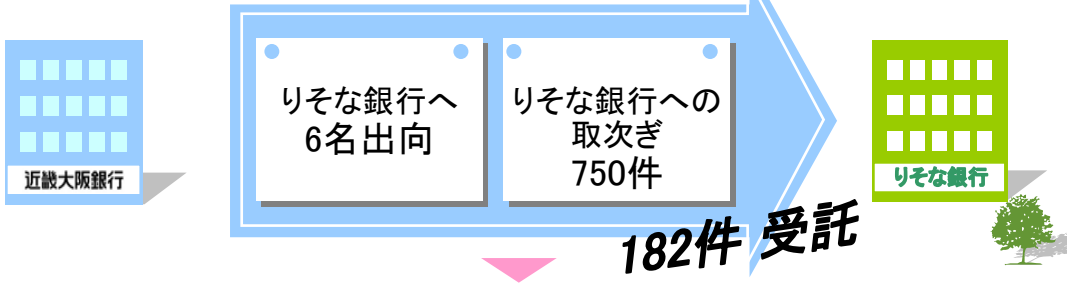
大幅にUP!!

4.5倍

21年度 182件

取次開始（11年上期）からトータルで840件を受託

21年度



受託に向けて手続き中のストック 約450件

22年度



りそなグループの問題解決力② ～りそな総合研究所(株)との連携～

■ りそなグループのシンクタンクであるりそな総合研究所(株)と緊密に連携

りそな総合研究所(株)の
会員企業 約1万社

後継者の育成

当社取引先から
105名受講

りそなマネジメントスクール

後継者の育成を目的に、経営者としての意識・スキルを修得するビジネススクールを開催



りそなグループの取引先
から約1,300名が受講

約400名が
社長として活躍

経営・実務相談

中小企業応援センター
事業において連携
(詳細は後掲 P. 23)

相談サービス

法務、財務、人事、特許などの経営課題について
弁護士等の専門家が回答



年間約500件
受付

情報提供

公開セミナー

ビジネスに関する幅広いテーマについて
最新情報を提供



セミナー
年間約200回
開催

りそなグループの問題解決力③ ～アジアにおけるネットワーク～

■ 成長が見込まれるアジア諸国への進出を検討されている中小企業を“りそなグループの強み”でサポート

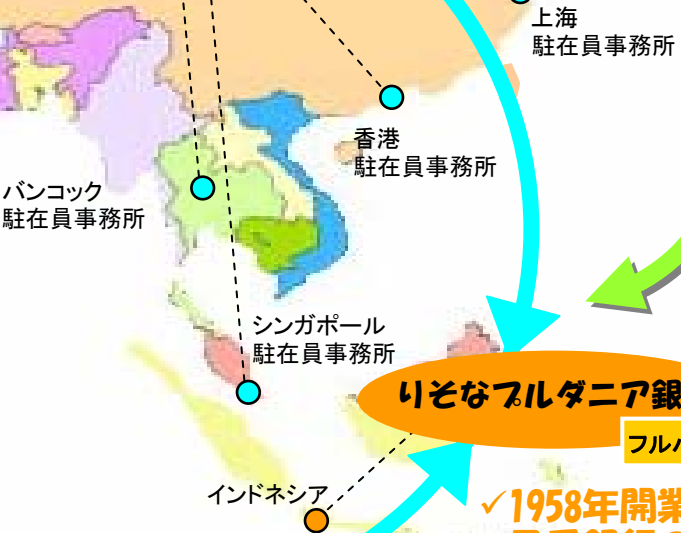
アジアでの強力なネットワークは りそなグループの強み！！

大阪からAsiaへ！

- 進出支援
- 現地法人運営支援
- ビジネスマッチング
- ...

りそな銀行提携銀行※
(13行)

りそな銀行海外駐在員事務所 (4拠点)



りそなフルダニア銀行
フルバンキング

- ✓ 1958年開業、インドネシアにおける日系銀行のリーディングバンク（設立52年）
- ✓ ジャカルタ本店、ジャワ島に5店舗、従業員約250名

アジア諸国へ進出するにあたって注意することは？

現地法人の設立の方法や手続きはどうしたらいいの？

アジア諸国の企業との取引や投資はどのように始めたらいいの？

※東亜銀行、中国銀行、中国建設銀行、交通銀行、中国工商银行、バンコック銀行、兆豊国際商業銀行、韓国外換銀行、パブリック銀行、インドステイト銀行 他

情報リレーション活動のこれから

■ 関西の強みを活かすことのできる「アジア」「環境・エネルギー」「健康(医療・介護)」「観光・地域活性化」の4つのテーマを軸に、地元経済に活力を与え、企業価値の向上をめざす取組みを強化

「アジア」 & 「環境・エネルギー」

板金工事設計・施工業

【新規事業】
中国で製造した価格競争力のある特別使用の太陽光パネルを独自の設置工法で普及させたい！



当社のサポートにより、新規事業をテーマに事業計画を作成

大型商業施設に特化したディベロッパー等とのタイアップ

「健康(医療・介護)」

整骨院サポート業



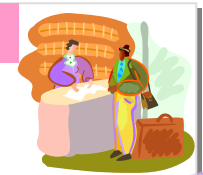
整骨院のネットワークを活用し、地域住民向けの新サービスを普及させたい！

当社のサポートにより、新サービスをテーマに事業計画を作成

地域の商店会等とのタイアップ

「観光・地域活性化」

ホテル業



観光客の利用率を高めるために内装をリニューアルしたい！

デザイン力に優れた建築設計施工会社を紹介

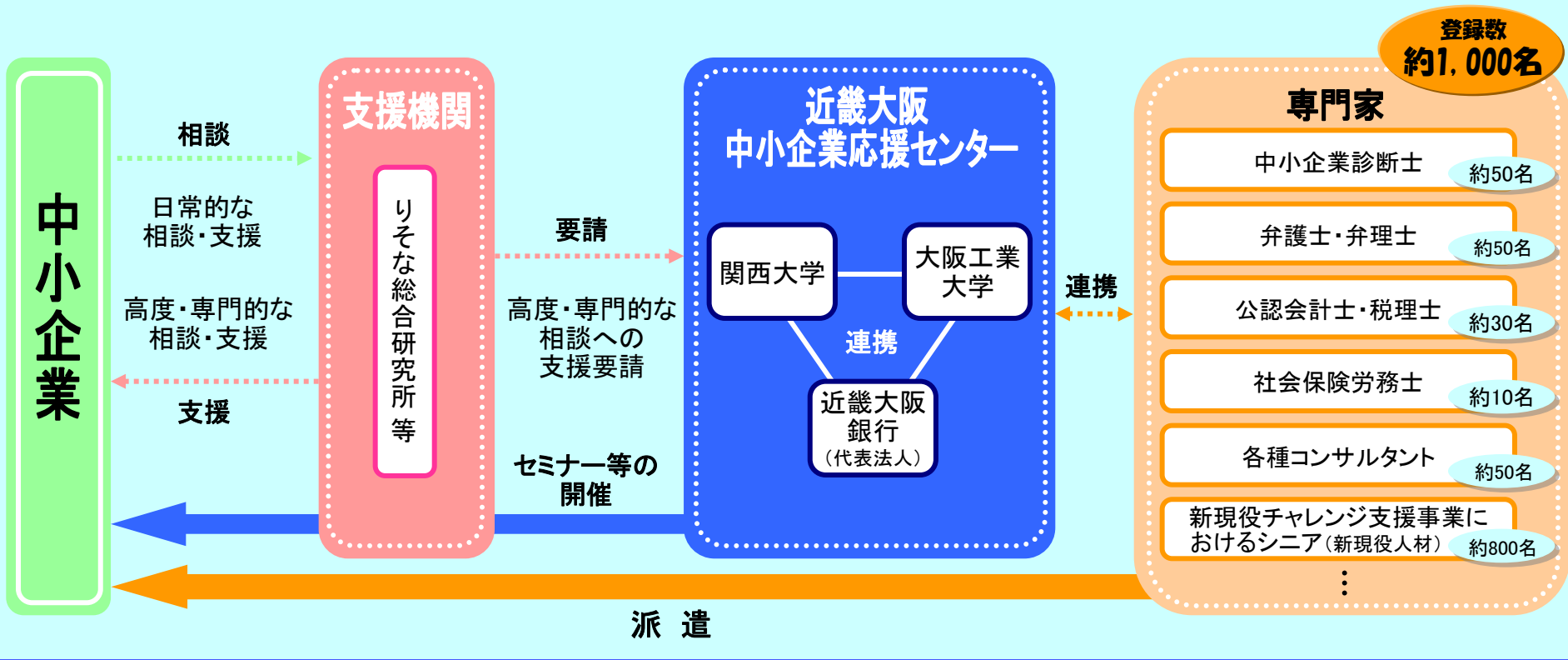
旅行会社・イベント企画会社等とのタイアップ

IV 中小企業応援センター事業による支援



中小企業応援センター事業の概要

- ◆ **22年3月、中小企業応援センター事業の実施機関**として採択
- ◆ 昨年の事業仕分けにより、**地域力連携拠点事業の後継事業**として開始
- ◆ **経済産業省の委託事業**で、**全国84ヵ所、大阪府下4ヵ所**が採択
- ◆ **近畿経済産業局管内（2府5県）の地銀では当社のみ**（全国の地銀では6行）



21年度(地域力連携拠点事業)の実績

- 中小企業の抱える経営課題の解決に向けて、最適な専門家(中小企業診断士や弁護士等)を派遣
- りそなグループのシンクタンクであるりそな総合研究所(株)の後援によるセミナーも開催

主な実績

		21年度実績
経営相談の受付		1,064件
専門家の派遣		298回
セミナーの開催		4回
経営革新計画	申請	29件
	承認取得	19件※

※大阪府下における承認件数の約1割(21年度)

地域力連携拠点事業の紹介冊子の作成



地域力連携拠点事業のご案内

3万部作成し、支援事例を公表

セミナー(21年度)の開催

延べ326名参加

第1回

『変革期における中小企業経営の再構築』等



53名参加

第2回

『中小企業の経営革新と経営者の役割』等



40名参加

第3回

『中小企業は環境ビジネスで儲けなさい!』



101名参加

第4回

『最新の改正情報に基づく改正労働基準法と実務対応セミナー』



132名参加

21年度における活動の特徴（経営革新計画の承認取得に向けた支援）

- 21年度は、経営革新計画の承認取得に向けた支援と専門家派遣（中小企業診断士）に注力
- 今後、経営革新計画の承認企業を対象に、“3法認定”に向けたサポートを強化

経営革新計画承認取得によるメリット

経営革新計画とは・・・

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

設備投資の減税	政府系金融機関による低利融資制度
信用保証協会の保証枠の引き上げ	中小企業基盤整備機構による販路開拓支援
⋮	



当社のサポートを受けて経営革新計画の承認を取得された企業

企業	テーマ
RG社	高齢者向け新事業の構築
ED社	PCを利用した教材の開発とFC展開
TD社	環境問題に対応した新システムの販売
SS社	環境に特化した錘（おもり）の製造
DK社	新型鋼板の開発・販売
MK社	ウォームビズに対応した室内履きの開発・販売
ST社	水処理技術を活かした新素材の開発・販売
HM社	クロムフリーの開発・販売
CB社	次世代チップLED基盤の開発・販売
MK社	省エネ型室内暖房装置の開発
AT社	2次元レーザー加工における加工全工程への対応
ND社	双方向映像音声通信システム等の構築・運用
VS社	遠赤外線カメラにおける技術の開発・販売
KB社	加工技術を活かした新玄米の開発
TM社	ITの活用による会員制スーパー支援事業の構築
HD社	界磁制御の開発・拡販
MT社	婦人・紳士下着の新素材の開発
EM社	太陽光発電装置設置事業の構築
AF社	酸化防止ワインサーバーの開発・販売

21年度

「オリジナルハイパワーエコ照明」の開発！

A社のビジョン

照度が高いLEDライトを開発したので、普及させたい



地域力連携拠点事業としての活動

専門家(中小企業診断士)と協働



経営革新計画の承認取得に向けて活動中！

経営革新計画の内容

環境に配慮したオリジナルLEDライトの普及

「オリジナルハイパワーエコ照明」



白熱電球・蛍光灯に代わる
環境にやさしいエコ照明 

22.3.27 40年ぶりに「太陽の塔」の目が点灯！！



夜間ライトアップ 

目の照明に、A社の「オリジナルハイパワーエコ照明」を使用！

「太陽の塔」がある自然文化園
時 間： 9：30～17：00 (入園は16：30まで)
休園日： 水曜日

地域力連携拠点事業の活動事例②(照明器具製造業)

無電極の蛍光灯を利用した集魚灯を開発！

B社のビジョン

防水性、防湿性、防錆性に優れた集魚灯を開発したので、事業化したい



地域力連携拠点事業としての活動

専門家(中小企業診断士)と協働

農商工等連携事業計画※の認定取得に向けて活動中！

※ 農林漁業者と商工業者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

農商工等連携事業計画の内容

環境にやさしく高性能な「無電極の蛍光灯を用いた集魚灯」の普及



- 防水
- 防湿
- 防錆

省電力 ECO

従来に比べ消費電力が $\frac{1}{6}$ ✨

長寿命 ECO

従来に比べ寿命が 10倍 ✨

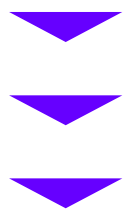
地域力連携拠点事業の活動事例③(不動産賃貸業)

賃貸・仲介業務の情報を一元化したシステムを“見える化”!

C社のビジョン

開発したシステムを“見える化”し、社員やお客さまへアピールしたい

→ 業務効率・顧客満足度・成約率のUPへ



地域力連携拠点事業としての活動

専門家(中小企業診断士)と協働

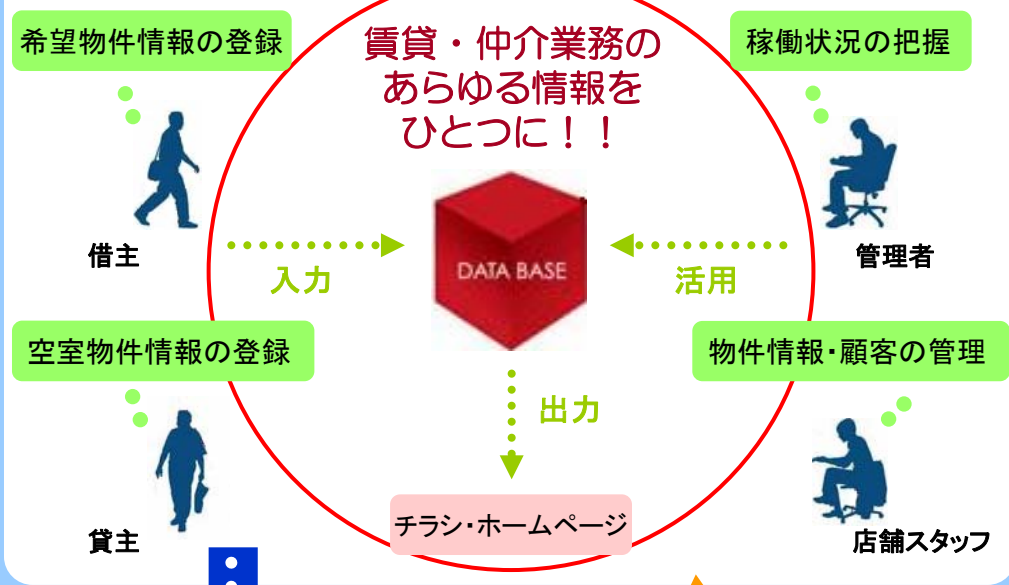
知的資産経営報告書※の作成に向けて活動中!

※ 企業が有する技術、ノウハウ、人材などの知的資産の認識・評価を行い、それらを活用して企業の価値創造につなげていくことを示す経営レポート

知的資産経営報告書の内容

決算書に表れない強みを“見える化”

攻めの「仲介」と守りの「管理」を一元化したシステム



賃貸・仲介業務のあらゆる情報をひとつに!!

見える化

知的資産経営報告書※
2009

成約率UP



V 営業現場力の向上に向けた取組み



近畿大阪フィナンシャルアカデミー(KOFA)の運営

20年10月『KOFA』設立
営業の担い手900名対象

21年7月『人材強化戦略室』設置
《経営トップ直轄》
全社員3,600名対象

◆ 教育・研修にPDCAサイクル導入

- ✓ 社員毎に「カルテ」を作成
- ✓ 社員の“強み・弱み”を分析

◆ 営業現場力の向上

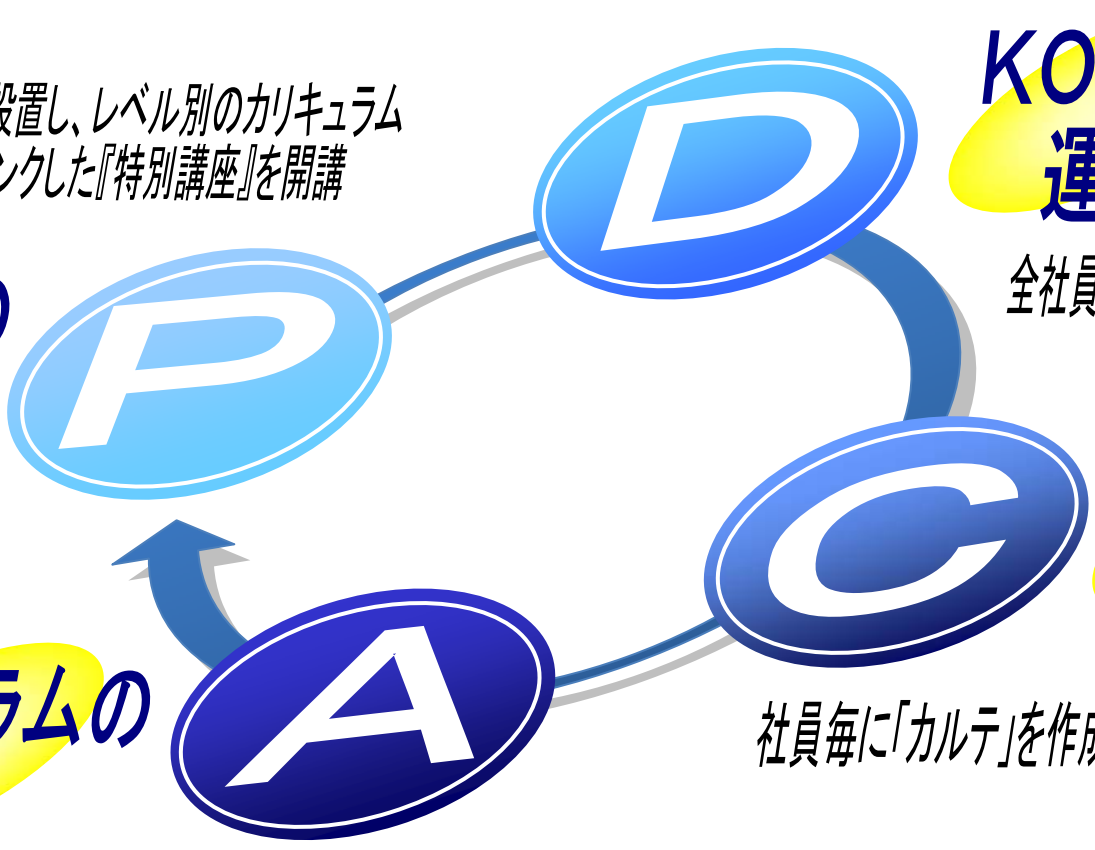
- ✓ 分野別プロフェッショナルの育成
- ✓ 問題解決力の強化

分野別に『3つのカレッジ』を設置し、レベル別のカリキュラム
『本講座』とは別に、施策にリンクした『特別講座』を開講

カリキュラムの
編成

カリキュラムの
改定

効果測定に基づくカリキュラムの改定

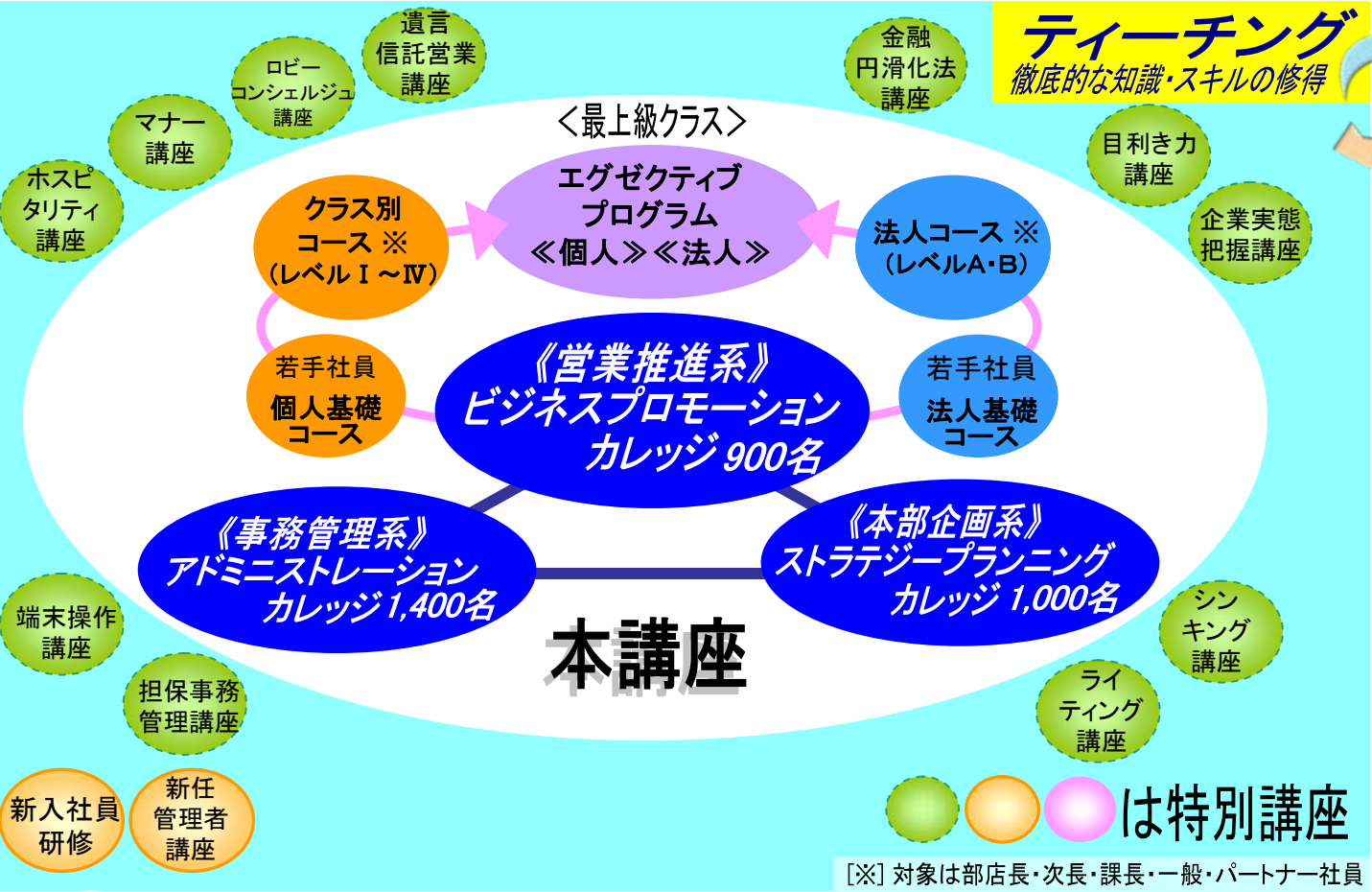


KOFAの
運営

全社員対象(パートナー社員含む)

効果の
測定

社員毎に「カルテ」を作成 → “強み・弱み”を分析



ティーチング
徹底的な知識・スキルの修得

コーチング
モチベーション・人間力の向上

役員メンター
役員14名が部店長に
部店経営のあり方を
示し、問題認識を共有
260名対象

サービスメンター
経営トップが営業現場
の中堅社員の課題を
聴き取り、即時解決
270名対象

育成メンター
モチベーションの高い
本部社員が入社3年迄の
若手社員の悩みを
共有・解決
320名対象

- 育休明け支援講座** 業務上のタイムリーな情報・知識の提供により育休取得社員の円滑な職場復帰を支援
- 総務経理業務講座** 一般企業の総務・経理業務を理解するとともに社員のセカンドキャリアを支援
- 開放講座** 21年1月以降、学生向け開放講座を開催し、延べ5回、156名の学生が参加

VI 最後に・・・



徹底したクロスセル

管理会計の高度化

りそなグループのめざす“真”のリテールバンク

金融サービスも提供する高付加価値情報サービス

お客様の“満足”を超える“感動”

金融機関の概念の転換

潜在化したニーズの顕在化

“問題解決力のある信金モデル”
オーナー企業に対するプライベートバンキング

人間力・コンサルティング力の向上

- ✓ KOFAにおける徹底したティーチング
- ✓ メンターによるコーチング

店週の重視・深堀り（顧客との多い接点）

- ✓ 全先担当制
- ✓ 1日平均30件の訪問
- ✓ 電動アシスト付自転車で機動力UP

他社にない問題解決力

- ✓ 情報リレーション部（中小企業応援センター事業）・地元企業応援部による支援
- ✓ CRMを活用した情報の蓄積
- ✓ 個社別のきめ細かな対応（部店長によるプレミーティング）
- ✓ りそなグループの問題解決力の活用

ダイバーシティ・マネジメント

- ✓ 女性の登用
女性管理職171名（全体の15%）
【課長・主任クラス 134名（全体の23%）】
- ✓ 入社年次にとらわれない登用
部長：32才（女性）～57才（男性）

大阪府下 NO.1

保証協会保証承諾額
（21年度）
約1,845億円

商都大阪でのFace to Faceでの面での営業活動

投資信託販売額
（21年度）
約1,303億円

高コストの吸収

ローコストオペレーションの基礎確立

20年7月 事務システム更改
（りそなグループ共通のインフラ活用）
→りそなグループの29センターへ後方事務を集約

20年9月 オペレーション改革部の設置
（事務の企画からの抜本的な改革）

事務処理の効率化
・
各種業務の本部集中化

21年2月～ 業務サポートオフィスの設置
（営業店後方事務の約50%を本部集中化）

21年9月～ 文書調査センター・相続センターの設置
（税務調査・相続事務の本部集中化）

21年3月～ 非効率事務の削減

21年11月～ 営業店多能化の推進