

地域密着型金融推進計画（平成 27 年度）

及び

進捗状況（平成 27 年度中間期）

株式会社 大正銀行

1. 基本的考え方（地域密着型金融の目指すべき方向）

当行は従来から、経営改善支援・事業再生支援、担保・保証に過度に依存しない融資等の取組み、経営課題への適切な助言や販路拡大等の経営支援等のニーズにお応えできるよう注力してきました。

地域経済の活性化や健全な発展のためには、地域の中小企業等が事業拡大や経営改善等を通じて経済活動を活性化していくと共に、地域の関係者が連携・協力しながら中小企業等の経営努力を積極的に支援していくことが重要です。

地域の情報ネットワークの要であり、人材やノウハウを有する地域金融機関においては、地域の中小企業等に対する経営支援や地域経済の活性化に積極的に貢献していくことが強く期待されています。

当行は経営戦略や経営計画等の中で、地域密着型金融の推進をビジネスモデルの一つとして明確に位置づけ、自らの規模や特性、お客さまのご期待やニーズ等を踏まえて自主性・創造性を発揮しつつ、中長期的な視点に立ち、組織全体での継続的な推進により、顧客基盤の維持・拡大、収益力や財務の健全性の向上につなげていけるよう注力しています。

また組織全体での継続的な推進のため、経営陣が主導性を十分に発揮して、本部による営業店支援、外部専門家／機関等との連携、職員のモチベーションの向上に資する評価、専門的な人材の育成やノウハウの蓄積等の推進態勢の整備・充実に注力しています。

2. 重点事項

(1) 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

- ・ 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析
- ・ 最適なソリューションのご提案

お客さまの経営目標の実現や経営課題の解決に向けて、お客さまのライフステージ等を適切かつ慎重に見極め、適時に最適なソリューションのご提案に注力しています。

その際、必要に応じて、他の金融機関・外部専門家／機関等と連携すると共に、国や地方公共団体の中小企業支援施策を活用しています。

特にお客さまに事業承継等の支援が必要な場合や、支援にあたり債権者間の調整が必要な場合は、外部機関等の第三者的な視点や専門的な知見・機能を積極的に活用しています。

- ・ お取引先等との協働によるソリューションの実行および進捗状況の管理

(2) 地域の面的再生への積極的な参画

当行は地域の面的再生への積極的な取組みにより、収益力や財務の健全性の向上につながるよう注力しています。

また地域や広域の活性化策の中に、お客さまを戦略的に位置づけ支援できるよう、特に地方公共団体が実施する計画的で継続的な取組みとの有機的連携に努めています。

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

地域密着型金融のメリット（コンサルティング機能や長期的・安定的な金融仲介機能の提供）を地域のお客さまに広くご理解いただけるよう、ホームページやディスクロージャー誌を通じて、興味や関心を持てるような具体的で分かりやすい内容の積極的な情報発信、PRに努めています。

【平成 27 年度の取組み実績】

項目	平成 27 年度 目標		平成 27 年度 中間期実績
創業者支援ローン	お申込み件数	84 件/年	61 件
金融機関提案型融資	お申込み件数	123 件/年	58 件
年金相談会	開催回数	160 回/年	80 回
	ご参加人数	3,000 人/年	1,432 人
ビジネスマッチング	紹介件数	600 件/年	269 件
シニア世代のお客さまの相談対応	事業承継相談対応件数	120 件/年	85 件
	相続贈与相談対応件数	275 件/年	232 件
住宅供給ローン[住宅分譲資金貸出]	取組件数	950 件/年	400 件
行員向け税務セミナー	開催回数	33 回/年	63 回
お客さま向けセミナー・懇親会	開催回数	17 回/年	26 回
	ご参加人数	1,000 人/年	329 人
経営改善または事業再生や 業種転換等の支援	経営改善計画策定支援社数	—	125 先
	新規の信用供与件数	—	9 件

成長段階における支援

ビジネスマッチングや技術開発支援による販路拡大等の支援

○「大正銀行モニターイベント」の開催（連携外部機関：大阪産業創造館）

平成 27 年 11 月 26 日、当行本店の入居するビルにて大阪産業創造館と連携し、「第 5 回大正銀行モニターイベント」を開催しました。モニターイベントでは、食品や介護用品、雑貨等を取扱うメーカーあるいは企画卸業のお客さま 8 社がブースをご出展されました。

ご出展されたお客さまからは、お取扱いの商品について専門のアドバイザーによる販路拡大の助言や幅広い年齢層の消費者モニターからの生の声が聞ける等、毎回ご好評をいただいています。アドバイザーやモニターの方に各ブースを順番にまわっていただき、アドバイスを意見・感想をアンケート形式にてお答えいただきました。

また、お客さま間の交流時間も確保することでビジネスマッチングとしての効果も実感いただきました。当行では、お客さまの売上げ増進・販路拡大の経営課題解決等のお役に立てるよう努めています。

○日本政策金融公庫との業務連携（連携外部機関：日本政策金融公庫）

地域経済の活性化のため、日本政策金融公庫と業務連携・協力に関する覚書を締結しました。覚書締結以降、お客さまからのご要望も増え、日本政策金融公庫と情報連携し、協働で資金ニーズにお応えする活動を積極的に行っています。

事業承継支援

後継者有無や事業承継に関する経営者の意向等をふまえた相続対策等の支援

○「大正銀行事業承継セミナー」の開催

平成 27 年 9 月 2 日、東大阪商工会議所で「大正銀行事業承継セミナー」を開催しました。大阪府事業引継ぎ支援センターの中小企業診断士：上宮克己統括責任者を講師に迎え、「円滑な事業承継のポイントとご相談事例」をテーマに、これまでご経験された事例等に基づき、特に中小企業における事業承継について解説していただきました。

○「大正銀行お客さまセミナー」の開催

平成 27 年 6 月 4 日、9 日、当行本店の入居するビルにて「大正銀行お客さまセミナー」を開催し、2 日間で約 170 名のお客さまにご参加いただきました。

第 1 部「大型税制改正スタート こうなる!!相続税・贈与税」では当行顧問の啓友税理士法人より講師を迎え、平成 27 年 1 月より大幅改正がスタートしている相続税・贈与税について計算の仕組みや改正の概要等、具体的な数字を用いて分かりやすく解説いただきました。

第 2 部「遺言：備えあれば憂いなし！遺言の基礎知識～人生ドラマの最終意思を完結するために～」では司法書士事務所 office Kizuna の大塚司法書士に、現実に発生した問題をベースに最近身近になってきた遺言についての書き方や注意すべきこと等を解説いただきました。

○当行顧問の税理士法人による各営業店での「相続・贈与相談会」の開催

税金のご相談については、各営業店で開催する相続・贈与相談会にて当行顧問の啓友税理士法人がご対応します。また、相談（遺言書）その他司法書士による法律の相談のご相談については、当行顧問の司法書士事務所 office Kizuna をご紹介しています。

○当行顧問の司法書士事務所による各営業店での「遺言セミナー」の開催

「相続・贈与」へのご関心とともに、「遺言」に対するご関心も高まってきており、各営業店にて「遺言セミナー」を開催しました。「遺言セミナー」では、相続や贈与、遺言についての情報等を提供するお手伝いをしました。

セミナーの後には個別相談を希望される方も多く、参加されたお客さまからは「遺言書について現実的に考える良い機会となった」等お喜びいただきました。

以上