

地域密着型金融推進計画（平成 23 年度～24 年度）

及び

進捗状況（平成 24 年度中間期）

株式会社大正銀行

平成 23・24 年度は、第 9 次中期経営計画に則り、引続き経営理念である「相互繁栄の精神でお客さまを大切に、地域社会に信認される中小企業専門の金融機関」の実現を目指し、より一層お客さま・お取引先や地域経済活性化のお役に立てるよう当行一丸となって取り組んでいます。

中長期的視点による具体的取組み

1. お取引先企業のライフステージに応じた支援の一層の強化

(1) 創業・新事業支援

創業後間もない宅建業者さまや開業・開設を目指すお医者さま・介護福祉施設経営者さまへの資金供給ニーズは高く、当行の豊富な宅建ノウハウや医業コンサルティングネットワークを活用した前向きな対応をしています。

(2) 経営改善支援・事業再生支援

「金融サポート室」にて中小企業取引等の経験豊富な専任スタッフと本部関連 7 部署の兼務スタッフが組織横断的・スピーディーにコンサルティング機能を発揮して対応し、外部の専門家/機関や他金融機関と連携したお取引先企業の経営改善・事業再生支援に、より一層注力しています。

(3) 事業承継支援

事業承継に関するアドバイザリー機能の発揮・最新情報のご提供・信頼できる専門家の紹介等に対するお取引先企業のニーズは高く、行員の知識向上（顧問税理士法人・顧問司法書士による行員向け勉強会の開催等）やお取引先企業への弁護士・税理士の紹介等にも積極的に取り組んでいます。

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

(1) 不動産担保・保証に過度に依存せず、原則 経営者以外の第三者の個人連帯保証を求めない融資等への取組み

お取引先企業の事業計画等を適切に把握することで、不動産担保や保証に過度に依存せず、原則 経営者以外の第三者の個人連帯保証を求めずにご融資できるよう努めています。

開業を目指すお医者さまには「お医者さま応援ローン」や「地域医療応援融資」にて対応し、不動産担保や保証に過度に依存しないご融資に努めています。

(2) 企業の将来性・技術力を的確に評価できる能力（目利き能力）の発揮、人材育成への取組み

宅建業者さまには当行の蓄積したノウハウに基き、事業計画等を的確に把握することで、積極的な助言に努めています。

開業されたお医者さまには医業コンサルタントと連携し、事業計画の的確な把握等に努めています。

若手行員向け融資研修の充実や外部研修への積極的な行員派遣、お医者さま開業支援専門担当の配置等により、目利き能力の向上やノウハウの蓄積に努めています。

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

(1) 地域全体の活性化や持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な面的再生への取り組み

不動産業者さまとのネットワークを活用した不動産ニーズへの対応(専門担当者の配置)や、行内ネットワークやご協力企業とのネットワークを活用したお取引先同士のお引合せ(ビジネスマッチング)や、大阪産業創造館との連携によるコンサルティング機能の発揮等に注力しています。

また地域金融機関が連携して設立した「SAKAI エコ・ファイナンス サポートーズ倶楽部」と堺市で地球温暖化防止に関する協定を調印し、低炭素都市実現や地域全体の活性化に向けた協力体制を構築しています。

同倶楽部では金融商品・サービス・情報のご案内、地域産業活性化のための環境イベントの実施等に努めています。

さらに地域性を考慮したシンジケートローンへの参加や大阪府中小企業者向け融資制度「金融機関提案型融資」等にて、より一層の地域経済活性化や成長分野育成等のための成長可能性を重視した資金供給に努めています。

(2) 地域活性化につながる多様なサービスの提供

昨今の経済情勢や社会問題を背景とした、お客さまの資産運用や年金等に関する疑問や不安の解消にお応えするため、当行社会保険労務士による無料年金相談会の開催(銀行窓口休業日も含めほぼ全店で開催、お取引先企業・商店街・聴力障害者協会との連携でも開催)や年金専門担当者による戸別訪問等の取組みに注力しています。

また投資信託の運用会社と連携した資産運用セミナーや顧問税理士・顧問司法書士・ハウスメーカー・大阪産業創造館と連携した相続税・成年後見制度・資産活用・ビジネス支援・先進医療等のセミナーを開催し、積極的な情報のご案内に努めています。

4. お客さまアンケート

ご来店のお客さまや主に営業店長や得意先係が訪問しているお取引先に当行の対応や商品・サービス等に対するアンケートを継続的に実施しています。このアンケートにより、お客さまの当行に対する満足度や経営改善の進捗度を認識するとともに、更なる経営改善に引続き努めています。

【目標及び実績】

項目	平成 23 年度 目標 (注)1		平成 23 年度 実績
	住宅供給ローン[住宅分譲資金貸出]	取組件数	500 件/年
住宅ローン	お申込件数	300 件/年	405 件
賃貸マンションローン	お申込件数	500 件/年	518 件
創業者支援ローン	お申込件数	50 件/年	74 件
保証協会保証付貸出等	ご利用のお声かけ件数	3,000 件/年	3,171 件
金融機関提案型融資	お申込件数	50 件/年	66 件
地域の新たなお取引先への資金供給	事業所ご融資先数	純増 100 先	5 件
無料年金相談会	開催回数	220 回/年	216 回
	ご参加人数	のべ 3,000 人/年	のべ 3,689 人
シニア世代のお客さまの相談対応	遺産相続相談対応件数	200 件/年	141 件
	事業承継相談対応件数	100 件/年	61 件
資産運用相談対応	相談対応件数	2,000 件/年	2,186 件
お客さま向け講演会・懇親会、 資産運用セミナー	開催回数	15 回/年	22 回
	ご参加人数	のべ 1,000 人/年	のべ 1,195 人
お取引先の紹介活動	紹介件数	200 件/年	569 件
お客さまアンケート	実施回数	1 回/年	1 回
	ご回答枚数	4,000 枚以上/年	3,411 枚

項目	平成 24 年度 目標 (注)1		平成 24 年度 中間期実績
	住宅供給ローン[住宅分譲資金貸出]	取組件数	700 件/年
住宅ローン	お申込件数	400 件/年	202 件
賃貸マンションローン	お申込件数	350 件/年	180 件
創業者支援ローン	お申込件数	50 件/年	39 件
保証協会保証付貸出等	ご利用のお声かけ件数	3,000 件/年	1,438 件
金融機関提案型融資	お申込件数	50 件/年	42 件
地域の新たなお取引先への資金供給	事業所ご融資先数	純増 100 先	4 件
無料年金相談会	開催回数	200 回/年	103 回
	ご参加人数	のべ 3,000 人/年	1,733 人
シニア世代のお客さまの相談対応	遺産相続相談対応件数	200 件/年	107 件
	事業承継相談対応件数	100 件/年	28 件
資産運用相談対応	相談対応件数	2,600 件/年	1,082 件
お客さま向け講演会・懇親会、 各種セミナー	開催回数	18 回/年	23 回
	ご参加人数	のべ 1,000 人/年	641 人
お取引先の紹介活動	紹介件数	400 件/年	241 件
お客さまアンケート	実施回数	1 回/年	- (注)2
	ご回答枚数	4,000 枚以上/年	- (注)2

(注)1.目標は1年ごとに見直します。(注)2.お客さまアンケート平成 25 年 2 月に実施予定です。

以上