

**地域密着型金融推進計画の取組み実績**  
(平成 23 年度 ~ 平成 24 年度)

及び

**地域密着型金融推進計画**  
(平成 25 年度 ~ 平成 26 年度)

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、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23年度～平成24年度の取組み実績】

項目	目標		実績
住宅供給ローン[住宅分譲資金貸出]	取組件数	1,200件/年	2,043件
住宅ローン	お申込件数	700件/年	754件
賃貸マンションローン	お申込件数	850件/年	1,120件
創業者支援ローン(注)1	お申込件数	100件/年	145件
保証協会保証付貸出等	ご利用のお声かけ件数	6,000件/年	7,159件
金融機関提案型融資(注)1	お申込件数	100件/年	138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200先	55件
無料年金相談会	開催回数	425回/年	421回
	ご参加人数	のべ6,000人/年	のべ7,217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	400件/年	386件
	事業承継相談対応件数(注)1	200件/年	150件
	(うちM&Aマッチング件数)	(-)	(うち1件)
資産運用相談対応	相談対応件数	4,600件/年	4,576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	33回/年	65回
	ご参加人数 (うち地域の活性化に関する取組み)(注)1	のべ2,000人/年 (-)	のべ2,620人 (うち857件)
お取引先の紹介活動(ビジネスマッチング)(注)1	紹介件数	600件/年	1,130件
お客さまアンケート	実施回数	2回/年	2回
	ご回答枚数	8,000枚以上/年	7,543枚
経営改善または事業再生や 業種転換等の支援(注)1	経営再建計画策定社数	-	137社
	新規の信用供与件数	-	10件

(注)1. 中小企業の経営の改善および地域の活性化のための取組み

成長段階における支援・事業承継支援
<p><b>ビジネスマッチングによる販路獲得等の支援</b>  <b>新春講演会・新春懇親会「お客さまご紹介コーナー」(ビジネスマッチング)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・約90社による展示 ご担当者の立会い解説・DVDによるプレゼンテーション・趣向を凝らしたサンプル展示等</li> <li>・6社による「実演コーナー」(新企画) 優れた技術・商品・サービスを間近に体感。 人工芝・防災対応LED・マンション・紳士服 バッグ・ガラスコートワックス・キッズコーナー</li> <li>・8の外部専門家/機関等による経営課題解決に向けた、より一層ご相談いただきやすい設営 でのご相談デスク (敬称略) 三菱UFJ不動産販売株式会社・三菱UFJリース株式会社・大阪産業創造館・啓友税理士法人・ 大広不動産株式会社・積水ハウス株式会社・東洋プロパティ株式会社・(初参加)中小企業基盤整備機構</li> <li>・マッチングシート活用によるおひ合せ</li> <li>・懇親会全体でのご紹介件数 50件超</li> </ul>

<p><b>技術開発支援による販路獲得等の支援</b>  <b>大正銀行モニターイベント(連携外部機関：大阪産業創造館)</b>      連携外部機関の様々なご支援メニューによる、お客さまの経営目標実現等や地域経済の活性化。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ご出展募集時、当行お得意先係・本部担当者・大阪産業創造館担当者によるお客さまへの個別訪問。モニターイベントの効果を最大限に実感いただき、大阪産業創造館の様々なコンサルティング機能を最大限に活用いただけるよう、面談をしながら様々な観点からお役に立てる方法や潜在ニーズを検討。お客さまの他イベントへのご出展経験に基く改善要望等もお伺いした、より一層の内容充実。</li> <li>・開催日終日、当行支店長やお得意先係がお客さまと共にご出展ブースで、モニター対応することにより、お客さまの事業への思いや商品への理解をより一層深められるよう注力。</li> </ul> <p>(第2回 大正銀行モニターイベントの特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・食品・化粧品・雑貨製造や企画卸等 13 社のご出展</li> <li>・ご出展募集業種の拡大</li> <li>・ご出展社さまの業種に合せた、より専門性の高い担当プロバイヤー        専門性の高い分野に特化したプロバイヤーによる、ご出展者さまへの個別ヒアリング・アドバイス時間を増加。</li> <li>・ご出展社さまの相互交流を活性化。</li> </ul>
<p><b>【ご相談】海外進出等による新たな事業展開を検討したい。</b>  <b>【ソリューション】海外進出向けコンサルティングのご提供(連携外部機関：大阪産業創造館)</b>  <b>[食品製造販売企業]</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当行モニターイベントご出展をきっかけに海外進出向けコンサルタント( )をお引合せ。        ( )ジェットロ貿易アドバイザー、元総合商社食料部門および大手食品メーカーにて北米・アジア・欧州・豪州に詳しい。</li> <li>・コンサルティング内容は海外マーケットの選別(日本ブランドに評価の高い台湾・香港)、賞味期限の改善・調味料ラインナップの充実、試食催事への参加、召上り方の提案の充実、現地専門商社の提携と契約内容、経営体力について等、多岐にわたり充実しています。</li> </ul> <p><b>[ものづくり企業]</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・経験豊富な企業 OB(マッチングナビゲータ)をお引合せ。個別訪問により技術力・経営課題・要望をじっくりお伺いし、(マッチングナビゲータ 50 名が 10 年以上にわたり収集した企業情報から)大阪の商社( )をビジネスマッチング候補に選別し、お引合せしました。        ( )インドネシア・中国等アジアに強く、塗料・車輛関連備品等の商材に興味あり。</li> <li>・海外現地法人設立ご決定後も外部機関との連携により豊富な人材とネットワークを活用し、大阪商工会議所(各国専門部署)の紹介、商社・提携現地法人動向の把握、お客さまの海外進出準備や国内本社経営強化支援、資金需要発生時の支援をしています。</li> </ul>
<p><b>【ご相談】従業員を今後 10 年間でじっくり育て、次期社長を継がせたい。</b>  <b>【ソリューション】事業承継コンサルティングのご提供</b>  <b>(連携外部機関：大阪府事業引継ぎ支援センター・当行顧問税理士)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・代表者さま(49 歳)の要望をじっくりお伺いし、従業員さまへの事業承継のポイント(ご関係者の理解、後継者教育、株式・財産の分配、個人(債務)保証・担保の処理等)を確認のうえ、事業承継計画の立案支援。</li> <li>・当行顧問税理士による株価計算等。</li> </ul>
<p><b>地域の活性化に関する取組状況</b>  <b>「太陽光発電ビジネス交流会～「まちなかソーラー発電所」の普及拡大に向けて～」</b>  <b>(堺市内 22 金融機関による SAKAI エコ・ファイナンスサポーターズ倶楽部 連携外部機関：堺市)</b></p>

【計画】

項目	平成 25 年度 目標 (注)2	
住宅供給ローン[住宅分譲資金貸出]	取組件数	660 件/年
住宅ローン	お申込件数	440 件/年
創業者支援ローン(注)1	お申込件数	50 件/年
金融機関提案型融資(注)1	お申込件数	125 件/年
年金振込口座	純増口数	400 口/年
無料年金相談会	開催回数	160 回/年
	ご参加人数	のべ 3,000 人/年
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	250 件/年
	事業承継相談対応件数(注)1	100 件/年
投資信託・保険	ご利用のお声かけ件数	2,600 件/年
資産運用相談セミナー	開催回数	10 回/年
	ご参加人数	250 人/年
お客さま向け講演会・懇親会、 各種セミナー	開催回数	4 回/年
	ご参加人数	900 人/年
ビジネスマッチング(注)1	紹介件数	500 件/年
お客さまアンケート	実施回数	1 回/年
	ご回答枚数	4,000 枚以上/年
行員向け税務セミナー	開催回数	20 回/年

(注)1. 中小企業の経営の改善および地域の活性化のための取組み

(注)2. 目標は 1 年ごとに見直します。