

地域密着型金融推進計画（平成 25 年度～平成 26 年度）

及び

進捗状況（平成 26 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 25 年度の取組み目標と実績】

| 項目 | 平成 25 年度 目標 | | 平成 25 年度実績 |
|----------------------|--------------|--------------|------------|
| | | | |
| 住宅供給ローン[住宅分譲資金貸出] | 取組件数 | 660 件/年 | 1,020 件 |
| 住宅ローン | お申込み件数 | 440 件/年 | 244 件 |
| 創業者支援ローン | お申込み件数 | 50 件/年 | 55 件 |
| 金融機関提案型融資 | お申込み件数 | 125 件/年 | 105 件 |
| 年金振込口座 | 純増口数 | 400 口/年 | 421 口 |
| 無料年金相談会 | 開催回数 | 160 回/年 | 175 回 |
| | ご参加人数 | のべ 3,000 人/年 | 3,070 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 | 250 件/年 | 255 件 |
| | 事業承継相談対応件数 | 100 件/年 | 103 件 |
| 投資信託・保険 | ご利用のお声かけ件数 | 2,600 件/年 | 3,323 件 |
| 資産運用相談セミナー | 開催回数 | 10 回/年 | 23 回 |
| | ご参加人数 | 250 人/年 | 327 人 |
| 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 | 5 回 |
| | ご参加人数 | 900 人/年 | 1,006 人 |
| ビジネスマッチング | 紹介件数 | 500 件/年 | 601 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 | 4,056 枚 |
| 行員向け税務セミナー | 開催回数 | 20 回/年 | 26 回 |
| 経営改善または事業再生業種転換等の支援 | 経営改善計画策定支援先数 | — | 147 先 |
| | 新規の信用供与件数 | — | 13 件 |

【平成 26 年度の取組み目標と平成 26 年度中間期実績】

| 項目 | 平成 26 年度 目標 | | 平成 26 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 | 980 件/年 | 439 件 |
| 住宅ローン | お申込み件数 | 477 件/年 | 58 件 |
| 創業者支援ローン | お申込み件数 | 60 件/年 | 51 件 |
| 金融機関提案型融資 | お申込み件数 | 83 件/年 | 56 件 |
| 年金振込口座 | 純増口数 | 500 口/年 | 188 口 |
| 無料年金相談会 | 開催回数 | 160 回/年 | 87 回 |
| | ご参加人数 | のべ 3,000 人/年 | 1,556 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 | 250 件/年 | 170 件 |
| | 事業承継相談対応件数 | 120 件/年 | 44 件 |
| 投資信託・保険 | ご利用のお声かけ件数 | 3,000 件/年 | 1,004 件 |
| 資産運用相談セミナー | 開催回数 | 10 回/年 | 5 回 |
| | ご参加人数 | 250 人/年 | 45 人 |
| 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 | 2 回 |
| | ご参加人数 | 900 人/年 | 214 人 |
| ビジネスマッチング | 紹介件数 | 600 件/年 | 275 件 |
| 行員向け税務セミナー | 開催回数 | 25 回/年 | 22 回 |
| 経営改善または事業再生業種転換等の支援 | 経営改善計画策定支援先数 | — | 150 先 |
| | 新規の信用供与件数 | — | 14 先 |

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」(連携外部機関：大阪産業創造館)

食品・化粧品・雑貨等のメーカーあるいは企画卸業の企業 10 社がブースをご出展されました。モニターイベントでは、新商品等の商品に対するアドバイスや意見・感想を、直接アドバイザーや一般消費者からアンケート形式にてお聞きし、販路拡大等の経営課題解決等のお役に立てるようお手伝いをしました。

また、お客さま間の交流時間を十分に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していただきました。ご出展されたお客さまからは、専門のアドバイザーによる販路拡大の助言や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。

○「起業応援 FESTA」(連携外部機関：大阪産業創造館)

大阪産業創造館で「起業応援 FESTA」が開催され、当行も起業相談ブースを出展し、情報等を提供することで起業を志す方のお手伝いをしました。

「起業応援 FESTA」では、起業準備に役立つ講演会や相談コーナーでの専門家(中小企業診断士・税理士)によるアドバイスや情報提供、先輩起業家等の体験談を聞く等で起業への課題等を発見し、解決をご提案する機会が設けられました。

○「ゲンバ男子」(連携外部機関：大阪産業創造館)

大阪産業創造館が発行する情報誌の中小製造業で働く人を紹介するコーナーにて、当行のお客さまが紹介されました。

中小製造業の現場での技術者の高齢化、若者の製造業離れが進み、若手人材の獲得が深刻な経営課題となっている等経営課題等を解決するお手伝いをしています。

○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)

平成 25 年 12 月に地域経済の活性化のため、日本政策金融公庫と覚書を締結しました。覚書の締結に伴い、営業店長・お得意先係向けに行内で勉強会も実施しました。

覚書締結後、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。

経営改善等に取り組むお客さまへの支援強化

(支援例)

○製造業のお客さま

お客さまの主力取引先工場の海外移転に加え、市況低迷による売上減少が原因で、お借入れ条件を変更しました。お客さまご自身でも経営改善に向けた事業計画策定をされていたものの、実現性のある計画策定には至っていませんでした。

当行は、準メイン行でありましたが、お客さまの事業に向けた取組姿勢や販売力等から、抜本的な経営改善に向けた事業計画策定により、事業再生の可能性が高いと判断したことで、大阪府中小企業再生支援協議会より製造業に精通した中小企業診断士(外部専門家)の紹介によって、実現可能性の高い抜本的な「経営改善計画」の策定をご提案しました。お客さまも経営改善の必要性を強く感じておられた事から、外部支援機関との連携による改善計画策定支援に着手されました。

外部専門家との連携により改善計画策定を行ったことで、事業改善に向けた適切な改善点が発見され、本業に専念することができる態勢構築に繋がりました。

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

○「大正銀行お客さまセミナー」の開催

お客さまセミナーを開催し、2日間で約220名のお客さまにご参加いただきました。

第一部「大型税制改正で どうなる?! 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月より大幅に改正となる相続税・贈与税について解説いただきました。第二部「相続における 賢い生命保険の使い方」では、エムエスティ保険サービス株式会社より講師を迎え、相続における生命保険の基本的な特長や賢い生命保険の活用方法をいくつかの事例に分けて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対応しています。

○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」へのご関心と共に、「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