
金融仲介機能の発揮に向けた取組み ～金融仲介機能のベンチマーク～ (平成28年3月末基準)

平成29年3月

 関西アーバン銀行

1. 金融仲介機能の発揮に向けた基本的考え方

基準日：平成28年3月31日

- ◇ 当行は、『地域に密着した真に一流のリージョナルバンクへの挑戦』『高い経営効率と強靱な経営体力の構築』『活力溢れる逞しい人材集団の形成』の3点を経営方針として掲げ、中小企業・個人金融のお客さまを中心とした地域密着のリテールバンキングに取り組んでいます。
- ◇ 中期経営計画では、「存在感」の高い関西No. 1の広域地銀を目指し、関西圏で中小企業・個人のお客さまに地域密着営業を徹底し顧客基盤の更なる拡充を図り、関西における存在感を高めるとともに、地域経済・社会の発展に貢献してまいります。

経営方針

地域に密着した真に一流のリージョナルバンクへの挑戦

地域重視、お客さま重視の徹底により、お客さまに信頼されお役に立つ、地域と共存共栄する銀行を目指します。

高い経営効率と強靱な経営体力の構築

強固な顧客基盤の確立と健全かつ効率的経営によって持続的安定成長を実現し、企業価値向上を目指します。

活力溢れる逞しい人材集団の形成

風通しのよい自由闊達な企業風土を醸成し、お客さまに信頼される逞しい人材の育成に努めます。

中期経営計画

《基本テーマ》

お客さまに選ばれる銀行

商品・サービスの提供から事務品質・接遇に至るまでお客さま満足度を飛躍的に高め、お客さまに支持される存在感の高い銀行を目指す。

安定した収益基盤の確立

地域密着営業の徹底によって営業店近隣での顧客基盤の増強を図り、安定した収益基盤を確立する。

健全な企業基盤の確立

人材の育成、リスクマネジメントの強化、コンプライアンスの強化により、安定強固な企業基盤を確立するとともに、環境に配慮した企業活動を通して、健全な地域社会の発展に貢献する。

《目指すべき姿》
「存在感」の高い
関西No.1広域地銀

2. 事業性評価に向けた取組み

基準日：平成28年3月31日

- ◇ 当行では、お客さまの財務分析・企業SWOT分析(内的・外的要因の強み・弱み)を通じて、お客さまの「お役に立つ」を合言葉に有益な情報を提案する『サックス運動』を展開しています。
- ◇ 具体的には、お客さまごとに「短期戦略」と「中長期戦略」を明確にし、財務分析・SWOT分析等からお客さまの経営課題を洗い出す当行独自ツールを活用することで、お客さまの事業内容や成長力をより深く理解し、課題解決に向けた有益なソリューション提案を実施しています。



事業性評価先(当行独自ツール活用先)への融資残高は9,237億円と事業性融資全体の半数弱を占めます。

共通ベンチマーク5

<事業性評価に基づく融資の状況>	(先数)	(億円)
事業性評価に基づく融資先数、残高	4,877	9,237
上記計数の全与信先数、残高割合(※)	23.6%	42.2%

選択ベンチマーク14

<ソリューション提案先の状況>	(先数)	(億円)	(割合)
ソリューション提案先数、割合※	2,298		11.1%
ソリューション提案先残高		6,416	29.3%

※全与信先数に占める割合

3. 地域のお客さまへの金融仲介機能の発揮

基準日：平成28年3月31日

- ◇ 当行では、大阪府・滋賀県を中心に、広域地銀として関西圏(2府4県)全てに店舗を配置し、地域に根ざした営業に徹底して取り組んでいます。

全取引先のうち、約97%が関西圏(2府4県)のお客さまで、約84%が大阪府・滋賀県のお客さまであり、多くの地元のお客さまからお取引を頂いています。

- ◇ 創業期から再生期に至るまで、お客さまのライフステージに応じた最適かつ実効性のあるソリューションを提供。ライフステージに沿ったお客さま支援を「事業サポート」と位置付け、金融仲介機能の質の向上に努めています。

選択ベンチマーク1

<全取引先数と地域別取引先数の状況>		
	(先数)	(割合)
全取引先数	20,651	100.0%
うち関西圏(2府4県)	20,003	96.9%
大阪府・滋賀県	17,276	83.7%
大阪府	11,273	54.6%
滋賀県	6,003	29.1%

独自ベンチマーク1

選択ベンチマーク19・21

<事業サポートの取組み>		(先数)
事業サポート先数【独自1】		2,791
うち創業先への融資取組先		567
うち設備・不動産・M&A関連融資先		1,331
うちビジネスマッチング紹介先		466
うち事業承継支援先【選択21】		337
うちM&A支援先(累計)【選択19】		60

4. 広域ネットワークを活用したビジネスマッチング・産学官支援

基準日：平成28年3月31日

- ◇ 当行は、販路拡大・調達先開拓・コスト削減等のさまざまな分野のお客さまニーズを本部で情報集約したうえで、関西圏(2府4県)全てに店舗を展開する広域ネットワークを活用し、ビジネスマッチングを支援しています。
- ◇ 産学官連携の取組みとして、大阪市との連携による事業化支援「大阪トップランナー育成事業」、地元中小企業と教育機関をマッチングし技術開発をサポートする「関西アーバン共同研究助成金」など、プロジェクト成功に向けた人的支援(担当コーディネーターの事業化サポート)および財務支援(助成金・融資支援)を実施しています。

独自ベンチマーク2

＜ビジネスマッチングの取組み＞		(件数)
ビジネスマッチング紹介件数		466
ビジネスマッチング成約件数		123

独自ベンチマーク3

＜産学官連携に関する取組み＞			(件数)	(百万円)
助成金拠出先/金額(当年度)	20		25	
助成金拠出先/金額(累計)	34		46	
融資実行先/金額(当年度)	2		234	
融資実行先/金額(累計)	6		564	