

金融仲介機能の発揮に向けた取組み



2017年7月31日



お客さまの本業支援に向けた取組みの基本方針

高品質な金融サービスの提供を通じて、地域経済の活性化に貢献します

お客さまのライフサイクル・ライフステージに応じたコンサルティング機能を発揮し、お客さまの課題解決に取り組むことにより、地域経済の活性化に貢献します

りそなグループ

近畿大阪銀行

取組み 態勢

営業店と本部が連携し、ビジネス創造拠点「ビジネスプラザおおさか」や、グループ会社、外部専門家・外部機関など、幅広いネットワークを活用して、お客さまの課題解決に取り組めます

本社 : 大阪府大阪市中央区備後町2丁目2番1号
設立 : 1950年11月
有人店舗数 : 118カ店 (うち大阪106カ店)
従業員数 : 2,150人 (連結)
預金残高 : 3兆2,945億円 (譲渡性預金含む)
貸出金残高 : 2兆4,405億円

国内店舗ネットワーク

(関西586カ店・全国1,460カ店)
・りそな銀行 ・埼玉りそな銀行

信託機能(事業承継サポート)

不動産機能(りそな銀行不動産営業部)

■ 海外進出サポート機能(アジアネットワーク)

- ・海外駐在員事務所 5カ所
(上海、香港、バンコック、シンガポール、ホーチミン)
- ・りそなブルガリア銀行(8本支店出張所)
- ・りそなインドネシアファイナンス
- ・提携外国銀行 9行

お客様のライフサイクル・ライフステージに応じたサポート

- お客様のライフサイクル・ライフステージに応じた高いコンサルティング機能を発揮し、お客様の成長・再生支援に貢献します

事業を営むお客様とのお取引の状況 **18,183先 / 1兆2,969億円**

	創業期	成長期	安定期	転換期
先数	2,098先	1,363先	11,580先	3,142先
残高	1,734億円	1,356億円	8,450億円	1,428億円

創業支援 (P3)

成長・再生支援 (ビジネスマッチングや人材育成など P4)

成長・再生支援 (りそなグループの機能活用やCSR私募債など P4~5)

経営改善支援 (P6)

事業性評価 (事業の将来性を踏まえたご融資など P7)

地域へのコミットメント (「ビジネスプラザおおさか」での取組みなど P8~9)

前年度との比較 (P10)

創業支援に関する取組み

- お客様の創業に関して、様々な取組みで応援しています
- 事業計画の策定から資金調達、その他事業に対する具体的なサポート、サービスをご提供しています

創業スクール

摂津市と八尾市との連携事業として創業時の資金調達手法や税務・会計の基礎知識など、実践に役立つテーマを解説する創業スクールを開催しました



当社が関与した創業・第二創業支援先数：1,155先

計画策定支援先数	資金調達支援先数	外部機関紹介先数	ベンチャー支援先数	第二創業先数
61先	1,028先	19先	15先	32先

2017年度 ビジネスプラザおおさか創業スクール

近畿大阪銀行とりそな銀行が共同で実施している本スクールが、経済産業省中小企業庁より、『平成29年潜在的創業者掘り起し事業』として認定されました（2017年6月20日付）



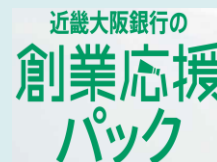
資金調達

- お客様の創業ニーズに合わせ融資商品をご提案、日本政策金融公庫などとも積極的に連携しています



各種サービス支援

- インターネットバンキングや各種手数料、りそな総合研究所入会など、創業に必要なサービスを無料でご提供しています



外部機関と連携

- 大阪信用保証協会や大阪商工会議所と連携した創業者向けイベント、セミナーの開催
- クラウドファンディング事業者と提携し、先進的な資金調達をサポート
- 税理士や会計ソフト等取扱企業のご紹介

成長・再生支援に向けた取組み ①

- お客さまの事業拡大・事業承継・事業再生に向けて、各種商談会やイベントの開催、りそなグループの充実した機能の活用や外部機関との連携によって、高度なソリューションを提供しています

商談会・イベントの開催でビジネスチャンス創出

○地方銀行フードセレクション2016



○第7回ネットワーク商談会IN大阪



ソリューション提案先数
3,393先

- 本業支援（企業価値向上）先数 : 2,242先
- 販路開拓支援を行った先数 : 1,024先
- M&A支援先数 : 12先
- 事業承継支援先数 : 324先
- 外部専門家を活用して本業支援を行った先数 : 94先
- 本業支援に関連する中小企業支援策の活用件数 : 48件

- お客さまの本業支援に係る社員研修を充実させ、目利き力やソリューション力の向上に積極的に取り組んでいます

お客さまの本業支援に係る研修実施回数	32回	FP 1級・2級 資格取得者数 (※)	1,546名
お客さまの本業支援に係る研修参加者数	681名	FP 1級・2級 新規資格取得者	78名

成長・再生支援に向けた取組み ②

■ お客さまへのソリューション提供の取組み事例

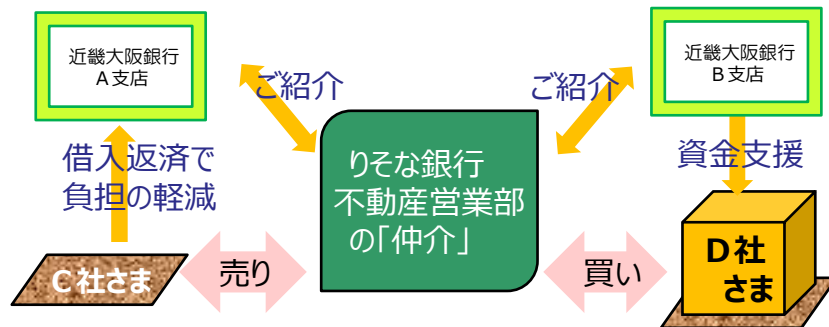
- りそなグループの機能を活用した高度なソリューション機能を提供することで、お客さまの成長をサポートします
- 好事例を半期ごとに取り纏め、特にお客さまから高評価をいただいた事例について、社内表彰制度を設けて表彰し、従業員のレベルアップに努めています

8件 / 8.1億円
(2017年3月取扱実績)

「CSR私募債～MyDo（まいど）おおきに～」 2017年3月1日から取り扱い開始

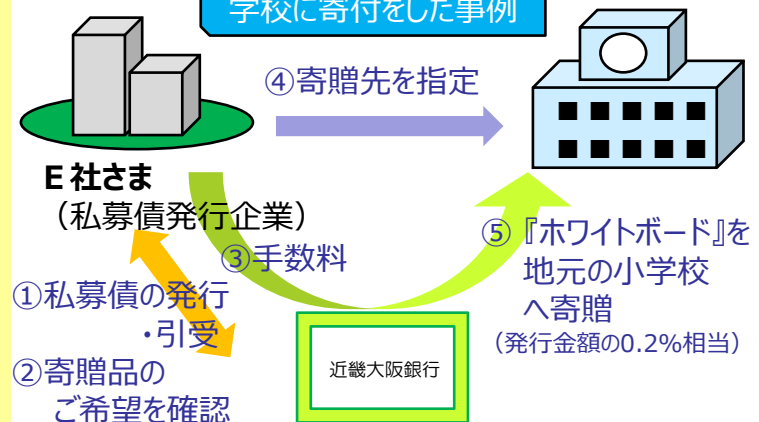
- お客さまとともに、次世代を担う子供たちの成長支援や環境保全、文化財保護など地域貢献を行うことを目的に、大阪府に本店を置く地域金融機関で初めて「CSR私募債～MyDo（まいど）おおきに～」の取り扱いを開始しました
- 私募債を発行されるお客さまから受け取った手数料の一部で図書やスポーツ用品、楽器などを購入し大阪府の学校へ寄贈します

不動産の売却提案などによる、事業の成長・再生支援への取組み事例



- りそな銀行不動産営業部の仲介による、売り・買いのニーズマッチング
- 用地売却・取得・建設資金の支援までワンストップでスピーディーな対応を実現しました

学校に寄付をした事例



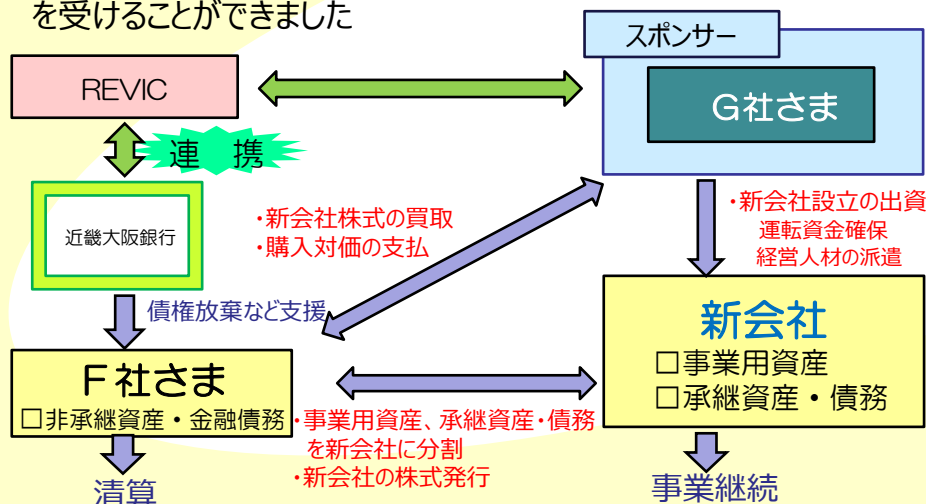
- 私募債を発行されたお客さまから受け取った手数料の一部でホワイトボードを寄贈
- お客さまの事業資金の調達のタイミングに合わせ地域社会に貢献しました

成長・再生支援に向けた取組み ③

■お客さまの経営改善支援に向けた取組み

事業再生の具体的事例 (会社分割・特別清算スキーム)

- ▶ F社さまは、地元で高い技術力を持つタンクの設計・製造・保守を手掛ける事業者さま
先代の設備投資の失敗などで財務状況が厳しくなり「中小企業再生支援協議会」の関与で再生に取り組みましたが、思うように改善に至らず、自主再建を断念しました
- ▶ 当社はメインバンクとして「知財経営ネットワーク」をご紹介し『技術評価書』を取得のうえスポンサー選定を開始、G社さまが興味を示されたことから「地域経済活性化支援機構」(REVIC)に支援を要請し、スポンサー交渉、支援決定を受けることができました



外部機関連携

- ・REVICや中小企業再生支援協議会との連携により、専門的な知見や幅広いネットワークを活用しお客さまの経営改善に取り組んでいます

REVIC・中小企業再生
支援協議会の活用先数 (※1)

13先

(※1) 2016年度実績

●中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況

経営改善先数 (※2)
151先

貸付条件を変更している中小企業のお取引さま
(※3)のうち、3割以上のお客さまが経営
改善 (※4) しています

好調先数
120先

順調先数
581先

(※2) 2012年度下期以降の
当社が経営改善支援を行い経営改善した先数累計

(※3) 2012年度下期以降の条件変更先数2,115先 (※4) 売上が前期比増加 (好調: 120%超、順調: 80%~120%)

事業性評価の取組み

- お客様の事業内容や特性をよく知り、財務内容や担保・保証に過度に依存しない資金提供に積極的に取り組んでいます

地元企業の再生と雇用安定に貢献した事例

従業員数百人を抱える業歴を有する菓子製造業のH社さま。過去の取引先倒産や消費低迷などの影響もあり、メイン銀行が定まらない状態が続いていました

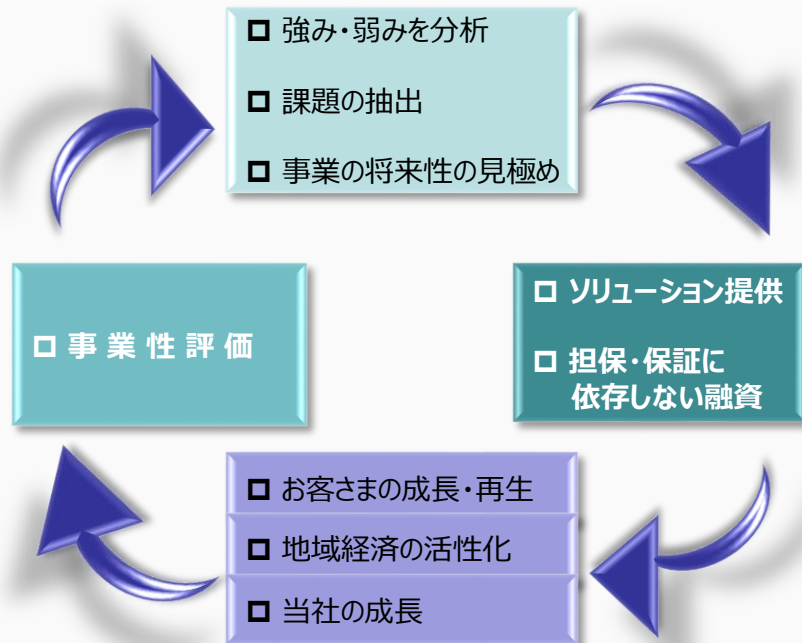
◆ 事業性評価・将来性見極め・ソリューション提供

- ・スーパーなどでH社さま商品の陳列状況や集客状況を確認
- ・工場を視察し衛生管理や機械、従業員の動線などを分析
- ・商工会議所の専門家紹介やものづくり補助金の助言
- ・当社の事業性評価結果に基づき社長さまとストローク

◆ 取組みの成果

- ・長期・短期の資金支援で資金繰りを安定化
- ・従業員のために企業年金に加入、雇用の安定化に貢献

課題認識などを共有することで相互理解が深まり、当社がメインバンクとなりました



事業性評価に基づく融資などを行なっている先数・残高
2,146先 ・ 6,066億円

事業性評価に基づく融資の好事例 (※)
79件 (うち20件を社内表彰)

(※) 2016年度実績

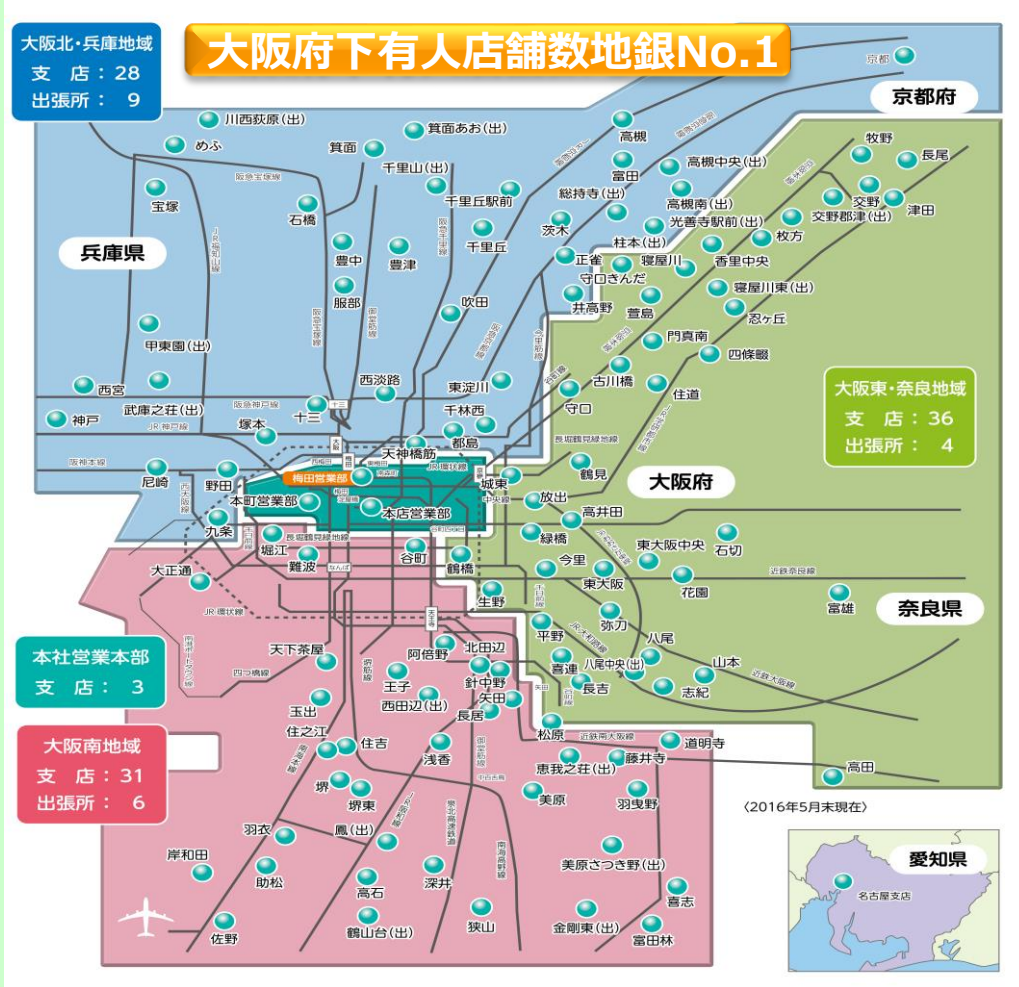
地元中小企業無担保与信先数・残高
6,514先 ・ 2,565億円

地元中小企業根抵当権未設定先数
7,432先

経営者保証
ガイドライン
活用先数
2,798先

地域へのコミットメント①

- 地域金融機関としての役割を果たし、地域のお客さまの期待にお応えするため、大阪を中心としたマーケットに経営資源を集中しています
- これからも、今まで以上に地域のお客さまに支持されるよう努めてまいります



メインバンク取引先数
4,874先

そのうち、経営指標が
改善した取引先数 3,056先

- ◆ 帝国データバンク実施のメインバンク調査開始以降、**8年連続でメインバンク企業数**、大阪**地銀No.1**となりました
- ◆ 当社をメインバンクとして取引いただいているお取引先の内、**6割以上で経営指標が改善**しています

阪神間の取引先数
17,323先

割合(全取引先数に対して)
95.2%

全取引先数
18,183先

- ◆ 全取引先のうち**阪神間(※)**のお取引先さまが**9割以上**を占めています

(※) 阪神間：大阪府・兵庫県

地域へのコミットメント②

■ 地域のビジネス創造拠点 「ビジネスプラザおおさか」 を開設しました (2016年9月)

- 地域社会、企業、公共団体、大学、研究機関の皆さまと共同で地域社会が抱える様々な課題を解決し、これを新たなビジネスへと発展させていく拠点「**りそなグループビジネスプラザおおさか**」を開設しました
- このプラザでは**4つの機能**を通じて、りそなグループが「産・官・学・民」のつなぎ役として地域社会の活性化に取り組んでいます

■ 『4つの機能』

- ① 情報入手や伝達手段を多様化する「**コンタクトデスク**」
- ② 人に関するあらゆる課題に対応する「**人材ソリューションデスク**」
- ③ 創業をトータルでサポートする「**創業支援デスク**」
- ④ 誰でも使える「**交流サロン**」



「取組実績」 (2016年9月～2017年3月)

○ビジネスマッチング 209件 ○イベント開催 102回 参加人数6,275名

若い世代のアイデアで未来を創る

「MEET UP KANSAI」 の開催

『世の中のみんなが使いたくなる金融サービス』をテーマに関西の大学生がビジネスをリアル体感しました



(2017年1月13日～15日の3日間で開催)

(ご参考) 前年度との比較 (事業を営む法人・事業主さまへの金融仲介機能の発揮について)

項目		2016年度(末)	2015年度(末)	
地域・地元企業さまとの レシーションの 状況	①:当社のご融資先数 ②:①のうち地元法人取引先数(①に占める割合)	①18,183先 ②17,323先(95%が地元)	①18,868先 ②17,996先(95%が地元)	
	①:当社をメインバンクとしている法人のご融資先数 ②:①のうち経営指標が改善した先数(①に占める割合)	①4,874先 ②3,056先(63%が改善)	①4,954先 ②3,472先(70%が改善)	
担保や保証 に依存しない ご融資体制 の状況	事業の将来や事業内容を評価したご融資先数	2,146先	2,025先	
	①:地元中小企業のご融資先数/ご融資額 ②:①のうち、無担保のご融資先数/そのご融資額 (①に占める割合) ③:①のうち、根抵当権を設定していない先数(①に占める割合)	①10,935先/9,784億円 ②6,514先/2,565億円 (60%/26%) ③7,432先(68%)	①11,191先/10,423億円 ②6,699先/2,828億円 (60%/27%) ③7,660先(68%)	
	「経営者保証に関するガイドライン」を活用しているご融資先数	2,798先	1,888先	
	ライフステージ別のご融資先数/ご融資額			
ライフステージ に応じたソ リューション のご提供	創業期	2,098先/1,734億円	2,064先/1,605億円	
	成長期	1,363先/1,356億円	1,372先/1,347億円	
	安定期	11,580先/8,450億円	11,998先/8,395億円	
	低迷期	559先/456億円	551先/369億円	
	再生期	2,583先/972億円	2,883先/1,101億円	
	創業	当社が関与した創業・第二創業の件数	1,155件	673件
		創業計画の策定や資金支援などをした先数	1,123先	635先
	成長	①:ソリューション提案先数/ご融資額 ②:①のうちビジネスマッチングなど支援した先数	①3,393先/7,005億円 ②2,242先	①3,226先/7,284億円 ②2,187先
		中小企業支援策の活用を支援した先数	48先	79先
	再生	条件変更をしている中小企業のご融資先のうち経営が改善した先数の割合	33%	27%
転換	経営改善支援先のうち正常復帰した先数	151先	148先	
	中小企業再生支援協議会やREVICの活用先数	13先	7先	
人材育成、 外部との連 係、社内の 浸透	本業支援に関連する研修などの実施回数/参加人数	32回/681名	26回/604名	
	コンサルティングの発揮に向けた資格(※)取得者数 (※)FP1・2級、中小企業診断士、宅建	97名(累計1,879名)	51名	
	ソリューション機能を活用した好事例件数/社内表彰件数	79件/20件表彰	101件/31件表彰	
	外部専門家を活用し本業支援した取引先数	94先	88先	