

# 金融仲介機能の発揮に向けた取組み

---

2018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

関西みらいフィナンシャルグループ

連携

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、ビジネス創業拠点「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

#### 【社内体制】

地方創生のための組織体制  
「まち・ひと・しごと再生協議会」  
ソリューション提供力強化に向け  
以下部署を新設(2018年1月)  
・法人ソリューション部  
・プライベートバンキング部

#### 【外部専門家・外部機関等】

・りそなグループ各社  
・関西みらいフィナンシャル  
グループ各社  
・地方公共団体  
・外部専門家（弁護士等）  
・REVIC等

国内店舗ネットワーク（関西圏、有人店舗）

・関西みらいフィナンシャルグループ：375  
（りそなグループ：521）  
※2018年4月1日現在

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2、香港、バンコック、ホーチミン）  
・海外現地法人3社  
・海外提携銀行24行はアジア全域・米国までカバー

# 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質の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 ご融資のある先数 **17,919先** / ご融資の残高 **1兆3,247億円**

	創業期	成長期	安定期	転換期
ご融資のある先数	1,697先	1,411先	11,931先	2,880先
ご融資の残高	1,628億円	1,387億円	8,946億円	1,286億円

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 (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 (P8)

前年度との比較 (P9)

# 創業支援に関する取組み

- お客さまの創業に関して、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



## 創業応援デスク

○2018年4月より、事業性融資を取扱う49店舗に設置  
○資金調達・事業計画策定等の金融面のアドバイスや創業者間の相互交流、「ビジネスプラザおおさか」の機能紹介等、創業前後のお悩みにワンストップで解決策を提供しています



## 当社が関与した創業・第二創業支援先数：1,369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
167先	616先	117先	47先	67先

## 八尾地域クラウド交流会

地域での創業を応援するため、クラウドファンディング方式で参加費の一部を起業家に還元することで地域活性化につなげる交流会を開催しました。当日は5人の起業家が自ら事業の魅力に参加者にプレゼンし、終了後の交流会で親睦を深めました。



## 各種サービス支援

○インターネットバンキングや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2017



### ○第8回ネットワーク商談会IN大阪



ソリューション提案先数  
3,470先

- 本業支援（企業価値向上）先数 : 3,654先
- 販路開拓支援を行った先数 : 1,854先
- M&A支援先数 : 22先
- 事業承継支援先数 : 374先
- 外部専門家を活用して本業支援を行った先数 : 142先
- 本業支援に関連する中小企業支援策の活用件数 : 153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 (※)	1,564名
お客さまの本業支援に係る研修参加者数	712名	FP 1級・2級 新規資格取得者	129名

計数：2017年度実績（※2018年3末時点）

# 成長・再生支援に向けた取組み ②

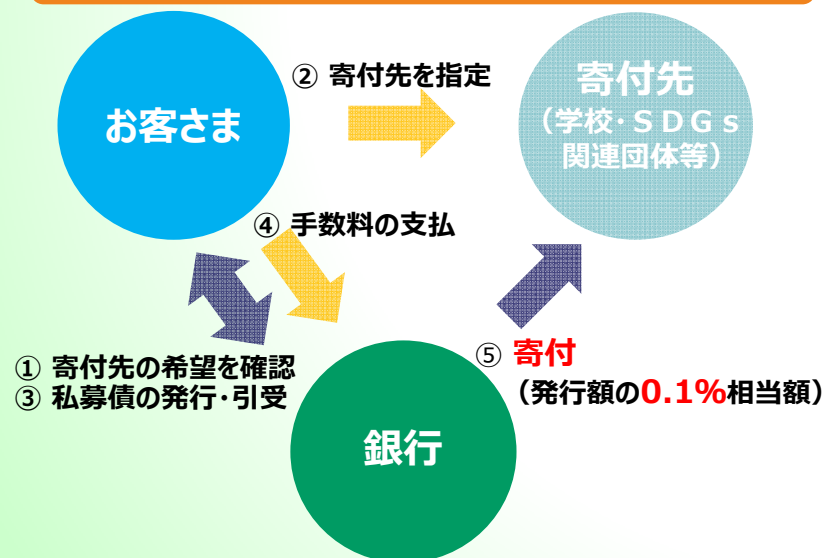
## ■ お客さまへのソリューション提供の取組み事例

2017年3月より取扱いを開始した「CSR私募債～MyDo（まいど）おおきに～」に新たに5つの寄付候補団体が追加されました

### <寄付の候補団体>

- ① 2025日本万博博覧会 誘致委員会  
※2018年5月取扱い終了
- ② 公益財団法人 日本ユニセフ協会
- ③ 一般社団法人 SDGs 市民社会ネットワーク
- ④ 一般社団法人 アスリートソサエティ
- ⑤ inochi学生プロジェクト（任意団体）  
（事務局：一般社団法人 inochi未来プロジェクト）

### <本ファンドのスキーム図>



### <SDGs（エスディー・ジーズ）について>

※SDGs（持続可能な開発目標）とは、2015年9月の国連総会にて、全会一致で採択された2030年までの国際社会全体の開発目標 ※Sustainable Development Goals



### <『りそな・関西みらい』と『SDGs』>

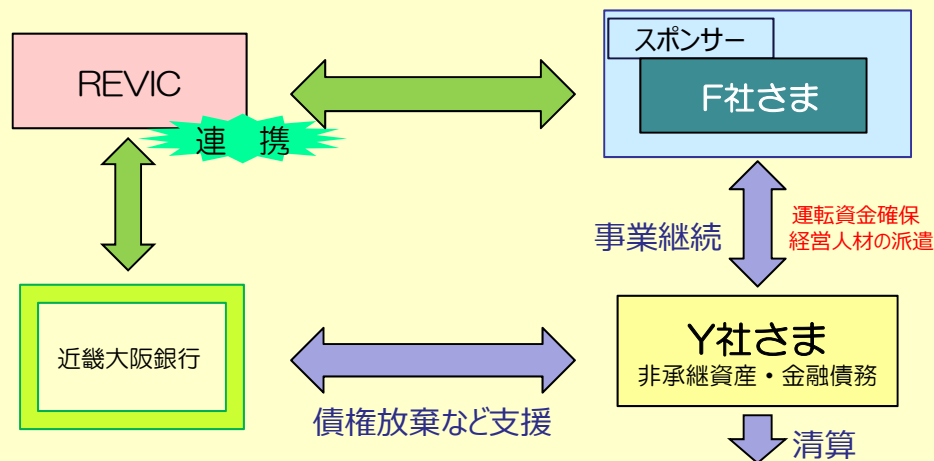
りそなグループ・関西みらいフィナンシャルグループは、「CSR経営」を「持続可能な社会づくりへの貢献」と位置づけ、SDGsに掲げられる社会的課題の解決に向けた「グループCSR方針」を定め、目標達成に向けた取組みを推進しています。

# 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（特別清算スキーム）

- ゲーム機販売業者のY社さまは、業務用ゲーム機市場の縮小と熟練従業員の退職が重なり、近年は売上減少に伴う恒常的な赤字により債務超過が拡大する中、思うように改善に至らず自主再建を断念しました
- しかし、全国でも数社しか存在しない大手ゲーム機メーカーのディストリビューターとしての希少価値を生かして、当社がスポンサー選定を開始。当社グループ行の取引先F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)

7先

(※1) 2017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)  
187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  
91先

順調先数  
605先

(※2)2013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) 2013年度下期以降の条件変更先数1,804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

## 日本政策金融公庫とタッグを組んで地元企業の再生

自動車輸入販売業者のF社さま。過去に、従業員の不祥事により巨額損失を計上し、資金繰りが悪化。抜本的な返済計画の見直しが必要だが、各金融機関のスタンスはバラバラで難航。

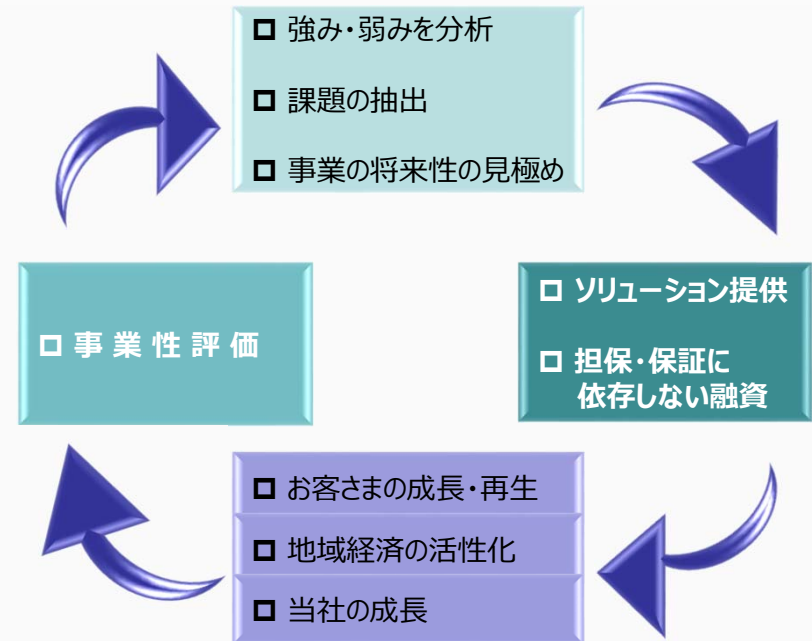
### ◆ 事業性評価・将来性見極め・ソリューション提供

- ・同社の目指すべき具体的な将来像を社長さまと共有
- ・事業性評価に基づいた協議会にて早急に案件の方向性を固める
- ・事業計画、経営改善計画の作成を支援
- ・当社主導にて各金融機関の調整を図る

### ◆ 取組みの成果

- ・メインバンク、他2行の借入を当社にて集約、組換えを実施
- ・事業計画に沿った新たな資金調達が可能

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・与信残高  
2,412先 ・ 6,305億円

事業性評価に基づく融資の好事例 (※)  
492件 (うち24件を社内表彰)

(※) 2017年度実績

地元(※)中小企業無担保与信先数・残高  
6,716先 ・ 2,536億円

地元(※)中小企業根抵当権未設定先数  
8,296先

経営者保証  
ガイドライン  
活用先数  
3,743先

(※)地元：大阪、兵庫

計数：2018年3月末現在



# 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

## 大阪府下有人店舗数地銀No.1



メインバンク取引先数  
4,992先

そのうち、経営指標が  
改善した取引先数 3,468先

- ◆ 帝国データバンク実施のメインバンク調査開始以降、**9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

全取引先数(※1)  
17,919先

(※1)：ご融資のある先数

阪神間の取引先数  
17,074先

割合(全取引先数に対して)  
95.2%

- ◆ 全取引先のうち**阪神間(※2)**のお取引先さまが**9割以上**を占めています

(※2) 阪神間：大阪府・兵庫県

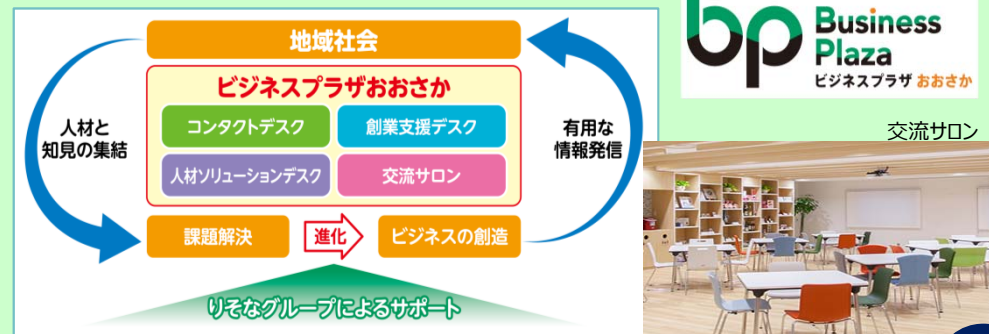
## 地域のビジネス創造拠点「ビジネスプラザおおさか」

(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、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**」を開設しています
- 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**」



計数：2018年3月末現在

# （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		2017年度(末)	2016年度(末)	
地域・地元企業さまとのリレーションの状況	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) (※)地元: 大阪、兵庫	①17,919先 ②17,074先 (95%が地元)	①18,183先 ②17,323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)	①4,992先 ②3,468先 (69%が改善)	①4,874先 ②3,056先 (63%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	2,412先	2,146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)	①11,088先/9,255億円 ②6,716先/2,536億円 (61%/27%) ③8,296先(75%)	①10,935先/9,784億円 ②6,514先/2,565億円 (60%/26%) ③7,432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	3,743先	2,798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	1,697先/1,628億円	2,098先/1,734億円	
	成長期	1,411先/1,387億円	1,363先/1,356億円	
	安定期	11,931先/8,946億円	11,580先/8,450億円	
	低迷期	656先/464億円	559先/456億円	
	再生期	2,224先/822億円	2,583先/972億円	
	創業	当社が関与した創業・第二創業の件数	1,369件	1,155件
		創業計画の策定や資金支援などをした先数	947先	1,123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	①3,466先/6,799億円 ②3,654先	①3,393先/7,005億円 ②2,242先
		中小企業支援策の活用を支援した先数	153先	48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	39%	33%
経営改善支援先のうち正常復帰した先数		187先	151先	
転換	中小企業再生支援協議会やREVICの活用先数	7先	13先	
	本業支援に関連する研修などの実施回数/参加人数	32回/712名	32回/681名	
人材育成、外部との連携、社内の浸透	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	118名(累計1,890名)	97名(累計1,879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	492件/24件表彰	79件/20件表彰	
	外部専門家を活用し本業支援した取引先数	142先	94先	