

金融仲介機能の発揮に向けた取組み

基準日：2019年3月31日



(旧 近畿大阪銀行)

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

関西みらい銀行（旧近畿大阪銀行）

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

本部

ビジネスプラザおおさか

営業店

国内店舗ネットワーク

・関西みらいフィナンシャルグループ：(375)
(参考) 関西みらいフィナンシャルグループを含む
りそなグループ全体(519)

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

お客様のライフステージに応じたサポート

- お客様のライフステージに応じて「りそなグループ」のソリューション機能をフル活用した、高いコンサルティング力を発揮することにより、お客様の成長・再生支援に積極的に取り組んでおります

事業を営むお客様とのお取引の状況 17,703先 / 1兆3,492億円

	創業期	成長期	安定期	転換期
先数	2,233社	1,388社	11,690社	2,392社
残高	1,813億円	1,523億円	9,021億円	1,135億円

創業支援 (P3)

ビジネスマッチング (P4)

海外進出支援 (P4)

M & A・事業承継支援等 (P4)

経営改善支援 (P4)

事業性評価 (P5)

地域へのコミットメント (P6)

人材育成 (P6)

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

共同研究助成金事業

○2013年度より産学連携による中小企業の技術開発を支援する共同研究助成金事業に取り組んでいます。
○中小企業と教育研究機関との共同研究をマッチングし技術開発を支援するとともに、共同研究プランに助成することで、地域経済の活性化に資する事業をサポートしています。

当社が関与した創業・第二創業支援先数：1,335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
152先	639先	112先	80先	61先

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ています。
○2019年1月には、中小企業庁より「創業スクール10選」の特別賞に選ばれました。



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



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

■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

ソリューション提案先数 5,051先

- 本業支援（企業価値向上）先数 : 4,274先
- 販路開拓支援を行った先数 : 1,816先
- M&A支援先数 : 27先
- 事業承継支援先数 : 415先
- 外部専門家を活用して本業支援を行った先数 : 183先
- 本業支援に関連する中小企業支援策の活用件数 : 203件

商談会・イベントの開催でビジネスチャンス創出



○第9回ネットワーク
商談会IN大阪

2018年11月、商圏が異なる各地域の地方銀行のネットワークを活用し、各地域の魅力ある食材を一堂に集めた個別商談会を行いました。商談会では過去最多となる14の地方銀行が集まり、買い手企業44社、売り手企業88社と合計477件の商談を行いました

■お客さまの本業支援に係る社員研修を充実し、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

47回

FP 1級・2級資格
取得者数（※）2018年度

1,623名

お客さまの本業支援に係る研修参加者数

716名

FP 1級・2級
新規資格取得者（※）2018年度

145名

■お客さまの経営改善支援に向けた取組み

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（※1）
210先

貸付条件を変更している中小企業のお取引さま（※2）のうち、3割以上のお客さまが経営改善（※3）しています

好調先数： 78先

順調先： 477先

（※1）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

（※2）2013年度下期以降の条件変更先数1,582先

（※3）売上が前期比増加（好調：120%超、順調：80%～120%）

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（※4）

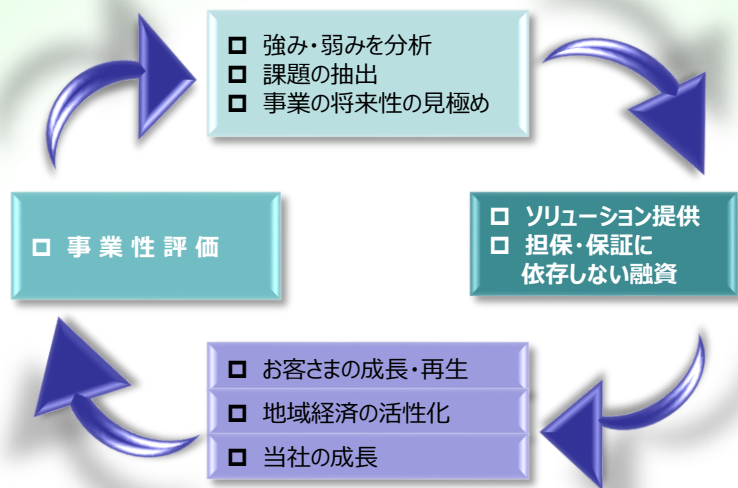
16先

（※4）2018年度実績

計数：2018年度実績（※2019年3月末時点）

事業性評価の取組み／SDGsについて

■ お客さま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



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
2,828先 ・ 6,552億円

事業性評価に基づく融資の好事例 (※) 2018年度実績
402件 (うち17件を社内表彰)

地元(※)中小企業無担保与信先数・残高
6,934先 ・ 2,690億円

地元(※)中小企業根抵当権未設定先数
8,335先

経営者保証ガイドライン活用先数
3,702先

(※)地元：大阪、兵庫

計数：2018年度実績 (※2019年3月末時点)

<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り組みを推進しています。

地域へのコミットメント

- 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
5,033先

そのうち、経営指標が
改善した取引先数 3,944先

- ◆ 帝国データバンク実施のメインバンク調査開始以降、**10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)
17,703先

(※1): ご融資のある先数

阪神間の取引先数
16,856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**」



bp Business Plaza
ビジネスプラザ おおさか

交流サロン



計数: 2019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		2018年度(末)	2017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	①17,703先 ②16,856先 (95%が地元)	①17,919先 ②17,074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)	①5,033先 ②3,944先 (78%が改善)	①4,992先 ②3,468先 (69%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	2,828先	2,412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)	①11,221先/9,851億円 ②6,934先/2,690億円 (61%/27%) ③8,335先(74%)	①11,088先/9,255億円 ②6,716先/2,536億円 (61%/27%) ③8,296先(75%)	
	「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	3,702先	3,743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	2,233先/1,813億円	1,697先/1,628億円	
	成長期	1,388先/1,523億円	1,411先/1,387億円	
	安定期	11,690先/9,021億円	11,931先/8,946億円	
	低迷期	583先/478億円	656先/464億円	
	再生期	1,809先/657億円	2,224先/822億円	
	創業	当社が関与した創業・第二創業の件数	1,335件	1,369件
		創業計画の策定や資金支援などをした先数	983先	947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	①5,051先/7,946億円 ②4,274先	①3,466先/6,799億円 ②3,654先
		中小企業支援策の活用を支援した先数	203先	153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	35%	39%
経営改善支援先のうち正常復帰した先数		210先	187先	
転換	中小企業再生支援協議会やREVICの活用先数	16先	7先	
人材育成、外部との連携、社内での浸透	本業支援に関連する研修などの実施回数/参加人数	47回/716名	32回/712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	170名(累計1,968名)	118名(累計1,890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	402件/17件表彰	492件/24件表彰	
	外部専門家を活用し本業支援した取引先数	183先	142先	