

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 25 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繋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、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、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。

- ・ お客さま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繋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、興味や関心を持てるような具体的に分かり易い内容の積極的な情報発信、PRに努めています。

【平成 25 年度の計数目標及び実績】

| 項目 | 目標 | | 平成 25 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 | 660 件/年 | 394 件 |
| 住宅ローン | お申込み件数 | 440 件/年 | 149 件 |
| 創業者支援ローン(注)1 | お申込み件数 | 50 件/年 | 21 件 |
| 金融機関提案型融資(注)1 | お申込み件数 | 125 件/年 | 48 件 |
| 年金振込口座 | 純増口数 | 400 口/年 | 345 口 |
| 無料年金相談会 | 開催回数 | 160 回/年 | 84 回 |
| | ご参加人数 | のべ 3,000 人/年 | のべ 1,520 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 | 122 件 |
| | 事業承継相談対応件数(注)1 | 100 件/年 | 52 件 |
| 投資信託・保険 | ご利用のお声かけ件数 | 2,600 件/年 | 1,749 件 |
| 資産運用相談セミナー | 開催回数 | 10 回/年 | 13 件 |
| | ご参加人数 | 250 人/年 | 196 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 (うち地域の活性化に関する取組み)(注)1 | 900 人/年 (-) | 233 人 (うち 233 件) |
| ビジネスマッチング(注)1 | 紹介件数 | 500 件/年 | 259 件 |
| 行員向け税務セミナー | 開催回数 | 20 回/年 | 23 回 |
| 経営改善または事業再生や 業種転換等の支援(注)1 | 経営再建計画策定支援社数 | - | 120 社 |
| | 新規の信用供与件数 | - | 7 件 |

(注)1. 中小企業の経営の改善および地域の活性化のための取組み

創業・新事業開拓や成長段階、経営改善段階における支援

| |
|---|
| <p>公的助成制度や制度融資の紹介も含め、事業立上げ時・事業拡大時の資金需要に対応 大阪府中小企業向け制度融資 チャレンジ応援資金「金融機関提案型」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一般の事業のお客さま 「地域経済活性化資金『まいど!大正です』」 ・宅建業のお客さま 「街づくり応援融資」 ・お医者さま 「地域医療応援融資」 ・介護関連事業のお客さま 「高齢者向け事業開発支援資金」 |
| <p>中小企業庁「ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金」</p> <p>「中小ものづくり高度化法」22 分野の技術を活用した事業で、競争力強化を行う事業にご利用いただけます。(募集期間があります) また各種補助金交付までの間の事業資金のつなぎ融資もご相談いただけます。</p> <p>(ご申請への支援例)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○切削加工業のお客さま <ul style="list-style-type: none"> ・「基幹部品の専用加工体制の組成による、更なる納期短縮化および販売基盤の安定化計画」に基く、小口化・短納期化で競争力を強化。 ・機械加工迅速化計画に基く、外注分の自社加工への切替えによるコストダウン・小口化・短納期化、製造能力の向上による試作加工部品の供給で競争力を強化。 ○繊維加工業のお客さま <ul style="list-style-type: none"> ・高強力テグスの製造機導入によるニッチ分野への特化・国内外での新市場開拓で競争力を強化。 ○冷凍空調・鍛造・動力伝達・切削加工業のお客さま <ul style="list-style-type: none"> ・内径精密加工機械導入計画に基く、自社技術を活かせる新市場（航空機や宇宙開発等の高精度大型加工）開拓・ニッチ分野への特化で競争力を強化。 |

経営改善等に取り組むお客さまへの支援強化

認定支援機関としての他の金融機関・外部専門家／機関等と連携した事業再生支援

認定支援機関としてのお客さまへの取り組み

- ・経営革新等支援業務等
経営分析、事業計画の策定・実施に係る支援、経営改善に係る支援、支援後の継続的な把握
- ・外部支援機関との連携等
- ・中小会計要領等の活用の推奨

(支援例)

○不動産業のお客さま

リーマンショック以降の市況低迷でお借入れ条件をご変更。
お客さまの優れた経営姿勢・商品力・販売力から、資金繰りのご支援で事業再生の可能性が高いと判断し、キャッシュフローに重点を置いたご支援方針を策定。

- ・手元運転資金のご支援
- ・プロジェクト返済額の減額・適用金利の引下げ
⇒お客さまは柔軟な価格設定が可能となり、在庫・販売が改善し、資金繰りが改善。

○不動産業(戸建分譲)のお客さま

営業エリアを拡大されるも、平成 21 年頃からの不動産市況低迷でお借入れ条件をご変更。
お客さまの本社が位置する地域や大阪市南部地域での相応の販売力から、事業再建の可能性が高いと判断し、早期から経営改善支援に着手。

- ・お客さまの営業店の集約等による、経費面の圧縮。
- ・大手不動産会社の紹介による、既存プロジェクトの販売強化。
- ・プロジェクト返済額の減額による、資金繰り面の安定化。
- ・既存の長期化プロジェクトにおける売却損を吸収することの必要性から、お借入れ条件のご変更受付の 3 か月後に新規プロジェクトの取り組み実施。
(当行の新規ご融資をきっかけに関係金融機関も新規ご融資を実施)
⇒お客さまは黒字化。資金繰りの改善により、お借入れへの返済を開始。

○不動産業(戸建分譲)のお客さま

平成 21 年頃からの不動産市況低迷でお借入れ条件をご変更。

- ・業務多角化における不振部門の閉鎖。
- ・新規資金調達を考慮し、自社分譲から販売代理・建築請負への業態変換。
- ・お客さまの土地仕入情報力・販売力を活かした事業計画の策定。
- ・土地仕入れ資金においても関係金融機関と協力し、総合的に支援できるスキームを構築。
⇒お客さまは自社分譲の時と遜色がない利益を確保。
資金負担の伴わないスキームの導入により、収益源を確保。

○製造業のお客さま

お客さまの主力取引先(大手メーカー)の業況低迷の影響で売上高が大幅に減少。

- ・大阪府中小企業再生支援協議会・関係金融機関と連携した事業改善支援。
⇒外部専門家(上記協議会の紹介による本件分野に精通した中小企業診断士)・お客さまの顧問税理士と協働で問題点の適切な把握に注力し、お客さまや後継者(お客さまのご長男)が主体的に事業改善計画を策定。
大手メーカー集中からの転換・新規販路拡大による、受注面の回復に取り組む。