

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）

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つな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、職員のモチベーションの向上に資する評価、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、お客さまのライフステージ等を適切かつ慎重に見極め、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。

- ・お取引先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つな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で分かりやすい内容の積極的な情報発信、PRに努めています。

【平成 25 年度の取組み実績】

項目	目標		平成 25 年度 実績
住宅供給ローン[住宅分譲資金貸出]	取組件数	660 件	1,020 件
住宅ローン	お申込み件数	440 件	244 件
創業者支援ローン	お申込み件数	50 件	55 件
金融機関提案型融資	お申込み件数	125 件	105 件
年金振込口座	純増口座	400 口	421 口
無料年金相談会	開催回数	160 回	175 回
	ご参加人数	のべ 3,000 人	のべ 3,070 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	255 件
	事業承継相談対応件数	100 件	103 件
投資信託・保険	ご利用のお声かけ件数	2,600 件	3,323 件
資産運用相談セミナー	開催回数	10 回	23 件
	ご参加人数	250 人	327 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	5 回
	ご参加人数	900 人	1,006 人
ビジネスマッチング	紹介件数	500 件	601 件
お客さまアンケート	実施回数	1 回	1 回
	ご回答枚数	4,000 枚以上	4,056 枚
行員向け税務セミナー	開催回数	20 回	26 回
経営改善または事業再生や 業種転換等の支援	経営再建計画策定支援社数	—	147 社
	新規の信用供与件数	—	13 社

【平成 26 年度の取組み目標】

項目	目標	
住宅供給ローン[住宅分譲資金貸出]	取組件数	978 件
住宅ローン	お申込み件数	477 件
創業者支援ローン	お申込み件数	60 件
金融機関提案型融資	お申込み件数	83 件
年金振込口座	純増口座	500 口
無料年金相談会	開催回数	160 回
	ご参加人数	のべ 3,000 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
	事業承継相談対応件数(注)1	120 件
投資信託・保険	ご利用のお声かけ件数	3,000 件
資産運用相談セミナー	開催回数	10 回
	ご参加人数	250 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
	ご参加人数	900 人
ビジネスマッチング	紹介件数	600 件
お客さまアンケート	実施回数	1 回
	ご回答枚数	4,000 枚以上
行員向け税務セミナー	開催回数	25 回

成長段階における支援

ビジネスマッチングによる販路獲得等の支援

新春講演会・新春懇親会「お客さまご紹介コーナー」

- ・平成24年度にご好評だった「実演コーナー」では、人工芝・リゾート施設案内・使い捨て枕カバー・縦置き石鹸ケース・電子錠システムの優れた技術・商品・サービスを間近に体感していただきました。
- ・「実演コーナー」と共に104社による趣向を凝らした会社案内や製品サンプルの展示等により、マッチング充実度がより一層高まりました。
- ・8の外部専門家／機関等の相談デスクを設け、より一層ご相談いただきやすい環境作りに努め、コンサルティング充実度が高まりました。前年よりも相談時間を拡大することで内容の充実度を図りました。

(敬称略)

三菱UFJ不動産販売株式会社・三菱UFJリース株式会社・大阪産業創造館・

啓友税理士法人・大広不動産株式会社・大阪府事業引継ぎ支援センター・東洋プロパティ株式会社・

中小企業基盤整備機構

- ・マッチングシート活用によるお引合せをしました。

Business Link 商賈繁盛 at INTEX OSAKA

(連携機関：三菱UFJフィナンシャルグループ)

- ・事務局が参加企業の仕入・調達・販売・技術開発ニーズを事前にお伺いして商談相手やスケジュール等を調整したことにより、参加企業は効率的に充実した商談ができました。
- ・会場は、商談会、ステージでの講演会、ブース出展に分かれ、地域・業種の枠を超えて活発な商談を行うことができました。
- ・商談ブースでは、当行営業店長・お得意先係がお客さまの事業への思いや技術・商品を伝えるお手伝いをしました。

参加企業数：約3,200社、商談件数：約7,100件、ブース展示数：約140社

技術開発支援による販路獲得等の支援

大正銀行モニターイベント（連携外部機関：大阪産業創造館）

- ・当行のお客さまで、食品・化粧品・雑貨等のメーカーあるいは卸の企業がブースに出展し、新商品等の商品に対するアドバイスや意見・感想を、直接アドバイザーや一般消費者からアンケート形式にてお聞きし、販路拡大等に繋げられるようお手伝いしました。
- ・当行営業店長・お得意先係が出展ブースで、終日モニター対応をすることで、お客さまの事業への思いや技術・商品への理解をより一層深めるよう努めました。
- ・平成25年度は12社にご参加いただきました。お客さま間の交流時間を十分に確保することでビジネスマッチングとしての効果も実感していただきました。
- ・大阪産業創造館アドバイザーのご紹介による販路拡大も実現しました。

地域の活性化に関する取組状況

「スマートハウス化支援セミナー」

堺市内21金融機関によるSAKAIエコ・ファイナンスサポーターズ倶楽部主催

(連携外部機関：堺市)

- ・大阪で唯一の「環境モデル都市」である堺市の目指す「クールシティ・堺」（低炭素都市）の実現に向けて、普及拡大が期待されるスマートコミュニティやスマートハウスについてのセミナーを開催しました。
- ・金融商品・サービス・情報のご提供、地域産業活性化のための環境イベントの実施等に努めています。