

平成 29 年 1 月 30 日

各位



「金融仲介機能のベンチマーク」の公表について

株式会社池田泉州ホールディングス（社長 藤田 博久）の中核子会社である株式会社池田泉州銀行（頭取 藤田博久）は、昨年9月に金融庁から公表された「金融仲介機能のベンチマーク」（以下「ベンチマーク」という。）の趣旨を踏まえ、中小企業等の経営改善及び地域活性化に関する重要指標 22 項目を、当行におけるベンチマークと位置付け、今月末に開示する中間ディスクロージャー誌の中で開示することとしましたので、お知らせいたします。

当行では、金融庁から公表された共通 5 項目、選択 50 項目からなる合計 55 項目のベンチマークの中から選択した共通 3 項目、選択 13 項目に、当行の独自項目である 6 項目を加えた合計 22 項目を経営上の重要指標と位置付けました。そのうえで、今中間期ディスクロージャー誌内における「中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況」の中で、当行の各種施策と関連づけて継続開示していくことといたしました。

株式会社池田泉州ホールディングスグループでは、平成 28 年 4 月からスタートした「第 3 次中期経営計画」の中で、地域および地域のお客さまの“未来をつくり” “未来へつなぐ” ために、私ども自身が「変えること」（＝「7 つの構造イノベーション」）、および、私どもとして決して「変えないこと」（＝「地域との『共存共栄』」）をそれぞれ明確にしました。今回重要指標と位置付けたベンチマークを着実に実行していく中で、地域活性化等に資する金融仲介の取組みや企業価値の向上を実践してまいります。

詳しくは、別紙

「中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況

～ “未来をつくる” “未来へつなぐ” 取組み（平成 28 年度中間期）」

をご覧ください。（池田泉州ホールディングス中間期ディスクロージャー誌からの抜粋）

以 上

【ご参考「金融仲介機能のベンチマーク」とは】

(全銀協HPより抜粋 <http://www.zenginkyo.or.jp/abstract/diary/detail/nid/6713/>)

金融庁は、9月15日、「金融仲介機能のベンチマーク」(以下「ベンチマーク」という。)を公表した。

ベンチマークは、金融機関が、自身の経営理念や事業戦略等にも掲げている金融仲介の質をいっそう高めていくため、自身の取組みの進捗状況や課題等について客観的に自己評価することが重要であるとの考えのもと、「金融仲介の改善に向けた検討会議」での議論も踏まえ、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標として策定された。

ベンチマークは全ての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するために活用可能な「共通ベンチマーク」と、各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる「選択ベンチマーク」で構成されているが、金融庁は、これらに加え、より相応しい独自の指標があればその指標の活用も歓迎するとしている。

また、金融庁は、ベンチマークの活用方法として、(1)自己点検・評価、(2)自主的開示および(3)監督当局との対話を示したうえで、金融機関に対し、ベンチマークの趣旨や目的をよく理解し、企業の価値向上等に資する金融仲介の取組みの実績を着実に上げていくことを期待するとしている。

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況 ～「未来をつくる」 “未来へつなぐ” 取組み(平成28年度中間期)

目次

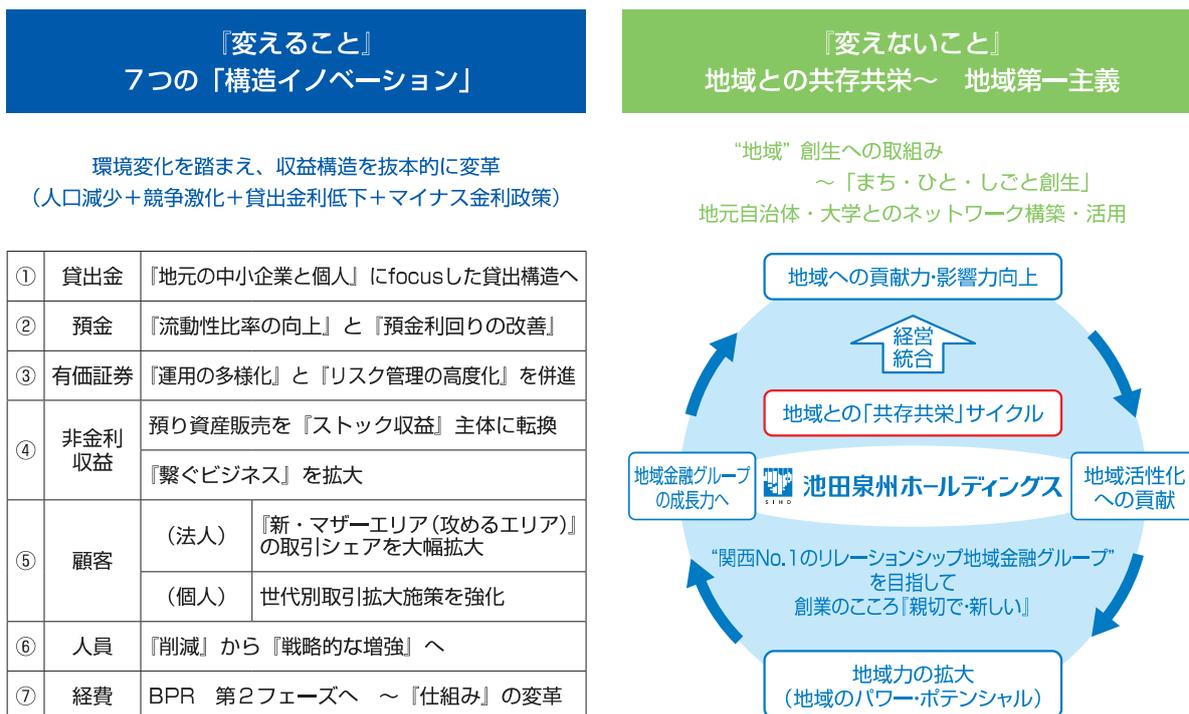
I.	第3次中期経営計画と「中小企業の経営支援及び地域の活性化」に関する取組み	2
	(1) 「変えること」～収益構造を抜本的に変革	2
	(2) 「変えないこと」～地域との共存共栄	2
	(3) 「中小企業の経営支援及び地域の活性化に向けた取組み」＝「変えないこと」の実践	2
II.	中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組方針	3
III.	中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する態勢整備の状況	3
	(1) グループ内の体制整備	3
	(2) 情報・ノウハウに関するデータベースの整備と中小企業の経営支援及び地域の活性化の推進	5
IV.	中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組状況	5
	1 提携ネットワークの整備状況	5
	(1) 地元の地方自治体との産業振興連携協定の締結	5
	(2) 関西の主要な大学との連携	5
	(3) 公的機関、公設研究所等との連携	5
	(4) 公的金融機関や海外現地銀行等との提携	6
	(5) 当社グループのネットワークを活かしたビジネスマッチングの実施	7
	2 企業のライフステージに応じた取組状況	8
	(1) 創業・新規事業開拓の支援（主に創業期）	8
	(2) 成長段階における支援（主に成長期・安定期）	11
	(3) 経営改善・事業再生・業種転換等の支援（主に再生期・低迷期）	13
	3 中小企業に適した資金供給手法の取組状況	14
	(1) 事業価値を見極める融資への取組状況	14
	(2) ファンドを活用したサポート力の強化	14
	(3) 経営者保証に関するガイドラインへの取組状況	15
	4 「しごと」の創造、地域に「ひと」が集まる仕組みの取組状況	15
	(1) 「しごと」の創造	15
	(2) 「ひと」が集まる仕組みづくり	16
V.	中小企業の経営支援及び地域の活性化に関して、今後当社グループが継続して開示する重要指標（KPI）	18
	(1) 提案力強化に関する当社グループの重要指標（KPI）	18
	[独自01] 経営改善提案を行っている先数	18
	[選択14] ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合	18
	[選択12] 本業（企業価値の向上）支援先数	18
	[独自02] 産学連携件数	18
	[独自03] 技術マッチング件数	18
	[選択13] 本業支援先のうち、経営改善が見られた先数	18
	[選択16] 当行が行った創業支援先数の内訳	18
	[独自04] 当行助成金応募件数	18
	[選択18] 販路開拓を行った先数	18
	[選択19] M&A支援先数	18
	[選択21] 事業承継支援先数	18
	[選択43] 取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数	18
	[独自05] 公的機関による認証等の支援件数	18
	[共通03] 当行が関与した創業件数・第二創業件数	18
	(2) ファンドの活用に関する当社グループの重要指標（KPI）	19
	[選択20] ファンド（創業支援・地域活性化・事業再生等）の活用件数	19
	(3) 経営改善・事業再生・業種転換等の支援に関する当社グループの重要指標（KPI）	19
	[共通02] 貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況	19
	(4) 地域活性化に関する当社グループにおける重要指標（KPI）	19
	[選択17] 地元への企業誘致支援件数	19
	[独自06] 合同企業説明会の開催	19
	(5) 中小企業に適した資金供給に関する当社グループの重要指標（KPI）	19
	[共通05] 事業性評価に基づく融資を行っている与信先数および融資額、及び、全与信先数および融資額に占める割合	19
	[選択11] 経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合	19
	経営者保証に関するガイドラインの活用状況	20
	[選択07] 地元の中小企業と信先のうち、無担保と信先数、及び、無担保融資額の割合（先数単体ベース）	20
	[選択08] 地元の中小企業と信先のうち、根抵当権を設定していないと信先の割合（先数単体ベース）	20
VI.	中期経営計画における「中小企業の経営支援及び地域の活性化」の成果	21
	(1) 「貸出金」【地元中小企業と個人にfocusした貸出構造へ】	21
	(2) 「顧客」（法人）【「新マザーエリア」の取引シェア大幅拡大】	21

当資料は、金融庁の「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」および、平成28年9月に公表された「金融仲介機能のベンチマーク」に沿って作成したものであり、資料中の[共通][選択]を付した番号は金融庁が公表した資料の中で示した共通5項目、選択50項目に該当するものです。なお、[独自]は当行が独自に採択した重要指標です。

I. 第3次中期経営計画と「中小企業の経営支援及び地域の活性化」に関する取組み

池田泉州ホールディングス（以下、「当社」という）、池田泉州銀行（以下、「当行」という）およびその子会社（以下、「当行グループ」という）を中核とする当社グループ（以下、「当社グループ」という）は、平成28年春、「第3次中期経営計画」を策定しました。“未来をつくり”、“未来へつなぐ”のために私どもが「変えること」、そして“未来をつくり”“未来へつなぐ”のために私どもとして決して「変えないこと」を明確にし、これらを「両輪」に「中小企業と個人を収益基盤とし、金利以外にも確固たる収益源を持つ、高収益かつROEの高い地域金融グループ」を目指しております。

【図1】第3次中期経営計画のコンセプト「変えること」「変えないこと」



“未来をつくる” “未来へつなぐ” ビジネスモデルの確立

(1) 「変えること」～収益構造を抜本的に変革

「変えること」としまして、「貸出金」「預金」「有価証券」「非金利収益」「顧客」「人員」「経費」の7つの分野において「構造イノベーション」を断行し、収益構造を大きく変革します。

例えば「貸出金」では、前中期経営計画の柱「顧客基盤の拡充」を継続しつつ、“地元の中小企業と個人”に徹底的にフォーカスし、独自のビジネスモデル“貸出は収益ビジネスの入口”のもと、地元中小企業との取引の「幅」と「金額」両方の総合的な拡大につなげます。

(2) 「変えないこと」～地域との共存共栄

その一方で、地域金融機関として将来に亘って絶対に「変えないこと」を、改めて明確にしました。それが“地域との共存共栄”です。これまで地域が成長して初めて当社グループも成長できるとの認識のもと、“地域活性化”や“地域”創生に積極的に取り組んできましたが、更に一層注力してまいります。

(3) 「中小企業の経営支援及び地域の活性化に向けた取組み」＝「変えないこと」の実践

当社グループは「地域金融グループ」として、地域の発展があってこそ当社グループの成長があると考え、「地域との共存共栄」が最も大切なことであり、地元の中小企業の経営支援や地域活性化への取組み等を通じて地域への貢献力を高め、地域力そのものを増大させて、当社グループの成長に繋がりたいという、いわば『地域との共存共栄サイクル』の構築が使命であると考えております。

それが中期経営計画における「変えないこと」であり、それを実践することが「中小企業の経営支援及び地域の活性化に向けた取組み」、すなわち、お客さまそして地域の“未来をつくる”“未来へつなぐ”ための取組みだと認識しております。

II. 中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組方針

当社グループは、「地域との共存共栄」を主眼に地元の中小企業にフォーカスした諸施策を展開し、「地域創生の深化」に積極的に取り組んでいます。

- 1 高品質な提携ネットワークを整備し、提案力・サポート力等の強化を図ります。
- 2 企業のライフステージに応じた最適な提案を行い、取引先企業の支援強化に努めます。
- 3 事業価値を見極める融資手法をはじめ、中小企業に適した資金供給手法の徹底を図ります。
- 4 地域との共存共栄を目指し、「しごと」を創造し、地域に「ひと」が集まる仕組み等を通じ、活気ある「まち」づくりに貢献できるよう努めます。

III. 中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する態勢整備の状況

当社グループでは、中小企業の経営の改善及び地域の活性化のためにグループ内の態勢整備を進め、効果的な提案とサポートを実施するとともに、取引先企業への支援を積極的に行っております。

(1) グループ内の体制整備

【主な取組み】

① 課題解決力、提案力の強化による地元中小企業との取引の推進

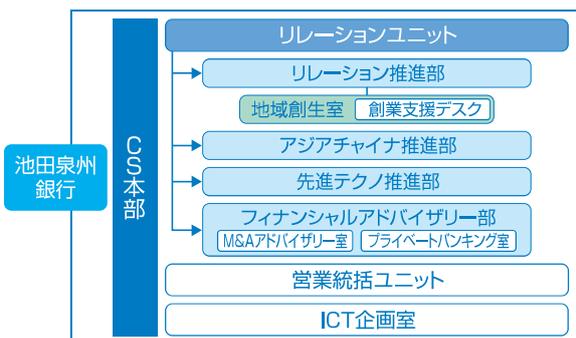
・平成22年5月の合併時より、当行は「3つの独自戦略」を掲げ、戦略3本部（アジアチャイナ本部、先進テクノ本部、プライベートバンキング本部）を設置し、独自の課題解決力と提案力を強化してまいりました。

・更に平成27年5月には「リレーション推進部」を設置し、戦略3本部と連携した総合提案力の強化に努めてまいりました。あわせて、リレーション推進部内に「地域創生室」を設置するとともに、地域創生室内に「創業支援デスク」を設置しました。

・今年度はこれを更に進め、平成28年6月にCS本部内に「リレーションユニット」を新設しました。リレーション推進部の幅広い課題解決力と、戦略3本部の専門的な知識・機能を融合するとともに、お客さまと“直接”、“対面”で提案しサポートする部署を一つの組織に集中し組み合わせることで、より一層の総合提案力の高度化を図り、お客さまの幅広いニーズにお応えできる体制としました。

・「リレーションユニット」の設置にあわせて、「プライベートバンキング部」を「フィナンシャルアドバイザー部」に発展的に改組し、部内に「M&Aアドバイザー室」「プライベートバンキング室」を設置しました。また、フィナンシャルアドバイザー部内に専門の知識経験をもった「医療介護チーム」を設置する等、事業者毎に異なる様々なニーズに適切に対応できる体制を構築しております。

・関西・大阪は、中国をはじめとするアジアとの経済的な結びつきが強く、大阪神港や3つの空港を有するアジア・チャイナゲートとなっております。当行は、地銀唯一の蘇州駐在員事務所とリレーションユニットが連携し、中国ビジネスのアドバイザーとして、取引先企業のサポートや中国貿易・金融に関する情報提供など、積極的に行っております。平成28年9月、当行蘇州駐在員事務所は開設10周年を迎えました。今後も、日本から中国に進出される企業や中国での販路開拓を進められる企業へのサポートを通じて、当行は関西・大阪と中国の「架け橋」となっております。

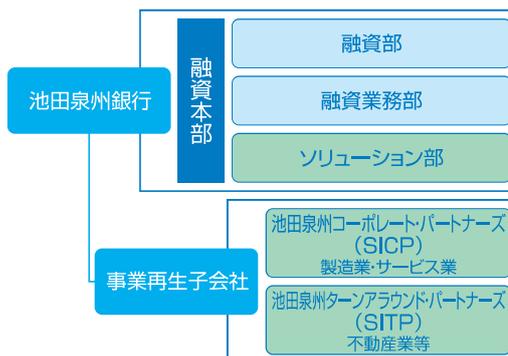


② 地元中小企業の経営課題に応じた最適なソリューションの提供

- ・平成24年6月に融資部内にソリューション支援室（現「ソリューション部」）を設置し、地元企業の「雇用維持」を前提とした事業再生支援を、専担部署で集中的に実施してきました。
- ・平成25年1月には、外部の知見を活かし、事業再生支援を更に強化するために、オリックス株式会社、株式会社ジェイ・ウィル・パートナーズと業務提携を行い、事業再生子会社2社を設立しました。
- ・平成27年4月には、中小企業再生支援協議会、株式会社地域経済活性化支援機構、株式会社東日本大震災事業者再生支援機構に職員を派遣し連携を強化しました。

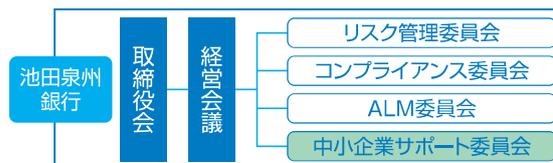
③ 企業のライフステージ全般をカバー

- ・企業のライフステージの中で、主に「経営改善」や「事業再生」のステージに位置する企業に関する対応を協議してきた「金融円滑化推進委員会」を、平成26年12月に発展的に解消し、「中小企業サポート委員会」を設置しました。
- ・「中小企業サポート委員会」は、「経営改善」や「事業再生」だけでなく、企業のライフステージ全般を対象に、事業の実態や将来の見通し等をきめ細かく把握した上での適切なサポートについての協議を行っています。



(「中小企業サポート委員会」の基本方針)

- ・お客さまのライフステージに応じて、事業の実態や将来の見通し等をきめ細かく把握した上での適切なサポートの実施
- ・お客さまのライフステージに応じた課題の解決策のご提案
- ・お客さまのニーズに合わせて、円滑な資金のご提供や条件変更等への適切な取組み
- ・外部機関や専門家が有する機能の積極的な活用
- ・お客さまに対して積極的かつ分かりやすい情報の発信



④ 銀行を中核とした当社グループによる総合的な取引の提案

- ・当社グループの池田泉州キャピタルでは、他行に先駆け、平成13年よりベンチャーキャピタル業務を開始し、地域のベンチャー企業等に対して成長マネーを供給してきました。
- ・また、平成25年9月には、近畿地銀で初となる証券子会社「池田泉州TT証券」を開業し、銀行のフィナンシャルアドバイザー部等とも連携して、企業オーナー等の事業承継や資産運用ニーズに対応してきました。
- ・今後も、高度化する企業のニーズに対して、銀行だけでなく、グループの証券会社、ベンチャーキャピタル、シンクタンク、リース会社等の持つ機能、情報・ノウハウ等を活用し、当社グループによる総合的な金融ソリューションを提案していきます。

(2) 情報・ノウハウに関するデータベースの整備と中小企業の経営支援及び地域の活性化の推進

- ① 地域の取引先企業への提案・サポートに関する情報・ノウハウを一元管理
 - ・組織体制を集約するとともに、企業支援やビジネスマッチングに関する情報・ノウハウや営業店からの相談窓口をリレーション推進部に集約し、データベース化しております。取引先企業の様々なニーズに当社グループの持つ多様な機能、情報・ノウハウを有機的に結び付け、多面的な提案に繋げております。
- ② 営業店による独自の中小企業サポートや地域創生の取組みを積極的に評価
 - ・営業店表彰制度の中で、事業性評価に基づく取引先企業への提案や、当社のグループ会社を活用した提案、「世代を繋ぐビジネス」に積極的に取り組んでいる営業店を評価しております。特に「世代を繋ぐビジネス」については、平成27年度以降段階的に配点を引き上げており、より一層の取組強化を推進しております。
 - ・また、平成28年度上期の営業店表彰より「地域創生賞」を新設しました。各営業店が規模等に応じて、地域創生等に繋がるような当行独自の取組み（資料末尾参照）を推進することで、地域No.1銀行としての役割を果たしていきたいと考えております。

IV. 中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組状況

1 提携ネットワークの整備状況

当社グループでは、地元の地方自治体および主要大学、公設研究所、公的金融機関等との提携ネットワークを構築し、当社グループの提案力・サポート力の強化に取り組んでおります。

【主な取組み】

(1) 地元の地方自治体との産業振興連携協定の締結

・平成23年の堺市との産業振興連携協定に始まり、平成28年5月の東大阪市、10月の高槻市、11月の八尾市で、連携協定を結んだ地元自治体は合計23府市町になりました。合同企業説明会の共同開催や、融資ファンドの設置、親元近居ローン等の商品を用意し、地元企業の支援、地域の活性化に取り組んでいます。

【表01】 連携協定等を締結した自治体数

連携協定等の締結先数 (平成28年9月末時点)	21先
----------------------------	-----

(2) 関西の主要な大学との連携

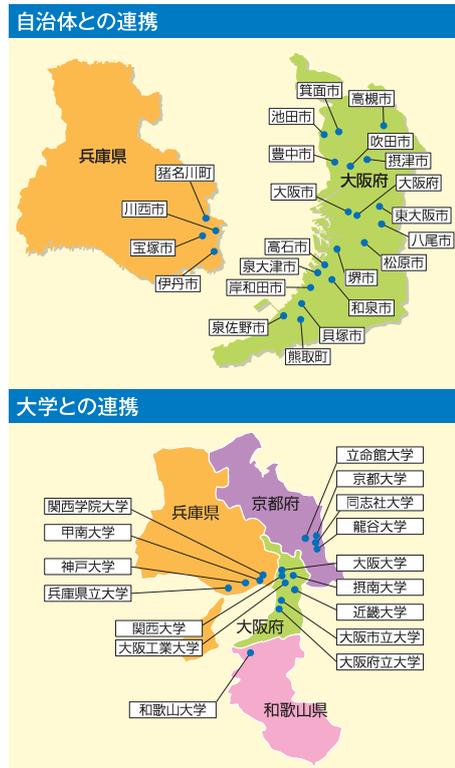
・関西の主要な大学との連携は、現在16大学。大学発のベンチャー企業への投融資支援のほか、産業、学術研究、人材育成、まちづくり等、様々な分野で相互の交流や産学連携強化を図り、地域社会の発展に貢献できるよう努めております。

【表02】 連携協定等を締結した大学数

連携協定等の締結先数 (平成28年9月末時点)	16先
----------------------------	-----

(3) 公的機関、公設研究所等との連携

・平成28年6月に地方独立行政法人大阪市立工業研究所と、同8月に地方独立行政法人大阪府立産業技術総合研究所と、中小・中堅企業のものづくり全般にわたる支援を行い、地域創生に貢献することを目的に包括連携協定を締結しました。



中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況 ～“未来をつくる” “未来へつなぐ” 取組み(平成28年度中間期)

- ・平成27年4月、事業性評価の取組みの強化に向け、株式会社地域経済活性化支援機構と「特定専門家派遣」に関する契約を締結しました。

【表03】連携協定等を締結した公設研究所等数

連携協定等の締結先数 (平成28年9月末時点)	2先
----------------------------	----

【表04】【独自05】 公的機関による認証等の支援件数

	H27/4～9	H27/10～H28/3	H28/3期	H28/4～9	累計 (H27年度以降)
公的機関による認証等の支援件数 合計	229件	10件	239件	223件	462件
「新市場創造型標準化制度」活用件数	0件	1件	1件	0件	1件
ものづくりに関する補助金					
認定支援確認書発行件数	219件	—	219件	216件	435件
採択件数	89件	—	89件	73件	162件
利子補給制度活用件数	10件	9件	19件	7件	26件

(4) 公的金融機関や海外現地銀行等との提携

- ・平成25年11月、株式会社日本政策金融公庫と池田泉州キャピタルが、IPOを目指し新たな事業に積極的に取り組むベンチャー企業を連携して支援するため、業務連携に関する覚書を締結しました。
- ・平成28年7月にベトナムのHD銀行と業務協力協定を締結。海外現地銀行と業務協力協定締結先は12の国地域、12行まで拡大しました。
- ・平成28年9月、国際協力銀行とメキシコ合衆国グアナファト州及びヌエボ・レオン州との業務協力のための覚書に基づく支援枠組みに参加、当該枠組みは4州に拡大しました。

【表05】連携協定等を締結した金融機関数

連携協定等の締結先数（国内） (平成28年9月末時点)	1先
連携協定等の締結先数（海外） (平成28年9月末時点)	12先 (12の国・地域)

海外現地銀行との連携



(5) 当社グループのネットワークを活かしたビジネスマッチングの実施

① 「ビジネス・エンカレッジ・フェア2016」開催

- ・平成28年11月に開催した「ビジネス・エンカレッジ・フェア2016」には、計184の企業や大学、公的機関等にご参加いただきました。今年度は「先進技術の結集」をメインテーマに産学金官の出会いの場を設けることで、多面的なビジネスチャンスを創出しました。

【表06】 ビジネス・エンカレッジ・フェアの最近3年間の出展機関数の推移

	H27/3 (H26/12開催)	H28/3 (H27/12開催)	H29/3 (H28/11開催)
出展機関数	135先	138先	184先
企業（金融含む）	90先	93先	126先
大学	16先	17先	18先
公的機関	22先	21先	33先
高専	7先	7先	7先

② 多様なビジネスマッチングの実施

- ・お客さまが抱える事業拡大・事業強化・合理化に関する様々な課題に対して、当行の取引先企業をビジネスパートナーとしてご紹介することで的確に解決することを目的に、多様なビジネスマッチングを展開しております。

【表07】 ビジネスマッチングの実施状況

	H27/4～9	H27/10～H28/3	H28/3期	H28/4～9	累計 (平成27年度以降)
ビジネスマッチング(引合せ)(複数提案あり)	1,152先	754先	1,906先	1,360先	3,266先
販路開拓(引合せ)	965先	608先	1,573先	1,215先	2,788先
[選択18] 販路開拓を行った先数					
うち地元(成約)	353先	391先	744先	525先	1,269先
うち地元外(成約)	9先	21先	30先	15先	45先
うち海外(成約)	2先	3先	5先	1先	6先
[独自03] 技術マッチング(引合せ)	32先	30先	62先	20先	82先
その他(引合せ)	155先	116先	271先	125先	396先

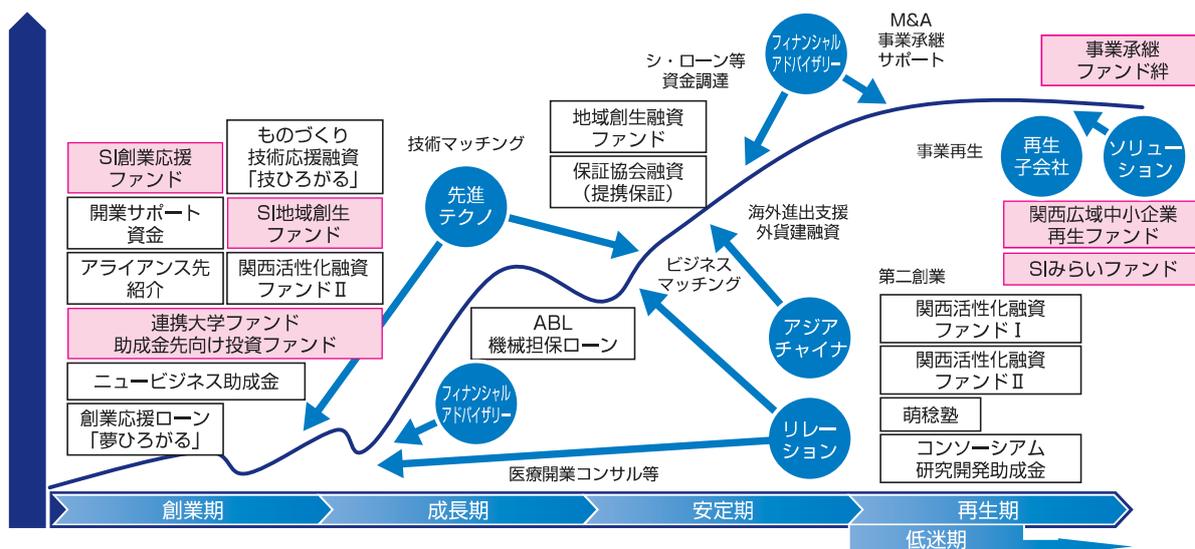
【表08】 [選択19] M&A支援先数

	H27/4～9	H27/10～H28/3	H28/3期	H28/4～9	累計 (平成27年度以降)
M&A 支援先数	15先	10先	25先	5先	30先

2 企業のライフステージに応じた取組状況

当社グループでは、企業のライフステージに応じた様々な施策・商品をラインナップしております。企業の目的に応じた融資商品に加え、成長マネーの供給やベンチャー育成、外部専門家のノウハウ・業務遂行能力等の提供等を目的としたファンドを用意するとともに、様々なセミナー、講演等を通じて、当行の提案力、サポート力を発揮しております。

【図2】企業のライフステージと当社グループによるサポートのイメージ¹⁾



【表09】【共通04】ライフステージ別の与信先数(単体ベース)及び、融資額

(上段：与信先数) (下段：融資残高)	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	合計
平成28年9月末	1,448先 719億円	1,948先 2,332億円	11,841先 12,122億円	587先 474億円	1,408先 1,136億円	23,427先 17,183億円
平成28年3月末	1,174先 635億円	1,886先 2,317億円	10,903先 11,417億円	586先 495億円	1,722先 1,683億円	22,558先 16,904億円
平成27年9月末	963先 507億円	1,734先 2,078億円	10,464先 11,051億円	569先 344億円	1,855先 2,075億円	21,924先 16,333億円

(1) 創業・新規事業開拓の支援(主に創業期)

【主な取組み】

① 「創業支援窓口」の設置

・平成27年9月に、創業に関するご相談の受付態勢を強化するため65カ店に「創業支援窓口」を設置しました。創業計画の策定から資金調達・開業まで、地元自治体・商工会議所・商工会との連携、外部専門家(税理士、コンサルタント等)のご紹介、国・各自治体の補助金活用のご案内、当行の各種商品・サービスのご提案等、地域とのネットワークを深め、トータル的にサポートしております。

② 助成金制度(ニュービジネス助成金・コンソーシアム研究開発助成金)を運営

・ニュービジネス助成金は、地域の新規性や独自性等を有するビジネスプランを助成対象とし、コンソーシアム研究開発助成金は、地域の中小企業等が大学や公設研究機関等との共同研究、委託研究等を通じて行う将来性を有するビジネスプランを助成対象としております。

・平成28年度のニュービジネス助成金への応募は175件となり、表彰受賞数12件でした。これにともない、平成15年度の助成金制度創設以来、2つの制度に対する応募総数は2,626件となり、表彰受賞総数は370件となりました。また助成金総額も5億円に達しました。

・なお、関西経済の活性化を目的として助成金制度を構築し、資金面のみならず産学官金労言ネットワークを活用して、地元企業のサポートを行っていることが評価され、平成28年3月、「第5回地域産業支援プログラム表彰(イノベーションネットアワード2016)」優秀賞をいただきました。

¹⁾ 赤枠は成長マネー等を供給する投資ファンド

²⁾ ライフステージの区分については、以下の基準によりおこなっております。創業期：創業、第二創業から5年まで、成長期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%超、安定期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%~80%超、低迷期：売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満、再生期：貸付条件の変更または延滞がある期間。

【表10】【独自04】ニュービジネス助成金の最近3年間の応募・受賞件数とこれまでの累計

	第15回 (募集期間H26/5～7)	第16回 (募集期間H27/6～8)	第17回 (募集期間H28/5～7)	第1回からの累計
応募件数	124件	114件	175件	1,919件
受賞件数	12件	16件	12件	194件

【表11】【独自04】コンソーシアム研究開発助成金の最近3年間の応募・採択件数と累計

	第10回 (募集期間H25/11～12)	第11回 (募集期間H26/11～12)	第12回 (募集期間H27/11～12)	第1回からの累計
応募件数	68件	53件	75件	707件
採択件数	17件	15件	16件	176件

- ③ 「新市場創造型標準化制度」に支援パートナー機関として参加
- 平成28年3月、当行のサポートにより、アイセル株式会社の「静的流体混合装置（スタティックミキサー）」に関する標準化」提案を経済産業省が創設した「新市場創造型標準化制度」を活用して進めることが決まりました。（全国第1号）
- ④ 創業・新規事業を応援する各種ローンをラインナップ
- クリニックの新規開業や医療施設の建替え、介護施設の新設等の資金需要に対応するために「クリニック応援ローン」や「介護事業応援ローン」を平成25年6月より取扱っております。
 - 平成25年度経済産業省補正予算事業の中小企業の試作品・新商品の開発や新サービスの導入を支援する「ものづくり・商業・サービス補助金（新ものづくり補助金）」や地域の活性化につながる“創業”を促す「創業促進補助金」等の採択企業に対し、研究開発費等の新技術開発資金、新製品発売に伴う運転・設備資金を融資する「関西活性化融資ファンドⅠ（ワン）」を平成25年5月に、補助金交付までの“つなぎ資金”をご融資する「関西活性化融資ファンドⅡ（ツー）」を平成26年4月に取扱いを開始しました。
 - 大阪信用保証協会保証付の「創業応援ローン“夢ひろがる”（平成27年9月より）“夢ひろがるプラス”（平成28年4月より）」を取扱っております。

【表12】各種融資商品の設定状況

平成25年	5月	関西活性化融資ファンドⅠ（ワン）の取扱開始 (平成28年9月末までの実行件数/実行金額の累計 76件/3,149百万円)
平成25年	6月	介護事業応援ローンの取扱開始 (平成28年9月末までの実行件数/実行金額の累計 186件/13,946百万円)
平成26年	4月	関西活性化融資ファンドⅡ（ツー）の取扱開始 (平成28年9月末までの実行件数/実行金額の累計 10件/93百万円)
平成27年	9月	創業応援ローン“夢ひろがる”の取扱開始 (平成28年9月末までの実行件数/実行金額の累計 519件/3,165百万円)
平成28年	4月	創業応援ローン“夢ひろがるプラス” (平成28年9月末までの実行件数/実行金額の累計 23件/235百万円)

- ⑤ ファンドを活用した、創業先等に対する成長マネーの供給、ベンチャー企業の育成
- 平成28年2月、「SI創業応援ファンド」を創設し、新技術や新たなビジネスモデル等、今後の成長が期待される創業・第二創業に取組む企業に対し、出資等による長期安定資金の提供を行っております。当ファンドは、地域の重要なインフラ機能を有する鉄道会社（株式会社阪急電鉄、株式会社南海電気鉄道）と当行が連携し創業者を応援しております。
 - 地元の大学との産学連携を一層推進させ、地域活性化へ貢献することを目的に、平成27年8月に大阪大学発スタートアップ・アーリーステージベンチャー企業向け「OUVC1号ファンド」、平成27年11月に京都大学発関連ベンチャー企業向け「みやこ京大イノベーションファンド」へ出資しました。

【表13】ファンドの活用件数（創業先等）

	H27/4～9	H27/10～H28/3	H28/3期	H28/4～9	累計 (平成27年度以降)
創業先等への投資件数	4件	0件	4件	3件	7件

⑥ 各種セミナー等の開催

- ・外部機関等と連携し、創業に必要な手続、資金調達、申請可能な助成金・補助金、経理処理、税務申告等をアドバイスする「創業セミナー」を開催しております。
- ・平成27年6月、経済産業省と連携し、「標準化をビジネスツールに」と題した、新市場創造型標準化制度の活用についてセミナーを開催しました。標準化制度活用のためのセミナーは、平成27年度は3回開催し、参加企業は86社、96名が参加いただきました。平成28年度上期は、1回開催し、23社、25名が参加いただきました。

【表14】各種セミナー等の開催状況

平成27年	6月	当行主催による「標準化制度活用セミナー」を開催 (以降、平成28年9月末までに累計4回開催、参加総数109先)
平成28年	7月	当行主催による「創業セミナー」を開催(参加27先)

(2) 成長段階における支援（主に成長期・安定期）

【主な取組み】

① 「M&Aアドバイザリー室」による事業譲渡・事業拡大サポート

- ・平成28年6月、中小企業のM&Aマーケット拡大に積極的に対応することを目的に、「M&Aアドバイザリー室」を設置しました。「M&Aアドバイザリー室」には、専門スタッフを戦略的に配置し、地元のお客さまの幅広いM&Aニーズに対して、最適なサービスをご提供いたします。

【表15】【選択21】 事業承継支援先数

	H27/4～9	H27/10～H28/3	H28/3期	H28/4～9	累計 (H27年度以降)
事業承継支援先数	85先	76先	161先	109先	270先

② 成長段階にある企業を応援する商品ラインナップ

- ・平成26年12月より、円安の進行等による仕入価格や電気料金などのエネルギー価格上昇により影響を受けているお客さまへのサポートとして取扱いを開始した「円安等対策サポートローン」を改定し、平成27年4月より、円安による輸出関連企業の増加運転資金や設備資金などを対象に加え、“前向きな資金需要”や“国内回帰の動き”にもお応えする「円安・エネルギーコスト等対策サポートローン」の取扱いを開始しております。
- ・平成28年2月より、環境保全に向けた取組みを实践される事業者や環境配慮型経営を实践される事業者の方の省エネ・節電・低公害車の導入、汚水処理、CO₂削減等を目的とした事業資金等を対象に、「環境応援ローン」を提供しています。
- ・平成28年3月、大阪府、大阪府私立病院協会、東京海上日動火災保険株式会社との四者で大阪府内の医療機関における医療従事者の勤務環境改善等への取組支援に関する協定を締結し、医療機関が勤務環境改善に取組むための資金ニーズに応えるため、「医療勤務環境向上応援ローン」の取扱いを開始しました。
- ・創業後間もないアーリーステージにある事業者の「技術（技）」そのものに着目し、当行と連携している公設試験研究機関や大学の専門家からの助言のもと、事業性（研究開発体制、技術や製品の新規性・独創性・競争力・市場性等）を理解するとともに事業者と経営課題を共有し、タイムリーに資金ニーズに対応する、「ものづくり技術応援融資～技ひろがる～」を平成28年10月より取扱い開始しました。「技ひろがる」は、大阪信用保証協会が金融機関と連携し、事業内容や成長可能性等の事業性評価による適正な保証を行うために創設した「金融機関連携型事業性評価融資保証」にも適合しており、この保証制度を利用した商品は、近畿の金融機関では初となります。
- ・官民一体となって取組みの進む、企業が従業員の健康管理を経営的な視点で考える「健康経営」や、少子高齢化の中で生産性の高い働き方の実現や女性の活躍促進等を目指す「働き方改革」を实践する中小企業を対象とした「人材活躍応援融資“輝きひろがる”」を平成28年12月より取扱い開始しました。「輝きひろがる」は、企業の財産とも言える従業員の育成や活躍等の環境整備を行う中小企業を金融面からサポートすると共に、関連する国の認定制度や助成金制度の普及をお手伝いいたします。

【表16】 各種融資商品の設定状況

平成27年	4月	「円安・エネルギーコスト等対策サポートローン」取扱い開始 (平成28年9月末までの実行件数/実行金額の累計 14件/625百万円)
平成28年	2月	「環境応援ローン」取扱い開始 (平成28年9月末までの実行件数/実行金額の累計 126件/6.674百万円)

③ ファンドを活用した販路支援や経営管理の支援

- ・平成27年12月、「SI地域創生ファンド」を創設し、優れた技術開発や多角化につながる成長事業、地域創生につながる事業、国や大阪府等が推進する特区関連事業に対し投資支援を行うとともに、当行と地域経済活性化支援機構の両グループのネットワークを活用し、販路支援や経営管理等ハンズオン支援を提供しております。

【表17】 ファンドの活用件数（成長段階先等）

	H27/4～9	H27/10～H28/3	H28/3期	H28/4～9	累計 (平成27年度以降)
成長先への投資件数	0件	0件	0件	2件	2件

④ 各種セミナー等の開催

- ・次期経営者向け経営塾「萌稔塾」を定期的に開催しております。平成27年度は、27社、27名が参加され、10回の講義を開催し、平成28年度上期は26社、26名が参加され、講義を5回開催しました。
- ・ものづくりに関する補助金の申請を予定し申請書類を作成中の方を対象に、申請サポート実績の豊富な専門家による申請書類の記入方法について、各社の作成段階に応じたアドバイスを行う説明会や個別相談会を開催しております。
- ・平成28年6月、地元の商工会議所（堺・和泉・泉大津・泉佐野・貝塚・岸和田・高石・八尾）が連携し、小売店・通販会社・卸売会社等18社のバイヤーに対し、販路拡大を希望する258社の地元企業が自社商品売り込むビジネス商談会を開催しました。当日は、新たな取引のきっかけづくりやビジネスチャンスにしようとして1,083件の商談が行われました。
- ・平成28年6月、地方銀行等合計30団体との共催により、タイ・バンコクにおいて、タイでの部品調達、販路拡大を目的とした『製造業特化型』ビジネスマッチング「Mfairバンコク2016ものづくり商談会」を共催しました。
- ・平成28年8月、ベトナムへの事業展開（進出・販路開拓等）を実施、検討するお客さまを対象に堺市・堺国際ビジネス推進協議会と共催で、「ベトナムビジネスセミナー」を開催しました。
- ・平成28年9月、当行蘇州駐在員事務所の開設10周年を記念して「池田泉州銀行 蘇州駐在員事務所開設10周年記念レセプション」を開催し、それに先立ち、中国ビジネスの商流における法務上の留意点等に関する「中国ビジネスセミナー」を中国・蘇州にて開催しました。

【表18】各種セミナー等の開催状況

平成19年	4月	次期経営者向け経営塾「萌稔塾」を開催 (以降、平成28年9月末までに累計100回開催)
平成22年	5月	海外ビジネスセミナーを開催 (以降、平成28年9月末までに累計42回開催、参加総数1,900先)
平成22年	5月	海外ビジネスミッションの派遣 (以降、平成28年9月末までに累計15回実施、参加総数243先)
平成22年	5月	海外ビジネス商談会を開催 (以降、平成28年9月末までに累計7回開催、参加総数83先)
平成26年	2月	ものづくりに関する補助金の説明会を開催 (以降、平成28年9月末までに累計3回開催、参加総数487先)
平成27年	4月	国内ビジネス商談会を開催 (以降、平成28年9月末までに累計7回開催、参加総数244先)

(3) 経営改善・事業再生・業種転換等の支援（主に再生期・低迷期）

【主な取組み】

- ① 条件変更に応じた先等に対する経営改善計画の策定支援
- ・お客さまからの借入れ条件の変更等のご相談・お申込みにつきまして、これまでの取引関係やお客さまの知識、経験および財産の状況を踏まえ、お客さまの理解と納得を得ることを目的とした十分なお説明を行っております。

【表19】【選択23】 事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び、同計画策定先のうち未達成先の割合

	H27/9末	H28/3末	H28/9末
実抜計画策定先数	606先	608先	523先
未達成先数	131先	128先	104先
未達成先の割合	21.6%	21.1%	19.9%

- ② 株式会社地域経済活性化支援機構（REVIC）、大阪府中小企業再生支援協議会の活用
- ・当行はREVICや大阪府中小企業再生支援協議会等の知見・ノウハウを、取引先企業に対して行う事業再生支援に活用し、中小企業サポート力を一層強化し地域経済の活性化に努めております。

【表20】【選択42】 REVIC、大阪府中小企業再生支援協議会の利用先数

	H27/4～9	H27/10～H28/3	H28/3期	H28/4～9	累計 (H27年度以降)
REVIC	0先	0先	0先	2先	2先
大阪府中小企業再生支援協議会	4先	3先	7先	0先	7先

- ③ パートナーと連携した事業再生支援の強化
- ・事業再生子会社のパートナーであるオリックス株式会社及び株式会社ジェイ・ウィル・パートナーズが、それぞれの強みを最大限発揮できるポートフォリオ毎に、銀行から会社分割を通じて池田泉州ターンアラウンド・パートナーズ及び池田泉州コーポレート・パートナーズに債権を移管し、両社から派遣された人材や各社のネットワーク、提供された事業再生支援に関するノウハウ等を最大限活用した事業再生支援に取り組んでおります。
- ④ ファンドを通じた、経営改善先等に対する外部専門家のノウハウ・業務遂行能力等の提供
- ・平成25年12月、独立行政法人中小企業基盤整備機構及び関西地域の金融機関等とともに「関西広域中小企業再生ファンド」に出資しております。
 - ・平成27年3月、中小企業を対象とした企業再生支援ファンド「SIみらいファンド1号」を池田泉州キャピタルと共同で設立しました。
 - ・平成27年3月、「SI事業再生ファンド」を活用した過剰債務の処理や不採算事業のリストラ等の支援を目的に、株式会社リサ・パートナーズと「事業再生に関する業務協力協定」を締結しております。
 - ・平成27年9月より、事業承継ファンド「池田泉州キャピタル絆2号」を活用した円滑な事業承継の支援に取り組んでいます。

【表21】 ファンドの活用件数（経営改善先等）

	H27/4～9	H27/10～H28/3	H28/3期	H28/4～9	累計 (平成27年度以降)
経営改善先等への投資件数	1件	1件	2件	1件	3件

3 中小企業に適した資金供給手法の取組状況

当行グループでは、取引先企業の事業価値に評価を置いた取組みを行うとともに、他行に先駆けて、ファンドを活用した、ベンチャー企業支援を行っておりますが、現在は、大学連携、ニュービジネス、事業再生に関するファンド等も立ち上げ、融資だけでは対応できない案件へのサポート力を強化しております。

また、経営者保証に関するガイドライン（以下、ガイドライン）の趣旨を踏まえ、経営者保証に依存しない融資の一層の促進を図るとともに、ガイドラインで示された合理性が認められる保証契約の在り方に基づく対応に努めております。

(1) 事業価値を見極める融資への取組状況

【主な取組み】

① 事業性評価による取引先サポート

- ・事業性評価シートを制定し、取引先企業とのコミュニケーションを図りながら、経営状況や経営課題、ニーズ等を具体的に把握しております。
- ・地区本部長、支店長、リレーションユニット（リレーション推進部・先進テクノ推進部・フィナンシャルアドバイザー一部・アジアチャイナ推進部）の各担当者が参加し、個社が抱える課題等を様々な角度から検討する課題検討会を開催し、取引先企業への総合的な提案を行っております。

(2) ファンドを活用したサポート力の強化

【主な取組み】

- ① 地元中小企業のライフステージに応じたニーズや地域活性化のために、目的毎に設立したファンドを通じた成長マネーや当社グループ及び外部専門家のノウハウ等を供給し、投資先の成長や事業再生を実現させることで、融資取引をはじめ各種取引の拡大を目指しております。
- ・創業、助成金先向けに対する資金サポートのラインナップとして、「融資」「助成金」に加え、ファンドを通じた「投資」を用意し、成長マネーを供給しております。また、ベンチャー企業の育成に当社グループや外部専門家のノウハウを活用することで、地域の「ニュービジネス」や「雇用」の創出に貢献しております。
 - ・事業再生に取組む企業に対し、ファンドを通じて外部専門家の持つノウハウや業務遂行能力等を提供することで、より実効性の高い再生支援を行っております。
 - ・地方自治体と連携したファンドを設立し、その地域の特性やニーズに応じた成長マネー、当社グループや外部専門家のノウハウの供給を行っております。
 - ・連携協定を締結した地元の大学における研究成果等を活用したスタートアップ・アーリーステージベンチャーや、産学の共同研究から生まれたジョイントベンチャー等への投資を目的としてファンドを設立し、地域創生の実現に向けた地域活性化への取組みを行っております。
 - ・地域活性化に取組む公的機構と共同でファンドを設立し、地域とのリレーションの強化を図るとともに、地元企業が抱える様々な課題解決に公的機構の持つノウハウの提供を行っております。

【表22】〔選択20〕 ファンド（創業支援・地域活性化・事業再生等）の活用件数

	H27/4～9	H27/10～H28/3	H28/3期	H28/4～9	(H27年度以降)
ファンドの活用件数	7件	7件	14件	13件	27件

(3) 経営者保証に関するガイドラインへの取組状況

【主な取組み】

- ① ガイドラインで示された保証契約の在り方に基づく対応
 - ・ガイドラインにおける「合理性が認められる保証契約の在り方」に基づき、「法人・個人の一体性解消と、一体性解消を確保維持するためのガバナンスの構築」「経営の透明性（財務状況の適時適切な開示）」を満たすことを要件に中小企業の保証契約を見直しております。
- ② 顧客対応状況
 - ・当行ホームページに「当行の『経営者保証に関するガイドライン』への対応方針」についてを掲示するとともに、個々の融資先に対して、顧客から申し出があった場合だけでなく、「新規融資申出のある先」「事業承継先」「保証期限到来先」等についても対応しております。
 - ・ガイドラインに沿った対応を行う際には、「経営状況チェックシート」に基づき、保証徴求方針及び適切な保証金額を提示したうえで、保証人にガイドラインの内容をご説明のうえ対応しております。また、場合によっては、ABL、停止条件付／解除条件付保証契約、金利条件の見直し等の代替的融資手法等の検討を行っております。
- ③ ガイドラインに沿った取組の推進
 - ・「融資規定」「融資における基本行動規範」「与信取引に関する説明マニュアル」等の諸規定・マニュアルの改定を行うとともに、銀行の支店長会や各種関連会議において、「目利き力を生かした担保・保証・保証協会に依存しない融資」の推進を行っております。

4 「しごと」の創造、地域に「ひと」が集まる仕組みの取組状況

当社グループでは、「地域との共存共栄」を目指して、“地域”創生に向けた様々な取組みを進めております。創業支援、ものづくり支援、ビジネスマッチング等、地域と一体となり、この地域に“しごと”を創るお手伝いをしております。

また、当社グループは、地元の自治体と一緒に、地域に“ひと”が集まる取組みを進めております。定住・転入のお手伝いはじめ、妊娠・出産から、安心して子育てができる環境づくりを応援しております。

このような、地域に“しごと”を創り、“ひと”を集めることで大阪を中心とした当行の営業エリアのますますの活性化、活気ある“まち”づくりを目指してまいります。

(1) 「しごと」の創造

【主な取組み】

- ① 地元企業と地元で就職を希望する学生との出会いの場「合同企業説明会」を、自治体・商工会議所・大学等と共同開催
 - ・地元企業の雇用促進と地域の学生の就職支援を図るため、地元自治体と商工会議所、地元大学等と共同で合同企業説明会を実施しております。優れた人材確保のニーズがある地元企業と地元で就職を希望する学生との「出会いの場」を提供することで、地域の雇用促進のお手伝いを行っております。平成28年度上期は、3回開催し、78社に参加いただきました。（平成27年度は計9回実施。283社に参加いただきました。）

【表23】 合同企業説明会の開催状況

平成24年	7月	堺市と合同企業説明会開催 (以降、平成28年9月末までに累計21回開催、参加総数612先)
-------	----	--

- ② ファンドを活用した地域活性化への取組み
 - ・平成28年12月末現在、23の府市町と「産業（地域）振興連携協力に関する協定」や低炭素社会の実現を目指した「環境エネルギー分野における連携協定」を締結するとともに、「産業振興融資ファンド」「地域創生融資ファンド」等を創設。商工会議所とも連携を図り、地域の活性化とお客さまサービスの向上に努めております。

③ 異業種との連携

- ・平成28年1月、地域創生に資する地域農業の生産性及び競争力向上を目指して、西日本旅客鉄道株式会社（JR西日本）並びにJR西日本が資本参加している株式会社ファーム・アライアンス・マネジメントと業務協力協定を締結しました。
- ・「金（金融）」と「言（メディア）」が連携し、地元企業を応援するラジオ番組「日本一明るい経済電波新聞」を提供しております。出演企業数は、平成27年度が19社、平成28年度上期が22社となりました。

【表24】メディア活用件数

	H27/4～9	H27/10～H28/3	H28/3期	H28/4～9	累計 (H27年度以降)
メディア活用件数	—	19件	19件	22件	41件

【表25】【選択17】地元への企業誘致支援件数

	H27/4～9	H27/10～H28/3	H28/3期	H28/4～9	累計 (平成27年度以降)
地元への企業誘致支援件数	27件	11件	38件	5件	43件

(2) 「ひと」が集まる仕組みづくり

【主な取組み】

- ① 地元の地方自治体との連携協定を活用した商品の提供
 - ・平成28年2月、大阪の強みである「ものづくり」をはじめとする成長産業支援及び創業ベンチャー新事業創出支援、府内で働く人材の活躍支援等を中心とする中小企業振興を目的とした連携協定を大阪府と締結しました。
 - ・大阪府との連携協定の一環として、平成28年3月に大阪ハートフル基金（障がい者雇用）及び環境関連団体（環境保全）に対し、預入総額の0.005%相当額の寄付を行う『想いひろがる定期預金』の取扱いを開始しました。
- ② 地域の子育て世代の出産・育児を応援する商品・サービスの提供
 - ・平成19年11月より、出産祝い付積立定期「池田市エンゼルつみたて定期預金」の取扱いを開始しました。また、同様の趣旨による積立定期を平成27年1月より猪名川町で、平成28年6月より川西市で取扱いを開始しております。
 - ・地元自治体が取り組んでいる定住促進流入促進のお手伝いとして、平成25年4月より、熊取町に居住もしくは転入される方に対し、住宅ローン金利の引下げを行う「転入促進・定住促進住宅ローン」の取扱いを開始しました。以降、川西市内に自宅を新築、購入される方で、かつ同市内に親世帯が居住されている、いわゆる「親元近居」する方を対象に住宅ローン金利を引下げする等の特典をお付けした「親元近居住宅ローン」の取扱いを開始、更に豊能町、岸和田市、泉佐野市、宝塚市、伊丹市および貝塚市においても同様の趣旨による住宅ローン等の取扱いを行っております。（8市町）
 - ・出産や子育てを資金面でサポートするため、平成28年1月から「妊活・育活応援ローン」の取扱いを開始しました。妊娠前後の体調管理や診療等、無事出産を迎えるための「妊活」や、出産後のお子様の医療や保育といった「育活」等に必要な資金としてご利用いただけます。あわせて、池田市・箕面市と連携して、両市にお住まいの方を対象に、融資金利の引下げと両市による利子助成をセットで行う取組みも行っております。
 - ・子育て世代の教育資金をサポートするため、当行教育ローン金利の引下げと交野市による利子補給をセットした「おりひめ教育ローン」の取扱いを平成28年5月から開始しました。
 - ・地域の子育て世帯応援のため「赤ちゃんの駅」を平成28年10月に貝塚市内店舗に設置しました。（現在までに11市町、28店舗）

【表26】 各種融資商品・預金商品の設定状況

平成19年	11月	「エンゼルつみたて定期預金」取扱開始（現在3市町で取扱） （平成28年9月末までの取扱件数／取扱金額の累計 3,364件／491百万円）
平成25年	4月	「転入促進・定住促進住宅ローン」取扱開始（現在8市町で取扱） （平成28年9月末までの実行件数／実行金額の累計 236件／4,687百万円）
平成28年	1月	「妊活・育活応援ローン」取扱開始 （平成28年9月末までの実行件数／実行金額の累計 25件／36百万円）
平成28年	3月	「想いひろがる定期預金」取扱開始 （平成28年9月末までの取扱件数／取扱金額の累計 4,116件／15,288百万円）

【表27】 各種施策の取組み状況

平成24年	4月	池田市内の店舗に「赤ちゃんの駅」設置 （現在までに、11市町、28店舗に設置）
-------	----	--

③ 地域に「ひと」が集まるイベント・セミナー等の実施

- ・平成28年3月、大阪府、大阪府私立病院協会、東京海上日動火災保険株式会社との四者で大阪府内の医療機関における医療従事者の勤務環境改善等への取組支援に関する協定を締結しました。
- ・平成28年6月、本協定締結後の連携事業第一弾として、大阪府に所在する病院の管理者等を対象に、「大阪府医療勤務環境改善シンポジウム～勤務環境改善に向けた取組みを進めよう～」を開催しました。
- ・平成27年12月、“夢を実現し人生を豊かにするために役立つ金融知識”を身につけてもらうことを目的として、兵庫県三田市の当行三田情報システムセンターにおいて、全国高校生金融経済クイズ選手権「[エコノミクス甲子園]兵庫大会」を初めて開催しました。

V. 中小企業の経営支援及び地域の活性化に関して、今後当社グループが継続して開示する重要指標 (KPI)

(1) 提案力強化に関する当社グループの重要指標 (KPI)

当社グループでは、前述のような様々な施策を通じて提案力・サポート力を強化し、その提案力を活かし、積極的に取引先企業が抱える課題へのソリューションを提案することで、融資取引の拡大を進めております。また地元の自治体や公的機関にて用意されている様々な支援策活用や認証取得等の支援も展開しております。

※各項目の合計と内書きの和は重複があるため一致しません。	関連表	単位	H27/4～ H27/9末	H27/10～ H28/3末	H28/3期	H28/4～ H28/9末
[独自01] 経営改善提案を行っている先数		先	3,205	3,091	6,296	4,341
[選択14] ソリューション提案先数及び、全取引先数に占める割合 (注)						
ソリューション提案先数		先	3,073	3,016	6,089	4,097
全取引先数に占める割合		%	15.1%	14.1%	28.5%	18.7%
[選択12] 本業（企業価値の向上）支援先数		先	2,423	2,291	4,714	2,996
全取引先数における本業企業価値の向上支援先数の割合		%	11.9%	10.7%	22.0%	13.7%
[独自02] 産学連携件数		件	16	29	45	25
[独自03] 技術マッチング件数	07	件	32	30	62	20
[選択13] 本業支援先のうち、経営改善が見られた先数		先	312	399	711	282
[選択16] 当行が行った創業支援先数の内訳 (複数提案あり)						
創業計画の策定支援		先	64	664	728	702
創業期の取引先への融資【プロパー】		先	292	192	484	274
創業期の取引先への融資【信用保証協会】		先	250	348	598	474
政府系金融機関や創業支援機関の紹介		先	103	159	262	96
ベンチャー企業への助成金・融資・投資		先	521	534	1,055	714
[独自04] 当行助成金応募件数	10	件	114	75	189	175
採択・受賞件数	11	件	16	16	32	12
[選択18] 販路開拓を行った先数 (複数提案あり)	07					
地元		先	353	391	744	525
地元外		先	9	21	30	15
海外		先	2	3	5	1
[選択19] M&A支援先数	08	先	15	10	25	5
[選択21] 事業承継支援先数	15	先	85	76	161	109
[選択43] 取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数		先	201	221	422	394
[独自05] 公的機関による認証等の支援件数	04	件	229	10	239	223

[共通03] 当行が関与した創業件数・第二創業件数		件	950	1,814	2,764	1,873
当行が関与した創業件数		件	942	1,812	2,754	1,863
当行が関与した第二創業件数		件	8	2	10	10

(注) [選択14] ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合
上記の表のソリューション提案先数を含む [選択14] の全体像

	単位	H27/9末	H28/3末	H28/9末
ソリューション提案先数	先	3,073	6,089	4,097
全取引先数に占める割合	%	15.1%	28.5%	18.7%
全取引先数に対する融資残高	億円	16,333	16,904	17,183
ソリューション提案先に対する融資残高	億円	2,985	5,195	3,432
全取引先に対する融資残高に占める割合	%	18.3%	30.7%	20.0%
全取引先数 (グループベース)	先	20,416	21,391	21,864

(2) ファンドの活用に関する当社グループの重要指標 (KPI)

当社グループでは、目的に応じた融資商品だけでなく、成長マネーの供給やベンチャーの育成、外部専門家のノウハウ・業務遂行能力の提供等を目的としたファンドを用意することで、取引先企業の裾野拡大を進めていきたいと考えております。

【選択20】 ファンド（創業支援・地域活性化・事業再生等）の活用件数

	H27/4～ 9末	H27/10～ H28/3末	H28/3期	H28/4～ 9末
ファンドの活用件数	7件	7件	14件	13件

(3) 経営改善・事業再生・業種転換等の支援に関する当社グループの重要指標 (KPI)

当行グループでは、経営改善・事業再生・業種転換等の支援に積極的に取り組んでおり、貸付条件の変更先の経営改善に貢献していきたいと考えております。

【共通02】 貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況

	H27/9	H28/3	H28/9
貸付条件の変更先総数	1,195先	1,180先	1,125先
好調先（売上高の進捗が120%超）	157先	143先	133先
順調先（売上高の進捗が80～120%未満）	528先	546先	496先
不調先（売上高の進捗が80%未満） ³	510先	491先	496先

(4) 地域活性化に関する当社グループにおける重要指標 (KPI)

当行では、地元への企業誘致や合同企業説明会の開催等を通じて、「しごと」を創造するとともに、地域に「ひと」が集まる仕組みを構築し、地域創生に貢献してまいりたいと考えております。

【選択17】 地元への企業誘致支援件数

	H27/4～ 9末	H27/10～ H28/3末	H28/3期	H28/4～ 9末
地元への企業誘致支援件数	27件	11件	38件	5件

【独自06】 合同企業説明会の開催

	H27/4～ 9末	H27/10～ H28/3末	H28/3期	H28/4～ 9末
合同企業説明会の開催回数	5回	4回	9回	3回
参加企業数	76社	203社	279社	78社
内定者数	19人	25人	44人	15人

(5) 中小企業に適した資金供給に関する当社グループの重要指標 (KPI)

当行では、ガイドラインの趣旨を踏まえ、経営者保証に依存しない融資の一層の促進を図るとともに、ガイドラインで示された合理性が認められる保証契約の在り方に基づく対応に努めております。

【共通05】 事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合

	H27/9	H28/3	H28/9
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数	2,791先	4,926先	6,957先
上記計数の全与信先に占める割合	12.7%	21.8%	29.7%
事業性評価に基づく融資を行っている融資残高	3,669億円	5,835億円	7,303億円
上記計数の当該与信先の融資残高に占める割合	22.5%	34.5%	42.5%

【選択11】 経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合

	H27/9	H28/3	H28/9
全与信先数	21,924先	22,558先	23,427先
ガイドライン活用先数	1,140先	2,019先	2,841先
ガイドライン活用先数の割合	5.2%	9.0%	12.1%

³ 経営改善計画のない先を含む

経営者保証に関するガイドラインの活用状況

	H27/4～9末	H27/10～ H28/3末	H28/4～9末
新規に無保証で融資した件数 (ABLを活用し、無保証で融資したものは除く)	1,321件	1,244件	1,772件
経営者保証の代替的な融資手法を活用した件数	0件	0件	0件
保証金額を減額した件数	24件	34件	36件
保証契約を解除した件数	17件	22件	32件
メイン行として ガイドラインに基づく保証債務整理を成立させた件数	0件	0件	1件
新規融資件数	5,849件	6,235件	7,218件
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	22.59%	19.95%	24.55%

[選択07] 地元の中小企業と信先のうち、無担保と信先数、及び、無担保融資額の割合（先数単体ベース）

[選択08] 地元の中小企業と信先のうち、根抵当権を設定していないと信先の割合（先数単体ベース）

	H27/9	H28/3	H28/9
地元中小企業と信先数	21,054先	21,663先	22,484先
無担保融資先数	14,824先	15,352先	16,097先
無担保融資先数の比率	70.4%	70.9%	71.6%
根抵当未設定先数	15,542先	16,033先	16,721先
根抵当未設定先数の比率	73.8%	74.0%	74.4%
地元中小企業向け融資残高	11,068億円	11,540億円	11,895億円
無担保融資残高	4,578億円	4,922億円	5,152億円
無担保融資残高の比率	41.4%	42.7%	43.3%

VI. 中期経営計画における「中小企業の経営支援及び地域の活性化」の成果

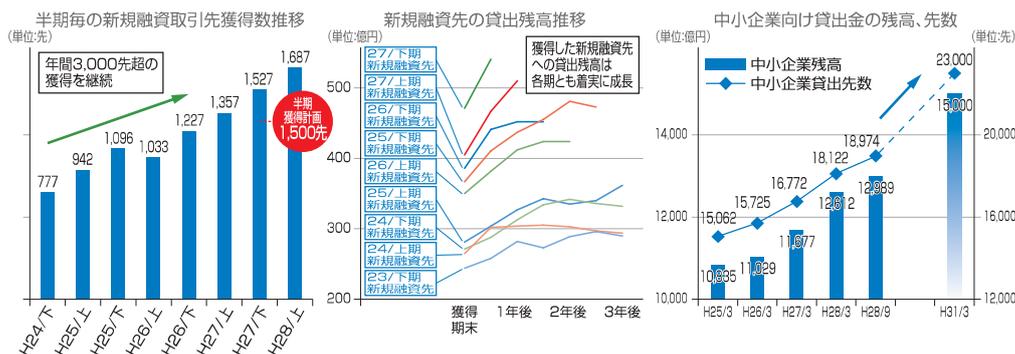
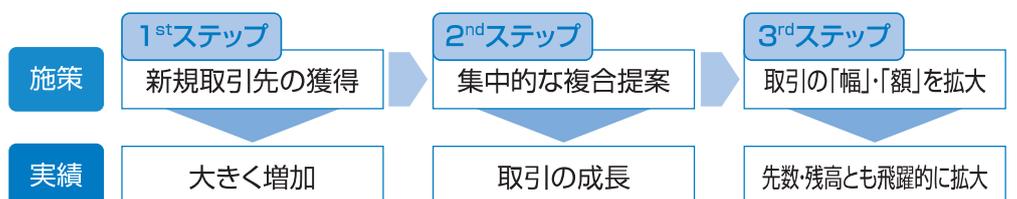
(1) 「貸出金」【地元中小企業と個人にfocusした貸出構造へ】

当社グループでは「地元の中小企業との取引推進」するにあたり、第1ステップとして、既存のお客さまのご紹介により新規先への『ご融資』を推進し、それをいわば「入口」として取引を開始します。

第2ステップとして、その先に地元銀行としての優位性を活かし、本支店が連携し、一体となって集中的に様々なご提案を行います。

そして第3ステップとして、融資のみならず、総合的な取引の『幅』と『金額』の両方を成長させていきます。

当社グループではこれを独自のビジネスモデル「貸出は収益ビジネスの『入口』」として展開しており、下のグラフの通り、実績も極めて順調です。新規貸出先の獲得は、足許年間3,000先を超え、過去獲得した新規貸出先とのお取引も、年々拡大しており、その結果、中小企業向け貸出先数、金額とも飛躍的な増加を続けております。



(2) 「顧客」(法人)【「新マザーエリア」の取引シェア大幅拡大】

当行が合併する前の旧池田銀行(北)、旧泉州銀行(南)のマザーエリアでは、3-4割のシェアを確保しておりますが、新銀行の本店所在地である大阪市内やその周辺部では、まだ10%にも満たないシェアで、大きな拡大余地がございます。

当社グループはこの地域を「新マザーエリア」と位置付け、これまでも資源を投入してきました。

その結果、上記のとおり、年間3,000社を超える新規融資先の獲得に繋がっていますが、それでも「新マザーエリア」のシェアが1%程度上昇したに過ぎません。逆に言えば、このエリアのポテンシャルが、それだけ大きいということです。

そこで、平成32年度までに新たに10カ店程度の新規出店を計画、いわば本格的に「攻めに出る」方針です。今後、大阪市内、特に東部を中心に法人店舗を、阪神間を中心に個人店舗を開業していく予定で、このエリアにおける法人・個人両方のシェアを、大きく高めていく方針です。



【表28】取引エリアにおけるシェア

	H24年度	H27年度	H30年度(目標)
全エリア	12%	13%	15%
マザーエリア(北)	25%	25%	26%
新マザーエリア	8%	9%	12%
マザーエリア(南)	40%	40%	41%

(参考資料) 当行独自の取組みの事例 (プレスリリース)

各 位

平成28年10月11日

株式会社池田泉州銀行

経済産業省「標準化活用支援パートナーシップ制度」当行第2号！！
地元企業の優れた技術・製品に関する「標準化」をサポート

平成28年10月11日(火)、株式会社池田泉州銀行(頭取 藤田博久)のサポートにより、「株式会社アクロエッジ」(所在地 大阪府枚方市、代表取締役 中宗憲一、以下「㈱アクロエッジ」)が、経済産業省が創設した「新市場創造型標準化制度」を活用して標準化テーマを進めることが決まりましたのでお知らせします。

池田泉州銀行では、「新市場創造型標準化制度」を地元の中堅・中小企業に普及することを目的に、平成27年11月に創設された「標準化活用支援パートナーシップ制度」における“パートナー機関”として「標準化」に関するサポートを実施してまいりました。平成28年3月に全国第1号案件をサポートして以来、本件は2件目となります。パートナー機関がサポートした「標準化案件」は、本件を含め全国で6件あり、うち2件が当行によるものとなります。

今回「標準化」の対象となったのは、㈱アクロエッジが独自に改良を続けてきた「樹脂硬化収縮測定装置」に関する技術です。「標準化」の活用により、㈱アクロエッジの持つ技術・製品の市場での信頼性向上や、他社との差別化による「樹脂硬化収縮測定装置」の市場化を応援します。また今後の企業規模拡大を見込み、人材マッチングを行うなど、継続してサポートを実施してまいります。

池田泉州銀行は優れた技術を持つ中堅・中小企業を研究開発段階から市場化までトータルでサポートしていきます。

「新市場創造型標準化制度」の活用が決定されたテーマの概要

- ◆提案企業
㈱アクロエッジ
- ◆提案テーマ
「硬化樹脂の硬化収縮率連続測定方法」に関する標準化
- ◆提案内容の概要
樹脂が硬化することについて、これまでは硬化前と硬化後とにおける違いの評価手法に留まっていたのに対し、広く産業分野において樹脂の硬化状況を連続的に把握することが必要とされていることから、樹脂が硬化する際の収縮率を連続的に測定する測定方法を標準化。



※本件に関する経済産業省のプレスリリースは以下のアドレスよりご確認ください。
<http://www.meti.go.jp/press/2016/10/20161011001/20161011001.html>

以上