

# 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 状況について (平成28年度)

～金融仲介機能のベンチマーク～



池田泉州ホールディングス

池田泉州銀行

池田泉州TD証券

目次

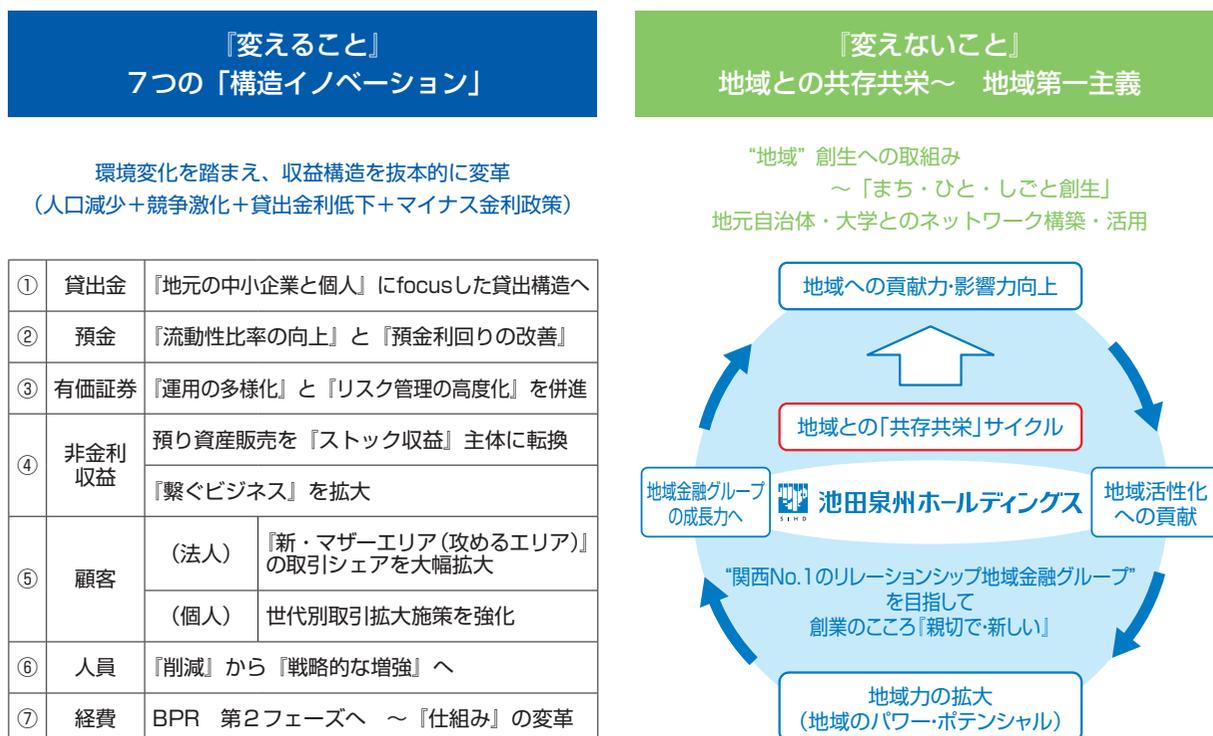
I.	第3次中期経営計画と「中小企業の経営支援及び地域の活性化」に関する取組み	22
	(1) 「変えること」～収益構造を抜本的に変革	22
	(2) 「変えないこと」～地域との共存共栄	22
	(3) 「中小企業の経営支援及び地域の活性化に向けた取組み」= 「変えないこと」の実践	22
II.	中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組方針	3
III.	中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する態勢整備の状況	3
	(1) グループ内の体制整備	3
	(2) 情報・ノウハウに関するデータベースの整備と中小企業の経営支援及び地域活性化の推進	5
IV.	中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組状況	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) 公的研究機関等との連携	6
	(4) 他の金融機関との提携	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)	12
	[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	12
	[選択42] REVIC、大阪府中小企業再生支援協議会の活用先数	13
	(4) ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)及び、融資額	13
	[共通04] ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)及び、融資額	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	14
	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	15
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)	17
	(1) 提案力強化に関する当社グループの重要指標(KPI)	17
	[独自01] 経営改善提案を行っている先数	17
	[選択15] メイン先のうち経営改善提案を行っている先数、及び、メイン先のうち経営改善提案を行っている先の割合	17
	[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	17
	[選択12] 本業(企業価値の向上)支援先数	17
	[独自02] 産学連携件数	17
	[独自03] 技術マッチング件数	17
	[選択13] 本業支援先のうち、経営改善が見られた先数	17
	[選択16] 当行が行った創業支援先数の内訳	17
	[独自04] 当行助成金応募件数	17
	[選択18] 販路開拓支援を行った先数	17
	[選択19] M&A支援先数	17
	[選択21] 事業承継支援先数	17
	[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	17
	[独自05] 公的機関による認証等の支援件数	17
	[共通03] 当行が関与した創業件数・第二創業件数	17
	[共通01] メインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数、及び、同先に対する融資額の推移	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)	18
	[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	18
	(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)	18
	[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	18
	(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及び融資額、及び、全与信先数及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	19
	[選択07] 地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数、及び、無担保融資額の割合(先数単体ベース)	20
	[選択08] 地元の中小企業与信先のうち、根抵当権を設定していない与信先の割合(先数単体ベース)	20
VI.	「中小企業の経営支援及び地域の活性化」のための取組みの成果	21
	(1) 中小企業向け取引の拡充	21
	[選択02] メイン取引先数の推移、及び、全取引先数に占める割合(先数単体ベース)	21
	(2) 『新マザーエリア』における取引の拡充	22

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

池田泉州銀行（以下、「当行」という）を中核とする池田泉州ホールディングスグループ<sup>1</sup>（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。“未来をつくる”、“未来へつなく” ために私どもが「変えること」、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” “未来へつなく” 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” “未来へつなく” ための取組みだと認識しております。

<sup>1</sup> 池田泉州ホールディングス、池田泉州銀行およびその子会社、池田泉州TT証券、自然総研

## 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」に積極的に取り組むべく、以下の方針を掲げております。

- 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きました。

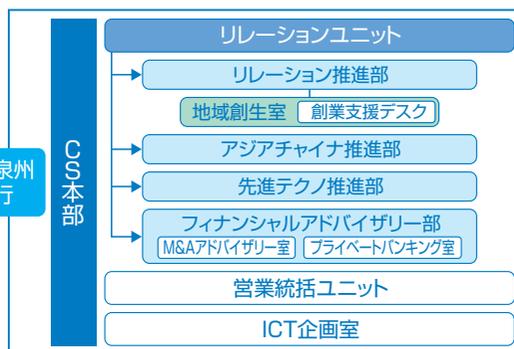
- 更に平成27年5月には「リレーション推進部」を設置し、戦略3本部と連携した総合提案力の強化に努めてきました。あわせて、リレーション推進部内に「地域創生室」を設置するとともに、地域創生室内に「創業支援デスク」を設置しました。

- 平成28年度はこれを更に進め、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。

- また、「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。

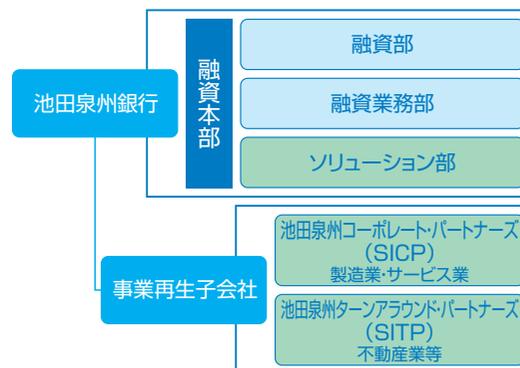
- 関西・大阪は、中国やアセアン諸国等、成長著しいアジアとの経済的な結びつきが強いこともあり、当行は他行に先駆けて、取引先のアジアビジネスのサポートを積極的に行ってきました。

中国における取引先企業のサポート拠点であり、蘇州において地銀唯一の事務所である蘇州駐在員事務所は、平成28年9月に開設10周年を迎えました。また、平成29年度内を目処に、現地金融当局の認可を前提として、日本企業の進出地として近年注目を集めるベトナムのホーチミンに新たに駐在員事務所を開設する予定です。これらの海外拠点を軸に、今後も日本からアジアに進出される取引先企業や、アジアでの販路開拓を進められる取引先企業へのサポートを通じて、当行は関西・大阪とアジアの「架け橋」となっております。



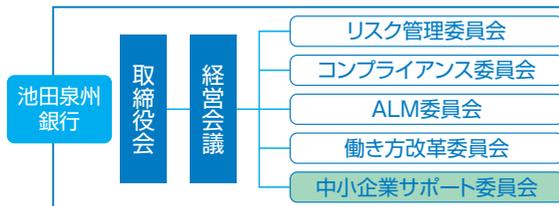
② 地元中小企業の経営課題に応じた最適なソリューションの提供

- 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。
- 外部の知見を活かした、事業再生支援の更なる強化も進めております。平成25年1月には、パートナーと業務提携を行い事業再生子会社2社を設立しました<sup>2</sup>。業務提携先が持つそれぞれの強みを最大限発揮できるポートフォリオを銀行から事業再生子会社に移管し、当行がこれまで培った取引先とのリレーションやノウハウに加え、業務提携先が持つ企業再生に関する高度なノウハウや人材、ネットワーク等の機能を最大限に活用した経営改善支援・企業再生支援強化を行ってきました。



③ 企業のライフステージ全般に対応

- 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。

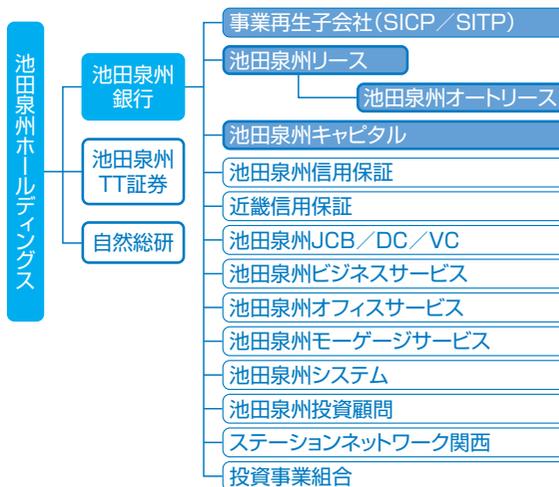


(「中小企業サポート委員会」の基本方針)

- お客様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
- お客様のライフステージに応じた課題の解決策のご提案
- お客様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
- お客様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。
- 平成25年9月に開業した近畿地銀で初となる当社グループの証券会社「池田泉州TT証券」では、お客様の資産運用ニーズ等に対して、様々な提案、アドバイス、情報提供を行っております。
- また平成29年4月には、当社グループの池田泉州リースがオートリース事業会社を子会社化し、今後も伸びが期待されるオートリース業務に参入しました。当社グループのリース事業を一層強化することで、お客様のニーズに的確に応えてまいります。
- 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、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まいります。



<sup>2</sup> 池田泉州コーポレート・パートナーズのパートナーは株式会社ジェイ・ウィル・パートナーズ、池田泉州ターンアラウンド・パートナーズのパートナーは株式会社オリックス。なお、株式会社ジェイ・ウィル・パートナーズとの業務提携は平成29年5月に終了しており、現在の池田泉州コーポレート・パートナーズのパートナーは、株式会社リサ・パートナーズ。

(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、創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。各営業店が地域の課題に応じて、地域創生等に繋がるような当行独自の取組みを推進することで、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、地元の自治体および主要大学、公的研究機関、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) 地元の自治体との産業振興連携協定の締結

- ・平成23年の堺市から始まった地元自治体との産業振興連携協定は、平成28年度は新たに4市（5月の東大阪市、10月の高槻市、11月の八尾市、平成29年1月の三田市）と協定を締結し、連携協定を結んだ地元自治体は合計24府市町になりました。引き続き、合同企業説明会の共同開催や、地域創生融資ファンドの創設、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まいります。

【表01】 連携協定等を締結した自治体数

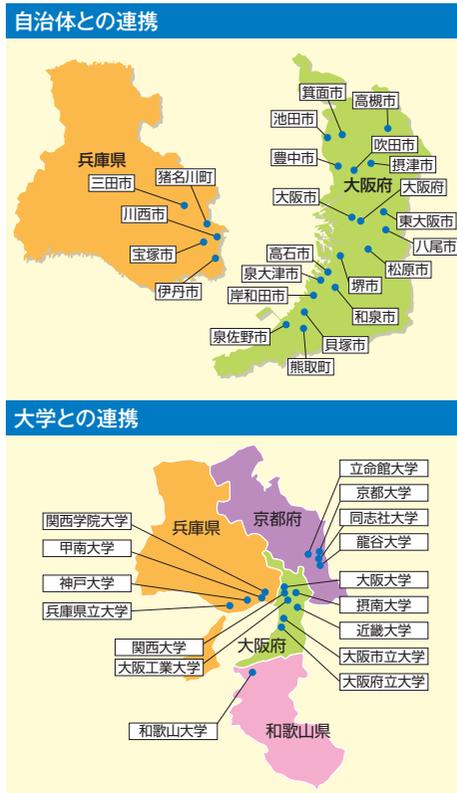
連携協定等の締結先数 (平成29年3月末時点)	24先
----------------------------	-----

##### (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29年3月末時点)	16先
----------------------------	-----



(3) 公的研究機関等との連携

- 平成28年度は新たに、3つの公的研究機関と連携協定を締結しました。6月には地方独立行政法人大阪市立工業研究所と、同8月には地方独立行政法人大阪府立産業技術総合研究所<sup>3</sup>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。更に、平成29年1月には国立研究開発法人産業技術総合研究所と中堅・中小企業の発掘・育成支援や成長産業開拓に向けた取組みを強化することを目的に、包括連携協定を締結しました。

【表03】 連携協定等を締結した公的研究機関

連携協定等の締結先数 (平成29年3月末時点)	3先
----------------------------	----

- 公的機関とのネットワークも拡充しております。平成28年10月、大阪労働局と大阪府内の働き方改革や生産性向上のための助成金の普及等を連携して推進するため、「働き方改革にかかる包括連携協定」を締結しました。
- また平成29年度に入り、5月には公益財団法人大阪観光局と大阪における観光振興を推進するため、「観光振興に関する連携協定」を締結しました。各自治体が持つ様々な観光コンテンツと大阪観光局の持つプロモーション機能を有効に活用し、ものづくりと並ぶ基幹産業として成長が期待される観光産業の振興に全面的に協力してまいります。

(4) 他の金融機関との提携

- 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も参加、当該枠組みも4州に拡大しました。
- また新たに海外現地銀行1行と業務協力協定を締結しました。平成28年7月に、日本企業の進出地として近年注目を集めるベトナムのHDバンクと業務協力協定を締結し、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。なお、ベトナムのHDバンクとタイのカシコン銀行にはトレーニーを派遣し、人材を育成するとともに情報収集にあたっております。
- 国内の金融機関とも新たに連携協定を締結しました。平成29年1月、株式会社東京TYフィナンシャルグループならびに同社の完全子会社である株式会社東京都市銀行、株式会社八千代銀行及び株式会社新銀行東京と、それぞれが地盤とする大阪圏・東京圏という二大都市圏の仕事や企業、ひとを繋ぎ、当行取引先の事業拡大や利便性向上に資することを目的に、「大阪圏と東京圏を“つなぐ”東阪業務連携協定」を締結しました。

海外現地銀行との連携



【表04】 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（国内公的金融機関） (平成29年3月末時点)	1先
連携協定等の締結先数（海外現地銀行等） (平成29年3月末時点)	12先 (12の国・地域)

<sup>3</sup> 地方独立行政法人大阪市立工業研究所と地方独立行政法人大阪府立産業技術総合研究所は、平成29年4月に統合し、地方独立行政法人大阪産業技術研究所となっております。

(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」(平成12年から開催、今回で17回目)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官金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生み出しました。

【表05】 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	H28/3	前年比	H29/3	前年比
	(H26/12開催)	(H27/12開催)		(H28/11開催)	
出展機関数	135先	138先	+3先	184先	+46先
企業(金融含む)	90先	93先	+3先	126先	+33先
大学	16先	17先	+1先	18先	+1先
公的機関	22先	21先	△1先	33先	+12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を的確に解決するために、多様なビジネスマッチングを展開しております。

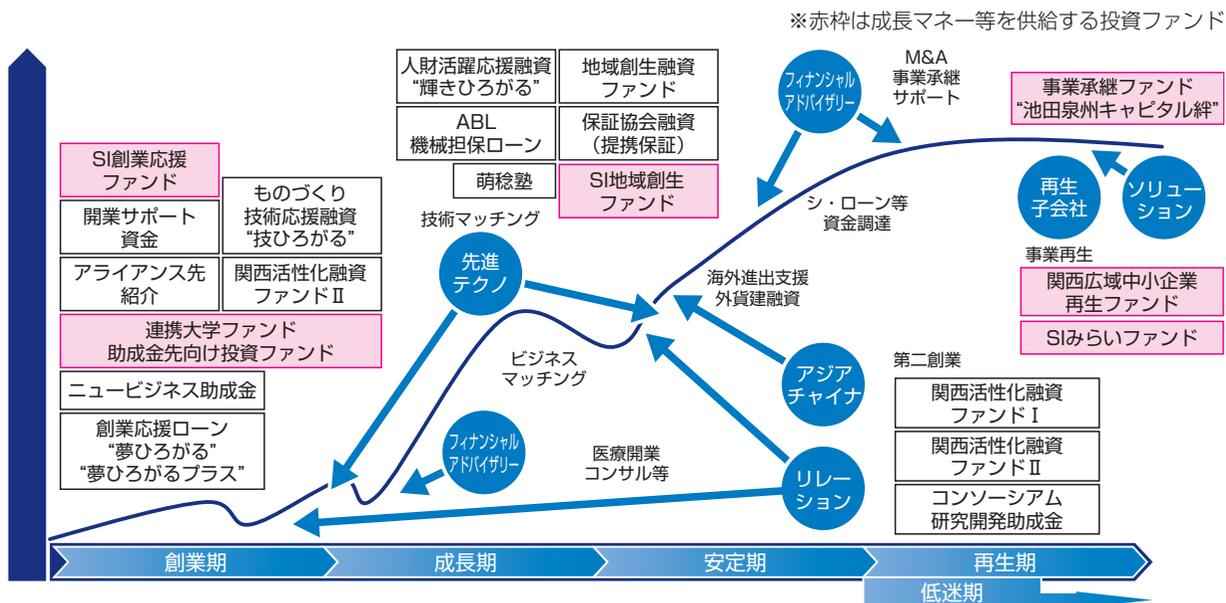
【表06】 ビジネスマッチングの実施状況

	H27/3期	H28/3期	前年比	H29/3期	前年比	累計 (平成26年度以降)
	ビジネスマッチング(引合せ)(複数提案あり)	1,757先		1,906先		
販路開拓支援(引合せ)	1,432先	1,573先	+141先	1,981先	+408先	4,986先
[選択18] 販路開拓支援を行った先数						
うち地元(成約)	815先	744先	△71先	968先	+224先	2,527先
うち地元外(成約)	44先	30先	△14先	42先	+12先	116先
うち海外(成約)	13先	5先	△8先	3先	△2先	21先
[独自03] 技術マッチング(引合せ)	44先	62先	+18先	78先	+16先	184先
その他(引合せ)	281先	271先	△10先	220先	△51先	772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、当社グループの提案力、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) 創業・新規事業開拓の支援（主に創業期）

自治体へ地域創生に向けたアンケートを実施した結果、金融機関に期待することとして、創業へのサポートを期待する声が多く、様々な取組みを強化してきました。

【主な取組み】

- ① 「創業応援窓口」の設置
  - 平成27年9月に、創業に関するご相談の受付体制を強化するため65カ店に「創業応援窓口」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、トータルでサポートしております。
- ② 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。  
医療系コンサルタント会社との連携効果もあり、当行エリア内の多くのクリニックの新規開業に関与し、開業資金を提供しております。
  - 「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月より、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月より、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。大阪信用保証協会の創業関連の金融機関連携融資のうち、約6割が当行の取扱いとなり、大阪信用保証協会より「創業推進特別表彰」を2年連続で受賞しました。

【表07】 各種融資商品の実行状況

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29年3月末までの実行件数／実行金額の累計 78件／3,149百万円）
平成25年6月	クリニック応援ローンの取扱開始 （平成29年3月末までの実行件数／実行金額の累計 482件／20,981百万円） 介護事業応援ローンの取扱開始 （平成29年3月末までの実行件数／実行金額の累計 161件／16,467百万円）
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29年3月末までの実行件数／実行金額の累計 15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29年3月末までの実行件数／実行金額の累計 855件／5,340百万円）
平成28年4月	創業応援ローン“夢ひろがるプラス”の取扱開始 （平成29年3月末までの実行件数／実行金額の累計 65件／593百万円）

③ 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的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、受賞件数は12件でした。また、コンソーシアム研究開発助成金への応募は65件、採択件数は16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2,691件となり、受賞総数386件に対する助成金総額は5億3千万円に達しました。
- ・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。

【表08】【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)	前年比	第17回 (募集期間H28/5~7)	前年比	第1回からの累計
応募件数	124件	114件	△10件	175件	+61件	1,919件
受賞件数	12件	16件	+4件	12件	△4件	194件

【表09】【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11回 (募集期間H26/11~12)	第12回 (募集期間H27/11~12)	前年比	第13回 (募集期間H28/11~12)	前年比	第1回からの累計
応募件数	53件	75件	+22件	65件	△10件	772件
採択件数	15件	16件	+1件	16件	—	192件

④ 「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

- ・当行は、「新市場創造型標準化制度」の地元中堅・中小企業への普及を目的に、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」における大阪府では唯一のパートナー機関として、取引先企業の標準化に向けた取組みのサポートを行ってきました。
- ・平成28年3月には、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、平成28年10月には、株式会社アクロエッジの「硬化樹脂の硬化収縮率連続測定方法」に関する標準化、そして平成28年11月には、サムテック株式会社の「圧縮水素蓄圧器用複合圧力容器」に関する標準化をパートナー機関としてサポートしました。（制度創設以来、全国7件中、3件を当行がサポート）

【表10】【独自05】 公的機関による認証等の支援件数

	H27/3期	H28/3期	前年比	H29/3期	前年比	累計 (H26年度以降)
公的機関による認証等の支援件数 合計	259件	239件	△20件	229件	△10件	727件
「新市場創造型標準化制度」活用件数	—	1件	+1件	2件	+1件	3件
ものづくりに関する補助金 認定支援確認書発行件数	256件	219件	△37件	219件	—	694件
採択件数	103件	89件	△14件	73件	△16件	265件
利子補給制度活用件数	3件	19件	+16件	8件	△11件	30件

⑤ クラウドファンディングの活用サポート

- 平成29年3月にクラウドファンディングサービス『Makuake』を運営する株式会社サイバーエージェント・クラウドファンディングとビジネスマッチング契約を締結しました。
- 本契約に基づき、平成29年4月から6月にかけて、株式会社南海電気鉄道の運営する総合レジャー施設「みさき公園」が、60周年を迎えるにあたり、さらなる発展を応援してもらうことを目的に、クラウドファンディングを活用して動物サポーターを募りました。
- また、平成29年6月には、第2号案件として、兵庫県丹波市で地元兵庫県産の酒米を利用した日本酒銘柄「小鼓・こつづみ・」などを製造する株式会社西山酒造場がクラウドファンディングを活用して製品を提供していくプロジェクトのサポートを開始しました。

⑥ 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、平成29年5月には、京阪神や東京を中心にネット予約駐車場サービスを展開しているakippa株式会社に投資を実行しました。（今回で本ファンドからの投資は7件目）
- 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「OUGC1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11】 ファンドの活用件数（創業先等）

	H27/3期	H28/3期	前年比	H29/3期	前年比	累計 (平成26年度以降)
創業先等への活用件数	5件	5件	—	20件	+15件	30件

⑦ 創業・新規事業開拓の支援に関連するセミナーの開催

- 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名に参加いただきました。平成28年度は、3回開催し、97社、126名に参加いただきました。
- 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「創業サポートセミナー」を平成29年1月に開催しました。創業者向け融資商品・投資ファンドの創設等に取組み、創業案件の取扱いが拡大している中、創業者が成長企業へとステージを上げることを目的に、創業期の事業者を対象に「資金調達（クラウドファンディング）」をテーマとしたセミナーを行いました。

【表12】 創業・新規事業開拓の支援に関連するセミナーの開催状況

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29年3月末までに累計6回開催、参加総数183先)
平成29年1月	当行主催による「創業サポートセミナー」を開催（参加53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および情報管理の徹底を目的に、「M&Aアドバイザー室」を設置しました。「M&Aアドバイザー室」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、最適なサービスを提供しております。

【表13】【選択21】事業承継支援先数

	H27/3期	H28/3期	前年比	H29/3期	前年比	累計 (H26年度以降)
事業承継支援先数	109先	161先	+52先	197先	+36先	467先

【表14】【選択19】M&A支援先数

	H27/3期	H28/3期	前年比	H29/3期	前年比	累計 (平成26年度以降)
M&A 支援先数	2先	25先	+23先	9先	△16先	36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、CO<sub>2</sub>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」の取扱いを開始しました。
- ・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的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・獨創性・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”」の取扱いを平成28年10月より開始しました。“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。平成29年2月に、第1号案件として、世界初の「粒子分析法」をコア技術とする、平成27年設立の大阪大学発ベンチャー企業である株式会社カワノラボに対して、融資を実行しました。
- ・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「人財活躍応援融資“輝きひろがる”」の取扱いを平成28年12月より開始しました。“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しております。

【表15】各種融資商品の設定状況

平成28年2月	「環境応援ローン」取扱開始 (平成29年3月末までの実行件数/実行金額の累計 293件/18,247百万円)
---------	---

③ ファンドを活用した販路開拓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、販路開拓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16】ファンドの活用件数（成長段階先等）

	H27/3期	H28/3期	前年比	H29/3期	前年比	累計 (平成26年度以降)
成長先への活用件数	2件	1件	△1件	6件	+5件	9件

④ 成長段階における支援に関するセミナー等の開催

- ・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名に参加いただき、10回の講義を開催し、平成28年度は26社、26名に参加いただき、講義を10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）との共催により、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1,083件の商談が行われました。
- ・平成28年10月、海外ビジネスにこれから取組むお客さまを対象に、大阪府と共催で「中小企業のための海外展開入門セミナー」を開催しました。
- ・平成29年2月、ベトナムへのビジネス展開を実施・検討されている企業を対象に、堺市・堺国際ビジネス推進協議会と共催で、ベトナム企業との商談会を核とした「ベトナム・ホーチミン商談会ミッション」を派遣しました。
- ・平成29年3月、海外展開を検討する外食産業企業を対象に、大阪府と共催で「外食産業のための海外進出・税務ビジネスセミナー」を開催しました。
- ・平成29年7月、ビジネスマッチング契約を締結したアリババ株式会社と「インターネットを活用した BtoB 海外販路開拓セミナー」を共同開催しました。

【表17】 成長段階における支援に関する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29年3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29年3月末までに累計46回開催、参加総数1,926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29年3月末までに累計17回実施、参加総数251先)
平成22年5月	海外ビジネス商談会を開催 (以降、平成29年3月末までに累計10回開催、参加総数106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29年3月末までに累計5回開催、参加総数658先)
平成26年6月	国内ビジネス商談会を開催 (以降、平成29年3月末までに累計16回開催、参加総数419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 金融仲介機能強化への取組

- ・財務諸表に問題があるものの事業の継続性が認められる先に対して、これまでに蓄積してきた事業再生支援のノウハウを活用するとともに、借入金の一本化等を含めた資金繰り支援等を実施しております。  
条件変更等に応じた取引先企業に対して、経営改善計画の策定支援及びその後のモニタリングを通じて、業況に応じたアドバイスを実施しております。

【表18】 [選択23] 事業再生支援先における実抜計画<sup>4</sup>策定先数、及び、同計画策定先のうち未達成先の割合

	H27/3末	H28/3末	前年比	H29/3末	前年比
実抜計画策定先数	615先	620先	+5先	490先	△130先
未達成先数	130先	132先	+2先	103先	△29先
未達成先の割合	21.1%	21.3%	+0.2%	21.0%	△0.3%

<sup>4</sup> 実現可能性の高い抜本的な経営再建計画

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と定期的に情報交換を行い、取引先企業に応じて最適な外部機関と連携のうえ、事業再生支援に取り組んでおります。
- ・ なおREVICとは、平成27年4月に、事業性評価の取組みの強化に向けた「特定専門家派遣」に関する契約を締結しました。

【表19】 [選択42] REVIC、大阪府中小企業再生支援協議会の活用先数

	H27/3期	H28/3期	前年比	H29/3期	前年比	累計 (H26年度以降)
REVIC	—	—	—	2先	+2先	2先
大阪府中小企業再生支援協議会	16先	7先	△9先	4先	△3先	27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24年5月に設立した事業承継ファンド「池田泉州キャピタル絆」に続き、平成27年9月より2号ファンドを活用した円滑な事業承継の支援に取り組んでおります。

【表20】 ファンドの活用件数（経営改善先及び事業承継先等）

	H27/3期	H28/3期	前年比	H29/3期	前年比	累計 (平成26年度以降)
経営改善先等への活用件数	—	1件	+1件	2件	+1件	3件
事業承継先等への活用件数	3件	6件	+3件	2件	△4件	11件

(4) ライフステージ別の与信先数（先数単体ベース）及び、融資額

- ・ 以上のような取組みの結果、創業期や成長期に区分される与信先数及び融資額が増加する一方、再生期に区分される与信先数及び融資額は減少しております。

【表21】 [共通04] ライフステージ別の与信先数（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27年3月末	833先 503億円	1,591先 1,960億円	9,887先 10,657億円	569先 367億円	1,946先 2,285億円	21,288先 16,054億円
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29年3月末	1,632先 787億円	2,323先 2,216億円	11,449先 12,278億円	719先 566億円	1,299先 973億円	24,250先 17,677億円

<sup>5</sup> ライフステージの区分については、以下の基準により行っております。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%、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。

3 中小企業に適した資金供給手法の取組状況

当社グループでは、取引先企業の事業価値を評価し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部・アジアチャイナ推進部）、融資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。
- ・また平成29年7月から新たに事業性評価システムを導入しており、提案力、事業性評価の品質向上を通じて、取引先企業との対話を更に強化してまいります。

(2) ファンドを活用したサポート力の強化

【主な取組み】

① ファンドを活用した取引先サポート

- ・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。

(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」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、「経営状況確認チェックシート」に基づき、保証徴求方針およ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説明のうえ対応しております。

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」の徹底を図っております。

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」が集まる取組みを進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方との出会いの場「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求職者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方との「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年度は、8回開催し、199社に参加いただきました。(平成27年度は計9回実施。279社に参加いただきました。)

【表22】 合同企業説明会の開催状況

平成24年7月	地元の地方自治体と合同企業説明会開催 (以降、平成29年3月末までに累計26回開催、参加企業総数733先、内定者数149人)
---------	---

- ② 融資ファンドを活用した地域活性化への取組み
  - ・平成29年3月末現在、24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」など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。業務協力協定に基づいて、平成28年6月と平成29年5月に、3社共同で「地域農業の競争力向上セミナー」を開催し、74名に参加いただきました。
  - ・「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年度は46社となりました。

【表23】 メディア活用件数

	H27/3期	H28/3期	前年比	H29/3期	前年比	累計 (H26年度以降)
	メディア活用件数	—	19件	+19件	46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。その一環として、平成28年3月に大阪ハートフル基金（障がい者雇用）および環境関連団体（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、出産祝金付積立定期「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、貝塚市、田尻町、三田市、池田市および高槻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。(12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まいります。
- 地元自治体と連携し、平成24年4月に池田市、芦屋市の店舗からスタートした子育て世帯応援のための「赤ちゃんの駅」は、平成28年10月に貝塚市内店舗に設置し、11市町、28店舗にまで広がりました。
- 子育て世代の教育資金をサポートし、就学を支援するため、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。また、同様の趣旨による「教育ローン」を平成29年4月より池田市で取扱いを開始しております。
- 平成29年1月、幅広い教育資金ニーズをサポートするため、教育関連ローンをより一層充実いたしました。「教育ローン」については、医大・歯科大・薬科大などの進学ニーズにお応えできるよう、お借り入れいただける金額の上限額を引き上げました。併せて、入学時や在学中の教育資金をご必要の都度、極度額の範囲内でATMからお引き出しできる「教育カードローン」の取扱いを新たに開始しました。

【表24】各種融資商品・預金商品の取扱状況

平成19年11月	「エンゼルつみたて定期預金」取扱開始（3市町で取扱） （平成29年3月末までの取扱件数／取扱金額の累計 3,654件／601百万円）
平成25年4月	「親元近居住宅ローン、転入促進・定住促進住宅ローン」取扱開始（12市町で取扱） （平成29年3月末までの実行件数／実行金額の累計 304件／6,096百万円）
平成28年1月	「妊活・育活応援ローン」取扱開始 （平成29年3月末までの実行件数／実行金額の累計 44件／60百万円）
平成28年3月	「想いひろがる定期預金」取扱開始 （平成29年3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25】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 （平成29年3月末までに、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月より、“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”を開催しております。（平成29年3月までに2回開催）

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)

当社グループの「中小企業の経営支援及び地域の活性化」は、以下の提案力強化、ファンドの活用、経営改善等の支援、地域活性化、そして、中小企業に適した資金供給に関する重要指標 (KPI) が示すとおり、順調に進捗しております。また、その成果が、中小企業貸出の先数および残高の飛躍的増加、新マザーエリア<sup>6</sup>における法人取引シェアの拡大につながっています。なお、今回より新たに2つの重要指標 (KPI) を追加開示しております。<sup>7</sup>

(1) 提案力強化に関する当社グループの重要指標 (KPI)

当社グループによる、経営改善やソリューション等の提案先は順調に増加しております。特にマッチング(産学・技術・販路)や助成金応募件数は大幅に増加しております。一方、M&A支援先数については、前年比減少しておりますが、取引先企業のM&Aニーズは増加しており、情報の集積は順調に進んでいます。既に担当部署である「M&Aアドバイザー室」の人員を増強しており、よりきめ細かなサポートを通じて、取引先企業のニーズにマッチしたM&Aの実現に繋げてまいります。

引き続き、提案力・サポート力を強化し、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まいります。

※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。	課題	単位	H27/3期	H28/3期	前年比	H29/3期	前年比
[独自01] 経営改善提案を行っている先数		先	4,632	6,296	+1,664	7,673	+1,377
[選択15] メイン先のうち経営改善提案を行っている先数		先				1,569	
メイン先のうち経営改善提案を行っている先の割合		%				16.8%	
[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 (全体像は後段のとおり)							
ソリューション提案先数		先	4,495	6,089	+1,594	7,324	+1,235
全取引先数に占める割合		%	22.4%	28.5%	+6.0%	31.9%	+3.5%
[選択12] 本業 (企業価値の向上) 支援先数		先	3,658	4,714	+1,056	5,477	+763
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		%	18.3%	22.0%	+3.8%	23.9%	+1.8%
[独自02] 産学連携件数		件	30	45	+15	63	+18
[独自03] 技術マッチング件数	06	件	44	62	+18	78	+16
[選択13] 本業支援先のうち、経営改善が見られた先数		先	600	711	+111	656	△55
[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	—	728	+728	1,455	+727
創業期の取引先への融資【プロパー】		先	383	484	+101	468	△16
創業期の取引先への融資【信用保証協会】		先	333	598	+265	946	+348
政府系金融機関や創業支援機関の紹介		先	62	262	+200	209	△53
ベンチャー企業への助成金・融資・投資		先	701	1,055	+354	1,303	+248
[独自04] 当行助成金応募件数	08	件	177	189	+12	240	+51
採択・受賞件数	09	件	27	32	+5	28	△4
[選択18] 販路開拓支援を行った先数 (複数提案あり)	06						
地元		先	815	744	△71	968	+224
地元外		先	44	30	△14	42	+12
海外		先	13	5	△8	3	△2
[選択19] M&A支援先数	14	先	2	25	+23	9	△16
[選択21] 事業承継支援先数	13	先	109	161	+52	197	+36
[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	242	422	+180	663	+241
[独自05] 公的機関による認証等の支援件数	10	件	259	239	△20	229	△10
[共通03] 当行が関与した創業件数・第二創業件数		件	1,349	2,764	+1,415	3,957	+1,193
当行が関与した創業件数		件	1,342	2,754	+1,412	3,933	+1,179
当行が関与した第二創業件数		件	7	10	+3	24	+14

<sup>6</sup> 本店所在地である大阪市内やその周辺部。後段の「VI. 「中小企業の経営支援及び地域の活性化」のための取組みの成果」参照ください。

<sup>7</sup> 「[共通01] メインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数、及び、同先に対する融資額の推移」(経営改善・事業再生・業種転換等の支援)、および、「[選択15] メイン先のうち経営改善提案を行っている先数、およびその割合」(提案力強化)。

[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

	単位	H27/3末	H28/3末	前年比	H29/3末	前年比
ソリューション提案先数	先	4,495	6,089	+1,594	7,324	+1,235
全取引先数に占める割合	%	22.4%	28.5%	+6.0%	31.9%	+3.5%
全取引先数に対する融資残高	億円	16,054	16,904	+850	17,677	+773
ソリューション提案先に対する融資残高	億円	4,232	5,195	+963	5,150	△45
全取引先に対する融資残高に占める割合	%	26.4%	30.7%	+4.4%	29.1%	△1.6%
全取引先数(グループベース)	先	20,036	21,391	+1,355	22,935	+1,544

[共通01] メインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数、及び、同先に対する融資額の推移

	H29/3
メイン先数(先数はグループベース)	9,331先
メイン先の融資残高	7,464億円
経営指標等が改善した先数	5,998先
経営指標等が改善した先に係る事業年度末の融資残高	5,943億円

(2) ファンドの活用に関する当社グループの重要指標 (KPI)

当社グループによる成長マネーの供給、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の活用件数は順調に増加しております。引き続き、企業のライフサイクルに応じた様々なファンドを用意し、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

	H27/3期	H28/3期	前年比	H29/3期	前年比
ファンドの活用件数	10件	13件	+3件	30件	+17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)

当社グループが貸付条件を変更した先数は平成29年3月期には前期比で約10%減少し、経営改善は着実に進んでおります。貸付条件の変更先総数の減少のうち、約半数は貸付条件の正常化によるものです。引き続き、不調先を中心に、経営改善・事業再生・業種転換等の支援に積極的に取組み、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。

また、事業性評価システムの導入等により、事業性評価の取組みを拡大・深掘りし、コンサルティング機能を発揮することで、経営改善指標の改善を図ってまいります。

[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

	H27/3	H28/3	前年比	H29/3	前年比
貸付条件の変更先総数	1,242先	1,222先	△20先	1,102先	△120先
好調先(売上高の進捗が120%超)	155先	146先	△9先	119先	△27先
順調先(売上高の進捗が80~120%)	545先	554先	+9先	465先	△89先
不調先(売上高の進捗が80%未満) <sup>※</sup>	542先	522先	△20先	518先	△4先

<sup>※</sup> 経営改善計画のない先を含む

(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)

当社グループでは地元への企業誘致に積極的に取り組んでおりますが、平成28年度は地元自治体による企業誘致案件数が減少したこともあり、地元への企業誘致や支援件数は減少しました。引き続き、地元自治体による企業誘致活動を全面的にサポートしていくとともに、合同企業説明会の開催等の「ひと」が集まる仕組みづくりに取組み、地元自治体による地域創生に貢献してまいります。

【選択17】 地元への企業誘致支援件数

	H27/3期	H28/3期	前年比	H29/3期	前年比
地元への企業誘致支援件数	20件	38件	+18件	9件	△29件

【独自06】 合同企業説明会の開催

	H27/3期	H28/3期	前年比	H29/3期	前年比
合同企業説明会の開催回数	5回	9回	+4回	8回	△1回
参加企業数	144社	279社	+135社	199社	△80社
内定者数	39人	50人	+11人	36人	△14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)

当社グループが事業性評価を行っている先、ガイドラインを活用している先、担保・保証に依存しない融資を行っている先は順調に増加しております。引き続き、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まいります。

【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

	H27/3	H28/3	前年比	H29/3	前年比
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数	3,771先	4,926先	+1,155先	8,905先	+3,979先
上記計数の全与信先に占める割合	17.7%	21.8%	+4.1%	36.7%	+14.9%
事業性評価に基づく融資を行っている融資残高	4,308億円	5,835億円	+1,527億円	8,484億円	+2,649億円
上記計数の当該与信先の融資残高に占める割合	26.8%	34.5%	+7.7%	48.0%	+13.5%

【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

	H28/3	前年比	H29/3	前年比
全与信先数	22,558先	—	24,250先	+1,692先
ガイドライン活用先数	1,965先	—	3,203先	+1,238先
ガイドライン活用先数の割合	8.7%	—	13.2%	+4.5%

経営者保証に関するガイドラインの活用状況

	H27/4～ H27/9末	H27/10～ H28/3末	H28/3期	H28/4～ H28/9末	H28/10～ H29/3末	H29/3期
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	2,565件	1,772件	1,413件	3,185件
経営者保証の代替的な融資手法を活用した件数	—	—	—	—	—	—
保証金額を減額した件数	24件	34件	58件	36件	31件	67件
保証契約を解除した件数	17件	22件	39件	32件	38件	70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	—	—	—	1件	—	1件
新規融資件数	5,849件	6,235件	12,084件	7,218件	6,501件	13,719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%	21.23%	24.55%	21.74%	23.22%

[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）

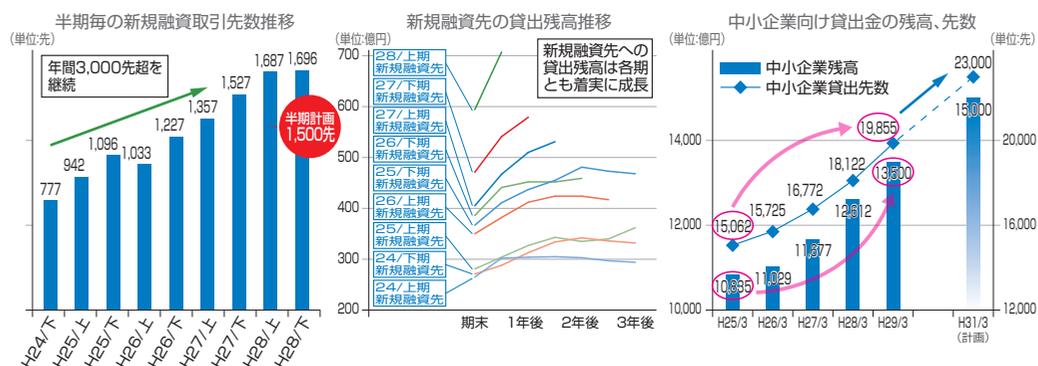
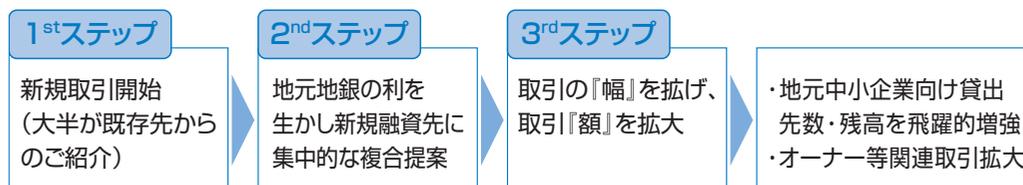
[選択08] 地元の中小企業と信先のうち、根抵当権を設定していないと信先の割合（先数単体ベース）

	H27/3	H28/3	前年比	H29/3	前年比
地元中小企業と信先数	20,441先	21,663先	+1,222先	23,246先	+1,583先
無担保融資先数	14,408先	15,352先	+944先	16,757先	+1,405先
無担保融資先数の比率	70.5%	70.9%	+0.4%	72.1%	+1.2%
根抵当未設定先数	15,084先	16,033先	+949先	17,374先	+1,341先
根抵当未設定先数の比率	73.8%	74.0%	+0.2%	74.7%	+0.7%
地元中小企業向け融資残高	10,708億円	11,540億円	+832億円	12,280億円	+740億円
無担保融資残高	4,251億円	4,922億円	+671億円	5,260億円	+338億円
無担保融資残高の比率	39.7%	42.7%	+3.0%	42.8%	+0.2%

## VI. 「中小企業の経営支援及び地域の活性化」のための取組みの成果

### (1) 中小企業向け取引の拡充

当社グループでは「地元中小企業との取引推進」をするにあたり、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」としてお取引を開始します。第2ステップとして、そのお客さまに対して本支店が連携し一体となって、地域と密着した地元銀行としての利を生かし、お客さまのニーズに応じた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、総合的な取引につなげていくことに注力してまいります。



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、上のグラフの通り、実績も極めて順調です。新規貸出先数は、半期1,500先の計画に対して、約1,700先となっており、平成28年度の新規貸出先数は、3,383先となりました。また新規貸出先との取引は、年々拡大しています。その結果、平成28年度末の中小企業貸出残高は1兆3,500億円となり、年間888億円(+7%)と飛躍的に増加しました。また、全取引先に占めるメイン取引先数の割合も順調に増加しております。

【表26】【選択02】メイン取引先数の推移、及び、全取引先数に占める割合（先数単体ベース）

	H29/3
メイン先数（先数は単体ベース）	10,494先
上記計数の全取引先数に占める割合	43.3%

(2) 『新マザーエリア』における取引の拡充

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、30～40%程度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となっており、取引を更に広げていく余地がございます。

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

その結果が、年間3,000先を超える新規の融資取引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ポイント程度上昇したに過ぎません【表27】。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。

今後は、大阪市内、および大阪東部を中心に法人店舗、阪神間を中心に個人店舗の開設を進める予定であり、平成32年度までに新たに10カ店程度の新規出店・移転を計画しております。平成28年度は、10月に高槻支店を、11月に東成支店を、平成29年3月に伊丹鴻池支店を開設しました。また、平成29年3月に松原支店を、近鉄「河内天美」駅前に充実した機能を備えた新築店舗に移転しました。引き続き、このエリアにおける法人・個人両方の取引を、拡大していく方針です。

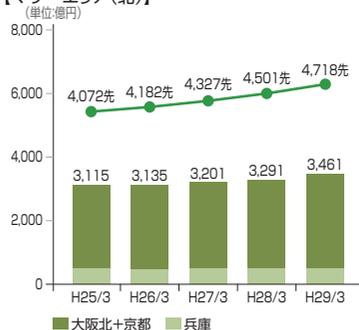


【表27】 取引エリアにおけるシェア

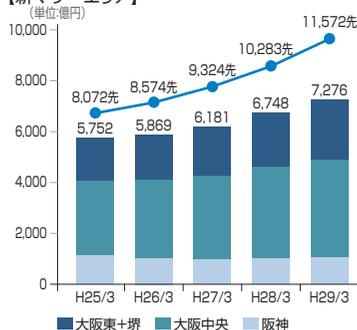
	H24年度	H28年度	H30年度（目標）
全エリア	12.1%	12.8%	15%
マザーエリア（北）	24.8%	25.0%	26%
新マザーエリア	8.1%	8.9%	12%
マザーエリア（南）	40.4%	40.6%	41%

【表28】 取引エリアにおける中小企業向け貸出金の残高・先数

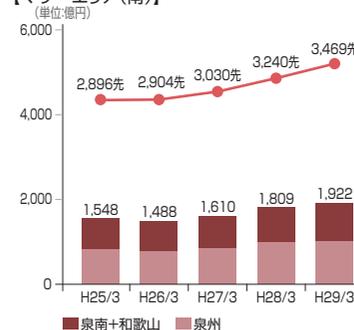
【マザーエリア(北)】



【新マザーエリア】



【マザーエリア(南)】



## 未来をつくる 未来へつなぐ

### 【ビジネス・エンカレッジ・フェア】



### 【ビジネス交流会】



### 【合同企業説明会】



### 【標準化制度活用セミナー】



### 【エコノミクス甲子園】



### 【赤ちゃんの駅】

