

SIHD REPORT



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（2018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TT証券

目次

I.	第4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
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	2
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	2
	(1) 課題解決力、提案力の強化のための体制整備	2
	(2) 経営課題に応じた最適な事業再生支援策を提供するための体制整備	3
	(3) 企業のライフステージに応じたサポートを行うための体制構築	3
	(4) 銀行を中核とした当社グループによる総合金融サービスの提供	3
	(5) 営業店による独自の中小企業サポートを積極的に評価	3
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	4
	1 提携ネットワークの整備状況	4
	(1) 地元の自治体との連携	4
	(2) 主要な大学・公的研究機関との連携	4
	(3) 公的機関等との連携	4
	(4) 他の金融機関等との連携	5
	(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	5
	2 企業のライフステージに応じた取組状況	5
	(1) 創業・新規事業開拓の支援（主に創業期）	5
	(2) 成長段階における支援（主に成長期・安定期）	6
	(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）	8
	(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	9
	3 中小企業に適した資金供給手法の取組状況	9
	(1) 事業価値を見極める融資への取組状況	9
	(2) ファンドを活用したサポート力の強化	9
	(3) 経営者保証に関するガイドラインへの取組状況	9
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）	10
	(1) 提案力強化に関する当社グループの重要指標（KPI）	10
	(2) ファンドの活用に関する当社グループの重要指標（KPI）	11
	(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）	11
	(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）	11
	(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）	12
VI.	「中小企業の経営支援及び地域の活性化」に関する取組みの成果	13
	(1) 中小企業向け取引の拡充	13

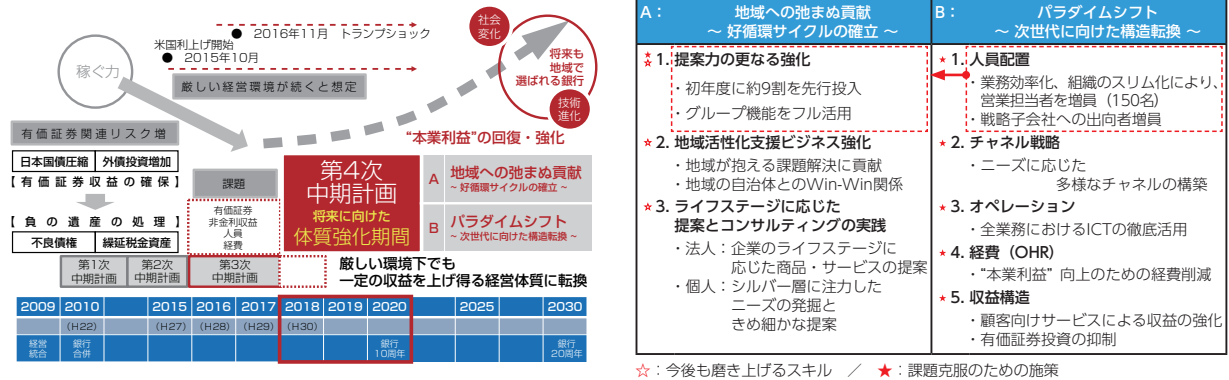
当資料は、金融庁の「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」および、2016年9月に公表された「金融仲介機能のベンチマーク」に沿って作成したものであり、資料中の[共通][選択]を付した番号は金融庁が公表した資料の中で示した共通5項目、選択50項目に該当するものです。なお、[独自]は当行が独自に採択した重要指標です。

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（2018年度）

I. 第4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¹（以下、「当社グループ」という）は、第4次中期経営計画を「将来に向けた体質強化期間」と位置づけ、この計画期間で収益構造の見直しに着手し、本業利益を核とした収益構造への転換を図ることで、将来も地域で選ばれる金融グループを目指しております。

「第4次中期経営計画の位置づけ」と「概要」



当社グループは、第4次中期経営計画で掲げた、「提案力の更なる強化」、「地域活性化支援ビジネス強化」、「ライフステージに応じた提案とコンサルティングの実践」の実現に向け、従業員一同取り組んでまいります。

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、中小企業の経営支援及び地域の活性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。

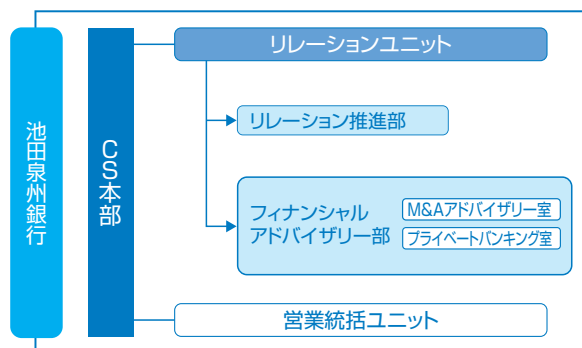
III. 中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する態勢整備の状況

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に向けて、取引先企業に効果的な提案とサポートを行うべく、グループ内の態勢を整えております。

(1) 課題解決力、提案力の強化のための体制整備

- ・CS本部リレーションユニット内に、リレーション推進部とフィナンシャルアドバイザー部を設置し、リレーション推進部の幅広い課題解決力と、フィナンシャルアドバイザー部の専門的な知識・機能を融合、取引先企業に直接対面でご提案し、幅広いニーズにお応えできるよう努めております。
- ・また、営業店からの相談やビジネスマッチング、創業支援に関する情報を、リレーション推進部で一元管理することで、取引先企業の様々なニーズに当社グループの多様な機能、情報・ノウハウを結び付け、多面的な提案を実施しております。

(体制図)



2019年3月末日現在

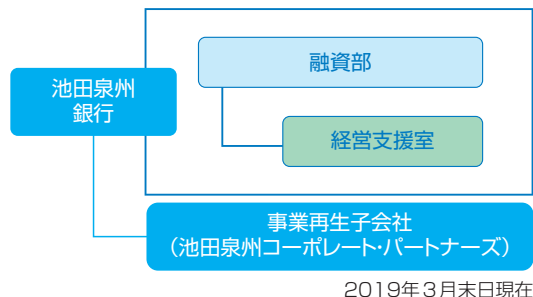
¹ 池田泉州ホールディングス、池田泉州銀行およびその子会社、池田泉州TT証券、自然総研

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（2018年度）

- ・関西・大阪は、アジアと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として、蘇州駐在員事務所、ベトナムにおけるサポート拠点として、ホーチミン駐在員事務所を設置し、これらの海外拠点を軸に、アジアに進出する企業や、アジアでの販路開拓を進める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まいります。

(2) 経営課題に応じた最適な事業再生支援策を提供するための体制整備

- ・融資部内に、経営支援室を設置し、雇用維持を前提とした事業再生支援を集中的に実施しております。
- ・加えて、外部の知見を活かした事業再生支援を進めるため、外部のパートナーと連携し事業再生子会社を設立、当行が培ってき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、ネットワーク機能を最大限に活用した経営改善支援を行っております。

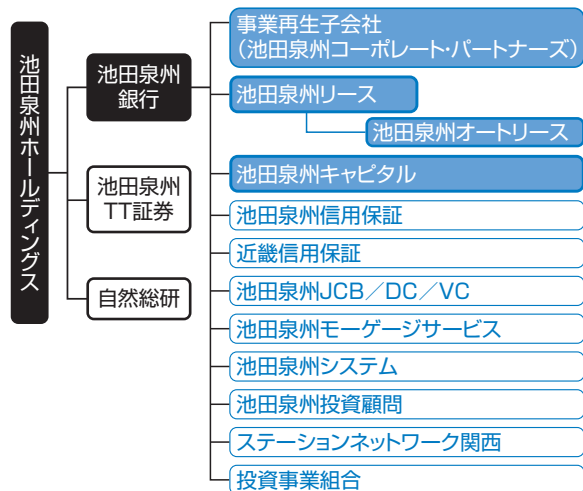


(3) 企業のライフステージに応じたサポートを行うための体制構築

- ・当行は、地域経済の現状及び課題を適切に分析するとともに、ライフステージに応じた取引先企業の事業内容や成長性などを適切に評価（「事業性評価」）した上で、目利き力による事業性評価を重視した融資や、コンサルティング機能の発揮による経営改善の支援等、取引先企業へのサポート向上に向けた取組みを強化すべく、「中小企業サポート向上に関する基本方針」を制定しております。

(4) 銀行を中核とした当社グループによる総合金融サービスの提供

- ・当行グループでは、グループ各社による総合金融サービスの提供を行っております。
- ・池田泉州キャピタルは地域のベンチャー企業に対する成長マネーの供給、池田泉州TT証券はお客様の資産運用ニーズに対する様々な提案やアドバイスを行っております。
- ・今後も、高度化する企業のニーズに対して、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やノウハウを活用し、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。



(5) 営業店による独自の中小企業サポートを積極的に評価

- ・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に積極的に取り組んでいる営業店を評価しております。

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、主要大学、公的研究機関及び公的金融機関等との提携ネットワークを構築し、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。

(1) 地元の自治体との連携

- 地元自治体との産業振興連携協定は、24府市町と締結しております。この連携協定をベースに「産業振興融資ファンド」「地域創生融資ファンド」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。

〔表01〕 連携自治体数

連携協定を締結した自治体等 (2019年3月末時点)	24先
-------------------------------	-----

- 加えて、地元の自治体と連携をベースに、定住から妊娠、出産、子育てなどのライフステージに応じた商品、サービスの提供を通じて、地域の活性化に取り組んでおります。主な商品ラインナップ及び実行状況は以下のとおりです。

〔表02〕 各種融資商品・預金商品の取扱状況

「エンゼルつみたて定期預金」取扱開始 (3市町で取扱) (2007年11月開始以降、2019年3月末までの取扱件数/取扱金額の累計)	5,384件/1,159百万円
「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) (2013年4月開始以降、2019年3月末までの実行件数/実行金額の累計)	620件/13,078百万円
「妊活・育活応援ローン」取扱開始 (2016年1月開始以降、2019年3月末までの実行件数/実行金額の累計)	99件/128百万円

〔表03〕 施策の取組状況

当店店舗内に「赤ちゃんの駅」設置 (2012年4月開始以降、2019年3月末まで)	12市町、30店舗に設置
--	--------------

(2) 主要な大学・公的研究機関との連携

- また、産業、学術研究等、様々な分野での産学官連携強化による地域の活性化を図るべく、主要な大学16校、公的研究機関10機関と連携しております。

〔表04〕 連携大学数、連携公的研究機関数

連携協定を締結した大学等 (2019年3月末時点)	16先
連携協定を締結した公的研究機関等 (2019年3月末時点)	10先

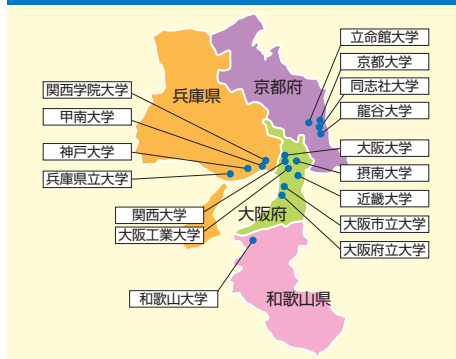
(3) 公的機関等との連携

- 大阪労働局、大阪観光局、近畿総合通信局等と連携協定を締結し、相互のノウハウを活かした取引先企業のサポートを行っております。

自治体との連携



大学との連携



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（2018年度）

(4) 他の金融機関等との連携

- 当行は国内外の金融機関と積極的に連携し、取引先企業のサポートを行っております。海外の金融機関との業務協力協定は12の国・地域の海外現地銀行12行となりました。

[表05] 連携金融機関数

連携協定を締結した国内公的金融機関 (2019年3月末時点)	1先
連携協定を締結した海外現地銀行等 (2019年3月末時点)	12先 (12の国・地域)

(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

- 当行は、取引先企業が抱える事業拡大・合理化等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

	2017/3期	2018/3期	前年比	2019/3期	前年比	累計 (2014年度以降)
ビジネスマッチング(引合せ)(複数提案あり)	2,279先	2,394先	+115先	2,902先	+508先	11,238先
販路開拓支援(引合せ)	1,981先	2,030先	+49先	2,439先	+409先	9,455先
[選択18] 販路開拓支援を行った先数						
うち地元(成約)	968先	998先	+30先	1,214先	+216先	4,739先
うち地元外(成約)	42先	79先	+37先	36先	▲43先	231先
うち海外(成約)	3先	6先	+3先	7先	+1先	34先
[独自03] 技術マッチング	78先	78先	+0先	70先	▲8先	332先
その他(引合せ)	220先	286先	+66先	393先	+107先	1,451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、様々なセミナー等を通じて、取引先企業をサポートいたします。

(1) 創業・新規事業開拓の支援（主に創業期）

① 「創業応援窓口」の設置

- 創業に関する相談受付体制を強化するため、「創業応援窓口」を設置、創業計画の策定から資金調達・開業まで、地元自治体・商工会議所等と連携し、外部専門家の紹介や国・自治体の補助金活用のご案内等、新たに起業するお客さまを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

- また、創業・新規事業を応援する各種商品をご用意しております。主な商品ラインナップ及び実行状況は以下のとおりです。

創業応援窓口



[表07] 各種融資商品の設定状況（創業先等）

関西活性化融資ファンドⅠ（ワン）の取扱開始 (2013年5月開始以降、2019年3月末までの実行件数/実行金額の累計)	91件/3,500百万円
クリニック応援ローンの取扱開始 (2013年6月開始以降、2019年3月末までの実行件数/実行金額の累計)	803件/36,464百万円
介護事業応援ローンの取扱開始 (2013年6月開始以降、2019年3月末までの実行件数/実行金額の累計)	238件/22,345百万円
関西活性化融資ファンドⅡ（ツー）の取扱開始 (2014年4月開始以降、2019年3月末までの実行件数/実行金額の累計)	27件/219百万円
創業応援ローン“夢ひろがる”の取扱開始 (2015年9月開始以降、2019年3月末までの実行件数/実行金額の累計)	2,392件/15,924百万円
創業応援ローン“夢ひろがるプラス”の取扱開始 (2016年4月開始以降、2019年3月末までの実行件数/実行金額の累計)	224件/2,035百万円

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（2018年度）

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

- ・当行は、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た「ニュービジネス助成金」、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た「コンソーシアム研究開発助成金」を取り扱っております。これらの助成金制度の応募総数は以下のとおりです。

【表08】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17回 (募集期間2016/5~7)	第18回 (募集期間2017/6~8)	前年比	第19回 (募集期間2018/8~10)	前年比	第1回からの累計
応募件数	175件	177件	+2件	105件	▲72件	2,201件
受賞件数	12件	12件	—件	12件	—件	218件

【表09】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13回 (募集期間2016/11~12)	第14回 (募集期間2017/11~12)	前年比	第15回 (募集期間2018/8~10)	前年比	第1回からの累計
応募件数	65件	81件	+16件	55件	▲26件	908件
採択件数	16件	16件	—件	9件	▲7件	217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

- ・「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、2015年に創設された「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、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おります。

【独自05】公的機関による認証等の支援件数

	2017/3期	2018/3期	前年比	2019/3期	前年比	累計 (2014年度以降)
公的機関による認証等の支援件数 合計	229件	163件	▲66件	247件	+84件	1,137件
「新市場創造型標準化制度」活用件数	2件	0件	▲2件	0件	—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	219件	157件	▲62件	245件	+88件	1,096件
採択件数	73件	72件	▲1件	113件	+41件	450件
利子補給制度活用件数	8件	6件	▲2件	2件	▲4件	38件

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

- ・今後の成長が期待される創業・第二創業に取り組む企業に対し、出資等による長期安定資金の提供を行っております。

【表10】ファンドの活用件数（創業先等）

	2017/3期	2018/3期	前年比	2019/3期	前年比	累計 (2014年度以降)
創業先等への活用件数	20件	8件	▲12件	14件	+6件	52件

⑥ 創業・新規事業開拓の支援に関連するセミナーの開催

- ・新しい技術や優れた製品を速やかに普及させるための、ビジネスツールとなる“標準化”の情報提供を行うことを目的に、標準化制度活用のためのセミナーを開催しております。これまでの開催状況は以下のとおりです。

【表11】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

当行主催による「標準化制度活用セミナー」を開催 (2015年6月開始以降、2019年3月末まで)	累計9回開催、参加総数241社 (うち2018年度は1回開催、参加総数4社)
---	---

(2) 成長段階における支援（主に成長期・安定期）

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

- ・フィナンシャルアドバイザリー部内に「M&Aアドバイザリー室」を設置し、事業戦略上の企業・事業買収ニーズや事業承継ニーズへの最適なサポートを提供しております。

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（2018年度）

〔選択21〕 事業承継支援先数

	2017/3期	2018/3期	前年比	2019/3期	前年比	累計 (2014年度以降)
事業承継支援先数	197先	375先	+178先	399先	+24先	1,241先

〔選択19〕 M&A支援先数

	2017/3期	2018/3期	前年比	2019/3期	前年比	累計 (2014年度以降)
M&A 支援先数	9先	22先	+13先	32先	+10先	90先

② 成長段階にある企業を応援する商品ラインナップ

- ・当行では、成長段階にある企業を応援するため、様々な商品ラインナップをご用意しております。
- ・環境保全に向けた取組みを実践する事業者や省エネ・節電、CO₂削減等を目的とした事業資金を対象とした「環境応援ローン」の取扱い。
- ・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）」に着目し、公的研究機関や大学の専門家からの助言のもと、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。
- ・「健康経営」や、「働き方改革」を実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。



〔表12〕 各種融資商品の設定状況（成長段階先等）

「環境応援ローン」取扱開始 (2016年2月開始以降、2019年3月末までの実行件数／実行金額の累計)	131件／7,162百万円
--	---------------

③ ファンドを活用した販路開拓支援や経営管理の支援

- ・株式会社地域経済活性化支援機構（REVIC）と共同で、創設した「SI地域創生ファンド」を通じて、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13〕 ファンドの活用件数（成長段階先等）

	2017/3期	2018/3期	前年比	2019/3期	前年比	累計 (2014年度以降)
成長先への活用件数	6件	3件	▲3件	1件	▲2件	13件

④ 成長段階における支援に関するセミナー等の開催

- ・企業の成長段階における支援を行うため、様々なセミナーを開催しております。これまでの開催状況は以下のとおりです。

〔表14〕 成長段階における支援に関するセミナー等の開催状況

次世代の経営者向け経営塾「萌稔塾」を開催 (2007年4月開始以降、2019年3月末まで)	累計120回開催
海外ビジネスセミナーを開催 (2010年5月開始以降、2019年3月末まで)	累計61回開催、参加総数2,322先
海外ビジネスミッションの派遣 (2010年5月開始以降、2019年3月末まで)	累計18回実施、参加総数257先
海外ビジネス商談会を開催 (2010年5月開始以降、2019年3月末まで)	累計14回開催、参加総数162先
ものづくり補助金の説明会を開催 (2014年2月開始以降、2019年3月末まで)	累計7回開催、参加総数767先
国内ビジネス商談会を開催 (2014年6月開始以降、2019年3月末まで)	累計31回開催、参加総数658先

⑤ 地域の雇用促進に向けた取組み

- ・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等を実施、近年注目が高まっている外国人材についても、「外国人留学生採用セミナー」を開催しております。

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（2018年度）

- また、取引先企業の多様な人材ニーズに対応するため、パーソルホールディングス株式会社とビジネスマッチング契約を締結。パーソルグループのパーソルキャリア株式会社との協働スキームにより、「職業紹介業務」を開始しております。

【表15】 合同企業説明会の開催状況

地元の地方自治体と合同企業説明会開催 (2012年7月開始以降、2019年3月末まで)	累計47回開催、参加企業総数2,334先、 内定者数246人
--	-----------------------------------

⑥ 異業種との連携

- 「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。以下のとおり多くの企業経営者の方に出演いただいております。

ラジオ収録風景



【表16】 ラジオ番組出演企業数

	2017/3期	2018/3期	前年比	2019/3期	前年比	累計 (2015年度以降)
ラジオ番組出演企業数	46社	54社	+8社	59社	+5社	178社

(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）

① 金融仲介機能強化への取組み

- 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、借入金の一歩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。

【選択23】 事業再生支援先における実抜計画²策定先数、及び、同計画策定先のうち未達成先の割合

	2017/3末	2018/3末	前年比	2019/3末	前年比
実抜計画策定先数	478先	463先	▲15先	443先	▲20先
未達成先数	99先	108先	+9先	96先	▲12先
未達成先の割合	20.7%	23.3%	+2.6%	21.7%	▲1.6%

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。

【選択42】 REVIC、大阪府中小企業再生支援協議会の活用先数

	2017/3期	2018/3期	前年比	2019/3期	前年比	累計 (2014年度以降)
REVIC	2先	0先	▲2先	1先	+1先	3先
大阪府中小企業再生支援協議会	4先	7先	+3先	3先	▲4先	37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強みを最大限発揮すべく、池田泉州コーポレート・パートナーズに債権を移管し、パートナー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

- 当行は外部の専門家と連携し、中小企業を対象とした企業再生支援ファンドや事業承継ファンドなどファンドを活用した支援に取り組んでおります。

【表17】 ファンドの活用件数（経営改善先及び事業承継先等）

	2017/3期	2018/3期	前年比	2019/3期	前年比	累計 (2014年度以降)
経営改善先等への活用件数	2件	1件	▲1件	0件	▲1件	4件
事業承継先等への活用件数	2件	0件	▲2件	1件	+1件	12件

² 実現可能性の高い抜本的な経営再建計画

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（2018年度）

(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

- これらの取組みの結果、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。

[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
2017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
2018年3月末	2,224先 947億円	2,483先 2,290億円	12,603先 13,353億円	823先 803億円	1,126先 707億円	26,025先 19,026億円
2019年3月末	2,429先 1,050億円	2,782先 2,483億円	12,754先 12,970億円	947先 687億円	1,048先 587億円	26,523先 18,741億円

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。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

① 事業性評価による取引先サポート

- 取引先企業との対話の一層の深化を図るため、事業性評価ツールを導入するとともに運用方法を大幅に見直すなど枠組みをリニューアルし、取引先企業の強みや課題を知り、効果的な本業支援やソリューション提案と迅速な与信判断に努めております。

② 大阪信用保証協会と連携した事業性評価融資保証

- 大阪信用保証協会と連携した「金融機関連携型 事業性評価融資保証」として「成長応援融資“ステージひろがるⅠ”」と「成長応援融資“ステージひろがるⅡ”」の2商品を取り扱っております。本保証は、企業の将来性・成長性・経営力等を深く理解するために当行が作成する「事業性評価シート」と取引先が作成する「事業計画書」により、当行と保証協会が事業性や経営課題を共有するスキームとなっております。

(2) ファンドを活用したサポート力の強化

- 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、ファンドを通じた投資による成長マネーを供給しております。また、連携協定を締結した地元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

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

- また、ホームページにて「当行の『経営者保証に関するガイドライン』への対応方針」を開示するとともに、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、保証徴収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説明のうえ対応しております。

※ 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。

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（2018年度）

③ ガイドラインに沿った取組みの推進

- ・「融資基本規定」「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、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。

【表18】 経営者保証に関するガイドラインの活用状況

	2017/3期		2018/3期		2019/3期	
	H28/4～ H28/9末	H28/10～ H29/3末	H29/4～ H29/9末	H29/10～ H30/3末	H30/4～ H30/9末	H30/10～ H31/3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)	1,772件	1,413件	1,827件	1,618件	2,021件	1,437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	36件	31件	19件	23件	12件	9件
保証契約を解除した件数	32件	38件	51件	51件	63件	47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	—	—	—	—	—
新規融資件数	7,218件	6,501件	6,765件	6,649件	6,698件	6,039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	24.6%	21.7%	27.0%	24.3%	30.2%	23.8%

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、順調に推移しております。

(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推移しております。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るとともに、地元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	2017/3期	2018/3期	前年比	2019/3期	前年比
【独自01】 経営改善提案を行っている先数			先	7,673	8,206	+533	8,722	+516
【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	7,324	8,011	+687	8,351	+340
全取引先数に占める割合			%	31.9	32.7	+0.8	33.2	+0.5
【選択12】 本業（企業価値の向上）支援先数			先	5,477	6,011	+534	6,255	+244
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			%	23.9	24.5	+0.7	24.9	+0.3
【独自02】 産学連携件数			件	63	55	▲8	58	+3
【独自03】 技術マッチング件数		06	件	78	78	—	70	▲8
【選択13】 本業支援先のうち、経営改善が見られた先数			先	656	840	+184	2,379	+1,539
【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	1,455	1,440	▲15	1,718	+278
創業期の取引先への融資【プロパー】			先	468	485	+17	361	▲124
創業期の取引先への融資【信用保証協会】			先	946	1,153	+207	1,107	▲46
政府系金融機関や創業支援機関の紹介			先	209	345	+136	389	+44
ベンチャー企業への助成金・融資・投資			先	1,303	1,508	+205	1,463	▲45
【独自04】 当行助成金応募件数		08	件	240	258	+18	160	▲98
採択・受賞件数		09	件	28	28	—	21	▲7
【選択18】 販路開拓を行った先数 （複数提案あり）		06						
地元			先	968	998	+30	1,214	+216
地元外			先	42	79	+37	36	▲43
海外			先	3	6	+3	7	+1
【選択19】 M&A支援先数			先	9	22	+13	32	+10
【選択21】 事業承継支援先数			先	197	375	+178	399	+24
【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	663	638	▲25	321	▲317
【独自05】 公的機関による認証等の支援件数			件	229	163	▲66	247	+84

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（2018年度）

[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	2017/3末	2018/3末	前年比	2019/3末	前年比
ソリューション提案先数	先	7,324	8,011	+687	8,351	+340
全取引先に占める割合	%	31.9	32.7	+0.8	33.2	+0.5
全取引先に対する融資残高	億円	17,677	19,026	+1,349	18,741	▲285
ソリューション提案先に対する融資残高	億円	5,150	5,750	+600	4,954	▲196
全取引先に対する融資残高に占める割合	%	29.1	30.2	+1.1	26.4	▲3.8
全取引先（グループベース）	先	22,935	24,492	+1,557	25,130	+638

(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に取り組んでいます。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まいります。

[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

	2017/3期	2018/3期	前年比	2019/3期	前年比
ファンドの活用件数	30件	12件	▲18件	16件	+4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）

当社グループでは、経営改善・事業再生・業種転換等が必要な取引先企業の支援に積極的に取り組むとともに、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

	2017/3	2018/3	前年比	2019/3	前年比
貸付条件の変更先総数	1,071先	990先	▲81先	907先	▲83先
好調先（売上高の進捗が120%超）	117先	103先	▲14先	94先	▲9先
順調先（売上高の進捗が80～120%）	458先	429先	▲29先	402先	▲27先
不調先（売上高の進捗が80%未満）	496先	458先	▲38先	411先	▲47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）

当社グループでは地元への企業誘致に積極的に取り組むことで、地域の活性化に努めてまいります。

[選択17] 地元への企業誘致支援件数

	2017/3期	2018/3期	前年比	2019/3期	前年比
地元への企業誘致支援件数	9件	21件	+12件	22件	+1件

[独自06] 合同企業説明会の開催

	2017/3期	2018/3期	前年比	2019/3期	前年比
合同企業説明会の開催回数	8回	10回	+2回	11回	+1回
参加企業数	199社	251社	+52社	265社	+14社
内定者数 (内定者数は最新の計数に更新)	39人	53人	+14人	44人	▲9人

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（2018年度）

(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、経営者保証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堅調に推移しております。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

	2017/3	2018/3	前年比	2019/3	前年比
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数	8,905先	12,345先	+3,440先	14,238先	+1,893先
上記計数の全与信先に占める割合	36.7%	47.4%	+10.7%	53.7%	+6.0%
事業性評価に基づく融資を行っている融資残高	8,484億円	10,986億円	+2,502億円	11,996億円	+1,010億円
上記計数の当該与信先の融資残高に占める割合	48.0%	57.7%	+9.7%	64.0%	+6.3%

〔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

	2017/3	2018/3	前年比	2019/3	前年比
全与信先数	24,250先	26,025先	+1,775先	26,523先	+498先
ガイドライン活用先数	3,408先	5,203先	+1,795先	7,652先	+2,449先
ガイドライン活用先数の割合	14.1%	20.0%	+5.9%	28.9%	+8.9%

〔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）

	2017/3	2018/3	前年比	2019/3	前年比
地元中小企業と信先数	23,246先	24,936先	+1,690先	25,442先	+506先
無担保融資先数	16,757先	18,233先	+1,476先	18,535先	+302先
無担保融資先数の比率	72.1%	73.1%	+1.0%	72.9%	▲0.3%
根抵当未設定先数	17,374先	18,796先	+1,422先	19,127先	+331先
根抵当未設定先数の比率	74.7%	75.4%	+0.6%	75.2%	▲0.2%
地元中小企業向け融資残高	12,280億円	13,199億円	+919億円	13,733億円	+534億円
無担保融資残高	5,260億円	5,660億円	+400億円	5,948億円	+288億円
無担保融資残高の比率	42.8%	42.9%	+0.1%	43.3%	+0.4%

VI. 「中小企業の経営支援及び地域の活性化」に関する取組みの成果

(1) 中小企業向け取引の拡充

当社グループでは、上記のとおりお客さまのニーズに応じた様々なご提案を行うことで、取引先企業のメイン化を図るとともに、取引先企業の成長に資する取組みに努めており、その結果が以下のメイン取引先数の増加等に繋がっていると考えております。当社グループでは、引き続き、「中小企業の経営支援及び地域の活性化」に努めてまいります。

[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

	2017/3	2018/3	前年比	2019/3	前年比
	メイン取引（融資残高1位）先数の推移	10,494先	11,651先	+1,157先	12,647先
全取引先数に占める割合	43.3%	44.8%	+1.5%	47.7%	+2.9%

[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

	2017/3	2018/3	前年比	2019/3	前年比
	メイン先数 (先数はグループベース)	9,331先	10,351先	+1,020先	11,271先
メイン先の融資残高	7,464億円	8,260億円	+796億円	8,794億円	+534億円
経営指標等が改善した先数	5,998先	6,571先	+573先	7,366先	+795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	6,365億円	+422億円	6,782億円	+417億円