

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 26

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 27

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 27

(1) 課題解決力、提案力の強化のための体制整備 27

(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 27

(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 28

(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 28

(5) 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 28

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 28

1 提携ネットワークの整備状況 29

(1) 地元の自治体との連携 29

(2) 主要な大学・公的研究機関との連携 29

(3) 公的機関等との連携 29

(4) 他の金融機関等との連携 30

(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 30

2 企業のライフステージに応じた取組状況 32

(1) 創業・新規事業開拓の支援（主に創業期） 32

(2) 成長段階における支援（主に成長期・安定期） 34

(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） 37

(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 37

3 中小企業に適した資金供給手法の取組状況 38

(1) 事業価値を見極める融資への取組状況 38

(2) ファンドを活用したサポート力の強化 38

(3) 経営者保証に関するガイドラインへの取組状況 38

4 「しごと」の創造、地域に「ひと」が集まる仕組みの取組状況 39

(1) 「しごと」の創造 39

(2) 「ひと」が集まる仕組みづくり 39

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） 41

(1) 提案力強化に関する当社グループの重要指標（KPI） 41

(2) ファンドの活用に関する当社グループの重要指標（KPI） 42

(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） 42

(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） 43

(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） 43

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 45

(1) 中小企業向け取引の拡充 45

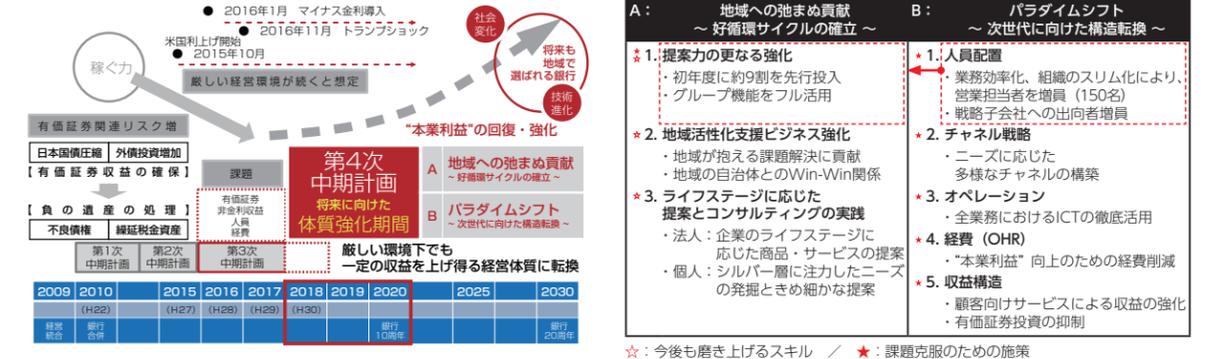
(2) 『新・マザーエリア』における取引の拡充 46

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]は当社が独自に採択した重要指標です。

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3次中期経営計画において、「貸出金」、「預金」、「有価証券」、「非金融収益」、「顧客」、「人員」、「経費」の7つの分野の構造改革に取り組んできましたが、大きな環境変化の中、一部課題を残した分野があり、この課題を早期に解決するため、今般、第4次中期経営計画を策定しました。当社グループでは、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り、将来も地域で選ばれる金融グループを目指してまいります。

「第4次中期経営計画の位置づけ」と「概要」



また、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』の構築が当社グループの使命であるとの考えの下、この中期経営計画では、「地域への弛まぬ貢献」として、「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」を掲げております。中期経営計画の着実な遂行により、より一層の地域への貢献を目指してまいります。

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、「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。

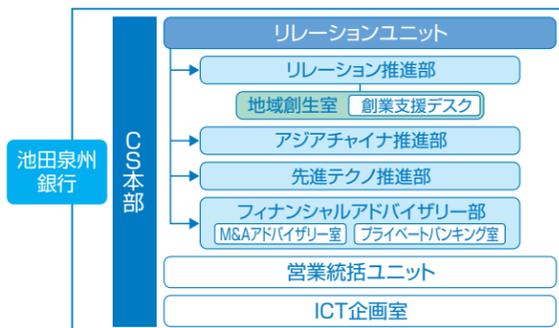
¹ 池田泉州ホールディングス、池田泉州銀行およびその子会社、池田泉州TT証券、自然総研

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。

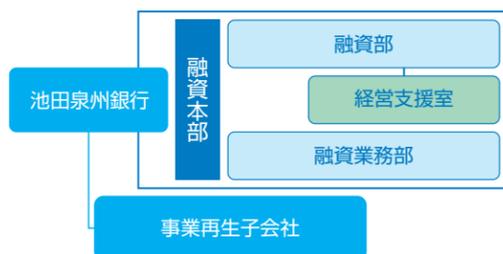
(1) 課題解決力、提案力の強化のための体制整備

- 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、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6月には、これを更に進め、CS本部内に「リレーションユニット」を新設、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的な知識経験をもった「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。
- これらの組織体制を整備するとともに、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、多面的な提案を実施しております。
- 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29年9月に開設12年目を迎えました。また、現地金融当局の認可を前提に、新たな海外駐在員事務所を、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開設するための準備を進めております。これらの海外拠点を軸に、今後も日本からアジアに進出する取引先企業や、アジアでの販路開拓を進め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。



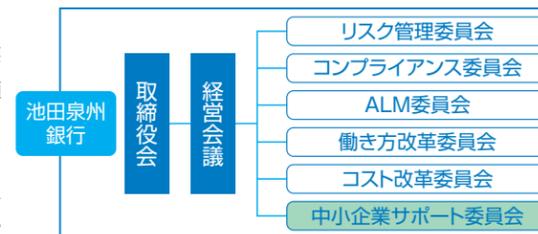
(2) 経営課題に応じた最適な事業再生支援策を提供するための体制整備

- 平成24年6月に融資部内にソリューション支援室（現「経営支援室」）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、専任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を設立しました²。業務提携先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。



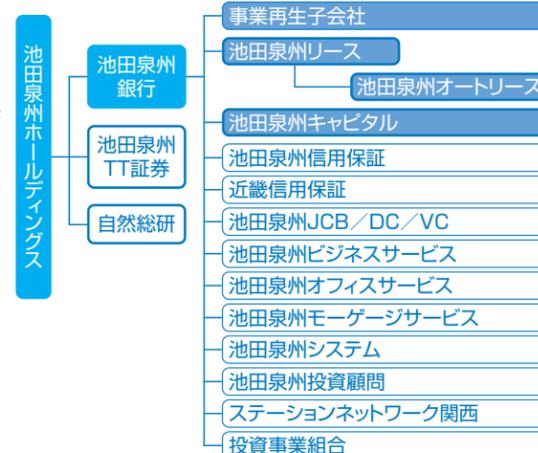
(3) 企業のライフステージに応じたサポートを行うための体制構築

- 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に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金融サービスの提供

- 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月に開業した当社グループの証券子会社 池田泉州TT証券では、お客さまの資産運用ニーズ等に対して、様々な提案や、アドバイス、情報提供等を行っております。
- 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。
- 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。



(5) 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金融グループとしての役割を果たしていきたいと考えております。

² 株式会社ジェイ・ウィル・パートナーズをパートナーとした池田泉州コーポレート・パートナーズ、株式会社オリックスをパートナーとした池田泉州ターンアラウンドパートナーズ。なお、池田泉州ターンアラウンド・パートナーズは、その役割を終えたことにより、平成30年7月に清算。池田泉州コーポレート・パートナーズの現在のパートナーは株式会社リサ・パートナーズ（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）。

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、地域の自治体、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、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。

(1) 地域の自治体との連携

- 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、24府市町にまで広がりました。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、親元近居ローン等の商品をご用意し、地元自治体と連携した地元企業の支援、地域の活性化に取り組んでまいります。

【表01】 連携自治体数

連携協定を締結した自治体等 (平成30年3月末時点)	24先
-------------------------------	-----

(2) 主要な大学・公的研究機関との連携

- 技術力を持った有望な地域の中堅・中小企業のサポートや、大学・公的研究機関発のベンチャー企業への投融資のほか、産業、学術研究等、様々な分野で産学官連携強化を図り、地域社会の発展に努めるべく、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02】 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 (平成30年3月末時点)	16先
連携協定を締結した公的研究機関等 (平成30年3月末時点)	10先

(3) 公的機関等との連携

- 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中小企業などにおける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。
- 平成29年5月、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。各自治体を持つ様々な観光コンテンツと公益財団法人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。
- 平成30年1月には、近畿総合通信局と中小・ベンチャー企業に向けた支援施策を連携して実施すべく「ICTを通じた地域創生のための包括連携協定」を締結しました。相互連携のシナジーを追求することで、情報通信産業の発展と地域経済の活性化に貢献してまいります。

自治体との連携



大学との連携



(4) 他の金融機関等との連携

- 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バンクと業務協力を締結し、海外現地銀行と業務協定締結先は12の国・地域、12行にまで拡大しました。なお、ベトナムのHDバンク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っております。
- 平成29年8月、国際協力銀行とタイ現地法人向けに協調融資を行いました。今後も現地通貨建て資金ニーズへの対応を含め、地元中小企業の海外事業展開を積極的にサポートしてまいります。
- 平成29年1月、当行と東京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東京都民銀行、八千代銀行及び新銀行東京³は、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03】 連携金融機関数

連携協定を締結した国内公的金融機関 (平成30年3月末時点)	1先
連携協定を締結した海外現地銀行等 (平成30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

① 「ビジネス・エンカレッジ・フェア2017」開催

- 平成29年11月に開催した「ビジネス・エンカレッジ・フェア2017」(平成12年から開催、今回で18回目)には、計205の企業や大学、公的機関等に参加いただきました。今回は、これまでの但馬銀行と鳥取銀行に加え、新たに東京TYフィナンシャルグループにも共催いただきました。東京TYフィナンシャルグループの推薦により、関西での販路開拓等を希望する同社の取引先7社に出展いただくことで、新たな商談機会を創出いたしました。「出会いを力に！つなげる“知”つながる“技”」をメインテーマに、関西では最大級の「産学官金労言」が集う交流の場となりました。
- また、本フェアの一環として「エンカレッジ・シンポジウム」を開催し、日本銀行理事大阪支店長の衛藤公洋氏に基調講演をいただくとともに、近畿総合通信局長安藤英作氏、大阪労働局長田畑一雄氏、大阪観光局長溝畑宏氏、関西経済連合会副会長角和夫氏といった関西を牽引する皆さま⁴に、パネルディスカッション形式で関西企業が時流を捉え、より一層の飛躍を目指すためには何が必要か、官民それぞれの立場からお話をいただきました。



ビジネス・エンカレッジ・フェア



エンカレッジ・シンポジウム

³ 平成30年5月、株式会社東京TYフィナンシャルグループは株式会社東京きらぼしフィナンシャルグループに名称変更、株式会社東京都民銀行、株式会社八千代銀行、株式会社新銀行東京は合併し、株式会社きらぼし銀行発足。

⁴ 役職名・肩書は開催当時のもの

【表04】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

	H28/3 (H27/12開催)	H29/3 (H28/11開催)	前年比	H30/3 (H29/11開催)	前年比
出展機関数	138先	184先	+46先	205先	+21先
企業（金融含む）	93先	126先	+33先	132先	+6先
大学	17先	18先	+1先	19先	+1先
公的機関	21先	33先	+12先	47先	+14先
高专	7先	7先	—	7先	—

② 多様なビジネスマッチングの実施

- 平成29年度は8回の商談会を開催し、合計159社の企業に対し販路拡大のサポートを行いました。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。
- 平成30年3月には、当行と東京TYフィナンシャルグループが平成29年1月に締結しました、東阪業務連携協定における大阪圏と東京圏の「しごとを“つなぐ”取り組み」として、大手食品・酒類卸会社のバイヤーを招聘し、大阪・東京の2会場で初の東阪連携ビジネス商談会を開催しました。

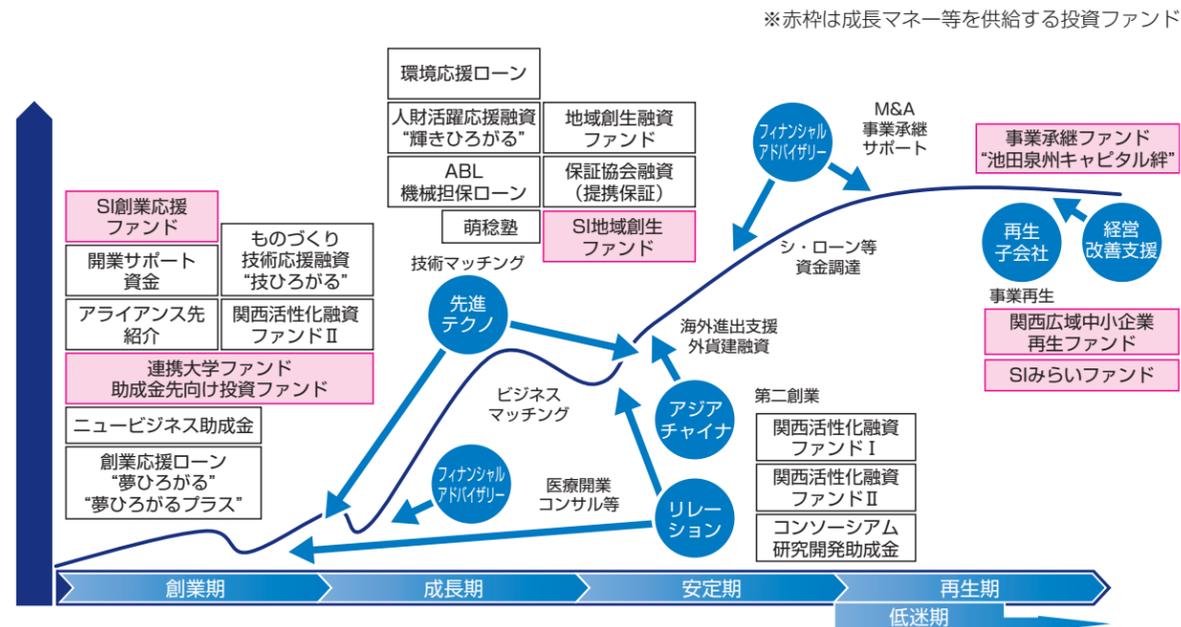
【表05】ビジネスマッチングの実施状況

	H28/3期	H29/3期	前年比	H30/3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)	1,906先	2,279先	+373先	2,394先	+115先	8,336先
販路開拓支援(引合せ)	1,573先	1,981先	+408先	2,030先	+49先	7,016先
[選択18] 販路開拓支援を行った先数						
うち地元(成約)	744先	968先	+224先	998先	+30先	3,525先
うち地元外(成約)	30先	42先	+12先	79先	+37先	195先
うち海外(成約)	5先	3先	△2先	6先	+3先	27先
[独自03] 技術マッチング	62先	78先	+16先	78先	+0先	262先
その他(引合せ)	271先	220先	△51先	286先	+66先	1,058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。

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。平成29年6月には「創業応援窓口」を75カ店までに拡大し、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)の紹介、国・各自治体の補助金活用の案内、当行の各種商品・サービスの提案等、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、取扱っております。
- 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3年連続で受賞しました。

【表06】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30年3月末までの実行件数／実行金額の累計 82件／3,278百万円）
平成25年6月	クリニック応援ローンの取扱開始 （平成30年3月末までの実行件数／実行金額の累計 631件／28,238百万円） 介護事業応援ローンの取扱開始 （平成30年3月末までの実行件数／実行金額の累計 214件／19,841百万円）
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30年3月末までの実行件数／実行金額の累計 19件／144百万円）
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30年3月末までの実行件数／実行金額の累計 1,680件／10,511百万円）
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30年3月末までの実行件数／実行金額の累計 181件／1,609百万円）

- 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29年度のニュービジネス助成金への応募は177件、受賞件数は12件でした。また、平成29年度のコンソーシアム研究開発助成金への応募は81件、採択件数は16件でした。これに伴い、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2,949件となり、受賞総数414件に対する助成金総額は5億7千万円に達しました。

【表07】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16回 (募集期間H27/6~8)	第17回 (募集期間H28/5~7)	前年比	第18回 (募集期間H29/6~8)	前年比	第1回からの累計
応募件数	114件	175件	+61件	177件	+2件	2,096件
受賞件数	16件	12件	△4件	12件	—	206件

【表08】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12回 (募集期間H27/11~12)	第13回 (募集期間H28/11~12)	前年比	第14回 (募集期間H29/11~12)	前年比	第1回からの累計
応募件数	75件	65件	△10件	81件	+16件	853件
採択件数	16件	16件	—	16件	—	208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⁵、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⁵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⁵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12件中、3件を当行がサポート）
 - これら3テーマの採択に携わったことをはじめ、「標準化制度」活用に向けたセミナーや相談会の継続的な実施などの取組みが評価され、平成29年10月には、金融機関で初めて、経済産業省が実施する平成29年度工業標準化事業表彰において「産業技術環境局長表彰」を受賞いたしました。



工業標準化事業表彰

【表09】[独自05] 公的機関による認証等の支援件数

	H28/3期	H29/3期	前年比	H30/3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	239件	229件	△10件	163件	△66件	890件
「新市場創造型標準化制度」活用件数	1件	2件	+1件	0件	△2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	219件	—	157件	△62件	851件
採択件数	89件	73件	△16件	72件	△1件	337件
利子補給制度活用件数	19件	8件	△11件	6件	△2件	36件

- ⑤ クラウドファンディングの活用サポート
- 地元企業の資金調達やPR・マーケティングをサポートするため、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（現 株式会社マクアケ）とビジネスマッチング契約を締結しており、平成30年3月末までに、13件のプロジェクトをサポートしました。
 - てぬぐいの温かい風合いを活かした「ぬぐいストール」、残布を有効活用したおしゃれな靴ひも「Shoe Lace」、また、人生のエンディング期に寄り添うサービスである「生前創」など、ユニークな商品やサービスがプロジェクトとしてスタートしました。
- 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（阪急阪神不動産株式会社⁵、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30年4月には、国内最大規模のアプリ実利用データを活用したアプリ市場競合分析支援ツール“AppApe”を開発したフラー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10件目）

【表10】ファンドの活用件数（創業先等）

	H28/3期	H29/3期	前年比	H30/3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	20件	+15件	8件	△12件	37件

- ⑦ 創業・新規事業開拓の支援に関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に、「標準化」が重要なビジネスツールとなります。中堅・中小企業の皆様に標準化の活用に関する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、平成29年度上期は2回開催し、54社、81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7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「日本一明るい経済新聞」ならびにスタートアップカフェ大阪と共催し、「メディア戦略」をテーマとしたセミナーを行いました。

【表11】創業・新規事業開拓の支援に関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30年3月末までに累計8回開催、参加総数237社、うち平成29年度は2回開催、参加54社)
---------	--

(2) 成長段階における支援（主に成長期・安定期）

- ① 「M&Aアドバイザー室」による事業譲渡・事業拡大サポート
- 平成28年6月より設置いたしました「M&Aアドバイザー室」では、戦略的に配置された専門スタッフによるM&Aアドバイザー業務を通じ、お客さまの事業戦略上の企業・事業買収ニーズや、後継者不在等による事業承継ニーズに対し、最適なサービスを提供しております。

⁵ 阪急阪神ホールディングスグループの事業再編により、平成30年4月1日付で阪急阪神不動産が設立されたことに伴い、これまで阪急電鉄株式会社が行ってきた同ファンド事業は阪急阪神不動産株式会社へ移管されました。

【表12】【選択21】事業承継支援先数

	H28/3期	H29/3期	前年比	H30/3期	前年比	累計 (H26年度以降)
事業承継支援先数	162先	197先	+36先	375先	+178先	842先

【表13】【選択19】M&A支援先数

	H28/3期	H29/3期	前年比	H30/3期	前年比	累計 (平成26年度以降)
M&A 支援先数	25先	9先	△16先	22先	+13先	58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実践される事業者や環境配慮型経営を実践される事業者の省エネ・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」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及び当行との四者で「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・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”」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へ、融資を実行しました。
- 官民一体となった取組みが進む、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」を実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”」の取扱いを平成28年12月より開始しました。平成29年7月に、女性が働きやすい職場環境の整備に積極的に取組み、大阪市が認証する「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」を取得した企業、もしくは労働局が取扱う7種の助成金を受給する企業を新たに対象先に加えしました。“輝きひろがる”を通じて、当行は、企業の財産ともい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ともに、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14】各種融資商品の設定状況

平成28年2月	「環境応援ローン」取扱い開始 (平成30年3月末までの実行件数/実行金額の累計 351件/21,231百万円)
---------	--

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、株式会社地域経済活性化支援機構（REVIC）と共同で「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15】ファンドの活用件数（成長段階先等）

	H28/3期	H29/3期	前年比	H30/3期	前年比	累計 (平成26年度以降)
成長先への活用件数	1件	6件	+5件	3件	△3件	12件

④ 成長段階における支援に関するセミナー等の開催

- 次世代の経営者向け経営塾「萌稔塾」を定期的に開催しております。平成29年度は24社24名に参加いただき、講義を10回開催しました。
- ものづくり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29年5月、中国に進出されている企業を対象に、「中国人事労務セミナー」を開催し、17社19名に参加いただきました。
- 平成29年5月、蘇州周辺に進出されている関西企業同士の交流・情報交換を目的に、滋賀銀行・南都銀行・百五銀行・百十四銀行と共同で中国/蘇州にて第3回「関西5行合同セミナー&交流会」を開催し、18社21名に参加いただきました。
- 平成29年7月、インドネシアへの事業展開を実施・検討されている企業を対象に、大阪府・堺国際ビジネス推進協議会と「知っておきたい！インドネシアビジネスにおける魅力と課題セミナー」を共同開催し、17社19名に参加いただきました。
- 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、30社40名に参加いただきました。
- 中小企業における人材・雇用に関するニーズの高まりを受け、平成29年7月に「中小企業向け 助成金活用方法セミナー」を大阪労働局と共同開催しました。その後、具体的に助成金活用を希望される企業を対象に、個別相談会を実施しました。
- 平成29年8月、留学生・技能実習生等のベトナム人材活用に関心がある企業を対象に、在大阪ベトナム社会主義共和国総領事館・近畿経済産業局・堺市・堺国際ビジネス推進協議会と「ベトナム産業人材シンポジウムin堺」を共同開催し、59社78名に参加いただきました。
- 平成29年9月、蘇州・上海に進出されている企業同士の交流・情報交換を目的に、東京TYフィナンシャルグループと中国/蘇州で「東阪連携記念セミナー&交流会」を開催し、23社27名に参加いただきました。
- 平成29年12月、ベトナムへの進出や海外人材活用に関心がある企業を対象に、岸和田商工会議所、岸和田市と共同で「ベトナム進出支援セミナー」を開催し、8社9名に参加いただきました。
- 平成30年3月、堺市、ダナン市投資促進支援委員会と協力し、「ベトナムダナン市投資促進セミナーin堺」を開催し、14社19名に参加いただきました。
- 同月、タイ・ベトナムへの販路開拓を検討する企業を対象に、大阪商工会議所、カシコン銀行等と協力し、日本国内で海外バイヤーとの商談ができる「第14回 メイド・イン・ジャパン海外販路開拓市『タイ、ベトナムのバイヤーとの個別無料商談会』」、タイ・ベトナム・ミャンマーへの海外事業展開を検討されている企業を対象に、大阪商工会議所、森・濱田松本法律事務所等と連携し、「タイ・ベトナム・ミャンマーとのビジネスがうまくいくコツ」と題したセミナーを開催し、合計53社に参加いただきました。



ベトナム産業人材シンポジウムin堺



東阪連携記念セミナー&交流会

【表16】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	次世代の経営者向け経営塾「萌稔塾」を開催 (以降、平成30年3月末までに累計110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30年3月末までに累計56回開催、参加総数2,189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30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30年3月末までに累計12回開催、参加総数138先)
平成26年2月	ものづくり補助金の説明会を開催 (以降、平成30年3月末までに累計6回開催、参加総数705先)
平成26年6月	国内ビジネス商談会を開催 (以降、平成30年3月末までに累計24回開催、参加総数578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）

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17】【選択23】事業再生支援先における実抜計画⁶策定先数、及び、同計画策定先のうち未達成先の割合

	H28/3末	H29/3末	前年比	H30/3末	前年比
実抜計画策定先数	620先	490先	△130先	476先	△14先
未達成先数	132先	103先	△29先	112先	+9先
未達成先の割合	21.3%	21.0%	△0.3%	23.5%	+2.5%

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。

【表18】【選択42】REVIC、大阪府中小企業再生支援協議会の活用先数

	H28/3期	H29/3期	前年比	H30/3期	前年比	累計 (H26年度以降)
REVIC	—	2先	+2先	0先	△2先	2先
大阪府中小企業再生支援協議会	7先	4先	△3先	7先	3先	34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、銀行から会社分割を通じて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

- 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19】ファンドの活用件数（経営改善先及び事業承継先等）

	H28/3期	H29/3期	前年比	H30/3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	2件	+1件	1件	△1件	4件
事業承継先等への活用件数	6件	2件	△4件	0件	△2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20】【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
平成30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

⁶ 実現可能性の高い抜本的な経営再建計画

⁷ 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

① 事業性評価による取引先サポート

- 平成29年7月に取引先企業との対話の一層の深化を図るため、事業性評価に新ツールを導入するとともに運用方法を大幅に見直し、枠組みをリニューアルしました。
- 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るため、事業性評価を活用しております。
- また、地区本部長、支店長、本部の各担当者が参加し、個社が抱える課題・ニーズ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 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”」（一般型/FF保証）と「成長応援融資 “ステージひろがるⅡ”」（ランクアップ型/FR保証）の2商品の取扱いを平成29年11月より開始しました。本保証は、生産性や収益力を高める事業計画を有する企業を対象とし、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。プロパー融資に加え当商品の活用により資金面でのサポートを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

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。
- 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。
- 事業再生に取り組む企業に対し、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。

(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

- 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。

③ ガイドラインに沿った取組みの推進

- 「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、地域の自治体と一緒に、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するとともに、定住から妊娠、出産、子育てなど「ひとのライフステージ」に応じた商品、サービスの提供を行っております。

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。



合同企業説明会

(1) 「しごと」の創造

① 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29年度は、10回開催し、251社に参加いただきました。
- 近年注目が高まっている外国人材について、採用手続きや活用の方法などを学ぶ場として、平成29年10月に、大阪府と共同で「『知りたかった!』がきっとわかる 外国人材活用セミナー」を開催し、99社、119名の方に参加いただきました。

【表21】 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30年3月末までに累計36回開催、参加企業総数984先、内定者数205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30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

- 「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、累計で119社となりました。

【表22】 ラジオ番組出演企業数

	H28/3期	H29/3期	前年比	H30/3期	前年比	累計 (H27年度以降)
ラジオ番組出演企業数	19社	46社	+27社	54社	+8社	119社

(2) 「ひと」が集まる仕組みづくり

① 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

- 地元自治体が取組んでいる定住促進・転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上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、池田市及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、出産後のお子さま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。

- 平成19年11月より、池田市の「エンゼル祝品支給制度」に基づき「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っております。
- 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29年7月に三田市内店舗に設置し、平成30年3月末現在で12市町、30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、同様に自治体による利息の補助をセットした「教育ローン」を平成29年4月より池田市で取扱っております。
- 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。あわせて、入学時や在学中の教育資金を必要の都度、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23】 各種融資商品・預金商品の取扱い状況

平成19年11月	「エンゼルつみたて定期預金」取扱い開始（3市町で取扱） (平成30年3月末までの取扱件数/取扱金額の累計 4,693件/860百万円)
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」取扱い開始（12市町で取扱） (平成30年3月末までの実行件数/実行金額の累計 501件/10,539百万円)
平成28年1月	「妊活・育活応援ローン」取扱い開始 (平成30年3月末までの実行件数/実行金額の累計 65件/90百万円)

【表24】 施策の取組状況

平成24年4月	当行店舗内に「赤ちゃんの駅」設置 (以降、平成30年3月末までに、12市町、30店舗に設置)
---------	---

② イベント・セミナー等の実施

- 平成29年10月より、2025日本万国博覧会誘致委員会「オフィシャルパートナー」として、万博誘致を応援しております。平成30年11月に予定されている開催地決定に向けて、当行は関西を地盤とする地域金融機関として、関西経済活性化の起爆剤となる「万国博覧会」の誘致活動に各種応援施策を実施し、誘致機運の醸成に努めております。
- 「ひと」を集める取組みとして、「観光振興」にも力を入れております。平成29年5月には公益財団法人大阪観光局と「観光振興に関する連携協定」を締結しました。観光振興の取組みとして、平成29年7月、仁徳天皇陵古墳に代表される「百舌鳥・古市古墳群」が国の文化審議会が選ぶ世界文化遺産推進候補に選定されたことを受け、平成29年8月より平成31年の正式登録に向けた各種応援施策を実施しております。また、「ラグビーのまち東大阪」を応援するため、平成29年7月から9月に「RUGBY FRIDAY（ラグビーフライデー）」を実施しました。期間中毎週金曜日に行員がラグーシャツを着用するなどの各種応援施策を実施し、機運の醸成を図りました。
- 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12月までに3回開催)



エコノミクス甲子園

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。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」⁹における法人取引シェアの拡大につながっています。

(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、特に、創業支援や事業承継支援の件数は大幅に増加しております。

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。	題名	単位	H28/3期	H29/3期	前年比	H30/3期	前年比
[独自01] 経営改善提案を行っている先数		先	6,296	7,673	+1,377	8,206	+533
[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	6,089	7,324	+1,235	8,011	+687
全取引先数に占める割合		%	28.5%	31.9%	+3.5%	32.7%	+0.8%
[選択12] 本業（企業価値の向上）支援先数		先	4,714	5,477	+763	6,011	+534
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		%	22.0%	23.9%	+1.8%	24.5%	+0.7%
[独自02] 産学連携件数		件	45	63	+18	55	△8
[独自03] 技術マッチング件数	06	件	62	78	+16	78	—
[選択13] 本業支援先のうち、経営改善が見られた先数		先	711	656	△55	840	+184
[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	1,455	+727	1,440	△15
創業期の取引先への融資【プロパー】		先	484	468	△16	485	+17
創業期の取引先への融資【信用保証協会】		先	598	946	+348	1,153	+207
政府系金融機関や創業支援機関の紹介		先	262	209	△53	345	+136
ベンチャー企業への助成金・融資・投資		先	1,055	1,303	+248	1,508	+205
[独自04] 当行助成金応募件数	08	件	189	240	+51	258	+18
採択・受賞件数	09	件	32	28	△4	28	+0
[選択18] 販路開拓を行った先数（複数提案あり）	06						
地元		先	744	968	+224	998	+30
地元外		先	30	42	+12	79	+37
海外		先	5	3	△2	6	+3
[選択19] M&A支援先数	14	先	25	9	△16	22	+13
[選択21] 事業承継支援先数	13	先	161	197	+36	375	+178
[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	422	663	+241	638	△25
[独自05] 公的機関による認証等の支援件数	10	件	239	229	△10	163	△66
[共通03] 当行が関与した創業件数・第二創業件数		件	2,764	3,957	+1,193	4,390	+433
当行が関与した創業件数		件	2,754	3,933	+1,179	4,373	+440
当行が関与した第二創業件数		件	10	24	+14	17	△7

⁹ 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。

[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	H28/3末	H29/3末	前年比	H30/3末	前年比
ソリューション提案先数	先	6,089	7,324	+1,235	8,011	+687
全取引先数に占める割合	%	28.5%	31.9%	+3.5%	32.7%	+0.8%
全取引先数に対する融資残高	億円	16,904	17,677	+773	19,026	+1,349
ソリューション提案先に対する融資残高	億円	5,195	5,150	△45	5,750	+600
全取引先に対する融資残高に占める割合	%	30.7%	29.1%	△1.6%	30.2%	+1.1%
全取引先数（グループベース）	先	21,391	22,935	+1,544	24,492	+1,557

[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	H30/3	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
メイン先の融資残高	7,464億円	8,260億円	+796億円
経営指標等が改善した先数	5,998先	6,571先	+573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

(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推移しております。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

	H28/3期	H29/3期	前年比	H30/3期	前年比
ファンドの活用件数	13件	30件	+17件	12件	△18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30年3月期には前期比で約7%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

	H28/3	H29/3	前年比	H30/3	前年比
貸付条件の変更先総数	1,222先	1,102先	△120先	1,031先	△71先
好調先（売上高の進捗が120%超）	146先	119先	△27先	110先	△9先
順調先（売上高の進捗が80～120%）	554先	465先	△89先	435先	△30先
不調先（売上高の進捗が80%未満） ⁹	522先	518先	△4先	486先	△32先

⁹ 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。平成29年度は地元自治体の地元への企業誘致や支援件数は大きく増加しました。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り組み、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

	H28/3期	H29/3期	前年比	H30/3期	前年比
地元への企業誘致支援件数	38件	9件	△29件	21件	+12件

[独自06] 合同企業説明会の開催

	H28/3期	H29/3期	前年比	H30/3期	前年比
合同企業説明会の開催回数	9回	8回	△1回	10回	+2回
参加企業数	279社	199社	△80社	251社	+52社
内定者数 (内定者数は最新の計数に更新)	50人	39人	△14人	53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、経営者保証に関する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

	H28/3	H29/3	前年比	H30/3	前年比
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数	4,926先	8,905先	+3,979先	12,345先	+3,440先
上記計数の全与信先に占める割合	21.8%	36.7%	+14.9%	47.4%	+10.7%
事業性評価に基づく融資を行っている融資残高	5,835億円	8,484億円	+2,649億円	10,986億円	+2,502億円
上記計数の当該与信先の融資残高に占める割合	34.5%	48.0%	+13.5%	57.7%	+9.7%

[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	H29/3	前年比	H30/3	前年比
全与信先数	22,558先	24,250先	+1,692先	26,025先	+1,775先
ガイドライン活用先数	1,965先	3,203先	+1,238先	4,396先	+1,193先
ガイドライン活用先数の割合	8.7%	13.2%	+4.5%	16.9%	+3.7%

経営者保証に関するガイドラインの活用状況

	H28/3期		H29/3期		H30/3期	
	H27/4~ H27/9末	H27/10~ H28/3末	H28/4~ H28/9末	H28/10~ H29/3末	H29/4~ H29/9末	H29/10~ H30/3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)	1,321件	1,244件	1,772件	1,413件	1,827件	1,618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	36件	31件	19件	23件
保証契約を解除した件数	17件	22件	32件	38件	51件	51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	5,849件	6,235件	7,218件	6,501件	6,765件	6,649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%	21.74%	27.01%	24.33%

[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）

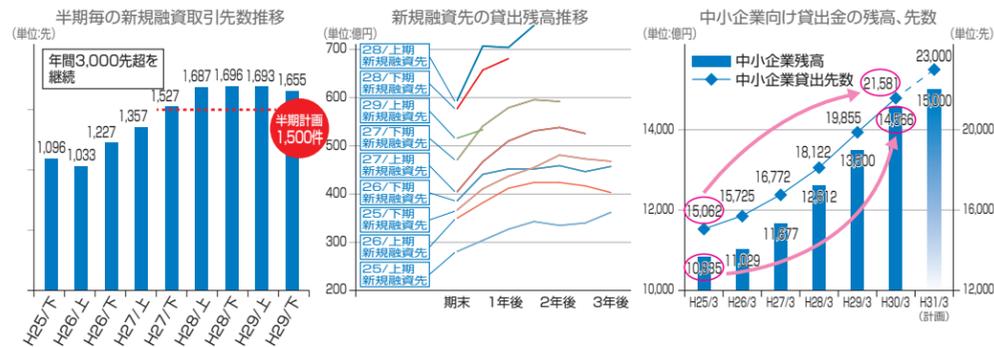
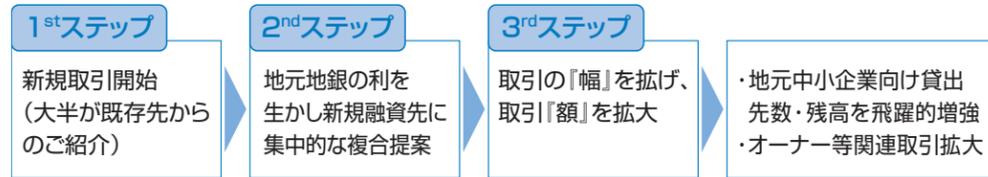
[選択08] 地元の中小企業与信先のうち、根抵当権を設定していない与信先の割合（先数単体ベース）

	H28/3	H29/3	前年比	H30/3	前年比
地元中小企業与信先数	21,663先	23,246先	+1,583先	24,936先	+1,690先
無担保融資先数	15,352先	16,757先	+1,405先	18,233先	+1,476先
無担保融資先数の比率	70.9%	72.1%	+1.2%	73.1%	+1.0%
根抵当未設定先数	16,033先	17,374先	+1,341先	18,796先	+1,422先
根抵当未設定先数の比率	74.0%	74.7%	+0.7%	75.4%	+0.6%
地元中小企業向け融資残高	11,540億円	12,280億円	+740億円	13,199億円	+919億円
無担保融資残高	4,922億円	5,260億円	+338億円	5,660億円	+400億円
無担保融資残高の比率	42.7%	42.8%	+0.2%	42.9%	+0.1%

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「地元の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おります。



当社グループではこの独自のビジネスモデル「貸出は収益ビジネスの『入口』」を展開しており、上記グラフの通り、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、1,655先となっており、新規貸出先との取引も、年々拡大しています。その結果、平成29年度末の中小企業貸出残高は1兆4,566億円、年間1,066億円（+8%）増加しております。

(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ける余地があります。

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25】。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。

引き続き、これらのエリアに経営資源を投入することで、取引のメイン化を図っていく方針です。



【表25】 取引エリアにおけるシェア

	H24年度	H29年度
全エリア	12.1%	13.0%
マザーエリア（北）	24.8%	25.1%
新・マザーエリア	8.1%	9.2%
マザーエリア（南）	40.4%	40.8%

【表26】 取引エリアにおける中小企業向け貸出金の残高・先数

中小企業向け貸出金の残高・先数

