

目次

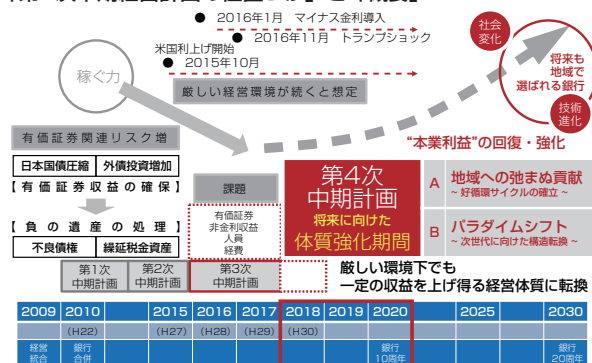
I.	第4次中期経営計画と「中小企業の経営支援及び地域の活性化」に関する取組み	3
II.	中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組方針	3
III.	中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する態勢整備の状況	3
	(1) 課題解決力、提案力の強化のための体制整備	3
	(2) 経営課題に応じた最適な事業再生支援策を提供するための体制整備	4
	(3) 企業のライフステージに応じたサポートを行うための体制構築	5
	(4) 銀行を中核とした当社グループによる総合金融サービスの提供	5
	(5) 営業店による独自の中小企業サポートや地域創生の取組みを積極的に評価	5
IV.	中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組状況	6
	1 提携ネットワークの整備状況	6
	(1) 地元の自治体との連携	6
	(2) 主要な大学・公的研究機関との連携	6
	(3) 公的機関等との連携	6
	(4) 他の金融機関等との連携	7
	(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）	10
	(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）	11
	3 中小企業に適した資金供給手法の取組状況	12
	(1) 事業価値を見極める融資への取組状況	12
	(2) ファンドを活用したサポート力の強化	12
	(3) 経営者保証に関するガイドラインへの取組状況	13
	4 「しごと」の創造、地域に「ひと」が集まる仕組みの取組状況	14
	(1) 「しごと」の創造	14
	(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」に関する取組みの成果	16
	(1) 中小企業向け取引の拡充	16
	(2) 『新・マザーエリア』における取引の拡充	17

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（平成30年度中間期）

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」



A: 地域への弛まぬ貢献 ～好循環サイクルの確立～	B: パラダイムシフト ～次世代に向けた構造転換～
<p>★ 1. 提案力の更なる強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 初年度に約9割を先行投入 グループ機能をフル活用 <p>★ 2. 地域活性化支援ビジネス強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域が抱える課題解決に貢献 地域の自治体とのWin-Win関係 <p>★ 3. 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</p> <ul style="list-style-type: none"> 法人：企業のライフステージに応じた商品・サービスの提案 個人：シルバー層に注力したニーズの発掘ときめ細かな提案 	<p>★ 1. 人員配置</p> <ul style="list-style-type: none"> 業務効率化、組織のスリム化により、営業担当者を増員（150名） 戦略子会社への出向者増員 <p>★ 2. チャネル戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ニーズに応じた多様なチャネルの構築 <p>★ 3. オペレーション</p> <ul style="list-style-type: none"> 全業務におけるICTの徹底活用 <p>★ 4. 経費（OHR）</p> <ul style="list-style-type: none"> “本業利益”向上のための経費削減 <p>★ 5. 収益構造</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客向けサービスによる収益の強化 有価証券投資の抑制

☆：今後も磨き上げるスキル / ★：課題克服のための施策

また、当社グループは、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げていく、『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、第4次中期経営計画の中でも『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、その実現に向け従業員一同取組んでおります。

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、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。

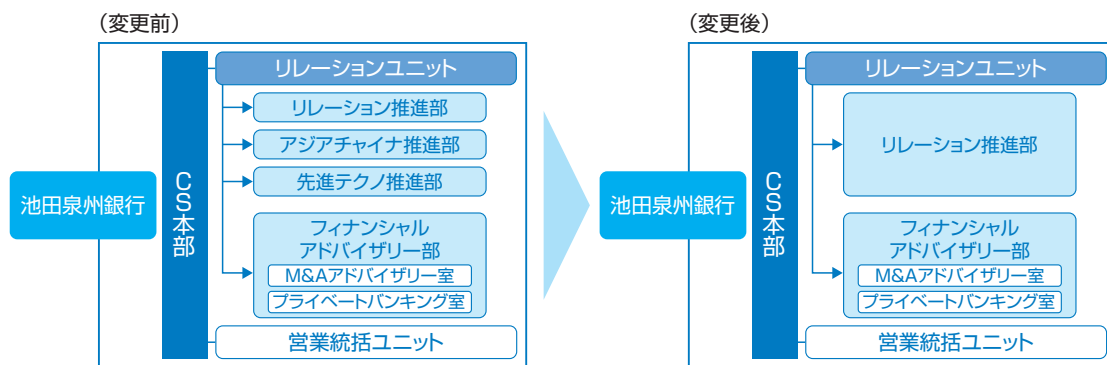
(1) 課題解決力、提案力の強化のための体制整備

- ・当行は、CS本部リレーションユニット内に、リレーション推進部、アジアチャイナ推進部、先進テクノ推進部、フィナンシャルアドバイザー部を設置し、リレーション推進部の幅広い課題解決力と、アジアチャイナ推進部、先進テクノ推進部、フィナンシャルアドバイザー部の専門的な知識・機能を融合するとともに、お客さまへ“直接”“対面”で提案し、お客さまの幅広いニーズにお応えできる体制を構築してきました。
- ・また、フィナンシャルアドバイザー部内に、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、事業者毎に異なる様々なニーズに適切に対応しております。

¹ 池田泉州ホールディングス、池田泉州銀行及びその子会社、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（平成30年度中間期）

- 加えて、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。
- なお、これらの取組みを更に前進させ、複合的な提案力をより高めていくため、平成31年1月よりリレーション推進部とアジアチャイナ推進部、先進テクノ推進部を統合しました。今後は、新たな「リレーション推進部」として、お客さまサポート力の更なる強化に努めてまいります。

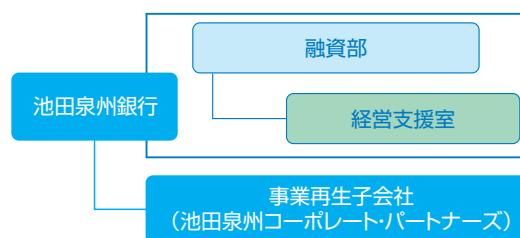


平成31年1月現在

- また、関西・大阪は、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まいりました。
中国における取引先企業のサポート拠点として設置した蘇州駐在員事務所は、平成30年9月に開設13年目を迎えました。加えて、平成30年11月、日本企業の進出地として近年注目を集めるベトナムに、ホーチミン駐在員事務所を開設しました。
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

- 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、専担部署で集中的に実施してまいりました。
- 加えて、外部の知見を活かした事業再生支援の更なる強化を進めるため、平成25年1月に、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。



平成30年9月末日現在

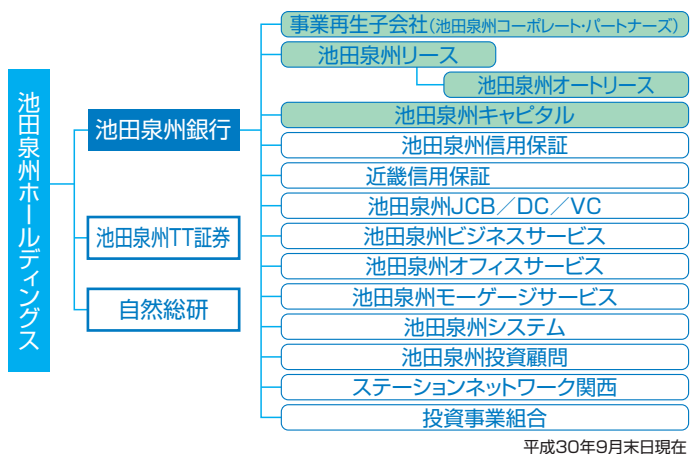
² 株式会社ジェイ・ウィル・パートナーズをパートナーとした池田泉州コーポレート・パートナーズ、株式会社オリックスをパートナーとした池田泉州ターンアラウンド・パートナーズ。なお、池田泉州ターンアラウンド・パートナーズは、その役割を終えたことにより、平成30年7月に清算。池田泉州コーポレート・パートナーズの現在のパートナーは株式会社リサ・パートナーズ（株式会社ジェイ・ウィル・パートナーズとの業務提携は平成29年5月に終了）。

(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・産業の現状及び課題を適切に認識・分析するとともに、ライフステージに応じたお客さまの事業の内容や成長可能性などを適切に評価（「事業性評価」）した上で、解決策を検討・提案し、目利き能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・生産性向上・体質強化の支援等、お客さまへのサポート向上へ向けた取組みを一層強化すべく、「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

- 池田泉州キャピタルでは、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月に開業した池田泉州TT証券では、お客さまの資産運用ニーズに対して、様々な提案やアドバイス、情報提供を行っております。
- また、平成29年4月には、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、銀行に加え、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。



平成30年9月末日現在

(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に積極的に取り組んでいる営業店を評価しております。
- 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。

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、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) 地元の自治体との連携

- 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。

【連携自治体数】

連携協定を締結した自治体等 (平成30年9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。

【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9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9月末時点)	10先

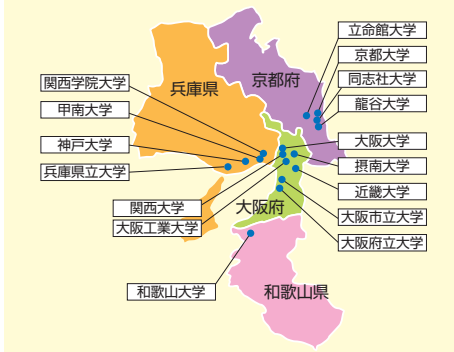
(3) 公的機関等との連携

- 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

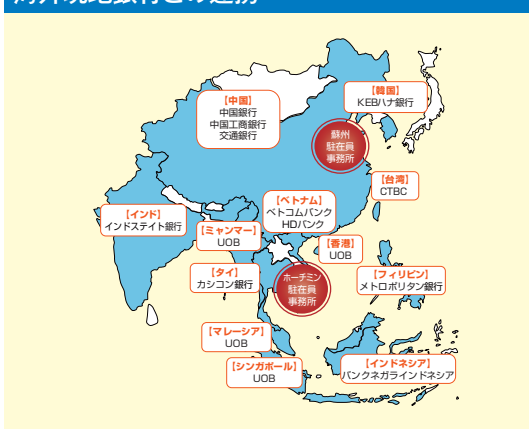


中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況（平成30年度中間期）

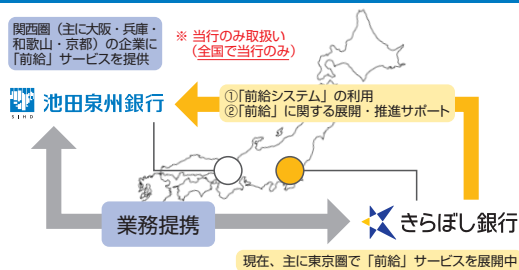
(4) 他の金融機関等との連携

- 海外現地銀行と業務協力協定締結先は12の国・地域、12行にまで拡大、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努めております。
- また、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、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”東販業務連携協定」を締結しました。
- 平成30年10月、当行は、地域金融サービスの拡充を目的として東京を地盤とするきらぼし銀行と「前給」サービスに係る業務連携に関する覚書を締結しました。平成31年1月を目途に「前給」サービス（※）の提供を開始し、深刻化する企業の人材不足解消のお手伝いをいたします。なお、きらぼし銀行との提携により「前給」サービスを直接お客さまに対して提供する金融機関は、当行が初めてとなります。

海外現地銀行との連携



(1) 「きらぼし銀行」と提携し「前給」サービスの取扱いを開始。 (H31.1 契約受付開始、H31.3 サービス稼働開始) <予定>



(※) 「前給」サービスについて

取引先企業の従業員の皆さまの給料日前の資金ニーズに応えることができる有料のサービスで、働いた範囲内で給料日前にお金を受け取ることができる制度です。従業員の方は、勤務先が当行と契約していれば、従業員の方の申込みにより最短で翌営業日に給与振込口座宛に資金が振り込まれます（当行に口座がなくても、現在の給与受取口座で受取可能です）。

【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9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9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 多様なビジネスマッチングの実施

- 当行は、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、東京TYフィナンシャルグループと連携して、大手食品・酒類卸会社のバイヤーを招聘し、大阪・東京の2会場で初の東販連携ビジネス商談会を開催しました。
- 平成30年度上期は2回の商談会を開催し、合計13社の企業に対し販路拡大のサポートを行いました。

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。

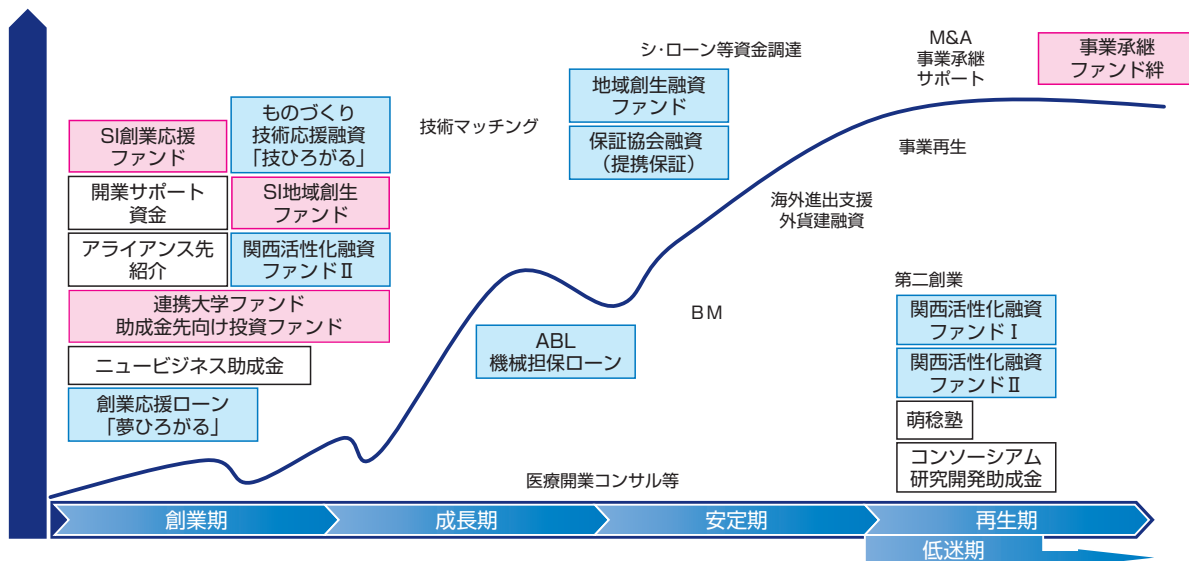
中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組みの状況（平成30年度中間期）

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。

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

※赤枠は成長マネー等を供給する投資ファンド

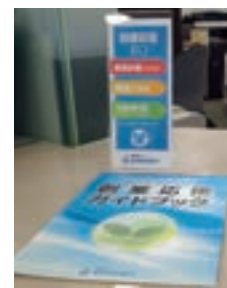


(1) 創業・新規事業開拓の支援（主に創業期）

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、当行は様々な取組みを強化してきました。

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体制を強化するため設置した「創業支援窓口」は、現在75ヵ店までに拡大し、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。



創業支援窓口

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「クリニック応援ローン」や「介護事業応援ローン」の取扱いにより、医療介護分野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）」や、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）」、地域の創業を応援する、大阪信用保証協会保証付の「創業応援ローン “夢ひろがる”」「“夢ひろがるプラス”」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。

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（平成30年度中間期）

【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9月末までの実行件数／実行金額の累計 83件／3,298百万円）
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9月末までの実行件数／実行金額の累計 705件／32,207百万円） 介護事業応援ローンの取扱開始 （平成30年9月末までの実行件数／実行金額の累計 223件／21,489百万円）
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9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9月末までの実行件数／実行金額の累計 2,130件／14,394百万円）
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9月末までの実行件数／実行金額の累計 214件／1,950百万円）

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

- ・当行は、平成15年度より、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扱っております。
- ・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、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。
- ・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。

【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

【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 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

- ・「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。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⁴、株式会社南海電気鉄道）と当行が連携し創業者を応援するものです。

⑤ 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、重要なビジネスツールとなる“標準化”について、中堅・中小企業の皆さま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開催しております。
- ・平成29年7月に、創業者向け融資商品・投資ファンドの創設等に取り組み、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「創業サポートセミナー」を開催しました。

【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30年9月末までに累計8回開催、参加総数237社）
----------	--

⁴ 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株式会社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。

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（平成30年度中間期）

⑥ 「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、経済産業省が創設した「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います。
- ・平成30年上期までに、当行のサポートで「新市場創造型標準化制度」の対象となった案件は全国12件中3件となり、セミナーや相談会の継続的な実施なども評価され、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」を受けました。
- ・平成30年8月には、当行がサポートした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）」に関する標準化案件がJIS（日本工業規格）制定されました。パートナー機関による標準化案件がJIS制定されるのは全国で初めてとなります。



工業標準化事業表彰

⑦ 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9月末までに、25件のプロジェクトをサポートしました。

(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

- ・「M&Aアドバイザー室」では、専門スタッフを配置し、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。

② 成長段階にある企業を応援する商品ラインナップ

- ・環境保全に向けた取組みを実践する事業者や環境配慮型経営を実践する事業者の省エネ・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。
- ・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。
- ・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「人財活躍応援融資“輝きひろがる”」の取扱いを開始しました。“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。



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。
- ・平成30年7月に、鳥獣被害という地域の課題解決ならびにジビエブームという市場拡大が期待される地域のビジネス支援を図ることを目的に設立された「京丹波・大阪北摂連携ジビエモデル構想協議会」（農林水産省「ジビエ倍増モデル地区マスタープラン」に選出）に参画するとともに、「ジビエ」を取扱う食品加工会社に対し、「SI地域創生ファンド」より、投資を通じた資金面でのサポートを実施しました。



ジビエ商品サンプル

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（平成30年度中間期）

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30年度上期は23社23名に参加いただき、講義を4回開催しました。
- 平成30年6月、ビジネスマッチング契約を締結しているアリババ株式会社と「利用企業が語る！BtoB海外販路開拓セミナー」を共同開催し、42社56名に参加いただきました。
- 平成30年7月、海外展開をされている企業・貿易取引のある企業を対象に、「為替リスクヘッジセミナー」を開催し、40社40名に参加いただきました。
- 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。

【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9月末までに累計114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9月末までに累計58回開催、参加総数2,271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9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9月末までに累計13回開催、参加総数143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9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9月末までに累計26回開催、参加総数591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。

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。

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。

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、平成25年12月に公表された、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

- 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”」（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商品を取扱っております。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。

(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。

【経営者保証に関するガイドラインの活用状況】

	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
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
新規融資件数	7,218件	6,501件	6,765件	6,649件	6,698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	24.55%	21.74%	27.01%	24.33%	30.17%

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。

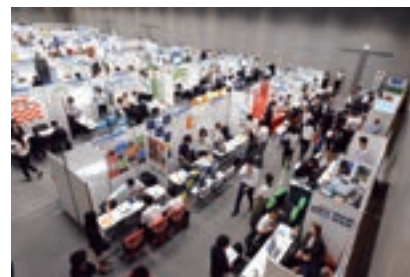
また、当社グループは、地域の自治体と一緒に、地域に「ひと」が集まる取組みを進めております。定住・転入のお手伝いはじめ、妊娠・出産から、安心して子育てができる環境づくりを応援するとともに、定住から妊娠、出産、子育てなどひとのライフステージに応じた商品、サービスの提供を行っております。

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。

(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30年度上期は、6回開催し、150社に参加いただきました。
- 地元企業の、専門人材などの多様な人材ニーズに対応するため、平成29年7月に人材紹介や人材派遣など、幅広い人材サービスを提供する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しました。
- 加えて、平成30年12月より、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」を開始しました。なお、銀行本体による職業紹介業務開始は全国で初めてとなります。
- また、近年注目が高まっている外国人材について、平成30年8月に「外国人留学生採用セミナー」を開催しました。セミナーでは、外国人留学生採用のポイントや手続き、実際の就職事例等をお伝えし、94社、115名の方に参加いただきました。



合同企業説明会

【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9月末までに 累計42回開催、参加企業総数1,184先、内定者数229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9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27年9月より、「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147社となりました。



ラジオ収録風景

【ラジオ番組出演企業数】

	H29/3期	H30/3期	前年比	H30/9期	累計 (H27年度以降)
ラジオ番組出演企業数	46社	54社	+8社	30社	149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、「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の取扱いを、猪名川町、川西市に拡大しております。
- 地元自治体と連携し、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30年9月末現在で13市町、31店舗にまで広がりました。

【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30年9月末までの取扱件数／取扱金額の累計 5,090件／973百万円）
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30年9月末までの実行件数／実行金額の累計 571件／12,001百万円）
平成28年1月～	「妊活・育活応援ローン」取扱開始 （平成30年9月末までの実行件数／実行金額の累計 79件／108百万円）

【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9月末までに、13市町、31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まいりました。この度、大阪での開催決定を受け、当行は関西を地盤とする地域金融機関として、2025年大阪万博の成功に向け、各種応援施策の実施を検討しております。
- また、「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。公益財団法人大阪観光局と「観光振興に関する連携協定」を締結したことに加え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7～9月及び平成30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、機運の醸成を図っております。
- “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、平成27年12月より、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30年12月までに4回開催）

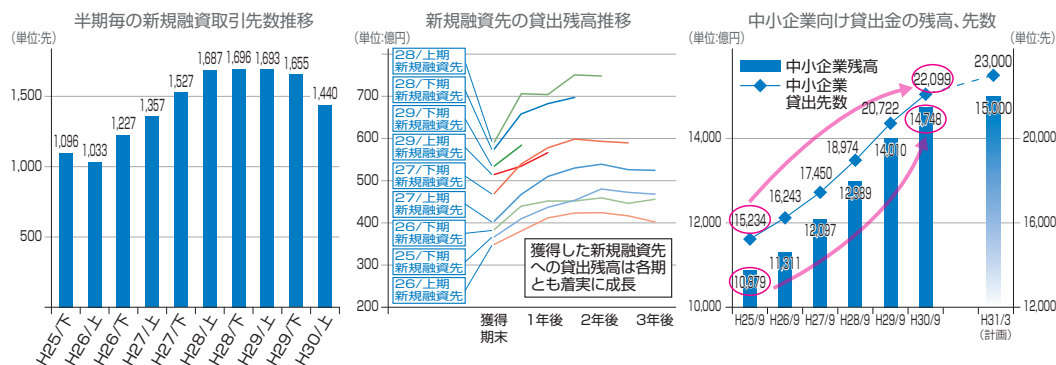
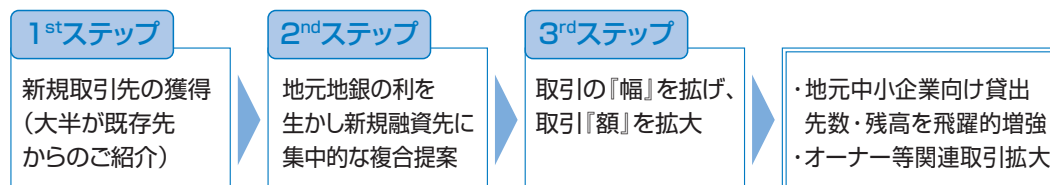


ラグビーフライデー

V. 「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、地元中小企業との取引推進の第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との取引を開始します。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。

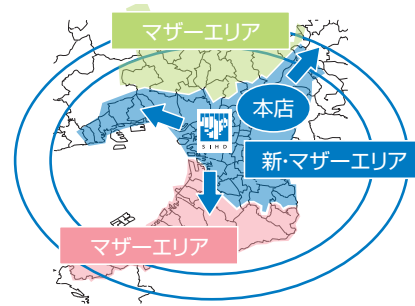


当社グループではこの独自のビジネスモデル「貸出は収益ビジネスの『入口』」を展開しており、上記グラフのとおり新規貸出先は平成30年上期1,440先の獲得となっており、新規貸出先との取引も年々拡大しています。その結果、平成30年上期末の中小企業貸出残高は1兆4,748億円、年間738億円（+5%）増加しております。

(2) 『新・マザーエリア』における取引の拡充

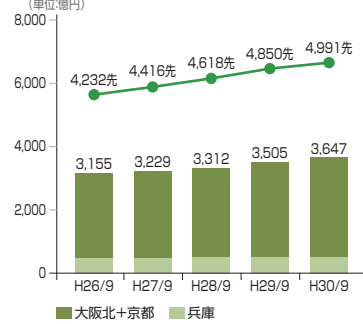
当行は、合併する前の旧池田銀行（北）、旧泉州銀行（南）のマザーエリアで30～40%程度のシェアを確保する一方、新銀行の本店所在地である大阪市内やその周辺部は10%にも満たないシェアとなっております。

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おり、取引のメイン化を図っていく方針です。

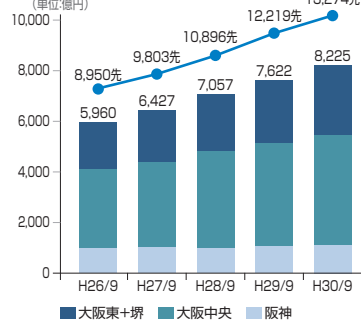


取引エリアにおける中小企業向け貸出金の残高・先数

【マザーエリア(北)】



【新・マザーエリア】



【マザーエリア(南)】

