

地域密着型金融に関するシンポジウム

平成22年1月20日

# 情報リレーション活動と 地域力連携拠点事業について

平成22年1月

近畿大阪銀行

情報リレーション部

## はじめに

- 世界的な金融危機の発生から1年が経過しましたが、依然として、消費の抑制や低価格志向の強まりなどに見られるように、経済環境や雇用情勢は厳しい状況にあります。
- 「**地域経済の活性化なくして当社の存立はない**」との思いから、地域密着型金融推進の恒久的な取組みとして、**19年7月以降、『情報リレーション活動』**(情報一局集積・継続提案活動)に取り組んでまいりましたが、現下の厳しい経済環境においては、その役割はますます大きくなっていると感じています。
- 21年上期におきましては、**近畿経済産業局管内の地方銀行として初めて**、経済産業省の委託事業である**『地域力連携拠点事業』の実施機関に採択されたこと**を受け、『地域力連携拠点事業』における公的機関の中小企業支援機能と当社独自の取組みである**『情報リレーション活動』における情報集積力との相乗効果**により、これまで以上に**高度な課題解決機能を中小企業のみなさまにご提供**させていただくことができたと考えています。
- 『情報リレーション活動』もすでに取組みから2年3ヵ月が経過し、次第に定着化し、着実なものへと成長していますが、**今後は、りそなグループの課題解決力を活用した“りそなグループならではの”の提案と『地域力連携拠点事業』における活動を通じて、他社とは異なる価値創造型の提案活動により、地域銀行の枠を超えた強みを生かしていくことで、関西における「近畿大阪ブランド」を確立してまいります。**
- 「**大阪をもっともっと元気にしたい!**」との思いをカタチにする取組みを今後も引き続き実践してまいります。

情報リレーション部

近畿大阪銀行



# 情報リレーション活動の概要

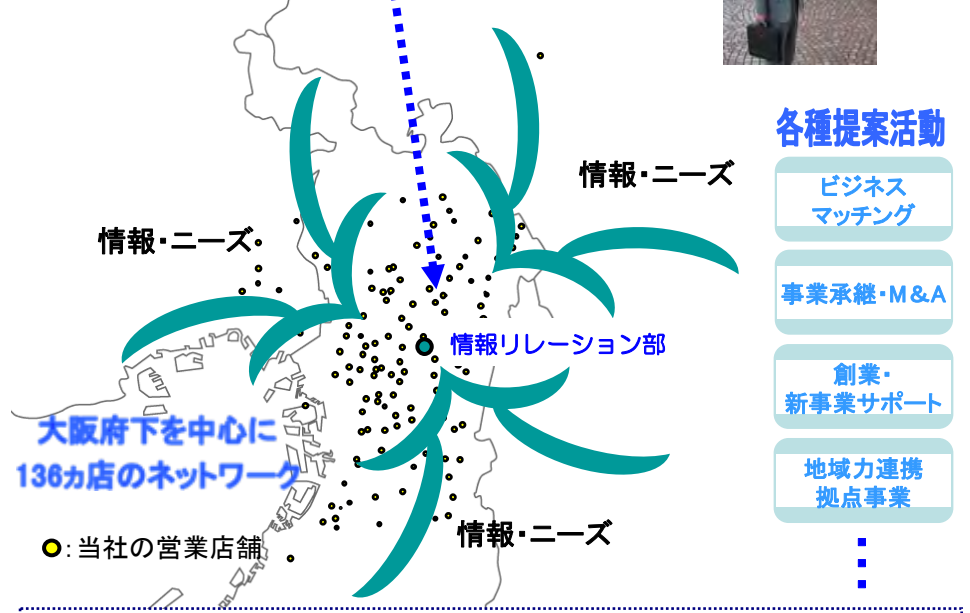
## 情報リレーション活動の概要

収集	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経営ニーズから経営者の個人的ニーズまで幅広く収集</li> </ul>
集積 <small>※1 (CRM)</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業店・エリア単位の集積 → 情報リレーション部へ一局集積</li> </ul>
提案	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 日々、情報・ニーズをトレーディング</li> <li>■ 渉外担当者の経験に基づいた提案 → 情報リレーション部の専門スタッフによる継続的な提案</li> </ul>
コンセプト	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 地域銀行の枠を超えた強みで、関西における「近畿大阪ブランド」を確立 (P.3「21年下期の取組み」ご参照)</li> <li>● 「課題解決力のある信金モデル」※2に基づく徹底した情報の集積とお役に立つ提案活動</li> <li>● りそなグループの課題解決力を活用した“りそなグループ ならでは”の提案活動</li> <li>● 地域力連携拠点事業との相乗効果による他社とは異なる価値創造型の提案活動</li> </ul>

※1 CRM (Customer Relationship Management)  
 訪問スケジュールや面談記録等を入力し、営業活動全般の管理を行うとともに、お取引先の情報やニーズを一元化するシステム

※2 課題解決力のある信金モデル  
 営業店の近隣をコアターゲットとする“面”での営業活動により、お客さまに一番近く、愛され、親しみやすい金融機関であるとともに、お客さまからのあらゆる相談にお応えできる課題解決力を兼ね備えた金融機関としてのビジネスモデル

## 情報リレーション活動の様子



情報トレーダーとは・・・

- ・営業店を通じて入手したお取引先のニーズをデータ化するとともに、そのデータに基づきニーズとニーズのマッチングを日々行っている担当者(21年9月末現在 5名)

# 情報・ニーズの登録状況

- 20年7月に導入したCRMにより、21年上期には56,304件の情報やニーズを集積しました
- 19年7月の情報リレーション部発足からの2年3か月間で、15万7千件の生きた情報やニーズを集積しています

## 21年上期実績と下期目標

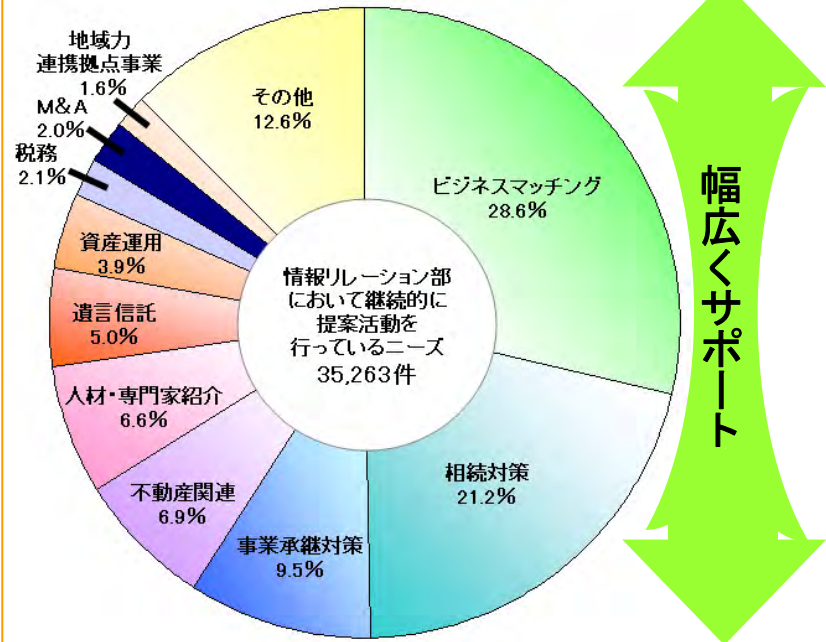
■ 情報・ニーズの登録

上期		
【目標】	【実績】	(達成率)
55,000件	56,304件	(102%)

▼

下期		
【目標】		
55,000件		

## 15万7千件の生きた情報・ニーズのうち情報リレーション部において継続的に提案活動を行っているニーズの内訳



### 専門家を即日派遣!!

申請期限まで、あと3日...  
ものづくりに関する補助金の申請について支援して欲しい

「ものづくり中小企業製品開発等支援補助金」の認定取得に向けて、専門家を即日派遣し、申請までバックアップ!

「公的な中小企業支援施策」～  
「経営者の個人的ニーズ」  
どんなニーズにも全力でスピーディーに対応!

### 多様なネットワークで!!

庭石として使う「生駒石」で墓石を作りたいが...

「生駒石」を専門に取扱っている石材店を紹介し、念願の「生駒石」を購入!

- 営業店における日々の活動で収集し、CRMに入力した情報やニーズを、本部の情報リレーション部においてデータベース化
- 集積した情報やニーズの最新・最適化を図るため、21年7月にデッドストック化した約1万6千件の情報やニーズをデータベースから削除

# ビジネスマッチング① ～ 21年上期実績と21年下期目標等 ～

▶ お客さまのニーズの強さを受け、毎年1,000件増のペースでビジネスマッチングを強化しています

## 21年上期実績と下期目標

	上期			下期
	【目標】	【実績】	(達成率)	
■ ビジネスマッチング	2,000件	2,002件	(100%)	2,000件
営業協力		1,745件		
グループ機能等の紹介		257件		

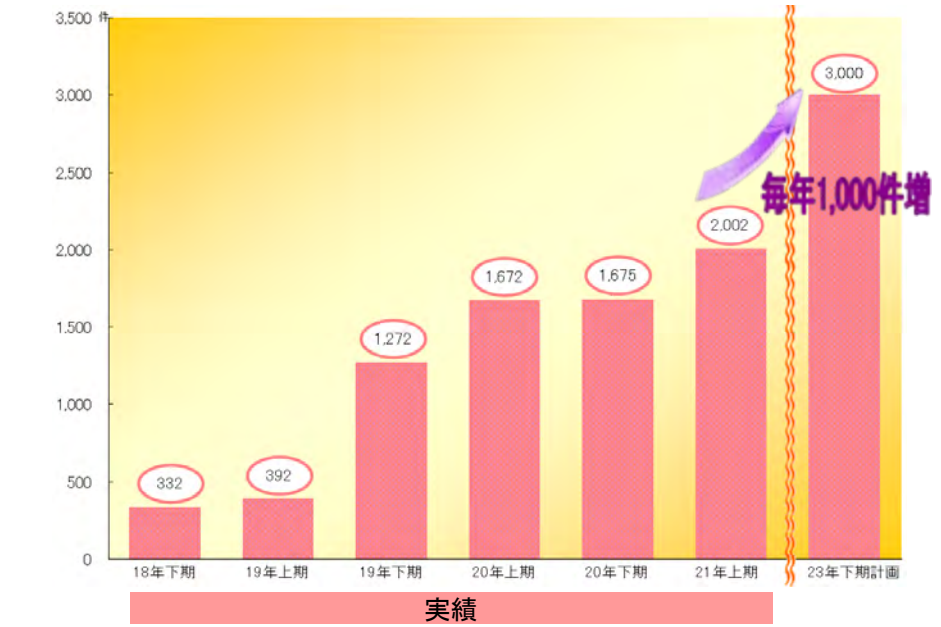
※地域密着型金融推進計画(平成20年10月～平成22年3月)におけるビジネスマッチングセッティング5,000件の目標に対して3,677件(達成率73.5%)と順調に推移

- 営業協力 → 仕入販売先等の紹介
- グループ機能等の紹介 → りそなグループの機能(グループ会社)等の紹介

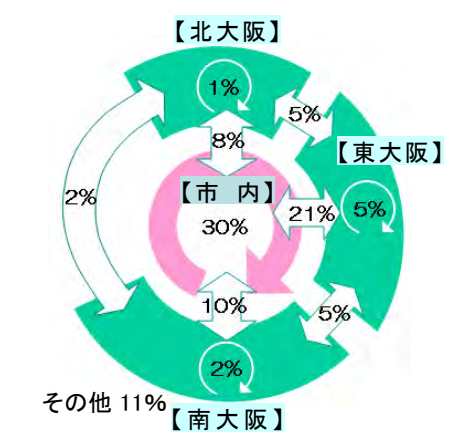
## 環境ビジネスマッチングへの取組み

- ▶ 環境専門の営業協力コーディネーター※を配置し、環境に配慮した商品やサービスに関係した事業を行っているお取引先を対象に環境ビジネスマッチングを展開  
 → 21年上期:環境に関する商談セッティング20件(うち成約2件)
- ※ 営業協力コーディネーターとは・・・  
 お取引先へ直接訪問し、ニーズの詳細をお聴きしたうえで、ビジネスマッチングを行う専担者で(21年9月末現在 5名)、うち2名は専門分野(環境・繊維)に特化
- ▶ 「りそな環境商談会」をりそな銀行と共催  
 → お取引先 3先が商談会に出展し、屋上緑化事業を行っている先や省エネ節水器を開発した先に対してビジネスマッチングを展開  
 (P.8の「省エネ・エコ系」の事例をご参照)

## ビジネスマッチングの実績と計画



## 営業協力における地域間分布

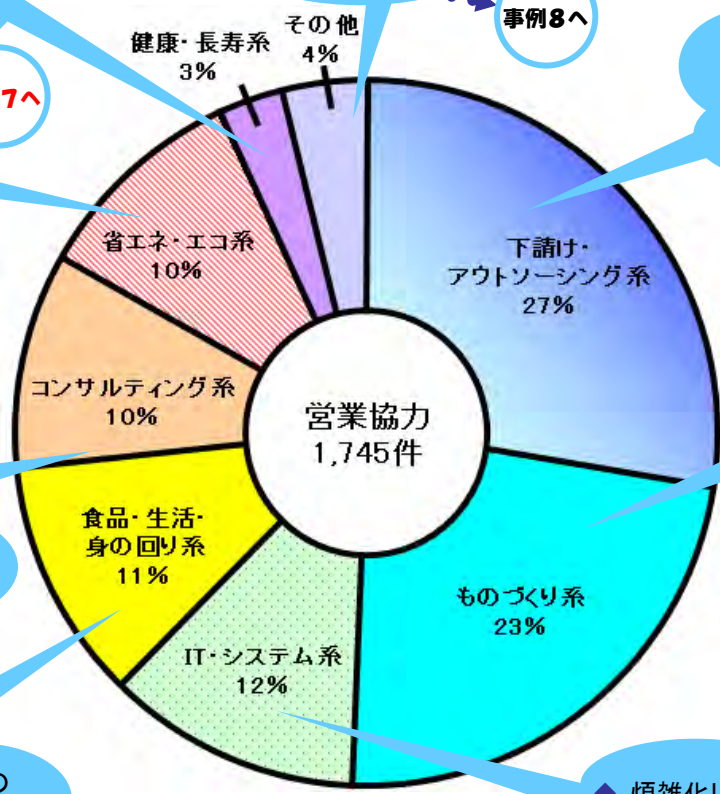


▶ 営業協力1,745件のうち、大阪府下での営業協力が約9割

【図表の説明】  
 ↻ は同一地域内での営業協力を示す

市内：大阪市内  
 北大阪：高槻市・豊中市等 淀川以北  
 東大阪：東大阪市・枚方市等  
 南大阪：堺市・岸和田市等 大和川以南

# ビジネスマッチング② ～ 21年上期における営業協力の分類 ～



▶ 新たな「商い」の流れを作り出すために、さまざまな業種にまたがってビジネスマッチングを実施  
 ▶ 取引の成立したビジネスマッチング(事例1～8)についてはP.7～8をご参照

◆ インフルエンザの予防にも効果のある光触媒の技術を集客施設へ提供したい！  
 ◆ 温泉と同様の効果が期待できる天然石を利用した温浴システムを開発したが、導入いただける先の見当がつかない！

事例7へ

◆ テレビコマーシャルで自社をアピールしたい！  
 ◆ プランニングからデザイン・施工に至るまで幅広いサービスを提供し、顧客層を広げたい！

事例8へ

◆ ドラム缶の運送をアウトソーシングしたい！  
 ◆ ワンストップで原材料の納入から一次加工までできる仕入業者に仕入を集約し効率化を図りたい！

事例1へ

◆ 屋上緑化を得意としているが、壁面緑化業者とコラボし、新分野へ進出したい！  
 ◆ 削減効果が一目でわかる省エネ節水器を開発したが、販売先がなかなか見つからない！

事例6へ

◆ 建設業用のワイヤーを開発したので、販売先を開拓していきたい！  
 ◆ 新たに開発した特殊転写シールが活用できる先を探したい！

事例2へ

◆ マンションオーナーへ空室対策のコンサルティングを提供し、クライアントを増やしたい！  
 ◆ 多店舗展開している飲食店向けに採用から育成まで一貫した人事コンサルティングを提供し、クライアントを増やしたい！

事例5へ

◆ 煩雑化したシステムを一本化し、業務を効率化したい！  
 ◆ 新たに開発した調剤薬局向けのシステムを販売したい！

事例3へ

◆ 飲食チェーン店向けにオリジナルの箸や器を提供したい！  
 ◆ 工場の余剰スペースを活用して栽培した安心・安全な無農薬野菜(レタスなど)を販売したい！

事例4へ

ビジネスマッチング③ ~ 事例~

下請け・アウトソーシング系

事例1

鋼材リース会社

ワンストップで原材料の納入から  
一次加工までできる仕入業者に  
仕入を集約し効率化を図りたい!



鋼材加工会社

当社の強み(一環した  
加工体制)を活かせる  
企業を紹介してほしい!



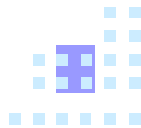
仕入業務の効率化と  
コスト削減ができた!

ものづくり系

事例2

印刷会社

新たに開発した  
特殊転写シールが活用できる先  
を探したい!



雑貨類製造  
卸売会社



刺繍にかわる  
装飾方法は  
ないかな?

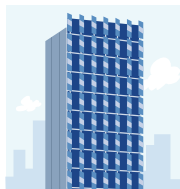
刺繍以外の装飾のバリエーション  
も増え、安く簡単に良い商品が  
製造できるようになった!

事例3

IT・システム系

システム開発会社

新たに開発した  
調剤薬局向けのシステム  
を販売したい!



調剤薬局



店舗間での薬の  
在庫分配を効率よく  
行いたい!

システムの導入により、  
効率的な在庫調整が  
可能となった!

事例4

食品・生活・身の回り系

ボルト製造会社  
(都市型農業\*へ進出)

工場の余剰スペースを  
活用して栽培した  
安心・安全な無農薬野菜(レタスなど)  
を販売したい!



\* 先端技術を利用した工場で、無農薬、  
高栄養価の農作物を栽培する農業のこと

スーパーマーケット

他社と差別化が  
図れる商品を  
仕入れたい!



2店舗でのテスト販売を  
開始し、消費者からの  
評判は上々だ!

各企業のご承諾を得てホームページより写真を転載



ビジネスマッチング③ ~ 事例~

事例5 コンサルティング系

人事コンサルタント会社

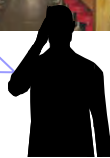
多店舗展開している飲食店向けに採用から育成まで一貫した人事コンサルティングを提供し、クライアントを増やしたい!



大阪府を中心に多店舗展開しているラーメン店



店舗が増え、人材の採用・教育・管理が手薄になってきた!



人材の採用から育成に至るまでの一貫教育により、今後の店舗展開に自信が持てた!

事例6 省エネ・エコ系

省エネ節水器開発販売会社

削減効果が一目でわかる省エネ節水器を開発したが、販売先がなかなか見つからない!



飲食店

少しでも経費を削減したい!



節水器を導入したことで、水道代とCO<sub>2</sub>が削減できた!

事例7 健康・長寿系

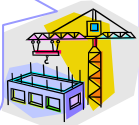
浴場機器製造販売会社

温泉と同様の効果が期待できる天然石を利用した温浴システムを開発したが、導入いただける先の見当がつかない!



建築工事会社

“売り”となる特徴のある注文住宅を建てたいが、何かいいアイテムはないかな?



天然石を利用した風呂場で、他社と差別化が図れた!

事例8 その他

リフォーム会社

プランニングからデザイン・施工に至るまで幅広いサービスを提供し、顧客層を広げたい!



人材派遣会社

リフォーム業界へ進出したが、課題が多く困っている!



協業によりノウハウが蓄積でき、今後の事業展開に自信が持てた!

各企業のご承諾を得てホームページより写真を転載



# 事業承継・M&A

## 事業承継

- 自社株の評価を行ったうえで、事業承継に向けた提案活動を積極的に行っています
- 地域力連携拠点事業の一環として、『事業承継支援センター』への紹介も行っています(21年上期実績:20件)

## 21年上期実績と下期目標

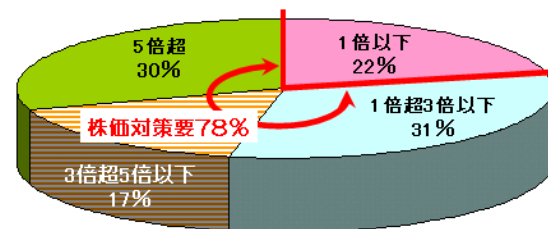
	上期			▶	下期
	【目標】	【実績】	(達成率)		【目標】
■ 自社株評価	300件	311件	(104%)		200件
■ 各種提案	300件	305件	(102%)		200件

※地域密着型金融推進計画(平成20年10月～平成22年3月)における事業承継提案750件の目標に対して607件(達成率80.9%)と順調に推移

## 自社株評価先の状況

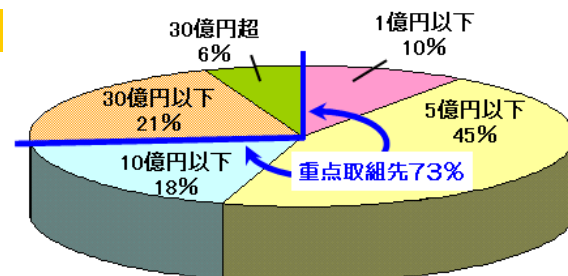
自社株評価した311件における評価株価の「1株当たりの資本金等の額」に対する倍率

- 株価対策が必要と思われる先※が78%
- ※評価株価>1株当たりの資本金等の額



自社株評価した311件における売上規模

- 年商10億円以下の先を重点取組先として活動



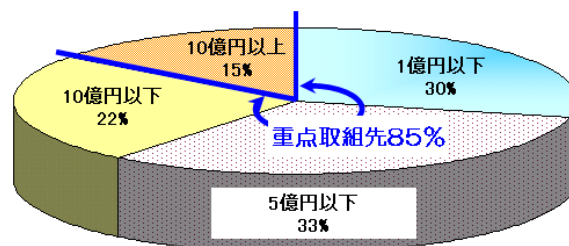
## M&A(合併・買収)

- 事業承継の一つの選択肢として、M&Aについてもご提案しています。21年上期においては3件が成約しました

## 売却希望先の状況

売却希望先における売上規模

- 売却希望先のうち、年商10億円以下の先が85%
- 事業承継と同様に、年商10億円以下の先を重点取組先として活動



# 事業承継に向けた提案と採用された例

## ケース ① ～金庫株制度の活用～

Y社



- 経営が安定した状態で、長男に社長を譲りたい
- 兄が所有する自社株（議決権割合40%）の買取りには10百万円が必要！

### 当社からの提案

社長の兄が所有する  
自社株を、Y社が  
金庫株として買取り

社長の  
議決権割合  
50%→**約83%**※1

経営が安定し、  
安心して事業を  
承継できる！

※1 金庫株としてY社が買取った株式については議決権がなくなるため、残り60%の株式に対する社長の議決権割合は約83%となります

## ケース ③ ～暦年贈与の活用～

K社



- 父親からK社を引き継いだ但、11人に株式が分散しており、将来、経営が不安定になりそう

### 当社からの提案

- ① 会長（父親）の持株を社長とその家族に暦年贈与
- ② 社長の兄の持株を社長の家族に譲渡

社長の家族の  
議決権割合  
16.4%→**24.5%**※2

将来の経営  
安定に向けた  
準備ができた！

※2 第一段階として24.5%まで議決権割合を上げ、以後、暦年贈与を繰り返し、過半数(51%)まで社長の家族の議決権割合を高めていく予定です

## ケース ② ～役員貸付金の整理～

E社



- 子供たちに相続税の負担をかけたくない
- 相続資産のうち、E社への貸付金の割合が50%と高く、納税資金で苦勞をかけそう

### 当社からの提案

E社への社長からの貸付金を削減  
E社 投信売却 → **+** 約50百万円の営業外損失

社長からの債務免除 → **-** 約50百万円の特別利益

**相殺**

貸付金の削減により  
相続税額  
**約25百万円圧縮**

課題が明確になり、  
解決に向けての  
一歩を踏み出せた！

## ケース ④ ～役員退職金の活用～

H社



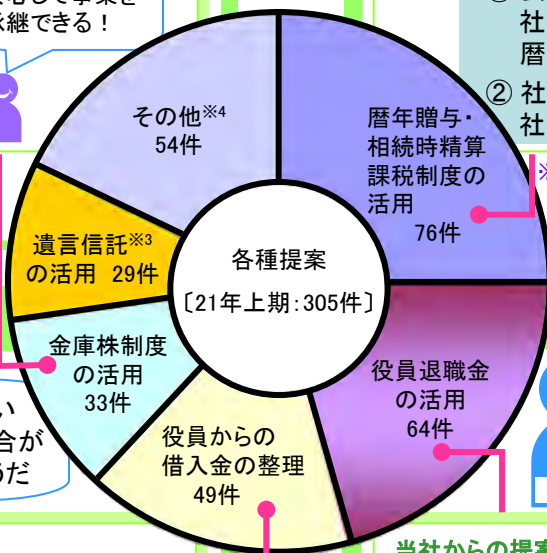
- 後継者に負担をかけずに事業を承継したい
- 社長が所有する自社株を後継者へ移転するには20百万円が必要！

### 当社からの提案

H社から社長へ  
退職金30百万円  
支払い

自社株  
評価額  
**約50%減**

- ◆ セカンドライフの準備資金ができた！
- ◆ 株式の移転に伴う後継者の資金負担が軽減できた！



※3 “リそなグループ ならでは”の提案として、遺言信託を活用した事業承継に向けての提案も積極的に行っています

※4 従業員持株制度の活用、種類株式の活用、中小企業投資育成会社の活用など、さまざまな提案を行っています



# りそなグループとしての課題解決力

## 遺言信託・遺産整理業務(相続手続代行サービス)

- 125店舗で『個別相談会(相続・事業承継)』※を215回開催し、りそな銀行の信託代理店として、遺言信託・遺産整理業務(相続手続代行サービス)のニーズにお応えすべく活動しています
- 遺言信託等のニーズが高いことを受け、専担者2名を増員し、年間500件(現在、年間約100件)の受託に向けて、体制の強化を図っています

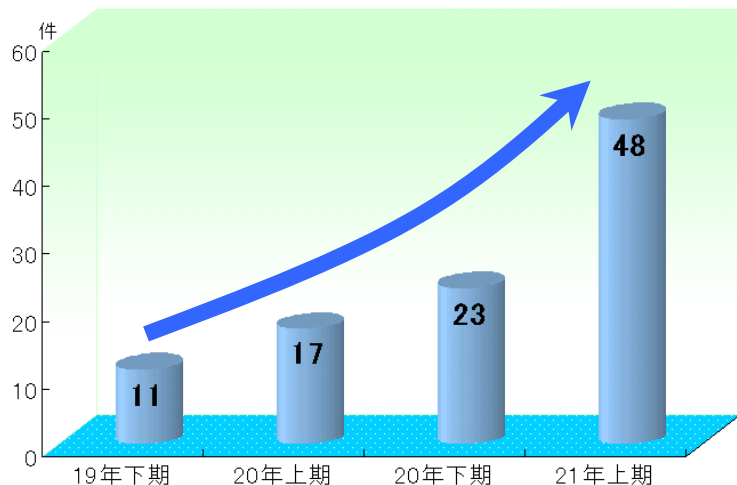
※21年下期に開催予定の『個別相談会(相続・事業承継)』のスケジュール等につきましては、当社ホームページをご参照ください

## 21年上期実績と下期目標

	上期			下期
	【目標】	【実績】	(達成率)	
遺言信託・遺産整理業務(相続手続代行サービス)の受託	48件	48件	(100%)	250件

■ 遺言信託・遺産整理業務(相続手続代行サービス)の受託

## 遺言信託・遺産整理業務(相続手続代行サービス)の成約の推移



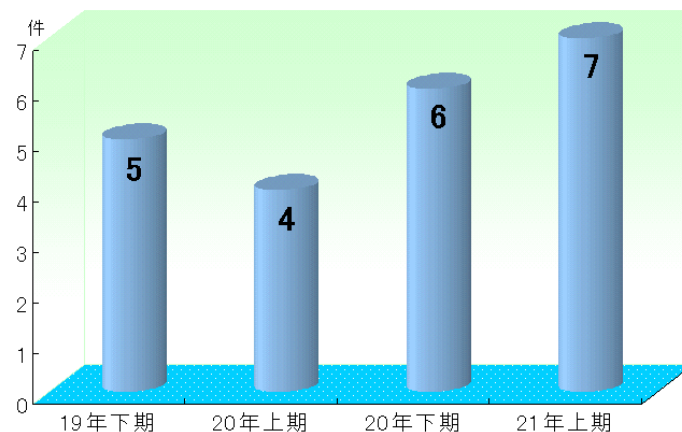
## 企業年金

- 従業員の退職後の資産形成に役立つ確定拠出年金(企業型)を7件受託いたしました
- 適格退職年金制度の廃止(24年3月末)に伴う他の企業年金制度へのスムーズな移行に向けて、さまざまな角度からご提案しています

## 21年上期実績と下期目標

	上期			下期
	【目標】	【実績】	(達成率)	
年金受託	7件	7件	(100%)	9件

## 企業年金の受託件数の推移



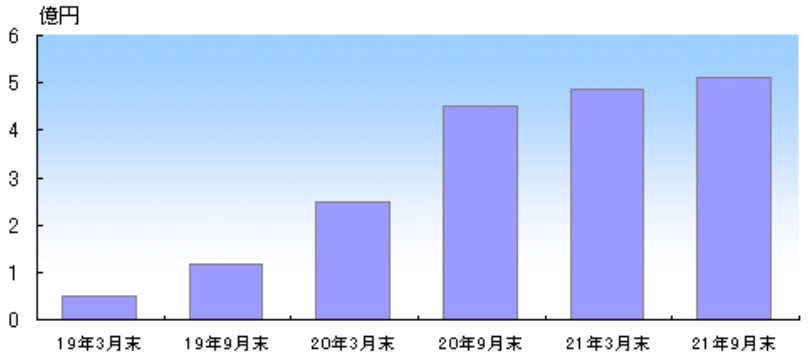
## 不動産関連情報の取次ぎ

- りそなグループ特有の不動産ソリューション機能を活かして、不動産に関連するニーズをりそな銀行等へ267件取次ぎ、21件が成約しました

# 創業・新事業サポート

➤ 『新型長期無担保融資VI』(信用保証協会と提携)による資金面でのバックアップに加え、公的機関と連携し、創業・新事業をさまざまな角度からサポートしています

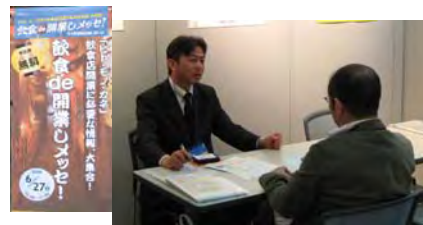
## 『新型長期無担保融資VI』の残高推移



- 大阪府下の事業者(創業前～創業後3年未満)を対象に、資金面でバックアップ
- 19年3月の初回実行以来、21年9月末までに706百万円(86件)を実行

## 公的機関との連携

- 『さかいビジネス評定』※1を後援  
※1 (財)堺市産業振興センターが実施する新事業についての評価制度
- 『創業チャレンジゼミ』(主催:大阪産業創造館)において、創業・新事業に向けた当社の活動について発表
- 『飲食de開業しメッセ!』(主催:大阪産業創造館)において、相談ブースを出展



来場者 238名  
 (大阪産業創造館調べ)

## 公的機関との連携事例

**F氏**

創業して2年になるが、資金繰りやジオラマの販売先の開拓など課題が多い

関西創業サポートセンター※2から、当社の地域力連携拠点事業と情報リレーション活動を紹介され、ご興味を持たれる

地域力連携拠点としての「つながりか」

「新型長期無担保融資VI」の実行

公的機関との連携による販路拡大

※2 関西創業サポートセンターは、当社が取り組んでいる「地域力連携拠点事業」におけるパートナー連携機関です(P.13ご参照)



F氏のご承諾を得てホームページより写真を転載

# 地域力連携拠点事業の概要（中小企業のみなさまを“つながり力”で応援）

- 21年3月に経済産業省の委託事業である『21年度地域力連携拠点事業』において、近畿経済産業局管内の地方銀行として初めて、実施機関に採択され4月より活動を開始いたしました
- 当社固有の情報リレーション活動と地域力連携拠点事業における公的機関の高度な課題解決機能との相乗効果により、今まで以上に、中小企業のみなさまの課題解決に向け、お役に立てる活動ができるようになったと考えています



### 地域力連携拠点事業とは？

- 中小企業のみなさまが直面する経営課題に対して、パートナー連携機関のご協力を仰ぎながら、公的機関における中小企業支援施策の活用や専門家(中小企業診断士等)の派遣等を通じて、中小企業のみなさまと一緒に、課題解決に向けた取り組みを行っています

#### パートナー連携機関

(社)大阪中小企業診断士会	関西創業サポートセンター	大阪弁護士会
大阪府立大学	(財)産業雇用安定センター	大阪府立特許情報センター

通話料無料 相談料無料の  
**地域力連携拠点**  
**フリーダイヤル** **0120-866-160**

受付時間・平日9:00～17:00  
 ※土、日、祝日、12月31日～1月3日、5月3日～5日はご利用いただけません

# 地域力連携拠点事業における実績

- ▶ 大阪府下全域を網羅する営業店119カ店を中心に、課題を抱える中小企業のみならず、さまざまな相談をいただいています
- ▶ 中小企業のみならずが抱える経営課題に対して、パートナー連携機関と連携し、最適な専門家(中小企業診断士や弁護士等)を派遣しています
- ▶ 経営に役立つ情報をご提供するために、セミナーも開催しています

## 主な計画と実績

		21年上期 実績	21年下期 見込
経営相談の受付(件数)		450	1,050
専門家の派遣(回数)		122	150
経営革新計画(注)	申請(件数)	7	8
	認定取得(件数)	3	7
中小企業再生支援協議会 への案件の持込み(件数)		5	3

P.15~19に  
事例をご紹介します

- ◆ 今後、農工商等連携事業計画や地域資源活用事業計画の申請・認定取得に向けて、バックアップを強化
- ◆ 経営革新計画の認定を取得された企業や専門家を派遣させていただいた企業を対象に拠点事業の一環としてビジネスマッチングを実施(21年上期:171件)  
(注)新商品の開発や提供等による企業価値の向上を図ることを支援する国の施策で、認定を受けると設備減税や信用保証の特例等のメリットがあります

## 事業承継相談会

**162回**  
開催!



事業承継に向け、  
さまざまな角度から情報を提供

- ◆ 事業承継支援センターと連携し、幅広くバックアップ!
- ◆ 相談会に来られた20先を同センターへご紹介

## 第1回セミナーの開催～変革期における中小企業経営の再構築～

**53名**参加!

※21年度下期において3回のセミナーを開催予定



**第1部** 経営革新計画とは?

聴講された方の中から、  
経営革新計画の取得ニーズ  
が11件ありました

講師:(社)大阪中小企業診断士会

## 第2部 新現役チャレンジ支援事業とは?

聴講された方の中から、  
シニアの人材ニーズが  
16件ありました

講師:大阪商工会議所



地域経済の活性化に向けて!

# 地域力連携拠点事業における活動事例(事例4)

## 環境にやさしい『おもり「砂入りのロープ」』の普及！

巡回窓口(渉外担当者)で相談受付

### D社のビジョン

『鉛』を利用した従来のおもりから、環境にやさしい『砂』を利用したロープ(おもり)を開発したが、このロープに自社で開発した溶解性の肥料を入れて新商品として販売したい

### 地域力連携拠点事業としての活動

応援コーディネーターと専門家(中小企業診断士)が協働  
⇒ 段階を踏んで農商工等連携事業計画※の認定取得に向けて活動！

※農商工等連携事業計画：農林漁業者と商工業者等がお互いの強みを活かして、新商品・新サービスの開発・生産等を行う活動を支援する国の施策

### 経営革新計画の内容

D社のご承諾を得てパンフレットより写真を転載

#### 『鉛』に代わるおもりとして新たに開発した『砂入りエコロープ』の普及

脱! 『鉛』

鉛のおもり → 砂のおもり



砂入りエコロープ

『砂入りエコロープ』を使用したカラスよけネット



経営革新計画認定!  
(21年10月)  
【第1ステージ】

第2ステージへ

今後、農商工等連携事業計画の認定取得に向けて、市場の拡大が見込まれる溶解性の肥料を入れた『砂入りダブルエコロープ』を開発・普及



砂入りエコロープ



溶解性の肥料



農商工等連携事業計画の申請へ!  
【第2ステージ】

- ✓ 当社で開発した溶解性の肥料により、ホタテの稚貝が1カ月間で通常よりも20%大きく育つことがわかっています
- ✓ 『砂入りエコロープ』に、この溶解性の肥料を入れて、『砂入りダブルエコロープ』を開発中です
- ✓ 改善すべき点も多いのですが、農商工等連携事業計画の認定取得に向けて、網メーカーや各地の漁協と連携し、商品化に向けて取組んでいきます

D社社長さまの声

