

平成26年度 地域密着型金融の取組状況

平成27年6月15日



(東証1部 証券コード:8370)

目次

地域密着型金融の取組状況

	頁
I. 地域密着型金融の取組態勢等	- 1 -
地域密着型金融の基本的な取組姿勢	- 2 -
地域における経済の活性化に向けての態勢	- 3 -
II. 地域密着型金融の主な取組	- 4 -
地域密着型金融の取組内容	- 5 -
・ 地方創生・「産学官」連携に向けた取組	- 6 -
・ 販路開拓・ビジネスマッチング支援	- 7 -
・ 大規模災害対策に向けた支援	- 8 -
・ 海外ビジネス活動の支援	- 9 -
・ 事業承継・M&Aに対する支援	- 10 -
・ 経営改善支援・事業再生支援ならびに事業性評価の取組	- 11 -
・ 個人のお客さまへのコンサルティング支援	- 12 -
・ 農林水産分野の6次産業化・観光分野の振興に向けた取組	- 13 -
・ ファンド出資を通じた地域経済活性化（成長支援等）への取組	- 14 -
III. 取組実績一覧	- 15 -
平成26年度 取組実績一覧	- 16 -

I. 地域密着型金融の取組態勢等

地域密着型金融の基本的な取組姿勢

地域のお客さまとのリレーションシップを強化し、地域金融の一層の円滑化に資するとともに、産（地域企業等）・学（大学等）・官（地公体等）とも連携し、地域経済の発展に取り組めます。

1. お客さまの良き相談相手となることを目指します。（コンサルティング機能の発揮）
2. 地域経済の発展・活性化へ積極的に参画いたします。
3. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信を行います。

紀陽銀行が目指す銀行像としている「銀行をこえる銀行へ」（※）の実現に向けた活動は、この取組姿勢に沿った内容になっております。

※お客さまの期待や地域の壁をこえ、銀行という枠をこえることを目指します

創業・新事業
開拓支援

ビジネス
マッチング

人材確保支援

事業承継

M&A

海外ビジネス
支援

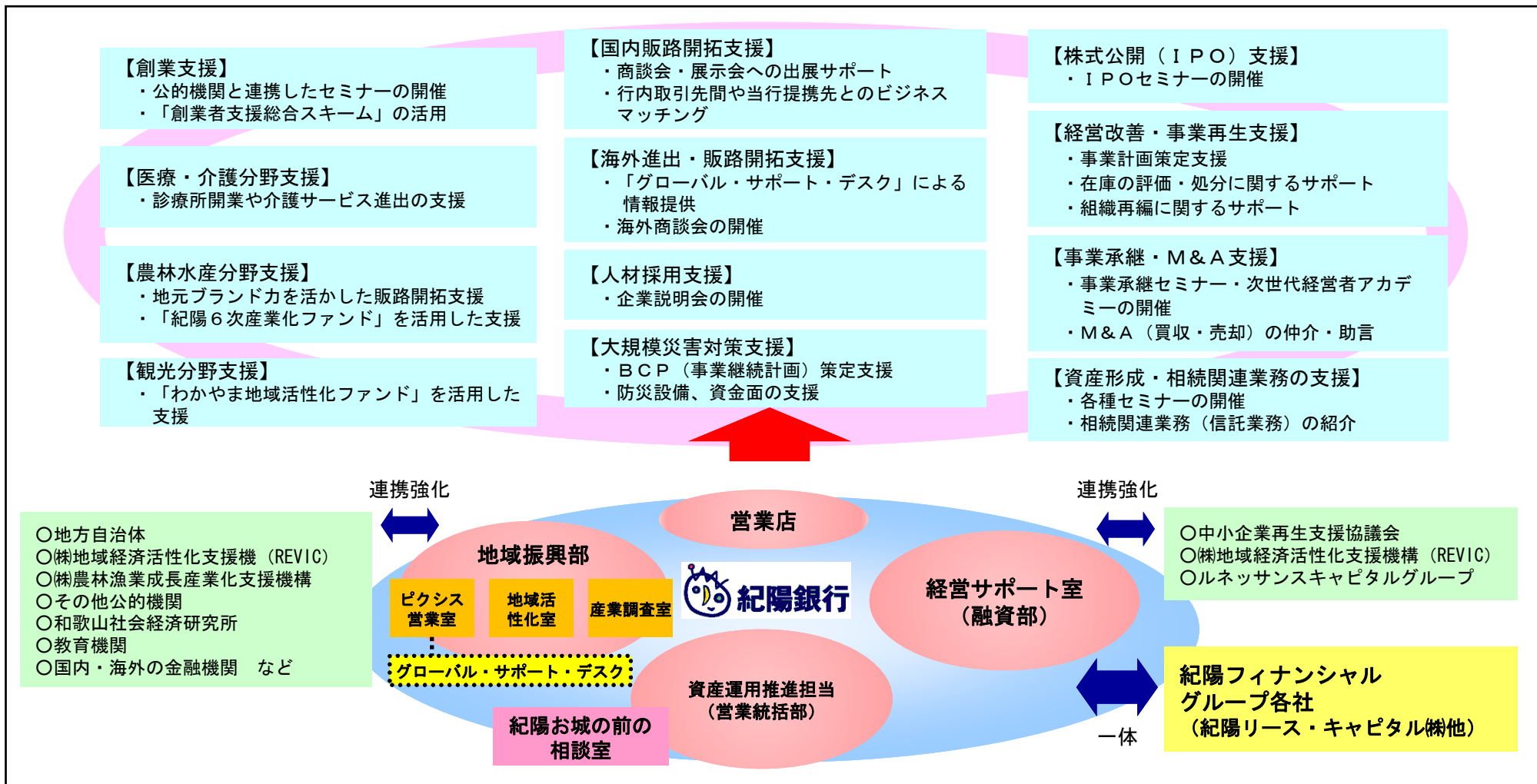
産学官連携

株式公開

e t c ...

地域における経済の活性化に向けての態勢

紀陽銀行・紀陽フィナンシャルグループ各社だけでなく、各種公的機関や教育機関とも連携することで、地域のお客さまに対して、より充実したサービスを提供してまいります。



Ⅱ. 地域密着型金融の主な取組

地域密着型金融の取組内容

1. コンサルティング機能の発揮における活動

(1) 創業または新事業の開拓に対する支援

産学官とのネットワークや外部機関と連携し、新事業進出支援・成長支援などの連携事業を展開し、地域のお取引先に対するサポート態勢を築いております。

(2) 経営相談・支援機能の強化

販路開拓、M&A、海外進出、株式公開等お取引先からの様々なご相談について、営業店ならびに本部において、外部提携先も活用しながら対応しております。また、お取引先の経営改善にかかるご相談につきましても対応しております。

(3) 経営改善支援・事業再生支援

地域金融機関である当行の健全性・収益性は、地域の経済状況と密接に関わっており、お取引先の経営改善支援や事業再生支援に関する取組について積極的に活動を行っております。

(4) 個人のお客さまへのコンサルティング支援

個人のお客さまに対して、資産運用、相続等に関するご相談に対応しております。

2. 地域の面的再生への積極的な参画

(1) 地域活性化への取組

地方公共団体等と連携したプロジェクトの取組や、当行が組成・出資したファンドを活用した地域の事業者の成長支援等に取り組んでおります。

(2) 企業連合体の組成によるニュービジネス創造、成長企業支援等

地元企業等と連携した新たな地域ブランドの創造等に取り組んでおります。

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

(1) 会社説明会の継続的な開催

当行の地域密着型金融の取組状況について、具体的な事例を交えながらわかりやすい説明に努めております。

(2) 情報発信のための刊行物発刊

情報発信の手段として、ディスクロージャー・ミニディスクロージャー誌に加えて、グループ全体のCSR活動や営業店独自の取組等を紹介する「CSRレポート」を発刊しております。

(3) 経営情報の公表

各界の有識者である委員方をお招きした経営諮問委員会を開催し、当行の地元地域に対する取組姿勢などに対して提言を頂き、対応状況についても都度報告を行っております。議事内容および施策への反映状況については、ホームページにおいて公表し、経営に対する客観性の確保に努めております。

地方創生・「産学官」連携に向けた取組

【地方創生】

- ・人口急減・超高齢化という我が国が直面する大きな課題に対し、政府一体となって取り組み、各地域がそれぞれの特徴を活かした自律的で持続的な社会を創生することを目指すもの。
- ・平成26年12月の「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の閣議決定を受けて、今後、各地方自治体が策定する「地方版総合戦略」について、地域金融機関の積極的な関与が期待されている。

【地方創生の基本目標】

- ①地方における安定した雇用を創出する
- ②地方への新しいひとの流れをつくる
- ③若い世代の結婚・出産・子育ての希望をかなえる
- ④時代に合った地域をつくり、安全な暮らしを守るとともに、地域と地域を連携する

- 当行は、地方創生に向けた取組を強化するため、「地方創生推進プロジェクトチーム」を設置いたしました。今後は、産学官の連携の下、当行が保有する知見を活用し、地方創生に積極的に関わってまいります。
- 平成27年4月、当行は和歌山市と「産業振興に係る連携協力に関する協定」を締結しました。今後は、市内企業支援、産業人材育成支援、観光・まちづくり支援、その他和歌山市の産業振興支援等において連携を強化してまいります。

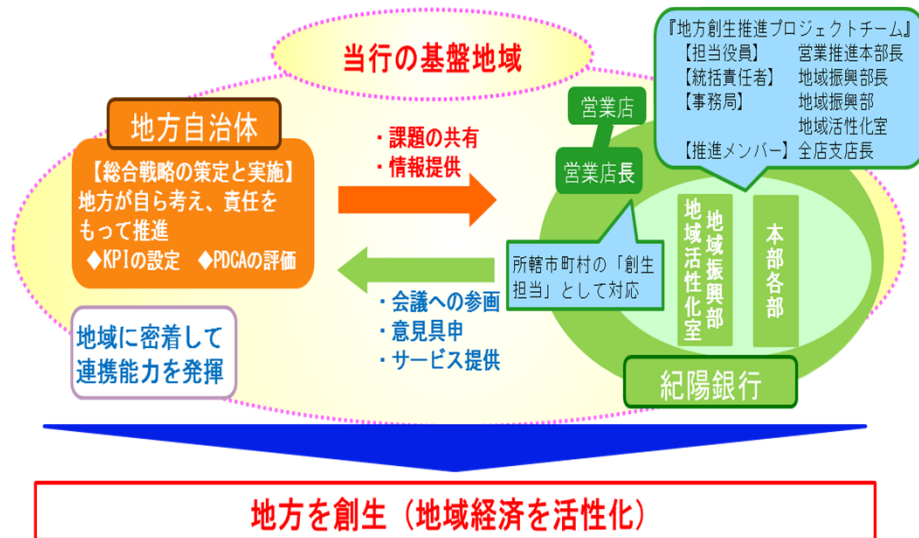
【取組事例①】

平成26年6月、わかやま産業振興財団内に和歌山県「よろず支援拠点」が開設されました。当行行員1名もコーディネーターとして在籍しており、事業者の抱える様々な経営課題について無料相談に応じております。（平成26年度の当行からの紹介実績は78件）

【取組事例②】

当行は、地方創生に向けた事業性分野の取組の一環として、地域の創業者（創業予定者含む）に対する総合的な支援を目的に「創業者支援総合スキーム」の取扱を開始しております。

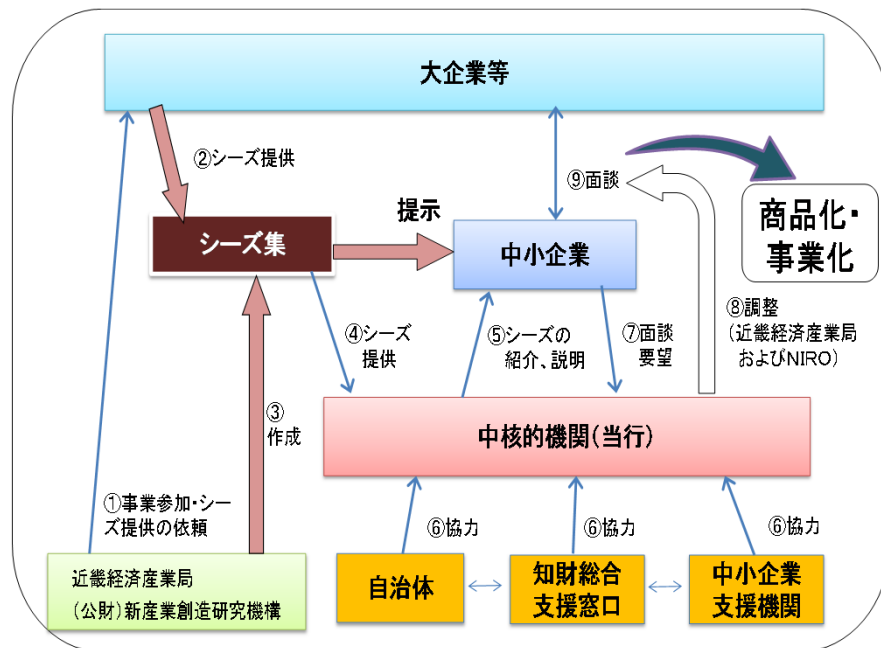
- ①「紀陽創業者支援ローン」の取扱
⇒当行創立120周年を記念し、適用金利は1.20%
- ②日本政策金融公庫との協調融資の取扱
⇒当行と日本政策金融公庫が連携して創業者を支援する仕組み
- ③和歌山県および和歌山市中小企業融資制度における創業関連資金の低金利での融資取組
⇒適用利率は共に0.50%



■当行の地方創生に向けた取組（全体像）

販路開拓・ビジネスマッチング支援

■知財ビジネスマッチング事業のスキーム



＜知財ビジネスマッチング連携協力先＞
 近畿経済産業局、和歌山県、わかやま産業振興財団
 和歌山県工業技術センター、和歌山県発明協会（順不同）

【同事業の紹介案件事例】

プラスチック樹脂製品製造業者に、新製品開発支援として抗菌性の高い光触媒機能性材料を紹介いたしました。

➤ 当行は、販路・調達先の開拓、コスト削減、人材確保や不動産情報など、お取引先のようなビジネスニーズに合致した情報や機会の場をスピーディーに提供しております。当行グループ内の情報等を提供するだけでなく、様々な分野のビジネスマッチング提携先（約90先）をご紹介します。

（具体的な取組内容）

- ・「知財ビジネスマッチング事業」の活用（平成26年7月～）
 中小企業の新製品開発や新事業展開を支援するスキームであり、当行は中核的機関として、近畿経済産業局等と連携し、大企業等が保有する開放特許の紹介やビジネスマッチング機会の提供を行っております（これまでの紹介実績は8件）。
- ・ 提携先と連携し、土地オーナー様向けに賃貸住宅建築等の土地有効活用提案を行っており、平成26年度は、約180件の提案を行い、21件の成約となりました。また、賃貸住宅以外にも、「コンビニエンスストア」や社会的意義のある「障がい者グループホーム」などの案件についても成約しております。

【取組事例】

高野山支店のお取引先（土産物販売業）より、「高野山開創1200年記念大法会」（平成27年4～5月）に伴う繁忙時の短期アルバイトの雇用相談を受けました。当行が連携協定を締結している和歌山大学に相談したところ、観光学部の学生にとっても貴重な経験になるとのことで、6名の学生アルバイトの紹介に成功いたしました。また、外部の人材会社も併せて紹介し、1名の紹介に成功いたしました。

大規模災害対策に向けた支援



■大規模災害対策セミナー



■津波避難タワー
イメージCG
・避難面積約100㎡
・避難人数 200人

<津波避難タワー>

津波到達までの時間的猶予や地理的条件等の理由によって近くの安全な高台等への避難が困難と想定される地域において、従業員や近隣住民が緊急的な一時避難場所として利用する施設。

- 当行の営業エリアである和歌山県や大阪府は「南海トラフ巨大地震」や直下型地震により甚大な被害が予想されている地域であり、本格的な災害対策が急務とされております。

【事業継続計画（BCP）策定支援】

- 当行のグループ会社である紀陽リース・キャピタル(株)は、社内機関として「和歌山BCM訓練センター」を平成26年4月に開設いたしました。(株)富士通総研とパートナー契約を締結し、同社の訓練ノウハウやコンテンツを活用し、お取引先の事業継続計画（BCP）策定支援および実効性向上や評価・見直し、危機対応人材の育成支援を行っております。
- 平成26年度には、当行と紀陽リース・キャピタル(株)が共同で「大規模地震対応模擬訓練」（和歌山市・堺市・大阪市の3会場、計47名参加）や、「医療機関BCPセミナー」（和歌山市、14名参加）を開催し、参加者の方々には危機対応への取組強化の必要性をご認識いただきました。

【防災設備・資金面の支援】

- 当行は、地域のお客様の津波対策支援の一環として、平成26年9月にサノヤス造船(株)<本社：大阪市>と「津波避難タワー」設置に関する提携を行っております。同社が販売するタワーは、多様な設計が可能で信頼性の高い構造部材を使用しており、設置を希望されるお客様に同社をご紹介させていただいております。
- 当行は、地域の事業者の皆様に対して、地震・津波対策の設備投資（前述の「津波避難タワー」含む）について資金面からのサポートを強化すべく、平成26年10月より「南海トラフ地震対策ローン」の取扱を開始しました。なお、耐震診断資金やBCP策定資金についても同ローンでお取り扱い頂けます。

海外ビジネス活動の支援



現在提携している海外銀行

カシコン銀行(タイ)

中国信託ホールディング(台湾)

中国交通銀行(中国)

バンクネガラインドネシア(インドネシア)

インドステイト銀行(インド)

メトロポリタン銀行(フィリピン)

ベトコム銀行(ベトナム)

- 当行はお取引先の海外進出ならびに外為業務に関する課題解決に向けた支援を強化するために「グローバル・サポート・デスク」を設置し、お取引先の海外ビジネス活動における様々なニーズにお応えしております。平成27年3月末時点で合計100先以上の公的支援機関、民間コンサルタント会社と連携しており、現地情報の提供、現地法人設立、海外生産委託、外為取引の支援など、お取引先のニーズに合った様々なサービスが提供できる態勢を構築しております。
- 平成25年10月より、定期的に海外ビジネス個別相談会を開催しており、お取引先からの相談件数や海外進出支援対応先数は増加傾向にあります。また、海外商談会の開催等を通じて、現地企業とのビジネスマッチング支援にも積極的に取り組んでおります。
- また、海外現地法人向けファイナンスについても、平成26年度中に以下の推進態勢を整備しており、今後、積極的に対応してまいります。
 - ・日本政策金融公庫と連携した「スタンドバイ・クレジット制度」
 - ・国際協力銀行（JBIC）との連携融資
 - ・「海外事業展開ローン」（国内親会社向け当行融資商品）

【取組事例】

＜韓国への日本酒輸出支援＞

取引先A社（日本酒製造販売業）は、韓国酒類卸売業者から商品買付依頼を受けましたが、海外取引経験が無かったため、当行へ韓国業者の信用面や貿易実務等に関する相談がありました。グローバル・サポート・デスクよりA社へ取引留意点等のアドバイスを行い、また、貿易実務面では韓国貿易センターや乙仲（通関業者）と連携した結果、韓国への輸出取引を開始することができました。

事業承継・M&Aに対する支援



■事業承継セミナー



■次世代経営者アカデミー

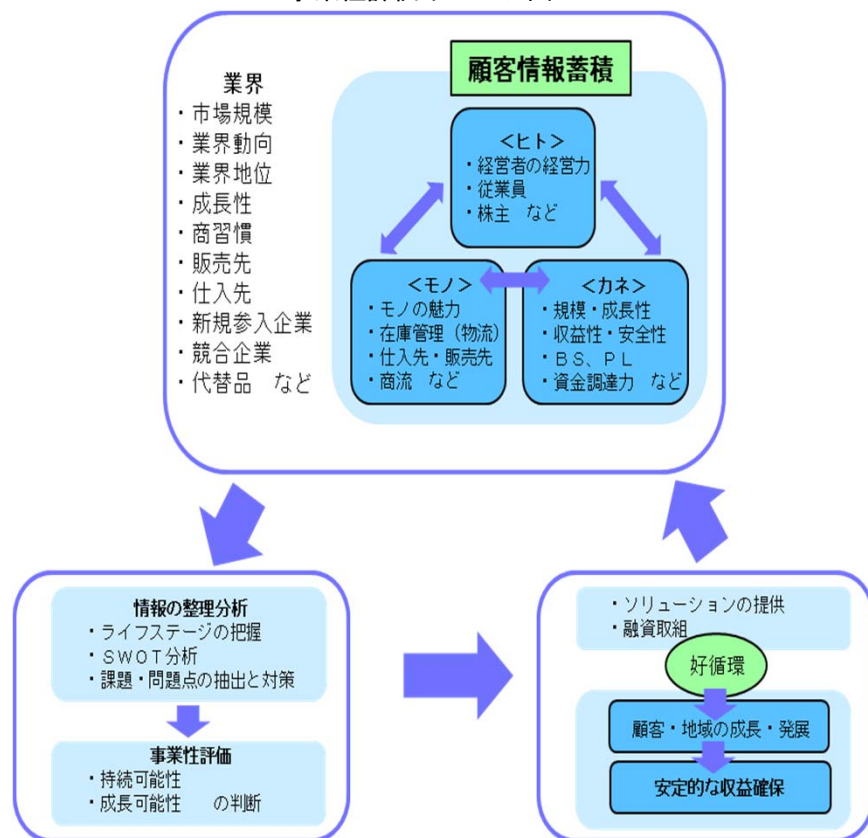
- 昨今、国内企業の3分の2は後継者難と言われており、事業承継がうまくいかずに廃業に至るケースがある一方、出口戦略としてM&Aなどを活用する事例も増えてきております。当行では、営業店・本部の事業承継支援フローを明確化し、事業承継ニーズの把握や情報蓄積、外部専門家と連携した解決支援など、お取引先の「事業承継の円滑化」に向けて積極的に取り組んでおります。
- 当行では、中小企業経営者のための「事業承継セミナー」を年2回（和歌山・堺）開催し、税制など事業承継のポイントについて情報提供に努めるとともに、デリケートな個別相談にも対応しております。平成26年度の本セミナーには合計88名の方が参加されました。
- また、円滑な事業承継や後継者の育成、若手経営者間のネットワーク構築を目的として、平成26年6月より「次世代経営者アカデミー」（5回シリーズ）を新たに開催し、合計19社が参加されました。
- M&A（買収・売却）においても、お取引先の潜在ニーズのキャッチに努め、M&Aアドバイザー業務や仲介業者のご紹介など総合的な支援に努めております。平成26年度においては、情報収集の強化を図るべく、新たに7先の外部機関と提携しました。

【取組事例】

他府県にある事業部門の売却を検討していたお取引先のB社に対し、取引店担当者が当行ピクシス営業室の活動紹介を行ったところ、「M&Aについてアドバイスをして欲しい」との依頼がありました。ピクシス営業室担当者が同社を訪問し、今後のスケジュールやスキームの検討、正式な価額算定等について打合せを重ねた上で、M&A専門業者と連携し、多くの候補先企業の中から、よりシナジー効果が得られる1社と交渉を進めました。その結果、B社が当初から希望されていたスケジュール期間内にM&A取引が成立し、B社の経営戦略の一助となりました。

経営改善支援・事業再生支援ならびに事業性評価の取組

■事業性評価イメージ図



<事業性評価>

金融機関が財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、顧客の事業の内容や持続可能性、成長可能性を適切に評価すること。

- 当行は、これまでに蓄積されたノウハウを活かし、お取引先の「経営改善支援」や「事業再生支援」に積極的に取り組んでおります。

【取組事例】

お取引先のC社は、過去に計上した土地売却損の負担に加えて、売上減少等の要因から業績が低迷し、大幅な債務超過に陥っておりました。当行はメイン行として経営改善に向けた積極的な取り組みを行うべく、経営コンサルタントを導入し、中小企業再生支援協議会関与のもと金融支援を伴う抜本的な再生計画の策定に着手しました。策定された再生計画に基づき、売上高の増加、経費の削減により収益力を向上させるとともに、DDS (※) 導入によって財務面も改善し、同社の事業の継続性をより確実なものとすることができました。

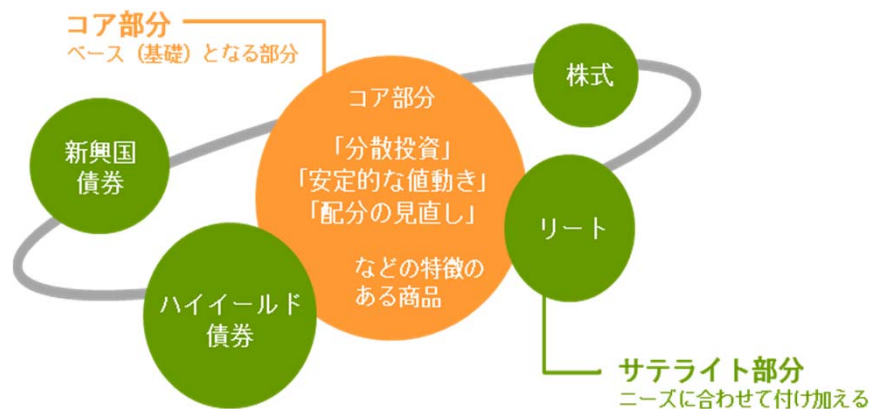
※DDS (資本性借入金) : Debt Debt Swapの略。金融機関が既存の貸出債権を一般債権よりも返済順位の低い「劣後ローン」に振り替える手法。

【事業性評価の取組】

- 地域金融機関には、顧客や地域の発展に貢献するため、お取引先をよく知り、事業性評価を行う能力 (目利き力) を高め、ライフステージに応じた適切なソリューションや融資を提供することが求められております。
- 当行においても、「事業性評価に基づく融資取組」に向けた活動を開始しており、営業店・本部が一体となって体制整備に努めております。
- また、平成27年4月には、「地方創生」や「事業性評価」の本部支援機能強化の一環として、地域振興部内に「産業調査室」を新設しました。同室は他の外部機関と連携しながら、事業性評価に必要な地域経済・地域動向や、産業 (業種別) に関する調査・情報収集を行い、当行の「目利き力」の向上に資することを目指してまいります。

個人のお客さまへのコンサルティング支援

＜コア・サテライト運用＞
長期的に安定した収益を期待する「コア部分」と、市場環境に合わせて積極的にリスクをとって収益を狙う「サテライト部分」に分けて運用する方法。



【当行の主な相続対策メニュー】

相続に関する課題	事業承継コンサル		資産運用・資産移転				
	事業承継	遺言信託 遺産整理	不動産 活用	生命保険	教育資金 贈与	投信 国債等	金融商品 仲介
税負担の軽減	○	—	○	○	○	—	—
円滑な相続手続き	○	○	—	○	—	—	—
納税資金の確保	○	—	—	○	—	○	○

※税務相談、不動産仲介等の詳細については、専門家にご相談頂くよう依頼し、お客様のご要望に応じて当行の提携先をご紹介します。

- 当行では、「コア・サテライト運用提案」を投資信託販売における基本方針として、お客様それぞれのニーズに合った資産運用提案を行っております。
- また、平成26年度には、証券会社より投資信託販売業務や金融商品仲介業務（仕組債・外国債券）等に関するコンサルティングを受けるなど、お客様の様々なニーズにお応えすべく、販売担当者のコンサルティング能力の向上を図っております。
- 高齢化の進展に加え、平成27年1月からの相続税制の改正によりお客様の相続・遺言ニーズが高まりを見せているなか、当行では信託銀行や信託会社と信託代理店契約を締結し、相続関連業務や個人信託業務の取扱を行っております。情報の収集と蓄積に加え、税制改正の周知と当行の相続対策メニューをお客様に網羅的に紹介し、お客様のニーズに応じたアプローチを実施しております。
- 「紀陽お城の前の相談室」（和歌山市）では、毎月定期的にセミナーを開催し、マネープランデスクによるお客様のライフスタイルに沿った提案や、税理士や社会保険労務士等の専門家による相談会を実施しております。各地で開催した個人向けセミナーも含め、平成26年度では延べ3,000名以上の方にご参加頂きました。

【取組事例】

平成26年度中に住宅ローンを組んでマイホームを取得した方を対象として、生命保険の見直しや今後の資産形成（教育資金、老後資金）に関する情報提供等を目的とした「住宅ローン控除と家計の見直し」セミナーを開催しました。同セミナーは9会場で、14回開催し、合計113名の方にご参加頂きました。

農林水産分野の6次産業化・観光分野の振興に向けた取組

◆ ファンドの概要

名称	紀陽6次産業化ファンド	わかやま地域活性化ファンド
総額 (当行出資額)	10億円(3.9億円)	10億円(9.3億円)
設立日	平成26年1月1日	平成26年1月24日
存続期間	15年	8年
運営会社	紀陽リース・キャピタル(株)	紀陽リース・キャピタル(株) REVICキャピタル(株) ※
投資対象	農林漁業者と第2次、第3次産業の事業者(パートナー企業)が共同で設立し、6次産業化法に基づく事業計画の認定を受けた事業体	和歌山県およびその近隣地域の観光産業に資する事業者等
組合員構成	当行 株みずほ銀行 株農林漁業成長産業化支援機構(A-FIVE) 紀陽リース・キャピタル(株)	当行 きのくに信用金庫 新宮信用金庫 紀陽リース・キャピタル(株) REVICキャピタル(株) ※

※REVICキャピタル(株)はREVICのファンド運営子会社

「わかやま地域活性化ファンド」はREVICが関与する地域活性化ファンドの「全国第1号ファンド」です。

- 当行は、地域の農林水産分野の成長を支援し、関連する産業と連携して地域の活性化を図ることを目的に、(株)農林漁業成長産業化支援機構や当行グループ企業、他の金融機関と連携し「紀陽6次産業化ファンド」を組成いたしました。
- また、地域ブランドの確立に関する支援活動および和歌山県の観光分野における取組強化の一環として、REVICや当行グループ企業、近隣の金融機関と連携し「わかやま地域活性化ファンド」を設立いたしました。
- 現在、地域振興部内に設置した「地域活性化担当」(4名体制)が営業店や地方自治体、地域の事業者の皆様と密接に連携しながら、ファンド案件の発掘に取り組んでおります。

【取組事例】紀陽6次産業化ファンド

<第一号投資先：(株)食縁(しょくえん)>

同社は、新宮市と近畿大学を中核に、国内養殖魚の海外輸出を目指すプロジェクトの事業会社として設立されました。当行は本プロジェクトに参画し、事業計画策定から資金調達、販路開拓などに協力を行いました。当初は市と大学の関係2社の出資でしたが、その後上場企業など12社の出資が集まり、事業化に向けた体制を構築することができました。同社の具体的事業は、養殖魚(主にブリ)をフィレ(3枚おろし)加工し、酸化を防止する機能性フィルムで包装の上、瞬間冷凍し、海外に輸出するものです(海外でも刺身として食べることができます)。新宮市内に建設中の水産物加工工場については、平成27年12月の竣工を予定しており、最終的には約60名の地元雇用を見込んでおります。

【取組事例】わかやま地域活性化ファンド

投資実行に至る案件は発生してはおりませんが、地域プロジェクトの立ち上げを支援するなど、観光振興の支援に取り組んでおります。

ファンド出資を通じた地域経済活性化（成長支援等）への取組

◆ ファンドの概要

名称	地域ヘルスケア産業支援 ファンド	地域中核企業活性化 ファンド
総額 (当行出 資額)	100億円(3億円)	240.5億円(5億円) ※1
設立日	平成26年9月1日	平成27年4月10日
存続期間	約7年	約7年
運営会社	REVICキャピタル(株) ※2 (株)AGSコンサルティング	REVICパートナーズ(株) ※2
投資対象	ヘルスケア関連事業者 (医療事業者・介護事業者 周辺事業者など)	国内中堅企業
組員 構成	当行 他銀行 REVIC 他	当行 他銀行 生損保会社 REVIC 他

※1 最終的なファンド総額（予定）は300.5億円（上限）

※2 REVICキャピタル(株)ならびREVICパートナーズ(株)はREVICのファンド運営子会社

- 当行は、前ページの「紀陽6次産業化ファンド」、「わかやま地域活性化ファンド」以外にも、地域の事業者の皆様への成長支援、経営改善支援等を目的に、(株)地域経済活性化支援機構（REVIC）の子会社等が運営する2つのファンドに出資をしております。
- 当行は、「第4次中期経営計画」（平成27年4月～平成30年3月）の主要テーマの1つとして、「『対取引先』と『対地元地域』という2本柱による『地域活性化への貢献』」を掲げており、両ファンドやREVICが有する専門性の高い知見を最大限活用することによって、地域の事業者の皆様へのコンサルティング機能を強化し、地域経済の活性化により一層貢献してまいります。

【地域ヘルスケア産業支援ファンドについて】

昨今の高齢化社会の進展に伴い、医療・介護事業者やヘルスケア周辺事業者等が地域一体となって成長を果たしていく必要性が高まっております。本ファンドは、同産業の成長に必要な資金供給やREVICが有する同産業に精通した経営人材派遣による経営ノウハウの提供を行うことで、地域における同産業の創出・拡大の支援を図ることを目的としています。なお、これまでに訪問介護やデイサービス、調剤薬局、簡易検診等を営む事業者に出資を行っております。

【地域中核企業活性化ファンドについて】

本ファンドは、「地方創生」のテーマの1つである「地域の中堅企業等を核とした戦略産業の育成」に向けて、資金及び人材の両面から支援することを目的としております。主な対象事業者は、①潜在的競争力（有用な経営資源）があり、②業績改善もしくは新事業進出・事業転換・新工場建設・M&A等による事業構造改革を行う意欲又は成長意欲を有する、「国内中堅企業」としており、投融資形態は主に優先株等を想定しております。

Ⅲ. 取組実績一覧

1. コンサルティング機能の発揮における活動ー i

(1) 創業または新事業開拓に対する支援

【創業・新事業開拓支援】

■新規事業創出の取組

- ・ 公的補助金等申請件数 255件
 (採択件数 104件)
- ・ ピクシス営業室での新事業創出支援件数 165件

■公的補助金活用説明会の実施

- ・ 和歌山県商工観光労働部と連携
 平成26年4月 当行取引先含め30社参加
- ・ 堺商工会議所と連携
 平成26年4月 当行取引先含め59社参加

■創業支援セミナー開催

- (和歌山県信用保証協会との連携)
- ・ 平成26年9月(紀の川市) 33名参加
 (うち5件について新規融資取組)
- ・ 平成27年1月(和歌山市) 37名参加
 (うち4件について新規融資取組)

■和歌山県と連携した公的支援策の紹介

- ・ 当行取引先59社に帯同訪問

【販路開拓・ビジネスマッチング支援】

■ビジネスマッチングの取組

- 相談件数 約5,200件
- 成約件数 約1,600件
- ビジネスマッチング新規提携先 8先

■知財ビジネスマッチングの取組

- 知財提案件数 8件

■国内ビジネス商談会の実施

- ・ 地方銀行フードセレクション(平成26年11月)
 当行取引先出展数 18社
 成約件数 31件
- ・ わかやま産品商談会 in 大阪(平成27年2月)
 当行取引先含め78社参加
- ・ 地方銀行モノづくり企業ビジネスマッチングフェア
 (平成27年2月) 当行取引先1社参加

■ものづくり補助金申請サポートに関するビジネスマッチング

- ・ 当行提携先との支援連携実績 11先

1. コンサルティング機能の発揮における活動ー ii

(2) 経営相談・支援機能の強化

【海外進出支援】

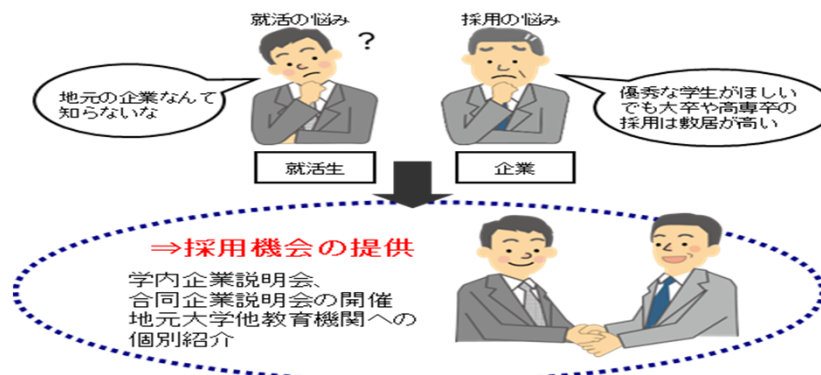
- 海外進出支援取組先数 89件
- 海外ビジネス商談会等の出展支援
 - ・中国広東省商談会（FBC広東2014） 1社
 - ・日・ASEAN商談会（大阪） 3社
- 海外進出支援機関等との業務提携（平成27年3月末）
提携先数 公的機関28先 民間コンサルタント会社98先

【事業承継・M&A支援】

- 事業承継等の相談受付状況
相談受付件数 142件
- 事業承継セミナーの開催
 - ・平成26年11月（和歌山） 64名参加
 - ・平成27年 3月（大阪） 24名参加
- 自社株対策の支援
大阪中小企業投資育成(株)への案件紹介（投資実行） 1社
- M&A支援
相談件数 売りニーズ37件、買いニーズ75件
成約案件 1件、着手案件 5件

【人材確保支援】

- ・「和歌山大学」合同企業説明会
平成26年6月 32社・学生35名参加
 - ・「近畿大学 生物理工学部」合同企業説明会
平成26年6月 17社・学生78名参加
 - ・「和歌山工業高等専門学校」合同企業説明会
平成27年3月 53社参加
- ※以上の説明会への参加や個別紹介をきっかけに、12社・16名の採用に結びつきました。
- ・「就活ソニック」 平成27年2月（大阪府等との連携）
当行取引先18社含め46社・学生753名参加



1. コンサルティング機能の発揮における活動－iii

(2) 経営相談・支援機能の強化

【医療・介護分野への取組】

■ピクシス営業室医療チームによる活動成果

新規開業（診療所等開設）	93件
医業承継・M&A	23件
介護施設新設	54件
融資取組	17件
その他（経営相談、財務改善等）	49件
合計	236件

■「医工連携セミナーin和医大」の開催 平成27年2月
25社・34名参加（商品開発提案企業3社）

■「医療介護ビジネス創造研究会<メディサロン>」の開催
平成27年2月 当行取引先含め17社が参加

【IPO（株式公開）支援】

■IPOセミナー（4回シリーズ）の開催

平成26年7月～10月 18社参加

■紀陽リース・キャピタル(株)による当行取引先への投資実行

平成26年8月 1社

(3) 経営改善支援・事業再生支援

【経営改善支援・事業再生支援】

・中小企業再生支援協議会との連携先数	22先
・DDS（資本金借入金）の取組件数	1件
・経営改善計画策定先数（平成27年3月末時点）	1,738先
・「認定機関による経営改善計画策定支援事業」利用先数	91先
・ABL（動産・売掛金担保融資）の取組実績	26件（融資取組総額31億円）

(4) 個人のお客様へのコンサルティング支援

【主な取組実績】

■遺言信託業務

成約件数 60件

■遺産整理業務

成約件数 13件

■教育資金贈与専用口座（平成26年度開設実績）

198件 総額13億円

2. 地域の面的再生への積極的な参画－iv

(1) 地域活性化への取組

■大学、高専等で当行役職員が講義を実施

- ・平成26年 9月 地域活性化事業「大人大学」の開講
「世界遺産の聖地 紀州和歌山へ短期留学」をテーマに
滞在・交流型の講座を企画・事業化
- ・平成26年10月 和歌山大学にて「和歌山企業トップ経営
論」について当行役員が講義
- ・平成27年 1月 和歌山工業高等専門学校にて「企業実践
講座」について当行行員が講義

■地域の高校生に対する金銭基礎教育授業「MoneyConnection®」 の実施

＜平成26年度実績＞14校・2,105名が参加
(平成25年度からの累計で約3,600名が参加)

■地元大学生のインターンシップ受入

平成26年8月 12大学36名が参加

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信－v

(1) 会社説明会の継続的な開催

【機関投資家・アナリスト等向け決算説明会】

- ・平成26年6月 東京にて開催

【地元株主向け説明会】

- ・平成26年7月 和歌山市・田辺市・大阪市・堺市で開催

(2) 情報発信のための刊行物発刊

- ・ミニ・ディスクロージャー誌 平成26年6月、12月に発刊
- ・ディスクロージャー誌 平成26年7月に発刊
- ・CSRレポート2014 平成26年11月に発刊

(3) 経営情報の公表

- ・経営諮問委員会（アドバイザリーボード）の運営、議事内容をホームページで公表