

平成28年度 金融仲介機能の取組状況

平成29年8月



目次

I. 当行の金融仲介機能の取組体制について	P 1
1. 第4次中期経営計画の取組と取り巻く環境変化	P 2
2. 当行の持続可能なビジネスモデル	P 3
3. 当行が採用する金融仲介機能のベンチマーク（共通）	P 4
4. 当行が採用する金融仲介機能のベンチマーク（選択・独自）	P 5
5. 地域経済活性化に向けてのサポート体制	P 6
II. 金融仲介機能の主な取組状況	P 7
1. ライフステージ別の与信先数、及び融資残高	P 8
2. メイン取引先数の推移	P 9
3. 創業・新事業支援の取組	P 11
4. 本業支援の取組	P 14
5. 事業承継・M&Aに対する取組	P 19
6. 事業性評価の取組	P 20
III. 地域活性化支援の主な取組状況	P 22
IV. <参考資料> 金融仲介機能のベンチマーク実績一覧	P 29

I. 当行の金融仲介機能の取組体制について

1. 第4次中期経営計画の取組と取り巻く環境変化

第4次中期経営計画（平成27年4月～平成30年3月）主要テーマ

地元地域（和歌山・大阪）の特性に応じ、明確な地域別戦略のもとで成長速度を高める

- 「取引先数の増加」に徹底的にこだわる営業推進
- 人材育成・登用の強化等による「成長を支える活力ある組織」づくり
- 「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」

<主要戦略>

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| ① 永続的に地域を支えるための経営効率向上 | ③ 市場における企業評価・ブランド力の向上 |
| ② 規模を利益につなげる営業推進強化 | ④ 経営管理態勢の更なる強化 |

取り巻く金融環境の変化

- マイナス金利政策の導入
- 他金融機関との競合激化
- 地域金融機関の再編加速

戦略分野に経営資源を集中させることで

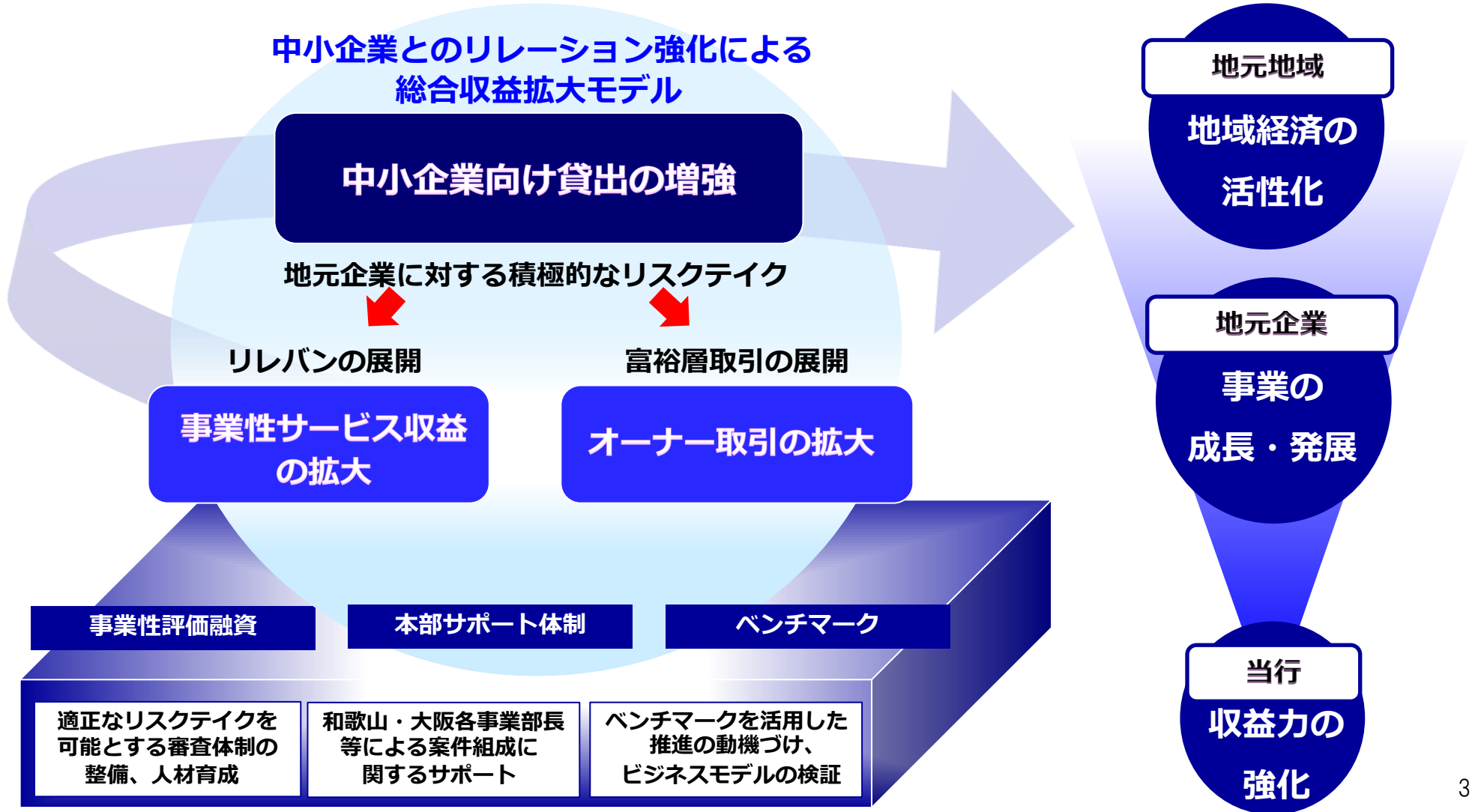
地域における更なる「存在感の向上」と「収益力の強化」を両立し

地方銀行としての企業価値向上を目指す

2. 当行の持続可能なビジネスモデル

～「存在感の向上」と「収益力の強化」の両立に向け、持続可能なビジネスモデルを展開～

「中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデルの展開」



3. 当行が採用する金融仲介機能のベンチマーク（共通）

持続可能なビジネスモデルを展開するにあたり、「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、地域における更なる「存在感の向上」と「収益力の強化」に取り組む。

共通ベンチマーク

□ 取引先企業の経営改善や成長力の強化	
1	当行が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（売上・営業利益率）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残高の推移
□ 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上	
2	当行が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
3	当行が関与した創業、第二創業の支援先数
4	ライフステージ別の与信先数、及び融資残高
□ 担保・保証依存の融資姿勢からの転換	
5	当行が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数・融資残高、及び全与信先数・融資残高に占める割合

4. 当行が採用する金融仲介機能のベンチマーク（選択・独自）

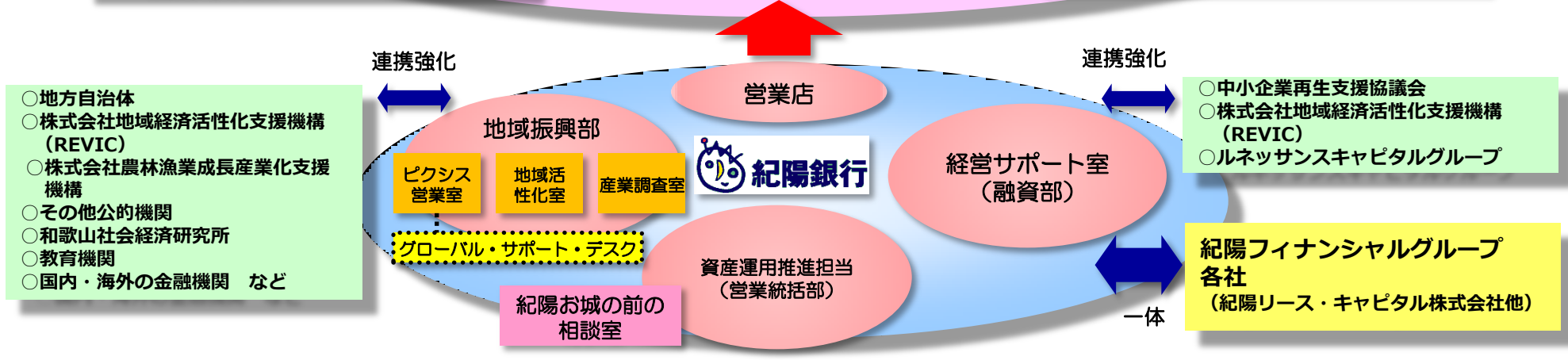
選択・独自ベンチマーク

□ 中小企業向け貸出の増強（営業基盤の拡充）		
1	全取引先数と地域の取引先数の推移	選択
2	メイン取引先数の推移、及び全取引先数に占める割合	選択
3	メイン取引先に対する融資残高の増加額	独自
4	地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数、及び無担保融資残高の割合	選択
□ リレーションシップ・バンキングの展開		
5	リレバン提案先数・融資残高、及び全取引先数・融資残高に占める割合	選択
6	創業支援先数、及び支援内容別件数	選択
7	販路開拓支援を行った件数	選択
8	M & A 支援先数	選択
9	事業承継支援先数	選択
10	事業再生支援先における合実計画策定先数、及び同計画策定先のうち未達成先の割合	選択
11	中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数	選択
12	地元企業に対する当行からの人的支援数（出向者数）	独自
13	REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	選択
14	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（公的支援策を活用した先数）	選択
□ 本業支援に関する行員のレベルアップ		
15	取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、及び同研修等への参加者数	選択

5. 地域経済活性化に向けてのサポート体制

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。

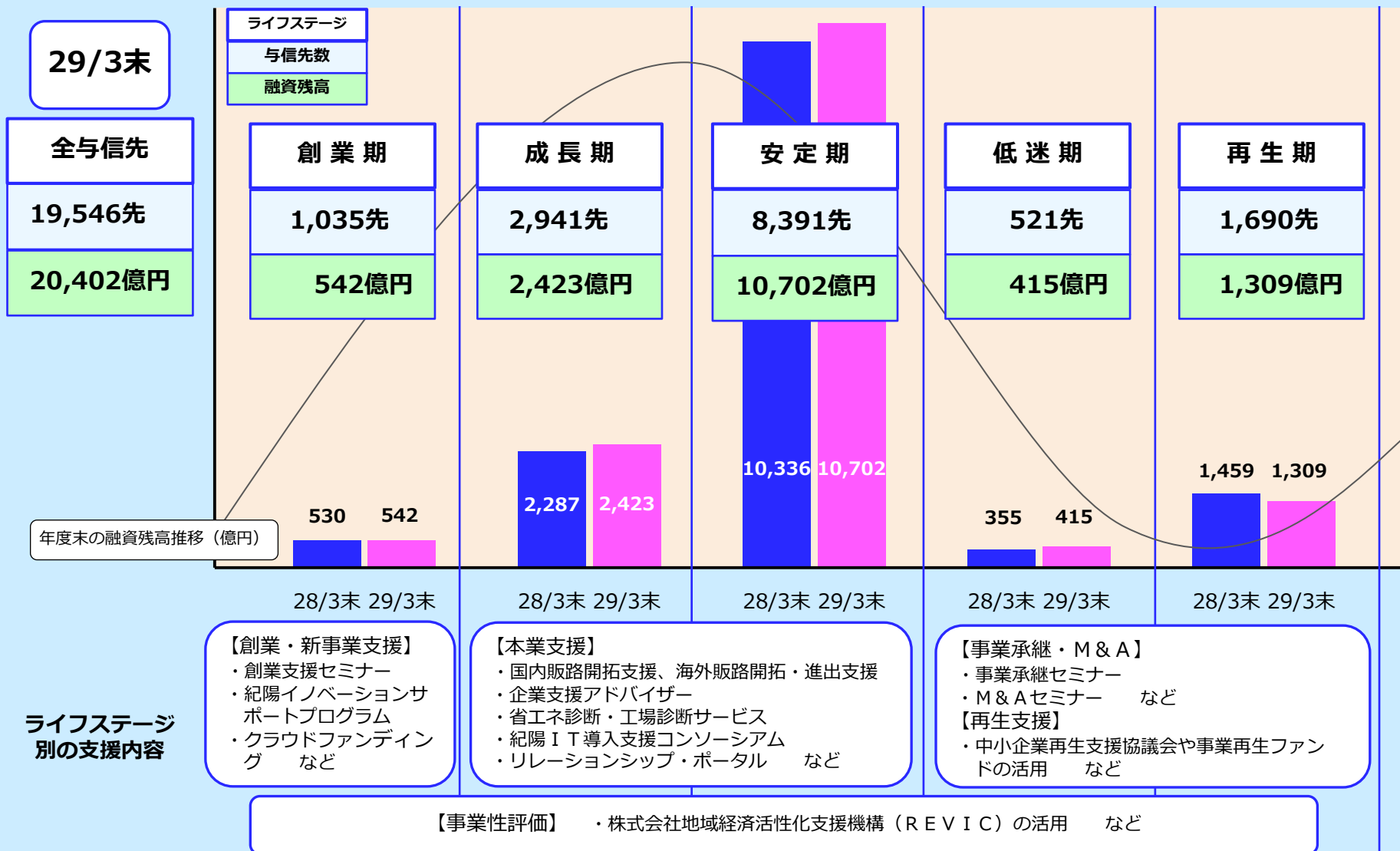
- | | | |
|---|---|--|
| 【創業支援】
・ 公的機関と連携したセミナーの開催
・ 紀陽イノベーションサポートプログラム
・ クラウドファンディングの活用 | 【国内販路開拓支援】
・ 商談会・展示会への出展サポート
・ 行内取引先間や当行提携先とのビジネスマッチング | 【株式公開（IPO）支援】
・ IPOセミナーの開催 |
| 【医療・介護分野支援】
・ 診療所開業や介護サービス進出の支援
・ 産業調査レポートの発刊 | 【海外進出・販路開拓支援】
・ 「グローバル・サポート・デスク」による情報提供
・ 海外商談会の開催 | 【経営改善・事業再生支援】
・ 事業計画策定支援
・ 在庫の評価・処分に関するサポート
・ 組織再編に関するサポート |
| 【農林水産分野支援】
・ 地元ブランド力を活かした販路開拓支援
・ 「紀陽6次産業化ファンド」による支援 | 【人材採用支援】
・ 当行からの人的支援
・ 企業説明会の開催 | 【事業承継・M&A支援】
・ 事業承継セミナーの開催
・ M&Aセミナーの開催
・ M&A（買収・売却）の仲介・助言 |
| 【観光分野支援】
・ 「わかやま地域活性化ファンド」による支援
・ ブッキング・ドットコムとの提携
・ 古民家等の活用 | 【大規模災害対策支援】
・ BCP（事業継続計画）策定支援
・ 防災設備、資金面の支援 | 【資産形成・相続関連業務の支援】
・ 各種セミナーの開催
・ 相続関連業務（信託業務）の紹介 |



Ⅱ. 金融仲介機能の主な取組状況

1. ライフステージ別の与信先数、及び融資残高

【共通ベンチマーク No.4】 ライフステージ別の与信先数、及び融資残高



2. メイン取引先数の推移

【選択・独自ベンチマーク No.2】 メイン取引先数の推移

	28/3末					29/3末				
	合計	うち和歌山		うち大阪		合計	うち和歌山		うち大阪	
		うち年商 1億円以上	うち年商 1億円以上	うち年商 1億円以上	うち年商 1億円以上		うち年商 1億円以上	うち年商 1億円以上	うち年商 1億円以上	うち年商 1億円以上
メイン取引先数の推移	11,663先	6,851先	2,127先	4,812先	2,094先	11,487先	6,636先	2,101先	4,851先	2,184先

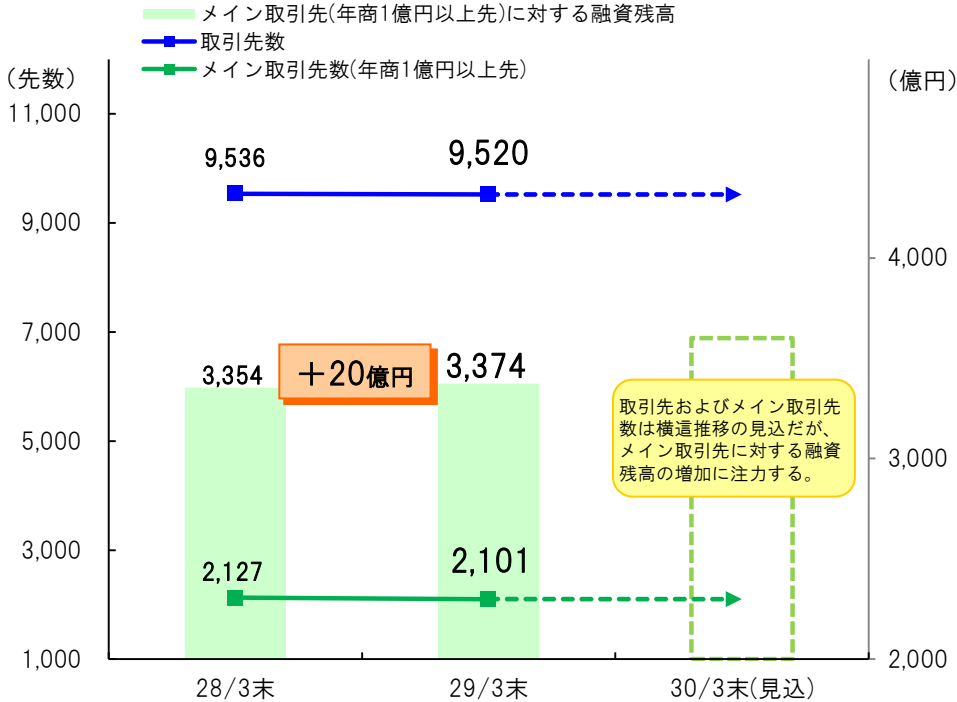
【選択・独自ベンチマーク No.3】 メイン取引先に対する融資残高の増加額

独自

	28/3末					29/3末				
	合計	うち和歌山		うち大阪		合計	うち和歌山		うち大阪	
		うち年商 1億円以上	うち年商 1億円以上	うち年商 1億円以上	うち年商 1億円以上		うち年商 1億円以上	うち年商 1億円以上	うち年商 1億円以上	うち年商 1億円以上
メイン取引先に対する融資残高の増加額	165億円	17億円	▲32億円	147億円	144億円	325億円	88億円	20億円	237億円	228億円

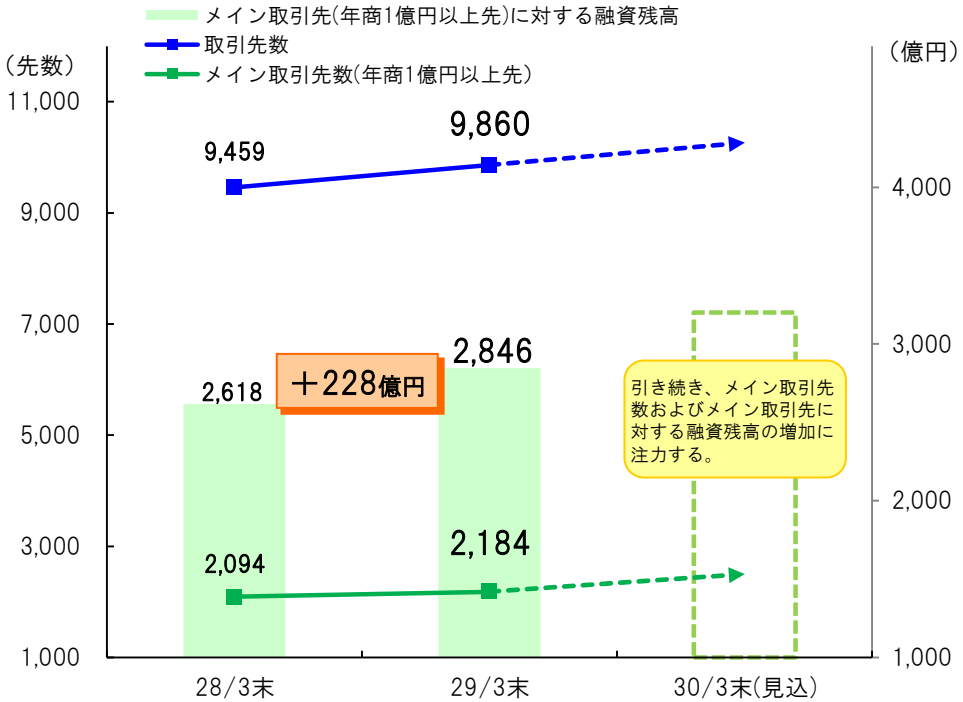
2. メイン取引先数の推移

和歌山県内の取引先数の推移



※五条支店(奈良)は和歌山エリア、高田支店(奈良)は大阪エリアとして算出。

大阪府内の取引先数の推移



<ご参考>

■和歌山県内企業のメインバンク実態調査

1位

和歌山県内企業のメインバンク実態調査によると、全体の6割超のシェアを占めている。

■大阪府下メインバンク調査(大阪南地区)

6位

大阪府下メインバンク調査によると、大阪府以外に本店を置く金融機関(メガバンク除く)では第1位のシェア。

※出典：帝国データバンクのメインバンク調査(2016年)

3. 創業・新事業支援の取組

【共通ベンチマーク No.3】 当行が関与した創業、第二創業の支援件数
 【選択・独自ベンチマーク No.6】 創業支援先数、及び支援内容別件数

	28/3期			29/3期			
	和歌山	大阪	合計	和歌山	大阪	合計	
創業支援先数	53先	57先	110先	93先	47先	140先	
第二創業支援先 ^(※1)	—	—	—	—	—	—	
支援内容別件数 ^(※2)	28/3期			29/3期			
創業計画の策定支援	—			43件			
創業期の取引先への融資	プロパー	—			8件		
	信用保証付	—			97件		
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	—			5件			
ベンチャー企業への助成金・融資・投資	—			13件			

(※1) 第二創業支援先数は、平成30年3月期実績より掲載予定。

(※2) 支援内容別件数の各項目については、重複あり。

創業支援セミナー

- 「創業支援セミナー in わかやま」
 - ・ 実行委員会の一員として和歌山県内でセミナーを開催。
 - ・ 平成28年10月、平成29年2月参加者：延べ約130名
- 「わかやまスタートアップ創出事業」^(※)
 - ・ 協力機関としてセミナーを共催。
 - ・ 平成28年6月参加者：延べ約200名

(※) 「わかやまスタートアップ創出事業」：
 和歌山県内の経済全体の活性化や産業の担い手の裾野拡張のため、
 創業者や既存企業の新事業展開を支援する和歌山県の施策。



3. 創業・新事業支援の取組

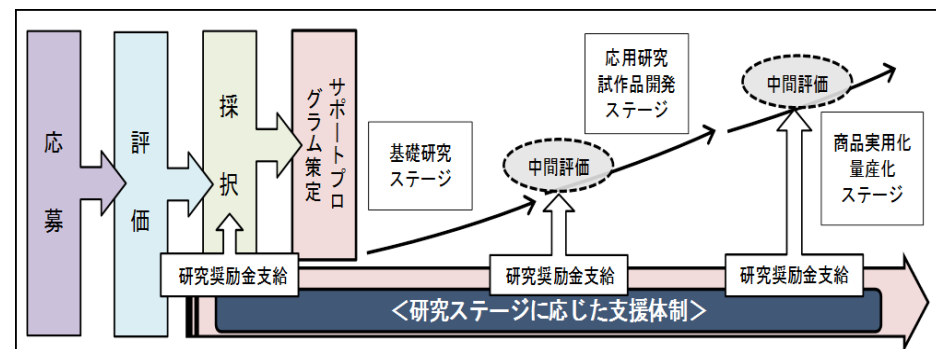
紀陽イノベーションサポートプログラム

- 目的 : 平成27年度より新たな事業展開を目指す事業者支援の取組みの一つとして実施
- 対象者 : 大学や研究機関と共同開発を行っている事業者
- 評価 : 研究開発テーマを募集し「革新性」「市場性」「実現可能性」等を総合的に評価
- 支援内容 : ①サポートプログラムの策定
②研究成果、研究ステージに応じた適切なサポートの実施
③研究奨励金の支給
(1テーマあたり累計50～300万円)

【平成28年度実績】

応募企業 : 17社 採択企業 : 5社 (和歌山県2社、大阪府3社)

＜スキーム図＞



＜研究開発テーマ一例＞

- ・超臨界二酸化炭素を用いるポリエステル及びポリプロピレン用染料の開発
- ・量産型パワーアシストスーツの研究開発
- ・小規模蒸気ロータリーエンジン用摺動部素材の実用化開発

事例 パワーアシストインターナショナル株式会社

＜事業内容＞

平成27年3月、和歌山大学の産学官連携・研究支援センター内に和歌山大学発の認定ベンチャーとして同社を設立。服のように着用して農作業を軽減する装着型ロボット「農業用パワーアシストスーツ」の実用化に向け、研究開発を進めている。

＜主な支援内容＞

- ・法人設立以前より事業立上げに向けたミーティングに参加し、事業計画策定をサポート。事業化に向けたプロモーションの手立てとして、当行が提供するテレビの情報番組内の地元企業紹介コーナーへ出演。
- ・和歌山県先駆的産業技術開発支援補助金を紹介し、採択される。



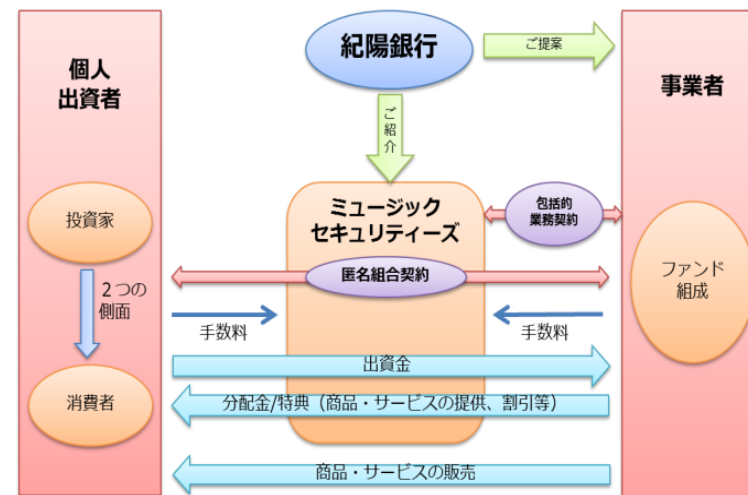
3. 創業・新事業支援の取組

クラウドファンディング

- 2種類のクラウドファンディング(※)の紹介業務を取扱い。
投資型：大口の資金ニーズや長期に渡る事業での活用にも有効。
購入型：初期費用が不要で、販路拡大等のマーケティングにも有効。
- 特徴
 - ・一般消費者の反応を知るテストマーケティングに利用可能。
 - ・コストのかからない広告宣伝として利用可能。
 - ・インターネット等を通じた情報発信で知名度も全国的に拡大。
- 和歌山県・和歌山市の「クラウドファンディング活用支援事業」に連携金融機関として参画。

(※)「クラウドファンディング」：インターネットを介して個人から少額の資金を調達する仕組み。

＜投資型クラウドファンディング スキーム図＞



事例 投資型クラウドファンディング

～和歌山紀州高下水産「海の幸絶品ファンド」～

＜概要＞

劣化を防ぎながら魚本来のうまみを凝縮させて仕上げる紀州備長炭製法で鮮度の高い干物を製造・販売。販売設備の拡充や対面販売を強化するための資金調達としてクラウドファンディングを活用。

＜ポイント＞

和歌山県及び和歌山市クラウドファンディング活用支援事業の支援対象に決定。

新鮮な魚をこだわりの「炭干し製法」で絶品の干物に

目標金額に即達成



一口金額	16,200円	申込状況	受付中
地域	和歌山県 和歌山市	参加人数	77人
分野	漁業・水産加工	募集総額	3,150,000円
募集期間	2017年2月28日～ 2017年5月31日	シリーズ	
特典	1口につき紀州高下水産自慢の「紀州備長炭干し」3,000円相当(送料・税込み)をお届けします。		

▶ 特典の詳細をみる

4. 本業支援の取組

【選択・独自ベンチマーク No.7】 販路開拓支援を行った件数

	28/3期			29/3期		
	紹介件数	紹介先区分		紹介件数	紹介先区分	
		国内	海外		国内	海外
販路開拓支援を行った件数	249件	241件	8件	258件	248件	10件

国内販路開拓支援

- 食に関する大規模商談会「地方銀行フードセレクション」や異業種間の交流会等を毎年開催。

事例 地方銀行フードセレクション

- ・平成28年11月、東京で開催。
- ・取引先19社（うち和歌山県内企業18社）が出展。

【実績】

情報交換1,719件、成約件数27件、継続商談318件

業界	主な商談先
梅干・梅加工（6社）	百貨店、商社、食品卸 等
果物・果物加工（3社）	百貨店、カタログギフト取扱業者、食品卸 等
水産加工（3社）	百貨店、飲食業、通販業者、福祉施設 等
菓子（2社）	ホテル、卸問屋、食品スーパーなどの小売店 等
その他（5社）	商社、食品スーパー、ホテル、卸売業者 等



4. 本業支援の取組

海外販路開拓・進出支援

- 海外進出に関するサポート窓口として、「グローバルサポートデスク」を設置。海外現地市場の情報提供、海外販売ルートやパートナー企業を紹介。
- 海外向けファイナンス
国際協力銀行（JBIC）との提携により、取引先の現地法人に国内から直接融資する「クロスボーダーローン」を取扱い。
- グローバル人材のご紹介

【平成28年度実績】

- ・ 外部専門家等の連携先数 : 125機関
- ・ 海外進出相談受付社数 : 162社
- ・ 海外ビジネス個別相談会 : 16社参加
- ・ FBC上海2016ものづくり商談会 : 4社参加

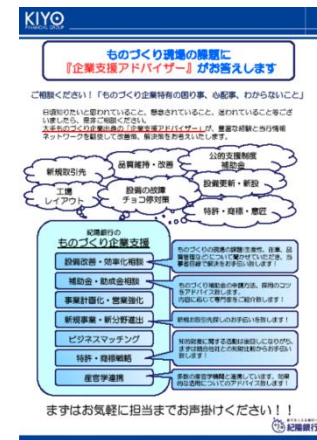


企業支援アドバイザー

- 大手メーカー等に在籍していた高い専門性を有する人材を「企業支援アドバイザー」として配置。
- 取引先が有する技術への理解を深めることで、製造業に対する支援を強化。
- 現在3名の企業支援アドバイザーが活躍中。

【平成28年度の主な活動内容】

- ・ 現場の改善相談（動線分析、レイアウト、在庫管理）
- ・ 補助金申請支援
- ・ 新製品開発支援
- ・ 製造コスト低減、設備導入相談
- ・ 知的財産権に関するアドバイス など

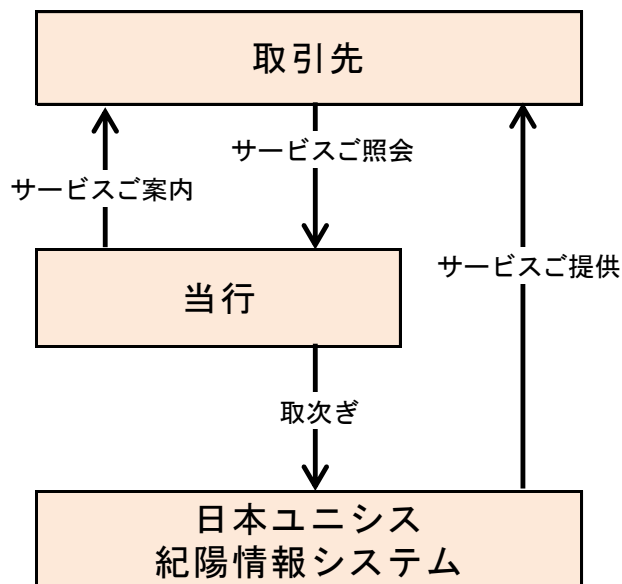


4. 本業支援の取組

紀陽IT導入支援コンソーシアム

- 平成29年6月、「紀陽IT導入支援コンソーシアム」を設立。
- ITツール（ソフトウェア、サービス等）による取引先の生産性向上を目的に、日本ユニシス株式会社、紀陽情報システム株式会社（当行の関連会社）と提携。
- 経済産業省の2016年度2次補正予算事業である「サービス等生産性向上IT導入支援事業」における「IT導入支援事業者」（幹事会社：当行）に、関西の金融機関として初めて採択される。
- 本コンソーシアムの設立により、三社一体となって取引先の多様なニーズを的確に捉え、適正なITツールの案内・導入支援を行い、取引先の成長支援、更には地域経済の活性化を目指す。

<スキーム図>



<主なツール>

保育業支援クラウドサービス「ChiReaff Space®」 (開発元：日本ユニシス株式会社)
保育士によるこどもの成長記録の作成（顧客管理機能）、4万人の成長データに基づく成長段階に適した指導計画の立案（業務計画策定機能）を簡素化、こどもの出欠状況や時間管理、保育士間の伝達事項の共有（コミュニケーション機能）などをサポートするクラウドサービス。
外国人観光客向け接客支援ナビゲーションシステム「WaviSaviNavi®」 (開発元：日本ユニシス株式会社)
スマートフォンでアプリを利用することにより、飲食店と外国人観光客とのコミュニケーションを円滑化する多言語接客サービス。多言語に対応したオーダーシートによる注文が可能となり、従業員の業務効率化に寄与する。
グループウェアシステム「SiCS」 (開発元：紀陽情報システム株式会社)
会議室や公用車・共有機器などの予約状況を一元管理できる施設予約機能や、同課・同班メンバーおよび会議室のスケジュールをリアルタイムで共有できるスケジュール機能、その他掲示板機能などを保有するグループウェアシステム。

4. 本業支援の取組

リレーションシップ・ポータル (RP)

- 取引先を取り巻くサプライチェーンを商流図として「見える化」し、散在している情報を一元的に閲覧することが可能となるシステム。
- 外部調査機関の商流データに、行内に蓄積された取引先の情報を加えて表示。
- 当行の関連会社である紀陽情報システム株式会社が開発。現在、特許出願中。

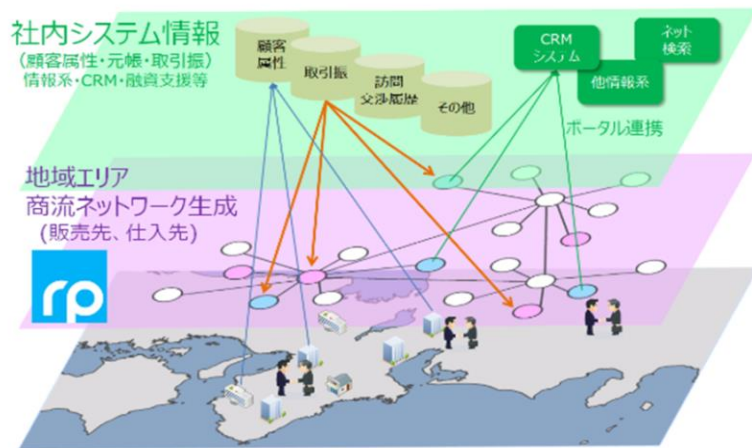
【導入により期待される効果】

- ① 営業活動の効率化・・・情報の一元的な閲覧により、営業活動における利用頻度の高いデータの迅速な入手が可能となる。
- ② 顧客紹介活動・・・新規営業に係る紹介活動やビジネスマッチング等への寄与が期待できる。
- ③ 人材育成・・・サプライチェーンを「面」で捉え、商流を深く理解することができ、担当者の目利き力等の向上に繋がる。

【他行提供について】

- ・平成29年6月、秋田銀行へのRP提供を公表。

■リレーションシップ・ポータル®の概念図



Copyright © 紀陽情報システム株式会社 All Rights Reserved.



4. 本業支援の取組

地元企業に対する当行からの人的支援数

【選択・独自ベンチマーク No.1 2】 地元企業に対する当行からの人的支援数（出向者数）

独自

	28/3期			29/3期		
	和歌山	大阪		和歌山	大阪	
人的支援数（出向者数）	9人	0人	9人	9人	4人	13人

- 取引先の経営課題等の解決に向け行員が出向し、当行と連携強化を図りながら積極的に経営に関与することで、様々なサポートの実現や早期の課題解決を目指す。

合同企業説明会の開催による人材採用支援

- 合同企業説明会の開催により、中小企業にとって重要な経営課題の一つである人材の確保についてサポート。
- 平成28年度は近畿大学生物理工学部、和歌山大学、桃山学院大学、和歌山工業高等専門学校 of 学生向け合同企業説明会を実施。延べ86社の取引先企業が参加。

<説明会の様子>



連携先	時期	企業数	当行紹介企業数
近畿大学生物理工学部	平成28年 6月	19社	19社（和歌山13、大阪 6）
和歌山大学	平成28年 7月	48社	14社（和歌山 8、大阪 6）
桃山学院大学	平成28年10月	12社	7社（和歌山 1、大阪 6）
和歌山工業高等専門学校	平成29年 3月	46社	46社（和歌山34、大阪12）

5. 事業承継・M&Aに対する取組

【選択・独自ベンチマーク No.8】 M&A支援先数

	28/3期	29/3期
M&A支援先数	83先	114先

【選択・独自ベンチマーク No.9】 事業承継支援先数

	28/3期 (※)	29/3期
事業承継支援先数	446先	360先

(※) 28/3期の事業承継支援先数は、事業承継アンケート実施先209先を加えると655先となる。



事業承継

- 事業承継のポイントについて情報提供を行い、個別相談や啓発を目的に、定期的にセミナーを開催。
- 平成28年度は和歌山市・堺市で開催し、延べ71名が参加。

M&A

- 後継者不在や先行き不安、事業の拡大など取引先が抱える課題の解決に向け、当行業務提携先が主催する「経営者のためのM&Aセミナー」を案内。
- 平成28年度は売買ニーズのある260先に対しM&A提案を実施し、具体的なサポートを実施・検討に至ったM&A支援先数は114先。うち、後継者問題を抱える3先のM&Aが成立。

【平成28年度事業承継セミナーテーマ】
(和歌山) 「事業承継の現状と重要性」
(堺) 「M&Aによる事業承継と次世代につなぐ会社承継」

【平成28年度M&Aセミナーテーマ】
(主催：株式会社日本M&Aセンター)
「友好的M&Aによる企業譲渡の体験発表」
「中小企業M&A 成功のノウハウ」



6. 事業性評価の取組

事業性評価

【共通ベンチマークNo.5】 当行が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数・融資残高、及び全与信先数・融資残高に占める割合

	28/3末		29/3末	
	与信先数	融資残高	与信先数	融資残高
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数、及び融資残高	414先	2,819億円	600先	3,365億円
上記計数の全与信先数、及び全与信先の融資残高に占める割合	2.2%	14.3%	3.1%	16.5%

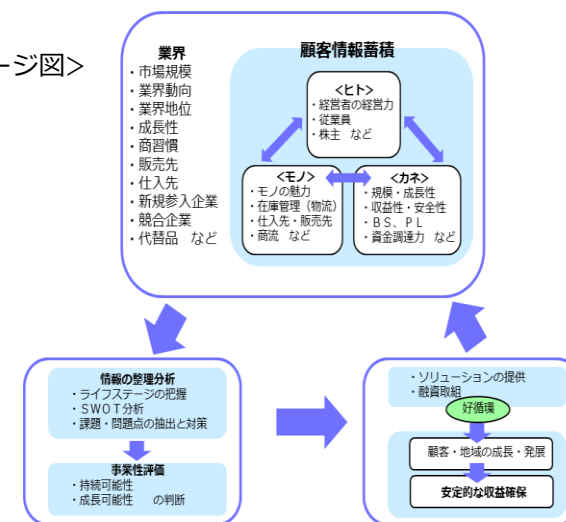
【選択・独自ベンチマーク No.15】 取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、及び同研修等への参加者数

	28/3期		29/3期（※）	
	研修実施回数	参加者数	研修実施回数	参加者数
研修等の実施回数、及び同研修等への参加者数	58回	485人	43回	911人

（※）29/3期よりREVICの派遣講師による事業性評価の勉強会を開催：実施回数7回、参加者数455人

- 事業性評価に基づく融資取組など、取引先との対話を通じて得た情報の蓄積・整理・分析による最適な支援策の提供により、取引先の発展や経営課題の解決に努める。
- 株式会社地域経済活性化支援機構（REVIC）との特定専門家派遣に関する契約を活用し、専門的なノウハウを有する特定専門家からの助言により、事業性評価を通じたコンサルティング機能の一層の強化に努める。

<イメージ図>



融資部の支援機能強化

- 平成27年4月、融資部大阪分室を設置し、迅速な案件審査体制を構築。
- 平成29年4月、本部集中化による経営改善支援先への積極的な関与および融資人材の育成等に向け、融資部への人員再配置を実施。
- 融資部による地区別案件相談会の開催や、営業店からの事前相談に対して積極的に対応。
【平成28年度実績】総受付件数：3,712件（うち大阪：2,839件）
実行件数：2,306件（うち大阪：1,871件）

事例 事業性評価による資金繰り改善

<取引先概要>

取引先S社は、昭和60年創業の産業用機械部品製造加工業。

<経営課題・解決策>

- ・ S社は当行のほか、金融機関2行と融資取引あり。年間の借入金返済額がキャッシュフローを上回っており、毎年財務資金を調達。（調達できなければ、資金ショートするという潜在的な不安あり。）
- ・ 同社への事業性評価を通じて、同社の金属加工技術が高く、安定的に大手企業からの受注を見込めることから、財務資金調達の不安を取り除くことにより業績改善の可能性が高いと判断。
- ・ 借入金を当行1行に集約し、計画的に借入金を圧縮できるスキーム（正常な運転資金に対応する手形貸付の取組、長期借入金の組替）を提案し、取組に至る。

<ポイント>

- ・ 事業性評価を通じて取引先の事業内容や強みを深く理解し、潜在的ニーズに則した提案を実施したことが、融資成約ならびに当行の完全メイン化へとつながった。

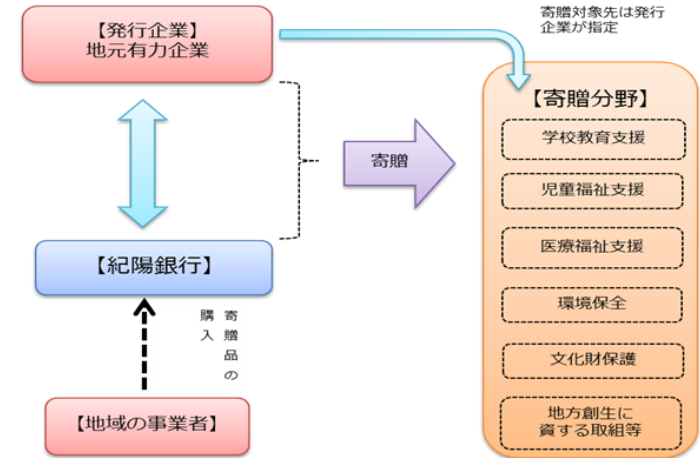


Ⅲ. 地域活性化支援の主な取組状況

紀陽CSR私募債

- 平成28年6月より「紀陽CSR私募債」を取扱い。
- 私募債発行企業から受け取る手数料の一部（発行額の0.20%相当額）を拠出し、地域の学校や医療・福祉施設、環境保全や文化財の保護団体等へ寄贈を実施。
- 私募債発行企業は、自社の信用力の向上に加え、寄贈先・寄贈品の選定により、当行と共同で地域への社会貢献活動を実施。

【平成28年度実績：受託件数100件、受託総額88億円】



事例 寄贈内容のご紹介

事例	寄贈内容
1	和歌山大学国際交流課へ留学生企業見学会費用を寄附。
2	和歌山市立新南小学校へ4K液晶テレビを寄贈。
3	新宮市立図書館、新宮市立熊野川小学校、三重県立木本高等学校JRC部、太地町立太地小学校へ図書カードを寄贈。
4	那智勝浦町立温泉病院へパンフレットスタンドを寄贈。
5	有田市立宮原小学校へポータブルアンプを寄贈。
6	公益財団法人和歌山県緑化推進会「世界遺産の森林を守ろう基金」に寄附。
7	社会福祉法人熊野緑会へロボット型掃除機および布団掃除機を寄贈。
8	みなべ町立上南部小学校へ防犯カメラおよび図書を寄贈。
9	和歌山市立広瀬小学校へ大型液晶モニターを寄贈。
10	大阪市立弁天小学校へワンタッチ式テントを寄贈。

事例	寄贈内容
11	吹田市立こども発達支援センターへ運動用保護マットを寄贈。
12	和歌山県立紀北工業高等学校へ小型二足歩行ロボット（作成キット）を寄贈。
13	社会福祉法人泉大津市社会福祉協議会へ車いすを寄贈。
14	岬町立岬中学校へポータブルワイヤレスアンプを寄贈。
15	大阪府立布施高等学校へ学校図書一式を寄贈。
16	忠岡ボーイズへピッチングマシンを寄贈。
17	大阪市西淀川消防署へ防火等啓発用動画作成のための映像編集機器一式を寄贈。
18	日本聴覚障害者建築協会へプロジェクター等を寄贈。
19	大阪府立光陽支援学校へユニバーサルフレーム用ベルトを寄贈。
20	尾鷲市立尾鷲小学校、宮之上小学校、向井小学校、矢浜小学校へ図書カードを寄贈。

※本ページでは、当行ホームページに掲載の寄贈事例の一部を紹介しております。

<平成28年度「紀陽CSR私募債」受託先一覧>

(敬称略、所在地別、五十音順)

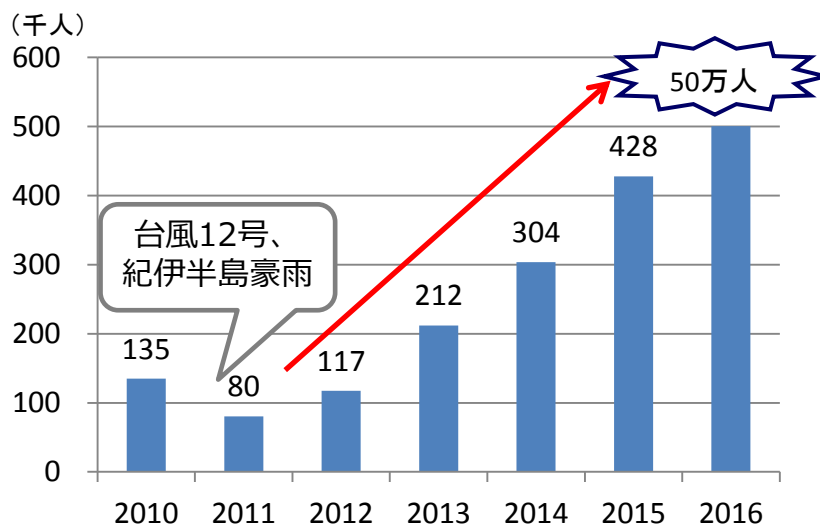
和歌山県 (58先)				
アクロナイン株式会社 ^(※1)	株式会社有田川	石垣工業株式会社	株式会社伊藤組	株式会社稲垣商事
株式会社イブバイオサイエンス	株式会社裏地工務店	株式会社尾花組	株式会社カキウチ	川本化成株式会社
貴志川工業株式会社 ^(※2)	株式会社キナン ^(※3)	有限会社紀南石油販売所 ^(※4)	紀伊国屋工業株式会社 ^(※5)	株式会社清本組
有限会社近畿紀の国建産 ^(※6)	株式会社興栄ケミカル工業所	有限会社国辰商事	劑盛堂薬品株式会社	株式会社酒直
株式会社三共洋紙店	有限会社サンフィールド	三和建設株式会社 ^(※7)	株式会社重岡	株式会社進藤建設
株式会社新家板金工作所	伸和電設株式会社	株式会社大黒ヘルスケアサービス	大揚興業株式会社	大洋鑄造株式会社
妙中パイル織物株式会社	谷上社寺工業株式会社	株式会社釣谷商店	東亜化学工業株式会社	東宝建設株式会社
有限会社中家管工業	株式会社中山建設	南紀梅干株式会社 ^(※8)	株式会社南北	日商有田株式会社
株式会社浜田屋	バンドー設備工業株式会社	阪和電子工業株式会社	稗田化学工業株式会社	株式会社日野技研
日の丸観光バス株式会社	株式会社双美商会	株式会社古部組	細田産業株式会社 ^(※9)	株式会社まえた住宅設備
株式会社松原建設工業	丸長水産株式会社	明光電機株式会社	株式会社明和製作所	株式会社ヤナック
株式会社山本進重郎商店	和歌山米穀株式会社	株式会社和通		
大阪府 (40先)				
株式会社アイ・エム・シー・エイ ^(※10)	株式会社アカナスホールディングス ^(※11)	アキスチール株式会社	アトラック株式会社 ^(※12)	株式会社イーस्टック
株式会社医療情報システム	株式会社植田建設	株式会社STG	大阪運輸倉庫株式会社	株式会社カノー
関西クリアセンター株式会社 ^(※13)	近畿用品製造株式会社	株式会社興徳クリーナー	佐伯工業株式会社 ^(※14)	坂本造機株式会社
株式会社サンクレスト ^(※15)	三晃電気工業株式会社	三進金属工業株式会社 ^(※16)	株式会社シード	シール栄登株式会社 ^(※17)
株式会社JFC	株式会社シティーヒル	株式会社ゼンシヨク	大紀工業株式会社	株式会社タイコーハウジングコア
大末建設株式会社 ^(※18)	株式会社樽井鉄工所	テレニシ株式会社	東洋ツール工業株式会社	浪速建設株式会社
株式会社南海興業	株式会社新名工務店	株式会社西田製綱所	株式会社ネキスト	丸三住宅株式会社
宮地運送株式会社	株式会社メディブレーン	株式会社ヤマグチ	ヨドヤ包装株式会社 ^(※19)	米田薬品株式会社
奈良県 (1先)	三重県 (1先)			
株式会社井上地所	尾鷲物産株式会社 ^(※20)			

(※1) ~ (※20) のお取引先さまについては、前ページにて寄贈内容をご紹介させていただいております。

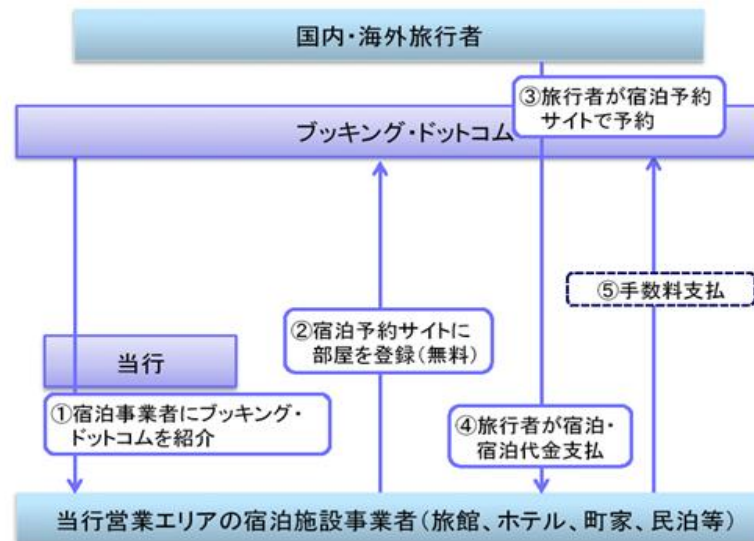
ブッキング・ドットコムとの業務提携

- 平成28年観光客動態調査において、和歌山県内への観光入込客総数は約3,487万人と史上最高を更新し、外国人宿泊者数は史上初の50万人超を達成。
- 平成29年5月、世界最大のオンライン宿泊サイトを運営するブッキング・ドットコム・ジャパン株式会社^(※)と業務提携を開始。
 (※)「ブッキング・ドットコム・ジャパン株式会社」：宿泊施設オンライン予約の世界的なリーダー企業である Booking. Com B. V. (オランダ) の日本支社。
- 宿泊施設の魅力を世界中の旅行者向けに発信することにより、インバウンド需要を当行営業エリアに取り込み、地域観光事業の活性化に貢献。
- 平成29年6月末までの2か月間で、19宿泊施設（延べ362室）がブッキング・ドットコムと成約。

県内外国人宿泊者数推移



ブッキング・ドットコムとの提携スキーム



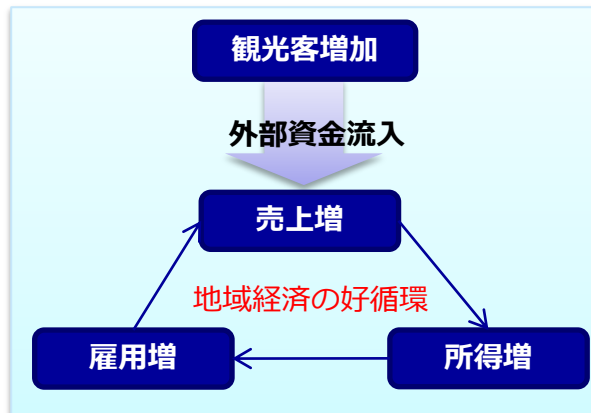
古民家等の活用支援

- 平成28年8月、古民家等を活用した地域活性化の促進を目的に一般社団法人ノオト(※)と「歴史的建築物活用に係る包括連携協力に関する協定」を締結。

(※)「一般社団法人ノオト」：「まち・ひと・しごと創生基本方針2016」において先進的な取組みを手がけている事業者として評価を受け、兵庫県篠山市を中心にこれまでに70棟以上の古民家等の活用に取り組んだ実績を有する。

- 平成28年10月～12月にかけて『わかやま古民家活用セミナー』、『わかやま古民家活用ワークショップ』を開催。地公体担当者、事業者、物件所有者など、延べ171名が参加。
- 平成29年6月、和歌山県湯浅町・ノオト・当行の三者による包括連携協定を締結。翌7月には、和歌山県有田市とも三者による包括連携協定を締結。（地方公共団体・ノオト・金融機関の三者間協定は西日本初）

<古民家活用による効果>



複数の古民家を宿泊施設・飲食施設等として活用し、地域の魅力・回遊性の向上と観光客受入れ態勢整備につなげていく。

<ノオトによる古民家活用事例>



<協定締結式の様子>



地域活性化支援の取組

わかやま地域活性化ファンド

- 観光振興の一環として、株式会社地域経済活性化支援機構（REVIC）と連携し、総額10億円のファンドを平成26年1月組成。地域資源を活用した取組を支援。

紀陽6次産業化ファンド

- 地域の農林水産分野の成長を支援するため、株式会社農林漁業成長産業化支援機構（AFIVE）と連携し、総額10億円のファンドを平成26年1月組成。地域の6次産業化の取組を支援。

<両ファンドの支援内容>

ハンズオン支援：出資等の資金供与、事業戦略の策定、マーケティング、地域ブランド確立、専門家紹介等の支援を行う。

事例 わかやま地域活性化ファンド ～株式会社三楽荘への耐震改修ならびに付加価値向上支援～

- 平成28年10月、株式会社三楽荘（和歌山県白浜町）の耐震改修・8階フロア改装工事資金を「わかやま地域活性化ファンド」にて取組。
- 平成28年11月以降、REVIC及び当行により、経営面や財務面などホテル運営に関する助言等を実施。
- 平成29年3月8日、耐震改修工事完了ならびに新たに8階フロア（12室）に露天風呂付客室を増設し、リニューアルオープン。オープン後の集客状況は、順調に推移。今後もREVICとの連携により、同社の支援を継続。



【写真出典：同社ホームページ】

「地域振興部 産業調査室」の活動

- 平成27年4月、地域振興部内に産業調査室を設置し、当行の営業エリアにおける経済動向調査や取引先企業の業界情報の収集、地域産業の調査等を実施。

<レポートの発信>

- 営業エリアにおける主要産業について調査を実施し、業界の最新動向をレポートとして発信。

【発信レポート】

発刊時期	内容
平成28年9月	石油業界の動向
平成28年12月・平成29年1月	アグリ・フード業界レポート（基礎編・実践編）
平成29年1月	スーパー業界レポート（上記の別冊）
平成29年2月	ショートレポート「地域医療構想について」
平成29年2月・3月	医療業界レポート（基礎編・実践編）
平成29年5月	観光業界レポート

<和歌山県内企業のPR支援>

- テレビ和歌山の情報番組「5チャンD.O!」にて、当行がスポンサーである企業紹介コーナー枠を利用し、和歌山県内企業のPRを実施。地域の中核企業や注目企業などが毎月2社出演し、これまでの出演企業総数は112社（平成29年6月末時点）。
- 平成28年度は、アグリ・フード業界の企業を中心に22社が出演。

IV. <参考資料> 金融仲介機能のベンチマーク実績一覧

【共通ベンチマーク】

1. 取引先企業の経営改善や成長力の強化

1	当行が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（売上・営業利益率）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残高の推移	(単位：先、億円)		増減	
		28/3	29/3		
		メイン取引先数	10,252	10,034	▲ 218
		メイン取引先の融資残高	11,108	11,439	331
		経営指標等が改善した先数	5,159	5,144	▲ 15
(単位：億円)		27/3	28/3	29/3	
経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移	5,652	6,020	6,323		

2. 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

2	当行が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	(単位：先)	28/3			29/3			増減				
			条変総数	好調先	順調先	不調先	条変総数	好調先	順調先	不調先	条変総数	好調先	順調先
	中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	1,622	129	630	863	1,493	132	702	659	▲ 129	3	72	▲ 204

3	当行が関与した創業、第二創業の支援件数	(単位：先)		増減
		28/3	29/3	
		創業支援先数	110	140
	第二創業支援先数	N. A.	N. A.	N. A.

4	ライフステージ別の与信先数、及び融資残高	(単位：先、億円)	28/3					29/3					増減							
			全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
			ライフステージ別の与信先数	19,143	937	2,695	8,162	466	1,873	19,546	1,035	2,941	8,391	521	1,690	403	98	246	229	55
ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高	19,650	530	2,287	10,336	355	1,459	20,402	542	2,423	10,702	415	1,309	752	12	136	366	60	▲ 150		

3. 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

5	当行が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数・融資残高、及び全与信先数・融資残高に占める割合	(単位：先、億円、%)		増減		
		28/3		29/3		
		先数	融資残高	先数	融資残高	先数
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数、及び融資残高	414	2,819	600	3,365	186	546
上記計数の全与信先数、及び全与信先の融資残高に占める割合	2.2%	14.3%	3.1%	16.5%	0.9%	2.1%

金融仲介機能のベンチマーク実績一覧

【選択・独自ベンチマーク】

1. 中小企業向け貸出の増強（営業基盤の拡充）

1	全取引先数と地域の取引先数の推移	(単位：先)		28/3			29/3			増減									
		全取引先数の推移			19,143			19,546			403								
		地域別取引先数の推移		地元	地元外	地元	地元外	地元	地元外	地元	地元外	地元	地元外						
		和歌山	大阪	東京	和歌山	大阪	東京	和歌山	大阪	東京	和歌山	大阪	東京						
2	メイン取引先数の推移、及び全取引先数に占める割合	(単位：先)		28/3			29/3			増減									
		全メイン取引先数の推移			11,663			11,487			▲176								
		地域別メイン取引先数の推移		和歌山	大阪	東京	和歌山	大阪	東京	和歌山	大阪	東京	和歌山	大阪	東京				
		6,851	4,812	0	6,636	4,851	0	▲215	▲26	39	90	0							
3	【独自】 メイン取引先に対する融資残高増加額	(単位：億円)		28/3			29/3			増減									
		全メイン取引先に対する融資残高増加額			165			325			160								
		地域別メイン取引先に対する融資残高増加額		和歌山	大阪	東京	和歌山	大阪	東京	和歌山	大阪	東京	和歌山	大阪	東京				
		17	147	0	88	237	0	71	90	84	0								
4	地元の中小企業と信先のうち、無担保と信先数、及び無担保融資残高の割合	(単位：先、億円、%)		28/3			29/3			増減									
		地元中小与信先数①	地元中小向け融資残高②	無担保融資先数③	無担保融資残高④	③/①	④/②	地元中小与信先数①	地元中小向け融資残高②	無担保融資先数③	無担保融資残高④	③/①	④/②	地元中小与信先数①	地元中小向け融資残高②	無担保融資先数③	無担保融資残高④	③/①	④/②
		18,645	11,255	11,641	3,549	62.4%	31.5%	19,023	11,638	12,054	3,731	63.4%	32.1%	378	383	413	182	1.0%	0.6%
		うち 和歌山	9,437	4,730	5,722	1,080	60.6%	22.8%	9,422	4,685	5,823	1,079	61.8%	23.0%	▲15	▲45	101	▲1	1.2%
うち 大阪	9,208	6,524	5,919	2,469	64.3%	37.8%	9,601	6,953	6,231	2,652	64.9%	38.1%	393	429	312	183	0.6%	0.3%	

金融仲介機能のベンチマーク実績一覧

2. リレーションシップ・バンキングの展開

No.	項目	(単位: 先、億円、%)	28/3			29/3			増減								
			全取引先①	リレバン提案先②	③=②/①	全取引先①	リレバン提案先②	③=②/①	全取引先①	リレバン提案先②	③						
5	リレバン提案先数・融資残高、及び全取引先数・融資残高に占める割合	リレバン提案先数、及び同先の全取引先数に占める割合	19,143	3,983	20.8%	19,546	4,183	21.4%	403	200	0.6%						
		リレバン提案先の融資残高、及び同先融資残高の全取引先の融資残高に占める割合	19,650	6,098	31.0%	20,402	6,224	30.5%	752	126	▲0.5%						
6	創業支援先数、及び支援内容別件数	(単位: 先)	28/3	29/3	増減												
		創業支援先数	110	140	30												
		うち 和歌山	53	93	40												
		うち 大阪	57	47	▲10												
		(単位: 件)	29/3														
支援内容別 (※) 件数	43	8	97	5	13	(※) 支援内容別 ①創業計画の策定支援、②創業期の取引先への融資（プロパーと信用保証付きの区別）、③政府系金融機関や創業支援機関の紹介、④ベンチャー企業への助成金・融資・投資 (※) 28/3期は算出不可のため省略。											
7	販路開拓支援を行った件数	(単位: 件)	28/3		29/3		増減										
		国内	海外	国内	海外	国内	海外	241	8	248	10	7	2				
8	M & A 支援先数	(単位: 先)	28/3	29/3	増減												
		M & A 支援先数	83	114	31												
9	事業承継支援先数	(単位: 先)	28/3	29/3	増減												
		事業承継支援先数	446	360	▲86	(※) 28/3期、事業承継アンケート実施先209先を加えると、事業承継支援先数は655先となる。											
10	事業再生支援先における 合計計画策定先数、及び 同計画策定先のうち未達成 先数の割合	(単位: 先、%)	28/3			29/3			増減								
		実抜計画策定先数①	未達成先数②	②/①	実抜計画策定先数①	未達成先数②	②/①	実抜計画策定先数①	未達成先数②	②/①	140	21	15.0%	118	14	11.9%	▲22
11	中小企業に対する経営人材・ 経営サポート人材・ 専門人材の紹介数	(単位: 件)	28/3	29/3	増減												
		中小企業に対する経営人材・ 経営サポート人材・専門人材の 紹介数	644	742	98												
12	【独自】 地元企業に対する当行から の人的支援数 (出向者数)	(単位: 人)	28/3	29/3	増減												
		地元企業に対する当行からの 人的支援数 (出向者数)	9	13	4												

金融仲介機能のベンチマーク実績一覧

13	REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	(単位：先)	28/3		29/3		増減	
			REVIC	中小企業再生支援協議会	REVIC	中小企業再生支援協議会	REVIC	中小企業再生支援協議会
	REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数		1	10	2	10	1	0

14	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（公的支援策を活用した先数）	(単位：先)	28/3	29/3	増減
			支援先数	支援先数	支援先数
	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（公的支援策を活用した先数）		900	679	▲ 221

3. 本業支援に関する行員のレベルアップ

15	取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、及び同研修等への参加者数	(単位：回、人)	28/3		29/3		増減	
			研修実施回数	参加者数	研修実施回数	参加者数	研修実施回数	参加者数
	取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、及び同研修等への参加者数		58	485	43	911	▲ 15	426

(注1) 先数については、共通ベンチマークNo.1のみグループベースで算出、その他の項目の先数は単体ベースで算出。

(注2) 五条支店（奈良）は和歌山エリア、高田支店（奈良）は大阪エリアとして算出。