

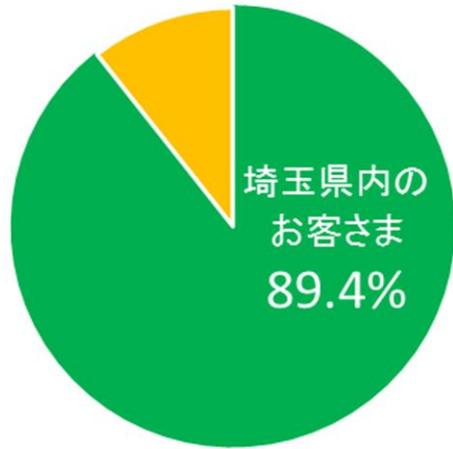
金融仲介機能の発揮強化 に向けた取組み

2017年3月

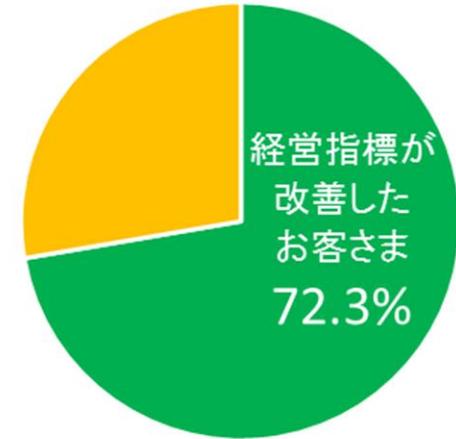


1. 事業を営むお客さまとのお取引の状況

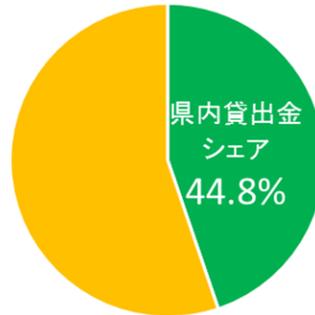
◆ 当社で融資取引をしていただいている法人のお客さまのうち、**約9割が埼玉県内**に所在しています



◆ 当社をメイン銀行として取引していただいているお客さまのうち、**7割以上で経営指標が改善**しています



◆ 地元埼玉県における貸出金シェアは4割を超えています



◆ 当社は埼玉県のトップバンクとして、さまざまなライフステージにあるお客さまとお取引をいただいております。引き続き、りそなグループの総合力を活かし、お客さまの業績発展、経営課題解決に努めてまいります

ライフステージ別取引状況（事業を営むお客さま 33,278社／3兆2,608億円※）※貸出金残高

創業期
6,826社
5,166億円

成長期
2,139社
2,740億円

安定期
21,494社
2兆1,855億円

変革期
593社
516億円

再興期
2,226社
2,330億円

2.事業の将来性を踏まえたご融資の状況

- ◆ お客さまとの対話を重ねることで、事業特性や強み・弱み等をしっかりと理解し、事業の将来性を踏まえたご融資を実施する取組みを行っております

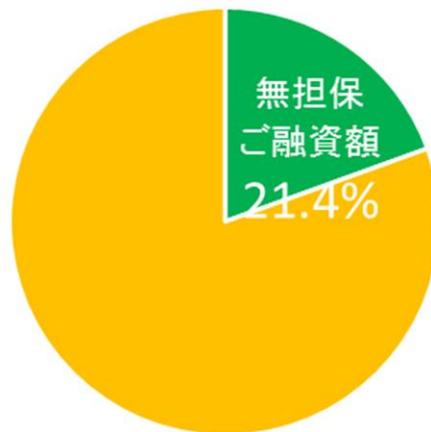
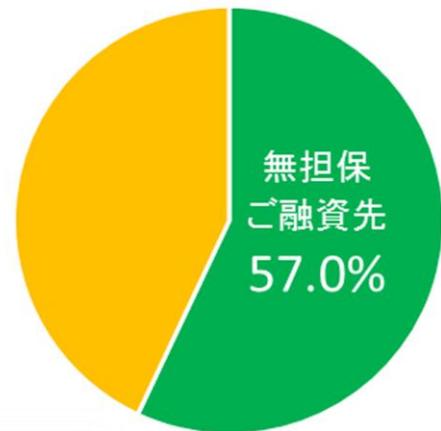
事業の将来性を踏まえて ご融資した取引先数、事業性 融資額に占める割合	2,731社 (2,551グループ) 22.6%
---	---------------------------------

- ◆ 以下のような資料を作成、活用し、お客さまとの対話を行っております

成長戦略シート (株式会社 W 製作所) 埼玉りそな銀行

企業概要 (1) 製品・サービスの概要 ・主要な製品・サービスの概要 ・主要な顧客の概要 (2) お客さまの事業内容、収益源泉を確認 → 強み・弱みのヒアリング (3) 事業の強み・弱みのヒアリング (4) 事業の強み・弱みのヒアリング	経営理念 ・影響度の大きいもの客優先 ・創業以来の理念、色の中にない強みは、産地関係を本業展開の土壌とする								
環境分析 (1) 市場動向 ・主要な市場動向の概要 ・主要な市場動向の概要 (2) 競合動向 ・主要な競合動向の概要 ・主要な競合動向の概要 (3) 環境分析の確認 → 機会・脅威のヒアリング	<table border="1"> <tr> <th style="background-color: #e0f0ff;">強み(S)</th> <th style="background-color: #e0f0ff;">弱み(W)</th> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"> 競合に勝っていること </td> <td style="text-align: center;"> 競合に劣っていること </td> </tr> <tr> <th style="background-color: #e0f0ff;">機会(O)</th> <th style="background-color: #e0f0ff;">脅威(T)</th> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"> 自社にとって有利なこと </td> <td style="text-align: center;"> 自社にとって不利なこと </td> </tr> </table>	強み(S)	弱み(W)	競合に勝っていること	競合に劣っていること	機会(O)	脅威(T)	自社にとって有利なこと	自社にとって不利なこと
強み(S)	弱み(W)								
競合に勝っていること	競合に劣っていること								
機会(O)	脅威(T)								
自社にとって有利なこと	自社にとって不利なこと								
事業の方向性・将来ビジョン SWOTの掛け合わせや成長戦略マトリックスで戦略オプションを抽出									
解決すべき経営課題 目標と現状のギャップ(直面している課題、将来への対策や挑戦等)	具体的な解決策 課題を解決・実現するための具体策(当社提案の可否は問いません)								

- ◆ 担保、保証に過度に依存することなく、お客さまの事業の将来性をしっかりと勘案したご融資に努めます



※埼玉県内の中小企業のお客さまへの無担保ご融資の状況

※各計数は2016年3月末時点

3.お客さまの発展、経営改善に向けた取組みの状況

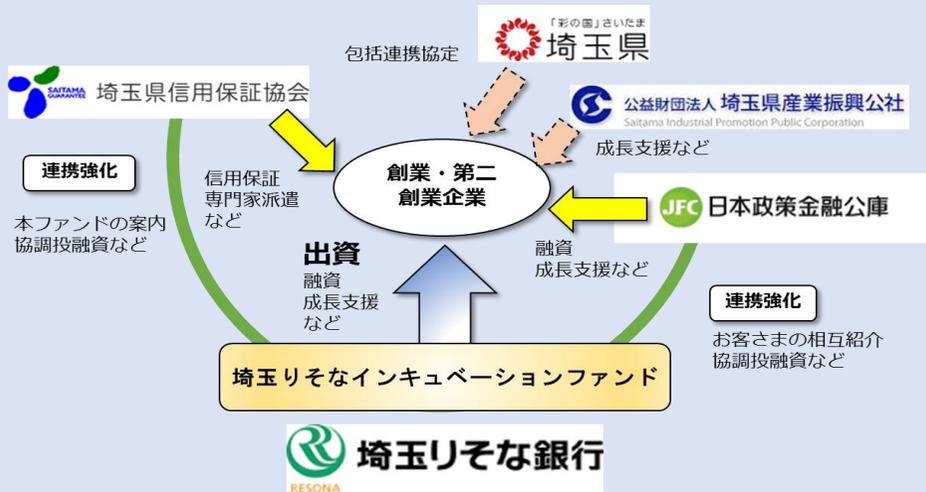
◆ りそなグループの総合力を活かし、お客さまのライフステージに応じてさまざまなご提案を行っております

創業	創業支援	創業・新規事業にかかる資金ニーズ等への対応 1,066社	資料①	
	企業誘致	地方公共団体の企業誘致策説明等による企業誘致の実施 181社	資料②	
成長	ビジネスマッチング	当社のご紹介によるビジネスマッチングの成約 175社	資料③	
	M&A支援	ファイナンシャルアドバイザー契約を締結し、M&Aの成約※に至った件数 13件	※ グループ機能を活用し、2015年度では1,060先のお客さまにM&Aのご提案を行っています	
安定	事業承継支援	自社株評価、株式承継対策支援、後継者への経営者保証ガイドライン活用等 1,358社		
	計画策定支援 事業再生支援	「実現可能性の高い抜本的な経営改善計画」※を策定した取引先数、同達成先の割合 60社／88.3%	※ 「実抜計画」といい、概ね3年以内に経営が正常化する可能性が高い計画を指します	
その他経営改善計画※を策定した取引先数、同達成先の割合 647社／57.5%		※ 「実抜計画」には該当しないものの、一定の経営改善が見込まれる計画を指します		
貸出条件の変更を実施中の取引先数、その内、業況が好調・順調な先の割合 1,664社／39.4%				
再興				

3.お客さまの発展、経営改善に向けた取組みの状況

【資料① 埼玉りそなインキュベーションファンド】

埼玉県経済の責任ある担い手として、当社が直接、創業・第二創業企業に投資する取組みを開始しています



【資料② 企業立地セミナー-in大阪 開催風景】

埼玉県主催イベントの開催にあたり、グループのりそな銀行、近畿大阪銀行と連携し、関西圏のお客さまに対する埼玉県の魅力発信と企業誘致をサポートしています



【資料③ 農と食の展示・商談会2016 開催風景】

埼玉県内の農業生産者さま、食品製造・加工業者さま、食品加工関連技術を有する業者さまなどの、販路拡大に向けた取組みを行っています



4.人材育成の状況 ～地元埼玉の発展のために～

◆ お客さまの経営課題解決に向け、社員の知識・スキルやマネジメント力の向上に取り組んでいます

＜主な公的資格等保有者の状況＞ ※2016年3月末時点

ファイナンシャル・プランニング 技能検定1級	249名
中小企業診断士 (一次)	57名

ファイナンシャル・プランニング 技能検定2級	2,159名
宅地建物取引士 (試験合格)	807名

＜主な研修の実施状況＞ ※2015年度実績

本業支援関連 (融資渉外アカデミー等)	延べ 1,643名 (47回開催)
海外派遣	6名

社内トレーニー (融資、国際業務等)	35名
国内派遣 (大学院、ビジネススクール等)	31名

【本業支援関連研修（外部有識者による基調講演）】



◆ りそなグループでは、女性の活躍を通じ、女性ならではの視点を活かして、地元経済の発展に貢献してまいります

