

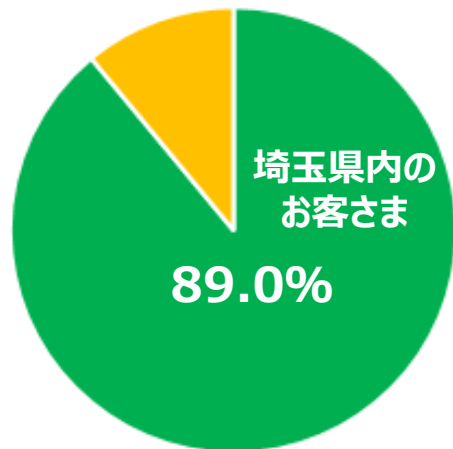
# 金融仲介機能の発揮強化 に向けた取組み

2017年6月

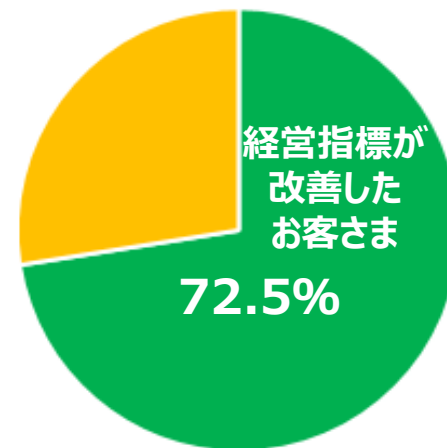


# 1. 事業を営むお客さまとのお取引の状況

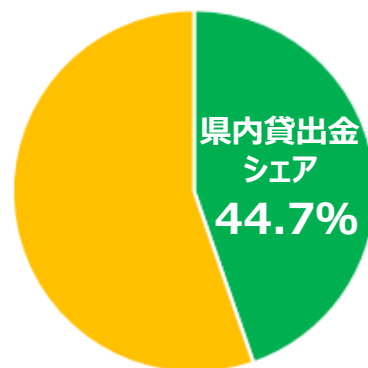
◆ 当社で融資取引をしていただいている法人のお客さまのうち、**約9割が埼玉県内**に所在しています



◆ 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 32,141社／3兆2,751億円※）※貸出金残高

創業期  
6,407社  
5,245億円

成長期  
2,079社  
3,051億円

安定期  
20,880社  
2兆1,950億円

変革期  
617社  
425億円

再興期  
2,158社  
2,081億円

※各計数は2017年3月末時点

## 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

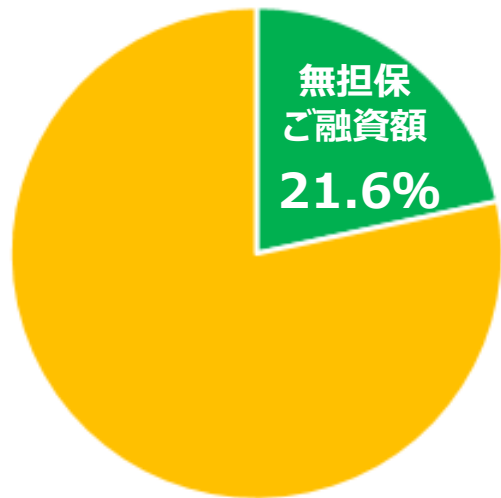
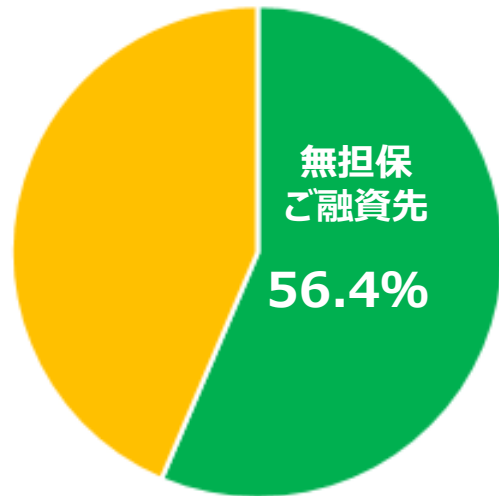
<b>事業の将来性を踏まえて ご融資した取引先数、事業性 融資額に占める割合</b>	<b>2,769社 (2,576グループ)</b>  <b>24.0%</b>
--	---

- ◆ 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

<p><b>企業概要</b></p> <p>(1) 製品・サービスの概要</p> <p>(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</p> <p>(3) 環境分析</p> <p>環境分析の確認 →機会・脅威のヒアリング</p>	<p><b>経営理念</b></p> <p>・影響度の大きいものを優先 箇条書きに</p> <table border="1"> <tr> <td><b>強み(S)</b></td> <td><b>弱み(W)</b></td> </tr> <tr> <td> <p>競合に勝っていること</p> </td> <td> <p>競合に劣っていること</p> </td> </tr> <tr> <td><b>機会(O)</b></td> <td><b>脅威(T)</b></td> </tr> <tr> <td> <p>自社にとって有利なこと</p> </td> <td> <p>自社にとって不利なこと</p> </td> </tr> </table> <p><b>事業の方向性・将来ビジョン</b></p> <p>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</p> <table border="1"> <tr> <td><b>解決すべき経営課題</b></td> <td><b>具体的な解決策</b></td> </tr> <tr> <td> <p>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)</p> </td> <td> <p>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)</p> </td> </tr> </table>	<b>強み(S)</b>	<b>弱み(W)</b>	<p>競合に勝っていること</p>	<p>競合に劣っていること</p>	<b>機会(O)</b>	<b>脅威(T)</b>	<p>自社にとって有利なこと</p>	<p>自社にとって不利なこと</p>	<b>解決すべき経営課題</b>	<b>具体的な解決策</b>	<p>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)</p>	<p>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)</p>
<b>強み(S)</b>	<b>弱み(W)</b>												
<p>競合に勝っていること</p>	<p>競合に劣っていること</p>												
<b>機会(O)</b>	<b>脅威(T)</b>												
<p>自社にとって有利なこと</p>	<p>自社にとって不利なこと</p>												
<b>解決すべき経営課題</b>	<b>具体的な解決策</b>												
<p>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)</p>	<p>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)</p>												

- ◆ 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2017年3月末時点

### 3.お客様の発展、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、お客様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

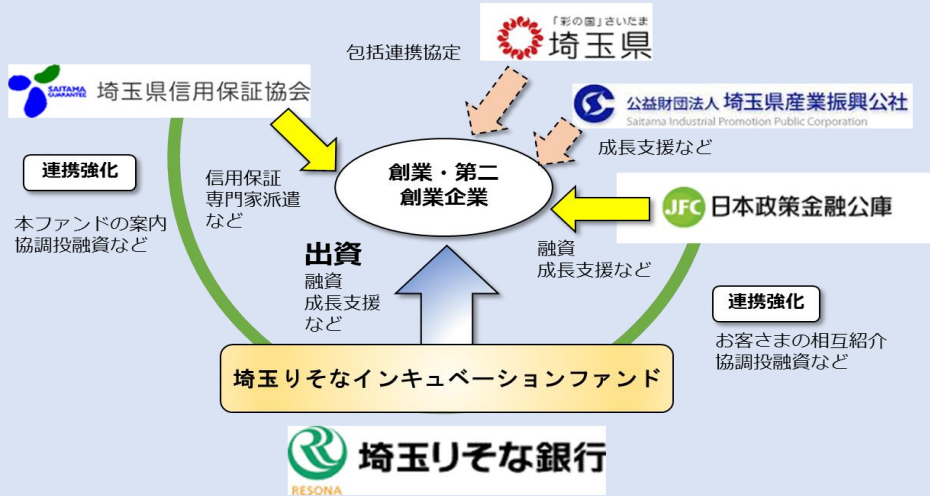
創業	創業支援	創業・新規事業にかかる資金ニーズ等への対応 <b>1,183社</b>	資料①	
	企業誘致	地方公共団体の企業誘致策説明等による企業誘致の実施 <b>183社</b>	資料②	
成長	ビジネスマッチング	当社のご紹介によるビジネスマッチングの成約 <b>107社</b>	資料③	
	M&A支援	フィナンシャルアドバイザー契約を締結し、M&Aの成約※に至った件数 <b>22件</b>	※ グループ機能を活用し、2016年度では1,180先のお客様にM&Aのご提案を行っています	
安定	事業承継支援	自社株評価、株式承継対策支援、後継者への経営者保証ガイドライン活用等 <b>685社</b>		
	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 <b>35社 / 91.4%</b>	※ 「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 <b>692社 / 76.3%</b>		※ 「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 <b>1,519社 / 42.6%</b>				
再興				

※各計数は2016年度実績

### 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



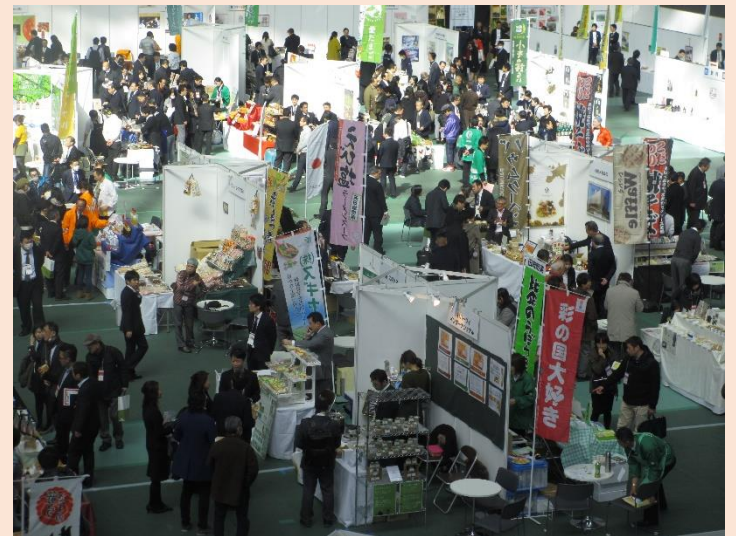
#### 【資料② 企業立地セミナー-in大阪 開催風景】

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2017 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> ※2017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	<b>260名</b>
中小企業診断士 (一次)	<b>61名</b>

ファイナンシャル・プランニング 技能検定2級	<b>2,266名</b>
宅地建物取引士 (試験合格)	<b>840名</b>

<主な研修の実施状況> ※2016年度実績

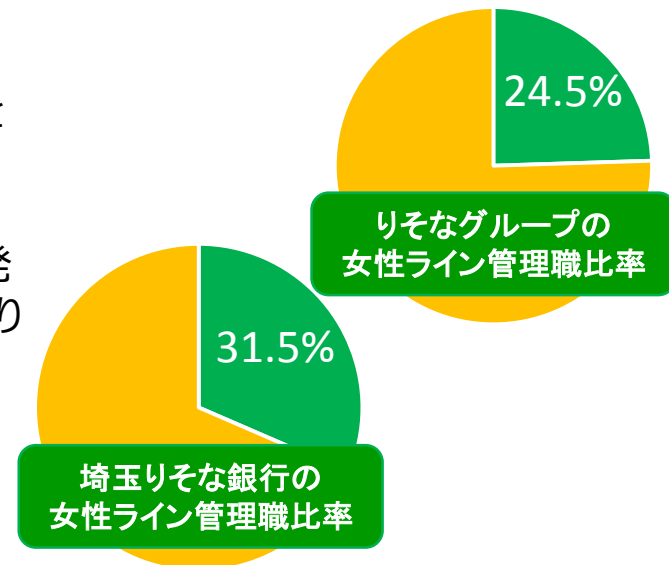
本業支援関連 (融資渉外アカデミー等)	<b>延べ 1,816名 (50回開催)</b>
海外派遣	<b>7名</b>

社内トレーニー (融資、国際業務等)	<b>38名</b>
国内派遣 (大学院、ビジネススクール等)	<b>35名</b>

【本業支援関連研修】



◆ 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



# (ご参考) 前年度との比較

	項目	2016年度	2015年度	主な取組み実績・今後の取組み	
事業を営むお客さまとの お取引の状況	当社の融資先のうち埼玉県の法人が占める割合	89.0%	89.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 2014年4月より、お客さまとのコミュニケーションツールとして、「成長戦略シート」を制定し、当社が認識しているお客さまの強みや課題等を、お客さまと共有する取組みを開始しています</li> <li>✓ 上記取組みと合わせて、2017年1月より、「事業性評価シート」を導入。定例的に事業性評価を行うことで、情報を蓄積するとともに、随時更新し事業性評価の取組みを深化させていく施策を開始しています</li> </ul>	
	埼玉県における当社の貸出金シェア	44.7%	44.8%		
	当社メイン先のうち経営指標が改善した取引先の割合	72.5%	72.3%		
	ライフステージ別 取引状況	創業期	6,407社/5,245億円		6,826社/5,166億円
		成長期	2,079社/3,051億円		2,139社/2,740億円
		安定期	20,880社/2兆1,950億円		21,494社/2兆1,855億円
変革期		617社/425億円	593社/516億円		
	再興期	2,158社/2,081億円	2,226社/2,330億円		
事業の将来性を 踏まえた ご融資の状況	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	2,769社 (2,576グループ) /24.0%	2,731社 (2,551グループ) /22.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 当社では、担保・保証に過度に依存しない取組みとして、ABLやでんさい、無保証融資や停止条件付保証などの取扱いを充実させています</li> <li>✓ 今後も経営者保証GLの活用を徹底し、将来性を踏まえた資金供給に努めてまいります</li> </ul>	
	無担保のご融資先/ご融資額の割合	56.4%/21.6%	57.0%/21.4%		
お客さまの発展、経営改善に 向けた取組み	創業・新規事業にかかる資金ニーズ等への対応	1,183社	1,066社	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ グループ銀行や外部機関との連携強化の結果、創業支援や企業誘致支援の取組みは増加しています</li> <li>✓ M&amp;Aについては、事業承継をきっかけとした案件が増加。ノウハウの蓄積により提案の質が向上し、実績も増加しています</li> <li>✓ 経営改善に向けた取組みについても、支援協や外部専門家との連携強化に努め、今後も支援の質・量双方の充実に取り組んでまいります</li> </ul>	
	地公体の企業誘致策説明等による企業誘致	183社	181社		
	当社紹介によるビジネスマッチング成約先	107社	175社		
	F A契約を締結し、M & Aの成約に至った件数	22件	13件		
	自社株評価、株式承継対策支援等	685社	1,358社		
	「実抜計画」を策定した取引先数/同達成先の割合	35先/91.4%	60社/88.3%		
	その他経営改善計画の策定先/同達成先の割合	692先/76.3%	647社/57.5%		
	貸出条件変更中の取引先数/うち業況好調先の割合	1,519社/42.6%	1,664社/39.4%		
人材育成	F P 1級取得者数/ F P 2級取得者数	260名/2,266名	249名/2,159名	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 休日開催の任意研修「融資渉外アカデミー」等、本業支援に係る研修を充実させ、自ら学ぶ風土の醸成に努めています</li> <li>✓ 今後は、法人・個人の横断的なニーズに対応し、お客さま本位の付加価値を提供できる、「オムニアドバイザー」の育成に取り組んでまいります</li> </ul>	
	中小企業診断士 (1次) / 宅地建物取引士	61名/840名	57名/807名		
	本業支援関連研修の参加人数/社内トレーナー	1,816名/38名	1,643名/35名		
	海外派遣/国内派遣 (大学院・ビジネススクール)	7名/35名	6名/31名		
	埼玉りそな銀行/りそなグループの女性ライン管理職比率	31.5%/24.5%	30.7%/23.7%		