

金融仲介機能の発揮強化 に向けた取組み

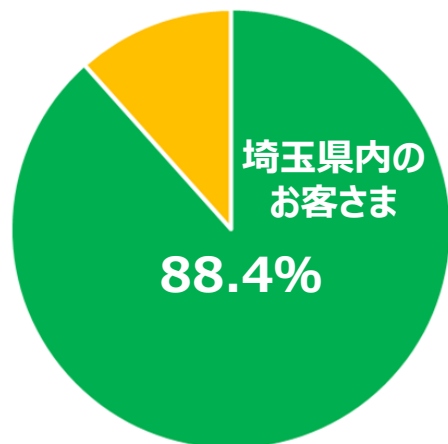
2018年7月



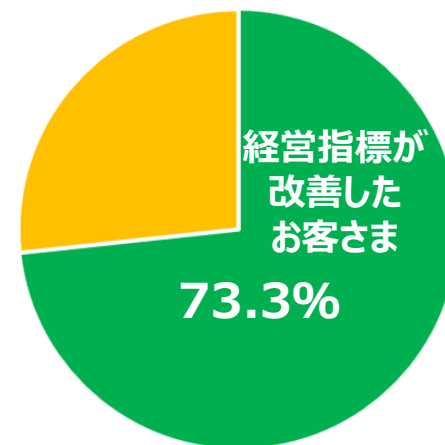
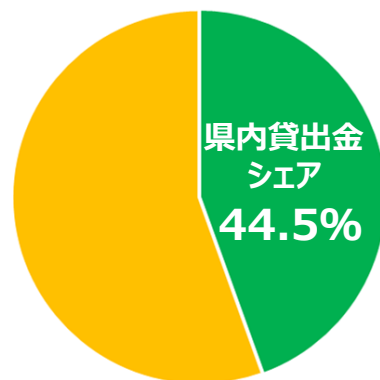
事業を営むお客さまとの取引の状況

◆ 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取引をいただいています。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 31,206社／3兆3,348億円※）※貸出金残高

創業期
5,775社
5,001億円

成長期
2,734社
3,794億円

安定期
20,066社
2兆2,218億円

変革期
730社
556億円

再興期
1,901社
1,780億円

※各計数は2018年3月末時点

事業の将来性を踏まえたご融資の状況

- ◆ 「事業性評価シート」をベースとし、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り組みを行っています

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	2,989社 (2,877グループ) 30.3%
--	---

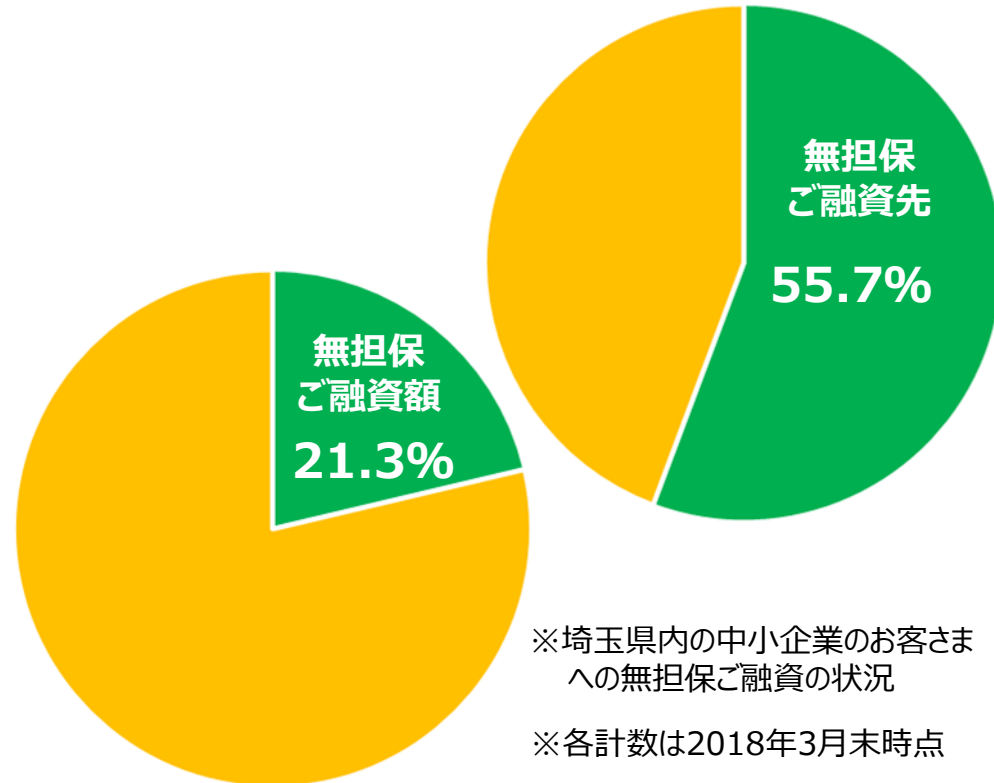
- ◆ 「経営者保証に関するガイドライン」を踏まえ、担保や保証に過度に依存することなく、お客さまの事業の将来性をしっかりと勘案したご融資に努めます
- ◆ 2018年3月からは、株式会社TKCと提携し、所定の条件を満たす「TKCモニタリングサービス」ご利用のお客さまについて、「停止条件付連帯保証（※）」に切り替える新たな取り組みも行っていきます

※特約条項に抵触しない限り、効力が発生しない保証契約です

(ご参考) 事業性評価シート

埼玉りそな銀行

企業概要	経営理念								
(1) 製品・サービスの特徴 自動車用エンジン・トランスミッションの金属部品の製造が主力(Tier2)、自動車関連9割、その他1割	世界に通用するモノづくり								
(2) 顧客・マーケット 納入先は○○系のTier1部品メーカーが主(7割)、○○以外に△△、□□、□□等大手自動車メーカーの一部取付	<table border="1"> <tr> <th style="background-color: #d9e1f2;">強み (Strength)</th> <th style="background-color: #d9e1f2;">弱み (Weakness)</th> </tr> <tr> <td> ○○の部品メーカーとして安定供給実績、完成車メーカーへの納入実績が豊富 国内に生産拠点を海外に3箇所製造拠点を新し、大量受注に対応可能 海外の生産拠点が稼働していることによる為替リスクの軽減 海外生産拠点からの完全な品質管理 </td> <td> 自動車業界への依存度が高いため、自動車業界の不振が影響 受注先が○○系に集中していることによるリスク 海外の生産拠点が稼働していることによる為替リスク 海外生産拠点からの完全な品質管理 </td> </tr> </table>	強み (Strength)	弱み (Weakness)	○○の部品メーカーとして安定供給実績、完成車メーカーへの納入実績が豊富 国内に生産拠点を海外に3箇所製造拠点を新し、大量受注に対応可能 海外の生産拠点が稼働していることによる為替リスクの軽減 海外生産拠点からの完全な品質管理	自動車業界への依存度が高いため、自動車業界の不振が影響 受注先が○○系に集中していることによるリスク 海外の生産拠点が稼働していることによる為替リスク 海外生産拠点からの完全な品質管理				
強み (Strength)	弱み (Weakness)								
○○の部品メーカーとして安定供給実績、完成車メーカーへの納入実績が豊富 国内に生産拠点を海外に3箇所製造拠点を新し、大量受注に対応可能 海外の生産拠点が稼働していることによる為替リスクの軽減 海外生産拠点からの完全な品質管理	自動車業界への依存度が高いため、自動車業界の不振が影響 受注先が○○系に集中していることによるリスク 海外の生産拠点が稼働していることによる為替リスク 海外生産拠点からの完全な品質管理								
(3) 事業・バリューチェーン 仕入は国内に海外に○○系部品メーカーから仕入れている	<table border="1"> <tr> <th style="background-color: #d9e1f2;">機会 (Opportunity)</th> <th style="background-color: #d9e1f2;">脅威 (Threat)</th> </tr> <tr> <td> ECU・MCU・共通部品等の開発・生産 自動車メーカーのグローバル化や海外生産の拡大 海外生産ではより品質や安定納入の確保が求められる </td> <td> 国内に生産拠点を海外に3箇所製造拠点を新し、大量受注に対応可能 海外の生産拠点が稼働していることによる為替リスクの軽減 海外生産拠点からの完全な品質管理 </td> </tr> </table>	機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)	ECU・MCU・共通部品等の開発・生産 自動車メーカーのグローバル化や海外生産の拡大 海外生産ではより品質や安定納入の確保が求められる	国内に生産拠点を海外に3箇所製造拠点を新し、大量受注に対応可能 海外の生産拠点が稼働していることによる為替リスクの軽減 海外生産拠点からの完全な品質管理				
機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)								
ECU・MCU・共通部品等の開発・生産 自動車メーカーのグローバル化や海外生産の拡大 海外生産ではより品質や安定納入の確保が求められる	国内に生産拠点を海外に3箇所製造拠点を新し、大量受注に対応可能 海外の生産拠点が稼働していることによる為替リスクの軽減 海外生産拠点からの完全な品質管理								
(4) 沿革 1950年創業。国内2拠点で製造・販売開始。受注拡大に対応するため、2006年に中国に進出し、現地に生産工場を3箇所構える	<table border="1"> <tr> <th style="background-color: #d9e1f2;">事業の方向性・将来ビジョン</th> </tr> <tr> <td> 各種リカバリー(市場、取引先、顧客、為替、地産地消)の推進 海外新市場への展開(主に中国、東南アジア、新興国) 事業環境変化への対応 </td> </tr> </table>	事業の方向性・将来ビジョン	各種リカバリー(市場、取引先、顧客、為替、地産地消)の推進 海外新市場への展開(主に中国、東南アジア、新興国) 事業環境変化への対応						
事業の方向性・将来ビジョン									
各種リカバリー(市場、取引先、顧客、為替、地産地消)の推進 海外新市場への展開(主に中国、東南アジア、新興国) 事業環境変化への対応									
<table border="1"> <tr> <th style="background-color: #d9e1f2;">環境分析</th> </tr> <tr> <td> (1) 市場動向 国内の自動車産業は、成長過程で完成車メーカーと部品メーカーの両分野を兼修しており、一般的な多くの部品メーカーが完成車メーカーの系列に属し品質向上とコスト削減に努めることで効率的な生産体制を形成してきた 近年では、物価の部品をひたすら低減して標準化し、車種をまたいで共用して効率化の取り組みを進めている。EV・EV化の加速も進んでおり、伝統的な製造は弱められつつある </td> </tr> <tr> <td> (2) 顧客動向 自動車メーカーに求められるのは、完成車メーカーによる標準的な品質管理であり、部品メーカー間の競争が激化している </td> </tr> <tr> <td> (3) 競合動向 国内生産/販売メーカー、完成車メーカーによる標準的な品質管理は弱められつつあり、部品メーカー間の競争が激化している </td> </tr> </table>	環境分析	(1) 市場動向 国内の自動車産業は、成長過程で完成車メーカーと部品メーカーの両分野を兼修しており、一般的な多くの部品メーカーが完成車メーカーの系列に属し品質向上とコスト削減に努めることで効率的な生産体制を形成してきた 近年では、物価の部品をひたすら低減して標準化し、車種をまたいで共用して効率化の取り組みを進めている。EV・EV化の加速も進んでおり、伝統的な製造は弱められつつある	(2) 顧客動向 自動車メーカーに求められるのは、完成車メーカーによる標準的な品質管理であり、部品メーカー間の競争が激化している	(3) 競合動向 国内生産/販売メーカー、完成車メーカーによる標準的な品質管理は弱められつつあり、部品メーカー間の競争が激化している	<table border="1"> <tr> <th style="background-color: #d9e1f2;">解決すべき経営課題</th> <th style="background-color: #d9e1f2;">具体的な解決策</th> </tr> <tr> <td> 販売先の拡大(自動車メーカー以外への展開) 中国市場への参入(品質管理への対応、労務管理の強化) 海外市場への参入(品質管理への対応、労務管理の強化) </td> <td> 販売先の拡大(自動車メーカー以外への展開) 中国市場への参入(品質管理への対応、労務管理の強化) 海外市場への参入(品質管理への対応、労務管理の強化) </td> </tr> </table>	解決すべき経営課題	具体的な解決策	販売先の拡大(自動車メーカー以外への展開) 中国市場への参入(品質管理への対応、労務管理の強化) 海外市場への参入(品質管理への対応、労務管理の強化)	販売先の拡大(自動車メーカー以外への展開) 中国市場への参入(品質管理への対応、労務管理の強化) 海外市場への参入(品質管理への対応、労務管理の強化)
環境分析									
(1) 市場動向 国内の自動車産業は、成長過程で完成車メーカーと部品メーカーの両分野を兼修しており、一般的な多くの部品メーカーが完成車メーカーの系列に属し品質向上とコスト削減に努めることで効率的な生産体制を形成してきた 近年では、物価の部品をひたすら低減して標準化し、車種をまたいで共用して効率化の取り組みを進めている。EV・EV化の加速も進んでおり、伝統的な製造は弱められつつある									
(2) 顧客動向 自動車メーカーに求められるのは、完成車メーカーによる標準的な品質管理であり、部品メーカー間の競争が激化している									
(3) 競合動向 国内生産/販売メーカー、完成車メーカーによる標準的な品質管理は弱められつつあり、部品メーカー間の競争が激化している									
解決すべき経営課題	具体的な解決策								
販売先の拡大(自動車メーカー以外への展開) 中国市場への参入(品質管理への対応、労務管理の強化) 海外市場への参入(品質管理への対応、労務管理の強化)	販売先の拡大(自動車メーカー以外への展開) 中国市場への参入(品質管理への対応、労務管理の強化) 海外市場への参入(品質管理への対応、労務管理の強化)								



※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2018年3月末時点

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います
各項目の具体的な取組みは、次頁からの資料をご覧ください

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 1,050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 225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 264社	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 17件	※ グループ機能を活用し、2017年度では1,076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 1,683社	資料④
	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 22社 / 86.4%	※ 「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 638社 / 74.0%		※ 「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 1,404社 / 33.7%			

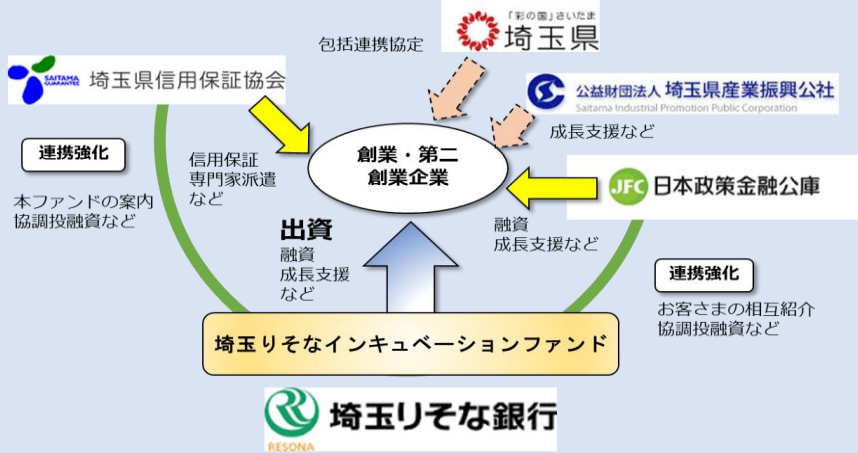


創業支援への取組み【資料①】

◆ 創業期のお客さまには、ご融資に加え決済機能の提供や直接投資の取組みを行っています

【埼玉りそなインキュベーションファンド】

当社が直接、創業・第二創業企業に投資する取組みを行っています



【埼玉りそな創業応援パック】

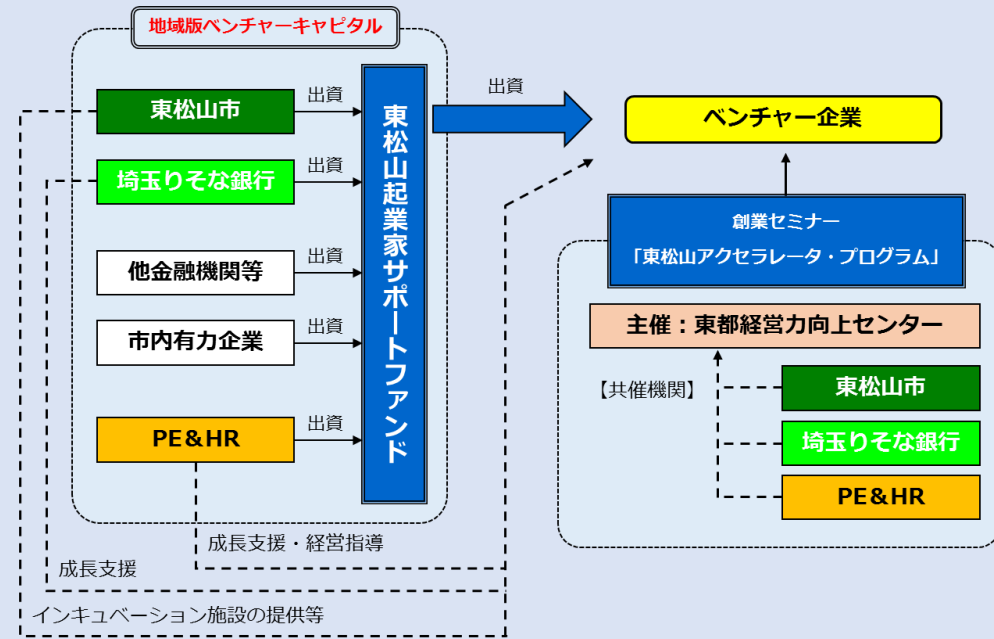
創業後間もないお客さまには、決済機能やグループ会社機能等のサービスを当初無料にてご提供しています

<応援パック内容>

- ① 法人向けインターネットバンキング
月間基本利用手数料12ヶ月間無料
- ② 外為webサービス (①のオプション商品)
当初契約料無料
月間基本利用手数料12ヶ月間無料
- ③ 法人向け決済カード (クレジット・デビット)
初年度年会費無料
- ④ りそな総合研究所会員サービス
初年度年会費無料
- ⑤ ビジネスサポート商品の優遇利用
TKCの会計ソフトe21マイスターの月間利用料を6ヶ月間無料

【東松山起業家サポートファンド】

IPOを目指す意欲ある起業家を東松山市に呼び込むべく、市と共同出資で地域版ベンチャーキャピタルを組成しています
また、創業セミナー等を開催する「東松山アクセラレータ・プログラム」へも、当社がノウハウ等を提供しています
2017年度よりベンチャー企業への出資を行っており、2017年度は**2件**の出資を行いました



企業誘致・販路拡大支援への取組み【資料②・③】

◆ 埼玉県経済の発展のため、企業誘致に積極的に取り組んでいます

【草加柿木地区産業団地誘致】

食品関連業者に限定した総面積約16haの産業団地です
当社も埼玉県内外の企業誘致に積極的に取組み、立地企業全10社のうち、6社が当社のお取引先企業となりました



草加柿木地区産業団地（完成予想イメージ）南から北

【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



◆ お客さまの販路拡大等の本業支援のため、ビジネスマッチングに積極的に取り組んでいます

【農と食の展示・商談会2018 開催風景】

2018年2月開催の展示・商談会にご来場者数が4,000名を超え、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



販路拡大支援への取組み【資料③】

【「ビジネスプラザさいたま」開設について】

行政・公的機関、外部アライアンス先などと連携し、企業、個人が抱えるさまざまな課題解決をサポートする情報発信・交流拠点として、平成30年4月にさいたま新都心支店3階に「ビジネスプラザさいたま」を開設しました

<主なご提供サービス>

①ビジネスマッチング

「新しい取引先や受注先を探したい」や「技術的な課題を解決できる企業と提携したい」などの経営課題を解決させるために、りそなグループの全国的なネットワークを活用し、お取引先企業の中からニーズに合う企業をビジネスパートナーとしてご紹介します

②セミナー・イベント開催

プラザ内セミナー・商談スペースにて、各種セミナー・ビジネス商談会を開催します
タイムリーなビジネス関連情報、お客さま同士の取引推進や技術交流など、新たなビジネスチャンス創出のための場をご提供します

③創業支援セミナー・イベント開催

起業検討中の方から起業後の方まで課題解決をお手伝いします
金融面のアドバイスだけでなく、セミナー開催により、創業者の皆さまが抱える課題の解決をお手伝いします
公的支援機関や外部専門機関と連携し、お客さまそれぞれの課題にも解決策をご提供します
創業者同士のビジネスマッチングや交流会などを通じて、事業成功に向けた起業前後のさまざまなお悩みに解決策をご提供します

④産学官連携

大学研究機関等との共同研究ニーズや技術評価ニーズに対し、提携大学への紹介や（公財）埼玉りそな産業経済振興財団産学交流推進室を通じた紹介支援を行います
国（経済産業省）・県・市町村など、公的機関が持つ中小企業支援施策の紹介などを通じビジネスの成長をサポートします

⑤人材ソリューション

人材育成・教育ニーズ：コンサル会社と連携した人材教育プログラムをご提供します
人事労務ニーズ：福利厚生や業務アウトソーシングに最適な相手先をご紹介します
人材採用ニーズ：人材会社や外部機関とも連携し、人材マッチングの取組みを行います
後継者の課題：事業承継やM&Aに関するソリューションをご提供します



「ビジネスプラザさいたま」ホームページ
<http://www.saitamaresona.co.jp/bps/>

事業承継支援への取組み【資料④】

◆ 企業の次世代への円滑な承継のため、りそなグループの信託機能を活用した事業承継支援に取り組んでいます

【「プレミアサロンうらわ」開設について】

事業承継、相続、遺言信託、資産活用等に関するお客さまのご相談に対し、専門知識の豊かなコンサルタントがソリューションをご提供する店舗（※）として、平成30年3月に「プレミアサロンうらわ」を開設しました

浦和駅直結「アトレ浦和West Area」の4階にて、年中無休・完全予約制で、平日は夜9時まで個室をご用意してご来店をお待ちしています

（※）通常の窓口業務（預金入出金、現金取扱等）は行っていません

<「プレミアサロンうらわ」の特徴>

①お客さまのご都合に合わせた営業時間でじっくりとご相談

【営業時間】

年中無休（年末年始、「アトレ浦和」の休業日は除きます）

平日 : **11:00~21:00**

土・日・祝日 : **11:00~19:00**

完全予約制だからこそ可能なプライベート空間の中で、お客さまの大切な想いや資産について、じっくりとご相談いただくことが可能です

②経験豊富な専門家によるご提案

豊富な経験とファイナンシャル・プランナー1級資格を持った専門社員（プレミアコンサルタント）が、事業承継、相続、遺言信託、資産活用等についてお客さまのためのご提案をさせていただきます



「プレミアサロンうらわ」ホームページ
<https://premier.resona-gr.co.jp/>

ご来店予約専用ホームページ
<http://premier.resv.jp/>

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＞ ※2018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	286名
中小企業診断士 (一次)	58名

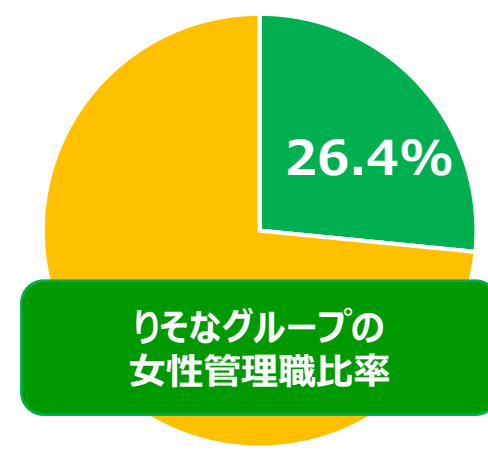
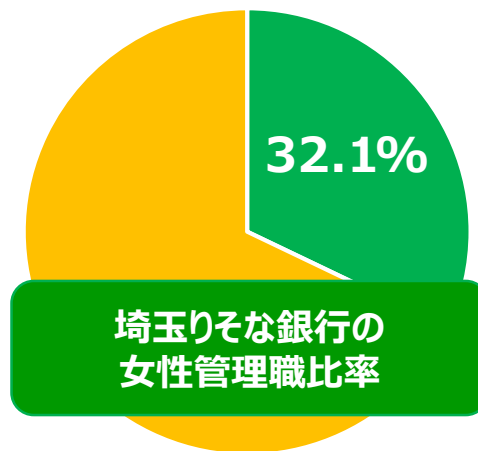
ファイナンシャル・プランニング 技能検定2級	2,439名
宅地建物取引士 (試験合格)	876名

＜主な研修の実施状況＞ ※2017年度実績

本業支援関連 (融資渉外アカデミー等)	延べ 2,381名 (71回開催)
海外派遣	6名

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

◆ 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	2017年度	2016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法人が占める割合	88.4%	89.0%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2017年1月より、「事業性評価シート」をベースにお客さまの強みや課題等を共有し、事業性評価に基づくご融資に取り組んでいます ✓ 2018年4月に開設した「ビジネスプラザさいたま」を活用し、お客さまの経営課題に応じたソリューション提供に努めてまいります 	
	埼玉県における当社の貸出金シェア	44.5%	44.7%		
	当社メイン先のうち経営指標が改善した取引先の割合	73.3%	72.5%		
	ライフステージ別 取引状況	創業期	5,775社/5,001億円		6,407社/5,245億円
		成長期	2,734社/3,794億円		2,079社/3,051億円
		安定期	20,066社/2兆2,218億円		20,880社/2兆1,950億円
変革期		730社/556億円	617社/425億円		
	再興期	1,901社/1,780億円	2,158社/2,081億円		
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	2,989社 (2,877グループ) /30.3%	2,769社 (2,576グループ) /24.0%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 今後も「経営者保証に関するガイドライン」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 ✓ ABLや無保証融資、停止条件付保証などの取組みを一層充実させています 	
	無担保のご融資先/ご融資額の割合	55.7%/21.3%	56.4%/21.6%		
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	1,050社	1,183社	<ul style="list-style-type: none"> ✓ グループ銀行や外部機関と連携強化しながら、創業支援や企業誘致支援の取組みを強化しています ✓ M & Aについては、事業承継ニーズなどを背景に増加しており、当社グループのネットワークを活用した情報提供やアドバイスなどの取組みを充実させてまいります ✓ 経営改善に向けた取組みについても、中小企業再生支援協議会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 	
	地公体の企業誘致策説明等による企業誘致	225社	183社		
	当社紹介によるビジネスマッチング成約先	264社	107社		
	F A契約を締結し、M & Aの成約に至った件数	17件	22件		
	自社株評価、株式承継対策支援等	1,683社	685社		
	「実抜計画」を策定した取引先数/同達成先の割合	22社/86.4%	35社/91.4%		
	その他経営改善計画の策定先/同達成先の割合	638社/74.0%	692社/76.3%		
	貸出条件変更中の取引先数/うち業況好調先の割合	1,404社/33.7%	1,519社/42.6%		
人材育成	F P 1級取得者数/ F P 2級取得者数	286名/2,439名	260名/2,266名	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 ✓ 引き続き、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 	
	中小企業診断士 (1次) / 宅地建物取引士	58名/876名	61名/840名		
	本業支援関連研修の参加人数/社内トレーナー	2,381名/31名	1,816名/38名		
	海外派遣/国内派遣 (大学院・ビジネススクール)	6名/35名	7名/35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	32.1%/26.4%	31.5%/24.5%		