

金融仲介機能の発揮強化 に向けた取組み

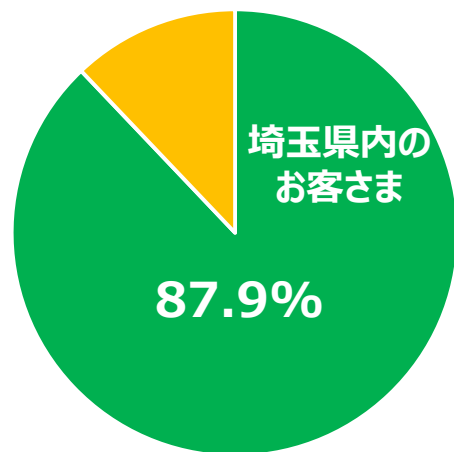
2019年7月



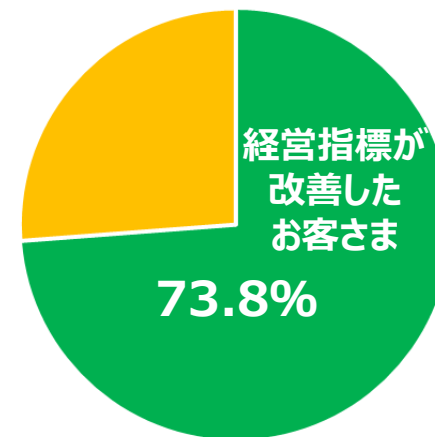
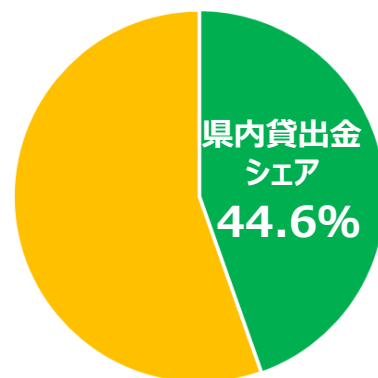
事業を営むお客さまとの取引の状況

◆ 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 30,372社／3兆3,689億円※）※貸出金残高

創業期
5,855社
5,342億円

成長期
2,680社
3,622億円

安定期
19,489社
2兆2,556億円

変革期
712社
602億円

再興期
1,636社
1,567億円

※各計数は2019年3月末時点

事業の将来性を踏まえたご融資の状況

- ◆ お客様の事業内容や環境分析等を行う「事業性評価シート」をベースとし、お客様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

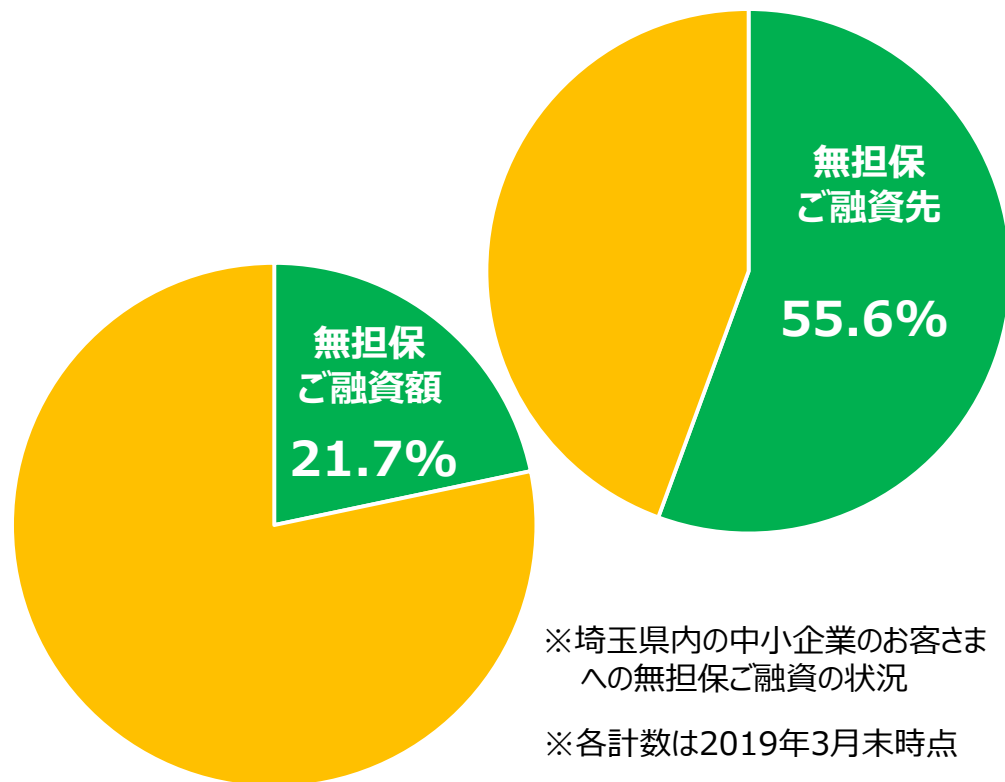
3,270社 (3,001グループ)

33.7%



- ◆ 「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、お客様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」ご利用のお客様について、「停止条件付連帯保証（※）」に切り替える新たな取組みも行っています

※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



※埼玉県内の中小企業のお客様への無担保ご融資の状況

※各計数は2019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 989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 213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 408社	資料①
	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 15件	※ グループ機能を活用し、2018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 2,102社	資料②
	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 14社 / 64.3%	※ 「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 536社 / 71.6%		※ 「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 1,243社 / 30.2%			



創業・本業支援への取組み【資料①】

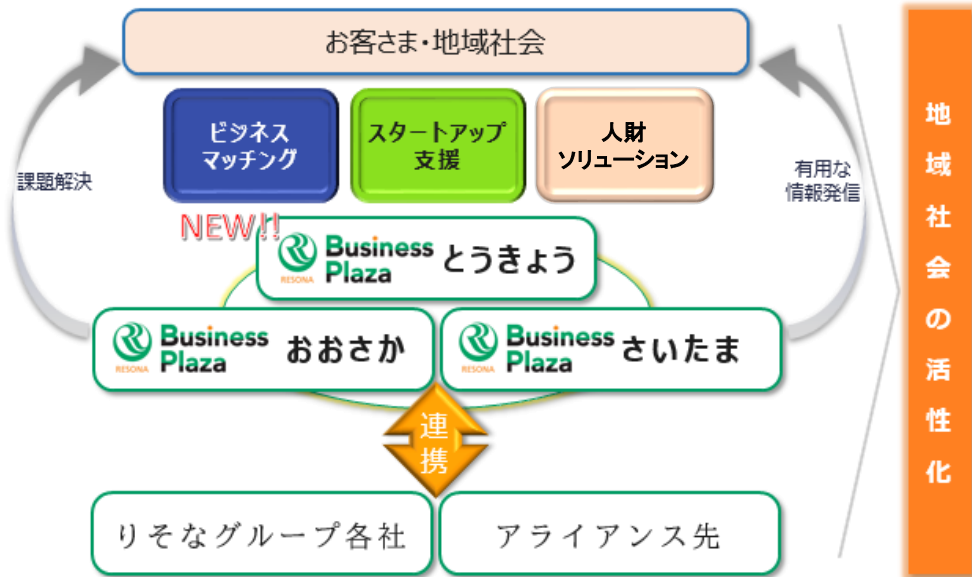
◆ お客さまの創業・本業支援のための専門拠点として、「ビジネスプラザさいたま」を設置し、取組みを実施しています。

【人財ソリューションへの対応】

2019年5月、「ビジネスプラザさいたま」では有料職業紹介業務の許可を取得し、お客さまの人手不足などの人財ニーズにも対応可能な体制を構築しております。

【東西3拠点の連携】

2019年2月、りそなグループ東京本社内に「ビジネスプラザとうきょう」を開設し、関西みらいフィナンシャルグループも含めた約50万社の法人のお客さまネットワークとグループ関連会社・アライアンス先の機能を「ビジネスプラザ」と連携することで活用し、お客さまの「販路拡大」・「技術開発力向上」・「創業」などをサポートいたします。



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



(右上) 農と食の展示・商談会2019開催風景
(左下) ジョブフェスタ埼玉2018開催風景

【農と食の展示・商談会2019】

2019年2月開催の展示・商談会は、122社の出展者さまを迎え、800件以上の商談に結び付けました。今後も、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まいります。

【ジョブフェスタ埼玉2018合同企業説明会】

埼玉県内の優良企業30社の人財採用ニーズと県内に就職を希望する新卒学生及び既卒若年層とのマッチングを目的としたイベントを開催いたしました。

企業誘致・事業承継への取組み【資料②】

◆ 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

【県整備産業団地への誘致】

2018年度、埼玉県内の県整備産業団地への企業誘致に向けた情報提供などを積極的に行い、以下の成果に繋がりました。

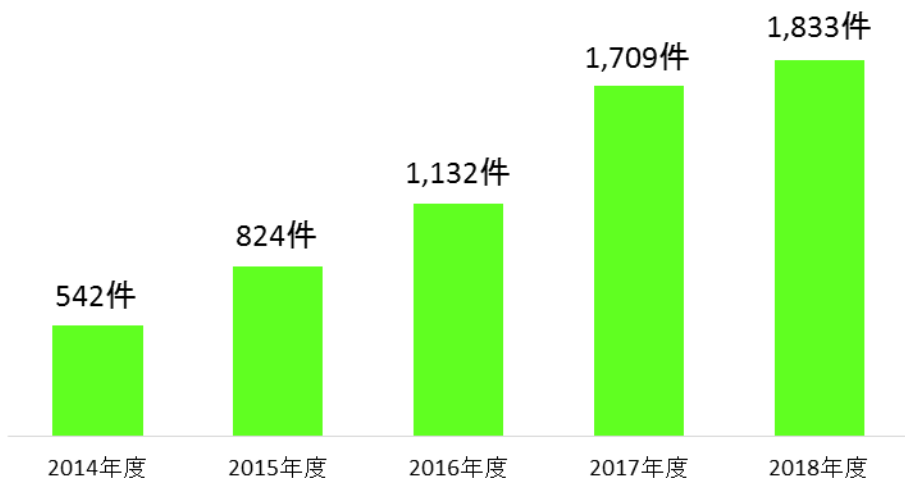
- ①「加須IC東地区」(13.6ha)
⇒ グループのお取引先5社が立地予定
- ②「松伏・田島地区」(15.1ha)
⇒ グループのお取引先2社が立地予定
- ③「嵐山花見台地区(拡張)」(6.3ha)
⇒ グループのお取引先1社が立地予定
- ④「行田富士見地区(拡張)」(6.0ha)
⇒ グループのお取引先5社がお申込

②「松伏・田島地区」産業団地完成予想図



◆ 円滑な事業承継・資産承継のため、信託機能のご提供を行っております。

信託機能ご提供件数



【信託機能のご提供】

埼玉県では全国有数のスピードで高齢化が進んでおり、事業承継や資産承継は喫緊の課題と認識しております。当社は、グループのりそな銀行の信託代理店として、積極的に機能提供を行っており、2018年度は、「自社株承継信託」55件をはじめ、信託機能を1,833件ご提供いたしました。

埼玉県内の「信託リーディングバンク」として、2018年3月に開設した事業承継・相続・遺言信託・資産活用などに関するご相談専門拠点「プレミアサロンうらわ」などを通じて、引き続きお客さまの承継ニーズに対し、お応えしてまいります。

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＞ ※2019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	288名
中小企業診断士 (一次)	53名

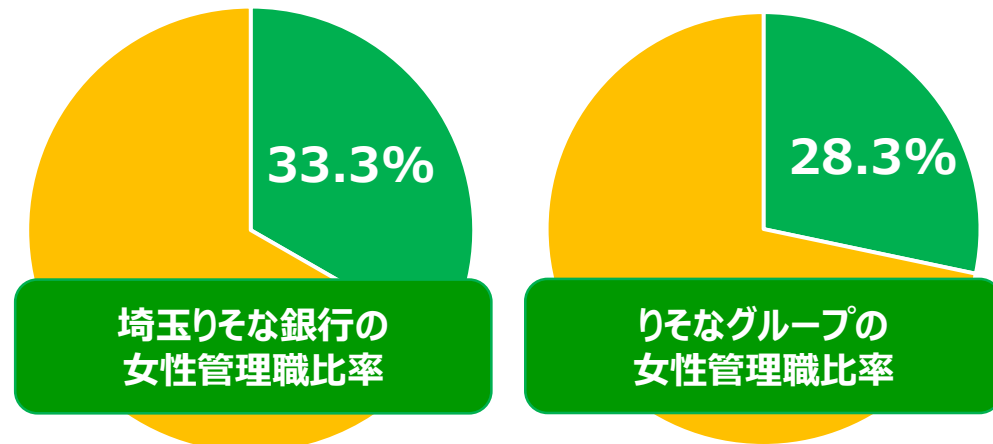
ファイナンシャル・プランニング 技能検定2級	2,400名
宅地建物取引士 (試験合格)	863名

＜主な研修の実施状況＞ ※2018年度実績

本業支援関連 (融資渉外アカデミー等)	延べ 2,398名 (69回開催)
海外派遣	6名

社内トレーニー (融資、国際業務等)	27名
国内派遣 (大学院、ビジネススクール等)	37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
- ◆ 2018年12月、当社の取組みが評価され、「女性が輝く先進企業」(平成30年度)の内閣総理大臣賞を受賞しました



(ご参考) 実績の推移

項目		2016年度	2017年度	2018年度	
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%	88.4%	87.9%	
	埼玉県における当社の貸出金シェア	44.7%	44.5%	44.6%	
	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%	73.3%	73.8%	
	ライフステージ別 取引状況	創業期	6,407社/5,245億円	5,775社/5,001億円	5,855社/5,342億円
		成長期	2,079社/3,051億円	2,734社/3,794億円	2,680社/3,622億円
		安定期	20,880社/2兆1,950億円	20,066社/2兆2,218億円	19,489社/2兆2,556億円
変革期		617社/425億円	730社/556億円	712社/602億円	
	再興期	2,158社/2,081億円	1,901社/1,780億円	1,636社/1,567億円	
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%	2,989社 (2,877グループ) /30.3%	3,270社 (3,001グループ) /33.7%	
	無担保のご融資先/ご融資額の割合	56.4%/21.6%	55.7%/21.3%	55.6%/21.7%	
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	1,050社	989社	
	地公体の企業誘致策説明等による企業誘致	183社	225社	213社	
	当社紹介によるビジネスマッチング成約先	107社	264社	408社	
	F A 契約を締結し、M & A の成約に至った件数	22件	17件	15件	
	自社株評価、株式承継対策支援等	685社	1,683社	2,102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%	22社/86.4%	14社/64.3%	
	その他経営改善計画の策定先/同達成先の割合	692先/76.3%	638社/74.0%	536社/71.6%	
	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%	1,404社/33.7%	1,243社/30.2%	
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	286名/2,439名	288名/2,400名	
	中小企業診断士 (1 次) / 宅地建物取引士	61名/840名	58名/876名	53名/863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	2,381名/31名	2,398名/27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/35名	6名/37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%	32.1%/26.4%	33.3%/28.3%	