

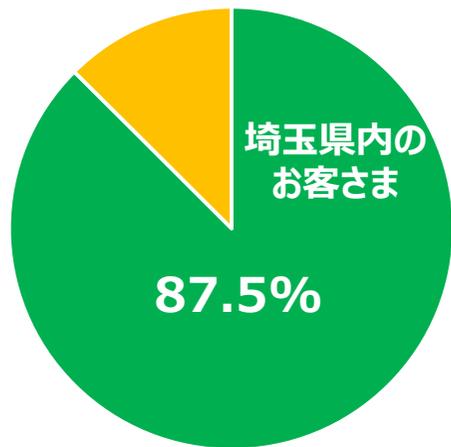
# 金融仲介機能の発揮強化 に向けた取組み

2020年8月

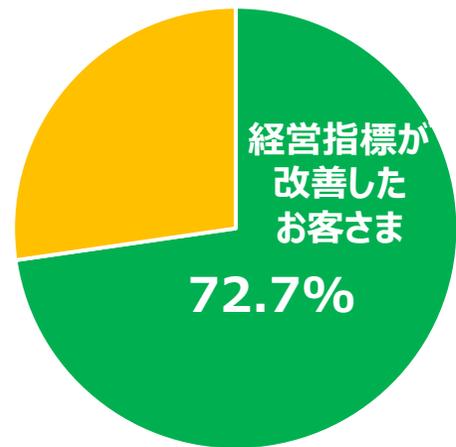


# 事業を営むお客さまとの取引の状況

◆ 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 29,219社／3兆3,026億円※）※貸出金残高



※各計数は2020年3月末時点

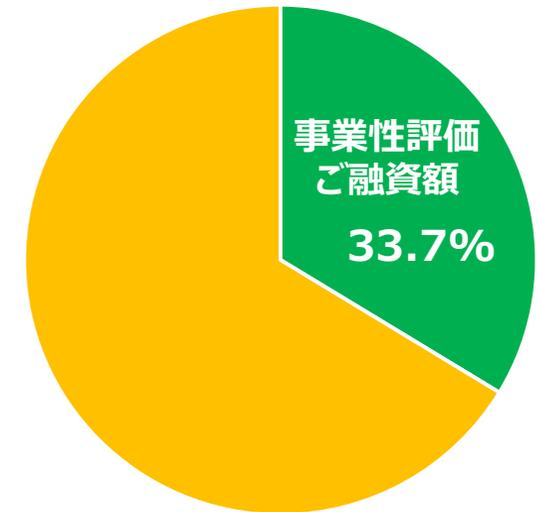
## 事業の将来性を踏まえたご融資の状況

- ◆ 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
- ◆ 「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ています

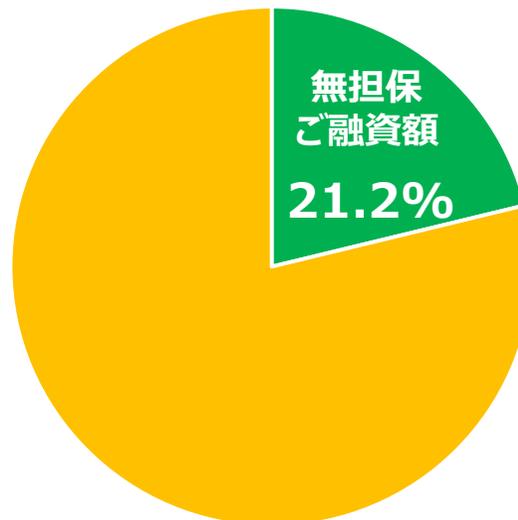
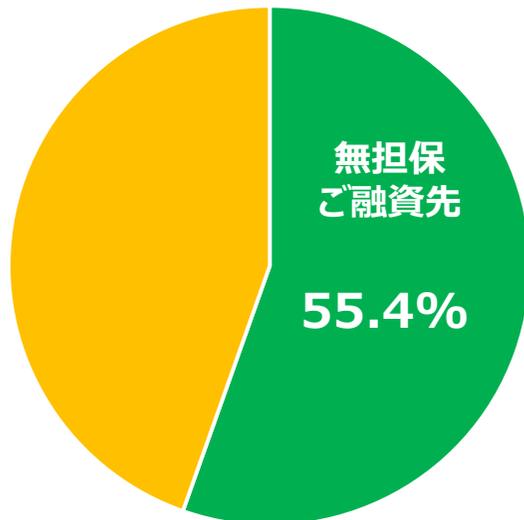
事業の将来性を踏まえてご融資した取引先数

3,308社 (3,128グループ)

- ◆ 全ご融資額に占める事業の将来性を踏まえてご融資した融資額の割合は、**3割を超えています**



※2020年3月末時点



※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2020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 <b>739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>270社</b>	
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>482社</b>	資料①
	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 <b>18件</b>	
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>1,797社</b>	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 <b>9社 / 44.4%</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>266社 / 62.4%</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>1,147社 / 24.2%</b>			



# お客様の成長支援への取組み【資料①】

◆ お客様の成長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。

## 【「事業の“こまりごと”相談窓口」の設置】

2020年6月、「ビジネスプラザさいたま」内に「事業の“こまりごと”相談窓口」を設置し、ウイズコロナ・ポストコロナを見据えた新たな販売チャネルの開拓、コストの削減、財務基盤の強化、非対面・非接触に向けたデジタル化等、お客様の新たな“こまりごと”をサポートいたします。

## 【人材ソリューション事業への参画】

「ビジネスプラザさいたま」では2019年5月の有料職業紹介業務の許可取得以来、お客様の人手不足等の人材ニーズにお応えしてきました。

2020年3月、「第2期『まち・ひと・しごと創生総合戦略』」において盛り込まれた「地域人材支援戦略パッケージ」の「先導的人材マッチング事業」の間接補助事業者に当社は応募し、採択されました。

今後もウイズコロナ・ポストコロナ下のお客様の成長をサポートするべく、ハイレベルな経営人材等のマッチングをはじめ、人材ニーズをサポートいたします。



想いをつなぐ、未来を形に。 *More Action* RESONA GROUP

## 「お客様の“こまりごと”解決」に向けてサポートいたします 『こまりごと』解決に向けたご案内

コロナ禍を機に働き方や経済社会行動が一変し、『コロナ・ニューノーマル』へ社会がシフトする中、**新たな販売チャネルの開拓、コストの削減、財務基盤の強化、非対面・非接触に向けたデジタル化**など、企業の皆様の“こまりごと”を、外部専門家等と連携しサポートします。

### 事業計画の策定・見直しに関するサポート！

- ・ ビジネスモデル再構築にむけた計画の立案
  - ・ B C P の（再）構築にむけた計画の立案
- ご提案 ▶ グループ企業のリそな総合研究所およびアライアンス先と連携し計画立案をサポート

### 販路拡大・コスト削減に関するサポート！

- ・ サプライチェーンの再構築（新たな販路開拓等）
  - ・ 業務見直しによる販売管理費の削減
- ご提案 ▶ ビジネスプラザの機能を活用したビジネスマッチングアライアンス先と連携したコスト削減コンサル

### 人材の雇用・育成・採用に関するサポート！

- ・ マネジメント手法や人事評価制度の見直し
  - ・ 優秀な人材の採用、雇用の維持促進
- ご提案 ▶ 管理職を中心とした人材の採用支援  
人事制度構築コンサルによる人材の定着化支援

### 財務基盤強化に関するサポート！

- ・ 事業安定化に向けた資金繰りの確保
  - ・ 資本の増強による財務基盤の強化
- ご提案 ▶ 決算書のB/S、P/Lを分析のうえ、最適なリユージョンメニューを提供

### 新ビジネス様式に関するサポート！

- ・ システム導入による非対面・非接触での新ビジネス様式の定着化
- ご提案 ▶ リモートワークを実現するインフラ整備をアライアンス先と連携しサポート

### 決済デジタル化に関するサポート！

- ・ キャッシュレス決済システムの導入
  - ・ システム導入による決済事務の効率化
- ご提案 ▶ リそなキャッシュレスプラットフォームのご提供  
B P O ツールのご案内

### 事業承継に関するサポート！

- ・ 株価評価、株式移転に関するスキーム策定
  - ・ 後継者への経営ノウハウ伝承
- ご提案 ▶ 専門スタッフ、リそな総合研究所等と連携した承継スキーム策定、M&A等のサポート

### 企業価値向上に関するサポート！

- ・ SDGs取組みに向けた経営戦略の構築
  - ・ 社会貢献活動の取組み
- ご提案 ▶ セミナー、外部コンサル活用等によるSDGsの浸透  
寄贈品付私算債発行による社会貢献

## 『事業の“こまりごと”相談窓口』を設置しました！！

設置拠点：埼玉県 さいたま市大宮区吉敷町4-262-16  
さいたま新都心支店3F ビジネスプラザさいたま

専用電話：0120-58-3192（平日9：00-17：00）

## 事業承継への取組み【資料②】

◆ 円滑な事業承継・資産承継のため、信託兼営の認可を取得しました。

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です。（右下【図①】ご参照）

当社はこれまでグループ銀行でありりそな銀行の信託代理店として信託関連サービスを提供し、2019年度には2,500件を超える相続・承継にかかる信託商品のご契約をいただきました。

相続への事前準備やスムーズな事業の承継等、お客さまの暮らしや事業の“こまりごと”を解決するための信託機能の更なる強化を図るべく、2020年3月、信託兼営の認可を取得し、2020年4月1日より埼玉県内最大の“**信託銀行**”として新たに営業を開始いたしました。

### 【取扱商品の概要】

#### ○遺言信託

公正証書遺言の事前相談や作成サポートから保管・執行までを一貫して行います。

#### ○遺産整理

相続発生時に、お手続きに不慣れなお客さまや時間に余裕のないお客さまの代わりに、預貯金や不動産の名義変更、相続財産の目録作成など相続に伴う数多くの手続きを代行いたします。

#### ○自社株承継信託

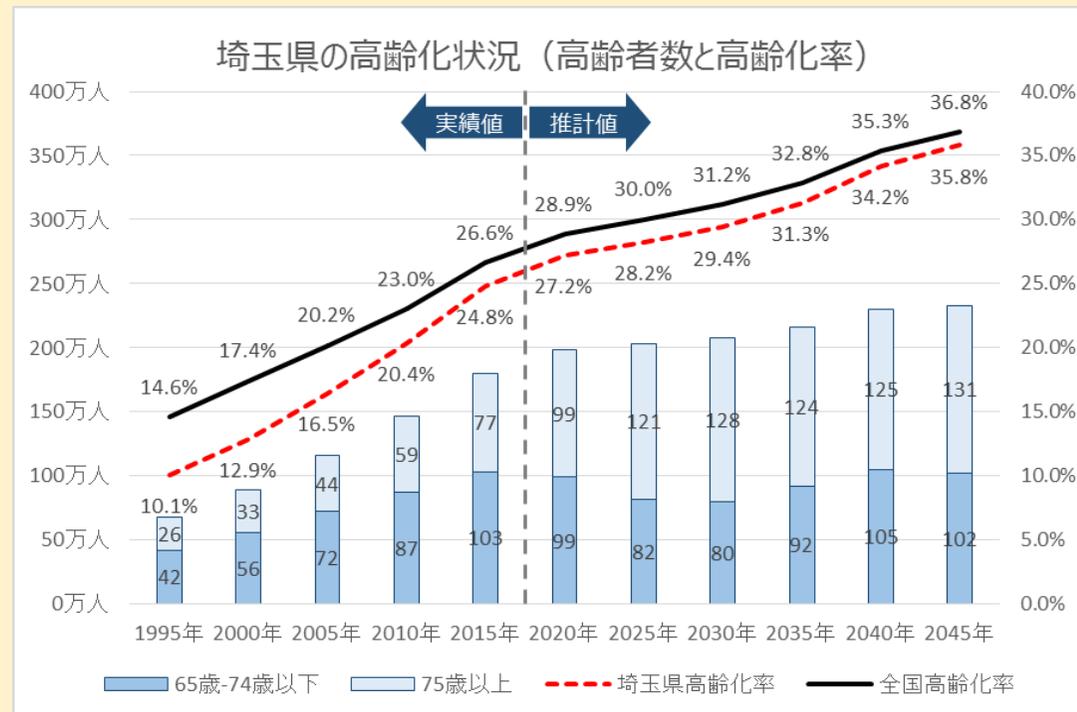
企業オーナーが保有する自社株式を当社に信託いただき、後継者に自社株式を移転することで、相続手続きによらずに、後継者への円滑な事業承継をサポートいたします。



# りそな×信託

あなたの大切なものを、つなぐ。

【図①】



（出典）埼玉県「埼玉県の高齢化の状況について」、総務省「国勢調査」（1995年～2015年）、国立社会保障・人口研究所「日本の将来推計人口」（平成29年推計）、「日本の地域別将来推計人口」（平成30（2018）年推計）

# 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> ※2020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	309名
中小企業診断士 (一次)	62名

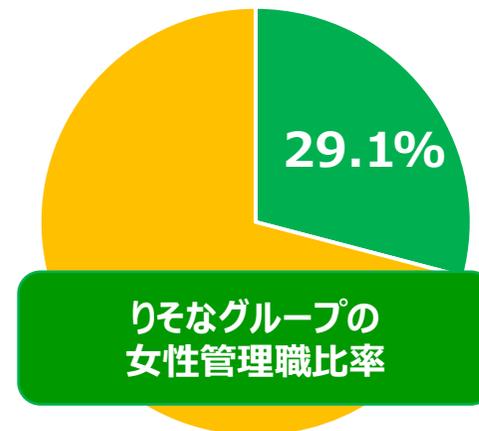
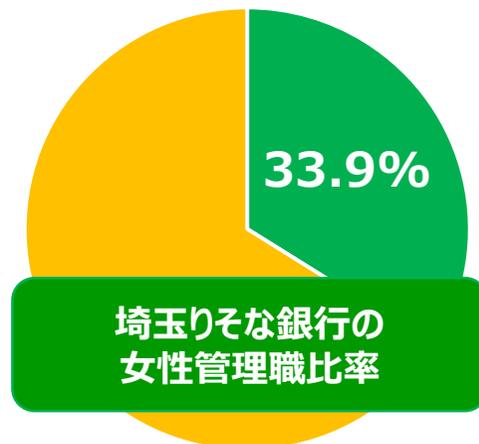
ファイナンシャル・プランニング 技能検定2級	2,551名
宅地建物取引士 (試験合格)	956名

<主な研修の実施状況> ※2019年度実績

本業支援関連 (融資渉外アカデミー等)	延べ 2,076名 (89回開催)
海外派遣	8名

社内トレーニー (融資、国際業務等)	40名
国内派遣 (大学院、ビジネススクール等)	39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) 実績の推移

項目		2017年度	2018年度	2019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	88.4%	87.9%	87.5%	
	埼玉県における当社の貸出金シェア	44.5%	44.6%	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	73.3%	73.8%	72.7%	
	ライフステージ別 取引状況	創業期	5,775社/5,001億円	5,191社/4,706億円	4,524社/3,953億円
		成長期	2,734社/3,794億円	2,905社/3,936億円	2,933社/4,046億円
		安定期	20,066社/2兆2,218億円	19,902社/2兆2,858億円	19,534社/2兆2,843億円
変革期		730社/556億円	727社/619億円	684社/627億円	
	再興期	1,901社/1,780億円	1,647社/1,570億円	1,544社/1,556億円	
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%	3,270社 (3,001グループ) /33.7%	3,308社 (3,128グループ) /33.7%	
	無担保のご融資先/ご融資額の割合	55.7%/21.3%	55.6%/21.7%	55.4%/21.2%	
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	944社	739社	
	地公体の企業誘致策説明等による企業誘致	225社	213社	270社	
	当社紹介によるビジネスマッチング成約先	264社	408社	482社	
	F A 契約を締結し、M & A の成約に至った件数	17件	15件	18件	
	自社株評価、株式承継対策支援等	1,683社	2,102社	1,797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%	14社/64.3%	9社/44.4%	
	その他経営改善計画の策定先/同達成先の割合	638社/74.0%	536社/71.6%	266社/62.4%	
	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%	1,243社/30.2%	1,147社/24.2%	
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	288名/2,400名	309名/2,551名	
	中小企業診断士 (1 次) / 宅地建物取引士	58名/876名	53名/863名	62名/956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	2,398名/27名	2,076名/40名	
	海外派遣/国内派遣 (大学院・ビジネススクール)	6名/35名	6名/37名	8名/39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%	33.3%/28.3%	33.9%/29.1%	