

金融仲介機能の発揮強化に 向けた取組み

2021年7月



1. 金融仲介機能の発揮強化に向けた基本的な考え方

- ◆ 当社は開業以来、『**埼玉県の皆さまに信頼され、地元埼玉とともに発展する銀行**』を目指す姿としており、**金融仲介機能の発揮強化を通じ、地域の持続的な成長に貢献してまいります**
- ◆ 計画期間を2020年度から2022年度とする中期経営計画においては『**レゾナンス・モデルの確立**』を基本方針とし、**お客さまのこまりごと、社会課題を起点に、従来の常識や枠組みにとらわれることなく、新しい発想、幅広いつながりが育む様々な『共鳴（レゾナンス）』を通じ、持続可能な地域社会づくりに貢献してまいります**

目指す姿

埼玉県の皆さまに信頼され、地元埼玉とともに発展する銀行

基本方針

レゾナンス・モデルの確立（Resonance : 「共鳴」）

お客さまのこまりごと、社会課題を起点に、従来の銀行の常識や枠組みにとらわれることなく、新しい発想、幅広いつながりが育む様々な「共鳴」を通じて、お客さまに新たな価値を提供します

地域

地域経済の活性化



17の目標すべて

2. 事業を営むお客さまとのお取引の状況

- ◆ 当社と融資取引を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する事業者**
- ◆ 地元埼玉県における貸出金シェアは**4割**
- ◆ 当社は**埼玉県内のトップバンク**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います
引き続き、**りそなグループの総合力を活かし、伴走型支援に注力してまいります**

取引状況

事業を営むお客さま 29,856社 / 3兆3,788億円※ ※貸出金残高

※2021年3月末時点

3. コロナ禍の金融仲介機能発揮状況（資金繰り支援）

- ◆ 2020年度はコロナ禍、事業者の資金繰り支援に注力するとともに、アフターコロナを見据えた本業・経営改善支援に向けた体制整備・強化を図るなど金融仲介機能発揮強化に向けた取組みに注力してまいりました
- ◆ コロナ感染症初期段階より、『こまりごとヒアリングシート』を活用したきめ細かい対話を通じ、お客さまの資金調達ニーズの把握に努め、本部専門人財である「経営安心」応援チームの組成等による資金繰り支援体制に万全を期し、対応してまいりました

資金繰り・財務支援への取組み（2020年度実績）

① 『こまりごとヒアリングシート』による事業者との対話先数 15千先

資金繰りのみならず、広範なこまりごとを共有し、ソリューション提案に繋げる営業活動を実践

② 『経営安心』応援チームの組成による資金繰り支援体制強化 サポート人数 延べ389名

本部専門人財による営業店サポートを通じ、お客さまの資金ニーズに迅速に対応

③ 迅速・柔軟な資金繰り支援 融資実行額 8,110億円（うちプロパー融資額 5,520億円）

プロパー融資・公的制度融資を通じ、積極的かつ柔軟・迅速に資金繰り支援

④ 財務基盤強化支援 資本増強支援額 28億円

財務基盤強化ニーズに対応する資本性ローン「ハイブリッドローン」を組成

⑤ 『地域×SDGs』を原動力とした資金調達手段の提供 219件 212億円

コロナ禍、顕在化する県内医療体制整備など地域課題解決とお客さまの資金調達を両立する「SDGs新型コロナ医療支援ファンド」を組成（7月30日現在 発行総額上限300億円）

※私募債発行金額の0.2%を埼玉県「新型コロナウイルス感染症対策推進基金」に寄付するスキーム



4. コロナ禍の金融仲介機能発揮状況（本業支援）

- ◆ コロナ禍、お客さまのこまりごとは、より「深く・広く・長く」変化していく中、継続的な対話を進め、持続可能なビジネスモデル構築に向けた販路拡大、事業承継、人財ソリューションなど本業支援に注力しています

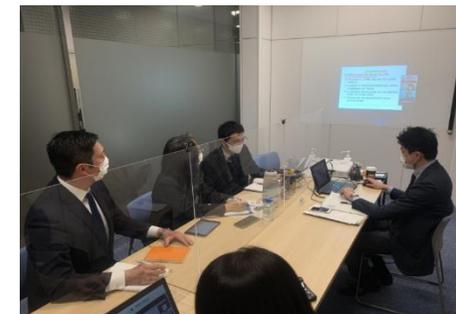
本業支援への取組み

① オンラインセミナー・商談会開催を通じ、販路拡大やコスト削減ニーズを支援 **BM件数 4,013件**

2021年1月から2月にかけて、地元埼玉県の農業・食品関連ビジネスの発展を目的に、「農と食のオンライン展示・商談会in SAITAMA」を開催。コロナ禍の時代に合わせた、オンラインを活用したビジネスマッチングイベントとして、当社を含む運営事務局が出展者とバイヤーのニーズをつなぎ合わせ、ビジネスネットワークの拡大をサポートしました〔121社参加、約350件の商談成立〕

② 高まる人財ソリューションニーズへの対応力強化

2019年5月に有料職業紹介事業の認可を取得し、「ビジネスプラザさいたま」にて人財ソリューション事業を開始。コロナ禍、働き方改革のさらなる進展等を受け、お客さまの人財ニーズに幅広く対応すべく、2021年4月、同プラザ内に「人財ソリューションデスク」を設置。外部アライアンス先とも連携し、幅広いニーズに対応しています



③ 高まる事業承継ニーズへの対応力強化 **M&A支援件数 193件**

2020年4月、本部専門部署として「事業承継ソリューション室」を新設、事業承継にかかる支援体制を強化し、対応しています

④ 創業・ベンチャー企業への支援強化 **創業関与件数 879社**

2021年7月、本部専門部署として「ビジネスプラザさいたま」内に「創業支援デスク」を設置し、創業・ベンチャー企業への積極的な支援を展開してまいります



5. コロナ禍の金融仲介機能発揮状況（経営改善・再生支援）

- ◆ コロナ影響の長期化により、経営改善・再生支援が必要となるお客さまには、外部機関とも連携し、オーダーメイドで伴走型支援に注力しています

伴走型支援への取組み

① 伴走型経営改善支援強化に向けた体制整備

2020年8月より、本部専門部署を設置し、伴走型経営改善支援強化

② 外部コンサルティングファームや日本政策金融公庫、商工中金等外部機関と連携したオーダーメイド支援

新型コロナ対策資本性ローン等を活用した資本的支援など

6. お客さまの発展・経営改善支援に向けた取組みの状況

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 879社
	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 109社
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 588社
安定	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 21件
	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 1,970社
変革	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 8社 / 75.0%
		※「実抜計画」とい、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
再興		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 292社 / 56.2%
		※「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 1,188社 / 17.9%



- ◆ 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、さまざまなご提案を行っています



7. プロ人財育成の状況

◆ お客様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＞ ※2021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	315名
中小企業診断士 (一次)	63名

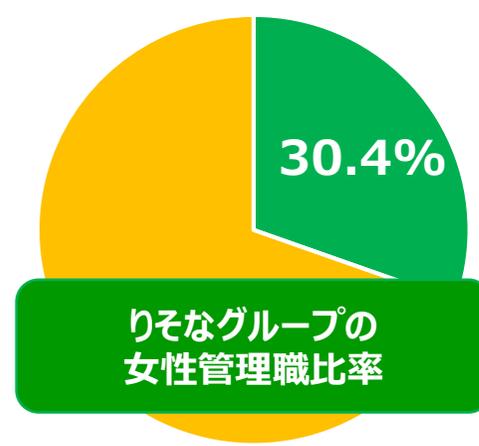
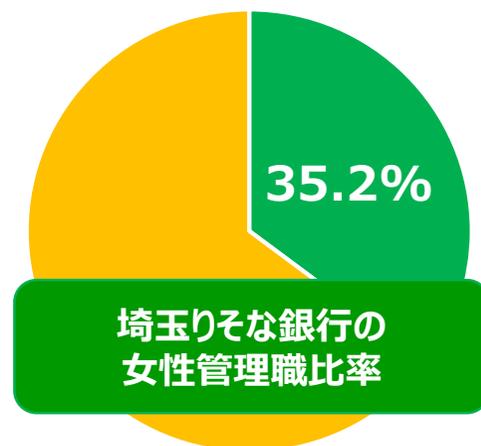
ファイナンシャル・プランニング 技能検定2級	2,631名
宅地建物取引士 (試験合格)	999名

＜主な研修の実施状況＞ ※2020年度実績

本業支援関連	延べ 1,366名 (70回開催)
海外派遣	2名

社内トレーニー (融資、国際業務等)	62名
国内派遣 (大学院、ビジネススクール等)	45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、地域の発展に貢献してまいります



〔参考〕ベンチマーク実績推移

項目		2018年度	2019年度	2020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	87.9%	87.5%	87.6%	
	埼玉県における当社の貸出金シェア	44.6%	44.8%	44.5%	
	当社メイン先のうち経営指標が改善した取引先の割合	73.8%	72.7%	67.1%	
	ライフステージ別 取引状況	創業期	5,191社/4,706億円	4,524社/3,953億円	4,371社/3,567億円
		成長期	2,905社/3,936億円	2,933社/4,046億円	3,394社/4,101億円
		安定期	19,902社/2兆2,858億円	19,534社/2兆2,843億円	19,686社/2兆3,551億円
変革期		727社/619億円	684社/627億円	803社/745億円	
	再興期	1,647社/1,570億円	1,544社/1,556億円	1,602社/1,822億円	
ご融資の状況 事業の将来性を 踏まえた	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%	3,308社 (3,128グループ) /33.7%	3,683社 (3,460グループ) /34.0%	
	無担保のご融資先/ご融資額の割合	55.6%/21.7%	55.4%/21.2%	59.2%/24.7%	
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	944社	739社	879社	
	地公体の企業誘致策説明等による企業誘致	213社	270社	109社	
	当社紹介によるビジネスマッチング成約先	408社	482社	588社	
	F A 契約を締結し、M & A の成約に至った件数	15件	18件	21件	
	自社株評価、株式承継対策支援等	2,102社	1,797社	1,970社	
	「実抜計画」を策定した取引先数/同達成先の割合	14社/64.3%	9社/44.4%	8社/75.0%	
	その他経営改善計画の策定先/同達成先の割合	536社/71.6%	266社/62.4%	292社/56.2%	
	貸出条件変更中の取引先数/うち業況好調先の割合	1,243社/30.2%	1,147社/24.2%	1,188社/17.9%	
人財育成	F P 1 級取得者数 / F P 2 級取得者数	288名/2,400名	309名/2,551名	315名/2,631名	
	中小企業診断士 (1次) / 宅地建物取引士	53名/863名	62名/956名	63名/999名	
	本業支援関連研修の参加人数/社内トレーナー	2,398名/27名	2,076名/40名	1,366名/62名	
	海外派遣/国内派遣 (大学院・ビジネススクール)	6名/37名	8名/39名	2名/45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	33.3%/28.3%	33.9%/29.1%	35.2%/30.4%	