

「地域密着型金融の推進に関する方針」

2015年2月
埼玉りそな銀行

目 次

I. 「地域密着型金融の推進に関する方針」の策定・公表にあたって

1. 「地域密着型金融の推進に関する方針」について P. 3
2. 「地域密着型金融の推進に関する方針」の基本コンセプト P. 4
3. 推進・公表体制 P. 4

II. 「地域密着型金融の推進に関する方針」の取組み

1. 中期経営計画（2014年～2017年度）について P. 5
2. 地域密着型金融に関する具体的取組み
 - (1) お客さまの更なる発展に資するより積極的なコンサルティング、
金融仲介機能の発揮 P. 6～7
 - (2) 地域経済の面的発展、活性化への一層の貢献 P. 8

参考1. 「地域密着型金融の推進に関する方針」の取組み実績 P. 9～10

参考2. 用語解説 ※本方針中の主な用語について50音順に記載しております P. 11～12

I. 「地域密着型金融の推進に関する方針」の策定・公表にあたって

「地域密着型金融」 とは

- ◆ 地域密着型金融とは、金融機関が地域の皆さまとの長期的な取引関係により得られた情報を活用し、質の高いコミュニケーションを通じて、お客さまのニーズや経営状況等を的確に把握し、これにより金融機能を強化するとともに、金融機関自身の収益向上を図ることを本質とするものです。

1. 「地域密着型金融の推進に関する方針」について

- ◆ 当社は、2003年3月開業以来、「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」を目指し、地域・お客さまのニーズにあった高品質な金融サービスの提供に努めるとともに、貸出等の金融機能を通じて地域経済社会の発展・活性化に貢献し、地域の皆さまと共存共栄することが地域金融機関としての基本的使命との認識のもと、地域密着型金融を積極的に推進しております。
※ 当社のこれまでの取組み・成果等につきましては、当社ホームページ「地域密着型金融への取組み」掲載の『リレーションシップバンクの機能強化計画』（2003年～2004年度）、『地域密着型金融推進計画』（2005年～2006年度）、『地域密着型金融の推進に関する方針』をご参照願います。
- ◆ 2007年12月には、中期経営計画における、当社の地域密着型金融推進の方針や具体的な取り組み等を明確化、推進強化を図るため、「地域密着型金融の推進に関する方針」を策定・公表し、以後、中期経営計画の見直しにあわせ、地域密着型金融の更なる推進に向け、本方針も見直しをしております。
- ◆ 今般、計画期間を2014年～2017年度とする当社中期経営計画の見直しを実施したことから、その内容等を反映させ、改めて「地域密着型金融の推進に関する方針」を見直し、公表いたします。

I. 「地域密着型金融の推進に関する方針」の策定・公表にあたって

2. 「地域密着型金融の推進に関する方針」の基本コンセプト

- ◆ 本方針は、推進期間を2014年～2017年度とし、中期経営計画の実践に向け、以下の取組みを柱に、更なる地域密着型金融機能の強化・着実な施策の実施および開示・公表等を通じて、地域密着型金融推進に継続的かつ恒久的に取り組み、より地域・お客さま・当社の価値向上に努めるとともに、地域経済社会への一層の貢献を目指すものです。

「リレーション」「スピード」「差別化」を通じた

1. お客さまの更なる発展に資するより積極的なコンサルティング、金融仲介機能の発揮
2. 地域経済の面的発展、活性化への一層の貢献

3. 推進・公表体制

- ◆ 当社では、各取組み毎に推進責任部署を定め、経営の管理・監督のもと進捗状況や成果・実績を管理し、全社的な取組みとして地域密着型金融を推進しております。
- ◆ 本方針については、その進捗状況、成果・実績等を1年毎にとりまとめ、公表してまいります。公表にあたっては、当社ホームページやミニディスクジャー誌への掲載等さまざまな機会を通じて、詳細かつ分かりやすい情報開示に努めてまいります。

Ⅱ. 「地域密着型金融の推進に関する方針」の取組み

1. 中期経営計画（2014年～2017年度）について

- ◆ 中期経営計画では、「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」の実現に向け、継続的に地域金融機関の本質的な使命を果たすこと、創造性に富んだ新しい金融サービス企業へ進化すること、地域・お客さまの立場に立ち、その期待に沿える「真に選ばれる銀行」となることで、地域とともに持続的成長を目指します。
- ◆ 中期経営計画の考え方は、地域密着型金融の本質と同一であり、本計画における施策を推進することにより、地域密着型金融の一層の強化・深化が図られるものと考えます。

基本戦略

- ①「リレーション」・「スピード」・「差別化」を基軸とした営業・サービス改革の加速による、お客さまの喜びを共創する営業スタイルの実現
- ②お客さま・地域からの持続的な支持・信頼を支える安定的な収益力の確立と健全な財務力の維持
- ③お客さまとのリレーション構築と地元埼玉との共生に向けて、変革に挑戦し続ける自律（・自立）的な組織・企業風土の確立

地域密着型金融の一層の強化

Ⅱ. 「地域密着型金融の推進に関する方針」の取組み

2. 地域密着型金融に関する具体的取組み

(1) お客様の更なる発展に資するより積極的なコンサルティング、金融仲介機能の発揮

顧客ライフステージ	提供ソリューション、取組事項	
創業（含む第二創業）・新事業	新事業に対する公的支援制度の活用	・ものづくり補助金に関するセミナー開催、個別相談会による申請支援
成長段階	事業性評価に基づく、資金ニーズへの積極的な対応	・中小企業の資金調達手段の円滑化・多様化等に対応した貸出商品の展開
	新たな事業展開など経営革新に向けての情報提供や助言の実施	・成長戦略支援等、お客様の課題解決に向けた外部専門家の活用 ・社員の目利き力向上等に資する研修等の実施
	技術開発支援等による付加価値向上の支援	・地元大学との連携等による、産学官連携ニーズのある県内中小企業等との引き合わせの実施
	医療・介護、農業・食品、ものづくり高度化、環境など成長分野への支援	・セミナー・商談会の開催等により、お客様の課題解決に資する情報提供等の実施

Ⅱ. 「地域密着型金融の推進に関する方針」の取組み

顧客ライフステージ	提供ソリューション、取組事項	
成長段階	販路拡大等への支援	・グループ情報を活用したビジネスマッチング等の実施
	海外進出支援	・現地提携銀行や駐在員事務所等グループ海外拠点との連携による各種機能提供の実施
経営改善 事業再生等	経営改善計画の策定支援	・お客さまの主体的な経営改善計画策定に向けた支援の実施
	経営改善計画の達成支援	・お客さまとのソリューション・事業性評価に基づく経営改善支援への取組み実施
	経営改善・事業再生等に向けたきめ細かい支援の取組み実施	・計画策定先等への新規融資、資本金借入金及びABL、専門家の活用等、様々な再生手法の検討・導入 ・自力での事業継続可能性の見極めをお客さまと協議の上、再生支援や雇用維持等にも配慮した廃業支援の取組みの実施
事業承継	事業承継支援	・自社株評価・相続税試算やグループ企業・外部専門家への紹介取次・成約等の各種機能提供の実施 ・株式買収、信託機能の活用等、事業承継やM&Aに関連する資金支援 ・お客さま向け事業承継セミナー等や社員のソリューション力向上に資する研修・勉強会等の実施

Ⅱ. 「地域密着型金融の推進に関する方針」の取組み

(2) 地域経済の面的発展、活性化への一層の貢献

地域経済活性化に向けた、地公体や経済諸団体、地元企業等との連携強化

- ・ 地域の社会基盤整備等における民間活力導入提案、案件形成支援による地域経済活性化への貢献

- ・ 多様化する地域開発案件等への積極的取組み

- ・ 地方創生に向けた「産官学金労」連携した取組みや、「地方版総合戦略」策定・推進への支援強化

- ・ 地公体等とタイアップしたローン商品提供等の実施

地域を担う若い世代や、高齢者への金融知識の普及に向けた取組み強化

- ・ 地域の若い世代に金融・経済知識や銀行の役割を正しく身に付けていただくことを狙いとした、「りそなキッズマネーアカデミー」、大学寄附講義等の実施

- ・ 地域への金融知識の普及を目的とした資産運用等各種セミナーの実施

- ・ 年金受給世代の公的年金制度に関する知識の普及を図るため、年金相談会等の積極開催

地域のお客さまの声に基づくサービス改革の推進

- ・ 「埼玉りそなVOC」に寄せられた地域のお客さまなどの声に基づく、各種サービス向上策の実施

参考1. 「地域密着型金融の推進に関する方針」の取組み実績

2013年度実績

① 創業・ベンチャー企業や新規事業にかかる資金ニーズへの対応

- ◇創業（含む第二創業）・ベンチャー向け投融資ファンドの推進を通じ、地域の創業段階等にある企業のニーズに積極的に応えるよう努めました。
- ◇具体的には、「埼玉成長企業サポートファンド」「地域産業応援ファンド」等を活用し、7件387百万円の投融資を行いました。
- ◇また、過去のファンド実行先をフォローし、継続的な経営支援活動を実施しました。

② 新たな事業展開など経営の革新に向けての情報提供や助言を実施

- ◇中小企業の皆さまの新事業展開・販売体制の強化・新たな経営手法への取り組み等の課題に対し専門家派遣等のサポートを積極的に実施しました。
 - ・2013年度実績 相談受付件数：629先、916件 専門家派遣：95先、187件
- ◇質の高い対面交渉力や課題解決力、目利き力を有し、お客さまとのレシジョン強化を担う人材の育成に向け、各種研修等の充実を図りました。

③ 技術開発支援等による付加価値向上を支援

- ◇産学連携ニーズのある企業に対し、提携大学とのお引き合わせを積極的に実施しました（2013年度実績：11件）
- ◇提携大学とのセミナー共催や後援を通じ、産学連携を図ることにより創業・新事業支援、商品開発支援等を実施しました。

④ 医療・介護、農業・食品、環境など成長分野への支援

- ◇医療・介護に関しては、「医療・介護サポート施設設置（2012年4月）」「埼玉りそな医療・介護応援ファンド」の創設（2012年6月）など、取組強化を図っております。また、2013年8月には病院向け「医療経営セミナー」を開催しました。
 - ・2013年度 埼玉りそな医療・介護応援ファンド実績：10件、23億円
- ◇農業・食品に関しては、2013年10月、農業と食品産業の連携による新たな事業創出・成長支援を目的として、「埼玉りそな6次産業化応援ファンド」を設立しました。
 - また、農業と食品産業の連携促進による地域経済活性化を目的として、埼玉県と共催で「農と食の展示・商談会」を開催いたしました。2013年度で6回目となります。
 - ・『農と食の展示・商談会 2014』：当日来場者 3,122名 商談件数 232件
- ◇環境に関しては、2013年7月、埼玉県等が主催する環境ビジネスセミナーへの協力を行いました。

⑤ 販路拡大等への支援

- ◇お客さまニーズの多様化・高度化を踏まえ、当社商品・サービスの提供に加え、関連会社の機能提供等を通じて、地域経済の活性化・地元企業の育成サポート等に積極的に取り組んでいます。
- ◇2013年度においては、お取引先企業、グループ関連会社・外部機関の紹介等、営業斡旋・関連会社情報連絡の件数は、5,232件となりました。

⑥ 海外進出支援

- ◇当社グループの海外拠点の活用等を通じ、スタンドバイ/C等による円滑な資金供給などに積極的に取り組んでいます。
 - ・2013年度 資本金送金実績：93件
 - ・2013年度 スタンドバイ/C実績：15件、22億円
 - ・2013年度 現地貸付：12件、22億円
- ◇2014年4月、お取引先企業の海外展開ニーズの高まりに合わせ、グループソリューション機能の活用など本部サポート体制を強化し、お客さまの事業発展および地域経済の活性化に積極的に貢献していくことを目的に「国際事業室」を新設しました。

⑦ 事業拡大等に伴う資金ニーズへの対応

- ◇日本銀行「成長基盤強化を支援するための資金供給」制度を活用した融資の実績
 - ・2013年度実績：212件 250億円
- ◇ABL（動産担保融資）の実績
 - ・2013年度実績：91件 113億円
 - うち埼玉県信用保証協会保証付「流動資産担保融資保証制度」（ABL保証）を利用したもの（78件、94億円）
 - 棚卸資産担保：16件 20億円
 - 売掛債権担保：62件 74億円

参考1. 「地域密着型金融の推進に関する方針」の取組み実績

⑧ 経営改善計画の策定支援、⑨ 経営改善計画の達成支援

- ◇お取引先の訪問活動や営業店との情報交換等により、お取引先の経営・財務状況の把握に努め、個別に対応方針を決定。経営改善計画の策定が必要な取引先について、改善策の策定を支援するとともに（当社独自の計画、中小企業再生支援協議会への持込み、コンサルティング会社の紹介等）、策定済のお取引先に対しては進捗状況のモニタリングを行い、適宜助言等を実施しました。
- ◇2013年度は、829先について経営改善計画の策定および同計画フォローを実施。同計画策定率は、93.9%となっております。（条件変更先のうち経営改善計画策定支援の重点対象先としている先：883先）
- ◇また、経営改善支援取組み先のランクアップ率は以下の通りです。
 - ・ランクアップ率：17.5%
 （2013年度ランクアップ先39先／経営改善支援取組み先222先）

⑩ 経営改善・事業再生等に向けたきめ細かい支援の取組み実施

- ◇事業再生の可能性や地元経済への影響度を踏まえ、当社未取引先も含めて再生支援策を選定、各種の再生手法を検討・活用し事業再生を実施し、事業再生ノウハウの蓄積・高度化を図りました。
- ◇具体的には以下の通りの成果を積み上げました。
 - ・各種再生手法の積極活用およびノウハウ蓄積等
 - 中小企業再生支援協議会への相談持込み件数：61先
 - 経営サポーター会議活用件数：33先
 - 資本金借入金（DDS）の活用：6先
 - ・自力での事業持続可能性を踏まえた再生支援や廃業支援等に継続的に取り組んでいます。
 - ・また、条件変更等を実施したお取引先に対し、230件、237億円の新規融資を行いました。

⑪ 事業承継支援

- ◇2013年度においては、自社株評価等の事業承継関連の提案のほか、課題の認識・共有化に向けたコンサルタント紹介や後継者向けセミナー等、ニーズに応じた機能提供を積極的に実施しました。
 - ・2013年度実績 提案件数：427件 機能提供：2,329件
- ◇事業承継セミナーは、年1回開催し、リソナ総合研究所と共催いたしました。セミナーには合計147名の企業オーナー・後継者の皆さまにご参加いただきました。
- ◇ソリューション向上に向けた社内研修を継続的に実施し、社員の提案力や意識も高まり、提案件数の増加等の成果につながりました。

地域経済の面的発展への貢献

① 地域経済活性化に向けた、地公体や経済諸団体、地元企業等との連携強化

- ◇地公体、経済諸団体等との一層の連携強化に向け、全社的な訪問活動等の施策を展開し、積極的に情報収集・提供活動を実施しました。
- ◇県内の自治体向けに、自治体と民間との協力・連携を踏まえた公共施設マネジメントセミナーを開催しました。
- ◇地域開発案件等への取組みについては、2013年度の取扱実績では再開発・区画整理組合向け事業資金融資4件8.3億円、PFI事業資金融資2件20億円となりました。
 - なお、2013年10月、地域との共存共栄に向け、地域の社会基盤の整備・充実化や活性化により積極的に関与していくことを目的として「公共施設マネジメント支援室」を新設しました。
- ◇県・市町村とのタイアップを通じ以下のローン商品取扱いを開始しました。
 - ・埼玉県フリーローン（2013年7月～）
 - ・川口市奨学金ローン（2014年1月～）

② 地域を担う若い世代や、高齢者への金融知識普及に向けた取組み強化

- ◇若い世代への金融知識普及に向け、以下の取組みを実施しました。
 - ・地域への貢献活動推進強化の一環として「リソナキッズマネーアガミ」を15会場で開催。延べ351名の児童が参加されました。
 - ・将来の地域経済を担う人材を育成することを目的に、埼玉大学へ寄附講義を実施しました。（2013年5月～7月）。
 - ・高校生金融経済クイズ「エコノミクス甲子園」の共催を実施（2013年11月）し、43組85名が参加されました。
- ◇高齢者等の金融知識向上を目的に、マーケット環境、NISA（少額投資非課税制度）、投信等の金融商品、成年後見制度、遺言書の作成など、幅広いテーマで各種セミナーを開催しました。
 - ・資金運用等各種セミナーの開催：年間241回 参加者2,850名
 - ・年金相談会・公的年金セミナーの開催：年間325回 参加者1,218名

③ 地域のお客さまの声に基づくサービスの改革の推進

- ◇VOC活動は定着化しており、2013年度に寄せられた「お客さまの声」は、2,188件、従業員からの改善提案等「従業員の声」は2,732件となり、引き続き、数多くの「声」を集めております。
- ◇上記の寄せられた声に対し、対応を実施（または予定）したものは134件となっており、継続的に具体的な商品・サービスの改善を図っております。

※ 50音順、アルファベット順となっております。

経営パートナー会議

中小企業の経営者と取引金融機関や保証協会などの関係者が一堂に会し支援方針を協議する会議。公的な立場である保証協会が事務局を務め、金融機関が複数ある場合の調整や支援の方向性などについて迅速な対応を実施しています。

産学官連携

大学などの教育機関・研究機関と民間企業、政府・自治体が連携し、研究開発を行ったり、事業を行うことをいいます。

事業性評価

財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、借り手企業の事業の内容や成長可能性などを適切に評価することをいいます。

スタントバイ/C

お取引先の海外子会社等が現地金融機関から信用供与等を受ける際、当社が現地金融機関宛に信用状を発行し保証をつけ、現地金融機関の与信リスクをカバーするものです。

第二創業

既に創業している企業が、業態転換や新分野進出等を目的に既存事業とは異なる新たな事業を始めることです。

地方創生

国内の各地域・地方が、それぞれの特徴を活かした自律的で持続的な社会をかたちづくることをいいます。

地方版総合戦略

地方公共団体における人口の現状と将来の展望を踏まえて、今後5か年の目標や施策の基本的方向、具体的な施策をまとめたものです。

中小企業再生 支援協議会

産業活力再生特別措置法に基づき経済産業省が主体となって各都道府県に設置され、中小企業の再生に向けた各種相談や金融面での調整等を行っております。

ビジネスマッチング

企業の事業展開を支援するため、企業とビジネスパートナーの出会いの場を提供し、ビジネスパートナーとの事業連携を図ろうとする活動のことです。

ランクアップ

自己査定における貸出先の債務者区分が、例えば「要注意先」→「正常先」のように上位区分に変更になることをいいます。

※ 50音順、アルファベット順となっております。

ABL

Asset Based Lending の略。集合動産担保融資のことで、企業が保有する在庫や売掛債権を担保に、資金調達する方法をいいます。

DDS

Debt Debt Swapの略。既存の借入金を資本的劣後ローン（資本性借入金）に転換する資金供給スキームのことです。

PFI

Private Finance Initiativeの略。従来、公共部門が実施していた社会資本整備などの公共サービスを、事業の効率化と公共事業費の削減等を目的に、民間部門の資金を導入し、民間事業者を中心に実施する方法です。