

---

「地域密着型金融の推進に関する方針」  
の進捗状況について  
(平成23年4月～平成24年3月)

平成24年5月  
埼玉りそな銀行

---

- ・ 「地域密着型金融の推進に関する方針」について . . . P 2 ~ 4
- ・ 平成23年度の進捗状況 . . . P 5
- ・ 具体的な取組みの進捗状況 . . . P 6 ~ 16
  - 1. 主な取組みの成果
    - ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化
    - 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底
    - 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献
  - 2. 取組み事例
    - (1) 経営改善支援に向けた取組み：「資本性借入金」の活用
    - (2) 中小企業支援ネットワーク強化事業の活用
    - (3) 海外進出支援の積極的展開
  - 3. 全取組みの進捗状況
    - ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化
    - 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底
    - 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献
- ・ 用語解説 . . . P 17 ~ 18

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

## 「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. 当社における「地域密着型金融の推進に関する方針」の位置づけ

当社は、平成15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」を目指す銀行像に掲げ、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『リニューアルプランニングの機能強化計画』（平成15年～16年度）、『地域密着型金融推進計画』（平成17年～18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。

平成19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。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、方針の見直しも実施しております。

平成22年11月には計画期間を平成22年～25年度とする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、公表をいたしました。

## 2. 「地域密着型金融の推進に関する方針」の概要

### (1) 基本コンセプト

方針の推進期間を中期経営計画と同一の平成22年～25年度とし、同計画の実践に向け、以下の3つの取組みを柱に、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。

ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化  
事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底  
地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

### (2) 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、具体的な各種取組み施策については各推進責任部署の業務施策等に織り込み、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、公表して参ります。公表にあたっては、当社ホームページやメディア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参ります。

## (3) 目標指標（平成25年度）

業務粗利益	1,585億円	実勢業務純益	800億円
当期利益	400億円	不良債権比率	1.8%

## (4) 取組内容

お客さまの課題解決に向けたコンサルティング機能の発揮、および地域経済の面的発展への貢献に向け、具体的な取組みを実施して参ります。

## お客さまの課題解決に向けたコンサルティング機能の発揮

## ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

創業（含む第二創業）・新事業支援に対する取組み強化  
産学官連携への対応強化  
事業承継支援への取組み強化  
経営改善支援・事業再生支援への取組み強化  
多様な人材を活用したきめ細かな取引先企業への支援

## 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資への取組み強化  
目利き機能の向上  
専門機関・行政等との連携による融資手法多様化への取組み

## 地域経済の面的発展への貢献

## 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

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  
地域のお客さまの声に基づくサービス改革の推進

## 1. 全体的な進捗状況

平成23年度においては、平成22年11月策定・公表の方針のとおり、各取組み毎に推進責任部署を明確に定め、具体的な各種取組策を各推進責任部署の業務施策等に織り込み、経営の管理・監督のもと全社的に推進・徹底に努めることにより、具体的な成果をあげております。

具体的な取組みの進捗状況についてはP6～16をご覧ください。また、P17～18の用語解説もご参照願います。

当社では、今後も一層の地域・お客さま・当社の価値向上、および更なる地域経済社会の活性化・発展に向けて、地域密着型金融を積極的かつ継続的に推進して参ります。

## 2. 目標指標の進捗状況

### 目標項目

### 平成22年度～平成25年度

### 目標指標（平成25年度）

### 平成23年度 実績

業務粗利益

1,435億円

1,585億円

実勢業務純益

678億円

800億円

当期利益

359億円

400億円

不良債権比率

1.76%

1.8%

## 1. 主な取組みの成果

### ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

#### 【事業承継支援への取組み強化】

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。

・23年度実績      提案件数      : 1,052件      機能提供      : 2,123件

#### 【経営改善支援・事業再生支援への取組み強化】

経営改善支援体制の強化により、改善計画策定先189先、未取引先への再生提案15先等、積極的な取組みを実施しました。

- ・経営改善支援取組み率      : 5.6% (経営改善支援取組み先232先/期初債務者先数4,157先)
- ・再生計画策定率              : 81.5% (再生計画策定完了先189先/経営改善支援取組み先232先)
- ・ランクアップ率              : 18.1% (ランクアップ先42先/経営改善支援取組み先232先)

また、再生手法の活用においては、お取引先2先に対し、当社としては初めてのD D S (資本性借入金)の取扱を実施しました。

#### 【多様な人材を活用したきめ細かな取引先企業への支援】

中小企業支援ネットワーク強化事業については、埼玉県地域金融機関としては、唯一当社社員がアドバイザーとして選定を受けており、取引先企業の経営課題解決に向け、専門家派遣等の支援を積極的に実施しました。

・23年度実績      相談受付件数      : 829先、1,336件      専門家派遣      : 81先、187件

顧客企業の海外進出支援体制の強化に向け、専門知識を有する人材を配置した「アジアビジネスサポートグループ」を新設しました。

## 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

### 【個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資への取組み強化】

中小企業の資金調達手段の多様化を図るため、動産や売掛債権等を活用した融資、また、シジケート・ローンや私募債を積極的に推進しました。

- |            |          |
|------------|----------|
| ・動産担保融資    | 82件・78億円 |
| ・シジケート・ローン | 4件・62億円  |
| ・私募債       | 72件・78億円 |

## 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

### 【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】

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に、埼玉県との共催による「農と食の展示・商談会」を開催しました。20年度以降、毎年開催しており、23年度で4回目となります。

- ・当日来場者：2,632名、招待バイヤーとの個別商談件数：202件

### 【地域のお客さまの声に基づくサービス改革の推進】

お客さま・従業員の声を商品・サービスの改善等に反映させる仕組みの活用により、寄せられた声に対し、対応を実施したものは125件となっており、具体的な商品・サービスの改善を実施しました。

- ・VOC（お客さまの声）件数：1,097件
- ・VOE（従業員の声）件数：1,165件

具体的対応事例：ノーマライゼーションへの取組みの一環として以下対応を実施しました。

- 「優先ATM」を全拠点に導入（6月）
- 「無線式振動呼出器」の全有人店舗への設置（7月）
- 「優先シート」を全拠点に配置（12月）

## 2. 取組み事例

### (1) 経営改善支援に向けた取組み：「資本性借入金」の活用

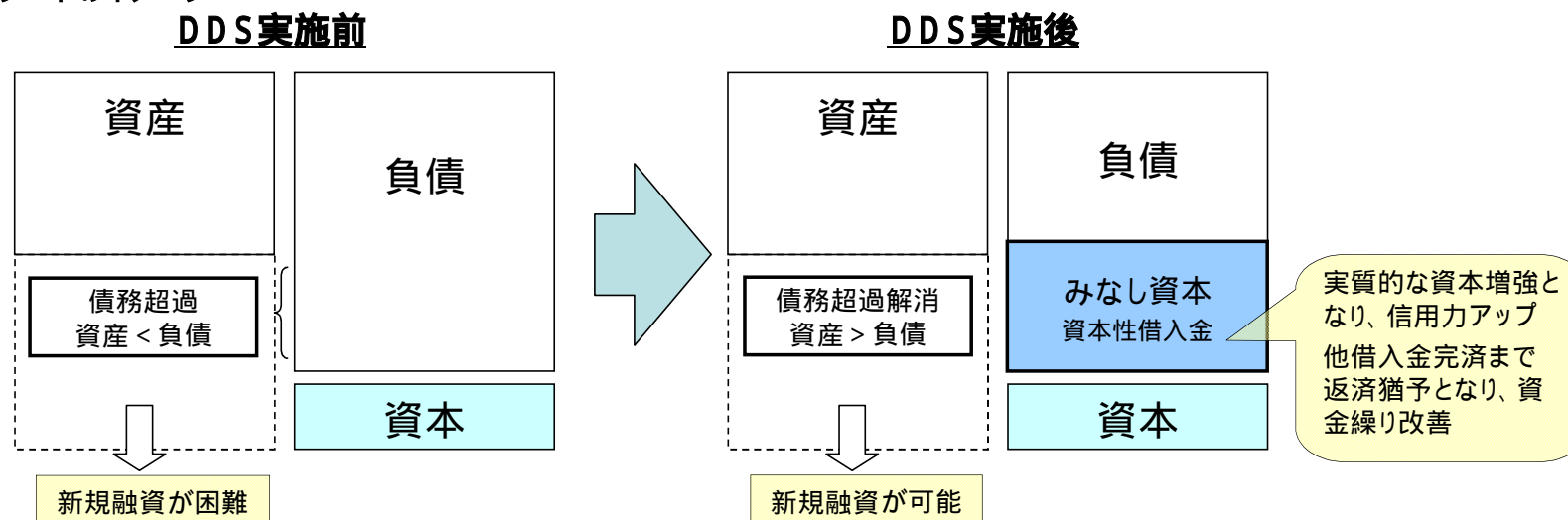
お取引先2先に対し、メイン銀行として事業再生に向けた取組みを主導し、外部専門家の協力のもと策定した再生計画を実行していくため、融資条件を変更し、当社としては初めてDDS（デット・デット・スワップ）の取扱を実施しました。

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。資本不足に直面しているものの、事業の将来性・経営改善の見通しがある企業に対し、バランスシート改善を図り、経営改善につなげていくことを目的としており、金融機関から新規融資が受けやすくなる等のメリットがあります。

お取引先：金属処理加工業

お取引先：木材加工・卸売業

バランスシートのイメージ

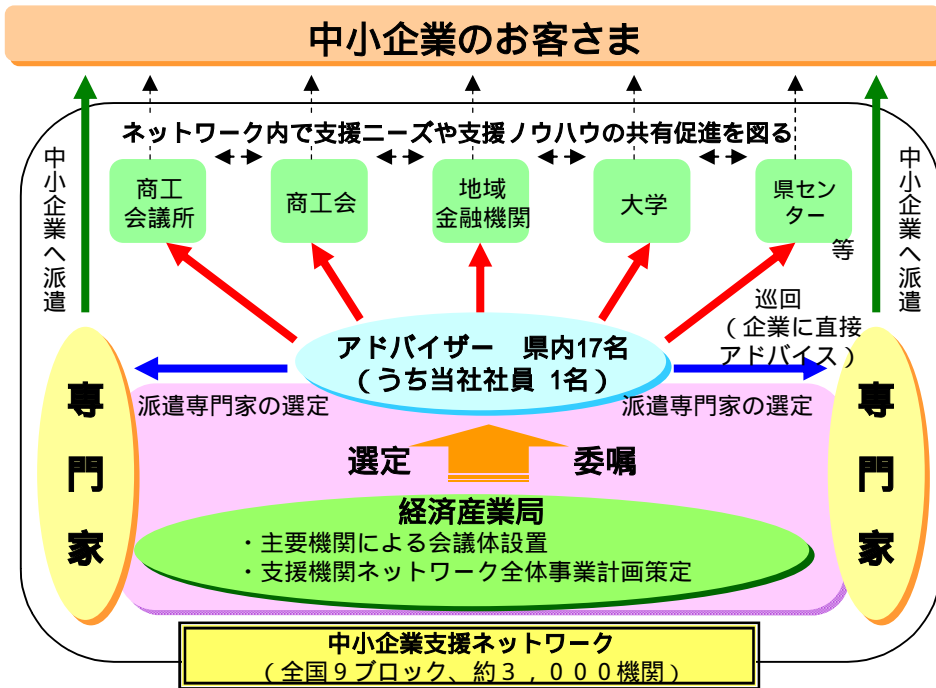


(2) 中小企業支援ネットワーク強化事業の活用

中小企業支援ネットワーク強化事業は、中小企業支援機関の連携強化・支援能力向上により、中小企業が抱える高度・専門的な経営課題への支援体制の強化を図る経済産業省が進めている施策。

埼玉県では、地域金融機関としては唯一当社社員がアドバイザーとして選定を受けており、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ております。

中小企業支援ネットワーク強化事業の流れ



相談テーマ	支援内容(例)
経営・事業戦略	・自社の強みを活かした成長戦略の立案 ・新規事業戦略・新業態開発の立案
販売・マーケティング	・新商品開発 ・販売・プロモーション戦略、ブランド力向上
情報化・IT活用	・販売・経営管理ツールとしてのIT導入 ・HP診断
生産管理・技術開発	・生産効率・品質管理の向上 ・衛生管理体制の構築
その他	・経営革新計画の作成 ・農商工等連携事業計画の作成

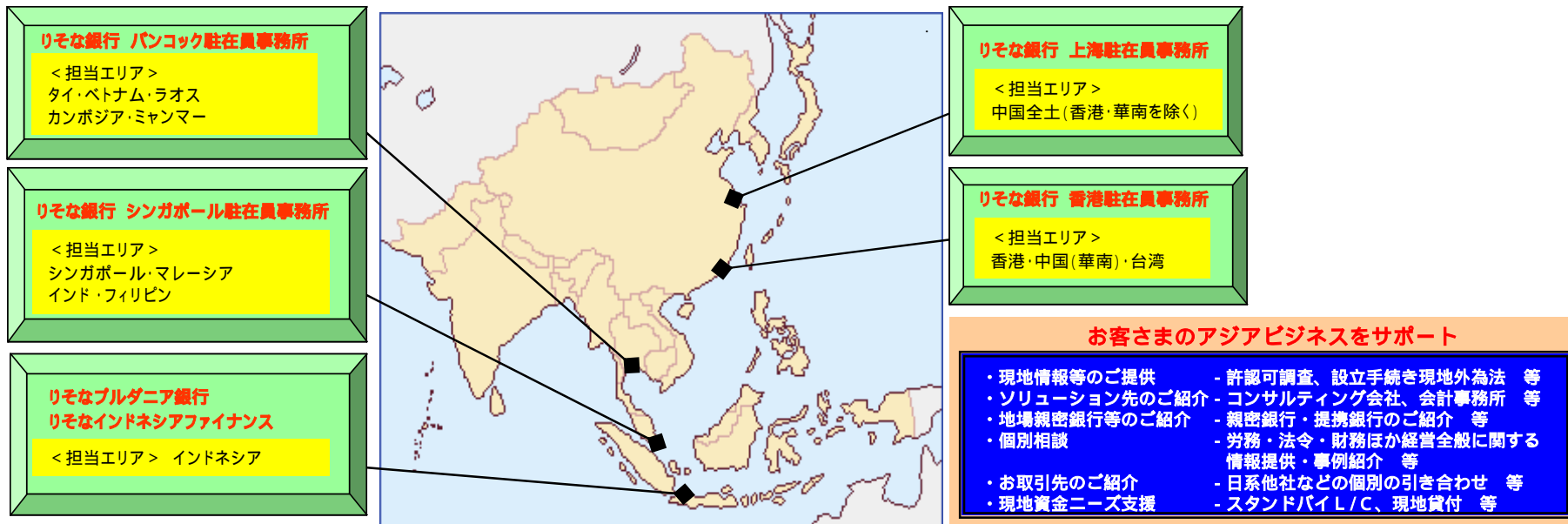
### (3) 海外進出支援の積極的展開

経済環境変化等による企業の海外進出ニーズの更なる高まりを踏まえ、平成23年11月、法人部内に専門知識を有する人材を配置し「アジアビジネスサポートグループ」を新設しました。

これにより、アジア地域に進出を検討中、あるいはすでに進出しているお客さまに対し、グループの海外拠点の活用等も通して、従来以上によりきめ細かい現地情報を提供するとともに、積極的な海外ビジネス展開のサポートを可能とする体制を整備いたしました。

また、同時に、アジア進出に伴う資金調達面での支援機能拡充を目的とした「アジアビジネスサポートファンド」(100億円)の創設、中国ビジネス展開支援等を目的とした「人民元建て海外送金」の取扱いを開始しました。

#### 海外支援体制



### 3. 全取組みの進捗状況

#### ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

##### 取組み

##### 創業（含む第二創業）・新事業に対する支援強化

創業・第二創業企業向け資金調達支援機能等の一層の強化を図るため、埼玉県を中心に活躍するベンチャー・第二創業企業で今後成長が見込める企業を発掘し、「埼玉りそなVファンド」・「埼玉成長企業サポートファンド」等、創業（含む第二創業）・ベンチャー向け投融資ファンドを積極推進します。

##### 進捗状況

##### 創業（含む第二創業）・新事業に対する支援強化

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対応できるよう努めました。具体的には、創業・新事業支援ファンドの取扱いが6件となりました。

「埼玉りそなVファンド」2件

融資2件（26百万円）

「地域産業支援ファンド」等 4件（220百万円 投資のみ）

経済環境変化により、創業（含む第二創業）・新事業に対するニーズが全体的に減少する中、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。

##### 取組み

##### 産学官連携への対応強化

当社が独自で構築した埼玉県内大学との産学官ネットワークや、埼玉県が組織する産学官ネットワークを有効活用し、企業が有する技術等の目利き・評価能力を高め、起業・新事業展開案件の発掘・支援機能をより強化するとともに積極推進します。

具体的には、産学官連携ニーズのあるベンチャー・第二創業企業等に対し、埼玉大学地域共同研究センター等の提携大学の機能・ノウハウを積極的に紹介・還元するとともに、協業機会の創出、事業展開強化への支援を実施します。

##### 進捗状況

##### 産学官連携への対応強化

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行いました（23年度実績：40件）。

連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。

埼玉県と共催で「大学生合同会社説明会・就職面談会」を当社にて開催しました。埼玉県と連携し、企業や大学とのネットワークを互いに活かすことにより、45大学177名の学生の皆さんと地元企業28社に参加頂きました。

## 取組み

## 事業承継支援への取組み強化

企業オーナーへの事業承継対策の必要性の提案、多様な課題に対する各種解決策の提供を継続して行います。また、取引先企業の事業承継ニーズに対する社員のソリューション力の一層の強化を図ります。

具体的には、自社株評価等の提案を切り口に、本部・営業店一体となった活動を行い、事業承継提案を積極的に実施します。また、企業オーナー向け事業承継セミナー等の開催を通じ、事業承継対策の必要性等の説明・知識普及に取り組めます。

社員のソリューション力向上に向け、研修や勉強会等を実施し、知識レベルの向上に努めます。

## 進捗状況

## 事業承継支援への取組み強化

23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。

・23年度実績 提案件数 : 1,052件 機能提供 : 2,123件

事業承継セミナーは、年1回開催し、りそな総合研究所と共催いたしました。セミナーには合計118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。

ソリューション力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。

## 取組み

## 経営改善支援への取組み強化

当社が既に持つ経営改善支援機能・体制を有効活用するとともに、取引先企業・中小企業（当社未取引先も含む）とのきめ細かなコミュニケーションを通じて、迅速かつ的確な改善計画策定提案等を実施し、長期的なソリューションを重視した経営改善支援への取組みを強化します。具体的には、経営改善計画策定支援を、年間30先以上実施します。

## 進捗状況

## 経営改善支援への取組み強化

取引先への訪問活動や営業店との情報交換等により、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。改善余地があるとした取引先について、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、コンサルティングの紹介等）、策定済の取引先に対しては進捗状況のモニタリングを行い、適宜助言等実施しました。

改善計画策定支援を、23年度は189先に実施しました。

尚、経営改善支援への取組みに関する主な指標は、以下の通りです。

- ・経営改善支援取組み率：5.6%  
（経営改善支援取組み先232先 / 期初債務者数4,157先）
- ・再生計画策定率：81.5%  
（再生計画策定完了先189先 / 経営改善支援取組み先232先）
- ・ランクアップ率：18.1%  
（ランクアップ先42先 / 経営改善支援取組み先232先）

## 取組み

## 事業再生支援への取組み強化

当社が既に持つ体制・機能を有効活用するとともに、再生ファンドの活用等を通じた各種事業再生手法のノウハウの蓄積と一層の活用強化を図っていきます。

営業斡旋への積極的取組み等、情報機能を活用した支援を強化して参ります。

## 進捗状況

## 事業再生支援への取組み強化

事業再生の可能性や地元経済への影響度等を踏まえ、当社未取引先も含めて再生支援先を選定、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。

また、経営改善支援・事業再生支援の一環として、幅広く営業情報等の提供を実施しました。

具体的には、以下の通りの成果を積上げました。

- ・再生ファンド等各種再生手法の積極活用およびノウハウ蓄積  
資本性借入金（DDS）の活用：2先  
事業計画策定に向けた外部コンサルタントの紹介：11先  
中小企業再生支援協議会の活用：1先
- ・営業斡旋等、経営改善・事業再生に資する情報提供：360先  
373件

## 取組み

## 多様な人材を活用したきめ細かな取引先企業への支援

当社では、県内中小企業の金融ニーズに積極的かつきめ細かく対応すべく、中小企業取引の専門チャネルとしてビジネスセンターを組織し、中小企業事業者・個人事業者に対する支援・相談体制を整備・拡充しておりますが、同センターにおける金融機関OB等の人材活用を積極的に行い、多様な人材活用により取引先企業への支援機能の一層の強化を図ります。

創業・新事業支援に係る目利き人材として製造業OBを本部支援部部署に採用・活用しており、今後も取引先企業のニーズや当社目利き機能等を勘案し、対応を強化して参ります。

## 進捗状況

## 多様な人材を活用したきめ細かな取引先企業への支援

ビジネスセンターに、中小企業金融推進を専門に担う融資アドバイザーを97名配置しております（24年3月末）。また、同センターでの23年度の融資取扱実績は、3,956件、324億円となりました。

製造業OBによる技術評価等の支援、および営業店社員と企業へ帯同訪問を通じたOJTは23年度も継続して実施しました。

中小企業支援ネットワーク強化事業については、埼玉県地域金融機関としては唯一当社社員がアドバイザーとして選定を受けており、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。

- ・23年度実績 相談受付件数：829先 1,336件  
専門家派遣：81先 187件

顧客企業の海外進出支援体制の強化に向け、専門知識を有する人材を配置した「アジアビジネスサポートグループ」を新設しました。

## 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

### 取組み

#### 個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資への取組み強化

事業からのキャッシュフローを重視し、個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資手法の活用により、中小企業の資金調達手段の多様化・高度化を積極的に推進して参ります。

具体的には、動産や売掛債権等を活用した融資の強化、新たな融資スキームの検討を行います。

また、シジケートローンや私募債を推進し、中小企業の資金調達手段の円滑化・多様化への対応を強化して参ります。

### 進捗状況

#### 個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資への取組み強化

動産を活用した融資の23年度取扱実績は以下の通りでした。

23年度取扱実績：件数 82件、金額 78億円

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

件数 66件、金額 75億円

棚卸資産担保 9件・9億円

売掛債権担保 57件・66億円

シジケートローン、私募債の23年度取扱実績は以下の通りでした。

シジケートローン 4件・62億円、私募債 72件・78億円

### 取組み

#### 専門機関・行政等との連携による融資手法多様化への取組み

専門機関・行政等と連携した融資商品等の取扱を積極的に推進して参ります。

### 進捗状況

#### 専門機関・行政等との連携による融資手法多様化への取組み

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施

・活用実績：94件・124億円

### 取組み

#### 目利き機能の向上

「目利き研修」の実施等により、企業の将来性・技術力等を的確に評価できる目利き人材の更なる育成・強化を図ります。

具体的には、従来より実施してきた「目利き研修」を、21年度より、法人担当者の研修カリキュラムに組み入れ、定着化を図ることにより、目利き人材の一層の裾野拡大・スキル向上を図って参ります。

製造業OB人材との取引先常同訪問等により、営業店担当者の目利き能力向上に向けた実践的な教育を実施します。

### 進捗状況

#### 目利き機能の向上

質の高い対面交渉力や課題解決力、目利き力を有し、お客さまとのルーシ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。

製造業OB人材や専門家派遣等を通じOJTを継続的に実施し、営業店担当者のレベルアップを図りました。

## 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

## 取組み

**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、経済諸団体等との連携強化による情報収集力の向上と、情報の連携・有効活用により地域経済活性化に向けた地域の各種取組みに積極的に参画・貢献して参ります。

地域開発案件等への積極的取組みと、案件手法の多様化に対するソリューション機能提供等の対応力強化を推進します。

地公体業務民間委託の実施を踏まえた地公体からのコスト吸収や、業者紹介等の取組みを強化します。

地公体等の住宅関連施策とタイアップしたローン商品提供等の施策を実施します。

## 進捗状況

**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。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に、埼玉県との共催しました「農と食の展示・商談会」は、20年度以降、毎年開催しており、23年度で4回目となります。

- ・『農と食の展示・商談会 2012』：当日来場者 2,632名  
商談件数 202件

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2回開催いたしました。

地域開発案件等への取組みについては、23年度の取扱実績では市街地再開発事業へのファイナンス3件28億円、PFI事業にかかる契約が2件となりました。

埼玉県内の自治体向けに、「クラウド・コンピューティング」を活用した「自治体クラウド」にかかるセミナーを開催しました。

県とタイアップし、以下のローン商品取扱いを開始しました。

- ・提携留学ローン（23年4月～）
- ・合併処理浄化槽転換応援ローン（23年8月～）

## 取組み

### 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

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つけて頂くことを狙いとした、子供向け金融経済セミナー「りそなキッズマネアカデミー」、大学寄附講義等の開催やインターシップ制度等を実施するとともに、NPO法人金融知力普及協会が開催する高校生金融経済クイズ「エコノミクス甲子園」の埼玉大会の共催を実施します。

地域への金融知識の普及を目的とした資金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普及を図るための年金相談会の開催を積極的に行います。

## 進捗状況

### 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、「りそなキッズマネアカデミー」を県内13会場に拡大のうえ開催。延べ308名の児童が参加（22年度対比 +107名）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開設（23年4月～7月）。
- ・埼玉大学との協力協定、西武文理大学との覚書、埼玉県経営者協会が埼玉県等と連携して実施するインターシップ制度に基づき、県内大学を中心に、5大学からインター生の受入を実施（23年8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（23年11月）。19組36名が参加しました。
- ・埼玉県が実施する高校生向け「ジョブシャドウイング事業」（実際に働く人に付き添い観察する、キャリア教育手法の一つ）に協力。29名の学生を受け入れました。

高齢者等の金融知識向上を目的に、以下の取組みを実施しました。

- ・資金運用等各種セミナーの開催：年間148回 参加者7,163名
- ・年金相談会・公的年金セミナーの開催：年間323回 参加者1,976名

## 取組み

### 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」（お客さまの声を商品・サービスの改善等に反映させる仕組み、17年2月より開始）に寄せられた地域のお客さまの声に基づく、各種サービス向上策を実施します。

具体的には、「埼玉りそなVOC」に集約された「お客さまの声」を取りまとめ、お客さまのご要望等を調査・分析の上、関係部署において具体的改善策等の協議・検討を実施、当社の商品・サービスに積極的に反映させて参ります。

## 進捗状況

### 地域のお客さまの声に基づくサービス改革の推進

VOC活動は定着化しており、23年度に寄せられた「お客さまの声」は1,907件、従業員からの改善提案等「従業員の声」は、1,165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125件となっており、引き続き、具体的な商品・サービスの改善を図っております。

アルファベット順、50音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。

インターンシップ

学生が在学中に企業に体験入社する体験就業のことです。

OJT

On-the-job training の略。職場の上司や先輩が、部下や後輩に対し実際の業務を通じて必要な知識・技術・能力等を指導する社員教育方法の一つです。

キャッシュフロー

Cash flow : 現金流量。  
事業活動により実際に得られる収入から外部への支出を引き、手元に残る資金の流れのことを表します。

業務粗利益

資金利益、役員取引等利益、その他業務利益等で構成されるもので、銀行本来の業務から得られる粗利益を表します。

クラウドコンピューティング

ネットワーク・特にインターネットをベースとしたコンピュータの利用形態のことです。

再生ファンド

過剰債務に陥った企業の建て直しを目的として、投資家から集めた資金を再生企業に投資するファンドのことです。

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。

実勢業務純益

金融機関の本業での収益を表す業務純益から、一般貸倒引当金繰入額を除いたもので、基本的な収益力を表す指標のことです。

資本性劣後ローン

新規事業や企業再建等に取り組む企業の財務体質強化を図るために資本性資金を供給するもので、本債務は自己資本と看做すことができ、また法的倒産手続時に他の債務に劣後する等の特徴があります。

## シンジケート・ローン

企業の資金調達ニーズに対し、複数の金融機関が強調してシンジケート団を結成し、同一の契約・条件に基づいて融資を行う手法のことです。

## 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。

## D D S

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。

## 中小企業再生協議会

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。

## ノーマライゼーション

障害者と健常者とは、お互いが特別に区別されることなく、社会生活を共にするのが正常なことであり、本来の望ましい姿であるとする考え方です。また、それに向けた運動や施策も含まれます。

## 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。

## 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。

## 不良債権比率

経営破綻している企業や業績悪化により破綻する危険がある企業への債権、元本または利息の支払が3ヶ月以上滞っている企業への債権等〔金融再生法における開示債権（破産等更生債権およびこれらに準ずる債権、危険債権、要管理債権）〕の割合を表します。

## 目利き人材

経営者（企業）の資質、技術力、販売力等から見た企業の将来性等を的確に判断し、または事業再生等に関する専門能力を有する人材のことです。

## 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。