

2014年5月13日

各位

株式会社りそな銀行
株式会社埼玉りそな銀行
株式会社近畿大阪銀行

「りそなものづくりネットワーク」の創設について

～グループ取引先9万社のネットワークを活用し、新しいビジネスマッチングの形を提案～

りそなグループのりそな銀行（社長 東 和浩）、埼玉りそな銀行（社長 池田 一義）、近畿大阪銀行（社長 中前 公志）は、新たなビジネスマッチングの取組みとして、「りそなものづくりネットワーク」を創設しましたのでお知らせいたします。

1. 設立の背景と目的

多くの中小企業が「技術力はあるが大手企業との接点が少ない」という課題を抱えている一方で、大手企業側にも「技術力がある中小企業に発注したいが探索が困難」という課題があります。

本ネットワークを通じ、大手企業と中小企業が接点を持つ場を提供することで、潜在的なビジネスチャンスを具現化し、国内のものづくり企業を応援していきます。

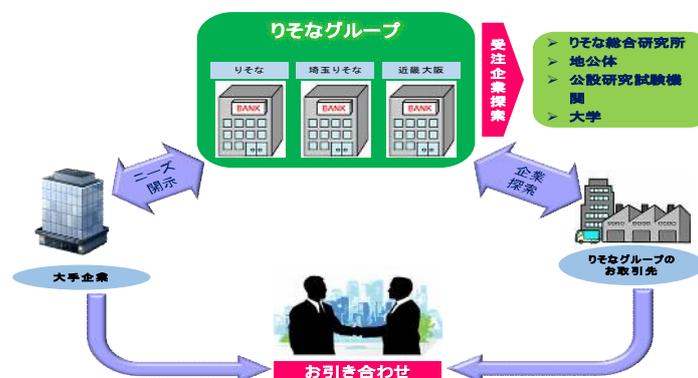
2. 本ネットワークの概要

本ネットワークは、大企業・中堅企業を中心に技術や製造面での課題・ニーズを開示していただき、全国のりそなグループ傘下銀行の取引先の中から対応可能な企業を無償で探索・紹介するものです。

主な特徴は以下の通りです。

- ・ものづくり分野に特化
- ・発注情報を起点としたビジネスマッチング
- ・りそなグループ約9万社の取引先情報の活用

また高度な技術課題については、自治体や公設研究試験機関、大学等とも連携し、ものづくり企業を強力に下支えするオープンプラットフォームの構築を目指していきます。



以上