# 地域密着型金融推進への取組み

（平成21年度）

東京都民銀行
TOKYO TOMIN BANK

# 目　　次

Ｐ．１　　１．当行の特性
（1）当行の生い立ち
Ｐ．２　　（2）創業当時の経営方針
（3）経営理念
Ｐ．３　　２．これまでの取組みと今後の方針
Ｐ．４　　＜参考＞中期経営計画
Ｐ．５　　３．営業地域の特性
Ｐ．６　　４．基本的考え方
１．ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化
Ｐ．７　　２．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
Ｐ．８　　３．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
Ｐ．９　　５．今後の開示について
（別表１～４）　具体的取組策

# １．当行の特性

## （１）当行の生い立ち

当行は中小企業金融という重要な使命を担うべく、東京都、経済界、産業界からの熱い支援により、東京においてなくてはならぬ地方銀行として昭和26年に設立されました。

戦後の復興期において、産業復興政策は基幹産業等大企業中心とならざるを得ず、中小企業向けの制度金融が未整備であったことに加え、朝鮮動乱ブームの反動不況により、中小企業の資金不足は一層深刻なものとなりました。

こうした中小企業の金融難を打開するための新銀行設立を望む声の強まりをうけ、昭和26年、当時の東京都知事の諮問機関として「東京都地方銀行対策審議会」が設置され、中小企業を主たる対象とする地方銀行「東京都民銀行」を設置する旨の答申がなされました。

同様に懇談会を設置し、銀行の設立検討を進めていた東京商工会議所からも「東京都民銀行」の設立に協力し、支援を行う建議がなされるなど、東京都、経済界、都内の産業界など各方面から多くの期待と支援を受けて、昭和26年12月18日当行は「中小企業と個人のための銀行」として営業を開始しました。

## （2）創業当時の経営方針

**小口預金に重点を置き、中小企業金融を営業方針の基本としてきました**

・地元で吸収した預金を地元中小企業へ還元。
・できるだけ多くの中小企業の要望に応じるため、大口融資を抑制し、小口融資に重点を置く。
・審査と手続きを簡素化して迅速な貸出を行う。
・貸出資金は当行の預金で賄うことを基本とし、日銀借入に依存しない。

また、小口預金の獲得に重点を置くという営業方針を採っていたことから、営業開始当初の数年間は、中小企業の多数の融資申込みに応えていくための原資として、東京都からの預託金が大きな支えとなりました。

## （3）経営理念

**「首都圏における中小企業の発展と個人のしあわせのために、企業市民として金融サービスを通じ社会に貢献する」**

このような設立経緯、経営理念に基づき東京都内及び周辺地域の中小企業と個人を主たる顧客と位置付け、新しい時代に向け新しい商品やサービスを展開しております。

## ２．これまでの取組みと今後の方針

地域密着型金融（リレーションシップバンキング）は、まさに当行が創業以来注力してきた中小企業事業金融そのものです。当行は、中小企業専門銀行としてこれまでも機能強化に努めてきました。

平成１５年度以降は、「地域密着型金融」への取組を下記計画にまとめ、一層の機能強化を図ってまいりました。

●平成１５年度～１６年度　「リレーションシップバンキングの機能強化計画」
●平成１７年度～１８年度　「地域密着型金融推進計画」
●平成１９年度～２０年度　「地域密着型金融推進への取組み」

「中期経営計画」の主要施策として掲げた「地域密着型金融の推進」をより具体化しました。

●地域密着型金融については、機能強化に向けた弛まぬ努力が必要であることから、平成２１年４月より開始した3ヵ年の中期経営計画 「チャレンジ60」の主要施策として「地域密着型金融の推進」を掲げ、機能強化に一層積極的に取組んでいく考えを明確にしました。

●本「地域密着型金融推進への取組み」は、中期経営計画に掲げた経営戦略の実現に向けた方針、具体的取組策を取りまとめたものです。

# ＜参考＞中期経営計画（平成２１年４月～平成２４年３月）

| | |
|---|---|
| 名　　称 | チャレンジ６０ |
| 経　営　理　念 | 首都圏における中小企業の発展と<br>個人のしあわせのために<br>企業市民として金融サービスを通じ社会に貢献する |
| お客さまへの宣言 | １.お客さまを第一に考えた金融サービスを提供してまいります<br>２.中小企業と働く人の真のパートナーであり続けます<br>３.お客さまの豊かなライフステージの実現を応援します |
| 経　営　戦　略 | １.CS経営の実践<br>２.営業力の向上<br>３.魅力ある企業風土の醸成 |
| 目　標　計　数<br>（24年3月末） | コア業務純益　200億円<br>ＯＨＲ　65%<br>預金残高＋預り資産残高　3兆円 |

## ３.営業地域の特性

東京都は、ＧＤＰベースでは、オーストラリア・オランダ ー国を凌駕する大きなマーケットで、会社企業数は約２５万社あり、その内の95.8%が資本金１億円未満の中小・小規模企業で、東京の経済基盤は中小企業により支えられています。

●全国151万企業先のうち、東京都には16.8%に当たる約25万社が集中

●資本金規模別では資本金1億円未満が全体の95.8%と、企業先の多数を　中小･小規模の企業が占める

●全国の人口は、減少傾向となっているが、東京都は都心回帰、東京回帰で人口は0.78%の増加となる

（総務省統計局、東京都総務局統計資料）

## ４.基本的考え方

### １．ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

お取引先企業へのリレーション強化を基本に、創業から事業承継にいたるまでの中小企業の様々なニーズにお応えすべく、態勢整備を図ってまいります。

（１）創業・新事業支援
●起業・事業展開に関する情報の提供、創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援

（２）経営相談・改善支援
●取引先企業に対する経営相談・経営改善支援機能の強化
●経営相談等支援体制の充実

（３）事業再生
●事業再生に向けた積極的取組み

（４）事業承継
●中堅・中小企業の事業承継支援

## ２.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

当行独自のノウハウを活かすとともに、外部機関との連携や「目利き」能力向上を目指した人材の育成により、中小企業の事業価値を見極めた融資手法や資金供給手法の多様化等に積極的に取組んでまいります。

（１）不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の徹底

●動産およびＡＢＬ等を活用した融資の推進

（２）「目利き機能」の発揮に向けた取組み

●企業の将来性、技術力を的確に評価

# ３．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

地域の中小企業の発展と個人のしあわせのために、お客様のニーズにお応えし、
付加価値の高い商品・サービスの提供に努めてまいります。

（１）地域社会への貢献

- ●地方公共団体等とのリレーション強化
- ●CSRへの取組み

（２）地域活性化につながる多様なサービスの提供

- ●ニーズに対応した付加価値あるサービスの提供
- ●金融知識の普及と分かりやすい説明態勢の整備
- ●お客さまニーズの把握、利用者評価の業務への反映

東京緑の定期

## ５.今後の開示について

当行では、地域密着型金融の機能強化に一層積極的に取組み、中小企業事業金融の分野において様々な顧客ニーズに応えうる、真のパートナーとして信頼される銀行を目指してまいります。

今後の取組状況については当行ホームページ、ディスクロージャー誌等においてお知らせしてまいります。

# 「地域密着型金融推進への取組み」（平成21年度）

（別表1）

## 1．ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

### （1）創業・新事業支援

| 項　　目 | 取組方針 | 具体的取組策 |
|---|---|---|
| 起業・事業展開に関する情報の提供、創業・新事業の成長段階に応じた適切な支援 | 東京商工会議所・政府系金融機関・東京都中小企業振興公社等との連携を通じて、中小企業の技術開発や新事業の展開を支援する。 | 1.東京商工会議所、東京信用保証協会、政府系金融機関等と提携・連携した創業支援のための融資商品および技術開発や新事業の展開の推進。<br>2.診療所の開業支援や病院・診療所の介護分野への進出を支援。 |

### （2）経営相談・改善支援

| 項　　目 | 取組方針 | 具体的取組策 |
|---|---|---|
| ①取引先企業に対する経営相談機能の強化 | 中小企業コンサルティング機能・情報提供機能の一層の強化を図る。 | 1.行内専担部署において、取引先の株式公開、Ｍ＆Ａ、社債発行、海外進出（主として中国、アジア地域）支援を積極的に行う。<br>2.外部機関・専門家との連携による、付加価値の高い相談業務への取組み強化および取引先企業への情報提供。<br>3.「地域力連携拠点事業」を活用して、中小企業の経営課題の解決に取組む。 |
| ②取引先企業に対する経営改善支援機能の強化 | 本部専担部署を中心として、要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みを強化し、取引先の経営改善に努める。 | 1.経営サポート部が中心となり、本部所管部・営業店と 連携し、取引先の経営改善に努める。<br>2.(1)外部機関・専門家等を有効に活用して経営改善計画の策定を指導し、進捗管理を行う。 |

# 「地域密着型金融推進への取組み」（平成21年度）

（別表2）

| | | |
|---|---|---|
| | | ⑵営業店と一体となった経営改善指導を進める。同行訪問等により、改善指導のノウハウを営業店担当者に直接指導する。 |
| ③経営相談等支援体制の充実 | 経営相談体制充実を図るため、行員のスキル向上に取組む。 | 行員のスキル向上のための各種資格制度取得奨励と研修実施。 |

## （3）事業再生

| 項　　目 | 取組方針 | 具体的取組策 |
|---|---|---|
| 事業再生に向けた積極的取組み | 事業価値・事業の継続性を見極め、早期に取引先の事業再生を図る。 | 1.中小企業再生支援協議会や整理回収機構の第三者機能の活用、外部専門家と連携した取引規模・事業内容等に応じた具体的再生スキームの検討。<br>2.取引先の規模や事業内容等により、事業再生ADRの活用など、適切な手法を活用する。 |

## （4）事業承継

| 項　　目 | 取組方針 | 具体的取組策 |
|---|---|---|
| 中堅・中小企業の事業承継支援 | オーナー経営者の事業承継ニーズへの取組強化 | 1.営業店・本部との連携・情報共有化による事業承継ニーズの把握。<br>2.営業店・本部の営業店担当(事業承継・相続支援担当)、外部専門家との連携による事業承継ニーズへの取組み強化。<br>3.事業承継をテーマにしたセミナー・個別相談会の開催。 |

# 「地域密着型金融推進への取組み」（平成21年度）

（別表3）

## 2．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

### （1）不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資への取組み

| 項　　目 | 取組方針 | 具体的取組策 |
|---|---|---|
| ①不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の推進<br>②中小企業への資金供給手法の多様化等 | 1.動産およびABL等を活用した融資の推進。<br>2.各種融資手法の具体化と資金供給手法の整備を図る。 | 1.動産および債権譲渡担保融資を活用した融資への取組み。<br>2.シンジケートローン・東京都CLO等の融資手法の活用。 |

### （2）「目利き機能」の発揮に向けた取組み

| 項　　目 | 取組方針 | 具体的取組策 |
|---|---|---|
| 「目利き」能力向上に向けた取組み | 企業の将来性、技術力を的確に評価する。 | 融資業務の経験度合いに応じた階層別研修と「目利き」能力向上を目指した人材育成への取組み。<br>目利きに関するセミナーの実施。 |

## 3．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

### （1）地域の再生と地域社会への貢献

| 項　　目 | 取組方針 | 具体的取組策 |
|---|---|---|
| ①地方公共団体等とのリレーション強化 | 東京都、東京商工会議所、東京信用保証協会等との連携により、中小企業の発展への貢献に努める。 | 1.東京都、東京商工会議所、東京信用保証協会との連携による、中小企業への資金供給手段、経営支援の検討。<br>2.公募債の引受等による資金の引受。<br>3.各機関・団体との人材交流により、情報収集およびリレーションを強化し、地域への有効な情報の提供を行っていく。 |

# 「地域密着型金融推進への取組み」（平成21年度）

（別表4）

| | | |
|---|---|---|
| ②CSRへの取組み | 「地域経済への貢献」、「地域社会への貢献」、「環境への取組み」を行動指針として、各種施策を推進。 | 1.地域経済へ貢献する金融商品・サービスの提供<br>2.文化事業等への協賛<br>3.温室効果ガス削減等、環境への取組み |

## （2）地域活性化につながる多様なサービスの提供

| 項　　目 | 取組方針 | 具体的取組策 |
|---|---|---|
| ①お客さまのニーズに対応した付加価値あるサービスの提供 | 1.満足いただける商品・サービスの提供を進める。<br>2.お客さまに利便性の高い取引チャネルの拡充を図る。<br>3.お客さまが安心して、ご利用いただける環境の整備。 | 1.店頭営業態勢の整備・サービスの拡充。<br>お客さまニーズに応えたサービス拡充、資産運用商品や融資商品の充実。<br>2.営業店、相談拠点、ダイレクトバンキング機能などお客さまとの取引チャネルの整備。<br>3.①お客さまが安心して利用できる、人にやさしい店舗環境を整備するための施策の推進。<br>②金融犯罪等への対応。 |
| ②お客さまへの金融知識の普及と分かりやすい説明態勢の整備 | 1.お客さま向けのセミナー・相談会の開催による金融知識の普及。<br>2.行内の説明態勢の整備。 | 1.①お客さまのニーズに対応した資産運用セミナーの開催。<br>②営業店での相談会・勉強会の実施。<br>2.説明態勢に関する研修の継続実施。 |
| ③お客さまニーズの把握、利用者評価の業務への反映 | お客さま満足度向上のため、お客さまの声の収集と業務反映について検討。 | 1.CS委員会を中心にお客さま満足度向上のため、行員の応対スキル向上を図る。<br>2.お客さまサービス室による意見・要望・苦情等、お客さまの声の収集と、CS委員会との連携による業務反映についての検討。<br>3.銀行グループ会社一体となったCS活動の推進。 |