

「地域密着型金融推進への取組み」

平成23年度の取組方針



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. お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮
P. 7	2. 地域の面的再生への積極的な参画
P. 8	3. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信
P. 9	5. 今後の開示について
	(別表1～6) 平成23年度の具体的取組策

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、本年で60周年を迎えることとなりました。

(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、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～22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カ年の中期経営計画「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 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	
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 2.中小企業と働く人の真のパートナーであり続けます 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 2.営業力の向上 3.魅力ある企業風土の醸成	
目 標 計 数 (24年3月末)	コア業務純益	100億円
	OHR	75%台
	預金残高+預り資産残高	2兆7,500億円

3. 営業地域の特性

東京都は、GDPベースでは、オランダ・スウェーデン一国を凌駕する大きなマーケットで、会社企業数は約27万社あり、その内の95.7%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179万企業先のうち、東京都には約15%に当たる約27万社が集中
- 資本金規模別では資本金1億円未満が全体の95.7%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1,316万人(2010年)、2005年比4.7%の増加

(総務省統計局、東京都総務局統計資料)

4. 基本的考え方

1. お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

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、コンサルティング機能の発揮に努めてまいります。

- (1) 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析
 - 経営目標や課題の把握・分析とライフステージ等の見極め
 - 事業価値を見極め、経営課題を把握できる人材の育成
- (2) 最適なソリューションの提案
 - お取引先のライフステージ等に応じた最適なソリューションの提案
- (3) お取引先企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理
 - 経営改善計画の進捗状況のモニタリングと継続的な経営改善支援
 - 外部環境の変化等に応じた最適なソリューションの見直し

2.地域の面的再生への積極的な参画

東京を地盤とした地域金融機関として、“東京の頑張る人”を応援してまいりました。創立60年を迎え、地域社会発展に向けて一層積極的に取り組んでまいります。

- (1) 地方公共団体等とのリレーション強化による地域情報の収集・蓄積
- (2) 将来の成長可能性を重視した融資等に向けた取り組み
- (3) 貢献可能な分野や役割における、地域の面的再生に向けた積極的な取り組み
 - CSRに関する各種施策の推進
 - Jリーグクラブチーム「FC東京」との提携により「スポーツ振興」と、「金融サービスの提供」を通じて地域社会の発展に貢献

3. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

コンサルティング機能の発揮や長期的・安定的な金融仲介機能の提供に関する当行の取組みについて、様々な形で情報発信してまいります。

(1) 「地域密着型金融推進への取組み」の公表

- 取組方針・具体的取組策とその実施状況の定期的な発信

(2) 当行のコンサルティング機能に関する情報発信

- ビジネスマッチングのための展示会・商談会の開催
- 事業承継、相続・遺言、海外進出、為替動向、M&Aなど様々なテーマによるセミナーの開催

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り組み、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23年度の具体的取組策)

別表1

1. お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

(1) 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

項 目	取組方針	具体的取組策
<p>① 日常的継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析とライフステージ等の見極め</p> <p>② お取引先企業による経営の目標や課題の認識・主体的な取組みの促進</p>	<p>1. 営業店の日常的・継続的な訪問を主体として、お取引先企業とのリレーション強化を図り、定性情報の蓄積により、本支店一体となって最適なソリューションを見極める。</p> <p>2. 企業の事業価値を見極め、経営課題を発見、把握できる人材を育成する。</p> <p>3. 必要に応じて外部機関等と連携して、お取引先企業の課題解決を図るためのアウトラインを策定する。</p>	<p>1. 企業のライフステージに応じた本部担当部署と営業店とが協働した経営相談・改善支援。 ・営業推進部、経営サポート部等との同行訪問によるお取引先のニーズの把握。 ・お取引先のニーズに応じたソリューションの検討。</p> <p>2. 目利き力向上を目指した人材育成への取組み。 ・融資業務の経験度合いに応じた階層別研修の実施。 ・審査トレーニーの実施。 ・融資審査部の審査役、上席指導役、経営サポート部によるOJT指導。</p> <p>3. 企業のライフステージに応じた外部機関との連携による経営相談・経営改善支援。 ・業務提携先(リマーケット・エージェンシー)と連携したビジネスマッチングの展開。 ・中小企業再生支援協議会・企業再生支援機構等の第三者機関の積極的な活用。</p>

「地域密着型金融推進への取組み」(平成23年度の具体的取組策)

別表2

(2) 最適なソリューションの提案

項 目	取組方針	具体的取組策
<p>①お取引先のライフステージ等に応じた最適なソリューションの提案</p>	<p>1.創業・新規事業開拓を目指す企業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 <p>2.成長段階における更なる飛躍が見込まれる企業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスマッチングによる販路・仕入先開拓支援を推進する。 ・中国等アジアを中心とした、取引先の海外進出支援を積極的に行う。 ・不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資を推進する。 	<p>1.創業・新規事業開拓を目指す企業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東京商工会議所、東京信用保証協会、政府系金融機関との提携、連携した創業支援のための融資商品及び技術開発や新事業支援の推進。 ・診療所の開業支援や病院・診療所の介護分野への進出支援。 ・日本銀行における成長基盤強化を支援するための資金供給施策である「成長戦略融資」の積極的活用。 <p>2.成長段階における更なる飛躍が見込まれる企業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・展示・商談会や個別の取引先紹介による販路・仕入先開拓支援。 ・業務提携先(リマーケット・エージェンシー)と連携したビジネスマッチングの展開。 ・上海現地法人やタイのカシコン銀行と連携した海外情報発信やコンサルティング。 ・知的資産経営評価を活用した融資スキームの構築。 ・業務提携先(日本動産鑑定)と連携したABLの活用。

「地域密着型金融推進への取組み」(平成23年度の具体的取組策)

別表3

項 目	取組方針	具体的取組策
	<p>3.経営改善が必要な企業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本支店一体となり、お取引先の経営改善に努める。 ・経営課題解決に向けた経営改善計画策定を支援する。 ・ビジネスマッチングによる販路・仕入先開拓支援を推進する。 ・必要に応じて外部機関・専門家等と連携した経営改善策を実施する。 <p>4.事業再生や業種転換が必要な企業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業価値・事業の継続性を見極め、早期にお取引先の事業再生を図る。 <p>5.事業承継が必要な企業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・後継者がいる場合の事業承継支援、後継者不在の場合のM&Aによる事業譲渡支援を行う。 	<p>3.経営改善が必要な企業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営サポート部が中心となり、営業店と一体となった経営改善指導の実施。 ・本部担当者の同行訪問による営業店担当者の経営改善スキルの向上。 ・展示・商談会や個別の取引先紹介による販路・仕入先開拓支援。 ・業務提携先(リマーケット・エージェンシー)と連携したビジネスマッチングの展開。 ・提携先(TKC)と連携した経営改善計画の策定支援。 <p>4.事業再生や業種転換が必要な企業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業再生支援協議会・企業再生支援機構等の第三者機関の積極的な活用を中心に、外部専門家と連携し、事業規模や内容に応じた具体的再生スキームの検討と実施。 ・お取引先の状況に応じ、DIP・DDS・EXIT(求償権消滅保証制度等)等の手法の活用。 <p>5.事業承継が必要な企業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・後継者がいる場合: 自社株移転など円滑な事業承継のためのコンサルティングの実施。 ・後継者不在の場合: 外部機関とも連携し、ニーズに対応した事業売却などのM&Aによる支援。

「地域密着型金融推進への取組み」(平成23年度の具体的取組策)

別表4

(3)お取引先企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理

項 目	取組方針	具体的取組策
<p>①お取引先や連携先と協働したソリューションの実行と実行状況のモニタリング</p>	<p>1.経営改善支援先の改善計画の進捗状況をモニタリングし、継続的な経営改善支援を行う。</p> <p>2.外部環境の変化等に応じて最適なソリューションの見直しを行う。</p>	<p>1.融資審査部、経営サポート部による臨店指導の実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・個社別対応方針の検討。 ・経営改善計画の二次検証、進捗状況のモニタリング。 <p>2.外部環境の変化等により、改善計画の進捗が不十分な場合、ソリューションを見直し、お取引先と協働して計画を再立案。</p>

「地域密着型金融推進への取組み」(平成23年度の具体的取組策)

別表5

項 目	取組方針	具体的取組策
<p>①地方公共団体等とのリレーション強化による地域情報の収集・蓄積</p> <p>②将来の成長可能性を重視した融資等に向けた取組み</p> <p>③貢献可能な分野や役割における、地域の面的再生に向けた積極的な取組み</p>	<p>1.東京都、東京商工会議所、東京信用保証協会等との連携を図り、東京の中小企業の発展に貢献する。</p> <p>2.東京の地域発展に貢献する取組みを積極的に展開する。</p> <p>3.企業の技術力・販売力・成長性を重視し、成長分野の育成に資する取組みを積極的に展開する。</p> <p>4.「地域経済への貢献」、「社会貢献活動」、「環境への取組み」を基本的な考え方として、CSRに関する各種施策を推進する。</p>	<p>1.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る中小企業への資金供給手段や経営支援の検討。</p> <p>2.各機関、団体との人事交流を図り、情報収集力を高め、地域への有効な情報を発信。 ・地方公共団体向け融資への取組みによる資金供給。</p> <p>3.外部専門家・外部機関等との連携による企業の成長性を評価した融資の推進。 ・知的資産経営評価を活用した具体的な融資スキームの構築</p> <p>4.CSRへの取組み。 ・地域経済に貢献する商品・サービスの提供 ・社会貢献活動 ・Jリーグクラブチーム「FC東京」との業務提携による東京の地域発展に貢献する施策の展開。</p>

「地域密着型金融推進への取組み」(平成23年度の具体的取組策)

別表6

3. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

項 目	取組方針	具体的取組策
<p>①具体的な目標やその成果の積極的な情報発信</p> <p>②コンサルティング機能や長期的・安定的な金融仲介機能の提供に関する情報発信</p>	<p>1.「地域密着型金融推進への取組み」の公表により、取組方針・具体的取組策とその実施状況を定期的に発信する。</p> <p>2.展示会・商談会や各種セミナーの開催により、ビジネスマッチングへの取組みなど、当行のコンサルティング機能に関する情報を発信していく。</p>	<p>1.「地域密着型金融推進への取組み」の公表。</p> <p>2.取引先を一堂に会した展示会・商談会を開催し、ビジネスマッチングへの取組推進。事業承継、相続・遺言、海外進出、為替動向、就業規則・退職金制度、M&Aなど様々なテーマによるセミナーの開催。</p>