

「地域密着型金融の取組み状況」 (平成25年4月～平成26年3月)



東京都民銀行
TOKYO TOMIN BANK

目次

- 1. 地域の皆様と東京都民銀行 P. 1
- 2. 平成25年度の主な取組み実績
 - I. 成長プロセスに応じたコンサルティング機能の発揮 P. 4
~13
 - II. 地域の面的再生への積極的参画 P. 14
~16
 - III. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信 P. 17
- 3. 今後の取組みについて P. 18

1. 地域の皆様と東京都民銀行

○当行の経営理念

「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」

○地域密着型金融への取組みについて

地域密着型金融(リレーションシップバンキング)への取組は、CSR 活動における「地域経済」・「地域社会」への貢献につながる重要な活動であり、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、中小企業と個人の皆さまのための銀行として、今後も地域密着型金融の機能強化に努めて参ります。

1. 地域の皆様と東京都民銀行

○当行のCSRに対する基本的な考え方

①地域経済への貢献

・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、機能強化に取り組む。

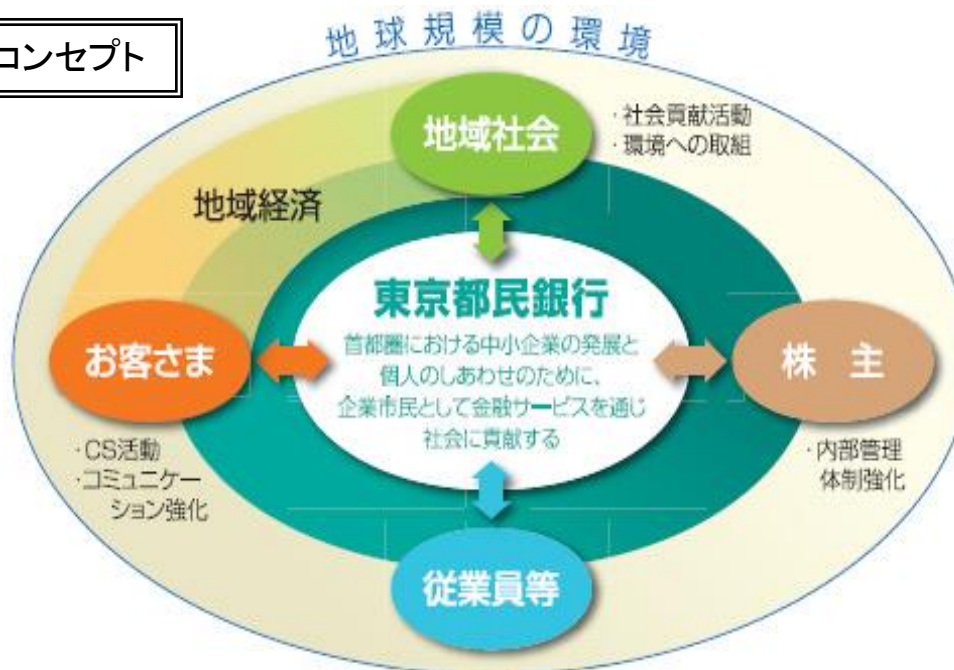
②地域社会への貢献

・地元の皆さまの利便性を向上するとともに、質の高いサービスを提供し、地域に根ざした企業市民として東京の頑張る人を応援する。

③環境問題への取組

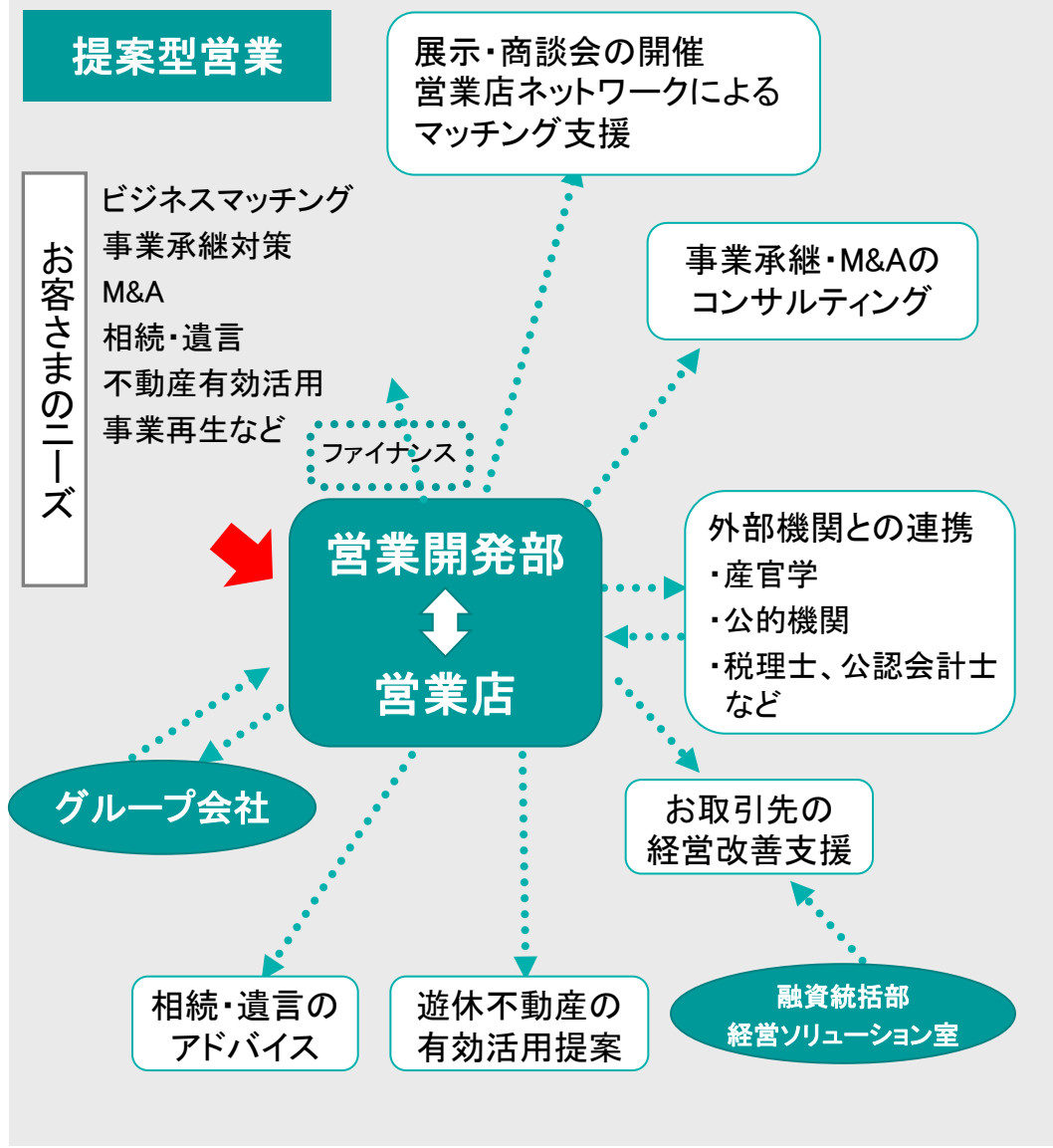
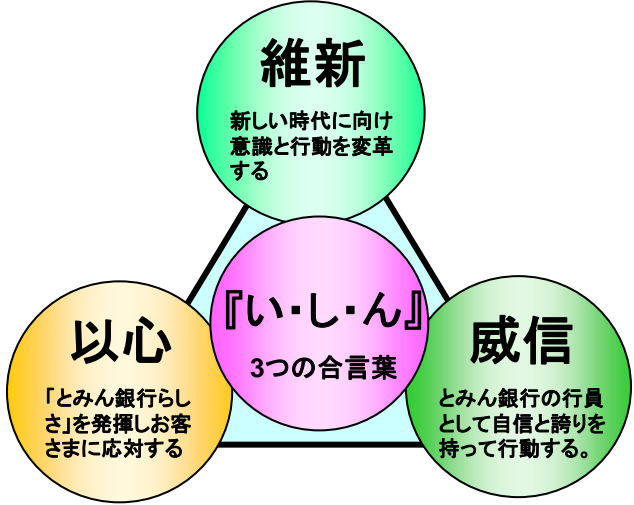
・環境問題への取組は企業市民として、重要な責務であると考え、環境へ配慮した取組を行う。

CSRへの取組みコンセプト



1. 地域の皆様と東京都民銀行

- ・資金仲介機能に留まらない地域金融機関として地元企業のニーズにマッチした業務仲介機能にも注力いたします。
- ・平成24年4月より開始した中期経営計画『い・し・ん』の主要施策『提案型営業の強化』をより深度あるものにするべく取り組んでおります。
- ・平成25年4月、法個人に対するコンサルティング機能を発揮するため「営業開発部」を新設いたしました。



2. 平成25年度の主な取組み実績

I. 成長プロセスに応じたコンサルティング機能の発揮 ～創業・新事業支援～

○ 創業支援、経営革新等支援機関としての取組み

- ・TKC東京中央会と連携し、創業・新事業支援に関するご相談やご融資に対応しております。また、専門家派遣の利用や経営の相談等、地域の中小企業・小規模事業者をサポートする支援機関の連携体である地域プラットフォーム、「とうきょう創造連携プラットフォーム」の構成機関として専門家派遣などを通じ、お取引先企業のお役に立てるよう努めております。
- ・認定支援機関として、創業促進支援補助金申請受付に積極的に取り組んでおります。
- ・東京商工会議所・東京信用保証協会と提携し、創業支援融資「ウイング」を取扱っております。
- ・日本政策金融公庫国民生活事業との連携を開始し、創業を含めた取組みを強化しております。

<具体的な取組み事例>

- ・A社は大気汚染や排水除去装置の設備提案業を主業に設立されました。設立されて1ヶ月後、口座開設と融資の相談の件で来店された当社に対し当行はスピーディーに対応、当社概要ならびに事業計画等を聞き取り創業融資をご案内しました。資金面だけではなく、銀行取引全般や給与計算システムのご提案等、関連会社で提供可能なサービスのご提案も行い様々なサポートを行っております。

I. 成長プロセスに応じたコンサルティング機能の発揮 ～事業拡大支援①～

○ ビジネスマッチングによる取引支援

- ・当行では本部・営業店一体でのビジネスマッチング活動を展開し、平成25年度の取引先間の紹介件数は690件、うち成約件数は126件の実績でした。
- ・特徴的なお取引先企業の、全営業店への紹介を随時行っております。

<具体的な取組み事例>

- ・平成25年度については、お取引先企業の対外PR支援として全店から20社のお取引先をリストアップした書籍「東京の注目20社」の発刊に協力いたしました。
- ・高い技術力を持つB社から、当該技術の利用先を広げたいとの相談がございました。当行は営業開発部のビジネスマッチング担当が当社の技術についてのヒアリングを行い、全営業店の取引先の中から候補先企業をピックアップいたしました。既に医療機器メーカー、電子機器商社という2社との商談が成立し、現在も他社と商談を継続しております。

○ M&Aに向けた取組み

- ・行内の事業承継セミナーや勉強会等を通じて営業店の活動強化を図ると共に、全国の他の地銀とも積極的に情報交換を行っております。
- ・平成25年度は新規案件として売却案件30件・買収案件8件に携わっております。

<具体的な取組み事例>

- ・取引先C社より担当店の支店長へ事業再編の相談があったことをきっかけに、支店・本部・関連会社が連携して当社をサポートいたしました。M&A担当による候補先探しや相手先との条件交渉はもちろん、社長に対して精神面からも身近な存在である支店長が常に木目細かくケアしたことで、早期の案件成約となりました。

I. 成長プロセスに応じたコンサルティング機能の発揮 ～事業拡大支援②～

○ 担保や個人保証に依存しない資金供給

- ・お客さまの特性を十分に検討した資金供給に取り組んでおります。また、平成25年12月5日に公表された「経営者保証に関するガイドライン」等を尊重した適切な対応を行っております。
- ・平成25年度については、136件・120億円のABL・動産担保融資・売掛債権担保融資に取り組みました。
- ・魅力ある伝統や技術を有する地域の事業者の皆さまを金融面から積極的に応援し、地域振興に努めるための融資商品「老舗のチカラ」を取り扱っております。

<具体的な取り組み事例>

- ・海外食品輸入業であるD社は大手スーパーへの販路を確保する等、商品企画力に優れている反面、資金調達力に課題を残しており、当行は倉庫会社の協力に基づく在庫モニタリングスキームを利用したABLを提案、円滑な資金計画立案のサポートを行いました。

○ 取引先向けセミナーの開催

- ・平成25年度は11回の取引先向け各種セミナーを開催し、多数のお客さまに参加いただきました。
- ・セミナーのテーマについては税制改正・消費税対策等、税務に関するものから事業承継、労務問題、与信管理といった経営課題、外国為替動向やタイへの投資等の外為分野に関するものまで幅広い分野を取り扱っております。



I. 成長プロセスに応じたコンサルティング機能の発揮 ～事業拡大支援③～

○ お取引先の海外進出支援

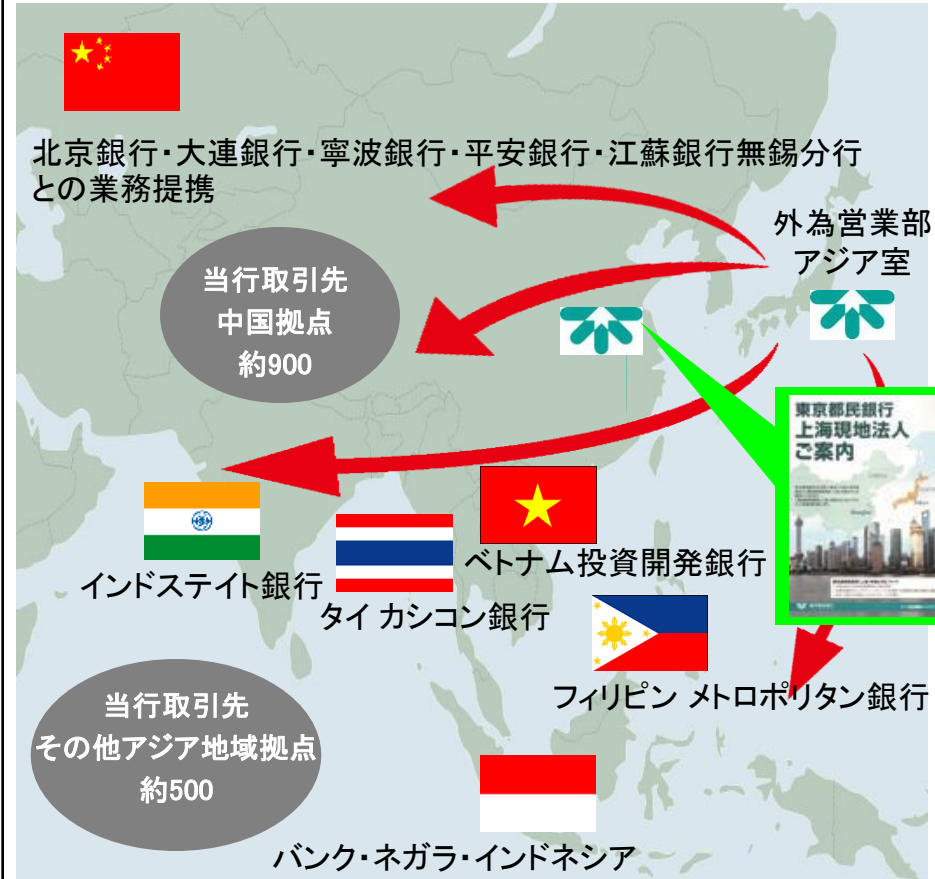
～上海コンサルティング子会社の活用、並びに

現地提携銀行との協業～

・平成21年12月に上海現地法人を開業、タイのカシコン銀行、ベトナム投資開発銀行等、複数の海外現地銀行と業務提携契約を締結。また、アジア諸国と貿易取引を行っている事業者の方を対象とした融資商品「アジアの底力」の取扱いを開始するなど、拡大を続ける中小企業のアジア関連事業に対し、資金面、コンサルティングの両面から、事業拡大のサポートを図っております。

<具体的な取組み事例>

・E社は発電機・建機用機械製造業を営んでおりユーザーよりベトナム進出を求められました。当行は業務提携先のベトナム投資開発銀行をはじめ、会計コンサルタント・人材派遣会社等のベトナム進出に必要な機関を紹介させていただきました。当社のベトナム視察の際には当行とベトナム投資開発銀行が連携し、政府機関などの面談をセッティング、また当社のベトナム製造現法は当行サポートにより滞りなく設立され、必要資金の調達・送金についても当行がサポートを行いました。



I. 成長プロセスに応じたコンサルティング機能の発揮 ～事業拡大支援④～

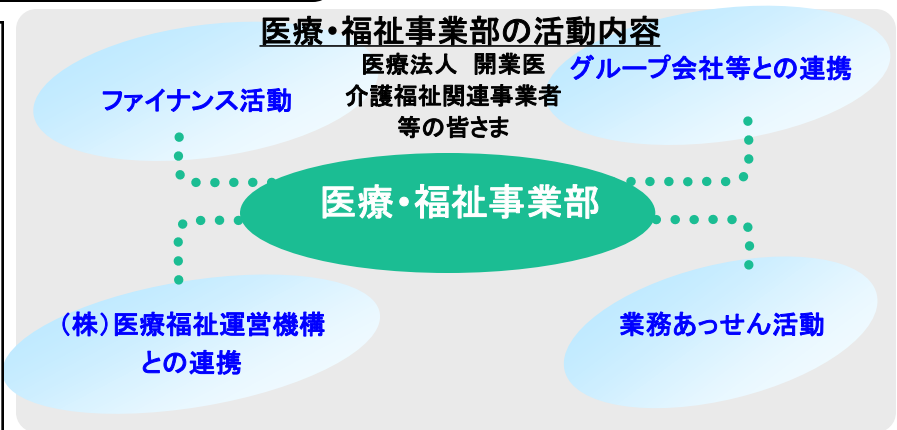
○「医療・福祉分野」への取組み

～医療・福祉事業部による多角的なサポート～

・少子高齢化が進展する中、「医療・福祉分野」を成長分野、首都圏の地場産業と位置付け、ファイナンスのみならず、業務斡旋等を通じて多角的にサポートしております。平成25年度においては計11件の医療・介護施設の建築、建替、移転等をサポートさせていただきました。

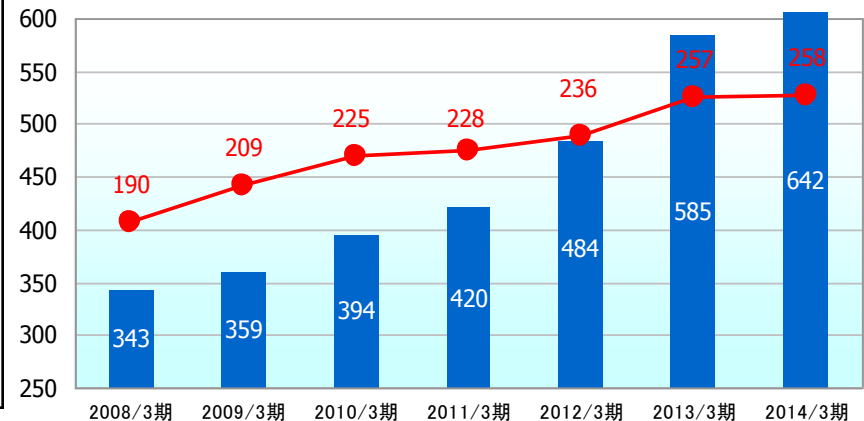
<具体的な取組み事例>

・不動産管理会社F社はサービス付高齢者向け賃貸住宅の建築を計画しましたが、担保不足など様々な理由により、資金調達が計画通り進みませんでした。当行は施設を一括借上げする運営業者の事業実績を勘案し、キャッシュフローに依拠した融資スキームを構築、融資対応を行うことで顧客ニーズに対応いたしました。



医療・福祉事業部実績

■ 貸出金残高 ● 貸出先数 (単位: 億円・先)



I. 成長プロセスに応じたコンサルティング機能の発揮 ～事業拡大支援⑤～

○ 目利き力養成に向けた取組み

- ・目利き力養成に向け、特定業種に限定した勉強会の実施や本部指導役、審査役による営業店臨店指導を行っております。
- ・医療福祉分野について、専門部署である医療・福祉事業部での、トレーニー受入を行っており、ノウハウの共有を図るとともに、全店による取組みの強化に向けた体制を整備しております。
- ・ローンプラザ内に、営業店を支援するための支援チームを編成し、顧客ニーズに対する、営業店の担当者レベルの知識向上に努めております。

行内セミナーの様相



○ お取引先の環境への取組み支援

- ・環境に配慮しているお客さま向けに環境配慮型事業資金融資制度「とみんエコスタイル」を取り扱っております。
- ・「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」を利用するお客さま向けに太陽光発電事業専用融資商品「太陽のチカラ」を取り扱っております。
- ・住宅ローンにおいて、太陽光発電など環境に配慮した住宅向けに、「住宅ローンエコスタイル」を発売しております。

地球に優しい暮らし、東京都民銀行がお手伝いします。

環境配慮型ローン
エコスタイル
ECO STYLE



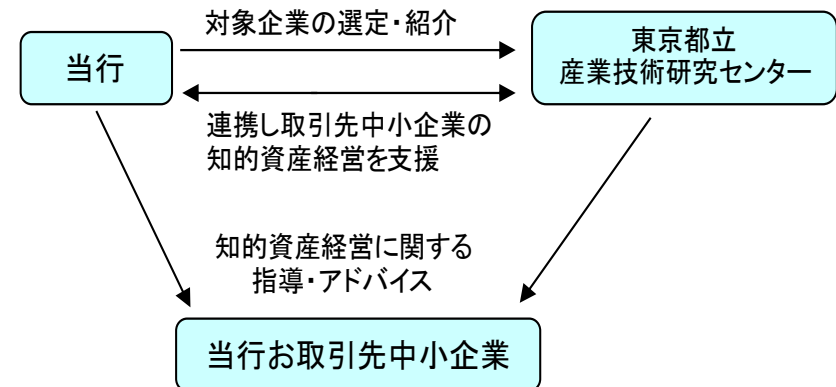
住宅ローン
エコスタイル [環境配慮型住宅のご購入・お借り替えに]
店頭表示金利から 年▲0.3%差し引きします。
(当初固定金利のみ)

I. 成長プロセスに応じたコンサルティング機能の発揮 ～事業拡大支援⑥～

○ 自治体・外部機関と連携した企業支援

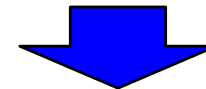
- ・顧客ニーズに迅速に対応できる態勢を構築するため内閣府等、様々な外部機関に人員を派遣しノウハウの吸収や情報収集に努めております。
- ・知財を活用した経営についてお客さまへの情報提供や経営支援を行うため「東京都立産業技術研究センター」と連携いたしました。
- ・環境問題と高齢化問題の解決を産業化に求めることで、デフレと雇用問題も解決しようとする「プラチナ構想」に基づき、産学官が連携して次世代社会モデルの検討を重ね、社会に提示していくプラットフォームである「プラチナ社会研究会」と連携いたしました。
- ・東京商工会議所と提携し、会員事業の方へ優遇条件（金利1%優遇）でご融資させていただきご融資商品スモールビジネスローン「東商シリーズ」をお取り扱いしております、当行と融資取引のない方でもお申し込みの翌日に回答するスピーディな対応により、急な資金需要にもお応えしております。

知的資産経営支援のスキーム



<知的資産経営報告書の作成>

当行及び東京都立産業技術研究センターのアドバイス等に基づき、自社の強みの分析や自社に足りない知的資産等について「知的資産経営報告書」を作成。見えざる自社の強みを見える化し、周囲の認識や信頼の向上、自社の強みを活用した事業展開の実践を図る。



より戦略的な経営の実践

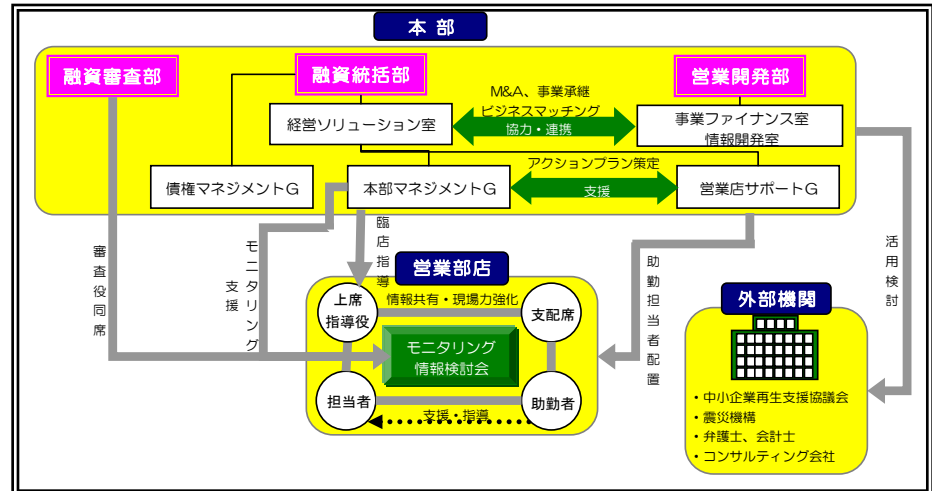
I. 成長プロセスに応じたコンサルティング機能の発揮 ～経営改善・事業再生支援～

○ 融資統括部によるお取引先の経営改善支援

・当行では本部担当者を主要営業店に助勤者として配置し、外部専門家・外部機関の利用についてもアドバイスを行いながら、直接お客様の経営改善・事業再生を支援する体制としております。

<具体的な取組み事例>

・G社は水産物輸入業者でしたが、急激な為替相場の変動等により大幅債務超過となりました。当行は主力行でないにも関わらず、主導的に関与、金融ADRと中小企業再生支援協議会関与により、DDSを組み入れた再生計画を策定し、全行計画合意に至りました。



<直近の取組み実績>

経営改善支援取組み	159先
債務者区分ランクアップ先	10先
再生計画策定先	60先
経営改善支援取組率	5.3%
ランクアップ率	6.3%
再生計画策定率	37.7%

I. 成長プロセスに応じたコンサルティング機能の発揮 ～外部機関・外部専門家との連携～

(1)TKC東京中央会との提携

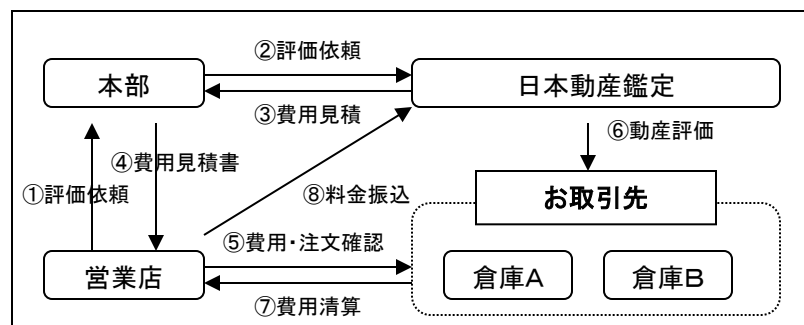
- ・経営改善計画書を自社で策定する時間や、人材がいな
いお取引先の計画策定支援や専用提携ローンの発売を
通じTKC東京中央会と提携いたしております。
- ・経営革新等認定支援機関として外部専門家と連携し、
政府補助金事業申請や、経営計画策定支援等を通じ、
お取引先の経営革新などのお手伝いを実施しております。

(3)中小企業再生支援協議会等との連携

- ・中小企業再生支援協議会を中心とした第三者機関
の積極的な活用により、事業規模や内容に応じた再
生スキームを検討、実施いたしました。
- ・中小企業再生支援協議会の支援に基づく再生計画
を策定した先・・・14先 内、暫定計画先・・・4先
- ・中小企業再生支援協議会で再生計画策定中の取引先
(平成26年3月末時点)・・・22先

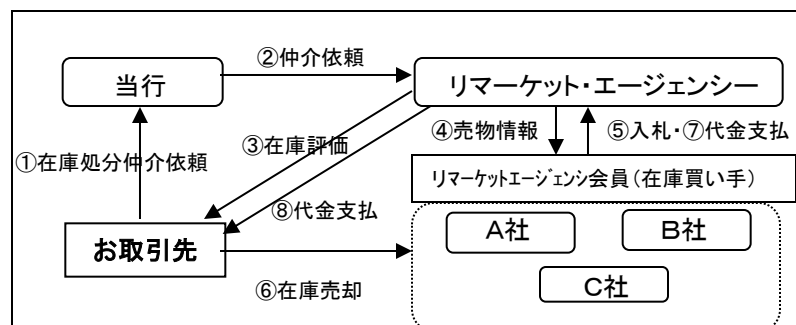
(2)日本動産鑑定との提携

- ・お取引先の資金調達の多様化を図るために、日本動産
鑑定と提携し、動産担保融資を推進してきました。



(4)リマーケット・エージェンシーとの提携

- ・お取引先の在庫処分を通じたキャッシュフローの改善
を図るために、リマーケット・エージェンシーと提携いたして
おります。



I. 成長プロセスに応じたコンサルティング機能の発揮 ～外部機関・外部専門家との連携～

(5) 中小企業支援ネットワークへの参加

- ・地元中小企業の迅速な経営改善・事業再生を促進するため、「とうきょうビジネス創造プラットフォーム」に参加いたしました。
- ・参加金融機関間の連携強化により、各金融機関が有する専門知識を円滑に活用できる関係の構築を図って参ります。

(6) 東京都中小企業振興公社との連携

- ・中小企業が抱える経営課題の解決を支援するため、中小企業振興公社と連携することにより、中小企業診断士や社会保険労務士等の専門家を派遣しております。
- ・専門家の派遣件数・・・13件
- ・支援内容(例)
 - ① 経営改善計画の作成とフォローアップ支援
 - ② 新分野進出
 - ③ 社内のIT化促進
 - ④ 就業規則・賃金規程の見直し等

(7) ㈱ゴードン・ブラザーズ・ジャパンとの提携

- ・平成25年7月より動産担保融資の活用促進のため、動産評価専門機関として国内最大手の㈱ゴードン・ブラザーズ・ジャパンと提携いたしました。

(8) RBL売掛債権担保評価スキームの導入

- ・平成25年4月より、動産・債権譲渡担保融資の活用促進を目的として、売掛債権の担保評価・モニタリング定型化スキームを導入いたしました。
- ・トウルーバグループホールディングス㈱が提供する、売掛債権評価モデルを活用し、債務者特定の既発生債権だけでなく、小口債権や債務者不特定の将来債権にも対応可能となっております。

(9) ㈱カイゼンマイスターとの連携

- ・ものづくりの現場に着目し、製造から代金回収に至るまで「企業のトータルのムダ」を排除する当社との連携により、お取引先企業が経営体質改善を図るお手伝いをしております。

Ⅱ. 地域の面的再生への積極的な参画

○「とうきょう中小企業支援ファンド」(官民ファンド)

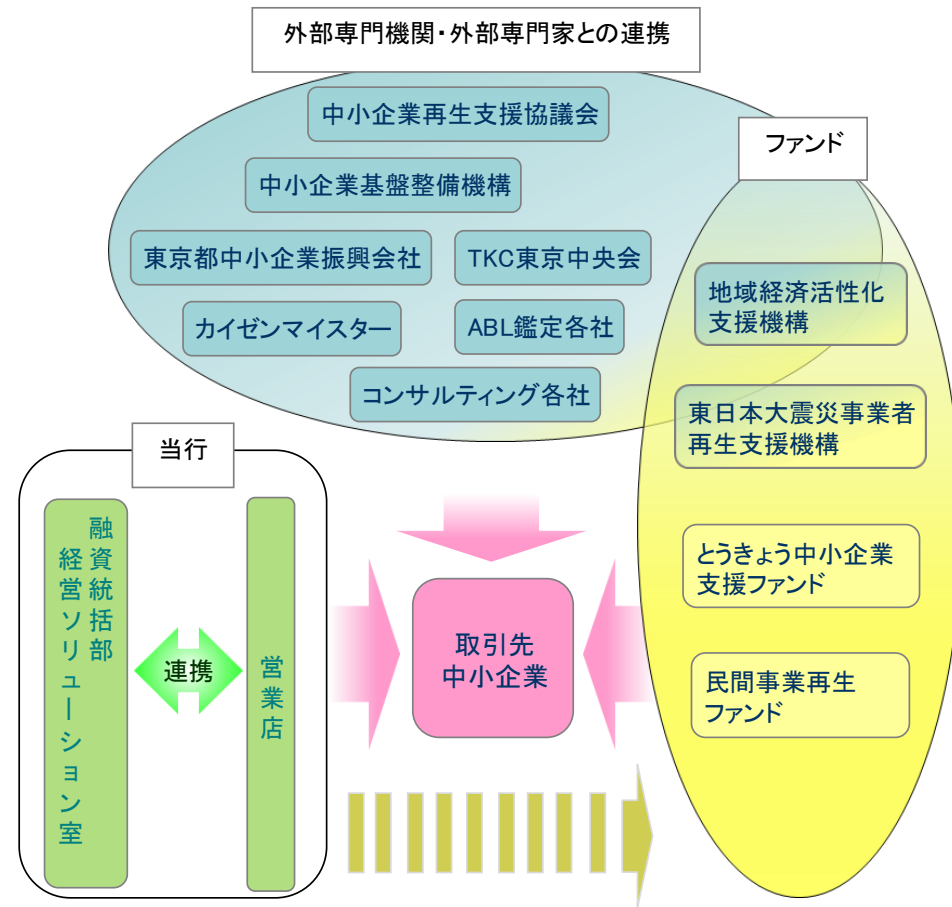
- ・中小企業基盤整備機構および地域金融機関等と共同で組成しました。
- ・中小企業の再生支援と地域経済活性化への取組みを強化して参ります。

○ 民間事業再生ファンド

- ・コンサルティング機能の発揮に向けた取組強化を目的として活用して参ります。
- ・原則、借入規模、業種、地域等に制約がなく幅広く活用可能です。

○ 外部機関・外部専門家との連携

- ・中小企業再生支援協議会やTKC東京中央会等との連携により、取引先の経営改善計画策定や事業再生への取組みを強化して参ります。



Ⅱ. 地域の面的再生への積極的な参画

○ スポーツを通じた協力

・東京の地域発展に貢献することを目的として、Jリーグクラブ「FC東京」を運営する、東京フットボールクラブ株式会社と業務提携しております。



総合口座通帳



ICキャッシュカード



「東京都民銀行Day」(2013年11月23日)

・それぞれの分野での経験と知識を持ち寄り、「地域密着」や「地域貢献」といった共通理念を具現化するために、「スポーツ振興」や「金融サービスの提供」を通じて協力しております。

- ①年10回、都内サッカーチームを試合に招待
- ②試合開始前に子供達が選手と入場する「ハンドウィズハンド」に協賛

・第68回国民体育大会本大会・冬季大会と第13回全国障害者スポーツ大会をひとつの祭典として、東京都で開催される「スポーツ祭東京2013」にオフィシャルサプライヤーとして協力しました。

Ⅱ. 地域の面的再生への積極的な参画

○ 金融教育・インターンシップの実施

- ・地域の生徒たちに金融に関する知識普及を促すため、金融教育を実施しております。平成25年度は2つの中学校の生徒の皆さん向けに開催いたしました。
- ・職場体験制度の一環として、大学生向けのインターンシップを実施しております。平成25年度は公募を行い、様々な大学の皆様に参加いただきました。



○ ボランティア活動の実施

- ・東京都赤十字血液センターによる献血活動に協力し、当行および関連会社役職員が献血を行っております。
- ・職員が認知症に対する理解を深め、認知症の方やその家族が安心して暮らせる地域社会に貢献するため、全職員が「認知症サポーター」の資格を取得いたしました。
- ・公益財団法人ドナルド・マクドナルド・ハウス・チャリティーズ・ジャパンの活動趣旨に賛同し、協力しております。平成23年より、当財団への寄付を実施しております。

○ 文化・芸術分野への協力

- ・地元東京で音楽文化の発展に寄与することを目的としてつくられた紀尾井ホールに協賛し音楽の分野でも「東京の頑張る人」を応援しております。

Ⅲ. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

○ 会社説明会

- ・決算状況、経営内容のほか、お客さまへのソリューションの提供や地域発展に向けた当行の取組みなどについてご理解を深めていただくために、年1回機関投資家向け会社説明会を開催しております。
- ・その内容を地域やお客さまに広くお知らせするために、当行ホームページにおいて、説明会の動画を掲載しております。
- ・個人投資家向けにも会社説明会を実施し、積極的な情報開示に努めております。

○ 地域密着型金融の取組み状況の公表

- ・引続き当行の取組み状況について定期的に情報発信していきます。

○ 今後の情報発信について

- ・ビジネスマッチングのための展示会・商談会の開催や事業承継、相続などさまざまなセミナー開催により、当行のコンサルティング機能に関する情報発信に努めていきます。



2014年3月期

会社説明会



2014年6月11日

3. 今後の取組みについて

- 当行は中小企業と個人の皆さまのための銀行として、貸出のみならず、さまざまなニーズに応える「真のパートナー」としてお客さまから信頼され、満足していただける魅力的な銀行を目指していきます。
- 平成24年4月より開始した中期経営計画『い・し・ん』に基づき、コンサルティング機能の発揮に努め、地域密着型金融の機能強化に一層、積極的に取り組んでいきます。