

「地域密着型金融の取組み状況」 (平成26年4月～平成27年3月)



東京TYFG

1. はじめに

経営理念・地域密着型金融の取組みについて

P. 2

金融プラットフォームサービス“Club TY”の提供

P. 3

2. 平成26年度の主な取組み実績

I. ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

P. 4 ~ P. 15

II. 環境への取組み

P. 16 ~ P. 17

III. 事業性を見極めた中小企業事業金融

P. 18 ~ P. 23

3. 地域経済・地域社会への貢献

P. 24 ~ P. 27

4. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

P. 28

5. 実績・計数

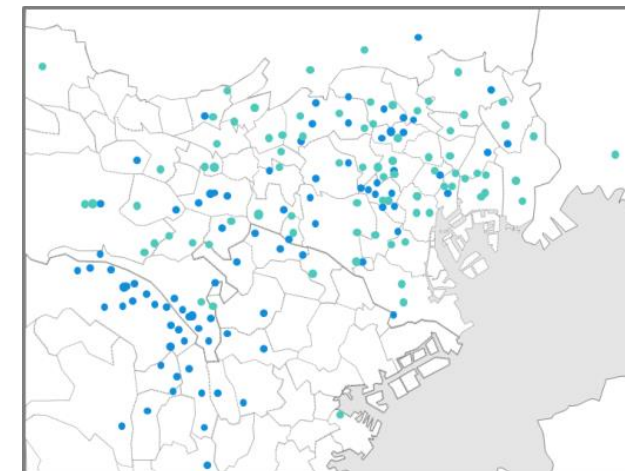
P. 29 ~ P. 30

1. はじめに

東京TYフィナンシャルグループの経営理念

「首都圏における中小企業と個人のお客さまのための金融グループとして
総合金融サービスを通じて、地域社会の発展に貢献します。」

東京TYフィナンシャルグループの 地域密着型金融への取組みについて



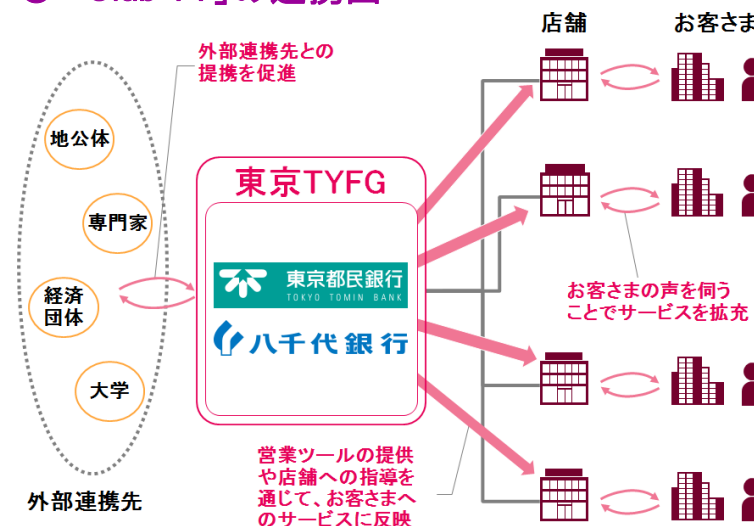
《店舗網》

● 東京都民銀行	東京都…	122店舗
● 八千代銀行	神奈川県…	35店舗
	埼玉県…	3店舗
	千葉県…	1店舗

○当社グループは、東京都民銀行と八千代銀行が経営統合により、両行が地盤とする東京都及び神奈川県北東部における地域経済の発展に貢献するため、東京に本店を置く最大規模の地域金融機関として発足いたしました。

○当社グループは、経営計画の重点施策の一つとして掲げる金融プラットフォームサービス“Club TY”の提供を通じ、東京圏の中小企業や個人のお客さまの仕事や暮らしを豊かにする金融サービスをワンストップで提供することで地域密着型金融を推進し、コーポレートスローガンである『思いを預かる。思いをつなぐ。』を具体的に実践してまいります。

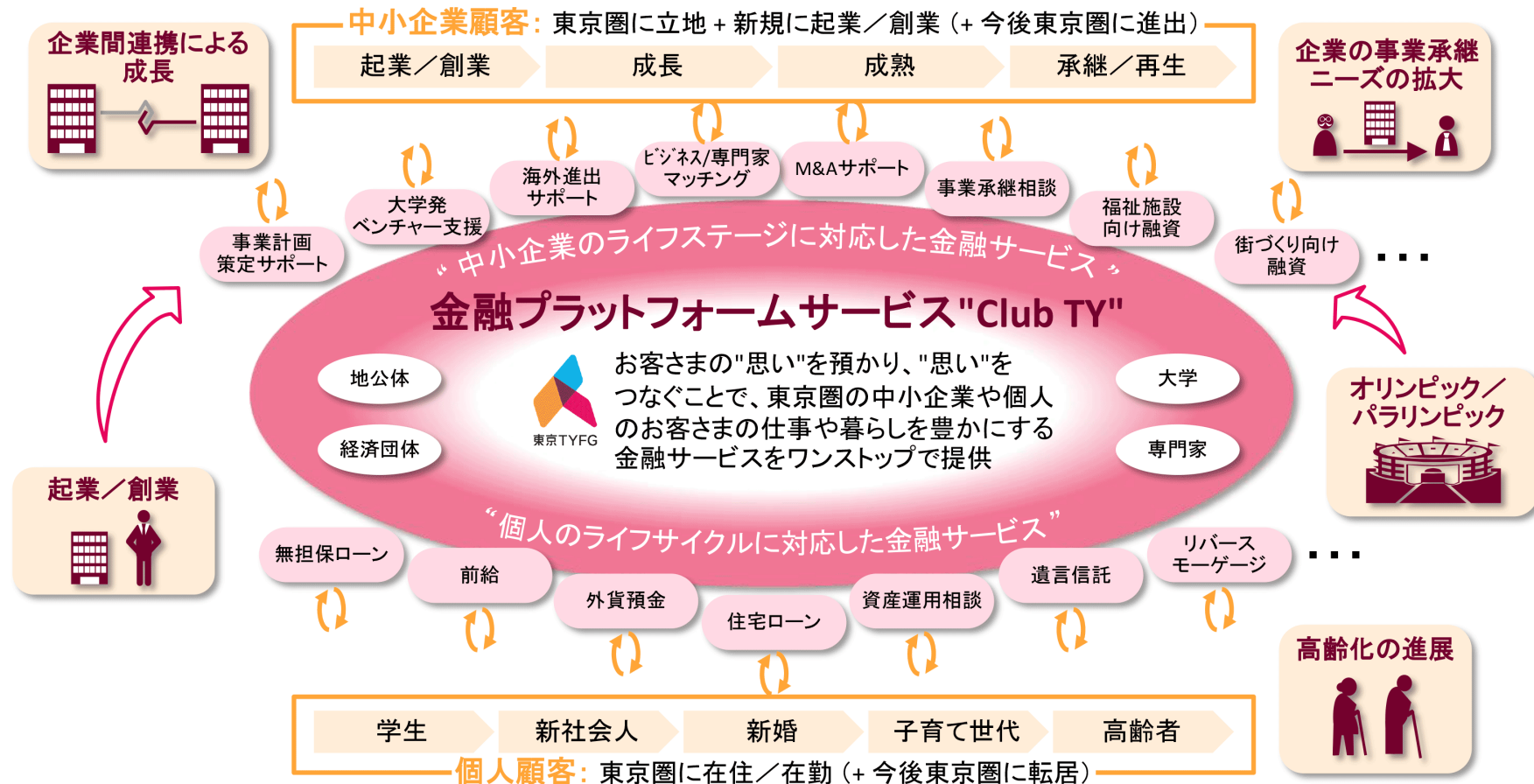
● 「Club TY」の連携図



1. はじめに

金融プラットフォームサービス“Club TY”の提供

私たちは、お客さまの声になお一層耳を傾け、その“思い”に応えたビジネスマッチング、事業承継相談、資産運用相談、遺言信託など各種金融サービスのワンストップでの提供を目指します。



2. 平成26年度の主な取り組み実績

I. ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮



起業・創業期支援

①TKC東京中央会との連携

TKC東京中央会と連携しながら、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。

②地域プラットフォームへの参加

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、「とうきょうビジネス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。

③日本政策金融公庫との連携

国民生活事業と連携することで、創業を含めた取組みを強化しております。



起業・創業期支援

①ビジネスインキュベータとの連携



●町田新産業創造センター

「さがみはら産業創造センター(SIC)※」および「町田新産業創造センター※」と連携して、創業・新事業支援を行いました。

※起業家育成、中小企業の活性化を目的としたビジネスインキュベータで、当行等民間企業のほか、地方公共団体なども出資している第三セクターです。

②フリーローンの取扱い

平成26年7月に導入した新「フリーローン」においては、事業資金も取扱い可とし、無担保・スピーディーな審査で創業期の個人事業者さまに活用されています。

2. 平成26年度の主な取組み実績

I. ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮

八千代銀行

起業・創業期支援

③ シブヤ創業サポートオフィス

渋谷・青山通支店内に「シブヤ創業サポートオフィス」を設置し、創業を希望されるお客さまへのサポートを積極的に行っております。創業資金のご案内や事業計画作成支援、販路拡大・売上拡大支援としてビジネスマッチングの場の提供など、さまざまな相談や経営課題に対し、総合的なコーディネートサービスを提供しております。

平成20年の設置以降、のべ688件のご相談を受けております。



● 八千代銀行 渋谷・青山通支店
シブヤ創業サポートオフィス



シブヤ創業サポートオフィスは「創業支援を通じて地域の発展に貢献したい」と思いから八千代銀行が2008年に開設した「夢の実現を助ける人」の無料相談窓口です。
「こんなビジネスモデルはどうなるのかな?」というものから「業界の動向を知りたい」「専門家の意見は?」「創業に必要な資金を調達したい」など、より具体的なものまで、創業時に直面する課題について何でもお聞かせください。中小企業経営支援に精通した専門スタッフがご相談に応じます。得意先の中小企業ともつながりできた八千代銀行が、どうぞお力をお貸しします。

創業するには何が必要なの?
新設の事業分野に進出したいな...
資金の手当てはどうすればいいの?
販路はどうしよう?
業界の動向等どうすれば分かるのかな?
専門家の意見も聞きたいな...

※ 創業に関する疑問・不安、お気軽にご相談ください!

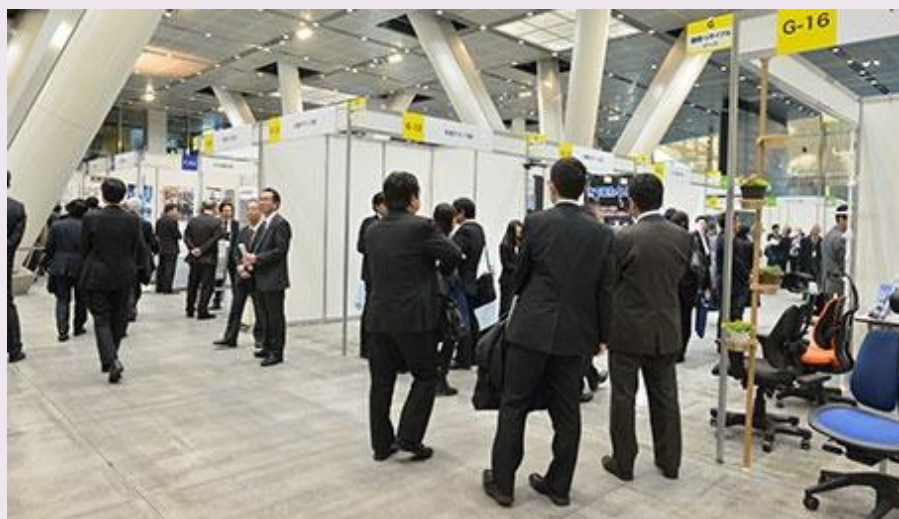
2. 平成26年度の主な取組み実績

I. ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮



④ 展示・商談会の開催

平成27年2月6日に両行で共催した展示・商談会「TOKYO TY ビジネス交流展2015」をはじめ、ビジネス交流展や個別商談会を開催いたしました。



●「TOKYO TY ビジネス交流展2015」には当社グループのお取引先156社が出展、各社特徴のある製商品をアピールしていただきました。当日は、約6,700名が来場され、多くの商談が行われました。



TOKYO TY ビジネス交流展2015

出展企業… 156社 来場者数… 約6,700名

⑤ ビジネスマッチングによる取引支援

お客様の販路拡大等のため、本部・営業店一体でのビジネスマッチング活動を展開しました。特徴的なビジネスを行っているお客様の、全営業店への紹介を随時行っております。



2. 平成26年度の主な取組み実績

I. ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮



⑥ 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～

東京都民銀行においては、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、アジア諸国に関連する事業を行っている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。

八千代銀行においては、セミナー、個別相談会の開催により、潜在ニーズの掘り起こしを行うとともに、既にニーズのあるお客さまに対しては、外部専門機関を活用した個別支援を実施しております。

また、平成27年2月より、八千代銀行のお客さまを、東京都民銀行 上海現地法人へ紹介する業務をスタートし、中国ビジネスの総合的なコンサルティング体制を強化いたしました。



2. 平成26年度の主な取組み実績

I. ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮



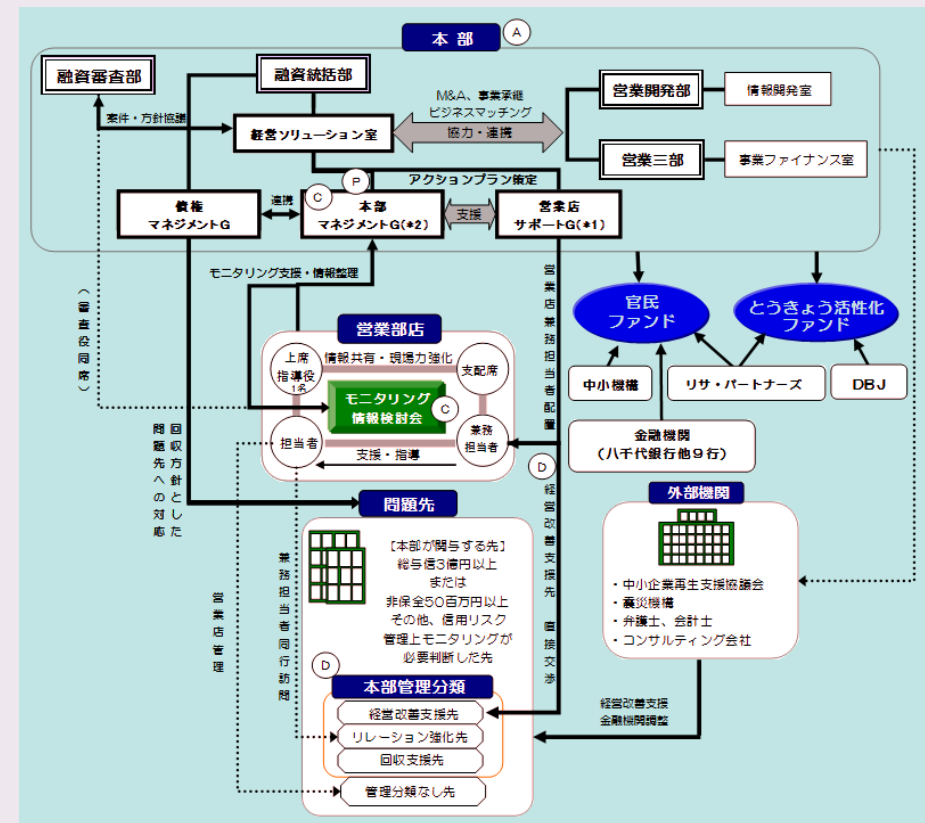
⑦ 経営改善支援の取組み

東京都民銀行においては、融資統括部経営ソリューション室の本部担当者を主要営業店に配置し、中小企業再生支援協議会ほか、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、直接お客さまの経営改善・事業再生を支援する体制としております。

八千代銀行においては、行内認定基準に基づき、年2回「経営改善支援先」の選定機会を設けています。お客さまの大多数を占める中小企業のなかで、地元で事業を行っているお客さまを中心に対象を選定し、継続的な経営改善支援に取り組んでいます。

営業店と審査部企業支援課員との協働のもと外部専門家・外部機関も活用した経営改善計画策定支援や進捗管理のモニタリングを実施しております。

また、神奈川県中小企業診断協会と連携して独自の経営改善計画策定支援事業に取り組んでおります。初年度は12先で取り組みを開始しました。



● 東京都民銀行 経営ソリューション室による経営改善・事業再生支援の態勢図

2. 平成26年度の主な取組み実績

I. ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮



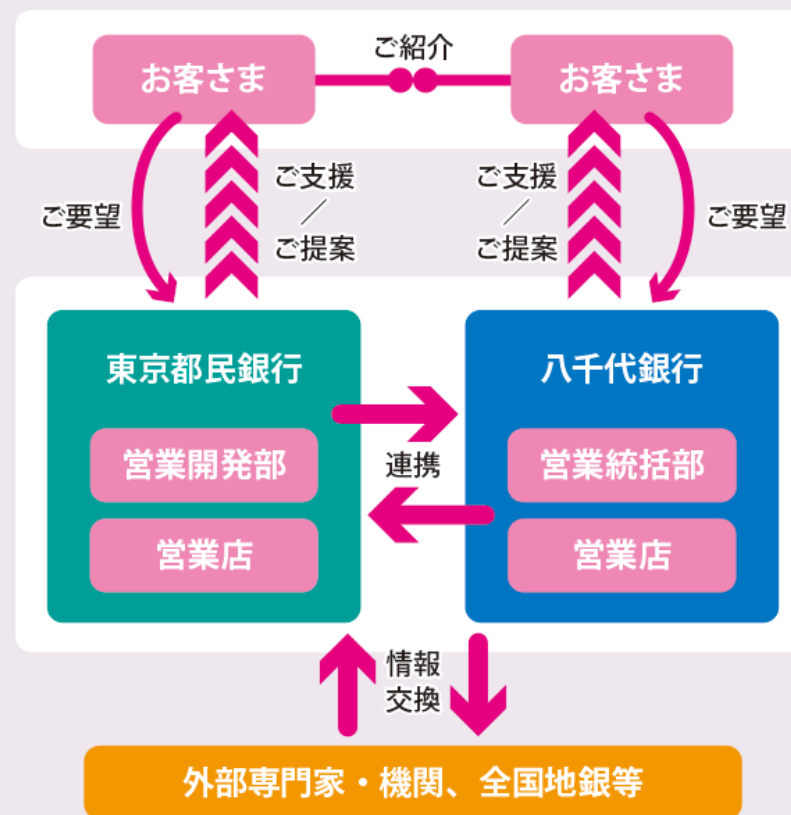
⑧ 事業承継支援・M&Aの取組み

東京都民銀行においては、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っております。

また、M&Aについても全国の他の地銀と積極的に情報交換を行っております。

八千代銀行においては、事業承継ニーズを有するお客さまに対して、各営業店でのご相談に加え、本部スタッフや外部専門家を活用したコンサルティングを実施しております。

また、平成27年2月より、東京都民銀行と八千代銀行の相互の顧客紹介をスタートし、東京都民銀行のノウハウや情報等のリソースを活用し、グループとしてM&A支援を行う体制を構築しております。



●両行の顧客紹介(M&A)体制図

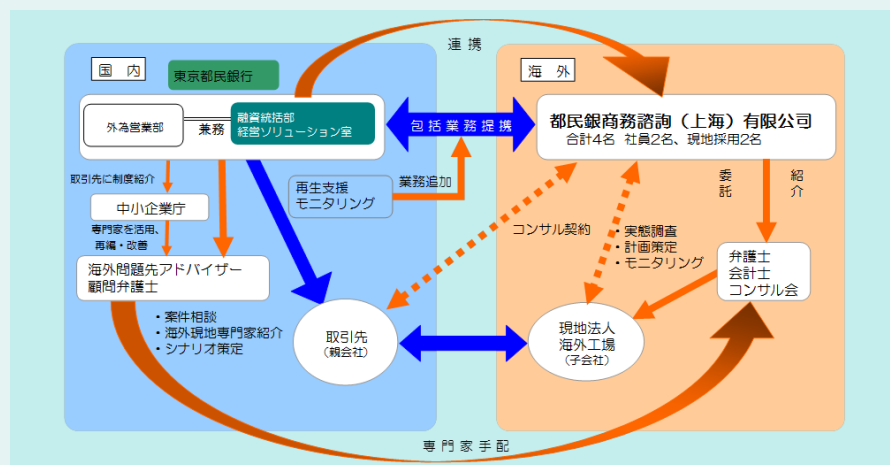
2. 平成26年度の主な取組み実績

I. ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮



⑨ 上海コンサルティング子会社との協働による海外取引の実態把握

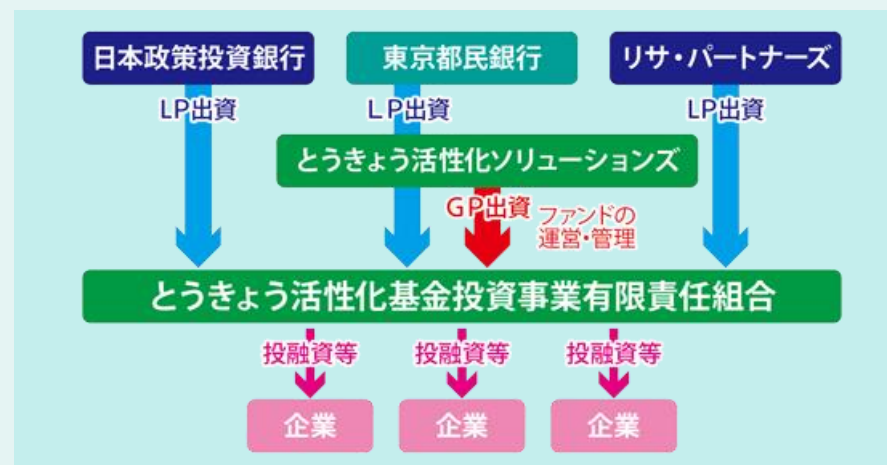
上海コンサルティング子会社との包括業務提携の下、国内外の外部専門家とのネットワークを活用して、お客さまの海外現地法人や海外工場に対する実態調査、経営改善計画の策定を支援し、お客さまが抱える「海外子会社の実態が把握出来ない、業績を改善させたい」等の問題を解決できる体制作りを取組んでおります。



●上海コンサルティング子会社との協働による海外取引の実態把握のスキーム

⑩ 首都圏中堅・中小企業の活性化支援ファンドの組成

財務等には課題があるものの、キャッシュフローは十分に確保されており、確固たる事業性を有している首都圏の中小・中堅企業に対し、事業基盤の改善・強化や一層の拡大・成長を支援するため、ABLや劣後ローン等多様な金融サービスを組み合わせ、段階的・複合的に資金の供給を行う、新しい枠組みの「とうきょう活性化ファンド」を組成致しました。



●「とうきょう活性化ファンド」のスキーム

2. 平成26年度の主な取組み実績



I. ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮 ～具体的な取組み事例～

(1) 起業・創業期支援

① 業種

金属プレス加工業

② 当該取組みに至った経緯

取引先A社とは、約2年前から事業承継の相談を行ってきました。社内人材への承継を決定しましたが、従業員承継に対する対応の難しさから、支援方針や承継スキーム案を本支店一体で協議、策定しました。

③ 当社グループの対応

後継者の経済的負担を抑えることと、企業ブランドを維持することが課題であったため、新法人設立後に事業譲渡をするスキームを提案、具体的なスキームの検討段階では税理士法人と連携し支援をいたしました。新法人設立に対しては、新社長に対して事業譲受に対する各種支援(事業計画策定および資金調達計画策定、異業種交流会への参加提案、ビジネスマッチング等)を行いました。

④ 成果・効果

新法人設立段階においては、商号の引継ぎやステークホルダーへの周知、事業譲渡手続の支援を行いました。また、事業譲渡における買取資金の融資を行いました。相談当初から約2年間に及ぶ事業承継支援および創業支援が完了し、新法人とは承継後もメイン行としての地位が確立されました。

2. 平成26年度の主な取組み実績

I. ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮 ～具体的な取組み事例～

(2) 成長期支援

① 業種

金属製品製造業

② 当該取組みに至った経緯

取引先B社より営業店宛に中国進出を検討していると相談がありました。営業店は直ちに本部へ連絡。本部の支援部隊のサポートにより、各種情報の提供、進出サポートを実施しました。

③ 当社グループの対応

中国での会社設立における必要手続きや出資金の送金方法、駐在者の個人所得に関する税制面での対応や留意点をご案内させていただきました。また、進出後の会社運営や現地での人材採用についてのご相談にも対応しております。

④ 成果・効果

B社の中国現地法人設立については、まもなく手続きが終了する見込みです。必要資金の調達、中国への送金についてもサポートを行いました。

2. 平成26年度の主な取組み実績

I. ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮 ～具体的な取組み事例～

(3) 成熟期支援

① 業種

半導体製品製造業

② 当該取組みに至った経緯

取引先C社の創業者(先代)が急逝、会社と関係の無い仕事をされていたご子息が後任となりました。新社長はご自身より会社を発展させてくれる方に託したほうが良いのではと考え、当社グループにM&Aの相談を持ちかけました。

③ 当社グループの対応

本部M&A担当がパートナー探しに尽力したところ、地銀他行より「経営は引続き新社長に任せて資金面でのサポートを行いたい」というD社の紹介を受けました。

④ 成果・効果

当社グループのサポートによりM&Aは無事成立、新社長はD社のバックアップを得ながら、C社の経営に携わることができた結果となりました。

2. 平成26年度の主な取組み実績

I. ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮 ～具体的な取組み事例～

(4) 事業承継支援

① 業種

機械部品加工業

② 当該取組みに至った経緯

取引先E社は、親族内では後継者候補が不在でした。代表者の人脈により後継者候補を社外から役員として招聘、数年間を経てようやく後継者に内定するも、安定した業績推移から株価高騰に予てより不安を抱いていました。以前から継続的に自社株評価試算を支援していたため、事業承継の相談となりました。

③ 当社グループの対応

顧問税理士策定の承継スキームに対するセカンドオピニオンの提供と、そのスキームに沿った必要な金融支援を検討しました。具体的な修正スキーム策定に際し、株式譲渡価額や役員退職金の適正支給額の考え方、退職金支給による株価引下げ効果、資金調達計画の組立、等についてアドバイスを実施しました。

④ 成果・効果

株式取得資金などの事業承継に必要な資金を融資しました。併せて、代表者への相続対策を提案するなど、法人及び個人への一体的なコンサルティングを提供することができました。

2. 平成26年度の主な取組み実績



I. ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮 ～具体的な取組み事例～

(5) 事業再生支援

① 業種

服飾品製造販売業

② 当該取組みに至った経緯

F社は財務に課題を有し、過去の借入について条件変更を継続しており、新規の資金調達が難しい状態にありました。一方、F社の事業は収益性が高く、十分なキャッシュフローを有していましたが、金融機関からの借り入れに頼らず事業展開し、結果的に売上や手許資金の減少を招く結果となりました。

③ 当社グループの対応

当社グループはメイン行ではなかったものの、F社の確かな事業性に着目し、新規融資があれば売上・利益が増加し、事業性の向上につながると判断、ファンドを通じた資金供給を実施いたしました。

④ 成果・効果

F社はファンドによる資金を活用し、新たな商品仕入れを行い、売上・利益の増加に貢献しております。今後はファンドを活用した、更なる支援を検討しております。

2. 平成26年度の主な取組み実績

II. 環境への取組み



- ①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。
- ②「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」を取扱っております。
- ③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」を取扱っております。



●『太陽のチカラ』取組みによるお客さまの発電事業施設



- ①環境問題に積極的に取り組んでいる事業者に対して、その取組みを評価するとともに、金利優遇による資金面のインセンティブを付与する環境評価融資制度「八千代ECOリンクローン」の取扱いを通じ、課題解決や企業育成に向けた支援を行っております。
- ②マイカーローン「愛車ライフネクスト」において、資金用途がエコカー（低公害車・低排出ガス車）などの一定条件を満たす場合、金利優遇される「やさしい金利コース」が適用されます。



2. 平成26年度の主な取組み実績

II. 環境への取組み ～具体的な取組み事例～

① 業種

電気機器製造業

② 当該取組みに至った経緯

G社は、部品メーカーとしての競争力確保と、環境への取組みを通じた全社的な意識統一を進めていく上で、取組みに対するモチベーションの維持を課題としていました。係る状況において、大口受注に伴う資金調達を計画されていたことから、環境評価融資制度「ECOリンクローン」の活用を提案致しました。

③ 当社グループの対応

本部の環境評価担当者がG社を訪問し、代表者および環境取組みの担当者へのヒアリングや工場見学を実施したうえで、独自の環境評価モデルに基づく評価を実施しました。G社は、製造工程から定期的な「環境活動レポート」の発行に至るまで、一貫した体制を構築していることに加え、その結果として品質や経営効率の向上に繋がるなど“先進的な取組み”であることが確認できたため、最高ランクの評価を致しました。

④ 成果・効果

G社のこれまでの取組みが、環境評価に基づく金利優遇年▲0.5%の実施や、第三者からの最高評価の取得という目に見える形で還元されたことで、社員の皆さまのモチベーションの向上に繋がったとお声を頂くなど、資金面のご支援に留まらないお客さまとのリレーション強化に繋げることができました。

2. 平成26年度の主な取組み実績

III. 事業性を見極めた中小企業事業金融



① 担保、保証に依存しない融資の取組み

- 事業内容や成長可能性等を適切に評価のうえ、融資や助言を行い、お客さまの成長を支援していく取組みとして、東京都中小企業振興公社と連携した融資商品「事業のチカラ」の取扱いを開始しております。
- 経営者保証を代替する融資手法として「解除条件付保証契約」の取扱いを開始しております。
- 株式会社 リマーケット・エージェンシーや、株式会社 ゴードン・ブラザーズ・ジャパン、特定非営利法人 日本動産鑑定とも提携しながら、お客さまの事業内容をよく理解・評価した上で、ABL・動産担保融資・売掛債権担保融資等の資金供給にも取り組んでおります。



① 担保、保証に依存しない融資の取組み

- 金融円滑化法の趣旨に基づき、不動産担保や個人保証に依存しない資金供給の取組みを推進しております。
- 太陽光発電システム、太陽光発電の売電債権、売上債権や在庫商品を担保として利用したABLに取り組ましました。
 - お客さまの業容拡大等に対応するため、事業計画のモニタリング・フォローを企図した財務コベナンツを活用した融資を行っております。
 - 債権のオフバランス化によるバランスシートの圧縮と資本効率の向上効果を見込んだ、業務提携先の三井住友信託銀行との連携による金銭債権流動化等に取り組んでおります。

2. 平成26年度の主な取組み実績

III. 事業性を見極めた中小企業事業金融



② 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。

医療・福祉事業部の活動内容

医療法人 開業医
介護福祉関連事業者等
の皆さま

ファイナンス活動

グループ会社等との連携

医療・福祉事業部

(株)医療福祉運営機構
との連携

業務あっせん活動



② 中小企業経営力強化支援法における経営革新等支援機関(認定支援機関)としての取組み

「中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業(通称「ものづくり補助金」)」の申請では、事業計画策定段階から本支店一体となって、計画の妥当性や実現可能性のアドバイス、申請後の資金の対応、計画のモニタリングやフォローを通じて、地域の中小企業・小規模事業者の方々の試作品および新サービス開発、設備投資等のお手伝いをいたしました。

平成25年度の実施開始以来、189件の申請をご支援し、うち99件が採択されております。

2. 平成26年度の主な取り組み実績

III. 事業性を見極めた中小企業事業金融



③ 知的資産経営支援

「知的資産経営」とは企業等の競争力の源泉である人材・技術・技能・ブランド・組織力等の財務諸表に表れないお客さまの見えざる資産(知的資産)を見える化し、業績向上に結びつける経営です。

東京都立産業技術研究センターおよび外部専門家による指導のもと、平成26年度はお客さま13社に対して、知的資産経営を実践するためのお手伝いをいたしました。



- お客さま参加による『知的資産経営報告会』(平成26年2月)



③ 知財交流事業

川崎市や川崎市産業振興財団と連携した知財交流事業を行っております。川崎市の中小企業支援施策の1つである「キャラバン隊」や八千代銀行が主催する知財交流事業を活用することによって、大手メーカーや大学が保有する眠った特許を中小企業に開放・流通させて、中小企業の事業拡大や経営体質強化につなげるお手伝いをいたしました。



平成26年11月、日本弁理士会が主催する知的資産経営フォーラム2014「知的財産活用表彰」における「知的財産活用奨励賞(金融サポート部門)」を受賞しています。

2. 平成26年度の主な取組み実績

III. 事業性を見極めた中小企業事業金融 ～具体的な取組み事例～

(1) 医療・福祉融資

① 業種

医療法人

② 当該取組みに至った経緯

経営難に陥り投資ファンドによる再生支援を受けていたH社に対し、出口戦略の一環として再生のお手伝いをさせて頂きました。

③ 当社グループの対応

H社の再生については、従前から当社グループの取引先であった医療コンサルタントI社が関与しており、I社の高いコンサルティング能力を評価し、投資ファンドから経営権を買取るための融資に対応いたしました。

④ 成果・効果

本案件については、当社グループおよびI社としても再生案件のモデルケースとなるものであり、従来にもまして多角的なサポートの提供体制を整えることができました。

2. 平成26年度の主な取組み実績

III. 事業性を見極めた中小企業事業金融 ～具体的な取組み事例～

(2) 知的資産経営支援

① 業種

車載用機器製造業

② 当該取組みに至った経緯

J社は従前から自社の企業価値を向上をさせるため、経営者、後継者および従業員が一体となって自社について深度ある議論を行いたいと考えており、当社グループが知的資産経営支援に取り組んだことを契機に自社の分析に取り組みました。

③ 当社グループの対応

当社グループはJ社が自社の内容をよりの確に把握するため、現場の責任者も含めての率直な意見吸収なども行いながら、内部環境、強み・弱み、今後のビジョンや、将来のストーリー等を見える化するお手伝いをいたしました。

④ 成果・効果

取り組みの後、J社からは「課題に対する改善策を会社全体で考え、実行に移す意識が芽生えるなど、社員の意識レベルが明らかに向上したことを実感できる。」「後継者は自社についての理解を深めることができ、今後の方向性について、より効果的な経営戦略を立案することが可能となった。」との声を頂いております。

2. 平成26年度の主な取組み実績

III. 事業性を見極めた中小企業事業金融 ～具体的な取組み事例～

(3) 動産担保融資

① 業種

不動産賃貸業

② 当該取組みに至った経緯

K社のグループ会社(機械製造業)が所有している、近県にある工場敷地が太陽光発電に適している場所であったことから、工場の屋根上に太陽光パネルを設置し、発電事業を開始すべく、相談となりました。

③ 当社グループの対応

当初は資金調達面の相談でしたが、太陽光発電における事業者のリスク等のチェックポイントについてもアドバイスを行いました。ABLの経験豊富な専門家と連携し検討を重ね、不動産担保に依存しない融資スキームとして、ABLのスキームを提案しました。

④ 成果・効果

不動産担保を徴求せず、太陽光発電の売電債権、パネル等設備(集合動産)を担保としたABLにて資金供与が実現しました。また、再生可能エネルギーに関心を持つ近隣企業に、太陽光パネルの見学会を実施し、環境保全に対する地域での草の根的な活動も行うことができました。

3. 地域経済・地域社会への貢献

▶▶▶ I. スポーツを通じた協力



① 東京フットボールクラブ株式会社との業務提携

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」を運営する当社と提携しております。



● 東京都民銀行Day(平成26年11月22日)



① 地域スポーツ大会への協賛

地域の子供達への健全な育成の一助として、地域の女子サッカー大会や、バレーボール大会に協賛し、八千代銀行の名称を組み入れた大会として開催されました。

- 第12回 8都県少女8人制大会 八千代銀行「夢」カップ東京都大会
- 第27回 8都県少女大会 八千代銀行「夢」カップ東京都大会
- 第29回 相模原市少女招待サッカー大会 八千代銀行「夢」カップ
- 八千代銀行「夢」カップ 東京都小学生バレーボール夏季大会



● 東京都小学生バレーボール夏季大会

3. 地域経済・地域社会への貢献

II. 地域活性化へとつながる多様なサービスの提供



① 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26年度は4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26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。



●左:金融教育の様様 ●右:インターンシップの様様



① 「夢先生応援定期預金」を通じた教育面での支援

期間中に契約のあった、同定期預金の一定割合を「JFA※こころのプロジェクト」に寄付し、主に小学5年生を対象に、現役アスリートやそのOB/OGが「夢先生」として「夢を持つことの大切さ」を伝える「夢の教室」の運営を支援しております。

八千代銀行との関係が深い新宿区や府中市、相模原市等の自治体と連携し、23校49クラスで「夢の教室」を開催、1,562名の子どもたちが授業を受けました。

※JFA:公益財団法人日本サッカー協会



●左:「夢の教室」授業の様様(波戸康広先生/サッカー)

3. 地域経済・地域社会への貢献

II. 地域活性化へとつながる多様なサービスの提供



② 植樹活動

東京都民銀行では、東京都が48万本の植樹により都心部に海からの緑の風を送る玄関口を作るために行っている「海の森の整備」事業に協力し、植樹活動を行っています。

平成26年度は、八千代銀行の行員も参加し、両行で植樹活動を実施しました。



3. 地域経済・地域社会への貢献

III. 自治体・商工会議所等との連携



① 東京商工会議所「ビジネスサポートデスク(東京西)」との連携強化

東京商工会議所が城西地区(新宿・中野・杉並・練馬)における創業期や成長期等、様々なステージの中小企業のサポートを総合的に行う相談窓口である「ビジネスサポートデスク(東京西)」と連携いたしました。

② 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不足する等の課題を有するお客さまの計画策定支援や、専用提携ローンの提供にあたりTKC東京中央会と提携いたしております。



① 地方創生に向けた態勢整備

国の「まち・ひと・しごと創生法」に基づく、地方創生、地域活性化の役割を担うため、行内の中小企業診断士による「地方創生チーム」を創設いたしました。

当チームは、支店と連携して各市区町村からの協力要請に対応するとともに、協力要請の内容に応じて、創業・ビジネスマッチング・海外支援等の関連部署とも連携してまいります。

② 他の連携施策

厚木商工会議所・・・ 26年12月、業務連携・協働に関する覚書を取り交わし、諸施策の連動やお客さまのサポートを行ってまいります。

町田市・・・・・・・・ 「町田創業プロジェクト」に参加しました。

豊島区・・・・・・・・ 26年10月、豊島区との共催による事業承継セミナーを開催いたしました。

27年3月、「としまものづくりメッセ」へのブース出展及び協賛をいたしました。

川崎市・・・・・・・・ 27年2月、川崎市との創業セミナーを開催いたしました。

4. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信



会社説明会・地域密着型金融の取組み状況の公表



① 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社の取組みなどについてご理解を深めていただくために、機関投資家・個人投資家向け会社説明会を開催しております。

② 地域密着型金融の取組み状況の公表

引続き当社グループの取組み状況について定期的に情報発信してまいります。



● 経営計画説明会（平成26年10月29日）

5. 実績・計数



東京都民銀行 実績・計数



●平成26年度の取組みに係る計数

起業・創業期支援

外部専門家派遣支援	5件
-----------	----

成長期支援

ビジネスマッチング紹介	741件
ビジネスマッチング成約	186件
海外取引個別支援	220先
海外向けセミナーの開催	8回
上海現法とのアドバイザー契約	29先

成熟期支援

事業承継支援に係る相談支援	323件
事業承継支援に係る自社株評価算定支援	192件
M&A新規売却案件	12件
M&A新規買収案件	7件

承継・再生

中小企業再生支援協議会による再生計画策定中・策定済の取引先	33先
(株)カイゼンマイスターによる経営体質改善支援	3先
東京都中小企業振興公社による外部専門家派遣支援	5先

環境への取組み

「太陽のチカラ」累計実績 ※	11件・959百万円
----------------	------------

※平成25年1月からの累計実績

事業性を見極めた中小企業事業金融

ABL・動産担保融資・売掛債権担保融資実績	118件・103億円
医療・福祉事業部による建築・移転・建替サポート	10件
医療・福祉事業部貸出残高	665億円
『知的資産経営』実践支援	13先

5. 実績・計数

八千代銀行 実績・計数

八千代銀行

●平成26年度の取組みに係る計数

起業・創業期支援

創業融資実績	96件・576百万円
「シブヤ創業サポートオフィス」による創業相談支援	60先
「シブヤ創業サポートオフィス」による創業融資実績	47百万円
フリーローン実績	133件・254百万円

成長期支援

ビジネスマッチング紹介	681件
ビジネスマッチング成約	184件
海外取引個別支援	45先
海外向けセミナーの開催	2回
海外向け相談会の開催	4回

成熟期支援

事業承継支援(自社株評価算定等)	160件
------------------	------

承継・再生

経営改善支援取組選定先	597先
(うち、計画策定済先+新規計画策定先)	591先
(うち、債務者区分ランクアップ先)	5先
外部専門家・外部機関利用	58先

環境への取組み

「八千代ECOリンクローン」累計実績 ※	49件・3,367百万円
「愛車ライフネクスト」取扱実績	214件・433百万円

※平成22年7月からの累計実績

事業性を見極めた中小企業事業金融

「ものづくり補助金」累計実績(申請/採択) ※	189件/99件
-------------------------	----------

※平成25年1月から平成26年12月の累計実績