

平成 28 年 7 月 15 日

各 位

株式会社東京 T Y フィナンシャルグループ

「地域密着型金融の取組み状況」について

(平成 27 年 4 月～平成 28 年 3 月)

株式会社東京 T Y フィナンシャルグループ（代表取締役社長：味岡 桂三）では、「地域密着型金融の取組み状況」（平成 27 年 4 月～平成 28 年 3 月）を取りまとめましたので、別添のとおり、お知らせいたします。

地域密着型金融については、経営統合に伴い昨年度から東京都民銀行と八千代銀行の連携や、得意分野、各々の実績等について一つの資料として取りまとめ、公表しておりますが、平成 28 年 4 月 1 日に新銀行東京が当社グループに加わり、本年度は新銀行東京の取組み状況についても記載しております。

当社グループの重点施策の一つである金融プラットフォームサービス“C l u b T Y”の推進強化や東京都及び関連団体との連携施策等により、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提供し、地域密着型金融を推進してまいります。

[別添資料]

- ・ 地域密着型金融の取組み状況（平成 27 年 4 月～平成 28 年 3 月）

以 上

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社東京 T Y フィナンシャルグループ 経営企画部

株式会社東京都民銀行 経営企画部 広報室 TEL 03-3505-2155

株式会社八千代銀行 経営企画部 IR 課 TEL 03-3352-2295

株式会社新銀行東京 経営企画部 TEL 03-6302-3598

「地域密着型金融の取組み状況」 (平成27年4月～平成28年3月)



東京TYFG

目次

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27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. 17

II. 環境への取組み P. 18 ~ P. 19

III. 事業性を見極めた中小企業事業金融 P. 20 ~ P. 27

3. 地域経済・地域社会への貢献

P. 28 ~ P. 32

4. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

P. 33

5. 実績・計数

P. 34 ~ P. 37



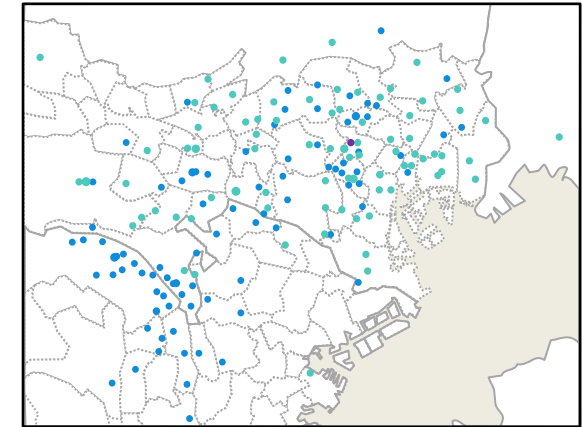
1. はじめに

東京TYフィナンシャルグループの経営理念

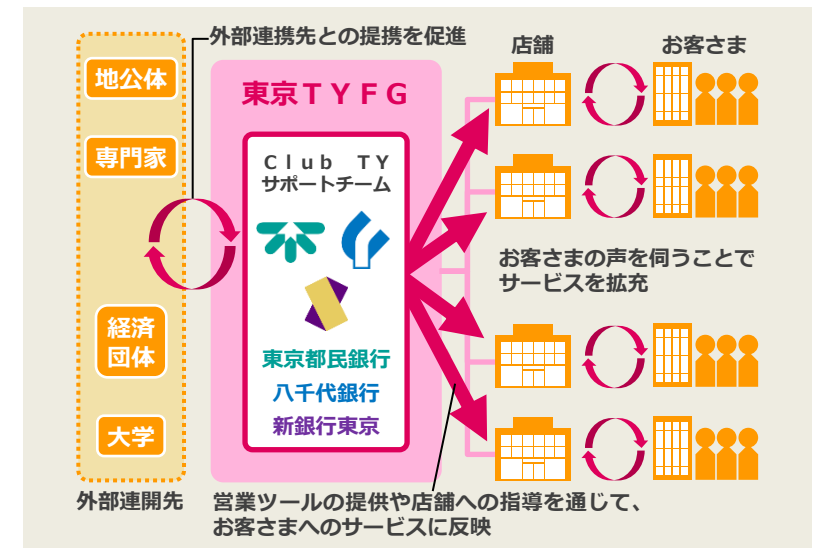
「首都圏における中小企業と個人のお客さまのための
金融グループとして、総合金融サービスを通じて、
地域社会の発展に貢献します。」

当社グループの地域密着型金融への取組みについて

- 当社グループは、東京都民銀行と八千代銀行が経営統合し、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の地域金融グループとして発足いたしました。平成28年4月1日より、新銀行東京が加わり、都内最大の店舗ネットワークを活用し、3行一体となって地域の中小企業と個人のお客さまをサポートしてまいります。
- 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。



▲ 店舗網	東京都	124店舗
東京都民銀行 ●	神奈川県	35店舗
八千代銀行 ●	埼玉県	3店舗
新銀行東京 ●	千葉県	1店舗



▲ Club TY 連携の図

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27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



起業・創業期支援 【東京都民銀行】

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。

また、女性が経営する企業・女性の社会進出を支援する事業を営む企業・女性の雇用を積極的に行う企業向けの融資商品「Lady Go！」を取扱っております。

起業・創業期支援 【八千代銀行】

④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。

⑤八千代起業家支援プログラム

さがみはら産業創造センターを通じて事業活動における様々な課題解決をサポート、支援に関わる費用を一部補助しております。

2. 平成27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



起業・創業期支援 【八千代銀行】

⑥ 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774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チラシ

2. 平成27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



起業・創業期支援 【新銀行東京】

⑦ 臨海副都心の青海に開設されたコワーキングスペース「MONO」の設置・運営への協力



「MONO」は、後藤建築事務所株式会社様(本社:東京都港区、代表取締役社長:後藤英逸様)が設置・運営し、対象を製造業に特化し、3Dプリンタや各種工作機器等の基礎的な装置を配備して「モノづくり」の起業家やベンチャー企業を支援します。新銀行東京は、「MONO」の設置に必要な資金面でのご協力を行っているほか、入居する起業家・ベンチャー企業の皆様への各種情報提供などにより積極的にご支援を行っております。

◀コワーキングスペース「MONO」

⑧ 創業関連の各種支援策の紹介

新銀行東京では、公益社団法人東京都中小企業振興公社が実施する「創業活性化特別支援事業」の各種支援策をお取引先企業や創業企業にご紹介し、創業助成金の申請サポート等のご支援も行ってまいります。

⑨ 日本政策金融公庫との連携

業務提携・協力の覚書を締結している株式会社日本政策金融公庫新宿支店とは、店舗が真向かいであるという地の利も活かし、お取引先企業や創業企業に対し、同庫の創業融資のご紹介を行っております。

2. 平成27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



⑩ビジネスマッチング企画 【東京都民銀行】【八千代銀行】

個別のビジネスマッチング活動と平行して、両行取引先に対し直接的な商談機会を創出すべく、商談会や交流会を開催しました。商談会は、原則、両行が単独で実施する(していた)商談会をTY両行の取引先に案内し、相互にご活用頂く取組です。



⑪食の商談会と実践講座 【東京都民銀行】【八千代銀行】

食に関する商談実践講座＋個別商談会を開催いたしました。



開催日	平成27年8月26日(水)実践講座 平成27年9月16日(水)個別商談会
会場	八千代銀行本店3階大会議室
参加社	18社
パイヤー	食品スーパー、百貨店、 ギフト関係 合計8社
内容	【事前勉強会】 商品カルテの作成、 自社PR手法のロープレ等 【個別商談会】 1商談20分、全74商談を設定

⑫取引先同士の商談会 【東京都民銀行】【八千代銀行】

カタログギフト会社および免税品店との個別商談会を開催しました。



カタログギフト会社との商談会▶

	カタログギフト会社との商談会	免税品店との商談会
開催日	平成28年2月25日(木) 平成28年3月2日(水)	平成28年3月15日(火)
会場	八千代銀行本店2階会議室	八千代銀行本店2階会議室
参加社	54社	14社
内容	カタログギフト掲載商品の選考 パイヤー4名、2日間に亘り実施	外国人向け免税店の陳列商品選考 パイヤー2名で実施

2. 平成27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



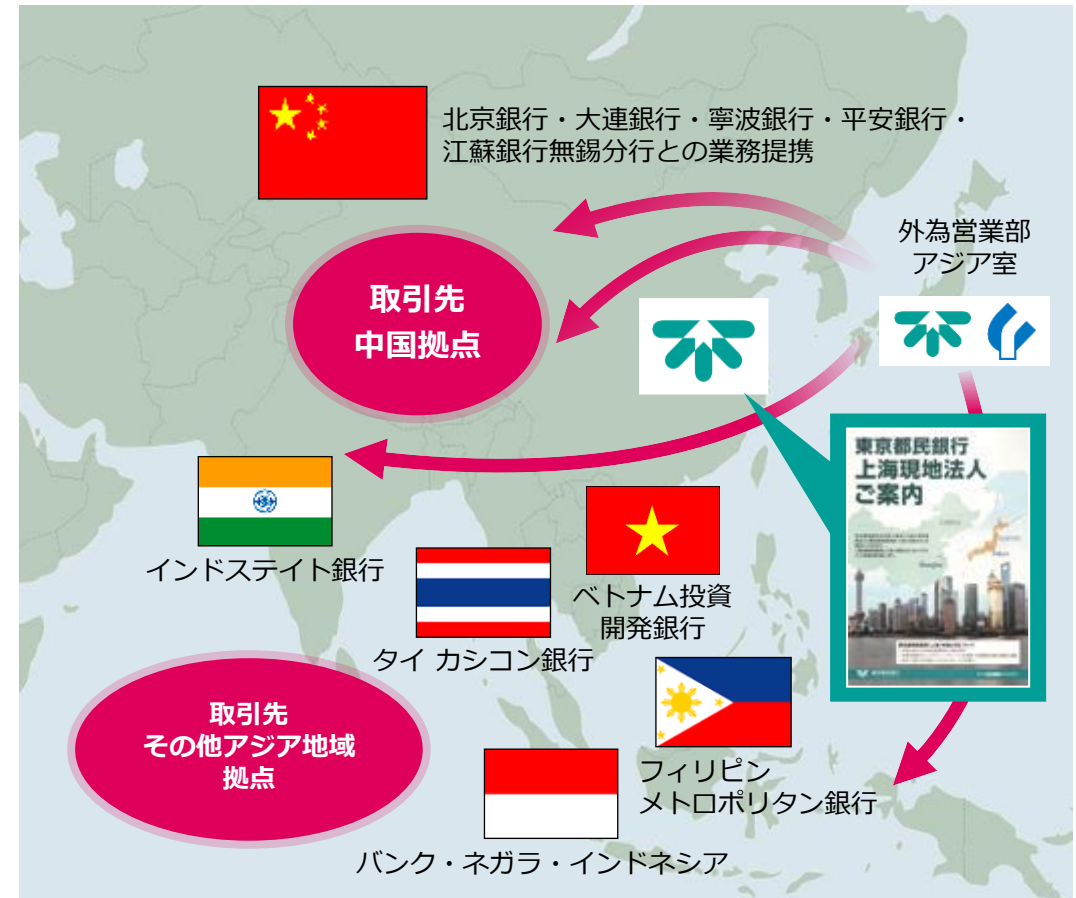
⑬お取引先の海外進出支援 ～上海コンサルティング子会社の活用、並びに現地提携銀行との協業～

【東京都民銀行】【八千代銀行】

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」をお取り扱いするなど、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27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



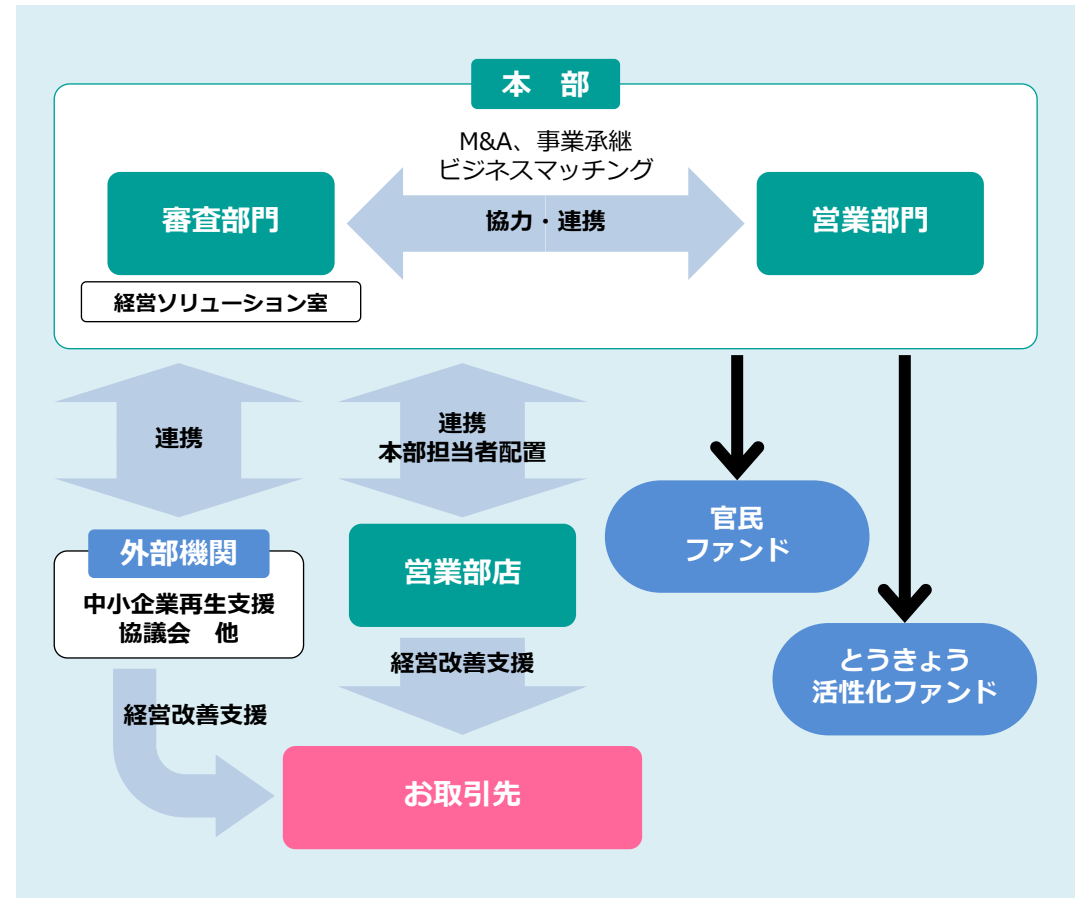
⑭ 経営改善支援の取組み 【東京都民銀行】 【八千代銀行】

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。



▲東京都民銀行による経営改善・事業再生支援のスキーム図

2. 平成27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



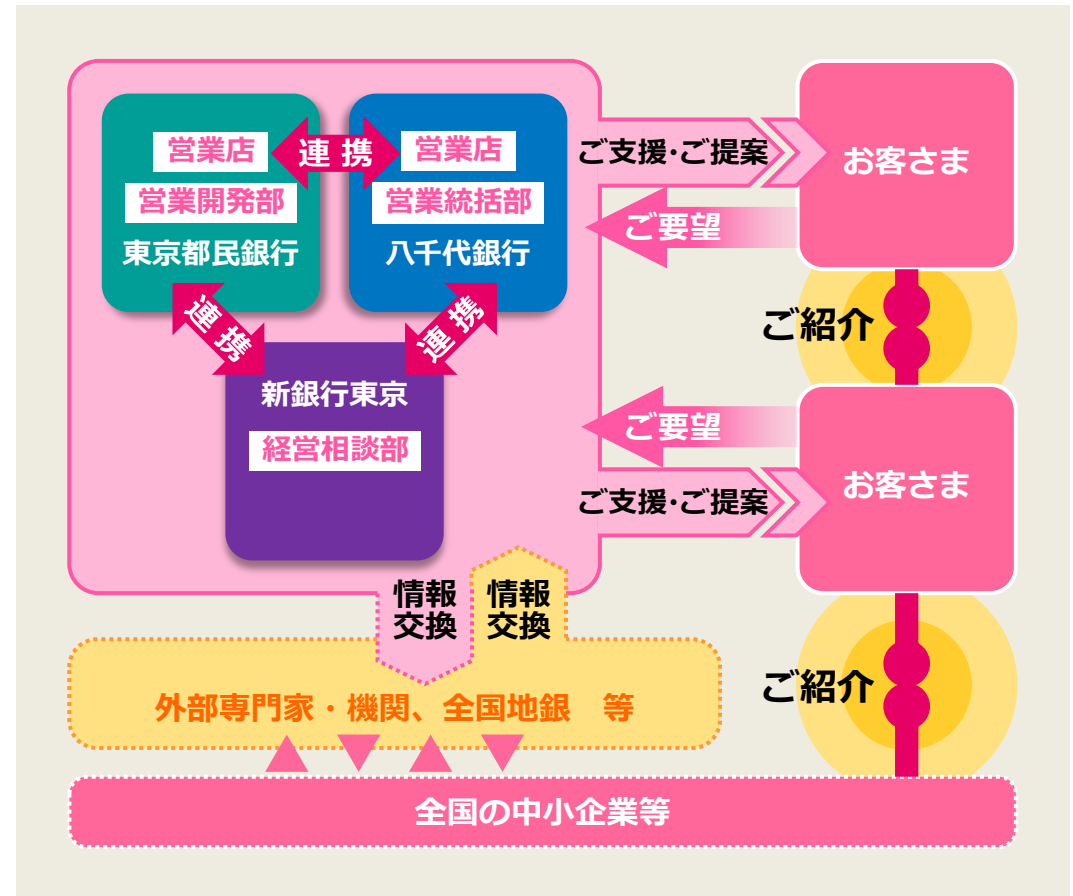
15 事業承継支援・M&Aの取組み 【東京都民銀行】【八千代銀行】【新銀行東京】

東京都民銀行においては、行内のセミナーや取引先訪問を通じ、事業承継の課題に対するソリューション提案活動の強化を図っております。

その一環として、M&Aについては全国の地銀との積極的な情報交換により、成約等の成果を上げております。

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。

グループ銀行相互の顧客紹介を行い、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。



▲東京都民銀行・八千代銀行・新銀行東京の顧客紹介（M&A）体制図

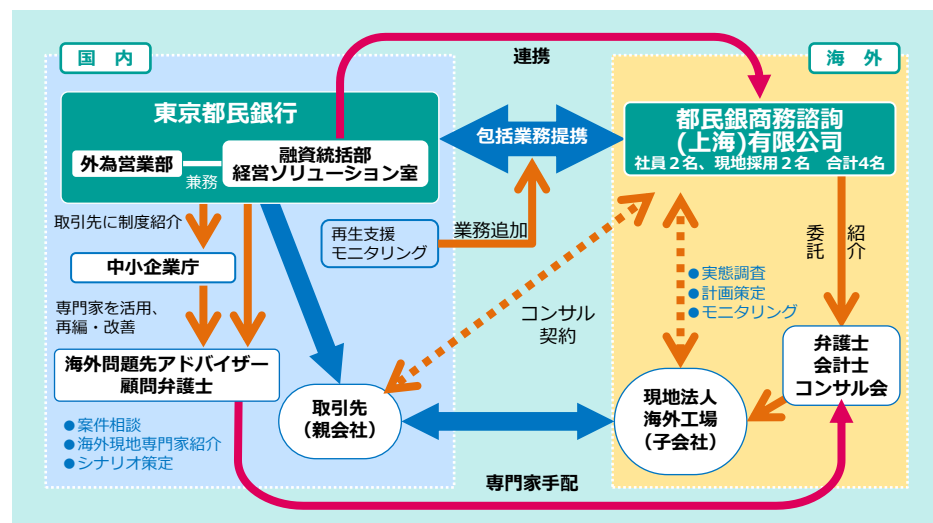
2. 平成27年度の主な取組み実績

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



16 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 【東京都民銀行】

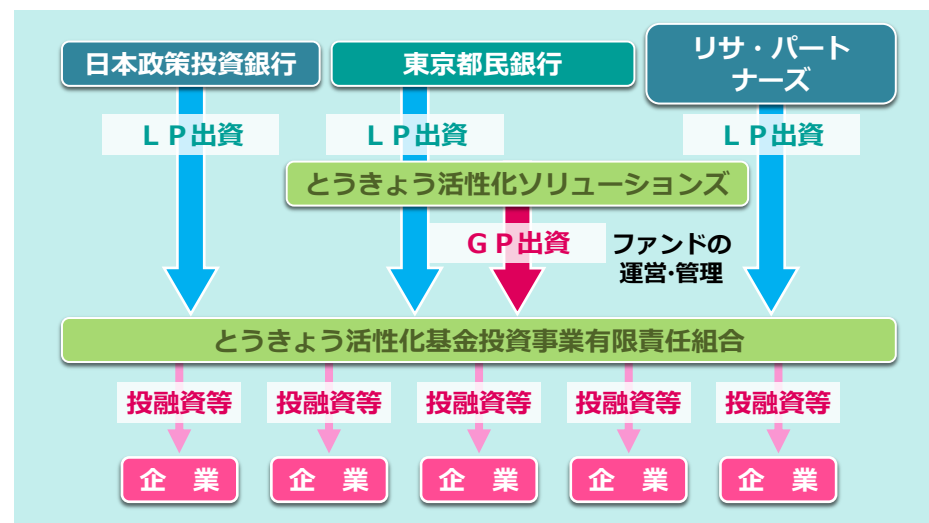
上海コンサルティング子会社との包括業務提携の下、国内外の外部専門家とのネットワークを活用して、お客さまの海外現地法人や海外工場に対する実態調査、経営改善計画の策定を支援し、お客さまが抱える「海外子会社の実態が把握出来ない、業績を改善させたい」等の問題を解決できる体制作りに取り組んでおります。



▲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

17 首都圏中堅・中小企業の活性化支援ファンドの組成 【東京都民銀行】

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27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 ~具体的な取り組み事例~

(1) 起業・創業期支援

① 業種

整形外科クリニック

② 当該取り組みに至った経緯

大学病院にて勤務医をしていたドクターはかねてから地域医療に貢献したいとの思いがあり、知人を通し引退を考えていた整形外科医から相談を受けたのをきっかけに開業を決意しました。ドクターの父親(内科医)が長年に亘り当社グループの取引先であったことから開業に際し相談を受けました。

③ 当社グループの対応

開業に必要な資金や工事業者の紹介等、開業に向け様々な相談に応じながらハンズオンで事業計画の策定を行いました。

④ 成果・効果

新たな整形外科医院の開業に伴い、内装工事に関わる資金やリハビリ器具購入資金について融資を行いました。また、開業後の些細な相談についても日々のコミュニケーションの中で意見交換を行い、地域住民にとって信頼される病院となるようサポートしております。

2. 平成27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

機器卸売業

② 当該取組みに至った経緯

A社は、全国各地に販売代理店を有しており、業績を順調に拡大している一方、更なる販路拡大のため新規での海外販路について検討しているとの相談がありました。

③ 当社グループの対応

当グループがアドバイザー契約を結んでいるコンサルティング会社を通し、商材や今後の海外展開の見通しを聞き込みした上で、シンガポールの有力企業を紹介し、日本での商談機会を提供することになりました。

④ 成果・効果

本件をきっかけに初めての海外企業との販売契約が締結され海外展開の支援ができたことに加え、輸出取引に関わるL/C買取についても提案・利用に至ったことから、金融面でのサポートにも繋がりました。

2. 平成27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) 海外展開支援

① 業種

食肉卸売業

② 当該取組みに至った経緯

新規取引先B社は、海外で仕入れた食肉を外食チェーン等に販売しております。当社グループの担当者が、B社の鶏肉調達先の開拓ニーズをヒアリングし、提携しているタイ・カシコン銀行主催のビジネスマッチング商談会を紹介いたしました。B社の社長がタイに出張、商談会に参加され、タイの食肉加工業者等5社と商談されました。

③ 当社グループの対応

支店担当者がヒアリングした内容やニーズを基に、本部担当者とタイ現地駐在員がカシコン銀行と協力し面談をセッティングいたしました。また、商談会当日のスケジュール調整等、現地でもサポートし、日本・タイの双方にて支援を行いました。

④ 成果・効果

商談した5社の内4社と継続交渉が見込める有意義な商談となり、その中の1社とは翌週に商談がまとまり、新規仕入先となりました。本件をきっかけとして、当社グループとの取引深耕も図っております。

2. 平成27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) 成熟期支援

① 業種

工業用ゴム製品製造業

② 当該取組みに至った経緯

取引先C社の84歳の会長には後継者がなく、C社の社員に承継させるべく数年かけて株式譲渡の準備を進めていました。しかしながら、その社員には会社を継ぐ意向がないことが判明したことから、当社グループへ相談がありました。

③ 当社グループの対応

当社グループでは、他の社員への事業承継の可能性や他社への株式譲渡等、さまざまな方法について説明したところ、C社の会長はM&A(株式譲渡)の方法を選択されました。当社グループが情報交換を行っている金融機関に対して当該情報を提供し、50社を超える企業に打診した結果、西日本地区の会社から強い譲受希望がありました。

④ 成果・効果

C社の会長が満足できる条件で株式を譲渡することができ、M&Aが成立しました。

2. 平成27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) 事業承継支援

① 業種

非鉄金属・プラスチック加工業

② 当該取組みに至った経緯

D社の創業者は親族内での後継者が不在であったため、従業員へ代表権を移譲したものの、株式の承継は未了となっていました。後継社長の経営努力もあり、業績は安定推移しており、今後の株価上昇に不安を抱いていたことから、予てより検討していた株式移転による経営権の確保を実行すべく、当社グループへの相談となりました。

③ 当社グループの対応

当社グループからの事業承継に関するアドバイスにより、後継社長及びD社への株式譲渡等とともに、創業家の退任に伴う退職金支給も併せて行うこととなりました。また、株式譲渡価額の算定や退職金の支給方法等の税務上の取扱いについては、当社グループが提携する税理士法人と連携し、具体的な承継スキームを策定しました。

④ 成果・効果

事業承継コンサルティングから、株式買取や退職金支給に必要な資金の融資まで、一貫した事業承継実行支援を行うことができました。

2. 平成27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～

(6) 事業再生支援

① 業種

卸売業

② 当該取組みに至った経緯

E社は継続して利益を計上しているものの、かつての過大投資や、関連会社への貸付金の不良化等の理由により、財務面に課題を有していました。

③ 当社グループの対応

当社グループはメイン取引行の立場として、抜本的事業再生を目指し、官民ファンドへ債権を売却すると共に、事業再生計画の策定支援を実施いたしました。

④ 成果・効果

本件実施により、E社の財務上の問題は解決され、以降官民ファンドと協力してモニタリングを行い、E社の再生支援を継続しております。

2. 平成27年度の主な取組み実績

II. 環境への取組み



①花粉の少ない森作りへの取組み 【東京都民銀行】【八千代銀行】

東京都では、多摩地域のスギやヒノキなどの人口林を伐採し、花粉の少ないスギ等を植栽すること(樹種更新)で、多摩地域から発生するスギ花粉量の削減を目指しており、「花粉の少ない森づくり運動」として、様々な取組みを行っています。

東京都民銀行と八千代銀行では、この取組みに賛同し、花粉の飛散量が多くなる3月～4月にかけて、「花粉の少ない森づくり定期預金」を販売しているほか、「花粉の少ない森づくり募金」へ寄付を行っています。



②その他環境に配慮した商品の提供 【東京都民銀行】

- 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」を販売しております。
- 「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」を取扱っております。
- 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。

③その他環境に配慮した商品の提供 【八千代銀行】

- マイカーローン「愛車ライフネクスト」において、資金使途がエコカー(低公害車・低排出ガス車)などの一定要件を満たす場合、金利の優遇が受けられます。
- リフォームローン「気分一新ネクスト」において、資金使途が環境配慮型設備などの一定要件を満たす場合、金利の優遇が受けられます。

2. 平成27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

金属加工業

② 当該取組みに至った経緯

F社においては、業界全体が環境に配慮した取組みが求められ、且つ他社との競合により受注状況は厳しい状況にあり、かねてより「環境への取組み」と「収益向上」のバランスに課題を抱えていました。

③ 当社グループの対応

F社の課題に対応するため、当社グループより、環境マネジメント体制の確立及び新設備導入による新規事業計画を提案しました。新規事業計画は、経営陣の環境意識高揚と、不良品削減による廃棄物排出量削減、および生産コスト低減による収益力向上、これらを実現する新設備導入を柱としました。資金計画では、本事業計画が対象となる『ものづくり補助金』を提案、当社グループは、申請書・事業計画書の策定に関してもハンズオン支援を行いました。

④ 成果・効果

F社の申請が採択されたことに併せて、必要資金の融資を行いました。本取組みにより、事業計画策定支援の過程で経営者と経営幹部のビジョン共有によりガバナンスの強化に繋がり、その結果、生産性向上や競争力強化に繋がる「環境経営」に向けた取組みが開始されました。

2. 平成27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 【東京都民銀行】

- 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」の取扱いを行っております。また、知的財産評価機関と連携した融資商品「知財のチカラ」の取扱いを開始しました。
- 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。

さらに、東京都独自の融資制度である「東京都動産・債権担保融資（ABL）制度」の取扱いを開始しております。

② 担保、保証に依存しない融資の取組み 【八千代銀行】

- 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に取組みました。
 - 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ト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。

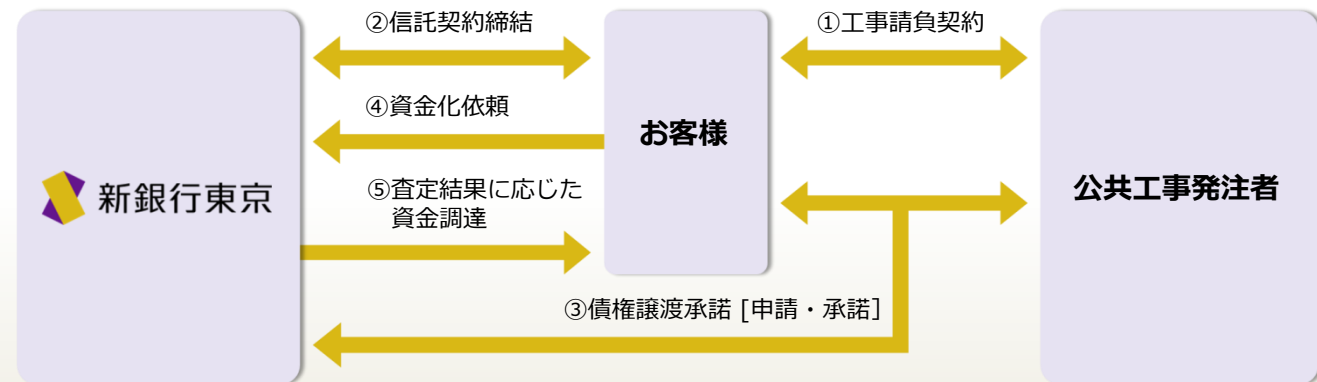
2. 平成27年度の主な取組み実績

III. 事業性を見極めた中小企業事業金融

③担保、保証に依存しない融資の取組み 【新銀行東京】

- 既存の担保・保証に依存しない融資への取組みとして、売掛債権を担保とする「売掛債権担保付ローン『うりサイくん』」や動産を担保とする「東京都動産・債権担保融資（ABL）制度」を取り扱っております。
- 工事完成前に工事請負代金債権を現金化できる公共工事代金債権信託「コントラスト」を取り扱っております。本商品は、公共工事発注者の信用力を背景に、低コストでの資金調達が可能となる信託商品です。平成28年2月より、東京都民銀行・八千代銀行のお客さまを新銀行東京へ紹介し、グループでコントラストのご利用をいただける体制としております。

スキーム図



2. 平成27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



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～ 【東京都民銀行】

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



⑤ 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 【八千代銀行】

「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年の取組み開始以来、289件の申請をご支援し、うち143件が採択されております。

2. 平成27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



⑥ 知的資産経営支援 【東京都民銀行】



▲お客さま参加による『知的資産経営報告会』
(平成28年4月)

「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27年度はお客さま25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。

⑦ 知財交流事業 【八千代銀行】

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27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

G社より、数年前から民事再生後の出口融資の相談を受けていたところ、病院建替え計画が具体化してきたため、事業計画を検討し、建替え資金のお手伝いをさせていただくこととなりました。

③ 当社グループの対応

G社の事業再生、病院建替え計画については、数年前より当社グループ取引先の医療コンサルタントと相談、検討を重ねてまいりました。建替え資金については、シンジケートローンを組成することにより、ご融資の対応を行いました。

④ 成果・効果

本案件については、医療分野へのご融資に関する実績やノウハウを持つ当社グループと医療コンサルタントが連携し、病院建替えによる計画の妥当性、事業の将来性を見極めることにより、ご融資の対応を行い、事業の再生をサポートさせていただきました。

2. 平成27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

利器工匠具・手道具製造業

② 当該取組みに至った経緯

H社は事業の承継を1年後に控え、社長1人に偏りがちであった経営資源を、後継者をはじめとした将来の幹部候補に共有・浸透させたいとのご希望があったことから、知的資産経営支援事業を提案し、参加していただくことになりました。

③ 当社グループの対応

当社グループでは、知的資産経営支援事業を通じて、これまでH社の社長が伝えていなかった創業以前からの歴史などを後継者や幹部候補に伝えることを始め、本事業に参加した幹部候補全員で外部環境の洗い出しを行い、H社の強みや課題、将来の夢やビジョンを見える化するお手伝いをいたしました。

④ 成果・効果

H社の将来の幹部候補が自社の成り立ちや強みと課題、将来のビジョンや社長の思い等を改めて認識することができました。また、約60名の全社員にも浸透させたいとの声が上がり、年1回の研修会にて発表を行うことになりました。本事業を通じて、新社長を中心として進むべき自社の方向性を社員全員で共有できたとの声を頂いております。

2. 平成27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

卸売業

② 当該取組みに至った経緯

I社は、以前より当社グループにおいて運転資金の相談を受けていました。そうした中、保有在庫を活用し代表者の個人保証に依存しない新たな資金調達方法として、東京都動産・債権担保融資制度(ABL)を提案しました。

③ 当社グループの対応

I社では、新たな資金調達の方法に対し不安を抱いていたため、複数回の訪問を重ね、制度の趣旨や活用上の特徴を丁寧に説明しました。その結果、I社においてはABLに対し深い理解を得られ、当社グループにおいてはI社のビジネスモデルをより一層理解した中で、ABLの利用に至りました。

④ 成果・効果

I社においては、ABLを活用することで、新たな資金調達の選択肢が増えたことと、内部管理体制の強化が実現しました。

2. 平成27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～

(4) 東京都中小企業振興公社連携「事業のチカラ」

① 業種

印刷業

② 当該取組みに至った経緯

J社は、写植・印刷業では先行きが厳しいことから、自社ブランドを立ち上げ、オリジナル商品を開発し、事業拡大を図ろうとしたところ、取引先の紹介により当社グループへご相談いただくこととなりました。

③ 当社グループの対応

過去の負債が重いものの、事業性自体には将来性があると判断し、東京都中小企業振興公社の事業可能性評価事業を紹介いたしました。その後、事業可能性評価事業の認定を受け、当社グループもJ社の成長を支援するため、融資対応をいたしました。

④ 成果・効果

財務内容のみでは取り上げが難しい中、事業内容や今後の成長可能性等を見極め、融資実行に結びつけることができ、J社からは「銀行は単にお金を貸すだけではないのですね」との声をいただきました。

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

【東京都民銀行】

地域社会への貢献、サッカーを中心としたスポーツの普及・振興を目的として、Jリーグクラブ「FC東京」を運営する同社と提携しております。



▲東京都民銀行Day（平成27年10月17日） © FC東京

② 地域スポーツ大会への協賛 【八千代銀行】

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。

- 八千代銀行「夢」カップ東京都大会 第13回8都県少女サッカーフェスティバル
- 八千代銀行「夢」カップ東京都少女大会 第28回8都県少女サッカー大会
- 第30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 【東京都民銀行】

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27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27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。



▲インターンシップの様様



▲金融教育の様様

② 「夢先生応援定期預金」を通じた教育面での支援

【八千代銀行】

期間中にご契約いただいた、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相模原市、川崎市等の自治体と連携し、20校50クラスで「夢の教室」を開催、1,549名の子どもたちが授業を受けました。



▲「夢の教室」授業の様様（小早川毅彦先生／野球）

※JFA:公益財団法人日本サッカー協会



JFAこころのプロジェクト

夢先生

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



③ 植樹活動 【東京都民銀行】【八千代銀行】

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・27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。



▲平成27年度植樹活動の様相

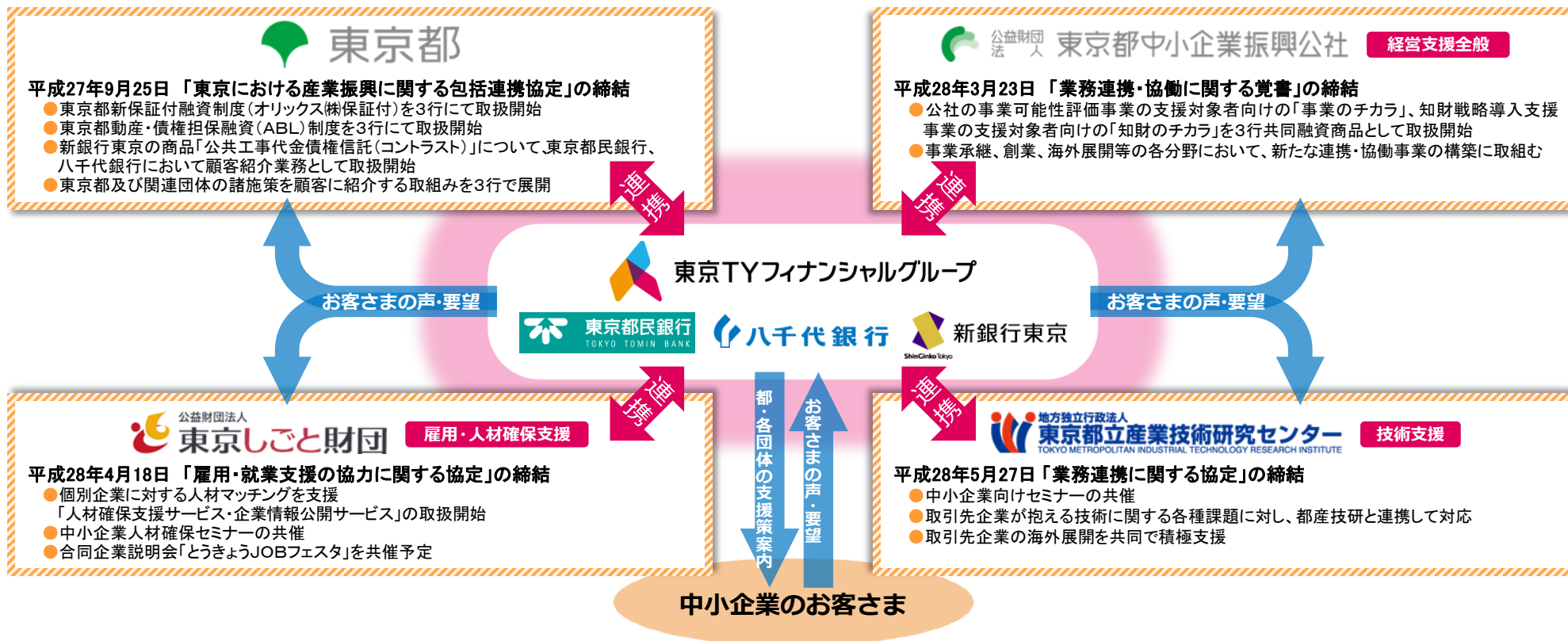
3. 地域経済・地域社会への貢献

III. 自治体・商工会議所等との連携



① 東京都及び関連団体等との連携 【東京都民銀行】【八千代銀行】【新銀行東京】

東京TYフィナンシャルグループは、東京都との活発なコミュニケーションによりお客さまの声を東京都に届けていくとともに、より一層、金融サービス機能を拡充することで、多くのお客さまの発展に貢献してまいります。



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



② 東京商工会議所「ビジネスサポートデスク」との連携強化 【東京都民銀行】 【新銀行東京】

東京商工会議所が創業期や成長期等、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」と連携しております。

③ TKC東京中央会との提携 【東京都民銀行】 / TKC東京都心会との提携 【新銀行東京】

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東京中央会やTKC東京都心会と提携いたしております。

④ 地方創生に向けた態勢整備 【八千代銀行】

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。

⑤ 「創業支援事業計画」の認定された自治体との連携 【八千代銀行】

産業競争力強化法において、各市区町村が実施する「創業支援事業計画」を国が認定しています。認定された自治体と連携し、ワンストップ相談窓口の設置、創業セミナーの開催等の創業支援を実施しております。

《連携している自治体》 渋谷区、町田市、大和市、綾瀬市、川崎商工会議所、厚木商工会議所

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。

《会社説明会の実施状況》

- ◆ 2016年3月期会社説明会 …… 平成28年6月9日 ベルサール八重洲にて実施
- ◆ 個人投資家向け会社説明会 …… 平成27年1月20日 新丸ビルコンファレンススクエアにて実施
その他、東京都内にて計3回実施

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。



▲2016年3月期会社説明会（平成28年6月9日）

5. 実績・計数

Club TY 実績・計数

●平成27年度の取組みに係る計数

	情報	成約
ファイナンス系支援	401 件	171 件
協調融資・融資紹介	14 件	12 件
創業支援	378 件	156 件
シンジケートローン	9 件	3 件
本業支援・コンサルティング	5,746 件	1,227 件
ビジネスマッチング	2,606 件	616 件
事業承継・M&A	1,110 件	85 件
海外・外為	405 件	116 件
相続関連	1,625 件	410 件
グループ機能等の活用	2,832 件	1,152 件
不動産(紹介・有効活用)	1,205 件	267 件
前給	140 件	52 件
東京TYリース	1,371 件	772 件
都民上海	16 件	1 件
とみんコンピューターシステム	100 件	60 件
その他	93 件	77 件
合計	9,072 件	2,627 件

5. 実績・計数

東京都民銀行 実績・計数



●平成27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	4 件
-----------	-----

成長期支援

ビジネスマッチング紹介	859 件
ビジネスマッチング成約	208 件
海外取引個別支援	173 先
海外向けセミナーの開催	4 回
上海現法とのアドバイザー契約	23 先

成熟期支援

事業承継支援に係る相談支援	679 件
事業承継支援に係る自社株評価算定支援	183 件
M&A成約件数	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	15 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	2 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	152 件・126億円
医療・福祉事業部による建築・移転・建替サポート	11 件
医療・福祉事業部貸出残高	703億円
『知的資産経営』実践支援	25 先
『知的資産』把握活動	453 先
東京都中小企業振興公社連携「事業のチカラ」実績	10 先・125百万円

「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況

新規無保証融資	3,137 件
解除条件付保証契約活用(代替的融資手法)	1 件
ABL活用(代替的融資手法)	28 件
保証契約変更	169 件
保証契約解除	142 件
新規融資	15.90 %

5. 実績・計数

八千代銀行 実績・計数



●平成27年度の取組みに係る計数

起業・創業期支援

創業融資実績	116 件・882百万円
「シブヤ創業サポートオフィス」による創業相談支援	86 先
「シブヤ創業サポートオフィス」による創業融資実績	180百万円
フリーローン実績	124 件／223百万円

成長期支援

ビジネスマッチング紹介	1,083 件
ビジネスマッチング成約	293 件
海外取引個別支援	89 先
海外向けセミナーの開催	4 回
海外向け相談会の開催	2 回

成熟期支援

事業承継支援(自社株評価算定等)	176 件
------------------	-------

承継・再生

経営改善支援取組選定先	516 先
(うち、計画策定済先+新規計画策定先)	504 先
(うち、債務者区分ランクアップ先)	8 先
外部専門家・外部機関利用	80 先

環境への取組み

「愛車ライフネクスト」取扱実績	253 件／530百万円
「気分一新ネクスト」取扱実績	48 件／163百万円

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) ※	289 件／143 件
-------------------------	-------------

※平成25年1月から平成27年12月の累計実績

「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況

新規無保証融資	1,578 件
保証契約変更	75 件
保証契約解除	193 件
新規融資	6.39 %

5. 実績・計数

新銀行東京 実績・計数



●平成27年度の取組みに係る計数

起業・創業期支援

創業活性化特別支援事業「創業助成金」採択	5 件
日本政策金融公庫との連携	30 件

成長期支援

企業相談本部での相談件数	505 件
ビジネスマッチング紹介	71 件
外部専門家・外部機関との連携	28 件
セミナーの開催	3 回

成熟期支援

経営革新等支援機関としての支援	9 件
-----------------	-----

承継・再生

経営計画等策定支援	2 件
-----------	-----

都政連携

東京都の助成金等申請支援	33 件
東京都への情報提供	15 件

事業性を見極めた中小企業事業金融

「ものづくり補助金」実績	6 件
公共工事代金債権信託「コントラスト」契約額	222億円
公共工事代金債権信託「コントラスト」買取額	39億円

「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況

新規無担保融資	396 件
ABL活用(代替的融資手法)	3 件
新規融資	30.11 %