

2017年7月27日

東京スター銀行 「金融仲介機能のベンチマーク」の公表について

株式会社東京スター銀行(東京都港区、代表執行役頭取 CEO 佐藤 誠治)は、昨年9月に金融庁から公表された「金融仲介機能のベンチマーク(金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標)」を踏まえ、このたび、当行の「金融仲介機能のベンチマーク」への取り組み状況(2016年4月～2017年3月)について取りまとめましたので、公表いたします。

当行では、本年4月にスタートした中期経営計画(2017年4月～2022年3月)における経営ビジョンとして「Trusted Advisor～お客さまにとって身近で信頼できる相談相手になる～」を掲げております。今後も、法人ビジネスにおいては主に中堅・中小企業のお客さまを対象に、当行の強みであるプロダクトスキルのさらなる強化を図りながら、お客さまとの総合取引を推進してまいります。あわせて、当行株主である台湾 CTBC Bank(正式名称: 中國信託商業銀行股份有限公司)の海外ネットワークを活用したお客さまの海外取引推進にも力を入れてまいります。

以上

* 公表資料については、次ページ以降をご覧ください。

東京スター銀行
「金融仲介機能のベンチマーク」公表資料

2017年3月期



東京スター銀行の「金融仲介機能のベンチマーク」の概要

当行では、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価する指標として、2016年9月に金融庁が公表した「金融仲介機能のベンチマーク」の内容を踏まえ、当行が目指すビジネスモデル・事業戦略に適した項目として、以下の(1)～(5)のカテゴリーにもとづく15項目を選定いたしました。これらの項目を毎年自己評価・検証の上、実績を公表いたします。

【当行にて選定したベンチマーク項目】

(1) 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

1	与信先に占める事業性評価に基づく (1)融資残高の割合および(2)融資先数の割合
2	総合取引を行った顧客数

(2) 融資以外の多様な金融サービス提供

3	手数料収益比率（手数料収益等/経費前利益）
4	非金利収益比率（非金利収益/経費前利益）
5	デリバティブ販売件数
6	顧客の本業支援のためのビジネスマッチング実績

(3) 本業（企業価値の向上）支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供

7	創業支援件数
8	M&A支援先数
9	事業承継支援先数

(4) 顧客の海外業務・インバウンド関連事業支援

10	顧客の海外業務支援件数
11	上記10のうち、成約件数
12	上記11のうち、外国銀行代理業務による支援件数
13	外国企業支援及びインバウンド関連事業支援

(5) 顧客の多様な資金調達機会の提供

14	シンジケートローンにおいて当行が事務主幹事（ブックランナー）を務めた件数、組成額
15	顧客支援のためのファンド活用件数

各項目の詳細および2016年度の実績につきましては、次ページ以降をご参照ください。

(1) 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

◆ 当行は、お客さまについて深く理解し、お客さまの事業価値や将来性をさまざまな観点から考えることで、お客さまの事業が生み出すキャッシュフロー等に着目した事業性評価にもとづく融資などの、先進的で付加価値の高い金融サービスに一層注力してまいります。

No.	ベンチマーク	内 容	2016年度実績
1	与信先 ^{*1} に占める事業性評価に基づく ^{*2} (1) 融資残高の割合 および (2) 融資先数の割合	・形式的な担保・保証に依存せず、取引先の事業性評価を実施し、その評価に基づいた融資を行っている先に対する融資残高の割合と先数の割合	(1) 72% (2) 34%
2	総合取引を行った顧客数	・当行所定の顧客実態把握を満たした上で、ローン以外の総合取引を実現した顧客数	2018/3より集計

*1 与信先：定型商品等を除くプロパー融資

*2 事業性評価に基づく融資：顧客のビジネスが生み出す収益性や将来の成長性に着目した融資

取り組み等

- 他行に先駆けて有料老人ホームを対象とするノンリコースファイナンスに取り組み、既に全国を対象に実績を挙げています。また、2017年3月には、福岡県久留米市の中規模病院と有料老人ホームを対象アセットとするノンリコースファイナンスを実施しました。
- 日本弁理士会主催「第3回知的財産活用表彰」において知的財産活用支援奨励賞（金融サポート部門）を受賞しました（2016年12月）。
- 佐賀県唐津市における風力発電事業向けプロジェクトファイナンスを組成しました（2016年12月）。

(2) 融資以外の多様な金融サービス提供

- ◆ 当行は、お客さまの多面的なニーズにお応えする多様な金融サービスを提供いたします。
- ◆ また、親会社である台湾のCTBCグループのネットワークを活用した海外進出サポートにより、お客さまのビジネス機会創出に取り組んでまいります。

No.	ベンチマーク	内 容	2016年度実績
3	手数料収益比率 (手数料収益等/経費前利益)	・法人部門における手数料収益等の割合 (融資に関するアップフロントフィーを含む)	32.1%
4	非金利収益比率 (非金利収益/経費前利益)	・法人部門における非金利収益等の割合 (融資に関するアップフロントフィーを含まず)	8%
5	デリバティブ販売件数	・金利・為替デリバティブの新規及び追加成約件数 (除く為替予約)	72件
6	顧客の本業支援のための ビジネスマッチング実績	・CTBCとの相互紹介案件のうちビジネスマッチング 紹介済件数、及び上記以外の手数料有りビジネスマッチング成約件数	12件 (国内2件、 海外10件)

取 り 組 み 等

- CTBCグループのネットワークを活用した総合取引推進の一環として、2016年10月にトレードファイナンス業務を開始しました。さらに、外国送金取扱通貨について、香港ドル・タイバーツ・フィリピンペソ等アジア通貨の拡充を図り、お客さまの国際業務支援ツールの強化に取り組んでいます。

(3) 本業(企業価値の向上)支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供

◆ 当行では、お客さまのライフステージに応じたニーズを汲み取り、お客さまの事業の成長を促すべく、さまざまなソリューションを提供しています。特にM&Aや組織再編ニーズを有するお客さま、事業再生・成長資金を必要とされるお客さまを対象とする様々なファイナンス手法やアドバイザーサービスなど高度なソリューションを提供しています。

No.	ベンチマーク	内 容	2016年度実績
7	創業支援件数	・創業から5年程度の顧客に対する融資その他支援件数	1件
8	M&A支援先数	・顧客のM&A支援における融資及びM&Aアドバイザー取組先数	40先
9	事業承継支援先数 (右記①～④のいずれかによる支援先数)	①自社株評価の実施 ②株式承継に関する対策支援(会社分割・新設分割含む) ③事業引継相談窓口等の事業承継に関する外部専門家紹介 ④後継者への経営者保証ガイドライン活用	8先

取り組み等

- CTBCグループ及び台湾地場証券会社、シンガポール／タイのM&Aブティックファームとの連携により、日本国内にとどまらずアジアにフォーカスしたクロスボーダー案件に対応しています。
- M&Aアドバイザーサービスに加えて、当行の強みであるLBOファイナンス、メザニンファイナンス等の高度なファイナンス機能を織り交ぜながら、M&Aに関連する複合的・多面的なサービス提供が可能です。
- 法人金融部門および個人金融部門それぞれのお取引先の経営者が抱える事業承継ニーズを一元集約し、組織横断的な機動的なサポート体制を構築しています。

(4) 顧客の海外業務・インバウンド関連事業支援

◆ 当行は、CTBCグループの一員として、海外展開を企図する本邦中小企業のお客さまや、日本への進出を進める外国企業のお客さまに、国内外でのビジネスの提携機会やサポート体制を提供しています。

No.	ベンチマーク	内 容	2016年度実績
10	顧客の海外業務支援件数	・日系法人顧客の海外での事業展開におけるサポート件数	125件
11	上記10のうち、成約件数 (右記①～③の合計)	①相互紹介案件(当行からおよびCTBCから)のうち海外業務支援案件 ②紹介案件以外の外国銀行代理業案件(口座開設済) ③相互紹介案件以外の支援でステータス完了のもの	35件
12	上記11のうち、外国銀行代理業務による支援件数	・外国銀行代理業支援件数(口座開設・与信等)	10件
13	外国企業支援及びインバウンド関連事業支援 (右記①または②の件数)	①外国企業の顧客の本邦事業展開における支援件数 ②本邦企業の顧客に対するインバウンド需要を背景とした融資、ビジネスマッチング契約に基づくマッチング成約、またはその他の支援を行った件数	65件

取り組み等

- CTBC銀行との間で、法人金融分野における外国銀行代理業務委託契約を締結しました。CTBC銀行のアジアを中心とする海外ネットワーク拠点を活用するだけでなく、CTBC銀行が自行顧客の海外展開で培ってきた業務ノウハウやトランザクションバンキングの商品・サービスのご提供が可能となりました。

(5) 顧客の多様な資金調達機会の提供

◆ 当行は、お客さまの多様なファイナンスニーズに応えるべく、他地銀へのノウハウ供与および連携を通じたシンジケートローンの組成に注力しています。また、ファンドとの連携により、付加価値の高い金融ソリューションを提供しています。

No.	ベンチマーク	内 容	2016年度実績
14	シンジケートローンにおいて当行が事務主幹事(ブックランナー)を務めた件数、組成額	・トムソン・ロイターによる年間シンジケート・ローン市場リーグテーブル<日本市場版>の公表資料におけるブックランナーとしての件数及び組成額	17件 452億円
15	顧客支援のためのファンド活用件数	・リスクマネー供給のためのファンド活用によるM&A及びLBOファイナンス等を通じた顧客支援件数 ・「ファンド」はPEファンド、再生ファンド、官民ファンド、VCファンド等を指し、不動産投資ファンドは除く	63件

取り組み等

- 一般的なコーポレート案件から、LBOファイナンス、再生可能エネルギー案件等のプロジェクトファイナンス等の幅広い分野において、オリジネーション機能及び案件紹介(ディストリビューション)機能を有しています。
- 案件紹介においては、地銀・生損保・リース会社など約200社近い投資家へのアクセスが可能であり、難易度が高いスキーム、取り組みが難しい業種についても丁寧な対応を行い、参加実績の積み上げを行っています。
- 銀行全体で国内外の主要バイアウト投資ファンドと多様な接点を有しており、ファンドの売却ニーズ/買収ニーズの情報の把握が可能な態勢を構築しています。