

東京スター銀行 「金融仲介機能のベンチマーク」への取り組み状況について

株式会社東京スター銀行(東京都港区、代表執行役頭取 CEO 多田 正己)は、当行の「金融仲介機能のベンチマーク」への取り組み状況(2019年4月~2020年3月)について取りまとめましたので、以下のとおりお知らせいたします。

当行では、2017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、お客さまのビジネスや事業ステージに応じたハイレベルな金融ソリューションをご提供してまいります。

あわせて、当行株主である台湾 CTBC Bank(正式名称:中国信託商業銀行股份有限公司)が有する海外ネットワークを活用して、お客さまの台湾をはじめとする東南アジア・東アジアなどの海外進出支援、および海外事業拡大支援にも引き続き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。

＜本件に関するお問い合わせ先＞
株式会社東京スター銀行 法人企画部 高橋
〒107-8480 東京都港区赤坂 2-3-5
TEL:03-3224-7386 FAX:03-3224-3879

東京スター銀行
「金融仲介機能のベンチマーク」公表資料

2020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、2019年度は以下の(1)3、4を新たに追加し、(1)～(5)のカテゴリーにもとづく17項目を定めています。これらの項目を毎年自己評価・検証のうえ、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
3	「経営者保証に関するガイドライン」に基づく経営者保証に依存しない融資の促進状況
4	事業承継時における保証徴求割合

(2)融資以外の多様な金融サービス提供

5	手数料収益比率
6	非金利収益比率
7	デリバティブ販売件数
8	顧客の本業支援のためのビジネスマッチング実績

各項目の詳細および2019年度の実績につきましては、次ページ以降をご覧ください。

(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

9	創業支援件数
10	M&A支援先数
11	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

12	顧客の海外業務支援件数
13	上記12のうち、成約件数
14	上記13のうち、外国銀行代理業務に支援件数
15	外国企業支援およ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

16	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)を務めた件数および組成額
17	顧客支援のためのファンド活用件数

(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	2018年度 実績	2019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) 73% (2) 43%	(1) 74% (2) 41%
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	41	39

*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

- 中期経営計画の経営ビジョンである「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）」を実践するため、お客さまの事業をよく知り、事業内容や将来性に基づいた融資や経営助言などを中心とする総合取引の推進を継続しています。コンサルティング会社と連携して2017年度に新たに導入した事業性評価プログラムを継続し、2018年度は営業担当者全員が本プログラムに則った営業活動をさらに拡大・推進しました。2019年度もその取り組みを継続し、定性・定量的な事業の実態分析や戦略マップを用いて顧客理解に取り組むことで、本プログラムのさらなる機能性強化と顧客とのリレーション推進を目指しています。

(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	2018年度 実績	2019年度 実績
3	「経営者保証に関するガイドライン」に基づく経営者保証に依存しない融資の促進状況	・新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合 ^{*3}	-	上期 86.92% 下期 93.64% 通期 90.22%
4	事業承継時における保証徴求割合 ^{*3}	・新旧経営者から保証徴求 ^{*3}	-	上期 0% 下期 0% 通期 0%
		・旧経営者からのみ保証徴求 ^{*3}	-	上期 0% 下期 0% 通期 0%
		・新経営者のみから保証徴求 ^{*3}	-	上期 0% 下期 0% 通期 0%
		・経営者からの保証徴求なし ^{*3}	-	上期 100% 下期 100% 通期 100%

^{*3} 金融庁が設定した「金融仲介の取組状況を客観的に評価できる指標群(KPI)」

取り組み等

・ 事業性評価等を積極的に進め、経営者保証に依存しない融資に取り組んでおります。

(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	2018年度実績	2019年度実績
5	手数料収益比率*3 (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)	31%	24%
6	非金利収益比率*3	・法人部門における非金利収益等の割合を示す指標 (融資に関するアップフロントフィーを含まない)	28%	17%
7	デリバティブ販売件数	・金利・為替デリバティブの新規および追加成約件数 (除く為替予約)	109件	126件
8	顧客の本業支援のための ビジネスマッチング実績	・法人部門における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、および上記以外の手 数料有りビジネスマッチング成約件数	23件 (国内21件、 海外2件)	30件 (国内30件、 海外0件)

*3 一過性収益を除く。

取 組 み 等

- 全国の中堅・中小企業のお客さまのニーズにお応えする活動の一環として、地域金融機関とデリバティブ分野での業務提携を推進し、紹介を受けたお客さまに当行独自のサービス(デリバティブ商品)をオーダーメイドでご提供しています。2018年6月には銀行業界では7年ぶりとなるコモディティデリバティブ業務にも参入しました。また、お客さまのさまざまな課題を解決すべくビジネスマッチングにも注力しており、常に最適なソリューションをご提供できる体制を整えております。

(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さまざま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	2018年度実績	2019年度実績
9	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	89件	73件
10	M&A支援先数	・顧客のM&A支援における融資およびM&Aアドバイザー取り組み先数	57先	41先
11	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	25先	17先

取り組み等

- 創業支援の一環として、フランチャイズ本部およびフランチャイズオーナーさまへのご支援を強化しております。開業資金や運転資金などのさまざまな資金ニーズに迅速に対応できる商品やサービスをご用意しており、また、お客さまのご要望に応じて相談会やセミナーなども開催しております。
- 当行の強みであるLBOファイナンス等の高度なファイナンス機能、およびM&Aアドバイザーサービス等、お客さまの事業戦略に即したM&A関連の複合的・多面的なサービスをご提供しています。
- 当行は事業承継をお考えのお客さまが有する「後継者が見つからない」等の課題を解決するお手伝いをさせていただくべく、お気軽にご参加いただける事業承継セミナーや無料で簡単に自社株を算定できるWebサイト「ばとんたっちbiz」などをご提供しております。

(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堅・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	2018年度実績	2019年度実績
12	顧客の海外業務支援件数	・法人顧客の海外での事業展開におけるサポート件数	94件	87件
13	上記10のうち、成約件数 (右記①～③の合計)	①CTBCとの相互紹介済案件のうち海外業務支援案件 ②CTBCとの相互紹介案件以外の外国銀行代理業案件 (口座開設済) ③CTBCとの相互紹介案件以外でステータス完了のもの	66件	71件
14	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)	17件	26件
15	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	59件	60件

取り組み等

- 台湾をはじめとする東南アジア・東アジア地域での事業展開にご興味をお持ちの国内のお客さま、日本におけるインバウンド事業にご興味をお持ちの海外のお客さま向けに、さまざまなサービスやソリューションをご提供しています。また、CTBC Bankの台湾本社やアジア各拠点との連携により、クロスボーダー案件にも注力しています。
- 当行がお客さまに対する信用状を発行することで、お客さまのアジア現地法人等による現地通貨建ての資金調達を実現するスタンドバイL/Cを推進しています。

(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	2018年度 実績	2019年度 実績
16	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	・リフィニティブ・ジャパン株式会社公表の日本シンジケートローン市場レビュー(2019年1月～12月)におけるブックランナーとしての案件数および取引金額	38件 1,128億円	37件 997億円
17	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および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	75件	31件

取り組み等

- 一般的なコーポレート案件にとどまらず、お客さまの業種・戦略に即して、LBOファイナンス、再生可能エネルギー案件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およびディストリビューション機能(案件紹介)を有しています。
- 地銀・生損保・リース会社など約200社の投資家への案件紹介が可能であり、お客さまの資金調達先の多様化に貢献すべく、案件の性質に応じて丁寧な案件紹介・招聘活動を行い、参加実績の積み上げを行っています。
- 国内外の主要バイアウト投資ファンドと接点を有しており、ファンドが所有する企業の売却／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。