

2008年7月25日

東京スター銀行

「地域密着型金融への取組みの進捗状況」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 CEO タッド・バッジ)は、2007年12月に公表した「地域密着型金融に係る具体的取組みの重点事項について」に基づき、2007年4月～2008年3月の進捗状況をとりとめましたので、公表いたします。

東京スター銀行では、「ファイナンシャル・フリーダム(Financial Freedom)/お金の心配からの解放」を企業フィロソフィーとして掲げ、中堅・中小企業並びに個人のお客さまをターゲットに資産運用に関する相談業務を強みとした、革新的ビジネスを展開する方針とし、「地域密着型金融に係る具体的取組みの重点事項について」に基づき、特定分野に経営資源を集中したスピード感のある経営を進め、健全性、収益性を確保しながら業務に取り組んでおります。

今後も、地域金融機関として中堅・中小企業並びに個人のお客さまの将来に対する不安を軽減し、地域さらには日本経済の活性化に取り組んでまいります。

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「地域密着型金融への取組みの進捗状況について」2007年4月～2008年3月

地域密着型金融への取組みの 進捗状況について

(2007年4月～2008年3月)

2008年7月

東京スター銀行

東京スター銀行の地域密着型金融の取組方針について

東京スター銀行では、「ファイナンシャル・フリーダム(Financial Freedom)/お金の心配からの解放」を企業理念として掲げ、中堅・中小企業並びに個人のお客さまに対し、健全性、収益性を確保しつつ、革新的ビジネスを展開し、特定分野に経営資源を集中したスピード感のある経営に取り組んでおります。

Financial Freedom

ファイナンシャル フリーダム



E Education
エデュケーション

お客さまには金融の知識を深めていただく機会をご用意します



S Solutions
ソリューション

お客さま一人ひとりの資産形成の目的にあった商品を提供します



P Partnership
パートナーシップ

お客さまとの信頼関係を大切にします

法人部門

首都圏を主要マーケットとし、中堅・中小企業における投資銀行業務への高い潜在ニーズがあることに着目し、従来の銀行取引の枠内では資金調達が困難であった中堅・中小企業のお客さまに対しても、柔軟且つ迅速に、ストラクチャードファイナンスなどの仕組みを使ったソリューションを提供することで、キャッシュフローに基づく信用創造を推進しております。

個人部門

資産形成の方法や金融知識を深めていただく機会をご用意し、また、今までにない先進的でユニークな商品を提供することにより、お客さまとの密接な関係を構築することで、お客さまと「一緒に夢を実現」することを目指しております。



地域密着型金融に係る具体的取組みの重点事項

2007年12月に公表いたしました地域密着型金融に係る具体的取組みの重点事項は下記のとおりです。

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

- (1) 新事業支援
- (2) 経営改善支援
- (3) M&A/事業再編/事業承継/事業再生

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

- (1) ストラクチャードファイナンス
- (2) アセットファイナンス

3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

- (1) 全国のマーケット活性化への貢献
- (2) 地域金融機関や銀行代理店との連携
- (3) 地域の利用者ニーズに対応したサービスの提供



2007年度の取組実績

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

業種別・地域別・機能別に担当者を設置し、マーケットセグメントや企業のライフサイクルに応じた適切なソリューションを提供

(1) 新事業支援

- 業種別に担当者を設置し、事業特性とライフサイクルに沿った事業支援を実施いたしました。
- 審査体制/プロセスの改善を通じて、案件審査の高度化を図りました。

(2) 経営改善支援

当行における経営改善支援先の定義は、「経営不振先でかつ再生可能見込み先のほか、コンサルティングや情報提供により経営が一層改善される取引先等で、当行が主導的な立場で主体的に経営指導を行う先」に該当する先とし、経営改善支援先に対して、収益改善策として遊休不動産の有効活用を提案するなど、事業の経営改善支援を行いました。

(3) M&A/事業再編/事業承継/事業再生

- 2007年度におけるM&Aの仲介実績は1件でありました。
- 当行では、LBO/MBOファイナンスを手掛ける専門部署を設置しており、これまでこの種のサービスを十分に受けることができなかつた中小企業のお客さまに対しても、事業が生み出す収益力/将来性を重視したファイナンス手法やM&Aサービスの機能を併用した貸出に積極的に取り組んでおります。

2007年度の取組実績

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

ストラクチャードファイナンスやアセットファイナンスの活用による、中堅・中小企業のお客さまに対するファイナンスの提供とキャッシュフローに基づく信用創造

(1) ストラクチャードファイナンス

- 当行では中小企業のファイナンスニーズに沿ったストラクチャード・スキームを提案し、取引先における資金調達手法の多様化を図っております。
- コンサルティング会社と連携し、シニア向け分譲型マンション案件に対し、特定目的会社を利用した調達スキームにより開発型ノンリコースローンを実行いたしました。調達方法を工夫することによって、中小企業の資金入手可能性を高めるとともに、当行にとっても収益性・事業性分析の高度化へ繋がったものと考えております。

(2) アセットファイナンス

- 2007年度におけるノンリコースローンの新規実行は、124件の1,058億円でありました。
- 日本政策投資銀行及び都市再生プライベートファンドと連携して、シニア向け住宅の開発型不動産流動化案件に対してノンリコースローンを実施いたしました。重点分野であるシニアビジネスの専門部署の専門性と不動産ノンリコースローンのノウハウを融合し、ファイナンス提供を実現いたしました。
- 船舶の収益性に着目して融資するシップファイナンスの2007年度末における与信供与残高は、1,000億円を突破いたしました。

3.地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

成功事例の他エリア・他業種への横展開と、地域金融機関との協働や銀行代理店の活用による顧客基盤の拡大を通じた地域活性化

(1) 全国のマーケット活性化への貢献

先進的な取組みを他エリア・他業種へ展開し、全国のマーケット活性化へ貢献すべく、2008年3月、札幌市に新規出店し北海道地区でのサービス提供を開始いたしました。

(2) 地域金融機関や銀行代理店との連携

- 地域金融機関との情報交換を積極的に実施し、当行のストラクチャードファイナンスのノウハウを提供することで地域金融機関の所管する地域経済へも間接的に寄与することができました。
- 当行の取扱う住宅ローンの取次等で銀行代理業務委託契約を締結したエフアンドエムとの連携範囲を広げ、お客さまの窓口を拡大いたしました。

3.地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

(3) 地域の利用者ニーズに対応したサービスの提供

- お客さまの利便性向上のため、「スターワン住宅ローン」の非来店契約の取り扱いを開始いたしました。
- 新型リバースモーゲージ「充実人生」契約1年経過後を目途に、全てのお客さまを訪問し、お金にまつわる相談等のサポートを実施しております。
- おまとめローン「バンクベスト」の対象外である個人事業主、中小零細企業役員からの申込みに対し、代替ローン商品の紹介を開始いたしました。
- コンビニエンスストア・全国有力スーパーにおいて、お客さまのニーズを満たすATM網展開を実施したほか、お客さまの利便性向上のため、東京スター銀行のキャッシュカードをお持ちのお客さまはもちろんのこと、全国約1,500の提携金融機関のキャッシュカードをお持ちのお客さまも、平日や土曜の時間内における引き出し手数料を無料にしております。