

2016年 7月 29日

株式会社東京スター銀行

「地域密着型金融への取組み状況」の公表について

株式会社東京スター銀行(東京都港区：代表執行役頭取 CEO 入江優)は、「地域密着型金融への取組みの状況」(2015年4月～2016年3月)についてとりまとめましたので、公表いたします。

株式会社東京スター銀行では、「ファイナンシャル・フリーダム(Financial Freedom)/お客さまをお金の心配から解放する」を企業フィロソフィーとして掲げ、中堅・中小企業および個人のお客さまをターゲットに、資金調達・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、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・中小企業なら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状況」2015年4月～2016年3月

地域密着型金融への取組みの状況 (2015年4月～2016年3月)

2016年 7月
東京スター銀行

地域密着型金融に係る具体的取組みの重点事項

2015年度の地域密着型金融に係る具体的取組みの重点事項は以下のとおりです。

1. ライフステージに応じた取引先企業の支援強化
 - (1) 新事業・成長支援・海外進出支援
 - (2) M&A/事業再編/事業承継
 - (3) 経営改善支援
 - (4) その他
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金融サービスの提供
 - (1) ABL(動産・売掛金担保融資)
 - (2) ストラクチャードファイナンス/キャッシュフローファイナンス
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) お客様の利用しやすさを意識した店舗づくり
 - (2) お客様対応力の強化
 - (3) お客様の視点に立った情報提供や商品やサービスの提供

2015年度の取組み実績

1. ライフステージに応じた取引先企業の支援強化

当行は、業種・機能別に部署を設置し、マーケットセグメントやお客さまのライフステージに応じた次のソリューションを提供しています。

(1) 新事業・成長支援・海外進出支援

- 業種別の担当部署(医療・介護、再生エネルギー、観光、アミューズメント、不動産等)を活用し、事業特性とライフステージに沿った事業支援を実施しています。
- 株主である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、お客さまのニーズに対応すべく順次人員増強も行い、海外進出支援を積極的に支援しています。
2015年度は、お客さまの海外現地法人の資金需要に応えるために、当行がCTBC Bankに保証状(stand-by L/C)を発行し、当行の信用保証にもとづくCTBC Bankからの融資実行を行いました。
- 国内企業のアジア事業強化支援を目的として、企業投資ファンド(AZ-Star1号投資事業有限責任組合)への出資を行っています。
- 政府系機関・他の金融機関・民間コンサルティング会社等との業務提携・連携を通じて、お客さまに必要な情報やソリューションの提供を行っています。

(2) M&A/事業再編/事業承継

- 後継者問題を抱える中堅・中小企業のお客さまに対して、資金調達やM&Aのアドバイザリーサービス等さまざまなサービスを提供しています。2015年度も、事業承継問題に直面しているオーナー様の事業売却に

2015年度の取組み実績

かかる売り手アドバイザーを務めたほか、複数のオーナー企業に対し、アレンジャー兼エージェントとして事業承継ファイナンスを組成し、円滑な事業承継を支援しました。

(3) 経営改善支援

- コンサルティング機能を発揮し、お客さまの経営課題に対する認識を深め、問題解決に向けた適切なソリューションを提案・実行することで、経営改善を支援しています。
- 経営改善意欲のあるお客さまを「経営改善支援先」に選定、きめ細かい経営指導・助言を行っています。お客さまの経営改善状況について、毎月PDCA表による進捗チェックを実施、四半期毎に行内で経営改善・問題債権検討会を開催し、お客さまの経営課題や対策について協議しています。
- お客さまのライフステージに応じて、外部機関との積極的な連携に努めています。具体的には、中小企業再生支援協議会と連携し、当行が主力先であるお客さまの経営改善支援について、改善計画の策定から計画遂行の定期的なモニタリングおよび助言・指導を行なっています。また、地域経済活性化支援機構との連携により、お客さまの設備資金支援のため、機構が運営する活性化ファンドの活用を検討した事例があります。

(4) その他

- 事業再生については、専門部署を設置し、早期再生を目指すお客さまの資金調達ニーズに応えています。2015年度は、地方創生案件を手がける外部機関と連携し、京町家のリノベーションのための再生ファイナンスを実行しました。

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金融サービスの提供

当行では、不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資等への取組みとして、従前よりお客さまのファイナンスニーズに沿ったABL(動産・売掛金担保融資)/ストラクチャードファイナンススキームによる資金調達手法の多様化、キャッシュフローに着目したノンリコースローン等に取り組んでおります。

(1) ABL(動産・売掛金担保融資)

- 中小企業のお客さまに売掛債権担保ローンおよび商用車担保ローンを積極的に提案しました。特に、商用車担保ローンの2015年度の新規実行件数は前年度比7割以上の増加となりました。
- 2014年度の東京都に引続き、2015年度は千葉県「動産担保融資制度」の取扱金融機関となり、千葉県と連携して中小企業のお客さまに売掛債権、車両・機械等動産を担保とした融資をご利用いただける体制を整えました。

(2) ストラクチャードファイナンス/キャッシュフローファイナンス

- 中小企業が保有する各種資産(債権・不動産・動産・知的財産等)が生み出すキャッシュフローに基づくファイナンス、買収先の事業が生み出す収益力/将来性を重視したLBO/MBO等のスキームを提案、資金調達手法の多様化を推進しております。2015年度は中小企業の太陽光発電事業のキャッシュフローおよび発電設備に依拠するノンリコースローンを実行し、再生可能エネルギーの事業化を支援しました。

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

すべてのお客さまに満足いただける店舗づくりやお客さまへの対応力の強化を推進するとともに、お客さまの視点に立った情報提供や商品・サービスの提供を通じて、地域経済への貢献に引き続き取り組んでおります。

(1) お客さまの利用しやすさを意識した店舗づくり

- 2015年度は、関西地域では大阪(心斎橋)、神戸に次ぐ3店舗目となる梅田支店ファイナンシャル・ラウンジをオープンし、小岩支店をファイナンシャル・ラウンジとして移転リニューアルオープンしました。いずれの支店も店舗内の点字ブロックの敷設やスロープ設置等のバリアフリー対応を含め、お客さま視点での設備の充実を図っております。

(2) お客さま対応力の強化

- すべてのお客さまが「満足」いただける銀行を目指し、「バリアフリー対応指針」と「接遇サービス規範」を網羅した「ホスピタリティ・ガイドブック」を制定しております。また、模範的なおもてなしを実践・推進する「CS推進責任者」を各支店に設置し、お客さま対応力の向上のための勉強会等を継続して行っております。
- 『サービス介助士』の取得や『認知症サポーター』の養成を推進しており、全国32ヶ店の全支店長および一部の支店行員が『サービス介助士』の資格を取得しております。また、「代読代筆研修」「普通救命講習(AED)」の修了者を全店舗に配置しております。資格を持つ行員がお客さまのサービスにあたることにより、ご高齢のお客さまや障がいのあるお客さまをはじめ、すべてのお客さまへの接遇サービスの向上に努めております。

2015年度の取組み実績

(3) お客様の視点に立った情報提供や商品やサービスの提供

- 「お客様をお金の心配から解放する」お手伝いをするために、資産づくりに関するセミナーを毎月全国32ヶ店いずれかの支店で開催しております。(2015年度開催数: 全国32ヶ店合計で130回)
また、名古屋支店での認知症サポーター養成講座、高島平支店での茶道教室、渋谷支店での寄席等、地域にお住まいの方々への情報提供等を通じて、地域に根ざした支店づくりの取組みを行っております。
- 豊富な知識と経験を兼ね備えた保険アドバイザーおよびファイナンシャルアドバイザーが各支店で保険見直し相談会を開催しております。さまざまな保険会社の複数の商品を比較しながらお客様に合った最適な保障プランをご提案する等、お客様がご加入している保険の見直しを通じて家計の改善に寄与しています。
- 団塊世代を中心としたシニア層に対し、保有する住宅を担保にご融資を実施し、物件の売却資金により債務を清算する方式の新型リバースモーゲージ「充実人生」は発売以来10周年を迎えました。リバースモーゲージのパイオニアとして、少額のご利用やマンションを対象としたご融資も可能にする等、お客様にとって使いやすい商品性が好評で2015年度は約1,500件(総額約195億円)の新規案件を実行いたしました。当該商品は、高齢化の更なる進展による年金制度等への将来不安が高まる中、自用物件を活用することにより、生活不安を軽減するとともに、地域経済における消費刺激にも貢献できたものと認識いたしております。
- LINEアプリを活用した双方向のコミュニケーションによる情報提供を開始しました。LINEアプリを活用してお客様からの個別お問い合わせに対応する取組みは、国内の銀行では初めてとなります。