



思いを預かる。思いをつなぐ。
東京TYフィナンシャルグループ

当行の事業性評価の取り組み — 「知的資産経営」の導入 —

株式会社 東京都民銀行

「知的資産経営」支援を導入した目的

1990年代後半

- リレーションシップバンキングが注目を浴びる

金融危機

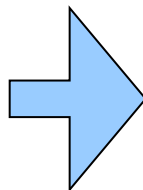
2003年

- 「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」を策定
- 同プログラムを中小、地域金融機関も推進、継続して取り組むこととなったが、話題になることも少なくなる。

中小企業の海外展開の活発化

創業・第二創業、新事業展開の重要性

事業承継問題



リレーションシップバンキングの強化は、時代の要請として喫緊の課題

2014年

- 都立産業技術研究センターと共同で知的資産経営講座を開催、専門家の協力を得て知的資産経営導入プロジェクトを開始

2015年

- 顧客対話ツールによる取り組み開始



「知的資産経営」支援を導入した目的

業界環境 貸出金利息減少、マイナス金利下（2016年～）

銀行 貸出収益以外の収益が必要

顧客を知る

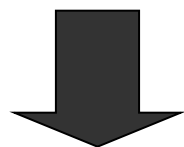
「知的資産経営」支援



顧客の課題解決をサポート

「顧客を知る」

標準的マニュアルの活用



「この会社はなぜこのビジネスを始めたのだろうか？」

「どんなことが強み？弱み？外部環境は何？」

「この会社は将来どうしたいのだろうか？」

「どんな形で引き継がれていくのだろうか？」

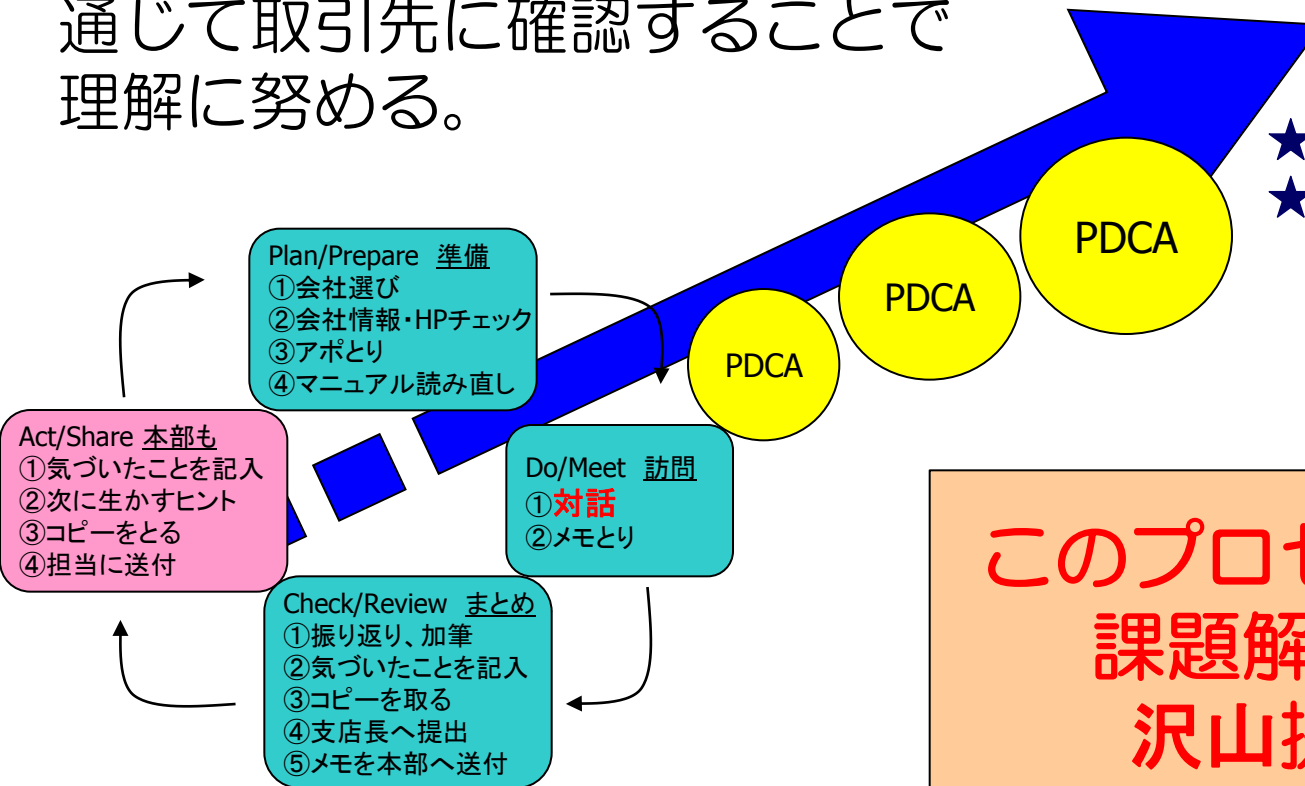
★事業に興味を持ち、聴き出す、対話をする★

顧客との対話

取引先の事業や売上の状況や変化、創業から現在までの変遷と将来について、「仮説」を立て、対話を通じて取引先に確認することで理解に努める。

★対話メモを整理→清書
清書とA3レポートお渡し

★取引先との関係が深まる
★取引先も自社のことを改めて知る



このプロセスで取引先の課題解決のために
沢山提案できる

東京TYグループ／東京都民銀行が目指す

「事業性評価」とは、

東京都民銀行の「お取引先」がその顧客やマーケットから

何故選ばれている(=なぜその製品・商品・サービスが選ばれて、

購入され、使われている)のかについて、

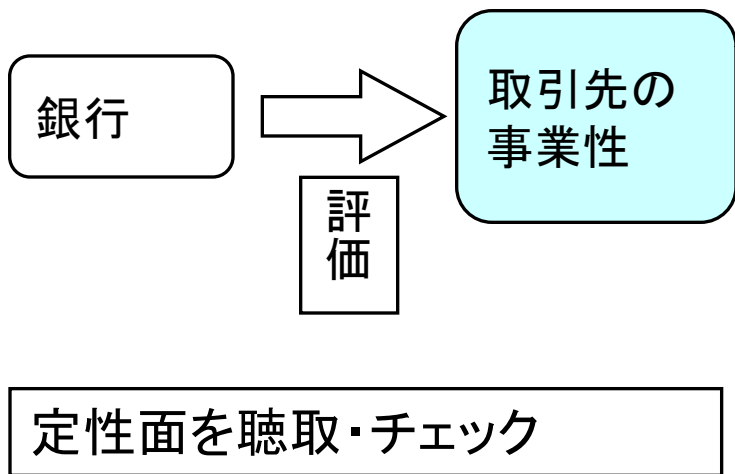
取引先経営者と取引先担当者との事業についての

対話を通じて一緒に考え、認識し、気づく取組みであると考えます。



東京都民銀行
TOKYO TOMIN BANK

一般的にイメージされている
事業性評価



東京TYFG／東京都民銀行が目指す
事業性評価

