

東京都民銀行頭取

柿崎 昭裕 氏

あおぞら銀行社長

馬場 信輔 氏

東京都民銀行の営業地盤である東京駅・銀座・新宿など多種多様な企業・事業者が存在する兆しが見えておりますが、一方で、高齢化の進展や人口減少、アシア関連事業の拡大などにより、東京の産業を支える中小企業の皆さまの二子はますます多く

提案営業を一層強化

当行は地域金融機関としてお客さまの資金ニーズにご対応することはもちろん、提案型営業により一層強化することにより、販路拡大や事業承継、アシア進出などに関するさまざまな問題をお客さまとともに解決いたします。また、13年3月に中小企業金融円滑化法が終了しましたが、従来と変わらず、お客さまの経営改善、事業再生などにも取り組んでまいります。

東日本銀行頭取

石井 道遠 氏

産業活性化には成長力ある中小企業の再生と成長が不可欠です。それをお支える資金供給に当たっては、企

「ビーグル」で成長支援

た組織(「ビーグル」)を立ち上げ、事業の再構築や成長に向けたビジネス・プランを策定した上で、海外進出などを含む非金融支援を行う手法が効果です。当行の融資は6割以上が八千代銀行によって、東京が全体の75%程度のシェアを占めていますが、4月の組織改編で中小企業の活性化に向けた「ビーグル」への歩を踏み出しました。今後、成長力ある企業を対象にし、改編してからとしたビジネス・プランを策定し、総合的な支

八千代銀行頭取

酒井 熊 氏

八千代銀行は2014年度の創立90周年に向け、11年4月にスタートした中期経営計画に「成長挑戦」を掲げ、今後の環境変化に適応できる経営基盤の確立を進めています。当行のビジネスモデルの本質は、お取引先から預りした預金を活用し、地域において貸出を増やすことで中小企業の活性化に資することです。

成長分野の資金需要担う

あおぞら銀行社長

馬場 信輔 氏

「あおぞら銀行に相談してみよう」と言われる真に信頼されるパートナーとしています。中堅・中小企業をはじめとする法人のお客さまの事業金融ニーズに応える高度な金融スキルを活用した貸し出し業務は「あおぞら銀行のビジネスモデル」の中核です。本当に役に立つ銀行に

私たちのお客さまから「あおぞら銀行に相談してみよう」と言われる真に信頼されるパートナーとしています。中堅・中小企業をはじめとする法人のお客さまの事業金融ニーズに応える高度な金融スキルを活用した貸し出し業務は「あおぞら銀行のビジネスモデル」の中核です。本当に役に立つ銀行に

るため、経営者の皆さまの

提案営業を一層強化

化しています。

東京都民銀行の営業地盤である東京駅・銀座・新宿など多種多様な企業・事業者が存在する兆しが見えておりますが、一方で、高齢化の進展や人口減少、アシア関連事業の拡大などにより、東京の産業を支える中小企業の皆さまの二子はますます多く

提案営業を一層強化

化しています。

東京都民銀行の営業地盤である東京