

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化	動機(経緯)	取組み内容	成果(効果)	23年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題
(1) 創業・新事業支援				
<ul style="list-style-type: none"> ○ 産学官連携 <ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業応援センター事業の推進 ・ 産学官の連携強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 墨田区・江東区をはじめとした行政や、東京海洋大学・芝浦工業大学などの教育機関、及びITCイースト東京やそのほかの産学連携機関などと当金庫は、産学官活動を行ってきた。 そして、経済産業省関東経済産業局主催の新事業支援連絡会議に参加する等、産学官活動の経験を活かし地域活性化を図るため、平成20、21年度の経済産業省施策である地域力連携拠点事業に、また平成22年度には中小企業応援センターに公募し、採択された。 ・ 平成21年7月には千葉商科大学と産学連携協定を締結し、経営ビジネス系のサポート体制が新たに構築できた。 また、当金庫における「ひがしんビジネスフェア」、「ひがしんビジネスクラブオーロラ」等の活動を通じたビジネスマッチング活動等を推進していく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業応援センター事業の内容 <ul style="list-style-type: none"> ○ コーディネーターによる窓口相談 ○ 専門家派遣前の技術、知財、IT、経営に関する相談 ○ 専門家派遣 ○ コーディネーターの要請に基づく専門家派遣 ○ 相談会開催 ○ 一般的な相談受付 ○ 講演会等の開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 平成22年度実績 受付相談件数 552件 専門家派遣 148回 相談会 2回 セミナー・講演会 4回 	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 平成22年度の当金庫の中小企業応援センター事業では、552件の相談案件があった。主な相談内容 創業相談 23件(4.2%) 新事業展開相談 135件(24.5%) 技術相談 53件(9.6%) 事業承継 227件(41.1%) IT相談 50件(9.1%) 知的資産経営 57件(10.3%) その他経営相談 7件(1.2%) <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 受付相談に対し、迅速・的確な対応を図る。
(2) 経営改善支援				
<ul style="list-style-type: none"> ○ 経営改善支援強化によるランクアップ先の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 平成15年度のリレーションシップバンキング機能強化計画に伴い、取引先と共に地域経済の発展に向けた活動を展開する為、審査部内に「企業支援担当」を設置。以降、取引先の問題・課題に対して、取引先と共に考え、よりコンサルティング機能を発揮し、結果として取引先と当金庫の双方の業績向上や発展・繁栄を主眼として積極的な活動を展開してきた。 ・ 今後も取引先と当金庫の双方の業績向上、発展・繁栄を実現するために地域密着型金融を実践し、取引先の経営改善支援を強化していく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 平成22年度の本部「企業支援担当先」については、57先を支援先とし、ローンレビューを通じて経営改善計画書の策定(場合によっては策定の支援を含む)とその進捗管理を行った。 ・ 当金庫のみでの対応が難しい場合は中小企業再生支援協議会等の公的な支援機関や外部税理士と連携し、支援活動に取り組んだ。 ・ また、営業店を通じて事業の経営改善を図るべく「営業店管理先」を要注意先の中から376先を抽出し、財務上の問題点、改善点等を各営業店と共に協議し、本部・営業店が一体となり支援先企業の経営改善の取組みを行った。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 平成22年度経営改善支援先433先(本部企業支援担当57先、営業店管理376先)のうち債務者区分がランクアップした先は61先で、目標50先に対し達成率122%となった。 ・ 支援先433先うち120先に対して経営改善計画書策定とその進捗管理を行った。 	<p>【評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営改善支援については、ランクアップ先数目標50先に対して61先がランクアップとなり、全店あげてのランクアップ推進の効果が出たといえる。 <p>【今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 支援先は中小企業であり、足元の景気に大きく左右され、経営改善には非常に時間がかかること。 ・ 昨今の景気低迷の中では、経費削減等の経営改善の努力のみでは効果が出ないほど、売上高が減少している中小企業が多いこと。 ・ さらに、先の東日本大震災により急激な売上高の減少等により業績が悪化する場合もあり、ランクアップは勿論、ランクダウン防止も今後、重要な活動と考えています。 ・ 金庫側の課題としては、経営改善、再生支援のスキルが十分でないこと。 ・ 今後も継続管理を通じて粘り強く経営改善を行っていくとともに、支援担当者を外部研修やセミナーへ積極的に参加させ、スキルアップを図り経営改善に取り組んでいく。

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	動機(経緯)	取組み内容	成果(効果)	23年3月までの取組み状況に対する評価 及び今後の課題
(1) 不動産担保・個人保証に過度に依存 しない融資への取組				
○ 無担保・無保証事業所ローン『さくせす行進曲』の推進	・ 当金庫では、平成13年度から審査基準を企業信用格付およびスコアリングで明確・簡便化した『さくせす行進曲Part.1』を、平成15年5月にはベンチャー企業育成支援も含め、融資対象先をさらに広げスコアリングを明確・簡便化し、タイムリーな中小企業への支援融資を目的とした『さくせす行進曲Part.2』を発売した。	・ 当金庫68店舗の営業担当者約400名が、営業訪問活動により地域事業所の資金ニーズを捉え、事業所ローン『さくせす行進曲』を推進している。 すでに取扱開始9年目となり、スコアリングを中心に簡便に取扱ができることから、営業担当者への負荷も比較的少なく、推進していくことが可能であり、今後も積極的に取組んでいく。	・ 平成22年度実績 実行件数2,572件、実行金額 209億円。	【評価】 ・ 営業地域の中小企業のニーズに十分対応し、貢献している。 【今後の課題】 ・ 技術力や知的財産を担保とする融資については、目利き人材の育成等の問題を有している。
(2) 中小企業に適した資金供給手法の徹底				
○ 緊急融資(信用保証協会保証付)の推進	・ 当金庫は地域金融機関として、中小企業金融の円滑化を認識しており、平成20年度より緊急融資(信用保証協会保証付)取扱いの徹底を図った。	・ 緊急融資(信用保証協会保証付)については、当金庫営業担当者及び融資課窓口が一体となり、推進活動を展開している。	・ 緊急融資(信用保証協会保証付)平成22年度実績は、全国緊急、経営緊急、各区・各県緊急融資合計で、件数3,517件、金額 533億円となった。	【評価】 ・ 営業地域の中小企業のニーズに十分対応し、貢献している。
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	動機(経緯)	取組み内容	成果(効果)	23年3月までの取組み状況に対する評価 及び今後の課題
(1) 地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面的再生」への取組み				
○ 企業活性化 ビジネスマッチングを活用した支援	・ 平成15年から開始した異業種交流会フォーラム・イン・オーロラを継続して実施し、平成19年の第7回から名称を《ひがしん ビジネスフェア》とし、当金庫取引先以外にも広く門戸を開放した異業種交流会として開催している。	・ 平成19年度から《ひがしんビジネスフェア》と改称して、当金庫取引先に限定せず、広く参加企業・参加者を募るビジネスマッチング会として実施した。 墨田区・江東区・江戸川区をはじめ各商工会議所・法人会・産業団体などの協力を得て、平成20年11月からは両国国技館で開催している。 さらに、平成21年6月から「ひがしんビジネスフェアin千葉」を開催し、ビジネスマッチングの機会を広く提供している。 また、「ひがしんビジネスフェア」のほかに、当金庫各支店単位で取引業者などを紹介するビジネスマッチングも行っており、平成19年度からは店舗業績評価にもビジネスマッチングの成果を、得点加算するなどして取組んでいる。	・ 平成22年度ビジネスマッチング件数 485件	【評価】 ・ 「ひがしんビジネスフェア」は、地域において好評であり、今後も内容を充実させ実施していく。 ・ 『地域・生活に密着したコミュニティビジネス』として、ビジネスマッチングの位置付けは重要といえる。当金庫には、平成4年に結成された取引事業主の集まりである『ひがしんビジネスクラブオーロラ』があり、現在、当金庫支店単位で支部を結成し、会員事業所数1,523社となっている。 当金庫の営業エリアが広いことから地域を6カ所に分け、ブロック単位での活動も行っている。 支部全体が参加する年一回のビジネスフェアや、各ブロック単位の異業種交流会やセミナーなどの活動を行っている。 ビジネスマッチングなどが成功してきたのも『ひがしんビジネスクラブオーロラ』の基盤があったからこそであり、今後も『ひがしんビジネスクラブオーロラ』の組織を活かし、ビジネスマッチング活動を継続して実施していく。 【今後の課題】 ビジネスマッチング機会提供にあたり、効果的な仕組み作りが必要。

(2)地域活性化につながる多様なサービスの提供				
<p>○ 地域に密着した顧客の組織化推進</p> <p>① 事業主の会 ひがしんビジネスクラブ オーロラ</p> <p>② 年金受給者の会 (当金庫受給口座指定者) ひがしん わいわい倶楽部</p> <p>③ 女性の会 ひがしんレディースクラブ レインボー</p> <p>④ 若手経営者の会 ひがしん塾 ラパン</p>	<p>① ひがしんビジネスクラブ オーロラ(平成4年7月発足) 事業経営に関する会員の情報交換、相互交流を行い、地域の経済発展に寄与することを目的とする。</p> <p>② ひがしん わいわい倶楽部(平成7年4月発足) 会員相互の交流と親睦を図り、豊かな生活と健康の維持増進をめざし、地域福祉の推進に寄与することを目的とする。</p> <p>③ ひがしんレディースクラブ レインボー(平成20年9月発足) 各種催事を通じて会員の個性を発揮し、創造性を高め、会員相互の交流と親睦を図ることを目的とする。</p> <p>④ ひがしん塾 ラパン(平成20年12月発足) 若手経営者・後継者で構成。加入資格は45歳以下。 企業経営を担う経営者相互の交流と、経営に関する啓発・情報交換を通じて新しい経営のあり方を学ぶとともに、会員同士の親睦を図ることを目的とする。</p>	<p>・ ひがしんビジネスクラブオーロラ、ひがしんわいわい倶楽部、ひがしんレディースクラブレインボー、ひがしん塾ラパンの顧客組織の各種活動を通じて、より一層のコミュニケーションを図り、当金庫との良きパートナーとして相互に発展していき、地域社会を活性化していく。</p> <p>① ひがしんビジネスクラブ オーロラ ・ 年1回会員大会開催。 ・ 地区毎、あるいは各支部において経営勉強会、講演会、研修会、懇親会などを開催。</p> <p>② ひがしん わいわい倶楽部 ・ 文化、教養、趣味などの講演会・講習会の開催。 ・ 旅行、見学会、スポーツ競技会等の開催。 ・ 高齢者の介護関連支援事業。</p> <p>③ ひがしん レディースクラブ レインボー ・ 年1回会員大会開催。 ・ 文化、教養、趣味などの講演会・講習会の開催。 ・ 旅行、見学会、スポーツ競技会等の開催。</p> <p>④ ひがしん塾 ラパン ・ 年1回会員大会開催。 ・ 勉強会、研修会、研究会、講演会の開催。 ・ 産業視察、工場見学会の開催。 ・ 他団体との交流事業の開催。</p>	<p>・ 顧客組織化の各種活動を通じて、より一層のリレーションが図られ、会員間での交流の輪が拡大していくことで、地域活性化につながる成果が期待できるものとして今後も継続実施していく。</p>	<p>【評価】</p> <p>① ひがしんビジネスクラブオーロラ(3月末会員数 1,523社) ・ 平成22年4月6日 江戸川地区セミナー参加者205名 ・ 平成22年4月14日 西地区セミナー参加者174名 ・ 平成22年5月12日 墨田地区セミナー参加者200名 ・ 平成22年5月21日 北地区セミナー参加者200名 ・ 平成22年5月28日 江東地区セミナー参加者150名 ・ 平成22年6月29日 第2回ビジネスフェアin千葉参加者1,200名 ・ 平成22年9月18～26日 ホーチミン産業視察 参加者88名 ・ 平成22年10月22日 会員と家族の歌舞伎観劇参加者1,150名 ・ 平成22年11月11日 ビジネスフェア2010参加者7,000名 ・ 平成22年11月24日 オープンセミナー参加者130名 ・ 平成23年3月4日 第19回会員大会参加者1,400名</p> <p>② ひがしん わいわい倶楽部(3月末会員数 47,879名) ・ 平成22年7月8・9日 明治座観劇会 参加者4,500名 ・ 平成23年2～3月 わいわいツアー 参加者 2,278名</p> <p>③ ひがしんレディースクラブレインボー(3月末会員数 699名) ・ 平成22年7月5～14日 日帰りグルメツアー参加者155名 ・ 平成22年9月6日 第2回会員大会 参加者 400名 ・ 平成22年10月15・16日 宝塚観劇・奈良観光の旅参加者74名</p> <p>④ ひがしん塾 ラパン(3月末会員数 276名) ・ 平成22年 5月11日 千葉地区会員の集い 参加者48名 ・ 平成22年 6月21日 北地区会員の集い 参加者61名 ・ 平成22年 7月13日 墨田地区会員の集い 参加者33名 ・ 平成22年 7月21日 江東地区会員の集い 参加者36名 ・ 平成22年 9月 9日 実業セミナー 参加者73名 ・ 平成22年10月13日 江戸川地区会員の集い 参加者56名 ・ 平成22年11月16日 西地区会員の集い 参加者30名 ・ 平成22年11月17・18日 実業セミナー-見学会 参加者10名 ・ 平成22年12月8日 第2回会員大会 参加者 200名</p> <p>【今後の課題】 今後も、各組織会員のニーズにマッチした事業を実施するとともに、地域貢献・社会貢献活動も実施していく。</p>

地域密着型金融に係る主要計数等の実績(平成22年4月～平成23年3月)

主要計数等		実績
経営改善支援取組み率	経営改善支援取組み先数(正常先を除く) 433	6.5%
	期初債務者数(正常先を除く) 6,650	
再生計画策定率	再生計画策定先数(正常先を除く) 120	27.7%
	経営改善支援取組み先数(正常先を除く) 433	
ランクアップ率	ランクアップ先数(正常先を除く) 61	14.1%
	経営改善支援取組み先数(正常先を除く) 433	
創業・新事業支援融資実績	[件数・金額]	[件数] 134件 [金額] 713百万円
個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資の取組み実績	[件数・金額]	[件数] 2,572件 [金額] 209億円

(注1) 率は、小数点第2位を四捨五入のうえ表示してあります。

(注2) 再生計画策定先は、当金庫独自の再生計画策定先を含んでいます。

(注3) 創業・新事業支援融資の実績は、「信用保証協会保証付創業融資」の実績です。

(注4) 個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資の取組み実績は、無担保・無保証事業所ローン「さくせす行進曲」の実績です。