

I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮	動機(経緯)	取組み内容	成果(効果)																
<p>(1) 創業・新事業開拓を目指す取引先企業への支援</p> <p>○ 産学官連携</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 首都圏東部地区中小企業応援センター事業の推進 ・ 東京海洋大学、芝浦工業大学、千葉商科大学等との連携強化 「江戸っ子1号」(深海探査機)プロジェクト 東京下町の工場が深海探査機を共同開発するプロジェクトの事務局を当金庫が担当し、海洋研究開発機構、東京海洋大学・芝浦工業大学など、協力機関のコーディネーターやプロジェクトの進捗管理等を担う。 ・ すみだ産学官連携クラブを中心とした地域活性化への取組み 「HOKUSAI」(次世代小型電気自動車)プロジェクト 墨田区内の中小企業事業者とすみだ中小企業センター、早稲田大学などが協力して小型電気自動車の研究開発を行っており、当金庫も会員として参画している。 <p>○ スカイツリーを中心とした地域活性化への取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ スカイツリー完成記念定期預金の販売 ・ 地域活性化ローンの販売 「粋」(事業所対象) 「雅」(個人対象) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 墨田区・江東区等の行政や、東京海洋大学・芝浦工業大学などの教育機関、ITCイースト東京他の産学連携機関などとの連携、経済産業省関東経済産業局主催の新事業支援連絡会議への参加等、産学官活動の経験を活かし平成20年5月から関東経済産業局の委託事業である地域力連携拠点事業・中小企業応援センターを運営した。 さらに23年度からは独自に首都圏東部地区中小企業応援センターを運営し、地域の中小企業の経営相談や技術相談、公的支援策の案内などを行っている。 ・ 関東経済産業局より地域力連携拠点事業を受託していた平成21年5月に、当金庫取引先より技術相談案件として提出された。 東京の下町企業の技術力を結集し、超深海域探査機の開発を目指すもの。 後継者難等の諸問題を抱える町工場に活力を取り戻そうという主旨に賛同し、東京海洋大学・芝浦工業大学等へ相談を持ちかけた。 ・ 平成5年にすみだ産学官連携クラブで取り組んだマルチマイクロ発電機が一定の成果を上げ、同発電機に続く事業として平成7年から取組を開始した。 平成24年に開業の東京スカイツリーに合わせて開発した。 ・ 国民的話題の「東京スカイツリー」完成を記念し、その名称を商品名に、さらにその高さにちなみ、店頭表示金利の6.34倍の商品を用意することで、お客様の注目と話題を集めることとした。 ・ スカイツリーの開業で活性化が見込まれる地域を中心とした資金ニーズに対する積極的な支援を目的としている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 首都圏東部地区中小企業応援センター事業の内容 ① アドバイザーによる窓口相談 専門家派遣前の技術、知財、IT、経営に関する相談 ② 専門家派遣 アドバイザーの要請に基づく専門家派遣 ③ 相談会開催 一般的な相談受付 セミナー等の開催 ・ 海洋研究開発機構・東京海洋大学・芝浦工業大学等の支援を得てプロジェクト会議を開催 ・ 基本特許出願支援 ・ 当金庫ビジネスフェアにて「江戸っ子1号」プロジェクトを紹介(ブース出展、講演場所提供) ・ 技術協力事業者紹介支援 ・ 「江戸っ子1号」推進委員会設立、事務局を担う ・ 開発助成金獲得支援 ・ 支援機関との契約書策定支援 ・ 早稲田大学の小型電気自動車の技術指導を受けて区内10社程度の事業所が参加し開発を進めてきた。 クルマは「HOKUSAI」と命名した。 ・ スカイツリーをデザインした ①ポスター・チラシを作成 ②証書・通帳・キャッシュカードを作成使用 ③販促商品としてタオルを使用 ・ 「粋」:店舗改装資金、新規開業・創業に伴う設備資金 「雅」:健康的で文化的な生活を営む為に必要な資金 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 平成23年度実績 受付相談件数 527件 専門家派遣 142回、相談会 1回、セミナー 2回 ・ 主な相談内容 <table border="1"> <tr><td>創業相談</td><td>22件(4.2%)</td></tr> <tr><td>新事業展開相談</td><td>116件(22.0%)</td></tr> <tr><td>技術相談</td><td>45件(8.5%)</td></tr> <tr><td>事業承継</td><td>138件(26.2%)</td></tr> <tr><td>IT相談</td><td>97件(18.4%)</td></tr> <tr><td>知的資産経営</td><td>54件(10.2%)</td></tr> <tr><td>海外展開</td><td>36件(6.8%)</td></tr> <tr><td>省エネ診断</td><td>10件(1.9%)</td></tr> </table> ・ 支援機関協力取り付け ・ 「江戸っ子1号」プロジェクト推進委員会設立 ・ 基本特許出願 ・ 当金庫取引先と東京海洋大学の共同開発契約書締結 ・ 開発体制整備 ・ 海洋研究開発機構・東京海洋大学・芝浦工業大学・4事業者・当金庫の8者間契約締結 ・ 平成24年4月に実用車に近い「HOKUSAI」3号が完成し、スカイツリー開業パレードでお披露目をし、開発において3台の小型電気自動車と1台の車イスカーを製作した。 今後、スカイツリー周遊用等で活用していくことを検討する予定。 ・ 当初200億円の販売とし、平成24年4月2日から販売を開始したが、順調な売れ行きで販売額を追加する等、お客様からの話題を集め、好評の内に5月31日で販売を終了した。 ・ 平成24年4月2日から販売を開始し、順調に推移している。 	創業相談	22件(4.2%)	新事業展開相談	116件(22.0%)	技術相談	45件(8.5%)	事業承継	138件(26.2%)	IT相談	97件(18.4%)	知的資産経営	54件(10.2%)	海外展開	36件(6.8%)	省エネ診断	10件(1.9%)
創業相談	22件(4.2%)																		
新事業展開相談	116件(22.0%)																		
技術相談	45件(8.5%)																		
事業承継	138件(26.2%)																		
IT相談	97件(18.4%)																		
知的資産経営	54件(10.2%)																		
海外展開	36件(6.8%)																		
省エネ診断	10件(1.9%)																		
<p>(2) 成長段階における更なる飛躍が見込まれる取引先企業への支援</p> <p>○ 海外進出支援、知的資産経営、ものづくり、などの相談支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 首都圏東部地区中小企業応援センターの運営を通し、 ・ 海外販路のニーズに対応するため、事業者の海外進出支援としてセミナーの開催や相談業務の実施 ・ 販路拡大を図る事業者に対し、知的資産経営報告書の作成支援 ・ 新技術開発を行う事業者へのものづくり相談支援等に取り組んでいる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ JETRO、中小企業基盤整備機構、信金中央金庫との連携による海外進出支援 ・ 海外進出セミナーの実施 ・ 海外視察ツアーの実施 ・ 知的資産経営報告書の作成支援によりステークホルダーへの情報開示を行っている。 ・ 東京海洋大学、芝浦工業大学との連携により事業者の技術開発支援を行っている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 平成23年度実績 <table border="1"> <tr><td>海外進出相談</td><td>36件</td></tr> <tr><td>海外進出セミナー</td><td>1回</td></tr> <tr><td>海外視察ツアー</td><td>1回</td></tr> <tr><td>知的資産経営相談</td><td>54件</td></tr> </table> ・ 技術相談 45件 	海外進出相談	36件	海外進出セミナー	1回	海外視察ツアー	1回	知的資産経営相談	54件								
海外進出相談	36件																		
海外進出セミナー	1回																		
海外視察ツアー	1回																		
知的資産経営相談	54件																		

I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮	動機(経緯)	取組み内容	成果(効果)
<p>(3) 経営改善が必要な取引先企業への支援</p> <p>○ 企業支援に対する取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営改善取組み先に対する経営改善計画書の策定とその進捗管理の徹底 <p>・ TKC東・東京会との連携による経営改善計画書の策定</p>	<ul style="list-style-type: none"> 平成15年度の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(その後、平成21年に地域支援部に移行)。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。 平成22年10月1日にTKC東・東京会と当金庫の取引先である中小企業の「経営改善・事業再生」に関する業務連携、協力に関する契約書を締結。 	<ul style="list-style-type: none"> 23年度は金融円滑化法の延長や地域密着型金融の更なる推進により、コンサルティング機能の発揮と具体的なソリューション(解決策)を提案し、実効性のある経営改善計画書の策定(策定支援、再策定を含む)と経営改善計画書の進捗管理を行った。 平成22年度までの経営改善取組み先は本部企業支援担当先と営業店管理先に分けた支援活動を展開してきたが、平成23年度は本部企業支援担当先と営業店管理先に区分せず企業支援対象先として1本化し、164先を支援先として選定。本部企業支援担当と営業店が連携を強化した支援活動を展開した。 具体的な活動として、本部企業支援担当者、営業店職員・TKC東・東京会所属の税理士が、企業訪問し、経営改善計画書を策定している。 	<ul style="list-style-type: none"> 平成23年度は東日本大震災や急激な円高等外部環境の悪化により経営改善支援先164先のうち、債務者区分がランクアップした先は6先となった。 支援先164先のうち、125先対して経営改善計画書の策定支援とその進捗管理を行った。 平成23年度のTKC東・東京会との連携による経営改善計画書の策定は20先となった。
<p>(4) 事業再生や業種転換が必要な取引先企業への支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会及びその他外部機関の活用推進 <p>・ 再生手法(DDS等)の活用による再生支援の検討</p>	<ul style="list-style-type: none"> 再生支援については取引金融機関が多数等により、全体の調整が必要で当金庫のみでは対応が難しい場合や、税制などの専門性に絡む再生の場合は、中小企業再生支援協議会等の外部公的支援機関を活用している。 過去にDES、再生ファンドの活用の実績があることから、本業では利益、キャッシュフローを計上するも、多額な借入金により財務が毀損している企業を対象に、再生手法の活用先を検討してきた。 	<ul style="list-style-type: none"> 千葉県中小企業再生支援協議会との連携による再生支援の実施。 ㈱企業再生支援機構との連携による再生支援の実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 当金庫メイン取引先について、中小企業再生支援協議会の支援のもと、取引金融機関全行同意により、借入金のリスケジュールの金融支援を中心とした再建計画書が平成23年9月に策定された。尚、支援協議会とともにメインバンクとして定期的に計画の進捗や業況管理のモニタリングを実施している。 当金庫取引先が㈱企業再生支援機構の支援と大手商社の協力のもと会社分割による再生手法により新会社を設立。新会社に承継対象となる事業・資産・負債を承継。当金庫は債権放棄以外の貸出金を平成23年8月31日に㈱企業再生支援機構へ売却。平成24年度中の旧会社の特別清算手続きにより債権放棄を予定している。
II. 地域の面的再生への積極的な参画	動機(経緯)	取組み内容	成果(効果)
<p>(1) ビジネスマッチングの推進により地域の活性化を図る</p> <p>○ 企業活性化</p> <ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチングを活用した支援 	<ul style="list-style-type: none"> 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。また、支店単位でのビジネスマッチングも行っている。 	<ul style="list-style-type: none"> 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年からは両国国技館で開催している。 また、平成21年度からは千葉地区でもビジネスフェアを開催し、ビジネスマッチングの機会を広く提供している。また、当金庫支店単位でのビジネスマッチングも行い、平成19年度からは店舗業績評価にも反映させ、積極的に取り組んでいる。 	<ul style="list-style-type: none"> 平成23年度ビジネスマッチング成約件数 567件

Ⅱ.地域の面的再生への積極的な参画	動機(経緯)	取組み内容	成果(効果)
(2)子育て支援及びライフサイクルに合わせた商品の取扱いによる支援機能強化			
<p>① ひがしんファミリーとくどく定期積金の取扱い</p> <p>② ひがしんライフサイクルプラン定期積金の取扱い</p>	<p>・子育て世帯に対し将来に備えた貯蓄を目的とし、必要なときにはローンが利用できる機能を付加させて平成19年7月より発売した。 商品は4種類 50万円コース(17千円×36回、12千円×60回) 100万円コース(34千円×36回、23千円×60回)</p> <p>・お客様のライフサイクルの中で、将来に備えるために積立を行うことを支援している。さらにライフスタイルに合った商品を目指し、必要なときにローンが利用できる「あしすとローン」機能を付加させて利便性を向上させた「ひがしんライフサイクルプラン定期積金」を平成20年4月に発売した。 商品は各プラン4種類 カーライフプラン・学資プラン・ブライダルプラン (50万・100万・150万・200万)</p>	<p>・営業担当者の推進及び当金庫ホームページに掲載して積極推進している。 子女の人数によって基準金利に上乘せしており、お客様からの問合せも多い。 特に学校の教材費・給食費の支払のために口座開設するお客様への販売は好調であり、今後も積極的に取扱っていく。</p> <p>・積立の目的を明確にすることで、お客様の目的意識が高まる等の効果がある。</p>	<p>・平成23年度実績 契約件数:3,400件 契約金額:1,605百万円</p> <p>・平成23年度実績 カーライフプラン 契約件数 1,549件 契約金額 726百万円 学資プラン 契約件数 526件 契約金額 254百万円 ブライダルプラン 契約件数 352件 契約金額 169百万円 合計 契約件数 2,427件 契約金額 1,149百万円</p>
(3)地域に密着した顧客の組織化推進による多様なサービスの向上			
<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 ひがしん若手経営者の会 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 ひがしん若手経営者の会 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>・各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 ひがしん若手経営者の会 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。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> <p>① ひがしんビジネスクラブオーロラ(3月末会員数 1,562社) ・平成23年4月5日 江戸川地区セミナー参加者205名 ・平成23年4月19日 西地区セミナー参加者80名 ・平成23年5月13日 北地区セミナー参加者255名 ・平成23年5月19日 江東地区セミナー参加者125名 ・平成23年6月7日 千葉地区セミナー参加者121名 ・平成23年6月8日 墨田地区セミナー参加者200名 ・平成23年6月27日 海外展開オープンセミナー参加者70名 ・平成23年11月10日 ビジネスフェア2012 参加者7,000名 ・平成23年12月16日 会員と家族のイベント 参加者1,250名 ・平成24年3月6日 第20回会員大会 参加者1,300名</p> <p>② ひがしん わいわい倶楽部(3月末会員数 47,454名) ・平成23年7月6・7日 明治座観劇会 参加者4,400名 ・平成23年11月16・17日 わいわい日帰りツアー 参加者 223名 ・平成24年2～3月 わいわいツアー 参加者 2,806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 933名) ・平成23年6月9日 日帰りグルメツアー参加者145名 ・平成23年10月25日 3周年会員大会参加者1,500名 ・平成23年11月22～23日 一泊旅行参加者45名 ・平成24年3月15日 第4回教養セミナー参加者124名</p> <p>④ ひがしん若手経営者の会 ラパン(3月末会員数 271名) ・平成23年5月20日 鹿沼商工会議所との交流会 ・平成23年6月23日 プレゼン大会 参加者125名 ・平成23年11月10日 マッチング交流会 参加者53名 ・平成23年12月8日 第3回会員大会 参加者322名</p>

Ⅲ.地域や利用者に対する積極的な情報発信	動機(経緯)	取組み内容	成果(効果)
<p>(1)ガバナンスの強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 「経営実態報告会」の実施 「地区別総代を囲む会」の開催 	<ul style="list-style-type: none"> 平成16年度から信用金庫版のIR活動として「経営実態報告会」を開催している。「経営実態報告会」は、出資会員の方々を中心に、当金庫の経営内容や経営方針を積極的に開示することによって、地域から一層の信認を得ることを目的としている。 金庫の上半期の業況報告及び地域の状況、金庫への提案等の意見交換を行い、金庫との更なる緊密な関係を築いていくことを目的としている。 	<ul style="list-style-type: none"> 例年は各地区ごとに開催していたが、今年度は1回の開催とした。 当金庫6地区の各地区ごとに懇談会を開催した。 	<ul style="list-style-type: none"> 江東区亀戸文化センターにおいて、11月2日に開催した。 平成23年度は臨時総代会開催時に上半期の業況報告を行った為、新役員体制となったことに対する「新役員と総代との懇談会」を下記日程にて実施、総代との意見交換、懇親を図った。 平成23年12月6日(火) 墨田地区 平成23年12月7日(水) 北地区 平成23年12月9日(金) 江戸川地区 平成23年12月13日(火) 江東地区 平成23年12月14日(水) 千葉地区 平成23年12月15日(木) 西地区
<p>(2)地域に対する情報発信</p> <ul style="list-style-type: none"> ロビー映像等による情報発信 ものづくりや商品などで卓越した事業所を当金庫本支店ロビーにある大型ディスプレイで5分程度紹介するもの。 取材先の選定と企画、撮影と編集もすべて当金庫の職員が行っている。 	<ul style="list-style-type: none"> 当金庫の情報誌Good Smile で掲載していた企業紹介の”動画版”。 動画で見ていただくことで、ものづくりや商品を地域の方々によりご理解頂けるようロビー映像を開始した。 	<ul style="list-style-type: none"> モノづくりや商品に特徴がある事業所25社をHDカメラで取材した。 現場での映像を多く取入れ、見ても飽きないストーリー構成とし、リアルな映像と解説に努めている。 	<ul style="list-style-type: none"> 当金庫の80カ所の店舗(本支店・有人出張所)や各種イベントで放映している。 当金庫店舗ロビーで視聴していた方からの問い合わせも多く、マッチングもすでに10件以上にのぼっており、顧客からの評判も良い。