

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)														
(1) 創業・新事業開拓を目指す取引先企業への支援																	
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 首都圏東部地区中小企業応援センターとしての機能発揮</li> <li>○ 産学官連携活動の実施                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「江戸っ子1号」(深海探査機)プロジェクトの推進 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トやプロジェクトの進捗管理等を担う。</li> </ul> </li> <li>・ 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</li> <li>・ すみだ産学官連携クラブへの参画</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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イースト東京やその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金融連携プログラムに参加する等、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。 さらに平成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。</li> <li>・ 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。</li> <li>・ 東京海洋大学、芝浦工業大学との技術相談に加えて、平成24年度からは千葉商科大学と連携した「経営診断実習」を行っている。</li> <li>・ 墨田区内の中小企業者とすみだ中小企業センター、早稲田大学などが連携して小型電気自動車の開発を行っている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 首都圏東部地区中小企業応援センター事業の内容                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 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</li> <li>○ 専門家派遣 アドバイザーの要請に基づく専門家派遣</li> <li>○ 相談会開催 一般的な相談受付 セミナー等の開催</li> </ul> </li> <li>・ 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</li> <li>・ 基本特許出願支援</li> <li>・ 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)</li> <li>・ 技術協力事業者紹介支援</li> <li>・ 「江戸っ子1号」推進委員会設立、事務局を担う</li> <li>・ 開発助成金獲得支援</li> <li>・ 支援機関との契約書策定支援</li> <li>・ 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</li> <li>・ 技術相談の実施 「経営診断実習」の実施</li> <li>・ 当金庫は、「新製品開発プロジェクト」において、次世代モビリティの開発に協力するとともに、事務局としても本プロジェクトに参画している。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成24年度実績 受付相談件数 351件</li> <li>主な相談内容                             <table border="0" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding-right: 20px;">創業相談</td> <td style="text-align: right;">15件(4.3%)</td> </tr> <tr> <td>新事業展開相談</td> <td style="text-align: right;">34件(9.7%)</td> </tr> <tr> <td>技術相談</td> <td style="text-align: right;">18件(5.1%)</td> </tr> <tr> <td>事業承継相談</td> <td style="text-align: right;">28件(8.0%)</td> </tr> <tr> <td>IT相談</td> <td style="text-align: right;">25件(7.1%)</td> </tr> <tr> <td>販路開拓相談</td> <td style="text-align: right;">46件(13.1%)</td> </tr> <tr> <td>海外進出相談</td> <td style="text-align: right;">22件(6.3%)</td> </tr> </table> </li> <li>・ 関東財務局より「産学官連携の継続的、積極的な推進活動」について顕彰される(平成25年4月9日)</li> <li>・ 平成24年度実績:「経営診断実習」実績 5社</li> <li>・ 実用車に近い「HOKUSAI」3台と車イスカーが完成し、墨田区内外のイベント等で広報活動を行っている。</li> </ul>	創業相談	15件(4.3%)	新事業展開相談	34件(9.7%)	技術相談	18件(5.1%)	事業承継相談	28件(8.0%)	IT相談	25件(7.1%)	販路開拓相談	46件(13.1%)	海外進出相談	22件(6.3%)
創業相談	15件(4.3%)																
新事業展開相談	34件(9.7%)																
技術相談	18件(5.1%)																
事業承継相談	28件(8.0%)																
IT相談	25件(7.1%)																
販路開拓相談	46件(13.1%)																
海外進出相談	22件(6.3%)																
(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																	
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 不動産担保・個人保証に依存しない融資の推進</li> <li>・ 事業所ローン『さくせす行進曲』の推進</li> <li>○ 中小企業の多様な資金調達への対応</li> <li>・ ひがしん、日本政策金融公庫協調融資 成長基盤強化ローン「パートナー」の推進</li> <li>○ 中小企業の海外進出支援、知的資産経営、ものづくりなどの相談支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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、『さくせす行進曲Part.2』を発売した。 平成23年度からは、より中小企業支援融資の機能を高めるため基準の見直しを図っている。</li> <li>・ 成長基盤強化ローン「パートナー」 地域の中小企業の幅広い事業資金ニーズに対応する。</li> <li>・ 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。 さらに平成23年度より独自の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、「見える化」を図る中小企業者に対し知的資産経営報告書の作成支援、新技術開発を行う中小企業者へのものづくり相談支援に取り組んでいる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当金庫営業担当者を中心とした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。 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な商品となっている。</li> <li>・ 成長基盤強化ローン「パートナー」 融資限度額 当金庫1億円・公庫1億円の合計2億円 日本政策金融公庫との協調融資とし、融資割合は原則5:5</li> <li>・ 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</li> <li>・ 海外進出セミナーの実施</li> <li>・ 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。</li> <li>・ 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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成24年度実績 実行件数 2,585件 実行金額 219億円</li> <li>・ 成長基盤強化ローン「パートナー」 平成24年度実績 8件/ 275百万円</li> <li>・ 平成24年度実績 海外進出相談 22件 海外セミナー 1回 知的資産経営相談 12件 技術相談 18件</li> </ul>														

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)
(3) 経営改善が必要な取引先企業への支援			
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 経営改善取組み先に対する経営改善計画書の策定支援とフォローアップの実施</li> <li>○ 中小企業金融円滑化法への取組み(コンサルティング機能の充実)</li> <li>○ TKC東・東京会との連携による取引先企業への支援強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成15年度のレレシヨシツバンギンギョ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(現在はお客様サポート部に所属)。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。</li> <li>・ 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。</li> <li>・ 本部企業支援担当を中心に経営改善取組み先に対して現状分析、課題・問題点の抽出、解決案等を取引先と共に膝を交えて考え、それらを経営改善計画書の策定を通じてコンサルティング機能を発揮してきた。</li> <li>・ 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・再生支援を目的に「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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成24年度は金融円滑化法の期限到来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解決策を提案し実効性のある経営改善計画書の策定(再策定を含む)支援を通じて経営改善支援に取組むとともに、経営改善計画書の進捗管理を行った。</li> <li>・ 平成24年度の経営改善取組み先は164先を支援先として選定し、支援活動を展開した。</li> <li>・ コンサルティング機能については、本部職員のみならず営業店職員にも必要不可欠であり、平成24年度は営業課職員に対して、「地域密着型金融の研修」を開催し、地域密着型金融の趣旨や、金融円滑化法の最終期限を迎えるにあたり、経営改善計画書の策定のポイント等の研修を実施した。</li> <li>・ 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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成24年度は東日本大震災後、景気回復局面となったものの、経営改善取組み先164先のうち、債務者区分がランクアップした先は8先となった。</li> <li>・ 経営改善取組み先164先のうち121先の経営改善計画書の策定支援と進捗管理を行った。</li> <li>・ 平成24年9月から10月にかけて、各地区ブロック毎に地域密着型研修を営業課職員向けに開催し、地域密着型金融の趣旨、経営改善計画書の策定ポイントを説明し、営業課職員のスキルアップを図った。</li> <li>・ 平成24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。</li> </ul>
(4) 事業再生や業種転換が必要な取引先企業への支援			
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 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</li> <li>○ 再生手法の活用による再生支援の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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と連携している。</li> <li>・ 過去にDES(債務の株式化)、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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 金融円滑化法の最終期限を迎えるにあたり、経営改善・再生支援にかかる態勢整備を行った。</li> <li>・ 中小企業再生支援協議会等との連携により再生手法の検討を行った。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成24年度は中小企業再生支援協議会との連携による再生計画の成立までは至らなかったものの事前相談を12先について実施した。12先の事前相談のうち、4先が再生計画策定中。</li> <li>・ 平成25年1月に官民一体の再生ファンドである「とうきょう中小企業支援ファンド」に50百万円の出資を行った。</li> </ul>
(5) 事業承継が必要な取引先企業への支援			
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 組織化による交流活動を通じた人材育成</li> <li>・ ひがしん若手経営者の会 ラパン(若手経営者等で構成)の活動強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中小企業が直面する事業承継に対する問題を解決し、事業承継がスムーズに出来るようにサポートする。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中小企業の後継者に対し、早い段階から経営に対する関心を高め、中小企業後継者が仲間を増やしていくお手伝いと、事業承継後も当金庫の良きパートナーとして相互に発展し地域社会を活性化していくよう、「ひがしん若手経営者の会 ラパン」を組織して活動を行っている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 年2回の実業セミナーをはじめ、地区別交流会、会員大会等を行っている。平成25年3月末現在会員数 257名</li> </ul>

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)
(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			
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ビジネスマッチングを活用した支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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、支店単位で取引業者などを紹介するビジネスマッチングも行っている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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年からは両国国技館で開催して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反映させ、積極的に取り組んでいる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成24年度ビジネスマッチング成約件数 617件</li> </ul>
(2) ライフサイクルに合わせた預金商品の取扱いによる支援機能強化			
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ひがしんファミリーとくとく定期積金の取扱い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 子育て世帯に対し将来に備えた貯蓄を目的とし、必要な時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)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業担当者の推進および当金庫ホームページに掲載して積極的に推進している。子女の人数によって基準金利に上乗せしており、お客さまからの問い合わせも多い。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さまへの販売は好調であり、今後も積極的に取扱っていく。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成24年度実績 契約件数 2,210件 契約金額 2,071百万円</li> </ul>

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)
(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事を目的とする。</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目指し、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、新しい経営の在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 ・ 地区毎または、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回の会員大会開催 ・ 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1,618社) ・ 平成24年4月11日 江戸川地区セミナー 参加者211名 ・ 平成24年5月16日 江東地区セミナー 参加者134名 ・ 平成24年5月18日 北地区セミナー 参加者 221名 ・ 平成24年5月24日 千葉地区セミナー 参加者124名 ・ 平成24年6月7日 墨田地区セミナー 参加者 189名 ・ 平成24年6月12日 西地区セミナー 参加者148名 ・ 平成24年9月18日・19日 会員と家族のイベント大会 参加者1,390名 ・ 平成24年11月8日 ひがしんビジネスフェア2012 来場者数8,000名 ・ 平成25年3月6日 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47,365名) ・ 平成24年7月3日・4日 明治座観劇会 参加者3,800名 ・ 平成24年11月13日・16日・20日・21日 日帰りツアー参加者305名 ・ 平成25年2～3月 わいわいツアー参加者2,698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 797名) ・ 平成24年6月13日 日帰りグルメツアー参加者124名 ・ 平成24年8月5日～7日 一泊旅行参加者60名 ・ 平成24年9月13日 第4回会員大会参加者295名 ・ 平成24年9月26日 日帰り旅行参加者252名 ・ 平成25年1月21日 教養セミナー176名</p> <p>④ ひがしん若手経営者の会 ラパン(3月末会員数257名) ・ 平成24年4月25日 ブランド力向上大プレゼン大会 参加者85名 ・ 平成24年5月25日～26日 浜松信用金庫交流会 参加者19名 ・ 平成24年10月16日 実業セミナー北千住 参加者74名 ・ 平成24年11月20日 実業セミナー市川 参加者53名 ・ 平成24年12月12日 会員大会 参加者280名</p>
(4) 地域活性化ローン「粋」・「雅」の推進			
<p>○ 地域活性化ローンの推進 「粋」(事業所対象) 「雅」(個人対象)</p>	<p>・ 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する。</p>	<p>・ 「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</p>	<p>・ 平成24年度実績 「粋」: 307件/1,512百万円 「雅」: 407件/ 811百万円</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)
(1)ガバナンスの強化			
<ul style="list-style-type: none"> <li>○「総代 経営報告会」の実施</li> <li>○「ひがしん経営報告会」の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当金庫総代に対し、平成24年9月期仮決算概要の報告、平成25年3月期決算見通し、金庫の新たな取組み、金庫を取り巻く環境の説明を行い、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。</li> <li>・ 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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成23年度は6地区に分けて「地区別総代を囲む会」を開催したが、平成24年度は金庫の方針と状況について共通認識を持ってもらう為に全支店長も参加し、「総代 経営報告会」として全体で1回の開催とした。</li> <li>・ 平成24年度は、「ひがしん経営報告会」として3会場にて開催した。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成24年12月4日(火)東武ホテルレバント東京において開催した。</li> <li>・ 平成24年9月4日 タワーホール船堀 参加者158名</li> <li>・ 平成24年9月5日 日暮里サニーホール 参加者139名</li> <li>・ 平成24年9月6日 江戸博ホール 参加者290名</li> </ul>
(2)地域に対する情報発信			
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 映像取材による地域密着活動の紹介(ロビー映像)等による情報発信</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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実施した。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ものづくりや商品に特徴がある事業所を取材している。現場での映像を多く取り入れ、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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当金庫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、顧客からの評判も良い。</li> </ul>