

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"> ○ 首都圏東部地区中小企業応援センターの機能充実 ○ 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 ○ 地域との産学官連携活動の実施 ○ 連携機関を活用した創業支援(保証協会創業支援融資の推進等) 	<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他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地域活性化を図るため、平成20年5月から関東経済産業局委託事業である「地域力連携拠点事業・中小企業応援センター事業」を受託・運営した。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、平成24年に「経営革新等認定支援機関」に認定され、平成25年度からは「地域プラットフォーム」代表機関として地域中小企業の経営相談や技術相談、公的支援策の案内や申請支援を行った。 ・ 東京海洋大学、芝浦工業大学による技術相談に加え、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。 ・ 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。 ・ 廃業率が開業率を上回る中、地元自治体、保証協会との連携を通じて創業者に対して創業支援融資に対応している。 	<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 <ul style="list-style-type: none"> ○ 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 ○ 専門家派遣 アドバイザ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 セミナー等の開催 ・ 「江戸っ子1号プロジェクト」の推進 経営診断実習の実施 ・ 当金庫も事務局として本プロジェクトへ参画している。 ・ 従来から各自自治体と連携し創業支援融資に対応し創業者の支援を行っている。また、各保証協会等と連携し創業者に対して保証協会保証付融資にて支援を行っている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 平成25年度実績 受付相談件数 540件 ・ 主な相談内容 <table border="0" style="width: 100%;"> <tr><td>創業相談</td><td>7件(1%)</td></tr> <tr><td>新事業展開相談</td><td>32件(6%)</td></tr> <tr><td>技術相談</td><td>15件(3%)</td></tr> <tr><td>事業承継</td><td>31件(6%)</td></tr> <tr><td>IT相談</td><td>39件(7%)</td></tr> <tr><td>販路</td><td>43件(8%)</td></tr> <tr><td>海外展開</td><td>28件(5%)</td></tr> <tr><td>補助金</td><td>337件(62%)</td></tr> <tr><td>その他</td><td>8件(2%)</td></tr> </table> ・ 江戸っ子1号海洋実験成功について、各方面より表彰をいただいた。 日刊工業新聞 「日本産業技術大賞 審査委員会特別賞」 日本金融新聞 「ニッキン賞」 ・ 当金庫の産学官連携の推進が評価され、「地域密着型金融に関する取組み」について関東財務局より顕彰される。 ・ 江戸っ子1号に関連した講演に講師を20回派遣。 ・ 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。 ・ 平成25年度の創業支援融資実績 実行件数 104件 実行金額 471百万円 	創業相談	7件(1%)	新事業展開相談	32件(6%)	技術相談	15件(3%)	事業承継	31件(6%)	IT相談	39件(7%)	販路	43件(8%)	海外展開	28件(5%)	補助金	337件(62%)	その他	8件(2%)
創業相談	7件(1%)																				
新事業展開相談	32件(6%)																				
技術相談	15件(3%)																				
事業承継	31件(6%)																				
IT相談	39件(7%)																				
販路	43件(8%)																				
海外展開	28件(5%)																				
補助金	337件(62%)																				
その他	8件(2%)																				
(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"> ○ 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の推進 ・ 事業所ローン「さくせす行進曲」の推進 ○ 中小企業の多様な資金調達への対応 ・ 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 ・ フリーローン「マイライフ」の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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」を発売。平成15年5月にはベンチャー企業育成支援も含め、融資対象先を更に広げ「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。 ・ 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している。 ・ 東京商工会議所会員専用 当金庫商品である「ひがしんマイライフ」を東京商工会議所の会員専用アレンジした「ひがしんマイライフB」を新たに発売した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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いができることから、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。 ・ 成長基盤強化ローン「パートナー」 融資限度額:当金庫5億円・公庫5億円の合計10億円 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 前年度までは当金庫1億円・公庫1億円の合計2億円であったが26年度から合計10億円に枠を拡大した。 ・ 個人事業者向けローン「マイライフB」 東京商工会議所会員向け事業者ローン 運転資金・設備資金・事業性借入一本化資金に対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 平成25年度実績 実行件数 3,516件 実行金額 33,041百万円 ・ 成長基盤強化ローン「パートナー」 実行件数 2件 実行金額 88百万円 ・ 個人事業者向けローン「マイライフB」 実行件数 132件 実行金額 137百万円 																		

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)
○ 中小企業の海外進出支援	<ul style="list-style-type: none"> 平成24年度より、海外業務支援担当を新設し、中小企業の海外進出のサポートに取り組んでいる。平成25年11月には、タイのバンコクにある泰日経済技術振興協会(以下TPA)との連携により、バンコク駐在員デスクを設置し、タイへの進出企業の支援など、サポート体制の強化を図っている。 	<ul style="list-style-type: none"> 日本貿易振興機構(JETRO)、関東経済産業局、中小企業基盤整備機構、信金中央金庫など各関係機関との連携による海外展開支援を行っている。 TPA内に当金庫バンコクデスクを設置し、TPA職員とTPAへ派遣している当金庫職員で構成する日タイ海外事業展開プロジェクトとして、タイへの進出企業支援を開始。 海外進出セミナーの実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 平成25年度実績 海外進出相談 33件 (内バンコクデスク TPAへの相談) 6件 海外進出セミナー 1回 平成25年4月2日から同年同月7日まで「東南アジア海外視察ツアー(タイ・ミャンマー)」を開催し12名が参加。
○ 信用金庫業界のネットワーク活用	<ul style="list-style-type: none"> 信用金庫業界の広域連携先との情報網を活用し、ビジネスマッチングの機会と企業経営者の交流を目的としている。 	<ul style="list-style-type: none"> 浜松信金ビジネスマッチングフェアにひがしん若手経営者の会「ラバン」が参加し、京都信金・飯田信金・岡崎信金の4つの信金の若手経営者の会員と情報交換・意見交換を実施する。 鹿沼信金が協賛する「鹿沼のチカラ展」にひがしん若手経営者の会「ラバン」会員と当庫取引先が参加し鹿沼信金の取引先とのビジネスチャンスを図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 平成25年7月24日「浜松ビジネスマッチングフェア」参加者10名 平成26年2月26日「鹿沼のチカラ展inTOKYO」参加企業31社

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> <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支援と進捗管理の徹底 ○ 中小企業金融円滑化法期限後の取組み ○ TKC東・東京会との連携による取引先企業への支援強化 	<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(その後、平成21年に地域支援部に移行。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。 ・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、取引先の真の意味での経営改善支援を強化していく。 ・本部企業支援担当を中心に経営改善支援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従来と同様にコンサルティングを発揮してきた。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成25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。 ・平成25年度の経営改善取組先は152先を支援先として選定し、支援活動を展開した。 ・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、25年度は営業課職員向けに「金融円滑化法終了後の金融機関の取巻く環境について」として、円滑化法終了後の対応等について研修を行った。 ・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25年度は東日本大震災後、景気回復局面となったものの、企業支援対象先152先のうち、債務者区分がランクアップした先は5先となった。 ・上記経営改善取組先152のうち114先の経営改善計画書の策定支援と進捗管理を行った。 ・平成25年度は営業課職員向け研修にて金融円滑化法終了後の金融機関を取り巻く環境や取り組むべきこと等々について研修を4回実施した。 ・平成25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21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 ○ 再生手法の活用による再生支援の検討 	<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と連携している。 ・過去にDES、再生ファンドの活用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"> ・金融円滑化法の終了により、中小企業再生支援協議会等の公的支援機関と積極的に連携強化を図り、再生支援に取り組んだ。 ・経営支援ネットワーク「元気・東京ネットワーク」経営サポート会議の活用 ・(株)東日本大震災事業者再生支援機構との連携による再生支援に取り組んだ。 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成25年度の中小企業再生支援協議会への事前相談12先を実施。7先について再生計画が策定となった。 ・当金庫の取引先である運送業者は、事業環境の変化により売上高が減少。当金庫はメインバンクとして平成25年2月に経営改善計画書を策定。経営改善計画書の他金融機関への周知を目的に元気・東京ネットワークの事務局である東京信用保証協会へ相談。平成25年7月3日、経営サポート会議を開催。同年8月19日付、全金融機関の同意となった。 ・当金庫の取引先について(株)東日本大震災事業者再生支援機構と連携し協議を重ね平成26年3月に再生を目的に(株)東日本大震災事業者再生支援機構に債権売却を実施した。

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>(5) 事業承継が必要な取引先企業への支援</p> <p>○ 組織化による交流活動を通じた人材育成</p>	<p>・ 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。</p>	<p>・ 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。</p>	<p>・ 年2回の実業セミナーをはじめ、地区別交流会6回、会員大会1回を開催。 平成26年3月末現在会員数 253人</p>
<p>(6) 企業のライフステージ全般にわたる支援</p> <p>○ 「地域プラットフォーム」組成による「中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業」の専門家派遣窓口機能の発揮</p> <p>○ 中小企業経営力強化支援法による「経営革新等認定支援機関」としての機能の発揮</p>	<p>・ 高度、専門的な経営課題に対応するために適切な専門家を選定し、派遣を実施するもので、地域の支援機関である東京商工会議所墨田支部や東京都中小企業診断士協会、ITCイースト東京に加え、連携協定締結大学である東京海洋大学、芝浦工業大学、千葉商科大学とコンソーシアムを組成し、地域プラットフォームとして登録した。</p> <p>・ 中小企業が抱える複雑化・多様化する経営課題に対応するため、平成24年8月30日に「中小企業経営力強化支援法」が施行され、中小企業に対して専門性の高い支援事業を行う経営革新等支援機関を認定する制度が創設された。</p>	<p>・ 地域事業者の経営・技術課題に対応するための相談窓口の設置および相談対応や専門家派遣の実施、各種施策を周知するためのセミナーの開催等を行った。</p> <p>・ 税理士等の中小企業支援者と連携して補助金等の施策策定について支援を行った。</p>	<p>・ 平成25年度専門家派遣数 80件 セミナー開催数 3回</p> <p>・ 平成25年度認定支援機関「確認書」発行287件 (中小企業庁補助金申請支援件数) ※内、連携している金融機関として34件発行</p> <p>・ 補助金採択件数は122件</p>

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>○「ひがしんビジネスフェア」を活用した取引先企業のビジネスマッチング支援</p>	<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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 平成25年度ビジネスマッチングの相談件数は839件。うち、成約件数は685件。
<p>(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</p> <p>○ ライフサイクルに合わせた預金商品の取扱い</p> <ul style="list-style-type: none"> ひがしんファミリーとくとく定期積金の取扱い 	<ul style="list-style-type: none"> 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、平成19年7月より販売した。 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) 	<ul style="list-style-type: none"> 営業担当者の推進および当金庫ホームページに掲載し、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乘せしており、お客様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様への販売は好調であり、今後も積極的に取り扱っていく。 	<ul style="list-style-type: none"> 平成25年度実績 契約件数 1,594件 契約金額 1,509百万円

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>(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> <p>○ 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> <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 1,625社) ・ 平成25年 4月10日「江戸川地区セミナー」参加者 222名 ・ 平成25年5月17日「北地区セミナー」参加者 233名 ・ 平成25年5月20日「西地区セミナー」参加者 195名 ・ 平成25年5月24日「千葉地区セミナー」参加者 121名 ・ 平成25年6月5日「江東地区セミナー」参加者 120名 ・ 平成25年6月10日「墨田地区セミナー」参加者 222名 ・ 平成25年9月19日・20日「会員と家族のイベント大会」参加者1,392名 ・ 平成25年11月20日「ひがしんビジネスフェア2013」来場者数8,000名 ・ 平成25年11月3日～10日「海外視察」参加者 44名 ・ 平成25年11月26日「企業経営セミナー」参加者 70名 ・ 平成26年3月6日「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 46,825名) ・ 平成25年7月11日・12日「明治座観劇会」参加者3,300名 ・ 平成25年11月26日・27日「日帰りツアー」参加者320名 ・ 平成26年3月2日～15日「わいわいツアー」参加者2,400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 694名) ・ 平成25年6月12日～14日「日帰りツアー」参加者200名 ・ 平成25年9月3日「第5回会員大会」参加者256名 ・ 平成25年10月18日～19日「一泊旅行」参加者51名 ・ 平成26年2月7日「教養セミナー」参加者198名</p> <p>④ ひがしん若手経営者の会「ラパン」(3月末会員数 253名) ・ 平成25年5月14日「千葉地区交流会」参加者44名 ・ 平成25年5月28日「墨田地区交流会」参加者44名 ・ 平成25年6月4日「江東地区交流会」参加者28名 ・ 平成25年6月7日「実業セミナー浅草会場」参加者70名 ・ 平成25年6月21日「実業セミナー市川会場」参加者68名 ・ 平成25年7月9日「江戸川地区交流会」参加者160名 ・ 平成25年7月12日「北地区交流会」参加者57名 ・ 平成25年10月11日～12日「東北復興支援視察」参加者30名 ・ 平成25年11月12日「実業セミナー」参加者109名 ・ 平成25年12月4日「第5回会員大会」参加者213名</p>
<p>(4)地域活性化ローン「粹」・「雅」の推進</p> <p>○ 地域活性化ローンの推進 「粹」(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>・ 「粹」: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25年度実績 「粹」:126件/433百万円 「雅」:154件/365百万円</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)
<p>(1)ガバナンスの強化</p> <p>○「経営報告会」の開催</p>	<p>・平成16年度から信用金庫版のIR活動として「経営報告会」を開催している。 「経営報告会」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。</p>	<p>・平成25年度は、「ひがしん経営報告会」として2会場にて開催した。</p>	<p>・平成25年9月17日「江戸博ホール」 墨田・江東・江戸川・千葉地区 参加者 158名</p> <p>・平成25年9月18日「日暮里サニーホール」 西・北地区 参加者 139名</p>
<p>(2)地域に対する情報発信</p> <p>○ ディスクロージャー誌・ホームページ等を活用した情報発信</p> <p>○ 地域密着型金融の取組み状況・取組み項目の情報発信</p> <p>○ 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</p> <p>○ 地域密着・Face to Faceを基本としたポスター等媒体物による情報発信</p>	<p>・お客様に金庫の活動や取組みについて、今まで以上に知っていただき、信頼され愛される金庫とするために通期ディスクロージャー誌、通期ミニディスクロ、半期レポートの他、「ひがしんを知っていただくガイドブック」を作成した。</p> <p>・顧客企業の紹介や、産学官金連携などを取材しロビー映像として放映することで企業情報や金庫の取組みを地域へ発信した。</p> <p>・縁からつながる地域の輪を大切にして、地域社会の活性化を目的に、地域及び企業紹介により地域のコミュニティづくりを積極的に応援する。</p>	<p>・「ひがしんを知っていただくガイドブック」については、当金庫のブランド力である「産・学・官・金」連携事業の紹介の他、金庫の経営課題とそれに対する具体的施策の取組み状況、当金庫のビジネスモデルやCSR活動など写真を多用し、お客様に分かり易く紹介した。</p> <p>・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。</p> <p>・当金庫情報誌「Good Smile」、「わいわい倶楽部通信」等で、地域及び企業紹介により、お客様とのパートナーシップをを大切にしている。</p>	<p>・「ひがしんを知っていただくガイドブック」については50,000部作成し、「ひがしん経営報告会」の他、店頭及び営業の訪問先にて配布しPRができた。</p> <p>・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。</p> <p>・当金庫情報誌「Good Smile」 年2回発行 発行部数 260,000部</p> <p>・「わいわい倶楽部通信」 年2回発行 発行部数 120,000部</p>