

夢を夢で終わらせない信用金庫

令和4年度「地域密着型金融の取組み状況」および 「金融仲介機能のベンチマーク」について

令和5年7月31日



令和4年度「地域密着型金融の取組み状況」および 「金融仲介機能のベンチマーク」の公表について

令和4年度は、中長期経営計画「金融創生力の発揮と未来への挑戦！」の第3期間「未来への挑戦！」の最終年度であり、経営理念「縁 あたたく — 人へ・街へ」を実践しながら取引先企業の支援や地域経済活性化への貢献に取り組み、「地域密着型金融」および社会共通目標であるSDGsの達成に向けて活動してまいりました。

このたび、令和4年度の取組み状況を取りまとめいたしましたので、ぜひご高覧賜りますようお願い申し上げます。

今後も“夢を夢で終わらせない信用金庫”として、金融仲介機能の強化を図り、お取引先のニーズや課題に応じたコンサルティング、ソリューション提供などに取り組み、地域経済の活性化に貢献してまいります。

なお、本資料には「金融仲介機能のベンチマーク」に関する内容もあわせて記載しております。

「金融仲介機能のベンチマーク」とは

平成28年9月、金融庁は金融機関における金融仲介機能の発揮状況を、客観的に評価できる多様な指標（「金融仲介機能のベンチマーク」）を策定、公表いたしました。

「共通ベンチマーク」	全ての金融機関が金融仲介機能の取組みの進捗状況や課題などを客観的に評価するための指標
「選択ベンチマーク」	各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる指標
「独自ベンチマーク」	各金融機関が自己評価するうえで、相応しい指標がある場合は、独自に設定

※当金庫は「共通ベンチマーク」から2項目、「選択ベンチマーク」から5項目、「独自ベンチマーク」から6項目、計13項目を公表しています。



目次

I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

- (1) 創業・新事業開拓を目指す取引先企業への支援…P3～4
- (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…P5～7
- (3) 経営改善が必要な取引先企業への支援…P8～9
- (4) 事業再生や業種転換が必要な取引先企業への支援…P10～11
- (5) 事業承継が必要な取引先企業への支援…P12～13
- (6) 企業のライフステージ全般にわたる支援…P14～20

II. 地域の面的再生への積極的な参画

- (1) ビジネスマッチングの推進による地域活性化への取組み…P21
- (2) 国や自治体等との連携による地域活性化への取組み…P22～23
- (3) 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…P24
- (4) 地域活性化ローン「粹」・「雅」の推進…P25
- (5) 新型コロナウイルスへの取組み…P26～27
- (6) 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…P28
- (7) 信用金庫業界のネットワーク活用…P29

III. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

- (1) ガバナンスの強化…P30
- (2) 地域に対する情報発信…P31
- (3) 会員等利用者に対する情報発信…P31



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

共通ベンチマーク

ライフステージ別の与信先数（先数単体ベース）および融資残高

		[単位：先、億円]					
		全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先数	令和3年度	12,724	1,076	1,076	7,835	1,661	1,076
	令和4年度	12,744	1,011	1,081	7,571	1,901	1,180
	増減	20	△65	5	△264	240	104
ライフステージ別の与信先に 係る事業年度末の融資残高	令和3年度	7,166	294	746	4,654	769	703
	令和4年度	7,352	238	764	4,815	824	711
	増減	186	△56	18	161	55	8

コロナ禍の影響や円安、物価高、世界情勢等で先行きが見通しにくいなか、低迷期及び再生期の事業者の先数が増加いたしました。事業継続のための資金繰り支援を継続したため、安定期及び低迷期の残高は増加しています。

(1) 創業・新事業開拓を目指す取引先企業への支援

① 墨田区・足立区・江東区・江戸川区と連携した創業支援事業の実施

国から認定を受けた各自治体の「創業支援等事業計画」に参画し、「ひがしん創業塾」等の創業支援を実施しています。

- 「令和4年度ひがしん創業塾」／受講者35名

新型コロナウイルス感染症拡大防止に配慮しつつ、オンライン（Zoom）とリアルを両立させたハイブリッド形式で、墨田・足立・江東・江戸川区の4地区合同での開催となりました。

※創業塾通算の受講者累計／407名 新規創業／50名（創業率12.29%）

- 「相談窓口」による個別相談／13件



講義の様子

創業全般に対する理解度向上や事業計画の策定を支援するとともに、資金調達を含めた課題解決を支援しました。



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(1) 創業・新事業開拓を目指す取引先企業への支援

②連携機関を活用した創業支援融資（保証協会等、創業支援融資の推進）

	令和4年度実行件数	令和4年度実行金額
保証協会	245件	1,115百万円
女性・若者・シニア創業サポート事業	14件	96百万円

選択ベンチマーク

創業支援先数（支援内容別）

[単位：先]

		策定支援①	融資支援② (プロパー)	融資支援③ (信用保証付)
創業支援件数（支援内容別）	令和3年度	64	31	276
①創業計画の策定支援	令和4年度	70	37	245
②創業期の取引先への融資（プロパー）				
③創業期の取引先への融資（信用保証付）				
	増減	6	6	△31

創業計画の策定支援は、創業塾を中心に地域で創業を志す事業者へ継続的な支援をした結果、増加しています。



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(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

① 中小企業の多様な資金調達への対応

【推進項目】	【令和4年度実績】
●事業所ローン「さくせす行進曲」の推進 さまざまなビジネスのアシストができる事業所向けローン	実行件数／1,198件 実行金額／15,912百万円 (令和3年度対比+207件、+4,393百万円)
●タイアップ成長支援保証制度の推進 保証協会と連携し、資金を円滑に支援する融資	実行件数／39件 実行金額／815百万円
●短期継続融資・資金繰安定化融資の推進 経営改善・資金繰りの安定と改善を支援する融資	実行件数／144件 実行金額／17,367百万円
●東京都特別借換等の推進 既往の保証協会付融資を借換で資金繰り安定化を図る融資	実行件数／66件 実行金額／1,443百万円
●新型コロナウイルス対策保証協会融資 コロナ禍で資金繰りに影響を受けたお客様を支援する融資	実行件数／2,742件 実行金額／23,966百万円
●SDGs推進応援保証制度の推進 SDGs活動企業の事業に必要な資金を融資	実行件数／24件 実行金額／291百万円



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(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等への支援

② 中小企業への人材マッチング

関東経済産業局と連携し、さまざまな経営課題を抱える取引先企業と、「新現役」（企業OB等で、高度な知識や経験を経営支援に役立てたい方）との“出会いの場”（新現役交流会）の提供を通じて、経営課題解決の支援に取り組んでいます。

令和4年度は、引き続き鹿沼相互信用金庫と共催し、ご参加いただいた取引先企業へ、新現役から「経営企画・戦略立案」、「技術・製品開発」、「販売・マーケティング」等の設定テーマに沿った取組み提案があり、その後は課題解決に向けた具体的な支援を行いました。

- 参加企業数／13社
- 参加新現役／39名
- 専門家とのマッチング件数／7件
- 契約成立件数／2件



第7回 新現役交流会



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(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等への支援

③取引先企業の海外進出支援

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、海外産業人材育成協会（AOTS）等の支援機関と連携し、取引先企業の海外展開支援に取り組んでいます。また、タイのバンコクにある泰日経済技術振興協会（TPA）との連携により、バンコク駐在員デスク（ひがしんバンコクデスク）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実施しています。

- 海外進出支援先数／73件（ひがしんバンコク駐在員デスクへの相談／17件）

独自ベンチマーク

海外展開支援先数

		先数
海外展開支援先数	令和3年度	69
	令和4年度	73
	増減	4

コロナ禍にあった渡航制限の解除や円安加速などから輸出の相談も増加し、海外展開支援先数は増加しました。海外への販路開拓に関わる支援の需要に対しては、「ひがしんバンコクデスク」や外部機関と連携しながら積極的な支援を行っていきます。



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(3) 経営改善が必要な取引先企業への支援

① 中小企業の多様な資金調達への対応

選択ベンチマーク

運転資金に占める短期継続融資の割合

[単位：億円、%]

		運転資金 残高①	短期継続融資 残高②	②／①
運転資金に占める短期継続融資の割合	令和3年度	6,148	86	1.39%
	令和4年度	6,228	82	1.31%
	増減	80	△4	△0.08%

短期継続融資は、経常運転資金において期日到来時に借換を行なうことを前提とした融資で、お客さまの資金繰りを支援します。

独自ベンチマーク

資金繰安定化融資の新規実行額の推移

[単位：億円]

		資金繰り安定化融資（残高）	資金繰安定化新規実行額
資金繰安定化融資新規実行額の推移	令和3年度	1,117	126
	令和4年度	1,287	170
	増減	170	44

前年対比で残高・新規実行額ともに増加となりました。「資金繰安定化融資」により既存借入金の一本化に運転資金を追加することや、他行の借換えも含めて経営改善などを目的に、お客さまの資金繰りの安定を図ります。



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(3) 経営改善が必要な取引先企業への支援

② 経営改善取り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

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り組むとともに、経営改善計画書の進捗管理を行っています。

- 新型コロナウイルス感染症の影響に加え、昨今の世界情勢に伴う物価高等の対策に向け、数値目標およびアクションプランを明確化することで経営改善に繋げています。
- 企業支援のうち、経営改善計画書の進捗管理先は23先となりました。

選択ベンチマーク

事業再生支援先における実抜計画策定先数および同計画策定先のうち未達成先の割合

*実抜計画（じつぱつけいかく）とは、実現可能性の高い抜本的な経営再建計画を意味します。

[単位：先・%]

		実抜計画策定先数 ①	未達成先数 ②	未達成先の割合 ②／①
事業再生支援先における実抜計画策定先数 および同計画策定先のうち未達成先の割合	令和3年度	23	10	43.47%
	令和4年度	23	6	26.08%
	増減	0	△4	△17.39%

未達成先の割合がやや減少しました。事業再生支援先の経営改善計画書策定支援および進捗状況把握について、着実な対応を行い、支援を充実していきます。



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(4) 事業再生や業種転換が必要な取引先企業への支援

① 中小企業活性化協議会、信用保証協会等の外部機関の活用推進

中小企業活性化協議会、信用保証協会等の公的支援機関と積極的に連携強化を図り、取引先企業の再生支援に取り組んでいます。

- 中小企業活性化協議会の利用先／41先
- 信用保証協会における専門家派遣事業等の利用先／151先
- 東京都中小企業振興公社の利用先／46先
- その他外部支援機関の利用先／10先

東京都中小企業活性化協議会のトレーニー制度を活用して、再生ノウハウの取得による職員の育成を図っています。

選択ベンチマーク

REVIC、中小企業活性化協議会の利用先数

		[単位：先]	
		先数	
REVIC利用先数	令和3年度		0
	令和4年度		1
	増減		1
中小企業活性化協議会利用先数	令和3年度		26
	令和4年度		41
	増減		15

株式会社地域経済活性化支援機構(REVIC)は再生支援先の業種や規模等もあり、対象案件は1件でした。中小企業活性化協議会は15先増加しています。今後もお客さまに最適な支援策を検討・提供し、事業再生をお手伝いします。



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(4) 事業再生や業種転換が必要な取引先企業への支援

② 抜本的な再生手法（DDS、再生ファンドの活用等）の活用による再生手法の実施

取引先企業について、株式会社地域経済活性化支援機構の支援のもと、再チャレンジ支援に取り組んでいます。

また、中小企業活性化協議会の支援のもと、事業譲渡など抜本的な再生支援について取り組んでいます。

- 再チャレンジ支援による支援先 ／ 1先
- 事業譲渡による再生支援先 ／ 1先



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(5) 事業承継が必要な取引先企業への支援

① 外部支援機関との連携による事業承継、M & A等の支援

国、自治体、M & A 仲介会社等と連携して事業承継やM & Aの支援に取り組んでいます。中小企業診断士等の専門家派遣や事業承継税制に詳しい税理士とのマッチング等を通じて、取引先企業ごとの状況に応じたきめ細やかな支援を行っています。

● 事業承継相談件数／29件 ● M & A 相談件数／50件

選択ベンチマーク

事業承継支援先数

		先数
事業承継相談・M&A相談 先数	令和3年度	61
	令和4年度	79
	増減	18

令和4年度は、特に後継者不在や廃業を検討している企業に対して、外部機関を活用したM & A 支援を行いました。地域の事業者の存続や雇用を守るため、引き続き事業承継支援を積極的に取り組んでいきます。

② 企業支援ネットワーク「HANDS(ハンズ)」について

令和4年2月22(火)当金庫、東信用組合、中ノ郷信用組合、第一勧業信用組合、墨田区が連携する企業支援ネットワーク

「HANDS(ハンズ)」を結成しました。行政と金融機関が業態の枠を超えて連携・情報交換を行ない、墨田区内の中小・小規模事業者の存続や雇用を守るべく、事業承継やビジネスマッチング等の支援を行っています。



定例会議の様子



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(5) 事業承継が必要な取引先企業への支援

③組織化による交流活動を通じた人材育成

ひがしんビジネスクラブオーロラおよびひがしん若手経営者の会ラパンでは、各種セミナーや異業種交流等を通じて、経営に対する関心を高めるとともに、事業承継や諸問題の解決に向けたサポートを行っています。

●ひがしんビジネスクラブオーロラ

- ・ 会員大会（令和4年度 参加者：750名）
- ・ 地区合同セミナー（令和4年度 参加者：857名）

●ひがしん若手経営者の会ラパン

- ・ 会員大会（令和4年度 参加者：127名）



ひがしんビジネスクラブオーロラ会員大会



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(6) 企業のライフステージ全般にわたる支援

① 取引先企業の事業性評価に基づく支援の促進

コンサルティング機能の充実を図るため、事業性評価シートを活用し、取引先企業の課題検証と課題に対する解決支援を積極的に行っています。

- 事業性評価シートの作成件数／418件
- 事業性評価を通じた課題解決支援件数／138件

事業性評価に向けた取組み「お客さまの事業内容や成長可能性を評価した融資への転換」

共通ベンチマーク

金融機関が事業性評価に基づき新規融資を行った与信先数および融資残高
当該計数における全与信先数および全融資残高に占める割合

		与信先数（先）	融資残高（億円）
事業性評価に基づき新規融資を行った 与信先数および融資残高	令和3年度	1,641	1,723
	令和4年度	1,987	2,018
	増減	346	295
		与信先数の割合（％）	融資残高の割合（％）
上記計数における全与信先数に占める割合 および全与信先の融資残高に占める割合	令和3年度	4.03%	15.14%
	令和4年度	5.05%	17.50%
	増減	1.02ポイント	2.36ポイント

事業性評価を活用しお客さまの課題解決策の提案を推進しております。事業性評価に基づく融資の与信先数及び融資残高はともに増加しました。

※令和4年度から抽出基準を変更したため、令和3年度数値においても参考値を記載しています。



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(6) 企業のライフステージ全般にわたる支援

② 中小企業応援センターによる経営相談および専門家派遣等の実施

地域中小企業（未取引先含む）の経営・技術課題に対応するため、中小企業応援センター担当による経営相談のほか、よろず支援拠点等の外部機関と連携し課題解決を支援しています。

●相談件数／499件 ●外部専門家の活用先数／145件

③ 補助金・助成金の活用、申請支援

取引先企業の新規設備投資や新事業展開等を後押しするために、補助金・助成金の申請を支援（事業計画策定支援等）しました。

●補助金、助成金申請支援件数／ 139件



補助金・助成金説明会

独自ベンチマーク

補助金・助成金申請支援先数

[単位：先]

		先数
補助金・助成金申請支援先数 (新型コロナウイルス感染症関連除く)	令和3年度	846 (85)
	令和4年度	139 (55)
	増減	△707 (△30)

令和4年度は、前年に比べ営業時間短縮に係る感染拡大防止協力金などのコロナ対策関連の支援制度が少なくなったため、申請支援先数は減少しています。



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(6) 企業のライフステージ全般にわたる支援

- ④ 東京海洋大学、芝浦工業大学、千葉商科大学、東京理科大学、東洋大学、電子学園、千葉大学、東京電機大学、青森山田学園、中央大学等と連携した経営・技術相談の実施

高度な専門性を必要とする技術課題については、大学や公設試験研究機関等と協働して支援を行っています。

● 技術相談実績／5件

独自ベンチマーク

大学等、外部支援機関と連携したものづくり支援先数

[単位：先]

		先数
大学等、外部支援機関と連携した ものづくり支援先数	令和3年度	14
	令和4年度	5
	増減	△9

大学等外部支援機関と連携したものづくり支援先数は減少していますが、一方で金庫アドバイザーによるものづくり支援や技術相談が増加しています。大学や外部機関と連携を図りながら積極的に対応していきます。



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(6) 企業のライフステージ全般にわたる支援

- ④ 東京海洋大学、芝浦工業大学、千葉商科大学、東京理科大学、東洋大学、電子学園、千葉大学、東京電機大学、青森山田学園、中央大学等と連携した経営・技術相談の実施

中央大学との「産学連携協定締結」を記念して、リアル・オンラインのハイブリットでの講演会を開催しました。中央大学前学長である福原教授をお招きし、「現代経営の指針と事業承継の秘訣」をテーマに近江商人の精神などについてご講演いただきました。

●令和4年5月19日開催



中央大学
産学連携協定締結記念講演会

当金庫、城南信用金庫、芝浦工業大学の3者で「データサイエンス活用による中小企業支援に関する産学金連携協定」を締結しました。取引先が行う事業の「データ分析・シミュレーション」を産学金連携で取組むことで、学生の人材育成とともに取引先の課題解決支援を行っています。

●令和4年5月12日開催



城南信用金庫、芝浦工業大学
産学金連携協定締結式



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(6) 企業のライフステージ全般にわたる支援

④ 東京海洋大学、芝浦工業大学、千葉商科大学、東京理科大学、東洋大学、電子学園、千葉大学、東京電機大学、青森山田学園、中央大学等と連携した経営・技術相談の実施

『TokyoイーストのHTTと中小企業経営 経営環境の激変を「電力をH減らす・T創る・T蓄める」で乗り越えるには？～SDGs経営の実践～』をテーマに地域を代表する事業者さまよりご講演いただきました。
また、小池都知事からのビデオメッセージや東京都産業労働局から関連施策についてお話をいただきました。

●令和4年12月20日開催

芝浦工業大学、東京理科大学、東京電機大学と連携し、産学官金連携による城東地域の活性化を目的とした「城東地域活性化推進協議会」へ参画しています。

●開催回数／6回

芝浦工業大学との協業により、取引先企業の商品開発を支援しました。
デザイン工学科の研究室が新商品を研究・デザインし取引先企業4社へ提案し商品化に向けて試作を重ねています。

●参加企業／4社（うち商品開発1社）



東洋大学共催シンポジウム



芝浦工業大学学生と企業との意見交換の様子



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(6) 企業のライフステージ全般にわたる支援

⑤ 販路開拓支援の実施

営業活動の中で、営業店と本部が協力してビジネスマッチング等を通じ、取引先企業から寄せられる販路開拓ニーズを支援しています。

● 販路開拓支援件数／139件

独自ベンチマーク

販路開拓支援を行った先数

[単位：先]

		先数
販路開拓支援を行った先数	令和3年度	78
	令和4年度	139
	増減	61

令和3年度対比で61件の増加となりました。令和4年度は、「継続的」な取引に繋がる販路開拓支援を行い、より本業支援に注力しました。

※令和4年度は令和3年度まで対象であった司法書士や税理士等の紹介等については除外しました。

令和3年度の数値は令和4年度の基準に直して掲載しています。



I. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(6) 企業のライフステージ全般にわたる支援

⑥ ものづくり企業を対象とした商品開発支援の実施

墨田区の「新ものづくり創出拠点」事業の採択を受けている(有)セメントプロデュースデザインと協業で、ものづくり事業者を対象とした商品開発勉強会（東京職人工房）を実施しました。東京職人工房では、取引先企業が自社や競合企業の分析に取り組み、自らの強みを再定義したうえで今後の経営戦略を企画できるよう、基礎知識の習得と商品開発等のアドバイスを行いました。

●商品開発勉強会（東京職人工房）／7回



勉強会の様子



勉強会の様子



2022年度ギフトショーの様子



Ⅱ. 地域の面的再生への積極的な参画

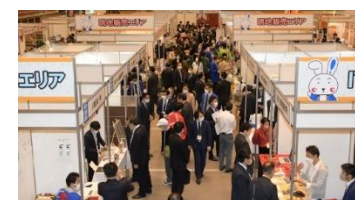
(1) ビジネスマッチングの推進による地域活性化への取組み

第22回ひがしんビジネスフェアを3年ぶりに両国国技館にて開催いたしました。コロナ禍の完全な収束には至らない中で行われた本フェアは、当金庫初のハイブリット形式での開催となり、オンラインと同時開催となった両国国技館会場でのフェアは感染対策を万全にして開催され、ご来場いただいた皆さまに、地域や全国の優れた商品を知っていただける機会となりました。

また、午前と午後には1回ずつ、メインステージにおいて新日本フィルハーモニー交響乐团によるまちかどコンサートが開催され、上質な音楽をBGMにお買い物を楽しむお客さまや、ブースで商談に臨む出展者さま、また大広間では文化振興財団、墨田区体育協会ご協力のもとハーブやボッチャの体験会、すみだ作る創るの会ご協力のもと3種類のワークショップも開催され、多くのお客さままでにぎわいました。

ひがしんビジネスフェアは毎年当金庫お取引先をはじめとして、全国の信用金庫のお取引先にもご出展いただき、広域連携推進の一環としても大きな役割を担っております。

- 両国国技館開催日/令和4年11月11日（金）
オンライン開催期間/令和4年10月3日（月）～令和4年12月30日（金）
- 両国国技館出展企業数/121企業
（うち広域連携信用金庫/20信用金庫、出展企業数38企業）
- オンライン出展企業数/116社
- バイヤー商談件数/18件



独自ベンチマーク

販路開拓に係る広域連携活動における連携先数

		先数
販路開拓に係る広域連携活動における連携先数	令和3年度	23
	令和4年度	20
	増減	△3

令和4年度のひがしんビジネスフェア2022は、オンラインとリアル併設形式で開催し、地方の信用金庫のお客さまに販路拡大の場を創出しました。



Ⅱ. 地域の面的再生への積極的な参画

(2) 国や自治体等との連携による地域活性化への取り組み

① 商店街×学生ドリームプランコンテスト開催による商店街活性化支援

墨田区、墨田区商店街連合会、東京商工会議所墨田支部、株式会社Ludiusと連携し、「商店街×学生 ドリームコンテスト」を令和5年3月4日に開催しました。参加学生は商店街の明るい未来を形作るための「ドリームプラン」を商店街を取材・研究して考案し発表いたしました。優れたドリームプランについては、その実現を支援し商店街活性化へ取り組んでまいります。

- 参加校数/大学3校、高校2校 計5校
 大学：早稲田大学、武蔵野大学、千葉大学
 高校：東京都立本所高等学校、東京都立橘高等学校



参加学生と審査員で記念撮影

② 墨田区商店街連合会PR事業への支援・協力

墨田区商店街PR事業への支援・協力として、墨田区内の当金庫営業店の駐車場をお弁当販売スペースとしてご利用いただきました。

- 当金庫営業店の駐車場でのお弁当販売／6回（2022年度）
 - 両国本部・・・2回
 - 本店・・・1回
 - 吾嬬支店・・・1回
 - 綾瀬支店・・・1回
 - 深川支店・・・1回



キッチンカー「すみキチ号」
販売の様子



Ⅱ. 地域の面的再生への積極的な参画

(2) 国や自治体等との連携による地域活性化への取り組み

③文化・芸術およびスポーツ振興への支援・協力

文化・芸術およびスポーツの振興による地域活性化に向けた取り組みとして、当金庫は平成25年6月より、墨田区をホームタウンとするフットサルチーム「フウガドールすみだ」のユニフォームメインスポンサーを務め、毎年ホームゲーム観戦イベント「ひがしんDay」を開催しています。

また、障がいのある方のアートに対する応援を街全体で訴えかける取り組みとして開催されている「アートパラ深川おしゃべりな芸術祭」に令和2年よりメインパートナーとして協賛し、協賛およびボランティア派遣を行っています。

地元団体への支援や応援を通じて、地域の皆さまと共に、活気あるまちづくりを目指しています。



ホームゲーム観戦イベント「ひがしんDay」の開催



アートパラ深川 おしゃべりな芸術祭支援



Ⅱ. 地域の面的再生への積極的な参画

(3) 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

【商品】	【令和4年度実績】
●ひがしんファミリー向けとくとく定期積金 子育て家族を応援する定期積金です。	契約件数／511件 契約金額／528百万円
●退職金定期預金「ひがしん 輝（かがやき）」 退職金をお受け取りになられました方向けの退職金専用定期預金です。	契約件数／147件 契約金額／1,539百万円
●年金受給者向け定期預金「わ〜い・わ〜い500」 ひがしんで公的年金を受給している方を対象にした、おトクな定期預金です。	契約件数／35,324件 契約金額／68,459百万円
●ひがしん運転経歴証明書定期預金 交付日より1年以内の運転経歴証明書を所有されている個人のお客さま限定のおトクな定期預金です。	契約件数／44件 契約金額／103百万円
●「あんしんねんきん介護R」、「アフラックのしっかり頼れる介護保険」公的介護保険を補完して将来に備えるための保険です。	契約件数／123件 契約金額／13百万円



Ⅱ. 地域の面的再生への積極的な参画

(4) 地域活性化ローン「粋」・「雅」の推進

地域の資金ニーズに応える事を目的とし、創業される方または創業後5年未満の方に限定した商品として、事業先対象の「粋」、個人対象の「雅」として、取扱いをしています。

【商品概要】	【令和4年度実績】
●「粋」 地域活性化に貢献するため、当金庫営業地域内で創業される方または創業後5年未満の方を対象に日本政策金融公庫との協調融資を実行しています。	実行件数／23件 実行金額／69百万円
●「雅」 個人向けに「健康で文化的な生活を営む為に必要な資金及び高齢化社会への急激な変化に備え、地域住民の医療・介護・福祉に必要な資金」に対してご融資し、安心して生活できる基盤造りと、生活の質向上に貢献しています。	実行件数／5件 実行金額／11百万円



Ⅱ. 地域の面的再生への積極的な参画

(5) 新型コロナウイルスへの取組み

①WEB完結ローン（令和2年4月から）

仕事の都合などで相談・申込みの来店が難しいお客さまのために、お好きな時間にWEB上で手続きが完結できるWEB完結ローンの取り扱いをしています。

【商品種類】	【令和4年度実績】
●マイカーローン お車の購入、車検、修理、運転免許取得費用にご利用いただけます。 ●教育プラン お子さまの入学金・授業料に。受験から卒業までサポートいたします。 ●ひがしんしんきんローン 幅広いお使いみちでご活用いただけます。 ●ひがしんカードローン お近くのひがしんATM、コンビニ等のATMでご利用いただける便利なカードローンです。	実行件数／220件 実行金額／393百万円

②「生活資金支援ローン」（令和2年7月から令和5年9月30日まで）

新型コロナウイルス感染症の影響により一時的に収入が減少し、生活資金に不安を感じるお客さまに向けて、当座の資金をスピーディにご利用いただけるよう「生活資金支援ローン」の取り扱いをしています。

【商品内容】	【令和4年度実績】
●新型コロナウイルス感染症の影響による収入の減少によって必要な生活資金 ●貸付限度額 50万円	実行件数／52件 実行金額／23百万円



Ⅱ. 地域の面的再生への積極的な参画

(5) 新型コロナウイルスへの取組み

③ 「職域ローン」・・・【職域フリーローン】 【職域サポートローン】

コロナ禍、資金面での不安を感じるお客さまは増加しており、地域を支える、ひがしんビジネスクラブ「オーロラ」及び、ひがしん若手経営者の会「ラパン」会員事業所の役員・従業員等向けの資金繰り支援商品として 令和3年9月より「職域フリーローン」の取り扱いをしています。

さらに、令和4年5月からライフサイクルの中で大切な自動車・教育・リフォームの各資金使途を支援するため「職域サポートローン」の取り扱いを開始しました。

【商品内容】	【令和4年度実績】
職域フリーローン ●多様な資金ニーズが高まる中、資金使途を自由(事業資金、おまとめ資金も可)とした資金 ●貸付限度額 500万円	実行件数／91件 実行金額／265百万円
職域サポートローン ●自動車・教育・住宅、リフォームの各関連資金への支援 ●貸付限度額 500万円	実行件数／19件 実行金額／38百万円



Ⅱ. 地域の面的再生への積極的な参画

(6) 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

【各顧客組織】	【令和4年度実績】
【経営者の会】 ひがしんビジネスクラブ「オーロラ」	● 年1回の会員大会開催（令和5年3月13日） ● 地区別セミナー、各支部において経営勉強会、講演会、研修会、懇親会等の開催 ● 令和5年3月末会員数／1,579名
【若手経営者の会】 ひがしん若手経営者の会「ラパン」	● 年1回の会員大会開催（令和4年12月20日） ● 地区別交流会、講演会、研修会、セミナー等の開催 ● 他団体との交流事業の開催 ● 令和5年3月末会員数／225名
【女性の会】 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（令和4年9月16日） ● 文化、教養、趣味などの講演会・講習会の開催 ● 旅行、観劇会、セミナー等の開催 ● 令和5年3月末会員数／382名
【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	● 観劇会、セミナー等の開催 ● 無料相談（健康・介護・年金・税務・法務）サービス ● 令和5年3月末会員数／74,438名



Ⅱ. 地域の面的再生への積極的な参画

(7) 信用金庫業界のネットワーク活用

① ひがしんビジネスフェア

当金庫のビジネスフェアには、全国の広域連携先信用金庫のお取引先も毎年数多くご出展いただいております。ひがしんビジネスフェア2022には、業務提携信用金庫（鹿沼相互信用金庫・気仙沼信用金庫・津山信用金庫）をはじめ、全20信用金庫のお取引先にご出展いただきました。

●取引先をご紹介いただいた信用金庫/20信用金庫

鹿沼相互信用金庫・気仙沼信用金庫・津山信用金庫・尼崎信用金庫・柏崎信用金庫・金沢信用金庫・岐阜信用金庫・興能信用金庫・コザ信用金庫・三条信用金庫・しずおか焼津信用金庫・高岡信用金庫・高山信用金庫・西尾信用金庫・花巻信用金庫・浜松いわた信用金庫・北海道信用金庫・盛岡信用金庫・山形信用金庫・諏訪信用金庫（順不同）

② ひがしんわいわい倶楽部

第23回ひがしんわいわいツアー「華鳳」

全6班 420名

三条信用金庫と連携、職員の皆さまにお出迎えいただきました。



第23回ひがしんわいわいツアー

③ 他信用金庫との意見交換会の実施

●飯能信用金庫

顧客組織運営についての意見交換会を当金庫にて開催しました。

●金沢信用金庫

顧客組織運営についての意見交換会をzoomにて開催しました。



三条信用金庫職員の方々のお出迎えの様子



Ⅲ. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

(1) ガバナンスの強化

① 「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」、「成果指標」の公表

お客さまの安定的な資産形成の実現を目指し、お客さま本位の業務運営を実践します。

- 金庫ホームページにおいて「取組方針」と「取組事項及び実施状況（成果指標）」を公表しています。

② 「東京東信用金庫経営報告会」の開催

信用金庫版のIR活動として「経営報告会」を開催しています。
出資会員のお客さまを中心に、当金庫の経営内容や経営方針をわかりやすくお知らせしています。

- 3年ぶりにお客さまにご参加いただき、4会場で開催しました。



令和4年度 経営報告会



Ⅲ. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

(2) 地域に対する情報発信

① デジタルサイネージを利用した情報発信

- 当金庫の取組みやお知らせ、特殊詐欺未然防止に向けた動画等を「デジタルサイネージ」にて全店（本支店・有人出張所）へ配信し、随時内容を更新しています。

② 特殊詐欺未然防止に対し感謝状が授与されています！

『 令和4年度未然防止件数 29件 15,440千円 』

- 当金庫では、お客さまの大切な財産をお守りする為、巧妙な手口の特殊詐欺の未然防止を心がけると共に職員の連携、警察の協力をいただき多くの未然防止が図られています。

それに伴い各地域の警察署より職員に対し、感謝状が授与されています。



警察署からの感謝状授与

(3) 会員等利用者に対する情報発信

- ホームページを、より親しみやすく、より見やすく、店舗・ATMも探しやすく、便利にご利用いただけるように、リニューアルしました。最新の情報を紹介しておりますので、是非ご覧ください。

<https://www.higashin.co.jp>



ホームページ

