

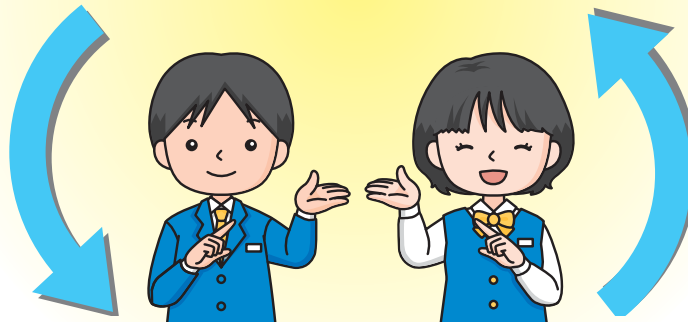
地域貢献への 取組み

- ★ 地域の皆様のお役に立ちたい！
- ★ 地域をもっともっと元気にしたい！

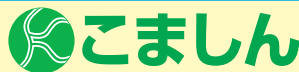
これが私たち役職員の使命と考えています！



預金積金残高
1,262億8千2百万円
出資金
5億2百万円



貸出金残高
724億9千8百万円
支援サービス



常勤役職員:167人
店舗数:10店舗

こましんの地域活性化への取組みについて

こましんは、東京都東地区(江戸川区、江東区、墨田区、葛飾区、足立区)、千葉県西部(市川市、浦安市、松戸市、船橋市)、埼玉県南部(八潮市、三郷市)を営業地区とし、都内信用金庫の中でも最古の歴史を有する相互扶助型金融機関です。

こましんでは、「三者共栄」(お客様・職員家族・金庫)を経営理念として、地域のお客さまから預かりした大切な預金を、地域で資金を必要とされている方々にご融資し、暮らしや事業のお手伝いを通して、地域になくってはならない「地域貢献バンク」をモットーに地域社会の活性化に積極的に取組んでおります。

中小企業金融の再生に向けた取組みについて

こましんでは、企業先等の相談・支援による経営改善の支援、あるいはスキルアップを図るため、審査能力・相談支援能力向上を目的とした勉強会等を本部業務部が中心となり実施しております。また、経営改善支援に係る取組みを業績評価項目に加えるなど、企業支援体制の充実・強化を図っています。

地域密着型金融への取組みと今後について

「地域密着型金融」とは、金融機関が、長期的な取引関係により得られた情報を活用し、対面交渉を含む質の高いコミュニケーションを通じて融資先企業の経営状況等を的確に把握し、これにより中小企業等への金融仲介機能を強化するといった枠組みをいいます。

具体的な取組み内容は、①ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化 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 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となっております。こましんでは、これらについて今後も積極的に取組んでまいります。

◆平成23年度における地域密着型金融の取組み状況は以下の通りであります。

①経営改善支援

営業店と企業支援専担部署の連携による取引先に対する経営改善支援の取組みに加えて、外部の中小企業診断士等の活用を図るなど、取引先企業に対する経営相談・支援に取組んでいます。企業支援先に係る外部の中小企業診断士への報酬費用も当金庫で負担させていただくなど、可能な限りのサポートに努めています。

経営状態の厳しい先を中心に経営改善支援先を選定していることから、平成23年度において経営改善支援先からの債務者区分のランクアップ実績は1件と少ないものの、今後も長期的なフォローアップを行ってまいります。

また、外部支援機関との連携・活用については、可能な限り取引先企業に負担がかからない公的支援機関の持つ機能を多岐に亘って利用しています。(江戸川区経営相談室・東京商工会議所、関東経済産業局等)さらに、平成24年度は金融円滑化法の最終年度となることから、中小企業再生支援協議会および中小企業基盤整備機構とも連携を深めてまいります。

これらの取組みは、金融円滑化において求められるコンサルティング機能の充実に資するものであることから、今後もこれまで以上に取組み強化を図ってまいります。

②事業承継M&A仲介アドバイザー業務

後継者問題を抱える取引先あるいは事業の多角化等を考えている取引先に対するコンサルティング機能の充実、ソリューション機能の発揮に資するべく、信金キャピタル㈱と24年3月に業務提携を実施しました。

③担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み

あらゆる情報を駆使し定性、定量の両面から企業実態を把握し、確実な返済財源、返済意思を確認することにより、担保・保証に過度に依存しない円滑な資金提供に取組んでいます。

④地域活性化に向けて「ビジネス交流会」・「新現役交流会」を開催

シグマバンクグループ(当金庫・足立成和・亀有・東栄)の業務提携活動として平成23年8月に第3回シグマバンクグループ「ビジネス交流会」を開催いたしました。当日は250社超の企業の参加・来場者約500人・商談約290件と盛況となりました。当金庫の取引先については、8先・12件のマッチング実績を確認しております。平成24年度は7月に第4回となる「ビジネス交流会」を開催いたします。

また、シグマバンクグループの業務提携活動として、各金庫単位で「新現役交流会」を実施しました。これは、豊富な実務経験や専門性のある人材が不足しがちである取引先中小零細企業と新現役(企業を退職した人、退職予定者など)との「人材マッチング」を行う取組みであります。当金庫は平成23年7月に実施し、参加企業20社のうち7社が新現役との業務委託契約締結に至るという成果を挙げています。

今後も「ビジネスマッチング」・「人材マッチング」等への地域活性化に資する取組みを鋭意取組んでまいります

◆平成23年度における経営改善支援等の取組み実績

【23年4月～24年3月】

(単位：先数)

(単位：%)

	期初 債務者数	うち 経営改善 支援取組 み先数	αのうち	αのうち	αのうち	経営改善 支援取組 み率	ランク アップ率	再生計画 策定率	
			期末に債 務者区分 がランク アップし た先数	期末に債 務者区分 が変化し なかった 先数	再生計画 を策定し た先数				
	A	α	β	γ	δ	α / A	β / α	δ / α	
正 常 先 ①	958	0		0	0	0.0%		—	
要 注 意 先	うちその 他 注意 先 ②	911	52	1	45	47	5.7%	1.9%	90.4%
	う ち 要 管 理 先 ③	8	0	0	0	0	0.0%	—	—
	破 綻 懸 念 先 ④	16	3	0	3	3	18.8%	0.0%	100.0%
実 質 破 綻 先 ⑤	19	0	0	0	0	0.0%	—	—	
破 綻 小 計 ⑥	3	0	0	0	0	0.0%	—	—	
小 計 (②～⑥の計)	957	55	1	48	50	5.7%	1.8%	90.9%	
合 計	1,915	55	1	48	50	2.9%	1.8%	90.9%	

(注)・期初債務者数及び債務者区分は23年4月初時点です。

・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含みません。

・βには、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しております。

なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者はαに含めるもののβに含めておりません。

・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合はβに含めております。

・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従っております。

・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めておりません。

・γには、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しております。

・みなし正常先については正常先の債務者数に計上しております。

・「再生計画を策定した先数δ」＝「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」＋「RCCの支援決定先」＋「金融機関独自の再生計画策定先」

◆平成23年度における創業・新事業支援融資実績

件数	7件	金額	61百万円
----	----	----	-------

◆平成23年度における個人保証・不動産担保に過度に依存しない融資の取組み実績

件数	238件	金額	1,312百万円
----	------	----	----------