

## 。「地域密着型金融推進計画」の基本的な考え方

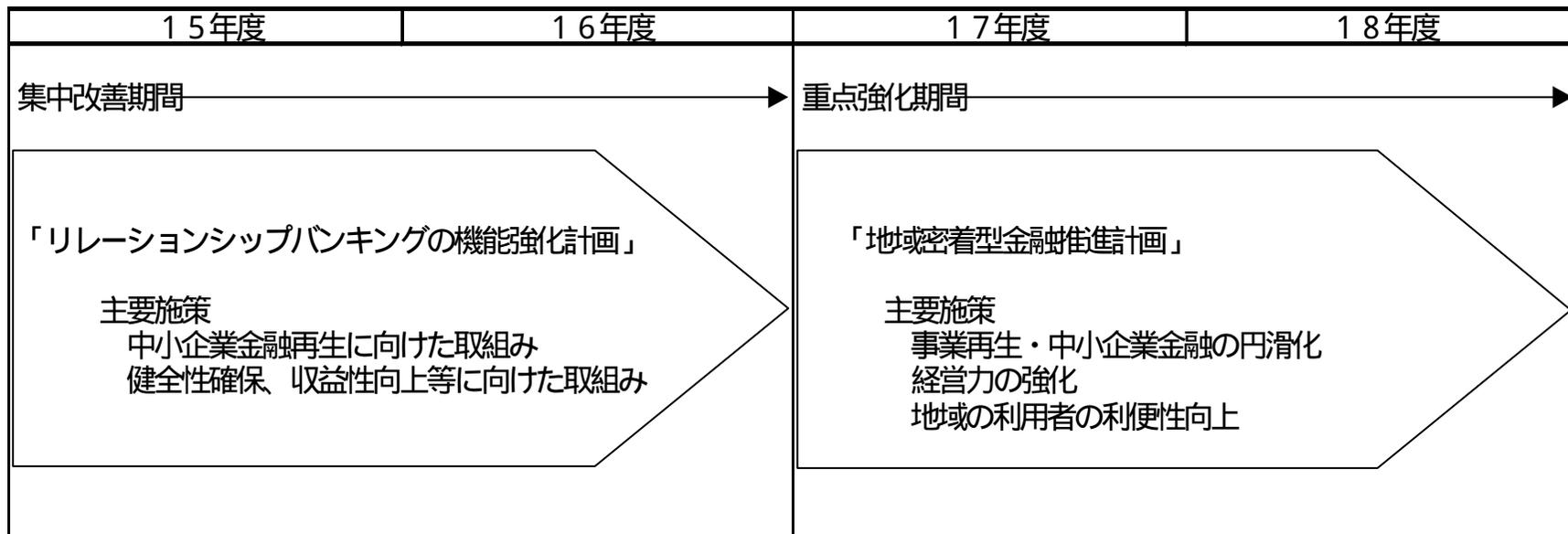
### 1. はじめに

最近のわが国経済の動向をみますと、地域、業種による格差はありますが、全体として、企業収益が大幅に改善し、設備投資も増加していることに加え、個人消費や雇用情勢にも改善の兆しが窺われるなど、緩やかながら回復基調を続けているものとみられます。また、先行きについては、輸出の先行きや原油価格の上昇が懸念されますが、引続き底堅く推移するものとみられます。当行の主たる営業区域である茨城県内の経済動向は、景気回復に向けた動きが見られるものの、一進一退の状況にあります。

一方、金融機関を取り巻く環境をみますと、不良債権問題への緊急対応から脱却し、将来の望ましい金融システムをめざす未来志向の局面に転換しつつあります。

このような環境の変化の下、当行においては、15年度および16年度の2年間を集中改善期間とする「リレーションシップバンキングの機能強化計画」を策定し、地域経済の活性化と中小企業の再生を図るための取組みを進めてきましたが、引続き、17年度および18年度の2年間を重点強化期間とする「地域密着型金融推進計画」を策定し、中小企業金融の円滑化と経営力の強化および地域のお客さまの利便性向上に向けた取組みを推進してまいります。

この計画を確実に実践し、経営基盤をさらに強固なものとするにより、地域金融機関としての存在価値を一層高め、地域のお客さまからひとつ上の評価を頂けるよう、全役職員が一丸となって取組んでいきます。



## 2. 「集中改善期間」(15～16年度)における取組みの成果等の評価及び課題

### (1) 全体の取組み成果等の評価及び課題

当行は、15年8月に15年4月から17年3月までの2年間を集中改善期間とする「リレーションシップバンキングの機能強化計画」を定め、中小企業金融の円滑化に向け、特に取引先に対する経営相談・支援機能の強化、取引先の経営改善・再生支援に重点を置いて取り組んできました。この取組みの結果をみますと、取引先への情報提供や再生支援のための行内体制の整備、支援強化のための外部機関との協力協定や業務提携の締結、ファンドの設立、無担保融資商品の開発などについて、概ね予定どおり達成することができました。今後は、これらを効果的に活用し、具体的な成果に結び付けていくことが課題であります。

### (2) 項目毎の達成状況

#### ア. 創業・新事業支援機能等の強化

融資審査態勢の強化に向け、第二地方銀行協会主催の研修会に本部審査担当者を中心に派遣し、業種別の目利き能力向上を図るとともに、審査部に業種別審査の専担者1名を配置し、16年4月から医療・介護について、業種別審査を開始しました。中小企業支援の強化に向け、茨城県中小企業振興公社との協力協定の締結、中小企業金融公庫、あおぞら銀行、商工組合中央金庫との業務提携を行いました。さらに、中小企業金融公庫とは2件の協調融資を実行しました。ベンチャー企業支援のため、茨城県及び茨城県内金融機関との共同出資により「いばらきベンチャー企業育成ファンド」を設立しました。

#### イ. 要注意先債権等の健全化

営業統括部に4名の専担者を配置し、経営改善支援先に選定した145先に対して、経営計画作成支援や経営改善に関する指導を行いました。これらの取組みの結果、期間中に経営計画作成を支援した先は28先、経営改善や債務者区分の良化が図られた先は26先となりました。

#### ウ. 取引先に対する経営相談・支援機能の強化

16年6月から行内ビジネスマッチング情報の閲覧システムを稼働させて、情報収集を進めた結果、期間中230件の新規情報を登録しました(17年3月末の情報登録数は11分野199件)。これらをもとに情報提供を行い、商品販路拡大等で11件のビジネスマッチングが成約しました。

#### エ．早期事業再生に向けた積極的取組み

茨城県中小企業再生支援協議会を活用した再生に取組み、再生計画に基づくDDSを2件実行しました。  
中小企業再生支援のため、茨城県及び茨城県内金融機関等との共同出資により茨城版企業再生ファンド「茨城いきいきファンド」を設立しました。

#### オ．新しい中小企業金融への取組みの強化

行内格付を活用した無担保融資商品「スーパーi80」、「パワフルサポート」と、茨城県信用保証協会との提携商品「元気宣言100」、「イマージ」を併せて推進した結果、これら商品の17年3月末残高は208億円となりました。

#### カ．人材の育成

経営改善や再生支援についての専門的知識を習得させ、企業再生に強い人材の育成を図るため、本部の担当者を第二地方銀行協会主催の「目利き研修」に8名、「ランクアップ研修」に6名、「企業再生支援人材養成研修」に3名派遣しました。さらに、これら研修派遣者を講師とした行内研修会を開催し、「目利き研修」に542名、「ランクアップ研修」に481名が参加しました。

#### キ．資産査定、信用リスク管理の厳格化

適正な自己査定及び償却・引当の実施に向け、基準・マニュアル等の見直しを実施するとともに、監査部と信監査グループを新設し、自己査定及び償却・引当に対する監査を実施し、厳格化に努めました。

#### ク．収益管理システムの整備

収益管理システム(EMS)については、16年7月から営業店での試行運用を開始し、本番稼働に向けた実績値の検証作業を行いました。17年4月から予算配賦を開始することにより、営業店での管理会計に基づく収益意識の高まりが期待できます。

### 3. 「重点強化期間」(17～18年度)における取組み

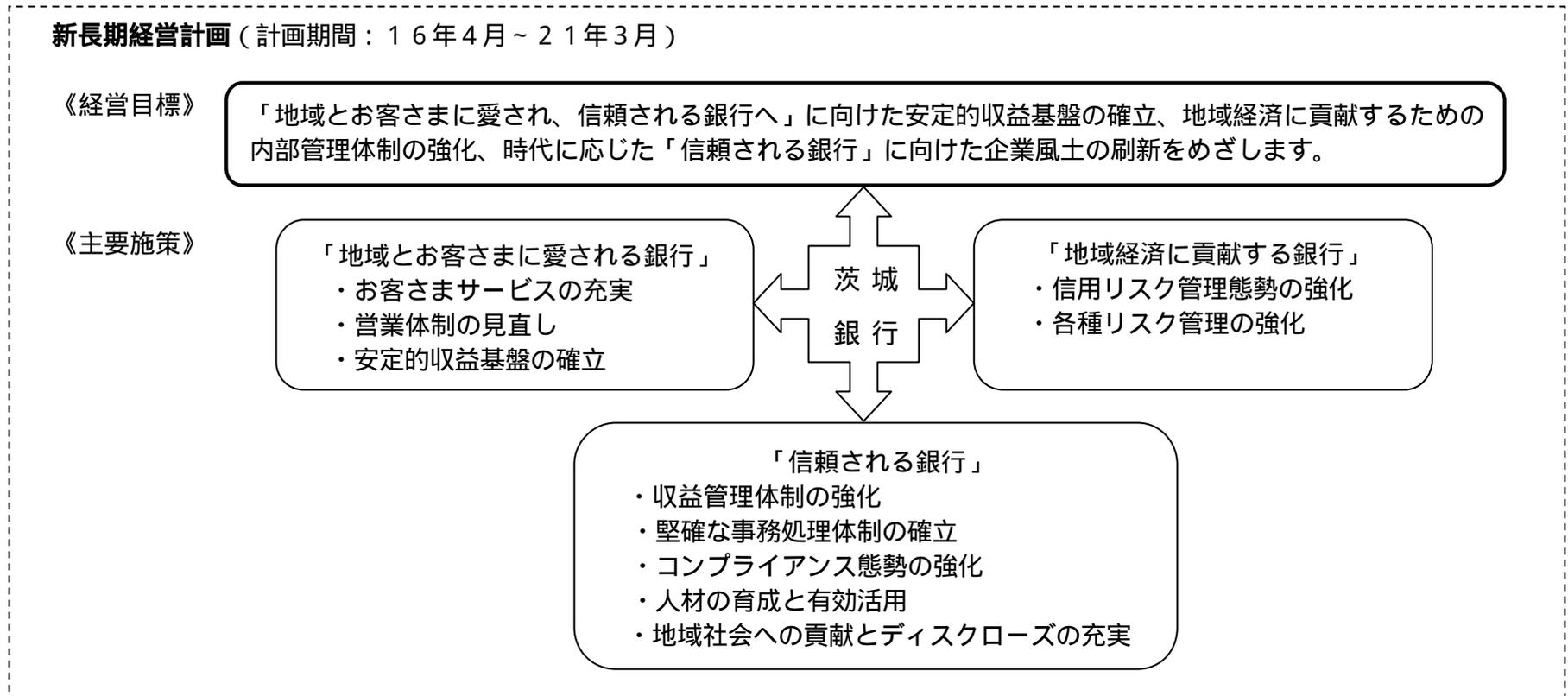
#### (1) 取組みにあたっての基本的な考え方

現在、当行は、経営目標である「地域とお客さまに愛され、信頼される銀行へ」の実現をめざし、新長期経営計画(計画期間：16年4月～21年3月)の達成に向け取り組んでおります。

この計画は、地域の中小企業や個人向け融資に一段と特化し、地域社会での金融の円滑化に対する使命を果たしつつ、当行も安定的収益基盤を確立していくものであり、地域の発展とともに成長していくことをめざしています。

この新長期経営計画の達成を確実なものとするため、今般の重点強化期間においては、特に中小企業金融の円滑化に向けた取組みを積極的に推進して地域経済の活性化に貢献していくとともに、経営力の強化に向け、収益力の向上と法令等遵守態勢の強化等に努めていきます。

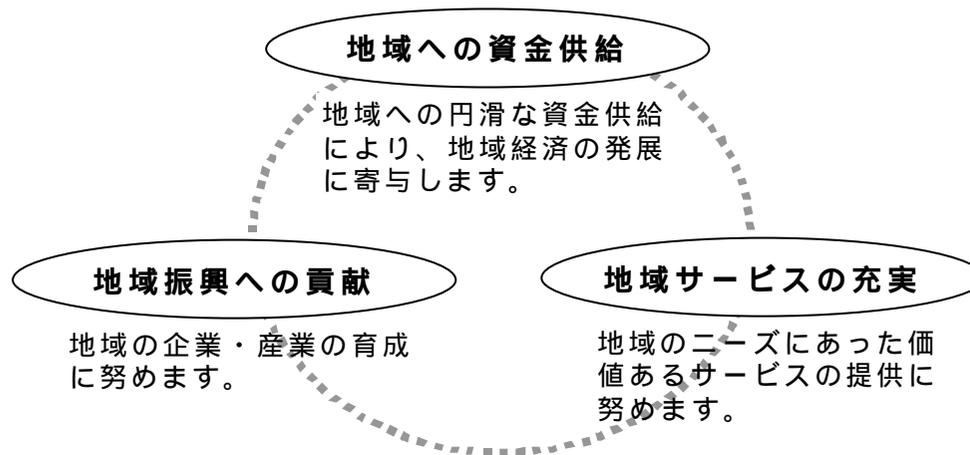
#### (2) 当行のめざす銀行像



### (3) 地域貢献への取組み

#### 本業での地域貢献

当行は、銀行業の特性を活かし、次のような地域貢献を行っていきます。



主な取組みについては、別表1～3をご覧ください。

#### 本業以外での地域貢献（社会貢献）

当行は、地域社会の一員として、社会的役割と責任を自覚し、環境、教育、芸術・文化、社会福祉、スポーツ等の各分野において積極的な社会貢献を行っていきます。また、当行の役職員ひとりひとりが積極的に社会貢献活動に参加できるようにサポートしていきます。

### (4) 関東つくば銀行との合併

18年7月18日を合併期日とし、当行は関東つくば銀行と経営統合し、新銀行「ひたちの銀行（仮称）」の設立に向け準備を進めています。

合併により、両行がもつ特色や強みにさらに磨きをかけ、地域のお客さまサービスの向上に取組み、地域密着型の「県民銀行」をめざしていきます。

合併により、店舗ネットワークがほぼ茨城県全域となり、地域の一層の発展のために貢献していきます。

合併による合理化・効率化の徹底と規模の拡大メリット等による収益力の強化により、経営資源を地域の中小企業や個人のお客さまへのサービス向上のために集中的に投下していきます。

## ・地域密着型金融推進計画

### 1. 大項目毎の取組方針および重点推進項目

#### (1) 事業再生・中小企業金融の円滑化

##### 【取組方針】

事業再生・中小企業金融の円滑化については、これまで一部業種別審査の導入による融資審査態勢の強化や、取引先に対する経営相談・支援のための外部機関との協力協定や業務提携の締結、さらに経営計画作成支援業務の開始や行内におけるビジネスマッチング情報の閲覧システムの開始など、行内体制の整備に取組みました。

また、取引先の経営改善に向け、茨城県中小企業再生支援協議会を活用した事業再生支援への取組みを進めたほか、取引先の資金需要に積極的に対応するため、無担保融資商品の開発及び商品性の見直しに取組みました。

今後は、創業支援から再生支援まで取引先に対する総合的な支援を強化するため経営支援部を設置するとともに、取引先の資金ニーズに対応した無担保融資商品の改善や、顧客保護を意識した説明態勢の整備及び相談苦情処理機能の強化に取り組んでいきます。

##### 【重点推進項目... 7項目】

###### 融資審査態勢の強化等

融資審査態勢の強化に向けて、創業・新事業支援に関する会議として「支援情報会議」を開始します。まず、行内・外部提携機関等から新規企業やベンチャー企業に関する情報を収集し、行内での分析・蓄積を行い、将来的には創業・新規事業を計画している開拓先の抽出、案件の予備審査へと発展させていくことにより、創業・新事業支援に向けた体制を強化していきます。

###### 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化に向けて、ビジネスマッチング情報の提供体制を整備し、登録情報数の増強や全国的な情報交換制度の活用等により、ビジネスマッチングの成約をめざします。

(計画期間中の目標：ビジネス情報新規登録400件、ビジネスマッチング成約45件)

###### 要注意債権等の債権健全化等に向けた取組みの強化

要注意債権等の債権健全化等に向けて、従来の営業統括部経営支援グループと審査部貸出審査グループの重点管理先担当を統合し、経営支援部経営支援グループを設置します。経営支援部経営支援グループには、案件の決裁権限を付与し、支援業務と審査業務を一体で管理することにより、綿密なモニタリング体制を構築していきます。融資渉外一人一先担当制、外部人材の招聘や体制強化等を検討し、経営改善に向けた支援の強化と債務者区分の良化をめざしていきます。

(計画期間中の目標：支援先300先(支援先として選定する先数)、債務者区分良化55先)

#### 担保・保証に過度に依存しない融資の推進

担保・保証に過度に依存しない融資の推進に向けて、新商品の開発や既存商品の取扱い条件のメンテナンスを行い、取引先の資金ニーズに対応していきます。

#### 顧客への説明態勢の整備

顧客への説明態勢の整備に向けて、通達・研修会により規程の遵守を徹底させ、監査部による営業店の実態の検証を実施します。その後、監査部の監査結果に基づき、関連部が協議し、営業店の説明実施状況に関する問題点を抽出し、営業店の指導や規程改正を検討する等の改善を図っていきます。

#### 相談苦情処理機能の強化

相談苦情処理機能の強化に向けて、営業店については、引続き苦情事例の還元や研修会の実施により、苦情に対する意識を啓蒙していきます。本部については、苦情受付窓口である営業統括部「お客さま相談窓口」と営業店に対し指示を行う審査部及びコンプライアンス統括部署である総合企画部法務グループの3部を中心にコンプライアンス小委員会等を開催し、原因分析、対策等を協議し実態改善を図っていきます。

#### 人材の育成

人材の育成に向けて、引続き、外部研修への派遣や行内研修を実施し、企業の将来性、技術力を的確に判断できる能力、経営支援の能力を兼ね備えた人材の育成をめざしていきます。

### (2) 経営力の強化

#### 【取組方針】

当行は、地域経済の発展とともに安定的な収益基盤を確立し成長していくことを基本としています。

今後も、信用リスク管理態勢と収益管理態勢の整備に努め、合わせて法令等遵守態勢の強化を図り、経営力の強化に取り組んでいきます。

#### 【重点推進項目... 6項目】

##### リスク管理態勢の充実

リスク管理態勢の充実に向けて、パーゼルの導入に備え、自己資本比率算出方法の精緻化、リスク管理の高度化について調整・研究を進めるとともに、現在のリスク計測手法について見直しを行います。

#### 適切な自己査定及び償却・引当の確保

適切な自己査定及び償却・引当の確保に向けて、基準・マニュアル等を改正するとともに、監査部による自己査定、償却・引当に対する監査を強化していきます。

#### 収益管理態勢の整備

収益管理態勢の整備に向けて、収益管理システム（EMS）について、17年4月から収益額の予算配賦を開始します。なお、引き続き、実績値の検証を行うとともに、EMSの本部運用体制の規程化及び評価・活用方法を検討していきます。

#### 収益力向上のための取組み

収益力の向上に向けて、リスク調整後の収益の極大化をめざし、信用格付の精度向上、自行デフォルトデータに基づく信用リスクに見合う適正な理論金利の構築に取り組んでいきます。

#### 営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等

営業店に対する法令等遵守状況の点検強化に向けて、経営陣が法令等遵守意識の高揚を指導していくとともに、監査部監査や臨店指導の結果から原因分析・検証等を十分に行い、コンプライアンスを意識した企業風土の醸成に努めていきます。

#### 適切な顧客情報の管理・取扱いの確保

適切な顧客情報の管理・取扱いの確保に向けて、17年4月の個人情報保護法の全面施行を受け、営業店等の実態の検証を行い、顧客情報の管理方法の見直しと管理の徹底を行っていきます。

### （3）地域の利用者の利便性向上

#### 【取組方針】

地域のお客さまへの利便性の向上に向けて、地域貢献に関する取組み強化、情報の開示を進めていきます。

今後は、地域のお客さまからの苦情・要望、あるいはアンケート調査等を通じて、お客さまが求めているものを正確に把握し迅速な対応に努めるほか、対応状況に関する情報提供を図り、地域のお客さまから評価が得られるような取組みを推進していきます。

## (4) 進捗状況の公表

**【取組方針】**

集中改善期間における取組み状況については、これまで決算発表の都度、進捗状況等の公表を実施してきました。

今後は、各種施策の実施状況だけでなく、取組みの特色や取組みによって得られた成果を示す等の情報の開示方法を検討し、お客さまが見てより分かりやすい情報開示に努めていきます。

## 2. 計画終了後目標とする経営指標等

項目	経営指標等	目標計数(19年3月期まで)
取引先企業に対する経営相談・支援機能	ビジネス情報新規登録数	400件
取引先企業に対する経営相談・支援機能	ビジネスマッチング成約数	45件
要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み	経営改善支援先	300先
要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み	債務者区分良化先(ランクアップ先数)	55先

