

1. 全体的な進捗状況およびその評価（17年4月～17年9月）

当行は、地域社会での金融の円滑化に対する使命を果たしつつ、安定的収益基盤を確立し、地域の発展とともに成長していくことをめざし、17年8月に定めた「地域密着型金融推進計画」に基づき、特に中小企業金融の円滑化に向けた取組みのほか、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に重点をおいて取組みました。

当初計画しておりました具体的取組策につきましては、体制面の強化を中心にほぼスケジュールどおり進めることができましたが、今後はさらなる具体的な成果に結びつくよう取組んでまいります。

2. 重点推進項目毎の進捗状況（17年4月～17年9月）

（1）事業再生・中小企業金融の円滑化

融資審査態勢の強化等

創業・新事業支援の強化のため、本部関連3部（営業統括部・経営支援部・審査部）による「支援情報会議」を17年10月より開始することを決定しました。当面は営業店から幅広い情報を収集し、情報の蓄積・交換・分析等を行い、支援先へ具体的な助言が行える支援体制の確立をめざしてまいります。

医療・介護の審査能力のレベルアップに向け、営業店担当者30名を対象に外部講師による「目利き（医療・介護）研修会」を実施しました。

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・支援機能の強化の一環として行ってきたビジネスマッチングに関して、「取扱要領」を17年9月に制定するとともに、依頼主から手数料を徴収する有料扱いのマッチングサービスも加えて、「いばぎんビジネスマッチングサービス」として、17年10月より取扱開始することを決定しました。

17年上期は、ビジネスマッチングに関する体制面の整備を中心に進めてきたことと、実際の活動期間が短かったことから、ビジネスマッチング情報新規登録実績は9件で、ビジネスマッチングの成約実績はありませんでした。

取引先への支援強化の観点から、17年9月より茨城県内の古河・土浦の各商工会議所と提携し、商工会議所会員向けに「ビジネスローン」の金利優遇制度を開始しました。

今後も県内の各商工会議所との提携を順次拡大してまいります。

要注意先債権等の債権健全化等に向けた取組みの強化

創業・新事業支援まで含めた取引先に対する総合的な支援体制の確立に向け、17年6月に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、新たに経営支援部経営支援グループを設置しました。

17年上期は、支援先141先に対して経営改善支援に取り組んだ結果、期間中に経営改善や債務者区分の良化が図られた先は19先となりました。

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商品として行内格付を活用した茨城県信用保証協会との提携商品「当貸プライム」を、17年4月より取扱開始しました。

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「元氣宣言100」、「イメージ」、「当貸プライム」を積極的に推進した結果、これら商品の17年9月末残高は273億円となりました。

顧客への説明態勢の整備

融資取引に関するお客さまへの説明義務をテーマとした部店内研修会を実施し、説明義務の周知徹底を図りました。

また、融資取引に関するお客さまへの説明義務の実効性を確保するため、監査部監査において重点監査項目として位置付け、監査を実施しました。

今後も、本部集合研修会等を活用し、説明義務の周知徹底を図っていきます。

相談苦情処理機能の強化

お客さまからの苦情に関して、受付後の処理対応の見直しを行い、対応策等の策定まで管理するよう改善しました。

今後も、実務担当者で構成するコンプライアンス小委員会のなかで、苦情事例の分析、対応策の協議を行うとともに、コンプライアンス臨店指導、本部集合研修会、苦情事例還元を通して、行員の苦情発生防止に対する意識強化を図ります。

人材の育成

企業の将来性、技術力を的確に評価できる行員の育成をめざし、外部講師による「目利き（医療・介護）研修会」、「企業審査実務研修会」を実施しました。

経営支援についての専門的知識をもった人材の育成をめざし、第二地方銀行協会主催の「経営支援能力強化研修」に本部の担当者1名を派遣しました。

(2) 経営力の強化

リスク管理態勢の充実

信用リスクについては、信用格付システムの見直しを行い、信用リスク計測手法の精緻化を進めています。また、市場リスクについても、計測手法を見直し、リスク量算出の精度向上を図っています。

引続き、リスク管理の高度化について、調査・検討を継続していきます。

適切な自己査定および償却・引当の確保

適切な自己査定および償却・引当の確保に向け、基準・マニュアルを随時改正するとともに、監査部による結果検証を継続しています。

収益管理態勢の整備

収益管理システム（EMS）について、17年上期から収益額の予算配賦を開始し、EMS収益予算達成率を営業店の業績評価項目に加えました。

収益力向上のための取組み

収益力の向上に向けて、信用格付登録の推進、格付段階毎のデフォルト率の検証を進め、信用リスクに見合う適正な理論金利の構築をめざしています。

営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等

本部研修会、臨店指導、事故・苦情事例に基づく部店内研修会等を実施し、行員の法令等遵守（コンプライアンス）に対する認識の強化を図りました。

コンプライアンス態勢強化の観点から、コンプライアンス規程を改正し、コンプライアンス委員会の下部組織として、具体的事例に即した対応が図れるよう実務者レベルで構成するコンプライアンス小委員会を設置することを決定しました。（17年11月より開催予定）

適切な顧客情報の管理・取扱いの確保

本部集合研修会および部店内研修会を実施し、「個人情報管理規程」および「個人情報取扱要領」の周知徹底を図りました。

お客さま情報の安全管理のため、次のような施策を実施しました。

- ・パソコン内の個人情報のパスワードによるアクセス制限
- ・FAXの誤送信防止のための取扱方法のルール化
- ・文書誤封入防止のための内容確認方法の規定改正による明確化

3. 要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み実績（17年4月～17年9月）

（単位：先数）

債務者区分	期初債務者数	うち 経営改善支援 取組み先	うち		
			のうち期末に債 務者区分が上昇し た先数	のうち期末に債 務者区分が変化し なかった先	
正常先	7,168	0		0	
要注意先	うちその他要注意先	2,246	102	15	84
	うち要管理先	302	15	0	12
破綻懸念先	575	23	4	17	
実質破綻先	697	1	0	1	
破綻先	134	0	0	0	
合計	11,122	141	19	114	