

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について
(平成17年4月～平成18年3月)

平成18年5月

株式会社茨城銀行

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について《目次》

1．全体的な進捗状況およびその評価（17年4月～18年3月）.....	P 1
2．重点推進項目毎の進捗状況（17年4月～18年3月）.....	P 1
（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	
取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	
要注意先債権等の債権健全化等に向けた取組みの強化	
担保・保証に過度に依存しない融資の推進	
顧客への説明態勢の整備	
相談苦情処理機能の強化	
人材の育成	
（2）経営力の強化	
リスク管理態勢の充実	
適切な自己査定および償却・引当の確保	
収益管理態勢の整備	
収益力向上のための取組み	
営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等	
適切な顧客情報の管理・取扱いの確保	
（3）地域の利用者の利便性向上	
（4）進捗状況の公表	
3．要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み実績.....	P 6
4．目標とする経営指標の達成状況（17年4月～18年3月）.....	P 6
5．地域密着型金融推進計画（一覧表）.....	P 7

1. 全体的な進捗状況およびその評価（17年4月～18年3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。

全体的な進捗状況として、17年上期は実施期間が短く、体制面の強化を中心に進めていたことから、本格的な実施は17年下期からとなりました。具体的な取組みとして、取引先企業に対する支援の一環としてのビジネスマッチングサービスの強化のほか、支援先に対する経営改善・再生支援への取組み、無担保融資商品を中心とした地元中小企業向け融資の拡大など、概ね予定していた項目に取り組むことができました。

今後も、取引先企業への総合的な支援機能の充実にに向けた施策の展開とお客さまのニーズに的確に応えるための行内体制の一層の整備を図っていきます。

2. 重点推進項目毎の進捗状況（17年4月～18年3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・新事業支援体制の強化のため、本部関連3部（経営支援部・営業統括部・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、2回開催しました。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います。

審査スキルの向上をめざし、17年5月に営業店担当者30名を対象に医療・介護の審査能力のレベルアップを目的とした外部講師による「目利き（医療・介護）研修会」を開催しました。また、17年10月には営業店担当者14名を対象に案件審査能力のレベルアップを目的とした「審査トレーニー」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・支援機能の一環としてのビジネスマッチングに関して、17年9月に「ビジネスマッチング取扱要領」を制定し、17年10月には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、取扱いを開始しました。

ビジネスマッチングの具体的な実績としては、ビジネスマッチング情報新規登録が累計で117件（17年上期9件、17年下期108件）、これらの情報をもとにした商品販路拡大等でのマッチング成約が17年下期には4件となりました。また、依頼主が情報提供の対象地域について広域を望む場合に対応した「第二地銀協加盟行ビジネス情報交換制度（B-net）」の利用が17年下期には4件（情報発信分）ありました。

経営支援能力のレベルアップを図るため、17年10月に融資役席55名を対象に業績改善と企業再生、経営改善計画、創業・新事業支援、ビジネスマッチングを内容とした「ランクアップ研修会」を実施しました。

取引先への支援強化の観点から、17年9月に茨城県内の古河・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。

その後、17年下期に提携を拡大し、水戸、小山、下館、石岡、ひたちなか各商工会議所との提携を行いました。

中小企業の事業承継・事業強化・再生を支援するためのM&A業務について、体制整備を行い、18年1月より取扱いを開始しました。

要注意債権等の債権健全化等に向けた取組みの強化

創業・新事業支援から企業再生支援までを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。

また、17年10月に経営支援部経営支援グループに3名を増員するとともに、17年11月には、融資渉外担当者1人につき支援先1先を担当する「融資渉外一人一先担当制」を開始するなど、支援体制の強化を図りました。

経営改善に対する実績として、支援先(17年上期141先、17年下期282先)を選定し、経営改善に関する支援に取り組みました。この結果、支援先のうち17年上期には19先、17年下期には24先の債務者について、債務者区分の良化が図られました。

17年4月から18年3月末までの年間実績では、支援先は301先、債務者区分の良化が図られた先は39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・保証に過度に依存せず行内格付を活用した商品として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、栃木県信用保証協会との提携商品「無担保当貸5000」を17年11月より取扱い開始しました。

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「元気宣言100」、「イメージ」、「当貸プライム」および栃木県信用保証協会との提携商品「無担保当貸5000」とを併せて推進した結果、これら商品の融資残高は18年3月末で280億円となりました。

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周知するため、17年4月に部店内研修会を実施し、また、17年11月の本部集合研修会において、説明義務態勢に係る事務規定理解度テストを実施しました。

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。

相談苦情処理機能の強化

営業統括部「お客さま相談窓口」に寄せられたお客さまからの苦情に関して、苦情受付後の処理対応の見直しを図り、苦情対応の進捗や対応策等の策定まで管理するよう改善しました。

また、苦情の未然防止や苦情対応の改善の観点から、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、営業店に対する苦情事例還元、本部集合研修会、コンプライアンス臨店指導を通して、行員の意識の醸成に努めています。

人材の育成

企業の将来性、技術力を的確に評価できる人材の育成をめざし、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。

企業の経営改善や再生支援に関する能力をもった人材の育成をめざし、「ランクアップ研修会」の実施や、第二地方銀行協会主催の「経営支援能力強化研修」に本部の担当者を累計3名（17年上期1名、17年下期2名）派遣しました。

（2）経営力の強化

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、リスク管理手法の見直しや適切な自己査定と償却・引当の厳格化に努めるとともに、収益管理システム（EMS）を本格的に稼働させ、収益向上を意識した取組みを進めました。

法令等遵守については、継続的に各種研修会、臨店指導、事故・苦情事例の還元を通して徹底を図っており、17年4月より全面施行となりました個人情報保護法についても、各種研修会での規程の周知徹底や、お客さま情報の安全管理に向けた各種施策を進めました。

今後も、収益力の向上と法令等遵守態勢を経営の最重要課題と位置付け、経営力の強化に向け取り組んでいきます。

【重点推進項目（6項目）の取組状況】

リスク管理態勢の充実

信用リスクについては、17年4月に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るとともに、18年3月に新BIS規制に対応するための信用リスク管理手法について、自己査定手法、不動産評価データの取り入れ、格付制度との整合性等に関する具体的な検討を開始しました。

市場リスクについては、計測手法を見直しするとともに、18年2月に金利リスク・為替リスクの具体的計測手法、市場管理システムの導入等の検討を開始しました。

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、自己査定マニュアル、償却・引当に関する基準・マニュアルを随時改正するとともに、運用の適切性を検証するための監査部による与信監査を継続しました。

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、法人格付の段階毎のデフォルト率の検証を行い、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

行員の法令等遵守（コンプライアンス）に対する認識を徹底し、不祥事件の未然防止に資するため、コンプライアンス・プログラムに基づき、本部集合研修会、臨店指導、事故・苦情事例による部店内研修会、監査部による監査等を実施しました。

コンプライアンス態勢強化の観点から、17年9月に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の設置を決定し、17年11月に開催しました。

適切な顧客情報の管理・取扱いの確保

個人情報保護法の施行に対応して、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へ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

顧客情報の漏洩等のリスク軽減の観点から、従来、営業店ですべて管理していたコムフィッシュを直近1年分としました。

また、電算還元資料の削減に向けた見直しを実施し、21帳票の削減を実施しました。引続き削減に向けた見直しを継続していきます。

(3) 地域の利用者の利便性向上

地域のお客さまに当行の経営実態をよく理解していただくため、「お客さま説明会」での情報開示のほか、地域貢献活動の内容をディスクロージャー誌およびミニディスクロージャー誌に継続して掲載しました。

また、お客さまの利便性の向上をめざし、18年1月に「第1回利用者満足度アンケート調査」として、事業者・事業法人向けアンケート調査を実施しました。この調査結果と今後実施を予定している個人向けアンケート調査の調査結果を合わせて、よりお客さまの利便性の向上に繋がる経営施策の実現を検討していきます。

(4) 進捗状況の公表

重点強化期間における取組み状況については、決算短信発表の都度、計画の進捗状況を公表することとし、17年上期の計画の進捗状況をホームページに掲載しました。

引続き、各種施策の実施状況だけでなく、取組みに係る特色や取組みによって得られた成果等の情報開示方法を検討していきます。

3. 要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み実績

(1) 17年度(17年4月~18年3月)

(2) 17年度下期(17年10月~18年3月)

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	
			のうちに債務者区分が上昇した先数	のうちに債務者区分が変化しなかった先数
正常先	7,168	19		1
要注意先	うちその他要注意先	2,246	224	30
	うち要管理先	302	21	2
破綻懸念先	575	36	7	25
実質破綻先	697	1	0	1
破綻先	134	0	0	0
合計	11,122	301	39	201

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	
			のうちに債務者区分が上昇した先数	のうちに債務者区分が変化しなかった先数
正常先	7,026	1		0
要注意先	うちその他要注意先	2,205	227	19
	うち要管理先	268	19	1
破綻懸念先	542	34	4	28
実質破綻先	758	1	0	1
破綻先	97	0	0	0
合計	10,896	282	24	220

(注)

- ・ 期初債務者数及び債務者区分は(1)は17年4月初時点、(2)は17年10月初時点。
- ・ 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めない。
- ・ 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。なお、経営改善支援取組み先で中に完済した債務者は には含めるもの の には含めない。
- ・ 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 には含める。
- ・ 期初に存在した債務者で中に新たに「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う。
- ・ 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ない。
- ・ 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。
- ・ みなし正常先については正常先の債務者数に計上。

4. 目標とする経営指標の達成状況(17年4月~18年3月)

項目	経営指標等	目標計数 (19年3月末)	実績 (18年3月末)
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	117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	4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	301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	39先