

「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9月)

平成18年11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. 各項目ごとの進捗状況、進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題（17年4月～18年9月）	P 1
（1）事業再生・中小企業金融の円滑化	P 1
【重点推進項目（7項目）の取組状況】	
①融資審査態勢の強化等	
②取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	
③要注意先債権等の債権健全化等に向けた取組みの強化	
④担保・保証に過度に依存しない融資の推進	
⑤顧客への説明態勢の整備	
⑥相談苦情処理機能の強化	
⑦人材の育成	
（2）経営力の強化	P 3
【重点推進項目（6項目）の取組状況】	
①リスク管理態勢の充実	
②適切な自己査定および償却・引当の確保	
③収益管理態勢の整備	
④収益力向上のための取組み	
⑤営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等	
⑥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	P 5
（4）進捗状況の公表	P 5
2. 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
3. 目標とする経営指標の達成状況（17年4月～18年9月）	P 6
4. 地域密着型金融推進計画（一覧表）	P 7

1. 各項目ごとの進捗状況、進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題（17年4月～18年9月）

（1）事業再生・中小企業金融の円滑化

当行では、事業再生・中小企業金融の円滑化に向け、下記の7項目を重点推進項目と位置づけ、積極的に取り組んでまいりました。

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に行内体制の一層の整備を図り、取引先企業に対する総合的な支援機能を充実させて、公表数値目標に掲げている4項目（ビジネス情報新規登録件数、ビジネスマッチング件数、経営改善支援先数、債務者区分良化先数）についても達成できるように取り組んでまいります。

【重点推進項目（7項目）の取組状況】

① 融資審査態勢の強化等

- ◇ 融資担当者の審査スキルの向上をめざし、外部講師による「目利き（医療・介護）研修会」を開催し、累計で86名が参加し、医療・介護の審査能力のレベルアップを図りました。また、第二地方銀行協会主催の企業支援関連研修会への派遣者を講師とする「ランクアップ」研修会を開催し、累計で167名が参加し、創業・新事業支援を含めたノウハウの吸収を図りました。
- ◇ 創業・新事業支援強化の一環として、鹿沼商工会議所ほか3金融機関と連携し、18年11月の「鹿沼ビジネスチャレンジ事業」立ち上げに向け、準備を進めました。
- ◇ 創業・新事業支援体制の強化のため、本部関連部（経営支援部・営業統括部・審査部）による「支援情報会議」を発足させ、情報収集ならびに情報交換を開始しました。一方で、支援情報会議を案件審査会へ移行展開する計画については再検討する必要があり、どのように創業・新事業を支援する融資審査態勢を構築、強化するかが今後の課題であります。

② 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

- ◇ 18年上期も取引先に対する経営相談・支援機能強化の観点から、引続き、ビジネスマッチングに積極的に取り組みました。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2年間で400件の目標に対し、累計で129件（17年上期9件、17年下期108件、18年上期12件）となりました。これらの情報をもとにしたマッチング成約件数が45件の目標に対し、累計で19件（17年下期4件、18年上期15件）となりました。
- ◇ 18年上期には、相談機能のレベルアップやビジネスマッチング支援強化のため、会員制総合経営支援サービスである「いばぎん ふれい倶楽部」の18年10月発足をめざし、準備を進めました。
- ◇ 今後は「いばぎん ふれい倶楽部」の会員募集活動により情報収集機会の拡大を図ることでビジネス情報新規登録件数の増加をめざし、ビジネス商談会の開催を軸としたビジネスマッチング成約の場の提供により成約件数の増加を図り、公

表数値目標（ビジネス情報新規登録数400件、ビジネスマッチング件数45件）が達成できるように取組んでまいります。

③ 要注意債権等の債権健全化等に向けた取組みの強化

◇ 17年6月に、専担部署として経営支援部経営支援グループを新設し、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」を導入しました。18年6月には、経営支援部の増員を図ると同時に、事業支援グループを新設し、さらに、翌7月には、あおぞら銀行とアドバイザー契約を締結、人材を招聘し、取引先企業に対する経営相談・支援機能、要注意債権等の債権健全化、事業再生に向けた取組みを積極的に推進していくための行内体制の強化を図りました。18年9月末、11名体制で取組んでおります。

◇ 経営改善に関する実績としては、17年上期141先、17年下期282先、18年上期318先の支援先を選定し、経営改善に関する支援に取り組んできた結果、支援先のうち17年上期には19先、17年下期には24先、18年上期には17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9月末までの通算実績では、経営改善支援先は公表数値目標である300先を上回る351先ののぼり、債務者区分の良化が図られた先は55先の公表数値目標に対し7割強である42先となりました。

引き続き、公表目標達成に向け、支援先の経営改善支援に取り組んでまいります。

④ 担保・保証に過度に依存しない融資の推進

◇ 取引先の多様な資金ニーズに積極的に対応し、18年上期に、三菱東京UFJ銀行とともに7億円のシンジケートローンを1件組成しました。売掛債権担保融資についても積極的に取組み、18年9月末で14億円の残高となりました。

◇ 担保・保証に過度に依存せず、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」、「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9月末で263億円となりました。

◇ 今後も、シンジケートローンをはじめとする様々な金融手法を用い、年々多様化、高度化する取引企業の資金調達ニーズに対し、的確かつ迅速に 대응してまいります。

⑤ 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については重要事項と認識し、問題点を分析したうえで、対応策を協議するなど実態改善に努めています。

◇ 具体的には、部店内研修会や本部研修会を通じて説明義務態勢に係る事務規定理解度テストを実施するなど、融資取引に関するお客さまへの説明義務の周知徹底を図りました。また、融資申込を謝絶する場合の役席者および担当者の役割分

担をより具体的に明示する等、事務取扱規定を改正し、説明不足がないよう説明態勢を整備しました。

さらに、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、17年度に引続き18年度も、監査部監査において重点監査項目として位置付け、監査を実施し注意を喚起しております。

◇ 今後も引続き、お客さまへの説明義務を果たすべく説明態勢の整備に努めてまいります。

⑥ 相談苦情処理機能の強化

◇ 苦情等の利用者保護については重要事項と認識し、問題点を分析したうえで、対応策を協議するなど実態改善に努めています。

◇ 具体的には、苦情受付窓口である営業統括部「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、苦情受付後の処理態勢の見直しを図り、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、実務担当でコンプライアンス小委員会を構成し、苦情事例の分析、対応策の協議を行っております。これに基づき、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。

⑦ 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」（累計参加者86名）、「企業審査実務研修会」（累計参加者59名）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」（累計参加者167名）の実施や、第二地方銀行協会主催の「目利き能力強化研修」、「経営支援能力強化研修」、「再生支援能力強化研修」に本部の担当者を累計7名（17年上期1名、17年下期2名、18年上期4名）派遣しました。

（2）経営力の強化

当行では、経営力の強化に向け、下記の6項目を重点推進項目と位置づけ、積極的に取組んでまいりました。

具体的には、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、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まいります。

【重点推進項目（6項目）の取組状況】

① リスク管理態勢の充実

- ◇ 18年上期は、総合企画部リスク管理グループに専門の担当者を2名配置し、リスク管理態勢を強化しました。
- ◇ 市場リスクについては、18年7月より仕組債、仕組ローン、仕組預金等のデリバティブ商品の金利リスクや為替リスクの計測を開始しました。
- ◇ 18年9月には新BIS規制第1の柱に対応するため、信用リスクアセットを計測するシステム導入を決定しました。
- ◇ 今後は、新BIS規制への対応を最優先課題と認識し取り組んでまいります。

② 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監査部による与信監査を継続してまいりました。
- ◇ 今後も、適切な自己査定および償却・引当の確保を図るため、引続き、基準・マニュアルの見直しを図ってまいります。

③ 収益管理態勢の整備

- ◇ 収益管理システム（EMS）について、17年上期以降、営業店の業績評価項目に加えております。18年上期は業務純益の前年同期比、前期比での増加額を評価する方式で収益管理を行いました。
- ◇ 今後は、EMSによる収益実績と財務会計上の損益の比較検証を行うことにより、EMSを有効的に活用し、収益管理態勢を整備してまいります。

④ 収益力向上のための取組み

- ◇ 18年上期までに、収益力の向上に向けて、信用格付登録の推進、法人格付、個人格付の段階毎のデフォルト率の検証を行いました。19年度に予定している信用リスクに見合う適正な理論金利の構築をめざして準備を進めております。

⑤ 営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等

- ◇ 18年上期も、引続き、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。

⑥適切な顧客情報の管理・取扱いの確保

- ◇ 18年上期も、引続き、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。また、センシティブ情報の取扱いを明確にするべく個人情報取扱要領に関する事務取扱規定を一部改正しました。
- ◇ お客さまの個人情報の適切な管理と取扱いの確保の重要性に鑑み、個人情報保護法への取組み状況を、17年度、18年度を通じて監査部監査において重点監査項目と位置付け、監査を実施しました。
- ◇ 今後も、引続き、お客さまの個人情報の適切な管理、取扱いの確保に努めてまいります。

(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。

具体的な取組みとして、お客さまの利便性の向上を目的として実施したアンケート調査の結果に基づき、18年上期にローンセンターを4か所新設し、計7か所としました。ローンセンターでは、土曜日（一部のローンセンターは日曜日）に営業し、平日に来店できないお客さまの住宅ローンをはじめとする各種ローンの相談を受付けております。

また、土曜日に一部店舗とローンセンターにおいてお客さま休日相談会を開催し、年金、資産運用、住宅ローンをはじめとする各種ローンの相談を受付ける等、地域の利用者の利便性向上に向け、取組みました。

今後も、よりお客さまの利便性の向上に繋がる経営施策を検討してまいります。

(4)進捗状況の公表

18年上期についても、決算短信発表時に、18年3月までの地域密着型金融推進計画の進捗状況を公表し、その後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まいります。

2. 要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組み実績

(1) 17～18年度上期（17年4月～18年9月）

(2) 18年度上期（18年4月～18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 α	αのうち期末に債 務者区分が上昇し た先数 β		αのうち期末に債 務者区分が変化し なかった先 γ	
正常先	7,168	38				1
要注意先	うちその他要注意先	2,246	238	34		164
	うち要管理先	302	36	3		26
破綻懸念先	575	38		5		22
実質破綻先	697	1		0		1
破綻先	134	0		0		0
合計	11,122	351		42		214

(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 α	αのうち期末に債 務者区分が上昇し た先数 β		αのうち期末に債 務者区分が変化し なかった先 γ	
正常先	6,851	20				16
要注意先	うちその他要注意先	2,103	209	9		192
	うち要管理先	284	41	6		30
破綻懸念先	637	46		2		40
実質破綻先	755	2		0		2
破綻先	98	0		0		0
合計	10,728	318		17		280

(注)

- ・ 期初債務者数及び債務者区分は（1）は17年4月当初時点、（2）は18年4月当初時点。
- ・ 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まない。
- ・ 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。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βに含める。
- ・ 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う。
- ・ 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ない。
- ・ 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。
- ・ みなし正常先については正常先の債務者数に計上。

3. 目標とする経営指標の達成状況（17年4月～18年9月）

項目	経営指標等	目標計数 (19年3月末)	実績 (18年9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	129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	19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	351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	42先