

「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19年3月)

平成19年5月



「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れに対する評価	P 1
2 . 各項目の進捗状況、進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題（17年4月～19年3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】	
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	
要注意先債権等の健全債権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	P 4
【重点推進項目（6項目）の取組状況】	
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	P 5
（4）進捗状況の公表	P 6
3 . 経営改善支援の取組み実績	P 7
（1）17～18年度（17年4月～19年3月）	P 7
（2）18年度（18年4月～19年3月）	P 8
（3）18年度下半期（18年10月～19年3月）	P 9
4 . 目標とする経営指標の達成状況（17年4月～18年9月）	P 10
5 . 地域密着型金融推進計画（一覧表）	P 11

1. 全体的な進捗状況およびそれに対する評価

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。

項目により成果を挙げた項目や取組みが不十分であった項目がありましたが、全体的な進捗状況としては、一定の成果を挙げたと認識しております。

具体的には、お取引先に対する支援の一環として、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」の発足や「いばぎん ビジネス交流会」の開催によりビジネスマッチングサービスの強化に努めました。また、事業再生ファンドの組成など、支援先に対する経営改善・再生支援に取組んだほか、無担保融資商品を中心とした地元中小企業向け融資を拡大するなど、概ね予定していた施策に取り組むことができました。

「地域密着型金融推進計画」は19年3月末をもって終了しましたが、地域金融機関にとってリレーションシップバンキングの主旨が重要な指針であることは今後も変わりません。

進捗が不十分であった項目については、今後の課題と認識し、引続き、当行の経営の基本方針である「地域とお客さまに愛され信頼される銀行へ」に基づいて取り組んでまいります。

2. 各項目の進捗状況、進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題

(1) 事業再生・中小企業金融の円滑化(17年4月～19年3月)

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項目を重点項目と位置づけ、積極的に取り組んでまいりました。

専担部署である経営支援部の新設により行内体制の整備を図り、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)達成に向けて取組み、4項目のうち3項目について目標を概ね達成する成果を挙げました。

今後も、事業再生・中小企業金融の円滑化に向けて取り組んでまいります。

【重点推進項目(7項目)の取組状況】

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140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222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・新事業の支援の強化に向けた行内情報、外部機関情報等の集積、有効活用が今後の課題です。

取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

お取引先に対する経営相談・支援機能強化の観点から、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、211件(17年度117件、18年度94件)となりました。これらの情報を基にしたビジネスマッチング件数は45件の目標に対し、累計で106件(17年度4件、18年度102件)となりました。

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」を発足させました。

当行お取引先企業のプレゼンテーションと商談会からなる「いばぎん ビジネス交流会」を開催し、65企業、107人が参加し、商談件数が115件に上るなど、好評を博しました。

要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化

専担部署として経営支援部経営支援グループを新設し、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、体制の強化を図りました。さらに、経営支援部の増員やおおぞら銀行とのアドバイザリー契約の締結、人材招聘などを実施し、事業再生ファンドを組成しました。

経営改善に関する実績としては、17年4月から19年3月末までの通算実績で、経営改善支援先は公表数値目標である300先を上回る361先に上り、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49先となりました。

今後も、引続き、支援先の経営改善支援に取り組んでまいります。

担保・保証に過度に依存しない融資の推進

お取引先の多様な資金ニーズに積極的に対応し、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り組み、19年3月末で26億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19年3月末で249億円となりました。

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、高度化するお取引先企業の資金調達ニーズに対し、的確かつ迅速に応えてまいります。

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、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、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。

今後も引き続き、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。

相談苦情処理機能の強化

お客さまからの苦情等の真摯に受け止め、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、実務担当者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。

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140名）、「企業審査実務研修会」（累計参加者75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222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9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項目を重点項目と位置づけ、積極的に取り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）を使用して、収益向上に向けた取り組みを進めました。

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】

リスク管理態勢の充実

総合企画部リスク管理グループに担当要員を2名配置するとともに、新BIS規制対応プロジェクトチーム、リスク量計測マニュアルの新設などリスク管理態勢の強化を図りました。

今後は、各種リスク量計測の精緻化に向けて取り組んでまいります。

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、資産自己査定基準、自己査定マニュアル、償却・引当基準、償却・引当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。

19年度には格付・自己査定システムの更新を予定しており、基準・マニュアルの見直しと併せて、今後も、適切な自己査定および償却・引当を実施してまいります。

収益管理態勢の整備

収益管理システム（EMS）について、17年上期以降、営業店の業績評価項目に加えております。18年上期から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、収益態勢を整備してまいります。

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、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。

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。

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。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。

お客様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、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、引き続き、お客様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

地域のお客様に当行の経営実態をよく理解していただくため、「お客様説明会」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。

お客様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、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方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ではお客様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、取り組みました。

お客様との円滑なりレーションシップを確立する観点から、法個人それぞれお客様のニーズに対応した新しい営業体制を導入しました。

今後も、よりお客様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

6 か月ごとに、本計画の進捗状況を公表し、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。

3. 経営改善支援の取組み実績

(1) 17～18年度(17年4月～19年3月)

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

【17～18年度(17年4月～19年3月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち 経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者区 分がランクアップした先数	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	48		4
要 注 意 先	うちその他要注意先	2,246	238	37	152
	うち要管理先	302	36	5	21
破綻懸念先		575	38	7	14
実質破綻先		697	1	0	0
破綻先		134	0	0	0
合 計		11,122	361	49	191

- (注) ・ 期初債務者数及び債務者区分は17年4月当初時点で整理。
 ・ 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。
 ・ 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 には含めるもの 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整理すること。
 ・ 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。
 ・ 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のこと。

(2) 18年度(18年4月~19年3月)
経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

【18年度(18年4月~19年3月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち 経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者区 分がランクアップした先数	のうち期末に債務者区 分が変化しなかった先
正常先		6,851	20		13
要 注 意 先	うちその他要注意先	2,103	209	17	173
	うち要管理先	284	41	8	22
破綻懸念先		637	46	5	29
実質破綻先		755	2	0	2
破綻先		98	0	0	0
合 計		10,728	318	30	239

- (注) ・期初債務者数及び債務者区分は18年4月初時点で整理。
 ・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。
 ・ 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、 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って整理すること。
 ・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のこと。

(3) 18年度下半期(18年10月~19年3月)

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

【18年度下半期(18年10月~19年3月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち 経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者区分がランクアップした先数	のうち期末に債務者区分が変化しなかった先
正常先		6,565	18		16
要注意先	うちその他要注意先	2,207	197	10	177
	うち要管理先	255	34	4	26
破綻懸念先		621	42	3	28
実質破綻先		689	4	0	4
破綻先		90	1	0	1
合計		10,427	296	17	252

- (注) ・期初債務者数及び債務者区分は18年10月初時点で整理。
 ・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期中に完済した債務者は には含めるもの 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整理すること。
 ・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。
 ・ 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のこと。

4. 目標とする経営指標の達成状況(17年4月～19年3月)

項目	経営指標等	目標計数 (19年3月末)	実績 (19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	211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	106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	361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	49先