

平成21年5月15日

各 位

株式会社 茨城銀行

地域密着型金融の取組み状況について

株式会社 茨城銀行(本店・水戸市南町1丁目 頭取 溝田 泰夫)は、平成19年12月に「地域密着型金融への取組み方針」(平成19年度～平成20年度)を策定し、お取引先企業の経営支援や地域のお客さまの利便性向上に向けた取組みに数値目標を策定するなど積極的に取り組んでまいりました。

今回、平成20年度の取組み状況と2年間(平成19年度～平成20年度)の数値目標に対する取組み実績を取りまとめましたので、別紙のとおりお知らせいたします。

茨城銀行は、「地域で最も信頼される銀行」をめざし、今後も地域経済・社会の発展に積極的に貢献していくとともに、お客さまの利便性の向上に向けて取り組んでまいります。

以上

【本件に関するお問い合わせ先】
総合企画部 咩野(ウンノ) 小瀬(オセ)
TEL: 029-231-3250 (直通)

地域密着型金融の取組み状況について (平成20年4月～平成21年3月)

平成21年5月



目次

- | | |
|---------------------------------------|-------|
| 1. ライフサイクルに応じたお取引先企業の支援強化 | ・・・P1 |
| 2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給方法の徹底 | ・・・P2 |
| 3. 持続可能な地域経済への貢献 | ・・・P3 |
| 4. 地域密着型金融への取組み実績(19年4月～21年3月) | |
| (1)ライフサイクルに応じたお取引先企業の支援強化 | ・・・P4 |
| (2)事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給方法の徹底 | ・・・P5 |
| (3)持続可能な地域経済への貢献 | ・・・P6 |
| (4)経営改善支援の取組み実績 | ・・・P7 |

1. ライフサイクルに応じたお取引先企業の支援強化

重点項目

主な取組みの進捗状況（20年4月～21年3月）

創業・新事業支援機能の強化

- お取引先企業の技術開発および新事業の支援を図るため、いばぎんビジネス交流会において、筑波大学産学リエゾン共同研究センター専用ブースを設置し、お取引先企業からの相談を受け付けました。
- 創業、新事業支援関連の県の制度融資を25件194百万円実行しました。

経営改善支援機能の強化

- 経営支援先に対する財務内容や経営の改善に向けた支援や経営改善計画の策定支援を通じて、お取引先企業の経営改善支援に取り組みました。
- 20年度の実績として、79先のお取引先企業の経営改善支援に取り組み、そのうち16先のお取引先企業の債務者区分が良化しました。

事業再生・M&Aへの取組み

- アドバイザリー契約を締結した外部専門家を講師として、融資副長を対象に「事業再生支援に関する研修会」を実施し、知識の習得を図りました。
- お取引先企業の経営戦略の一環としてのM&A（事業譲渡）を支援し、営業権売却に取り組み、成約に至りました。

今後もお取引先企業の経営状況を的確に把握し、経営改善支援や事業再生支援など、状況に応じた的確な支援に積極的に取り組んでまいります。

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給方法の徹底

重点項目

主な取組みの進捗状況（20年4月～21年3月）

担保・保証に過度に依存しない融資の推進

- 行内格付と外部情報機関の情報を活用した無担保融資商品「アイ・プレミアム」「アイ・チャージ」の2商品の販売を推進し、合計19件330百万円を実行しました。

「目利き能力」の向上

- お取引先企業の強み・弱みなどを分析し、的確にアドバイスができる人材の育成をめざし、「企業審査実務研修会」（参加者数20名）、「融資業務スキルアップ研修会」（参加者数82名）等の行内研修会を実施しました。
- 第二地方銀行協会主催の「目利き能力強化研修」「再生支援能力強化研修」等の外部研修会に合計11名を派遣しました。

多様な方法を用いた資金供給の徹底

- お取引先企業の資金調達が多様化に対応し、リース会社と提携して機械設備等の事業用動産を担保とする「動産担保保証提携融資」の販売を開始しました。
- お取引先企業の資金ニーズに対応して、シンジケートローンで1件組成し、また、在庫を担保とするなどの動産・債権譲渡担保融資（ABL）を2件300百万円実行しました。

今後もお取引先企業の事業価値を見極める融資手法を推進するため、行員の「目利き能力」の向上を図るなど人材の育成に取り組むとともに、お取引先企業の多様な資金ニーズに応えられる金融商品の拡充に積極的に取り組んでまいります。

3. 持続可能な地域経済への貢献

重点項目

主な取組みの進捗状況（20年4月～21年3月）

地域全体の活性化に向けた取組み

- お取引先企業に対してより多くの商談の場を提供するために、ビジネス交流会を開催するなど、お取引先企業の営業支援を通じて、地域の活性化に取り組みました。
- 20年度の実績として、ビジネスマッチング取扱件数は104件ありました。
- インターネットショップの運営に関心の高いお取引先企業に対して、インターネットショップに関するセミナー&相談会を開催しました。

多様な金融サービスに向けた取組み

- 平日に窓口にご来店できないお客さまの利便性を確保し、顧客サービスの拡充を図るため、休日お客さま相談会を毎月継続して開催し、20年度の総開催回数は397回となりました。
- 少子高齢化が進み、高齢者が増加しており、以前にもまして高齢者の年金に関する関心が強まっていることから、年金受給対象者向け相談サービスを拡充するため、社会保険労務士による無料年金相談会を毎月継続して開催し、20年度の総開催回数は65回となりました。
- 年金相談会で年金の受取をご予約いただいたお取引先に対して、コールセンターからフォローコールを実施するなどきめ細かな対応に努めました。

今後も当行のネットワークを活用することにより、貸出に留まらない金融サービスの提供を通じて、地域全体の活性化に取り組んでまいります。

4. 地域密着型金融への取組み実績（19年4月～21年3月）

（1）ライフサイクルに応じたお取引先企業の支援強化

重点項目	数値目標 (19年4月～21年3月)		実績 (19年4月～21年3月)
創業・新事業支援機能の強化	創業・新事業支援融資実績	数値目標設定せず	43件 337百万円
経営改善支援機能の強化	経営改善支援取組み率（※1）	3%	3.1%
	ランクアップ率（※2）	14%	26.8%
事業再生への取組み	再生計画策定率（※3）	5%	12.2%

- ※1 経営支援取組み率＝経営改善支援取組み先数／期初債務者数（正常先除く）
 ※2 ランクアップ率＝ランクアップした先数／経営改善支援取組み先数
 ※3 再生計画策定率＝再生計画が策定された先数／経営改善支援取組み先数

4. 地域密着型金融への取組み実績（19年4月～21年3月）

（2）事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給方法の徹底

重点項目	数値目標 (19年4月～21年3月)		実績 (19年4月～21年3月)
「目利き能力」の 向上	企業審査実務研修会 参加者数	60名	39名
	融資業務スキルアップ 研修会参加者数	150名	170名
	外部研修参加者数	20名	23名
多様な方法を用いた 資金供給の徹底	シンジケートローン 組成	3件 3,000百万円	1件 3,200百万円
	動産・債権譲渡担保 融資（ABL）実行	3件 150百万円	2件 300百万円
	財務制限条項付 融資実行	3件 150百万円	実行はありません

4. 地域密着型金融への取組み実績（19年4月～21年3月）

（3）持続可能な地域経済への貢献

重点項目	数値目標 (19年4月～21年3月)		実績 (19年4月～21年3月)
地域全体の活性化 に向けた取組み	ビジネスマッチング 取扱件数	200件	260件
	ビジネス交流会 開催	3回	2回
多様な金融サービス に向けた取組み	休日お客さま相談会 開催	毎月実施	毎月開催 総開催回数519回
	年金相談会 開催	毎月実施	毎月開催 総開催回数136回

4. 地域密着型金融への取組み実績（19年4月～21年3月）

（4）経営改善支援の取組み実績

【19年度～20年度（19年4月～21年3月）】

（単位：先数）

	期初債務者数 A	うち 経営改善支援取組み 先 α	αのうち期末に債務 者区分がランクアップ 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	αのうち再生計画を 策定した先数 δ	経営改善支援取 組み率 = α / A	ランクアップ率 = β / α	再生計画策定率 = δ / α
正常先 ①	7,689	11		2	1	0.1%		9.1%
要 注 意 先	うちその他要注意先 ②	1,659	7	35	1	3.1%	13.5%	1.9%
	うち要管理先 ③	149	11	4	7	13.4%	55.0%	35.0%
破綻懸念先 ④	433	8	4	1	2	1.8%	50.0%	25.0%
実質破綻先 ⑤	334	2	0	2	0	0.6%	0.0%	0.0%
破綻先 ⑥	47	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%
小 計(②～⑥の計)	2,622	82	22	42	10	3.1%	26.8%	12.2%
合 計	10,311	93	22	44	11	0.9%	23.7%	11.8%

（注）・期初債務者数及び債務者区分は19年4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期初の債務者区分に従って記載。
- ・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。
- ・「再生計画を策定した先数δ」＝「中小企業再生支援協議会の再生計画策定先」＋「RCCの支援決定先」＋「金融機関独自の再生計画策定先」