

## 地域密着型金融推進計画の進捗状況（平成 17 年 4 月～19 年 3 月）

### 茨城県信用組合

当組合では、金融庁の「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム（平成 17～18 年度）」に基づき、平成 17～18 年度を計画期間とする「地域密着型金融推進計画」を策定しました。

事業再生・中小企業金融の円滑化、経営力の強化、地域の利用者の利便性向上、をテーマに具体的取組みを実施してまいりましたが、ここに、平成 17 年 4 月から 19 年 3 月までの 2 年間の取組みの状況をとりとまとめましたので、下記のとおり、お知らせします。

#### 1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

##### (1) 創業・新事業支援機能等の強化

「いばらきベンチャー企業育成ファンド」やシンジケートローン（他金融機関との協調融資）への参画により、創業・新事業支援に取り組みました。

また、当組合独自の取組みとして、平成 17 年 8 月に「農業事業グループ」を設立し、農業分野向け融資新商品「<sup>とくのう</sup>篤農」(<sup>ひゃっぼう</sup>百方・上棟・ゆとり)の販売を通じて、茨城県の基幹産業である農業向け融資の推進に積極的に取り組みました。さらに、平成 18 年 6 月には「茨城県法人会連合会サポートローン」の取扱いを開始し、翌 7 月には農林漁業金融公庫と業務協力に関する覚書を締結しました。

これらの積極的な取組みの結果、合計で、6 億円（91 件）の創業支援融資を実行することができました。

##### (2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

お取引先企業に対する経営相談・支援機能を強化するため、上部団体である全国信用組合中央協会が開発した業界独自の情報提供システム「あのねット」のビジネスマッチング情報提供機能の活用についての検討を行いました。

健全債権化等の強化については、融資管理部内に設置した専担部署「企業支援グループ」が営業店と一体となってお取引先企業の経営改善支援に取り組んだ結果、支援先 137 先のうち 60 先において債務者区分の良化（ランクアップ）が図られました。

### (3) 事業再生に向けた積極的取組み

多様な事業再生手法のうち、DDS（デット・デット・スワップ：債務の資本劣後ローン化）について、対象先を選定し、その活用についての検討を行いました。中小企業再生支援協議会や商工中金等政府系金融機関とも連携強化を図り、再生ノウハウの蓄積に取り組んでいます。

### (4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等

担保・保証に過度に依存しない商品として、平成17年6月より、中小事業者向け小口無担保融資「正直」の取扱いを開始しました。「正直」は、中小企業団体中央会や県内商工会議所・商工会（計10先）との提携商品とし、より多くの中小企業事業者の皆様にご利用いただくことができました。「正直」の取扱実績は6億7千7百万円（227件）となりました。

また、外部研修会に積極的に参加することで、知的財産権担保融資・流動資産一体担保融資等、中小企業の新しい資金調達手法に関する知識を習得することができました。

平成19年1月には、これらの努力の成果が実り、先進的な金融手法を活用した中小企業の新たな資金調達手段の提供として、県内で初の取組みとなる「けんしんCLO（ローン担保証券）融資」を実行し、計14先のお取引先企業の皆様に対し、総額3億9千万円の資金を供給することができました。

現在、更に新たな試みとして、財務諸表の精度が相対的に高い中小企業の皆様に対する融資新商品の開発に取り組んでいるところです。

### (5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化

融資取引に関するお客様への説明責任の重要性をあらためて全職員に周知徹底させるために、研修会や事務指導を実施しました。また、その実効性を確保するため、事務取扱要領やマニュアルの見直しを行いました。

相談苦情処理機能の強化については、苦情事例の分析結果や対応策の検討結果を営業店に還元し、類似案件の再発防止を図りました。

### (6) 人材の育成

企業の将来性や技術力を的確に評価できる能力（「目利き」能力）を育成するために、外部講師による「融資能力（目利き）強化研修」を実施したほか、融資に関する通信教育制度の見直しを図りました。

## 2. 経営力の強化

### (1) リスク管理態勢の充実

平成 19 年 3 月末からの新しい自己資本比率規制（バーゼル）の導入に備え、業界動向や当組合の対応事項についての調査・研究を行いました。

また、信用リスク管理態勢を強化するために、信用リスクデータベースの整備、信用格付制度の整備に取り組みました。

### (2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上

信用リスクに見合った適正な金利設定を行っていくために、CRD（信用リスクデータベース）を活用した信用格付制度の整備に努めました。

平成 18 年 10 月に取扱いを開始した 中小企業者向け融資「将軍」は、この信用格付制度を活用した商品であり、「無担保」「第三者保証人不要」「スピード回答」と三拍子揃った商品であることから、今まで当組合とお取引の無かったお客様（企業）の資金重要に対してもスピーディーに対応できるようになり、累計 342 件 12 億 2 千 5 百万円の実績を計上することができました。

### (3) ガバナンスの強化

半期開示（6 ヶ月ごと）において地域貢献活動等の情報開示を行い、さらに四半期開示（3 ヶ月ごと）を実施するなど、利用者の皆様にとって、より分かりやすく、よりタイムリーな情報開示の実施を心がけました。

また、「総代地区懇談会」を開催し、その中で、総代（組合員）の皆様から、けんしんに対する貴重なご意見をいただくことができました。今後、当組合の経営に役立てていきたいと考えています。

### (4) 法令等遵守（コンプライアンス）態勢の強化

当組合では、「以身作則（いしんさくそく 遵法）」を企業経営の根幹として位置付けており、日頃から、職員向けの研修会や勉強会を通じて、役職員一人ひとりがより高いコンプライアンス意識を身につけるよう努めています。

また、平成 17 年 4 月の個人情報保護法の完全施行に伴い、全職員が通信講座「個人情報取扱者講座」（銀行研修社）を受講したほか、個人情報保護に係る営業店事務指導や研修会を実施するなど、お客様情報の適切な管理・取扱いを確保するための取組みも実施してまいりました。

### (5) ITの戦略的活用

平成 17 年 11 月より、法人・個人事業者向けインターネットバンキングサービス「けんしんビジネスバンキング」の取扱いを開始し、中小事業者の皆様の利便性の向上を図りました。

平成 18 年 4 月に取扱いを開始したお客様への情報提供システム「あのねット」により、年金受給試算・家計診断・ライフプラン設計等に関する情報を無料提供し、累計で 175 件のご相談に応じることができました。

## 3. 地域の利用者の利便性向上

### (1) 地域貢献等に関する情報開示

ディスクロージャー誌において、企業の社会的責任（CSR）を含む当組合の地域貢献の状況を、図や写真を使って分かりやすく開示しました。

### (2) 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立

お客様のニーズやご意見を当組合の経営に反映させ、お客様の利便性と満足度の向上を図るために、平成 18 年 1 月に利用者満足度調査（CS 調査）を実施しました。

調査対象者の約半数にあたる 8,549 人のお客様からご回答をいただくことができました。調査終了後、早速“お客様の声”を各営業店に伝達し、すぐに対応可能なものから改善に取り組んでいます。

#### (主な改善策)

- ・ お客様の利便性向上のための取組みとして、土曜日・日曜日も営業しているローン相談室を 2 ヶ所増設しました(平成 19 年 3 月末日現在 3 ヶ所)。
- ・ 商品・サービス充実のための取組みとして、ニーズに合わせた住宅ローン金利優遇キャンペーンの開始や、懸賞金付定期預金の販売を実施しました。
- ・ 安全性向上のための取組みとして、ATM コーナーの後方確認ミラー・覗き見防止パネルを設置しました。
- ・ 情報開示のための取組みとして、小冊子「もっともっと知ってください」の内容の充実を図りました。

### (3) 地域再生推進のための各種施策との連携等

水戸市が「中心市街地活性化基本計画」に基づき実施している空き店舗対策等を支援する観点から、水戸市赤塚駅前多機能複合ビル「ミオス」内に新店舗「赤塚駅前出張所」を出店しました（平成18年4月）。当組合出店による相乗効果もあり、空き店舗への出店の動きがでています。

また、平成19年1月には「まちづくり」支援への取組みの一環として、（社）全国市街地再開発協会と債務保証制度の取扱いに関する契約を締結いたしました。

今後も、引き続き、地方公共団体、商工会、商店会等を訪問し、地域再生に関する情報を収集するなど、地域経済の活性化に向けた研究に取り組んでまいります。

以上