

特定震災特例経営強化計画の 履行状況報告書

2020年6月
いわき信用組合

目次

第1 2020年3月期決算の概要	・・・1
(1) 経営環境及び震災復興への取組み体制	・・・1
①経営環境	・・・1
②震災復興への取組み体制	・・・1
(2) 決算の概要	・・・2
①貸出金残高	・・・2
②預金残高	・・・3
③損益の状況	・・・3
④自己資本比率の状況	・・・4
第2 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況	・・・4
(1) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策	・・・4
①中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策	・・・4
②中小規模の事業者に対する信用供与の実施状況を検証するための体制	・・・12
③担保又は保証に過度に依存しない融資の促進その他の中小規模の事業者の需要に対応した信用供与の条件又は方法の充実のための方策	・・・12
(2) 被災者への信用供与の状況及び被災者への支援をはじめとする被災地域における東日本大震災からの復興に資する方策	・・・14
①被災者への信用供与の状況	・・・14
②被災者への支援をはじめとする被災地域における東日本大震災からの復興に資する施策	・・・14
(3) その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策	・・・21
①地方創生に資する地方公共団体並びに外部機関との連携	・・・21
②創業又は新事業の開拓に対する支援	・・・22
③経営に関する相談その他の取引先の企業（個人事業者を含む）に対する支援にかかる機能の強化のための方策	・・・24
④早期の事業再生に資する方策	・・・25
(4) 経営基盤の充実のための方策	・・・26
①収益力の強化のための方策	・・・26
②人材育成のための方策	・・・26

第3 剰余金の処分の方針	．．．34
第4 財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策	．．．34
(1) 経営管理にかかる体制及び今後の方針	．．．34
①ガバナンス体制	．．．34
②内部監査	．．．35
③強化計画の進捗管理	．．．35
(2) 業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針	．．．35
①内部監査体制	．．．35
②外部監査体制	．．．36
(3) 与信リスクの管理（不良債権の適切な管理を含む。）及び市場リスクの管理 を含む各種のリスク管理の状況並びにこれらに対する今後の方針	．．．36
①信用リスク管理	．．．36
②市場リスク管理	．．．36
③流動性リスク管理	．．．37
④オペレーショナル・リスク管理	．．．37
⑤情報開示の充実	．．．37

第1 2020年3月期決算の概要

(1) 経営環境及び震災復興への取組み体制

① 経営環境

当信用組合の主要な営業エリアである福島県いわき市においては、原発事故の影響により避難を強いられている方々の人口流入、災害復興工事人員ならびに原発関連作業人員等による増加要因により実質人口は震災前を上回って推移していましたが、復興の進捗に伴う避難指示の解除による帰還者の動きも活発化しており、震災以降少数推移にあった転出者数も復興の進展とともに増加に転じているなど、人口動向は流動化が見込まれます。

【いわき市内の人口動向】 ※2015年10月国勢調査速報値に基づく推計人口

区分 / 年次	2011年3月 (震災前)	※2016年3月	※2017年3月	※2018年3月	※2019年3月	※2020年3月
実質人口	341,402人	348,445人	346,119人	344,678人	341,772人	339,089人

物流・観光の一大拠点である小名浜港湾にかかる整備事業を始め、いわき市の復旧計画に基づく社会インフラの整備状況は順調に推移しております。他方、依然として、原発事故風評被害による先行きに対する不透明感から、漁業を始めとする第1次産業への影響は深刻な状況が続いています。

居住人口の増加を背景に、震災後大幅な回復基調を示してきた個人消費、建設等の需要動向においては、避難指示の解除による帰還者の動向影響もあり、一服感が窺えます。そのような中、消費税増税や台風災害等の影響などの特殊要因もあり、自動車新規登録台数を除き、大型小売店等販売額、新設住宅着工戸数とも、前年同期比減少推移となっています。

【いわき市の需要動向計数】

【いわき市産業振興部 産業創出課 発行 「TRAIL(トレイル)」より抜粋】

区分 / 年次	2010年 (震災前)	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
大型小売店等販売額	68,603百万円	79,769百万円	※81,763百万円	※79,785百万円	※77,103百万円	74,924百万円
自動車新規登録台数	20,608台	20,971台	20,034台	20,681台	20,332台	21,098台
新設住宅着工戸数	1,712戸	3,042戸	3,420戸	3,448戸	3,417戸	1,646戸

※2016年～2018年の大型小売店等販売額は、調査精度向上の観点から再集計により算出

② 震災復興への取組み体制

地元の皆様が懸命に復興・再生に努力されている中、抜本的な経営改善・企業再生をスピード感を持って行う事が求められています。当信用組合では、取引先との取引継続、経営の質的改善等に親身に応じてまいりましたが、引き続き地域

の皆様を最大限支援する基本姿勢を貫き、しっかりと取り組んで行く事が使命であると認識しております。

このような環境にあって、十分かつ円滑な金融仲介機能を発揮して行くことが、地域経済の復興と活性化には不可欠であり、相互扶助を理念とする私共信用組合の使命と捉え、独自性を発揮して様々な施策をスピーディーに実行し、多岐に亘る復興ニーズに対し、的確かつ迅速な対応に取り組んでまいりました。

そのような中、創業・新事業支援においては、地域の各種支援機関との連携を図りながら支援の取組みを強化しております。新規事業に対するノウハウを提供する「いわしん創業塾」を通じた支援や、地域振興ファンド組成による新規需要の発掘等創業・新事業支援を積極的に進める動きの中で、新たな産業分野への資金需要も期待されるところであります。「人を見て、事業を見て融資する」方針の基、財務データや担保・保証に過度に依存することなく、その事業者の事業内容や成長可能性などを適切に評価し、柔軟性を持った融資取組みを進めることで地元復興を推し進めてまいります。

加えて、当信用組合では、地域における人々の信頼関係や結びつきを「ソーシャルキャピタル（社会関係資本）」という概念で捉え、長きに亘り蓄積された信頼と実績を強みとして地域発展に貢献しようという共通認識で業務に邁進しています。その強みを活かしたビジネスモデルとして、事業先のみならず、その企業に従事する従業員を含めた職域サポートプラン「いわしん安心バリュー」を推進しております。事業先との相互信頼を基本として同先の福利厚生施策の一端を担い、その企業で働く従業員に対し、金融面からの支援を行うことで、モチベーションを高め、もって事業の安定・発展に寄与することを目的とするものです。事業先のみならず、そこで働く従業員、そして当信用組合が三位一体となり、相互信頼を構築することにより、新たな資金需要の創造を進めてまいります。

（２）決算の概要

① 貸出金残高

貸出金残高（末残）は、2019年3月末比1,561百万円減少の107,489百万円となりました。

震災からの地域経済復興に資する資金供給に加え、創業・新事業への支援による新事業の創出や地域事業者に対する本業支援に積極的に取り組んでおります。

事業性資金は、サービス業、不動産関連事業での資金応需に加え、地域振興ファンド組成による新規需要の発掘等創業・新事業支援を進めましたが、製造業、建設業で回収・償還超過で減少、また仕組貸出の償還により、同比1,523百万円減少の67,864百万円となりました。

個人消費資金は、地域の復興・再生の進捗に伴い、個人住宅需要の高まりもようやく見え、同比280百万円増加の34,856百万円となりました。

② 預金残高

預金残高（末残）は、2019年3月末比30百万円増加の183,500百万円となりました。

一般法人預金は、事業性滞留資金の大口流出により同比1,985百万円減少の39,008百万円となり、個人預金は、流動的な動きの中で、高齢者預金の相続流出影響もある中、深耕取引の推進や顧客増強活動の推進により、同比1,826百万円増加の143,607百万円となりました。

なお、公金預金は、同比11百万円減少の111百万円となりました。

【資産・負債の推移】

(単位：百万円)

	2020/3末			2019/9末	2019/3末
	実績	2019/9末比	2019/3末比	実績	実績
資産	234,366	669	4,453	233,697	229,913
うち貸出金	107,489	△69	△1,561	107,558	109,050
うち有価証券	44,712	2,448	6,081	42,264	38,631
負債	215,067	1,836	5,209	213,231	209,858
うち預金	183,500	△2,118	30	185,618	183,470
うち借入金	30,300	3,800	5,000	26,500	25,300

③ 損益の状況

地域の復興や新規事業・経営支援にかかる法人融資及び住宅需要の高まりを受けた住宅ローン推進を含めた個人ローン等の積極的推進に取り組みましたが、地公体融資や仕組貸出の償還等により貸出金利息収入は前年同期比で減少し、前年末の有価証券売却等による利息配当金減収を含めた余資運用部門の低迷の影響もあり、資金利益は減少する結果となりました。さらに店舗設備関連費用や台風被害関連費用等の経費増加のマイナス要因もあり、コア業務純益は、2019年3月末比53百万円減益の509百万円となりました。

経常利益は、大口貸出先の最終処理等があったものの与信関連費用が前年同期比減少（△226百万円）となったこと等により、同比112百万円増益の303百万円となりました。

当期純利益は上記要因に加え、前年末に続き繰延税金資産の取崩し（126百万円）を行いました。同比52百万円増益の160百万円となりました。

【損益状況の推移】

(単位：百万円)

	2020/3期	前年同期比	2019/3期
	実績		実績
業務粗利益	2,986	△25	3,011
資金利益	2,664	△38	2,703
役務取引等利益	△76	12	△89
その他業務利益	399	1	397
経費	2,102	42	2,060
コア業務純益	509	△53	563
貸倒償却引当費用	46	△123	169
一般貸倒引当金	29	△151	181
個別貸倒引当金	16	28	△11
経常利益	303	112	190
特別損益	△11	△65	54
当期純利益	160	52	108

④ 自己資本比率の状況

事業計画に基づく営業推進による期間収益と普通出資金の増強により内部留保を積み上げることができ、自己資本額は増加となりました。しかし、高リスクウェイト資産（劣後債ほか）の増加等によりリスクアセット額も増加となり、単体自己資本比率は2019年3月末比0.30ポイント低下の15.57%となりました。

第2 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況

(1) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策

① 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

ア. 復興・創生支援にかかる関連部署の連携強化

当信用組合は、2017年3月より審査部から融資部へ、管理部から債権管理部へ、業務企画部から地域開発部へと、本部組織を一部改編、さらに2019年2月に事業再生・事業承継等に係る支援強化を目的として事業支援部を新設し、与信関連部署の態勢強化を図っております。今後も、各部署の連携体制を強化するとともに、営業店と定期的にヒアリングを実施し情報の共有化を図り、中小規模事業者等に対する資金供給の円滑化・企業再生・事業承継・創業・新事業支援に向けた対応を図ってまいります。

イ. 営業体制の充実

(A) 効果的な営業力の強化と人材育成

a. 人員の効率的配置による相談機能強化

当信用組合は、お取引先への円滑な信用供与による震災復興を図るため、お客様との窓口となる営業店の機能、営業活動の強化が必要であることから、統廃合店舗の所属職員を適性に応じて基幹店舗を中心に再配置し、取引先からの相談機能を充実させて金融支援を図っております。

また、復興や営業力強化に関する意欲・意識の高い支店長を登用するため、2012年3月から支店長公募制度を導入し、この制度の相乗効果として当信用組合全体の意識レベルも上がっており、2020年5月末現在までに、13名を公募登用しました。

これらの取組みにより、お客様との対話を旨とした「最も身近な金融機関」である協同組織金融機関としての特性を活かした営業活動を推進し、津波による直接被害はもとより売上げの減少に伴う販路の変更や新規開拓、事業の再構築を余儀なくされた取引先をはじめとした企業・事業者に対して、事業性融資の提供を図っております。

また、個人取引についても、「顔の見える」営業活動やローンセンターの機能拡充などにより、時宜に応じたニーズを的確に把握し、取引機会の増加と深耕を図っております。2012年9月より顧客層が年々高齢化している玉川支店において、「やさしさ」をコンセプトとした店舗作りを目指し、女性目線を活用するため女性営業担当者2名を配置し、金融相談や相続・税金相談まで幅広い業務を推進いたしました。顧客からもおもてなしの心や女性ならではの気づき等が高い評価を得ているため、2020年5月現在で女性営業担当者を7名体制とし、女性営業の活躍の場が見込まれる店舗（江名支店・勿来支店・玉川支店・泉支店・好間支店・湯本支店・郷ヶ丘支店）に配属し玉川支店と同様のコンセプトにおいて業務を推進しております。さらに、営業担当を経験した女性職員を主要店舗へ8名配置（本店営業部・塩屋崎支店・平支店・玉川支店・泉支店・内郷支店・好間支店）し、営業経験を活かした窓口対応で顧客からの信頼を受けております。

b. 職員の営業力の強化

当信用組合では、従来より営業店での通常業務においてのOJTのほか、与信関連部署による勉強会の実施や外部講師による実践訓練研修を定期的に関催するなどして職員の育成に努めております。

また、震災発生以降、各店におけるフィールドセールスを開催しております。店舗外の営業活動により職員の営業現場への登用機会を増加させるとともに、

2012年2月から隔週土曜日に研修会や勉強会（検定試験対策講座・コンプライアンス講座・国債と投信講座等）を開催しており、さらに、外部講師による事業先開拓の基礎知識と心構えやロールプレイングの研修を行い、実戦に即した営業活動への指導を強化し、二重ローン問題等の顧客ニーズへの肌感覚や迅速な顧客対応を可能とする能力向上に努め、既存のお取引先を含む地域の中小・零細事業者や個人の皆様方への円滑な信用供与・金融サービスの充実、質の向上に取り組んでおります。2012年7月より感動接客を通じた営業力強化プロジェクト・接客スタンダードを策定して、「いわき信用組合だからできるお客様対応の強み、気持ちに寄り添い気持ちにこたえる（ホスピタリティーの心）」をテーマに顧客感動満足の向上に取り組んでおります。2014年度からは、支店長代理以下の若手を中心にC I Sマイスター制度（C I S：Customer Impressive Satisfactionの頭文字から取った“顧客感動満足”を指す言葉です。）営業バージョンを導入し、資格取得に取り組んでおります。その結果、2020年5月末現在で58名の有資格営業担当者が、日々の営業活動に活用しております。

（B）相談体制の機能の強化

a. 専門家によるコンサルティングの実施

当信用組合は、2008年度より中小企業が抱える経営課題解決に向けた国の支援事業に参画したことを機に、各種団体や地域の商工会議所・商工会と連携しながら、相談機能の充実を図っております。

2020年度も引き続き、顧問契約を締結している中小企業診断士等2名の専門家による中小企業・小規模事業者の経営課題解決に向けた相談を毎月実施しているほか、オールふくしま中小企業・小規模事業者経営支援連絡協議会等外部機関との連携による専門家派遣を実施しており、直接事業所を訪問し、経営課題解決に向け、より具体的・実践的なアドバイスを行っています。

また、「融資に係るご相談窓口」を全ての営業店に設置するなど、地域の中小企業・小規模事業者ならびに個人のお客様それぞれによって異なる震災の影響や復興の進捗状況を把握するとともに、資金ニーズに的確かつ迅速に対応しております。

【2019年度外部専門家によるコンサルティング実績等】 (3月末現在)

外部専門家による コンサルティング実績	創業・新事業に関する相談	31回 (20先)
	事業改善・再生に関する相談	22回 (10先)
	事業承継に関する相談	24回 (10先)
	補助金・助成金に関する相談	3回 (3先)
	その他の相談	1回 (1先)
	計	81回 (44先)
外部機関と連携した 専門家派遣実績	オールふくしま中小企業・小規模事業者経営支援連絡協議会	21回 (3先)
	福島県よろず支援拠点	17回 (4先)
	福島県信用保証協会	6回 (1先)
	独立行政法人中小企業基盤整備機構	5回 (2先)
	特許庁登録調査機関	1回 (1先)
	計	50回 (11先)
創業・新事業融資実績	創業・新事業支援資金「フロンティア」 5件、11百万円 (平成22年12月の取扱開始からの累計116件、723百万円)	
「中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業」等の補助金に係るつなぎ資金等の融資実績	13件、46百万円 (震災後累計285件、6,469百万円)	

b. 各種情報提供の実施

当信用組合では、取引先を会員とする経営者交流会「うるしの実クラブ」の活動のひとつとして、会員相互の事業の活性化、業況拡大・好転を目的としたビジネスマッチング交流会を毎年1回開催しており、2020年1月開催の第14回ビジネスマッチング交流会では、会員100社・140名が参加し、食関連の事業者をはじめ、出展した13社を中心に活発な商談が行われました。

2019年度においては、女性会員を対象とした交流会「つつじの会」の活動を本格的に開始し、7月には33名の参加、12月には16名の参加者を集めて例会を開催しました。女性の目線を通じた地域活性化を推し進めるべく、業種・年齢・立場を超えたネットワークを構築していく計画です。また、東北地域で初開催となる「新現役交流会」を含む「人材マッチング交流会」を2019年11月に開催しました。これは、主に首都圏在住の企業OBを中心とした専

門人材と『地方で働くことに興味のある若手人材』をいわきに呼び、さらに市内の就労移行支援事業者も加えて地域企業の人材不足、人手不足の課題解決に資する「ダイバーシティ人材のマッチング」をテーマとして開催したものです。参加企業は20社で、三者と延べ110の面談を実施しました。

また、より広域的な販路拡大を希望するお取引先も多いことから、当信用組合は信用組合のネットワーク等を通じ、首都圏等で開催される商談会・物産展等への出展支援を行っております。

【経営者交流会「うるしの実クラブ」ビジネスマッチング交流会】

回次	開催日	参加企業数	備考
第1回	2008. 3. 18	100社	-
第2回	2009. 1. 20	118社	-
第3回	2009. 3. 7	150社	ビジネスドリーム発表会
第4回	2009. 12. 4	120社	-
第5回	2011. 2. 22	125社	-
第6回	2012. 2. 17	160社	-
第7回	2012. 11. 21	141社	商談成約は28件
第8回	2014. 3. 4	40社	グループディスカッション
第9回	2015. 2. 13	125社	商談成約は31件
第10回	2015. 10. 22	149社	商談成約は22件
第11回	2017. 2. 14	120社	地域商社構想をコーディネート
第12回	2018. 1. 15	104社	会員企業によるブース出展10社
第13回	2019. 1. 23	99社	会員企業によるブース出展11社
第14回	2020. 1. 21	100社	会員企業によるブース出展13社

今後も、震災復興・地域経済の活性化に資するべく、営業地域におけるビジネスマッチング交流会の定期開催は勿論のこと、広域的な販路拡大に向けて首都圏等で開催される商談会・物産展等の出展支援など、取引先のニーズを踏まえたビジネスマッチングの機会を創出・提供してまいります。

【広域的な販路拡大に向けた出展支援】

イベント名	開催日	会場	出展数	来場者数	支援先数
(2016年度) 2016 しんくみ食のビジネスマッチング展	2016. 10. 26	サンシャインシティ 文化会館3F 展示ホール	216社	4,675名	10社

(2017年度)		サンシャインシティ			
2017 しんくみ食のビジネスマッチング展	2017. 10. 25	文化会館 3F 展示ホール	211 社	4, 859 名	13 社
(2018年度)		サンシャインシティ			
2018 しんくみ食のビジネスマッチング展	2018. 11. 6	文化会館 2F 展示ホール	223 社	4, 680 名	15 社
(2019年度)		サンシャインシティ			
2019 しんくみ食のビジネスマッチング展	2019. 10. 30	文化会館 2F 展示ホール	227 社	4, 801 名	14 社

c. 休日営業相談業務の実施

当信用組合では、ローンセンターにおいて休日相談を受けるほか、営業時間内に来店することが困難なお客様への対応として、2012年3月から、全営業店において17時まで時間を延長し窓口相談対応を受け付ける態勢としております。

これらの対応を引き続き実施することで、お客様の利便性向上に取り組んでまいります。

【ローンセンターの休日営業来店顧客数】(2012年4月～2020年5月)

営業日数	799 日
来店顧客数	2, 251 人

(C) 戦略的営業活動の展開

a. 地域に密着した営業活動の展開

当信用組合では、協同組織金融機関の特徴である相互扶助の精神と、『お客様の顔が見える』狭域高密度経営の実践として、当信用組合創立以来、事業先及び個人宅を訪問しての集金業務や満期案内を通じ、お客様の満足度を高めるべく営業活動を実践しております。

また、2020年度も基幹店舗への適切な営業担当職員の配置を実施し、足を使った営業・訪問活動等の機動力を最大限に活かした活動を行っております。相談には積極的に対応しており、「真にお客さまの為になることをする」という理念の下、地域での「つながり」、地域や社会における人々の信頼関係や結びつき、当信用組合がこれまで築いてきたソーシャル・キャピタルいわゆる「社会関係資本」という概念をさらに深化させ、顧客を知っているからできる課題解決型の提案を積極的に進めてまいります。

現在、さらなる地域密着型金融の実現を図るために、職域サポートプラン「いわしん安心バリュー」を推進しております。事業先との相互信頼を基本として同先の福利厚生施策の一端を担い、その企業で働く従業員に対し、金融面から

の支援を行うことで、モチベーションを高め、もって事業の安定・発展に寄与することを目的とするものです。事業先のみならず、そこで働く従業員、そして当信用組合が三位一体となり、相互信頼を構築することにより、新たな資金需要の創造を進めております。

b. 震災対応商品の提供と開発

当信用組合では、対面によるヒアリングを丁寧に行うことで書面には表れないお客様個々の事情に即した与信判断が可能のため、協同組織金融機関としての特性を活かした機動的な資金提供を行っております。

また、震災発生直後から震災対応商品の取扱いを開始し、地方公共団体との連携による融資を併せると、2020年5月末までに、2,253件、37,044百万円の融資を実行しました。

2012年4月からは、新たに事業再建に必要な資金として、原則として担保不要でご利用いただける「ちいきの“力”5000・3000」を、同9月には業容の拡大や新分野への進出、雇用創出等を目的とするために必要な資金としてご利用いただける「エール」を発売しておりますが、今もって資金需要が見られていることから、取扱いを継続しております。

今後も、こうした商品に加えて震災発生直後とは異なる資金ニーズ、たとえば原発事故の避難指示解除準備区域等に住居はあるものの、いわき市内に新たに自宅を求める若年層のお客様あるいは津波による自宅流出から新たに自宅の購入をする中高年層のお客様などを対象とする無担保型の住宅ローン、あるいは震災前から主に貸金業者から資金調達を凶ってきた事業者も融資対象とするビジネスローンなど、本格的な地域復興の過程の中で従来からの金融機関の発想では掬いきれなかったニーズにもきめ細かく対応した新商品の開発に継続して取り組んでまいります。

【東日本大震災関連商品と融資実績】（2020年5月末現在）

（法人・個人事業者向け災害復旧支援事業）

【単位：千円】

商品名	プロパー・保証協会	資金用途	ご融資金額	ご融資期間	実行件数	実行金額
いわしん災害復興資金	プロパー	事業の再建に必要な運転・設備資金	運転3,000万円以内 設備5,000万円以内 ※福島原発事故の影響による事業再起の場合、運転・設備併せて3,000万円以内	運転7年以内 設備10年以内 (据置期間2年以内)	271件	3,546,094
いわしん災害復興特別資金	プロパー	事業の再建に必要な運転資金	1億円以内	3年以内	138件	7,866,248
いわき市中小企業融資制度(災害対策特別資金)	保証協会保証付	事業の再建に必要な運転・設備資金	3,000万円以内(いわき市中小企業融資制度の限度枠とは別枠)	10年以内(据置2年以内)	40件	363,540

いわき市中小企業不況・倒産関連対策資金	保証協会保証付	事業の再建に必要な運転・設備資金	運転・設備 3,000 万円以内	10 年以内 (据置 1 年以内)	60 件	455,300
福島県緊急経済対策資金 (震災対策特別資金)	保証協会保証付	事業の再建に必要な運転・設備資金	運転・設備 8,000 万円以内 (運転・設備併用の場合は 8,000 万円限度とする)	10 年以内 (据置 2 年以内)	24 件	285,310
ふくしま復興特別資金	保証協会保証付	事業の再建に必要な運転・設備資金	運転・設備 8,000 万円以内 (運転・設備併用の場合は 8,000 万円限度とする)	15 年以内 (据置 3 年以内)	904 件	13,247,046
ちいきの“力” 5000・3000	プロパー	事業の運営に必要な運転・設備資金	3000：運転・設備 3,000 万円以内 5000：運転・設備 5,000 万円以内 (運転の場合月商の 1.5 倍までとする)	運転 7 年以内 設備 10 年以内	434 件	5,044,855
地域復興応援商品 「エール」	プロパー	業容の拡大、新分野への進出、雇用の創出目的とするために必要な運転資金・設備資金	3 億円以内	運転 7 年以内 設備 20 年以内	148 件	4,839,950

(個人向け災害復旧支援事業)

【単位：千円】

商品名	プロパー・保証協会	資金使途	ご融資金額	ご融資期間	件数	金額
いわしん災害復興住宅ローン	プロパー	住宅の新築・購入・修繕(リフォーム等)・整地等	4,000 万円まで	最長 35 年以内	68 件	1,110,390
災害復興多目的ローン (平成 25 年 3 月 31 日にて取扱終了)	ジャックス保証	自宅リフォーム(借換含む) 車購入(借換含む) 家財購入・医療費	リフォーム 1,000 万円まで 自動車 500 万円まで 家財 500 万円まで	リフォーム 6 ヶ月～20 年 自動車 6 ヶ月～8 年 家財 6 ヶ月～10 年	122 件	261,980
マイカーローン (罹災者専用の取扱いは平成 30 年 6 月 30 日にて終了)	プロパー	車両購入・修理等	1,000 万円まで	最長 10 年以内 (罹災者の場合 最長 8 年以内)	6 件	9,080
メモリアルローン (平成 30 年 6 月 30 日にて取扱終了)	プロパー	葬儀費用 墓石建立・修理費用 永代供養費用 その他の冠婚葬祭費用支払い資金	100 万円まで	最長 7 年以内	13 件	11,020
東日本大震災緊急生活支援資金 (平成 23 年 9 月 30 日にて取扱終了)	プロパー	生活支援資金	30 万円以内 (原則 10 万円以内)	最長 3 年 6 ヶ月 (1 年間据置可能)	25 件	3,410

② 中小規模の事業者に対する信用供与の実施状況を検証するための体制

ア. 常務会による検証

強化計画につきましては、諸施策への取組状況を主管部署である総務部にて取りまとめのうえ常務会に報告し、その進捗状況を月次で検証しております。

強化計画に掲げる施策への取組みが捗々しくない場合におきましては、常務会においてその要因を把握のうえ、所管部に対し改善策の検討・策定を指示することにより、強化計画の着実な履行を進めております。

イ. 理事会による検証

常務会における検証内容につきまして、理事会に月次で報告して、非常勤理事及び非常勤監事の知識、経験に基づいた幅広い視点から検証を行い、必要に応じてその後の取組みに反映することにより、地元の復興、経済活性化への取組みに活かしております。

③ 担保又は保証に過度に依存しない融資の促進その他の中小規模の事業者の需要に対応した信用供与の条件又は方法の充実のための方策

ア. 担保・保証に過度に依存しない融資の促進

営業店での日常の業務活動における取引先事業者の業況把握や、財務・定性情報の集積による経営実態を踏まえた信用リスクの把握、事業の見通しや事業からのキャッシュフローを重視した融資審査の強化により、担保・保証に過度に依存しない融資の促進に取り組んでおります。

また、「経営者保証に関するガイドライン」については、営業店職員に対して、融資部主催による研修会を開催して理解を深めるとともに、支店長会議等において本ガイドラインの周知徹底を促しており、取引先事業者に対しては、各営業店の店頭パンフレットを備え置いて周知徹底を図っております。

イ. 復興に向けた法人・個人事業者向け融資の推進

当信用組合では、上記のとおり、無担保・無保証のプロパー資金や福島県・いわき市の制度資金の震災関連融資を推進しております。今後につきましても、相談機能の充実・営業力の強化によりまして、引き続き復興に向けた資金の提供に取り組んでまいります。

ウ. 信用保証協会保証付き融資の推進

信用保証協会の低金利の融資制度は中小企業からの需要が多いことから、信用保証協会との意見交換会を開催し、その推進を図っております。加えて、福島県中小企業団体中央会やいわき商工会議所と適宜連携を深め、需要発掘に努めております。

2020年度につきましては、新型コロナウイルス感染症の拡大により影響を受けた事業者に対する資金繰り支援として、引き続き信用保証協会を活用した低金利の各種制度融資の推進に取り組んでまいります。

エ. 政府系金融機関との協調

震災復興に向けた資金ニーズに対応するため、政府系金融機関と協調した融資や代理貸付にも積極的に取り組んでおり、2019年度につきましては、直接貸付・当信用組合協調にて合計13先270百万円の融資を実行しております。今後、信用供与の方法について一層の充実を図ってまいります。

【政府系金融機関との協調融資実績 2020年3月末現在】 (単位：百万円)

業種	融資種別	資金用途	政府系金融機関実行額	当組合実行額(協調融資)	合計
その他 (太陽光発電事業)	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	設備資金 (太陽光)	10.0	3.0	13.0
サービス業 (飲食業)	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	運転資金及び設備資金 (改修工事費及び諸経費支払)	10.0	7.0	17.0
サービス業 (飲食業)	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	運転資金及び設備資金 (店舗移転に伴う改修等設備及び商品仕入・買掛金支払)	10.0	2.0	12.0
建設業 (鉄筋組立業)	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	運設資金(外注費支払及びクレーン購入資金)	33.0	7.0	40.0
サービス業 (接骨院)	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	運設資金 (創業資金)	5.0	3.5	8.5
建設業 (外溝工事)	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	運転資金(人件費及び買掛金支払)	4.0	3.5	7.5
サービス業 (清掃業)	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	運転資金 (諸経費支払)	2.5	2.5	5.0
建設業 (土木建築)	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	運転資金(外注費支払及び買掛金支払)	12.0	5.0	17.0
建設業 (機械器具設備)	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	設備資金 (営業用車輛購入)	1.0	1.0	2.0
建設業 (解体業)	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	運転資金及び設備資金 (人件費及び諸経費支払、トラック購入)	3.0	3.0	6.0
製造業 (製材業)	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	他行肩代わり及び運転資金 (商品仕入れ及び諸経費支払)	18.0	45.0	63.0

サービス業 (放課後児童クラブ 運営)	直接貸付 (株式会社日本政策 金融公庫)	設備資金 (児童クラブ施設建 設)	37.0	37.0	74.0
卸小売業 (通信機器販売)	直接貸付 (株式会社日本政策 金融公庫)	運転資金(人件費及 び諸経費支払資金)	2.5	3.0	5.5
合 計		13先	148.0	122.5	270.5

(2) 被災者への信用供与の状況及び被災者への支援をはじめとする被災地域における東日本大震災からの復興に資する方策

① 被災者への信用供与の状況

当信用組合では、事業取引先、住宅ローン利用先等の被災状況について、訪問面談等による調査を実施し、1,210先(2012年3月末における全体構成比12.3%)が被災されていることを確認いたしました。

当信用組合の主要なエリアであるいわき市においては、東日本大震災により、地域の社会インフラを含め多くの生産拠点や設備、住宅が損壊したほか、原発事故の影響による風評被害も加わり、多業種にわたり壊滅的な打撃を受け、極めて甚大な影響が生じ、未だに、第一次産業事業者等においては、原発事故の影響による風評被害により先行きに対する不透明感が色濃く残っている状況にあります。

こうした中、被災された取引先等につきましては、引き続き、訪問活動を中心とし被災者の状況やニーズの把握に努め、復興に向けた融資や貸出条件の変更等に応じるなど、復興支援に取り組んでおります。

【被災者向けの新規融資の状況】

(単位：先、百万円)

	新規融資			
	2020年5月末までの累計		(うち条件変更先に対する新規融資)	
	先数	金額	先数	金額
事業性資金	177	34,623	64	13,136
運転資金	114	20,475	45	5,238
設備資金	63	14,148	19	7,898
住宅ローン	68	1,110	—	—
合 計	245	35,733	64	13,136

② 被災者への支援をはじめとする被災地域における東日本大震災からの復興に資する施策

当信用組合は、地元とともに生きる協同組織金融機関として、地域の復興や活性化へ向けた取組みを強化し、地域の事業者ならびにお住まいの方々に対し十分か

つ円滑な資金供給を行っていくことが使命であります。国や地方自治体をはじめとする行政や公的機関、商工会議所等の経済団体や信用組合の系統中央機関である全国信用協同組合連合会（以下、「全信組連」という。）などの外部関係機関の協力を仰ぎながら、地元の復興、経済活性化に向けた取組みを強力に実行しております。

主な施策につきましては以下のとおりです。

ア. 相談機能の強化

当信用組合では、被災されたお客様からのご相談に適切に対応するため、全営業店に「融資に係るご相談窓口」を設置しております。

お客様からの相談内容、ニーズは多岐にわたりますことから、専門的な分野も含めお客様に適切に対応しております。融資条件の弾力的な対応や復興に向けた新たな資金需要にかかる相談案件等を融資部にて一元的に取りまとめ、債権管理部及び事業支援部、地域開発部と連携を図り的確かつ迅速な対応を行っております。

また、2013年10月より経営者交流会「うるしの実クラブ」会員（2020年5月末現在、会員数684社）向けに一斉ファックス送信による情報提供サービスを開始し、公的補助金・助成金等の有用な情報を、2020年5月末まで累計100回発信するなど、情報提供の充実に努めるとともに、当信用組合職員の相談対応のスキル・ノウハウの強化を図っております。

全役職員向けに公的補助制度の概要等を内部イントラネットに掲載（2020年5月末現在累計157回更新）し、営業店職員を介し情報提供するとともに、当該制度の活用を積極的に推進しております。

イ. 融資条件の弾力化及び積極的な融資対応

a. 返済条件の変更等

当信用組合では、被災されたお取引先からの申し出を真摯に受け止め、元本の据置や金利引下げなど返済条件の変更等の柔軟な取扱いを実施しており、2020年5月末時点で事業性資金623先、112,845百万円（うち、震災の影響によるもの211先、23,044百万円）、住宅ローン139先、2,255百万円（うち、震災の影響によるもの68先、828百万円）の元本の据置や金利引下げなど返済条件の緩和を行っております。

【東日本大震災以降の条件変更対応状況】（2020年5月末基準）

（単位：先、百万円）

		条件変更実行	うち、震災の影響による条件変更
事業資金	先数	623	211
	金額	112,845	23,044

住宅ローン	先 数	139	68
	金 額	2,255	828
合 計	先 数	762	279
	金 額	115,100	23,872

b. 復興・創生に向けた対応

被災された取引先の、個別事情に応じた柔軟な対応と外部機関を利用した事業支援を通じて地域経済の復興に寄与してまいります。さらに被災債権の管理・回収につきましても従来の手法にとらわれることなく、与信関連部署と営業店の連携により個別事情に応じた適時・適切な対応を図ってまいります。

ウ. 営業店拠点機能の維持・強化と機能の見直し

当信用組合では、地震・津波及び原発事故による深刻な被害を受け、震災発生以前の19店舗体制から、4店舗を統廃合し、現在は15店舗体制となっております。

統廃合店舗に配置していた職員を、基幹店舗の渉外人員等へ再配置を行うことにより、より一層、お客様との直接の窓口となる営業店機能の維持・強化を図っております。

また、原発の避難指示解除準備区域に位置する檜葉支店につきましては、震災後のお取引先の避難状況等に鑑み、本庁前支店内に店舗内店舗として移設し、2012年1月には、同支店2階に檜葉支店のお客様専用の相談スペースを設け、プライバシーの問題等に配慮した顧客対応をしておりましたが、檜葉地区の避難指示解除準備区域解除を受け、いわき市に在住しながら一時帰宅するお客様が多いことから、避難者の帰還状況や利便性を踏まえ2016年3月14日より檜葉地区に近い四倉支店に移転し営業しております。加えて、帰還されているお客様の利便性向上のため2019年3月7日より同地区商業施設内にて店外ATM営業を開始し、被災したお取引先に対する金融サービスの提供に努めております。

今後も、国や県・市や行政区と地域再生に向けた取組みと歩調を合わせ、被災地の現状と、復興ステージの進捗状況に鑑みた店舗毎の特性も考慮し、お取引先の利便性向上や復興の実現に向け、必要に応じた店舗戦略の見直しを行ってまいります。

エ. 震災復興・創生に向けた新商品の開発・提供

当信用組合では、震災発生直後から、事業性・個人向けの独自商品を開発・提供しております（P10～11に記載の一覧表参照）。

今後も、こうした商品に加えて震災発生直後とは異なる資金ニーズにきめ細

かく対応した新商品の開発に継続して取り組んでまいります。

オ. 被災地の事業者の事業再生・事業継承に向けての支援

(A) 事業再生への支援

a. 支援態勢の確立

2019年2月、お取引先への本業支援が金融機関の大きな役割であるとの認識のもと、事業支援部を新設し、さらなる支援体制の強化を図っております。お取引先の経営環境は大きく様変わりしておりますので、お取引先の経営環境の変化や財務情報等の定量面や経営者の意欲等の定性面の実態把握に努めると共に、外部専門家や外部支援機関との連携により、生産性向上の実現に向けたコンサルティング支援を継続的に実施しております。

2020年5月末現在、財務改善等の経営支援を行う事業支援先は32先であり、本部と営業店が連携して経営改善計画の策定を支援するとともに、定期的なモニタリングを実施しております。また、上記支援先の内、早期の事業再生が必要と認められるお取引先（5先）については、本部の与信関連部署である融資部、債権管理部及び地域開発部と連携し、外部機関の利用やそれぞれの取引先に応じた支援を実施してまいります。

b. 外部機関との連携

お取引先の状況を総合的に勘案したうえで、中小企業再生支援協議会やオールふくしま中小企業・小規模事業者経営支援連絡協議会等の外部支援機関と連携し、早期の事業再生支援計画の策定支援や財務内容の改善を支援してまいります。

また、抜本的な財務内容の改善が必要なお取引先につきましては「福島産業復興機構」及び「株式会社東日本大震災事業者再生支援機構」と協議しながら、債権売却を含めた事業再生支援を実施してまいります。2020年6月末現在の「福島産業復興機構」及び「株式会社東日本大震災事業者再生支援機構」の活用状況について、支援決定済又は買取済の先は13先となっております。

【福島産業復興機構・株式会社東日本大震災事業者再生支援機構の活用実績】

(2020年6月末現在)

持込み先	支援決定済又は 買取済	本年度持込み見込み		
			うち機構と相談中	うち機構と買取等 に向け協議・調整中
福島産業復興機構	4	-	-	-
株式会社東日本大震災 事業者再生支援機構	9	-	-	-
合計	13	-	-	-

c. 私的整理ガイドラインに基づく債務整理への対応

個人版私的整理ガイドラインによる債務整理の申請については、2020年6月末まで計8件（住宅ローン5件、消費者ローン3件）の相談を受け、そのうち3件について弁済計画案が成立しております（残り5件はガイドラインの適用になりませんでした）。これまで同ガイドラインの周知広報用チラシ及びポスター等により周知を図ってまいりましたが、今後も引き続き、お取引先の状況把握に努めるとともに、ガイドラインの説明を行い、積極的に利用を促すなど、お取引先の意向や状況を最大限に考慮したうえで、適切な対応を図ってまいります。

d. 販路拡大等に向けての対応

・営業地域における販路拡大に向けての対応

販売先、仕入先等の被災あるいは風評被害等により、売上が減少しているお取引先におきましては、事業の継続に向けて、新たに販路あるいは仕入先を確保することが必要になってまいります。

当信用組合では、取引先を会員とする経営者交流会「うるしの実クラブ」の活動に取り組んでおり、2020年1月開催の第14回ビジネスマッチング交流会では、会員100社・140名が参加し、食関連の事業者をはじめ、出展した13社を中心に活発な商談が行われました。さらに、会員同士の情報交換を目的とした交流会も定期的に開催しております。また、女性会員を対象とした交流会「つつじの会」は、2019年7月は33名、同12月は16名の参加者を集めて例会を開催しました。

また、地域開発部を主管部署として、当信用組合の店舗ネットワーク及び営業活動を活用して事業者の経営課題と事業の展望などを捉え、課題解決や経営支援に資する外部機関との連携強化を図っております。

今後もこれらの取組みを継続するとともに、さらなるビジネスマッチングの機会を創出・提供してまいります。

・広域的な販路拡大に向けての対応

当信用組合では、営業地域外における新たな販路等の確保に向け、2019年10月、全信組連、全国信用組合中央協会（以下、「全信中協」という。）、東京都信用組合協会が主催する「2019しんくみ食のビジネスマッチング展」へ取引先14社の出展支援をしております。また、第一勧業信用組合（本店：東京都新宿区四谷）と連携し、東京都内の同信用組合本支店で開催される『地方物産展』あるいは地域行事での販売会への出展支援を複数回実施しました。さらに同3月には大東京信用組合（本店：東京都港区東新橋）を含む全国10信用組合とともに共同開催した「しんくみご当地グルメ選手権

in東京タワー」への出展支援を行うなど、信用組合のネットワークを活用したお取引先の広域的な販路開拓をサポートしております。

今後につきましても、信用組合のネットワークを通じた物産展や商談会への出展支援を継続してまいります。

(B) 事業の承継に対する支援

当信用組合の営業エリアにおいても経営者の高齢化が進んでいることから、事業承継は大きな経営課題のひとつとなっており、また、東日本大震災を契機として事業承継に関する支援ニーズはさらに拡大しているものと思われれます。

このため、顧問契約を締結している2名の中小企業診断士等の専門家により常設の相談会を行っているほか、次世代を担う後継者・若手経営者を対象に、経営者としての資質の向上を図ることを目的としたセミナー及び交流会「いわしん若手経営者の会」を2015年度よりスタートさせ、これまで3回開催（5回シリーズ）し、計54名が受講しております。2018年度より、対象年齢層を拡大したうえで「いわしん次世代経営者の会」との名称で仕切り直し、経営革新に意欲のある事業者を対象とするセミナー及び交流会をこれまで2回開催（全5回講座）し、計37名が受講しています。

また、当信用組合では、2017年度に実施した取引先事業者に対する後継者の有無等に関する独自の調査を踏まえ、「事業承継ガイドライン」（中小企業庁）で示された『事業承継診断書』を用い融資先を対象とした（60歳以上の経営者）実態調査を実施いたしました。2018年度は、純預金取引先事業者に対しても同様の調査を実施したほか、ビジネスマッチングサイト運営会社と提携（2020年5月末現在登録事業者数133先）し、M&A等案件への対応に向けた体制整備に着手しました。さらに、2019年2月、事業支援部を新設し、同11月には日本政策金融公庫いわき支店と事業承継支援に係る連携協定締結と併せ、協調融資商品『TUNAGU(つなぐ)』を創設し、2020年3月には雇用創出と結婚支援、事業承継等を通じ地域の中小企業の「人材」に関するさまざまな課題への対応、ならびに地域経済の活性化に貢献することを目的に、人材紹介業を展開するヒューレックスグループ3社と業務提携契約を締結するなど、喫緊の課題である事業承継問題に対する支援体制の強化を図っております。加えて、「福島県事業引継ぎ支援センター」と連携したM&A等のマッチング支援を推進すると共に、「いわき事業承継センター」を運営するいわき商工会議所や「独立行政法人中小企業基盤整備機構」、「福島県中小企業団体中央会」等外部機関との連携を強化し、取引先の実状に応じた個別具体的な支援を行ってまいります。

カ. 日本銀行の「被災地金融機関を支援するための資金供給オペレーション」への参加

当信用組合では、全信組連を通じて日本銀行による「被災地金融機関を支援するための資金供給オペレーション」に参加し、被災者の資金需要等に円滑に応じられるよう、潤沢な手元資金を確保できる態勢を整えております。

キ. 当信用組合による被災地支援の取組み

(A) 当信用組合の取組み

東日本大震災の被災者支援を目的とし、預入金額に応じた一定割合の寄付金をいわき市に寄贈することとした「復興定期・希望」（2011年6月～2012年3月、預入実績 3,614件 5,158百万円）により義捐金1,031千円を、「復興定期・希望Ⅱ」（2012年4月～2012年10月、預入実績 2,868件 4,649百万円）により義捐金500千円を寄贈したことに引き続き、「復興定期・希望Ⅲ」（2012年11月～2013年3月、預入実績 1,706件 2,812百万円）「復興定期・希望Ⅳ」（2013年4月～2013年9月、預入実績 2,004件 3,650百万円）を取り扱い、義捐金700千円を寄贈しております。

また、全国で頻発する自然災害による被災地域の復興を目的に、全国11信用組合が共同企画した「震災等復興応援定期・KIZUNA」（2017年2月～2017年7月、預入実績 1,128件 3,225百万円）により、東日本大震災の津波被害から復興をすすめる地元自治体3団体へ義捐金1,125千円を寄贈しております。

(B) 信用組合業界の取組み

2019年度も引き続き信用組合業界の中央団体である全信中協が日本赤十字社等へ寄付金を贈呈しております。

《被災者への主な支援事例》

【震災と原発事故を原因とする耕作放棄地で栽培した綿花を活用してオーガニックコットン製品の企画・製造・販売に挑むベンチャー企業を投資ファンドで支援】

1. 取組みの概要

震災から1年後、津波による塩害や原発事故を原因とする風評などから農業を断念する農家の耕作放棄地を借り受け、食用ではない農作物として綿花の栽培を2012年春から始めたNPO法人で生産経験を積んだ3人の起業家が設立した株式会社に磐城国地域振興ファンドから投資をおこない、生産の拡大を支援しました。

2. 具体的な取組み内容

震災後に開始した「ふくしまオーガニックコットンプロジェクト」で生産している綿花を原料として、オリジナルブランドの企画・製作・販売を一貫して行ない、地域に根付く繊維産業を確立することを目的に設立したベンチャー企業のスタートアップ資金を投資ファンドから投資しました。

同社は、生産拡大のための農地の確保と米国に本社のある環境配慮型のアウトドア用品・衣料品の製造販売メーカー大手との商品開発などに取り組んでいます。

当信用組合は、震災からの復興の過程で新たなチャレンジに挑む若手起業家を様々な金融仲介を活用しながら支援してまいります。

(3) その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策

当信用組合は、地域金融機関として金融商品による支援は勿論のこと、これまで培ってきた各種団体や地域の商工会議所・商工会等との連携関係を活かしながら、地域経済の再生と活性化に向け取り組んでおります。その取組みの一つとして、2008年度より中小企業・小規模事業者の経営課題解決に向け、顧問契約を締結している中小企業診断士等2名の専門家による相談を毎月実施しており、2019年度は81件（44先）の相談を実施しております。また、お取引先に実際に公的補助金・助成金等を利用して頂くためには、営業店職員が制度の内容をよく理解したうえで、お取引先に対し周知する必要があることから、公的補助金・助成金等の概要を内部イントラネットに掲載するなど、職員向けの情報提供を順次行っており、2020年5月末現在、「グループ補助金」等へ採択された事業者に対する融資実績は、計288件、6,573百万円（震災後累計）となっております。

また、2017年7月7日、いわき商工会議所、市内大手企業、当信用組合を含む地域金融機関等民間が主導し、市と共に原資を持ち寄り、「いわき市中小企業・小規模企業振基金」を創設いたしました。これは、基金原資を利用し、地域の中小企業・小規模企業が新たな経営基盤の構築等生き残りをかけた戦略的な取り組みを後押しするものです。商工団体・専門家・金融機関が様々な経営資源を投入し「現状認識⇒計画作成⇒実施・実践」まで一気通貫で伴走型支援を行います。過去3回の公募には、当信用組合が推薦した事業先17先を含む95先が応募し、当信用組合の推薦先7先を含む32先が採択されました。

① 地方創生に資する地方公共団体並びに外部機関との連携

当信用組合は、2016年6月に広野町と、同11月にいわき市と地方創生に資する包括連携協定を締結しました。地域経済の活性化を核に幅広い分野での連携を通して地域振興に協働していく計画です。また、同3月には株式会社日本政策金融公庫いわき支店と創業・ベンチャーに係る連携協定を、同4月には東京都内に本店がある第一勧業信用組合と連携協定を締結しました。2018年5月には総合金融サービス業のオリックス株式会社と「地方創生に資するビジネスマッチング連携協定」を締結し、2019年4月には東京海上日動火災保険株式会社と「農業経営支援にかかわる連携協定」を締結しました。

② 創業又は新事業の開拓に対する支援

当信用組合では、地域活性化の一助として、顧問契約を締結している中小企業診断士等が事業計画策定から融資後のフォローアップまでトータルサポートする創業・新事業支援資金（商品名「フロンティア」）を提供しております。

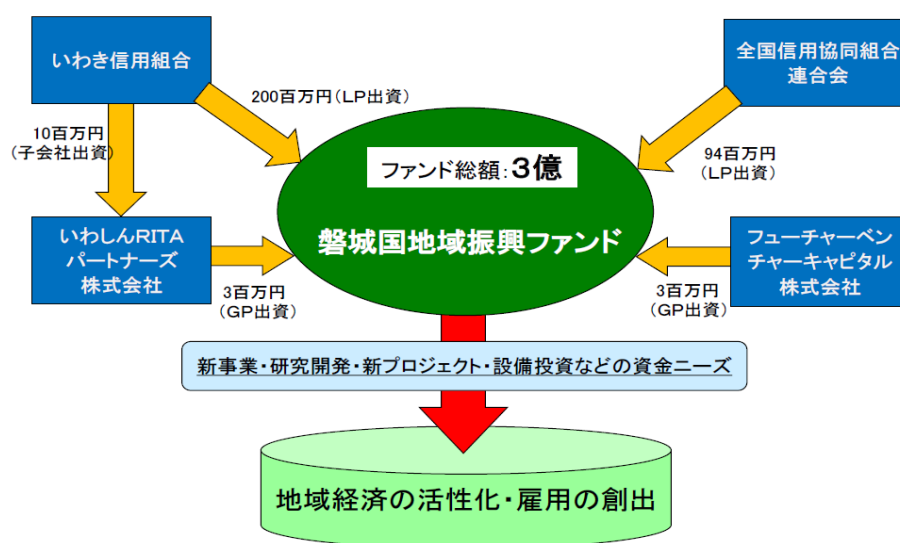
【創業・新事業支援資金「フロンティア」過去の実績】

年度	実行件数	実行金額
2013年度	17件	134百万円
2014年度	11件	93百万円
2015年度	15件	85百万円
2016年度	14件	75百万円
2017年度	14件	121百万円
2018年度	10件	46百万円
2019年度	5件	11百万円

今後もこの取組みを継続し、商工会議所等各種団体との連携を図り、情報の集積・発信機能（創業・新事業の開拓に役立つ情報提供等）を強化するとともに、商工会議所・商工会ならびに公益社団法人いわき産学官ネットワーク協会の専門家、さらには、2016年3月に創業・ベンチャー支援に係る連携覚書を締結した株式会社日本政策金融公庫いわき支店を交えた相談態勢のもと、創業・新事業の開拓に対する支援を実施してまいります。また、創業・新事業を志す方々の発掘・育成ならびに起業家輩出により地域経済活性化に資する目的で、2013年1月に『第1期いわしん創業塾』を開講して以来、2016年度まで5期の創業塾を開講し、創業・新事業希望者を対象に専門家によるセミナーを実施、延べ457名が参加したほか、これまでに10名の方が当信用組合の創業・新事業支援資金「フロンティア」を利用し、起業しております。創業塾については、2016年8月31日に経済産業省から変更認可された「いわき市創業支援計画」で、当信用組合が『連携認定創業支援事業者』に選任され、『特定創業支援事業』の実施を受託したことから、地域経済活性化に向けた地方創生事業の一環として、2017年度からはいわき市と連携し開催しております。2018年度は、10月19日より12月6日まで、創業支援セミナー「磐城国地域振興・創業塾」（6講座）を開催、延べ133名が受講しました。その中で4講座以上受講した25名が、いわき市より交付される「認定特定創業支援事業者による支援を受けた証明書」の対象となりました。この証明書の交付を受けた受講者は、創業補助金の申請や会社設立時の登録免許税の軽減などの支援施策を利用できます。2019年度の「創業塾」は延べ183名が参加し、4講座以上の受講者は35名となりました。

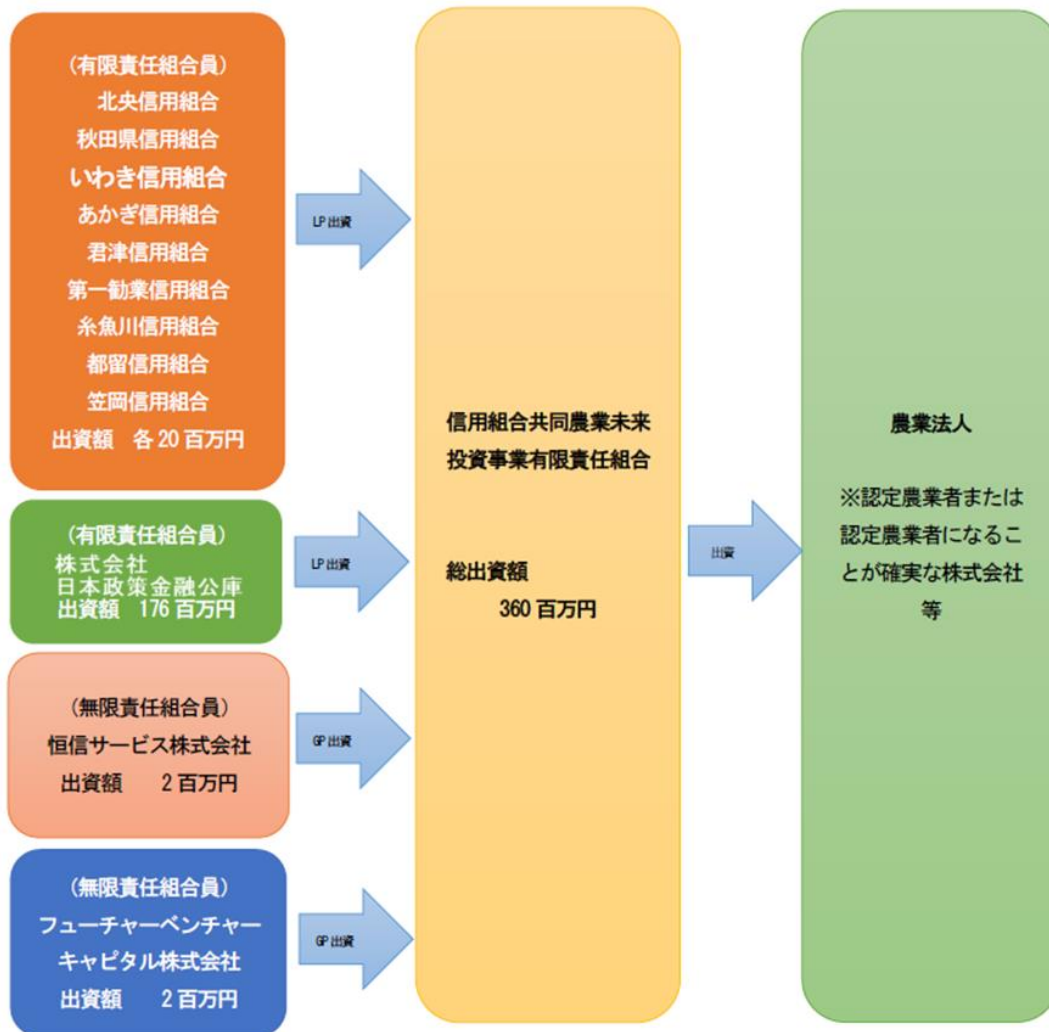
また、当信用組合は2015年10月に全信組連などと共同で地域活性化ファンド「磐

城国（いわきのくに）地域振興投資事業有限責任組合」を設立しました。この地域振興ファンドは、いわき市及び双葉郡地域の経済活性化・地域振興に資する起業、あるいは創業間もない事業者などに対して投融資を実施することにより、投資事業先の成長を支援するものであり、2020年5月現在、U I ターン事業者が関わる地域発のベンチャー企業を中心に9社に188百万円の投資を実行しております。当信用組合は今後もU I J ターン起業者の呼び込みと支援を進めていく計画です。



さらに、2017年1月には農業法人向けファンド「信用組合共同農業未来投資事業有限責任組合」を全国の8信用組合（北央、秋田県、あかぎ、君津、第一勧業、糸魚川、都留、笠岡）とともに設立いたしました。本ファンドは、農業法人投資育成事業として投資業務を行うものです。上述の各地の信用組合が、相互に連携・協力する「地方連携」の一環として位置付けて、農業を核とした地方創生、6次化、既往取引先個人農業者の法人化、異業種からの農業参入等を目指す農業法人に対し、出資により、財務基盤強化、企業価値向上を図り、農業者に対する成長資金のニーズに応えることを目指します。

実績としては2018年3月には、IT企業が農業参入した認定農業者へ、1件30百万円を投資しました。また、その後同社へは同5月末に株式会社日本政策金融公庫と当信用組合の協調融資（株式会社日本政策金融公庫7百万円、当信用組合5百万円、合計12百万円）を実行し、「信用組合共同農業未来ファンドと協調による投融資一体支援」を実現できました。今後も関係団体と連携・協力しながら、地域農業の振興や東日本大震災からの復興に向けた取組みを積極的に支援してまいります。



なお、当信用組合は2016年2月、地域に特化した購入型クラウドファンディングサイト「FAAVO（ファーボ）」のエリアオーナーとして「FAAVO磐城国（いわきのくに）」を開設し、相双五城信用組合（本店：相馬市）らエリアパートナーとともに地域密着型クラウドファンディングとして運営しております。これまで、ソーシャルビジネスを行う団体・企業や地域おこしなどに取り組む団体に加えて大学生のグループなどが起案しており、運用開始以来24件のプロジェクトが資金調達しております。全信組連と連携したもう一つの購入型クラウドファンディングサイトである「MOTTAINAIもっと」では2件のプロジェクトの資金調達を成功させており、また、投資型クラウドファンディングサイト「セキュリテ」では1件の資金調達を成功させました。

③ 経営に関する相談その他の取引先の企業（個人事業者を含む）に対する支援にかかる機能の強化のための方策

震災からの復興が長期化することが見込まれる中で、中小企業・小規模事業者が抱える経営問題は時々刻々と変化しており、当信用組合に対しましても、事業再

建や経営改善に向けた多種多様な金融支援が求められていると認識しており、以下のような取組みを積極的に実施しております。

ア. 専門家同行によるコンサルティングの実施

事業再建や経営改善支援にかかる経営相談につきましては、事業支援部が中心となり、顧問契約を締結している中小企業診断士等2名の専門家を交え、営業店とお取引先が一体となって解決に資する支援に取り組んでおります。

【過去のコンサルティング実施件数】

2013年度	143件
2014年度	137件
2015年度	120件
2016年度	104件
2017年度	105件
2018年度	105件
2019年度	81件

引き続き、お取引先の震災からの復興・創生ステージに応じた事業再建や経営改善に向け、当面の運転資金のほか、財務内容改善をはじめとする経営改革や改善計画についての提案・助言等を積極的に実施してまいります。

イ. 各種情報提供の実施

経営者交流会「うるしの実クラブ」会員向けの一斉ファックス送信による情報提供サービスにより、補助金等のタイムリーな情報提供を積極的に行っております。2019年度はこれまで当信用組合の外部専門家（中小企業診断士等）が、補助金・助成金に関する相談を2件（2先）受付けたほか、福島県中小企業団体中央会と連携し、「ものづくり補助金」に係る合同個別相談会を開催するなどにより、これまでに当信用組合が認定支援機関として補助金の申請支援を行った92件のうち、採択数は25件となっております。

ウ. ビジネスマッチング交流会の実施

当信用組合では、取引先を会員とする経営者交流会「うるしの実クラブ」の活動のひとつとして、会員相互の事業の活性化、業況拡大・好転を目的としたビジネスマッチング交流会を2007年度から通算14回開催しております。今後とも会員間の情報交換、そして新たなビジネスチャンス拡大に向け、交流会を実施してまいります。

④ 早期の事業再生に資する方策

当信用組合では、営業店がお取引先の状況を定期的にモニタリングし、本部関連部署と情報の共有化を図り、お取引先に合った支援策について協議し、外部機関と

の連携により早期の事業再生に向けた対応の強化を図っており、今後もこの取組みを継続してまいります。

(4) 経営基盤の充実のための方策

① 収益力の強化のための方策

収益の柱は、貸出金利息収入と位置付けております。

貸出金を運用バランスの主軸と捉え、ボリューム増加を推進するとともに、有価証券においては、リスクバランスを考慮した運用を継続することとしております。低金利推移の現状からも貸出金のボリューム増加は不可欠であり、地域経済活性化活動を通じた地方創生に向け、リレーション機能を十分に活かした「人を見て、事業を見て融資をする」手法を継続推進することで、新たな顧客ならびに資金需要の創造を推進することが重要であると認識しております。

引き続き、事業性資金・個人資金併進を基軸に、個別事情に応じた適時・適切な対応を図る方針です。その中で、地域密着型金融の実践として、職域サポートプラン「いわしん安心バリュー」の推進により、新たな資金需要の創造を進め、地域経済の活性化を促進しており、実績は以下の通りです。

【職域サポートプラン「いわしん安心バリュー」】2020年5月末現在

締結事業先	実行実績	
	件数	実行額
1,486先	1,250件	1,793百万円

② 人材育成のための方策

当信用組合では、地域密着型金融をより深く推進するうえで、お客様に対する適切な提案をするための正確な商品知識を有しているのはもちろんのこと、お客様のニーズに的確に応えるための幅広い知識の習得や、お客様とのコミュニケーション力、ベンチマークや事業性評価に対応し、目利き能力を高めることが必要不可欠であると考え、お客様のお役に立てる人材育成に取り組んでおります。

こうした考えのもと、2012年6月からC I Sマイスター制度（C I S : Customer Impressive Satisfactionの頭文字から取った“顧客感動満足”を指す言葉です。）を導入し、2012年7月より感動接客を通じた営業力強化プロジェクト・接客スタンダードを策定して、「いわき信用組合だからできるお客様対応の強み、気持ちに寄り添い気持ちにこたえる（ホスピタリティーの心）」をテーマに、部課長・支店長・次長クラスの職員に加え、女性職員全員が接客・接客向上のためにC I Sマイスター検定合格に向けた研修を受講してまいりました。2020年5月末現在の有資格者は55名となっており、2年周期で行われる更新テスト合格に向け日々練習をし、さら

なる顧客感動満足をすすめております。新入職員についても資格取得を義務付けたことから、2019年度入組者は2020年度資格取得に向け準備をしているところであります。なお、有資格者は窓口来店顧客からの情報収集等にあたり、営業担当者との共有を図っております。さらに、2015年2月にC I S認定協会認定講師が誕生し、現在7名の認定講師が自ら企画したステップアップ研修やフォロー研修等を実施し、組合内研修の充実を図っております。

また、2013年6月から、BMP（ブランチ・マーケット・プランニング）研修を導入し、新規事業所開拓の営業力底上げを行っております。事業所を中心に訪問し経営者との面談からニーズを引出し、その情報を元に支店内で話し合い、タイムリーな融資を提案する等、支店長・役席者のマネジメント能力やリーダーシップの向上、営業担当者の基礎知識、目利き能力を高めることを目的としております。加えて、業種特性、成長性・将来性の研究、事業性評価にかかる検証等をカリキュラムに織り交ぜ営業担当者のスキルアップに活かしています。そのほか、2016年度から目利き能力向上を加速させるため、東北大学が主催する地域イノベーションアドバイザー塾（RIAS）での人材育成を実施しており、2016年度はベーシックコース2名とアドバンスコース1名、2017年度はベーシックコース2名とアドバンスコース2名、2018年度はベーシックコース1名とアドバンスコース2名、2019年度はベーシックコース2名とアドバンスコース2名が入塾・卒塾しております。

このほか、2014年5月には、運用方法の理解を深めるため、全信組連の有価証券運用にかかるトレーニーへ2名を派遣しております。さらに、運用方針の見直し時期には継続的に派遣し、得た知識をフィードバックするため、役員を含めた（組合職員による講師）勉強会を開催し、全体で知識のレベルアップを図っております。今後も、経営指導契約に基づく全信組連からの継続的な指導・助言やモニタリングを役員参加型にて受けていきます。また、全国信用組合監査機構による監査等、外部からの視点を踏まえた人材の育成を図ってまいります。

加えて、2011年6月より理事長を委員長とする、戦略立案及び革新案を提言・協議する目的の委員会を“いわしん戦略・革新委員会”として発足いたしました。2014年度より当信用組合の顧問（3名）及び福島高専の教授（1名）が参加する「うるしの実地域経済研究会」に名称を改め、当信用組合の事だけでは無く、“いわき市”の地域活性等について活発な意見交換を行っております。上記以外にも人間力向上のために理事長からの人生訓等の講演実施や月刊誌を利用しての活発な意見交換を行っております。2019年度においても、階層別に理事長との意見交換会を行い、会話を重要視し人材育成に活用しております。

当信用組合では、研修・勉強会のカリキュラムのさらなる充実を図り、「自分で考え発想し、行動できる」人材の育成を行うこととしており、各部署において年次

計画の中で下表のような取組みを実施しております。

【各種研修取組み実績（2012. 4～2020. 5）】

部署名	開催内容（実施年度）
総務部	≪全信中協主催≫ 支店長講座（2012、14～18年度） 次長講座（2017年度） 女性職員管理職講座（2012、14、16年度） メンタルヘルス講座（2012年度） 苦情対策研究講座（2012、15、16年度） しんくみ大学（2012～14、16～19年度） 人事制度活用講座（2012、14、16年度） 営業店戦略講座（2012年度） 東北地区しんくみ経営ゼミナール（2012年度） 人事教育担当者責任者会議（2012～16年度） 若手・中堅職員講座（2019年度） 上級管理者講座（2019年度） 中級管理者講座（2019年度） 初級管理者講座（2013、19年度） 反社対応セミナー（2014～16年度） 高齢者取引対応講座（2014年度） O J T 指導力アップ講座（2016、17年度） ≪福島県協会主催≫ ファイナンシャルアドバイザー講座（2012年度） 支店長・次席者管理講座（2012年度） 窓口金融法務講座（2012、15～19年度） 女性リーダー育成研修会（2013、15、16、18～19年度） 中堅女性職員研修会（2017年度） アンガーマネジメント研修会（2017、18年度） ≪外部講師研修≫ C I S マイスター関連研修（2012～19年度） 人事考課者訓練研修（2012、15年度） 日大商学部長谷川教授による講義（2014年度） 教養講座「いわきの歴史を語る」（2015年度） 上司力強化研修（2016年度） 女性職員の育成指導に関する研修会（2018年度）

	<p>女性活躍推進・ワークライフバランスについての研修会（2018年度）</p> <p>《内部講師研修》</p> <p>コンプライアンス勉強会（2012～19年度）</p> <p>新人フォローアップ研修（2012～19年度）</p> <p>ロールプレイング大会開催（2012年度）</p> <p>入組者合同合宿研修（2013～17年度）</p> <p>S C O受験対策講座（2013～18年度）</p> <p>反社会的勢力対応研修（2015、16年度）</p> <p>相続に関する勉強会（2016年度）</p> <p>育児休業及び介護休業制度に関する研修会（2016年度）</p> <p>育児休業及び介護休業制度に関する管理者向け研修会（2017年度）</p>
<p>業務推進部</p>	<p>《全信中協主催》</p> <p>融資渉外講座（2012、16、18年度）</p> <p>個人ローン獲得推進講座（2014年度）</p> <p>女性職員渉外担当者講座（2015～18年度）</p> <p>女性職員渉外担当者講座フォローアップ研修（2017、18年度）</p> <p>課題解決型営業推進講座（2017、18年度）</p> <p>《福島県協会主催》</p> <p>企業取引開拓研修（2012年度）</p> <p>中堅内勤職員研修（2012年度）</p> <p>営業店管理講座（2012年度）</p> <p>融資渉外講座（2012、13年度）</p> <p>事業所融資渉外研修「目利き力」養成講座（2015、16年度）</p> <p>女性のための融資推進実践研修（2015、16年度）</p> <p>融資推進活性化講座（2016～18年度）</p> <p>融資渉外インターバル研修（2017年度）</p> <p>事業先融資推進講座（2018、19年度）</p> <p>《外部講師研修》</p> <p>定期積金推進研修・勉強会（2012、15～19年度）</p> <p>初級渉外担当者能力開発講座（2012、15～17、19年度）</p> <p>渉外チーフ戦略講座（2012年度）</p> <p>生損保コンプライアンス研修（2012～17年度）</p> <p>BMP研修（2013～19年度）</p> <p>事業所C S研修（2013年度）</p> <p>渉外能力開発研修（2013年度）</p>

	<p>創業力マスター講座（2014年度）</p> <p>内部管理者研修（2015、16年度）</p> <p>営業推進力パワーアップ研修（2015、16年度）</p> <p>初級女子職員研修（2017年度）</p> <p>新規事業創生研修（2019年度）</p> <p>《内部講師研修》</p> <p>内勤職員営業講座・勉強会（2012、13年度）</p> <p>消費者ローン営業講座（2012年度）</p> <p>太陽光発電融資発掘勉強会（2014年度）</p> <p>A L M勉強会（2014年度）</p> <p>生損保窓販コンプライアンス研修（2014、15、18、19年度）</p>
融資部	<p>《全信中協主催》</p> <p>創業融資審査のポイント研修（2012年度）</p> <p>企業財務分析講座（2012年度）</p> <p>融資審査講座（2012、14年度）</p> <p>資産の自己査定講座（2012、14年度）</p> <p>金融検査マニュアル研究講座（2012、14、16年度）</p> <p>企業財務分析講座（2014年度）</p> <p>事業性評価実践講座（2016、17年度）</p> <p>ローカルベンチマーク活用研修（2017年度）</p> <p>《福島県協会主催》</p> <p>保証協会付事業融資開拓研修（2012～14、16年度）</p> <p>融資判断能力養成研修（2014、15、19年度）</p> <p>融資業務の基礎知識講座（2018、19年度）</p> <p>《外部講師研修》</p> <p>住宅ローン取扱研修会（2012、14、16、17年度）</p> <p>経営改善・事業再生研修（2013年度）</p> <p>福島県信用保証協会保証業務研修会（2014、16年度）</p> <p>信用保証協会付貸付の管理・回収に関する研修会（2019年度）</p> <p>《内部講師研修》</p> <p>消費者ローン研修・勉強会（2012、14、16、17年度）</p> <p>住宅ローン推進勉強会（2012、14～17年度）</p> <p>法務3級受験対策勉強会（2013～19年度）</p> <p>財務3級受験対策勉強会（2012～19年度）</p> <p>ソーラーパネル・介護事業開拓研修（2013年度）</p>

	<p>審査・管理事例及び実務研修（2015年度）</p> <p>カードローン受付に関する勉強会（2015年度）</p> <p>審査・管理事例及び実務研修（2015、16年度）</p> <p>事業承継計画策定支援研修会（2018、19年度）</p> <p>事業性評価に関する研修会（2018年度）</p> <p>事業承継にかかる研修会（2019年度）</p> <p>動産評価研修会（2019年度）</p> <p>M&Aにかかる研修会（2018年度）</p>
債権管理部	<p>《全信中協主催》</p> <p>管理・監督者講座（2012年度）</p> <p>経営改善計画策定実務講座（2012年度）</p> <p>債権管理回収講座（2013、14年度）</p> <p>《福島県協会主催》</p> <p>金融法務講座（2012年度）</p> <p>債権管理回収講座（2014年度）</p> <p>《外部講師研修》</p> <p>ターンアラウンドマネージャー養成講座（2012年度）</p> <p>融資問題研究定例研究会（2013年度）</p> <p>《内部講師研修》</p> <p>債権管理回収研修ヒアリング（2013、14年度）</p> <p>法務3級受験対策勉強会（2012、13年度）</p> <p>融資管理実務研修会（2018、19年度）</p>
地域開発部	<p>《全信中協主催》</p> <p>コンサルティング機能強化講座（2013年度）</p> <p>公的支援制度を活用した取引先支援実践講座（2018年度）</p> <p>《外部講師研修》</p> <p>コンサルティング機能発揮に向けたノウハウの蓄積・人材育成（2012年度）</p> <p>《内部講師研修》</p> <p>消費税転嫁対策講習会（2013年度）</p> <p>強制職場離脱者勉強会（2017年度）</p> <p>中小企業等経営強化法に基づく支援措置と経営力向上計画策定に関する研修会（2017年度）</p> <p>専門家派遣による支援事業及び事業承継支援についての研修会（2017年度）</p> <p>当組合独自の取組みについての研修会（クラウドファンディング起案者の発掘からプロジェクトスタートまで・連携ビジネスの創出支援セミナー</p>

	<p>の趣旨、本業支援プロセス評価について）（2018年度）</p> <p>投融資一体による資金支援について（2018年度）</p> <p>実務研修会（債権管理部と共催）（2018、19年度）</p> <p>多用な金融仲介を活用した創業支援に関する研修会（2019年度）</p>
監査部	<p>《全信中協主催》</p> <p>内部監査講座（2016～19年度）</p> <p>《内部講師研修》</p> <p>不祥事防止についての勉強会（2012、13年度）</p> <p>監査事例についての勉強会（2012～14年度）</p> <p>各種リスク管理態勢の指導・教育（2012、13年度）</p> <p>検印者に対する勉強会（2014、16年度）</p> <p>マネーローンダリング及びテロ資金供与に関する研修会（2018年度）</p>
事務管理部	<p>《全信中協・全信組連主催》</p> <p>日本版N I S A研修会（2013年度）</p> <p>N I S A導入にむけた販売員研修会（2013年度）</p> <p>有価証券運用とリスク管理講座（2014年度）</p> <p>外国為替業務研修（2016年度）</p> <p>内部管理統括責任者等研修（2016、17年度）</p> <p>《内部講師研修》</p> <p>窓口事務研修（2012年度）</p> <p>内部役席者及び内部リーダー研修（2012、14～19年度）</p> <p>自店検査の検証による問題点の分析及び改善勉強会（2012年度）</p> <p>本人確認事務取扱及び名寄せデータ整備勉強会（2012年度）</p> <p>インターネット・モバイルバンキングの契約事務についての勉強会（2012年度）</p> <p>国債・投信についての勉強会（2013年度）</p> <p>改正犯収法に係る取引時確認及び名寄せデータ整備勉強会（2013年度）</p> <p>でんさいネット取扱い勉強会（2013年度）</p> <p>証券外務員資格試験研修会（2014～19年度）</p> <p>N I S A研修（2014年度）</p> <p>検印者に対する研修会（2014、16～19年度）</p> <p>ミス軽減対策研修会（2019年度）</p> <p>国債・投信窓販の研修会（2014～19年度）</p> <p>マネロン防止対策に関する研修会（2019年度）</p>

【各種研修取組み計画（2020. 4～2021. 3）】

部署名	取組（開催内容）
総務部	<p>人材育成強化のための外部派遣研修（全信中協、県協会）や本部各部主催の研修及び勉強会等、スキルアップに必要な研修カリキュラムを企画・策定し開催する。各種検定試験、通信講座の受講に対する指導、監督の強化を図る。</p> <p>コンプライアンス勉強会 S C O受験対策講座（3回） 新人フォローアップ研修（3回） C I S受験・更新テストの実施 ≪全信中協研修≫ 若手、中堅職員講座 初級管理者講座 ≪福島県協会≫ 融資業務の基礎知識講座 融資審査判断能力向上研修 女性リーダー研修</p>
業務推進部	<p>営業方針「CVS」に基づく顧客への提案能力向上を図る。</p> <p>BMP研修（12回） 内部次席者研修（6回） 初級女子職員研修 生損保コンプライアンス研修 新規事業創生研修（3回）</p>
融資部	<p>外部研修への積極的な参加による（融資及び営業担当）審査能力・自己査定能力の向上、営業担当者の融資に関するスキルアップ及び相談能力強化（コンサルティング業務）の為の人材育成を図る。</p> <p>住宅ローン研修会（2回） 消費者ローン勉強会（2回） 法務3級受験対策勉強会（2回） 財務3級受験対策勉強会（2回） 資産査定に関する研修会 M&Aにかかる研修会</p>
事業支援部	事業承継支援に係る研修会

債権管理部	積極的なOJTの取組みを進め、債権管理回収のスキルアップ向上を目的とした全体研修を実施する。 融資管理実務研修会（3回）
地域開発部	本業支援・ビジネスマッチング勉強会（5回）
監査部	各種リスク管理態勢の指導・教育を推進する。 監査部における事例勉強会（2回） 不祥事件対策勉強会 職階別コンプライアンス研修会（2回） SCO受験対策勉強会（2回）
事務管理部	事務指導（内部役席者や内部リーダーを対象に事務ミスの原因や問題点の分析）及び臨店指導（事務ミス防止のための教育指導等）を実施する。 マネロン対策防止に関する臨店指導を実施する。 内部役席者及び内部リーダー研修会（2回） 検印者に対する研修会（2回） 国債・投信窓販の研修会（2回） 証券外務員資格試験研修会 マネロン防止対策に関する研修会（1回）

第3 剰余金の処分の方針

被災された中小・零細事業者や個人のお客様に対し、迅速かつ円滑な金融仲介機能を十分に発揮し、復興に向けた積極的なフォローを万全の態勢で行っていくために、金融機能強化法に基づく資本支援を受けたことを踏まえ、強化計画の実践による地域経済の再興を進める中で、収益力を漸次回復し、安定した配当を実施・継続できるよう取り組むとともに、優先出資の返済を目指してまいりたいと考えております。

第4 財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策

（1）経営管理にかかる体制及び今後の方針

① ガバナンス体制

当信用組合では、重要な経営上の意思決定機関として、常勤理事8名と非常勤理事3名で構成する理事会を設置し、毎月開催して業務執行に関する重要事項を決定しております。なお、常勤監事1名と非常勤監事2名も、業務執行の監査の一環として理事会に出席して意見を述べることにより、経営管理の強化に努めております。また、常勤理事ならびに常勤監事及び各部長等で構成する常務会を毎週開催して、日常的な業務執行を担っております。さらに、代表理事及び理事総

務部長等で構成する経営戦略会議を定期的を開催して、経営管理態勢の強化を図っております。

経営管理の一環として、全役職員が経営理念を日常活動の指針として活用できるよう、組合全体としてのクレドを策定し、全役職員が同じ意識で行動できるよう努めております。また、部店内に掲示し顧客に周知をしております。これにより、一層の業務の健全かつ適切な運営の確保に努めております。

② 内部監査

当信用組合では、内部監査部署である監査部を理事長直属の組織とし、その独立性を確保しております。

監査部は、「監査規程」及び「内部監査実施要領」に基づく監査を通じて、各店舗における内部管理態勢、法令等遵守態勢、顧客保護等管理態勢及びリスク管理態勢の適切性・有効性の検証評価及び改善事項の提言・勧告を通じて不正過誤を防止し、業務運営の健全性の確保に努めております。

また、監査部は反社会的勢力への対応・管理等監査対象範囲を見直し、監査態勢の強化に取り組んでおり、2016年4月から営業店監査において、反社会的勢力との関係遮断に向けた対応について、営業店からヒアリングを実施し検証しており、当信用組合全体として反社にかかる管理態勢の充実に努めております。

さらに、2015年度より、監査項目を従来18項目から30項目に増やすとともに、営業店からのヒアリングを反映させた、実体を伴った監査を継続して実施しております。

③ 強化計画の進捗管理

上記の経営管理体制による適切な組合運営に加え、強化計画につきましては、主管部署である総務部が進捗状況を取りまとめるうえ常務会に報告し、常務会において一元的に管理を行ってまいります。

また、強化計画に掲げる施策への取組みが不十分な場合には、常務会において施策の検証を行い、原因究明と改善策を検討・協議し、牽制機能を強化して進捗管理に努め、実効性の確保に努めてまいります。

(2) 業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針

① 内部監査体制

当信用組合では、理事の業務執行の適切性を確保するために常勤監事1名、非常勤監事1名、員外監事1名を選任しており、各種会議や常務会・理事会に出席して、適宜所見を述べるとともに、必要な提言や勧告等を行っております。

また、監事会の開催のほか、当信用組合の内部監査部門である監査部と連携し、業務執行の適切性を検証し、その結果を理事会へ報告し、業務執行上の問題点の改善に努めております。

② 外部監査体制

当信用組合は、鈴木和郎公認会計士及び鈴木一徳公認会計士と監査契約しており、監査部は同公認会計士の監査講評に同席し監査に反映させるとともに業務の改善に役立てております。

(3) 与信リスクの管理（不良債権の適切な管理を含む。）及び市場リスクの管理を含む各種のリスク管理の状況並びにこれらに対する今後の方針

① 信用リスク管理

当信用組合では、融資審査に関する基本的行動指針である「クレジットポリシー」を制定するとともに、「信用リスク管理方針」及び「信用リスク管理規程」を定め、与信管理の徹底や審査態勢の充実、モニタリング等により信用リスクの軽減を図っております。具体的には、関連先を含めた与信残高が、正常先2億円以上、要注意先及び破綻懸念先1億円以上の先について、「大口与信状況表」を作成し、本部所管部署（融資部）において、債務者の状況、今後の見通し、取引方針等にかかる報告を四半期ごとに営業店より受け検証したうえで、常務会に報告しております。また、業種別貸出残高状況について、四半期ごとに融資部で分析をしたうえで、半年ごとに常務会に報告し、特定の業種への与信集中防止に努めております。さらに、特定の取引先・企業グループへの与信が集中することにより、過大な損失が発生するリスクを回避するため、与信リミット（最高限度）を一社及び企業グループを併せ原則10億円と定めて管理しております。

今後も、クレジットポリシー等に沿った厳格な運用に努めるとともに、必要に応じて管理態勢の改善を図るなど、引き続き信用リスク管理の徹底に取り組んでまいります。

② 市場リスク管理

当信用組合では、有価証券の効率的かつ安全な運用を図るために、全信組連の指導、助言のもとに今年度余裕資金の運用方針を策定し、運用方針に沿った運用に努めました。

10年国債を中心に有価証券を運用していましたが、2016年1月のマイナス金利政策の影響により、国債の利回りが低下したため、国債の購入は見送りとし、公社公団債、事業債を購入しました。現在では、金利リスクの比重が高まっており、

ストレステストの結果を踏まえて、自己資本比率への影響を考慮した運用が必要であると認識しております。

今後の有価証券運用は、長引く低金利状況を考慮し、安全性に配慮しつつ運用の多様化（クレジット等）を進めることで安定した期間収益を確保できる体制の構築を目指します。

③ 流動性リスク管理

当信用組合では、直面する流動性リスクを適切に管理していくために、日次で資金の動きをモニタリングし、常務会に毎週報告しており、資金繰りの安定化が図られております。

また、2012年12月の全国信用組合監査機構の監査結果を受け、懸念時、危機時の定量的な判断基準など流動性リスク管理にかかる規程類の見直しを2013年3月に行い、規程に添った流動性リスク管理の徹底に取り組むとともに、震災からの復興の動きを注視し、預金の減少を想定した資金運用により、流動性の確保を最優先に対応しております。

④ オペレーショナル・リスク管理

当信用組合では、オペレーショナル・リスクの総合的な管理の重要性に鑑み、事務・システム・法務などの各リスクに分類し、各種リスクの特性や統制の有効性などに応じた個別の管理を行っていくことにより、全体のリスク管理の適正性を確保しながら、当該リスクの発生防止と発生時における想定損失額を極小化することで、お客様からの信用・信頼を高め、経営の維持・安定を図っております。

具体的には、オペレーショナル・リスクを事務リスク、システムリスク、法務リスク、風評リスクに分類し、各リスクについて、所管部署を定めております。

所管部署は、各種規程、マニュアルを遵守させる取組みを強化しており、リスクの極小化及び顕在化の未然防止に努めております。

⑤ 情報開示の充実

当信用組合は、相互扶助を理念とする地域密着型の金融機関として、地域のお客様や組合員の皆様に対し、当信用組合への理解を深めていただくとともに、経営の透明性を確保するため、毎年決算期にディスクロージャー誌、9月仮決算期にミニディスクロージャー誌を作成し窓口に備え置くほか、ホームページ上でも公開しております。

2020年3月決算期のディスクロージャー誌は、2020年7月に開示を予定しております。

以 上