特定震災特例経営強化計画の
履行状況報告書

２０２１年６月
いわき信用組合

目次

第１　2021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　・・・５
（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　・・・５
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　・・・５
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・・・11
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　・・・11
（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　・・・13
①被災者への信用供与の状況　・・・13
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　・・・20
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　・・・20
②創業又は新事業の開拓に対する支援　・・・21
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　・・・25
①収益力の強化のための方策　・・・25
②人材育成のための方策　・・・25

第３　剰余金の処分の方針　・・・33

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　・・・34
③強化計画の進捗管理　・・・34
（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　・・・35
（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　・・・35
①信用リスク管理　・・・35
②市場リスク管理　・・・36
③流動性リスク管理　・・・36
④オペレーショナル・リスク管理　・・・36
⑤情報開示の充実　・・・37

第１　2021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おりましたが、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、実質人口は震災前を割込んでいます。

【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)	※2017年3月	※2018年3月	※2019年3月	※2020年３月	※2021年３月
実質人口	341,402人	346,119人	343,258人	340,561人	337,765人	334,782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に加え、昨年は消費税増税や台風災害等の影響などの特殊要因もあり減少推移となっています。災害復旧の動きも相まって、需要動向の回復が期待される中、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う経済活動の縮小影響があったものの、新設住宅着工戸数、大型小売店等販売額は持ち直しの一方で、自動車新規登録台数は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)	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
大型小売店等販売額	68,603百万円	81,763百万円	79,785百万円	77,103百万円	74,924百万円	76,999百万円
自動車新規登録台数	20,608台	20,034台	20,681台	20,332台	21,098台	18,105台
新設住宅着工戸数	1,712戸	3,420戸	3,448戸	2,417戸	1,646戸	2,001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。

2020年度は新型コロナウイルス感染症拡大に伴う経済活動の縮小影響が多業種に亘っており、収束が見通せず長期化が懸念される中、当信用組合では円滑な資金繰り融資や既存融資の条件変更等の相談に対し積極的に対応するため、各営業店窓口並びに総合ローンセンターに『相談窓口』を設置し、個々の実情に沿ったきめ細かくスピード感を持った支援活動に取組んでいます。

（２）決算の概要

①　貸出金残高

貸出金残高（末残）は、2020 年３月末比 9,715 百万円増加の 117,204 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組んでおります。

2020 年度は、新型コロナウイルス感染症拡大の収束が見通せない状況にあって、その影響は多業種に亘っており、資金繰り等の経営課題に対し、個々の実情に沿った柔軟な支援を迅速且つ適切に推し進めてまいりました。

事業性資金は、コロナ禍対策の制度融資を中心に資金需要が高まり、卸・小売業、サービス業、宿泊業、飲食業、運輸業、福祉事業、建設業等多業種に亘って運転資金を主に増加、同比 9,151 百万円増加の 77,014 百万円となりました。

他方、個人消費資金は、昨年の台風影響による住宅リフォーム資金の需要はあったものの、コロナ禍のなかで消費マインド低下により、資金需要も低調に推移し、同比 354 百万円減少の 34,502 百万円となりました。

② 預金残高

預金残高（末残）は、新型コロナウイルス感染症拡大による先行き不透明感が広がり、法人・個人ともに手許資金を確保したことで、2020年３月末比12,012百万円増加の195,512百万円となりました。

新型コロナウイルス感染症対策関連資金の滞留により流動性預金を主に増加、加えて、営業推進策として「子育て応援団」を立ち上げ、子育て世帯の支援を目的とした特別金利の定期性預金の取扱いや地元サッカークラブとの業務提携による共同事業として応援定期預金販促の効果等も相まって定期預金においても増加となりました。法人預金は同比7,018百万円増加の46,909百万円、個人預金においても、同比4,998百万円増加の148,602百万円となりました。

【資産・負債の推移】 （単位：百万円）

	2021/３末			2020/９末	2020/３末
	実　績	2020/９末比	2020/３末比	実　績	実　績
資産	251,877	1,691	17,511	250,186	234,366
うち貸出金	117,204	2,629	9,715	114,575	107,489
うち有価証券	47,423	121	2,711	47,302	44,712
負債	231,564	1,187	16,497	230,377	215,067
うち預金	195,512	△1,295	12,012	196,807	183,500
うち借用金	34,900	2,400	4,600	32,500	30,300

③ 損益の状況

地域復興の課題解決に資する法人融資及び住宅需要の高まりを受けた住宅ロ

ーン推進を含む個人ローン等の積極的推進に取組み、更に2020年度は新型コロナウイルス対策資金支援に柔軟かつ積極的に対応した結果、貸出金利息収入は前年同期比で増加いたしました。また、余資運用においても有価証券償還額を上回る前倒しの購入により2019年度並みの利回りを確保できたこともあり、資金利益は増加する結果となりました。さらに経費において職員数減による人件費減少や店舗設備関連費用減少及び新生活様式導入による諸費用減少による物件費減少等のプラス要因もあり、コア業務純益は、2020年３月末比93百万円増益の602百万円となりました。

経常利益は、前年同期比で大幅に与信関連費用が減少（△506百万円）となったこと等により、同比190百万円増益の493百万円となりました。

当期純利益も上記要因に加え、前年末に続き繰延税金資産の取崩し（174百万円）を行いましたが、同比141百万円増益の301百万円となりました。

【損益状況の推移】　（単位：百万円）

	2021/３期 実　績	前年同期比	2020/３期 実　績
業務粗利益	2,678	△308	2,986
資金利益	2,738	74	2,664
役務取引等利益	△71	5	△76
その他業務利益	12	△387	399
経費	2,085	△17	2,102
コア業務純益	602	93	509
貸倒償却引当費用	△32	△78	46
一般貸倒引当金	39	10	29
個別貸倒引当金	△71	△87	16
経常利益	493	190	303
特別損益	△12	△1	△11
当期純利益	301	141	160

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、自己資本額は増加となりました。また、リスクアセットにおいても、国債及び政府関係機関向け債券等に加え、保証協会付融資等の推進による低リスクウェイト資産の増加等によりリスクアセット額が減少となったため、単体自己資本比率は2020年３月末比0.75ポイント上昇の16.74％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、与信関連部署である融資部・債権管理部・事業支援部間において、定期的又は随時のミーティングの実施により連携強化をすすめてまいりました。また、企業のライフサイクルに応じた支援を一気通貫で行える体制を構築し、営業店との連携による本業支援の取組みを強化するための専担部署として事業支援部の人員を 2020 年度、３名増員し８名体制とし、中小規模事業者等に対する資金供給の円滑化、創業・新事業支援、成長支援、事業再生・事業承継支援等にかかる態勢の強化を図ってまいりました。

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には、営業店の機能強化が不可欠であり、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、相談機能を充実させて金融支援に取組んでおります。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、2021 年５月末現在までに、17 名を公募登用しました。また、2012 年９月より顧客層の高齢化が進む玉川支店において、女性目線を活かした「やさしさ」をコンセプトとした店舗作りを目指し、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に取組みました。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おり、2021 年５月現在で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・湯本支店・郷ヶ丘支店）に女性営業担当者を配属し取組んでおります

ｂ．職員の営業力の強化

当信用組合では、従来から通常業務における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、内部講師による感動満足接客研修等を定期的に開催するなどして職員の育成に努めております。

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ＣＩＳマイスター制度（ＣＩＳ：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、資格取得に取組み、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。

他方、未曾有の複合災害をもたらした大震災から 10 年経過し、復興ステージの進捗に加え、一昨年の台風被害や今般のコロナ禍影響も重なって、復興ニーズも多様化しており、複合的な支援を求められることから、各担当者の営業スキルアップを目的とした戦略セル研修（職階別少人数による研修）や今般のコロナ禍影響により制限される対面機会を有効的に活かし、顧客利便性を損なうことなく、架電を活用した「スマート営業」を 2020 年７月より導入し、更なる営業力強化に取組んでおります。

（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。

顧問契約を締結している中小企業診断士等２名の専門家による常設の相談対応のほか、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（よろず支援拠点、事業承継・引継ぎ支援センター、信用保証協会、再生支援協議会等）の専門家派遣を積極的に活用してまいりました。お取引先の復興・再生に係る相談対応に加え、「新型コロナウイルス感染症」の影響を受けているお取引先の業況悪化に伴い懸念される廃業・倒産の前倒し、また、事業承継への対応を強化する一方、創業を志す方やお取引先の新規事業・事業再構築に向けた取組み等の支援強化に向け、より具体的・実践的なアドバイスを行っています。

【2020 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（17 先）
	事業改善・再生に関する相談	67 回（22 先）
	事業承継に関する相談	38 回（９先）
	補助金・助成金に関する相談	10 回（６先）
	販路拡大に関する相談	４回（４先）
	計	150 回（58 先）
外部機関と連携した 専門家派遣実績	福島県よろず支援拠点	29 回（７先）
	オールふくしま中小企業・小規	５回（２先）

	模事業者経営支援連絡協議会	
	独立行政法人中小企業基盤整備機構	４回（１先）
	計	38 回（10 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」 ２件、８百万円 （平成 22 年 12 月の取扱開始からの累計 118 件、731 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	22 件、560 百万円 （震災後累計 307 件、7,029 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回開催してきました。2019 年 11 月には、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きました。2020 年度は、新型コロナウイルス感染拡大の影響に伴い中止となった商談会の代替として、事業の縮小や売上減少等を余儀なくされた事業者の商品を、信組業界クラウドファンディング「MOTTAINAI もっと」を活用して全国に情報発信し、販売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イト
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に加えて、広域的な販路拡大に向けた機会創出など、取引先のニーズを踏まえた支援施策を実施してまいります。

【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) 2017 しんくみ食のビジネスマッチング展	2017.10.25	サンシャインシティ文化会館 3F 展示ホール	211 社	4,859 名	13 社
(2018 年度) 2018 しんくみ食のビジネスマッチング展	2018.11.6	サンシャインシティ文化会館 2F 展示ホール	223 社	4,680 名	15 社
(2019 年度) 2019 しんくみ食のビジネスマッチング展	2019.10.30	サンシャインシティ文化会館 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。

また、2020年５月のＧＷ中に本店営業部、植田支店、玉川支店、本庁前支店で実施した新型コロナウイルス感染拡大に伴う休日相談業務においては、５日間で232人の来店顧客数がありました。

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～2021年５月）

営業日数	900日
来店顧客数	2,531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。

さらに、更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」を積極展開しております。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。なお、2021年５月末現在、締結事業先数は1,539先、従業員へのローン実行実績は1,299件1,898百万円となりました。

今般のコロナ禍影響によりサービス提供の非対面化が進む中、顧客利便性を損なうことなく、架電を活用することで金融サービスにかかる情報の集積・提供に取組んでおります。更に、営業担当者と内部担当者がペアとなり情報を共有することで、機会ロスを減らし、顧客個々の実情に合わせた課題解決提案等に際しては、アポイントを取ることで制限される対面機会を有効的に活かす活動として「スマート営業」を導入し、更なる営業力強化に取組んでおります。

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なため、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、2021年５月末までに、2,287件、37,893百万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」を発売しました。

【東日本大震災関連商品と融資実績】(2021 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	資金使途	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(2021 年 3 月 31 日にて取扱終了)	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)	273 件	3,564,794
いわしん災害復興特別資金(2021 年 3 月 31 日にて取扱終了)	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	142 件	8,181,248
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)	41 件	363,640
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)	923 件	13,650,534
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	441 件	5,141,955
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	149 件	4,854,950

(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（2013 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 2018 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（2018 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（2018 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、各営業店の店頭に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組んでおり、2020 年度につきましては、直接貸付・当信用組合協調にて合計 14 先 272 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　2021年３月末現在】　　（単位：百万円）

業　種	融資種別	資金使途	政府系金融機関実行額	当組合実行額（協調融資）	合　計
卸小売業（ノベルティ商品販売）	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（備品購入及び諸経費支払）	2.0	2.0	4.0
製造業（ガラス工房）	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（工房建設資金及び諸経費支払）	10.0	6.0	16.0
サービス業（人材派遣）	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）	2.0	2.0	4.0
建設業（建具製造販売）	直接貸付（株式会社日本政策金融公庫）	運設資金（事業譲渡に伴う役員退職慰労金支払）	25.0	25.0	50.0

林業	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	設備資金 (木材運搬車輌購入)	5.0	5.0	10.0
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（商品仕入び諸経費支払）	3.0	2.0	5.0
卸小売業 (建設資材販売)	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	運転資金 (商品仕入及び諸経費支払)	2.0	4.0	6.0
サービス業 (飲食業及び娯楽業)	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・諸経費支払）	12.5	7.5	20.0
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（工事及び商品仕入・諸経費支払）	4.0	4.0	8.0
サービス業 (ゴルフ練習場)	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	設備資金 (夜間照明更新)	8.0	8.0	16.0
不動産業 (不動産賃貸)	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)	30.0	20.0	50.0
運送業	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	運転資金 (外注費・人件費及び諸経費支払)	5.0	20.0	25.0
製造業 (木工製品加工)	直接貸付 (株式会社日本政策金融公庫)	運転資金 (買掛金及び人件費支払)	15.0	15.0	30.0
サービス業 (自動車修理・自動車販売)	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)	15.0	13.0	28.0
合　計		14先	138.5	133.5	272.0

（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、多業種に亘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			
		2021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	37,673	64	14,057
	運転資金	118	23,404	52	6,100
	設備資金	59	14,269	12	7,957
住宅ローン		68	1,110	－	－
合　計		245	38,783	64	14,057

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、ニーズは多岐に亘りますことから、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（2021年５月末現在、会員数672社）向けの一斉ファックス送信により、公的補助金・助成金等の有用な情報提供の充実に努めるとともに、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し、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。

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、2021年５月末時点で事業性資金667先、130,254百万円（うち、震災の影響によるもの211先、23,044百万円）、住宅ローン149先、2,494百万円（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】（2021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	667	211
	金　額	130,254	23,044
住宅ローン	先　数	149	68
	金　額	2,494	828
合　　計	先　数	816	279
	金　額	132,748	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楢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階に楢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、楢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 日より楢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、2020年６月には地域開発部との統合により創業支援から事業承継まで一気通貫した事業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。

2021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34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（４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、福島県よろず支援拠点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。2021年３月末時点における「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】

（2021年３月末時点）

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、2021年３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」の活動に取組んでおり、これまで通算14回（参加企業数延べ1,651社）のビジネスマッチング交流会を開催しているほか、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、2019年には女性会員を対象とした「つつじの会」を発足させ、これまで２回の例会を開催しております。

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広域的な販路等の確保に向け、信用組合のネットワークを活用したお取引先支援の一環として、全国信用協同組合連合会が運営するクラウドファンディングサイト「MOTTAINAIもっと」を活用した「しんくみ新型コロナ対応事業者応援プロジェクト」を通して、コロナ禍により売上減少を余儀なくされている事業者の商品を全国に発信することで、販売支援を行っております。

（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を2015年度より開講しております。また、2018年度からは対象年齢層を拡大したうえで、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開催しております。

開　催			参加者
2015年	いわしん若手経営者の会	全５講座	32名
2016年	いわしん若手経営者の会	全５講座	14名
2017年	いわしん若手経営者の会	全５講座	７名
2018年	いわしん次世代経営者の会	全５講座	21名
2019年	いわしん次世代経営者の会	全５講座	16名

また、当信用組合では、中小企業庁の「事業承継診断書」を用いた実態調査を行うと共に、それぞれの実状に合わせ、主に親族内承継を計画する事業者を対象とした常設の専門家相談をはじめ「福島県事業引継支援センター」やＭ＆Ａマッチングサイトを運営する株式会社トランビ、人材紹介及び結婚相手の紹介を展開するヒューレックスグループなど多様な外部機関との連携により、さまざまな事業承継問題の解決に取組んでいます。また、2019年11月には、株式会社日本政策金融公庫いわき支店と事業承継に係る連携協定を締結すると共に協調融資商品「TUNAGU（つなぐ）」を創設しております。

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区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

2020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》

【地元で60年以上親しまれてきた老舗惣菜店の事業譲渡を仲介】

１．経緯

当信用組合は、事業承継に関して、課題解決のためには外部専門家との相互連携が不可欠であるとの認識のもと、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しています。

事業譲渡先であるM店は、1958年に創業。1966年より現住所にて店を構え、「街のコロッケ屋さん」として50年以上に亘りいわき市民に親しまれてきましたが、代表者が高齢となり、健康上の理由から廃業を決意します。廃業の案内文書の印刷を受注した印刷会社の担当者が「なんとかM店の味を残したい」と考え、2019年８月、当信用組合の事業支援部に相談を寄せます。

２．具体的な取組み内容

・当信用組合がM店に対し、事業承継・Ｍ＆Ａで提携する福島県事業引継ぎ支援センターへの登録取り次ぎを行うと共に、本部各部署と営業店の情報共有により引受先となり得る先を選定します。

・健康温浴施設を運営するＳ社の代表者へ打診したところ、Ｓ社の飲食部門での活用が期待出来ること、また、何より代表者がM店のコロッケのファンであったことなどから、引受について前向きに検討する旨の回答を得ることが出来ました。
・その後、事業の譲渡・譲受契約を締結することで合意しました。
・当信用組合より福島県事業引継ぎ支援センターへ契約手続きのアドバイスを依頼し、2019年10月、事業譲渡契約を締結しました。

３．成果等

2020年度中の販売に向け、M店の元代表者の指導のもと、永年親しまれてきたM店の味の再現に取組んでおります。

（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、2020年度は150回（58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、2021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308件、7,031百万円（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】

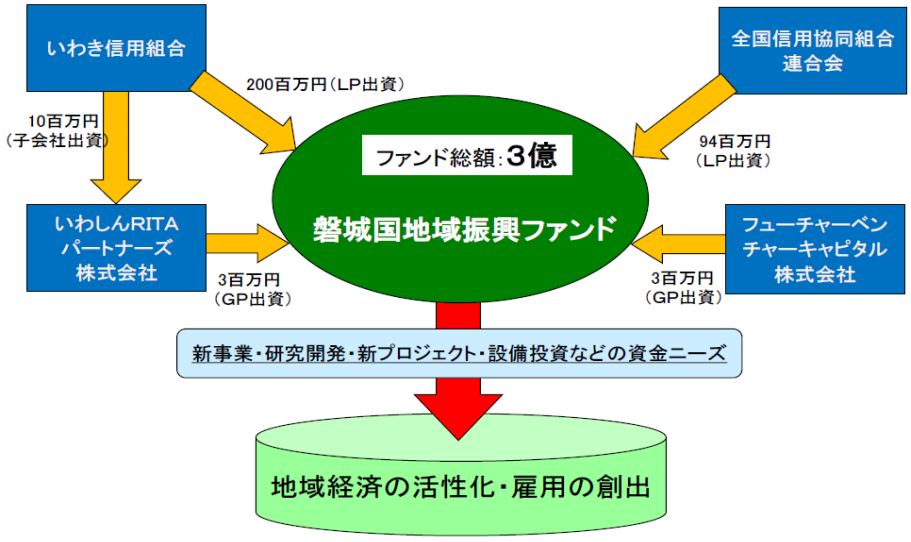
年度	実行件数	実行金額
2013 年度	17 件	134 百万円
2014 年度	11 件	93 百万円
2015 年度	15 件	85 百万円
2016 年度	14 件	75 百万円
2017 年度	14 件	121 百万円
2018 年度	10 件	46 百万円
2019 年度	５件	11 百万円
2020 年度	２件	８百万円

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・新事業を志す人材の発掘・育成を通じて起業家輩出を後押しすること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、2020 年度まで、延べ 1,012 名が参加しております。加えて、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で、2017 年度からはいわき市と連携し「磐城国地域振興・創業塾」と名称を変えて開催しております。それ以降、一定の要件を満たした参加者は、いわき市より交付される「認定特定創業支援事業による支援を受けた証明書」の対象となり、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るようになりました。2020 年度までの証明書交付対象者は 104 名となりました。

創業塾			参加者延べ人数	証明書交付対象者
2013年～2016年	第１期いわしん創業塾	―	457名	―
2017年	磐城国地域振興創業塾	全６講座	108名	21名
2018年	磐城国地域振興創業塾	全６講座	133名	25名
2019年	磐城国地域振興創業塾	全６講座	183名	35名
2020年	磐城国地域振興創業塾	全６講座	131名	23名

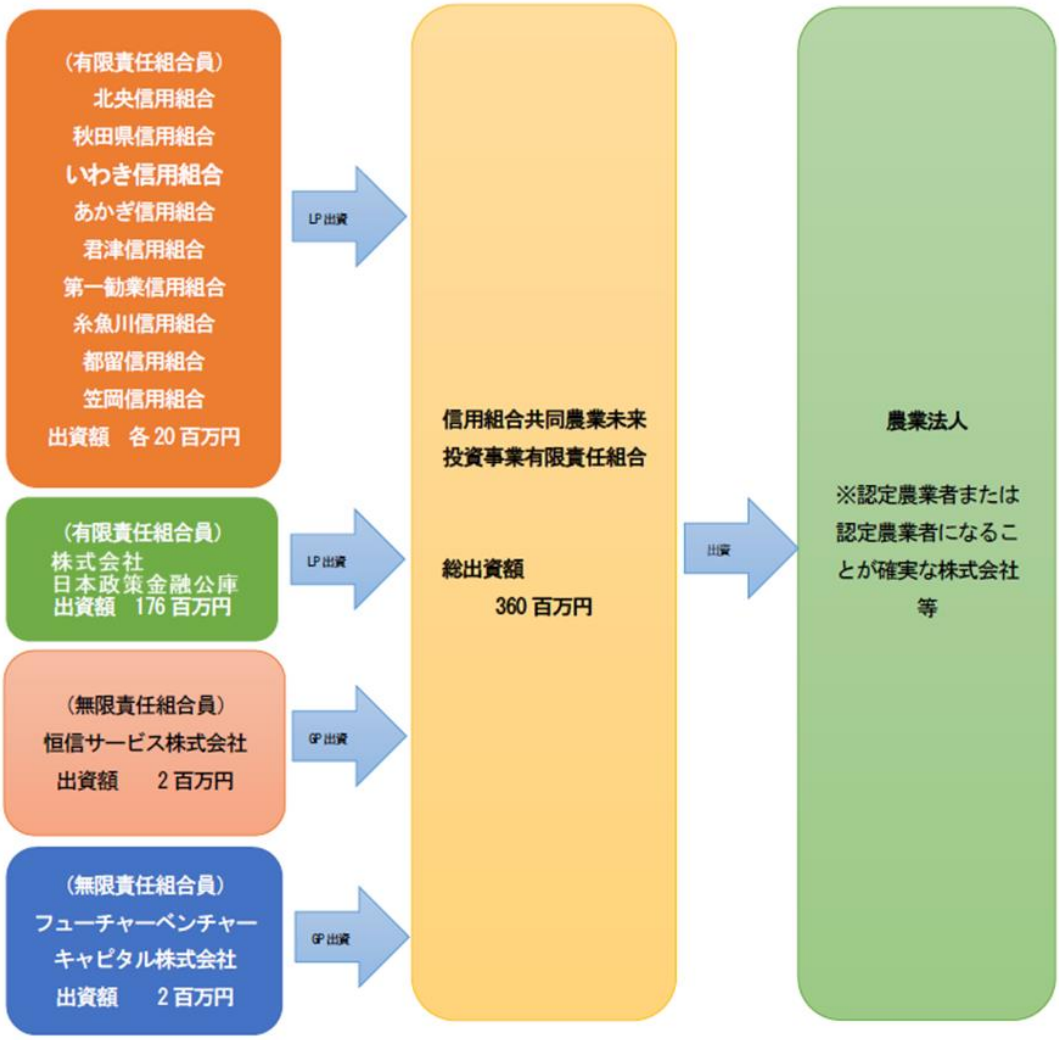
また、当信用組合は 2015 年 10 月に全信組連などと共同で地域活性化ファンド「磐城国（いわきのくに）地域振興投資事業有限責任組合」を設立しました。この地域振興ファンドは、いわき市及び双葉郡地域の経済活性化・地域振興に資する起業、あるいは創業間もない事業者などに対して投融資を実施することにより、投資事業先の成長を支援するものであり、2021 年５月現在、ＵＩターン事業者が関わる地域発のベンチャー企業を中心に 10 社に 213 百万円の投資を実行しております。当信用組合は今後もＵＩＪターン起業者の呼び込みと支援を進めていく計画です。



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。2020年８月には、いわき市、いわき商工会議所、いわき産学官ネットワーク協会との連携によるコロナ対策企画「企業ひと技 応援ファンド」を立ち上げ、事業承継や新たなビジネスモデルの構築に尽力する市内の事業者を支援しております。

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組んでおります。

【過去のコンサルティング実施回数】

2013 年度	143 回
2014 年度	137 回
2015 年度	120 回
2016 年度	104 回
2017 年度	105 回
2018 年度	105 回
2019 年度	81 回
2020 年度	150 回

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。2020 年度は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 10 回（６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 93 件のうち、採択数は 26 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した地方創生に向け、リレーション機能を充分に活かした「人をみて、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」】2021 年５月末現在

締結事業先	実行実績	
	件数	実行額
1,539 先	1,299 件	1,898 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組んでおります。

こうした考えのもと、2012年６月からＣＩＳマイスター制度（ＣＩＳ：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・接遇向上のためにＣＩＳ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。2021年５月末現在の有資格者は51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ＣＩＳ認定協会認定講師が誕生し、現在６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おります。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名とアドバンストコース１名、2017年度はベーシックコース２名とアドバンストコース２名、2018年度はベーシックコース１名とアドバンストコース２名、2019年度はベーシックコース２名とアドバンストコース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が、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。2020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（2012．４～2021．５）】

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） ＯＪＴ指導力アップ講座（2016、17年度） 常勤役員講座（2020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≫

	ＣＩＳマイスター関連研修（2012～20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） 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） ≪内部講師研修≫ コンプライアンス勉強会（2012～19年度） 新人フォローアップ研修（2012～20年度） ロールプレイング大会開催（2012年度） 入組者合同合宿研修（2013～20年度） ＳＣＯ受験対策講座（2013～18年度） 反社会的勢力対応研修（2015、16年度） 相続に関する勉強会（2016年度） 育児休業及び介護休業制度に関する研修会（2016年度） 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）
業務推進部	≪全信中協主催≫ 融資渉外講座（2012、16、18年度） 個人ローン獲得推進講座（2014年度） 女性職員渉外担当者講座（2015～18年度） 女性職員渉外担当者講座フォローアップ研修（2017、18年度） 課題解決型営業推進講座（2017、18年度） ≪福島県協会主催≫ 企業取引開拓研修（2012年度） 中堅内勤職員研修（2012年度） 営業店管理講座（2012年度） 融資渉外講座（2012、13年度） 事業所融資渉外研修「目利き力」養成講座（2015、16年度） 女性のための融資推進実践研修（2015、16年度） 融資推進活性化講座（2016～18年度） 融資渉外インターバル研修（2017年度） 事業先融資推進講座（2018、19、21年度） ≪外部講師研修≫ 定期積金推進研修・勉強会（2012、15～19年度）

	初級渉外担当者能力開発講座（2012、15～17、19年度） 渉外チーフ戦略講座（2012年度） 生損保コンプライアンス研修（2012～17年度） ＢＭＰ研修（2013～19年度） 事業所ＣＳ研修（2013年度） 渉外能力開発研修（2013年度） 創業力マスター講座（2014年度） 内部管理者研修（2015、16年度） 営業推進力パワーアップ研修（2015、16年度） 初級女子職員研修（2017年度） 新規事業創生研修（2019年度） ≪内部講師研修≫ 内勤職員営業講座・勉強会（2012、13年度） 消費者ローン営業講座（2012年度） 太陽光発電融資発掘勉強会（2014年度） ＡＬＭ勉強会（2014年度） 生損保窓販コンプライアンス研修（2014、15、18、19年度）
融資部	≪全信中協主催≫ 創業融資審査のポイント研修（2012年度） 企業財務分析講座（2012 年度） 融資審査講座（2012、14年度） 資産の自己査定講座（2012、14 年度） 金融検査マニュアル研究講座（2012、14、16 年度） 企業財務分析講座（2014年度） 事業性評価実践講座（2016、17年度） ローカルベンチマーク活用研修（2017年度） ≪福島県協会主催≫ 保証協会付事業融資開拓研修（2012～14、16年度） 融資判断能力養成研修（2014、15、19年度） 融資業務の基礎知識講座（2018、19年度） ≪外部講師研修≫ 住宅ローン取扱研修会（2012、14、16、17年度） 経営改善・事業再生研修（2013年度） 福島県信用保証協会保証業務研修会（2014、16年度） 信用保証協会付貸付の管理・回収に関する研修会（2019年度）

	≪内部講師研修≫ 消費者ローン研修・勉強会（2012、14、16、17年度） 住宅ローン推進勉強会（2012、14～17年度） 法務３級受験対策勉強会（2013～19 年度） 財務３級受験対策勉強会（2012～19 年度） ソーラーパネル・介護事業開拓研修（2013年度） 審査・管理事例及び実務研修（2015年度） カードローン受付に関する勉強会（2015年度） 審査・管理事例及び実務研修（2015、16年度） 事業承継計画策定支援研修会（2018、19年度） 事業性評価に関する研修会（2018年度） 事業承継にかかる研修会（2019年度） 動産評価研修会（2019年度） Ｍ＆Ａにかかる研修会（2018年度）
債権管理部	≪全信中協主催≫ 管理・監督者講座（2012 年度） 経営改善計画策定実務講座（2012 年度） 債権管理回収講座（2013、14 年度） ≪福島県協会主催≫ 金融法務講座（2012 年度） 債権管理回収講座（2014年度） ≪外部講師研修≫ ターンアラウンドマネージャー養成講座（2012年度） 融資問題研究定例研究会（2013 年度） ≪内部講師研修≫ 債権管理回収研修ヒアリング（2013、14 年度） 法務３級受験対策勉強会（2012、13年度） 融資管理実務研修会（2018、19年度）
事業支援部	≪全信中協主催≫ コンサルティング機能強化講座（2013年度） 公的支援制度を活用した取引先支援実践講座（2018年度） ≪外部講師研修≫ 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） ≪内部講師研修≫ 消費税転嫁対策講習会（2013年度）

	強制職場離脱者勉強会（2017年度） 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） 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） 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ュエクトスタートまで・連携ビジネスの創出支援セミナーの趣旨、本業支援プロセス評価について）（2018年度） 投融資一体による資金支援ついて（2018年度） 実務研修会（債権管理部と共催）（2018、19年度） 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）
監査部	≪全信中協主催≫ 内部監査講座（2016～19年度） ≪内部講師研修≫ 不祥事防止についての勉強会（2012、13年度） 監査事例についての勉強会（2012～14年度） 各種リスク管理態勢の指導・教育（2012、13年度） 検印者に対する勉強会（2014、16年度） 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）
事務管理部	≪全信中協・全信組連主催≫ 日本版ＮＩＳＡ研修会（2013年度） ＮＩＳＡ導入にむけた販売員研修会（2013年度） 有価証券運用とリスク管理講座（2014年度） 外国為替業務研修（2016年度） 内部管理統括責任者等研修（2016、17、20年度） ≪内部講師研修≫ 窓口事務研修（2012年度） 内部役席者及び内部リーダー研修（2012、14～20年度） 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） 本人確認事務取扱及び名寄せデータ整備勉強会（2012年度） 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） 国債・投信についての勉強会（2013年度） 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） でんさいネット取扱い勉強会（2013年度） 証券外務員資格試験研修会（2014～19年度）

	ＮＩＳＡ研修（2014年度） 検印者に対する研修会（2014、16～19年度） ミス軽減対策研修会（2019年度） 国債・投信窓販の研修会（2014～19年度） マネロン防止対策に関する研修会（2019年度）

【各種研修取組み計画（2021．４～2022．３）】

部署名	取　組（開催内容）
総務部	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。 前年度入組者フォローアップ研修（３回） 新人フォローアップ研修（３回） ＣＩＳ受験・更新テストの実施 ≪全信中協研修≫ 常勤役員講座 しんくみ大学講座 ≪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 女性リーダー養成研修 窓口金融法務研修
業務推進部	営業方針「ＣＶＳ」に基づく顧客への提案能力向上を図る。 戦略セル研修（12回） 生損保コンプライアンス研修（２回） 新規事業創生研修（３回） 事業先融資推進研修

融資部	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。 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 民法改正にかかる研修会
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（２回）
事業支援部	事業者支援に係る研修会
監査部	各種リスク管理態勢の指導・教育を推進する。 不祥事件対策勉強会 職階別コンプライアンス研修会（３回） 内部監査講座
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 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（２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充分に発揮し、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、代表理事及び理事部長等で構成する経営戦略会議を定期的に開催して、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、各部店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の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、ＲＥＩＴを購入しました。現在では、価格変動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。

2021 年３月決算期のディスクロージャー誌は、2021 年７月に開示を予定しております。

以　上