

特定震災特例経営強化計画の 履行状況報告書

2022年6月
いわき信用組合

目次

第1 2022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	・・・ 2
(2) 決算の概要	・・・ 3
①貸出金残高	・・・ 3
②預金残高	・・・ 3
③損益の状況	・・・ 4
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	・・・ 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	・・・ 12
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	・・・ 13
(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	・・・ 19
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	・・・ 19
②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	・・・ 20
③早期の事業再生に資する方策	・・・ 20
(4) 経営基盤の充実のための方策	・・・ 21
①収益力の強化のための方策	・・・ 21
②人材育成のための方策	・・・ 21
第3 剰余金の処分の方針	・・・ 30

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	30
（1）経営管理にかかる体制及び今後の方針	30
①ガバナンス体制	30
②内部監査	31
③強化計画の進捗管理	31
（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	32
①内部監査体制	32
②外部監査体制	32
（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	32
①信用リスク管理	32
②市場リスク管理	33
③流動性リスク管理	33
④オペレーショナル・リスク管理	34
⑤情報開示の充実	34

第1 2022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、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】

※2020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)	※2018年3月	※2019年3月	※2020年3月	※2021年3月	※2022年3月
実質人口	341,402人	344,678人	341,772人	339,089人	332,084人	328,358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。

そのような中、予想を超えて長期に及ぶコロナ禍にあって、経済活動の自粛と緩和が繰り返され、特に対面業種である飲食業、宿泊業等サービス業を中心に売上が激減しております。また、物流を含むサプライチェーンの停滞から部品や原材料の供給不足を来し、その影響は多業種に広がっており、地域経済は厳しい状況が続いております。

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、感染状況の落ち着きとともに徐々に動き出していますが、総じて個人消費の低迷は続いており、大型小売店等販売額、自動車新規登録台数、新設住宅着工戸数とも前年同期比減少推移となっております。

【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)	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
大型小売店等販売額	68,603百万円	79,785百万円	77,103百万円	74,924百万円	76,999百万円	75,051百万円
自動車新規登録台数	20,608台	20,681台	20,332台	21,098台	18,105台	16,318台
新設住宅着工戸数	1,712戸	3,448戸	2,417戸	1,646戸	2,001戸	1,911戸

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、お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「磐城国地域振興・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。

2021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り組んでいます。

(2) 決算の概要

① 貸出金残高

貸出金残高（末残）は、2021年3月末比552百万円増加の117,756百万円となりました。

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。

2021年度における予想を超えた新型コロナウイルス感染症蔓延の長期化は、多業種に影響を与えており、いわゆるゼロゼロ融資の取扱い終了後も事業者の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、依然として新型コロナウイルス感染症の影響を受けた資金需要が根強く、建設業、卸・小売業、飲食業、サービス業等多業種に亘って運転資金が主に増加し、同比732百万円増加の77,747百万円となりました。

他方、個人消費資金は、消費マインドの低下から借入ニーズは低調推移の中、住宅資金の需要はあったものの、いわゆる“ウッドショック”の影響が施工業者に波及して工事の遅延が多発し、新規受注先の着工にも遅れが出ていることから、同比261百万円減少の34,241百万円となりました。

② 預金残高

預金残高（末残）は、新型コロナウイルス感染症を起因とする活動自粛と制限緩和が繰り返された影響から総じて個人消費が低迷したことで消費に回る資金が滞留したことに加え、事業者が手許資金を確保したことで、2021年3月末比5,591百万円増加の201,103百万円となりました。法人・個人ともに手許資金を確保したことで、流動性資金で増加、加えて、子育て世帯支援を目的とした特別金利設定の定期性預金や地元スポーツクラブとの提携による企画商品の販促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2,728百万円増加の49,638百万円、個人預金においても、同比2,863百万円増加の151,465百万円となりました。

【資産・負債の推移】

(単位：百万円)

	2022/3末			2021/9末	2021/3末
	実績	2021/9末比	2021/3末比	実績	実績
資産	257,568	620	5,691	256,948	251,877
うち貸出金	117,756	△1,045	552	118,801	117,204
うち有価証券	53,561	5,664	6,138	47,897	47,423
負債	237,642	1,093	6,078	236,549	231,564

うち預金	201,103	△3,559	5,591	204,662	195,512
うち借入金	35,400	4,600	500	30,800	34,900

③ 損益の状況

地域復興の課題解決及び新規事業・経営支援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を含む個人ローンの積極的推進に取り組み、更に2020年度から継続して取り組むゼロゼロ融資を始めとした新型コロナウイルス感染症対策資金繰り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2020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構成の変動（前期末に定年退職者6名、当期新入職員が前期比8名増）による人件費減少や物件費計上を消費税抜きとした減少要因もあり、コア業務純益は、2021年3月末比144百万円増益の747百万円となりました。

経常利益は、前年同期比で与信関連費用が増加（819百万円）となったこと等により、同比251百万円減益の242百万円となりました。

当期純利益も上記要因により、同比150百万円減益の150百万円となりました。

【損益状況の推移】

（単位：百万円）

	2022/3期		2021/3期 実績
	実績	前年同期比	
業務粗利益	3,111	433	2,678
資金利益	2,785	47	2,738
役務取引等利益	△67	4	△71
その他業務利益	393	381	12
経費	1,982	△102	2,085
コア業務純益	747	144	602
貸倒償却引当費用	926	819	107
一般貸倒引当金	382	343	38
個別貸倒引当金	60	131	△71
貸出金償却等	484	344	140
経常利益	242	△251	493
特別損益	△6	6	△12
当期純利益	150	△150	301

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

保を積み上げたことに加え、基礎項目算入引当金額が増加したため、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、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したため、単体自己資本比率は2021年3月末比0.82ポイント上昇の17.56%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・創生支援にかかる専担部署の態勢強化

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、情報共有を目的とした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進めてまいりました。また、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8名の人員を配置した事業支援部を中心に、中小企業・小規模事業者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、企業のライフサイクルに応じた支援を一貫通貫で行え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

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求められることから、定期的な人事異動により職員の適性に応じて基幹店舗を中心に効率的に配置し、お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・創生や営業力強化に関する意欲・意識の高い支店長輩出を目的として、2012年3月から支店長公募制度を導入し、この中から2022年5月末現在までに19名を登用しました。年功にとらわれない管理職の登用を通じて協同組織金融機関としての特性である対話を重視した営業活動の実践により、個々の実情に即し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。

他方、営業店機能を活かす上で、個々の営業力の強化は不可欠であり、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、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・教育に努めております。当信用組合では、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、「いわき信組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努めています。

未曾有の複合災害をもたらした大震災から 11 年経過し、復興ステージが進捗する中であっても相次ぐ自然災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、複合的な支援が求められます。今後も、実践に即した顧客対応、多様な案件組成への取組みを通じた経験を積む中で、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るとともに、顧客に寄り添い気持ちに応える感動接客を実践し、円滑な信用供与と金融サービスの質の向上に取り組んでまいります。

(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、活性化協議会等）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おります。

【2021 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	25 回 (17 先)
	事業改善・再生に関する相談	58 回 (20 先)
	事業承継に関する相談	28 回 (6 先)
	補助金・助成金に関する相談	43 回 (30 先)
	計	154 回 (73 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	21 回 (10 先)
	独立行政法人中小企業基盤整備機構	17 回 (1 先)
	福島県信用保証協会	7 回 (1 先)
	計	45 回 (12 先)
創業・新事業融資実績	37 件、123 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	20 件、437 百万円 (震災後累計 327 件、7,430 百万円)	

補助金に係るつなぎ資金等の融資実績	
-------------------	--

b. 各種情報提供の実施

当信用組合では、お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18日には、東北地域で初開催となる「新現役交流会」を含む第1回「人材マッチング交流会」を開催しました。2021年度は、主に首都圏在住の企業OBを中心とした専門人材と高度なスキルを有する副業人材、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2022年3月15日に第2回を開催しました。参加企業は12社で、上記三者と延べ77の面談を実施、うち8社で人材マッチングが成立しました。

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 みらい」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

2021年10月4日から11月26日にオンライン特設サイトで開催された「2021 しんくみ食のビジネスマッチング展」においては、出展事業者7社に対して、展示商談サイト閲覧数388件・お問合せ数15件、オンライン個別商談会バイヤー向け提案数39件・面談実施数7件と全体を通し活発な商談が行われ販路開拓、出荷拡大に貢献しました。

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、お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
(2020年度) 2020 しんくみ食のビジネスマッチング展	中止				
(2021年度) 2021 しんくみ食のビジネスマッチング展	2021. 10. 4～ 2021. 11. 26	オンライン特設サイト	157 社	-	7 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、2021年度は3月までに旧本庁前支店及びローンセンターで実施した新型コロナウイルス感染症拡大に伴う特別相談会においては、8日間で149人の来店相談数がありました。

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～2022年5月)

営業日数	1,001日
来店顧客数	2,780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、「気持ちに寄添い気持ちにこたえる(ホスピタリティの心)」をテーマにし、2014年度より営業係及び窓口係が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。)資格取得へ取組むなど、感動接客を通じた対面訪問活動を基軸に、地域に根差した信用組合の特性を十分発揮した『親身で役に立つ金融機関』を体現しております。

今般のコロナ禍の影響によりサービス提供の非対面化が進む中、限定的な対面機会を有効に活かし、顧客利便性を損なうことなく行う架電を活用した「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り組んでおります。

地域に暮らす方々は様々な事情を抱えながら、それぞれに「豊かな暮らし」の実現を目指して生活しています。だからこそ、「お客様が望む価値の提供を目的に、お客様個々に行う、一律ではない課題解決型の提案営業」《Category Value Sales=CVS(カテゴリー・バリュー・セールス)》を基本概念として掲げており、その取組みとして、職域サポートプラン「いわしん安心バリュー」を推進しています。なお、2022年5月末現在、締結事業先数は1,549先、従業員へのローン実行実績は1,308件1,913百万円となりました。

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で新たな資金需要の受皿となることを目指しております。

b. 震災対応商品の提供と開発

当信用組合では、震災発生直後から緊急生活資金の取扱いをおこない、その後の復興再生期間には復興支援資金、再生・再建資金など、復興の進捗状況により変化するニーズを的確に捉え、新たな商品を提供してきました。今後も復

興ステージの進展に合わせた新商品の開発に継続して取り組んでまいります。

また、震災以後に繰り返し発生する自然災害に対応した融資商品と新型コロナウイルス感染症の蔓延から影響を受けた事業者及び個人に対する融資商品の提供も機動的に行っております。

【東日本大震災関連商品と融資実績】（2022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（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）	61件	457,300
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）	973件	14,802,490
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	442件	5,166,955
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

【新型コロナウイルス対策特別資金（実質無利子型）融資実績】（2022年5月末現在）

【単位：千円】

件数	残高
1,026件	11,301,701

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る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、支店長会議では毎回「経営者保証に関するガイドライン」の活用を促す指導をおこなっており、引き続き担保・保証に過度に依存しない融資の促進を図ってまいります。

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、対面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をくみ取った与信判断に努めてきました。これまでも福島県及びいわき市の震災関連制度融資を推進してまいりましたが、コロナ禍においては資金繰り支援として「実質無利子・無担保融資」の積極的な利用提供を進めてまいりました。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、引き続き震災復興に加えてコロナ禍以後に向けた資金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

信用保証協会との意見交換会及び勉強会開催に積極的に取り組み、信用保証協会の保証を利用した低金利の制度融資の推進を図っています。

また、新型コロナウイルス対策特別資金、いわゆる「実質無利子・無担保融資」は今後償還が開始されますが、信用保証協会と連携しながら伴走支援の強化を図ってまいります。

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、2021年度につきましてもは3月末現在、直接貸付・当信用組合協調にて合計26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。

(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ました。未だに、一次生産者においては、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安が残っている状況にあります。

震災からの復興が進む中で、被災事業者の経営基盤並びに個人の生活基盤に対する復興・復旧に係る信用供与は落ち着きをみせていましたが、その後に繰り返し発生する自然災害に加えて新型コロナウイルス感染症の蔓延といった予期せぬ環境変化に対する信用供与にも積極的に取り組んでおります。

【被災者向けの新規融資の状況】

	新規融資			
	2022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先	40,882百万円	65先	15,189百万円
運転資金	121先	25,851百万円	54先	6,538百万円
設備資金	56先	15,031百万円	11先	8,651百万円
住宅ローン	68先	1,110百万円	—	—
合計	245先	41,992百万円	65先	15,189百万円

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

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（2022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、2022年5月末時点で事業性資金718先、145,880百万円（うち、震災の影響によるもの211先、23,044百万円）、住宅ローン158先、2,753百万円（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】（2022年5月末基準）

		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	718先	211先
	金額	145,880百万円	23,044百万円
住宅ローン	先数	158先	68先
	金額	2,753百万円	828百万円
合計	先数	876先	279先
	金額	148,663百万円	23,872百万円

b. 復興・創生に向けた対応

震災の影響により、お取引先の経営環境は大きく変化していることから日々の営業活動を通じ被災されたお取引先の個別事情を把握し、外部の支援機関とも連携のうえ、お取引先の事業再生に向けた経営計画の策定支援や定期的なモニタリングを行ってまいります。

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、原発事故の避難指示解除準備区域にあった檜葉支店につきましては、震災後のお取引先の避難動向に合わせて、本庁前支店内から現在は四倉支店内に店舗内店舗として移設、営業しております。

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沿って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、震災発生直後から緊急生活資金の取り扱いをおこない、その後の復興再生期間には復興支援資金、再生・再建資金など、復興の進捗状況により変化するニーズを的確に捉え、新たな商品を提供してきました（P10～11に記載の一覧表参照）。今後も復興ステージの進展に合わせた新商品の開発に継続して取り組んでまいります。

また、震災以後に繰り返し発生する自然災害に対応した融資商品と新型コロナウイルス感染症の蔓延から影響を受けた事業者及び個人に対する融資商品の提供も機動的に行っております。

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

財務情報等による定量面の状況把握と日々の営業活動の中で定期的なモニタリングによる定性面の実態把握により、営業店及び本部関連部署が情報を共有し、お取引先の経営環境に合った支援施策を協議し実効的な対応を行ってまいります。

2022年5月末現在、経営改善や事業再構築・成長支援を行う経営支援先は21先あり、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、継続した本業支援とヒアリングを実施しております。

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、事業再生計画策定に関する助言・相談など、中小企業診断士、税理士、公認会計士等の専門家と協働して対応しているほか、様々な外部機関との連携による知見の活用を図ってまいります。

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 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. 自然災害による被災者の債務整理に関する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、2022年5月末まで計8件（すべて旧個人版私的整理ガイドラインに基づく実績であり、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件は同ガイドラインの適用になりませんでした）。同ガイドラインは、2021年3月31日をもって終了しておりますが、2021年4月から「自然災害による被災者の債務整理に関するガイドライン」にもとづき、定期的な訪問活動等によりお客さまの状況把握に引き続き努めるとともに、取引内容や状況を最大限に考慮したうえで、自然災害による被災者の債務整理に関するガイドライン委員会や弁護士・税理士等と連携し、債務整理の相談・申出に対し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、お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、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行われ、2019年には女性会員を対象とした「つつじの会」を発足し、これまで2回の例会を開催しております。

また、事業支援部を専担部署として、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みらい」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、東日本大震災に加え今般の新型コロナウイルス感染症拡大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ます。

このため、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ともに、それぞれの実情に合わせ、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、M&Aのマッチングを行う「福島県事業承継・引継ぎ支援センター」等の公的機関や、M&A仲介プラットフォーム、人材紹介、結婚相手の紹介を展開する民間企業など、様々な外部機関との連携強化を図っております。今後は、事業承継に係る連携協定を締結している株式会社日本政策金融公庫いわき支店との協調融資商品の推進とともに、後継者不在のお取引先へのアプローチ手段として、同公庫の事業承継マッチング支援の枠組みを活用するなど、事業承継に係る支援メニューの充実を図ってまいります。

(C) 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・新事業融資実績（「フロンティア」を含む）】

年度	実行件数	実行金額
2017年度	32件	236百万円
2018年度	34件	138百万円
2019年度	26件	620百万円
2020年度	24件	101百万円
2021年度	37件	123百万円

今般のコロナ禍の中で開催した「創業塾」では、会場及びオンラインでの

受講方法を併用したことで、多くの創業・起業予定者に広くビジネスについて学んでいただきました。今後もオンライン配信を活用した創業塾や各種セミナー開催を企画、検討してまいります。

また、新事業や新分野転換等、多種多様な経営課題の相談ニーズに対しては今後とも、外部専門家によるコンサルティング相談ならびに新事業等の経営相談を強化し、本格的な事業支援に取り組んでまいります。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、2022年度まで、延べ1,182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いたしました。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。2022年度までの証明書交付対象者は136名となりました。なお、次回開催は2023年2月～4月を予定しています。

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
2022年	磐城国地域振興創業塾	全6講座	170名	32名

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きました。運営会社の統合により、「クラウドファンディング磐城国」（キャンプファイアー）と名称を替えて、2020年8月からは、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」を立ち上げました。2021年度は、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8社を支援しており、

2022年度も同様の枠組みで支援を継続しております。

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

当信用組合では、震災発生以降、被災された方や避難を余儀なくされた方々の利便性を第一義に、本来業務である円滑な金融サービスの提供を通して、金融機関としての対応を行ってまいりましたほか、本来業務にとどまらず、地元と共に生きる信用組合として幅広く地域の方々並びにお取引先の皆様と手を取り、様々なボランティア活動を行ってまいりました。

また、信用組合業界からお寄せいただいた御見舞金を津波被害の甚大であった沿岸地域の7地区に復興への一助として贈呈している他、同地区における復興のための基金設立や定期的に行われている復興祭等のイベントへの協力及び参画を積極的に行っております。

さらに、復興を担う人材育成のための奨学金制度の創設や地元体験型教育施設でのボランティア活動等、地域の文化・教育の充実にも取り組んでいます。

(B) 信用組合業界の取組み

これまで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。

(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

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、いわき市及び広野町において「まち・ひと・しごと創生総合戦略」立案の戦略会議、専門家会議の委員として常勤理事、支店長が選任され、地域金融機関の立場から当信用組合が取り組んでいる創業支援等の紹介や地方創生に向けた提言を行ってきました。策定された創生総合戦略の実施段階においても、行政が設置した協議会からも委員の委嘱を受け、中小企業、小規模事業者支援の計画立案に携わっています。

また、いわき市との共催で、首都圏在住の企業OBや現役で企業に勤務する「副業人材」さらに市内で障害者雇用に取り組む就労支援事業者など幅広い三分野の事業者とつなげて企業が抱える人材不足等の経営課題を解決する目的で「ダイバーシティ人材のマッチング交流会」の開催に取り組んでおります。

② 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

震災からの復興の長期化と新型コロナウイルス感染症の影響で、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いることから、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、常設の専門家相談会の実施に取り組んでおります。

【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
2021年度	154回

また、外部支援機関の専門家派遣を活用した事業再生・再構築、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おります。

当信用組合では、お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。また、本会会員向けの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。2021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43回（30先）実施したほか、ふくしま産業応援ファンド事業の採択を受けて、事業再構築支援セミナーを集合研修4回、個別指導研修3回開催（参加会員数36社）しました。

③ 早期の事業再生に資する方策

当信用組合では、日々の営業活動を通じてお客様の事業内容についての状況把握に努めており、早期の事業再生が必要とされるお客様を速やかに把握し、営業店及び関連部署が連携を図り事業再生に向けて経営改善計画書の策定支援及び定期的なヒアリング等の取組み等を実施しており、今後もこの取組みを継続してまいります。

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、安全性を考慮したバランス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、迅速かつ円滑な金融仲介機能を十分に発揮することで、新たな顧客並びに資金需要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、新たな資金需要の受皿となることを目指しております。

【職域サポートプラン「いわしん安心バリュー」】2022年5月末現在

締結事業先	実行実績	
	件数	実行額
1,549 先	1,308 件	1,913 百万円

② 人材育成のための方策

当信用組合では、東日本大震災発生後、復旧・復興への支援に向けた様々な取組みを進めてまいりました。地域密着型金融をより深く推進するうえで、課題解決型金融の提供強化のために、お客様に対する適切な提案をするために、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、また、目利き能力を高めることが必要不可欠であると考え、組織的な人材育成に取り組んでおります。

こうした考えのもと、地域活性化の新しい取組みであります地域振興ファンドやクラウドファンディングの取扱いを開始し、幅広く提案できるよう、研修会や勉強会を行っています。その中で、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、2013年6月から、BMP（ブランチ・マーケット・プランニング）研修を導入しており、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新規事業所開拓の営業力底上げを行っております。また、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・接遇向上のために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。この研修を柱として職員のレベルアップを図っております。

また、甚大な被害を受けた被災地域における復興支援の実効性向上に向けては、これに対応できる人材の育成が第一であるとの考えのもと、若手職員に対する従来からのO J Tの強化に加え、震災からの復興に向けた公的支援制度等にかかる研修会や各種内部勉強会等を着実に実施し、人材の育成に積極的に取り組んでおります。

さらに、2016年4月より東北大学大学院経済学研究地域イノベーション研究センター主催の「地域イノベーションアドバイザー塾」に職員が毎年入塾し外部の視点を活かせる人材の育成を図っております。

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”として発足させ、2014年度からは当信用組合の顧問（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」に発展させて、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た活発な意見交換を行っております。2022年度においても、階層別に理事長との意見交換会を行い、経営トップ自ら人材育成に努めております。

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、「顧客の信頼を得ることができる」、「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. 4～2022. 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、21年度） 人事制度活用講座（2012、14、16年度）

<p> 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） 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、21年度） 女性リーダー育成研修会（2013、15、16、18～19、21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（2012～22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） 女性職員向け研修会（2021年度） 1 on 1 研修（2022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（2012～22年度） ステップアップ研修（2022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） S C O 受験対策講座（2013～18年度） </p>
--

	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、21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） 戦略セル研修（2021年度） 投資に関する研修会（2021年度）

	<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、21年度）</p> <p>事業先融資推進研修（2022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>信用保証協会付伴走支援型特別保証制度融資勉強会（2021年度）</p> <p>連携機関（商工中金・政策公庫・保証協会・商工会議所）合同研修会（2022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、21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、21、22年度）</p> <p>財務3級受験対策勉強会（2012～19、21、22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> <p>融資稟議支援システムにかかる研修会（2021年度）</p> <p>住宅ローン研修及び改正債権法実務研修会（2021年度）</p> <p>債権管理部・融資部合同による実務研修会（2021年度）</p> <p>自己査定関連実務研修（2021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>
事業支援部	<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>多様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、20、21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、14～21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（2014～21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、21年度）</p>

	国債・投信窓販の研修会（2014～20年度） マネロン防止対策に関する研修会（2019～21年度）
--	--

【各種研修取組み計画（2022. 4～2023. 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>前年度入組者フォローアップ研修（5回） 新人フォローアップ研修（5回） ステップアップ研修（3回） C I S受験・更新テストの実施</p> <p>≪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・相続研修 事業先融資推進研修 内部監査講座</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>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</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）</p> <p>消費者ローン勉強会（2回）</p> <p>法務3級受験対策勉強会（2回）</p> <p>財務3級受験対策勉強会（2回）</p> <p>融資審査判断能力向上研修会</p> <p>融資業務の基礎知識研修会</p> <p>福島県信用保証協会保証業務研修会</p> <p>融資受付における留意点等の研修会</p> <p>事業者のインボイス制度研修会</p> <p>融資の入口（受付実行）～期中管理～出口（管理回収）研修会（2回）</p>
債権管理部	<p>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。</p> <p>融資管理実務研修会（2回）</p>
事業支援部	<p>首都圏副業人材の活用に係わる研修会</p> <p>「飲食店支援 経営計画改善シート」活用に係る説明会</p> <p>日本政策金融公庫「事業承継マッチング支援」の説明会</p> <p>「コロナに負けない店づくり・顧客作り」経営課題解決セミナー</p>
監査部	<p>各種リスク管理態勢の指導・教育を推進する。</p> <p>不祥事件対策勉強会</p> <p>職階別コンプライアンス研修会（3回）</p> <p>内部監査講座</p>
事務管理部	<p>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。</p> <p>マネロン対策に関する研修会（2回）</p> <p>投資信託等販売研修会（3回）</p> <p>内部役席者及び内部リーダー研修会（2回）</p> <p>投資信託等リスク商品販売に関する研修会</p> <p>事務ミス防止対策研修会</p> <p>検印者に対する研修会</p> <p>内部管理責任者資格保有者対象研修会</p>

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、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、常勤理事並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、日常的な業務執行の方針決定を行っております。さらに、常務会の構成メンバーによる経営戦略会議を定期的で開催して、経営管理態勢の強化を図っております。

理事会では、「コンプライアンス管理規程」や「リスク管理基本方針」、「統合的リスク管理基本方針」、「自己資本管理方針」を制定し、その重要性について支店長会議等の機会があるごとに全役職員に対して周知徹底することで、透明性のある業務運営と、適切な経営管理態勢の確保に努めております。

また、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、クレド（お客様との約束7か条）を策定し部店内に掲示しており、毎朝礼時での読み合わせにより、全役職員が経営理念に沿った行動をできるよう努めております。

お客様との約束7か条

1. 私たちは、明るい笑顔と心に届く元気な挨拶でお客様をお迎えます。
2. 私たちは、いつもお客様への思いやりと感謝の気持ちを忘れずに、誠実な対応をします。
3. 私たちは、常にお客様のことを第一に考え、わかりやすい言葉で親切・丁寧に、おもてなしの心で対応をします。
4. 私たちは、お客様からのご相談・ご要望にはスピーディーにお応えします。
5. 私たちは、お客様が気軽に立ち寄れ、何でも相談しやすい店舗づくりをします。
6. 私たちは、お客様との絆やコミュニケーションを大切にし、一人ひとりがお客様に感動を与えられる職員になります。
7. 私たちは、チャレンジ精神を忘れず、また慣習や前例にとらわれることなく、何事にも積極的に取り組みます。

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、各部門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、営業店のヒアリングを重視した、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

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おります。

また、強化計画に掲げる施策への取り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、当信用組合の内部管理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

強化計画の進捗状況の管理・監督、経営戦略や基本方針についての客観的な立場からの評価・助言を受け、経営の客観性・透明性を高めるため、信用組合業界の系統中央機関である全信組連の経営指導を定期的に受けるとともに、原則として毎年、監査機構監査を受査しております。

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を締結しており、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、与信先モニタリング等により信用リスクの軽減に努めております。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、今後の見通し等について四半期ごとに検証したうえで常務会に報告しております。また、組合内の連携、情報の共有等を通じた総括的な与信管理をおこなうことを目的に2021年3月には「与信管理委員会」を立ち上げ、信用リスク管理態勢の強化を図っています。

業種別管理については、貸出残高状況を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、市場リスクの適切な管理と検証を行っていくために、「市場リスク管理規程」を定めております。また、余裕資金の効率的かつ安全な運用を図るための「余裕資金運用規程」を定め、全信組連定期預金を中心に安全性を重視した運用を行っております。

また、リスク管理部署（経理部）によるモニタリングを実施し、その結果をALM委員会を通じて常務会及び理事会へ報告することで、経営陣が適切に評価・判断できる体制を整えるとともに、マーケット環境の変化による時価が大きく変動した場合への備えとして、ロスカットルールやストレステストなどを設けております。

さらに組織運営体制においては、フロント（経理部）、ミドル（総合企画部）、バック（経理部）の役割が明確化され定期的なチェックや報告も実施されていますが、本来的なリスク管理牽制機能を発揮するため、ミドル部門におけるリスク管理（リスク量の計測等）・牽制機能の強化・人材育成などを課題として対応していきます。

今後も、規程に沿った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、引き続き市場リスク管理の徹底に取り組んでまいります。

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の「流動性リスク管理方針・規程」を策定し、日次で資金の動きをモニタリングする体制としております。

これにより、資金面で重大な動きがある場合には、速やかに担当理事を通じて理事長に報告するなど迅速な対応をとることが可能となっております。また、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。

なお、震災発生後の流動性預金の動向につきましては、震災に伴う保険金の支払いや原発事故に対する賠償金の一部支払い等により増加いたしました。震災からの復興の動きが顕著となるに従い、漸減傾向となりました。しかし、直近の動向としては新型コロナウイルス感染症拡大の影響により増加傾向にあるため、今後の預金の増減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まいります。

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、お客さまからの信用・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。

今後も、規定に沿った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、引き続きオペレーショナル・リスク管理の徹底に取り組んでまいります。

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、社会的使命と公共性の自覚と責任を持ち、常に健全経営に努めております。地域住民や法人を対象とする組合員の皆様に対し、協同組織金融機関としての特性や独自性を発揮することに努めております。当信用組合への理解をより深めていただくためにも、積極的に経営情報を開示してまいります。

今後とも、開示項目以外に、経営理念、経営方針、役職員の行動指針「私たちいわしんの宣言」、リスク管理態勢、コンプライアンス管理態勢の状況をはじめ、地域経済発展や地域社会への貢献に関する情報（中小企業の経営改善や創業支援等の地域活性化、ボランティア活動他）等を分かりやすく伝えられるようにディスクロージャー誌を作成し、窓口に備え置くほか、当信用組合のホームページ上でも公開いたします。

以 上