

経営強化計画の履行状況報告書

2023年12月

株式会社 筑波銀行

目 次

1. 2023年9月期決算の概要	1
(1) 経営環境	1
(2) 茨城県の現状	1
(3) 決算の概要	2
① 預金・預かり資産残高	2
② 貸出金残高	2
③ 損益の状況	3
④ 自己資本比率	4
⑤ 不良債権比率	4
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当行が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その他の当行が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ための方策	5
① 基本方針1【事業性評価に基づくミドルリスク先への融資拡大】	5
② 基本方針2【企業のライフステージに応じた本業支援】	5
③ 基本方針3【企業価値の向上ならびに経営体質の強化を目指した事業再生支援】	6
④ 基本方針4【担保や保証に過度に依存しないリスクテイクを伴う資金供給】	6
(2) 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の進捗状況	7
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	7
ア. 事業性評価の高度化【基本方針1-ア】【基本方針2-ア】	7
イ. コンサルティング営業強化のための体制整備【基本方針1-ア】【基本方針2-イ】	8
ウ. 事業性評価アドバイザー・現場審査役・企業経営相談員による本部サポート の実施【基本方針1-ア】【基本方針2-イ】【基本方針3-ア】	9
エ. ターゲット先の選定【基本方針1-ア】	9
オ. 資金繰り支援【基本方針1-イ】	10
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	14
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	15
ア. 経営者保証に関するガイドライン【基本方針4】	15
イ. 私募債【基本方針1-イ】【基本方針4】	17
ウ. ファンド【基本方針2-オ】【基本方針4】	18
(3) 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の進捗状況	20
① 信用供与の円滑化に資する方策	20
ア. 事業性融資への取組み強化【基本方針1-イ】	20
イ. 消費性融資への取組み強化【基本方針1-イ】	23

(4) 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の進捗状況	24
① 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策【基本方針2-オ】	24
② 経営に関する相談その他の取引先の企業（個人事業主を含む。）に対する支援に係る機能の強化のための方策	24
ア. よろず支援拠点との連携【基本方針2-オ】	24
イ. お客様の課題解決に向けた支援メニューの拡充【基本方針2-ウ】【基本方針2-オ】	25
③ 早期の事業再生に資する方策	31
ア. コンサルティングサポート協議会・委員会での情報共有、個社別取組方針の決定【基本方針3-ア】	31
イ. 経営改善により収益力や財務の改善が見込まれる企業に対する支援【基本方針3-ア】【基本方針3-イ】	32
ウ. 抜本的な事業再生を必要とする企業に対する支援【基本方針3-イ】	36
エ. 経営改善先に対するニューマネー対応を含めた出口戦略の提案【基本方針3-イ】	39
④ 事業の承継に対する支援に係る機能の強化のための方策	41
ア. 事業承継支援に対する態勢【基本方針2-エ】	41
イ. 事業承継支援に対する外部連携【基本方針2-エ】	41
⑤ SDGs 及び地方創生への取組み	42
ア. 自治体等外部機関と連携した取組み【基本方針2-オ】	42
イ. SDGs への取組み【基本方針2-オ】	43
3. 剰余金の処分の方針	48
4. 財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営確保のための方策	49
(1) 経営管理に係る体制及び今後の方針等	49
① ガバナンス体制	49
② 業務執行に対する監査体制	51
(2) 各種のリスク管理の状況及び今後の方針等	53
① リスク管理体制	53
② 統合的リスク管理	53
③ 信用リスク	53
④ 市場リスク	54
⑤ 流動性リスク	55
⑥ オペレーショナル・リスク管理	55

1. 2023年9月期決算の概要

(1) 経営環境

当決算期間における国内経済は、新型コロナウイルス感染症による厳しい行動制限が全面的に解除され、経済活動が徐々に再開されるなかで、個人消費が堅調に推移するとともに、企業の設備投資や生産活動に持ち直しの動きが見られました。

金融環境については、インフレの進展による海外金利の上昇を背景に国内外の金融市場は全体的にボラティリティの高い不安定な動きとなりました。国内の長期金利（10年国債利回り）は、2023年7月に日本銀行が金融政策を再修正（長期金利の上限を事実上1%まで拡大）したことから、9月には一時0.7%を超える水準まで上昇しました。また、日経平均株価は、5月に終値で3万円を超え、6月にはバブル期以降の最高値を更新し、9月末は31,857円で取引を終了しました。為替相場は、日米金利差の拡大を背景に円安が進行し、9月には149円台まで円安が進みました。

現在、地域金融機関を取り巻く環境については、地政学リスクの高まりや世界的な金利上昇による不安定な金融市場、国内低金利環境の長期化など、依然として厳しい経営環境にあります。加えて、少子高齢化による人口減少も急速に進展しており、将来にわたり持続可能なビジネスモデルの構築が求められています。

(2) 茨城県の現状

茨城県経済は、物価上昇や海外経済減速の影響を受けつつも、新型コロナウイルス感染症の感染症法上の分類引下げにより商業施設や観光地の人流が活発化し、旅行需要の増加や宿泊・飲食などの個人消費が回復するとともに、半導体などの供給制約が一部緩和されたことにより新車登録台数が前年を上回るなど、サービス業及び製造業ともに持ち直しの動きが続いています。また、県内基準地価（茨城県：2023年9月19日発表）は、31年連続で下落していた住宅地が32年ぶりに上昇に転じるなど、明るい兆しが見られます。特に住宅地の上昇率上位10地点を当行が主な地盤とするTX（つくばエクスプレス）沿線地域（つくば市・守谷市・つくばみらい市）が占めており、当該地域では主に県外からの移住者による住宅取得需要が旺盛で人口も増加しています。

一方、今後の景気見通しは、エネルギーや食料品などの急激な物価上昇が当行の主な取引先である地元中小零細企業の業績及び個人の家計に与える影響は不確実性が高く、今後の動向を十分注視していく必要があります。また、地元中小零細企業を取り巻く環境は、資源高による生産コストの上昇や慢性的な人手不足に加え、ゼロゼロ融資など「コロナ関連融資」の返済が本格的に開始されたことから、過剰債務を抱えた財務基盤が脆弱な中小零細企業にとって非常に厳しい状況にあると捉えています。こうした状況を背景として、これまで低く抑えられていた茨城県内の企業倒産（帝国データバンク調査：法的整理／負債額1千万円以上）は、2023年上半期（4月～9月）において、前年同期比13件増加の74件、負債総額が同29億700万円増加の148億6,100万円となるなど、増加傾向にあります。

そのような状況下、当行は地域経済を支える地域金融機関として、取引先の業況を注視し、リファイナンスプランによる資金繰り支援やビジネスマッチングによる販路開拓支援、M&Aによる事業承継支援などの「本業支援」を適切かつ丁寧に実施していく必要があると認識し、地元中小零細企業への伴走型の支援を強化しています。

東日本大震災の発生から12年超が経過し、被災した港湾や鉄道、道路などの県内インフラの復興・整備はほぼ完了しています。また、東京電力福島第一原子力発電所事故による農林水産物の出荷制限については、2023年3月に茨城県境町の境大橋から下流の利根川の「ウナギ」の制限が解除になったことから、県内すべての水産物の出荷制限がなくなりました。一方、一部地域の原木シイタケやこしあぶら、乾シイタケ、県内全域のイノシシ肉の出荷制限は継続している状況です。出荷制限のかかった品目は少なくなりましたが、依然として原発事故の風評は根強く残っており、風評払拭に向けた情報発信や生産者と消費者をつなぐ販路支援などの取組みは継続して実施していく必要があると考えます。

当行は、東日本大震災の被災地域に立地する地域金融機関として、引き続き、地域経済の復興・復旧に尽力してまいります。

(3) 決算の概要

① 預金・預かり資産残高

2023年9月末の預金残高は、公金預金や法人預金の増加などにより前年度末比714億円増加の2兆5,844億円となりました。

預かり資産残高は、年金保険等や投資信託の増加などにより前年度末比177億円増加の3,007億円となりました。

預金残高【単体】

(単位：億円)

	2023年9月末			2023年3月末	2022年9月末
		2023年3月末比	2022年9月末比		
預金(未残)	25,844	714	662	25,130	25,181
うち個人預金	18,605	44	144	18,560	18,460
預金(平残)	25,779	529	565	25,250	25,214

預かり資産残高【単体】

(単位：億円)

	2023年9月末			2023年3月末	2022年9月末
		2023年3月末比	2022年9月末比		
預かり資産	3,007	177	345	2,830	2,662
投資信託	1,348	82	147	1,265	1,200
年金保険等	1,594	92	212	1,501	1,382
国債等公共債	50	△0	△5	51	56
外貨預金	14	1	△8	12	23

② 貸出金残高

2023年9月末の貸出金残高は、中小企業等貸出金(住宅ローン等の個人向け貸出を含む)や地方公共団体向け貸出が増加したことなどにより前年度末比531億円増加の2兆43億円となりました。

中小企業等貸出金は、住宅ローンや中小企業貸出の増加を主因に前年度末比291億円増加の1兆4,161億円に、中小企業貸出は、同47億円増加の7,869億円となりました。

貸出金残高【単体】

(単位：億円)

	2023年9月末			2023年3月末	2022年9月末
		2023年3月末比	2022年9月末比		
貸出金(未残)	20,043	531	897	19,512	19,146
うち中小企業等貸出金	14,161	291	660	13,870	13,501
うち中小企業貸出	7,869	47	187	7,822	7,681
貸出金(平残)	19,774	632	788	19,142	18,986

(注1) 中小企業等貸出金には、個人向け貸出を含めております。

(注2) 中小企業貸出とは、中小企業等貸出金から個人事業者以外の個人を除いた先に対する貸出で、かつ、土地開発公社向け貸出、SPC向け貸出等を除外した貸出。

③損益の状況

2024年3月期第2四半期の単体業績について、「業務粗利益」は、貸出金利息は増加しましたが、有価証券利息配当金の減少や外貨調達に伴う債券貸借取引支払利息の増加等により資金利益が減少したことや、国債等債券売却損の増加を主因としたその他業務利益の減少により、前年同期比26億24百万円減少の122億28百万円となりました。

「コア業務純益」は、経費が前年同期比2億9百万円減少しましたが、資金利益やその他業務利益の減少等に伴う業務粗利益の減少により25億26百万円となりました。

「経常利益」は、株式等関係損益の増加を主因に臨時損益は増加しましたが、国債等債券売却損の増加やコア業務純益の減少等により前年同期比5億90百万円減少の20億67百万円に、中間純利益については、法人税等合計の減少等により同3億28百万円減少の18億99百万円となりました。

【単体】

(単位：百万円)

	2024年3月期		2023年3月期 中間期
	中間期	2023年3月期 中間期比	
業務粗利益	12,228	△ 2,624	14,853
資金利益	12,370	△ 317	12,688
うち貸出金利息	10,756	400	10,355
うち有価証券利息配当金	2,032	△ 440	2,472
うち債券貸借取引支払利息(△)	469	201	267
役務取引等利益	2,246	△ 106	2,352
その他業務利益	△ 2,388	△ 2,200	△ 188
うち国債等債券損益	△ 1,880	△ 1,770	△ 110
経費(除く臨時処理分)(△)	11,582	△ 209	11,791
実質業務純益	645	△ 2,415	3,061
コア業務純益	2,526	△ 645	3,171
コア業務純益(除く投資信託解約損益)	2,503	△ 716	3,219
一般貸倒引当金繰入額(△)	85	149	△ 64
業務純益	560	△ 2,565	3,125
臨時損益	1,507	1,975	△ 467
うち株式等関係損益	1,888	1,756	131
うち不良債権処理額(△)	1,127	153	973
経常利益	2,067	△ 590	2,657
特別損益	49	55	△ 6
税引前中間純利益	2,117	△ 534	2,651
法人税等合計(△)	217	△ 205	423
中間純利益	1,899	△ 328	2,228

④自己資本比率

2023年9月末の連結自己資本比率は、貸出金のリスク・アセットの額は増加しましたが、自己資本の増加により前年度末比0.02ポイント上昇し9.01%となりました。

自己資本比率【連結】

(単位:億円、%)

	2023年9月末			2023年3月末	2022年9月末
	2023年3月末比	2022年9月末比			
連結自己資本比率	9.01	0.02	0.09	8.99	8.92
自己資本の額	1,157	19	18	1,137	1,138
リスク・アセットの額	12,839	189	74	12,650	12,765

⑤不良債権比率

2023年9月末の金融再生法開示債権残高は、要管理債権の増加により前年度末比37億円増加し495億円となりました。この結果、金融再生法開示債権比率は、前年度末比0.12ポイント上昇し2.41%となりました。

金融再生法開示債権残高・比率【単体】

(単位:億円、%)

	2023年9月末			2023年3月末	2022年9月末
	2023年3月末比	2022年9月末比			
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	59	△ 1	21	60	38
危険債権	315	△ 2	△ 1	317	316
要管理債権	121	41	62	80	59
三月以上延滞債権	0	0	△ 0	0	0
貸出条件緩和債権	121	41	62	80	59
小計 (A)	495	37	82	458	413
正常債権	19,997	481	810	19,516	19,187
合計 (B)	20,491	517	891	19,974	19,600
金融再生法開示債権比率(A)/(B)	2.41	0.12	0.31	2.29	2.10

(注)記載金額は開示単位未満を四捨五入して表示しております。

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当行が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その他の当行が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ための方針

2022年4月にスタートした「経営強化計画」のテーマは、「前経営強化計画において、築き上げた経営基盤やこれまで培ってきたコンサルティング能力の更なる深化により、これまで以上に個々の企業や一人ひとりのお客さまに寄り添う『伴走型支援』を実施することで、直面する課題解決を通じて、地域社会・お客さまの持続的な発展に貢献してまいります。」としております。

当行は、金融機能強化法（震災特例）の趣旨を踏まえ、導入した公的資金を有効に活用し、地域経済や地域の面的な復興・振興に貢献していくため、以下の基本方針1~4を定めて取組み、本計画の着実な履行に向けては、「経営強化計画」KPIを15項目設定し、KPI達成度合いの適切な管理を通じて各種施策を確実に実施することで、金融仲介機能を発揮してまいります。

①基本方針1【事業性評価に基づくミドルリスク先への融資拡大】

特に信用供与の円滑化を求めている先として、中小規模事業者のミドルリスク先を「重要な支援すべき領域」と位置付け、以下の取組みを進めてまいります。

ア. 信用供与円滑化態勢の整備

- ▶ 「新型コロナウイルス感染症」の長期化に伴う地元中小企業への「とことん支援」
- ▶ コンサルティングサポート協議会の活用による高度なコンサルティングの実現

イ. ミドルリスク先への円滑な信用供与

- ▶ リファイナンス ZERO を利用した適切なリファイナンス
- ▶ 特約付手形貸付活用による資金繰り、財務内容改善支援
- ▶ コベナンツ付融資によるモニタリングを通じた伴走型支援の実践

②基本方針2【企業のライフステージに応じた本業支援】

企業のライフステージに応じた本業支援を積極的に実施してまいります。

ア. 事業性評価の高度化

- ▶ 事業性評価シートの提示による対話、課題解決に向けた提案
- ▶ 事業性評価の深掘りを起点としたコンサルティング営業の深化

イ. 本部サポート態勢の強化

- ▶ コンサルティングサポート協議会をプラットフォームとした提案の質の向上
- ▶ 事業性評価アドバイザー・現場審査役・企業経営相談員といった本部専門担当による営業店に対するサポートの実施

ウ. 販路開拓支援の取組み

- ▶ オンラインを活用したリモートビジネス商談会の実施
- ▶ 当行取引先同士の販路開拓支援の実施

エ. 事業承継支援の取組み

- ▶ 「筑波の結び目」の創設による小規模 M&A の取組み強化
- ▶ 外部機関との連携による事業承継・M&A 支援力の強化

オ. その他ライフステージに応じた支援の取組み

- ▶ ファンドの活用による創業期・再生期・承継期に対する支援
- ▶ DX を活用したトップライン向上・業務効率化等の支援
- ▶ 人材紹介を通じた企業の経営課題の解決
- ▶ 外部機関との連携による地元中小企業の経営改善支援
- ▶ 福利厚生をサポートを通じた地元企業の人材定着の支援

③基本方針 3【企業価値の向上ならびに経営体質の強化を目指した事業再生支援】

ア. 事業再生支援に向けた取組み姿勢

- ▶ コンサルティングサポートマインドに基づく、経営改善支援に向けた支援方針の目線統一
- ▶ コンサルティングサポート協議会、同委員会を通じた情報共有、個社別取引方針の決定
- ▶ 企業経営相談員による営業店サポート（経営実態の深掘りと支援施策の最適化）
- ▶ 事業性評価アドバイザー、現場審査役と連携した幅広い視野による本業支援の実践

イ. 事業再生支援の実践

- ▶ 経営改善計画書の策定支援
- ▶ 経営改善計画書のモニタリングを通じた改善施策の実行支援、コベナント付融資による支援型インセンティブ供与を含めたモニタリングフォロー
- ▶ 外部支援機関との連携を通じた経営改善の実効性向上
（REVIC や中小企業活性化協議会、筑波総研(株)等との連携）
- ▶ DES、DDS 等の活用を含めた抜本的な事業再生支援

④基本方針 4【担保や保証に過度に依存しないリスクテイクを伴う資金供給】

事業性評価に基づき、財務データだけではない企業実態や将来性を加味した基本方針 1～3（「ミドルリスク先への取組み強化」「ライフステージに応じた本業支援」「企業価値の向上支援・事業再生支援」）の取組みを着実に実践することで、適正なリスクテイクを伴う積極的な資金供給を行ってまいります。

また、お客さまとの深度あるリレーションを構築するなかで以下の取組みについても積極的に対応してまいります。

- ▶ 経営者保証に関するガイドラインの浸透
- ▶ 私募債、ファンドの積極的な活用

(2) 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の進捗状況

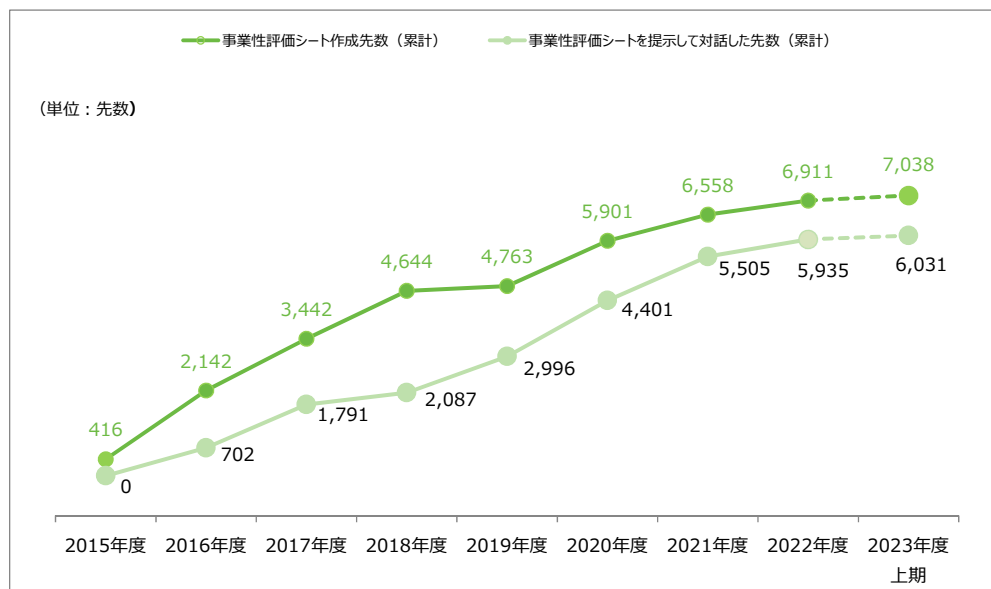
① 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

ア. 事業性評価の高度化【基本方針1-ア】【基本方針2-ア】

法人ソリューション営業の起点となる事業性評価の取組みにおいて、2015年度から取組みを開始した事業性評価シートの作成先数は、着実に増加してきており、2023年9月末には累計7,038先となっております。お客さまの実態を把握し共に経営課題を解決していくツールとして活用しており、そのうち6,031先の中小企業のお客さまに事業性評価シートを提示させていただき、対話の深度向上を図りながら、事業者の課題を認識・共有したうえで、課題解決策の提案を実施しております。

コロナ禍が長期化したことに伴い、お客さまの事業環境も大きく変化している背景もあり、事業性評価の深掘りが効果的な法人ソリューション営業の大前提であると考えております。引き続き、事業性評価シートの提示による対話を通じ、お客さまの抱える課題を共有し、課題解決に向けた最適な提案に努め、お客さまの事業の発展と地域経済への貢献に努めてまいります。

【事業性評価シート作成先数及び事業性評価シートを提示して対話した先数の推移】



【事業性評価に基づく提案と成約の内訳】

提案内容	2019年度		2020年度		2021年度		2022年度		2023年度 上期	
	提案件数	うち成約件数	提案件数	うち成約件数	提案件数	うち成約件数	提案件数	うち成約件数	提案件数	うち成約件数
業容拡大	5,045	643	12,841	1,560	28,775	2,876	30,481	2,681	18,050	1,739
ビジネスマッチング	6,420	625	15,495	1,774	23,160	1,127	8,871	1,048	3,441	486
人材関連	1,877	144	11,780	1,475	18,909	1,712	13,939	1,013	7,045	522
海外展開	147	25	164	28	126	32	202	63	162	139
コストカット	3,191	264	8,855	1,143	6,959	539	5,667	453	2,980	226
経営効率化	2,596	447	7,248	1,180	8,542	1,568	16,030	3,485	6,107	992
リスク対応	119	12	154	34	185	20	142	26	97	16
経営改善	484	447	590	361	485	31	816	44	519	107
資金調達(資金繰改善提案)	4,271	674	10,261	1,343	14,815	1,587	29,204	3,347	15,471	1,958
(うちリファイナンス実行先数)		(385)		(159)	(4,919)	(1,342)	(4,776)	(1,774)	(2,352)	(1,096)
事業承継	2,355	129	1,875	84	2,422	57	4,047	73	1,195	35
M&A	464	28	823	48	1,539	97	2,131	125	1,168	50
その他	913	26	490	12	0	0	0	0	0	0
合計	27,882	3,464	70,576	9,042	105,917	9,646	111,530	12,358	56,235	6,270
成約率		12.4%		12.8%		9.1%		11.1%		11.1%

イ. コンサルティング営業強化のための体制整備【基本方針1-ア】【基本方針2-イ】

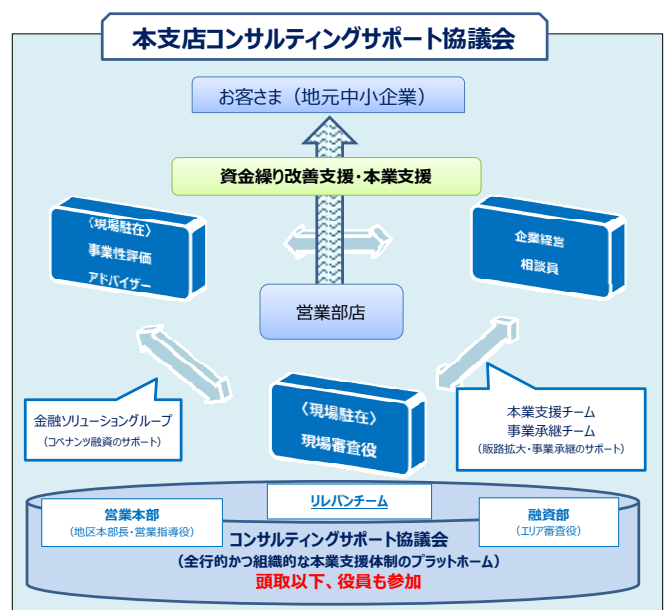
「コンサルティングサポート協議会」として、本部と営業店をTV会議システムで結んで実施する「本支店コンサルティングサポート協議会」、及び各営業店単位で実施する「営業店コンサルティングサポート協議会」の2つの協議会を運営しております。それぞれを連動させることにより、取引先のニーズに合った提案と若手行員のスキルアップに繋げ、当行の強みである小回りを活かして、「伴走型支援の拡大」と「裾野の拡大」を図っております。

【経営強化計画のコンセプト及びメイン施策】



「本支店コンサルティングサポート協議会」においては、頭取をはじめとする役員と本部各部の専門的な知識を有する担当者の知見も活用してお客さまへの提案を創出しております。加えて、協議会に諮った案件については、本部スタッフが営業店におけるプロセスをモニタリングするほか、成約に向けたサポートを実施するなど、頭取以下役員、本部、営業店が一丸となり、地元中小企業に対する資金繰り改善支援を含めた本業支援を実施する組織体制を整備しております。今後も、PDCA サイクルを回しながら、金融仲介機能の発揮に向けた取組みを強化してまいります。

【本部コンサルティングサポート協議会の概要】



ウ. 事業性評価アドバイザー・現場審査役・企業経営相談員による本部サポートの実施

【基本方針 1-ア】【基本方針 2-イ】【基本方針 3-ア】

現在、「事業性評価アドバイザー」「現場審査役」をそれぞれ 8 ブロックに 1 名ずつ配置し、さらに「企業経営相談員」を 5 名配置しております。

「事業性評価アドバイザー」は、「コンサルティングサポート協議会」におけるお客さまの本業支援に繋がる提案創出の中心的役割を担い、営業店の現場において営業店との協働により事業性評価の観点でお客さまの抱える課題やニーズを探り、その解決のために具体的活動を行っております。また、難易度の高い案件に関しては、営業店行員に同行して直接お客さまを訪問することにより、営業店行員に対する OJT も兼ね、事業性評価に基づく本業支援の質を高めております。

「現場審査役」は、「事業性評価アドバイザー」や「企業経営相談員」と連携し、営業店の現場において、営業店行員に対し、融資案件の組成や融資ネタの案件化に対する指導や助言を行い、行員一人ひとりのスキル向上に取り組んでおります。

「企業経営相談員」は、経営改善支援先のサポートのみならず、中小ミドルリスク層を主な対象として、資金繰り改善や計画策定支援に対する全行的な取り組みを進めていくための営業店サポートを実施しております。

営業店の現場において、お客さまが抱える経営課題の解決や融資案件を含めた各種ニーズに十分お応えできるよう、現場に駐在する「事業性評価アドバイザー」「現場審査役」と本部に席を置きながらも直接顧客訪問を行う「企業経営相談員」が連携しつつ、それぞれの知見に基づき営業店行員のサポートや指導、助言を行うことにより、営業店行員の各種スキル向上を図ってまいります。

エ. ターゲット先の選定【基本方針 1-ア】

(ア) コアターゲット先

ターゲット先の選定に関し、2018 年度は年商 100 百万円～3,000 百万円のお客さま層をコアターゲット（営業力を優先的に投下するお客さま層）としていましたが、2019 年度からは当行の強みを発揮できるお客さま層として年商 50 百万円～100 百万円の比較的小規模の取引先を追加し、年商 50 百万円～3,000 百万円をコアターゲット（営業力を優先的に投下するお客さま層）といたしました。また、売上高のほかに格付の切り口でもターゲティングしており、様々な経営課題を有するミドルリスク先層のお客さまについては、資金繰り支援や本業支援のニーズが高いことから、当行のビジネスモデルである「事業性評価に基づくコンサルティング営業」を実践する主な対象としております。

(イ) ベースコアターゲット先

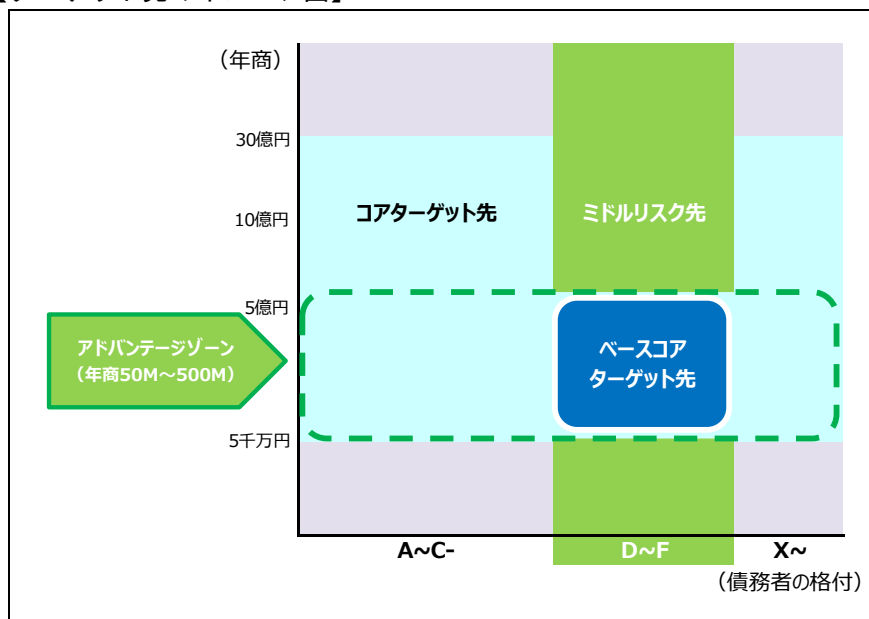
さらに、コアターゲット先のなかでも年商 50 百万円～500 百万円のミドルリスク先を「ベースコアターゲット先」とし、当行の強みを活かし、資金繰り改善を含めた経営改善支援や本業支援など「とことん支援」を行い、金融仲介機能を発揮していくベースとなる取引層として取り組みを進めてまいりました。

(ウ) アドバンテージゾーン

2020年度以降については、新型コロナウイルス感染症の影響が広く地元中小企業全体に及んだことから、債務者の格付による区分を排し、当行が強みを発揮できる年商50百万円～500百万円の全ての事業者（アドバンテージゾーン）に対し、きめ細かいヒアリングを起点とした資金繰り支援と本業支援に取り組んでおります。

引き続き、ベースコアターゲット先を含むアドバンテージゾーンを中心に金融仲介機能の発揮に取り組んでまいります。

【ターゲット先のイメージ図】



オ. 資金繰り支援【基本方針1-I】

(ア) リファイナンスプランを利用したリファイナンス

リファイナンスプランは、約定返済付の長期借入が多く返済負担が重い企業や、長短バランスが崩れた企業の借入形態を見直し、返済負担の軽減を図るとともに新たな資金調達も可能とする取組みであり、地元中小企業の資金繰り改善のために全行を挙げて注力してまいりました。

2020年度については、新型コロナウイルス感染症の影響で、売上減少に伴うキャッシュ不足を補うべく、手許運転資金にゆとりを持ちたいという「真水」による金融支援のニーズが高かったため、リファイナンスではなく、新規融資等によりお客さまの資金繰りを支援したことから、リファイナンスの実行件数・実行金額は184件/80億円にとどまりました。

2021年度以降、コロナ禍の長期化による資金繰り改善のニーズの高まりを背景に、具体的な支援策としてリファイナンスに積極的に取組み、2022年度のリファイナンス実行額は、前年度比432件/114億円増加し、KPI目標比+118億円の1,774件/498億円となっております。2023年度についても、原材料価格の高騰、円安、海外情勢不安など外部環境は厳しさを増しており、地元中小企業の資金繰り安定のためにリファ

イナンスの取組みを強化した結果、2023年度上期の実行額は、前年同期比164件/84億円増加、KPI目標比+118億円の970件/313億円となっております。

【リファイナンスプラン】：計画を策定し、これまで同様の金融支援の取組みを継続

リファイナンス計画Ⅰ	→ 簡易的な数値計画（P/Lのみ）を作成し、5年後のCF倍率15倍を目指す
リファイナンス計画Ⅱ	→ アクションプランを組み込んだ数値計画（P/Lのみ）を作成し、5年後のCF倍率15倍を目指す（計画Ⅰが未達となった先も対象となる）
合実計画	→ 精度の高い数値計画（P/L・B/S）を作成し、5年後のCF倍率15倍（10年後10倍も可）、及び債務超過解消を目指す
実抜計画	→ 精度の高い数値計画（P/L・B/S）を作成し、3年後のCF倍率15倍（10年後10倍も可）、及び債務超過解消を目指す

【リファイナンス 実行件数及び実行金額】

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度		2023年度 上期
						上期	下期	
実行件数	209件	551件	184件	1,342件	1,774件	806件	968件	970件
実行金額	75億円	153億円	80億円	384億円	498億円	229億円	269億円	313億円

※実行金額は当行の既存借入の借り換えも含めた金額

【KPIの達成状況】

KPI	2023年度				達成状況	2022年4月～2023年9月まで				達成状況
	上期目標①	上期実績②	対比②-①	上期達成率		目標③	実績④	対比④-③	達成率	
5.リファイナンス実行額：億円	195	313	118	161%	達成	575	812	237	141%	達成

A. 「特約付手形貸付」による資金繰り支援

当行独自のリファイナンスの手法として、2017年4月から「特約付手形貸付」の取扱いを進めております。

特約付手形貸付は、同額での期日更新をあらかじめ最長5年間約束し取組む手形貸付であり、将来性はあるものの足許の資金繰りに窮しているお客さまの経営改善に向け、より踏み込んだ形で支援し、資金繰りの心配をなくし、本業への注力と改善に向けた取組みとして積極的に展開しており、2023年度上期は52件/10億円の実績がありました。

【特約付手形貸付 実行件数及び実行金額】

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度 上期
実行件数	47件	184件	51件	77件	131件	52件
実行金額	10億円	33億円	14億円	20億円	27億円	10億円

※実行金額は当行の既存借入の借り換えも含めた金額

B. リファイナンス ZERO による資金繰り支援

従来、特約付手形貸付の取組みには数値基準を設けた経営計画書の策定を必須条件としていましたが、コロナ禍の長期化で数値計画の策定が困難であることを理由にリファイナンスの組成を見送っていたケースがあったため、2021年11月より、数値計画の策定が困難な事業者に対する資金繰りを支援するための新たな施策として、伴走支援型の「リファイナンス ZERO」を導入いたしました。これにより、実現性の高い数値計画の策定は困難であっても、経営者の事業改善意欲、当行との共働意欲が明確な中小企業については経営改善に繋がるアクションプランの選定とその実行計画を策定することにより、リファイナンスが可能となりました。

アフターコロナのステージにおいても、原材料価格の高騰や円安等の影響を受け、資金繰りに課題を有する事業者は多いことから、「リファイナンス ZERO」を活用した抜本的なリファイナンスに積極的に取組み、本業支援を含めた伴走型の支援を実施しております。

【リファイナンスZERO】：他行にはない**当行独自のリファイナンスプラン**

数値計画の策定は困難であっても、足許の実績をベースとする簡易的な横置き計画（P/Lのみ）と実現性の高い**アクションプラン**を設定し、実行していく計画である。
また、その実行実績や効果を踏まえて、次の数値計画を伴うリファイナンス 計画Ⅰ・Ⅱの策定に繋げていく。

※アクションプランとは

→ 経営改善のための具体的な取組みを実行することであり、当行の本業支援との伴走型で取組むもの
（例）売上高増加・売上原価低減・経費削減・遊休資産の売却 など

【対象顧客】

- 経営者に改善意欲があり、当行がグリップできる取引先
- 当行メイン先（準メイン・非メインについても、事業性評価に基づき持続性が認められる取引先）
- ベースコアターゲットを中心としたミドルリスク先
- ゼロゼロ融資を利用し、複数本の債務を抱え資金繰りが重くなっている先

【リファイナンス ZERO 実行件数及び実行金額】

	2021年度	2022年度		2023年度
	下期	上期	下期	上期
実行件数	40件	66件	38件	28件
実行金額	12億円	16億円	9億円	6億円

※実行金額は当行の既存借入の借り換えも含めた金額

(イ) コベナンツ付融資/シンジケートローン

当行は、多様化するお客さまの資金ニーズに対応するために様々な資金調達手法の取組みを強化してまいりました。

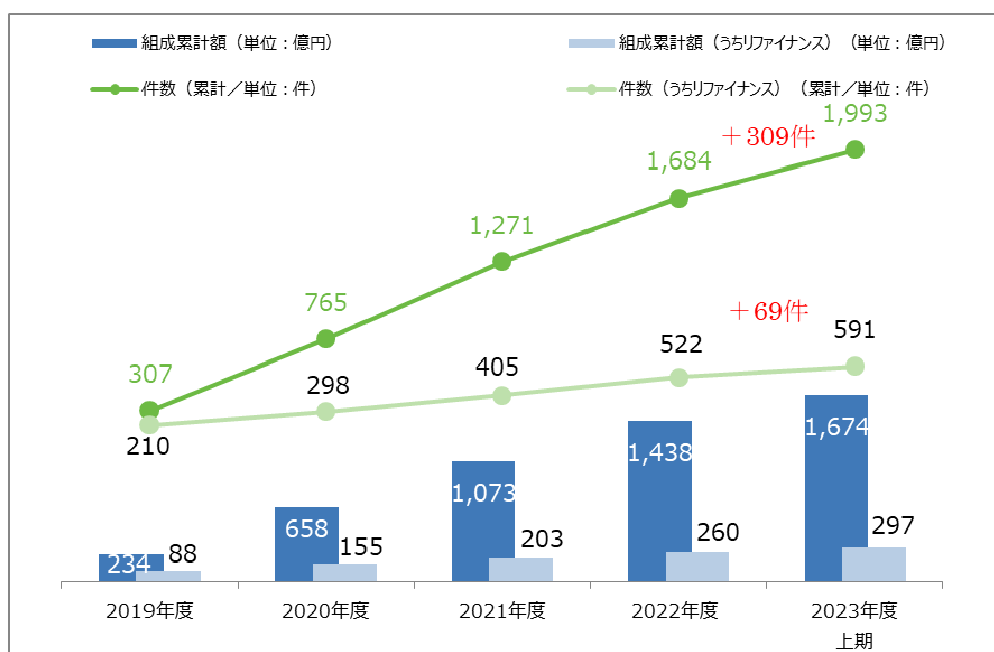
2019年4月に取扱いを開始したコベナンツ付融資については、リファイナンス案件や大型設備・太陽光発電設備導入などの様々な融資に活用され、お客さまに合ったスキームの提供に繋がっております。2019年11月には税理士と連携した「税理士会事

業ローン」を拡充し、税理士を含めた業況モニタリングを行うコベナンツ付融資とすることで当座貸越型融資を可能にし、お客さまのビジネスモデルに合った資金調達手法として多くの地元企業にご利用いただいております。

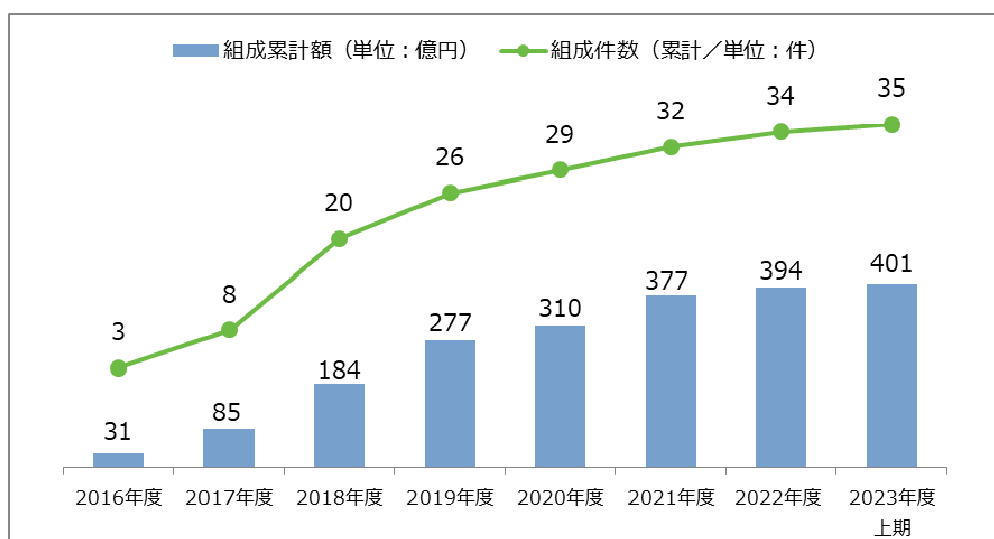
コベナンツ付融資は導入から4年半が経過し、資金調達手法として定着しており、2023年度上期は309件236億円実行し、累計で1,993件1,674億円となりました。そのうち資金繰り改善支援を企図としたリファイナンスを69件37億円実行し、累計で591件297億円となっております。

シンジケートローンは、2023年度上期に1件7.5億円を組成し、2017年2月に組成業務開始以降、累計で35件401億円の組成実績となっております。シンジケートローンの組成内容については、他行と連携した全社的リファイナンス案件のほか、太陽光発電設備、大型設備案件、事業承継、PFIと幅広く取組んでおります。

【コベナンツ付融資 件数及び組成額】



【シンジケートローン実績推移】

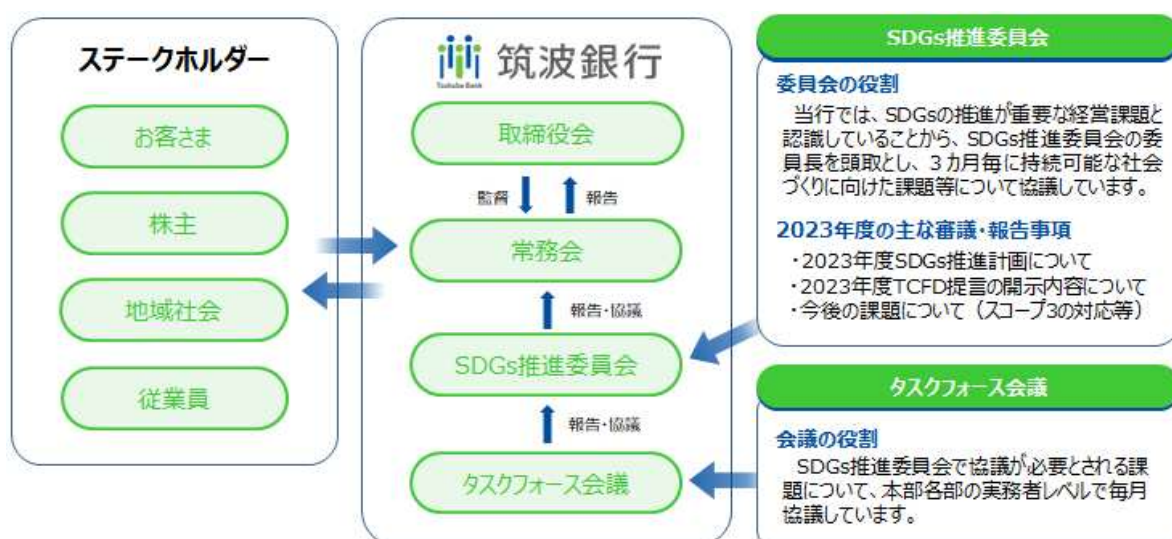


②中小規模の事業者に対する信用供与の実施状況を検証するための体制

震災直後に設置し、これまで強化計画の実施状況を検証してきた「震災復興委員会」については、「地域振興プロジェクト『あゆみ』」のリニューアルに伴い、その機能を「SDGs推進委員会」に移行しております。引き続き、「SDGs推進委員会」において取組み状況のモニタリング及び各施策の検証・管理を行っております。

また、頭取を議長として全役員と各部長が出席する総合戦略会議においても、これまで同様に中期経営計画における業務計画を基にして、事業性評価やミドルリスク先への取組み状況、コンサルティング営業の取組み状況、事業再生支援の取組み状況等の検証を行い、定期的に経営陣への報告を行うことで、計画に基づく諸施策の実効性を高めております。

【参考：SDGs推進体制】



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

当行では、導入した公的資金を有効に活用し、事業性評価に基づく積極的なミドルリスク先への融資拡大に取り組んでおります。これまで培った現場の能力を最大限に発揮するとともに、財務データだけでなく、企業の実態や将来性を把握した事業性評価を基にした積極的な資金供給を行うことで、地域の活性化や企業価値の向上に繋がる伴走型の「とことん支援」を行っております。

【担保や保証に過度に依存しないリスクテイクを伴う資金供給への取組みの方策】



ア. 経営者保証に関するガイドライン【基本方針4】

(ア) 経営者保証に関するガイドラインの活用状況

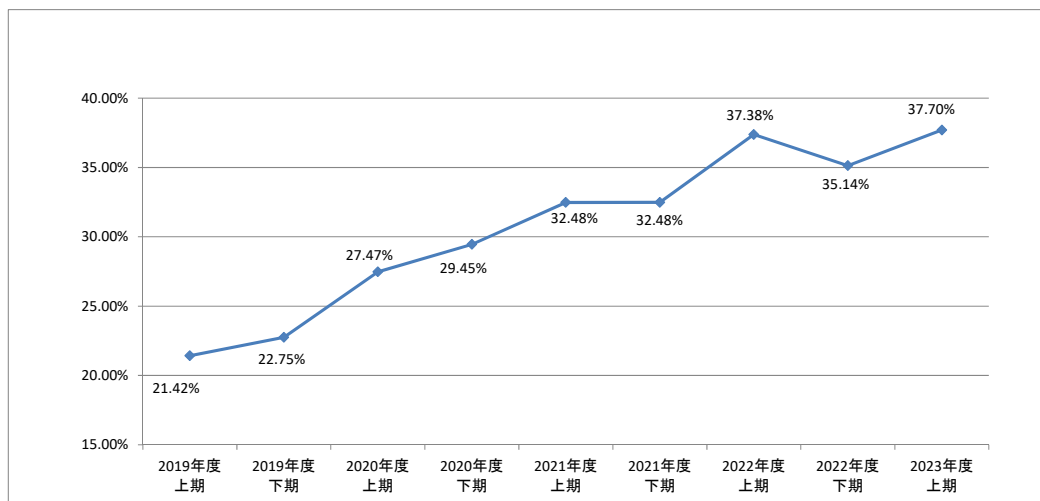
経営者保証に関するガイドライン（以下「ガイドライン」）に基づく取組みを浸透させるため、支店長会議や融資業務説明会、研修等において、「ガイドライン」に基づく適正な運用について徹底を図っております。また、「ガイドライン」の活用状況（新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合）については、第5次中期経営計画の業務計画書におけるKPIとして月次管理を行っており、2023年度上期実績は37.70%で、2023年度のKPI目標「34.0%」を上回っております。

2022年12月に「経営者保証改革プログラム」（以下「プログラム」）が公表されたことを受け、保証契約の必要性＝ガイドライン3要件（①法人と経営者個人の資産・経理の明確な分離、②法人のみの資産・収益力で借入返済が可能、③適時・適切な財務情報等の開示）の不足部分は、取引先の「経営改善の課題」であり、銀行が取引先と課題を共有し解決を指導・支援していくことが本プログラムの本質であると捉え、伴走型支援に取り組んでおります。この取組みにより取引先の企業価値の向上を図り、経営者保証に依存しない融資の促進に繋げてまいりたいと考えております。

また、「プログラム」で求められている「経営者保証に関するガイドラインの浸透・定着に向けた取組方針」については、ホームページにて公表しております。

実務的な面では、「ガイドライン」のポイントについて徹底を図ることで、保証契約を締結する場合は、その必要性等を「ガイドライン」に沿って経営者に適切に説明し記録を残すなど、「ガイドライン」に基づいた適切な対応に努めております。

【新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合】



【経営者保証ガイドラインの活用状況】

(単位:件)

期別	2020年度 上期	2020年度 下期	2021年度 上期	2021年度 下期	2022年度 上期	2022年度 下期	2023年度 上期
無保証、※代替的融資手法を活用した件数等	3,147	2,842	2,448	2,534	3,336	3,106	3,165
新規融資件数	11,456	9,649	7,537	7,801	8,925	8,840	8,395
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	27.47%	29.45%	32.48%	32.48%	37.38%	35.14%	37.70%

※代替的融資手法…ABL、停止条件付保証契約、解除条件付保証契約等

【KPIの達成状況】

KPI	2023年度				達成状況	2022年4月～2023年9月まで				達成状況
	上期目標 ①	上期実績 ②	対比 ②-①	上期達成率		目標 ③	実績 ④	対比 ④-③	達成率	
15.経営者保証に関するガイドラインの活用状況 (新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合) : %	34.0	37.7	3.7	111%	達成	34.0	37.7	3.7	111%	達成

(イ) 事業承継時の二重保証の発生防止

中小企業の後継者が事業承継を行う際に将来多額の負債を負う可能性があるなど、新旧代表者を保証人とする二重保証が後継者確保の障害になっていることが問題視されていることを踏まえ、当行では事業承継時における「二重保証の原則不可」を徹底しております。

事業承継先の月次モニタリングを実施し、二重保証是正に向けた本支店の目線統一を図っております。具体的には、法人の代表者変更先をリスト化し、保証人の変動状況についてモニタリングを実施し、二重保証の発生防止を図っております。二重保証が発生した場合、その対応が適切か、また、合理的根拠が備わっているかを本部で検証し、必要に応じ二重保証を解消する取組みを行っております。この取組みは金融庁

の『経営者保証に関するガイドライン』の活用に係る組織的な取組み事例集』（令和3年10月改訂版）に事例30として掲載されております。

2023年度上期には、3件の二重保証が発生しましたが、前述の取組みにより期中に解消しております。また、二重保証の原因となった根保証契約については帳票の見直しを行うとともに、帳票の使用方法について周知徹底を図るなど二重保証の防止に努めております。

【代表者の交代時における対応】（2023年4月～2023年9月）

内容	件数 (割合)
旧経営者との保証契約を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった件数	4件 (1.4%)
旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した件数	57件 (19.9%)
旧経営者との保証契約は解除しなかったが、新経営者との保証契約は締結しなかった件数	226件 (78.7%)
旧経営者との保証契約を解除せず、かつ、新経営者との保証契約を締結した件数（二重保証）	0件 (0.0%)

今後についても、「プログラム」の趣旨を踏まえ、「ガイドライン」3要件に基づき保証契約の必要性を判断するとともに、保証契約を締結する場合は保証契約の必要性・保証契約の変更・解除の可能性等について丁寧な説明に努めるとともに、保証契約の必要性を取引先の経営課題と捉え、その課題をお客さまと共有し解決に向けた経営支援に取り組んでまいります。

また、『経営者保証に関するガイドライン』の活用に係る組織的な取組み事例集』等を参考にして、経営者保証に依存しない融資の取組みを促進してまいります。

イ. 私募債 【基本方針1-イ】【基本方針4】

私募債については、地元優良企業に対する資金調達手法として、固定金利での調達や新聞等メディアへの取上げによる宣伝効果、無担保・保証人不要の融資であることなどのメリットを提案するとともに、対象基準も会社規模より財務内容を重視した内容に改定を行ったことで、広く浸透してまいりました。

また2017年1月からは、発行手数料の一部でお客さまが希望する寄付・寄贈を行う「寄贈サービス付私募債」の取扱いを開始し、2023年度上期の発行額は55件/34億円（うち、寄贈サービス付私募債は40件/24億円）の実績となり、全体の約7割が寄贈サービス付私募債となっております。新型コロナウイルスが5類感染症に位置付けられ、社会経済活動が再開されるなかで、各学校への体育用品や、各自治体への教育・障害者支援等、幅広いお客さまの地域貢献ニーズを喚起し、資金調達手法だけでなく起債ニーズに繋げてまいります。

【私募債発行額の実績】

(金額単位:億円)

	2019年度		2020年度		2021年度		2022年度		2023年度上期	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
私募債発行	165件	93	254件	183	203件	136	197件	149	55件	34
うち 寄贈付	136件	75	177件	125	143件	97	158件	119	40件	24

ウ. ファンド【基本方針 2-オ】【基本方針 4】

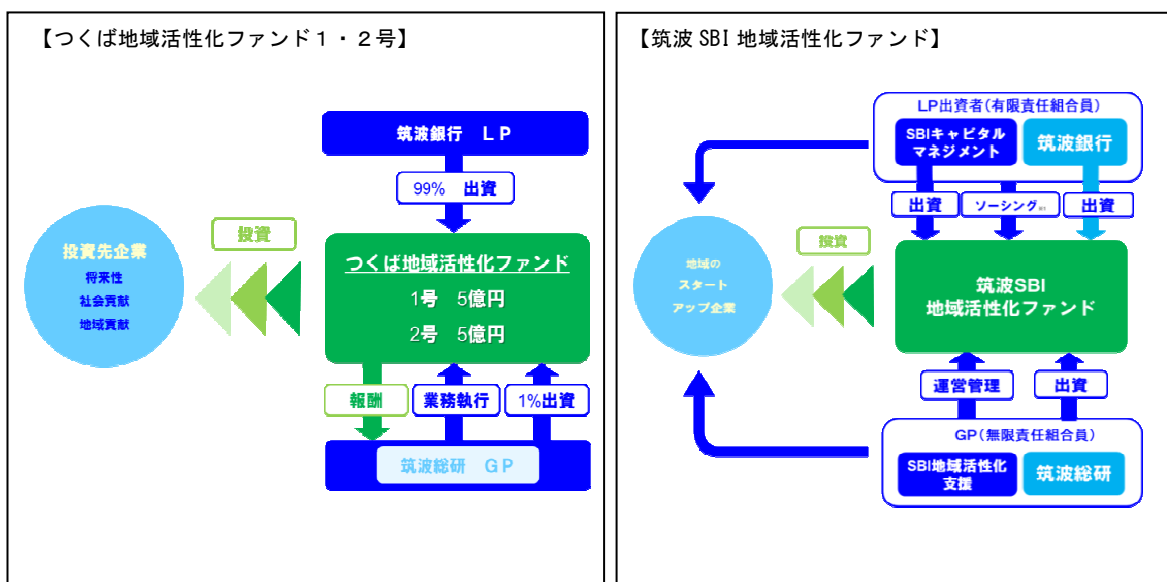
(ア) ファンドを活用したベンチャー企業支援【基本方針 2-オ】【基本方針 4】

地域経済への貢献が期待される地域のベンチャー企業を資金面で支援するため、当行では2016年以降「つくば地域活性化ファンド（2016年1月設立）」と「つくば地域活性化2号ファンド（2019年4月設立）」の2本のベンチャーファンドを設立し、運用してまいりました。さらに2021年7月、戦略的業務提携のパートナーでもあるSBIグループと共同で「筑波SBI地域活性化ファンド」を設立いたしました。これら3本のファンドによる投資実績は、2023年9月末時点で投資先数20社、投資額7.6億円となっております。

当行の営業エリアには、研究学園都市であるつくば市を中心に、イノベーションの担い手として期待が高まる技術系スタートアップ企業が集積しております。間接金融だけでは対応が困難だったスタートアップ期の資金支援に対しファンドは有効に機能しております。引き続き、SBIグループの知見も十分に活用したなかで、地域のベンチャー企業の持続的な成長と発展を支援してまいります。

また、資金支援のみならず試作品製造や量産化前の中ロット生産に対し、取引先の中小製造業者を紹介するなど地域経済を面的に発展させる取組みにも結びつけています。今後についても、大学や研究機関、各支援機関との連携を強化し、取引先製造業、大手ベンチャーキャピタルなど当行ネットワークに結び付けることで、スタートアップ支援のプラットフォームを目指してまいります。

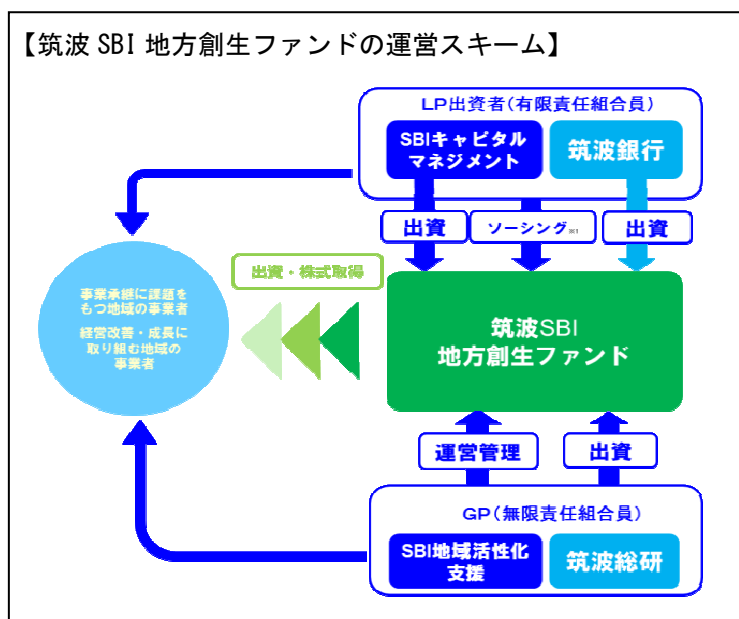
【各ファンドの運営スキーム】



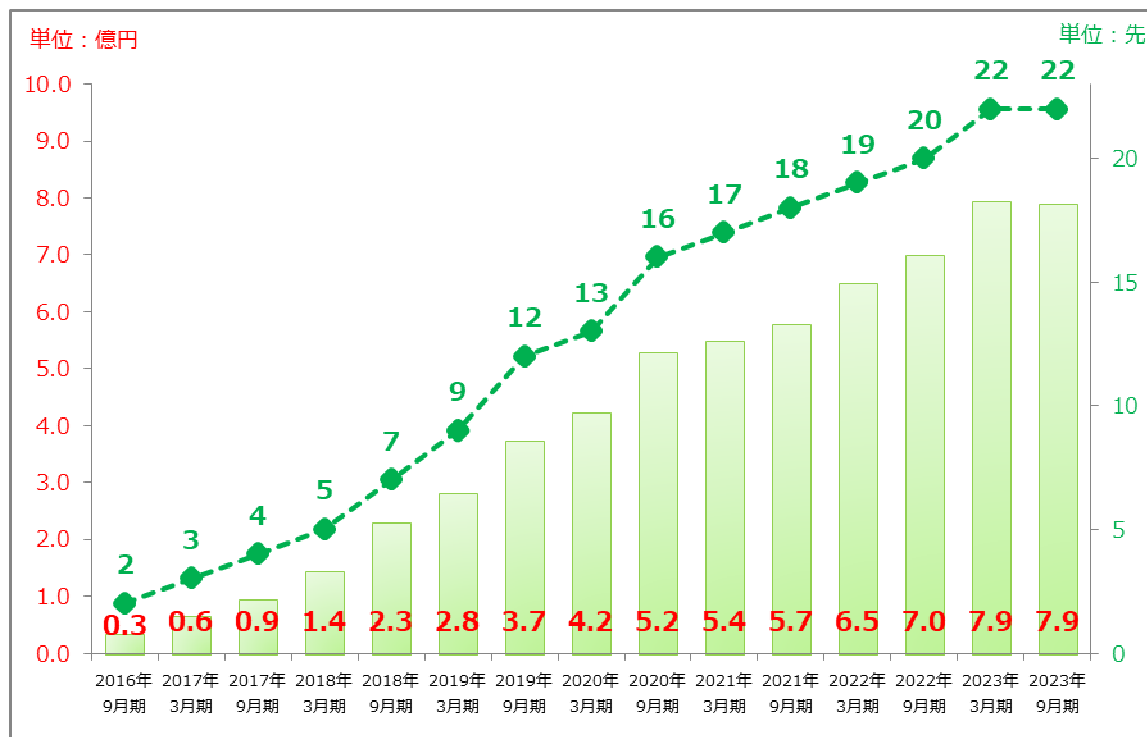
(イ) ファンドを活用した事業承継・事業再生支援【基本方針 2-オ】【基本方針 4】

2021年7月、ベンチャーファンドに加え、企業の事業承継及び事業再生の支援を目的として、SBIグループと共同で「筑波SBI地方創生ファンド」を設立し、2023年9月末時点での実績は投資先数2社、投資額36百万円となっております。

2023年9月末時点の実績は、ベンチャー、承継・再生を合わせた4ファンド合計で投資先数は22社、投資額は7.9億円の実績となっております。



【つくば活性化ファンド／筑波SBI地域活性化・地方創生ファンド実績】



(3) 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の進捗状況

① 信用供与の円滑化に資する方策

ア. 事業性融資への取組み強化【基本方針1-イ】

(ア) ミドルリスク先に対する積極的な信用供与

当行は、導入した公的資金を有効に活用し、事業性評価に基づく積極的なミドルリスク先への融資拡大に取り組んでおります。また、地域経済の活性化を図るために、比較的財務基盤が脆弱な中小企業であっても事業性評価を通じてビジネスモデルや事業の強み・弱みを把握し、積極的な資金供給や経営改善・成長戦略への伴走型の支援を行うことで、共に成長していくことが地域金融機関としての使命であると考えており、過去の業況不振により財務に弱みを持つミドルリスク先やコロナ禍で苦しむ地元中小企業に対しても、積極的な金融支援及び販路開拓等をはじめとした本業支援を実施しております。

今後についても、コンサルティングサポート協議会により各企業の実態を本支店で情報共有し、資金繰り支援にとどまることなく、事業承継・販路拡大など、取引先へのタイムリーなソリューションの提供に努めてまいります。資金繰り支援については、以下の手法を中心に取引先のニーズや財務状況に応じて最適な提案を実施してまいります。

- 取引先の資金繰り改善に繋がる長短バランスの是正等で計画策定のうえ取組む「リファイナンス」
- 最長5年間の手形貸付の継続を約束する「特約付手形貸付」
- 経営改善計画書を策定し計画の進捗をモニタリングすることで経営改善をサポートする「コベナンツ付融資」
- コロナ禍の影響も含めて数値計画が立てにくいものの経営者の事業改善・共働意欲が明確であり経営改善に繋がるアクションプランの選定とその実行計画を策定することでリファイナンスを実施する伴走支援型の「リファイナンス ZERO」

【KPIの達成状況】

KPI	2023年度				達成状況	2022年4月～2023年9月まで				達成状況
	上期目標 ①	上期実績 ②	対比 ②-①	上期達成率		目標 ③	実績 ④	対比 ④-③	達成率	
1.中小企業貸出（金融機能強化法ベース）残高増加額（東京/アパート除く）：億円	41	22	△18	54%	未達	191	181	△9	95%	未達
2.中小企業貸出（金融機能強化法ベース）先数増加（東京/アパート除く）：先数	50	△78	△128	△156%	未達	150	392	242	261%	達成
3.事業性貸出提案件数：件数	30,500	31,789	1,289	104%	達成	90,500	91,965	1,465	102%	達成
4.ミドルリスク先貸出実行額：億円	690	896	206	130%	達成	2,050	2,573	523	126%	達成
5.リファイナンス実行額：億円	195	313	118	161%	達成	575	812	237	141%	達成
6.ベースコアターゲット先貸出実行額：億円	210	205	△5	97%	未達	610	601	△9	98%	未達
7.サステナブルファイナンス実行額：億円	143	440	297	308%	達成	413	992	580	241%	達成

(イ)「新型コロナウイルス感染症」長期化に伴う地元中小企業への積極的な信用供与

コロナ禍が長期化したことで経済活動の停滞が続き、売上低迷等によりお客さまの資金繰り不安が増大している状況もあり、当行は全店一丸となり資金繰り支援と本業支援の両輪で地元中小事業者を「とことん支援」する取組みを推進しております。

2020年度は、急速な売上減少による資金不足を背景に、新規与信（特に国の支援策である、実質無利子・無担保のいわゆる「ゼロゼロ融資」）のニーズが高く、当行は積極的に対応したことにより茨城県信用保証協会の保証債務残高増加額は県内トップとなり、地元中小企業に対する資金支援において大きな存在感を示すことができました。なお、プロパー融資を含めたコロナ関連融資の実行実績は、2023年9月末で3,366億円となっております。

ゼロゼロ融資終了後は、新規与信よりも返済軽減ニーズが高まってきており、既存の保証協会付融資の借換えが可能で、金融機関との対話を通じて策定する経営行動計画書に基づき、金融機関が継続的な伴走支援を行うことで、早期の経営改善を図るための保証制度である伴走支援型特別保証及び茨城県制度であるパワーアップ融資（伴走支援型特別保証対応）を積極的に取組んだ結果、2021年4月～2023年9月の保証承諾件数3,269件/保証承諾金額660億円と件数・金額とも県内シェア40%超で推移しております。

これらは、これまで取組んできた事業性評価に基づく金融仲介機能の発揮、特に当行の強みである「小回り」を活かしたきめ細やかな支援活動の成果によるものと捉えております。

【コロナ関連融資実行件数・実行額推移】

(単位:件、億円)

	2020/3月		2020年度		2021年度		2022年度		2023年度上期		全期間合計 (2020/3月～)	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
コロナ融資実績	749	117	10,892	1,964	2,702	539	2,566	511	1,126	235	18,035	3,366
プロパー	331	78	776	274	899	274	544	122	23	2	2,573	750
保証付	418	39	10,116	1,690	1,803	265	2,022	390	1,103	232	15,462	2,615
うち保証付 制度融資	0	0	9,651	1,634	1,349	229	1,978	385	1,102	232	14,080	2,480

【伴走支援型特別保証の保証承諾件数・金額の実績累計】

(単位:件、億円)

		2021年度	2022年度	2023年度上期
件数	当行	555	2,214	3,269
	茨城県全体	1,178	4,257	8,008
	シェア	47.1%	52.0%	40.8%
金額	当行	95	438	660
	茨城県全体	194	808	1,550
	シェア	49.3%	54.2%	42.6%

(出典：茨城県信用保証協会「主な保証制度の保証状況」)

(ウ) SDGs 推進プロジェクト『あゆみ』対応融資商品の取組み

当行は、震災以降 2011 年 3 月から 2016 年 3 月までの 5 年間、地域“復興”支援プロジェクトを実施、2016 年 4 月からは、震災復興を継続発展させた地域“振興”支援プロジェクトを策定し、当行のネットワークやコンサルティング機能を最大限に発揮することで被災者への信用供与の円滑化に取り組んでまいりました。

加えて、昨今、SDGs に対する社会的関心は急速に高まっていることから、地域社会が抱える課題を解決し、地域社会の持続的な成長を支援することが当行の使命であるとの考えのもと、2019 年 4 月から取り組んでいる SDGs 推進プロジェクト『あゆみ』を継続し、震災関連融資及び SDGs 関連融資を積極的に取り組んでおります。こうした取組みの結果、震災以降に取り組んだ震災関連融資の実績は、2023 年 9 月末現在、事業性融資が 86,446 件/1 兆 826 億円、消費性融資が 14,004 件/1,767 億円となっております。

【東日本大震災関連融資実行実績】

震災発生時～2023年9月末累計
()内は2023年4月～2023年9月実績累計

	実行件数	実行金額累計
事業性融資	86,446 件 (4,562 件)	10,826 億円 (399 億円)
消費性融資	14,004 件 (16 件)	1,767 億円 (0 億円)
合 計	100,450 件 (4,578 件)	12,594 億円 (400 億円)

【震災関連条件変更実績】

	実行件数	実行金額累計
事業性融資	3,649 件 (0 件)	917 億円 (0 億円)
消費性融資	177 件 (0 件)	17 億円 (0 億円)
合 計	3,826 件 (0 件)	934 億円 (0 億円)

(エ) サステナビリティ・リンク・ローン／グリーンローンの取扱い

SDGs に対する社会的な関心の高まりを受け、地元中小企業も SDGs への取組みが求められる状況となってきております。そのような背景から、当行では 2022 年 2 月に「SDGs 支援サービス」を開始し、取引先の SDGs への取組みを支援しております。さらに金融面の取組みを強化するため、2022 年 12 月に「筑波サステナビリティ・リンク・ローン」及び「筑波グリーンローン」の取扱いを開始しました。2023 年度上期の実績はサステナビリティ・リンク・ローンが 117 件/97 億円、グリーンローンが 15 件/23 億円となっております。

【サステナビリティ・リンク・ローン／グリーンローンの実績】

(単位:億円)

	2022年度		2023年度上期	
	件数	金額	件数	金額
サステナビリティ・リンク・ローン	7件	6	117件	97
グリーンローン	11件	23	15件	23
合 計	18件	30	132件	121

イ. 消費性融資への取組み強化【基本方針1-イ】

(ア) 住宅ローン利用先に対する取組み

当行は東日本大震災直後に、当行の住宅ローン利用先を訪問し被災状況と被災者のニーズを確認し、建て替えやリフォーム等への支援を行ってまいりました。現在は復興から振興の色合いが濃くなっておりませんが、引き続き、被災者向けに担保評価基準を緩和し、金利優遇幅を拡大した「あゆみ住宅ローン」の取扱いを継続することで、被災者支援を継続するとともに地元における需資に対応し、地域活性化(地方創生)に貢献してまいります。

【建て替え・リフォーム資金の取組み状況】

2023年9月末日現在
()内は2023年度実績累計

使 途	件 数	金 額
建て替え	2,275 件 (0 件)	531 億円 (0 億円)
リフォーム	885 件 (0 件)	38 億円 (0 億円)
合 計	3,160 件 (0 件)	570 億円 (0 億円)

(イ) お客さまが相談しやすい環境づくり

被災者を含め、お客さまがローンに関する相談をしやすい環境づくりとして、ローンプラザ(愛称:「すまいるプラザ」)を9ヵ店設置しております。なお、ローンプラザは、土日も営業し、住宅ローン専担者を配置しておりますので、お客さまが休日に時間を気にせず相談することが可能となっております。この取組みにより、深度ある相談に応じることで、お客さまのニーズを把握し、資金面や条件変更等にタイムリーに対応してまいります。

(ウ) 「SDGs 推進プロジェクト『あゆみ』」対応融資商品の取組み

事業性融資と同様、引き続き、「SDGs 推進プロジェクト『あゆみ』」対応融資商品を被災者支援商品として取扱い、住まい等に関する支援を実施してまいります。

また、被災県の地域金融機関として過去の経験を活かし、自然災害に加え「地震・津波等」で罹災された場合に返済を一部免除する特約を付帯した「<つくば>自然災害時返済一部免除特約付住宅ローン」を2017年2月に導入したほか、住宅ローン、消費性ローンともに「定住支援商品」を設定することで、各自治体の地方創生施策に対する支援を推進しております。

さらに、2019年7月、返済支援を主な目的とする新たなローン商品「おまとめフリーローン」を、コロナ禍の2021年8月に、健全な消費資金を融資し、生活の安定と向上に寄与することを目的に「つくばカード『アスジョイ』」を導入しました。加えて、2022年4月にエコロジカルな住宅の普及促進を目的とした「ZEH(ネットゼロエネルギーハウス)専用住宅ローン」を、2022年7月に走行中に排出ガスを出さない車両(ZEV)の普及促進を目的とした環境配慮型ローン商品「ZEV(ゼロエミッションビートル)専用マイカーローン」を導入しました。また、2023年4月には従来の住宅ローンや無担保フリーローンでは採り上げることが難しかった案件に対応するため「不動産担保ローン『リバフル』」を導入しており、引き続き、地域金融機関として地域のお客さまの生活をサポートしてまいります。

(4) 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の進捗状況

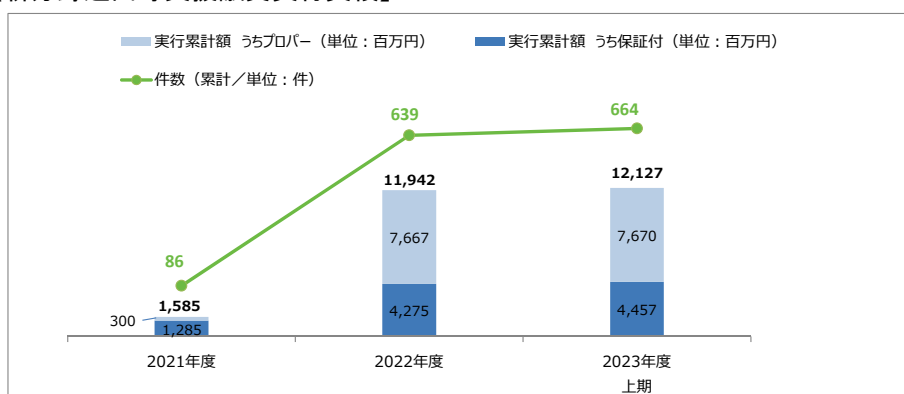
① 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策【基本方針 2-オ】

地域経済を活性化する役割を持つ企業・創業案件を推進し、新たな地域経済の担い手の創出に寄与すべく、創業を検討している起業家や、創業して間もない経営者の皆さまの販路開拓、人材確保、資金調達などの様々な課題解決を支援するため、営業店に創業支援専用窓口を設けるとともに、当行ホームページ内に創業支援専用相談申込みフォームを設置しております。

加えて、創業期のお客さまには、2016年1月に「つくば地域活性化ファンド」を設立し、2019年4月に後継ファンドとなる「つくば地域活性化2号ファンド」を設立、さらに2021年7月にSBIグループと共同で「筑波SBI地域活性化ファンド」を設立し、地域のスタートアップ企業に対する支援体制を強化しております。これら3本のファンドによる投資実績は2023年9月末時点で投資先数20社、投資額7.6億円となっております。

また、新分野進出、事業転換、業態転換等に意欲的に挑戦されるお客さまに対しては、特に、2022年度は利子補給の対象となったこととお客さまのニーズが高かったため、茨城県の制度融資である新分野進出等支援融資を活用し支援を行いました。本制度融資は保証付だけでなく、プロパーでも対応可能であることから、事業性評価に基づき新分野進出計画の見極めを行いながら、取組んでまいります。

【新分野進出等支援融資実行実績】



② 経営に関する相談その他の取引先の企業（個人事業主を含む。）に対する支援に係る機能の強化のための方策

ア. よろず支援拠点との連携【基本方針 2-オ】

当行は公的支援機関、外部専門家等の外部のネットワークを活用し、高度な経営改善計画の策定についても円滑にサポートできる体制を確保しております。

「茨城県よろず支援拠点」の協力を得て定期的に行っている出張相談は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で一時中断を余儀なくされましたが、オンラインミーティングツールを活用のうえ相談会を再開いたしました。新型コロナウイルスの感染者数の動向を見ながら、2022年度上期から、対面・オンラインのハイブリッドで毎月「よろず相談会」を開催しております。なお、2023年度上期については、アフターコロナの状況下において相談内容も多様化しており、コーディネーター2名体制で計39社の相談に対応いたしました。引き続き、相談会だけでなく、お客さまの要望に応じて随時相談に対応できる体制を整えてまいります。

【よろず支援個別相談内容】

(単位:件)

	開催回数	相談社数	販路開拓	経営改善	事業承継	事業計画	雇用・人事	創業	補助金	その他	計	平均相談件数/回
2021年度上期	6	24	5	1	2	1	2	0	10	3	24	4.0
2021年度下期	6	23	6	5	1	0	2	6	4	2	26	4.3
2022年度上期	6	22	9	2	5	1	1	3	1	6	28	4.7
2022年度下期	6	41	13	4	5	1	1	6	7	9	46	7.7
2023年度上期	6	39	8	5	9	4	6	6	7	7	52	8.7

イ. お客様の課題解決に向けた支援メニューの拡充【基本方針2-ウ】【基本方針2-オ】

当行では、事業性評価の取組みにおいて、お客さまとの対話を通じて、お客さまの課題を認識・共有したうえで、課題解決に向けた提案を実施し、お客さまの課題解決に向けた支援メニューの拡充に努めております。

【お客さまの課題解決に向けた主な支援メニュー】



(ア) 販路開拓支援【基本方針2-ウ】

販路開拓支援先への施策として、オンラインミーティングツールを活用したリモート商談を積極的に推進しております。

大手及び地元バイヤーと地場中小零細企業を繋ぐリモートミニ商談会を定期的で開催しており、2021年9月には、当行で初めての試みとなる「筑波銀行リモート商談会」を栃木銀行・東和銀行共催で開催いたしました。

2022年度は前年よりも規模を拡大した「筑波銀行国内外リモートビジネス商談会2022」を11月に栃木銀行・東和銀行共催で開催し、大手バイヤー13社に対し延べ65商談を実施いたしました。

2023年度については、11月に4年ぶりに「2023 筑波銀行ビジネス交流商談会+ (プ

ラス) SDGs」をリアル展示ならびにリモート商談会のハイブリッド方式で開催しました。130のブース展示に対し、来場者数はバイヤーを含めて2,000名となり、BtoBでの販路拡大に貢献しました。また、今回は“+SDGs”をタイトルに加え、保険会社等の協力を得て参加企業の持続性向上に繋がる情報提供なども実施いたしました。また、10月には一般の商談会のイベントとして、地場の「食」関連事業者を対象としたBtoC向けの販路支援企画である、「つくば駅前マルシェ」を開催し、20社が出店、3,000名が来訪するなど、大変賑わいました。引き続き、地場企業の魅力を発信し、県内取引先同士の商談、県内外のバイヤーを招致したリモート商談会による新たな商流の創出を支援してまいります。

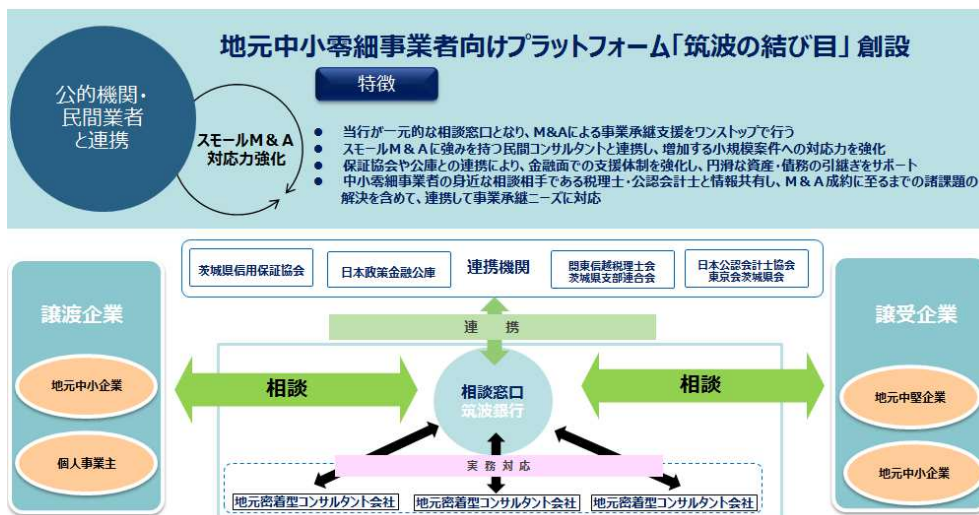
(イ) 事業承継/M&A【基本方針2-ウ】

中小企業経営者の高齢化に加え、コロナ禍や原材料価格の高騰など、外部環境の激しい変化を背景に事業承継・M&Aに関連するニーズは高まっております。当行は、従来から「事業承継診断サービス」や「事業承継支援サービス」による自社株評価や事業承継スキーム等の提案を行っているほか、事業承継・引継ぎ支援センターや外部業者等の外部リソースを活用し、顧客の事業承継課題の解決に取り組んでおります。

2022年4月、中小零細事業者の事業承継への取組みを支援するため、地元応援型M&Aサービス(名称:「筑波の結び目」)を創設いたしました。「筑波の結び目」では、関東信越税理士会茨城県支部連合会、公認会計士協会東京会茨城県会、茨城県信用保証協会、日本政策金融公庫及び地元密着型コンサルタント会社(株式会社エスアンドシー、株式会社サクシード、TSUNAGU株式会社)と連携することにより、当行のリソースを補完し、幅広い顧客層を対象に支援可能な態勢を構築しており、事業継続に不安を抱える地元中小零細事業者に対して、当行が一元的な窓口となりM&Aによる事業承継をワンストップで支援しております。

「筑波の結び目」の取組みにより、2023年度上期は5件の受託があり、取組み開始以来、合計で25件の受託、6件の成約に繋がっております。本サービスにより、M&Aの成約に至るまでのサポートを実施することで、効果的な支援が可能となり、引き続き、地元中小零細事業者の課題にきめ細かく対応し、業況の低迷や廃業を減少させることで、地元経済の活性化に繋げてまいります。

【筑波の結び目 体制図】



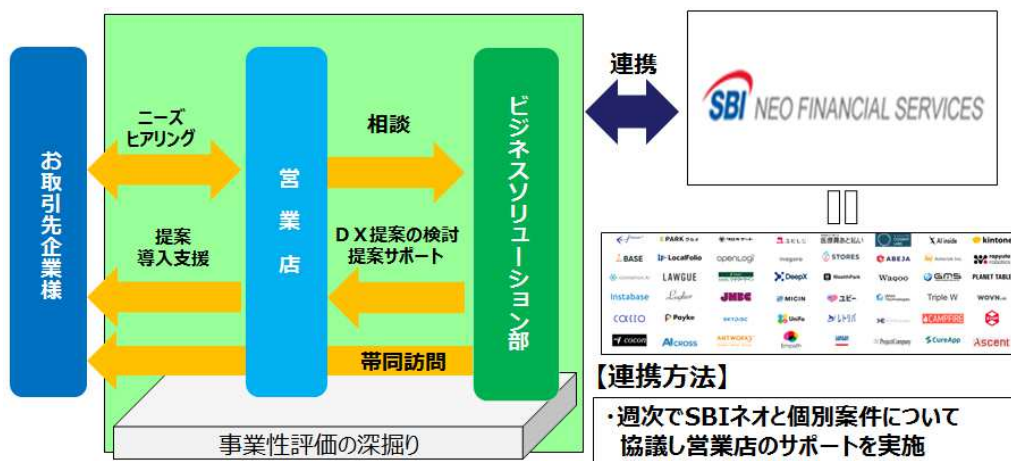
(ウ) DX 支援【基本方針 2-オ】

当行営業エリアの企業が抱えるデジタル化・DXに対する課題・ニーズに応えるため、SBI ネオファイナンシャルサービシーズ株式会社（以下「SBINFS」）と多様な技術を保有している DX ベンダーを当行取引先に紹介する総合紹介契約を締結し、2022 年 1 月より SBINFS が提供する「DX データベース」を活用した地域企業の DX 支援の取組みを開始いたしました。

当行では、地域企業へのデジタル化・DX 支援を行うための施策として、①事業性評価に基づき、地域企業の顕在的・潜在的なデジタル化・DX の課題・ニーズを把握するためのヒアリングの実施、②SBINFS が提供する「DX データベース」参画企業をはじめとした DX ベンダーのサービスの紹介、③特定非営利活動法人 IT コーディネータ茨城と連携した IT コンサルティングの実施を進めました。

2022 年度にはインボイス・電子帳簿保存法に関する顧客向けセミナーを、当行主催により計 4 回（申込 258 社）開催し、2023 年度上期には freee 株式会社が主催する「インボイス制度・電帳法実務対応講座」を後援し計 12 回（申込 1,202 社）実施いたしました。2022 年度の DX 成約先数は 1,938 件（2022 年度上期 122 件、2022 年度下期 1,816 件）、2023 年度上期の DX 成約先数は 303 件となりました。

【SBINFS との連携による DX 支援体制】



(エ) SDGs 支援【基本方針 2-オ】

地域金融機関として地元中小企業支援の観点から、2022 年 2 月、SDGs の普及や取組み支援等を目的として、「SDGs 支援サービス」を開始いたしました。「SDGs 支援サービス」は、取引先の SDGs に関する取組み状況のヒアリングを行い、その評価結果をフィードバックシートで還元し、評価結果を基に、SDGs に対する重点的なテーマとその取組み内容を記載した「SDGs 宣言書」の策定を支援するサービスであり、取引先の希望に応じて、宣言書を当行のホ

SDGs 宣言書

当社は、経営理念に『人と環境にやさしい経営』を掲げ、全社一丸となって製品品質の向上に努めてまいりました。今般、国連が定めた「持続可能な開発目標」SDGs の趣旨に賛同し、当社の事業を通して持続可能な社会の実現を目指して、下記の取り組みを実施していくことを宣言します。

宣言日 2022年2月15日

宣言者 株式会社 ○○工業
代表取締役 ○○○○

重点的な取組テーマ	取組内容	関連するゴール
廃棄物・有害物質の削減	環境に配慮した生産設備の導入により、廃棄物の適正処理や削減、CO2排出量削減に取組み、事業時活動による環境負荷の軽減に努めてまいります。	12, 13, 15
労働環境の整備	残業削減、健康経営の導入、公正な人事評価制度の制定を行い、従業員が健康でやりがいを持って働ける環境を整備します。	5, 8, 9
社会課題を解決する製品・サービスの提供	当社の製品「●●」の品質向上やラインナップ拡大により、すべての人々に健康で豊かな生活を提供できるように努めてまいります。	3, 9, 11

ホームページ上に掲載し、対外的に公表しております。なお、2023年9月末で累計810先の「SDGs宣言書」の策定を支援しております。

地域金融機関の役割として、本サービスを通じて明らかになった取引先の課題解決や目標の達成をサポートすることが重要であり、そのための本業支援を強化してまいります。2022年9月には、SDGsに関する課題と当行のソリューションメニューとの対応を整理した「SDGsソリューションメニュー」を作成するとともに、新たに取引先の脱炭素経営を支援する「CO₂排出量可視化システム導入」、「Jクレジット取引」をソリューションメニューに追加いたしました。加えて、2022年10月よりSDGsに関するソリューションの推進運動を実施しており、引き続き、地元中小企業へのSDGsの普及と取組み支援を進めてまいります。

また、SDGs宣言先の多くが課題としている人材に関する解決策の一つとして、2022年12月に損害保険ジャパン株式会社、SOMPOひまわり生命保険株式会社と「健康経営推進に関する連携協定」を締結し、取引先への健康経営普及の取組みを開始いたしました。引き続き、ソリューションメニューの充実を図り、取引先の支援に繋げてまいります。

(オ) 人材紹介【基本方針2-オ】

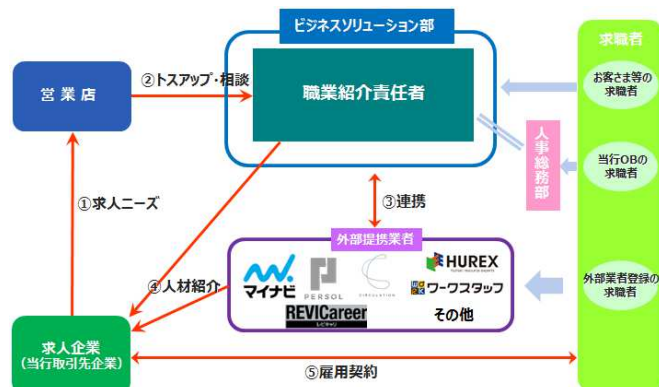
地元中小企業においては、人口減少や雇用のミスマッチを背景とする「人材」に関する経営課題を抱えております。このような企業の人材に関する経営課題の解決を支援するため、2021年11月に有料職業紹介事業許可を取得し、人材紹介業務を開始し、2021年度は5件、2022年度は14件、2023年度上期は10件と着実に成約実績を積み上げてきております。

当行では、すでに7,000社を超える取引先の事業性評価を行っており、顕在化しているニーズだけでなく、潜在的なニーズも含めて取引先の「人材」に関する経営課題を把握しております。これらの地域企業の「人材」に関する経営課題に対し、ニーズにマッチした人材を紹介することにより地域企業の発展と成長に貢献してまいります。

地域企業への人材紹介を行うための施策としては、引き続き、①「常勤採用支援」として人材紹介会社との提携（パーソルキャリア、リクルートを始めとした大手人材紹介会社のほか、特定業界に特化した人材紹介会社、地元人材紹介会社との提携）、②「兼業副業人材活用の推進と支援」を行うための人材紹介会社との提携（みらいワークス等との提携）、③当行OB・OG人材の高度人材紹介、を軸とした人材紹介を進めてまいります。

また、当行の人材紹介に関する取組みは、内閣府による「第2期『まち・ひと・しごと創生総合戦略』」において盛り込まれた高度人材採用支援の活性化を目的とした「先導的人材マッチング事業」に採択されており、上記成約のうち、令和3年度事業では5件、令和4年度事業では2023年9月末時点で6件が補助金の対象となっています。引き続き、経営幹部や経営

【人材紹介スキーム】



課題解決に必要な専門人材の紹介を通じて、地域企業の成長・生産性向上の実現を目指してまいります。

(カ) 福利厚生【基本方針 2-オ】

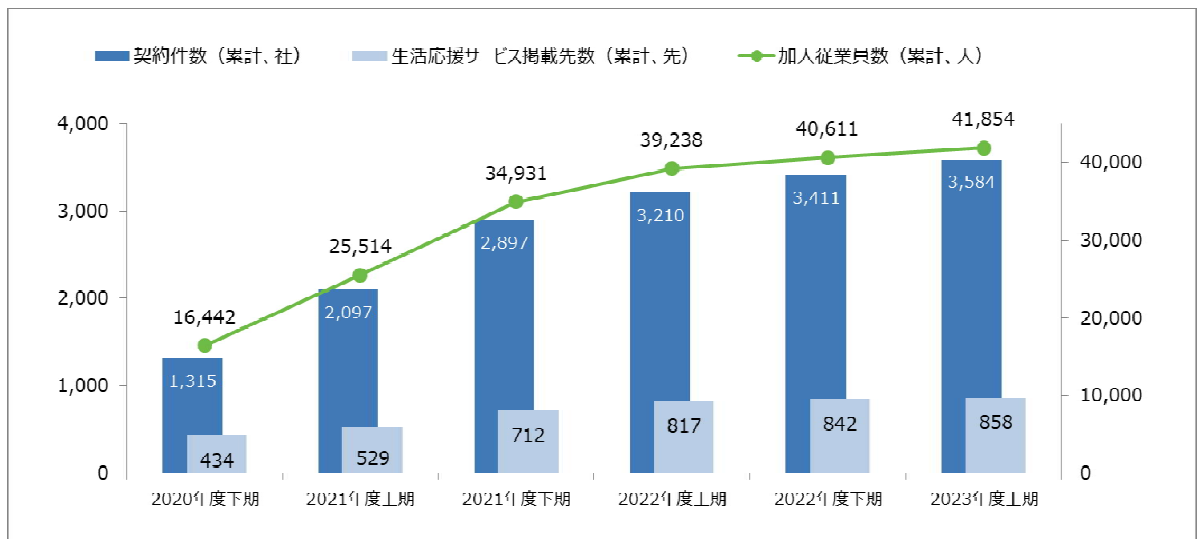
多くの中小企業で経営課題となっている人材の確保や流出の防止に関するニーズに応えるため、当行独自のサービスとして、2021年2月より、福利厚生パッケージ「ハッピーエールサポート」の取扱いを開始いたしました。



「ハッピーエールサポート」は、契約企業が従業員向けに提供する福利厚生を充実させることで、より魅力ある企業づくりを応援する有料のサブスクリプションサービスであり、金融機関独自の福利厚生サービスとしては、関東地区で初めての取扱いとなっております。本サービスは、①金融取引サービス（ローンの金利優遇やATM手数料の減免など）、②生活応援サービス（地元企業の優待クーポンの提供）、③研修セミナーサービス（マナー講座やライフプランセミナー等の受講）の3つのサービスで構成されており、契約企業の従業員は原則無料で利用可能です。

この取組みに対して、多くの中小企業より賛同が得られ、2023年9月末における加入実績は、契約件数 3,584 社、加入従業員 41,854 人、生活応援サービス掲載先数 858 先となりました。

【ハッピーエールサポート加入実績】



ハッピーエールサポートのサービス向上のため、中小企業における健康経営への取組み推進に寄与する医療相談アプリ「LEBER」との連携、中小企業のBCP対策をサポートする「セコム安否確認サービス」の導入、株式会社RCGの提供する「BANKER's Choice」の商品を会員が割引で購入できるサービスの導入、茨城県社会保険労務士会との連携による無料相談、損害保険ジャパン・SOMPO ひまわり生命との健康経営推進に関する取組みなどを行ってまいりました。2021年度下期には、会員従業員の利便性を高めるため、ハッピーエール専用LINE公式アカウントを開設し、会員企業の紹介や会員企業

自身が出演する暮らしに役立つ動画の配信や各自治体と協力し県内観光地の紹介動画の配信などを行いました。

2023 年度上期は、新型コロナウイルス感染症の 5 類感染症移行に伴う行動制限緩和による契約企業従業員の外出需要に応えるため、山形県のきらやか銀行と連携し、山形・宮城・福島県の温泉旅館 22 社を生活応援サービスに追加したほか、地元観光振興のため、茨城県内自治体との連携による自治体関連施設のクーポン掲載店は 47 先となり、随時サービス向上を図っております。

(キ) ビジネスマッチング【基本方針 2-オ】

地方経済は原材料価格の高騰や人手不足など、急激な外部環境の変化にさらされており、同時に多くの地域企業においても多くの課題が顕在化しております。当行では、お客さまの多種多様なビジネスニーズや経営課題の解決をサポートするため、公的機関や外部専門家等とのネットワークを構築し、ビジネスマッチングを通じて円滑なサポート体制を整備しております。

また、アフターコロナ時代の経済社会の変化に対応するため、企業の思い切った新事業への展開などを支援する「事業再構築補助金制度」の提案に取り組んでいるほか、新たな設備導入など事業成長意欲を持った取引先には、地元企業にマッチした各種補助金の情報提供を行いました。

【事業再構築補助金 当行支援先 申請・採択件数】

(単位：件)

	1 次 公募	2 次 公募	3 次 公募	4 次 公募	5 次 公募	6 次 公募	7 次 公募	8 次 公募	9 次 公募	10 次 公募	全体
申請件数	50	36	34	45	43	26	18	26	29	15	322
採択件数	17	17	13	25	28	18	16	15	14	11	174
採択率	34.0%	47.2%	38.2%	55.6%	65.1%	69.2%	88.9%	57.7%	48.3%	73.3%	54.0%

取引先の業況は、コロナ禍の落ち込みから総じて回復傾向にありますが、一部では回復に遅れが見られるほか、コロナ禍で増加したゼロゼロ融資等の返済が進んでいなかで、資金繰りに不安を持っている企業も出てきている状況にあります。当行では、認定支援機関である当行子会社の筑波総研㈱と連携し、業況・財務の悪化が懸念される取引先と問題点の共有化を図りながら経営改善計画を策定し、課題解決のための本業支援を踏み込んで行う体制を整備しております。

地域金融機関として取引先との密接な関係を活かし、2022 年度はインボイス対応のための DX ツールを積極的に提案したことで、ビジネスマッチング支援件数は 3,391 件となりました。2023 年度上期も事業性評価に基づくコンサルティング営業に全行一丸となって取り組んできた結果、特に自家消費太陽光や省エネ設備導入、健康経営等、SDGs 関連商材のニーズの高まりもあり、ビジネスマッチング支援件数は K P I 目標を大きく上回る 1,073 件となりました。

引き続き、地域企業、営業店、本部が一体となって最適な支援メニューを提供することで、地域企業、地域経済の成長支援を積極的に行ってまいります。

【KPIの達成状況】

KPI	2023年度				達成状況	2022年4月～2023年9月まで				達成状況
	上期目標 ①	上期実績 ②	対比 ②-①	上期達成率		目標 ③	実績 ④	対比 ④-③	達成率	
8.事業性評価の対話先：先数	600	1,262	662	210%	達成	1,800	3,098	1,298	172%	達成
9.ソリューション提案：件数	52,500	56,608	4,108	108%	達成	152,500	168,137	15,637	110%	達成
10.ビジネスマッチング支援：件数	525	1,073	548	204%	達成	1,525	4,464	2,939	293%	達成

③ 早期の事業再生に資する方策

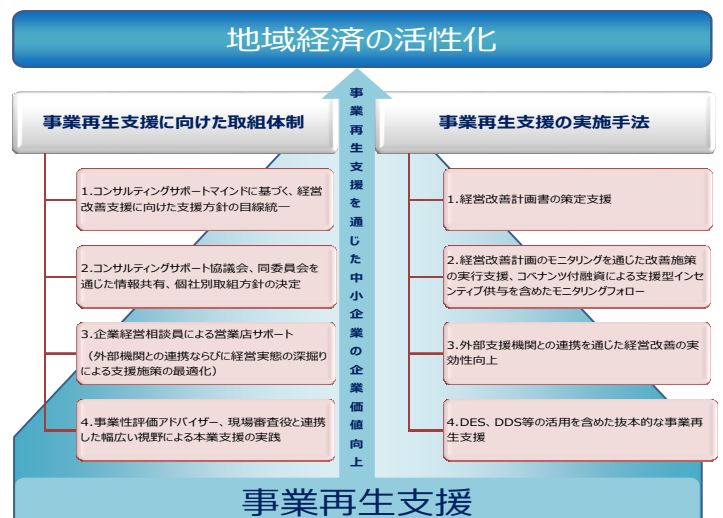
ア. コンサルティングサポート協議会・委員会での情報共有、個別取組方針の決定【基本方針3-ア】

「コンサルティングサポート委員会」は、①事業性評価に基づく中小企業のライフステージに応じたコンサルティング機能や仲介機能の発揮、②中小企業の資金繰り改善及び担保や保証に過度に依存しない資金供給等の金融支援、③本業支援、④事業再生や管理債権の流動化などを主な協議事項として毎月開催しております。同委員会における経営陣と関係各部の活発な協議を通じて、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた地元中小企業に対するスピード感を持った金融支援態勢の実現に結び付くなど、経営環境の変化に応じた金融仲介機能の発揮に努めております。

また、「コンサルティングサポート委員会」で決定した支援策に基づき、個別に協議・検討を行う場として「コンサルティングサポート協議会（経営改善部門）」を開催しております。同協議会では、経営改善計画書の策定支援状況や抜本的な事業再生、廃業支援の活動状況について、経営陣を含めて情報共有し、提案の創出から資産の良化に至るまで、資金供給のみに限定されない幅広い「とことん支援」を実践するための取組手法を本部各セクションと営業店が一体となって協議しております。さらに2021年度下期より債務者支援にかかる新たな取組みとして、「債務者支援協議会」（コンサルティングサポート協議会（経営改善部門）の一環）を開催しております。同協議会では、新型コロナウイルス感染症の拡大前から業績が低迷する債務者区分「要管理先」や「破綻懸念先」など、当行の信用リスクへの影響が大きい先を中心に個別の対応方針を明確にし、債務者支援の実効性向上に努めております。

引き続き、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた地元中小企業に対しスピード感を持った事業再生を進めるべく「業種別支援の着眼点」などを参考にするとともに、「コンサルティングサポート協議会」による個別の取組方針や支援策の協議・決定を行い、より質の高い金融仲介機能の発揮に取組んでまいります。

【事業再生支援の取組体制】

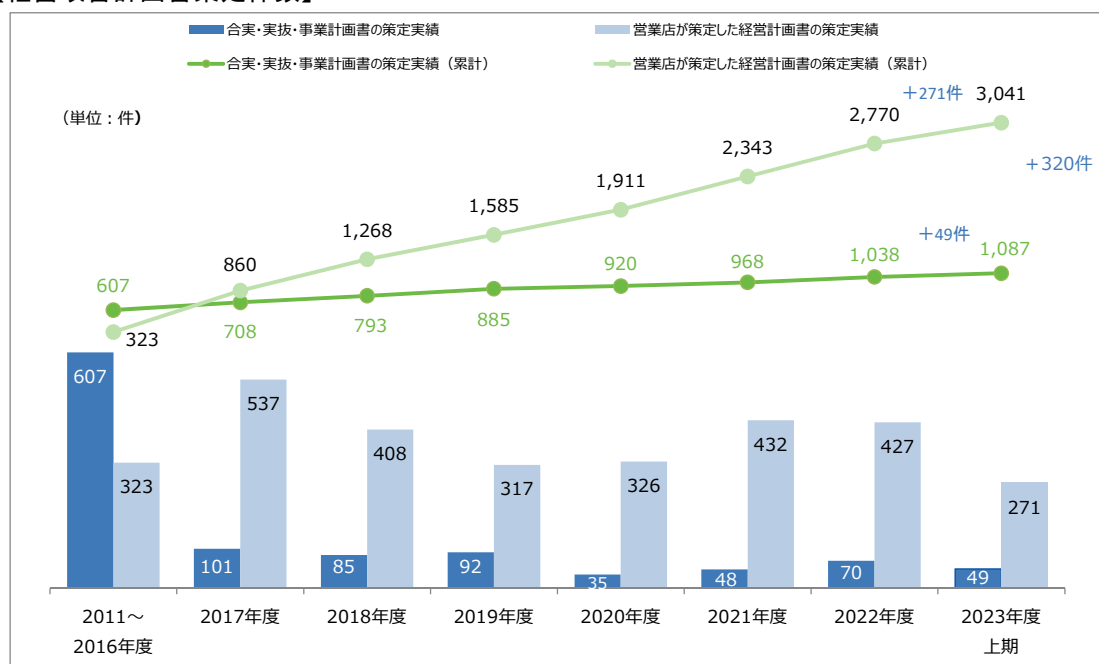


イ. 経営改善により収益力や財務の改善が見込まれる企業に対する支援【基本方針 3-ア】【基本方針 3-イ】

当行では東日本大震災以降、経営改善計画書の策定が見込まれる取引先を「重点・一般・その他」の支援区分を設けた「経営支援先」に選定し、お客さまの実態把握や事業性の検証などに積極的に取り組んできた結果、2023年度上期は経営改善計画書の策定支援に結び付いた先が320件あり、累計で4,128件となりました。

引き続き、融資部企業支援グループ、ビジネスソリューション部リレバン推進室及び営業店が一体となり、取引先とリレーションを構築し、経営課題を共有したうえで、必要に応じて当行子会社である筑波総研㈱や中小企業活性化協議会、外部機関、外部専門家等と連携を図りながら、経営改善計画書の策定支援や定期的なモニタリングによる経営相談、ソリューションの提案・実行のほか、経営改善に資するリファイナンス等の金融支援の検討・実施を推進してまいります。

【経営改善計画書策定件数】



【KPIの達成状況】

KPI	2023年度				達成状況	2022年4月~2023年9月まで				達成状況
	上期目標 ①	上期実績 ②	対比 ②-①	上期達成率		目標 ③	実績 ④	対比 ④-③	達成率	
13.経営改善計画書の策定支援:件数	200	320	120	160%	達成	600	817	217	136%	達成

(ア) 経営支援への積極的な取り組み姿勢【基本方針 3-ア】【基本方針 3-イ】

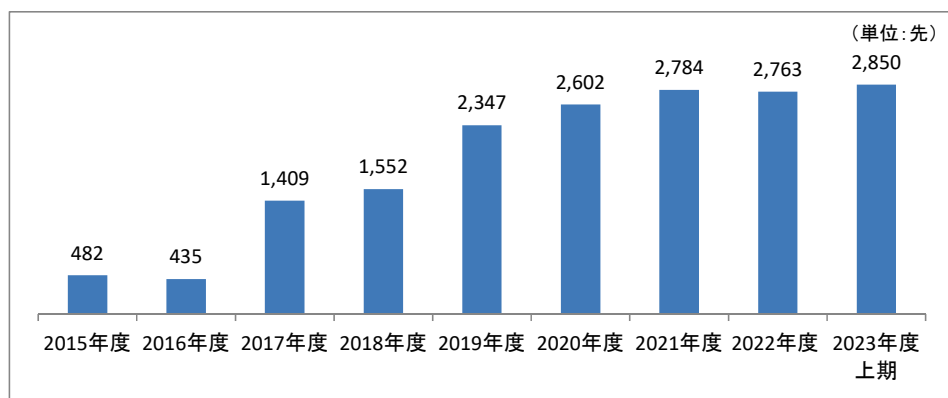
経営課題はあるが潜在能力の高い取引先や少子高齢化や過疎化などの経営環境の変化によって中長期的に経営課題を抱える取引先など、中小企業では人材や経営改善ノウハウなどの経営資源が限られるために経営計画書の策定や経営改善が進んでいない事例が見られることから、条件変更先を中心とした経営課題を抱える取引先に対して営業店と本部が連携して積極的に経営計画書の策定支援に取り組んでおります。

地元の中小・零細企業の経営改善を進め、地域経済、雇用を守るためには取引先企業に対して改善に向けたサポートが必要であるとの問題意識を持ち、2017年1月から合実・実抜計画の策定までには至らない取引先に対して3,041件の経営計画書策定支援（リファイナンスプラン用の経営計画書や営業店が主体となる簡易的な経営計画書）の取組みを進めております。

2023年6月には、リファイナンスに取組まない取引先への伴走支援が後回しとならないよう、リファイナンスには取組まないものの、経営改善を進めるためのアクションプランを必要とし、収益力改善を目指す条件変更中の取引先などに対して、実効性を持って支援すべく「ZERO ダッシュ」の取組みを開始し、事業規模が比較的小さな取引先も含めて伴走支援できる体制を整備しております。

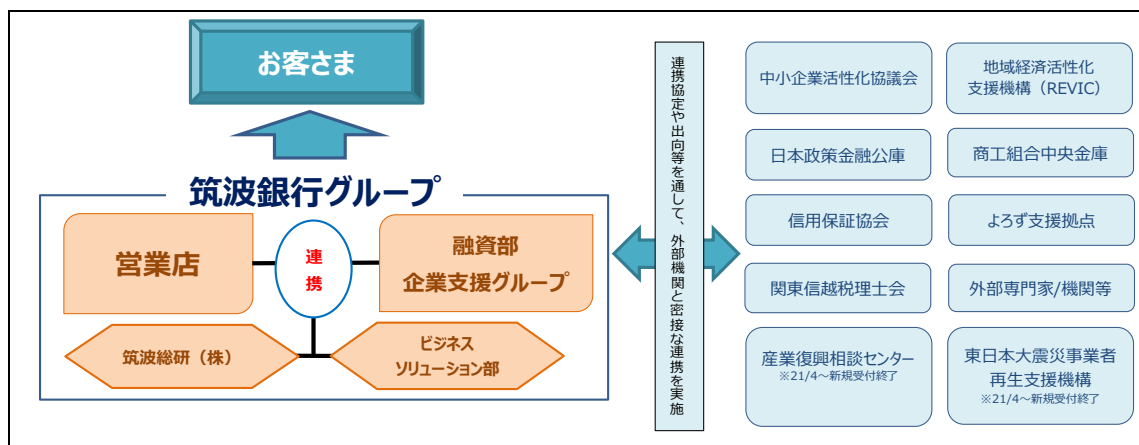
これらの取組みを通じて経営支援先は、2015年度末の482先から2023年9月末は2,850先に増加しており、コンサルティングサポート協議会を通じた本業支援の強化及びセミナーや事例研究を通じた経営支援ノウハウの向上を図り、営業店をサポートする本部行員や企業との接点となる営業店行員による経営支援活動の実効性を高めております。

【経営支援先数】



また、経営改善支援活動は、改善施策構築による経営計画書の策定から、その後のモニタリングに至るまで、継続的な支援を進めていく必要があります。当行では、経営支援への積極的な取組み意識の醸成を図るため、取組みプロセスの重要性を重んじ、中長期的な視点から取引先の経営改善と当行の収益に貢献した担当者について、過去にさかのぼり表彰を行うこととしております。具体的には、営業店が主体となる経営計画書の策定支援実績が顕著な事例や合実・実抜計画書の策定支援に伴う資金支援や信用コスト削減等への寄与が顕著な事例に対して、現時点の担当者のみならず、中長期的な視点から取引先の支援と当行の収益に貢献した営業店担当者にインセンティブを付与することにより、当行の経営改善支援マインドの醸成を図っております。さらに2021年10月には合実・実抜計画書の策定などによる再生支援により債務者区分が要注意先以上にランクアップした場合、営業店の努力に対しインセンティブを付与する取組みを開始し、2023年4月にはリファイナンスプラン用の経営計画書やZERO ダッシュの策定支援に対し、営業店へインセンティブを付与する取組みを開始しております。これらの取組みにより支援体制が継続的かつ組織的となるよう体制整備を進めております。

【経営改善支援体制図】



(イ) 外部機関との連携【基本方針 3-イ】

東日本大震災の被災企業に対しては、東日本大震災事業者再生支援機構（震災支援機構）や茨城県産業復興相談センターと連携し、被災企業の事業再生支援や二重債務問題解決へ向けたサポートを行い、支援開始から累計 39 先に対して支援を行ってまいりました。また、借入金返済等の課題を抱え、債権者間の調整を必要とするお客さまについては、外部の専門的なノウハウを活用すべく中小企業活性化協議会と連携し経営計画書の策定支援等を行っております。

新型コロナウイルスの感染拡大の収束が見えない状況において、お客さまに対する本業支援や経営改善支援を強化させることが重要であると認識し、2020 年度下期に地域経済活性化支援機構との間で「特定専門家派遣契約」を結び、個別企業に応じた専門性の高い知見や難易度の高い事業再生案件を迅速に対応していくための助言を受け、即効性のある人材育成、態勢整備を進めております。地域経済活性化支援機構とは 20 社について具体的支援策を協議し、経営改善に向けた提案方法や事業性評価の深掘りに繋がる検証手法の習得に取り組みました。新型コロナウイルス感染症の影響を受けて業績の悪化が顕著な「飲食業」「宿泊業」「医療」「介護」「建設業」「運送業」の 6 業種に対する経営改善支援を強化するため、外部専門家から得られた知見を反映させた「業種別ポイント集」（2021 年 6 月）を制定し、業種別の経営課題検証方法や再生支援ノウハウの蓄積に取り組み、これまでの経験を活かし、経営改善支援の取組みを進めております。

2021 年 12 月に当行子会社である筑波総研(株)が経営革新等支援機関の認定を取得したことに伴い、同社と連携した経営計画策定支援業務に関するビジネスマッチングを開始しました。筑波総研(株)を含めた複数のコンサルタント会社とも連携を図りながら、顧客のニーズに最も適したマッチングを実施し、地元中小企業の事業再生支援に取り組んでおります。

また、2022 年 9 月には北門信用金庫とアドバイザー契約を締結し、同信用金庫の企業支援室長で、企業支援や再生のノウハウに精通する「伊藤貢作」氏を 2022 年 10 月から外部アドバイザーとして招き、事業再生支援にかかるノウハウの提供を受ける体制としております。伊藤氏には、コンサルティングサポート協議会への参加や行内研修の講師のほか、事業性評価アドバイザーや企業経営相談員及び営業店行員の取引

先訪問への同行を通じて、より実践的な本業支援や事業再生のサポートを受けております。伊藤氏との連携により、新型コロナウイルス感染症の影響を受け収益力の低下や過剰債務に悩む取引先に対し、本業支援を含めた事業再生支援の体制強化を進めるとともに、人材育成による事業再生のノウハウ蓄積にも取り組んでおります。

引き続き、外部関係機関と連携を密にして環境変化に応じた対策を講じ、お客さまの事業持続性向上に向けた「とことん支援」を実践し、事業再生支援を進めてまいります。

【外部機関の活用状況（当行支援分）】

外部機関名	取組み先数	対応状況の内訳
東日本大震災事業者再生支援機構	27 先	買取支援決定…27先
茨城県産業復興相談センター	12 先	買取支援決定…12先
中小企業活性化協議会※	156 先	全行同意…119先、協議中…4先、取下げ…33先
地域経済活性化支援機構 (REVIC)	5 先	支援決定…5先

(震災後～2023/9末現在)

※特例リスケ持込先数…43先（42先同意済み、1先取下げ 2022年3月末現在（2022年3月末で終了））

※中小企業活性化協議会における「新型コロナ特例リスケジュール支援(特例リスケ)」は、2022年4月1日からはアフターコロナを見据えて「収益力改善支援」にシフトされ、新たな受付を終了しているため、計数は2022年3月末時点としております。

【支援機関の活用状況】

外部機関名	県内全体			当行支援			うち当行メイン先		
	買取支援決定	2次対応	合計	買取支援決定	2次対応	合計	買取支援決定	2次対応	合計
茨城県産業復興相談センター	20 先	0 先	20 先	12 先	0 先	12 先	6 先	0 先	6 先
東日本大震災事業者再生支援機構	60 先	0 先	60 先	27 先	0 先	27 先	14 先	0 先	14 先

(震災後～2021/3末現在)

※産業復興機構及び東日本大震災事業者再生支援機構は、2021年3月31日をもって支援決定を行う機関の満了日を迎えたことから、新たな支援申込の受付を終了しているため、計数は2021年3月末時点としております。

【取組事例】

長期間にわたる伴走支援により事業の持続性を見極め、外部機関や外部専門家と連携して計画策定や金融調整を行い、リファイナンスの実行に繋げた事例

- ・ A社は精密機械器具製造業を営む当行メインのお客さまです。A社は東日本大震災により、製造停止等の間接被害を大きく受けたことから、産業復興相談センター（以下、相談センター）を活用し、債権放棄（譲渡損）を含む抜本的な事業再生計画を策定し、事業再生を進めてきた経緯があります。
- ・ 抜本的な事業再生への取組み後においては、事業再生計画のアクションプランに沿って新規案件の受注獲得等に取り組んできたことで、業績改善が進んでいる状況にありました。また、当行はメイン行として相談センターや産業復興機構（相談センターから要請され債権買取を実施するファンド。以下、復興機構）と連携して、長期間にわたりモニタリングを継続的に実施し、伴走支援を実施してきました。
- ・ こうした取組みにより、足許においても主要取引先からの受注を背景に業績は安定して推移していく見通しにあることが確認できたため、復興機構へ譲渡した債権のリファイナンスを行うこととし、後継計画の策定に着手しました。
- ・ その結果、A社の意向で、相談センターを活用した当時から関与を続けている外部専門家（公認会計士/認定支援機関）による経営改善計画策定支援事業（通称405事業）を活用した計画を策定し、信用保証協会の経営サポート会議を開催し取引金融機関全行の同意を取り付けることができました。
- ・ また、リファイナンスについては、他行が復興機構へ譲渡した債権も含め、復興機構が保有する債権の全額を、当行単独で対応しました。
- ・ 本件は、主に以下の点においてメイン行として徹底してお客さまを支援した事例であります。
 - 抜本的な事業再生を行った当行メインのお客さまを長期間伴走支援した点
 - 認定支援機関や信用保証協会と連携して後継計画策定と取引金融機関の合意形成による支援体制を構築した点
 - リファイナンスによる資金繰り支援を行った点
- ・ 本件取組みは「経営改善支援にかかる特別表彰」において、取組み実績顕著な事例として個人表彰を実施しております。また、債務者区分の維持が図れたことから、営業店に対し債務者支援のインセンティブを付与しております。

ウ. 抜本的な事業再生を必要とする企業に対する支援【基本方針3-イ】

当行はこれまで抜本的な事業再生を必要とする企業に対して、地域経済・産業の現状及び課題を適切に認識・分析するとともに事業内容や成長可能性を適切に評価したうえで、それらを踏まえた解決策を検討・提案してまいりました。今後についても、地元中小企業の経営環境は大きく変化していくものと推測されることから、これまで以上に積極的かつ抜本的な事業再生に向けて、経営改善支援・コンサルティング機能を強化し、地域に根差した金融仲介機能の発揮に取り組んでまいります。

(ア) 資本金借入金（DDS）による事業再生支援【基本方針 3-イ】

当行では、従来から抜本的な事業再生手法の一つとして資本金借入金（DDS）の活用を積極的に提案しております。資本金借入金を活用するための具体的な対応として、経営改善計画書の策定支援の強化に取組み、モニタリングやコンサルティングサポート協議会などを通じてお客さまの経営改善ステージを見極め、自己資本の毀損度が高いお客さまであっても経営改善の意欲が高く、今後の債務償還能力が見込まれるお客さまに積極的に対応してまいりました。その結果、震災以降累計で76件2,279百万円の資本金借入金を実行し、財務面と資金繰りの早期改善による事業再生支援を進めております。

引き続き、日本政策金融公庫や商工中央金庫との協調態勢や中小企業活性化協議会など関係機関との連携を強化し、過去の財務にとらわれず、対話を通じて経営実態の把握、将来性を検証して、抜本的な事業再生が必要であると認められるお客さまに対しては、資本金借入金の活用も一つの手法であることを丁寧に説明し、事業再生支援を進めてまいります。

【DES、DDSの取組み実績】

(単位:百万円)

	DDS		DES	
2011年度	15件	504	1件	1,310
2012年度	21件	538	-件	-
2013年度	13件	719	-件	-
2014年度	4件	100	-件	-
2015年度	2件	90	-件	-
2016年度	1件	16	-件	-
2017年度	4件	102	-件	-
2018年度	3件	45	-件	-
2019年度	4件	41	-件	-
2020年度	4件	66	-件	-
2021年度	4件	38	-件	-
2022年度	1件	20	-件	-
2023年度上期	-件	-	-件	-
合計	76件	2,279	1件	1,310

(震災後～2023/9末現在)

(イ) 債権放棄による事業再生支援【基本方針 3-イ】

東日本大震災の二重債務問題に対して、2021年3月末現在で「東日本大震災事業者再生支援機構（震災支援機構）」では27先、「茨城県産業復興機構（現：産業復興相談センター）」では12先の債権買取支援が完了しております。また、「地域経済活性化支援機構（以下、「REVIC」という）とも連携を図っており、2023年9月末現在で5先の抜本的な事業再生支援を実施するなど、支援先の事業再生と外部支援機関との連携による事業再生ノウハウの取得に取り組んでまいりました。

引き続き、中小企業活性化協議会、REVIC、事業再生ファンド等の外部支援機関と連携を図り、債権放棄等の手法を活用した抜本的な再生計画の策定など、お客さまの事業再生に取り組んでまいります。また、2022年3月に公表された「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」についてもノウハウの習得に励み積極的な活用を進めてまいります。

【震災支援機構、産業復興相談センター、REVICの債権買取及び再生型債権放棄実績】

	震災支援機構 (先数/債権売却損)		産業復興相談センター (先数/債権売却損)		REVIC (先数/債権売却損)		再生型債権放棄 (先数/債権放棄額)	
	先数	売却損	先数	売却損	先数	売却損	先数	放棄額
2012年度	1	0	2	63	-	-	1	78
2013年度	4	158	7	15	-	-	1	35
2014年度	9	135	3	0	1	464	2	906
2015年度	6	728	-	-	-	-	-	-
2016年度	4	75	-	-	1	323	3	434
2017年度	2	102	-	-	2	356	2	646
2018年度	-	-	-	-	-	-	1	19
2019年度	-	-	-	-	-	-	7	779
2020年度	1	13	-	-	-	-	3	227
2021年度	-	-	-	-	1	121	2	949
2022年度	-	-	-	-	-	-	3	397
2023年度上期	-	-	-	-	-	-	6	1,108
合計	27	1,211	12	78	5	1,264	31	5,578

(震災後～2023/9末現在)

【抜本的事業再生に伴う事業継続により維持された雇用者数】

事業再生手法	2019年度末まで	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度上期	合計
DDS、DES	1,514人	68人	68人	7人	0人	1,657人
震災支援機構	1,015人	21人	0人	0人	0人	1,036人
復興相談センター	324人	0人	0人	0人	0人	324人
REVIC	733人	0人	0人	0人	0人	733人
債権放棄・会社分割	1,251人	583人	156人	563人	1,133人	3,686人
合計	4,837人	672人	224人	570人	1,133人	7,436人

(震災後～2023/9末現在)

【KPIの達成状況】

KPI	2023年度				達成状況	2022年4月～2023年9月まで				達成状況
	上期目標①	上期実績②	対比②-①	上期達成率		目標③	実績④	対比④-③	達成率	
12.事業再生支援先に対する事業再生：ランクアップ件数	120	193	73	161%	達成	320	560	240	175%	達成
14.DDS/DES、債権放棄などの抜本的な経営再建：件数	2	6	4	300%	達成	6	10	4	167%	達成

(ウ) 事業継続が見込まれない企業に対する転業や廃業支援【基本方針3-イ】

事業の継続が困難なお客さまに対しては、経営者の事業継続意欲や経営者自身の生活再建、当該取引先を取り巻く周辺環境等を総合的に勘案し、事業承継・引継ぎ支援センターや税理士、弁護士、サービサー等との連携を図り、金融調整を含む外部機関との交渉をサポートしてまいりました。加えて、経営者自身の保証債務についても経営者保証に関するガイドラインを活用して一定の自由財産の保持を認める検討を進めるなど、関係者にとって真に望ましい再起に向けた適切な助言等を進めております。

引き続き、不安を抱える取引先の悩みに寄り添い、関係機関と連携した支援や会社分割やコア事業の M&A、事業スポンサーへの売却による整理等、取引先の実情に応じた転業や廃業に関する助言等を行い、地域経済の新陳代謝や面的再生、雇用の維持に取り組んでまいります。

【取組事例】

新型コロナウイルス感染症拡大前から業績が低迷する当行メインのお客さまに対し、活性化協議会・ファンド等の外部機関や外部専門家等と連携し、抜本的な事業再生を実践した事例

- ・ B社は飲食業を営む当行メインのお客さまです。B社は積極的な店舗展開により事業拡大を進めてきましたが、不採算店舗の対策が遅れたことや、店舗拡大により本部の管理が行き届かなくなったことで、徐々に業績が悪化していく状況にありました。メイン行である当行は、コロナ禍前から活性化協議会に協力を仰ぎ、全行協調による返済額軽減の条件変更や、経営改善の取組みをサポートしてきました。
- ・ その後、コロナ禍によって B社の売上はさらに減少し、資金繰りは不安定な状態が続いていました。また、本部機能の低下から現場に混乱が生じており、早急な組織体制の再構築が必要であったことから、自力再生ではなく、スポンサースキームによる抜本的な事業再生を進めていくことで B社経営陣と話し合いを開始することとしました。
- ・ 交渉を始めた当初、B社経営陣には自力再生を進めたい意向が強くあり、スポンサースキームに難色を示しましたが、当行や外部専門家等が、繰り返し、説明や話し合いを行ったことで、B社経営陣の理解を得ることとなりました。
- ・ コロナ禍の影響でスポンサー企業の探索は難航したことや、事業再生には経営陣や本部のハンズオン支援が必要であったことから、再生ファンドへ協力を仰ぎ、抜本的な事業再生を進めることとしました。
- ・ 全行へ提示された計画は、多額の債権放棄（譲渡損）を含む内容であり、一部の債権者から厳しい意見が出ましたが、当行や活性化協議会等の関係者が連携し調整に努めたこともあり、全行の同意を取り付けることができました。
- ・ 本件は、コロナ禍前から業績が低迷する当行メインのお客さまに対し、外部機関や外部専門家と連携して抜本的な事業再生を実践したことで、B社の事業と雇用を守ることができた事例であります。

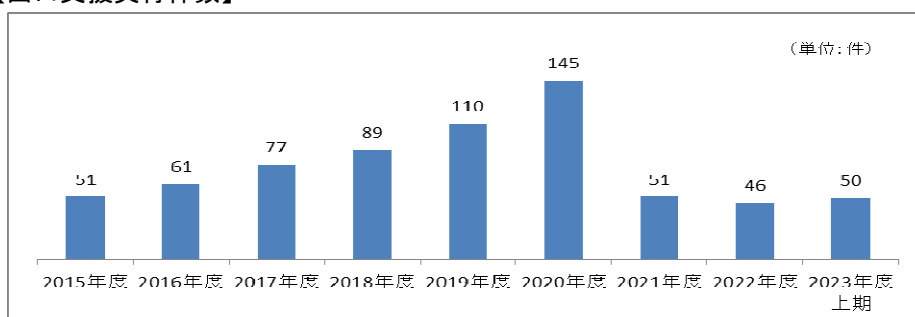
エ. 経営改善先に対するニューマネー対応を含めた出口戦略の提案【基本方針 3-1】

事業再生の実施によって財務内容が改善するお客さまも多い一方で、条件変更先や破綻懸念先に対して新規与信を検討する際に、躊躇する事例も見られておりました。そのため、与信対応の判断にあたっては財務内容だけではなく、お客さまの事業内容や事業の将来性、収益力など事業性評価に基づき適切に検討し、特約付手形貸付の活用のほか、インセンティブを付与するコベナンツ（特約事項）を設定してお客さまの経営改善意欲を高めつつ、ニューマネーへの対応を含めた資金繰り支援の取組みによる出口戦略を進めております。

具体的には、条件変更先や経営課題を抱えるお客さまに対する取組みとして、オンラインミーティングツールを活用した「コンサルティングサポート協議会」において、営業店に対して業種別の着眼点や営業店の審査能力及び目利き力の向上に向けた助言を行い、継続的なサポートを行っております。

経営支援先のモニタリングを通じて財務の変化を見極め、融資部とビジネスソリューション部が定期的に情報交換を行い、経営改善・事業再生が進む企業に対する返済条件の正常化やリファイナンス、お客さまに適した出口支援の提案や生産性向上等に寄与する資金支援を積極的に進め、条件変更先や経営課題を抱えるお客さまに対しても、事業性を検証し、改善が見込まれる企業に対しては積極的な資金供給やリファイナンスを進める態勢の定着に努めた結果、事業の持続性等を見極めて資金支援を行う態勢が進んでおります。

【出口支援実行件数】



【業況改善が進む企業に対する出口支援取組実績】

(単位: 百万円)

年度	件数	金額	うち運転		うち設備		うちその他	
			件数	金額	件数	金額	件数	金額
2015年度	51件	5,088	37件	3,145	11件	858	3件	1,085
2016年度	61件	3,609	30件	2,305	16件	787	15件	517
2017年度	77件	7,241	44件	1,366	20件	1,925	13件	3,950
2018年度	89件	5,858	41件	1,532	16件	917	32件	3,409
2019年度	110件	3,889	58件	1,879	13件	382	39件	1,628
2020年度	145件	5,615	81件	2,036	21件	639	43件	2,940
2021年度	51件	4,595	21件	720	7件	599	23件	3,276
2022年度	46件	2,372	27件	912	14件	603	5件	857
2023年度 上期	50件	1,629	15件	387	12件	416	23件	826
合計	680件	39,896	354件	14,282	130件	7,126	196件	18,488

※出口支援とは、本部が関与する経営支援先に対する業況改善や将来のランクアップに繋がる資金支援実績 (2015年度～2023/9末現在)

④ 事業の承継に対する支援に係る機能の強化のための方策

ア. 事業承継支援に対する態勢【基本方針 2-エ】

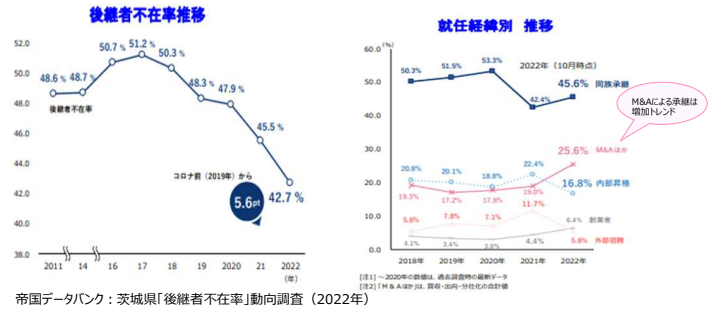
増加している事業承継ニーズに対応するため、各ブロックに事業性評価アドバイザーを配置、また事業承継・M&A 専担者をビジネスソリューション部に2名、子会社である筑波総研㈱に2名配置（4名はいずれも外部専門機関への出向経験者）し、さらに地元密着型コンサルタント会社に1名出向させ、営業店からの同行訪問等の依頼への迅速な対応や専門的な支援ができる体制を強化しました。

また、営業行員の事業承継支援スキル向上のため、ブロック別勉強会や休日セミナー、階層別の研修といった Off-JT のほか、コンサルティングサポート協議会や臨店訪問を通じた OJT を実施することで、人材の育成を図り、事業承継支援に対する態勢を強化しております。そのほか、情報収集のための事業承継ヒアリングシートに加え、2023年10月に、一般行員が効果的な事業承継提案が行えるよう、事業承継提案のツールや対話のスク립トを新設しました。

後継者不在の現状

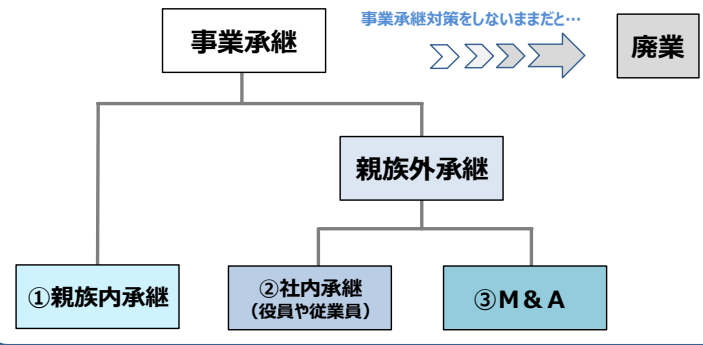
◆ 今まだ茨城県内企業の4割以上が後継者不在

- ・ 事業承継に関する支援メニューが充実してきており、後継者不在率が低下しております。
- ・ M&Aの手法が、中小企業に浸透し始めていることも一因となっています。
- ・ 事業承継については、早めの準備が大事です。



事業承継の選択肢

- ・ 事業承継の手法として、親族内への承継と親族外への承継に大きく分けられます。
- ・ 親族外承継の場合、さらに社内での承継と社外である第三者への承継（M & A）に分けられます。
- ・ 家族の状況や社内の状況に加え、各選択肢ごとのメリット・デメリットを勘案し、後継者を決めることが必要になります。
- ・ 事業承継を行わないと廃業という選択肢に行き着きますが、従業員・取引先・地域のために事業を残すためのお手伝いをさせていただきます。



イ. 事業承継支援に対する外部連携【基本方針 2-エ】

中小零細事業者の事業承継支援のための地元応援型 M&A サービス（名称：「筑波の結び目」）における外部連携に加えて、地元の情報を持つ業者等からの情報収集や連携を進めております。さらには、2023年1月から茨城県事業承継・引継ぎ支援センターと定期的な情報交換を実施することとし、今まで以上に幅広い事業者への対応ができるようにいたしました。また、医療業に強みを持つ専門業者との提携も行い、専門的対応が必要となる業種への対応を広げています。

外部連携により、事業承継相談の対応力強化に繋がり、2023年度上期の事業承継・M&A 支援件数は、K P I 目標比+169 件の 304 件となっております。

【K P I の達成状況】

KPI	2023年度				達成状況	2022年4月～2023年9月まで				達成状況
	上期目標 ①	上期実績 ②	対比 ②-①	上期達成率		目標 ③	実績 ④	対比 ④-③	達成率	
11.事業承継・M&A支援：件数	135	304	169	225%	達成	365	970	605	266%	達成

⑤ SDGs 及び地方創生への取組み

ア. 自治体等外部機関と連携した取組み【基本方針 2-オ】

(ア) 地方版総合戦略に基づいた各種施策への支援協力

当行は、自治体の地方版総合戦略の策定及び地方創生に関する取組みについて、グループ全体で積極的に関与しております。これまでの取組みにより、行政サイドから地方創生の有識者会議等への参画の打診を受けるようになっており、当行のプレゼンス向上に繋がっております。また、シンクタンクである当行子会社の筑波総研㈱との連携による観光振興や地方版総合戦略に関する自治体からの受託を通して、地域の課題解決とともに、銀行及び銀行グループの収益に繋がる活動を行っており、引き続き、対応してまいります。

【地域振興を通じた自治体委託事業の筑波総研㈱の受託実績】

(単位：件、千円)

年度	受託件数		金額 (税込)	受託業務の内容 (件数/金額)									
	自治体数	件数		観光振興		地方版総合戦略		地域資源観光		その他			
2014	1	1	1,307	1	1,307								
2015	5	6	50,436			2	9,407				4	41,029	
2016	4	6	35,941	3	27,937	1	1,523	1	1,491	1	4,990		
2017	8	9	23,057	3	3,861			1	5,312	5	13,884		
2018	7	9	27,357	5	16,228			1	1,011	3	10,118		
2019	10	11	32,664	5	11,027	2	6,834	2	4,833	2	9,970		
2020	10	14	29,308	2	3,825	4	11,323	4	5,140	4	9,020		
2021	7	8	22,448	1	2,563	2	8,230	3	8,745	2	2,910		
2022	7	10	22,794	4	10,990			4	8,114	2	3,690		
2023	3	3	9,420	2	7,620			1	1,800				
合計	62	77	254,732	26	85,358	11	37,317	17	36,446	23	95,611		

(イ) 地域振興協定締結先との連携強化

当行は、2012年2月に北茨城市と東日本大震災からの復興支援を主とした協定を締結して以降、これまで茨城県内44市町村のうち13自治体と協定を締結し、地域経済や地域社会の面的な復興・振興支援による地域活性化に取り組んでまいりました。引き続き、協定締結自治体との連携強化に努め、これまで当行が構築してきたノウハウやネットワークを活用しながら、地域活性化に貢献してまいります。

(ウ) 「産官学金労言」連携に基づく取組み

当行は、自治体や地域への支援策として大学の保有する知見や学生の柔軟な発想力を取入れ、地域の企業とともに産官学金労言が連携した様々な取組みを推進しております。

今後についても、これまで構築したネットワークや経験を活かし、地域の持続的発展に様々な知見の活用が図れるように取り組んでまいります。

イ. SDGs への取組み【基本方針 2-オ】

(ア) SDGs 推進プロジェクト『あゆみ』の取組み状況

当行は、2019年4月に「筑波銀行 SDGs 宣言」を策定・宣言し、計画期間を2022年3月までとする SDGs 推進プロジェクト『あゆみ』に取り組んでまいりましたが、SDGs に対する社会情勢が加速度的に変化しているなか、地域金融機関に、TCFD 提言への賛同、日銀の気候変動オペ等、新たな施策への対応が求められていることを踏まえ、更なる取組みの強化を図るため、プロジェクト期間を2025年3月までとし3年間延長いたしました。

当行は地域社会が抱える課題を解決し、地域社会の持続性の向上及び成長を支援することが地域金融機関の使命であると考えており、引き続き、SDGs の実現に向けた取組みに積極的に対応してまいります。

【2023年度 SDGs 推進プロジェクト『あゆみ』推進項目】

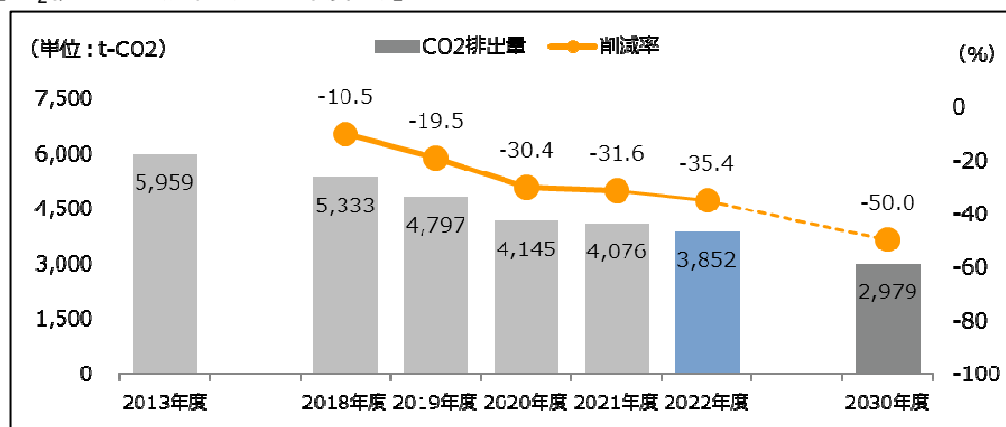
マテリアリティ		テーマ		主な取組み
① 地域経済の持続的な発展に向けて	8 経済成長、9 産業・イノベーション、17 パートナーシップ	1-1 サステナブルな地域経済を目指して 1-2 地域イノベーションの創造	経済	・サステナブルファイナンスの推進 ・ベンチャー企業の育成支援、創業支援の取組み強化
② 持続可能な地球環境の実現に向けて	7 再生可能エネルギー、13 気候変動、14 海洋資源、15 陸域生態系	2-1 地球環境に配慮した行動	環境	・CO2排出量削減
③ 地域に暮らす人々の豊かな社会の実現に向けて	4 質の高い教育、6 ジェンダー平等、8 経済成長、11 持続可能な都市、12 持続可能な消費と生産	3-1 地方創生の更なる推進 3-2 CSRの取組み 3-3 取引先の職場環境の向上	社会	・観光関連事業、地域ブランディング事業への協力 ・福利厚生パッケージ「ハッピーエールサポート」の推進
④ 責任ある事業の推進に向けて	10 人や国の不平等の解消、16 平和と公正	4-1 TCFD提言等のコンソーシアムへの参画 4-2 持続的成長に向けたガバナンス体制	ガバナンス	・TCFD提言賛同後の開示項目の進捗管理 ・SDGs推進委員会による各種取組みの進捗確認、経営への報告体制の確立

(イ) TCFD 提言への賛同

当行は、2021年8月、気候変動が地域のお客さまや当行に与えるリスクを想定しながら、脱炭素化に向けた対応を積極的に進めるため、TCFD 提言への賛同を表明いたしました。

また同年12月には、「環境・社会に配慮した投融資方針」を制定し開示するとともに、地球温暖化防止への取組みとして「CO₂排出量削減目標」を設定し、2030年度のCO₂排出量を2013年度比で50%削減することを目標にCO₂排出削減に取り組んでおります。なお、2022年度のCO₂排出量は2013年度比35.4%削減しております。

【CO₂排出量削減率（2013年度比）】



2022年3月には、TCFD提言に基づく投融資目標（サステナブルファイナンス実行目標）の設定を公表し、2030年までの9年間にサステナブルファイナンス3,000億円の実行を目指してまいります。

サステナブルファイナンスは環境や社会課題解決に向けたお客さまの取組みを積極的に支援することを目的としており、資金使途がESGに該当する融資、SDGs宣言を実施した先に対する融資、SDGs私募債、SDGs個人向けローン（ZEH専用住宅ローン等）を指しております。

サステナブルファイナンスへの取組みに関しては、営業店行員に対する「サステナブルファイナンスに取組む意義」の浸透を図るため、研修動画を作成・配信したほか、事務の流れが理解できる「事務マニュアル」を作成するなど、営業店サポートを実施しております。また、商品面においては、2022年12月に「筑波サステナビリティ・リンク・ローン」及び「筑波グリーンローン」の取扱いを開始いたしました。その結果、2023年上期のサステナブルファイナンス実行額の実績は、KPI目標比+297億円の440億円となっております。

【KPIの達成状況】

KPI	2023年度				達成状況	2022年4月～2023年9月まで				達成状況
	上期目標①	上期実績②	対比②-①	上期達成率		目標③	実績④	対比④-③	達成率	
7.サステナブルファイナンス実行額：億円	143	440	297	308%	達成	413	992	580	241%	達成

当行は、引き続き、TCFD提言賛同に基づき、積極的な対応・開示を通じて、地域社会の持続性の向上及び成長に貢献してまいります。

【参考：TCFD 提言への賛同について】

項目	内容																		
ガバナンス	<p>頭取を委員長とするSDGs推進委員会を設置し3か月毎に開催し、気候変動を含む環境・社会・ガバナンス等のSDGs推進施策の検討および協議を行い、その内容を取締役に報告しております。</p>																		
戦略	<p>●当行は、2019年4月に「筑波銀行SDGs宣言」を策定・宣言し、SDGs推進プロジェクト『あゆみ』において、地域の抱える社会的課題の解決を通じ、地域とともに成長する持続的成長モデルの構築について取り組んでおります。これまでの取り組みの経験を生かし、気候変動等を含む『環境保全』を重要な経営課題として位置付けて、機会およびリスクの両面から、地域社会の持続的成長に貢献する取り組みを進めてまいります。</p> <p>●気候変動に伴う重要なリスクと機会に関して、短期（5年）、中期（10年）、長期（30年）の時間軸で定性的に分析を行っております。</p>																		
【機会】	<p>●持続可能な社会への貢献がますます求められるなか、気候変動関連ビジネスの市場規模拡大が期待されます。当行は、お客さまの脱炭素社会への移行をファイナンスの側面だけでなく、ビジネスマッチングの側面においても積極的に支援し、環境負荷低減に貢献してまいります。（短期～長期）</p> <p>●また、物理的リスクに対しても、お客さまの防災設備への対応や、BCP計画策定支援等を通して、積極的に支援してまいります。（短期～長期）</p> <p>●気候変動リスクとして、【移行リスク】と【物理的リスク】を認識しております。※気候変動リスクについては、シナリオ分析を通じて、当行の財務に与える影響の分析を実施してまいります。</p>																		
【リスク】	<p>【物理的リスク】</p> <p>●気候変動に起因する近年の自然災害の増加、規模拡大などに伴う取引先の担保不動産の毀損により、当行と信ポートフォリオにおける信用コストの増加。（短期～長期）</p> <p>【物理的リスクに関する分析結果】</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>シナリオ</td> <td>◆IPCCの「RCP2.6シナリオ」（2℃上昇相当）及び「RCP8.5シナリオ」（4℃上昇相当）</td> </tr> <tr> <td>対象地域</td> <td>◆2050年までに100年に1度規模の洪水（計画規模洪水）が発生 ◆茨城県全域を中心とした当行営業地域</td> </tr> <tr> <td>分析対象先</td> <td>◆国交省「重ねるハザードマップ」より対象物件の浸水深を計測、建物損失割合を算出</td> </tr> <tr> <td>指標</td> <td>◆建物を担保提供いただいている事業性貸出先</td> </tr> <tr> <td>分析結果</td> <td>◆不動産担保（物件）毀損時における信用コスト増加額 ◆「RCP2.6シナリオ」（2℃上昇相当）：信用コスト増加額1.6億円 ◆「RCP8.5シナリオ」（4℃上昇相当）：信用コスト増加額4.9億円</td> </tr> </table> <p>【移行リスク】</p> <p>●脱炭素経済への移行に伴う規制強化（炭素税導入）による信用コストの増加。（中期～長期）</p> <p>【移行リスクに関する分析結果】</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>シナリオ</td> <td>◆IEAによるSDSシナリオ</td> </tr> <tr> <td>分析対象先</td> <td>◆2050年に平均気温の上昇を2℃以下に抑制するためには、炭素税が2030年で100米ドル、2040年で140米ドルであることが必要。 ◆財務データが取得可能である法人先のうち、GHG排出量が大きいと推測されるセクター【素材（鉄鋼・化学）、自動車・自動車部品（輸送用機械）、運輸（運輸業・郵便業）、公益事業（電気・ガス・熱供給・水道事業）など】798先</td> </tr> <tr> <td>分析期間</td> <td>◆2050年まで</td> </tr> <tr> <td>分析結果</td> <td>◆信用コスト増加額42億円</td> </tr> </table> <p>【炭素関連資産】</p> <p>●当行の与信残高に占める炭素関連資産（電力、ガス、エネルギー等）の割合は1.02%（2023年3月末）であり、炭素関連資産については影響の分析に努めてまいります。 ※GICS（世界産業分類基準）における「エネルギー」「ユーティリティ」が対象。但し、水道、独立発電事業者、再生エネ事業者は除く。 ※2021年TCFD提言改定の内容を踏まえた炭素関連資産のエクスポージャーの算定は、現在進めています。</p>	シナリオ	◆IPCCの「RCP2.6シナリオ」（2℃上昇相当）及び「RCP8.5シナリオ」（4℃上昇相当）	対象地域	◆2050年までに100年に1度規模の洪水（計画規模洪水）が発生 ◆茨城県全域を中心とした当行営業地域	分析対象先	◆国交省「重ねるハザードマップ」より対象物件の浸水深を計測、建物損失割合を算出	指標	◆建物を担保提供いただいている事業性貸出先	分析結果	◆不動産担保（物件）毀損時における信用コスト増加額 ◆「RCP2.6シナリオ」（2℃上昇相当）：信用コスト増加額1.6億円 ◆「RCP8.5シナリオ」（4℃上昇相当）：信用コスト増加額4.9億円	シナリオ	◆IEAによるSDSシナリオ	分析対象先	◆2050年に平均気温の上昇を2℃以下に抑制するためには、炭素税が2030年で100米ドル、2040年で140米ドルであることが必要。 ◆財務データが取得可能である法人先のうち、GHG排出量が大きいと推測されるセクター【素材（鉄鋼・化学）、自動車・自動車部品（輸送用機械）、運輸（運輸業・郵便業）、公益事業（電気・ガス・熱供給・水道事業）など】798先	分析期間	◆2050年まで	分析結果	◆信用コスト増加額42億円
シナリオ	◆IPCCの「RCP2.6シナリオ」（2℃上昇相当）及び「RCP8.5シナリオ」（4℃上昇相当）																		
対象地域	◆2050年までに100年に1度規模の洪水（計画規模洪水）が発生 ◆茨城県全域を中心とした当行営業地域																		
分析対象先	◆国交省「重ねるハザードマップ」より対象物件の浸水深を計測、建物損失割合を算出																		
指標	◆建物を担保提供いただいている事業性貸出先																		
分析結果	◆不動産担保（物件）毀損時における信用コスト増加額 ◆「RCP2.6シナリオ」（2℃上昇相当）：信用コスト増加額1.6億円 ◆「RCP8.5シナリオ」（4℃上昇相当）：信用コスト増加額4.9億円																		
シナリオ	◆IEAによるSDSシナリオ																		
分析対象先	◆2050年に平均気温の上昇を2℃以下に抑制するためには、炭素税が2030年で100米ドル、2040年で140米ドルであることが必要。 ◆財務データが取得可能である法人先のうち、GHG排出量が大きいと推測されるセクター【素材（鉄鋼・化学）、自動車・自動車部品（輸送用機械）、運輸（運輸業・郵便業）、公益事業（電気・ガス・熱供給・水道事業）など】798先																		
分析期間	◆2050年まで																		
分析結果	◆信用コスト増加額42億円																		
リスク管理	<p>当行では、気候変動対策および持続可能な成長の観点から、クレジットポリシーと照らし、環境や社会に対し影響を与える可能性がある融資について取り上げの可否を判断してまいります。</p> <p>また、業務上発生するリスクに関して「統合的リスク管理方針」のもと、適切なリスク管理・運営を行っておりますが、気候変動に伴うこうしたリスクについても、統合的リスク管理の枠組みで管理する体制の構築に努めてまいります。</p> <p>【環境・社会に配慮した投資方針】の制定：環境・社会に対する重大な負の影響を与える可能性が高い、以下に該当する企業については、原則、投融資を行いません。</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>非人道的な兵器開発製造を行う事業者</td> <td>◆投融資を行いません。</td> </tr> <tr> <td>人身売買等の人権侵害や強制労働に関与する事業者</td> <td>◆パーム油開発事業者については、国際認証等の取得状況や先住民現地社会とのトラブル等を十分に考慮いたします。 ◆例外的な取組みを検討する場合には、国のエネルギー政策に沿っており、かつ環境負荷を考慮した厳格な基準を満たす事業については、個別案件毎の特性等を勘案のうえ慎重に対応いたします。</td> </tr> <tr> <td>石炭火力発電所の新規建設事業</td> <td>なお、炭素回収等の環境に配慮した先進技術については、温室効果ガス排出量の削減に向けた取組みとして支援してまいります。</td> </tr> </table>	非人道的な兵器開発製造を行う事業者	◆投融資を行いません。	人身売買等の人権侵害や強制労働に関与する事業者	◆パーム油開発事業者については、国際認証等の取得状況や先住民現地社会とのトラブル等を十分に考慮いたします。 ◆例外的な取組みを検討する場合には、国のエネルギー政策に沿っており、かつ環境負荷を考慮した厳格な基準を満たす事業については、個別案件毎の特性等を勘案のうえ慎重に対応いたします。	石炭火力発電所の新規建設事業	なお、炭素回収等の環境に配慮した先進技術については、温室効果ガス排出量の削減に向けた取組みとして支援してまいります。												
非人道的な兵器開発製造を行う事業者	◆投融資を行いません。																		
人身売買等の人権侵害や強制労働に関与する事業者	◆パーム油開発事業者については、国際認証等の取得状況や先住民現地社会とのトラブル等を十分に考慮いたします。 ◆例外的な取組みを検討する場合には、国のエネルギー政策に沿っており、かつ環境負荷を考慮した厳格な基準を満たす事業については、個別案件毎の特性等を勘案のうえ慎重に対応いたします。																		
石炭火力発電所の新規建設事業	なお、炭素回収等の環境に配慮した先進技術については、温室効果ガス排出量の削減に向けた取組みとして支援してまいります。																		
指標と目標	<p>【CO₂排出量の削減目標・実績】</p> <p>●当行は、「温室効果ガス削減」への取り組み強化のため、「CO₂排出量削減目標」を2013年度比50%削減といたしました。 2022年度のCO₂排出量は2013年度比35.4%削減しております。</p> <p>【サステナブルファイナンス実行目標・実績】</p> <p>●2022年3月31日、TCFD提言に基づく投融資目標（サステナブルファイナンス実行目標）を2030年までの9年間に3,000億円と設定しました。 2022年度のサステナブルファイナンス実行額の実績は553億円となっております。</p> <p>【対象商品】</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>環境分野</td> <td>グリーンローン・ボンド、再生可能エネルギーに関する投融資等</td> </tr> <tr> <td>社会分野</td> <td>SDGs私募債、社会課題に対応した投融資等</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>サステナビリティ・リンク・ローン、ポジティブ・インパクト・ファイナンス、SDGs宣言アストラローン（※）等</td> </tr> </table> <p style="text-align: center;">（※）お客さまのSDGsへの取組みを支援する融資</p> <div style="text-align: right;"> <p>CO₂排出量の推移</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <caption>CO₂排出量の推移 (単位: t-CO₂)</caption> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>実績</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2013年度</td> <td>5,959</td> </tr> <tr> <td>2020年度</td> <td>4,145</td> </tr> <tr> <td>2021年度</td> <td>4,076</td> </tr> <tr> <td>2022年度</td> <td>3,857</td> </tr> <tr> <td>2030年度</td> <td>目標 2,979</td> </tr> </tbody> </table> <p>2013年度比 35.4%削減 2013年度比 50.0%削減</p> </div>	環境分野	グリーンローン・ボンド、再生可能エネルギーに関する投融資等	社会分野	SDGs私募債、社会課題に対応した投融資等	その他	サステナビリティ・リンク・ローン、ポジティブ・インパクト・ファイナンス、SDGs宣言アストラローン（※）等	年度	実績	2013年度	5,959	2020年度	4,145	2021年度	4,076	2022年度	3,857	2030年度	目標 2,979
環境分野	グリーンローン・ボンド、再生可能エネルギーに関する投融資等																		
社会分野	SDGs私募債、社会課題に対応した投融資等																		
その他	サステナビリティ・リンク・ローン、ポジティブ・インパクト・ファイナンス、SDGs宣言アストラローン（※）等																		
年度	実績																		
2013年度	5,959																		
2020年度	4,145																		
2021年度	4,076																		
2022年度	3,857																		
2030年度	目標 2,979																		

【「経営強化計画」KPIの達成状況一覧】（全15項目）

KPI	3年度累計（3年後）					2022年度		2023年度		2024年度		2023年度				達成状況	2022年4月～2023年9月まで				達成状況
	目標	目標	実績	比較	達成状況	目標	目標	目標	目標	上期目標①	上期実績②	対比②-①	上期達成率	目標③	実績④		対比④-③	達成率			
事業性貸出金利息額（百万円）	30,933	10,288	10,632	344		10,296	10,349			5,141	5,465	324	106%		15,429	16,097	668	104%			
1. 中小企業貸出（金融機能強化法ベース）残高増加額（東京/アパート除く）：億円	450	150	159	9	達成	150	150			41	22	△18	54%	未達	191	181	△9	95%	未達		
2. 中小企業貸出（金融機能強化法ベース）先数増加（東京/アパート除く）：先数	300	100	470	370	達成	100	100			50	△78	△128	-156%	未達	150	392	242	261%	達成		
3. 事業性貸出提案件数：件数	183,000	60,000	60,176	176	達成	61,000	62,000			30,500	31,789	1,289	104%	達成	90,500	91,965	1,465	102%	達成		
4. ミドルリスク先貸出実行額：億円	4,140	1,360	1,677	317	達成	1,380	1,400			690	896	206	130%	達成	2,050	2,573	523	126%	達成		
5. リファイナンス実行額：億円	1,170	380	498	118	達成	390	400			195	313	118	161%	達成	575	812	237	141%	達成		
6. ベースコアターゲット先貸出実行額：億円	1,260	400	396	△4	未達	420	440			210	205	△5	97%	未達	610	601	△9	98%	未達		
7. サステナブルファイナンス実行額：億円	920	270	553	283	達成	310	340			143	440	297	308%	達成	413	992	580	241%	達成		
法人フィー獲得額（百万円）	4,900	1,600	1,611	11		1,650	1,650			810	821	11	101%		2,410	2,432	22	101%			
8. 事業性評価の対話先：先数	3,600	1,200	1,836	636	達成	1,200	1,200			600	1,262	662	210%	達成	1,800	3,098	1,298	172%	達成		
9. ソリューション提案：件数	315,000	100,000	111,529	11,529	達成	105,000	110,000			52,500	56,608	4,108	108%	達成	152,500	168,137	15,637	110%	達成		
10. ビジネスマッチング支援：件数	3,150	1,000	3,391	2,391	達成	1,050	1,100			525	1,073	548	204%	達成	1,525	4,464	2,939	293%	達成		
11. 事業承継・M&A支援：件数	790	230	666	436	達成	270	290			135	304	169	225%	達成	365	970	605	266%	達成		
事業再生支援先に関する引当取崩額（百万円）																					
12. 事業再生支援先に対する事業再生：ランクアップ件数	720	200	367	167	達成	240	280			120	193	73	161%	達成	320	560	240	175%	達成		
13. 経営改善計画書の策定支援：件数	1,200	400	497	97	達成	400	400			200	320	120	160%	達成	600	817	217	136%	達成		
14. DDS/DES、債権放棄などの技術的な経営再生：件数	12	4	4	0	達成	4	4			2	6	4	300%	達成	6	10	4	167%	達成		
15. 経営者保証に関するガイドラインの活用状況（新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合）：%	35.0	33.0	36.3	3.3	達成	34.0	35.0			34.0	37.7	3.7	111%	達成	34.0	37.7	3.7	111%	達成		

「経営強化計画」K P Iの達成状況について

2022年4月にスタートした「経営強化計画」は、計画2期目を迎え、概ね順調に推移しておりますが、上記K P Iのうち、「中小企業貸出残高増加額」及び「ベースコアターゲット先貸出実行額」の達成率がそれぞれ95%、98%となっており、計画中間時点での目標に対し未達となっております。

「中小企業貸出残高増加額」について未達となった要因として、ゼロゼロ融資の繰上返済に伴う貸出残高の減少が挙げられます。特に2023年度は、ゼロゼロ融資の利子補給期間満了を迎えており、2023年度上期には50億円の繰上返済があり、下期も55億円の繰上返済を見込んでいることから、2023年度中でゼロゼロ融資の繰上返済の可能性のある貸出額は約105億円と試算しております。繰上返済予定先に対しても、新事業展開等の資金ニーズを深掘りし、積極的に融資提案を実施していることに加え、SDGsを切り口としたサステナブルファイナンスのニーズを深掘りした提案を実施しています。ゼロゼロ融資の返済圧力はありますが、顧客ニーズに沿った融資提案を積極的に実施し、融資ボリュームの確保に取り組んでまいります。

また、「ベースコアターゲット先貸出実行額」について未達となった要因として、新型コロナウイルス感染症拡大により資金繰り支援を必要とする取引先が、ベースコアターゲット先（年商50百万円～500百万円のミドルリスク先層）以外に、取引先の格付の面でも年商の面でも対象先の幅が広がったことが挙げられます。それに加えて、「ベースコアターゲット先」はコロナ禍の3年間で借入を大きく増加させており（2020/3期853億円→2023/3期1,094億円、241億円28%増加）、企業の借入負担感の増加により、新規借入を控える傾向にあることも背景となっております。

そのため、「ミドルリスク先の実行額」（達成率126%）や「リファイナンス実行額」（同141%）はK P Iを大きく上回ったものの、ベースコアターゲット先に融資対象を限定したK P Iである「ベースコアターゲット先貸出実行額」は未達となりました。

今後についても、当行のベースとなるターゲット先は地元中小のミドルリスク先であるという考えに変わりはありませんが、ベースコアターゲット先だけに限定せず、当行が強みを発揮できる年商50百万円～500百万円の全ての事業者（アドバンテージゾーン）を中心に据えながら、コアターゲット先全体に対しきめ細かいヒアリングを起点としてニーズを捉え、資金繰り支援と本業支援に取り組み、地域の中小企業の持続性向上に貢献してまいります。

3. 剰余金の処分の方針

当行は、銀行業としての公共性と健全性に鑑み、いかなる厳しい環境にも耐え得る財務体質を維持するため、内部留保の充実を図りつつ安定した配当を維持することを基本方針としております。

2023年9月期の間純利益は17億円の計画に対して18億円となり、計画を1億円上回りました。また、2023年9月期における利益剰余金の積み上げ状況は、389億円の計画に対して11億円下回る378億円となりました。

2024年3月期通期の見通しについては、当期純利益は、2023年3月期決算短信において公表しているとおり、33億円の見通しであります。今後、第5次中期経営計画と経営強化計画を着実に履行し、地域金融機関として求められる金融仲介機能を十分に発揮していくことで収益の積み上げを図り、計画比未達となった利益剰余金の積み上げ分をカバーし内部留保の充実を図ってまいります。

【当期純利益、利益剰余金の見通し】

(単位:億円)

	2022/3	2023/3		2023/9		2024/3	2025/3
	実績	計画	実績	計画	実績	計画	計画
当期純利益	41	31	20	17	18	33	35
利益剰余金	346	373	363	389	378	402	433
計画対比			△ 10		△ 11		
	2026/3	2027/3	2028/3	2029/3	2030/3	2031/3	
	計画	計画	計画	計画	計画	計画	
当期純利益	35	35	35	35	35	35	
利益剰余金	464	495	526	557	588	620	

4. 財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営確保のための方策

(1) 経営管理に係る体制及び今後の方針等

経営管理にかかる現状の体制は以下のとおりであり、適切な運営体制を確保しております。なお、経営管理態勢については、適宜実効性の確認を行っており、必要に応じ適宜適切に見直しを図ってまいります。

①ガバナンス体制

当行は、2021年6月24日開催の定時株主総会における定款変更の決議を受けて、監査等委員会設置会社へ移行いたしました。当行は、コーポレート・ガバナンスの充実を経営の重要な課題と認識しており、当該移行に伴い、監査等委員である取締役を構成員とする監査等委員会を設置し、「監督機能の強化」及び「意思決定の迅速化」を図り、取締役の職務執行を適正に監査し、経営に対する牽制機能の充実を図っております。

監査等委員会設置会社では、会社法の規定により取締役会の権限の一部を取締役に委任することが可能であるため、取締役会決議事項をより重要性の高い議案に絞り込み、経営戦略など重要議案の取締役会における審議の充実を図っており、取締役会の下位機関として設置した常務会において、取締役会に付議すべき事項の審議や常務会に委任された事項についての決定を行うとともに、執行役員制度の導入により経営の意思決定の迅速化と施策の適正な執行を促進する体制を整備しております。

これによる当行の体制は以下のとおりであり、当該体制を採用することにより経営監視機能の客観性及び中立性は十分に確保できるものと考えております。

(取締役会)

取締役会は、取締役（監査等委員であるものを除く。）7名（うち社外取締役1名）、監査等委員である取締役5名（うち社外取締役4名）の計12名で構成されております。取締役会は毎月1回以上開催しており、会社法に定める「会社の業務の執行の決定」、「取締役の職務の執行の監督」、「代表取締役の選定及び解職」等を行うことを目的とし、法令及び定款に定める事項のほか、当行の重要な業務執行を決定しております。

なお、監査等委員会設置会社であるため、取締役（監査等委員であるものを除く。）の任期は1年、監査等委員である取締役の任期は2年であります。

(監査等委員会)

監査等委員会は、監査等委員である取締役5名で構成されており、うち4名は社外取締役であります。監査等委員会は、原則として毎月1回以上開催し、監査等委員である取締役は、取締役会、常務会、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会など重要な会議に出席し提言・助言を行うほか、取締役の職務執行を適正に監査します。また、監査等委員会は、法令及び監査等委員会規程等に定める権限を有するほか、監査に関する重要な事項についての報告を受け、協議・決議を行います。

(常務会)

常務会は頭取、副頭取、専務取締役及び常務取締役で構成されております。原則として毎週1回開催し、取締役会の下位機関として、取締役会に付議すべき事項の審議や常務会に委任された事項についての決定を行っております。

(コンプライアンス委員会)

コンプライアンス委員会は、頭取、会長、副頭取、専務取締役、常務取締役、リスク統括部担当役員、取締役、本部各部長、本店営業部長で構成されております。銀行業務の社会的、公共的使命を踏まえ、社会的規範にもとることのないよう、法令やルールに則った厳格な業務運営ならびに経営の透明性の確保を図ることを目的として、原則として3か月ごとに開催しております。

(リスク管理委員会)

リスク管理委員会は、頭取、会長、副頭取、専務取締役、常務取締役、リスク統括部担当役員、取締役（監査等委員である取締役及び社外取締役を除く）、事務本部長、営業本部長、総合企画部長、リスク統括部長、ビジネスソリューション部長、リテールソリューション部長、融資部長、市場金融部長、監査部長、事務統括部長、デジタル戦略部長、リスク統括部市場リスク管理室長で構成されております。当行の業務遂行上生じる諸リスクについて、その極小化等適切な管理を行うため、関連部の適当な相互牽制に基づくリスク情報の共有、分析等によるリスク管理の充実・強化及び高度化を推進し、もって当行の収益の極大化、経営の安定化を図ることを目的として、原則毎月開催しております。

また、当行は取締役会の諮問機関として任意の委員会である経営諮問委員会、指名諮問委員会及び報酬諮問委員会を設置しており、各委員会のメンバー構成は、独立性・客観性を担保するため全員が独立社外取締役であり、互選により選出された者を議長としております。各委員会の目的等は以下のとおりであります。

(経営諮問委員会)

経営諮問委員会は、社外取締役と経営陣・監査等委員である取締役との連携強化・情報交換・認識共有を図るとともに、経営上重要な事項の決定に際し独立性・客観性を担保するため、同意・意見具申等適切な関与・助言を受けることにより、公正かつ透明性の高い手続を確立することを目的としております。

(指名諮問委員会)

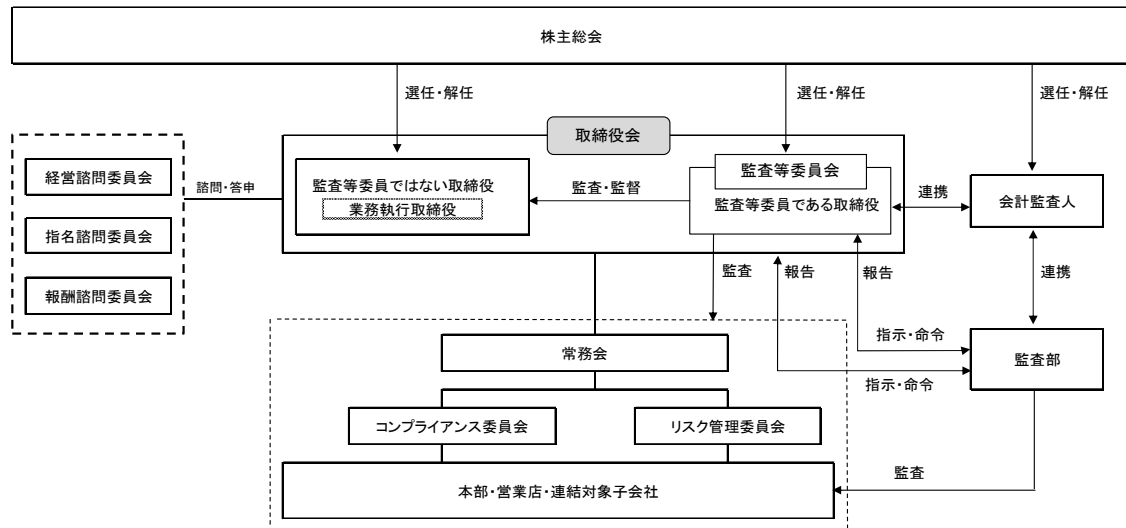
指名諮問委員会は、コーポレートガバナンス・コードの趣旨を踏まえ、経営陣幹部の選解任及び取締役の指名に関して恣意的な判断がなされることを防止するとともに、選解任及び指名に際し取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化するため、社外取締役の適切な関与・助言を受けることにより客観性・透明性の高い手続を確立することを目的としております。

(報酬諮問委員会)

報酬諮問委員会は、コーポレートガバナンス・コードの趣旨を踏まえ、取締役の報

酬制度ならびに具体的な報酬額に関して恣意的な判断がなされることを防止するとともに、報酬決定に際し取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化するため、社外取締役の適切な関与・助言を受けることにより客観性・透明性の高い手続を確立することを目的としております。

【コーポレート・ガバナンス体制の概要】



② 業務執行に対する監査体制

当行は、2021年6月24日開催の定時株主総会における定款変更の決議を受けて、監査等委員会設置会社へ移行いたしました。監査等委員会は、監査等委員である取締役5名で構成しておりますが、うち4名は非常勤の監査等委員である社外取締役であり、1名は常勤の監査等委員である取締役であります。なお、監査等委員会の職務を補助すべく監査等委員会室を設置し、専任の担当者1名を配置しております。

当行の監査体制は、監査等委員会監査、内部監査及び会計監査人監査から成り、それぞれの監査方針や計画、監査実施結果に基づき、定期的に意見や情報の交換を行い、相互連携を図ることで監査の効率性と実効性確保に努めております。

監査等委員会は、決定した監査方針・監査計画に基づいて、取締役の業務執行適正性、内部統制システムの有効性、会計監査の相当性などについて適正な監査を実施し、コーポレート・ガバナンスの強化を図っております。

監査等委員会は、内部監査部署である監査部の監査方針や年間の監査計画、実施した監査結果等の報告を受け、定期的に意見や情報の交換を行い、相互連携を図ることで監査品質や効率性の向上に努めております。

監査等委員である社外取締役は、監査等委員会で定めた監査計画等に従い、取締役会等の重要な会議への出席や、業務及び財産の状況調査を通して、取締役の職務執行を監査してまいります。また、会計監査人と定期的な会合を持ち、意見交換を行うことで十分な連携を保つほか、内部監査部門や内部統制部門からの報告及び常勤監査等委員から監査等委員監査の報告を受け、適切な提言・助言を行うとともに、監査機能の有効性、効率性を高めるため、常勤監査等委員との連携強化に努めております。

当行では、内部監査として監査部が営業店及び本部、子会社の業務監査を実施しており、監査部長は、毎年度監査の基本方針を立案し、取締役会の承認を得ております。監査部は、その業務遂行に関して、被監査部署から独立し、いかなる影響、干渉も受けておりません。監査の結果については、被監査部署の部店長及び役付者に講評するほか、取締役会及び監査等委員会に定期的に報告するデュアルレポーティングラインを構築しております。

さらに、監査部では貸出金等の自己査定結果と償却・引当の監査及び開示債権についての監査を実施し、監査結果を取締役に報告する体制としております。

会計監査人による外部監査は、有限責任あずさ監査法人と監査契約を締結し、財務諸表等について会計監査を受け記載内容の適正性の確保に努めております。

監査等委員会は、監査等委員会が定める「会計監査人の評価及び選定基準」に基づき評価・分析を行い、会計監査人の品質管理体制や独立性、専門性などが適正であると判断しております。

監査等委員会と会計監査人は、双方の監査が効果的、網羅的に遂行されるよう策定したコミュニケーション計画に基づく意見交換のほか、監査上の主要な検討事項（KAM: Key Audit Matters）や会計監査人による監査実施時に抽出された問題点や課題等について、随時意見交換を行っております。

さらに、監査等委員会及び会計監査人は内部統制部門であるリスク統括部とも定期的に意見交換を行っているほか、監査部が内部統制の整備・運用状況について有効性評価を行う体制としております。

なお、業務執行に対する監査又は監督の体制については、適宜実効性の確認を行っており、必要に応じ適時適切に見直しを図ってまいります。

(2) 各種のリスク管理の状況及び今後の方針等

① リスク管理体制

金融、経済の変化とグローバル化の進展を背景に、金融機関の業務内容は急速に変化してきており、これに伴って発生するリスクはますます多様化かつ複雑化しております。このような環境のなか、当行では、お客さまから信頼される銀行であるために、経営の健全性の維持と安定した収益確保の観点からリスク管理を重要課題の一つと捉えております。

リスク管理においては、「統合的リスク管理方針」及び「統合的リスク管理規程」を制定し、管理方針や管理態勢等を定めております。これに基づき、信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナル・リスク（事務リスク、システムリスク等）、レピュテーショナルリスク等主要なリスクについて、所管部がリスクの所在と大きさの把握に努めるとともに、各リスク管理規程の整備、運用を行っております。

運用体制としては、リスク管理委員会ならびに各リスクに対応する小委員会を定期的に関催し、具体的な各リスクの評価に加え管理方針の検討等、適切なリスク管理に努めております。

今後についても、必要に応じ適宜リスク管理体制の見直しを行ってまいります。

② 統合的リスク管理

統合的リスク管理とは、金融機関の直面するリスクに関して、それぞれのリスク・カテゴリーごと（信用リスク、市場リスク、オペレーショナル・リスク等）に評価したリスクを総体的に捉え、金融機関の経営体力（自己資本）と比較・対照することによって、自己管理型のリスク管理を行うことをいいます。

統合的リスク管理については、「統合的リスク管理規程」に管理対象とするリスクの種類や統合的リスク管理体制等を定め、各種リスクを統合的に管理しております。具体的には、信用リスク、市場リスク、オペレーショナル・リスクのリスク量を計測対象とし、コア資本を原資とする配賦資本（リスク資本）の範囲内にそれらのリスク量が収まっていることを定期的にモニタリングし、自己資本の充実度を評価しております。

今後についても、実効性あるリスク管理を実施し、必要に応じ適宜見直しを行ってまいります。

③ 信用リスク

当行では、信用リスクを影響の大きいリスクと位置付け、信用リスク管理部門と営業推進部門を分離して相互牽制できる体制を整備するとともに、リスクと収益のバランス維持を基本方針とした「信用リスク管理規程」を定めております。そのうえで、信用格付を前提としたプライシング、モニタリング、信用リスク計量化とポートフォリオ管理を実施するとともに、与信管理の徹底と審査体制の充実を図っております。

大口与信先の管理については、大口信用供与等規制の法令に則り、グループでの信用格付ごとの与信限度額の設定、与信先のグループ管理の徹底、貸出金のほかに有価証券等を含めた与信管理が行える体制を確立しております。

与信集中リスクについては、当リスクの顕在化が銀行経営に重大な影響を及ぼすことを鑑み、格付別・業種別等のリスク量の適正な把握に努め、適正なポートフォリオ管理を行うことにより、特定の業種及び特定のグループ等に対する過度な与信集中リスクを回避するよう、与信集中を抑制する対応を図っております。具体的には、毎月の大口与信先管理委員会において大口与信先の状況確認等を行い、経営陣と情報を共有のうえ、必要に応じて対応方針を決定、速やかな対応をしております。そして、「信用格付」「自己査定」を通じた信用供与にかかるリスクを客観的かつ定量的に把握する「信用リスクの定量化」に取り組み、計測したリスク量については四半期ごと経営陣に報告を行っております。

また、債務者の実態把握については、過去の財務などの定量的な評価だけでなく、引き続き、事業性評価の深掘りに取り組むことで、企業の事業内容や成長性を評価できる体制を強化し、信用リスクの適切な把握に努めております。

債権管理の体制については、取引先の業況悪化等が発生した時に速やかに本部宛に取引先の状況速報を提出し、取引先の状況の変化に即した管理方針・整理方針協議を行っております。また、コンサルティングサポート協議会で策定された方針について、債務者区分全般にわたる支援体制により金融仲介機能の向上を図る一方で、管理回収等の方針の進捗状況の確認や営業店への臨店指導、そして取引先への本部行員による同行訪問等の営業店サポートを行い、本支店一体となり債権管理の徹底を図っております。さらに債務者支援にかかる取組みとして営業店へのインセンティブ付与を行っており、その取組みの一環として、「債務者支援協議会」を開催して付与対象となる要管理先、破綻懸念先への対応方針を明確にし、債務者支援の実効性の向上に努め、信用リスク管理の高度化を図っております。

今後についても、信用リスク管理の高度化を目指し、信用リスクの定量化、与信集中の抑制及び不良債権の管理強化に努め、適切なリスクコントロールに努めてまいります。

④市場リスク

市場リスクとは、市場の様々なリスク要因の変動によって損失が発生するリスクをいいます。市場の変動によって生じるリスクには、金利リスク、価格変動リスク、為替リスク等があります。

当行では、この市場の変動によるリスクの重要性を十分に認識し、業務の健全性及び適切性を確保することを目的として「市場リスク管理規程」を定め、市場部門（フロント）、市場リスク管理部門（ミドル）、事務管理部門（バック）、営業推進部門を明確に分離し、独立性を確保して相互牽制機能が発揮できる体制を構築しております。特に有価証券運用管理については、リスク統括部内に市場リスク管理室を設置し、市場部門（フロント）に対する牽制ならびに市場リスクに対する管理体制の強化を図っております。

また、有価証券運用業務においては、インベストメント・ポリシー（投資行動規範）を制定し、適切な業務運営に努めております。具体的には、行内における市場リスク管理に関する情報、リスク・プロファイル等の内部環境、経済や市場の外部環境等の情報を収集分析し、継続的にモニタリングを行い、実効性あるリスクコントロールに努めております。

今後についても、運用資産の健全性を維持するとともに、安定的な運用収益の確保に努めてまいります。

⑤流動性リスク

流動性リスクとは、資金の運用と調達の間隔のミスマッチや予期しない資金の流出等により資金不足になるリスクのことをいいます。

当行では、この対応として「流動性リスク管理規程」を定め、諸会議を通じて、当行全体の資金繰り状況及び見通しの把握に加え、最近時における海外銀行の経営破綻などの事象を踏まえたストレステストなども実施し、不測の事態を想定した対策を講じております。

今後についても、不測の事態を想定した対応訓練等を実施していくことで、危機対応力の強化を図ってまいります。

⑥オペレーショナル・リスク管理

オペレーショナル・リスクとは、内部プロセス・人・システムが不適切であること、もしくは機能しないこと、又は外生的事象に起因して、当行が損失を被るリスクをいいます。

当行では、これらの対応として「オペレーショナル・リスク管理規程」を定め、オペレーショナル・リスクを事務リスク、システムリスク、人的リスク、有形資産リスク、リーガルリスクに区分して管理しております。

今後についても、リスクコントロール自己評価（RCSA）やオペレーショナル・リスク損失情報の収集・分析等の管理手法を用いて、リスクの未然防止やリスクが顕在化した場合の影響の最小化に努めてまいります。

なお、オペレーショナル・リスクのなかでも代表的な事務リスク、システムリスクの管理については次のとおり行っております。

ア. 事務リスク管理

事務リスクとは役職員が正確な事務を怠り、又は事故を起こし、もしくは不正をはたらくことなどにより損失が発生するリスクをいいます。

当行では、「事務リスク管理規程」を定め、事務リスクの把握、分析を行い、リスクの顕在化防止、及びリスク顕在化時の対応策を体系的かつ継続的に実施できるよう体制の構築を行っております。

イ. システムリスク管理・顧客情報管理

システムリスクとは、コンピュータシステム（ソフトを含む）の停止又は誤作動等、システムの不備等に伴い損失が発生するリスク、及びコンピュータの不正使用やサイバー攻撃、データの漏えい等により損失が発生するリスクをいいます。

当行では、「システムリスク管理規程」を定め、システム、データ、ネットワークの管理体制を構築し、厳正な管理、運営体制を敷いております。さらに、「セキュリティポリシー」や「顧客情報管理規程」に基づき、お客さまの大切な情報を守るため、情報資産の保護の基本姿勢や管理体制を構築しております。

以上