平成25年8月2日

各　　位

会 社 名　　株式会社 東 北 銀 行
代表者名　　取締役頭取　浅　沼　　新
（コード番号　８３４９　東証第一部）
問合せ先　　経営企画部長　高橋　淳悦
（TEL．019－651－6161）

平成 25 年 3 月期における経営強化計画の履行状況について

株式会社東北銀行（頭取　浅沼　新）は、金融機能の強化のための特別措置に関する法律に基づき、平成 25 年 3 月期における経営強化計画の履行状況をとりまとめましたのでお知らせいたします。

詳細につきましては、別添「経営強化計画の履行状況報告書」をご参照ください。

以 上

経営強化計画の履行状況報告書

平成２５年６月

東北銀行

目 次

１．平成 25 年 3 月期決算の概要 1
(1) 経営環境及び当行の取組み体制 1
(2) 決算の概要 1
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 4
(1) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策..... 4
① 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策..... 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..... 7
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 8
(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 10
① 被災者への信用供与の状況 10
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方策 14
(3) その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策..... 28
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..... 28
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）に対する支援に係る機能の強化のための方策 32
③ 早期の事業再生に資する方策 34
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..... 35
３．剰余金の処分の方針 36
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..... 37
(1) 経営管理に係る体制及び今後の方針 37
(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 37
(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今後の方針 37

１．平成 25 年 3 月期決算の概要

(1) 経営環境及び当行の取組み体制

平成 24 年度下期における岩手県経済は、震災からの復興計画が実施段階を迎えるなか、公共投資は復興関連を中心に増勢が続き、住宅投資も持家や分譲住宅が好調に推移しております。生産活動は弱い動きとなっておりましたが輸送機器を中心に持ち直しの動きがみえ、個人消費についても足踏みがみられるものの持ち直しが続いております。有効求人倍率も上昇し、全体としては一部に弱い動きがみられるものの持ち直しが続いております。

また、日本経済は新政権の経済政策への期待感の高まりから、円安・株高が進行し、企業・消費者の景況感が好転し、景気回復への兆しが出てきております。

東日本大震災から 2 年が経過し、岩手県では平成 25 年度を「復興加速年」として位置づけております。平成 25 年度上期においても復興関連工事の公共投資が継続し、沿岸被災地の復興需要が下支えとなり新設住宅着工戸数が前年を上回る状況が継続することが想定されることから、岩手県経済全体への波及効果が期待されております。

そうしたなか、当行では震災により特に甚大な被害を受けました 3 店舗のうち、高田支店、大船渡支店がそれぞれ平成 24 年 8 月、平成 25 年 2 月に新築移転いたしました。残る釜石支店についても、平成 25 年度中の新築移転を予定しており、地域に不可欠な金融機能の拠点として速やかな整備を行ってまいります。

また、平成 25 年 4 月より新中期経営計画『とうぎん Next Innovation』がスタートしております。“地域力の向上”をテーマに掲げ、【復興・再生支援への貢献】、【地域潜在力の発掘】を通じ、「中小事業者等への積極的な支援」、「成長産業分野へのコンサルティング機能の発揮」の 2 つのビジネスモデルのもと、基本戦略である「トップライン強化」、「コンサルティング機能の強化」、「営業推進体制の強化」を遂行し当行及び地域経済全体の成長を図ってまいります。

(2) 決算の概要

Ａ．預金・譲渡性預金

預金等残高（譲渡性預金含む）について預金者別にみますと、個人預金は 4,804 億 77 百万円（前期比 44 百万円減）、法人預金は 2,214 億 32 百万円（同 111 億 51 百万円増）、公金預金は 161 億 38 百万円（同 99 億 2 百万円減）となっております。預金等全体では 7,180 億 47 百万円（同 12 億 4 百万円増）となりました。

Ｂ．貸出金

貸出金残高は、営業店と本部が一体となり引き続き復興需要に応えるべく積極的に取組みを行ったことにより、中小企業等向け事業性貸出は 2,658 億 85 百万円（前期比 59 億 98 百万円増）となり、貸出金全体では 5,051 億 83 百万円（同 97 億 21 百万円増）となりました。

【資産・負債の状況】　（単位：百万円）

	25年3月末 実績	24年9月末比	24年3月末比	24年9月末 実績	24年3月末 実績
資　　産	781,851	△5,529	12,250	787,380	769,601
うち貸出金	505,183	14,143	9,721	491,040	495,462
中小企業等向け事業性貸出	265,885	10,541	5,998	255,344	259,887
うち有価証券	201,038	18,450	21,991	182,588	179,047
負　　債	750,462	△8,139	△557	758,601	751,019
うち預金等	718,047	△4,938	1,204	722,985	716,843
うち社債・借用金	22,556	△2,804	△1,804	25,360	24,360
純 資 産	31,388	2,609	12,807	28,779	18,581

C．預り資産

お客様の幅広い資産運用ニーズにお応えするため、投資信託と一時払い終身保険の新商品を追加し商品ラインナップの充実を図ったことや、株式市場の持ち直しによる景気回復への期待感から投資信託の販売が復調し、保険商品（*1）は625億4百万円（前期比105億59百万円増）、投資信託は219億96百万円（同61億24百万円増）、預り資産残高合計は921億76百万円（同153億1百万円増）となりました。

（*1）保険商品は販売額の累計を残高としております。

D．損益

経常収益は134億54百万円（前期比14億75百万円減）となりました。主な要因は、被災地の復興需要がいまだ本格化しておらず、一般事業性貸出金の資金需要が弱いことや他金融機関との競合から貸出金利が低下していることや、地方公共団体向けや市場性貸出による運用が増加したことで運用利回り全体が低下したことなどであります。また、前期と比較し大きく減収となった要因は、前期において震災の発生を受け予防的に計上していた貸倒引当金の一部を取崩したことや、償却済債権の大口回収などにより、これらが前期の収益として計上されていたことにあります。

経常費用は120億56百万円（同9億48百万円減）となりました。主な要因は、当期の有価証券関係損失（売却損・償還損・償却の合計）が3億12百万円（同14億66百万円減）と、前期において含み損の解消が見込めない債券や株式について最終処理を行いましたことにより大きく減少し、基幹システムの更改により営業経費が前期比増加した影響を上回ったことにあります。

以上により、経常利益は13億97百万円（同5億27百万円減）、当期純利益は7億20百万円（同60百万円減）となりました。

Ｅ．自己資本比率

「国の資本参加」による第一種優先株式100億円の発行により「資本金」及び「資本準備金」がそれぞれ50億円増加し、「基本的項目（Ｔｉｅｒ Ⅰ）」が増加したことから、自己資本比率（国内基準）は単体で10.41％（前期比1.62ポイント上昇）、連結で11.08％（同1.61ポイント上昇）となりました。

Ｆ．金融再生法開示債権

東日本大震災から2年が経過し、復旧・復興に向けた支援として事業者再生支援機構等を活用した債権売却や中小事業者への事業計画策定支援を進めた結果、金融再生法開示債権は230億84百万円（前期比24億16百万円減）となりました。なお、総与信に占める開示債権比率は4.51％（同0.57ポイント低下）となりました。

Ｇ．与信関連費用

当期の与信関連費用（*2）は2億6百万円（前期比11億73百万円増）となりました。増加した要因は、前期において貸倒引当金戻入益9億91百万円及び償却債権取立益3億37百万円を計上したことにより、前期の与信関連費用が9億67百万円の戻入れであったことにあります。

（*2）与信関連費用＝一般貸倒引当金繰入額＋個別貸倒引当金繰入額＋貸出金償却＋債権売却損
＋偶発損失引当金繰入額－貸倒引当金戻入益－償却債権取立益

【平成25年3月期における決算業績（単体）】　（単位：百万円）

	24/3期 実績	25/3期 計画	25/3期 実績	前期比	計画比
業務粗利益	11,155	11,390	11,617	462	227
うち資金利益	10,065	9,960	9,684	△381	△276
うち役務取引等利益	1,090	1,220	1,192	102	△28
経　　費	9,263	9,970	9,921	658	△49
コア業務純益	1,900	1,220	1,134	△766	△86
一般貸倒引当金繰入額	－	△50	△279	△279	△229
業務純益	1,891	1,470	1,976	85	506
臨時損益	36	△370	△574	△610	△204
うち不良債権処理額	361	430	562	201	132
うち株式等関係損益	△946	△50	△148	798	△98
うち貸倒引当金戻入益	991	－	－	△991	－
うち償却債権取立益	337	80	76	△261	△4
経常利益	1,924	1,100	1,397	△527	297
特別損益	△84	△60	△94	△10	△34
当期純利益	780	610	720	△60	110
利益剰余金	4,432	4,570	4,679	247	109

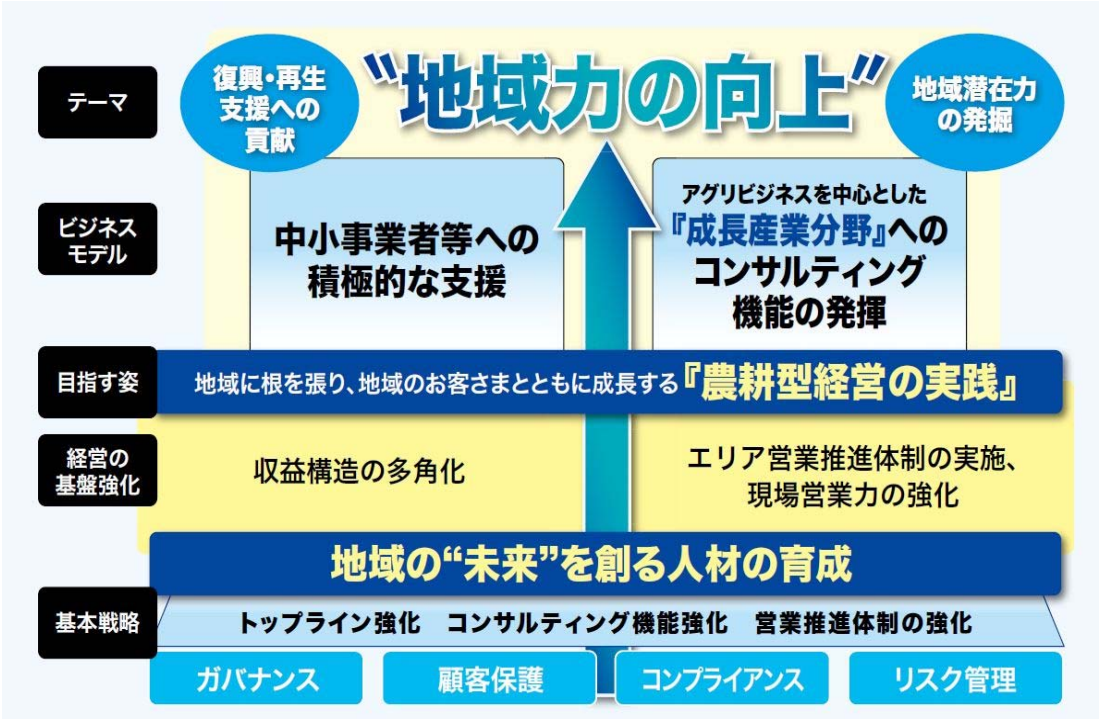
２．中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の当行が主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況

(1) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策

【新中期経営計画の策定について】

平成 25 年 4 月に新中期経営計画『とうぎん Next Innovation』をスタートしております。ガバナンス、顧客保護、コンプライアンス、リスク管理等の経営管理体制の強化のもと「トップラインの強化」、「コンサルティング機能の強化」、「営業推進体制の強化」の基本戦略を遂行し、収益構造の多角化、現場営業力を強化することで経営の基盤強化を図ってまいります。目指す姿としては『地域に根を張り、地域のお客さまとともに成長する「農耕型経営の実践」』を掲げ、中小事業者等への積極的な支援や、「成長産業分野」へのコンサルティング機能の発揮により“地域力の向上”を目指してまいります。

【新中期経営計画全体図】



当行は、新中期経営計画『とうぎん Next Innovation』のなかで、復興・再生支援への貢献のみならず、地域潜在力の発掘を行うことにより“地域力の向上”を図ってまいります。具体的には、中小事業者等へのビジネスマッチングによる積極的な支援や、それぞれの事業者が抱える経営課題に対する最適なソリューションの提供を行うことなどにより、企業の育成・成長を強力に後押しするための新規融資を含む積極的な資金供給に注力してまいります。

【エリア営業推進体制】

新中期経営計画の主要な営業推進施策として平成25年4月より「エリア営業推進体制」を実施しております。「エリア営業推進体制」では「盛岡地区」、「花巻地区」、「北上地区」、「奥州地区」、「一関地区」、「宮古地区」、「八戸地区」、「大崎地区」の8つのエリアを設置し、「盛岡地区」については対象市場が大きく多数店舗を配置していることから地区を更に4つのブロックに分割し営業推進を行っております。「エリア営業推進体制」の実施により同一エリア内の複数の営業店の連携による営業推進や各営業店の営業エリアを明確にすることで未訪問エリアの解消を図り、営業エリア内のお客様についてはすべて知り尽くすよう継続的かつ目的をもった営業推進を展開しております。

また、「エリア営業推進体制」の実施と並行し、個人業務に特化した個人特化型店舗（愛称：とうぎんプラザ）を8カ店に増設しております（従来は3カ店）。事業性融資に関する専門スタッフのいる店舗と個人のお客様の専門店である個人特化型店舗を明確化し、個人・法人それぞれのお客様の多様なニーズにお応えできるよう、体制を整備しております。

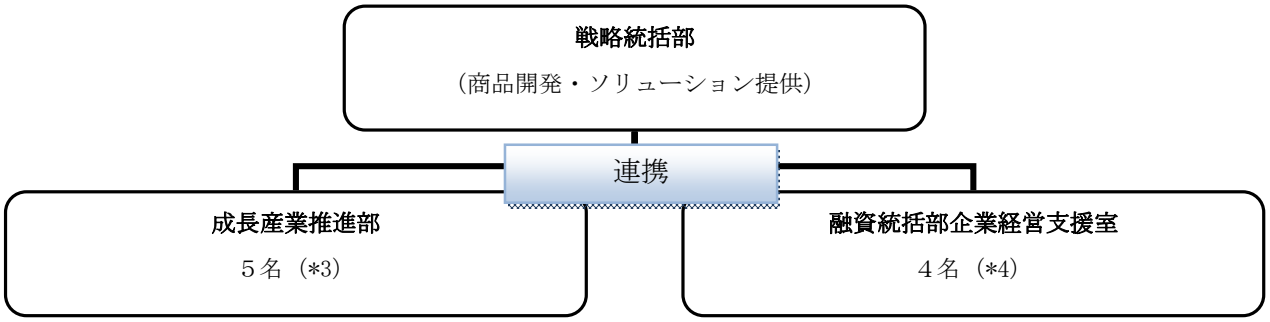
① 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化に向けて、各営業店に対するサポート体制を構築するため本部に以下の部室を設置し、中小規模の事業者への資金供給やソリューション提供及び経営改善支援等に努めております。平成25年4月に本部組織機構の見直しを行い、従来から先進的な取組みを行ってきたアグリビジネスを中心とした成長産業全体へのコンサルティング機能の発揮を目的に「成長産業推進部」を新設しました。

【中小事業者に対する信用供与のための本部体制】

部署名	業務内容
戦略統括部	中小規模の事業者等への商品開発及び各種ソリューションの提供を行う。
成長産業推進部	独自性を発揮してきたアグリビジネスに加え、環境、医療・介護ビジネス、インフラ産業、観光等の成長産業分野において、中小規模の事業者に対する支援や営業店のサポートを行う。
融資統括部企業経営支援室	特定企業に対する経営改善支援や事業再生支援、被災地域における企業の再生支援に向けた営業店サポート等を行う。

中小事業者に対する信用供与のための本部連携体制図



（*3）成長産業推進部：うち中小企業診断士１名、農業経営アドバイザー2名（このうち１名は６次産業化プランナー）

（*4）融資統括部企業経営支援室：うち中小企業診断士２名

《戦略統括部における取組み》

戦略統括部では、中小事業者向けの商品開発や、他業態との提携によるビジネスマッチング、ソリューションツールの提供を行っております。なかでも「ビジネスローン 1000」については幅広な復旧・復興ニーズに迅速かつ円滑に対応するため平成 24 年５月に商品改定を行い、お客様の要望や外部環境に適切に対応し、商品供給を行っております。また、Ｍ＆Ａを活用した事業承継支援や「中堅企業格付取得」支援等の各種ソリューションツールを通じ、営業店への情報発信、支援を行っております。

《成長産業推進部における取組み》

新中期経営計画『とうぎん Next Innovation』においては“地域力の向上”のテーマのもと、「中小事業者等への積極的な支援」、「成長産業分野へのコンサルティング機能の発揮」をビジネスモデルの柱としており、計画を遂行するための部署として平成 25 年４月に本部組織の見直しを行い、『アグリビジネス推進部』を発展的に改組し『成長産業推進部』を新設しております。これまで取組んできた６次産業化支援やビジネスマッチングはもとより、創業支援や海外進出支援・知的財産の活用など、地域経済の成長支援を積極的に行ってまいります。具体的には、帯同訪問による営業店サポートのほか、各種制度変更への対応等の情報を網羅した営業店行員向け情報発信ツールである「成長産業ニュース」やお客様向け情報発信ツールである「医療・介護ニュース」を定例的に発刊しております。

《融資統括部企業経営支援室における取組み》

融資統括部企業経営支援室（以下、企業経営支援室といいます。）では、被災企業、経営改善・事業再生支援先企業等に対しての経営改善計画の策定支援、支援先の直接訪問によるモニタリング、各営業店への臨店などを通じ、被災企業等の早期事業再建の支援を行ってまいりました。また、企業経営支援室は「岩手産業復興センター」の窓口にもなっており、東日本大震災事業者再生支援機構、岩手（宮城）産業復興機構等を活用し、被災地域を中心に企業の二重債務問題解決に向けた営業店サポートを継続しております。さらに、被災地域の企業再生支援のほか不良債権先に対しては営業店と取組方針協議を行うなかで資本性借入金の検討、資産状況改善のサポートを行っております。なお、債権者間調整を要する中小事業者に対しては外部の専門的なノウハウを活用すべく、「岩手県中小企業再生支援協議会」との連携を強化し、取組支援を行っております。

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

中小企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として、半期ごとに開催する支店長会議において施策及び各種計画数値の徹底を行い、営業店の支店長又は渉外課長を対象に地域ごとに開催する「グループ会議」等で進捗状況の管理をしております。取組結果については営業店業績評価を行い、営業店・行員のモチベーション向上に努めております。

Ⅰ 取締役会・常務会

取締役会は原則毎月 1 回、常務会は原則毎週開催し、取締役会は社外監査役 3 名を含む監査役 5 名、常務会は常勤監査役 2 名が出席しガバナンスの強化を図っており、中小事業者への信用供与を含む中期経営計画に基づく業務計画書について進捗状況を付議し、確認並びに以後の改善策・推進策等のチェックをしております。平成 25 年 4 月より新中期経営計画『とうぎん Next　Innovation』がスタートし、ビジネスモデルとして「中小事業者等への積極的な支援」を掲げており、継続して中小事業者等への信用供与の実施状況についても検証してまいります。

Ⅱ 支店長会議・グループ会議

全営業店及び本部の部室店長を対象に「支店長会議」を半期ごとに開催しており、中期経営計画及び重要施策について徹底を図っております。また、全営業店の支店長又は渉外課長を対象に各種施策の進捗状況を確認する地域ごとの営業店で構成する「グループ会議」を平成 24 年度下期において 1 回開催し、進捗状況の確認に加え、中小事業者に対する積極的な信用供与に向けての各支店長等の意見交換会も実施いたしました。

Ⅲ　業績評価

当行では地方公共団体向け貸出金及び資金運用を目的とした市場性貸出金を除く貸出金を一般貸出金と定義しております。平成 24 年度下期の営業店業績評価は中小企業・個人向け貸出金の構成からなる一般貸出金、中小事業者の取引拡大を目的とした新規法人融資先数に重点を置いた評価体系としております。また、前述の定量的な評価に加えて、平成 24 年度下期は東日本大震災事業者再生支援機構、産業復興機構、中小企業再生支援協議会、私的整理ガイドライン等を利用した取組みについて評価を行う体系（定性的な評価）とし、定性的な評価については毎期見直しを行っております。平成 25 年度上期は「成長産業分野への取組み」を特別表彰にて評価に組入れるなど、各期の業務計画に沿った評価体系としております。

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

Ⅰ　ＡＢＬ（動産担保融資）

当行では、不動産担保や保証に過度に依存しない融資手法としてＡＢＬに取組んでおります。

ＡＢＬとは、企業の事業活動そのものに着目し、事業に基づく資産（商品や原材料等）を担保として活用することで資金調達手段の拡大を図る方法であり、被災企業が本格的に営業を再開する際にも、土地や建物ではなく在庫や売掛金等に担保権を設定することにより、円滑な資金供給を行うことが可能となる融資手法です。

当行では、ＡＢＬに積極的に取組んでいくために、一般担保化要件を満たす態勢を整備しております。

人材育成の面では、企業の実態を適正に把握する目利き力の習得を目的に、平成 25 年 2 月に非営利活動法人日本動産鑑定が開催する「動産評価アドバイザー養成認定講座・認定試験」に行員を派遣し、動産評価アドバイザー認定試験に合格しております。

また、全国地方銀行協会が地方銀行各行のＡＢＬ担当者を対象に実施した、動産評価手法の理論習得やノウハウ蓄積を目的とした「米国鑑定士協会の認定講座」や、ＡＢＬの総合支援会社であるトゥルーバグループホールディングス株式会社が開催している、動産を担保として適切に管理できる人材の育成を目的とした「フィールドイグザミナー養成講座」にも行員を派遣し、動産評価のノウハウを習得しております。

当行では今後も引き続きＡＢＬの取扱いを通じて経営情報の共有による経営サポートを行い、コンサルティング機能の発揮に努めてまいります。

【ＡＢＬを活用した融資事例】

◆「建設機械」を担保に融資を行った事例
平成 24 年度においては、岩手県沿岸部の建設業者に対し、生コン生成の材料である骨材の砕石製造に必要な製砂機、重機、輸送車両などの建設機械を担保に 3 億円の機械設備資金を融資いたしました。 これにより、この事業者は骨材を安定的に供給できる体制を構築することができ、地域経済の活性化をけん引する存在となっております。

Ⅱ　シンジケートローン

当行では、これまでお客様の資金調達ニーズの多様化に対応するために、シンジケートローンの組成に取組んでまいりました。また、今後、本格化が想定される復興需要やＰＦＩ・ＰＰＰ事業への取組みに際し、地域金融機関が連携して支援していくことも重要であることから、当行は継続して案件の組成に取組んでまいります。

Ⅲ　ファクタリング

当行では、ファクタリングシステムの取扱いにより、導入企業のみならず納入企業も含めた地域のお客様に様々なメリットのあるサービスを提供してまいりました。特に既に導入されている企業のうち被災地域で建設業を営むお客様においては、復興需要の伸びによりファクタリングシステムの利用も増加しております。ファクタリングの残高は平成 25 年 3 月末現在で 5 先/10 億円となっており、平成 24 年 9 月末に比べ 1 億円の増加となっております。今後も復興の進展とともに利用の増加が見込まれることから、さらなるメリットの提供と円滑な復興に寄与してまいります。

Ⅳ　銀行保証付私募債

私募債は、銀行借入による資金調達とは異なり、資本市場からの直接的な資金調達の一形態と位置づけられています。また、私募債の発行は一定の要件を満たした優良企業に限定されることから、私募債の発行により長期の資金調達を行うことは、資金調達手段の多様化を図るとともに、企業の信用力向上やイメージアップにつながります。

平成 24 年度における銀行保証付私募債の取扱いは 1 先/30 百万円（うち 24 年度下期取扱い 1 先/30 百万円）となっております。当行では発行企業の信用力向上に有効であると捉え、継続して推進してまいります。

Ⅴ　各種ビジネスローン

当行では、中小事業者のお客様に対する円滑な資金供給や環境保全への取組みを金融面から積極的に支援していくために、利便性の高い各種ビジネスローンを開発し取組んでおります。平成 24 年 11 月には、「ご町内ローン 500」の商品内容を拡充した新商品「ご町内ローン 1000」を発売し、中小規模の事業者の資金ニーズに対して、より積極的に対応しております。

【各種ビジネスローンの実行実績】　（単位：件、百万円）

商品名	震災後～平成25年5月末		
	取扱件数	実行金額	残高
とうぎん復興ビジネスローン1000	404（195）	2,466（1,071）	1,742
ご町内ローン500	168（48）	458（128）	231
とうぎんエコローン	6（1）	509（200）	1,392
とうぎん農業ローン「アグリビジョン」	15（9）	64（34）	51
ご町内ローン1000	54（54）	270（270）	147

※（　）内は平成24年10月～平成25年5月の実績

(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

Ⅰ 返済に関する柔軟な対応

Ａ 被災者からの申出により約定弁済を一時停止した実績

震災発生以降、被災された事業者や個人のお客様から、既存融資の返済猶予の申出が相次ぎました。

当行は、震災の甚大な被災状況を踏まえ、返済猶予の申出が「震災に伴う理由であること」かつ「約定弁済を停止（据え置き）することに妥当性があること」と判断した場合には、基本的に約定弁済の一時停止に対応する方針を全店に周知し、迅速に対応いたしました。

お客様の約定弁済について、平成25年3月末までに572先/157億5百万円の一時停止の申出を受付いたしました。これらのお客様に対しては、個別の面談や事業再生計画の策定支援などを通してお客様個々の現状・実態を踏まえ、順次、正式な条件変更手続を進めてまいりました。

また、これまでに完了した条件変更手続に加え、事業環境及び生活環境の回復に伴う約定返済の再開などにより、平成25年3月末現在で約定弁済が一時停止となっている先は、15先/2億65百万円と、震災直後のピークでありました平成23年4月末の499先/137億98百万円から大幅に減少しております。

【約定弁済の一時停止実績】　（単位：先、百万円）

	23年3月末		23年4月末		23年5月末	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業性融資	182	7,777	321	12,200	312	10,486
うち中小企業	179	6,981	317	11,326	307	9,417
住宅ローン	67	743	172	1,591	132	1,447
消費者ローン等	0	0	6	7	5	6
合　　計	249	8,520	499	13,798	449	11,940

	23年6月末		23年9月末		23年12月末	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業性融資	245	7,838	109	3,442	58	2,061
うち中小企業	244	7,182	109	3,442	58	2,061
住宅ローン	92	1,043	32	351	19	229
消費者ローン等	2	1	0	0	0	0
合　　計	339	8,884	141	3,793	77	2,291

	24年3月末		24年6月末		24年9月末	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業性融資	32	1,195	18	777	13	449
うち中小企業	32	1,195	18	777	13	449
住宅ローン	15	178	12	145	11	135
消費者ローン等	0	0	0	0	1	0
合　　計	47	1,373	30	923	25	585

	24年10月末		24年11月末		24年12月末	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業性融資	13	449	11	436	9	267
うち中小企業	13	449	11	436	9	267
住宅ローン	11	135	11	135	10	123
消費者ローン等	1	0	0	0	0	0
合　　計	25	585	22	572	19	391

	25年1月末		25年2月末		25年3月末	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業性融資	8	267	8	189	7	177
うち中小企業	8	267	8	189	7	177
住宅ローン	10	123	10	109	8	88
消費者ローン等	0	0	0	0	0	0
合　　計	18	390	18	298	15	265

B　条件変更への柔軟な対応

震災の影響を受け、返済計画の履行に支障をきたしている事業者や個人のお客様からの相談については、震災直後から弾力的かつ迅速な対応に努めており、当行の事業性融資、住宅ローン利用のお客様について、平成25年5月末までの累計で1,011件/172億20百万円の条件変更を行いました。

被災されたお客様の生活・事業の再建、復興に向けた取組みが地域金融機関の責務であり、今後も返済条件に係る要望や相談に適切かつ十分に対応してまいります。

【事業性融資のお客様】

継続的な訪問面談や事業再生計画策定支援を通して、経営状況や計画の実現性等を的確に把握し、事業再生に向けて金融機関として適切なアドバイスを行っております。

また、中小企業者の利用が多い信用保証協会、他金融機関との連携を図りながら条件変更に関する支援を行っております。

【住宅ローンのお客様】

震災影響によるお客様の事情を踏まえ、将来にわたって無理のない返済ができるようお客様と十分な話し合いを行い、適切な支援を行っております。

特に既存債務が残り新たな追加融資を希望されるお客様に対しては、「個人版私的整理ガイドライン」を周知し適切かつ積極的にその利用をお勧めするとともに、返済負担軽減策として、既存債務の一本化や据置きが可能となる制度資金の提案等を行っております。また、担保条件、返済期間等の融資要件を緩和するなど、弾力的な対応に努めております。

【融資条件変更実績】　（単位：件、百万円）

	震災後～23年6月		23年7月～23年9月		23年10月～23年12月	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
事業性融資	273	5,530	252	4,168	125	1,942
住宅ローン	23	279	23	291	9	104
合　　計	296	5,809	275	4,459	134	2,046

	24年1月～24年3月		24年4月～24年6月		24年7月～24年9月	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
事業性融資	98	1,744	40	659	55	851
住宅ローン	8	100	3	50	3	15
合　　計	106	1,845	43	709	58	866

	24年10月～24年12月		25年1月～25年3月		25年4月～25年5月	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
事業性融資	48	728	31	371	18	352
住宅ローン	1	20	1	15	0	0
合　　計	49	748	32	386	18	352

	震災後～25年5月末	
	件数	金額
事業性融資	940	16,345
住宅ローン	71	875
合　　計	1,011	17,220

Ⅱ　融資実績

当行では、東日本大震災の発生直後から直接的・間接的な被害状況を把握し、被災者とのリレーションを重視し、復旧・復興のフェーズに応じた、また、被災者のニーズにマッチした支援の取組みを、営業店と本部とが一丸となり、スピーディーかつ積極的に対応しており、震災後から平成 25 年 5 月末までの復旧・復興支援関連の融資実績は、累計で 2,326 件/563 億円となっております。

Ａ　事業性融資実行実績

当行では、震災直後から当行独自の事業性融資商品「復興ビジネスローン 1000」や、「復興アパートローン」の取扱いを開始し、スピーディーに事業者の資金需要にお応えしております。また、信用保証協会保証付融資制度の取扱いや、被災者の負担軽減に繋がる自治体等による利子補給制度も活用し、復旧・復興の段階や被災者のご要望に応じた対応をしております。震災後から平成 25 年 5 月末までの復旧・復興支援に係る事業性資金の融資実行実績は累計で 2,148 件/540 億円となっております。

なお、平成 23 年 5 月から取扱ってまいりました「とうぎん奥州市災害復旧資金」については、平成 25 年 3 月末をもって取扱いを終了しております。融資実行実績は、累計で 36 件/7 億円となりました。

Ｂ　住宅ローン及び消費者ローン等の融資実行実績

当行では、震災直後からマイカーローン及びフリーローンについて特別金利にて対応してきたほか、平成 24 年 3 月より当行独自の復興住宅ローンを発売し、被災者のニーズにお応えしてまいりました。震災発生後から平成 25 年 5 月までの住宅ローン及び消費者ローン等全体の融資実行実績は累計で 178 件/22 億円となっております。

今後、防災集団移転促進事業の進捗に伴い住宅資金需要の本格化が想定されることから、さらに積極的に支援してまいります。

【復旧・復興資金の実行実績】　（単位：件、百万円）

	震災後　～　平成 25 年 5 月末	
	件数	金額
事業性（運転資金）	1,702（362）	38,110（8,271）
事業性（設備資金）	446（184）	15,952（6,710）
うち復興アパートローン	50（30）	2,621（1,656）
事業性資金計	2,148（546）	54,062（14,981）
住宅ローン	81（44）	1,765（1,085）
うち復興住宅ローン	65（43）	1,559（1,079）
消費者ローン等	97（25）	473（275）
住宅ローン及び消費書ローン等計	178（69）	2,238（1,360）
合　　計	2,326（615）	56,302（16,341）

※（　）内は平成 24 年 10 月～平成 25 年 5 月の実績

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方策

Ⅰ 当行の体制

Ａ 店舗の復旧

震災の影響により元の場所での営業が不可能となった3カ店（大船渡支店、釜石支店、高田支店）のうち、平成24年8月6日に高田支店が陸前高田市竹駒町に新築移転いたしました。また、平成25年2月18日には大船渡支店が大船渡市大船渡町に新築移転しております。大船渡支店については、将来起こりうる地震や津波による建物の被害を低減するために底地を1メートルかさ上げするとともに、耐震強度を高めた堅固な構造とし、非常災害に備え自家発電装置を配備し、非常用食料についても備蓄しております。また、店舗建物の屋上には緊急避難スペースを設置し、行員のみならず地域住民も避難可能なように設計しております。

震災の発生直後、陸前高田市に東北地区の金融機関で初となる移動店舗の導入を行なった「とうぎんキキララ号」については、平成24年10月10日より釜石市に移動し営業を継続しております。現在「とうぎんキキララ号」が営業している土地は、釜石支店新店舗の建設予定地であり、平成25年度中に新築移転予定となっております。

被災地では徐々に街づくりが進んできており、当行においては、地域における金融機能の早期完全復旧を果たすべく引き続き取組んでまいります。

【甚大な被害を受けた店舗の営業再開状況】

店舗名	臨時出張所等開設経過	営業再開状況
高田支店	平成23年3月29日臨時出張所開設 同年9月1日移動店舗「とうぎんキキララ号」を開設	平成24年8月6日陸前高田市竹駒町に新築移転
大船渡支店	平成23年3月29日臨時出張所設置	平成23年4月28日大船渡市盛町のショッピングセンター内に移転 平成25年2月18日大船渡市大船渡町に新築移転
釜石支店	平成23年3月25日臨時相談窓口、同月28日より臨時出張所設置	平成23年5月25日釜石市中妻町に移転 平成24年10月10日釜石支店大渡出張所（ＡＴＭ）として「とうぎんキキララ号」を設置

【被災店舗の現況】

高田支店	大船渡支店	釜石支店
		

B　震災復興推進本部

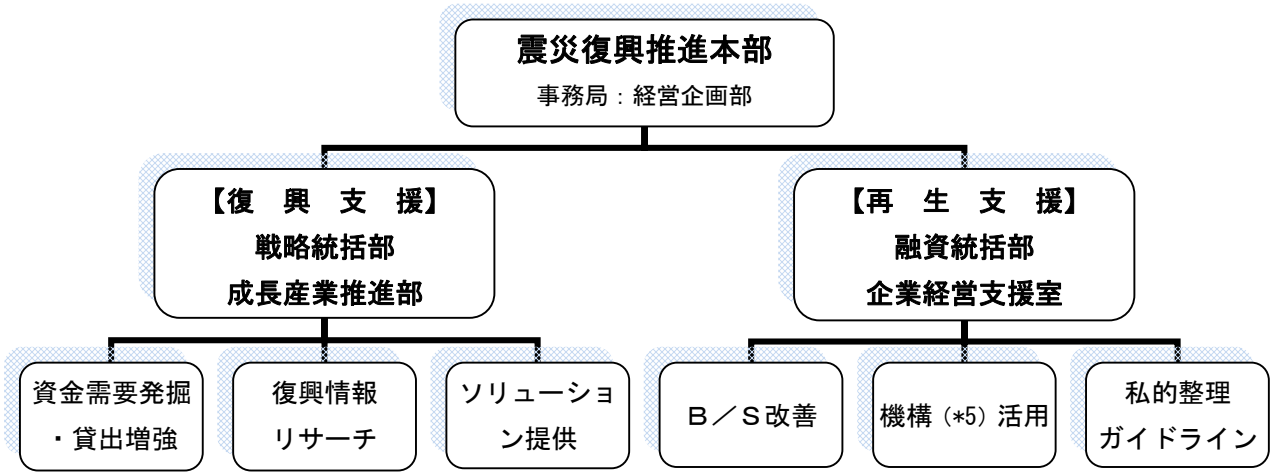
当行では平成 23 年 5 月に震災復興推進本部を設置し、本部各部・営業店が被災地域の現状、課題等について共通認識をもって取組む体制を構築しております。

平成 24 年度より「震災復興推進本部活動報告書」（以下、活動報告書といいます。）を作成し、毎月定例的に報告を行うことで、経営陣を含め、本部各部の活動内容、被災地域の営業店の状況について共有化を図っております。活動報告書については、適宜報告内容の見直しを行うなど、復旧・復興状況にあわせて内容を変更しております。特に「東日本大震災事業者再生支援機構」、「岩手（宮城）産業復興機構」、「私的整理ガイドライン」については詳細な報告を行っており、被災企業・個人の再生支援の現況把握に努めております。平成 23 年度から開催している全体ミーティングについても適宜開催しており、被災地域の支店長より現状実態について報告を受けて課題認識・共有を図っております。

【震災復興推進本部の体制】

震災復興推進本部		
本部長	事務局	関連部
頭取	経営企画部	戦略統括部、成長産業推進部、融資統括部、融資統括部企業経営支援室

【復興・再生支援体制図】



（*5）機構：東日本大震災事業者再生支援機構及び岩手（宮城）産業復興機構

Ｃ　人員配置

当行では、被災店の人員配置について内陸店との配置転換を随時行いながら、平成25年4月人事異動で復興支援需要に積極的に対応するため被災店及び本部人員を増員し、資金並びに事業再生ニーズなどへの支援体制強化を図っております。

また、メンタルヘルス面においても引き続き被災地及び被災経験者に対して当行契約の臨床心理士を派遣し、行員各人とのカウンセリングを実施し、職場環境の整備（並びに間接的な意味合いで復興支援）に努めております。

平成25年3月末現在、産業復興機構に当行の出身者2名が在籍しております。また、中小企業再生支援協議会及び東日本大震災事業者再生支援機構に各1名の行員が転籍し、私的整理ガイドラインには1名の行員を派遣しております。さらに、4月からは新たに復興支援組織である岩手県産業復興支援センターに行員 2 名を派遣しております。当行は今後も外部の専門機関との連携を強め、人的な面からも積極的に復興を支援してまいります。

【人事異動による被災店及び本部の増員】

被災店：宮古、八戸、仙台、石巻、南気仙沼の各支店に計5名

本　部：戦略統括、融資統括、成長産業推進の各部に計5名

【メンタルヘルスの対応】

平成24年10月～平成25年3月に実施

被災店舗に在籍の行員： 27名

震災当時被災地で勤務していた行員： 6名

Ⅱ　復興支援【復興支援策】

～郷土の復興を地域のお客様と共に成し遂げる～

当行は、「創業の精神に立ち返り、地域に根ざした積極的復興支援を行い、地域と共に前進する。」ことを使命とし、取組むべき課題である**「地域の再建」・「企業の再建」・「住民(生活)の再建」**の３つの再建に向け、復興支援策を実行しております。

当行では、郷土の復興を地域のお客様と共に成し遂げるべく、被災者とのリレーションを更に強化すべく、コンサルティングを重視し、復旧・復興フェーズやニーズにマッチした支援の取組みを、営業店・本部が一丸となり推進しております。

Ａ　地域の再建

ａ　アグリビジネス支援

震災によって大きな痛手を受けた東北の農林水産業及び食品産業は、生産体制が回復しつつありますが、販売においては依然として厳しい状況にあると捉えております。

このようななかで、生産者の販路開拓等のニーズはより一層高まっており、当行では生産者それぞれの規模・特性を把握した上で、ビジネスマッチングのイベント企画をご案内し、個別にビジネスマッチングの機会を提供するなど、積極的な支援を展開してまいりました。

今後も、大消費地である首都圏のバイヤーとのパイプを活かしたマッチングの企画を検討するとともに、近隣県を含めた地元の小売業者や卸売業者、飲食店、あるいは産業給食等からも幅広く情報収集を行い、マッチングスキームを構築してまいります。

水産加工業者の復興に向けて、加工機能の集積や企業間連携等による高生産性・高付加価値化を実現するための支援を継続しておりますが、その際に安定的な販路の確保が課題であると捉えており、当行の取引先である卸売業者や小売業者及び首都圏のバイヤーとのマッチングの可能性を模索してまいります。また沿岸地域の夏季冷涼・冬季温暖な温度差が少ない気象特性を活かした農業、あるいはガラス温室やビニールハウス等施設園芸について、企業誘致の可能性を含めたなかで行政や関係機関、民間の商社やプラントメーカー等から情報収集を行ってまいります。

【復興支援にかかる事例】

◆　被災した水産加工業者のビジネスマッチング
これまで主に外食向けＰＢ（プライベート・ブランド）商品の開発など、業務用の水産加工品を取扱っておられました水産加工業を営むお客様が、自らも被災され、事業の復興計画を策定するに当たり、震災前よりも販売先を拡大するべく、新たに医療・介護分野での産業給食向け商品を展開していきたいとの方針から、医療･介護関連分野の事業者紹介してほしいとの要望がありました。これを受け、当行は、地元でドラッグストアチェーンを営む事業者を紹介し、商談を行っていただき、成約に至りました。

b　「とうぎんアグリビジネスクラブ」

当行では平成 24 年 5 月に農林水産業者や食品関連事業社 32 社からなる「とうぎんアグリビジネスクラブ」（以下、クラブといいます。）を立ち上げ、販路支援を強力に進めていく体制を整えました。クラブは地域の意欲ある生産者や食品メーカー等から構成されるお客様の組織となっており、商品開発や販路開拓に向け互いに高め合いながらブランドの創造を目指すものです。当行は事務局として、これまで培ってきたノウハウを基に情報の提供や更なるネットワークの構築を図っております。

【とうぎんアグリビジネスクラブ全体像】



〇会員の所在地：岩手県　19 社、宮城県　12 社、秋田県　1 社

〇会員の業種

農畜産物	11 社	米、雑穀、野菜各種、きのこ、牛肉など
水産物	15 社	いか、さんま、鮭などの鮮魚及び業務用加工品など
加工食品	6 社	菓子、カップ麺、漬物など

当行では､会員の代表者様からバイヤーに向けて自社をＰＲするイメージＤＶＤを作成いたしました。現在このＤＶＤを首都圏、地元のバイヤーにご紹介し、マッチングを図っております。さらに販路、商品の規格、強みなど、各種情報を整理し可視化を図ることにより、バイヤーへの訴求力を高めてまいります。

また､会員の販売戦略や販促手法について､食品コンサルティングの(株)生産者直売のれん会と連携したセミナー「工場直売事業挑戦セミナー」を行いました。

◆　工場直売事業挑戦セミナー

販売・マーケティングがしやすい自社（工場）内での直売をテーマとしたセミナー｡全4回開催。

・直売商品の選定、セールストーク
・売場のつくり方、広告物のつくり方
・直売事業の実践と振返り



常時の連絡ツールとしてメールマガジンを発行し､商談会やセミナーの開催等を都度お知らせしており､お客様の横のつながりの強化を図り､会員全員で情報をやりとりすることで新たな企画やマッチングが生まれることを目指しております。

現在､クラブでは会員交流から生まれる様々な情報や機会創出をボリュームアップすべく､新規会員の募集を行っております｡クラブとしての存在感を増しながら､活動の訴求力を高めてまいります。

【クラブ参加イベント事例】

◆　池田泉州銀行主催「ビジネス・エンカレッジ・フェア 2012」

池田泉州銀行（大阪市）が主催する産学官金連携の展示商談会｢ビジネス･エンカレッジ･フェア 2012」に、クラブ全体での出展と会員 2 社による個別出展という形態で参加いたしました。

イベントでは、関西圏の方々に震災からの復興を果たした企業とその商品のＰＲを行いました。



c　外部専門家・コンサルタントとの連携

当行では、地域再建・復興の進捗状況において、お客様ごとのソリューションニーズが異なり、多岐にわたり専門的なコンサルティングが必要とされていることから、外部専門家やコンサルタント会社と提携し復興支援の強化を図っております。今後も各ニーズに合わせた最適なソリューションの提供に努めてまいります。

【外部専門家との連携事例】

◆　農林水産省6次産業化ボランタリー・プランナーとの連携事例
6次産業化ボランタリー・プランナーとは、農林水産大臣が6次産業化に係る取組みの実績や関係者を結びつけるネットワーク力、情報発信力などを基準に任命する、先導的な6次産業化の実践者として取組みを推進している方です。 当行では平成24年9月に岩手県在住の6次産業化ボランタリー・プランナーと「アドバイザー業務契約書」の締結を行いました。　「とうぎんアグリビジネスクラブ」の会員向けの講演会では、「商品開発の具体的事例と販路拡大について」をテーマに、売れる商品の条件について消費者としての視点からお話しいただきました。今後も、当行取引先の6次産業化を目指した商品開発や販路支援など幅広いアドバイスをいただき、震災復興をより一層支援してまいります。

B　企業の再建

a　国の制度等を活用した支援

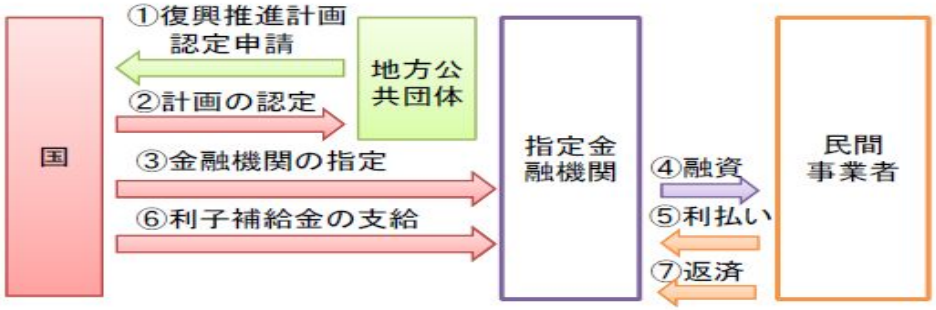
当行は、被災地域において早期の事業再建を目指すお客様や新たに創業をこころざすお客様に対し、本部と営業店とが連携を図りながら各種制度融資や補助金などを活用した支援を強化しております。

【主な本部支援の強化による事例】

◆　復興特区支援利子補給金制度を活用した支援事例
復興特区支援利子補給金制度（以下、本制度といいます。）は、地域の中核的産業を担う事業者の再建に対し、5年間にわたり0.7%の利子補給を国が行い、被災地の円滑かつ迅速な復興を支援する制度であります。 当行では、沿岸部の建設業者2社に対し、本部が直接支援を行い本制度に基づく融資を実行いたしました。今回支援を行った2社は、ともに自らが被災されたなか、震災直後から地域の復旧・復興に積極的に関わり、本制度の活用により砕石プラントを増設し、復興に欠かすことのできない建設用骨材の増産に取組むとともに、被災地の雇用も創出しておられます。 本制度の活用は岩手県内で初となる事例であり、当行では今後も各種制度を活用した復興支援を積極的に行い、地域の復興に取組んでまいります。

【復興特区支援利子補給金制度の概要】

東日本大震災の被災地における円滑かつ迅速な復興の為、地方公共団体が策定し、国により認定された復興推進計画に基づき、計画区域内において当該復興推進計画に即した事業を実施する事業者が、国から指定を受けた金融機関を通じて資金調達を行う場合に、国が利子補給金を支給する仕組みです。このことにより事業者にとっては低利での資金調達が、地方公共団体にとっては民間による雇用機会の創出等が、それぞれ可能となります。



◆　被災地沿岸部における水産加工業の創業支援事例
震災により企業がすべて失われた地域で、同地域内の水産加工会社に勤務していた方が、震災後、地元漁協などの強い要望を受け、地域の復興のために一念発起し、新たに水産加工会社を創業されました。 この創業に際し、当行は本部と営業店とが連携を図り、新規事業開始のための低利融資制度や補助金の活用、事業計画の策定など、あらゆる面でのサポートを行ってまいりました。

◆　被災した船舶の復興支援事例
震災は沿岸部に甚大な被害をもたらしましたが、船舶の多くも壊滅的な被害を受けました。 震災からの復興には船舶の建造も不可欠となりが、造船会社では震災後から受注が急増しており、発注の遅れがそのまま復興の遅れにつながる懸念がありました。 当行の取引先であります船舶会社も、所有する船舶も震災発生当時気仙沼港に寄港しているなかで被災し、さらに会社の事務所も流失してしまいました。 このような状況で、同社から船舶建造資金融資の打診を受けた当行は、既往取引実績や同社代表者の復興にかける真摯な姿勢を評価し、融資を決定いたしました。 これにより同社は早期に造船会社との船舶建造契約を締結され、竣工に至っております。

b　海外ビジネス関連の支援

平成 24 年 4 月に「海外進出支援に関する業務提携」を三井住友海上火災保険株式会社と締結し、海外ビジネス関連の支援を行っております。取引先の海外進出ニーズに対し、提携機関を通じた進出先の情報を提供し、円滑な海外進出の方途を検討しております。

現時点でまだ具体化はしておりませんが、今後も検討段階に合わせた支援を行っていくとともに、アグリビジネス分野での海外展開も視野に、継続して海外ビジネス支援を積極的に行ってまいります。

C　住民の再建

a　復興支援融資商品の取扱い

個人被災者の生活再建を支援するために、平成 23 年 3 月 22 日からマイカーローン及びフリーローンについては特別金利にて対応しておりますが、平成 24 年 1 月 4 日から、更に幅広くお客様を支援するために、通常のマイカーローン及びフリーローンについても特別金利にて対応してまいりました。マイカーローンについては、販売実績も良好なことから平成 26 年 3 月 31 日まで販売期間を延長しております。

当行独自の復興住宅ローン「未来飛行」については、被災地のお客様が更に利用しやすいよう既存住宅ローンの商品内容を改定しております。

今後においては、防災集団移転促進事業に伴い住宅資金需要増加が想定されることから、積極的な対応が出来るよう商品内容を見直し取組んでまいります。

b　被災地域における年金相談会の実施

平成 24 年 10 月から平成 25 年 3 月までに、被災地域において年金相談会を 14 回開催し、88 名のお客さまからの相談を受け付けしております。

今後については、平成 25 年 9 月末までに店舗が復旧した大船渡支店も含めて、9 回開催予定です。

Ⅲ　再生支援【再生支援策】

Ａ　東日本大震災事業者再生支援機構及び岩手（宮城）産業復興機構の活用について

東日本大震災事業者再生支援機構は、過大な債務を負っている事業者で、被災地域で事業の再生を図ろうとする事業者に対して、金融機関等が有する債権の買取り等を通じ、債務の負担を軽減しつつ、その再生を支援することを目的として設立された機構です。平成25年6月末時点において、同機構と相談済の当行のお客様は44先（うち支援・買取りが決定したお客様は23先）となっております。なお、支援・買取りが決定した23先のうち当行がメイン行であるお客様は12先となっております。

岩手産業復興機構は、平成23年11月に被災事業者の早期の事業再生を支援するため、岩手県、地域金融機関と独立行政法人中小企業基盤整備機構との共同出資により設立された、二重債務問題を解決するための債権買取機構です。平成25年6月末時点において、同機構と相談済の当行のお客様は42先であり、そのうち債権の支援・買取りが決定した先は32先となっております。債権の支援・買取りが決定した先で、当行がメイン行である20先のうち19先は、設備復旧や運転資金として新規融資を実行済み又は実行予定であり、事業再開に向け積極的に支援いたしました。

なお、岩手県産業復興相談センターには、平成25年4月に2名の行員が出向しており、当行との連携を強化しております。

平成23年12月に設立した宮城産業復興機構に相談済の当行のお客様は9先あり、そのうち債権の支援・買取りが決定したお客様は平成25年6月末時点で3先（うち1先が当行メイン）となっており、いずれも新規融資を実行済み又は実行予定であります。

被災企業の事業再生への支援策を検討するにあたっては、東日本大震災事業者再生支援機構及び岩手（宮城）産業復興支援機構による支援が必要となるお客様も想定されることから、営業店へ向け周知徹底しております。平成24年10月には、岩手県産業復興相談センター主催の金融機関向け（内陸部）業務説明会に支店長や担当課長など20名程度が参加しております。

また、平成24年11月には、全店を対象とした融資役席者研修において、産業復興機構と㈱東日本大震災事業者再生支援機構のパンフレット等を活用しながら、両機構との連携を強化し、被災企業の事業再生支援に取組むことを再徹底しております。

今後も当行では、引き続き各機構と連携を図りながら、被災企業の再生支援に取組んでまいります。

【各機構の活用実績】　　（単位：先）

	震災後～平成25年6月末	
	お客様相談数	支援・債権買取決定数
東日本大震災事業者再生支援機構	44(0)	23(0)
岩手産業復興機構	42(9)	32(3)
宮城産業復興機構	9(1)	3(0)
合　　計	95(10)	58(3)

※（　）内は平成23年度実績

【各機構を活用し買取りが決定した主な事例】

◆　ホテル業のお客様（東日本大震災事業者再生支援機構の活用）

岩手県内で会議室や結婚式場を備える本格的なホテル業者が、震災によりホテル設備が一部毀損し、3カ月弱の営業休止を余儀なくされました。当行は、同社に対し被災の影響を考慮した修正計画の作成を行い、休業期間中の赤字補てん資金を融資するとともに、他の金融機関と協調して、キャッシュ・フローを確保できるまでの間、既存の貸出金の元金据置を行いました。

しかしながら、震災の影響により結婚式や宴会などが激減し既存の債務負担が重くなったため、事業継続にあたっては東日本大震災事業者再生支援機構の活用が必要不可欠であると判断し、支援の要請を行いました。

東日本大震災事業者再生支援機構による再生支援の決定が平成24年9月に行われ、金融機関等が有する債権が買取りされることとなりました。これにより、買取られた負債の一部の返済が一定期間棚上げされ資本とみなされることにより、財務内容の改善が図られ、事業継続に必要な新規融資に対応することができました。

◆　水産物加工販売業のお客様（東日本大震災事業者再生支援機構の活用）

岩手県沿岸部の水産加工販売業者が、震災による津波で工場及び主要設備が全壊しました。さらに、在庫も流失したことから大幅な損失を計上し、事業継続には東日本大震災事業者再生支援機構の支援が必要な状況であったため、支援の要請を行いました。

東日本大震災事業者再生支援機構による債権買取が決定し、一定期間債務が棚上げされることから、資金繰りが改善し事業の継続可能性が高まったため、今後の運転資金にも対応することが可能となりました。

◆　書籍等小売業のお客様（岩手産業復興機構の活用）

お客様は県内沿岸で書店を3店舗営業しておりましたが､2店舗が全壊し在庫等も流失し損失を計上しておりました。

お客様は店舗の再築を検討し、グループ補助金が該当になりましたが、従前店舗は賃貸物件であったためグループ補助金の対象が什器備品にとどまり、新店舗を建築した場合の債務は震災前の債務と新店舗建築資金となり、過剰債務となることが事業を継続する際の課題となっていました。

そのため、岩手県産業復興相談センターに支援を要請し、既存債務の負担を軽減した上で、当行は新店舗建設資金を融資いたしました。

Ｂ　外部機関との連携について

当行では、専門的知見を有する外部機関との連携・協力により復興支援体制を構築するために、あおぞら銀行、監査法人トーマツ、株式会社エスネットワークスと復興支援に向けた連携・協力に関する覚書を締結いたしました。

震災後にお客様より当行が求められてきたものは、返済の一時停止、被災した設備復旧及び営業再開に向けた運転資金の供給､二重債務問題の解決のための支援などでした。当行はお客様の早期の復旧に向け、上記外部機関や産業復興機構、東日本大震災事業者再生支援機構などとともに支援をしてまいりました。

しかし、金融面の支援は充実している一方で事業者の現状においては、被災前のレベルまで売上高が回復している先は少なく､被災企業の売上高が被災前の売上高以上に回復し再成長することが、本来の復興であります。

そのため、当行では外部機関との連携を図りながら、被災企業が再成長を遂げるまで経営をサポートしてまいります。

Ｃ　個人版私的整理ガイドラインの活用

平成25年6月末現在における債務整理開始の申出件数は35件となっております。このうち、弁済計画案が示されたものは15件あり、当行では12件に同意、3件が協議中となっております。

当行では､運用マニュアルを策定し態勢を整備するとともに金融庁作成のポスター、パンフレット及びガイドライン運営委員会岩手支部による個別相談会のパンフレットを被災店に掲示するなど、ＰＲに努めました。また、営業店窓口等に相談や照会があった場合､速やかにガイドライン運営委員会を紹介するなど積極的に活用をしてまいりました。さらに、全営業店に対し頭取名による文書を発信し、二重債務問題に係る被災者支援の促進について､ガイドライン利用のメリットや効果等を丁寧に説明し、お客様の状況に応じて､適切かつ積極的にガイドラインの利用を勧める旨の指示をいたしました。被災店では、今後仮設住宅からの退去などにより家賃等の負担増が懸念されることから、既に条件変更等を実施したお客様に対しても、状況に応じてガイド

ライン利用を促すなど、二重債務の解消に向けた対応を実施しております。また、役員と融資統括部長とが被災店を中心に営業店を訪問し、二重債務問題の解決について進捗状況の確認を行いました。当行では今後も二重債務問題解決に向けて積極的にガイドライン運営委員会を活用してまいります。なお、当行では防災集団移転促進事業の地区内において、買取代金の全額を当該債権の返済に充当してもなお債務が残る場合には、当行が設定している当該抵当権について、その解除を認めることとしており、集団移転におけるお客様の生活再建を支援してまいります。

Ｄ　資本性借入金（ＤＤＳ）の活用

当行では、お客様の事業規模及び財務状況に応じて、岩手産業復興機構や東日本大震災事業者再生支援機構の活用とともに、資本性借入金（以下、ＤＤＳといいます。）も再建可能性を高める手法として積極的に活用を検討してまいります。

当行では、今後の本格的な運用開始を見据え、平成 24 年 11 月に自己査定基準書及び償却引当基準書を改定し、ＤＤＳの運用上の留意点をまとめた「資本的劣後ローンの解説と実務上の留意点」を制定いたしました。現在、ＤＤＳの活用先を検討しており、積極的に取組んでまいります。

Ⅳ　被災者支援窓口

当行では、震災により直接的又は間接的に被害を受けられたお客様を支援するため、震災直後から、各営業店（プラザ店、出張所、東京支店を除く全店）に「被災者支援特別相談窓口」を設置しお客さまからの相談に対応してまいりました。しかしながら、現在では、震災に伴う緊急を要する相談も減少してきたほか、被災地の店舗も復旧し現地での対応も十分可能であることから、平成 25 年 3 月末をもって特別相談窓口を終了いたしました。

Ⅴ　人材育成

Ａ　コンサルティングスキル向上

当行では、融資先の実態を適切に把握・推定し、「真の経営課題解決」に結びつくコンサルティング機能を発揮できる人材の育成に取組んでおります。今年度の施策として実施したものは以下のとおりとなっております。

ａ　中小企業診断士の養成

当行は質の高い金融サービスの提供や企業再生、支援に対して的確な提言ができる人材の育成に取組んでおりますが、その取組みのひとつとして、行内から中小企業診断士養成候補者を公募し、2 名の行員について平成 26 年 10 月の資格取得に向けたサポートを行っております。

ｂ　企業調査セミナーの開催

若手行員向けに、財務分析の基礎習得を目的とする企業調査セミナーを開催し、今年度は 34 名の行員が研修に参加しました。

Ｂ　外部機関との連携を通した人材育成

復興機構（岩手産業復興機構、宮城産業復興機構)、東日本大震災事業者再生支援機構の両機構を活用した再生支援の件数は、前述の通り、債権譲渡及び債権売却が決定している案件が合計 58 先、債権譲渡及び債権売却を検討している案件が合計 37 先ございます。上記案件におきましては、融資統括部企業経営支援室の行員が検討段階から積極的に関わり、外部コンサルタント等の様々な専門能力を有効活用すると同時に、営業店とともにお客様へ訪問し、今後の収支見込みの検討や再建のための資金対応を含めた具体的な計画策定等を協議しており、両機構との連携を通じ再生支援案件に対するスキル向上につながっております。

また、平成 25 年 4 月より当行行員 2 名が岩手県産業復興相談センターへ出向しており、復興支援の運営に参加するとともに経営支援のスキル向上に努めております。

Ｃ　農林水産業に係る専門資格取得者の養成

当行は、農業の特殊性を理解し、経営者の相談に応じるための基礎的な知識やノウハウを習得した行員を育成するため、日本政策金融公庫農林水産事業が行う「農業経営アドバイザー」の資格取得に努めております。昨年度新たに 2 名が資格を取得し、計 14 名の農業経営アドバイザーが地域の農業者等の方々を支援しております。

また、推進体制を強化するため、平成 24 年 10 月からアグリビジネス推進店においてＡＭＡ（アグリカルチャー・マネージメント・アドバイザー）を各 1 名任命し、推進体制の強化を図りました。同時にＡＭＡのスキルアップを図るため、農業基礎知識を習得する研修プログラム「アグリ問題集」を実施するとともに、ＡＭＡミーティングを定期的に行っております。

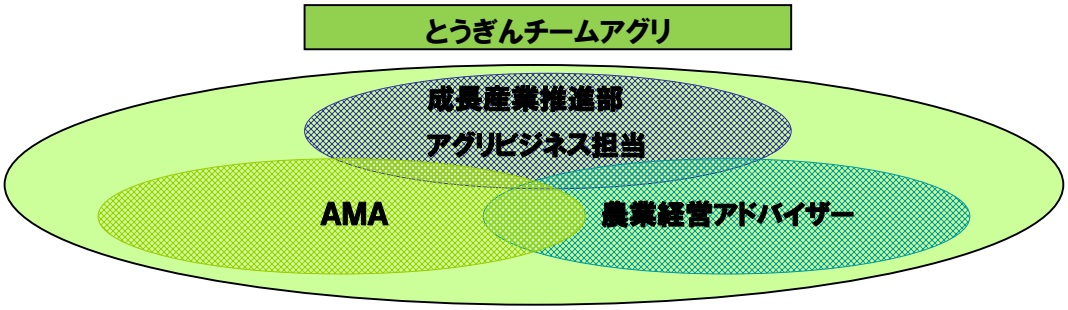
【ＡＭＡミーティング開催概要】

開催日	内　　容
平成 24 年 10 月 15 日	・農業関連知識の勉強会 ・食品コンサルタント講演「商品開発・販路開拓の事例について」
平成 25 年 1 月 25 日	・観光事業者講演「地域の観光開発と可能性について」 ・ディスカッション～農林水産省施策の活用に向けて～

今後は、農業経営アドバイザーの上位資格の取得や、被災地の漁業・水産加工業復興を支援するため、日本政策金融公庫農林水産事業が主催する「水産業経営アドバイザー」の資格取得に向けた人材育成を行ってまいります。

また、ＡＭＡ＋農業経営アドバイザー＋成長産業推進部アグリビジネス担当による横断的な推進組織「とうぎんチームアグリ」は、引き続き各地域でアグリビジネスの支援を行ってまいります。

【「とうぎんチームアグリ」の体制図】



(3) その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策

当行は、平成 24 年 9 月、国に資本参加をいただき、地域金融機関としての存在感をさらに高め、地域の中小企業や個人のお客様への資金供給に万全を期し、地域経済の活性化に貢献できる態勢の整備を図っております。

特に、平成 25 年 4 月には機構改革を行い、成長産業推進部を新設いたしました。これにより、これまでその前身の部署が取組んできた「アグリビジネス」分野のほか、「環境」「医療・介護」などの成長産業分野に対し、支援を強化してまいります。

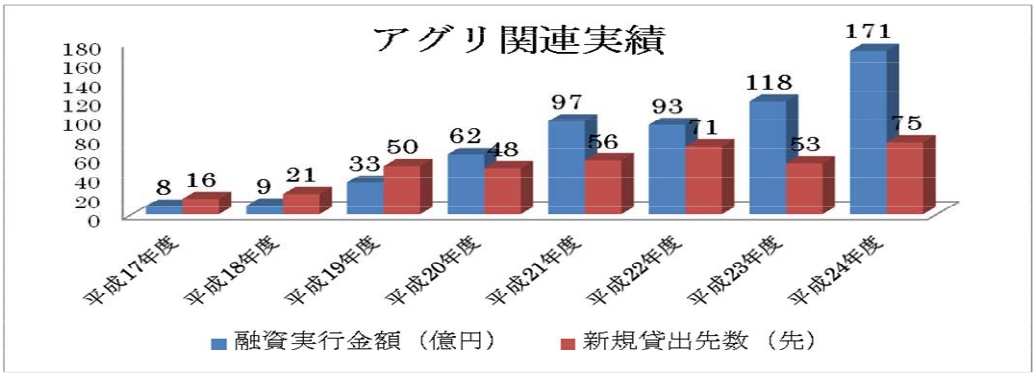
① 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策

Ⅰ アグリビジネス支援

当行では、地域経済の活性化・雇用機会の創出につながるものとして、平成 17 年からアグリビジネス支援に取組んでおります。6 次産業化を目指し、コンサルティングやビジネスマッチングなどを行っております。

当行は、平成 25 年 6 月 12 日に株式会社農林漁業成長産業化支援機構、株式会社みちのく銀行、株式会社北都銀行、株式会社荘内銀行、株式会社みずほコーポレート銀行、みずほキャピタル株式会社と連携し、総額 20 億円の「とうほくのみらい応援ファンド」を組成いたしました。

平成 24 年度のアグリ関連実績は融資実行金額 171 億 1 百万円（うち 24 年度下期 79 億 92 百万円）、新規貸出先数 75 先（うち 24 年度下期 31 先）となりました。前年度と比較すると融資実行金額は 52 億 47 百万円の増加、新規貸出先数は 22 先の増加であり、着実な成果が現れているものと捉えます。



農林水産業においては、生産物それぞれに作業工程や期間が異なり、また季節要因も関わるなど生産サイクルは多様化しており、これに応じた資金支援が重要であると認識しております。そのため、経営者からのヒアリングに基づいた個別の支援を実施しております。

また、農林水産業の分野では利子助成のある制度融資が整備されていることから、その活用を検討した上で、事業者にとって有利な資金調達を提案しております。

当行の農林水産業に対する支援は、事業者間に着実に浸透してきているところではありますが、さらに当行が優先して相談を受け付けるため、間口の広い商品の開発などを目指してまいります。

A　農業経営相談会

当行では日本政策金融公庫農林水産事業と連携した農業経営相談会を毎月定例的に開催しております。花巻支店、鹿角支店、古川支店の 3 店舗において、農地購入や建物・機械の設備投資、運転資金の相談等を受け付けております。

B　「6 次産業化ファンド」

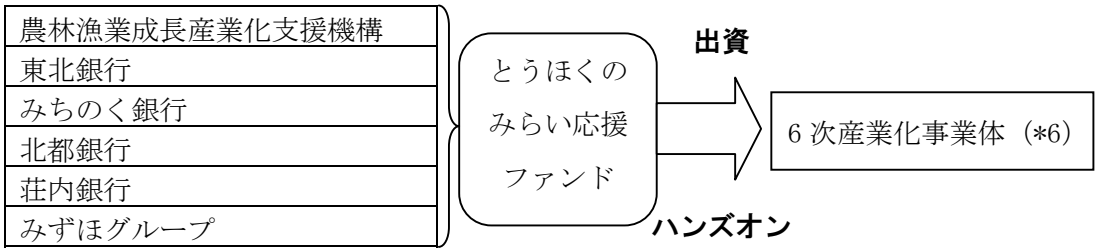
東北地方における農業を中心とした 1 次産業の活性化に資するべく、農林漁業者の 6 次産業化を支援する「6 次産業化ファンド」の組成に向けて協議を行ってまいりました。

これは、平成 24 年 8 月に成立した株式会社農林漁業成長産業化支援機構法に基づき農林水産大臣の認可を前提に組成される「地域ファンド」であり、6 次産業化に取組む農林漁業者等に対して出資やハンズオン支援（経営支援）を行うものです。

当行は、平成 25 年 6 月 12 日に株式会社農林漁業成長産業化支援機構、株式会社みちのく銀行、株式会社北都銀行、株式会社荘内銀行、株式会社みずほコーポレート銀行、みずほキャピタル株式会社と連携し、総額 20 億円の「とうほくのみらい応援ファンド」を組成いたしました。

本ファンドを活用することにより、潜在力のある農林漁業のコンテンツを発掘するとともに、生産から加工、流通、販売までを総合的かつ有機的に結び付けるネットワークを構築することができます。農林漁業を「食」、「観光」などと結びつけて、多様な付加価値を創出し、地域の農林漁業発展、成長力強化に寄与できるものと考えております。

【とうほくのみらい応援ファンドスキーム図】



（*6）農林漁業者等と製造・流通業等との合弁企業体

C 「6次産業化プランナー」

当行では、6次産業化を支援するための人材として、「6次産業化プランナー」が誕生いたしました。岩手県の金融機関から6次産業化プランナーが誕生したのは、初のケースとなります。

6次産業化プランナーは、農林漁業者等の6次産業化の取組み（ＩＴや輸出、観光を含む）につながる案件の発掘や新商品開発・販路拡大のアドバイス、六次産業化法の認定申請から認定後のフォローアップまでを一貫してサポートする民間の専門家です。今回のプランナー誕生を機に、より一層の農林漁業発展に貢献してまいります。

【6次産業化プランナーの主な業務】

6次産業化サポートセンター（*7）からの依頼に応じて、以下のような農林漁業者等の6次産業化を推進するための取組みをサポートする。	
(1)	6次産業化に取組む農林漁業者等に対し、派遣対応等の個別相談にて経営の発展段階に即した課題の解決に向けた助言等を行うこと。
(2)	地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出等及び地域の農林水産物の利用促進に関する法律（平成22年法律第67号）第5条第1項に基づく総合化事業計画の認定に向けた申請手続のサポートや認定後のフォローアップを行うこと。
(3)	6次産業化サポートセンターが企画立案し、開催する研修会などで講師を務め、6次産業化の取組みに必要な研修や異業種交流、マッチングを行うこと。

（*7）岩手県の6次産業化サポートセンターは、岩手県中小企業団体中央会です。

Ｄ　農業生産者くるま座集会の開催

花巻支店では、取引先の農業生産者を講師に迎え、農業の現場についてお話を伺うアグリ講演会・くるま座集会を開催いたしました。田んぼと水稲の基礎知識として、米の種類や年間の作業等をご説明いただき、我々行員の知識醸成につながりました。

当行では今後もお客様とのコミュニケーションを密にし、アグリビジネスの更なる発展に貢献してまいります。

【くるま座集会の様子】





Ⅱ　環境ビジネス支援

当行では、環境ビジネスへの積極的な支援として、再生可能エネルギー事業への積極的な取組みを行っております。平成 24 年度における再生可能エネルギー関連事業に対する融資額は 9 億 17 百万円（うち 24 年度下期 9 億 17 百万円）となっております。

当行は、今後も環境保全に積極的な地元企業に対する金融商品・サービスを通じた支援や、地域のCO_2排出削減の取組み促進、環境保全への啓蒙活動等を通じて、地域社会へ貢献してまいります。

【再生可能エネルギー事業に対する支援の主な事例】

◆　太陽光発電事業への進出に対する支援

岩手県内でホテルやスポーツ施設の運営を行う事業者が、再生エネルギーの固定買取制度が本格的にスタートしたことなどを受け、経営多角化の一環として太陽光発電事業に進出されるに当たり、当行は「岩手県再生可能エネルギー発電施設等立地促進貸付」の融資制度を活用し支援を行いました。



Ⅲ　医療・介護ビジネス支援

岩手県を中心とした当行の営業エリアにおいては、少子高齢化の影響により主に介護分野において起業や新たな設備投資が増加傾向にあります。こうした状況を踏まえ、当行では本部と営業店の顧客情報を共有化した推進フォロー体制を構築し、医療・介護ビジネス支援を積極的に実施しております。また、医療・介護事業者の皆様へ情報資料として「とうぎん医療・介護ニュース」を継続してお届けしており、平成 25 年 3 月までで累計 43 号を発行しております。

また、平成 25 年 2 月には第 3 回となる「とうぎん医療・介護セミナー」を開催し、34 名が参加しました。セミナーでは、第一部で実際に被災された病院の理事長を招き経験を通した危機管理と地域医療について講演を行い、第二部で、医療介護の現場で課題となっている人事管理について講演を行っております。今後も地域の医療・介護事業者の皆様の経営課題解決に向けた情報提供を継続して行ってまいります。

このような取組みを行い、当行の医療・介護分野の業種別貸出残高は平成 25 年 3 月末現在で 350 先/145 億円となっており、平成 23 年 9 月末比 56 先/23 億円の増加となっております。



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）に対する支援に係る機能の強化のための方策の進捗状況

震災による甚大な影響や企業を取り巻く環境のなかで、これまで地域密着型金融を推進してまいりましたことと同様、経営に関する相談・アドバイス等、コンサルティング機能の発揮に向け、営業店・本部が一体となったソリューション営業を強化しております。

Ⅰ　本部専担部署との連携

営業店だけでは解決できないような経営課題に直面しているお客様に対しては、これまでも営業店と本部専担部署との帯同訪問や外部専門家との連携により積極的に対応してまいりました。本部専担部署では、営業店・取引先や地域と密着し、経営課題やニーズを正確に把握し、最適なソリューションを提供するなど、きめ細かな対応を行っております。

特に、震災復興に取組む多くの中堅企業に対し、株式会社格付投資情報センターによる中堅企業格付取得の仲介サービスを実施しております。平成 24 年 10 月以降、新たに 2 社に対し同サービスの提供を行い、継続して取得されているお客様を含め平成 25 年 3 月末現在では 6 社が利用しております。第三者機関による客観的な評価を利用すること

により、取引先に対し信頼性を示すことができ、また、人材確保にも有用であるなど、企業価値の向上を図るツールとして引き続き提供してまいります。

Ⅱ　お客様の経営課題等の把握による最適なソリューションの提供

企業を取り巻く経済環境の変化に伴い、取引先の抱える経営課題やニーズは多様化、高度化している状況において、当行では外部専門家と提携し、専門的なノウハウや情報、ソリューションの提供を行っております。

特に、不動産の有効活用ニーズについては再生可能エネルギー対応への関心も相まって、平成 24 年 10 月以降 13 件の相談となっております。

当行では、今後もお客様の定量・定性的な情報の把握に努め、経営課題解決に向け各ソリューションサービスについて適宜見直しや追加を図りながら、積極的に支援してまいります。

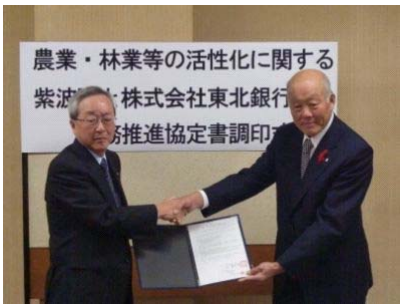
Ⅲ　地公体との連携

アグリビジネス支援の取組みをより円滑に進めるため、平成24年10月に紫波町と「農業・林業等の活性化に関する業務推進協定書」を締結いたしました。

紫波町の農業は、水稲を基幹作物に、野菜や畜産、果樹など収益性の高い作物を生産しており、特に「もち米」は日本屈指のもち米生産団地を形成しております。紫波町の総面積の約 58%を森林が占め、近年は林業の活性化と二酸化炭素排出量の削減に繋がる事業を展開しております。

農業・林業等の施策に力を入れている紫波町とは、これまでも生産者支援のために協力をしてまいりましたが（「点」の協力）、本協定によってお互いの情報や強みを合わせた、より質の高い生産者支援（「面」的な協力）を目指してまいります。今後、6 次産業化に向けた取組みが各地で進展することが見込まれるなか、情報共有や生産者支援のための優位性を確保するためにも、地方自治体との連携を図ってまいります。

【農業・林業等の活性化に関する業務推進協定書調印式】



【紫波町との連携に基づく活動実績】

平成 25 年 1 月 29 日（火）、紫波町及び町の農林公社・商工会、その他関連団体と連携し、紫波町オガールプラザにおいて「6 次産業化セミナー」を開催いたしました。農林水産省の担当官を招いた講演では、株式会社農林漁業成長産業化支援機構法に基づくいわゆる「6 次産業化ファンド」の概要について説明をいただき、さらに食品コンサルタントから商品開発に関する講演とあわせて、地域の 6 次産業化を推進する内容といたしました。

当日は、農業生産者や食品メーカーなど約 120 名の参加をいただきました。またセミナー後の個別相談会では、約 10 社がファンドの活用や商品開発、事業計画策定について専門家に相談する場を設けました。





③ 早期の事業再生に資する方策

Ⅰ 中小企業再生支援協議会及び地域経済活性化支援機構との連携による事業再生

当行では、財務内容の棄損度合いが大きく、債権者間調整を要する中小企業に対しては、外部の専門的ノウハウやコンサルティング能力を活用すべく、東日本大震災事業者再生支援機構及び岩手産業復興機構との連携と並んで、中小企業再生支援協議会及び地域経済活性化支援機構と企業の再生に向けて連携しております。

当行取引先における中小企業再生支援協議会の相談件数は、平成 24 年 10 月から平成 25 年 3 月までの期間で、11 先の取引先（うち当行メイン取引先 4 先）となっており、改善計画策定中の先が 6 先（うち当行メイン取引先 2 先）、改善計画認可先が 4 先となっております。

当行では、平成 21 年 10 月より融資業務に精通した行員 1 名を協議会に出向させており（平成 24 年 11 月末に当行を退職し転籍）、現状に即したより実現性の高い事業再生支援に向け連携を強化してまいりました。

今後、取引が様々な支援を必要とする状況となった場合（事業再生、業種転換、事業承継等）に、債権者間の調整が必要となることが想定されます。協議会における経営改善計画の実現可能性についての評価は、中立な立場で客観的な検証を経て行われることから、債権者間の調整に必要な透明性や妥当性が高まるため、案件検討の初期段階から協議会への事前相談を積極的に活用してまいります。

Ⅱ　取引先の多様なニーズに迅速に対応するため専門的知見や全国的なネットワークを有する外部機関との連携による事業再生

前述の通り、当行は、専門的知見を有する外部機関との連携・協力により復興支援体制を構築するために、あおぞら銀行、有限責任監査法人トーマツ、株式会社エスネットワークスとそれぞれ復興支援に向けた連携・協力に関する覚書を締結しております。上記外部機関は、お客様の売上高向上のためのビジネスマッチングや事業承継のためのM&A等、事業再生のための連携ネットワークとしての役割も期待できるため、月に 1 回以上の情報交換をおこなっています。今後も情報交換を密に行い、コンサルティング能力を補完・向上させ、事業再生を支援してまいります。

Ⅲ　建設企業のための経営戦略アドバイザリー事業の活用

国土交通省及び財団法人建設業振興基金では、中小・中堅建設企業の新事業展開、企業再編・廃業等の経営戦略の実現を支援する「建設企業のための経営戦略アドバイザリー事業」を展開しております。

当行は本事業を活用するため国土交通省及び財団法人建設業振興基金と平成 23 年 9 月にパートナー協定を締結しており、平成 25 年 3 月までに 1 先のお客様について事業再生計画の策定をいたしました。

今後も本事業の活用により、中小・中堅建設企業を支援してまいります。

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

Ⅰ　事業承継支援

当行では、これまでも営業店における経営者との日常的な面談等により事業承継に関する支援ニーズを把握するとともに、営業店と本部、外部専門家にて連携を図り課題解決に向けての支援に取組んでまいりました。

平成 24 年 10 月から平成 25 年 3 月までに 4 先の事業者の経営者から事業承継について相談を受けており、営業店と本部とが連携してきめ細かく顧客ニーズのヒアリングを行い、ニーズに合致する専門家を紹介するなど積極的な支援を継続しております。

Ⅱ　後継者育成支援

当行では、「次代を担う後継者の育成」のため、後継経営者・若手経営者の方々を対象に、中期経営計画の策定や組織づくり、人材育成をテーマとした後継者セミナー「社長の道場」を開催しております。今年度からは、経営者にとってより身近な内容にリニューアルし平成 24 年 8 月 29 日に「社長の道場」夏季特別セミナーを開催し、約 80 名の経営者・幹部が参加いたしました。

10 月以降、各地で「「社長の道場」実践講座シリーズ①～財務に強くなる講座～」を開催いたしました。冒頭に、当行の頭取、副頭取から「経営者のあるべき姿」についての講話を行い、その後の講座では財務分析のポイントを分かりやすく解説いたしました。

「社長の道場」実践講座は、シリーズとして毎回テーマを定めて、今後も継続的に開催してまいります。

【「社長の道場」実践講座の様子】





３．剰余金の処分の方針

当行は、銀行業の公共性を踏まえ内部留保の充実に努めると共に、配当につきましても安定的な配当を継続することを基本方針としております。平成 25 年 3 月期につきましては、普通株式の配当は 1 株当り 2.5 円、第 1 種優先株式については約定に従った配当を行うとともに、内部留保の積み上げを図っております。また 49 年 9 月末には国の資金 100 億円を返済するための財源として利益剰余金を確保できる計画となっております。なお、当行は本計画以上に利益剰余金が積み上がった場合、国の資金について早期返済を検討してまいります。

【当期純利益及び利益剰余金残高の推移】　（単位：百万円）

	24/3 期 実績	25/3 期 計画	25/3 期 実績	26/3 期 計画	27/3 期 計画	28/3 期 計画
当期純利益	780	610	720	640	690	770
利益剰余金	4,432	4,570	4,679	4,720	4,910	5,190

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針策

(1) 経営管理に係る体制及び今後の方針

経営管理体制の充実は、株主の皆さまをはじめとし、お客さま、地域の皆さまなど、すべてのステークホルダーの方々からの厚い信頼を確立していくため、最も重要な経営課題の一つであると認識しております。当行では経営管理に係る体制の充実を図るため、的確な経営の意思決定、決定に基づく迅速な業務執行、並びに適正な監督・監査体制の構築に努めております。

当行は取締役会を原則として月 1 回開催し、経営にかかわる重要事項の決定を行うとともに、業務の執行状況に関する監督を行っており、平成 24 年度は 13 回開催しております。

常務取締役以上及び常勤監査役で構成される常務会は原則毎週開催され、迅速な意思決定を行う体制を整備しております。平成 24 年度は 61 回常務会を開催しております。

(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

当行は監査役制度を採用しており、監査役会は監査役 5 名（会社法第 2 条第 16 号に規定された社外監査役 3 名を含む）で構成されております。取締役会については監査役 5 名が、常務会については常勤監査役 2 名が出席し、適切な提言・助言を行っております。また業務執行の迅速化を図るため執行役員制度を導入しております。平成 24 年度は監査役会を 10 回開催しております。また監査役は取締役会への出席を通して経営のチェックを行うとともに、営業店及び本部各部の業務執行状況、内部統制の有効性及び法令遵守状況等を監査しております。

(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今後の方針

① リスク管理体制

当行では業務運営上発生が予想されるリスクについて、統合的リスク管理の考え方のもと取締役会がリスク管理の基本方針、及びリスク管理体制を定めております。

リスク管理の基本方針では、リスクを定量化し自己資本と対比して管理する統合リスク管理と、統合リスク管理の対象外とするリスク管理とに区分し、前者は、資産・負債の総合管理、自己資本管理、流動性リスク管理に係る事項も含めＡＬＭ委員会において管理する体制としております。後者は、リスクカテゴリーごとに主管部を明確にし、当該主管部ごとに管理体制の堅確化に努め、リスク要因の顕在化を抑制する管理体制としております。

② 統合的リスク管理

統合的リスク管理については、リスクの顕在化によって発生が予想される損失額を統計的な方法で計測し、これらの合計をリスク量として経営体力の指標である自己資本を勘案して設定するリスク許容限度額と対比して管理する統合リスク管理と、統合リスク管理の対象外とするリスク管理とに区分し管理しております。

経営陣と関係部で構成するＡＬＭ委員会では、自己資本、リスク管理態勢、収益性、流動性（特に市場部門）を踏まえ、市場部門及び貸出金の一部において、毎期、ポジション枠を設定する態勢としております。また、各部門のリスク枠や損失限度枠等の設定は実施しておりませんが、銀行全体の市場リスク量と信用リスク量の合計に自己資本額を基準としたリスク許容限度額を設定し、経営体力に見合ったリスクテイクとなっているか、毎月確認しております。なお、リスクテイクは管理可能なリスクを対象とする方針としていることから、複雑なリスクは保有しておりません。

③ 信用リスク管理

当行の信用リスク管理については、融資規程(クレジット・ポリシー)において、信用リスク管理の基本方針として、信用リスク管理態勢の整備、与信審査の客観性の確保、問題債権の管理、与信ポートフォリオ管理による与信集中の排除、信用リスクの定量的把握、適正な収益確保等の方針を定め、実施しております。さらに、信用リスク管理規程において、目的、定義、範囲、態勢及び役割、管理方法等を定め、適正な信用リスク管理が実現するよう態勢を整備し、実施しております。

与信ポートフォリオについても、四半期ごとにＡＬＭ委員会で経営に報告し、信用リスク額、リスク量、予測最大損失額等の把握を行うとともに改善策等を指示するなどにより管理しております。具体的な顧客管理手法としては、融資先管理要領に基づき、大口与信先、特別管理先、経営改善指導先を選定し、営業店のモニタリング等を基に年２回、営業店と本部で取組方針協議を行い、支援及び管理を行っております。また、本部管理・指導が必要な先については、融資統括部及び企業経営支援室が顧客訪問し、経営改善計画策定等の支援・指導を行っております。

不良債権の管理としては、営業店からの毎月２回の期日経過債権の報告や月例の貸出金延滞報告により管理を強化し、不良債権発生の未然防止や回収を図っております。実質破綻先以下の管理は、毎年２月末、８月末基準日として営業店より、債権管理報告を受け、早期回収・資産の流動化に向けた方針協議を行い、整理・回収を強化しております。今後につきましても、信用リスク管理として、態勢等の整備・強化し、信用リスク管理の適正化を図り、取組方針協議を基にこれまで以上に企業経営支援室が積極的に関与し、経営改善や事業再生の可能性が高いと見込まれる先を健全な企業に立直すための支援を行ってまいります。

不良債権対策として、問題先を特定の上、取組方針を明確化し、経営状況等を適切に把握･管理を行い、必要に応じて経営再建計画策定の指導や整理･回収を行ってまいります。

④ 市場リスク管理

市場リスク管理については、市場リスクの所在、市場リスクの種類・特性及び市場リスクの特定・評価・モニタリング・コントロール等の重要性を認識し、適正な市場リスク管理体制の整備・確立に向けて、リスク管理の方針及び管理体制の整備をしております。

具体的には、毎期、資産・負債の総合管理や自己資本管理等に関わるＡＬＭ運営方針を決定し、また、市場部門が当該方針に基づき検討する戦略目標について、経営陣と関係部で構成するＡＬＭ委員会において協議、決議しております。ＡＬＭ委員会では、市場部門の戦略目標について、毎期、市場運用業務等の方針を設定し、市場リスクを管理可能なリスクに限定するなかで安定的な収益を確保することを確認しております。また、毎月、有価証券に関わる売買方針についても確認しております。

⑤ 流動性リスク管理

流動性リスク管理について、流動性リスクの所在、流動性リスクの種類・特性及び流動性リスクの特定・評価・モニタリング・コントロール等の手法並びに流動性リスク管理の重要性を十分に認識し、リスク管理規程、ＡＬＭ運営方針、市場運用業務等の運用管理基準等の規定を定めております。月次のＡＬＭ委員会において、資金の運用・調達状況の予測に基づく中長期的な資金動向の報告を行なうほか、市場運用業務等の運用管理基準に日次・月次等の定例報告を定め、また、重要な事項については随時報告する体制としております。

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管理については、事務リスク・システムリスク、その他オペ・リスク（法務リスク・人的リスク・有形資産リスク・風評リスク）の区分ごとに主管部を定め、管理を行う体制としております。事務リスクについては、事務規程の整備、研修及び営業店事務実施指導等により、厳正な事務取扱の定着に努めております。システムリスクについては、当行は基幹システムの運営・管理を外部へ委託しておりますが、委託先と共同で管理体制の整備を図るなど、システムリスクの顕在化防止に努めております。その他オペ・リスクについては、当該主管部署ごとに管理体制の堅確化に努め、また、検査及び内部監査の実施により、リスク要因の顕在化を抑制しております。