

平成26年1月31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 8 3 4 9 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 9 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 9 月期における経営強化計画の履行状況を取りまとめ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12月



目 次

1. 平成 25 年 9 月期中間決算の概要	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	11
① 被災者への信用供与の状況	11
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	15
(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.....	37
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.....	37
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	43
③ 早期の事業再生に資する方策	45
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.....	48
3. 剰余金の処分の方針	49
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.....	50
(1) 経営管理に係る体制及び今後の方針	50
(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	50
(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	50

1. 平成 25 年 9 月期中間決算の概要

(1) 経営環境及び当行の取組み体制

平成 25 年度上期における岩手県経済は、公共事業の復興関連工事を中心に増勢が続き、住宅投資も沿岸被災地において住宅再建が進むなどの復興需要により震災前の水準を大幅に上回っております。

また、個人消費は景気回復の動きを背景に消費者マインドの改善も期待されましたが雇用・所得環境の改善の足取りが遅く、全体としては持ち直しの動きに足踏み感がみられました。

また、日本経済は政府の経済政策への期待感の高まりに加え、2020 年夏季オリンピックの東京開催が決定したこともあり、企業・消費者の景況感が好転し、景気回復への動きが継続しております。

東日本大震災の発生から 1,000 日が経過いたしました。被災地ではまだまだ復興の進捗が実感できるような状況でないものの、岩手県では平成 25 年度を「いわて復興加速年」と位置づけ、沿岸市町村の復興事業が本格化していることから、平成 25 年度下期は、復興関連工事の公共投資が継続し、復興関連需要の増加に伴う住宅投資も増加の傾向が続くとみられ、岩手県内経済全体への直接的・間接的な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沿岸地域 3 店舗のうち、高田支店、大船渡支店が平成 24 年 8 月、平成 25 年 2 月にそれぞれ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 12 月 16 日に新築移転を行い、地域に不可欠な金融機能の拠点としての整備を完了することができました。

また、営業推進の面においても、平成 25 年 4 月から中期経営計画『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 4,857 億 78 百万円（前年同期比 77 億 19 百万円増）、法人預金は 2,213 億 28 百万円（同 61 億 12 百万円増）、公金預金は 361 億 37 百万円（同 64 億 27 百万円増）となっております。預金等全体では 7,432 億 44 百万円（同 202 億 59 百万円増）となりました。

B. 貸出金

当行では、事業者向けには東日本大震災事業者再生支援機構及び岩手（宮城）産業復興機構の活用により、また、個人向けには個人版私的整理ガイドラインの活用により、被災地復興に向けた金融支援を行っております。新たな取引先の開拓と資金需要発掘のために行内や取引先のネットワークを活用した情報収集の取組みを強化したことなどにより、中小企業等向け事業性貸出は2,635億66百万円（前年同期比82億22百万円増）、貸出金全体では5,092億67百万円（同182億27百万円増）となりました。

【資産・負債の状況】

（単位：百万円）

	25年9月末			25年3月末	24年9月末
	実績	25年3月末	24年9月末	実績	実績
資 産	812,543	30,692	25,163	781,851	787,380
うち貸出金	509,267	4,084	18,227	505,183	491,040
中小企業等向け事業性貸出	263,566	△2,319	8,222	265,885	255,344
うち有価証券	222,187	21,149	39,599	201,038	182,588
負 債	780,651	30,189	22,050	750,462	758,601
うち預金等	743,244	25,197	20,259	718,047	722,985
うち社債・借入金	22,633	77	△2,727	22,556	25,360
純 資 産	31,891	503	3,112	31,388	28,779

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、投資信託や保険商品の商品内容を随時見直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り投資信託の販売が復調したことから、保険商品（*1）は659億6百万円（前年同期比82億98百万円増）、投資信託は213億80百万円（同45億4百万円増）、預り資産残高合計は944億36百万円（同112億15百万円増）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78億96百万円（前年同期比10億14百万円増）となりました。主な要因は、貸出金利息収入が復興支援を優先した低利貸出の増加等で減収となりましたが、債券市場や株式市場の動向を適切に捉えた債券及び株式の売却益等を計上したことなどでありま

す。
経常費用は69億56百万円（同7億9百万円増）となりました。主な要因は、営業経費は前期の基幹システム更改に伴う増加から当期は投資資産にかかる減価償却費用の負担のみとなり減少しましたが、含み損の回復が見込めないと判断した債券等を最終処理し償還損及び売却損を計上したことなどであります。

以上により、経常利益は9億39百万円（同3億5百万円増）、中間純利益は当初開示予想3億円を大きく上回る6億39百万円（同3億42百万円増）となりました。

E. 自己資本比率

当期（中間）純利益による内部留保の積上げに努めておりますが、預金が増加したこと
に起因する総資産の増加により、自己資本比率（国内基準）は単体で 10.35%（前年同期
比 1.65 ポイント低下）、連結で 11.02%（同 1.65 ポイント低下）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 年半が経過し、復興に向けた金融支援として事業者再生支援機構等
を活用した債権売却、個人版私的整理ガイドラインによる債権放棄並びに中小事業者への
事業計画策定支援等を継続したことで、金融再生法開示債権は 217 億 37 百万円（前年同
期比 24 億 94 百万円減）、総与信に占める開示債権比率は 4.22%（同 0.65 ポイント低下）
となりました。

G. 与信関連費用

与信関連費用（*2）は 1 億 80 百万円の戻り益（前年同期比 43 百万円増）となりました。
前年同期も貸倒引当金戻入益の計上を主因として与信関連費用が戻り益となっており、当
期も貸倒引当金戻入益 1 億 47 百万円（同 33 百万円減）の計上により戻り益となりました
が、貸倒引当金戻入益が減少したことが戻り益減少の要因となっております。

（*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9月期における決算業績（単体）】

（単位：百万円）

	24/9期 実績	25/3期 実績	25/9期 計画	25/9期 実績	前期比	計画比
業務粗利益	5,798	11,617	5,540	5,415	△383	△125
うち資金利益	4,860	9,684	4,950	4,955	95	5
うち役務取引等利益	592	1,192	530	519	△73	△11
経 費	5,088	9,921	4,915	4,850	△238	△65
コア業務純益	366	1,134	570	628	262	58
一般貸倒引当金繰入額	—	△279	20	—	—	△20
業務純益	709	1,976	600	564	△145	△36
臨時損益	△71	△574	△70	375	446	445
うち不良債権処理額	10	562	120	18	8	△102
うち株式等関係損益	△320	△148	—	163	483	163
うち貸倒引当金戻入益	180	—	—	147	△33	147
うち償却債権取立益	53	76	50	50	△3	0
経常利益	634	1,397	530	939	305	409
特別損益	△79	△94	—	△4	75	△4
当期（中間）純利益	296	720	300	639	343	339
利益剰余金	4,493	4,679	4,732	5,077	584	345

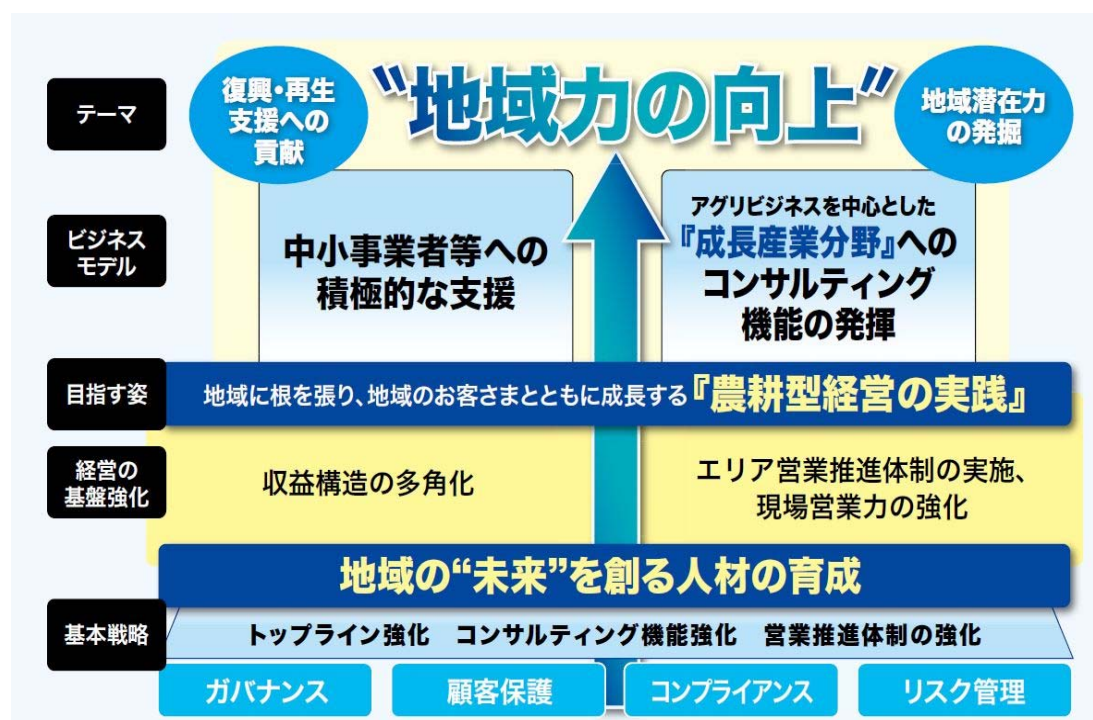
2. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の当行が主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況

(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

【中期経営計画について】

平成 25 年 4 月に中期経営計画『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態勢の強化のもと「トップライン強化」、「コンサルティング機能強化」、「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。

【中期経営計画全体図】



当行は、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による取組み】

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、特に「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の面でサポートできる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 店舗に増設し、（従来は 3 店舗）個人のお客様が預金、預り資産及びご融資に関するご相談をワンストップでお受けできる態勢としております。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とを明確化し、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、店舗機能の見直しを行っております。

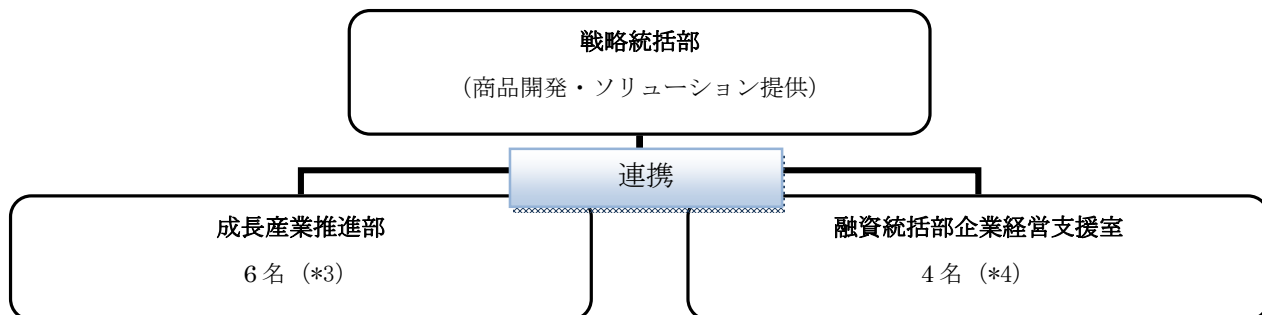
① 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

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。このうち、従来からアグリビジネスを中心とした 6 次産業化支援に向け先進的な取組みを行ってまいりましたアグリビジネス推進部について、平成 25 年 4 月に本部組織機構の見直しをするなかで、アグリビジネスのみならず成長産業分野全体へのコンサルティング機能の発揮を目的に同部を発展的に改組し「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	中小規模の事業者向けの商品開発及び中小規模の事業者が抱える経営課題を解決するための各種ソリューションの提供を行う。
成長産業推進部	当行がこれまで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」については幅広い復旧・復興ニーズに迅速かつ円滑にお応えするため、平成 25 年 7 月に商品の改定を行い、お客様の要望や外部環境に適切に対応した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」取得支援など各種ソリューションツールの提供により、営業店を通じ中小事業者への情報発信、支援を行っております。

《成長産業推進部における取組み》

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ます。成長産業推進部は、この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ったなかで新設されました。成長産業推進部では、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」の発行、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、震災後から現在まで、被災企業や経営改善・事業再生支援先企業等に対する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、P／L改善に向けて取り組んでいる企業に対して、売上増加につながる営業面のサポートに取り組むなど、被災企業等が早期事業再建を果たすための支援を行ってまいりました。

また、企業経営支援室は「岩手県産業復興相談センター」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、被災地域を中心として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、債権者間調整を必要と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より中期経営計画『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

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。平成25年度上期においても1回開催し、業務計画に係る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、役員と各支店長等との意見交換会も実施いたしました。

Ⅲ グループ会議

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について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 25 年度上期において 6 会場で延べ 8 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による意見交換会も実施いたしました。

Ⅳ 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。その上で平成 25 年度上期の営業店業績評価について、主に中小企業・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、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、新規融資の増強に向けた取組みを評価する体系としております。

なお、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については前期から継続するなど、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）

当行は、担保や保証に過度に依存しない融資手法のひとつとして、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 ABL（動産担保融資）に取り組んでおります。

当行における ABL の取扱残高は平成 25 年 12 月末現在で 33 先／28 億 52 百万円となっており、平成 25 年 3 月末に比べ 5 億 25 百万円の増加となっております。

具体的な取組み内容としては、外部専門業者トゥルーバグループホールディングス株式会社（以下、トゥルーバ社といいます。）との提携により、評価における客観性の確保、管理レベルの向上や換価手段の確保を図り、これらにより一般担保としての要件を満たす態勢を整えております。

また、信用保証協会の ABL 保証における棚卸資産の評価掛目について、当行と岩手・秋田・宮城各県の信用保証協会、トゥルーバ社との間で三者間契約を締結し、当行がトゥルーバ社による動産評価を活用した場合に、評価掛目の引上げを可能とする取扱いとしております。

ABL への取組みにおける人材育成について、当行では特定非営利活動法人日本動産鑑定が創設した「動産評価アドバイザー」の認定を平成 25 年 9 月末において当行行員 2 名が受けているほか、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て、トゥルーバ社が開催している「フィールドイグザミナー養成講座」に当行行員を派遣し

ております。

当行は今後も担保や保証に過度に依存しない融資手法としてＡＢＬを積極的に取扱ってまいります。そのためにも、継続的に企業の実態を適正に把握する目利き力を持った行員の育成に取り組んでまいります。

【ＡＢＬを活用した融資事例】

◆「ワイン」を担保に融資を行った事例

本件にて支援を実施したお客様は、地元産のワイン専用品種のぶどうを用い、栽培から醸造、熟成に至るまで自前の設備にて行う、すべてに手間をかけたこだわりのワインを生産販売する企業です。

本件は、トゥルーバ社による実地調査及び動産評価を行い、生産されるワインを担保として活用したスキームであり、在庫・売掛金等の推移やその変動を通じてお客様の経営状況を適時適切に把握し、タイムリーかつ過不足なく資金供給を行うための運転資金枠を設定するとともに、事業拡大に向けた設備資金の融資を実行いたしました。

◆「水産加工品」を担保に融資を行った事例

本件にて支援を実施したお客様は、岩手県の沿岸で水産加工業を営んでおり、東日本大震災による津波で甚大な被害をうけましたが、早期の復旧復興を果たすことにより地域の雇用を守るという強い信念のもと、近隣の他社に先駆け操業を再開されました。

本件では、当行が同社のメイン行としてタイムリーに過不足なく資金供給を行うことを目的とし、ＡＢＬを活用しイカやサンマをはじめとする水産加工品を担保に運転資金枠を設定し、事業の本格的な再開に向けた支援を行いました。

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り組んでまいりました。今後は、本格化が想定される復興需要や制度活用が求められているＰＦＩ・ＰＰＰ事業、再生可能エネルギーの活用に伴う発電事業等、大きな資金需要への対応が必要となります。当行は、従来の組成ノウハウを最大限に活用し、地域金融機関が連携し地域を支援していくため引続き案件の組成に取り組んでまいります。

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おります。

既に導入されている企業のうち、建設業関連の事業を営むお客様においては、復興需要の高まりに合わせ、ファクタリングシステムの利用も増加しております。

当行におけるファクタリングの残高は平成 25 年 9 月末現在で 5 先／13 億 86 百万円となっており、平成 25 年 3 月末に比べ 3 億 37 百万円の増加となっております。

今後も東日本大震災からの復興が進むにつれ、当行が提供するファクタリングサービスの利用増加が見込まれることから、当行は引続き円滑な運営を行い、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25年9月末における銀行保証付私募債の残高は2億40百万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、今後も継続的に推進してまいります。

Ⅴ でんさいネット

一般社団法人全国銀行協会により設立された新たな決済インフラである電子債権記録機関「株式会社全銀電子債権ネットワーク（でんさいネット）」は、平成25年2月からサービスを開始しておりますが、これまで手形・振込により行われてきた決済を電子記録債権（でんさい）により行うことで、事業者の資金調達の多様化をもたらすシステムであります。

当行は、でんさいネットをお客様に周知し利用促進に努めることにより資金供給の円滑化を図ってまいります。

Ⅵ 各種ビジネスローン

当行では、中小事業者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11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	552 (172)	3,254 (931)	2,022
ご町内ローン500	210 (54)	568 (135)	190
とうぎんエコローン	9 (3)	715 (206)	1,392
とうぎん農業ローン「アグリビジョン」	19 (7)	103 (46)	49
ご町内ローン1000	94 (51)	473 (264)	218

※（ ）内は平成25年4月～平成25年11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お申出が相次ぎました。

当行は、震災による甚大な被害状況を踏まえ、返済猶予のお申出が「震災に伴う理由であること」かつ「約定弁済を停止（据置き）することに妥当性があること」に該当するものと判断した場合には、基本的に約定弁済の一時停止に応ずる方針を全店に周知し、迅速に受け付けの対応をいたしました。

お客様の約定弁済について平成 25 年 9 月末までに 572 先／157 億 5 百万円の一時停止を行いました。また、これらの一時停止を行ったお客様に対しては、個別の面談や事業再生計画の策定支援などを通じてお客様の現状・実態把握に努め、順次、条件変更の手続きを進めております。

その結果、これまでに完了した条件変更手続きに加え、事業環境及び生活環境の改善に伴う約定弁済の再開、保険金等による繰上げ返済等により、平成 25 年 11 月末現在で約定弁済が一時停止となっている先は、6 先／1 億 25 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 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	先数	金額
事業性融資	182	7,777	245	7,838	109	3,442	58	2,061
うち中小企業	179	6,981	244	7,182	109	3,442	58	2,061
住宅ローン	67	743	92	1,043	32	351	19	229
消費者ローン等	0	0	2	1	0	0	0	0
合 計	249	8,520	339	8,884	141	3,793	77	2,291

	24 年 3 月末		24 年 6 月末		24 年 9 月末		24 年 12 月末	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業性融資	32	1,195	18	777	13	449	9	267
うち中小企業	32	1,195	18	777	13	449	9	267
住宅ローン	15	178	12	145	11	135	10	123
消費者ローン等	0	0	0	0	1	0	0	0
合 計	47	1,373	30	923	25	585	19	391

	25 年 3 月末		25 年 6 月末		25 年 9 月末		25 年 11 月末	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業性融資	7	177	5	119	3	101	3	101
うち中小企業	7	177	5	119	3	101	3	101
住宅ローン	8	88	5	58	4	41	3	24
消費者ローン等	0	0	0	0	0	0	0	0
合 計	15	265	10	177	7	142	6	125

B 条件変更への柔軟な対応

震災の影響を受け、約定弁済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ご相談について、当行は、震災直後から弾力的な対応を迅速に行ってまいりました。また、当行において事業性融資、住宅ローンをご利用のお客様のうち、平成 25 年 11 月末までに条件変更を行った実績は累計で 1,071 件／184 億 65 百万円となっております。

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、当行は今後も返済条件に関するお客様からのご要望を真摯に受け止め、条件変更のご相談に適切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】

震災の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、新たに追加融資を希望されるお客様に対しては、二重ローンの大きな負担が生じることから、返済負担の軽減策として既存債務のおまとめや据置きが可能な制度資金の提案等を行っております。また、担保や返済期間などの融資条件を緩和した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 実績		23 年 9 月迄 累計実績		23 年 12 月迄 累計実績	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
事業性融資	273	5,530	525	9,698	658	11,798
住宅ローン	23	279	46	570	55	674
合 計	296	5,809	571	10,268	713	12,472

	24 年 3 月迄 累計実績		24 年 6 月迄 累計実績		24 年 9 月迄 累計実績	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
事業性融資	748	13,384	789	14,067	847	14,977
住宅ローン	63	775	66	825	70	859
合 計	811	14,159	855	14,892	917	15,836

	24 年 12 月迄 累計実績		25 年 3 月迄 累計実績		25 年 6 月迄 累計実績	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
事業性融資	893	15,634	922	15,993	964	16,926
住宅ローン	70	859	71	875	71	875
合 計	963	16,493	993	16,868	1,035	17,801

	25 年 9 月迄 累計実績		25 年 11 月迄 累計実績	
	件数	金額	件数	金額
事業性融資	998	17,573	998	17,573
住宅ローン	73	892	73	892
合 計	1,071	18,465	1,071	18,465

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て復旧・復興のフェーズに応じ、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まいりました。

震災後から平成 25 年 11 月末までの復旧・復興支援関連の融資実績は、累計で 2,715 件／655 億 67 百万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、事業者の資金需要にスピーディー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つながる自治体等による利子補給制度も活用しながら、復旧・復興の段階に合わせ被災者のご要望に応じた対応を行っております。震災後から平成 25 年 11 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 2,492 件／624 億 10 百万円となっております。

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を適用してきたほか、平成 24 年 3 月には当行独自の復興住宅ローンを発売し、被災者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 11 月までの住宅ローン及び消費者ローン等の融資実行実績は累計で 223 件／31 億 55 百万円となっております。

また、平成 25 年 10 月には防災集団移転促進事業の進展に歩調を合わせ、復興住宅ローンについて、抵当権設定要件の緩和を行っており、住宅資金需要の本格化に向け、さらに積極的に被災者の生活再建を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 11 月末	
		件数	金額
事業性	事業性（運転資金）	1,925 (260)	42,881 (5,702)
	事業性（設備資金）	567 (158)	19,529 (4,845)
	うち復興アパートローン	71 (27)	3,548 (1,218)
事業性資金計		2,492 (418)	62,410 (10,547)
住宅ローン	住宅ローン	121 (54)	2,632 (1,250)
	うち復興住宅ローン	105 (54)	2,426 (1,250)
	消費者ローン等	102 (6)	523 (51)
住宅ローン及び消費書ローン等計		223 (60)	3,155 (1,301)
合 計		2,715 (478)	65,567 (11,848)

※（ ）内は平成 25 年 4 月～平成 25 年 11 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

震災により被害が甚大であった釜石支店は釜石市中妻町に移転し営業を継続しておりましたが、平成 25 年 12 月 16 日に同市大渡町に新築移転しております。釜石支店については、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の方も避難可能な設計にしております。

当行では、被災地での金融機能の早期復旧に向け取組んでまいりましたが、釜石支店の新築移転により震災の影響で元の場所での営業が不可能となった 3 店舗（大船渡支店、高田支店、釜石支店）についてはすべて新築移転が完了しており、今後も被災地の事業者等への資金供給を通じた金融支援を継続してまいります。

【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 平成 25 年 12 月 16 日釜石市大渡町に新築移転

【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

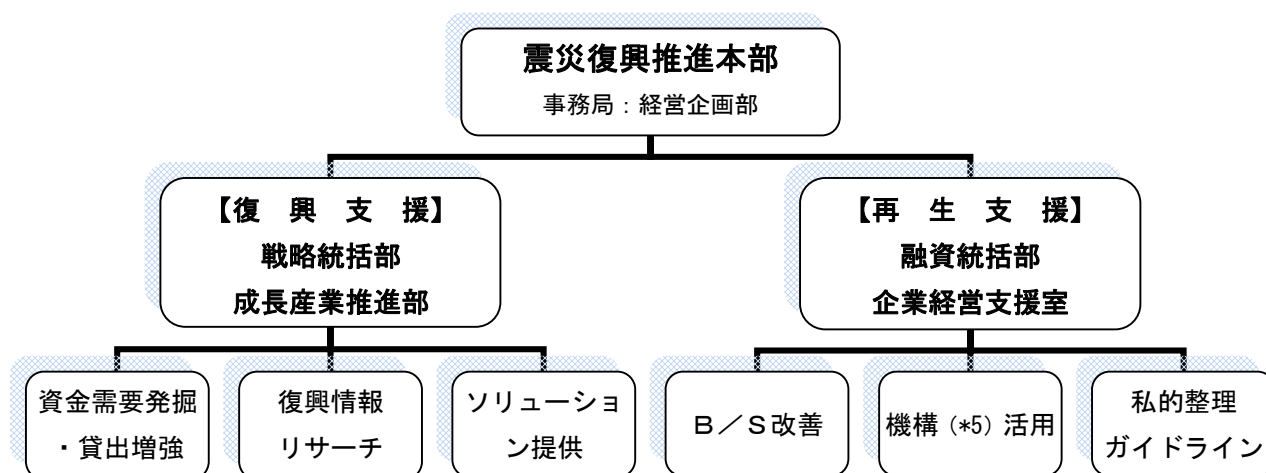
当行では平成 23 年 5 月に震災復興推進本部を設置し、本部各部・営業店が被災地域の現状、課題等について共通認識をもって取組む体制を構築しております。

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引続き内陸店との配置転換を随時行っております。平成25年6月と10月に行った人事異動では、復興支援需要に積極的に対応することを目的とし、資金ニーズ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がカウンセリングを実施、また新たに人事部も営業店行員と面談をし、職場環境の整備に努めております。

平成25年7月新たに岩手県信用保証協会へ行員1名、また平成25年10月には、個人版私的整理ガイドライン運営委員会へ引続き行員1名を派遣しております。今後も外部専門機関との連携を強め、人的な面においても復興支援に積極的に関わってまいります。

【メンタルヘルスの対応】

平成25年4月～平成25年10月に実施

被災店舗に在籍の行員：37名

震災当時被災地で勤務していた行員：12名

Ⅱ 復興支援【復興支援策】

～郷土の復興を地域のお客様とともに成し遂げる～

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、地域とともに前進する。」ことを使命とし、取り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ともに成し遂げるべく、被災者とのリレーションの強化を図り、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、生産体制が徐々に回復し、流通が本格化してきてはありますが、販売においては依然として厳しい状況にあるととらえております。

このようななかで、生産者の販路開拓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。

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などで営む施設園芸について、企業誘致の可能性を含めたなかで行政や関係機関若しくは民間の商社やプラントメーカーなどから情報収集を行っております。

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。

【主なビジネスマッチングの事例】

◆ いわて食の大商談会 2013

盛岡市内ホテルにて、全国に向けて岩手のこだわりの「食」をアピールする商談会が開かれました。岩手県内の食品製造業者 116 社に対し、全国から 200 社を超えるバイヤーが来場しました。そのうち当行では出展者 8 社、バイヤー 11 社を誘致し、各社の商品拡販に係る商談を行っていただきました。



◆ 売り手と買い手のマッチング事例

当行は、業務用ハンバーグを製造するお客様から販売先の拡充を図りたいとの要望を受け、岩手県内で複数の飲食店を展開するお客様を紹介するビジネスマッチングを行いました。商品の紹介を受けた飲食業者では社内にて試食会を開催し、同社のハンバーグを用いたランチメニューとして展開することを決定し、新たな取引が始まりました。

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。創設 2 年目となる今年は、新たに 9 社が加盟し計 41 社となりました。

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】



○会員の所在地：岩手県 25 社、宮城県 12 社、秋田県 3 社、青森県 1 社

○会員の業種

農畜産物	15 社	米、雑穀、野菜各種、きのこ、牛肉など
水産物	18 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	7 社	菓子、カップ麺、漬物など
その他	1 社	農業用資材等の卸、小売

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、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するなど、お客様の横のつながりを強化し、会員間で情報交換を行うことにより、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。

そのなかで、会員発案による都内百貨店での販売イベントが行われました。会員A社が、取引先の百貨店から新たな岩手の食材を発掘したいとの意向を把握し、クラブ総会にて共同販売することと呼び掛けたところ、3社が8月に百貨店での販売イベントを実施することとなりました。

クラブでは会員交流から生まれる様々な情報や機会の創出を促進すべく、定期的に新規会員の募集を行っております。

当行は、クラブの事務局として今後についてもクラブとしての存在感を増しながら、活動の質を高めてまいります。

◆ とうぎんアグリビジネスクラブ第2期総会

年に一度、会員企業が集まり、総会を開催いたします。クラブの年間方針を決定する場であるとともに、会員企業同士の情報交換の場にもなっております。

また、「太陽光発電」や「6次産業化ファンド」といった、企業ニーズの高いテーマについての勉強会も実施いたしました。



◆ 首都圏商談の旅

会員の販路開拓支援として、コンサルティング会社のインクグロウ株式会社と連携し、首都圏バイヤーとの商談を設定する「首都圏商談の旅」を実施いたしました。

商談の事前準備として、会社と商品の概要をバイヤーに対して可視化するために、「FCP（フード・コミュニケーション・プロジェクト）勉強会」を行い、スキルアップを図りました。

その後に行われた商談では、百貨店との取引成約に結びついた会社もあり、クラブとして販路開拓を支援することができました。



○ 復興支援に係る取組み

イ とうぎんマリンセミナーの開催

震災によって大きな痛手を受けた沿岸部の水産加工業は、生産体制が回復し、本格的に稼働してきてはいるものの、販売においては依然として厳しい状況にあるととらえております。

そこで、アグリビジネス支援と復興支援の一環として、水産加工業者を対象としたとうぎんマリンセミナーを釜石市で開催いたしました。

少人数形式で開催した同セミナーには、商品開発の専門家を講師に招き、自社の既存商品の改良や販促方法などについてディスカッションいたしました。

【復興支援に係るセミナーの開催事例】

◆ とうぎんマリンセミナーの開催

アグリビジネス支援と復興支援の一環として、水産加工業者を対象としたとうぎんマリンセミナーを釜石市内で開催し、当行の取引先 5 社の参加がありました。

同セミナーには専門家を講師に招き、商品開発に関し既存商品の改良や販促方法などをテーマにディスカッションを行いました。



ロ 環境配慮型社会への対応（国内クレジット制度の活用など）

当行では、平成 22 年 10 月 1 日より、地元企業の温室効果ガス排出削減事業の取組みに対し、主に経済産業省が所管する「国内クレジット制度」の共同実施者として国内クレジット認証に向けて支援してまいりました。

今年度も、地球温暖化防止につながる温室効果ガスの削減実績が「国内クレジット」として認証され、地元企業 5 社との間で売買締結の調印を行いました。

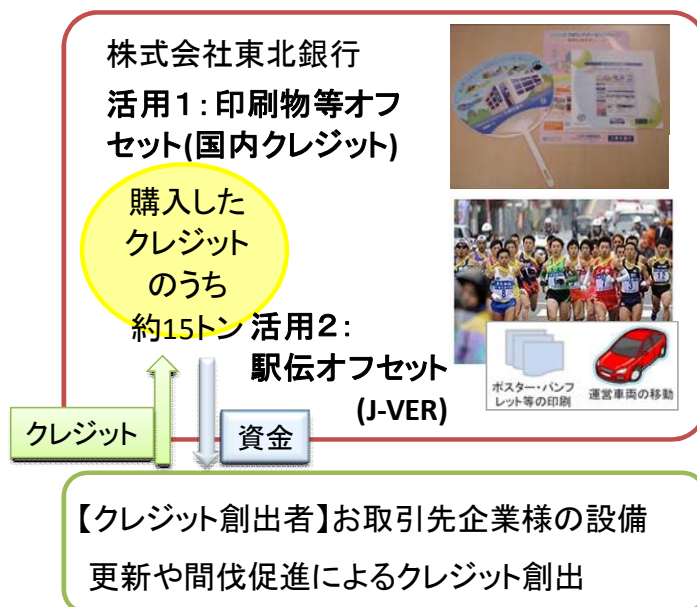
なお、共同実施者として金融機関が参画した案件としては、東北地方では当行のみ、地方銀行としては全国で 2 番目の取扱件数となりました。

国内クレジット制度は京都議定書の約束期間である 24 年度末で一旦終了しましたが、引続き環境保全の啓蒙活動を通じて地域社会への貢献を行ってまいります。

【環境配慮型社会への対応】

◆ 国内クレジット制度等の活用概要

取引先企業によって創出されたクレジットを購入し、自社で作成した印刷物等や協賛する県内の駅伝大会運営に伴う CO₂ をオフセットいたしました。



◆ 国内クレジット売買契約締結調印式

当行取引先5社が取組んだCO₂排出削減事業の削減実績が「国内クレジット」として認証されたことから、当該クレジットの売買契約締結の調印を行いました。

同制度の共同実施者として金融機関が参画した案件としては、東北地方では当行のみ、地方銀行としては全国で2番目の取扱件数となりました。



d 外部専門家・コンサルタントとの連携

地域の再建・復興の進捗度合いによって、お客様ごとのソリューションニーズが異なり、多岐にわたる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、当行では、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。

◆ 農林水産省 6 次産業化ボランティア・プランナーとの連携事例 6 次産業化ボランティア・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 次産業化ボランティア・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。その後「とうぎんアグリビジネスクラブ」の会員向けの講演会に講師として招き、「商品開発の具体的事例と販路拡大」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等、幅広いアドバイスをいただきながら、震災復興をより一層支援してまいります。
--

当行は、平成 25 年 10 月 1 日に、当行と国土交通省及び一般社団法人環境不動産普及促進機構（以下、Re-Seed 機構といいます。）との 3 者間で、老朽・低未利用不動産の再生促進を目的としたパートナー協定を締結しました。

【パートナー協定締結の概要】

(1) 東北銀行、国土交通省及び Re-Seed 機構は、相互に連携して耐震・環境不動産形成促進事業及び改正不動産特定共同事業法の活用を促進することになりました。

(2) 「相互の情報提供」、「事業の活用が見込まれる案件の紹介」、「ファンドマネージャーの紹介」等を行います。



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制度等を活用した支援を強化しております。

イ 制度資金活用事例

当行は、本部と営業店との連携により、各種制度融資や補助金制度等を活用し事業者の支援を行っております。

【制度資金や補助金制度を活用し支援を行った事例】

◆ 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、被災地の迅速かつ円滑な復興を支援する制度であります。

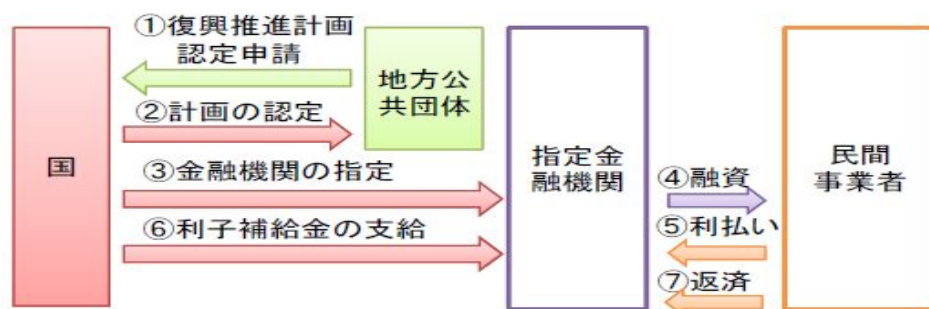
当行は、平成25年9月に岩手県釜石市で被災した都市ガス供給を行う一般ガス事業者に対し、株式会社日本政策投資銀行及び地域金融機関2行と協調し本制度にて支援を行いました。本件は、都市ガスの燃料をLPG（液化石油ガス）からLNG（液化天然ガス）に切換えるための受入施設及び供給施設等の新設を対象事業としており、同市が制定した復興まちづくり基本計画で目指す環境に配慮した先進的な取り組みとしての認定を受け、同制度に基づく融資による支援の実施に至っております。

本件の事業者は、昭和32年の設立以降現在まで釜石市のエネルギー供給において重要な役割を担っており、東日本大震災による甚大な被害を受けた際も、移動式ガス発生装置を活用して供給を再開、供給用のガス管の復旧工事を迅速に進めるなど、震災後の同市のインフラ復旧に多大な貢献を果たしてきました。

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、地域の復興に取り組んでまいります。

【復興特区支援利子補給金制度の概要】

復興特区支援利子補給金制度とは、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。



□ 創業支援事例

当行は、被災地域において勤務先の事業停止や廃業などにより職を失った個人のお客様や震災に起因する様々な事由により事業の継続が困難となった事業者が被災地の復興・再生のために創業をこころざす際に、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制度等を活用した支援を強化しております。

◆ 被災後に経営不振により閉店した商業施設の創業支援事例

震災により被災し、その影響もあり経営不振で閉店した百貨店ビルが、会社分割により新会社を設立し、企業再生型の投資を行うマネジメント会社を中心となって新会社への出資を再生ファンドから募り、当行が地元金融機関として融資を行い新たな創業の支援を実施しました。

本件にて調達した資金により施設の大規模改修を行い、魅力あるテナントを誘致した結果、幅広い年齢層が集う商業施設として地域に「賑わい」を創出することができました。

当行は、今後も本部と営業店とが連携を図り、地元金融機関としての存在感を発揮した創業支援を行ってまいります。

ハ 復興支援事例

当行は、震災により大きな被害を受けられ事業の停止に追い込まれながらも、早期の事業再建により地域の復興を目指すお客様に対し、本部と営業店とが連携を図りながら迅速な支援を心がけております。

◆ 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、多くの船舶もまた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ますが、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。

当行取引先の船舶会社も、所有する船舶が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 信用保証協会並びに他金融機関との連携による支援

イ 信用保証協会との連携による支援事例

当行は、当行をメイン取引銀行とする事業主に対し、当行を含む金融機関が協調し設備資金の融資を行った後、当該事業者の当初事業計画に対する売上実績の進捗が芳しくない状況が続いた際に、岩手県信用保証協会との連携によりバンクミーティングを開催し、他の取引金融機関を含めた包括的な返済条件の変更及び新規融資による支援を行っております。

ロ 北海道銀行との連携による支援事例

当行は、平成 25 年 11 月 18 と 19 日の 2 日間、北海道銀行（札幌市）が東北・北海道地区交流促進地銀連携事業の一環として主催する「東北・北海道 6 次産業化ビジネスフォーラム」に、当行取引先で震災により販路を一部失っていた食品関連事業者を出展者としてご案内しております。

同フォーラムでは、当行をはじめ東北地区の地方銀行各行が連携して参加し、地域の枠組みを超えた 6 次産業化ビジネスマッチングが行われました。

当行は、今後も同行との連携並びに同連携事業への参画により、企業の再建への支援に積極的に取組んでまいります。

ハ 池田泉州銀行との連携による支援事例

当行は、平成 25 年 12 月 3 日と 4 日の 2 日間、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 2013」に出展者 2 社をご案内し販路拡大の契機としていただくとともに、当行も生産者や食品メーカー等により構成される会員制組織「とうぎんアグリビジネスクラブ」の事務局として出展し、同クラブ会員の販路開拓に努めております。

ｃ 中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業等の活用の支援

東日本大震災で事業用の施設などに被害を受けた複数の中小企業者等から構成されるグループが復興事業計画を作成し認定を受けた場合に、施設・設備の復旧・整備に係る支援として、国と岩手県が資金の一部補助を行う「中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業」が実施されています。

当行では、中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業を活用する中小企業に対して、補助金が交付されるまでの期間を補完するつなぎ資金や、補助等の対象とならない自己調達部分の新規融資による資金供給等、被災者個々の状況を考慮しながら、金融面の支援に積極的に取組んでまいりました。

また、被災した漁協等の漁業者団体や水産加工流通業者の復興を支援するための水産加工場等施設整備事業等を活用されるお客様に対しても、同様につなぎ資金や新規融資等に取り組んでおります。

平成 25 年 9 月末現在の震災に係る補助金等に対するつなぎ資金の融資実績は、54 先／83 億円、自己調達部分に係る資金の応需実績は 14 先／11 億円となっております。

ｄ 海外ビジネス関連の支援

イ 海外進出に関する業務提携

当行は、平成 24 年 4 月に三井住友海上火災保険株式会社と「海外進出支援に関する業務提携」を締結し、海外ビジネス関連の支援を行っております。

また、平成 24 年 7 月にはセコム株式会社と海外サービス先の顧客紹介にかかる追加契約を締結し、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への情報提供を行っております。

さらに、平成 25 年 5 月には新たに岩手県が中心となって組織された「いわて海外展開支援コンソーシアム」に参画し、地元企業の海外進出に関連する支援機関等の取組事例や施策を共有し、活用、展開を目指し活動を行っております。

当行では、今後もアグリビジネス分野での海外展開も視野に、地元企業の海外進出支援を積極的行ってまいります。

ロ ベトナム食品市場開拓セミナーの開催

平成 25 年 7 月 23 日に、日本貿易振興機構（ジェトロ）盛岡貿易情報センターと共同で「ベトナム食品市場開拓セミナー」を開催し、海外進出に関心のある地元企業を中心に 35 名の参加をいただきました。

本セミナーでは、近年急速な発展を遂げ、人口規模（8,600 万人）も大きく、日本食への関心が高まるベトナムを有望な市場として捉え、その市場開拓に向けて現地のトレンドや商慣習、日本では意外と知られていない最新情報を提供いたしました。



ハ ベトナム視察ミッションの実施

当行では平成 25 年 9 月、地元企業とともに、チャイナ・プラスワンとして脚光を浴びるアジア有望新興市場のベトナムを視察する「東北銀行ベトナム視察ミッション」を実施しました。

ミッションは当行が成長産業として注力するアグリ分野に特化したプログラムとし、既に現地にてコメの試験栽培を実施しているお客様の圃場や、現地企業による茄子生産及び加工場、ベトナム国際食品・飲料展の視察を行いました。また現地小売企業 2 社を訪問し、商談の機会を設け、海外進出の機会を創出しております。当行では、引続き地元企業の海外進出に資する取組みを継続して実施してまいります。



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まいりました。これらの商品については、お客様から期間延長の要望が数多く寄せられたことから、平成 26 年 3 月 31 日まで取扱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、各地方公共団体所有地への防災集団移転促進事業にも対応できるよう 10 月に抵当権設定の要件を緩和するなど、被災地のお客様への住宅資金需要に更に積極的に対応しております。

今後も防災集団移転促進事業に伴い更に住宅資金需要増加が想定されることから、積極的な対応ができるよう機動的に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開催

平成 25 年 4 月から平成 25 年 9 月までに、被災地域において年金相談会を 9 回開催し、45 名のお客様からの相談を受付けしております。

今後についても被災された方々の年金に関する問題を解決するため、年金相談会を定期的に開催してまいります。

c 保険を活用した資産個別相談会の開催

平成 25 年 8 月に被災地域の営業店 4 店舗（高田、宮古、大船渡、南気仙沼支店）において、相続・遺言等、お客様が現在から将来までを見据え悩まれている事案について、解決の方策を探るべく生命保険会社から相談員を招き相談会を開催いたしました。離れて暮らすご家族がふるさとに帰省された際に皆さままでご相談いただけるよう、お盆前というタイミングで開催したこともあり、合計 17 件の相談がありました。

当行は、今後も復興支援策の一環としてお客様のニーズに応え、様々な形で相談会を実施してまいります。

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あって、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 12 月末時点において、同機構と相談済の当行のお客様は 57 先（うち支援・買取りが決定したお客様は 35 先）となっております。なお、支援・買取りが決定した 35 先のうち当行がメイン銀行であるお客様は 15 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 12 月末時点において、同機構と相談済の当行のお客様は 44 先であり、そのうち債権の支援・買取りが決定した先は 39 先となっております。債権の支援・買取りが決定した先で、当行がメイン銀行である 23 先のうち 22 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 10 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 12 月末時点で 8 先（うち 4 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。

今後も当行では、引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り組んでまいります。

【各機構の活用実績】

（単位：先）

	震災後～平成 25 年 12 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	57 (36)	35 (15)
岩手産業復興機構	44 (36)	39 (28)
宮城産業復興機構	10 (8)	8 (3)
合 計	111 (80)	82 (46)

※（ ）内は平成 25 年 3 月迄実績

【各機構を活用し買取りが決定した主な事例】

◆ 医療法人のお客様（宮城産業復興機構の活用）

お客様は、沿岸地域の医療事業者ですが、津波により医療設備機器がすべて使用不能となるなど、甚大な被害を受けました。

震災後、補助金等を活用して設備を復旧し、現在は診療を再開しておりますが、施設の復旧度合いは震災前の約 6 割程度となっております。

今後の病棟の本格的な再建に向け、資金調達を容易にするためには、財務内容の改善を図ることが必要であったことから、宮城産業復興機構に支援の要請を行った結果、同機構による債権の買取りが決定いたしました。

当行では、当該設備資金の一部についてご融資しております。

お客様は地域に欠かせない医療機関であり、再生支援については同病院のみならず地域住民に対しても貢献できる取組みであることから、当行は、今後も事業再生に向け継続的に支援を行ってまいります。

◆ 水産物加工販売業のお客様（岩手産業復興機構の活用）

お客様は、沿岸地域にて水産加工業を営んでおりましたが、震災による津波で工場等の設備や在庫のすべてを失い、甚大な被害を受けました。

こちらのお客様は、中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業（グループ補助金）や公益財団法人岩手産業復興センターの高度化貸付並びに当行の融資等により工場設備を復旧し、復興再建に向け取組んでまいりましたが、震災前の売上水準を回復するにはなお時間を要することから、現在の収益力では既往債務の負担が過大となり、二重債務の解消が困難な状況となっております。

お客様の経営再建には、金融機関に対する震災前の債務を整理し、財務内容の改善を図り、事業再生計画の実現性を高めることが必要であったことから、岩手産業復興機構に支援を要請した結果、債権の買取りが決定いたしました。

なお、現在はABLによる新規融資を検討中であり、当行は今後もお客様の事業再生に向け、継続的に支援を行ってまいります。

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、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、被災した設備の復旧、営業再開に向けた運転資金の供給並びに二重債務問題の解決のための支援等でした。当行は、お客様の早期の復旧に向け上記外部機関や岩手（宮城）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行ってまいりました。

しかし、金融面の支援は充実している一方で、現状においては全事業者のうち被災前のレベルまで売上高が回復している先はまだまだ少なく、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こそが、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

当行は、全営業店に対し、二重債務問題に係る被災者支援の促進について、個人版私的整理ガイドライン（以下、ガイドラインといいます。）活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、ガイドラインの活用を積極的に勧めるよう徹底しております。

平成25年12月末現在における債務整理開始の申出件数は33件となっております。このうち17件について弁済計画案が示され、当行は、決裁権者が住宅金融支援機構となっている1件を除く16件すべてに同意しており、当行が同意した16件はすべて債務整理決定となっております。

また、ガイドラインの活用を前提とした事前相談件数は4件となっております。

当行では、ガイドラインの活用にあたり、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が作成したポスターやパンフレット並びに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、ガイドライン活用の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には、速やかにガイドライン運営委員会を紹介する活動を行っております。

被災店では、今後、仮設住宅からの退去や家賃等の負担増が出てく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解決に向けた対応を実施しております。

当行では、防災集団移転促進事業の地区内において、買取代金全額を当該債権に充当してなお債務が残る場合でも、当該抵当権の解除に応ずる方針にて対応しており、今後も二重債務問題の解決に向けて積極的にガイドライン運営委員会を活用するなど、お客様の生活再建を支援してまいります。

D 資本金借入金（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、東日本大震災事業者再生支援機構や岩手（宮城）産業復興機構の活用とともに、資本金借入金（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、積極的に取り組んでまいります。

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、お客様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。

現在は、被災地の店舗をはじめ各店舗において随時相談を受付けております。

Ⅴ 人材育成

A コンサルティングスキルの向上

当行では、融資先の実態を適切に把握・推定し、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り組んでおります。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

中小企業の経営支援をはじめとした積極的な金融仲介機能を発揮し続けていくための人材を養成する一貫として、当行は中小企業診断士の養成に取り組んでおります。

まず、行内における公募を平成 24 年 9 月に行い、ここで選抜された 2 名が平成 25 年 8 月の一次試験に合格し、平成 26 年には中小企業大学校に入校し資格を取得する予定となっております。また、平成 25 年 9 月には、上記の 2 名につづく養成候補者の公募も行い、平成 26 年 8 月の一次試験合格に向け現在準備を進めております。

b 企業審査トレーニーの開催

当行の中堅行員 4 名について、企業の現状を把握する企業診断、案件組成スキル及びプレゼンテーション能力の向上、自立思考の強化を目的に、企業審査トレーニーとして実務形式による研修を平成 25 年 7 月に 3 日間の日程で開催しております。

c LP（ライフプランナー）の養成

当行では、顧客個々のライフプランに沿った預金・ローン・預り資産の各商品を総合的に提案できる人材が必要であることから平成 25 年上期を養成期間としてLP（ライフプランナー）研修を実施しております。行内の公募により選出された 9 名が、住宅ローンに関する基礎知識、借換えを中心とした推進手法、既存の住宅ローン顧客へのアフターフォローによる取引拡大手法等を学び、計 5 回にわたる研修課程を修了いたしました。養成期間を終了した 9 名は、平成 25 年下期より各々の営業店において研修で習得した知識を活かし具体的な活動を実践しております。

d 業務課行員個人ローン研修の開催

各営業店の店舗の第一線に位置している業務課のテラーを対象に、ローン知識の習得のため業務課行員個人ローン研修を開催しております。同研修は平成 25 年 4 月に増設した個人特化型店舗「とうぎんプラザ」8 店舗の行員を主な対象者として、該当者に対し住宅ローンを除く個人ローンの商品知識習得を目的に研修を行っております。

B 外部機関との連携を通じた人材育成

東日本大震災事業者再生支援機構、岩手（宮城）産業復興機構の各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 76 先、債権譲渡及び債権売却を検討している案件は、平成 25 年 9 月末において合計 26 先となっております。上記案件については、融資統括部企業経営支援室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、各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 渉外担当行員向けの各種研修の開催

a 渉外課長研修の開催

各営業店の渉外課長を対象に、新規融資に対する取組みの方策を営業店ごとにより具体化するため、渉外課長研修を開催しました。

研修は二部構成で実施し、第一部では分科会の形式により、新規貸出に対する取組みについて各営業店における事例の紹介と情報交換を、第二部では外部講師によりソリューション営業展開のための取組みに関する講演を中心とした研修を行いました。

b 個人ローン推進研修の開催

各営業店の個人ローン担当者を対象に、各種ローンに係る商品知識やニーズの喚起につながる話法、さらには事務手続きやコンプライアンスに関する事項等、個人ローン全般にわたる知識の習得について研修を行いました。

c 法人スペシャリスト研修の開催

新規融資に対する取組みとして、当行は各事業者が抱える経営課題を解決するソリューションの提供が重要であるととらえております。

このため、平成 25 年度上期において、主として渉外課の役席者を対象にソリューション営業に係るノウハウの習得により、顧客とのリレーションの強化を図ることに主眼を置いた研修を 3 回実施しております。

d 融資判断力強化研修の開催

営業店の渉外課の若手行員を対象に、日常の渉外活動において入手する様々な情報から融資ニーズを引出し、案件組成、店内協議を行い、取引先や本部の融資審査部署との条件交渉を経て融資を実行するという一連の流れについて、ロールプレイングを中心として行員の融資業務に係るスキルの向上を目指す研修を開催しております。

D 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】

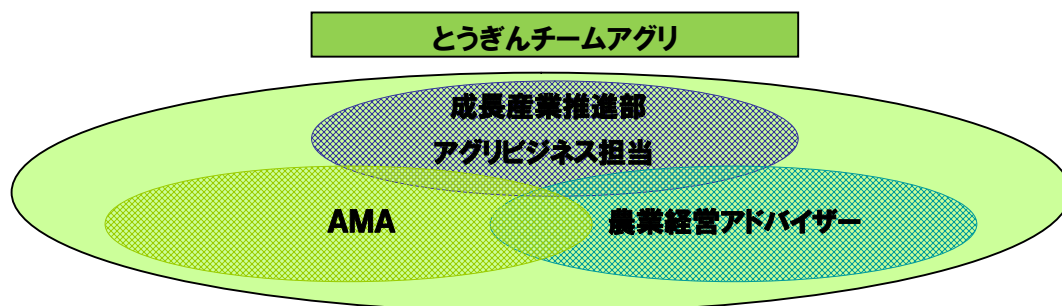
開催日	内 容
平成 25 年 5 月 15 日	・ 農業関連知識の勉強会 ・ グループワーク～アグリ案件の推進方法について～

さらに、平成 25 年 8 月には日本政策金融公庫農林水産事業が行う「林業経営アドバイザー」資格を当行行員 1 名が取得し、農業・林業に従事する事業者への支援体制を整備しております。

今後は、農業経営アドバイザーの継続的な養成や農業経営アドバイザーの上位資格の取得、さらには被災地の漁業・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並びに成長産業推進部アグリビジネス担当による横断的な営業推進組織「とうぎんチームアグリ」は、引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」等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り組んでおります。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等を行っております。

農林水産業においては、生産物それぞれについて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、設備投資への補助金や利子助成のある融資制度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手段を提案しております。当行としては、運転資金面を中心に、事業全体を把握したうえでA B Lなどを用い、適切な資金供給を図っております。

A 「6次産業化ファンド」

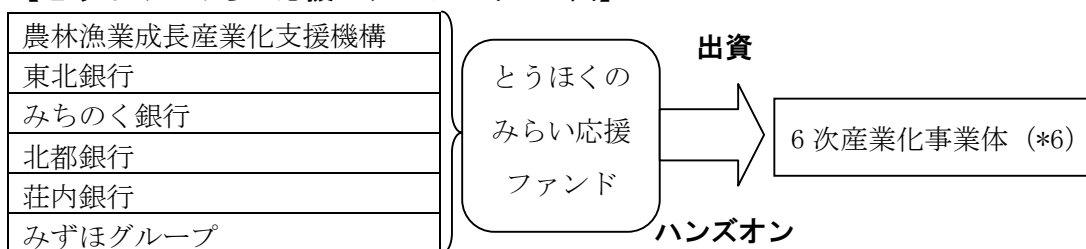
当行は、平成25年6月12日に株式会社農林漁業成長産業化支援機構、株式会社みちのく銀行、株式会社北都銀行、株式会社荘内銀行、株式会社みずほコーポレート銀行、みずほキャピタル株式会社と連携し、総額20億円の「とうほくのみらい応援ファンド」を組成いたしました。

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次産業化に取り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。

同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」等と結びつけて、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。

現在、6次産業化に取り組む事業者から相談いただき、ファンドの活用に向け事業計画策定等の支援を行っております。

【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

平成25年8月7日には、本ファンドの活用に向けた個別相談会を開催いたしました。農林漁業成長産業化支援機構の職員、ファンド運営者であるみずほキャピタルを相談者に迎え、6次産業化に取り組む7先の事業者から相談を受けました。

B 「6次産業化プランナー」

平成25年1月に当行行員が、農林水産省東北農政局から6次産業化を支援するための人材として位置づけられる、「6次産業化プランナー」の業務委託を受けました。

岩手県の金融機関職員が6次産業化プランナーの委託を受けるのは、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、「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（6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き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。

C 「とうぎん 6 次産業化サポートデスク」の設置

平成 25 年 5 月 1 日より、地域の農林漁業者及びそれに関わる事業者等が取組む 6 次産業化を支援するため、「とうぎん 6 次産業化サポートデスク」を設置いたしました。これから 6 次産業化に取り組む、あるいは既に取組んでいる農林漁業者及びそれに関わる事業者（加工製造、流通等）を対象に、6 次産業化に向けた事業構想から、販路開拓や商品開発、さらには補助金制度等の活用による資金計画など、幅広くご相談をお受けするものです。



(当行ホームページ内の 6 次産業化サポートデスク紹介ページ)

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。田んぼと水稻の基礎知識として、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

A 環境ビジネス勉強会の開催

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。特に、太陽光発電事業を中心に取組んでおり、成長産業推進部による営業店向けの勉強会を開催いたしました。平成25年上期は11地区で開催し、計151名が参加いたしました。

今後も、本部と営業店が一体となり再生可能エネルギー事業を推進できる態勢を整備してまいります。

【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あたり、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。

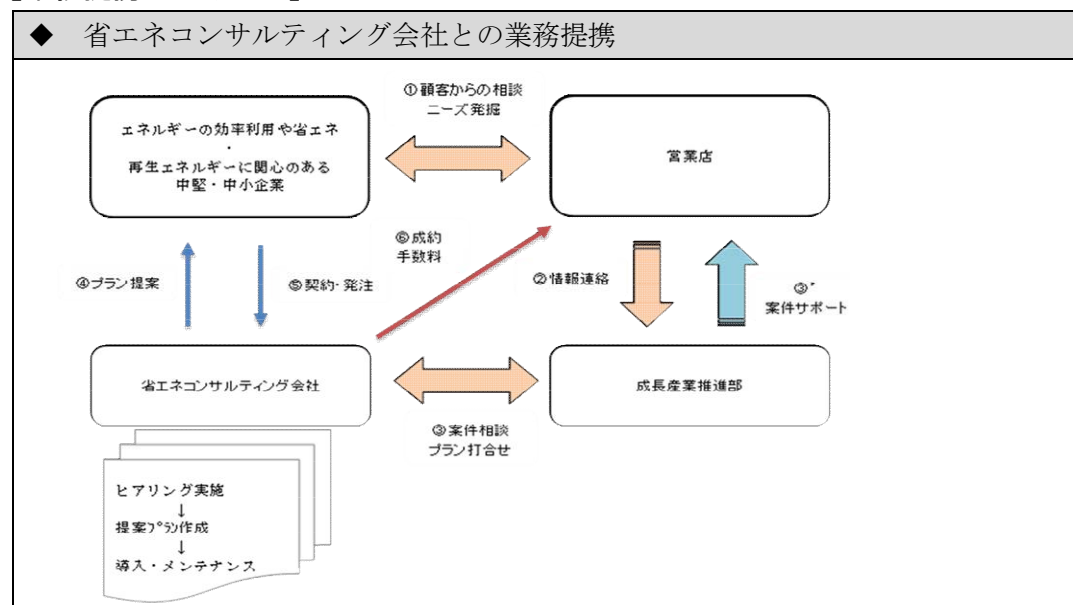


B 省エネコンサルティング会社との業務提携

当行では、再生可能エネルギー事業への取組みを推進するため、従来から2社と業務提携を行ってまいりました。今般、さらなる推進を図っていくために省エネコンサルティング会社と業務提携を行いました。

環境・省エネ・コストダウン対策を計画からメンテナンスまで総合的に取扱いを行う会社との業務提携により、取引先企業のエネルギー関連ニーズに幅広く対応できることとなりました。

【業務提携のスキーム】



Ⅲ 医療・介護ビジネス支援

A 先進的な歯科医療施設支援への取組み

当行は、医療・介護事業を地域における重要な産業と位置付け、積極的な支援を進めております。平成 25 年 5 月、地域の歯科診療における先進的な取組みとして、「早期口腔育成・管理」に特化した小児歯科医院の開設支援を実施しました。

本件は、「予防・教育」に特化した先進的な小児歯科医療のモデルとして、東北初、全国でも 4 番目の施設となる画期的な事業となります。当行では、今後も医療・介護事業者の新たな取組みに対し積極的な支援を行ってまいります。

B 「とうぎん医療・介護ニュース」の発行

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・介護事業者の皆さまへ情報資料として「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 48 号を発行しております。

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、震災復興に取り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 25 年 4 月以降、1 社が同サービスにより継続して格付を取得され、平成 25 年 9 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、再生可能エネルギー対応への関心も相まって、平成 25 年 4 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的・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 地方公共団体との連携

A 岩手町との地域産業活性化パートナーズ協定締結について

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 25 年 8 月に岩手町と「地域産業活性化パートナーズ協定書」（以下、協定といいます。）を締結いたしました。地方公共団体との連携は、紫波町に続き、2 例目となります。

協定の目的は、地域の基幹をなす農業・林業をはじめとするアグリビジネス、環境ビジネス等の様々な産業分野において相互に協力し、地域産業活性化のための取組みをとともに進めるものとしております。

岩手町は、冷涼な気候を活かしたキャベツやレタスなどの野菜生産が盛んな地域で、県内有数の産地となっております。さらに畜産農家がつくる堆肥を耕種農家が使用する“循環型農業”が進んでおります。また、林業については、町の総面積の約76%が山林・原野であり、町施設への木材利用と民間施設での利活用に向けた普及・啓発活動が行われております。

農業・林業等の施策に力を入れている岩手町とは、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」的な協力）、協定によってお互いの情報や強みを共有することで、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、情報共有により生産者支援のための優位性を確保するためにも、地方公共団体との連携を図ってまいります。

【地域産業活性化パートナーズ協定調印式】



B いわて中小企業支援プラットフォームへの参画

当行は、平成25年9月、中小企業庁の「平成25年度中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業」における『専門家の派遣』の窓口機能等を担うために設立された「いわて中小企業支援プラットフォーム」に参画しました。

「いわて中小企業支援プラットフォーム」は、岩手県内の支援機関による中小企業支援を目的とした連携体で、「中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業」の専門家派遣の窓口機能を担うなど様々な支援を行うことで、地域の中小企業の支援態勢の強化が図られることを目的としております。当行は今後もお客様の様々なニーズに応えるよう、一層のサービスの充実を行ってまいります。

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等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（宮城）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等と企業の再生に向けて連携しております。

A 中小企業再生支援協議会の活用

当行取引先における中小企業再生支援協議会（以下、協議会といいます。）の相談件数は、平成 25 年 4 月から平成 25 年 9 月までの期間で 4 先となっており、内訳は改善計画策定中の先が 3 先、改善計画認可先が 1 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 名が協議会に出向しており（平成 24 年 11 月末に当行を退職し協議会に転籍）、より現状に即した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、当行の取引先が様々な支援を必要とする状況（事業再生、業種転換、事業承継等）となった場合に、債権者間の調整が必要となることが想定されます。

協議会によ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、結果として債権者間調整の際に求められる透明性や妥当性が高まります。

このため、当行は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。

B 地域経済活性化支援機構の活用

地域経済活性化支援機構（以下、機構といいます。）は、有用な経営資源を有しながら過大な債務を負っている事業者の事業再生を支援することを目的として、株式会社企業再生支援機構法に基づき、平成 21 年 10 月に設立した株式会社企業再生支援機構が地域経済活性化事業活動に対する支援に係る業務を担う支援機関へと改組され、商号変更された機関です。

機構は、従前からの事業再生支援に加えて、地域経済の活性化支援に関わる新たな業務が追加され、機構関与案件の可能性にかかわらず、地域金融機関の事業再生子会社や事業再生ファンドに対する専門家派遣等を行うことができるなど、地域金融機関の事業再生をサポートする体制が取られております。

当行では、機構がこれまで蓄積してきた実績やノウハウを活用し、被災地の復興のみならず、構造不況や後継者問題等を抱え収益改善の展望が描けない事業者に対する対応を検討するため、機構と具体的な協議を開始しております。

C 岩手県中小企業支援等連携会議（通称：いわて企業支援ネットワーク）への参加

「中小企業金融円滑化法の最終延長を踏まえた中小企業の経営支援のための政策パッケージ」（平成 24 年 4 月 20 日 内閣府・金融庁・中小企業）において、各地域における中小企業の経営改善・事業再生・業種転換等の支援を実効あるものとするため、金融機関、事業再生の実務家、法務・会計・税務等の専門家、中小企業関係団体、国、地方公共団体等からなる「中小企業支援ネットワーク」を構築することとされ、中小企業の経営改善・事業再生支援環境の整備が行われました。

これを踏まえ、岩手県においても岩手県信用保証協会を中心に、地域金融機関、政府系金融機関、中小企業再生支援協議会、地域経済活性化支援機構、法務・会計・税務の専門家、経営支援機関、地方公共団体、財務局、経済産業局等が連携し、中小企業の経営改善・事業再生を推進するため岩手県中小企業支援等連絡会議（通称：いわて企業支援ネットワーク）（以下、ネットワーク会議といいます。）が構築されました。

ネットワーク会議は設立以降 3 回開催されており、当行もネットワーク会議に参加し、情報交換や経営支援施策、再生事例の共有等を行っております。

今後も、経営改善や再生の目線を揃えることで、経営改善や再生のインフラを醸成し、地域全体の経営改善、再生スキルの向上を図っていくため、ネットワーク会議へ継続参加し、中小企業の経営改善・事業再生に役立ててまいります。

D 認定支援機関を通じた経営支援強化のための取組み

中小企業支援を行う支援事業の担い手の多様化・活性化を図るため、平成 24 年 8 月末に施行された「中小企業経営力強化支援法」に基づき、経営革新等支援機関（以下、認定支援機関といいます。）が創設されております。

認定制度は、金融機関の他、税理士、公認会計士、中小企業診断士、弁護士等が認定機関として認定され、中小企業に対して専門性の高い支援を行うための体制が整備されました。

当行では認定支援機関として経営力強化保証制度、認定支援機関の関与が必要となる補助金制度への活用、他認定支援機関との連携等、中小事業者等の経営状況の分析、モニタリング等を通じ、中小事業者への支援の態勢を整備しております。なお、平成 25 年 9 月末の実績は、経営力強化保証制度に基づく融資が 7 先／3 億円、認定支援機関としての補助金制度への関与が 17 件となっております。

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。

上記の外部機関は、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行っております。

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9月までに2先のお客様について事業再生計画の策定を行っております。

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。

◆ 建設企業のための経営戦略アドバイザー事業の活用事例

お客様は建築工事を主体とする老舗建設企業ですが、関連会社による多角化経営を展開後、関連会社への貸付金等が不良債権化し、大幅な実質債務超過状態が続いていました。

また、金融債務の額も大きく、債務のリスケジュールのみでは事業再生は困難であり、抜本的な再生スキームが必要な状況でした。

このような状況の中、当行は、メイン銀行として再生支援を主導し、国土交通省との協定による「経営戦略アドバイザー事業」を活用し、抜本的な事業再生計画を策定することとしました。

営業上必要な許認可等を承継できる特例、税負担の軽減措置の活用を想定し、中小企業承継事業再生計画の認定を受けるため、岩手県再生支援協議会と協議を進め、同協議会の支援決定を受けました。

再生スキームは、収益性のある事業を会社分割により切り出し、第二会社に承継させ、また、不採算部門は旧会社に残し、特別清算等を行うことで事業の再生を図る「第二会社方式」としました。

本スキームによる事業再生により、お客様は破綻を回避することができ、新会社の債務負担は今後の収益に見合ったものとなった結果、同社の事業継続性も高まり、雇用の維持および下請け企業や地元経済への悪影響も回避することができました。

このような取組みにより、同社の財務内容が改善されたため、新規融資を含む継続支援が可能となりました。

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り組んでまいりました。

平成 25 年 4 月から平成 25 年 9 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ともに、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 9 月期につきましては、普通株式の配当は 1 株当たり 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。また平成 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)

	24/9 期 実績	25/9 期 実績	26/3 期 計画	27/3 期 計画	28/3 期 計画	29/3 期 計画
当期純利益	296	639	640	690	770	820
利益剰余金	4,493	5,077	4,720	4,910	5,190	5,520

4. 財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策

(1) 経営管理に係る体制及び今後の方針

経営管理体制の充実、株主の皆さまをはじめとし、お客様、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25年度上期は6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25年度上期は31回開催しております。

(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25年度上期は監査役会を5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。

問題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、条件変更による長期延滞の未然防止や問題解決に向けた取組みを図っております。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、問題解決に向けた方針協議を行い、顧客企業の再起に向けた方策の検討や円滑な処理等への協力を含めた取組み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。

問題債権への対策として、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A L M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A L M委員会において協議、決議しております。A L M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、A L M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A L M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。