

# 地域密着型金融推進計画

(平成 17 年度・平成 18 年度)

I. 経営理念、経営方針	・・・	1
II. リレバン機能強化計画の成果及び課題	・・・	3
III. 経営戦略（地域密着型金融推進計画、第 9 次中期経営計画）	・・・	5
IV. 地域密着型金融推進計画の取組み方針	・・・	7
V. 個別項目の取組み	・・・	11
（ご参考）地域社会への貢献について	・・・	18

(株) 常陽銀行

## I. 常陽銀行の経営理念、経営方針

### 経営理念

『健全、協創、地域と共に』

リテール中心の堅実な営業、健全な経営を行い、お客様や地域・株主の皆様と共に  
価値ある事業を創造していくことにより、地域社会の発展に貢献いたします

### 目指す姿

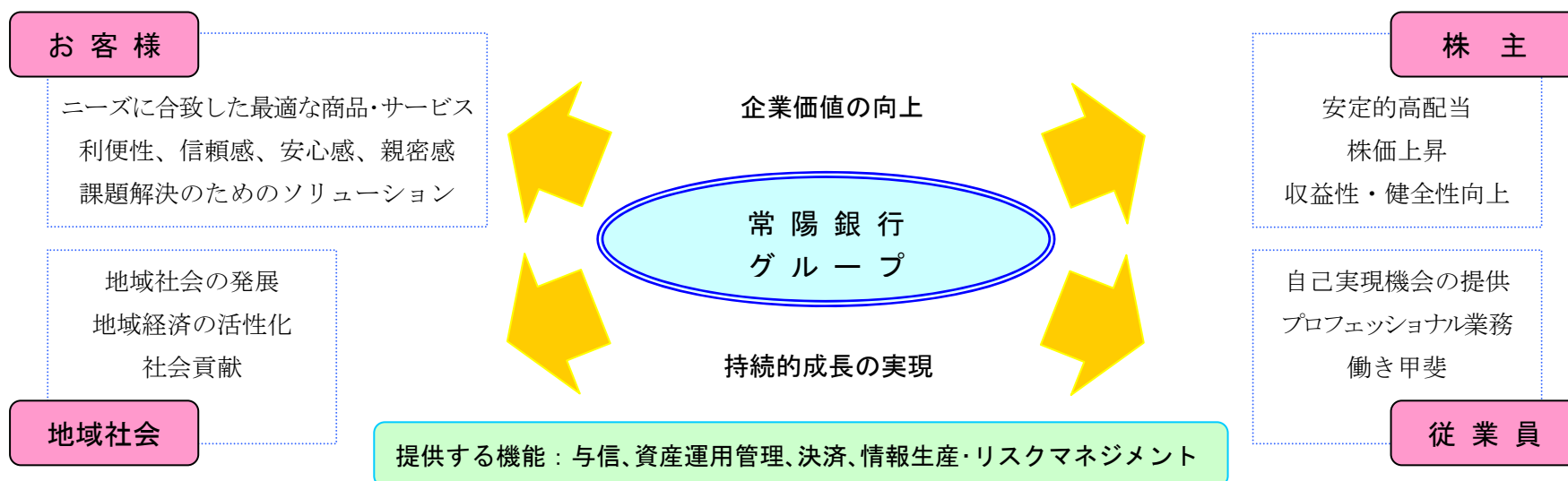
『質の高い総合金融サービス業』

- ◎ お客様のニーズを誰よりも良く知り、的確に行動いたします (お客様満足度の向上)
- ◎ 収益性・健全性を高め、株主価値の向上を実現いたします (株主満足度の向上)
- ◎ 一人ひとりが成長し、組織活力の向上を図ります (従業員満足度の向上)

”お客様中心主義の徹底”

”コンプライアンスの徹底”

<お客様、地域・株主の皆様との信頼関係の強化> ~ CSR経営の実践、ディスクローズの充実



## < 経営理念 >

「健全、協創、地域と共に」という経営理念は、当行が堅実な営業、健全な経営を行い、お客様や地域・株主の皆様と共に成長し、地域に貢献していく姿勢を示すものです。

地域へ円滑かつ持続的に金融機能・金融サービスを提供し、地域社会・地域経済の発展に貢献していくことが、当行の社会的使命であると認識しております。

## < 目指す姿 >

当行は、これまで、財務基盤の強化、経営効率の向上など、経営体質の強化に取り組んでまいりました。今後は、この基盤をベースとして、新たな成長ステージへと飛躍を図り、地域・企業の発展、家計の豊さの実現をサポートできる「質の高い総合金融サービス業」を目指してまいります。

少子高齢化の進展、技術革新、企業業績や所得・資産保有の2極化、地域間格差の拡大等社会構造が変化する中で、金融機関に求められる金融サービスの質・内容は、大きく変化しております。常陽銀行グループは、常陽銀行を始めとして、クレジット会社、リース会社、コンサルティング会社、人材派遣会社、コンピューター会社など、多様な機能を有しております。お客様が求めている価値は何か、必要としている機能は何かを理解し、常陽銀行グループ全体が連携して、お客様のニーズに迅速に対応してまいります。

常陽銀行グループ各社の連携を強化し、総合的・先進的な金融機能を提供していくことで、お客様の満足度の向上を図り「質の高い総合金融サービス業」を実現いたします。

## < お客様中心主義の徹底 >

金融サービス業の原点は、お客様にあります。お客様のニーズを誰よりも良く知り、的確・迅速に行動してはじめてお客様の満足が得られます。「お客様中心主義」に徹し、お客様を知ること、お客様のニーズを把握することが、金融サービス業の第一歩であると考えております。お客様の視点ですべての物事を考え、常にお客様を軸として行動してまいります。

## < コンプライアンスの徹底 >

コンプライアンスは、「質の高い総合金融サービス業」の基盤をなすものです。経営の健全性を高め、社会的な責任と使命を果たしていくため、コンプライアンス態勢の更なる充実を図り、行員一人ひとりが、コンプライアンスの重要性をしっかりと認識し業務に取り組んでまいります。

## < お客様・株主の皆様との関係強化 >

業態の垣根を越えた競争の激化、お客様や市場による金融機関の選別、新たな金融行政の枠組みの構築や事業領域の拡大等、厳しい経営環境を勝ち抜いていくため、お客様や地域・株主の皆様の信頼感をさらに向上させていかなければならないと考えております。

お客様のニーズに合致した最適な商品・サービスを提供し、お客様の満足度の向上を図るとともに、それによって、お客様の基盤をより強固なものとし、収益性・健全性を高め、株主の皆様への期待にお応えしてまいります。企業の社会的責任（CSR）を念頭に、地域社会・地域経済の発展に貢献していく中で、持続的な成長・企業価値の向上を実現いたします。

## II. リレーションシップバンキング機能強化計画（平成 15 年度・16 年度）の成果及び課題

リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム（15.3 金融庁）

金融再生プログラム（14.10 金融庁）

### リレーションシップバンキング機能強化計画（平成 15 年度・平成 16 年度）の策定、実践

当行は、中小企業金融の再生に向け、リレーションシップバンキング機能強化計画（平成 15 年度・平成 16 年度）を策定し、下記のとおり各種施策の取組みを進めてまいりました。

機能強化計画に掲げた諸施策は、概ね計画通りに進捗し、行内体制の整備や新制度の創設など、基本的な態勢整備が図られました。

具体的には、「情報営業支援室」や「企業経営支援室」の設置、医療介護専門チームやアグリビジネス専担者の配置、「常陽ビレッジ」の開設、茨城県等との協働による「茨城いきいきファンド」「茨城県中小企業支援融資制度」「いばらきベンチャー企業育成ファンド」の創設など、態勢の整備を図りました。また、担保・保証に過度に依存しない融資を推進するとともに、お客様の資金調達手段の多様化をご支援いたしました。さらに、お客様の経営改善支援・事業再生支援の取組みを強化いたしました。

こうした取組みの結果、事業再生支援では、お客様の経営改善が進むと同時に、当行においても資産の健全化が進み、不良債権開示額・不良債権比率とも、中期経営計画で目標とした水準以下へと低下いたしました。

また、経営相談機能を強化したことにより、お客様の満足度の向上が図られるとともに、私募債の受託やM&A業務、デリバティブ商品の販売など、ソリューション営業の実績が着実に増加いたしました。

しかしながら、目利き能力やコンサルティング能力の更なる向上、小規模事業者への対応、各種制度の一層の活用など、いくつかの課題も残りました。

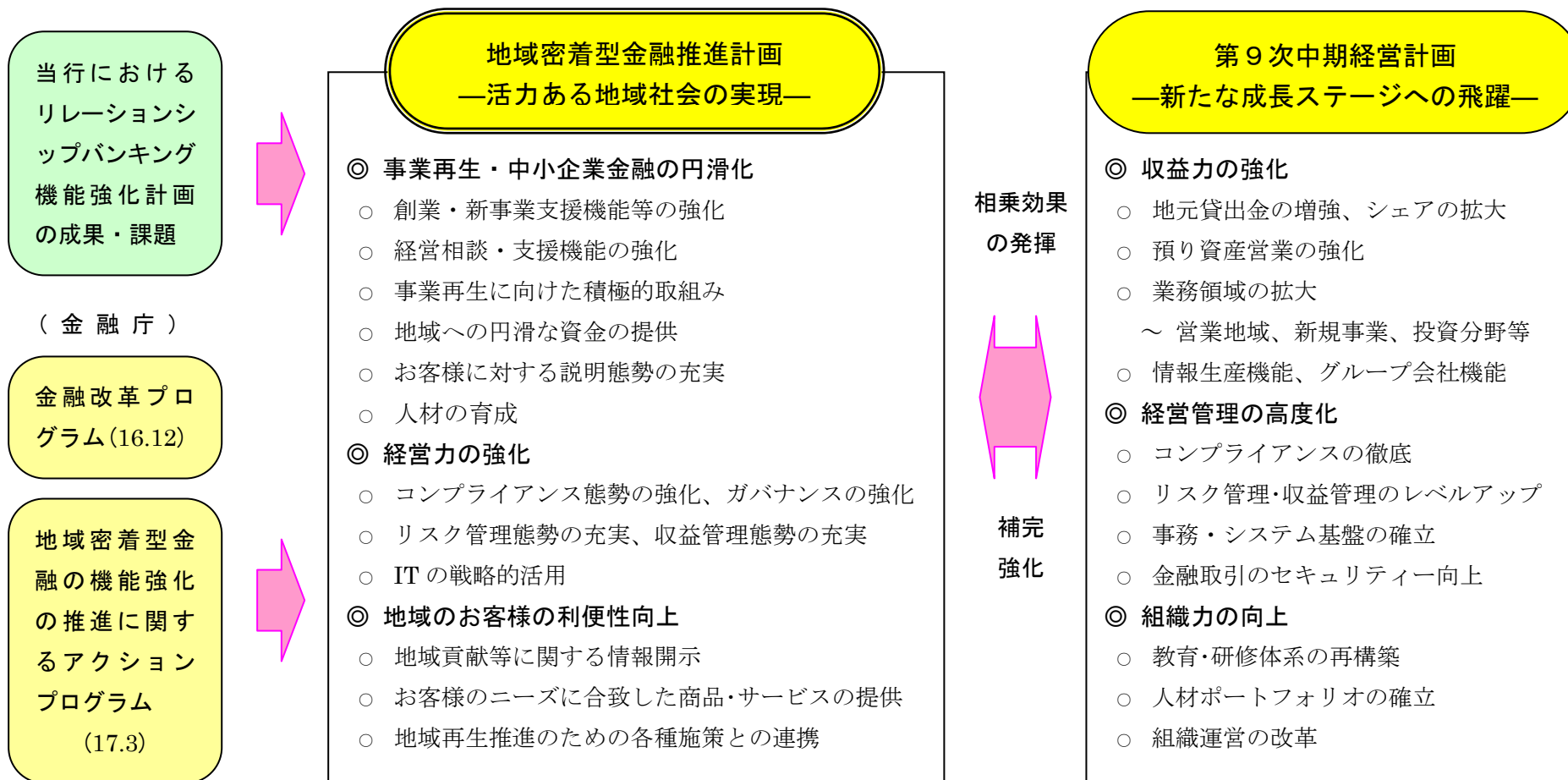
地域の経済や金融環境は、なお厳しい状況が続いております。新しい企業・事業の支援やビジネスマッチングを含めた経営相談機能の強化など、地元中小企業取引の拡充に向けた取組み、さらに、経営改善支援・事業再生支援の取組みなどについて、より一層注力していく必要があると認識しております。

また、具体的な成果が顕在化するまでには、時間を要する施策も多く、継続的な取組みが重要となります。残された課題への対応を図りつつ、これまで整備してきた制度・体制を効果的に活用することによって、具体的な実績・成果を積み上げ、地域密着型金融の一層の機能強化を図りたいと考えております。

項目	取組み実績（平成15年度・16年度）	課題
<p>創業・新事業支援機能等の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成長業種への対応強化：医療・介護関連業種を担当する専門チーム設置 → 開業支援、経営改善支援 アグリビジネス担当者配置 → 「食の商談会」・支援セミナー開催、農家向けローン「大地」取扱開始</li> <li>茨城県主催「いばらきベンチャー企業育成ファンド」の設立に参画、2億円を出資、県内5社へ投資決定</li> <li>地元の大学、研究機関、中小企業支援センター（茨城県中小企業振興公社）との連携強化</li> <li>政府系金融機関との連携強化 → 業務協力協定締結、協調融資実行、セミナーの共催等 ～ 日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫、農林漁業金融公庫</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>目利き能力の更なる向上、ベンチャー企業・新事業の発掘強化</li> <li>企業の成長段階に応じた経営相談・情報提供等、支援機能の強化</li> </ul>
<p>経営相談・支援機能の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「情報営業支援室」設置、お客様の多様な経営課題への対応強化 ～ コンサルティング機能強化、情報営業強化、シ・ローンリードアレンジャー獲得（6件）、M&amp;A支援</li> <li>ビジネスポータルサイト「常陽ビレッジ」開設、契約先3,140社～各種相談受付、情報提供、ビジネスマッチング</li> <li>「常陽ビジネスマッチングサービス」取扱開始、契約先36社 → 商談104件、関連融資53億円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンサルティング機能、情報提供機能の更なる向上、対象企業の拡大</li> </ul>
<p>新たな中小企業金融への取組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>スコアリングモデルや信用保証協会の保証を活用した商品等の推進、資金調達手段の多様化支援</li> <li>⇨ 常陽スモールローン:72億円、セブリー:641億円、アクティブプラン21:483億円、財務制限条項付貸出:46億円（17/3末残）</li> <li>⇨ 私募債 [保証協会保証付:27億円、銀行保証付:51億円]、売掛債権担保融資:73億円（15・16年度実行額）</li> <li>⇨ 一括ファクタリング：契約2件、譲受債権残高39億円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>利便性向上のため、商品性の見直し</li> <li>お取引先数の更なる拡大</li> </ul>
<p>お取引先企業の経営改善に向けた取組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業再生支援協議会との連携強化 → 再生計画策定10件、</li> <li>中小企業再生支援協議会との連携により「中小企業再生支援融資制度」創設・活用 → 融資実行12件</li> <li>企業再生ファンド「茨城いきいきファンド」創設（茨城県等との連携）、8億円出資、第1号案件取組み</li> <li>企業経営支援室・営業拠点の経営改善取組み先3,294先のうち、612先の経営改善・格付向上が実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各種制度・手法の一層の活用、成果実現</li> <li>財務リストラに留まらない効果的な事業再生</li> </ul>
<p>説明態勢の整備等</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様への説明徹底～保証契約・担保契約等に関するお客様への説明マニュアル策定</li> <li>「お客様相談室」の態勢整備、「融資ホットライン」創設</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CS向上に向けた更なる取組み徹底</li> </ul>
<p>人材の育成</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>内部研修体制の充実・強化～法人営業プロフェッショナル研修等</li> <li>外部機能活用～事業再生人材育成講座（経済産業省）、地方銀行協会主催集合研修・通信講座の受講</li> <li>中小企業診断士・経営コンサルタントの育成～社会経済生産性本部・中小企業大学への行員派遣</li> <li>業界特性習得、企業評価・経営支援等への活用～業務出向により9名を成長企業へ派遣</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>目利き能力、コンサルティング能力等の更なる向上に向けた人材の育成</li> </ul>

### Ⅲ. 経営戦略

### 地域密着型金融推進計画 & 第9次中期経営計画



「質の高い総合金融サービス業」の実現、 中小企業金融の強化、 地域経済の活性化

当行は、持続的な成長・企業価値の向上を図り、「質の高い総合金融サービス業」を実現するため、「収益力の強化」「経営管理の高度化」「組織力の向上」の3つを基本目標として、第9次中期経営計画に取り組んでおります。この中で特に、中小企業金融の円滑化・強化に係る施策については、リレバン機能強化計画の成果と課題を踏まえ、新たな「地域密着型金融推進計画」においてさらに取組みを強化してまいります。

### <第9次中期経営計画（平成17年度～平成19年度）>

#### (1) 収益力の強化（粗利益の増強）

お客様に安心してお取引いただくとともに、株主の皆様のご期待にお応えしていくため、健全な財務体質と高い収益力が必要となります。これまで整備した健全性・効率性の基盤をベースとして、地元貸出金の増強、預り資産営業の強化、業務領域の拡大等「収益力の強化」を図ります。

#### (2) 経営管理の高度化

収益力の強化のためには、適切なリスクテイクと注力する分野への投資が不可欠であり、リスク管理のレベルアップ、コストマネジメントの充実など「経営管理の高度化」に取り組めます。また、お客様の信頼をより確かなものとするため、コンプライアンスの更なる徹底を図ることはもちろん、金融取引のセキュリティ向上に取り組めます。さらに、基幹システムの共同化に取り組み、システム基盤の高度化を図ります。

#### (3) 組織力の向上

金融サービスの質や競争力を支えるのは「人」「組織」です。人材の育成・専門性の向上に取り組むとともに、機動的な人材の採用・配置を行うなど、事業展開に相応しい人員構成を確立いたします。さらに、この人材の集団である「組織力の向上」を図り、営業力を強化いたします。

### <地域密着型金融推進計画（平成17年度・平成18年度）>

こうした第9次中期経営計画の取組みの中で、個人分野については、住宅ローンの増強、預り資産営業の強化等取組みを進めてまいります。法人取引分野については、この「地域密着型金融推進計画」において、施策の補完・強化を図り、中小企業金融の強化に取り組んでまいります。

地域密着型金融の本質は、お客様との長期的な取引関係、質の高いコミュニケーションを通して、お客様をよく知り、金融仲介機能の強化を図るとともに、お客様と当行の相互の理解・信頼関係を高め、それぞれが健全性・収益性を向上させていくことにあります。そして、それは、前述いたしました当行の「経営理念」であり、「目指す姿」に他なりません。地域密着型金融の更なる機能強化を図る中で、「質の高い総合金融サービス業」を実現し、地域社会・地域経済の発展に貢献してまいります。

具体的には、① 事業再生・中小企業金融の円滑化、② 経営力の強化、③ 地域のお客様の利便性向上をテーマとして、取組みを進めてまいります。地域のお客様のニーズ、第9次中期経営計画における重点課題、リレバン機能強化計画の成果と課題等を踏まえ、お取引先企業の拡大を図りながら、特に以下の項目について対応を強化してまいります。

- お取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化
- お取引先企業に対する経営改善支援・事業再生支援の強化
- お取引先企業への円滑な資金供給、資金調達手段の多様化支援
- 以上を実現するための人材の育成
  - ～ 営業拠点における審査能力・コンサルティング能力の向上等
- 上記のインフラとしての経営管理態勢の充実
  - ～ コンプライアンス態勢、リスク管理態勢、収益管理態勢

#### IV. 地域密着型金融推進計画（平成 17 年度・18 年度）の取組み方針

中小企業金融の円滑化を図り、地域経済・地域社会の発展に貢献していくため、① 事業再生・中小企業金融の円滑化、② 経営力の強化、③ 地域のお客様の利便性向上をテーマとして、「地域密着型金融推進計画」の取組みを進めてまいります。また、その進捗状況を半期毎に公表してまいります。

##### 1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

###### 達成目標

- 中小企業金融の円滑化、中小企業取引の拡大  
中堅・中小企業新規取引先：4,000 先  
中堅・中小企業新規融資額：1,000 億円  
各種取引手法の活用
- 創業・新事業支援、経営相談機能の強化等  
創業・新事業支援取組み：20 件  
情報営業における成約件数：200 件  
ベンチャー企業育成ファンドの活用  
課題解決型営業の強化
- お取引先企業の経営改善支援・事業再生支援  
経営改善実現：対象企業の 20%  
事業再生支援取組み：40 先  
(DDS、DES、企業再生ファンド等再生手法の活用)
- 人材育成の強化  
融資審査能力（目利き能力）の向上等  
中小企業診断士・経営コンサルタント等の育成：10 名

当行は、多様化・高度化するお客様のニーズに迅速かつ積極的に対応するため、対顧客営業部門を、個人・法人・公共の 3 部門に区分した体制としております。各事業部門が、戦略の企画・立案、推進、管理まで一貫した機能を持つ体制とすることで、柔軟かつ迅速な意思決定を行うとともに、行員一人ひとりが専門性を高めスキルアップを図るなど、お客様への対応力を強化し、より効果的な営業展開に注力しております。

営業店チャンネルについても、店舗網が稠密な地域では、地域との連携を強め、地域内で一体的な営業を行うため、地域内の複数店でエリアを形成し、主要な法人のお取引先を集中すると同時に、エリア内の店舗が役割・機能を分担する体制としております。

こうした営業体制のもと、人材育成を強化し、コンサルティングや経営相談、事業再生支援等のスキルを高め、課題解決型の営業を強化していく中で、事業再生・中小企業金融の円滑化を図ります。特に、地元のお客様において、迅速かつ円滑な資金のご提供、営業支援、経営相談や経営改善・事業再生支援のニーズは高く、こうした分野への取組みに注力してまいります。

また、当行の主要地盤である茨城県の経済は、日立や鹿島において製造業の集積が進むとともに、全国第 3 位の農業産出額を誇ります。つくばエクスプレスが開通したつくば市には、大学や多くの研究機関が集積しております。こうした地域の特性を活かし、製造業やアグリビジネスの分野において、営業支援・ビジネスマッチングを進めていくとともに、ベンチャー企業や新事業への支援活動を強化してまいります。



### **（１）創業・新事業支援機能等の強化**

地域経済の活性化のためには、新しい企業・事業を育てていくことが不可欠です。大学や地元研究機関、中小企業支援センター、日本政策投資銀行など外部機関との連携をより強化するとともに、審査能力、起業・事業展開に資する情報の提供能力を高め、企業の成長段階に応じた適切な支援を行います。特に、業界調査等を活用し、新事業・成長業種に対する審査機能の充実を図ります。また、成長が見込まれる医療介護分野やアグリビジネスへの取組みを継続いたします。

### **（２）経営相談・支援機能の強化**

経営相談や営業支援・経営支援は、地域のお客様のニーズが最も高い部分です。人材の育成を強化するとともに、外部機関等との連携をとりながら、コンサルティング機能、情報提供機能の一層の充実を図ります。特に、商談会の開催などビジネスマッチングの取組みを強化いたします。事業戦略支援室を中心に、グループ会社機能の積極的な活用を図りながら、M&Aや事業承継などお客様の様々な経営課題に対して、最適な金融機能・ソリューションを提供いたします。

### **（３）事業再生に向けた積極的取組み**

地域の活力向上のため、また、当行自身の資産の健全性向上のため、引き続きお取引先企業の経営改善・事業再生に向けた取組みを進めます。企業の経営改善にあたっては、お客様との信頼関係の構築、そして、早期の対応がポイントとなります。お客様の業況をよく知り早期の対応を図るとともに、外部の専門家等との連携を強化しながら、企業経営支援室と営業拠点が一体となって、お客様の経営改善を支援してまいります。

また、企業の再生にあたっては、中小企業再生支援協議会や企業再生ファンド、DES、DDSの活用など、選択肢の多様化が図られております。一つひとつの案件を十分に検討し、最適なスキームを活用いたします。

### **（４）地域への円滑な資金の提供**

お客様の資金ニーズにより前向きに、かつ迅速に対応していくため、引き続きスコアリングや信用保証協会の保証等を活用した商品等を積極的に推進いたします。また、企業のキャッシュフロー、将来性或技術力を評価するなど審査能力の向上を図るとともに、担保・保証等について適正な運用を継続いたします。さらに、私募債やシンジケートローンなど、お客様の資金調達手段の多様化を支援いたします。こうした取組みにより、お取引先数の拡大、中小企業向け融資の拡大を図ります。

### **（５）お客様に対する説明態勢の充実**

お客様により満足して当行をご利用いただくため、行内研修等により、融資取引等に関する説明について全行員に徹底いたします。また、お客様から寄せられたご意見や苦情等を真摯に受け止め、同様の苦情の発生防止・CS向上に努めるとともに、新しい商品・サービスの開発に活用してまいります。

### **（６）人材の育成**

お客様へ付加価値の高い金融サービスを提供していくために、行員一人ひとりが一段のスキルアップを図ります。審査、コンサルティング、事業再生支援等のスキルを高め、お客様の課題を認識し、解決策を提案できる人材の育成をさらに強化してまいります。

個人のお客様

法人のお客様

公共のお客様

個人ローン

住宅ローン  
 アパートローン  
 リフォームローン  
 教育ローン  
 自動車ローン  
 フリーローン  
 カードローン  
 介護ローン  
 クレジットカード

資産運用

預 金  
 外貨預金  
 投資信託  
 公 共 債  
 年金保険  
 火災保険  
 外国為替  
 土地信託  
 遺言信託

資金調達

私募債  
 シンジケートローン  
 一括ファクタリング  
 ゼブリー  
 アクティブプラン  
 スモールローン  
 財務制限条項付貸出  
 TKC ローン  
 税理士ローン

経営相談

創業・ベンチャー支援  
 M&A、事業承継  
 株式公開、証券代行  
 債権・不動産流動化  
 ビジネスマッチング  
 デリバティブ、リース  
 確定拠出型年金  
 総合コンサルティング  
 E B 関連サービス

事業再生

事業再生支援  
 企業再生ファン  
 ド  
 中小企業再生  
 支援協議会  
 DES、DDS  
 DIP ファイナンス  
 エクジット・  
 ファイナンス

公共サービス

指定金融機関  
 地方債引受  
 ミニ公募債発行  
 公金運用  
 マルチペイメント  
 PFI 導入支援  
 市街地再開発・  
 企業誘致支援  
 プロジェクト支援

決済  
機能

決済  
機能

決済  
機能

常 陽 銀 行 グ ル ー プ

常陽  
銀行

ローン  
プラザ

資産運用  
相談プラザ

ダイレクト  
バンキング

支 店

地域  
法人部

事業戦略  
支援室

企業経営  
支援室

公共  
RM

常陽  
信用保証  
(保証業務)

常陽  
クレジット  
(クレジットカード)

常陽  
リース  
(リース業務)

常陽産業  
研究所  
(コンサルティング)

常陽スタッフ  
サービス  
(人材派遣)

常陽コンピュー  
ターサービス  
(計算受託)

(財)常陽  
藝文センター  
(文化振興)

(財)常陽地域  
研究センター  
(産業経済調査)

## 2. 経営力の強化

### 達成目標

- コンプライアンス態勢の強化  
コンプライアンス・プログラムの実践  
プライバシーマークの取得
- リスク管理態勢の充実、バーゼルⅡへの対応  
内部格付手法による貸出ポートフォリオ管理  
統合リスク管理の高度化、オペレーショナルリスク管理
- 収益管理態勢の充実
- 財務報告に関する内部体制の確立
- ITの戦略的活用  
お客様の利便性向上、競争力強化等

お客様、地域の皆様、株主の皆様の信頼感をさらに向上させていくため、経営力を強化し、より一層、経営の質・経営の健全性を高めてまいります。

特に、「質の高い総合金融サービス業」の基盤として、コンプライアンス態勢を強化し、日々の業務に取り組んでまいります。また、プライバシーマークを取得するなど、個人情報の管理を強化いたします。業務執行部門から独立した「内部統制部門」が、業務執行に対する牽制機能を強化いたします。さらに、財務内容の適正性を確認する体制を整備するなど、ガバナンスの強化を図ります。

リスク管理態勢、収益管理態勢の一層の充実を図ることにより、新たな自己資本比率規制への対応を進めるとともに、信用リスクに応じた適正な金利設定を行いつつ、お客様の資金ニーズに積極的にお応えしてまいります。また、先進的・効率的な次期システムとして、基幹システムの共同化を進めるとともに、お客様の利便性向上、競争力の強化、効率化の推進、経営管理の高度化等を図るため、ITを戦略的に活用してまいります。さらに、ICカードや生体認証など、ITを活用し金融取引のセキュリティー向上を図ります。

## 3. 地域のお客様の利便性向上

### 達成目標

- ディスクロージャー誌、ホームページ等を活用した情報開示の拡大
- 利用者満足度アンケート調査の実施、経営施策(顧客接遇、店頭・機械装備、商品等)への反映
- 地域再生に向けた取組み支援  
PFI、地域再生支援等の取組み

地域経済・地域社会の発展に貢献していくことは、地域金融機関の使命であり、当行の経営理念でもあります。経営の透明性を高め、お客様、地域の皆様との相互理解を深めるため、地域貢献の取組み状況について、よりわかりやすく情報開示を進めます。

また、お客様へ最適な商品・サービスを提供していくためには、お客様のニーズを把握することが不可欠です。お客様へのアンケート調査等を実施し、その結果を接遇の向上、店頭・機械装備の充実、新商品の開発やサービスの充実など、経営に活用してまいります。

さらに、地域社会の活性化のため「まちづくり」の視点から、グループ会社の機能等も活用し、PFIへの取組み支援や各種地域再生施策の支援など、地域社会と一体となった取組みを強化いたします。

## V. 地域密着型金融推進計画、個別項目の取組み

### 1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

#### (1) 創業・新事業支援機能等の強化

地元地域における創業・新事業を支援するため、起業・事業展開に資する情報の提供、企業の成長段階に応じた適切な支援を行ってまいります。新事業・成長業種等に対する審査スキルを高めていく中で、案件の発掘を強化し、将来性の高い企業の育成に努めてまいります。

項目	具体的取組み施策	17年度	18年度	達成目標
融資審査能力の向上、融資審査態勢の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>業種別審査・業界調査を継続していく中で、融資審査態勢を強化してまいります。環境変化の激しい業種、成長が見込まれる業種については、都度調査を実施し、審査・新規事業支援へ活用してまいります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>業種別審査体制継続（状況に応じ人員・業種区分の見直しを実施）</li> <li>業界調査を継続実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境変化に合わせ体制の見なおしを行いつつ、左記取組みを継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ会社機能等を活用しながら業界調査を実施いたします。</li> <li>新事業・成長業種に対する審査スキルの向上を図ります。</li> </ul>
グループ会社機能等を活用した創業・新事業支援の取組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスポータルサイト「常陽ビレッジ」や常陽産業研究所・常陽地域研究センター等グループ機能を活用し、有効な情報の提供に努めてまいります。</li> <li>法人事業部事業戦略支援室が主体となって、お客様の成長段階に応じた支援を行ってまいります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「常陽ビレッジ」の会員増強、有益情報の提供</li> <li>グループ機能を活用した情報提供</li> <li>個別企業への支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記取組みを継続、前年度実績をふまえた実施施策のローリング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>創業・新事業支援：20件</b>（法人事業部事業戦略支援室による支援件数）</li> </ul>
産学官・外部機関等との連携による創業・新事業支援の取組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>各機関との連携を強化し、案件の発掘に努めるとともに、起業・事業展開に資する情報の提供を行いながら、成長段階に応じた支援に取り組んでまいります。</li> <li>中小企業基盤整備機構と連携して組成した「いばらきベンチャー企業育成ファンド」の活用を図るとともに、政府系金融機関等との協調融資に取り組んでまいります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各機関との連携による案件の発掘、各機関の支援機能の活用、個別企業の支援</li> <li>ベンチャー企業育成ファンドの活用</li> <li>協調融資への取組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記取組みを継続、前年度実績をふまえた実施施策のローリング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大学、県、中小企業支援センター、政府系金融機関等と、組織的かつ継続的な連携を強化し、具体的な案件での取組みを拡大してまいります。</li> <li>大学発ベンチャー企業等への支援に取り組んでまいります。</li> </ul>

#### (2) 経営相談・支援機能の強化

多様化するお客様のニーズに対応していくため、経営相談・支援機能の強化を図ります。外部機関との連携を図りながら、コンサルティング機能、情報提供機能の一層の充実に努めるとともに、各種商談会の開催等ビジネスマッチングや、M&A・事業承継等課題解決型営業の強化に取り組んでまいります。

項目	具体的取組み施策	17年度	18年度	達成目標、備考
コンサルティング機能、 情報提供機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業支援、ビジネスマッチング活動の一環として、各種商談会を実施いたします。</li> <li>・ 営業拠点・本部の持つ情報を活用し、能動的に情報のマッチングを図ります。ビジネスポータルサイト「常陽ビレッジ」の会員増強・有益情報の提供に努めます。</li> <li>・ 事業継承、信託業務、株式公開支援など課題解決型営業を強化いたします。</li> <li>・ 常陽産業研究所・外部専門家・機関・団体との連携を深め、コンサルティング機能・情報提供機能の一層の強化を図ります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「常陽ビジネス交流会」（製造業関連）、「食の商談会」（アグリ関連）の開催</li> <li>・ 「常陽ビレッジ」の会員増強、有益情報の提供</li> <li>・ Jフォーラムの開催・充実</li> <li>・ 常陽産業研究所による経営コンサルティング、セミナー等の実施</li> <li>・ 環境対応融資商品の新設</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 前年度実績をふまえた実施施策のローリング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 情報営業における成約：200件</li> <li>・ 営業拠点、本部の情報の更なる有効活用を図るとともに、常陽産業研究所と連携し、コンサルティング機能の強化に努めます。</li> <li>・ 法人事業部事業戦略支援室が主体となって、お客様の様々な経営課題への対応を進めます。</li> </ul>

### (3) 事業再生に向けた積極的取組み

地域経済の活力向上のため、お取引先企業の経営改善支援・事業再生支援の取組みを継続してまいります。お客様の業況把握を徹底し、早期に経営改善に向けた取組みに着手するとともに、事業再生の取組みにあたっては、一つひとつの案件を十分に検討し、最適なスキームを活用してまいります。

項目	具体的取組み施策	17年度	18年度	達成目標、備考
経営改善支援の取組み強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 個社別に取組み方針を明確化し、企業経営支援室・営業拠点が一体となって、お取引先企業の経営改善支援に取り組みます。研修やセミナーの開催等により、企業経営支援のスキル向上を図ります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 個社別再生シナリオの見直し、対応方針明確化。</li> <li>・ 方針に基づく支援取組み。</li> <li>・ セミナー、勉強会の開催</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ シナリオの事後チェック、フォローアップ。支援対象先企業の見直し</li> <li>・ セミナー、勉強会の開催</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営改善実績：対象企業の20%</li> <li>・ お客様とのコミュニケーション、相互理解を深めることにより、迅速に支援活動を進めます。</li> </ul>
事業再生支援の取組み強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 私的整理ガイドラインや外部機関(中小企業再生支援協議会等)を活用するとともに、DES・DDS等様々な手法の利用を検討し、積極的に事業再生に取り組みます。</li> <li>・ 創設した「茨城いきいきファンド」を活用し、抜本的な事業再生への取組みを強化いたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 様々な企業再生手法の活用を検討、個別案件毎に対応方針を決定。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 前年度実績をふまえ、対応方針、対象先のローリングを実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業再生支援取組み：40先(DDS、DES、企業再生ファンド等の活用先)</li> <li>・ 企業経営支援室が主体となり、お取引先業にとって最適な手法を活用し、事業再生を図ります。</li> </ul>
経営改善・再生支援実績に関する情報開示	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営改善の実績について公表してまいります。</li> <li>・ 事業再生支援の成功事例を業界団体を通じて公表し、ノウハウの共有を図るとともに、こうしたノウハウを具体的な再生支援の取組みに活かしてまいります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営改善実績の公表</li> <li>・ 業界団体を通じ事業再生の成功事例を公表</li> <li>・ ノウハウの共有化の実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 左記取組みを継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 再生ノウハウを共有化し、具体的な支援活動に活用いたします。</li> </ul>

#### (4) 地域への円滑な資金の提供

地域の中核的な金融機関として、地元お取引先企業の資金ニーズに迅速かつ積極的に対応してまいります。スコアリングモデルを活用した商品や外部保証ローン、財務制限条項付貸出商品等をご提供するとともに、私募債やシンジケートローン等、お客様の資金調達手法の多様化を支援してまいります。

項目	具体的取組み施策	17年度	18年度	達成目標、備考
担保・保証に過度に依存しない融資の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>スコアリングモデルを活用したローン商品や外部保証ローン、財務制限条項付貸出商品等を積極的に推進してまいります。</li> <li>お取引先企業の将来性や技術力の評価などに着目した目利き審査力を高め、キャッシュフローを重視した融資への取組みを進めてまいります。</li> <li>包括根保証の切替を進め、担保・保証について適正な運用を継続いたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>対象先の拡大、お客様のニーズに対応した商品性の見直し、新商品の開発</li> <li>キャッシュフローを重視した融資審査の実施</li> <li>包括根保証切替のフォロー強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>前年度実績をふまえ、対応方針、対象先のローリングを実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中堅・中小企業取引の拡大 新規取引先：4,000 先 新規融資額：1,000 億円</li> <li>お客様の資金ニーズに積極的に対応し、中小企業向け融資の拡大を図ります。</li> </ul>
資金調達手法の多様化への対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>私募債、一括ファクタリング、シンジケートローン等お取引先企業のニーズに適した商品を推進いたします。</li> <li>税理士、公認会計士等との連携により、提携ローンを推進いたします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>私募債、一括ファクタリング等商品を積極的に推進</li> <li>TKCローン、税理士関連ローンの推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>前年度実績をふまえ、対応方針、対象先のローリングを実施。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各種手法の活用</li> <li>事業戦略支援室・営業拠点が連携し、お取引先企業の資金調達手法の多様化を支援してまいります。</li> </ul>

#### (5) お客様に対する説明態勢の充実

「説明マニュアル」の周知徹底を図るなど、融資取引に関するお客様への説明態勢を整備し、お客様に適切かつ十分な説明を行ってまいります。また、お客様のご意見・苦情等を真摯に受け止め、同様の苦情の発生防止・CS向上に努めるとともに、新しい商品・サービスの開発に活用してまいります。

項目	具体的取組み施策	17年度	18年度	達成目標、備考
融資取引に関する説明態勢の充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>行内研修等により、「融資取引の説明マニュアル」の周知徹底を図り、融資取引についてお客様に適切かつ十分な説明を行ってまいります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>研修等による周知・徹底</li> <li>「マニュアル」内容の随時更改</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記取組みを継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行内研修等により、営業拠点における実効性を高めてまいります。</li> </ul>
お客様の相談・苦情への対応強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>「お客様相談室」に寄せられたご意見・苦情等を分析し、拠点に還元することにより、同様の苦情の発生防止する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様のご意見・苦情等実例の分析、拠点への還元、</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記取組みを継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>融資に関するご相談等に対しては、お客様相談室内に「融資ホット</li> </ul>

	とともに、商品・サービスの見直しに活用いたします。 ・財務局が主催する「地域金融円滑化会議」へ出席し情報収集・意見交換を行い、一層の態勢充実に努めます。	商品・サービスへの活用 ・地域金融円滑化会議を通じた情報収集		ライン」を設置し、対応しております。
--	---	-----------------------------------	--	--------------------

## (6) 人材の育成

企業の将来性・技術力を的確に評価できる能力、コンサルティング能力、事業再生支援の能力など、行員一人ひとりが一層のスキルアップを図ります。お客様の課題を認識し、課題の解決を支援できる人材の育成を強化してまいります。

項目	具体的取組み施策	17年度	18年度	達成目標、備考
人材育成の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>研修内容の充実を図るとともに、拠点における勉強会の開催や外部機能の活用等により、中小企業金融の円滑化、事業再生に向けた人材の育成を強化いたします。</li> <li>業界特性を習得し、企業評価や経営支援等に活かしていくため、成長企業等への業務出向を継続いたします。</li> <li>各種資格取得者等専門性の高い人材を、積極的に登用してまいります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人開拓研修会の新設</li> <li>融資関連研修会の見直し</li> <li>中小企業診断士・経営コンサルタントの育成</li> <li>業務出向の実施</li> <li>地方銀行主催の研修会等外部機能の活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記取組みを継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業診断士・経営コンサルタント等、高度なスキルを持つ人材の育成：10名</li> <li>質の高い総合金融サービス業として、人材の育成を強化し、お客様へ付加価値の高い金融サービスを提供してまいります。</li> </ul>

## 2. 経営力の強化

### (1) 法令等遵守（コンプライアンス）態勢の強化

コンプライアンスは、金融サービス業の基盤となるものです。行員一人ひとりがコンプライアンス意識を徹底し、コンプライアンス態勢の更なる充実を図ることで、経営の健全性を高めてまいります。また、プライバシーマークを取得するなど情報管理を徹底し、お客様に安心してお取引いただける態勢を整備いたします。

項目	具体的取組み施策	17年度	18年度	達成目標
コンプライアンス態勢の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンス・プログラムを策定し、行員一人ひとりがその実践に取り組むとともに、統括部署がその実践状況や意識の浸透状況を検証し、適切な指導を行うなど、コンプライアンス態勢の一層の充実を図ります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンス・プログラムの策定、実践</li> <li>統括部署による実践状況の確認、指導。意識の浸透状況の検証</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記取組みを継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンス態勢の一層の充実を図り、拠点の指導を強化していくことで、不祥事件等の防止を図ります。</li> </ul>



適切な顧客情報の管理・取扱い	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様に関する情報について、その取扱いルールの定着化・強化を図るとともに、システム等も含め安全管理措置の強化を図ります。</li> <li>お客様により安心してお取引いただくため、プライバシーマークを取得し、情報管理の徹底を図ります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人情報保護に関する研修の実施</li> <li>拠点の態勢検証、指導</li> <li>外部委託先の監督強化</li> <li>プライバシーマークの取得申請</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記取組みを継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プライバシーマークの取得</li> <li>専担者を配置し、個人情報が適切に管理されているか検証等を行うとともに、システム対応など、安全管理措置を強化いたします。</li> </ul>
----------------	---	---	--	---

## (2) リスク管理態勢の充実

経営の健全性を維持・向上させていくため、統合的なリスク管理態勢の充実を図ります。19年3月末の新しい自己資本比率規制（バーゼルⅡ）の導入に備え、自己資本比率の算出方法の精緻化、リスク管理の高度化、情報開示の拡充等、行内態勢の整備に取り組んでまいります。

項目	具体的取組み施策	17年度	18年度	達成目標、備考
統合リスク管理態勢の充実、バーゼルⅡへの対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>信用リスクに関して、システム対応、データ整備などバーゼルⅡへの対応を進めるとともに、格付制度の範囲拡大、精度向上に向けた見直しを行ってまいります。また、オペレーショナルリスク管理態勢の整備を図ります。</li> <li>統合リスク管理の充実を図り、適正な自己資本を維持してまいります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>信用リスクデータの蓄積</li> <li>格付制度の対象範囲拡大</li> <li>システム導入</li> <li>オペレーショナルリスク管理態勢の整備（事務リスク）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>バーゼルⅡによる自己資本比率の試算</li> <li>オペレーショナルリスク管理態勢の整備（システムリスク・有形資産リスク等）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>バーゼルⅡへの適切な対応</li> <li>内部格付手法による自己資本比率の算出、貸出ポートフォリオ管理</li> <li>オペレーショナルリスク管理態勢の整備</li> </ul>

## (3) 収益管理態勢の充実

地域の中核的な金融機関として、お客様に安心してお取引いただける収益基盤を確立・強化するため、収益管理態勢の充実を図ります。リスク調整後利益を判断基準として、経営資源の配分や戦略立案に活用するとともに、信用リスクに見合った金利設定により適正な収益を確保してまいります。

項目	具体的取組み施策	17年度	18年度	達成目標、備考
収益管理態勢の充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>経費配賦の見直しやセグメント別・商品別の採算分析など、リスク調整後利益による収益管理態勢の充実・強化を図ります。</li> <li>格付制度の精度を高めながら、金利ガイドラインを運用してまいります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経費配賦の枠組み見直し</li> <li>採算分析の強化</li> <li>営業拠点におけるリスク調整後利益活用に向けた枠組み整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業拠点におけるリスク調整後利益ベースでの収益管理の施行、定着化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>収益管理態勢の充実を図り、リスクを管理しながら、地域において適切なリスクテイクを行うことにより、お客様のニーズにお応えしてまいります。</li> </ul>



#### (4) ガバナンスの強化

適正な財務諸表を作成することは、お客様や株主・投資家の皆様の信頼を得るため最低限の条件です。財務内容の適正性を確認する内部体制を確立することにより、ガバナンスの強化を図ります。

項目	具体的取組み施策	17年度	18年度	達成目標、備考
財務内容の適正性の確認	・決算書類の作成等についてマニュアルの整備を進めるとともに、社内宣誓制度の導入や、内部監査部門による監査を実施するなど、財務報告に関する内部体制を整備いたします。	・マニュアルの整備 ・社内宣誓制度の導入 ・内部監査部門による監査実施	・有価証券報告書への経営者確認書添付	・18年3月期有価証券報告書への経営者確認書添付 ・財務報告に関する内部体制の確立

#### (5) ITの戦略的活用

IT投資の適正性を確保しつつ、ITの戦略的な活用を図ることで、お客様の利便性向上、金融取引のセキュリティ向上、競争力の強化、効率化の推進、経営管理の高度化等に取り組んでまいります。また、お客様に安心してお取引いただけますよう、システムの安定稼働に万全を期してまいります。

項目	具体的取組み施策	17年度	18年度	達成目標、備考
ITの戦略的活用	・投資の適正性を確保しつつ、戦略的活用を図ります。 ～法人インターネットバンキング、金融犯罪防止策、情報セキュリティ管理策、営業支援システム等 ・システム対応力の強化、システムコスト削減のため、基幹システムの共同化（当行、東京三菱銀行、地銀3行）に取り組みます。十分な準備を行い、円滑な移行・稼働を実現いたします。	・金融犯罪防止策の導入 ・法人インターネットバンキング導入 ・情報セキュリティ管理の強化 ・基幹システム共同化の取組み	・共同化基幹システム稼働 ・共同化後のシステム企画・管理体制の見直し・整備 ・営業支援システムの導入	・19年1月基幹システム共同化の実現、円滑なシステム移行 ・各種システムの円滑な稼働 ・IT投資案件は、IT委員会において内容を検証し、投資の適正性を確保しております。

### 3. 地域のお客様の利便性向上

#### (1) 地域貢献等に関する情報開示

地域への円滑な金融サービスの提供を通して地域経済の発展に貢献していくことが、地域金融機関の使命です。経営の透明性を高め、お客様・地域の皆様との相互理解を深めるため、こうした地域貢献に関する取組み状況について、より充実したわかりやすい情報開示を行ってまいります。

項目	具体的取組み施策	17年度	18年度	達成目標
地域貢献に関する情報開示の充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業の社会的責任の観点を考慮し、開示項目の見直しを行うなど、開示内容の充実を図ります。</li> <li>開示媒体については、引き続きディスクロージャー誌やホームページ等を活用するとともに、経済講演会等においてお客様へ説明してまいります。</li> <li>ホームページ上の「質問コーナー」の見直しを行います。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>開示項目、開示方法の見直し検討、内容充実</li> <li>各種媒体による情報開示</li> <li>ホームページ「質問コーナー」の内容見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>開示項目、開示方法の見直し検討</li> <li>各種媒体による情報開示</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機能の提供の姿を地域貢献の中心に位置付け、よりわかりやすく情報を開示してまいります。</li> </ul>

## (2) お客様のニーズの合致した商品・サービスの提供

お客様の満足度の向上を図るためには、ニーズに合致した質の高い商品・サービスを提供することが不可欠です。地域の特性を踏まえたアンケート調査等により、お客様のニーズを把握し、その結果を接遇の向上、店頭・機械装備の充実、新商品の開発やサービスの充実などに活用してまいります。

項目	具体的取組み施策	17年度	18年度	達成目標、備考
地域のお客様の満足度を重視した金融機関経営の確立	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域の特性等を踏まえ項目等を検討し、お客様満足度に関するアンケート調査を実施いたします。</li> <li>アンケート結果の分析を行い、接遇の向上、店頭・機械装備の充実を図るとともに、地域の特性やお客様のニーズにマッチした商品・サービスを提供してまいります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様満足度アンケートの実施</li> <li>アンケート結果の分析</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アンケート結果に基づく、CS向上施策の展開、商品・サービスの開発・改善、ビジネスモデルの展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様満足度アンケート調査の実施</li> <li>アンケート結果を踏まえ、お客様のニーズに対応した営業を展開してまいります。</li> </ul>

## (3) 地域再生推進のための各種施策との連携

地域の中核的な金融機関として、地域社会の活性化を図るため、PFIへの取組み支援やまち再生支援など、地域再生に向けた各種施策との連携を強化してまいります。

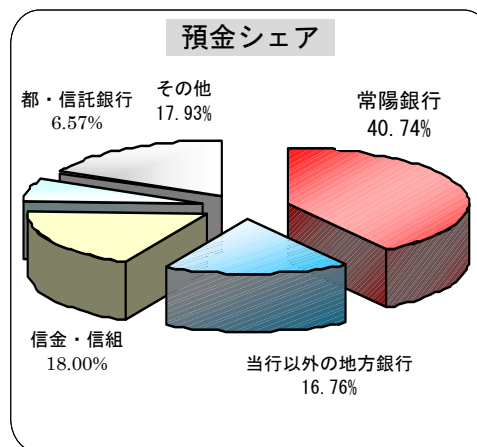
項目	具体的取組み施策	17年度	18年度	達成目標、備考
地域再生推進のための各種施策との連携	<ul style="list-style-type: none"> <li>PFIや指定管理者制度、ミニ公募債等、民間の資金・ノウハウを活用し、地方公共団体等のニーズにお応えしてまいります。グループ会社の機能等を活用しながら情報提供を進めるとともに、地域開発事業や地域再生事業との連携を強化してまいります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地公体ニーズへの対応</li> <li>地公体向けセミナーの開催（指定管理者制度）</li> <li>地域再生に向けた提案活動の継続実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記取組みを継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域再生に向けた支援の実施</li> <li>PFI取組み</li> <li>地域再生支援（地域再開発・市街地再開発等）</li> </ul>

## (ご参考) 地域社会への貢献について

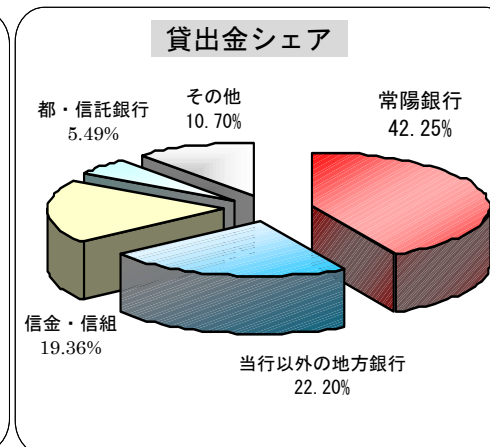
当行は、「健全、協創、地域と共に」という経営理念のもと、地域へ円滑かつ持続的に金融機能・金融サービスを提供し、地域社会・地域経済の発展に貢献しております。

### <茨城県内預金・貸出金シェア>

当行は、茨城県内で預金・貸出金とも、40%を超える高いシェアを有しております。(預金：40.74%、貸出金：42.25%、民間金融機関ベース、16年9月末現在)



(16年9月末現在)



### 店舗数、ATM・CD 設置状況

(17年3月末現在)

	店舗数	うち茨城県内
本支店	147	119
出張所	25	24
国内店舗	172	143

ATM/CD 829台

利用可能な

コンビニATM 15,144台

郵貯ATM 26,483台

### 地域の預金状況

### <店舗、ATM・CD 設置状況>

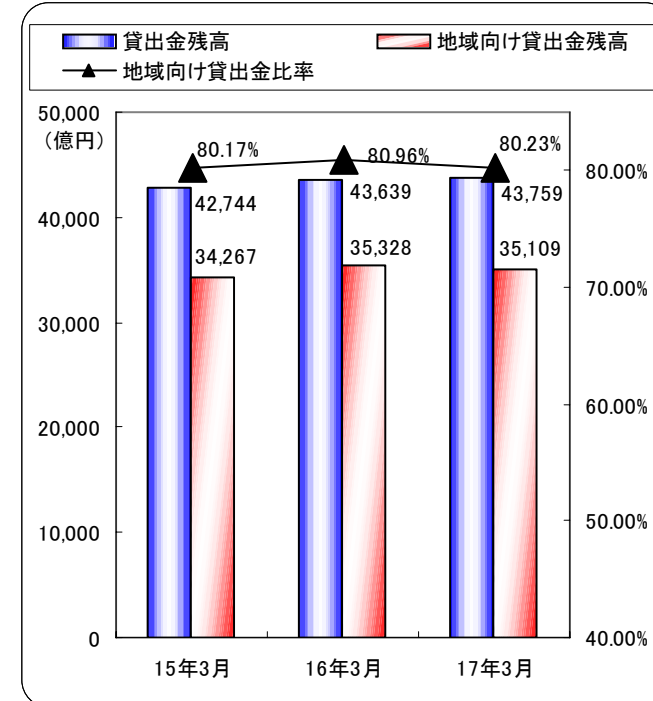
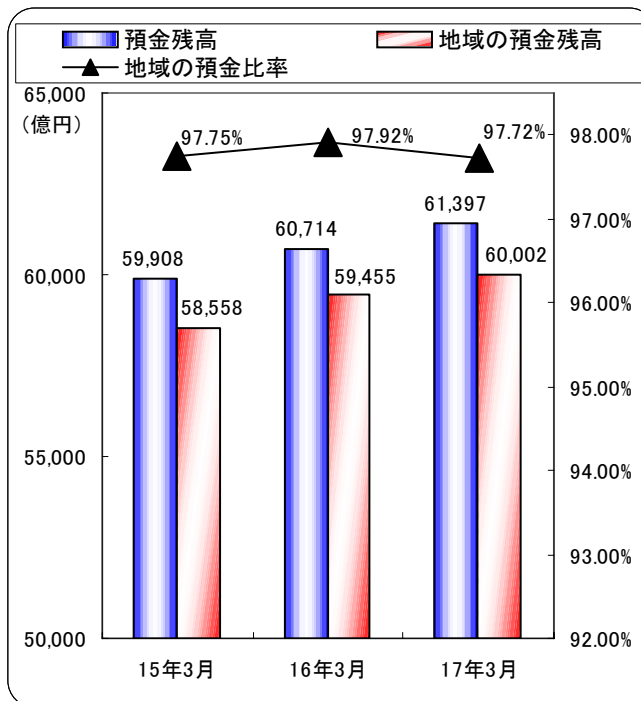
当行は、国内に172店舗(うち茨城県内143店舗、出張所含む、17年3月末現在)を配置するとともに、ATM・CD等現金自動設備を829台設置するなど、稠密な店舗ネットワークを構築し、お客様の利便性向上に努めております。

### <地域の預金、貸出金の状況>

当行の預金のうち、97.7%が地域(\*)のお客様からお預かりしている預金です。また、貸出金につきましても、地域向け貸出金は全体の80%を超える高い水準となっております。

\*「地域」とは、茨城県を中心としたその隣接する地域で、営業拠点を有する当行の主要な営業地盤です。  
(茨城、福島、栃木、埼玉、千葉、宮城)

### 地域向け貸出金状況



### <法人のお客様とのお取引>

当行は、33,480 先の中小企業のお客様とお取引を頂いております。そのうち、33,000 先が地域の中小企業のお客様です。中小企業のお客様への貸出は堅調に推移しております。また、地域の貸出金のうち、50%超が中小企業のお客様への貸出となっております。

### <個人のお客様とのお取引>

個人のお客様向け貸出先数は 218,355 先で、そのほとんどが地域の個人のお客様です。個人のお客様向け貸出のうち、主要なローンである住宅関連ローンの件数は順調に増加しております。

また、給与振込・公共料金口座振替・年金振込などについても、多くのお客様にご利用いただいております。

### <地方公共団体を通じた地域貢献の取組み>

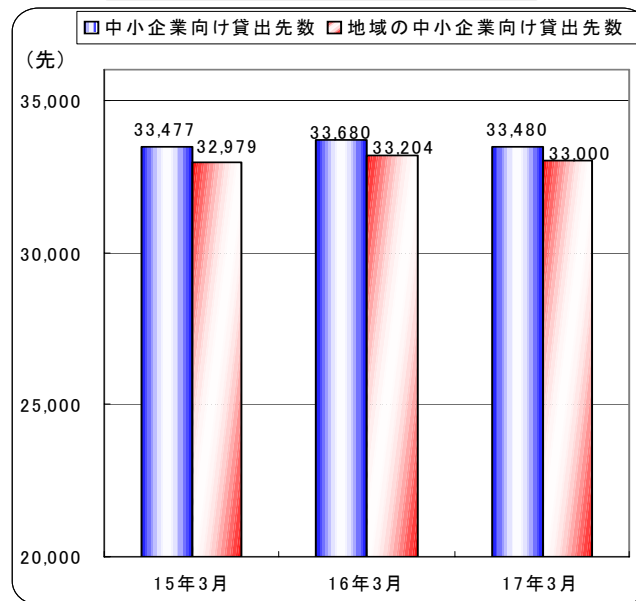
#### ○指定金融機関の受託

当行は、茨城県をはじめ茨城県内 60 市町村、栃木県、福島県内 3 市町の指定金融機関を務めており、公金の収納・支払い・保管などを通じて地方公共団体の出納業務の一翼を担っております（17年3月末）。

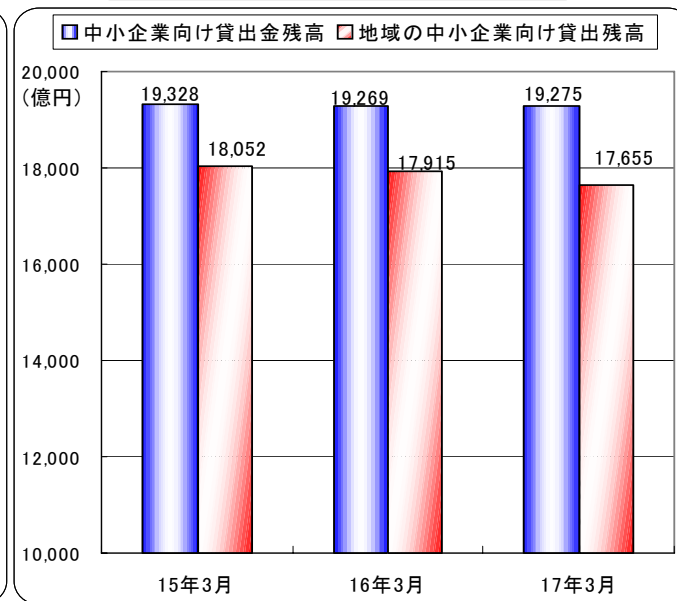
#### ○地方債の引受け

当行は、茨城県および茨城県内市町村の地方債を約 6,470 億円引受けており、地方公共団体へ安定的に資金供給することにより、社会資本の整備や地域経済の活性化に貢献しております（17年3月末）。

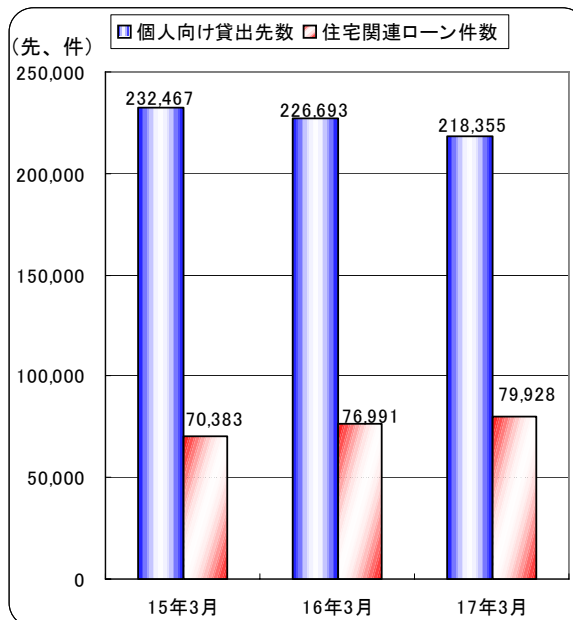
中小企業向け貸出先数  
地域の中小企業向け貸出先数



中小企業向け貸出金残高  
地域の中小企業向け貸出金残高



個人向け貸出先数、住宅関連ローン件数



給与振込、公共料金口座振替、年金振込の先数

