特定震災特例経営強化計画（ダイジェスト版）

（金融機能の強化のための特別措置に関する法律附則第１１条第４項の規定により適用される同法第３３条第１項）

令和　３年６月

いいひと、いいまち、いいくらし。
いわき信用組合

目　次

１．経営強化計画の策定にあたって　・・・・　1

（１）　前経営強化計画の実績についての総括

（２）　資産負債の状況

（３）　特定震災特例経営強化計画の実施期間

２．信用供与の円滑化、地域経済の活性化に資する方策　・・・・　3

（１）　当信用組合の基本方針

（２）　中小規模の事業者に対する信用供与の取組み

（３）　被災者支援・地域の復興支援に資する取組み

（４）　地域における経済の活性化、地方創生に資する取組み

（５）　経営基盤の充実のための方策／人材育成のための方策

１．経営強化計画の策定にあたって

（１）前経営強化計画の実績についての総括

当信用組合は、2012年１月に金融機能の強化のための特別措置に関する法律（以下、「金融機能強化法」という）附則第１１条に規定する震災特例協同組織金融機関として全国信用協同組合連合会を通じ２００億円の資本支援を受け、資本の増強を図りました。第二次経営強化計画として、2016年４月～2021年３月までの5カ年計画を策定し、地域に密着した金融機関として東日本大震災からの復旧・復興に向け全力で中小企業・小規模事業者・個人の皆様に対し特徴的な金融仲介の発揮と各種サービスの提供に取り組んでまいりました。

信用供与の円滑化

信用供与の円滑化

復興・創生支援にかかる関連部署の連携強化や人材育成、コンサルティングを始めとする相談体制機能の強化を通して、中小企業・小規模事業者に対する信用供与の拡大に努めてまいりました。また、一昨年の台風被害と今般のコロナ禍影響も重なるなか、複合的支援を進めてまいりました。

〇営業店との連携で本業支援取組み強化のための専担部署(事業支援部)人員3名増員 し8名体制
〇17時までの窓口相談業務の継続並びに総合ローンセンター休日営業の継続実施
〇コロナ禍にかかる休日(GW5日間及び6月・7月の4日延べ9日間)相談業務実施：393件
〇専門家コンサルティング相談：1,328件　【2021年３月期までの累計実行件数】

被災者支援・地域の復興支援

被災者支援・地域の復興支援

被災者の支援及び被災地域の復興・創生を進めるなかで発生した、一昨年の台風被害や今般のコロナ禍による環境の変化に対しても、相談機能強化や融資条件への弾力的対応、事業者の事業再生・事業承継支援等を積極的に推進してまいりました。

〇いわしん災害復興資金：273件3,564百万円／いわしん災害復興特別資金：142件8,181百万円　【累計実行件数・金額、2021年３月期にて取扱終了】
〇ちいきの”力”5000・3000：441件5,141百万円／災害復興住宅ローン：68件1,110百万円　【2021年３月期までの累計実行件数・金額】

地方創生

地方創生

地域経済の活性化のため、地元地公体並びに外部機関と連携した創業・新事業支援の推進や、地域事業者の事業再生に資する取組み体制の構築を実施してまいりました。

〇日本政策金融公庫との連携による協調融資：14先、272百万円　《うち当信用組合実行額：133.5百万円》　【2021年３月期までの累計実行件数・金額】
〇地域復興応援商品「エール」：149件4,854百万円／フロンティア(創業・新事業支援資金)：118件731百万円　【2021年３月期までの累計実行件数・金額】
〇創業・新事業に関わる専門家によるコンサルティング実施：214件/事業承継支援先数及びM＆A支援先数：32先　【2021年３月期までの累計実行件数】

経営基盤の充実

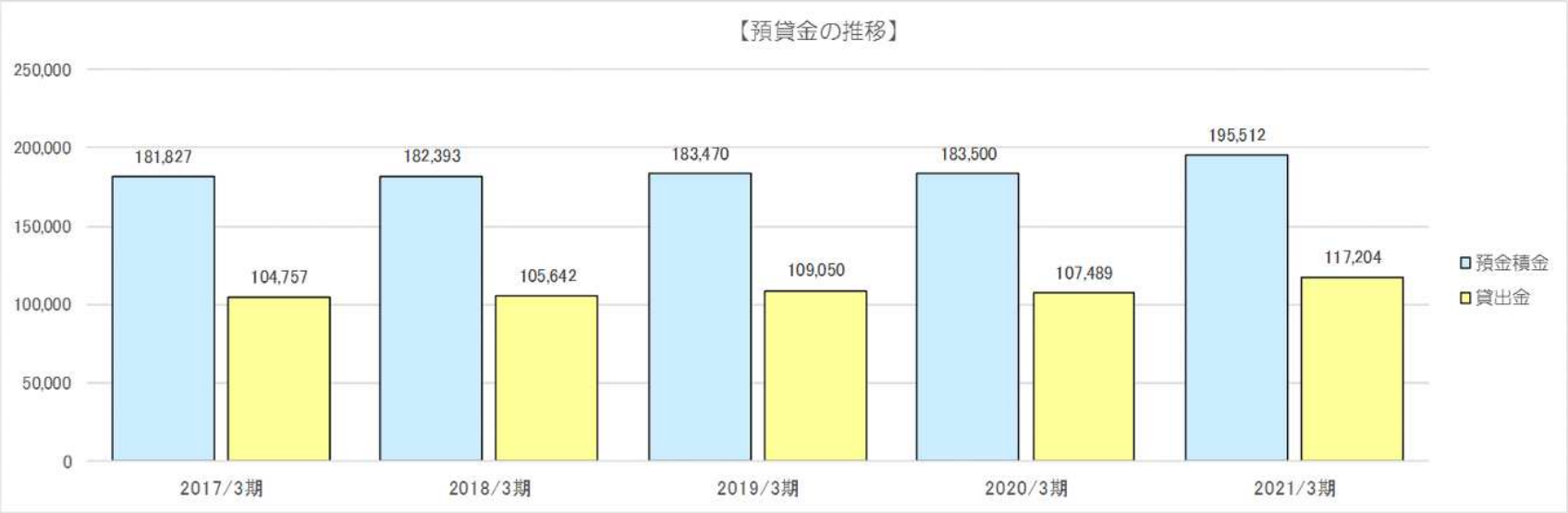
経営基盤の充実

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、ガバナンスの強化を始め各種管理・監督体制の強化を図り、経営基盤の充実に努めてまいりました。

１．経営強化計画の策定にあたって

（２）資産負債の状況

（単位：百万円）



預積金は、2021年3月末預金残高195，512百万円となり、震災直後の2011年3月末預金残高143，217百万円に対し、52，295百万円の増加、
貸出金は、2021年3月末貸出金残高117，204百万円となり、2011年3月末貸出金残高102，058百万円に対し15，146百万円増加となりました。

（３）特定震災特例経営強化計画の実施期間

2021年４月から2026年３月末まで（５年間）

金融機能強化法附則第11条第４項の規定により適用される同法第33条第１項の規定に基づき、2021年４月から2026年
３月までの特定震災特例経営強化計画を実施いたします。

２．信用供与の円滑化、地域経済の活性化に資する方策

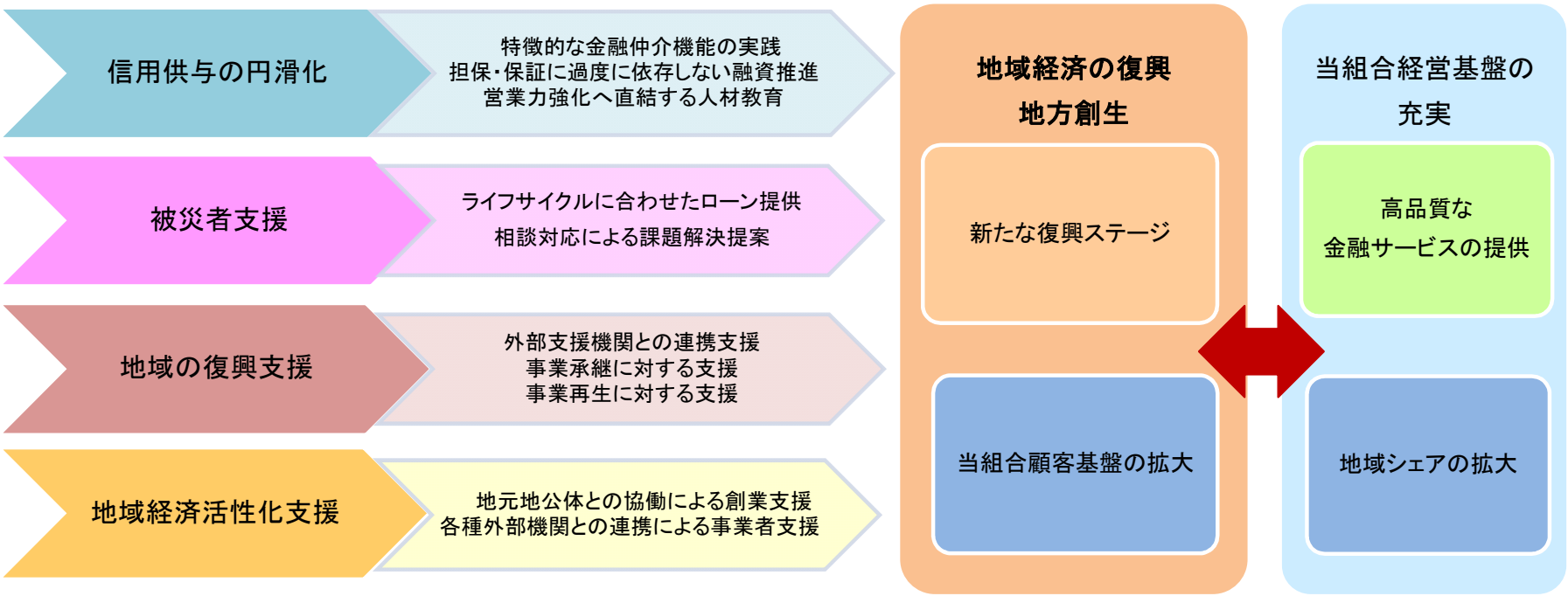
（１）当信用組合の基本方針

東日本大震災および原発事故の発生から10年が経過し、公共インフラの整備が進んでいる一方で、地元のお客様は、いまだ懸命に復興・再生に努力されています。原災地域の避難指示解除に伴う帰還者動向や風評被害の問題は根深く、震災前の事業規模までは回復していない事業者も数多く見受けられ、未だ復興の途上にあります。また、一昨年の台風被害や今般の新型コロナウイルス感染症の影響も重なって、その先行きは不透明で、地域経済の停滞や市場規模の縮小が懸念される厳しい状況が続いております。

当信用組合では、地域での「つながり」、地域社会における人々の信頼関係や結びつきを『ソーシャル・キャピタル(社会関係資本)』と定義づけし、それを基軸とすることで、顧客それぞれに合った価値創造提案や課題解決型提案などによる伴走型金融支援を積極的に進めております。また、地域の消長は経営に直結するとの認識の下、地域経済の活性化・持続的発展を実現するために、地元地公体や各種支援機関との連携による地方創生の取組みを強化していきます。

当信用組合では、人口の高齢化と少子化による減少という構造的な課題に加えて、相次ぐ自然災害と予期せぬ感染症の蔓延など地域社会及び経済の不確実性が高まる中、外部機関との連携を活かした事業者支援、地域課題解決に資する金融サービスの提供など特徴的な金融仲介の実践を続けていくことが、相互扶助を理念とする私ども信用組合の使命と捉え、的確かつ迅速な対応により、地域の復興・創生、地域経済の活性化へ向けた支援策に積極的に取組んでまいります。

～利他心と豊かなソーシャル・キャピタル（社会関係資本）を活かして～ “お客さまのお役に立つ、地域のお役に立つ信用組合”



２．信用供与の円滑化、地域経済の活性化に資する方策

（２）中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化の取組み

施策	取組内容
狭域高密度取引の推進 営業体制の充実	・復興支援にかかる専担部署〔事業支援部〕増員による事業者支援体制の強化 ・「いわしん安心バリュー」の推進:お取引先の従業員との信頼関係をベースにした円滑な信用供与 ・効果的な営業力の強化：公募制度による支店長の登用、営業スキルアップを目的とした研修の実施
各種情報提供の実施	・経営者交流会「うるしの実クラブ」会員向けの情報提供サービスの拡充 ・クラウドファンディング「MOTTAINAIもっと」を活用した事業者情報の発信と販売の支援
相談業務等の実施	・経営課題解決に向けた「常設の専門家相談」の実施 ・ローンセンターにおける休日相談／コロナ禍にかかる休日相談【 2020年GW5日間含め延べ9日間 】 ・営業時間を延長し、お客様の融資相談に対応

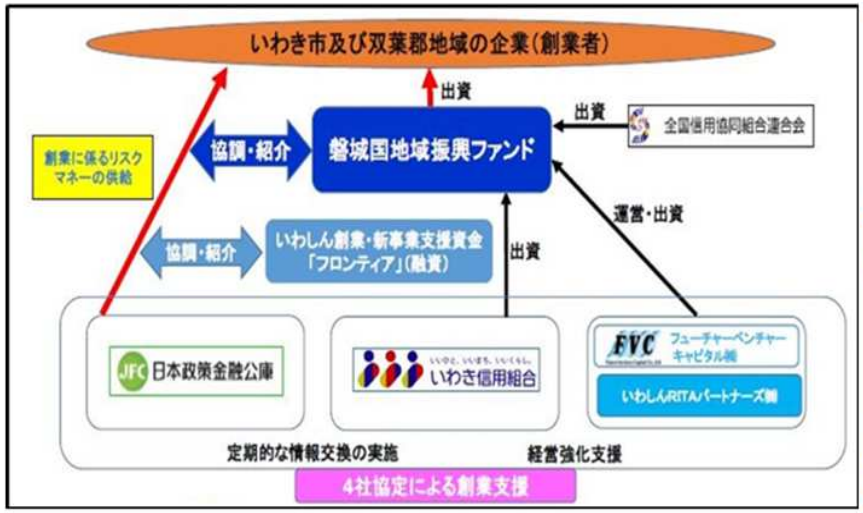
信組業界のクラウドファンディング
「ＭＯＴＴＡＩＮＡＩもっと」

新型コロナウィルス影響にかかる融資等相談窓口開設
2020年 5/2～5/6 (5日間)相談合計２３２件
引続き、6月・7月にも各２日間実施、延べ9日間
相談合計 ３９３件

２．信用供与の円滑化、地域経済の活性化に資する方策

（３）被災者支援・地域の復興支援に資する取組み

施策	取組内容
復興・創生に向けた対応	日々の営業活動を通じ、お取引先の個別事情を把握し、外部機関と連携のうえ事業再生に向けた経営計画の策定支援等による事業再生の推進
復興・創生に向けた新商品の開発・提供	震災復興のステージごとに変化する資金ニーズや震災後も発生が続く自然災害など予期せぬ事象による経済の不確実性の高まり等へ対応する新商品・サービス開発を継続
外部機関等との連携	・福島産業復興機構、東日本大震災事業者再生支援機構、中小再生支援協議会等との連携 ・中小企業診断士、税理士、社労士等の各種専門家との連携
創業・新事業支援	・地域振興ファンドの設立とクラウドファンディングの活用 ・地元地公体との協働による起業家の発掘と育成
事業承継支援	・外部機関との連携 ・日本政策金融公庫及び商工中金との業務連携



地域振興ファンドを中核とした創業支援スキーム

創業・新事業資金融資
「フロンティア」

いわしんが運営する「クラウドファンディング 磐城国」

２．信用供与の円滑化、地域経済の活性化に資する方策

（４）地域における経済の活性化、地方創生に資する取組み

施策	取組内容
地元地公体との連携、協働	市の条例に基づき設置された「中小企業・小規模企業振興会議」からの委員委嘱と参画
外部機関との連携	各種経済団体や地域の商工会議所・商工会さらには民間機関を含む幅広い連携

中小企業の採用支援から事業承継までを支援する
ヒューレックスグループとの事業承継にかかる業務提携

商工中金と「事業再生・経営改善支援に関する業務協力契約」を締結

（５）経営基盤の充実のための方策／人材育成のための方策

施策	取組内容
地域シェアの拡大	事業性・個人消費性資金の融資の増強
人材育成	・研修・勉強会のカリキュラムの充実 ・CIS（顧客感動満足）マイスター資格取得