

経営強化計画の履行状況報告書

2024年6月



ともに羽ばたこう未来へ

横浜幸銀信用組合

目 次

1. はじめに	
(1) 経済環境	1
(2) 決算の概要	1
2. 経営の改善に係る数値目標の実績	
(1) 収益性を示す指標	4
(2) 業務の効率性を示す指標	4
3. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況	
(1) 営業態勢の強化	5
(2) 取引先の拡大	8
(3) 人材の育成強化	11
(4) 信用コスト削減のための取組み強化	13
(5) 全組合的な情報の共有強化	16
(6) 経営効率化の強化	16
4. 従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項の進捗状況	
(1) 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策	19
(2) リスク管理の体制の強化のための方策	20
(3) 法令遵守の体制の強化のための方策	23
(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	26
(5) 情報開示の充実のための方策	27
5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、その他の主として業務を行っている 地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況	
(1) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、その他の主として業務を行っている 地域における経済の活性化に資するための方針の進捗状況	28
(2) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策の進捗状況	30
(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 の進捗状況	32
6. 経営強化に伴う経費に関する事項の進捗状況	
(1) 人件費	33
(2) 物件費	33
7. 剰余金の処分の方針	
(1) 基本的な考え方	34
(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針	34
8. 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の進捗状況	
(1) 経営管理に係る体制	34
(2) 各種リスク管理の状況	35

1. はじめに

(1) 経済環境

日本経済は、物価高による消費下押しと人手不足による設備投資の遅延に加え、足もとでは自動車認証不正問題や能登半島地震の影響もあり、景気回復が足踏みしている状態ではありますが、賃上げ定着や家計の賃金期待改善により、個人消費は持ち直しに転じるものと思います。

しかしながら依然として地政学的緊張の高まりがあり、原油価格や海上運賃の高騰から、コストプッシュ圧力が高まっており、今後の先行きに関しても不透明な状態です。

このような中、当信用組合は、感染症や資源価格高騰が地域経済に与える影響を十分に注意し、中小規模事業者の大幅な売上減少等による、資金繰りに係る不安の声に対して、お客様のニーズを踏まえて必要な支援に取り組んでいく必要があると思慮いたします。

当信用組合は、情報と人員の集約により営業力・相談力・対応力を強化し、お客様の経営支援の取り組みに注力し、地域のお客様などから信頼される信用組合を目指してまいります。

(2) 決算の概要

①主要勘定（末残）

(単位：百万円)

勘定科目	2023年 3月末 実績(始期)	2023年 9月末 実績	2024年		
			3月末 実績	2023年 3月末比	2023年 9月末比
預金・積金	618,139	644,340	655,070	36,931	10,730
貸出金	465,782	476,015	490,010	24,228	13,995
有価証券	566	464	464	△102	—

ア. 預金・積金

預金・積金末残につきましては、社会貢献として預入金額の0.03%を寄附する「みらい定期預金」、非対面取引である「つばさ定期預金」等の商品を販売し、個人預金の増強を図った結果、昨年度末比36,931百万円増加し、655,070百万円となりました。

イ. 貸出金

貸出金につきましては、「経営強化計画」に基づき、中小規模事業者向け貸出金の積極的な推進・資金供給に取り組んだことや、積極的に企業支援を実施したことから、前年度末比24,228百万円増加し、490,010百万円となりました。

なお、2024年3月期は不良債権処理の一環として736百万円の貸出金償却を実施しております。

ウ. 有価証券

有価証券につきましては、一部債券の償還があったことから、前年度末より102百万円減少した464百万円となっております。

②収益状況（計数は図表1に記載）

ア. 資金利益

貸出金利息につきましては、若干の利回り低下などがありましたが、貸出金残高の伸長もあり、計画値を54百万円上回る、10,724百万円となりました。預け金利息につきましては、預け金金利の上昇や、預金平残が前年末比増加したことを受け、預け金平残も前年度末比増加したため、同利息についても、計画値を33百万円上回る、152百万円となりました。なお、有価証券利息配当金は、計画値を1百万円下回る4百万円となりました。

預金利息につきましては、キャンペーン定期の販売等により預金残高が大きく増加しましたが、預金利回りが低下したことから計画値を143百万円下回る、2,213百万円となりました。

イ. コア業務純益

コア業務純益は、積極的な推進活動や支援対応が奏功し、貸出金利息収入が増加したことから、計画値を243百万円上回り3,820百万円となりました。

ウ. 当期純利益

当期純利益については、積極的な推進活動によりコア業務純益が計画値を上回ったことから、計画値を879百万円上回る3,533百万円となりました。

エ. 自己資本比率の状況

2024年3月末の自己資本比率について、分母となるリスクアセット額が、顧客に対する資金繰り支援・資金供給により貸出残高が増加したことを受け、計画比23,940百万円増加した544,672百万円となったものの、分子である自己資本額が、普通出資金の増強や、当期純利益の計上などにより計画値を1,405百万円上回り、47,982百万円となりました。

以上により自己資本比率は前期比0.06ポイント上昇し8.80%となりましたが、計画値を0.1ポイント下回っております。

【図表 1】

(単位：百万円)

	2023年 3月期 実績	2024年 3月期 実績	2024年		
			計画	計画比	前期末比
業務純益	3,840	4,004	3,477	527	164
業務収益	10,872	11,297	10,999	298	425
資金運用収益	10,470	10,916	10,829	87	446
うち貸出金利息	10,310	10,724	10,670	54	414
役務取引等収益	341	335	120	215	△6
その他業務収益	61	45	50	△5	△16
うち国債等債券関係	-	-	-	-	-
業務費用	7,032	7,292	7,521	△229	260
資金調達費用	2,186	2,213	2,356	△143	27
うち預金利息	2,186	2,213	2,356	△143	27
役務取引等費用	70	65	75	△10	△5
その他業務費用	0	0	0	0	0
うち国債等債券関係	-	-	-	-	-
一般貸倒引当金	-	△183	100	△283	△183
経費	4,774	5,197	4,990	207	423
うち人件費	2,477	2,661	2,600	61	184
うち物件費	2,207	2,446	2,300	146	239
経費 (除く機械化関連費用)	4,739	4,916	4,822	94	177
業務粗利益	8,614	9,018	8,567	451	404
国債等債券関係損益	-	-	-	-	-
コア業務純益	3,840	3,820	3,577	243	△20
臨時損益	△170	△456	△750	294	△286
うち不良債権処理額	185	269	800	△531	84
うち株式等関係損益	-	-	-	-	-
経常利益	3,669	3,547	2,727	820	△293
特別損益	△792	24	△40	64	816
税引前当期純利益	2,877	3,572	2,687	885	695
法人税、住民税及び事業税(△)	28	28	33	△5	0
法人税等調整額(△)	△15	10	-	10	25
当期純利益	2,863	3,533	2,654	879	670

2. 経営の改善に係る数値目標の実績

(1) 収益性を示す指標

【コア業務純益】

(単位：百万円)

	2022/3 期 (計画始期)	2024/3 期			始期からの 増加額
		計画	実績	計画比	
コア業務純益	3,486	3,577	3,820	243	334

(注)・コア業務純益 = 業務純益 + 一般貸倒引当金繰入額 - 国債等債券関係損益
 ・計画始期の水準については、直近の決算期の数値を設定しております。

(2) 業務の効率性を示す指標

【業務粗利益経費率 (OHR)】

(単位：百万円、%)

	2022/3 期 (計画始期)	2024/3 期			始期からの 増加額・率
		計画	実績	計画比	
経費 (機械化関連費用は除く)	4,535	4,821	4,910	89	375
業務粗利益	8,057	8,567	9,018	451	961
業務粗利益経費率	56.29	56.27	54.44	△1.83	△1.85

(注)・業務粗利益経費率 = (経費 - 機械化関連費用) / 業務粗利益
 ※機械化関連費用には、事務機器等の保守関連費用等を計上しております。

2024年3月期の業務粗利益経費率につきましては、分子である経費について、店舗移転に伴う賃料支払が発生したことなどにより計画を上回りました。しかし分母となる業務粗利益について積極的な営業推進が奏功したこともあり、計画値を1.83ポイント改善する54.44%となり計画を達成いたしました。

3. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況

当信用組合は、経営強化計画に基づき、お客様への資金の提供等を通じて、お客様の経済的、社会的ニーズを充足させるために、相互扶助に基づく信用組合の原点である「顔が見える営業推進」によりお客様のニーズを把握し、お客様から信頼されることが必要となります。

すなわち、基本方針として信用組合の原点に立ち返り、顔が見える営業推進のスローガンに「FACE-TO-FACE」を掲げ、徹底したお客様訪問により、お客様から信頼される信用組合を目指してまいります。

<基本戦略>

この基本方針の実現のために、当信用組合では、①営業態勢の強化、②取引先の拡大、③人材の育成強化、④信用コスト削減のための取組み強化、⑤全組合的な情報の共有強化、⑥経営効率化の強化の6つの戦略を掲げ、具体的な施策を策定し、目標達成に向けて取り組んでおります。

本計画でも、基本的には前計画の施策等を継続し、各施策についてPDCAサイクルに基づく評価、検証、改善対応策の検討等を実施し、実効性を高める計画としております。

こうした取組みにより、収益性の向上、資産の健全性、財務基盤の強化を図り、地域のお客様、組合員、さらに職員から信頼される信用組合を目指してまいります。基本戦略に基づく具体的な諸施策の進捗状況は次のとおりです。

(1) 営業態勢の強化

①営業推進態勢の強化

各営業店が経営方針に則った営業推進を実施し、営業本部も法人営業に尽力することで、メイン化を進めていくほか、営業店に対して業務部から実効性のある具体的な指示や改善指導を行うことで、営業店による推進活動を推し進めております。

併せて、各営業店の若手職員については、更なる融資業務の経験蓄積、ノウハウ向上を目的として、毎期計画的に営業本部に受入れ、お客様への帯同訪問等によるコンサルティング型提案セールス等のスキルアップを行い、目安として3年間の育成期間を目途に営業店に戻すこととしております。

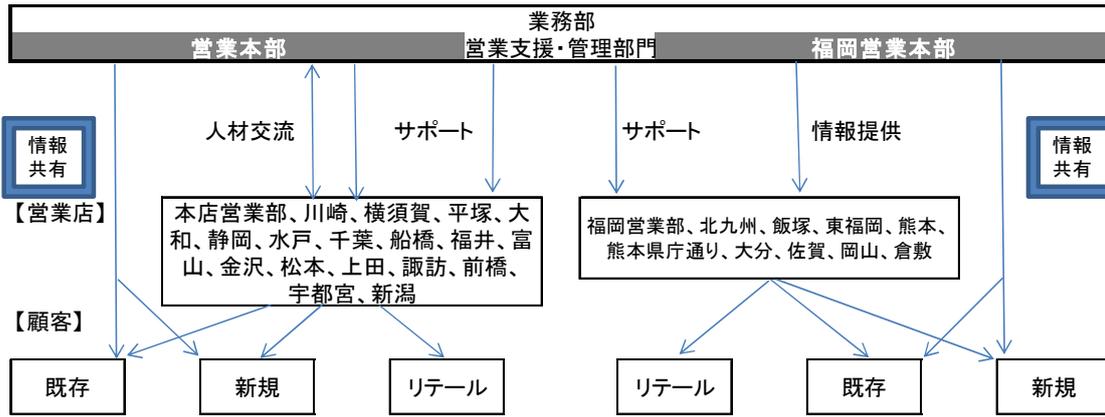
前経営強化計画では、営業推進態勢の再構築として、第1ステップ（営業本部の立ち上げと人員増強、営業活動の計画策定から融資の実行までの一元管理の実現）、第2ステップ（営業本部で経験を積んだ職員の営業店配置）、第3ステップ（営業店でのリテール推進や個人ローン推進に注力する営業態勢）、第4ステップ（営業店を主体とする営業態勢）を計画しておりますが、現状、第3ステップの「営業店でのリテール推進や個人ローン推進に注力する営業態勢」に移行しております。今後は新たなステップへの移行が重要と位置付けておりますが、当面は営業店の推進態勢の強化とスキルアップに引き続き取り組む必要があると判断しており、その移行に向け、2020年4月より営業態勢強化に伴う店舗戦略の構築を実施いたしました。具体的にはエリア等で区分け・グループ化し、基幹店舗（法人営業に特化）、総合店舗（フルバンク）、支店（リテール営業に特化）に分けて推進活動を実施いたします。

第4ステップへの移行ですが、現状では、経営強化計画を策定した時と比較し、環境変化が著しく、当初定めた第4ステップの形態に固執することはなく、状況に応じて変化させる

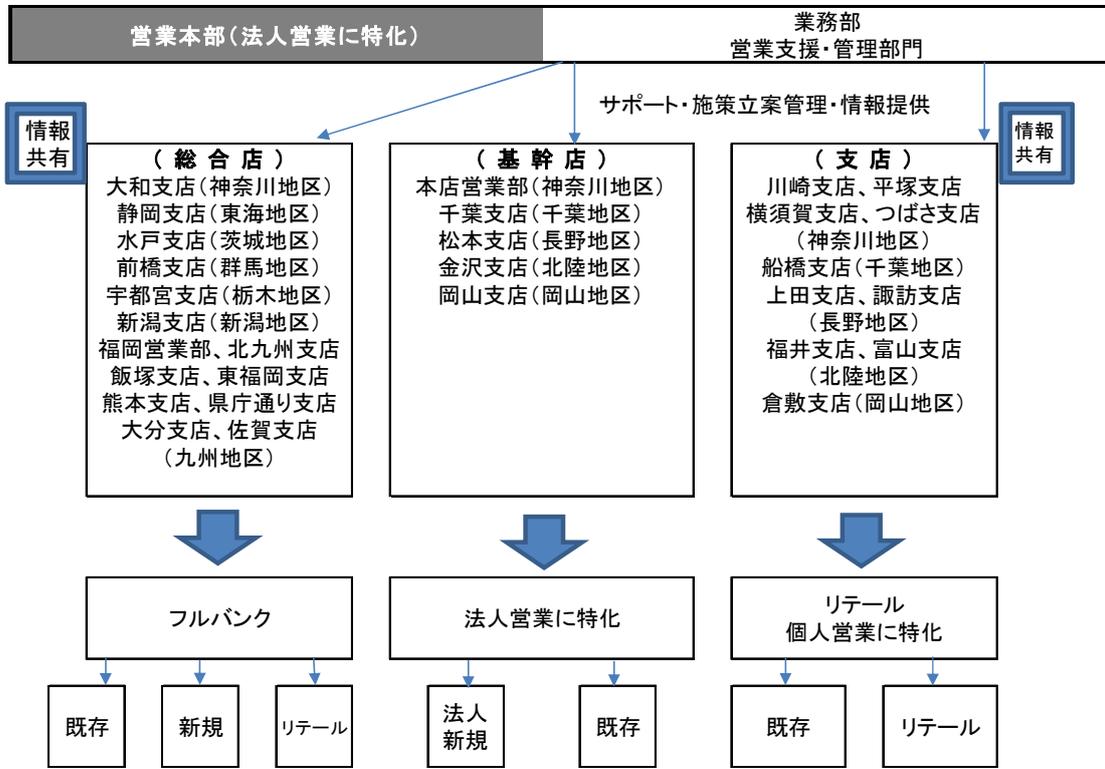
ことも必要であると考えていることから、今回の店舗戦略の構築を進化させることを最終第4ステップとするか、現在の第4ステップも含め、経済状況・社会環境等を総合的に勘案し、柔軟に変化させていくことが肝要であると考えており、最終形態の在り方については現在検討中であります。

なお、営業本部については、最終ステップ移行後においても、営業店の管理・サポートに取り組みつつ、引き続き法人営業に特化した推進態勢を維持していく方針とします。

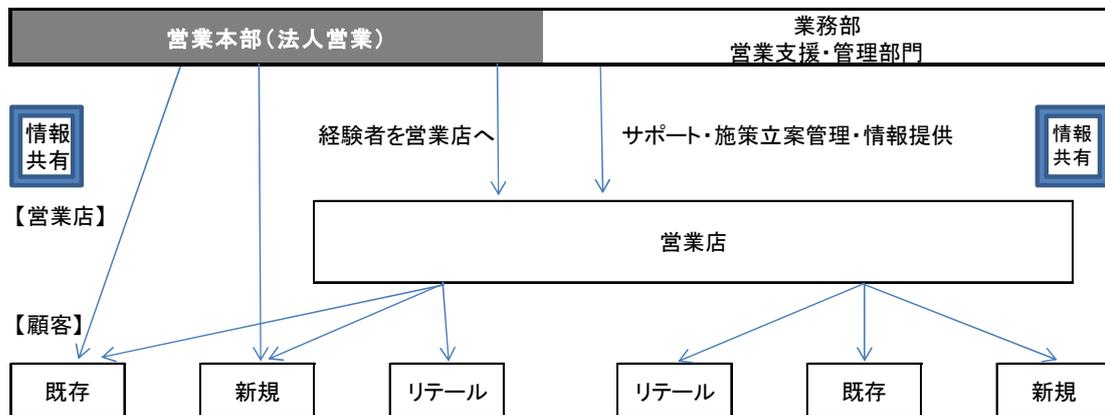
第3ステップ(2017年3月以降)



第3ステップ店舗政策導入(2020年4月以降)



第4ステップ(2023年3月以降)



②融資渉外に係る研修会の継続実施による営業力・提案力の強化

人事教育担当部署である人事部が、業務部及び審査部等と連携して、財務分析やキャッシュフロー分析、連結財務諸表の考え方、稟議書作成に係る研修等を定期的で開催し、渉外系の基本的な能力の向上を図ることで、引き続き、営業力・提案力を強化しております。

2023年度上期については、5月に「電話対応・ビジネスマナー研修」を開催し、34名が参加。6月には「年金アドバイス研修」を開催し、30名が参加。7月には「財務分析講座（不動産業・レジャーホテル）」を開催し、38名が参加。8月には「窓口対応力向上講座（マネロン対応）」を開催し、27名が参加しております。

また、下期についても、10月に「債権管理回収口座」を開催し、44名が参加、11月には「EQ感じる力の磨き方」を開催し、46名参加、同じく11月に「クレーム対応研修（中級）」を開催し、30名が参加しております。

(2) 取引先の拡大

①訪問営業の徹底

これまで営業本部が主体として訪問営業を実施しておりましたが、現状各地区における営業推進は、各店が経営方針に沿って自主的に実施しており、また営業本部及び営業担当役員のほか専務理事・常務理事・常勤理事も加わり、訪問頻度を高めております。

これにより、お客様との信頼関係を構築し、お客様の情報とニーズを把握し、取引先の拡大に努めております。

各地区における営業推進は、各店が経営方針に沿って自主的に実施していることから、新規取引先数の増加に向けて事業性融資取引先数の純増目標を設定し、それぞれの地域で既存取引先以外の事業者等への訪問を徹底するなかで、業種分散、小口取引先の獲得に努めております。2023年度は新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置づけが「2類相当」から「5類」に移行されたことから、積極的な対応を実施いたしました。

②業種分散・小口取引先開拓への取組み

ア. 営業本部及び各営業店は、既存取引先のメイン化を進めるなかで関係深化を図り、当該取引先から様々な情報を取得するとともに、当該取引先等からの紹介等により、これまであまり取引のなかった業種への足掛かりを掴み、それに併せて当該業種に関するノウハウを習得し、調剤薬局のM&Aなどの融資を実行いたしました。

イ. 併せて、2015年3月にお客様親睦会として発足しました「横浜幸銀会（旧横浜中央会、旧こうぎん倶楽部）」の会員の取引先の紹介活動を通して、新規アプローチの営業推進を図っております。2023年度は開催しておらず、今後の再開を検討いたします。

ウ. 営業店においては、以前は新規取引先数の目標を設定しておりましたが、現状事業性融資取引先純増数を評価項目に加えるとともに営業店別に目標を設定するなどして、それぞれの地域の事業者に対する融資拡大に努めております。また、事業性融資獲得を強化するため、営業店長の決裁権限を拡大（300万円から5千万円以下に拡大）し、スピーディーな対応を行うことで融資拡大に努めております。

なお、基幹店、総合店、支店ともに営業店長の決裁権限は同一となっております。

エ. 営業店におけるこうした活動の実効性を高めるため、営業店長を対象に、店舗マネジメ

ント及びリテール推進にかかる研修会を随時開催しているほか、部店長会議やブロック会議も活用し、営業店に経営、運営及び課題等の報告を定期的に求めることで、目標達成意識を醸成しております。

オ. 営業部店の営業推進活動支援を目的とした「㈱東京商工リサーチ(以下「TSR」という)」の企業情報を還元しており、営業推進や与信判断などに活用しております。また純新規融資の実績を評価項目とし、新規開拓に努めております。

これらの取組みを通じ、各営業店の地元の中小規模事業者等への訪問を定例化させるなかで、お客様情報を収集し、提案型コンサルティング機能を発揮した取引先拡大を図っております。

③成長分野への取組み

ア. 地域における中小規模事業者向け貸出金増強の観点から、今後資金ニーズが増加すると想定される分野（Web 関連、生活関連事業等）に対する融資に積極的に取り組んでおります。成長分野については国策や規制等の状況を注視し、適正な融資に取り組んでいく方針であります。成長分野への取組みにつきましては、主に営業本部がニュービジネス開拓を担い、既存顧客からの紹介や、横浜幸銀会などを活用し、既存取引業種以外の業種に対する開拓を実施しております。実行には至りませんでした。サービス付き高齢者向け住宅事業等へのアプローチも行いました。

イ. 既存取引先である健康促進事業やグループホーム等介護事業者等からの紹介を通じて、医療・介護事業に係る資金需要の開拓を行い、併せて営業本部は、業界セミナーや政府系金融機関等の研修会への参加を通じ、業界のノウハウの習得並びに資金需要者との接点拡大を図っております。

④リテール取組み強化

ア. 個人向けローンとして「奨学ローン」、「カーライフローン」、「リフォームローン」、原則保証人不要で融資金額は 30 万円、50 万円、100 万円、200 万円、300 万円の 5 種類から選択できる「カードローンアラカルト」等の商品を販売し、キャンペーンも実施しております。

イ. 各種、個人ローンについて、当信用組合のホームページ上から WEB 申込ができる体制を整えております。また、個人ローンの信組業界ローン検索サイト「しんくみローンサーチ」を通じた広告を活用し、WEB 取引の周知を図っております。

ウ. 当信用組合では、「子育て支援定期預金」や「みらい定期預金（2023 年 3 月販売終了）」等の各種商品を販売しており、営業店の窓口、又は渉外係がお客様とコミュニケーションをとりながら、お客様のライフステージに合わせた個人ローンの販売を行い、リテール取組みの強化を図っております。2024 年 4 月からは金利を見直した「のぞみ定期預金」の販売を開始いたしました。

エ. 店舗戦略に伴うグループ化により、支店は預金・リテール営業に特化しており、店舗周辺に対する営業活動を強化いたします。各店独自の方法で営業活動を実施しております。

【2023 年度新規取引実績】

(単位：千円)

商品名	件数	金額
奨学ローン	6	9,740
カーライフローン	35	73,350
リフォームローン	6	14,490
フリーローン	56	78,900
カードローンアラカルト	3	2,300
住宅ローン (ひまわり)	5	462,800
合計	111	641,580

⑤インターネットバンキングサービスの活用

新たな決済機能として、法人向けインターネットバンキングサービスについて、2015 年度からセキュリティの安全性を確認しながら取扱いを開始し、2016 年 4 月より本格稼働いたしました。2024 年 3 月までのインターネットバンキングの契約件数は、個人・法人を含め 1,671 件となりました。

同サービスの導入は、お取引先の利便性向上に資することから、既存取引先との取引深耕や新規取引先の増加に寄与するとともに、決済性預金の増加に向けた取組みを強化することで、資金調達コストの低減、貸出金の強化や役務収益の獲得等収益増強に繋げております。しかしながら、現在サイバー攻撃等が頻発・多様化している状況であることから、同サービス加入時には、加入者のセキュリティ状況を事前にチェックしております。

セキュリティに関しましては、クライアント証明書を発行することで、証明書をインストールしていないパソコンからの取引を認証しないようにし、またワンタイムパスワードを並行して導入し、パスワードを随時変更する等、不正送金等の未然防止に向けたセキュリティ機能の強化を図っております。なお、法人契約についてワンタイムパスワード導入を必須とし、当日振込の禁止、振込限度額の引き下げをするなど更なるセキュリティ強化を図っております。

さらに、サービス利用顧客に対して、セキュリティ向上のため、不正送金・フィッシング対策ソフトの無料導入や OS 等の基本ソフトの定期的な更新により常に最新の状態を保つよう、案内等を通じセキュリティ向上に努めており、モニタリング機能を追加しております。同機能は、ANSER センターで準備した「ロジック」に基づき、不正取引と疑われる取引を検知した場合、金融機関に情報還元され、不正取引の早期発見に努めております。またサイバー危機への意識強化を図る目的で、契約されている方々に対する注意喚起も積極的に行っております。

⑥つばさ支店の開設

2019 年 4 月より個人向け非対面取引 (メールオーダーサービス) を開始し、横須賀支店にメールオーダー部門「つばさセンター」を新設し、非対面でも預金取引や相談が出来るサービスを開始いたしました。同サービスは好評を得ており、2020 年 10 月 12 日より「つばさ支店」として新規開店いたしました。2024 年 3 月末時点での預金残高は 948 億円となっております。

(3) 人材の育成強化

当信用組合において、人事部が所管となり、年間の研修プログラムを策定し、業務部、審査部等と連携し、財務分析研修、渉外研修等を定期的に開催し、各職員のスキルアップを図っており、営業店、特に営業店長の営業推進に対する意識の醸成を主として研修会を開催してまいりました。本計画においてもブロック会議等、各部店長が集まる場を利用し、引き続き継続して開催してまいります。

2023年度の部店長会議については、4月および10月に開催いたしました。ブロック会議については、7月に東西2ブロックで開催し、その後東日本ブロックで2024年1月、西日本ブロックでは同年2月に開催しました。各ブロックで業務部が会議を実施し、営業活動等に関する情報などを共有してまいります。

新入職員から部店長までの必要な知識や能力を図るために受講すべき研修、通信教育、取得する資格等を明確にした階層別研修体系を整備したほか、eラーニング研修システムを導入し、自主的な能力開発や自己啓発を補助してまいります。

また、人事評価の見直しに向け、2018年4月昇進に関する基準を整備し、通達により周知しており、更に「給与規程」「嘱託職員規程」「本拠勤務地規程」「社宅管理規程」「通勤手当支給規程」を整備いたしました。今後も引き続き、職員一人一人が公平感を持てる人事制度の確立を進めてまいります。

①各種研修会への参加

信用組合業界の中央団体である全国信用組合中央協会等が主催する各種研修会、外部機関が主催する研修会等への積極的な参加を始め、新入職員向け通信講座等、経済法令研究会の主催する検定試験等の受験等を通して、若手・中堅職員のスキルアップを図っております。2023年度下期は30名が受験し、7名が合格しております。2023年度通期では金融法務等に61名が受験し、23名が合格しております。また、前述のeラーニング等を活用してスキルアップを図っております。

②営業店長の意識醸成

ア. 当信用組合は広域信用組合であり、地域によって資金需要に濃淡があり、営業・融資推進面において得られる経験にも差が生じやすいことから、外部研修等を積極的に活用し、また総部店長会議やブロック会議などを通じて営業推進に関する情報や提案セールス手法などを共有し、営業推進力や融資獲得に向けた審査・事後管理能力等を高め、営業店長のスキルアップを図っております。

イ. 営業店長を対象に、外部講師による、又は当信用組合の役員等が講師を務める、研修会を継続して開催し、お客様への訪問営業への意識付けを徹底しております。また、営業店長等の意識醸成に伴う定期的な訪問営業を通じた情報収集により、各種ニーズを掘り起こし、お客様に対するきめ細かな金融サービスをご提供できるよう提案型営業に向けた教育を行っております。2023年度は11月に部店長クラスの研修として、外部講師による「EQ感じる力の磨き方～マネジメント手法とは～」を開催いたしました。また10月には債権管理回収講座を開催いたしました。

ウ. 営業店を(1)東日本ブロック(①南関東・東海地区(9店舗:本店営業部、川崎支店、

横須賀支店、平塚支店、大和支店、静岡支店、水戸支店、千葉支店、船橋支店)、②北関東・甲信越・北陸地区(9店舗:福井支店、富山支店、金沢支店、松本支店、上田支店、諏訪支店、前橋支店、宇都宮支店、新潟支店))、(2)西日本ブロック(③西日本地区(10店舗:福岡営業部、北九州支店、飯塚支店、東福岡支店、熊本支店、熊本県庁通り支店、大分支店、佐賀支店、岡山支店、倉敷支店))の2つに分け、地域ごとの特色を活かした営業推進などの情報を共有するブロック会議を年2回開催しております。2023年度は7月と2024年1月~2月に各ブロックで開催いたしました。

③営業・提案力の育成

- ア. 融資担当者や得意先担当者等を対象に、審査部・業務部及び営業本部の職員が講師となり財務分析研修、渉外研修等を定期的で開催し、審査・営業能力の向上を図っております。2023年度上期は、7月下旬に財務分析講座(不動産・レジャーホテル)を開催し、合計38名が参加いたしました。下期は3月に融資事例研修を開催し、合計84名が参加いたしました。
- イ. 営業店職員が営業本部と帯同訪問するほか、融資研修会等に参加することにより、財務諸表等の分析を始めとした目利き力の強化を図っております。また東京都信用組合協会や福岡県信用組合協会主催の外部集合研修に職員を定期派遣しております。

④CS(顧客満足)の向上に向けた取組み

- ア. 2015年12月に実施したCSマナー研修会へ参加した職員等を講師として、営業店毎にCSマナー研修会を継続的に実施しております。
- また2018年6月に服装規程を改定。組合基準のみだしなみチェックリストによるチェックを実施しており、2021年10月に日本ビジネスドックによる「CS推進・クレーム対応研修」に36名参加いたしました。また2023年8月には「窓口対応力向上講座(取引時確認・マネロン対応)」に27名参加いたしました。
- イ. お客様の声を組合経営に反映させるための取組みの一環として「お客様の声はがき」を営業店に備え置き配布・回収しております。「お客様の声はがき」による好事例や問題事例等の情報を各営業店に還元し、内容により総務部による指導を行うなど、CS向上に努めております。

⑤全体研修会への取組み

本部、営業店間のコミュニケーションの向上を図る必要がありますので、必要に応じて全体研修会を計画し、積極的な意見交換を行い、人事交流のしやすい環境整備に努めることで、連携を強化してまいります。直近では、2018年7月に全体研修会を開催し、合併組合の意見交換を行い、経営改善に係る計数目標達成へ向けた意識付けを行いました。現状では長引くコロナ禍を受け、全体研修は実施しておりませんが、部店長会議等を通じて、各部各店にて情報共有を図っております。2023年度は11月に入組2~5年程度の若手職員を集め、エンゲージメントカードを使ったワークショップを通じて、お互いの考えを知り、グループごとに対話をしながら仲間意識を醸成する「チームビルディング研修」を開催いたしました。

(4) 信用コスト削減のための取組み強化

取引先の実態把握を強化し、キャッシュフローを重視した貸出審査により、取引先の資金繰り状況及び債務償還能力を見極めることで、より精度の高い審査を行っております。

さらに審査能力向上・強化を図るため、営業店・本部職員を対象に外部専門家や業界経営者を講師に迎え、研修を実施し、個々人のみならず組合全体の審査スキルの向上に努めております。また内部研修（事例研修会）にて、実行後2年以内と、早期に不良化した実例をもとに問題点等を周知するなど反省点も踏まえたスキル向上に努めております。

新規与信額1億円以上の大口案件につきましては、営業本部及び営業店が審査部に対する事前協議を実施しては、よりスピーディーに対応するため、書面に拘らず各店及び営業本部が事前に審査部に連絡し、協議した上で業況の見極めや審査のポイント、保全面の確認事項等を審査部が営業本部又は営業店と早期に共有することで案件に対する理解度を深め、十分な調査・分析を継続しております。

また、当信用組合の内部限度額を超える与信関連案件、不良債権に係る保証人・担保等の解除・処分及びその他免責等に関する案件、及び理事に対する与信案件等の理事会決議案件に関しては、常勤理事会において案件の妥当性等を議論しており、クレジットリミットの変更・追加設定の案件については、融資審査委員会に諮り多数決により決定し、四半期毎に常勤理事会へ報告しております。また、クレジットリミット超過先については、継続して状況をレビューし、四半期毎に常勤理事会に報告を実施しております。

① 審査・管理能力向上・強化

ア. グループ与信残高10億円以上（当該期のなかで10億円を超えることが見込まれる先も含む）の与信先につきましては、融資審査委員会のメンバー（専務理事2名、常務理事2名、常勤理事1名）及び営業担当理事により構成される「取引方針検討会議」により、取引先の財務状況、定性情報を分析のうえ、取引方針の策定及びクレジットリミットの設定を行っております。

なお、2019年度より、取引方針の策定及びクレジットリミットの設定先を前強化計画の「グループ与信残高2億円以上」から「グループ与信残高10億円超（当該期のなかで10億円を超えることが見込まれる先も含む。）」に変更しております。

また、2021年1月決裁権限規程を改定し、プロパー融資純新規先に対する項目を追加しました。通常のプロパー融資が10億円超で融資審査委員会決裁となるところ、純新規先は5億円超を融資審査委員会決裁とし、審査機能の強化を図っております。

イ. 取引方針を策定した先につきましては、営業店において、定期的に訪問し、取引先の実態把握に努め、ローンレビュー報告書等により報告し、業況の変化が見られた場合には、速やかに取引方針やクレジットリミットの再検討を行う等迅速に対応しております。

ウ. 各地域の信用組合協会等が主催する外部研修会を活用し、審査部、管理部及び営業店職員の審査スキルの向上を図っております。

エ. 審査部、業務部及び営業本部職員が講師となり、本店部長代理、支店長代理までの職階の若手融資担当者に対し重点的に財務分析、不動産評価の仕方、稟議書類の作成等職員の階層別に研修会を開催しております。上期は9月に営業店職員を招いて実施する「トレーニー制度」により、事例を基にした融資審査におけるポイント・注意事項の説明を実施し、

下期には3月に融資事例研修を開催いたしました。

また、業界団体関係者や会社経営者等を講師として招き、業界の動向や事業のポイント等実態に即した研修会を、営業店長を含めた融資職務に携わっている職員を対象に実施することで、現場の目利き力の習得等を行っており、監査法人を講師として、M&Aのポイントや注意点に関する研修会や財務分析講座等を実施しております。

オ. 与信集中リスクが組合に与える影響を把握するため、主要三業種や大口上位先がランクダウンした場合のシナリオに基づくストレス・テストを実施し、期間損益や自己資本比率に与える影響を検証しております。今後も複数のシナリオによるストレス・テストを定期的に行い実施してまいります。具体的には顧客財務諸表に対し、業種ごとに想定されるストレスをかけ、返済能力・債務償還年数等を考慮して、ランクダウンの可能性を把握のうえ、期間損益に与える影響を把握し、管理を強化してまいります。

②延滞債権の管理強化

ア. 管理債権規程を改定し、管理債権（延滞債権、ダウンサイドリスク先等）について期初に取組方針を作成し、その方針に基づき毎月取組方針の進捗を管理するとともに、定期的な訪問を実施するなどして現況把握に努めております。このうち「3ヶ月以上延滞債権」については「延滞交渉報告書」を毎月本部に提出し、営業店・本部間で情報を共有しております。また延滞初期の初動対応が肝心であることから、毎月延滞状況をチェックし、1回でも延滞が発生した場合には管理部がアクションを起こし、対応策を協議することとしております。更には、「ダウンサイドリスク先」及び「早期事業再生支援先」に指定を受けた債権については、別途「ローンレビュー報告書」を作成し、取引先の現状報告及び取引施策の進捗状況を報告しております。管理部は「ローンレビュー報告書」に基づき営業店のヒアリングを通じて取引先の状況に変化がある場合は対応を指示する等、営業店のフォローアップに努めております。現状、延滞一覧を管理部が確認し、延滞が確認された場合には、即座に店舗と情報を交換するなど、初動対応に重点を置いております。

また新型コロナウイルス感染拡大による対応（条件変更等）を実施した先については、上記ローンレビュー報告書とは別に「新型コロナ対応先報告書」により状況把握を行っております。

イ. 営業店において対応が困難であり、法的手続きを必要とする債権については、管理部が管理を行い、法的手続きを進め、回収を図っております。また、実質破綻先、破綻先において償却（部分的償却を含む。）が必要な先は、償却債権として管理部に移管し、一括して管理しております。営業店においても債権管理回収業務のレベルアップを図るべく、2022年11月に弁護士を招いて「債権管理回収講座」を開催いたしました。今期も10月に同講座（第2弾）を開催し、44名が参加いたしました。

ウ. 取引先の経営改善が困難であり、担保以外に回収の目途のない債権につきましては、担保処分による債権額の圧縮等を図っております。また、担保処分後の債権、あるいは担保処分に長期を要すると判断される担保付債権、償却困難なカードローン債権等は、民間サービスへバルクセールを行っております。今後も引き続き、取引先や保証人の実態を十分に把握し、債権整理を促進し、最終処理によるオフバランス化を推し進め、資産内容の改善に努めてまいります。

③事業再生支援への取組み強化

ア. 当組合では、これまで管理部を所属部署とし、審査部、リスク管理部、総合企画部、営業本部により構成される「管理債権会議」を設置・開催し、不良債権回収方針、延滞債権の解消方法、事業再生支援先の選定及び具体的な支援策等を決定しておりましたが、2023年7月、組合内の組織改編により、事業再生支援の取組みについては、より一層の強化を図る観点から事業再生支援を主幹する部署を営業本部第二（経営支援担当）とし、顧客ごとの実情に沿った事業再生支援を積極的に実施していく方針であります。

なお今期の「管理債権会議」は2023年4月、7月、10月、2024年1月に開催しました。

イ. 取引先の再生支援につきましては、「管理債権会議」において決定した方針に基づき、管理部が直接取り組んでおります。なお前述の通り、2023年7月からは営業本部第二（経営支援担当）が担当しております。

必要に応じて取引先に事業再生に強い弁護士や公認会計士等の外部専門家を紹介しているほか、当信用組合と取引先に加え、取引先顧問税理士の三者による財務基盤強化にむけた検討会の実施等を含めた再生支援に取り組んでおります。

また、再生支援につきましては、幅広い知識、ノウハウが必要なことから、営業本部を主体に全国信用組合中央協会等が主催する研修会等へ参加し、知識の習得に努めております。

ウ. 「管理債権会議」において再生支援先を選定し、中小企業活性化協議会等の活用を検討しておりますが、中小企業活性化協議会の活用が難しい取引先につきましては、当該取引先とのヒアリングを通じ、取引先の抱える課題を把握するとともに、課題に対する施策（資金繰り対策、収益改善施策、財務管理強化施策等）に関しアドバイスを行っております。

④融資の事後管理の強化

ア. 資金使途の妥当性検証に当たり、融資先の設備資金および資金使途が明確な運転資金について「資金使途チェック表」を作成し、各店において管理しております。2021年3月より「資金使途チェック表」の作成・レビューを監査項目とし、不備がある場合には、領収書等不備書類の徴求等を指示するとともに、当初の資金繰り計画通り資金が利用されていない場合には、取引先に対するモニタリングの実施等指示をしております。今期は大きな不備は確認されておられません。

イ. 与信額3億円以上の大口与信先については、融資実行後、営業店が定期的に訪問し、取引先の実態把握に努めるとともに半期ごとに審査部へ「ローンレビュー報告書」により報告しております。

また、審査部では当該報告を受け、取引先の業況等に変化が見られる場合は、営業店や営業本部、経営支援部等関連部署間で情報を共有し機動的に対応するなど管理を強化しております。

更に現状のコロナ禍を受け、条件変更や運転資金等の支援を実施した先についてフォローする「新型コロナ対応先報告書」を作成し、四半期に一度報告するなど、状況把握・管理強化に努めております。

ウ. 審査部が、全営業店の与信先の金額階層別・業種別等の残高構成状況や大口与信先の個

別状況等の業種集中・大口集中の状況をモニタリングし、状況に変化があった場合は、関係部署と協議等を実施する等管理強化に努めるとともに、年2回、決算・仮決算時に常勤理事会等へ報告し、対応策の検討をすることとしております。このような取組みにより業種集中・大口集中を組合として管理する体制といたします。

(5) 全組合的な情報の共有強化

①情報収集力の強化

ア. 取引先訪問時に得られた情報の更なる活用に向け、2020年度から渉外支援システム（タブレット）を導入いたしました。現状では集金業務の効率化を主として運用しておりますが、今後は日々の訪問業務の中で得られた種々の情報を基にした提案型営業推進活動等のレベルアップも図ってまいります。

イ. 営業本部において、各営業店からの顧客情報を集約するとともに、顧客の財務諸表等を同部で再度精査し、顧客の資金繰りに対し、他行返済も考慮したスキームの見直し等も含め、スピーディーな提案セールスを行っております。

②営業店職員までの情報周知徹底

当信用組合の経営方針や考え方を社内LANで全職員に発信しております。また、理事長を含む常勤理事、本部各部長及び営業店長が出席する総部店長会議において、経営の現状等を周知しており、営業店長は、その内容を職員に周知徹底するとともに、理事長をはじめとする常勤理事は、多頻度に営業店を訪問し、職員と対話を行い経営方針や本部の施策等を明確に伝達し、理解を促しております。

このような取組みを行い、全役職員で情報を共有し、経営目標達成を目指してまいります。

(6) 経営効率化の強化

①店舗戦略の再構築

ア. 店舗戦略の再構築

効率的な経営を実現するため、店舗戦略を見直しております。

具体的には、営業区域内における経済環境の変化や商圈分析のほか、営業店の規模、業務量による営業店のランク付け及び各部署の適正人数の算定、把握を行い、収益向上のためのエリア制を2020年度より導入いたしました。各店舗を「基幹店」、「総合店」、「支店」と区分しております。基幹店舗は法人営業に特化、総合店はフルバンクとし、支店については個人営業に特化いたします。また2023年度より顧客利便性等を鑑み、一部店舗戦略の見直しを行いました。

イ. 老朽化店舗への対応

上記店舗戦略の再構築とは別に、老朽化店舗の取扱いにつきましては、大規模災害等に対し、お客様、職員の安全性を確保する人命尊重の観点からも早急な対応が必要であるほか、社会インフラの一部として公共的使命を担う金融機関として、順次、移転・建替え等の対応を図っております。

2017年5月に船橋支店、2018年3月に川崎支店、2019年2月に静岡支店の移転を行いました。また2020年2月には本店の新築移転が完了し、2020年12月に富山支店、2021

年4月に東福岡支店、2021年9月には福岡営業部が建て替えに伴う仮移転、2021年12月に平塚支店、2022年1月に大分支店、2022年3月に水戸支店、2022年4月に倉敷支店、2022年6月に松本支店、2023年6月には新潟支店の移転を行いました。今後は2024年9月に福岡営業部のグランドオープン、天神支店の新規オープンを控えており、同年度中には千葉支店の移転も予定しております。

②業務の効率化への取組み

ア. 2015年度から物件費の予算制度を導入し、営業店ごとに予算化を図っております。これにより、営業店の物件費支出を予算内に抑制するという意識付けが図られ、物件費が前経営強化計画を下回る等の効果が見られたことから、引き続き、同制度の適切な運用を図ることとし、不要不急な支出の削減に努めております。

予算制度については継続しておりますが、各営業店の事務負担軽減も鑑み、端末などへの登録は省略し、営業に負担のない方法で継続実施しております。

イ. 事務・業務の効率化を図り、人員の有効活用を実現してまいります。効率化に向けたシステム化やアウトソーシング等への移行を順次実施しており、2022年1月より事務部傘下に事務センターを発足いたしました。同センターにて電子手形交換の対応、預金調査、物件調査（外部依頼）の取り次ぎ業務を担当しております。今後相続に関する取扱いについてシステム導入のうえ、本部集中で対応するなど、業務拡大を検討しており、営業店の補完的役割を果たしております。

③システム更改への取組み

ア. 営業店事務の合理化や効率化促進のため、オンライン端末の入替、出納機器関連、出資金システム等の導入などを実施し、計画的にシステムの更改、整備、導入を行っております。2022年度に電子記帳台の全店導入を行いました。為替の外部委託も検討していましたが、ネットバンキングが普及したことによる店頭件数の減少や費用面でのネックがあることから外部委託は行わないことになりました。

イ. システム担当部署において、システム障害等を最小限に抑えるための専門知識の習得に向けた教育計画の策定等を含む専門性向上を図るための各種取組みを検討しており、2018年4月より、当組合のシステム関係を所管する部署として「事務部システム部門」を発足いたしました。さらに2020年4月から「事務部システム部門」を「システム部」として独立させ、セキュリティ強化に努めております。具体的には、サーバー・回線の更改、ホームページ管理ベンダーの変更、Windows10 パソコンの順次入れ替えなどを実施しております。またサイバーセキュリティ強化に向けた取組みとして、金融庁が主催する「Deltawall 4」に参加し、非常時の演習を実施したほか、当信用組合ホームページや当信用組合ネットワークシステムの脆弱性診断、更にはシステム監査の実施などにも取り組みました。また毎年の実施が推奨されるシステムの脆弱性診断を実施(レオンテクノロジー)しており、NISC（内閣サイバーセキュリティセンター）の主催するサイバー演習に2021年7月および12月に参加いたしました。2022年10月には3年ぶりに金融庁が主催する「Deltawall 7」に参加いたしました。Emotet メールが横行することに対抗するために2023年2月に電子メールのシステムをセキュリティの高いサービスへと完全移行いたし

ました。2023年度にもNISCのサイバー演習への参加を行うとともに、例年通り脆弱性診断を受診し、緊急を要する高度な脆弱性はないとの報告を受けています。

ウ. 2017年11月の旧信組岡山商銀との合併に伴い、さらに広域化が進んだことから、遠隔地をカバーする融資稟議システム等を導入いたしました。しかし不動産評価基準統一を先行して実施していることや渉外支援システムを導入したこと、信用リスク管理システム内の「財務入力システム」カスタマイズ（機能追加、連結決算対応）による事務作業の統一を優先していることから、本格運用時期は未定であります。

エ. 2019年度下期に「業績管理システム」を導入いたしました。同システムは店別の実績（実績、利回り等）を各店で確認し、効率的且つ精緻な予兆管理を実施するものであります。2021年度より本格稼働予定でありましたが、システム内の条件定義を変更する必要性から2021年度下期より新定義にて稼働を開始しております。

オ. 2019年度下期より「渉外支援システム（タブレット）」を導入いたしました。同システムにより渉外活動の効率化と不正防止、情報蓄積による提案営業の推進を実施しております。更にタブレットシステムによりマイナンバーを取得するオプションの導入に向けて進行中です。

カ. 店頭業務を補佐する「電子記帳台」については2022年度に全店導入いたしました。

キ. 2022年7月に電子交換所が設立されました。これまで手形・小切手の現物を手形交換所に持ち出し・持ち帰りしていたものが電子化され、今後Webシステム（電子手形交換サービス）を用いて電子交換所とイメージデータのやりとりを行うこととなります。そのため、一部業務を本部に集中するため、2022年1月に事務センターを発足し、一元対応しております。

ク. 2024年4月に印鑑照合システムの導入、インボイス制度や電子帳簿保存法制度に対応する経費事務支援システムの稼働開始を予定しており、営業店業務の省力化に寄与すると考えております。

4. 従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項の進捗状況

(1) 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

①ガバナンス体制の強化

ア. 業務の執行、経営の監視・牽制の適正化

当信用組合では、コーポレート・ガバナンス体制の確立を経営の最重要課題の一つとして位置付け、理事会、常勤理事会、監事会は、自らの役割を理解し、そのプロセスに関与する等の機能を発揮することで相互牽制を図り、経営監視、牽制を適切に行える体制を構築しております。具体的には、常勤理事会は、毎週1回の周期で開催し、理事会で決定した基本方針に基づき、協議・決定のうえ、業務を執行しております。

理事会は原則二ヶ月に1回の周期で開催し、必要に応じて随時開催することで、経営方針や業務運営に関する重要事項について協議・決定を行っております。また、監事会は原則二ヶ月に1回開催し、組合の業務執行状況について協議を行っており、業務執行に対する監査・監督体制の整備にも取り組んでおります。

また、2017年11月の旧信組岡山商銀との合併により、当信用組合は、19県にまたがる広域信用組合となりましたが、今後も、役員一人一人が自らの役割を理解し、業務執行の意思決定プロセスに十分関与することで、経営監視、牽制機能の維持・強化を図っていくため、理事会、常勤理事会、監事会を開催する際は、テレビ会議等を活用しております。併せて、19県にまたがる広域信用組合として理事26名、監事4名体制とし、そのうち常勤理事を8名・常勤監事を2名とすることでガバナンス体制を強化しております。

イ. 経営の客観性・透明性の向上

本経営強化計画の進捗状況の管理・監督、経営戦略や基本方針について客観的な立場で評価・助言を受け、経営の客観性・透明性を高めるため、信用組合業界の中央機関である全信組連の経営指導を定期的にとともに、年1度程度の全国信用組合監査機構監査を受査しております。なお、直近では2022年7月に受査いたしました。今年度の受査については7月を予定しております。

②経営陣のリーダーシップ確保

ア. 経営方針の周知

主要会議の席での理事長挨拶の内容を「理事長メッセージ」として社内LANで全役職員に配信し、理事長の方針、考え方を全ての職員に周知しております。

また、理事長を含む常勤理事及び本部各部の部長、各営業店長が出席する総部店長会議を三ヶ月に1回の周期で開催し、幹部職員に対して経営の現状を周知するとともに、幹部職員が自ら考え行動することを徹底しております。2023年度は4月および10月に開催し、方針の周知を行いました。

イ. 役員による多頻度臨店

役員は、定例的に営業店を訪問しており、職員と対話することで経営方針や本部の施策等を明確に伝達するとともに、営業現場の意見を集約し、経営管理態勢の強化と職場の活性化に取り組んでおります。

(2) リスク管理の体制の強化のための方策

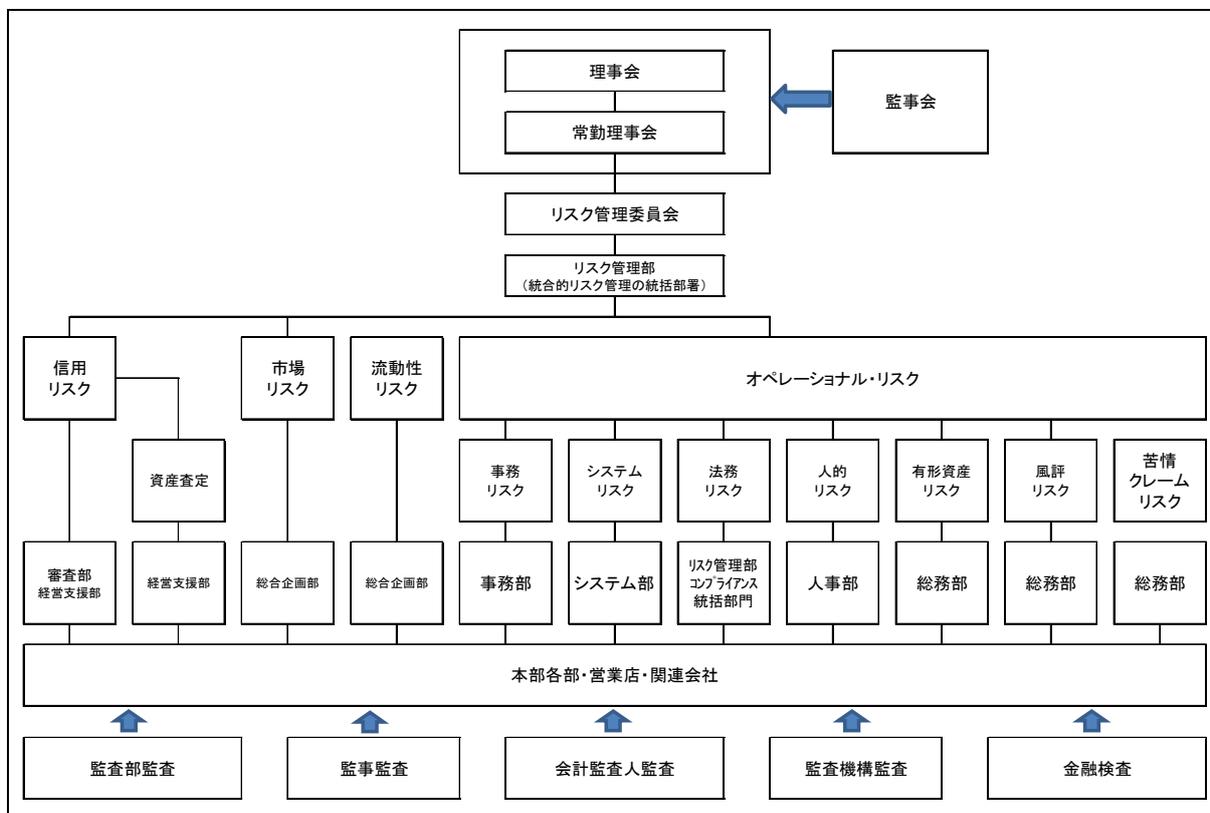
①統一的リスク管理態勢

業務全般に内在する各種リスクにつきましては、これを一元的に管理し、総体的に捉え、統一的リスク管理のもと、経営体力と比較・対照のうえ、適切な資本配賦を行うことで業務の健全性を確保しております。

なお、2019年7月に組合のリスクを一元管理する新部署「リスク管理部」を新設いたしました。これまで総合企画部が所管していた、組合全体のリスクを統一的に管理する「リスク管理委員会」については、リスク管理部が所管部署となり、当該委員会を半期に一度開催しております（直近開催は2024年3月に開催）。そのなかで、各種リスク管理方針・規程に従い、担当部署（信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナル・リスク等）により想定されるリスクの洗い出しを行い、主要リスク及び自己資本算定に含まれないリスク状況を把握するとともに、評価・計測されたリスクについて協議し、その協議内容を経営強化委員会に報告する体制とし、リスク管理態勢の充実に努めることとしております。またリスク管理委員会の機能強化を目的に新たな小委員会「ALM委員会」、「オペレーショナル・リスク管理委員会」を設置し、各種リスクに機動的に対応できるよう体制を整備しております。

今後においても、所管部署であるリスク管理部が、リスク量の計測にかかる更なる精緻化を図るべく、新たな計測手法について経営陣と協議を行ってまいります。リスクカテゴリー別のリスク評価方法や水準のさらなる高度化を検討し、リスクを勘案した収益性を経営陣が適切に判断できる体制を構築してまいります。

【リスク管理態勢図】



②信用リスク管理態勢

ア. 管理方針・規程等の整備

当信用組合では、信用リスク管理方針・規程等を整備し、同方針・規程等に基づいた管理を行っております。

イ. 審査体制及び決裁権限

2018年7月に融資決裁権限規程を改定し、「審査部の部長決裁（3億円以下）」以上の与信案件につきましては、常勤理事5名の委員（決裁権限者は4名）によって構成する「融資審査委員会」にて「融資の5原則」（安全性、成長性、収益性、流動性、公共性）に基づき、案件の妥当性を十分に検討する体制を整備し、審査しております。なお20億円超の与信案件については常勤理事会にて審査を実施しております。

また、純新規貸出については与信担当理事の決裁を5億円以下とし、5億円超から20億円以下を「融資審査委員会」決裁とすることで、新規先のチェックを強化しております。

ウ. 信用リスクに関わる部署に対する人員増加による体制強化

2019年7月、審査部（横浜）に1名人員を増加し、管理体制の充実を図りました。

エ. クレジットリミット

グループ与信残高10億円以上の与信先（当該期のなかで10億円を超えることが見込まれる先も含む）につきましては、融資審査委員会メンバーおよび役員により構成される「取引方針検討会議」を開催し、取引先の財務状況、定性情報を分析のうえ、取引方針の策定、及びクレジットリミットを毎期5月末基準で、今期も6月に設定しております。

取引方針を策定した先に対しましては、営業店において定期的に訪問し、取引先の実態把握に努め、状況の変化が見られた場合には、速やかに取引方針やクレジットリミットの再検討を行うなど迅速に対応しております。

なお、個社別のクレジットリミットを超える与信案件については融資審査委員会で審議する態勢を整備するとともに、当該クレジットリミットを超える与信案件並びに理事に対する与信案件等の理事会決議案件、不良債権に係る保証人・担保等の解除・処分及びその他免責等に関する案件に関しましては、常勤理事会又は理事会において案件の妥当性等を議論しております。

オ. 与信の事前共有

与信額1億円以上の新規大口案件につきましては、営業本部及び営業店が、審査部と事前に連絡を行い、事前協議を実施しております。業況の見極めや審査のポイント、保全面の確認事項等を営業本部・営業店と早期に共有することで案件に対する理解度を深め、十分な調査・分析を継続して行っております。

カ. ローンレビュー報告

営業店の定期的な訪問によるヒアリングや試算表等の徴求を通じて、顧客の状況把握を行い、「ローンレビュー報告書」（半期報告）により審査部へ報告することで、顧客管理の強化を図っております。また現状のコロナ禍を受け、条件変更や運転資金等の支援を実施した先についてフォローする「新型コロナ対応先報告書」（四半期報告）を作成し、状況把握・管理強化に努めております。

キ. 管理債権会議

業況等に注意を要する先につきましては、経営支援部を所管部署とする「管理債権会議」

を通じ、管理を行っており、債務者の現状把握に努めるとともに、再生支援策や回収方針の具体的な取組みを協議し、再生支援策や回収方針を経営支援部が策定しております。

ク. 担保物件調査

担保不動産に関しまして、営業店が原則として年1回程度、担保不動産所在地を訪問し、土地・建物の状態や未登記建築物等の確認、収益不動産の場合は入居状況等を確認しております。なお、グループ与信額1億円以上の担保不動産の再調査結果につきましては、営業店が審査部へ担保物件調査報告書により報告しております。担保不動産に変化があった場合には、都度、審査部が関連部署と対応を協議しております。

一般の新型コロナウイルス感染症拡大による自粛等を受け、今後の物件調査方法や頻度について再検討した結果、2023年4月より遠方の物件調査については外部委託を行っております。

ケ. 業種集中リスク・大口集中リスクへの対応

主要業種に対する業種集中や大口集中リスクにつきましては、リスクが顕在化した場合の影響額を試算し、自己資本比率等に与える影響を分析するとともに、金額階層別、業種別等の残高構成状況や大口先債務者の個別状況等をモニタリングし、業況の変化に注力するなど信用リスク管理態勢の高度化に努めておりますほか、定期的に常勤理事会等へ報告して対応策の検討をしております。更に、主要業種に対するストレス・テストの手法を確立し、一定のシナリオによる毀損状況を把握しております。また、改善に向けて引き続き、他業種や成長分野、個人ローン等に取り組んでまいります。

なお、当組合主要業種に対して、年度ごとに取組方針を決定し、営業店に対して周知しております。今期も主要業種取組方針を通達にて発出いたしました。

コ. 融資内部限度額の再検討

前経営強化計画期間においては、融資内部限度額は法定限度額の50%としておりましたが、自己資本の上昇とともに融資内部限度額が年々上昇するため、大口化抑制の観点から、敢えて2018年度より限度額を据え置き（5期連続）としております。

サ. 実態把握・現状分析の強化

顧客訪問による実態把握・現状分析の強化を行い、資産査定に反映させ、営業店と二次査定部門の議論を行うことで資産査定・検証機能の強化を図っております。訪問、電話連絡を含め、積極的な把握を実施しております。

③市場リスク管理態勢

有価証券運用に関しては運用態勢および市場リスク管理態勢を十分に整備するため2019年9月に市場リスク管理規程の改定をしたうえで取り組んでおりますが、本計画期間において、新たな有価証券の運用は行っておりません。また每期期初に有価証券の運用方針を常勤理事会に報告しており、2024年度も新たな運用は行わない旨、決定しております。

また有価証券保有状況ならびに金利リスク量（スロープポイントバリュー、200BPV）について毎月策定するとともに、リスク管理委員会へ報告しております。

④流動性リスク管理態勢

総合企画部が所管部署となり、流動性リスクを適切に管理するために、2019年9月に「流

動性リスク管理方針」「流動性リスク管理規程」の改定を実施し、また組織図改定により 2022 年 6 月に「流動性リスク管理規程」を改定いたしました。規程に基づき「正常時・要注意時・懸念時・緊急時」の資金繰り逼迫区分により、資金繰りを管理しております。また、資金繰り状況につきましては、営業店で 50 百万円以上の大口為替がある場合には総合企画部へ報告するなど、流動性と収益性のバランスをとりながら、手許流動性の確保に努めております。

また、資金ポジション状況を「余資運用・流動性管理」により、総合企画部担当役員ほか常勤役員に日々報告しているほか、「流動性リスク概要」により常勤理事会へは毎月報告、リスク管理委員会に対しては半年ごとに報告し、経営陣がリスクについて適切に評価・判断できる体制を整えております。

⑤オペレーショナル・リスク管理態勢

事務部が所管部署となり、事務リスクやシステムリスク等各種リスクごとの管理方針及び規程等を整備し、当該リスクの発生予防と極小化を図り、経営の維持・安定に努めております。

また、整備した「事務取扱ミス処理規程」に基づき、発生した事務ミスは事務部を通じて全営業店に公開し、周知徹底を図ることで事務リスクの回避に努めております。

なお、当組合では、信用組合業界のシステム会社である信組情報サービス(株)が運営しているオンラインサービスに加盟しており、同サービスが作成している「SKC 事務取扱要領」を活用し、正確な事務処理を遂行することにより事務リスク回避に努めるとともに、整備された事務取扱要領等について一層の周知徹底を図ってまいります。

オペレーショナル・リスクの管理状況につきましては、リスク管理委員会を通じて半期毎に経営強化委員会へ報告し、経営陣がリスクについて適切に評価・判断できる体制を構築しており、今後も適切な運営に努めてまいります。

(3) 法令遵守の体制の強化のための方策

当信用組合は、法令遵守を経営の最重要課題の一つと位置付け、お客様、組合員の皆様からの信頼・信用を確保するために、役職員一人ひとりのコンプライアンス意識を醸成・徹底することにより、不正行為・不祥事件を未然に防止する態勢を構築しております。なお、従来は総務部がコンプライアンス統括部門を担っておりましたが、態勢強化を目的として、2021 年 12 月 1 日にコンプライアンス統括部門をリスク管理部へ業務移管いたしました。

①コンプライアンス委員会の機能強化

2014 年 7 月より、理事長、全常勤理事、常勤監事及び本部各部長をメンバーとする「コンプライアンス委員会」を定期的で開催し、コンプライアンス・プログラム（推進計画）の実施、点検、コンプライアンス違反や不祥事件の未然防止策の検討等の法令等遵守態勢の確立に向けた取組みを行うとともに、顧客保護管理態勢における問題点の整理、原因分析、改善対応策等も同委員会で検討しています。併せて、コンプライアンス責任者である営業店の部店長も参画する「コンプライアンス責任者会議」を設置し、コンプライアンス委員会で協議・検討された事項等の情報共有のほか、コンプライアンス等に関するより実務的な指導・研修等を行うなど、コンプライアンスの高度化に向けた、より深度ある議論等を重ねております。なお、コンプライアンス責任者会議を主として開催・運営したことから、コンプライアンス

委員会の開催は 2023 年度では同年 11 月および翌年 2 月、「コンプライアンス責任者会議」は 2023 年度では同年 4 月および 10 月にそれぞれ開催しております。

②リスク管理部コンプライアンス部門の役割と指導の強化

ア. 役職員の法令等遵守意識の醸成・徹底・理解度確認

法令等遵守意識の醸成として、コンプライアンスに関する DVD を利用した部店内研修や、実務的な「コンプライアンス確認テスト」の年 2 回の実施のほか、コンプライアンス関連の資格（AML）取得の必須化や、コンプライアンス関連の勉強会の実施報告を四半期ごとに求めるなどして、コンプライアンスマインドの醸成を図っております。また、役職員が遵守すべき法令等の解説や違反行為を発見した場合の対処方法等を示した手順書である「コンプライアンス・マニュアル」を定期的に見直すとともに、コンプライアンス実践計画である「コンプライアンス・プログラム」を毎年度期首に常勤理事会で承認・作成し、その進捗状況を半期毎に取りまとめのうえコンプライアンス委員会に報告し、かつ常勤理事からは当該報告を踏まえて、原因分析や改善策の策定等の指示を行っています。

こうした取組みを継続するとともに、状況に応じて営業店を臨店してコンプライアンスに関する各施策の実施状況の検証のほか、問題点や課題等への取組状況等についてモニタリングを行うなどして、職員の意識の醸成とコンプライアンスの高度化を図っております。

イ. マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策の態勢整備について

当信用組合は、マネー・ローンダリング及びテロリストへの資金供与等を遮断するため「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策及び拡散金融対策」を、経営の重要課題として位置づけ、取り組んでいくことを役職員に宣言し、役職員一丸となって取り組んでおります。

- a. 当信用組合は、自らが提供する商品・サービス、取引形態や顧客属性等に応じたマネー・ローンダリング等リスクを特定、評価し、当該取引商品・サービスや顧客属性を類型化した上で、当該リスクの低減措置を講じます。なお、これらを取り纏めた「リスク評価書（営業店公表用）」を毎年度作成して、営業店へ周知徹底を図っております。
- b. 当信用組合は、マネー・ローンダリング等リスク対策を適切に実施するために、関連する諸規程を 2024 年 3 月末までに新設・改定などしてリスク管理態勢を整備しました。
- c. マネー・ローンダリング等リスク対策について、関連部署であるリスク管理部、事務部、監査部は原則として四半期ごとにミーティングを実施し、深度ある議論、ならびに情報共有に取り組んでおります。またマネー・ローンダリング等リスクに係る管理態勢の強化策として、「顧客情報管理システム」を導入したほか、「顧客受入方針」を策定し、「純新規口座開設時等に於けるチェックシート」や「外国人留学生や技能実習生の新規口座開設にかかる対応マニュアル」を策定するなどの対応を行っています。また「SAML システム（SKC アンチ・マネー・ローンダリング）」は 2020 年 12 月に導入しておりますが、2023 年 1 月には「継続的顧客管理機能」も追加され、これを受けて当組合では 2023 年 8 月より同機能を活用した継続的顧客管理を開始しました。
- d. なお、厳格な顧客管理（EDD）への取組みとして、2024 年 4 月からはマネロン・テロ資金供与リスクが高いと判断される顧客（高リスク先）との取引の実施に際しては、上級管理職の承認を得ることを制度化する予定としております。

③反社会的勢力取引防止の強化

当信用組合では、社会の秩序や安全性に脅威を与え、健全な経済・社会の発展を妨げる反社会的勢力との関係を遮断するための「反社会的勢力に対する基本方針」を定めております。

また、「反社会的勢力対応マニュアル」を作成するとともに「SAML システム」を導入し、新規預金口座開設、融資新規取引等に係る営業店での照会方法等を明確化することで、反社会的勢力との取引防止に向けた態勢の強化を図りました。今後も SAML システムを活用してまいります。

現在も、上記マニュアルに基づき、反社会的勢力データベースの適切な更新及び照会を行っております。更に、半期に一度、既存顧客についてスクリーニングを実施するとともに、営業店に対しては必要に応じてモニタリング報告を求めています。

また、関連部署、外部機関等と連携を強化し、反社会的勢力との取引解消に向けた更なる態勢整備を図っております。

④監査部による内部監査体制の強化

ア. 年1回の臨店監査およびフォローアップ監査の実施

営業店監査は原則として年1回の臨店監査を「予告なし」で行うことを継続し、牽制機能の発揮に努めております。また、定例の臨店監査において内部統制等に問題があると懸念された店舗に対しては「フォローアップ監査」を実施し、改善状況を確認する体制としております。2023年度も全店の監査を実施いたしました。

本部監査については、各部が所管又は保有するリスクの管理状況を対象とした「業務監査」を実施しております。なお、本部各部の抱えるリスクの大きさを踏まえて監査の深度を決定し、監査対象部署を年度毎に設定のうえ監査を行うこととしており、2023年度は名寄せに関わる事務部への監査を2月に実施し、システム監査も同月実施いたしました。

イ. 月次自店検査、年次自店検査の実施

営業店において毎月実施されている「自店検査」については引き続き実施しております。なお、実効性の向上と形骸化の防止を図るため、検査項目削減や実施サイクルの見直しなども実施しております。今後は個人情報やインボイスに関する項目も実施する予定であります。

ウ. 機動的な「指示検査」の実施

これまで半期に一度実施していた「指示検査」については、監査部が必要と認めた際に機動的に実施することに変更し、実行性の向上と形骸化の防止を図っております。2023年度は月掛けの引上げ照合を実施いたしました。

なお、特段の必要性を認めない年は実施しないことで、牽制機能の強化と営業部店の作業負担の軽減も図り、実施内容についても必要に応じて変化させてまいります。

エ. マネー・ローンダリング監査の実施

マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策における第3の防衛線として、第1線（営業部店、事務部等）と第2線（リスク管理部コンプライアンス統括部門、総合企画部）が適切に機能しているか、さらなる高度化の余地がないか等について、独立した立場から検証を行っております。2022年4月には本店営業店及びリスク管理部コンプライアンス統括部門並びに事務部を対象に、AML監査を実施いたしました。AML監査については、第

3の防衛線としてマネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策の充実に向け、今後は年1回を目途に実施していくことを予定しております。2023年度も1月にAML監査を実施いたしました。

オ. 関係各部との連携強化による監査機能の強化

「臨店監査」、「自店検査」、「指示検査」等において監査部が課題を把握した場合には、事務部・リスク管理部コンプライアンス統括部門・総合企画部等の関係部署と連携・協議し、改善施策を検討する等の取組みを通じて、監査機能の強化を図っております。また、臨店監査等における指摘事項の内容分析をより充実させ、事務部等と連携して再発防止や事務ミスの未然防止にも努めております。

監査結果は取り纏めのうえ、随時、常勤理事会へ報告する体制としており、経営陣が内部監査でみられた問題点等を把握し、改善に向けた取組みを行うよう努めております。

カ. 監査担当者のスキルアップ

監査実務を通じたOJTで監査担当者のスキルアップに努めていくとともに、全国信用組合中央協会等が実施する外部研修に積極的に参加して監査実務に係る最新動向を入手する等、監査担当者の専門性を高めるよう努めており、必要な資格の取得も行っていきます。

2022年7月には内部監査人認定スクールに参加いたしました。2024年2月全信組連の内部監査講座を受講し、AML関係の資格取得も推奨しております。また、臨店監査等における指摘事項の内容分析をより充実させ、事務部等と連携して再発防止や事務ミスの未然防止にも努めております。

⑤顧客保護管理態勢の強化

顧客の保護及び利便性の向上を図り、業務の健全性及び適切性を確保する態勢を構築しております。以前業務部内に設置していた「お客様相談窓口（顧客サポート対応）」を顧客保護の所管部署である総務部に移管しており、総務部の「お客様相談窓口」にて顧客の相談又は苦情等への対応を行うとともに、発生原因を分析のうえ、改善に向けた対応に取組み、リスク管理委員会を通じて、四半期ごとに相談・苦情内容及びその対応状況を含めた顧客保護の状況をコンプライアンス責任者会議に報告のうえ、共有しております。

当信用組合が取扱う業務や商品内容の多様化、複雑化が進むことが想定されるなか、お客様からの信用、信頼を得られるよう取扱い業務や商品に関しましては、リスク管理部コンプライアンス統括部門によるリーガルチェックを受け、法的適合性等を確保するなど、トラブルや訴訟案件の未然防止を図っております。

(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策

①全信組連による経営指導、全国信用組合監査機構の監査受査

経営に対する評価の客観性を確保するため、信用組合業界の系統中央金融機関である全国信用協同組合連合会の経営指導を定期的に受けるとともに、年1度程度の全国信用組合監査機構監査を受査しております。

これにより、当信用組合の経営戦略や基本方針について客観的な立場で評価・助言を受け、引き続き経営の客観性・透明性を高めております。今年度の受査については7月を予定しております。

②経営諮問会議の定期的開催

経営の客観性・透明性を確保するため、当信用組合の経営戦略及び経営強化に向けての提言・アドバイスを受けることを目的として、外部有識者で構成される「経営諮問会議」を2014年12月に設置し、半期に1回、定期的に開催しております。

これまでの会議では、当該委員会に対し、当信用組合の経営実態並びに本経営強化計画の進捗状況を十分に説明の上、当信用組合に対するご意見・助言等をいただいております。当該ご意見等を適切に組合経営に反映するよう努めております。2021年度以降は新型コロナウイルス感染拡大を受け、開催を見送っておりますが、今後の状況により再開を検討いたします。

(5) 情報開示の充実のための方策

①「ディスクロージャー・ポリシー」の制定・公表

情報開示に関する基本方針として、「ディスクロージャー・ポリシー（情報開示に関する基本的な考え方）」を制定・公表しており、適時適切かつ透明性の高い情報開示を行っております。

②ディスクロージャー誌等での開示

お客様・組合員の皆様に当信用組合の経営に対する理解を深めていただき、経営の透明性を確保することを目的として、迅速かつ充実した経営情報を開示するとともに、積極的な営業活動に取り組んでおります。

今後とも、従来と同様、ディスクロージャー誌については、決算期ごとに法令で定められた開示内容以外に、経営理念、リスク管理態勢、コンプライアンス管理態勢の状況をはじめ、地域貢献に関する情報等、当信用組合を理解していただくための経営情報を解りやすく伝えられるように作成し、店頭に備え置くほか、当信用組合のホームページ上でも公開いたします。

また、2024年3月期においても経営内容に関するレポートを作成し、ディスクロージャー誌と同様の方法で情報を開示しております。

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

(1) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、その他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資するための方針の進捗状況

2024年3月期における中小規模事業者向けの貸出残高、及び総資産に占める割合の実績については以下のとおりです。

【中小規模事業者向け貸出残高の推移】

(単位：百万円、%)

	2022/3期 実績 (計画始期)	2024/3期			2022/3期 対比
		計画	実績	計画対比	
中小規模事業者 向け貸出残高	434,760	450,760	478,244	27,484	43,484
総資産額	656,378	675,062	706,799	31,737	50,421
中小規模事業者 向け貸出比率	66.23	66.77	67.66	0.89	1.43

(注) (1) 中小規模事業者向け貸出比率＝中小規模事業者向け貸出残高÷総資産

(2) 中小規模事業者向け貸出とは、「協同組合による金融事業に関する法律施行規則」別表1における「中小企業等」から「個人事業者以外の個人」を除いた先に対する貸出を除外したもの
政府出資主要法人向け貸出及び特殊法人向け貸出、土地開発公社向け貸出及び地方住宅供給公社向け貸出等、大企業が保有する各種債権又は動産・不動産の流動化スキームに係るSPC向け貸出、その他金融機能強化法の趣旨に反するような貸出を除く。

中小規模事業者向け貸出については、各営業店と営業本部が営業推進に取組み、計画始期である2022年3月対比43,484百万円増、計画対比27,484百万円増の478,244百万円となりました。中小規模事業者向け貸出比率については、中小規模事業者向け貸出残高が増加したことから、2022年3月期対比1.43ポイント増加、計画対比0.89ポイント増加の67.66%となりました。

【経営改善支援等取組推移】

(単位：先、%)

	2022/3 期 実績 (計画始期)	2024/3 期			
		計画	実績	計画対比	2022/3 期 対比
経営改善支援等取組先数	1,205	1,250	1,405	155	200
創業・新事業開拓支援先	143	146	164	18	21
経営相談先	629	664	687	23	58
早期事業再生支援先	61	63	67	4	6
事業承継支援先	22	24	29	5	7
担保・保証に過度に依存しない 融資推進先	350	353	458	105	108
期初債務者数	2,590	2,610	2,486	△124	△104
支援取組率	46.52	47.89	56.51	8.62	9.99

(注) 期初債務者数とは、「日本標準産業分類」の大分類に準じた産業別区分に基づく「地方公共団体」「雇用・能力開発機構等」「個人（住宅・消費・納税資金等）」を総債務者数から除いた数といたします。

「経営改善支援等取組先」とは以下の取組み先とします。

- (1) 創業・新事業開拓支援先
「事業創業融資」及び「既存取引先に該当がない業種」に対する融資を取扱った先
- (2) 経営相談先
組合において継続的に経営相談を実施している先
- (3) 早期事業再生支援先
本部が直接関与を行い継続して経営改善支援を実施している先
- (4) 事業承継先
事業の承継に係る相談に対し助言等を行った先
- (5) 担保・保証に過度に依存しない融資推進先
業況及びキャッシュフロー等を重視し、融資を実行した先

経営相談への取組みは、「組合において継続的に経営相談を実施している先」を経営相談先と定義付け、モニタリングを継続的に実施する先との経営相談に積極的に応じ、合計 687 先に取組みを実施してまいりました。

また、早期事業再生支援先への取組みでは、「本部が直接関与を行い、継続して経営改善支援を実施している先」と定義付け、経営改善支援を実施しております。具体的には、経営改善計画の策定やモニタリング指導、テナント先の紹介や外部専門家と連携した経営改善への取組みを行うなど、支援先それぞれの実態に即した適切かつ効果的な活動に努めております。

(2) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策の進捗状況

① 中小規模の事業者に対する信用供与の実施態勢の整備のための方策

ア. 円滑な信用供与に向けた体制の整備

各営業店及び営業本部がお取引先への訪問頻度を増やし、従来よりもきめ細かな対応を図っております。これにより、お取引先のメイン化を図り、更なる接点確保による情報の取得と、その人縁・地縁を活かした新規顧客の開拓に繋げていく「好循環」を実現しております。

加えて、営業本部による情報収集力の強化と営業店との連携による情報の一元化、提案力及び営業人員の育成強化等により、中小規模事業者に対する信用供与を一層円滑に実行する体制を構築・強化しております。

イ. 経営改善の取組みに向けた体制の整備

当信用組合では、営業本部第二（経営支援担当）による改善支援先へのヒアリングを通じ、経営課題の把握や財務分析等を実施し、取引先に対してより実現可能性の高い解決策の提案を行っていく他、管理債権会議内で再生支援等の検討を行っており、また必要に応じて弁護士等外部専門家とも連携し、取引先企業の再生支援に積極的に取り組んでおります。

なお、現状の新型コロナウイルス感染症により影響を受けたお客様については、感染拡大当初に緊急相談窓口を設置し、適切かつ迅速に事業者の資金繰り支援に取り組み、返済猶予等の条件変更に対応するなど、積極的な支援を実施しております。

ウ. 信用供与の実施状況を検証するための体制

2014年3月に理事長直轄の「経営強化委員会」を設置いたしました。「経営強化委員会」は、本経営強化計画の取組みを推進し、併せて進捗状況を管理しております。各種施策の実施状況の管理手法につきましてはPDCAサイクルにより行い、進捗状況・検証結果を踏まえ、改善策の検討・策定も併せて行っております。

② 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

ア. 動産担保及び売掛債権等を担保にしたABLの取組強化

動産や売掛債権等を担保とした貸出に関し「ABL取扱要領」を制定しており、太陽光発電融資・介護事業融資等に活用しております。今後もABL制度を活用した取組を検討してまいります。

イ. 信用保証協会及び提携先等の保証付融資制度への取組

中小規模事業者の多くは、財務体質が脆弱であり十分な担保も有しておりません。そのため、地域の中小規模事業者に対して円滑な信用供与を行うためには、信用保証協会の有効活用も考えられ、信用組合業界の保証会社である全国しんくみ保証㈱「しんくみビジネスローン」、「スモールビジネスローン」の商品の活用にも対応しております。

なお、中小規模事業者の属する業界の動向や将来性も踏まえた上で、中小規模事業者との対話を通じて精度の高い情報を収集しつつ、事業の内容や成長可能性等を見極め、取引先の商圈エリア及び店舗等を現地訪問することにより競合店等マーケット調査に努め売上不振の原因把握、また経営者の資質等の情報を収集する等、事業性評価に基づき財務諸

表や担保・保証に必要以上に捉われることのない取組みを強化しており、これまで累積で458先を実行しております。

また現状の新型コロナウイルス感染症により影響を受けた顧客には、制度融資の利用も実施しております。

ウ. 「経営者保証に関するガイドライン」の活用

中小企業の経営者による個人保証については、積極的な事業展開や早期事業再生を阻害する要因となっているなど様々な問題が発生していることから、2014年2月に「経営者保証に関するガイドライン」が適用されております。そのため、経営者保証に依存しない融資の促進を図るとともに、経営者保証の契約時等の適切な対応に努めております。また、2023年4月からの監督指針改正により、更なる対応を行ってまいります。

③中小規模事業者向け信用供与を適切かつ円滑に運営するための方策

ア. 中小規模事業者等向け貸出の強化

営業本部及び各営業店が与信先数の増加に向けた取組強化を図っております。

各営業店、営業本部におきましては、既存分野の深耕・取引の裾野拡大に向けた取組みのほか、成長分野の開拓に向けた各種施策の中心的役割を担ってまいります。

「既存分野の深耕」については、特定業者への営業推進、審査管理等を通じて培ったノウハウをもとにして、動産担保及び売掛債権等を担保とした ABL 制度の活用、また担保に依存しない事業性評価等に基づき、新規取引先の裾野の拡大、与信先数の増加に取り組んでおります。

広域組合として、各県の営業店が融資取組強化を図っており、営業本部も広域における法人営業に特化した営業活動を実施し、融資取組みの強化を図っております。

「成長分野の開拓」につきましては、当信用組合主要業種以外の業種（プライベートサウナや公園遊技機業等）について、既存取引先からの紹介や商工団体との連携等を通じて推進先をリストアップするとともに、営業本部や業務部が営業店と情報共有することで、連携した営業推進をするなどの取組みを継続しております。

また、既存の「しんくみビジネスローン」、「しんくみスモールビジネス」等の商品を活用し、推進を図るほか、資金ニーズに応じた新商品開発の検討を進めるとともに、当該事業に対する取組ノウハウの蓄積、営業体制の充実のステップアップを図り、様々な業種・業態や顧客のニーズに対応していくことで、他地域や他業態への展開を図っております。

イ. 経営改善等支援の取組強化

a. コンサルティング機能の発揮

経営改善等の支援を行うためには、幅広いコンサルティング機能の発揮が必要と考えております。取引先の実態に応じた適切な対応を提案するため、コンサルティング機能の発揮、強化に取り組んでおります。

b. 各県の中小企業活性化協議会等の外部機関との連携

各県の中小企業活性化協議会等との積極的な情報交換を行う等連携を強化するとともに、外部機関が実施する各種研修会への参加等により、コンサルティング能力の向上を図り、具体的な案件の取組みに努めております。

また、横浜企業経営支援財団や長野県中小企業再生支援センター等の相談機能や人

材紹介・専門家派遣機能の活用、中小企業活性化協議会と協働した計画支援策定に取り組んでおります。

さらに、日本政策金融公庫との業務連携・協力を進め、日本政策金融公庫の各種制度を効果的に活用し、実効性のあるコンサルティング機能を発揮し、同公庫が資本金劣後ローンを取り入れ、当組合が資金繰り支援を実施いたしました。

c. 事業再生ファンドの活用

取引先企業を支援するため、信用組合業界の事業再生ファンドである「しんくみリカバリ」等の外部機関の活用を検討しております。

(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の進捗状況

①創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策

これまでに、太陽光発電事業者やフィットネス等の健康事業をはじめとした創業、新事業開拓支援に努めた結果、2024年3月期の創業・新事業開拓支援実績は164先となりました。

当組合では、地域における創業支援および新事業開拓の重要性を認識しており、公的資金制度や各地の信用保証協会の制度融資を活用しながら、創業・新事業の取組みの展開を支援しております。

ア. 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化

a. 営業本部によるニュービジネス新規開拓

成長分野に対する新規開拓として、営業本部がニュービジネスに対する新規開拓を実施しております。

b. 政府系機関、信用保証協会の活用

各自治体や政府系機関、各地の信用保証協会と情報交換し、積極的に連携して支援を行っております。また、日本政策金融公庫との連絡窓口を通して、同公庫の創業、新事業に係る公的支援制度や各地の信用保証協会の制度融資を活用しております。

②経営に関する相談その他の取引先の企業に対する支援に係る機能の強化のための方策

ア. 営業本部におけるビジネスマッチングやM&A仲介

営業本部が「ビジネスマッチング」の所管部署となり、同部が持つ顧客情報・業界情報を活用するうえ、ビジネスマッチングやM&A仲介等の非金融サービスの企画、立案を行うことで、取引先同士の交渉をサポートしております。今期は事業再生・承継を得意とする法人と事業提携を開始しております。

イ. 「横浜幸銀会」の活用

お客様との関係深化並びにお客様同士の親睦を深める等を目的として設立した「横浜幸銀会」を通じ、お客様同士のビジネスマッチング、M&A、事業承継や事業再生等の情報収集を通じて取引先との間に親密なりレーションを構築し、当組合が取引先にとっての「真のパートナー」となるべく取り組んでおります。

③早期の事業再生に資する方策

経営支援部を所管部署とする「管理債権会議」において再生支援先を選定し、担当である営業本部第二（経営支援担当）が各地域の中小企業活性化協議会等と連携することで、ノウ

ハウの蓄積や経営相談に関する対応を強化し、取引先の事業再生に関する支援を行っております。

また、中小企業活性化協議会の活用が難しい取引先につきましては、その他弁護士、公認会計士等外部の専門家と積極的に情報交換を行うとともに、当該取引先とのヒアリングを通じ、取引先の抱える課題を把握し、課題に対する施策、例えば、資金繰り対策、収益改善施策、財務管理強化施策等に関し、取引先の実態に応じた早期経営改善、事業再生への取組みを強化しております。2023年度は新たに事業再生・承継を得意とする法人と事業提携を開始いたしました。

④事業の承継に対する支援に係る方策

中小企業の後継者不在による廃業問題は深刻化しており、営業本部が収集した事業承継ニーズや、「横浜幸銀会」での事業承継の情報を活用した事業承継支援を行っております。

また、事業承継には幅広い分野の深い知識が必要とされることから、税理士、公認会計士による「相続セミナー」を開催し、後継問題を抱える顧客等から相談を受ける等、事業承継に係る情報を収集するとともに、職員の事業承継に関する知識習得を図っております。

2019年7月には監査法人が講師となり、M&Aのポイントや注意点に関する研修会を実施、2021年には経済法令研究所による「相続実務と高齢者取引推進講座」を開催し、2023年6月には日本ビジネスドック(株)による「年金アドバイス研修」を開催いたしました。

6. 経営強化に伴う経費に関する事項の進捗状況

(1) 人件費

①賞与の支給

賞与については、業績に応じた水準で支給することとしております。

②人件費

人件費は、新卒者を始め、中途採用者の採用にも積極的に取り組んでいることから増加を見込んでおります。また2019年度から退職給付制度について、簡便法から原則法へ変更いたしました。

(2) 物件費

物件費の削減については、節約を念頭におき、不要不急の支出は削減しつつも、合理化・システム導入など必要な部分に関しての支出は積極的に対応してまいります。

7. 剰余金の処分の方針

(1) 基本的な考え方

2024年3月期は、計画を上回る当期純利益 3,533 百万円を計上することができましたので、計画で想定している優先出資及び普通出資の配当を行う予定としております。

また、特別積立金（優先出資消却積立金）も計画どおり積み立てております。

今後も、収益力の強化を図ることで内部留保の蓄積に努め、安定的かつ適切な配当を行っていく方針です。

(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針

役員の報酬につきましては、適切な水準で支給することとしております。また、賞与につきましては、現在まで支給を行っておりません。

8. 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の進捗状況

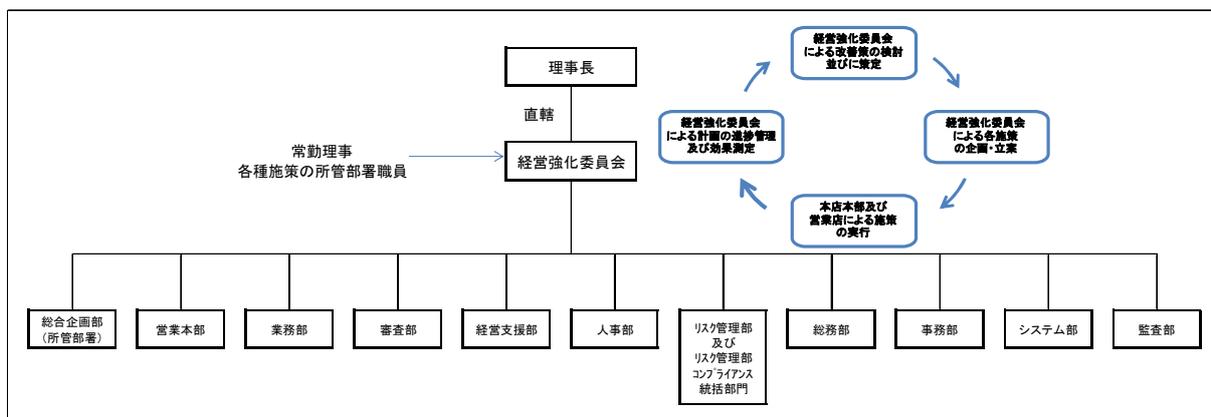
(1) 経営管理に係る体制

① 経営強化計画の確実な履行の確保

ア. 経営強化委員会の開催

経営強化計画に掲げた施策・計数を PDCA 管理により、着実に履行いたします。

【経営強化計画の履行体制の確保に関する図】



イ. 理事長直轄の経営強化委員会

複数の所管部にまたがる経営強化計画施策の調整と取り纏めを行う所管部署を「総合企画部」として「経営強化委員会」を開催しております。当委員会は理事長直轄であり、常勤理事全員に加え、各種施策の所管部署に所属する職員をメンバーとして、状況把握や情報の提供を適時受け、経営強化計画の組織横断的な取り組みを行っております。

また各種施策の実施状況の管理につきましては PDCA サイクルにより管理しております。

ウ. 経営強化委員会の機能強化

本経営強化計画の進捗状況につきましては、「経営強化委員会」を四半期ごとに開催し、施策の実施状況を管理しております。これまでの委員会では、経営強化計画全般における個別の施策や計数面の進捗管理が中心となっており、個別の施策に対する全体的な適切性の検証や施策の見直しを含めた管理が十分ではなかったと認識しております。

2019年度からは、施策に対する行動とその実績を報告し、個別の課題に対する取組み状況を把握するとともに、適切性を検証しております。また、委員会において出された改善対応策や役員からの指示事項については、所管部署より、対応状況・取組状況等を次回以降の委員会における協議項目として、委員会全体で協議を行い、確実にトレースを行ってまいります。

②内部統制基本方針

当信用組合は、経営の透明性の向上を図り適正な経営管理態勢を確保しております。

理事会は、「内部統制基本方針」のほか、これに基づく「法令等遵守規程」、「顧客保護等管理規程」及び「統合的リスク管理規程」を制定し、その重要性をあらゆる機会を通じて全役員員に対して周知徹底することにより、適切な業務運営の確保に努めております。

③内部監査体制

理事会は「内部監査基本方針」を制定するとともに、内部監査部署である監査部を理事長直轄の組織として、その独立性を確保しております。監査部は、当方針に基づく監査を通じて、各本店における内部管理態勢、法令等遵守態勢、顧客保護等管理態勢及びリスク管理態勢の有効性を評価して、問題点の発見・指導にとどまらず、問題点の改善方法の提言を行っております。

(2) 各種リスク管理の状況

各種リスク全般を管理する「リスク管理委員会」の組織体制、信用リスク管理、市場リスク管理、流動性リスク管理及びオペレーショナル・リスク管理態勢については、「4. (2) リスク管理の体制の強化のための方策」に記載のとおりです。

以上