

経営強化指導計画の履行状況報告書
【山梨県民信用組合】



平成24年6月
全国信用協同組合連合会

目 次

はじめに

1. 経営指導の進捗状況	・ ・ ・ ・ 1
(1) 経営の改善の目標を達成するための方策への指導	
① 「営業態勢の強化による貸出増強」に向けた指導	
② 「信用コスト削減のための取組強化」に向けた指導	
③ 「ローコスト体制への移行（経営の効率化）」に向けた指導	
④ 「経営強化計画の確実な履行の確保」に向けた指導	
⑤ 優先受益権に対する配当	
(2) 「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」についての指導	
(3) 「中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、その他地域経済の活性化に資する方策」についての指導	
2. 経営指導体制の強化の進捗状況	・ ・ ・ ・ 18
3. 経営指導のための施策の進捗状況	・ ・ ・ ・ 18
(1) 経営強化計画の進捗管理	
① 経営強化計画履行状況報告	
② 四半期報告	
(2) モニタリング、ヒアリング	
① オフサイト・モニタリング	
② ヒアリング	
a. 月 次	
b. 半 期	
(3) 監査機構監査	
① 監査機構による検証・指導	
② 検証結果の継続確認	
(4) 計画達成に必要な措置	
① 人的支援の実施	
② しんくみ리카バリの活用	
③ ALMサポートの実施	
④ 資金運用サポート（有価証券ポートフォリオ分析）の実施	
⑤ トレーニーの受入	

【はじめに】

当会では、山梨県民信用組合が、地域の中規模事業者や個人の皆様に対する資金供給を担う重要な金融機関であるという認識のもと、地域の中規模事業者等に対する金融仲介機能をより一層発揮していくために、山梨県民信用組合に対する当会の資本増強支援にあたり、財源面の支援として金融機能強化法を活用することにより、山梨県民信用組合の財務基盤について更なる強化を図りました。

当会といたしましては、こうした資本増強により、山梨県民信用組合が金融仲介機能の強化を図り、これまで以上に地域の中規模事業者や個人の皆様に対する信用供与の維持・拡大と各種サービスの向上がなされるよう、信用組合業界の系統中央機関として、「経営強化指導計画」に基づく強力な指導や人材派遣を含め、山梨県民信用組合に対する全面的かつ万全な支援を行っていくこととしております。

1. 経営指導の進捗状況

(1) 経営の改善の目標を達成するための方策への指導

山梨県民信用組合では、経営の改善の目標を達成するための方策として経営強化計画に掲げた「経営改善の基本4方策」の実施状況等につきまして、毎月、当組合の「経営強化計画等進捗管理委員会」において、経営陣関与の下PDC Aサイクルに基づき進捗管理を行っております。

当会では、経営強化計画の進捗状況を管理する観点から、毎月、当組合に対しヒアリングを実施（平成21年11月に実施した初回から平成24年5月末までに30回実施）し、当該ヒアリング結果等を踏まえ、経営改善に向け、以下の指導・助言を行いました。

今後も、引き続き、ヒアリング等を通じて進捗状況の把握と実効性の検証を行うとともに、当組合の一層の経営強化に向けた指導に取り組んでまいります。

①「営業態勢の強化による貸出増強」に向けた指導

ア. 営業態勢の充実・強化

当組合の営業態勢の充実に向け配置された融資営業係に関し、毎月の活動状況を確認し、その内容や人員の適正配置について、適宜、指導・助言を行いました。また、当会が営業現場の指導に長けた人材として派遣した職員（他の信用組合より出向）が「営業インストラクター」なら

びに「融資営業インストラクター」として当組合職員の指導にあたり、総合営業係や融資営業係といった営業・融資担当者のスキル向上を図っております。

融資営業係につきましては、平成24年3月末時点で6名が活動しており、平成23年4月から平成24年3月末までの獲得案件は累計304先、28億円に達しました。なお、当会では、「営業インストラクター」や「融資営業インストラクター」に対し、個別でヒアリングを実施し、各営業係の状況把握と課題の確認に努めるとともに、中小規模事業者への資金繰り円滑化を目的とした債権・動産担保融資への取組みにかかる「債権・動産等譲渡担保取得運用マニュアル」の作成に際し、他金融機関での取組事例を紹介するなどの情報提供を行いました。これにより、当組合の営業態勢面における充実が図られたものの、一方で、組合役員・本部・営業店との意思疎通が十分な水準に至らず、ローラー活動において、一部の営業店が所期の目的を理解しないまま訪問実績のみを目的とするなど、組合本部による適切な現場管理・指導が徹底されませんでした。

このため、当組合では、平成23年度より、組合役員による営業店への積極的な訪問を図り、支店長との面談・指導機会を増やすとともに、新たに策定した「営業店長マニュアル」に沿った対応を助言・指導し、総合営業係との面談を通じて、経営強化計画の各施策の実施目的や問題意識等の共通認識の醸成に努めておりましたが、ヒアリング開催頻度の低下による当会の指導が徹底を欠いたこともあり、期中を通じた取組みまでには至らず、中小規模事業者向け貸出残高が計画値を下回るなど、効果は限定的なものに留まりました。

このため、当組合では、これらの課題等に対する改善策として、役員の役割強化を打ち出し、恒常的かつ多頻度の臨店を行うとともに、同行訪問を通じ、役員自らが積極的に取引深耕に取り組むこととしております。

さらに、融資営業係については、その存在と活動状況が組合内部における融資業務に対する意識の高まりを醸成してきたほか、そこで培ったお客様の資金ニーズを的確に把握し、融資に繋げていくノウハウを総合営業係全般に敷衍していくことが必要であるとの認識のもと、渉外体制の強化につなげるべく、総合営業係と統合し、その発展的解消を図ることとしております。

当会といたしましても、引き続き、所管部署別ヒアリング等を通じ、当組合が掲げる、「話す営業」から「聴く営業」への転換、それもお客様の声に真剣に耳を傾ける「傾聴する営業」に向けた態勢強化に資する指導・助言を行ってまいります。

イ．戦略的営業活動の展開

当組合では、総合営業係による集中的かつ徹底したローラー（渉外）活動を日常的に実施し、特に店周及び準店周の重点地区におけるルート渉外・目的渉外の駆使による訪問頻度の増加と、個人・法人を問わないメイン化取引の推進による取引密度の高度化を目指しておりましたが、本部において現場任せとしていた側面があり、大宗の営業店で計画的な行動がとれず、重点地区への効率的な訪問ができておりませんでした。

このため、当組合では、平成23年度から、営業インストラクターが渉外実績日報等により、総合営業係の訪問実態を確認のうえ、ルート渉外、目的渉外が実践できていない営業店に対し、担当役員及び営業推進部長による毎月の臨店を行い、原因分析と今後の対応策について営業店長を指導するとともに他店の好取組事例を直接教示するなど、管理手法のノウハウ習得を促してまいりました。

また、休日勉強会を実施し、総合営業係の基礎能力の向上を図ってきましたが、融資スキルについては、全体として従前より向上しているものの、なお十分な水準には至りませんでした。

当会といたしましても、従来より実施しております月次での経営陣を対象としたヒアリングとは別に、原則として、施策の所管部署長といった実務者クラスに対する所管部署別ヒアリングと、当会からの派遣者や出向者に対するヒアリングを実施しており、平成23年8月を初回に、平成24年6月までに計5回実施し、当組合の総合営業係による重点地区ならびに準重点地区へのローラー（渉外）活動の実施状況や、営業店長によるマネジメントの現状ならびに営業係によるルート渉外等の実践状況等を確認するとともに、中小規模事業者向け貸出の増強に向けた組合本部による積極的な営業店訪問・指導の実施と当会に対する定期的な報告の実施等を指示し、実態把握の強化に努めてまいりました。

また、実効性の低い店舗への組合の担当役員と営業推進部長による臨店指導等の対応状況を検証し、効果的な訪問スケジュールの作成に加え、臨店店舗毎の評価や問題点等を取り纏めるほか、指導方針や対応策を確

認し、継続的な訪問を実施するよう指導いたしました。さらに、営業店長との協議や他店の好取組事例の紹介など、営業店と本部が一体となった着実な活動を図るとともに、ルート渉外・目的渉外の実施状況の可視化や、新規顧客の開拓不足ならびに低調な顧客訪問頻度等の営業店別の問題点を把握し、それに対する改善状況のチェック・管理に継続して取り組むよう、指導・助言しております。

しかしながら、当組合では本部による営業店毎の特性に応じた分析や目標に対する未達要因の分析が不足していたため、営業店に対し、実効性ある施策の具体的指示や改善指導が十分に行われておらず、営業店における各種施策の理解不足・管理不足を招いておりました。

さらに、ローラー活動についても、訪問件数を報告するための活動となりがちであったほか、活動に充てる時間が不足していた等の理由から取組み効果が上がりませんでした。

また、上記事由の解消を指導するための、当会の所管部所別ヒアリングにつきましても、指導監理部門のマンパワー不足等から開催頻度が低下し、時宜に応じた深度ある状況把握・指導に至らなかったほか、改善効果が現れるまでの時間的な猶予が得られず、強化計画に定められた施策の実効性が十分な水準まで向上いたしませんでした。

このため、引き続き、これらのローラー（渉外）活動、新規開拓及び既取引先の取引深耕について、従来より取り組んできた月次ヒアリングでの全体的な実施状況の確認と合わせ、所管部署に対するヒアリングの継続かつ確実な実施を通じ、施策毎に組合が掲げる取組みの着実な履行と実効性向上を図るとともに、当会からの出向者との「出向者協議会（仮称）」を通じて、爾後の履行状況を、逐次、確認してまいります。

ウ．「けんみん信組リレーション強化キャンペーン」推進状況の把握・管理

当組合では、これまで、中小企業向け貸出残高を増強するためのアプローチとして「けんみん信組リレーション強化キャンペーン」を実施しておりました。また、新たな経営強化計画においても、同様の取組みを進めることとしております。

当該キャンペーンでは、当組合と与信取引がない先の中から取引推進先を「新規先」「アタック先」として選定し（平成23年度期初2, 222先）、新規開拓を進めるとともに、既に当組合と与信取引がある先から積極推進先を「積極先」「チャレンジ先」として（平成23

年度期初2, 769先)、取引深耕を図りました。

加えて、与信取引先の経営内容等を調査・分析し、その販売・仕入先をトレースすることで融資先を発掘してきたほか、当組合の取引先同士のネットワークを構築し、ビジネスマッチングに繋げる取組みを行っております。

当会では、「アタック先」「チャレンジ先」の選定や当組合取引先の販売・仕入先調査と、そのデータベース化作業の進捗管理を行うとともに、当該先の情報を有効に活用した営業活動の実践と、実効性のある取組みに向けた訪問件数や実行先数・金額等の目標立案にかかる提言を実施いたしました。

しかしながら、組合本部における目標管理や営業店長による営業系の行動管理が不足していたため、未取引先への積極的かつ粘り強いアプローチを行うことができず、加えて、販売先・仕入先のトレース、データベース化後の情報活用においても、データ活用の意図が現場職員には十分に伝わらなかったため、営業店間の連携不足もあり、必ずしも満足な結果が得られませんでした。

このため、当組合では、平成23年度において進捗に応じて次月以降の見込み先の見直しを行いながら目標管理を行うとともに、本部が臨店により営業店長の活動状況を把握し、行動管理手法を指導することで底上げを図り、営業店長による営業系の行動管理と指導を徹底することとしておりました。また、見込み先に対しては役員が積極的に同行訪問し、顧客ニーズの把握と成約に繋げるためのトップセールスを行い、営業店の取組みをサポートしてきましたが、年度末のみの活動に留まり、期中を通じた取組みには至らず、効果は限定的でした。

当会といたしましても、融資渉外のポイントとして、粘り強いアプローチと情報の質の向上を図るよう指導いたしましたほか、当組合による新たな進捗管理方法を検証のうえ、進展が捗々しくない場合における組合本部による速やかな臨店等の取組み等を促し、役員同行訪問の状況と効果の確認を含めた、実効性の向上を意識した指導・助言を行ってまいりました。さらに、ローラー（渉外）活動の効率化や、新規開拓及び既取引先の取引深耕にかかる当会の経営指導に関し、これまで取り組んできた月次ヒアリングでの全体的な実施状況の確認と併せ、所管部署に対するヒアリングを実施し、施策毎に組合の掲げる取組みの着実な履行と

実効性の向上を図りました。

しかしながら、所管部署ヒアリングの実施回数ならびに深度の不足から、営業店長による総合営業係の行動管理に対する組合本部の関与状況の把握が遅れ、目標管理にかかる組合本部への指導が徹底を欠くこととなりました。

このため、平成24年度は、所管部署ヒアリングの開催頻度を増加し、確実に継続実施することで、より詳細な組合本部による営業店への管理・指導状況を把握するとともに、当会からの助言・指導に対する組合の対応状況の確認を徹底してまいります。併せて、当会からの出向者との連携強化を目的とした「出向者協議会（仮称）」を設置し、経営強化計画に掲げた施策の検証と、進捗が捗々しくない場合の実効性向上に向けた速やかな原因把握と対策の立案を講じてまいります。

また、当会の理事長をはじめとした経営陣と当組合の経営陣との個別面談・協議を新たに実施し、当会の指導専担部署が把握した情報や指導内容等を反映した経営強化計画の検証のほか、基本方針の指導を行ってまいります。

エ. 「組合内リレーション強化策」推進状況の把握・管理

当組合では、平成22年度より、組織間の連携強化と一体感のある営業態勢の構築を目的に「組合内リレーション強化策」を実施してまいりました。

具体的には、全営業店を4ブロックに分け、本部に担当者を複数配置するブロック担当制を導入したほか、ブロック担当者や営業店による合同臨店会議、ブロック会議、新任地営業店長による本部への報告会及び営業店の融資担当者による営業部店内融資指導等を実施いたしました。

当会では、これまで、月次ヒアリングにおいて、それら会議等の開催状況や営業店からの質疑内容、本部による回答・対応等を確認し、組織間の連携強化や組合としての一体感の醸成を促してまいりました。

加えて、経営強化計画に定められた施策の実効性向上の観点からも、当組合に対して、本部と営業店間の意志疎通の円滑化を図り、施策の目的や方向性にかかる認識を一にする取組みが求められていたことから、当組合による営業推進組織の強化、営業店長の意識改革、現場力の強化及び各種会議の運営方法見直しといった各種取組みについて、組合の所管部署である営業推進部長に対するヒアリングを通じ、状況確認を行ってまいりました。

また、併せて、強化計画の進捗管理委員会への営業店長のオブザーバ

一出席頻度向上の提言を行うなど、必要な指導・助言を行ってまいりました。

しかしながら、各種会議を開催してきたなかで、その一部で役割・機能の重複が見られたほか、会議参加者の担当職務毎の立場が大きく異なるため所期の目的どおりの開催に至らない事例や、店舗特性が異なる複数店舗が同一ブロックに併存するなどの課題が生じたことから、平成24年度は、現行の取組みをさらに発展させ、営業エリアを8ブロックに細分化するとともに、当該ブロックに応じた「営業戦略会議」を開催することで、地域・店舗特性を考慮した営業推進や情報共有化を進め、態勢整備を図っていくこととしております。

当会といたしましても、所管部署別ヒアリング等を通じ、上記態勢整備の状況把握を行い、地域・店舗特性を考慮した効果的な営業推進や情報共有化が図られていることを確認し、進展が捗々しくない場合には、速やかな原因分析と対策立案を指導するとともに、必要に応じて、当会の経営陣と組合経営陣との個別面談・協議等のなかで検証・指導してまいります。

オ. 「総合相談センター（パートナーズ）」の機能強化

当組合では、中小規模事業者向け融資の拡大等を目的として設置した「総合相談センター（パートナーズ）」において、事業者向け経営相談や営業店情報の集約及びフィードバック、営業店に設置した「ローン相談窓口」や「年金相談窓口」のサポートを行っており、平成22年12月と平成23年3月には、同センター及び全営業店において、午前9時から午後6時まで、延べ4回の休日相談会を開催いたしました。

また、平成23年度には、平成23年11月と12月、平成24年2月と3月にも同相談会を開催いたしました結果、平日の来店が困難なお客様からの住宅ローンやマイカーローンの相談、個人事業者からの運転資金に係る相談等、延べ4日間で延べ519件の相談がありました。

なお、平成23年度における当センターへの電話・来店による相談件数は、述べ277件あり、前期と比較し、63件上回っております。

また、当センターでは、与信顧客の販売先・仕入先のデータベース化作業を逐次行っており、平成24年3月末時点で2万21百先が登録済みであるほか、成長が見込める「農業」「医療」「環境」の三分野における新商品の企画に際し、当会がコーディネートした先進信用組合との情

報交換・協議を行い、平成22年2月から3月にかけて、それぞれの分野に特化した新商品を開発・取扱開始いたしました。平成23年度では農業分野と環境分野の5商品で104件、41千万円の新規融資を実行しております。

また、当センターでは、山梨県中小企業団体中央会や甲府商工会議所、富士吉田商工会議所等の各種団体との連携強化を図り、中小企業への経営支援の実施や専門家を招いたセミナーを主催し、創業・新規事業開拓・事業継承に関する支援を行うとともに、山梨大学の「客員コーディネーター委嘱制度」に、当組合の職員を研修派遣し、客員コーディネーターに養成いたしました。

さらに、経済産業省が進めている「中小企業支援ネットワーク強化事業」に「支援機関」として参加し、取引先に同事業のネットワークアドバイザーを紹介しており、これまでに31先に対してアドバイザーを同行した訪問を実施し、取引先の課題解消のための深度ある経営相談に取り組んでおります。

これらの取組みに加え、平成22年4月に行政経験豊富な山梨県職員OB2名を当組合が招聘したことなどもあり、当センターと関係団体等との連携強化は確実に図られましたが、他方で、地域への情報発信が十分ではなく認知度が低いことから、潜在的な顧客ニーズの汲み上げと、それに伴う一層の顧客基盤の拡大と収益力強化には至りませんでした。

これを解消するため、総合営業係によるローラー活動時において当センターの紹介活動を実施しておりますが、組織的な情報発信が不足しており、効果は限定的なものに留まっております。

このため、当組合では、次期強化計画において、更なる関係団体との連携強化を図るべく、山梨県の前副知事を常勤の特別顧問として迎えるとともに、平成24年10月より、現行の営業推進部内の組織から独立し、組合内外での存在感を高め、コンサルタント機能を発揮していく体制とする取組みを進めていくこととしております。

当会では、月次ヒアリング等を通じ、各相談件数の推移や顧客向けセミナーの開催状況、山梨大学の「客員コーディネーター委嘱制度」を利用した客員コーディネーターの活動状況やビジネスマッチング実績を確認し、当組合が地域密着型金融の推進やコンサルティング機能の向上等を目的として設置した「総合相談センター（パートナーズ）」の機能強化を促すとともに、組合内外を問わず、当センターの一層の活用が図られるよう、助言・指導を行ってまいりました。

併せて、都内信用組合が開催したビジネスマッチング交流会への視察を働きかけ、ネットワークの拡充、融資先の発掘に向けた当組合の取組みをサポートしております。

今後につきましても、「総合相談センター（パートナーズ）」の更なる機能強化に加え、取引先と地域経済が当センターを最大限に活用し、経営・経済基盤の拡充を図り、もって、当組合の経営基盤の充実に資することができるような組織的な取組みについて、所管部署別ヒアリング等を通じ確認するとともに、進展が捗々しくない場合における速やかな原因分析と対策立案を指導するとともに、必要に応じて、当会の経営陣と組合経営陣との個別面談・協議等のなかで検証・指導してまいります。

②「信用コスト削減のための取組強化」に向けた指導

当組合では、1億円以上の要管理先以下の取引先を中心に、「個社別取組方針」について定期的または随時に見直しを行っておりますが、平成22年6月には、債務者を取組方針別（積極先、維持先、注意先、消極先、撤退先、整理先）、再生・支援別（再生先、支援先、モニタリング先）、決裁権限別、業種別に区分・管理する「貸出債権のトータル管理」を導入し、「個社別取組方針」の精度向上に取り組んでおります。

当該管理は、「個社別取組方針」に基づき、債務者毎に3桁の管理コードを付番することで、融資推進資料及び貸出債権管理資料の出力や多面的な貸出債権の管理・分析を可能とするもので、融資推進先の選定や、優先して取組むべき経営改善策の明確化など、本部・営業店間の共通認識のもと、それぞれの施策に取り組むことができるようになりました。

平成22年9月には、全対象先9,388先について、「個社別取組方針」に基づくデータベース化が完了し、迅速な管理対応が可能となったことに加え、当組合内に設置したプロジェクトチームにより、全体の進捗を集中管理し、組合営業店に情報を還元するとともに、同手法の定着化を進めてまいりました。

また、平成22年4月より資産査定対象先の決算書のデータベース化を進めているほか、平成22年3月には「延滞管理システム」を本格稼働し、全店を対象とした一元管理を実現することで、初期段階における延滞解消に大きな成果をあげております。

さらに、地域の取引先の業況改善に向けた取組みが、当該取引先のためのみならず、延いては自組合の経営基盤強化にも直結するとの考えのもと、

金融円滑化への取組みを「恒久的な取組み」と位置付け、組織横断的な金融円滑化推進部会を設置し、取引先の経営改善計画の策定を支援するプロジェクトチームを組成するとともに、中小企業再生支援協議会等の外部機関の活用等を含めた様々な経営指導・提言を実施いたしました。

他方で、これらの取組みにも関わらず、当組合では、平成23年3月期において経営強化計画を上回る不良債権処理費用の計上を余儀なくされるなど、与信先の実態把握及び事後管理が不十分な状況にあったことから、こうした反省点を踏まえ、平成23年度においては、貸出債権トータル管理における管理手法の定着化を図るとともに、「審査会の機能強化」「業種管理の強化」「担保管理の強化」「ランクアップ先のモニタリング強化」を実施いたしました。

施策名	内 容
審査会の機能強化	大口与信先（新規融資の場合は2億円以上）の現況や取組方針との整合性および当該方針の実践状況について、審査会（理事長、専務理事、常務理事、融資部担当役員、融資部長、企業支援部長で構成）において精査・修正。
業種管理の強化	与信先のうち、建設業について、専門的スキルを有する企業支援部における一元的管理を行うこととし、与信額上位30グループ51先を移管。
担保管理の強化	担保物件の定期的な実地調査や権利関係の確認を徹底。
ランクアップ先のモニタリング強化	ランクアップ実施先を、債権トータル管理におけるモニタリング先を選定し、営業店と本部（融資部・企業支援部）が連携してモニタリングを強化。

具体的には、全役員が出席する審査会で「個社別取組方針」を決定した取引先に対して、同会が継続的な実態把握や同方針との整合性および同方針の実践状況を精査・修正する体制とし、平成24年5月末までに36件の大口与信先の個社別取組方針を審議したほか、経営環境の厳しい建設業に対する経営改善支援や事業再生を推し進めるため、専門スキルを有する本部の企業支援部が一定額以上の与信先について一元管理することで、機動的な対応を可能といたしました。

また、「動産・不動産担保管理要領」を整備し、担保管理の強化を図る

とともに、経営改善支援後にランクアップした先を、債権トータル管理上の「モニタリング先」に指定し、管理強化を図りました。

しかしながら、モニタリングにつきましては、組合の営業店において表面的なモニターに終始し、本部においても取引先の実態把握にかかる意識が十分ではないなど、深度ある理解ができておりませんでした。

当会といたしましても、「個社別取組方針」の精度向上等への取組み強化を促すため、時間軸を設定した、より詳細な対応スケジュールの策定や、営業店長・管理職への指導の徹底（融資管理の強化）等について指導・助言いたしましたほか、信用コスト削減のための「個社別取組方針」に基づく機動的な分析・管理の実践と検証を行うことで、実効性を確保していくよう指導してまいりました。

また、延滞債権の回収にあたり、初期延滞の解消に向けた取組みを強化し、当組合本部による営業店への指導強化、目標設定及び進捗管理の更なる徹底や、延滞率の上昇・高止まり傾向が顕著な営業店について個別に取り上げ、目標達成に向けた取組強化を強く指導してきたところであります。

加えて、企業再生に向けた取組みに関し、再生支援先の実態把握と分析・検証を促し、経営再建に向けた改善計画等の策定に向けた当組合の取組みをバックアップする観点から具体的なアドバイスを行い、その後の対応状況について、逐次、確認・指導いたしました。

さらに、平成22年3月末ならびに平成24年3月末時点における不良債権を区分管理し、状況推移の把握と変動要因の分析を実施いたしました。

平成23年度からは、月次ヒアリングに加え、所管部署に対する施策毎のヒアリング及び管理資料の検証を実施し、当会からの出向者に対するヒアリングを通じて、施策の実効性向上に向けた取組みの検証に努めましたほか、当会の監査機構監査における指摘事項等に対する組合の爾後の対応について、定期報告やヒアリング等の機会を通じた継続的な確認を行い、引き続き、当組合による個社別の実態把握と事後管理の強化に向けた取組みを強く促してまいりました。

しかしながら、山梨県内の中小規模事業者を取り巻く経営環境は依然として厳しく、東日本大震災や急激な円高の影響等もあり、貸出金に対し、よりいっそう厳格な資産査定を実施いたしました結果、県内の地価下落も相まって大幅な貸倒引当金を計上することとなりました。

このため、当組合では、次期経営強化計画において、融資部と企業支援部を中心に経営改善チームを創設し、総合相談センターとも連携した外部機関の活用も視野に入れた実効性のある各種取組みを進め、更なる信用コストの削減に努めていくこととしております。

当会といたしましても、不良債権問題は、当組合が抱える最大の課題であるとの認識のもと、所管部署ヒアリングに加え、新たに監査機構監査のフォローアップヒアリングを実施し、個別債権の状況把握や経営改善に向けた組合の取組みをサポートするとともに、当会の指導専担部署と監査機構との連携強化を図ることで、強力な助言・指導を行ってまいります。

③「ローコスト体制への移行（経営の効率化）」に向けた指導

当組合では、平成22年10～11月に4店舗を廃止したことから、経営強化計画に掲げた40店舗体制を実現いたしました。併せて、山梨中央銀行とのATM相互利用の無料化提携により、顧客利便性の維持に目途がついたため、平成23年3月までに11カ所の店外ATMを廃止しております。

なお、職員数は、平成23年3月末時点で499名となり、計画どおり、500名体制を達成いたしました。平成23年度は、定年退職等と新規採用のバランスを取りながら人員規模を維持し、期末時点での職員数は482名となり一層の業務効率化を実現いたしました。

また、本部組織のスリム化やオープン出納機の導入に伴う省力化により確保した人員は、店舗統廃合による顧客利便性の低下防止に配慮し、配置転換いたしましたほか、研修制度や人事ローテーション制度の整備、職位立候補制度の導入により、職員のモチベーションの向上を図りました。

併せて、平成22年度には、合併後（平成16年2月以降）の入会職員に対する、当組合の一員としての意識と一体感の醸成を目指した「YKSマインド活動」を実施し、翌平成23年度にも、営業店長を対象に、同様の活動を行い、マネジメント力の向上を中心に、外部からの講師による指導と併せ、組織の活性化策に取り組みました。

当会では、店舗の統廃合や人員削減の計画達成後の、効果的な人員再配置に関し、組合の人事担当役員へのヒアリングを実施するほか、組合としての統一感の醸成や役員・職員間の意思疎通の円滑化など、経営効率化・組織活性化に向けた適切な指導・助言を、引き続き、行うとともに、必要に応じ、当会の経営陣と組合経営陣との個別協議を通じ、人事

政策等にかかる基本方針指導を実施してまいります。

④「経営強化計画の確実な履行の確保」に向けた指導

当組合では、平成21年9月に設置した経営強化室のもとで組織横断的な検討チーム（クロス・ファンクショナル・チーム）を立ち上げ、平成22年1月以降、「けんみん信組リレーション強化キャンペーン」の実施、「経費予算管理」の導入など営業活動の効率化・収益性の改善に向けた計画や、人員削減案、営業店機能の再構築、組織活性化など業務効率化に向けた計画を立案し、実施いたしました。加えて、貸出債権トータル管理の導入（平成22年6月）や40店舗500名体制への移行（平成23年3月）など、下記「経営強化計画に掲げる主要施策の取組状況」のとおり、経営改善に向けた主要施策の取組みは開始されています。

【経営強化計画に掲げる主要施策の取組状況】

取組施策	取組開始時期
営業態勢の強化 <ul style="list-style-type: none"> ・融資営業係の配置 ・総合相談センターの新設 ・営業インストラクターの設置 ・融資新商品（医療・農業・環境）の取扱開始 ・けんみん信組リレーション強化キャンペーンの実施 ・組合内リレーション強化の実施 ・総合営業係のスキルアップ研修 ・ローラー活動の強化・徹底 	平成21年10月 平成21年10月 平成21年11月 平成22年2～3月 平成22年5月 平成22年5月 平成22年9月～ 平成23年7月～
信用コスト削減 <ul style="list-style-type: none"> ・延滞管理システムの導入 ・貸出債権トータル管理の導入 ・経営改善計画策定支援プロジェクトチームの設置 	平成21年12月 平成22年6月 平成22年12月
ローコスト体制への移行 <ul style="list-style-type: none"> ・カイゼンプロジェクトチームの設置 ・「YKSマインド醸成活動」の実践 ・40店舗500名体制への移行 	平成21年9月 平成22年5月～ 平成23年3月
経営強化計画の確実な履行の確保 <ul style="list-style-type: none"> ・経営強化室の設置 ・経営強化計画等進捗管理委員会の設置・開催 ・経営諮問会議の設置・開催 	平成21年9月 平成21年10月 平成22年12月～

当会といたしましては、当組合に対する毎月のヒアリングにより、理事長をはじめとする経営陣を対象に、経営強化計画の進捗状況や経営強化計

画等進捗管理委員会における協議の内容、また同計画の進捗や経営改善の現状を踏まえた経営の方向性・方針などを確認しております。

また、部長等の実務者を対象といたしまして、業務推進面や融資管理面など、同計画に掲げられている施策を中心に、所管部署別の詳細なヒアリングを実施し、併せて、当会よりの派遣者や出向者に対するヒアリングを行うことで、具体的な施策の取組内容や営業の最前線における総合営業係や融資営業係の活動状況、同計画の履行にかかる問題点等の有無及び問題が生じた場合の対応状況を把握し、適宜、指導・助言を行っております。さらに、各年度における当組合の業務計画及び、それに付随する計数計画や行動計画の内容確認・指導を実施しており、年度の目標利益達成に向けた営業店別の収益管理資料の策定や中小企業融資増強に向けた本部と営業店による協働態勢の強化など、施策の実効性向上への取組みを促しております。

しかしながら、3カ年の経営強化計画の最終年度である平成24年3月期において、同計画で目標値が定められたコア業務純益について、2,356百万円と、目標値を3割以上下回ったほか、業務粗利益経費率が57.59%と、計画未達となり、経営強化計画の着実な履行を確保するには至りませんでした。

そのため、次期強化計画においては、抜本的な収益改善策として、新たに「営業力の強化」「収益力の強化」「組織力の強化」「不良債権問題への取組み」といった主要施策を推進し、優先出資の消却原資の着実な積上げと配当の実現を図っていくこととしております。

当会といたしましては、引き続き、これら施策の実施状況や効果の検証を行うとともに、計画の着実な履行の確保に向け、指導・助言に努めてまいります。

⑤ 優先受益権に対する配当

国が保有する優先受益権につきましては、経営強化指導計画どおり、平成22年8月に、第1回目となる平成21年度分の配当を実施いたしましたが、平成22年度ならびに平成23年度分につきましては、原資である当組合の優先出資配当が実施されなかったことから無配となりました。

この事態を受け、当会では、当組合が抜本的な収益改善策等の着実な履行により収益力の強化を進め、安定した利益を確保することで、経営強化

計画に定めたとおり、平成45年3月末には450億円を超える利益剰余金を確保していくよう、引き続き、指導・助言してまいります。

当組合では、平成24年度から、新たな3ヵ年の経営強化計画を実施しており、これまでの取組みをさらにステージアップした各種施策を進めてまいります。

また、それらの諸施策を実効性あるものとし、平成25年3月期以降、安定した当期純利益を確保するとともに、早期の配当原資の確保ならびに優先出資の返済原資を確保するべく努めてまいります。

当会といたしましても、経営全般や方向性に関する助言・指導の場として、新たにトップヒアリングを開催いたしますほか、施策実効性の向上により数字の積み上げを促すべく、個別施策毎・所管部署に対する詳細なヒアリングを確実に継続実施し、当会からの出向者との「出向者協議会（仮称）」を開催することで、深度ある実態把握と、実効性が上がらない施策に対する実情に応じた対策立案・遂行指導を行ってまいります。

加えて、組合の経営強化計画の履行について、実務目線からの課題の検証、国庫金検査等の訪問機会を活用した営業店の実態把握など、多面的な視点による管理強化の実践や、的確な指導・助言の実践に努め、これまで取り組んでまいりました月次・四半期ヒアリングやオフサイト・モニタリング等を継続実施しながら、引き続き、情報提供や継続的な各種サポートにも取り組んでまいります。

(2) 「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」 についての指導

ア. 経営体制確立に向けてのサポート

当会では、山梨県民信用組合の責任ある経営体制の確立に向け、当会から代表権のある役員等の派遣等を継続しておりますほか、ガバナンスやリスク管理体制の強化を図るべく、当組合役員に対するヒアリングを月次で実施（平成21年11月に実施された初回から平成24年5月末までに計30回）しております。加えて、当会役員による経営陣へのヒアリングも、随時、実施しております。

また、コンプライアンス態勢の充実・強化に向けた事務処理規程・要領等の整備、営業店長の行動指針・マニュアル等の策定のほか、平成23年度には、営業店別収益管理手法の確立に向けた検討に際し、他の信用組合

の取組みにかかる情報を提供いたしました。

さらに、資金運用・ALMにかかるサポートを通じ、運用面・リスク管理面の現状と問題点にかかる認識の共有化を進め、人材の育成など必要な対応について助言を行っております。

加えて、組織・リスク管理態勢の整備・充実におきましては、着実な基礎固めにより態勢を構築したほか、より高度な管理水準の実現を目指し、刻々と変化する外部環境に応じた適宜適切な態勢整備を行っていく観点から、当会における担当部署に当組合からの照会対応窓口を設けるとともに、緊密な連携のもと態勢整備・充実に向けたサポートを実施しております。

イ. 「経営諮問会議」へのサポート

当組合では、ガバナンス強化や経営の客観性・透明性の向上を図るため、山梨県内外の有識者を構成メンバーとして「経営諮問会議」を設置し、平成22年12月に第一回目を開催するとともに、平成23年6月に第二回、同年12月に第三回を開催いたしました。

当会では、同会議の設置にあたり、委員の選定や開催要項等の策定についてサポートしたほか、会議の構成メンバーとして出席し、経営改善に向けての指導・助言を行っております。

(3) 「中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、その他地域経済の活性化に資する方策」についての指導

山梨県民信用組合では、中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化及びその他地域経済の活性化に資するため、経営強化計画において、中小規模事業者向けの貸出残高及び同貸出比率並びに経営改善等支援取組率の数値目標を定めております。

当組合では、平成22年5月より「けんみん信組リレーション強化キャンペーン」を実施しており、特に中小規模事業者向けの貸出増加に注力しておりますが、平成24年3月期の実績につきましては、期中を通じて資金需要が低迷し、約定回収を上回る新規実行に至らなかったことなどから、同残高が計画を下回りました。

一方で、同貸出比率は総貸出残高の減少から計画を上回って推移しており、また、当組合の企業支援部が中心となり中小規模事業者の経営改善支援に努めた結果、経営改善等支援取組率も計画を上回って推移しております。

【貸出残高等実績】

(単位：百万円、%)

	21/3期 実績 (計画始期)	24年3月期		計画 対比	21/3期 対比	24/3期 目標 (計画終期)
		計画	実績			
中小規模事業者向け貸出残高	172,541	184,850	172,990	▲11,860	449	184,850
中小規模事業者向け貸出比率	38.21	39.10	41.23	2.13	3.02	39.10
経営改善等支援取組率	2.04	3.09	4.61	1.52	2.57	3.09

当組合では、平成25年3月期より始まる、新たな経営強化計画下においても、引き続き、「アタック先」や「チャレンジ先」をはじめとする積極先へのアプローチ頻度・深度を高めるほか、店周重点地区等へのローラー活動におけるルート渉外・目的渉外の実践や、与信取引先の販売・仕入先をトレースすることによる融資先の発掘と、取引先同士のネットワーク構築に伴うビジネスマッチングの創出を試みることで、資金ニーズの汲み上げに努めてまいります。

また、上記以外の取組みでは、中小規模事業者向け融資の拡大等を目的に、総合相談センターにおいて、「農業」「医療」「環境」の三分野における新商品を企画・開発し、平成22年2月から3月にかけて取扱いを開始いたしました。平成23年度の主な実績は、農業分野と環境分野の5商品において104件、41千万円の新規融資を実行したほか、不動産担保に過度に依存しない融資への取組みとして、病院の診療報酬を含む売掛債権や建設会社の特殊車両等を対象とした動産担保融資制度を開発・実行しております。

また、平成23年2月には、売掛金を見合とした無担保融資「ネットワークローン」の取扱いを開始し、着実に実績を積み上げているほか、売掛金決済口座の新規獲得に伴う取引の拡大を図っております。

さらに、山梨県中小企業団体中央会等各種団体との連携を図る等の取組みを行うとともに、顧客への経営サポートといたしまして、中小企業診断士等の専門家の斡旋等を実施いたしました。併せて、地域経済への理解が深く、豊富な行政経験を有する山梨県庁職員OBを受け入れ、各商工会との連携を深め、関係強化に努めることで、当組合を核とした仲介機能の充実を図りました。

なお、平成24年4月からは、新たに山梨県の前副知事を顧問に迎え、関係団体との更なる連携強化を図っております。

なお、当会では、当組合に対し、「けんみん信組リレーション強化キャンペーン」にかかる「アタック先」「チャレンジ先」の選定や販売先・仕入先のトレース等にかかる早期の取組みを促したほか、債権・動産担保の活用や営業店管理におけるマネジメントマニュアルの策定に向けた情報提供を行いました。

今後も、地域経済の活性化に向け、より充実した金融サービスの提供が図られるよう、原則として月次で所管部署別ヒアリングを開催するとともに、四半期ごとに実施する出向者協議会（仮称）等を通じ、適時、適切な状況把握と、施策の実効性が上がらない場合の深度ある原因分析と対策の立案を指導・助言し、同計画に定められた数値目標の達成に向けた取組みを強力に支援してまいります。

2. 経営指導体制の強化の進捗状況

当会では、経営強化指導計画に掲げる各施策の実効性を高めるため、山梨県民信用組合に対する指導を専担で行う部署として、本部信組支援部内に経営指導監理室を設けております（平成21年10月に「経営指導室」として新設し、平成23年4月に現部署名に名称変更。）。経営指導監理室は、経営指導経験の豊富な職員を中心に計4名の体制で発足し、室長のほか2名を信組支援担当、1名を資金運用サポート担当としておりましたが、今般、更なる管理強化を目指すべく、平成24年7月より信組支援担当職員を増員し、計5名体制といたします。

経営指導監理室では、各種ヒアリングの実施とともに、当組合から定期的に提出を受ける報告・資料の分析等を中心に、経営内容の把握、指導・助言を行っておりますが、分析手法の精緻化、他金融機関の成功事例の研究などを進め、引き続き経営指導の充実・強化に努めてまいります。

3. 経営指導のための施策の進捗状況

（1）経営強化計画の進捗管理

① 経営強化計画履行状況報告

当会では、平成24年6月に山梨県民信用組合より経営強化計画履行状況報告（平成24年3月末基準）の提出を受け、同報告を精査し、計画の進捗状況等について把握・分析を行い、国に提出いたしました。

当組合が経営強化計画に掲げた主要施策につきましては、ほぼ計画通りに開始されたものと認識しております。

その一方で、経営改善にかかる数値目標である「コア業務純益」につきましては、計画始期を195百万円上回りましたものの、長引く資金需要の低迷に伴う残高の減少や利回りの低下に伴う貸出金利息収入の減少により、計画に対し1,233百万円下回ったことから、平成24年3月期の目標対比で65%の達成率に留まりました。

また、「業務粗利益経費率」につきましては、経費の削減等により、計画始期から14.06ポイント改善いたしました。貸出金利息収入の伸び悩みに伴い業務粗利益が計画を下回ったことから、同経費率も計画に7.64ポイント及ばず、達成率は84%となりました。

(単位：百万円、%)

	21/3期 実績 (計画始期)	24年3月期		計画 対比	21/3期 対比	24/3期 目標 (計画終期)
		計画	実績			
コア業務純益	2,161	3,589	2,356	△1,233	195	3,589
業務粗利益経費率	71.65	49.95	57.59	7.64	△14.06	49.95

中小規模事業者への資金供与円滑化を図るための数値目標である「中小規模事業者向け貸出残高」及び『同貸出比率』につきましては、当組合が「けんみん信組リレーション強化キャンペーン」を中心に総力をあげて中小規模事業者に対する貸出金増強運動に取り組んだものの、県内景況が引き続き低迷を続けるなかで資金需要が低迷し、約定回収を上回る新規実行に至らなかったことなどから、同貸出残高は、計画始期を4億円上回ったものの、計画対比では118億円の未達となりました。

その一方で、同貸出比率は計画始期を3.02ポイント、計画を2.13ポイント上回っております。

また、地域経済の活性化を図るための数値目標である地域企業に対する経営改善等支援取組率につきましては、当組合において、中小規模事業者に対する経営改善支援に積極的に取り組んだことから、計画始期対比で2.57ポイント上昇し、計画対比で1.52ポイント上回る結果となりました。

当会では、これまで、当組合によるコア業務純益の積み上げや業務粗利

益経費率の向上、中小規模事業者に対する融資増強に資するべく、当組合が平成22年5月より開始した「けんみん信組リレーション強化キャンペーン」について、取組みの進捗状況確認や「アタック先」「チャレンジ先」の選定、与信取引先の販売・仕入先に対するトレース方法や収集情報の登録・活用にかかる指導・助言を行ったほか、月次での営業店別目標管理指標の導入や、融資営業係の目標設定ならびに効率的な取組強化にかかる指導を行いました。

今後は、当組合が、新たな経営強化計画（平成25年3月期～平成27年3月期）において、引き続き、新規先の開拓を進めるとともに、既存先との取引深耕を図り、当組合の強みである全県ネットワークを活用した営業を展開していくこととしているため、これを強力にバックアップいたしますとともに、当会出向者との「出向者協議会（仮称）」を通じて確認した営業活動上の課題点等を踏まえ、当組合の営業体制の充実や営業力の強化、営業活動の効率化に向けた提言を行ってまいります。

【貸出残高等実績】

（単位：百万円、％）

	21/3期 実績 (計画始期)	24年3月期		計画 対比	21/3期 対比	24/3期 目標 (計画終期)
		計画	実績			
中小規模事業者向け貸出残高	172,541	184,850	172,990	▲11,860	449	184,850
中小規模事業者向け貸出比率	38.21	39.10	41.23	2.13	3.02	39.10
経営改善等支援取組率	2.04	3.09	4.61	1.52	2.57	3.09

なお、当組合では、資本増強による財務基盤の強化を背景に、地域の中小規模事業者・個人の皆様に対するより一層の金融仲介機能を発揮すべく、融資営業係による提案型セールスの実践や全営業店における相談窓口の設置、休日相談会の実施や総合相談センターの機能強化、取引先同士のネットワーク構築及び営業活動の効率化（組合内リレーション強化）等の諸施策に取り組んでまいりました。

当会といたしましても、これらの取組みを受け、よりスピード感のある施策の実施を促すとともに、その実施状況と効果・実績に関しまして、ヒアリング等における重要項目と位置付け、進捗状況の把握と実効性の確保に努めてまいりました。

今後も、より一層の金融仲介機能の発揮に資するべく、経営強化計画の

履行に向けた、より具体性・実効性のある指導・助言及び経営強化指導計画に掲げた人的支援の実施等の諸施策に取り組んでまいります。

② 四半期報告

当会では、当組合が半期毎に作成する「経営強化計画の履行状況報告」とは別途に、当会所定の書式により四半期毎に報告を受け諸施策の実施状況等を管理するとともに、履行状況に応じた指導・助言を行っております。

(2) モニタリング、ヒアリング

① オフサイト・モニタリング

当会では、山梨県民信用組合から定期的に資料の提出を受け、状況把握に努めております。

具体的には、預金積金、貸出金の増減状況を日次でモニタリングし、流動性リスクの状況を検証しております。

月次では、有価証券ポートフォリオの把握とリスク状況や運用状況の検証を行い、年度では、決算状況分析を実施し、当組合に提供・説明することで問題認識の共有化を図っております。

平成23年度につきましては、当組合の収益性を示すコア業務純益が伸び悩んだことから、当組合が、鋭意取り組んでおります「けんみん信組リレーション強化キャンペーン」の継続実施と、与信取引先の販売先・仕入先調査により作成したデータベースを活用した新規取引先の開拓推進等により収益力の向上を図り、併せて、中小規模事業者における年度末の緊急的な資金需要等にも応えていくことで地域経済の活性化に貢献していくよう、組合所管部署へのヒアリング等を通じ、促してまいりました。

しかしながら、年度中の所管部署ヒアリングの実施回数が計3回に留まり、深度ある実態把握や、当組合の実情に応じた対策の立案等が不十分であったことなどから、コア業務純益と業務粗利益経費率が計画未達となり、中小規模事業者向け貸出残高も目標を下回るなど、実効性を欠く結果となりました。

このため、当会では、当組合における課題・問題点の早期発見と適切な対応を図るべく、引き続き、定期的に経営状況、リスク管理状況に関する各種資料の提出を受けるとともに、所管部署ヒアリングの確実な継続実施と、出向者協議会（仮称）を通じた、より深度ある実態把握や対策の立案、

遂行、事後管理に基づく時宜に応じた適切な指導・助言等を行ってまいります。

② ヒアリング

a. 月次

経営強化計画に掲げる各施策の進捗状況等にかかるヒアリングにつきましては、平成21年11月に初回のヒアリングを実施しており、平成24年5月までに、計30回のヒアリングを実施しております。

b. 半期

当会役員によるヒアリングにつきましては、平成21年11月に初回のヒアリングを実施し、営業推進面にかかる取組状況、経営強化計画の履行・進捗状況等に関しヒアリングを行うとともに、現状における課題等及び経営強化計画の履行に向けて重要と考えられる事項につきまして、指導・助言を行いました。平成21年11月から平成24年5月までに、計11回の当会役員によるヒアリングを実施しております。

当会では、これまでの月次ヒアリングの継続実施に加え、個別施策毎（組合の所管部署毎）のヒアリングを実施することで、より木目細かな施策の履行・実効性確保の検証強化を図ってまいりました。

具体的には、個別施策毎のヒアリングに合わせ、当組合からの各種管理資料の検証、計数面における施策効果の検証を行っており、ヒアリングにおいて、取組みの実効性、課題等を検証し、未達時等における改善策の指導・助言を実施するとともに、検証時には、これまでの反省を踏まえ、現場の営業店職員の目線・立場に立った組合本部への指導・助言に努め、本部と営業店の連携強化を促してまいりました。

また、こうした取り組みを補完する観点からも、当会からの派遣者との連携をこれまで以上に密にするとともに、業界からの出向者との面談の頻度を増やすこと等で、現場の実態把握、指導・助言に努めることとし、平成23年8月以降、延べ4回の派遣者・出向者ヒアリングを実施いたしました。

さらに、個別施策、所管部署に絞った、より詳細で深度ある事後管理のなかで把握・確認した問題点につきましては、当会本部内の連携及び営業部店網を活用した参考資料や、他信組における先進的な取組事例の提供等を含め、解決方策の提供を進めております。

これにより、「施策履行面」と「計数実績面」の両面からのアプローチ

に基づく実効性向上の検証強化を図るとともに、対象範囲が絞られたヒアリングによる、主要施策（改善効果・目標の大きい施策）にフォーカスした、一層の深度ある検証・指導体制を確立するとしておりましたが、所管部署別ヒアリング等の開催頻度が低調に留まったほか、実効性が向上するまでの時間的猶予が得られなかったこと等から、効果は限定的でした。

今後につきましては、所管部署別ヒアリングを確実に継続実施していくなかで、より深度ある実態把握を行い、施策の詳細な内容について、繰り返し助言・指導を行うとともに、当会からの出向者との「出向者協議会（仮称）」を通じた速やかな組合内での対応・履行状況の確認を行ってまいります。

（3）監査機構監査

① 監査機構による検証・指導

当会では、山梨県民信用組合に対し、資産内容・査定状況の確認を主眼とした監査機構監査を、年1回、実施することとしております。

平成21年度においては、同年6月に監査を実施したほか、平成22年度には、年度末にあたる平成23年3月に監査を実施しており、当該監査を通じ、当組合による取引先への助言・指導対応等を含めた、当組合の経営実態の詳細な把握を行うとともに、経営改善に向けたアドバイスを実施いたしました。

さらに、平成23年度におきましても、平成24年3月にコンプライアンス関連を中心に監査を実施しており、今後につきましても、計画の進捗状況等に合わせ、適宜・適切な時期に監査機構監査を実施してまいります。

② 検証結果の継続確認

当会では、監査機構監査の検証結果にかかる当組合の対応状況につきまして、定期的な報告や管理資料及び所管部署別ヒアリング等の機会を通じた継続的な確認を実施し、課題未解消先にかかる指導・助言の強化を図りました。

これにより、監査機構監査時やヒアリング時等の時点对応に留まることのない、信用リスク管理面にかかる重要なポイントについて、継続的に検証する体制を構築いたしました。

今後は、更なる管理・指導強化として、新たに、当会の指導専担部署による監査機構監査のフォローアップヒアリングを実施することで、より深

度ある時宜に応じた助言・指導を図ってまいります。

(4) 計画達成に必要な措置

① 人的支援の実施

人的支援の実施につきましては、当会より役員（代表権のある理事）等の派遣を継続しておりますほか、平成22年4月と翌23年4月にそれぞれ実務者1名を追加派遣しており、延べ4名を派遣しております。

また、平成24年7月に新たに役員1名と実務者1名の計2名の追加派遣を決定しておりますことから、延べ派遣人数は6名となります。

また、当会の企画・斡旋による人材の招致につきましては、ヒアリング等を通じて営業現場の実態把握を行い、必要な人材、効果的な派遣方法を調査・検討のうえ、関係者との協議を重ねました結果、平成22年7月以降、他の信用組合より3名、整理回収機構より延べ12名の営業現場の指導に長けた人材を当組合に派遣いたしました。

このうち、整理回収機構より派遣しておりました6名の職員につきましては、平成24年1月末をもって当組合の正式な職員として転籍いたしましたことから、平成24年5月末時点における外部からの派遣役職員は6名となっております。今後も引き続き人的支援の拡充に向けた取組みを行ってまいります。

② しんくみ리카バリの活用

信用組合業界の企業再生ファンドであります「しんくみ리카バリ」の活用につきましては、再生支援が必要な中小企業に対する貸付債権の受け皿として、平成22年3月に利用の打診がありましたが、検討の結果、対象債権の要件等の条件面において合意に達せず、実際の利用には至りませんでした。

その後も、当会より、他の信用組合における「しんくみ리카バリ」の活用事例について情報提供を行ったほか、当会営業部店が主催した取扱い説明会に当組合も参加しております。この他、外部人材・機関等を通じた先進的なノウハウ活用に向けた助言・指導を行うなど、引き続き、取引先の再生支援に向けた取組みをサポートしてまいります。

③ ALMサポートの実施

ALMサポートにつきましては、経営指導監理室のコーディネートのもの

と、平成21年11月よりALMにかかるデータ整備・運営に関する助言等を実施しており、同年12月には初回のALMサポート会議を開催し、ALM全般に関する、より高度な知識の習得とバランスの取れたリスク管理の手法を指導・助言いたしましたほか、ポートフォリオのポジション変化とリスク量の動向等についてシミュレーションを行いました。

また、平成22年3月及び9月には山梨県民信用組合より担当者をトレーニーとして受け入れ、オペレーションを含む具体的な管理指導を行うなど、態勢整備とリスク管理の高度化に向けた取組みをサポートしております。

さらに、平成23年10月には、組合の収益管理態勢の強化を目的とした、2回目のALMサポート会議を実施し、当組合の実態に即したケーススタディ方式での指導・助言を行うとともに、信用組合業界の中央コンピュータセンターであるSKCセンターの各種プログラムを利用したデータ活用方法について、組合の内部担当者も含め、実際の実務手法に沿った説明を行いました。なお、平成21年12月におけるALMサポート会議の実施以降、当組合において開催されたALM委員会の資料を当会が毎月受領し、その状況や内容を、都度確認いたしますとともに、電話相談等を通じ、必要に応じた助言を行っております。

④ 資金運用サポート（有価証券ポートフォリオ分析）の実施

資金運用サポートにつきましては、山梨県民信用組合によるリスク管理及び資金運用を全面的にサポートするとの観点から、経営指導監理室に運用サポート担当者を配置しております（資金運用部門管理職兼任）。

なお、資金運用体制等のヒアリングを平成21年9月より実施しており、同年9月と10月には、ポートフォリオ構成や市場リスク量にかかるサポート会議を開催しました。

また、平成22年9月には、当組合より担当者をトレーニーとして当会に受け入れ、社債投資等のポイントやバックオフィス事務と運用報告の要諦等について指導しております。

当会では、運用サポート担当者より、当組合に対しまして、随時、金利の見通しや運用方針に基づいた銘柄選定等にかかる助言を行っておりますほか、リスクの所在確認や運用方針の策定にかかるサポートといたしまして、収益機会やデューレーションの考え方、格付の見方、当組合の特性に鑑みたリスクカテゴリーの絞り込み等を含めた幅広い助言を行い、策定後の運用方針や運用計画についても、逐次、アドバイスを行っております。

これにより、平成24年3月期の有価証券運用においては、ギリシャの財政危機に端を発する欧州問題の影響から市場金利が大きく変動するなかで購入銘柄の選定に苦慮したものの、当会担当部署からのアドバイスを受け、ポートフォリオの調整も含め、残高・収益両面において比較的順調な推移となりました。

⑤ トレーニーの受入

平成22年3月にALMにかかるトレーニーの受け入れを実施いたしましたほか、同年9月には、2回目のトレーニーを受け入れ、資金運用ならびにALMサポートを実施いたしました。

山梨県民信用組合では、体制強化の一環として、人材育成・ノウハウの蓄積が不可欠でありますことから、引き続き、当会が取り組んでおりますヒアリングや資金運用・ALMサポート等を通じまして、当組合の有価証券運用体制やリスク管理体制の現状の把握に努めますとともに、適宜、トレーニーの受け入れを実施してまいります。

施 策	実施日
【人的支援】 ○当会からの追加派遣 ○他の信用組合及び整理回収機構からの派遣 【ALMサポート】 ○データ整備や運営に関するヒアリング、助言・指導 ○ALMサポート会議 【資金運用サポート】 ○ポートフォリオの状況、リスク管理体制、資金運用体制についてヒアリング ○運用サポート会議 【トレーニーの受入】 ○ALMトレーニー ○資金運用・ALMトレーニー	平成22年4月 平成22年7月～ 平成21年11月 平成21年12月 平成21年9月 平成21年10月 平成22年3月 平成22年9月～

以 上