

経営強化計画の履行状況報告書

平成 28 年 6 月



釧路信用組合

目 次

I. 平成 28 年 3 月期決算の概要	
1. 経営環境	1
2. 決算の概要	1
II. 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
III. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況	5
IV. 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	18
2. リスク管理の体制の強化のための方策	19
3. 法令遵守の体制の強化のための方策	20
4. 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	21
5. 情報開示の充実のための方策	21
V. 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	22
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	24
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	25
VI. 剰余金の処分の方針	27
VII. 財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策	
1. 経営管理に係る体制	27
2. 各種のリスク管理の状況	28

I. 平成 28 年 3 月期決算の概要

1. 経営環境

平成 27 年度における釧根・北網地区の経済は、足元全体としては「一部に弱さがみられるものの、緩やかに持ち直している。」とみられていますが、少子高齢化の進行による地域の縮小が懸念される中であって、当組合の主要なお取引先である中小規模事業者や個人の皆様においては、未だ厳しい状況が続いております。

このような経済環境のもと、当組合は平成 26 年 11 月に公表した「経営強化計画（平成 26 年 4 月～平成 29 年 3 月）」に基づき、引き続き中小規模事業者をはじめとする地域の皆様へ安定的かつ円滑な資金供給や経営支援等を行うために、営業推進体制の強化を図るとともに、同計画に掲げた各種施策に役職員一丸となって取り組んでまいりました。

今後とも、地域密着型金融の担い手として、十分な金融機能を発揮して、皆様のご期待に総力をあげて応え、経営強化計画に掲げた各種施策を着実に履行することにより、地域の再生・活性化に貢献してまいります。

2. 決算の概要

(1) 主要勘定（末残）

（単位：百万円）

	26 年 3 月末 実績	27 年 3 月末 実績	28 年 3 月末		
			実績	26 年 3 月末比	27 年 3 月末比
預 金 ・ 積 金	82,679	81,876	82,337	△342	461
貸 出 金	45,950	44,084	46,820	870	2,736
有 価 証 券	21,324	22,293	23,186	1,862	892

①預金・積金

預金積金は対前年比で 461 百万円の増加となり、地域別にみると釧路地区は対前年比で 70 百万円増加、根室地区で 302 百万円の増加、網走地区で 89 百万円の増加となりました。

預金種別では、全地区において定期性預金が減少しており、個人定期の他金融機関の高利金融商品への移行、大口預金先の転居やペイオフ・相続対策による解約流出等が続いておりますが、法人取引先の流動性預金残高が増加したことで総体での預金積金が前年同月を上回る結果となりました。

②貸出金

貸出金については、経営強化計画に基づく推進ターゲットを明確にした各店舗の営業推進活動の取組みにより、不動産業の設備資金や医療・介護・福祉事業、再生エネルギー関連の設備等の大口融資増加等もあり、対前年比で2,736百万円の増加となりました。

地区別では釧路地区1,643百万円増加、根室地区619百万円増加、網走地区472百万円増加と全地区において法人貸出が増加しております。

③有価証券

有価証券については、国債を中心に運用を行いました。

また、平成27年度は金融債の売却・償還分と余剰資金を国債・地方債・外国証券へ振向けたことから、平成28年3月末の全体の保有残高は892百万円増加しております。

(2) 収益状況（計数は別表1に記載）

①コア業務純益

コア業務純益は、資金運用収益が前年対比21百万円増加したことに加え、経費の抑制（同比46百万円減少）により、同比62百万円増加の254百万円となりました。

②当期純利益

上記①の要因に加え、個別貸倒引当金純繰入額109百万円を計上したものの、市況を鑑み売却した有価証券の売却益もあり、当期純利益は計画値194百万円を上回る240百万円となりました。

(3) 自己資本比率の状況

利益計上により自己資本の額は同126百万円増加したものの、事業性融資の増強に伴いリスクアセットの額が、同3,923百万円増加したことから、同比2.58ポイント減少し、25.38%となりました。

【別表 1】

(単位：百万円)

	27年3月期 実績	28年3月期			
		計画	実績	対計画比	対前期比
業務純益	290	195	387	192	97
業務収益	1,581	1,493	1,658	165	76
資金運用収益	1,357	1,360	1,379	19	21
うち貸出金利息	1,090	1,090	1,097	7	6
役務取引等収益	112	133	109	△23	△3
その他業務収益	111	-	170	170	59
うち国債等債券関係	109	-	167	167	58
業務費用	1,291	1,298	1,271	△26	△20
資金調達費用	62	65	50	△14	△11
うち預金利息	59	65	50	△14	△8
役務取引等費用	172	158	184	26	12
その他業務費用	3	-	4	4	2
うち国債等債券関係	2	-	1	1	1
一般貸倒引当金繰入額	8	-	32	32	23
経費	1,045	1,075	999	△75	△46
うち人件費	564	576	535	△40	△29
うち物件費	454	476	439	△36	△14
うち機械化関連費用	145	160	129	△31	△16
業務粗利益	1,344	1,270	1,419	149	75
国債等債券関係損益	106	-	165	165	59
コア業務純益	192	195	254	59	62
臨時損益	△1,653	5	△133	△138	1,520
うち不良債権処理	1,627	-	111	111	△1,516
うち株式等関係損益	-	-	-	-	-
経常利益	△1,363	200	254	54	1,617
特別損益	△18	-	△0	△0	18
固定資産処分損益・減損	△18	-	△0	△0	18
税引前当期純利益	△1,381	200	254	54	1,635
法人税等	6	6	6	0	0
当期純利益	△1,388	194	240	46	1,629

II. 経営の改善に係る数値目標の実績

平成 28 年 3 月期における経営の改善に係る数値目標の実績は、以下のとおりとなりました。

1. 収益性を示す指標

【コア業務純益】 (単位：百万円)

	26/3 期 実績 (始期)	27/3 期 実績	28/3 期 実績	28/3 期 計画対比	始期からの 改善額
コア業務純益	173	192	254	59	81

* 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

コア業務純益は、貸出金残高の増加に伴う貸出金利息の増加をはじめ、資金運用収益が対計画比 19 百万円上回ったことに加え、経費が人件費及び物件費の削減により対計画比 75 百万円下回ったことから、対計画比 59 百万円上回り達成となりました。

2. 業務の効率性を示す指標

【業務粗利益経費率 (OHR)】 (単位：%)

	26/3 期 実績 (始期)	27/3 期 実績	28/3 期 実績	28/3 期 計画対比	始期からの 改善幅
OHR	72.57	66.90	61.24	△10.74	△11.33

* 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、全国信組共同センター使用料、事務機器等の減価償却費、保守関連費用等を計上しております。

経費（機械化関連費用を除く）は、人件費及び物件費の削減により、対始期比△87 百万円、対計画比△46 百万円減少し、業務粗利益は対始期比 102 百万円、対計画比 149 百万円上回った結果、業務粗利益経費率は対始期比 11.33 ポイント低下、対計画比 10.74 ポイント下回り達成となりました。

Ⅲ. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況

当組合は、今後も地域のため、地域の中小規模事業者が必要とする金融機能の提供ができる信頼性の高い信用組合として業務展開を行っていきたいと考えております。

地域の活性化を図り、当組合の使命を永続的に果たしていくために、以下の事項を重要施策として取り組んでおります。

【重点施策】

- A. 営業推進体制の強化による収益力強化
- B. 地域経済の活性化（食と観光による地域活性化支援）
- C. 信用リスク管理強化
- D. 経営効率化
- E. 経営強化計画の履行体制の確保

A. 営業推進体制の強化による収益力強化

○営業推進体制の再構築と強化

当組合では、営業推進体制を強化するため、平成26年4月に外部人材を招聘し、営業推進担当に配置し、次の施策に取り組んでおります。

- ① 事業性貸出対象先のデータベースを構築し、融資商材管理表を統一化することで貸出増強に向けた管理体制を整備しております。
- ② 営業推進部と各営業店長からなる「営業推進会議」を定例的に開催し、重点施策の推進に向けた情報の共有化と意見交換を行いながら本部・支店が一体となった推進に取り組んでおります。
- ③ 平成27年4月、営業推進部内に「地方創生グループ」を新設し、地方創生に取り組む当組合内の部署を内外に明確化し、地域活性化の支援に取り組む体制を整備しております。

将来の融資につながる地域活性化への取り組みを行うため、

- ・営業店の平成27年度業績評価体系（店舗表彰・個人表彰制度）の大幅な見直し
 - ・地域特性やマーケット等を踏まえた店舗別機能に応じた目標設定
 - ・地域活性化に関わる取り組みを営業店の業績評価項目に追加
- など平成27年度から業績評価体系を重点施策に連動する内容に改定しました。

【店舗表彰制度】

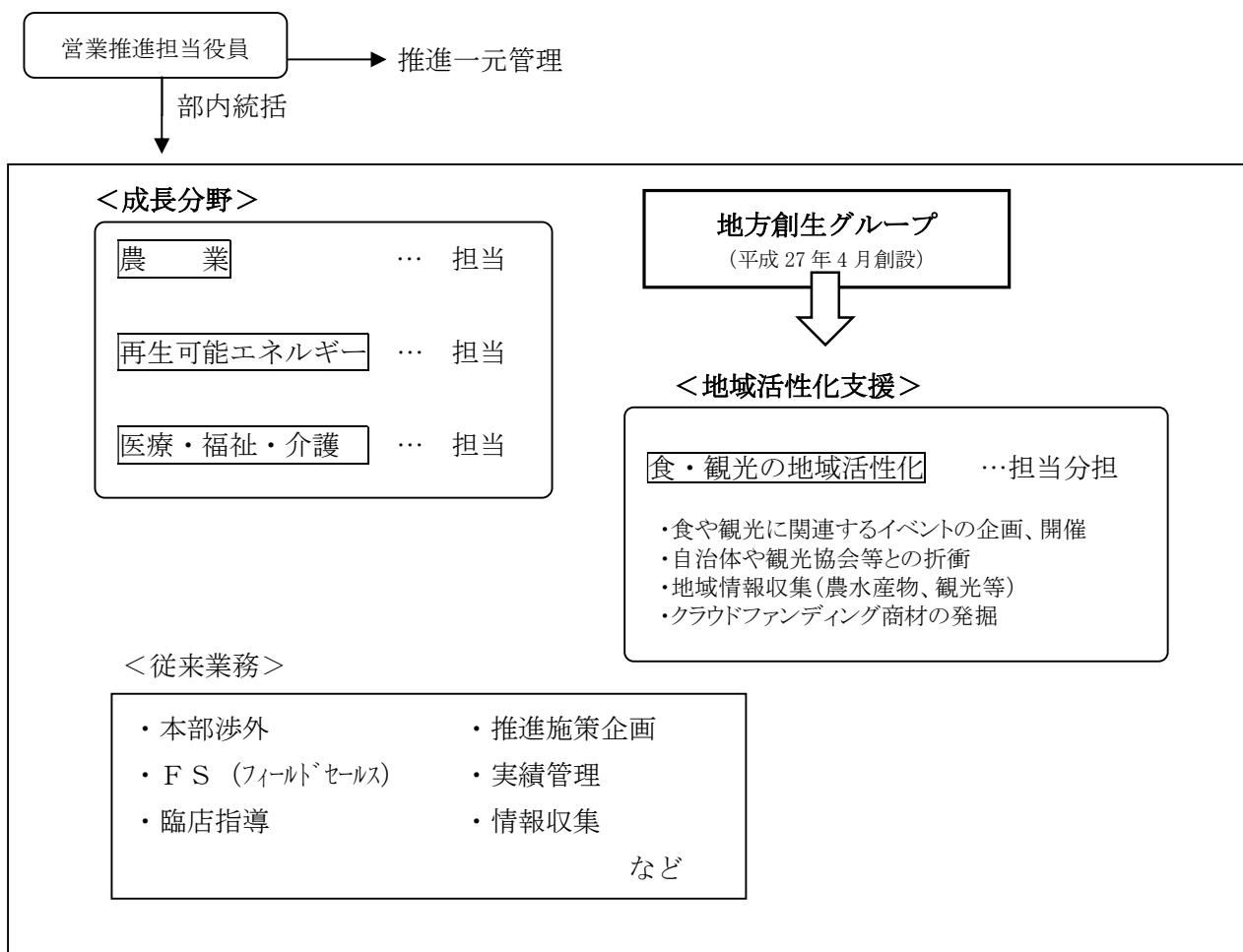
- ① 店舗機能を「法人部門重視」「個人部門重視」「法人個人併進」に区分けし、店舗機能に応じたメリハリのある営業推進目標を設定しました。

- ② 営業部門の成果を純粹に評価し、営業推進に対する職員の意識付けとモチベーション向上を図るために、従来、営業推進部門と内部管理部門のトータルで表彰していた仕組みからそれぞれの部門を独立して表彰する体系としました。
- ③ 評価項目に「地域密着活動」を新設し、地域貢献・地域活性化への取り組みを評価する仕組みを採り入れました。

【個人表彰制度】

- ① 職務ごと（得意先、融資、テラーなど）の表彰に改定しました。（従来は男女別）
- ② 営業店一体となって推進に取り組むことを意図して、表彰対象者に後方係を新設しました。（従来は表彰対象外）
- ③ モチベーション向上を期待して、次席の表彰項目と評価方法の見直しを図り、他の係とは独立した表彰基準を設定しました。

【営業推進部の新体制】



○戦略的営業推進活動の推進

これまで、営業推進対象先の選定については、各営業店主体で行っていたことから、統一的な戦略が採れず非効率であったほか、本部における進捗管理も不十分な状況にあったため、以下の施策に取組み、戦略的営業推進活動に取り組んでおります。

・推進ターゲットを明確化した訪問営業活動の強化

既存の融資取引データや帝国データバンクの情報を活用し、貸出推進対象先のデータベースを構築しました。この中で、貸出増強において重要と位置付ける先を「重点先」に選定し、融資推進ターゲットの明確化を図りました。この「重点先」を中心に役員・本部・営業店は一体となって融資ニーズの発掘や案件組成、新規開拓に向けて営業推進に取り組んでおります。

・融資商材管理の精度向上

従来、各営業店で独自に管理していた融資商材を営業推進部にて作成した統一のフォームを利用して、全店の融資商材を一元管理する仕組みを平成27年3月から整えました。これまで各営業店によって基準にバラつきがあった融資商材確度（実行可能性）をランク付けし、統一した基準に基づき商材集計の精度を高めることに取り組んでおります。

各営業店の融資商材は営業推進部が毎月定期的に集約して融資商材のストック状況や案件の進捗度合い等の把握に活用しており、貸出増強の管理ツールとして有効に機能しています。

・「営業推進会議」の新設による戦略的営業推進策の策定

営業推進の進捗管理と戦略的な対策を図ることを目的に平成27年2月に「営業推進会議」を新設しました。

本会議には営業推進担当役員、営業推進部長、営業推進部上席、営業店長が出席し、貸出増強の進捗状況や問題点等の情報共有化、新たな推進施策に対する意見交換を行っております。

本会議を通じて、経営強化の重点施策に対する営業店長の理解を得るとともに本部と営業店が一枚岩となった推進力になることと、新たな施策アイデア等が生み出される場とするべく原則、毎月定例的に開催しております。

<開催実績>

平成27年度は通算 7回開催（27年4月、5月、6月、9月、10月、11月、28年1月）

・理事長、役員によるトップセールスの強化

理事長は、地域金融機関として地方創生に積極的に関与するとともに地域活性化支援を図るために、各地公体トップとの関係強化に努めております。

具体的には、営業エリア地域における「食と観光」の魅力を広くPRするため、道央圏でのフェア開催を自治体や観光協会への働きかけを行う他、地方創生総合戦略における施策等で当組合が支援可能な取り組みについて各自治体のトップと情報交換を行っております。

また、「役員渉外リスト」を新たに作成し当該リスト対象先を主体に役員渉外を実施している他、

個別融資案件のサポートや情報収集など機動的な営業推進活動に取り組んでおります。尚、27年度は累計で役員渉外を482件実施しております。

○成長分野への営業推進の強化

農業、再生エネルギー及び医療・介護・福祉事業に対する営業推進を強化

地域経済は公共事業の増加もあり全体的には持ち直してきてはいるものの、中小規模事業者にとって厳しい状況が続いており、建設業や卸売・小売業、不動産業などが主たる営業基盤である当組合にとっては、少子高齢化の進展に伴うマーケットの縮小を見据えると、将来的にその厳しさは更に増すとみられます。

このため、農業や再生可能エネルギー、医療・介護・福祉といった今後成長が見込まれる分野に対する取組み強化に向け、営業推進部内の既存職員3名と営業推進担当役員の合計4名にて役割分担し、成長分野への営業推進を図っております。

① 農業分野への営業基盤開拓

当組合の営業区域は釧路管内、根室管内、網走管内の3つから成るいわゆる「道東地区」にあり、農業や漁業の1次産業を基幹産業とする地域でもあります。

中標津支店がある中標津町や隣接する別海町は酪農が盛んであり、また清里支店がある清里町の農家は1戸あたりの平均経営面積が約37haとヨーロッパ(EU)の平均約20.1haを超える規模を有しています。

安全で高品質な農産物の産地としてポテンシャルが高いエリアであり、「食・農業」に関連するビジネスチャンスがあるものと期待しております。このため、当組合としては主に次の3つの手法を活用しながら農業分野の営業基盤開拓に努めております。

- ア) 後述Bに掲げる「食と観光による地域活性化支援」でのフェア開催等をきっかけとする農業生産者との接点強化。
- イ) 既存取引先(農業事業者、関連事業者、地元自治体等)からの紹介。
- ウ) バイオガス発電(家畜糞尿型)に参画している、あるいは関心を示す酪農家との接点強化。

<農業関連の融資取扱い実績>

	27年上期 (平成27年4月～平成27年9月)	27年下期 (平成27年10月～平成28年3月)
融資実行	8件/39百万円	3件/43百万円
融資残高(期末時点)	33件/292百万円	37件/334百万円

※ 「融資実行」については、新規実行分のみを記載。

※ 「融資残高(期末時点)」については、新規実行分に加え、既往先に対する追加融資、返済(約定返済、繰上返済)を加味している。

② 再生可能エネルギー事業

道東エリアは北海道の中でも日射量が多い地域であり、太陽光発電システムに対する設備投資の需要は業務用から家庭用まで旺盛な状況となっております。

【ソーラー発電】

メガソーラー級は、買取価格の低下や送配電許容量の問題などからピークアウトしていますが、中小規模は過去に取得済みの固定価格買取契約に基づいて設備投資を実際に進める計画が続いており、こうしたニーズを捉えて「ソーラーローン」の融資商材発掘に取り組んでおります。

<ソーラー発電の融資取扱い実績>

	27年上期 (平成27年4月～平成27年9月)	27年下期 (平成27年10月～平成28年3月)
融資実行	1件/116百万円	3件/600百万円
融資残高(期末時点)	11件/645百万円	14件/1,509百万円

※ 「融資実行」については、新規実行分のみを記載。

※ 「融資残高(期末時点)」については、新規実行分に加え、既往先に対する追加融資、返済(約定返済、繰上返済)を加味している。

【バイオガス発電】

バイオガス発電(家畜糞尿型)については、酪農地帯でもあるため自治体の関心も高く、「バイオマス産業都市」として別海町が平成25年6月に、釧路市が平成26年3月にそれぞれ認定されています。特に別海町は平成27年7月に全国で最大規模となるバイオガス発電の本格稼働を開始しました。

当組合は別海町の当該バイオガスプラントに対して、平成27年4月に道内金融機関(2先)との協調融資で300百万円(3金融機関全体で14億円)の融資実行を行っております。

今後、当該プラント建設に影響されて、隣接する自治体や個別酪農家がバイオガス発電を行うことも期待できることから、情報収集に努め的確な資金ニーズ対応を図ってまいります。

再生可能エネルギー分野につきましては、更なる取組拡大を図ってまいります。

<バイオガス発電の融資取扱い実績>

	27年上期 (平成27年4月～平成27年9月)	27年下期 (平成27年10月～平成28年3月)
融資実行	1件/300百万円	0件/0百万円
融資残高(期末時点)	1件/300百万円	1件/287百万円

※ 「融資実行」については、新規実行分のみを記載。

※ 「融資残高(期末時点)」については、返済(約定返済、繰上返済)を加味している。

③ 医療・介護・福祉事業

釧路市の高齢化率（65歳以上）は、2010年25.2%から2025年35.8%（推定）に今後急速に進展することが予想されています。（参考データ：国立社会保障・人口問題研究所より）

これに伴い高齢化社会に向けた潜在ニーズが今後より顕在化し、その中でも医療・介護・福祉に関連する事業の広がりが予想されます。

これら事業の開業支援や事業拡張の資金調達、あるいは高齢者向け住居施設や介護施設の建設など多様なニーズに応えられるように、医療・福祉・介護関係の事業者との接点を多く持ち、融資案件の取扱い件数を増やすことでノウハウとスキルのより一層の向上に努め、当該関連事業の貸出増強に取り組みます。

<医療・福祉・介護事業関連の融資取扱い実績>

	27年上期 (平成27年4月～平成27年9月)	27年下期 (平成27年10月～平成28年3月)
融資実行	3件/190百万円	1件/70百万円
融資残高(期末時点)	29件/1,733百万円	33件/2,236百万円

※ 「融資実行」については、新規実行分のみを記載。

※ 「融資残高(期末時点)」については、新規実行分に加え、既往先に対する追加融資、返済（約定返済、繰上返済）を加味している。

○個人取引の拡大

個人取引については、顧客の多様なニーズに応じた商品を一層充実させ、取引拡大に取り組んでおります。

- ・「フリーローン借るかエール」を平成26年7月より発売し、平成27年2月末までキャンペーン実施しました。

発売からの累計実行件数金額 99件 /170,600千円（平成28年3月末）

- ・「シニアカードローン」を平成26年4月より発売しました。

発売からの累計取入口座数 243件（平成28年3月末）

貸越口座数金額 26件 / 4,887千円（平成28年3月末）

- ・生命保険の窓口販売を強化するため、新しく取り扱う商品の選定を行いました。
平成27年9月1日より取扱いを開始し、店頭セールスの強化に取り組んでおります。

<新規取扱い商品>

引受保険会社 : 東京海上日動あんしん生命

商品 : メディカルKit R (医療総合保険)

○営業力強化に向けた人材育成

平成 27 年度においては、FS（フィールドセールス）を活用した実践的な渉外力強化トレーニングを継続している他、推進分野やテーマに応じて外部専門家等の講師を招いた研修会を開催し、営業力強化に向けた人材育成に取り組んでおります。

【FS】

- ・渉外力の実践的なスキルアップを図るため、FSを実施しておりますが、27年下期からは原則毎月1回「全店一斉FS実施日」を新たに設け実施いたしました。

<FS実施状況>

平成 27 年上期（平成 27 年 4 月～平成 27 年 9 月）

	事業所開拓	預金取引開拓	合計
実施回数	3回	1回	4回
実施日数	9日間	3日間	12日間
総訪問件数	471件	1,008件	1,479件
うち面談件数	240件	524件	764件
参加人数	11人	4人	15人

※開催1回あたりの営業日数は3日間

平成 27 年下期（平成 27 年 10 月～平成 28 年 3 月）

	事業所開拓	預金取引開拓	合計
訪問件数	698件	2,126件	2,824件
面談件数	538件	314件	852件
商材獲得	18件	11件	29件
情報取得	78件	34件	112件
参加人数	21人	10人	31人

※全店一斉で5回（27年10月、11月、12月、28年2月、3月）実施し、各営業店が事業所開拓もしくは預金取引開拓を選択

【事業者渉外スキルアップ】

- ・一回目平成 27 年 5 月 15 日、二回目平成 27 年 6 月 5 日、中小規模事業者に対する提案型営業のスキルアップを図るため、地元の経営コンサルタントから講師を招き、以下の内容でセミナーを開催しました。

（内容が多岐にわたることと参加者の理解力を深めるためセミナーは2回に分けて開催）

テーマ： 「中小企業支援施策活用による提案型営業のすすめ」

内容： ①中小企業支援策の必要理由

②補助金・助成金等の概要

③事例研究

参加対象者 : 支店長および融資・渉外担当職員

【事業性評価ワークショップ】

・平成 27 年 8 月 5 日、地域経済活性化支援機構（REVIC）から講師を招き、以下の内容でセミナーを開催しました。

テーマ : 「人口減少下の地域イノベーションの起こし方」

～事業性評価とソリューション提供ワークショップで産学官金による地域の事業者の事業ビジョンを効果的に協創するために

内容 前半 : 講義「システム×デザイン思考」で社会にイノベーションを創出する

後半 : 演習「ブレインストーミングによる事業性評価の模擬演習」

参加対象者 : 支店長および本部部長

【生命保険商品のセールス力アップ】

・平成 28 年 2 月 20 日に、保険会社の担当者を講師に招き、窓口女性職員を対象とした研修会を行い販売力の強化に努めております。

今後も継続的に引受保険会社の協力を得ながら窓口セールスのスキルアップに向けた勉強会を開催してまいります。

○人事制度の確立等

平成 26 年度に、業績等評価を加味した給与・人事制度に改正等（職員の給与・賞与における業績評価の再開、店舗・個人表彰制度の拡充等）を行いました。

平成 27 年度は新制度の本格導入後の年度でもあり、職員のモチベーションの向上を更に図ることを狙いとして業績評価体系（店舗表彰・個人表彰）の改定を行いました。

今後も、制度等の不断の見直し等を行い、本計画を確実に達成させるため、職員がそれぞれの業績目標の達成に全力で取り組むことのできるような人事制度を確立してまいります。

B. 地域経済の活性化（食と観光による地域活性化支援）

当組合の営業エリアである道東地区は、「食・観光」のポテンシャルが高い地域でありながら、その潜在力が十分に発揮されているとは言い難いのが実状です。

一方で少子高齢化の進展により、現状では、地域経済が縮小して行くのは避けられない情勢であり、“地域金融機関”としては危機感を持ってこれに対処する必要があると考えます。

このため当組合としては、「食」や「観光」による地域活性化への取組みに高いノウハウを持つ他金融機関等との連携強化を図りながら、営業推進部が所管部となって地域経済の活性化に貢献する取組みを行っております。

この取組みは、「地方創生～まち・ひと・しごと創生総合戦略」において地域金融機関に期待

される重要な役割であると認識し、当組合は道東各地域との連携を図りこれまで以上に地域活性化支援に取り組んでまいります。

(1) 観光

道東地域への観光客誘致による活性化のため、道央圏での「観光プロモーション」開催を自治体や地元観光協会等に働きかけをし、フードフェアと連動させながら観光振興のバックアップに取り組んでおります。地域観光素材の発掘や観光周遊ルートのPRなど、観光ビジネスにつながる可能性のある情報を集めて活性化を目指します。

【取り組み事例】

○平成 28 年 1 月 「オホーツク網走フェア」ならびに観光プロモーション

～網走への観光誘致と特産品PRを狙いとして開催されました。

- (1) ホテルオークラ札幌が主催する「オホーツク網走フェア」(2月1ヶ月間)の開催協力を行いました。
 - ・食材情報の提供協力(食材情報や当該事業者の紹介等)
 - ・フェア開催に合わせた「試食会」を当組合が他金融機関と協同で開催
- (2) 大通ビッセ(札幌市)1階で網走市観光協会が主催する「網走観光プロモーション」および写真パネルや特産品の展示を当組合が協力しました。
 - ・当組合職員派遣による観光プロモーション応援



【網走特産品展示会場】平成 28 年 1 月

○平成 28 年 2 月「鶴居村写真展」の開催

～「日本で最も美しい村連合」に加盟している鶴居村との共催でセンチュリーロイヤルホテル（札幌）の 2 階ロビーで鶴居村の写真展を行いました。



【展示写真パネル】



【展示会場の様子】

(2) 食（農業・漁業）

- ・「フードフェア」の開催協力を行い、道内主要新聞社に取材要請を行うなどして地域における食材の魅力の情報発信に取り組んでおります。

【食と農に関する起業・創業支援への取組】

- ・地域における起業・創業や商品開発に取り組む事業者の支援事業等を通じて地域活性化に繋げることを目的として、平成 28 年 3 月に東京農業大学生物産業学部と当組合が包括連携協定を締結致しました。

C. 信用リスク管理強化

(1) 貸出審査体制の強化

当組合では、貸出審査体制の厳格化を図る観点から、大口融資案件（一組合員に対する貸出金1億円以上、又は未保全額3千万円以上）等については、本部各部長で構成される融資審議会を経て常務会で決定する体制とするなど、厳格な審査に努めております。更に、平成25年12月には大口融資案件に加え、債務者区分等を勘案した貸出・条件変更稟議についても、融資審議会を経て常務会で決定する事とし貸出審査体制の強化を図りました。平成27年度下期については、12回の融資審議会を開催、19件の貸出内容について審議を行いました。

今後も、強固な信用リスク管理態勢を構築すべく、経営陣が率先して現状の管理態勢を検証し、更なる貸出審査体制の強化策を検討するなど、新たな不良債権の発生の抑制に取り組んでまいります。

(2) 個社別管理方針策定による取引先管理体制の充実

今期についても個社別での決算到来後、格付・取引方針検討表により営業店と本部にて取引方針を決定しております。また、大口与信先管理の一環として、「債権額2億円以上」・「未保全額5千万円以上（債権額2億円未満）」の与信先については、四半期単位で、残高推移や状況等を把握し、今後の対応方針等について検証しております。

今後は、訪問活動を更に充実させるなどにより、これまで以上に実態把握に取り組むため、管理体制の強化の検討を行ってまいります。

また、実態把握の強化により新規延滞の発生防止に努めるとともに、延滞が発生した場合には、営業店から迅速に報告させることとし、今後の回収方法の協議及び指導等を行い、延滞の早期解消を図ります。

(3) 審査能力及び管理能力の向上

融資部による信用格付システムにおける異常値確認、建設業における決算書と工事受注明細との整合性の確認等のほか外部講師による継続した勉強会や臨店指導に取り組んでいるほか、融資部による融資審議会案件を含めた個別稟議案件を通じての指導により、営業店担当者の審査能力向上に努めております。

平成28年2月13日外部講師を招き、「経営支援における経営者との対話の進め方」をテーマとして勉強会を開催し、知識の蓄積に繋げております。今後も、担当役員等による臨店指導や勉強会の実施、外部講師を招いての研修会実施に向けた検討を進めるなどして、審査能力及び管理能力の向上を図ってまいります。

(4) 理事会の牽制機能の充実

理事会に対しては、クレジットリミット超過先案件、信用供与限度額超過先（該当なし）、役員貸出状況一覧、金融円滑化の取組状況について報告を行っております。

今後も継続的に実施していくこととしていますが、これまで以上に債務者の実態を把握するとともに、十分な審査を行うこととし、理事会の牽制機能の発揮に努めてまいります。

(5) 経営改善支援を通じた不良債権の防止

経営改善が必要な企業に対して、融資部が営業店とともに支援先の問題点の洗出しや分析を行い、改善策を明確にするなどの支援を行っていくことで、不良債権の発生防止に繋がっております。しかしながら、業況が低迷しているお取引先もあり、顧客の実態把握の徹底を図るとともに改善に向けた協力体制の構築強化を図ってまいります。

特に重点的な対応が必要な取引先については、平成 27 年 5 月に「特定専門家派遣契約」を締結した地域経済活性化支援機構との協議を進めた結果、北海道中小企業再生支援協議会関与の事業再生対応となった取組みも発生しております。また、外部コンサルタントといった外部機関との連携先も増加しており、財務状況の改善を図り、不良債権化を未然に防止してまいります。

(6) 不良債権の圧縮

不良債権比率の改善を図るため、事業年度当初に不良債権回収計画を作成し、月次単位で回収実績を取り纏め計画対比を分析しております。平成 27 年度における回収実績は償却や債権売却を除いて、計画を 276 百万円上回る 525 百万円となりました。今後も不良債権の回収に努めてまいります。

不良債権の圧縮については、回収だけではなく、大口先を含む償却や債権売却を積極的に進めております。平成 27 年度については、本年度計画を 161 百万円上回る 598 百万円の実績となり、削減を図ることが出来ました。平成 28 年度も処理を進め、不良債権の一層の圧縮に努めてまいります。

D. 経営効率化

当組合は、店舗の統廃合、本部組織の改編等によって、人員・経費の削減を行い、経営の効率化を図ってまいりました。平成 27 年度についても、引き続き節減に努めたことから経費実績については人件費・物件費ともに計画を下回りました。

(1) 職員数

平成 28 年 3 月末の職員数は、退職者の増加により 113 名となり、計画の 122 名を下回る水準となっております。

職員の減少に対しては、業務の効率化、パート職員の補充等で対応しておりますが、営業推進強化の面から、経営強化計画に定めた職員数・人件費の範囲内で採用活動を行っております。

(2) 人件費の抑制

平成 27 年度の人件費につきましては、職員数が計画を下回っていることにより、平成 28 年 3 月期の計画を下回りました。

【要員・人件費実績】

(単位：人、百万円、%)

	26/3 期 (計画始期)	27/3 期 実績	28/3 期 実績	28/3 期 計画
常勤役職員数	114	113	113	122
人件費	576	564	535	576
業務粗利益人件費率	43.7	41.9	37.7	45.3

(3) 物件費の抑制

物件費につきましては、引き続き地道な抑制努力を継続しており、人件費と同様に計画を下回りました。

【物件費実績】

(単位：百万円)

	26/3 期 実績 (始期)	27/3 期 実績	28/3 期 実績	28/3 期 計画
物件費	516	454	439	476
除く機械化関連	355	308	310	316

E. 経営強化計画の履行体制の確保

(1) 統括管理

事務部を統括部署とし、本計画における各種施策の進捗状況の統括及び計画の成否に係る主な施策の企画・立案を行っております。

(2) 経営強化委員会の設置

平成 27 年 1 月、従来の「経営改善計画委員会」を改編し、新たに「経営強化委員会」を設置し、同月以降、毎月本経営強化計画の進捗状況の管理を行っております。

事務部は、本委員会による検証結果等を踏まえ、改善策を検討・策定しております。

(3) PDCAサイクルによる管理

各種施策の実施状況管理につきましては、「進捗状況管理表」を作成し、「PDCA」サイクルにより管理しております。

P (Plan)	事務部による各施策の企画・立案
D (Do)	本部各部・営業店による施策の実行
C (Check)	経営強化委員会による計画の進捗管理及び各施策の検証
A (Act)	事務部による改善策の検討並びに計画の見直し

IV. 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) 経営管理（ガバナンス）態勢の強化

① 経営監視・牽制の適正化

「経営強化委員会」と理事会との連携を図りつつ、経営強化計画の履行状況や施策の追加・変更の要否に係る協議を行うため、理事会及び常務会については、状況に応じて、定例外でも機動的に開催し、経営監視・牽制が適正に機能する体制を継続しております。

② 監査体制の強化

監査部における臨店監査については、内部監査基本方針に基づく監査を通じた、各店舗における法令等遵守態勢、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、問題点の発見・指導といった指摘型の監査体制に留まっております。

現在、問題点の改善方法の提言・勧告を行うなど、監査機能の一層の充実・強化を図るとともに、不祥事件・事務不備等の未然防止に向けた関連通知文書の周知・実施状況の確認などにも取り組んでおります。

また、従来どおり常勤監事は本部稟議全ての閲覧・調査、経営に係る全ての会議に出席するとともに、監査部の臨店監査に同行する体制を継続いたします。

③ 経営の客観性・透明性の向上

本計画に関する経営の客観性・透明性を高め、また、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受けるとともに、年1回の全国信用組合監査機構監査を受監する事となっており、平成27年度は平成28年3月8日から3月16日まで監査を受監いたしました。

次年度以降も、年1回の全国信用組合監査機構監査を受監し、本計画に関する経営の客観性・透明性の向上に向け客観的な立場で検証を願い、評価・助言を受けてまいります。

④ 経営陣のリーダーシップの確保

ア. 経営方針の周知

経営方針については、理事長をはじめ役員が臨店する際には全職員に周知しているほか、四半期ごとに開催される部店長会議にて、理事長から当組合の経営内容の現状を踏まえ、その後の対応方針を適時適切に周知し、その結果を各部店において部店長会報告を行なっております。全職員に対する経営方針の周知と徹底する体制を継続しております。

イ. 職員意見の吸い上げ

理事長をはじめ役員が臨店する際には、職員と直接会話する時間を設けて経営方針を直接伝えるとともに、現場の意見を吸い上げることにより、経営管理態勢の強化及び職場の活性化に取り組んでおります。

また、常勤監事が監査部の臨店監査同行時に全職員と面談する時間を設けております。

2. リスク管理の体制の強化のための方策

(1) 統合的リスク管理態勢

従来から総務部が統合的リスク管理の統括部署として、組合のリスク管理態勢の整備に取り組んでおります。今後も業務全般に内在する多様なリスクを一元的に管理し、横断的な見地からリスクを経営体力と比較・分析することにより、業務の健全性を確保し、的確な経営判断に繋げてまいります。

統合的リスク管理については、経営陣が積極的に関与し、「ALM委員会」「統合リスク管理委員会」の中で、統合的リスク管理態勢の機能強化に努めております。

(2) 信用リスク管理態勢

前述のとおり、信用リスク管理の強化に関する諸施策を確実に履行し、一層の信用リスク管理態勢の強化に努めております。

(3) 市場リスク管理態勢

余資運用については、平成22年度以降、国債・地方債等の安全資産を中心に運用する方針で臨んでおりますが、今後とも継続して安定的な運用成績を残していくため精度の高い余資運用方針を策定する必要があるとの判断から、平成27年3月、市場リスク管理方針・市場リスク管理規程の整備・見直しを行いました。平成28年度上期余資運用計画も策定済みであり、マイナス金利の影響を検討しつつ引き続き国債を中心に安定的な運用を行い、着実に利息収入を維持していく方針で臨むことといたしました。

(4) 流動性リスク管理態勢

流動性リスクの管理手続き及び流動性懸念時や危機時における対応を定める「流動性リスク管理方針」、「流動性リスク管理規程」及び「緊急時対応マニュアル」を整備しており、随時、

資金繰りを確認するなど、手許流動性の管理等に努めております。

また、毎月の資金繰り計画をALM委員会で協議することとしており、今後も従前同様の態勢により流動性リスクの管理に努めてまいります。

(5) オペレーショナル・リスク管理態勢

「オペレーショナル・リスク管理方針」及び「オペレーショナル・リスク管理規程」を整備し、当該リスク全般に係る管理態勢を構築しております。

今後も、オペレーショナル・リスクを構成する事務リスク、システムリスク、災害に伴うリスク等の各リスクの管理方針及び管理規程に基づき、当該リスクの発生防止と極小化を図り、経営の維持・安定化に努めてまいります。

また、近年増加しておりますインターネットバンキング犯罪に対しても利用者への注意喚起や対抗ソフトの推奨等対応を行ってまいります。

3. 法令遵守の体制の強化のための方策

(1) 法令等遵守態勢

当組合は、法令等遵守を経営の最重要課題の一つと位置づけ、その維持、向上に資するための行動指針・役職員の行動規範を定めた「行動綱領」及び「法令等遵守規程」、「コンプライアンス・マニュアル」を制定し、法令等遵守態勢の強化に努めております。

また、コンプライアンス管理体制については、コンプライアンスの徹底状況や問題点を把握する一方、法令等違反行為を検討する機関として、コンプライアンス委員会を設置しており、委員長である理事長のほか、各委員は果たすべき役割を十分に理解し、監視機能を発揮することで、役職員のコンプライアンス意識の醸成と法令等遵守の実効性を高めております。

このほか毎年期初に「コンプライアンス・プログラム」を策定し、本部各部及び営業店での研修会の実施や監査部における検証等に取り組んでおり、本部各部及び全営業店は、四半期毎にコンプライアンス取組状況をチェックして、経営陣に報告しております。

(2) 反社会的勢力への対応

反社会的勢力への対応については、「コンプライアンス管理規程」において、反社会的勢力とは断固として対決する旨を定めており、本部及び営業店の全店を挙げて反社会的勢力などの把握や新聞報道などからの情報収集に努めております。

また、情報内容については、警察及び北海道暴力追放センターとの連絡体制を強化し、担当部署である総務部において内容を精査のうえ、データベースの精緻化を図っております。

平成28年3月28日より、反社会的勢力排除に向けた取り組みとして「顧客確認システム」を導入し、その情報については、本部各部及び営業店へ周知し水際において取引の未然防止に努めております。

(3) 顧客保護等管理態勢の構築

お客様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の確立を目的として、顧客保護等に関する方針・規程類を制定し態勢の整備に努めております。

また、お客様からの相談・苦情等については、「お客様相談ダイヤルの設置」、店頭ロビーへの「ご意見箱」設置等により、顧客サポート等の適切性及び充分性を確保し実効性のあるものとするべく取り組んでおります。

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監

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信組連の経営指導を定期的に受けるとともに、年に1回の全国信用組合監査機構監査を受監いたします。

これにより、当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、経営の客観性・透明性を高めてまいります。

(2) 経営審査会議（第三者委員会）の設置

平成27年6月に、理事会の諮問機関として、外部有識者から構成される「経営審査会議」を設置しております。本会議は、外部有識者より経営全般について助言・提言をいただき、これを経営に反映させることにより、経営の客観性・透明性を確保し、コーポレート・ガバナンスを強化することを目的としております。大学教授、弁護士、地元商工会議所役員の計3名の有識者で構成し、平成27年7月、平成28年1月とこれまで2回開催しております。当会議においては、企業経営全般の支援、地域社会との連携といった有益な助言や提言をいただき、当組合の経営に活かしております。第3回目は7月下旬の開催予定であります。

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

お客様・組合員の皆様に、当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が、平成27年2月に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（情報に関する基本的な考え方）」を制定しホームページに公表いたしました。

(2) ディスクロージャー誌等での開示

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情報を始め、地域貢献に関する情報等、当組合を理解していただくための経営情報を分かりやすく伝えられるように作成し、店頭に備え置く他、当組合のホームページ上でも公開してまいります。

なお、平成 27 年 9 月期についても、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開示いたしました。

V. 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

(1) 地域の状況

当組合が営業基盤とする釧根・北網地区で、足元全体としては、「一部に弱さがみられるものの、持ち直しつつある」とみられていますが、中小規模事業者においては、未だ厳しい状況が続いております。

また、将来的には、過疎化、高齢化の加速が危惧され、水産関係等基幹産業が縮小するなど、先行きが厳しいものとの見方もあります。

(2) 基本方針

中小規模事業者に対する貸出業務は、当組合の最重要課題として取り組んでいるところであり、全店一丸となって営業推進にまい進した結果、中小規模事業者向け貸出残高は対計画比で 2,524 百万円、対計画始期比で 4,439 百万円の増加と計画を達成することができました。

また、貸出比率においても対計画比で 1.67 ポイント上回るすることができました。平成 28 年度についても本計画に掲げる重点施策 A「営業推進体制の強化による収益力強化」および B「地域経済の活性化」の取り組みを継続し、さらに未取引事業者への営業推進を強化し、間口の拡大にも取り組んでまいります。

【中小規模事業者向け貸出実績】

(単位：百万円、%)

	26/3 期実績	28/3 期			
	計画始期	計画	実績	対計画比	対始期比
中小規模事業者向け貸出残高	28,685	30,600	33,124	2,524	4,439
総資産	86,227	90,673	93,518	2,845	7,291
中小規模事業者向け貸出比率	33.26	33.74	35.41	1.67	2.15

(注)・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

・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第 1 号における「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で、かつ次の貸出を除いたもの

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

地域の中小規模事業者に対する円滑な資金供与に努めるのはもちろん、北海道中小企業再生支援協議会や外部コンサルタント等の外部機関との連携を強化する等により、取引先の経営改善、事業再生に向けたコンサルティング機能の発揮に努めてまいります。

当組合は融資部と営業店が連携して支援に取り組んでおり、経営改善支援等取組先数については平成27年度下期46先の実績となっております。

【経営改善支援等取組実績】

(単位：先、%)

	26/3期 実績 (始期)	27/3期 実績	28/3期			
			計画	実績	対計画比	対始期比
経営改善支援等取組先数	32	38	35	46	11	14
創業・新事業開拓支援先	13	19	10	10	0	△3
経営相談先	6	12	13	13	0	7
早期事業再生支援先	1	2	1	2	1	1
事業承継支援先	0	2	1	1	0	1
担保・保証に過度に依存しない融資推進先	12	3	10	20	10	8
期初債務者数	1,297	1,300	1,320	1,295	△25	△2
支援取組率	2.46	2.92	2.65	3.55	0.90	1.09

注)・期初債務者数とは、「日本標準産業分類」の大分類に準じた業種別分類に基づく「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致します。

・「経営改善支援等取組先」は以下の取組先と致します。

(1) 創業・新事業開拓支援先

- ・創業・新事業開拓関連融資制度(当組合の提携先・市町村・保証協会等)等を取扱った先

(2) 経営相談先

- ・当組合が継続支援を行う先として指定している先

(3) 早期事業再生支援先

- ・専門家(経営コンサルタント、公認会計士、税理士等)を紹介して経営改善の取組みを行った先
- ・中小企業再生支援協議会、公的機関と連携し再生計画の策定に関与した先

(4) 事業承継支援先

- ・事業承継に係わ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

- ・スコアリング融資「格付けクイック」を取扱った先
- ・ABL手法の活用により流動資産担保融資を行った先

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

(1) 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制整備のための方策

①円滑な信用供与体制に向けた態勢の整備

営業推進部が所管部となり、中小規模事業者に対する信用供与の実施体制として以下の事項を平成26年度下期に整備しました。平成27年度からはこれら整備したものを本格稼働させ、役員・本部・営業店が一体となって貸出推進に取り組むために、情報共有化と効率的な営業推進体制を目指しております。

- ・「営業推進会議」を平成27年2月に立ち上げ、平成27年度は7回開催しました。これにより推進施策の狙いやターゲット・取り組み姿勢などについて営業推進部と各営業店長が共通認識を持ち、一枚岩になって営業推進する体制となっております。
- ・貸出増強を図るため、帝国データバンクの情報を活用し既存貸出先とのデータ統合化を図り、事業先貸出推進対象先のデータベースを構築しました。
このデータベースを活用し、貸出推進対象先の中で重要と位置付ける先を「重点先」として選定し営業推進強化のターゲットを明確化するとともに、進捗状況を管理するために新たに「重点推進管理表」を制定しております。
- ・融資商材の管理を適切に行うため、営業推進部が統一したフォームの融資商材管理表を作成し、各営業店の融資商材を毎月定期的に集約して融資商材のストック状況や案件の進捗度合いの把握に活用しております。

②経営改善等支援の取組みに向けた体制の整備

当組合は「経営革新等支援機関」の認定を取得し体制の整備を行っております。

支援にあたっては、融資部において支援企業先を選定し、営業店と支援先の経営課題の分析等を行っておりますが、平成27年度は平成27年5月に「特定専門家派遣契約」を締結した地域経済活性化支援機構の助言等を受け専門的な知識を取入れた中で中小規模の事業者の経営改善に繋がる各種支援などに取り組んでおります。

(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

①経営者保証ガイドラインの活用

中小規模事業者等と保証契約を締結する場合、また、当該保証人が「経営者保証に関するガイドライン」に則した保証債務の整理を申し立てられた場合は、「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、誠実に対応し、取引先との継続的かつ良好な信頼関係の構築・強化に努めております。

平成27年度下期については、経営者保証に依存しない融資の一層の促進を図るため、既

存の保証契約の適切な見直しとして、保証人脱退とした事例 5 件を取扱いしました。

②「格付クイック」の促進

当組合は、従来より信用格付によるスコアリング融資「格付けクイック」を独自商品として発売し、お取引先の資金需要に対応しております。平成 27 年度は積極的取組みについて営業店と協議し推進しました。前年同月比にて件数 21 件増加、金額 78 百万円増加の 34 件 178 百万円の取組みとなりました。

(3) 中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画を適切かつ円滑に実施するための方策

①中小規模事業者等向け商品の販売促進

当組合では、お取引先の資金繰りをサポートし、中小規模事業者等の事業発展に向けて安定した資金調達が可能となる商品を提供してまいりました。

今後とも、地域の中小規模事業者の資金需要にマッチした新商品を開発するなど、更なる推進を行なってまいります。

②経営改善等支援の取組み強化

ア. コンサルティング機能の向上

中小規模事業者に対するコンサルティング機能の発揮のためには、職員の能力向上が必要不可欠であります。このため外部専門家を講師として、平成 28 年 2 月 13 日企業支援講座の勉強会を実施いたしました。今後も継続し、組合全体のコンサルティング能力の向上に努めてまいります。

イ. 中小企業再生支援協議会等外部団体の活用

各種再生支援団体(北海道中小企業再生支援協議会、北海道中小企業総合支援センター、商工会・商工会議所、認定支援機関及び外部コンサルタント等の外部機関)との会議に参加するなど連携の強化に努めました。外部団体の活用により中小規模事業者適切かつ迅速な再生支援に取り組んでおり、平成 27 年度上期に比べ、北海道中小企業再生支援協議会関与先 1 先が増加し 3 先、中小企業診断士関与先 1 先増加し 2 先の活用状況となっております。

ウ. 事業再生ファンドの活用

当組合は、地域経済活性化支援機構、中小企業基盤整備機構、北海道信用保証協会及び北海道内金融機関(当組合を含む)等が出資する官民ファンドである、北海道オールスターワン投資事業有限責任組合に出資を行い運営に参加しております。当ファンドを活用した事業再生に繋がる取組みを推進してまいります。

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

(1) 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能強化のための方策

①「食と観光」による地域活性化支援

道東地区の「食と観光」の潜在的なポテンシャルを対外的に P R し、食の魅力を広め、観

光客誘致を支援する取り組みを行うことで地域活性化の支援につながることを目指しております。このため「食と観光」を軸にしたイベントの企画・開催を計画し、その実現に向けて取り組んでおります。

こうしたイベントの企画・開催実現に向けては、各地域との連携と協力が何よりも不可欠であり、理事長は各地方自治体トップとの接点強化に努めております。

当組合では初の試みとして平成 27 年 3 月に「スイーツフェスタ」を開催しました。

当組合が本店を置く釧路市北大通は、かつての賑わいは鳴りを潜め商店街の衰退が激しいことから、取引先とのつながりで「スイーツフェスタ」の企画・開催に協力し、当組合本店スペースと食材を提供する形でイベントを開催したものです。

開催の主旨は、北大通の活性化と釧路のスイーツ魅力を再発見し、釧路管内の方々に広く PR するのが狙いであり、利用者のアンケート結果からは好評を得ております。

参加菓子店数 11 店舗のフェアに 152 名の来店客があり、後に 4 ヶ店からリピーターがあったことの報告を受けております。

当組合は、今後も地域の活性化につながるイベントの企画・開催に取り組んでまいります。平成 28 年度の「食と観光」による地域活性化支援の取組み計画は以下のとおりです。

- ・道央圏のホテルに対して道東地区のフードフェア開催の働きかけを行ってまいります。
- ・地域フェアの開催に際しては、当組合も食材情報や業者の紹介等の協力を積極的に関与し、地元食材の PR に努めてまいります。
- ・地域フェア開催に合わせて観光プロモーション開催にも協力し、道東エリアの魅力を広く PR し地域への観光誘致を図ってまいります。
- ・地元特産品のブランド化や販路拡大に寄与するため、クラウドファン্ডに積極的に取り組んでまいります。

②日本政策金融公庫との業務連携

当組合は、地域経済の活性化と中小企業金融円滑化を図ることを目的として平成 27 年 9 月に日本政策金融公庫と業務連携を行いました。

専門的で高いノウハウを持つ同公庫の協力を得ながら、創業支援や再生支援等の分野において今後一層の地域活性化に取り組んでまいります。

(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強化のための方策

中小規模事業者が抱える経営の問題はこれまで以上に深刻であり、改善に向けての支援ニーズは確実に高まっているものと認識しております。

取引先からの相談については、地域経済活性化支援機構を始めとする外部機関や外部専門家との連携を図り、地域におけるきめ細やかな支援ネットワークを構築して、解決に資するサポートに取り組んでまいります。

(3) 早期の事業再生に資する方策

地域の中小規模事業者と共に発展していくため、経営改善が必要な企業に対して融資部と

営業店が連携し、経営実態を的確に把握し、地域経済活性化支援機構等を活用し適切かつ迅速な経営改善の支援に引き続き取り組んでまいります。

(4) 事業の承継に対する支援に係る機能強化のための方策

中小規模事業者の多くが次世代への事業承継問題で悩みを抱えている一方で、具体的な検討や対策を講じている企業は、社長の年齢が60歳代でも約4割にとどまるなど（2014年版中小企業白書より）、十分な準備ができていない実態があります。

後継者が不在、あるいは承継対策が進まない状態のまま経営者の高齢化が進むと事業者の成長力・収益力低下を招きかねず、地域経済にもマイナス影響となります。

このため、当組合としても取引先に対してきめ細やかな情報提供を行い、早い段階からの事業承継の準備着手や、意識付けの活動の取組みを行ってまいります。

具体的な方策として、平成27年度は以下の取組みを行っております。

- ア) 釧路市内の2ヶ店を試行店と位置付けし、対策が必要とされる候補先を選定。
- イ) 候補先に対して当該対象先取引店の支店長と営業推進部担当および担当役員がオーナーに面談し、事業承継対策についてニーズをヒアリング。
- ウ) 事業承継対策について具体的なコンサルティングニーズを確認できる場合には、当組合から外部専門機関と連携を図りながら事業承継対策への取組みを支援してまいります。

VI. 剰余金の処分の方針

平成28年3月期は、計画を上回る当期純利益240百万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実施いたします。

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つつ、安定かつ適切な配当を行っていく方針であります。

VII. 財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策

1. 経営管理に係る体制

理事会は「経営管理基本方針」のほか、これに基づく「法令等遵守基本方針」「顧客保護等管理方針」及び「統合的リスク管理方針」の主旨に則り、その重要性をあらゆる機会を通じて全役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。

また、理事会は、「内部監査基本方針」に基づき、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、各店における内部監査態勢、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、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. 各種のリスク管理の状況

各種リスク全般を管理する「統合的リスク管理委員会」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、オペレーショナル・リスク管理態勢については「IV. 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