

経営強化計画の履行状況報告書

平成21年12月



目 次

1. はじめに	1
2. 経営改善に係る数値目標	
(1) 収益性を示す指標	2
(2) 業務の効率性を示す指標	2
3. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況	3
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 2
(2) リスク管理の体制の強化のための方策	1 2
(3) 法令遵守の体制の強化のための方策	1 3
(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	1 4
(5) 情報開示の充実のための方策	1 4
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のための方策の進捗状況	1 5
(2) 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	2 0
6. 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	2 2
(2) 各種のリスク管理の状況	2 2
7. 地元からの支援の進捗状況	2 3

1. はじめに

わが国経済の急速な景気悪化の影響から、当組合の主たる営業地域である山梨県内の経済状況も、総じて低調に推移しています。平成21年度上期においては、一部に持ち直しの動きがみられたものの、個人消費の不振が続いていること、住宅建設が前年を下回ったこと、また、設備投資においても抑制の状況が続いていることなど、今後も以前にもまして厳しい状況が続くものと思われま

す。このような状況下、当組合は平成21年9月末に全国信用協同組合連合会（以下「全信組連」と言う。）から450億円の資本支援を受け財務基盤が強化されたことを背景とし、適切かつ積極的な金融仲介機能の発揮による中小規模事業者・個人のお客様に対する信用供与の維持・拡大と各種サービスの向上を主旨とする経営強化計画に基づき、平成21年9月以降、本格的な推進体制の確立・強化を図るとともに、計画に掲げた各種施策を早期に実現し本計画の完遂に向けて、役職員一丸となって取り組んでおります。

2. 経営改善に係る数値目標

本経営強化計画の実施により達成されるべき経営の改善の目標を以下のとおりとし、その必達に向けて取組んでおります。

(1) 収益性を示す指標

【 コア業務純益の改善額 】

	19/3期 実績	20/3期 実績	21/3期 実績	計画始期 の水準	22/3期 計画	23/3期 計画	24/3期 計画	始期から の改善額
コア業務純益 (百万円)	3,492	2,927	2,161	2,161	2,633	3,395	3,589	1,428

※ 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

【 業務粗利益経費率の改善幅 】

	19/3期 実績	20/3期 実績	21/3期 実績	計画始期 の水準	22/3期 計画	23/3期 計画	24/3期 計画	始期から の改善幅
業務粗利益 経費率(%)	58.14	60.37	71.65	71.65	58.55	51.33	49.95	21.70

※ 業務粗利益経費率 = (経費 - 機械化関連費用) ÷ 業務粗利益

※ 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。

※ 機械化関連費用には、アウトソーシング料、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。

これらの指標の動向につきましては、平成22年3月期実績の状況を次回に報告する予定です。

(注) 協同組織金融機関は年度決算であることから、これらの計数については、年度計数を報告することとされています。(金融機能強化法施行規則80条)

3. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況

当組合は経営強化計画に沿って、厳しさを増す中小規模事業者への安定的かつ円滑な資金供給を行うなど、適切かつ積極的な金融仲介機能を発揮するための諸施策に取り組んでおります。

具体的には、次の事項に重点的に取り組んでいるところです。

- ① 営業態勢の強化による貸出の増強
- ② 信用コスト削減のための取組強化
- ③ ローコスト体制への移行（経営の効率化）
- ④ 経営強化計画の確実な履行の確保

『営業態勢の強化による貸出の増強』

ア. 営業体制の充実

(A) 「融資営業係」の新設等

お取引先への円滑な信用供与を実現するため、平成21年10月に中小規模事業者を対象とした融資業務を担う「融資営業係」を新設、甲府市周辺14店舗に15名配置し、「提案型セールス」の実践により、平成21年12月末現在22先約97百万円の新規案件の実績がありその他に85先780百万円の見込先をターゲットとして推進しております。

また、大幅な人員削減により平成22年3月期560名体制を進めておりますが、そのような中であっても営業活動の強化を図るため、店舗の統廃合の実施（平成21年10月に4店舗1出張所廃止）及び本部組織の再編（平成21年11月に実施、後述のとおり。）による本部人員の削減やシステム化促進等により人員を捻出し、営業係配置人員は優先的に確保しております。

(B) 「総合相談センター」の設置

お客様のサービス向上、中小規模事業者向け融資の拡大及び営業店業務のバックアップを目的として、平成21年10月に「総合相談センター（パートナーズ）」を新設いたしました。当センターは、事業者向け経営相談（事業再生改善等経営相談、情報提供、専門家の紹介等）、営業店が収集した情報（ビジネスマッチングによる融資商材等）の集約及び営業店へのフィードバック、営業店に設置している「ローン相談窓口」「年金相談窓口」のサポートを行っております。

平成21年12月末現在、89件の相談があり、このうちビジネスマッチングが成立した案件として、2件の実績がありました。

また、総合相談センターでは、中小規模事業者の経営支援、創業・新事業の開拓、事業承継にかかる支援等に対処するため、各種関係機関との連携強化を目的としたスキームの構築に努めております。平成21年11月末までに、山梨県中小企業団体中央会、甲府商工会議所、富士吉田商工会議所、山梨県及び長野県の関係団体など、19先の関係機関を訪問し、連携強化に向けて取組みを進めることを確認しており、今後も引き続き情報の集

積及び発信機能の強化に努めるなど、中小規模事業者への支援態勢の強化を図ってまいります。これまで、山梨県中小企業団体中央会との連携による経営支援を7先実施し、このうち3先については、相談員として専門家の派遣が決定しております。

平成21年11月から12月にかけて、山梨県中小企業団体中央会と共催して専門家を招いたセミナー（テーマ「事業承継について」）を全6回開催いたしました。今後とも各種セミナー及び相談会を定期的に開催し、創業・新規事業開拓、事業承継に関する支援を行ってまいります。

なお、平成21年12月4日付施行された「中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律（以下、「中小企業金融円滑化法」という。）」を踏まえ、より多くのお客様のご相談にお応えするため、センター開設時3名の相談員を1名増員し4名体制といたしました。

(C) お客様相談窓口の拡充

顧客の相談・融資ニーズに即応するため、平成21年9月に「ローン相談窓口」「年金相談窓口」を5店舗増設し、総合相談センター及び13店舗の14拠点で、営業時間外にも相談に応じられるよう毎週水・金曜日は午後8時まで相談受付時間を拡大しました。これ以外の店舗におきましても、事前にご予約をいただければ、営業時間外のご相談にお応えしております。「ローン相談窓口」では、個人向けローンのほか信用保証協会の活用を含めた事業性融資の相談業務も行ってまいります。

〔時間外相談窓口〕

a. 設置店舗

総合相談センター、都留支店、富士吉田支店、南支店、石和支店、後屋支店、塩山支店、山梨支店、韮崎支店、竜南支店、櫛形支店、敷島支店、市川支店、身延支店

b. 営業時間外相談時間

毎週水曜及び金曜日 午後3時～午後8時

（ただし、祝日及び12月31日～1月3日は除きます）

c. 相談内容

- ・ 中小規模事業者のお客様の金融円滑化（条件変更等）に関するご相談
- ・ 住宅ローンをご利用いただいているお客様の金融円滑化（条件変更等）に関するご相談
- ・ その他、個人向けローン及び事業性融資の新規借入に関するご相談

また、突発的な資金需要に対応するため、平成21年12月に「緊急休日相談窓口」を全店舗（総合相談センターを含む）に設置し、お客様の資金繰りニーズに対応いたしました。平成21年12月12日及び20日に開設した緊急休日相談窓口では、全店で157件の相談があり、このうち融資実行の見込み案件は、50件334百万円となっております。

さらに、中小企業金融円滑化法施行を踏まえ、年度末にも緊急休日相談窓口を開設することといたしました。

[緊急休日相談窓口]

a. 設置店舗

総合相談センター及び全44店舗（含む川上出張所）

b. 開設時間

午前9時～午後8時

c. 開設日

平成21年12月12日（土曜日）、12月20日（日曜日）

平成22年 3月 6日（土曜日）、 3月13日（土曜日）

イ. 営業力の強化

(A) 営業目標の設定及び「営業推進戦略会議」の開催

営業活動の平準化を目的として、平成21年4月に統一した営業手法等を定めた「営業活動マニュアル」を制定し、マニュアルの内容の周知と遵守を徹底するため、営業店長及び営業担当者を対象とした内部研修会を各々開催しており、今後も継続実施することにより営業店の役割を明確化するとともに実践してまいります。

また、営業目標の必達及び営業店長の目標管理意識向上を目的として、平成21年10月から「営業推進戦略会議」を開催しております。この会議は、専務理事が座長となり、全営業店長を対象に月1回休日開催し、業績目標の達成状況不良店舗を中心に意見交換を行うなど、目標必達を鼓舞しております。

当会議の開催結果については、月1回開催の「経営強化計画等進捗管理委員会」に対し営業推進部を通じて報告するとともに、同委員会から理事会へ報告することで、営業目標管理に対する経営陣の関与を強化しております。

(B) 「営業コンサルタント」の受け入れ

営業態勢の抜本的な見直しを目的として、平成21年9月より外部から営業改革のエキスパートを講師に招き、営業店長を対象とした意識改革研修を平成21年11月までに全3回開催し、平成22年3月までに2回開催を予定しております。

また、当該講師とコンサルタント契約を締結し、営業店全体における営業態勢の改善と営業力の底上げを図るとともに、時代の変化に応じた営業スタイルや営業スキルを取り入れております。

さらに、総合営業係については、平成22年1月から営業力の底上げを図るため、預金・消費者ローン等個人向け商品の推進に加えて、中小規模事業者等を対象とした事業性融資の開拓にも取り組むこととしております。

(C) 「営業インストラクター」の配置及び休日勉強会の開催

営業担当者の質的向上等を目的として、平成21年11月に営業に秀でた職員4名を「営業インストラクター」として配置しました。営業インストラクターは、外部から招いた営業コンサルタントの指導の下、全営業店を毎月複数回巡回し、総合営業係のスキルの向上を目的として、営業インストラクターによる指示事項の改善状況を検証するなどのOJTを実施し、営業の深耕を図っております。

また、営業係のスキルアップを目的として、平成21年10月から毎月1回営業係を対象とした勉強会を休日に開催しております。勉強会では、提案型セールスの手法やコミュニケーション能力の向上を図るため、より実践的な内容としており、営業係相互の意見交換、情報交換も行うことで、各人のアンテナ機能を強化しております。

なお、当勉強会の講師を理事長が務めることで、経営方針を営業係へ直接伝えるとともに、営業現場の意見を吸い上げることにより、経営と営業店の相互理解と意思疎通を図っております。

ウ. 営業活動の効率化

人的資源や営業時間の確保を実現し、「面的管理」に基づく戦略的な営業活動を展開するため、営業担当地区外のお客様を担当地区へ移管を推進するなど営業担当地区の整備をすすめております。

また、店周及び準店周を重点地区として定め、平成21年10月からは徒歩・自転車による機動力のある営業も取り入れ、集中的かつ徹底したローラー活動を原則として月2回の頻度で展開し、訪問軒数・面談回数を増やすことにより、お客様と常に向き合う「フェイス・トゥ・フェイス」の営業に取り組んでおります。

さらに、ハンディ端末機を「営業ツール」として全営業係に導入し、顧客情報の閲覧・検索・抽出等取引先情報の一元管理と内部事務も含めた事務処理負荷の軽減を図り、実質的な営業活動時間を確保しております。

エ. 個人取引

(A) 住宅ローン推進

山梨県内においては、長引く景気の低迷に伴い、住宅投資意欲の低下も著しく、新設住宅着工戸数も減少しております。推進にあたっては、当組合取引先である住宅建設業者、住宅関連業者や不動産業者との情報提供のネットワークを構築し、定期的な当該業者への訪問やパンフレットの常備を依頼するなど、ビジネスマッチングに関する情報収集に注力するほか、職員のスキルアップを目的としての継続的な研修の実施により、住宅ローン案件に関する審査のスピード化を実現しております。そのほか、前述のとおり、営業時間外における「ローン相談窓口」を設置するなど、推進態勢を強化しております。

また、お客様の多様な住宅ニーズ・資金ニーズにお応えするため、平成21年8月より無担保の住宅借換ローン、エコ住宅に優遇金利を適用するエコ住宅ローン及びエコリフォームローンの取扱いを開始し、平成21年11月末現在、2件4百万円の実績がありました。

さらに、中小企業金融円滑化法施行を踏まえ、当組合の住宅ローンをご利用いただいているお客様を対象として、ボーナス併用返済等の条件を見直すなど金融円滑化に関するご相談を随時受け付け、対応しております。

【 住宅ローン実績 】

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	21/9 期 実績
住宅ローン実行額 (期中)	1,046	374
住宅ローン残高	38,433	36,590

(B) 個人ローン推進

環境問題に対する意識の高揚に伴い、平成21年8月よりエコカー減税対象者やエコ家電購入者を対象とした金利優遇商品であるエコカーローンやエコ家電ローンの取扱いを開始し、平成21年11月末現在、35件50百万円の実績がありました。

また、貸金業法改正に対応するため先進の信用組合を視察し、これを踏まえ、平成21年11月より「けんみん信組おまとめローン」の取扱いを開始いたしました。この商品は、多重債務のある方を対象として、総合相談センターの取扱限定商品とすることで、ローン相談受付から融資実行までの間に、借入希望者及びその家族や関係者との深度ある面談を行うなど、お客様とのコミュニケーションを重視して取り組んでおります。平成21年12月末現在、延べ44件の問い合わせがありました。

なお、年金受給者層への推進強化の一環として、平成21年11月より店頭への拡大鏡や拡声器の設置、重要諸書類の文字サイズ見直し等同層に配慮した商品説明態勢を充実させ、各種相談窓口や店頭においても積極的に推進しております。

【 個人ローン実績 】

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	21/9 期 実績
個人ローン実行額 (期中)	3,456	939
個人ローン残高	7,983	7,217

『信用コスト削減のための取組強化』

ア. 「個社別取組方針」の策定及び事業再生に向けた取組み等

資産の健全化は当組合の経営の重要課題と認識し、1億円以上の要管理先以下の取引先につきましては、「個社別取組方針」を策定・実行し、経営改善指導を徹底しております。

特に、業績不振の大口与信先、及び改善に時間を要すると認められる債務者については、企業支援部の関与の下、事業再生に向けた計画の策定を支援するなど、事業再生等に積極的に取り組んでおり、平成21年度中には、127先から53先を追加し180先に増やす計画であります。また、企業支援部支援先の建設業者21社を対象として、中小企業診断士を講師に招き「建設業経営者セミナー」を全4回開催いたします。

[建設業経営者セミナー]

a. テーマ 現業の見直しと事業展開の方向 — 自社の将来展望 —

b. 対象者 事業継続に意欲的な建設業者

※ 1回のセミナー受講者を5社程度の小グループにすることにより、講師が個別の案件にも踏み込んだ指導・助言が可能な形式とする

c. 開催日時

第1回：平成22年 1月24日（日曜日）午前9時30分～午前12時30分

第2回： 同 上 午後1時30分～午後 4時30分

第3回：平成22年 2月 7日（日曜日）午前9時30分～午前12時30分

第4回： 同 上 午後1時30分～午後 4時30分

さらに、早期再生に向けた取組みとして、お客様の状況を総合的に勘案したうえで、中小企業再生支援協議会との連携に取組み、現在2件の案件を協議しております。

ただし、当組合の提案に対して理解・協力が得られず、結果的に経済合理性の確保が困難と認められた場合や再生の可能性が見出せない場合については、当組合の今後の方針について十分な説明を行い、地域経済への影響も勘案して、担保・保証等の保全処分、訴訟・競売等法的手続きによる回収等により不良債権の整理を図っております。

また、債務者区分の実質破綻先、破綻先のうち業況回復可能性の低い先の債権については、地域経済への影響も勘案しつつサービサーへの売却等により、平成21年度上期に3先のオフバランス化を実施いたしました。

イ. 「延滞管理システム」の導入による初期延滞対応

平成20年10月にローン管理センター（平成21年11月組織改編により「ローン管理課」と名称変更）を設置し、初期段階での個人ローン及びカードローンの延滞解消に注力するとともに、民間保証会社との各種提携ローンに関する延滞管理体制を構築しております。

また、個人ローン及びカードローンの延滞管理の一元化を図ることを目的として、平成21年12月に「延滞管理システム」を導入いたしました。これにより、営業店における管理業務は大幅に軽減され、人的資源の有効活用が可能となりました。

『ローコスト体制への移行(経営の効率化)』

ア. 人員の削減及び人件費削減

平成21年3月期の職員数621名（被出向職員、嘱託職員、及びパート職員は含まない）を、平成21年9月末621名（新規採用13名、退職13名）に、その後早期退職者優遇制度の活用等により57名削減し、平成21年12月末現在564名となりました。平成22年3月期には定年退職等による自然減により計画どおり560名体制となる見込みです。

また、平成21年11月に本部組織を改編し、これまでの12部31課から10部16課とすることで組織をスリム化し、本部人員を24名削減いたしました。これにより確保した人員を店舗統廃合による廃止店舗の営業エリアを引き継いだ営業店に配置転換を行うことにより、後述する店舗統廃合実施に伴うお客様の利便性低下の防止に努めてまいります。

このような人員削減効果のほか、役職定年年齢の引き下げ及び今年度下期の賞与不支給により、人件費の削減に努めてまいります。なお、役員に対する賞与につきましては、今後も期限を定めず当面の間支給は行いません。

【 職員数推移・人件費推移 】

(単位：人、百万円)

	21/3期 実績	21/9期 実績	21/12期 実績
職員数	621	621	564
人件費	3,600	1,662	2,424

イ. 戦略的な店舗配置等

収益性の良化を期待することが困難な店舗を計画どおり平成21年10月に4店舗1出張所を削減し44店舗体制（1出張所含む）を実現いたしました。今後は平成22年度に4店舗削減し、平成23年3月期には40店舗体制を実現いたします。

なお、統廃合実施に伴いお客様の利便性が低下することを防止するため、廃止店舗が担当していた営業エリアには、優先的に営業係を配置しております。

また、店外ATMについては、提携金融機関のATM設置状況及び利用状況を勘案して、今年度4か所廃止し平成22年3月期には23か所といたします。今後とも計画的に配置の見直しを実施してまいります。

ウ. 「カイゼンプロジェクトチーム」の設置及び物件費のメリハリある圧縮

経費削減を目的として、平成21年9月に業務に精通した職員をメンバーとした「カイゼンプロジェクトチーム」を設置いたしました。当プロジェクトチームは、全職員に対して経費削減及び事務効率化に関するアンケートを実施し、各業務の見直しを含め全組織的にあらゆる分野において聖域なく現場のムダ・ムラの総洗い出し作業を行い、物件費を中心とした改善活動に取り組むとともに、営業店事務の本部集中化による業務の効率化にも取

組んでおります。

経費削減につきましては、総洗い出し作業の結果を踏まえ、給水光熱費、事務費、厚生費等を中心に、早急に着手できる項目を抽出し全部店で取り組みを開始しております。また、これまでに実施した削減効果が大きい項目として、保養施設の契約解除、本部営業車両のシェアリング、費用対効果を考慮した広告宣伝の廃止などがあります。

また、こうした活動と並行して、調達業者との交渉術の習得、適正市場価格の把握、購買慣習の見直しなどを目的として、平成21年11月に外部コンサルタントと契約を締結いたしました。今後は、警備・保守料や消耗品費を対象として経費を削減してまいります。

他方、システム化に伴う機械化費用につきましては、人員削減による内部事務処理負荷の軽減やリスク管理態勢の強化及びお客様の利便性・セキュリティ向上に資するため、導入効果を十分に検証のうえ優先的に確保しております。具体的には、平成21年11月に為替業務を本部へ集中化するため「為替システム」を導入、平成21年12月に個人ローン及びカードローンの延滞管理を一元化するため「延滞管理システム」を導入しております。

【 店舗数推移・物件費推移 】

(単位：店、百万円)

	21/3期 実績	21/9期 実績	21/12期 実績
店舗数	49	48	44
物件費（機械化関連費用を除く）	1,549	888	1,133

エ. 組織における一体感の醸成

合併後の融和のため部店を越えたグループ活動・研修を実践し、組合としての一体感を醸成することを目的として、「YKSマインド醸成活動（仮称）」の平成22年4月からの実施に向けた準備を進めております。

当活動は、旧組合的な色合いを完全に断ち切るため、現在オブザーバーとして外部の専門家を選定しており、客観的な立場から指導・助言を受け活動の実効性を高めてまいります。また、活動メンバーは、合併後入組した若手職員約90名とし、活動グループは、配属部店や担当業務を越えた8グループ程度を編成し活動してまいります。

『経営強化計画の確実な履行の確保』

ア. 「経営強化室」及び「経営強化計画等進捗管理委員会」の設置

各所管部は、経営強化計画に掲げた施策の立案・進捗・達成に向け、PDCAサイクルに基づき取り組んでおりますが、複数の所管部にまたがる施策の立案調整を目的として、平成21年9月に「経営強化室」を設置いたしました。当室は理事長が室長となり、各所管部から横断的に人材や情報の提供を適時受けるクロスファンクショナルチーム（以下、「CFT」という。）の手法を採り入れております。平成21年11月までに33のCFTを設置し、24の施策を立案し立ち上げ、各所管部へ引継ぎ実行に移しております。CFTの主な取り組みとしては、総合相談センター設置、融資営業係、営業コンサルタント受入、営業インストラクター設置など営業活動の効率化・収益性の改善にかかる計画、人員の削減、店舗統廃合計画、本部組織の改編など業務効率化にかかる計画の立案を行いました。

また、本経営強化計画の進捗状況は、理事長が委員長となり「経営強化計画等進捗管理委員会」を平成21年10月に設置し、月1回開催しております。委員会では、計画の進捗状況及び実行された施策を検証・チェック（「C」）するとともに、必要に応じて改善策等を協議、その結果をもって各所管部が速やかに改善（「A」）する体制としております。なお、同委員会委員には、非常任委員として大規模店舗長が加わり、経営強化に向けての本部・営業店間における認識の統一を図っております。

イ. 「金融円滑化推進部会」の設置及び「金融円滑化推進責任者」等の配置

中小企業金融円滑化法では、一層の金融仲介機能の発揮が金融機関に求められております。中小規模事業者及び住宅ローン利用者からの返済等に関する相談に迅速かつ適切に応えるため、平成21年12月2日付で、常務理事を部会長とする「金融円滑化推進部会」を設置いたしました。当部会は、「経営強化計画等進捗管理委員会」の下部組織として設置することにより、当組合における金融円滑化に関する諸施策の推進状況等活動全体を専担で管理・統括してまいります。

また、融資部長を「金融円滑化推進責任者」として配置するとともに、全営業店長を「金融円滑化推進担当者」に任命したところであり、全店あげて金融円滑化を推進しております。

なお、中小企業金融円滑化法施行により改正された金融検査マニュアルを踏まえて、所管部署は金融円滑化推進部会と連携を図りながら、金融円滑化管理方針・同規程等の制定及び信用リスク管理方針・同規程等の見直しに着手し、平成22年2月に施行いたします。

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

(経営監視・牽制の適正化)

当組合は、コーポレート・ガバナンス態勢の確立を経営の最重要課題の一つとして位置づけ、理事会、監事会による経営監視・牽制が適正に機能する体制としております。

(監査体制の強化)

監査体制の強化につきましては、平成21年11月に本部・営業店業務監査ごとに行っているリスク監査をリスクカテゴリー毎の組織横断的な内部監査に変更し、様々なリスクに対する組織連携態勢をチェックするなど、複雑化するリスクへ対応しております。

(経営の客観性・透明性の向上)

また、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の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、信用組合業界の系統中央金融機関である全信組連の経営指導を毎月受けております。

(経営方針の周知と職員意見の吸い上げ)

さらに、経営方針の周知を強化するため、毎朝開催している役員部長連絡会(朝会)等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により全役員へ配信するほか、部店長会議を今年度は毎月開催し、幹部職員に対する経営の現状を適時適切に周知することにより、幹部職員が自ら考え行動することを徹底しております。また、定期的で開催している内部研修・勉強会に理事長が出席し、理事長と職員とが直接懇談する時間を設け、その中で、当組合の経営方針等を理事長が直接伝えるとともに、営業店の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

当組合は、組合全体のリスクを統合的に管理するため、総合企画部を統括部署として「ALM委員会」を毎月開催し、各種リスク管理方針・規程に従い信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナル・リスクをはじめ主要な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、その協議内容は常勤理事会に報告する体制としております。今後は、全信組連のALMサポートを受け、各種リスクをコントロールする手法を採り入れるなど、より高度な管理態勢を構築してまいります。

ア. 信用リスク管理強化のための方策

(信用リスク管理態勢)

信用リスク管理方針・規程等に基づき、大口の要管理先以下の債務者毎に「個社別取組方針」を策定し、定量・定性の両面でモニタリングを強化し、経営上の問題点の発見・対応に努めております。特に、大口与信集中先や与信額が大きい建設業者、不動産業者については、地域との一体的再生という観点を踏まえつつ、継続的に業績のモニタリングを行うとともに、取引先との面談を通じて策定した個社別取組方針に基づき、経費圧縮等を柱としたストラテジーを提案するなど、経営改善支援に注力しております。

(大口与信先、不良債権に対する経営改善支援)

体制面では、大口与信集中及び業種集中の管理につきましては、与信全体でのシェア管理を行い、その結果を、ALM委員会を通じて定期的に常勤理事会へ報告し、経営陣がリスク量について適切に評価・判断できる体制としております。

また、不良債権については、個社別取組方針を厳格に運用することにより、適切な管理を行い、経営改善支援等の事業再生を強化しております。

なお、経営強化計画の完遂に向けて信用リスクを的確に把握・管理していく観点から、将来的な再生可能性を踏まえ債務者を分離して計数管理を行う手法を採り入れることにより、再生支援の取組みを強化してまいります。

(信用リスク管理の高度化)

さらに、信用リスク管理の高度化を目的として、信用格付システムの導入に向けた検討に着手いたしました。

イ. 市場リスク管理強化のための方策

(運用方針)

全信組連からの有価証券運用サポートを定期的に受け、平成21年10月に平成21年度の余裕資金運用方針・計画を見直しいたしました。引き続き、国債・地方債等の安全性の高い債券を中心に運用する方針であり、リスクの高い仕組債等については新たな運用は行っておりません。

(市場リスク管理態勢)

体制面では、リスク管理統括部署によるモニタリングを行い、その結果を、ALM委員会を通じて定期的に常勤理事会へ報告し、経営陣がリスク量について適切に評価・判断できる体制としております。

今後は、全信組連からの有価証券運用サポートを参考として、方針・要領等を改正し、アラームポイントやロスカットの水準・対応をより厳格なものに変更いたします。これにより、価格変動リスクの高い有価証券の削減等資産構成を是正するとともに、厳格なロスカットルール等の運用等迅速な対応によりリスクの軽減に取り組んでまいります。

(3) 法令遵守の体制の強化のための方策

当組合は、法令等遵守を経営の最重要課題の一つとして位置づけ、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の醸成・徹底に取り組んでおります。

コンプライアンス推進のための統括部署であるコンプライアンス統括部に専担者を配置して、法令等遵守態勢確立のための諸施策、業務改善計画の継続的なモニタリングに取り組んでおります。

具体的には、各部店におけるコンプライアンスプログラムの進捗をモニタリングするとともに、全部店毎のコンプライアンス・リスク研修会の月毎実施、全役職員に対する「コンプライアンス理解度テスト」の四半期毎実施、「コンプライアンス担当者連絡協議会」の定期開催、さらには、コンプライアンスに係る計画、実施、点検などを行う「コンプライアンス委員会」を設置し法令等遵守態勢の確立に向けた内部管理体制の改善に取り組んでお

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

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毎月受けることにより、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・透明性を高めております。また、平成21年6月に監査機構監査を受査し、今後とも年1回定期的に同監査を受査してまいります。

さらに、当組合の経営戦略及び経営強化に向けての各種取組みの進捗を監視することを目的として、今後第三者により構成する「経営諮問会議（仮称）」を平成22年11月から設置すべく、構成人員・メンバー・会議内容・開催頻度等を検討してまいります。

(5) 情報開示の充実のための方策

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。現在行っているこのような情報開示に関する取組みにつきましては、平成21年9月に基本方針「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）」を制定し、ホームページに公表いたしました。

具体的には、決算期毎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、当組合を理解していただくための経営情報をディスクロージャー誌に掲載し、窓口に備え置くほか、当組合のホームページ上でも公開しております。なお、9月次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のための方策の進捗状況

ア. 中小規模事業者等向けの信用供与円滑化計画の進捗状況

平成21年9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、以下のとおりであります。

【 中小規模事業者向け貸出残高の推移 】

(単位：百万円, %)

	21/3期 実績 (計画始期)	21年9月期			
		計画	実績	計画対比	21/3期対比
中小規模事業者向け貸出残高	172,541	167,697	168,408	711	△4,133
総資産	451,502	480,000	470,349	△9,651	18,847
中小規模事業者向け貸出比率	38.21	34.93	35.80	0.87	△2.41

(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、大企業向けSPC、その他金融機能強化法の趣旨に反するような貸出を除外したものです。

平成21年度上期の中小規模事業者向けの貸出実行額は、企業支援部の経営改善指導先のうち特に経営改善の可能性が高いと認められる取引先に対して事業承継・事業再生を目的とした融資に取り組んだこと、信用保証協会保証付融資に注力したことなどから、4,192件、25,434百万円の実績がありました。その結果、平成21年9月期の中小規模事業者向け貸出残高は、計画を711百万円上回る168,408百万円となり、中小規模事業者向け貸出比率は、計画を0.87ポイント上回る35.80%となりました。

しかしながら、計画始期との比較では、平成21年度上期における県内景気の後退による中小規模事業者等の資金需要の低迷のほか、不良債権をサービサーへ売却しオフバランス化を実施したこと、貸出金増強に向け組織体制、営業体制の整備・再構築に注力していたこともあり、中小規模事業者向け貸出残高は4,133百万円の減少となり、同貸出比率は、450億円の資本支援に伴い総資産が増加したことが主な要因で2.41ポイント低下しています。

平成21年度下期におきましては、事業性融資にかかる取引を専門的に取扱うことを目的として平成21年10月に配置した融資営業係の見込先が配置後2か月あまりで85先780百万円積みあがったこと、また、事業性融資にかかる経営相談等お客様のサービス向上、中小規模事業者向け貸出の増強等を目的として平成21年10月に新設した総合相談センターの相談受付が設置後2か月あまりで89件あったことを背景として、事業性融資の掘り起こしを図るとともに、14拠点ある時間外相談窓口の相談時間の延長や相談対象の事業性融資への拡大など、信用供与体制の充実・強化に努めてまいります。さらに、

総合営業係が事業性融資の開拓に取り組む時間を優先的に確保するとともに、長引く不況下にあっても成長が見込める分野（農業、医療介護、環境）に関する取組みを開始し、平成22年2月からは当該分野に特化した新商品を発売・推進することにより新たな融資先の掘り起こしにも積極的に取り組んでまいります。

イ. 信用供与体制の充実・強化

信用供与体制の充実・強化に向けては、平成21年10月に「融資営業係」を15名新たに配置するとともに「総合相談センター」を新設し、融資の深耕や経営相談体制を強化しております。また、同月より「営業推進戦略会議」を開催しており、目標必達意識を喚起しているほか、「営業インストラクター」を4名新たに配置し、営業態勢の強化を図っております。

また、平成21年3月より8店舗に個人向け相談業務を担う「ローン相談窓口」を開設し、同4月からは毎週水曜日は午後6時まで相談を受け付ける態勢となっております。

平成21年9月からは相談受付対象範囲を事業性融資にも拡大するとともに、毎週水曜日に加えて毎週金曜日にも午後8時まで相談に応じられる態勢といたしました。さらに、「ローン相談窓口」設置店舗を5店舗増設し、総合相談センター及び13店舗の計14拠点とするなど、順次利便性の向上に取り組んでおります。

さらに、平日の往訪による面談や来訪が困難な中小規模事業者の利便性向上を図るため、年末、年度末に緊急の資金需要が発生することが見込まれるタイミングに合わせて、全店舗に「緊急休日相談窓口」を設置し、融資相談に積極的に対応しております。

なお、「ローン相談窓口」・「緊急休日相談窓口」とも、設置店舗エリア外のお客様からの相談にも積極的に対応しております。

ウ. 創業又は新事業開拓、事業承継に係る支援等（中小企業基盤整備機構、やまなし産業支援機構、山梨県中小企業団体中央会、地域商工会議所・商工会等との連携）

総合相談センターでは、各種団体や地域の商工会議所・商工会等との連携強化について、順次、取組みを進めており、情報の集積及び発信機能（起業・新規事業展開に役立つ情報提供等）を強化するとともに、各種団体関係者を招致しての相談会開催など、創業・新規事業展開希望者へのアドバイス等支援を実施し、相談を通じて創業や新規事業展開が実現する場合には、県の制度融資等を活用して融資を実行するなどの、金融面での支援も積極的に行ってまいります。

また、山梨県中小企業団体中央会と契約を締結したほか、8団体（中小企業基盤整備機構、やまなし産業支援機構、甲府商工会議所、富士吉田商工会議所、山梨県商工会連合会等）と定期的な会合を持つなど連携を強化し、税務面や経営面に関わる専門家（税理士、中小企業診断士、相談員等）の派遣斡旋にも積極的に取り組んでおります。

エ. 事業の承継に対する支援に係る機能の強化のための方策

経営者の後継者問題を抱える家族経営企業を含む中小規模事業者の事業承継問題については、総合相談センターが中心となり、外部専門家の紹介など連携を強化しながら、提案から実行まで一貫して事業承継支援に取り組んでおります。

また、同センターでは、平成21年11月、12月に地域力連携拠点事業として、山梨県中小企業団体中央会との共催による「事業承継セミナー」を計6回開催しており、今後も、地域に密着した営業活動を実践していくなかでの情報をもとに、事業承継に関する各種相談対応やM&Aなど、同センターを中心とした取組みを推進してまいります。

オ. 担保又は保証に過度に依存しない融資の促進等

動産担保融資への取組みについては、中小規模事業者の資金繰り円滑化に資するものであるとの認識から積極的に取組んでおり、平成20年度に1件の実績を上げ、今年度においても、総合相談センター及び企業支援部が中心となって取組んでおり、2件の実績を見込んでおります。

中小規模事業者、とりわけ個人事業者に対しては、平成20年度より取扱っている無担保・第三者保証不要のビジネスローン（事業性資金）を積極的に推進する方針です。平成21年度上期の実績は、資金需要の低迷等から76百万円に止まっておりますが、平成21年9月には融資及び営業担当者を対象とした販売・推進方法の研修会を開催し、よりタイムリーかつスピーディーに資金需要にお応えするよう取組み、さらなる推進に努めてまいります。

また、信用保証協会保証付融資の推進に関しては、総合相談センターが中心となり山梨県中小企業団体中央会や山梨県内の商工会議所・商工会との連携強化とともに取組んでおります。同協会保証付融資の推進強化につきましては、平成21年8月より山梨県信用保証協会へ職員を外向派遣しており、同年11月に同協会職員による職員向け研修会を実施いたしました。また、融資営業係を中心とした新規訪問活動や同協会保証付融資の完済者への融資開拓活動を実施するなど、中小規模事業者への資金供給の円滑化に努めております。なお、平成21年度上期の同協会保証付融資の実行額は、287件1,898百万円となっております。

【 保証会社付ビジネスローン推進実績 】

(単位：百万円)

	21/3期 実績	21/9 実績
ビジネスローン実行額（期中）	593	76
ビジネスローン残高（末残）	522	512

(注) ビジネスローンは平成20年7月22日発売。

【 信用保証協会保証付融資推進実績 】

(単位：百万円)

	21/3期 実績	21/9 実績
保証協会付融資実行額（期中）	6,552	1,898
保証協会付融資残高（末残）	13,895	13,774

カ. 経営改善支援

当組合は経営改善の可能性が高いと認められる取引先に対しては、所管部署である企業支援部が中心となり、中小規模事業者に対するきめ細かな経営改善支援及び早期事業再生支援に積極的に取組んでおります。特に、1億円以上の要管理先以下の取引先につきましては、「個社別取組方針」を策定・実行し、経営改善指導を徹底しております。

平成21年9月末の経営改善支援等の取組実績は、以下のとおり、合計で182先となり、平成21年3月末比で先数が39先増加、支援取組率が計画始期と比べ0.74ポイント上昇しました。平成21年12月末現在、企業支援部において、創業・新事業開拓支援1先を追加するとともに、担保・保証に過度に依存しない融資推進先2先、経営相談先20先あまりを追加する作業を進めております。さらに平成21年10月に開設した総合相談センターにおいて、山梨県中小企業団体中央会等各種団体との連携を図るなどの取組みを行い、創業・新事業開拓支援1先、早期事業再生支援先5先、事業継承支援先1先をそれぞれ追加しております。引き続き、こうした取組みを強化・推進してまいります。

【 経営改善等支援取組み推移 】

(単位：先,%)

	21/3 期 実績 (計画始期)	21/9 期			
		計画	実績	計画対比	21/3 期対比
経営改善等支援取組先数	143	182	182	0	39
創業・新事業開拓支援先	4	2	1	△1	△3
経営相談先	127	160	160	0	33
早期事業再生支援先	11	16	18	2	7
事業承継支援先	0	3	3	0	3
担保・保証に過度に依存しない融資推進先	1	1	0	△1	△1
期初債務者数	6,984	6,529	6,529	—	—
支援取組率	2.04	2.78	2.78	0.00	0.74

(注1)・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。
・平成20年7月企業支援部設置以降における「経営改善支援取組先」とは以下の取組み先といたします。

- (1) 創業・新事業開拓支援先
信用保証協会保証付「起業家支援融資」を取扱った先、新事業展開をサポートする先
- (2) 経営相談先
経営改善指導に係る助言等を継続的に行っている先
- (3) 早期事業再生支援先
経営改善計画の策定を支援し継続してフォローしている先、中小企業再生支援協議会と連携して事業再生を継続して支援している先
- (4) 事業承継支援先
事業承継に係る相談に対し相談等を行った先
- (5) 担保・保証に過度に依存しない融資促進先
資金繰りの円滑化に向け ABL 手法の活用を行った先

(注2) 平成21年10月以降平成21年12月までに、創業・新事業開拓支援先2先、早期事業再生支援先5先、事業承継支援先1先がそれぞれ増加しています。今後、担保・保証に過度に依存しない融資促進先2先を見込み、経営相談先20先を追加する選定作業を実施いたします。

今後は、県内の経済情勢及び中小規模事業者の業況が、さらに厳しさを増すと予想されることから、地域密着型の金融機関としての使命を果たすべく、総合相談センターの業務を広く周知し、当センターを中心として外部の各種関係機関との連携を強化するなど、中小規模事業者への支援を積極的に実践してまいります。

キ. 人材の育成(目利き力の強化)

人材育成に関しましては、整理回収機構から人材支援(5名)を得て、経営改善支援や融資管理のスキル向上を図っております。

研修については、受講者のレベルに合わせて、融資担当者及び役席者を全国信用組合中央協会や山梨県信用組合協会が主催する外部研修会に平成21年11月までに計10回、77名の職員を派遣しております。

また、融資担当者及び役席者を対象として、山梨県中小企業再生支援協議会、山梨県信用保証協会等の外部講師を招いた内部研修会(平成21年12月までに計4回、延べ192名参加)を開催した他、融資関係3部の職員が内部講師となり内部研修会を毎月開催(1回80~90名参加)しております。

これらの研修を通じて、企業分析力の向上など、目利き力を高めるとともに、業務の効率化、ひいては信用供与の円滑化に寄与するため、職員のレベルアップに努めております。

今後とも、不動産担保や第三者保証以外の手法を用いての信用供与にも積極的に対応できるよう、新たに取り組む業種におけるお客様の実態把握と事業計画の実現可能性を精査するための目利き力の育成にも取り組んでまいります。

(2) 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

ア. 経営改善支援及び早期事業再生支援態勢の強化

当組合は経営改善の可能性が高いと認められる取引先に対しては、所管部署である企業支援部が中心となり、中小規模事業者に対するきめ細かな経営改善支援及び早期事業再生支援に積極的に取り組んでおります。

また、支援先への訪問等を通じての業況モニタリング、支援先顧問税理士とのヒアリング、及びキャッシュフロー検証などの財務分析による実態把握を踏まえて、改善計画の策定支援や個社別取組方針に基づく指導を実践するとともに、内部的には企業支援部職員並びに営業店担当者のスキル向上に取り組んでおります。

今後は、企業支援部による経営改善支援及び早期事業再生支援に加え、総合相談センターの設置により営業店サポート態勢が強化されたことから、これまで以上に多面的な経営改善支援に取り組んでまいります。

イ. 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

我が国の景気が低迷・長期化するなか、山梨県の経済及び県内の中小規模事業者はこれまで以上に厳しい状況下にあります。

取引先の経営改善にかかる相談については、必要に応じて外部機関や外部専門家の指導を仰ぎつつ、営業店と本部が一体となって、資産売却、経費節減、財務内容改善をはじめとする経営改革や改善計画についての提案・助言等の支援に取り組んでおります。また、総合相談センターを通じてのビジネスマッチングによる販路拡大支援等にも積極的に取り組んでおり、平成21年10月の同センター開設後1か月で2件の実績がありました。

経営改善支援への取組みに関しては、中小規模事業者からの経営改善相談にも即応できるよう、総合相談センターと企業支援部が連携を強化し、中小企業再生支援協議会利用に関する仲介、経営改善計画の策定支援、経営改善に向けてのコンサルタント業務、外部コンサルタントの斡旋、及びABL（資産担保貸出、所有動産・流動資産を活用した融資）の活用相談に取り組んでおります。

また、企業診断サービスに関しては、全国信用組合中央協会が提供する「あのねット診断システム」を平成21年11月に導入し取組みを開始いたしました。同システムの活用開始後1か月足らずで取扱実績は1件あり、今後もシステム活用の奨励を行い、経営改善指導の充実・強化に努めてまいります。

「地域力連携拠点事業」への取組みに関しては、山梨県中小企業団体中央会と提携し、取引先向けの情報提供や経営指導員の派遣、経営革新計画策定時の助言・金融支援などを行っております。引き続き、融資営業係を中心とした営業活動を通じてお客様のニーズの把握に努め、適時適切なサポートの提供に取り組んでまいります。

また、ビジネスマッチングに関しては、ネット上の仮想工業団地として、地域の商工会議所・商工会が開始した「風林火山ビジネスネット」をより多くのお客様へPRするため、平成21年11月にパンフレットを一新したうえで配付するなど利用勧奨に努めており、同ネットを通じての取引先のビジネスチャンス拡大に取り組んでおります。

ウ. 成長が見込める分野を通じての地域活性化に資する取組み

長引く不況下にあっても農業、医療介護、環境等は市場拡大が大いに期待される分野であり、地域経済の活性化に資するものであるとの認識から、総合相談センターが中心となり、各分野の関係機関等との提携に向けて精力的に取り組んでおります。

農業分野に関しては、平成21年11月に先進の信用組合を視察し、これを踏まえ、外部関係機関2先との連携に向け協議を行っております。また、同分野に特化した商品を平成22年2月に発売・推進とあわせて、通信教育や外部講師による研修の受講を通して人材育成に努めております。

医療分野に関しては、平成21年11月に医療関係者を対象として業務を行っている業域信用組合を視察し、これを踏まえ診療報酬を債権譲渡担保とする形で設備資金に関する資金需要にお応えするスキームの構築に取り組んでおり、平成22年2月の発売に向け商品開発に取り組んでおります。

環境分野に関しては、環境問題に取り組むことが企業市民として担うべき責任のひとつであると認識しており、個人向け商品として平成21年8月に「エコカーローン」、同9月に「エコ家電ローン」、「エコ住宅ローン」及び「エコリフォームローン」の取扱いを開始し推進に取り組んでおります。平成21年12月末現在で「エコカーローン」が44件・68百万円の実績となりましたが、他の商品については、発売後間もなくお客様への周知が進んでいないことから、新聞広告などにより周知に努め、実績向上に向けた取組みを推進しております。また、温室効果ガス排出削減設備導入企業及び林業・木材関連事業者を対象とする事業性商品を平成22年3月の発売に向け開発に取り組んでおります。

6. 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

理事会は「内部統制基本方針」のほか、これに基づく「法令等遵守基本規程」、「顧客保護等管理方針」及び「リスク管理方針」を制定し、その重要性をあらゆる機会を通じて全役職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」を制定するとともに、内部監査部署である監査部を理事会直轄の組織として、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、各部門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、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。

なお、中小企業金融円滑化法施行により改正された金融検査マニュアルを踏まえて、所管部署は、中小規模事業者等からの返済等に関する相談に迅速かつ適切に対応するために設置した金融円滑化推進部会と連携を図りながら、内部統制基本方針、内部監査基本方針・同規程等、及び顧客保護等管理方針・同規程等の見直しに着手し、平成22年2月に施行いたします。

(2) 各種のリスク管理の状況

各種リスク全般を管理する組織体制、信用リスク管理、市場リスク管理については、「第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。

そのほかのリスクとして、流動性リスク管理及びオペレーショナル・リスク管理は次のとおりです。

ア. 流動性リスク管理

当組合は、直面する流動性リスクを適切に管理するための方針・規程を制定し、日次、週次、月次で資金の動きをモニタリングする体制としております。資金面で重大な動きがある場合は速やかに担当理事を通じて理事長へ報告するなど、迅速な対応をとることで資金繰りの安定に努めております。

また、預金流出を想定しての流動性確保を最優先とした資金運用とすることにより、流動性危機時の対応を強化しております。

イ. オペレーショナル・リスク管理

オペレーショナル・リスクを事務リスク、システムリスク、法務リスク、人的リスク、有形資産リスク及び風評リスクに特定し、各リスクについて、所管部署を定め、各所管部署は、各種方針、規程、マニュアルを遵守させる取組を強化しており、リスクの極小化及びリスクの顕在化の未然防止に努めております。

特に、事務リスクの顕在化未然防止における対応として、全ての事務ミスに関して発生原因の分析を行い、常勤理事会へ定期的に報告するとともに、全部店に周知することにより、類似事案の再発防止と注意喚起を行っております。

7. 地元からの支援の進捗状況

当組合の主たる営業地域である山梨県は今後も厳しい経済状況が続くことが予想され、主要な取引先である中小企業者においても業績の好転は相当の時間を要する状況です。

こうした状況下、資本の健全性を確保し、県内の中小企業向け貸出の増強等を行っていくことを目的に、全信組連に優先出資を引き受けていただき国から金融機能強化法に基づく財源面の支援をいただいたことにあわせて、地元県及び銀行に対しましても支援の要請を行い、連携強化に向けて取り組んでおります。

具体的には、次の支援があり、そのほかについても協議を進めております。

ア. 山梨県からの支援

- (A) 中小企業者への資金供給の円滑化を図るため、20億円の預託金の増額
- (B) 中小企業者に対して積極的な支援を行うため、融資担当者の研修会における制度融資など県の中小企業施策に関する情報提供
- (C) 融資案件に対する相談機能の充実を図るため、融資担当者の研修会における県の金融相談事業に関する情報提供
- (D) 融資先の様々なニーズに対応するため、県工業技術センター、県富士工業技術センター及び(財)やまなし産業支援機構による技術指導や経営指導

イ. 山梨中央銀行からの支援

- (A) 顧客サービスの向上を目的としたATMの開放〔平成22年2月22日実施予定〕
- (B) 当組合職員のレベルアップを目的とした内部研修会（マナー研修、融資研修）への講師派遣〔平成22年1月から2月にかけて全5回実施予定〕

以 上