

経営強化計画

(金融機能の強化のための特別措置に関する法律第33条)

平成27年 6月

皆様のベストパートナーをめざして



山梨県民信用組合

目 次

1. 前経営強化計画の実績についての総括	1
2. 経営強化計画の実施期間	5
3. 経営強化計画の終期において達成されるべき経営の改善の目標	
(1) 収益性を示す指標	5
(2) 業務の効率性を示す指標	5
4. 経営の改善の目標を達成するための方策	
(1) 経営の現状認識	7
(2) 計画の基本方針及び基本戦略	10
5. 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	
(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	29
(2) リスク管理の体制の強化のための方策	29
(3) 法令等遵守の体制の強化のための方策	33
(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	35
(5) 情報開示の充実のための方策	35
6. 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	
(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	37
(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	37
(3) 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	41
7. 全信組連による優先出資の引受に係る事項	45
8. 剰余金の処分の方針	
(1) 基本的な考え方	46
(2) 財源確保の方針	46
9. 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	48
経営強化のための計画の前提条件	50

1. 前経営強化計画の実績についての総括

当組合は、金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 27 条第 1 項の規定に基づく「経営強化計画」（平成 24 年 4 月～平成 27 年 3 月）を策定し、資本増強による当組合の財務基盤の強化を背景に、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に努めてまいりました。その結果、同計画の実績は、以下のとおりとなりました。

(1) 主要勘定

預金積金末残は、「相続定期預金」「退職金定期預金」「特別金利定期預金」等の新商品を発売し個人預金の増強を図った結果、平成 26 年 3 月期以降 2 期連続で増加しておりますが、過去に流出した預金を取戻すまでには至ならず、計画を 16,492 百万円下回りました。

また、貸出金につきましては、中小規模事業者向け貸出を中心に積極的な資金供給に取り組んだものの、個人向け貸出に対する推進活動が不十分となり、住宅ローン残高や消費者ローン残高が低調に推移したことなどから、平成 27 年 3 月期の貸出金末残は計画を 20,563 百万円下回りました。

なお、収益力強化のためには貸出金残高のボリュームアップが不可欠であるとの認識のもと、個人のお客様との取引増強に取り組んだ結果、平成 27 年 3 月期の貸出金残高は末残、平残ともに増加しております。

	24/3 期 実績	25/3 期				26/3 期			
		実績	前期比	計画	計画比	実績	前期比	計画	計画比
預金積金（末残）	375,309	372,645	△2,664	380,000	△7,355	372,750	105	386,000	△13,250
預金積金（平残）	382,349	374,830	△7,519	379,000	△4,170	372,631	△2,199	383,000	△10,369
貸出金（末残）	302,672	298,334	△4,338	307,500	△9,166	294,960	△3,374	312,000	△17,040
貸出金（平残）	299,545	291,930	△7,615	300,000	△8,070	290,714	△1,216	307,000	△16,286

	27/3 期			
	実績	前期比	計画	計画比
預金積金（末残）	376,508	3,758	393,000	△16,492
預金積金（平残）	375,005	2,374	389,500	△14,495
貸出金（末残）	296,436	1,476	317,000	△20,564
貸出金（平残）	291,098	384	314,500	△23,402

(2) 収益状況（計画期間 3 か年累計）

① 資金利益

貸出金利息につきましては、県内の中小規模事業者に対する資金の供給を最優先して取り組んでまいりましたが、一方で、個人向け貸出に対する推進活動が不十分となり、貸出金残高が計画を下回ったこと、また、資金需要が低迷する中、他の金融機関との競争激化や市中金利の低下などにより同利回りが低下したことなどから、累計で計画を 3,564 百万円下回りました。

また、有価証券利息配当金につきましては、慎重な運用スタンスを維持したことから、

有価証券残高が計画を下回り、累計で計画を 959 百万円下回りました。

②当期純利益

当期純利益は計画期間を通じて3年連続黒字となりましたが、上記のとおり資金利益が計画を大きく下回ったうえ、中小規模事業者の厳しい経営状況等から、不良債権処理損失額として累計で7,413百万円を計上いたしましたことから、累計で計画を214百万円下回りました。

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3期 実績	3年間 累計実績	3年間 累計計画	計画比
業務純益	2,468	3,073	2,235	2,457	7,765	9,242	△1,477
業務収益	8,054	7,879	7,438	7,773	23,090	26,304	△3,214
貸出金利息	6,245	5,861	5,667	5,648	17,176	20,740	△3,564
預け金利息	216	213	202	207	622	776	△154
有価証券利息配当金	1,028	913	740	640	2,293	3,252	△959
役務取引等収益	419	412	400	400	1,212	1,260	△48
国債等債券関係	30	398	348	795	1,541	15	1,526
業務費用	5,586	4,806	5,202	5,315	15,323	17,062	△1,739
預金利息	292	260	248	263	771	1,075	△304
役務取引等費用	728	625	555	523	1,703	2,100	△397
国債等債券関係	38	3	20	35	58	4	54
一般貸倒引当金繰入額	△120	△600	△187	△70	△857	0	△857
経費	4,598	4,504	4,554	4,551	13,609	13,877	△268
(うち人件費)	2,756	2,787	2,780	2,784	8,351	8,372	△21
(うち物件費)	1,746	1,630	1,681	1,684	4,995	5,220	△225
経費(除く機械化関連費用)	4,001	3,902	3,933	3,918	11,753	11,838	△85
業務粗利益	6,947	6,977	6,602	6,939	20,518	23,119	△2,601
コア業務純益	2,356	2,077	1,720	1,627	5,424	9,231	△3,807
不良債権処理損失額	8,826	3,096	2,120	2,197	7,413	8,500	△1,087
当期純利益	△6,268	129	227	322	678	892	△214

(3) 経営強化計画の終期において達成されるべき経営の改善の目標に対する実績

①収益性を示す指標(コア業務純益)

平成27年3月期のコア業務純益は、経費削減及び効率化への取組みにより人件費・物件費合計で計画比52百万円削減いたしました。貸出金利息や有価証券利息配当金の減少など収入面での落ち込みをカバーすることができず、計画比1,805百万円の未達となりました。

また、計画の始期比でも729百万円下回りました。

当組合といたしましては、このような事態になったことを真摯に受け止め、収益性の向上に向け、総力をあげて取り組んでまいります。

(単位：百万円)

	24/3期 (始期)	25/3期			26/3期			27/3期		
		計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
コア業務純益	2,356	2,760	2,077	△683	3,039	1,720	△1,319	3,432	1,627	△1,805

	計画始期からの改善額		
	計画	実績	計画比
コア業務純益	1,076	△729	△1,805

②業務の効率性を示す指標（業務粗利益経費率）

業務粗利益経費率につきましては、分子となる経費については、経費削減及び効率化への取組みにより計画以上の削減を達成しておりますが、分母となる業務粗利益は、貸出金利息を中心とした資金利益が計画を下回ったことを主な要因として、計画を1,109百万円下回りました。

この結果、業務粗利益経費率は計画始期から1.13ポイント改善いたしましたが、計画比7.71ポイントの未達となりました。

引き続き、経費の抑制に努めるとともに、収益性の向上を図り業務の効率性を高めてまいります。

(単位：百万円、%)

	24/3期 (始期)	25/3期			26/3期			27/3期		
		計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
経費(機械化関連費用除く)	4,001	3,979	3,902	△77	3,935	3,933	△2	3,924	3,918	△6
業務粗利益	6,947	7,383	6,977	△406	7,688	6,602	△1,086	8,048	6,939	△1,109
業務粗利益経費率	57.59	53.89	55.93	2.04	51.18	59.56	8.38	48.75	56.46	7.71

	計画始期からの改善額		
	計画	実績	計画比
経費(機械化関連費用除く)	△77	△83	△6
業務粗利益	1,101	△8	△1,109
業務粗利益経費率	8.84	1.13	△7.71

(4) 中小規模事業者に対する信用供与の円滑化の指標に対する実績

地域の中小規模事業者に対する資金の供給を経営の最優先課題として取り組んでまいりました結果、中小規模事業者向けの貸出金残高及び同残高が総資産に占める割合は、計画終期における目標を達成いたしました。

今後も引き続き、地域の中小規模事業者に対しまして、積極的な金融仲介機能を発揮し、地域の経済や産業の発展を支えてまいります。

【 中小規模事業者向け貸出残高の推移 】

(単位：百万円, %)

		24/3 期 (始期)	24/9 期	25/3 期	25/9 期	26/3 期	26/9 期	27/3 期	始期比
貸出残高	計 画		173,300	175,200	177,200	177,900	179,900	181,100	8,110
	実 績	172,990	170,686	176,384	173,716	178,282	176,729	182,110	9,120
	計画比		△2,614	1,184	△3,484	382	△3,171	1,010	1,010
総 資 産	計 画		420,000	423,530	428,000	429,630	434,200	437,112	17,566
	実 績	419,546	420,448	416,143	415,292	415,252	416,670	417,590	△1,956
	計画比		448	△7,387	△12,708	△14,378	△17,530	△19,522	△19,522
貸出比率	計 画		41.26	41.36	41.40	41.40	41.43	41.43	0.20
	実 績	41.23	40.59	42.38	41.83	42.93	42.41	43.60	2.37
	計画比		△0.67	1.02	0.43	1.53	0.98	2.17	2.17

(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。

【 経営改善支援等取組み推移 】

平成27年3月末の経営改善支援等の取組実績は、合計で351先（企業支援部所管37先、経営改善サポート室197先、総合相談センター対応25先、営業店対応92先）となり、先数で38先・支援取組率で0.43ポイント計画を上回りました。

今後も引き続き、コンサルティング機能の発揮に努め、お客様の経営改善や成長発展に向けた支援や資金供給を実施してまいります。

(単位：先, %)

	24/3 期 実績 (計画始期)	25/3 期 実績	26/3 期 実績	27/3 期			
				計画	実績	計画比	始期比
経営改善支援等取組先数	286	335	382	313	351	38	65
創業・新事業開拓支援先	32	28	38	32	41	9	9
経営相談先	211	212	181	225	154	△71	△57
早期事業再生支援先	24	76	129	33	87	54	63
事業承継支援先	3	3	6	5	6	1	3
担保・保証に過度に依存しない融資推進先	16	16	28	18	63	45	47
期初債務者数	6,195	6,092	6,238	6,152	6,367	215	172
支援取組率	4.61	5.49	6.12	5.08	5.51	0.43	0.90

2. 経営強化計画の実施期間

当信用組合は、金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 33 条第 1 項の規定に基づき、平成 27 年 4 月から平成 30 年 3 月までの経営強化計画を実施いたします。

なお、今後計画に記載された事項について重要な変化が生じた場合、または生じることが予想される場合には、遅滞なく信用組合業界の中央機関である全国信用協同組合連合会（以下、「全信組連」という）を通じて金融庁に報告いたします。

3. 経営強化計画の終期において達成されるべき経営の改善の目標

経営強化計画における経営改善の目標を以下のとおりとし、その達成に向けて役職員が一丸となって取組んでまいります。

(1) 収益性を示す指標

本計画では、“信用組合”の「原点」である「人間関係」「信頼関係」をベースに 40 ヶ店のネットワークを一段と活性化させ、地域のお客様に対するきめ細かなサービスの提供、コンサルティング機能の発揮、地場産業の振興や発展へのサポート等積極的な金融仲介機能の発揮に努めていくこととしております。

このため、役職員が一丸となった積極的な営業推進（総力結集・攻勢転換）を展開し、これにより、地域の経済や産業を支えながら、当組合自らも発展していくという「好循環」の実現により、預金・貸出金残高を着実に積み上げ、収益性や業務の効率性を高めてまいります。

なお、計画実施期間の初年度は、有価証券残高の減少に伴い、同利息配当金が減少することから、一時的にコア業務純益が低下いたしますが、計画 2 年目には計画始期を上回り、計画終期のコア業務純益は 2,048 百万円と計画始期比 421 百万円の増加となります。

【 コア業務純益の計画 】

(単位：百万円)

	25/3 期 実績	26/3 期 実績	27/3 期 実績	計画始期 の水準	28/3 期 計画	29/3 期 計画	30/3 期 計画	始期から の増加額
コア業務純益	2,077	1,720	1,627	1,627	1,518	1,844	2,048	421

※ 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

業務粗利益は貸出金残高の着実な積み上げにより 3 年間で 9 百万円増加するほか、経費につきましては、セキュリティ対策、店舗等の安全性の向上、業績評価、人事評価による職員のモチベーション向上等のために必要な対応は図りながらも、引き続き不要不急な経費の削減に努めてまいります。

なお、計画策定に当たりましては、有価証券関連収益を保守的に見込んでおり、業務粗利益が減少することから、業務粗利益経費率は一時的に上昇するものの、計画終期においては、収益力の回復により 56.34%と計画始期比 0.12 ポイントの改善となります。

【 業務粗利益経費率の計画 】

(単位：百万円、%)

	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3期 実績	計画始期 の水準	28/3期 計画	29/3期 計画	30/3期 計画	始期から の増加 額・率
経費 (機械化関連費用を除く)	3,902	3,933	3,918	3,918	3,930	3,925	3,915	△3
業務粗利益	6,977	6,602	6,939	6,939	6,248	6,654	6,948	9
業務粗利益経費率	55.93	59.56	56.46	56.46	62.90	58.98	56.34	△0.12

※ 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。

4. 経営の改善の目標を達成するための方策

(1) 経営の現状認識

① これまでの取組みと今後の課題

当組合は、平成 16 年 2 月に県内 4 つの信用組合（甲府中央、やまなみ、美駒、谷村）が合併し、山梨県民信用組合としてスタートいたしました。

その後、平成 21 年 9 月に当組合の主要な取引先である地域の中小規模事業者及び個人のお客様に対し、これまで以上に、適切かつ積極的な金融仲介機能を発揮していくため、全信組連を通じて、金融機能強化法第 4 章に基づく資本支援（公的資金）を受けました。

以降 3 年毎に経営強化計画を策定し、地域の皆さまへの円滑な資金供給ならびに経営改善に取り組んでおります。

平成 21 年 9 月に策定した第 1 次経営強化計画（平成 21 年 4 月～平成 24 年 3 月）では、「営業態勢の強化による貸出の増強」、「信用コスト削減のための取組強化」、「ローコスト体制への移行（経営の効率化）」、平成 24 年 6 月に策定した第 2 次経営強化計画（平成 24 年 4 月～平成 27 年 3 月）では、「営業力の強化」、「収益力の強化」、「組織力の強化」を基本戦略として掲げ、この戦略を実行するため、「経営強化計画の確実な履行の確保」を掲げて、計画達成に向けて取り組んでまいりました。

この間 6 年間ににおいては、役職員が一丸となって、重複する店舗網の再編成や内部体制の整備（40 店舗、500 名態勢の確立）、責任ある経営態勢の確立（経営管理態勢、法令等遵守態勢及びリスク管理態勢の整備、強化）、職場風土の改善、役職員の意識改革等を進めてまいりましたことから、地元の金融機関として積極的な金融仲介機能を発揮し、当組合の経営理念であります「地域社会の健全な発展と持続に貢献」「健全かつ信頼される組合経営の構築」を実践していくための態勢は整ってきたものと評価しております。

しかしながら、貸出金の伸び悩み、貸出金利回りの低下からコア業務純益は減少基調にあり、前計画の実施期間（平成 24 年 4 月～平成 27 年 3 月）を通じて、当組合の目指す水準までは至っておりません。

このため、本計画においては、地域のお客様に対するきめ細かなサービスの提供、コンサルティング機能の発揮、地場産業の振興や発展へのサポートなど積極的な金融仲介機能の発揮に努め、地域の経済や産業の発展を支えることを通じて「好循環」の実現により、当組合の収益力強化に努めてまいります。

〔強化計画期間の収益推移〕

(単位:百万円)

	平成21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
			第1次			第2次	
預金量(億円)	4,468	4,121	3,961	3,823	3,748	3,726	3,750
貸出金量(億円)	3,236	3,111	3,072	2,995	2,919	2,907	2,910
コア業粗	8,027	7,437	7,260	6,954	6,581	6,274	6,179
資金利益	8,247	7,729	7,587	7,248	6,778	6,414	6,287
経費	5,866	5,223	4,827	4,598	4,504	4,554	4,551
人件費	3,600	3,087	2,839	2,756	2,787	2,780	2,784
物件費	2,154	2,023	1,882	1,746	1,630	1,681	1,684
コア業純	2,161	2,214	2,433	2,356	2,077	1,720	1,627
経常収益	10,115	9,194	8,565	8,429	8,143	7,654	7,949
当期純利益	△ 4,936	△ 8,586	△ 295	△ 6,268	129	227	322
与信関連費用	6,001	10,789	2,822	8,705	2,495	1,932	2,126

※貸出金・預金量は期中平残 ※コア業粗＝修正業務粗利益。業務粗利益－債券損益＝コア業純＋経費のこと。

②主たる営業地域の現状

当組合の主たる営業地域である山梨県には、貴金属製装身具やワイン産業、織物産業など個性ある地場産業が多数ありますが、一方で、産業構造においては、一般機械や電気機械などの製造業や、建設業のシェアが全国と比べて高い傾向にあり、これら業種の景気が県内経済に及ぼす影響は大きいと言えます。

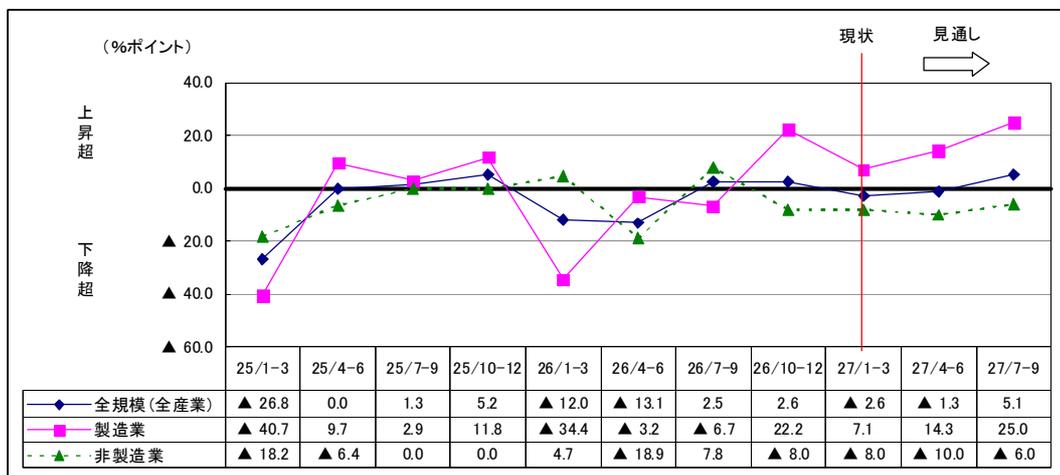
足元の県内景気は、アベノミクスの第2の矢（財政出動）により、建設業にも明るい兆候がみえ始め、また、円安の影響から製造業の景況感も回復しており、これらが牽引して生産活動は上昇傾向に転じつつあります。

また、観光業においても富士山の世界文化遺産への登録などから、観光者数は増加しており、特にインバウンドの増加は顕著であります。

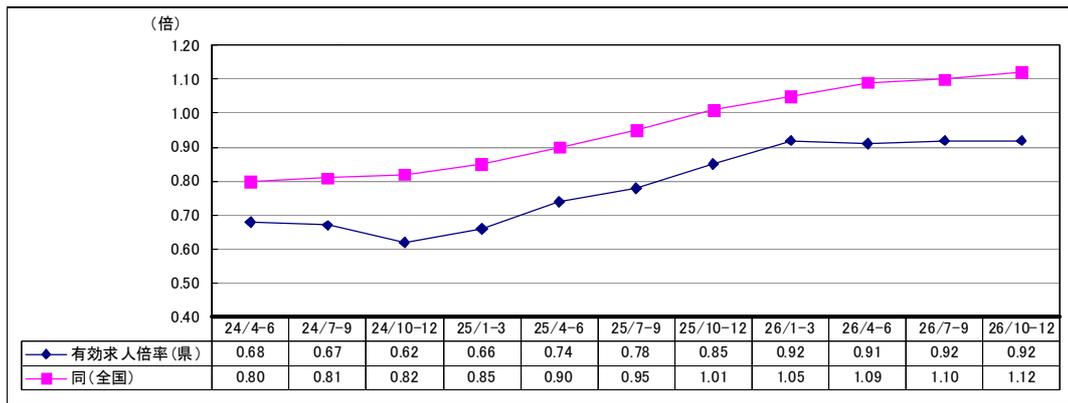
また、有効求人倍率も上昇傾向にあることから、総括的にみると、企業の業績回復を主導として、今後個人消費にも明るい兆しが見られるものと判断しております。

更に、今後、中部横断自動車道の一部開通（増穂 IC 以南、2017 年）、東京オリンピックの開催（2020 年）、リニア中央新幹線の供用開始（2027 年）が予定されているなど、県内の建設・不動産業等にとっては良い影響を与えてくれる材料もでております。

〔業種別景況判断BSIの推移(原数値)〕



〔有効求人倍率(季節調整済)〕



他方、将来においては、日本全体に人口減少、高齢化、核家族化といった諸問題が生じることが予想され、こうした状況は、当組合の営業地域においても、今後一段と強く現れてくるものと思われます。また、当組合とお取引いただいている年齢階層別顧客をとっても、高齢化が進んでいることが見てとれます。

このため、中長期的に見ますと県内経済の活力の低下も懸念される状況にあります。

〔営業エリアの人口と世帯数の推移〕

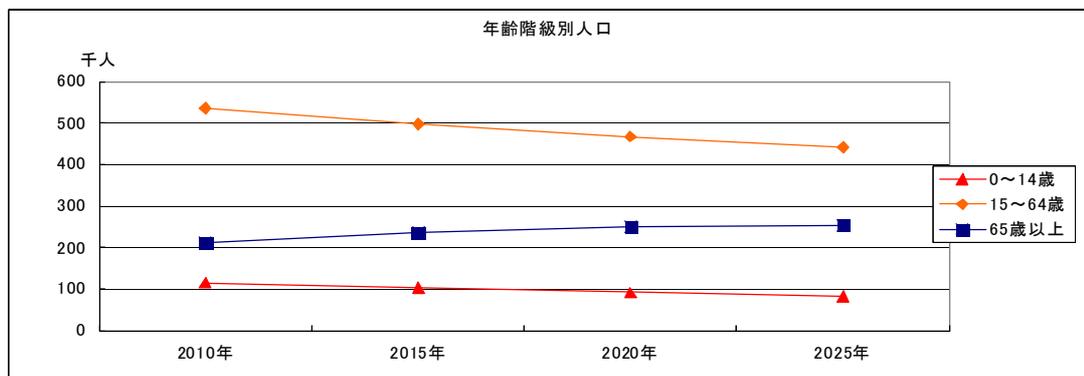
地域名	平成22年 2010年	平成23年 2011年	平成24年 2012年	平成25年 2013年	平成26年 2014年	5年間増減
山梨県						
人口	863,075	857,690	851,681	845,956	840,139	△ 22,936
世帯数	327,721	328,891	330,120	331,329	332,966	5,245
長野県の営業エリア						
人口	143,602	143,020	142,139	141,342	140,541	△ 3,061
世帯数	51,706	53,112	53,374	53,699	53,853	2,147

各年10月基準。平成22年は国勢調査確定数。

平成23～26年は、国勢調査確定数に以後の動態を増減したもの。平成27年以降は将来推計。

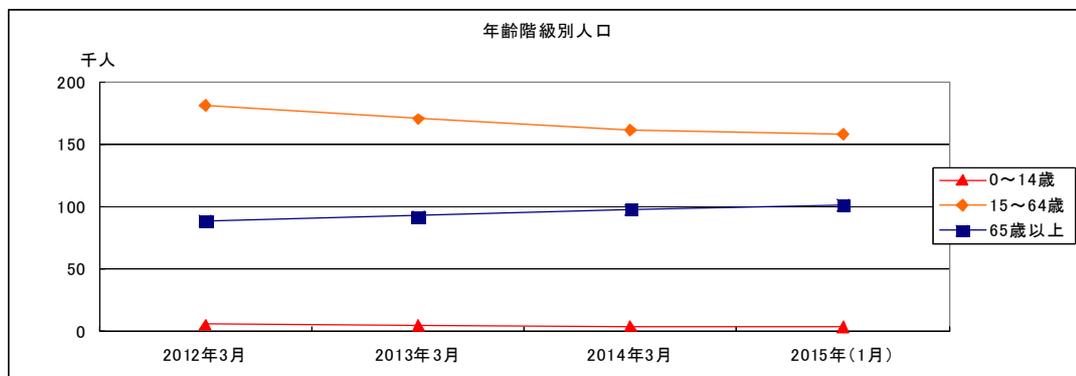
〔年齢階級別人口&人口将来推計〕

都道府県名	年齢区分	2010年		2015年		2020年		2025年	
		人口	占有率	人口	占有率	人口	占有率	人口	占有率
山梨県	0～14歳	115,391	13.4%	103,076	12.3%	91,517	11.3%	81,869	10.6%
	15～64歳	534,867	62.0%	498,146	59.5%	467,914	57.9%	441,582	56.9%
	65歳以上	212,807	24.7%	236,303	28.2%	249,173	30.8%	252,457	32.5%
	合計	863,075	100.0%	837,525	100.0%	808,604	100.0%	775,908	100.0%
	世帯数	327,721	—	328,000	—	325,000	—	318,000	—



[当組合の年齢階級別取引先数]

都道府県名	年齢区分	2012年3月		2013年3月		2014年3月		2015年(1月)	
		数	占有率	数	占有率	数	占有率	数	占有率
全エリア	0～14歳	5,952	2.1%	5,194	1.9%	4,484	1.7%	4,035	1.5%
	15～64歳	182,017	65.6%	170,833	63.5%	161,752	61.3%	158,105	59.9%
	65歳以上	89,335	32.2%	92,856	34.5%	97,610	37.0%	101,693	38.5%
	合計	277,304	100.0%	268,883	100.0%	263,846	100.0%	263,833	100.0%



(2) 計画の基本方針及び基本戦略

県内経済は、足元では持ち直しの動きが見られるものの、先行きを展望いたしますと、少子高齢化の進行などに伴う労働力人口の減少、事業所数の減少などが予想されており、私どもの主たるお取引先である中小規模事業者の皆様方にとっては、今後も、厳しい経営環境が続くと思われまます。

このことは、地域に密着した営業を展開している地域金融機関にとっても同様の課題であります。私ども山梨県民信用組合といたしましては、こうした時期にこそ、信用組合としての果たすべき役割が増すものと考えております。

このような経済認識の下、当組合では基本方針として、相互扶助の精神に基づく「信用組合」としての「原点回帰」を掲げ、「人間関係」「信頼関係」をベースに当組合の持つ40ヶ店のネットワークを一段と活性化させ、地域コミュニティの中核として地方創生に積極的に貢献するとともに、お客様から信頼され、地域とともに成長、発展する「地域No1金融機関」を目指してまいります。

また、今後は「地方創生」に向けた取組みが一段と加速し、「まち・ひと・しごと創生法」のもと各県や市町村が策定する「地方版総合戦略」への連携や協力、官民一体となって取組む政策パッケージ(「産業・金融一体となった総合支援体制の整備」、「事業承継の円滑化、事業再生、経営改善指導等」)として、地域資源を活用した事業化、生産性の向上、再出発に向けた環境整備等に関する支援や金融機能の高度化、後継者による新たな事業展開や経営改善計画策定等の支援等、私どもに期待される役割は大きなものと考えます。

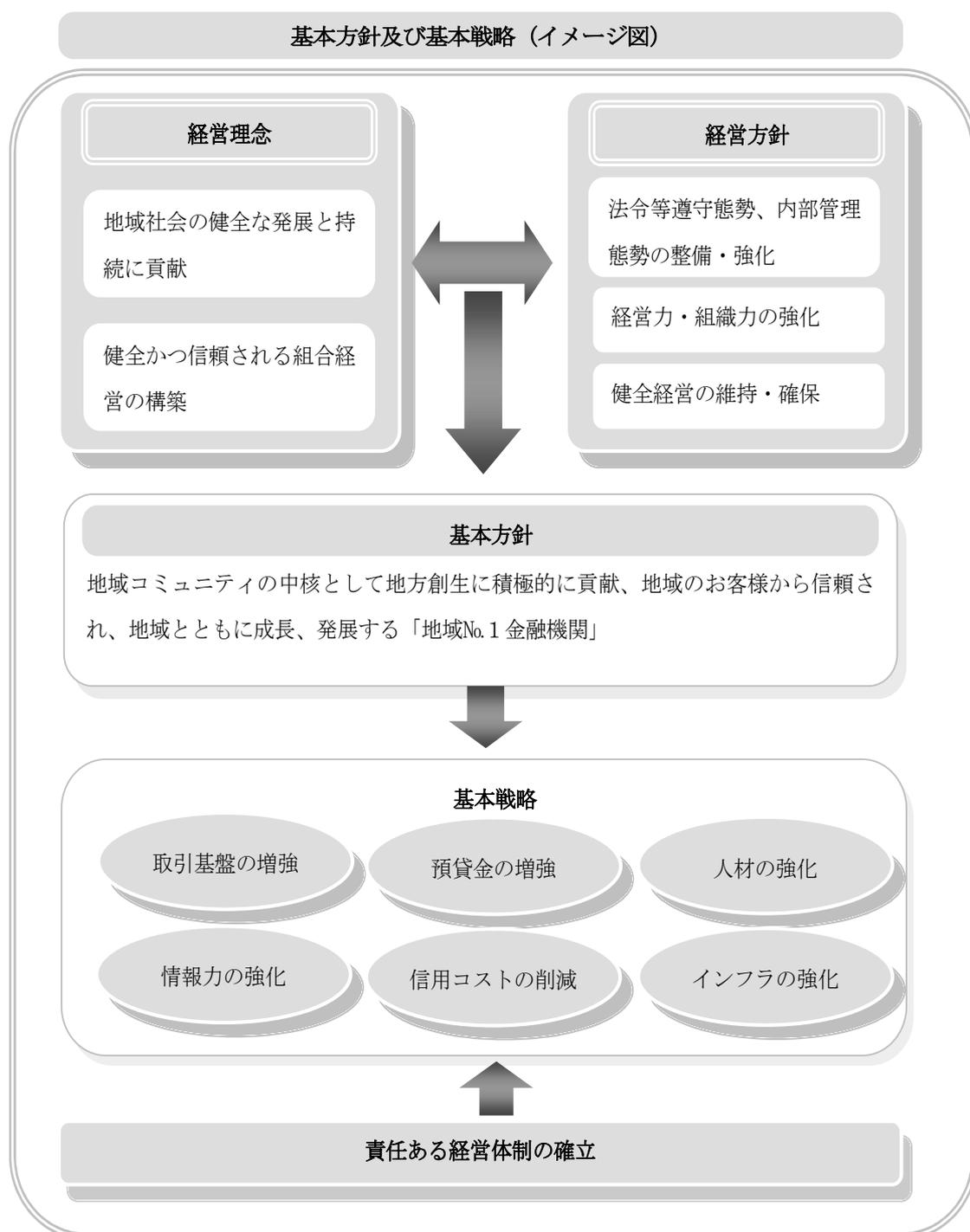
この基本方針の実現に向け、本計画においては、この3ヶ年(平成27年4月～平成30年3月)を「躍進・攻勢期間」として位置付け、役職員が一丸となり、積極的な営業推進(総力結集・攻勢転換)を展開してまいります。また、具体的な戦略(基本戦略)として、①「取引基盤の増強」、②「預貸金の増強」、③「人材の強化」、④「情報力の強化」、⑤「信用コストの削減」、⑥「インフラの強化」の6つを定めました。

前計画では、「営業力の強化」、「収益力の強化」、「組織力の強化」を基本戦略とし

て掲げ、具体的な施策を策定し目標達成に向けて取組んでまいりました。

本計画でも、基本的には前計画の戦略や個別施策の方針や方向性を継続・踏襲し、計画期間中におけるPDC Aサイクルに基づく評価・検証、改善対応策の検討、営業店意見やコンサルタントからのアドバイスを取り入れながら、より実効性を高め、深化させた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、資産の健全化、財務基盤の強化を図り、地域のお客様、組合員、更には職員から信頼され、感謝される信用組合を目指してまいります。



以下、基本戦略に基づく具体的な諸施策を記載いたします。

①取引基盤の増強

ア．営業態勢の再構築

a．営業店ブロック体制の強化

平成 22 年度より、本部と営業店のリレーション強化・コミュニケーション強化を図る目的で、営業店ブロック体制を構築しております。

前計画においては、40 店舗を 8 ブロックに分け、各店の収益目標の合計をブロック目標としてブロック内店舗間の連携による目標達成意識を醸成するとともに、ブロック内職員の交流・情報共有を通じて、結束力を高め切磋琢磨する職場環境づくりを目指しました。

この結果、店舗間における競争意識の向上や店舗間でローラー活動を実施するなど、ブロック内の交流・結束力は強まりましたが、更に営業ブロック体制を強化するためには、より一層のブロック間競争意識の醸成、ブロック内協力態勢の構築が必要と考えます。

このため、平成 28 年 4 月より、ブロック表彰制度を導入し、競争意識の醸成を図っていくことといたします。

また、ブロック内の店舗機能や位置付け（既存の大中小型店舗の区分見直しを含む）、目標体系の見直しについても検討し、地域単位での営業活動を強化してまいります。

b．協力態勢の確立（情報共有化、人員応援体制、ブロック会議の活性化）

ブロックの細分化に伴い、平成 24 年度からは 2 ブロック毎に「営業戦略会議」を原則月次で開催し、本部（営業推進部長、融資部長ほか）が営業現場に出向いて、地域特性を踏まえた今後の営業戦略について各営業店長と議論をすることで、目標達成意識の喚起と営業店・本部間のコミュニケーション強化を図ってまいりました。

また、平成 25 年 1 月からは開催単位を 2 ブロックから 1 ブロック単位に細分化し、ブロック内の連携強化による一体感の醸成はもとより、少人数で深度ある議論を行い会議の実効性を高めてまいりました。

しかしながら、会議自体は本部主導の会議となっており、各ブロックの特性を活かした運営までには至っておりませんでした。

このため、平成 27 年 7 月からは、営業店が主体となり、ブロックの特性を活かした営業推進を進めていくよう「営業戦略会議」の運営にあたっては、議題等について独自に検討を行う形式で開催し、会議の活性化を図るとともに営業地域における情報の共有化やブロック間での人員応援態勢の構築を含めた協力態勢を確立し、ブロック内の結束力強化を図ってまいります。

c．業務基盤の強化

限られた経営資源（人、もの、金）の中で、本計画における収益目標を達成するためには、営業担当者、内勤担当者ともに営業推進に一定の役割を持ち行動する「全員営業推進態勢への展開」や信用組合の原点である「訪問（対面）営業」を徹底し、お客様に対して他行を上回るきめ細かな金融サービス

を提供していく必要があると考えております。

このため、以下の施策に取組み、営業店が外訪活動に専念できるよう業務基盤を強化してまいります。

(a) 営業店事務の合理化・効率化

平成 27 年度上期中に、営業店業務で事務負担となっている事務処理を洗い出し、該当業務について本部集中及びシステム化への対応が可能な業務であるかを協議、検討した上で、平成 27 年度中に事務部を中心とした組織横断的なチーム「事務合理化 C F T (クロス・ファンクショナル・チーム)」を立ち上げ、営業店事務の合理化・効率化への取組施策とそれに伴うシステム導入についての計画を策定し、収益状況等を踏まえつつ、計画的に実施してまいります。

(b) 営業係の増員・適正人員の確保

正規職員とパート職員、本部と営業店、営業係と内勤者等の構成割合を含め、適正人員の再検討を行い、平成 27 年度から、営業エリアを強化する店舗等に営業係を計画的に増員いたします。

営業店の人員については、資金量(預金平残・融資平残)、事務量、来店客数等のデータを基に店質やエリアの状況・特性を踏まえて、店舗人員の見直しを行い、メリハリのある人員配置を実施いたします。

また、本部の人員については、組織体制及び業務内容の再確認を行い、効率的な人員体制整備を検討し、営業人員の確保に努めてまいります。

イ. 店頭顧客対応の強化

課題である収益力の強化に向け、営業担当者だけでなく、内勤担当者も営業推進に一定の役割を担う「全員営業推進態勢」を構築してまいります。

このため、お客様と当組合を結びつける第一線であるテラーセールスを強化するとともに、内勤者もロビーセールスや外訪活動を展開できる態勢を整えた上で、年金受給日や年末・年始、月末月初等営業店の繁忙期における本部からの人員応援体制を確立し、全員営業に向けて、職員の意識付けを徹底いたします。

なお、テラーセールスの強化や内勤者セールスサポート態勢の構築に向けた人材教育や営業店事務の合理化・効率化に係る具体的な施策につきましては 4. の (2) の③「人材の強化」、4. の (2) の①.ア.c.「業務基盤の強化」に記載しております。

ウ. 顧客基盤の強化

お客様へのきめ細かなサービスの提供、お客様の利便性向上を図るため、顧客基盤の強化に、更に取り組んでまいります。

a. お客様のニーズに合致した商品開発

前計画においては、お客様のニーズに応じた預金・消費者ローン・住宅ローン等の商品開発・販売に積極的に取り組んでまいりました。

特に、平成 26 年 8 月に消費者ローン商品の全面的なリニューアルを実施

したことにより、お客様にご提供する商品については他金融機関と比較しても遜色のない品揃えをしており、競争力のある商品構成となりました。

今後も引き続き、お客様からのご要望、他行商品及び資金ニーズ等の分析を行い、お客様のニーズに合致した商品を開発し、お客様の利便性向上に努めてまいります。

なお、当組合では平成 27 年度よりフラット 35 の取扱いを開始し、従来の住宅ローンに加え、長期固定型の低金利住宅ローンを取扱うことといたしました。

これにより、お客様のニーズにあった金融サービスの提供が可能となり、お客様の利便性向上に寄与するものと考えます。

b. 相談窓口の活性化（PR活動の充実）

当組合では、平成 21 年 10 月から「総合相談センター（パートナーズ）」を設置しております。

前計画においては、営業推進部内の組織（融資業務推進支援室）から独立させるとともに、コンサルティング機能を発揮するための拠点としての役割を強化するため人員を増強し、平成 25 年 7 月から、通常の相談業務に加え、毎週木曜日の出張相談、夜間相談及び休日相談を行っております。

しかしながら、出張相談については、本部の周知徹底が不十分であったことから、一部の営業店において相談業務に対する認識不足などが生じ積極的な対応が図れなかったこと、また、拠点としての PR 活動が不足していたこと等により、相談件数は想定を下回る結果となりました。

このため、組合情報誌「ぱーとなーず」等を活用してお客様に対する PR 活動の充実・強化を図るとともに、相談内容もお客様のニーズに合わせ、①経営改善や事業内容の見直し等の経営面の相談、②新事業展開や創業に関する相談、③事業承継に関する相談、④事業資金調達に関する相談などから 2 項目程度にテーマを絞り、事前募集も徹底することで相談件数の増加を図ります。

また、相談のあった案件に対してのフォローアップを充実するとともに、センターの職員等がお客様に出向いて行う随時の相談対応もより一層強化することとし、お客様が利用しやすい態勢を整えてまいります。

c. 役務取引・収納業務の拡充

前計画においては、預貸金業務に経営資源を集中していく必要があったことから、役務取引・収納業務の拡充には積極的に取り組んでおりませんでした。「お客様とのあらゆる取引基盤の増強によるシェアの拡大を目指す」という基本的な考え方に基づき、お客様の利便性向上に向けて損害保険等の窓販業務の充実、各種税金や公共料金等の収納業務取引の拡充に取り組んでまいります。

エ. IT取組強化

平成 27 年度上期中にWEB等を活用した各種業務（相談業務含む）の受付

等、ITを活用したサービスについての情報収集を行い、取組み可能なサービスかを協議、検討した上で、平成27年度中に、事務部を中心とした組織横断的なチーム「IT活用検討CFT（クロス・ファンクショナル・チーム）」を立ち上げ、WEB等を活用した各種業務（相談業務含む）の受付、スマートデバイスの導入等、ITを活用したサービスについて、費用対効果を踏まえて、開発、提供に取組んでまいります。

オ. 産学官金労連携への積極的参画

当組合では、国（関東経済産業局）や県（山梨県産業労働部）をはじめ商工三団体などとの産学官連携事業の推進に積極的に取組んでおりますが、今後も、引き続き、こうした産学官金連携の一層の強化を図るとともに、お客様の事業計画に関して職員が適時・適切なアドバイスができるよう総合相談センターの機能を更に充実させ、地域の皆様、中小企業・小規模事業者への支援強化に取組んでまいります。

また、これまでも厚生労働省関係の雇用奨励金制度等に関するお客様への情報提供を行ってまいりましたが、更に、山梨県中小企業団体中央会の協力を得て、産学官金連携に「労」を加えた「産学官金労連携」への取組みを行ってまいります。

②預貸金の増強

本強化計画の計画期間3ヶ年（平成27年4月～平成30年3月）を「躍進・攻勢期間」として位置付け、役職員が丸となった積極的な営業推進（総力結集・攻勢転換）を展開し、地域のお客様に対して積極的に金融仲介機能を発揮するとともに、「好循環」の実現により、当組合の収益力の強化を図ってまいります。

ア. 預貸金残高の増強

a. 訪問(対面)営業の徹底

当組合の強みは、地域に根ざした活動を展開してきたことにあり、職員は地域の皆様と「人間関係」、「信頼関係」をベースとした強い繋がりを持っており、高いコミュニケーション能力を有しております。

このため、お客様への訪問活動を徹底し、情報収集とニーズの掘り起こしにより、預貸金残高の増強に取組んでまいります。

前計画においては、ネットワークローン等の推進を図ったものの、限られた店舗の利用に留まるなどエリアの特性に見合った取組みが不十分であるとの認識から、経営コンサルタントの指導により、単年度の業務計画においてエリアマーケティングの実践を掲げ、店周強化（支店長の店周毎月100件訪問）、重点地区への取組み（基盤分析に基づく重点地区の設定、総合営業係による20先の新規アプローチ）、成長の見込める業種へのアプローチ、団塊世代へのアプローチ強化、預金流出先へのアプローチに取組んでまいりました。

今後も、この活動を継続し、マーケット分析に裏付けされたエリアの状況・特性を踏まえた重点エリア・重点項目等を設定し、訪問(対面)営業を徹底してまいります。

また、営業推進部及び総合相談センターでは、帝国データバンク企業情報

等の外部データ及び保証協会付融資利用者明細等内部データの営業店への還元を行い、営業店の推進先リスト作成をサポートしてまいります。

b. 事業者取引（売上入金、従業員取引等）の深耕

事業者のお取引先への訪問営業を通じて、事業所全体の取引を拡大し、販売先仕入先ルートの拡大、売上金の入金や運転・設備資金需要に対する融資等の取引を推進してまいります。

更には、従業員との給与振込、各種ローン等の取引拡大を図り、預貸金や取引基盤の増強を図ってまいります。

c. 既存先へのメイン取引（複合取引）推進

前計画では、メイン化基準のシステム管理によりメイン化基準の基本項目である組合員・給与振込利用先・年金受給先に対し金利優遇等の商品を販売し強化を図りましたが、実績としては低調となりました。また、推進指導役の臨店指導においてメイン化推進について周知活動を継続して行ったものの、メイン化判定項目が顧客ニーズに必ずしも当てはまるものではなく、また、数値目標にも直接的に反映されていないことから、営業店では、具体的な推進戦略を立てることが難しいといった課題が明確となりました。

このため、取引増強の結果がメイン軒数の増加に繋がるとの考え方に立ち、平成 27 年度業績評価基準において、基本項目毎に具体的な獲得目標を設定し、業績評価の対象として推進強化を図ってまいります。また、お客様のニーズを第一に考え、ライフステージに応じた金融商品を積極的に提案（複合取引）することにより、既存のお客様との取引拡大、取引深耕を図ってまいります。

d. 新規顧客の開拓（団塊世代、経営者・富裕層、独身・核家族等）

当組合では、個人預金の 41.8%（平成 27 年 3 月末現在）を年金受給者が占めているなど、お取引先の高齢化が顕著となっております。

このため、相続による預金流出対策が急務となっており、若年層取引はもとより今後増加する団塊世代との新規取引開拓を強化するとともに独身や核家族等にも目を向け、各世代のニーズにあった商品開発に取組み、新規顧客の開拓を図り、預貸金増強及び取引先数の増加に向けて取組んでまいります。

イ. 目標管理・採算管理態勢の強化

a. 収益管理態勢の見直し・強化

収益目標を達成するために、事業計画をもとに算出した「営業店別収益目標額」を各営業店に配賦し、部店別収益管理を実施しております。

前計画においては、収益管理の実効性を高めるため、従来は総合企画部で所管していた営業部店収益管理を営業推進部と共管とするなど、本部間の連携を強化し、営業店別収益の実態把握、営業店への指導やサポート態勢を強化しました。

また、営業店業績評価基準に「貸出金利息」を追加するとともに、収益項

目のウェイトを高め、営業店の収益意識の醸成を図りました。

月次の収益状況については、営業店長が作成した「収益試算表」によって、営業店毎、月毎に収益実績と収益見込みを把握しており、この店別収益状況をALM委員会に報告し、進捗状況を管理しているほか、収益目標の未達要因の分析、改善策等を協議しております。

また、四半期毎に「収益管理会議」を開催し、ALM委員会での協議や決算見込み等を踏まえた上で、収益目標の達成や収益確保に向けた具体的な方策、対応方針の協議等、収益管理に関する議論を行っております。

なお、進捗が芳しくない店舗に対しては、推進指導役が中心となり、どの項目を改善すれば収益向上に貢献するかについて個別に指導を行っているほか、営業戦略会議において本部と営業店長とが収益向上に向けた協議を重ねております。

また、こうした取組みにつきましては、役員も定期的に臨店指導を実施するなど積極的に関与しており、職員のモチベーションアップ、営業店と本部及び役員と職員間の一体感の醸成に繋がっております。

しかしながら、営業店個別で見ると、厳しい外部環境に加え、個人向け融資推進の取組みが不十分であったことから、収益目標を達成した店舗は僅かに留まりました。また、実現性の低い収益見込みを作成し、結果に大きな乖離が生じた営業店も散見されますことから、今後は、乖離の要因分析・検証と店舗指導を強化いたします。

今後も、こうした管理を継続していくとともに、より精緻な実態把握、収益管理を実施するため、平成 26 年度より本格的に稼働したALMシミュレーション機能を活用した資金シナリオ・金利シナリオの策定、部店別採算管理の導入等収益管理態勢の見直し・強化を図ってまいります。

b. 顧客別採算管理の徹底

個社別の取引採算性管理については、SKCセンターの顧客別採算管理システムを活用して、営業店に「顧客別採算管理表」を還元し、営業店では、登録された主要取引先の過去6か月分の実質金利及び利益率により個社別取引採算を把握することにより、お客様との収益性を意識した取組み（新規融資による収益獲得、預金増強による実質金利の上昇、ランクアップによる引当金の戻入、延滞先に対する条件変更による稼働化等）を実施してまいりました。

また、融資部では実質金利の店別の状況について集計表を作成し、これを還元することで、営業店に対し取引採算性の改善に向けた取組みを指示するなど、実質金利を重視した個社別の取引採算性管理を行ってまいりました。

引き続き、こうした個社別の取引採算性管理を継続するとともに、実質金利を重視するのみではなく、主要取引先に対する個々の取引採算性向上を目的として、個別目標の設定と進捗管理を行うことで顧客別採算管理の徹底を図ってまいります。

ウ. 収益増加への取組み

a. 貸出金利息収入の確保

(a) 個人に対する貸出の増強

前計画期間内においては、中小規模事業者向け貸出残高は計画を達成し順調に増加したものの、総貸出金残高は計画を大きく下回る結果となりました。中小規模事業者向け貸出に注力する一方、個人向け貸出への取組みが弱く同残高の減少が主な要因であったことから、計画終期の平成 26 年度に個人ローン商品の見直し及び大幅な刷新を行い商品を充実させるとともに、個人に対する貸出金増強を目的の一つとした預金貸出金の推進戦略書を策定し周知徹底を図りました。

本計画期間内におきましても、全員営業推進態勢のもと、中小規模事業者向け貸出とともに、個人向け貸出についても、訪問営業の徹底や店頭顧客対応の強化等により情報収集とニーズを掘り起こし、お客様に合致した商品開発・販売に積極的に取組み、貸出金利息の増収を図ってまいります。

(b) 過度な金利競争を回避した営業推進

営業店は、訪問活動の徹底により収集したお客様の課題やニーズに関する情報を総合相談センターと共有し、外部専門機関と連携しつつ、お客様への最適なソリューションを提供するなど、情報発信機能の強化により、金利競争を回避した営業推進を行ってまいります。

b. コンサルティング機能の発揮

お客様の発展や成長が、当組合の発展にも繋がるということを再認識し、外部機関・外部専門家との連携のもと、総合相談センターを中核とした全員営業推進態勢により、コンサルティング機能を発揮し、お客様の立場に立った最適なソリューションを提案してまいります。

(a) 販路拡大、ビジネスマッチング等

前計画では、中小企業経営力強化支援法に基づく「経営革新等支援機関」として、認定支援機関が利用できる専門家派遣事業を活用し、お客様のニーズに対応した専門家の派遣や派遣後のフォロー等の対応を行ってまいりました。

更に、経済産業省の「ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金」(平成 25 年度補正予算。ものづくり補助金)、「小規模事業者活性化補助金」及び「地域需要創造型等起業・創業促進事業」(創業補助金)等の活用についても、認定支援機関として商工会等と連携しながらお客様の申請をサポートしてまいりました。

加えて、国や県をはじめ商工三団体などとの産学官連携事業の推進にも積極的に取組んでまいりました。

また、ビジネスマッチングにつきましては、情報のデータベースとして「情報マッチング」を構築し、お取引先の売りたい・買いたい情報を集約し、お取引先同士のマッチングに役立てるとともに、こうしたデータを活用して、各ビジネスマッチングフェアにも、お客様企業の参加を支援する

など取組んでまいりました。

今後もこうした取組みを継続するとともに、県の関係機関をはじめとする各商工団体等との連携・協力を拡大し、全店を挙げて中小企業・小規模事業者に対する支援強化に取り組んでまいります。

(b) 売上増加に向けたアドバイスへの展開

これまで、お客様企業のニーズに応じた財務や金融面、既存事業の経営改善や新事業展開計画などに対して、外部機関・外部専門家と連携してのアドバイス実施に取り組んでまいりました。引き続き、山梨中小企業経営革新サポートプラットフォームや認定経営革新等支援機関として、これまでに培った関係機関とのネットワークを活かし、外部機関・外部専門家の活用などにより、お客様の売上高の増加に向けたアドバイスや人口減少を踏まえての事業の中期的見通しなど、本業部分にも踏み込んだアドバイス等にも努めてまいります。

c. 余資運用の効率化

余裕資金の運用につきましては、直面する市場リスクを適切に把握した上で、より効率的な運用を目指し、安定した収益の確保に努めてまいります。

このため、全信組連の有価証券運用サポートを受けながら、年度毎に運用方針を策定し、この方針に基づき、国債を中心とした安全性と市場流動性の高いポートフォリオを構築してまいります。

また、運用方針に基づいた銘柄の選定、市場環境の変化や見通し等につきましては、引き続き、全信組連から助言やアドバイスを受けながら、慎重かつ着実に運用してまいります。

③人材の強化

本計画では、営業担当者、内勤担当者とともに、営業推進に一定の役割を持ち行動する「全員営業推進態勢」への展開を進めてまいります。

このためには、営業店担当者のスキルアップはもとより、ベテラン職員や女性職員の持つ知識や能力を積極的に活用してまいります。

また、人材は当組合の重要な経営資源であるとの認識のもと、人材育成・強化、モチベーションの維持・向上に向けて積極的に取組み、地域の皆様の「ベストパートナー」たる人材を育成してまいります。

ア. 人材の活用

a. 推進指導役の活動強化

当組合では、営業推進部推進指導課に「推進指導役」を4名配置し、支店経営のサポート、営業係との同行訪問及び営業店の目標（含む、収益目標）の進捗管理等を行っております。

推進指導役は、毎月の臨店指導のほか、ブロック内の総合営業係との合同ローラー活動を年4回、全店合同による休日ローラー活動を年5回実施しておりますが、こうした活動により、営業力の底上げが図られていることから、

引き続き、推進指導役を中心とした営業活動の指導を行うとともに、今後は、「推進指導役」の増員等を検討し、帯同訪問等の直接指導等の頻度を増やすなどベテラン職員の持つノウハウや知識、スキルの伝授を図ってまいります。

b. ベテラン職員及び女性職員の活躍・推進

これまで、役職定年者・定年退職再雇用者（ベテラン職員）については、本部各部門に集中しており、また女性職員の活躍、推進についても一部に留まっておりましたが、多様な人材が活躍できる「全員営業推進態勢への展開」を目指してまいります。

ベテラン職員につきましては、対象者のキャリア等を勘案した上で、営業店へ計画的に配置し、特に、延滞管理、営業推進指導等などに特化した業務に携わることで、支店長、副支店長の負担を軽減し、営業店の戦力強化を図ってまいります。

女性職員につきましては、年金レディはもちろんのこと、CSを含むテラーの事務指導や個人ローンセールス業務、年金相談業務等、窓口事務以外の業務にも積極的に人材登用していくことで、女性職員の戦力化を図ってまいります。

更に、女性職員を女性の目線に立った営業職に登用することについて検討してまいります。

イ. 営業、渉外力の育成

a. 融資審査・管理能力等のスキルアップ

お客様の正確な実態把握、目利き力、経営課題に対して最適なソリューションを提示できるコンサルティング能力を備えた人材育成は当組合の総体的な戦力アップ、経営目標達成には必要不可欠な課題と認識しております。

このため、職員を各種研修会へ積極的に派遣するとともに、融資部では、融資スキルアップ研修会等の開催、融資部担当者によるテーマを決めた上での臨店指導を実施し、融資審査・管理能力の向上を図ってまいります。

また、企業支援部等では、従来からの提案営業に融資の視線を加えた売上増加策の検討、コスト削減のアドバイス等コンサルティング機能を備えたビジネスに強い人材育成を図るとともに、創業計画策定や補助金申請支援等の手続き面や融資事務指導、事業承継や具体的提案のヒントに関する各種研修会を開催し、より実務に強い人材を育成してまいります。

総務人事部では、融資部や企業支援部、経営改善サポート室で蓄積されたノウハウを継承、共有化するため、平成28年度までに職場内トレーニー制度を導入し、営業店の融資審査・管理能力、コンサルティング能力の強化を図るための土壌を整備してまいります。

b. 総合営業系のレベルアップ

第1次経営強化計画では、融資営業力に係る体制強化を目的として、中小規模事業者向け融資を専担で取り扱う融資営業係を設置し、新規先融資営業に特化した取組みを進めてまいりました。また、第2次経営強化計画では、

この取組みをさらに進め、全店的な融資営業力の強化を図るため、総合営業係が法人・個人の別を問わず、金融サービスの提供を行う体制としております。

本計画では、当組合の得意とする訪問（対面）営業を徹底し、お客様に対して他金融機関に負けないきめ細かな金融サービスを展開するため、情報収集とニーズの掘り起こしにより、お客様に最適な金融商品を提案できる能力を備えた総合営業係の人材の育成とレベルアップを図ってまいります。

このため、総務人事部では、お客様と当組合を繋ぐ、第一線に立つ総合営業係に対して、実践的な研修として外部講師によるF S Tやロールプレイング研修等を計画的に実施し、提案型営業に向けた教育・指導強化を図ってまいります。

c. テラー教育の充実

お客様へのきめ細かな対応やお客様の利便性向上に向けた取組みを強化するためには窓口テラーセールスの教育・指導の徹底を図る必要があると認識しております。

このため、営業推進部では、テラーセールス話法の教育・指導による営業能力向上に向けた取組みを行うとともに、窓口テラーのモチベーションアップや競争意識の醸成を図るためテラー表彰制度の導入を検討いたします。

d. 総合相談センターによる営業店コンサルティング能力向上に向けた取組み

総合相談センターでは、コンサルティング能力を備えた人材を育成するため、毎週開催される出張相談による営業店訪問を利用して、営業店の職員に対するO J Tを実施いたします。

また、総合相談センターに蓄積されたノウハウを継承、共有化するため、コンサルティング能力の向上に向けた研修会を開催し、営業店のスキルアップに努めてまいります。

ウ. 組織基盤の強化

a. 職員モチベーションの維持・向上

役職員が一丸となった積極的な営業推進（総力結集・攻勢転換）を展開し、地域のお客様に対するきめ細かな金融サービスの提供、積極的な金融仲介機能の発揮に邁進するために、職員のモチベーションの維持・向上や必要な人材の確保・育成に取り組んでまいります。

(a) 「人事評価制度」、「業績評価制度」の見直し

「人事評価制度」及び「業績評価制度」については、制度が形式化、形骸化してきており、その趣旨や目的が職員に十分に理解されておらず、モチベーションを低下させる要因の一つであったと考えております。このため、現在、外部コンサルタントのアドバイスを受けながら、成果、プロセス等を適正に評価するよう見直しに着手しており、平成 28 年度を目処に改正することといたします。

これにより、公平感、透明感及びメリハリのある人事評価、業績評価を

実現いたします。

(b) 個人の意欲や適性に応じた人員配属、部門表彰、半期表彰の導入

ベテラン職員及び女性職員の活躍・推進、内勤担当者も営業推進に一定の役割を持つ「全員営業推進態勢」の構築を実現していく上では、個人の意欲や適性を正確に把握し、能力のある人材を積極的に登用していく必要があります。

また、成果と能力発揮に応じた所得の配分も職員のモチベーションの維持、向上には必要なことであると考えます。

このため、個人の意欲や適性を正確に把握する観点から、営業店と本部、融資係と総合営業係とのジョブローテーションを厳格に実施するために必要な課題や問題点を整理し、対策を検討することといたします。

また、限られた予算内において、成果と能力発揮に応じた所得配分を実施するために、平成 27 年度業績評価より部門表彰や半期表彰の導入等表彰制度の見直し・拡充等を図ってまいります。

b. 計画的な人材育成

若手の職員はもとより、ベテラン職員、女性職員の活用・育成のため、役職位、等級において求める人材像や、受講すべき研修、通信教育、検定試験、取得すべき資格等を明確にし、計画的なジョブローテーション、キャリアアップを図ってまいります。

特に、女性職員が活躍できる組織風土を醸成するため、総合職への職掌転換を含め、職員の適性等も勘案した、女性職員のキャリアアップモデルを作成し、人材育成を強化いたします。

また、対面営業力の強化を図るため、実践的なアプローチ話法の習得が不可欠なことから、外部講師によるロールプレイング研修を行い、更に効果を発表する場として、組合内でロールプレイング大会を実施し、テラー、総合営業系のスキルアップ向上を目指してまいります。

エ. CS (Customer Satisfaction) の向上に向けた取組み強化

お客様は、当組合にとってお取引先であると同時に、大切なメンバー（構成員）であると考え、お客様一人ひとりに質の高いサービスを提供し、喜び（感動）を与え、当組合とお客様（組合員）を繋ぐ力がより強固なものになるよう組合全体でCSの向上に向けて取組んでまいります。

a. 職員の意識改革、教育指導の徹底

CSの向上に向けた取組みは、「テラー指導チーム」を中心に実施してまいりましたが、CSの向上は当組合全体として取組むべき施策という共通認識のもと、平成 26 年 12 月に事務部・総合企画部・総務人事部・営業推進部・コンプライアンス統括部の部長を中心としたプロジェクトチーム（「けんみん信組のCS向上PT」）を組成し、活動しております。

これにより、CSの向上に向けた取組みを各部で共管していくこととなり、組合全体で、より効率的かつスピーディーな対応が可能となったほか、職員

の意識改革にも繋がっていると考えております。

また、「テラー指導チーム」のメンバーとしてコンサルタントから直接指導を受けた職員 2 名を「CSリーダー」として事務部に配属しておりますが、今後も引き続き、同指導者を中心に臨店指導や集合研修等による教育指導の徹底を図ってまいります。

b. 本部CSリーダーの戦力強化

CSリーダー（本部）については、継続的に外部研修への派遣や外部講師による実践的研修等を受講させ、より専門性の高い人材の育成を図ってまいります。

こうしたCS能力を身に着けた人材を計画的に育成し、その行動やOJT等により、他の職員にスキルを継承していくことで、組合全体のレベルアップを図ってまいります。

④情報力の強化

ア. ネットワーク・情報共有強化

a. 組織内リレーション強化

平成 24 年 5 月より、風通しの良い職場環境づくり及び情報共有化を目的として、営業店ブロック単位での「担当者連絡会」を毎月実施しておりますが、総合営業係や窓口係等が他の営業店職員との交流を通じて、業務上の悩みや取組好事例を共有することにより、職員の一体感醸成が図られているものと評価しております。

今後も引き続き、「担当者連絡会」を開催するとともに、組合内での問題意識を高め、職員間のマインド向上に繋がる会議となるように運営及び報告方法等の改善等を図ってまいります。

b. ネットワークの活性化（お客様との「人間関係」、「信頼関係」をベースとした 40 ヶ店のネットワーク）

当組合の強みである山梨県全域（長野県の一部を含む）を営業区域とした 40 ヶ店のネットワークの活性化を図り、また信用組合の原点とも言えるお客様との「人間関係」、「信頼関係」の更なる構築を図るため、経営相談会等の企画や開催、地域振興イベント等への積極的な参画など、地域のお客様との絆・つながり（人縁・地縁）を深めるための活動をより一層推進してまいります。

イ. 総合相談センターの情報発信機能の強化

総合相談センターでは、お客様に対する直接的なコンサルティングに取り組むとともに、コンサルティング機能発揮のサポート拠点としての機能発揮に努めてまいりました。また、総合相談センターで発行する組合情報誌「ぱーとなーず」（年 6 回発行、各 13,000 部）では、総合相談センターのPR、当組合の社会貢献活動及び新たな商品の紹介、また商工三団体等の連携機関の支援事業の紹

介や、経営改善や新事業に取り組むお取引先企業の紹介記事などを積極的に掲載し、お客様への情報発信の強化に取り組んでまいりました。

今後も、「ばーとなーず」をはじめホームページ等を活用したお取引先企業への情報の迅速な提供など情報発信機能を一層強化するとともに、営業店に対しても国や県の中小企業向け助成制度や各種取組み事例などの情報を一層積極的に情報発信していくことで、各営業店及び営業担当者等との情報の共有化や総合相談センターの各営業店への応援内容の周知を図り、お取引先企業はじめ各営業店の総合相談センターの積極的な利用を促していくことといたします。

a. 外部との連携、外部情報の提供

総合相談センターでは、関係各団体や各機関とのネットワークを構築しておりますが、営業店がより活用できるよう関係機関等についてより具体的な情報提供に努めてまいります。

また、総合相談センターによる企業訪問活動を拡充し、国や県の専門家派遣利用のメリットについて直接ご説明するなど、国や県と連携した専門家派遣事業の有効活用を促進してまいります。

併せて、関係各団体や各機関との連携をさらに深化させるため、職員に対するコンサルティング等のスキルアップ研修を実施するとともに、各連携機関のノウハウを活用することで、営業店及び職員への情報提供及びそのコンサルティング機能発揮に向けたバックアップ態勢を強化してまいります。

b. 相談事例の発信及び改善策の構築

総合相談センターでは活用好事例の配信と利用促進を行ってまいりましたが、配信に時間を要してしまいタイムリーな情報発信ができておりませんでした。

このため、好事例と思われる取組みについては、プライベートネットワークの掲示板を利用し、営業店にリアルタイムで情報発信し、情報の共有化やコンサルティング能力の向上を図ってまいります。

c. 営業店間のビジネスマッチング仲介・支援（不動産情報、ハンズオン支援等）

不動産情報等の集積及び営業店への発信につきましては、プライベートネットワーク内の「情報マッチング」コーナーを活用し、引き続き、情報提供を行ってまいります。

また、ハンズオン支援の取組みにつきましても中小企業庁の「ミラサポ」や県の「中小企業経営革新サポートプラットフォーム」、更に、新たに新設された「信用保証協会専門家派遣サポート事業」等の専門アドバイザー派遣制度を積極的に活用いたします。

同派遣制度による派遣期間終了後、総合相談センターにおいて、営業店及び職員へのフォローアップを徹底するとともに、職員への個別バックアップを実施し、専門家派遣の実効性を高める取組みを実践いたします。

⑤信用コストの削減

前計画においては、個者別取組方針の精度向上等による「取引先の実態把握の向上」、「重点対応（特命）チーム」（平成24年10月より融資部管理課内に設置し、法的手続きを必要とする債権について本部による集中対応とした）を中心とした「延滞債権の管理強化」、経営改善サポート室、企業支援部を中心とした「取引先の事業再生支援の強化」等に取り組んでまいりました。これらの取組は一定の成果を上げ収益確保にも寄与しておりますが、今後も信用コストの削減に向けた取組みは、当組合の健全性及び収益性の観点から、極めて重要な施策であると認識しております。

山梨県の経済は、足元では持ち直しの動きが見られるものの、先行きを展望いたしますと、少子高齢化の進行などに伴う労働人口の減少、事業所数の減少などが予想されており、私どもの主たるお取引先である中小規模事業者にとっては、今後も、厳しい経営環境が続くと思われまます。

こうした環境下、クレジットリミット管理や審査会による与信審査、与信ポートフォリオの管理の徹底等、厳格な信用リスク管理を実施するとともに、中小規模事業者の経営改善、事業再生支援に積極的に取り組むことで、不良債権発生未然防止、ランクアップに努めてまいります。

また、事業の存続が却って負担となるお客様に対しましては、事業承継・業態変更・廃業相談への対応（ソリューションの提供）や経営者保証に関するガイドラインを踏まえた対応を進めてまいります。

ア．取引先実態把握の強化

当組合では、お取引先の実態把握を徹底するため、対象先を自己査定基準対象先に絞り込んで「個社別取組方針」を策定し、承認プロセスの明確化と検証体制の整備を図り、顧客との交渉や実態把握を行う態勢としております。これにより、「個社別取組方針」について、お取引先の状況等をより深く把握するツールであるという認識を醸成できましたが、個別具体的方針に基づく顧客交渉の実施やその結果について営業店と本部間の情報交換が十分ではなく、活用という面からは未だ不十分なものに留まっております。

「個社別取組方針」の取組みは、債務者実態を把握する基本的なツールとなることから、本計画においても引き続き実施し、取引先の実態把握の強化に努めてまいります。

また、当組合の与信先のうち高いウエイトを占める建設業の中で一定額以上の与信先については、経営改善支援や事業再生の専門的スキルを有する専担部署で一元的に管理することにより、信用状態の変化に機動的に対応できる体制としております。

当該部署においては、お客様との協働にて、将来の資金繰りをお客様と共に作成していくことで、売上、経費の実態をお客様自身にも把握していただけるような改善提案を進めておりますが、与信額が大きいお取引先等につきましては、関連会社や役員を含めたグループ全体の実態把握をより一層強化するとともに今後の融資の条件等を審査会等で具体的かつ迅速に協議し、事前にお取引先に提案できるよう取り組んでまいります。

a．個社別取組方針を活用した実態把握の実践

前計画では、「個社別取組方針」の策定と手続きの改善を実施いたしました。が、策定した方針の妥当性や実施状況の検証、また策定された方針に基づく顧客交渉とお取引先のニーズや財務内容等のリアルタイムでの実態把握については未だ不十分な面があります。

このため、方針の妥当性と個別具体的方針に基づいた顧客交渉と実態把握について融資部等の担当者が臨店時に、「個社別取組方針策定作業表」「債務者取引現況表」及び顧客との交渉内容等をチェック、指導する態勢を構築し、営業店と本部の問題認識の共有化を図り、お取引先に対するコンサルティングの実施や、突発的な信用悪化の防止等「個社別取組方針」の実効性確保に向けて取組んでまいります。

b. 本部の指導、サポートの強化

「個社別取組方針」に対する適切な営業店指導を実施すべく、融資部等の担当者による定期的な臨店態勢を構築し、営業店担当とのヒアリングと情報交換、問題点の協議を密接に行うことにより、顧客交渉の進捗管理とフォローアップについて、本部の指導、サポート態勢を強化いたします。

また、与信額が大きいお取引先等では、本部の動きが営業店に浸透するようポイントを絞った臨店指導やお取引先への同行訪問の増加により、個社別取組方針に記載された現場の問題点の解消とお取引先へアドバイスができる態勢を構築してまいります。

イ. 延滞債権の管理と解消

a. 本部サポート・管理態勢の強化

融資部等では、営業店と本部間の連携を図るため、本部担当者の同行訪問等により債務者情報の蓄積と共有化を促進してまいりました。今後も引き続き、これらの情報を整理活用し、早期に的確な対応方針を見極め、有効な管理回収活動を促進してまいります。

また、本部機能をより一層強化するため、支店長、副支店長等を経験した役職定年者の配置及び活用等による管理態勢の強化を図り、営業店に対する本部サポート・管理態勢を強化してまいります。

b. 延滞債権の計画的回収と債権整理の促進

経営の改善が困難で担保以外に回収目途の無い債権については、担保処分による債権の圧縮を計画的に実施してまいります。

平成 26 年度には担保処分後の債権整理の一環として、償却困難と見極めた債権について民間サービサーへのバルクセールを初めて実施いたしました。

今後も引き続き、お取引先や保証人の実態を十分に把握し、経営者保証に関するガイドラインを踏まえ、お客様の早期かつ円滑な再起や新たな事業への展開等の可能性を見据え、お客様の納得を得た上で、債権整理を促進してまいります。

c. 本部集中管理の拡充

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、本部による集中対応先（旧重点対応チーム）として管理・回収し、一定の成果を得ることができました。また、3ヶ年に亘り重点対応チームが実施した方策を範として、融資部管理課職員全体のスキルも向上したことから、今後は、課員全体が集中対応先に関わることにより、係る取組みの拡充及び強化を図ってまいります。

ウ. 事業再生支援

a. 外部機関・外部専門家との連携強化（REVIC、中小企業基盤整備機構等）

平成 26 年度より、本格的に営業店目線での事業承継研修を中小企業基盤整備機構と共同で実施しているほか、地域経済活性化支援機構（REVIC）からの特定専門家派遣による個別企業の経営改善支援を受けておりますが、今後は事業性評価研修の実施を検討するなど、同機構との連携を強化してまいります。

また、相続税問題、創業支援、事業承継、業態変更、廃業等個社での相談案件については、やまなし産業支援機構や山梨県中小企業診断士協会と日常的に連携して対応してまいります。

特に、当組合の取引先の大きな課題である事業承継については、やまなし産業支援機構や山梨県中小企業団体中央会と連携し、情報提供や専門家による相談会を斡旋するほか、取引先のスムーズな世代交代を進めるため、中小企業診断士によるダイレクトな後継者教育を実施いたします。

b. フォローアップの徹底

平成 26 年度に実施した経営改善計画策定支援事業のモニタリングをベースに、既存改善計画の実施状況を管理するため、個社別取組方針にモニタリングを盛り込み、アップデートの状況管理を行ってまいります。

また、営業店に対しては、企業支援部等でOJTとしてのモニタリング、債権保全のためのABL手法の指導・フォローアップを実施してまいります。

⑥インフラの強化

ア. インフラの整備・強化

大規模災害等に対する安全面・システム管理面の課題を踏まえた耐震強化・老朽化への対応として、平成 28 年度中に店舗の改修、建替計画を策定（年度別配付予定、改修スケジュール等）いたします。

特に、老朽化している店舗につきましては、定期的な現場確認による状況調査を実施し、優先順位等を勘案した上で、計画的に改修いたします。

イ. 廃止店舗処分の実施

当組合は平成 16 年の合併以降、店舗統廃合を繰り返した結果、現在の 40 店

舗体制となりましたが、過去の店舗統廃合において廃止となった店舗のうち、依然として遊休不動産として残っている店舗が一部にあります。

このため、平成 28 年度に総務人事部を中心とした廃止店舗処分・再活用に係る C F T を設置し、集中的に遊休不動産の処分・再活用について検討することといたします。

また、遊休不動産の処分や再活用を行うために、外部専門家からのアドバイスや継続的な情報収集を行ってまいります。

ウ. システム更改への対応

a. 個別システムの更改・整備・導入の検討

事務部は、事務合理化 C F T と連携を図りながら、営業店事務の合理化や効率化のための中長期的なシステム投資計画と予算計画を策定の上、A T M・為替集中システム・オンライン関係・出納機器関連等個々のシステムの更改・整備・導入を検討し、計画的に実施してまいります。

b. 専門人材の育成・登用

システム障害によるお客様の経済活動への影響を最小限に抑えるため、専門性を持った人材を更に育成していく必要があると考えております。

このため、専門人材育成の方法や取組について、事務部と人事部門が連携の上、人材育成計画を策定し、計画的に専門性を有する職員の人材育成を進めてまいります。

また、専門的な知識を有するシステム部門のベテラン職員の役職定年や退職による部門スキルの低下等をさせないよう、ベンダー等の専門知識をもった職員の中途採用を含めて、対応してまいります。

5. 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

(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ガバナンス態勢の強化

ア. 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付け、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。

常勤理事は、それぞれの担当業務の内容やリスクを十分理解するとともに、非常勤理事も経営の意思決定の客観性を確保する観点から、自らの役割を認識するなど、理事一人ひとりが自らの役割・責任を果たすことで牽制機能を高めてまいります。

イ. 経営の客観性・透明性の向上

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、全信組連の経営指導を毎月受けるとともに、年に1回の全国信用組合監査機構の監査を受監し、経営に係る助言を受けております。

②経営方針の周知

理事長は、毎朝開催している役員部長連絡会（朝会）や毎週初開催している本部朝礼での理事長講話の内容、及び主要会議の席での理事長挨拶の内容等を「理事長メッセージ」として社内LANにより全役職員へ配信し、当組合の経営方針等を周知しております。また、監査講評及び、臨店時においても現場の職員に対して直接経営方針を伝えております。

更に、定期的（原則四半期に一回）に部店長会議を開催しているほか、常勤役員は定例的に営業店を訪問し、経営方針や本部の施策を明確に伝達するとともに、営業現場の意見を吸い上げることにより、本部と営業店における共通認識の醸成に努めております。

(2) リスク管理の体制の強化のための方策

①ALM

組合全体のリスクを統合的に管理するため、平成19年5月に「ALM委員会」を設置し、総合企画部を統括部署として、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、毎月開催の「ALM委員会」にて協議し、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。

今後も、こうした体制を継続するとともに、ALM委員会での議論や協議の実効性を更に高めるべく、構成メンバーの見直しや協議内容の集約・集中を図るなど会議の運営方法についても随時見直してまいります。

②信用リスク

信用リスクについては、信用リスク管理方針・規程等に基づき、「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、与信先の経営上の問題点の発見・対応に努めております。

また、平成24年10月に経営改善・コンサルティング業務に特化させた部署として、新たに経営改善サポート室を新設し、外部機関（中小企業再生支援協議会、中小企業診断士、税理士等）と連携して抜本的な経営改善支援に取り組んでまいりました。

また、当組合が認定支援期間として実施した経営改善計画策定事業についても、実績を上げております。

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、継続的に業績のモニタリングを行うとともに、個社別取組方針に基づき、経費圧縮等を柱としたリストラ策の提案等、経営改善支援に注力しております。

今後も引き続き、大口（クレジットリミット含む）管理、業種別管理、個社別取組方針を信用リスク管理の柱として取組むとともに、当組合に与える影響度合いから大口先と準大口先の与信管理を優先し、与信の許容度合いや回収と円滑な与信のバランスを常時協議する態勢を構築してまいります。

また、経営改善計画を策定しているお取引先に対しては、モニタリングの徹底を図るとともに大口先が集中している建設業に対しては、専門コンサルタントを投入し、事業の建直しアドバイスと経営改善計画を策定し、より実現性を求めるとともに、キャッシュフローの増加により与信の減少を図ってまいります。

加えて、現場主義の徹底と人材育成の強化を図り、例えば、今後の6ヶ月先の売上と粗利益の見込みから事業の変化と与信の増減を先読みするなど、お取引先のライフステージに応じた業態変更のアドバイス等もできるよう取り組んでまいります。

ア. クレジットリミット管理の強化

与信管理の徹底については、平成24年10月に「クレジットリミット管理規程」及び「クレジットリミット運用基準」を制定し、与信増加原因及び与信減少時期の分析等、取引先の営業実態を踏まえた審査を行うことにより、取引先管理の水準を向上させてまいりました。

平成26年度は、クレジットリミットによる与信管理先として120先を選定し、リミット超過先に対する早期解消のための対策を外部専門家等と協議の上実施しております。

引き続き、クレジットリミットによる管理を継続いたしますが、リミット額の設定や取組みを一部変更し、自己資本額から算出した限度額（ハードリミット）と個別債務者の状況により設定する限度額（ソフトリミット）を設定し、リミット超過先については、リミット内に減少となる具体的な計画を策定する等、リミット管理についてより厳格に実施することにより取引先管理を徹底してまいります。

また、個社別取組方針と連動したアップデートな業況管理と与信抑制のための方策や改善上の問題点を一定の頻度で、審査会で協議し、本部・営業店と共同で円滑な融資と回収、保全のバランスを図ってまいります。

イ. 審査会機能の向上

過度な与信集中を回避するため、総与信額が6億円（新規融資については1案件2億円）を超える大口与信先については審査会（原則毎週火曜日及び金曜

日開催)で取組方針及び基準与信額を決定し、四半期毎に大口与信先の基準与信額の遵守状況、決算内容、組合取引状況、業況及び問題点、個別案件の動向等のモニタリング結果を常勤理事会に報告し、与信集中リスクの把握に努めております。

また、債務者区分が要管理先以下の案件、クレジットリミット超過の案件等についても審査会で取組方針を決定し、信用リスクの低減を図っております。

更に、判断に困難を極める案件については、営業店長の積極的な審査会への参画を求める手続きを明確化しております。

今後も、認定支援機関としての経営改善計画の承認や大型案件に係わる事前相談を形式に拘らず前広に協議する等、審査会の機能向上を図ってまいります。

ウ. 与信ポートフォリオ管理の充実

前計画においては、全融資先(ローンのみ先等を除く)に対し「貸出債権トータル管理」を導入し、当該管理により債務者毎に多面的な貸出債権の管理・分析や優先して取組むべき経営改善先の明確化など、本部・営業店間の共通認識のもとそれぞれの施策に取組んでまいりました。

また、平成26年3月に「貸出債権トータル管理活用マニュアル」を策定し、貸出債権トータル管理の実効性をより高めております。

今後も引き続き、この取組みを継続し、「個社別取組方針」の検証とフォローを併せて与信ポートフォリオ管理を充実させてまいります。

また、経営改善計画策定により債務者区分のランクアップを実施した取引先については、債権トータル管理における「モニタリング先」に選定し、営業店と本部が連携して情報の共有化、モニタリングの強化に努めておりますが、これを一層実効性のあるものとするため、「経営改善計画」の達成状況の検証と未達成先の原因分析や計画の修正等を機動的に行えるような仕組みの構築を検討いたします。

エ. 信用格付システムの導入

信用リスク管理の高度化のため、不動産担保評価管理システム及び信用格付けシステム導入の準備を継続してまいりましたが、不動産担保評価管理システムは平成26年度に稼働しており、平行して主要取引先の決算書データの入力を進め、信用格付けシステムについても導入の環境が整ってきたため、今後は、法人及び個人事業者に対する同システムの導入を進めてまいります。

また、信用格付システムを早期に稼働させ、主要取引先の債務者区分の判定やお客様の状況に応じた適正な金利設定(プライシング)に活用すべく、検討・研究してまいります。

③市場リスク

ア. 運用方針

市場リスク管理方針・規程等に基づき、年度毎に余裕資金運用方針・計画を策定し、国債・地方債等の安全性の高い債券を中心に運用しております。

また、社債、外国証券の信用クレジット投資を行う場合は、原則5年以内と

し、特に外国証券に投資する場合は安全性を重視し、欧米主要国における大手金融機関が発行する、サムライ債、ユーロ円債を中心に運用いたします。

今後ともリスクの高い仕組債等については新たな運用はいたしません。

イ. 市場リスク管理態勢

市場リスク管理につきましては、リスク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・判断できる態勢となっております。

また、直面する市場リスクを適正に把握し、保有有価証券運用を適切にコントロールすることで、安定収益の確保に努めております。

更に、市場リスク管理の具体的な手法として、保有有価証券のアラームポイントを設定し、経営体力から見て過大な市場リスクテイクとならないよう管理をしており、アラームポイントに抵触した場合には、直ちに常勤理事会へ報告し対応策を協議・決定する態勢としております。

今後は、市場リスク量を一定の範囲内に管理するため、有価証券最大運用枠の遵守や、リスク量の上限を随時モニタリングし、ALM委員会に報告してまいります。

なお、リスク量の上限を超えた場合は、速やかに対応策を策定の上、ALM委員会でも対応を協議してまいります。

ウ. ALM手法を活用した余資運用ポートフォリオの構築

当組合では、全信組連から提供されているALMシステムを用いて、GAP分析、現在価値分析、VaR分析などの各種リスク分析を行っており、今後も、こうしたALM手法を更に活用し、資産・負債から生み出される収益の変動や、金利等の水準、ボラティリティの動向を踏まえたリスク・リターン分析を実施してまいります。

また、この結果を、経営陣に対し、ALM委員会を通じて適切に報告・提案するとともに、分析結果をもとに、リスク・リターン戦略等を踏まえた資産運用方針の策定・見直しをALM委員会で協議してまいります。

更に、平成28年度からは、予想しえない金利変化が起きた場合を想定したストレステストを定期的実施し、当組合の抱える市場リスクが自己資本に対しどの程度の水準にあるかについて検証してまいります。

④流動性リスク

ア. 流動性リスク管理態勢

直面する流動性リスクを適切に管理するため、「流動性リスク管理規程」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態勢としており、運用と調達を管理する部門が流動性リスク関係の数値と有事のトリガーとしている預貸率の変化に応じた態勢としております。

また、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の上、ALM委員会を召集するなど、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。

イ. 運用方針

預金流出を想定しての的確な資金ポジションを確保するとともに、流動性確保を最優先とした実効性のある資金運用を図り、流動性危機時の対応を強化してまいります。

⑤オペレーショナル・リスク

ア. オペレーショナル・リスク管理態勢

オペレーショナル・リスクの総合的な管理の重要性に鑑み、受動的に発生する事務・システム・法務などの各種リスクに分類した上、各種リスクの特性や統制の有効性などに応じた個別の管理を行っております。これにより、全体のリスク管理の適正性を確保しながら、当該リスクの発生防止と発生時における想定損失額を極小化し、お客様からの信用・信頼を高め、経営の維持・安定を図っております。

具体的には、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、所管部署を定めております。所管部署は、各種規程、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。

なお、オペレーショナル・リスクの定量的な評価は、自己資本比率算出上の基礎的手法を採用しております。

イ. 事務リスク管理態勢の強化

事務部では、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。

また、監査部の監査結果やお客様からの苦情・相談、事務ミスの報告内容等を取りまとめ、本部（関係部署職員によるCF T）で情報を共有化・分析し、営業店毎の個別課題に関する臨店指導を行い事務ミスの極小化を図っております。

引き続き、こうした施策を継続して実施するとともに、臨店事務指導、各種研修、事務処理の再徹底、精査・検印体制の強化、実践的研修の実施等を行い、事務リスク管理態勢の更なる強化を図ってまいります。

(3) 法令等遵守の体制の強化のための方策

法令等遵守態勢の整備・強化については、経営方針の最重要課題の一つとして位置付け、コンプライアンス体制を円滑に機能させるため、本部に統括部署、営業店及び本部各部にコンプライアンス担当者を配置しております。

また、年度毎にコンプライアンス・プログラム（推進計画）を策定し、態勢の整備・強化に向け、推進計画の実行、結果の検証、改善策の実施を繰り返すことにより、実効性のある実践に努めてまいります。

①コンプライアンス統括部の役割と指導の強化

コンプライアンス統括部では、コンプライアンス委員会の事務局としてコンプライアンス委員会の機能強化に努めております。

また、毎月実施しているコンプライアンスリスク研修の実施報告書による内容確認、四半期毎実施しているコンプライアンスに係る自己申告チェックリスト・法令等遵守状況チェック表による遵守状況チェックの検証、年2回のコンプライアンスの確認テストの取組による知識の習得確認など法令等遵守状況に係るオフサイトのモニタリングを実施しております。

更に、コンプライアンス担当者連絡協議会、営業部店への定例臨店にてコンプライアンス意識の啓蒙・周知に努めております。

引き続き、こうした取組みを継続するとともに、各施策の実施状況の検証や問題点の見直し等、PDCAサイクルに基づく評価改善を行い、コンプライアンスの高度化を図るとともに、年1回の定例臨店により、営業店への指導とモニタリングを実施いたします。

特に、法令等遵守態勢・顧客保護管理態勢に問題のある店舗については個別臨店指導の実施や部店内コンプライアンスリスク研修への同席を行い、指導強化を図ってまいります。

②コンプライアンス委員会の機能強化

コンプライアンス委員会については、開催頻度や会議のあり方について再検討を行い、再発防止の観点から、より深度ある議論が行えるよう、平成26年8月から、定例（隔月）開催しております。

この結果、コンプライアンス違反の改善対応策・再発防止策の検討のほか、コンプライアンス関連規程・マニュアルの見直し等についても活発な議論が行われるなど、委員会の機能強化が図られております。

今後は、法令等遵守態勢や顧客保護管理態勢における問題点の整理、原因分析・改善対応策についても同委員会で検討を行うこととし、コンプライアンスの高度化に向けて、より深度ある議論や審議を行うよう取組んでまいります。

③反社取引防止の強化

前計画では「反社会的勢力関係との対応マニュアル」及び「リーガルチェック規程」の一部改正を行い、従来行っていた融資新規取引に加え、新規預金口座開設に係る営業店でのリスト掲載者とのチェック等を明確にし、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。

引き続き、この取組みを継続してまいります。反社先データベースの適切な更新及び適切な照合、既反社取引先への対応検討、関連部署との連携強化など反社会的勢力との取引排除に向けた更なる態勢整備を図ってまいります。

④リーガルチェック態勢の強化

取扱い業務や商品内容の多様化・複雑化が進む中、お客様からの信用・信頼を得るためには、取扱業務や商品の法的適合性を確保し、トラブルや訴訟案件の発生を未然に防止することが重要となっております。

このため、コンプライアンス統括部を中心として、内部規程等との整合性や取引及び業務の適法性についての検証態勢の強化、新たな法改正や制度改正等に対する情報の発信・共有化、職員への周知・徹底等リーガルチェック態勢の強化に向けて取り組んでまいります。

⑤コンプライアンス担当者連絡協議会の機能向上

コンプライアンス・プログラムの実効性の向上に努めるため、全部店にコンプライアンス担当者を配置し、また、全部店における法令等遵守への取組状況の平準化と、コンプライアンス・プログラムの進捗状況の確認を目的として「コンプライアンス担当者連絡協議会」を設置し、定期的を開催してまいりました。

しかしながら、これまではコンプライアンス統括部からの説明や注意喚起が主となっておりましたことから、コンプライアンス統括部が事前に営業店等よりコンプライアンス上の課題や問題点等を調査、分析し、その結果を基に双方向での議論が行えるよう同協議会の改善を図り、機能向上に努めてまいります。

(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、全信組連の経営指導を定期的に行うとともに、年に1回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、改善を行うことで、経営の客観性・透明性を高めてまいります。

②経営諮問会議

経営に対する評価の客観性を確保するため、理事会の諮問機関として、外部有識者で構成される「経営諮問会議（アドバイザーボード）」を平成22年12月に設置し、半期に1回定期的を開催しております。

当会議は、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。今後も客観的な立場で評価・助言をいただき、経営に適切に反映してまいります。

(5) 情報開示の充実のための方策

当組合は、「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、適時適切かつ透明性の高い情報開示を行うとともに、お客さまに、よりわかりやすく開示していくように努めております。

平成25年12月には、当組合ホームページを全面リニューアルし、お客さまにとって「見やすい」「分かりやすい」構成といたしました。

ディスクロージャー誌につきましても、引き続き、決算期毎に法令で定められた開示内容以外にも積極的な開示を行い、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、窓口に備え置くほか、当組合のホームページ上など、広く公開してまいります。

今後とも、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まいります。

6. 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

(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

当組合の主要な営業地域である山梨県経済は、足元では持ち直しの動きが見られるものの、先行きを展望いたしますと、少子高齢化の進行などに伴う労働力人口の減少、事業所数の減少などが予想されており、私どもの主たるお取引先である中小規模事業者にとっては、今後も、厳しい経営環境が続くと思われまます。

当組合といたしましては、このような時こそ、地域信用組合の果たすべき役割が増してくるものと考え、本計画では、前述の、①「取引基盤の増強」、②「預貸金の増強」、③「人材の強化」、④「情報力の強化」、⑤「信用コストの削減」に基づく諸施策に総力をあげて取組み、中小規模事業者や個人のお客様に対しましてコンサルティング機能を発揮し、お客様の経営改善や成長発展に向けた支援や円滑な資金供給に努めてまいります。

(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

① 中小規模事業者等向けの信用供与円滑化の方策

信用供与の円滑化については、役職員が一丸となった積極的な営業推進（総力結集・攻勢転換）を展開し、中小規模事業者等のお客様への訪問（対面）営業を徹底してまいります。

また、総合相談センターを中心に成長分野への貸出推進に向けた取組み、外部機関との連携、及びコンサルティング機能の発揮による金融面での支援に取組むとともに、事業再生等支援を必要とするお客様に対しましては、専担部署である「企業支援部」「経営改善サポート室」の職員が、実際にお客様を訪問し、経営の課題等について解決に向けた協議を行ってまいります。

なお、このうち、経営改善計画の策定を要するお客様に対しましては、当該部署が再生支援のノウハウを活かし、必要により外部の専門家とも連携しつつ、改善計画の策定をサポートいたします。

加えて、このような取組みに対応するには、職員のスキルアップ（営業力、提案力、コンサルティング能力等）が必要でありますことから、更なる人材育成に積極的に取り組んでまいります。

② 目標計数

計画期間中において、中小規模事業者に対する貸出金残高を 167 億円増加させることを目指してまいります。この間、当該貸出金の償却を累計で 85 億円程度見込んでいるため、平成 30 年 3 月期（計画終期）における中小規模事業者向け貸出残高は、平成 27 年 3 月期対比で、約 82 億円の増加を図ってまいります。

【 中小規模事業者向け貸出残高の推移 】

(単位 : 百万円、%)

	24/3 期 実績	25/3 期 実績	26/3 期 実績	27/3 期 実績	27/9 期 計画
中小規模事業者向け貸出残高	172,990	176,384	178,282	182,110	182,710
総資産	419,546	416,143	415,252	417,590	418,500
中小規模事業者向け貸出比率	41.23	42.38	42.90	43.60	43.65

	28/3 計画	28/9 計画	29/3 計画	29/9 期 計画	30/3 期 計画
中小規模事業者向け貸出残高	184,710	185,510	187,380	188,280	190,280
総資産	419,787	421,400	425,376	427,200	431,462
中小規模事業者向け貸出比率	44.00	44.02	44.05	44.07	44.10

(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、かつ次の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

③創業又は新事業開拓、事業承継に係る支援等

ア. 新規顧客創造

総合相談センターでは、「山梨中小企業経営革新サポートプラットフォーム」のネットワークの活用や関係機関との個別連携により、各機関等との創業・新事業支援のための連携協力に取組んでまいりました。

引き続き、地域の経済・商工団体等と連携し、総合相談センターをコンサルタント機能発揮の拠点として位置付けて取組むとともに、山梨県内 22 の商工会（個々に当組合と覚書締結）との創業・新規事業への支援に係る連携拡大を図りつつ、新規顧客創造への取組みを推進してまいります。

併せて、総合相談センターでの相談対応や営業店情報の集約、また各関係機関との連携協力の中で把握した情報などをもとに、独自商品の充実等にも取組み、新たなお客様の獲得に努めてまいります。

また、補助金申請につきましても、関係機関から講師派遣等の協力を得ながら、お客様や職員に対する説明会の開催や総合相談センターが窓口となり、お客様からの新規案件発掘と補助金の申請サポート（ハンズオン支援）をこれまで以上に強化してまいります。

イ. 事業承継支援態勢の構築

事業承継の問題は、当組合のお取引先であります中小規模事業者においては避けては通れない経営上の課題であり、当組合としてもこの問題に積極的に取組む必要があると認識しております。

また、当組合が実施した事業承継に関するアンケートでは、事業承継が必要な先の 25%は廃業も視野に入れているとの回答結果でした。

こうした状況の中、来所相談、出張相談及び営業店からの依頼に基づく訪問相談などによる対応のほか、「山梨中小企業経営革新サポートプラットフォー

ム」のネットワークを活かし、関係機関等（*）と連携し、これらの団体が実施する事業承継関係の各事業に積極的に協力する中で、お取引先への情報提供や専門家による無料相談会等の斡旋などに、引き続き、取り組んでまいります。

* やまなし産業支援機構、山梨県中小企業団体中央会、県内 2 つの商工会議所、山梨県商工会連合会及び県下 22 の商工会を指しております。

更に、本計画では事業承継に対する職員のスキルアップを図るため、自部店の取引先の事業承継に関する具体的な方策を中心に中小企業基盤整備機構と連携して財産権や経営権の引継ぎに関する研修を実施し、知識の習得を図ってまいります。

併せて、事業承継者やその候補者に対して中小企業診断士と連携したダイレクトな承継に必要な実学研修を実施いたします。

また、廃業も視野に入れているお取引先には、やまなし産業支援機構と連携した事業引継ぎ窓口を利用して善後策や M&A の対応を図ってまいります。

一方で、お客取引先への対応につきましても、事業承継セミナーを開催し、①実学出前塾、②法律セミナー、③事業承継計画提案活動、④未受講者向け事業承継研修等の一貫した事業承継支援体制を構築し、関係機関との連携を活用した外部専門家の紹介などサポート機能の強化、総合相談センターでの直接的な相談対応等を行ってまいります。

④担保又は保証に過度に依存しない融資の促進等

ア．動産担保融資への取組み強化

動産担保融資への取組みについては、商用車担保ローン、太陽光発電設備のガイドラインを作成し、太陽光発電設備の動産担保等の設定を行うなど積極的に対応するとともに、本部主導で在庫や売掛債権を担保とした動産担保融資の組立て方を指導し、営業部店での活用を進めてまいりました。

今後は、外部専門家とも連携しながら、本部主導により、第一線の営業担当者の日常的提案営業の一環として動産担保を提案できるよう提案営業全体の捉え方、提案ヒントの探し方等を交えた研修を行うとともに、具体的提案営業時に本部の同行訪問等により現場での OJT を実施することにより、より現場での提案営業に動産担保融資が加わるよう指導いたします。

イ．経営者保証ガイドラインを踏まえた融資への取組み

経営者保証に関するガイドラインにつきましては、『「経営者保証に関するガイドライン」の適用マニュアル』を策定し、各営業店の管理職及び営業係全員を対象に説明会を開催し周知徹底を図っております。

引き続き、同マニュアルの趣旨を踏まえた上で、中小事業者への新規融資に対する適用、回収局面における保証解除等に対して真摯に取り組んでまいります。

⑤経営改善支援への取組み強化

平成 26 年度は、外部機関（専門家）との連携により中小規模事業者の経営改善支援への取組みを強化してまいりました。

お客様の経営改善計画の策定支援として、特に中小企業診断士と連携した支援で

は、当組合が代表認定支援機関として計画策定を主導し、山梨県の平成 26 年度の補助金を活用した計画策定申請総数は 79 件のところ金融機関別では当組合がメイン金融機関として関与した事案は 30 件であり、このうち代表認定支援機関として実施したのは 23 件を数えるなど県内でも屈指の成果を挙げることができたと評価しております。

引き続き、営業店主導による専門家と連携した経営改善計画策定支援を継続して実施してまいります。

また、中小規模事業者への支援を強化するため、本部と営業店の間で定期的な意見交換等を行い、緊密な連携と意思疎通により実効性の高い効果的な経営改善支援体制を構築いたします。その際には中小企業診断士・税理士・外部支援機関等との更なる緊密かつ重層的な連携を図ることで認定支援機関としての活動を強化してまいります。

⑥人材の育成

融資担当者及び役席者のスキルアップを目的に、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研修会に積極的に派遣を行っております。

また、2 ヶ月毎に融資部、企業支援部、経営改善サポート室の職員を講師とした内部研修会を通じて総合営業系のレベルアップに努め、目利き力の向上を図ってまいりましたが、戦力化のための人材育成については不足しており、今後は育成に重点を置いた施策を検討する必要があるものと認識しております。

このため、今後の取組みとして、地域経済活性化支援機構（REVIC）の特定専門家派遣による事業性評価研修の他、独自の人材育成計画に基づき、目利き力強化と人事ローテーションの実施、外部機関（地域経済活性化支援機構（REVIC）等）へのトレーニー派遣、外部講師のFST、ロールプレイング研修等の実施、OJT、社内トレーニー等によるノウハウの承継等を検討し、営業力アップを図ってまいります。

また、融資部において、経営改善、ランクアップに係る具体的な成功事例を取りまとめて営業店に還元するとともに、企業支援部・サポート室の担当部署による取引先の経営分析や利益確保の新しい考え方等の改善計画に捉われないスキルアップ研修を継続するとともに取引先の持続的ビジネス展開に関わるニーズをどう把握するか中小企業診断士と連携して小集団でのケーススタディ研修を実施し、より現場のニーズや取引先の実態把握に合った人材育成を行ってまいります。

【 経営改善支援等取組み推移 】

(単位 : 先、%)

	24/9 期 実績	25/3 期 実績	25/9 期 実績	26/3 期 実績	26/9 期 実績	27/3 期 実績
経営改善支援等取組先数	287	335	416	382	326	351
創業・新事業開拓支援先	36	28	29	38	37	41
経営相談先	214	212	228	181	153	154
早期事業再生支援先	22	76	132	129	87	87
事業承継支援先	3	3	4	6	6	6
担保・保証に過度に依存しない融資推進先	12	16	23	28	43	63
期初債務者数	6,092	6,092	6,238	6,238	6,367	6,367
支援取組率	4.71	5.49	6.66	6.12	5.12	5.51

	27/9 期 計画	28/3 期 計画	28/9 期 計画	29/3 期 計画	29/9 期 計画	30/3 期 計画
経営改善支援等取組先数	351	363	366	376	379	389
創業・新事業開拓支援先	36	39	40	42	43	45
経営相談先	90	93	90	93	90	93
早期事業再生支援先	155	155	155	155	155	155
事業承継支援先	4	5	5	5	5	5
担保・保証に過度に依存しない融資推進先	66	71	76	81	86	91
期初債務者数	6,159	6,159	6,189	6,189	6,219	6,219
支援取組率	5.69	5.89	5.91	6.07	6.09	6.25

(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「経営改善支援等取組先」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推進先
資金繰りの円滑化に向けABL手法の活用を行った先、売掛金見合い無担保融資「ネットワークローン」の取組みを行った先

(3) 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

取引先企業に対する定期的なモニタリング実施により、お取引先が抱える経営課

題をいち早く把握することで、課題の早期解決により経営改善の実効性を高めて取引先の財務状況の改善を図ってまいります。

ア．経営改善支援への取組み強化

外部機関（専門家）との連携により中小規模事業者の経営改善支援への取組みを強化しており、引き続き、営業店主導による専門家と連携した経営改善計画策定支援を継続して実施してまいります。

また、本部と営業店の間で定期的な意見交換等を行い、より実効性の高い効果的な経営改善支援体制を構築いたします。

イ．認定支援機関としての活動強化

当組合は、認定支援機関として、他の認定支援機関との連携による経営改善支援が可能となっております。

前計画では、認定支援機関として外部機関（専門家）との連携により中小規模事業者の経営改善支援への取組み強化をめざしてまいりました。

平成 27 年度からは上記外部機関との連携による経営改善支援の実践により培われた当組合職員のスキルを活かし、中小企業事業者の支援対象範囲を拡げることで認定支援機関としての活動を更に強化してまいります。

また、外部機関との連携につきましては、平成 26 年度は中小企業診断士協会を主たる外部連携機関として活動していましたが、平成 27 年度からは税理士会等他の支援機関との連携を拡大するとともに、各行政機関が個別に実施している各種支援策をこれまで以上に有効活用し、お取引先の経営改善に努めてまいります。

②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

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のもと推進を図ってまいりましたが、当該関連業に係る国の支援事業や他の金融機関との競合の影響等や、当組合としての対外的なPR不足により、実績は当初の販売目標を下回る結果となりました。

今後も引き続き、成長が見込める分野については、地道な訪問活動による情報収集やニーズの掘り起こし、お客様にとって最適なソリューションの提供、きめ細かな金融サービスの展開により推進を図ってまいります。

また、各営業店にパンフレットを配布するなど商品PRを強化するとともに、お客様の利便性向上の観点から農業、医療介護、環境等の分野に対する商品自体の見直しについても検討してまいります。

特に、福祉・観光分野については山梨県にとって成長性の高い分野であることから、地域活性化の観点からも積極的に推進してまいります。

ア．農業分野における推進方策

農業分野に関しては、同分野に特化した商品（「豊穰」、「あぐりパートナーズ」）を販売し、農業地域の店舗を中心にお客様にお取引いただいております。

山梨県の果実生産は重要な地域資源であり、農業分野への信用供与の充実が、地域経済の活性化に繋がるものと考えております。また、食の安全への関心は高まっており、各分野からも農業に対し注目されていることから、引き続き、

今後成長が期待される分野の一つとして農業分野を位置付け、推進してまいります。

特に、農業の6次産業化や農商工連携の推進に伴い、農業も農業生産法人化が更に進展していくものと考えられますので、今後、農業生産法人向けの金融支援の重要性が増してくることが期待できます。

このため、山梨県中小企業団体中央会に設置されている「6次産業化支援センター」とも緊密に連携する中で、事業性を十分に勘案したアドバイスを行いつつ、農業生産法人向けの支援強化に取組み、資金供給に結び付けてまいります。

イ. 医療介護福祉分野における推進方策

医療分野に関しては、同分野に特化した商品（「めでいかるパートナーズ」）を販売し、山梨県医師会報に広告を掲載するなど推進しております。

山梨県は、この10年間で高齢化が急速に進展しており、65歳以上の県内人口に占める割合は、平成16年は20.8%（人口900千人）でしたが、平成26年は26.9%（人口857千人）（住民基本台帳）と増加しており、医療・介護・福祉に関する施設、サービスに対する需要は、今後も更に高まるものと認識しております。

このため、医療介護福祉に関する融資が円滑に行えるよう、関係団体とのネットワークを活かしながら積極的に資金供与に取組んでまいります。

ウ. 環境分野における推進方策

環境分野に関しては、個人向け商品として3商品（「エコカーローン」、「エコ住宅ローン」、「エコリフォームローン」）のほか、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2商品（「環境対策融資フォレスト」、「環境対策融資クリーンサポート」）も併せて推進してまいりました。

また、平成27年1月からは「ソーラー住宅ローン」の発売を開始いたしました。

環境問題に対する関心の高まりに加え、東日本大震災後は省エネ対策や再生可能エネルギーに対する関心が高くなっておりますことから、今後も引き続き、これらの商品の利用促進に取り組むとともに、お客様のニーズを踏まえた新たな関連商品の開発も視野に検討を進めてまいります。

エ. 観光分野における推進方策

山梨県は富士山の世界文化遺産への登録にともなう観光客の増加、リニア中央新幹線の建設認可決定など県内経済の活性化を牽引する明るい材料がでております。その中で、特に観光業につきましては、あらゆる産業の生産物やサービス等を複合的に活用してより高いレベルの商品、サービスを提供してお客様を満足させる産業であり、非常にポテンシャルが高い分野であると認識しております。

当組合といたしましては、地元の金融機関として、成長分野の一つでありま

す観光分野に対しまして、(公社)やまなし観光推進機構や地域の観光組合との連携を引き続き推進していくとともに、金融仲介機能の発揮に努めながら、地域経済や産業の発展を支えていくため、観光産業発展のための金融支援方策の立案にも取り組んでまいります。

③地方創生への取り組み

「まち・ひと・しごと創生総合戦略」に基づき、県や市町村、外部機関との連携をより一層強化、発展させ「地方版総合戦略」の策定段階から、地方創生に関する取り組みへ積極的に参画、貢献してまいります。

地域経済の発展なくして、当組合の発展はなく、地域のために「何ができるのか」また「何をしなくてはならないのか」を真剣に考え、地域の経済活動や産業活動を金融面から支えるべく、平成 27 年度中に総合相談センターを中核とした組織体制を整備した上で、地方創生へ向けて積極的に取り組んでまいります。

7. 全信組連による優先出資の引受に係る事項

全信組連に引受していただいた優先出資の内容、払込金額の総額、発行口数、1口当たり払込金額、発行の方法及び資本計上額は以下のとおりです。

1. 種類	社債型非累積的永久優先出資
2. 申込期日 (払込日)	平成21年9月30日 (水)
3. 発行価額 非資本組入額	1口につき20,000円 (額面金額1口1,000円) 1口につき10,000円
4. 発行総額	45,000百万円
5. 発行口数	2,250,000口
6. 配当率	TIBOR+1.54% (発行価額に対する配当率)
7. 累積条項	非累積的
8. 参加条項	非参加
9. 残余財産の分配	次に掲げる順序により残余財産の分配を行う ① 優先出資者に対して、優先出資の額面金額に発行済優先出資の総口数を乗じて得た額をその有する口数に応じて分配する。 ② 優先出資者に対して、優先出資の払込金額から額面金額を控除した金額に発行済優先出資の総口数を乗じて得た額をその有する口数に応じて分配する (当該優先出資の払込金額が額面金額を超える場合に限る。) ③ ①及び②の分配を行った後、なお残余があるときは、払込済みの普通出資の口数に応じて按分して組合員に分配する。 ④ 残余財産の額が①、②により算定された優先出資者に対する分配額に満たないときは、優先出資者に対して、当該残余財産の額をその有する口数に応じて分配する。

8. 剰余金の処分の方針

(1) 基本的な考え方

当組合は、地域協同組織金融機関として、取引先及び優先出資者の皆様から出資金をお預かりして金融事業を行い、利益剰余金の中から配当金をお支払いしております。

前計画において、平成 30 年 3 月期で繰越損失金を一掃するとともに、優先出資配当を実施していく計画としておりましたが、収益状況につきましては、経営強化計画の終期において達成されるべき経営改善目標であるコア業務純益（収益性を示す指標）や業務粗利益経費率（業務の効率を示す指標）が計画未達となるなど、厳しい結果となりました。

今後も引き続き、厳しい経営環境状況が続くと認識しており、優先出資配当につきましては、平成 35 年 3 月期までに繰越損失金を解消し、以降、安定した配当を実施していく方針であります。

今後は、6 つの基本戦略（「取引基盤の増強」、「預貸金の増強」、「人材の強化」、「情報力の強化」、「信用コストの削減」、「インフラの強化」）に基づく施策を確実に実行し、配当実施に向けて総力を挙げて取組んでまいります。

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。

(2) 財源確保の方針

当組合は、収益力の強化を強力に推し進め、安定した利益を確保することにより、優先出資の早期返済を目指してまいります。

繰越損失の早期解消を目指し、平成 36 年 3 月期からは、利益の積み上がりに応じて一定の普通出資配当を実施することを計画しております。

また、平成 36 年 3 月期以降、優先出資の早期返済に向けた剰余金の積み上げを実現していく所存であり、平成 45 年 3 月末には、優先出資返済が可能となる 225 億円を超える利益剰余金を見込んでおり、現在、出資金として計上している同額の優先出資金と併せて返済を行う計画としております。

【 利益剰余金の推移 】

(単位 : 億円)

	27/3 期 実績	28/3 期 計画	29/3 期 計画	30/3 期 計画	31/3 期 計画	32/3 期 計画
当期純利益	3	1	2	3	4	5
利益剰余金	△58	△56	△54	△51	△47	△42
その他利益剰余金	△58	△56	△54	△51	△47	△42
優先出資消却積立金	—	—	—	—	—	—

	33/3 期 計画	34/3 期 計画	35/3 期 計画	36/3 期 計画	37/3 期 計画	38/3 期 計画
当期純利益	10	14	20	26	27	30
利益剰余金	△31	△17	3	26	43	63
その他利益剰余金	△31	△17	3	26	40	57
優先出資消却積立金	—	—	—	—	13	26

	39/3 期 計画	40/3 期 計画	41/3 期 計画	42/3 期 計画	43/3 期 計画	44/3 期 計画
当期純利益	35	39	43	46	48	51
利益剰余金	88	117	150	185	223	263
その他利益剰余金	79	104	133	164	198	233
優先出資消却積立金	44	65	90	118	149	182

	45/3 期 計画
当期純利益	53
利益剰余金	306
その他利益剰余金	271
優先出資消却積立金	217

9. 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

①経営強化計画の確実な履行の確保

ア. 経営強化室

平成 21 年 9 月に設置した「経営強化室」は、複数の所管部にまたがる施策の立案調整を行っております。

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、施策を立案し各所管部へ引継ぎ実行に移す体制としております。

前計画においても、後方事務支援に係るCFTを実施し、関係部署を集めて事務の改善を図ってまいりましたが、喫緊の経営課題として捉えている、「事務合理化」、「遊休不動産の活用」及び「IT活用」について、それぞれCFTを立ち上げ施策の立案調整を図ってまいります。

イ. 経営強化計画等進捗管理委員会の機能強化

経営強化計画の進捗状況につきましては、平成 21 年 10 月に設置した「経営強化計画等進捗管理委員会」を毎月開催し、施策の実施状況を管理しております。

同委員会では、①営業戦略会議における協議結果の報告及び個別営業店毎の課題に対する取組み状況の把握と本部の指導内容の適切性の検証、②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、その対応状況・改善策の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説明・報告することを必須として、継続して委員全体で協議、③確実にトレースを行う枠組みとして、「施策への取組み」－「進捗協議」－「改善策検討」－「施策・改善策への取組み」といったPDCAサイクルの実践、等を行っております。

しかしながら、認識の共有化が図られたものの、結果として計画目標が未達となるなど、施策の実効性に対する評価やPDCAサイクルに基づく改善に向けた議論が不十分であったと認識しております。

こういった反省を踏まえ、経営強化計画における各施策の進捗状況や実効性に対する評価・改善に向けた取組みの管理、PDCAサイクルに基づく改善に向けた活発な議論等が行われるように会議内容やメンバー、開催頻度等の見直しを検討し、会議の運営方法を改善することといたしました。

これまでの委員会は、参加メンバーも多く、経営強化計画全般における施策や計数の進捗管理が主となっており、報告や資料の説明に多くの時間を要しておりましたが、平成 27 年度から参加メンバーや資料及び開催頻度等の見直しを行い、改善に向けた議論を中心とした会議運営を行い、会議の実効性を確保してまいります。

なお、同委員会は、理事長が委員長となり、全常勤役員と本部部長が委員となっているほか、毎回 2 名の営業店長が加わり、本部・営業店間の認識の統一を図っております。

②内部監査体制の充実

ア. 内部統制基本方針

当組合では、外部から経営陣への参画を受入れ、経営の透明性の向上を図り適切な経営管理態勢を確保しております。

また、理事会は「内部統制基本方針」のほか、これに基づく「法令等遵守基本方針」、「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。

イ. 内部監査体制の充実

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、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。

また、営業店の監査結果により発見された問題点等については、月次で開催する「監査報告連絡会」を通じて本部関連部署に伝達し、改善対応結果について監査部に報告する体制としており、監査部では前回監査指摘項目について、フォローアップ検証による改善状況の確認を行っております。

引き続き、こうした内部監査体制を継続するとともに、PDCAサイクルを実践し、内部監査の更なる充実を図ってまいります。

更に、本部監査においては、平成 27 年度から「金融検査マニュアル」に基づいたモニタリング項目の見直しを実施しておりますが、今後は、本部監査の高度化に資するため、外部研修派遣による監査員の専門知識、監査能力の向上に努めてまいります。

経営強化のための計画の前提条件

(1) 金利

先行きの見通しについては、景気が緩やかな回復傾向にあることを前提に、中長期金利を中心に若干上昇するとしております。

(2) 株 価

先行きの見通しについては、本経営強化計画策定時点における直近株価をほぼ横ばいとしております。

(3) 為 替

先行きの見通しについては、本経営強化計画策定時点における直近月末相場を横ばいとしております。

【 前提条件 】

(単位 : %、円)

		27/3 月末 実績	27/5 月末 実績	28/3 月末 予想	29/3 月末 予想	30/3 月末 予想
金 利	無担保コールO/N (%)	0.075	0.071	0.074	0.074	0.074
	10年国債利回り (%)	0.395	0.390	0.750	1.000	1.000
	円金利スワップレート (5年物) (%)	0.279	0.252	0.380	0.480	0.480
日経平均株価 (円)		19,206	20,563	20,000	20,000	20,000
為替相場 (円/米ドル) (円)		120.06	123.89	120.00	120.00	120.00

以 上

内閣府令第81条第1項第1号に掲げる書類

- 最終の貸借対照表等及び剰余金処分計算書又は損失金処理計算書、当該貸借対照表等の作成の日における自己資本比率を記載した書面、最近の日計表その他の最近における業務、財産及び損益の状況を知ることのできる書類

第62期 (平成 27年 3月 31日現在) 貸借対照表

平成 27年 4月 28日 作成
平成 27年 6月 11日 備付

住 所 山 梨 県 甲 府 市 相 生 一 丁 目 2 番 3 4 号
信 用 組 合 名 山 梨 県 民 信 用 組 合
理 事 長 廣 瀬 正 文 印

科目		金額	科目		金額
(資産の部)			(負債の部)		
現金	5,009,972	千円	預金	376,508,684	千円
預金	113,057,848		当座預金	2,264,614	
手形	-		普通預金	103,558,248	
入金	-		貯蓄預金	116,041	
先取	-		定期預金	130,599	
支引	-		短期預金	251,990,258	
払戻	-		長期預金	17,463,519	
勘定	-		その他預金	985,402	
保証	-		譲渡性預金	-	
証券	-		借入金	69,830	
債権	-		借当再	69,830	
証券	-		割引	-	
債券	-		売却	-	
債権	-		マ	-	
証券	-		ネ	-	
債券	-		勤	-	
証券	-		担	-	
債権	-		保	-	
証券	-		替	-	
債券	-		り	-	
証券	-		借	-	
債権	-		替	-	
証券	-		借	-	
債券	-		用	-	
証券	-		金	-	
債権	-		等	-	
証券	-		益	-	
債券	-		金	-	
証券	-		勘	-	
債権	-		定	-	
証券	-		額	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-		品	-	
証券	-		品	-	
債券	-		債	-	
証券	-		券	-	
債権	-				

貸借対照表の注記事項

- (注) 1. 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。なお、以下の注記については、表示単位未満を切り捨てて表示しております。
2. 有価証券の評価は、満期保有目的の債券については移動平均法による償却原価法、その他有価証券のうち時価のあるものについては事業年度末の市場価格等に基づく時価法（売却原価は主として移動平均法により算定）、時価を把握することが極めて困難と認められるものについては移動平均法による原価法又は償却原価法により行っております。なお、その他有価証券の評価差額については、全部純資産直入法により処理しております。
3. 土地の再評価に関する法律（平成10年法律第34号）に基づき、事業用の土地の再評価を行っております。なお、評価差額については、当該評価差額に係る税金相当額を「再評価に係る繰延税金負債」として負債の部に計上し、これを控除した金額を「土地再評価差額金」として純資産に計上しております。
- ただし、旧甲府中央信用組合、旧谷村信用組合は、土地の再評価に関する法律（平成10年法律第34号）に基づく、事業用の土地の再評価は行っておりません。
- (1) 旧美駒信用組合の土地の再評価
- | | |
|-------------------|------------|
| 再評価を行った年月日 | 平成10年3月31日 |
| 当該事業用土地の再評価前の帳簿価額 | 505百万円 |
| 当該事業用土地の再評価後の帳簿価額 | 864百万円 |
- 同法律第3条第3項に定める再評価の方法
- 土地の再評価に関する法律施行令（平成10年政令第119号）第2条第3号に定める固定資産課税評価額に基づいて、合理的な調整を行って算出し再評価を行いました。なお、同法律第10条に定める再評価を行った事業用土地の決算期における時価の合計額と当該事業用土地の再評価後の帳簿価格の合計額との差額は△580百万円であります。
- (2) 旧やまなみ信用組合の土地の再評価
- | | |
|-------------------|------------|
| 再評価を行った年月日 | 平成11年3月25日 |
| 当該事業用土地の再評価前の帳簿価額 | 574百万円 |
| 当該事業用土地の再評価後の帳簿価額 | 1,055百万円 |
- 同法律第3条第3項に定める再評価の方法
- 土地の所在地により次のいずれかの方法により評価額を算出しております。
- 土地の再評価に関する法律施行令（平成10年政令第119号）第2条第3号（固定資産税評価額に合理的な調整を行って算定する方法）又は第2条第4号（地価税の課税対象価格（路線価）に合理的な調整を行って算定する方法）による。
- 同法第10条に定める再評価を行った事業用土地の決算期における時価の合計額と当該事業用土地の再評価後の帳簿価格の合計額との差額は△708百万円であります。
4. 有形固定資産（リース資産を除く）の減価償却は、定率法〔ただし、平成10年4月1日以降に取得した建物（建物付属設備を除く）については定額法〕を採用しております。なお、主な耐用年数は次のとおりであります。
- | | |
|-----|-----------|
| 建 物 | 15年 ～ 50年 |
| その他 | 3年 ～ 20年 |
5. 無形固定資産（リース資産を除く）の減価償却は、定額法により償却しております。なお、自社利用のソフトウェアについては、当組合内における利用可能期間（5年）に基づいて償却しております。
6. 所有権移転外ファイナンス・リース取引に係る「有形固定資産」中のリース資産は、リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法により償却しております。

7. 貸倒引当金は、予め定めている償却・引当の基準に則り、次のとおり計上しております。
- 破産、特別清算等、法的に経営破綻の事実が発生している債務者（以下「破綻先」という）に係る債権及びそれと同等の状況にある債務者（以下「実質破綻先」という）の債権については、下記直接減額後の帳簿価額から、担保の処分可能見込額及び保証による回収可能見込額を控除し、その残額を計上しております。また、現在は経営破綻の状況にないが、今後経営破綻に陥る可能性が大きいと認められる債務者に係る債権については、債権額から担保の処分可能見込額及び保証による回収可能見込額を控除し、その残額のうち債務者の支払能力を総合的に判断し必要と認める額を計上しております。上記以外の債権については、一定の種類毎に分類し、過去の一定期間における各々の貸倒実績から算出した貸倒実績率等に基づき引当てしております。
- 全ての債権は、資産の自己査定基準に基づき、営業関連部署の協力の下に資産査定部署が資産査定を実施しており、その査定結果により上記の引当を行っております。
- なお、破綻先及び実質破綻先に対する担保・保証付債権等については、債権額から担保の評価額及び保証による回収が可能と認められる額を控除した残額を取立不能見込額として債権額から直接減額しており、その金額は59,777百万円であります。
8. 賞与引当金は、従業員への賞与の支払いに備えるため、従業員に対する賞与の支給見込額のうち、当事業年度に属する額を計上しております。
9. 当組合は、複数事業主（信用組合等）により設立された企業年金制度（総合型厚生年金基金）を採用しております。当該企業年金制度に関する事項は次のとおりです。
- (1) 制度全体の積立状況に関する事項（平成26年3月31日現在）
- | | |
|-------------------------------|------------|
| 年金資産の額 | 336,481百万円 |
| 年金財政計算上の数理債務の額と最低責任準備金の額との合計額 | 323,166百万円 |
| 差引額 | 13,315百万円 |
- (2) 制度全体に占める当組合の掛金拠出割合（自平成25年4月 至平成26年3月）
2.576%
- (3) 補足説明
- 年金財政計算上の過去勤務債務残高は、29,865百万円であります。本制度における過去勤務債務の償却方法は、期間18年の元利金等償却であり、当組合は、当期の財務諸表上、基本掛金、基本特別掛金、加算掛金の合計額198百万円を費用処理しております。
- なお、上記(2)の割合は、当組合の実際の負担割合とは一致しません。
10. 偶発損失引当金は、信用保証協会の責任共有制度による負担金の将来における支出に備えるため、将来の負担金支出見込額を計上しております。
11. 睡眠預金払戻損失引当金は、負債計上を中止した預金について、預金者からの払戻請求に備えるため、将来の払戻請求に応じて発生する損失を見積もり必要と認める額を睡眠預金払戻損失引当金として、その他の引当金に計上しております。
12. 所有権移転外ファイナンス・リース取引のうち、リース取引開始日が平成20年4月1日前に開始する事業年度に属するものについては、通常の賃貸借取引に準じた会計処理によるおります。
13. 消費税及び地方消費税の会計処理は、税込方式によるおります。
14. 理事及び監事との間の取引による理事及び監事に対する金銭債権総額
54百万円
15. 理事及び監事との間の取引による理事及び監事に対する金銭債務総額
279百万円
16. 有形固定資産の減価償却累計額 10,920百万円
17. 貸出金のうち、破綻先債権額は14,042百万円、延滞債権額は64,799百万円あります。
- なお、破綻先債権とは、元本又は利息の支払いの遅延が相当期間継続していることその他の事由により元本又は利息の取立又は弁済の見込がないものとして未収利息を計上しなかった貸出金（貸倒償却を行った部分を除く。以下「未収利息不計上貸出金」という。）のうち、法人税法施行令（昭和40年政令第97号）第96条第1項第3号のイからホまでに掲げる事由又は同項第4号に規定する事由が生じている貸出金であります。
- また、延滞債権とは、未収利息不計上貸出金であって、破綻先債権及び債務者の経営再建又は支援を図ることを目的として利息の支払いを猶予した貸出金以外の貸出金であります。

18. 貸出金のうち、3か月以上延滞債権額は18百万円であります。
 なお、3か月以上延滞債権とは、元本又は利息の支払いが約定支払日の翌日から3か月以上遅延している貸出金で破綻先債権及び延滞債権に該当しないものであります。
19. 貸出金のうち、貸出条件緩和債権額は1,223百万円であります。
 なお、貸出条件緩和債権とは、債務者の経営再建又は支援を図ることを目的として、金利の減免、利息の支払猶予、元本の返済猶予、債権放棄その他の債務者に有利となる取決めを行った貸出金で破綻先債権、延滞債権及び3か月以上延滞債権に該当しないものであります。
20. 破綻先債権額、延滞債権額、3か月以上延滞債権額及び貸出条件緩和債権額の合計額は80,084百万円であります。
 なお、17. から20. に掲げた債権額は、貸倒引当金控除前の金額であります。

21. 手形割引により取得した銀行引受手形、商業手形、荷付為替手形の額面金額は1,942百万円であります。

22. 担保に提供している資産は、次のとおりであります。

担保提供している資産	預け金	26,000百万円
	有価証券	一百万円
担保資産に対応する債務	借入金	一百万円

上記のほか、公金取扱いのため63百万円、為替取引のため13,000百万円を担保として提供しております。

23. 出資1口当たりの純資産額 Δ 1,517円91銭

24. 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

当組合は、預金業務、融資業務及び市場運用業務などの金融業務を行っております。

このため、金利変動による不利な影響が生じないように、資産及び負債の総合的管理(A L M)を行っております。

(2) 金融商品の内容及びそのリスク

当組合が保有する金融資産は、主として事業地区内のお客様に対する貸出金です。

また、有価証券は、主に債券であり、満期保有目的・純投資目的及び事業推進目的で保有しております。

これらは、それぞれ発行体の信用リスク及び金利の変動リスク、市場価格の変動リスクに晒されております。

一方、金融負債は主としてお客様からの預金であり、流動性リスクに晒されております。

(3) 金融商品に係るリスク管理体制

当組合は、各種リスクを適切に把握し、その対応を協議するため、A L M委員会を設置しております。A L M委員会は、協議結果を常勤理事会に報告し、常勤理事会は、必要に応じて協議のうえ、対策を講じています。

①信用リスクの管理

当組合は、信用リスクに関する管理諸規程に従い、貸出金について、個別案件ごとの与信審査、与信限度額、信用情報管理、保証や担保の設定、問題債権への対応など与信管理に関する体制を整備し運営しております。これらの与信管理は、各営業店のほか融資関係部により行われ、また、定期的に経営陣を含めた審査会を開催し、審議・報告を行っております。さらに、与信管理の状況については、融資部がモニタリングを実施し、定期的にA L M委員会に報告しています。

有価証券の発行体の信用リスクに関しては、総務人事部(資金課)が、信用情報や時価の把握を定期的に行うことで管理するとともに、定期的にA L M委員会に報告しています。

② 市場リスクの管理

(i) 金利リスクの管理

当組合は、ALMによって金利の変動リスクを管理しております。

ALMに関する規程及び要領において、リスク管理方法や手続等の詳細を明記しており、具体的には、総合企画部において金融資産及び負債の金利や期間を総合的に把握し、ギャップ分析やVaR分析等を実施し、月次ベースでALM委員会に報告しております。

(ii) 価格変動リスクの管理

有価証券を含む市場運用商品の保有については、リスク管理方針に基づき、「市場リスク管理規程」及び「資金運用規程」に則り、行っております。

このうち、総務人事部（資金課）では、市場運用商品の購入を行っており、事前審査、投資限度額の設定のほか、継続的なモニタリングを通じて、価格変動リスクの軽減を図っております。

③ 資金調達に係る流動性リスクの管理

当組合は、ALMを通して、適時に資金管理を行うほか、資金調達手段の多様化、市場環境を考慮した長短の調達バランスの調整などによって、流動性リスクを管理しております。

(4) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

金融商品の時価には、市場価格に基づく価額のほか、市場価格がない場合には合理的に算定された価額が含まれております。当該価額の算定においては一定の前提条件等を採用しているため、異なる前提条件等によった場合、当該価額が異なることもあります。

なお、金融商品のうち貸出金、満期のある預け金、定期性預金については、簡便な計算により算出した時価に代わる金額を開示しております。

25. 金融商品の時価等に関する事項

平成27年3月31日における貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額は、次のとおりであります。なお、時価を把握することが極めて困難と認められる非上場株式等は、次表には含めておりません（注2）参照）。

また、重要性の乏しい科目については記載を省略しております。

(単位:百万円)

	貸借対照表 計上額	時 価	差 額
(1) 預け金(*1)	113,057	113,084	27
(2) 有価証券			
満期保有目的の債券	5,199	5,271	71
その他有価証券	19,882	19,882	-
(3) 貸出金(*1)	296,436	-	-
貸倒引当金(*2)	△ 36,328	-	-
	260,107	265,985	5,878
金融資産計	398,247	404,224	5,977
(1) 預金積金(*1)	376,508	376,426	△ 82
金融負債計	376,508	376,426	△ 82

(*1)預け金、貸出金、預金積金の「時価」には、「簡便な計算により算出した時価に代わる金額」を記載しております。

(*2)貸出金に対応する一般貸倒引当金及び個別貸倒引当金を控除しております。

(注1) 金融商品の時価等の算定方法

【金融資産】

(1) 預け金

満期のない預け金については、時価は帳簿価額と近似していることから、当該帳簿価額を時価としております。満期のある預け金については、市場金利で割り引くことで現在価値を算定し、当該現在価値を時価とみなしております。

(2) 有価証券

株式は取引所の価格、債券は取引金融機関から提示された価格によっております。

(3) 貸出金

貸出金は、以下の①～②の合計額から、貸出金に対応する一般貸倒引当金及び個別貸倒引当金を控除する方法により算定し、その算出結果を簡便な方法により算出した時価に代わる金額として記載しております。

- ① 6カ月以上延滞債権等、将来キャッシュ・フローの見積りが困難な債権については、その帳簿価額。
- ② ①以外は、貸出金の種類ごとにキャッシュ・フローを作成し、元利金の合計額を市場金利(LIBOR, SWAP等)で割り引いた価額を時価とみなしております。

【金融負債】

(1) 預金積金

要求払預金については、決算日に要求された場合の支払額(帳簿簿価)を時価とみなしております。定期預金の時価は、一定の金額帯及び期間帯ごとに将来キャッシュ・フローを作成し、元利金の合計額を市場金利(LIBOR, SWAP等)で割り引いた価額を時価とみなしております。

(2) 借入金

借入金については、帳簿価額を時価としております。

(注2) 時価を把握することが極めて困難と認められる金融商品は次のとおりであり、金融商品の時価情報には含まれておりません。

(単位：百万円)

区 分	貸借対照表計上額
非上場株式 (*1)	244
組合出資金 (*2)	1,559
合 計	1,804

(*1)非上場株式については、市場価格がなく、時価を把握することが極めて困難と認められることから時価開示の対象とはしておりません。

(*2)組合出資金のうち、組合財産が非上場株式など時価を把握することが極めて困難と認められるもので構成されているものについては、時価開示の対象とはしておりません。

26. 有価証券の時価、評価差額等に関する事項は次のとおりであります。

(1) 売買目的有価証券に区分した有価証券はありません。

(2) 満期保有目的の債券 (単位：百万円)

【時価が貸借対照表計上額を超えるもの】

	貸借対照表 計上額	時 価	差 額
国 債	-	-	-
地 方 債	-	-	-
社 債	1,799	1,819	19
そ の 他	3,400	3,451	51
小 計	5,199	5,271	71

【時価が貸借対照表計上額を超えないもの】

	貸借対照表 計上額	時 価	差 額
国 債	-	-	-
地 方 債	-	-	-
社 債	-	-	-
そ の 他	-	-	-
小 計	-	-	-
合 計	5,199	5,271	71

(注) 1. 時価は当該事業年度末における市場価格等に基づいております。

(3) 子会社・子法人等株式及び関連法人等株式に区分した有価証券はありません。

(4) その他有価証券 (単位: 百万円)

【貸借対照表計上額が取得原価を超えるもの】

	貸借対照表 計上額	取得原価	評価差額
株式	134	105	29
債券	15,646	14,547	1,099
国債	8,055	7,130	924
地方債	2,412	2,399	12
社債	5,178	5,016	161
その他	1,903	1,900	3
小計	17,685	16,552	1,132

【貸借対照表計上額が取得原価を超えないもの】

	貸借対照表 計上額	取得原価	評価差額
株式	-	-	-
債券	1,197	1,200	△2
国債	500	500	△0
地方債	-	-	-
社債	697	699	△2
その他	999	1,000	△0
小計	2,197	2,200	△3
合計	19,882	18,753	1,129

(注) 1. 貸借対照表計上額は、株式について当事業年度末前1ヶ月の市場価格の平均に基づいて算定された額により、また、それ以外については、当事業年度末における市場価格等に基づく時価により、それぞれ計上したものであります。

27. 当期中に売却した満期保有目的の債券はありません。

28. 当期中に売却したその他有価証券は、次のとおりであります。

売却価額	売却益	売却損
33,202百万円	821百万円	33百万円

29. その他有価証券のうち満期があるもの及び満期保有目的の債券の期間毎の償還予定額は次のとおりであります。(単位: 百万円)

	1年以内	1年超 5年以内	5年超 10年以内	10年超
債券	5,728	3,507	1,082	8,326
国債	300	-	500	7,755
地方債	2,412	-	-	-
社債	3,014	3,507	582	571
その他	2,602	3,300	400	-
合計	8,330	6,808	1,482	8,326

30. 当座貸越契約及び貸付金にかかるコミットメントライン契約は、顧客から融資実行の申し出を受けた場合に、契約上規定された条件について違反がない限り、一定の限度額まで資金を貸付けることを約する契約であります。これらの契約に係る融資未実行残高は、23,196百万円であります。

なお、これらの契約の多くは、融資実行されずに終了するものであるため、融資未実行残高そのものが必ずしも当組合の将来のキャッシュフローに影響を与えるものではありません。これらの契約の多くには、金融情勢の変化、債権の保全、その他相当の事由があるときは、当組合が実行申し込みを受けた融資の拒絶又は契約極度額の減額をすることができる旨の条件が付けられております。また、契約時において必要に応じて不動産・有価証券等の担保を徴求するほか、契約後も定期的に予め定めている当組合内手続きに基づき顧客の業況等を把握し、必要に応じて契約の見直し、与信保全上の措置等を講じております。

31. 繰延税金資産及び繰延税金負債の主な発生原因別の内訳は、それぞれ以下のとおりであります。(単位：百万円)

繰延税金資産	
貸倒引当金損金算入限度額超過額	838
未収利息有税	441
その他	17
繰延税金資産合計	1,297
繰延税金負債	
その他有価証券差額	311
繰延税金負債合計	311
繰延税金資産の純額	985

第62期 [平成26年4月1日から] 損益計算書
 [平成27年3月31日まで]

平成27年4月28日 作成
 平成27年6月11日 備付

住山梨県甲府市相生一丁目2番34号
 信用組合 山梨県 梨県 正 文
 理事長 山梨県 梨県 正 文

科 目		金 額	金 額
経常収入	益	7,949,417	千円
貸預買コ買債有金	利息	6,559,297	
貸預買コ買債有金	利息	5,648,595	
貸預買コ買債有金	利息	207,536	
貸預買コ買債有金	利息	-	
貸預買コ買債有金	利息	-	
貸預買コ買債有金	利息	640,921	
貸預買コ買債有金	利息	-	
貸預買コ買債有金	利息	62,243	
貸預買コ買債有金	利息	400,269	
貸預買コ買債有金	利息	185,459	
貸預買コ買債有金	利息	214,810	
貸預買コ買債有金	利息	813,720	
貸預買コ買債有金	利息	-	
貸預買コ買債有金	利息	792,816	
貸預買コ買債有金	利息	2,641	
貸預買コ買債有金	利息	18,262	
貸預買コ買債有金	利息	176,130	
貸預買コ買債有金	利息	-	
貸預買コ買債有金	利息	119,872	
貸預買コ買債有金	利息	-	
貸預買コ買債有金	利息	56,258	
経常支出	費用	7,639,242	
貸預買コ買債有金	費用	272,206	
貸預買コ買債有金	費用	256,432	
貸預買コ買債有金	費用	6,691	
貸預買コ買債有金	費用	-	
貸預買コ買債有金	費用	9,082	
貸預買コ買債有金	費用	523,107	
貸預買コ買債有金	費用	92,462	
貸預買コ買債有金	費用	430,644	
貸預買コ買債有金	費用	38,650	
貸預買コ買債有金	費用	-	
貸預買コ買債有金	費用	-	
貸預買コ買債有金	費用	35,652	
貸預買コ買債有金	費用	-	
貸預買コ買債有金	費用	2,998	
貸預買コ買債有金	費用	4,551,734	
貸預買コ買債有金	費用	2,784,779	
貸預買コ買債有金	費用	1,684,747	
貸預買コ買債有金	費用	82,207	
貸預買コ買債有金	費用	2,253,543	
貸預買コ買債有金	費用	2,059,310	
貸預買コ買債有金	費用	67,347	
貸預買コ買債有金	費用	87	
貸預買コ買債有金	費用	28	
貸預買コ買債有金	費用	126,770	
経常利益	利益	310,174	
経常利益	利益	98,876	
特別収入	利益	2,367	
特別収入	利益	-	
特別収入	利益	96,509	
特別収入	利益	-	
特別収入	利益	11,499	
特別収入	利益	16,981	
特別収入	利益	-	
特別収入	利益	-	
特別収入	利益	380,570	
特別収入	利益	42,552	
特別収入	利益	15,057	
特別収入	利益	-	
特別収入	利益	57,609	
特別収入	利益	322,961	
特別収入	利益	△ 6,156,670	
特別収入	利益	5,833,709	

損益計算書の注記事項

(注) 1 . 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。なお、以下の注記については、表示単位未満を切り捨てて表示しております。

2 . 出資 1 口当たりの当期純利益 23円74銭

3 . 固定資産の減損に係る会計基準の適用に伴い、以下の資産について減損損失を計上しております。

地 域	主な用途	種 類	減損損失 (千円)
甲府市内	遊休資産 8 ヲ所	所有不動産	4,676
甲府市外	〃 19 ヲ所	〃	12,305
合 計			16,981

営業用店舗については、営業店毎に継続的な収支の把握を行っていることから各営業店を、遊休資産は各資産を、グルーピングの最小単位としております。本部、研修センター、厚生施設等については独立したキャッシュ・フローを生み出さないことから共用資産としております。

継続的な地価の下落等により、遊休資産 27 ヲ所について帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当期減少額 16,981 千円を「減損損失」として特別損失に計上しております。

当期の減損損失の測定に使用した回収可能価額は、原則として正味売却価額によっており、不動産鑑定評価額に基づき算定しております。

第 62 期 (平成 26 年 4 月 1 日 から
平成 27 年 3 月 31 日 まで) 損失処理案

(単位 : 円)

科 目	金 額
<p>当 期 未 処 理 損 失 金</p> <p>これを次のとおり処理いたします。</p> <p>繰 越 金 (当 期 末 残 高)</p>	<p>5,833,709,059</p> <p>△ 5,833,709,059</p>

基準日	2015	3	31
-----	------	---	----

第7表 単体自己資本比率

(単位：千円、%)

項目	当期末	
		経過措置による 不算入額
コア資本に係る基礎項目 (1)		
普通出資又は非累積的永久優先出資に係る組合員勘定又は会員勘定の額	36,310,263	
うち、出資金及び資本剰余金の額	42,143,973	
うち、利益剰余金の額	△5,833,709	
うち、外部流出予定額 (△)		
うち、上記以外に該当するものの額		
コア資本に係る基礎項目の額に算入される引当金の合計額	1,555,243	
うち、一般貸倒引当金コア資本算入額	1,555,243	
うち、適格引当金コア資本算入額		
適格旧資本調達手段の額のうち、経過措置 (自己資本比率改正告示附則第3条第12項及び第13項) によりコア資本に係る基礎項目の額に含まれる額		
公的機関による資本の増強に関する措置を通じて発行された資本調達手段の額のうち、経過措置 (自己資本比率改正告示附則第4条第6項) によりコア資本に係る基礎項目の額に含まれる額		
土地再評価額と再評価直前の帳簿価額の差額の45%に相当する額のうち、経過措置 (自己資本比率改正告示附則第5条第7項) によりコア資本に係る基礎項目の額に含まれる額		
コア資本に係る基礎項目の額 (イ)	37,865,507	
コア資本に係る調整項目 (2)		
無形固定資産 (モーゲージ・サービシング・ライセンスに係るものを除く。) の額の合計額	56,326	
うち、のれんに係るものの額		
うち、のれん及びモーゲージ・サービシング・ライセンスに係るもの以外の額	56,326	
繰延税金資産 (一時差異に係るものを除く。) の額		
適格引当金不足額		
証券化取引に伴い増加した自己資本に相当する額		
負債の時価評価により生じた時価評価差額であって自己資本に算入される額		
前払年金費用の額		
自己保有普通出資等 (純資産の部に計上されるものを除く。) の額		
意図的に保有している他の金融機関等の対象資本調達手段の額		
少数出資金融機関等の対象普通出資等の額		
信用協同組合連合会の対象普通出資等の額		
特定項目に係る10%基準超過額		
うち、その他金融機関等の対象普通出資等に該当するものに関連するものの額		
うち、モーゲージ・サービシング・ライセンスに係る無形固定資産に関連するものの額		
うち、繰延税金資産 (一時差異に係るものに限る。) に関連するものの額		
特定項目に係る15%基準超過額		
うち、その他金融機関等の対象普通出資等に該当するものに関連するものの額		
うち、モーゲージ・サービシング・ライセンスに係る無形固定資産に関連するものの額		
うち、繰延税金資産 (一時差異に係るものに限る。) に関連するものの額		
コア資本に係る調整項目の額 (ロ)	56,326	
自己資本		
自己資本の額 (イ) - (ロ) (ハ)	37,809,181	

リスク・アセット等 (3)		
信用リスク・アセットの額の合計額	210,204,352	
資産（オン・バランス）項目	209,122,995	
うち、経過措置によりリスク・アセットの額に算入される額の合計額	△1,503,776	
うち、調整項目に係る経過措置（自己資本比率改正告示附則第8条第10項）により、なお従前の例によるとしてリスク・アセットが適用されることになったものの額のうち、無形固定資産（のれん及びモーゲージ・サービシング・ライツに係るものを除く。）に係るものの額		
うち、調整項目に係る経過措置（自己資本比率改正告示附則第8条第10項）により、なお従前の例によるとしてリスク・アセットが適用されることになったものの額のうち、繰延税金資産に係るものの額		
うち、調整項目に係る経過措置（自己資本比率改正告示附則第8条第10項）により、なお従前の例によるとしてリスク・アセットが適用されることになったものの額のうち、前払年金費用に係るものの額		
うち、他の金融機関等の対象資本調達手段に係るエクスポージャーに係る経過措置（自己資本比率改正告示附則第12条第7項又は第8項）を用いて算出したリスク・アセットの額から経過措置を用いず算出したリスク・アセットの額を控除した額	△1,503,776	
うち、上記以外に該当するものの額		
オフ・バランス取引等項目	1,081,357	
CVAリスク相当額を8%で除して得た額		
中央清算機関関連エクスポージャーに係る信用リスク・アセットの額		
オペレーショナル・リスク相当額の合計額を8%で除して得た額	11,925,900	
信用リスク・アセット調整額		
オペレーショナル・リスク相当額調整額		
リスク・アセット等の額の合計額 (二)	222,130,252	
自己資本比率		
自己資本比率（ハ）／（二）	17.02	%

(注) 1. 本表は、国内基準の適用を受ける信用組合及び信用協同組合連合会が記載するものとする。

2. 本表における項目の内容については、「協同組合による金融事業に関する法律施行規則第69条第1項第5号ニ等の規定に基づき、自己資本の充実の状況等について金融庁長官が別に定める事項（平成19年3月金融庁告示第17号）」における附則別紙様式第1号に従うものとする。
3. 本表の各項目のうち自己資本比率改正告示（協同組合による金融事業に関する法律第6条第1項において準用する銀行法第14条の2の規定に基づき、信用協同組合及び信用協同組合連合会がその保有する資産等に照らし自己資本の充実の状況が適当であるかどうかを判断するための基準等の一部を改正する件（平成25年金融庁告示第6号））附則第8条第9項の規定の適用を受ける項目については、これらの規定により調整項目の額に算入されなかった額を、その「経過措置による不算入額」欄に記載すること。
4. 大口与信の基準となる自己資本の額（自己資本の額から適格旧資本調達手段のうち補完的項目に該当していたものを除いた額）（単位：千円）

37,809,181
1
1

5. 信用リスクに関する記載：（標準的手法採用組合等=1、基礎的内部格付手法採用組合等=2、先進的内部格付手法採用組合等=3）
6. オペレーショナル・リスクに関する記載：（基礎的手法を使用=1、粗利益配分手法を使用=2、先進的計測手法を使用=3）

--

日 計 表(資産・負債及び純資産)
(平成27年5月末現在)

山梨県民信用組合

(単位:円)

資 産		負 債 及 び 純 資 産	
科 目	金 額	科 目	金 額
現 金	4,504,207,712	預 金	374,326,412,544
現 金	4,504,207,712	当 座 預 金	2,550,711,097
(うち小切手・手形)	(3,888,478)	普 通 預 金	104,050,762,706
外 国 通 貨	0	貯 蓄 預 金	112,848,891
	0	通 知 預 金	84,708,630
預 け 金	110,866,423,988	別 段 預 金	479,163,000
預 け 金	110,866,423,988	納 税 準 備 預 金	59,613,990
(うち全信組連預け金)	(109,746,686,639)	[小 計]	107,337,808,314
譲 渡 性 預 け 金	0	定 期 預 金	249,669,102,583
買 入 手 形	0	定 期 積 金	17,319,501,847
コ ー ル オ ー ク	0	[小 計]	266,988,604,230
買 入 現 先 勤 定 金	0	非 居 住 者 円 預 金	0
債 券 貸 借 取 引 支 払 保 証 債 権	0	[外 貨 預 計]	0
買 入 金 銭 の 信 託	0	譲 渡 性 預 金	0
商 品 有 価 証 券	0	借 用	69,830,000
商 品 地 方 債	0	借 入	69,830,000
商 品 政 府 保 証 債	0	当 座 借	0
そ の 他 の 商 品 有 価 証 券	0	再 割 引 手 形	0
有 価 証 券	28,312,525,697	売 渡 手 形	0
国 債	10,646,385,961	コ ー ル マ ノ	0
地 方 債	3,999,510,397	売 入 現 先 勤 定 金	0
短 期 社 債	0	債 券 貸 借 取 引 受 入 担 保 金	0
社 債	6,816,217,955	コ マ ー シ ャ ル ・ ヘ ー バ	0
(公 社 公 団 債)	(2,415,872,884)	外 国 他 店 為 替	0
(金 融 債)	(0)	外 国 他 店 借	0
(そ の 他 社 債)	(4,400,345,071)	売 渡 外 国 為 替	0
株 式	350,411,384	未 払 外 国 為 替	0
貸 付 信 託	0	そ の 他 負 債	1,275,328,512
投 資 信 託	0	未 決 済 為 替	138,369,515
外 国 証 券	6,500,000,000	未 払 費 用	209,064,319
そ の 他 の 証 券	0	給 付 補 填 備 用 金	13,162,592
貸 出 金	292,239,279,215	未 払 法 人 税 等	41,952,991
(うち金融機関貸付金)	(1,000,000,000)	前 受 取 益	0
割 引 手 形 貸 付	2,074,128,283	未 払 諸	36,613,891
証 書 貸 付	50,501,837,243	未 払 配 当 金	3,408,293
当 座 貸 付 越 越	234,180,446,727	払 戻 未 済 金	363,894,000
外 国 為 替	0	払 戻 未 済 持 分	30,000
外 国 他 店 預 け	0	厚 生 年 金 基 金 未 払 割 賦 金	0
外 国 他 店 為 替	0	職 員 預 り	187,469,436
買 入 外 国 為 替	0	先 物 取 引 受 入 証 拠 金	0
取 立 外 国 為 替	0	先 物 取 引 差 金 勘 定	0
そ の 他 の 資 産	3,665,822,436	借 入 商 品 債 券	0
未 決 済 為 替 貸 付	29,188,083	借 入 有 価 証 券	0
全 信 組 連 出 資 金	1,555,000,000	売 付 商 品 債 券	0
そ の 他 の 出 資 金	4,796,200	売 付 債 券	0
未 払 取 引 差 収 益	382,745,993	金 融 派 生 商 品	0
先 物 取 引 差 入 証 拠 金	0	金 融 商 品 等 受 入 担 保	0
先 物 取 引 差 金 勘 定	0	リ ー ス 債 務	233,047,923
保 管 有 価 証 券 等	0	資 産 除 去 債 務	44,652,000
金 融 商 品 等 差 入 担 保 金	0	未 払 送 金 為	0
リ ー ス 投 資 資 産	0	仮 受 の 負 債	3,663,552
仮 払 金	974,031,640	本 支 店 勘 定	0
そ の 他 の 資 産	720,062,520	代 理 業 務 勘 定	292,271
本 支 店 勘 定 資 産	0	賞 与 引 当 金	62,500,000
有 形 固 定 資 産	8,890,853,800	役 員 賞 与 引 当 金	0
建 物	1,963,148,914	退 職 給 付 引 当 金	0
土 地	5,417,562,766	役 員 退 職 慰 労 引 当 金	0
リ ー ス 資 産	243,805,985	そ の 他 の 引 当 金	69,664,166
建 設 仮 勘 定	0	特 別 法 上 の 引 当 金	0
そ の 他 の 有 形 固 定 資 産	1,266,336,135	繰 延 税 金 負 債	0
無 形 固 定 資 産	89,075,865	再 評 価 に 係 る 繰 延 税 金 負 債	275,526,176
ソ フ ト ウ ェ ア	0	債 務 保	1,424,089,815
の れ ん	0	負 債 計	377,503,643,484
リ ー ス 資 産	0	純 資 産	36,880,442,034
そ の 他 の 無 形 固 定 資 産	89,075,865	出 資	42,145,496,000
前 払 年 金 費 用	0	普 通 出 資 金	13,245,496,000
繰 延 税 金 資 産	1,297,009,000	優 先 出 資 金	28,900,000,000
再 評 価 に 係 る 繰 延 税 金 資 産	0	優 先 出 資 申 込 証 拠 金	0
債 務 保 証 見 返 金	1,424,089,815	資 本 剰 余 金	0
貸 倒 引 当 金	△ 36,654,725,143	そ の 他 資 本 剰 余 金	0
(うち個別貸倒引当金)	(△ 35,099,481,416)	利 益 剰 余 金	△ 5,833,709,059
そ の 他 の 引 当 金	△ 1,213,000	利 益 準 備 金	0
		そ の 他 利 益 剰 余 金	△ 5,833,709,059
		特 別 積 立 金	0
		(うち目的積立金)	(0)
		繰 越 金	0
		未 処 分 剰 余 金	△ 5,833,709,059
		自 己 優 先 出 資	0
		自 己 優 先 出 資 申 込 証 拠 金	0
		そ の 他 有 価 証 券 評 価 差 額 金	0
		繰 延 ヘ ッ ジ 損 益	0
		土 地 再 評 価 差 額 金	568,655,093
		負 債 及 び 純 資 産 計	414,384,085,518
		期 中 損 益	249,263,867
合 計	414,633,349,385	合 計	414,633,349,385

日 計 表(資産・負債及び純資産)
(平成27年5月中平残)

山梨県民信用組合

(単位:円)

資 産		負 債 及 び 純 資 産	
科 目	金 額	科 目	金 額
現 金	4,938,797,344	預 金	375,223,370,616
現 金	4,938,797,344	当 座 預 金	2,347,861,172
(うち小切手・手形)	(3,773,669)	普 通 預 金	104,226,162,640
外 国 通 貨	0	貯 蓄 預 金	113,144,329
	0	通 知 預 金	68,429,458
預 け 金	115,619,477,219	別 段 預 金	551,483,145
預 け 金	115,619,477,219	納 税 準 備 預 金	59,372,777
(うち全信組連預け金)	(114,590,675,845)	[小 計]	107,366,453,521
譲 渡 性 預 け 金	0	定 期 預 金	250,442,533,484
買 入 手 形	0	定 期 積 金	17,414,383,611
コ ー ル オ ー ク	0	[小 計]	267,856,917,095
買 入 現 先 勤 定 金	0	非 居 住 者 円 預 金	0
債 券 貸 借 取 引 支 払 保 証 債 権	0	[外 貨 預 計]	0
買 入 金 銭 の 信 託	0	譲 渡 性 預 金	0
商 品 有 価 証 券	0	借 用	69,830,000
商 品 地 方 債	0	借 入 金	69,830,000
商 品 政 府 保 証 債	0	借 入 借 越	0
そ の 他 の 商 品 有 価 証 券	0	再 割 引 手 形	0
有 価 証 券	26,823,450,115	売 渡 手 形	0
国 債	9,679,562,251	コ ー ル マ ノ	0
地 方 債	3,331,768,461	売 入 現 先 勤 定 金	0
短 期 社 債	0	債 券 貸 借 取 引 受 入 担 保 金	0
社 債	7,068,159,632	コ マ ー シ ャ ル ・ ヘ ー バ	0
(公 社 公 団 債)	(2,415,872,884)	外 国 他 店 為 替	0
(金 融 債)	(0)	外 国 他 店 借 入	0
(そ の 他 社 債)	(4,652,286,748)	売 渡 外 国 為 替	0
株 式	350,411,384	未 払 外 国 為 替	0
貸 付 信 託	0	そ の 他 負 債	1,186,734,635
投 資 信 託	0	未 決 済 為 替	77,144,178
外 国 証 券	6,393,548,387	未 払 費 用	209,064,319
そ の 他 の 証 券	0	給 付 補 填 備 金	13,094,709
貸 出 金	290,095,212,774	未 払 法 人 税 等	54,917,894
(うち金融機関貸付金)	(1,000,000,000)	前 受 取 益	0
引 当 金	1,874,568,703	未 払 諸 金	12,849,410
手 形 貸 付	52,634,795,811	未 払 配 当 金	3,408,293
証 書 貸 付	230,118,667,749	払 戻 未 済 金	363,894,000
当 座 貸 付 越 越	5,467,180,511	払 戻 未 済 持 分	30,000
外 国 為 替	0	厚 生 年 金 基 金 未 払 割 賦 金	0
外 国 他 店 預 け 金	0	職 員 預 り	180,802,918
外 国 他 店 為 替	0	先 物 取 引 受 入 証 拠 金	0
買 入 外 国 為 替	0	先 物 取 引 差 金 勘 定	0
取 立 外 国 為 替	0	借 入 商 品 債 券	0
そ の 他 の 資 産	3,037,547,636	借 入 有 価 証 券	0
未 決 済 為 替 貸 付	17,397,477	売 付 商 品 債 券	0
全 信 組 連 出 資 金	1,555,000,000	売 付 債 券	0
そ の 他 の 出 資 金	4,796,200	金 融 派 生 商 品	0
未 払 取 引 差 収 益	382,730,186	金 融 商 品 等 受 入 担 保 金	0
先 物 取 引 差 入 証 拠 金	0	リ ー ス 債 務	220,003,244
先 物 取 引 差 金 勘 定	0	資 産 除 去 債 務	44,652,000
保 管 有 価 証 券 等	0	未 払 送 金 為 替	0
金 融 派 生 商 品	0	仮 受 金	6,873,670
金 融 商 品 等 差 入 担 保 金	0	そ の 他 の 負 債	0
リ ー ス 投 資 資 産	0	本 支 店 勘 定	0
仮 払 金	971,973,400	代 理 業 務 勘 定	4,151,395
そ の 他 の 資 産	105,650,373	賞 与 引 当 金	62,500,000
本 支 店 勘 定 資 産	0	役 員 賞 与 引 当 金	0
有 形 固 定 資 産	8,867,803,225	退 職 給 付 引 当 金	0
建 物	1,963,148,914	役 員 退 職 慰 労 引 当 金	0
土 地	5,417,562,766	そ の 他 の 引 当 金	69,664,166
リ ー ス 資 産	224,108,888	特 別 法 上 の 引 当 金	0
建 設 仮 勘 定	0	繰 延 税 金 負 債	0
そ の 他 の 有 形 固 定 資 産	1,262,982,657	再 評 価 に 係 る 繰 延 税 金 負 債	275,526,176
無 形 固 定 資 産	82,224,533	債 務 保 険	1,427,094,574
ソ フ ト ウ ェ ア	0	負 債 計 算	378,318,871,562
の れ ん 産	0	純 資 産	36,880,188,195
リ ー ス 資 産	0	出 資 金	42,145,242,161
そ の 他 の 無 形 固 定 資 産	82,224,533	普 通 出 資 金	13,245,242,161
前 払 年 金 費 用	0	優 先 出 資 金	28,900,000,000
繰 延 税 金 資 産	1,297,009,000	優 先 出 資 申 込 証 拠 金	0
再 評 価 に 係 る 繰 延 税 金 資 産	0	資 本 剰 余 金	0
債 務 保 険 見 返 金	1,427,094,574	資 本 準 備 金	0
貸 倒 引 当 金	△ 36,654,725,143	そ の 他 資 本 剰 余 金	0
(うち個別貸倒引当金)	(△ 35,099,481,416)	利 益 剰 余 金	△ 5,833,709,059
そ の 他 の 引 当 金	△ 1,213,000	利 益 準 備 金	0
		そ の 他 利 益 剰 余 金	△ 5,833,709,059
		特 別 積 立 金	0
		(うち目的積立金)	(0)
		繰 越 金	0
		未 処 分 剰 余 金	△ 5,833,709,059
		自 己 優 先 出 資 金	0
		自 己 優 先 出 資 申 込 証 拠 金	0
		そ の 他 有 価 証 券 評 価 差 額 金	0
		繰 延 ヘ ッ ジ 損 益	0
		土 地 再 評 価 差 額 金	568,655,093
		負 債 及 び 純 資 産 計	415,199,059,757
		期 中 損 益	333,618,520
合 計	415,532,678,277	合 計	415,532,678,277

日 計 表 (損益勘定)

(平成27年5月末現在)

山梨県民信用組合

(単位: 円)

損 失		利 益	
科 目	金 額	科 目	金 額
預 金 積 金 利 息	31,994,898	貸 出 金 利 息	941,503,528
預 金 利 息	31,569,813	(うち金融機関貸付金利息)	(0)
給付補填備金繰入額	425,085	貸 付 金 利 息	926,226,606
譲 渡 性 預 金 利 息	0	手 形 割 引 料	15,276,922
借 用 金 利 息	0	預 け 金 利 息	37,256,406
借 入 金 利 息	0	預 け 預 金 利 息	37,256,406
当 座 借 越 利 息	0	譲 渡 性 預 け 金 利 息	0
再 割 引 料	0	買 入 手 形 利 息	0
売 渡 手 形 利 息	0	コ ー ル ロ ー ン 利 息	0
コ ー ル マ ネ ー 利 息	0	買 現 先 利 息	0
売 現 先 利 息	0	債 券 貸 借 取 引 受 入 利 息	0
債 券 貸 借 取 引 支 払 利 息	0	有 価 証 券 利 息 配 当 金	21,843,419
コマーシャル・ペーパー利息	0	金 利 ス ワ ッ プ 受 入 利 息	0
金利スワップ支払利息	0	そ の 他 の 受 入 利 息	5,087
そ の 他 の 支 払 利 息	1,260,550	(うち買入金債権利息)	(0)
人 件 費	445,984,687	(うち出資配当金)	(0)
報 酬 ・ 給 料 ・ 手 当	354,421,652	(うち受入雑利息)	(5,087)
退 職 給 付 費 用	43,146,794	役 務 取 引 等 収 益	68,380,416
社 会 保 険 料 等	48,416,241	受 入 為 替 手 数 料	29,674,236
物 件 費	206,029,657	そ の 他 の 受 入 手 数 料	38,706,180
事 務 費	119,567,634	そ の 他 の 役 務 取 引 等 収 益	0
固 定 資 産 費	58,425,924	そ の 他 業 務 収 益	1,531,818
事 業 費	24,791,624	外 国 為 替 売 買 益	0
人 事 厚 生 費	3,244,475	外 国 通 貨 売 買 益	0
預 金 保 険 料	0	金 売 買 益	0
有 形 固 定 資 産 償 却	0	商 品 有 価 証 券 売 買 益	0
無 形 固 定 資 産 償 却	0	国 債 等 債 券 売 却 益	0
税 金	57,493,603	国 債 等 債 券 償 還 益	18,101
(うち法人税、住民税及び事業税)	(0)	有 価 証 券 貸 付 料	0
役 務 取 引 等 費 用	84,536,288	金 融 派 生 商 品 収 益	0
支 払 為 替 手 数 料	14,961,839	雑 益	1,513,717
そ の 他 の 支 払 手 数 料	54,083,556	臨 時 収 益	9,317,949
そ の 他 の 役 務 取 引 等 費 用	15,490,893	償 却 債 権 取 立 益	9,287,949
そ の 他 業 務 費 用	1,092,000	株 式 等 売 却 益	0
外 国 為 替 売 買 損	0	金 銭 の 信 託 運 用 益	0
外 国 通 貨 売 買 損	0	そ の 他 の 臨 時 収 益	30,000
金 売 買 損	0	特 別 利 益	86,318
商 品 有 価 証 券 売 買 損	0	固 定 資 産 処 分 益	0
国 債 等 債 券 売 却 損	0	負 の の れ ん 発 生 益	0
国 債 等 債 券 償 還 損	392,000	そ の 他 の 特 別 利 益	86,318
国 債 等 債 券 償 却 損	0	引 当 金 取 崩 額 等	0
有 価 証 券 借 入 料	0	貸 倒 引 当 金 取 崩 額	0
金 融 派 生 商 品 費 用	0	(うち個別貸倒引当金取崩額)	(0)
雑 損	700,000	賞 与 引 当 金 取 崩 額	0
臨 時 費 用	1,685,029	役 員 賞 与 引 当 金 取 崩 額	0
貸 出 金 償 却	0	役 員 退 職 慰 勞 引 当 金 取 崩 額	0
株 式 等 売 却 損	0	金 融 商 品 取 引 責 任 準 備 金 取 崩 額	0
株 式 等 償 却	0	そ の 他 の 引 当 金 取 崩 額	0
金 銭 の 信 託 運 用 損	0	目 的 積 立 金 目 的 取 崩 額	0
そ の 他 資 産 償 却	0	そ の 他	0
退 職 給 付 費 用 (臨 時 分)	0	法 人 税 等 調 整 額	0
そ の 他 の 臨 時 費 用	1,685,029	利 益 計	1,079,924,941
特 別 損 失	14		
固 定 資 産 処 分 損	14		
減 損 損 失	0		
そ の 他 の 特 別 損 失	0		
引 当 金 繰 入 額 等	0		
貸 倒 引 当 金 繰 入 額	0		
(うち個別貸倒引当金繰入額)	(0)		
賞 与 引 当 金 繰 入 額	0		
役 員 賞 与 引 当 金 繰 入 額	0		
役 員 退 職 慰 勞 引 当 金 繰 入 額	0		
金 融 商 品 取 引 責 任 準 備 金 繰 入 額	0		
そ の 他 の 引 当 金 繰 入 額	0		
そ の 他	0		
法 人 税 等 調 整 額	0		
損 失 計	830,076,726		
期 中 損 益	249,848,215		
合 計	1,079,924,941		

日 計 表 (損益勘定)

(平成27年5月中平残)

山梨県民信用組合

(単位: 円)

損		失	利		益
科 目	金 額	金 額	科 目	金 額	金 額
預 金 積 金 利 息	23,540,442		貸 出 金 利 息	781,399,466	
預 金 利 息	23,096,508		(うち金融機関貸付金利息)	(0)	
給付補填備金繰入額	443,934		貸 付 金 利 息	768,259,820	
譲渡性預金利息	0		手 形 割 引 料	13,139,646	
借 用 金 利 息	0		預 け 金 利 息	29,529,075	
借 入 金 利 息	0		預 け 金 利 息	29,529,075	
当 座 借 越 利 息	0		譲 渡 性 預 け 金 利 息	0	
再 割 引 料	0		買 入 手 形 利 息	0	
売 渡 手 形 利 息	0		コ ー ル ロ ー ン 利 息	0	
コ ー ル マ ネ ー 利 息	0		買 現 先 利 息	0	
売 現 先 利 息	0		債 券 貸 借 取 引 受 入 利 息	0	
債 券 貸 借 取 引 支 払 利 息	0		有 価 証 券 利 息 配 当 金	9,994,463	
コマーシャル・ペーパー利息	0		金 利 ス ワ ッ プ 受 入 利 息	0	
金利スワップ支払利息	0		そ の 他 の 受 入 利 息	3,985	
そ の 他 の 支 払 利 息	769,781		(うち買入金債権利息)	(0)	
人 件 費	272,809,041		(うち出資配当金)	(0)	
報 酬 ・ 給 料 ・ 手 当	218,597,446		(うち受入雑利息)	(3,985)	
退 職 給 付 費 用	26,010,880		役 務 取 引 等 収 益	49,883,290	
社 会 保 険 料 等	28,200,715		受 入 為 替 手 数 料	21,507,301	
物 件 費	143,652,526		そ の 他 の 受 入 手 数 料	28,375,989	
事 務 費	83,907,080		そ の 他 の 役 務 取 引 等 収 益	0	
固 定 資 産 費	34,441,325		そ の 他 業 務 収 益	1,217,233	
事 業 費	22,471,688		外 国 為 替 売 買 益	0	
人 事 厚 生 費	2,832,433		外 国 通 貨 売 買 益	0	
預 金 保 険 料	0		金 売 買 益	0	
有 形 固 定 資 産 償 却	0		商 品 有 価 証 券 売 買 益	0	
無 形 固 定 資 産 償 却	0		国 債 等 債 券 売 却 益	0	
税 金	37,176,462		国 債 等 債 券 償 還 益	18,101	
(うち法人税、住民税及び事業税)	(0)		有 価 証 券 貸 付 料	0	
役 務 取 引 等 費 用	61,421,539		金 融 派 生 商 品 収 益	0	
支 払 為 替 手 数 料	11,266,090		雑 益	1,199,132	
そ の 他 の 支 払 手 数 料	39,951,709		臨 時 収 益	2,264,039	
そ の 他 の 役 務 取 引 等 費 用	10,203,740		償 却 債 権 取 立 益	2,234,039	
そ の 他 業 務 費 用	763,225		株 式 等 売 却 益	0	
外 国 為 替 売 買 損	0		金 銭 の 信 託 運 用 益	0	
外 国 通 貨 売 買 損	0		そ の 他 の 臨 時 収 益	30,000	
金 売 買 損	0		特 別 利 益	25,766	
商 品 有 価 証 券 売 買 損	0		固 定 資 産 処 分 益	0	
国 債 等 債 券 売 却 損	0		負 の の れ ん 発 生 益	0	
国 債 等 債 券 償 還 損	63,225		そ の 他 の 特 別 利 益	25,766	
国 債 等 債 券 償 却	0		引 当 金 取 崩 額 等	0	
有 価 証 券 借 入 料	0		貸 倒 引 当 金 取 崩 額	0	
金 融 派 生 商 品 費 用	0		(うち個別貸倒引当金取崩額)	(0)	
雑 損	700,000		賞 与 引 当 金 取 崩 額	0	
臨 時 費 用	565,763		役 員 賞 与 引 当 金 取 崩 額	0	
貸 出 金 償 却	0		役 員 退 職 慰 勞 引 当 金 取 崩 額	0	
株 式 等 売 却 損	0		金 融 商 品 取 引 責 任 準 備 金 取 崩 額	0	
株 式 等 償 却	0		そ の 他 の 引 当 金 取 崩 額	0	
金 銭 の 信 託 運 用 損	0		目 的 積 立 金 目 的 取 崩 額	0	
そ の 他 資 産 償 却	0		そ の 他	0	
退 職 給 付 費 用 (臨 時 分)	0		法 人 税 等 調 整 額	0	
そ の 他 の 臨 時 費 用	565,763		利 益 計	874,317,317	
特 別 損 失	8				
固 定 資 産 処 分 損	8				
減 損 損 失	0				
そ の 他 の 特 別 損 失	0				
引 当 金 繰 入 額 等	0				
貸 倒 引 当 金 繰 入 額	0				
(うち個別貸倒引当金繰入額)	(0)				
賞 与 引 当 金 繰 入 額	0				
役 員 賞 与 引 当 金 繰 入 額	0				
役 員 退 職 慰 勞 引 当 金 繰 入 額	0				
金 融 商 品 取 引 責 任 準 備 金 繰 入 額	0				
そ の 他 の 引 当 金 繰 入 額	0				
そ の 他	0				
法 人 税 等 調 整 額	0				
損 失 計	540,698,787				
期 中 損 益	333,618,520				
合 計	874,317,307				