

経営強化指導計画の履行状況報告書



平成22年12月
全国信用協同組合連合会

目 次

はじめに

- 1. 経営指導の進捗状況 1
 - (1) 経営の改善の目標を達成するための方策への指導
 - ① 「営業態勢の強化による貸出増強」に向けた指導
 - ② 「信用コスト削減のための取組強化」に向けた指導
 - ③ 「ローコスト体制への移行（経営の効率化）」に向けた指導
 - ④ 「経営強化計画の確実な履行の確保」に向けた指導
 - ⑤ 優先受益権に対する配当
 - (2) 「従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項」についての指導
 - (3) 「中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、その他地域経済の活性化に資する方策」についての指導
- 2. 経営指導体制の強化の進捗状況 8
- 3. 経営指導のための施策の進捗状況 8
 - (1) 経営強化計画の進捗管理
 - ① 経営強化計画履行状況報告
 - ② 四半期報告
 - (2) モニタリング、ヒアリング
 - ① オフサイト・モニタリング
 - ② ヒアリング
 - a. 月 次
 - b. 半 期
 - (3) 監査機構による検証・指導
 - (4) 計画達成に必要な措置
 - ① 人的支援の実施
 - ② しんくみりカバリの活用
 - ③ ALMサポートの実施
 - ④ 資金運用サポート（有価証券ポートフォリオ分析）の実施
 - ⑤ トレーニーの受入

【はじめに】

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

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

1. 経営指導の進捗状況

(1) 経営の改善の目標を達成するための方策への指導

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

当会では、経営強化計画の進捗状況を管理する観点から、毎月、当組合に対しヒアリングを実施(平成22年4月から12月末までに10回実施)し、当該ヒアリング結果等を踏まえ、経営改善に向け、以下の指導・助言を行いました。

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

①「営業態勢の強化による貸出増強」に向けた指導

ア. 営業態勢の充実・強化

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

す。

融資営業係につきましては、平成22年12月末現在、10名が活動しており、平成22年4月から12月末までの獲得案件は累計275件、17億円に達するなど、施策効果が着実に現れております。

また、中小規模事業者への資金繰り円滑化を目的とした債権・動産担保融資への取組みにかかる「債権・動産等譲渡担保取得運用マニュアル」の作成に際し、他金融機関での取組事例を紹介するなどの情報提供を行ったほか、当組合からの相談に応じ、事業性融資増強を主体とした新たな営業コンサルタントの選定に向け、助言いたしました。

イ. 「けんみん信組リレーション強化キャンペーン」推進状況の把握・管理

当組合では、現在、中小企業向け貸出残高を増強するための新たなアプローチとして「けんみん信組リレーション強化キャンペーン」を実施しております。

当該キャンペーンでは、当組合と与信取引がない先の中から取引候補先を「アタック先」として選定し（平成22年12月末現在582先）、新規開拓を進めるとともに、既に当組合と与信取引がある先から積極推進先を「チャレンジ先」として選定のうえ（平成22年12月末現在212先）、取引深耕を図っております。

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

当会では、「アタック先」「チャレンジ先」の選定や当組合取引先の販売・仕入先調査と、そのデータベース化作業の進捗管理を行うとともに、当該先の情報を有効に活用した営業活動を実践し、営業力の底上げを図るよう提言いたしました。

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

ウ. 「組合内リレーション強化策」推進状況の把握・管理

当組合では、平成22年度に入り、組織間の連携強化と一体感のある営業態勢の構築を目的に「組合内リレーション強化策」を実施しております。

具体的には、全営業店を4ブロックに分け、本部に担当者を複数配置するブロック担当制を導入しております。また、ブロック担当者と営業店による合同臨店会議、本部によるブロック会議、新任営業部店長による本部への報告会及び営業店の融資担当者による営業部店内融資指導等を実施しております。

エ. 「総合相談センター」の機能強化

当組合では、中小規模事業者向け融資の拡大等を目的として設置した「総合相談センター」において、事業者向け経営相談や営業店情報の集約及びフィードバック、営業店に設置した「ローン相談窓口」や「年金相談窓口」のサポートを行っており、平成22年12月には、同センター及び全営業店において休日融資相談会を開催いたしました。同センター開設以降、平成22年12月末までに電話・来店による相談が299件寄せられ、うち融資実行案件20件を成立させました。

当センターでは、成長が見込める「農業」「医療」「環境」の三分野における新商品の企画に際し、当会がコーディネートした先進信用組合との情報交換・協議を行い、それぞれの分野に特化した新商品を開発しました。平成22年2月から3月にかけて取扱いを開始した結果、平成22年12月末まで54件、4億9百万円の新規融資を実行・承認しております。

また、当センターでは、山梨県中小企業団体中央会や甲府商工会議所、富士吉田商工会議所等の各種団体との連携強化を図り、中小企業への経営支援の実施や専門家を招いたセミナーを主催し、創業・新規事業開拓・事業継承に関する支援を行うとともに、山梨大学の「客員コーディネーター委嘱制度」への参加を計画し、当組合の職員を客員コーディネーターに養成することで、産学官における広域連携を図り、中小企業者を育成することを目指しています。

② 「信用コスト削減のための取組強化」に向けた指導

当組合では、1億円以上の要管理先以下の取引先を中心に、「個社別取組方針」について定期的または随時に見直しを行っておりますが、平成22年6月には、債務者を取組方針別、再生・支援別、業種別等に区分・管理する「貸出債権のトータル管理」を導入し、「個社別取組方針」の精度向上に向けた取組みを進めております。

平成22年9月には、全対象先9,388先について、個社別取組方針

に基づくデータベース化を完了することで、迅速な管理対応が可能となったことに加え、当組合内にプロジェクトチームを設置し、全体の進捗を集中管理するとともに、同管理手法の速やかな定着を図ることとしております。

そのほか、平成22年3月より「延滞管理システム」を本格稼働させたほか、翌4月より資産査定対象先の決算書のデータベース化を進めるなど、信用コスト削減のための体制整備に向けた取組みを行っております。

当会では、「個社別取組方針の策定」等の取組みの強化・実績の向上を図るため、時間軸を設定した、より詳細な対応計画のスケジュール策定や、営業店長・管理職への指導の徹底（融資管理の強化）など、当組合本部による現場への関与強化につつまして指導・助言を行うとともに、信用コスト削減のための個社別取組方針に基づく機動的な実践と、その検証を行うことで、実効性を確保していくよう指導しております。

また、延滞債権の回収にあたり、初期延滞の解消に向けた取組みを強化し、当組合本部による営業店への指導強化、目標設定及び進捗管理の更なる徹底を指導・助言するとともに、目標達成に向けた取組強化を強く指導しております。

加えて、企業再生に向けた取組みに関し、再生支援先の実態把握と分析・検証を促したほか、平成22年3月末時点における不良債権を区分管理し、状況推移の把握と変動要因の分析に努めております。

③「ローコスト体制への移行（経営の効率化）」に向けた指導

当組合では、平成22年10月～11月に4店舗を廃止したことから、経営強化計画に掲げた40店舗体制を実現いたしました。また、山梨中央銀行とのATM相互利用の無料化提携により、顧客利便性の維持に目途がついたため、平成23年3月までに11台の店外ATMを廃止する計画としております。なお、職員数は、平成22年12月末時点で517名となっており、平成23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、500名体制となる見込みです。

他方で、本部組織のスリム化やオープン出納機の導入に伴う省力化により確保した人員を、店舗統廃合による顧客利便性の低下防止に配慮し、配置転換するとともに、研修制度や人事ローテーション制度の整備、職位立候補制度の導入により、職員のモチベーションの向上を図るなど、組織の活性化策に取り組んでおります。

当会としては、店舗の統廃合と人員の適正化に目途がついたことから、今後は、効果的な人員再配置等、経営の効率化に向けた適切な指導・助言を行ってまいります。

④「経営強化計画の確実な履行の確保」に向けた指導

当会では、当組合に対する毎月のヒアリングにより、理事長をはじめとする経営陣を対象に、経営強化計画の進捗状況や経営強化計画等進捗管理委員会における協議の内容、また同計画の進捗や経営改善の現状を踏まえた経営の方向性・方針などを確認しております。

また、部長等の実務者を対象といたしまして、業務推進面や融資管理面など、同計画に掲げられている施策を中心に、業務別の詳細なヒアリングを実施し、具体的な取組内容、同計画の履行にかかる問題点等の有無及び問題が生じた場合の対応状況を把握し、適宜、指導・助言を行っております。

当組合の経営強化計画の進捗状況につきましては、下記「経営強化計画に掲げる主要施策の取組状況」のとおり、貸出債権トータル管理の導入（平成22年6月）や40店舗体制への移行（平成22年11月）など、経営改善に向けた主要施策が着実に実施されているものと認識しております。

【経営強化計画に掲げる主要施策の取組状況】

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

なお、山梨県民信用組合では、平成21年9月に設置した経営強化室のもとで組織横断的な検討チーム（クロス・ファンクショナル・チーム）を立ち上げ、平成22年1月以降、「けんみん信組リレーション強化キャンペーン」の実施、「経費予算管理」の導入など営業活動の効率化・収益性の改善に向けた計画や、人員削減案、営業店機能の再構築、組織活性化など業務効率化に向けた計画を立案いたしました。

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

⑤ 優先受益権に対する配当

国が保有する優先受益権につきましては、経営強化指導計画どおり、平成22年8月に配当を実施いたしました。

(2) 「従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項」 についての指導

ア. 経営体制確立に向けてのサポート

当会では、山梨県民信用組合の責任ある経営体制の確立に向け、当会からの役員等の派遣等を継続しておりますほか、ガバナンスやリスク管理体制の強化を図るべく、当組合役員からのヒアリングを月次で実施（平成22年4月から12月末までに計10回）しております。

また、コンプライアンス態勢の充実・強化に向けた事務処理規程・要領等の整備に関し、他の信用組合の取組みにかかる情報を提供いたしました。

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

加えて、組織・リスク管理態勢の整備におきましては、着実に基礎固めを行いつつ態勢を構築していくことが必要であることから、当会における担当部署に当組合からの照会対応窓口を設け、緊密な連携のもと態勢構築に向けたサポートを実施しております。

イ. 「経営諮問会議」へのサポート

当組合では、ガバナンス強化や経営の客観性・透明性の向上を図るため、山梨県内外の有識者を構成メンバーとして「経営諮問会議」を設置し、平成22年12月に第一回目を開催いたしました。同会議の設置にあたりまして、当会より、委員の選定や開催要項等の策定についてサポートする

とともに、会議の構成メンバーとして出席し、経営改善に向けての指導・助言を行っております。

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

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

平成22年9月期における実績につきましては、資金需要の低迷等から、中小規模事業者向けの貸出残高が計画を若干下回ったものの、預積金の減少に伴い総資産も減少したため、同貸出比率は計画を上回りました。また、当組合の企業支援部が中心となり中小規模事業者の経営改善支援に努めた結果、経営改善等支援取組率は計画を上回って推移しております。

【貸出残高等実績】

(単位：百万円、%)

	21/3期 実績 (計画始期)	22年9月期		計画 対比	21/3期 対比	24/3期 目標 (計画終期)
		計画	実績			
中小規模事業者向け貸出残高	172,541	180,630	178,846	△1,784	6,305	184,850
中小規模事業者向け貸出比率	38.21	38.43	38.88	0.45	0.67	39.10
経営改善等支援取組率	2.04	2.97	3.57	0.60	1.53	3.09

当組合においては、上記数値目標の達成に向け、平成22年5月から実施しております「けんみん信組リレーション強化キャンペーン」に鋭意取組み、「アタック先」や「チャレンジ先」をはじめとする積極先へのアプローチ頻度・深度を高めたほか、与信取引先の販売・仕入先をトレースすることによる融資先の発掘と、取引先同士のネットワーク構築に伴うビジネスマッチングの創出を試み、新たな資金ニーズの汲み上げに努めました。

また、中小規模事業者向け融資の拡大等を目的とする総合相談センターでは、「農業」「医療」「環境」の三分野における新商品を企画・開発し、平成22年2月から3月にかけて取扱いを開始しました結果、平成22年12月末まで54件、4億9百万円の新規融資を実行・承認しております。

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

なお、当会では、「けんみん信組リレーション強化キャンペーン」の進行や「アタック先」「チャレンジ先」の選定、販売・仕入先のトレース等、当該キャンペーンの全般に亘り、指導・助言いたしましたほか、債権・動産担保の活用に向けた情報提供を行っております。

今後も、地域経済の活性化に向け、より充実した金融サービスの提供が図られるよう、引き続き、適時、適切な指導・助言を行い、経営強化計画に定められた数値目標の達成に向けた取組みを強力に支援してまいります。

2. 経営指導体制の強化の進捗状況

当会では、経営強化指導計画に掲げる各施策の実効性を高めるため、山梨県民信用組合に対する指導を専担で行う部署として、本部信組支援部内に新たに経営指導室を設置（平成21年10月）いたしました。経営指導室は、経営指導経験の豊富な職員を中心に計4名の体制で構成しており、室長のほか2名は信組支援担当、1名は資金運用サポート担当としております。

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

3. 経営指導のための施策の進捗状況

(1) 経営強化計画の進捗管理

① 経営強化計画履行状況報告

当会では、平成22年12月に山梨県民信用組合より経営強化計画履行状況報告（平成22年9月末基準）の提出を受け、同報告を精査し、計画の進捗状況等について把握・分析を行い、国に提出いたしました。

当組合が経営強化計画に掲げた主要施策につきましては、ほぼ計画通りに実行されているものと認識しております。

中小規模事業者への資金供与円滑化を図るための数値目標である「中小規模事業者向け貸出残高」及び『同貸出比率』につきましては、当組合が、「けんみん信組リレーション強化キャンペーン」を中心に、総力をあげて中小規模事業者に対する貸出金増強運動に取り組んだ結果、同貸出残高は計画始期を63億円上回ったものの、期中を通して資金需要が低迷したことから、計画比では17億円及ばず、達成率は99%となりました。一方で、同貸出比率は、預金の減少に伴う総資産の減少により38.88%となり、計画始期対比で0.67ポイント上昇し、計画を0.45ポイント上回りました。

また、地域経済の活性化を図るための数値目標である地域企業に対する経営改善等支援取組率につきましては、当組合において、中小規模事業者に対する経営改善支援に積極的に取り組んだことから、計画始期対比で1.53ポイント上昇し、計画対比0.60ポイント上回る実績となりました。

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

今後は、当組合が、引き続き、「けんみん信組リレーション強化キャンペーン」に取組み、新規先の開拓を進めるとともに、既存先との取引深耕を図り、当組合の強みである全県ネットワークを活用した営業を展開していることを踏まえ、これを強力にバックアップいたしますとともに、当組合の営業体制の充実や営業力の強化、営業活動の効率化に向けた提言を行い、併せて、中小規模事業者に対する再生支援や、信用コストならびに経費軽減にかかる指導・助言に努めてまいります。

【貸出残高等実績】

(単位：百万円、%)

	21/3期 実績 (計画始期)	22年9月期		計画 対比	21/3期 対比	24/3期 目標 (計画終期)
		計画	実績			
中小規模事業者向け貸出残高	172,541	180,630	178,846	△1,784	6,305	184,850
中小規模事業者向け貸出比率	38.21	38.43	38.88	0.45	0.67	39.10
経営改善等支援取組率	2.04	2.97	3.57	0.60	1.53	3.09

なお、当組合では、資本増強による財務基盤の強化を背景に、地域の中小規模事業者・個人の皆様に対するより一層の金融仲介機能の発揮に向けた各種取組みを強化しております。

具体的には、融資営業係による提案型セールスの実践や全営業店における相談窓口の設置、総合相談センターの機能強化、取引先同士のネットワーク構築及び営業活動の効率化（組合内リレーション強化）等の諸施策に取り組んでおりますことから、当会といたしましても、よりスピード感をもった施策の実施を促すとともに、その実施状況と効果・実績に関しまして、ヒアリング等における重要項目と位置付け、進捗状況の把握に努めてまいります。

併せて、より一層の金融仲介機能の発揮に資するべく、経営強化計画の履行に向けた、より具体性・実効性のある指導・助言及び経営強化指導計画に掲げた人的支援の実施等の諸施策に取り組んでまいります。

② 四半期報告

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

(2) モニタリング、ヒアリング

① オフサイト・モニタリング

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

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

月次では、有価証券ポートフォリオの把握とリスク状況や運用状況の検

証を実施し、四半期では、大口先への与信状況等の信用リスクの検証を行っております。

また、年度では、平成21年度決算状況の分析を行い、他の信用組合との比較や問題点を取りまとめた資料を作成のうえ、当組合に提供し、問題認識の共有化を図っております。

今後も、当組合における課題・問題点の早期発見と適切な対応を図るため、定期的に経営状況、リスク管理状況に関する各種資料の提出を受け、状況把握及び必要な指導・助言等を行ってまいります。

② ヒアリング

a. 月次

経営強化計画に掲げる各施策の進捗状況等にかかるヒアリングにつきましては、平成21年11月に初回のヒアリングを実施しており、平成22年4月から12月までに、計10回のヒアリングを実施しております。

b. 半期

当会役員によるヒアリングにつきましては、平成21年11月に初回のヒアリングを実施し、営業推進面にかかる取組状況、経営強化計画の履行・進捗状況等に関しヒアリングを行うとともに、現状における課題等及び経営強化計画の履行に向けて重要と考えられる事項につきまして、指導・助言を行いました。平成22年4月から12月末までに、計3回の当会役員によるヒアリングを実施しております。

(3) 監査機構による検証・指導

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

平成21年度においては、同年6月に監査を実施したほか、今期も監査の実施を予定しており、当該監査を通じ、当組合の経営実態の詳細な把握を行うとともに、経営改善に向けたアドバイスを行ってまいります。

(4) 計画達成に必要な措置

① 人的支援の実施

人的支援の実施につきましては、当会より役員（代表権のある専務理事）等の派遣を継続しておりますほか、平成22年4月には実務者1名を追加派遣しております。

また、当会の企画・斡旋による人材の招致につきましては、ヒアリング等を通じて営業現場の実態把握を行い、必要な人材、効果的な派遣方法を調査・検討のうえ、関係者との協議を重ねました結果、他の信用組合より3名、整理回収機構より2名の営業現場の指導に長けた人材を当組合に派遣いたしました。

こうした取組みにより、当組合に対しましては、現在、役職員あわせ13名が外部から派遣されており、さらに、1名の派遣が内定している状況にあります。今後も引き続き人的支援の拡充に向けた取組みを行ってまいります。

② しんくみ리카バリの活用

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

当会では、他の信用組合における「しんくみ리카バリ」の活用事例について情報提供を行うなど、引き続き、当組合の取引先の再生支援に向けての取組みをサポートしてまいります。

③ ALMサポートの実施

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

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

また、当組合では、現在、収益シミュレーション分析の導入に向けた検討を行っておりますことから、そのサポートを含め、引き続き、指導・助言に努めてまいります。

なお、平成21年12月におけるALMサポート会議の実施以降、当組合において開催されましたALM委員会の資料を当会が毎月受領し、その状況や内容を、都度確認いたしますとともに、電話相談等を通じ、必要に応じた助言を行っております。

④ 資金運用サポート（有価証券ポートフォリオ分析）の実施

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

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

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

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

⑤ トレーニーの受入

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

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

施 策	実施日
<p>【人的支援】 ○当会からの追加派遣（実務者1名） ○他の信用組合及び整理回収機構からの派遣（5名）</p> <p>【ALMサポート】 ○データ整備や運営に関するヒアリング、 助言・指導 ○ALMサポート会議</p> <p>【資金運用サポート】 ○ポートフォリオの状況、リスク管理体制、 資金運用体制についてヒアリング ○運用サポート会議</p> <p>【トレーニーの受入】 ○ALMトレーニー ○資金運用・ALMトレーニー</p>	<p>平成22年4月 平成22年7月～9月</p> <p>平成21年11月 平成21年12月</p> <p>平成21年9月 平成21年10月</p> <p>平成22年3月 平成22年9月</p>

以 上