

経営強化計画の履行状況報告書

平成27年6月



目 次

1. 平成 27 年 3 月期決算の概要	
(1) 経営環境	1
(2) 決算の概要	1
2. 経営の改善に係る数値目標の実績	
(1) 収益性を示す指標	3
(2) 業務の効率性を示す指標	3
3. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況	5
4. 従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項	
(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	16
(2) リスク管理の体制の強化のための方策	18
(3) 法令遵守の体制の強化のための方策	19
(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	22
(5) 情報開示の充実のための方策	22
5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、その他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策	
(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の進捗状況	23
(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の進捗状況	26
(3) その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況	29
6. 経営強化に伴う労務に関する事項	
(1) 経営強化計画始期から終期までの従業員数	30
(2) 経営の強化に充てる予定の従業員数	30
7. 剰余金の処分の方針	
(1) 基本的な考え方	30
(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針	30
8. 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	30

1. 平成 27 年 3 月期決算の概要

(1) 経営環境

平成 26 年度の日本経済は、雇用・所得環境の改善傾向が続くなかで、金融緩和等各種政策の効果もあり、景気は緩やかな回復基調にありましたが、4 月の消費税引き上げの反動や夏場の天候不順の影響などで、上半期はマイナス成長となりました。

当組合の営業エリアにおいても、消費税引き上げに伴う駆け込み需要の反動などの影響から生産面を中心に弱めの動きが残っておりますが、基調的には緩やかな回復を続けております。

平成 27 年度は、消費税増税の先送りによって家計の負担増といった影響が取り除かれることや、追加の金融緩和や法人減税を含む成長戦略の効果が徐々に浸透するとともに、雇用・所得環境の改善傾向が続くことで、国内需要の持ち直しにつながり、景気は回復基調を維持すると見込まれております。

このような経済環境の中で安定した経済基盤を築き、引き続き地域経済の安定と発展に貢献していくため、平成 26 年 3 月に策定し、公表致しました経営強化計画に基づき、横浜中央信用組合として中小規模事業者への安定的かつ円滑な資金供給を強力に後押しし、地域金融の発展に貢献していくため、同計画に掲げた各種施策の早期実現に向けて、役職員一丸となって取り組んでまいりました。

今後とも、経営強化計画に基づく様々な施策を着実に実践していくことで、地域の皆様のご期待に総力をあげて応え、地域経済の再生・活性化に資する地域密着型金融を推し進めてまいります。

(2) 決算の概要

①主要勘定（末残）

（単位：百万円）

勘定科目	26 年 3 月末 実績	26 年 9 月末 実績	27 年 3 月末		
			実績	26 年 3 月末比	26 年 9 月末比
預金・積金	114,897	120,423	136,363	21,466	15,940
貸出金	79,795	90,323	101,001	21,206	10,678
有価証券	53	52	52	△1	△1

ア. 預金・積金

預金積金末残は、前年度末比で 21,466 百万円 (18.68%) 増加し、136,363 百万円となりました。合併記念定期 (1 年 0.60%) が非常に好調であり、また、その後販売したアシスト (1 年 0.60%)、チャンス (1 年 0.45%) も好調であったことから、大幅な増加となりました。

イ. 貸出金

貸出金につきましては、「経営強化計画」に基づき、積極的な資金供給に取組んだことから、前年度末比 21,206 百万円増加の 101,001 百万円となり、そのうち、中小規模事業者等への貸出金残高も大幅に増加し、94,732 百万円となりました。

ウ. 有価証券

有価証券残高につきましては、前年 3 月末より新たな有価証券の運用を行わなかったことから、前年と同等の 52 百万円となりました。

②収益状況（計数は別表 1 に記載）

ア. 資金利益

資金利益は、預金積金の増加による資金調達費用の増加はあったものの、貸出金平残の大幅な増加により資金運用収益が増加したことから、前年同期比 459 百万円増加の 2,537 百万円となりました。

貸出金利息は、積極的な融資推進を進めた結果、貸出金が増加し、同比 497 百万円増加の 2,779 百万円を計上しました。

預金利息は、合併記念定期の販売が好調であったことから預金積金が増加し、同比 49 百万円増加の 510 百万円を計上しました。

イ. コア業務純益

コア業務純益は、預金利息の増加があったものの、積極的な融資推進による貸出金利息収入の増加があったことから、前年同期比 578 百万円増加し、730 百万円となりました。また経営強化計画比では 155 百万円上回る結果となりました。

ウ. 当期純利益

当期純利益は、貸出金利息収入の増加や不良債権の回収強化により、前年同期比 7,161 百万円増加の 712 百万円を計上しました。

③自己資本比率の状況

平成 27 年 3 月末の自己資本比率は、前年 3 月末の 26.22%を 5.72 ポイント下回る、20.50%となりました。これは、当期純利益の計上がありましたが、普通出資金の減少等によりコア資本（分子）が減少したこと、また、積極的な中小規模事業者向け貸出を実施したことにより、分母となるリスクアセットが増加したことなどが要因です。

2. 経営の改善に係る数値目標の実績

(1) 収益性を示す指標

【コア業務純益】

(単位：百万円)

	25年3月期 (計画始期)	27年3月期				28年3月期 計画
		計画	実績	計画対比	25/3期比	
中央商銀信組	180	575	730	155	368	602
あすなる信組	181					
合算ベース	362					

・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

平成27年3月期のコア業務純益は、計画を155百万円上回り、730百万円となりました。

中小規模事業者に対する積極的な融資推進により、貸出金平残が計画を大幅に上回り、貸出金利息収入が計画を上回った(計画比261百万円)ことが主な要因です。

今後も、経営強化計画に基づき、中小規模事業者向け貸出とともに個人ローンの増強に注力し、貸出金全体の残高増強を図り、収益の拡大に取り組んでまいります。

(2) 業務の効率性を示す指標

【業務粗利益経費率(機械化関連費用除く)】

(単位：%)

	25年3月期 (計画始期)	27年3月期				28年3月期 計画
		計画	実績	計画対比	25/3期比	
中央商銀信組	78.54	67.64	67.64	-	△6.49	65.66
あすなる信組	65.74					
合算ベース	74.13					

・業務粗利益経費率 = (経費 - 機械化関連費用) / 業務粗利益

※機械化関連費用には、事務機器等の保守関連費用等を計上しております。

平成27年3月期の実績については、計画と同ポイントの67.64%となりました。

人件費の増加等により、機械化関連費用を除いた経費(分子)は、計画を110百万円上回る1,750百万円となったものの、業務粗利益(分母)が計画を139百万円上回る2,588百万円となったことにより、計画を達成致しました。

今後も、経営強化計画に基づき経費の効率化を図るとともに、積極的な中小規模事業者向け貸出の推進などによる貸出金利息の増収を中心とした収益力強化を図り、業務粗利益経費率の向上に取り組んでまいります。

【別表 1】

(単位：百万円)

	26年3月期	27年3月期			
	実績	実績	計画	計画比	前期末比
業務純益	△307	730	551	179	1,037
業務収益	2,646	3,156	2,912	244	510
資金運用収益	2,558	3,056	2,837	219	498
うち貸出金利息	2,282	2,779	2,518	261	497
役務取引等収益	68	83	60	23	15
その他業務収益	18	16	15	1	△2
うち国債等債券関係	0	0	0	0	0
業務費用	2,954	2,426	2,361	65	△528
資金調達費用	480	519	431	88	39
うち預金利息	461	510	425	85	49
役務取引等費用	52	49	32	17	△3
その他業務費用	15	0	0	0	△15
うち国債等債券関係	15	0	0	0	△15
一般貸倒引当金繰入額	444	0	24	△24	△444
経費	1,960	1,857	1,874	△17	△103
うち人件費	1,012	1,118	1,078	40	106
うち物件費	919	705	763	△58	△214
うち機械化関連費用	247	106	217	△112	△141
業務粗利益	2,097	2,588	2,449	139	491
国債等債券関係損益	△15	0	0	0	15
コア業務純益	152	730	575	155	578
臨時損益	△6,923	4	△75	79	6,927
うち不良債権処理額	△7,034	△206	△250	44	6,828
うち株式等関係損益	0	0	0	0	0
経常利益	△7,231	735	476	259	7,966
特別損益	804	△2	0	△2	△806
税引前当期純利益	△6,427	732	476	256	7,159
法人税、住民税及び事業税 (△)	22	19	30	△11	△3
法人税等調整額 (△)	0	0	0	0	0
当期純利益	△6,449	712	446	266	7,161

3. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況

平成 26 年度の当組合営業エリア内の経済は、政府の経済政策等により緩やかに改善傾向にありますが、当組合の主要取引先である中小規模事業者においては、依然として厳しい経営環境に置かれております。このような状況の中で、今後も安定した経営基盤を築き、引き続き中小規模事業者等への安定的かつ円滑な資金供給を行い、地域経済の発展に貢献していくため、次の事項を重点的に取り組んでおります。

- 営業態勢の強化による貸出の増強
- 収益力の強化
- 信用コスト削減のための取組強化
- 経営の効率化
- 経営強化計画の確実な履行体制の構築

①営業態勢の強化による貸出の増強

ア. 営業態勢の充実

営業態勢強化の第 1 ステップとして、平成 26 年 3 月 10 日付で、営業推進を統括する「営業推進担当役員」を 2 名（専務理事、常務理事）任命致しました。うち 1 名（常務理事）は、旧中央商銀地区（神奈川、静岡、茨城、千葉、福井、富山、石川）、もう一名（専務理事）は、旧あすなろ地区（長野、群馬、栃木、新潟、山梨）を担当する体制としております。

また、同日付で旧中央商銀信用組合において設置されていた業務部を「業務推進部」と改組、人員を 4 名から 7 名に増強し、営業推進の専担部署とすることで、営業活動の主導と営業経験者の育成を行い、貸出金を増強する体制と致しました。平成 26 年 11 月 4 日に業務推進部を「営業本部」と改組し、平成 27 年 4 月 1 日付人事異動により現在 8 名の体制となっております。

同部において、既存・新規を問わず貸出金増強のため、ターゲット顧客の選定や顧客との交渉、提案内容の検討・実行、稟議の概要作成といった営業活動の計画策定から融資実行及び各営業店の融資担当者育成を更に強化しております。

各営業店においては、融資業務の経験蓄積・ノウハウ向上の途上にあることから、第 1 ステップでは既存取引先からの情報収集に特化し、営業本部に提供することを主な役割と致しました。既存取引先からの多様な情報は営業本部に集約する体制となっており、営業本部で一元管理することで、取引先のニーズ・課題を適切に把握・分析し、取引先のニーズに即した、提案型融資営業を実践し、既存・新規を問わず取引深耕を図る体制となっております。

地域的な戦略としては、企業数が多いものの人員不足から対応が遅れていた神奈川県、千葉県、長野県、新潟県を最重点営業推進地域と位置付け、上記「営業推進担当役員」によるトップセールスを絡めた営業推進を図っております。また、営業店を“北関東・甲信地区”、“南関東・東海地区”、“北越地区”の 3 ブロックに分け、それぞれの地区に営業本部職員 2 名を統括責任者とし

て任命し、統括責任者を中心とした情報共有や訪問、育成、推進活動を実施しております。

経営強化計画の取組みにより、平成 27 年 3 月末貸出残高は、前年 3 月末比 21,206 百万円増加の 101,001 百万円となっております。

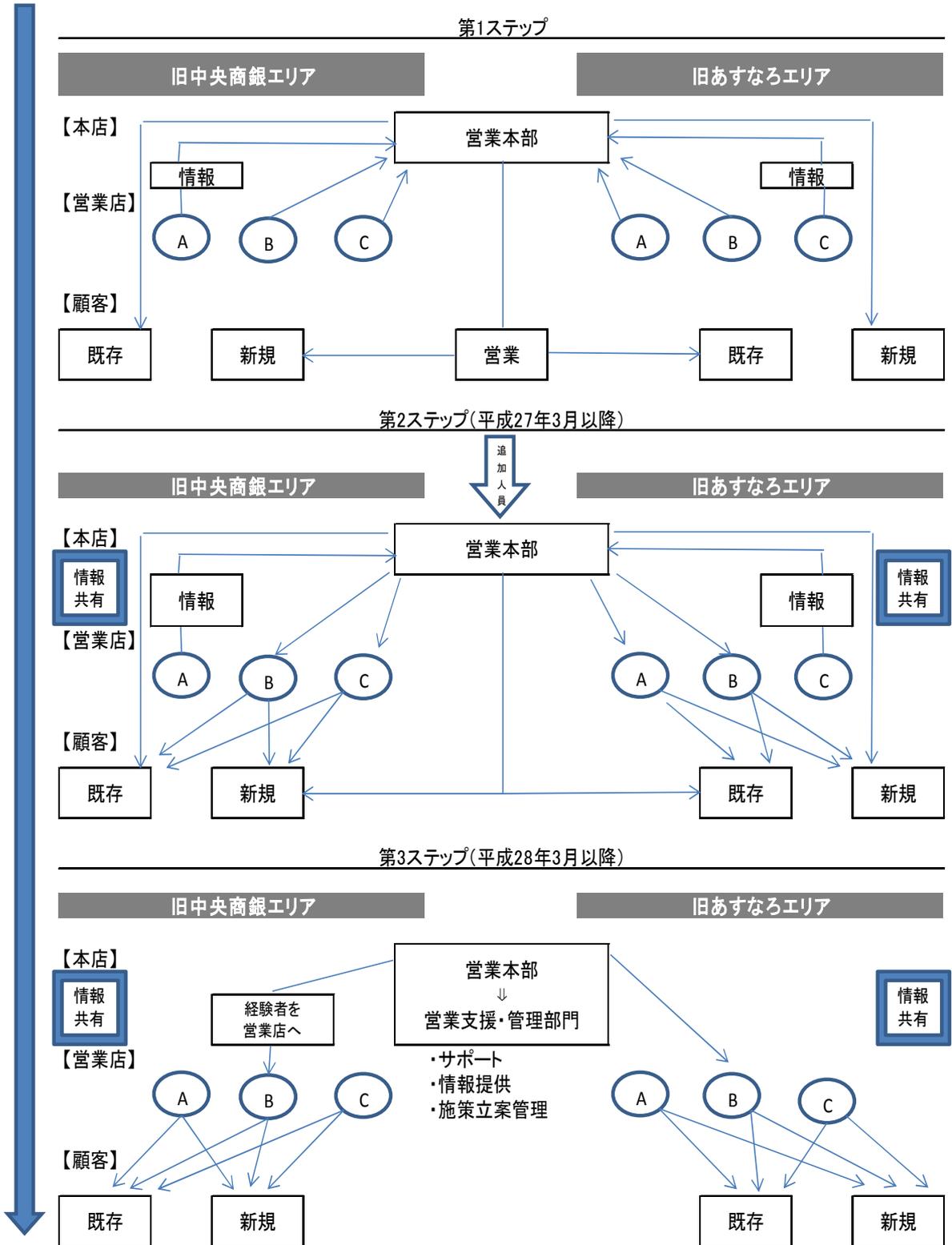
今後の戦略として、営業本部において取引先からの様々な情報を一元管理する体制を更に強化することで、単なる融資提案にとどまらず、不動産の売却案件の紹介と併せた融資提案や、事業継承や事業譲渡ニーズを取引先に紹介し資金需要に対応するなど、情報提供機能やコンサルティング機能を強化し、資金需要を創造する提案型の営業に取り組んで行く所存であります。

第 2 ステップとして、平成 27 年 4 月 1 日付人事異動により営業本部で経験を積んだ人員を本店営業部に配置致しました。営業本部には新たな職員を配置し、様々な経験を積ませております。

平成 27 年度以降は営業店主体の営業が可能となる体制を構築し、最終的には全営業店に業務推進部門経験者等の高度な金融サービスの提案が可能となる人員を配置し、営業店においてほぼ全ての営業活動が完結する態勢を実現してまいります。

* 営業推進態勢組織図 *

イ. 営業人員の育成



a. 人事部、営業本部、審査部による研修プログラムの実績及び予定

人事教育担当部署である人事部が、営業本部及び審査部の協力を得て、研修プログラムとして財務分析研修（基礎編、応用編）を実施しております。また、審査部・営業本部において、各営業店の融資担当者を対象に、財務分析のポイントや稟議起案に於ける副申請書作成等の研修を継続的に実施しており、今後も、基本的な財務諸表の分析やキャッシュフロー分析、連結財務諸表の考え方等のほか、稟議書作成における検討のポイント等についての研修を定期的で開催してまいります。

・全体研修（平成 26 年 9 月 6 日）

全国信用協同組合連合会会長を講師に招き、地域金融機関のあるべき姿や地域貢献、現場主義の実践等について講義を受けました。合併後初めての全職員対象研修であり、旧各組合の職員が初めて一堂に会し、改めて地域金融機関としての責務を認識し、新組合として一丸となる研修となりました。

・外部講師研修

平成 26 年 11 月 8 日より外部講師（公認会計士・税理士）を招き、管理職を対象とした会計・税務の研修を実施しております。同研修は平成 26 年 12 月 6 日、平成 27 年 2 月 21 日と合計 3 回にわたり実施致しました。組合職員がお客様の真の相談相手となるべく、知識の習得を行っております。

b. 営業本部における人材育成

営業推進部署である営業本部においては、各営業店職員と帯同営業を実施しており、営業店職員については、推進現場におけるノウハウを吸収しスキルアップに繋げております。

その後、経験を積んだ営業本部職員を各営業店に配属し、職員全体のスキルアップに繋がるよう取り組んでまいります。第一段階として平成 27 年 4 月 1 日付人事異動により、営業本部で経験を積んだ職員（1 名）を、本店営業部へ配置致しました。

c. 営業活動の管理と効率的な手法の提案

営業本部においては、各営業店の営業推進のサポートを行うことに加え、効率的かつ有効な営業活動に関する提案を行っております。例えば、各営業店からの顧客情報を吸い上げるとともに取引先の財務諸表等を同部にて再度精査し、取引先の資金繰りについて他行返済も含めたスキームの見直し等の提案を行うことにより、取引先の返済負担軽減や当組合のメインバンク化の実績を上げております。これら同部が蓄積している手法について、営業店と連携することで、効率的かつ有効な営業活動を強化しております。

また、取引先訪問時の効果的な話法や時期に応じた資金需要の確認など、お客様のニーズを捉える効果的な営業手法の発信や各営業店における日々の訪問件数・有効情報等を管理する体制も

整備し、情報の活用により非効率な営業を改善することで、限られた人員において最大限の効果が発揮できる体制を構築しております。

②収益力の強化

ア．法人向け施策

a．既存取引先及び取引消滅先の掘り起こし活動

平成 26 年 3 月の業務推進部（現営業本部）発足以降、過去取引のあった優良な取引先や既存優良取引先における融資機会の見直しを実施し、個別に営業推進を行っております。重点的にアプローチを行う既存取引先及び取引消滅先は、営業店から提供された情報をもとに営業本部が選定し、必要に応じて営業店も帯同訪問や情報収集などフォローを行っております。

平成 26 年 4 月から平成 27 年 3 月末までの実績は、既存先に対して重点的アプローチを行った結果、融資件数 168 件（101 先）、融資金額 12,437 百万円を実行しました。

なお、今般の営業態勢や財務基盤の強化を通じ、取引深耕が図れていなかった先に対して再度アプローチを実施し、優良な取引先に対する貸出金の増強を図っております。

b．成長分野への取組

地域における中小規模事業者向けの貸出金増強の観点から、今後資金ニーズが増加すると想定される医療・介護事業者や環境関連事業者等に対する融資に積極的に取り組んでいきます。

・成長分野全体の取組み

成長分野への取組に関しては、営業本部が主導的役割を担い、同部内に平成 26 年 6 月に「ニュービジネス担当者」を 2 名配置致しました。平成 26 年度は当該分野の営業推進活動と並行し、専門知識の習得と営業店職員への指導・教育を行いました。

具体的には、平成 26 年 6 月に認定経営革新等支援機関である税理士事務所と「創業・新事業支援についての覚書」を締結致しました。同事務所の創業支援では、IT 関連や美容業等の成長分野も多く、連携して創業・新事業の展開を支援しております。

・医療・介護分野への取組み

既存取引先である医療機器商社や介護事業者からの紹介を通じ、医療・介護事業にかかる不動産資金需要者の開拓を行い、併せて営業本部は、医療系コンサルティング会社や取引先医療機関等の外部専門家や当該業界とかかわりの深い調査・出版業者との連携・情報交換を定期的に行うとともに、業界セミナーへの参加等を通じノウハウの習得並びに資金需要者との接点拡大を図っております。現状では、介護施設等の新規融資を応需（平成 26 年度実績 1 件、2 億 5 千万円）しており、今後も取引先拡大に向けた施策を行ってまいります。

さらに、外部専門家等を招き勉強会の開催を行うなど、業界の動向やノウハウの習得を通じて医療・介護事業者に適した商品も開発を検討しており、中期的に体制面・商品面の両面から医療・

介護分野の融資拡大を図ってまいります。

・環境事業への取組み

環境関連事業者向けの融資については、中小規模事業者にとっての新たな成長分野と位置付け、平成 26 年 9 月 10 日より「太陽光発電事業支援ローン」を発売。現在まで 5 件、16 億 7,800 万円の取扱いがあり、今後も営業本部指導のもと、各渉外担当者において情報感度を高くするとともに、遊休不動産を所有している取引先への提案営業や屋根・屋上の有効活用を検討している取引先の開拓等に努めてまいります。

c. インターネットバンクサービスの活用

決済機能面においては、セキュリティ強化等のため十分な準備期間を設けたうえで、平成 27 年 1 月に新たな決済機能として法人向けインターネットバンクサービスを導入する予定でありましたが、昨今のインターネットバンキングに対する不正送金等の事案発生を受け、体制面の強化・対応方法の確立を更に行う必要があると判断し、平成 27 年 1 月からの導入は見送りました。

平成 27 年度中の導入を予定しており、法人の決済性預金の取り込みを強化し、資金調達コストの低減を図ってまいります。

インターネットバンクサービスの導入は遠隔地取引先の利便性向上を実現することから、遠隔地の既存取引先との取引深耕や新規取引先の獲得に寄与するものと考えられ、同サービスの導入効果により、貸出金の強化や取引先の資金決済口座の獲得に伴う役務収益の獲得など収益の増強にも繋げてまいります。

セキュリティに関しては、クライアント証明書の発行、ワンタイムパスワード及びリスクベース認証など、不正送金等の未然防止に向けたセキュリティ機能の強化を図ってまいります。また導入顧客に対して、セキュリティ向上のため、ウィルス検知・駆除ソフトの導入や当該ソフト及び OS 等の基本ソフトの定期的な更新により常に最新の状態を保つよう案内を行ないます。

イ. 個人向け施策

a. 個人ローンの取組強化

個人ローンについては、各営業店において既存優良取引先を対象に職域営業（取引先企業の従業員に対するセールス）を強化するなど、個人ローンの積極的な推進を図っております。

具体的には、平成 26 年 7 月 25 日よりカードローン“チェンジ”の取扱いを開始し、優良な既存法人取引先をリストアップし、その従業員に対してチラシ配布や相談会の実施、定期的な訪問を通じ、ライフステージに合わせた「奨学ローン」「リフォームローン」「カーローン」等の商品の利用を促しております。平成 26 年度の実績はカードローン 119 件、各種ローン商品は 193 件 208 百万円となっております。

b. 定期性預金の獲得を切り口とした融資取引の獲得

定期性預金について、各営業店における店周営業と店頭営業の強化を柱に推進を図るとともに、定期性預金の獲得を切り口に顧客の資産背景やライフステージの情報収集に努め、定期預金のセールスと併せ、顧客のニーズに合致した個人ローン提案を行うことでローンの推進にも繋げてまいります。

平成 26 年 11 月 11 日に定期預金商品“アシスト（期間 1 年、組合員 0.6%、非組合員 0.4%）”の販売を開始し、ご契約頂いたお客様への店頭でのアンケート等により情報収集を行っております。また、平成 27 年 3 月 10 日より販売を開始した新たな定期預金商品“チャンス（期間 1 年、組合員 0.45%、非組合員 0.25%）”の販売時においても同様の取組を行っております。現状定期性預金の獲得を切り口とした融資取引の獲得実績はありませんが、今後も同様の取組を行い、取引拡大を行います。なお、定期預金獲得実績は“アシスト”が 15,145 百万円、“チャンスが”9,473 百万円となっております。

店周営業については毎月 5 日を預金獲得推進日と設定し、店周におけるポスティングや既存取引先への訪問等を実施し預金獲得を図るほか、窓口を中心とした店頭営業の強化も併せて行っております。また、「ひとこえ運動」を実施し、定期預金の提案を継続的に行うとともに、セールス話法の勉強等も実施することで、内勤職員の教育と店頭セールスへの意識付けを行っております。

c. 広告媒体の活用

個人顧客の取り込みには効果的な広告活動も不可欠と考えており、営業本部と総務部が協働し、効果的な Web 広告の実施、訴求力のあるチラシの作成など、外部業者等の意見を参考にし、より実効性のある広告媒体の活用に取り組んでおります。

また、地域毎に反響の大きい広告媒体の分析も行っており、今後の広告媒体の活用に生かしてまいります。

③信用コスト削減のための取組強化

ア. 信用コスト削減のための組織態勢の整備

a. 「融資審議会」の設置

審査部長決裁以上の融資審査については、牽制を図るため、部長（営業推進、審査部門以外の部長）にて構成される「融資審議会」を設置し、各案件について「融資の 5 原則」（安全性、成長性、収益性、流動性、公共性）に基づき、案件の妥当性を十分に検討する体制としており、より牽制を高める目的として常勤監事が出席しております。

当審議会は、平成 26 年 3 月より週 1 回の周期で開催しており、融資実行の判断において多面的な意見を反映できるような対応を図っており、今後も継続してまいります。

b. 「融資管理部」の設置

平成 26 年 3 月より新たに融資管理部（現状 5 名）を設置し、従前は審査部において業務が混在

していたものを審査・管理の目的を明確にすることで、業績不振先に対する管理・再生支援等に、きめ細かに対応しております。

具体的には、業績不振先の経営課題の把握・分析を通じ、再生可能性の可否を検証し、再生可能性のある取引先に対しては、経営課題解決のための方策の提案、経営改善計画の策定支援等の経営支援活動を実施しております。現在、早期再生支援先として14先を選定し、中小企業再生支援協議会の活用や、再生計画作成支援等を行っております。

一方、再生可能性が極めて乏しい取引先に対しては、必要に応じ外部機関とも連携しつつ、対応強化を図っております。

さらに、融資管理部においては過去の倒産企業の要因を分析し、その内容を全店に共有することで破綻の未然防止や兆候の早期把握に努めております。また、不良債権の管理及び再生支援に関しては、法務・税務・財務等幅広い知識が必要とされることから、組合内部の研修以外にも、各地区の信用組合協会等が主催する外部研修への参加や、中小企業再生支援協議会等の外部機関との連携を通じ、職員の育成・ノウハウの習得にも取り組んでおり、再生支援の手法については、外部講師による研修を実施しております。

c. 「管理債権会議」の開催

業況等に注意を要する先につきましては、「管理債権会議」を四半期ごとに開催し、延滞先債務者の現状把握及び再生支援策等の検討を行い、具体的な取組を進めております。

対象先は、業況基準に基づき選定するほか、経営に対する影響を踏まえ未保全額50百万円以上の破綻懸念先も追加し、管理機能強化を図っております。

当会議は、平成26年6月6日に第1回を開催し、審査担当役員、営業推進担当役員、審査部、融資管理部、総合企画部、営業本部の各部長及び担当者をメンバーとして、組織横断的な管理を行っております。現在第4回まで開催しており、現状報告や再生方針決定等の様々な議論を行っております。

イ. 再生支援に向けた取組

取引先の再生支援につきましては、融資管理部が管理債権会議において策定した方針をもとに、主導して取り組んでおります。管理債権会議において選定した早期再生支援先(14先)のうち4先について、再生支援協議会へ相談等を鋭意行いましたが、諸事情により再生支援協議会の活用に至る事例はありませんでした。しかしながら、今後も再生可能な顧客につきましては再生支援協議会を積極的に活用してまいります。

業種等の特性により、再生支援協議会の活用が難しい融資先につきましても、融資管理部では当該取引先へのヒアリングを通じ、取引先の抱える課題を把握し、課題に対する施策(資金繰り対策、収益改善施策、財務管理強化施策等)に関しアドバイスを行っております。

再生支援につきましては、幅広い知識・ノウハウが必要となることから、弁護士、各地域の再生支援協議会等外部専門家とも連携しながら取引先の再生支援に取り組んでおります。また、必

要に応じて弁護士や公認会計士等の各種外部専門家の紹介や、再生計画策定の支援も行い、職員の知識向上のため、過去の事例研究や法律面、税務面の研修も適宜行っております。

平成 26 年 9 月 5 日に、再生支援に関する知識向上を目的とした外部講師による研修を開催致しました。各営業店職員及び本部職員が出席し、再生支援に対する知識向上を図りました。

また、管理職を対象として、平成 26 年 11 月より 3 回開催した（平成 26 年 11 月、12 月、平成 27 年 2 月）財務分析講座においても再生支援に関する講義を実施しております。

ウ. 取引先に対する審査・管理の強化

a. 精度の高い事前審査及び事後管理の実施

徹底した財務分析及び定性情報の収集により取引先の実態把握に努め、キャッシュフローを重視した貸出審査を行っており、取引先の資金繰り状況及び債務償還能力を見極めることで、より精度の高い審査を行っております。

併せて、法人においては平成 26 年 5 月に㈱東京商工リサーチと契約を行い、個人については個人信用情報センター等の信用調査機関を有効活用し、事前のリスク回避にも注力しております。

また、これまで蓄積した財務分析手法のポイントについて、営業店融資担当者を集めた勉強会で伝え、より精度の高い分析・審査の実現を図っております。

平成 26 年 5 月より新規与信額 1 億円以上の大口案件については、審査部に対し、事前協議書の作成・提出を義務付けており、業況の見極めや審査のポイント、保全面の確認事項等を営業本部・営業店と早期に共有することで案件に対する理解度を深め、十分な調査・分析を行っております。事前協議書の作成・提出は、通達により全店周知が図られております。

なお、平成 26 年 3 月の合併以降、積極的な営業活動の結果、貸出金が堅調に増加しておりますが、一方で、より適切で高度な信用リスク管理態勢を構築していく必要性を認識しております。このため、今後、以下を含めた取組みを通じ、態勢の強化を図ってまいります。

・与信集中リスクへの対応

与信集中リスクが組合経営に与える影響を把握するため、大口先債権がランクダウンした場合の与信集中リスクに関するストレステストを定期的実施するとともに、個社別のクレジットリミットの設定及びその適切性等を確認してまいります。

・資金使途確認、現況把握の徹底

適切な資金使途確認や現況把握を行うため、融資審査に関する規定類を改めて整理し、各営業店に周知徹底を図るとともに、審査部において資金使途や返済能力の確認、必要資金の分析・妥当性検証及び顧客の現況把握をより適切に実施できる態勢を構築してまいります。

・審査手法の高度化

収益物件の与信審査の高度化を図るため、LTV（不動産評価に対する借入金割合）やDSR（借入金返済余裕率）など、回収可能性に着目した審査手法の導入を検討してまいります。

・リーガルチェックの実施

顧客との取引にあたり、内包するリスクや法令等への抵触を回避するため、必要に応じて、

コンプライアンス統括部に対して、事前にリーガルチェックを実施する態勢を構築してまいります。また、営業本部・営業店にて現地の確認を行った際の報告体制を構築してまいります。

・事後管理態勢

貸出実行後の適切な事後管理を実施するため、顧客の業況や担保物件等の現況を定期的に把握し、顧客の業況等に変化があった場合、速やかに支援等が可能な態勢を構築してまいります。

また、顧客の業況等の把握に当たっては、業種に応じたモニタリング手法を定めて取り組んでまいります。

b. 取引方針とクレジットリミットの明確化

単体与信残高 1 億円以上の大口与信先については、四半期ごとに個社別の残高推移、報告を要する業況の変化等について審査部が取りまとめ常勤理事会に報告しております。またグループ与信残高 2 億円以上の与信先については、理事長、専務理事、常勤理事、審査担当役員、営業推進担当役員、審査部長、融資管理部長、営業本部部長にて構成される「取引方針検討会議」を平成 26 年 8 月に開催し、取引先の財務状況、定性情報を分析のうえ、取引方針の決定を行いました。クレジットリミットについては取引先ごとの財務内容や保全状況等を加味した設定方法を議論しており、平成 27 年度上半期中に設定致します。

また、取引方針設定先については、月 1 回以上の定期的な訪問を義務付け、取引先の実態把握を行うとともに、業況に変化がみられる場合には、速やかに取引方針や今後設定するクレジットリミットの再検討を行う等、迅速に対応してまいります。

c. 総合企画部、審査部、融資管理部の連携強化

不良債権の早期処理を実施するため、融資管理部は総合企画部、審査部と連携し、不良債権毎の対応方針を策定しました。策定された方針については四半期ごとに管理債権会議でレビューを実施し、追加施策の検討や新たに発生した不良債権への方針協議等も行っております。

d. 営業店における管理債権の管理強化

未保全額 50 百万円未満の破綻懸念先、与信額 50 百万円以上の要注意先については、営業店における管理を強化しております。

具体的には、未保全額 50 百万円未満の破綻懸念先、与信額 50 百万円以上の要注意先を営業管理債権と定義し、期初の個社別の取組施策を策定し、原則月 1 回の訪問による現況把握を義務付け、早期の業績悪化兆候の見極めに努めております。また、毎月融資管理部に対して取引先の現況報告及び取組施策の進捗状況を記載したローンレビュー報告書を提出し、本部・営業店での連携を強化しております。

e. 外部融資研修・勉強会の活用

各地域の信用組合協会等による外部研修を活用し、審査部や融資管理部、営業店職員の審査スキルの向上を図ってまいります。具体的には毎年開催されている全国信用組合中央協会主催の審査研修に審査部が参加予定であります。

また、会社経営者や業界団体の人材を招き勉強会を行い、より実態に近い事業分析の考え方や各業界特有のチェックポイントを学ぶことで審査の精度を向上させてまいります。平成 26 年度は、本部・営業店の管理職を対象として公認会計士による財務分析研修を開催（平成 26 年 11 月、12 月、平成 27 年 2 月）いたしました。内容は会計及び税務の基礎知識から始まり、提案型営業・解決型営業に必要な会計及び税務の知識まで行い、当組合職員がおお客様の真の相談相手となるべく、知識の習得を進めております。

④経営の効率化

ア. 店舗戦略の再検討

効率的な経営を実現するため、営業店別の採算管理を実施したうえで、各営業店が置かれている経済環境や取引先、競合他金融機関の状況分析を通じ、必要に応じて預金店舗化、出張所化等も選択肢とし、限られた経営資源をいかに効率的に投下していくかなど明確な店舗戦略の検討を進めております。

イ. 人件費の見直し

今期の人件費については、合併に伴い給料水準を是正したことに加え、赴任手当や超過勤務手当等が増加したため、計画値を 40 百万円上回る 1,118 百万円となりました。

ウ. 物件費の見直し

合併を機に再度様々な視点から削減の余地の有無を検討するため、総務部・事務部を主管とし、平成 26 年 4 月より「事務効率化プロジェクトチーム」を設置し、毎月 1 回の周期で会議を開催しており、非効率な事務及びそれに基づく不要な支出の削減を目指しております。

また、出張に伴う宿泊費等の経費について基準を設け、現状支出されている経費について再度見直しを行うなど物件費の削減に努めた結果、平成 26 年度物件費は計画を 58 百万円下回る 705 百万円となりました。

さらに、平成 27 年度から物件費の予算制度を設け、経費等をコントロールするとともに、前期から導入している「改善提案制度」の態勢面を見直し、更なる無駄や経費・事務の削減余地を検討する体制の強化に努めております。

⑤経営強化計画の確実な履行体制の構築

ア. 理事長直轄の「経営強化委員会」の設置

理事長直轄の「経営強化委員会」を設置し、平成 26 年 4 月より毎月 1 回の周期で開催して経営

強化計画における各種施策の進捗状況の統括及び計画の成否に係る主な施策の企画立案を行っております。

当委員会は、常勤理事及び各種施策の所管部署に所属する職員で構成し、実施状況の管理については、所管部署である総合企画部が毎月各部署に対しヒアリングを実施し、施策の進捗管理に加えて、横断的な取り組みに関する各部署の調整や各種施策が組合に与える効果測定等を取りまとめしております。

イ. 経営強化計画の取組状況の検証体制

本経営強化計画の進捗状況につきましては、経営強化委員会のメンバーにて管理しておりますが、本部・営業店間の認識の統一、情報の共有化を図るため、必要に応じ営業店舗長も参加させるものとし、計画の進捗状況を定期的にレビューするとともに、実行された各施策を検証（融資推進において金利による競争力懸念や新規商品作成による対応等）しております。

4. 従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項

(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. 業務の執行、経営の監視、牽制の適正化

横浜中央信用組合では、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位置付けており、旧組合意識の払拭を徹底するとともに、常勤理事会による業務の執行、理事会・監事会における経営の監視・牽制が適正に機能する体制を構築しております。

具体的には、平成26年6月27日の総代会において、合併に伴い増加した常勤理事及び非常勤理事を23名にまでスリム化を図り、迅速な意思決定・業務の執行ができる体制に致しました。

併せて、ガバナンス態勢の強化に向け、同6月2日より他の金融機関での役員経験（監査の知識・経験）を有する外部人材を常勤顧問として招聘し、上記総代会において同人は常勤監事として就任しております。

イ. 理事会等の整備・機能強化

常勤理事会は、毎週1回の周期で開催し、理事会で決定した基本方針に基づき、協議・決定のうえ、業務を執行しております。

理事会は、原則二ヶ月に1回の周期で開催する事となっておりますが、実際には毎月開催しており、経営方針や業務運営に関する重要事項について協議・決定を行うほか、理事の職務の執行を監督しております。

また、組合の現状・課題に対する意見交換、施策の検討も行うことに加え、監事から組合の業務執行状況についての課題の報告及び意見を求めるなど、業務執行に対する監査・監督体制の整備にも取り組んでおります。

なお、経営強化計画に掲げる収益目標等の達成を最重要課題として取り組む一方、信用リスク管理態勢や合併後の内部管理態勢の整備等にかかる課題に対して、引き続き取り組みを強化していく必要があるものと認識していることから、常勤理事会では、経営に関する活発な議論や担当部署への指示等を通じて、業務運営面やそのリスク特性に応じた管理態勢等の整備強化に積極的に関与してまいります。特に、管理態勢の整備強化にかかる施策については、その立案状況や進捗状況について内部でPDCA管理を実施し、改善・対応策や実施状況を注視し、常勤理事会として、主導的かつ能動的な検証を行うなど、理事会機能の更なる発揮に努めてまいります。また、理事会においても、かかる取組等を注視し、経営全般を監督していくことで、経営管理機能を適切かつ有効に発揮し、経営管理態勢及び法令等遵守態勢の更なる充実を図ってまいります。

ウ．経営の客観性・透明性の向上

本経営強化計画の進捗状況の管理・監督、経営戦略や基本方針について、客観的な立場で評価・助言を受け、経営の客観性・透明性を高めるため、信用組合業界の中央機関である全信組連の経営指導を定期的に受けるとともに、平成27年3月に全国信用組合監査機構監査を受査しております。

②新経営陣のリーダーシップ確保

ア．経営方針の周知

常勤理事会での理事長講話の内容や主要会議の席での理事長挨拶の内容を、「理事長メッセージ」として社内LANで全役職員へ配信し、理事長の方針・考えを職員にまで周知し、平成26年9月に実施した職員全員参加の全体研修でも今後の方針について周知致しました。

また、理事長を含む常勤理事及び本部各部の部長が出席する部店長会議を、平成26年4月25日を第1回目とし、3か月に1回の周期で開催し、幹部職員に対して経営の現状を周知するとともに、幹部職員が自ら考え行動することを徹底しております。

イ．職員意見の吸い上げ

本部部長会議を平成26年6月より原則毎月1回の周期で開催しており、各部署で抱えている課題等について各部長が協議し、その結果を役員へ答申しております。本部部長会議以外でも本部部長が一堂に会する機会（経営強化委員会等）も多く、各部署の課題等について横断的に協議しております。

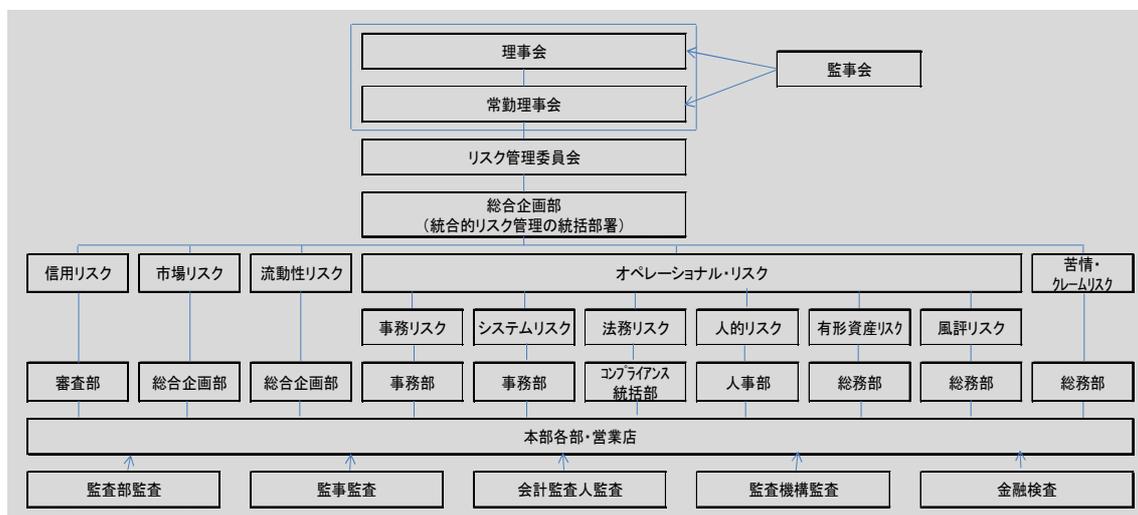
また、定期的に行う内部研修・勉強会に理事長が出席し、理事長と職員が直接懇談する時間を設け、その中で当組合の経営方針等を理事長が直接伝えるとともに、営業店の現場の意見を吸い上げることにより、経営管理態勢の強化と職場の活性化に取り組んでおります。なお、理事長の顧客・営業店訪問に合わせて各店舗職員との懇談会を実施しております。

(2) リスク管理の体制の強化のための方策

①統合的リスク管理態勢

総合企画部は統合的リスク管理の統括部署として、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、平成26年5月28日を第1回目とし、3か月に1回の周期で開催している「リスク管理委員会」にて各種リスクの所管部署と協議し、その協議内容を常勤理事会に報告する体制とし、統合的リスク管理に向けた態勢の整備に取り組み、各種リスクをコントロールするなど高度な管理態勢の構築に努めております。平成26年度は合計4回開催し、各リスク所管部署のリスク特定や対応方法・解決策等について協議致しました。

* リスク管理体制図 *



②信用リスク管理態勢

審査部が所管部署となり、信用リスク管理方針・規定等に基づき管理しております。

大口与信集中及び業種集中の管理につきましては、従前の残高及び与信全体に対するシェアの管理に加えて、当該大口与信・業種集中先のリスクが顕在化した場合の影響額等（当該先における不良債権の非保全額の一定額が損失となったと仮定した場合の損失額）を試算するため、過去の損失率を考慮して、最大限の損失が発生した場合に、自己資本比率等に与える影響を試算致しました。今後は業種毎の区分変動状況等の分析も進め、自己資本比率等に与える影響を半期に一度分析してまいります。

なお、融資管理部が所管部署となる「管理債権会議」を平成26年6月より開催しており、業況悪化の懸念のある取引先に未保全額50百万円以上の破綻懸念先を追加し、債務者の現況把握及び再生支援方針等の検討を行っております。

また、グループ与信残高2億円以上の与信先に対して、取引方針検討会議において個社別の取引方針を策定し、取引方針を策定した取引先に対しては、定期的な訪問による業況の確認や試算表の徴求を通じて、スピーディーな現況の把握に努めております。また、クレジットリミットに

については、取引先ごとの財務内容や保全状況を加味した設定方法を議論しております。信用リスク管理状況については、リスク管理委員会を通じて四半期ごとに常勤理事会へ報告し、経営陣がリスクについて適切に評価・判断できる体制としております。

③市場リスク管理態勢

総合企画部が所管部署となり、市場リスク管理方針・規定に基づき、年度毎に余裕資金運用・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、定期的なモニタリングを行い、その結果についてリスク管理委員会を通じて四半期ごとに常勤理事会へ報告し、経営陣がリスクについて適切に評価・判断できる体制としております。なお、今期は新規の有価証券購入は行っておりません。

④流動性リスク管理態勢

総合企画部が所管部署となり、流動性リスク管理方針・規程に基づき、「平常時・要注意時・懸念時・緊急時」の資金繰り逼迫度区分によって、現金・預金の確保を行い、資金繰り状況について営業店で10百万円以上の大口為替がある場合には総合企画部へ報告するなど、流動性と収益性のバランスをとりながら、手許流動性の確保に努めております。

また、資金ポジション状況を「資金ポジション管理表」により、総合企画部担当役員ほか常勤役員全員に毎週報告するほか、「流動性リスク指標に伴う報告」によりリスク管理委員会を通じて四半期ごとに常勤理事会へ報告し、経営陣がリスクについて適切に評価・判断できる体制としております。

⑤オペレーショナル・リスク管理態勢

事務部が所管部署となり、オペレーショナル・リスク管理方針及び規程等を制定するとともに、事務リスクやシステムリスク等各種リスクごとの管理方針及び規程を整備し、当該リスクの発生予防と極小化を図り、経営の維持・安全に努めております。

オペレーショナル・リスク、システムリスク・事務リスクの方針及び規程については通達により、全店周知徹底しております。また、信組情報サービス㈱が運営しているオンラインサービスに加盟し、旧中央商銀信用組合において独自に作成している同サービスに係る「業務手順書」を活用し、正確な事務処理を遂行することにより事務リスクの回避に努めるとともに、管理状況はリスク管理委員会を通じて四半期ごとに常勤理事会へ報告し、経営陣がリスクについて適切に評価・判断できる体制としております。

(3) 法令遵守の体制の強化のための方策

当組合は、法令等遵守を経営の最重要課題の一つとして位置付け、お客様・組合員の皆様からの信頼・信用を確保するために、役職員一人ひとりのコンプライアンス意識を醸成・徹底することにより、不正行為・不祥事件を未然に防止する態勢を構築しております。

① 「コンプライアンス委員会」の設置

コンプライアンスに係る計画、実施、点検などを行うとともに、不祥事件発生などの対応や再発防止策の策定を行うため、平成26年4月、理事長及び常勤理事、本部各部長をメンバーとした「コンプライアンス委員会」を設置し、平成26年7月より原則として3か月に1回の周期で開催し、法令等遵守態勢の確立に向けた内部管理体制の改善に取り組んでおります。また、コンプライアンス担当役員が指名するメンバーで構成する「コンプライアンス小委員会」を設置し、平成26年6月12日を第1回目とし、原則として2か月に1回の周期で開催して各部店の具体的な諸問題を検討・協議した結果をコンプライアンス委員会に具申する体制としております。

当初の計画書では、「コンプライアンス委員会」の開催は半期ごととしておりましたが、コンプライアンスを経営の重要課題と位置付け、一段のコンプライアンス管理態勢強化のため、開催周期を3か月に1回へ短縮し、さらに「コンプライアンス小委員会」を設置することで、各部署に内在する諸問題に取り組んでおります。

② 「コンプライアンス統括部」の設置

平成26年3月に、新たに「コンプライアンス統括部」を設置致しました。専任担当者を配置して、法令等遵守態勢確立のため、コンプライアンス関連方針・規程の整備やコンプライアンス委員会の立ち上げ等の諸施策、業務改善計画の継続的なモニタリングに取り組み、法令等遵守を徹底する組織づくりに努めております。

③ 職員の法令等遵守意識の醸成・徹底・理解度確認

全役職員に対して、原則毎年2回の「コンプライアンス理解度テスト」を実施し、コンプライアンスに関する理解度を確認するとともに、結果を分析のうえ、理解度の低い分野・職員については研修等によりフォローアップを行っております。

なお、第1回目を平成26年6月18日(水)、第2回目を平成26年11月19日(水)に実施致しました。コンプライアンス理解度テストの結果や職員の法令等遵守の状況については、今後営業店業績評価項目に反映してまいります。

さらに、内部研修の開催、外部セミナー等への参加、全部店ごとに毎月コンプライアンス・リスク研修会を実施することにより、法令等遵守意識の醸成・徹底を図っております。

④ コンプライアンス・マニュアルの策定・見直し

役職員が遵守すべき法令等の解説、違法行為を発見した場合の対処方法を示した手順書として、平成26年9月に全職員に対してコンプライアンス・マニュアルを配付致しました。全店朝礼や夕礼等で読み合わせを行うなど、遵守すべき法令等や対応方法の理解を深めております。今後も法令等の改正に則った内容とするため、每期、年度末までに見直しを実施し新年度に改訂版を発行してまいります。

⑤コンプライアンス・プログラムの策定・見直し及び同スケジュールの進捗管理

コンプライアンスを実現させるための具体的な実践計画として、平成 26 年 7 月に「コンプライアンス・プログラム」を策定致しました。コンプライアンスへの取り組みの強化・徹底を図るため、プログラム実施項目及びスケジュールの見直しを、毎期、年度末までに実施してまいります。また、同スケジュールに基づく進捗管理は月次単位で管理し、常勤役員全員がメンバーとなっているコンプライアンス委員会で報告を行っております。

⑥コンプライアンス・モニタリング臨店の実施

コンプライアンスの推進状況に係るモニタリング及び指導を目的として、コンプライアンス統括部が全営業店を対象とした臨店を実施しております。平成 26 年度は 5 店舗で実施しており、コンプライアンス面でのヒアリングやコンプライアンス意識についても臨店時に確認しております。

⑦コンプライアンス・プログラムの進捗状況等の常勤理事会への報告

コンプライアンス・プログラムの進捗状況、コンプライアンスに係る苦情等、その他コンプライアンスに係る事項については、常勤役員全員がメンバーとなっているコンプライアンス委員会にて報告しております。

⑧監査部による内部監査体制の充実

監査部には 3 名の人員を配置し、不祥事の未然・再発防止に主眼を置いた監査を実施するために、不祥事防止に加え、重大な事故、事務ミスを防止するため、特にリスク度の高い項目については、監査項目の細分化を行っております。平成 27 年 4 月、新たに全信組連監査機構で監査業務経験を有する監査部長を招聘し、監査体制の強化を図りました。

営業店監査は年 1 回の臨店監査を実施することとし、問題点についてはその場で指摘・意見交換を行い、改善を行っております。臨店監査において事務管理上問題があると認められる店舗に対しては年度末に「フォローアップ監査」を実施し、改善状況をチェックしてまいります。

また、営業店において毎月実施されている「自店検査」に加え、監査部指示に基づき営業店が特定の項目について検査を行う「指示検査」を原則 2 か月に 1 回の周期で実施しております。

本部監査については、現物管理を中心とした営業店に準じた監査を継続するとともに、各部が所管するリスクを踏まえた「業務監査」を年 1 回の周期で実施しております。

監査員の専門性を高めるため、各地域の信用組合協会が実施する研修会への参加や全信中協主催の“内部監査講座”等の受講、事務部・審査部等関係各部との勉強会を開催しております。

⑨反社会的勢力への対応・方針

総務部が所管部署となり、1.警察庁より提供される情報、2.全国銀行協会より提供される情報、3.営業店からの情報を統一し、平成 26 年 9 月にデータベース化するなど、反社会的勢力排除に向けた取り組みを強化しております。

また、「反社会的勢力等との対応規程・同マニュアル」をコンプライアンス統括部と協働で策定し、平成27年2月に通達を発出。併せて全店に対し、説明会を開催しており、反社会的勢力との取引防止に向けた態勢の再構築に取り組んでおります。

⑩顧客保護等管理態勢の構築

総務部が所管部署となり、顧客の保護及び利便性の向上を図り、業務の健全性及び適切性を確保する態勢を構築しております。また、総務部内に「お客様相談窓口」を設置し、顧客の相談、または苦情等への対応を行い、リスク管理委員会を通じて四半期ごとに顧客からの相談・苦情及びその対応状況を含めた顧客保護の状況を常勤理事会に報告する態勢としております。

(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策

①全信組連による経営指導、全国信用組合監査機構の監査受査

経営に対する評価の客観性を確保するため、信用組合業界の中央機関である全信組連の経営指導を定期的に受けるとともに、年1回の全国信用組合監査機構監査を受査しております。平成26年度は平成27年3月に受査しており、経営戦略や基本方針について客観的な立場で評価・助言を受け、経営の客観性・透明性を高めております。

②「経営諮問会議」の設置

経営の客観性・透明性を確保するため、経営戦略及び経営強化に向けての提言・アドバイスを受けることを目的として、外部有識者等により構成する「経営諮問会議」を設置し、第一回経営諮問会議を平成26年12月2日に開催致しました。委員は大学教授・公認会計士・弁護士等の4名で構成しており、当会議において、経営実態並びに本経営強化計画の進捗状況に対する意見・助言をいただき、適切に経営に反映してまいります。今後、同会議は毎期2回開催することを予定しております。

(5) 情報開示の充実のための方策

①「ディスクロージャー・ポリシー」の制定・公表

情報開示に関する基本方針として、「ディスクロージャー・ポリシー（情報開示に関する基本的な考え方）」を制定致しました。今後も適時適切かつ透明性の高い情報開示を行ってまいります。なお、ディスクロージャー・ポリシーについては平成26年7月ホームページに掲載し、お客様に対して公表しております。

②ディスクロージャー誌等での開示

お客様・組合員の皆様に経営に対する理解を深めていただき、経営の透明性を確保することを目的として、迅速かつ充実した経営情報を開示するとともに、積極的な営業活動に取り組んでおります。

ディスクロージャー誌については、従来と同様、決算期ごとに法令で定められた開示内容以外に、経営理念、リスク管理態勢、コンプライアンス管理態勢の状況をはじめ、地域貢献に関する情報等、当組合を理解していただくための経営情報を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、ホームページ上でも公開しております。

5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、その他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策

(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の進捗状況

中小規模事業者向け貸出残高は、積極的な営業推進の結果、計画始期である平成25年3月期対比29,150百万円増、計画対比22,732百万円増の94,732百万円となりました。中小規模事業者向け貸出比率についても、貸出残高が大幅に増加したことにより、平成25年3月期対比+4.61ポイント、計画対比+3.43ポイントの58.37%となりました。平成27年度も、より一層中小規模事業者向け貸出の推進に力を入れ、成長分野や新事業支援にも推進していく方針です。

【 中小規模事業者向け貸出残高の推移 】 (単位：百万円、%)

		25年3月期 (計画始期)	27年3月期			25年3月期	28年3月期
			計画	実績	計画対比	実績対比	計画
中小規模事業者 向け貸出残高	中央商銀	41,923	72,000	94,732	22,732	29,150	74,700
	あすなろ	23,659					
	合計	65,582					
総資産額	中央商銀	82,569	131,040	162,281	31,241	40,291	135,557
	あすなろ	39,421					
	合計	121,990					
中小規模事業者 向け貸出比率	中央商銀	50.77	54.94	58.37	3.43	4.61	55.10
	あすなろ	60.01					
	合計	53.76					

(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

経営相談への取組は、「組合において継続的に経営相談を実施している先」を経営相談先と定義付け、モニタリングを継続して実施する等、合計 127 先を取組みを実施してまいりました。

また、早期事業再生支援への取組みでは、「本部が直接関与を行い、継続して経営改善支援を実施している先」と定義付け、平成 26 年度は合計 14 先を早期事業再生支援先に認定し、経営改善支援を実施しております。具体的には、経営改善計画の策定支援やモニタリング指導、テナント先の紹介や外部専門家との連携した経営改善への取組みを行うなど、支援先それぞれの実態に即した適切且つ効果的な活動に努めております。

事業承継支援に関する取組みについて、後継者問題等を抱える顧客 4 先から鋭意相談を受けております。事業継承支援には幅広い分野の深い知識が必要なことから、税理士・公認会計士等外部専門家と情報交換を行い、平成 27 年 3 月 12 日に第 1 回を開催したお客様親睦会（名称：中央会）も活用し、営業本部が集約した事業承継ニーズに答えるべく、積極的な取組に努めてまいります。

《経営改善支援等取組み推移》

(単位：先、%)

		25/3 期 (計画始期)	27/3 期 計画	27/3 期 実績	計画対比	25/3 実績 対比
経営改善支援等取組先数	中央商銀	50	169	181	12	40
	あすなろ	91				
	合計	141				
創業・新規事業 開拓支援	中央商銀	2	12	13	1	9
	あすなろ	2				
	合計	4				
経営相談	中央商銀	35	134	127	▲7	3
	あすなろ	89				
	合計	124				
早期事業再生支援	中央商銀	5	10	14	4	9
	あすなろ	0				
	合計	5				
事業承継支援	中央商銀	0	4	4	-	4
	あすなろ	0				
	合計	0				
担保・保証に過度に依存 しない融資推進	中央商銀	8	9	23	14	15
	あすなろ	0				
	合計	8				
期初債務者数	中央商銀	430	2,329	2,269	▲60	▲24
	あすなろ	1,863				
	合計	2,293				
支援取組率	中央商銀	11.62	7.25	7.97	0.72	1.83
	あすなろ	4.88				
	合計	6.14				

(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致します。

「経営改善支援取組先」とは、以下の取組み先とします。

(1) 創業・新事業開拓支援先

「事業創業融資」及び「既存取引先に該当がない業種」に対する融資を取扱った先

(2) 経営相談先

組合において継続的に経営相談を実施している先

(3) 早期事業再生支援先

本部が直接関与を行い継続して経営改善支援を実施している先

(4) 事業承継支援先

事業の承継にかかる相談に対し助言等を行った先

(5) 担保・保証に過度に依存しない融資推進先

業況及びキャッシュフロー等を重視し、融資を実行した先

(2) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策の進捗状況

①中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

ア. 円滑な信用供与に向けた体制の整備

営業推進担当部署として、営業本部（旧業務推進部）を設立し、現在人員を 8 名に強化しております。営業店を 3 ブロックに分け、各ブロックに推進担当責任者を置き、営業エリア全般の融資営業を主導しながら、情報の一元化を行い、提案力及び営業人員の育成を強化し、中小規模事業者に対する信用供与をより円滑に実行するための体制をより強固に整備しております。

イ. 経営改善の取組みに向けた体制の整備

合併後設置した融資管理部に現状 5 名を配置しており、同部より、改善支援取組先へのヒアリングによる経営課題の把握や財務分析などを通じて、取引先に対してより実現可能性の高い解決策の提案を行っていくほか、新たに設置した管理債権会議内で再生支援策等の検討を行っており、また、必要に応じて弁護士等外部専門家とも連携し、取引先企業の再生支援に積極的に取り組み、中小規模事業者に対する信用供与の円滑化を図っております。

管理債権会議において選定した早期事業再生支援先（14 先）のうち 4 先について、再生支援協議会へ相談等を鋭意行いましたが、再生支援協議会の活用に至る事例はありませんでした。しかしながら、今後も再生可能な顧客につきましては、再生支援協議会を積極的に活用してまいります。なお、平成 27 年度の早期事業再生支援先は 8 先を選定致しました。

ウ. 信用供与の実施状況を検証するための体制

平成 26 年 4 月より理事長直轄の「経営強化委員会」を設置し、同委員会を毎月開催し、経営強化計画の取り組みを推進し、併せて進捗状況を管理しております。

各種施策の実施状況の管理手法につきましては、本委員会の所管部署である総合企画部が、毎月各部署とヒアリングを実施し、施策の進捗管理に加えて、横断的な取り組みに関する各部署の調整や、各種施策が組合に与える効果測定等を取りまとめております。

②担保又は保証に過度に依存しない融資の促進その他の中小規模の事業者の需要に対応した信用供与の条件又は方法の充実のための方策

ア. 保証協会を活用したローンの取組推進

信用組合業界の保証会社である全国しんくみ保証(株)（しんくみビジネスローン）や民間保証会

社（創業者ローン、環境配慮事業者ローン）を活用したビジネスローンについては、勉強会の実施による職員への商品理解・周知を図るとともに、定期的な推進キャンペーンを企画し、更なる取組強化を図っております。

なお、従前どおり、ホームページ上からの相談受付も行うほか、新規の資金需要者の開拓に関しては、既存取引先からの紹介、地域の有力者への協力要請や役員が率先して商工会、各種団体の会合の場に出席するなど繋がりを積極的に活用し取り組んでおります。

イ．ABLの取組強化

営業本部と審査部が連携して、動産を担保にした融資や売掛債権等を担保にした融資取扱等の過去の実績を踏まえた事例集や取扱マニュアルを平成27年度中に策定し、定期的な勉強会を通じて、取組強化に向けた体制を整備致します。既にマニュアルの素案は作成済みであり、今後の運用方法について検討しております。

また、これをもとに渉外活動を行うとともに、地域の有力者への協力要請や商工会、各種団体の会合の場に出席するなど、繋がりを積極的に活用して営業情報の収集を図り、融資提案に繋げてまいります。

③中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画を適切かつ円滑に実施するための方策

ア．中小規模事業者等向け貸出の強化

a．融資取組強化による与信先数の増加（取引の裾野拡大）

営業本部が主導して、与信先数の増加に向けた取組強化を図っております。また、広範にわたる営業エリアから、最重点営業推進地区とした神奈川・千葉・長野・新潟に対しては、特に営業推進・融資取組みの強化を図っております。

「既存分野の深耕」については、特定業種への営業推進・審査管理等を通じて培った実績・ノウハウをもとにして、業界セミナーへ参加し、相談窓口を設けるなど、新規取引先の融資獲得といった取引先の裾野の拡大、与信先数の増加に取り組んでおり、平成26年4月1日より平成27年3月末まで、純新規先91件（74先）、実行額26,213百万円となっております。既存顧客を含めた新規融資額は38,651百万円の実行を行っております。

「成長分野の開拓」においては、最重点営業推進地域に力点を置いて、医療・介護事業者、環境事業者などに対して、営業本部が集約している顧客情報の活用、既存取引先からの紹介や商工団体との連携等を通じて推進先をリストアップし、営業推進責任者と営業本部が連携のうえ取り組みを進めており、介護事業者を始め、新たな分野での融資を実行しております。「しんくみビジネスローン」、「創業者ローン」、「環境配慮事業者ローン」等の既存商品を活用し推進を図るほか、資金ニーズに応じた新商品開発を進めております。

現状“太陽光発電事業支援ローン”、宿泊業関連機器購入を対象とした“横浜中央Aローン”、不動産購入・改装資金等を対象とした“アセットローン”を販売しており、当該事業に対する取組ノウハウの蓄積を図り、他地域への展開を行っております。

b. 顧客ニーズに合致した新商品の開発・投入

幅広い業種に対して円滑な資金提供をするべく、積極的に新商品の開発・投入を行っております。不動産購入・改装資金等を対象とした“アセットローン”及び宿泊業関連機器購入を対象とした“横浜中央Aローン”の取扱いを平成26年8月より開始し、平成26年9月には太陽光発電事業支援ローンの販売を開始致しました。

また、急速に高齢化社会が進む中で事業者の規模拡大といったニーズが見込まれる医療・介護分野については、現状介護施設に対する不動産融資案件を取扱っており、業界特有のビジネスモデル・リスクの分析・把握に努めております。今後、ノウハウの蓄積をもとに資金需要者に適した新商品の投入を実施していきます。

c. 政府系機関、信用保証協会の活用

各自治体や政府系機関、信用保証協会等と定期的な情報交換を実施するとともに、各自治体・機関から講師を招き、職員に対し各種制度等の勉強会を実施して理解を深め、制度の活用を活性化させるなど、積極的に連携して支援を行ってまいります。

現状、国が認定した認定経営革新等支援機関である税理士事務所と覚書を締結しており、創業・新事業支援について双方で展開・支援していくことを約束しており、創業・新事業支援を行うと共に、政府系機関・保証協会の活用も積極的に推進してまいります。

イ. 経営改善支援等の取組強化

a. 地方公共団体等における支援制度の活用

早期に取引先企業に対するコンサルティング機能の強化を図るべく、横浜企業経営支援財団や長野県中小企業振興センター等の相談機能、人材紹介・専門家派遣機能の活用、中小企業再生支援協議会と協働した計画支援策定に取り組んでおります。

また、日本政策金融公庫との業務連携・協力を進め、新たに連絡窓口を設けたことから、同公庫の各種制度を効果的に活用し、実効性のあるコンサルティング機能を発揮してまいります。

b. 外部コンサルティング会社の活用

現状、個別案件では税理士とスキームについて確認しつつ進めておりますが、今後は外部コンサルティング会社主催の研修・勉強会等を通じて、職員の能力向上を図り、より専門性の高い業務に従事することでノウハウを身に付けるとともに、難易度の高い案件に積極的に取り組んでまいります。

c. 事業再生ファンドの活用

信用組合業界の事業再生ファンドである「しんくみ리카バリ」や、地方公共団体、地域経済活性化支援機構等の外部機関の活用も検討しながら、取引先企業の支援をしてまいります。

平成 26 年 6 月より開催している「管理債権会議」において、早期事業再生支援先を 14 先選定しており、再生支援協議会も積極的に活用致します。

(3) その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況

①創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策

営業本部内において「創業・新事業担当者」を平成 26 年 6 月に任命し、各自治体や商工会議所、各種団体等が主催する創業・新事業開拓セミナーに参加し、当該分野の知識習得を図るとともに職員への指導を行ない、公的支援制度や各地の信用保証協会の制度融資を活用しながら「創業者ローン」を主力商品として推進してまいります。

平成 26 年 6 月に、認定経営革新等支援機関である税理士事務所と「創業・新事業支援についての覚書」を締結しており、連携して創業・新事業の展開を支援しております。

②経営に関する相談その他の取引先の企業に対する支援に係る機能の強化のための方策

ア. 営業本部におけるビジネスマッチングやM&A仲介

営業本部が「ビジネスマッチング」の所管部署となり、同部に集約された情報をもとに「買収ニーズ/事業売却ニーズ」、「商材の売りニーズ/買いニーズ」等に類型化し、当該ニーズが合致する取引先の選定を行い、ビジネスマッチングやM&A仲介等の非金融サービスの提供のための企画・立案を行い、年 1 回の周期で取引先同士の交渉サポート等を行ってまいります。

イ. 「中央会」の設立

当組合と取引先との情報交換をより積極的に行うため、お客様親睦会「中央会」を平成 27 年 3 月より開催し、役職員が取引先経営者の「生の声」に接する機会を設けております。当会の開催により、M&Aや事業継承、事業再生等の情報収集を通じて親密なリレーションを構築し、取引先にとっての「真の経営パートナー」となるべく取り組みを行っております。

③早期の事業再生に資する方策

職員の事業再生に係る理解度を深めるため、外部講師による再生支援講義を平成 26 年 9 月に開催致しました。ノウハウの蓄積や経営相談に関する対応を強化するとともに、弁護士、公認会計士等外部の専門家と積極的に情報交換を行い、取引先の事業再生に対する支援を行っております。

④事業の継承に対する支援に係る方策

融資管理部及び営業本部が所管部署となり、営業本部が収集した事業継承ニーズや「中央会」での事業継承の情報を活用してまいります。

また、事業継承には幅広い分野の深い知識が必要とされることから、税理士、公認会計士等外部の専門家と積極的に情報交換を行い、また協働で対応することにより、取引先の事業継承に対する支援を行ってまいります。創業・新事業支援を協働で対応する税理士事務所と連携を密にす

ることで、事業継承に関するノウハウも習得し、事業継承に関する取組みを開始しています。現状事業承継支援に関する取組みについて、実績はありませんが、後継者問題等を抱える顧客から鋭意相談を受けております。また、管理職を対象とした公認会計士による財務分析研修で、事業承継に関する講義も受けており、知識習得を図っております。

6. 経営の強化に伴う労務に関する事項

(1) 経営強化計画始期から終期までの従業員数

本計画の始期における従業員数は中央商銀信用組合 118 名、あすなろ信用組合 56 名の合計 174 名です。なお、本計画の終期である平成 28 年 3 月期の従業員数は始期より 5 名増加の 179 名を計画しております。

(2) 経営の強化に充てる予定の従業員数

本計画において経営の強化に充てる従業員数は総合企画部 4 名、営業本部 7 名、監査部 3 名の合計 14 名でありましたが、平成 26 年 10 月の人事異動で総合企画部 3 名、営業本部 8 名、監査部 3 名としております。

7. 剰余金の処分の方針

(1) 基本的な考え方

平成 27 年 3 月期は、計画を上回る当期純利益 712 百万円を計上することができましたので、計画で想定している優先出資及び普通出資の配当を行うことといたしました。また、特別積立金（優先出資消却積立金）も計画に先立ち、今期は、75 百万円の積立を行っております。

今後、本経営強化計画の実践による収益力の強化と業務の効率化を進め、内部留保の蓄積による優先出資の早期返済を目指すとともに、安定した配当を実施・継続していく方針であります。

(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針

役員の報酬につきましては、現状の水準で支給することとしております。また、賞与につきましては、当面の間支給は行いません。

8. 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

理事会は「内部統制基本方針」のほか、これに基づく「法令等遵守基本規程」、「顧客保護等管理規程」及び「リスク管理方針」を制定致しました。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、経営の透明性の向上を図り適切な経営管理態勢の確保及び

適切な業務運営の確保に努めております。

また、理事会は「内部監査基本方針」について、平成 26 年 4 月に制定しており、内部監査部署である監査部を理事長直轄の組織としてその独立性を確保しております。

なお、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て、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。

以 上