

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30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	28
(2) リスク管理の体制の強化のための方策	28
(3) 法令遵守の体制の強化のための方策	32
(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	34
(5) 情報開示の充実のための方策	34
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	35
(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	36
(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	40
7. 全信組連による優先出資の引受に係る事項	44
8. 剰余金の処分の方針	
(1) 基本的な考え方	45
(2) 財源確保の方針	45
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	47
(2) 各種のリスク管理の状況	48
10. 経営強化のための計画の前提条件	49

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 33 条第 1 項の規定に基づく「経営強化計画」（平成 27 年 4 月～平成 30 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、「特別金利定期預金」「新型複利定期預金」等の新商品を発売し個人預金の増強を図ったほか、地公体向け預金が増加したことから、計画を 226 百万円上回りました。

しかしながら、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、山梨県内の資金需要が伸び悩む中、金融機関同士の競争が激化していることに加えて、積極的かつ計画的に貸出金の償却を実施し不良債権のオフバランス化を図ったことなどから、平成 30 年 3 月期の貸出金末残は計画を 19,388 百万円下回りました。

(単位：百万円)

	27/3 期 実績	28/3 期				29/3 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）	376,508	380,731	4,223	379,621	1,110	391,741	11,010	385,296	6,445
預金積金（平残）	375,005	374,363	△642	377,063	△2,700	394,070	19,707	382,688	11,382
貸出金（末残）	296,436	294,871	△1,565	298,436	△3,565	290,481	△4,390	301,425	△10,944
貸出金（平残）	291,098	292,288	1,190	295,752	△3,464	289,500	△2,788	298,698	△9,198

	30/3 期			
	実績	前期比	計画	計画比
預金積金（末残）	391,290	△451	391,064	226
預金積金（平残）	394,108	38	388,413	5,695
貸出金（末残）	285,014	△5,467	304,402	△19,388
貸出金（平残）	287,397	△2,103	301,663	△14,266

(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、貸出金平残が計画を下回ったことに加え、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により同利回りが低下したことなどから、累計で計画を 2,049 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、高クーポンの国債等を売却したことに加え、新規約定金利が低下したことなどから有価証券残高と同利回りが計画を下回り、累計で計画を 1,397 百万円下回りました。

② 当期純利益

当期純利益は、平成 28 年 3 月期には黒字を確保したものの、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を踏まえ、不良債権処理損失額として累計で9,041百万円を計上したことなどから、累計で計画を4,884百万円下回りました。

(単位：百万円)

	27/3期 実績	28/3期 実績	29/3期 実績	30/3期 実績	3年間 累計実績	3年間 累計計画	計画比
業務純益	2,457	2,800	1,923	894	5,617	5,930	△313
業務収益	7,773	7,351	7,504	5,701	20,556	22,326	△1,770
貸出金利息	5,648	5,524	5,198	4,895	15,617	17,666	△2,049
預け金利息	207	202	183	167	552	506	46
有価証券利息配当金	640	343	240	178	761	2,158	△1,397
役員取引等収益	400	402	396	383	1,181	1,260	△79
国債等債券関係	795	801	1,403	-	2,204	520	1,684
業務費用	5,315	4,550	5,581	4,806	14,937	16,396	△1,459
預金利息	263	280	291	212	783	883	△100
役員取引等費用	523	515	529	516	1,560	1,560	0
国債等債券関係	35	0	1	0	1	0	1
一般貸倒引当金繰入額	△70	△699	450	△220	△469	0	△469
経費	4,551	4,445	4,300	4,291	13,036	13,920	△884
(うち人件費)	2,784	2,850	2,776	2,760	8,386	8,400	△14
(うち物件費)	1,684	1,499	1,438	1,447	4,384	5,250	△866
経費(除く機械化関連費用)	3,918	3,850	3,752	3,746	11,348	11,770	△422
業務粗利益	6,939	6,546	6,675	4,966	18,187	19,850	△1,663
コア業務純益	1,627	1,299	972	675	2,946	5,410	△2,464
不良債権処理損失額	2,236	2,736	3,190	3,115	9,041	5,320	3,721
当期純利益	322	103	△2,103	△2,214	△4,214	670	△4,884

(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30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経費合計では計画比359百万円削減いたしましたが、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1,373百万円の未達となりました。

また、計画の始期比でも952百万円下回りました。

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、総力をあげて取組んでまいります。

(単位：百万円)

	27/3期 (始期)	28/3期			29/3期			30/3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	1,627	1,518	1,299	△219	1,844	972	△872	2,048	675	△1,373

	計画始期からの改善額		
	計画	実績	計画比
コア業務純益	421	△952	△1,373

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1,982百万円下回りました。

この結果、業務粗利益経費率は計画比19.09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、%)

	27/3期 (始期)	28/3期			29/3期			30/3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)	3,918	3,930	3,850	△80	3,925	3,752	△173	3,915	3,746	△169
業務粗利益	6,939	6,248	6,546	298	6,654	6,675	21	6,948	4,966	△1,982
業務粗利益経費率	56.46	62.90	58.81	△4.09	58.98	56.21	△2.77	56.34	75.43	19.09

	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)	△3	△172	△169
業務粗利益	9	△1,973	△1,982
業務粗利益経費率	△0.12	18.97	△19.09

(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

経営強化計画を達成するための単年度計画である「業務計画」を策定し、当組合が目指すべき方向性や目標、本部の取組み方針を明確化するとともに、営業店が取組むべき施策をより具体的に明示し、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組んでまいりました。

しかしながら、当組合の主たる営業基盤である山梨県の経済は、全体としては回復基調にあるものの、中小規模事業者の景況感は盛り上がりを欠いており、期中を通して資金需要が低調に推移したこと、金融機関同士の競争が激化したことに加えて、貸出金の償却を実施したことなどから、中小規模事業者向け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いずれも下回るとともに、計画始期の水準を下回る結果となりました。

当組合といたしましては、このような結果になったことを真摯に受け止め、本部

と営業店、役職員が一体となった営業推進活動を展開し、地域の中小規模事業者の資金ニーズを発掘していくことで、中小規模事業者に対する資金供与の円滑化に取り組んでまいります。

【 中小規模事業者向け貸出残高の推移 】

(単位：百万円、%)

		27/3 期 (始期)	27/9 期	28/3 期	28/9 期	29/3 期	29/9 期	30/3 期	始期比
貸出残高	計 画		182,710	184,710	185,510	187,380	188,280	190,280	8,170
	実 績	182,110	180,457	182,935	181,535	182,437	180,386	175,554	△6,556
	計 画 比		△2,253	△1,775	△3,975	△4,943	△7,894	△14,726	△14,726
総 資 産	計 画		418,500	419,787	421,400	425,376	427,200	431,462	13,872
	実 績	417,590	414,500	421,622	437,919	431,942	438,287	429,756	12,166
	計 画 比		△4,000	1,835	16,519	6,566	11,087	△1,706	△1,706
貸出比率	計 画		43.65	44.00	44.02	44.05	44.07	44.10	0.50
	実 績	43.60	43.53	43.38	41.45	42.23	41.15	40.84	△2.76
	計 画 比		△0.12	△0.62	△2.57	△1.82	△2.92	△3.26	△3.26

(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30年3月末の経営改善支援等の取組実績は、合計で387先となり、先数で2先計画を下回ったものの、支援取組率で0.49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、%)

	27/3 期 実績 (計画始期)	28/3 期 実績	29/3 期 実績	30/3 期			
				計画	実績	計画比	始期比
経営改善支援等取組先数	351	371	394	389	387	△2	36
創業・新事業開拓支援先	41	32	29	45	31	△14	△10
経営相談先	154	127	116	93	99	6	△55
早期事業再生支援先	87	113	109	155	118	△37	31
事業承継支援先	6	6	5	5	5	0	△1
担保・保証に過度に依存しない融資推進先	63	93	135	91	134	43	71
期初債務者数	6,367	6,159	5,961	6,219	5,739	△480	△628
支援取組率	5.51	6.02	6.60	6.25	6.74	0.49	1.23

2. 経営強化計画の実施期間

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 33 条第 1 項の規定に基づき、平成 30 年 4 月から平成 33 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」）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

当組合が、今後も厳しい競争に打ち勝ち、地域の中で存在し続けていくためには、いわゆる「信用組合の原点に回帰した営業活動」を再び展開し、地域のお客様に対するきめ細かな金融サービスの提供、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、足で稼ぐ営業スタイルを継続することで他行との差別化を図り、積極的な金融仲介機能の発揮に努めていく必要があると認識しております。

本計画では、これまで以上に営業活動を活性化させ、貸出金を中心とした収益力の向上に取り組むとともに、ゼロベースからの組織体制の見直し等による生産性の向上と資産の健全化（不良債権の着実な削減）を進めることで、収益性を高めてまいります。

なお、計画実施期間中は、計画終期における「コア業務純益 20 億円の確保」を目標として掲げ、平残増加及び利回り上昇に伴う貸出金利息と有価証券利息配当金の増加による資金運用収益の増加、生産性の向上と資産の健全化を通じたコストの削減による収入と支出の両面からの増強を図ることで、コア業務純益の水準を順次増加させ、計画終期には 2,003 百万円と計画始期を 1,328 百万円上回る計画としております。

【 コア業務純益の計画 】

(単位：百万円)

	28/3 期 実績	29/3 期 実績	30/3 期 実績	計画始期 の水準	31/3 期 計画	32/3 期 計画	33/3 期 計画	始期から の増加額
コア業務純益	1,299	972	675	675	1,101	1,469	2,003	1,328

※ 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増加及び同利回りの向上を主軸とした資金運用収益の増加と生産性の向上により、計画終期には 5,612 百万円と計画始期を 646 百万円上回る計画としております。

また、経費につきましては、ゼロベースからの組織体制の見直し等による生産性の向上に取り組むとともに、不要不急な削減に努め、計画終期には 3,024 百万円と計

画始期を 722 百万円下回る計画としております。

この結果、業務粗利益経費率は計画終期において、53.88%と計画始期比 21.55 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、%)

	28/3 期 実績	29/3 期 実績	30/3 期 実績	計画始期 の水準	31/3 期 計画	32/3 期 計画	33/3 期 計画	始期から の増加 額・率
経費 (機械化関連費用を除く)	3,850	3,752	3,746	3,746	3,268	3,149	3,024	△722
業務粗利益	6,546	6,675	4,966	4,966	4,989	5,239	5,612	646
業務粗利益経費率	58.81	56.21	75.43	75.43	65.50	60.10	53.88	△21.55

※ 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。

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

平成27年8月に策定した第3次経営強化計画（平成27年4月～平成30年3月）では、この3ヶ年を「躍進・攻勢期間」として位置付け、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、役職員が一丸となって積極的な営業推進（総力結集・攻勢転換）を展開してまいりました。

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27年4月～平成30年3月）を通じて、当組合の目指す水準までは至りませんでした。

このため、本計画においては、お客様にとって一番身近で、地域に密着した信用組合ならではの原点に回帰した「足で稼ぐ」営業活動を更に推し進め、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、収益力の強化を図っていくほか、①ゼロベースからの組織体制の見直し等による生産性の向上、②系統中央金融機関・外部機関との連携・協同による経営基盤の強化、③金融サービスの維持向上、地域・行政とのネットワーク強化、④不良債権の着実な削減を柱とする「経営改革プラン」を策定し、以下に記載する具体的な施策を着実に実践することで、収益力の強化、資産の健全化を強力に推進し、将来に亘る強固な経営基盤の確保を目指すとともに、更なる金融サービスの維持向上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24/3期	25/3期	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期	30/3期
			第2次			第3次	
預金量(億円)	3,823	3,748	3,726	3,750	3,743	3,940	3,941
貸出金量(億円)	2,995	2,919	2,907	2,910	2,922	2,895	2,873
コア業粗	6,954	6,581	6,274	6,179	5,744	5,272	4,966
資金利益	7,248	6,778	6,414	6,287	5,845	5,387	5,087
経費	4,598	4,504	4,554	4,551	4,445	4,300	4,291
人件費	2,756	2,787	2,780	2,784	2,850	2,776	2,760
物件費	1,746	1,630	1,681	1,684	1,499	1,438	1,447
コア業純	2,356	2,077	1,720	1,627	1,299	972	675
経常収益	8,429	8,143	7,654	7,949	7,500	7,601	5,769
当期純利益	△ 6,268	129	227	322	103	△ 2,103	△ 2,214
与信関連費用	8,705	2,495	1,932	2,126	2,027	3,632	2,895

※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。

②主たる営業地域の現状

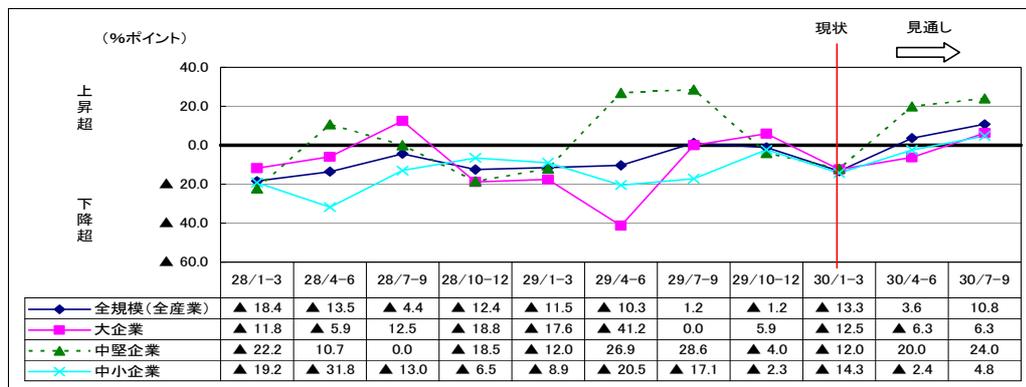
当組合の主たる営業地域であります山梨県の経済状況は、全体としては回復基調を強めており、直近の日銀経済概観や財務局の経済情勢では回復しつつあると判断されております。生産活動では製造業を中心に好調が続いているほか、個人消費や雇用などの各種指標も好調を示しておりますが、当組合の主たるお取引先である中小規模事業者の景況感は、未だ低位で推移しており回復を実感できているとは言い難い状況にあります。

また、少子高齢化や都市部などへの転出により、人口減少が一段と加速しているほか、経営者の高齢化及び後継者の不在を理由とした廃業が相次いでいることなどを背景に事業所数も減少しております。

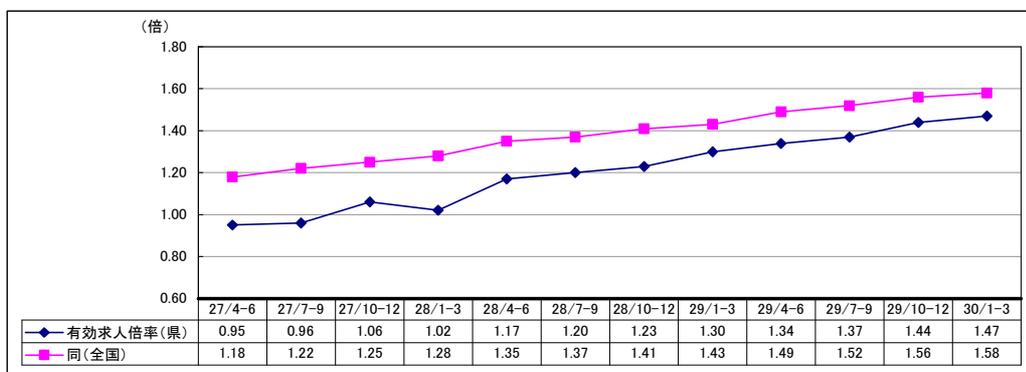
このため、資金需要は低迷しており、数少ない資金ニーズの獲得を巡って資金調達コストを賄えないような低利での融資推進や他行の肩代わりなど、金融機関同士での過度な競争が一段と激しさを増しております。

しかしながら、先行きを展望いたしますと、本県では中部横断自動車道の建設やリニア中央新幹線工事の本格着工など、大規模なインフラ整備が進められており、将来的には、交通アクセスの劇的な改善による交流人口や観光客の増加により、観光業や高齢者に対するサービスを提供する介護・福祉・医療分野の成長、教育施設や新たな企業進出が見込まれるなど、地域経済や産業の発展における好材料となっております。

〔規模別景況判断BSIの推移(原数値)〕



〔有効求人倍率(季節調整済)〕



他方では、わが国全体で都市部への人口集中、特に東京都への一極集中が進んでおりますが、地方都市では人口減少や高齢化に伴う諸問題が生じており、当組合の

営業地域においても「限界集落」や「買い物難民」などの超高齢化社会を象徴する出来事が現実のものとなってきております。こうした状況は、今後一段と強く現れてくるものと思われ、当組合とお取引いただいている年齢階層別顧客からも、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〕

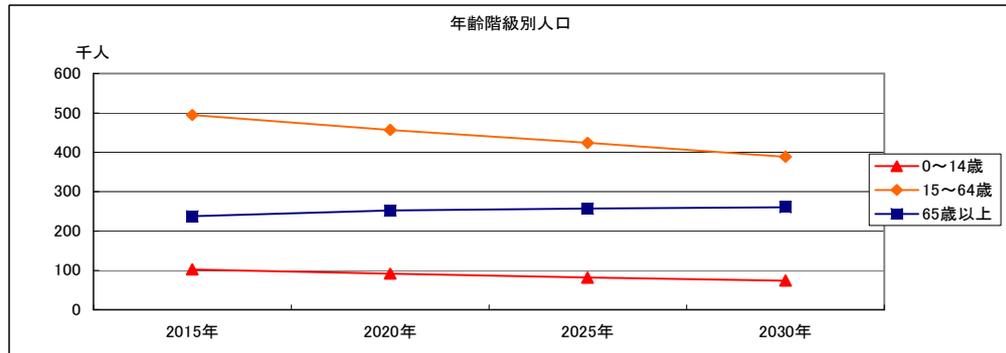
地域名	平成25年 2013年	平成26年 2014年	平成27年 2015年	平成28年 2016年	平成29年 2017年	5年間増減
山梨県						
人口	845,956	840,139	834,930	829,884	823,580	△ 22,376
世帯数	331,329	332,966	330,976	333,262	335,056	3,727
長野県の営業エリア						
人口	141,342	140,541	139,554	139,142	138,580	△ 2,762
世帯数	53,699	53,853	52,772	53,556	53,987	288

各年10月基準。平成27年は国勢調査確定数。

平成28～29年は、国勢調査確定数に以後の動態を増減したものの。

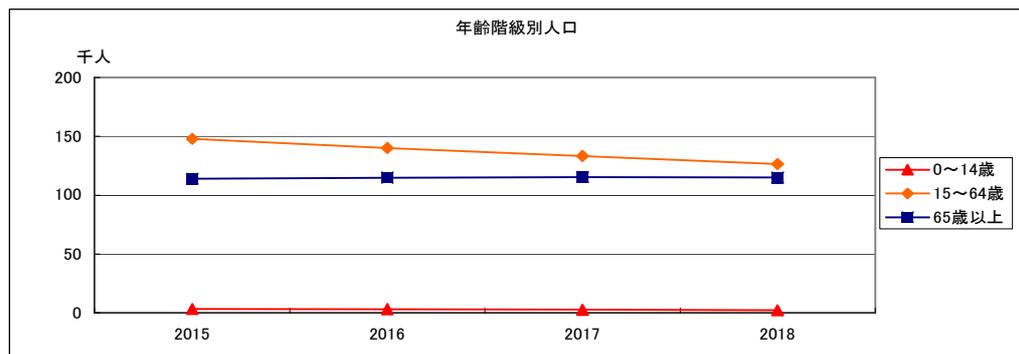
〔年齢階級別人口&人口将来推計〕

都道府県名	年齢区分	2015年		2020年		2025年		2030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	102,892	12.3%	91,880	11.5%	81,917	10.7%	74,344	10.3%
	15～64歳	494,727	59.3%	456,631	57.0%	424,027	55.6%	389,009	53.7%
	65歳以上	237,311	28.4%	252,218	31.5%	257,330	33.7%	260,999	36.0%
	合計	834,930	100.0%	800,729	100.0%	763,274	100.0%	724,352	100.0%



〔当組合の年齢階級別取引先数〕

都道府県名	年齢区分	2015年3月		2016年3月		2017年3月		2018年3月	
		人口	占有率	人口	占有率	人口	占有率	人口	占有率
全エリア	0～14歳	3,421	1.3%	3,052	1.2%	2,643	1.1%	2,289	0.9%
	15～64歳	147,914	55.7%	140,122	54.3%	133,472	53.1%	126,510	51.9%
	65歳以上	114,170	43.0%	114,850	44.5%	115,315	45.9%	115,110	47.2%
	合計	265,505	100.0%	258,024	100.0%	251,430	100.0%	243,909	100.0%



(2) 計画の基本方針及び基本戦略

県内経済は、足元では回復の動きが見られるものの、少子高齢化の進行や若年層の都市部への流出などに伴う労働力人口の減少、経営者の高齢化や後継者の不在を理由とした廃業等による事業所数の減少のほか、県内人口の減少による市場の縮小が予想されており、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。

しかしながら、こうした時期にあっても、常に地域の皆様に寄り添い、より積極的な金融仲介機能を発揮し、地域社会の発展と成長に寄与することは、当組合の基本的かつ不変の使命と認識しております。

こうした認識の下、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、地方創生に貢献するとともに、地域に根ざす金融機関として、その存在感を十分に発揮し、地域の皆様のご期待にお応えするため、業務に邁進してまいります。

この基本方針の実現に向け、本計画においては、経営改革プランに基づいて、最大のテーマを「生産性の向上と収益力の強化」として掲げ、この3ヶ年（平成30年4月～平成33年3月）で役職員が一丸となって「足で稼ぐ営業スタイル」を徹底した対面・訪問活動の拡充による積極的な営業推進を展開し、収益性を持ったビジネスモデルの構築に取り組んでまいります。

また、具体的な戦略（基本戦略）として、①「生産性の向上」、②「収益力の強化」、③「信用コストの削減」、④「人材の活用・ネットワークの強化」の4つを定めました。

本計画は、前計画の6つの戦略や個別施策の方針や方向性を継続・踏襲しながらも、状況に応じた見直しを行い、計画期間中におけるPDCAサイクルに基づく評価・検証、改善対応策の検討のほか、営業店からの意見を取り入れながら、より実効性を高め、深化させたものとしております。

なお、本計画を着実に実践し、恒常的・安定的な収益体質の確立していくうえで、信用組合業界の系統中央機関である全信組連から、経営トップ（理事長）、幹部職員の派遣を受けるとともに、継続的かつ強力なサポートが得られることとなりました。

また、当組合と全信組連との間で、「経営改革協議会」を設置し、収益力の強化、資産健全化に向けた更なる具体策を検討・実践していくことといたしました。

こうした取組みにより、収益力の強化、資産の健全化、経営基盤の強化を図り、恒常的かつ安定的な収益体質を確立し、これからも「皆様のベストパートナー」として、地域の皆様とともに成長・発展す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生産性の向上

ア. ゼロベースからの組織体制の見直し

a. 本部組織、店舗戦略の見直し（本部組織・人員の見直し、新規出店・エリア制の導入、移動金融車の導入検討）

地域の金融機関として将来的に生き残っていくために、抜本的な見直しが必要であるとの認識のもと、本部組織と店舗戦略の見直しに取り組んでまいりました。

具体的には、平成 29 年 12 月に本部組織を 11 部室・15 課室体制から 7 部・16 課体制に見直したほか、平成 30 年 2 月には都留文科大学前支店を都留支店に統合、5 月に青沼支店を新設するとともに、7 月までの期間で南、南口、酒折支店の 3 店舗を段階的に統合することといたしました。また、平成 30 年 1 月から 3 月にかけて 8 つのエリアに対して、個人業務に特化した個人特化店とフルバンキング機能を備えた統括店を一体で運営するエリア制を導入いたしました。

こうした取り組みは単に店舗や人員削減を目的とするものではなく、これからも、信用組合としての独自性や他行との差別化、お客様から選ばれる金融サービスを提供していくために必要な業務の変革と考えております。

本計画期間内においては、更なる生産性の向上を図るべく、「生産性向上 P T」において、これまで実施してきた施策の効果を検証するとともに、ゼロベースからの視点を持って、更なる組織体制や店舗形態の見直し・再構築、人員の適正化・再配置に取り組んでまいります。

今後の店舗戦略については、更なる新規出店・エリア制店舗の導入を検討していくとともに、近年、金融機関の店舗のあり方や店舗運営の多様化が進んでいることも踏まえ、他の金融機関や地公体との連携、移動金融車の導入、営業時間や休業日の変更等も視野に入れ、検討してまいります。

b. 営業戦力の確保（営業に携わる人員や時間の創出、活動状況のフォロー）

私どもが、地域の皆様から必要とされる金融機関として、将来的に発展し続けていくためには、信用組合の原点である「訪問（対面）営業」を徹底し、お客様に対してきめ細かな金融サービスを提供していくことで、他行との差別化を図っていく必要があると考えております。

前計画では、営業担当者だけでなく、内勤者も営業に一定の役割を担う「全員営業推進態勢」の構築を目指してまいりました。

今後は、これを営業店サポーター制度として深化させるとともに、営業店の資金量（預金平残・融資平残）、事務量、来店客数等のデータを考慮したうえで、店質やエリアの状況・特性を踏まえた店舗人員の見直しを行うなど、メリハリのある効果的な人員配置を実施し、営業に携わる人員や時間の創出や活動状況のフォローに取り組んでまいります。

また、女性職員を営業係として積極的に登用し、営業人員の増強を図るとともに、役職定年や定年を迎えたベテラン職員を営業店に配置し、営業店事務や集金業務、人材育成等を担当していただくことで、営業活動のサポート

や営業店長や副支店長等が外訪活動を展開できる体制を構築してまいります。

c. 営業店ブロック体制の見直し（営業店の特性を活かした店舗戦略の見直しに伴う再編、営業戦略会議の見直し）

当組合では山梨県及び長野県の一部に広がる店舗を8ブロックに分け、ブロック内職員の結束力を高め、お互いが切磋琢磨する職場環境づくりを目指してまいりました。

また、ブロック表彰制度を導入することで、ブロック間競争意識の醸成に取り組んだほか、ブロック単位で開催する営業戦略会議では、本部職員（営業統括部長、融資部長ほか）が出向き、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。

こうした取組みは、引き続き継続していく必要があると判断しておりますが、店舗戦略の見直しに伴い、ブロック体制を再構築していくとともに、営業戦略会議のあり方や目的を再検討し、担当役員を会議に参加させるなど、より深度ある議論が実施できる体制を構築してまいります。

d. 組織内応援体制の確立（本部、ブロック、営業店間の人員応援体制の構築）

少人数体制で店舗運営を行っていくうえで、組織内応援体制の確立は不可欠であります。

前計画では、「職員の相互応援に関する内規」を改正し、営業店の繁忙日等におけるブロック間、営業店間、本部営業店間の応援体制を明確化いたしました。今後は、これに基づいた応援体制を着実に実践させるべく、営業店業務をバックアップできる人材の育成と教育、適正な人員配置を行ない、本部、ブロック、営業店間の人員応援体制を構築いたします。

また、営業店サポーター制度を導入することで、僚店間の協力意識や本部職員等内勤者の営業意識を醸成し、営業店の営業活動に対するサポート態勢、協力態勢を確立してまいります。

イ. 事務の合理化・効率化

a. 事務の合理化・効率化（事務取扱要領の見直し）

当組合では、営業店の事務処理の中に潜在している不要なプロセス（非付加価値業務）を取り除くため、営業店の業務プロセスについて、外部委託によるBPR（業務再構築）調査と分析を実施いたしました。この調査・分析の結果報告を基に、営業店事務の合理化や効率化、印鑑照合システムや融資稟議支援システムの導入等のシステム化を図ってまいりました。

今後も、足で稼ぐ営業スタイルを継続し、信用組合としての独自性や他行との差別化を図っていくためには、こうした取組みを継続して実施していく必要があります。

引き続き、事務部を中心に、営業店事務の合理化と効率化に向けた取組みを進めていくとともに、事務取扱要領の見直しを行い、営業店事務の負担軽減により生産性の向上を図ってまいります。

また、本部事務においても、管理や指導、報告から、営業店へのサポートに比重を移していくとともに、捻出された時間や人員を営業活動にシフトし、対面営業の機会を一層充実させることで、金融サービスを向上させてまいります。

なお、システムの導入及び更改に際しては、システムの有効性と投資対効果を十分に検証し、より良いシステム・事務環境の構築に努めることにより、事務の合理化・効率化に向けた取組みを強化してまいります。

b. IT取組強化（ITを活用したサービスの開発・提供、フィンテック・IoT・サイバーセキュリティ対策など、新たな金融サービスへの対応）

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、提供など、お客様の利便性向上に向けて取組んでまいりました。

平成29年8月には、通帳繰越機能や硬貨取扱機能を付加したATMを一部設置したほか、10月からは提携信用組合の通帳記帳も可能といたしました。

また、ホームページをリニューアル（タブレット・スマートフォン対応）し、ホームページを活用した商品PRなどにも取組んでおります。

フィンテックの流れに乗り遅れることなく、引き続き、お客様の利便性向上に向けてITを活用したサービスの開発・提供に取組んでいくほか、オープンAPIやIoTへの対応、サイバーセキュリティ対策の強化に取組むとともに、システム投資による事務の合理化や効率化を図るべく、中長期的な投資計画や予算計画を策定し、検討してまいります。

ウ. インフラの整備、廃止店舗・遊休不動産の活用

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対応として、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）し、優先順位をつけたうえで、適宜実施してまいります。

また、これまでに廃止した店舗等が遊休不動産として一部残っており、非効率な状況になっておりますことから、本計画期間内に、処分や活用方針を決定し、集中的かつ計画的に処分してまいります。

②収益力の強化

ア. 貸出金利息収入の確保

a. 貸出金利回り向上に向けた取組み

(a) 事業者向け貸出の増強（ミドルリスク層へのアプローチ）

中小規模事業者に対し、事業性評価やローカルベンチマーク等の手法の活用により事業者が抱える課題・問題を掘り起こしたうえで、課題解決策（ソリューション）を提案し、取引先との信頼関係を構築・醸成する等、貸出金利のみに拘らない取組みを継続することで、貸出金の増強と利回りの向上を図ってまいります。

なお、事業性評価については、対象先を明確化し、従来の手法の簡便化を図ることで、スピード感を持った対応を実施するとともに、与信判断に

おける情報の充実を図ってまいります。

(b) 個人向け貸出の増強（個人向けローンの開発・販売、職域サポート契約先従業員への推進）

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・販売に積極的に取り組んでまいります。

また、職域サポート契約先のお客様に対しましては、各種ローンの金利優遇やフラット 35 の手数料引下げなどを実施しており、契約先の従業員やその家族などを対象に取引の拡大を図っておりますが、今後は契約先従業員の開拓に重点を置いた推進を図り、預金や貸出金等の取引実績の向上に向けた取組みとして深化させるべく、業績評価基準の見直し等の施策を検討し実施いたします。

今後もお客様の生の声を伺いながら、新商品の開発、既存商品のリニューアル、キャンペーン等をタイムリーに実施し、個人向け貸出の増強を図ってまいります。

(c) 過度な金利競争を回避した営業推進（取引先の課題やニーズの共有、最適なソリューションの提供、本業支援に係る取組みの強化、補助金を活用した融資提案）

お客様に対して信用組合ならではのきめ細かな金融サービスを提供していくことで、過度な金利競争に巻き込まれることなく、適正な貸出金利による貸出金利息の確保を図ってまいります。

当組合では、「総合相談センター（パートナーズ）」を設置してお客様からのご相談に対応しており、通常の相談業務に加え、各営業店に出向く出張相談のほか、休日相談を実施しております。

こうした相談業務や営業店の訪問活動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営業店が相互に共有したうえで、外部機関・外部専門家と連携しつつ、お客様に対して最適なソリューションの提供に努めてまいります。

また、総合相談センターの持つ情報発信機能を強化し、各種補助金や専門家派遣の利用を促進しながら、必要な資金を供給していくことでお客様の課題解決に向けたお手伝いを行ってまいります。

更には、外部機関・外部専門家と連携しながら、お客様の本業支援にも取り組んでまいります。

こうしたソリューション営業を展開していくためには、人材教育が重要であり、必要なスキルを身につけるための研修や総合相談センターのアドバイザーと営業店担当者との同行訪問によるOJTを実施してまいります。

b. 預貸金残高の増強に向けた取組み

(a) 集金業務により収集した顧客情報を管理・活用した推進活動

集金業務等、定期的な訪問先における軒全体のニーズに照らして、ローンを含めたすべての商品を複合推進し、訪問時の情報収集によって得られ

た見込情報を管理するとともに、実権者への面談による推進を行うなど、軒単位で情報収集から成約までを管理・フォローアップした推進活動に取り組んでまいります。

(b) 新規貸出先の開拓推進

新規貸出先の開拓推進に向けた取組みといたしましては、平成 29 年度に貸出金利ガイドラインを見直し、純新規先（従来与信取引のない先）については、貸出金の適用金利を 1.0%引き下げたほか、営業店長専決決裁下限金利権限の統一を図っております。

今後は、新規貸出先の開拓推進に向けて、ミドルリスク層へ対象を拡大することを検討しており、山梨県信用保証協会と連携した保証商品を開発するなど、具体的な施策を立案・実施し、貸出金の増強に取り組んでまいります。

(c) 事業性融資の推進（小口無担保融資の導入）

県や市町村、商工団体、信用保証協会等との連携による商品開発を検討していくほか、地域独自のニーズを捉えた小口無担保融資商品の導入を検討し、資金需要のある新規創業者やミドルリスク層へのアプローチを強化してまいります。

(d) 融資決裁の省力・迅速化（融資稟議支援システムの活用、諾否事例の蓄積・否決案件の可視化等による審査高度化）

平成 29 年度より融資稟議支援システムの導入を進めており、これまで現行の融資稟議書との並行稼働期間を設けておりましたが、平成 30 年 4 月から全営業店において本格稼働いたしました。

今後は営業店における稼働状況を確認し、フォローしていくとともに、融資決裁の迅速化及びペーパーレス化による省力化や経費の削減、諾否事例の蓄積・否決案件の可視化による審査判断の高度化を図ってまいります。

(e) 営業店サポーター制度の導入（職員の人縁・地縁を活かした営業活動の展開）

職員が地域の皆様と築いてきた「人間関係」、「信頼関係」を営業店の営業活動に活かすため、パート職員を含めた全職員で、職員の親戚・友人・知人等を該当店舗に紹介する活動を実施するなど、職員が地元の営業店の営業活動をサポートする営業店サポーター制度の導入を検討しております。

(f) ビッグデータとエリア情報を活用したエリアマーケティング戦略（データ還元、推進リストの作成、戦略的な人員配置）

営業活動を効果的、効率的に行なうため、ビッグデータを活用し、県内の各市町村の人口や地域人口、世帯動向等を分析しデータ還元いたします。

当組合では、第 2 次経営強化計画で「エリアマーケティング戦略」を進めてまいりましたが、最新かつ細分化されたデータに基づくエリア分析に

より、効果的かつ効率的な営業推進を行い、これを深化させてまいります。具体的な推進方法としましては、データを活用することで、ターゲット及び商品を絞ったローラー活動を実施してまいります。

また、人事政策においても、分析結果からマーケットの拡大が見込める地域への営業係の増員等、戦略的な人員配置を実施してまいります。

(g) 事業者取引の深耕（事業所取引の拡大）

平成 27 年 11 月から、職域提携商品（個人ローン・定期預金・定期積金の金利優遇等）を発売しておりますが、これを新規顧客開拓のツールとして一層定着させてまいります。

また、職域サポート契約先に対しましては、契約先従業員との給与振込、各種ローン等、一層の取引拡大を図るとともに、事業者のお取引先への訪問営業を強化して、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。

(h) 既存先へのメイン取引推進（複合取引による既存顧客との取引拡大・取引深耕）

基本的な取引の積み重ねがメイン軒数の増加に繋がるとの考え方に立ち、給与振込契約や公共料金振替契約等のメイン化基準項目毎に具体的な獲得目標を設定し、メイン取引の推進強化を図っております。

しかしながら、自動車任意保険契約、確定拠出年金及び国民年金基金等、手数料収入に結びつく項目の実績がまだ十分とは言えず、平成 30 年度からは営業係業績評価基準において、上記の 3 項目の評価点を引き上げております。また、上記商品の商品内容や取扱方法等を含め、研修会を開催し、職員に周知することで推進強化を図ってまいります。

なお、こうした推進にあたっては、お客様のニーズを第一に考えたうえで、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）していくことにより、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。

イ. 顧客サービスの強化

a. お客様のニーズに合致した商品開発

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ことから、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となっております。

また、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の取扱いを開始しております。

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提供・開発し、お客様の利便性向上に努めるとともに、新規顧客の開拓、預貸金の増強及び取引先数の増加に向けて取り組んでまいります。

b. 相談窓口の活性化（組合情報誌の発行、相談件数増加に向けての取組み）

総合相談センター（パートナーズ）では、通常の相談業務に加え、出張相談、休日相談を実施しているほか、組合情報誌「ぱーとなーず」を定期的に発行し、お客様や関係機関等へ配布することにより、当組合の活動のPRに努めていることに加え、新規先開拓等においても、「ドアノックツール」として活用してまいりました。

また、営業店を通じて、お客様に総合相談センターをPRするチラシ（相談申込書付）を配布し、相談業務や出張相談の開催に係る周知・利用勧奨を行うなど、相談窓口の活性化に努めてまいりました。

しかしながら、こうした取組みに関するお客様への周知・浸透は道半ばであり、相談件数も伸び悩んでいるのが現状です。

こうした状況を踏まえ、出張相談にあたっては、営業店に対し相談会の趣旨とお客様への周知活動を徹底させるため、開催店舗への事前訪問を実施してまいります。加えて、お客様が抱えているニーズや悩みを察知する方法を指導するなど、相談案件の発掘に努めるとともに、増員したアドバイザーを活用し、来店することが困難なお客様への訪問相談を積極的に実施するなど、効果的な出張相談を開催し、相談窓口の活性化を図ってまいります。

なお、出張相談に併せて年金相談を実施しているほか、過去に相談及び専門家派遣を行ったお取引先に対するフォローアップのための訪問活動を実施しております。今後とも、こうした取組みを継続し、相談業務の一層の充実を図ってまいります。

また、組合情報誌「ぱーとなーず」につきましては、継続して発行し、当組合の活動について、広くPRするとともに、お客様にとって一番身近な信用組合をアピールしてまいります。

ウ. 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ことから、外部機関・外部専門家との連携のもと、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. 販路開拓、ビジネスマッチング等（関係機関等への訪問と情報収集、ビジネスマッチング展の出店企業の募集）

総合相談センターでは、県及び各商工団体等、関係機関への訪問と情報収集を継続して実施し、収集した情報を営業店及びお取引先に向けて発信しております。

また、各種ビジネスマッチング展への参加を募るとともに、当組合の役職員も参加しマッチングのサポートに取り組んでおります。今後もこうした取組みを継続するとともに、県及び各商工団体等、関係機関との連携・協力を図りながら、より一層お客様のお役に立てるよう活動するとともに、ジェトロ山梨からも情報収集を行い、海外への販路展開についても情報提供を行ってまいります。

b. 売上増加に向けたアドバイスへの展開（外部機関・外部専門家の活用等による本業支援、相談事例の発信）

お客様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たアドバイスの実施に取り組んでまいります。

具体的には、営業店を通じて、アドバイスやサポートを希望するお客様を募集し、ミラサポを中心に山梨県中小企業経営革新サポート事業・山梨県信用保証協会・商工会連合会・山梨県よろず支援拠点・やまなし産業支援機構などの専門家派遣事業（制度）を積極的に活用し、売上増加に向けたアドバイス等を実施いたします。

また、当組合が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。

加えて、営業店に対して成功事例をフィードバックし、情報を共有するとともに、総合相談センターによる訪問相談においても、売上増加のために必要なアドバイスや情報を提供いたします。

c. ローカルベンチマークを活用した顧客との対話、事業性評価、事業承継支援の実施

ローカルベンチマークを活用したお取引先事業者との対話や事業性評価の手法によってお取引先の抱える課題、問題点を掘り起こし、お取引先が求めている適切なソリューションを提案することで、信頼関係を構築してまいります。

また、事業承継においても、総合相談センターを中心としてお取引先のニーズを的確に捉えたうえで、外部機関とも連携のうえ、事業承継に対するアドバイスを実施してまいります。

こうした対応により、お客様の持続ある発展に資する提案・営業力の強化を図ってまいります。

エ. 余資運用ポートフォリオの再構築（安全性と市場流動性の高いポートフォリオの再構築）

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うえで、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おり、資産構成、償還バランス及び収益性の高いポートフォリオの構築に取り組んでおります。

引き続き、年度毎に運用方針を策定するとともに、厳格なALM及びリスク管理を実施し、今後3ヵ年を視野に時間分散を図りながら、収益性とリスクのバランスのとれたポートフォリオの構築に取り組んでまいります。運用対象は、国債・社債・事業債等の債券を中心といたしますが、状況に応じて運用の幅を拡大するなど、柔軟な対応を図ってまいります。

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つま

しては、助言やアドバイスなど、全信組連の有価証券運用サポートを受けながら、慎重かつ着実に運用してまいります。

オ. 役務取引・収納業務の拡充（各種保険等の窓販業務の充実）

「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」という考え方にに基づき、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おります。

現在、遺言信託業務及び生命保険（医療保険）、業務災害補償保険の取扱開始に向けて準備を進めており、窓販商品の更なる充実化等を図り、役務取引・収納業務を拡充させ、取引基盤の増強によるシェアの拡大に取り組んでまいります。

カ. 目標管理・採算管理態勢の強化

a. 収益管理態勢の強化（乖離要因分析と役員による店舗指導強化、収益管理会議の開催による収益確保に向けた対応強化）

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、営業店別収益管理を実施しております。

営業店では、年間収益目標の達成を目指して業務を遂行するとともに、本部では、営業店別収益の状況把握、営業店への指導やサポート等、営業部店収益管理の実効性確保に取り組んでおります。

各営業店が予測する資金シナリオをもとに店別の収益シミュレーションを実施し、この結果について、営業統括部と総合企画部で内容を精査し、個別店舗毎の下方修正要因、上方修正の可能性等の乖離要因分析を行っております。こうした収益管理の状況については、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や改善策等を協議しております。

また、原則として四半期毎に、理事長を議長とする収益管理会議を開催し、ALM委員会での協議等を踏まえたうえで、決算見込みのほか、収益目標の達成並びに収益確保に向けた具体的な方策、対応方針等について協議しております。

各営業店の指導については、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といった個別指導を行っているほか、営業戦略会議においても本部と営業店長が収益向上に向けて議論を行っております。

しかしながら、足元の実績といたしましては、厳しい外部環境に加え、融資推進の取組みが不十分であったことから、収益の向上を実現できるまでには至っておりません。

今後も引き続き、推進指導役が臨店により細かなアドバイスを実施していくとともに、「常勤役員の営業店担当制」に基づく担当役員の同行訪問等を通じて、実効性のある個別指導を実施いたします。

また、成績が不芳な店舗に対しては、支店長を本部に招聘し、常勤役員が直接ヒアリングすることで、どこに問題点があるのか、また、何が不足しているのかを明確にしたうえで、問題や課題の解決策を探り、解決に向けた対応をトップダウンで実施してまいります。

- b. 常勤役員の営業店担当制の深化（役員の営業店担当制による営業店経営のサポート、目標の進捗管理等）

平成 29 年 7 月より、収益改善に向けた取組みの一環として「常勤役員の営業店担当制」を導入しております。

この目的は、役員のトップセールスの実施等を含め、営業店の活動に対して役員が積極的に関与・サポートすることで、営業力の向上を図ることにあり、昨年度は、営業店職員との意見交換や対話を通じた意識の高揚、地域イベントへの参加やお取引先への同行訪問等を実施いたしました。

今後はこうした取組みを、①役員による営業店の業績目標達成に対する関与、②営業活動の活性化、③営業店の現状把握と目標の進捗管理、④経営方針や新たな施策の浸透、⑤本部と営業店とのギャップ調整等に重点を置いた取組みとして更に深化させてまいります。

また、担当役員全員で定期的な検討会を開催し、個別店舗における問題認識や現状認識の共有化を図るとともに、課題や問題点に対する具体的な改善策の検討を行うこととし、役員の営業店の業績目標達成に対する関与を深めてまいります。

- c. 顧客別採算管理の徹底・強化（主要取引先に対する個々の取引採算性向上）

顧客別の取引採算性管理については、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、平成 28 年 1 月から、取引採算目標（経費信用コスト差引前収益率）を設定し、顧客別採算管理の徹底を図っております。

今後は、こうした顧客別の取引採算性管理を継続するとともに、信用格付システムの運用に伴い整備した適用金利体系の活用等により、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顧客別採算管理の更なる徹底を図ってまいります。

また、「個社別採算管理リスト」を更新のうえ、管理の徹底を継続するとともに、「個社別取組方針」の修正と検証のための臨店指導に加え、営業店への個別指導も実施し、営業店の取組みに対する進捗管理やフォローアップを図り、取組みを更に浸透させてまいります。

③信用コストの削減

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。

引き続き、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。本計画期間内においては、不良債権の半減を目途とする削減目標を定め、段階的処理を推進してまいります。

このため、全信組連との間で「経営改革協議会」を設置し、速やかに具体策を検討し、実践してまいります。

また、事業の存続が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（信用格付を実施した先に対する方針の検証と修正）

当組合では、「個社別取組方針」を策定し、取引先毎の取引方針を明確化するとともに、取引先との交渉や状況把握を行う態勢としており、融資部担当者が臨店時に交渉内容等をチェックし、指導する態勢となっております。

営業店と本部の問題認識の共有化を図るとともに、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おります。

また、与信額が大きい取引先等につきましては、本部の方針が営業店に浸透するようポイントを絞った臨店指導や取引先への同行訪問のほか、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、問題点の解消に向けたアドバイス等を実施するとともに、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。

今後も、本部の各営業店に対する臨店指導を継続して実施し、取引先の状況把握や審査態勢の強化を図ってまいります。

また、当該部署においては、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改善提案に努めており、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組んでまいります。

なお、「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であり、取引先の実態把握の強化に努めてまいります。平成 29 年度から導入した「信用格付システム」における「格付評価」と「確定取引方針」の内容と重複するため、今後は信用格付を実施した先に対する方針の検証と修正に移行すべく検討してまいります。

イ. 延滞債権の管理と解消（延滞債権の計画的回収と債権整理の促進）

不良債権額の半減を目指し、「経営改革協議会」での検討結果を踏まえて、延滞債権の計画的回収と債権整理の促進に向けて、本部担当者の同行訪問等による融資先の情報の蓄積と共有化に取組み、これらの情報を整理活用し、債権管理部を中心として早期に的確な対応方針を見極め、効果的な管理回収活動を推進してまいります。

また、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も、本部集中対応先として管理し、経営の改善が困難で担保以外に回収目途のない債権につきましては、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。

引き続き、お客様や保証人の状況を十分に把握したうえで、経営者保証に関するガイドラインを踏まえ、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考慮・検討するとともに、お客様の同意のもと、計画的な債権整理を促進してまいります。

なお、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等へのバルクセールも計画的に実施してまいります。

ウ. 事業再生支援

a. 外部機関・外部専門家との連携強化

地域経済の活性化なくして持続的な安定成長を確保することは困難であり、地域企業・産業の事業内容、成長可能性、競争環境等を分析・把握し、お客様に必要な適切な融資や助言を行うことで、地域経済の活性化に貢献したいと考えております。

その手段の一つとして、「ローカルベンチマーク」及び「事業性評価シート」を活用したお取引先との対話と本業支援に取り組んでおりますが、実施にあたっては職員の人材育成が急務であることから、営業職員向けの「ローカルベンチマーク」の実践活用研修や地域経済活性化支援機構（REVIC）の特定専門家派遣制度を活用し、「事業性評価シート」作成に関する実践研修を実施いたします。

また、喫緊の課題となっている事業承継と後継者不在の場合の廃業やM&Aに関し、やまなし産業支援機構、山梨県中小企業団体中央会、山梨県中小企業診断士協会及び中小企業基盤整備機構とセミナーや情報交換、個別相談で連携を図ってまいります。

引き続き、外部機関・外部専門家との連携を強化し、「ローカルベンチマーク」及び「事業性評価シート」を活用したお取引先との対話と本業支援に取り組んでいくとともに、基本的な事業承継の知識を習得し、事業承継に対する対応力強化を図ってまいります。

b. フォローアップの徹底（既存改善計画の実施状況の管理）

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を管理しているほか、中小企業経営力強化支援法に則った経営改善計画策定支援事業（405事業）に基づく補助金利用先につきましては、直接、モニタリングを実施しております。

今後も引き続き、モニタリングを継続し、お取引先の実態把握に努めるとともに、外部環境の変化等により既存改善計画と乖離するお取引先に対しましては、経営者と乖離要因等を十分に協議したうえで、計画の修正を含め、実効性のある計画とするため、効果が期待できる新たな施策を検討してまいります。

また、3年間のモニタリング期間が満了したお取引先につきましても、経営改善途上の可能性が高く、今後どのような対策を講じる必要があるか個別に精査・検討するなど、フォローアップの徹底に取り組んでまいります。

④人材の活用・ネットワークの強化

これからも当組合が地域の金融機関として存在感を発揮していくには、営業担当者、内勤担当者ともに、信用組合本来の足で稼ぐ営業スタイルを継続し、地域に密着したお客様目線に立ったきめ細や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、本計画では営業店担当者のスキルアップはもとより、ベテラン職員及

び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。

ア. 営業力の育成、融資審査・管理能力等のスキルアップ（各種研修の実施、事業性評価・ローカルベンチマークの定着化）

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、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職員を積極的に派遣するとともに、職員及び外部講師による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うえ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した。

外部講師を招聘した研修といたしましては、地域経済活性化支援機構（REVIC）による事業性評価に係る研修、県内支援拠点のコーディネータを講師とする研修を、それぞれ実施するなど職員の知識・能力の向上を図っております。

また、お取引先の本業支援を目的としたローカルベンチマークの実践活用研修を実施しており、ローカルベンチマークの作成を通じてお取引先と密な対話を行い、課題解決策を提示するなど、実践的なスキルを身に付けてまいりました。

そのほか、中小企業基盤整備機構と連携した事業承継研修を開催し、後継者不在で悩むお取引先に対し、的確な提案や支援が実施できるよう人材の育成に努めてまいりました。

今後も引き続き、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。

a. 総合営業系のスキルアップ（FSTやロールプレイング研修の実施）

お客様に対してきめ細かな金融サービスを展開し、足で稼ぐ営業スタイルを継続することで、真に選ばれる金融機関になるためには、お客様との面談を重ね、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系の人材の育成とレベルアップを更に図る必要があると考えております。

引き続き、外部講師によるFST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。

また、少数精鋭の組織態勢を目指していくうえで、女性職員や若手職員についても、人材育成を更に強化すべく、第一線に立つ総合営業系に対し、計画的な研修を実施するとともに、組織から求められる期待、社会的使命、役割の自覚等の習得を目的とした研修等の導入についても検討してまいります。

b. 営業店コンサルティング能力のスキルアップ（OJTの実施、研修会の開催）

総合相談センターでは、営業店で開催する出張相談の際に、営業店の職員を同席させ、営業店の職員に対するOJTを実施しており、相談事業者の課題や今後の対応に係る認識を共有するなど、コンサルティング能力の向上を図ってまいりました。

また、外部専門家等が相談事業者への訪問アドバイスを実施する際にも、営業店の職員を同席させ、担当者の能力向上を図ってまいりました。

そのほか、融資部と共同で、ソリューション営業を行うために必要なスキル取得や情報収集を目的として、融資担当者、営業係向けのスキルアップ研修や補助金等を活用した本業支援研修会などを開催しております。

引き続き、こうしたOJTを実施していくとともに、外部専門家や総合相談センターのアドバイザーを活用し、コンサルティング等のスキルアップ研修会を開催し、コンサルティング能力の向上に努めてまいります。

イ. 人材の活用・育成

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り組み、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。

また、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、準総合職（転居を伴わない総合職として位置づけております）や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。

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) メリハリのある人事制度・人事評価の実現（役職定年制・職群・役職位の改正）

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、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。そのため、外部コンサルタントのアドバイスを受けながら、成果やプロセス等を適正に評価するよう新評価制度を策定いたしました。

平成30年度から同制度の本格運用を開始しておりますが、今後は、改正後の制度の適切な運用及び定着化に注力するとともに、公平感、透明感及びメリハリのある人事評価、業績評価を実施し、職員のモチベーション

の維持・向上に取り組んでまいります。

また、次世代を担う若手人材の育成とともに優秀な人材の積極的登用などによる組織の活性化を図っていくことが重要であることから、平成 30 年 4 月に役職定年制度・職群の改正・役職位や各種手当（職能手当、役職手当、営業手当）の見直しを行ないました。

今後は、この制度改正に基づき、実力のある人材を支店長等の要職に任命するとともに、業績の給与面への反映度合いを高めるなど、メリハリのある人事制度・人事評価の実現に取り組んでまいります。

また、女性職員の活躍の場が拡大（転居を伴わない総合職として準総合職郡を設けております）したことから、年金レディを廃止するとともに、女性を営業係として配置し、実力のある女性職員を積極的に登用してまいります。

(b) 個人の意欲や適正に応じた人員配属（ジョブローテーション）

職員の持つ能力を最大限に発揮していくために、個人の意欲や適正に応じた人員配属を行っていく必要があります。

このためには、適正なジョブローテーションを実施する必要があるため、本部における長期滞留者の洗出しと部店内におけるローテーションの状況把握により、正確な実態把握を行なったうえで、計画的なジョブローテーションを厳格に実施し、個人の意欲や適性に応じた人員配属を実施してまいります。

b. 女性職員の活用・戦力化（キャリアアップモデルの作成）

女性職員の一層の活躍に向けては、人事制度の改正により、女性職員が活躍しやすい職群を新たに設け、併せてキャリアアップモデルを作成し、女性職員のレベルアップ、更なる戦力化を図ってまいります。

女性職員の積極的な登用等により営業人員を増強し、“足で稼ぐ営業スタイル”の徹底による対面・訪問営業活動の拡充を図ってまいります。

c. ベテラン職員の活用・戦力化（役職定年制の見直し）

ベテラン職員の一層の活躍に向けては、役職定年制を見直し、職責や役割を明確にしながら、その能力を最大限に発揮できるよう人員配属を実施し、更なる戦力化を図ってまいります。

ウ. CS向上に向けた取組強化（顧客満足度向上に向けた取組み）

当組合では、CSの向上に向けて事務部・総合企画部・総務人事部・営業統括部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」）を設置し、顧客満足度向上に向けた取組みを実施しております。

CSの向上に向けた取組みは、当組合全体として取り組むべき施策という共通認識のもと、「けんみん信組のCS向上PT」を中心に活動しております。

今後は、窓口係を中心に、外部講師による実践的研修等を継続的に受講させ、CS能力を身につ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。更に、障害者や高齢者への適切な介助やコミュニケーション対応力向上のため、集合研修等による教育指導も実施してまいります。

また、こうした取組みは、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るため、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るほか、職員の意識改革にも繋がると考えております。

エ. ネットワークの強化

a. 経営者クラブを通じたネットワークの拡大（会員間等の紹介）

平成29年5月にお取引先の若手経営者や女性経営者を中心に設立した「けんみん信組経営者クラブ」は次世代リーダーとして必要なスキルと自信を身に付けていただくことを目指して、「株タナベ経営」と提携し、経営塾の開催だけでなく、実務に活かせる各種情報の提供など、総合的な支援を行っております。また、会員企業間同士の情報交換会等を実施し、異業種間の交流も図っております。

今後は、会員企業間等のビジネスマッチングや会員企業からの紹介等を通じて、会員数の拡大を図っていくとともに、会員様はもとより会員様のお取引先等との取引拡大を図ってまいります。

b. 販売先仕入先情報によるマッチング（情報マッチング、ハンズオン支援）

不動産情報等の集積及び営業店への情報提供について、組合内LANの情報マッチングコーナーを活用した情報提供を行っており、営業店に対して情報の収集と提供を募り、情報マッチングコーナーの活用・充実を図ってまいりました。

このほか、従来ほとんど利用されていなかった「販売先・仕入先情報」を信用リスク管理システムのデータを活用する仕組みに見直し、平成29年10月からはビジネスマッチングを目的とした「販売先・仕入先情報」に変更し、組合内のお取引先間におけるビジネスマッチングデータの作成に取り組んでまいりました。引き続き、営業店に対して確実性の高いビジネスマッチングデータを作成し、マッチング先の紹介を実施してまいります。

また、ハンズオン支援の取組みにつきましては、県の事業である「中小企業ハンズオン支援制度」、やまなし産業支援機構や山梨県中小企業団体中央会の支援事業による専門家派遣、商工会議所や商工会の経営指導員等による経営指導などを活用し、専門家派遣を実施しております。派遣期間終了後においても、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してまいります。

c. 産学官金労連携への積極的参画（産学官金労連携への取組み、取組事例の組合内での共有）

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金労連携事業の推進に積極的に取り組むとともに、お

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の充実に取組んでまいりました。

また、山梨県内全 27 市町村のうち、23 市町村（11 市 8 町 4 村）において「認定連携創業支援事業者」と位置付けられ、連携機関会議に参加するなど、産学官と連携した創業相談の対応等を行っております。

既に連携している商工三団体や、やまなし産業支援機構、山梨県中小企業診断士協会をはじめ、中小企業支援に関する連携協定を締結している日本政策金融公庫甲府支店、山梨県行政書士会等との連携も強化しております。

引き続き、こうした産学官金労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、優れた取組み好事例を組合内で共有するなど、地域の皆様並びに中小企業・小規模事業者への支援強化に取組んでまいります。

オ. 地域・行政とのネットワーク強化及び顧客利便性の維持（統合店舗、個人特化店店舗エリアの自治体との連携）

店舗戦略の見直しに伴い統合となった店舗や、エリア制への移行に伴い個人特化店となった店舗周辺のお客様の利便性を維持するため、移動金融車の運営に係る連携を検討していくほか、各市町村等の空きスペースへの A T M 設置等について検討してまいります。

また、地域社会への貢献、お客様サービスの向上に向け、地域や行政とは引き続き、連携協定の締結等を含めて、地域の皆様からの期待に応えた取組みを強化してまいります。

カ. 近隣金融機関等との連携推進

当組合では、地域社会の発展と経済の活性化に、より一層貢献することを目的として、平成 29 年 5 月に都留信用組合と「連携に関する協定」を締結しております。

連携後の取組みといたしましては、合同で地域のイベントに参加したほか、情報交換等を適宜実施するなど、連携を図っており、今後も引き続き、都留信用組合との連携協定に基づく具体的な施策を推進してまいります。

また、他の金融機関の皆様とも、オール山梨としての発想を持って連携を働きかけ、連携事業の拡充、業務の連携、人材の招聘、人的交流の促進等を検討し、実施してまいります。

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」として組合内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1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（ALM委員会の実効性向上）

組合全体のリスクを統合的に管理するため、「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」（書面開催を含む）及び「ALM部会」にて協議するとともに、収益シミュレーションを実施し、収益性向上に向けた議論を行っており、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。

平成29年度からは、ALM委員会とALM部会で役割を分担するとともに、構成メンバーや協議事項の集約・集中など会議の運営方法についても見直しを行い、会議の活性化・効率化を図っております。

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、リスク管理体制の更なる強化に取り組んでまいります。

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。

「個社別取組方針」は平成 29 年度から導入した「信用格付システム」における「格付評価」と「確定取引方針」の内容と重複するため、今後は信用格付を実施した先に対するモニタリングや取引方針の検証を並行して行うことにより信用リスク管理の徹底を図ってまいります。

特に、大口与信集中先や与信額が大きい建設業者、不動産業者については、地域との一体的再生という観点を踏まえつつ、継続的に業績のモニタリングを行うとともに、取引先との面談を通じて策定した取組方針に基づき、経費圧縮等を柱とした経営改善支援に注力してまいります。

また、大口与信集中及び業種集中の管理につきましては、与信全体でのシェアを管理し、その結果について定期的にALM委員会を通じて常勤理事会へ報告することにより、経営陣がリスク量について適切に評価・判断できる体制としております。

今後も引き続き、大口管理（クレジットリミット含む）、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。

ア. クレジットリミット管理の強化（より厳格なリミット管理の徹底）

特定の大口与信先に対して与信管理を徹底し、与信集中や過度の信用リスクが生じることを未然に防止するため、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、平成 27 年 7 月には「クレジットリミット基本方針」の策定と関係諸規程の改訂を実施し、与信管理の徹底を図ってまいりました。

また、平成 28 年 4 月からは、従来からクレジットリミットを設定している先に加え、総与信残高が 5 億円以上のグループ先に対してもリミットを設定、管理していくこととしたほか、当組合の理事会に定例報告を実施し、経営監視・牽制が適正に機能する態勢としております。

今後も、クレジットリミット管理の厳格な運用を実施するとともに、リミットを超過している先については超過解消に向けた具体的な計画や方針を常勤理事会等で協議し、策定するとともに、個社別取組方針と連動した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常勤理事会等において協議し、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るなど、より一層の管理強化に取り組んでまいります。

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は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について協議する等、審査会の機能向上を図ってまいります。

ウ. 信用格付システムの運用 (システム運用とプライシングの実施)

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自己査定支援システムを導入しており、加えて、平成 29 年 9 月からは、信用格付システムの運用を開始いたしました。

これらのシステム導入により、与信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) に活用してまいります。

また、平成 30 年 4 月より、これらのシステムと連動する融資稟議支援システムの運用を開始しており、事務の省力化と効率化を図るとともに、更なる信用リスク管理の高度化を図ってまいります。

エ. 信用リスクの実態把握のための体制整備 (不良債権の全体像の把握、倒産原因の把握と与信審査への反映、建設業に対する与信管理の強化)

信用リスクについては、潜在的な信用リスクも含めた不良債権の全体像の把握に努め、それを踏まえたうえで不良債権処理の対応方針を検討する態勢としてまいります。

その中で、倒産した与信先に対する原因や取組経緯などを分析したうえで与信審査に活かし、類似事案の未然防止に努めてまいります。

また、当組合の主要与信先である建設業に対する与信管理を強化するとともに、融資の基本原則に基づく審査管理を徹底してまいります。

③市場リスク

市場リスクにつきましては、リスク統括部署 (総合企画部) がモニタリングを行い、その結果についてALM部会及び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・判断できる態勢としております。

変動するリスク量及び収益状況を適正に把握し、リスク量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、市場リスクを伴う取引に際しては、あらかじめ権限・リスク限度・執行手続きなどの市場リスクの管理プロセス及び管理責任を管理規程に定めております。

保有有価証券のリスク管理については、国内債券、転換社債、外国証券、証券投資信託、株式のそれぞれにアラームポイントを設定し、経営体力から見て過大なり

スクテイクとならないよう適切な管理をしており、アラームポイントに抵触した場合には、直ちに担当役員に報告するとともに、常勤理事会へ付議し、対応策を協議・決定する体制としております。

また、市場リスクの管理手法としては、資産・負債全体の市場リスク量をVaR分析によって計測し、自己資本との比較・検証を行っているほか、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随時モニタリングに努めており、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うえ、ALM部会及びALM委員会で対応を協議することとしております。

ア. ALM手法を活用した余資運用ポートフォリオの構築（ALM手法を活用した資産運用方針の策定・見直し）

当組合では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部会及び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・見直しを協議してまいります。

イ. ストレステストの実施と検証

平成28年度より、予想し得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の実施し、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おります。

なお、平成31年3月末より、「銀行勘定の金利リスク（IRRBB）」の開示が求められており、金利水準の変動により、資産・負債の経済価値あるいは収益が変動することにより生じるリスク（ Δ EVE・ Δ NIなど）の算出が必須化されることから、開示に向けた対応を進めてまいります。

④流動性リスク

ア. 的確な資金ポジションの確保

当組合では、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、的確な資金ポジションを確保するため、預金、貸出金の状況を適時・適切に把握するとともに、資金繰りリスク管理に係る運用方針のもと、資金調達可能額の管理、流動性ギャップ管理等、流動性維持のための準備資産の管理を行っております。また、流動性リスク顕在化時のボーダーラインを設定し、適切な資金管理を実施するとともに、調達手段・調達先の多様化などにより、流動性確保に向けた態勢整備を図っております。

なお、資金面で重大な動きがある場合は速やかに担当理事を通じて理事長へ報告するなど、迅速な対応をとることで資金繰りの安定に努めております。

イ. 流動性確保を最優先とした実効性のある資金運用

当組合ではALMデータを基に「流動性リスク管理表」を毎月作成しており、

余裕資金の把握と最適な資金運用に努めております。引き続き、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

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、各所管部署は、各種方針、規程、マニュアルを遵守させる取組みを強化しており、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。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。

事務リスク管理態勢の強化に係る対応として、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事務処理水準の維持・向上、事務ミス発生リスクの極小化（未然防止）に取り組んでおります。

また、事務ミスが発生した場合には、所管部署が損失を最小限にとどめるための指示と解決のための適切な対策を講じることとし、併せて再発防止に関する指導・助言を行うとともに、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、各種研修の実施、正確な事務処理の徹底、精査・検印体制の強化、実践的研修等を行い、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、実効性に努めており、法令等遵守体制の強化を図っております。

前計画では、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たほか、事務処理についての注意喚起文書の発出や書式の改正を行うなど職員への周知に取り組んでまいりました。

更に、外部講師による階層別「コンプライアンス研修」、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・周知に努めてまいりました。

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、店舗エリアごとに開催される会議へ参加し、営業店への指導とモニタリングを実施してまいります。

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。

①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を隔月で開催しており、コンプライアンスに抵触する事案の改善対応策・再発防止策の検討のほか、コンプライアンス関連規程・業績評価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。

また、法令等遵守態勢や顧客保護管理態勢における事務ミス・苦情等の問題点の整理、原因分析・改善対応策についても同委員会で検討しており、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り組んでまいります。

②マネーロンダリング等防止体制の強化

当組合で取扱う金融商品・サービス、お客様との取引形態、お客様の居住する国・地域やお客様の属性等について、「マネーロンダリング・テロ資金供与防止態勢に係る点検表（リスク評価書）」を作成するなど、現状把握に努めております。

こうした取組みをリスクの特定や評価対応に活かしていくとともに、リスクに見合った低減策を講じ、関連部署と連携してマネーロンダリング等防止体制の強化を図ってまいります。

③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、総務人事部コンプライアンス統括課を中心に、「リーガルチェック規程」に則ったチェックを実施するとともに、新たな法改正や制度改正等に係る情報について、逐次営業店に発信し、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。

④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するとともに、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た「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。

これまでは総務人事部コンプライアンス統括課からの説明や注意喚起が主体となっておりましたが、事前に営業店等におけるコンプライアンス上の課題や問題点を調査、分析することと改め、その結果を基に活発な意見交換、相互理解の場となるよう取り組んでおります。

今後も、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受けるとともに、年に1回の全国信用組合監査機構監査を受査しております。

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（アドバイザリーボード）」を平成22年に設置し、半期に1回定期的に開催しております。

本会議は、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。

当組合ホームページにつきましても、平成30年3月に全面リニューアルし、お客さまの「使いやすさ」と「見やすさ」の向上を図ったほか、スマートフォンやタブレット型端末からの閲覧にも対応いたしました。

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などで、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

①地域状況及び基本方針

当組合の主たる営業地域であります山梨県経済は、「緩やかに拡大している」「回復しつつある」といった、従前よりも上向きの状況にあるものと判断されており、生産活動では製造業を中心に好調が続いているほか、個人消費や雇用に係る各種指標も堅調な推移を示すなど、全体としては回復基調を強めております。

しかしながら、人口や事業所数は減少傾向にあるほか、当組合の主たるお取引先である中小規模事業者の景況感は、未だ低位で推移しており、回復を実感できているとは言い難い状況にあります。

当組合といたしましては、このような経営環境の時こそ、当組合の果たすべき役割が増してくるものと考えており、前述の、①「生産性の向上」、②「収益力の強化」、③「信用コストの削減」、④「人材の活用・ネットワークの強化」の一つひとつを着実に実践し、地域で営業する中小規模事業者の皆様の声に耳を傾け、共に考え、お客様の経営改善や成長発展に向けた積極的な支援や円滑な資金供給に努めてまいります。

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165億円増加させることを目指してまいります。この間、既存の貸出金の償却を累計で138億円程度見込んでいるため、平成33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30年3月期対比で、約27億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、%)

	27/3 期 実績	28/3 期 実績	29/3 期 実績	30/3 期 実績	30/9 期 計画
中小規模事業者向け貸出残高	182,110	182,935	182,437	175,554	175,563
総資産	417,590	421,622	431,942	429,756	430,400
中小規模事業者向け貸出比率	43.60	43.38	42.23	40.84	40.79

	31/3 計画	31/9 計画	32/3 計画	32/9 期 計画	33/3 期 計画
中小規模事業者向け貸出残高	176,469	176,745	177,387	177,664	178,309
総資産	431,662	432,200	433,700	434,200	435,700
中小規模事業者向け貸出比率	40.88	40.89	40.90	40.91	40.92

(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

【 経営改善支援等取組み推移 】

(単位 : 先、%)

	27/9 期 実績	28/3 期 実績	28/9 期 実績	29/3 期 実績	29/9 期 実績	30/3 期 実績
経営改善支援等取組先数	362	371	378	394	384	387
創業・新事業開拓支援先	40	32	30	29	28	31
経営相談先	142	127	110	116	93	99
早期事業再生支援先	95	113	110	109	123	118
事業承継支援先	8	6	4	5	5	5
担保・保証に過度に依存しない融資推進先	77	93	124	135	135	134
期初債務者数	6,159	6,159	5,961	5,961	5,739	5,739
支援取組率	5.87	6.02	6.34	6.60	6.69	6.74

	30/9 期 計画	31/3 期 計画	31/9 期 計画	32/3 期 計画	32/9 期 計画	33/3 期 計画
経営改善支援等取組先数	384	393	398	405	411	419
創業・新事業開拓支援先	34	38	40	43	45	48
経営相談先	157	158	158	158	157	157
早期事業再生支援先	54	53	51	51	51	51
事業承継支援先	9	9	9	8	8	8
担保・保証に過度に依存しない融資推進先	130	135	140	145	150	155
期初債務者数	5,591	5,591	5,611	5,611	5,631	5,631
支援取組率	6.86	7.02	7.09	7.21	7.29	7.44

(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(現在の融資部企業サポート課)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

(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、役職員が一丸となり、信用組合の原点に回帰した足で稼ぐ営業活動を積極的に展開し、中小規模事業者等のお客様への訪問営業を徹

底してまいります。

また、総合相談センターを中心に観光や農業などの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り組むとともに、事業再生等支援を必要とするお客様に対しましては、融資部内の専担部署である企業サポート課の職員が、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、同計画の策定をサポートしております。

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）が必要であることから、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（各業界団体との交流、商工会との連携拡大、独自商品の充実、ハンズオン支援、ニーズに合った商品開発等）

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り組んでおり、各関係機関が開催する創業者向けのセミナーや相談会等の情報を取得し、営業店を通じてお客様に情報提供を行っております。また、中小規模事業者向けの国や県の補助制度につきましても、関東経済産業局や県産業労働部等と連携しながら、お客様からの補助金活用相談への対応や補助申請へのサポートに取り組んでおります。

今後も、こうした連携や交流を活かして、総合相談センターがコンサルタント機能発揮の拠点となり、各営業店とのネットワークを有効に稼働させ、創業・新規事業への支援に取り組む中で、新規顧客創造に結びつくよう活動してまいります。

また、相談対応や営業店情報の集約、各関係機関との連携協力の中で把握した情報などを基に、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るとともに、補助金申請につきましても、外部機関や外部専門家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お客様からの新規案件発掘と補助金の申請支援を更に強化してまいります。

イ．事業承継支援態勢の構築（外部連携による相談会・研修の実施、優先対応が必要な先への取組み）

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とって喫緊の課題となっており、当組合としてもこの問題に積極的に取り組む必要があると認識しております。

このため、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、お客様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取組んでおります。

(*) 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

前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中小企業者の抱える事業承継の具体的課題の抽出や整理等のノウハウの習得を目的とした研修を実施し、知識の習得に取組んだほか、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実施いたしました。

一方で、取引先への対応につきましては、事業承継関連事案の相談窓口を総合相談センターとし、融資部企業サポート課が営業店との共同にて事業承継他を進める態勢を平成 28 年 10 月から開始しております。本部では、自社株評価ソフト、事業承継フォーマット、事業承継チェックリスト等のツールを揃え、お客様、営業店及び本部との共同支援態勢の構築を進めており、相談しやすい環境づくりとともに、専門家の活用などのアドバイスも行っております。

また、当組合のお取引先企業の中から 60 歳以上の経営者の企業情報 319 先を抽出し、それを基に優先して対応すべき 15 先を選定しており、今後は営業店と連携して具体的な対応を進めてまいります。

そのほか、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。

③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強化（外部専門家と連携した研修の実施）

動産担保融資への取組みにつきましては、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取扱いを指導し、営業部店での活用を進めてまいりました。特に太陽光発電事業の支援については、早期に「太陽光発電事業支援融資ガイドライン」を策定し、融資事務を全店統一したことにより実績が伸長したことから有効な取組みであったと評価しております。

また、知的財産の活用につきましては、「知財ビジネス評価書作成支援」の公募情報を営業店に通知し活用を促すとともに、やまなし産業支援機構知財総合支援窓口事業を活用し、知財専門家（弁理士）派遣サポートなどを行ってまいりました。この結果、平成 28 年 7 月にお客様の知財ビジネス評価書を受領したり、平成 29 年 2 月及び 10 月に実用新案登録を完了したりするなど、知的財産を活かした担保又は保証に過度に依存しない融資の促進等に取り組んでおります。

今後も、ものづくりの場で知財評価等が増加することが予想されるため、外部専門家とも連携しながら、営業担当者が営業の一環として動産担保を提案で

きるよう研修を行うとともに、本部の同行訪問等によるOJTを実施するなど、動産担保融資への取組強化を図ってまいります。

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、中小規模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。

④経営改善支援への取組強化

当組合は経営改善の可能性が高いと認められる取引先に対しては、所管部署である融資部企業サポート課が中心となり、外部機関・外部専門家との連携により、きめ細かな経営改善支援及び早期事業再生支援に積極的に取り組んでおります。

また、中小規模事業者への訪問等を通じた業況モニタリング、同事業者の顧問税理士と連携したキャッシュフロー検証等などの財務分析による状況把握を踏まえて、経営改善計画の策定支援を実施しております。

今後も引き続き、融資部と協議したうえで、対象先を選定し、経営改善支援の取組みを実施するとともに、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してまいります。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。

また、地域経済活性化支援機構（REVIC）の特定専門家派遣を活用し、再生支援ノウハウの組合内蓄積とコンサルティング機能強化を図っておりますが、今後も引き続き、同機構の積極的な活用を図ってまいります。

⑤人材の育成（人材育成計画の策定、目利き力強化、FST、ロールプレイング研修等の実施、OJT、専門知識等のノウハウの承継）

融資担当者及び役席者の審査・管理能力等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、融資部の職員を講師とした内部研修会を通じて営業店職員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、今後は外部機関・外部専門家と連携した人材育成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、平成29年度において、地域経済活性化支援機構（REVIC）の特定専門家派遣より講師を招聘し、「事業性評価」に関する研修会を4回実施し、戦力化のための人材育成を図りました。また、当組合独自の人材育成計画に基づき、目利き力強化のための実践研修や外部講師によるロールプレイング研修等を実施したほか、OJT等によるノウハウの承継等を検討し、営業力アップのための人材育

成を図りました。更に、より実践的な営業力向上を図るため、外部講師によるF S Tを実施いたしました。

そのほか、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、融資部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とらわれないスキルアップ研修を定期的実施しております。これに加えて、目利き力のある人材育成のため、中小企業診断士と連携してローカルベンチマークの活用について小集団での具体的な個別指導を行っているほか、実例を基にケーススタディ研修を実施し、企業の強みの掘り起こしや収益確保の方策等、取引先の状況把握に長けた人材の育成を進めております。

今後も引き続き、REVICや中小企業診断士等による研修を実施してまいります。

(3) その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策

①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（認定支援機関としての活動強化）

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。

当組合は、「中小企業等経営強化法」に基づく経営革新等支援機関に認定されており、商工団体等関係機関と緊密な連携のもと、中小規模事業者の経営革新への支援、新事業展開への支援及び経営力向上のための支援並びに創業支援等に取り組んでおります。

前計画では、認定支援機関として外部機関・外部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強化を図るため、各行政機関が個別に実施する各種支援策の有効活用に取組んでまいりました。

営業店の担当者に対して、補助金とその詳細が一目でわかる「各種補助金及び助成金一覧」及び専門家派遣事業をまとめた「専門家派遣一覧」を作成・配付し活用を促しております。加えて、補助金の公募期間等については、関係機関から情報を収集し、営業店へ適時に周知しております。

更に、申請の際にもサポートを行うなど、補助金や専門家派遣の利用促進に向けて取組んでまいりました。また、補助事業者に対しましても、補助事業終了後も認定金融機関として伴走型での継続的なサポートを行っております。

引き続き、山梨県中小企業経営革新サポートプラットフォーム及びよろず支援拠点等が行っている支援事業の活用を営業店へ周知し、推進を図るとともに各種補助金申請及び専門家派遣等のサポートを積極的に取組み、認定支援機関としての役割を發揮していくとともに、「経営力向上計画」策定等への支援につきましても、ローカルベンチマークの活用などを通じたきめ細かなコンサルティング機能の強化に取り組んでまいります。

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、医療介護福祉、環境等は市場拡大が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。

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。

なお、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り、地域活性化の観点からも積極的に推進していく方針です。

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」、「あぐりリレーションシップ」、「スリーBサポート【農業者向け】」、「アグリソラーローン」）を販売し、農業地域の店舗を中心にお客様にご活用いただいております。また、平成29年度より山梨県・長野県農業近代化資金の取扱いを開始しており、農業活性化に向けて積極的に推進してまいります。

山梨県の果実生産は重要な地域資源であり、葡萄や桃をはじめとした競争力のある農産物もあり、一部には海外に進出しようとする動きもみられます。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、また、食の安全への関心の高まりから、各分野からも注目されており、引き続き、今後成長が期待される分野の一つとして位置付け、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、高齢化が急速に進展しており、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。

引き続き、お客様や医療介護福祉分野の企業訪問活動を実施するとともに、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、事業者向けの「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」、「スリーBサポート【環境配慮事業者向け】」、個人向けの「エコ住宅ローン」、「リフォームローン エコ・アシスト」、「ソーラー住宅ローン」等を販売し、推進を図っております。

また、平成28年4月からは日本銀行の「成長基盤強化を支援するための資

金供給」制度を利用した「けんみん信組「成長基盤強化支援制度」」を創設し、成長基盤分野に係る地域の中小規模事業者の皆様に、積極的な資金供給を実施しております。

これらの商品や制度については、ホームページの充実、営業職員によるお客様訪問時での説明などにより、より一層の利用促進を図るとともに総合相談センターによる訪問活動の中でニーズ把握にも努め、商品開発に向けた検討を継続して行ってまいります。

環境問題に対する関心の高まりに加え、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、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・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本格着工、中部横断自動車道などのインフラ整備が進められており、将来的には交通アクセスの劇的な改善による交流人口や観光客の増加など、県内経済の活性化を牽引する明るい材料となっております。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、「信用組合年金旅行等ビジネス交流会」にお取引先とともに参加しているほか、峡東地区の3市が推進している「峡東地域ワインリゾート構想」への協力など、積極的に連携を図ってまいりました。

今後も引き続き、地域の金融機関として、成長分野の一つであります観光分野に対しまして、県や各市町村、やまなし観光推進機構や地域の観光組合と連携した金融支援や専門家派遣など、金融仲介機能の発揮に努めるとともに、地域経済や産業の発展を支えてまいります。

③地方創生への取組み（地公体との連携、営業店バックアップの強化による創業支援の実施）

当組合では、県や各市町村の取組みに基づく構想や事業推進へ積極的な参画を行っており、産業面では「山梨県産業立地推進員」として、県との地域情報の共有を進めるとともに、「山梨県IoTラボ」事業では構成機関として事業に参画しているほか、県下各市町村及び長野県川上村の地方版総合戦略策定及びその推進に参画しており、各営業店の支店長を始め、営業統括部及び総合相談センターがメンバーとして協力しております。

また、総合戦略の主要事業となる移住・定住促進施策では、山梨県との協定に基づき、各営業店及び総合相談センターに「移住・定住相談窓口」を設け、相談対応を開始するとともに、県の「甲斐的生活応援隊」の構成機関として参画するなど、定住促進に向けた協力を実施しております。

そのほか、生活環境面においては、「地域の高齢者等の安心・安全な生活環境づくりに向けた協定」により、異常発見通報や安否確認など、地域の見守り活動を行な

っております。

更に、市町村総合戦略の「しごと創生」のひとつの柱となる創業支援に関する市町村との連携においては、認定連携創業支援事業者に位置付けられている県内 23 市町村の認定計画に基づき、各営業店及び総合相談センターで創業相談を実施するとともに、市町村が開催する創業等の個別相談会に職員を派遣して相談対応を実施するなど、様々な対応を行っております。

今後も関係営業店及び各認定市町村と連携した創業融資相談を積極的に実施するとともに、中小規模事業者への支援など地域密着型の金融機関としての特性を活かして、地域のまち・ひと・しごと創生に取り組み、地方創生での連携推進を図ってまいります。

地域経済の発展なくして、当組合の発展はなく、地域の経済活動や産業活動を金融面から支えるべく、総合相談センターを中心に、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 35 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 38 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、4 つの基本戦略（「生産性の向上」、「収益力の強化」、「信用コストの削減」、「人材の活用・ネットワークの強化」）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 39 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 39 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)

	30/3 期 実績	31/3 期 計画	32/3 期 計画	33/3 期 計画	34/3 期 計画	35/3 期 計画
当期純利益	△22	△15	△3	1	10	20
利益剰余金	△100	△115	△119	△118	△108	△87
その他利益剰余金	△100	△115	△119	△118	△108	△87
優先出資消却積立金	—	—	—	—	—	—

	36/3 期 計画	37/3 期 計画	38/3 期 計画	39/3 期 計画	40/3 期 Ma 計画	41/3 期 計画
当期純利益	26	28	33	38	43	47
利益剰余金	△61	△32	0	38	72	111
その他利益剰余金	△61	△32	—	38	68	102
優先出資消却積立金	—	—	—	—	25	55

	42/3 期 計画	43/3 期 計画	44/3 期 計画	45/3 期 計画
当期純利益	47	47	48	48
利益剰余金	149	188	227	266
その他利益剰余金	136	170	204	239
優先出資消却積立金	89	122	156	190

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（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、「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。

平成27年度に、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、会議の実効性の確保に取り組んでまいりましたが、認識の共有化は図られたものの、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。

こうした反省を踏まえ、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等の見直しを検討し、会議の運営方法を改善してまいります。

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健全・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、健全・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（PDCAサイクルの実践による内部監査の充実、監査員の専門知識・監査能力の向上）

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「事務改善・監査報告協議会」を通じて本部関連部署と問題点等の共有化と改善対応策の協議を行い、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ます。監査部では内部監査指摘項目について、フォローアップ検証の実施による改善への取組状況と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し、PDCAサイクルを実践していくことにより、内部監査機能の更なる充実に取組んでまいります。また、本部内部監査項目の見直しを継続するとともに、外部研修派遣による監査員の専門知識、内部監査能力の向上に努めてまいります。

(2) 各種のリスク管理の状況

各種リスク全般を管理する「ALM委員会」の組織体制、信用リスク管理、市場リスク管理、流動性リスク管理、オペレーショナル・リスク管理態勢については、「5. (2) リスク管理の体制の強化のための方策」に記載のとおりです。

10. 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が続くと予想されることを前提として、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)

		30/3 月末 実績	30/5 月末 実績	31/3 月末 予想	32/3 月末 予想	33/3 月末 予想
金 利	無担保コールO/N (%)	△0.068	△0.065	△0.060	△0.020	0.100
	10年国債利回り (%)	0.045	0.030	0.035	0.075	0.175
	円金利スワップレート (5年物) (%)	0.107	0.105	0.110	0.150	0.250
日経平均株価 (円)		21,454	22,201	22,000	22,000	22,000
為替相場 (円/米ドル) (円)		106.20	108.81	108.00	108.00	108.00

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

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△594百万円であります。

(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△735百万円であります。

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日以後に取得した建物（建物付属設備を除く）並びに平成28年4月1日以後に取得した建物附属設備及び構築物については定額法〕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（破綻懸念先）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56,275百万円であります。

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29年3月31日現在）

年金資産の額	358,256百万円
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	312,095百万円
差引額	46,161百万円

(2) 制度全体に占める当組合の掛金拠出割合（自平成28年4月 至平成29年3月）

2.601%

(3) 補足説明

年金財政計算上の過去勤務債務残高は、25,609百万円であります。本制度における過去勤務債務の償却方法は、期間15年の元利均等償却であり、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188百万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りております。

13. 消費税及び地方消費税の会計処理は、税込方式によりております。

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
39百万円

15. 有形固定資産の減価償却累計額 11,716百万円

16. 貸出金のうち、破綻先債権額は13,281百万円、延滞債権額は53,563百万円あります。

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。

17. 貸出金のうち、3か月以上延滞債権額は15百万円あります。

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。

18. 貸出金のうち、貸出条件緩和債権額は98百万円であります。
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。
19. 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66,958百万円であります。
なお、16. から19. に掲げた債権額は、貸倒引当金控除前の金額であります。
20. 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1,862百万円であります。

21. 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	－百万円
担保資産に対応する債務	借入金	－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10,000百万円を担保として提供しております。

22. 出資1口当たりの純資産額 $\Delta 2,368$ 円88銭

23. 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(ALM)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

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や理事会を開催し、審議・報告を行っております。さらに、信用リスクの管理状況については、融資部がチェックしております。

有価証券の発行体の信用リスクに関しては、総合企画部(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しております。

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、ALM委員会において金利リスクを把握・確認のうえ、今後の対応等の協議を行っております。

日常的には、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、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」に従い、行っております。

総合企画部（資金課）では、市場運用商品の運用を行っており、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。

(iii) 市場リスクに係る定量的情報

当組合において、主要なリスク変数である金利リスクの影響を受ける主たる金融商品は、「預け金」、「有価証券」、「貸出金」、及び「預金積金」であります。当組合では、これらの金融資産及び金融負債のリスク量をVaRにより計測し、そのリスク量がリスク限度額の範囲内となるよう管理を行っております。VaRによる計測にあたっては、保有期間1年、信頼区間99%、観測期間2年により算出しており、当事業年度末現在のリスク量は、1,974百万円です。

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、前提条件等によっては、当該価額が異なることもあります。

2.4. 金融商品の時価等に関する事項

平成30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)	113,217	113,385	167
(2) 有価証券			
満期保有目的の債券	18,706	18,780	74
その他有価証券	29,316	29,316	-
(3) 貸出金(*1)	285,014	-	-
貸倒引当金(*2)	△ 33,764	-	-
	251,250	257,253	6,002
金融資産計	412,491	418,736	6,244
(1) 預金積金(*1)	391,290	391,205	△ 84
(2) 借入金(*3)	4,682	4,682	-
金融負債計	395,972	395,887	△ 84

(*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。

(*3)借入金の「時価」には、帳簿価格を「時価」として記載しております。

(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、それぞれの帳簿価額
- ② ①以外については、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(L I B O R, S W A P等)で割り引いた価額

【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、種類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(L I B O R, S W A P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。

25. 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	11,805	11,851	45
そ の 他	4,501	4,535	34
小 計	16,306	16,386	80

【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	1,399	1,394	△ 5
そ の 他	1,000	999	0
小 計	2,399	2,394	△ 5
合 計	18,706	18,780	74

(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	106	105	1
債券	13,676	13,620	56
国債	3,033	3,016	17
地方債	-	-	-
社債	10,643	10,604	39
その他	3,313	3,300	13
小計	17,096	17,025	70

【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	11,120	11,297	△ 177
国債	3,831	3,995	△ 163
地方債	-	-	-
社債	7,289	7,302	△ 13
その他	1,098	1,100	△ 1
小計	12,219	12,397	△ 178
合計	29,316	29,423	△ 107

(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。

26. 当期中に売却した満期保有目的の債券はありません。

27. 当期中に売却したその他有価証券は、ありません。

28. 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	1,300	18,909	5,604	12,187
国債	-	-	-	6,864
地方債	-	-	-	-
社債	1,300	18,909	5,604	5,323
その他	200	8,809	903	-
合計	1,500	27,718	6,508	12,187

29. 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、22,237百万円であります。

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。

30 . 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	21,380
未収利息有税	490
その他有価証券評価差額金	29
その他	711
繰延税金資産小計	22,612
評価性引当額	22,086
繰延税金資産合計	526
繰延税金資産の純額	526

第65期 [平成29年4月1日から] 損益計算書
 [平成30年3月31日まで]

平成30年4月27日 作成
 平成30年6月13日 備付

住信 所山梨県甲府市相生一丁目2番34号
 信用 組名山梨県 民信用組 合印
 理 事 長 廣 瀬 正 文

科 目		金 額	金 額
経常収入	益	5,303,780	5,769,038 千円
貸預買コ買債有金	利息	4,895,476	
貸預買コ買債有金	利息	167,611	
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	-	
貸預買コ買債有金	利息	178,346	
貸預買コ買債有金	利息	62,346	
貸預買コ買債有金	利息	383,292	
貸預買コ買債有金	利息	168,923	
貸預買コ買債有金	利息	214,369	
貸預買コ買債有金	利息	14,125	
貸預買コ買債有金	利息	-	
貸預買コ買債有金	利息	14,125	
貸預買コ買債有金	利息	67,839	
貸預買コ買債有金	利息	-	
貸預買コ買債有金	利息	33,994	
貸預買コ買債有金	利息	-	
貸預買コ買債有金	利息	33,844	
経常支出	費用	216,986	8,263,168
貸預買コ買債有金	費用	206,171	
貸預買コ買債有金	費用	6,688	
貸預買コ買債有金	費用	-	
貸預買コ買債有金	費用	568	
貸預買コ買債有金	費用	-	
貸預買コ買債有金	費用	3,558	
貸預買コ買債有金	費用	516,729	
貸預買コ買債有金	費用	95,095	
貸預買コ買債有金	費用	421,634	
貸預買コ買債有金	費用	1,137	
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	-	
貸預買コ買債有金	費用	810	
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	326	
貸預買コ買債有金	費用	4,291,741	
貸預買コ買債有金	費用	2,760,056	
貸預買コ買債有金	費用	1,447,259	
貸預買コ買債有金	費用	84,426	
貸預買コ買債有金	費用	3,236,573	
貸預買コ買債有金	費用	2,781,419	
貸預買コ買債有金	費用	114,138	
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	6	
貸預買コ買債有金	費用	341,007	
経常利益	利益		2,494,129
経常利益	利益	2,655	1,151,434
経常利益	利益	-	
経常利益	利益	1,148,779	857,468
経常利益	利益	14,145	
経常利益	利益	813,856	
経常利益	利益	-	
経常利益	利益	29,467	
経常利益	利益	14,408	2,200,164
経常利益	利益	-	
経常利益	利益	14,408	14,408
経常利益	利益	2,214,572	2,214,572
経常利益	利益	△ 7,833,314	△ 7,833,314
経常利益	利益	-	
経常利益	利益	10,047,887	10,047,887

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 口当たりの当期純損失 180円53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	143,629
甲府市外	〃 2 2 ヲ所	〃	335,294
甲府市内	営 業 用 店 舗 2 ヲ所	事 業 用 不 動 産	334,931
合 計			813,856

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 30 ヲ所（うち当年度廃止店舗 1 ヲ所）、並びに閉店の意思決定を行った営業用店舗 2 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 813,856 千円を「減損損失」として特別損失に計上しております。

回収可能価額は主に正味売却価額により測定しており、正味売却価額は不動産鑑定評価額に基づいて算定しております。

—

第 65 期 (平成 29 年 4 月 1 日 から
平成 30 年 3 月 31 日 まで) 損失処理案

(単位 : 円)

科 目	金 額
当 期 未 処 理 損 失 金	10,047,887,099
これを次のとおり処理いたします。	
繰 越 金 (当 期 末 残 高)	△ 10,047,887,099

基準日	2018	3	31
-----	------	---	----

第7表 単体自己資本比率

(単位：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	30,276,235,901	
うち、出資金及び資本剰余金の額	40,324,123,000	
うち、利益剰余金の額	△10,047,887,099	
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	0	
うち、一般貸倒引当金コア資本算入額	0	
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	0	
コア資本に係る基礎項目の額(イ)	30,276,235,901	
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・ライツに係るものを除く。)の額の合計額	66,933,042	0
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・ライツに係るもの以外の額	66,933,042	
繰延税金資産(一時差異に係るものを除く。)の額	0	
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	0	
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	0	
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	0	
特定項目に係る10%基準超過額	0	
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・ライツ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	0	
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・ライツ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）	66,933,042	
自己資本		
自己資本の額（（イ）－（ロ））（ハ）	30,209,302,859	
リスク・アセット等（3）		
信用リスク・アセットの額の合計額	225,000,001,256	
資産（オン・バランス）項目	224,445,739,325	
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	△1,503,748,519	
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	△1,503,748,519	
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	554,261,931	
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	10,004,700,000	
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（ニ）	235,004,701,256	
自己資本比率		
自己資本比率（（ハ）／（ニ））	12.855	%

(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）

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）

30,209,302
1
1

計表ID	FN103	Ver.201703
基準日(西暦年/月)	2018	5
金融機関コード	N12377	
金融機関名	山梨県民信用組合	
担当部署	総合企画部	
都道府県名	山梨県	

別紙様式1-1

日計表
(平成30年5月末現在)

(単位:円)

資 産		負 債 及 び 純 資 産	
科 目	金 額	科 目	金 額
現 金	4,305,894,724	預 金	388,154,074,336
現 金	4,305,894,724	座 預 金	2,046,271,278
(うち小切手・手形)	(2,418,780)	普 通 預 金	107,315,141,011
外 国 通 貨	0	貯 蓄 預 金	99,504,042
金	0	通 知 預 金	125,827
預 け 金	113,670,535,569	別 段 預 金	1,328,780,365
預 け 金	113,670,535,569	納 税 準 備 預 金	107,827,684
(うち全信組連預け金)	(112,410,216,364)	[小 計]	110,897,650,207
譲 渡 性 預 け 金	0	定 期 預 金	258,728,595,781
買 入 手 形	0	定 期 積 金	18,527,828,348
コ ー ル 一 口 一 定	0	[小 計]	277,256,424,129
買 入 先 勤 定	0	非 居 住 者 円 預 金	0
債 券 貸 借 取 引 支 払 保 証 金 権	0	外 貨 預 金	0
買 入 金 銭 債 権	0	[小 計]	0
金 銭 の 信 託	0	譲 渡 性 預 金	0
商 品 有 価 証 券	0	借 用 金	4,882,268,000
商 品 国 債 債 権	0	借 入 金	82,268,000
商 品 地 方 債 債 権	0	当 座 借 越 金	4,600,000,000
商 品 政 府 保 証 債 権	0	再 割 引 手 形	0
そ の 他 の 商 品 有 価 証 券	0	売 渡 手 形	0
有 価 証 券 債 権	50,075,036,490	コ ー ル マ ネ	0
国 債 債 権	7,011,325,589	売 入 先 勤 定	0
地 方 債 債 権	0	債 券 貸 借 取 引 支 払 保 証 金	0
短 期 社 債 債 権	0	コ マ ー シ ャ ル ・ ベ ー パ	0
社 債 債 権	33,012,104,474	外 国 為 替	0
(公 社 公 団 債)	(300,763,750)	外 国 他 店 預 け	0
(金 融 債)	(2,199,894,590)	外 国 他 店 借 越	0
(そ の 他 の 社 債)	(30,511,446,134)	売 渡 外 国 為 替	0
株 式 債 権	350,379,293	未 払 外 国 為 替	0
貸 付 信 託 債 権	0	そ の 他 の 負 債	1,649,266,868
投 資 信 託 債 権	0	未 決 済 為 替	99,704,311
外 国 証 券 債 権	9,701,227,134	未 払 費 用	308,063,388
そ の 他 の 証 券 債 権	0	給 付 補 填 備 金	14,350,445
貸 出 金	280,188,918,908	未 払 法 人 税	48,381,369
(うち金融機関貸付金)	(2,000,000,000)	前 未 受 取 諸 税	0
割 引 手 形	1,491,602,861	未 払 配 当 金	10,086,159
手 形 貸 付 付 付 債 権	41,939,999,785	未 払 未 済 金	0
証 書 貸 付 付 付 債 権	229,599,870,935	払 戻 未 済 持 分	848,070,000
当 座 貸 付 越 越 債 権	7,157,445,327	払 戻 未 済 持 分	0
外 国 為 替	0	厚 生 年 金 基 金 未 払 割 賦	0
外 国 他 店 預 け	0	職 員 預 り 金	206,072,933
外 国 他 店 貸 付	0	先 物 取 引 受 入 証 拠	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	3,444,993,170	借 入 有 価 証 券	0
未 決 済 為 替	20,029,756	売 付 商 品 債 券	0
全 信 組 連 為 替 貸 付 金	1,555,000,000	売 付 債 権	0
そ の 他 の 出 資 金	4,796,200	金 融 派 生 商 品	0
前 払 取 引 差 入 勘 定 益	525,056,751	金 融 商 品 等 受 入 担 保	0
未 取 引 差 入 勘 定 益	0	リ ー ス 債 務	61,346,143
先 物 取 引 差 金 勘 定 金	0	資 産 除 去 債 務	44,439,000
先 物 取 引 差 金 勘 定 金	0	未 払 送 金 為 替	2,900
保 管 有 価 証 券 等	0	仮 受 金	5,150,220
金 融 派 生 商 品	0	そ の 他 の 負 債	3,800,000
金 融 商 品 等 差 入 担 保	0	本 支 店 勘 定 金	0
リ ー ス 投 資 産	0	代 理 業 務 勘 定 金	5,025,235
仮 払 投 資 産	879,822,884	賞 与 引 当 金	75,326,004
そ の 他 の 資 産	460,287,579	役 員 賞 与 引 当 金	0
本 支 店 勘 定 金	0	退 職 給 付 引 当 金	0
有 形 固 定 資 産	7,656,045,061	役 員 退 職 慰 勞 引 当 金	0
建 物	1,665,795,041	そ の 他 の 引 当 金	33,957,134
土 地	5,095,355,546	特 別 法 上 の 引 当 金	0
一 般 資 産	65,655,658	繰 上 引 当 金	0
建 設 仮 勘 定 資 産	0	繰 上 引 当 金 負 債	0
そ の 他 の 有 形 固 定 資 産	829,238,816	再 評 価 に 係 る 繰 上 引 当 金 負 債	275,526,176
無 形 固 定 資 産	106,824,161	債 務 保 証 金	766,732,278
ソ フ ト ウ ェ ア	0	負 債	395,642,178,031
の れ ん	0	純 資 産	30,846,062,994
リ ー ス 資 産	0	出 資 金	40,325,295,000
そ の 他 の 無 形 固 定 資 産	106,824,161	普 通 出 資 金	11,425,295,000
前 払 年 金 費 用 勘 定 金	0	優 先 出 資 金	28,900,000,000
繰 上 引 当 金	526,587,000	そ の 他 の 出 資 金	0
再 評 価 に 係 る 繰 上 引 当 金	0	優 先 出 資 申 込 証 拠	0
債 務 保 証 見 込 金	766,732,278	資 本 剰 余 金	0
貸 倒 引 当 金	△ 34,032,127,757	そ の 他 資 本 剰 余 金	0
(うち個別貸倒引当金)	(△ 32,945,741,596)	利 益 剰 余 金	△ 10,047,887,099
そ の 他 の 引 当 金	△ 1,047,924	利 益 準 備 金	0
		そ の 他 利 益 剰 余 金	△ 10,047,887,099
		特 別 積 立 金	0
		(うち目的積立金)	(0)
		繰 上 引 当 金	0
		繰 上 引 当 金	△ 10,047,887,099
		未 処 分 剰 余 金	0
		自 己 優 先 出 資 金	0
		自 己 優 先 出 資 申 込 証 拠	0
		そ の 他 有 価 証 券 評 価 差 額	0
		繰 上 引 当 金	0
		繰 上 引 当 金	0
		土 地 再 評 価 差 額	568,655,093
		負 債 及 び 純 資 産	426,488,239,025
		期 中 損 益	220,152,655
合 計	426,708,391,680	合 計	426,708,391,680

店舗数(店舗)	38
(うち本・支店(店舗))	38
(うち出張所(店舗))	0
出資口数(口)	11,425,295
組合員数(人)	116,277

常勤役員数(人)	477
(うち役員(人))	7
(うち男性職員(人))	296
(うち女性職員(人))	174

計表ID	FN104	Ver.201703
基準日(西暦年/月)	2018	5
金融機関コード	N12377	
金融機関名	山梨県民信用組合	
担当部署	総合企画部	
都道府県名	山梨県	

日計表
(平成30年5月中平銭)

(単位:円)

資 産		負 債 及 び 純 資 産	
科 目	金 額	科 目	金 額
現 金	4,988,533,837	預 金	388,740,935,517
現 金	4,988,533,837	当 座 預 金	2,222,882,821
(うち小切手・手形)	(2,179,432)	普 通 預 金	109,299,126,795
外 国 通 貨	0	貯 蓄 預 金	100,405,843
預 け 金	114,763,411,067	通 知 預 金	125,827
預 け 金	114,763,411,067	納 税 準 備 預 金	569,913,856
(うち全信組連預け金)	(113,472,962,453)	[小計]	112,296,290,058
譲 渡 性 預 け 金	0	[定期預金]	257,813,035,122
買 入 手 形	0	[定期積金]	18,631,610,337
コ ー ル 一 口	0	[非居住者円預金]	276,444,645,459
買 入 先 勤 定 金	0	外 貨 預 金	0
債 券 貸 借 取 引 支 払 保 証 金 権	0	[小計]	0
買 入 金	0	譲 渡 性 預 金	0
金 銭 の 信 託	0	借 入 金	4,682,268,000
商 品 有 価 証 券	0	借 入 金	82,268,000
商 品 地 方 債 債 権	0	再 割 引 手 形	4,600,000,000
商 品 政 府 保 証 債 債 権	0	再 割 引 手 形	0
そ の 他 の 商 品 有 価 証 券	0	売 渡 手 形	0
有 価 証 券	50,097,722,091	コ ー ル マ ン	0
国 債 債 権	7,011,325,589	売 入 先 勤 定 金	0
地 方 債 債 権	0	債 券 貸 借 取 引 受 入 担 保 金	0
短 期 社 債 債 権	0	コ マ ー シ ャ ル ・ ベ ー バ	0
(公社債)	(300,763,750)	外 為 為 替	0
(金融債)	(2,199,894,590)	外 国 他 店 預 り	0
(その他社債)	(30,363,105,048)	外 国 他 店 借 入	0
株 債 託 託	350,379,293	売 渡 外 国 為 替	0
貸 付 信 託	0	未 払 外 国 為 替	0
投 資 信 託	0	そ の 他 の 負 債	1,616,091,012
外 国 証 券	9,872,253,821	未 決 済 為 替	73,975,756
そ の 他 の 証 券	0	未 払 費 用	308,063,388
貸 出 金	279,132,185,121	給 付 補 償 金 等	14,069,308
(うち金融機関貸付金)	(2,000,000,000)	未 払 法 人 税	48,381,369
割 引 手 形 付 付	1,540,564,999	前 未 受 取 益 諸	0
証 書 貸 付 付	42,042,693,450	未 払 配 諸 当 金	10,196,320
当 座 貸 付 越 越	228,465,948,916	私 戻 未 済 持 分	0
外 為 替 替	7,082,977,756	厚 生 年 金 基 金 未 払 割 賦	0
外 国 他 店 預 け	0	職 員 預 り	197,016,075
外 国 他 店 借 入	0	先 物 取 引 受 入 証 拠	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	3,365,798,020	借 入 有 価 証 券	0
未 決 済 為 替	17,603,602	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 商 品 派 生 商 品	0
前 払 費 用	0	金 融 商 品 等 受 入 担 保	0
未 収 取 益	525,056,751	リ ー ス	64,139,038
先 物 取 引 差 入 証 拠 金	0	資 産 除 去 債 務	44,439,000
先 物 取 引 差 入 勘 定	0	資 産 送 金 為 替	2,338
保 管 有 価 証 券 等	0	仮 受 金 債 権	4,138,420
金 融 商 品 派 生 商 品	0	そ の 他 の 負 債	3,600,000
金 融 商 品 等 差 入 担 保	0	本 支 店 勘 定	0
リ ー ス 投 資 資 産	0	代 理 業 務 勘 定	3,581,916
仮 払 投 資 資 産	803,053,888	賞 与 引 当 金	75,326,004
そ の 他 の 資 産	460,287,579	役 員 賞 与 引 当 金	0
本 支 店 勘 定	0	退 職 給 付 引 当 金	0
有 形 固 定 資 産	7,642,184,418	役 員 退 職 慰 勞 引 当 金	0
建 物 地 産 物	1,658,660,073	そ の 他 の 引 当 金	33,957,134
土 地	5,095,355,546	特 別 法 上 の 引 当 金	0
一 ス 資 産	65,655,658	繰 延 税 負 債	0
建 設 仮 勘 定	0	繰 延 税 負 債	275,526,176
そ の 他 の 有 形 固 定 資 産	822,513,141	債 務 保 証	781,735,158
無 形 固 定 資 産	104,281,179	負 債	396,209,420,917
ソ フ ト ウ ェ ア	0	純 資 産	30,845,841,413
の れ	0	出 資 金	40,325,073,419
リ ー ス 資 産	0	普 通 出 資 金	11,425,073,419
そ の 他 の 無 形 固 定 資 産	104,281,179	先 出 資 金	28,900,000,000
前 払 年 金 費 用	0	そ の 他 の 出 資 金	0
繰 延 税 資 産	526,587,000	優 先 出 資 申 込 証 拠	0
再 評 価 に 係 る 繰 延 税 資 産	0	資 本 剰 余 金	0
債 務 保 証 見 返 金	781,735,158	資 本 準 備 金	0
貸 倒 引 当 金	△ 34,032,127,757	そ の 他 資 本 剰 余 金	0
(うち個別貸倒引当金)	△ 32,945,741,596	利 益 剰 余 金	△ 10,047,887,099
そ の 他 の 引 当 金	△ 1,047,924	利 益 準 備 金	0
		そ の 他 利 益 剰 余 金	△ 10,047,887,099
		特 別 積 立 金	0
		(うち目的積立金)	(0)
		繰 越 金	0
		未 処 分 剰 余 金	△ 10,047,887,099
		自 己 優 先 出 資	0
		自 己 優 先 出 資 申 込 証 拠	0
		そ の 他 有 価 証 券 評 価 差 額	0
		繰 延 へ ッ ツ	0
		土 地 再 評 価 差 額 計	568,655,093
		負 債 及 び 純 資 産	427,055,262,330
		損 益	313,999,880
合 計	427,369,262,210	合 計	427,369,262,210

日 計 表 (損益勘定)

(平成30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	金 額	科 目	金 額	金 額
預金積金利息	24,734,151		貸出金利息	1,083,322,655	
預金利息	24,236,044		(うち金融機関貸付金利息)	(0)	
給付補填備金繰入額	498,107		貸付金利息	1,071,435,324	
譲渡性預金利息	0		手形割引料	11,887,331	
借用金利息	0		預け金利息	33,378,280	
借入金利息	0		預け金利息	33,378,280	
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	30,904,790	
コマースナル・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	57,609	
その他の支払利息	295,205		(うち買入金債権利息)	(0)	
人件費	395,716,152		(うち出資配当金)	(0)	
報酬・給料・手当	310,860,831		(うち受入雑利息)	(57,609)	
退職給付費用	39,490,766		役務取引等収益	68,819,254	
社会保険料等	45,364,555		受入為替手数料	28,174,063	
物件費	221,163,169		その他の受入手数料	40,460,769	
事務費	115,741,348		その他の役務取引等収益	184,422	
固定資産費	73,094,161		その他業務収益	848,860	
事業費	27,012,863		外国為替売買益	0	
人事厚生費	5,314,797		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	48,937,052		国債等債券償還益	0	
(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	85,863,748		金融派生商品収益	0	
支払為替手数料	16,183,820		雑益	848,860	
その他の支払手数料	56,655,207		臨時収益	1,087,696	
その他の役務取引等費用	13,024,721		償却債権取立益	1,057,696	
その他業務費用	950,000		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	217,111	
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	0		その他の特別利益	217,111	
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	950,000		賞与引当金取崩額	0	
臨時費用	220,238,561		役員賞与引当金取崩額	0	
貸出金償却	0		役員退職慰労引当金取崩額	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)	106,423,200		法人税等調整額	0	
その他の臨時費用	113,815,361		利益計	1,218,636,255	
特別損失	28,080				
固定資産処分損	0				
減損損失	0				
その他の特別損失	28,080				
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				
役員退職慰労引当金繰入額	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	997,926,118				
期中損益	220,710,137				
合計	1,218,636,255				