

経営強化計画の履行状況報告書

平成 30 年 6 月



目 次

I. 平成 30 年 3 月期決算の概要	
1. 経営環境	1
2. 決算の概要	2
II. 経営の改善に係る数値目標の実績	
1. 収益性を示す指標	5
2. 業務の効率性を示す指標	5
III. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況	6
IV. 従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項の進捗状況	
1. 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策	2 4
2. リスク管理の体制の強化のための方策	2 5
3. 法令遵守の体制の強化のための方策	2 6
4. 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	2 7
5. 情報開示の充実のための方策	2 7
V. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行っている 地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況	
1. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化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	2 7
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	2 9
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	3 1
VI. 剰余金の処分の方針	3 3
VII. 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	3 3
2. 各種のリスク管理の状況	3 3

I. 平成 30 年 3 月期決算の概要

1. 経営環境

平成 29 年度の道内経済はここ数年続いている好調な観光や、公共工事の増加などを背景に、緩やかな回復の動きが続いています。当組合が営業基盤としている釧根・北網地区においては、基幹産業である一次産業の生産低下による影響も懸念され、地元中小企業には未だ厳しい状況が続いています。

このような経済環境のもと、当組合はこれまで以上に中小規模事業者の皆様への安定的かつ円滑な資金供給や経営支援等の責務を果たすため、平成 29 年 9 月に公表した第二次経営強化計画（平成 29 年 4 月～平成 32 年 3 月。以下「本計画」という。）に基づき、平成 28 年 6 月に策定した「将来 Vision」における ①地域活性化を支援する ②地域をつなぐ力になる ③地域の魅力を高める ④少数精鋭の人材集団となる これら 4 つの柱を業務基盤として、「経営ビジョンの確立」、「ビジネスモデルの確立」、「ソリューション営業の実践」を重点施策として掲げ、役職員一丸となって経営改善に取り組んでまいりました。

この結果、本計画の初年度である平成 29 年度においては、本計画における主要指数はマイナス金利政策等の影響もあり、4 指標の内 3 指標が計画を下回る結果となりました。

なお、計画で掲げた営業推進体制の強化に向けた基礎固め、経営管理・内部管理態勢の整備・強化、役職員の意識向上等は計画通り進捗しました。

しかしながら、重要課題であった渉外活動の見直し、営業力強化に向けた人材育成、貸出審査体制の強化、中小規模事業者に対する信用供与の円滑化については道半ばの状況であり、早期の事業再生に資する方策・事業承継に対する支援に係る機能強化についてはまだまだ職員の経験不足が否めないのが実情であります。

その意味で、前計画から継続して取り組むべき課題は多く、また、新たに浮き彫りになった課題も出ておりますので、今後、当組合が、持続的な成長を遂げていくためには、これらの課題を再認識し、より強固な経営基盤の再構築に向け、一層取り組みを強化していく必要があるものと考えております。

2. 決算の概要

(1) 主要勘定（末残）

（単位：百万円）

	28年3月末 実績	29年3月末 実績(始期)	30年3月末		
			実績	28年3月末比	29年3月末比
預金・積金	82,337	80,837	81,195	△1,142	358
貸出金	46,820	45,372	43,050	△3,770	△2,322
有価証券	23,186	25,643	26,822	3,636	1,179

①預金・積金

預金・積金については、流動性預金 1,343 百万円の増加、定期性預金 984 百万円の減少により、358 百万円の増加となりました。依然として低金利や顧客の高齢化の影響等により定期性預金の減少が続いておりますが、流動性預金は事業者を中心として回復傾向です。

地区別では、釧路地区 430 百万円増加、根室地区 157 百万円増加、網走地区 228 百万円減少となっており、顧客管理のあり方や新規預金先獲得が継続課題と認識しております。

②貸出金

貸出金については、当組合における最重点課題として諸施策に取り組んでまいりましたが、平成 30 年 3 月期の末残は、対前期比 2,322 百万円減少の 43,050 百万円となりました。

主な要因としては、地方公共団体残高が 1,305 百万円減少したことと、不良債権の圧縮を積極的に進めた結果、債権の売却・償却により 782 百万円減少によるものです。

地区別では、釧路地区 2,229 百万円減少、根室地区 235 百万円増加、網走地区 329 百万円減少しており、今後も中小規模事業者向け貸出や個人ローン等の推進を最重点課題として取り組んでまいります。

③有価証券

有価証券については、国債を中心に運用を行い、対前期比で 1,179 百万円増加の 26,822 百万円となりました。市況金利の低位推移により、リスク分散を思慮し運用収益の安定化に努めております。

(2) 収益状況（計数は別表 1 に記載）

①資金利益

貸出金利息について、マイナス金利政策の利回り面での影響と貸出金残高の減少により対前期比 79 百万円減少となり、資金運用収益は、対前期比 88 百万円減少の 1,239 百万円となりました。

預金利息については、平残の減少と利回りの低下から、対前期比 2 百万円減少し 39 百万円となったことから資金利益は対前期比 86 百万円減少の 1,200 百万円となりました。

②コア業務純益

貸出金利息の対前期比 79 百万円減少により、業務収益が対前期比 49 百万円減少の 1,392 百万円となった一方で、業務費用は、経費の対前期比 19 百万円増加等により、対前期比 30 百万円増加の 1,299 百万円となりました。この結果、コア業務純益は、対前期比 105 百万円減少の 90 百万円となりました。

③当期純利益

貸出先のランクアップ等により、貸倒引当金の戻入益 488 百万円計上したことから、当期純利益は、651 百万円確保することができ、389 百万円の増益となりました。引き続き安定した利益を確保できるよう努力してまいります。

(3) 自己資本比率の状況

平成 30 年 3 月末の自己資本比率は、法人等向け貸出金残高増加によりリスク・アセットの額が 1,062 百万円増加したものの、利益計上により自己資本の額が 572 百万円増加したことから、対前期比 0.77 ポイント上昇し、26.04%となりました。

【別表1】

(単位：百万円)

	29年3月期 実績	30年3月期			
		計画	実績	対計画比	対前期比
業務純益	173	160	93	△66	△80
業務収益	1,442	1,480	1,392	△87	△49
資金運用収益	1,328	1,367	1,239	△127	△88
うち貸出金利息	1,069	1,114	989	△125	△79
役務取引等収益	107	112	106	△5	△1
その他業務収益	6	1	46	45	39
うち国債等債券関係	0	-	41	41	40
業務費用	1,268	1,320	1,299	△20	30
資金調達費用	42	40	39	△0	△2
うち預金利息	42	39	39	△0	△2
役務取引等費用	179	180	176	△3	△2
その他業務費用	23	1	40	38	16
うち国債等債券関係	22	-	38	38	16
一般貸倒引当金繰入額	-	10	-	△10	-
経費	1,023	1,089	1,043	△45	19
うち人件費	567	592	577	△14	10
うち物件費	434	474	442	△31	8
うち機械化関連費用	137	152	146	△5	8
業務粗利益	1,197	1,259	1,136	△122	△60
国債等債券関係損益	△22	-	2	2	△24
コア業務純益	196	170	90	△79	△105
臨時損益	106	△21	505	525	399
うち不良債権処理	-	-	-	-	-
うち株式等関係損益	-	-	△2	△2	-
経常利益	280	139	598	459	318
特別損益	△14	-	58	58	72
固定資産処分損益・減損	△13	-	△15	△15	2
税引前当期純利益	265	139	656	517	391
法人税等	6	6	6	0	0
当期純利益	261	132	651	514	389

II. 経営の改善に係る数値目標の実績

平成 30 年 3 月期における経営の改善に係る数値目標の実績は、以下の通りとなっております。

1. 収益性を示す指標

【コア業務純益】 (単位：百万円)

	29/3 期 実績 (始期)	30/3 期			
		計画	実績	対計画比	対始期比
コア業務純益	196	170	90	△79	△105

*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 30 年 3 月期のコア業務純益につきましては、マイナス金利政策の利回り面での影響と貸出残高の減少（対計画比 2,793 百万円減少）により、貸出金利息が対計画比 125 百万円下回ったこと等が影響となり、コア業務純益は計画を 79 百万円下回る 90 百万円となりました。

貸出金残高減少の主な要因としては、地方公共団体残高が 1,305 百万円減少したことと、不良債権の圧縮を積極的に進めた結果、債権の売却・償却により 782 百万円減少したこと等によるものです。

今後も経営強化計画に基づき持続可能なビジネスモデルの構築を掲げ、ソリューション営業を実践し、貸出金残高の増強と貸出金利回りの改善を図り、収益性の向上にむけ総力あげて取り組み、コア業務純益の増強に努めてまいります。

2. 業務の効率性を示す指標

【業務粗利益経費率 (OHR)】 (単位：%)

	29/3 期 実績 (始期)	30/3 期			
		計画	実績	対計画比	対始期比
OHR	74.01	72.59	78.87	6.28	4.86

*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、全国信組共同センター使用料、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。

平成 30 年 3 月期の業務粗利益経費率は、業務粗利益の対計画比 122 百万円の下回りが影響となり、計画を 6.28 ポイント上回る結果となりました。

業務粗利益減少の主な要因としては、経費については抑制により対計画比 45 百万円下回ることができましたが、貸出金利息の対計画比 125 百万円下回りが影響となり、計画を下回りました。

貸出金利息減少の要因としては、マイナス金利政策の利回り面での影響と貸出残高の減少

(対計画比 2,793 百万円減少) によるものです。

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、収益性の向上のため貸出金残高の増強と貸出金利回りの改善を図り、業務粗利益経費率の改善に取り組んでまいります。

Ⅲ. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況

当組合は、釧路市を中心とする地域信用組合としてスタートし、その後周辺地域へも業務展開を図るといった経営戦略をとってまいりました。

また、平成 14 年 7 月に旧網走信用組合との統合により、広域の営業エリアを持つ信用組合とし営業しております。

今後も、平成 28 年 6 月に策定した「将来 Vision」を基本として、役職員が一丸となって経営強化計画の様々な施策に取り組み、地域のため信頼性の高い信用組合として業務展開を図ってまいります。

● 「将来 Vision」4 つの柱

Vision 1 地域活性化を支援する

- 外部機関等との連携を実践的に活用し、地域活性化に資する業務に取り組む。
- 起業・創業を支援する。
- ビジネスマッチング（販路拡大）を推進する。

Vision 2 地域をつなぐ力になる

- 地域（まち・ひと・しごと）を良く知る。
- 人と人、企業や官公庁・団体等との橋渡しをする。
- 地域交流の機会を創出する。
- 地域貢献活動に積極的に取り組む。

Vision 3 地域の魅力を高める ～ 地域に誇りを持つ

- 食や観光の情報発信につながる取り組みを行う。
- 地域の魅力につながる情報・取り組み等をキャッチし、当該取り組みの支援および情報発信をする。
- クラウドファンディングを活用し、地域おこしや地域のブランド力向上に努める。

Vision 4 少数精鋭の人材集団となる

- 人材育成に積極的に取り組む組織となる。
- 職員は自ら学ぶ姿勢を持ち、自己研鑽に励む。
- 個の力を高めるとともに、みんなの知恵を出し合う「協創力」を発揮する組織風土を醸成する。

※ 「協創力」～・人と人との思いの連鎖を意識して使うこと。

・人と人との思いのつながりを駆使して問題解決を図るため、関係するみなが集まる「場」を作ること。

・「場」を活用してみんなで問題解決をデザインするために力を出し合うこと。

⇒ その力が「協創力」です。

このコンセプトを役職員全員で共有し、ひとりひとりが力を高めることで釧路信用組合の未来を築きます！

このような観点から、本計画においては、以下の基本方針（目標）と重点施策を掲げ、経営改善に向けた取り組みを強化しております。

1. 基本方針(目標)

(1) 経営ビジョンの確立

地域密着型信用組合として、取引先の信頼に基づく持続性のある強固な経営基盤の再構築を図ります。

(2) ビジネスモデルの確立

当組合を取り巻く経営環境の現状を鑑み、原点に立ち返って将来の目指すべき姿（ビジョン）を検討し、それを全役職員が共有して持続可能なビジネスモデルの確立を図ります。

(3) ソリューション営業の実践

顧客との関係を向上させ、顧客の課題解決策を提案し、相互利益を創出する営業活動を実践しております。

2. 重点施策

(1) 経営ビジョンの確立

- ① 経営基盤の強化
- ② 組織力の強化
- ③ 経営の効率化
- ④ 経営強化計画の履行体制の確保

(2) ビジネスモデルの確立

- ① 販売先・仕入先データベースの精緻化
- ② 渉外活動管理の基本
- ③ ビジネスモデルの実践

(3) ソリューション営業の実践

- ① 事業性評価の取組
- ② 経営支援の取組
- ③ 顧客取引の拡大

3. 重点施策の進捗状況および実施予定

(1) 経営ビジョンの確立

① 経営基盤の強化

ア. 営業推進体制の強化

a. 重点推進先を中心とした訪問頻度の拡大

既存先及び重点推進先の構築したデータベースを顧客訪問頻度管理表に一元化し、本部・営業店双方からアクセスが行える形へ精緻化を実施しました。

顧客訪問頻度管理表へ一元化した事により、本部にて日々の顧客訪問管理が行え

る形となり、営業店についても毎日の訪問先入力によって訪問の進捗状況管理が実施され、効率的な行動管理体制が構築されてきており、管理体制強化による取引先拡大に努めております。

仕入先・販売先に対する情報収集は、平成 29 年 12 月に仕入・販売先リストの検索方法追加による精緻化を実施・文書を発出しました。又、平成 30 年 2 月にも先数の追加されたリスト配信を行いました。

ネットワークを活用したアプローチについては、市内店舗と地方店舗の情報交換により、未取引先の設備需要掘起しや既存先のビジネスマッチングに繋がっております。

b. 渉外活動行動基準の見直し

重点推進先への訪問頻度拡大、及び、融資渉外体制の強化を図る事を目的として、平成 29 年 9 月 1 日付で渉外行動基準の改定を行い、人員不足等で形骸化していた現在の渉外活動行動基準の行動指針や訪問件数目標や行動管理等の見直しを行い、職員の意識改革を促し、日々の行動計画、目標設定の精度向上を図っております。

なお、平成 29 年 11 月 13 日付で職務経験年数に応じた渉外行動基準に付随する「渉外の手引き」を作成しております。

又、管理方法については具体的に顧客訪問頻度管理表で顧客管理を行い、取引先の基盤拡大を図っております。

c. 理事長・役員によるトップセールスの強化

推進ターゲット先の内、選定された「重点推進先」を中心として理事長・役員によるトップセールス活動を強化しております。

なお、平成 29 年 9 月より目的を明確化した役員訪問を計画・実施し、「役員渉外顛末記録」に訪問役員がコメント・アドバイス等を記載した後、該当店舗へフィードバックしております。

29/4～30/3 トップセールス実施件数 864 件

d. フィールド実践セールスの実施

同職位職員数名が同エリア内で活動目的を明確にした、集合フィールド実践セールスおよび全店一斉フィールド実践セールスを実施、且つ、情報交換等による個々の能力向上に取り組んでおります。

29 年度実績

①集合 F S 2 回 (5・9 月)

②全店一斉 F S 9 回 (4・6・7・8・10・12・1・2・3 月)

e. 本部臨店・営業推進会議による戦略的営業推進の統一化

本部臨店では営業推進担当役員、営業推進部が各店へ赴き、支店長又は役席と面談し、重点推進先の進捗状況等活動状況の確認を行うほか、情報や問題点等各店の課題の収集を行っており、上期は、4 月・6 月・8 月～9 月に全 11 店舗の臨店を実施しました。下期は、11 月～12 月・3 月に全 11 店舗の臨店を行っており、3 月につい

ては、営業推進部・融資部の合同臨店を実施し融資提案を行える先のピックアップにより、新年度当初から顧客へ積極的に交渉に当る体制を構築しております。

営業推進会議については、上期5月・9月に実施し、営業推進担当役員、営業推進部、各営業店長が出席、本部臨店を基にした各店の課題や上記推進先の進捗状況等を把握・確認するとともに、各店の意見を集約することができましたので、新たな重点施策を策定する等に取り組んでおります。

臨店については、単なる進捗管理に留まらず、各支店の特性を生かした営業店方針を明示させる事により、有言実行化とPDCAサイクルの定着化を推し進めております。

f. 地域密着型金融の推進

地域密着型金融のさらなる推進により、資金供給のみならず、外部機関とも連携して経営に関する情報提供や助言・指導・経営改善支援等のコンサルティング機能の強化に取り組んでおります。

また、顧客からの経営に関する各種相談事項を受付し、解決策の提案や外部支援機関への取次等を行う相談窓口として、「経営相談支援室」を平成29年10月2日に開設しており、外部専門機関との更なる連携強化を図っております。

イ. 信用リスク管理の強化

当組合の最大の経営課題は、不良債権化の防止及び不良債権の圧縮に向けた「信用リスク管理」であります。当組合が抱えている「不良債権」は、貸出金償却等により徐々に減少しつつありますが、不良債権比率は相変わらず高い水準にあることから、信頼回復への阻害要因となっており、これを払拭させるためにも債権管理・事業再生へ取り組んでおります。

a. 貸出審査体制の強化

当組合では、貸出審査体制の厳格化を図る観点から、大口融資案件（一組合員に対する貸出金1億円以上、又は未保全額3千万円以上）や債務者区分等を勘案した貸出・条件変更稟議についても、本部各部長で構成される融資審議会を経て常務会で決定する体制とするなど、厳格な審査に努めております。平成29年度下期については、3回の融資審議会を開催、5件の貸出内容についての審議を行いました。今後も、強固な信用リスク管理態勢を構築すべく、経営陣が率先して現状の管理態勢を検証し、更なる貸出審査体制の強化策を検討するなど、新たな不良債権の発生抑制に取り組んでまいります。

b. 個社別管理方針策定による取引先管理体制の充実

大口与信先管理の一環として、「債権額2億円以上」・「未保全額5千万円以上（債権額2億円未満）」の与信先については、四半期単位で、残高推移や状況等を把握するとともに、今後の対応方針等について検証しております。

又、事業性評価の一環として経営改善支援先・再生計画策定先に対しては個社別

取引方針チェックシートを活用の一環、取引先の収益強化や経営改善に向けた管理体制を強化しております。

c. 審査能力及び管理能力の向上

審査能力向上のため、決算書更新時において企業の経営課題や定性情報など、営業店とのヒアリング強化による情報の共有化を図るほか、外部講師による継続した勉強会や臨店指導に取り組んでおります。今後も、従来の取り組みに加え、担当役員等による臨店指導や勉強会の実施を進めるなどして、知識の蓄積を図り審査能力及び管理能力の向上を図ってまいります。

なお、平成 29 年度下期については 1 回の勉強会を実施しました。

d. 理事会の牽制機能の充実

従来より理事会に対しては、クレジットリミット超過先、役員貸出先、金融円滑化の取り組み状況について四半期毎報告を行っております。

今後も継続的に実施していくこととしていますが、報告内容の更なる充実を図り、これまで以上に債務者の実態を把握するとともに、十分な情報開示により理事会の牽制機能の発揮に努めてまいります。

e. 経営改善支援を通じた不良債権の防止

経営改善が必要な企業に対して、個社別取引方針チェックシートを活用し、融資部が営業店とともに支援先の問題点の洗い出しや分析を行い、改善策を明確にするなどの支援を行っていくことで、不良債権の発生防止に繋げております。特に重点的な対応が必要な取引先については、北海道中小企業再生支援協議会や外部コンサルタントといった外部機関との連携を図るなどして、財務状況の改善を図り、不良債権化を未然に防止しております。

なお、平成 29 年度下期時点で北海道中小企業再生支援協議会との連携により、2 先の抜本的再生案件に取り組んでおります。

f. 不良債権の圧縮

不良債権比率の改善を図るため、事業年度当初に不良債権回収計画を作成し、月次単位で回収実績を取り纏め実績対比を分析するなど、進捗管理を徹底し不良債権の回収に努めております。また、償却や債権売却を進めるなど、大幅な削減に取り組んでおります。平成 29 年度下期については計画を 1,759 百万円上回る 2,029 百万円の実績となり、削減を図ることが出来ました。

今後もこうした回収等を進めるほか、事業再生手続に伴う債務者区分のランクアップを図り、不良債権の一層の圧縮に努めてまいります。

ウ. 人材の育成

当組合が、今後予想される厳しい環境を乗り切るためには、将来を担う人材の育成と、年々多様化・高度化が進む金融機関への社会的ニーズに的確に対応できる専門知識や能力の向上が益々必要となっており、体系化された部門別・階層別による勉強会・研

修会、更には通信教育講座等を積極的に活用しております。

a. 外部講師による研修会・勉強会

融資推進、専門知識取得の目的で平成 29 年 10 月に中小企業大学校で行われた中小企業経営改善計画策定研修に融資担当職員 3 名を派遣致しました。

窓口担当者に対しては、平成 30 年 3 月に講師を招き、入組 1 年～5 年目の女子職員 20 名が参加し、窓口の基本対応からセールスのステップまで、ロールプレイングを交えた研修を行いました。

次年度以降も研修会・勉強会への積極的な参加、派遣を通じ職員の資質向上に努めます。

b. 自主的な資格取得・研修受講

平成 29 年 6 月農業経営アドバイザー研修を受講した職員が平成 30 年 1 月試験・面接を経て農業経営アドバイザー試験に合格しました。

平成 29 年 11 月希望者を募り、受験させた農業簿記検定 3 級には 3 名が合格したほか、平成 30 年 3 月の銀行業務検定試験で相続 2 級、3 級に各 1 名が合格。また、同 3 月にファイナンシャル・プランニング 3 級にも 1 名が合格しております。

職員の資格取得にトライしようとする機運を更に高めて、個々のスキルアップに繋げて行きます。

c. 新入職員教育の強化

平成 29 年 4 月から導入した新プログラム（新入職員育成プログラム）で、各所属長から 4 半期毎に「進捗状況管理シート」の提出を受け、職場への順応度合、業務の習得度合などを確認後、担当部署が配属店に赴き直接新入職員と面談。教育目的のほか、不安・不満などの解消を図る事で、職場への定着を図っております。また、その状況を経営陣に報告しております。

d. 部門別・階層別勉強会

下期は、階層別勉強会のほか、各課長会議、副支店長意見交換会などを通し、各店の意思統一、事務処理の統一を図っています。

経験年数の浅い職員には、基本事務の勉強会を事務部と共に開催しましたが、次年度も部門別・階層別勉強会などを通じて各人の能力を高めると共に、事務の統一化を進めます。

e. OJTの継続

特に新入職員、入組 1～2 年目の職員については基本業務マスターの為、今後も指導を継続してまいります。

f. 正確な事務処理励行の継続

事務ミスの集計・分析を行い、正確な事務処理継続のため営業店指導を継続しております。

② 組織力の強化

ア. 組織体制の強化（職制の見直しによる指示系統の明確化）

当組合は、組織運営において「個人」に依存する事が多く、組織上において責任の所在が不透明となり、結果的にパワーも生まれず、人材の育成にも繋がらない等、組織力向上にも限界が認められる事から、「個人」から「チーム」へ全職員の英知を結集し、少数精鋭の集団を目指して組織運営に取り組んでおります。

平成 28 年 6 月の職制の見直し（全本支店に預金・融資・得意先の課長職配置）により、指示系統を明確にする事によって、各部署にて組織的かつ機動力ある運営を行い、更に、部下の指導・育成や責任の所在を各所属長が確認しつつ管理能力が醸成されていく中で、上位職にステップアップを図っております。

なお、この取り組みに男女の区分は無く、自己研鑽による女性職員の活躍の場を広げる事によって、一層活力のある組織の醸成に取り組んでおります。

イ. 「個人」から「チーム」への運営強化

組織体制において「個人」から「チーム」への運営強化に取り組む事とし、日常における「報・連・相」（報告・連絡・相談）の励行・徹底を図っております。

ウ. 「提案制度」の定着、活用

組織が直面する課題は、時間の経過とともに変遷するものであり、適宜、柔軟に対応していく必要があります。

課題の解決には、職員全員が問題意識を持ち続け、それに立ち向かっていくことが必要で、組織の活力に繋げる為にも「提案制度」を定着させ活用しております。そのため、職員からの提案に対し担当部は素早いレスポンスを行うよう取り組んでおります。

なお、平成 29 年度は受付 12 件の内 4 件が採用され、内部の事務取扱手続等について変更を行いました。

エ. 各種委員会機能の強化

経営強化委員会等の各種委員会を開催し、組織力の強化に努めております。

※各委員会の実施状況（平成 29 年度）

- ・経営強化委員会～9 回実施
- ・ALM リスク管理委員会～7 回実施
- ・商品開発委員会～委員会は実施していませんが、前年度の新商品案件について委員に対し回付を行った後平成 29 年 4 月に新商品（ネットワークローン）の取扱を開始しました。
- ・事務改善委員会～委員会は実施していませんが、平成 29 年 9 月に実施した「預金課長または検印担当者を対象とした勉強会」での意見を取り入れ、委員に対

し回付を行った後事務の統一・改善を行いました。

オ. 各事業年度方針に基づいた公平感のある店舗業績評価

各店舗の地域特性やマーケット等、各営業店環境に応じた店舗機能を十分考慮した、店舗業績評価を行っております。

【店舗表彰制度】

- a. 営業店舗の立地条件、既存取引先状況に基づき店舗機能を「法人部門重視店舗」、「法人・個人併進店舗」、「個人部門重視店舗」に区分けし、店舗機能や取引顧客数、職員数を考慮した営業推進目標を設定しております。
(※店舗機能については、網走支店のみ平成 28 年 5 月 19 日の新店舗移転に伴い「個人部門重視店舗」から「法人・個人併進店舗」へ変更。)
- b. 平成 29 年度上期より、新たに事業性評価に対する取組を業績評価項目に追加しました。
- c. 平成 29 年度上期より、営業推進部門と独立していた内部監査部門の評点についても店舗表彰制度の採点表に組込んで評価する制度に変更しました。

③ 経営の効率化

ア. 取引先毎の地区見直し・顧客の利便性を考慮した取引店舗の見直し

現在、取引支店が遠方に位置している取引先について抽出を行い、顧客の更なる利便性等を考慮し、近隣の支店を利用してもらうよう見直し及び整備に取り組んでおります。

○30 年 3 月末現在地区見直し整備先数 6 先実施済み

イ. 適正な人員配置

店舗機能に応じた適正な人員配置により効率化を図っているものの、退職等による男性職員数の不足から、営業推進強化等に必要な人員も不足しており、融資推進店舗への重点配置など効率的に職員を配置し生産性の向上に努めております。

職員数は平成 30 年 3 月現在 122 名となっております。

【要員・人件費計画】

(単位:人、百万円、%)

	29/3 期 (始期)	30/3 期 実績	30/3 期 計画	31/3 期 計画	32/3 期 計画
常勤役職員数	118	122	130	135	140
人件費	567	577	592	604	616
業務粗利益人件費率	47.35	50.80	47.02	46.93	46.95

(注) 常勤職員、被出向職員及び嘱託職員は含み、パート職員は除く。

ウ. 物件費の抑制

物件費につきましては、経費予算の毎月の消化状況管理を強化し地道な抑制努力を継続しております。

但し、機械化関連投資につきましては、事務の効率化、リスク管理の強化、機器の耐用年数、サポート体制の状況およびお客様の利便性向上のための投資効果等について、慎重に所要経費を検討の上対応してまいります。

【物件費計画】

(単位：百万円、%)

	29/3 期 (始期)	30/3 期 実績	30/3 期 計画	31/3 期 計画	32/3 期 計画
物件費	434	442	474	478	472
うち機械化関連	138	146	152	159	152
業務粗利益物件費率	36.27	38.96	37.64	37.14	35.97

エ. 事務の効率化

営業店の事務処理を効率よく行なうため、勉強会および「提案制度」の活用等により、営業店事務の効率化を図っております。

オ. 文書管理規程の見直し

平成 29 年 10 月文書保存規程を制定し、保存台帳により文書の作成から廃棄までの管理を行ない、文書管理の効率化を図っております。

カ. 権限の見直し

平成 29 年 4 月より、事務分掌規定を改正し役職による権限の見直しを行ない、事務処理の効率化を図っております。

④ 経営強化計画の履行体制の確保

ア. 事務部経営企画室を統括部署とし、本計画における各種施策の進捗状況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。

イ. 理事長を統括とする「経営強化委員会」を平成 29 年度 9 回開催し、取組状況の進捗管理、検証等を実施し、更なる改善策を検討・策定しております。

ウ. 各種施策の実施状況管理につきまして、「経営強化委員会」で「PDCA」サイクルにより管理しております。

- P (Plan) 本部各部による各施策の企画・立案
- D (Do) 本部各部・営業店による施策の実行
- C (Check) 経営強化委員会による計画の進捗管理及び各施策の検証
- A (Act) 本部各部による改善策並びに計画見直し

(2) ビジネスモデルの確立

当組合のビジネスモデル

(お客様に満足、企業に利益をもたらす(永続的な)具体的な仕組み)

当組合をはじめ、金融機関を取り巻く環境は、経済政策による回復基調により、信用コストは減少するも、マイナス金利政策により、市場金利の低下や貸出金利の一層の競争激化等から厳しい収益環境となっています。こうした中、当組合は、これまでの歩みや現状を踏まえ、原点に立ち返って将来の目指すべき姿(ビジョン)を検討し、それを全役職員が共有して持続可能なビジネスモデルとして確認し取り組んでおります。

① 販売先・仕入先データベースの精緻化

ビジネスモデル実践に伴い、「お客様の身になって考える」、「お取引先のお取引先を考える」ことが重要であることから、販売先・仕入先データベース活用が必要不可欠であり、精度向上に努めております。上期については、販売先・仕入先リストの検索方法追加による精緻化に取り組んだところであり、12月に精緻化リストを配信しております。更には、平成30年2月に先数の追加されたリスト配信を実施しております。

また、「販売先・仕入先調査」には、「お客様の現況・実態把握」のみならず、部店間での情報共有が必要であり、今後も連携を深めてまいります。販売先・仕入先への交渉は、住所地で一番近い店舗が交渉にあたる事となっており、必ずしも情報収集した店舗が交渉する訳ではありませんので、収集した情報や人的紹介取引も含め、支店間が連携して取り組む事としております。

② 渉外活動管理の基本の徹底

ビジネスモデルを実践するに当たり「お客様をよく知る」ことが必要であり、その為にも顧客管理、行動管理、情報管理などを定めた「渉外の手引き～渉外活動管理の基本」を定着させ、ビジネスモデルの実践に努めております。

ア. 顧客管理

顧客管理カード、訪問日誌、顧客訪問頻度管理表を活用し、日々の渉外活動における顧客管理を行っております。

イ. 行動管理

より多くの顧客と面談し、より質の高い渉外を行なうため、事前準備が重要であるとともに、訪問先の現況把握が必要であり、反復訪問を活動の基本とする行動管理に取り組んでおります。

ウ. 情報管理

渉外活動するうえで情報は不可欠であり、情報収集に努め担当のみならず店全体で共有し管理するよう取り組んでおります。

③ ビジネスモデルの実践

ア. 「フェイス・トゥ・フェイス」の実践

既存の事業性貸出先への反復訪問を活動の基本として、貸出先の商流(販売先、仕入先との物と金の流れ)を意識し、仕入決済資金等、運転資金の取込やビジネスマッチングに繋げて、取引密度を深めるよう取り組んでおります。

また、貸出先の販売先、仕入先へのアプローチや当組合の本部、店舗網を駆使して、「紹介」および「照会」により、既存先への深耕は基より新規先開拓にも繋げるよう取り組んでおります。

イ. 「ネットワーク」を意識したアプローチの活用

釧路をベースとした道東、オホーツクに広がるネットワークや他信用組合とのネットワーク等を活用して、当組合の既存取引先からの情報や販売先・仕入先データベースを用いた、ビジネスマッチングによる売上増強や経費の圧縮を提案しております。さらに地方独立店においては、母店制度を導入し網走方面、中標津方面での地域情報と情報共有連携の緻密化を図り、より強固な体制を確立しております。

※平成 29 年度より取扱開始した「ネットワークローン」を利用し既存先の深耕、更には新規取引先の開拓に繋げるよう取り組んでおります。

ウ. 成長分野への営業推進の強化

農業、再生可能エネルギー、医療・介護・福祉分野について、現状低調に推移しております。特に再生可能エネルギーについては買取価格の低下に伴い大幅に需要が減少しております。然しながら、既存取引先への営業推進または成長分野の既存先からの同業者の紹介、情報収集等を中心として商材を積み上げ、今後も顧客の拡大に一層取り組んでまいります。

< 農業関連の融資取扱実績 >

	29 年上期 (平成 29 年 4 月～平成 29 年 9 月)	29 年下期 (平成 29 年 10 月～平成 30 年 3 月)
融資実行	1 件 / 10 百万円	0 件 / 0 百万円
融資残高 (期末時点)	36 件 / 433 百万円	35 件 / 409 百万円

※融資実行実績については、新規取引先への実行分のみを記載。

※融資残高については、期末時点の農業関連融資、総体件数及び残高となっております。

<再生可能エネルギーの融資取扱実績>

【ソーラー発電】

	29年上期 (平成29年4月～平成29年9月)	29年下期 (平成29年10月～平成30年3月)
融資実行	0件 / 0百万円	0件 / 0百万円
融資残高(期末時点)	16件 / 1,853百万円	15件 / 1,399百万円

※融資実行実績については、新規取引先への実行分のみを記載。

※29年度下期(平成29年10月～平成30年3月)の新規取引先への融資実行実績はありません。

※融資残高については、期末時点のソーラー発電融資、総体件数及び残高となっております。

【バイオガス発電】

	29年上期 (平成29年4月～平成29年9月)	29年下期 (平成29年10月～平成30年3月)
融資実行	0件 / 0百万円	0件 / 0百万円
融資残高(期末時点)	1件 / 250百万円	1件 / 238百万円

※融資実行実績については、新規取引先への実行分のみを記載。

※29年度下期(平成29年10月～平成30年3月)の新規取引先への融資実行実績はありません。

※融資残高については、期末時点のバイオガス発電融資、総体件数及び残高となっております。

<医療・介護・福祉の融資取扱実績>

	29年上期 (平成29年4月～平成29年9月)	29年下期 (平成29年10月～平成30年3月)
融資実行	0件 / 0百万円	6件 / 64百万円
融資残高(期末時点)	39件 / 3,293百万円	41件 / 3,281百万円

※融資実行実績については、新規取引先への実行分のみを記載。

※融資残高については、期末時点の医療・介護・福祉融資、総体件数及び残高となっております。

エ. 地域社会等との連携強化

これまで以上に、地域の自治体や経済団体、関係外部機関等との連携に重点を置き、地域社会の活性化や発展に寄与する施策に積極的に参画し、当組合の存在感を高めるよう努めております。

また、従来より取り組んでいる都市圏へ赴き地元地域を紹介する観光プロモーションやフードフェアの企画・実施に加え、地元地域で地元企業による「フードフェア」等の企画・開催にも取り組んでおります。

オ. 地方創生への積極的関与

これまでの「地方創生」にかかる活動をベースに、「経営相談支援室」が中心となり取引先の業績向上さらには地域の活性化に繋げていく事を念頭において積極的に取り組んでおります。

販路拡大 ～ 地元企業間及び地元企業販路拡大への取り組みとして、本部・支店間の情報連携により積極的にビジネスマッチングやクラウドファンディングへ取り組んでおります。

創業者支援～ 地元創業者への支援として、実行主体として開催に取り組んでいる地域クラウド交流会を継続的に行っております。

【釧路地域クラウド交流会】

起業家の事業アイデアプレゼンテーションによる創業・起業家の支援により地域活性化を目指すイベントで、道内では釧路が最初の開催地であり、平成 28 年 6 月 18 日の第 1 回開催から平成 29 年 11 月 23 日で第 6 回まで継続開催しております。

<開催実績>

平成 29 年度は、4 月 22 日に第 4 回、6 月 24 日に第 5 回、11 月 23 日に第 6 回の計 3 回開催しました。

カ. 農業分野への営業基盤開拓の継続

当組合の営業区域は釧路、根室、網走管内にあり、一次産業を基幹産業とする地域でもあります。特に安全で高品質な農産物の産地としてポテンシャルが高いエリアであり、「食・農業」に関連するビジネスチャンスが見込めることから、当組合の独自商品である「ファームローン」を有効に活用し、取引の拡大の継続を図っております。

また、農業分野に関する勉強会・セミナー受講等を実施し、職員の専門的知識・資格取得や能力向上に取り組んでおります。

<勉強会実施状況>

- ・平成 29 年 9 月 12 日 日本政策金融公庫による農業分野勉強会開催
- ・平成 29 年 11 月 14 日 (株)釧路第一経営センターによる農業分野勉強会開催

(3) ソリューション営業の実践

ソリューション営業とは (Solution=課題解決)

お客様との関係を向上させ、お客様の課題解決策を提案し、相互利益を創出する営業活動と定義しております。

3つのポイント

I. お客様との関係向上

お客様の真の問題、課題を理解するために、最も重要なのは、お客様の実情をお聞きすることです。そのためには、お客様との良好な関係を作り、信頼感を持っていただくことでありソリューション営業は、お客様との信頼関係作りから始まります。

II. お客様に対する課題解決策の提案

お客様の課題解決に当たっては、目の前の個別課題の解決だけではなく、長期視点に立って、総合的にお客様の経営課題の解決を図ることが大切となります。

III. 相互利益の創出

お客様の利益の創出こそが、ソリューション営業担当者の仕事として位置づけております。

① 事業性評価の取組

ア. ヒアリングシートの作成

ソリューション営業実践のために、お客様との信頼関係を築くうえで必要な情報を聞き取り整理しております。

イ. 債務者取引「概況表」付表の作成

信用リスク管理およびソリューション営業への第一歩と位置付けて、お客様の実態把握のため非財務情報の集積に取り組んでおります。

ウ. 事業性評価シート「明日への道標」の作成

お客様との対話ツールと位置付け、お客様の財務状況など定量的な分析に加えて、財務諸表に現れない、商流、人材、技術力、組織力等の無形の資産や事業の強み・弱み等の実態を把握したうえで、事業内容や成長性・持続可能性を適切に評価し、その評価に基づいて最適な金融サービスの提供に取り組んでおります。

エ. 個社別取引方針チェックシート

上記の一連の取り組みにより浮き彫りとなった経営課題を整理して、如何に改善するか、事業拡大に向けて何を提案するか、当組合はどのように取り組んで行くか、等々を検討し、ライフステージにあった提案に活用しております。

平成 29 年度は、67 件の実績となっており、各営業店が顧客の問題点等を洗い出し管理を行っております。

② 経営支援の取組

ア. ネットワークローン「絆」の推進

本商品は、担保・保証に依存しない貸出として、販売先・仕入先データベースを活用して、売掛債権を弁済原資に、貸出案件の取込に資する商品として位置付けており、新規貸出のきっかけ商品として活用し、「絆」を深めてネットワークの拡大に取り組んでおります。

イ. 本業支援

既往にて培った「フェイス・トゥ・フェイスの実践」、釧路をベースとした道東における「ネットワークの機能」を生かした取引先の支援に取り組んでおります。

ウ. 事業承継の取組

多くの経営者において事業承継が経営課題の一つであることから「経営支援」における重要な手法として、重点的に取り組みに努めております。

エ. 経営相談支援室の設置

平成 29 年 10 月 2 日「経営相談支援室」を設置し、営業店の相談を集約して、相談内容に合わせて外部支援機関等に取り次を行う取り組みに努めております。

オ. 経営改善の取組（債権健全化推進）

当組合にとって債権の健全化は喫緊の課題であり、最大の「経営支援」と位置付けて取り組んでおります。

③ 顧客取引の拡大

お客様の多様なニーズに応じた商品を一層充実させ、取引拡大に取り組んでおります。

ア. 個人向け商品

職域ローン、カードローン、フリーローン、教育ローン、マイカーローンなど

イ. 法人向け商品

ビジネスサポートローン、ネットワークローンなど

ウ. その他の金融商品

医療保険、ガン保険などの保険商品を揃えております。

釧路信用組合 リレーション活用推進スキーム

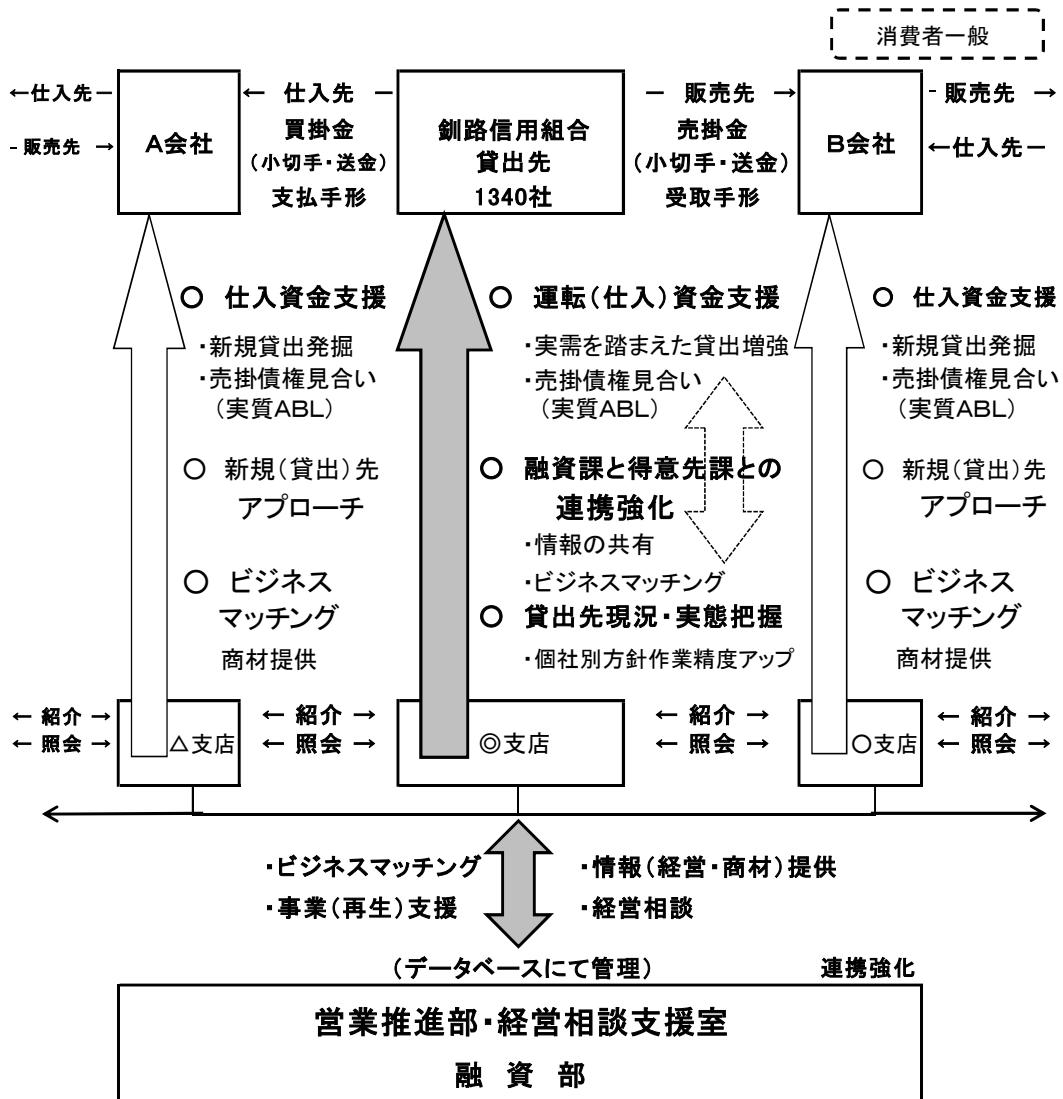
(ビジネスモデル)

(ネットワークローン「絆」)

(強みの活用)

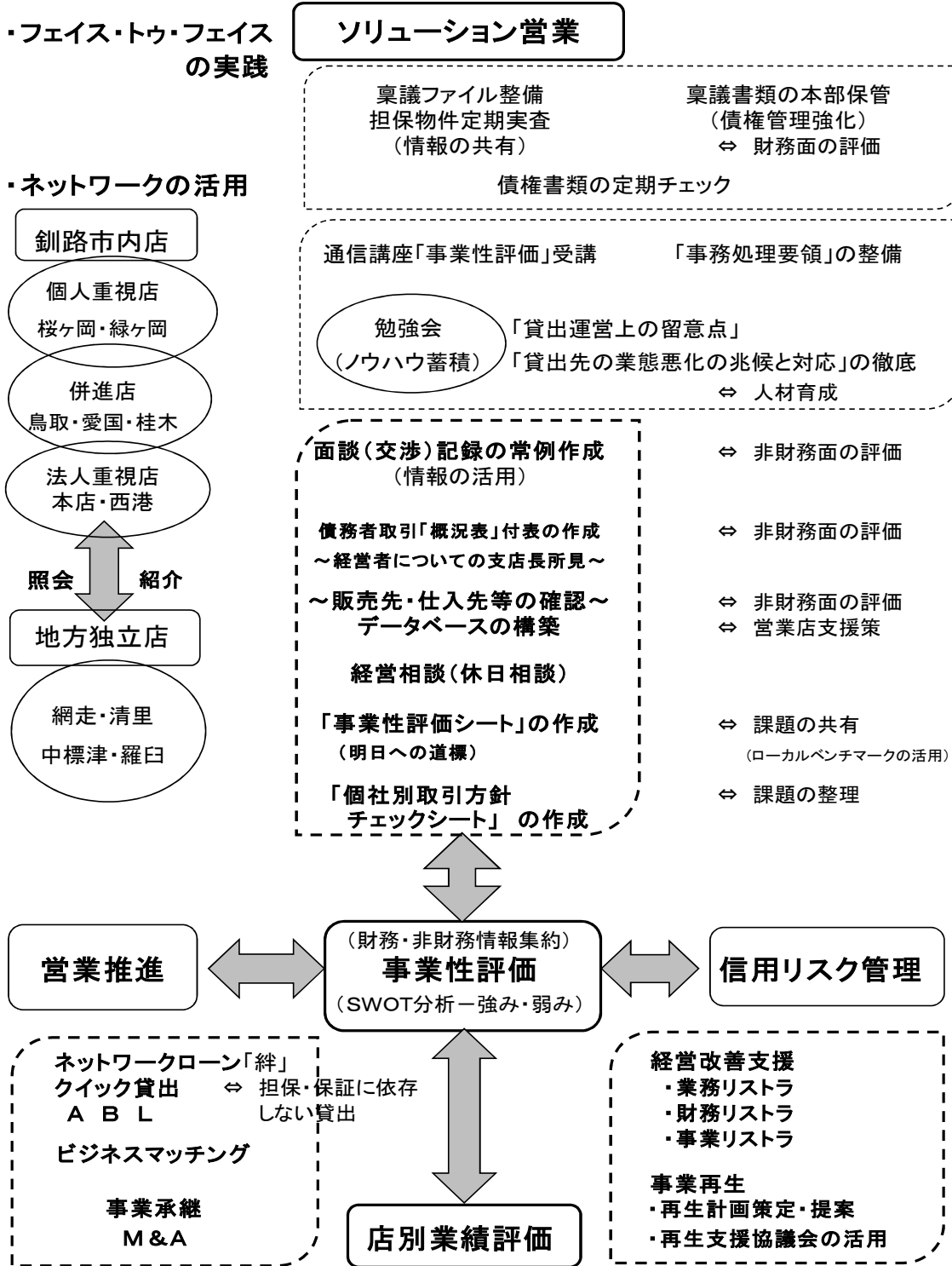
- 既往にて培った「フェイス・トゥ・フェイスの実践」による取引先の実態把握
- 釧路をベースとした道東における「ネットワークの機能」を生かした取引先の拡大

(スキームのポイント) ~ 営業強化策と不良債権処理促進の両立 ~
 ~ 人員不足の中での効率的、効果的な取組 ~
 ~ 顧客ニーズに応える中での預金・貸出増強策 ~



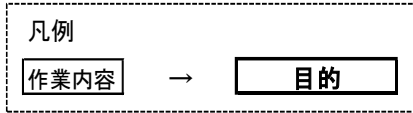
ビジネスモデルの実践

営業推進と信用リスク管理のバランスについて ～ 事業性評価への取組 ～



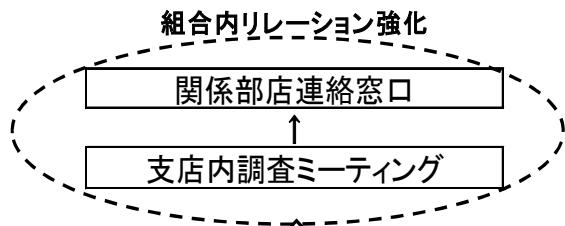
ビジネスモデルの実践

販売先・仕入先調査とビジネスモデルとの関係

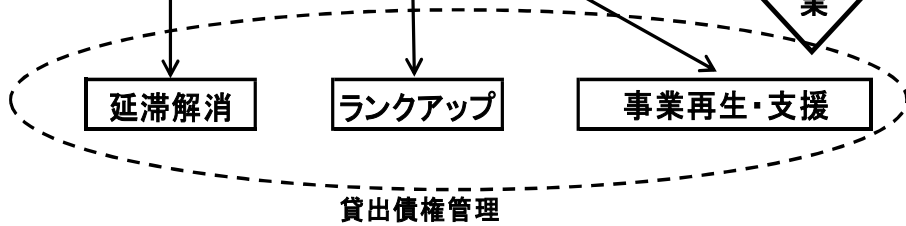
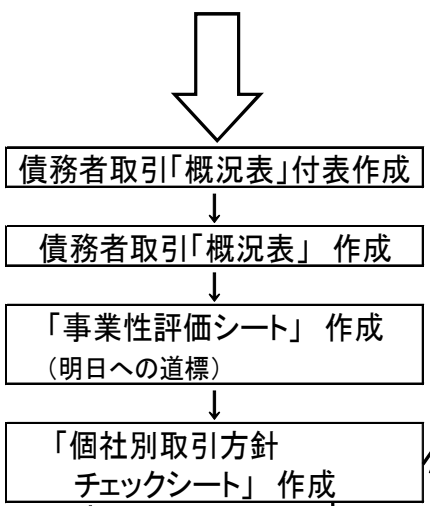


● 組織の連携を強化する

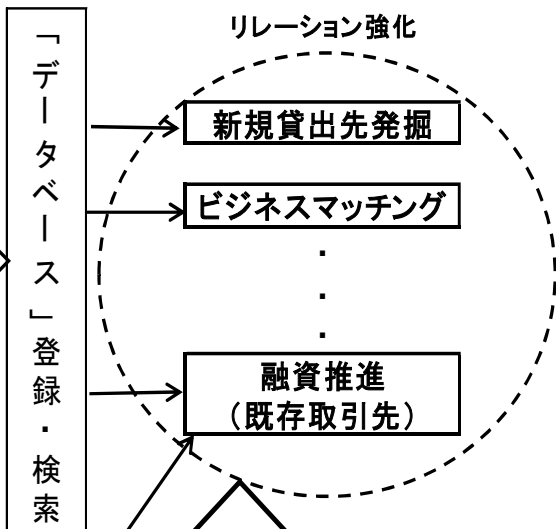
(支店担当者間、僚店間、本部支店間、本部間)



● お取引先のお取引先を考える



● お取引先の輪を広げる



● お取引先の現況・実態を把握する

IV. 従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項の進捗状況

1. 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

(1) 経営管理（ガバナンス）態勢の強化

① 経営監視・牽制の適正化

当組合は、経営管理（ガバナンス）態勢の整備・確立を目指し「経営強化委員会」（平成 29 年度 9 回開催）と経営層との連携を図りつつ、本計画の履行状況や施策の追加・変更の要否に係る協議を行うため、平成 29 年度に理事会を 5 回開催しました。また、毎週開催している常務会にて都度協議し、経営監視・牽制が適正に機能する体制を継続しております。

② 監査体制の強化

監査部における臨店監査については、内部監査基本方針に基づく監査を通じ、各部店における法令遵守態勢、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、提言・勧告を行うよう変更しております。同時に監査時には常勤監事・総務担当役員が職員と面談し、意見を吸い上げております。

今後についても、組合業務に内在する各種リスクの縮小化を図る観点を重視し、臨店監査では、常勤監事の同行を継続し、問題点の改善方法の提言・勧告を継続するほか、従来通り常勤監事は組合内の会議に出席し、監査体制の充実を図っております。

③ 経営の客観性・透明性の向上

本計画に関する経営の客観性・透明性を高め、また、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監しております。

④ 経営陣のリーダーシップの確保

ア. 経営方針の周知

経営方針については、「平成 29 年度業務運営基本方針」・「平成 29 年度融資業務運営方針」を発出し、また、部店長会議において各担当部からの「取組方針について」・「業務運営について」により伝達するほか、役員の臨店や「理事長メッセージ」により都度配信しており、今後もこうした伝達体制を継続してまいります。

イ. 職員意見の吸い上げ

理事長をはじめ役員が臨店する際には、職員と直接会話する時間を設けて経営方針を直接伝え、また、平成 28 年 8 月から常務理事総務部長・常勤監事が監査部臨店監査同行時に全職員と面談する時間を設け継続的に職員意見を吸い上げることにより、経営管理態勢の強化及び職場の活性化に取り組んでおります。

2. リスク管理の体制の強化のための方策

(1) 統合的リスク管理態勢

従来から総務部が統合リスク管理の統括部署として、統合リスク管理態勢の整備に取り組んでおります。業務全般に内在する多様なリスクを一元的に管理し、横断的な見地からリスクを経営体力と比較分析し、業務の健全性を確保し、的確な経営判断に繋げる体制としております。

なお、毎年度のリスク量の計測基準を検討し、業務環境に応じた対応により管理を強化してきており、今後もこの体制を継続するとともに、「ALM リスク管理委員会」において各種リスクの計測方法の検証と見直しを行い、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。

(2) 信用リスク管理態勢

前述のとおり、従来から実施している信用リスク管理の強化に関する諸施策を確実に履行し、一層の信用リスク管理態勢の強化に努めております。

(3) 市場リスク管理態勢

市場リスク管理については、半期ごとに余資運用計画と余資運用限度額修正表を策定のうえ今後の方向性を確認し、毎月 ALM リスク管理委員会において運用・管理の実情を説明するなど、適切なリスク管理に努めております。

平成 28 年 1 月のマイナス金利政策導入により資金運用環境は、極めて厳しい状況が続いていますが、リスク管理を適切に行うことにより、運用収益の安定化・極大化に努めております。

(4) 流動性リスク管理態勢

当組合では、流動性リスクを適切に管理するため「流動性リスク管理方針」、「流動性リスク管理規程」及び「緊急時対策マニュアル」等を整備し、随時、資金繰りを確認するなど、手許流動性を管理しております。

また、毎月、資金繰り計画を ALM リスク管理委員会で協議するとともに支払準備率の報告を行っており、今後も同様の態勢により流動性リスクの管理に努めてまいります。

(5) オペレーショナル・リスク管理態勢

オペレーショナル・リスク管理態勢については、事務リスク、システムリスク、災害に伴うリスク等の各リスクの管理方針及び管理規程に基づき、当該リスクの発生防止と極小化を図り、経営の維持・安定化に努めております。

事務リスクに関しては、平成 28 年 1 月事務ミス記録表の書式変更を行い、すべての事務ミスを事務部が一元管理するよう改正し、年度別に集計後全店にフィードバックし、注意喚起を継続しております。

また、インターネットバンキングについても、ワンタイムパスワード導入の推奨や適時注意喚起を促す等セキュリティ強化に努めております。

3. 法令遵守の体制の強化のための方策

(1) 法令等遵守態勢

当組合は、法令等遵守を経営の最重要課題の一つと位置づけ、その維持、向上に資するための行動指針・役職員の行動規範を定めた「役職員の行動規範」及び「法令等遵守規程」、「コンプライアンス・マニュアル」を制定し、法令等遵守態勢の強化に努めております。

また、コンプライアンス管理体制については、コンプライアンスの徹底状況や問題点を把握する一方、法令等違反行為を検討する機関として、コンプライアンス委員会を設置しており、役職員のコンプライアンス意識の醸成と法令遵守の実効性を高めております。

さらに、毎年、「コンプライアンス・プログラム」を策定し、研修会の実施や監査部における検証等に取り組んでいるほか、本部各部及び営業店は、四半期毎にコンプライアンス取組状況をチェックして、経営陣に報告しております。

公共性を有する金融機関においては、法令等を厳格に遵守し、健全かつ適切な業務運営に努めることが極めて重要であることから、今後も体制強化に取り組んでまいります。

(2) 反社会的勢力への対応

反社会的勢力への対応については、「コンプライアンス管理規程」において、反社会的勢力とは断固として対決する旨を定めており、本部及び営業店の全店を挙げて反社会的勢力などの把握や新聞報道からの情報収集に努めております。

また、情報内容については、警察及び北海道暴力追放センターとの連絡体制を強化し、担当部署である総務部において内容を精査のうえ、データベースの精緻化を図っております。

さらに、データベース化した情報については、本部各部及び営業店へ周知し、水際において取引の未然防止に努めております。反社会的勢力への対応については、「反社会的勢力対応マニュアル」に則り対応しており、今後も反社会的勢力排除に向けた取り組みを継続してまいります。

(3) 顧客保護等管理態勢の構築

お客様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の確立を目的として、顧客保護等に関する方針・規程類を制定し態勢の整備に努めております。

お客様からの相談・苦情等については、従来から、ホームページ上やディスクロージャー誌で案内しているほか、お客様の声に対して適切に対応するため「お客様相談ダイヤルの設置」、さらに店頭ロビーへの「ご意見箱」を設置等により、顧客サポート等の適切性及び充分性を確保し実効性のあるものとすべく取り組んでおります。

4. 経営に対する評価の客観性の確保のための方策

(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、信用組合業界の系統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監しております。

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、経営の客観性・透明性を高めております。平成29年度監査機構監査は、29年12月に受監しております。監査結果に係る改善策については本部各部にて協議・対応中にあり、進捗状況については監査部で管理しております。

(2) 経営審査会議

経営の客観性・透明性を確保するため、平成27年6月に理事会の諮問機関として外部有識者から構成される「経営審査会議」を設置し、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、コーポレート・ガバナンスを強化しております。大学教授・弁護士・地元商工会議所役員の3名の有識者で構成し、平成29年下期は平成30年2月28日に第6回目を開催し、同年3月23日付にてホームページに会議の概要を掲載しております。

5. 情報開示の充実のための方策

当組合は、情報開示に関する基本方針として、平成27年2月に「ディスクロージャー・ポリシー（情報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に努めております。

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のほか、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始め、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、店頭に掲げ置く他、当組合のホームページ上でも開示しております。

また、平成30年3月期においても経営内容に関するレポートを作成し、ディスクロージャー誌と同様の方法で開示いたしました。

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の開示を行っております。

V. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行っている

地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況

1. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化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) 地域の状況

当組合が営業基盤とする道東地域の景気は、「全体としては緩やかに持ち直しつつある」

とみられていますが、中小規模事業者においては、未だ厳しい状況が続いております。また、将来的には、過疎化、高齢化の加速が危惧され、水産関係等基幹産業が縮小するなど、先行きが厳しいものとの見方もあります。

(2)基本方針

地域の中小規模事業者に対する円滑な資金供与に努めるのはもちろん、北海道中小企業再生支援協議会や外部コンサルタント等の外部機関との連携を強化する等により、取引先の経営改善、事業再生に向けたコンサルティング機能の発揮に努めてまいります。当組合では毎年支援企業を選定し支援業務を行っており、融資部・営業推進部（経営相談支援室）と営業店が連携して支援に取り組んでおります。

【中小規模事業者向け貸出実績】

(単位：百万円、%)

	29/3 期 (始期)	30/3 期			
		計画	実績	対計画比	対始期比
中小規模事業者 向け貸出残高	32,403	32,700	31,865	△835	△538
総資産	91,724	90,839	92,618	1,779	894
中小規模事業者 向け貸出比率	35.32	35.99	34.40	△1.59	△0.92

(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号における「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、かつ次の貸出を除いたもの
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実績】

(単位：先、%)

	29/3 期 (始期)	30/3 期			
		計画	実績	対計画比	対始期比
経営改善支援等取組先数	41	45	52	7	11
創業・新事業開拓支援先	11	10	9	△1	△2
経営相談先	14	23	24	1	10
早期事業再生支援先	1	1	3	2	2
事業承継支援先	0	1	0	△1	0
担保・保証に過度に依存しない融資推進先	15	10	16	6	1
期初債務者数	1,285	1,317	1,317	0	32
支援取組率	3.19	3.41	3.94	0.53	0.75

(注)・期初債務者数とは、「地方公共団体」・「個人」を総債務者数から除いた数と致します。

・「経営改善等支援取組先」は以下の取組先と致します。

- ① 創業・新事業開拓支援先
 - ・創業・新事業開拓関連融資制度（当組合の提携先・市町村・保証協会等）等を取扱った先
- ② 経営相談先
 - ・当組合が特に継続支援を行う先として「支援企業先」に指定している先
- ③ 早期事業再生支援先
 - ・専門家（経営コンサルタント、公認会計士、税理士等）を紹介して経営改善の取り組みを行った先
 - ・中小企業再生支援協議会、公的機関と連携し再生計画の策定に関与した先
- ④ 事業承継支援先
 - ・事業承継に係わ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
 - ・スコアリング融資「格付けクイック」を取扱った先
 - ・A B L手法の活用により流動資産担保融資を行った先
 - ・売掛債権見合融資「ネットワークローン」を取扱った先

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) 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制整備のための方策

① 円滑な信用供与体制に向けた態勢の整備

「渉外活動行動基準の見直し」と「取引先毎の地区見直し」を行い、重点推進先を中心とした訪問頻度拡大を図っております。それにより取引先の抱えている課題・ニーズを当組合も共有化し、克服・改善を目的とした「ソリューション営業」を積極的に展開させ、新たなビジネスモデルの構築を行っております。

本部臨店においては推進先の進捗状況を把握、それを基に営業推進会議で担当役員、営業推進部、各営業店長が統一した戦略を認識する事で、信用供与体制の整備強化を図っております。

② 経営改善等支援の取り組みに向けた体制の整備

新たなビジネスモデルの構築により、積極的にソリューション営業を展開し、取引先の

抱える業績不振、事業承継、事業再生関連等の経営課題を把握共有化する事により、本部と営業店が連携し、また、必要に応じて再生支援協議会等、外部専門機関とも連携して課題解決に向けた経営改善支援の取り組みを強化しております。

(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

① 経営者保証ガイドラインの活用

中小規模事業者等と保証契約を締結する場合、また、当該保証人が「経営者保証に関するガイドライン」に則した保証債務の整理を申し立てられた場合や保証契約の見直し時は、「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、誠実に対応し、取引先との継続的かつ良好な信頼関係の構築・強化に努めることとしております。

平成 29 年度下期については、経営者保証に依存しない融資の一層の促進を図るため、既存の保証契約の適切な見直しとして、保証人脱退とした事例など 8 件を取り扱いました。

② 「格付けクイック」の促進

当組合は、従来より信用格付によるスコアリング融資「格付けクイック」を独自商品として発売し、お取引先の資金需要に対応しております。平成 29 年度下期については、6 件 39 百万円の取り組みとなりました。今後についても対象先については一層の促進を図ってまいります。

③ 「ネットワークローン」の促進

当組合は、「ソリューション営業」実践の一つとして、売掛債権を弁済原資とする扱いである「ネットワークローン」を独自商品として平成 29 年 4 月に発売し、お取引先の資金需要に対応しております。

平成 29 年 4 月取扱開始後、平成 30 年 3 月末迄の実行累計 25 件 総額 139,600 千円

(3) 中小規模事業者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

① 中小規模事業者向け商品の販売促進

当組合では、お取引先の資金繰りをサポートし、中小規模事業者等の事業発展に向けて安定した資金調達が可能となる商品を提供してまいりましたが、新たに、既存先の深耕、新規先の開拓につなげる事を目的に上述のとおり「ネットワークローン」を新商品として販売促進に努めております。

② 経営改善等支援の取り組み強化

ア. コンサルティング機能の向上

中小規模事業者に対するコンサルティング機能の発揮のためには、職員の能力向上が必要不可欠であります。このため外部専門家を講師とする研修の実施、外部団体が

開催する研修会等への参加を継続しております。

また、自主的な資格取得・研修受講の体制づくりを構築し、組合全体のコンサルティング能力の向上に努めております。

イ. 中小企業再生支援協議会等外部団体の活用

各種再生支援団体（北海道中小企業再生支援協議会、北海道中小企業総合支援センター、商工会・商工会議所、認定支援機関及び外部コンサルタント等の外部機関）と随時情報交換を行うなど連携強化に努め、適切かつ迅速な再生支援に取り組んでおります。

当組合は、中小規模企業者に対する適切かつ迅速な再生支援に外部団体を活用しており、平成 29 年度下期に於いて、北海道中小企業再生支援協議会関与先 2 先、中小企業診断士関与先 1 先の活用状況となっております。

ウ. 事業再生ファンドの活用

地域経済活性化支援機構、中小企業基盤整備機構、北海道信用保証協会及び北海道内金融機関（当組合を含む）等が出資する官民ファンドである、北海道オールスターワン投資事業有限責任組合を活用するなど、事業再生に向けた取り組みを推進しております。又、信用組合業界専用の再生ファンドである「しんくみ리카バリ」も活用しており、平成 29 年度においては 2 先の再生案件に取り組んでおります。

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) 創業又は、新事業の開拓に対する支援に係る機能強化のための方策

道東地区の「食や観光」の潜在ポテンシャルを外部機関等とも連携を図りながら「食のフェア」や「観光プロモーション」などを企画・開催し、高品質で安全な食（農・水産物）の対外 PR や観光振興の支援の取り組みを行っております。

また、農業事業者との接点拡大にも努め、2・3 次業者とのビジネスマッチングや 6 次産業化の支援についても取り組みに努めております。

【取組事例】

○平成 29 年 10 月 25 日 「2017 しんくみ食のビジネスマッチング展」の参加

- ・全国信用組合中央協会、全国信用協同組合連合会、東京都信用組合協会が主催する販路拡大、商品 PR、ビジネスマッチングを目的としたイベントに取引先 1 社を紹介し出展サポートを行いました。
- ・物産展による商品販売については完売し、商談会によるビジネスマッチングについては商社、バイヤーなどを含め 13 社との商談が行われました。
- ・釧路市協力のもと、観光 PR ポスター、パンフレットの設置配布により地元観光プロモーションにも繋がりました。

- ・農業事業者との接点拡大、2・3次業者とのビジネスマッチングや6次産業化の支援についての取り組みを推進するために、平成28年3月に包括連携協定を締結した東京農業大学の各種プログラムへ参加協力を行いました。

【取組事例】

- 平成29年7月29日～30日 「起業体験プログラム in オホーツク」の開催協力
 - ・東京農業大学オホーツクキャンパスが「産・官・学・金」連携による地域活性化を目的とした取組の一環であり、学生のアントレプレナー教育プログラムに参加しました。
 - ・(株)日本取引所グループ(JPX)がCSR活動として行っている学生を対象とした金融経済教育であり、「オホーツクマルシェ収穫祭」の出店を模擬企業としてビジネスプランから実際の現金による出店運営を行い、決算書類作成と株主総会までを行うプログラムで審査員として参加協力を行いました。
- 平成29年10月7日～8日 東京農業大学オホーツクキャンパス「オホーツクマルシェ収穫祭」への参加協力
 - ・オホーツク管内の一般事業者40数社が出店する物販展示会イベントで、釧路地区の特別枠として取引先の出店運営に参加しました。

地域活性化に貢献する事業者に対し、事業内容の宣伝効果を兼ね備えた有効な資金調達手段として、クラウドファンディングの活用を推進しており、地域おこしや地域ブランド力向上に努めております。

(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強化のための方策

中小規模事業者が抱える経営の問題はこれまで以上に深刻であり、改善に向けての支援ニーズは確実に高まっているものと認識しております。

当組合においては、顧客からの経営相談に関する相談事項を受付し、直接または外部支援機関への取次を行う事を目的に「経営相談支援室」を新設し、取引先の問題解決の取り組みに努めております。

(3) 早期の事業再生に資する方策

地域の中小規模事業者と共に発展していくため、経営改善が必要な企業に対して融資部・営業推進部(経営相談支援室)と営業店が連携し、経営実態を的確に把握し、適切かつ迅速な経営改善の支援に取り組んでおります。

(4) 事業の承継に対する支援に係る機能強化のための方策

中小規模事業者の多くが次世代への事業承継問題で悩みを抱えており、具体的に取り組んでいる企業の割合は依然低い状況にあります。

こうした状況を踏まえ、当組合では取引先に対してきめ細やかな情報提供を行い、早い段階からの事業承継の準備着手や、意識付けの活動の取り組みを行っております。外部の専門機関や地元の税理士・会計事務所などとも連携し、職員に対する事業承継に係る知識や対応策のノウハウ向上を図り、事業承継問題への取り組みを支援しております。

【具体的な取り組み】

- ・平成 29 年 4 月 28 日 自社株評価額と相続対策の参考資料提示による事業承継ニーズの発掘取組の開始
- ・平成 29 年 10 月 12 日 釧路商工会議所主催の事業承継セミナーに参加し、中小企業基盤整備機構の専門アドバイザーへ啓蒙活動協力を依頼
- ・平成 29 年 10 月 16 日 事業承継コーディネーター養成講座を受講
- ・平成 30 年 4 月 20 日 中小機構北海道より事業承継コーディネーターを招き職員向け第 1 回事業承継研修を開催。

VI. 剰余金の処分の方針

平成 30 年 3 月期は、計画を上回る当期純利益 651 百万円を計上し、当期末処分剰余金は、874 百万円を確保することができましたので、計画どおり優先出資及び普通出資の配当を実施いたしました。

今後も、収益力の強化を図ることで内部留保の蓄積に努め、安定かつ適切な配当を行っていく方針であります。

VII. 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

理事会は「経営管理基本方針」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「統合的リスク管理方針」の趣旨に則り、その重要性をあらゆる機会を通じて全役職員に対して周知徹底することにより、適切な業務運営の確保に努めております。

また、理事会は、「内部監査基本方針」に基づき、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。監査部は、当方針に基づく監査を通じて、各部門における内部監査態勢、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。

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 リスク管理委員会」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「IV. 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。

以上