

経営強化指導計画の履行状況報告書

【滋賀県信用組合】



2022年12月

全国信用協同組合連合会

目 次

はじめに	・ ・ ・ ・ 1
1. 経営指導の進捗状況	・ ・ ・ ・ 2
(1) 経営の改善の目標を達成するための方策への指導	
(2) 従前の経営体制の見直しその他責任ある経営体制の確立に関する事項への指導	
(3) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、その他地域経済の活性化に資する方策への指導	
2. 経営指導体制の強化の進捗状況	・ ・ ・ ・ 9
3. 経営指導のための施策の進捗状況	・ ・ ・ ・ 10
(1) 経営強化計画の進捗管理	
(2) モニタリング、ヒアリング	
① オフサイト・モニタリング	
② 協議、ヒアリング	
(3) 監査機構による検証・指導	
(4) 計画達成に必要な措置	
① 事業再生支援へのサポート	
② 資金運用サポートの実施	

【はじめに】

当会は、滋賀県信用組合が、地域の中小規模事業者や個人の皆様に対する資金供給を担う重要な金融機関であるという認識のもと、地域の中小規模事業者等に対する金融仲介機能をより一層発揮していくために、2014年12月に当会の資本増強支援を行うにあたり、財源面の支援として金融機能強化法を活用することにより、滋賀県信用組合の財務基盤について更なる強化を図りました。

こうした資本増強により、滋賀県信用組合が金融仲介機能の強化を図り、これまで以上に地域の中小規模事業者や個人の皆様に対する信用供与の維持・拡大と各種サービスの向上がなされるよう、信用組合業界の系統中央機関として、「経営強化指導計画」に基づく強力な指導を含め、滋賀県信用組合に対する全面的かつ万全な支援を行ってまいります。

1. 経営指導の進捗状況

(1) 経営の改善の目標を達成するための方策への指導

経営改善の目標達成（各種リスク管理強化の状況を含む）のための方策については、経営強化計画に掲げる各種施策の実施により、財務・収益体質の改善・安定化が図られるよう、所管部である信組支援部支援第二グループにおいて、モニタリング、ヒアリング等を通じ、施策の実施状況を的確に把握し、実効性の分析・評価を行い、当会の経営陣に報告しております。

滋賀県信用組合への指導・助言にあたっては、双方向での議論を進め、着実な履行内容の確認、取組みが不芳となった場合の要因分析を行っております。

また、当会の経営陣と滋賀県信用組合の経営陣との個別面談・協議による経営強化計画の検証と基本方針への指導・助言を行っております。

当会では、3か年の経営強化計画に対する各種サポートを含めたヒアリング等を実施（2020年4月から2022年9月末までに32回実施）し、経営の改善に向けた指導を以下のとおり行ってまいりました。

① 貸出金増強等による収益力の強化

a. 営業推進体制の一層の強化

ア. 外部人材のノウハウ活用による融資推進活動

滋賀県信用組合では、第一次経営強化計画（2014年4月～2017年3月）以降、他金融機関から人材派遣支援を受け、事業性融資先の開拓を主要業務としつつ、渉外者の指導（帯同訪問含む）を行ってまいりました。また、2019年6月からは配属店舗以外にも臨店による渉外者育成を実施することで、外部人材のノウハウを吸収し、開拓先の引継ぎ等に注力するとともに、吸収したノウハウを活かした既存取引先の深耕と新規先の開拓を行っております。

なお、2020年9月末を以って第2期の出向者3名の派遣契約期間が満了となりましたが、再度派遣継続を依頼し、同年10月から新たに2名の派遣を受けており、2022年度も出向者のノウハウ活用による融資推進活動の強化に努めております。

イ. トップセールス、顧客・支店訪問等経営陣の積極関与の継続

滋賀県信用組合では、トップセールスを展開するとともに、その他の役員が担当店舗ごとに推進活動を実施しており、役員と営業店長による帯同訪問や各営業店のファン団体である「けんしん会」の諸行事への積極的な参加等、ガバナンス強化も踏まえ、各担当役員の責任を明確化し、取り組んでおります。

2022年度上期は新型コロナウイルス感染症の影響を考慮しつつ、トップセールスや帯同訪問に取り組んでおります。

ウ. 渉外推進体制の見直し、渉外者行動管理要領の徹底

滋賀県信用組合では、渉外者の融資関連推進訪問1か月100先以

上を徹底し、小口・中口融資先数の増加や、アタック先（見込先を発掘するために推進活動を行う先）の抽出等に努め、併せて、各営業店における日々の推進状況の確認や、本部（業務部）による活動状況のチェック・分析を行うほか、特に融資案件においては役員との同行訪問を含めたスピーディーな対応を行っております。

更に、融資推進店舗に配置した主に事業性融資開拓を行う融資営業系の業務効率化を図り新規融資先開拓を実践できる環境作りに取り組んでいくこととしております。

なお、2022年4月より「渉外者行動管理要領」を改定し、地域特性にあった店舗推進のため、従来の「総合推進店舗」、「融資推進店舗」の区別を廃止し、全店が融資推進を図る体制としたほか、「融資営業係」、「営業係」、「渉外係」の別を廃止し、全渉外担当者を「得意先係」の呼称に統一し、全得意先係が経営基盤の強化拡大、取引高の拡大、取引のメイン化、情報収集と提供、顧客との信頼関係構築強化に努める体制としております。

エ. 営業戦力の強化、本部・営業店一体となった営業展開

滋賀県信用組合では、若手渉外者の早期戦力化と目標管理の徹底を図るため、保証会社や信用保証協会より講師を招いた研修会等を通じた知識の習得、出向者による指導を継続的に実施するほか、営業支援グループによる帯同訪問・レクチャーと併せ営業店によるOJT指導を強化し、早期に一人前の渉外者へと育成していくこととしております。

加えて、内勤者対象の業務推進に係る研修会を実施するなど、内勤職員の意識改革・営業力強化を図ることとしております。2022年6月には内勤者向けパーソナルローンセールス研修、同年7月には、パーソナルローン商品知識基礎勉強会を実施しております。

その他、審査部との案件相談会を機動的に開催しており、2022年度上期はWeb会議システムによるものも含め、44回開催しております。

また、本部・営業店間で取引先の問題・課題について情報共有し、融資推進サポートを徹底するため、2022年度上期は全営業店の臨店指導を1回実施したほか、業績不振店への臨店指導を実施しております。

当会では、経営陣による上記施策への関与、本部の指導状況及び融資実績の状況の確認を行い、営業推進体制の一層の強化に向けた実効性ある取組みを指導しております。

b. 取引先の拡大と収益基盤の増強

滋賀県信用組合では、取引の裾野を広げるため、小口新規先の一層の取組強化を図り、事業先取引先数の増加に努め、核となる大口案件の積

上げと相俟って融資残高を伸長し、もって地域における存在感を高めることを掲げております。

当会では、事業性貸出先数の増加等が、貸出増強に向けた重要な取組みであるとの認識のもと、収益基盤の増強に向けた各種推進策の進捗状況、目標達成状況を確認・検証しており、必要に応じて要因分析と対応等の検討を求めています。

ア. 小口新規事業先の取組強化

滋賀県信用組合では、「渉外者行動管理要領」に基づく事業性融資アタック先、見込先（1年以内に融資取引の可能性が見込まれる先）への継続訪問を実施しております。

また、業務部が渉外係の事業性融資新規先への訪問状況について随時チェック・指導を行うことで、訪問先数の増加に取り組んでおります。なお、2022年度上期においては、事業性融資先数は前期末比9先増加しております。

イ. 既存重点取引先の管理の徹底

滋賀県信用組合では、「既存顧客管理要領」に基づき、既存融資先への定例訪問により業況確認、資金需要の発掘を行い、反復融資を推進しているほか、他行動向の確認を行い、他行からの肩代わりが発生した場合等は、全店へ注意喚起を行うなど、肩代わり阻止に注力しております。

また、新型コロナウイルス感染症の感染拡大を踏まえ、取引先の業況確認を行い、資金繰りに困窮する取引先に対して、当組合の特別融資のみならず、日本政策金融公庫、県制度資金等から取引先のニーズに合った資金供給に努めております。

ウ. 適正な利回り確保のための取組みと地域信用組合の特性発揮に向けた貸出金増強

滋賀県信用組合では、小口無担保融資の主力商品である「活力」を推進しており、2022年度上期は78先229百万円を獲得いたしました。

また、正常先のみならず、要注意先に対しても安定した金融仲介機能の発揮（信用保証協会の信用補完機能も有効活用）に取り組むとともに、融資が特定業種に偏ることがないように、業種別ポートフォリオの状況管理を行っております。

エ. 個人融資への取組み

滋賀県信用組合では、顧客の利便性向上、組合員のライフサイクルに応じた福利厚生増大に向け、これまで以上に積極的に取り組んでいく方針です。これを踏まえ2022年5月～2022年8月をパーソナ

ルローンキャンペーン期間とし、推進強化を図っております。

住宅ローンに関しては、組合員のニーズに柔軟に対応しており、2022 年度上期の住宅ローン実行 56 件 1,382 百万円となっております。

また、2022 年度上期のパーソナルローン実行は 346 件 571 百万円となっております。

c. 金融仲介機能の更なる発揮に向けた融資推進

滋賀県信用組合では、担保・保証に過度に依存することなく、取引先企業の事業の内容や成長可能性等を適切に評価（「事業性評価」）した貸出増強に向け、取引先の事業について深く調査・分析し、多面的な視点での事業の実態把握、経済産業省のローカルベンチマークを用いた顧客との対話を行うことで、特に担保・保証がなくても事業に将来性がある事業先や足下の信用力は高くはないが地域になくはない事業先等への取組みを強化しております。

なお、経営者保証ガイドラインに則った融資取り扱いは 2022 年度上期で 18 件となっております。

また、創業・新規事業開拓先に対する支援強化にも取り組んでおり、2022 年度上期の信用保証協会付創業等関連融資は 17 先、128 百万円となっております。

加えて、より専門的なノウハウを必要とする場合は、外部機関や弁護士・税理士・中小企業診断士等と連携して対応を図っております。2022 年度上期は滋賀県よろず支援拠点の出張相談会を 8 回開催しており、取引先の課題解決に向けて取り組んでおります。

当会では、各種ヒアリングを通じ、活動・進捗状況の確認を行っており、着実に取り組まれているものと認識しております。

d. 役務収益の増強

滋賀県信用組合では、保険商品の販売強化を中心に、遺言代用信託をはじめ顧客ニーズに基づく商品の取扱い拡充と、渉外係による訪問・内勤者による窓口・電話セールス等の営業推進体制の強化、各種キャンペーンの活動等を通じ、役務収益の増加に取り組んでおります。

また、企業等の経営に関する情報の提供・相談並びに助言・指導に関し、2020 年度上期にいわゆるビジネスマッチングによる手数料収入について検討を進めた結果、2020 年 10 月から取り扱いを開始しており、2022 年度上期現在で申込事業先は 99 先となっております。

② 人材育成の強化

滋賀県信用組合では、これまでも人材育成を最重要課題の一つとし、特に渉外担当者については、事業性融資の実行ができるよう、外部人材の協力も得ながら育成に取り組むことで、一定の成果をあげてまいりました。

今後につきましても、人材育成に携わる職員の定年退職や人材育成部門の縮小から、これまで以上の対応が難しい状況にあります。一層の取組み強化を図ることとしております。

具体的には、「人材育成プラン」に基づき「研修」・「OJT」・「通信教育」・「検定試験」の計画的な実施や充実を図るほか、事業性融資の取扱い経験が少ない若手渉外者等を対象に、関係部の共同によるロールプレイング研修やトレーニー研修を企画・実施することとしております。

2022年度上期は、定例の内部研修として、新入職員研修、事務資質向上研修会等を開催したほか、大阪府信用組合協会主催の新入職員フォロー研修会、融資審査講座研修会へ職員を派遣しております。また、融資役席者を他店舗へ派遣して育成を図る「貸出関係書類のチェックポイント研修」を開催しております。

そのほか、外部講師による研修として2022年6月にクレジット会社から講師を招き、内勤職員等を対象にしたパーソナルローン電話セールス研修を実施しております。

また、将来的に外部人材の出向期限が到来することを見据え、出向者帰任後の人材育成、特に現場での指導態勢の整備が課題と認識しており、対策を検討することとしております。

当会では、人材の育成が、滋賀県信用組合の経営力の更なる向上に資する重要な取組みであるとの認識のもと、各種ヒアリングを通じ、状況確認・検証を行っており、引き続き、着実な取組みを促すとともに、必要な指導・助言を行ってまいります。

③ 信用リスク管理の一層の強化

a. 審査・管理体制の強化

ア. 貸出審査の厳格化

滋賀県信用組合では、融資の基本原則に則った審査に努め、特定業種や特定先への融資の偏りが起こらないよう、業種別貸出金残高や大口融資先の管理を行い、審査部から役員への定例報告を行っております。

また、不動産プロジェクト融資については、「不動産プロジェクト融資取扱手順書」を定めて研修会の場で指導を徹底するなど、取扱いの厳格化を行っておりますほか、「融資事務決裁規程（審査会規程）」等に基づき、審査会を設置しており、信用リスクの相対的に大きい破綻懸念先の融資先や一定与信額以上の大口与信先に対する新規融資及び貸付条件の変更について、厳格な審査に努めております（2022年度上期は25回開催）。

イ. 信用リスク管理態勢の強化

滋賀県信用組合では、経営陣が率先して、現状の信用リスク管理態勢を検証し、更なる態勢の強化策を検討、実行することにより、組合

全体としてのリスク管理能力の向上と新たな不良債権の発生の抑制に取り組むこととしており、併せて各種管理システムの導入・活用を進めているほか、2022年7月には融資関連の規程整備・職員のスキル向上及び信用リスク管理の高度化を目的として「融資企画部」を創設しております。

2020年度は、通達や臨店において、新型コロナウイルス感染症の影響による取引先の業況管理方法等について指導を行っているほか、「業況管理チェックリスト」と「新型コロナウイルスの影響拡大を踏まえた融資取引先の業況管理表」を一体化し、「信用リスク管理表」として9月から運用を始めました。

2022年度は、7月の営業店臨店において、今年度の信用リスク管理およびクレジット・ラインの運営方針、今後の融資取組みについての説明・指導を行っております。

ウ．破綻懸念先以下への定期的なモニタリング体制の構築

滋賀県信用組合では、理事長、審査部担当役員、審査部及び事業支援グループが毎月1回の頻度で定例会を開催し、要注意先以下で個別対応が必要な取引先への取組方針を協議・確認しており、当該管理方針に基づき営業店に対する指導や取引先管理に当たっております。

また、担当役員及び審査部において、取引先の業況等を検証のうえ、管理強化が必要と考えられる先の業況管理につきましては、本部所管部署である事業支援グループと審査部、営業店が連携し一層の管理強化を図っております。

今後もクレジット・ラインの設定等、各種施策を定着化させ、管理態勢を一層強化し、特に破綻懸念先については経済産業省のローカルベンチマークとも併せ、経営改善等を図ることとしております。

エ．経営改善等支援の取組強化を通じた不良債権化の防止

滋賀県信用組合では、特に重点的な対応が必要な取引先に対し、専ら担組織として事業支援グループを設置し、特定の債務者の抜本的な事業再生や経営改善支援等顧客の価値向上に向けた取組みを行っております。

なお、2021年2月より、事業支援グループの勤務地を大津支店から本店（本部）へ移設し、審査部との連携をより密接にしたほか、同年4月からは事業支援グループと協調して取引先支援を行う「取引先支援担当者」を各営業店に1名配置しております。

当会では、各種ヒアリングを通じ、審査・管理体制の強化に向けた取組みの状況を確認しております。引き続き新型コロナウイルス感染症の影響により信用コストの高まりが懸念されるため、管理体制の十分性の検証を継続してまいります。

④ 経営の効率化

滋賀県信用組合では、従前から、経営の効率化に向けたローコスト体制への移行と経営資源の有効活用により、お客様の期待に応える質の高い金融サービスの提供に取り組んでまいりました。このため、コストの削減は進んでおりますが、マイナス金利下、想定以上に資金利鞘が縮小しており、利益目標の達成のためには、更に徹底した合理化・効率化や店舗運営体制の見直しによる経費削減が必要と認識しており、戦略的・効率的な要員体制の構築、営業店事務の効率化・合理化推進、物件費の抑制に取り組むべく、2020年11月に事務効率化検討部会と経費削減検討部会を発足し、抜本策の検討・実施に取り組んでおります。また、2022年7月より、窓口営業時間中の充実した人員体制を確保することを目的として、昼休業店舗の拡大を実施しているほか、2022年11月より当組合初の女性支店長を任命しております。

当会では、監査機構監査等の機会を通じて収益体質・経営構造の強靱化に向けた組織的な分析・議論と対応の具体化に係る提言・意見交換を実施しており、今後も経営効率化に向けた取組状況を確認し、指導・助言してまいります。

(2) 従前の経営体制の見直しその他責任ある経営体制の確立に関する事項への指導

当会では、滋賀県信用組合の責任ある経営体制の確立に向け、組合役員や重要施策を担う所管部署長等との面談や監査機構監査等を通じて、ガバナンスやリスク管理体制の強化に向けた指導・助言を行っております。

なお、当会では、3か年の経営強化指導計画に対する各種サポートを含めたヒアリング等を実施(2020年4月から2022年9月末までに32回実施)しており、今後も継続的に取り組むことで、体制強化に向けた対応を進めてまいります。

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

滋賀県信用組合では、中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化と地域経済の活性化に資するため、経営強化計画において、「中小規模事業者向けの貸出残高」及び「同貸出比率」並びに「経営改善支援等取組率」の数値目標を定めております。

また、安定的かつ円滑な資金供給に向けた体制整備のため、外部から招聘した人材を融資推進店舗中心に配置し、事業性融資先の開拓に注力するとともに、プロパー職員に対する融資推進力の強化指導にも取り組んでおります。

中小規模事業者に対する貸出業務については、当組合の最重要課題として取り組んでまいりました。役職員一丸となって、貸出金増強に取り組み、2022年9月期の実績につきましては、「中小規模事業者向け貸出残高」は計画を6,454百万円、計画始期を9,971百万円上回り、計画を達成しており

ます。また、「同貸出比率」につきましても、計画を 1.80 ポイント、計画始期を 3.32 ポイント上回り、計画を達成しております。

同様に、経営改善支援等業務については、事業支援グループ・審査部・業務部・営業店が連携して取組み「経営改善支援等取組率」につきましても、計画を 0.17 ポイント、計画始期を 0.43 ポイント上回り、計画を達成しております。

当会では、滋賀県信用組合による中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化と地域経済の活性化に資するため、各施策の実施状況及び実績の把握に努めるとともに、他信用組合の成功事例の提供などを通じて、これまでに以上に地域の中小規模事業者への円滑な資金供給や充実した金融サービスの実施が図られるよう指導・助言を行っております。

今後も計画達成に向け、各施策の進捗状況の確認を継続するとともに、各種ヒアリングを通じた課題・問題点の把握と改善に向けた提言を実施してまいります。

【中小規模事業者向け貸出等実績】

(単位：百万円、%)

	2020/3 期 実績 (計画始期)	2022/9 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	53,283	56,800	63,254	6,454	9,971
中小規模事業者 向け貸出比率	34.38	35.90	37.70	1.80	3.32
支援取組率	41.74	42.00	42.17	0.17	0.43

2. 経営指導体制の強化の進捗状況

当会では、公的資金を活用した資本支援先の事後管理に係る所管部署を信組支援部支援第二グループ（グループ長以下4名）とし、本部各部や滋賀県信用組合の管轄営業店である大阪支店と連携して、ヒアリング、モニタリングやきめ細かな指導・助言を行っております。

加えて、信用組合に対するALM、リスク管理を含めた有価証券運用、収益力強化へのサポートとして、専門職員と連携した「信組サポート本部」により、更なる経営指導・支援体制の強化に取り組んでおります。

今後につきましても、各種ヒアリングの実施とともに、滋賀県信用組合から定期的に提出を受ける報告・資料の分析等を中心に、経営内容の把握、指導・助言を行ってまいりますとともに、分析手法の精緻化、他金融機関の成功事例の研究などを進め、引き続き経営指導の充実・強化に努めてまいります。

3. 経営指導のための施策の進捗状況

(1) 経営強化計画の進捗管理

当会は、2022年12月に滋賀県信用組合より経営強化計画履行状況報告（2022年9月末基準）の提出を受け、同報告書を精査し、計画の進捗状況等について把握・分析を行い、国に提出いたしました。

滋賀県信用組合が経営強化計画に掲げた主要施策については、概ね計画通りに取り組まれているものと認識しております。

中小規模事業者への信用供与の円滑化を図るための数値目標である「中小規模事業者向け貸出残高」及び「同貸出比率」、並びに地域経済の活性化を図るための数値目標である地域企業に対する「経営改善支援等取組率」につきましても、いずれも計画を達成しております。

当会では、引き続き、滋賀県信用組合の営業推進に係る体制整備や施策の実効性に加え、コロナ禍への対応状況を確認するとともに、計画達成に向けた指導・助言を行ってまいります。

(2) モニタリング、ヒアリング

① オフサイト・モニタリング

当会は、滋賀県信用組合から定期的（日次、月次、半期、年次）に経営状況やリスク管理状況に関する各種データの提出を受け、状況把握に努めるとともに、当会の各部署や関係機関との連携を図りながら、計画の達成に向けた指導・助言を行っております。

具体的には、日次で滋賀県信用組合の預金、貸出金の推移や現金、預け金等の状況を把握するとともに、流動性の状況を検証しております。

有価証券運用については、滋賀県信用組合からの照会に対し当会の運用専門担当者が商品の特徴やリスクについてアドバイスしているほか、月次では、有価証券の種類別・保有区分別のポートフォリオを把握、半期ごとに評価損益及び感応度（リスク）を把握し、自己資本（健全性）に与える影響等について検証しております。

また、半期ごとに大口先や業種別の与信状況を把握し、金額の推移、保全やポートフォリオの状況等について検証を行っております。

なお、2022年3月期決算に係る資料については、本年8月に提供しております。このほか、マイナス金利政策、コロナ禍の影響を踏まえた収益見通しについて、随時、情報提供しております。

当会では、引き続き、滋賀県信用組合における課題・問題点の早期発見と適切な対応を図るべく、定期的に経営状況、リスク管理状況に関する各種資料の提出を受けるとともに、所管部署別ヒアリング等を通じた、より深度ある実態把握や対策の立案、遂行、事後管理に基づく時宜に応じた適切な指導・助言等を行ってまいります。

② 協議、ヒアリング

当会では、定量的な経営状況把握（オフサイト・モニタリング）では掴みきれない経営上の課題・問題点等を定期的・階層別のヒアリング等の実施により把握し、適切な指導・助言を行うことにより計画の達成に向けた各種取組みをサポートしております。

a. トップとの協議

適宜、理事長をはじめとした当会の経営陣による滋賀県信用組合の経営陣との個別面談・協議を通じ、経営強化計画の検証や、基本方針に係る指導・助言を実施しております。

コロナ禍の影響により実施には抑制的となっているものの、2020年4月から2022年9月末までに3回のヒアリングを実施しております。

b. 定期ヒアリング

定期的または随時、当会役員・指導専担部署、管轄営業部店によるヒアリングを行い、経営強化計画の推進体制、進捗状況及び経営状況に関するヒアリングを実施し、現状の把握、問題点の共有化を行っており、2020年4月から2022年9月末までに21回のヒアリングを実施しております。

c. 所管部署別ヒアリング

定期ヒアリング時に、経営強化計画の主要施策（改善効果・目標の大きい施策）を担う所管部署別にヒアリングを行い、よりきめ細かな施策の履行・実効性確保の検証強化を図るとともに、対象範囲が絞られたヒアリングの実施により、一層の深度ある検証・指導体制を強化いたします。

d. 監査機構監査のフォローアップヒアリング

監査機構監査の検証結果に係る対応状況について、ヒアリングを行い、継続的な状況把握と課題未解消先に対する助言・指導の強化を図ることで、各種リスクの抑制に努めております。

なお、2022年度は2022年10月に監査機構監査を実施しており、当該監査結果について検証を行い、改善に向けたアドバイスを行っております。

(3) 監査機構による検証・指導

当会は、滋賀県信用組合に対し、年1回、監査機構による監査を実施することとしております。

2022年度は2022年10月に監査機構監査を実施し、資産査定の確認や信用リスク、コロナ禍の影響等の検証を行うとともに、債務者モニタリング強化や収益力分析の充実に向けた助言を行っております。

引き続き、当該監査を通じ、滋賀県信用組合の経営実態の詳細な把握を行うとともに、経営改善に向けたアドバイスを行ってまいります。

(4) 計画達成に必要な措置

① 事業再生支援へのサポート

a. 各関係団体との連携強化

中小規模事業者の事業再生及び地域経済の活性化に資するため、当会は各関係団体と連携し、滋賀県信用組合の事業再生支援の取組みへのサポートをこれまで実施しております。

b. 取引先の販路拡大へのサポート

滋賀県信用組合からの相談に応じ、取引先の販路開拓等に関する他の信用組合の取組事例等の提供や、他の信用組合との取引先に係る情報交流の仲介等を検討するなど、事業再生に向けた取組みをサポートしております。

また、地域の中小規模事業者の資本性資金のニーズや販路開拓等の支援策として、クラウドファンディングを運営する外部企業と提携しており、2021年10月より提携事業者を変更のうえ、「MOTTAINAI みらい (旧 MOTTAINAI もっと)」を立ち上げており、2022年5月までに、滋賀県信用組合の取引先5先が活用しております。

当会では、引き続き、滋賀県信用組合の取引先の販路拡大に資するようサポートを行ってまいります。

なお、「しんくみ食のビジネスマッチング展」につきましては2022年10月～11月にかけてオンライン形式の商談会を開催し、取引先の販路拡大支援に取り組んでおります。

c. しんくみ리카バリの活用

信組業界の再生ファンドである「しんくみ리카バリ」を活用し、滋賀県信用組合の取引先の事業再生支援に向けた取組みをサポートしてまいります。

② 資金運用サポートの実施

滋賀県信用組合の資金運用をサポートするため、運用方針・計画の策定について指導・助言を実施するほか、個別銘柄の購入・売却等にあたり随時相談に応じております。

また、必要に応じてALMに係るデータ整備や運営に関する指導・助言のほか、資金運用に係るトレーニーの受入等を実施し、リスク管理態勢及び人材育成の強化をサポートしてまいります。

加えて、2022年11月には資金運用会議を開催し、市況環境の現状認識と今後の見通し、ファンド・仕組債投資の留意点等について説明、意見交換を実施しております。

【当会による主なサポート一覧（2022年度以降）】

取組施策	実施時期
<p>【資金運用サポート】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○有価証券運用方針等に関するアドバイス ○資金運用会議 	<p>2022年7月・10月 2022年11月</p>
<p>【経営戦略サポート】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○サイバーセキュリティにかかる勉強会 	<p>2022年9月</p>

以上