

# 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)

2025 年 6 月



## 目 次

I. 前経営強化計画の実績についての総括	
1. 主要勘定	1
2. 収益状況（計画期間3ヶ年累計）	2
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	3
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	4
II. 経営強化計画の実施期間	6
III. 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	6
2. 業務の効率性を示す指標	7
IV. 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. 経営ビジョン	14
3. 本計画における経営基本方針	15
4. 重点施策	15
5. 具体的施策	15
V. 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	31
2. リスク管理の体制の強化のための方策	33
3. 法令遵守の体制の強化のための方策	35
4. 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	36
5. 情報開示の充実のための方策	37
VI. 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業域及び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業域及び地域における経済の活性化に資するための方針	37
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	41
3. その他主として業務を行っている業域及び地域における経済の活性化に資する方策	43
VII. 全信組連による優先出資の引受に係る事項	45
VIII. 剰余金の処分の方針	
1. 基本的な考え方	46
2. 財源確保の方針	46

IX. 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	48
2. 各種のリスク管理の状況	48
X. 経営強化のための計画の前提条件	48

## I. 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 27 条第 1 項の規定に基づく「経営強化計画」（2022 年 4 月～2025 年 3 月。以下「前計画」という。）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。

この結果、前計画の実績は、以下のとおりとなりました。

### 1. 主要勘定

2025 年 3 月期の預金積金の末残は、相続預金流出等、個人預金の減少により、前期比 404 百万円の減少となりましたが、平残では法人預金の増加もあり、326 百万円の増加となりました。同末残は、計画を 3,382 百万円下回り、対始期比では 1,575 百万円下回りました。

また、貸出金の末残は、営業推進体制の強化等の諸施策に積極的に取り組んだものの、2025 年 3 月期は、対計画比では 532 百万円下回りました。対始期比では 2,310 百万円上回りました。

(単位：百万円)

	2022/3 期 (始期)	23/3 期				24/3 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)	53,543	52,696	△847	54,460	△1,764	52,372	△324	54,900	△2,528
預金積金(平残)	52,939	52,990	51	54,002	△1,012	51,668	△1,322	54,680	△3,012
貸出金(末残)	35,958	36,323	365	36,850	△527	37,595	1,272	37,000	595
貸出金(平残)	36,117	35,602	△515	36,600	△998	36,509	907	36,900	△391

	25/3 期				
	実績	前期比	計画	計画比	始期比
預金積金(末残)	51,968	△404	55,350	△3,382	△1,575
預金積金(平残)	51,994	326	55,125	△3,131	△945
貸出金(末残)	38,268	673	38,800	△532	2,310
貸出金(平残)	36,873	364	37,900	△1,027	756

## 2. 収益状況（計画期間3ヶ年累計。計数は別表1に記載）

### （1）業務純益

貸出金利回りの上昇等により、貸出金利息（2025年3月期3ヶ年累計額）が対計画比73百万円上回り、また、預け金利息が、金利上昇により対計画比10百万円上回ったこと等から、資金運用収益全体では、対計画比78百万円上回りました。

役務取引等収益も、与信関係手数料の増加等により、対計画比4百万円上回りました。

この結果、その他の業務収益を加えた業務収益全体では、対計画比で73百万円上回りました。

業務費用は、預金利息が、計画期間中に預金金利が上昇した結果、対計画比4百万円上回ったものの、経費が対計画比146百万円下回り、一般貸倒引当金繰入も対計画比54百万円下回ったこと等から、対計画比212百万円下回りました。

この結果、業務収益の増加と業務費用の削減等により、業務純益は対計画比285百万円上回る結果となりました。

### （2）コア業務純益

業務純益から、一般貸倒引当金繰入等を控除したコア業務純益は、対計画比232百万円上回ることができました。

### （3）当期純利益

コア業務純益の計画達成に加え、貸倒引当金の戻し入れ134百万円を計上したこともあり、当期純利益は累計で対計画比370百万円上回ることができました。

【別表 1】

(単位：百万円)

	2022/3 期 (始期)	23/3 期 実績	24/3 期 実績	25/3 期 実績	3 年間 累計実績	3 年間 累計計画	計画比
業務純益	275	220	365	276	861	576	285
業務収益	877	891	944	978	2,814	2,741	73
貸出金利息	749	752	792	823	2,368	2,295	73
預け金利息	22	26	25	48	99	89	10
有価証券利息配当金	47	47	46	34	128	142	△14
役務取引等収益	41	51	59	51	162	158	4
国債等債券関係	-	-	-	-	-	-	-
業務費用	602	671	579	702	1,953	2,165	△212
預金利息	14	11	11	26	49	45	4
役務取引等費用	26	24	24	24	72	90	△18
国債等債券関係	0	0	0	0	0	0	0
一般貸倒引当金繰入額	△75	-	△54	-	△54	-	△54
経費	637	635	597	651	1,884	2,030	△146
(うち人件費)	444	440	399	442	1,282	1,388	△106
(うち物件費)	179	180	183	194	558	600	△42
経費(除く機械化関連費用)	563	554	519	568	1,642	1,792	△150
業務粗利益	837	855	908	927	2,692	2,606	14
コア業務純益	199	220	311	276	808	576	232
不良債権処理損失	81	-	74	0	74	30	44
当期純利益	161	187	275	317	780	410	370

### 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)

2025年3月期は、対計画比で、貸出金平残は1,027百万円下回ったものの、貸出金利回りが0.16ポイント上回ったことから、貸出金利息は38百万円上回りました。

また、対計画比で、余資運用収益が2百万円上回る一方で、役務取引等収益は4百万円下回った結果、業務収益は39百万円上回りました。

一方、一般貸倒引当金を除く業務費用は、経費抑制等により対計画比23百万円下回ったことから、コア業務純益は計画比61百万円上回る276百万円を計上しております。

(単位：百万円)

	2022/3 期 (始期)	23/3 期			24/3 期		
		計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
コア業務純益	199	174	220	46	187	311	124

	25/3 期			計画始期比		
	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
コア業務純益	215	276	61	16	77	61

(2) 業務の効率性を示す指標 (業務粗利益経費率)

2025年3月期の業務粗利益経費率は、対計画比で、業務粗利益が33百万円上回り、経費も抑制が進み30百万円下回ったことから、計画を5.65ポイント、始期を6.02ポイントそれぞれ下回りました。

(単位：百万円、%)

	2022/3 期 (始期)	23/3 期			24/3 期		
		計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
経費(機械化関連を除く)	563	597	554	△43	597	519	△78
業務粗利益	837	848	855	7	864	908	44
業務粗利益経費率	67.26	70.40	64.84	△5.56	69.10	57.19	△11.91

	25/3 期			計画始期比		
	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
経費(機械化関連を除く)	598	568	△30	35	5	△30
業務粗利益	894	927	33	57	90	33
業務粗利益経費率	66.89	61.24	△5.65	△0.37	△6.02	△5.65

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

(1) 中小規模事業者向け貸出

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り組みを行った結果、2025年3月期における中小規模事業者向け貸出残高は、計画32,200百万円に対して、1,261百万円上回る33,461百万円となりました。また、総資産に占

める割合は、計画 49.53%を上回る 54.22%となりました。

今後とも、業域及び地域の中小規模事業者に対し、積極的に金融仲介機能を発揮し、その発展に努めてまいります。

(2) 経営改善支援等取組み推移

「事業支援室」を中心に、積極的に取り組んだ結果、2025年3月期の経営改善支援等の取組先数は117先となり、計画に対して先数で1先、支援取組率で0.17ポイント上回ることができました。

今後とも、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。

【中小規模事業者向け貸出残高の推移】

(単位:百万円、%)

		2022/3期 (始期)	22/9期	23/3期	23/9期	24/3期	24/9期	25/3期	始期比
貸出残高	計画	-	30,500	30,500	30,530	30,550	31,350	32,200	-
	実績	29,816	28,886	30,676	31,110	32,135	31,851	33,461	3,645
	計画比	-	△1,614	176	580	1,585	501	1,261	-
総資産	計画	-	64,100	64,200	64,300	64,400	64,700	65,000	-
	実績	64,001	62,186	62,406	60,974	61,927	61,838	61,707	△2,294
	計画比	-	△1,914	△1,794	△3,326	△2,473	△2,862	△3,293	-
貸出比率	計画	-	47.58	47.50	47.48	47.43	48.45	49.53	-
	実績	46.58	46.45	49.15	51.02	51.89	51.50	54.22	7.64
	計画比	-	△1.13	1.65	3.54	4.46	3.05	4.69	-

## 【経営改善支援等取組み推移】

(単位:先、%)

	2022/3 期 (始期)	23/3 期 実績	24/3 期 実績	25/3 期			
				計画	実績	計画比	始期比
経営改善支援等取組先数	109	137	118	116	117	1	8
創業・新事業開拓支援先	3	4	8	10	7	△3	4
経営相談先	14	17	19	18	18	0	4
早期事業再生支援先	0	0	0	2	0	△2	0
事業承継支援先	39	32	32	19	29	10	△10
担保・保証に過度に依存しない融資推進先	53	84	59	67	63	△4	10
期初債務者数	567	579	597	600	600	0	33
支援取組率	19.22	23.66	19.76	19.33	19.50	0.17	0.28

## II. 経営強化計画の実施期間

当組合は、金融機能強化法第 33 条第 1 項の規定に基づき、2025 年 4 月から 2028 年 3 月までの経営強化計画（以下、「本計画」という。）を実施いたします。

なお、今後本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、遅滞なく全国信用協同組合連合会（以下、「全信組連」という。）を通じて金融庁に報告いたします。

## III. 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

本計画の実施により達成されるべき経営の改善の目標を以下のとおりとし、その必達に向けて取り組んでまいります。

### 1. 収益性を示す指標

本計画における収益環境は、市中金利の上昇を想定し、貸出金利息を中心とした利息収入の増加が見込まれますが、一方で、預金積金の支払利息や人材確保、および物価高騰による経費の増加も見込まれるため、前計画において取り組んできた貸出業務強化を軸とした諸施策をさらに推進することにより、コア業務純益の拡大に努めてまいります。

なお、計画期間の当初年度は、コア業務純益が始期の水準を下回ることとなりますが、これは、預金積金の支払利息の増加が先行すること、及び人材確保や物価高騰による経費増加等を踏まえたもので、計画の 2 年度、及び最終年度には、収益の柱である貸出金利息の増加により、始期を上回る水準を計画しております。

【コア業務純益】

(単位：百万円)

	2023/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	計画始期 の水準	26/3期 計画	27/3期 計画	28/3期 計画	始期比
コア業務 純益	220	311	276	276	244	293	348	72

\*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、直近の決算期の実績を設定しております。

2. 業務の効率性を示す指標

経費につきましては、前計画において積極的な削減に努めてまいりましたが、現状の  
人件費上昇や物価高騰、および今後の業容拡大・業務展開を考えると、これ以上の削減  
は難しいと判断しており、むしろ人件費及び物件費については、業務拡大に向け上昇し  
ていくことを前提とした運営が必要と考えております。従って、今後は一層、業務の見  
直し・効率化、職員の業務遂行力強化等による生産性の向上等により業務粗利益の拡大  
を図り、経費率の改善に努めてまいります。

2年度目までは支出の増加が先行し、業務粗利益経費率は始期の水準を上回ることと  
なりますが、計画終期には始期を下回って改善されることとなります。

【業務粗利益経費率(OHR)】

(単位：%)

	2023/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	計画始期 の水準	26/3期 計画	27/3期 計画	28/3期 計画	始期から の改善幅
OHR	64.84	57.19	61.24	61.24	65.33	63.39	61.08	0.16

\*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、直近の決算期の実績を設定しております。

\*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。

IV. 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、2022年6月に策定した「経営強化計画」(2022年4月～2025年3月)  
に基づき、重点施策として「持続的成長を支える収益基盤の確立」「業域取引の基  
盤再構築と拡大」「人材育成の強化」「信用リスク管理等、リスク管理体制の一層の  
強化」「業務の効率化・事務の堅確化」を掲げ、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、計画の最終年度における経営改善の計数目標は、すべて達成することができました。

しかしながら、計画期間中は、利益面では計画を上回った一方で、職員数の減少等に伴う経費の削減による効果も大きく、経営基盤の強化については道半ばの状況にあります。

前計画における主要施策の進捗状況と課題認識は以下のとおりですが、前計画から継続して取り組むべき課題も多くあり、また、新たに対処すべき課題も浮き彫りになってきております。

したがって、今後とも、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・収益基盤の構築に向け、取り組みを一層強化していく必要があるものと考えております。

#### ① 持続的成長を支える収益基盤の確立

前計画期間中にコア業務純益目標を達成したことは、貸出金利を意識した活動により貸出金利息収入を主とした資金運用収益が計画を上回ったことが要因の一つに挙げられます。

ただし、収益の内訳をみると、不動産業向け貸出による収益の割合が高くなっており、適切な貸出ポートフォリオ戦略の策定を行う必要があります。

また、貸出先数も減少しており、顧客基盤の維持・拡大が収益基盤を確立するためには必要であり、取り組むべき課題であると認識しております。

#### ② 業域取引の基盤再構築と拡大

前計画では、業域取引のメインターゲットを高齢者福祉マーケットとし、その開拓と深耕を掲げたものの、具体的な戦略立案や明確な取り組み方針に欠けていたため、業域取引の基盤再構築と拡大について大きな成果は見られませんでした。

業域取引の拡大のためには、本部主導のもとで具体的な戦略を立案し、営業店と緊密に連携して取引先の拡大に努める必要があると考えております。

#### ③ 人材育成の強化

前計画においては、中長期的な観点での人材育成が当組合にとって大きな課題であるという観点から、人材育成を重点施策として位置づけ、計画的な人材育成ができる体制の整備に努めるとともに、職員一人ひとりの能力向上を図ってまいりました。

その結果、「能力開発規程」及び「資格別・検定試験・通信教育ガイドライン

運用要領」に基づく職員の資格取得等の自己啓発や研修は、計画に基づき進捗しました。

2022年度より運用を開始した人事評価管理制度は職員の中に浸透し、職員のモチベーション向上に寄与したと思われませんが、評価を一層的確に行う観点から、制度の運用改善に努めているところです。

また、前計画では、新卒採用や女性職員の登用等に努めましたが、職員の退職による人員不足が続いたこともあり、業務を推進するうえで人材の確保が大きな課題となりました。

今後、一定の業務遂行力を維持するためには、人材の確保と育成が重要であると考えております。

#### ④ 信用リスク管理等、リスク管理体制の一層の強化

前計画においては、審査体制の厳格化、取引先管理の充実、営業店の審査能力向上等に係る諸施策を推進してまいりました。その結果、信用リスク管理にかかると体制面の整備・強化は進展したものと認識しております。

また、不良債権処理も順調に進捗し、金融再生法上の不良債権は計画始期の水準から718百万円減少し、不良債権比率は7.4%から5.1%へと低下しました。

信用リスク管理については、引き続き、ポートフォリオに内在するリスク、特に不動産業者に対する融資や大口融資のリスク管理を中心に管理態勢を一段と強化していくことが必要と考えております。

市場リスクについては、運用対象の拡大に伴う、リスクの拡大に対応して、VaR (Value at Risk) による管理手法を導入し、モニタリングを適切に行ってきております。今後もこの手法による管理を継続してまいります。

オペレーショナル・リスクについては、基本的な動作の誤りに起因する事務ミスの削減が喫緊の課題であり、再発防止に向けた努力を継続・強化してまいります。

また、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与リスク、サイバーセキュリティは、国家的な重要課題であり、政府の方針等に従い、体制を整備してきております。今後も、一層の対応能力の向上へ向けて、年度計画を策定し、体制の一層の強化を図ってまいります。

#### ⑤ 業務の効率化・事務の堅確化

前計画においては、最大70名の人員体制を視野に活動してきましたが、新規採用者を増やす一方、退職者の補充が必要となり、戦略的な人員配置と業務展開は不十分に終わりました。

今後、収益基盤の確保・拡大を図り、一層の収益力強化に繋げていくためには、

ある程度の人員増加と人件費の上昇は前提とせざるを得ず、職員一人ひとりの効率性や生産性の向上が業務の効率化を進めていくうえで、一層必要になると認識しております。

事務ミスに関して、全体として、基本的な動作に係る発生件数が多く、今後、基本を踏まえた事務力の一層の強化が課題となっています。

そこで、今後は、このような分野の強化も見据えた研修等に一層注力していく必要があると考えています。

## (2) 当組合の主たる営業区域の状況

### ①業域

定款三業種（医療・福祉・環境衛生）の動向は、以下のとおりとなっております。

なお、当組合の業域の営業範囲は定款で東京都一円、神奈川県 2 市及び埼玉県 6 市と定められております。

### 【医療】

東京都内の医療施設数は、病院数は減少傾向で、診療所数（入院施設がない又は患者数 19 人以下の入院施設を有するもの）は増加傾向となっています。

医師、薬剤師は増加しているものの、医療の高度化・専門化等による業務量増加を背景に、医師不足、医療の長時間労働が問題化しています。

歯科医師は減少しているものの、未だ供給過多であり、コンビニ数を超えるクリニックの乱立により歯科経営は年々厳しくなっています。

全国の薬局数もコンビニ数を超え、小規模店舗が乱立している状況で、経営者の高齢化や、薬価引き下げ等を背景に、中小規模の薬局は厳しい環境に置かれており、大手による寡占化が進むものと予想されます。

このように、医療の市場は、規模は拡大しているものの、質的な転換を迫られているのが実情で、この分野における金融機関が果たすべきコンサルティング機能及び金融仲介機能の必要性は高まっているものと思われれます。

### 【東京都の医療施設の状況】 (注1)

施設の種類	2019 年 施設数	2022 年 施設数	過去 3 年間 の伸び率
病院	638	629	△1.4%
一般診療所	13,707	14,689	+7.2%

歯科診療所	10,670	10,696	+0.2%
合計	25,015	26,014	+4.0%

【東京都の医療専門職従事者数】(注2)

種類	2020年人数 (人)	2022年人数 (人)	過去2年間の 伸び率
医師	48,072	48,578	+1.1%
歯科医師	17,245	16,890	△2.1%
薬剤師	52,842	53,527	+1.3%
合計	118,159	118,995	+0.7%

(注1) 東京都福祉保健局 (2022年12月時点)

(注2) 厚労省HP (2022年12月時点)

【福祉】

介護サービス市場は、高齢者人口の増加に伴う要介護・要支援認定者の増加と、介護保険制度の施行によるサービスの拡充及び多様化によって、年々拡大しています。

介護業界では、団塊の世代が後期高齢者となる2025年度以降の介護需要増加を見据え、介護人材の確保・育成は最大かつ喫緊の課題であり、政策面でも介護職員の処遇改善が重点課題として取り組みが進んでいます。

東京都は、2024年3月に、新しい「第9期東京都高齢者保健福祉計画」を公表しました。この中では、介護サービス基盤の整備と円滑・適正な制度運営、介護人材の確保・定着・育成対策の推進などが重点分野とされており、今後、このような計画に基づき、多面的な高齢者福祉施策が推進されていく予定です。

2000年の介護保険制度の開始により、社会福祉法人や医療法人等の特定の法人以外に、民間企業の参入が認められ、市場の拡大を背景に、競争が激化しています。

一方で、厳しい介護保険財政、介護職員の慢性的不足等、事業者がサービスに見合った対価を得て経営を行っていくための条件が十分整っておらず、経営環境は厳しい状態が続くものと思われます。

また、介護市場のみならず障害者支援、児童福祉の分野でも、行政の積極的な推進が本格化してきており、この領域の規模も拡大していくことが見込まれます。

障害者福祉は、2003年4月の「支援費制度」の導入（行政主導の「措置」的サービスの提供から契約によるサービスの利用への転換）以降、2006年4月の「障害者自立支援法」の施行とその後の改正、2012年6月の「障害者総合支援法」への

改正等により、就労移行支援・就労継続支援の事業所が増加するなど、障害者支援ニーズの多様化への対応やサービスの質の確保・向上に向けた環境整備が進められてきています。民間企業の算入も増えてきており、市場を巡る動きは活発化しています。

他方、児童福祉の分野に関しては、東京都の待機児童は政府の対策の成果により、2024年には361人となり、2019年の3,690人と比較すると約10分の1になっています。

児童福祉の分野は、小規模な事業所が多く、金融機関のコンサル力に対するニーズが他の領域よりも大きいと思われます。

このような状況下で、福祉の分野に対する金融機関へのニーズも、施設整備等に係る資金供給、創業の支援、事業運営に関するコンサルティング力の発揮等更に拡大することが見込まれます。

【東京都の区別社会福祉施設（事業所）数】（注3）

高齢者福祉		障がい者福祉		児童福祉	
施設区分	施設数	施設区分	施設数	施設区分	施設数
養護老人ホーム	586	居宅介護	2,723	認可保育所	3,553
介護老人保健施設	198	重度訪問介護	2,255	認証保育所	397
有料老人ホーム	1,139	共同生活援助	1,067	認定こども園	200
認知症 GH	731	短期入所	383	放課後等デイサービス	1,333

（注3）東京都福祉局 社会福祉施設等一覧より抜粋。（2024年5月1日時点）

[https://www.fukushi.metro.tokyo.lg.jp/kiban/fukushi\\_shisetsu/shs\\_list/202305](https://www.fukushi.metro.tokyo.lg.jp/kiban/fukushi_shisetsu/shs_list/202305)

【環境衛生】

環境業界（ごみ、産業廃棄物収集）は、東京都の人口が増加していること、耐用年数超過による修繕工事も含め、社会資本投資が暫く続くと予想されること等から、当面市場は拡大傾向にあるものと思われます。

現在、東京環境保全協会への加入員数は、64先となっており、この業界については加入員数にほぼ変動はなく、安定的に推移していくものと考えております

（注4）。

（注4）東京環境保全協会ホームページ

②地域

当組合は、業域以外の地域として、店舗所在地（新宿区、台東区、小平市、青梅市）の他に、周辺である千代田区、中央区、渋谷区、中野区、東久留米市、東村山市、西東京市、羽村市の認可を受け、営業活動を展開しております。

【店舗所在地の状況】

	人口	中小企業数		信組数	産業等の特徴
	(人)	中小企業社数	中小企業比率 (%)		
新宿区	354,032	21,062	98.1	7	都内有数の高度経済地区。新宿駅西口は高層ビル群を中心としたビジネス街、東口は高度商業地域。小売年間販売額は23区内トップクラス。 地域柄、製造業の事業所数は少なく、卸・小売り、宿泊・飲食等のシェアが高いが、不動産事業所数が多いのが特徴である。
台東区	220,711	16,086	99.1	8	区の面積は23区中最も狭いが、都内23区内においては1km <sup>2</sup> あたりの事業所数が第3位と、事業所が密集する地域としての特徴があり、産業、商業、娯楽等の密度が非常に高い地域。皮革関連、ジュエリー、玩具関連の消費財を扱う製造業や卸・小売業が集積している。 また、ホテル・旅館業も特徴的な産業であり、簡易宿泊所や内外からの旅行客向けホテルなど、区内宿泊施設数は、都内では2位の新宿区に大きな差をつけて1位となっている。
小平市	200,532	2,982	99.8	1	都心部のベッドタウンであり、人口は年々増加。第三次産業の従事者の割合が80%以上で大企業はほとんどない。
青梅市	130,712	2,929	99.8	1	古くは宿場町として養蚕や繊維で栄えた町であるが、今はその面影はなく、大企業はほとんどない。多摩の他市と比較し第二次産業従事者の割合が高く、第三次産業従事者の割合が低くなっている。福祉施設が多いのが特徴。

※人口と中小企業数 「東京都の産業と雇用就業（2024）」2023年現在

## 2. 経営ビジョン

当組合は、業域信用組合としてスタートし、その後、店舗所在地を中心とする地域へも業務展開を図るという独自の経営戦略をとってまいりました。

厳しい経営環境下で苦境にある中小規模事業者の多様な実情やニーズに的確に応えていくためには、資金の仲介だけでなく、ヒト・モノ・情報の仲介等の幅広い支援が必

要であります。

したがって、今後、金融機関の課題解決のためのコンサルティング機能及び金融仲介機能の発揮の必要性は一層高まっていくものと思われます。

このような状況の中で、当組合は、相互扶助の理念や、組合員とのコミュニティ形成を通じた地域づくりという信用組合の原点に立ち、今後も「業域を基盤として、地域への広がりも兼ね備えた」特色のある信用組合として、持続可能なビジネスモデルを構築すべく、以下の経営ビジョンを基に業務展開を図ってまいります。

#### 【経営ビジョン】

業域信用組合として培ったリレーションやノウハウを活用してお客様のニーズを的確に捉え、良質な金融サービスを提供することにより、「業域」および「地域」の発展に貢献いたします。

### 3. 本計画における経営基本方針

- (1) 業域信用組合として、持続的に金融仲介機能を果たしていくため、取引基盤・収益基盤の拡大を図ります。
- (2) 「業域」と「地域」の双方で業務展開を行う金融機関として金融仲介機能を発揮することにより、お客様の事業展開を幅広くサポートいたします。
- (3) 持続可能な収益性と将来にわたる健全性に留意しながら、業務展開を図ります。

### 4. 重点施策

以上の経営基本方針に基づき、以下の五つの事項を重点施策として位置づけ、これらの取り組みを通して、「中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化」を図るとともに、「責任ある経営体制の確立」に努めてまいります。

#### 【重点施策】

- (1) 顧客基盤の維持・拡大と収益力の強化
- (2) 業域取引基盤の確立
- (3) 人材の確保・育成の強化
- (4) 信用リスク管理等、リスク管理体制の一層の強化
- (5) 業務の効率化・事務の堅確化

### 5. 具体的施策

- (1) 顧客基盤の維持・拡大と収益力の強化

当組合が業域や地域における金融仲介機能を継続的に発揮していくためには、経営基盤の安定が必要であり、そのためには、持続可能なビジネスモデルを構築して、取引顧客の維持・拡大を図り、健全性に留意しつつ、経営を支える安定的な収益基盤を確立することが必要不可欠であります。

しかしながら、前計画では、貸出金利を意識した営業活動に加えて、日本銀行の金利政策変更による金利上昇により収益の柱となる貸出金利息は、計画を上回りました。また、余資運用益については、運用市場が厳しい状況ではありましたが、最終年度には実績が計画を上回り、貸出金利息を補完しました。

役務取引等収益については、収益の柱にはなり得ていません。

そこで、本計画では次のような施策を講じ、収益構造の確立及び収益力の強化に努めてまいります。

#### ①適切な貸出金利の設定

収益基盤の確立のためには、収益の中心となる貸出金利息を確実に安定的に計上していくことが必要であります。

前計画においては、内部で定めた基準金利を意識した貸出金利率の設定に努めた結果、適切な貸出金の設定を行うマインドは浸透しつつあります。

本計画において、このような観点を維持しつつ、顧客毎に、財務内容、取引状況、保全状況等を見極めて適切な貸出金利率を設定することに一層努めてまいります。

そして、適切な金利を提示するため、顧客の理解を得るべく、交渉力の向上を図ります。

#### ②不動産業向け貸出以外の貸出による利息収入の拡大

前計画においては、貸出金利息のうち、不動産業向け貸出の占める割合は50%を超えておりますが、今後に向けて、安定的な収益基盤を確保していくためには、その他の貸出金利息の拡大が必要であります。

とりわけ、業域及び個人向け貸出等による利息収入の拡大を図ることが必要であると考えております。

個人向け貸出の拡大に向けた取り組みについて、前計画においては、個人向けローンは低調な結果に終わりました。

個人向けローンは、取引基盤の維持・拡大、収益の確保の観点から重要であり、2017年3月期から新たに営業店の業績目標に追加しております。今後、以下の諸施策により、貸出残高の回復・拡大を図ります。

##### ア．提携型個人ローンの積極的推進

提携型個人ローンについては、現在3社と提携し、個人向けローンの推進を図っております。

本計画においては顧客の利便性の向上のための商品内容の見直しを行うと共に、提携先との連携を深め、引き続き取引拡大を図ってまいります。

##### イ．定期積金の推進を通じた個人ローン情報の収集

定期積金は、定例の集金訪問時に、年金振込・定期預金及び個人ローン・住宅ローンのセールスや情報収集・情報提供の機会が得られる商品であ

ることから、個人取引の基盤となる商品と位置付けており、従来同様、積極的に拡大を図ります。

#### ウ．効果的なキャンペーンの実施

顧客のニーズを捉えて、タイムリーかつ効果的なキャンペーンによる取引拡大を図ってまいります。

#### エ．ホームページの活用による個人ローンの拡大

ホームページを閲覧した個人からのWEBによる個人ローン申し込みが可能であり、その活用が図られています。

本計画においても、その活用を一層図るため内容の充実と申し込み受付のWEB誘導に努めてまいります。

#### オ．住宅ローンの拡大

住宅ローンは、ターゲット先や金利体系を明確に定めた商品として2017年3月から取扱いを開始しております。

本計画においても、特に、営業店の地元不動産業者との連携をより強化することにより、取組案件の増大を図ります。

### ③リスク管理を適切に行った不動産業向け貸出の拡大

不動産業向け貸出については、一定の収益確保には必要であることから、今後も引き続き、リスク管理を適切に行った上で取り組むものとしたします。

そのため、引き続き、リファイナンス案件の抑制、慎重な案件審査、貸出実行後の適切な債権管理等により、信用リスク削減を図ることとしたします。

また、不動産業向け貸出ポートフォリオについては、従来同様、適時適切に管理してまいります。その一環として、市場環境や収益状況等を勘案のうえ、一定の運営目途を念頭に取り組むものとし、定例的にモニタリングを行い、必要に応じ随時、対応策を協議する運営としたします。

### ④余資運用収益

トップライン拡大のためには、貸出金利息収入の拡大に加え、余資運用による安定的な収益確保も必要となります。

前計画では、期間中の大半が低金利下であったため、無理な運用は行わず、慎重な対応に終始しましたが、最終年度は、金利上昇局面となり、預け金利息を中心に余資運用収益が計画を上回りました。

本計画では、日本銀行の金融政策変更により、「金利のある世界」に突入し、金融商品の金利も上昇が見込まれる一方、金利リスクが高まることも想定されるため、運用対象の安全性を重視するとともに、金利リスクを含めた市場リスク管理を適切に行い、余資運用収益の拡大に努めてまいります。

### ⑤役務取引による収益の拡大

金利政策に影響を受ける貸出金利息を補うものとして、役務取引による収

益は重要なものと考えられます。役務取引による収益は、リスクを伴わず、貴重なものと認識しております。

しかしながら、前計画においては、与信取引における手数料収入以外は低調で、役務取引等収支は、業務粗利益の約3%に止まりました。

現在、不動産情報の紹介による手数料収入を収受するため、不動産事業会社2社と提携を行っていますが、役務収益拡大にはつながっておりません。

今後も、当組合が顧客のニーズを汲み取り、解決策を提供する手段の一つとして不動産情報の紹介を行うことにより、手数料増加に向けた取り組みを継続してまいります。

また、前計画では、各種手数料について、コストを勘案して、見直しを行い、引き上げを実施しました。

本計画においても、コストを踏まえ、適切な手数料を収受すべく見直しを図ってまいります。

以上のような活動により、役務取引等収支の業務粗利益に対する比率は5%を目標といたします。

#### ⑥適切な金利設定等による預金の確保

収益の原資となる預金については、顧客のニーズや当組合の収支状況等を踏まえ、適切な金利設定や顧客の利便性向上等により確保し、併せて、取引先数の減少に歯止めをかけて顧客基盤の維持・強化を図ります。

#### ⑦収益力強化を意識した評価体制の構築

当組合が収益の拡大を図っていくためには、営業店における収益意識及び職員個々の収益意識を向上させるため、収益目標に対する取り組みや成果を適切に評価する体制を構築し運用いたします。

### (2) 業域取引基盤の確立

#### ①対象とする市場と取引開拓・深耕

##### ア.対象とする市場

当組合の顧客層は、中小規模事業者及び個人であり、基本はニッチマーケットが対象となります。したがって、メジャーマーケットでは捕捉できないニッチでのニーズを常に模索し、そのニーズに的確かつ柔軟に対応していくことが必要であります。

前計画においては、高齢者福祉マーケットを主要マーケットとして取り組むこととしましたが、当組合として同マーケットとの取引拡大を行うための具体的な戦略が不足していたこともあり実績としては十分な成果が得られませんでした。

但し、当組合にとって高齢者福祉事業者との取引の重要度には変わりはないため、本計画においても、引き続き、高齢者福祉に取り組むことに加え、従来から取組実績のある歯科医師や障がい者福祉を主要ターゲットとして取引拡大を目指してまいります。

#### イ.取引開拓・深耕のための施策

##### a. 業域法人の抱える経営課題の把握と的確なソリューションの提供

融資だけでなく、ヒト・モノ・情報の仲介により、経営ニーズに細やかに応えてまいります。

顧客の様々な経営課題を早期に的確に把握するためには、キーパーソンへのアプローチが重要であります。そのためには、営業推進に係る明確な戦略や情報共有、及び営業活動に対するフォローアップに基づくセールスを本部・営業店が一体となって推進してまいります。

##### b. フェース・トゥ・フェース(対面)によるきめ細やかなリレーションの強化

当組合は、従来より、顧客との対面による、顧客に寄り添った営業活動に力を入れてまいりました。その結果、多数の顧客との信頼関係を築くことができました。今後も、このような活動を継続してまいります。

##### c. 外部機関・外部専門家等との連携の強化

前計画においては、外部機関及び外部専門家との連携強化による活動について課題が残りました。

業域マーケットは幅広いため、取引拡大に必要な情報や知識を、当組合の限られた要員のみで収集するには限界があり、外部機関や外部専門家との連携が必要不可欠であります。

現計画では、従来以上に、外部機関や外部専門家へのアクセスを積極的に行い、事業性評価に必要な目利き力等の向上に努めて、業域事業者等との新たな取引開拓等に繋げてまいります。

また、総代の方々とは、役員往訪等により、業域関連情報の収集に努めてまいります。更に、最近では総代の世代交代が進んでいることから、事業承継ニーズへの対応と併せて、後継者との関係構築を強化してまいります。

#### ウ.その他の福祉関係マーケット

高齢者福祉・歯科医師・障がい者福祉以外の業域マーケットについては、今後も顧客のニーズに応じて、以下のとおり対応してまいります。

児童福祉の分野については、保育所等のマーケット動向を見ながら、ニーズと取引展開の可能性を模索してまいります。

医師や医療法人との取引拡大の余地は小さいものと思われませんが、開業前

の医師については、ニッチ市場としてビジネスチャンスがあるものと思われるので、引き続き、「医師向け開業ローン」の活用等に努めてまいります。

薬剤師については、前計画においては、取引拡大は不調に終わりました。今後は、業界の状況を見ながら対応してまいります。

## ②経営改善支援業務の伴走型展開による業域取引の拡大

信用組合にとって、中小企業の事業内容や成長可能性などを的確に評価（事業性評価）し、それを踏まえた解決策を検討・提案して必要な支援等を行っていくことは重要な責務であります。特に、目利き力を発揮し、企業の事業性評価を重視した融資やコンサルティング機能を果たすことにより、企業の経営改善のための支援等の取組みを一層強化していくことが重要であると認識しております。

当組合は、単なる金融サービスではなく、このような付加価値の高いサービスを提供することにより、安定的な収益の確保及び健全性の維持・向上を図ってまいります。

このため、次のような体制により施策を遂行し、業域取引の拡大を図ります。

### ア. 事業支援室による取り纏め

従来同様、事業支援室を主体とし、経営改善等支援先の経営課題の把握・分析、経営改善計画の策定支援等につき、外部専門家とも連携しながら推進してまいります。

### イ. 事業支援連絡協議会による特定先の支援

取引先の事業再生に対する取組みを強化するため、2014年9月に、事業支援室・審査部・営業店合同による「事業支援連絡協議会」を設置し、以降本会議を軸に取引先の事業再生支援を推進する体制を確立いたしております。具体的には、本会議において支援先を選定の上、中小企業診断士の指導のもとに「経営改善計画書」を策定し、この計画に沿ってモニタリングを継続、必要な支援を行うものです。

今後も、特定の支援先については、従来同様、中小企業診断士と連携しながら、事業支援連絡協議会において支援策を協議してまいります。また、同協議会を通じて今までに培ったノウハウを活用し、新たな支援先を発掘してまいります。

### ウ. 医療コンサルティング機関の活用

以上のような業務の拡大のため、医療コンサルティング機関より医師の紹介を受ける等、その活用を図ってまいります。

### ③営業推進体制の機能維持・強化

#### ア. お客様のニーズに的確に応えるための業務運営体制

「業務部」「福祉・医療開拓推進室」（以下「推進室」という。）「事業支援室」により構成される営業推進本部と営業店が連携し、お客様のニーズに応じていく体制は定着したものであると思われま

す。今後も、営業推進本部は、各営業店長との連携を緊密に図り、双方向の関係で、お客様のニーズに的確に応え、営業力を強化してまいります。

また、「推進室」につきましては、前計画と同様、その機能を「戦略本部」的機能（戦略の策定、情報収集・発信等）に特化し、具体的な営業推進活動は、基本的には営業店が行う体制といたします。そして、営業店に対する管理・指導は、「業域開拓推進委員会」（「推進室」と営業店で構成）で対応いたします。

#### イ. 営業店特性を明確にした営業戦略の策定

当組合は、1953年の本店（現浅草支店）の開設以降、新宿支店（現本店）、小平支店、青梅支店を開設し、現在4営業店体制で業務を行っております。

前計画では、効果的・効率的な店舗運営を行うため、営業店毎の特性を分析し、その特性に合った営業戦略を策定の上、営業推進活動を行ってまいりました。

本計画においても、各営業店の置かれたマーケット、要員配置状況等を踏まえ、強み・弱みを明確化するとともに、取引拡大の可能性のあるマーケットの有無、貸出・預金業務のウエイト等の観点から、更に検証を行い、その内容を、営業推進本部及び営業店が共有し、より営業店特性に合った営業戦略を策定の上、営業推進にあたってまいります。

また、営業店特性を踏まえて、地域における営業戦略を明確化いたします。

地域における主要取引先との親密化、取引戦略の明確化等により、事業性融資の拡大を図ります。貸出残高では不動産事業者向けのウエイトが高くなっておりますが、今後も不動産市況、業績等信用リスクに十分留意しながら、引き続きニーズに対応してまいります。

#### ウ. 役員・本部・営業店一体となった営業推進体制の維持と更なる強化

前計画においては、役員・本部・営業店が確実かつ効果的に行える体制の構築を目指してまいりました。

具体的には、理事長以下役員によるトップセールスの展開、「営業推進会議」及び営業推進本部の臨店による運営方針・計画の進捗状況・課題・対応策の周知・共有化による営業職員末端までの方針の徹底・浸透、目標達成に向けた一体感の醸成等であります。

しかしながら、理事長によるトップセールスをはじめ、各種会議体運営、臨店は定着化したものの、一体運営が有効に機能するまでには至らなかったと考えております。また、営業推進本部による営業店管理体制の強化にも課題が残ったものと認識しております。

本計画においては、定着した以下の諸施策について、運営面の一層の充実を図ることにより、営業推進体制を盤石なものとし、更なる強化を図ってまいります。

a. 実効性のあるトップセールスの継続実施

トップセールスは、顧客の経営課題や具体的ニーズを迅速・的確に捕捉するために有用であり、理事長及び営業推進本部長が各営業店と協議の上、継続して実施し、その実効性を高めてまいります。

b. 業務計画の進捗状況についての月次の管理サイクル継続と円滑・効率的な運営

業務計画の進捗状況についての管理サイクル（営業推進会議－営業店からの週一回の報告－業務部による確認）を継続し、運営の精度をより高めてまいります。

c. 営業推進のための各種会議の有機的連携と合理化・効率化の推進

前計画においては、営業推進本部及び営業店が参加する諸会議（営業推進会議、業域開拓推進委員会、事業支援連絡協議会等）を、定期的で開催し、営業推進方針の末端までの徹底、職員の目標達成意識等の向上を図ってまいりました。

このような会議は、本部方針の周知徹底や営業店状況の的確な把握等の観点から有用であり、今後も継続してまいります。更に、業務環境の変化に応じ会議の運営方法・管理ツールの見直しを行うとともに、諸会議の一層の有機的連携を強化し、効果的・効率的な運営を図ってまいります。

d. 業務部の営業店統括機能の強化

前計画においては、営業推進本部（業務部）の営業推進支援・営業店指導機能の強化を目指し、業務部において営業店の活動に資するデータ・情報の提供等を行ってまいりました。しかしながら、現時点で、まだ不十分な状況にあるものと考えております。

このため、本計画においては、業務部による営業店の統括体制を強化してまいります。

具体的には、毎期の業務計画の達成に向け営業店で必要とされる活動内容の提示、取引先管理のデータの整備と営業店へのタイムリーな提供及びその活用策についてのアドバイス、営業活動における成功事例及び不芳事例の共有化、取引先ニーズにマッチした新商品の開発等であります。

す。

e. 重層管理の一層の徹底

2016年8月に、それまで営業店が業務部に提出していた、「重層管理先訪問結果報告」に、審査部所管の「特定高額先管理報告」を一体化させた「高額先管理報告」制度の運用を経て、2023年3月より、顧客管理の強化と信用状況把握に比重をおいた「ローンレビュー報告書」による管理と訪問活動を並行して実施しております。

本計画においても、この報告制度を更に有効に運用し、顧客管理の一層の徹底を図ってまいります。

f. 営業職員の行動管理強化

従来より、営業職員の行動管理ツールとその運用ルールの見直しを行い、行動管理の徹底・強化を図ってまいりました。

2017年10月には、営業店事務の効率化・合理化推進を目的として、渉外支援システム(タブレット端末)を導入し、営業職員の行動管理に活用しております。

本計画においても、引き続き既往の行動管理ツールによる管理の強化や、渉外支援システム(タブレット端末)の活用に努めてまいります。

g. 効果的なキャンペーンの実施

従来より、顧客ニーズを捉えて各種のキャンペーンを実施してきております。

今後も、過去に実施したキャンペーンの結果を踏まえながら、季節性のキャンペーン、商品・顧客のターゲットを絞ったキャンペーン等、顧客ニーズを捉えて効果的に実施してまいります。

④存在感の向上のためのPR

前計画においては、業界団体との連携により、多数の団体の傘下会員に対し当組合のリーフレットを配布し、PRに努めるとともに、業界紙等に広告を掲載するなど、役職員一丸となって当組合の認知度向上に努めました。

しかしながら、当組合の認知度は依然、関連業界においては高くはなく、このため、当組合が提供可能なサービスが、それを必要とする事業者等に十分提供されていない可能性があります。

今後、当組合が、得意とする分野を通じて、金融仲介機能を十分に果たしていくためには、認知度を一層向上させ、お客様のニーズを的確に捉えて対応していく必要があります。

そこで、当組合は、今後も次のような方策を進めてまいります。

ア. 配布物の内容、配布対象、配布機会の工夫及び拡大

前計画においては、当組合の商品を紹介するリーフレット等の配布配信を、関係団体と連携しその協力を得ながら行った結果、お客様からの問い合わせも増え、顧客獲得に繋げることができました。

本計画においても、このような配布物の記載内容について、一層の工夫を行うとともに、配布対象や配布機会の拡大に努めてまいります。

#### イ. 業界の掲載対象紙、掲載内容の工夫及び拡大

前計画においては、当組合の顧客の属する業界に関わる新聞等に、当組合名や取り扱う商品名等を掲載していただくことにより、PRに努めてまいりました。その結果、ある程度の認知度向上は図られたものと思われま

す。本計画においても、一層の認知度向上へ向けて、工夫を行ってまいります。

#### ウ. 当組合ホームページの内容拡充、他の機関のホームページとのリンク

当組合は、決算関係事項、経営理念、経営管理態勢、リスク管理態勢、地域貢献に関する情報等をホームページで公開し情報開示に努めております。

本計画においては、掲載内容の一層の拡充に努め、認知度向上に努めてまいります。また、業務上関係の深い先との連携を図るべく、他の機関のホームページとのリンクも推進してまいります。

#### エ. セミナー・相談会等の開催

中小規模事業者の抱える経営課題等に的確に応えていくためには、セミナーや相談会等の開催は有用であり、従来より、外部専門家等とも連携し多数の相談会を開催いたしております。

このようなセミナーや相談会等は、当組合の取組姿勢や取組内容等を顧客向けに直接PRできる絶好の機会でありますので、今後も開催してまいります。

### ⑤貸出ポートフォリオのモニタリング体制強化

従来より、貸出戦略面においても信用リスク管理面においても、ポートフォリオ管理の重要性を考慮し、貸出ポートフォリオのデータ整備とともに、貸出金利の業域・地域別管理も行っております。

本計画においても、持続可能なビジネスモデル構築のためのポートフォリオ管理のため、貸出ポートフォリオのデータ整備の一層の強化を図るとともに、当該データをもとに、業域と地域のバランス等を考慮した貸出戦略を策定し、業務運営を適切に行ってまいります。

### (3) 人材の確保・育成の強化

前計画期間中は、人材不足への対応が継続的な課題となっていたことから、採用と離職防止による人材の確保を行い、そのうえで、営業推進力、顧客ニーズ対応力、業務遂行力、専門知識、リスク管理、マネジメント力、ガバナンス等、営業基盤や経営基盤を支える能力の強化のため、人材育成を行っていくことは重要な課題であると認識しております。

前計画下においては、職員の知識・能力、意識向上は一定程度進捗いたしました。が、一人ひとりの業務遂行力は、未だ改善の余地があり、更なる育成強化が必要になっております。

当組合は、入組5年以内の若年層が3割を占めており、今後の持続可能な成長のためには、若年層の能力開発・向上は特に重要であります。

人材の育成は相応の時間を要する中長期的課題であることから、本計画においても、人材の確保とともに、人材育成を重点施策として位置づけ、以下のように、計画的な人材育成ができる体制の整備に努めるとともに、職員一人ひとりの能力向上を図ってまいります。

#### ①人材の確保

前計画期間中では、採用では一定の成果を残したものの、離職により職員数が減少したことから、人材不足への対応が大きな課題となりました。

本計画においては、前計画に引き続き、様々なチャネルを活用して採用を行うとともに、職員とのコミュニケーション等を通じて離職防止を図り、人材の確保に努めてまいります。

#### ②人事評価管理制度の運用充実による職員のモチベーション向上とマンパワーアップ

前計画においては、職員のモチベーションの向上を図るとともに、人材の登用、個人の意欲や適性に応じた要員配置等を通じ、組合全体のマンパワーのアップを図るため、人事評価管理制度に基づき、業務目標策定時及び評価時における上司と本人の面談の充実、評価結果に対する評価者と人事担当との意見交換の徹底・強化等を行ってまいりました。

本計画におきましては、役職（等級）に求められる役割を明確化することにより、評価の目標設定及び結果についての精度を高め、職員の納得感とモチベーションを向上させることや、評価面談を含めたコミュニケーションの充実により、この制度の精度を一層向上させてまいります。

また、女性職員についても、能力や実績を適正に評価した上で、積極的な登用・活用を行ってまいります。

### ③事務能力・業務スキル向上に向けた諸施策の実施

当組合として、事務ミスや苦情を削減することは、顧客からの信頼、業務の効率化等の観点から重要な課題となっています。

しかしながら、前計画においては、基礎的知識やチェックの不十分さから、多数の事務ミスが発生しております。

そこで、各職員の事務能力・業務スキル向上を図るため、組合内集合研修や若手職員の育成強化等を検討実施してまいります。

### ④計画的な能力開発

前計画において、人材育成強化の観点から、「能力開発規程」及び「資格別・検定試験・通信教育ガイドライン運用要領」に基づき、体系的な研修、新入職員の育成、各種資格の取得奨励等を実施してまいりました。

本計画においても、このような規程の趣旨に沿った運営の充実を図り、資格保有者の増大と業務への活用等により人材育成の強化を図ります。

また、業務拡大や環境の変化に伴う、通信教育の受講、外部研修への参加、新入職員の教育プログラムの見直し等を検討実施いたします。

### ⑤外部人材の活用

前計画においても、外部人材を招聘し、人員不足を補うとともに、同人材の知識・ノウハウを活用することにより、当組合の業務推進力の強化を図ってまいりました。

今後も業務拡大に向け、当組合が補強すべき分野、業務を分析の上、組織体制・人員構成を踏まえて外部人材の招聘を図ります。

## (4) 信用リスク管理体制の一層の強化

前計画において、信用リスク管理体制の整備・強化は概ね想定通り進捗し、不良債権処理も順調に進捗いたしました。

本計画においても引き続き審査体制の厳格化、取引先管理の強化等に係る諸施策を推し進め、信用リスク管理体制の一層の強化を図ってまいります。

### ①個別クレジットラインの運用強化

前計画においては、取引先の信用力に基づいて的確なリスク管理を行うため、個別クレジットラインを導入いたしました。

今後に向けては、同クレジットラインの更なる運用強化に努めてまいります。

### ②不動産業向け貸出ポートフォリオの管理

当組合が収益基盤を強化していくためには、不動産業向け貸出は必要であるものの、不動産業向け貸出への業種偏重リスクを抱えることは、リスクが顕在化

した場合、収益や自己資本に与える影響が大きいことを考慮し、全体として適切なポートフォリオ管理を行ってまいります。

### ③不良債権の圧縮

前計画においても、不良債権処理は進捗し、その結果、2025年3月末において不良債権比率は低下いたしました。

本計画においても、従来同様、不良債権の圧縮に努めるとともに、不良債権発生の予防等、体制の一層の強化に向けた方策を実施してまいります。

### ④信用リスク管理の高度化

#### ア.リスクを踏まえた貸出の管理の徹底

貸出にあたっては、リスク状況を十分考慮しながら、信用リスク管理の徹底を図ります。

#### イ.貸出審査体制の厳格な運営

総与信額100百万円以上については、理事長以下の常勤役員で構成する「融資審議会」等で審議・決裁する体制を継続しており、審査体制の厳格化を図っております。

また、審査面における理事会の牽制機能強化のため、全決裁案件(条件変更、否決案件を含む)の一覧と融資審議会案件の否決を含めた決裁状況を理事会に報告する体制を継続しております。

このような報告制度は、有効に機能しているものと認識しております。

そこで今後も、このように定着した体制に基づき厳格な運営に努めるとともに、必要に応じ検証を加えていくことといたします。

#### ウ.稟議書等関連資料の充実

従来から、月次の自己査定結果、破綻懸念先以下の債権の回収計画、貸出残高分布・未保全額の状況等の信用リスク管理に関する資料を整備し、経営強化計画進捗管理委員会及び理事会に管理状況を報告しております。

このような体制により、信用リスクの判断に必要な情報が、適時適確に提供されているものと認識しております。

そこで今後についても、現状の体制を継続するとともに、稟議書関連資料等の一層の充実を図り、信用リスク管理体制の一層の強化を図ってまいります。

### ⑤営業店の融資判断に係るスキル・能力の向上

従来より、審査部が個別稟議案件を通じての指導や注意喚起文書等の発信を適時行うことにより、営業店担当者全員の融資判断に係るスキル・能力の向上が図られてきております。

本計画におきましても、営業店担当者全員の融資判断に係るスキル・能力の一層の向上を図るべく、引き続き、審査部主体による指導等を継続実施してまいります。

#### (5) リスク管理体制の一層の強化

##### ①信用リスク

(4)に記載のとおり。

##### ②市場リスク

前計画においては、余資運用による収益拡大とリスク管理のバランスを考慮した結果、積極的な運用は行いませんでした。日本銀行の金融政策変更等により、金融商品の価格変動がみられたこともあり、市場リスク管理の重要性は高まってきているとの認識しております。

当組合では、リスク管理の高度化の観点から、2019年度より VaR(Value at Risk)による計測手法を導入しており、そのなかでバックテストを行い、同計測手法の信頼性、適正性を検証しております。

本計画においても、VaRによる計測及びその検証を継続し、的確な市場リスク管理に努めてまいります。

##### ③オペレーショナル・リスク

前計画においては、職員の基本的な動作の誤りに起因する事務ミスが多数発生しております。また、個人情報漏えい等に係る事案も発生しております。

そのため、事務リスクの削減に向け、事務ミスの原因分析と的確な対応策の実施、事務ミス事例の共有化による認識向上等を図ってまいります。

また、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策、サイバーセキュリティについては、経営戦略等における重要課題として位置付け、政府のガイドライン等に則り、一層の体制整備に努めてまいります。

#### (6) 業務の効率化・事務の堅確化

経費の削減による経営の効率化は、相当の水準まで進捗しており、今後は、業務の見直し・効率化、生産性向上の観点から、更に経営の効率化を推進する必要があるものと認識しております。

##### ①戦略的・効率的な要員体制の構築

前計画期間において、要員数は最大70名を視野に入れた運営を行いましたが、新規採用に力を入れた一方で退職者もいたことから、要員数は68名から60名に減少しました。

今後、収益基盤の確保・拡大を図り、収益力強化に繋げていくためには、業務基盤の拡大や業務課題の解決が必要になります。

これを踏まえ、本計画では、新卒者の採用を継続して実施してまいります。

具体的には、要員数は、70名程度と想定しております。

人員の増加に伴い、人件費については、2026年3月期から上昇に転じることを想定しております。

【要員・人件費計画】

(単位：人、百万円、%)

	2022/3期 (前始期)	25/3期 実績	26/3期 計画	27/3期 計画	28/3期 計画
常勤役職員数	68	60	70	70	70
人件費	444	442	485	505	525
業務粗利益 人件費率	53.0	47.6	51.1	48.6	46.7

※常勤役職員数には、被出向者・期末退職者を含む（除く派遣社員・パート）

※2025年4月1日現在の常勤役職員数は65名。

②営業店事務の効率化・合理化・堅確化

前計画においては、規程類の趣旨に則った運営の徹底を図ることにより、事務処理の統一化・改善を進めるとともに、本部・営業店が一体となって事務処理の効率化・合理化を推進してまいりました。しかしながら、事務処理の効率化・合理化には更なる取り組みの必要性があります。また、営業店においては、基本動作に係る事務ミスが依然として発生しており、事務ミスの削減が引き続き重要な課題となっております。

本計画においては、現行の事務手続き等の検証を通じて、課題や問題点を抽出し、更なる業務の効率化と事務の堅確化に向けて取り組みます。

そのため、次のような施策を前計画に引き続き、検討実施してまいります。

ア．事務の効率化、事務処理能力の向上

2025年度より、まず法人向けにインターネットバンキングを導入することにより、顧客の取引に係る利便性の向上が見込まれるとともに、営業店で毎月大量に行っている社会福祉施設内の入居者から施設への各種振込を含めた事務に関しても、合理化・効率化が見込まれます。

このことを含めて、システム導入を含めた事務の効率化に向けた取り組みを継続してまいります。

イ. 営業推進や顧客管理の精度を向上させるためのデータ整備の推進

営業推進や顧客管理に関し、より精度を向上させるため、データ整備については、引き続き、推進してまいります。

ウ. 事務ミスの削減、事務の堅確化

事務ミス発生事例等を踏まえ、事務規程類の整備・周知や、実効性ある自店検査の実施等の取り組みを継続的に実施いたします。

また、本部による営業店に対する勉強会を含めて直接的な指導・支援を強化することで職員の業務に対する理解度を深めるとともに、業務に対する統一的な認識を培い、レベルアップを行うことで、事務ミス削減を目指してまいります。

③動産・不動産の適切な管理

当組合が保有する店舗、職員寮、設備等の動産・不動産については、日々の営業活動の円滑な推進に支障を来たすことのないようにするため、築年数、保有年数、業務への影響、経費、予算等を考慮し、計画的にリニューアルや補修を行っていくことが必要であります。

前計画においては、各営業店等の実態を調査した上で、老朽化した設備の補修等を進めましたが、依然として、補修等が必要な動産・不動産があります。

そこで本計画では、更に、各営業店の店舗設備や職員寮の実態調査を行うとともに、今後の対応方針の策定等を検討実施してまいります。

④取扱業務の見直し

前計画においては、取扱業務の見直しはありませんでしたが、本計画においては、現在取り扱っている業務について顧客利便性、業務コスト等を踏まえながら検討してまいります。

⑤物件費の抑制

物件費につきましては、前計画期間中に物価高騰の影響を受けたこともあり、180百万円から194百万円に増加いたしました。

今後につきましても、経費予算管理体制を一層強化し、引き続き地道な抑制努力を継続してまいります。

【物件費計画】

(単位：百万円)

	2022/3 期 (前始期)	25/3 期 実績	26/3 期 計画	27/3 期 計画	28/3 期 計画
物件費 (a)	180	194	205	225	235
うち機械化関連 (b)	74	83	85	87	89
除く機械化関連 (a)-(b)	106	111	120	138	146

(7) 経営強化計画の確実な履行体制の構築

①統括管理部署

前計画同様、企画部を統括管理部署とし、本計画における各種施策の進捗状況の統括及び計画の成否に係る主な施策の企画・立案を行ってまいります。

また、毎月開催する「経営強化計画進捗管理委員会」において、各所管部署における各種施策の取組状況等に対する検証を行い、改善策を検討・策定してまいります。

②PDCAサイクルによる管理

各種施策の実施状況管理につきましては、「PDCA」サイクルにより、実効性ある管理を行ってまいります。

P (Plan) 企画部等による各施策の企画・立案

D (Do) 本部各部並びに営業店による施策の実行

C (Check) 経営強化計画進捗管理委員会による計画の進捗管理及び各施策の検証

A (Act) 企画部等による改善策の検討並びに策定

V. 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) 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）態勢の確立を、経営の重要課題として位置付け、定例理事会及び定例監事会を隔月に開催するほか、常勤理事会を毎月開催し、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、自らの役割意識を高めるなど、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。

また、総代は、組合員の代表として、総代会を通じて組合員の意見・要望等を経営に反映させる重要な役割を担っています。当組合では、日頃から、理事長以下で総代を往訪すること等により、総代の方々との意見交換を図るとともに、総代会の適切な開催に努めてまいります。

なお、前計画においても、総代の高齢化に伴うガバナンス強化の観点から、総代への定年制の導入について検討する方針でしたが、比較的高齢者の多い当組合の総代会の機能状況や、年齢で一律に就任に制限を設けることの問題点等を考慮し、同制度の導入は見送ることといたしました。

## ②監査体制の強化

前計画において、組合業務に内在する各種リスクの縮小化を図るための監査体制の整備を図ってまいりました。

監査部においては、毎年度、前年度の監査結果や組合内の課題等を参考に、内部監査計画を策定し、監査重点項目や監査項目を定めた上で監査を行うとともに、監査指摘事項等に対するフォローアップ監査を行うなど、監査の充実を図ってきております。

本計画においても、従来の体制を維持するとともに、監査の実効性の更なる向上へ向けた施策を検討実施してまいります。

また、従来同様、常勤監事は組合内の重要な会議に出席するとともに、監査部の臨店監査に同行する体制を継続し、監査の充実を図ってまいります。

非常勤監事は、常勤監事から監査状況について随時報告を受けるとともに、必要に応じ臨店監査に同行する等、監査の客観性の向上を図ってまいります。

## ③経営の客観性・透明性の向上

本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、信用組合業界の系統中央金融機関である全信組連の経営指導を定期的を受けるとともに、原則として、年1回の全国信用組合監査機構監査を受査してまいります。

## 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、半期毎の部店長会議において当該期の経営方針・業務運営方針を伝達し、理事長メッセージを発出し徹底を図るほか、毎月開催される経営強化計画進捗管理委員会、常勤理事会、営業推進会議等で検証し、必要に応じ部店宛て伝達する体制として、全役職員への周知を図っており、前計画でも有効に機能したものと認識しております。

計画の達成のためには、役職員一丸となった活動が必須でありますので、今後もこのような体制を継続するとともに、経営方針の一層の周知徹底を図ってまいります。

#### イ. 職員意見の吸い上げ

上記の諸会議において、当組合の経営課題等について協議することにより、常勤役員が職員の意見を認識することが可能な体制を継続してまいります。

また、理事長はじめ役員が臨店する場合に、職員と直接懇談する時間を設け、その中で、当組合の経営方針等を直接伝えるとともに、営業店の現場の意見を吸い上げることにより、経営管理態勢の強化と職場の活性化に取り組んでまいります。

## 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

従来から企画部が統合的リスク管理の統括管理部署として、業務全般に内在する各種リスクについてリスク枠を設定の上、自己資本に対する使用状況のモニタリングを行い、毎月の常勤理事会において、モニタリング結果を報告し、リスク管理の問題点等を確認する体制としております。

また、不動産業に対する貸出が増加してきたことを考慮し、信用リスクへの対応強化の観点から、同業種に対する貸出ポートフォリオの運営方針を每期定め、同業種に対する貸出比率や信用リスク量等を毎月モニタリングするなど、業務環境に応じた対応により管理を強化してきております。

このような管理体制は前計画において有効に機能したものであると思いますので、今後も、このような体制を継続するとともに、「統合的リスク管理委員会」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・判断できる体制をさらに強化してまいります。

また、ALM運営についても、本委員会が常勤理事会を補佐し、必要な対応を協議する体制を継続いたします。

### (2) 信用リスク管理態勢

前述のとおり、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まいります。

### (3) 市場リスク管理態勢

市場リスク管理については、毎期初に資金運用方針・資金運用計画を策定し、これに基づき具体的な運用を行い、その市場リスクを検証する体制としております。具体的には、統合的リスク管理の一環として半期毎に市場リスク量の上限值を

設定し、企画部において月次の状況をモニタリングするとともに、毎月保有有価証券のストレステストを実施し、常勤理事会に報告する体制としております。

保有有価証券の種類が多様化し、市場リスクは高まってきたことから、リスク管理の高度化のため、VaRによるリスク計測手法を導入しております。そして、同計測手法の信頼性・適正性を検証しました。

日本銀行による金利政策変更の下、「金利のある世界」に突入し、今後も金利の変動が見込まれる中、上記の体制でリスク管理を適切に行うことにより、運用収益の安定化・極大化に努めてまいります。

#### (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「流動性危機対応要領」等、規程類を整備し、「平常時・懸念時・緊急時」の資金繰り逼迫度区分により、資金繰りを管理しております。

日常的な流動性リスク管理については、日々の資金繰り状況を理事長まで報告するとともに、月次の状況を常勤理事会に報告しております。

また、緊急時における対応を想定して、現金輸送訓練を定期的を実施しております。

前計画においては、このような体制で特段の問題はなかったことから、今後につきましても、規程に則った迅速な対応態勢で万全を期すとともに、流動性の確保に留意した資金運用を行ってまいります。

#### (5) オペレーショナル・リスク管理態勢

当組合では、オペレーショナル・リスク管理態勢強化のため、オペレーショナル・リスク管理方針及びオペレーショナル・リスク管理規程に基づいて、オペレーション事故報告制度を導入しております。

発生したオペレーション事故については、発生店部から本部が迅速に報告を受け、具体的な対応策を協議し、毎月その内容を常勤理事会に報告する体制としております。

また、オペレーション事故の内容・対応策については、営業店及び本部において原因を分析し、必要に応じ総務部事務システム課から組合内に通達を発信して周知徹底を図るとともに、臨店指導及び事務課長会議等により類似案件の再発防止と注意喚起を行っております。

従来より、オペレーショナル・リスクを構成する事務リスク、システムリスク、情報セキュリティリスク等に関する規程類の制定・改正を継続的に行ってまいります。

マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策は、経営戦略等の重要課題と位置

付け、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与リスクをオペレーショナル・リスクの一環として管理していく体制といたしております。

また、近時重要性を増しているサイバーセキュリティについては、毎年度策定した「サイバーセキュリティ対応計画」に基づき、外部機関による脆弱性診断を定期的に受けるとともに、政府主催の分野横断的演習等に参加しております。そして、それらの結果に基づき対応策を講じるなど、体制整備に努めてきております。

このように、オペレーショナル・リスクを構成する個別のリスク毎に、管理態勢の強化を図っております。

今後は、体制面の整備の趣旨に沿った運用面の充実を図ることにより、管理態勢を一層強化してまいります。特に事務リスク軽減の観点から、営業店の事務処理体制の整備・強化に重点的に取り組んでいく所存です。

### 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

法令等遵守態勢の整備については、当組合にとって重要な課題と認識し、お客様・組合員の皆様からの信頼・信用を確保するため、役職員一人ひとりのコンプライアンス意識の醸成・徹底に取り組んでおります。

具体的な運営面では、半期毎にコンプライアンス・プログラムを作成し、これに基づき活動を行っており、各部に配置しているコンプライアンス責任者が毎月開催するコンプライアンス責任者会議で各店における遵守状況を報告しております。

また、四半期に1回、理事長を委員長とするコンプライアンス委員会を開催し、組合全体のコンプライアンスへの取組状況、違反事案、苦情事例などを審議・確認しており、委員会の内容、決定事項等を理事会に報告する体制としております。

さらに、コンプライアンスに対する認識を高めるために、原則毎月、各店においてコンプライアンス勉強会を開催し、コンプライアンス責任者会議で開催状況を確認しております。

前計画においては、このような体制により、コンプライアンス上の課題が抽出され、対応も有効に行われたものと認識しております。

今後につきましても、現状の運営態勢を基本に推進し、必要に応じ見直しを行う等、一層の態勢の強化に努めてまいります。

#### (2) 反社会的勢力への対応、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策

反社会的勢力への対応につきましては、従来より、規程類を整備するとともに、信組情報サービス(株)の提供する疑わしき取引の検知システムを導入し、全銀協反社情報データと当組合の取引先の全件突合を実施していることに加え、2020年

度には、疑わしい取引等の新たなチェックシステム（SAML システム）を導入して反社会的勢力のチェック体制を整備しております。

また、2018 年度には、金融庁の「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に関するガイドライン」に則り、同対策を経営戦略等における重要課題と位置付け、当組合の抱えるリスクを分析し特定・評価した上で、規程類の制改定や組織体制の構築を行っており、その後毎年度、マネロン等対策に係る年度計画を策定し、管理態勢の一層の高度化を図ることといたしております。

今後も、このような態勢により運用面の充実を図り、反社会的勢力との取引根絶に向け取組みを強化してまいります。

### （3）顧客保護等管理態勢の構築

従来より、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・規程類の見直しを行い態勢の整備に努めております。

2018 年度には、お客様本位の業務運営に関する取組方針を制定し公表いたしました。

お客様からの相談・苦情等については、業務部内への「お客様相談」専用フリーダイヤルの設置、ホームページ上への「苦情・ご意見」書き込み欄の設置等により、お客様の声に対して適切に対応してきております。

また、営業店における苦情を含めたお客様の声の受付状況を定例的に常勤理事会及び理事会に報告し、お客様からの意見の内容と対応状況を共有化することにより、顧客保護等の管理を強化しております。

今後とも、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るべく取り組んでまいります。

## 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、信用組合業界の系統中央金融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、原則として、年に1回、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、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

経営の客観性・透明性を確保するため、外部有識者で構成される「経営諮問会議」を2014年10月に設置し、半期に1回、定期的に開催しております。

当会議は、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。

なお、議事概要は、従来通り、毎回当組合ホームページ上で公表してまいります。

## 5. 情報開示の充実のための方策

当組合は、情報開示に関する基本方針として、「ディスクロージャー・ポリシー（情報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。

これに基づくディスクロージャー誌につきましては、引き続き、決算期ごとに法令で定められた開示内容以外に、経営理念、リスク管理態勢、コンプライアンス管理態勢の状況、地域貢献に関する情報、総代の構成等、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工夫し、店頭に備え置く他、当組合のホームページ上など、広く公開してまいります。

今後も当組合への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まいります。

## VI. 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業域及び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業域及び地域における経済の活性化に資するための方針

当組合は、業域と地域の両面から中小規模事業者に対する信用供与を行っており、地域に関しては、東京という産業集積地の中で店舗周辺地域を中心に業務を行っております。

#### (1) 業域（定款三業種）の現状

当組合の業域に従事する事業者は、医師・歯科医師、薬局、医療法人、社会福祉法人、福祉事業に参入した民間法人、清掃事業請負会社等であり、そのほとんどが中小規模の事業者ないしは個人となっております。

前述のとおり、定款三業種は社会的ニーズの増大により、今後マーケットは拡大していくものと予想されますが、事業環境としては厳しい状況にあり、制度改革の動向も踏まえながら、質的な変革を迫られる時代に入ってきております。

#### (2) 地域の状況

2024年度は国内外において、一時停滞感を強めたものの回復基調を維持し、日

経平均株価は史上最高値更新、公示価格上昇や春闘賃上げ率はバブル期以来の伸びを記録するなど、幅広い分野でインフレ経済への回帰がみられ、デフレからの脱却を実現しました。

世界経済は、欧米の利下げや中国の不動産不況の継続、中東情勢の不安定化等がみられながらも堅調さを維持しています。

そのような状況下、日本銀行の金融政策変更により、2回にわたる利上げが行われた結果、金利は上昇し、我が国の金融市場は徐々に「金利のある世界」に突入しました。

信用組合との関わりが深い中小・小規模事業者については、物価及び人件費の上昇や人手不足、後継者難に加えて、いわゆるゼロゼロ融資の返済開始による資金繰り等、厳しい経営環境が続いております。

東京都の経済情勢について、個人消費は、百貨店売上高やコンビニエンスストア売上高等が前年を上回り、宿泊や飲食サービス等は回復しつつあることを含めて、回復しつつあります。

しかしながら、信用組合の主たる取引先である中小規模事業者の業況は、経営者の高齢化や後継者問題、人手不足などにより、厳しい経営環境におかれています。

### (3) 基本方針

こうした環境の下、当組合においては、中小規模事業者に対する信用供与は最重要課題であるとの認識の下、業域及び地域の中小規模事業者に対して、その活性化・発展のために円滑な信用供与に努めるとともに、前計画において、取引先の経営改善・事業再生への支援体制の一層の整備を行い、その実績も上がってまいりました。

今後とも本課題の重要性に鑑み、これらの体制面を一層強化し、中小規模事業者の資金需要に迅速に対応し、信用供与の維持拡大を図るとともに、さらなるコンサルティング機能の発揮に努め、その責務を果たしていきたいと考えております。

【中小規模事業者向け貸出計画】

(単位：百万円、%)

	2022/3 期 実績	23/3 期 実績	24/3 期 実績	25/3 期 実績	25/9 期 計画
中小規模事業者向け貸出残高	29,816	30,676	32,135	33,461	33,400
総資産	64,001	62,406	61,927	61,707	62,000
中小規模事業者向け貸出比率	46.58	49.15	51.89	54.22	53.87

	26/3 期 計画	26/9 期 計画	27/3 期 計画	27/9 期 計画	28/3 期 計画
中小規模事業者向け貸出残高	33,400	33,450	33,650	33,800	33,950
総資産	62,200	62,300	62,400	62,500	62,600
中小規模事業者向け貸出比率	53.69	53.69	53.92	54.08	54.23

(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計画】

(単位：先、%)

	2022/3 期 実績	23/3 期 実績	24/3 期 実績	25/3 期 実績	25/9 期 計画
経営改善支援等取組先数	109	137	118	117	118
創業・新事業開拓支援先	3	4	8	7	10
経営相談先	14	17	19	18	18
早期事業再生支援先	0	0	0	0	2
事業承継支援先	39	32	32	29	18
担保・保証に過度に依存しない融資推進先	53	84	59	63	70
期初債務者数	567	579	597	600	596
支援取組率	19.22	23.66	19.76	19.50	19.79

	26/3 期 計画	26/9 期 計画	27/3 期 計画	27/9 期 計画	28/3 期 計画
経営改善支援等取組先数	118	119	119	120	120
創業・新事業開拓支援先	10	10	10	10	10
経営相談先	18	18	18	18	18
早期事業再生支援先	2	2	2	2	2
事業承継支援先	18	18	18	19	19
担保・保証に過度に依存しない融資推進先	70	71	71	71	71
期初債務者数	596	605	605	610	610
支援取組率	19.79	19.66	19.66	19.67	19.67

(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。

・「経営改善支援等取組先」は以下の取組先といたします。

(1) 創業・新事業開拓支援先

創業・新規事業の開設資金を支援した先。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）を利用した先

(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

「事業支援連絡協議会」等を通じ、抜本的な条件変更対応等により経営改善支援を行った先

(4) 事業承継支援先

事業承継に係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

「診療報酬・介護給付費等の債権譲渡担保融資」を実施した先。無担保融資商品を取扱った先。その他制度融資を含む無担保融資を実施した先。提携型保証付融資を実施した先。

## 2. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策

### (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体制の整備

前述のとおり、業域取引の基盤再構築と拡大、お客様のニーズに的確に応えるための業務運営体制、役員・本部・営業店一体となった営業推進体制の更なる強化等により、信用供与の円滑化に向けた体制の強化を図ってまいります。

#### ②経営改善支援等の取組みに向けた体制の整備

当組合は、経営改善支援等の取組みのための専門組織として、「事業支援室」を設置し、「経営革新等支援機関」の認定を取得しております。そして、事業支援室が主体となり、支援先の経営課題の把握・分析、経営改善の取組みにかかる企画立案、経営改善計画の策定支援などについて、中小企業診断士の協力を得て取り組んできております。本計画期間においても現体制を維持し、外部の専門家の協力を得ながら、一層の取組みの強化を図ってまいります。

また、お客様に対するノウハウ提供や、組合職員の経営支援に対する意識及び知識の向上の観点から、外部専門家との協働で、セミナーや相談会を開催することは有用と思われれます。今後も顧客のニーズを十分に踏まえた上で、実施してまいります。

### (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「債権譲渡担保融資」の促進

当組合は、従来から、医療機関や特別養護老人ホーム、介護サービス事業者等を対象として、診療報酬、調剤報酬、介護給付費等を担保として「債権譲渡担保」による融資を実施し、当該取引先の資金需要に対応してきております。今後も業域マーケットに対して提供できる有効な商品として、引き続きこの商品の推進に積極的に取り組んでまいります。

## ②保証付き融資の促進

中小規模事業者の多くは、財務体質が脆弱であるほか、十分な担保も有しておりませんので、他機関との提携による保証付融資が事業者にとって有効な資金調達手段となっております。

当組合では従来から信用保証協会の保証付融資制度を積極的に活用してきておりますが、今後とも同協会との定期的な情報交換や協議、勉強会の開催による信用保証制度並びに信用保証制度を活用した各種制度融資の趣旨等の適切な理解の下、信用保証付融資の促進に取り組んでまいります。

また、ノンバンクとの提携による保証付融資についても、積極的に取り組んでまいります。

## ③小口無担保ローンの開発・推進

信用組合にとって、事業性評価に基づく融資の取組み強化は重要な課題となっております。当組合では、特に業域信用組合として培ったノウハウを基に目利き力の向上に努め、東京環境保全協会会員向け融資や障害者就労支援事業所向け融資など、業域取引先に対する無担保ローンの取組みに注力しております。

今後も新商品の開発検討も含め、事業性評価に基づく無担保ローンの取組みを強化してまいります。

## ④経営者保証ガイドラインを踏まえた融資の促進

中小企業の経営者による個人保証については、積極的な事業展開や早期事業再生を阻害する要因となっていることから「経営者保証に関するガイドライン」による運用が明示されておりますが、当組合においても「経営者保証に関するガイドライン対応マニュアル」を策定し、各営業店に対する説明会の実施等により、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た上で、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。

## (3) 中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画を適切かつ円滑に実施するための方策

### ①中小規模事業者等向け商品の販売促進及び新商品の開発

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長期的に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。

今後も業域及び地域の中小規模事業者の資金需要にマッチした新商品の開発を検討してまいります。

## ②経営改善支援等の取組み強化

### 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発揮のためには、職員の能力向上が必要不可欠であり、従来より、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等により、組合全体のコンサルティング能力の向上に努めてまいりました。

前計画においては、関東財務局より案内を受けた「事業再構築支援勉強会」及び「デジタル支援勉強会」を、本部・営業店の職員がWEB上で視聴するなど、知識・スキルの向上に努めました。

この結果、職員の本業務に対する意識向上が図られたとともに、職員のコンサルティング能力も徐々にではありますが、向上してきているものと認識しております。

今後も、引き続き研修の実施、研修会等への参加、事例を通しての学習等によりコンサルティング能力の向上に努めてまいります。

### イ. 中小企業再生支援協議会等外部団体及び外部専門家の活用

限られた要員の中では、外部専門家等との連携が必要不可欠であり、従来より、連携体制作りに注力してまいりました。この結果、中小企業診断士、中小企業基盤整備機構等の外部専門家、創業アドバイザー、当組合の取引先の専門家等との基本的な連携体制を構築することができました。しかしながら、業域取引の基盤構築と取引拡大のためには、更なる連携体制の構築が必要と思われれます。

そこで、今後も引き続き、この連携体制の強化を図るとともに、必要に応じ税理士、会計士、中小企業診断士等連携先の拡大にも努めてまいります。

## 3. その他主として業務を行っている業域及び地域における経済の活性化に資する方策

業域及び地域における経済の活性化に資することは、当組合に求められている重要な使命であると認識し、経営改善に向けての相談業務、創業・新事業開拓支援、中小企業の再生支援、事業承継に関する支援を内容とする経営改善支援等の業務に取り組んでまいりました。

この結果、前計画の3ヶ年間に於いて、上記取組みの先数は計画累計342先に対し、372先の実績となり、体制整備と取組強化の成果が出てきたものと認識しております。

経営改善支援等の業務の重要性を考慮し、本計画においても以下の方策に積極的に取り組んでまいります。

### (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

当組合の定款三業種は社会的ニーズの増大により、マーケットにおける新規創業、異業種からの新規参入等が増加してきており、この傾向は、今後さらに強くなることが予想されます。

このような状況から、業域及び地域における創業支援と新事業開拓の重要性はますます高まってくるものと考えられますので、前計画において取り組んできた施策について、さらに踏み込んだ対応を行っていきたいと考えております。

具体的には、東京都の「女性・若者・シニア創業サポート事業」の積極活用、「医師向け開業ローン」の積極的推進、在宅医療・介護事業等の開業支援を行っている事業会社とのビジネスマッチング契約に基づく開業資金の融資実行等であります。

また、外部機関が実施する創業・新事業開拓セミナー情報等の紹介、創業支援等に係る各種制度融資・保証の利用促進、制度融資・保証を補填するプロパー融資の活用等、様々な支援策を実施してまいります。

更に、創業予定者及び新事業開拓に取り組む事業者に対する相談業務を強化するべく、外部研修等への職員派遣などを継続的に実施してまいります。

## (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。

取引先からの相談については、東京都よろず支援拠点の出張相談会を開催するなど、必要に応じて外部機関や外部専門家の指導を仰ぎつつ、営業店と本部が一体となって解決に資するサポートに取り組んでまいります。特に業域の取引先からの相談については、当組合のノウハウを結集して解決のための方策を提案できるよう努めます。

また、通常の営業活動において、常にビジネスマッチングの可能性について念頭に置きながら取引先の紹介に努めたいと考えております。

## (3) 早期の事業再生に資する方策

取引先の事業再生に対する取組みを強化するため、事業支援室・審査部・営業店合同による「事業支援連絡協議会」を設置し、本会議を軸に取引先の事業再生支援を推進する体制を構築しております。

具体的には、本会議において、医療法人などの支援先を選定の上、中小企業診断士の指導のもとに「経営改善計画書」を策定し、この計画に沿ってモニタリングを継続して、再生の後押しを行うものです。前計画においては、このようなプロセスによる事業再生支援を5先に対して行いました。

このような取組みにより、事業再生のノウハウを培ってまいりましたので、本計

画においても、この体制を継続し、新たな支援先を発掘するなど、事業再生支援の取組みを一層強化してまいります。

#### (4) 事業の承継に対する支援に係る機能の強化のための方策

中小規模事業者においては、経営者の高齢化及び後継者不在問題による廃業の増加が懸念されており、事業承継は大きな社会的課題となっております。

ただ、中小規模事業者の後継者不在による廃業が増加している反面、事業承継に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、従来、外部研修会への参加等により、職員の意識・知識の向上を図ってまいりましたが、支援実績は殆どありませんでした。

本計画においては、東京都が実施する「地域金融機関による事業承継促進事業」など、政府・地方公共団体の進める事業に積極的に参画してまいります。また、取引先向けセミナーの開催や相談会の開催など、顧客のニーズを的確に捉えた対応を行うことにより、支援実績の増加に努めてまいります。

### VII. 全信組連による優先出資の引受に係る事項

1. 種類	社債型非累積的永久優先出資
2. 申込期日（払込日）	2014年3月31日（月）
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500円） 1口につき10,000円
4. 発行総額	5,000百万円
5. 発行口数	250,000口
6. 配当率	12か月日本円TIBOR+0.51%（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。

## **VIII. 剰余金の処分の方針**

### **1. 基本的な考え方**

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することとしています。

これまでに2014年3月期で繰越損失金を一掃し、2015年3月期以降、毎期計画どおり配当金をお支払いいたしており、2025年3月期も計画どおり配当金をお支払いいたしました。今後も、本計画の実践による収益力の強化と業務の効率化を進め、安定した配当を実施・継続していく方針であります。

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**

全信組連から最大限のサポートを得ながら、本計画に盛り込んだ諸施策を着実に遂行することにより収益力の強化と業務の効率化を進め、安定した利益を確保し、財源の積み上げに努めてまいります。

なお、これにより、優先出資消却積立金は2038年3月期において、2,150百万円まで積み上がると見込んでおり、これに資本準備金357百万円および優先出資金2,500百万円を加えた5,007百万円が優先出資5,000百万円の返済財源となります。

## 【利益剰余金の推移】

(単位：百万円)

	2013/3期 実績	14/3期 実績	15/3期 実績	16/3期 実績	17/3期 実績	18/3期 実績	19/3期 実績
当期純利益	△80	△945	271	1,244	765	962	47
資本準備金	-	2,500	357	357	357	357	357
利益剰余金	△1,197	△2,142	271	1,426	2,105	2,981	2,951
利益準備金	-	-	-	28	158	235	332
優先出資消却積立金	-	-	-	-	-	50	100

	20/3期 実績	21/3期 実績	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 計画
当期純利益	135	319	161	187	275	317	161
資本準備金	357	357	357	357	357	357	357
利益剰余金	3,015	3,262	3,352	3,467	3,666	3,903	3,981
利益準備金	350	365	397	414	433	461	493
優先出資消却積立金	150	200	250	320	350	390	440

	27/3期 計画	28/3期 計画	29/3期 計画	30/3期 計画	31/3期 計画	32/3期 計画	33/3期 計画
当期純利益	197	236	270	312	333	359	377
資本準備金	357	357	357	357	357	357	357
利益剰余金	4,068	4,171	4,250	4,371	4,513	4,681	4,866
利益準備金	515	542	580	618	656	694	732
優先出資消却積立金	460	480	490	530	610	710	840

	34/3期 計画	35/3期 計画	36/3期 計画	37/3期 計画	38/3期 計画
当期純利益	395	416	438	459	470
資本準備金	357	357	357	357	-
利益剰余金	5,070	5,295	5,542	5,809	3,944
利益準備金	771	811	853	897	943
優先出資消却積立金	1,000	1,190	1,440	1,790	7

## Ⅸ. 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) 内部統制基本方針

当組合では、2011年6月の経営陣刷新以降、経営の透明性の向上を図り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「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まいります。

#### (2) 内部監査体制

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、その独立性を確保するとともに、同部の機能を強化してまいります。

監査部は、当方針に基づく監査を通じて、各部室店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「統合的リスク管理委員会」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「V. 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。

## Ⅹ. 経営強化のための計画の前提条件

#### (1) 金利

日本銀行による金融政策の変更により、金利は上昇しております。

今後、各国の通商政策による影響を注視していく必要はあるものの、我が国経済は緩やかに回復傾向にあることから、本計画期間内においては、2025年度中に2回、2026年度中に1回の利上げを行うことを前提条件としております。

#### (2) 株価

2024年度の日経平均株価は、期中に大きく変動したケースは見られたものの、政府及び日本銀行による経済・金融政策の効果もあり、また、世界経済も比較的順調に推移したことから、2024年7月には史上最高値を更新するなど、過去数年と比較すると、全般的には高値で推移しました。

今後については、日本もプラス成長が進むとの見方がある一方、内閣府が5月に

発表した 2025 年 1～3 月の実質国内総生産（GDP）速報値が、実質が前期比マイナス 0.2%であったことや、消費者物価上昇による消費回復の鈍さも懸念されるところではありますが、総合経済対策の効果が下支えとなって、賃金上昇が物価上昇を上回り、個人消費が増加するとともに、企業の設備投資も堅調な動きが継続するなど、引き続き、民間需要主導の経済成長となることが期待されることから、本計画では現状より若干株高で推移するとの前提条件で作成しております。

### （3）為替

日米の金融政策の違いが、ドルを押し上げ、2022 年春先から急ピッチなドル高・円安が続いてきています。

2024 年度には、1 ドル 160 円を超える水準となったものの、日本銀行による利上げ実施や欧米の利下げ観測もあり、年度末には 140 円台後半となっています。

今後は、日米の金融政策の違いから金利差が縮小し、円相場に上昇圧力がかかりやすい地合いとなり、徐々に円高傾向が進むとの前提条件で作成しております。

#### 【前提条件】

（単位：％、円）

		2025/3 期 実績	25/4 期 実績	26/3 期 前提	27/3 期 前提	28/3 期 前提
金 利	無担保コール翌日物	0.47	0.47	0.97	1.22	1.22
	10 年国債利回り	1.49	1.33	2.00	2.25	2.25
日経平均株価		35,617	36,045	38,000	39,000	40,000
為替相場（円/米ドル）		149.97	143.05	140.0	135.0	135.0

（注）各数値は月中平均。

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

- 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。
- 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（定額法）、その他有価証券については原則として時価法（売却原価は主として移動平均法により算定）、ただし、市場価格のない株式等については移動平均法による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。
- 土地の再評価に関する法律(平成 10 年 3 月 31 日公布法律第 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。

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	5 9 3 百万円
当該事業用土地の再評価後の帳簿価額	6 7 2 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 3 月 31 日公布政令第 119 号)第 2 条第 1 号に定める地価公示法に基づいて、合理的な調整を行って算出しております。

※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額の合計額との差額  $\Delta 9 5$  百万円

- 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(建物附属設備を除く)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。また、主な耐用年数は次のとおりであります。

建 物	1 0 年～4 7 年
その他	3 年～1 5 年
- 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。
- 貸倒引当金は、予め定めている償却・引当基準に則り、次のとおり計上しております。

日本公認会計士協会・銀行等監査特別委員会報告第 4 号「銀行等金融機関の資産の自己査定並びに貸倒償却及び貸倒引当金の監査に関する実務指針」（令和 4 年 4 月 14 日）に規定する正常先債権

及び要注意先債権に相当する債権については、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ております。破綻懸念先債権に相当する債権については、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、その残額のうち必要と認める額を計上しております。

破綻先債権及び実質破綻先債権に相当する債権については、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た残額を計上しております。

すべての債権は、資産の自己査定基準に基づき、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ます。

7. 賞与引当金は、職員への賞与の支払に備えるため、職員に対する賞与の支給見込額のうち、当事業年度に帰属する額を計上しております。
8. 退職給付引当金は、従業員の退職給付に備えるため、当事業年度末における退職給付債務及び年金資産の見込額に基づき、必要額を計上しております。

なお、中小企業退職金共済機構の退職金共済契約への移行により増額した退職給付債務（55百万円）は職員平均残存勤務期間21年による按分額を費用処理しております。

また、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(総合型企業年金基金)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(令和6年3月31日現在)

年金資産の額	249,416百万円
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	211,033百万円
差引額	38,382百万円

(2) 制度全体に占める当組合の掛金拠出割合

(令和5年4月～令和6年3月分) 0.224%

(3) 補足説明

上記(1)の差引額の主な原因は、年金財政計算上の過去勤務債務残高9,895百万円及び財政上の剰余金48,278百万円であります。本制度における過去勤務債務の償却方法は期間10年の元利均等償却であり、当組合は当期の計算書類上、特別掛金9百万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ておりません。

9. 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、必要と認める額を計上しております。
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. 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、融資業務およ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(SKC-ALMシステム活用)をしております。

## (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、主として当組合の定款業種先および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、投資信託及び株式であり、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、各営業店のほか審査部により行われ、また、定期的に経営陣による融資審議会を開催し、審議・報告を行っております。

### ②市場リスクの管理

#### (i)金利リスクの管理

当組合は、SKC - ALM によって金利の変動リスクを管理しております。

金利リスクに関する規程等において、リスク管理手法や手続き等を記載しており、理事会において決定された市場リスク管理方針に基づき、常勤理事会において実施状況の把握・確認、今後の対応等の協議を行っております。

#### (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、常勤理事会の監督の下、資金運用規程に従い行われております。

このうち総務部経理課では、市場運用商品の購入を行っており、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。

これらの情報は企画部を通じ、常勤理事会において定期的に報告されております。

### ③資金調達に係る流動性リスクの管理

当組合は、流動性リスク管理規程の下、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調達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、異

なる前提条件等によった場合、当該価額が異なることもあります。

## 12. 金融商品の時価等に関する事項

令和7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、市場価格のない株式等及び組合出資金は、次表には含めておりません。

(単位：百万円)

	貸借対照表 計上額	時 価	差 額
(1) 預け金	19,388	19,197	△190
(2) 有価証券	1,965	1,945	△20
満期保有目的の債券	506	486	△20
その他有価証券	1,458	1,458	—
(3) 貸出金	38,268	38,568	
貸倒引当金	△642		
	37,626	38,568	941
金融資産計	58,979	59,711	731
(1) 預金積金	51,968	51,608	△359
(2) 借入金	—	—	—
金融負債計	51,968	51,608	△359

### 金融商品の時価等の評価技法（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、市場金利で割り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。

また、仕組預け金については、発行体から提示された価格によっております。

##### (2) 有価証券

株式は取引所の価格、債券は取引所の価格又は取引金融機関から提示された価格によっております。投資信託は、市場における取引価格が存在している場合は、当該価格を時価としております。

なお、保有目的区分ごとの有価証券に関する注記事項については2.に記載しております。

##### (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。

①6ヶ月以上延滞債権等、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、その貸借対照表の貸出金勘定に計上している額(貸倒引当金控除前の額)。

②①以外は、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(TONA、SWAP等)で割引いた価額を時価とみなしております。

## 金融負債

### (1)預金積金

要求性払預金については、決算日に要求された場合の支払額(帳簿価額)を時価とみなしております。定期性預金の時価は、一定の金額帯および期間帯ごとに将来キャッシュ・フローを作成し、元利金の合計額を一種類の市場金利(TONA)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、固定金利によるものは、一定の期間ごとに区分した当該借入金の元利金の合計額を同様の借入において想定される利率で割り引いて現在価値を算定しております。

13. 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。これらには「国債」、「地方債」、「社債」、「その他の証券」が含まれております。以下 16. まで同様であります。

(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

[時価が貸借対照表計上額を超えるもの]

該当なし

[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	5 0 6 百万円	4 8 6 百万円	2 0 百万円
小 計	5 0 6 百万円	4 8 6 百万円	2 0 百万円
合 計	5 0 6 百万円	4 8 6 百万円	2 0 百万円

(注) 時価は当事業年度末における市場価格等に基づいております。

### (3)その他有価証券

[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	差 額
国 債	一百万円	一百万円	一百万円
社 債	一百万円	一百万円	一百万円
そ の 他	1 4 3 百万円	1 2 8 百万円	1 5 百万円
小 計	1 4 3 百万円	1 2 8 百万円	1 5 百万円

[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	差額
国債	867百万円	986百万円	118百万円
社債	297百万円	300百万円	2百万円
その他	149百万円	168百万円	18百万円
小計	1,314百万円	1,454百万円	139百万円
合計	1,458百万円	1,582百万円	△124百万円

(注) 貸借対照表計上額は、当事業年度末における市場価格等に基づく時価により計上したものであります。

14. 当期中に売却した満期保有目的の債券はありません。
15. 当期中に売却したその他有価証券はありません。
16. 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。

	1年以内	1年超 5年以内	5年超 10年以内	10年超
債券	一百万円	一百万円	506百万円	1,165百万円
国債	一百万円	一百万円	506百万円	867百万円
地方債				
社債	一百万円	一百万円	一百万円	297百万円
外国債券				
その他				
合計	一百万円	一百万円	506百万円	1,165百万円

17. 協同組合による金融事業に関する法律及び金融機能の再生のための緊急措置に関する法律に基づく債権は次のとおりであります。なお、債権は、貸借対照表の貸出金、「その他資産」中の未収利息及び仮払金並びに債務保証見返の各勘定に計上されるものであります。

破産更生債権及びこれらに準ずる債権額	200百万円
危険債権額	1,261百万円
三月以上延滞債権額	27百万円
貸出条件緩和債権額	457百万円
合計額	1,947百万円

破産更生債権及びこれらに準ずる債権とは、破産手続開始、更生手続開始、再生手続開始の申し立て等の事由により経営破綻に陥っている債務者に対する債権及びこれらに準ずる債権であります。

危険債権とは、債務者が経営破綻の状態には至っていないが、財政状態及び経営成績が悪化し、契約に従った債権の元本の回収及び利息の受取りができない可能性の高い債権で破産更生債権及びこれらに準ずる債権に該当しないものであります。

三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三月以上延滞している貸出金で破産更生債権及びこれらに準ずる債権並びに危険債権に該当しないものであります。

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、利息の支払い猶予、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産更生債権及びこれらに準ずる債権、危険債権並びに三月以上延滞債権に該当しないものであります。

なお、債権額は、貸倒引当金控除前の金額であります。

18. 手形割引は、業種別委員会実務指針第 24 号に基づき金融取引として処理しております。これにより取得した銀行引受手形、商業手形、荷付為替手形の該当金額はありません。
19. 有形固定資産の減価償却累計額 1, 1 1 2 百万円
20. 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 該当なし
21. 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務総額 該当なし

22. 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。

繰延税金資産

税務上の繰越欠損金	一百万円
貸倒引当金損金算入限度超過額	1 4 7
減価償却限度超過額	2 5
退職給付引当金	4 3
その他	3 2
<u>繰延税金資産小計</u>	<u>2 4 9</u>
税務上の繰越欠損金に係る評価性引当額	—
将来減算一時差異等の合計に係る評価性引当額	△ 2 2 3
<u>評価性引当額小計</u>	<u>△ 2 2 3</u>
<u>繰延税金資産合計</u>	<u>2 5</u>

繰延税金負債

<u>その他有価証券評価差額金</u>	<u>—</u>
<u>繰延税金負債合計</u>	<u>—</u>

繰延税金資産（負債）の純額 2 5 百万円

23. 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 1,001百万円

担保資産に対応する債務 借入金 一百万円

24. 出資1口当たりの純資産額は3,178円79銭です。



## 第72期 剰余金処分計算書

(単位：円)

当 期 未 処 分 剰 余 金	3,052,694,925
これを次のとおり処分しました	
利 益 準 備 金	32,000,000
出 資 に 対 す る 配 当 金	83,228,164
うち、優先出資に対する配当金	76,272,500
うち、普通出資に対する配当金	6,955,664
優 先 出 資 消 却 積 立 金	50,000,000
計	165,228,164
繰 越 金 (当 期 末 残 高)	2,887,466,761

基準日	2025	3	31
-----	------	---	----

## 第7表 単体自己資本比率

(単位：千円、%)

項目	当期末	前期末
<b>コア資本に係る基礎項目 (1)</b>		
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	9,379,686	
うち、出資金及び資本剰余金の額	5,559,219	
うち、利益剰余金の額	3,903,694	
うち、外部流出予定額(△)	83,228	
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	109,317	
うち、一般貸倒引当金コア資本算入額	109,317	
うち、適格引当金コア資本算入額		
コア資本に係る基礎項目の額(イ)	9,489,004	
<b>コア資本に係る調整項目 (2)</b>		
無形固定資産(モーゲージ・サービシング・ライセンスに係るものを除く。)の額の合計額		
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・ライセンスに係るもの以外の額		
繰延税金資産(一時差異に係るものを除く。)の額		
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		
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		
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		
特定項目に係る十パーセント基準超過額		
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・ライセンス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		

特定項目に係る十五パーセント基準超過額		
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）		
<b>自己資本</b>		
自己資本の額（（イ）－（ロ））（ハ）	9,489,004	
<b>リスク・アセット等（三）</b>		
信用リスク・アセットの額の合計額	39,606,521	
資産（オン・バランス）項目	39,606,494	
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に算出したリスク・アセットの額を控除した額		
オフ・バランス取引等項目	26	
CVAリスク相当額を八パーセントで除して得た額		
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		
マーケット・リスク相当額の合計額を八パーセントで除して得た額		
勘定間の振替分		
オペレーショナル・リスク相当額の合計額を八パーセントで除して得た額	1,387,109	
資本フロア調整額		
リスク・アセット等の額の合計額（ニ）	40,993,630	
<b>自己資本比率</b>		
自己資本比率（（ハ）／（ニ））	23.14 %	

(注) 1. 本表は、国内基準の適用を受ける信用組合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年金融庁告示第17号）における別紙様式第1号に従うものとする。

3. 他の金融機関等（自己資本比率告示第14条第3項に規定する「他の金融機関等」をいう。）の対象資本等調達手段の額について、以下の表に記載すること。

(単位：千円)

区分	残高（末残）
対象普通出資等（に相当するもの）	
連合会の対象普通出資等（に相当するもの）	425,000
対象資本等調達手段のうち対象普通出資等及びその他外部TLAC関連調達手段に該当するもの以外のもの（に相当するもの）	
その他外部TLAC関連調達手段	
うち、経過措置対象その他外部TLAC関連調達手段であって、経過措置（10年間）により150%のリスク・ウェイトを適用していない額	
うち、国内TLAC規制対象会社の同順位商品であって、経過措置（5年間）により150%のリスク・ウェイトを適用していない額	

4. 信用リスクに関する記載：（標準的手法を採用する信用協同組合等＝1、基礎的内部格付手法を採用する信用協同組合等＝2、先進的内部格付手法を採用する信用協同組合等＝3）

1

5. みなし計算を適用して計算した信用リスク・アセットの額の合計額について、方式別にその内訳を以下の表に記載すること（方式名は告示と異なる）。

(単位：千円)

方式	信用リスク・アセットの額
ルック・スルー方式	
マドレータ方式	
蓋然性方式	
フォール・バック方式	
合計	

6. 証券化エクスポージャーの信用リスク・アセットの額の合計額について、方式別にその内訳を以下の表に記載すること。

(単位：千円)

方式	信用リスク・アセットの額
内部格付手法準拠方式	
外部格付準拠方式	
内部評価方式	
標準的手法準拠方式	
合計	

7. 証券化エクスポージャーのうちリスクリテンション規制抵触分及び適格STC等の要件充足分について、その内訳を以下の表に記載する

(単位：千円)

区分	信用リスク・アセットの額
リスクリテンション規制抵触分	
適格STC要件充足分	
適格短期STC要件充足分	
不良債権証券化要件充足分	

8. CVAリスクに関する記載：（使用している場合=1、使用していない場合=2）

- 簡便法
- BA-CVA
- SA-CVA


9. オフ・バランス取引並びに派生商品取引及び長期決済期間取引の与信相当額に関する記載：（使用している場合=1、使用していない場合=2）

- クレジット・エクスポージャー方式
- SA-CCR
- エクスポージャー変動額推計モデル
- 期待エクスポージャー方式

1

10. マーケット・リスク相当額不算入の特例に関する記載：（適用している=1、適用していない=2）

11. 特定取引勘定を設置しない信用協同組合等にあつては以下の左表の計数について、特定取引勘定を設置する信用協同組合等にあつては以下の右表の計数について記載すること。

（単位：千円、％）

区分	当期末残高
商品有価証券	
売付商品債券	
計(A)	
総資産(B)	
比率(A/B)	％

（単位：千円、％）

区分	当期末残高
特定取引資産	
特定取引負債	
計(A)	
総資産(B)	
比率(A/B)	％

12. 外国為替リスク・カテゴリーのネット・ポジション等の額（当期末時点）について記載すること。

（単位：千円、％）

区分	当期末残高
(1)信用リスク・アセットの額	
(2)オペレーショナル・リスク相当額の合計額を八パーセントで除して得た額	
(3)外国為替リスク・カテゴリーの全体のネット・ポジションの額	
(4)比率 (3) / ((1)+(2)+(3))	％

13. 上記(注)12. について、明らかに(3)が1,000億円未満、かつ、(4)が10%未満である場合には、上記(注)12. の記載はブランクとし、右記に「1」を記載すること。なお、上記(注)12. に記載がある場合、(注)13. はブランクとする。

1
---

14. マーケット・リスクに関する記載：（使用している場合=1、使用していない場合=2）

- 簡易的方式
- 標準的方式
- 内部モデル方式

2
2
2

15. マーケット・リスクに関するトレーディング・デスク数を記載すること。

- 標準的方式
- 内部モデル方式


16. オペレーショナル・リスクに関する記載：（使用している場合=1、使用していない場合=2）

- BIの算出においてより保守的な算式を利用
- ILMは「内部損失データ」を使用
- ILMは「1」を使用
- ILMは「保守的な見積値」を使用
- ILMは「金融庁長官が指定する値」を使用

2
2
2
2
2

17. 前期データのうち、遡及適用、財務諸表の組替え又は修正再表示により変更が生じた箇所については、変更後の金額を欄外に注記すること。

--





# 日 計 表 ( 7 年 5 月 )

( 損 益 勘 定 )

コード番号

都道府県名

組合名/店舗名 東京厚生信用組合

			検 印	係 印

損 目		失 金 額		利 目		益 金 額	
預 金 積 金 利 息	301		1884483	貸 出 金 利 息	401		179515647
預 金 利 息	302		1732564	(うち金融機関貸付金利息)	402		0
給付補てん備金繰入額	303		151919	貸 付 金 利 息	403		179448984
譲渡性預金利息	304		0	手 形 割 引 料	404		66663
借 用 金 利 息	311		0	預 け 金 利 息	411		5269955
借 入 金 利 息	312		0	譲 渡 性 預 け 金 利 息	412		5269955
当 座 借 越 利 息	313		0	買 入 手 形 利 息	413		0
再 割 引 料	314		0	コ ー ル ロ ー ン 利 息	415		0
売 渡 手 形 利 息	315		0	買 現 先 利 息	416		0
コ ー ル マ ネ ー 利 息	316		0	債 券 貸 借 取 引 受 入 利 息	417		0
売 現 先 利 息	317		0	有 価 証 券 利 息 配 当 金	418		0
債 券 貸 借 取 引 支 払 利 息	318		0	金 利 ス ワ ッ プ 受 入 利 息	419		3718524
コマーシャル・ペーパー利息	319		0	金 利 ス ワ ッ プ 受 入 利 息	420		0
金 利 ス ワ ッ プ 支 払 利 息	320		0	そ の 他 の 受 入 利 息	421		109
そ の 他 の 支 払 利 息	321		0	(うち買入金銭債権利息)	422		0
人 件 費	322		64498795	(うち出資配当金)	423		0
報 酬 ・ 給 料 ・ 手 当	323		54893659	(うち受入権利息)	424		109
退 職 給 付 費 用	324		2481488	役 務 取 引 等 収 益	431		11370988
社 会 保 険 料 等	325		7123648	受 入 為 替 手 数 料	432		3196583
物 件 費	331		35871221	そ の 他 の 受 入 手 数 料	433		8168795
事 務 費	332		25249025	そ の 他 の 役 務 取 引 等 収 益	434		5610
固 定 資 産 費	333		5765678	そ の 他 業 務 収 益	441		1167135
事 業 費	334		3844973	外 国 為 替 売 買 益	442		0
人 事 厚 生 費	335		1011545	外 国 通 貨 売 買 益	443		0
預 金 保 険 料	336		0	金 通 売 買 益	444		0
有 形 固 定 資 産 償 却	337		0	商 品 有 価 証 券 売 買 益	445		0
無 形 固 定 資 産 償 却	338		0	国 債 等 債 券 売 却 益	446		0
税	339		5015206	国 債 等 債 券 償 還 益	447		0
(うち法人税、住民税及び事業税)	340		497506	有 価 証 券 貸 付 料	448		0
役 務 取 引 等 費	341		4050709	金 融 派 生 商 品 収 益	449		0
支 払 為 替 手 数 料	342		815310	権 時 収 益	450		1167135
そ の 他 の 支 払 手 数 料	343		439653	臨 時 収 益	461		232394
そ の 他 の 役 務 取 引 等 費 用	344		2795746	債 却 債 権 取 立 益	462		232394
そ の 他 業 務 費 用	345		35018	株 式 等 売 却 益	463		0
外 国 為 替 売 買 損	346		0	金 銭 の 信 託 運 用 益	464		0
外 国 通 貨 売 買 損	347		0	そ の 他 の 臨 時 収 益	465		0
金 通 売 買 損	348		0	特 別 利 益	471		0
商 品 有 価 証 券 売 買 損	349		0	固 定 資 産 処 分 益	472		0
国 債 等 債 券 売 却 損	350		35018	負 の の れ ん 発 生 益	473		0
国 債 等 債 券 償 還 損	351		0	そ の 他 の 特 別 利 益	475		0
国 債 等 債 券 償 却	352		0	引 当 金 取 崩 額 等	481		0
有 価 証 券 借 入 料	353		0	貸 倒 引 当 金 取 崩 額	482		0
金 融 派 生 商 品 費	354		0	(うち個別貸倒引当金取崩額)	483		0
雑 費	355		0	賞 与 引 当 金 取 崩 額	484		0
臨 時 費	356		0	役 員 賞 与 引 当 金 取 崩 額	485		0
貸 出 金 償 却	357		0	役 員 退 職 慰 勞 引 当 金 取 崩 額	486		0
株 式 等 売 却 損	358		0	金 融 商 品 取 引 責 任 準 備 金 取 崩 額	487		0
株 式 等 償 却 損	359		0	そ の 他 の 引 当 金 取 崩 額	488		0
金 銭 の 信 託 運 用 損	360		0	目 的 積 立 金 目 的 取 崩 額	489		0
そ の 他 資 産 償 却	361		0	そ の 他	490		0
退 職 給 付 費 用 ( 臨 時 分 )	362		0	法 人 税 等 調 整 額	491		0
そ の 他 の 臨 時 費 用	363		0	利 益	493		201274752
特 別 損 失	371		1				
固 定 資 産 処 分 損 失	372		1				
減 損	373		0				
そ の 他 の 特 別 損 失	374		0				
引 当 金 繰 入 額 等	381		0	店 舗 内 現 金 自 動 設 備	4 店		4 台
貸 倒 引 当 金 繰 入 額	382		0	(うち C D	0 店		0 台)
(うち個別貸倒引当金繰入額)	383		0	(うち A T M	4 店		4 台)
賞 与 引 当 金 繰 入 額	384		0				
役 員 賞 与 引 当 金 繰 入 額	385		0	店 舗 外 現 金 自 動 設 備	0 店		0 台
役 員 退 職 慰 勞 引 当 金 繰 入 額	386		0	(うち C D	0 店		0 台)
金 融 商 品 取 引 責 任 準 備 金 繰 入 額	387		0	(うち A T M	0 店		0 台)
そ の 他 の 引 当 金 繰 入 額	388		0				
そ の 他	389		0				
法 人 税 等 調 整 額	390		0				
損 失 計	391		111355433				
期 中 損 益	392		89919319				
合 計	393		201274752				