経営強化計画の履行状況報告書

令和６年６月

皆様のベストパートナーをめざして

山梨県民信用組合

目　　次

１．令和６年３月期決算の概要
（１）経営環境・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１
（２）決算の概要・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・２

２．経営改善に係る数値目標の実績
（１）収益性を示す指標・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・３
（２）業務の効率性を示す指標・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・３

３．経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況・・・・・・・・・・・・・・・６

４．従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項の進捗状況
（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・・・・・・・・・・２０
（２）リスク管理の体制の強化のための方策・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・２１
（３）法令遵守の体制の強化のための方策・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・２６
（４）経営に対する評価の客観性の確保のための方策・・・・・・・・・・・・・・・・２９
（５）情報開示の充実のための方策・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・２９

５．中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、その他の主として業務を行っている
　地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況
（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・・・・・・・・・・・・・・・・３０
（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・・・・・・・・・・３１
（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・・３４

６．剰余金処分の方針・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・３７

７．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の進捗状況
（１）経営管理に係る体制・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・３７
（２）各種のリスク管理の状況・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・３８

１．令和６年３月期決算の概要

（１）経営環境

当組合の主たる営業地域である山梨県内の経済状況は、「一部に弱さがみられるものの、持ち直している」と判断されており、新型コロナウイルス感染症の感染法上の位置付けが５類に移行されたことやインバウンドの増加により、個人消費は持ち直しており、雇用情勢等を含めた全体を総じてみると、山梨県経済は回復基調にあります。今後の山梨県内においては、令和３年８月に中部横断自動車道が山梨県と静岡県の間で開通、またリニア中央新幹線や中央高速自動車道などの高速交通網の整備が進むことによりまして、アクセスの向上に伴う移住者や観光客の流入、物流の効率化や輸送拠点におけるインフラの整備等が見込まれております。

しかしながら、コロナ禍において、資金繰り支援として提供してきた無利子・無担保融資の返済が本格化し、各種支援策が期限を迎えるなか、一部事業者に置かれては、コロナ禍の影響長期化や原材料の高騰、人手不足の問題が深刻さを増し、経営に少なからず影響を及ぼしております。さらに、少子高齢化や若年層の都市部への流出等に伴う労働人口の減少、経営者の高齢化や後継者の不在を理由とした廃業等による事業所数の減少のほか、県内人口減少による市場の縮小が予想されており、当組合の主たる取引先である中小規模事業者の皆さま方にとっては、厳しい経営環境が続くものと思われます。

当組合といたしましては、こうした経営環境の変化をより早く把握し、より深く認識したうえで、お客さまに確りと寄り添ったきめ細かな対応に注力し、懸命に努力されているお客さまへの資金繰り支援はもとより、私どもの持つ経営資源と様々なネットワークを駆使して、売上の増加や事業収支の改善、事業再生や経営改善に向け、必要かつ具体的な対策や支援策を提案するなど、事業の再生を強力にサポートしております。また、創業や新規事業展開を希望されるお客さまに対しても、外部機関と連携を図り、有効な事業計画の提案を心がけるとともに資金需要にも積極的に応需してまいります。

引き続き、これまで全力で取組んできた中小規模事業者及び個人のお客さまに対する金融支援はもとより、各種支援機関や支援策の活用も図りながら、地域のお客さまの事業再生や本業支援に積極的に取り組み、地域の皆さまの「ベストパートナー」として、地域を支え、共に成長・発展する信用組合を目指してまいります。

（２）決算の概要

① 主要勘定（末残）

（単位：百万円）

	R4/3 月末 実績	R5/3 月末 実績	R6/3 月末 実績	R4/3 月末比	R5/3 月末比
預金・積金	399,994	400,328	391,384	△8,609	△8,943
貸出金	201,826	205,308	198,876	△2,950	△6,432
有価証券	52,038	46,361	40,585	△11,453	△5,776

ア．預金・積金

預金・積金残高につきましては、流動性預金が増加（前期末比＋3,049 百万円）したものの、定期性預金が減少（同比△11,992 百万円）したことなどから、預金・積金全体では同比 8,943 百万円減少の 391,384 百万円となりました。

イ．貸出金

貸出金残高につきましては、ゼロゼロ融資の返済が令和５年度から本格化したことにより、無利息期間経過後の繰上償還が１年間で 44 億円、また定例償還も 23 億円ほどにのぼることから大きく減少し、198,876 百万円（前期末比△6,432 百万円）となりました。

ウ．有価証券

有価証券残高につきましては、11 月に市場金利が大きく上昇したことにより、追加的な購入は直ちに停止し、市場金利が安定後の許容額の範囲においても運用停止を継続したことなどから、前期末比 5,776 百万円減少の 40,585 百万円となりました。

② 収益状況（計数は別表１に記載）

ア．資金利益

貸出金利息につきましては、貸出金平均残高が前期末比 1,402 百万円減少したものの、市場金利の上昇から貸出金利回りが計画を上回ったことから、計画を 339 百万円上回る 3,527 百万円を計上いたしました。

預金利息は、預金平均残高は前期末比 1,998 百万円減少し、預金利回りが計画を下回ったことから、計画を８百万円下回る 104 百万円を計上いたしました。

イ．コア業務純益・業務純益

コア業務純益は、貸出金利息などの資金運用収益が前期比で増加し、計画比では 372 百万円上回ったことなどから、計画を 199 百万円上回る 959 百万円を計上いたしました。

また、業務純益は、上記に加え、一般貸倒引当金の戻入益を計上したことなどから、前期比 447 百万円増加の 1,463 百万円を計上いたしました。

ウ．当期純利益

業務純益が前期比 447 百万円増加となるものの、本店・本部建物の取壊し費用を引当計上したことなどから、当期純利益は前期比 166 百万円増加の 415 百万円を計上いたしました。

③　自己資本比率の状況

自己資本比率は、利益剰余金が増加したものの、普通出資金と一般貸倒引当金が減少したことなどから自己資本額が 771 百万円減少した一方、リスクウエイトが高い債券の残高減少等により分母のリスクアセットが減少したことなどから、前期比 0.35 ポイント低下の 7.60%となり、計画を 0.31 ポイント下回りました。

２．経営改善に係る数値目標の実績

（１）収益性を示す指標

【　コア業務純益の改善額　】

（単位：百万円）

	R3/3 月期 実績 (計画始期)	R6/3 月期			
		計画	実績	計画比	R3/3 月期比
コア業務純益	759	760	959	199	199

※　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

令和６年３月期のコア業務純益は、貸出金利息など資金運用収益が増加し、損失勘定の経費の増加を抑制したことなどから 959 百万円となり、計画に対しては 199 百万円上回り、始期比では 199 万円増加いたしました。

引き続き、取引先の本業支援を中心とする貸出金の増強、経費削減を継続し、コア業務純益の計画達成に取組んでまいります。

（２）業務の効率性を示す指標

【　業務粗利益経費率の改善幅　】

（単位：百万円、%）

	R3/3 月期 実績 (計画始期)	R6/3 月期			
		計画	実績	計画比	R3/3 月期比
経費（機械化関連費用を除く）	2,656	2,323	2,362	39	△294
業務粗利益	3,790	3,516	3,631	115	△158
業務粗利益経費率	70.07	66.06	65.07	△0.99	△5.00

※　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、アウトソーシング化、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。

業務粗利益経費率につきましては、貸出金利息が計画を上回ったこと、また、役務取引等

費用も計画を下回り、分母の業務粗利益が計画を 115 百万円上回ったことなどから、65.07%と計画比では 0.99 ポイント下回り計画を達成し、始期比では 5.00 ポイント改善いたしました。

引き続き、収益力の強化策のほか、組織態勢や営業体制の更なる見直しなど、生産性の向上に努めることで経営の効率化を図ってまいります。

【別表１】

（単位：百万円）

	R4/3月期	R5/3月期	R6/3月期			
	実 績	実 績	実 績	計 画	計 画 比	前 期 比
業務純益	1,076	1,016	1,463	710	753	447
業務収益	4,443	4,355	4,394	4,074	320	39
資金運用収益	4,084	4,055	4,101	3,729	372	45
うち貸出金利息	3,469	3,455	3,527	3,188	339	72
役務取引等収益	303	284	281	335	△53	△2
その他業務収益	55	15	11	10	1	△3
うち国債等債券関係	38	－	－	－	－	－
業務費用	3,366	3,338	2,930	3,364	△433	△407
資金調達費用	86	87	101	101	0	14
うち預金・譲渡性預金利息	111	106	104	113	△8	△1
役務取引等費用	403	362	367	456	△88	5
その他業務費用	1	1	294	1	293	292
うち国債等債券関係	－	－	256	－	256	256
一般貸倒引当金繰入額	△150	△44	△761	50	△811	△717
経費	3,025	2,931	2,928	2,756	172	△2
うち人件費	1,646	1,644	1,591	1,587	4	△52
うち物件費	1,227	1,142	1,177	1,076	101	34
経費（機械化関連費用除く）	2,378	2,418	2,362	2,323	39	△56
業務粗利益	3,950	3,904	3,631	3,516	115	△272
国債等債券関係損益	38	－	△256	－	△256	△256
コア業務純益	887	972	959	760	199	△13
臨時損益	△61	△573	△747	△270	△477	△174
うち不良債権処理損失額	785	1,470	1,231	300	931	△238
うち株式等関係損益	－	－	－	－	－	－
経常利益	1,014	443	716	440	276	272
税引前当期純利益	1,029	260	423	432	△8	163
法人税、住民税及び事業税	11	11	11	17	△5	0
法人税等調整額	△0	△0	△3	－	△3	△3
税引後当期純利益	1,018	248	415	415	0	166

３．経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況

当組合では基本方針として、相互扶助の精神に基づく“信用組合”としての「原点回帰」を掲げており、お客さまにとって一番身近で、地域に密着した信用組合ならではの「足で稼ぐ」営業活動をさらに推し進め、地域のお客さまに対するきめ細かなサービスの提供、コンサルティング機能の発揮、地場産業の振興や発展へのサポートなど積極的な金融仲介機能の発揮に努めるとともに、収益力の強化の実現を目指しております。

この基本方針の実現に向け、令和３年４月～令和６年３月に亘る３か年計画である「第５次経営強化計画」を策定し、最大のテーマを「収益力の強化と経営基盤の確立」として掲げ、計画に掲げた計画目標の達成と地域の中小規模事業者の皆さま方に対する適切かつ積極的な金融仲介機能を発揮するための施策として、以下の具体的な戦略（基本戦略）を定め、役職員一丸となって取組んでおります。

基本戦略

- **収益力の強化**
- **将来を見据えた態勢整備**
- **信用リスク管理の強化**
- **ネットワークの活用強化**
- **自己資本の充実**

『収益力の強化』

（１）貸出増強による貸出金利息の確保

①　常勤役員・法人融資課による営業店サポートの強化、目標管理

経営方針や営業戦略を営業店職員に適切かつ迅速に浸透させ、収益力の強化を図るための取組みの一環として、理事長と営業店長による１オン１ミーティングや、理事長によるトップセールスの実施等を含め、役員が営業店の活動に対して積極的に関与・サポートしており、職員のモチベーションアップを図ることで、営業力の強化や営業活動の活性化に取組んでまいりました。

令和５年度も引き続き、理事長と営業店長による１オン１ミーティングを実施し、経営からの意思伝達のスピードアップと営業現場の現状把握の強化を図っております。理事長によるトップセールスについては、取引先との更なる関係強化に向けた取組みと、取引実績に繋げる訪問を行い３月末までに 82 先のトップセールスを実施いたしました。

さらに、理事長は率先して、総代及び主要取引先のほか、地域や業界の有力者、新たなお取引先等への訪問活動を継続するとともに、こうした活動を通じて、新型コロナウイルス感染症の影響、地域や取引先の現状把握に努めており、毎営業日開催している役員会でその情報を共有したうえで、融資推進策や改善策などを検討し、実践しております。

このほか、営業統括部法人融資課では、日々の活動内容を業務日誌にて役員と共有するとともに、営業店が抱える課題等についても毎月開催する法人融資課の定例会議で共

有のうえ、担当役員及び所管部へ迅速に報告し、課題解決に取組んでおります。その結果、令和４年４月には、低下傾向にある貸出金利回りの向上策として、プロパー対応の個人ローンの取扱いを始めるにあたり、新たに融資審査基準を設けたほか、保証付個人ローンの一部について、各営業店にて弾力的な金利設定ができるよう取扱方法の見直しを行いました。

令和５年度は、県下では初めて日本政策金融公庫と業務提携し、９月から「けんみん信組地方創生ローン」（ＣＬＯ融資）の取り扱いを開始し、106 件 1,605 百万円の実行を行いました。

引き続き、役員・法人融資課が営業店の活動に対して積極的に関与・サポートし、取引先との関係をより強固にするとともに、営業力の強化や営業活動の活性化に向けた課題等を共有し、改善を図っていくことで一層の収益力の強化に取組んでまいります。

② 営業店及び法人融資課による事業性融資推進の徹底

当組合では、令和２年度からの新型コロナウイルス感染症の影響拡大を踏まえ、地域の中小規模事業者からの資金繰り相談や既存融資の貸付条件変更等に、スピード感を持って対応してまいりました。また、同感染症に係る資金繰り支援を実施した先に対しては、定期的なモニタリングを開始し、その情報をデータベース化したうえで、迅速な顧客対応に注力してまいりました。

令和５年度の営業活動方針では、こうしたモニタリングと並行して資金需要の発掘、既存取引先の決算書分析を基に財務改善・資金繰り改善に向けた融資提案、本業支援に役立つ情報に主軸を置いた提案営業による融資推進等に注力することとし、重点的に取組む事項を役職員に周知したうえで、事業性融資推進の徹底を図ってまいりました。

また、営業統括部では、各営業エリアの基幹店長と、年間目標と活動方針について意見交換するため、基幹店長会議を開催（令和５年度は８回開催）するとともに、基幹店による主体的な目標管理を促すため、四半期毎の目標管理体制を構築して積極的な推進活動を実践してまいりました。

地域の中小規模事業者に対する金融支援は、当組合の最大の使命と認識しており、今後もモニタリング情報をデータベース化した情報管理ツールによる事業者支援に、より一層注力するとともに、事業者支援を目的とした外部支援制度等の利用も視野に入れながら、積極的な金融支援を実践し、地域経済の発展に役職員一丸となって注力してまいります。

③ 特定業種への推進

地域に密着した金融機関として、中小規模事業者及び個人のお客さまに対する金融支援に全力を尽くすことが最大の使命と考えており、経営資源を融資推進に集中させたうえで、既往のお客さまはもとより、お客さまからご紹介いただいた県内の中小規模事業者に対して、積極的な訪問活動を実施しております。

前年度に引き続き、令和５年度も、コロナ感染症の影響の少ない不動産業及び建設業、アパート・太陽光発電設備などの収益物件等を融資増強に向けた対象先と捉え、推進活

動を継続し、推進対象先を選定のうえ、資金需要を見据えた集中的なアプローチを行うなど、積極的な推進活動を行いました。また、コロナ禍の影響による資金繰り支援はもとより、アフターコロナを見据えた、前向きな設備投資や増加運転資金などの融資案件の発掘に注力してまいりました。

引き続き、地域の中小規模事業者に対する積極的な訪問活動を展開し、お客さまのニーズにあった支援、最適なソリューションの提供に努めてまいります。

④　融資営業係のレベルアップのための人材育成の強化

融資営業係のスキルアップを目的に研修会に職員を積極的に派遣するとともに、営業統括部法人融資課による若手・女性営業係に対する実務研修会や融資部によるスキルアップ研修の開催など、融資推進、審査・管理能力の向上に取組んでおります。

年間研修実施計画に基づき、全国信用組合中央協会や山梨県信用組合協会が主催する外部研修（「融資渉外力強化のための財務分析研修」、「渉外実践力育成研修」等）へ積極的に参加するとともに、集合開催による時間等のロスを踏まえて、組合内研修会や説明会等の開催にあっては、令和３年４月に導入したＴＶ会議システムを活用して積極的に実施しております。令和４年７月からは、当該システムを活用して「けんみん信組法務研修」を立ち上げ、本部各部持回りで職員による研修を月２回開催しております。

また、外部機関を活用した研修等も積極化しており、山梨県信用保証協会と連携した「女性営業職向け融資研修」、オリックス銀行㈱による「しんくみ相続信託活用研修（ＷＥＢ開催）」、よろず支援拠点や事業承継引継ぎ支援センターなどと連携した営業担当者向けの研修会や、山梨県法人会連合会・甲府税務署による職員向けの「インボイス制度研修会（ＷＥＢ開催）」を開催したほか、事業者支援に関する知識・スキルの底上げを目的に、関東財務局の配信する「事業者支援スキルアップセミナー」の視聴を指示するなど、融資営業係のスキルアップ、レベルアップに取組んでおります。

さらに、窓口セールスやＤＭ発送後のフォローコールに対する技術取得、多様化する業務に対応する知識向上のための研修プログラムの充実を図るとともに、法人融資課専担者が融資営業係や融資担当者等と融資推進先へ同行訪問を実施するなど、法人融資課による営業店職員のＯＪＴを継続的に実施しており、案件獲得へのアプローチ能力や融資関連業務のスキルアップが図られつつあると評価しております。

お客さまに対し、きめ細かな金融サービスを展開し、真に選ばれる金融機関になるためには、お客さまとの面談を重ね、情報収集とニーズの掘り起こしにより、お客さまに最適なソリューションを提示できるコンサルティング能力を備えた営業担当者の育成とレベルアップをさらに図っていく必要があると考えております。

引き続き、職員の外部研修等への参加を積極化するとともに、法人融資課による実務研修会や融資推進先への同行訪問等を通じて、融資営業係のスキルアップを図ってまいります。

（２）本業支援の取組強化による資金ニーズの開拓

① 本業支援の取組強化による資金ニーズの開拓

当組合では、組合内ＬＡＮ上に情報マッチングコーナーを設け、不動産情報等の情報マッチングや組合内のお取引先間におけるビジネスマッチング、人材マッチング等に取組んでおります。新型コロナウイルス感染症の拡大が事業者へ甚大な影響を及ぼしていることに鑑み、令和２年度より、新型コロナウイルス感染症の資金繰り支援を実施した先に対する定期的なモニタリングを行っております。また、それに併せて、情報マッチングデータの管理システムをリニューアルし、新型コロナウイルス感染症の資金繰り支援を実施した先のモニタリング情報も同システムに取り込み、本業支援に活用できる環境を構築いたしました。

これまでに、コロナ関連融資対応先とその貸出条件変更先を中心に、2,000 先を超えるモニタリングシートを作成しており、情報をデータベース化したうえで、積極的な本業支援及び情報マッチングシステムを活用した事業者支援に取組んでおります。

今般のモニタリングは、お取引先にとって相談しやすい金融機関としての存在感を発揮するとともに、お取引先に寄り添った対応を目指すものであり、お取引先とコロナ禍収束後の対応を共有したうえで、営業計画や経営改善計画の再策定、又は見直し、もしくはそれらの準備等、お取引先に対する経営支援として取組んでおります。

引き続き、コロナ禍による売上構成比や収益構造の変化、収支状況と業況の変化などに着目し､お取引先の抱える課題や問題点等､アフターコロナの対応を共有したうえで、新たな需要や市場に対応するための積極的な本業支援及び事業者支援を展開し、地域社会の発展と地域経済の活性化に貢献すべく、役職員一丸となって取組んでまいります。

② コロナ禍の事業再構築支援

当組合では、令和２年度より、新型コロナウイルス感染症の資金繰り支援を実施した先に対する定期的なモニタリングを開始し、同年 12 月にはコロナ禍やアフターコロナを見据えた計画的かつ実効性を踏まえた取引先の継続的な支援に向けて、融資部と営業統括部の連絡調整機関として､「経営改善サポート委員会」を設置し、取引先の本業支援等に取組んでまいりました。

令和５年度は同委員会を計９回開催し、同委員会が選定した事業者 33 先の本業支援策を協議し、支援策の実現に向けて営業店・融資部・営業統括部が連携して取組んでまいりました。具体的には、ビジネスマッチングを通じた販路拡大、経産省「中小企業等事業再構築促進事業(事業再構築補助金)」や設備導入時のものづくり補助金等申請支援、産業雇用安定センター等を活用した人材雇用支援、外部支援機関との連携による経営改善計画策定支援等を実施しております。

また、コロナ関連融資対応先のうち、卸小売・飲食・宿泊・観光関連の業種に対する影響は甚大であると考えており、営業店及び法人融資課担当者のモニタリングにより、その影響の大きい事業者については、事業の再構築も視野に、事業再構築補助金を活用した事業者支援を展開しております。

③　顧客情報マッチングデータを活用したビジネスマッチングの促進

前述のとおり、当組合では新型コロナウイルス感染症の資金繰り支援を実施した先のモニタリング情報等を情報マッチングデータの管理システムに集約し、本業支援に活用できる環境を構築しております。

不動産情報等の情報マッチングや組合内のお取引先間におけるビジネスマッチング、人材マッチング等に取組んでおり、令和３年度は 26 件、令和４年度は 17 件、令和５年度は 26 件のマッチングが成立しており、事業者のニーズやシーズを集積したデータを活用し、事業者支援に取組む営業活動が組合内で浸透しつつあると考えております。

このほか、当組合では定期的に組合情報誌「ぱーとなーず」を発行しておりますが、同誌に掲載したお取引先の受注・発注の情報マッチング記事をきっかけとした商談も発生するなど、本業支援の一環として顧客事業者の情報発信にも努めております。

引き続き、営業店に対して、対象先へのモニタリングに併せ、マッチング情報の収集及びデータ整理と効果的な情報活用による取引先の本業支援に向け取組んでまいります。

（３）目標管理・採算管理体制の強化

①　融資案件管理の徹底

当組合では、令和３年４月に、山梨県内５つの経済圏域を軸とした７つの営業エリアを新たに設定し、各エリアの地域性等を加味した目標設定を行ったうえで、各営業店と本部が連携し、エリア目標の達成を重点管理していく態勢といたしました。その後、目標管理体制の強化を目的に令和５年 10 月からはエリア設定の見直しを行い、７つとしていたエリアを４つのエリアに変更し、目標管理を行っております。

従来は営業店毎に貸出金の実行金額や貸出金残高等の目標を設定し、また、融資案件の進捗管理は、営業店毎に本部が一括してその進捗管理を行ってまいりましたが、営業推進態勢の変化を反映させ、基幹店による主体的な目標管理を促すため、四半期毎の目標管理体制とし、エリア毎の案件進捗状況をより詳細に把握するとともに、新たな融資推進戦略を検討するための、業種別や資金使途別の案件情報もデータベースで管理する仕組みを構築いたしました。こうした仕組みにより、資金ニーズを分析し、融資商品を開発するなど、融資増強に活用しております。

②　営業店別採算管理の高度化による収益管理態勢の強化

当組合では、毎期期初に事業計画を策定し、その収益目標を達成するための具体的な取組方針等を標した業務計画を策定しております。令和５年度は、５月に事業計画及び業務計画を策定し、策定後直ちに役職員に通知するとともに、６月に開催した部店長会議にてその概要説明を実施いたしました。そのほか、一般職員向けには、ＴＶ会議システムを活用して説明会を開催し、職員への早期浸透を図ってまいりました。

また、同じく６月には、事業計画を基に算出した「営業店別収益目標額」を各営業店に配賦し、営業店別収益管理を開始しており、営業店では年間収益目標の達成を目指して業務を遂行するとともに、本部では営業店別収益の状況把握、営業店への指導やサポート等、営業店収益管理の実効性確保に取組んでおります。

各営業店が予測する資金シナリオを基に店別の収益シミュレーションを実施し、この結果について、個別店舗毎の乖離要因分析を行っており、こうした収益管理の状況については、ＡＬＭ委員会及びＡＬＭ部会に報告し、進捗状況を管理するとともに、各種会議において収益目標の未達要因の分析や改善策等を協議しております。

引き続き、店舗毎の乖離要因分析及び進捗状況を管理するとともに、収益管理態勢の強化に向け課題や問題点を整理・検討し、収益力向上に取組んでまいります。

『将来を見据えた態勢整備』

（１）業務の見直しと効率化の推進

①　ＩＴ化推進による事務の効率化

ＷＥＢ等を活用した各種業務（相談業務含む）の受付、スマートデバイス（多機能端末）の導入等、ＩＴを活用したサービスの開発・提供など、費用対効果を踏まえたうえで、お客さまの利便性向上に継続して取組んでおります。

令和３年度は、顧客とのコミュニケーション強化策の一環として、ＴＶ会議システムを全営業店の窓口に設置しており、すべての営業担当者が使用する営業支援システム（タブレット端末）にも、ＴＶ会議システムを搭載し、年々多様化するお客さまからのご相談について、スピード感ある対応が可能な体制を構築しております。

また、相続相談に関しては、「相続窓口受付システム」を導入し、これまで各営業店で個別に対応していた相続業務をリモートによる本部集中対応とし、取引の継承に繋げるとともに、営業店事務の合理化・効率化を図っております。専担部署として設置した「相続サポートセンター」（令和５年４月に名称を「けんみん信組お客様サポートセンター」へ改称）では、10 万円超の相続案件を集中対応しており、営業店は原則 10 万円以下の僅少扱いの簡便な相続手続きの対応を行っております。令和４年度は、全相続案件 1,843 件のうち、968 件を対応し、令和５年度は、全相続案件 2,077 件のうち、1,042 件を対応しており、営業店業務の大幅な省力化・効率化が図られております。

そして、令和５年度は、諸届業務を本部集中化する方針とし、「諸届窓口受付システム」の開発をベンダーに委託し、令和５年３月よりシステムテストを兼ねたテスト運用を一部店舗にて開始いたしました。令和５年 10 月より全店にてテスト運用を開始いたしましたが、「お客様サポートセンター」での諸届受付件数の急増を受け、対応店舗を制限し令和６年３月時点では、11 店舗で運用を行っております。今後、全店運用に向けて体制整備を行ってまいります。さらに、令和５年 11 月に新築移転した新昭和支店では、タブレット電子記帳台やセミセルフ型オートキャッシャー等を設置したほか、新紙幣対応に合わせて、磁気修復機能を備えたＡＴＭを設置するなど事務の合理化・効率化に向けて取組んでまいりました。

このほか、令和８年５月の本店・本部ビルの新築に向けて、令和６年２月より本店及び本部各部の一時的な分散移転を開始しており、同年１月より組合内会議体の一部にＷＥＢ開催を導入したほか、同年２月よりワークフロー機能（決裁機能）を搭載したグループウェアを導入し、ペーパレス化を図るとともに、組合内意思決定の迅速化と申請・

回付業務の効率化を図っております。

今後も引き続き、ＩＴを活用したサービスの開発・提供によるＤＸ(デジタルトランスフォーメーション)の流れに乗り遅れることなく、お客さまの利便性向上に向けて取組んでまいります。なお、事務の合理化や効率化に向けたシステム投資にあっては、中長期的な投資計画や予算計画を策定のうえ、検討してまいります。

② 事務合理化の徹底

当組合では、生産性向上に資する施策の立案・実践を目的として組織横断的に「生産性向上ＰＴ」を設置しており、その取組みの一環として、営業店事務の合理化や効率化を図るとともに、事務のシステム化に取組んでまいりました。

令和３年度は、「営業支援システム」「ＴＶ会議システム」「相続窓口受付システム」を導入し、システム連携による事務の効率化と顧客利便性向上を図ってまいりました。また、外部とのデータ送受信をクラウド化したほか、残高が一定額以下の普通・貯蓄預金口座の解約手続きを簡略化（印鑑不要）いたしました。

令和４年度は、電子交換所移行に伴う手形小切手の持ち出しを、営業店で手形小切手の画像データを取得し、イメージ管理システムにより本部へ送信することで、手形小切手の搬送を不要とするなど、事務フローを抜本的に見直しすることにより、大幅な事務の合理化を図りました。

また、融資業務においては、令和４年９月より、営業店で行っていたカードローン更新管理業務及び各種書類作成・発送業務を本部で一手に引き受け、業務の迅速化と合理化を図る一方で、延滞管理に係るコール業務を各営業店に移管し、より一層の延滞改善に取組んでまいりました。

令和５年度は、定期性預金の僚店解約・新約の取扱いを開始するとともに、証書発行方法を見直すなど、事務手続きの簡略化を図っております。

また、11 月には、南西・昭和支店を新築移転統合し、新昭和支店を開設し、事務の合理化・効率化に向けた当組合初導入となる機器（セミセルフ型オートキャッシャー、タブレット電子記帳台など）や設備（相続・諸届受付システム及び相談ブースなど）を設置いたしました。

さらに、営業店窓口係長と本部関係部との意見交換会を定期的に開催しており、令和５年度は 11 月に開催いたしました。

今後も、意見交換会での意見や要望等を基に、事務の合理化・効率化のターゲットとなる事務の特定を的確に行ったうえで、積極的に営業店事務の合理化と効率化、及び事務の負担軽減による生産性の向上を図ってまいります。

本部事務においても、営業店へのサポートに比重を移し、お客さま目線に立った金融サービスの提供に努めてまいります。

（２）組織、店舗戦略の見直し

① 新たな店舗戦略による営業基盤の強化

地域の金融機関としてこれからも地域の事業者や組合員の皆さまを支援していくため

には、本部組織、店舗体制の抜本的な見直しが必要であるとの認識のもと、組織改革や店舗戦略の見直しに取組んでまいりました。

前計画期間においては、個人業務に特化した個人特化店と、フルバンキング機能を備えた統括店を一体で運営するエリア制を導入し、その後、個人特化店 15 店舗の店舗内店舗化を実施するとともに、本店内の店舗内店舗である西支店を本店へ統合いたしました。

令和３年度は、老朽化が懸案事項であった御勅使支店を新築移転し、櫛形支店の店舗内店舗である白根支店との合同店舗を開設したほか、北支店、川上支店、身延支店の３店舗をそれぞれの母店へ店舗内店舗化し、各店舗建物を有人出張所化いたしました。さらに、塩山支店の店舗内店舗である牧丘支店、韮崎支店の店舗内店舗である武川支店の母店統合を実施いたしました。

令和５年度以降の店舗戦略の見直しについては、南西・昭和支店の店舗統合を行い、令和５年 11 月に新たに「昭和支店」として新築移転いたしました。新店舗は、事務のセミセルフ化を取り入れた先進的な店舗とするとともに、お客さまとのコミュニティーをより重視した近代的な店舗となっております。また、同様に塩山・山梨支店の合同店舗化による新築移転を令和７年春の開設を目指して準備作業に取組んでおります。

また、本店・本部ビルの新築を予定しており、次世代に向けたＤＸやＩＴ化に対応した、インフラを備えた県内屈指の最新店舗として、令和８年５月の開店を目指して準備を進めております。

本部組織についても、営業統括部内の法人融資課を法人融資第一課と法人融資第二課の２課制とし、法人融資第一課の専担職員は全営業エリアを対象に、法人融資第二課の専担職員は各エリアの基幹店に常駐させ、各営業店と緊密に連携して、それぞれの機能を活かした融資推進活動を展開してまいりました。

今後も、法人融資課と各営業店との緊密な連携による、お取引先企業へのきめ細かな訪問活動を展開していくとともに、こうした取組みの効果についてＰＤＣＡサイクルによる検証を実施し、更なる組織体制や店舗形態の見直し・再構築、人員の適正化・再配置を検討してまいります。

② 要員配置の適正化による営業力の強化

信用組合の原点である「訪問（対面）営業」を徹底するとともに、お客さまに対してきめ細かな金融サービスを提供し、他行との差別化を図っていくための営業戦力増強の方策の一つとして、女性職員やベテラン職員の活用推進・戦力化に取組んでまいりました。

前計画期間では、人事制度を改正し、準総合職を新設したほか、「人事の基本的考え方」を通知し、このなかで営業力強化に向けた営業人材重点配置の推進を明示したうえで、営業店の営業推進活動を統括する副調査役（営業担当）やこれまでの経験を活かした専任役（営業担当）を配置するとともに、職群変更を選択した女性職員を順次、準総合職群営業係として登用してまいりました。さらに、ベテラン職員を「特別職」として管理職に登用するとともに、専門的な知識やスキルを持つ定年再雇用の嘱託職員を「嘱託エキスパート職」として再登用してまいりました。

令和５年度も引き続き、優秀な若手職員及び女性人材の管理職等、要職への積極登用に努めるとともに、昇格・昇任による処遇面の措置も適宜・適切に対応しております。

【令和６年３月末時点の登用状況】

・30 歳代管理職　　24 名（うち男性 20 名、女性４名）
・女性管理職　　28 名
・役職定年後の正規職員の特別職　16 名
・嘱託エキスパート職　　４名

このほか、令和４年 10 月より、店舗人員の少ない一部店舗において窓口営業時間を変更し、昼休みの導入（５店舗に導入）をしており、少人数での安全かつ効率的な店舗運営、及び業務継続体制の強化を図っております。また、エリア内の各店舗間で基幹店長主導のもと、機動的な職員の相互応援態勢を構築するため、「新エリア制における職員等の相互応援に関する内規」を制定しており、繁忙時や店舗人員が不足した際の営業店間及び本部営業店間の応援を実施しております（令和６年３月末時点の応援件数は、営業店間 73 件、本部・営業店間 92 件）。

今後も、店質やエリアの状況・特性を踏まえた効率的かつ適正な要員配置を実施し、融資獲得やお客さまへの積極的な支援活動の実践により、一層の収益力向上に取組んでまいります。

『信用リスク管理の強化』

（１）取引先実態把握の強化

① 本部、営業店が一体となった取引先管理の徹底

新型コロナウイルス感染症の法律上の位置付けが、５類に移行したことを受け、社会経済活動の正常化が進みつつあり、回復を実感している取引先や、コロナ禍を機に事業の効率化を進め収益性が高まった取引先も出てきているものの、無利子・無担保融資の返済の本格化に加え、各種支援策が期限を迎えるなか、物価高騰や人手不足の問題が深刻さを増し、当組合の主たる取引先である中小規模事業者の皆さま方にとっては、引き続き、厳しい経営環境が続くものと考えております。

安定した資金繰り・利益確保のためには、固定費削減・圧縮、販路拡大による売上確保、各種補助金等活用、人材雇用等の支援が不可欠と考えており、こうした課題に対応していくために、モニタリング情報等を情報マッチングデータの管理システムに集約し、事業者の本業支援に取組んでおります。

令和４年度には、事業者の業績管理の徹底に向けて、決算書徴求の一元管理を開始しており、未徴求先の進捗管理を実施するとともに、モニタリングを一層強化、徹底することで、取引先の変化にいち早く気づき、営業店と本部が情報共有することで早期に取引先の実情に応じた支援策を講じております。

与信額が大きい取引先につきましても、本部の方針が営業店に浸透するよう、ポイン

トを絞った指導やお取引先への同行訪問のほか、経営改善支援や事業再生の専門的スキルを有する融資部融資課サポート担当に集約化し、問題点の解消に向けたアドバイス等を実施することにより、信用状態の変化に機動的に対応できる体制としております。

当組合では、金融円滑化管理方針に則り、中小企業者等に対する金融の円滑化を図るため、平成 26 年度から経営支援先へのモニタリングに取組んでいますが、①令和２年度よりコロナ関連融資実行先を、また②令和４年度よりコロナ禍に起因したプロパー債権条件変更先をモニタリング対象に追加してまいりました。さらに、令和５年度からは、①のコロナ関連融資の返済開始が本格化するなか、返済が懸念される先のモニタリング頻度を増やし、実態把握と経営改善計画策定等債務者の経営改善に向けた取組みへの支援を現場と本部が一体となって強化することにより不良債権発生の未然防止を図ることといたしました。

令和５年度は、新たな不良債権の発生の抑制に向けて期中管理を強化する態勢を整備するとともに、限られた人員で効率的にかつ品質を高めながら期中管理や案件審査ができるよう、稟議支援ツールの提供、営業店内部及び営業店と本部のコミュニケーションを強化しております。具体的には、コロナ資金の返済本格化に伴う資金繰り支援ニーズの高まりに対応するため、返済に懸念がある先を「気になる先リスト」としてリストアップし、原則として月次で売上高や現預金の状況をモニタリングすることで、お取引先の業況把握を通じた、伴走支援融資による借換えや条件変更など資金繰り支援のための信用保証協会との協議の進捗状況を営業店と融資部にて共有し、融資部は営業店をフォローすることといたしました。

しかしながら、同リストによる期中管理について、営業店への浸透に時間を要したことからコロナ資金の返済本格化の影響を吸収しきれず、不良債権比率が前期末比で約１ポイント上昇いたしました。令和６年度は、コロナ資金の返済開始先が大幅に減少する一方、伴走支援融資などコロナ禍対策の支援策が終了するため、全体としての倒産件数が増加する懸念があることから、「気になる先リスト」によるモニタリング対象先をコロナ関連融資先に限らず、他の融資も含む返済懸念先及び現時点では返済懸念が小さい大口債務者にまで拡大することといたしました。こうした措置により、資金繰りの監視にとどまらず、予兆把握のほか様々な切り口から資金需要を把握することを通じて債務者の実態把握を強化してまいります。

また、案件審査の精度を効率的に高めるため、資金使途及び返済可能性ならびに金利設定の適切性の確認を漏れなく確保するテンプレートを制定し、ＷＥＢ研修を経て、営業店にリリースいたしました。

今後も、取引先実態把握の強化を図るとともに、地域経済の健全な代謝に向けた取組みに注力してまいります。

② 経営改善サポート委員会による融資取引先の経営改善策の策定、実施

当組合は経営改善の可能性が高いと認められるお取引先に対して、所管部署である融資部融資課サポート担当及び営業統括部法人融資課が中心となり、外部機関・外部専門家との連携により、きめ細かな経営改善支援及び早期事業再生支援に積極的に取組んで

おります。

中小規模事業者への訪問等を通じた業況モニタリング、同事業者の顧問税理士と連携したキャッシュフロー検証等の財務分析による状況把握を踏まえて、経営改善計画の策定支援を実施しており、毎期期初に経営改善計画策定支援の重点先を選定し、その状況を本部が定期的に確認しております。

アフターコロナを見据えた計画的かつ実効性を踏まえた取引先の継続的な支援に向けて、融資部と営業統括部の連絡調整機関として、「経営改善サポート委員会」を設置しており、令和５年度は同委員会を９回開催しておりますが、経営改善策の策定先として、令和５年度は 33 先を選定し、外部機関・外部専門家（やまなし産業支援機構等）との連携強化を図ったうえで、積極的な支援を実施いたしました。

また、事業承継支援として、事業引継ぎ支援センターを活用した事業承継支援を実施しております。承継者不在の場合は、匿名性を担保しながら組合内ネットワークを活用し情報マッチングに掲載し支援するとともに、Ｍ＆Ａのマッチングサイトを運営する㈱トランビを活用した第三者への承継の提案や、中小企業基盤整備機構のノンネームデータベースへの登録、一括事業譲渡の可能性がない場合は承継資産、人材、取引先等の情報マッチングを実施しております。さらに、融資担当者及び融資営業係を対象として、経営改善計画策定について研修会を開催し、積極的な支援を行える体制構築に努めております。

【令和５年度の経営改善計画策定実績】

・令和５年度の経営改善計画策定実績は、70 先の計画に対し、策定済 12 先、策定中 28 先、着手・協議中３先、未着手 16 先、策定断念 11 先となっております。

今後については、融資部は、営業部店職員が経営改善・事業再生支援の本旨（地域金融機関としての社会的責任の全うと、組合の貸出金ポートフォリオの改善）を十分理解するよう指導を強化するとともに、経営改善計画策定の進捗状況を適切に管理してまいります。こうした措置により、今後も資金繰り支援にとどまらない、事業者の実情に応じた経営改善・事業再生支援が実現できるよう取り組みを強化してまいります。

また、役員もしくは融資部長等と経営者の面談により取引先の経営改善にかける本気度を確認することや、再生可能性に係る組織的検討を行うといった支援先選抜の合理的なプロセスを導入し、引き続き補助金申請支援等本業支援によるＰＬ改善支援や、ＤＤＳ等によるＢＳ改善支援等有効な支援策を提供することにより、経営改善支援の実効性を高めてまいります。

（２）自己査定の精度向上

① 自己査定基準の頻度見直しと債務者区分の適切性の確保

自己査定は債務者モニタリングの最たるものと捉え、実施頻度を増やすことで債務者区分の適正な評価と、これに併せて信用コストの測定精度向上を図り、かつ当組合の財務諸表に与える影響を適時に把握し、管理・統制していく必要があると認識しておりま

す。従来年２回であった自己査定を四半期毎に実施することとし、令和３年度より年４回の資産自己査定を実施しております。

今後も、年４回の自己査定において、お取引先の業績管理に係る資料徴求を徹底し、実態に即した債務者区分の判定を実施してまいります。

② 自己査定に関する知識向上のための研修の充実

営業店担当職員の自己査定に関する知識向上を図り、加えて債務者の状態を適切に判断する能力を身に付けることで、正確な自己査定を実施するとともに、派生的に与信判断能力とリスク管理能力を向上させ、良質資産の増加に寄与することを目的に定期的に研修を実施しております。

令和４年度は、７月、10 月及び令和５年３月にＴＶ会議システムを利用して、計３回の自己査定研修会を実施いたしました。令和５年度は、定期的な研修実施に加えて、債務者区分判定の適切性を確保するため、判定理由を説明するテンプレートを作成いたしました。今後テンプレートのブラッシュアップを実施し、営業店へ活用を促すことで、区分判定における厳格性や先見性の確保に取組んでまいります。

引き続き、担当職員のレベルに応じた内容及び対象者を選定し、定期的な研修会の実施とテンプレート整備などにより、営業店担当職員のスキルアップを図ってまいります。

（３）実質破綻先以下の回収の強化

長期延滞先については、従来同様、個社（者）別に回収方針を策定し、計画的かつ的確な対応を執り、延滞先からの回収に努めております。

また、延滞解消が見込まれ、経営改善等の意欲が強い先につきましては、経営改善計画策定を支援するなど、事業再生に向けた支援に取組んでおります。

令和２年度までの３か年に亘る集中的かつ抜本的な不良債権処理が終了し、令和３年度からは実質破綻先・破綻先の小口債務者の整理・回収を進めております。令和５年度も極力二次ロスを回避しながら、バルクセールによる計画的な不良債権処理を４回実施いたしました。そのうち事業継続を目的とした再生目線での債権売却は、合計 10 先（令和５年９月１先、令和５年 12 月４先、令和６年２月４先、令和６年３月１先）を実施いたしました。なお、債権売却については、令和４年度に引当を充分に実施したうえで対応しております。

今後は、事業再建が見込まれる先については、経営改善計画策定への積極的な関与によるランクアップをもう一方の柱に据え、不良債権の計画的な削減に取組んでまいります。

『ネットワークの活用強化』

（１）関係機関との連携強化

① 他の信用組合との連携による収益力強化、営業体制の向上

当組合では、地域社会の発展と経済の活性化に、より一層貢献することを目的として、都留信用組合と「連携に関する協定」を締結しております。これまでに地域のイベントに合同で参加したほか、業務に関する情報交換や検討会の実施、一部業務の代行等の相

互連携を開始しており、日本銀行での損傷現金引換え業務を受託するなど、更なる連携強化に向けて取組んでおります。

令和４年度は、７月に都留信用組合とＡＴＭ相互利用の覚書を締結し、顧客利便性の向上を図りました。このほか、令和４年４月には、愛知県中央信用組合と店舗戦略の見直し等に係る意見交換会、６月から９月にかけては、ぐんまみらい信用組合、釧路信用組合と不良債権処理に係る情報交換・連携をＷＥＢ会議形式にて実施いたしました。また、11 月には、店舗集約や事務の集中化、人員体制について、愛知県中央信用組合の役員及び関係部長の視察受入れ、令和５年１月には、窓口業務の合理化・効率化として相続事務の本部集中化や諸届事務の合理化について、青森県信用組合の役員及び担当部の部長、部長代理の視察受入れを実施いたしました。

令和５年度は、４月に茨城県信用組合に店舗内店舗先の統合についての情報提供を実施いたしました。５月には「相続窓口受付システム」導入による相続事務の本部集中化について百十四銀行の担当者の視察受入れ、８月には窓口業務の効率化に向けた取組みや店舗統合について釧路信用組合の役員の視察受入れを実施いたしました。また、７月には、セミセルフ型店舗運営及び本店本部建物新築の先行事例先として、ぐんまみらい信用組合、銚子商工信用組合への視察を実施したほか、２月には山梨信用金庫及び甲府信用金庫より依頼を受け、11 月に開設したセミセルフ型店舗（昭和支店）の視察受入れを実施するなど、連携強化を図ってまいりました。

引き続き、都留信用組合との連携協定に基づき、事務の合理化や相互の収益性向上に資する取組み強化策の実施に向け検討していくとともに、県内外の他金融機関を含めた情報交換や意見交換等を積極的に実施してまいります。

② 地域・行政とのネットワーク活用

当組合では、山梨県内の 23 市町村（11 市８町４村）において「認定連携創業支援事業者」と位置付けられ、連携機関会議に参加するなど、産学官と連携した創業相談の対応等を行っているほか、山梨大学客員社会連携コーディネータ制度を積極的に活用し、お客さまの事業に関する相談等を山梨大学へ持込み、課題解決を図ってまいりました。

また、山梨労働局との「働き方改革に関する包括連携協定」、西桂町との「定住促進に向けた連携協定」、公益財団法人産業雇用安定センターとの「中小企業支援に関する連携協定」、山梨県と「地域経済の活性化に係る連携協定」を締結し、それぞれの連携に基づいた活動を実施してまいりました。

さらに、豪雨や地震などの災害による停電等により、店舗機能の停止も想定され、災害時の金融業務維持と、店舗戦略の見直しに伴うお客さまの利便性維持を図るため、「ＡＴＭ機能搭載移動金融車」を導入し、臨時窓口や店外ＡＴＭとして活用しておりますが、台風等による地域停電や災害等の発生時に、山梨県と連携して移動金融車を被災地へ派遣し、電源供給等の支援と被災地の金融支援などを実施するため、令和３年２月に「災害時における移動金融車による電力供給等に関する協定」を締結しております。

令和３年度は、県内中小企業の本業支援・事業再構築支援のための具体的連携・協力体制構築に向け、山梨県中小企業診断士協会と「中小企業・小規模事業者の支援に係る

相互連携協定」を締結したほか、山梨県から県内農業の現状と今後の動向、林業を取り巻く環境、県産材普及に向けた施策についての情報共有を受け、県産材の普及に向けたＰＲ活動を実施するとともに、山梨県ウッドチェンジネットワーク運営委員会に参加するなど、地域・行政との連携を深めてまいりました。

令和４年度は、９月に山梨県と協定を締結し、「やまなしＳＤＧｓ推進プラットフォーム」へ参画し、県が新たに始める『やまなしＳＤＧｓ登録制度』への登録支援やＳＤＧｓの取組みの伴走支援、情報発信を行っております。

令和５年度は、山梨県よろず支援拠点と連携し、キッチンカー開業セミナー、人手不足対策セミナー（介護離職防止編、社内体制・人材育成編、人材採用編、ハラスメント対策編）、消費税インボイス制度セミナー（全６回）、事業承継セミナー（第１部・第２部）下請価格改定対策セミナー（原価管理基礎編・初級編）など各種セミナーを開催し事業者支援に繋げております。

また、当組合主催のけんみん信組経営者クラブ「経営塾」においても、山梨県よろず支援拠点、山梨県庁知事政策局、プロフェッショナル人材戦略拠点、（公財）産業雇用安定センター、事業承継引継ぎ支援センターなどに施策紹介を行っていただくなど積極的な連携・情報発信を行える連携体制をとっております。

さらに、同年７月には身延町と「包括連携協定」を締結いたしました。相互連携と協同による活動を推進することにより、産業振興と地域の一層の活性化、地域活力の創生の実現に向け積極的に貢献してまいります。

今後も、既に連携している商工三団体や、公益財団法人やまなし産業支援機構、山梨県中小企業診断士協会をはじめ、中小企業支援に関する連携協定を締結している日本政策金融公庫甲府支店、山梨県行政書士会等との連携をより一層強化するとともに、地域の中小企業・小規模事業者への支援強化に取組んでまいります。

（２）メディアの有効利用

協同組織金融機関の役割や、当組合の地域貢献のための取組みに関して、マスメディアに積極的にＰＲし広報していくことで、当組合のイメージ向上を図り、顧客からの信頼度を高めるとともに、新たな顧客の獲得など収益力の増強に取組んでおります。

当組合の取組みは地元新聞社をはじめ、マスメディアに取り上げられており、令和３年度は、地元新聞社朝刊に当組合のＳＤＧｓ宣言が取り上げられたほか、コロナ禍により大きな影響を受けている地元飲食業界を応援するため、組合情報誌「ぱーとなーず」にて実施した飲食店紹介や、役職員の昼食時に、定期的に実施している地域の飲食店からテイクアウト弁当を購入する「ランチデー」などの取組みが掲載されました。

令和５年度については、令和４年度に引き続き、ニッキン主催の金融ＩＴフェアＦＩＴ大阪及び東京に職員２名が参加し、相続業務全体のＤＸ化に向けて検討した課題や「相続窓口受付システム」の導入による相続業務の一元管理を実現した状況、及び「諸届窓口受付システム」のプレゼンテーションを行い、当組合の取組みをＰＲいたしました。

さらに、地元新聞社等への事業者の情報提供による事業者支援にも取組んでおり、記事掲載に至った支援事例が３月末までに 20 件となったほか、㈱崎陽軒代表取締役会長を講

師に招いて開催した第３回経営塾（テーマ「真に優れたローカルブランドを目指す」）や経営塾の一環として実施した取引先新工場の見学会などが地元新聞に掲載されました。

今後も、当組合が実施している地域に密着した活動を積極的にＰＲし、当組合のイメージ向上を図るとともに、顧客信頼度向上に繋げてまいります。

『自己資本の充実』

（１）新規融資先開拓や新店舗出店（移転）を活用した出資金増強活動

普通出資金及び組合員の維持・増強は、当組合の健全性、経営基盤を確保していくためにも、継続して取組んでいかなければならない重要な課題であると認識しており、融資残高に比べて出資額が少額な出資者に対しては、十分な説明を行ったうえで、出資金の増額を依頼するとともに、過去に取引が活発にあった先で、現在取引が希薄になっている出資者に対しては、取引の再アプローチによる深耕を図るなど、出資金の流出防止に努めております。

令和４年度には、社内ＬＡＮ上に期末の着地予想額を把握・管理するための、普通出資金管理シートと取組状況集計表を設置し、当該管理シートを活用して、新規加入の促進を図るとともに、脱退予定の把握に努め、自己資本管理の強化を図っております。

令和５年度は、当組合が合併 20 周年の節目を迎えることから、周年記念事業として組合員向けの記念定期預金商品「合併 20 周年記念定期預金」の販売を６月より開始し、合併記念日である令和６年２月 16 日には、営業店と本部の全役職員で、来店されたお客さまに記念品の配布と同時に感謝を伝えるなど、組合員向けのサービス向上により、組合員の維持・増強を図っております。

今後も、普通出資金の増強に努めるとともに、脱退・加入状況を組合内で共有し、自己資本管理に徹底して取組むことで、自己資本の充実を図ってまいります。

（２）大口出資金の整理と対応

当組合では、大口出資先への対応といたしまして、現状維持を基本としつつ、全部脱退及び一部脱退の申出には真摯な対応を行っております。

今後も、取引先の経営改善計画に伴う出資金の減少等を含めて、関係各部と自己資本管理チームが連携のうえ、情報を共有し、自己資本管理に徹底して取組むことで計画的な整理を促進してまいります。

また、出資金譲渡対応につきましては、適正な出資割合を考慮した選定を行い、自己資本の充実に努めてまいります。

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

（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　ガバナンス態勢の強化

ア．経営監視・牽制の適正化

当組合は、コーポレート・ガバナンス態勢の確立を経営の最重要課題の一つとして

位置付け、理事会、監事会による経営監視・牽制が適正に機能する体制としております。

常勤理事は、それぞれの担当業務の内容やリスクを十分理解するとともに、非常勤理事も経営の意思決定の客観性を確保する観点から、自らの役割を認識するなど、理事一人ひとりが自らの役割・責任を果たすことで牽制機能を高めております。

イ．経営の客観性・透明性の向上

経営強化計画の進捗状況の管理・監督、経営戦略や基本方針についての客観的な立場で評価・助言を受け、経営の客観性・透明性を高めるため、全国信用協同組合連合会（以下、「全信組連」という）の経営指導を毎月受けるとともに、年に１回の全国信用組合監査機構の監査を受監し、経営に係る助言を受けております。

② 経営方針の周知

理事長は、毎朝開催している役員部長連絡会（朝会）や主要会議の席での理事長挨拶の内容等を「理事長メッセージ」として組合内ＬＡＮにより全役職員へ配信し、当組合の経営方針等を周知しております。また、監査講評や顧客訪問時においても営業店の職員に対して直接経営方針を伝えております。

さらに、理事長による営業店長との意見交換会（１オン１ミーティング）を開催しておりますが、令和４年 11 月からは、常勤役員と営業店長との意見交換会（１オン５ミーティング）も開催しております。

また、定期的な部店長会議の開催や営業店職員とのタウンミーティングを実施しているほか、常勤役員は随時営業店を訪問し、経営方針や本部の施策を明確に伝達するとともに、営業現場の意見を吸い上げることにより、本部と営業店における共通認識の醸成に努めております。

令和５年度には､組合の将来あるべき姿に向かって職員全員が活気を持って働くため、これまでの経営方針を見直し、新たに地域社会や職員の働きやすさについての目線を組み込み、業務に反映させるべく取組んでおります。

（２）リスク管理の体制の強化のための方策

① ＡＬＭ

組合全体のリスクを統合的に管理するため､「ＡＬＭ委員会」を設置し、総合企画部を統括部署として、各種リスク管理方針・規程に従い信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナル・リスクをはじめ主要なリスク状況を把握するとともに、評価・計測されたリスクについて、毎月開催の「ＡＬＭ委員会」（書面開催を含む）及び「ＡＬＭ部会」にて協議するとともに、収益シミュレーションを実施し、収益性向上に向けた議論を行っております。

また、管理資料の見直しを実施し、よりポイントを絞った議論を行いやすい形に変更し、会議の活性化・効率化に取組んでおります。また、基準金利の見直しが円滑に反映されるよう、毎月ＡＬＭ部会で協議しております。

さらに、「ＡＬＭ委員会」及び「ＡＬＭ部会」を必要に応じて臨時で開催し、迅速かつ機動的な対応を図っており、令和５年度は臨時開催を４回開催し、足下の金利環境変化を受けた対応方針などを協議するなど、リスク管理体制の強化に取組んでおります。

引き続き、ＡＬＭ委員会での議論や協議の実効性をさらに高めるべく、構成メンバーの見直しや協議内容の集約・集中を図るなど会議の運営方法についても随時見直し、リスク管理体制のより一層の強化に取組んでまいります。

② 信用リスク

信用リスクについては、信用リスク管理方針・規程等に基づき、「個社別取組方針」を策定し、定量・定性の両面でモニタリングを強化していくことで、与信先の経営上の問題点の発見・対応に努めております。

また、「信用格付システム」の稼動を機に、「個社別取組方針」を、同システムによる方針策定や実態把握に移行させ、信用格付を実施した先に対するモニタリングや取引方針の検証により信用リスク管理の徹底を図っております。

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

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

今後も引き続き、大口管理（クレジットリミット含む）、業種別管理、個社別の方針策定や実態把握を信用リスク管理の柱として取組むとともに、当組合に与える影響度合いから大口先と準大口先の与信管理を優先し、与信の許容度合いや回収と円滑な与信のバランスを常時協議する態勢を構築してまいります。

ア．クレジットリミット管理の強化

当組合では、特定の大口与信先に対して与信管理を徹底し、与信集中や過度の信用リスクが生じることを未然に防止するため、「クレジットリミット管理規程」及び「クレジットリミット運用基準」を策定しており、半期毎にクレジットリミット対象先を選定したうえで、与信管理の徹底に取組んでおります。

また、クレジットリミット管理規程、運用基準を改正し、クレジットリミット額及びアラームポイントの減額を実施しており、より厳格化した基準のもと、与信管理の徹底に取組んでおります。

さらに、クレジットリミット対象先の管理状況については、理事会・常勤理事会に報告し、経営監視・牽制が適正に機能する態勢としております。なお、令和４年 10 月には、クレジットリミット（限度額）の再定義及び運用の厳格化に基づく規程の一部改訂を実施いたしました。また、令和５年 11 月には、限度額を６億円とした平成 30 年以降の自己資本の減少（不良債権の抜本的処理が主因）を考慮し、限度額を５億円

に引き下げることを含む管理規定の一部改訂を実施いたしました。

今後も、クレジットリミット管理の厳格な運用を実施し、リミットを超過している先については、超過解消に向けた具体的な計画や方針を協議・策定し、信用格付方針と連動した業況管理と与信抑制のための方策や改善上の問題点を常勤理事会等において協議するとともに、本部・営業店と共同で円滑な融資と回収、保全のバランスを図るなど、一層の管理強化に取組んでまいります。

イ．審査会機能の向上

当組合では、大口与信先の基準与信額の遵守状況、決算内容、組合取引状況、業況及び問題点、個別案件の動向等のモニタリング結果を、四半期毎に理事会及び常勤理事会に報告し、与信集中リスクの把握に努めるとともに、貸出金決裁権限基準や審査会内規を改正し、厳格化した基準のもと、大口与信先等に対する取組方針を協議、決定することにより、過度な与信集中の回避に取組んでおります。

さらに、債務者区分が要管理先以下の案件、クレジットリミット超過の案件等については、審査会で取組方針を決定し、信用リスクの低減を図っているほか、営業店に対して審査会への参画を求める手続きを明確化し、営業店長・融資担当者が出席のうえ、個社に対する方針決定や個別案件に対する与信審査を協議する機会を設けて、情報共有並びに態勢強化に取組んでおります。

また、審査会は、原則毎営業日開催しており、円滑な情報共有と迅速な決裁対応を行うことで、信用組合としての強みの発揮に取組んでおります。

引き続き、審査会へ上程・報告する態勢の整備を検討していくほか、大口与信先、要管理先、クレジットリミット超過先に対する取組方針の協議、検証を行い、信用リスクの把握や改善策を検討することで、審査会機能の向上に取組んでまいります。

ウ．信用格付システムの運用

信用リスク管理の高度化のため、不動産担保評価管理システム、自己査定支援システム及び信用格付システムを導入しており、与信取引先の債務者区分の判定や、お客さまの状況に応じた適正な金利設定（プライシング）に活用しております。

また、これらのシステムと連動する融資稟議支援システムの運用を開始したほか、適用金利の妥当性を格付け金利比及び実金比で説明するためのテンプレートを作成するなど、事務の省力化と効率化を図っております。

引き続き、債務者の実態把握に係る指針に基づき、決算書徴求後に速やかに格付作業、取組方針を確定し、適用金利を設定するとともに、格付金利体系の見直しの要否を再度検討するなど、個社の管理強化に努めてまいります。

エ．信用リスクの実態把握のための体制整備

信用リスクについては、潜在的な信用リスクも含めた不良債権の全体像の把握に努めるとともに、不良債権処理の対応方針を検討する態勢としており、全信組連と定期的に開催している「経営改革協議会」の検討結果を踏まえ、処理方針等を決定してお

ります。

また、倒産した与信先に対する原因や取組経緯などを分析したうえで与信審査に活用し、類似事案の未然防止に努めており、営業店に対して与信先のデフォルト分析に基づく管理の強化について周知するとともに、審査会においてデフォルト先の原因分析と取組経緯の検証結果報告を実施することとしております。

令和４年度は、７月にデフォルト分析報告書をリニューアルするとともに、審査会への報告等についての要領を策定しており、総与信額 30 百万円以上かつ未保全額５百万円以上のデフォルト先について審査会へ報告（デフォルト発生から１ヵ月以内を目処）することとし、一層の管理強化と類似事案の未然防止に努めております。なお、令和５年度においては、11 月までに実施した２件のデフォルト分析結果に基づき、貸出金検討時の資金使途確認や返済財源の分析に不足がないよう営業店に改めて指示いたしました。

コロナ禍の影響が長期化するなか、今後、安定的な資金繰りが懸念される事業者も予想されることから、モニタリングによる与信管理を強化してまいります。

③　市場リスク

市場リスクにつきましては、リスク統括部署（総合企画部）がモニタリングを行い、その結果についてＡＬＭ委員会及びＡＬＭ部会を通じて、定期的に常勤理事へ報告し、経営陣がリスク量について適切に評価・判断できる態勢としております。

変動するリスク量及び収益状況を適正に把握し、リスク量を適切にコントロールすることで、安定収益の確保に努めており、市場リスクを伴う取引に際しては、あらかじめ権限・リスク限度・執行手続きなどの市場リスクの管理プロセス及び管理責任を管理規程に定めております。

保有有価証券のリスク管理については、国内債券、転換社債、外国証券、証券投資信託、株式のそれぞれにアラームポイントを設定し、経営体力からみて過大なリスクテイクとならないよう適切な管理を行っており、アラームポイントに抵触した場合には、直ちに担当役員に報告するとともに、ＡＬＭ委員会に報告し、対応策を協議・決定する体制としております。

また、令和５年度の余裕資金運用方針では、引き続き、予防的なアラームポイントの設定により管理をすることと、金利が上昇した場合において運用の一時停止条件とする損失限度額を設定し、保有有価証券のリスク管理をより一層強化しております。足元の金利状況を踏まえ、慎重な運用を行っております。

さらに、市場リスクの管理手法としては、資産・負債全体の市場リスク量をＶａＲ分析によって計測し、自己資本との比較・検証を行っているほか、市場リスク量を一定の範囲内に管理するため、有価証券最大運用枠の遵守やリスク量の随時モニタリングに努めており、リスク量の上限を超えた場合は、速やかに対応策を策定のうえ、ＡＬＭ委員会及びＡＬＭ部会で対応を協議することとしております。

なお、管理手法に則り、令和５年 11 月以降運用を停止しており、令和６年２月には、金利上昇耐性を高めるために、20 年国債の売却を実施しております。

ア．ＡＬＭ手法を活用した余資運用ポートフォリオの構築

ＡＬＭシステムを用いて、ＧＡＰ分析、現在価値分析、ＶａＲ分析などの各種リスク分析を行っており、こうしたＡＬＭ手法をさらに活用し、資産・負債から生み出される収益の変動や、金利等の水準、ボラティリティの動向を踏まえたリスク・リターン分析を実施しております。

また、この結果を、経営陣に対し、ＡＬＭ委員会及びＡＬＭ部会を通じて適切に報告・提案するとともに、分析結果を基に、リスク・リターン戦略等を踏まえた資産運用方針の策定・見直しを協議しており、状況に応じて、適切に運用方針を見直し、リスクに配慮した運用を実施しております。

引き続き、各種ＡＬＭ分析を実施し、金利リスク・信用リスクに十分配慮したうえで、利息収入の積上げを図ってまいります。

イ．ストレステストの実施と検証

予想し得ない金利変化が起きた場合を想定したストレステストを定期的に実施し、当組合の抱える市場リスクが自己資本に対して、どの程度の水準にあるかについて検証しており、適切なリスク管理を行っております。

また、銀行勘定の金利リスク（ＩＲＲＢＢ）に係る新たな枠組みの早期警戒制度の実施等に関する改正を受け、金利水準の変動による資産・負債の経済価値あるいは収益変動リスク（⊿ＥＶＥ・⊿ＮＩＩなど）を月次で算出・分析するとともに、自己資本対比の追加分析を行ったうえで、ＡＬＭ委員会及びＡＬＭ部会に報告し協議を行っております。

今後もこうした取組みを継続し、リスク量の把握に努めるとともに、適切なリスク管理を行ってまいります。

④　流動性リスク

ア．的確な資金ポジションの確保

直面する流動性リスクを適切に管理するため、「流動性リスク管理規程」を制定し、日次や月次で資金の動きをモニタリングする態勢としております。的確な資金ポジションを確保するため、預金、貸出金の状況を適時・適切に把握するとともに、資金繰りリスク管理に係る運用方針のもと、資金調達可能額の管理、流動性ギャップ管理等、流動性維持のための支払準備資産の管理を行っております。

令和３年度末に、流動性リスク管理方針を見直し、通常時・懸念時・顕在化時のボーダーラインを細分化し、流動性確保に向けた態勢強化を図っており、令和５年度は、より細分化し、厳格化した方針のもと流動性リスク管理に取組んでおります。

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

イ．流動性確保を最優先とした実効性のある資金運用

当組合では、ＡＬＭデータを基に「流動性リスク管理表」を作成しており、余裕資

金の把握と最適な資金運用に努めております。引き続き、預金流出を想定しての的確な資金ポジションを確保するとともに、流動性確保を最優先とした実効性のある資金運用を図り、流動性危機時の対応を強化してまいります。

⑤　オペレーショナル・リスク

オペレーショナル・リスクの総合的な管理の重要性に鑑み、受動的に発生する事務リスク、システムリスク、法務リスク、人的リスク、有形資産リスク及び風評リスクに特定し、各リスクについて、各所管部署は、各種方針、規程、マニュアルを遵守させる取組みを強化しており、リスクの極小化及びリスクの顕在化の未然防止に努めております。

これにより、全体のリスク管理の適正性を確保しながら、当該リスクの発生防止と発生時における想定損失額を極小化し、お客さまからの信用・信頼を高め、経営の維持・安定を図っております。

また、事務リスク管理態勢の強化に係る対応として、事務ミスに関して発生原因の分析を行い、常勤理事会へ定期的に報告するとともに、全部店に周知することにより、類似事案の再発防止と事務処理水準の維持・向上、事務ミス発生リスクの極小化（未然防止）に取組んでおります。

事務ミスが発生した場合には、所管部署が損失を最小限にとどめるための指示と解決のための適切な対策を講じることとし、併せて再発防止に関する指導・助言を行うとともに、監査部の監査結果やお客さまからの苦情・相談、事務ミスの報告内容等を取りまとめ、本部で情報を共有化・分析し、営業店毎の個別課題に関する臨店指導を行い事務ミスの極小化を図っております。

引き続き、こうした施策を継続して実施するとともに、各種研修の実施、正確な事務処理の徹底、精査・検印体制の強化、実践的研修等を行い、事務リスク管理態勢の更なる強化を図ってまいります。

（３）法令等遵守の体制の強化のための方策

法令等遵守態勢の整備･強化については､経営方針の最重要課題の一つとして位置付け、コンプライアンス体制を円滑に機能させるため、経営陣主導のもと、組織横断的な枠組みを構築し、本部に統括部署、営業店及び本部各部にコンプライアンス担当者を配置しております。

また、年度毎にコンプライアンス・プログラム（推進計画）を策定し、態勢の整備・強化に向け、推進計画の実行、結果の検証、改善策の実施を繰り返すことにより、実効性の確保に努めております。

引き続き、こうした取組みを継続し、各施策の実施状況の検証や問題点の見直し等、ＰＤＣＡサイクルに基づく評価改善を行ってまいります。また、コンプライアンス統括課職員による臨店等により、営業店への指導とモニタリングを強化し、不祥事件の発生防止策の徹底を図ってまいります。

こうした取組を通して、役職員一丸となってコンプライアンスへの意識を高め、活動しておりましたが、令和５年９月、既に退職した職員がお客さまのローンカードを無断で使

用している事件が発覚いたしました。その事件を受け、調査を実施しましたところ、過去に余罪が存在していたことが判明いたしました。また、当時、少なくとも一部の役員は不祥事件と認識していたにも関わらず、公に不祥事件として処理することなく、監督官庁へ届け出ることをしておりませんでした。

これを受け、当組合では、第三者委員会を設置し、更なる詳細な調査と、組合として早急に対策を講じることといたしました。さらに、特定の役員の影響力が強く行使されること及び相互牽制体制が機能不全に陥ることを防止し、コンプライアンス統括部署の独立性を確保するため、総務人事部の下にあったコンプライアンス統括課を部に昇格させ、同部をコンプライアンス委員会直轄の組織といたしました。

① コンプライアンス委員会の機能強化

コンプライアンス委員会を定期的に開催（令和５年度は８回開催）し、コンプライアンスに抵触する事案の改善対応策・再発防止策の検討のほか、コンプライアンス関連規程･業績評価等についても活発に議論しており､同委員会の機能強化を図っております。

また､法令等遵守態勢や顧客保護管理態勢における事務ミス･苦情等の問題点の整理、原因分析･改善対応策･再発防止策についても同委員会で検討し､職員へ周知しており、より深度ある議論や審議を行うよう取組んでおります。

② マネー・ローンダリング等防止態勢の強化

当組合では､令和４年 11 月から同年 12 月にかけて｢金融庁マネロンターゲット検査｣を受検しており、以降、当該検査における指摘事項に係る改善対応に取組んで参りました。主要な取組みとして、次のことを実施いたしました。

- 令和５年３月末に「リスク評価書｣､「リスク評価書作成手順書」を改訂
- 同年９月末に「基本規程｣､「顧客管理要領｣､「顧客管理方針｣､「顧客受入要領｣､「疑わしい取引届出取扱要領」等の各要領の改訂を実施し、マネロンガイドラインで「対応が求められる事項」への対応
- 「リスク評価書」及び「リスク評価書作成手順書」では、当組合で取扱う商品・サービス個々について、リスクの特定・評価・低減措置を実施し、個別具体的な項目まで細分化
- 「基本規程」では、当組合の組織体制の見直しを実施、経営陣や統括管理責任者、統括管理者、統括管理部門及び所管部門の役割分担を規定し、迅速なマネー・ローンダリング対応が可能となる体制の構築
- 「顧客管理要領」では、取引モニタリング・フィルタリング等､「継続的顧客管理」に係る手順・期中管理等を中心に、顧客取引部門がこれら業務に円滑に取組めるよう格付区分表を規定、リスクランク毎の追加情報の更新・収集・分析・報告・承認手続を明確化
- 顧客情報の更新については、取引時確認等、顧客取引部門による確認を実施しており、対応ができない顧客についてはＤＭ発送（個人・法人)、ＡＴＭ、ポスター、ＨＰ等を利用した告知にも傾注

また、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策への高度化対応として、経営陣の積極的な関与が求められる中、令和５年７月には全国信用組合中央協会主催の「信用組合のマネロン・テロ資金供与及び拡散金融対策態勢整備に関する経営者向け説明会」（ＷＥＢ）に全常勤役員が出席しており、統括管理部門職員についても、同協会主催の研修・説明会には全て参加、他の信用組合のＡＭＬ／ＣＦＴ担当者とも意見交換、情報共有を図っております。さらに、同年 11 月には、統括管理部門主催の「コンプライアンス担当者連絡協議会」（ＷＥＢ）にて担当役員が講師となり、継続的顧客管理に係る概要説明を営業店向けに実施しております。

マネー・ローンダリング・テロ資金供与対策の浸透及び職員の育成面では、これまでに通信講座「マネロン対策講座」を修了した営業店管理職、窓口係長等の職員を対象に検定試験「ＡＭＬ／ＣＦＴスタンダードコース」の受験を実施、当該通信講座につきましては、今後も実施の予定としております。このほか、山梨県信用組合協会主催の外部講師によるＡＭＬ／ＣＦＴ研修も営業店窓口係長を対象に実施しており、外国人取引やＰｅｐｓ等への認識向上を図っております。

令和６年３月を期限とした体制整備の完了については、全項目で対応を完了しております。今後は規程・要領に規定した内容の実効性・有効性への対応検証を行い、マネー・ローンダリング防止対応の更なる強化を図ってまいります。

また、担当役員、関連部署で構成するマネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止に係るプロジェクトチームを立ち上げ、必要な協議を行うとともに、コンプライアンス統括部にＡＭＬ／ＣＦＴオーディター及びオフィサーの資格を保有する職員を配置しております。

さらに、コンプライアンス・プログラムに「マネー・ローンダリング等防止態勢の強化」を盛り込み、コンプライアンス担当者連絡協議会や外部講師によるＷＥＢ研修会の実施、啓発ビデオ研修や理解度テストの実施、コンプライアンス統括部職員の臨店指導などを通じて、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止に対する態勢強化を図っております。

なお、外国送金については、お客さまから徴求した関係書類をイメージ管理システムに登録し、氏名・国籍・送金先国名などにより、検索が可能な状態によるデータ保存を実施しているほか、外国人の取引時確認において、在留期限を管理項目へ新たに追加するなど、態勢強化に取組んでおります。

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

③　リーガルチェック態勢の強化

取扱業務や商品内容の多様化・複雑化が進むなか、お客さまからの信用・信頼を得るためには、取扱業務や商品の法的適合性を確保し、トラブルや訴訟案件の発生を未然に防止することが重要となっております。

このため、コンプライアンス統括課を中心に顧問弁護士とも連携し、「リーガルチェッ

ク規程」に則ったチェックを実施するとともに、新たな法改正や制度改正等に係る情報について、逐次営業店に発信し、リーガルチェック態勢の強化に取組んでおります。

④　コンプライアンス担当者連絡協議会の機能向上

コンプライアンス・プログラムの実効性の向上に努めるため、全部店にコンプライアンス担当者を配置するとともに、全部店における法令等遵守への取組状況の平準化とコンプライアンス・プログラムの進捗状況の確認を目的とした「コンプライアンス担当者連絡協議会」を設置し、定期的に開催しております（令和５年度は２回開催)。令和５年度第２回（３月開催）より、常勤役員が全員出席することで、マネロンに関する継続的顧客管理の重要性及びコンプライアンスの重要性を周知と取り組みの強化を図っております。

営業店等におけるコンプライアンス上の課題や問題点等を調査、分析し、その結果を基に活発な意見交換を実施し、相互理解の場となるよう取組んでおり、同協議会の機能向上に努めてまいります。

（４）経営に対する評価の客観性の確保のための方策

当組合では、理事会の諮問機関として、「経営諮問会議」を設置し、外部有識者より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・ガバナンスの強化を図っており、平成 22 年 12 月に第１回を開催し、令和５年度までに 27 回開催しております。

なお、経営諮問会議は、元大学教授（金融機関ＯＢ)、公認会計士、地元経済界２名に加え、金融機関の役員経験者の計５名の有識者で構成しております。

令和５年度の同会議においては、事業者のＤＸやデジタル化の普及、次世代を担う若年層へのアプローチや人材の確保、組織文化向上を目指す施策の検討、本業支援のための情報提供など、有益な助言や提言をいただき、当組合の経営に反映しております。

このほか、経営に対する評価の客観性を確保するため、全信組連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の評価・助言、経営指導を受けており、経営の客観性・透明性を高めております。

（５）情報開示の充実のための方策

当組合は、「ディスクロージャー・ポリシー（情報開示に関する基本的な考え方)」を制定・公表し、適時適切かつ透明性の高い情報開示を行うとともに、お客さまに、よりわかりやすく開示していくように努めております。

当組合ホームページにつきましても、お客さまの「使いやすさ」と「見やすさ」の向上に努めるとともに、ディスクロージャー誌につきましても、決算期毎に法令で定められた開示内容以外にも積極的な開示を行い、地域貢献に関する情報等、当組合を理解していただくための経営情報を分かりやすく伝えられるように作成し､営業店窓口に備え置くほか、当組合のホームページなどで、広く公開しております。

今後とも、当組合の経営に対する理解を深めていただき、経営の透明性を確保すること

を目的として、迅速かつ充実した経営情報を開示するとともに、積極的な営業活動に取組んでまいります。

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

（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 中小規模事業者等向けの信用供与円滑化計画の進捗状況

令和６年３月期における中小規模事業者向けの貸出残高、及び総資産に占める割合の実績については、以下のとおりです。

【 中小規模事業者向け貸出残高の推移 】

（単位：百万円、%）

	R3/3 月期（計画始期）	R5/3 月期	R6/3 月期			
			計画	実績	計画対比	R3/3 月期比
中小規模事業者向け貸出残高	117,684	122,084	117,988	118,141	153	457
総資産	428,084	422,950	405,753	404,552	△1,200	△23,531
中小規模事業者向け貸出比率	27.49	28.86	29.07	29.20	0.13	1.71

（注）・中小規模事業者向け貸出比率 ＝ 中小規模事業者向け貸出残高 ÷ 総資産
・中小規模事業者向け貸出とは、「協同組合による金融事業に関する法律施行規則」別表第１における「中小企業等」から「個人事業者以外の個人」を除いた先に対する貸出で、かつ次の貸出を除外したもの
政府出資主要法人向け貸出及び特殊法人向け貸出、土地開発公社向け貸出及び地方住宅供給公社向け貸出等、大企業が保有する各種債権又は動産・不動産の流動化スキームに係るＳＰＣ向け貸出、その他金融機能強化法の趣旨に反するような貸出

当組合では、新型コロナウイルス関連融資をはじめ、コロナ禍・アフターコロナを踏まえた貸出推進策として、同感染拡大の影響が比較的少ない業種を選定のうえ、重点的に融資推進を図ってまいりました。令和４年度以降についても、不動産業及び建設業、アパート・太陽光発電設備などの収益物件等を融資増強に向けた対象先と捉え、推進活動を継続したほか、推進対象先を選定の上、資金需要を見据えた集中的なアプローチを行うなど、積極的な推進活動を実践してまいりました。令和５年度は、３年間の無利息期間経過により、ゼロゼロ融資の返済本格化による貸出金残高の大幅な減少が想定されておりましたが、事業者への資金繰り支援に注力し、中小規模事業者向け貸出残高は118,141 百万円となり計画比では 153 百万円､始期比では 457 百万円増加いたしました。

また、同貸出比率は、分子の中小規模事業者向け貸出残高の増加とともに、分母の総資産が計画を大きく下回ったことなどから、29.20%となり、計画を 0.13 ポイント上回り、始期比では 1.71 ポイント上昇いたしました。

中小規模事業者向け貸出残高及び同貸出比率の目標達成は、当組合にとって最大の使命と考えており、引き続き、お取引先の本業支援に注力するとともに、貸出金の増強策を着実に実践し、役職員一体となった推進活動を展開することで、計画目標の達成に向

け取組んでまいります。

② 経営改善支援等取組計画の進捗状況

令和５年度はゼロゼロ融資の返済本格化を見越し、お取引先事業者の資金繰りや業況把握に努め、積極的かつ継続的な支援に取組んでまいりました。そのため、令和６年３月期における経営改善支援等の取組実績は、合計で 577 先となり、計画比＋169 先と大幅に上回るとともに、支援取組率についても 4.39 ポイント計画を上回りました。

今後も引き続き、コンサルティング機能の発揮に努め、外部機関・外部専門家と連携したきめ細かな経営相談、早期事業再生等に取組むとともに、担保・保証に過度に依存しない融資促進等へ積極的に取組んでまいります。

【 経営改善支援等取組み推移 】

（単位：先、%）

	R3/3 月期(計画始期)	R5/3 月期	R6/3 月期			
			計画	実績	計画対比	R3/3 月期比
経営改善支援等取組先数	388	473	408	577	169	189
創業・新事業開拓支援先	26	57	32	60	28	34
経営相談先	189	178	185	230	45	41
早期事業再生支援先	39	102	45	155	110	116
事業承継支援先	3	7	3	3	0	0
担保･保証に過度に依存しない融資推進先	131	129	143	129	△14	△2
期初債務者数	4,594	4,527	4,665	4,394	△271	△200
支援取組率	8.44	10.44	8.74	13.13	4.39	4.69

（注）・期初債務者数とは、「日本標準産業分類」の大分類に準じた業種別区分に基づく「地方公共団体」「雇用・能力開発機構等」「個人（住宅・消費・納税資金等）」を総債務者数から除いた数といたします。
・平成 20 年７月企業支援部（現在の融資部融資課企業サポート担当）設置以降における「経営改善支援等取組先」とは以下の取組先といたします。
（１）創業・新事業開拓支援先
信用保証協会保証付「起業家支援融資」を取扱った先、新事業展開をサポートする先
（２）経営相談先
経営改善指導に係る助言等を継続的に行っている先
（３）早期事業再生支援先
経営改善計画の策定を支援し継続してフォローしている先、中小企業活性化協議会と連携して事業再生を継続して支援している先
（４）事業承継支援先
事業承継に係る相談に対し相談等を行った先
（５）担保・保証に過度に依存しない融資促進先
資金繰りの円滑化に向け ABL 手法の活用を行った先、売掛金見合い無担保融資「ネットワークローン」の取組みを行った先

（２）中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策

① 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

信用供与態勢の充実・強化に向けて、役職員が一丸となり、信用組合の原点に回帰し

た「足で稼ぐ」営業活動を積極的に展開し、中小規模事業者等のお客さまへの訪問営業を徹底しております。

また、総合相談センターを中心に成長分野への貸出推進に向けた取組み、外部機関との連携、及びコンサルティング機能の発揮による金融面での支援に取組むとともに、経営改善や事業再生等支援を必要とするお客さまに対しては、融資部融資課内の企業サポート担当職員が、実際にお客さまを訪問し、経営の課題等について解決に向けた協議を行っております。

このうち、経営改善計画の策定を要するお客さまに対しましては、当該部署が再生支援のノウハウを活かし、必要により外部の専門家とも連携しつつ、同計画の策定をサポートしております。

加えて、このような取組みに対応するには、職員のスキルアップ（営業力、提案力、コンサルティング能力等）が必要であることから、ＯＪＴや外部機関・外部専門家による研修を実施し、更なる人材育成に積極的に取組んでおり、融資担当者及び役席者の審査・管理能力等のスキルアップを目的に、全国信用組合中央協会や山梨県信用組合協会が主催する研修会に積極的に職員を派遣しております。

また、研修等を通じて職員のレベルアップに努めておりますが、戦力化のための人材育成については不足しており、外部機関・外部専門家と連携した人材育成が必要と認識しております。

今後も、外部機関・外部専門家と連携し、全店に導入しておりますＴＶ会議システムを活用した研修等を開催し、企業の強みの掘り起こしや収益確保の方策等、お取引先の状況把握に長けた人材の育成に努めるとともに、研修後のフォローアップ方法も検討し、業務への浸透を図ってまいります。

なお、貸出残高はもとより、中小規模事業者向け貸出残高については、営業統括部が計数目標管理を行っており、適時適切なフォローアップを実施して計画の達成状況把握に努めております。

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

ア．動産担保融資への取組強化

動産担保融資への取組みにつきましては、太陽光発電設備のガイドラインを作成し、太陽光発電設備の動産担保等の設定を行うなど積極的に対応するとともに、本部主導で在庫や売掛債権を担保とした動産担保融資の取扱いを指導し、営業店での活用を進めてまいりました。

また、知的財産の活用につきましては、特許庁主催の「知財金融シンポジウム」への参加や「知財ビジネス評価書作成支援」の公募情報を営業店に通知し活用を促すとともに、やまなし産業支援機構知財総合支援窓口事業を活用し、知財専門家（弁理士）派遣サポートなどを行っており、知的財産を活かした担保又は保証に過度に依存しない融資の促進等に取組んでおります。

今後も、外部機関・外部専門家とも連携しながら、営業担当者が営業の一環として

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

イ．経営者保証ガイドラインを踏まえた融資への取組み

経営者保証に関するガイドライン、同ガイドラインの特則につきましては、「経営者保証に関するガイドラインの適用マニュアル」を策定し、各営業店の管理職及び営業担当者全員を対象に説明会を開催し周知徹底を図っております。

令和４年 12 月、経済産業省・金融庁・財務省から「経営者保証改革プログラム」が公表され、令和５年４月から改正監督指針が適用されたことを受け、当組合では、事業性融資における経営者保証については一律的・機械的に取得することなく、お客さまの状況に応じて、保証契約の必要性を十分に検討するとともに、経営者保証をいただく場合には、その理由や範囲等について丁寧に説明し、お客さまにご理解・ご納得をいただけるように努めてまいります。また、丁寧な説明を確保するため、説明記録を貸出実行の都度作成することといたしました。

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

農業、医療介護福祉、環境分野等は市場拡大が期待される分野であり、地域経済の活性化に資するものであるとの認識のもと、各分野に対する商品開発に取組むとともに、当該商品の利用促進を図ってまいりました。

今後も、各商品のＰＲを強化するとともに、地道な訪問活動による情報収集やニーズの掘り起こし、お客さまにとって最適なソリューションの提供、きめ細かな金融サービスの展開により推進を図っていくほか、お客さまの利便性向上の観点から商品自体の見直しについても検討してまいります。

ア．農業分野における推進方策

農業分野に関しては、同分野に特化した商品「けんみん信組 農業被害対策融資」、「けんみん信組 アグリサポート融資」、「アグリソーラーローン」等のほか、山梨県、長野県及び両県の農業信用基金協会、農林水産長期金融協会と契約を締結し、「山梨県農業近代化資金」及び「長野県農業近代化資金」の取扱いを開始しており、農業地域の店舗を中心にご利用いただいております。

山梨県の果実生産は重要な地域資源であり、葡萄や桃をはじめとした競争力のある農産物が多く、農業分野への信用供与の充実が、地域経済の活性化に繋がるものと考えております。

引き続き、今後成長が期待される分野の一つとして位置付け、推進してまいります。

また、農業の６次産業化や農商工連携の推進に伴い、農業も農業生産法人化がさらに進展していくものと考えており、山梨県中小企業団体中央会に設置されている「やまなし６次産業化サポートセンター」とも緊密に連携するなかで、事業性を十分に勘案したアドバイスを行いつつ、農業生産法人向けの支援強化に取組み、資金供給に結び付けてまいります。

イ．医療介護福祉分野における推進方策

医療分野に関しては、同分野に特化した商品（「めでぃかるパートナーズ」）を販売し、山梨県医師会報などへの広告掲載により推進を図っております。

山梨県は、高齢化が急速に進展しており、医療・介護・福祉に関する施設、サービスに対する需要は、今後もさらに高まるものと認識しております。

令和３年度に、「ふじのくに先端医療総合特区地域協議会」へ加盟し、同協議会の指定金融機関として、医療分野への積極的な資金供給に努めており、令和４年４月から利用可能となった利子補給制度などを活用し、医療介護福祉分野の企業訪問活動を実施するとともに、医療介護福祉に関する融資が円滑に行えるよう、関係団体とのネットワークを活用しながら積極的な金融支援に取組んでまいります。

ウ．環境分野における推進方策

環境分野に関しては、事業者向けの「けんみん信組 エコサポート融資」、個人向けの「エコ住宅ローン」等を販売し、推進を図っております。

令和３年度に、ＳＤＧｓへの取組みの一環として「山梨県木造木質化資金」の取扱いを開始しており、環境分野への貢献を意識した取組みとして、新規開拓・ＰＲのツールとして推進を図っております。また、令和４年度は経済産業省資源エネルギー庁管轄の「省エネルギー設備投資に係る利子補給金」活用に向け、利子補給制度が利用可能となる指定金融機関への登録申請を行っております。さらに、山梨県と協定を締結し「やまなしＳＤＧｓ推進プラットフォーム」へ参画を行い、今後は事業者のＳＤＧｓ登録制度への登録支援やＳＤＧｓの取組みの伴走支援、情報発信を実施していきます。

環境問題に対する関心の高まりに加え、省エネ対策や再生可能エネルギーに対する関心が高くなっており、引き続き、これらの商品の利用促進に取組むとともに、お客さまのニーズを踏まえた新たな関連商品の開発・検討を進めてまいります。

（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

新規顧客創造（各業界団体との交流、商工会との連携拡大、独自商品の充実、ハンズオン支援、ニーズにあった商品開発等）に向け、総合相談センター（令和６年５月に「営業統括部コンサルティング営業課に改称」）では、「山梨県中小企業経営革新サポートプラットフォーム」のネットワークの活用や関係機関との個別連携により、各機関等との創業・新事業支援のための連携協力に取組んでおり、各関係機関が開催する創業者向けのセミナーや相談会等の情報を取得し、営業店を通じてお客さまに情報提供を行っております。

中小規模事業者向けの国や県の補助制度につきましても、関東経済産業局や山梨県産業労働部等と連携し、お客さまからの補助金活用相談への対応や補助金申請へのサポートに取組んでおります。

また、山梨県中小企業団体中央会、山梨県よろず支援拠点、甲府商工会議所等の各団体が主催する説明会・会議に出席し、情報収集に努めるとともに、創業・起業を対象にした山梨県信用保証協会の保証制度「エール」をはじめ、女性起業家を対象とした「エール・ウーマン」「エール・ステップ」、山梨県や各市町村が実施している起業支援事業等に参画・活用しながら、新規貸出先の開拓推進に取組んでおります。

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

さらに、相談対応や営業店情報の集約、各関係機関との連携協力のなかで把握した情報などを基に、独自商品の充実等にも取組み、新たなお客さまの獲得に努めるとともに、補助金申請につきましても、外部機関や外部専門家等の協力を得ながら、お客さまや職員に対する説明会の開催や補助金の申請支援を強化してまいります。

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

また、市町村総合戦略の「しごと創生」の一つの柱となる創業支援に関する市町村との連携においては、各市町村の認定計画に基づき、各営業店及び総合相談センターで創業相談を実施するとともに、市町村が開催する創業等の個別相談会に職員を派遣して相談対応を実施するなど、様々な対応を行っております。

さらに、「公益財団法人 産業雇用安定センター」と連携協定を締結し、人材不足に悩む事業者を支援する態勢を構築しており、これを積極的に活用し、求職者と企業側のマッチングを図っていくことで、地域経済の活性化に繋げております。

今後も関係営業店及び各市町村と連携した創業融資相談を積極的に実施するとともに、中小規模事業者への支援など地域密着型の金融機関としての特性を活かして、地域のまち・ひと・しごと創生に取組み、地域経済の活性化の一助となるよう推進を図ってまいります。

地域経済の発展なくして、当組合の発展はなく、地域の経済活動や産業活動を金融面から支えるべく、総合相談センターを中心に積極的に取組んでまいります。

② 経営に関する相談その他の取引先（個人事業主を含む）の企業に対する支援に係る機能の強化のための方策

取引先企業に対する定期的なモニタリング実施により、お取引先が抱える経営課題をいち早く察知し、早期解決によるお取引先の財務状況の改善に努めております。

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

機関として外部機関・外部専門家との連携により中小規模事業者の経営改善支援への取組強化を図るため、各行政機関が個別に実施する各種支援策の有効活用に取組んでおります。

令和３年度には、山梨県中小企業診断士協会と連携協定を締結し、同協会との連携のもと、事業再構築補助金の計画策定支援に取組むなど、補助金や専門家派遣等の利用促進に向けて取組んでおります。

令和４年度は、６月に山梨県中小企業活性化協議会と連携し、各営業店へ出向いて、融資担当者へ同協議会の支援メニューを紹介したほか、10 月には山梨県事業引継ぎセンター、山梨県よろず支援拠点、山梨県中小企業活性化協議会、山梨県プロフェッショナル人材の４機関による融資営業係向け説明会を開催しております。また、甲府財務事務所が主催する「金融機関職員向け事業者支援活動オンライン研修」に参加し、全６回にわたって実施された、各支援機関の事業者支援策についての説明や事例等を組合内に配信いたしました。また、全 18 回に亘って開催されている関東財務局主催の「本業支援スキルアップ勉強会」へも参加し、事業者支援に向けた取組強化を図っております。

令和５年度は、山梨県の「豊かさ共創スリーアップ推進協議会」へ参画いたしました。また、特に若手営業担当者を対象として実例を題材とした研修を開催したほか、事業者支援に関する知識・スキルの底上げを目的として、関東財務局の配信する「事業者支援スキルアップセミナー」を活用し、支援スキルの強化を図っております。

引き続き、各種補助金や専門家派遣等の支援事業の活用を営業店へ周知するとともに、申請支援や利用促進に積極的に取組み、認定支援機関としてのきめ細かなコンサルティング機能の発揮に取組んでまいります。

③　早期の事業再生に資する方策

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

令和４年５月に実効性の高い効果的な経営改善支援体制の構築と、経営改善計画策定における外部機関・外部専門家による支援強化、営業店と本部が連携強化に向け、「経営改善計画策定・管理に関する要領」を制定し、経営改善支援活動における管理体制の強化を図っております。

今後も、中小規模事業者への訪問等を通じた業況モニタリング、同事業者の顧問税理士と連携したキャッシュフロー検証等などの財務分析による状況把握を踏まえて、経営改善計画の策定支援を実施してまいります。また、経営方針として、新型コロナウイルス感染症の影響拡大による事業者の資金繰り支援や条件変更等の対応を迅速かつ真摯に実施してまいります。

引き続き、中小規模事業者への支援を強化するため、本部と営業店の間で定期的な意見交換等を行い、緊密な連携と意思疎通により実効性の高い効果的な経営改善支援体制を構築し、中小企業診断士・税理士・外部支援機関等との緊密な連携を図ることで認定支援機関としての活動を強化してまいります。

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

事業承継の問題は、当組合のお取引先であります中小規模事業者にとって喫緊の課題となっており、積極的に取組む必要があると認識しております。

このため、総合相談センターでは、営業店からの依頼に基づく訪問相談などによる対応のほか、「山梨県中小企業経営革新サポートプラットフォーム」のネットワークを活かし、関係機関等（＊）と連携し、これらの団体が実施する事業承継関係の各事業に積極的に協力するなかで、お客さまへの情報提供や専門家による無料相談会等の斡旋などに取組んでおります。

（＊）やまなし産業支援機構、山梨県中小企業団体中央会、県内２つの商工会議所、山梨県商工会連合会及び県下 22 の商工会

このほか、業務提携契約を締結している㈱トランビによる第三者への承継提案も検討するとともに、廃業も視野に入れているお取引先には、やまなし産業支援機構と連携した善後策やM＆Ａによる対応も視野に取組んでまいります。

６．剰余金処分の方針

令和６年３月期決算は、当期純利益 415 百万円を計上したものの、配当可能剰余金が確保できなかったことから、誠に遺憾ながら、引き続き出資金配当は無配とさせていただきました。

今後につきましては、次の３か年計画である「第６次経営強化計画」のもと、収益力の強化と将来を見据えた態勢整備に取組むことで、恒常的な利益確保に努め、繰越損失の早期解消と優先出資に対する所定の配当の実現を目指すとともに、内部留保の蓄積による優先出資の消却財源確保に、総力を挙げて取組んでまいります。

７．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の進捗状況

（１）経営管理に係る体制

①　経営強化計画の確実な履行の確保

経営強化計画の進捗状況につきましては、「経営強化計画等進捗管理委員会」を毎月開催し、施策の実施状況を管理しております。

同委員会では、計画の進捗状況の確認及び実行された施策の検証・チェックを行うとともに、必要に応じて改善策等を協議する体制としており、経営強化計画の進捗に遅延が生じるおそれがある場合は、その対応について協議し、役職員が一体となって計画達成に向けて取組んでおります。

また、同委員会では、①各エリアの基幹店長との会議における活動状況及び本部の指導報告、②委員会において出された改善対応策や役員からの指示事項については、所管部署より、その対応状況・改善策の取組状況等を次回以降の委員会における協議項目として説明・報告することを必須として、継続して委員全体で協議、③確実にトレースを行う枠組みとして、「施策への取組み」－「進捗協議」－「改善策検討」－「施策・改善策への取組み」といったＰＤＣＡサイクル等を実践しており、会議の概要は全営業店長

に開示し、情報の共有化に努めております。

今後も参加メンバーや会議運営のあり方など、随時見直しを行い、会議の実効性確保に努めてまいります。

② 内部監査体制の充実

理事会は「内部監査基本方針」を制定するとともに、内部監査部署である監査部を理事会直轄の組織として、その独立性を確保しております。監査部は、当方針に基づく内部監査を通じて、各部店における内部管理態勢、法令等遵守態勢、顧客保護等管理態勢及びリスク管理態勢の有効性を評価し、監査結果を理事会に報告しております。また、内部監査を通じて発見された問題点については、指摘だけに留まらず、被監査部門及び関連所管部に改善に向けた提言を行っております。

また、営業店の内部監査により発見された問題点等について、「事務改善・監査報告協議会」を開催し、本部関連部署と問題点等の共有化を図り、改善対応策策定の提言を行い、本部関連部署の改善対応結果について監査部に報告する態勢としております。加えて、監査部では内部監査指摘について、フォローアップ検証による問題点に対しての改善へ向けた取組み状況の確認を行っております。

こうした内部監査体制を継続し、ＰＤＣＡサイクルの実践による内部監査を実施することにより、内部監査機能の更なる充実に取組んでまいります。

③ 苦情処理、紛争解決措置

「金融分野における裁判外紛争解決制度（金融ＡＤＲ制度）」の創設に伴い、なお一層の顧客保護の充実及び金融商品・サービスに対する顧客の信頼性向上を目的として、内部管理態勢を整備するとともに、顧客サポートに関する規程・マニュアル等を制定しております。

当組合との取引に関する苦情等については、当組合のほか、山梨地区しんくみ苦情等相談所、しんくみ相談所をはじめとする他機関でも受け付けることとしており、お客さまからの苦情等は、事情・事実関係を調査するとともに、必要に応じ関係部署との連携を図り、公正・迅速・誠実に対応し、解決に努めております。

なお、当組合の苦情処理措置・紛争解決措置等の概要は、当組合ホームページに公表しております。

（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、「４．（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