

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況 (平成17年4月～平成19年3月)

- 当金庫は、平成17年8月「地域密着型金融の推進計画」を策定・公表しています。これは、平成17年3月に金融庁から公表された「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」に基づき、重点強化期間(平成17～18年度)内における、事業再生・中小企業金融の円滑化、経営力の強化、地域の利用者の利便性向上(以下「主要項目」という。)を図るための取組み内容を取りまとめているものです。
- 重点強化期間の2年が経過しました。この間、策定した計画の実効性ある取組みは、金融を通じての地域貢献に繋がることはもとより、当金庫のビジネスモデルの高度化と収益基盤の強化に資するものとの認識に立ち、実施スケジュールに沿った着実な実施に取り組んでまいりました。
- 今般、平成17年4月～平成19年3月まで(平成17年度～18年度)の進捗状況を取りまとめましたので、以下の通り「要約」として公表いたします。ご覧いただければ当金庫の姿勢や取組みの状況がご理解いただけるものと思います。
- 当金庫は、金融のことだけでなく、どんなことでもお気軽に相談していただける「よろず相談所」「地域の交番所」をめざすとともに、健全経営の維持向上に努め、地域のみなさまにとってなくてはならない信用金庫を目指し、一層の努力をしております。

平成19年5月

主要項目の進捗状況

・事業再生・中小企業金融の円滑化

「企業情報管理システム」の充実に向けた取組みは計画通り進捗し、同システムに集積された企業情報を活用した政府系金融機関との協調融資や「中小企業技術評価制度」の利用促進等による創業・新事業支援への取組みについても一定の成果を得ています。今後は同評価制度の紹介に加え「技術評価プロジェクト」に参画し、企業と一体となった取組みに努めてまいります。

顧客保護の観点から「説明態勢の実効性確保」「優越的地位の濫用防止」等の取組み強化については規定・マニュアル改定や「しおり」等の活用・モニタリングおよび「自店・自己チェック」等、実効性の確保に努めています。

ビジネスモデルを“よろず相談信用金庫の実践”として、お取引先の「問題解決に向けた提案」「付加価値の高いサービスの提供」等、「課題解決・提案型ビジネス」を目指し、「事業所融資推進実務研修会」を実施した結果、一定の成果は得られたと評価しています。

・経営力の強化

不祥事件発生を受け「内部管理態勢強化特別委員会」を設置する等、相互牽制機能と内部管理体制整備強化に努め、業務改善計画の実効性確保に向けて取り組んでいます。最低所要自己資本比率8%を許容リスク量として設定、金利リスクは99パーセントマイル値で試算する等パーゼル で求められる統合リスク管理に着手のほか信用リスクアセット算出についても体制を整備しています。

収益力強化に向けた「小口多数取引」は、推進態勢整備により、スコアリングモデル商品・小口個人ローン商品等に一定の成果が得られたと評価しています。

10回目となる「顧客アンケート」を実施し、寄せられた意見を業務運営に取入れるなど「顧客満足度の向上」に努めています。

・地域の利用者の利便性向上

「顧客アンケート」の要望・意見等を参考に、各種手数料の無料化を実施しました。また、ディスクロージャー誌等による情報開示は、アンケート結果でも概ね分かりやすいとの評価を得ています。

当金庫発祥地の朝来市生野町において、産官学連携のもと進めている鉱山遺構の観光事業化計画(「鉱石の道」プロジェクト)にコンソーシアムの一員として参画し地元金融機関としての役割を果たしています。

創業80周年記念事業の一環として、優遇金利商品(定期預金「感謝80」、少子化対応住宅ローン・定期預金等)を販売、顧客満足度向上に努めました。

個別項目毎の具体的取組策と進捗状況

【 1. 事業再生・中小企業金融の円滑化 】

項 目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
1. 創業・新事業支援機能等の強化					
(1)融資審査能力(「目利き」能力)の向上	<p>審査部組織を改編、事業所先を審査対象とする審査第一課を増員し稟議段階でのOJTの充実を図ります。</p> <p>「企業概要カード」や「情報収集履歴」の情報収集レベルの向上に向け、主たる業種毎に「収集項目リスト」を作成し、効果的な取引先情報の収集に努めます。収集した情報を通じて企業特性や「強み・弱み」を把握し、今後の事業展開の可能性等を融資判断に活用、融資審査能力の向上に努めます。</p> <p>「企業情報管理システム」の運用をMOディスクからサーバーシステムに移行し、本部からのアクセスを可能とすることにより情報の共有化を図ります。</p> <p>「企業概要カード」の作成については、17・18年270先増加の1,500先を目標とします。</p>	<p>審査部組織の改編</p> <p>業種別「収集項目リスト」の作成</p> <p>企業情報の収集・活用に関する実務研修会の実施</p> <p>「企業概要カード」の追加作成(目標130先、累計1,357先)</p>	<p>企業情報の収集・活用に関する実務研修会の実施</p> <p>「企業概要カード」の追加作成(目標143先、累計1,500先)</p> <p>17年度の取組み効果を見極めながら追加施策の検討</p>	<p>17年7月、審査部組織を改編、事業所先を審査対象とする審査第一課を増員し体制整備を行いました。</p> <p>17年9月、主たる業種毎のヒアリング用「収集項目リスト」を作成、融資推進部臨店時に活用状況のチェックとともにOJTを実施しました。</p> <p>17年11月、「企業情報管理システム」をクライアントサーバー化し、情報の共有化に活用しています。</p> <p>「企業概要カード」や「情報収集履歴」の内容充実に向け、融資推進部が臨店指導しているほか審査部が稟議段階でOJTを継続実施しています。</p> <p>「企業概要カード」の追加作成(17・18年度目標273先、実績320先)、延べ1,547先作成し、目標1,500先を達成しました。</p> <p>18年度支店長・事業所担当渉外役席を対象とした「事業所融資推進実務研修会」を延べ11日間開催。外部講師により、経営改善案を「提案書」として作成する実務研修を実施(対象:支店長および事業所担当渉外役席54名)しました。</p>	<p>「企業概要カード」や「情報収集履歴」の内容充実に向け、融資推進部が臨店指導しているほか審査部が稟議段階でOJTを実施しています。</p> <p>「企業概要カード」44先を作成しました。</p> <p>支店長・事業所担当渉外役席を対象とした「事業所融資推進実務研修会」を延べ7日間開催。外部講師による、経営改善案を「提案書」として作成する実務研修を実施(支店長および事業所担当渉外役席54名)しました。</p>
(2)起業・事業展開に資する情報提供と支援機能の強化	<p>「ひょうご中小企業技術評価制度」の活用を促進するため「(財)ひょうご産業活性化センター」と連携し、リストアップした事業所を対象に企業向け「同センターの活用概要説明会」を開催し、17年度中に10社の評価取得を目指します。(2年間では、25社の評価取得)</p> <p>「東播磨中小企業支援センター」のコーディネーターを講師とする内部研修を実施します。</p> <p>「東播磨新産業技術交流研究会」に参画し情報収集に努めます。</p> <p>公表されている新会社情報、商工会議所等の新入会員情報、訪問時の独立開業情報等を収集し、将来性のある案件の発掘・モニタリングに努めます。</p>	<p>営業店に対して「ひょうご中小企業技術評価制度」の概要説明と対象事業所をリストアップし、評価制度の活用と支援融資の推進を図る。</p> <p>企業向け「ひょうご産業活性化センター」の活用概要説明会の実施</p> <p>中小企業支援センターによる内部研修会実施</p> <p>「東播磨新産業技術交流研究会」に参画</p>	<p>「東播磨新産業技術交流研究会」に参画</p> <p>企業向け「ひょうご産業活性化センター」の活用概要説明会の実施</p> <p>18年度中に「ひょうご中小企業技術評価制度」の評価取得を8社確保し、2年間で25社の取得に取組む。</p>	<p>東播磨県民局主催の「東播磨新産業技術研究会」に参画、参加企業と意見交換や情報提供を行うとともに有益情報を営業店に紹介しています。</p> <p>17年9月、営業店長・本部関係部署を対象とした「(財)ひょうご産業活性化センター」による技術評価に関する研修会を実施しました。</p> <p>17年11月・18年2、12月、同センターによる「ひょうご中小企業技術評価制度」の企業向け説明会を実施(参加企業210社 228名)しました。</p> <p>17・18年度、技術評価申込み25社、うち9社に融資実行しました。</p>	<p>18年11月、東播磨ものづくり交流会のホームページ(起業・事業展開に関する専門情報を開示している)とリンクし、企業に対して産官学情報の入手ツールを提供しています。</p> <p>18年12月、「(財)ひょうご産業活性化センター」による「ひょうご中小企業技術評価制度」の企業向け説明会を実施(参加企業77社 91名)しました。</p> <p>技術評価申込み3社、技術評価利用先3社に融資実行しました。</p>

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
				<ul style="list-style-type: none"> 公表されている新設会社情報を「新設会社情報管理ソフト」に定期的に掲載、営業店・本部の情報共有化と新規開拓のツールとして活用しています。 18年11月、東播磨ものづくり交流会のホームページ(起業・事業展開に関する情報を開示)とリンクし、企業に対して産官学情報の入手ツールを提供しています。 	
1. 創業・新事業支援機能等の強化					
3) 政府系金融機関等との情報共有、協調融資等の連携強化	<ul style="list-style-type: none"> 創業・新事業等の情報収集に努め、具体的案件については必要に応じて政府系金融機関と連携し活用を提案します。 国民生活金融公庫とは、協力関係をベースに協調融資も一定の実績を確保しており、引続き連携を強化します。またその他政府系金融機関等との連携強化にも取組めます。 協調融資先、創業・新事業支援融資先について「企業概要カード」「情報収集履歴」等を活用し、事後モニタリングすることにより支援体制を強化します。 政府系金融機関との協調融資(17年度 実行目標25件)、創業・新事業資金(17年度 実行目標100件、うち「創業支援特別融資」45件)に取組めます。 	<ul style="list-style-type: none"> 政府系金融機関との連携強化のため、定期訪問にて情報交換を実施する。 「融資スキルアップ研修会」「実務研修会」を定期的実施し、政府系金融機関との協調融資等の成功事例を紹介し一層の推進を図る。 政府系金融機関との協調融資(17年度 実行目標25件) 創業・新事業資金(17年度 実行目標100件、うち「創業支援特別融資」45件) 	<ul style="list-style-type: none"> 政府系金融機関への定期訪問による情報交換の継続 「融資スキルアップ研修会」「実務研修会」を定期的実施し、政府系金融機関との協調融資等の成功事例を紹介し一層の推進を図る。 政府系金融機関との協調融資、創業・新事業資金の継続推進(18年度目標25件) 創業・新事業資金(18年度実行目標100件うち「創業支援特別融資」45件) 	<ul style="list-style-type: none"> 17年9月、役員対象の「地域密着型金融推進計画」土曜研修会にて、国民生活金融公庫姫路支店が作成した当金庫との協調融資に関する「具体的なレバン事例」を紹介しました。 18年2、7月、支店長・渉外担当対象の「融資スキルアップ研修会」において、国民生活金融公庫・姫路支店長を講師とする「公庫の概要と協調融資事例」並びに「国民生活金融公庫の活用」についての勉強会を4回開催しました。 17・18年度、政府系金融機関との協調融資実績は、実行目標50件に対して実績40件 1,185百万円(内訳、国民生活金融公庫 37件 785百万円 うちつなぎ融資6件 152百万円、中小企業金融公庫 2件 150百万円 うちつなぎ融資1件 100百万円、中小企業金融公庫・商工中金・当金庫との3行協調融資1件 250百万円)融資実行しました。 政府系金融機関との「協調融資先」については、「企業概要カード」を作成し、「企業情報収集履歴」で事後モニタリングを実施しています。 17・18年度、創業・新事業融資(実行目標200件 実績 143件)うち「創業支援特別融資」(実行目標90件 実績 68件)実行しました。 18年10月、福崎町商工会主催の創業塾にて当庫の創業支援融資等について説明 参加者 3名より「創業支援特別融資」申込がありました。 18年11月、高砂商工会議所青年部主催のベンチャー・イン・サロンの創業者 体験発表の助言者として参加しました。 	<ul style="list-style-type: none"> 18年10月、福崎町商工会主催の創業塾にて当庫の創業支援融資等について説明 参加者 3名より「創業支援特別融資」申込がありました。 18年11月、高砂商工会議所青年部主催のベンチャー・イン・サロンの創業者 体験発表の助言者として参加しました。 政府系金融機関との協調融資は、年間実行目標 25件に対して年間実績18件内下期9件実行しました。 創業・新事業融資は年間実行目標100件に対して年間実績69件(下期実績 27件)うち「創業支援特別融資」は年間実行目標45件に対して年間実績35件(下期実績13件)融資実行しました。

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
2. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化					
(1) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	<p>「ビジネスマッチング」「経営情報レポートの提供」について、独立昇格した「よろず相談室」と営業推進部が連携して取組みを強化します。</p> <p>ビジネスマッチング情報は、営業推進部とよろず相談室が、「情報収集メモ」から分類・整理し、関連部署に情報として提供するほか営業店とのネットワーク化により有効情報の提供に努めます。</p> <p>外部コンサル会社((株)タナベ経営)作成の「経営情報レポート」の提供について、現在の提供方法に加え、リストアップした先に毎月、テーマをFAX・メールで送信し、希望されたテーマのレポートを取引先に持参する仕組みを追加します。</p> <p>課題解決型ビジネスモデルである“よろず相談信用金庫の実践”として、収集した定量・定性情報から事業運営の仕組み、企業の「強み・弱み」を把握し、コンサルティング(経営相談・支援)機能の強化に努めます。</p> <p>「イーグルクラブ神飾支部」「EC若手経営者座談会」を継続して運営します。</p> <p>加古川商工会議所「廃業・転業支援特別相談室」にスタッフ1名を派遣、廃・転業に向けての支援策の検討に参画するなど、地域商店街の活性化に努めます。</p>	<p>組織変更を行ない、「よろず相談室」を設置(6月)</p> <p>「経営情報レポート」の新しい提供の仕組みを整備し、提供を開始</p> <p>ビジネスマッチング業務に関する研修・指導の実施</p> <p>ビジネスマッチング推進体制の再構築</p> <p>「日本M&Aセンター」より講師を招き、加古川商工会議所会員を対象に「M&Aに関する研修会」を開催</p> <p>「イーグルクラブ」「若手経営者座談会」を実施</p> <p>加古川商工会議所「廃業・転業支援特別相談室」にスタッフを派遣</p>	<p>「経営情報レポート」提供数の増強策を検討</p> <p>ビジネスマッチングに関する取組みの拡充</p> <p>コンサルティング業務に関する研修・指導の実施</p> <p>「イーグルクラブ」「若手経営者座談会」を実施</p>	<p>17年8月、「経営情報レポート」の新しい提供の仕組みを開始、19年3月末現在、レポート提供先数延6,255先(延りレポート数16,965枚)に提供しました。</p> <p>17年9月、役員対象の「地域密着型金融推進計画」土曜研修会および「業務役員会議」にて、ビジネスマッチング、経営情報レポートの提供、情報収集メモの取組みについて周知しました。</p> <p>17年9月、「情報収集メモ」の日常的な取扱いを開始、19年3月末現在収集枚数29,993枚となりました。</p> <p>ビジネスマッチング情報等の庫内ネット掲載方法を変更、入力・閲覧を容易にし、各店が情報を共有し活用を促した結果、期間中成約数153件となりました。</p> <p>17年9月、加古川商工会議所「廃業・転業支援特別相談室」へスタッフを派遣、同室の事業として「M&Aに関するセミナー」の開催をサポート(参加者60名)しました。</p> <p>18年2月、融資スキルアップ研修会にて「ビジネスマッチング」に関する研修を実施しました。</p> <p>18年3月・19年3月、イーグルクラブ「若手経営者座談会」開催(合計31名参加)しました。</p> <p>18年4月、前年度に引き続き加古川商工会議所「廃業・転業支援特別相談室」へスタッフを派遣しています。</p> <p>18年6月、「各種相談受付表(ビジネスマッチング情報)」の庫内ネット掲載ソフトをバージョンアップし、進捗管理を強化しています。</p>	<p>加古川商工会議所「廃業・転業支援特別相談室」へスタッフを派遣しました。</p> <p>「経営情報レポート」提供先数延2,596先(延りレポート数7,523枚)に提供しました。</p> <p>「情報収集メモ」収集枚数8,681枚となりました。</p> <p>ビジネスマッチング情報等の庫内ネット掲載数、19年3月末現在84件、成約数46件となりました。</p> <p>19年3月、イーグルクラブ「若手経営者座談会」開催(15名参加)しました。</p>

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
(2) 要注意債権の健全化等に向けた取組みの強化	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善支援対象先として82先(名寄せ前87先)を抽出し、経営改善の提案・アドバイスすることで対象先との意思疎通を図り問題点を共有しながら、債務者区分ランクアップ20先を目標に取組めます。 対象先には、「経営改善計画書」の策定支援を行うとともに、必要な経営改善支援に取組めます。改善支援にあたっては、経営コンサルタント・顧問税理士等の外部専門家との連携にも努めます。 経営改善支援先に対しては、四半期毎に改善の進捗状況を把握・検証し、必要に応じて支援方針を見直します。 経営悪化の兆候がみられる先(2期連続 売上・利益減少等)に対して、事前に問題提起を行い、キャッシュフロー・企業動向のモニタリングを行いながら健全化に向けた支援に努めます。 「経営改善に関する事例研修会」を実施し、ノウハウの蓄積に努めます。 	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善支援対象先の追加選定 経営改善の必要性を理解された取引先に対し「経営改善計画書」の策定支援と経営改善支援策の検討 四半期毎に進捗状況を把握し、支援方法を再検討 「正常先」の中から問題提起をする取引先をリストアップし、「経営改善相談フォーマット」の作成 経営改善支援先の上位・下位遷移の分析 営業店長等を対象に「経営改善に関する事例研修会」を実施 	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善支援対象先の追加選定(6先追加し、63先を対象) 経営改善の必要性を理解した取引先に対し「経営改善計画書」の策定支援と経営改善支援策の検討 四半期毎に進捗状況を把握し、支援方法を再検討 「正常先」の中から問題提起をする取引先をリストアップ 経営改善支援先の上位・下位遷移の分析 営業店長等を対象に「経営改善に関する事例研修会」を実施 	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善支援対象先を82先とし、「経営改善計画書」の策定支援などの検討・実施。対象先のうち、取引解消・意思疎通困難・ランクアップ等により25先は対象から除外。18年度に6先追加し63先(累計88先)を対象先としました。 外部機関等との連携については、「中小企業診断協会」1先、「ひょうご中小企業活性化センター」1先、「兵庫県中小企業再生支援協議会」3先、計5先について取組みました。 17年9月、18年3・8月、19年3月経営改善支援先の進捗状況について、一定規模以上の先は常務会に、その他は関連部署に報告、取組方針を確認しました。 「経営改善相談フォーマット」を11先に提示、経営改善の必要性を説明しました。 17年度ランクアップ16先、およびランクダウン9先、18年度ランクアップ4先、およびランクダウン3先について要因分析しました。 18年2月、兵庫県中小企業再生支援協議会より講師を招き、支店長・事業所担当涉外役席を対象に「事業再生についての事例研修会」を実施しました。 18年9月、経営改善先の内、大口受注を受け設備資金を必要とした先および分譲業者で返済条件を見直した2先について、常務会に付議、取組方針を決定し計画に沿って支援を強化しました。 	<ul style="list-style-type: none"> 19年3月、経営改善支援先の進捗状況について、一定規模以上の先は常務会に、その他は関連部署に報告、取組方針を確認しました。 18年度下期、ランクアップ3先、ランクダウン2先について要因分析をしました。 19年2月、営業店長を対象に「再生支援事例研修(建設業について)」を実施しました。
(3) 健全債権化等の強化に関する実績の公表等	<ul style="list-style-type: none"> ランクアップ要因を定量・定性の両面から分析し、成功事例の特徴点のほか、必要に応じて支援する過程で活用した外部機関や、その効果などもホームページ等で公表します 			<ul style="list-style-type: none"> 15～16年度に68先の経営改善支援に取組み、うち21先がランクアップしたことをホームページで公表しました。 ホームページに掲載した「地域密着型金融の推進計画」の中で、経営改善支援対象先17年度82先、18年度63先、ランクアップ目標20先を公表しました。 17年度に82先の経営改善支援に取組み、うち16先がランクアップ、18年上期63先の経営改善支援に取組み、うち1先がランクアップしたことをホームページで公表しました。 17・18年度における「健全債権化等の強化に関する実績」は、次葉の通りです。 	<ul style="list-style-type: none"> 18年上期63先の経営改善支援に取組み、うち1先がランクアップしたことをホームページで公表しました。 17年4月～19年3月における「健全債権化等の強化に関する実績」は、次葉の通りです。

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
3. 事業再生に向けた積極的取組					
再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進	<ul style="list-style-type: none"> 経営支援、法的整理、外部機関を活用した対象先の有効事例は、定量面のみならず、取引先の取組み姿勢など定性面も踏まえて公表します。 外部機関が取組んだ有効事例や特色ある取組み事例を収集し、ノウハウの蓄積を図ります。 	<ul style="list-style-type: none"> 庫内、外部機関の事例について勉強会を実施し、ノウハウの蓄積に努める。 	<ul style="list-style-type: none"> 17年度の再生事例を取りまとめ、特色ある再生事例の経緯、手法等を公表 庫内、外部機関の事例について勉強会を実施し、ノウハウの蓄積に努める。 	<ul style="list-style-type: none"> 「中小企業再生事例集」(近畿経済産業局作成)および兵庫県中小企業再生支援協議会訪問等により、再生事例、情報の習得に努めました。 17年12月、過剰設備や販売不振などにより経営難にあった食品製造販売会社、18年5月、過剰債務により資金繰り難にあった老舗素材卸売会社、18年11月、本業以外への投資を行った結果、多額の不良資産を発生させていたプラント業者の再生支援事例を公表しました。 19年2月、営業店長と事業所担当者を対象に各1回、「建設業の再生支援事例についての研修」を実施しました。 	<ul style="list-style-type: none"> 18年11月、本業以外への投資を行った結果多額の不良資産を発生させていたプラント業者の再生支援事例を公表しました。 19年2月、営業店長と事業所担当者を対象に各1回、「建設業の再生支援事例についての研修」を実施しました。
4. 担保・保証に過度に依存しない融資推進等					
(1)担保・保証に過度に依存しない融資推進	<ul style="list-style-type: none"> 担保・保証に過度に依存しない融資推進のため、収集した定性情報や事業からのキャッシュフローを融資審査の判断ポイントとしており、「企業情報管理システム」を活用した有効情報の収集・集積に向けた取組みを強化します。 (財)ひょうご産業活性化センターの「技術力評価制度」を融資審査に活用します。 スコアリングモデルを活用した無担保ローン「パートナーズ」「ニューワイド」「商い1500」の推進に努めます 既存の「包括根保証契約」について「限定根保証契約」への切替えを促進します。 	<ul style="list-style-type: none"> 業種別「収集項目リスト」の活用に向けた実務研修会の実施 1-1-(2)で掲げる「技術力評価制度」の結果を融資審査に反映させる。 定性情報を重視した無担保ローン「商い1500」の新設 「パートナーズ」「ニューワイド」「商い1500」の推進(500件、35億円) 包括根保証契約先の限定根保証契約への切替え促進(目標700先) 	<ul style="list-style-type: none"> 1-1-(2)で掲げる「技術力評価制度」の結果を融資審査に活用、定性情報を加味した審査態勢の強化に努める。 定性情報を重視した無担保ローン「商い300」の新設 スコアリングモデルによる無担保ローン(「パートナーズ」「ニューワイド」「商い1500」)の推進(500件 35億円) 包括根保証契約先の限定根保証契約への切替え促進(目標500先、累計1,200先) 	<ul style="list-style-type: none"> 17年6月、無担保ローン新商品「商い1500」の取扱いを開始しました。 17年9月、営業店長・本部関係部署を対象とした(財)ひょうご産業活性化センターによる技術評価に関する研修会を実施しました。 17年11月・18年2月、12月同センターによる「ひょうご中小企業技術評価制度」の企業向け説明会を実施(参加企業210社)しました。 17・18年度、技術評価申込25社、うち9社に融資を実行しました。 18年1～3月、「融資スキルアップ研修会」にて業種別「収集項目リスト」の活用に向けた研修を階層別実施(4回)しました。 「限定根保証契約」への切替え対象1,264先について全て切替えを完了しました。 17・18年度の「商い1500」「パートナーズ」「ニューワイド」の実行目標1,000件7,000百万円に対し982件 6,113百万円実行しました。 18年8月、無担保ローン(オリントコーポレーション保証)新商品「商い1300」の取扱い開始、実績 131件 213百万円実行しました。 	<ul style="list-style-type: none"> 「限定根保証契約」への切替え対象1,264先について全て切替えを完了しました。 19年3月、「融資スキルアップ研修会」にて業種別「収集項目リスト」「ひょうご中小企業技術評価制度」等を活用し、担保・保証に依存しない融資取組事例について階層別研修会を実施(3回)しました。 「商い1500」「パートナーズ」「ニューワイド」の取扱実績は、年間実行目標500件 3,500百万円に対して実績 384件 2,376百万円、うち下期実績 128件 733百万円の実績となりました。 無担保ローン(オリントコーポレーション保証)新商品「商い1300」の下期実績 86件 142百万円(18年度中 131件 213百万円を実行)の融資実績となりました。

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
				<ul style="list-style-type: none"> 19年3月、「融資スキルアップ研修会」にて業種別「収集項目リスト」・「ひょうご中小企業技術評価制度」等を活用し、担保・保証に依存しない融資取組事例について階層別研修会を実施(3回)しました。 	
(2)中小企業の資金調達手法の多様化等	<ul style="list-style-type: none"> TKC会員税理士との交流会を通じての連携を強化します。 「ビジネスサポート」の商品性について、信用リスクを加味した優遇金利制度を設け推進します。(17年度 実行目標35件) 県保証協会との「研修会」「情報交換会」等を通じ、「売掛債権担保融資」を推進します。(17年度 実行目標100件) 税理士顧問先における書面添付先に対する優遇商品(「中小会社会計基準適用に関するチェックリスト50項目」を活用したローン商品)の開発を検討します。 	<ul style="list-style-type: none"> TKC会員税理士との交流会実施 17年度「ビジネスサポート」35件実行 「売掛債権担保融資」について県保証協会各支所とのブロック別勉強会の実施 17年度「売掛債権担保融資」100件実行 税理士書面添付先への優遇商品の開発 	<ul style="list-style-type: none"> TKC会員税理士との交流会の継続実施 18年度「ビジネスサポート」「税理士顧問先ご紹介ローン」70件実行 「売掛債権担保融資」について県保証協会各支所とのブロック別勉強会の実施 18年度「売掛債権担保融資」100件実行 	<ul style="list-style-type: none"> TKC会員税理士との連携を図るため、17年度中4回、18年度上期中1回の交流会に参加しました。 「売掛債権担保融資」推進に向け、エリア内信用保証協会各支所(加古川・姫路・但馬)から講師を招き、ブロック別勉強会を5回実施しました。 「売掛債権担保融資」の推進に向け信用保証協会加古川支所と交流会を実施しました。 「ビジネスサポート」の金利・融資期間を見直し、17年8月より金利2.375%を1.875%に引下げ、融資期間を、運転資金3年を5年、設備資金5年を7年に変更しました。 17年12月より新商品「税理士顧問先ご紹介ローン」の取扱を開始しました。 「ビジネスサポート」「税理士顧問先ご紹介ローン」実行目標105件に対して149件実行しました。 17・18年度の「売掛債権担保融資」実行目標200件に対して307件実行しました。 信用保証協会の特定社債保証(私募債)を2件100百万円実行しました。 18年7月、全渉外担当者対象に「売掛債権担保融資」等、18年度の保証協会融資制度の概要について、保証協会加古川支所・姫路支所から講師を招き勉強会を2回実施しました。 	<ul style="list-style-type: none"> 「ビジネスサポート」「税理士顧問先ご紹介ローン」下期20件実行しました。 「売掛債権担保融資」下期82件実行しました。

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
5. 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化					
顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> 「内部監査」(年1回実施)、「営業店検査チェックリスト」(年2回実施)および「自己チェックリスト」(年2回実施)により、取引先に対する説明状況の把握に努めるとともに、実例に基づいた内部研修を実施します。 債権証書を「事務部 債権証書管理課」に集中する段階で必要書類をチェックするとともに、説明事項に係る状況の個別ヒアリングを実施しOJTに努めます。 融資に関する約定内容の重要な説明項目について、平易な「しおり」等を作成し、分かりやすい説明に努めます。 苦情相談の窓口として「営業推進部 よろず相談課」を「よろず相談室」に独立昇格、ホームページ等にて公表するとともに、寄せられた苦情等の原因を把握し再発防止や業務運営の改善に活用します。 「与信取引に関する苦情処理および原因分析表」により店内勉強会を実施し、再発防止に活用します。 	<ul style="list-style-type: none"> 17年7月 「よろず相談室」を新設 「内部監査チェックリスト」「営業店検査チェックリスト」「自己チェックリスト」の作成 各種会議や研修会を通じ、不備事例の紹介等実効性確保に向けた指導の継続 苦情相談窓口としての「よろず相談室」をホームページ等で公表 苦情等事例の発生原因分析とフィードバックによる店内勉強会の実施 説明補足資料として平易な顧客交付用「しおり」の作成 「与信取引に関する説明義務規定」「同マニュアル」の見直し 	<ul style="list-style-type: none"> 「内部監査チェックリスト」「営業店検査チェックリスト」「自己チェックリスト」に基づく定期的なチェックとチェック項目の見直し 各種会議や研修会を通じ不備事例の紹介と実効性確保に向けた取組み 説明補足資料として平易な顧客交付用「しおり」の活用 苦情等事例の発生原因分析とフィードバックによる店内勉強会の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 17年7月、苦情相談の窓口として「営業推進部 よろず相談課」を「よろず相談室」に独立昇格、体制を整備しました。 17年12月・18年4・10月に「営業店チェックリスト」および「自己チェックリスト」に基づく点検を実施しました。 「優越的地位の乱用防止に関する自己チェックリスト」を作成し18年2・4・10月に点検を実施しました。 融資役員会議(9回実施)や内部監査時に、実効性確保に向けた継続指導をしています。 18年1月、重要な説明項目について、顧客交付用の「しおり」を作成しました。 債権証書の本部集中段階で、説明に関する書類のチェックと営業店担当者への電話によるモニタリングを実施しています。 18年7月に「与信取引に関する説明義務規定」を改定しました。 18年8月に「与信取引に係る説明マニュアル」を改定しました。 18年4・8・10月に「優越的地位の濫用防止に係る自己チェックポイント」を定め、同チェックポイントに基づき稟議段階での「取引の適切性チェック」を実施しています。 19年2・3月、「スキルアップ研修会」において、「優越的地位の濫用防止」「取引の適切性のチェック」等の実効性確保に向け周知徹底しました。 	<ul style="list-style-type: none"> 19年2・3月、「スキルアップ研修会」において、「優越的地位の濫用防止」「取引の適切性のチェック」等の実効性確保に向け周知徹底しました。 18年10月に「与信取引に関する説明義務」に関する営業店チェック、自己チェックを実施しました。 18年10月に優越的地位の濫用防止に係る自己チェックを実施しました。 債権証書集中段階でのヒアリングを実施しています。 監査部臨店検査時に説明状況のヒアリングを実施しています。 稟議段階での取引の適切性チェックを通じ実効性確保に努めています。 「与信取引に関する苦情処理及び原因分析表」を活用し再発防止に向けた店内勉強会を実施しました。

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
6. 人材の育成					
人材の育成	<p>業界団体等が主催する「目利き力養成ステップアップ講座」「企業再生支援実践講座」等に職員を派遣するとともに、還元研修を継続実施します。</p> <p>「よろず相談」業務を通じ、取引先の「問題解決に向けた提案」と「付加価値の高いサービスの提供」をビジネスモデルとしており、この実現に向けた「融資スキルアップ研修」をはじめ、内部研修の頻度を高め実践的なスキルの習得に努めます。</p> <p>「ひょうご産業活性化センター」「信金中央金庫」等の外部講師により、技術評価制度や経営支援・事業再生手法等の専門的な知識の習得と活用を目指します。</p> <p>「企業概要カード」や「情報収集履歴」の収集レベルの向上のため、「収集項目リスト」による実務研修や臨店指導に取組み、これらを通じ、企業特性や強み・弱みの把握、今後の事業展開の可能性判断のスキルアップに努めます。</p>	<p>外部研修への派遣 全信協等が主催する「目利き力養成ステップアップ講座」「企業再生支援実践講座」等へ職員を派遣する。</p> <p>内部研修の実施 信金中金による「再生スキル習得研修会」実施 「ひょうご産業活性化センター」による「中小企業技術評価制度」の説明会を実施 「東播磨中小企業支援センター」による内部研修会開催 業種別「収集項目リスト」活用のための「実務研修会」実施 営業店長・事業所担当渉外役席を対象とする「融資推進実務研修会」実施 営業店長を対象とする「経営改善に関する事例研修会」実施</p>	<p>外部研修への派遣 全信協等が主催する「目利き力養成ステップアップ講座」等への職員の継続派遣</p> <p>内部研修の実施 「ひょうご産業活性化センター」による「中小企業技術評価制度」の説明会を検討 外部専門家（公認会計士）による「企業分析研修会」実施 外部研修受講者による「還元研修」実施 「融資スキルアップ研修会」実施 業種別「収集項目リスト」活用のための「実務研修会」実施 営業店長・事業所担当渉外役席を対象とする「融資推進実務研修会」実施 営業店長を対象とする「経営改善に関する事例研修会」実施 経営相談部による「再生事例」勉強会を実施</p>	<p>1. 外部研修への派遣状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業界団体主催 「目利き能力養成ステップアップ講座」等に12名派遣、「企業再生支援実践講座」等に18名派遣、「融資渉外研修会」27名派遣、「地域振興支援実務研修会」1名派遣しました。 ・近畿財務局主催の「事業再生説明会」1名派遣しました。 ・近畿経済産業局主催の「技術評価事業説明会」1名派遣しました。 ・ひょうご産業活性化センター主催の「ひょうご中小企業技術評価制度説明会」1名派遣しました。 ・日本マネジメント協会主催の「金融特別セミナー」2名派遣しました。 ・アソシエ(株)主催の「経営支援研修会」2名派遣しました。 ・経済法令研究会主催の「融資渉外セミナー」2名派遣しました。 ・(株)日本コンサルタントグループ主催の「建設業再生事例セミナー」2名派遣しました。 ・「SDB地区別説明会」3名、「SDB個別相談会」2名派遣しました。 ・大阪銀行協会主催の「中小企業再生支援セミナー」1名派遣しました。 <p>2. 内部研修の状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・17年5月～7月「融資実務勉強会」対象 営業店長、事業所担当渉外役席82名参加しました。 ・17年6、7月「融資推進実務研修会」対象 営業店長、融資役席、事業所担当渉外役席等58名受講しました。 ・17年7月「非財務指標による企業分析研修会」対象 営業店長、事業所担当渉外役席等76名受講しました。 ・17年9月「再生スキル習得研修会」対象 営業店長、事業所担当渉外役席等35名受講しました。 ・17年9月「中小企業技術評価制度説明会」対象 営業店長、事業所担当渉外役席45名参加しました。 	<p>1. 外部研修への派遣状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「目利き能力養成ステップアップ講座」等に4名派遣しました。 ・「企業再生支援実践講座」等に6名派遣しました。 ・「融資渉外研修会」8名派遣しました。 ・大阪銀行協会主催の「中小企業再生支援セミナー」1名派遣しました。 <p>2. 内部研修の状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・18年10月「融資推進実務研修会」対象 店長、事業所担当渉外役席40名受講しました。 ・19年2・3月「渉外担当者スキルアップ研修会」を計4回開催 対象 全渉外担当者144名受講しました。 ・同スキルアップ研修会において「建設業再生支援事例研修」を開催しました。 ・19年2月「店長研修会」を開催 全店長30名受講しました。 ・同支店長研修会において「建設業再生支援事例研修」を開催しました。

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
				<ul style="list-style-type: none"> ・17年9月「融資渉外能力講座」受講者8名による「還元研修」対象 事業所担当渉外役席、41名受講しました。 ・同スキルアップ研修会において国民生活金融公庫・姫路支店長による「公庫の概要と協調融資事例」勉強会を開催しました。 ・18年2月、中小企業再生支援協議会による「事業再生についての事例研修会」対象 支店長・事業所担当渉外役席・本部関係部署、56名受講しました。 ・18年4月「融資推進実務研修会」対象 店長、事業所担当渉外役席53名受講しました。 ・18年5月 ブロック別「事業所開拓事例発表会」「事業所新規開拓 提案書事例発表会」対象 事業所担当渉外役席39名参加しました。 ・18年7月 「融資推進研修会」対象 渉外担当者146名受講しました。 ・18年10月「融資推進実務研修会」対象 店長、事業所担当渉外役席40名受講しました。 ・19年2・3月「渉外担当者スキルアップ研修会」を計4回開催 対象 全渉外担当者144名受講しました。 ・同スキルアップ研修会において「建設業再生支援事例研修」を開催しました。 ・19年2月「店長研修会」を開催 全店長30名受講しました。 ・同支店長研修会において「建設業再生支援事例研修」を開催しました。 	
				<p>3. 通信講座の受講</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「業種別融資推進講座」を営業店長、本部関連部署の職員33名が受講しました。 	

【 2. 経営力の強化 】

項 目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
1. リスク管理態勢の充実					
	<ul style="list-style-type: none"> 自己資本比率算出にあたり、リスク資産を担当する部署が算出したリスクアセットの検証は、リスク管理部が行い、監査部が監査する体制とします。また、営業店のデータ入力の実証は、事務部が行い、リスクウェイトの正確性を確保します。 リスク量の計測は、信用リスクは「標準的手法」、オペレーショナルリスクは「基礎的指標手法」を採用します。 リスク情報(信用・市場・オペレーショナルのリスク)の一元管理により、リスク量の正確な計測・把握に努め、適切な業務運営に活用します。 自己査定の実証会・臨店指導等の継続実施により、レベルアップを図ります。 担保評価については、評価方法の合理性と「売買事例・処分実績」の蓄積から見た厳正な検証を継続します。 情報開示については、金庫の評価や選択に重要な影響を与えるため、利用者により分かりやすい開示を工夫します。 	<ul style="list-style-type: none"> 信用リスクの「標準的手法」、オペレーショナルリスクの「基礎的指標手法」を検討 リスク情報の一元管理によるリスク量の計測 適切な自己査定のための勉強会・臨店指導の実施 有価証券の変動リスクの算出と検証 リスクアセットおよび引当率の検証 売買事例・担保処分事例の積上げと担保評価との検証 分かりやすい情報開示等に向けた関連部署による検討会の開催 	<ul style="list-style-type: none"> 信用リスクの「標準的手法」、オペレーショナルリスクの「基礎的指標手法」に基づく、18年3月末リスク量の計測・試算 リスク情報の一元管理によるリスク量の計測 適切な自己査定のための勉強会・臨店指導の実施 有価証券の変動リスクの算出と検証 リスクアセットおよび引当率の検証 売買事例・担保処分事例の積上げと担保評価との検証 分かりやすい情報開示等に向けた関連部署による検討会の開催 信用リスクの「標準的手法」、オペレーショナルリスクの「基礎的指標手法」に基づく、19年3月末リスク量の計測 	<ul style="list-style-type: none"> パーゼル 導入に向けた取組み 17年9月、パーゼル 導入に向けて信用リスクは、「標準的手法」、オペレーショナルリスクは、「基礎的指標手法」の採用を決定しました。 17年9月、ALM委員会の下部組織として「パーゼル ワーキンググループ」を設置しました。 パーゼル での要請項目である統合的なリスク管理について着手しました。 パーゼル 対応については(信用リスクアセット算出標準的手法のリスクウェイトについて)、共同事務センターの進捗状況に沿ってデータ整備を進めています。 信用リスクは標準的手法、オペレーショナルリスクは基礎的手法によりリスクアセットを試算しています。 リスク・リターンとアウトライヤー規制を考慮した長期固定型ローンを新設しました。 共同センターのシステムを活用してパーゼル 対応の与信関係信用リスクアセットの算出しました。 アウトライヤー規制の金利リスクについては、NBA・野村ボンドMISを利用し99パーセントイル値で算出しました。 信用リスク、市場関連リスク、オペレーショナルリスクの各リスクを計測し、全体のリスク量を、最低所要自己資本比率8%が確保できる範囲内にコントロールするリスク管理手法に変更しました。 自己資本対リスク許容額についても検討し、Tier1 のみを対象としたものに変更し、引続きバッファ8%を確保、健全性を第一とした資金運用に努めています。 19年1月、クレジットラインを設定し大口与信集中リスク回避に向けた取組を強化しました。 	<ul style="list-style-type: none"> パーゼル 導入に向けた取組み 信用リスクは標準的手法、オペレーショナルリスクは基礎的手法によりリスクアセットを試算しました。 リスク・リターンとアウトライヤー規制を考慮した長期固定型ローンを新設しました。 共同センターのシステムを活用してパーゼル 対応の与信関係信用リスクアセットの算出をしました。 アウトライヤー規制の金利リスクについては、NBA・野村ボンドMISを利用し99パーセントイル値で算出しました。 自己資本対リスク許容額についても検討し、Tier1 のみを対象としたものに変更し、引続きバッファ8%を確保、健全性を第一とした資金運用に努めています。 19年1月、クレジットラインを設定し大口与信集中リスク回避に向けた取組を強化しました。 資産査定委員会による規定等の整備 18年11月、自己査定事務手順・自己査定確認表の改訂等の検討しました。 18年12月、金融庁検査を受けて自己査定規定・マニュアルを改訂しました。 19年1月、二次査定実施に向けた確認事項及び調整しました。 19年2月、二次査定実施に伴う意見調整と判定レベルの平準化を図りました。 19年3月、優良保証の認定についての検討をしました。 自己査定に係る集合研修及び臨店指導 18年11月、2回に分けて支店長、融資役員、審査部、経営相談部等計65名を対象に、金融検査指摘事項、事例研究、債務者区分の概念、判定根拠、金検マニュアル中小企業編の理解について集合研修実施しました。 19年1月、新任支店長への自己査定作業手順、判断ポイント臨店指導5ヶ店にて実施しました。

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
				<p>・自己査定に係る集合研修及び臨店指導 17年6月、「債務者概況の記入内容と疎明資料」について、新任担当者を対象とした18ヶ店の臨店指導をしました。 17年10月、19年1月、新任支店長への自己査定作業手順臨店指導・判断ポイント、臨店指導5ヶ店実施しました。 17年12月、支店長・融資役席・監査・審査部・資産査定委員計71名を対象に「金融検査マニュアル別冊」「条件緩和債権のQ&A」「前回自己査定の事例」等について集合研修を実施しました。 18年11月、2回に分けて支店長、融資役席、審査部、経営相談部等計65名を対象に、金融検査指摘事項、事例研究、債務者区分の概念、判定根拠、金検マニュアル中小企業編の理解について集合研修を実施しました。</p> <p>・資産査定委員会による規定等の整備 17年8月、6月末仮基準日の債務者区分の検証・事例研究を開催しました。 18年1月、「条件緩和債権の判断の手引き改定」「基準金利の改定」「自己査定規定の改定」「自己査定マニュアルの改定」「貸出金等貸倒償却・貸倒引当金規定改定」「同基準規定の改定」をしました。 18年2月、二次査定実施に伴う意見調整と判定レベルの平準化を図りました。 18年11月、自己査定事務手順・自己査定確認表の改訂を検討しました。 18年12月、金融庁検査を受けて自己査定規定・マニュアルを改訂しました。 19年1月、二次査定実施に向けた確認事項及び調整を行いました。 19年2月、二次査定実施に伴う意見調整と判定レベルの平準化を図りました。 19年3月、優良保証の認定について検討を行いました。</p>	<p>・適切な償却・引当 売買事例・担保処分実績の蓄積 18年下期98件を蓄積しました。 破綻懸念先の貸倒実績率算定について、平成19年3月期からキャップを段階的に解除し、平成21年3月期には100%キャップを解除することを決定しました。</p>

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
				<p>適切な償却・引当 売買事例・担保処分実績の蓄積 17年度194件、18年度210件蓄積しました。 実質破綻先不動産担保のリスク管理部による再評価を1先しました。 自己資本比率算出に係るリスクアセットの検証態勢を整備しました。 破綻懸念先の貸倒実績率算定について、平成19年3月期からキャップを段階的に解除し、平成21年3月期には100%キャップ解除を決定しました。</p>	
2. 収益管理態勢の整備と収益力の向上					
	<ul style="list-style-type: none"> 取引先の抱える課題・ニーズ・問題点を収集し、収集情報を「情報収集メモ」で管理、必要な情報提供や支援機能の強化など課題解決に向けた取組み(課題解決型ビジネス)を通じ、収益力の向上に努めます。 「小口多数取引」の推進により、信用リスクの軽減と適正金利の確保を目指します。 「店質」に合わせた人員配置と渉外担当者を「事業所担当」「個人担当」に明確に分離し、営業推進の効率化を図ります。 SDBデフォルト率とSSC(しんきん情報システムセンター)の格付との整合性を検証した上、SSC格付に非財務項目を加えたより精緻な格付モデルの開発に取組み、債務者区分と整合的な格付に努めます。 個人事業主の格付については、SDBがデータベースの収集・蓄積の段階にあり、17年末には信用リスクデータベースの構築が図れ、全事業者の格付が可能となることから信用リスク管理の一層の精度向上に取組みます。 信用リスクに見合った、適用基準金利の算定基準の手法を見直し、債務者区分別適用基準金利を改定します。 調達コスト、債務者区分別の信用コスト等を加味した「営業店収益管理手法」を見直し、営業店業績評価制度へ反映させるなど、収益意識の高揚に向け取組みます。 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデル“よろず相談信用金庫の実践”を内容とする新アクションプログラムの周知徹底 情報の情報収集並びに活用に関する実務研修会の実施と「情報収集メモ」の採用 店舗特性を分析し「店質」に合わせた人員配置の実施 渉外担当者を「事業所担当」「個人担当」に明確に分離 事業所新規500先の獲得 金利プライシングの推進 適用基準金利の算定基準を見直し「一般融資債務者区分別適用基準金利」を改定 SDBのデフォルト率とSSCの格付との整合性を検証 SSC格付に定性情報を加味した格付モデルの開発に向けた取組み SDBによる個人事業主の格付実施 信用リスクデータベースの蓄積によるデフォルト率の平準化 	<ul style="list-style-type: none"> 「店質」に合わせた人員配置の実施 事業所新規600先の獲得 金利プライシングの推進 SDBのデフォルト率とSSCの格付との整合性を検証 定性情報を加味したSDBと整合的なSSCの格付モデルの運用開始 信用リスクデータの蓄積 「一般融資債務者区分別適用基準金利」の見直し 「収支計画」達成度の検証、営業店収益管理手法の精緻化 共同システムのALM・収益管理システムの活用 簡易ABCの導入 共同システムの活用に向けた「専門部会(ALM・信用リスク管理・収益管理)」の設置 	<ul style="list-style-type: none"> 17年4月 支店長会議において「よろず相談信用金庫の実践」を主要内容とする中期経営計画、17年度事業計画を周知しました。 17年4月、営業店収益管理を強化するため本支店勤定利率の設定基準を改定しました。 17年9月役員対象の「地域密着型金融推進計画」土曜研修会において新アクションプログラムを周知しました。 17年6月、小規模事業者向けに定性情報を重視した新商品無担保ビジネスローン「商い500」を創設しました。 事業所新規開拓 目標1,100先 に対し1,140先開拓しました。 小口個人ローン 実行件数7,015件 6,741百万円実行、17・18年度の残高純増4,476百万円の実績となりました。 格付精度の向上に向け、SSCとの打合せ会議を8回実施しました。 17年12月、SSCとの共同作業により金庫専用の信用格付支援ツールを完成させました。 18年1月、債務者区分別適用基準金利の見直しを行いました。 18年4月、中期経営計画の一部見直しおよび平成18年度事業計画を周知しました。 	<ul style="list-style-type: none"> 19年3月、日銀金融高度化セミナー(リスク管理の高度化に係る研修)に参加しました。 ALM委員会でリスク・リターン検討、アウトライヤー規制を考慮した長期固定型ローンの運用を検討しました。 19年3月、短期プライムレートを0.25%引上げました。 19年2月～3月、「融資推進スキルアップ研修」において外部講師による融資渉外(個人ローン)研修会を実施(延べ8日間)しました。 小口個人ローン 実行件数 1,706件 1,701百万円、残高は 667百万円増加しました。

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
	<p>コストおよびリスクの定量化を目指し、共同システムの有効活用を図るため、「システム委員会」と「専門部会(ALM・信用リスク管理・収益管理)」を設置します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 簡易ABCについての検討 「収支計画」達成度の検証、営業店収益管理手法の見直し 共同システムの活用に向けた「専門部会(ALM・信用リスク管理・収益管理)」の設置 		<ul style="list-style-type: none"> 「一般融資債務者区分別適用基準金利」の適用状況を検証、各会議にて金利プライシングについて周知しました。 18年9月、短期プライムレート0.25%引上げに伴い「一般債務者区分別適用基準金利」を変更しました。 19年3月、短期プライムレートを0.25%引上げました。 19年3月、日銀金融高度化セミナー(リスク管理の高度化に係る研修)に参加しました。 ALM委員会でリスク・リターン検討、アウトライヤー規制を考慮した「長期固定金利型ローン」の運用を検討しました。 19年2月～3月、「融資推進スキルアップ研修」において外部講師による融資渉外(個人ローン)研修会を実施(延べ8日間)しました。 	

3. ガバナンスの強化

<p>(1)協同組織金融機関におけるガバナンスの向上</p>	<p>開示項目は必須項目のみにとどまらず、以下の取組状況等も開示します。</p> <p>ATMの機能拡充とネットワークの整備 インターネットバンキングの推進 休日相談コーナー・休日ローン相談会の充実 NPO法人によるボランティア活動(ベルボックス・移送サービス)の継続取組み 高齢者ケア訪問による悩み相談の充実</p> <p>総代会に一般会員の意見を反映させる仕組みについては、「顧客アンケート」を通じて、寄せられた会員の意見とその意見を反映した改善策を総代会で報告するとともに、その結果をディスクロージャー誌に掲載することを検討します。</p> <p>総代会の機能強化については、「総代会の仕組み、総代候補者選考基準、総代の選任方法、総代会の決議事項、総代の氏名」をディスクロージャー誌に引続き掲載します。また、金庫の業務運営に対して広く意見を求めるため、役員等により総代先を定期訪問(年2回)します。</p>	<p>17年7月、「2005版ディスクロージャー誌」等による法定開示</p> <p>「顧客アンケート」質問項目の見直し</p> <p>17年11月、上期実績を「ミニディスクロージャー誌」等で半期開示</p> <p>17年7月、12月、役員等による総代先の定期訪問</p> <p>18年1月、「顧客アンケート」の実施</p>	<p>18年7月、「2006版ディスクロージャー誌」等による法定開示</p> <p>18年7月、役員等による総代先の定期訪問</p> <p>「顧客アンケート」質問項目の見直し</p> <p>18年11月、上期実績を「ミニディスクロージャー誌」等で半期開示</p> <p>18年12月、役員等による総代先の定期訪問</p> <p>19年1月、「顧客アンケート」の実施</p>	<p>18・19年1月、「顧客アンケート」質問項目を見直して実施しました。</p> <p>17・18年6月、総代会で「顧客アンケート」を通じて寄せられた会員の意見と、その意見を反映した改善策を報告しました。</p> <p>17・18年7月、リレーションシップバンキングの取組み状況や相談業務および地域貢献に関する情報等を「ホームページ」と「2005・2006年版 ディスクロージャー誌(法定開示)」で開示しました。</p> <p>17・18年7月、「2005・2006年ディスクロージャー誌(法定開示)」・「ホームページ」に総代会の仕組み、総代候補者選考基準、総代の選任方法、総代会の決議事項、総代の氏名を掲載しました。</p> <p>17・18年11月、上期実績を「ミニディスクロージャー誌」で半期開示しました。</p> <p>17・18年7・12月、役員等による総代先への定期訪問を行いました。</p>	<p>18年11月、上期実績を「ミニディスクロージャー誌」で半期開示しました。</p> <p>18年12月、役員等による総代先への定期訪問を行いました。</p> <p>19年1月、「顧客アンケート」を実施しました。</p>
--------------------------------	--	---	--	---	---

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
4. 法令遵守(コンプライアンス)態勢の強化					
(1)営業店に対する法令遵守状況の点検強化等	<ul style="list-style-type: none"> 利用者保護の観点から、高齢者預金払戻しに係る現金の取扱いについて、相互牽制による現金授受の厳正化やパソコンネットワーク監視・ファイルセキュリティシステムの厳正運用等に引続き取組めます。 不祥事件等未然防止のため、管理者による定期的なヒアリングを行い、職員の生活状況等の把握に努めるとともに、各種アンケートの活用に加え、コンプライアンス臨店指導・検査、「法令等遵守に係る点検項目」に基づく全店一斉点検等を実施することなどでコンプライアンス態勢の強化に取組めます。 	<ul style="list-style-type: none"> 「コンプライアンス自己チェック」を実施 職員の「近況報告」により、ヒアリング状況を点検 コンプライアンス臨店指導を実施 「リーダーシップアンケート」を実施 長期離席体制の見直しならびに実施の促進 不祥事件防止対策等の実施状況についての全店一斉点検 監査部による渉外部門・内部事務部門の特定監査を実施 「コンプライアンス臨店検査」体制を構築 「定期積金回次照会」の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 「コンプライアンス自己チェック」を実施 職員の「近況報告」により、ヒアリング状況を点検 コンプライアンス臨店検査を実施 「リーダーシップアンケート」を実施 長期離席体制の見直しならびに実施の促進 不祥事件防止対策等の実施状況についての全店一斉点検 監査部による渉外部門・内部事務部門の特定監査を実施 「定期積金回次照会」の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 「コンプライアンス自己チェック」を17年8月、18年2月・8月、19年3月に実施し、結果をコンプライアンス委員会に報告しました。 職員の「近況報告」を毎月実施し、結果をコンプライアンス委員会に報告しました。 17年度中、全営業店に対して「コンプライアンス臨店指導」を実施し、結果をコンプライアンス委員会に報告、注意・要改善事項については支店長会議等で周知徹底しました。 17年6・9月、18年6・8月「リーダーシップアンケート」を実施し、その結果を役職員にフィードバック、問題点について個別指導を行いました。 17年中、監査部による通常監査(29カ店)、フォローアップ監査(17カ店)、渉外特定監査(11カ店)により、コンプライアンス態勢を検証したほか、本部監査を実施し、その結果を常務会に報告しました。 18年度、監査部による総合監査(22カ店)、フォローアップ監査(16カ店)、預金保険法に基づく名寄せに関する特定監査(29カ店)、特定監査(営業店18カ店、本部1部門、関連会社1社)によりコンプライアンス態勢を検証したほか、本部監査(10部門)を実施し、その結果を常務会に報告しました。 長期離席体制の見直し及び促進により、18年3月末 実施率98.7%、19年度3月末 実施率94.16%となりました。 不祥事件防止対策等の実施状況について、渉外等々の全店一斉点検を17年度4回、18年度4回実施しました。 高齢者預金の現金出金時の確認について、「高齢者等の定期性預金現金持参時の事務取扱要領」を制定し再徹底しました。 17年3月、18年4月、「定期積金回次照会」を実施しました。 	<ul style="list-style-type: none"> 18年10月、「与信取引に関する説明義務」に係る営業店及び自己チェックを実施しました。 18年10月、「顧客情報管理に関する自己チェック」を実施しました。 18年10月、「優越的地位の濫用防止に係る自己チェック」を実施しました。 18年11月、営業店における現金・担保預金証書・重要印刷物等について一斉照合を実施しました。 18年12月、10月の不祥事件発生を受けて再発防止のため理事長を委員長とする「内部管理態勢強化特別委員会」を設置しました。 18年12月、緊急支店長会議を開催し、「不祥事件の内容と手口」及び「当面の内部管理態勢強化策」を周知のうえ、直ちに実施することを指示しました。 18年12月、不祥事件発生防止策をとりまとめ、信用金庫法第89条第1項において準用する銀行法第24条第1項に基づき、「不祥事件に関する報告書」に盛り込んで提出しました。 18年度下期、総合監査12カ店、フォロー監査10カ店、特定監査16カ店、本部監査10部署、関連会社(子会社)1社の監査を実施この内、平成19年1月以降の総合監査8カ店を抜打ち方式に変更し、現物検査を強化しました。 19年1月、コンプライアンス臨店検査の項目に不祥事件発生防止に係る項目を追加し、以後の検査で実施しました。 19年1月、渉外担当者の渉外靴、机、渉外車両のトランク等の抜き打ち検査を実施しました。 19年2月、役員及び本部の管理職を対象に、外部講師による「パワーハラスメント防止」に関する研修会を開催しました。 19年3月に「コンプラ自己チェック」を実施しました。 平成18年度も引続いて長期離席を実施し、19年3月末の実施率94.16%となりました。

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
				<ul style="list-style-type: none"> ・18年4・10月、「与信取引に関する説明義務に係る自己チェック」を営業店と役員個々に対して実施しました。 ・18年4・10月、「優越的地位の濫用防止に係る自己チェック」を全役職員に実施しました。 ・18年度から、コンプライアンス臨店検査を開始。5月以降26ヵ店実施し結果をコンプライアンス委員会に報告。検査結果は当該店に通知しました。 ・内1月以降に実施した8ヵ店は、臨店検査の項目に不祥事件発生防止に係る項目を追加して実施しました。 ・18年5月、新任渉外担当者に対し、コンプライアンス研修を実施しました。 ・18年6月、新入職員に対し、コンプライアンス研修を実施しました。 ・18年9月、「飲酒運転厳禁」について、理事長通達により周知徹底しました。 ・18年10月、「顧客情報管理に関する自己チェック」を実施しました。 ・18年11月、営業店における現金・担保預金証書・重要印刷物等について一斉照合を実施しました。 ・18年12月、10月の不祥事件発生を受けて再発防止のため理事長を委員長とする「内部管理態勢強化特別委員会」を設置しました。 ・18年12月、緊急支店長会議を開催し、「不祥事件の内容と手口」及び「当面の内部管理態勢強化策」を周知のうえ、直ちに実施することを指示しました。 ・18年12月、不祥事件発生防止策をとりまとめ、信用金庫法第89条第1項において準用する銀行法第24条第1項に基づき、「不祥事件に関する報告書」に盛り込んで提出しました。 ・19年2月、役員及び本部の管理職を対象に、外部講師による「パワー・ハラスメント防止」に関する研修会を開催しました。 ・19年3月、役員及び部長等を対象に、弁護士による「コンプライアンス研修会」を開催しました。 	<ul style="list-style-type: none"> ・19年3月、役員及び部長等を対象に、弁護士による「コンプライアンス研修会」を開催しました。

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
(2)適切な顧客情報の管理・取扱いの確保	<ul style="list-style-type: none"> 法令・ガイドライン等への対応実績を踏まえ、「顧客情報保護対策委員会」を中心にして規定・マニュアル等顧客情報保護・管理態勢全般の見直しを継続して行います。 顧客情報保護・管理の関連規定・マニュアル等を見直すとともに店内勉強会を実施します。 通信教育「個人情報取扱者講座」の受講、「PSM(プライバシー・セキュリティ・マネージャー)検定試験」の受験を通じ実務知識の向上を図ります。 顧客情報保護・管理に関する内部監査(定例監査・特定監査各年1回)、自店検査(年2回)、自己チェック(四半期毎)、コンプライアンス臨店指導(年1回)を実施します。 「顧客情報保護対策委員会」の下部組織として、営業店を含めた実務担当者で組織する「簿書保存期間検討チーム」を設置し、顧客情報書類保存の要否・保存期間の見直しを行います。 「ファイルセキュリティシステム」運用について、指導と取扱い状況のモニタリングを継続実施します。 外部委託先の個人情報管理態勢の一層の把握に努めます。 	<ul style="list-style-type: none"> 個人情報管理態勢に係る一斉点検実施(内部監査、自店検査、自己チェック、個人データ現物点検) 顧客情報保護・管理関連規定・マニュアルの店内勉強会の実施 第1次「PSM検定試験」合格75名 通信教育「個人情報取扱者講座」の第2次受講(433名) 「簿書保存期間検討チーム」による協議・検討 顧客情報保護・管理に関する内部監査、コンプライアンス臨店指導の実施 「ファイルセキュリティシステム」の営業店における指導担当者として、パソコン委員を選任しシステムの再徹底 不要書類、保存期限経過書類の全店一斉廃棄の実施 顧客情報保護対策委員会による顧客情報保護・管理態勢の見直し実施とマニュアル化 顧客情報書類保存の要否・保存期間の見直し実施とマニュアル化 金融検定協会「PSM検定試験」第2次受験433名(合格目標400名) 通信教育「個人情報取扱者講座」の第3次受講(未受講者) 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客情報保護・管理に関する内部監査、自店検査、自己チェック、コンプライアンス臨店検査の実施 外部委託先の個人情報管理態勢の把握 不要書類、保存期限経過書類の全店一斉廃棄の実施 金融検定協会「PSM検定試験」第3次受験(未合格者) 顧客情報保護・管理関係の法令・規定・マニュアル等の店内勉強会の実施 「顧客情報保護対策委員会」による顧客情報保護・管理態勢の見直し 	<ul style="list-style-type: none"> 当局から報告を求められた個人情報管理態勢に係る一斉点検を実施(内部監査、自店検査、自己チェック、個人データ現物点検)しました。 顧客情報保護に関する法令・ガイドライン・規定・マニュアル等を集約した「個人情報保護法関連法令・規定・マニュアル集」を全部店、子会社に配付し、部店勉強会を集中的に実施しました。 通信教育「個人情報取扱者講座」を第1次75名、第2次433名、第3次53名、第4回51名が受講しました。 「PSM検定試験」を受験し、第1次75名、第2次387名、第3次69名第4次25名が合格し、合格者累計556名となりました。 17年8月、顧客情報書類のペーパーレス化、スリム化を目的に「簿書保存期間検討チーム」を設置し、「一般帳票保存期間一覧表」を改訂、保存不要書類および保存期限経過書類の一斉廃棄、18年度も一斉廃棄を実施しました。 17年度顧客情報保護・管理に関する内部監査等(定例監査・特定監査各1回、自店検査2回、自己チェック4回)およびコンプライアンス臨店指導を通じて管理状況を確認、18年度も計画どおり内部監査1回、自店検査2回、自己チェック2回、コンプライアンス臨店検査1回実施しました。 「ファイルセキュリティシステム」やパソコンの適正な運用のため、営業店パソコン委員を選任し、事務部による臨店指導、「ライブヘルプ」を用いた指導等を実施しました。 顧客情報保護対策委員会を開催(12回)、関連規定・マニュアル等の改定など保護・管理態勢の見直しを継続実施するとともに、顧客情報漏えい事案発生への対応等を行いました。 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客情報保護対策委員会を2回実施し、顧客情報管理態勢強化と顧客情報漏えい事案の対応を行いました。 19年1月、「顧客情報保護・安全管理に係る自店検査」を実施しました。 19年2月、顧客情報のセキュリティ対策として、全店一斉にパソコン操作カード等のパスワードの変更を実施しました。 19年3月、「顧客情報管理に関する自己チェック」を実施しました。 通信教育「個人情報取扱者講座」51名修了しました。 「PSM検定試験」25名が合格しました。

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
				<ul style="list-style-type: none"> 外部委託先に、改めて秘密保持契約を締結、個人情報管理態勢の実態について報告書を求める方法等により状況把握に努めました。18年度は、業務委託先のうち個人情報管理態勢が不十分と思われる2先から「個人情報の保護・安全管理態勢に係る報告書」を徴求、1先はプライバシーマーク認定申請中とのことで態勢整備が図れており、1先に対しては発注部署課長が当金庫の態勢を説明して個別指導を実施しました。 18年7月、平成10年からの営業店保存オンライン関連帳票等CD-ROMについて、保存ケースの入替と管理簿との現物照合を実施し、管理簿と現物の合致を確認しました。 19年2月、顧客情報のセキュリティ対策として、全店一斉にパソコン操作カード等のパスワード変更を実施しました。 	
5. ITの戦略的活用					
	<ul style="list-style-type: none"> 「業界次期システム」として拡充されつつある共同オンラインシステムの有効活用に向けて、「システム委員会」と「専門部会」を組織し、未利用機能の導入を含め、ITの戦略的活用を検討します。 	<ul style="list-style-type: none"> 「情報検索システム(FUSION21)」に時系列機能を持たせるためのバージョンアップ、本部利用部門に対する操作・活用指導の実施 オンライン補完金庫ホストコンピュータの廃止とクライアントサーバ化 「企業情報管理システム」等のシステム改善 偽造・盗難カードによる被害防止対応のためのATM改造 「システム委員会」と「専門部会(ALM・信用リスク管理・収益管理等)」の設置 中期IT投資計画見直しとALM委員会・常務会での検討 	<ul style="list-style-type: none"> ICカード・生体認証システム導入に向けての検討開始 オンライン機器(共同ホスト機との中継サーバ、端末機等)の全面更新 ATM回線のLAN接続によるATM機能拡充 	<ul style="list-style-type: none"> 17年7月、「情報検索システム」に時系列検索機能等を持たせるため、ハードとソフトを新バージョンに切替えました。 17年11月、「企業情報管理システム」について、営業店と本部の情報共有化のためのWeb化、セキュリティ強化等のシステムを改善しました。 17年11月、ATMを改造し、偽造・盗難カード等被害防止のための機能(類推されやすい暗証番号への変更排除、使用の場合の変更依頼メッセージ出力、払戻限度額・回数を預金者自身が設定)の利用開始しました。 17年12月、共同オンラインを補完する金庫電算システムについて、ホスト電算機の廃止とクライアント・サーバシステムに移行しました。 18年1月、「平成17年度を初年度とするIT投資3カ年計画」を見直しALM委員会での審議を経て常務会にて承認を受け計画に沿って実施しています。 	<ul style="list-style-type: none"> 18年12月、旧来型接続しているATMの回線についてLAN接続し、通帳自動繰越機能開始、ATMビデオジャーナルシステム導入、本人確認法例改正対応、クレジットカード会社との入金(返済)機能提携対応を実施しました。 18年12月、勘定系・情報系・音声系の統合回線を更新し、光ファイバー化、IP化、高速・大容量化を実施しました。 19年1月～3月、共同事務センターホスト電算機と営業店端末機・ATMの中継装置(TC)をコミュニケーションサーバに更新するとともに、オンライン端末機、その他周辺機器を全面更新しました。 19年3月、4月からの顧客向けICカード発行の試行として、職員向けにICカードを発行しました。 19年3月、現3カ年計画を1年繰り上げて、持ち越し事項を含めた「平成19年度を初年度とするシステム・機器投資3カ年計画」を策定し、ALM委員会を経て常務会で承認しました。

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
				<ul style="list-style-type: none"> ・18年3月、「システム活用検討部会」を設置し、各部署と連携してシステムの戦略的活用に努めています。 ・18年8月、19年度当初より予定しているICカード発行・生体認証システム導入に向けた老朽ATM45台の更新完了しました。 ・18年度第4四半期に計画しているオンライン中継機・端末機器更新およびそのインフラとなる新統合ネットワーク回線の更新に向けて、18年度上期を通して各種準備作業を実施しました。 ・国債等窓販「債券業務システム」(野村ボンドMIS利用)から共同事務センターの「債券業務システム」に変更すべく検討しています。 ・18年12月、ATMの回線を全てLAN接続に更新し、通帳自動繰越機能開始、ATMビデオジャーナルシステム導入、本人確認法令改正対応、クレジットカード会社との入金(返済)機能提携対応を実施しました。 ・18年12月、勘定系・情報系・音声系の統合回線を更新し、光ファイバー化、IP化、高速・大容量化を実施しました。 ・19年1月～3月、共同事務センターホスト電算機と営業店端末機・ATMの中継装置(TC)をコミュニケーションサーバに更新するとともに、オンライン端末機、その他周辺機器を全面更新しました。 ・19年3月、4月からのICカード発行を踏まえ、職員向けにICカードを発行し機能テストを実施しました。 ・19年3月、現3カ年計画を1年繰り上げて、持ち越し事項を含めた「平成19年度を初年度とするシステム・機器投資3カ年計画」を策定し、ALM委員会を経て常務会で承認しました。 	

【 3 . 地域の利用者の利便性向上 】

項 目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
1. 地域貢献等に関する情報開示					
(1)地域の利用者に対する情報提供の充実を図るため、地域貢献に関する情報開示を、個性的、かつ、より分かりやすい形で実施	<ul style="list-style-type: none"> 地域でお預かりした預金が、地域にどのような形で還元されているか以下の項目について、数値やグラフ等を用いできるだけ、具体的かつ分かりやすい形で開示します。 <ul style="list-style-type: none"> 「地域別融資残高推移(前年比)」 「業種別融資残高推移(前年比)」 「創業新事業関連融資等、独自融資商品の実績」 地域に根ざしたコミュニティバンクとして、ATMネットワークを通じた利便性の提供、経営相談をはじめ暮らしの悩みごと相談等に取組んでいる“よろず相談信用金庫”を知っていただけるディスクロージャー誌を作成します。 	<ul style="list-style-type: none"> 17年7月、地域貢献に関する情報を「ホームページ」と「2005年版ディスクロージャー誌(法定開示)」「ミニディスクロージャー誌」で開示 17年11月、17年度上期の取組実績を「ホームページ」と「ミニディスクロージャー誌(半期開示)」で開示 	<ul style="list-style-type: none"> 18年7月、地域貢献に関する情報を「ホームページ」と「2006年版ディスクロージャー誌(法定開示)」「ミニディスクロージャー誌」で開示 18年12月、18年度上期の取組実績を「ホームページ」と「ミニディスクロージャー誌(半期開示)」で開示 	<ul style="list-style-type: none"> 17年7月、リレーションシップバンキングの取組み状況や相談業務および地域貢献に関する情報等を「ホームページ」と「2005年版 ディスクロージャー誌(法定開示)」で開示しました。 17年7月、「2005年ディスクロージャー誌」(3,000部)、「ミニディスクロージャー誌」(35,000部)、「ホームページ」に地域貢献に関する情報を掲載。うち、「ミニディスクロージャー誌」を顧客アンケート結果に同封し対象先に郵送しました。 17・18年11月、上期の主要な計数と「地域密着型金融」の取組み状況および地域貢献に関する情報等を「ミニディスクロージャー誌(半期開示、地域貢献ディスクロージャー誌合併版)」と「ホームページ」で開示しました。 「ミニディスクロージャー誌」に「地区別預貸金残高の推移」「独自商品の取扱残高」等を開示しました。 18・19年1月、ミニディスクロージャー誌を「顧客アンケート」に同封し対象先に郵送(対象先 18年度19,047先・19年度19,807先)しました。 18年7月、「2006年ディスクロージャー誌」(3,000部)、「ミニディスクロージャー誌」(35,000部)、「ホームページ」に地域貢献に関する情報を掲載。うち、「ミニディスクロージャー誌」を顧客アンケート結果に同封し対象先に郵送しました。 	<ul style="list-style-type: none"> 18年11月、「ミニディスクロージャー誌」に「地域別預貸金残高推移」「取引先への経営相談・経営情報の提供について」の中で当金庫独自商品の融資残高推移を開示しました。 19年1月、ミニディスクロージャー誌を「顧客アンケート」に同封し対象先に郵送(対象先19,807先)しました。

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
(2)充実した分かりやすい情報開示の推進	<ul style="list-style-type: none"> 充実した分かりやすい情報開示事例として ATMの機能拡充とネットワークの整備 インターネットバンキングの推進 休日相談コーナー・休日ローン相談会の充実 NPO法人によるボランティア活動(ベルボックス・移送サービス)の継続取組み 高齢者ケア訪問による悩み相談の充実など取組み状況を、ホームページ等に掲載することにより利便性の提供や地域金融機関としての社会活動を広く知っていただくよう努めます。 「相談窓口記録簿」により、15・16年度に寄せられた事例を相談類型ごとに整理し、「よろず相談事例」として営業店にフィードバックし窓口相談業務に活用するとともに、参考となる事例はホームページに掲載します。 	<ul style="list-style-type: none"> 地域(社会)貢献に関する情報を「ホームページ」と「2005年版ディスクロージャー誌(法定開示)」「ミニディスクロージャー誌」で開示 相談事例を類型ごとに整理 「よろず相談事例」の営業店へのフィードバック 参考事例のホームページへの掲載を検討 17年度上期の取組実績を「ホームページ」と「ミニディスクロージャー誌(半期開示)」で開示 	<ul style="list-style-type: none"> 地域(社会)貢献に関する情報を「ホームページ」と「2006年版ディスクロージャー誌(法定開示)」「ミニディスクロージャー誌」で開示 18年度上期の取組実績を「ホームページ」と「ミニディスクロージャー誌(半期開示)」で開示 	<ul style="list-style-type: none"> 17年7月、地域貢献に関する情報を「ホームページ」と「2005年版ディスクロージャー誌(法定開示)」で開示しました。 15～16年度の「相談窓口記録簿」に基づき、「相談・照会」の内容の整理を行い、代表的な事例(31例)を営業店にフィードバックしました。 17年12月、地域貢献に関する情報を「ホームページ」と「ミニディスクロージャー誌(半期開示、地域貢献ディスクロージャー合併版)」で開示しました。 18年1月、顧客からの質問が多い項目を整理し、ホームページに「お客さまQ&Aコーナー」として掲載(34項目)、変更項目のタイムリーな掲載を通じて最新の情報提供に努めました。 18年7月、地域貢献に関する情報を「ホームページ」と「2006年版ディスクロージャー誌(法定開示)」で開示しました。 NPO法人によるボランティア活動(ベルボックス・移送サービス)並びに高齢者ケア訪問(18年度1,446先対象)による相談事案(18年度345件)について、本部・営業店一体で取り組みました。 高齢者ケア訪問先の見直し(19年度1,822先対象)を実施しました。 	<ul style="list-style-type: none"> ホームページの「お客さまQ&Aコーナー」の項目でATMの時間外手数料の無料化、本支店間の振込手数料無料化、振込人の本人確認、ATMコーナーの増設等の最新情報提供に努めました。 高齢者ケア訪問先の見直し(19年度1,822先対象)を実施しました。 NPO法人によるボランティア活動(ベルボックス・移送サービス)並びに高齢者ケア訪問(18年度1,446先対象)による相談事案(18年度345件)について、本部・営業店一体で取り組みました。
3. 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立					
	<ul style="list-style-type: none"> 2-(2)で取組方針とした「“よろず相談”業務を通じ、取引先の問題解決に向けた提案と付加価値の高いサービスの提供」に資するためアンケートの回答結果を業務運営に活用します。 例年、事業融資残高1,000万円以上の先(会員)、預金軒名寄せ後500万円以上の先に送付しているアンケートの対象先選定基準の見直しと調査項目に検討を加えながら、引き続き「顧客アンケート」を実施します。 	<ul style="list-style-type: none"> 「顧客アンケート」設問項目の見直し 1月、「顧客アンケート」店頭アンケート実施 3月、アンケート結果を、事業計画「店長ヒアリング(常務会)」に活用、改善策を検討 	<ul style="list-style-type: none"> 6月、17年度中に利用者の声を活かして経営・業務改善を図った事項を出来る限り公表 「顧客アンケート」設問項目の見直し 1月、「顧客アンケート」店頭アンケート実施 3月、アンケート結果を、事業計画「店長ヒアリング(常務会)」に活用、改善策を検討 	<ul style="list-style-type: none"> 「利用者からの声」を金庫経営に反映させるとともにサービス向上を目指し、平成9年から実施している「顧客アンケート」の質問項目と対象先を見直し、18年1月、19,047先及び19年1月、19,807先に対して郵送方式により実施しました。 18年3月、回答(返信)されたアンケート結果を取りまとめ、「事業計画ヒアリング(常務会)」において要望等に対する改善策を検討し逐次実施しています。 	<ul style="list-style-type: none"> 18年12月、「顧客アンケート」の質問項目と対象先を見直し、19年1月、19,807先に対して郵送方式により実施しました。 顧客アンケートの中で要望の多かった本支店間の送金手数料の無料化(18年11月)およびATM時間外手数料の無料化(19年3月)を実施し、店頭窓口にポスター掲示およびホームページに公表しました。

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
				<ul style="list-style-type: none"> 顧客からの要望が多い預金・融資商品及びサービスの提供について「創業80周年記念定期預金」「子育て応援住宅ローン“にぎやか家族”」「子育て応援定期預金“にぎやか家族”」「おてがるVIP300カードローン」「カードローンおてがる」「商い300」の取扱開始および「偽造・盗難カード等による被害防止に向けた対応及びお客様へのお願いと被害防止」について「ディスクロージャー誌」「ホームページ」で公表しました。 顧客アンケートの中で要望の多かった本支店間の送金手数料の無料化(18年11月)およびATM時間外手数料の無料化(19年3月)を実施し、店頭窓口にポスター掲示およびホームページで公表しました。 	
4. 地域再生推進のための各種施策との連携等					
	<ul style="list-style-type: none"> 当金庫の元本店所在地である、朝来市生野町を中心とした鉾山遺構の観光事業化計画(「鉾石の道」プロジェクト)に参画しています。 その他の地域で具体的な案件があれば、地域金融機関として取組んでいきます。 	<ul style="list-style-type: none"> 鉾山遺構の業化計画(「鉾石の道」プロジェクト)に参画し、事業化計画作成等に協力 		<ul style="list-style-type: none"> 地域再生推進事業である「「鉾石の道」産業ツーリズム・生野推進協議会」に、コンソーシアムの一員として参画しています。(主な関係事業者:シルバー生野、アークデザイン研究所、三菱マテリアル、三菱住友シリコン、朝来市、観光協会、商工会、当金庫、口銀谷の町並みをつくる会、神戸大学、いくのTMO、いくの銀谷工房) 定期開催されるコンソーシアムに参画し、関係事業者とともに経済産業省の事業化計画採択に向けた調査、検討等に取り組みました。 18年6月、経済産業省より採択候補として選定され、生野鉾山の産業遺産と町並み探訪をメインとした経営基盤整備事業についてビジネスモデルの創出、「生野サポーター制度」の開設による寄付金等の資金調達プラン作りに協力しています。 	<ul style="list-style-type: none"> 各種団体・行政・企業等で構成する「鉾石の道推進協議会」(仮称)の設立準備中であり、今後は「銀の馬車道」との連携について検討・協議に参画しています。

項目	具体的取組策	実施スケジュール		進捗状況	
		17年度	18年度	17年4月～19年3月	18年10月～19年3月
			/	<ul style="list-style-type: none"> 18年7月、全国近代化遺産活用連絡協議会が生野で開催され、コンソーシアムの一員として参画しました。 各種団体・行政・企業等で構成する「鉱石の道推進協議会」(仮称)の設立準備中であり、今後は「銀の馬車道ネットワーク協議会」との連携についての検討・協議に参画しています。 	

【 4 . 進捗状況の公表 】

1. 実施施策の進捗状況の公表	<ul style="list-style-type: none"> 実施した施策の進捗状況については、地域の特性や利用者ニーズ、当金庫の特性・規模等を踏まえた特色ある取組みにより得られた成果・実績などを、できるだけ分かりやすい形で地域の利用者に公表します。 	<ul style="list-style-type: none"> アクションプログラム「個別項目」の策定をベースに「地域密着型金融推進計画」を策定・公表 「地域密着型金融の推進計画」上期進捗状況の公表 	<ul style="list-style-type: none"> 「地域密着型金融の推進計画」進捗状況の公表 	<ul style="list-style-type: none"> 17年8月、「地域密着型金融推進計画」を策定し、ホームページで公表しました。 17年度、18年上期の「地域密着型金融推進計画」の進捗状況を「ホームページ」で公表、その一部を「ミニディスクロージャー誌(半期開示、地域貢献ディスクロージャー合併版)」に掲載しています。 18年11月、「地域密着型金融推進計画」の上期進捗状況を、ホームページで公表しています。 	<ul style="list-style-type: none"> 18年11月、「地域密着型金融推進計画」の上期進捗状況を、ホームページで公表しています。
-----------------	--	--	---	---	--

(注) 文中、計画・実施スケジュール及び推進態勢について、追加・変更した部分に下線を引いています。

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

2. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

(3) 健全債権化等の強化に関する実績の公表

	期初債務者数	うち経営改善支援取組み先	うち期		
			末に債務者区分が上昇した先数	末に債務者区分が変化しなかった先	
正常先	928	11		5	
要注意先	うちその他要注意先	708	66	17	39
	うち要管理先	27	1	1	0
破綻懸念先	104	7	1	6	
実質破綻先	92	3	1	1	
破綻先	29	0	0	0	
合 計	1,888	88	20	51	

(注)・期初債務者数及び債務者区分は17年4月当初時点で整理

・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。

・には、19年3月末の債務者区分が期初(17年4月当初)より上昇した先数を記載

なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は に含めるもの に含めない。

・期初(17年4月当初)の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末(19年3月末)に債務者区分が「うちその他要注意先」に上昇した場合は に含める。

・期初(17年4月当初)に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初(17年4月当初)の債務者区分と異なっていたとしても)期初(17年4月当初)の債務者区分に従って整理

・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。

・には、期末(19年3月末)の債務者区分が期初(17年4月当初)と変化しなかった先数を記載

・みなし正常先については正常先の債務者数に計上

【 経営改善支援に関する体制整備の状況等 】

- ・専担部署(経営相談部)は、経営改善スキル向上のため外部研修に参加するとともに、「経営改善支援業務規定」等に基づき経営改善計画策定に関する内部研修会・臨店指導・フォローアップを継続的に実施している。
- ・経営相談部は営業店と連携、「経営改善支援業務規定」で定める先および営業店が特に改善支援を必要とする先を抽出し、取引先の意思を確認のうえ経営改善支援対象先を選定した。
- ・選定した経営改善支援先については、必要に応じ顧問税理士等の専門家との連携に努め、客観的な意見を取入れ、効果的な支援に取り組んでいる。
- ・売上・利益減少の経営悪化の兆候が見られる先に対して定期的に財務内容等を見直したり、「経営改善相談フォーマット」を活用するなど、問題提起を行い早期経営改善に努めている。

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

3. 事業再生に向けた積極的取組み

(2) 再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進

【 再生支援の事例 1 】

・ 経営支援前の企業の状況

- ・ 支援先は、食品製造・販売会社。新事業の設備投資をしたが、販売不振から事業は失敗。過剰設備と多額の債務が経営を圧迫、大幅な赤字と債務超過により深刻な経営難に陥いる。

・ 経営改善・事業再生の支援先として選定した理由と再生可能性の見極め

- ・ 創業時から続けている本業部門は黒字であり、「強み」部門の強化を中心とした経営体制の立直しとリスケジュール等債務負担を軽減すれば、経営改善は可能と判断し「経営改善計画」「資金繰り計画」の策定支援に取り組む。

・ 経営改善計画の要旨

役員報酬の削減継続

仕入・在庫管理による変動費の低減推進

攻めに転じるため従業員の増員

トップセールスが可能な体制の整備

商品のパリエーションを増やし販売先におけるシェアの拡大

資金繰り支援は、保証協会にも協力要請しプロパー貸出金も含めてリスケジュール等を実施

・ 経営支援が成功したポイントおよび苦労した点

- ・ 経営支援取組み直後のため、成功か否かの判断には今少し時間を要するが、経営体制は整いつつあり、また従業員のモチベーションも改善計画の策定に参画したことで高まり、経営改善は軌道に乗るものと見ている。

・ 経営支援後の企業の状況

- ・ 過去5年間赤字計上していたが、役員報酬等の固定費削減効果もあり、昨年度少額ながら黒字転換、今年度は数百万円の利益計上・キャッシュフロー1千数百万円となる。今後は、販路開拓による売上回復に重点を置いた取組みを強化

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

3. 事業再生に向けた積極的取組み

(2) 再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進

【 再生支援の事例 2 】

・ 経営支援前の企業の状況

- ・ 支援先は数十年の業歴を有する老舗卸売会社である。取扱商品による差別化は図りにくく、利益率も低かった。また配送センター建設による設備投資負担が重く、財務体質は脆弱であった。
- ・ 代表者は、経営計数や資金繰り等を十分管理しておらず、認識も甘かった。このため経理は担当者任せで、資金繰りが逼迫しているにもかかわらず、危機感に乏しかった。

・ 経営改善・事業再生の支援先として選定した理由と再生可能性の見極め

- ・ 多数の販売先を持っているなど営業基盤は有しており、また本業の営業利益は黒字で、少額ながら利益計上していた。
- ・ 遊休不動産を所有していることなどから見て、有利子負債を圧縮することで再生は可能と判断できた。

・ 経営改善計画の要旨

- ・ 緊急支援融資を行うより、多額の約定返済を棚上げする方が資金繰りは安定すると考え、他行へ呼びかけた結果、協調して棚上げすることができた。
- ・ コンサルティングのできる税理士を紹介し、税理士と連携した経営改善計画の策定支援を行った。
- ・ 社内体制の整備(弱点であった経理部門に1名採用、仕入管理責任者を配置)
- ・ 代表者の法人への貸付金をDESに組入れ、自己資本を改善
- ・ 代表者の私財投入および遊休不動産売却による有利子負債の圧縮
- ・ 仕入管理を行い、単価の引下げと在庫の圧縮による変動費の削減
- ・ 代表者の役員報酬カット、配送部門を外注に切替え固定費(配送費)の削減
- ・ 代表者の取引先訪問によるシェアアップと与信管理の徹底

・ 経営支援が成功したポイントおよび苦労した点

- ・ キャッシュフロー重視の取組みを最優先させ、有利子負債の圧縮による支払金利の低減、金融機関の協調体制の整備、代表者の資金投入などの手を打つことができた。
- ・ 改善支援に関わった段階では、代表者に現状を認識させ意識を転換させることは容易ではなかった。

・ 経営支援後の企業の状況

- ・ キャッシュフローは安定し、収益力も高まりを見せるようになってきた。今後、自己資本の充実を図り、2～3年後には正常先へのランクアップを目指せる状況である。

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

3. 事業再生に向けた積極的取組み

(2) 再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進

【再生支援の事例 3】

・経営支援前の企業の状況

- ・ 支援先は数十年の業歴を有し、地元大手の受注を主体とするプラント業者である。
- ・ 代表者は経営計数や資金繰り管理が不十分であり、また本業以外への投資を行った結果、多額の不良資産を発生させていた。

・経営改善・事業再生の支援先として選定した理由と再生可能性の見極め

- ・ 受注先である大手企業とは長年の取引があり、親密な関係を維持できており営業基盤は有していた。
- ・ 多額の不良資産については、資産の売却等により圧縮することが可能と見られた。

・経営改善計画の要旨

- ・ 損益改善のため部門別に環境分析のうえ戦略を策定、限界利益率をアップさせる部門、現状維持とする部門を決定
- ・ 外注の見直し、材料費管理の強化により固定費を削減
- ・ 戦略強化部門は別途設備投資計画策定
- ・ 預金相殺、資産売却等による不良資産の処理
- ・ 代表者に当社の財務面をはじめとする問題点を指摘、経営改善の必要性を説明
- ・ 外部支援機関の紹介
- ・ 財務リストラの具体策の提示とアドバイスの実施

・経営支援が成功したポイントおよび苦労した点

- ・ 経営者との意見交換を繰り返す中で、当社の問題点・改善策について共通の認識を持つことができた。
- ・ 外部支援機関からのコンサルタントとも問題点を共有することができ、比較的スムーズに改善計画を策定することができた。

・経営支援後の企業の状況

- ・ 経営体質、財務面の改善が図れた。また資金繰りの管理能力も高まった。

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

3. 事業再生に向けた積極的取組み

(2) 再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有化の一層の推進

【 再生支援の事例 4 】

・経営支援前の企業の状況

- ・支援先は土木・建築を手掛ける建設業である。赤字受注や個別工事の採算管理不徹底および杜撰な経費管理などにより実質的な赤字が続き、その結果多額の実質債務超過に陥っていた。

・経営改善・事業再生の支援先として選定した理由と再生可能性の見極め

- ・業歴はあり、また一定の受注を確保する力を有していることから、採算管理の徹底・経費の削減を行えば黒字転換は見込めた。また、代表者を始めとする経営陣は、当庫が指摘した問題点を認識した上で、改善しようとする積極的な姿勢が窺えた。

・経営改善計画の要旨

- ・当社はこれまで原価管理、経費管理等に関して、会社全体としての取り組み姿勢が甘かったことから、経営者に必要性の認識と、社内への徹底を図るように促した。
- ・顧問税理士の協力を得て、個別工事台帳、収支の管理表などの様式を改良した。
- ・管理費の中で削減可能な項目について、経営陣と協議を行ない、削減の目標額を設定した。

・経営支援が成功したポイントおよび苦勞した点

- ・当庫が提起した問題点について経営者が認識した上で、積極的に改善しようとしたこと。

・経営支援後の企業の状況

- ・改善の効果は現れている。直近期において、売上は前期比 30% 増加、実質債務超過額は前期比 30 百万円減少しており、業況は改善の方向にある。

公表数値目標の達成状況(17年4月～19年3月)

公表数値目標の内容	公表数値目標 (注1)	実績	評価	備考 (注1)
	19年3月末 (17～18年度中) 目標	18年9月末 (17～18年度下 期中) 実績	19年3月末時点で の目標に対する達 成状況の評価 (注2)	
「企業概要カード」の整備先数	1,500先	1,547先		
「ひょうご中小企業技術評価制度」の評価取得	25社	25社		公表数値目標として18年度に8社を追加し、2年間で25社の評価取得
政府系金融機関との協調融資	50件	40件		当初計画に、18年度数値目標を公表していなかったため追加して数値目標を公表
創業・新事業資金	200件	143件		当初計画に、18年度数値目標を公表していなかったため追加して数値目標を公表
うち「創業支援特別融資」	90件	68件		当初計画に、18年度数値目標を公表していなかったため追加して数値目標を公表
経営改善対象先抽出先数	63先	63先		対象先82先のうち、取引解消・意志疎通困難・ランクアップ等により25先を除外、18年度は6先追加し63先を対象先とする。
債務者区分ランクアップ	20先	20先		
スコアリングモデルを活用した無担保ローン件数	1,000件	1,113件		
スコアリングモデルを活用した無担保ローン金額	70億円	63億円		
TKC関与先に対する融資「ビジネスサポート」	70先	149先		当初計画に、18年度数値目標を公表していなかったため追加して数値目標を公表 (但し、当該ビジネスローンについては17年12月取扱開始の「税理士顧問先ご紹介ローン」を含む。)
売掛債権担保融資	200件	307件		当初計画に、18年度数値目標を公表していなかったため追加して数値目標を公表

(注1)「公表数値目標」とは、「地域密着型金融推進計画」(以下「推進計画」)において公表した数値目標です。
公表数値目標について追加、見直し等を行った場合は、その旨備考欄に記載しております。

(注2)「19年3月末時点での目標に対する達成状況の評価」については、
「19年3月末(17～18年度中)」「2年間」の公表数値目標を設けている場合
「目標を上回り達成」の場合は「」を記載、「目標に対し概ね達成」の場合は「」を記載、「目標の達成に至らなかった」場合は「」を記載しています。
「19年3月末(17～18年度)」「2年間」の公表数値目標を設けていない場合
各年度毎の公表数値目標等について、上記 に準じ、計画期間(17～18年度)の達成状況の評価、記載しています。