

経営強化計画の履行状況報告書

2019年12月



目 次

I. はじめに	1
II. 経営の改善に係る数値目標の実績	
1. 収益性を示す指標	2
2. 業務の効率性を示す指標	2
III. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況	
1. 基本方針（目標）	3
2. 重点施策	3
3. 重点施策の進捗状況	4
IV. 従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項の進捗状況	
1. 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策	28
2. リスク管理の体制の強化のための方策	29
3. 法令遵守の体制の強化のための方策	31
4. 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	33
5. 情報開示の充実のための方策	33
V. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行っている業域及び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	34
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	36
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	39
VI. 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	42
2. 各種のリスク管理の状況	42

I. はじめに

2019年度のわが国の景気は、輸出・生産や企業マインド面に海外経済の減速の影響がみられるものの、所得から支出への前向きの循環メカニズムが働くもとの、基調としては緩やかに拡大しています。企業収益は、堅調な内需を下支えに高水準で推移しており、設備投資は、米中貿易摩擦や中国経済の減速などを受けて、製造業では減少したものの、非製造業では、省力化やデジタル化に向けたソフトウェア投資を中心に増加しております。また、個人消費は、雇用や所得環境の改善を背景に堅調に推移しております。

今後についても、当面、海外経済の減速の影響が続くものの、国内需要への波及は限定的となり、景気の拡大基調が続くと考えられます。

このような中で、中小企業、小規模事業者については、経営者の高齢化、人手不足、事業承継問題などの経営課題を抱え、厳しい事業環境が続きました。

金融環境は、依然としてきわめて緩和した状態が続いておりますが、日本銀行は、11月、2%の物価安定目標の実現を目指し、これを安定的に持続するために必要な時点まで、長短金利操作付き量的・質的金融緩和を継続することを決定しました。

このような経済・金融環境の下、当組合は、第二次経営強化計画（以下、「前計画」という。）に引き続き、3ヶ年（2019年4月～2022年3月）の経営計画（第三次経営強化計画、以下、「本計画」という。）を新たに策定し公表しました。

本計画は、前計画において推進してきた諸施策を、更に強力で押し進め、より強固な収益基盤を築き、持続可能なビジネスモデルを再構築しようとするものです。

当期は、本計画の下、「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業務展開を図るべく、取引基盤の再構築と拡大を目指して初年度のスタートを切り、その達成に向け、役職員一丸となって、諸施策に取り組みました。

II. 経営の改善に係る数値目標の実績

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おります。

1. 収益性を示す指標

【コア業務純益】 (単位：百万円)

	2019/3 期 (始期)	20/3 期 計画	21/3 期 計画	22/3 期 計画	始期から の改善額
コア業務純益	148	135	145	155	7

*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

2. 業務の効率性を示す指標

【業務粗利益経費率（OHR）】 (単位：％)

	2019/3 期 (始期)	20/3 期 計画	21/3 期 計画	22/3 期 計画	始期から の改善幅
OHR	72.35	74.51	73.41	72.34	0.01

*業務粗利益経費率 ＝ (経費 － 機械化関連費用) ÷ 業務粗利益

*機械化関連費用には、全国信組共同センター使用料、事務機器等の減価償却費、保守関連費用等を計上しております。

これらの指標の動向につきましては、2020年3月期実績の状況を次回に報告する予定です。

(注) 協同組織金融機関は年度決算であることから、これらの計数については、年度計数を報告することとされています（金融機能の強化のための特別措置に関する内閣府令第80条）。

Ⅲ. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況

当組合は、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。

現在、当組合のマーケットは「業域」「地域」とも、厳しい環境下で質的な変革を求められる時代に入ってきており、今後、金融機関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ますます高くなっていくものと思われれます。

このような状況の中で、当組合は、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、以下の基本戦略により業務展開を図ることといたしております。

- (1) 「業域」と「地域」の双方の領域で、お客様とのリレーションと、これまでに培ったノウハウにより、きめ細かいサービスの提供とコンサルティング機能を発揮することにより、両領域の中小規模事業者等の皆様に良質な金融サービスを提供いたします。
- (2) 「業域」と「地域」の双方で業務を行う金融機関として、業域間・地域間はもとより、「業域」と「地域」を繋ぐビジネスマッチングの実施と金融仲介機能の発揮により、両領域の中小規模事業者等の皆様の事業展開をサポートいたします。
- (3) 中小規模事業者等の皆様のニーズに的確かつ柔軟に対応するとともに、提案型営業の推進により、お客様のニーズを創造し、必要な資金提供を行います。

このような観点から、業務基盤の再構築を図るべく、本計画においては、以下の基本方針（目標）と重点施策を掲げ、組合一丸となって経営改善に向けた取組を強化しております。

1. 基本方針（目標）

- (1) 業域信用組合として、金融仲介機能を十分果たしていくため、取引基盤の再構築と拡大を図ります。
- (2) メンバーシップバンキング（業域）、リレーションシップバンキング（地域）の原点に戻り、業務基盤の再構築を図ります。
- (3) 「業域」と「地域」の双方で業務展開を行う実質唯一の信用組合として、その存在感を高めます。
- (4) 「業域」と「地域」を両輪として、現状の預金・貸出金・人員の規模をベースに拡大し、収益基盤の確立を図ります。

2. 重点施策

- (1) 貸出業務増強等トップラインの拡大による収益力の強化
- (2) 人材育成の強化
- (3) 信用リスク管理等、リスク管理体制の一層の強化

(4) 業務の効率化・事務の堅確化

3. 重点施策の進捗状況

(1) 貸出業務増強等トップラインの拡大による収益力の強化

① 業域取引の基盤再構築と拡大

当組合が、業域信用組合として、今後も引き続き発展し、存在感を確立するためには、業域との取引の基盤を再構築し、拡大していくことが喫緊の課題であります。しかしながら、業域の分野は幅広く、限られた要員では、量的拡大に限界があります。

そこで、当期は、「福祉・医療開拓推進室」（以下「推進室」という。）が主体となり、業域取引の推進に係る情報収集、戦略策定、営業店に対する助言・指導、同行営業等の諸施策を強力に展開するための業務運営方針を策定するとともに、それに基づく具体的施策を推進いたしました。

具体的には、戦略的に取り組むマーケットを選定し、効率的・効果的のアプローチを行うための具体的推進策を策定しました。

すなわち、認知症グループホーム、障害者支援事業所、障害者グループホーム、歯科医師を戦略マーケットと位置付け、このような分野毎に、貸出実行額目標を設定し、本部・営業店一体となって、貸出取引の拡大を図りました。

ア. 職員の効率的な活動による効果的なマーケット戦略

上記のように、当期は限られた要員の中で、内外のリソースを最大限に活かすべく、効率的・効果的なマーケット戦略を策定し、遂行しました。

この結果、2019年9月末の業域向け貸出残高は12,817百万円と、総貸出残高に占めるシェアは、35.7%に止まりましたが、貸出先数では、総数1,101先のうち555先と、初めて業域先が50%を超える状況になりました。今後も、運営目途である業域向け貸出残高シェア40%へ向け、更なる業域取引の拡大を図ってまいります。

a. 実効性のあるマーケットの見極め

高齢者人口の増加に伴い、介護・福祉業界は年々拡大を続けております。

厚生労働省は、団塊の世代が後期高齢者となる2025年度を見据え、介護施設を2020年代初めまでに50万人分、保育施設を50万人分整備する大掛かりな方針を打ち出しております。

2018年3月に発表された、3ヶ年の「東京都高齢者保健福祉計画」においても、2025年を見据えた設備増強が明確になっています。

また、2018年度は、介護報酬と診療報酬が同時に改定されましたが、国はこの改定を通して、「地域包括ケアシステム」（住まい・医療・介護・予防・生活支援が一体的に提供されるシステム）と、「自立支援型」の介護の一層

の推進を掲げており、地域包括ケアシステムの推進や地域医療構想の達成に向けた取組みなど、社会福祉事業施設や医療施設等の整備が進められていくものと予想されます。

このような高齢者福祉の分野において、当組合の取引規模にあったマーケットという意味では、伝統的な福祉施設ではなく、「地域包括ケアシステム構築政策」に沿った小規模の認知症グループホームや、小規模多機能型居宅介護施設等が、当組合の培ってきたノウハウを活かせる分野であると認識しております。

そこで当組合は、2015年12月に、取引先の公益社団法人と連携し、オーナー型グループホーム推進プロジェクト（地域包括ケアシステム構築）を結成し、事務局及び金融部門を担う立場として活動してまいりました。その結果、2018年度には具体的案件が複数成約し、当期は、2つの案件に関して、当組合が金融分野で支援していくことが決定しました。

本件プロジェクトは、業域信用組合である当組合のビジネスモデルを具現化する象徴的なケースであり、本計画における業域戦略の柱として、今後も積極的に推進してまいります。そして、このようなネットワークを活用することにより、取引の拡大に向けた取組みを強化してまいります。

また、障害者福祉の分野でも、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。この分野では、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・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います。

民間企業の参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。

前計画においては、このような障害者福祉の分野を戦略マーケットとして位置づけ、取引先数の増加や貸出残高の積み上げを図ってまいりました。

当期も引き続き、戦略マーケットとして、「障害者支援事業所向け融資」や「障害者グループホーム事業者向け融資」の推進、関連団体との連携強化による新規取引拡大、「女性・若者・シニア創業サポート融資制度」におけるアドバイザーとの連携による障害者支援事業や障害者グループホーム事業進出への支援等を行いました。

また、資金需要が見込まれる地域にある青梅支店と小平支店は、合同で開拓活動を行いました。

その結果、障害者支援事業所向け融資が7件、45百万円（2018年度上期は、3件、17百万円）、障害者グループホーム事業者向け融資が4件、159百万円（うち、1件、7百万円は、女性・若者・シニア創業サポート融資）（2018年度上期は、0件）実現しました。

児童福祉の分野では、待機児童解消のため、国は2018年に子育て安心プ

ランを策定し、保育の受け皿拡大に動くなど、この分野での動きは活発化しており、今後、この分野の規模は拡大することが予想されます。

当期は他の活動に時間を要したため、十分な活動時間が確保できず、融資実績は1件、50百万円に止まりましたが、今後、関係団体へのセールスも強化し、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。

医療分野においては、前計画に引き続き、歯科医師を戦略マーケットとして位置付け、メンバーズローンを主力商品として、アプローチを強化し、裾野拡大を図りましたが、ターゲットとした地域におけるニーズが頭打ちとなり、実績は2件、5百万円と、極めて低調な結果となりました。

一方、この他の、医師・歯科医師向け融資は、25件、120百万円と順調な結果となりました。東京都の歯科医師数を考慮すると、潜在的には更なる開拓の余地が十分あると推定されますので、新たな地域への開拓活動に一層注力していく方針です。

また、メガバンク等との競合が激しく、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しますので、引き続き、「医師向け開業ローン」の活用等により、取引拡大を図ってまいります。

薬剤師については、従来ほとんどコンタクトがなく、前計画においては新商品を開発して臨みましたが、低調に終わりました。この業界は、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、大手資本による寡占化が進んでいます。今後も継続して、マーケットの動向を見ながら、ニーズを模索してまいります。

b. 業域専担者の配置による業域取引推進に向けた体制の強化

当組合が一丸となって、業域マーケットの取引を拡大していくためには、各営業店が独自の情報や戦略をもとに活動するのではなく、当組合としての統一的な情報や考え方の下に活動することが、効率的・効果的であります。

このような観点から、当期は推進室に、業域取引に関する知識・経験が豊富な職員を「業域専担者」として配置いたしました。業域専担者は、マーケット全体を俯瞰して、幅広く情報や知識を収集するとともに、当期は、戦略マーケットである障害者支援事業所へ、単独訪問や営業店職員との同行訪問を積極的に行いました。また、営業店に対しては、必要な情報の発信を随時行いました。このようにして営業店との連携を強化し、貸出実行に結びつけることができました。

今後も業域取引拡大の旗振り役として、外部専門家や外部団体との一層

たいパイプを築くとともに、営業店との連携を強化して、取引の拡大に結びつけられるよう努めてまいります。

c. 外部専門家、外部団体等との連携強化

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、外部専門家や外部団体との連携が必要不可欠であります。

そこで、前計画においては、中小企業診断士をコーディネーターとする東京都よろず支援拠点による顧客向けセミナーや相談会を開催する等、外部専門家との連携を図り、顧客のニーズに応じてまいりました。

このような活動の結果、中小企業診断士、中小企業基盤整備機構の専門家、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、今後拡大する業域マーケットに的確に対処していくためには、外部専門家、外部団体等との連携は一層必要になってまいります。

そこで、本計画では、従来以上に、外部専門家、外部団体等との連携を強化していくこととしております。

当期は、日本政策金融公庫から専門家を招き、NPOなどのソーシャルビジネスにおける創業等に係る支援に関する当組合との連携（協調融資）の推進に関して、職員を対象とする勉強会を開催いたしました。このほか、小平支店の顧客を対象に、日本認知症グループホーム協会のマッチング事業プロジェクトチームの専門家を招き、オーナー向け説明会を開催いたしました。

また、当期は、下期に、業域業種事業者向けの、外部講師による「働き方改革」に関するセミナーや、日本認知症グループホーム協会に所属する経営者を対象にした「助成金活用」に関するセミナーを開催することを決定し、その準備を行いました。

更に、医療コンサルティング機関や、行政書士事務所等を往訪し、情報収集や連携強化に努めました。

今後も、外部専門家、外部団体とは連携方針を明確化することにより、役員によるグリップを強化し、連携のフォローアップに努めてまいります。

また、総代の方々とのリレーションは重要であり、当期は役員往訪等により、業域関連情報の収集に努めました。

更に、最近では総代の世代交代が進んでいることから、後継者に対するアプローチも強化してまいります。

イ. 存在感の向上のための広報・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、当組合のPRに努めるとともに、業界紙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の向上に努めてまいりました。

しかしながら、関連業界において当組合の認知度が必ずしも十分ではないことも明らかになってまいりました。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、当期は、以下のような更なる広報・PRに努めました。

a. キャッチフレーズの策定とPR

本計画において、お客様に当組合の特徴や得意とする分野を訴求し、取引拡大に繋げていくため、当組合の特徴等をわかりやすく表したキャッチフレーズを策定し、PRに努めることと致しておりますが、当期は他の活動に時間を要し、実施できませんでした。今後、実施に向け検討してまいります。

b. 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。

当期は、浅草支店において、朝夕に、最寄り駅利用者を対象に、ポケットティッシュ及びリーフレットを配布するなど、認知度の更なる向上に努めました。

今後も、このような配布物について、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。

c. 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会員向け封筒や新聞等に、当組合名や取扱商品名等を掲載していただくことにより、PRに努めた結果、問い合わせを多数いただきました。中には、融資取引成約に至ったケースもあります。このように、従来の取組により、ある程度の認知度向上は図られたものと思われま。

当期は、関係協会の会員企業向け会報や取引先の大学の同窓会新聞への広告掲載を更新するとともに、地域の歯科医師会の会員（160名）向け会報に、メンバーズローンリーフレットを掲載させていただくなど、一層のPRに努めました。

今後も、一層の認知度向上へ向けて、掲載対象紙の拡大を図るとともに、掲載内容について、一層の工夫を行ってまいります。

d. 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、従来、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表し、情報開示に努めております。

当期におきましては、7月の経営諮問会議の議事概要をホームページで公表した他、新たに策定した第三次経営強化計画を公表致しました。

今後も、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、東京都地域密着型協議会のホームページから、当組合へのリンクが可能となっておりますが、今後も、リンク先の拡大に努めてまいります。

e. 各種メディアの活用

本計画においては、紙媒体以外のメディアの活用による一層効果的なPR方法について検討していくこととしておりますが、当期は他の活動に時間を要し、未着手となりました。今後は、福祉関係業界紙等への情報発信に努めていきたいと考えております。

f. 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、前計画においても、外部専門家等と連携して多数の相談会を開催し、好評を博しました。

当期も、全営業店で、消費税増税に関するセミナーを、税務署及び東京都よろず支援拠点から講師を招いて開催したほか、小平支店において、経営者を講師とする、事業展開の成功事例・事業承継問題をテーマとしたセミナーを開催いたしました。

また、下期において開催予定のセミナーの準備を行いました。

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、今後も継続し開催してまいります。

ウ. ニッチ市場の開拓

当組合はメガバンク等が手掛けないニッチ市場が主力であり、メジャーマーケットでは捕捉できないニッチ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と考えております。

このため、前計画においては、ニーズに合う新商品を継続的に検討するとともに、障害者就労支援事業者、歯科医師、開業前の医師等との取引拡大に努めてまいりました。

しかしながら、実施した施策は、必ずしも顧客ニーズに十分応えたものとは言い難く、今後、業域取引を拡大していくためには、一層の努力が必要と考えております。

そこで、当期は以下のような施策を講じてまいりました。

a. 業域法人の抱える共通の経営課題の抽出と分析

顧客ニーズに的確に応えていくには、まず、顧客の抱える経営課題を的確に捉えることが必要であることから、本計画においては、その抽出と分析を行うこととしております。

当期は、昨今、大きな経営課題となっている人材確保に向けたソリューションを提供すべく、社会福祉法人との接触を密にし、経営課題やニーズの把握に努めました。

b. 業域法人の経営課題に対するコンサルティングやアレンジ等のソリューションの提供

本計画においては、顧客の経営課題に対して、当組合の持つ商品、目利き力、情報力等を最大限に活用して、解決に資する提案を行うこととしております。

当期は、まだ提案に至る事案はありませんでしたが、今後も、業域法人を積極的に往訪し、ニーズの把握に努めるとともに、ソリューションの提供に努めてまいります。

c. 事業性評価のための目利き力、コンサルティング能力の向上と発揮

顧客ニーズの的確な把握、ソリューション提供のためには、事業性評価のための目利き力、コンサルティング能力の向上が不可欠であります。

そのため、前計画においては、外部研修への参加や日々の営業活動を通じた研鑽等により、組合全体の目利き力、コンサルティング能力の向上に努めてまいりました。

当期においても、業域分野におけるプロフェッショナルの養成の一環として、介護職員初任者研修に女性職員を派遣したほか、介護福祉経営士2級の資格取得に向けた内部勉強会を開始しました。

d. 職域サポート契約先における取引深耕

2014年11月に導入した「職域サポート契約制度」による契約先は、2019年9月末現在で103先となり、そのうち約8割が業域取引先となっております。前計画においては、これらの契約先の従業員及び事業主との取引拡大に努めてまいりましたが、十分な展開はできませんでした。

そこで、当期においては、契約先の職員との取引の深耕を図るべく、営業店毎に重点推進先を選定し、営業推進本部が臨店する際や、業域開拓推進委員会において、趣旨を徹底するなど、本部、営業店が協力して開拓にあたることとしました。このような努力の結果、リーフレットを給与明細に同封することや、契約先の会議において商品等の説明を行うなど、従来できなかった活動が可能となった先も現れました。

今後も、契約先職員への効果的アプローチやセールスを行うための方策を工夫検討してまいります。

エ. 経営改善支援業務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適切に評価（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。

当期も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した。

a. 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ました。

b. 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し、必要な支援を行うものです。

当期においては、取引先2先について、中小企業診断士と、経営改善計画書策定のための協議を行いました。

今後も、このような活動により再生の後押しを行ってまいります。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。

c. 医療コンサルティング機関の活用

本計画においては、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と提携し、医師の紹介を受ける等、その活用を図っていくこととしておりますが、当期は、他の活動に時間を要したため、特段の活動は実施できませんでした。今後は、業域専担者が定期的に訪問活動を行い情報交換を行ってまいります。

【業域・地域別貸出残高運営目途】

(単位：百万円、%)

	2019/3 期		19/9 期実績		20/3 期目途	
	実績	シェア	実績	シェア	目途	シェア
業 域	12,576	35.2	12,817	35.7	13,200	36.5
地 域	23,110	64.8	23,076	64.3	23,000	63.5
うち不動産	17,354	48.6	17,484	48.7	17,000	47.0
合 計	35,686	100.0	35,893	100.0	36,200	100.0

② 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」「推進室」「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、前計画において定着いたしました。

当期も営業推進本部は、当組合のマーケットを熟知し、かつ、お客様とのリレーションが深い常務理事が本部長として統括し、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ました。

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」の機能（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しております。そして、組合全体としての統一的な業域取引推進を図る観点から、推進室長は営業推進本部長が兼ねることとし、営業店に対する管理・指導は、「業域開拓推進委員会」（「推進室」と各営業店長で構成）で対応しております。

このような体制の下、業域取引の基盤再構築と拡大を図るため、推進室が主体となり、今年度の業務運営方針を策定し、それに基づいて戦略融資商品の実行やその他の具体的施策を推進いたしました。

イ. 営業店特性を明確にした営業戦略の策定と要員配置

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。

前計画においては、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。

本計画においては、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、預金・貸出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、営業推進にあたることといたしております。

当期においては、このような観点から、戦略マーケットである、歯科、障害者施設、高齢者グループホーム等につきまして、それぞれの取引推進の中心となる営業店を決めた上で、取り組みました。

また、業域分野における営業推進本部と営業店との連携を強化するため、営業店毎に「業域推進責任者」を任命しました。今後は、推進室における業域専担者と、営業店における業域推進責任者が、日々の活動の中で収集してきた情報を整理・共有して緊密に連携し、業域取引の拡大へ向けた戦略の策定と取組を一層強化してまいります。

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、理事長及び役員によるトップセールスの展開、「営業推進会議」（理事長以下役員、営業店長、本部関連部長で構成）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・対応策の共有化、営業店が開催する諸会議に理事長を初めとする営業推進本部スタッフが参加すること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を行い、役員・本部・営業店の一体運営の枠組みは定着しました。

当期においては、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、更なる強化を図りました。

a. 実効性のあるトップセールスの継続実施

理事長及び営業推進本部長が各営業店と協議の上、トップセールスを継続して実施しました。

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－営業店からの月 3 回の報告－業務部による臨店－営業推進本部会議での確認）を継続するとともに、運営の精度を一層高めました。

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、営業推進本部会議、営業店毎の営業推進会議、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の状況の的確な把握等の観点から有用であり、当期も継続して開催しました。

今後も、諸会議の有機的連携を一層強化し、効果的・効率的な運営を図

ってまいります。

d. 業務部による営業店サポート体制の強化

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、前計画で手掛けた諸施策をさらに展開することにより、業務部による営業店のサポート体制を強化していくこととしております。

当期においては、重要な業域マーケットである歯科医師における複数年にわたる教育ローンニーズに応えるため、極度型教育ローンの商品化の検討を開始しました。

また、業域と地域（不動産を含む）のバランスの取れた貸出ポートフォリオを築く観点から、不動産業向け貸出ポートフォリオの運営方針について、営業店の意見を徴するとともに、方針について協議を行いました。

今後も、取引先管理のデータの整備と営業店へのタイムリーな情報提供及びその活用策についてのアドバイス、既に導入している渉外支援システム（タブレット端末）の顧客管理への活用、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、営業店に対するサポート体制を強化してまいります。

e. 重点推進先選定による取引推進

当期においても、前計画と同様、毎期初に、営業店と業務部が協議の上、重点推進先をリストアップし、深耕訪問の実施、提案型営業の実施等により既往先との取引を推進していく体制としました。重点推進先には、営業店長が率先して訪問するほか、理事長等の役員も同行訪問するなど、新規取引先の開拓や取引深耕に取り組みました。

このような活動の結果、重点推進先を中心に貸出実行を推進することができました。

f. 重層管理の一層の徹底

営業店は、年1回、審査部に重層管理先を報告し協議する運営としており、この運営体制は定着しております。

当期においても引き続き、報告内容の一層の充実を図り、顧客管理の徹底を図りました。

g. 営業職員の行動管理強化

前計画において、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。

また、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、渉外支援システムを導入し、営業職員の行動管理に活用する方針で臨みました。

当期においては、引き続き既往の行動管理ツールによる管理の強化を図るとともに、渉外支援システムの活用策について、検討を進めました。

h. 効果的なキャンペーンの実施

当期も、顧客ニーズを捉えて、定期預金・定期積金サマーキャンペーン、目的別ローン利用促進キャンペーンを実施しました。

6月～7月に実施した定期預金・定期積金サマーキャンペーンでは、定期預金については、全営業店が目標額を達成することができました。

定期積金については、キャンペーン期間中は契約額が増加しましたが、期首残高には及びませんでした。

目的別ローン利用促進キャンペーンは、7月～9月の3ヶ月間にわたり、全国しんくみ保証（株）が実施した同キャンペーンに協賛し、職域サポート契約先職員向けに積極的に推進したのですが、職場内では個人取引に関する相談がしづらいという、同職員向けの営業推進上の難しさもあり、目標件数に対しては低調な結果となりました。

今後も、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、従来から実施しているキャンペーンの状況を見ながら、効果的に実施してまいります。

③ 持続可能な成長を支える収益基盤の強化

経営環境の厳しさが増す中、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、持続可能なビジネスモデルを構築して、経営を支える収益基盤を確立することが必要であります。

そのために、当期においては、次のような施策を講じました。

a. 適正な金利の設定

顧客のリスク、属性、コスト等を踏まえた適正な金利を設定するため、内部で定めた基準金利を意識した適正な貸出金利率の設定に努めました。

当期の貸出残高平均利回りは、他金融機関との金利競争という環境下、前年同期比では、0.04ポイント低下しましたが、通期計画値2.09%は確保いたしました。

今後も更に、基準金利を意識した適正な貸出金利率の設定に努めてまいります。

また、適正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

を図ってまいります。

b. 役務取引による収益の拡大

役務取引による収益は、リスクを伴わない確実な収益源として貴重なものと認識し、前計画においても、与信取引における手数料収入などの拡大を図ってまいりました。

当期においては、多額の収益を計上した前年同期との比較では減少したものの、収益の柱の一つとなっており、今後も、更なる拡大を図ってまいります。

c. リスク管理を適切に行った貸出ポートフォリオの構築

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ります。同貸出比率が他の組合に比して高く、業種偏重リスクを相対的に多く抱えていることから、当期は、その増加を抑制するとともに、不動産業向け貸出ポートフォリオ管理運営方針を策定し、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した。その一環として、市場環境や収益状況等を勘案し、毎期、一定の内部規制値を念頭に組み、月次でモニタリングを行い、必要に応じ随時、常勤理事会等において対応策を協議いたしました。

d. 収益目標に一層重点を置いた営業店評価体制の構築

貸出金増強による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の向上は不可欠であります。

そのため、当期においては、貸出利息収入額を最重要項目と位置付け、そのための方策も提示するなど、収益を重視した業績評価目標体制の整備に努めました。しかしながら、評点ウェイトの見直しの余地があるなど、未だ取組は不十分と思われまますので、今後も一層の整備を図ってまいります。

④ 個人向けローンの拡大

前計画においては、中小規模事業者向け融資については、計画を達成できたものの、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。

当期は、以下の諸施策により、貸出残高の回復・拡大を図りました。

ア. 「職域サポート契約制度」に基づく個人向けローンの積極的推進

営業店毎にターゲット先を選定し、実権者と面談いたしました。

その結果、リーフレットを給与明細書に同封することや、諸会議においての手渡し・説明等、従来できなかった活動が可能になった先もあります。

今後も、業域とのリレーションを梃子に、従業員向け融資の本格的推進に努めてまいります。

イ. 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 8 商品を対象に個人向けローンの推進を図っております。

当期実績は、26 件、25 百万円となりました。(2018 年度上期は、16 件、19 百万円)

また当期は、全国しんくみ保証(株)と連携して、目的別ローン利用促進キャンペーンを7月～9月に展開いたしました。本キャンペーンは、職域サポート契約先職員向けに積極的に推進したのですが、職場内では個人取引に関する相談がしづらいという、同職員向けの営業推進上の難しさもあり、実績は、5 件、4 百万円と、目標件数に対しては低調な結果となりました。

今後も引き続き、提携先との連携を深め、個人ローンの推進を図ってまいります。

ウ. 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、従来から、積極的な拡大に努めてきております。

当期は、定期積金の口座純増目標を設定し、キャンペーンを実施し、口座数の拡大を図りましたが、目標件数には届きませんでした。目標件数を達成した営業店とそうでない営業店があるため、その原因を分析し、下期獲得活動へ繋げていく方針です。

エ. 効果的なキャンペーンの実施

従来から、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に努めてきております。

当期は、全国しんくみ保証(株)が実施した目的別ローン利用促進キャンペーンに協賛して、職域サポート契約先の職員向けにキャンペーンを実施しましたが、前述のとおり、低調な結果となりました。

オ. ホームページの活用による個人ローンの拡大

前計画においてホームページのリニューアルを行い、Webによる個人ローン申し込みが可能となるなど、利便性の向上を図っております。

当期においては、顧客等に配布するポケットティッシュのラベル上に、当組合ホームページのQRコードを掲載する等、ホームページの利用を促進するた

めの方策を講じました。

カ. 住宅ローンの拡大

前計画において、住宅ローンを、ターゲット先や金利体系を明確に定めた商品に変更し、2017年3月から取扱いを開始しており、徐々に実績も上がってきております。

当期においては、店舗特性を活かし、小平支店の重点推進項目として活動しました。そして、地元の不動産業者との連携を更に強化し、より多くの情報収集を行い、案件の成約に努めた結果、11件、336百万円の実績となりました。

(2018年度上期は、10件、263百万円)

今後も、特に地元不動産業者との連携をより強化すること等により、取組案件の増大を図ってまいります。

⑤ 貸出ポートフォリオのモニタリング体制強化

前計画においては、不動産業者に対する貸出の増加、大口先のシェアアップ、貸出金利の低下等、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が高まったため、貸出ポートフォリオのデータ整備を行いました。

また、貸出業務運営上の諸指標の目途を設定し(例：業域・地域別、法人・個人別、不動産事業者向けのシェア等)、常勤理事会等で検証する体制を構築しました。

本計画の策定にあたっては、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の一層の整備を図り、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いたしました。

今後も、本計画の戦略の検証に必要なデータ等、一層の整備を図っていく予定です。

⑥ 余資運用力の強化

貸出競争の激化により、トップライン拡大のためには、余資運用による安定的な収益確保が重要な課題となっております。

しかしながら、マイナス金利の導入以降、運用環境は極めて厳しくなってきたため、前計画においては、劣後債やJ-REIT等運用対象の拡大を図る方針で臨みましたが、投資金額は少額にとどまり、収益面での寄与は不十分な結果となりました。

当期も、厳しい運用環境が続きましたが、外部機関からの情報収集に努めると

ともに、運用担当者の市場分析力・情報収集力及び運用商品に対する知識向上に努めました。

その結果、少額ではありますが、J-REIT への投資を拡大することができました。

今後も、リスク管理能力の強化を図りながら、地道に運用収益の確保・拡大に努めてまいります。

また、運用対象の多様化に備え、将来に向けた適切なポートフォリオの構築を検討してまいります。

(2) 人材育成の強化

従来から、営業力、業務遂行力、専門知識、リスク管理、マネジメント等の強化の観点から、人材育成は重要な課題であると認識し諸施策を展開してまいりました。その結果、職員の知識・能力、意識向上は相当程度進捗いたしました。一人ひとりの業務遂行力は、未だ改善の余地があり、足元の営業力の強化はもとより、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となっております。

当期においても、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りました。

また、必要な人材の確保や育成に向け、新たな施策を展開しました。

① 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を制定し、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ました。

当期においては、業務拡大や環境の変化を踏まえ、外部研修への参加、通信教育の受講、新入職員の教育プログラムの見直し等を実施・検討いたしました。

具体的には、東京都信用組合協会（以下、都信協という。）主催の研修に、今年度延べ 22 名の派遣を予定するとともに、通信教育受講予定者は、延べ 30 名となりました。また、全国信用組合中央協会や都信協主催の業務検定試験受験者は延べ 23 名を予定している他、宅地建物取引主任者、ファイナンシャルプランナーなどの資格試験に延べ 28 名が受験する予定となっております。

また、入組 5 年以内の若手職員の業務スキル・実務能力の向上を目指し、配属先毎の育成計画策定に着手しました。

今後も、関係規程の趣旨に沿った運営の充実を図り、金融業務基礎知識の習得と業務への活用等により人材育成の強化を図ってまいります。

② 人事考課・業績評価制度の運用の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、人事考課・業績評価制度に基づき、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、この制度の運用の充実を図ることにより、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ってまいりました。

当期においても、業績評価に係るコミュニケーション、意見交換の充実・強化により、職員のモチベーションの一層の向上を図りました。また、働き方改革の内容を踏まえて、給与体系の改正案の検証・確認に着手しました。

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おり、各職員の事務能力・業務スキルの一層の向上を図ることが必要と認識しております。

そこで、当期は、新入職員に対して、組合独自でフォローアップ研修を実施するとともに、研修計画に則り、都信協主催の研修に派遣しました。

また、主に、事務課職員や本部職員の兼職化を進めることにより、少数精鋭の組織体制と職員の能力向上に向けて取り組みました。

④ 人材の確保

当組合が持続可能な成長を果たしていくためには、業務拡大に必要な人材を確保することが必要であります。

そのため、当期は、採用活動の一環としての企業説明会を前年度より前倒しで実施するなど、人材確保に向けた取組を強化しました。

また、安定的な雇用確保や優秀な人材の確保のための方策として、勤務地を限定する職員（地域限定職員）制度の導入について検討を行いました。

今後も、必要な人員の確保のための方策を検討してまいります。

⑤ 外部人材の活用

前計画において、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。

当期も、営業店における集金専担嘱託職として、外部金融機関出身者を採用しました。また、他の信用組合からは、人材の斡旋紹介を受けました。

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。

⑥ 女性職員の登用・活用

従来より、女性職員の知識・能力やスキル等を十分考慮し、適材適所の観点から、女性職員の登用・活用を図ってまいりました。

当期は業域分野におけるプロフェッショナル養成のため、女性職員 1 名を介護職員初任者研修に派遣しました。下期も、女性職員 1 名を派遣する予定です。今後も、業務拡大に向け、一層の積極的な登用・活用策を検討してまいります。

⑦ 業域分野におけるプロフェッショナルの養成及び職員の能力向上

喫緊の課題である業域取引の基盤再構築と拡大のため、それを支える専門人材の育成及び能力向上に向けて、当期は次のような施策を実施しました。

介護職員初任者研修に女性職員 1 名を派遣しました。

また、介護福祉経営士 2 級の資格取得に向け、推進室において、営業店職員 7 名を選定し、業域専担者が中心となり、9 月から毎月、勉強会を開催することとしております。

今後も、日々の業務を通じた業域専担者の指導等による職員の業務スキルの向上及び育成の強化を図ります。また、業域取引の拡大に向け、若手・中堅職員の目利き力・コンサルティング能力の向上等に資する研修を拡充してまいります。併せて、業域に関する外部セミナーへの参加によるノウハウの吸収を継続いたします。

(3) 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ました。

当期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、信用リスク管理の一層の強化を図りました。

① 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した。例えば、不動産プロジェクト融資案件について、貸出期限が迫っているものについて、営業店から返済予定等の状況の報告を受け、対応方針を協議しました。

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」で審議・決裁する体制を継続しており、特に新規の大口先について

は、「融資審議会」を複数回実施して深度ある審議を行うなど、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。

当期も、このような厳格な運営を維持継続し、不動産融資に関して、購入物件や借入人の財務状況に懸念のある案件については、否決する等の対応を行いました。

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。

当期についても、営業店から高額先報告を受け、検証を行うなど、信用リスク管理体制の一層の強化を図りました。

② 個社別クレジットラインの導入

当組合は、貸出ポートフォリオ上、大口先への集中リスク等が高まりつつあります。

そのため、当期においては、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、下期における個社別クレジットラインの導入に向け、取組方針を検討いたしました。

③ 営業店の融資判断に係るスキル・能力の向上

前計画においては、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とともに、同部臨店による研修・指導等を定期的実施することにより、営業店担当者全員の融資判断に係るスキル・能力の向上を図りました。

当期においては、審査部による臨店の時間は確保できませんでしたが、個別案件を通じて、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、審査部による指導を継続実施しました。

④ 不良債権の圧縮

前計画においては、不良債権処理は計画以上に進捗し、その結果、2019年3月末において不良債権比率は低下いたしました。

当期においては、新たな不良債権の発生もあり、2019年3月末に比して不良債権比率は増加しました。

今後も、不良債権の圧縮に努めるとともに、営業店毎に管理している延滞先の一元管理により、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検討してまいります。

(4) リスク管理体制の一層の強化

① 信用リスク

(3)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の拡大を図る観点から、運用対象を、国債だけでなく、劣後債やJ-REITへ拡大いたしました。このような価格変動商品の増加に伴い、市場リスクが一層高まってきたため、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いたしました。

当期においては、VaRにより計測した市場リスク量は、計画値内に収まりました。

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ました。

そのため、当期は、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のため、過去4年間に発生した全ての事例の原因を分析し、再発防止策を纏めた事例集を発行し、役職員全員で共有化を図りました。加えて、従来同様、営業店向けに、総務部事務システム課及び監査部による指導を行いました。

また、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与リスクに対しては、当組合の抱えるリスクの評価に基づいて、2019年度マネロン等対策計画を策定し、同計画に則った態勢整備を図りました。

更に、2020年の東京オリンピック・パラリンピックを控え、対応が急務となっているサイバーセキュリティ対策については、2019年度取組計画を策定し、態勢整備を図っております。

(5) 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ります。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

前計画において、要員数については、外部からの人材招聘の可能性も考慮に入れ、収益動向如何によっては、最大75名を視野に入れた運営を行いました。

ただ、退職者も多かったことから、要員数は66名から63名に減少し(△3名、△4.5%)、人件費は、この結果、443百万円から432百万円に減少いたしました(△11百万円、△2.5%)。

しかしながら、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、モラル・モチベーションの維持向上の観点から、各職位の給与テーブルを見直しました。また、要員数は、2022年3月期において、2019年3月期の要員プラス7名の70名と計画しております。

従来、要員数の減少に対しては、業務の効率化、外部人材の招聘等で対応してまいりましたが、一方で業務推進力の維持・向上を図るために、2015年度から再開した新卒者の採用を毎年継続して実施しております。

当期は、新卒採用のほか、外部金融機関出身者を嘱託職として採用し、営業店に集金専担者として配属いたしました。

更に、他の信用組合から、事務担当職員の紹介斡旋を受け、採用に向け検討しております。

以上の結果、2019年9月末における要員数は、同年3月末に比べ、新卒採用や外部人材招聘等により、5名増加して68名となりました。

また、当期の人件費は、230百万円と、2020年3月期の通年計画465百万円に対する進捗率は49.5%となりました。業務粗利益人件費率は55.9%と、計画を若干下回る水準となっております。

【要員・人件費計画】

(単位：人、百万円、%)

	2019/3期 実績 (始期)	19/9期 実績	20/3期 計画	21/3期 計画	22/3期 計画
常勤役職員数	63	68	68	70	70
人件費	432	230	465	470	475
業務粗利益 人件費率	54.5	55.9	57.0	56.6	56.1

※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)

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が、事務処理の効率化・合理化には更なる取組みの余地を残しました。

また、営業店においては、基本動作に係る事務ミスが多数発生し、事務ミスの削減が課題となっております。

当期においては、このような課題に対処すべく、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、以下のような取組みを行いました。

ア．事務の効率化・事務処理能力の向上

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に関する事務の合理化・効率化に向けた方策を検討しました。下期も引き続き検討してまいります。

イ．渉外支援システムの一層の活用

営業店職員の業務効率化を図る観点から、2017年10月に、渉外支援システムを全営業店に導入いたしました。機能面や利便性の上での課題もあり、まだ十分活用されているとは言い難い状況です。

当期は、同システムのデータ内容や出力帳票を見直すことによる利便性の向上や、同システムが保有しているデータの営業日誌、自動車運転日誌との共用を検討するとともに、印鑑照合機の導入に向けて、情報収集を行いました。システム対応が遅れており、実施には至っておりません。

ウ．事務ミスの削減・事務の堅確化

当期は、過去4年間に発生した事務ミスの内容とその原因に基づき、再発防止策等を記載したオペレーション事故事例集を取り纏め、共有フォルダーに掲載して、役職員が適宜、閲覧・確認・活用できるようにいたしました。

また、自店検査項目にマネー・ローンダリング及びテロ資金供与リスクへの対応を追加するとともに、実効性ある自店検査の実施の検討など、監査部による取組みを強化しました。

更に、総務部事務システム課主催による、営業店職員を対象とした事務課長会議を3回開催し、営業店の事務処理に関する重要事項の徹底を図りました。

このように、当期は、営業店への指導・支援を一層強化しました。

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、これまで、適切な保守管理等が行われず、経年劣化が想定以上に進んでいます。このことか

ら、緊急度、優先度を付け、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。

なお当期は、防犯対策の強化のため、独身寮の防犯カメラの取替えを行いました。

④ 取扱業務の見直し

従来、外国為替取次業務を取り扱ってまいりましたが、直近10年間で実績がないこと等を考慮し、当期において撤退することといたしました。

また、当期は、定例的に開催している各種の本部会議について、一部内容等が重複している会議は運営方法等の見直しを行い、下期から、定例会議のうちの一つを廃止することといたしました。

今後も、実効性や効率性等の観点から、業務遂行体制を含めて、取扱業務の見直しを随時行ってまいります。

⑤ 物件費の抑制

物件費につきましては、前計画期間中に、211百万円から197百万円に減少いたしました（△14百万円、△6.6%）。これは、予算管理体制の強化と職員の意識向上が功を奏したものと認識しております。

当期においては、交際費の管理方法の変更、本部営業車の廃止など、物件費の抑制に引き続き努めましたが、想定外の支出もあり、物件費は、105百万円と、2020年3月期の通年計画202百万円に対する進捗率は51.9%となりました。

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)

	2019/3期 実績 (始期)	19/9期 実績	20/3期 計画	21/3期 計画	22/3期 計画
物件費(a)	197	105	202	202	202
うち機械化関連(b)	70	39	73	76	79
除く機械化関連(a)-(b)	127	66	129	126	123

(6) 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・立案を行っております。

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本計画の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・策定しております。

② P D C A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、P D C Aサイクル方式による進捗状況管理表を用いて行い、実効性ある管理を行っております。

- | | |
|-----------|---------------------------------|
| 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 |

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

1. 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

(1) 経営管理（ガバナンス）態勢の強化

① 経営監視・牽制の適正化

当組合は、経営管理（ガバナンス）態勢の確立を、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おり、より一層充実した運営を目指してまいります。

② 監査体制の強化

前計画において、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、内部監査計画を策定し、監査方針や監査項目を定め、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。

当期においても、従来体制を維持するとともに、全営業店に予告監査を実施し、検証能力の向上を図るなど、監査の実効性の更なる向上へ向けた施策を実施しました。

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、監査の充実を図りました。

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りました。

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。）の経営指導を定期的に受けております。

当期は、本計画の策定にあたり、全信組連との協議を随時行いました。更に、経営状況に関する定例的な報告を行いました。

また、年1回、全国信用組合監査機構監査を受査しておりますが、今年度は10月に受査いたしました。

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、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を継続しております。

当期は、以上に加えて、本計画の基本方針や重点施策等について、理事長が各部店を臨店の上、全職員に対し説明を行い、経営方針の周知・徹底を図りました。

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おります。

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おります。

2. リスク管理の体制の強化のための方策

(1) 統合的リスク管理態勢

従来から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毎期定め、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。

当期も、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ました。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しております。

(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、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。

前計画においては、厳しい資金運用環境の下で、余資運用収益の拡大を図るべく、劣後債やJ-REITへの運用を行いました。その結果、市場リスクは従前より高まってきたと思われることから、リスク管理の一層の高度化のため、当期は、VaRによるリスク計測手法の導入を行いました。

マイナス金利政策の下、資金運用環境は、極めて厳しい状況が続いていますが、今後も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。

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るとともに、オペレーション事故発生に際しては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、発生部店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。

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ました。そのため、当期は、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のため、過去4年間に発生した全ての事例の原因を分析し、再発防止策を纏めた事例集を発行し、役職員全員で共有化と活用を図りました。

また、事務ミスの内容・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内部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。当期は、FAX の誤送信による顧客情報の漏えいが発生したことから、その原因を分析し、再発防止策の徹底を図りました。

また、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与リスクに対しては、金融庁ガイドライン及び、当組合のリスク評価に基づいて、2019 年度マネロン等対策計画を策定し、同計画に則った態勢整備を図りました。

更に、2020 年の東京オリンピック・パラリンピックを控え、対応が急務となっているサイバーセキュリティ対策については、当期に 2019 年度取組計画を策定し、態勢整備を図っております。

3. 法令遵守の体制の強化のための方策

(1) 法令等遵守態勢

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・プログラムを策定し、これに基づき活動を行っており、各部店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部店における遵守状況を報告しております。

また、四半期毎に 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。

更に、コンプライアンスに対する認識を高めるために、原則毎月各部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、その開催状況を確認しております。

当期においては、4 月に「コンプライアンス・プログラム」を理事会で決議し、同プログラムに則った運営を行いました。また、コンプライアンス責任者会議において、他の金融機関で発生したコンプライアンス違反事例を参考に、コンプライアンスマインドの一層の向上を図るなど、内容の充実に努めました。

このような活動の結果、当期は、コンプライアンス上問題となる事態は発生しませんでした。

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、反社会的勢力認定・管理マニュアル等の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「顧客確認システム」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するなど、チェック体制を整備しております。

当期は、このような体制の的確な運用を行う他、警視庁主催の特殊詐欺対策官民会議、及び、暴力団追放運動推進都民センター主催の暴力団排除セミナーに、担当部長が出席し、最新の情報や知識の習得に努めました。

また、2018年度より、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に努めてまいりました。

当期は、マネロン等対策に係る2019年度計画を策定し、管理態勢の一層の高度化を図りました。

更に、疑わしい取引のチェックの精度を一層高めるため、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」を導入する方針を決定し、2019年4月から稼働しております。

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いきたいと考えております。

(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きております。

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」用専用フリーダイヤルの設置、店頭ロビーへの「ご意見箱」及び、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の受付状況を定例的に、常勤理事会及び理事会に報告し、苦情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。

当期は、2018年度上期に比し苦情件数は減少しましたが、発生した苦情につきましては、内容を十分分析した上で、お客様への対応を適切に行いました。

なお、経営に重大な影響のあるものではありませんでした。

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、全信組連の経営指導を定期的に受けるとともに、年に1回の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) 経営諮問会議の適切な運営

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、定期的を開催しております。

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。

当期におきましても、7月に開催し、委員からは、人材確保の方策、女性職員の登用、中小企業の事業承継への対応、当組合の認知度向上策、社会福祉法人のニーズ、反社会的勢力への対応等について、貴重な意見・助言をいただきました。

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おります。

5. 情報開示の充実のための方策

当組合は、情報開示に関する基本方針として、「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で、広く公開しております。

また、2018年度から、総代や総代会に関する開示内容の充実をはかるとともに、グラフの掲載等、当組合の活動状況や経営実態等を、より分かりやすくお知らせする観点から、誌面の刷新を行っております。

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。

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

(1) 中小企業事業者向けの信用供与円滑化計画の進捗状況

2019年9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比率は次表のとおりとなりました。

中小規模事業者に対する貸出業務については、当組合の最重要課題として取り組んでおり、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てまいりました。

その結果、2019年9月末の残高は28,966百万円、総資産に対する比率は46.51%となり、残高・比率とも計画及び始期の水準を上回ることができました。

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っていきたいと考えております。

【中小規模事業者向け貸出実績】

(単位：百万円、%)

	2019/3期 (始期)	19/9期			
		計 画	実 績	対計画比	対始期比
中小規模事業者 向け貸出残高	28,305	28,448	28,966	518	661
総 資 産	61,487	61,700	62,278	578	791
中小規模事業者 向け貸出比率	46.03	46.10	46.51	0.41	0.48

(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

(2) 経営改善支援等取組計画の進捗状況

2019年9月期における経営改善支援等取組の実績は次表のとおりとなりました。

経営改善支援等の取組については、「事業支援室」を中心とする推進体制により、2019年9月期も、取組先数及び取組率ともに計画を達成することができました。

先数としては、「担保・保証に過度に依存しない融資推進先」が中心ではありますが、経営相談先が計画を上回り、創業・新事業開拓支援先についても実績を計上することができました。

一方、早期事業再生支援先及び事業承継支援先については、実績はありませんでした。

今後とも、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、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。

【経営改善支援等取組実績】

(単位：先、%)

	2019/3期 (始期)	19/9期			
		計 画	実 績	対計画比	対始期比
経営改善支援等取組先数	85	87	101	14	16
創業・新事業開拓支援先	8	7	4	-3	-4
経営相談先	12	14	15	1	3
早期事業再生支援先	0	1	0	-1	0
事業承継支援先	0	0	0	0	0
担保・保証に過度に依存しない融資推進先	65	65	82	17	17
期初債務者数	538	545	545	0	7
支援取組率	15.79	15.96	18.53	2.57	2.74

(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おります。

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、営業店及び関係部が出席する「事業支援連絡協議会」を開催し、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おります。

当期においても、外部の専門家の協力を得ながら、経営改善計画書を策定するなど、推進を図りました。

また、前計画において、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し好評を博しております。

当期は、顧客向けに、税務署と協働で消費税軽減税率に関する説明会や、東京都よろず支援拠点との協働で消費税対策に使える補助金制度に関する説明会を全営業店において開催いたしました。

また、小平支店では、昨年度から、若手経営者、小規模事業者、創業者等を対象に、外部講師を招いたセミナーを開催しておりますが、当期は、日本そば店を経営している経営者による、事業承継・事業展開事例等の経験談を講義していただき、好評を博しました。

今後も顧客のニーズを十分に踏まえた上で、継続して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する組合独自商品である「債権譲渡担保融資」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。

当期における取扱実績は、4件、11百万円となりました（2018年度上期は6件、121百万円）。

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。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おります。

当期の実績は、信用保証協会の保証付融資12件、46百万円、ノンバンク保証付き融資2件、32百万円の合計14件、78百万円となりました（2018年度上期は10件、29百万円）。

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、歯科医師会会員向け無担保ローン（メンバーズローン）、薬剤師会会員向け無担保ローンなど、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。

当期は、64 件、729 百万円の融資を実行しました（2018 年度上期は 44 件、390 百万円）。

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。

当期は、63 件の事業性資金において、経営者保証ガイドラインの趣旨を踏まえ、無保証で融資の対応をいたしました（2018 年度上期は 48 件）。

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。

当期は、医師や歯科医師の子息が、大学等に入学するにあたって必要となる、入学金・授業料等の学費の支払いに利用できる「極度型教育ローン」の商品化に向け検討を行いました。

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、前計画において、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。

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。

当期は、東京都主催の「東京都障害者施設整備」説明会、「東京都障害者グループホーム」説明会、及び、東京都信用組合協会主催の「地域金融機関による事業承継促進事業」説明会に、担当部長等が出席いたしました。

また、外部専門家を講師とする内部研修は実施しませんでした。戦略マーケットである障害者グループホームに関する内部研修を下期に開催すべく、関係機関と協議いたしました。

今後も、引き続き研修の実施、研修会等への参加、実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、前計画において、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、業域取引の基盤再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まます。

当期も、取引先の経営改善等支援へ向け、中小企業診断士と協働で計画を策定するなど、連携体制を強化しました。

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63先に対し、109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、当期においても以下の方策に積極的に取り組みました。

(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。

当期においては、東京都の「女性・若者・シニア創業サポート融資」を2件、8百万円実行いたしました（2018年度上期は4件、27百万円）。

また、「医師向け開業ローン」を1件、25百万円実行いたしました（2018年度上期は0件）。

今後も、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、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等、様々な支援策を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。

従来、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きました。

当期は、顧客向けに、税務署と協働で消費税軽減税率に関する説明会や、東京都よろず支援拠点との協働で消費税対策に使える補助金制度に関する説明会を全営業店において開催いたしました。

今後も、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、前計画下においては、このプロセスによる事業再生支援を5先に対して行うことができました。

当期においても、この体制を継続し、支援先の経営改善計画書の策定に努めるなど、事業再生支援の取組みを一層強化いたしました。

(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、前計画においては、外部研修会への参加により、職員の意識・知識の向上を図りましたが、支援実績は3先に留まりました。

当期においては、東京都信用組合協会主催の「地域金融機関による事業承継促進事業」説明会に担当部長が出席し、同事業と連携を図り、顧客ニーズに応える体制づくりを行いました。

今後も、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。

VI. 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) 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・指導に止まらず、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「IV. 2. リスク管理の体制の強化のための方策」に記載のとおりです。

以上