

## 1. 基本方針

## 1. のぞみ信用組合の発足について

近時の厳しい府下経済の情勢や、その下で金融機関の整理淘汰が進んだ結果、中小零細事業者の活力の低下に対して、今こそ、中小零細事業者・生活者の皆様に  
対する資金仲介機能の安定・強化が必要な状況であります。

このような状況下におきまして、ともに創業50余年という歴史を有する大阪商業信用組合と大阪庶民信用組合は、地域と共存共栄の関係に立つ信用組合としての機  
能を、より発揮していくために、平成16年1月13日(火)を期して、対等合併することといたしました。

新組合は、この合併により、スケールメリットとお互いの長所を生かして総合的な経営体力を強化し、取引基盤である中小零細事業者や生活者への金融仲介機能の推  
進、およびこれを通じた当該層の育成・再建への寄与、ひいては地域経済発展へのより一層の貢献を図りたいと考えております。

また、これに向けて統合効果を早期に実現し、健全性確保・収益性確保とともに、リレーションシップバンキングの機能強化にむけた真に実効性のある取組みを進める  
ことで、金融機関としての信頼性確保に、より一層努めてまいります。

## 2. 「のぞみ信用組合」の経営理念

## (1) 経営理念について

信用組合は、銀行の金融サービスが行き渡りにくい立場にある方々を構成員とし、相互扶助の精神に基づき、組合員の経済的地位の向上を図るため、必要とする資  
金の融通を受けられるようにすることを使命とする組織です。

のぞみ信用組合が目指している姿(経営理念)は、以下の枠囲みのとおりであり、地域の中小零細事業者と生活者の金融分野における信用組合としての使命を果たし  
ていきたいと考えております。

## &lt; 経営理念 &gt;

地域と人にやさしいコミュニティバンクとして  
中小零細事業者と生活者の繁栄を願い  
きめ細かな金融サービスを通じて  
みなさまの「のぞみ」実現のパートナーになります。

## (2) 法令等遵守態勢の構築、整備

地域からの信頼を得て、のぞみ信用組合が信用組合の特性を発揮し使命を果たしていくためには、法令等遵守態勢の確立と実践が不可欠であると考えております。  
このため、経営陣の認識と行動の革新、組織体制の整備、規定の整備、法令等遵守の実効性向上施策を講じてまいります。

## 3. 経営方針(行動指針)

この経営理念を具現化するための経営方針として、以下の6項目をあげることといたします。

1. 私たちは、お客様(組合員)の信頼こそが組合存続の礎と考え、法と正しい倫理に基づき、責任をもって行動します。
2. 私たちは、お客様の立場に立って考え、その真のニーズに応えます。
3. 私たちは、厳正なリスク管理の下に、健全経営を行います。
4. 私たちは、お客様と地域とのコミュニケーションを重視し、情報開示を積極的に行います。
5. 私たちは、お客様のお役に立てる金融サービスを提供するため、能力の向上に努めます。
6. 私たちは、相互信頼のもとに活力に溢れた働き甲斐のある企業風土を作ります。

#### 4. 今後の経営戦略…中期計画の概要

合併効果である、総合的な経営体力の強化の早期実現に向け、以下の経営戦略を実施してまいります。

##### (1) 地域経済における位置づけの強化

営業エリアは、店周を原則としつつ、個人及び中小零細事業者向け融資に注力し、地域のお客様の資金ニーズにお応えし、円滑な資金供給につとめることで、地域の発展に寄与する金融機関でありたいと考えております。

大阪府下協同組織金融機関(営業店所在市区)全体でのシェアは、貸出金、預金とも6%程度ですが、市区ごとにみると、高いところで貸出金では23%程度、預金18%程度のシェアを確保していることから、今後の営業戦略及び店舗政策については、このような地域における位置づけを強化・発展していく観点から、検討してまいります。

##### 2) 営業戦略

新組合の業務運営としては、早期に同一の目標のもとに一丸となってまい進する体制を築くことで、総合的な基盤強化に努めることといたします。

今後の渉外活動は、効率的な活動に向け地域密着活動(エリア主義)を基本としつつ、業務純益の安定的確保のため、収益重視・融資活動重視の活動へ軸足を置くことといたします。

今後の融資戦略の検討にあたりましては、新組合は、事業者に強い大阪商業の商品構成と、個人リテールに強い大阪庶民の商品構成とが合成されるため、バランスの取れた融資商品ポートフォリオを保有することとなりますが、これまでの両組合の基盤をしっかりと固めたうえで、融資残高増大に寄与する収益物件・住宅ローン案件とともに、保証協会保証融資・手形割引を積極的に手がけ、中小零細事業者向け資金供給責任を果たしていく方針です。

融資商品については、すでに、手形割引・住宅ローンについて、お客様のニーズに沿った新基準・条件等の内容を統合した商品に改定しております。さらに、今後は担保保証に依存しない融資として、スコアリングシステムによる「ビジネスローン」などの仕組みを検討したいと考えております。

預金については、ペイオフ解禁対策、渉外活動の効率性及び預金コストの面から、両組合の既存商品・サービスを見直し、預金構造の安定化とともに預金基盤の強化に資するものとする考えです。

あわせて、組合員ニーズに合致した金融商品を手がけることにより、手数料収入の増加につなげる考えです。

#### 5. 新組合が対処すべき課題

のぞみ信用組合は、以下の課題に適切に対応していくことにより、地域社会の一員としてお客様からゆるぎない信用と信頼を確保し、〈のぞみ〉をかなえるパートナーとしての役割を務めてまいります。

##### (1) 経営体制の確立

###### 少数精鋭体制の構築

新組織運営においては、職務内容の明確化、意思決定の迅速化を目指し、本部組織は少数精鋭で構築いたします。

###### 店舗政策

店舗政策としては、数カ店の重複地区店舗を対象とした統合を行います。いたずらに縮小均衡に陥ることなく、スクラップアンドビルドが望ましいと考えております。

経営効率化による収益基盤を確立することで、地域金融機関の中で「勝ち組」となり、将来的には、空白地域への再配置を行いたいと考えております。

なお、統合に当たっては「現在の営業エリアを維持することができ、顧客利便性と預貸ボリュームの低下を最小限にする」方針であり、できるだけお客様にご不便をおかけしない方策を検討することとしております。

###### 人事制度

新組合の人事ビジョンは、

・透明性の高い公平で公正な人事制度

・適材適所を基本とした人物本位の人事

・実力主義・成果主義に基づくメリハリのある処遇

を基軸とし、職員の更なる機能発揮をうながしうる、新職能・資格制度、給与制度、退職金制度と、充実した教育研修体制を構築する考えです。

新人事制度の下で、一人ひとりの業務遂行能力を向上し、スキルの高い職員の育成を図ってまいります。

## 組織体制

本部組織は、業務部、審査部、管理部、企業支援室、企画部、総務部、人事部、財務部、事務部、監査部の9部1室体制とします。

組織運営の方向性としては、出身組合にとらわれず人員配置を行い、組織の融和と新組合としての意思統一の徹底を図ってまいります。

内部監査機能の強化につきましては、監査部を設置し、理事長直轄のもとに、内部検査に加え法令等遵守ならびにリスク管理に係る内部監査機能の強化を図ります。外部監査機能の強化につきましては、外部監査法人に、監査業務を委託しておりますが、同監査で問題点を指摘された場合には、監査法人と十分協議の上、早急な改善を行うことといたします。

監事の機能強化につきましては、監事会を常勤監事1名と非常勤監事2名から構成していますが、非常勤監事のうち1名は弁護士を社外監事として起用し、法令や監事会規定に基づき監査機能の強化を図ります。

以上の施策を着実に実行し、より強い経営基盤を築き上げることで、地域金融の円滑化機能を発揮することを通じて、地域の活性化に努めてまいります。(2)金融トラブル対応態勢の強化(相談・苦情処理機能と説明態勢の強化)

お客様からの相談・苦情については、事務リスク事象発見の端緒でもあることから、速やかな対応とお客様の理解と納得を得た解決が必要であると考えております。

新組合においては、企画部を担当部門とし、各現場(本部・営業店)からの様々な顧客情報(苦情、意見、要望等)を一元的に集約するとともに、そこから関係各部や経営層に対し情報連携し、必要に応じ顧問弁護士の相談・助言を受けられるような体制を、構築していく所存です。

また、契約時点でのリスク等の十分な説明と意思確認、取引関係見直しの場合の客観的合理的な説明については、法令の趣旨を踏まえた実施体制の確立に向け、重要事項に対する説明基準の策定、ならびに役職員に対する研修等による周知徹底を図っていくことといたします。

以上の施策を着実に実行し、お客様と長期継続かつ健全な取引関係を築き上げることで、お客様のニーズに適確に応えてまいります。

### (3)資産の健全性の維持・向上

両組合とも、金融検査マニュアルに基づき、厳格な自己査定・適正な償却引当を行ってきたことから、資産の健全性は十分な水準にあります。今後とも、監事および監査法人と十分な協議を行いつつ、健全性を維持・向上し、適切な信用リスク等の管理を行ってまいります。

あわせて、取引先企業に対する事業再構築支援により、当該企業の債務者区分のランクアップ等を図り、貸出資産の健全性を図るため、企業支援室を中心として、審査部、管理部、営業店が一体となって、不良債権の抑制のための体制の構築を行ってまいります。

余資運用については、「国債または中央機関預金などの安全資産による安定的な収益確保」と「流動性の確保」を基本といたします。また、市場金利の大幅な変動による収益・資産変動が生じる(またはそのおそれがある)場合には、ロスカット基準により適切な処分を行うことといたします。

資産の健全性維持・向上の状況は、リスク管理委員会および理事会に報告を行うことにより適切にフォローするとともに、当該状況の評価を、業務執行の改善・整備ならびに経営目標に適切に反映することといたします。

以上の施策を着実に実行し、さらに健全な財務体質を備えることで、お客様に安心してお取引いただき、お客様の大事なご資金を守るお手伝いをいたします。

### (4)自主的・積極的なディスクロージャー

顧客の経営に対する継続的な信頼を得るためには、経営内容の高い透明性に向けた経営姿勢が必要であります。

透明性の高い経営の実現には、経営情報の積極的な開示が不可欠であることから、経営情報の公正な開示のために、不良債権情報の積極的な開示、ディスクロージャー誌の充実、ミニ・ディスクロージャー誌の発行、ホームページによる情報開示、その他、半期開示・タイムリーな開示に向けた諸施策を、検討してまいります。

以上の施策を着実に実行し、お客様との双方向のコミュニケーションを図るなど顧客満足度(CS)向上に努めることで、良好なパートナーシップを構築し、お客様からの信頼に応えてまいります。

### (5)中小零細事業者等の健全化への取組み

信用組合の存立基盤は、まさに「足元」にあり、地域と運命共同体の関係にあります。

のぞみ信用組合のレゾナントルは、「お客様のパートナー」となりかつ「ホームドクター」となることで、その存立基盤である中小零細事業者や生活者にきめ細かい金融サービスを提供することであり、

お客様の事業が健全かつ長期的に営むことができるきめ細かなアドバイスを行うために、本部に企業支援室を設置いたします。企業支援室は、営業店、本部各部と連携を図りつつ、お客様の事業の健全化に向け、お客様の立場に立って、支援・アドバイスを行ってまいります。

また、本部は社外機関と適切な連携を行い、「創業・新事業支援機能」、「経営相談機能」、「早期事業再生機能」、「新しい中小企業金融機能」の発揮に向け、取り組んでまいります。

以上の施策を着実に実行し、お客様の事業の健全な発展の支援を行うなど、地域金融の円滑化機能を発揮することを通じて、地域の活性化に努めてまいります。

## 6. 合併に係る計画期間終了後の姿

### (1) お客様との緊密なパートナーシップの構築

地域と向き合い、お客様の姿を知り、お客様を真に理解し、お客様の立場に立ったアドバイスを行い、これらを通じて地域の資金仲介機能を発揮し、また中小零細事業者等の金融健全化支援等の成果を着実にあげていくことで、『みなさまの<のぞみ>をかなえるパートナー』というキャッチフレーズに相応しい信用組合として評価いただけるよう努めてまいります。

### (2) 自己資本比率について

自己資本比率については、当比率が金融機関経営の健全性・信頼性を表す有力な指標であることから、引き続き、中核資本である出資金の増強および内部留保の充実に取り組んでまいります。

自己資本比率は、19/3期で8.94%とし、翌20/3期には9.27%と、9%を超過する目標であります。

### (3) 資産の健全性および不良債権の動向について

要注意先等の取引先に対して、企業支援室による経営指導やアドバイスにより、企業再生を通じた貸出資産の良化に、取り組んでまいります。

さらに、今後の不良債権処理としては、直接償却・バルクセール等を活用したオフバランス化により、資産の健全性の維持に努めることといたします。

不良債権の動向につきましては、上記施策による債務者に対するフォロー・債権管理を徹底することで、不良債権を圧縮していく経営を行う方針であり、リスク管理債権比率、金融再生法開示債権比率は、15/3期12%強から3年後の19/3期には11%強へ、1ポイント程度の圧縮を図る考えです。

以上

2. アクションプログラムに基づく個別項目の計画(別紙様式1)

| 項目   | 現 状   | 具体的な取組み                                      | スケジュール                             |  | 備 考 (計画の詳細)   |
|--|---|--|------------------------------------|--|---|
|  |   |  | 15年度                               | 16年度                                     |   |
| 中小企業金融の再生に向けた取組み   |   |  |                                    |  |   |
| 1. 創業・新事業支援機能等の強化  |   |  |                                    |  |   |
| (1)業種別担当者の配置等融資審査態勢の強化   | ベテランの審査担当者を配置し、その経験を審査プロセスに反映させてきた。               | 社外検定資格取得勸奨。業界団体主催の研修プログラムへの職員派遣。研修終了者の審査部配置。 | 研修派遣                               | 同左。研修結果の審査管理態勢への組込、階層別研修の実施              |   |
| (2)企業の将来性や技術力を的確に評価できる人材の育成を目的とした研修の実施                         |   |  |                                    |  | 下表3に記載。   |
| (3)産学官とのネットワークの構築・活用や日本政策投資銀行との連携。「産業クラスターサポート金融会議」への参画        | 独自に産学官のネットワーク構築・活用についての取組は行っていない。                 | 産業クラスターサポート金融会議への業界団体経由の参加を通じて、協力していく。       | 会議状況の検討結果の活用                       |  | 日本政策投資銀行との連携は、業界団体の対応を待って検討する。  |
| (4)ベンチャー企業向け業務に係る、日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等との情報共有、協調投融资等連携強化 | 創業企業への資金供給については、信用補完制度を活用し支援してきた。                 | 商工中金、国民生活金融公庫との連携を行っていく。                     | 地区別連絡会での情報収集<br>個別企業に対する経営相談、融資相談等 | 同左。企業支援室のノウハウ活用の検討(個別企業に対する経営相談、融資相談等実施) |   |
| (5)中小企業支援センターの活用   | 大阪府信用組合協会において、同センターより認定創業者情報を得ている。                | 協会経由で同センターからの情報交換を経た上で、個別に連携を検討する。           | 情報交換と相互の連携                         |  | 今後とも、大阪府信用組合協会を窓口として、同センターと情報交換を行う。   |
| 2. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化                                       |   |  |                                    |  |   |
| (1)経営情報やビジネス・マッチング情報を提供する仕組みの整備                                | 新組合としても、ビジネスクラブ組織による経営情報サービスを継承する。                | 社外機関を活用した、顧客組織化の取組み。企業支援室活動とリンクした顧客相談対応の実施。  | ビジネスクラブ顧客組織化展開策の検討。企業支援室主導の訪問活動の実施 | 同左。取り組み結果の評価。相談対応態勢の準備。                  |   |
| (2)コンサルティング業務、M&A業務等の取引先企業への支援業務の取組み                           |   |  |                                    |  |   |
| (3)要注意先債権等の健全債権化及び不良債権の新規発生防止のための体制整備強化並びに実績公表                 | 企業支援室の活用により、日常の与信管理を通じた経営相談に加え、要注意先企業の健全債権化等に努める。 | 支援体制を整備し、経営改善可能性のある企業の支援策検討を行う。              | 支援体制、実績公表体制整備                      | 具体的支援策の検討、決定。公表                          | 庶民信組での運営実績に基づき、新組合での支援先選定、支援手順、支援方法を検討する。審査部を中心に、大口与信先について、定期的な業況把握を行うことで、再生支援の要否を事前検討する。 |
| (4)中小企業支援スキルの向上を目的とした研修の実施                                     |   |  |                                    |  | 下表3に記載。   |

| 項 目   | 現 状  | 具体的な取組み   | スケジュール  |   | 備 考 (計画の詳細)  |
|---|--|---|---|---|--|
|   |  |   | 15年度  | 16年度  |  |
| (5)「地域金融人材育成システム開発プログラム」等への協力                                     | 同プログラムへの<br>参画実績は無い  | 現状では積極的な対<br>応を予定しない。   |   |   | 当プログラムの進捗の内容が具体的になれば、検討することを<br>考慮したい。   |
| <b>3. 早期事業再生に向けた積極的取組み</b>  |  |   |   |   |  |
| (1)中小企業の過剰債務構造の解消・再生の取組み。「早期<br>事業再生ガイドライン」の趣旨を踏まえた事業再生への早期着<br>手 | 顧客企業に即した<br>事業再生運営体制<br>整備が必要であると<br>認識している。                     | 再生対象企業の選<br>定・支援に向け、企業<br>支援室を中心に、組<br>合として積極的に取<br>り組む。                          | 再生対象企業の選定。経営改善計<br>画書の策定と再生可能性の検証、計<br>画書に基づく支援の実施。 |   |  |
| (2)地域の中小企業を対象とした企業再生ファンドの組成の取<br>組み                               | 再生ファンド組成<br>の取組み実績は無い  | ファンド活用のニーズ<br>について、意見交換<br>し、研究を行う。   | ファンド活用のニーズについて、意見<br>交換し、研究を行う。                     |   | 地域版企業再生ファンドが中小零細事業者再生に活用できれ<br>ば、その意義は高いことから、研究会での結果をフォローして<br>いく。                         |
| (3)デット・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス等の活用                                   | DES、DIP等の取<br>組み実績は無い  | 現状では積極的な対<br>応を予定しない。   |   |   | 当項目に関しては、信用組合顧客企業のニーズ・要請も少な<br>いと考えられる。  |
| (4)「中小企業再生型信託スキーム」等、RCC信託機能の活<br>用                                | RCC信託機能の活<br>用実績は無い  | 現状では積極的な対<br>応を予定しない。   |   |   | 当項目に関しては、信用組合顧客企業のニーズ・要請も少な<br>いと考えられる。  |
| (5)産業再生機構の活用  | 産業再生機構の活<br>用実績は無い   | 現状では積極的な対<br>応を予定しない。   |   |   | 当項目に関しては、信用組合顧客企業のニーズ・要請も少な<br>いと考えられる。  |
| (6)中小企業再生支援協議会への協力とその機能の活用  | 今後、協議会と連<br>携をはかり、その<br>機能を活用してい<br>きたい。                         | 取引先と相談しつ<br>つ、同協議会へ案件<br>を持ち込むことに<br>ついて検討することと<br>する。                            | 協議会の活用方<br>法について情報<br>収集を行う。                        | 具体的案件が出<br>た段階で、協議<br>会と相談しながら<br>再生案件の検証<br>を行う。 | 対象企業と再生計画を検討する。<br>同協議会と相談しながら、再生案件の検証を行う。   |
| (7)企業再生支援に関する人材(ターンアラウンド・スペシャ<br>リスト)の育成を目的とした研修の実施               |  |   |   |   | 下表3に記載。  |
| <b>4. 新しい中小企業金融への取組みの強化</b>                                       |  |   |   |   |  |
| (1)ローンレビューの徹底、財務制限条項やスコアリングモデ<br>ルの活用等。第三者保証の利用のあり方               | 借り手側経営情報<br>の信頼性の問題等<br>から、従来の融資<br>慣行を踏襲してい<br>る。               | 重点フォロー貸出先<br>に対しては、当該企<br>業の現況について、<br>投融資審議会での審<br>議によりフォロー<br>(ローンレビュー)を行<br>う。 | 重点フォロー先<br>に対しては、融資審<br>議会での審議によ<br>るフォロー。          | 同左。<br>貸出規定、担保基<br>準の見直しと改善<br>取組みの準備を行<br>う。     | 無担保・無保証対応貸出について他金融機関の取組事例等<br>を収集する。<br>財務制限条項や第三者保証の問題については、弁護士等の<br>意見を徴したうえで実行可能性を判断する。 |
| (3)証券化等の取組み   | 証券化等の取組み<br>実績は無い。   | 現状では積極的な対<br>応を予定しない。   |   |   | 当項目に関しては、信用組合顧客企業のニーズ・要請も少な<br>いと考えられる。  |
| (4)財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資プ<br>ログラムの整備                           | 財務諸表の精度の<br>高い取引先は少な<br>く、現状の審査態<br>勢のほうが、より機<br>能するものと思慮<br>する。 | 現状では積極的な対<br>応を予定しない。   |   |   | 当項目に関しては、取引先に低リスク事業者が少なく、また、<br>顧客企業のニーズ・要請も少ないと考えられる。                                     |

| 項目  | 現状   | 具体的な取組み   | スケジュール  |  | 備考(計画の詳細)   |
|---|--|---|---|--|---|
|   |  |   | 15年度  | 16年度   |   |
| (5)信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用                        | 審査業務の高度化、適正貸出金利設定等への活用に向け、取引先スコアリングによる格付及び債務者区分を活用した独自のデータベース構築を検討したい。 | SKC信用リスク管理システムの導入。営業店の現場での格付用定性データの収集。データベースの活用による企業の信用格付の向上、適正貸出金利運営の実施。 | 統一信用格付に向け、SKCシステムの活用準備(データ登録等)とその他体制整備。<br>貸出金利体系の短プラベースへの変更。 |  |   |
| 5. 顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化                       |  |   |   |  |   |
| (1)銀行法等に義務付けられた、貸付契約、保証契約の内容等重要事項に関する債務者への説明態勢の整備 | 執務マニュアルにおいて、実行時に説明を行うことを規定しているが、職員への周知徹底を継続することが必要と認識している。             | 事務ガイドライン等を踏まえ、現行の取扱状況の確認と徹底を行う。各種貸付契約書・保証契約書の説明態勢整備を図る。                   | 説明態勢の職員への周知徹底を図る。   | 他金融機関の取組状況等を収集検討し、契約関係書類の見直しを行うとともに、説明態勢の整備・充実を図る。 |   |
| (2)「地域金融円滑化会議」の設置・開催                              | 顧客への説明態勢の整備、相談・苦情対応機能の重要性を認識し、引き続き機能強化を行う。                             | 当会議で得られた他金融機関の取り組み事例等を参考として、当組合に相応しいお客様志向の苦情・相談対応機能を検討する。                 | 地域金融円滑化会議への出席と情報の内部連携、情報収集、職員教育の徹底                            |  |   |
| (3)相談・苦情処理体制の強化                                   | 営業店・本部各部署で受け付けた苦情・相談については、お客様サービス部長を連結点として、本部各部署・役員に回付・共有化することとする。     | 担当部署を企画部とし、お客様サービス部長を企画部に設置する。相談苦情処理規定等の整備。対応状況のフォローアップと、役職員研修の実施。        | 苦情・相談対応機能を強化する(*)。  |  | (*) 業界団体の設置する「しんくみ苦情等相談所」等の外部機関との連携を強化する。同相談所のパンフレットを店頭備置。苦情相談に係る対応状況の適切なフォローアップ、役職員への教育研修を実施。相談苦情処理要領等の整備。 |
| 6. 進捗状況の公表  | ———  | 上記取組みの進捗状況を公表する。  | 開示を継続する。  | 開示を継続する。   | ホームページの活用等を検討。  |
| .各金融機関の健全性の確保、収益性の向上等に向けた取組み                      |  |   |   |  |   |
| 1. 資産査定、信用リスク管理の強化                                |  |   |   |  |   |
| (1) 適切な自己査定及び償却・引当の実施                             | 新組合でも「自己査定償却引当委員会」を設置し、監査部がチェックする態勢とする。                                | 自己査定基準・償却引当基準を統一し、適切に適用する。内部及び外部監査結果を適切に反映する。                             | 統一自己査定基準を策定し、本部査定担当者(自己査定償却引当委員会)の理解徹底を図るとともに、営業店査定担当者の研修を行う。 | 同左。<br>統一償却引当基準を策定する。                              | 職員に対する、自己査定償却引当委員会による研修の実施。自己査定の精度向上に向け、債務者の正確な実態把握に努める。  |

| 項目  | 現状                                    | 具体的な取組み   | スケジュール                                     |      | 備考(計画の詳細)  |
|---|---------------------------------------|---|--|------|--|
|   |                                       |   | 15年度                                       | 16年度 |  |
| (1) 担保評価方法の合理性、処分実績からみた評価精度に係る厳正な検証                           | 自己査定基準統一の中で、担保評価基準の統一を実施。             | SKC不動産担保評価管理システムの導入。これと、処分実績から、評価精度の検証を実施。            | 担保評価システムの導入。処分実績から、担保評価の合理性を検証する。          |      | 審査部・管理部により、担保処分実績と従前の内部評価及び外部評価等を比較検証する。                                       |
| (1) 金融再生法開示債権の保全状況の開示   | 再生法開示債権の保全状況の開示を継続実施する。               | 半期開示を継続実施する。  | 再生法開示債権の保全状況の開示を継続する。                      |      |  |
| 2. 収益管理態勢の整備と収益力の向上   |                                       |   |  |      |  |
| (2) 信用リスクデータの蓄積、債務者区分と統合的な内部格付制度の構築、金利設定のための内部基準の整備等          | 収益管理態勢の整備と収益力向上に向けた一層の取り組みが必要と認識している。 | スコアリングの精緻化、個別貸引の月次把握。顧客企業ランクアップ支援の実施。短プラベース融資基準金利の導入。 | 個別貸引の月次把握。顧客企業ランクアップ支援の実施。短プラベース融資基準金利の導入。 |      | 信用リスクデータを順次蓄積することで、債務者区分と統合的な内部格付制度の構築を図る。                                     |
| (3) 事務のアウトソーシング、リストラ等により生じた余剰資産の有効活用、システム関連等の従属業務を営む子会社の共同設立等 |                                       |   |  |      |  |
| 3. ガバナンスの強化   |                                       |   |  |      |  |
| (2) 半期開示の実施   | 今日的な経営情報開示の要請に鑑み、適時適切な開示を行う。          | 半期開示を継続実施する。  | 開示継続実施。今後の半期開示項目、方法の検討。                    |      | 業界団体通達を踏まえつつ、開示項目とその内容について、今後も検討を行う。   |
| (2) 外部監査の実施対象の拡大等   | 外部監査の重要性を認識し、引き続き外部監査を受けることとする。       | 外部監査を継続する。  | 外部監査を継続する。                                 |      |  |
| (2) 総代の選考基準や選考手続きの透明化、会員・組合員の意見を反映させる仕組み等の整備                  | 総代会の機能強化の必要性について認識している。               | 16.10.10の改選期から出来る事項を実施する。                             | 総代会の機能強化策等の検討実施<br>総代改選に際し、出来る事項から実施。      |      | 他金融機関の事例や業界団体の検討結果を分析し、新組合での関連規程の中に、できる事項から反映する。                               |
| (2) 中央機関が充実を図る個別金融機関に対する経営モニタリング機能等の活用方針                      |                                       |   |  |      | 下表3に記載。  |
| (3) 経営(マネジメント)の質の向上に向けた取組み                                    |                                       |   |  |      |  |
| 4. 地域貢献に関する情報開示等  |                                       |   |  |      |  |
| (1) 地域貢献に関する情報開示  | 単独もしくは業界共同で経営セミナーを実施している。             | 組合事業の地域貢献の状況についての開示を行う。併せて、業界主催の社会貢献活動へ参加する。          | 地域貢献の実施、開示                                 |      | 金融面を通じた地域貢献としては、円滑な資金供給と金融サービスの提供を継続していくことにあり、地域信組の存在自体こそが地域貢献といっても過言ではないと考える。 |

| 項 目  | 現 状 | 具体的な取組み | スケジュール |      | 備 考 (計画の詳細) |
|--|-----|---------|--------|------|-------------|
|  |     |         | 15年度   | 16年度 |             |
| 5. 法令等遵守(コンプライアンス)                                       |     |         |        |      |             |
| 行員による横領事件等、金融機関と顧客等とのリレーションシップに基づく信頼関係を阻害するおそれがある問題の発生防止 |     |         |        |      | 下表3に記載。     |

### 3. その他関連する取組み(別紙様式2)

| 項 目  | 具体的な取組み  |
|--|--|
| <p>・ 中小企業金融の再生に向けた取組み</p> <p>1. 創業・新事業支援機能の強化</p> <p>(2) 企業の将来性や技術力を適確に評価しうる人材の育成を目的とした研修の実施</p>                               | <p>・ 個別の取引企業の将来性や技術力を適確に評価しうる人材を育成することが、融資審査態勢の強化のみならず、担保保証に過度に依存しない中小企業金融や、事業再生等の指導を行う際には不可欠であるという認識を持っており、いわゆる「目利き力」ある人材の育成に早急に努めたい。</p> <p>・ 審査担当者のスキル向上の観点から、業界団体主催の「目利き研修プログラム」に積極的に参加させる。</p> <p>・ 府下信組審査担当部会(部長クラス)における、水準向上策の検討。</p> <p>・ 職員に社外検定試験(銀行業務検定、融資査定診断士等)に積極チャレンジさせ、また関係公認資格取得を奨励する。</p> <p>・ 企業支援室においては、支店と十分連携の上、経営改善可能性のある企業の選定・支援方策の検討の協議を行う。</p> <p>・ 保証協会(大阪府・大阪市)や中小企業診断士協会大阪支部等との外部機関と、個別の取引企業の将来性や技術力を適確に評価することについての連携を行う。</p>   |
| <p>・ 中小企業金融の再生に向けた取組み</p> <p>2. 取引先企業に対する経営相談支援機能の強化</p> <p>(4) 中小企業支援スキルの向上を目的とした研修の実施</p>                                    | <p>・ 人事部、審査部を担当部署とし、全信中協において開催予定である「中小企業支援スキル向上講座」へ職員を派遣する。</p> <p>・ 職員に社外検定試験等に積極チャレンジさせ、また関係公認資格取得を奨励する。</p> <p>・ 新組合においても、企業支援室を設置し、室員を始め、支店長を含む営業店担当者へも全信中協等主催の当該セミナーを受講させるとともに、企業支援室員による営業店担当者指導を併せて進めていく方策を検討し、実施する。</p> <p>・ 保証協会(大阪府・大阪市)や親密中小企業診断士等との外部機関と、個別の取引企業の将来性や技術力を適確に評価することについての連携を行うことを検討。</p> <p>・ 職員のスキルアップのため、早期事業再生に向けた業界情報の収集と、各種研修会への参加及び外部団体(中小企業支援センター等)の集会に参加する。</p>   |
| <p>・ 中小企業金融の再生に向けた取組み</p> <p>3. 早期事業再生に向けた積極的取組み</p> <p>(7) 企業再生支援に関する人材(ターンアラウンド・スペシャリスト)の育成を目的とした研修の実施</p>                   | <p>企業再生支援への対応については、現状での審査判断上の知識や取組み姿勢以上により高度なレベルでの知識の習得が必要であり、加えて取引先への指導力や対応力を求められる。</p> <p>より多くの実践事例に取組むことと、これらの事例を各関係部署や営業店にフィードバックし、再生・支援の手法として蓄積並びに活用を図りたい。</p> <p>・ 営業部店長会議等、各種会議で企業支援室による取組み内容や、成功事例等の報告を行い、営業店担当者や本部関係者の取組み意識の向上に努める。</p> <p>・ 企業支援室が、支店と十分連携の上、経営改善可能性のある企業の選定を行うとともに、相手先の了解を得て、支援策の検討を行う。</p> <p>・ 支援担当者のスキル向上の観点から、業界団体主催の「企業再生支援講座」に積極的に参加させ、研修成果を本部と支店で共有化する。</p> <p>・ 職員に社外検定試験に積極チャレンジさせ、また関係公認資格取得を奨励する。</p> <p>・ 保証協会や親密中小企業診断士等との外部機関と個別の取引企業の将来性や技術力を適確に評価することについての連携を行うことを検討する。</p>   |
| <p>・ 各金融機関の健全性の確保、収益性の向上等に向けた取組み</p> <p>3. ガバナンスの強化</p> <p>(2) 中央機関が充実を図る個別金融機関に対する経営モニタリング機能等の活用方針</p>                        | <p>・ 「信用組合経営安定支援制度」のモニタリング制度により、全信組連からフィードバックされる経営分析資料及び解説書を活用し、自組合の経営課題・問題点(自己資本の状況、資産内容、収益性、流動性等の面)について、経営分析を行う。</p> <p>・ 分析結果を、理事会等の場で経営層に報告し、組合運営方針を決定する際の参考にする。</p>   |
| <p>・ 各金融機関の健全性の確保、収益性の向上等に向けた取組み</p> <p>5. 法令等遵守(コンプライアンス)</p> <p>行員による横領事件等、金融機関と顧客等とのリレーションシップに基づく信頼関係を阻害するおそれがある問題の発生防止</p> | <p>・ 新組合の合併事業計画書において、「地域の信頼を得て新組合が使命を果たすためには、法令遵守態勢の確立と実践が不可欠である」と、法令遵守態勢の構築整備を経営理念として、謳っている。これを、以下の取組み策の徹底により、実践していく考えである。</p> <p>・ コンプライアンス意識を組合全体に浸透させるため、本部部長及び営業店次長をコンプライアンス担当者に任命し、当該層を中核として全役職員への教育研修を行う。</p> <p>・ 同担当者に対し、本部での事務連絡会等開催時に、適宜コンプライアンス関連の研修や情報連携を行う。</p> <p>・ 営業部店長・次長等の役席者は、部下の言動・生活態度に留意し、指導をするとともに、報告・連絡・相談を行いやすいコミュニケーションのある明るい職場風土作りを行う。</p> <p>・ 新組合においても、顧客からの要望・苦情等に対しては、これを処理・記録・報告(回付)するルールを機能させる考え。</p> <p>営業店で、日常発生する要望・苦情は「受付シート」に、重苦情は「苦情トラブル連絡書」に記録し、それぞれ関係各部やコンプライアンス統括部署、役員等に回付することで情報共有化を図り、最終的に整理・保管する体制を整備する。また、事故防止の観点から、1週間以上連続して職場離脱する施策は、継続実施することとする。</p> |

(備考)別紙様式1による個別項目の計画数・・・23