

当組合の地域密着型金融の機能強化計画の進捗状況

(平成17年4月～平成18年9月)

平成18年11月

江 東 信 用 組 合

大項目毎の進捗状況 (進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題)

江東信用組合

大項目	17年4月～18年9月の進捗状況		18年9月までの進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題 (18年9月までの成果、今後の課題に対する対応方針等を含む)
		18年4月～18年9月の進捗状況	
事業再生・ 中小企業金融の 円滑化	<ul style="list-style-type: none"> ・本部の改善支援担当先2社、支店の改善支援担当先49先、中小企業診断士担当先6社、合計57先。結果、破綻懸念先から要管理先へ1社、要管理先から要注意先に3社、要注意先から3社正常先にランクアップ ・大口与信先のヒアリング実施64社 ・財務診断実施29社 ・中小企業診断士指導先6社 ・製造業へ生産性向上指導で専門家派遣3社(延80日) 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営指導改善対象先、22社の経営改善計画書により指導。結果、9月の自己査定で要注意先より5社がランクアップ ・大口与信先ヒアリング25社 ・財務診断実施10社 ・中小企業診断士指導先4社 ・製造業3社は専門家の派遣(延36日) 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営改善完了先が7社。経営改善可能先として取組んだが売上高の改善、販路の拡大、取扱商品等の問題点を抽出しても改善の手法がなかなか見つからない。また、債務者企業から必要な財務資料が提出されないなど指導が徹底できなかった ・業況不安定で当面回復が見込めない先や手遅れと思われる先でも、中小企業診断士や製造業の生産性向上指導に専門家を派遣する。 ・指導記録、訪問記録の徹底を図る。
経営力の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・収益管理態勢として営業店毎に月次決算を行い営業店毎の収益改善をもって組合全体の収益確保を図る。 ・信用コストに見合った適正金利の適用について、法人対象先をリストアップし、取引先と交渉し収益確保を図っている。 ・ガバナンスの強化として利用者の満足度について、集計の結果を業務改善に結びつけ、結果を総代会で報告する。 ・法令等遵守態勢の強化 月例開催のコンプライアンス委員会で僚店事例・他行事例等の事例研修を実施し、コンプライアンス意識の向上を図っている。 ・法令、規程等の遵守状況について月例で臨店評価を実施し、遵守態勢の強化を図っている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・月次決算における収益管理体制の強化として、組合全体の月次目標管理を徹底し、収益確保を図っている。上期を通じ、概ね目標どおりに進捗している。 ・適正金利適用先リストアップ186先の内、155先は完了したが31先については交渉中である。 ・ガバナンスの強化として利用者の満足度について、集計の結果を業務改善に結びつけ、実施していることを総代会で報告した。 ・コンプライアンスオフィサー資格認定者を新たに6名養成し、合計33名となった。 ・「内部通報者保護規程」を制定し、コンプライアンス態勢の強化を図った。 	<ul style="list-style-type: none"> ・赤字店舗はなくなったが、コア業務純益は僅かながら目標に未達となった。18年度は貸出先数を増やすことにより融資の拡大を図る。併せて生保窓販や個人国債窓販を取扱うことで役務取引収益増加を図り収益を確保する方針である。 ・適正金利適用先の交渉は18年度も引き続き実施して行く。 ・18年11月頃に前回と同様なアンケートを実施し、改善状況についてお客様の視点で審査していただき、更なる改善に結びつける。 ・「コンプライアンス委員会」の機能向上により、内部規程・法令等の理解と実践を推進し、実効性の確保を図る。 ・コンプライアンス・オフィサー通信教育、外部研修会への参加等により人材育成を図る。
地域の利用者の 利便性向上	<ul style="list-style-type: none"> ・地域貢献性の目標のひとつとして、融資先数の増加を取り上げている。法人先数は増加しているが、カードローン利用者等の減少から融資先減少が続いている。 ・全信中協の「あのねッ」システムを全店に導入。生活情報のサービス提供態勢を整備した。 ・利用者の満足度について、アンケート調査を行い利便性向上に役立てる。 ・地域貢献活動並びに地域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"> ・法人融資先は増加傾向にあるが、個人及び個人事業者の利用が減少しており、全体でも目標に達せず、減少が続いている。 ・「あのねッ」システムの4月以降、半期の利用件数は49件 (17年度の利用件数は78件) ・アンケート調査の結果に基づき、営業店毎に3月末までに改善する項目を決めさせ取組みを行った。 ・9月「しんくみの日週間」に献血運動を実施。近隣の6町会の協力を得て62名が協力。 	<ul style="list-style-type: none"> ・18年度も生活情報サービス提供や新規開拓活動に基づき、創業支援融資制度、無担保無保証融資制度の活用による融資先数の増加を図る。 ・アンケートの結果28%の人が利用してみたいとの回答であり、情報提供件数の増加を図る。 ・アンケート調査の結果に基づき改善すべき点を改め、18年11月頃に再度アンケート調査を行い、お客様の視点で審査していただく。 ・地元・町会への協力依頼は初めてであり、来年度は更に拡大した運動として実施したい。

・アクションプログラムに基づく個別項目計画の進捗状況

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		進捗状況に対する分析と評価及び今後の課題
		17年度	18年度	17年4月～18年9月	18年4月～18年9月	
1. 事業再生・中小企業金融の円滑化						
(1) 創業・新事業支援機能等の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業等「目利き力」向上のための現場実習への職員の出向 ・企業および事業再生のための財務分析に係る実践力の向上 ・国民生活金融公庫等外部機関を通じた創業・新事業の支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・現場実習への職員の出向 ・内部研修の開催・実践策の検討および推進 ・国民生活金融公庫等外部機関との取組みや協力推進 ・創業支援融資「あけぼの」の利用推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・現場実習への職員の出向 ・内部研修の開催・実践策の検討および推進 ・創業支援融資「あけぼの」の利用推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・目利き力向上のための現場実習として4社計7名派遣。製造業2社・各2名(6ヵ月)、サービス業1社・2名、卸・小売業1社・1名(各3ヵ月) ・18年度製造業2社3名 ・内部研修の開催と資格試験の受験(財務分析の向上、6回) ・創業支援融資「あけぼの」取扱累計(実績)、16件50百万円 	<ul style="list-style-type: none"> ・目利き力向上のための現場実習に製造業2社へ3名を4ヶ月間派遣 ・創業支援融資「あけぼの」取扱実績、2件7百万円 	<ul style="list-style-type: none"> ・毎月末日に本部会議室にて現場実習報告会を開催し、実習内容、気づき、今後の取組事項等について役員を含めて話し合う ・現場実習体験者による内部研修を通じ実務上の展開・活用を検討する ・創業支援融資「あけぼの」の増加と定着化を図る上で、創業ニーズや情報収集の推進が今後の課題となる
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・地元の会計士、税理士からの紹介による企業支援の取組み ・こうしんビジネスクラブ(略称KBC)の活性化と会員の増強 ・若手経営者の会(略称NAL)の創設と会員の交流および支援 ・中小企業会計啓発・普及セミナーの活用(中小企業基盤機構) ・江信協会の支部研修会の定例開催(年一回) 	<ul style="list-style-type: none"> ・若手経営者の会の創設と後継経営者等会員の交流会の開催 ・中小企業会計啓発・普及セミナーの開催 ・江信協会の支部研修会開催 ・勉強会やセミナーの開催 ・紹介された企業への支援対応の推進 ・「あのねット」の機能を活用したビジネスマッチングの推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・KBC会員を中心とした情報交換の推進 ・勉強会やセミナーの開催 ・江信協会の支部研修会開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・若手経営者の会(NAL)創設し、勉強会による交流会を開催(年6回開催、9月末現在の会員数30名、目標40名) ・KBC会員、56名(新会員23名増加) ・中小企業会計啓発・普及セミナーを開催(9月、参加者65名) ・江信協会支部研修会を開催(10月、5店舗で合同開催、153名参加) ・新春特別経済講演会を開催(商工会議所と共催、200名の内、61名参加) ・経営支援セミナー「新会社法」開催(18年9月46名参加) ・ビジネスマッチング用「あのねット」システム導入 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営支援セミナー「新会社法」開催(18年9月46名参加) ・ビジネスマッチング用「あのねット」システム導入 	<ul style="list-style-type: none"> ・各種勉強会、研修会およびセミナーへの出席者が固定化しており、こうしんビジネスクラブ(KBC)を通じた経営者や事業後継者との交流強化と会員増加に繋がる運営方法の改善が今後の課題となる ・「あのねット」については閉鎖的なシステム内容の改善と対象取引先の増加が今後の課題となる

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		進捗状況に対する分析と評価及び今後の課題
		17年度	18年度	17年4月～18年9月	18年4月～18年9月	
(3) 事業再生に向けた積極的な取組み	<ul style="list-style-type: none"> ・ 管理部の「経営改善支援グループ」と各店配置の「経営改善支援担当者」は連携し経営改善可能性のある債務者企業を選定し、改善の取組方針を策定する ・ 製造業で年商1億円以上の企業については、生産性向上のため外部専門家の派遣を行う ・ 都信協企業再生支援制度の利用 ・ 大口与信先(8,000万円以上)に対し、定期的にヒアリングを実施し経営相談を行う ・ 「FP相談室」による取引先企業の財務分析を行い、問題点の指摘と改善指導を行う ・ 「経営改善支援担当者」と連携し、経営改善の必要な企業の向こう3ヶ年経営改善計画書の作成を指導し、実績との対比を行いフォローする 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 各店の経営改善可能性ある債務者企業の選定 取組方針決定 ・ 経営改善3ヶ年計画策定(昨年より継続先6先、新規8先) ・ 都信協依頼先6先の財務診断開始 月1回面談 ・ 製造業に専門家派遣 2先 ・ 大口与信先のヒアリング実施 30先 ・ 財務分析による問題点の指摘と改善指導開始 10先 ・ 経営改善支援担当者と対象企業の改善指導の状況検討と対象企業への訪問 訪問先3先 ・ 実施状況をディスクロージャー誌で公表 ・ 都信協依頼先財務診断 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 債務者企業の追加選定 取組方針・計画書策定 ・ 製造業に専門家派遣 継続 ・ 大口与信先のヒアリング実施 40先 ・ 財務分析による問題点の指摘と改善指導 10先 ・ 経営改善支援担当者と対象企業の改善指導の状況検討と対象企業への訪問 ・ 実施状況をディスクロージャー誌で公表 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本部改善支援グループ担当再生支援先2先(前年度引続) ・ 支店の経営改善支援担当先、今年度再生対象先各店2先を選定(前年引続き5先、新規選定先33社計57社) ・ 大口与信先のヒアリング実施 実施件数63社 ・ 財務分析フィードバック実施 実施先数29社 ・ 製造業への専門家派遣実施 実施件数3社(月2日延80日) ・ 都信協派遣中小企業診断士による指導先6先を財務診断開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本部担当2先、支店担当55社、改善完了先5社 ・ 大口与信先ヒアリング25社、財務分析先10社 ・ 製造業への専門家派遣3社(月2日延36日) ・ 中小企業診断士の診断指導先4社実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 要(管)注意債権の改善実績は7社。売上高回復傾向にあり、期間利益連続計上、債務超過改善が見られた先であるが、他の取組先で問題点の抽出をしても適切な改善指導が出来なかった。財務知識と商品知識向上に向けて研修を行い職員のレベルアップを図る ・ 債務者企業から財務資料が中々出てこない経理担当者に簡易計画書作成の指導を徹底する ・ 再生困難な先には中小企業診断士、コンサルタントを派遣し改善指導にあたるようバックアップ体制の確立 ・ 定期的に指導先に訪問し現場指導の徹底と訪問記録と改善状況の報告徹底
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・ 融資先の定量情報、定性情報により信用格付実施 ・ 財務内容の検証と共に経常収支、キャッシュフローの把握に努め担保・保証等に依存しない審査に努める ・ 無担保・無保証融資商品(べんり・しんらい)の推進 ・ 主要貸出先実態報告書(100万円以上先)を活用する ・ 融資の査定枠設定に信用格付のランクによる取り決めを採用しており、迅速な融資提供に努める ・ 現行の信用格付ランクに基づく査定枠の基準を見直し、新査定枠の適用と運用を行う 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 無担保無保証融資商品(べんり、しんらい)の新設及び推進 ・ 主要貸出先実態報告書の内容を改定し活用していく ・ 新査定枠の実施 	左記推進と活用の徹底	<ul style="list-style-type: none"> ・ 17年度の無担保・無保証融資商品の取扱い(84件175百万円実行) ・ 新査定枠を17年9月に変更し活用している ・ 新主要貸出先実態報告書を17年10月に導入し活用している 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 18年度上期の無担保無保証融資商品の取扱い183件154百万円 ・ 18年度の目標先数増200先に対し実績先数増27先 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新主要貸出先実態報告書を活用したローンレビューに下期より取組んでいるが、定着するまでには至っていない、今後いかんして定着させるかが課題 ・ 無担保無保証融資商品については18年度から目標値を先数増に切替え取り組んでいるが目標達成までは至っていない
(5) 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"> ・ 内部研修会開催及び外部研修会への参加 ・ 顧客説明マニュアル等の内部規程の整備 ・ 「融資取引に関する契約書類等の用語解説(解説書)」を備付し、有効活用を図る 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「与信取引に関する顧客への説明態勢等に係る規程」等の関連規程の職員への周知徹底 ・ 顧客説明マニュアル等の内部規程の整備 ・ 相談・苦情等の事例研究と再発防止策の検討 ・ 内部研修会の開催と外部研修会等への参加による教育の実践 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 前年度取組状況の分析と問題点の洗い出し ・ 関連規程・マニュアル等の見直し・再整備 ・ 内部研修会の開催・外部研修会等への参加による教育の実践 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 月例開催の「コンプライアンス委員会」等に於て、相談・苦情の分析や再発防止策の検討を行い、態勢の整備を図っている ・ 全信中協主催「苦情対策研究講座」に3名が参加し、相談苦情処理能力の向上を図った 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「与信取引に関する顧客への説明態勢等にかかる規程」に基づき、顧客の知識・経験等を踏まえた重要事項等の説明を励行している 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現状では説明不足の問題発生は無いが、顧客の理解度の把握が課題であり、市販の書籍「相談・苦情対応マニュアル」等を用いた内部研修会を開催し、顧客接遇能力の向上等を図る

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		進捗状況に対する分析と評価及び今後の課題	
		17年度	18年度	17年4月～18年9月	18年4月～18年9月		
2. 経営力の強化							
(1) リスク管理態勢の充実	市場リスク管理の高度化、強化	・SKCセンターのALMシステムを導入 ・全信組連 財務企画部にサポートを依頼 ・リスク管理運用実務の指導を受け、市場リスク管理の手段として応用する	・SKCセンターにALMシステム導入を申し込む ・ALMシステム稼働用基本入力データの整備 ・SKCセンターで職員のオペレーション研修を受ける	・ALMを余資運用に関する金利変動リスク管理に反映 ・ALMを余資運用判断に利用できるようにする	・SKCにALMシステム加入申込 ・システム用のパソコンおよびソフト導入 ・SKCの研修会に2名参加	・ALMに関する勉強会を実施し、ALM委員会を立ち上げる ・SKCの研修会に2名参加し、基本データの入力を行い、作表する(委員会用のデータ作表)	・ALM運営の立ち上げ・当初のイメージについて、勉強会を実施し、ALM委員会を組成した ・全信組連のサポートを受けて、ALM分析手法を学び活用することで、金利変動リスク管理に役立てることとなる
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	管理会計の整備及びこれを活用した業績評価の結果に基づく業務の再構築	・業務純益を重視し赤字店舗をゼロにする ・店舗 不動産の有効活用を検討する ・現有人員を有効活用し、出張所(サテライト)を増設する	・洲崎支店に出張所を開設する為の準備 ・洲崎支店の出張所を開設 ・役職員一人当りの業務純益目標を400万円とする	・森下支店不動産の有効活用検討 ・江戸川支店に出張所を開設する為の準備 ・江戸川支店に出張所開設予定 ・役職員一人当りの業務純益目標を450万円とする	・上野支店のみ業務純益が赤字となっているが、17年10月より黒字になり、赤字店舗はゼロとなった ・老朽化した森下支店の建替えを決定、平成19年11月新築開店の予定	・月次決算に於ける赤字店舗は10月からゼロとなった ・一人当たりのコア業務純益は291万円を目標(250万円)をクリアーした	・18年度上期は役職員一人当たりのコア業務純益が目標値を上回っており、期末目標達成可能 ・18年度は預金金利が上昇傾向にあり、貸出先数の増加に伴う融資の拡大により、収益の確保を図る
	金利設定のための内部基準の整備等	・信用格付のランクごとに信用コストを試算し、基準金利を設定、信用コストに見合った適正金利の適用に努める ・新基準金利に基づく適正金利適用の徹底 ・コスト割れになるような著しく低い金利について見直しする	・リストを作り新基準金利の適用状況のチェックを行い適用を定着させる ・コスト割れになるような低金利先のリストを作り、見直しによる適用金利対応	同 左	新基準金利に基づいた適正金利適用先のリスト186先の内、適正金利適用155先となっている	・コスト割れになるような低金利適用先について適用金利の引き上げ交渉を図る ・左記155先の内、18年度上期に適正金利を適用した先は6先となっている	・新基準金利の適用を今後いかに定着させるかが課題 ・信用格付の精度向上に向けたランク付けの中味の見直しも今後の課題として残っている
(3) ガバナンスの強化	総代会に一般の組合員の意見を反映させる仕組み等、総代会の機能強化	・年1回アンケートを実施する ・対象は1店舗50名(出張所は母店に含める)合計400名とする	・アンケート調査項目を決定する ・利用者の満足度アンケート調査を実施 ・集計結果に基づき着手可能な問題から改善に取り組む	・改善を行った項目及びアンケート調査の結果について総代会で報告する	・平成17年11月から12月にかけ1店舗から50先8店舗合計400先に対してアンケートを実施、回収は358先、回収率89.5%であった ・平成18年度も11月にアンケートを実施予定	・回収結果について次回アンケート(18年11月)までに改善すべき問題点を各店舗別に取り上げさせ改善に取り組んでいる	・アンケートの結果、改善状況について6月開催の総代会で報告した。残っている問題点を改善し、18年11月頃に同様のアンケートを実施し、本当に改善されたか、お客様の視点で審査していただく
	半期開示の内容充実	・従来の開示内容と他信用組合の開示内容を比較し、良い点は真似をして取り入れ改善をして行く	・6月発行のディスクロージャー誌に総代会制度の説明と総代の氏名を開示 ・11月にミニディスクロージャー誌発行	同 左	・6月発行のディスクロージャー誌で、総代会制度の説明と総代の氏名について開示した	・4月～9月の進捗状況について11月発行のミニディスクロージャー誌及び店頭備置(持ち帰り自由)で開示する ・ホームページでも開示した	・アンケートの調査結果では、ディスクロージャー誌の内容が難しく職員から説明を受けても良くわからないとの回答が28%あった ・ミニディスクロージャー誌でわかり易く開示する工夫が必要である

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		進捗状況に対する分析と評価及び今後の課題
		17年度	18年度	17年4月～18年9月	18年4月～18年9月	
(4)法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化	<p>コンプライアンス委員会の機能向上 相談・苦情等の受入・問題解決・報告体制の確立 営業店における規程等の実効性の確保 コンプライアンスに関する内・外部研修会の実施 コンプライアンス確認シートによる自己チェック・面談の実施</p>	<p>コンプライアンス確認シートによる自己チェック・面談の実施 規程等の整備・活用・遵守状況の臨店検証 コンプライアンス・個人情報保護法・本人確認法等の理解度テストの実施 コンプライアンスオフィサー通信教育・外部研修会への参加</p>	<p>前年度活動状況の分析とコンプライアンス・プログラムの見直しによるコンプライアンス態勢の強化 内・外部研修会等による人材の育成 営業店における規程等の実効性の確保 「コンプライアンス委員会」を主体とした態勢の強化</p>	<p>法令・規程等の遵守状況の月例臨店評価を実施し、法令等遵守態勢の強化を図っている 人材育成に関してはコンプライアンス・オフィサー資格認定者を新たに4名(既資格認定者23名)を養成した</p>	<p>・月例開催の「コンプライアンス委員会」を主体として僚店事例・他行事例等の事例研究会を実施し、コンプライアンス意識の向上を図っている</p>	<p>「コンプライアンス委員会」の機能向上により、個人情報保護法等の理解と実践を推進し、実効性の確保を図る コンプライアンス・オフィサー通信教育・外部研修会への参加等により人材育成を図る</p>
(5)ITの戦略的活用	<p>・PDA₂導入による効率的渉外活動の展開 ・「あのねット」システム導入による取引先支援機能の充実 ・家計診断等の相談およびアドバイスによる顧客対応 ・「あのねット」活用したビジネスマッチングの推進【1.(2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化に掲載済み】</p>	<p>・渉外支援システム²PDA₂の導入 ・「あのねット」システムの導入 機器操作の習得および機能活用の為の研修の実施 作業の効率化と情報活用による効率的渉外活動の推進 家計診断・ライフプラン・年金額試算等の機能の活用</p>	同左	<p>・渉外支援システムを導入(6月、全店に設置)、本部6Fに操作習得用の機器を設置し、全店使用の準備を図る ・「あのねット」システムを導入し、全信中協/NTTデータの支援の下、6月に全店研修を本部にて開催 ・17年度あのねットの利用件数は78件(家計診断56件、ライフプラン14件、年金受給額試算8件) ・18年度あのねットの利用件数は49件(家計診断40件、ライフプラン6件、年金受給額試算3件)</p>	<p>・あのねットの利用件数は49件(家計診断40件、ライフプラン6件、年金受給額試算3件)</p>	<p>・事務の省力化のほか、情報渉外のツールとして広く(効率的)渉外活動に繋がるよう利用方法の改善が今後の課題となる ・個人情報保護の観点から顧客の理解が得づらく、顧客への相談・アドバイスの利用件数増加に繋がる顧客データの収集方法が今後の課題となる</p>
(6)協同組織中央機関の機能強化	<p>・システム導入だけではリスク管理は出来ないので全信組連、財務企画部にサポートを依頼して実際に応用出来るようにする ・全信組連の特別定期預金(6ヶ月)を活用する</p>	<p>・SKCセンターにALMシステム導入を申込み ・全信組連の特別定期預金申込み ・SKCセンターのオペレーション研修を受ける ・全信組連で条件の良い特別定期の募集があって、資金の余裕があれば利用する</p>	<p>・全信組連、財務企画部のサポートを受けリスク管理の範囲を序々に広げて行く</p>	<p>・SKCのALMシステム加入申込をして、職員2名がオペレーションの研修を受け、活用のための環境を整えた ・運用手段の多様化として、コーラブル定期預金の確認書を受け取る</p>	<p>・全信組連財務企画部によるALM運営に関するサポートを受ける ・9月に全信組連の特別定期預金2億円、6ヵ月0.85%を申込み、余資の短期運用に利用した</p>	<p>・金利変動リスクを計量化して管理する為にALM分析手法を取入れる。今後は、GAP分析・現在価値分析手法を日常化し、リスク管理に活用する ・全信組連初めのリスク商品への取組みを検討し、リスクの分散化を勘案し取扱いを検討する</p>

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		進捗状況に対する分析と評価及び今後の課題
		17年度	18年度	17年4月～18年9月	18年4月～18年9月	
3. 地域の利用者の利便性向上						
(1) 地域貢献等に関する情報開示	<ul style="list-style-type: none"> ・ディスクロージャー(6月発行) ・ミニディスクロージャー(6月、11月発行) ・ホームページで開示する ・組合員数増加は中期経営計画に組み入れる ・出張所は平成19年3月末までに2ヶ所増設を予定し、中期経営計画に組み入れる 	<ul style="list-style-type: none"> ・6月ディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌発行 ・11月ミニディスクロージャー誌発行 	同 左	<ul style="list-style-type: none"> ・4月～9月の上期分については11月にミニディスクロージャー誌を発行 ・ホームページでも進捗状況の開示を行った。10月～3月の下期分は6月発行のディスクロージャー誌、ミニディスクロージャー誌で開示する 	<ul style="list-style-type: none"> ・組合員数増加年間目標は+615人に対して半期+318人と計画通り ・組合員優遇策として、振込手数料の引下げを実施した ・「しんくみの日週間」(18年9月)において、地域住民と信組職員による「献血運動」を実施62名が参加し、47名が献血した 	<ul style="list-style-type: none"> ・ディスクロージャー誌で公表した数値目標については19年3月末までには必ず達成するように営業店毎に目標値を設定、月次で進捗状況を管理している ・平成18年度は組合員に対する利便性向上のひとつとして振込手数料の引下げを実施した
(2) 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"> ・全信中協の通達を参考に利用者の意見、苦情等を把握するアンケート調査を実施する ・「あのねット」システムを全店に導入する 	<ul style="list-style-type: none"> ・全店にインターネット回線及び「あのねット」パソコン、プリンター導入 ・アンケート調査項目を決定する ・利用者の満足度アンケート調査を実施 ・集計結果に基づき着手可能な問題から改善に取組む 	<ul style="list-style-type: none"> ・改善を行った項目について6月末までにディスクロージャー誌等で開示、公表する 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成17年11月から12月にかけて400先を対象にアンケートを実施、358先より回答を得て集計した ・平成18年度も11月に実施予定 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年度中に改善項目等を選定し改善を行った。なお、必要なものは18年4月以降引き続き改善を行っている ・営業店毎に19年3月末までに改善する項目を取り上げ改善結果について集計し開示する 	<ul style="list-style-type: none"> ・アンケートの結果、「あのねット」による生活情報サービスを利用してみたいという回答が28%、FPによる無料相談の利用希望が30%あり、情報提供サービスを増加するよう組合員へのPRを徹底する
4. 進捗状況の公表						
	現状と同じ取組で行う	<ul style="list-style-type: none"> ・5月に「リレーションシップバンクの機能強化計画」の進捗状況を印刷し、全営業店に店頭備置した、6月発行のミニディスクロージャー誌でも公表、ホームページは更新準備中である ・「地域密着型金融推進計画」の4月～9月進捗状況を11月までに公表する 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年4月～18年3月の進捗状況を6月までに公表する ・17年4月～18年9月の進捗状況を11月までに公表する 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年度上期は11月発行のミニディスクロージャー誌、店頭備置(持帰自由)で公表をした ・ホームページでの開示も同時期に実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・17年下期の進捗状況は、18年6月発行のミニディスクロージャー誌店頭備置(持ち帰自由)、ホームページで公表した 	<ul style="list-style-type: none"> ・ホームページの立上げは外部委託でSKCに依頼しており開示が遅れるので原稿の作成を工夫し、立上、開示を早くする

・地域密着型金融機能強化と目標とする管理特性値の進捗状況

関連性 目標項目	健全性	収益性	地 域 性 貢 献 性	17.9月末現在	18.3月末現在	18.9月末現在	19.3月末目標
不良債権比率		-	-	6.36%	6.25%	5.31%	5.5%以下
預 貸 率	-			51.44%	52.56%	53.89%	50%以上
融 資 先 数 (総合口座を除く)	-			2,416先	2,368先	2,360先	(10%増) 2,679先
自己資本比率			-	15.94%	16.42%	17.12%	16%以上維持
コア業務純益 (1人当り)	-		-	1,677千円	3,937千円	2,540千円	4,500千円以上
店 舗 数	-			11	11	11	13
組 合 員 数	-			10,522人	10,743人	11,061人	(10%増) 11,358人

主なもの 関連するもの