

1. 15年度の全体的な進捗状況及びそれに対する評価

当組合は平成16年1月に合併し「のぞみ信用組合」としてスタートしました。現下の最大の経営課題は、この合併による統合効果を早期に実現することにあります。合併は、双方の良いところ、強みを結集することで、全体としてバランスのとれた経営態勢を構築することができます。また、規模や人員が倍増した中で、人員配置や経営資源の効率化を図り、全体として生産性を高めることを目論んでおります。合併効果の追求は、収益力の強化、資産の健全化、金融機能の向上を通じ、地域における顧客の信頼と競争力を勝ち得ていくことであり、これはリレーションシップバンキングの目指す方向性と軌を一にするものと考えております。

2. 15年10月～16年3月までの全体的な進捗状況及びそれに対する評価

10月以降3月までは、合併後の新組合における経営方針や組織態勢、各種運営のあり方、基準・ルール等、経営の体系を構築するための議論・検討及び準備に全力投球してまいりました。「のぞみ」としての Relevancy の取組み及び成果はH16年度の課題となりますが、上記議論等を踏まえ、主に以下のような点に重点的に取り組んでいく所存です。

1. 収益管理態勢、信用リスク管理態勢

両組合で異なっていた貸出先企業の財務(決算)データ管理を、SKCの財務システム方式に一元化し、データ移行作業を進めました。同時に、財務データをスコアリングするシステムを導入し、財務スコアを基にした融資営業目標のガイドライン金利を作成しました。このスコアリングは、直ちに信用格付の導入を意味するものではありませんが、今後デフォルトデータ等の蓄積を経て、信用リスクの定量化を検討することとします。

2. 企業相談・支援機能

本部組織として「企業支援室」を設置し、正常先を含めた融資の事後管理や、延滞等の未然防止、経営不振先への経営相談、経営再建計画の指導を行います。

3. 苦情処理、顧客説明態勢

顧客からの意見・苦情等を本部で一元的に管理・処理する態勢を構築するとともに、新契約時の説明態勢などの充実を図ります。

4. ディスクロージャー、ガバナンス

組合経営の透明性を高める見地から、従来以上に経営情報を開示し、組合員の意見を経営に取り入れる方向で対応を図ります。特に、総代の改選を10月に控えていることから、総代選考過程のあり方について重点的に検討します。

3. アクションプログラムに基づく個別項目の計画の進捗状況(別紙様式1)

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考(計画の詳細)
		15年度	16年度	15年度	15年10月～16年3月	
. 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	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。	検定試験、研修プログラムへの派遣	同左。学習成果、研修結果の審査管理態勢への組込、階層別研修の実施	試験受験、研修参加	試験受験、研修に参加。合併後、融資方針及び融資商品の基準の統一	
(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会議」への参画	近畿信用組合協会との情報連携、産業クラスターサポート金融会議への出席	産業クラスターサポート金融会議への出席	同左	産業クラスターサポート金融会議への出席	同左	当組合の取引先において、産官学ネットワークを活用したいという要請は少ない。
(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、協調投資等連携強化	全信組連と商工中金、国民生活金融公庫との業務連携契約の活用	地区別連絡会に出席し、情報収集	地区別連絡会での情報収集と、企業支援室のノウハウ活用の検討。	地区別連絡会に出席し、情報収集	同左	
(5)中小企業支援センターの活用	中小企業支援センターとの情報交換や個別の創業案件の相談に応じる。	情報交換と個別の連携	情報交換と相互の連携を図り、認定企業先へ積極的な資金アプローチを行う。	実績なし	同左	
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	社外機関を活用した顧客組織化の取組。	顧客企業訪問活動の実施準備	社外機関と連携し、組織再整備を行い、顧客向け相談サービス機能体制の定着化を目指す。	顧客組織化、経営相談サービス機能の強化、ベンチャーリンク社の会員サービス機能の活用と、「融資情報メモ」の有効活用を展開中	同左	
(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						

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考(計画の詳細)
		15年度	16年度	15年度	15年10月～16年3月	
(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	別紙様式3-2、別紙様式3-3参照					
(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
(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	現状では、積極的な対応を予定しない。					
3. 早期事業再生に向けた積極的取組み						
(1) 中小企業の過剰債務構造の解消・再生の取組み。「早期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手	再生対象企業の選定・支援に向け、企業支援室を中心に、組合として積極的に取り組む。	再生対象企業の選定。経営改善計画書の策定と再生可能性の検証 計画書に基づく支援の実施。	左記実施施策の着実な継続と未実施項目の検討	経営改善可能企業の抽出と「経営改善計画」策定による経営改善支援の実施	研修プログラムへの支援室メンバーの参加	
(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組み	ファンド活用のニーズの情報収集し、活用の方策を検討	情報の収集 実績のフォロー	同左	特になし	同左	
(3) デット・エクイティ・スワップ、DIPファイナンス等の活用	現状では、積極的な対応を予定しない。					
(4) 「中小企業再生型信託スキーム」等、RCC信託機能の活用	現状では、積極的な対応を予定しない。					
(5) 産業再生機構の活用	現状では、積極的な対応を予定しない。					
(6) 中小企業再生支援協議会への協力とその機能の活用	取引先と相談しつつ、同協議会の利用が可能かどうか検討する	協議会の活用方法について、情報収集を行う。	具体的案件が出た段階で、協議会と相談しながら再生案件の検証を行う。	具体的な取組み事例はなかった。	同左	
(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						下表3に記載

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考（計画の詳細）
		15年度	16年度	15年度	15年10月～16年3月	
4. 新しい中小企業金融への取組みの強化						
(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ルの活用等。第三者保証の利用のあり方	SKC財務分析システムの活用。重点的に事後管理すべき企業に対しては、当該企業の現況に関し、融資審議会等での審議等によりフォローを行う。	重点的に事後管理すべき顧客企業に対しては、当該企業の業況に対し、融資審議会での審議等により、フォローを行う。	・同左 ・他金融機関の取扱い基準、取組状況等の情報収集を行う。	SKC財務分析の活用方法を統一した。	SKC財務分析システムへの移行のためデータ等を整備した。	
(3)証券化等の取組み	現状では、積極的な対応を予定しない。					
(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ログラムの整備	現状では、積極的な対応を予定しない。					
(5)信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用	商品別や財務スコア別のデフォルトデータの蓄積及び定性データの蓄積。	SKCシステムに決算書データ・担保不動産データ等の逐次登録を進める。	SKC信用リスク管理システム体系の総合的活用に向けて、態勢整備等の検討を行う。	取引先財務スコアリング表の導入を検討。	SKC不動産評価システム及びSKC財務分析システムへのデータ移行作業	
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	説明態勢について、現行の取扱状況の確認と徹底を行い、貸し手としての説明責任を適切に果たす。	規程、契約書等の見直しを含めた顧客説明態勢の整備を検討する。	他金融機関の取組事例等を収集、検討し、契約関係書類等の見直し等を行う。	他金融機関の取組事例等を収集、検討し、契約関係書類等の見直し、顧客説明に関する規程等を検討した。	同左	

項 目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備 考 (計画の詳細)
		15年度	16年度	15年度	15年10月～16年3月	
(2)「地域金融円滑化会議」の設置・開催	当会議で得られた他金融機関との意見交換により、苦情・相談等について取組事例を分析の上、対応策を検討する。	地域金融円滑化会議への出席と情報の内部連携	同左	地域金融円滑化会議への出席と情報の内部連携	同左	
(3)相談・苦情処理体制の強化	苦情相談に関するマニュアル等の整備。苦情相談情報の全役員共有化。	相談苦情態勢、相談苦情処理規程、事務処理要領等の整備	相談苦情態勢、相談苦情処理規程、事務処理要領等の整備 適切なフォローアップ		「苦情・相談・顧客説明に関する規程」及び「苦情対応マニュアル」を制定	
6.進捗状況の公表	リレバン取組の進捗状況を公表する。	開示を継続する	開示を継続する	リレバン機能強化計画の要約版を営業店に備置き、ホームページに登載した。	同左	

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考（計画の詳細）
		15年度	16年度	15年度	15年10月～16年3月	
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	金融検査マニュアルの職員研修 自己査定の精度向上 償却引当結果の厳正な検証	統一自己査定基準を策定し、この理解の徹底を図る。	自己査定規程の見直し、この理解の徹底を図る。	自己査定基準、償却引当基準を統一した。	同左	
(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	不動産の担保評価管理システムをSKCシステムに統一。 処分実績から、評価精度の検証を実施。	SKC不動産担保評価管理システムに統一	SKC不動産担保評価管理システムに統一 担保不動産処分実績から従前の内部評価及び外部評価等による担保評価の精度を検証。	SKC不動産担保評価管理システムの導入のため、既存担保のデータの移行作業に取組んだ。	同左	
(1) 金融再生法開示債権の保全状況の開示	半期においては、簡便的な方法に基づく金融再生法債権の状況を開示する。	半期開示を継続実施する。	半期開示を継続実施する。	半期ディスクロージャー誌を作成し、その中に金融再生法債権の状況を掲載して、営業店に備置いた。	同左	
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	一定の信用リスクを加味したガイドライン金利を設定。 商品別やスコア別のデフォルトデータの蓄積して取引先財務スコアリングの精度を向上。	一定の信用リスクを加味した融資金利ガイドライン及び取引先財務スコアリング実施を検討	信用リスク管理のためデータの蓄積、整備を検討し、債務者区分と統合的な信用格付制度の検討準備	一定の信用リスクを加味した融資金利ガイドライン及び取引先財務スコアリング実施を検討	ガイドライン金利及び取引先財務スコアリングの実施	

項目	具体的な取組み	スケジュール		進捗状況		備考(計画の詳細)
		15年度	16年度	15年度	15年10月～16年3月	
3. ガバナンスの強化						
(2) 半期開示の実施	全信中協から示される情報開示の事例、指導内容、業界標準等を参考にしながら、当組合の実情や経営実態に合わせた開示情報の選択や工夫を加味していく。	半期開示を継続実施する。	半期開示を継続実施する。	リレバン機能強化計画の要約版及び半期ディスクローズ資料を営業店に備置いた。	同左	
(2) 外部監査の実施対象の拡大等	外部監査を継続する。	外部監査を継続する	外部監査を継続する	決算監査を実施済	同左	
(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	のぞみ信組としての総代選挙規約を作成する	全信中協の検討結果や他信組の事例を分析	総代会の機能強化や選考手続きの透明化等を図る。	新しい総代検挙規約の内容検討	同左	
(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	全信中協が示した開示例を参考に、開示情報の検討を進める。	府下信組業界共同で、信用組合の月(9月)に献血活動、講演会を行う。	地域貢献に関する開示項目の検討		半期ディスクローズ誌を営業店に備置き、その中に地域貢献に関する項目を掲載した。	
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	進捗状況	
		15年度	15年10月～16年3月
<p>・中小企業金融の再生に向けた取組み 1. 創業・新事業支援機能の強化 (2)企業の将来性や技術力を的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的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。 ・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。 ・職員に社外検定、公認資格の取得を奨励する。 ・企業支援室においては、支店と十分連携の上、経営改善の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>・平成15年9月 金融財政事情研究会主催の「創業・新事業支援(目利き)講座」参加 ・平成15年9月 全国信用組合中央協会主催の「創業・新事業支援&中小企業支援スキル向上講座」参加</p>	<p>・平成15年10月、11月「中小企業再生支援・経営改善・目利きのスキルアップ講座」参加 ・合併後、新組合としての融資方針の統一や商品毎の融資基準を統一し、営業店への周知徹底を図った。</p>
<p>・中小企業金融の再生に向けた取組み 2. 取引先企業に対する経営相談支援機能強化 (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>・職員に社外検定試験等を積極的にチャレンジさせ、関係公認資格取得を奨励する。(当面は、社外検定資格として融資査定診断士3級を取得させ、長期的には、中小企業診断士、社会保険労務士等にもチャレンジさせたい) ・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担当者指導を併せて進めていく方策を検討し、実施する。 ・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する。 ・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>・平成15年8月 「融資査定診断士3級」資格、本部並びに営業店役席受験、44名合格。 ・年間を通じ銀行業務検定試験に多数受験し、計57名が合格。 ・平成15年9月 全国信用組合中央協会主催の「創業・新事業支援&中小企業支援スキル向上講座」参加。</p>	<p>・平成15年10月、11月 「中小企業再生支援・経営改善・目利きのスキルアップ講座」参加。</p>
<p>・中小企業金融の再生に向けた取組み 3. 早期事業再生に向けた積極的取組み (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)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。 ・より多くの実践事例に取組むこと、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・支援の手法を蓄積・活用する。 ・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、営業担当者や本部関係者の取組み意識の向上に努める。 ・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共に、相手先の了解を得て、支援策の検討を行う。 ・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」等に積極的に参加させる。 ・職員に社外検定試験を積極的にチャレンジさせ、関係公認資格取得を奨励する。 ・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的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>・各種団体等主催の中小企業支援講座等に参加。 ・銀行業務検定や融資査定診断士等の試験に多数受験。 ・企業支援室が中心となって、要注意先のうち経営改善可能性のある先へ訪問し、経営改善計画を策定させた(28先)。</p>	<p>同左</p>

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	進捗状況	
		15年度	15年10月～16年3月
<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>理事会において、全信組連からフィードバックされた経営分析資料及び解説書を基に、当組合の経営状況・課題・業界水準との比較等について、報告を行った。</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>コンプライアンス意識を組合全体に浸透させるため、本部副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>本部部長、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。</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を図り、最終的に整理・保管するとともに、経営態勢の改善強化に活用する。</p> <p>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>	<p>1年1回以上の営業店臨店監査の実施。</p> <p>コンプライアンスの状況について、定期的に理事会へ報告。</p>	<p>H16年3月24日理事会において、「コンプライアンス・マニュアル」「コンプライアンス・プログラム」を制定した。</p>

(備考)別紙様式1による個別項目の計画数・・・23

中小企業金融の再生に向けた取組み

2. 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

(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

具体的な取組み		正常債権の不良化防止。 要注意債権等の問題債権の健全化。 経営改善・企業再生支援。
スケジュール	15年度	・15年5月、企業支援室設置と専担者の任命。 ・正常先の支援室による現状把握の実施と「訪問カード」制定。 ・経営改善支援企業の抽出と「経営改善計画書」の策定。
	16年度	・16年度経営改善支援企業の抽出と「経営改善計画書」の策定。 ・SKC中小企業再生支援システムの円滑稼働。 ・「訪問確認カード」の内容変更と営業店活動の支援。
備考(計画の詳細)		
進捗状況	(1)経営改善支援に関する体制整備の状況(経営改善支援の担当部署を含む) 15年4月～16年3月	・15年5月、本部内に担当部署である「企業支援室」(専担者4名)を設置し、審査部・管理部と連携し、営業店支援を通じ、正常債権の不良化防止、要注意債権等の問題債権の健全化に取り組ましました。
	15年10月～16年3月	・平成16年1月、SKC中小企業再生支援システムを導入し、営業店は取引先企業の経営相談資料として、企業支援室は経営改善計画書のたたき台とし活用しております。
	(2)経営改善支援の取組み状況(注) 15年4月～16年3月	基本方針 要注意債権等の問題債権の健全化。 取組み内容 「経営改善計画書」策定による支援。 支援先の改善内容 財務内容に対する意識の変化と改善努力。 課題 高度の知識習得と指導力・対応力。
	15年10月～16年3月	基本方針 要注意債権等の問題債権の健全化。 取組み内容 「経営改善計画書」策定による支援。 支援先の改善内容 財務内容に対する意識の変化と改善努力。 課題 高度の知識習得と指導力・対応力。

(注)下記の項目を含む

- ・ 経営改善支援について、どのような取組み方針を策定しているか。
- ・ 同方針に従い、具体的にどのような活動を行ったか。
- ・ こうした取組みにより支援先にどのような改善がみられたか。
- ・ こうした取組みを進め成果を上げていくための課題は何か(借手の中小企業サイドの課題を含む)

経営改善支援の取組み実績

のぞみ信用組合

【15年度(15年4月～16年3月)】

(単位:先数)

	期初債務者数	うち			
		経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者区分が上昇した先数	のうち期末に債務者区分が変化しなかった先	
正常先	796	0		0	
要注意先	うちその他要注意先	221	23	2	21
	うち要管理先	90	11	1	10
破綻懸念先	60	3	0	3	
実質破綻先	144	1	0	1	
破綻先	86	0	0	0	
合計	1397	38	3	35	

- 注) ・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、当期末の債務者区分が期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 には含めるもの のに含めない。
 ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」に上昇した場合は には含める。
 ・期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の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理すること。
 ・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、期末の債務者区分が期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のこと。