

# ひびしん地域密着型金融推進計画

(平成21年度～23年度)

平成23年度の取組み状況

次世代への伝承・つなぐ力 発揮 2009

～ 新たな価値の創造と地域社会の持続的発展をめざして ～

## 「ひびしん地域密着型金融推進計画」の取組みについて

- 福岡ひびき信用金庫では、平成21年8月に「ひびしん地域密着型金融推進計画」（平成21年度～23年度）を公表いたしました。今回は3カ年の取組みのうち、平成23年4月から平成24年3月までの取組み状況につきましてお知らせいたします。
- この「ひびしん地域密着型金融推進計画」では、信用金庫が持つ「つなぐ力」をさらに進化させ、会員や地域社会の様々な主体との「連携」を一段と強化し、地域の持続的な発展を目指して、**1. 地域密着型金融の深化**、**2. 独自性のさらなる発揮**、**3. 持続性ある経営の確立**を主要な柱として取り上げております。
- 役職員一人ひとりが現在の状況や背景にある要因をしっかりと理解し、「地域のためにできること」を地域の人たちと手を携えながら取組み、解決していきたいと考えております。

### 「ひびしん地域密着型金融推進計画」

『次世代への伝承・つなぐ力 発揮 2009』

信用金庫が持つ「つなぐ力」をさらに進化させ、会員や地域社会の様々な主体との「連携」を一段と強化し、地域の持続的な発展を目指していく。

#### 基本施策

##### 1. 地域密着型金融の深化

地域金融機関として、地域密着型金融への取組みを通じて、地域社会の活性化や持続的な発展を目指す。

##### 2. 独自性のさらなる発揮

協同組織金融機関として、“ひびしん”の独自性をさらに発揮する。

##### 3. 持続性ある経営の確立

内部管理態勢の整備と経営効率の向上、次世代の人材教育と継承による、持続性のある経営の確立に努める。

#### 地域のためにできること

役職員一人ひとりが現在の状況や背景にある要因をしっかりと理解し、「地域のためにできること」を地域の人たちと手を携えながら取組み、解決する。

地域社会の持続的発展

## 「ひびしん地域密着型金融推進計画」の取組み状況（平成23年度）

| 分類  | 大項目 | 中項目 | 小項目 | タイトル                         | 動機(経緯)  | 取組み内容                                     | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題  |
|---|-----|-----|-----|------------------------------|---|---|--|--|
| 地域密着型金融の進化  |     |     |     |                              |   |   |  |  |
| 課題解決型金融の強化  |     |     |     |                              |   |   |  |  |
| 事業支援など高付加価値の提供                                    |     |     |     |                              |   |   |  |  |
| 目利き機能の向上をはじめ事業価値を見極める融資(不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資)の徹底 |     |     |     |                              |   |   |  |  |
|   |     |     |     | 会計参与制度の活用や「中小企業の会計に関する指針」の普及 | 平成18年5月の会社法施行により、会計参与制度が創設され、また「中小企業の会計に関する指針」が公表された。中小企業会計の質的向上には普及を推進する必要がある。 | TKC北九州支部と提携して、会計参与制度の普及や中小企業会計の精度向上を推進する。 | <p>【相手方にとっての成果】<br/>財務内容等改善を目的としてTKC会員税理士の推薦を受けることで事業資金融資を受けることができる。</p> <p>【当金庫にとっての成果】<br/>TKC北九州支部と提携して、TKC会員税理士の推薦を受けた中小事業者を対象とした商品を継続推進する。現在取扱件数は4件である。</p> | <p>【評価】<br/>提携商品をステップに組織的に普及を推進する。</p> <p>【今後の課題】<br/>継続的な連携及び営業店への意識浸透。</p> |

| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目 | タイトル                    | 動機(経緯)  | 取組み内容   | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題   |
|----|-----|-----|-----|-------------------------|---|---|--|---|
|    |     |     |     | 動産・債権譲渡担保融資、<br>ABL等の活用 | 担保・保証、連帯保証人に<br>過度に依存せず、企業の財<br>務内容や将来性に着目し、<br>又資金ニーズに対応して<br>いくための確に対応して<br>いく。     | 機械・設備担保融資であ<br>る「しんきんMeサポート」<br>や「トラック車両ロー<br>ン」の推進。また、信<br>用保証協会商品である流<br>動資産担保融資(協会A<br>BL)を推進する。 | 【相手方にとっての成果】<br>機械・設備担保融資である<br>「しんきんMeサポート」<br>や「トラック車両ロー<br>ン」の推進。また、信用保証協<br>会商品である流動資産担<br>保融資(協会ABL)を推<br>進する。<br>【当金庫にとっての成果】<br>信金中央金庫と連携した<br>「しんきんMeサポート」<br>の実績も4件となり、知<br>識・ノウハウも蓄積でき<br>た。又、流動資産担保融資<br>(協会ABL)の譲渡登記<br>についての経験・方法等ノ<br>ウハウも蓄積できた。 | 【評 価】<br>ABLに関する知識は<br>ある程度蓄積できた。<br>【今後の課題】<br>営業店へのノウハウ移転<br>や取引先の認識の改善。  |
|    |     |     |     | 様々なコベナントの活用             | 適切に債務者の経営等を<br>制限・監視することで事業<br>キャッシュフローやバラ<br>ンスシートを一定の水準<br>に維持することでリスク<br>を低減させること。 | 現在、コベナント条項を<br>付した融資先は12先あ<br>るが、いずれもシンジケ<br>ートローンとしての取組<br>みであり、すべてレンダ<br>ーとしての参加である。              | 【相手方にとっての成果】<br>不動産担保・保証、連帯保<br>証人の提供の手間が不要<br>になった。<br>【当金庫にとっての成果】<br>財務制限条項を含むコベ<br>ナント条項について相応<br>の知識は修得できた。又パ<br>ソコンによるコベナント<br>管理システムの整備を行<br>った。  | 【評 価】<br>今後は、信用リスクの計量<br>化と並び、コベナントの活<br>用をさらに進めたい。<br>【今後の課題】<br>コベナントは対象範囲が<br>広くコベナント条項の活<br>用についてはさらに研究<br>が必要。 |

| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目 | タイトル              | 動機(経緯)   | 取組み内容  | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題   |
|----|-----|-----|-----|-------------------|--|--|--|---|
|    |     |     |     | 中小企業に適した資金供給手法の徹底 |  |  |  |   |
|    |     |     |     | シンジケートローンの活用      | 当金庫のシンジケートローン第1号は、平成17年5月に北九州市に対し取組みをしたもので、方針としては担保・保証に過度に依存しない融資として、又シンジケートを組むことでリスクの分散が図れる等によるものである。 | シンジケートローンについては、全てレンダーとしての参加であるが、近年は独立行政法人に対する融資が増加した。シンジケートローンとして以下の融資を行った。<br>(1) 地公体に対し1,397百万円を実行した。<br>(2) 独立行政法人1社に対し2,000百万円の融資を実行した。<br>(3) A、B、C社3社に対し合計810百万円を実行したが、内2件760百万円は同額更新。 | 【相手方にとっての成果】<br>大型プロジェクト等で資金が必要になった場合など複数の金融機関を利用する事で多額の融資を受けられる。<br>【当金庫にとっての成果】<br>シンジケートローンについては、現在14先の取扱がある。内容は、地公体向けのほか、PFI融資、ノンリコースローン、コミットメント型シンジケートローン等各種融資あり、コベナント管理も含め相応のノウハウは修得できた。 | 【評価】<br>取扱に当たっては、仕組みや他行の取扱状況とリスク面も併せ、信金中央金庫の指導を受けながら、審査部内でも勉強会を行い、習得を図った。特に、コベナント管理については不十分であったが、平成21年2月にコベナント管理要領を制定し、パソコンでのシステム管理の構築を行った。<br>【今後の課題】<br>企業の将来性や返済原資を確実にいりリスクについての意識付けと、信用コストが発生しないよう十分な管理を行うこと。 |

| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目             | タイトル         | 動機(経緯)   | 取組み内容   | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題   |  |
|----|-----|-----|-----------------|--------------|--|---|---|---|--|
|    |     |     |                 | 新TKC提携ローンの活用 | 中小企業の税務・会計・経営に関する相談相手として税理士は非常に重要な役割を果たしている。税理士の専門家組織であるTKCの会員との連携をより深め、精度の高い財務分析を行い、併せて顧客の定性情報を十分に考慮し、中小企業の資金ニーズに対するもの。                     | 新TKC提携ローン「スクラム」の推進。                                     | <p>【相手方にとっての成果】<br/>財務内容等改善を目的としてTKC会員税理士の推薦を受けることで事業資金融資を受けることが出来るようになった。</p> <p>【当金庫にとっての成果】<br/>平成20年8月1日より、中小企業経営者・税理士・福岡ひびき信用金庫が一体・相互協力して、企業の経営計画策定を行い、その計画の妥当性に基づき融資を行う提携新融資商品「スクラム」を開発・販売中である。</p> | <p>【評価】<br/>提携新融資商品「スクラム」については、取り扱い件数は数件である。今後は、当金庫職員やTKC会員相互について、理解は深め取組みを強化していく。また、融資商品の取り扱いだけに止まらず、TKC会員と相互連携した中小企業支援体制を進め、地域の中小企業の活性化に資する。</p> <p>【今後の課題】<br/>営業店への浸透とTKC会員税理士との連携。</p> |  |
|    |     |     | 身近な情報提供・経営指導・相談 |              |  |   |   |   |  |
|    |     |     |                 | 公的制度等に係る情報提供 | 中小企業基盤整備機構と業務連携を行い、地域における中小企業への支援、ベンチャーの育成、産業用地の利用・活用の推進、共済制度の普及・加入促進、その他中小企業に役立つ情報交換などの分野に係る両者間での連携を円滑にするため、相互に協力し、地域経済の活性化と中小企業支援の促進に寄与する。 | 定期的な情報交換や相談案件紹介を行い、中小企業基盤整備機構等の様々な機能を活用、連携して中小企業の支援を行う。 | <p>【相手方にとっての成果】<br/>企業の経営課題解決や様々な経営上の情報が各分野に亘って入手できる。</p> <p>【当金庫にとっての成果】<br/>九州地域の県や市等の行政機関、中小企業団体中央会や工業技術センター等の支援機関、政府系及び民間金融機関とのコミュニケーションを密にした連携強化が図れた。</p>  | <p>【評価】<br/>一定のネットワークの形成や連携が出来た。</p> <p>【今後の課題】<br/>組織的な連携の強化。</p>  |  |

| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目 | タイトル                | 動機(経緯)  | 取組み内容   | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題  |
|----|-----|-----|-----|---------------------|---|---|--|--|
|    |     |     |     | 資金繰りや売上げ等に係る経営改善指導  | 中小企業の経営改善を行っていくには中期の改善計画を立案していく必要があるが、その対応は十分になされていないのが現状である。計画書の立案支援を通じて、当該企業の技術力やノウハウなどの強みを明確にし、確実な経営管理を実施しながら改善に取り組んでいく。 | (1) 中小企業支援ネットワーク強化事業の一環として、中小企業診断士を招聘し、経営相談・継続支援として専門家派遣を行った。<br>(2) 公認会計士を講師に経営改善支援業務に関する職員向け勉強会を開催。   | 【相手方にとっての成果】<br>実務的な経営改善に関する指導を受けることができた。<br>【当金庫にとっての成果】<br>相談会や内部研修等を経て、営業店においても取引先に対して財務内容に偏らない実務的な業務改善指導の重要性が再認識できた。                                 | 【評価】<br>個別経営相談会により、一定の成果をあげる事が出来た。<br>【今後の課題】<br>(1) 個別経営相談会・専門家派遣の継続。<br>(2) 職員の経営改善支援業務に関する能力の更なる向上。 |
|    |     |     |     | 財務書類の作成、後継者育成等に係る相談 | (1) 中小企業診断士や外部専門家による研修を充実させ、取引先からの経営相談等の対応能力の向上を図る。<br>(2) 後継者育成を含む事業承継等の経営相談に対応することで、中小企業の事業存続支援を行う。                       | (1) 公認会計士を講師に経営改善支援業務に関する職員向け勉強会を開催。<br>(2) 中小企業基盤整備機構の事業承継コーディネーターを講師に事業承継に関する職員向け勉強会を開催。<br>(3) 中小企業支援ネットワーク強化事業の一環として、中小企業診断士を招聘して経営相談・継続支援として専門家派遣を行った。 | 【相手方にとっての成果】<br>事業の方向性、また具体的な施策などについて、専門家より指導・アドバイスを受けることで、企業経営の参考とすることが出来た。<br>【当金庫にとっての成果】<br>勉強会による職員の支援能力の向上、取引先企業の財務面・後継者育成を含む相談対応による支援ノウハウの蓄積が出来た。 | 【評価】<br>企業経営に対する一定の支援が実施出来た。<br>【今後の課題】<br>(1) 経営支援能力の更なる向上。<br>(2) 継続的な経営支援。                          |

| 分類 | 大項目 | 中項目                 | 小項目 | タイトル                    | 動機(経緯)   | 取組み内容  | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題   |
|----|-----|---------------------|-----|-------------------------|--|--|---|---|
|    |     | 中小企業のライフサイクルに沿った取組み |     |                         |  |  |   |   |
|    |     | 事業再生                |     |                         |  |  |   |   |
|    |     |                     |     | 中小企業再生支援協議会の活用(全国組織の活用) | 中小企業再生支援協議会版DDSによる再生可能性を中小企業再生支援協議会と協力し支援するもの。 | 平成21年1月に中小企業再生支援協議会に案件を持ち込み、株主責任、経営者責任を組み込む経営計画書を策定した。協議会が計画書を検証後、取引金融機関に説明後計画案が了承された。 | <b>【相手方にとっての成果】</b><br>21年3月に中小企業再生支援協議会版DDSを行った。<br>(1) DDS実施による金利減免により財務改善に寄与。<br>(2) タイトになっていた資金繰りからの開放。<br><b>【当金庫にとっての成果】</b><br>DDSに対するノウハウの蓄積ができた。 | <b>【評価】</b><br>中小企業再生支援協議会版DDSは破綻懸念先を対象とした再生手法であり、要旨を十分理解し株主責任と経営者責任を明確にすることで活用できた。今後も適宜取組む。<br><b>【今後の課題】</b><br>DDS手法の尚一層の研究とリスク面の把握。 |



| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目 | タイトル                          | 動機(経緯)   | 取組み内容   | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題  |
|----|-----|-----|-----|-------------------------------|--|---|--|--|
|    |     |     |     | DDSの活用                        | 20年11月7日公表された中小企業再生支援協議会版DDSは中小企業再生手法として有効と判断した。当金庫も平成21年3月に実行した。又、経営不振に陥っている別の企業に対し再生するため、従来型のDDSを実施した。 | (1) 中小企業再生支援協議会に再生計画を提出し、協議会から派遣された会計士、中小企業診断士が計画を検証した。全取引金融機関が再生計画を承認した。<br>(2) 従来型DDSについて検討を重ねながら他行の同意を得るための交渉を行った。併せて、企業の債務を企業の資本に交換する手法であるDESを実施した。 | 【相手方にとっての成果】<br>(1) DDS実施による金利減免により財務内容の改善が図れた。<br>(2) タイトになっていた資金繰りからの開放が図れた。<br>【当金庫にとっての成果】<br>(1) 平成21年3月に協議会版DDSを実行した。中小企業で破綻懸念先に対する再生スキームとして活用範囲は大きい。<br>(2) 平成22年3月に従来型DDSに実行と、DESについても併せて実行することで他行のリスクを促すことが出来、該当企業の再建スキームを指導することができた。 | 【評価】<br>契約書を精査しコベナンツを検証することでノウハウの蓄積ができた。<br>【今後の課題】<br>債権よりも回収順位が劣後するなどデメリットの部分の認識。          |
|    |     |     |     | 信用保証制度の適切な活用を踏まえたDIPファイナンスの活用 | 事業再生先に対し支援を目的として保証協会保証付事業再生保証融資の活用を推進するもの。   | 認証支援機関の指導や再生計画を策定した企業で再生の可能性が確認できれば対応する。  | 【相手方にとっての成果】<br>事業再生を目指す企業にとっては、保証協会の保証が付けば再生の可能性はある<br>【当金庫にとっての成果】<br>DIPファイナンスについて今年度は取組みの実績はないが、過去平成15年度に1件50百万円の取組みを行った。  | 【評価】<br>再生支援先への運転資金需要に対しては保証協会保証付事業再生保証融資の活用を検討する。<br>【今後の課題】<br>再生支援先の一層の内容把握とDIPファイナンスの研究。 |

| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目      | タイトル            | 動機(経緯)                                  | 取組み内容  | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題   |
|----|-----|-----|----------|-----------------|---|--|---|---|
|    |     |     | 創業・新事業支援 |                 |   |  |   |   |
|    |     |     |          | 新連携・産学間の連携      | 事業に対して前向きな経営者に対してタイムリーな支援が出来るようパイプ役となる。 | <p>(1) 中小企業基盤整備機構と連携し企業経営者向けに、新事業展開セミナー(新連携事業等を活用した新事業展開への取組み)を開催。</p> <p>(2) しんきん合同商談会において、大学・中小企業基盤整備機構等が支援機関として出展し、経営・技術相談を実施。</p> <p>(3) 平成23年10月の産学連携フェア出展による対外的なPR活動の実施。</p> | <p>【相手方にとっての成果】<br/>事業の経営上の悩みや課題に対して、当金庫の保有するネットワークを活用し専門家の支援を受けるなど、経営上の悩みを解決できる可能性が増えた。</p> <p>【当金庫にとっての成果】<br/>産学官連携においては、各機関との協働態勢の強化が図れた。</p> | <p>【評価】<br/>各連携機関との協働態勢の強化が図れたことで、中小企業支援における選択肢が広がった。</p> <p>【今後の課題】<br/>連携体制の維持・強化及びノウハウの蓄積。</p> |
|    |     |     |          | 再チャレンジ信用保証制度の活用 | 創業・新事業支援のため、保証協会再挑戦保証制度を主体に事業支援するもの。    | 創業者等からの資金相談があれば再チャレンジ信用保証制度を検討する。  | 現在のところ取扱実績はないが今後も継続的に行っていく。   | <p>【評価】<br/>該当先があれば再挑戦保証制度について対応していく。</p> <p>【今後の課題】<br/>対象先の発掘と継続的な支援。</p>                       |

| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目  | タイトル  | 動機(経緯)   | 取組み内容  | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題  |
|----|-----|-----|------|---|--|--|---|--|
|    |     |     | 事業承継 |   |  |  |   |  |
|    |     |     |      | <p>相続対策のコンサルティング、株式買い取りに関する資金面の支援やM&amp;Aのマッチング支援</p> | <p>後継者への円滑な事業承継や、M&amp;A等に対する支援を積極的に行うことで中小企業の事業継続、雇用確保また地域経済の活性化の一助を担う。</p>   | <p>業務提携先との事業承継案件の相談、業務提携先(M&amp;A仲介業)の追加、中小企業支援ネットワーク強化事業を活用した、事業承継に関する経営相談及び専門家派遣の実施。</p> | <p>【相手方にとっての成果】<br/>事業承継に対する方向性や、実務的なアドバイスを受けることで、事業承継に向けて行うべきことが明確になった。<br/>【当金庫にとっての成果】<br/>事業承継支援におけるノウハウが蓄積。</p>      | <p>【評価】<br/>企業からの事業承継に係る相談は増加傾向にあるが、まだ十分な対応が行われているとは言えない。<br/>【今後の課題】<br/>M&amp;A情報、事業承継支援に関する実務的ノウハウの蓄積。</p>              |
|    |     |     |      | <p>法務、財務、税務等の外部専門家と連携した取組み</p>                        | <p>中小企業経営者の高齢化が進む中、中小企業の廃業率が開業率を上回るなど、中小企業数は趨勢的に減少している。しかし廃業した企業の中には、他社への売却や後継者が存在したならば事業継続可能であった企業も存在する。地域金融機関として事業承継を積極的に支援し、地域経済活性化を行う。</p> | <p>業務提携先との事業承継案件の相談、業務提携先(M&amp;A仲介業)の追加、中小企業支援ネットワーク強化事業を活用した、事業承継に関する経営相談及び専門家派遣の実施。</p> | <p>【相手方にとっての成果】<br/>事業承継に関する課題に対して、外部専門家による相談等を受けることが出来た。<br/>【当金庫にとっての成果】<br/>事業承継に関する知識向上とともに、外部の専門家との連携体制の充実が図られた。</p> | <p>【評価】<br/>事業承継支援のための、外部専門家との連携体制の充実が図られたが、支援実務を行う上では、更なるネットワークの拡充が必要である。<br/>【今後の課題】<br/>外部専門家のネットワークの更なる拡充と連携体制の強化。</p> |

| 分類 | 大項目 | 中項目               | 小項目               | タイトル  | 動機(経緯)   | 取組み内容   | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題 |
|----|-----|-------------------|-------------------|---|--|---|---|-------------------------|
|    |     | 個人のライフプランを支援する取組み |                   |   |  |   |   |                         |
|    |     |                   | レディス・セットプランの検討    | 女性の社会進出や女性のための制度の見直しが社会では進められており、金融商品についても検討が必要であると考慮した。  | 融資金利を通常の金利より低めに設定した「女性専用フリーローン」等の検討、「女性の開業支援資金」の検討を始めようとしている段階であり、具体的な取組みはまだ始まっていない。しかし、女性向け定期預金（金利上乘せレディースサポート）や女性創業塾など女性向けの商品やセミナーを随時開発している。 | 【相手方にとっての成果】<br>定期預金募集状況取扱<br>H23.4～H24.3<br>実績 135件 192,255千円<br>【当金庫にとっての成果】<br>がん撲滅に向けての検診推進という趣旨のCSR活動ができた。 | 【評価】<br>がん検診受診率向上に向けて、北九州市・保険会社とともに支援活動をお客様にアピールすることができた。<br>【今後の課題】<br>女性専用のローン等オリジナル商品の検討が課題。                                   |                         |
|    |     |                   | 新商品:「子育て応援プラン」の推進 | 経済環境悪化の折、シングルマザーの増加等、子育てに際し財政的に厳しい世帯が増加してきている中、金融機関としてこれまで対応出来ていなかった、産休中の方への融資機能や小口の子育て関連資金への低利融資の特徴をもつ、子育て専用ローンを導入することで、世間全体の少子化対策としての子育て応援の流れを支援していくもの。 | 本商品を当金庫の既往商品である子育て応援シリーズの第4弾と位置付け、他の子育て応援商品と併せた仮申込書付の専用チラシを作成、営業店職員による店周ローラーや当金庫ホームページ等でも積極的に告知活動を実施した。  | 【相手方にとっての成果】<br>現在の残高は、4件 2,057千円となっている。<br>【当金庫にとっての成果】<br>住宅ローン、教育ローン以外の子育て支援ローン商品としての品揃えが出来た。                | 【評価】<br>実行件数自体は少なかったものの、これまでの当金庫商品では対応しきれなかった産休中の方からの申込み等が図れており、導入による一定の効果はみられた。<br>【今後の課題】<br>子育て世帯に対し、当金庫の子育て応援商品を含めた積極的なPRの実施。 |                         |

| 分類                   | 大項目 | 中項目 | 小項目 | タイトル                               | 動機(経緯)  | 取組み内容  | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題  |
|----------------------|-----|-----|-----|------------------------------------|---|--|--|--|
|                      |     |     |     | 団塊世代向け定期積金の検討                      | 団塊世代の退職者の増加に伴い、退職後、年金を受給するまでの間、安心して暮らせるためのつなぎ資金として、退職前から準備し積み立てて頂くことを目的に検討することとなった。 | 平成21年5月に「傷害保険付定期積金『そなえ積金』(掛込期間10年)を急遽発売し、総額25億円の契約を獲得した。これに伴い、定期積金新商品の検討を一時休止した。その後、団塊世代の大半が定年退職を迎えたため、年金受給開始までのつなぎ資金や老後資金としての積立の必要性が薄れたため、お孫さんのための「お宝“孫”積金」を平成22年6月に発売した。 | 【相手方にとっての成果】<br>発売しておらず、成果なし。<br>【当金庫にとっての成果】<br>成果なし。   | 【評価】<br>発売までに至っておらず、評価できず。<br>【今後の課題】<br>団塊世代の退職がほとんど終え、今後、高齢者向け支援商品を検討する。                 |
| 地域との連携強化             |     |     |     |                                    |   |  |  |  |
| 地域の中小企業に対する情報仲介機能の発揮 |     |     |     |                                    |   |  |  |  |
|                      |     |     |     | コンサルティング能力・態勢の強化やビジネスマッチング等を活用した支援 | 地域の中小企業に対し金融支援に偏らず、ビジネスマッチングを含む情報提供による販売面等の支援を行い、企業の成長を図るとともに地域経済の活性化に寄与する。         | しんきん合同商談会の開催によりビジネスマッチングを支援。   | 【相手方にとっての成果】<br>販路拡大や、販売戦略における事業の方向性を捉える事が出来た。<br>【当金庫にとっての成果】<br>顧客への情報提供による職員の支援能力向上、ビジネスマッチングによる取引先企業の営業支援が実施出来た。 | 【評価】<br>ビジネスマッチングを含む企業への情報提供による支援の重要性について再認識出来た。<br>【今後の課題】<br>ビジネスマッチングの更なる推進、外部機関との連携強化。 |

| 分類 | 大項目 | 中項目                   | 小項目 | タイトル                                       | 動機(経緯)  | 取組み内容  | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題  |
|----|-----|-----------------------|-----|--|---|--|---|--|
|    |     |                       |     | 「ひびしんビジネスマッチング」の継続開催による取引先中小企業の営業力強化に対する支援 | 当金庫の顧客組織である「ひびしん同友会」「ひびしんニューリーダー会」をはじめとする取引先中小企業と北九州地区をはじめとする幅広い業種の中小企業の発展と地域経済の活性化に寄与するため、当金庫のネットワークを最大限に活かし、お客様に新たな出会いを提供することによって、ビジネスチャンスの一助となることを目的とする。 | (1)平成23年11月9日、中小企業等の異業種による展示商談会として「しんきん合同商談会」を九州北部の信用金庫が結集し実施した。<br>(2)展示商談会、特別商談会、出店企業によるプレゼンテーション、経営相談会を行った。 | 【相手方にとっての成果】<br>(1)商談社数724先、商談成約件数(見込含む)122件<br>(2)引き続き商談を継続(見込含む)353件<br>【当金庫にとっての成果】<br>企業の本当の姿(製造方法・仕入先・販路等)をみることが出来た。取引先を調査し、提案していく営業スタイルを勉強できた。                | 【評価】<br>参加企業の事前マッチングの仲介、フェア開催当日のマッチングサポート、フェア開催後のマッチングフォローを金庫職員が行い、参加企業よりある程度評価していただいたと思われる。<br>【今後の課題】<br>参加企業が固定化しており、今後は、参加企業の入れ替えが必要である。 |
|    |     | 地公体・地域関連機関等との連携       |     |  |   |  |   |  |
|    |     | 国、地公体との連携による中小企業施策の活用 |     |  |   |  |   |  |
|    |     |                       |     | 中小企業応援センターへの取組み                            | 地域金融機関として中小企業支援を行う地域力連携拠点事業を受託し、地域経済活性化に寄与するもの。(H22年度後継事業中小企業応援センター事業、H23年度後継事業中小企業支援ネットワーク強化事業)  | 平成21年度の地域力連携拠点事業、平成22年度の中小企業応援センター事業の後継事業である中小企業支援ネットワーク強化事業に支援機関として参加。中小企業の抱える様々な課題解決に向けた相談業務・専門家派遣業務を行った。    | 【相手方にとっての成果】<br>事業の悩みに対する経営相談や、専門家派遣による支援を受けることで課題解決に向けた取組みが可能となった。<br>【当金庫にとっての成果】<br>様々な業種・分野に対し、経験豊富な外部の巡回アドバイザーと共に経営相談を実施、また派遣専門家と連携し課題解決に取組むことで、支援ノウハウの蓄積が出来た。 | 【評価】<br>企業からの経営相談に対する基本的な支援体制が構築できた。<br>【今後の課題】<br>経営相談及び専門家派遣の継続と職員の支援能力の向上。  |

| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目 | タイトル                           | 動機(経緯)  | 取組み内容  | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題   |  |
|----|-----|-----|-----|--------------------------------|---|--|---|---|--|
|    |     |     |     | 地公体との連携によるCSRの取組み              |   |  |   |   |  |
|    |     |     |     | 市民のがん検診受診率向上への取組み(医療機関へのアプローチ) | 「がん」による死亡が1981年以降日本人の死因の第1位を占め、年間30万人以上の方が亡くなっており、社会全体としてその対策を推進して行こうとする機運が高まってきた。その中で、北九州市の「がん」検診受診率を調べると、政令指定都市では最低であった。北九州市に本店を置く唯一の金融機関の社会的使命として、「がん」検診受診率向上の啓蒙活動を行うことを考え、北九州市及び保険会社との協働で、「北九州市民を『がん』から守るプロジェクト」を立ち上げた。 | 本プロジェクトを浸透させるための活動拠点として、当金庫の北九州市内の39店舗、東京海上日動火災、アフラック、富国生命が各1店舗にて啓蒙活動を行っている。拠点においてリーフレット等「がん」検診受診を呼びかけ、検診を受診し、アンケートにお答えを頂いた方に記念品を進呈しているが、平成23年3月よりアンケート方式からクイズ方式に変更した。 | 【相手方にとっての成果】リーフレット等の配布により、がん検診の意識が高揚した。<br>【当金庫にとっての成果】平成21年7月13日協定締結後のアンケート回収は、平成23年2月末で当金庫分924件、保険会社3社計286件、合計1,210件。クイズ回収は、実施後1年1ヵ月で当金庫205件となった。 | 【評価】アンケート回収結果から、一応の成果があったものと思うが、本プロジェクトにより実際に「がん」検診を受診された方がどの程度いるか数値は把握できていない。<br>【今後の課題】本プロジェクトの普及活動が、現状、リーフレットの配布に止まっており、今後、医療機関とともに「がん」に関する講演会やイベントによる啓蒙活動の活性化が望まれる。 |  |
|    |     |     |     | PFIへの取組み                       | B大学研究等の改修、施設整備事業の実施にあたり、A証券会社よりPFI融資への参加依頼があったもの。当金庫初の取組でありノウハウの蓄積を図りたく参加のもの。   | 福岡のB大学の研究等施設の設計、改修、維持管理事業の実施にあたり、その計画を実施する民間事業者が特定目的会社(SPC)を設立し、そのSPCに対し融資を行った。返済は国の予算に基づいており返済財源が確保されている。   | 【相手方にとっての成果】安定した返済原資がある。<br>【当金庫にとっての成果】現在2先の取扱いあり。   | 【評価】2先の取扱いによりノウハウは蓄積できた。<br>【今後の課題】情報収集力の強化と営業店へのノウハウ移転。  |  |

| 分類 | 大項目 | 中項目                   | 小項目                        | タイトル   | 動機(経緯)   | 取組み内容   | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題 |
|----|-----|-----------------------|----------------------------|--|--|---|--|-------------------------|
|    |     | 地域再生に取り組む「地域市民」との連携強化 |                            |  |  |   |  |                         |
|    |     |                       | 地域経済全体を展望したビジョン<br>策定への支援  | 地域経済全体の活性化は<br>地域金融機関としての使<br>命であり、当然取り組むべき<br>ものであるため。              | 北九州商工会議所に職員<br>を1名出向派遣した。<br>「北九州障害者職業能力<br>開発検討会」、「北九州市<br>障害者就業生活支援セン<br>ター業務連絡会議」、「北<br>九州金融懇話会」、「経営<br>改善貸付推薦団体協議<br>会」、「19 大都市商工会議<br>所金融担当課長会議」に<br>参加し雇用・金融面から<br>支援した。 | 【相手方にとっての成果】<br>金融のノウハウを生かし、<br>成果を上げた。<br>【当金庫にとっての成果】<br>北九州市の雇用、金融面の<br>支援は行政の問題であり、<br>金庫の使命でもある。           | 【評 価】<br>雇用の斡旋、相談、金融面<br>の相談は地域活性化に繋<br>がる。地道な活動ではある<br>が確実に成果を上げてい<br>る。<br>【今後の課題】<br>雇用情勢は益々厳しい状<br>況にあり、中小零細企業の<br>財務内容も決して良好と<br>は言えない。商工会議所と<br>の連携を密にし、地域金融<br>機関としての機能を発揮<br>して行く。 |                         |
|    |     |                       | 「公民連携」へのコーディネーター<br>としての参画 | 地域金融機関の使命とし<br>て、地方公共団体主催の各<br>種事業には積極的に参画<br>してきており、今後とも継<br>続していく。 | 北九州市主催の「ひまわ<br>り塾」に職員1名参加。<br>生涯学習塾「夢追い塾」<br>に1名参加。その他各地<br>域主催の町おこしイベン<br>ト、祭り等に職員が参加<br>した。  | 【相手方にとっての成果】<br>イベントの成功には当金<br>庫の協力が必要との評価<br>を受けた。<br>【当金庫にとっての成果】<br>町づくり、町おこしは地域<br>金融機関の使命であり、成<br>果は確認出来た。 | 【評 価】<br>計画通りに実施出来た。<br>【今後の課題】<br>今後とも出来る限り積<br>極的に派遣、参加してい<br>く。   |                         |



| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目 | タイトル                                     | 動機(経緯)   | 取組み内容   | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題  |
|----|-----|-----|-----|--|--|---|---|--|
|    |     |     |     | 商工会議所等との連携                               | 北九州商工会議所と連携し、地域経済発展への貢献に向け、協力していく。                                 | 北九州商工会議所へ職員を1名、出向派遣している。今後も継続して派遣し、情報を密に連携を図っていく。主に雇用の創出、高齢者、障害者の政策、後方支援、金融斡旋、推薦、相談業務に従事した。   | <p>【相手方にとっての成果】</p> 金融知識を活かす部署に配置され、中小零細企業、市民の相談に応じた。 | <p>【評価】</p> 地道ではあるが、地域に役立つ活動を展開した。   |
|    |     |     |     | コミュニティ・ビジネスやNPOへの支援・融資(マイクロファイナンス的な取組み等) | 社会的資本の役割を持つNPO法人やコミュニティ・ビジネスに対して、地域金融機関としての責務を果たすため金融支援・経営支援を実施する。 | (1) NPO法人に対する基本姿勢を営業店に周知、代表者の事業構想を確認し、収益性や事業の継続性が十分に検証できれば取組みを行う。<br>(2) 北九州ソーシャルビジネスメッセの共催、また支援機関として出展。<br>(3) ひびしん経営者賞ソーシャルビジネス部門によりソーシャルビジネスに取組む企業を表彰。<br>(4) 中小企業支援ネットワーク強化事業を活用しコミュニティビジネス・ソーシャルビジネスに取組む企業に対し経営相談・専門家派遣による経営支援を実施。 | <p>【相手方にとっての成果】</p> 資金調達を含む経営支援を受けることが出来る。            | <p>【評価】</p> 経営支援による事例は少ないが、コミュニティビジネス・ソーシャルビジネスに対する取組み姿勢が徐々に浸透しつつある。               |
|    |     |     |     |  |  |   | <p>【当金庫にとっての成果】</p> 地域企業の動向、雇用情勢等の情報が得られる。            | <p>【今後の課題】</p> 地域金融機関、中小企業専門金融機関である当金庫がさらに、連携を密にし、地域の発展の為に積極的に貢献していく。              |
|    |     |     |     |  |  |   | <p>【当金庫にとっての成果】</p> 事例は少ないものの支援ノウハウの蓄積が出来た。           | <p>【今後の課題】</p> (1) 職員の目利き能力の向上。<br>(2) コミュニティビジネス・ソーシャルビジネスに対する支援体制、及び人的ネットワークの構築。 |

| 分類 | 大項目                   | 中項目              | 小項目                         | タイトル  | 動機(経緯)   | 取組み内容  | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題 |
|----|-----------------------|------------------|-----------------------------|---|--|--|--|-------------------------|
|    | 戦略的・地域貢献活動による持続可能性の向上 |                  |                             |   |  |  |  |                         |
|    |                       | 「地域活性化しんきん運動」の推進 |                             |   |  |  |  |                         |
|    |                       |                  | 商店街応援キャンペーン「1・8(市場)DAY」継続実施 | 平成20年7月16日「1・8(市場)DAY」を制定本制定は地元商店街で買物をし、商店街の活性化を応援するものである。今年で3年目であるが、継続して応援をする。 | 毎月18日までに1回以上は地元商店街で買物を行う。対象者は当金庫役員および家族である。平成22年度までは、毎月5日までに部室店毎に取りまとめて、業務部に報告し集計、買物の金額制限はしていない。今年度は、ある程度意識付けも出来たと思われる報告は行わない。 | 【相手方にとっての成果】平成22年度(平成22年4月～平成23年3月までの1年間)買物件数11,904件、買物金額28,857千円。平成23年度は、未報告の為、成果は把握出来ていない。<br>【当金庫にとっての成果】職員が地元商店街を利用する意識付けができた。 | 【評価】3年目を迎え役職員に浸透している。しかし、月平均で見ると1年目は1,554件3,987百万円、2年目は1,349件3,031百万円、3年目は992件2,404百万円となり、対前年では減少傾向となっている。<br>【今後の課題】数、金額を増やすためにもう一度役職員に協力要請をする必要がある。地元商店街に対し、応援していることをもっとPR出来たら良いと思われる。 |                         |

| 分類 | 大項目 | 中項目              | 小項目 | タイトル                 | 動機(経緯)  | 取組み内容   | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題  |
|----|-----|------------------|-----|----------------------|---|---|---|--|
|    |     | 地球環境、循環型社会づくりの貢献 |     |                      |   |   |   |  |
|    |     | 省エネルギーへの取組み強化    |     |                      |   |   |   |  |
|    |     |                  |     | 電力、コピー用紙、ガソリン等の使用量管理 | 「京都議定書目標達成計画」の閣議決定により、信金庫業界では、CSRの一環として環境問題に寄与するため、電力使用量の削減を目標とし、温暖化対策の数値目標を設定した。これを受けて、当金庫では、電力のみにとどまらず、ガス、ガソリン、コピー用紙に対象を広げ、エネルギー削減への取組みとした。 | <p>(1) 節電により、使用量を平成19年度を基準に、平成24年度までに6%以上削減。</p> <p>(2) クールビズ、ウォームビズの徹底。(クールビズは前年度よりも2週間早め、5月16日開始)</p> <p>(3) エレベーター利用の自粛「2上がり3下り」の実行。稼働台数の削減。</p> <p>(4) コピー用紙に再生紙を利用。</p> <p>(5) 営業車輛の台数・車種の見直し。</p> | <p>【相手方にとっての成果】<br/>使用エネルギー減少による、地球温暖化防止への貢献。</p> <p>【当金庫にとっての成果】</p> <p>(1) 電力量<br/>対前年度 8.19%削減<br/>対19年度 8.14%削減<br/>(本部・事務センター)</p> <p>(2) ガス量<br/>対前年度 17.65%削減<br/>対19年度 60.75%削減<br/>(本部・事務センター)</p> | <p>【評価】<br/>順調に使用エネルギーの削減が図られている。特に、電力・ガスについては、クールビズ、ウォームビズ、空調機器の入れ替えなどが功を奏し、大きな成果があった。</p> <p>【今後の課題】<br/>原発停止に伴う電力の供給不足が懸念されることから、使用電力削減に向けて、さらなる努力が必要となる。</p> |
|    |     |                  |     | クールビズ・ウォームビズの徹底      | 電力消費量については、夏季、冬季の空調機使用に伴う電気量が大きなウェイトを占めており、これを削減するものとして実施。  | <p>(1) 6月～9月 室温28℃に設定し、原則ノー上着・ネクタイとする。</p> <p>(2) 12月～3月 室温20℃に設定する。</p> <p>(3) クールビズ実施中は、ポスターの掲示、ワッペンの着用等で職員の意識の高揚を図るとともに、不要な照明を消すなど細かい管理を行う。</p>  | <p>【相手方にとっての成果】<br/>使用エネルギー減少による、地球温暖化防止への貢献。</p> <p>【当金庫にとっての成果】<br/>使用電力量の対前年度比削減に寄与した。<br/>(全店計)<br/>6月～9月 Δ12.1%、<br/>12月～3月 Δ6.7%</p>  | <p>【評価】<br/>クールビズ、ウォームビズ運動は定着した感がある。金庫職員の家庭を対象とした「ひびしん我が家の節電エコレース」の実施等により、職員の意識も高まったと考えられる。</p>  |

| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目           | タイトル                               | 動機(経緯)   | 取組み内容   | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題   |  |
|----|-----|-----|---------------|------------------------------------|--|---|---|---|--|
|    |     |     |               | エコドライブ                             | ガソリン使用量削減方策の一環として取組む。  | (1) カーシェアリングによる本部・営業店車両の見直しおよび削減。<br>(2) 営業車の買い替えの場合は、低燃費車(エコカー、軽自動車)を購入する。 | 【相手方にとっての成果】<br>ガソリン使用減少による、地球温暖化防止への貢献。<br>【当金庫にとっての成果】<br>普通車から軽自動車への入替4台、バイク2台減。   | 【評価】<br>カーシェアリング、車両台数の見直しにより、使用台数を若干削減することができた。軽自動車へのシフトと併せ、ガソリン使用量削減につながるものである。<br>【今後の課題】<br>経済速度運転やアイドリングストップの励行等、職員への周知 |  |
|    |     |     | 環境保護対策としての取組み |                                    |  |   |   |   |  |
|    |     |     |               | 信用保証協会等と連携した環境分野に取組んでいる企業等に対する融資支援 | 国を挙げての温暖化対策を認識し環境保護に対する意識を深め、環境保護等に対応する商品を開発する企業を支援するため、保証協会と連携し積極的な資金援助を行うもの。 | 環境問題への対応として、環境保護対策に関する技術開発を業とする企業への融資商品の開発や環境保護対策を実施しようとする企業への融資を推進を目指す。    | 【相手方にとっての成果】<br>省エネや新エネルギーの開発等に従事する企業にとっては低金利で事業資金の確保が出来る。<br>【当金庫にとっての成果】<br>市制度融資である「環境・エネルギー対策資金」の平成23年度の取扱実績はないが、引続き環境分野に取組む企業があれば積極的に取組んでいく。 | 【評価】<br>23年度の取扱実績はないが今後も引続き環境対策に対する意識を高揚させ積極的に取組んでいく。<br>【今後の課題】<br>営業店の意識高揚と継続的な取組み。                                       |  |

| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目 | タイトル                    | 動機(経緯)  | 取組み内容  | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題   |
|----|-----|-----|-----|-------------------------|---|--|---|---|
|    |     |     |     | カーボンオフセット付住宅ローン、預金商品の検討 | 環境問題に対する企業の社会的責任を果たすため、本業の金融機能を活用した環境配慮型金融商品の提供により、環境分野へのCSRを取組むこととした。そのなかで、地球温暖化対策として注目されているカーボンオフセットを住宅ローンや預金商品に連動させて、CO <sub>2</sub> の削減による地球温暖化防止に貢献することを目的に検討している。 | 平成21年10月から北九州市環境局主催の「北九州カーボンオフセット・エコポイント統合システム検討準備会」に参加し、商品開発に向け検討中。平成22年6月発売のことも積金「キッズ100」と高齢者世帯応援商品「お宝“孫”積金」の2商品について、カーボンオフセット付証書を採用した。                    | 【相手方にとっての成果】<br>定期積金の新規契約をすることによって、地球温暖化防止のためのCO <sub>2</sub> 削減に貢献している。<br>【当金庫にとっての成果】<br>23年度末は、2商品あわせて、1,611件 1,352百万円の契約額となった。 | 【評価】<br>定期積金証書の製造時に排出されるCO <sub>2</sub> 250kgをプロバイダーを通じて、インドで化石燃料の代わりとなるエネルギーを風力発電し相殺しており、地球温暖化防止に貢献できるものと思われる。<br>【今後の課題】<br>カーボンオフセットの排出権取引について、クレジットの認証機関選定について検討が必要である。 |
|    |     |     |     | エコ定期、エコ定期積金の継続販売        | 環境問題に対する企業の社会的責任を果たすため、また当金庫のCSR活動の一環として環境保護対策支援商品を作り、お客さまにも環境に対する意識を持っていただくことと検討した。  | 平成23年11月より飲酒運転撲滅定期預金を急遽発売(H23.11~H24.1)実績 9,602件 237億円<br>一昨年は、福岡県の飲酒運転の件数は全国一位と不名誉な結果であり、CSRの一環として定期預金を発売、多くのお客さまに飲酒運転撲滅の賛同をいただいた。そのため、エコに対する定期性預金販売は中止とした。 | 【相手方にとっての成果】<br>取組みはなく、実績はない。<br>【当金庫にとっての成果】<br>取組みはなく、実績はない。  | 【評価】<br>検討中であり、評価段階ではない。<br>【今後の課題】<br>環境保護対策とマッチした商品提供を常に検討していくことが課題である。   |

| 分類                | 大項目                                | 中項目                   | 小項目                    | タイトル   | 動機(経緯)  | 取組み内容  | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題 |
|-------------------|------------------------------------|-----------------------|------------------------|--|---|--|---|-------------------------|
|                   |                                    | <b>金融教育による地域社会づくり</b> |                        |  |   |  |   |                         |
|                   |                                    |                       | 地域を担う若い世代や高齢者への金融知識の普及 | 地域のために貢献することは地域金融機関としての使命であり、今後も積極的に貢献していく。  | (1)若い世代に対しては、インターンシップの大学生を4名受入、中学生の職場体験学習として3名受け入れた(2日間実施)。<br>(2)高齢者に対しては、年金相談会を各地域で年間24回、日曜相談会を5回実施、資金運用相談会を年間20回開催した。  | 【相手方にとっての成果】各相談会ともに評価は高く、今後とも継続実施予定。若年者世代は実施人数が少なく、効果は薄い。<br>【当金庫にとっての成果】当金庫PRと信頼度アップにつながっている。   | 【評価】中高生の職場体験学習の受け入れが少なかった。その他は計画通り実施出来た。<br>【今後の課題】若い世代へ金融知識の普及として、職場訪問実習を中学、高校へ働きかける。高齢者には年金相談、資産運用相談の更なる充実を図っていく。 |                         |
| <b>独自性のさらなる発揮</b> |                                    |                       |                        |  |   |  |   |                         |
|                   | <b>顧客基盤の一層の活性化</b>                 |                       |                        |  |   |  |   |                         |
|                   | <b>総代会の機能向上(実効性の確保)と会員組織の適切な運営</b> |                       |                        |  |   |  |   |                         |
|                   |                                    |                       | エリア別総代懇談会の定着化          | H20.3 金融審議会第二部会に「協同組織金融機関のあり方に関するワーキンググループ」が設置され、ガバナンスのあり方が論点の一つとなった。その中で、総代会の機能向上の要請があり、業界の申し合わせ事項に沿って、金庫も対応している。総代会に限定することなく、総代の意見を経営に反映させるため実施。 | エリア別総代懇談会を年1回開催。<br>平成23年10月26日(水)中央・西部・福岡エリア定員73名、出席51名出席率69.9%<br>平成23年10月27日(木)北部・東部・南部エリア定員75名、出席49名出席率65.3%<br>合計定員148名 出席100名 出席率67.6%<br>支店別総代懇談会実施店舗16店舗。 | 【相手方にとっての成果】金庫と直接意見交換をする場として活用できる。<br>【当金庫にとっての成果】会員からの意見聴取の手段については、意見・要望をアンケート形式で実施しているが、総代懇談会を開催することにより、総代から直接意見を聞くことができ、コミュニケーションを図ることができる。 | 【評価】会員の意見を経営に反映させるための取組みのひとつとして、有効に機能していると思われる。<br>【今後の課題】さらに有効な活動とするためには、懇談の時間を増やすなど、時間配分の検討も必要と思われる。              |                         |

| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目 | タイトル            | 動機(経緯)   | 取組み内容   | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題  |
|----|-----|-----|-----|-----------------|--|---|---|--|
|    |     |     |     | 総代会・総代に関する事項の開示 | <p>総代会機能向上策に関する業界申し合わせ事項の中で、総代選任手続の透明性については、情報開示で対応することとしている。</p> <p>申し合わせの開示項目は下記の通り</p> <p>(1) 総代会の仕組み（総代会制度について）</p> <p>(2) 総代候補者選考基準（総代候補者選考基準）</p> <p>(3) 総代の選任方法（総代とその選任方法、総代が選任されるまでの手続きについて）</p> <p>(4) 総代会の決議事項等（第60回通常総代会の決議事項）</p> <p>(5) 総代の氏名（総代名簿）</p> <p>※（ ）は、ディスクロージャー誌に掲載の当金庫開示項目名</p> | <p>(1) 上記項目に加え、総代の年齢別・エリア別、業種別人員構成をグラフで表示。</p> <p>(2) 出資会員の年齢別、エリア別構成比をグラフで表示。</p> <p>(3) ホームページ上に、ディスクロージャー誌掲載内容を開示。</p> | <p>【相手方にとっての成果】</p> <p>開示内容の充実により、協同組織運営に対する理解を深める一助となった。</p> <p>【当金庫にとっての成果】</p> <p>開示内容の充実により、協同組織運営の透明性を具体的に説明できた。</p> | <p>【評価】</p> <p>業界申し合わせの開示項目に加え、総代の属性別構成比を表示し、さらにはホームページ上でも開示を行っており、情報開示の充実が図られた。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>総代会の模様についての開示等については、検討の余地がある。</p> |
|    |     |     |     | 会員向け業務報告の内容充実   | <p>協同組織運営に対する会員の理解を深めるため、財務等の透明性確保が必要であり、業務報告の内容について一層の充実に努める。</p>   | <p>総代向け業務報告とほぼ同内容で作成し、毎年会員へ送付する「事業の報告」の中に「ご意見をお聞かせください」のハガキを同封している。</p>   | <p>【相手方にとっての成果】</p> <p>財務内容について理解を深める一助となった。</p> <p>【当金庫にとっての成果】</p> <p>広く会員の意見を聞くことができた。</p>                             | <p>【評価】</p> <p>ハガキの同封は、広く会員の意見を聞く有効な手段となっている。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>会員からの意見については即時対応を図ってきたが、対応後の広報なども検討すべきと思える。</p>                      |

| 分類 | 大項目 | 中項目             | 小項目          | タイトル   | 動機(経緯)   | 取組み内容   | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題 |
|----|-----|-----------------|--------------|--|--|---|--|-------------------------|
|    |     | 会員間の「横のつながり」を促す |              |  |  |   |  |                         |
|    |     |                 | 顧客サークル活動の活性化 | <p>(1) ひびしん同友会<br/>経営者を対象に、常に新時代に処するに必要な知識の向上と社会探求を行い、会員相互の親睦と融和を通じて事業の発展と利益の向上、並びに地元産業の発展に寄与することを目的に発足。</p> <p>(2) ニューリーダー一会<br/>若手経営者を対象に、新しい時代の経営環境に適應できる経営者に必要な知識の体得と会員相互の啓発、事業の発展を通じて地域社会の活性化に貢献することを目的に発足。</p> <p>(3) イングスクラブ(主として取引先の従業員)、寿会(年金振込取引先)、すみれ会(個人女性)<br/>サークル会員の積極的な交流機会の提供、各種金融教育享受機会の提供、各種優遇措置実施による会員への金融支援の実施、地域貢献活動やボランティア活動を通じて地域社会の活性化に貢献すること等を目的として発足。</p> | <p>(1) 講習会・研修会<br/>(2) 経営講座・経営研修会<br/>(3) 社会見学・優良企業見学<br/>(4) 懇親会<br/>(5) 旅行<br/>(6) その他会員が希望する趣味のクラブ活動および各種イベント</p> | <p>【相手方にとっての成果】<br/>知識の習得、会員相互の親睦および金庫職員との親睦が図れた。旅行・各種イベントへの低料金での参加。</p> <p>【当金庫にとっての成果】<br/>顧客の組織化を図ることにより取引の深耕および情報収集を図る。</p> | <p>【評価】<br/>同友会エリア行事では、各エリア100名~400名の参加があり盛況であった。すみれ会の宝塚観劇では146名の参加者があり盛況であった。</p> <p>【今後の課題】<br/>同友会については原則、エリア・支部単位で活動を行っており、積極的に活動しているエリア・支部とそうでない支部との差ができています。<br/>イングスクラブ・すみれ会・寿会については参加者が固定化しており、会員の増加を図る。</p> |                         |



| 分類 | 大項目 | 中項目               | 小項目              | タイトル   | 動機(経緯)  | 取組み内容   | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題 |
|----|-----|-------------------|------------------|--|---|---|--|-------------------------|
|    |     | 地域を越えた業界ネットワークの活用 |                  |  |   |   |  |                         |
|    |     |                   | 「しんきんふれ愛ネット」等の活用 | <p>信金中央金庫より全国の信用金庫に先駆けて、当金庫にサイト立上げの協力依頼があったものであるが、当金庫としてもビジネスフェアにおいて実施したマッチング業務の延長線上の位置付けとして、引き続き実施が必要な分野の業務でもあることにより、今般取引先紹介を実施するものである。</p> | <p>[運営主体] (株)ぐるなび<br/>サイトの運営全般、掲載商品のページ作成・更新<br/>[紹介者] (当金庫)<br/>取引先への企画の案内、取引先の紹介。<br/>[出店者] (当庫取引先)<br/>サイトへの商品掲載 (原稿作成・画像提供)</p> | <p>【相手方にとっての成果】<br/>実際のビジネスフェア以外でも随時、取引先のマッチング支援が図れる。<br/>【当金庫にとっての成果】<br/>商品掲載企業の紹介者として、サイト上に当金庫名が表示される。</p> | <p>【評価】<br/>マッチングの機会をお客様に与えることができたことがよかった。<br/>【今後の課題】<br/>23年度は当庫の九州北部信用金庫協会の合同ビジネスフェアに注力したが、サイトの認知度が低く、思ったほど集まらなかった。</p> |                         |

| 分類            | 大項目 | 中項目 | 小項目                 | タイトル  | 動機(経緯)   | 取組み内容   | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題 |
|---------------|-----|-----|---------------------|---|--|---|---|-------------------------|
| ガバナンス・情報開示の充実 |     |     |                     |   |  |   |   |                         |
| タイムリーな経営情報の開示 |     |     |                     |   |  |   |   |                         |
|               |     |     | お客様目線のディスクロージャー誌の編集 | 経営の透明性に対する近年の社会的な要請に応えるため、決算状況と地域貢献活動などに関するタイムリーな経営情報の開示に努める。 | 振り込め詐欺に関する注意喚起、被害者救済法の概要、犯罪被害資金の振込口座照会フリーダイヤル、また、キャッシュ・カードの偽造・盗難に関する暗証番号に関する注意喚起、当金庫の不正引き出し防止への対応、偽造・盗難発生時の受付ダイヤル、偽造・盗難被害補償など、CSR、地域貢献活動取組み状況を掲載している。  | 【相手方にとっての成果】<br>顧客保護の観点から、金融犯罪の標的になりやすい高齢者への注意喚起、当金庫の対応、相談窓口などの情報を掲載している。<br>【当金庫にとっての成果】<br>平成23年度上半期ディスクロージャー誌に掲載し、配布している。  | 【評価】<br>限られた紙面であり、緊急度・重要度等を検討し、顧客保護に関する事項を優先的に掲載している。<br>【今後の課題】<br>協同組織金融機関の観点から、相互扶助の経営理念、地元への資金還元、日常的な渉外活動や金融関連の情報などについて、分かりやすく、身近な情報として開示を工夫する必要性を認識している。 |                         |
|               |     |     | 社会貢献活動、環境問題への取組みの開示 | 経営の透明性に対する近年の社会的な要請に応えるため、決算状況と地域貢献活動などに関するタイムリーな経営情報の開示に努める。 | 開示項目<br>(1) 地域振興への貢献、<br>(2) サークル活動、(3) 地域行事、ボランティア、<br>(4) ひびしんビジネスフェア、(5) しんきん合同商談会、(6) 環境に向けた取組み、(7) 地域貢献活動～金庫のCSRへの取組み、<br>(8) 中小企業応援センター事業、(9) ひびしん地域密着型金融推進計画、<br>(10) 金融円滑化法の対応に向けた態勢整備 | 【相手方にとっての成果】<br>地元商店街の活性化、地域行事・ボランティアへの参加、地場企業の支援などの状況、また、CO2削減目標値、電気・ガス使用量の削減値、CO2換算の削減値などの計数情報を開示している。<br>【当金庫にとっての成果】<br>主として平成22年度ディスクロージャー誌・ミニディスクロージャー誌に掲載し、情報発信を行った。 | 【評価】<br>当金庫の地域における共助と社会的使命への取組みを地域社会へ情報発信した。<br>【今後の課題】<br>事業者だけでなく、地域の生活者や家計などへ、生活設計を支援していく情報発信の必要性を認識している。  |                         |

| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目 | タイトル           | 動機(経緯)   | 取組み内容   | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題   |
|----|-----|-----|-----|----------------|--|---|---|---|
|    |     |     |     | 半期決算導入に向けた態勢整備 | <p>現在、信用金庫については、法律に基づく半期決算・半期開示に関する義務付けはないが、信用金庫業界では、「半期情報開示に関する基本的考え方」を策定し、3月末の法定開示に加えて9月末にも情報開示を行うことを申し合わせている。しかし、銀行では、債務者区分や償却・引当などを統一された法制度、会計慣行に基づき中間決算、半期開示をすでに行っており、適切なリスク管理や比較可能性の面からも、これと同等の対応を行い、経営の透明性と地域や顧客とのコミュニケーションを高めていく必要がある。</p> | <p>9月末仮決算に基づき、以下の項目を開示している。</p> <p>(1) 金融再生法ベースの債務者区分による開示<br/> (2) 自己資本比率<br/> (3) 預金・貸出金の状況<br/> (4) 有価証券の時価情報<br/> (有価証券の種類毎の時価、簿価、評価損益)<br/> (5) 損益の状況<br/> (6) 業務純益、経常利益、当期純利益など</p> | <p>【相手方にとっての成果】<br/> 3月末決算と同じ内容の債務者区分や償却・引当などを行い、これに基づき半期情報開示を行っている。</p> <p>【当金庫にとっての成果】<br/> 業界での申し合せ事項に従った開示を行い、地域社会への信頼性の向上に努めた。</p> | <p>【評価】<br/> 業界での申し合せ「半期情報開示に関する基本的考え方」で示されている開示頻度、開示時期、開示項目などについてはクリアしている。</p> <p>【今後の課題】<br/> 半期決算・半期開示導入に向けた今後の制度上、会計慣行の方向性および業界動向に注視し、会計手法、開示手法などの検討を行い、開示すて行く必要性を認識している。</p> |

| 分類 | 大項目 | 中項目          | 小項目                       | タイトル   | 動機(経緯)  | 取組み内容   | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題 |
|----|-----|--------------|---------------------------|--|---|---|--|-------------------------|
|    |     | 利用者意見の経営への反映 |                           |  |   |   |  |                         |
|    |     |              | 調査会社への委託による顧客満足度調査の実施と取組み | 平成 17 年度から「ひびしんの成績表」にて顧客アンケートを実施していたが、対象が来店客中心のため偏った結果となっていたため、当金庫および他金融機関の利用状況、お客様の当金庫に対する評価やイメージ、意識、期待感をエリアごとに把握し、今後の課題をより明確にするため実施した。 | 平成 20 年度に全顧客の中から任意に抽出した個人・個人事業先 5,000 先にアンケート調査票を郵送し、30%にあたる 1,500 先からの回収を目標とした。また、回答に対する謝礼として抽選で 300 名にギフトカードを進呈した。アンケートの雛形や結果集計は統計の専門会社に依頼した。 | 【相手方にとっての成果】平成 20 年度においては、調査票の回収を実施し、回収数 1,570 票、回収率 31.4%となった。<br>【当金庫にとっての成果】2008 年度「業務のご案内」に掲載し、当金庫の取組みについては、ホームページのニュースに掲示した。 | 【評価】平成 20 年度は、アンケート調査でいただいたご意見・ご要望については、担当部署に振り分けて検討し、対応を進めており、平成 23 年度の調査は実施していない。<br>【今後の課題】駐車場、ATM台数等、未解決の課題はあるも、可能な限り対応を進めていく。 |                         |
|    |     |              | 改善へ取組みの進捗状況の開示            | 信用金庫は会員組織の協同組織金融機関ではあるが、会員以外の利用者の比率も高く、こうしたお客様の支持を拡大し、信頼関係をより強化するため、「お客さまアンケート調査」の調査結果に基づき、当金庫への意見・要望を分析・検討し、それに対する改善事項への取組み状況などを開示する。   | 利用者意見の経営への反映を図るため、「お客さまアンケート調査」を実施し、当金庫への意見や要望の分類、内容、件数、調査結果に対する改善への取組み状況を開示している。   | 【相手方にとっての成果】お客さま意見、要望を広く外部に開示した。<br>【当金庫にとっての成果】平成 22 年度ディスクロージャー誌に掲載し、配布している。  | 【評価】お客さま意見、要望を広く外部に開示することで、職員の意識、自覚の醸成を促し、改善事項への取組強化、業務運営への反映に努めた。<br>【今後の課題】今後とも継続して実施していく必要性を認識している。                             |                         |

| 分類                   | 大項目 | 中項目 | 小項目               | タイトル  | 動機(経緯)  | 取組み内容  | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題 |
|----------------------|-----|-----|-------------------|---|---|--|--|-------------------------|
| 永続性ある経営の確立           |     |     |                   |   |   |  |  |                         |
| 内部管理態勢の強化            |     |     |                   |   |   |  |  |                         |
| 法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化 |     |     |                   |   |   |  |  |                         |
|                      |     |     | コンプライアンス・プログラムの改定 | 毎年度の見直しを踏まえ、平成23年度「コンプライアンス・プログラム」として従来のプログラムを一部改定した。 | <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) コンプライアンス・マインド醸成のための研修実施</li> <li>(2) コンプライアンス活動のモニタリング</li> <li>(3) 苦情トラブル報告のモニタリングによる発生原因の傾向分析</li> <li>(4) 反社会的勢力にかかるデータ整備と管理</li> <li>(5) 金融ADR制度の周知、啓蒙活動への取組み</li> <li>(6) 個人情報保護への取組み</li> <li>(7) 利益相反に関する事例の登録管理</li> <li>(8) 営業店からの金融法務相談への対応</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 新入職員、担当者、責任者に対して研修を4回実施した。</li> <li>(2) コンプライアンス活動報告書で、活動状況をチェックしている。</li> <li>(3) 発生原因を分析することで、主管部署への指導が行える。</li> <li>(4) 県警ホームページ、新聞を中心に、データ登録を行った。</li> <li>(5) コンプライアンスマニュアルの施行規則の細目として追加記載した。</li> <li>(6) 個人情報の漏えい再発防止に向けた指導を実施した。</li> <li>(7) 事例なし</li> </ul> | <p>【評価】</p> <p>コンプライアンス違反未然防止、早期発見に向けた本部としての取組を行っているが、コンプライアンスの重要性認識に甘さが感じられる。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>コンプライアンスの重要性の認識について充分とは言えない、結果、徹底した再発防止策の検討、及び実施状況の管理ができていない。今後、関連部署との連携を密にして改善していく必要がある。</p> |                         |

| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目                | タイトル | 動機(経緯)   | 取組み内容  | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題   |
|----|-----|-----|--------------------|------|--|--|--|---|
|    |     |     | コンプライアンス臨店指導・研修の徹底 |      | <p>(1) 不正・不祥事件の未然防止のための臨店指導、再発防止を重視した臨店実施</p> <p>(2) コンプライアンス・マインド醸成のための研修実施</p> | <p>(1) コンプライアンス臨店指導</p> <p>①全営業店に対する定例臨店指導は監査部に委託して実施した。</p> <p>②コンプライアンス違反事故発生店が策定した再発防止策検証のため該店を臨店し、実施状況についてヒアリングを行った。</p> <p>(2) コンプライアンス研修</p> <p>①新入職員3ヵ月研修における「コンプライアンス研修」の実施</p> <p>②全役員、コンプライアンス責任者・担当者に対する研修の実施</p> | <p>コンプライアンス臨店指導については、営業店の現状把握ができた。</p> <p>コンプライアンス研修については、入庫時と入庫後3ヵ月経過した時点での研修ができた。また、コンプライアンスを最も認識し、指導していく立場の役員、職員に研修を行うことができた。</p> | <p>【評価】</p> <p>事故を発生させた店舗では年度内に再び同様の事故は発生しなかったものの、他店で同様の事案が発生したことは、臨店指導・研修の効果が出ていない。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>事故を発生させた店舗の再発防止策が、その店舗だけの防止策となっており、全店統一した事務取扱としての主管部署への指導を強化する必要がある。コンプライアンスの重要性を認識させるため、現在の研修方法を改める必要がある。</p> |

| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目 | タイトル                     | 動機(経緯)  | 取組み内容   | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題   |
|----|-----|-----|-----|--------------------------|---|---|--|---|
|    |     |     |     | 「ラッキーコール」の奨励～公益通報者保護法の遵守 | 「公益通報者保護法」遵守のため、当金庫役職員が自己または他人の業務における法令等遵守違反行為について適切な処理を行なうことを目的として、平成19年4月に「ラッキーコール取扱要領」を制定した。 | 当金庫役職員等が自己または他人の業務における、次のケースにおいての適切な処理を行なう。<br>(1) 法令等の違反行為等の発生報告<br>(2) 職場の風紀を乱す性的言動(セクシャル・ハラスメント)、職場での権限を利用した人的嫌がらせ(パワー・ハラスメント)の報告<br>(3) 顧客の風評等の報告および顧客からの問い合わせ・相談・要望・苦情 | 【当金庫にとっての成果】<br>職員の悩みや職場の問題点の通報を通じて、職場環境の改善に役立てることができる。  | 【今後の課題】<br>(1) 新入職員への啓蒙を初め、今後も継続して周知に努める。<br>(2) 通報制度に対する信頼感がないため、通報したことが分かるのではないかと考えている職員も少なからずいる。通報制度を改めて研究する必要がある。 |
|    |     |     |     | 不祥事件・不正防止チェックリスト作成       | 平成22年度から「不祥事件・不正防止チェックリスト」として、所属長による毎月のチェック・報告としている。  | 所属長が毎月チェックを行うことで、早期に事案を発見されることを認識し、日ごろからの職員との会話を重要視するよう指導した。<br>コンプライアンス室は、報告された内容報告を検証することで、営業店の実態把握を行う。場合によっては、支店長への指導も行う。  | 毎月の職員に対する支店長ヒアリングの結果も反映させ、不祥事件防止・不正防止のためより実態に即したチェックが早期にできることで、本部、営業店コンプライアンス責任者と一体となった活動ができる。 | 【評価】<br>不正や不祥事件の未然防止、再発防止を重視したコンプライアンス態勢の強化を図った。<br>【今後の課題】<br>コンプライアンスの重要性の認識について、引き続き、研修や臨店指導を行う必要がある。              |

| 分類 | 大項目 | 中項目       | 小項目                         | タイトル  | 動機(経緯)   | 取組み内容  | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題 |
|----|-----|-----------|-----------------------------|---|--|--|---|-------------------------|
|    |     | 顧客保護態勢の強化 |                             |   |  |  |   |                         |
|    |     |           | 投資信託購入顧客に対する「アフターフォロー」態勢の構築 | リーマンショック以降の投信基準価額の下落によって、当金庫のファンド保有者においても元本割れとなり、長期保有というスタンスを考慮すると、下落要因、保有ファンドの状況、見直し等をお客様に理解してもらう必要があった。また、他のファンドへの乗換ニーズも拡大したため、投信購入後、一定期間ごとにアフターフォローを実施することが重要となった。従って、お客様の不安心理を払拭するため、アフターフォロー態勢を構築し、投信保有者に対してきめ細かなサービス提供を行ない、顧客満足度を高めていくことを目的としている。 | アフターフォローの実施を臨店指導項目の中に入れ、実施率の低い店舗に関しては、臨店の都度、アフターフォローの重要性を指導し、実施率アップに努めた。平行して、実効的なアフターフォローの実施について3Aリーダーを中心に、投信会社・MCによる研修を実施した。また、「保険・証券業務自店検査」の月例報告書にもアフターフォローの実施についての項目を設けて自主管理させると共に、23年度下期には業務部と連携のうえで全支店の上位10先に対して訪問によるアフターフォローを実施した。 | 【相手方にとっての成果】顧客ニーズに合わせたきめ細かいアフターフォローを実施することにより、お客様には一応の満足を得て頂いている。(苦情の減少に繋がっている)<br>【当金庫にとっての成果】「乗換え」を含めた事前相談が増えたことにより、解約の歯止めとなっているが、欧州の財務問題、継続した円高によりいまだに解約の申出は増加している。 | 【評価】平成23年3月末の実施率は通期で86.4%。平成23年9月末の実施率は90.0%であったのに対し、平成22年度下期は78%に落ち込んだため、通期の実施率も84.0%に留まった。<br>【今後の課題】より実効的なアフターフォローが今後の課題であり、それによりお客様との信頼関係を更に深めていく必要がある。そのためには、職員のアフターフォローに対するスキルアップのための継続研修が必要と考える。また、金融商品サービス室より各営業店に定期的にアフターフォローの実施状況を配信することにより、意識の低下を防ぐなどの手立ても必要である。 |                         |



| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目 | タイトル                                       | 動機(経緯)   | 取組み内容   | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題   |
|----|-----|-----|-----|--|--|---|---|---|
|    |     |     |     | 不正取引防止・金融犯罪防止への対策の強化～異常取引の検知機能の強化(システムの強化) | 平成20年のFATFの対日相互審査の結果、金融機関の顧客管理態勢など多くの項目において同勧告の「不履行」が指摘されたことから、警察庁等において、具体的な対応策の検討が進められている背景を踏まえ、犯罪収益移転防止法第9条に規定する「疑わしい取引の届出」が法の主旨に基づき行われるようシステムの改良を行った。 | <p>犯罪収益移転防止法第9条に規定する「疑わしい取引の届出」の主旨を再確認し、以下の取組みを行い、結果として疑わしい取引に該当する些細な事案についても金融庁に対して届出を行った。</p> <p>(1) 営業店におけるモニタリングから疑わしい取引であるかの判定を1次判定とし本部への報告を電子化した。</p> <p>(2) 本部に担当者を配置し2次判定を行う態勢をとり、疑わしい取引の判定を厳格化するとともに、疑わしい取引に該当すると判定した場合の金融庁届出をスムーズに行えるようシステム改良した。</p> | <p>【相手方にとっての成果】<br/>迅速且つ適切に実施する為の態勢を整備したことで、被害に合う顧客を減少させること及び被害に合った場合の預金債権の被害者への分配に効果が上がっている。</p> <p>【当金庫にとっての成果】<br/>疑わしい取引の届出がスムーズに行えるようになった。</p> | <p>【評価】<br/>犯罪収益移転防止法、振り込め詐欺救済法の主旨に基づき、疑わしい取引の届出から当該預金債権の消滅手続きの開始に係る公告までが、迅速に行える態勢の整備ができた。結果として、不正利用口座の開設への抑止効果と被害者への残金分配に効果が上がっていると思われる。</p> <p>【今後の課題】</p> <p>(1) 不正利用口座を開設させない態勢作り(抑止力アップ)</p> <p>(2) 不正利用預金口座に該当すると判断した場合の口座停止措置の法的対応</p> |

| 分類 | 大項目 | 中項目               | 小項目             | タイトル  | 動機(経緯)  | 取組み内容   | 成果(効果)  | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題 |
|----|-----|-------------------|-----------------|---|---|---|---|-------------------------|
|    |     | 統合的なリスク管理態勢の構築と活用 |                 |   |   |   |   |                         |
|    |     |                   | 統合的なリスク管理手法の高度化 | 地域密着金融の深化と独自性のさらなる発揮を積極的に取組むためには、まず経営基盤を確固たるものにする必要がある。そのための方策として、信用リスクや市場リスクなどの最大リスクを計測し、自己資本の範囲内に収まるよう管理する「統合的リスク管理」を行うこととした。 | <p>(1) 統合的リスク管理におけるリスク計量<br/>VaRにより市場リスク量および信用リスク量の計測を行い、リスク量が限度枠（自己資本）の範囲内に収まっているか監視を行った。また、VaRで捉えきれないリスクに備え、VaRを補完する目的でストレス・テストを行った。</p> <p>(2) 自己資本充実度チェック<br/>リスク管理委員会において自己資本使用率やストレス・テスト結果の報告を行い、自己資本の充実度の評価を行った。</p> | 配賦資本に見合わない過度なリスクを抑制することで、自己資本使用率は50%から70%の範囲で安定的に推移した。また、ストレス・テスト結果を限度枠設定や事業計画策定に活用出来た。 | <p>【評価】<br/>リスク量計測やストレスシナリオを活用し、リスク顕在化の未然防止や相互牽制機能の発揮に対して大きな役割を果たした。</p> <p>【今後の課題】<br/>(1) モニタリング方法、報告様式の多様化<br/>(2) フロント部門、バック部門へのリスクコミュニケーションの強化</p> |                         |

| 分類 | 大項目 | 中項目 | 小項目                | タイトル | 動機(経緯)   | 取組み内容  | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題  |
|----|-----|-----|--------------------|------|--|--|--|--|
|    |     |     | 各リスク管理部門との連携「つなぐ力」 |      | <p>今般の金融・資本市場の混乱を通じて、信用金庫を取り巻く経営環境はますます業務の多様化を迫られ、金融機関に内在するリスクは複雑化・巨大化する一方である。このような環境変化に対応するためには、業務範囲や方法を固定することなく各リスク管理部門が連携し、有効かつ実効性のある統合的リスク管理を行うことが必要である。</p> | <p>(1) リスク管理委員会の機能強化<br/>各リスク管理部門との連携を図る中心的な役割を持つリスク管理委員会において、計量出来ないリスクに対する報告体制を強化した。</p> <p>(2) ストレス・テストの多様化<br/>国内外の環境を分析し、幅広いシナリオを作成して財務面、資金流動性への影響を検討した。</p>       | <p>(1) 各リスク管理部門が抱えているリスクの状況、今後の対応策について各委員が共有出来た。</p> <p>(2) 自己資本及び当期の収益に重大な影響を与えるリスクの特定が出来た。</p> | <p>【評価】<br/>各リスクカテゴリーにおける報告体制およびリスク管理の状況を各委員が共有出来る体制は整っている。</p> <p>【今後の課題】<br/>(1) リスクコミュニケーションの促進<br/>リスク管理委員会においての議論や研修によってリスクに関する理解を更に深める。</p> <p>(2) 金庫資産、負債に対するリスクの網羅的な把握</p> |
|    |     |     | 限度枠管理の強化           |      | <p>当金庫では、従前から限度枠の取り決めは行っていたが、リスクの顕在化への抑制効果や統合的リスク管理の一環として、限度枠管理の整備および強化を図ることとした。</p>   | <p>(1) 限度枠の見直し<br/>平成23年7月(対象期間8/1~3/31)および平成24年3月(対象期間4/1~7/31)に限度枠基準の見直しを行った。</p> <p>(2) 限度枠抵触状況の報告<br/>毎月のリスク管理委員会において限度枠基準の抵触状況報告を行った。平成23年度は限度枠を抵触したケースはなかった。</p> | <p>限度枠を設定することで、過度なリスクテイクが抑制され期間収益や自己資本比率に対する影響を軽減出来た。</p>  | <p>【評価】<br/>限度枠は、複雑なリスクおよびストレス・テスト結果を考慮し、当金庫のリスク特性に合った限度枠設定となっている。</p> <p>【今後の課題】<br/>(1) リスクと収益、経営体力のバランスを勘案した限度枠設定<br/>(2) 貸出金の科目別・種別限度枠設定</p>                                   |

| 分類           | 大項目 | 中項目 | 小項目                     | タイトル   | 動機(経緯)  | 取組み内容  | 成果(効果)   | 取組み状況に対する評価<br>および今後の課題   |
|--------------|-----|-----|-------------------------|--|---|--|--|---|
|              |     |     |                         | 自己資本の充実度の強化  | 地域密着型金融の深化と独自性のさらなる発揮については、まず経営基盤の確固たるものとする必要がある。そのために、ALMおよび統合的リスク管理を通じての自己資本充実に関する施策を実施することとした。 | リスク管理委員会において、統合的リスク管理における対自己資本使用状況や自己資本の十分性の検証を行った。  | ストレス・テスト等を通じて自己資本充実の必要性を確認出来た。   | <p>【評価】<br/>今後も引き続き自己資本充実に対する方策を推進する必要がある。</p> <p>【今後の課題】<br/>(1) 自己資本充実度に関する事項の周知<br/>(2) 十分な自己資本を維持するための方策<br/>(3) 月次ベースでの自己資本比率の算出</p> |
| 人材の戦略的な育成・活用 |     |     |                         |  |   |  |  |   |
|              |     |     | 課題解決型金融を担う目利き力を有する人材の育成 | 地域中小零細企業への確かな指導と、企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力の向上を図り、信用リスク管理の徹底と地域の中小企業の発展に貢献するため。 | 企業再生支援実践講座、目利き融資・企業アドバイス講座、目利き力養成講座等全国信用金庫協会主催の外部研修に期間内46名受講、審査部主催の「審査トレーニー」に期間内46名受講。            | <p>【相手方にとっての成果】<br/>能力をアップさせることにより、的確なアドバイス、提案が出来る。</p> <p>【当金庫にとっての成果】<br/>金庫の使命がはたせ、信用リスクの減少に寄与する。</p> | <p>【評価】<br/>計画通りに実施した。</p> <p>【今後の課題】<br/>階層別の目利き研修や外部講師による集合研修等を実施し、能力向上に努めたが完全とはいえず、更なる強化が必要であり、今後も充実していく。</p> |   |