

経営強化計画の履行状況報告書

2026年6月



ともに羽ばたこう未来へ

横浜幸銀信用組合

目 次

1. はじめに	
(1) 経済環境	1
(2) 決算の概要	1
2. 経営の改善に係る数値目標の実績	
(1) 収益性を示す指標	4
(2) 業務の効率性を示す指標	4
3. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況	
(1) 営業態勢の強化	5
(2) 取引先の拡大	8
(3) 人材の育成強化	11
(4) 信用コスト削減のための取組み強化	13
(5) 全組合的な情報の共有強化	16
(6) 経営効率化の強化	16
4. 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	19
(2) リスク管理の体制の強化のための方策	20
(3) 法令遵守の体制の強化のための方策	23
(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	27
(5) 情報開示の充実のための方策	27
5. 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 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 地域における経済の活性化に資するための方針の進捗状況	28
(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の進捗状況	30
(3) その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策 の進捗状況	32
6. 経営強化に伴う経費に関する事項の進捗状況	
(1) 人件費	33
(2) 物件費	33
7. 剰余金の処分の方針	
(1) 基本的な考え方	34
(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針	34
8. 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	34
(2) 各種リスク管理の状況	35

1. はじめに

(1) 経済環境

日本経済は、緩やかな回復基調にあり、内需主導で1%近傍のプラス成長が続くと見られます。また春闘では5%程度の高い賃上げが維持され、実質賃金はプラス基調に転じ、家計の購買力回復から緩やかに持ちなおす見込みです。

しかしながら、先行きは「トランプ版モンロー主義」に基づいた強硬姿勢の影響など、不確定要素が強く、不透明な状態であります。

このような中、当信用組合は、資源価格高騰が地域経済に与える影響を十分に注視し、中小規模事業者の大幅な売上減少等による、資金繰りに係る不安の声に対して、お客様のニーズを踏まえて必要な支援に取り組んでいく必要があると思慮いたします。

当信用組合は、情報と人員の集約により営業力・相談力・対応力を強化し、お客様の経営支援の取り組みに注力し、地域のお客様などから信頼される信用組合を目指してまいります。

(2) 決算の概要

①主要勘定（末残）

(単位：百万円)

勘定科目	2025 年 3 月末 実績(始期)	2025 年 9 月末 実績	2026 年		
			3 月末 実績	2025 年 3 月末比	2025 年 9 月末比
預金・積金	673,193	722,799	700,721	27,528	△22,078
貸出金	511,546	528,870	544,742	33,195	15,872
有価証券	361	262	261	△100	△1

ア. 預金・積金

預金・積金につきましては、社会貢献として預入金額の0.03%相当額を寄附する「社会貢献みらい定期預金」、高利率である「横浜DeNAベイスターズ応援定期預金2025」等の商品を販売し、個人預金の増強を図った結果、前年度末比27,528百万円増加した700,721百万円となりました。

イ. 貸出金

貸出金につきましては、「経営強化計画」に基づき、中小規模事業者向け貸出金の積極的な推進・資金供給に取り組んだことや、積極的に企業支援を実施したことから、前年度末比33,195百万円増加し、544,742百万円となりました。

なお、2026年3月期は不良債権処理の一環として、37百万円の貸出金償却を実施しております。

ウ. 有価証券

有価証券につきましては、一部債券の償還があったことから、前年度末より100百万円減少した261百万円となっております。

②収益状況

ア. 資金利益

貸出金利息につきましては、金利見直しおよび貸出金残高の伸長もあり、計画値を 636 百万円上回る、13,471 百万円となりました。預け金利息につきましては、預け金金利の上昇や、預金平残が前年度末比増加したことを受け、預け金平残も前年度末比増加したため、同利息についても、計画値を 536 百万円上回る、1,036 百万円となりました。なお、有価証券利息配当金は、計画値と同様の 3 百万円となりました。

預金利息につきましては、キャンペーン定期の販売等により預金残高が大きく増加し、預金利回りも上昇したことから計画値を 1,433 百万円上回る、4,972 百万円となりました。

イ. コア業務純益

コア業務純益は、積極的な推進活動や支援対応が奏功し、貸出金利息収入が増加したことから、計画値を 665 百万円上回る 5,192 百万円となりました。

ウ. 当期純利益

当期純利益については、積極的な推進活動によりコア業務純益が計画値を上回りましたが、引当金が増加したことなどから、計画値を 1,088 百万円下回る 2,349 百万円となりました。

エ. 自己資本比率の状況

2026 年 3 月末の自己資本比率について、分子である自己資本額が、貸倒引当金の計上により計画を 1,110 百万円下回る、53,387 百万円となり、分母に関しては、貸出金が順調に伸長したことから、リスクアセットが計画を 40,673 百万円上回ったことから、自己資本比率は、計画値を 0.92 ポイント下回る 9.32%となりました。

【図表 1】

(単位：百万円)

	2025 年 3 月期 実績	2026 年 3 月期 実績			
			計画	計画比	前期末比
業務純益	4,486	4,697	4,477	220	211
業務収益	12,544	15,683	14,008	1,675	3,139
資金運用収益	11,872	14,546	13,375	1,171	2,674
うち貸出金利息	11,483	13,471	12,835	636	1,988
役務取引等収益	638	1,099	600	499	461
その他業務収益	33	37	33	4	4
うち国債等債券関係	-	-	-	-	-
業務費用	8,057	10,986	9,531	1,455	2,929
資金調達費用	2,571	4,972	3,539	1,433	2,401
うち預金利息	2,571	4,972	3,539	1,433	2,401
役務取引等費用	66	65	68	△3	△1
その他業務費用	0	0	0	0	0
うち国債等債券関係	-	-	-	-	-
一般貸倒引当金	-	494	50	444	494
経費	5,419	5,453	5,874	△421	34
うち人件費	2,598	2,804	3,000	△196	206
うち物件費	2,717	2,542	2,750	△208	△175
経費 (除く機械化関連費用)	5,408	5,443	5,677	△234	35
業務粗利益	9,905	10,645	10,401	244	740
国債等債券関係損益	-	-	-	-	-
コア業務純益	4,486	5,192	4,527	665	706
臨時損益	181	△1,141	△230	△911	△1,323
うち不良債権処理額	△205	1,619	300	1,319	1,824
うち株式等関係損益	-	-	-	-	-
経常利益	4,667	3,555	4,247	△692	△1,112
特別損益	△133	△54	△40	△14	79
税引前当期純利益	4,533	3,501	4,207	△706	△1,032
法人税、住民税及び事業税 (△)	768	1,266	1,020	246	497
法人税等調整額 (△)	△217	△114	△250	136	103
当期純利益	3,983	2,349	3,437	△1,088	△1,633

2. 経営の改善に係る数値目標の実績

(1) 収益性を示す指標

【コア業務純益】

(単位：百万円)

	2025/3 期 (計画始期)	2026/3 期			始期からの 増加額
		計画	実績	計画比	
コア業務純益	4,486	4,527	5,192	665	706

(注)・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
・計画始期の水準については、直近の決算期の数値を設定しております。

(2) 業務の効率性を示す指標

【業務粗利益経費率 (OHR)】

(単位：百万円、%)

	2025/3 期 (計画始期)	2026/3 期			始期からの 増加額・率
		計画	実績	計画比	
経費(機械化関連費用は除く)	5,408	5,677	5,443	△234	35
業務粗利益	9,905	10,401	10,645	244	740
業務粗利益経費率	54.59	54.58	51.13	△3.45	△3.46

(注)・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、事務機器等の保守関連費用等を計上しております。

2026年3月期の業務粗利益経費率につきましては、分子である経費について、計画を下回りました。分母となる業務粗利益について積極的な営業推進が奏功したこともあり、計画値を3.45ポイント改善する51.13%となり計画を達成いたしました。

3. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況

当信用組合は、経営強化計画に基づき、お客様への資金の提供等を通じて、お客様の経済的、社会的ニーズを充足させるために、相互扶助に基づく信用組合の原点である「顔が見える営業推進」によりお客様のニーズを把握し、お客様から信頼されることが必要となります。

すなわち、基本方針として信用組合の原点に立ち返り、顔が見える営業推進のスローガンに「FACE-TO-FACE」を掲げ、徹底したお客様訪問により、お客様から信頼される信用組合を目指してまいります。

<基本戦略>

この基本方針の実現のために、当信用組合では、①営業態勢の強化、②取引先の拡大、③人材の育成強化、④信用コスト削減のための取組み強化、⑤全組合的な情報の共有強化、⑥経営効率化の強化の6つの戦略を掲げ、具体的な施策を策定し、目標達成に向けて取り組んでおります。

本計画でも、基本的には前計画の施策等を継続し、各施策についてPDCAサイクルに基づく評価、検証、改善対応策の検討等を実施し、実効性を高める計画としております。

こうした取組みにより、収益性の向上、資産の健全性、財務基盤の強化を図り、地域のお客様、組合員、さらに職員から信頼される信用組合を目指してまいります。基本戦略に基づく具体的な諸施策の進捗状況は次のとおりです。

(1) 営業態勢の強化

①営業推進態勢の強化

各営業店が経営方針に則った営業推進を実施し、営業本部も法人営業に尽力することで、お客様のメイン化を進めていくほか、営業店に対して業務部から実効性のある具体的な指示や改善指導を行うことで、営業店独自の推進活動を推し進めております。

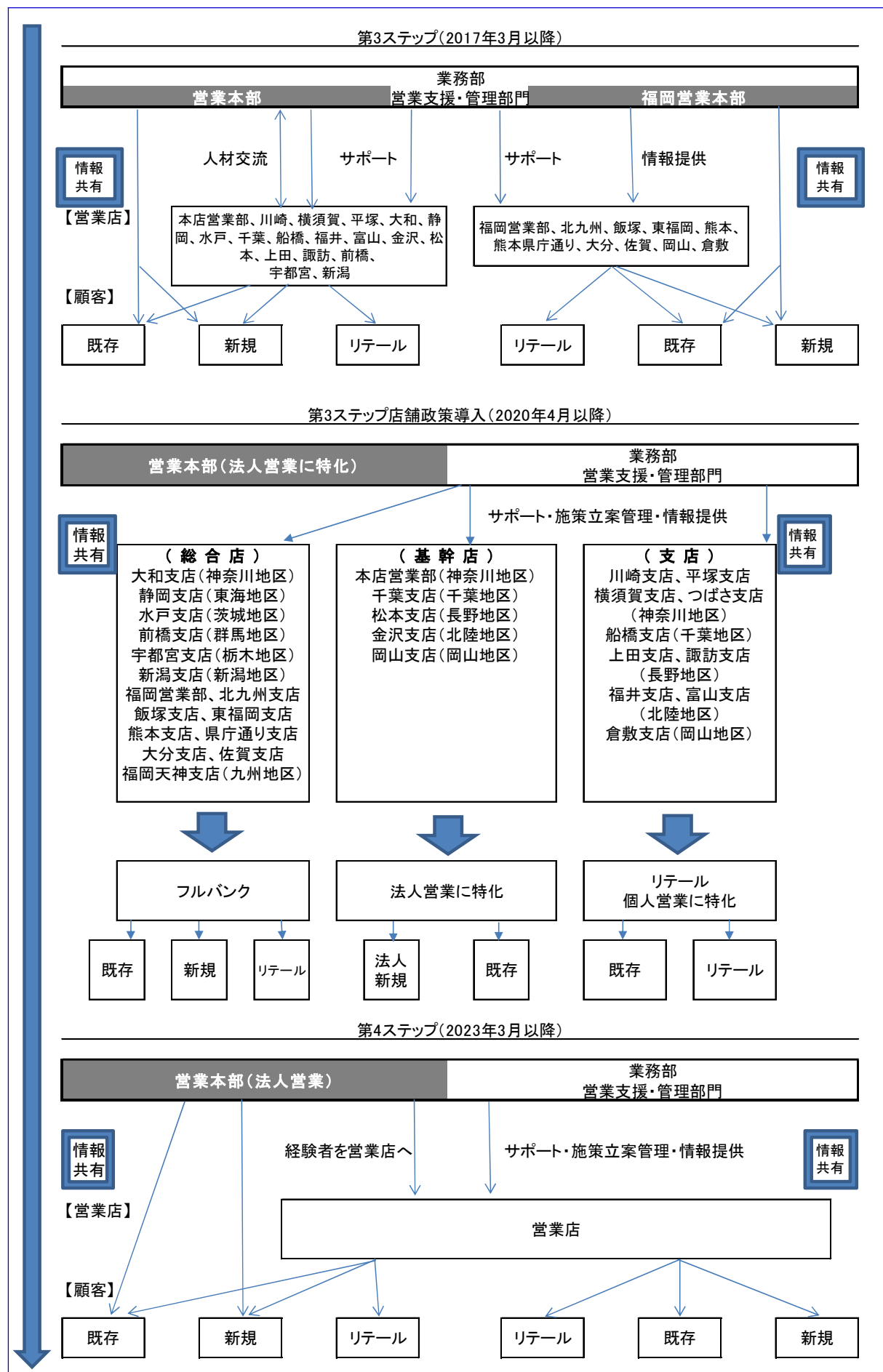
併せて、更なる融資業務の経験蓄積、ノウハウ向上を目的として、每期計画的に各営業店の若手職員を営業本部に受入れ、お客様への帯同訪問等によるコンサルティング型提案セールスへのスキルアップを行い、3年間程度の育成期間を経て、営業店業務に従事する態勢としております。

前経営強化計画では、営業推進態勢の再構築として、第1ステップ（営業本部の立ち上げと人員増強、営業活動の計画策定から融資の実行までの一元管理の実現）、第2ステップ（営業本部で経験を積んだ職員の営業店配置）、第3ステップ（営業店でのリテール推進や個人ローン推進に注力する営業態勢）、第4ステップ（営業店を主体とする営業態勢）を計画しておりますが、現状、第3ステップの「営業店でのリテール推進や個人ローン推進に注力する営業態勢」に移行しております。今後は新たなステップへの移行が重要と位置付けておりますが、当面は営業店の推進態勢の強化とスキルアップに引き続き取り組む必要があると判断しており、その移行に向け、2020年4月より営業態勢強化に伴う店舗戦略の構築を実施いたしました。具体的にはエリア等で区分け・グループ化し、基幹店（法人営業に特化）、総合店（フルバンク）、支店（リテール営業に特化）に分けて推進活動を実施いたします。

第4ステップへの移行ですが、現状では、前経営強化計画を策定した時と比較し、環境変化が著しく、当初定めた第4ステップの形態に固執することはなく、状況に応じて変化させ

ることも必要であると考えております。そのため、今回の店舗戦略の構築を進化させることを最終第4ステップとするか、現在の第4ステップも含め、経済状況・社会環境等を総合的に勘案し、柔軟に変化させていくことが肝要であると考えており、現経営強化計画の営業態勢については、店舗の役割をさらに明確に位置付けるなど選択と集中を行うことも検討しております。

なお、営業本部については、最終ステップ移行後においても、営業店の管理・サポートに取り組みつつ、引き続き法人営業に特化した推進態勢を維持していく方針とします。



②融資渉外に係る研修会の継続実施による営業力・提案力の強化

人事教育担当部署である人事部が、業務部及び審査部等と連携して、財務分析やキャッシュフロー分析、連結財務諸表の考え方、稟議書作成に係る研修等を定期的で開催し、融資渉外係の基本的な能力の向上を図ることで、引き続き、営業力・提案力を強化しております。

2025 年度下期については、「融資審査・稟議書作成のポイント講座」を開催し、融資役席を中心に 51 名が参加いたしました。

(2) 取引先の拡大

①訪問営業の徹底

これまで営業本部が主体となり訪問営業を実施しておりましたが、現状各地区における営業推進は、各店が経営方針に沿って自主的に実施しており、また営業本部及び営業担当役員のほか専務理事・常務理事も加わり、訪問頻度を高めております。

これにより、お客様との信頼関係を構築し、お客様の情報とニーズを把握し、取引先の拡大に努めております。

各地区における営業推進は、各店が経営方針に沿って自主的に実施していることから、新規取引先数の増加に向けて事業性融資取引先数の純増目標を設定し、それぞれの地域で既存取引先以外の事業者等への訪問を徹底するなかで、業種分散、小口取引先の獲得に努めております。

②業種分散・小口取引先開拓への取組み

ア. 営業本部及び各営業店は、既存取引先のメイン化を進めるなかで関係深化を図り、当該取引先から様々な情報を取得するとともに、当該取引先からの紹介により、これまであまり取引のなかった業種への足掛かりを掴み、それに併せて当該業種に関するノウハウを習得し、既存先の業種転換に関する融資も実行しております。

イ. 併せて、2015 年 3 月にお客様親睦会として発足しました「横浜幸銀会（旧横浜中央会、旧こうぎん倶楽部）」の会員の取引先の紹介活動を通して、新規アプローチの営業推進を図っております。

ウ. 営業店においては、以前は新規取引先数の個人目標を設定しておりましたが、現状、事業性融資取引先純増数を個人の評価項目に加えるとともに営業店別に目標を設定するなどして、それぞれの地域の事業者に対する融資拡大に努めております。また、事業性融資獲得を強化するため、営業店長の決裁権限を拡大（300 万円から 5 千万円以下に拡大）し、スピーディーな対応を行うことで融資拡大に努めております。

エ. 営業店におけるこうした活動の実効性を高めるため、営業店長を対象に、店舗マネジメント及びリテール推進にかかる研修会を適時開催しているほか、部店長会議やブロック会議も活用し、営業店に店舗運営や営業成績及び課題等の報告を定期的に求めることで、目標達成意識を醸成しております。

オ. 純新規融資獲得の実績を個人の評価項目とし、新規開拓に努めるほか、営業店の営業推進活動支援を目的として「㈱東京商工リサーチ」の企業情報を還元し、営業推進や与信判断などに活用しており、融資の取引開始に繋げております。

これらの取組みを通じ、各営業店の地元の中小規模事業者等への訪問を定例化させるな

かで、お客様情報を収集し、提案型コンサルティング機能を発揮した取引先拡大を図っております。

③成長分野への取組み

- ア．地域における中小規模事業者向け貸出金増強の観点から、今後資金ニーズが増加すると想定される分野（Web 関連、生活関連事業等）に対する融資に積極的に取り組んでおります。成長分野については国策や規制等の状況を注視し、適正な融資に取り組んでいく方針であります。成長分野への取組みにつきましては、主に営業本部がニュービジネス開拓を担い、既存顧客からの紹介や、横浜幸銀会などを活用し、既存取引業種以外の業種に対する開拓を実施しており、これまで当信用組合との取引が少なかった歯科医師業に対する開業資金等の融資を実行いたしました。
- イ．既存取引先である健康促進事業やグループホーム等介護事業者等からの紹介を通じて、医療・介護事業に係る資金需要の開拓を行い、併せて営業本部は、業界フェアや政府系金融機関等の研修会への参加を通じ、業界のノウハウの習得並びに資金需要者との接点拡大を図っております。

④リテール取組み強化

- ア．個人向けローンとして「奨学ローン」、「カーライフローン」、「リフォームローン」の目的で原則保証人不要で融資金額は 30 万円、50 万円、100 万円、200 万円、300 万円の 5 種類から選択できる「カードローンアラカルト」等の商品を販売し、キャンペーンも実施しております。
- イ．各種個人ローンについて、当信用組合のホームページ上から WEB 申込ができる体制を整えております。また、個人ローンの信組業界ローン検索サイト「しんくみローンサーチ」を通じた広告を活用し、WEB 取引の周知を図っております。
- ウ．当信用組合では、「子育て応援定期預金（通年商品）」や「年金定期預金（通年商品）」等の各種商品を販売しており、営業店の窓口、又は渉外係がお客様とコミュニケーションをとりながら、リテール取組みの強化を図っております。また、当信用組合がオフィシャルスポンサーを務める横浜 DeNA ベイスターズのシーズン成績に応じて利率が上乗せされる「横浜 DeNA ベイスターズ応援定期預金 2025（2025 年 7 月販売終了）」や「特別金利定期預金（2026 年 2 月販売終了）」も販売しました。
2026 年 3 月より「横浜 DeNA ベイスターズ応援定期預金 2026」等の販売をしており、今後もお客様のニーズにお応えした商品提供ができるよう努めてまいります。
- エ．店舗戦略に伴うグループ化により、支店は預金・しんくみローン等の営業に特化しており、店舗周辺に対する営業活動を強化いたします。各店独自の方法で営業活動を実施しております。
- オ．個人顧客の取り込みのメイン化を図るため、業績表彰の評価基準を適宜見直し、預金店舗における顧客の年金受取口座の開設率を評価の対象にしております。

【2025 年度下半期新規取引実績】

(単位:千円)

商品名	件数	金額
奨学ローン	2	5,850
カーライフローン	10	31,020
リフォームローン	1	9,500
フリーローン	18	27,100
カードローンアラカルト	1	1,000
住宅ローン (ひまわり)	2	164,000
合計	34	238,470

⑤インターネットバンキングサービスの活用

新たな決済機能として、法人向けインターネットバンキングサービスについて、2015 年度からセキュリティの安全性を確認しながら取扱いを開始し、2016 年 4 月より本格稼働いたしました。2026 年 3 月までのインターネットバンキングの契約件数は、個人・法人を含め 1,952 件となりました。

同サービスの導入は、お取引先の利便性向上に資することから、既存取引先との取引深耕や新規取引先の増加に寄与するとともに、決済性預金の増加に向けた取組みを強化することで、資金調達コストの低減、貸出金の強化や役務収益の獲得等、収益増強に繋げております。しかしながら、現在サイバー攻撃等が頻発・多様化している状況であることから、同サービス加入時には、加入者のセキュリティ状況を事前にチェックしております。

セキュリティに関しましては、クライアント証明書を発行することで、証明書をインストールしていないパソコンからの取引を認証しないようにし、またワンタイムパスワードを並行して導入し、パスワードを随時変更する等、不正送金等の未然防止に向けたセキュリティ機能の強化を図っております。なお、法人契約についてワンタイムパスワード導入を必須とし、当日振込の禁止、振込限度額の引き下げをするなど更なるセキュリティ強化を図っております。

さらに、サービス利用顧客に対して、セキュリティ向上のため、不正送金・フィッシング対策ソフトの無料導入や OS 等の基本ソフトの定期的な更新により常に最新の状態を保つよう、案内等を通じてセキュリティ向上に努めており、モニタリング機能も追加しております。同機能は、ANSER センターで準備したロジックに基づき、不正取引と疑われる取引を検知した場合、金融機関に情報還元され、不正取引の早期発見に努めております。

また、インターネットバンキングへの不正操作を目的とする新たなサイバー攻撃の手口が横行しているため、危機への意識強化を図る目的で、契約されている方々に対し注意喚起も積極的に行っており、事故等は発生しておりません。

⑥つばさ支店の開設

2019 年 4 月より個人向け非対面取引（メールオーダーサービス）を開始し、横須賀支店にメールオーダー部門「つばさセンター」を新設し、非対面でも預金取引や相談が出来るサービスを開始いたしました。同サービスは好評を得ており、2020 年 10 月 12 日より「つばさ支店」として新規開店いたしました。2026 年 3 月末時点での預金残高は 1,000 億円となって

おります。

(3) 人材の育成強化

当信用組合では、人事部が所管となり、年間の研修プログラムを策定し、業務部、審査部等との連携による財務分析研修、渉外研修等を定期的に行い、各職員のスキルアップを図っております。また、営業店、特に営業店長の営業推進に対する意識の醸成を目的とした研修会を開催しております。本計画においてもブロック会議等、各支店長が集まる場を利用し、引き続き継続して開催しております。

2025年度の支店長会議については、4月に開催いたしました。ブロック会議については、8月12日に東日本ブロック、8月22日に西日本ブロックで開催いたしました。各ブロックで業務部が会議を主催し、営業活動等に関する情報などを共有しております。

新入職員から支店長までの必要な知識や能力を図るために受講すべき研修、通信教育、取得する資格等を明確にした階層別研修体系を整備したほか、eラーニング研修システムを導入し、自主的な能力開発や自己啓発を補助しております。

また、人事評価の見直しのため、2018年4月に昇進に関する基準を整備したほか、処遇に関する各種規程の整備を進めました。今後も引き続き、職員一人一人が公平感を持てる人事制度の確立を進めてまいります。

① 各種研修会への参加

信用組合業界の中央団体である全国信用組合中央協会等が主催する各種研修会、外部機関が主催する研修会等への積極的な参加をはじめ、新入職員向け通信講座、経済法令研究会の主催する検定試験の受験等を通して、若手・中堅職員のスキルアップを図っております。2025年度は、経済法令研究会等の検定試験に52名が合格しております。また、前述のeラーニング等を活用してスキルアップを図っております。

② 営業店長の意識醸成

ア. 当信用組合は広域信用組合であり、地域によって資金需要に濃淡があり、営業・融資推進において得られる経験にも差が生じやすいことから、外部研修等を積極的に活用し、また総支店長会議やブロック会議などを通じて営業推進に関する情報や提案セールス手法を共有し、営業推進力や融資獲得に向けた審査・事後管理能力等を高め、営業店長のスキルアップを図っております。

イ. 営業店長を対象に、外部講師による、又は当信用組合の職員が講師を務める研修会を継続して開催し、お客様への訪問営業への意識付けを徹底しております。また、営業店長の意識醸成に伴う定期的な訪問営業を通じた情報収集により、各種ニーズを掘り起こし、お客様に対するきめ細かな金融サービスをご提供できるよう提案型営業に向けた教育を行っております。2025年度は8月に、外部講師による「人を育て組織を活性化させる支店経営講座」を開催し、役員を含め38名が参加いたしました。

ウ. 営業店を(1)東日本ブロック(①南関東・東海地区(9店舗:本店営業部、川崎支店、横須賀支店、平塚支店、大和支店、静岡支店、水戸支店、千葉支店、船橋支店)、②北関東・甲信越・北陸地区(9店舗:福井支店、富山支店、金沢支店、松本支店、上田支店、諏訪

支店、前橋支店、宇都宮支店、新潟支店))、(2) 西日本ブロック (③西日本地区 (11 店舗：福岡営業部、北九州支店、飯塚支店、東福岡支店、熊本支店、熊本県庁通り支店、大分支店、佐賀支店、福岡天神支店、岡山支店、倉敷支店)) の2つに分け、地域ごとの特色を活かした営業推進などの情報を共有するブロック会議を年2回開催しております。2025年度は8月にそれぞれのブロックにて開催いたしました。

③営業・提案力の育成

- ア．融資担当者や得意先担当者を対象に、審査部・業務部及び営業本部の職員が講師となり財務分析研修、渉外研修を定期的開催し、審査・営業能力の向上を図っております。2025年度は、6月下旬に「業種別講座（不動産業）」を開催し、合計62名が参加いたしました。また、10月上旬に「融資審査・稟議書作成のポイント講座」を開催し、51名が参加いたしました。
- イ．営業店職員が営業本部と帯同訪問するほか、融資研修会等に参加することにより、財務諸表等の分析を始めとした目利き力の強化を図っております。また東京都信用組合協会や福岡県信用組合協会主催の外部集合研修に職員を定期派遣しております。

④C S（顧客満足）の向上に向けた取組み

- ア．過去にC Sマナー研修会へ参加した職員を講師として、営業店毎にC Sマナー研修会を継続的に実施しております。
また、服装規程に基づき、組合基準のみだしなみチェックリストによるチェックを定期的実施しております。2025年度は7月に「窓口対応力向上講座（取引時確認・マネロン対応）」を開催し、29名が参加いたしました。
- イ．お客様の声を組合経営に反映させるための取組みの一環として「お客様の声はがき」を営業店に備え置き配布・回収しております。「お客様の声はがき」による好事例や問題事例等の情報を各営業店に還元し、内容により総務部による指導を行うなど、C S向上に努めております。また、今年度よりQRコードから入力可能となり、幅広く意見を集めております。

⑤全体研修会への取組み

本部、営業店間のコミュニケーションの向上を図る必要がありますので、必要に応じて全体研修会を計画し、積極的な意見交換を行い、人事交流のしやすい環境整備に努めることで、連携を強化してまいります。直近では、2018年7月に全体研修会を開催し、合併組合の意見交換を行い、経営改善に係る計数目標達成へ向けた意識付けを行いました。現在は部店長会議等を通じて、各部各店にて情報共有を図っております。

⑥インターンシップの導入等

新規学卒者向けのインターンシップを導入いたしました。オンライン参加型のインターンシップであり、金融業界と当信用組合について研究した後、参加した学生同士でグループワークを行う構成内容となっております。2025年7月より2026年3月末までに20回開催しております。

(4) 信用コスト削減のための取組み強化

取引先の実態把握を強化し、キャッシュフローを重視した貸出審査により、取引先の資金繰り状況及び債務償還能力を見極めることで、より精度の高い審査を行っております。

さらに審査能力向上・強化を図るため、営業店・本部職員を対象に外部専門家や業界経営者を講師に迎え、研修を実施し、個人のみならず組合全体の審査スキルの向上に努めております。また内部研修（事例研修会）にて、実行後2年以内と、早期に不良化した実例をもとに問題点等を周知するなど反省点も踏まえたスキル向上に努めており、継続して実施しております。

新規与信額1億円以上の大口案件につきましては、営業本部及び営業店が審査部に対する事前協議を実施していましたが、よりスピーディーに対応するため、書面に拘らず各店及び営業本部が事前に審査部に連絡し、協議した上で業況の見極めや審査のポイント、保全面の確認事項等を審査部が営業本部又は営業店と早期に共有することで案件に対する理解度を深め、十分な調査・分析を継続しております。

また、当信用組合の内部限度額を超える与信関連案件、不良債権に係る保証人・担保等の解除・処分及びその他免責等に関する案件、及び理事に対する与信案件等の理事会決議案件に関しては、常勤理事会において案件の妥当性等を議論しております。クレジットリミットの変更・追加設定の案件については、融資審査委員会に諮り多数決により決定し、四半期毎に常勤理事会へ報告しております。また、クレジットリミット超過先については、継続して状況をレビューし、四半期毎に常勤理事会に報告を実施しております。

①審査・管理能力向上・強化

ア．グループ与信残高10億円超（当該期のなかで10億円を超えることが見込まれる先も含む）の与信先につきましては、融資審査委員会のメンバー（常勤理事3名、部長1名）及び役員により構成される「取引方針検討会議」により、取引先の財務状況、定性情報を分析のうえ、取引方針の策定及びクレジットリミットの設定を行っております。

なお、取引方針の策定及びクレジットリミットの設定先を前強化計画の「グループ与信残高2億円以上」から「グループ与信残高10億円超（当該期のなかで10億円を超えることが見込まれる先も含む。）」としております。

また、決裁権限規程を改定し、プロパー融資純新規先に対する項目を追加しました。通常のプロパー融資が10億円超で融資審査委員会決裁となるところ、純新規先は5億円超を融資審査委員会決裁とし、審査機能の強化を図っております。

イ．取引方針を策定した先につきましては、営業店において、定期的に訪問し、取引先の実態把握に努め、ローンレビュー報告書等により報告し、業況の変化が見られた場合には、速やかに取引方針やクレジットリミットの再検討を行う等迅速に対応しております。

また、ローンレビュー報告書に関し不動産販売業については業況報告、不動産賃貸業については当初計画と実績が比較できるよう書式の変更を実施しました。

ウ．各地域の信用組合協会等が主催する外部研修会を活用し、審査部、管理部及び営業店職員の審査スキルの向上を図っております。

エ．審査部、業務部及び営業本部職員が講師となり、本店部長代理、支店長代理までの階層

の若手融資担当者に対し重点的に財務分析、不動産評価の仕方、稟議書類の作成等職員の階層別に研修会を開催しております。

また、業界団体関係者や会社経営者を講師として招き、業界の動向や事業のポイント等実態に即した研修会を、営業店長を含めた融資職務に携わっている職員を対象に実施することで、現場の目利き力の習得等を行っており、監査法人を講師として、M&Aのポイントや注意点に関する研修会や財務分析講座等を実施しました。2025年度下半期には外部講師を招聘し、融資担当者及び融資役席者等を対象に「融資審査・稟議書作成のポイント講座」を開催したほか、中堅職員を対象に、「債権管理回収講座」を開催しております。

オ. 与信集中リスクが組合に与える影響を把握するため、主要三業種や大口上位先がランクダウンした場合のシナリオに基づくストレス・テストを実施し、期間損益や自己資本比率に与える影響を検証しております。今後も複数のシナリオによるストレス・テストを定期的に実施してまいります。具体的には顧客財務諸表に対し、業種ごとに想定されるストレスをかけ、返済能力・債務償還年数等を考慮して、ランクダウンの可能性を把握のうえ、期間損益に与える影響を把握し、管理を強化してまいります。また個社別・業種別に大口のストレス・テストも実施しております。

②延滞債権の管理強化

ア. 管理債権規程を改定し、管理債権（延滞債権、ダウンサイドリスク先等）について期初に取組方針を作成し、その方針に基づき毎月取組方針の進捗を管理するとともに、定期的な訪問を実施するなどして現況把握に努めております。このうち「3ヶ月以上延滞債権」については「延滞交渉報告書」を毎月本部に提出し、営業店・本部間で情報を共有しております。また、延滞初期の初動対応が肝心であることから、毎月延滞状況をチェックし、1回でも延滞が発生した場合には管理部がアクションを起こし、対応策を協議することを徹底しております。更には、「ダウンサイドリスク先」及び「重点管理先」に指定を受けた債権については、別途「ローンレビュー報告書」を作成し、取引先の現状報告及び取引施策の進捗状況を報告しております。管理部は「ローンレビュー報告書」に基づき営業店のヒアリングを通じて取引先の状況に変化がある場合は対応を指示する等、営業店のフォローアップに努めております。現状、延滞一覧を管理部が確認し、延滞が確認された場合には、即座に店舗と情報を交換するなど、初動対応に重点を置いております。

また新型コロナウイルス感染拡大による対応（条件変更等）を実施した先については、上記ローンレビュー報告書とは別に「新型コロナ対応先報告書」により状況把握を行っております。

イ. 営業店において対応が困難であり、法的手続きを必要とする債権については、管理部が管理を行い、法的手続きを進め、回収を図っております。また、実質破綻先、破綻先において償却（部分的償却を含む。）が必要な先は、償却債権として管理部に移管し、一括して管理しております。営業店においても債権管理回収業務のレベルアップを図るべく、弁護士を招いて「債権管理回収講座」を開催しております。2025年度も11月に「債権管理回収講座」を開催し、40名参加しております。

ウ. 取引先の経営改善が困難であり、担保以外に回収の目途のない債権につきましては、担保処分による債権額の圧縮等を図っております。また、担保処分後の債権、あるいは担保

処分に長期を要すると判断される担保付債権、償却困難なカードローン債権等は、民間サービサーへバルクセールを行っております。今後も引き続き、取引先や保証人の実態を十分に把握し、債権整理を促進し、最終処理によるオフバランス化を推し進め、資産内容の改善に努めてまいります。今年度も同様に債権売却を実施いたしました。

③事業再生支援への取組み強化

ア. 当信用組合では、これまで管理部を所属部署とし、審査部、リスク管理部、総合企画部、営業本部により構成される「管理債権会議」を設置・開催し、不良債権回収方針、延滞債権の解消方法、事業再生支援先の選定及び具体的な支援策等を決定しておりましたが、2023年7月、組合内の組織改編により、事業再生支援の取り組みについては、より一層の強化を図る観点から事業再生支援を主幹する部署を営業本部第二（経営支援担当）とし、顧客ごとの実情に沿った事業再生支援を積極的に実施していく方針であります。

なお、2025年度下半期の「管理債権会議」は2025年10月、2026年1月に開催いたしました。

イ. 取引先の再生支援につきましては、「管理債権会議」において決定した方針に基づき、管理部が直接取り組んでおります。なお、前述の通り、2023年7月からは営業本部第二（経営支援担当）が担当しております。

必要に応じて取引先に事業再生に強い弁護士や公認会計士等の外部専門家を紹介しているほか、当信用組合と取引先に加え、取引先顧問税理士の三者による財務基盤強化にむけた検討会の実施を含めた再生支援に取り組んでおります。

また、再生支援につきましては、幅広い知識、ノウハウが必要なことから、営業本部を主体に全国信用組合中央協会等が主催する研修会等へ参加し、知識の習得に努めております。2024年度は11月に「望まれる伴走支援の在り方」として税理士による勉強会を開催し、2025年2月に営業本部第二の職員が「事業継承M&Aなどに係る説明会」、「事業支援能力向上セミナー」に参加いたしました。2025年度は11月に「債権管理回収講座」に参加いたしました。

ウ. 「管理債権会議」において再生支援先を選定し、中小企業活性化協議会等の活用を検討しておりますが、中小企業活性化協議会の活用が難しい取引先につきましては、当該取引先とのヒアリングを通じ、取引先の抱える課題を把握するとともに、課題に対する施策（資金繰り対策、収益改善施策、財務管理強化施策等）に関しアドバイスを行っております。

④融資の事後管理の強化

ア. 資金使途の妥当性検証に当たり、融資先の設備資金及び資金使途が明確な運転資金について「資金使途チェック表」を作成し、各店において管理しております。2021年3月より「資金使途チェック表」の作成・レビューを監査部監査項目とし、不備がある場合には、領収書等不備書類の徴求等を指示するとともに、当初の資金繰り計画通り資金が利用されていない場合には、取引先に対するモニタリングの実施等指示をしております。

2025年度下半期は大きな不備は確認されております。また、監査項目に加わったことで、営業店での認識強化が図られております。

イ. 与信額3億円以上の大口与信先については、融資実行後、営業店が定期的に訪問し、取

引先の実態把握に努めるとともに、半期ごとに審査部へ「ローンレビュー報告書」により報告しております。

また、審査部では当該報告を受け、取引先の業況等に変化が見られる場合は、営業店や営業本部、管理部等関連部署間で情報を共有し機動的に対応するなど管理を強化しております。

更に、過年のコロナ禍を受け、条件変更や運転資金等の支援を実施した先についてフォローする「新型コロナ対応先報告書」を制定し、四半期に一度審査部へ報告させ、業種別に重点管理、状況把握・管理強化に努めております。

ウ．審査部が、全営業店の与信先の金額階層別・業種別等の残高構成状況や大口与信先の個別状況等の業種集中・大口集中の状況をモニタリングし、状況に変化があった場合は、関係部署と協議を実施するなど管理強化に努めるとともに、年2回、決算・仮決算時に常勤理事会へ報告し、対応策の検討をすることとしております。このような取組みにより業種集中・大口集中を組合として管理する体制といたします。

(5) 全組合的な情報の共有強化

①情報収集力の強化

ア．取引先訪問時に得られた情報の更なる活用に向け、2020年度から渉外支援システム（タブレット）を導入いたしました。現状では集金業務の効率化を主として運用しておりますが、今後は日々の訪問業務の中で得られた種々の情報を基にした提案型営業推進活動等のレベルアップも図ってまいります。

イ．営業本部において、各営業店からの顧客情報を集約するとともに、顧客の財務諸表等を同部で再度精査し、顧客の資金繰りに対し、他行返済も考慮したスキームの見直し等も含め、スピーディーな提案セールスを行っております。

②営業店職員までの情報周知徹底

当信用組合の経営方針や考え方を社内LANで全職員に発信しております。また、理事長を含む常勤理事、本部各部長及び営業店長が出席する総部店長会議において、経営の現状等を周知しており、営業店長は、その内容を職員に周知徹底するとともに、理事長をはじめとする常勤理事は、多頻度に営業店を訪問し、職員と対話を行い経営方針や本部の施策等を明確に伝達し、理解を促しております。

このような取組みを行い、全役職員で情報を共有し、経営目標達成を目指してまいります。

(6) 経営効率化の強化

①店舗戦略の再構築

ア．店舗戦略の再構築

効率的な経営を実現するため、店舗戦略を見直しております。

具体的には、営業区域内における経済環境の変化や商圈分析のほか、営業店の規模、業務量による営業店のランク付け及び各部署の適正人数の算定、把握を行い、収益向上のためのエリア制を2020年度より導入いたしました。各店舗を「基幹店」、「総合店」、「支店」と区分しております。基幹店は法人営業に特化、総合店はフルバンクとし、支店について

は預金営業に特化いたします。また 2023 年度より顧客利便性を鑑み、一部店舗戦略の見直しを行いました。店舗戦略については、現行の取り組みを維持しながら変化する市場環境を考慮し、都度見直しを行ってまいります。

イ. 老朽化店舗への対応

上記店舗戦略の再構築とは別に、老朽化店舗の取扱いにつきましては、大規模災害に対し、お客様、職員の安全性を確保する人命尊重の観点からも早急な対応が必要であるほか、社会インフラの一部として公共的使命を担う金融機関として、順次、移転・建替え等の対応を図っております。

船橋支店を皮切りに各店舗の移転を実施しており、2025 年 10 月に熊本支店、12 月に前橋支店を移転するとともに、2026 年 5 月には再度船橋支店を移転しました。今後も継続して必要に応じた移転に着手してまいります。

②業務の効率化への取り組み

ア. 物件費については予算制度を導入し、営業店ごとに予算化を図っております。これにより、営業店の物件費支出を予算内に抑制するという意識付けが図られましたが、預金金利の引上げにより支払利息の増加が見込まれていることから、不要不急な支出の削減に努め、費用対効果の検証等も実施してまいります。

予算制度については継続しておりますが、各営業店の事務負担軽減も鑑み、端末などへの登録は省略し、営業に負担のない方法で継続実施しております。

イ. 事務・業務の効率化を図り、人員の有効活用を実現してまいります。効率化に向けたシステム化やアウトソーシング等への移行を順次実施しており、事務センターを発足し、同センターにて電子手形交換の対応、預金調査、物件調査（外部依頼）の取り次ぎ業務を担当しております。また、相続に関する取扱いについても事務センターでの取り扱い対応を始め、2025 年 6 月分より残高証明書継続発行先への対応も開始しており、営業店の補完的役割を果たしております。

③ システム更改への取り組み

ア. 営業店事務の合理化や効率化促進のため、オンライン端末の入替、出納機器関連、出資金システムの導入などを実施し、計画的にシステムの更改、整備、導入を行っております。

すでに電子記帳台の全店導入は完了し、2024 年 4 月に印鑑照合システムの導入、インボイス制度や電子帳簿保存法制度に対応する経費事務支援システムの稼働を開始しました。今後、本人確認の IC チップ義務化に向けた対応も行っております。

イ. 「渉外支援システム（タブレット）」の導入により渉外活動の効率化と不正防止、情報蓄積による提案営業の推進を実施しておりますが、更にタブレットシステムによりマイナンバーを取得するオプションの導入に向けて進行中です。

ウ. システム担当部署において、システム障害等を最小限に抑えるための専門知識の習得に向けた教育計画の策定等を含む専門性向上を図るため当信用組合のシステム関係を所管する部署として「事務部システム部門」を発足、その後、同部門を「システム部」として独立させ、セキュリティ強化に努めております。具体的には、サーバー・回線の更改、ホームページ管理ベンダーの変更、システム全体の管理、更改などの一元管理を実施しており

ます。

エ. 2022年に電子交換所が設立されました。これまで手形・小切手の現物を手形交換所に持ち出し・持ち帰りしていたものが電子化され、今後 Web システム（電子手形交換サービス）を用いて電子交換所とイメージデータのやりとりを行うこととなります。その為、一部業務を本部に集中するため、2022年1月に事務センターを発足し、一元対応しております。

オ. サイバーセキュリティ強化に向けた取組みとして、演習参加や診断は毎年の実施が推奨されており、原則として毎年の実施を行うこととしています。2025年度は金融庁主催の Deltawall サイバー演習に担当役員、関係部署ともに参加いたしました。また当信用組合ホームページや当信用組合ネットワークシステムの脆弱性診断の受診を行いました。結果として緊急を要する高度な脆弱性はないとの報告を受けています。システム監査の実施などにも取り組みました。

カ. Emotet メールが横行することに対抗するために、2023年2月に電子メールのシステムをセキュリティの高いサービスへと完全移行いたしました。

キ. 2019年度下期に「業績管理システム」を導入いたしました。同システムは店別の実績（実績、利回り等）を各店で確認し、効率的且つ精緻な予兆管理を実施するものであります。2021年度下期より新定義にて稼働を開始しております。

ク. サイバーセキュリティへの取り組みについて、東京オリンピック・パラリンピック以降に新たに金融庁から制定されたサイバー・セキュリティ・セルフ・アセスメント（CSSA）に則り改善に努めています。また、2024年10月公表の「金融分野におけるサイバーセキュリティに関するガイドライン」について担当理事を選任し、各項目への対策を進めています。全信組連からガイドラインに沿った規程雛型の提供を受けましたので、今後当信用組合の規程の見直しを行いインシデントの際の事業継続性などの体制構築を進めてまいります。

ケ. 2024年6月に長年の課題であった印鑑照合システムの導入を完了し、今後は営業店業務の省力化に寄与すると考えております。また、法改正に合わせてインボイス制度や電子帳簿保存法制度に対応する経費事務支援システムの稼働を開始いたしました。

コ. マイクロソフト社の Windows10 のサポート終了を見据え、全店の PC を Windows11 へ更改、交換する作業を完了しました。また、旧 PC の廃棄は、安全なデータの消去・廃棄のため専門業者への委託により実施しました。

サ. 金融機関ホームページへのサイバー攻撃を見据え、当信用組合ホームページの WEB サーバーを IJ（インターネット・イニシアティブ）社の高度な WEB サーバーへ移行し、また WAF、改ざん検知など複数のオプションを加え安全対策を実施しました。

4. 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ガバナンス体制の強化

ア. 業務の執行、経営の監視・牽制の適正化

当信用組合では、コーポレート・ガバナンス体制の確立を経営の最重要課題の一つとして位置付け、理事会、常勤理事会、監事会は、自らの役割を理解し、そのプロセスに関与する等の機能を発揮することで相互牽制を図り、経営監視、牽制を適切に行える体制を構築しております。具体的には、理事会は原則二ヵ月に1回の周期で開催し、必要に応じて随時開催することで、経営方針や業務運営に関する重要事項について協議・決定を行っております。常勤理事会は、毎週1回の周期で開催し、理事会で決定した基本方針に基づき、協議・決定のうえ、業務を執行しております。

また、監事会は原則二ヵ月に1回開催し、当信用組合の業務執行状況について協議を行っており、業務執行に対する監査・監督体制の整備にも取り組んでおります。

また、当信用組合は、19県にまたがる広域信用組合となっておりますが、今後も、役員一人一人が自らの役割を理解し、業務執行の意思決定プロセスに十分関与することで、経営監視、牽制機能の維持・強化を図っていくため、理事会、常勤理事会、監事会を開催する際は、テレビ会議等を活用しております。併せて、19県にまたがる広域信用組合として理事23名、監事3名体制とし、そのうち常勤理事を6名・常勤監事を1名とすることでガバナンス体制を強化しております。

イ. 経営の客観性・透明性の向上

本経営強化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、信用組合業界の中央機関である全信組連の経営指導を定期的に受けるとともに、年1度程度の全国信用組合監査機構監査を受査しております。

②経営陣のリーダーシップ確保

ア. 経営方針の周知

主要会議の席での理事長挨拶の内容を「理事長メッセージ」として社内LANで全役職員に配信し、理事長の方針、考え方を全ての職員に周知しております。

また、理事長を含む常勤理事及び本部各部の部長、各営業店長が出席する総部店長会議を三ヵ月に1回の周期で開催し、幹部職員に対して経営の現状を周知するとともに、幹部職員が自ら考え行動することを徹底しております。

イ. 役員による多頻度臨店

役員は、定例的に営業店を訪問しており、職員と対話することで経営方針や本部の施策等を明確に伝達するとともに、営業現場の意見を集約し、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

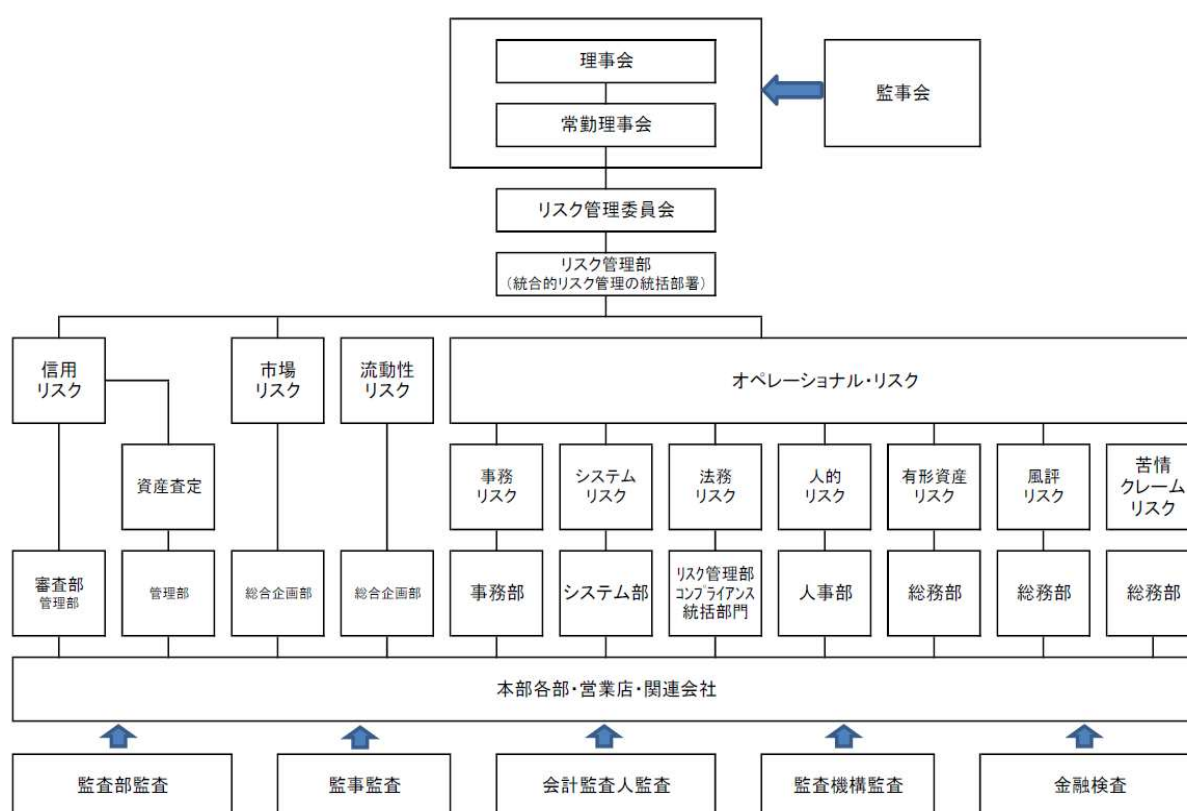
業務全般に内在する各種リスクにつきましては、これを一元的に管理し、総体的に捉え、

統合的リスク管理のもと、経営体力と比較・対照のうえ、適切な資本配賦を行うことで業務の健全性を確保しております。

なお、総合企画部が所管していた、組合全体のリスクを統合的に管理する「リスク管理委員会」については、リスク管理部が所管部署となり、当該委員会を半期に一度開催しております。そのなかで、各種リスク管理方針・規程に従い、担当部署（信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナル・リスク等）により想定されるリスクの洗い出しを行い、主要リスク及び自己資本算定に含まれないリスク状況を把握するとともに、評価・計測されたリスクについて協議し、その協議内容を経営強化委員会に報告する体制とし、リスク管理態勢の充実に努めることとしております。またリスク管理委員会の機能強化を目的として「ALM 委員会」、「オペレーショナル・リスク管理委員会」のほか、「個人データ安全管理委員会」を設置し、各種リスクに機動的に対応できるよう体制を整備しております。

今後においても、所管部署であるリスク管理部が、リスク量の計測にかかる更なる精緻化を図るべく、新たな計測手法について経営陣と協議を行ってまいります。リスクカテゴリー別のリスク評価方法や水準のさらなる高度化を検討し、リスクを勘案した収益性を経営陣が適切に判断できる体制を構築してまいります。

【リスク管理態勢図】



②信用リスク管理態勢

ア. 管理方針・規程等の整備

当信用組合では、信用リスク管理方針・規程等を整備し、同方針・規程等に基づいた管理を行っております。

イ. 審査体制及び決裁権限

融資決裁権限規程により、「審査部の部長決裁（3億円以下）」以上の与信案件につきましては、常勤理事3名及び部長1名の委員（決裁権限者は理事2名・部長1名）によって構成する「融資審査委員会」にて「融資の5原則」（安全性、成長性、収益性、流動性、公共性）に基づき、案件の妥当性を十分に検討する体制を整備し、審査しております。なお20億円超の与信案件については常勤理事会にて審査を実施しております。

また、純新規貸出については与信担当理事の決裁を5億円以下とし、5億円超から20億円以下を「融資審査委員会」決裁とすることで、新規先のチェックを強化しております。

ウ. 信用リスクに関わる部署に対する人員増加による体制強化

2019年7月、審査部（横浜）に1名人員を増加し、管理体制の充実を図りました。

エ. クレジットリミット

グループ与信残高10億円超の与信先（当該期のなかで10億円を超えることが見込まれる先も含む）につきましては、融資審査委員会メンバーおよび役員により構成される「取引方針検討会議」を開催し、取引先の財務状況、定性情報を分析のうえ、取引方針の策定、及びクレジットリミットを毎期5月末基準で、2025年度も6月に設定しております。

取引方針を策定した先に対しましては、営業店において定期的に訪問し、取引先の実態把握に努め、状況の変化が見られた場合には、速やかに取引方針やクレジットリミットの再検討を行うなど迅速に対応しております。

なお、個社別のクレジットリミットを超える与信案件については融資審査委員会で審議する態勢を整備するとともに、当該クレジットリミットを超える与信案件並びに理事に対する与信案件等の理事会決議案件、不良債権に係る保証人・担保等の解除・処分及びその他免責等に関する案件に関しましては、常勤理事会又は理事会において案件の妥当性等を議論しております。

オ. 与信の事前共有

新規大口案件につきましては、営業本部及び営業店が、審査部と事前に連絡を行い、事前協議を実施しております。業況の見極めや審査のポイント、保全面の確認事項等を営業本部・営業店と早期に共有することで案件に対する理解度を深め、十分な調査・分析を継続して行っております。

カ. ローンレビュー報告

営業店の定期的な訪問によるヒアリングや試算表等の徴求を通じて、顧客の状況把握を行い、「ローンレビュー報告書」（半期報告）により審査部へ報告することで、顧客管理の強化を図っております。またコロナ禍を受け、条件変更や運転資金等の支援を実施した先についてフォローする「新型コロナ対応先報告書」（四半期報告）を制定し、状況把握・管理強化に努めております。

キ. 管理債権会議

業況等に注意を要する先につきましては、管理部を所管部署とする「管理債権会議」を通じて管理を行っており、債務者の現状把握に努めるとともに、再生支援策や回収方針の具体的な取組みを協議し、再生支援策や回収方針を管理部が策定しております。

ク. 担保物件調査

担保不動産に関しては、営業店が原則として年1回程度、担保不動産所在地を訪問し、

土地・建物の状態や未登記建築物等の確認、収益不動産の場合は入居状況等を確認しております。なお、グループ与信額1億円以上の担保不動産の再調査結果につきましては、営業店が審査部へ担保物件調査報告書により報告しております。担保不動産に変化があった場合には、都度、審査部が関連部署と対応を協議しております。

先般の新型コロナウイルス感染症拡大による自粛等の影響により、今後の物件調査方法や頻度について再検討した結果、2023年4月より遠方の物件調査については外部委託（債務者区分により頻度を決定）を行っております。

ケ．業種集中リスク・大口集中リスクへの対応

主要業種に対する業種集中や大口集中リスクにつきましては、リスクが顕在化した場合の影響額を試算し、自己資本比率等に与える影響を分析するとともに、金額階層別、業種別等の残高構成状況や大口先債務者の個別状況等をモニタリングし、業況の変化に注力するなど信用リスク管理態勢の高度化に努めておりますほか、定期的に常勤理事会等へ報告して対応策の検討をしております。更に、主要業種に対するストレス・テストの手法を確立し、一定のシナリオによる毀損状況を把握しております。また、改善に向けて引き続き、他業種や成長分野、個人ローン等に取り組んでまいります。

なお、当信用組合の主要業種に対して、年度ごとに取組方針を決定し、営業店に対して周知しております。2026年度も主要業種取組方針を通達にて発出いたしました。

コ．融資内部限度額の再検討

前経営強化計画期間においては、融資内部限度額は法定限度額の50%としておりましたが、自己資本の増加とともに融資内部限度額が年々増加するため、大口化抑制の観点から、敢えて2018年度より限度額を据え置き（8期連続）としております。

サ．実態把握・現状分析の強化

顧客訪問による実態把握・現状分析の強化を行い、資産査定に反映させ、営業店と二次査定部門の議論を行うことで資産査定・検証機能の強化を図っております。訪問、電話連絡を含め、積極的な把握を実施しております。

② 市場リスク管理態勢

有価証券運用に関しては運用態勢および市場リスク管理態勢を整備した市場リスク管理規程に則り取り組んでおります。また、每期期初に有価証券の運用方針を常勤理事会に報告しており、2026年度も新たな運用は行わない旨、決定しております。

また、有価証券保有状況ならびに金利リスク量（スロープポイントバリュー、100BPV）について毎月策定するとともに、リスク管理委員会へ報告しております。

④流動性リスク管理態勢

総合企画部が所管部署となり、流動性リスクを適切に管理するために、「流動性リスク管理方針」「流動性リスク管理規程」に基づき「正常時・要注意時・懸念時・緊急時」の資金繰り逼迫区分により、資金繰りを管理しております。また、資金繰り状況につきましては、営業店で50百万円以上の大口為替がある場合には総合企画部へ報告するなど、流動性と収益性のバランスをとりながら、手許流動性の確保に努めております。

また、資金ポジション状況を「余資運用・流動性管理」により、総合企画部担当役員ほか

常勤役員に日々報告しているほか、「流動性リスク概要」により常勤理事会へは毎月報告、リスク管理委員会に対しては半年ごとに報告し、経営陣がリスクについて適切に評価・判断できる体制を整えております。

⑤オペレーショナル・リスク管理態勢

事務部が所管部署となり、事務リスクやシステムリスク等各種リスクごとの管理方針及び規程等を整備し、当該リスクの発生予防と極小化を図り、経営の維持・安定に努めております。

また、整備した「事務取扱ミス処理規程」に基づき、発生した事務ミスは事務部を通じて全営業店に公開し、各部店において勉強会を行い、周知徹底を図ることで事務リスクの回避に努めております。

なお、当信用組合では、信用組合業界のシステム会社である信組情報サービス㈱が運営しているオンラインサービスに加盟しており、同サービスが作成している「SKC 事務取扱要領」を活用し、正確な事務処理を遂行することにより事務リスク回避に努めるとともに、整備された事務取扱要領等について一層の周知徹底を図ってまいります。

オペレーショナル・リスクの管理状況につきましては、リスク管理委員会を通じて半期毎に経営強化委員会へ報告し、経営陣がリスクについて適切に評価・判断できる体制を構築しており、今後も適切な運営に努めてまいります。

(3) 法令遵守の体制の強化のための方策

当信用組合は、法令遵守を経営の最重要課題の一つと位置付け、お客様、組合員の皆様からの信頼・信用を確保するために、役職員一人ひとりのコンプライアンス意識を醸成・徹底することにより、不正行為・不祥事件を未然に防止する態勢を構築しております。なお、従来は総務部がコンプライアンス統括部門を担っていましたが、態勢強化を目的として、コンプライアンス統括部門をリスク管理部へ業務移管いたしました。

① コンプライアンス委員会の機能強化

理事長、全常勤理事、常勤監事及び本部各部長をメンバーとする「コンプライアンス委員会」を定期的開催し、コンプライアンス・プログラム（推進計画）の実施、点検、コンプライアンス違反や不祥事件の未然防止策の検討等、法令等遵守態勢の確立に向けた取組みを行うとともに、顧客保護管理態勢における問題点の整理、原因分析、改善対応策等も同委員会で検討しております。併せて、コンプライアンス責任者である営業店の部店長も参画する「コンプライアンス責任者会議」を設置し、コンプライアンス委員会で協議・検討された事項等の情報共有のほか、コンプライアンス等に関するより実務的な指導・研修等を行うなど、コンプライアンスの高度化に向けた、より深度ある議論等を重ねております。なお、直近では、コンプライアンス委員会を 2026 年 7 月に、コンプライアンス責任者会議も 2026 年 7 月にそれぞれ開催しております。

② リスク管理部コンプライアンス部門の役割と指導の強化

ア．役職員の法令等遵守意識の醸成・徹底・理解度確認

法令等遵守意識の醸成として、コンプライアンスに関する DVD を利用した部店内研修のほか、コンプライアンス関連の資格取得の必須化や、コンプライアンス関連の勉強会の

実施報告を半期ごとに求めるなどして、コンプライアンスマインドの醸成を図っております。また、役職員が遵守すべき法令等の解説や違反行為を発見した場合の対処方法等を示した手順書である「コンプライアンス・マニュアル」を定期的に見直すとともに、コンプライアンス実践計画である「コンプライアンス・プログラム」を毎年度期初に常勤理事会で承認・作成し、その進捗状況を半期毎に取りまとめるうえコンプライアンス委員会に報告し、かつ常勤理事からは当該報告を踏まえて、原因分析や改善策の策定等の指示を行っております。

こうした取組みを継続するとともに、状況に応じて営業店を臨店してコンプライアンスに関する各施策の実施状況の検証のほか、問題点や課題等への取組状況等についてモニタリングを行うなどして、職員の意識の醸成とコンプライアンスの高度化を図っております。

イ. マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策の態勢整備について

当信用組合は、マネー・ローンダリング、テロリストへの資金供与等を遮断するため「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策及び拡散金融対策」を、経営の重要課題として位置づけ、取り組んでいくことを役職員に宣言し、役職員一丸となって取り組んでおります。

a. 当信用組合は、自らが提供する商品・サービス、取引形態や顧客属性等に応じたマネー・ローンダリング等リスクを特定、評価し、当該取引商品・サービスや顧客属性を類型化した上で、当該リスクの低減措置を講じており、これらを取り纏めた「リスク評価書」を毎年度作成して、営業店へ周知徹底を図っております。また、外部講師によるマネロン研修を毎年開催し、認識の向上と実務対応能力の強化に取り組んでいるほか、**2025**年度からは職員向けマネロン研修の一環として動画視聴研修（全10回／年）の受講を開始するとともに、**2025**年9月には役員向けマネロン研修を開催しております。

b. 態勢面では、マネー・ローンダリング等リスク対策を適切に実施することを目的として、関連する諸規程を新設・改定などしてリスク管理態勢を整備しました。なお、**2025**年度からは、マネー・ローンダリング等リスクの管理態勢に関する有効性検証も実施しております。

c. マネー・ローンダリング等リスク対策について、関連部署であるリスク管理部、事務部、監査部は原則として四半期ごとにミーティングを実施し、深度ある議論、ならびに情報共有に取り組んでおります。またマネー・ローンダリング等リスクに係る管理態勢の強化策として、「顧客情報管理システム」を導入したほか、「顧客受入方針」を策定し、「純新規口座開設時等におけるチェックシート」や「外国人留学生や技能実習生の新規口座開設にかかる対応マニュアル」を策定するなどの対応を行っております。また「SAMLシステム（SKCアンチ・マネー・ローンダリング）」の「継続的顧客管理機能」の追加を受けて同機能を活用した継続的顧客管理を開始しました。

d. 厳格な顧客管理（EDD）への取組みとして、マネロン・テロ資金供与リスクが高いと判断される顧客（高リスク先）との取引の実施に際しては、統括管理者の承認を得ることを制度化しました。

e. 世間一般では口座売買やオンラインカジノの利用が犯罪組織による犯罪収益の隠蔽に悪用されていることが非常に問題視されていることや、ニセ警察官詐欺などを含む特殊

犯罪により預金者が被害に遭うケースが後を絶たないことから、当信用組合の窓口及びホームページにおいてポスター又は動画による注意喚起にも取り組んでいます。

③反社会的勢力取引防止の強化

当信用組合では、社会の秩序や安全性に脅威を与え、健全な経済・社会の発展を妨げる反社会的勢力との関係を遮断するための「反社会的勢力に対する基本方針」を定めております。

また、「反社会的勢力対応マニュアル」を作成するとともに「SAML システム」を導入し、新規預金口座開設、融資新規取引等に係る営業店での照会方法等を明確化することで、反社会的勢力との取引防止に向けた態勢の強化を図りました。今後も SAML システムを活用してまいります。

現在も、上記マニュアルに基づき、反社会的勢力データベースの適切な更新及び照会を行っております。更に、既存顧客については日次でスクリーニングを実施するとともに、営業店に対しては必要に応じてモニタリング報告を求めています。

また、関連部署、外部機関等と連携を強化し、反社会的勢力との取引解消に向けた更なる態勢整備を図っております。

④監査部による内部監査体制の強化

ア．年1回の臨店監査およびフォローアップ監査の実施

営業店監査は原則として年1回の臨店監査を「予告なし」で行うことを継続し、牽制機能の発揮に努めております。また、定例の臨店監査において内部統制等に問題があると懸念された店舗に対しては「フォローアップ監査」を実施し、改善状況を確認する体制としております。2025年度も全店舗を実施いたしました。

本部監査については、各部が所管又は保有するリスクの管理状況を対象とした「業務監査」を実施しております。なお、本部各部の抱えるリスクの大小を踏まえて監査の深度を決定し、監査対象部署を年度毎に設定のうえ監査を行うこととしております。

イ．月次自店検査、年次自店検査の実施

営業店において毎月実施されている「自店検査」については引き続き実施しております。

なお、実効性の向上と形骸化の防止を図るため、検査項目削減や実施サイクルの見直しなども実施しております。

ウ．機動的な「指示検査」の実施

これまで半期に一度実施していた「指示検査」については、監査部が必要と認めた際に機動的に実施することに変更し、実効性の向上と形骸化の防止を図っております。

特段の必要性を認めない年は実施しないことで、牽制機能の強化と営業部店の作業負担の軽減も図り、実施内容についても必要に応じて変化させてまいります。なお、2025年度指示検査は実施しておらず、今後は、指示検査に変わり、リスクベース監査の手法を検討してまいります。

エ．マネー・ローンダリング監査の実施

マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策における第3の防衛線として、第1線（営業部店、事務部等）と第2線（リスク管理部コンプライアンス統括部門、総合企画部）が適切に機能しているか、さらなる高度化の余地がないか等について、独立した立場から検

証を行っております。本店営業店及びリスク管理部コンプライアンス統括部門並びに事務部を対象に実施した AML 監査については、第 3 の防衛線としてマネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策の充実に向け、今後は年 1 回を目途に実施していくことを予定しております。2025 年度も、法人の口座開設が多い店舗を中心に臨店時に実施しております。

オ. 関係各部との連携強化による監査機能の強化

「臨店監査」、「自店検査」、「指示検査」において監査部が課題を把握した場合には、事務部・リスク管理部コンプライアンス統括部門・総合企画部等の関係部署と連携・協議し、改善施策を検討する等の取組みを通じて、監査機能の強化を図っております。また、臨店監査等における指摘事項の内容分析をより充実させ、事務部等と連携して再発防止や事務ミスの未然防止にも努めてまいります。今後事務部と連携をして、実行に移して参ります。

また、監査結果は取り纏めのうえ、随時、常勤理事会へ報告する体制としており、経営陣が内部監査でみられた問題点等を把握し、改善に向けた取組みを行うよう努めております。

カ. 監査担当者のスキルアップ

監査実務を通じた OJT で監査担当者のスキルアップに努めていくとともに、全国信用組合中央協会等が実施する外部研修に積極的に参加して監査実務に係る最新動向を入手する等、監査担当者の専門性を高めるよう努めており、必要な資格の取得も行っていきます。

内部監査人認定スクールへの参加や全国信用組合中央協会主催の内部監査講座を受講し、AML 関係の資格取得も推奨しております。各研修にも継続的に参加しており、2025 年 8 月に「中小金融機関の内部監査高度化に向けた取組みのポイント講座」に 2 名、2025 年 10 月には「内部監査機能高度化のための重要論点講座」に 6 名が参加し、臨店監査等における指摘事項の内容分析をより充実させるよう努め、事務部等と連携して再発防止や事務ミスの未然防止にも努めております。

⑤顧客保護管理態勢の強化

顧客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を確保する態勢を構築しております。以前業務部内に設置していた「お客様相談窓口（顧客サポート対応）」を顧客保護の所管部署である総務部に移管しており、総務部の「お客様相談窓口」にて顧客の相談又は苦情等への対応を行うとともに、発生原因を分析のうえ、改善に向けた対応に取組み、リスク管理委員会を通じて、四半期ごとに相談・苦情内容及びその対応状況を含めた顧客保護の状況をコンプライアンス責任者会議に報告のうえ、共有しております。

当信用組合が取り扱う業務や商品内容の多様化、複雑化が進むことが想定されるなか、お客様からの信用、信頼を得られるよう取扱い業務や商品に関しましては、リスク管理部コンプライアンス統括部門によるリーガルチェックを受け、法的適合性等を確保するなど、トラブルや訴訟案件の未然防止を図っております。

（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、信用組合業界の系統中央金融機関である全信組連の経営指導を定期的に受けるとともに、年 1 度程度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、当信用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、引き続き経営の客観性・透明性を高めております。

②経営諮問会議の定期的開催

経営の客観性・透明性を確保するため、当信用組合の経営戦略及び経営強化に向けての提言・アドバイスを受けることを目的として、外部有識者で構成される「経営諮問会議」を設置し、半期に1回、定期的に開催しております。

これまでの会議では、当該委員会に対し、当信用組合の経営実態並びに本経営強化計画の進捗状況を十分に説明の上、当信用組合に対するご意見・助言等をいただいております。当該ご意見等を適切に組合経営に反映するよう努めております。2021年度以降は新型コロナウイルス感染拡大を受け、開催を見送っております。また決算状況が順調であったこともあり、深度ある議論となりづらい側面があったことから、現状で開催の必要性も含めて検討してまいります。

(5) 情報開示の充実のための方策

①「ディスクロージャー・ポリシー」の制定・公表

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・公表しており、適時適切かつ透明性の高い情報開示を行っております。

②ディスクロージャー誌等での開示

お客様・組合員の皆様に当信用組合の経営に対する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を開示するとともに、積極的な営業活動に取り組んでおります。

今後とも、従来と同様、ディスクロージャー誌については、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をはじめ、地域貢献に関する情報等、当信用組合を理解していただくための経営情報を解りやすく伝えられるように作成し、店頭に備え置くほか、当信用組合のホームページ上でも公開いたします。

また、2026年3月期においても経営内容に関するレポートを作成し、ディスクロージャー誌と同様の方法で情報を開示しております。

5. 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地域における経済の活性化に資するための方針の進捗状況

2026 年 3 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割合の実績については以下のとおりです。

【中小規模事業者向け貸出残高の推移】

(単位：百万円、%)

	2025/3 期 実績 (計画始期)	2026/3 期			
		計画	実績	計画対比	2025/3 期 対比
中小規模事業者 向け貸出残高	498,236	509,302	531,533	22,231	33,297
総資産額	730,445	746,557	761,290	14,733	30,845
中小規模事業者 向け貸出比率	68.20	68.22	69.82	1.6	1.62

(注) (1) 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

(2) 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 1 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を除外したもの
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を除く。

中小規模事業者向け貸出については、各営業店と営業本部が営業推進に取組み、計画始期である 2025 年 3 月期対比 33,297 百万円増、計画対比 22,231 百万円増の 531,533 百万円となりました。中小規模事業者向け貸出比率については、2025 年 3 月期対比 1.62 ポイント、計画対比 1.60 ポイント上回る 69.82%となり、計画達成となりました。

【経営改善支援等取組推移】

(単位：先、%)

	2025/3 期 実績 (計画始期)	2026/3 期			
		計画	実績	計画対比	2025/3 期 対比
経営改善支援等取組先数	1,459	1,472	1,522	50	63
創業・新事業開拓支援先	167	169	168	△1	1
経営相談先	695	699	712	13	17
早期事業再生支援先	67	69	74	5	7
事業承継支援先	30	31	31	0	1
担保・保証に過度に依存しない 融資推進先	500	504	537	33	37
期初債務者数	2,513	2,523	2,515	△8	2
支援取組率	58.05	58.34	60.51	2.17	2.46

(注) 期初債務者数とは、「日本標準産業分類」の大分類に準じた産業別区分に基づく「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」とは以下の取組み先とします。

(1) 創業・新事業開拓支援先

「事業創業融資」及び「既存取引先に該当がない業種」に対する融資を取扱った先

(2) 経営相談先

組合において継続的に経営相談を実施している先

(3) 早期事業再生支援先

本部が直接関与を行い継続して経営改善支援を実施している先

(4) 事業承継支援先

事業の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

業況及びキャッシュフロー等を重視し、融資を実行した先

経営相談への取組みは、「組合において継続的に経営相談を実施している先」を経営相談先と定義付け、モニタリングを継続的に実施する先との経営相談に積極的に応じ、合計1,522 先に取組みを実施してまいりました。

また、早期事業再生支援先への取組みでは、「本部が直接関与を行い、継続して経営改善支援を実施している先」と定義付け、経営改善支援を実施しております。具体的には、経営改善計画の策定やモニタリング指導、テナント先の紹介や外部専門家と連携した経営改善への取組みを行うなど、支援先それぞれの実態に即した適切かつ効果的な活動に努めております。

(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の進捗状況

① 中小規模の事業者に対する信用供与の実施態勢の整備のための方策

ア. 円滑な信用供与に向けた体制の整備

各営業店及び営業本部がお取引先への訪問頻度を増やし、従来よりもきめ細かな対応を図っております。これにより、お取引先のメイン化を図り、更なる接点確保による情報の取得と、その人縁・地縁を活かした新規顧客の開拓に繋げていく「好循環」を実現しております。

加えて、営業本部による情報収集力の強化と営業店との連携による情報の一元化、提案力及び営業人員の育成強化等により、中小規模事業者に対する信用供与を一層円滑に実行する体制を構築・強化しております。

イ. 経営改善の取組みに向けた体制の整備

当信用組合では、営業本部第二（経営支援担当）による改善支援先へのヒアリングを通じて、経営課題の把握や財務分析等を実施し、取引先に対してより実現可能性の高い解決策の提案を行っていく他、管理債権会議内で再生支援等の検討を行っており、また必要に応じて弁護士等外部専門家とも連携し、取引先企業の再生支援に積極的に取り組んでおります。

なお、新型コロナウイルス感染症により影響を受けたお客様については、感染拡大当初に緊急相談窓口を設置し、適切かつ迅速に事業者の資金繰り支援に取り組み、返済猶予等の条件変更柔軟に対応するなど、積極的な支援を実施しております。

ウ. 信用供与の実施状況を検証するための体制

理事長直轄の「経営強化委員会」では、本経営強化計画の取組みを推進し、併せて進捗状況を管理しております。各種施策の実施状況の管理手法につきましてはPDCAサイクルにより行い、進捗状況・検証結果を踏まえ、改善策の検討・策定も併せて行っております。

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

ア. 動産担保及び売掛債権等を担保にしたABLの取組強化

動産や売掛債権等を担保とした貸出に関して「ABL取扱要領」を制定しており、太陽光発電融資・介護事業融資等に活用しております。今後もABL制度を活用した取組みを検討してまいります。

イ. 信用保証協会及び提携先等の保証付融資制度への取組

中小規模事業者の多くは、財務体質が脆弱であり十分な担保も有しておりません。そのため、地域の中小規模事業者に対して円滑な信用供与を行うためには、信用保証協会の有効活用も考えられ、信用組合業界の保証会社である全国しんくみ保証㈱「しんくみビジネスローン」、「スモールビジネスローン」の商品の活用にも対応しております。

なお、中小規模事業者の属する業界の動向や将来性も踏まえた上で、中小規模事業者との対話を通じて精度の高い情報を収集しつつ、事業の内容や成長可能性等を見極め、取引先の商圈エリア及び店舗等を現地訪問することにより競合店等マーケット調査に努め、売上不振の原因把握、また経営者の資質等の情報を収集する等、事業性評価に基づき財務諸表や担保・保証に必要以上に捉われることのない取組みを強化しており、これまで累積で

522 先を実行しております。

また、現状の新型コロナウイルス感染症により影響を受けた顧客には、制度融資の利用も実施しております。

ウ.「経営者保証に関するガイドライン」の活用

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など様々な問題が発生していることから、2014年2月に「経営者保証に関するガイドライン」が適用されております。そのため、経営者保証に依存しない融資の促進を図るとともに、経営者保証の契約時等の適切な対応に努めております。また、2023年4月からの監督指針改正により、更なる対応を行っています。

③中小規模事業者向け信用供与を適切かつ円滑に運営するための方策

ア. 中小規模事業者等向け貸出の強化

営業本部及び各営業店が与信先数の増加に向けた取組強化を図っております。

各営業店、営業本部におきましては、既存分野の深耕・取引の裾野拡大に向けた取組みのほか、成長分野の開拓に向けた各種施策の中心的役割を担ってまいります。

「既存分野の深耕」については、特定業者への営業推進、審査管理等を通じて培ったノウハウをもとにして、動産担保及び売掛債権等を担保とした ABL 制度の活用、また担保に依存しない事業性評価等に基づき、新規取引先の裾野の拡大、与信先数の増加に取り組んでおります。

広域組合として、各県の営業店が融資取組強化を図っており、営業本部も広域における法人営業に特化した営業活動を実施し、融資取組みの強化を図っております。

「成長分野の開拓」につきましては、当信用組合主要業種以外の業種（インバウンド向け宿泊施設等）について、既存取引先からの紹介や商工団体との連携等を通じて推進先をリストアップするとともに、営業本部や業務部が営業店と情報共有することで、連携した営業推進をするなどの取組みを継続しております。

また、既存の「しんくみビジネスローン」、「しんくみスモールビジネス」等の商品を活用し、推進を図るほか、資金ニーズに応じた新商品開発の検討を進めるとともに、当該事業に対する取組ノウハウの蓄積、営業体制の充実のステップアップを図り、様々な業種・業態や顧客のニーズに対応していくことで、他地域や他業態への展開を図っております。

イ. 経営改善等支援の取組強化

a. コンサルティング機能の発揮

経営改善等の支援を行うためには、幅広いコンサルティング機能の発揮が必要と考えております。取引先の実態に応じた適切な対応を提案するため、コンサルティング機能の発揮、強化に取り組んでおります。

b. 各県の中小企業活性化協議会等の外部機関との連携

各県の中小企業活性化協議会等との積極的な情報交換を行う等連携を強化するとともに、外部機関が実施する各種研修会への参加等により、コンサルティング能力の向上を図り、具体的な案件の取組みに努めております。

また、横浜企業経営支援財団や長野県中小企業再生支援センター等の相談機能や人材紹介・専門家派遣機能の活用、中小企業活性化協議会と協働した計画支援策定に取

り組んでおります。

さらに、日本政策金融公庫との業務連携・協力を進め、日本政策金融公庫の各種制度を効果的に活用し、実効性のあるコンサルティング機能を発揮し、同公庫が資本性劣後ローンを取り入れ、当信用組合が資金繰り支援を実施いたしました。

c. 事業再生ファンドの活用

取引先企業を支援するため、信用組合業界の事業再生ファンドである「しんくみ리카バリ」等の外部機関の活用を検討しております。

(3) その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況

①創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策

これまでに太陽光発電事業者やフィットネス等の健康事業をはじめとした創業、新事業開拓支援に努めた結果、2026年3月期の創業・新事業開拓支援実績は168先となりました。

当信用組合では、地域における創業支援および新事業開拓の重要性を認識しており、公的資金制度や各地の信用保証協会の制度融資を活用しながら、創業・新事業の取組みの展開を支援しております。

ア. 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化

a. 営業本部によるニュービジネス新規開拓

成長分野に対する新規開拓として、営業本部がニュービジネスに対する新規開拓を実施しております。

b. 政府系機関、信用保証協会の活用

各自治体や政府系機関、各地の信用保証協会と情報交換し、積極的に連携して支援を行っております。また、日本政策金融公庫との連絡窓口を通して、同公庫の創業、新事業に係る公的支援制度や各地の信用保証協会の制度融資を活用しております。

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の強化のための方策

ア. 営業本部におけるビジネスマッチングやM&A仲介

営業本部が「ビジネスマッチング」の所管部署となり、同部が持つ顧客情報・業界情報を活用の上、ビジネスマッチングやM&A仲介等の非金融サービスの企画、立案を行うことで、取引先同士の交渉をサポートしております。2023年度より事業再生・承継を得意とする法人と事業提携し、その他M&Aコンサルを得意とする法人と提携を視野に話を進めております。

イ. 「横浜幸銀会」の活用

お客様との関係深化並びにお客様同士の親睦を深める等を目的として設立した「横浜幸銀会」を通じ、お客様同士のビジネスマッチング、M&A、事業承継や事業再生等の情報収集を通じて取引先との間に親密なリレーションを構築し、当信用組合が取引先にとっての「真のパートナー」となるべく取り組んでおります。

③早期の事業再生に資する方策

管理部を所管部署とする「管理債権会議」において再生支援先を選定し、担当である営業本部第二（経営支援担当）が各地域の中小企業活性化協議会等と連携することで、ノウハウ

の蓄積や経営相談に関する対応を強化し、取引先の事業再生に関する支援を行っております。

また、中小企業活性化協議会の活用が難しい取引先につきましては、その他弁護士、公認会計士等外部の専門家と積極的に情報交換を行うとともに、当該取引先とのヒアリングを通じ、取引先の抱える課題を把握し、課題に対する施策、例えば、資金繰り対策、収益改善施策、財務管理強化施策等に関し、取引先の実態に応じた早期経営改善、事業再生への取組みを強化しております。2023年度より新たに事業再生・承継を得意とする法人と事業提携を開始いたしました。

④事業の承継に対する支援に係る方策

中小企業の後継者不在による廃業問題は深刻化しており、営業本部が収集した事業承継ニーズや、「横浜幸銀会」での事業承継の情報を活用した事業承継支援を行っております。

また、事業承継には幅広い分野の深い知識が必要とされることから、税理士、公認会計士による「相続セミナー」を開催し、後継問題を抱える顧客等から相談を受ける等、事業承継に係る情報を収集するとともに、職員の事業承継に関する知識習得を図っております。

監査法人を講師としたM&Aのポイントや注意点に関する研修会や経済法令研究所による「相続実務と高齢者取引推進講座」を開催し、日本ビジネスドック㈱による「年金アドバイス研修」を開催いたしました。

また、営業本部第二の職員が「事業承継M&Aなどに係る説明会」に参加いたしました。

6. 経営強化に伴う経費に関する事項の進捗状況

(1) 人件費

①賞与の支給

賞与については、業績に応じた水準で支給することとしております。

②人件費

人件費は、新卒者を始め、中途採用者の採用にも積極的に取り組んでいることから増加を見込んでおります。また、退職給付制度について、簡便法から原則法へ変更いたしました。

(2) 物件費

物件費の削減については、節約を念頭におき、不要不急の支出は削減しつつも、合理化・システム導入など必要な部分に関しての支出は積極的に対応してまいります。

7. 剰余金の処分の方針

(1) 基本的な考え方

2026年3月期は、計画を下回ったものの、当期純利益2,349百万円を計上することができましたので、計画で想定している優先出資及び普通出資の配当を行う予定としております。

また、特別積立金（優先出資消却積立金）も計画どおり積み立てております。

今後も収益力の強化を図ることで内部留保の蓄積に努め、安定的かつ適切な配当を行っていく方針です。

(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針

役員の報酬につきましては、適切な水準で支給することとしております。また、賞与につきましては、現在まで支給を行っておりません。

8. 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

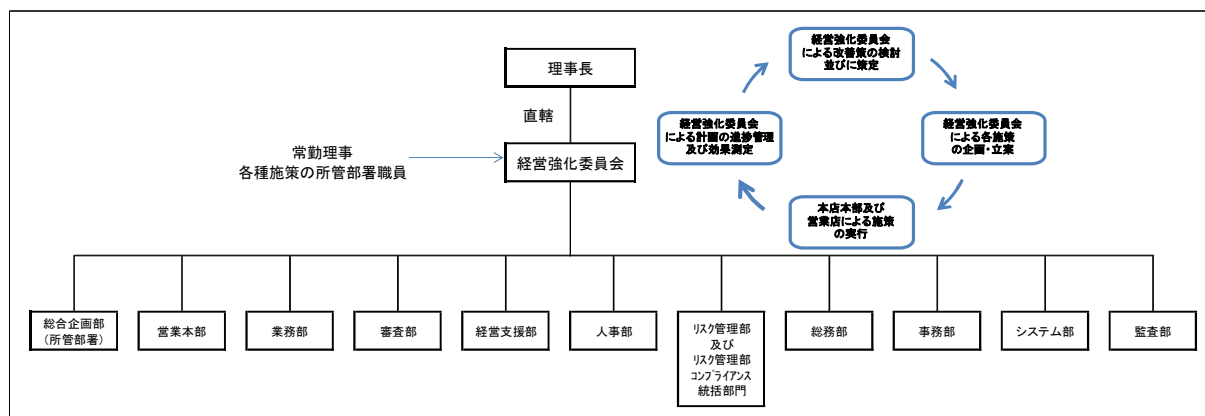
(1) 経営管理に係る体制

①経営強化計画の確実な履行の確保

ア. 経営強化委員会の開催

経営強化計画に掲げた施策・計数をPDCA管理により、着実に履行いたします。

【経営強化計画の履行体制の確保に関する図】



イ. 理事長直轄の経営強化委員会

複数の所管部にまたがる経営強化計画施策の調整と取り纏めを行う所管部署を「総合企画部」として「経営強化委員会」を開催しております。当委員会は理事長直轄であり、常勤理事全員に加え、各種施策の所管部署に所属する職員をメンバーとして、状況把握や情報の提供を適時受け、経営強化計画の組織横断的な取組みを行っております。

また各種施策の実施状況の管理につきましてはPDCAサイクルにより管理しております。

ウ. 経営強化委員会の機能強化

本経営強化計画の進捗状況につきましては、「経営強化委員会」を四半期ごとに開催し、施策の実施状況を管理しております。これまでの委員会では、経営強化計画全般における個別の施策や計数面の進捗管理が中心となっており、個別の施策に対する全体的な適切性の検証や施策の見直しを含めた管理が十分ではなかったとの認識のもと、現状では、施策

に対する行動とその実績を報告し、個別の課題に対する取組状況を把握するとともに、適切性を検証しております。また、委員会において出された改善対応策や役員からの指示事項については、所管部署より、対応状況・取組状況等を次回以降の委員会における協議項目として、委員会全体で協議を行い、確実にトレースを行ってまいります。

②内部統制基本方針

当信用組合は、経営の透明性の向上を図り適正な経営管理態勢を確保しております。

理事会は、「内部統制基本方針」のほか、これに基づく「法令等遵守規程」、「顧客保護等管理規程」及び「統合的リスク管理規程」を制定し、その重要性をあらゆる機会を通じて全役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おります。

③内部監査体制

理事会は「内部監査基本方針」を制定するとともに、内部監査部署である監査部を理事長直轄の組織として、その独立性を確保しております。監査部は、当方針に基づく監査を通じて、各本店における内部管理態勢、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て、問題点の発見・指導にとどまらず、問題点の改善方法の提言を行っております。

(2) 各種リスク管理の状況

各種リスク全般を管理する「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、流動性リスク管理及びオペレーショナル・リスク管理態勢については、「4. (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