

とうしゅんの平成17年4月～19年3月の取り組みをご報告いたします。

➤ 事業再生・中小企業金融の円滑化

- 一創業ローン取扱を従来の小牧市・春日井市に加え尾張旭市、守山区まで拡張。相談件数も増加し、大変好評をいただいております。
- 一ベンチャー企業支援や企業再生の強化を図るために、中小企業金融公庫と業務提携をいたしました。(平成18年3月)
- 一取引先の経営改善を支援するために、企業サポートチームを増員したり、外部専門家とコンサルティング契約を締結するなど、体制を整備強化し、2年間に109先の取引先企業に対し、経営改善計画書の策定など支援をしてきました。
- 一无担保・第三者保証不要のビジネスローンの取扱いを始め、大変好評をいただいております。(平成17年12月～)
- 一お客様の声(苦情など)を今後の業務運営に活かすため、本部各部が連携し発生原因や再発防止策を検討・改善することに努めています。

➤ 経営力の強化

- 一金庫経営の更なる健全性向上を目指し、リスク管理の高度化に取組み順調に成果を上げています。
- 一お客様の資産運用の多様化ニーズにお応えするため、投資信託の窓口販売業務を開始いたしました。(平成18年6月～)
- 一総代のご意見をお聞きする会を開催するなど、積極的に経営に対するご意見などをいただきガバナンスの強化に努めています。
- 一災害発生や新しい業務に対応するために、オンラインシステムを自営から東海地区信金共同事務センターへ移行いたしました。
- 一インターネットバンキングやモバイルバンキングなどのIT関連サービスを導入いたしました。  
また平成19年5月から全店舗(一部店舗外ATMを除く)全日(正月3カ日を除く)ATMを稼働いたしました。
- 一コンプライアンス(法令等遵守)経営の強化のために、コンプライアンス室を分離独立させました。(平成18年1月)

➤ 地域の利用者の利便性の向上

- 一とうしゅんの地域貢献活動などをディスクロージャー誌(平成18年7月)や半期情報開示(平成18年11月)で報告いたしました。
- 一お客様から、多くいただく質問や相談の回答事例を作成し、ホームページでご覧いただけるようにいたしました。
- 一お客様の声を反映した業務運営をするために、平成17年、18年に利用者満足度アンケートを実施し、利便性の向上に努めています。
- 一住宅ローン・個人ローンや保険・投信など預かり資産の運用、年金について、お客様とじっくり、ゆっくりご相談いただけるように、相談業務主体の日曜日営業「とうしゅんコンサルティング・センター」を開設(味岡支店)いたします。(平成19年6月)

➤ 具体的な目標

◆ 預貸率	実績	54.4%	(目標	54.5%)
※当初計画は58%でしたが、平成18年9月に中期計画を策定するなかで、預貸金計画の見直しを行いました結果、下方修正となりました。				
◆ 創業支援先数	実績	29先	(目標	2年間 20先)
◆ 融資取引のない事業先に対する融資取組み先数	実績	1,008先	(目標	2年間 1,000先)
◆ 経営改善支援の取組み先数	実績	109先	(目標	2年間 100先)
◆ 不良債権比率	実績	5.46%	(目標	6.00%)

## とうしゅんの地域密着型金融推進計画の進捗状況

項 目	具体的取組策	進捗状況（平成17年4月～19年3月）
<b>1. 事業再生・中小企業金融の円滑化</b>		
(1) 創業・新事業支援機能等の強化	創業ローンの取扱い対象地域の拡張 「産学官ネットワーク」への参画 審査システムのインフラ整備の推進 業種別担当者の配置 公表数値目標 ・ <u>預貸率 54.5%</u> （当初計画58%） ・創業支援先数 2年間 20先 ・融資取引のない事業先に対する融資取組み先数 1,000先	尾張旭市商工会（17年11月）、守山商工会（18年9月）と取扱い拡張 産学連携組織の「ものづくり産学官ネットワーク」に参画 信用格付、不動産担保評価管理システムともに対象全先整備を完了 業種別担当者（建設業）を配置 実績 ・預貸率 54.4% ・創業支援先数 29先 ・融資取引のない事業先に対する融資取組み先数 1,008先
(2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	ビジネス・マッチングサービスの活用強化 経営改善支援の企業サポートチームの体制強化 外部専門家（経営コンサルタント）との連携強化 公表数値目標 ・経営改善支援の取組み先数 2年間 100先	業界団体のビジネスフェアに取引先企業が参加（17年度、18年度） 企業サポートチームに経営改善支援担当2名 外部専門家とコンサルティング契約を締結（17年5月）、各種研修の実施 実績 ・経営改善支援の取組み先数 109先
(3) 事業再生に向けた積極的取組み	事業再生手法の活用を積極的に検討 事業再生に係る人材育成のための研修の強化 再生支援実績等の公表 公表数値目標 ・不良債権比率 6.00%（平成19年3月末）	経営改善支援に係る外部研修を積極的に受講し情報収集を図る 外部専門家による庫内研修、業界団体等の外部研修参加実施 ホームページ（HP）、ディスクロージャー誌にて公表（18年7月） 実績 ・不良債権比率 5.46%
(4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等	ビジネスローンやNPOローンの取組み 包括根保証契約の適切な見直し 中小企業の資金調達手法のノウハウの蓄積	無担保無保証スコアリング商品のビジネスローンを商品化（17年12月） 対象先の全先見直し完了 中小企業金融公庫と業務提携（18年3月）、CLO説明会実施
(5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	顧客説明マニュアル等の周知徹底 苦情等事例の分析と還元 監査部による内部牽制機能の強化	顧客説明マニュアル等の制定、研修実施 四半期毎に分析結果を営業店に還元し、情報の共有化を図る 監査部が総合監査時に説明態勢実施状況を検証・指導

	(6)人材の育成	<p>人材育成プログラムの継続・強化 経営改善支援活動を通じた目利き職員の養成</p> <p>中小企業診断士の組織的養成の検討</p>	<p>外部派遣研修 20名、土休内部研修 240名 営業店の融資役席、融資専担者が経営改善支援先を40先担当する改善支援活動(「一人一先運動」)の取組み 平成18年6月から公募形式で選抜した3名が受講中</p>
<b>2 . 経営力の強化</b>			
	(1)リスク管理態勢の強化	<p>新しい自己資本比率規制の導入(19年3月末)に向けた取組み</p>	<p>パーゼル 対応委員会設置(18年7月) 金利リスク量縮減策の取組み、統合的リスク管理の試行</p>
	(2)収益管理態勢の整備と収益力の向上	<p>信用格付制度の整備、貸出金基準金利の設定による収益管理態勢の整備 投資信託の窓口販売の取組み</p>	<p>信用格付の整備状況は一般査定先等の対象先中全先確定 適正な収益確保のために債務者区分別標準金利表を設定 (18年9月) 投資信託窓口販売業務を開始(18年6月)</p>
	(3)ガバナンスの強化	<p>半期情報開示の内容の充実 総代会の機能向上のための取組の強化の検討</p> <p>内部通報制度の制定</p>	<p>半期情報開示は、ミニディスクロージャー誌、HPにて実施(18年11月) 総代改選の実施 (18年1月)、総代のご意見をお聞きする会の開催、総代へのアンケート実施 (18年11月) 公益通報者保護規程を制定 (18年4月) 内部通報制度の周知徹底</p>
	(4)法令等遵守(コンプライアンス)態勢の強化	<p>監査部と事務統括部の連携強化による営業店に対する法令等遵守状況の点検強化 事務統括部の顧客情報管理・取扱いの臨店指導</p>	<p>監査部による総合監査の指摘事項等を踏まえ、事務統括部が改善策の検討、臨店指導実施。 18年度下期に事務統括部による集中的な臨店指導を実施。</p>
	(5)ITの戦略的活用	<p>東海地区信金共同事務センター加盟(17年10月) インターネットバンキングやモバイルバンキングなど顧客チャネルの拡大への取組み 金庫情報システムの開発</p>	<p>東海地区信金共同事務センターに加盟 (17年10月) インターネットバンキング、モバイルバンキング取組み(18年6月) 今後順次顧客チャネルの拡大へ取組む 金庫情報システムを構築(17年10月)</p>
	(6)協同組織中央機関の機能強化	<p>信金中金のリスク管理に係るノウハウの吸収 投資信託の窓口販売に関する連携の強化</p>	<p>ALM管理・パーゼル に関する相談・指導の実施 投資信託窓販関係の研修受講 (17年5月、11月、18年6月、10月) 準備段階から現在まで具体的指導を受ける</p>

### 3 . 地域の利用者の利便性の向上

3 . 地域の利用者の利便性向上	地域貢献の積極的な情報開示の実施 充実した分かりやすい情報開示の推進 利用者の声を反映させる施策の検討と適切な業務改善及び公表 地域再生のための各種施策との連携	法定ディスクロージャー誌、(17年7月、18年7月) 半期情報開示(17年11月、18年11月)、HPにて開示実施 頻度の高い質問・相談の回答事例をHPにて公表 利用者満足度アンケートを実施(17年10月、18年10月～12月) 調査結果を踏まえ、検討・実施した改善策をHPにて公表(18年6月) 信金中金のPFIセミナーを受講し情報収集図る (17年9月)
------------------	---	--

## 経営改善支援の取組み実績(信用金庫・信用組合用)

信用金庫・信用組合名 東春信用金庫

【17～18年度(17年4月～19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ランクアップした先数	のうち期末に債務者区分が変化しなかった先数	
正常先	2,592	24		11	
要注意先	うちその他要注意先	307	74	17	44
	うち要管理先	45	7	4	1
破綻懸念先	44	4	0	3	
実質破綻先	59	0	0	0	
破綻先	31	0	0	0	
合計	3,078	109	21	59	

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は17年4月初時点で整理。  
 ・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ランクアップした先数を記載。  
 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 には含めない。  
 ・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」にランクアップした場合は 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。

## 経営改善支援の取組み実績(信用金庫・信用組合用)

信用金庫・信用組合名 東春信用金庫

【18年度(18年4月～19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ランクアップした先数	のうち期末に債務者区分が変化しなかった先数	
正常先	2,661	0		0	
要注意先	うちその他要注意先	292	73	11	55
	うち要管理先	16	4	2	1
破綻懸念先	44	7	0	6	
実質破綻先	50	0	0	0	
破綻先	20	0	0	0	
合計	3,083	84	13	62	

- 注) ・期初債務者数及び債務者区分は18年4月初時点で整理。  
 ・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ランクアップした先数を記載。  
 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」にランクアップした場合は 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。

## 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 経営支援の個別事例

<b>【支援先企業の概況】</b>	・業種 タイヤ販売修理	・創業後年数 34年以上	・債務者区分遷移 その他要注意先 正常先
<b>経営支援前の企業の状況</b>			
支援先は3店舗を有する年商4億円前後のタイヤ・ホイール・カー用品などを取扱うタイヤ販売・修理業である。 近隣に同業者が数先進出したため競争激化による値引きを余儀なくされ、売上単価が下落したことから2期連続で経常利益段階で赤字計上しており、経営改善が必要な状況であった。 また、同社の売上構成は、一般顧客が4割に対し、トヨタ系のディーラーなど企業が6割を占めており、売上回復には既存取引企業への営業活動の強化が喫緊の課題であった。			
<b>経営支援概要＜自金庫の施策＞</b>			
・経営改善として、コスト削減の徹底を図ることや仕入れ・在庫管理の徹底 本店における作業効率のアップの検討やディーラーなど既存先への営業強化を指導 不採算店舗の改善 - についてアドバイスを実施した。 ・資金調達では、冬場の商品仕入れは必要な時期に必要な額だけ借りられる当座貸越による資金調達をアドバイスした。 ・上記の経営者へのアドバイスは、経営者の意識改革、特に経営者のコスト意識が希薄であったため理解を得られるために時間を要した。			
<b>経営支援概況＜当該企業の施策＞</b>			
・冬場のスタッドレスの履き替え時期に集中的に営業活動を実施するとともに、チラシ広告も従来以上に投入した。 ・売上はタイヤ交換などの工賃仕事为主体であり、売上増加で多忙にも関わらず人員は現状維持とし、人件費抑制に努めた。 ・従来、曖昧な管理により在庫を多く抱えていたことから仕入管理を徹底した。			
<b>経営支援後の企業の状況</b>			
・平成18年9月期は、通常より降雪が多い要因もあったが、ディーラー主体の営業活動が功を奏し、売上は前年比9千万円増、増加率20%増の大幅増となる。 今後も、ディーラー等の既存先の営業を実施すれば同水準の売上を見込むことができる営業基盤が構築できた。 ・人員は現状維持で凌いだため、若干の人件費増に止めることができた。 ・徹底した仕入の管理に努めたことから、効率的な在庫が維持できた。			

## 個人保証に過度に依存しない融資の取組状況について

とうしゅんは、地域密着型金融の推進を図るために、個人保証に過度に依存しない融資について下記のとおり取り組んでおります。  
当金庫の経営理念であります「融資を通じて地域社会の発展に貢献する」の実現のために一層の推進を図ってまいります。

### <期中実績ベース(平成18年度中)>

		スコアリングモデルを活用した商品	コベナンツを活用した商品	うち財務制限条項を 制約条項としていない商品	動産・債権譲渡担保融資	知的財産担保融資	計( )
	件数	43	1				44
	金額	123	100				223
うち 中小企業向け	件数	43	1				44
	金額	123	100				223

- ・スコアリングモデルを活用した商品とは、当金庫のプロパーの事業性融資のローン(ビジネスローン)です。
- ・コベナンツを活用した商品とは、シンジケート・ローン(協調融資)です。

### <期末実績ベース(平成18年度末)>

		スコアリングモデルを活用した商品	コベナンツを活用した商品	うち財務制限条項を 制約条項としていない商品	動産・債権譲渡担保融資	知的財産担保融資	計( )
	件数	57	6				63
	金額	141	455				596
うち 中小企業向け	件数	57	6				63
	金額	141	455				596