

# 地域密着型金融推進実績 (平成21年3月末現在)

高山信用金庫  
理事長 細尾 晃

## 〔計画期間〕

平成19年4月～平成21年3月

## 1. 基本方針

### (1) ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

事業再生、創業・新事業支援、経営改善支援、事業継承、産学連携、ビジネスマッチング等を活用した支援等により取引先のライフサイクルに応じたきめ細やかな支援に取り組むとともに、中小企業再生支援協議会等(外部機関)と連携し、取引先企業の一層の支援に努めます。

### (2) 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

地域での情報を活かし、取引先業の事業価値を見極める融資手法等により、不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の推進を図るとともに、目利き能力の向上や利用者のニーズに対するきめ細やかな対応のできる人材の育成を図ります。

### (3) 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

地域活性化に対する主導的役割を目的に公民連携への積極的参画、相談機能を活かした予防策を中心とした多重債務者問題への対応、コミュニティビジネスやNPOへの支援、融資、金融教育実施に向けた取組み等を通じ、持続可能な地域経済への貢献に努めます。

## 2. 重点事項

### (1) 地域密着型金融推進のための態勢整備としての「人材育成」

中小企業診断士、ファイナンシャルプランナー、金融教育担当者等の育成や、目利き能力の向上を図っていきます。

### (2) 取引先企業の支援強化としての「事業再生」

目標数値は各年度計画「経営方針・経営計画」に掲載するとともに公表します。

### (3) 「公民連携」への積極的参画としての「地域診断の実施」

特定地区の活性化を目的として当金庫が事務局となり、行政等と連携した活動を行っていきます。

### (4) 経営力の強化としての更なる「コンプライアンス態勢」の強化

経営者自らがコンプライアンスの重要性を認識し、経営の最重要課題のひとつとして位置づけ、年頭所感、役職員総会等機会あるごとにトップダウンで対する姿勢を示し、取り組んでいきます。

3 . 成果目標・実績・・・平成21年3月末の目標および実績

項目	成果目標	実績等
「たかしん経営塾」の開催 (後継者育成支援)	6回	19・20年度中に6回開催 ・H19.9 プレセミナー開催 ・H19.10 第1回経営塾開催 ・H20.2 第2回経営塾開催 ・H20.4 第3回経営塾開催 ・H20.7 第4回経営塾開催 ・H20.10 第5回経営塾開催 ・H21.2 第6回経営塾開催
経営改善による債務者区分の ランクアップ先数	平成19年度 15先 平成20年度 15先	平成19年度 16先 平成20年度 16先
創業・新事業支援先数 (19～20年度の支援先数)	10先	創業・新事業支援としての融資 実行額は、以下のとおりとなっ ています。 ・19年度 8先-120百万円 ・20年度 12先-132百万円
人材育成 (19～20年度の資格取得者)	中小企業診断士 3名 FP技能士1級 2名 農林漁業金融公庫農業経営 アドバイザー 1名 金融知力インストラクター 1名 税理士 1名	利用者ニーズに対応できる十分 な金融手法や各種事業の知識を持 った人材の育成活用・目利き能力 の向上 ・中小企業診断士 3名 ・FP技能士1級 2名 ・農林漁業金融公庫農業経営 アドバイザー 1名 ・金融知力普及協会認定 インストラクター 1名 ・税理士 現在養成中
不動産担保・個人保証に過度に 依存しない融資の取組み金額	450先	不動産担保・個人保証に過度に 依存しない融資の取組み・推進と して、以下のとおりとなっていま す。 融資先数 277先-1,340百万円
おまとめローン期末件数	40件	予防策を中心とした多重債務 者問題解決への役割発揮として、 以下のとおりとなっています。 融資先数 51先-49百万円

# 地域密着型金融推進計画・実績

## 1. 地域密着型金融推進のための態勢整備

項目・取組方針	19・20年度の取組み計画	19年度の実績	20年度の実績	備考
(1)身の丈にあった収益管理 (選択と集中) ・地域密着型金融の推進においては、顧客や地域のニーズを積極的かつ的確に把握するとともに顧客の実態を適切に判断し、適正な収益管理を目指す。そのためには顧客とのコミュニケーション及び情報収集力の強化をさらに図る一方、庫内の経営資源を効果的に配置して、内部態勢の整備に努める。	顧客ニーズ・顧客情報等の収集・分析及びそれらを積極的に検討・活用する態勢の整備。 地域・顧客取引先の実態把握ができる態勢の強化として、信用格付制度や資産査定精緻化及びそのための研修の実施。 創業・新事業等への取組み	19年8月に、「地域密着型金融推進委員会」を組織し、推進に対し、恒久的に活動が可能となる態勢としました。 ・19.12.19 自己査定における精度向上策を図るため、勉強会の開催の実施。 ・20.2.6 信用格付制度の外部研修に2名派遣。 ・20.2.19 融資知識の向上を図るため担当者向研修開催。 ・20.2.29 自己査定支援システムの外部研修に6名派遣。 ・20.3.11 格付制度知識向上を図るための研修会開催。 ・20.3.25 正確な資産査定知識を習得するため担当者向研修開催。 創業・新事業等への取組みにつきましては、「2-(2)」に記述。	地域・顧客取引先の実態把握ができる態勢の強化として、19年度に引き続き、20年度も内部・外部研修を実施し、職員の知識習得を図りました。 創業・新事業等への取組みにつきましては、「2-(2)」に記述。	
(2)ITの活用等 ・業務改善及び顧客の利便性の向上を目的として、ITの活用促進と顧客サービス機能の強化を図る。	地域密着型金融推進委員会等において、業務改善等のためのIT活用策の検討。 SSC・SDBの活用による管理システムの強化及び貸出金の適正金利化の推進等。 IB・MPNサービス提供推進により、顧客の利便性、収納事務の効率化。 生体認証機能付ICキャッシュカードの導入。	資産査定精緻化および作業効率化を図るために、自己査定サーバの更新と19年度決算期より本格運用を決定。 SSC・SDBの積極活用および適性な利用を目的として、20.2.6 信用格付制度の外部研修に2名派遣。 19年度IB契約先 89先増加 19年度MPN契約先 5先増加 19.10 顧客サービス機能の強化(セキュリティ強化による顧客保護)として生体認証機能付ICキャッシュカードを導入しました。	平成20年度より自己査定サーバの更新と本格運用を開始しました。 19年度IB契約先98先増加 19年度MPN契約先2先増加 全営業店に生体認証対応ATMを設置するとともに生体認証機能付ICキャッシュカードの拡販を図りました。	
(3)推進に関する基本的な方針を中期計画等に明示 ・地域密着型金融推進計画は3ヵ年・年度計画と連動し、推進のための具体的事項・重点事項等として明示されるとともに取組み態勢をとる。	「第三次地域密着型金融推進計画」を策定し、「年度経営方針・計画書」に盛り込むとともに、役員総会にて全職員へ配布、周知・徹底を図る。 ホームページへの掲載。	・19.12 「第三次地域密着型金融推進計画」を策定しました。 ・20.1.26 役員総会にて全職員へ配布、周知・徹底を図りました。 20.1.28 ホームページへ掲載いたしました。		
(4)取組みについての適切な情報開示、実績の公表 ・自主的な情報開示を積極的に進めるとともにガバナンスの向上を図る。	ホームページでの情報公開	20.1.28 ホームページへ掲載いたしました。	19年度中の実績につきましては、ホームページ・ディスクロージャー誌による情報公開を行いました。	
(5)目利き能力の向上・人材育成 ・利用者ニーズに積極的に対応できる十分な金融手法や各種事業・コンサルティングに対応可能な知識を持った人材の育成活用・目利き能力の向上を図る。	中小企業診断士 3名養成 FP1級技能士 2名養成 農林漁業金融公庫農業経営アドバイザー 1名養成 金融知力インストラクター 1名養成  全信協、地区信協、県信協等主催の外部研修への派遣 ・目利き能力関連の研修への派遣	中小企業診断士 3名養成 平成20年度対象者5名に対し、受験講座開設し合格に向けて取組みの実施。 FP1級技能士 2名養成 農林漁業金融公庫農業経営アドバイザー 1名養成 金融知力インストラクター 1名養成	中小企業診断士については、第一次試験に3名が合格し、現在順次中小企業大学校へ派遣しています。 については、養成済みではありますが、引き続き人材育成に取組んでいます。	

	<p>庫内研修の充実</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・信用格付・資産査定等研修会の実施</li> <li>・自己啓発の一環としての検定試験等に関わる講座の開催</li> </ul>	<p>全信協、地区信協、県信協等主催の外部研修への派遣</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・全信協主催研修 11 講座に 11 名派遣</li> <li>・地区信協主催研修 17 講座に 28 名派遣</li> <li>・県信協主催研修 4 講座に 9 名派遣</li> <li>・その他研修 3 講座に 6 名派遣</li> </ul> <p>信用格付・資産査定等研修会の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・19.12.19 自己査定における精度向上策を図るため、勉強会の開催の実施。</li> <li>・20.2.19 融資知識の向上を図るため担当者向研修開催。</li> <li>・20.3.11 格付制度知識向上を図るための研修会開催。</li> <li>・20.3.25 正確な資産査定知識を習得するため担当者向研修開催。</li> </ul> <p>・税務・財務知識の向上を目的とした講座の開催</p> <p>第一回 20.1.19(土) 第二回 20.2.9(土) 第三回 20.2.23(土)</p>	<p>につきましては、19 年度に引き続き、20 年度も内部・外部研修を実施し、職員の知識習得を図りました。</p>	
<p>(6)地公体、商工会議所、商工会、再生協議会、事業再生の外部専門家との連携</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業再生等に関わる外部機関との連携を図る。</li> </ul>	<p>岐阜県中小企業再生協議会、中小企業基盤整備機構、岐阜県支援センター等との連携。</p> <p>岐阜県再生ファンド（仮称）への参加予定</p>	<p>中小企業再生支援協議会を通じた取組みは、6 件実施（3 件はメインバンクとして）。</p> <p>他に中小企業基盤整備機構、岐阜県支援センターを活用した取組みを、それぞれ 1 件対応。</p> <p>早期事業再生への取組み強化の一環として、県内金融機関および中小企業基盤整備機構との共同出資により、「きぶ中小企業支援ファンド投資事業有限責任組合」に出資者として参加しました。</p>	<p>中小企業再生支援協議会を通じた取組みは、2 件 - 896 百万円実施（1 件はメインバンクとして）。</p> <p>早期事業再生への取組み強化の一環として、県内金融機関および中小企業基盤整備機構との共同出資により、「きぶ中小企業支援ファンド投資事業有限責任組合」に出資者として参加しており、1 件 - 3 百万円出資しました。</p>	
<p>(7)利用者からの評価を業務に適切に反映するための仕組み</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「利用者の声」の収集・分析を通じ、業務に反映させる態勢の強化を図り、顧客満足度向上を目指す。</li> </ul>	<p>顧客アンケートおよび業務報告書送付時のアンケート結果により、利用者の声を把握し、顧客満足度向上に向けた諸施策を実施する。</p>	<p>20 年 2 月に来店者および得意先係訪問先を対象にアンケートを実施しました。また、業務報告書送付時にもアンケートを実施しました。</p> <p>利用者の声を把握し改善を図り、顧客満足度向上に向けた諸施策を実施しています。</p>	<p>・21 年 2 月に来店者および得意先係訪問先を対象にアンケートを実施しました。また、業務報告書送付時にもアンケートを実施しました。利用者の声を把握し改善を図り、顧客満足度向上に向けた諸施策を実施しています。</p>	

## 2. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

項目・取組方針	19・20 年度の取組み計画	19 年度の取組み実績	20 年度の取組み実績	備考
<p>(1)事業再生</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・業況不振、財務状況が悪化している企業に対して、事業の見直し等を通じた再生支援。</li> <li>・債務者区分先の現況・改善状況についてのヒアリング・モニタリングの実施。</li> <li>・対象取引先について、現状報告、取組み方針等の検討</li> </ul>	<p>債務者区分先のランクアップの目標設定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・19 年度 - 15 先</li> <li>・20 年度 - 15 先</li> </ul>	<p>法人を対象とした H20・3 期ランクアップ実績は、16 先（解消先 4 先除く）でありました。</p> <p>中小企業経営支援室では平成 19 年度中に、営業店や取引先とのヒアリングやミーティングを 120 回以上実施するとともに、中小企業再生委員会を 10 回開催し、再生支援の円滑化を図っている。</p>	<p>法人を対象とした H21・3 期ランクアップ実績は、16 先でありました。</p>	

<p>(2)創業・新事業支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・企業の新たな展開(創業、既存企業の新事業への取組み・新分野・新市場開拓等)への支援。</li> </ul>	<p>新規事業チームの結成          営業店に窓口設置          国民生活金融公庫・県保証協会との連携          新規事業等に係わる情報収集</p>	<p>新規事業チームを編成するとともに、4店舗の営業店に窓口を設置しました。          チームでは、創業や新事業(既存企業の新たな展開等)に関わる検討会を定期的に開催し、19年度中に、8件・120百万円の融資実行。</p>	<p>チームでは、創業や新事業(既存企業の新たな展開等)に関わる検討会を定期的に開催し、20年度中に、12件・132百万円の融資実行。</p>	
<p>(3)経営改善支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先との緊密なコミュニケーションの確保と、経営相談・コンサルティング等による経営改善等支援の強化。</li> <li>・不良債権化への未然防止。</li> </ul>	<p>経営改善チームの結成          相談案件の支援          経営相談・コンサルティング態勢の整備</p>	<p>経営改善チームを編成し、営業店と連携して対応する態勢としました。          現在、経営相談案件 - 3件・コンサルティング的に取り組みしている案件 - 1件に対して取組みを行っています。</p>	<p>平成 19 年度の取組み活動の拡充を図り、積極的な取組みを行っています。</p>	
<p>(4)事業承継</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高齢化による後継者問題の深刻化(企業の衰退・減少をもたらす)等に対して、事業承継への積極的取組み支援の実施。</li> </ul>	<p>支援態勢の整備          ・事業承継チームの結成          ・必要書類・内部規程等の整備          ・会計事務所等との連携          研究会の開催等</p>	<p>事業承継チームを編成し、支援態勢の整備を行いました。(連携する会計事務所と4回の研究会を実施)          今後、「契約書」の整備等を行い、20年5月より本格的な取組みを開始予定。</p>	<p>支援活動の実施          ・相談窓口の開設          ・事業承継に関わる M&amp;A への対応を支援しています。          研究会の開催を行っています。</p>	
<p>(5)産学官との連携</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・創業・新規事業支援機能の強化。</li> <li>・技術相談等の仲介の推進。</li> </ul>	<p>岐阜大学、地区信協を通じて連携協定締結大学との仲介業務を積極的にPRする。          岐阜大学産学官交流会「遊Go」等への参加。</p>	<p>H19.4月に「岐阜大学」と産学連携協定を締結しました(地区協会を通じた連携も他に2大学あります)          岐阜大学産学官交流会「遊Go」に参加し、大学との情報交換等を積極的に行っています。          H20.2.27 岐阜大学と連携し、大学の知性を探索するための「岐阜大学フェアIN高山」を開催しました。</p>	<p>岐阜大学、地区信協を通じて連携協定締結大学との仲介業務の積極的取組み。          ・岐阜大学産学官交流会「遊Go」等への参加等を積極的に行っています。          H20.9.22 岐阜大学ラボツアー(研究室見学会)を開催し、取引先の皆様に産学連携の新しい顧客チャネルを提供しました。</p>	
<p>(6)ビジネスマッチング等を活用した支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地区協会等が主催する「ビジネスマッチング」等に積極的に参加することによるビジネスチャンスの場等の提供。</li> </ul>	<p>東海地区信用金庫協会主催の「しんきんビジネスマッチング」に参加。          北陸地区信用金庫協会主催の「しんきんビジネスフェア」に参加。</p>	<p>H19.11.7 東海地区信用金庫協会主催の「しんきんビジネスマッチング」に参加しました。          H19.9.19 北陸地区信用金庫協会主催の「しんきんビジネスフェア」に参加しました。          H20.3.22・23 「物産セレクション2008 IN 富山」に共催しました。</p>	<p>H20.11.12 東海地区信用金庫協会主催の「しんきんビジネスマッチング」に参加。          H20.10.3 北陸地区信用金庫協会主催の「しんきんビジネスフェア」に参加。</p>	
<p>(7)中小企業再生支援協議会の活用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・企業再生への多角的アプローチ・取組みの促進として積極的に活用を図る。</li> </ul>	<p>中小企業再生支援協議会との連携強化及び案件化の推進。</p>	<p>中小企業再生支援協議会を通じた取組みは、6件実施(3件はメインバンクとして)。          他に中小企業基盤整備機構、岐阜県支援センターを活用した取組みを、それぞれ1件対応。</p>	<p>中小企業再生支援協議会を通じた取組みは、5件実施(1件はメインバンクとして)。</p>	

### 3. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

項目・取組方針	19・20年度の取組み計画	19年度の取組み実績	20年度の取組み実績	備考
(1)シンジケートローンの活用 ・市場型間接金融手法の活用、地域集中リスクの分散および外部からのニューマネーの誘導を通じて、リスク対応力、資金供給力の強化を図る。	シンジケートローンについて、積極的な取組みの推進。	シンジケートローン1件実行しました。	シンジケートローン1件実行しました。今後も、地域の取引先のニーズに応えられるよう取組んでいきます。	
(2)不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の推進 ・地域での情報を活かし、取引先企業の事業価値を見極める融資手法の強化を図る。	不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の取組みの推進。 ・期末目標件数 450件	さまざまな融資手法を使い推進を行なった結果、期末件数は、355件となりました。 19年度融資実行額 ・財務制限条項活用融資 - 40件 330百万円 ・動産・債権譲渡担保融資 - 11件 8百万円	さまざまな融資手法を使い推進を行なった結果、期末件数は、277件となりました。 20年度融資実行額 ・財務諸表の精度が高い中小企業に対する融資 - 82件 1,391百万円 ・売掛金債権担保融資 - 29件 78百万円	

### 4. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

項目・取組方針	19・20年度の取組み計画	19年度の取組み実績	20年度の取組み実績	備考
(1)公民連携への積極的参画 ・行政等連携して地域活性化に向けた委員会等の開催、参画等。 ・地域の面的再生への役割発揮として、地域活性化に向けた展望・方向性の提言等を実施していく。	公民連携への積極的参画としての「地域診断」の実施。(奥飛騨温泉郷地区の活性化を目的として、当金庫が事務局となり、観光協会、行政、商工会と連携した活動の取組み)	奥飛騨温泉郷地区の活性化を目的として、当金庫が事務局となり、観光協会、行政、商工会と連携し「奥飛騨温泉郷活性化委員会」を設立し、地域診断を実施しました。 ・19.5月 活性化委員会設立 ・19.9月 中間報告会開催 ・20.1月 最終報告会開催 (提言書作成)	左記について最終報告書提出後の活動のフォローを行っています。	
(2)多重債務者問題への対応 ・取引先に対する相談機能を活かした予防策を中心に、目的別ローン等活用した多重債務者問題に対する役割の発揮。	金融教育活動の実施による多重債務者発生予防 保証会社との連携により複数の借入れをまとめる「おまとめローン」の販売。 ・期末目標件数 40件	中学生・高校生を対象にした金融教育活動を実施しました。 保証会社との連携により複数の借入れをまとめる「おまとめローン」の販売を推進した結果、期末件数は、25件となりました。	中学生を対象にした金融教育や一般の方を対象とした金融セミナーを実施しました。 「おまとめローン」の対象範囲の拡大を行うとともに「契約に関する確認書」を制定し説明を強化しました。 ・期末件数は51件となりました。	
(3)コミュニティビジネスやNPOへの支援・融資 ・社会貢献活動の一環として、NPOの促進、支援を図ることを目的に、商品開発や融資の実行に取組む。 ・たかしん地域振興協力基金の活動により、地域の産業振興発展・社会生活や環境整備・文化、スポーツ等に関する活動を支援するための助成金を配付する。	「NPO法人支援ローン」の推進。 たかしん地域振興協力基金の活動により、地域の産業振興発展・社会生活や環境整備・文化、スポーツ等に関する活動を支援するための助成金を配付する。 ・(19・20年度 助成金計画 3,700千円)	「NPO法人支援ローン」の推進した結果、2件実行しました。 たかしん地域振興協力基金の活動により、地域の産業振興発展・社会生活や環境整備・文化、スポーツ等に関する活動を支援するための助成金をしました。 (19年度助成金 3,700千円)	「NPO法人支援ローン」1件実行しました。 たかしん地域振興協力基金の活動により、地域の産業振興発展・社会生活や環境整備・文化、スポーツ等に関する活動を支援するための助成金をしました。 (20年度助成金 3,750千円)	
(4)地域を担う若い世代等への金融知識の普及 ・地域の若い世代や高齢者に対する金融知識向上のための活動。	地域の若い世代や高齢者に対する金融知識向上のための、セミナー・教育授業・職場体験等の開催。	中学生・高校生を対象にした金融教育活動を実施しました。 H20.3月 家庭での金融教育に役立てていただくことを目的として、金融に関する基礎知識や用語解説等を掲載した子ども専用通帳「キッズ通帳」と「ティーンズ通帳」を発売しました。	中学生を対象とした金融教育や、高齢者を対象とした金融セミナーを開催しました。 子ども専用通帳「キッズ通帳」と「ティーンズ通帳」を発売した結果、20年度中に、2,000口座の成約がありました。	

5. 協同組織金融機関に特に求められる事項

項目・取組方針	19・20年度 of 取組み計画	19年度 of 取組み実績	20年度 of 取組み計画	備考
(1)顧客ニーズを踏まえた融資商品、目的別ローン等の提供 (2)個人・小規模事業者の資金ニーズに対するきめ細やかな対応 ・地域金融機関として、債務者との長期的で密度の高いコミュニケーション機能の促進。 ・利用者の多様なニーズに対応できる十分な金融手法や各種事業の知識を持った人材の育成活用・目利き能力の向上。	地域金融機関として、債務者との長期的で密度の高いコミュニケーション機能を発揮するために、目利き能力の向上「1-(5)」を図る。 顧客アンケートにおいて、融資について「希望する商品」の項目を設ける等、顧客ニーズの継続的な探索活動の実施。	利用者ニーズに積極的に対応できる十分な金融手法や各種事業・コンサルティングに対応可能な知識を持った人材・目利き能力の向上を図るため、人材の育成をしました。 「1-(5)」に記述。 顧客アンケートにおいて、融資について「希望する商品」の項目を設ける等、顧客ニーズ探索活動を実施しました。 今後の商品開発等に繋げて行く予定であります。	・左記と同様の推進態勢として、積極的に推進しております。	
(3)総代会の機能向上等に向けた取組み ・会員の意見・ニーズを把握し、経営改善につなげていく組織的な枠組みを構築することを通じ、会員との関係強化を図る。	総代会機能の向上 ・総代会終了後の意見交換会の実施等 営業店長とエリア内総代会のコミュニケーション強化。 ディスクロージャー誌に「総代会組織等」の開示および内容の検討。 会員に対する「アンケート」の実施。	H19.6.18 総代会を開催後、懇親会を兼ねた情報交換会を実施しました。(総代会出席者の87%が出席) ディスクロージャー誌の発刊時に、営業店長が各総代会へ持参し説明を実施しました。前期と同様に開示しました。 業務報告書にアンケート用紙を同封し、全会員先に送付しました。	・左記と同様の推進態勢として、積極的に推進しております。	
(4)リスク管理態勢の見直しと整備 ・リスク管理態勢の整備及び業務改善への取組み。	リスク管理態勢整備委員会を組織、管理態勢の具体的な検討と整備等を推進。	H19.10月 リスク管理態勢の整備及び業務改善への取組みの強化を目的に、「リスク管理態勢整備委員会」を組織しました。 今後、継続な活動により、管理態勢の具体的な検討と整備等を推進していきます。	内部リスク管理態勢の整備及び業務改善への取組みの強化を目的に組織した、「リスク管理態勢整備委員会」にて、定期的に活動しました。 ・運営委員会5回開催 ・WG44回開催	
(5)半期開示の充実に向けた取組み ・自主的な情報開示により、ガバナンスの向上を図る。	自己資本の充実の状況等に関する定量的開示事項について、半期ディスクロージャー誌に開示する。	半期ディスクロージャー誌に自己資本比率の他 Tier1 比率等の状況についても開示しました。	左記と同様の推進態勢としました。	
(6)後継者育成等への取組み ・地域に密着する最も身近な金融機関として、事業者の「後継者育成に係る相談」ニーズに対する支援強化を図る。	地域社会の発展、地元企業の反映を目的に、より優れたより豊かな企業経営を目指す若手経営者、後継者を育成支援することを目的に、「たかしん経営塾」の開催。 ・19年度中に2回実施。 ・20年度中に4回実施。	H19.10月 より優れたより豊かな企業経営を目指す若手経営者、後継者を育成支援することを目的に、「たかしん経営塾」を開講しました。 ・19.9月 プレセミナー開催 ・19.10月 第1回経営塾開催 ・20.1月 第2回経営塾開催	・20年度中に4回開催しました。 ・20.4 第3回経営塾開催 ・20.7 第4回経営塾開催 ・20.10 第5回経営塾開催 ・21.2 第6回経営塾開催	

# 経営改善支援等の取組み実績

【20年4月～21年3月】

(単位：先数)

(単位：%)

	期初 債務者数	うち				経営改善 支援取組 み率	ランクア ップ率	再生計画 策定率	
		経営改善 支援取組 み先数	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	のうち 再生計画 を策定し た先数				
	A					/A	/	/	
正常先	2,197	8		0	0	0.4%		0.0%	
要注意先	うちその他 要注意先	91	80	9	59	3	87.9%	11.3%	3.8%
	うち 要管理先	14	10	4	3	3	71.4%	40.0%	30.0%
破綻懸念先	27	21	3	16	1	77.8%	14.3%	4.8%	
実質破綻先	14	0	0	0	0	0.0%	-	-	
破綻先	14	0	0	0	0	0.0%	-	-	
小計 (～の計)	160	111	16	78	7	69.4%	14.4%	6.3%	
合計	2,357	119	16	78	7	5.0%	13.4%	5.9%	