

【アクションプログラムに基づく個別の取組み】

都留信用組合

項 目		2. 経営力の強化 (2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上
現状の分析及び評価		<p>営業推進において収益管理と同等以上に業容拡大の意識が潜在しておりますが、高収益商品で業容を拡大するポートフォリオ改善は意識しております。</p> <p>融資面においては、平成 16 年度より法人取引の決算書入力（定性情報を含む）を本部で一括入力する態勢を取り、決算書徴求の都度実施しております。当アウトプットデータを融資部と営業店で共有・管理して取引先への財務指導、融資審査等に活用しております。また、貸出レートの決定時に大きなファクターとして捉える態勢が構築されつつあると認識しております。</p>
計画 (目標設定を含む)	取組方針 及び目標	<p>収益管理にウエイトを置いた内容に営業推進項目等を再編し、収益管理のインセンティブを図ります。</p> <p>融資金利の決定に際して、定性情報を含めた財務分析、格付データを活用することを更に推進いたします。</p>
	具体的取組策	営業推進項目の再編、及び実行 既往商品の見直し、及び商品開発（申し込み条件を緩和した消費者ローン、生保の窓販取扱い）
実施スケジュール	17年度上期	付加価値の高い商品の開発・販売を検討いたします。（申し込み条件を緩和した消費者ローン、生保の窓販取扱い）
	下期	財務データ・定性情報の入力を完了いたします。 融資審査に財務分析・信用格付データを活用いたします。
	18年度上期	貸出金利の決定時に財務分析・信用格付データを個別に活用できるようにいたします。
	下期	
	(参考) 19年度以降	
推進態勢		<p>「金利検討委員会」を通して貸出基準金利の見直し等を図っています。</p> <p>推進統括部署 『経理証券部』 関連部署 『融資部』『営業推進部』『経営企画部』 推進責任者 経理証券部長 責任者補佐 経理証券部主任調査役</p>

	<pre>graph TD; A[経理証券部] --- B[融資部]; A --- C[営業推進部]; A --- D[経営企画部];</pre>
備考	