

金融機能強化法に基づく  
新たな「経営強化計画」の概要

# 金融機能強化法に基づく新たな「経営強化計画」の概要①【みちのく銀行・三十三銀行（第三銀行）】

(令和3年9月28日(火)公表)

(単位：億円、%)

銀行名 (時期) [資本参加額]	経営改善の目標 信用供与の円滑化の目標	計画始期 (R3/3期)	計画終期 (R6/3期)	始期比	新計画における主な取組み
みちのく銀行 (平成21年9月) [200億円]	コア業務純益	71	72	0	<p>○地域に寄り添ったコンサルティング営業の展開</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>法人・個人営業担当若及び地区本部の連携強化による最適な提案への取組み</li> <li>資産運用コンサルティング及び事業承継の専門職員を地区本部に配置するなど、スピーディかつきめ細かな支援への取組み</li> <li>銀行アプリや通帳レス口座の提案や、インターネットバンキング等の非来店型サービスの利用の促進など、デジタル技術の活用による顧客利便性の向上と窓口業務スリム化の両立</li> </ul> <p>○生産性向上と経営資源の最適配賦による持続的成長の実現</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>窓口業務を中心に効率化を進め、重点分野への人員シフトを実施(260名を削減するとともに、グループ内(リース会社、保証会社、カード会社、サード会社、サービス等)の連携を強化するなど、顧客への最適な金融機能提供への取組み</li> </ul>
	業務粗利益経費率	70.99	65.32	▲ 5.67	
	中小規模事業者等向け貸出残高	5,315	5,449	134	
	同 貸出比率	22.54	22.83	0.29	
	経営改善支援先割合(※1)	10.22 ⇒11.95	13.94	1.99	
三十三銀行 (第三銀行) (平成21年9月) [300億円] (※2)	コア業務純益	99	100	0	<p>○リージョン&amp;ソリューションの深化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>リージョン強化による顧客基盤の拡充と顧客起点のコンサルティング機能の発揮</li> <li>顧客のライフステージや経営課題に対応した質の高いソリューションの提供</li> <li>ニューノーマルを見据えた事業継続のための迅速な金融支援と経営改善、事業再生等の本業支援等を実施</li> </ul> <p>○経営の効率化・最適化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>合併により重複する店舗の統合による店舗ネットワークの最適化</li> <li>デジタル化の推進による業務効率化</li> <li>店舗再編や本部スリム化により創出される人員を営業支援・デジタル部門等へ最適配置</li> </ul> <p>○強固な経営基盤の確立</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>実効的なガバナンスの実践によるグループ内組織の合理化・効率化</li> <li>高度なビジネススキルを有する人材の育成</li> <li>リスクマネジメントの高度化</li> </ul>
	業務粗利益経費率	59.50	59.48	▲ 0.02	
	中小規模事業者等向け貸出残高	13,135	13,285	150	
	同 貸出比率	30.61	31.92	1.31	
	経営改善支援先割合	8.04	8.14	0.1	

(※1)創業・新事業開拓支援について、創業2年目以降の計画再策定や再策定に伴う金融支援を追加するなどの基準の変更を実施

(※2)旧第三銀行は、令和3年5月1日に旧三重銀行と合併し、三十三銀行となり、三十三銀行の計数は旧第三銀行・旧三重銀行の合算

# 金融機能強化法に基づく新たな「経営強化計画」の概要②【東和銀行・高知銀行】

(令和3年9月28日(火)公表)

(単位：億円、%)

銀行名 (時期) 【資本参加額】	経営改善の目標 信用供与の円滑化の目標	計画始期 (R3/3期)	計画終期 (R6/3期)	始期比	新計画における主な取組み
東和銀行 (平成21年12月) [350億円]	コア業務純益	53	53	0	<p>○真の資金繰り支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>一年間資金繰り表の作成を通じてキャッシュフローや事業内容を把握し、経営課題やニーズを共有</li> <li>短期継続融資やリファイナンス、条件変更を含む融資実行及び資本金の活用による財務面の支援</li> <li>顧客の収益の改善、経営課題解決のための本業支援</li> </ul> <p>○本業支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>リレバラン推進部コンサルティング室をコンサルティング部へ改組し、事業継続・拡大・変革を支援</li> <li>リレバラン推進部お客様応室の機能を強化し、ビジネスマッチングや提案活動を強化</li> <li>SBIグループとの戦略的業務提携を活用したデジタルイノベーション及びDX支援を推進</li> </ul> <p>○経営改善支援・事業再生支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>審査管理部企業支援室の拡充</li> <li>「東和SBIお客様応援ファンド」や政府系金融機関との連携による資本金の活用</li> </ul> <p>○資産形成支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客起点的投信営業（「長期」「分散」「積立」を基本）</li> <li>東和銀行SBIマネープラザにおける専門的アドバイザー</li> <li>「資産形成プロモーター」を中核店舗に集約し、資産形成支援を分業化</li> </ul>
	業務粗利益経費率	68.84	68.09	▲ 0.75	
	中小規模事業者等向け貸出残高	8,018	8,388	370	
	同 貸出比率	31.52	32.16	0.64	
	経営改善支援先割合	48.97	49.46	0.49	
	コア業務純益	26	26	0	
高知銀行 (平成21年12月) [150億円]	業務粗利益経費率	74.79	70.02	▲ 4.77	<p>○本業サポートの強化（法人向け施策）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客セグメントの精細化を行うとともに、高度な専門知識や営業力を有するビジネスアドバイザー（本部職員）を高知県内の各エリア統括店舗に配置し、伴走型の融資・本業支援を強化</li> </ul> <p>○暮らしサポートの強化（個人向け施策）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ライフステージ等に応じた顧客ニーズに適ったDM・SNS等の広告を実施</li> <li>高知市内の各プロック統括店舗に「シニアマネーアドバイザー」を配置し、リテール専門の営業を担う「マネーアドバイザー」のスキルを向上・最大発揮させるとともに、非対面取引の拡充や「face to face」営業態勢の向上を図ることで顧客とのリレーションを強化</li> </ul>
	中小規模事業者等向け貸出残高	4,565	4,580	15	
	同 貸出比率	37.00	38.89	1.89	
	経営改善支援先割合	5.88	6.40	0.52	

# 金融機能強化法に基づく新たな「経営強化計画」の概要③【北都銀行・宮崎太陽銀行】

(令和3年9月28日(火)公表)

(単位：億円、%)

銀行名 (時期) [資本参加額]	経営改善の目標 信用供与の円滑化の目標	計画始期 (R3/3期)	計画終期 (R6/3期)	始期比	新計画における主な取組み
北都銀行 (平成22年3月) [100億円]	コア業務純益	31	32	0	<p>○お客さま本位の徹底</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>エリア・セグメント戦略の徹底と浸透によるお客様支援力の極大化</li> <li>事業性評価ミーティングの強化による事業性評価活動の実効性向上</li> <li>法人個人一体営業の組織風土化と担い手の育成</li> <li>中小企業の経営力向上に向けた支援</li> </ul> <p>○経営基盤の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>強固な有価証券ポートフォリオの構築</li> <li>収益管理態勢の高度化</li> <li>夢の銀行づくりプロジェクト</li> </ul> <p>○地域貢献力の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「北都グリーンアクション」の実践(脱炭素化社会の実現に向けての取組み)</li> <li>質の高いソリューションの提供による秋田県内企業の成長に寄与する積極的な支援</li> <li>自治体と連携した街づくり支援</li> </ul>
	業務粗利益経費率	78.59	69.91	▲ 8.68	
	中小規模事業者等向け貸出残高	3,531	3,541	10	
	同 貸出比率	22.69	23.09	0.40	
	経営改善支援先割合	17.49	17.90	0.41	
	同 貸出比率	36.84	41.57	4.73	
宮崎太陽銀行 (平成22年3月) [130億円]	コア業務純益	9	12	3	<p>○ビジネスコンサルタント化に向けた土台作り</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の商流を加味した事業性理解とニーズの把握</li> <li>質・量ともに充実した商流情報データベースの構築</li> </ul> <p>○販路開拓支援業務の深化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「本業サポートWithh」の対象先を拡大するほか、「本業サポートWithh」で培った商品・サービスを深掘りする力や販売力、提案力を「たいようビジネスマツチング(TBMS)」契約先にも応用</li> </ul> <p>○有用情報に対するレスポンスの質向上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ファイナンスにとどまらない事業運営上の課題を収集し、本部・営業店が一体となり、かつ外部機関・人材と連携しながら改善を支援</li> </ul> <p>○事業性評価(商流情報)に基づく取組方針の策定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客からのヒアリングに依存したソリューションのアイデア探しから、商流情報データベースを最大限活用し、行員自らがアイデアを見つけて出す営業姿勢への転換を図り、顧客へ新たなソリューションを提供</li> </ul>
	業務粗利益経費率	69.44	66.93	▲ 2.51	
	中小規模事業者等向け貸出残高	3,051	3,271	220	
	同 貸出比率	36.84	41.57	4.73	
	経営改善支援先割合	0.98	1.23	0.25	
	同 貸出比率	36.84	41.57	4.73	

# 金融機能強化法（震災特例）に基づく新たな「経営強化計画」の概要④【仙台銀行・きらやか銀行】

（令和3年9月28日（火）公表）

銀行名 (時期) [資本参加額]	新計画における主な取組み
<p><b>仙台銀行</b> (平成23年9月) [300億円]</p>	<p><b>〇本業支援の取組強化策</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>当行の取引の中核となる取引先を定め、本業支援による課題解決・複合取引の深化を図るとともに、新規・創業先を含む取引先のシェアアップ、ランクアップを図ることにより、顧客基盤を強化</li> <li>取引先の経営課題や事業ニーズを聞き取りする「本業支援ヒアリング」に加え、営業店・本部が一体となり個々の取引先に対する最適な本業支援メニューを協議する「本業支援ミーティング」を実施</li> </ul> <p><b>〇実施体制の整備</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>引き続きもともとH/Dに設置した「本業支援戦略部」を中心に事業コーディネーターによる支援を充実</li> <li>「新型コロナウイルス感染症対策地元企業支援チーム」を設置し、支援を実施</li> </ul> <p><b>〇復興に資する方策</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>さらやか銀行と定期的に情報交換会を実施し、宮城県内の情報を一元管理したうえで、ビジネスマッチング等を実施</li> <li>お客様に提供している情報ツールとして、当行とさらやか銀行の取引先から依頼があった事業ニーズの概要をピックアップして紹介する「じもとH/Dビジネスマッチング情報」を発行し、情報連携を強化</li> </ul> <p><b>〇経済活性化に資する方策</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>クラウド型の経営支援プラットフォーム「Sendai Big Advance」のサービス提供を開始し、経営に役立つ様々なツールを提供することで、取引先の更なる事業拡大や効率化をサポート</li> <li>当行100%出資による子会社仙台銀キャピタル&amp;コンサルティングを設立し、事業承継やM&amp;A、人材紹介等、これまで以上に踏み込んだ経営支援を実施</li> <li>「地元活性化応援ローン」の取り扱いを開始し、事業計画策定支援等の各種コンサルティングサービスを提供</li> </ul>
<p><b>きらやか銀行</b> (平成24年12月) [300億円]</p>	<p><b>〇本業支援の取組強化策</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「財務の本業支援」と「成長の為の本業支援」に継続して取り組むことによる取引先の営業キャッシュフローの向上</li> <li>経営者の課題認識である「福利厚生を充実」を解決するために、「福利厚生の本業支援」としてサブスクリプション型サービスの「ふっくりパッケージ」を提供</li> <li>「経営管理の本業支援」としてサブスクリプション型サービスの「共に生きるクラブ」を設立し、新たに開発した「きらやかアプリ」によるビジネスマッチング等の情報発信をはじめとしたサービスによる伴走支援を実施</li> </ul> <p><b>〇実施体制の整備</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>引き続きもともとH/Dに設置した「本業支援戦略部」を中心に事業コーディネーターによる支援を充実</li> <li>高度化、多様化するお客様のニーズに対応するため「コンサルティンググループ」を前年より増員（26名体制、コンサル子会社兼務を含む。）</li> </ul> <p><b>〇復興に資する方策</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>仙台銀行と定期的に情報交換会を実施し、宮城県内の情報を一元管理したうえで、ビジネスマッチングを実施</li> <li>お客様に提供している情報ツールとして、当行と仙台銀行の取引先から依頼があった事業ニーズの概要をピックアップして紹介する「じもとH/Dビジネスマッチング情報」を発行し、情報連携を強化</li> </ul> <p><b>〇経済活性化に資する方策</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>産学官金連携強化の取組みとして山形大学と連携し、若手経営者や後継者、幹部社員を対象とした「きらやかマネジメントスクール」を開講し、取引先の人材育成支援を実施</li> <li>特に経営改善支援を要すると判断した先（指導企業）には、税理士及び会計士等とも協働し、本支店一体となった改善支援及び管理を実施</li> <li>コロナ子会社にM&amp;A、事業承継、売上増強、経営改善、人事制度等の専任担当者を配置し、銀行の枠にとらわれない取組みを実施</li> </ul>

# 金融機能強化法に基づく新たな「経営強化計画」の概要⑤【山梨県民信用組合・ぐんまみらい信用組合】

(令和3年9月28日(火)公表)

(単位：億円、%)

信用組合名 (時期) [資本参加額]	経営改善の目標 信用供与の円滑化の目標	計画始期 (R3/3期)	計画終期 (R6/3期)	始期比	新計画における主な取組み
山梨県民 信用組合 (平成21年9月) [450億円]	コア業務純益(百万円)	759	760	1	<p>○経営資源の集中投下による収益力の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>従前の理事長訪問活動に加え、融資部及び営業統括部で選定した融資取引先100先を定例訪問先とし、取引先との関係をより強固にすることにより、収益力を更に強化</li> <li>引き続き、職員の外部研修等への参加を積極化するとともに、法人融資課による実務研修会や融資営業係との融資推進先への同行訪問等を通じた営業担当者のスキルアップ</li> </ul> <p>○将来を見据えた態勢整備</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>IT化推進による事務の効率化や店舗戦略の見直し、要員配置の適正化に加え、本部事務において、営業店へのサポートに比重を移し、顧客目線に立った金融サービスを提供</li> </ul> <p>○信用リスク管理の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>情報マッチングシステムを利用した販売業者の販路拡大支援・購入者の財務改善及び導入費用の支援と並行し、創業・廃業、業種転換等を支援し、地域経済の健全な代謝に向けた取組みに注力する</li> <li>信用関連資産について従前年2回であった査定を四半期に1回実施することとし、債務者区分の適正な評価・信用コストの測定精度を向上</li> </ul>
	業務粗利益経費率	70.07	66.06	▲ 4.01	
	中小規模事業者等向け貸出残高	1,176	1,179	3	
	同 貸出比率	27.49	29.07	1.58	
	経営改善支援先割合	8.44	8.74	0.30	
	コア業務純益(百万円)	573	600	27	
ぐんまみらい 信用組合 (平成24年12月) [250億円]	業務粗利益経費率	83.97	79.22	▲ 4.75	<p>○営業推進態勢の強化による貸出の増強</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>約定平均利率の上昇を念頭に置き、組合全体の貸出金利回りの確保を意識し、貸出金のポリュームより利息収入額を重要視する方針へ転換</li> <li>相続信託商品や医療保険商品等の販売による収益力の強化</li> <li>補助金活用の提案、IT導入の提案、人材紹介等の提案セールスに一層注力しながら、適正金利の確保により貸出金利収入を増加</li> </ul> <p>○経営効率化への対応</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>引き続きコスト意識の徹底を図り、生産性の向上を進めていく中で、店舗政策の見直しを実施し適正人員を確保したうえで収益力を考慮した適材適所の人員配置を実施</li> </ul> <p>○信用コスト削減のための取組強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>総与信や保金不足が一定以上の重要な案件を慎重に審査する「理事長案件審査会」や、企業支援対象先や保金不足が大きい先等の個別重要取引先への対応を協議する「対応方針検討協議会」を定期的に開催するなど審査・管理態勢の継続的な取組強化</li> <li>総合コンサルティング部を創設するとともに、外部機関とも連携のうえ、支援先の経営課題の総合分析・把握、経営課題の解決を図るための方策の提案等の経営支援を実施</li> </ul>
	業務粗利益経費率	83.97	79.22	▲ 4.75	
	中小規模事業者等向け貸出残高	1,160	1,171	10	
	同 貸出比率	33.88	36.59	2.71	
	経営改善支援先割合	89.58	89.62	0.04	
	コア業務純益(百万円)	573	600	27	

# 金融機能強化法（震災特例）に基づく新たな「経営強化計画」の概要⑥【宮古信用金庫・気仙沼信用金庫】

（令和3年9月28日（火）公表）

信用金庫名 （時期） [資本参加額]	新計画における主な取組み
<b>宮古信用金庫</b> （平成24年2月） [100億円]	<ul style="list-style-type: none"> <li>○復興に資する方策の実施態勢の整備                             <ul style="list-style-type: none"> <li>— 顧客ニーズにきめ細かく対応できる相談機能・顧客支援機能に係る体制の強化</li> <li>— 各種研修やOJTを通して、コンサルティング機能を発揮できる人材を育成</li> </ul> </li> <li>○復興に資する具体的な方策（主なもの）                             <ul style="list-style-type: none"> <li>— 担保又は保証に過度に依存しない融資の促進（事業性評価に基づく融資等の促進）</li> <li>— 復興・創生の各段階に応じた融資商品の提供や既存商品の見直しの検討、外部機関と連携した融資商品等の活用</li> <li>— 信用金庫業界のネットワーク等を活用したビジネスマッチング等による販路開拓・拡大等支援の取組みを積極的に推進</li> <li>— 経営相談、指導・助言、セミナーの開催及び外部機関との連携・協力関係の構築</li> <li>— 外部機関等の専門的な知見、ノウハウ及び機能の活用</li> <li>— 事業再生支援の取組みにおける中小企業再生支援協議会、事業再生支援ファンド等の活用、DDSS等による金融支援</li> <li>— 営業店・本部が一体となった相談対応、M&amp;Aによる事業承継支援</li> <li>— 「宮古市まち・ひと・しごと創生総合戦略市民推進委員会」に参画し、地方版総合戦略に掲げる具体的な施策の円滑な実施等を支援</li> </ul> </li> </ul>
<b>気仙沼信用金庫</b> （平成24年2月） [150億円]	<ul style="list-style-type: none"> <li>○復興に資する方策の実施態勢の整備                             <ul style="list-style-type: none"> <li>— 復興支援部と企業支援部の機能を維持しつつ、効率的な業務運営に向けて本部組織の見直し等を引き続き検討するなど、体制を強化</li> <li>— 外部機関が主催する研修やセミナー等に積極的に職員を派遣するとともに、金庫内での実務研修やOJTを通して、職員の能力向上に努め、課題解決型金融サービスの実現に向けて人材育成を推進</li> </ul> </li> <li>○復興に資する具体的な方策（主なもの）                             <ul style="list-style-type: none"> <li>— 担保又は保証に過度に依存しない融資の促進（事業性評価に基づく融資等の促進）</li> <li>— 復興・創生の各段階に応じた融資商品の提供や既存商品の見直しの検討、外部機関と連携した融資商品等の活用</li> <li>— 信用金庫業界や外部専門機関と連携し、ネット販売の促進やマーケティング力の向上等に係るセミナー等を開催することで販路開拓・拡大等を支援</li> <li>— 中小企業再生支援の専門的な知見、ノウハウ及び機能の活用</li> <li>— 事業再生支援の取組みにおける中小企業再生支援協議会、事業再生支援ファンド等の活用、DDSS等による金融支援</li> <li>— 営業店・本部が一体となった相談対応、M&amp;Aによる事業承継支援</li> <li>— 気仙沼市及び気仙沼商工会議所との包括連携協定に基づき、地方版総合戦略に掲げる取組みを推進</li> </ul> </li> </ul>

# 金融機能強化法（震災特例）に基づく新たな「経営強化計画」の概要⑦【石巻信用金庫・あぶくま信用金庫】

（令和3年9月28日（火）公表）

<p>信用金庫名 (時期) [資本参加額]</p>	<p>新計画における主な取組み</p>
<p><b>石巻信用金庫</b> (平成24年2月) [180億円]</p>	<p><b>〇復興に資する方策の実施態勢の整備</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— 2018年に新設した「総合相談センター」等を中心に、引き続き顧客からの各種相談にきめ細かに対応</li> <li>— 地域の復興計画の進展等に留意しつつ、引き続き、適切な人員配置、店舗網の再整備等を促進</li> <li>— 外部研修等への積極的な職員派遣及び継続的な研修実施等による職員の能力向上に努め、コンサルティング機能を発揮する人材を育成</li> </ul> <p><b>〇復興に資する具体的な方策（主なもの）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— 担保又は保証に過度に依存しない融資の促進（事業性評価に基づく融資等の促進）</li> <li>— 外部機関と連携しながら、復興・創生の各段階に応じた融資商品の見直しや新商品の開発を実施</li> <li>— 信用金庫業界のネットワーク等を活用したビジネスマッチング等による販路開拓・拡大等支援の取組みを積極的に推進</li> <li>— 経営相談、指導・助言、セミナーの開催及び経営情報の提供等を通して創業・新規事業開拓を支援</li> <li>— クラウドファンディングを含む創業支援プラットフォームを活用した資金調達を支援</li> <li>— 事業再生支援の取組みにおける中小企業再生支援協議会、事業再生支援ファンド等の活用、DDS等による金融支援</li> <li>— 事業承継業務事務取扱要領の制定により事業承継相談スキームを確立するとともに、引き続き外部機関と連携しながら、事業承継支援機能を強化</li> <li>— 石巻市、東松島市及び女川町との地方創生に関する包括連携協定に基づき、地域産業の活性化を積極的に推進</li> </ul>
<p><b>あぶくま信用金庫</b> (平成24年2月) [200億円]</p>	<p><b>〇復興に資する方策の実施態勢の整備</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— 「お客様サポート室」を中心に、顧客の相談・要望事項等に適切かつ迅速に対応し、幅広い金融商品・金融サービスを提供できる体制を強化</li> <li>— 引き続き、地域の復興・創生を果たすために顧客との重要な接点のひとつである営業店体制を再構築</li> <li>— 外部研修等への積極的な職員派遣及び継続的な研修実施等による職員の能力向上に努め、コンサルティング機能を発揮するために必要な専門的スキル・ノウハウを持つ人材を育成</li> </ul> <p><b>〇復興に資する具体的な方策（主なもの）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— 担保又は保証に過度に依存しない融資の促進（事業性評価に基づく融資等の促進）</li> <li>— 外部機関と連携しながら、復興・創生の各段階に応じた融資商品の見直しや新商品の開発を実施</li> <li>— 信用金庫業界のネットワーク等を活用したビジネスマッチング等による販路開拓・拡大等支援の取組みを積極的に推進</li> <li>— 経営相談、指導・助言、セミナーの開催及び経営情報の提供等を通して創業・新規事業開拓を支援</li> <li>— 事業再生支援の取組みにおける中小企業再生支援協議会、事業再生支援ファンド等の活用、DDS等による金融支援</li> <li>— 外部機関と締結した「M&amp;A業務協定」を活用しながら、事業承継に係る支援機能を強化</li> <li>— 南馬馬市をはじめ、11市町村と締結した地域密着総合連携協定に基づき、地方創生に向けた取組みを積極的に推進</li> </ul>



金融機能強化法（震災特例）に基づく新たな「経営強化計画」の概要⑧【相双五城信用組合・いわき信用組合・那須信用組合・那須信用組合】  
 （令和3年9月28日（火）公表）

信用組合名 （時期） 〔資本参加額〕	新計画における主な取組み
<p><b>相双五城信用組合</b>                      （平成24年1月）                      〔160億円〕</p>	<p>○<b>復興に資する方策の実施態勢の整備</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－ 夜間融資相談会を開催することでローンセンターの機能強化を図り、資金需要対応に加え、条件変更等の早期対応を実施</li> <li>－ 広範囲な営業地区の中で、融資推進強化店舗と預金推進強化店舗の設定を継続し、メリハリのある営業を推進</li> <li>－ 各種研修会への積極的な参加を促し、OJTを充実することで若手職員を育成</li> </ul> <p>○<b>復興に資する具体的な方策（主なもの）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－ 経営改善支援コーデイネーター（顧問中小企業診断士）の派遣、「福島県産業復興相談センター」の専門家派遣支援等の活用</li> <li>－ 業界及び地域のネットワークを活用した情報収集を行い、顧客に対して迅速な情報提供や支援を実施</li> <li>－ 職域提携により、提携先従業員のライフサイクルのニーズに応じた資金需要に対し、引き続き優遇商品を提供</li> </ul>
<p><b>いわき信用組合</b>                      （平成24年1月）                      〔200億円〕</p>	<p>○<b>復興に資する方策の実施態勢の整備</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－ 顧問の中小企業診断士による常設の相談対応に加え、よろず支援拠点等の専門家派遣を活用し、相談機能を充実</li> <li>－ 支店長公募制度（2012年3月から導入し、2021年3月現在で17名を登用）を継続し、復興・創生や営業力強化に高い意欲を持った支店長を積極的に登用</li> <li>－ 被災地の現状と復興の進捗状況を踏まえ、店舗毎の特性を考慮した店舗戦略の見直しを実施</li> </ul> <p>○<b>復興に資する具体的な方策（主なもの）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－ 顧客に対し、公的補助金等の有益な情報を迅速に提供するため、引き続き、当組合が主催している経営者交流会の会員向けにメールサービス等を実施</li> <li>－ 復興の進捗状況により変化するニーズを的確に捉え、新商品を開発・提供</li> <li>－ ビジネスマスマッチング交流会を定期的に開催し、取引先のニーズを踏まえた販路拡大を支援</li> </ul>
<p><b>那須信用組合</b>                      （平成24年3月）                      〔70億円〕</p>	<p>○<b>復興に資する方策の実施態勢の整備</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－ 「事業再生支援チームなすしん」と「融資専門担当者（チームHOTT）」が連携し、中小規模事業者へのモニタリングを強化</li> <li>－ 東日本大震災による災害復旧資金として金利を優遇した商品、職域提携商品、保証会社を付けない商品等、ライフサイクルに合わせた商品の提供を継続し、生活支援の取組みを強化</li> <li>－ 全信組連や栃木県信用保証協会等が開催する外部研修やセミナーに積極的に参加し人材を育成</li> </ul> <p>○<b>復興に資する具体的な方策（主なもの）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－ 地方公共団体等との連携を強化し、地方創生や地域経済の活性化に向けた取組みを実施</li> <li>－ 栃木県中小企業再生支援協議会等の外部支援機関との連携により、顧客ニーズに合わせた支援を実施</li> <li>－ 地域事業者の販路拡大、広告宣伝、テストマーケティング「MOTTAINAIもっと」の活用</li> </ul>