

金融機能強化法に基づく新たな「経営強化計画」の概要 ①

(平成24年8月10日(金)公表)

(単位：億円、%)

銀行名 (資本参加額/時期)	経営改善の目標 信用供与の円滑化の目標	計画始期 (24/3期)	計画終期 (27/3期)	始期比	具体的な取組み
みちのく銀行 (200億円/21年9月)	コア業務純益	64	65	+1	<u>○全員営業体制の構築</u> - エリア営業体制(全27エリア)を導入し、店舗形態を再編(旗艦店・エリア統括店・ビジネス店・リテール店) - 他行との共同利用型システムの導入や、小口事業性融資の審査・管理業務の法人ビジネスセンターへの集約等、融資業務の効率化を図り、事務中心から営業中心の融資業務に転換 <u>○収益力の強化</u> - 「お客さまをよく知る活動」を発展させた「成長支援活動」の展開・拡大 <u>○人材育成の強化</u> - 全員営業態勢の確立のため、法人・個人営業担当者の育成を推進
	業務粗利益経費率	71.28	62.57	▲8.71	
	中小企業向け貸出残高	4,201	4,229	+28	
	同 貸出比率	20.72	20.82	+0.10	
	経営改善支援先割合	8.17	8.47	+0.30	
北都銀行 (100億円/22年3月)	コア業務純益	36	36	+0	<u>○収益力の強化等</u> - 営業関連部の再編(営業推進と企画・統括部門の区分けの明確化等)によるサポート態勢の充実及び商品サービスの企画推進力の強化 - 成長分野(農業、新エネルギー、医療・福祉等)への取組み強化 - 預り資産推進、バンカシュアランスの強化等による顧客基盤の強化 <u>○経営改善・事業再生支援等へのコンサルティング機能の発揮</u> - 「金融円滑化推進室」を設置(24/4)し、適切なソリューションを提案・実施 - 中小企業再生支援協議会、RCC等、外部機関の積極的な活用 <u>○経営の効率化</u> - 新人事制度や営業店事務の集中化等による人件費・物件費の適正化
	業務粗利益経費率	67.13	67.04	▲0.09	
	中小企業向け貸出残高	2,858	2,870	+12	
	同 貸出比率	23.50	23.52	+0.02	
	経営改善支援先割合	5.02	5.22	+0.20	
きらやか銀行 (200億円/21年9月)	コア業務純益	54	62	+7	<u>○前計画からの地域密着型金融ビジネスモデルの更なる徹底と進化</u> - 「本業支援グループ」を新設(24/2)し、営業店支援を強化。顧客の「本業支援」、「最適提案」を徹底・深化 <u>○仙台銀行等の統合による震災復興支援と地域経済活性化の強化</u> - じもとHD設立(24/10予定)を踏まえた仙台銀行との協調融資の推進等 <u>○収益力の強化と経営基盤の強化</u> - 仙台銀行との勘定系システム統一、事務機能の共通化等による経営資源配分の効率化 - 専門子会社(きらやかターンアラウンド・パートナー株)の設立(24/5)による集中的かつ多様な企業再生支援に取り組む
	業務粗利益経費率	62.39	61.76	▲0.63	
	中小企業向け貸出残高	4,695	4,795	+100	
	同 貸出比率	36.98	37.43	+0.45	
	経営改善支援先割合	6.57	10.00	+3.43	

金融機能強化法に基づく新たな「経営強化計画」の概要 ②

(単位：億円、%)

銀行名 (資本参加額/時期)	経営改善の目標 信用供与の円滑化の目標	計画始期 (24/3期)	計画終期 (27/3期)	始期比	具体的な取組み
東和銀行 (350億円/21年12月)	コア業務純益	106	107	+1	<p>○法人渉外業務の強化、支店サポート体制の強化等</p> <ul style="list-style-type: none"> -本部に3部門(ビジネスマッチング・地域情報の提供、事業承継・事業再編、医療・介護・福祉分野)のソリューション部署を設置し、営業店支援体制を強化 -中小企業再生支援協議会、企業再生支援機構等、外部機関・専門家の知見・機能の積極的な活用 <p>○貸出戦略等</p> <ul style="list-style-type: none"> -資金需要の見込まれる地域(10店舗)に法人渉外担当を各1名増員 -無担保の事業性ローンの推進、ABLの積極的な活用等 <p>○効率化戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> -成果・能力に応じた人事考課制度の見直し、管理会計の強化等
	業務粗利益経費率	63.17	60.03	▲3.14	
	中小企業向け貸出残高	5,768	6,055	+287	
	同 貸出比率	31.53	32.03	+0.50	
	経営改善支援先割合	6.71	6.74	+0.03	
第三銀行 (300億円/21年9月)	コア業務純益	67	76	+8	<p>○コンサルティング機能の一層の発揮と営業力の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> -本部(企業支援部、法人ソリューションチーム)による、営業店と一体での経営改善等支援及び一元的な進捗管理 -コベナント活用型融資やABL等、多様な資金供給手段の提供 -融資重点推進地域への事業先専担者の増員、事業性融資に特化した店舗の拡充 <p>○経営の効率化</p> <ul style="list-style-type: none"> -営業店事務の本部集中化、基幹システムの共同化への移行 <p>○人材力の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> -行内研修の充実等による事業先・個人顧客への提案力のある人材育成
	業務粗利益経費率	61.15	60.01	▲1.14	
	中小企業向け貸出残高	5,750	5,840	+90	
	同 貸出比率	31.26	31.27	+0.01	
	経営改善支援先割合	1.55	1.61	+0.06	
高知銀行 (150億円/21年12月)	コア業務純益	34	36	+1	<p>○収益力の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> -取引先のビジネス拡大に有用な情報を提供する情報ネットワークを構築 -市町村・店舗エリア単位での精緻なマーケット分析、今後の成長分野(医療・福祉、農業・食品加工、防災・環境等)への融資推進等 -「連合店形式」(母店・子店)の更なる推進、軒先顧客管理システムによる的確な顧客ニーズの把握、既存取引先のシェアアップ活動等の強化 -派遣職員の直接雇用や窓口担当者の営業部門へ再配置 <p>○資産の健全化</p> <ul style="list-style-type: none"> -本支店一体となった積極的な経営改善・事業再生支援 -中小企業再生支援協議会等の外部機関の積極的活用、外部専門家との連携による事業再生支援の一層の強化
	業務粗利益経費率	66.79	66.70	▲0.09	
	中小企業向け貸出残高	3,421	3,450	+29	
	同 貸出比率	35.98	36.26	+0.28	
	経営改善支援先割合	2.02	2.08	+0.06	

金融機能強化法に基づく新たな「経営強化計画」の概要 ③

(単位：億円、%)

銀行名 (資本参加額/時期)	経営改善の目標 信用供与の円滑化の目標	計画始期 (24/3期)	計画終期 (27/3期)	始期比	具体的な取組み
宮崎太陽銀行 (130億円/22年3月)	コア業務純益	23	26	+2	<u>○収益力の強化等</u> - 資金ニーズへの早期対応を目的として、支店長決裁範囲内の小口融資案件に積極的に取り組むことで、営業店の提案意識を活性化 - 農業、医療・介護・福祉等の分野について、外部機関の知見等を活用した高度な提案活動の実施 - 中小企業再生支援協議会等の積極的な活用 <u>○ローコスト態勢の強化</u> - 店舗運営ワーキンググループの設置等による店舗・ATM戦略の見直し <u>○人財力の強化</u> - 研修や勉強会の見直しによる人材育成力の強化。
	業務粗利益経費率	63.43	63.37	▲0.06	
	中小企業向け貸出残高	2,164	2,219	+55	
	同 貸出比率	36.74	36.79	+0.05	
	経営改善支援先割合	14.45	14.99	+0.54	
紀陽銀行 (315億円/18年11月)	コア業務純益ROA	0.50	0.51	+0.01	<u>○大阪府南部を中心とした営業基盤の強化</u> - 和歌山県内では「地域内シェア維持」、大阪府内では「メイン化によるシェアアップ」に取り組み - 大阪府内における中小企業取引の増強(リレバン活動による情報蓄積) - 大学等と連携し、和歌山県内取引先等の新たな事業分野への進出支援 <u>○顧客満足度向上に向けた営業体制の変革</u> - 「リレバン全行運動」の推進(取引先への「情報提供・提案」を年間2,000件以上実施等) - 営業店を事務処理の場から相談・セールスの拠点へと変革 <u>○経営管理態勢の強化</u> - 取引先の経営改善計画策定支援等によるモニタリング機能の充実 <u>○CSR活動推進等による存在感の向上</u>
	業務粗利益経費率	54.55	54.25	▲0.30	
	中小企業向け貸出残高	11,330	11,630	+300	
	同 貸出比率	29.45	29.00	▲0.45	
	経営改善支援先割合	2.87	3.03	+0.16	
豊和銀行 (90億円/18年12月)	コア業務純益ROA	0.75	0.70	▲0.05	<u>○地域密着型金融の推進・強化</u> - 大分県の資源・成長産業への取組み強化 - 外部機関を活用した最適なソリューションの提案 <u>○営業体制の高度化</u> - 法人専担涉外、資産運用涉外等の法人・個人担当専門職を新設 - 営業店業務の本部集中化を通じた顧客との接点・リレーションの強化 <u>○収益力の強化</u> - 西日本シティ銀行との業務提携強化による業務ノウハウの活用 - SBK 加盟行との連携強化による新商品・サービスの共同運営 <u>○資産の健全化—不良資産の改善と信用コストの抑制</u> - 中小企業再生支援協議会等の積極的な活用
	業務粗利益経費率	49.08	50.41	+1.33	
	中小企業向け貸出残高	2,142	2,401	+258	
	同 貸出比率	41.56	42.10	+0.54	
	経営改善支援先割合	3.28	3.35	+0.07	

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
 コア業務純益ROA＝コア業務純益÷総資産
 業務粗利益経費率＝(経費－機械化関連費用)÷業務粗利益

中小企業向け貸出比率＝中小企業向け貸出残高÷総資産
 経営改善支援先割合＝経営改善支援先数÷取引先総数

金融機能強化法に基づく新たな「経営強化計画」の概要 ④

(平成 24 年 8 月 10 日 (金) 公表)

(単位：億円、%)

金融機関名 (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 (24/3 期)	計画終期 (27/3 期)	始期比	具体的な取組み
山梨県民 信用組合 (450 億円)	コア業務純益	23	34	+10	○取引先の事業再生支援の強化 －新たに経営改善・コンサルティング業務に特化した役員をトップとする部署を新設し、判断を先送りすることなく、中小企業再生支援協議会などの外部専門機関を活用した抜本的な経営改善・事業再生支援を実施
	業務粗利益経費率	57.59	48.75	▲8.84	
	中小企業向け貸出残高	1,729	1,811	+81	○営業力の強化 －営業店ブロックを細分化(4ヶ所→8ヶ所)し、ブロック内店舗間の連携を強化するとともに、営業店の「指導役」を新設配置し、営業店に対するきめ細かな指導・管理を行うことにより、営業活動のPDCAを徹底
	同 貸出比率	41.23	41.43	+0.20	
	経営改善支援先割合	4.61	5.08	+0.47	○組織力の強化 －新体制における組合の業務運営の状況を踏まえつつ、全信組連に対し、追加の人材派遣を要請することを検討