

経営強化計画（ダイジェスト版）

（金融機能の強化のための特別措置に関する法律第4条）

平成22年3月

株式会社 宮崎太陽銀行

目次

I. 経営強化計画の策定に係る現状認識	2
II. 経営戦略の基本方針	3
III. 経営の改善の目標とその達成のための方策	4
IV. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化	1 1
V. 責任ある経営体制の確立	1 4
VI. 協定銀行による株式等の引受け等に係る事項	1 5

I. 経営強化計画の策定に係る現状認識

【当行の経営理念】

- ・ 当行は、昭和16年の創業以来、宮崎県を主たる営業基盤として、地域に根ざした金融サービスの提供に努めてまいりました。
- ・ 特に、「地域社会の繁栄」を社是の一つに掲げ、「地域の繁栄なくして当行の発展なく、当行の発展なくして地域への奉仕なし」をモットーとしている当行は、どのような社会経済環境の中にあっても、地域経済の発展に貢献できるよう、様々な施策に取り組んでおります。

【足元の環境認識】

- ・ 世界的な金融危機から、我が国の金融市場や金融システムは落ち着きを取り戻しつつありますが、当行の営業基盤である南九州地域の経済環境はまだまだ低迷したままであり、当面は厳しい状況が続くものと思われまます。
- ・ このような経済情勢のもと、当行が地元の中規模事業者等の皆様に対する安定的かつ円滑な資金供給や経営改善支援・事業再生支援に関する積極的な取組みを続けていくためには、資本増強が不可欠であると判断いたしました。

【今後の取組み】

- ・ この資本増強によって、当行は財務基盤の一層の強化を図り、これまで以上のきめ細かな金融仲介機能を発揮し、地元の中規模事業者等の皆様に全力でサポートしてまいります。

Ⅱ. 経営戦略の基本方針

【次期中期経営計画における基本方針】

基本方針		基本戦略						
1. 収益力の強化	→	<table border="1"> <tr> <td rowspan="4">営業推進戦略</td> <td>A. 店舗戦略の再構築</td> </tr> <tr> <td>B. 事業先融資の増強</td> </tr> <tr> <td>C. 個人取引の増強</td> </tr> <tr> <td>D. 金融円滑化の取組みの強化</td> </tr> </table>	営業推進戦略	A. 店舗戦略の再構築	B. 事業先融資の増強	C. 個人取引の増強	D. 金融円滑化の取組みの強化	
営業推進戦略	A. 店舗戦略の再構築							
	B. 事業先融資の増強							
	C. 個人取引の増強							
	D. 金融円滑化の取組みの強化							
2. 健全力の強化	→	<table border="1"> <tr> <td rowspan="5">リスク管理戦略</td> <td>A. 統合的リスク管理の強化</td> </tr> <tr> <td>B. 信用リスク管理の強化</td> </tr> <tr> <td>C. 市場リスク管理の強化</td> </tr> <tr> <td>D. 法令等遵守の取組みの強化</td> </tr> <tr> <td>E. 自己資本管理態勢の強化</td> </tr> </table>	リスク管理戦略	A. 統合的リスク管理の強化	B. 信用リスク管理の強化	C. 市場リスク管理の強化	D. 法令等遵守の取組みの強化	E. 自己資本管理態勢の強化
リスク管理戦略	A. 統合的リスク管理の強化							
	B. 信用リスク管理の強化							
	C. 市場リスク管理の強化							
	D. 法令等遵守の取組みの強化							
	E. 自己資本管理態勢の強化							
3. 組織力の強化	→	<table border="1"> <tr> <td rowspan="4">業務構築戦略</td> <td>A. 本部組織体制の見直し</td> </tr> <tr> <td>B. 事務効率化とレベルアップ</td> </tr> <tr> <td>C. システム投資検証態勢の充実</td> </tr> <tr> <td>D. 経費削減の推進</td> </tr> </table>	業務構築戦略	A. 本部組織体制の見直し	B. 事務効率化とレベルアップ	C. システム投資検証態勢の充実	D. 経費削減の推進	
業務構築戦略	A. 本部組織体制の見直し							
	B. 事務効率化とレベルアップ							
	C. システム投資検証態勢の充実							
	D. 経費削減の推進							
4. 人財力の強化	→	<table border="1"> <tr> <td rowspan="3">人事戦略</td> <td>A. 人材育成の強化</td> </tr> <tr> <td>B. 職場環境の活性化</td> </tr> <tr> <td>C. E S (従業員満足度)の向上</td> </tr> </table>	人事戦略	A. 人材育成の強化	B. 職場環境の活性化	C. E S (従業員満足度)の向上		
人事戦略	A. 人材育成の強化							
	B. 職場環境の活性化							
	C. E S (従業員満足度)の向上							

【地域金融仲介機能の発揮】

中小規模事業者等に対する
信用供与の円滑化

財務基盤の安定
および
収益力の強化

Ⅲ. 経営の改善の目標とその達成のための方策①

【経営の改善の目標】

(1) 収益性を示す指標（コア業務純益の改善額）

（単位：百万円）

コア業務純益	19/3期 実績	19/9期 実績	20/3期 実績	20/9期 実績	21/3期 実績	21/9期 実績	
	3,249	1,479	2,894	1,207	2,305	1,133	
	計画 始期	22/3期 計画	22/9期 計画	23/3期 計画	23/9期 計画	24/3期 計画	始期よりの 改善額
	2,267	2,410	1,236	2,496	1,363	2,735	468

※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

※計画始期は21/9期実績×2倍

(2) 業務の効率性を示す指標（業務粗利益経費率の改善幅）

（単位：％）

業務粗利益 経費率	19/3期 実績	19/9期 実績	20/3期 実績	20/9期 実績	21/3期 実績	21/9期 実績	
	61.38	63.66	63.64	67.40	69.32	66.83	
	計画 始期	22/3期 計画	22/9期 計画	23/3期 計画	23/9期 計画	24/3期 計画	始期よりの 改善幅
	66.83	72.86	65.14	64.87	63.04	62.99	△3.84

※業務粗利益経費率＝（経費－機械化関連費用）／業務粗利益

※機械化関連費用は、事務機器等の減価償却費、機械賃借料、機械保守費等を計上

※計画始期は21/9期実績

※22/3期は投資信託等を中心とする積極的な減損処理の実施により業務粗利益が減少するため、業務粗利益経費率は一時的に上昇する見込みです。

Ⅲ. 経営の改善の目標とその達成のための方策②

1. 収益力の強化 === 営業推進戦略

A. 店舗戦略の再構築

①ブロック推進の強化

- ・ 現行の営業店ブロック推進体制（53ヵ店を9ブロックに区分）をベースに、ブロック毎の推進目標の設定や業績評価を平成22年度下期より実施します。

②ブロック内店舗間の営業効率改善

- ・ お客様の所在地と当行各店舗営業エリアの錯綜状態を改善して営業効率を高め、お客様により充実したサービスを提供できる態勢を確保するため、お客様への十分な説明とそれに対するご承認を前提条件として、平成22年3月より本部主導による支店間の調整を実施します。

③本部管理態勢の構築

- ・ 本部・母店長が一体となったブロック営業推進の進捗状況の検証と、母店長主導によるブロック内の協調・協力体制に係る協議を平成22年度下期より実施します。

B. 事業先融資の増強

①既存事業先とのリレーション強化による取引関係の維持・拡大

(i) 貸出残高1千万円未満の事業先への取組み

- ・ 平成21年9月、営業支援部にビジネスサポート業務担当を配置。電話による資金需要の聴き取りや当行主催の経営セミナー等のイベント情報提供を通じて、営業店は提案活動や資金需要への対応を行ってまいります。

(ii) 貸出残高1千万円以上の事業先への取組み

- ・ 各取引先企業の管理責任者を平成21年10月より明確化。事業先とのリレーションを強化し、資金需要へのタイムリーな対応と、コンサルティング機能発揮による経営改善支援を実施します。

Ⅲ. 経営の改善の目標とその達成のための方策③

(iii) 営業店融資担当行員の配置替えによる事業先訪問強化

- 平成21年10月より、営業店2カ店で融資担当行員を1名とし、残りの融資担当行員を渉外担当へ配置して事業先訪問活動を強化する態勢を試行しております。試行結果を踏まえ、課題や実効性の検証を行い、平成22年度上期以降、他の店舗への導入を進めてまいります。

(iv) 本部署行員の営業店再配置

- 本部署事務の合理化・効率化と業務遂行の見直しを行い、平成22年度中に本部署行員10名程度を事業先専担やFP専担等として営業店へ再配置いたします。

(v) 本部署への住宅ローン事務集中による事業性融資推進体制の強化

- 平成22年4月にローン集中センターを立ち上げ、営業店の住宅ローン手続きを順次本部署集中化して外訪活動時間を確保し、中小規模事業者等の皆様への訪問頻度を高めて事業性資金需要への対応を図ります。

(vi) 小口事業資金需要対応の事業性ローン新商品導入

- 当行にお取引のない中小規模事業者等の皆様も対象に、担保や保証人が不要な、小口事業資金の需要に対応するための事業性ローンの新商品を、平成22年度上期を目途に導入し、販売を強化してまいります。

② 新規事業先開拓能力の強化による貸出残高と事業先数の増強

(i) 事業先専任行員の増強

- 平成22年4月より、営業店渉外行員の中から10名程度を新規事業先開拓を行う事業先専任行員として新たに任命し、専門的営業力を高めて貸出残高の増強を図ります。

(ii) 事業先開拓に関する行員の能力向上

- 独自に作成した「農業ハンドブック」や「医療・介護福祉ハンドブック」の活用のほか、外部研修への積極的な参加により、目利き能力向上を図ります。

③ 中小企業支援策の拡充による事業先とのリレーション強化

(i) 「経営セミナー」「経営相談会」「経営者スクール」を通じた地元中小企業支援強化

(ii) 太陽ビジネスクラブによる取引先企業へのビジネス情報提供活動の強化

Ⅲ. 経営の改善の目標とその達成のための方策④

C. 個人取引の増強

①個人融資の強化

- (i) 住宅ローン推進と併せた家計メイン化の推進
- (ii) リフォーム・ソーラーシステムのニーズへの積極対応
- (iii) 完全非対面型のローン商品を開発(平成22年5月販売開始見込み)

②預り資産商品の販売強化

- (i) FP(ファイナンシャル・プランナー)の養成と配置
- (ii) 商品ラインアップの拡充と見直し(半期毎)
- (iii) 「資産づくりセミナー」の継続実施

③年金アドバイザー制の充実による年金受取り層との取引拡大

- (i) 年金アドバイザーの育成

2. 健全力の強化 === リスク管理戦略

A. 統合的リスク管理の強化

①統合的リスク管理の実効性向上

- (i) 各リスクに配賦する資本額の適切性・妥当性に関する適時検証・見直し
- (ii) 取締役会等におけるリスクの現状に関する検証と対応策の検討

B. 信用リスク管理の強化

①与信ポートフォリオ管理の充実

- (i) 信用リスク管理協議会による与信ポートフォリオの定期的な管理(平成21年10月開始)

②与信集中リスクの抑制

- (i) 大口与信先の実態把握強化と取引方針及び与信限度額の適時見直し

C. 市場リスク管理の強化

①有価証券運用態勢の強化

- (i) 有価証券全体に占める株式保有比率の削減
- (ii) 債券償還年限別の保有残高バランスの再構築
- (iii) ハイリスク商品の残高圧縮

Ⅲ. 経営の改善の目標とその達成のための方策⑤

D. 法令等遵守の取組みの強化

①コンプライアンス体制の強化

- (i) コンプライアンス委員会によるコンプライアンス・プログラムの策定と実施状況の検証（毎年度）

E. 自己資本管理態勢の強化

①自己資本の質の向上

- (i) 自己資本充実度の適切な評価やモニタリング実施
- (ii) 内部留保の積上げによる自己資本の充実

3. 組織力の強化 === 業務構築戦略

A. 本部組織体制の見直し

①お客様のニーズに迅速に対応するための本部組織体制の見直し

- (i) 「審査部」と「個人融資部」の統合・「営業支援部」の新設（平成21年9月）
- (ii) 「金融円滑化推進対策室」の新設（平成21年12月）
 - ・ 中小企業金融円滑化法等によって金融機関に求められる事項を組織横断的に対応する統括部署として設置。

B. 事務効率化とレベルアップ

①営業店事務の効率化による内務事務担当行員の営業活動時間創出

- (i) 勘定系端末の更改（平成22年3月完了予定）に伴う営業店事務の削減
- (ii) イメージ保管システム導入（平成23年度中の導入を計画）による営業店事務の本部集中化

②本部集中事務の効率化による人員の効率的配置

- (i) 手形管理システム更新（平成22年3月更新）による省力化・作業時間短縮化
- (ii) 諸税（歳入金・県税・市税等）収納事務システム導入（平成22年度の導入を計画）による省力化・作業時間短縮化

Ⅲ. 経営の改善の目標とその達成のための方策⑥

C. システム投資検証態勢の充実

①システム投資の有効性と投資効果の検証強化

(i) 財務部門の意見を反映させるためのE D P (Electronic Data Processing) 委員会の検証態勢強化 (平成22年1月)

D. 経費削減の推進

①人件費

(i) 定年退職及び中途退職による行員の減少を新規採用で計画的に補充

(ii) 窓口営業職は非正規行員採用での補充対応も併せて実施

(iii) お客様とのリレーション強化や経営改善支援のための当行人材の出向の実施による高年齢層の構成比引下げ

(iv) 時間外労働改善計画書の作成と人事部の検証・指導による労働時間短縮策の実施と総人件費の抑制

②物件費

(i) 事務費 (消耗品費・通信費等) の年率5%を削減及び保守管理費の削減推進

Ⅲ. 経営の改善の目標とその達成のための方策⑦

4. 人財力の強化 === 人事戦略

A. 人材育成の強化

①「学習する組織Ⅵ（スタディー・シックス）」の徹底

- (i) ウィークリーOJTセッション強化
 - ・ 事務能力のレベルアップや業務知識の習得などを目的に、実務に即応した職場内教育を実施します。
- (ii) ジョブ・ローテーションによるクロス・ジョブ習得
 - ・ 計画的な係替えによって、各業務遂行の互換性の向上を図ってまいります。
- (iii) eラーニングの活用
- (iv) 新人能力開発プログラム完遂
- (v) 個人別昇格資格要件の早期取得
- (vi) 自由参加型キャリア開発講座の拡充

B. 職場環境の活性化

①各種委員会の定着

- (i) 各営業店の「職場環境改善委員会」「自己啓発委員会」「レクレーション委員会」（平成21年4月設置）に係る行員アンケートによる活動状況把握と行内への結果開示による活動促進

C. 従業員満足度の向上

①公正な処遇と適材適所を実現する人事考課の実践

- (i) 人事考課における目標設定及び部店長によるフィードバック面接の実施による行員のモチベーション向上

②目標達成に向けたプロセス評価制度導入

- (i) プロセス（目標意欲、学習意欲等）の評価による全員参画、全員営業、全員学習の意識と風土の醸成

IV. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化①

中小規模事業者等向け信用供与の残高、比率

【基本方針】

既存事業先とのリレーション強化や新規事業先開拓のための体制強化を図るとともに、電子稟議システムの蓄積データの活用による提案営業を強化して、中小規模事業者等向け資金供給の増強に取り組んでまいります。

(単位：億円、%)	19/3期 実績	19/9期 実績	20/3期 実績	20/9期 実績	21/3期 実績	21/9期実績 (始期)	22/3期 計画	22/9期 計画	23/3期 計画	23/9期 計画	24/3期 計画	始期より の増加額
中小規模事業者等 向け貸出残高	2,198	2,162	2,184	2,138	2,144	2,074	2,076	2,078	2,103	2,107	2,146	71
総資産末残	5,553	5,606	5,633	5,577	5,637	5,564	5,574	5,563	5,583	5,602	5,672	107
総資産に対する比率	39.58	38.56	38.78	38.33	38.03	37.28	37.24	37.34	37.66	37.60	37.83	0.55

※22/3期は、中小規模事業者等向け貸出に対し、部分直接償却27億円を実行する計画とするため、総資産に対する比率は一時的に低下する見込みです。

経営改善の取組み

【基本方針】

コンサルティング能力や目利き能力の育成・向上を図り、不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資を推進するとともに、経営改善支援や事業再生支援等の取組みを強化してまいります。

(単位：先)	21/9期 実績(始期)	22/3期 計画	22/9期 計画	23/3期 計画	23/9期 計画	24/3期 計画	始期より の増加件数
創業・新事業開拓支援	24	29	36	40	50	53	29
経営相談・早期事業再生支援	8	6	33	38	40	48	40
事業継承支援	0	0	0	1	2	2	2
担保・保証に過度に依存しない融資	8	10	34	62	72	80	72
合計(経営改善支援取組数)	40	45	103	141	164	183	143
取引先数	5,483	5,533	5,563	5,633	5,663	5,733	250
経営改善支援取組率	0.72%	0.81%	1.85%	2.50%	2.89%	3.19%	2.47%

IV. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化②

【信用供与の円滑化のための方策】

①融資事務の本部集中化による営業体制の強化

②本部行員の営業店再配置

③事業先専任行員の増強

④ビジネスサポート業務による営業店支援

⑤管理責任者の明確化による事業先との関係強化

⑥営業店融資担当行員の配置替えによる事業先訪問強化

⑦融資営業活動を支援するシステムの活用促進

- ・ 電子稟議システムの情報登録機能を活用し、本部と営業店の情報共有による融資開拓活動を行ってまいります。

⑧担保・保証に過度に依存しない融資の取組み

- ・ 事業性貸出先とのコミュニケーション強化策をさらに効果的なものとするため、当行とのお取引のない先も対象とした担保や保証人を不要とする事業性ローンの新商品を、平成22年度上期を目途に導入し、販売を強化してまいります。

⑨人財の育成

【地域経済の活性化に資する方策】

①創業又は新事業の開拓に対する支援

(i) 宮崎県信用保証協会の創業・新事業制度融資の積極的な活用

- ・ 宮崎県創業・新分野進出支援貸付制度や宮崎県企業立地促進貸付制度などの保証付制度融資を活用して、新たな事業の開始や新たな分野への進出を支援してまいります。

(ii) 関連会社(宮崎太陽キャピタル)を活用した産学官連携による取組み強化

- ・ 宮崎太陽キャピタルが官公庁や宮崎大学との間で築いてきた協力関係を活用し、技術相談や各種助成金・制度融資に関するご相談の取次ぎ支援を行ってまいります。

(iii) 当行の知的財産権・技術相談担当顧問の活用による支援強化

- ・ 当行に招聘している知的財産権・技術相談担当顧問を活用し、特許取得をはじめ、開発戦略やパテント戦略など、事業化へ向けた研究・開発を支援してまいります。

(iv) I S Oやプライバシー等の取得支援

- ・ 業務提携している専門機関との連携を活用し、企業価値の向上に繋がるI S Oやプライバシーマーク等の取得を支援してまいります。

IV. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化③

【中小規模事業者等に対する経営改善支援等の取組み】

①取引先企業からの経営改善に向けた相談対応

(i) 経営改善支援先の選定による支援

- ・ 事業再生の可能性があると思われ、経営者自身に再生へ向けた意欲が認められる取引先企業を経営改善支援対象先として選定し、経営改善計画の策定支援や進捗状況のフォローアップ等の経営改善支援や事業再生支援を行ってまいります。

(ii) 専門家や関連会社との連携による改善支援

- ・ 経営改善へ向けた取組みにあたって、専門性の高い問題を解決していかなければならない場合には、公認会計士や税理士、弁護士、各種コンサルタント、宮崎太陽キャピタル等との連携による対応を図ってまいります。

(iii) 中小企業金融円滑化法施行に伴う貸付条件変更への対応

- ・ 取引先中小規模事業者等の皆様から貸付条件の変更等についてお申込みがあった場合には、中小企業金融円滑化法の主旨を踏まえ、できる限りお申込みに対応できるよう取り組んでまいります。

②早期の事業再生に資する支援

(i) 当行の人材派遣による事業再生支援

- ・ 再生を目指す取引先企業へ担当行員を派遣し、経営者とより緊密な意思疎通を図りながら経営課題の解決に取り組む事業再生支援を行ってまいります。

(ii) 中小企業再生支援協議会との連携

- ・ 中小企業再生支援協議会との連携を活用し、再生の可能性があると思われた場合には抜本的な経営改善計画策定支援を行う早期事業再生支援に取り組んでまいります。

③事業承継支援

(i) 外部専門機関との連携と態勢の整備

- ・ 外部機関との連携により事業承継セミナー等を開催するほか、行員の知識と相談対応技術の向上を図り、個別のご相談にも対応できる態勢を整備してまいります。

(ii) M&Aに関する情報収集と蓄積

- ・ M&Aに関する情報を積極的に収集するため、業務内容の紹介等を行ってお客様に関心を高めていただき、ニーズの発掘や情報の収集等を進めてまいります。

V. 責任ある経営体制の確立

【業務執行に対する監査又は監督の体制の強化】

①社外取締役の導入検討

- ・ 経営体制の強化を目的として、社外取締役の本経営強化計画期間中の導入を検討してまいります。

②取締役会の機動的開催と監査役による牽制効果の発揮

- ・ 取締役会を機動的に開催し、審議の充実化に努めてまいります。
- ・ 常勤監査役の常務会への出席を義務付け、牽制機能の発揮に努めてまいります。

【経営に対する評価の客観性の確保】

①経営評価委員会（仮称）の新設

- ・ 経営に対する評価の客観性を確保するため、平成22年度中を目途に、社外の有識者等第三者で構成する「経営評価委員会（仮称）」を新設し、当行の経営方針や経営戦略等について客観的な立場で評価及び助言をいただき、当行の経営に反映させてまいります。

②経営戦略会議（仮称）の新設

- ・ 部長会の中に「経営戦略会議（仮称）」を平成22年4月に新設し、本経営強化計画の業務執行状況の把握と問題点や課題への対応策の協議を行い、取締役会へ毎月報告する体制といたします。

③取締役会における検証と対応策の協議

- ・ 取締役会は業務執行状況の報告を受けるとともに、対応策の協議や実行の合意と検証を行い、PDCAサイクルの徹底を図ってまいります。

【リスク管理の体制の強化】

①統合的リスク管理体制強化

②信用リスク管理体制強化

③市場リスク管理体制強化

【法令遵守の体制の強化】

①コンプライアンス体制の強化

【地域への貢献に関する情報開示の充実】

①中小企業金融円滑化法に基づく対応措置に関する情報開示

- ・ 中小企業円滑化法に基づいて実施した対応措置の状況及び体制整備等の措置の概要に関する事項等を記載した説明書類については、同法の定めに従って、適時適切な情報開示を行ってまいります。

VI. 協定銀行による株式等の引受け等に係る事項

1. 金額の算定根拠と当該自己資本の活用方法

(1) 金額の算定根拠

当行の平成21年9月末の連結自己資本比率は7.40%、単体自己資本比率は7.26%であり、国内基準の4%を上回っております。

しかしながら、地域経済及び中小規模事業者等の状況がさらに厳しさを増す中、安定的な金融仲介機能を発揮し、地域の中小規模事業者等の皆様に、適切かつ積極的な資金供給を行っていくために資本増強が必要であると判断いたしました。

金額の算定に当たっては、金融市場の急激な変動が生じた場合でも、財務基盤の安定性を確保しつつ、地域の中小規模事業者等の皆様への円滑な資金供給を行うために必要な額と致しました。

【単体自己資本比率の推移】

	21/9期 実績	22/3期 実績	23/3期 計画	24/3期 計画
自己資本比率	7.26%	8.9%程度	8.9%程度	9.1%程度

(2) 当該自己資本の活用方法

今回の国の資本参加により強固な財務基盤を確立するとともに、地域の中小規模事業者等に対する信用供与の維持・拡大、経営改善への取組み等地域経済の発展に資するものとして活用いたします。

2. 発行金額・条件（一部抜粋）

項目	内容
種類	株式会社宮崎太陽銀行A種優先株式
発行総額	13,000百万円
発行株式数	26百万株
議決権	本優先株主は、全ての事項につき株主総会において議決権を行使することができない。 ただし、定時株主総会に本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が提出されないときはその定時株主総会より、本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が定時株主総会において否決されたときはその定時株主総会終結の時より、本優先配当金の額全部の支払を受ける旨の決議がなされる時までの間は、全ての事項について株主総会において議決権を行使することができる。
優先配当年率	12ヶ月日本円TIBOR+1.05% （平成22年3月31日を基準日とする期末の剰余金の配当の場合は、払込期日から平成22年3月31日までの間の日数で日割計算により算出される割合とする） ただし、8%を上限とする
累積条項	非累積
参加条項	非参加
残余財産の分配	普通株主に先立ち本優先株主が有する本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた額を支払う。このほかの残余財産の分配は行わない。
取得請求権 （転換予約権）	本優先株主は、取得請求期間中、当銀行が本優先株式を取得するのと引換えに当銀行の普通株式を交付することを請求することができる。
取得請求期間の開始日	平成22年10月1日
取得請求期間の終了日	平成37年3月31日