

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（本則）に基づく新たな「経営強化計画」の概要①【豊和銀行】
 （令和7年9月22日公表）

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 (R7/3期)	計画終期 (R10/3期)	始期比	新計画における主な取組み
コア業務純益 業務粗利益経費率	18 63.43	22 60.15	+ 4 ▲ 3.28	○地域への徹底支援 ①Vサポートの安定的成長 ②顧客に寄り添った事業性融資への取組み ③事業承継、M&A支援 ④創業（スタートアップ）・新事業支援 ⑤経営改善・事業再生支援 ⑥持続可能な社会に向けた取組み	
中小規模事業者等向け貸出残高 （平成26年3月） [160億円] ※令和7年8月、一部 繰上償還により、 [90億円]	3,096	3,255	+ 15.9	○経営基盤の強化 ①本部業務の見直し、適正人員の算出により創出された人材を注力分野へ再配置等) ②人材育成の強化 ③人材の確保・人材の活躍推進に向けた取組み ④チャネルの多様化（デジタルチャネルの機能拡充等）	
同 貸出比率 経営改善支援先割合	51.64 6.64	53.86 6.78	+ 2.22 + 0.14		

（単位：億円、%）

金融機能強化法（本則）に基づく新たな「経営強化計画」の概要②【東京厚生信用組合・横浜幸銀信用組合】

（令和7年9月22日公表）

新計画における主な取組み (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 (R7/3期)	計画終期 (R10/3期)	始期比		
東京厚生 信用組合 (平成26年3月) [50億円]	コア業務純益 (百万円)	276	348	72	○顧客基盤の維持・拡大と収益力の強化	
	業務粗利益経費率	61.24	61.08	▲ 0.16	ー 顧客毎に財務内容、取引状況、保全状況等を踏まえた適正な貸出金利の設定 ー 業域向け・個人向け貸出の利息収入拡大による収益力の強化	
	中小規模事業者等向け貸出残高	334	339	4	○業種取引基盤の確立	
	同 貸出比率	54.22	54.23	0.01	ー 業域法規の把握との取引拡大に向け、外部機関や外部専門家へのアクセスを積極的に行 い、事業性評価に必要な目利き力等の向上	
	経営改善支援先割合	19.50	19.67	0.17	○人材の確保・育成の強化	
	コア業務純益 (百万円)	4,486	4,541	55	ー 様々なチャネルを活用した採用等による人材確保、外部人材・女性職員の登用 ー 役職（等級）毎の役割明確化による評価精度向上、資格取得の奨励、通信教育の受講、外部研修への参加	
	業務粗利益経費率	54.59	54.56	▲ 0.03	○信用リスク管理体制の一層の強化	
	中小規模事業者等向け貸出残高 (平成26年3月) [190億円]	4,982	5,342	360	ー 取引先の信用力に基づいて的確なリスク管理を行うため、個社別クレジットラインの運用強化 ー 取引先のリスクを抑制するための不動産向け貸出のポートフォリオ管理の実施	
	同 貸出比率	68.20	68.26	0.06	○人材の育成強化	
	経営改善支援先割合	58.05	58.90	0.85	ー 新規学卒者向けインターンシップの導入等による人材確保 ー 階層別研修体系に則り研修等を実施、eラーニングによる能力開発	
横浜幸銀 信用組合 (平成26年3月) [190億円]	コア業務純益 (百万円)	61.24	61.08	▲ 0.16	○信用コスト削減のための取組強化	
	業務粗利益経費率	54.59	54.56	▲ 0.03	ー 「取引方針検討会議」において取引先の財務状況、定性情報と分析の上、取引方針の策定及び クレジットリミットの設定を実施するなど、大口グループと信先に係る信用リスク管理を強化 ー 外部専門家や業界経営者を講師とする研修を実施し、審査能力向上・強化を図るとともに、個々人 のみならず組合全体のスキルを向上	
	中小規模事業者等向け貸出残高 (平成26年3月) [190億円]	4,982	5,342	360		

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③【筑波銀行・東北銀行】

(令和7年9月22日公表)

銀行名 〔時期〕 〔資本参加額〕	新計画における主な取組み
筑波銀行 (平成23年9月) 〔350億円〕	<p>○実施体制の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> - 計画的な人財育成、戦略的な人財配置、BPRの推進等により生産性向上、営業時間創出を図り、顧客との深度ある対話に基づく高度なソリューションを提供 - コンサルティングサポート協議会をプラットフォームとした提案の質の向上や、現場駐在型の事業性評価アドバイザー等による融資案件の組成及び融資ネタの案件化に対する指導や助言など営業店に対するサポートの実施 <p>○円滑な資金供給に関する方策</p> <ul style="list-style-type: none"> - リファイナンスプランを活用した資金繰り改善支援 - 特約付手形貸付による資金繰り改善支援 - コペナント付融資によるモニタリングを通じた件走型支援の実践 - 地元中小企業のSDGsの取組を資金面から支援するステナブルファイナンス <p>○企業のライフステージに応じた本業支援に関する方策</p> <ul style="list-style-type: none"> - 事業性評価の深掘りを起点としたコンサルティング営業の深化 - 事業引受同士の取組開拓支援や、リアル・オンラインを併用した個別商談会による新たな商流創出の支援 - 「筑波の結び目」や新たに創設した「いばらき地域金融M&Aライアンス」を通じて、地元中小零細事業者に対するM&Aによる事業承継支援の強化 - DXを活用したトッパライン向上・業務効率化の支援や、福利厚生サポートを通じた地元企業の人材定着の支援 <p>○事業再生活援に関する方策</p> <ul style="list-style-type: none"> - 「コンサルティングサポート協議会」等による個社別に最適な経営改善策の協議・検討・取組方針の決定 - 「経営改善計画書」の策定支援とモニタリングを通じた経営相談や、ソリューションの提案・実行の推進 - 再生ファンドが有するノウハウやネットワークを活用した経営課題の解消や事業再生に向けた取組の推進 - 外部支援機関との連携による債権放棄等の手法を活用した抜本的な再生計画の策定など顧客の事業再生に向けた取組の推進
東北銀行 (平成24年9月) 〔100億円〕	<p>○地域の活性化支援（地域の活性化を図る施策）</p> <ul style="list-style-type: none"> - 経営改善のモニタリングや抜本的な事業再生を行いうほか、販路拡大・DX支援などの提案を積極的に行い、事業者数拡大の「量」の取組と本業支援の「質」の双方を追いまる、地域経済全体の成長をサポート <p>○脱炭素化支援と一次産業支援（将来予想される収益縮小を補う戦略）</p> <ul style="list-style-type: none"> - 脱炭素化支援においては、中小企業等への資金供給、プロジェクトファイナンスの参加 - 一次産業支援においては、外部連携やファンドを活用した資金提供による支援 <p>○収益力の拡大（安定的な経営基盤の構築に向け、収益力を拡大させる施策）</p> <ul style="list-style-type: none"> - 新規融資先の開拓に向けた商品開発等、役務収益機会の拡大に向けた本支店一体となつた提案活動、関連会社との連携強化による収益の極大化 <p>○組織力の強化（営業推進体制の強化や専門人材を育成する施策）</p> <ul style="list-style-type: none"> - 第二次中計の遂行に向け、店舗再編と人員の再配置による効率的な営業推進体制の構築、脱炭素化支援等の新たな分野に係るリスク管理体制の強化