

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)

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	新計画における主な取組み	(単位：億円、%)
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	〇顧客基盤の維持・拡大と収益力の強化 — 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率の設定 — 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 〇業域取引基盤の確立 — 業域法人の抱える経営課題の把握と的確なソリューションの提供のためのトップセールスを推進 — 高齢者福祉施設等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 — 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 〇人材の確保・育成の強化 — 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 — 退職（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 〇信用リスク管理体制の一層の強化 — 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 — 業種偏重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	
	業務粗利益経費率	61.24	61.08 ▲	0.16		
	中小規模事業者等向け貸出残高	334	339	4		
	同 貸出比率	54.22	54.23	0.01		
	経営改善支援先割合	19.50	19.67	0.17		
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)	4,486	4,541	55	〇営業態勢の強化 — エリア等で区分け・グループ化し、基幹店舗、総合店舗、支店に分けて推進活動を実施 — 営業店職員を計画的に営業本部へ受入れ、顧客への常同訪問等によるコンサルティング型提案 — セールス等のスキルアップを実施 〇取引先の拡大 — 営業本部及び営業担当役員に加えて専務理事・常務理事による訪問営業を実施 — 健康促進事業やグループホーム等介護事業者等からの紹介を通じ、医療・介護事業に係る資金 — 必要の開拓を実施 〇人材の育成強化 — 新規卒業者向けインテンシブの導入等による人材確保 — 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 〇信用コスト削減のための取組強化 — 「取引方針検討会議」において取引先の財務状況、定性情報を分析の上、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、大ログループと信先に係る信用リスク管理を強化 — 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	
	業務粗利益経費率	54.59	54.56 ▲	0.03		
	中小規模事業者等向け貸出残高	4,982	5,342	360		
	同 貸出比率	68.20	68.26	0.06		
	経営改善支援先割合	58.05	58.90	0.85		

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、財務内容改善支援— コベナント付融資によるモニタリングを通じた伴走型支援の実践— 地元中小企業のSDGsの取組を資金面から支援するサ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— 県内取引先同士の販路開拓支援や、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」を通じた、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を活用したトップライン向上・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>○事業再生支援に関する方策</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決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」の取組の双方を追い求め、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った提案活動、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果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