

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・第三銀行】

(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 (27/3期)	計画終期 (30/3期)	始期比	新計画における新たな取組み
みちのく銀行 (21年9月) [200億円]	コア業務純益	71	80	9	<p>○全員営業の実践</p> <ul style="list-style-type: none"> - 「地方創生部」を新設し、アグリビジネス、観光、医療・介護、再生可能エネルギー分野の支援等に取り組み、地域との協調・リレーションを強化 - 「KeyMan」(融資業務全般をカバーするサブシステム)活用による営業利益改善支援活動の実施 - 3つのセグメント(財務改善層、経営サポート層、マス営業層)別対応方針による経営改善支援・成長支援を強化 - 「KeyMan推進部」を新設し、営業店への臨店指導等を行うことで「KeyMan」の活用を推進 - ライフサイクルに応じた質の高い金融サービス(年金・預り資産、個人ローン等)の提供 <p>○人財力の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> - 地域との協調・リレーション及び当行の収益力強化のために、強力なリーダーシップを発揮できる人財・課題解決型人財の育成、高いパフォーマンスを発揮できる人財の育成と若手職員の早期戦力化を図る
	業務粗利益経費率	64.33	62.47	▲ 1.86	
	中小企業向け貸出残高	4,311	4,471	160	
	同 貸出比率	20.34	20.68	0.34	
	経営改善支援先割合	10.35	11.66	1.31	
第三銀行 (21年9月) [300億円]	コア業務純益	62	67	4	<p>○営業力と地域サポート力の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> - 取引基盤拡充地域(三重県北勢地域、愛知県、大阪府)における総合的な取引の推進 - 活性化推進地域(三重県中南部地域及び和歌山県の一部)における当行の有するネットワークを活用したビジネスマッチング等の本業支援等の実施 - 女性渉外体制の拡充を通じた預り資産販売を中心とした個人向け営業体制を強化 - 8つの地区営業部体制の下、地区特性に応じた営業戦略の立案と地区営業部間の連携強化による営業力の向上 - ソリューション営業部に配置した成長分野(医療・介護、農林水産業、環境・エネルギー分野等)の専担者による営業店サポートの強化 <p>○経営の合理化・効率化</p> <ul style="list-style-type: none"> - BPRの推進による渉外担当者の事務負担軽減、渉外係と融資係の一体運用及びシニアスタッフ等の登用等による人員効率化
	業務粗利益経費率	60.55	60.40	▲ 0.15	
	中小企業向け貸出残高	5,991	6,091	100	
	同 貸出比率	30.70	30.71	0.01	
	経営改善支援先割合	2.11	2.17	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②【東和銀行・高知銀行】

(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 (27/3期)	計画終期 (30/3期)	始期比	新計画における新たな取組み
東和銀行 (21年12月) [350億円]	コア業務純益	109	111	1	○業務運営体制の整備 ー 預り資産セールスを特化して行う「投信プロモーター」を配置し、渉外行員が顧客の本業支援・経営改善支援に注力できる態勢を整備する等、渉外サポート態勢を拡充 ー 営業店の定性評価による顧客の実態把握と本業支援の質的向上を推進 ー 自治体や地元大学、外部専門機関、北関東3行(当行、筑波銀行、栃木銀行)との連携等による顧客の商機の創出等の支援ネットワークを拡充 ー ビジネスソリューションチームを拡充、リレバン戦略部に地域創生推進室を新設 ○収益力の強化 ー TOWAお客様応援活動(本業支援)に経営資源を集中させ、貸出金、手数料等を増強 ○業務の効率化 ー BPR委員会による業務改革、事務集中部による相続関連事務等の営業店事務の本部集中化
	業務粗利益経費率	59.78	58.27	▲ 1.51	
	中小企業向け貸出残高	6,432	6,822	390	
	同 貸出比率	31.25	31.71	0.46	
	経営改善支援先割合	11.72	11.93	0.21	
高知銀行 (21年12月) [150億円]	コア業務純益	31	33	2	○収益力の強化 ー 営業態勢を「ブロック・エリア制(7ブロック・6エリア)」に再構築し、高密度営業戦略による顧客基盤を拡充 ー 「軒先顧客管理システム」を活用した信用供与状況の検証 ー 「こうぎん・ビッド・ファンド」を活用した成長分野(医療・福祉、農林水産業・食品加工、防災・環境関連)への融資推進 ー ローンセンターの機能強化やインターネット専門支店の開設等による個人取引の強化 ○経営の効率化 ー ビジネス情報ネットワークの活用、マーケット分析の精緻化等による営業活動の効率化 ー 営業店事務の本部集中化、本部業務の効率化により、適正な人材配置に基づく効率的な人員運用によって人件費の抑制 ○資産の健全化 ー 経営改善支援先の選定と債務者区分ごとの支援方法の明確化や外部機関等の活用・連携等の強化
	業務粗利益経費率	67.96	67.79	▲ 0.17	
	中小企業向け貸出残高	3,586	3,620	34	
	同 貸出比率	34.44	34.63	0.19	
	経営改善支援先割合	3.02	3.12	0.10	

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】

(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 (27/3期)	計画終期 (30/3期)	始期比	新計画における新たな取組み
北都銀行 (22年3月) [100億円]	コア業務純益	37	46	8	<p>○地域活力の創造</p> <ul style="list-style-type: none"> － 有識者による「あきた創生アドバイザリーボード」を設置し、秋田創生のための具体的な提案を「地方創生北都プラン」に反映し、実施 － ニューフロンティアビジネス推進室を中心としたコンサルティング機能の発揮と積極的な資金供給 － フィデアグループ連携によるビジネスマッチング等の海外・県外への企業進出支援の推進 － 外部機関の活用による経営支援先等に対する最適で実効性のあるソリューションの提案 <p>○営業力の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> － 秋田市における営業推進力強化やプロジェクトファイナンス等の提供による法人取引基盤の強化 <p>○経営基盤の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> － BPR推進体制をフィデアHDに集約し、グループ内の横断的なBPR推進 － 店舗ネットワークを再構成(フルバンキング店舗、リテール店舗、インスタブランチの3種類の店舗機能を編成)
	業務粗利益経費率	63.58	63.56	▲ 0.02	
	中小企業向け貸出残高	2,896	2,994	98	
	同 貸出比率	21.51	21.57	0.06	
	経営改善支援先割合	7.18	7.45	0.27	
宮崎太陽銀行 (22年3月) [130億円]	コア業務純益	27	29	2	<p>○地域産業活性化への貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> － みやぎきたいよう地方創生ファンド・みやぎき未来応援ファンドの積極活用 － 3行(当行・豊和銀行・南日本銀行)合同地域再生支援委員会等を通じた販路拡大支援 － 販路拡大等による売上改善を行った成果の報酬をもらう新しいビジネスモデルを構築 － 融資・営業支援システムを利用したビジネスマッチングシステムを稼働し、情報を一元管理 － ライフステージ(創業期、成長期、成熟期、事業承継期)に応じた適切なソリューションを提供 － 地域経済活性化支援機構等との連携強化による事業再生・事業承継支援の推進 <p>○持続的成長に向けた態勢強化</p> <ul style="list-style-type: none"> － 本部による収益獲得体制の構築及び市場性等に応じた営業行員の傾斜配分 － 営業店事務を中心としたBPRを実施 － 管理会計(貸出債権個別の収益を計測できる収益管理システム)の本格稼働 － SBKローコスト運営拡大プロジェクトの推進
	業務粗利益経費率	62.06	60.72	▲ 1.34	
	中小企業向け貸出残高	2,243	2,520	277	
	同 貸出比率	34.94	37.45	2.51	
	経営改善支援先割合	10.13	15.76	5.63	

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

銀行名 (時期) [資本参加額]	新計画における新たな取組み
仙台銀行 (23年9月) [300億円]	<p>○復興に資する方策の実施態勢の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> － じもとグループ長期戦略の「本業支援」に係る統括的な管理を行うため、じもとHDに「本業支援戦略部」を設置 － 地元企業応援部「苦竹分室」(仙台東部・仙台港沿岸)を設置するとともに、「地方創生推進グループ」を設置 <p>○復興に資する具体的な方策(主なもの)</p> <ul style="list-style-type: none"> － 宮城と山形をつなぐ組織的・継続的な行動、コンサルタント機能発揮に向けた外部機関等との連携強化、本業支援の定着化・高度化に向けた人材育成等の取組みにより、本業支援の更なる高度化を図る － 中小企業診断士等の専門スタッフが、外部機関と連携してコンサルティング機能を発揮 － 第1次産業の復興に向けた事業再生や6次産業化の支援、医療介護等の成長分野への支援 － よろず支援拠点等と連携し、事業承継やM&A等の取引先のコンサルティングニーズに対応 － 復興の進展に合わせた被災地への再出店による資金供給体制の強化 － きらやか銀行との協調融資や人事交流による営業ノウハウを共有 － じもとグループ統一ツールであるビジネスマッチング情報一覧表等を活用した広域ビジネスマッチング等を通じた支援 － 中小企業再生支援協議会等と連携した事業再生計画の策定支援、外部機関との連携によるDDSの実施、再生ファンド「宮城産業復興機構」や「個人版私的整理ガイドライン」の活用促進による支援
きらやか銀行 (24年12月) [300億円]	<p>○復興に資する方策の実施態勢の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> － じもとグループ長期戦略の「本業支援」に係る統括的な管理を行うため、じもとHDに「本業支援戦略部」を設置 － 原発等による震災復興ニーズに積極的に対応するため、福島地区の専任者を配置 － 全支店長を構成メンバーとした「地方創生推進グループ」を設置 <p>○復興に資する具体的な方策(主なもの)</p> <ul style="list-style-type: none"> － 当行と仙台銀行において、毎月定期的に情報交換会を実施し、協調融資、ビジネスマッチングを促進 － じもとグループとして、被災地復興支援のための情報共有化、人事交流を通じて両行の営業ノウハウを共有 － 山形・宮城両県の交流を図るため、復興イベントを仙台銀行との共催で開催 － 外部機関との連携を強化し顧客の再生支援を積極的に実施、個人版私的整理ガイドラインの継続的な活用促進 － 営業エリアごとに本部3部署(本業支援推進部、融資部、営業推進部)がチームを編成し、エリアごとに営業店をサポート － 専門的な分野での本業支援を実践するため、経営コンサルタントや製造業担当(工学博士等)を専門部門担当の事業コーディネーターとして配置 － きらやかお客様サービスステーションと連携し、営業時間に来店できない顧客等に対してアプローチし、資金需要に対応 － 「地方創生推進グループ」で得た情報を、行内各部署及びじもとグループで共有することにより「仙山圏における地方創生」へ貢献

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】

(単位：億円、%)

金融機関名 (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 (27/3期)	計画終期 (30/3期)	始期比	新計画における新たな取組み
山梨県民 信用組合 (21年9月) [450億円]	コア業務純益	16	20	4	○取引基盤・預貸金の増強 - 営業店事務の本部集中・システム化により営業係を計画的に増員し、営業エリアの特性を踏まえた人員配置を実施 - 営業店のテラーや内勤者を活用した店頭セールスを行うなど「全員営業推進態勢」を構築 - ALMシミュレーション機能を活用した収益管理態勢の見直し・強化 - 主要取引先の実質金利及び利益率を把握する「顧客別採算管理」を徹底 ○人材の強化 - 全員営業推進態勢の展開に向けて、営業担当者のスキルアップに加え、ベテラン職員や女性職員を積極的に活用。 - 成果やプロセス等を適正に評価する公平感、透明感及びメリハリのある人事評価・業績評価制度を実現させるほか、各種表彰制度も拡充 ○信用コストの削減 - 本部指導態勢の構築による「個社別取組方針」を活用した実態把握の強化 - 営業店において対応困難な取引先について本部集中管理を拡充
	業務粗利益経費率	56.46	56.34	▲ 0.12	
	中小企業向け貸出残高	1,821	1,902	81	
	同 貸出比率	43.60	44.10	0.5	
	経営改善支援先割合	5.51	6.25	0.74	
ぐんまみらい 信用組合 (24年12月) [250億円]	コア業務純益	5	7	2	○営業態勢の強化による貸出の増強・収益力の強化 - 営業店ブロックごとの地域特性に応じた営業推進施策を策定 - 事業性融資・個人ローン専担者を本部に配置し、営業店に対する指導を強化・徹底 - 法人戦略として、企業情報を活用した新規事業先の開拓、ミドルリスク層をターゲットとしたビジネスローン等を推進 - 個人戦略として、地域情報の入手や新規顧客の開拓等を重点とした新たな全店一斉推進活動を実施 ○顧客の販路開拓を支援するコンサルティング業務の導入 - 販路開拓支援推進の評価方法も含め、経営強化計画の目標達成に向けて、現場が効果的に実力発揮のできる業績評価を構築 ○ローコストへの対応 - 店舗統廃合を実現し、余剰人員を戦略的に再配置するなど、本部・営業店一体となった営業推進態勢を再構築
	業務粗利益経費率	79.59	79.00	▲ 0.59	
	中小企業向け貸出残高	1,004	1,035	30	
	同 貸出比率	28.65	29.03	0.38	
	経営改善支援先割合	14.55	18.22	3.67	