

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 (30/3期)	計画終期 (33/3期)	始期比	新計画における主な取組み
みちのく銀行 (21年9月) [200億円]	コア業務純益	59	63	4	<p>新計画における主な取組み</p> <p>○創業から事業再生まで一貫した支援体制の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> 創業・新事業支援を強化するため、「創業支援室」を新設(30年4月) セグメント別営業の再構築を行うことで、ミドルリスク層に対する支援体制を強化 事業承継に係る課題解決のため、業務提携先と連携の強化等のサポート体制を構築 営業利益改善支援活動(戦略ミーティングを軸とした法人営業、法人ソリューションサービスの拡充など) <p>○ライフプラン実現に向けたコンサルティングの実践</p> <ul style="list-style-type: none"> 専門的知識・スキルを持ったスタッフを70名以上配置、休日営業拠点を5ヶ所から16ヶ所に拡充 <p>○デジタル技術を通じた業務効率化と店舗の統廃合</p> <ul style="list-style-type: none"> 新システム導入により、従来型業務を15%削減 戦略的な出店と店舗の統廃合を実施 <p>○KPI(経営改善の目標を達成するための評価指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> 主要戦略に基づいた施策の効果を評価するKPIを設定
	業務粗利益経費率	71.96	70.02	▲ 1.94	
	中小企業向け貸出残高	5,106	5,356	250	
	同 貸出比率	24.10	24.23	0.13	
	経営改善支援先割合	7.05	9.60	2.55	
第三銀行 (21年9月) [300億円]	コア業務純益	50	64	13	<p>○リレシヨンの構築とソリューションの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業性評価に基づく融資や本業支援の強化 経営改善計画策定先等のミドルリスク先への経営改善支援 三重県中南部地域活性化推進プロジェクトへの取組 <p>○経営の効率化・最適化</p> <ul style="list-style-type: none"> 三重銀行との経営統合や営業戦略を踏まえた効率的で強力な営業体制の構築 将来的な合併を踏まえた店舗ネットワークの最適化や店舗の効率化 <p>○人材力の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 高いコンサルティング力を有する人材育成 預り資産の販売や融資推進に関する研修の充実 働き方の改革等による組織の活性化 <p>○内部管理態勢の強化と地域社会への貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス態勢の強化 CSRの取組強化
	業務粗利益経費率	65.13	63.08	▲ 2.05	
	中小企業向け貸出残高	6,374	6,524	150	
	同 貸出比率	31.42	31.69	0.27	
	経営改善支援先割合	4.98	6.02	1.04	

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			計画終期 (33/3期)	始期比	新計画における主な取組み
	信用供与の円滑化の目標	計画始期 (30/3期)	計画終期 (33/3期)			
東和銀行 (21年12月) [350億円]	コア業務純益	105	106	0	<ul style="list-style-type: none"> ○本業支援 <ul style="list-style-type: none"> — ゆうちょ、銀行との地域経済活性化ファンドを活用したエクイティ性資金の供与 — リレバン推進部お客様応接室の機能を強化し、ビジネスマッチングや提案活動を強化 — リレバン推進部にコンサルティング室を新設し、事業承継・M&Aなど専門性の高い支援業務を強化 — 経営者保証ガイドラインの積極適用 ○経営改善支援・事業再生支援 <ul style="list-style-type: none"> — ドルリスク層の事業内容を理解した上で、短期継続融資やリファイナンスといった手段を活用 — 審査管理部企業支援室の機能強化 ○資産形成支援 <ul style="list-style-type: none"> — 外部専門機関との協働による顧客本位の投信業務プロジェクト — 資産形成プログラムの一環としての養成 ○KPI (重要業績評価指標) の設定 <ul style="list-style-type: none"> — お客様応接活動の強化・深化に向けた諸施策の実効性の担保と進捗度合いの計測のため、KPIを設定 	
	業務粗利益経費率	53.49	53.48	▲ 0.01		
	中小企業向け貸出残高	7,120	7,660	540		
	同 貸出比率	30.59	31.82	1.23		
	経営改善支援先割合	27.91	28.67	0.76		
	同 貸出比率	30.59	31.82	1.23		
高知銀行 (21年12月) [150億円]	コア業務純益	24	24	0	<ul style="list-style-type: none"> ○BP R効果の最大化と営業基盤の強化 <ul style="list-style-type: none"> — BP Rにより事務負担を軽減させ、創出される時間・力を営業活動の質と量の向上に充て、営業人員を増強 — 業務効率化を目的とした顧客情報管理システムの高度化や、行内データベースの統合管理などの更なるIT化促進の検討 ○事業性評価に基づく融資の増強 <ul style="list-style-type: none"> — 取引先ごとの課題に応じたコンサルティングや、ソリューション提供のためのプラットフォーム構築 — 顧客セグメンテーションに基づくソリューションや融資等の提案による付加価値を提供 — 課題解決に向けたプロセスに対する独自ベンチマークの設定と営業店の業績評価への反映 ○個人取引の強化 <ul style="list-style-type: none"> — ライフステージに応じた金融商品の提供 ○顧客接点の拡大と店舗間連携の強化 <ul style="list-style-type: none"> — 営業区域の特性に応じた店舗機能への特化 	
	業務粗利益経費率	73.00	70.03	▲ 2.97		
	中小企業向け貸出残高	3,956	4,003	47		
	同 貸出比率	35.84	36.35	0.51		
	経営改善支援先割合	4.73	5.00	0.27		
	同 貸出比率	35.84	36.35	0.51		

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		計画始期 (30/3期)	計画終期 (33/3期)	始期比	新計画における主な取組み
	信用供与の円滑化の目標					
北都銀行 (22年3月) [100億円]	コア業務純益		24	24	0	<p>○お客さま本位の徹底</p> <ul style="list-style-type: none"> 「一万先訪問活動」の徹底と浸透 事業性評価活動を通じたコンサルティング営業の強化 中小企業の経営力向上へ向けた支援 <p>○地域貢献力の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> 地方創生への取組強化 再生可能エネルギー分野の取組強化 真の経営改善、事業再生支援に向けた適切なソリューションの提供 <p>○経営基盤の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 強固な有価証券ポートフォリオの構築 働き方改革の推進 営業店事務の省力化を中心とした業務効率化 収益管理態勢の高度化により、営業店の収益に関する意識向上
	業務粗利益経費率		74.82	73.21	▲ 1.61	
	中小企業向け貸出残高		2,902	2,986	84	
	同 貸出比率		21.64	21.79	0.15	
	経営改善支援先割合		14.82	14.90	0.08	
	コア業務純益		18	18	0	
宮崎太陽銀行 (22年3月) [130億円]	業務粗利益経費率		66.26	65.57	▲ 0.69	<p>○ファイナンス以外での価値あるサービス提供に有用なお客さま自身の事業運営課題認識の収集</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業内容の情報に基づいた融資関連情報以外のサービス提供 事業運営上の課題認識をデータベース化し、事業性評価手法として資金供給や本業支援等に多面的に活用 <p>○販路開拓支援における潜在的な排除の克服</p> <ul style="list-style-type: none"> 「本業サポートWith」による販路開拓支援を開始 隣県第二地銀と販路開拓支援の業務フロー・専用データベースシステムの共同化を行う業務提携 <p>○地域経済活性化に向けた経営資源の傾斜配分</p> <ul style="list-style-type: none"> 預り資産や個人ローン推進の本部集中心化 <p>○ビジネスモデル変革に不足するインフラ整備</p> <ul style="list-style-type: none"> 有用情報収集対応データベースシステム整備
	中小企業向け貸出残高		2,529	2,934	405	
	同 貸出比率		36.91	39.75	2.84	
	経営改善支援先割合		0.71	0.95	0.24	
	コア業務純益		18	18	0	
	業務粗利益経費率		66.26	65.57	▲ 0.69	

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】	新計画における主な取組み
<p>仙台銀行 (23年9月) [300億円]</p>	<p>○本業支援の取組強化策</p> <ul style="list-style-type: none"> ー 業務提携先の活用研修や商談会参加型研修等を通じて、企画提案力を向上させ、多様化する経営課題に対応できる人材を育成 ー ビジネスマッチングやM&A等の好事例のノウハウの共有と高度化を実施 ー ビジネスマッチング情報をリニューアルし、取引先へ継続的に情報提供を行うことでビジネスマッチングの裾野を更に拡大 ー 事業ニーズに応じて業務提携先等の県内各種相談機関と外部連携 <p>○実施体制の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> ー 引き続きじもとHDに設置した「本業支援戦略部」を中心に事業コーディネーターによる支援を充実 ー 引き続き支援室に被災企業へのコンサルティング活動を行う企画室を統合し、被災企業の多様な相談等にさらきめ細やかに対応する体制を構築 <p>○復興に資する方策</p> <ul style="list-style-type: none"> ー きらやか銀行と定期的に情報交換会を実施し、宮城県内の情報を一元管理したうえで、協調融資やビジネスマッチングを実施 ー 現場訪問を通じて支援先の事業計画の進捗状況や計画課題の把握に継続的に努め、資金繰りや計画改善なども含めた様々な相談に対応 <p>○経済活性化に資する方策</p> <ul style="list-style-type: none"> ー 外部専門家等と連携し、取引先への帯同訪問などにより経営課題を把握し解決に向けて専門的な伴走型の支援を実施 ー 引き続き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DDSSの実施、再生ファンドや「個人版私的整理ガイドライン」の活用促進 ー 創業期企業への本業支援を通じて、新たな産業の育成などに取組み地域経済を活性化
<p>きらやか銀行 (24年12月) [300億円]</p>	<p>○本業支援の取組強化策</p> <ul style="list-style-type: none"> ー 地域経済の中心を担いながらも、「本当に本業支援を必要としている先」へ経営資源を集中する、『中小企業成長戦略』を推進し、取引先の資金繰り安定を図る「財務の本業支援」と、取引先の課題解決・成長を図るための「成長のための本業支援」を実施 ー 取引先従業員、資産形成など、福利厚生などの充実に関する取組みを実施 <p>○実施体制の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> ー 引き続きじもとHDに設置した「本業支援戦略部」を中心に事業コーディネーターによる支援を充実 ー コンサルテイル部門を有する「きらやかコンサルテイル&パートナーズ棟」を設立し、銀行の枠にとらわれない最適なソリューションを提供 ー 「本業支援本部」を新設し営業戦略の企画立案を一本化するとともに、事業再生支援部門を統合したことにより経営改善ノウハウを取込みライフサイクルに合わせた支援体制を強化 <p>○復興に資する方策</p> <ul style="list-style-type: none"> ー 仙台銀行と定期的に情報交換会を実施し、宮城県内の情報を一元管理したうえで、協調融資やビジネスマッチングを実施 ー 法人営業グループが中心となつて、仙台地区店舗における法人営業担当者との帯同訪問や新規開拓トレーニーの実施等により、新規創業を積極的に支援 <p>○経済活性化に資する方策</p> <ul style="list-style-type: none"> ー 小規模企業や創業間もない企業の売上増強をサポートする本業支援として「日報型コンサルテイル」に取組み、専担者による日次アドバイスを実施し、定期面談により目標達成を支援 ー 特に経営改善支援を要すると判断した先には、税理士及び会計士等とも協同し、本支店一体となった改善支援及び管理を実施 ー 企業向け人材育成のための体系的なカリキュラムに基づく「きらやか人材育成プログラム」を制定し、取引先企業の人材育成に資するセミナー等を提供

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、%)

信用組合名 (時期) [資本参加額]	経営改善の目標	計画始期 (30/3期)	計画終期 (33/3期)	始期比	新計画における主な取組み
山梨県民 信用組合 (21年9月) [450億円]	信用供与の円滑化の目標	6	20	13	<p>新計画における主な取組み</p> <p>○中小規模事業者等向けの信用供与円滑化の方策</p> <ul style="list-style-type: none"> 中小規模事業者等への訪問営業を徹底 総合相談センターを中心とした成長分野への貸出推進 専担部署による経営改善計画策定のサポート <p>○創業又は新事業開拓、事業承継に係る支援等</p> <ul style="list-style-type: none"> 総合相談センターをコンサルタント機能発揮の拠点として創業・新規事業を支援し、新規顧客獲得と補助金申請支援を更に強化 取引先への情報提供や専門家の無料相談会等の幹旋、セミナーによる事業承継支援 <p>○担保又は保証に過度に依存しない融資の促進等</p> <ul style="list-style-type: none"> 不動産担保融資に関する研修、本部職員同行訪問等によるOJTの実施 『経営者保証に関するガイドラインの適用マニュアル』の趣旨を踏まえた対応 <p>○経営改善支援への取組強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 外部機関、外部専門家と連携したきめ細かな経営改善支援及び早期事業再生支援の実施 本部と営業店間の緊密な連携と意思疎通による実効性の高い経営改善支援体制の構築
	コア業務純益	75.43	53.88	▲ 21.55	
	業務粗利益経費率	1,755	1,783	27	
	中小企業向け貸出残高	40.84	40.92	0.08	
	同 貸出比率	6.74	7.44	0.70	
	経営改善支援先割合				
ぐんまみらい 信用組合 (24年12月) [250億円]	信用供与の円滑化の目標	6	20	13	<p>新計画における主な取組み</p> <p>○地域性・店舗特性に配慮した融資営業の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 群馬県を主要産業分布に応じた4つの地域に分類する「4ブロック制」を導入 4ブロック内の各営業店は地域特性に配慮した営業推進策を策定 <p>○中小規模事業者の経営改善支援への取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> 支援先の経営課題の解決・経営目標実現の方策の提案や、経営改善計画策定の支援 <p>○経営者保証に関するガイドラインの活用</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域経済活性化支援機構の特定支援など「経営者保証に関するガイドライン」を有効活用 <p>○経営改善等支援の取組みの強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 定量・定性分析、事業性評価、経営改善支援などをテーマとした研修による職員のスキルアップ 外部機関等へ派遣され専門知識を習得した職員による、職員向け勉強会により当組合の事業性評価力を向上 信用保証協会等外部機関と連携した創業支援、経営改善・再生支援
	コア業務純益	▲ 0	8	8	
	業務粗利益経費率	97.29	74.40	▲ 22.89	
	中小企業向け貸出残高	1,033	1,128	94	
	同 貸出比率	29.65	32.39	2.74	
	経営改善支援先割合	26.54	44.42	17.88	