

～ 『地域最優の銀行』を目指して ～

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21年9月

家庭の銀行



THE MICHINOKU BANK, LTD.

目次

I. 経営強化計画の策定に係る現状認識	P2
II. ビジネスモデルと経営強化計画	P3
III. 中小規模の事業者等に対する信用供与の円滑化	P4～6
1. 貸出残高および貸出比率の目標	
2. 経営改善支援等取組割合の目標	
3. 法人融資の集約化と法人営業体制の再構築	
IV. 経営の改善の目標とその達成のための方策	P7～10
1. 経営の改善の目標	
2. 収益性の確保のための方策	
3. 業務の効率性の確保のための方策	
V. 責任ある経営体制の確立	P11
VI. 協定銀行による株式等の引受け等に係る事項	P12

I. 経営強化計画の策定に係る現状認識

当行は、経済情勢や金融市場に一段の悪化懸念が残るなか、仮にもそうした事態が生じた場合への十分な備えをもつことにより、平成20年10月に公表いたしました「みちのく銀行の決意」にあるとおり、お客さまと真剣に向き合って、この地元を元気にしていかなければなりません。

このため、金融機能強化法を活用し、安定的かつ円滑な資金供給力をこれまで以上に強化してまいります。

がんばっている地元の中小企業や個人の皆さまに対し、総力を挙げて応援することが、地域金融機関である我々の使命であると認識しております。

みちのく銀行の決意

みちのく銀行は、頑張っている地元の皆さまをこれまで以上に総力を挙げて応援します。

いま世界は、日本は、そして地域の経済は、未曾有の難局に直面しています。

みちのく銀行は、皆さまに育てられ、成長してきた銀行です。

「ふるさと」が底の見えない難局に突入している今こそ、頑張っている皆さまを総力を挙げて応援します。

何でも相談してください。

本当の問題解決のため、時には厳しいことも言わせていただくかも知れませんが、お客さまのご要望とは異なるご提案をさせていただくこともあると思います。

でも、我々はお客さまにとって何が良いのかを一所懸命に考えます。

地域に根ざした金融機関である我々は決して逃げません。ご相談は真正面から本気で受け止め、「真の問題解決」に向け総力を挙げて取り組みます。

「ネアカ・のびのび・へこたれず」をモットーに、皆さまとともに頑張ります。

「ふるさと」の明るい未来を引き寄せるために。

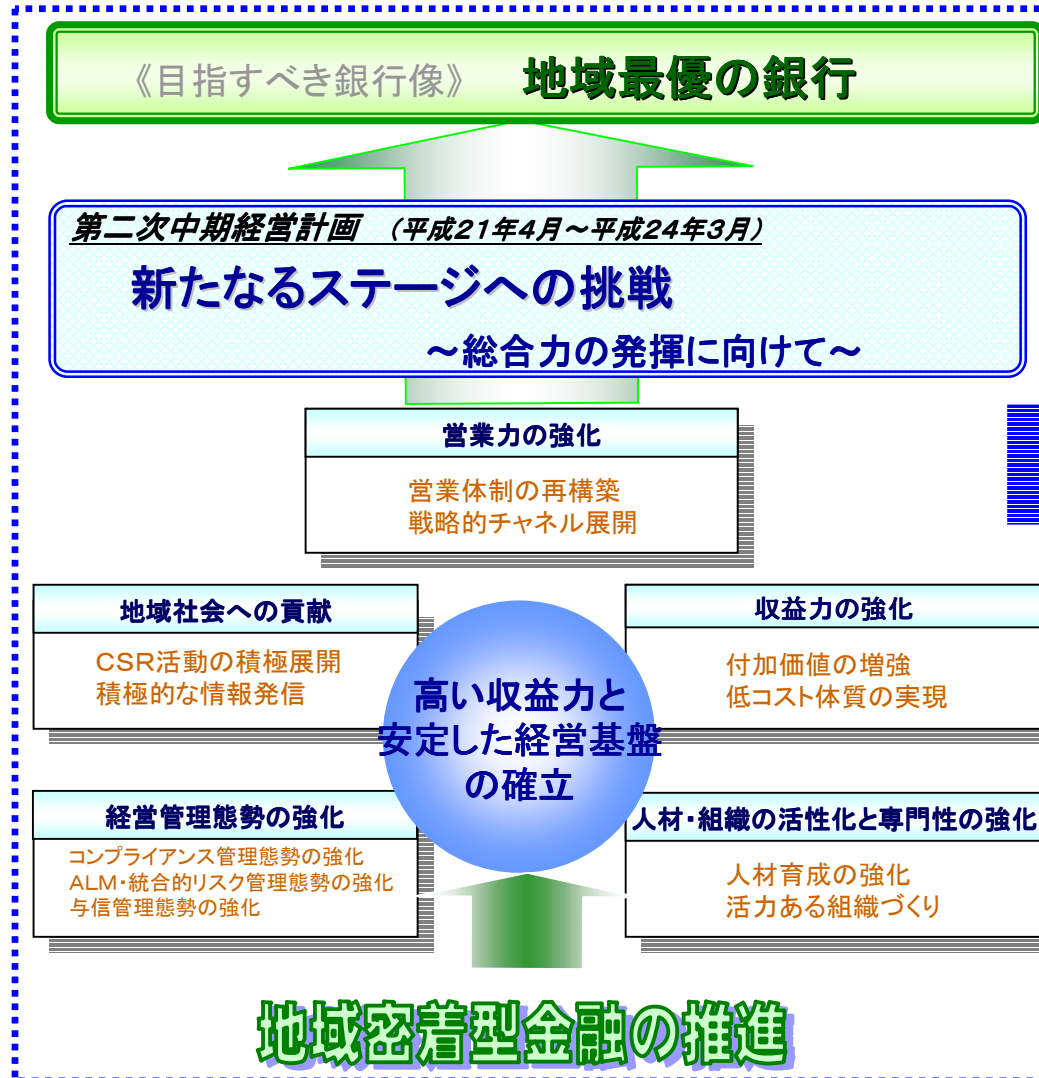
平成20年10月

みちのく銀行

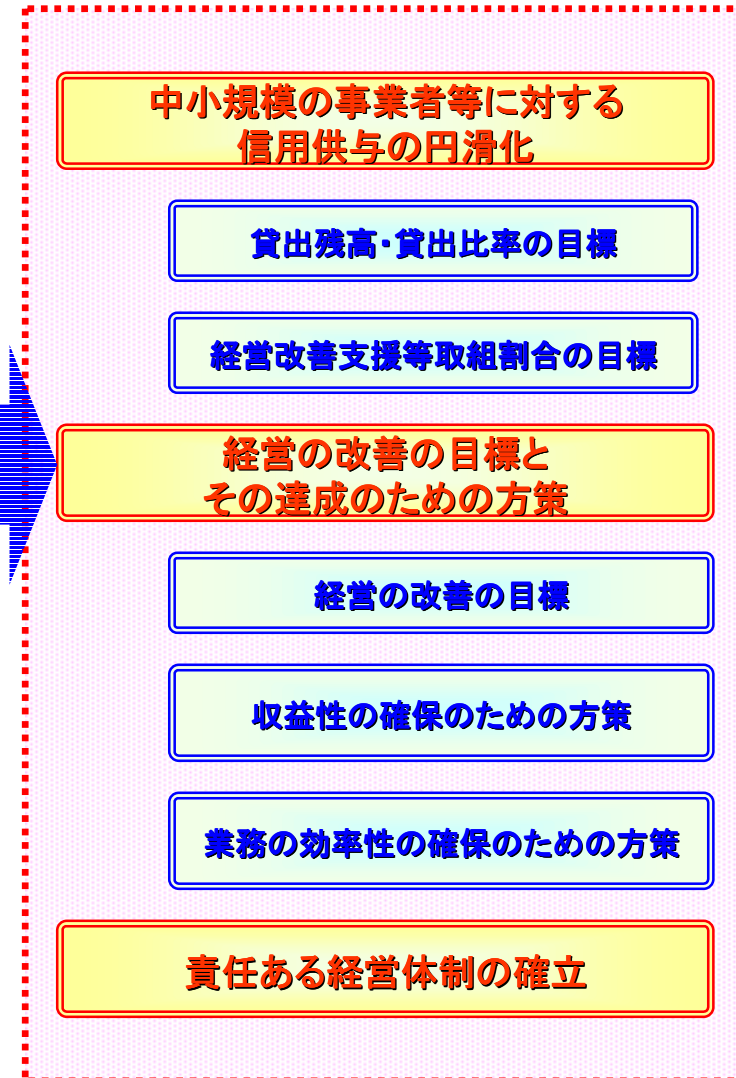
頭取 杉本康雄
役職員一同

Ⅱ. ビジネスモデルと経営強化計画

【ビジネスモデル】



【経営強化計画】



Ⅲ. 中小規模の事業者等に対する信用供与の円滑化

【基本方針】

「お客さまをよく知る活動」を継続展開することで、より一層、取引先企業の経営内容の実態把握に努め、取引先とともに真の問題解決に努める「課題解決支援型営業」の定着と安定的かつ円滑な資金供給をこれまで以上に強化してまいります。

1. 貸出残高および貸出比率の目標

(単位: 億円)

	計画始期 (H21/3期)	H21/9期 計画	H22/3期 計画	H22/9期 計画	H23/3期 計画	H23/9期 計画	H24/3期 計画	始期より の増減
中小規模事業者向け貸出	4,168	4,180	4,195	4,222	4,252	4,284	4,323	155
総 資 産	18,289	18,333	18,389	18,476	18,486	18,639	18,806	517
総資産に対する比率	22.78%	22.79%	22.81%	22.85%	23.00%	22.98%	22.99%	0.21%

(1) 法人融資の集約化(中核店への事業性融資の集約化)と中核店の法人営業体制の再構築

(2) 人材育成

- ① 外部研修への派遣
- ② 有資格者の育成

(3) 法人向けプロダクトの充実

- ① ABL(動産担保融資)の強化
- ② 顧客債権流動化への積極的な取組 等

＜お客さまをよく知る活動とは＞

「お客さまをよく知る活動」とは、「お客さまをよく知り」、「お客さまと本音で話し合う」ことを通して、取引先との間で永年築いてきた親密な関係を更に深く掘り下げ、取引先に関する情報を蓄積し、この情報をもとに取引先の真のニーズや経営課題を把握し、貸出金等を含めた総合的金融サービス機能を通じて、取引先の成長・発展に資する「課題解決支援型営業を実践する活動」と定義しております。

Ⅲ. 中小規模の事業者等に対する信用供与の円滑化

【基本方針】

地域に密着した銀行として多くの中小企業に接し相談に対応してきた経験を活かし、地元経済の活性化に向け、地元企業支援への取組みをこれまで以上に強化してまいります。

2. 経営改善支援等取組割合の目標

(単位:先)

	計画始期 (H21/3期)	H21/9期 計画	H22/3期 計画	H22/9期 計画	H23/3期 計画	H23/9期 計画	H24/3期 計画
創業・新事業開拓支援	11	15	16	16	17	17	17
経営相談	225	225	226	231	232	232	232
事業再生支援	49	58	58	60	60	60	60
事業承継支援	1	1	2	2	2	2	2
担保・保証に過度に依存しない融資促進	98	100	104	107	111	115	118
合計(経営改善支援等取組先)	384	399	406	416	422	426	429
取引先の企業の総数	8,884	8,904	8,924	8,944	8,964	8,984	9,004
割合	4.32%	4.48%	4.54%	4.65%	4.70%	4.74%	4.76%

(1)創業・新事業開拓支援

- ① 地域ファンド「あおもりクリエイトファンド」への出資および活用
- ② 地元大学等との産学連携
- ③ 「あおもり農商工連携支援基金」への無利子貸付および活用

(2)経営相談

- ① 「経営改善支援活動」の展開
- ② 「お客さまをよく知る活動」の継続展開
- ③ ビジネスマッチングの積極推進
- ④ 「アグリビジネス推進チーム」による農林水産事業者サポート態勢の強化

(3)事業再生支援

- ① 「事業再生支援活動」の実施

(4)事業承継支援

- ① 外部コンサルティング会社との提携による「事業承継支援業務」の実施

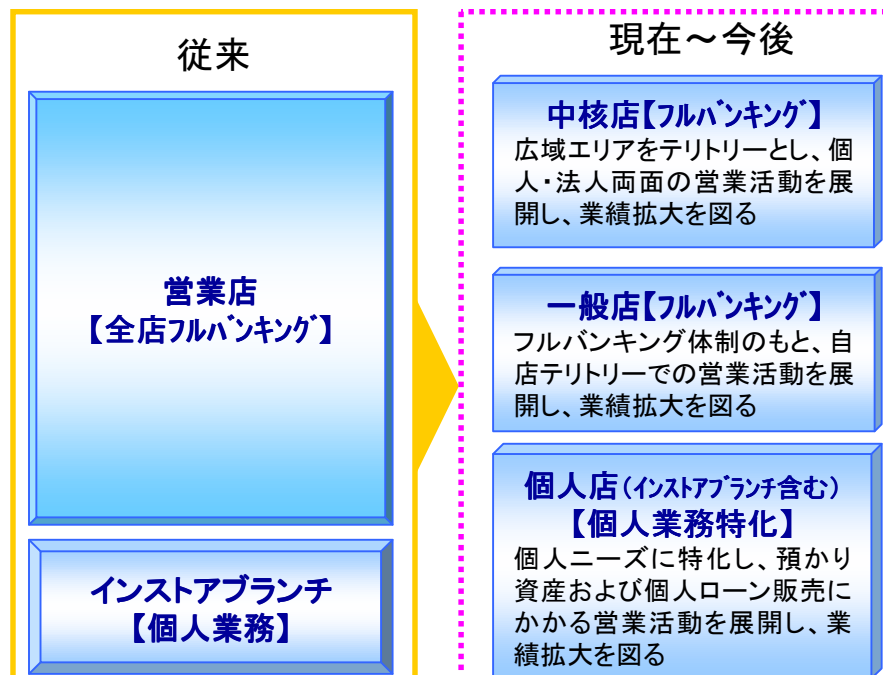
(5)担保・保証に過度に依存しない融資促進

- ① 商品ラインナップの充実

Ⅲ. 中小規模の事業者等に対する信用供与の円滑化

3. 法人融資の集約化と法人営業体制の再構築

【店舗機能に応じた戦略的な店舗展開】



【店舗統廃合と店舗展開】

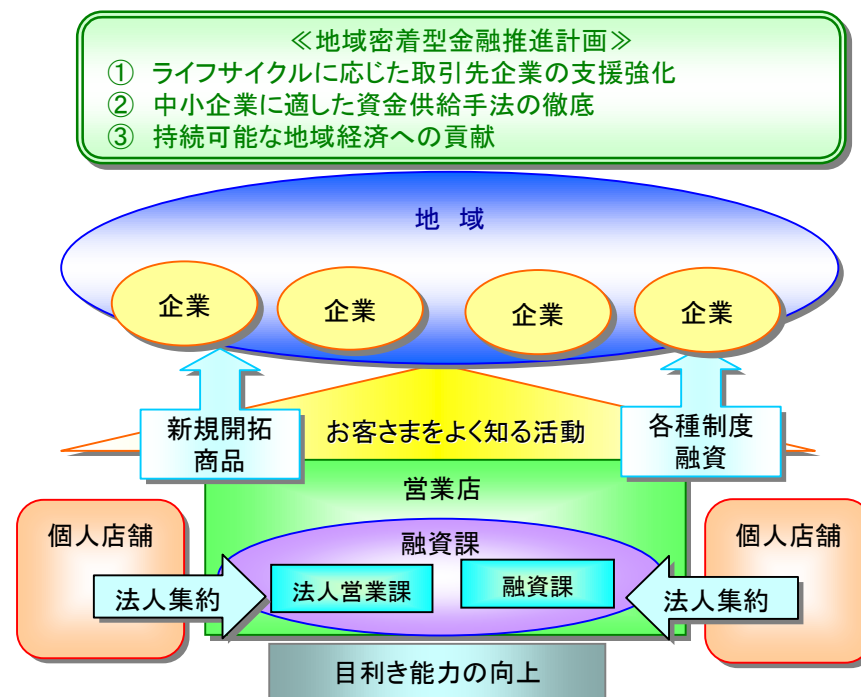
(単位: 店舗数)

	H18/3 実績	H21/3 実績	H24/3 計画
営業店	116	106	100 前後
中核店		10	20 程度
一般店	110	76	50 程度
個人店	6	20	30 程度

【法人営業体制のスケジュール】

	21/3	21/10～	23/4～
中核店店舗数	10ヶ店	20ヶ店程度	20ヶ店程度
うち法人営業課の設置店舗数	4ヶ店	8ヶ店程度	20ヶ店程度
法人営業担当者数	11名	30名程度	60名程度

【営業店活動イメージ図】



IV. 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)

(単位:億円)

	計画始期 (H21/3期)	H21/9期 計画	H22/3期 計画	H22/9期 計画	H23/3期 計画	H23/9期 計画	H24/3期 計画	始期より の改善幅
コア業務純益	54	29	54	28	59	34	71	17

※1. 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

※2. 計画始期の水準は、H21/3期の実績としております。

(2) 業務の効率性を示す指標(業務粗利益経費率)

(単位:%)

	計画始期 (H21/3期)	H21/9期 計画	H22/3期 計画	H22/9期 計画	H23/3期 計画	H23/9期 計画	H24/3期 計画	始期より の改善幅
業務粗利益経費率	95.29	64.22	65.07	64.65	64.08	62.64	62.02	33.27

※1. 業務粗利益経費率＝(経費－機械化関連費用)／業務粗利益

※2. 機械化関連費用には、事務機器等の減価償却費、機械賃借料、およびアウトソーシング費用
(システム共同化等運営費用)等を計上しております。

※3. 計画始期の水準は、H21/3期の実績としております。

※4. H21/3期は、投資信託等の積極的な売却損および減損等の実施により、業務粗利益が大幅に減少したことが
要因で、95.29%と高い水準となっております。

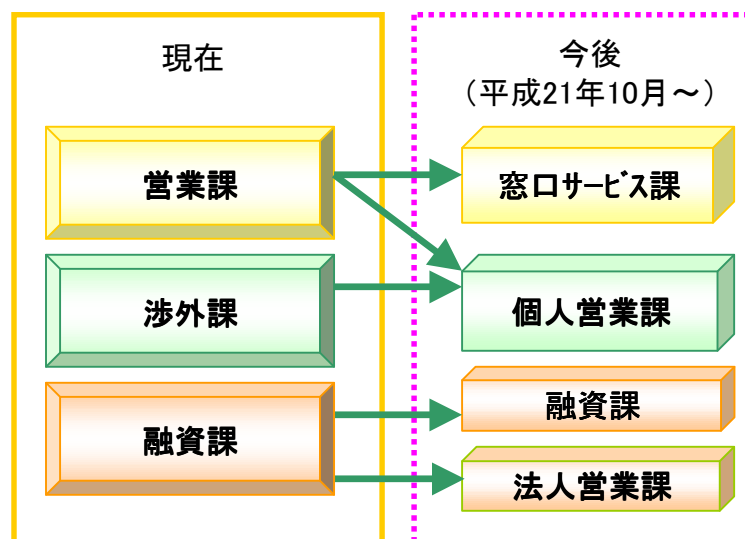
IV. 経営の改善の目標とその達成のための方策

2. 収益性の確保のための方策

(1) 営業体制の再構築

当行は、営業力を強化すべく、営業店の部門体制を見直しすることにより、個人・法人のお客さまのニーズにこれまで以上にお応えできる営業体制を構築し、生産性の高い効果的な営業活動を実践してまいります。

【営業店の部門体制】



部門名	中核店	一般店	個人店	インストア ブランチ
窓口サービス課	○	○	○	○
個人営業課	○	○	○	—
融資課	○	○	—	—
法人営業課	○	—	—	—

部門	担当	担当業務
窓口サービス課	テラ—	来店顧客を対象に、定期預金取引、クレジット一体型カード・カードローンなど個人顧客の基盤取引拡大のセールス
個人営業課	M C	富裕層の取引拡大、富裕層見込先に対する勧誘(預かり資産・預金中心)
	窓口 M C	・来店顧客に対する資産運用相談を通じた預かり資産セールス ・ミドル層に対する電話勧誘・窓口誘致
	個人営業担当	・ミドル層のうち取引拡大が見込める先の勧誘 ・法人営業課との連携による職域勧誘、住宅ローン層の訪問勧誘
融資課	ローン担当	・個人ローンの窓口対応および住宅業者との関係強化 ・DM送付先に対する電話勧誘
法人営業課	法人営業担当	・法人顧客数の増加(法人融資・預金の新規開拓) ・個人営業との連携による担当企業(純預金先企業、職域、地公体)の職域開拓・勧誘(ローン・預金) ・担当企業オーナーの取引拡大・深化

※1 MCとはマネー・コンサルタントの略称であり、個人FP2級以上の資格を有し、資産運用等に係る高い提案スキルを持つ職員で、所定の研修を修了した者

IV. 経営の改善の目標とその達成のための方策

(2) 付加価値の増強

地域密着型金融の推進を基軸とし、お客さまの多様な資金調達・運用ニーズに積極的に対応することに加え、役務収益の増強などにより、付加価値の増強に取り組んでまいります。

① 総預かり資産の増強と基盤取引の拡大

- ・営業戦力(MC等)の再配置
- ・資産運用セミナー、運用報告会の開催
- ・ニーズに合わせた商品の投入
- ・「収入と支出(入金と決済)が一体となった口座」の増強

② 資金運用力の強化

- ・中小企業向け貸出の増強～お客さまをよく知る活動
- ・住宅ローンの増強～住宅業者とのパイプ強化、借換営業支援システムの活用
- ・消費者ローン～非対面チャネル(ATM・ホームページ等)を活用した獲得推進と新商品の開発
- ・有価証券～リスク、収益、資本のバランスを図った効率的な運用

③ 手数料収入の拡大

- ・振込元受先獲得
- ・各種手数料の見直し
- ・新たな資金供給手法の拡大

(3) 人材育成の強化

新たに人材育成プログラムを平成21年度上期中に策定し、平成21年度下期から導入。

IV. 経営の改善の目標とその達成のための方策

3. 業務の効率性の確保のための方策

(1) 戦略的なチャネル展開

マーケット戦略に即した店舗展開、法人融資の集約化や戦略的な店舗の統廃合を積極的に進めるとともに、非対面チャネルの機能充実を図ることで、お客さまの利便性向上と満足度の高いサービスの提供を実現してまいります。

(2) システム共同化の推進

当行、山陰合同銀行、肥後銀行が平成15年1月から稼働させた基幹(勘定)系システムの共同化を更に進展させ、平成23年度までに「営業店事務共通化・事務革新」、「サブシステム共同化」、「次世代システム基盤構築」にも取り組み、お客さまサービスの更なる向上を目的とした次世代ビジネスモデルへ対応するとともに、組織・事務・業務面も共同化の対象範囲とすることで、OHRの低減を目指してまいります。

(3) 営業店・本部の業務見直しによる人員の再配分

営業店の業務見直し(融資業務・営業事務の本部集約)により、営業部門毎の標準人員の見直しや、各職員のスキル情報活用による各営業店間の戦力バランスの見直し、また、本部業務の効率化(用度品管理業務の外部委託等)により本部から営業店への戦力の傾斜配分などを行い、営業体制の再構築や戦略的チャネル展開に対応した適正人員配置を平成21年度下期より段階的に実施してまいります。

① 融資業務の本部集約

【今後の予定】

本部への集約業務等	実施時期
督促業務と代弁業務の一部を本部(ローンセンター)集約	平成 21 年度下期を予定
抵当権設定証書等の権利関係書類の本部(融資事務集中)集中保管	平成 24 年度中を予定

② 営業事務の本部集約

【今後の予定】

本部への集約業務等	実施時期
経費管理システムの導入による経費管理の一元化	平成 21 年度下期
窓口における諸届事務の本部集約	平成 22 年度中を予定
相続事務の本部集約	

ガバナンスの強化・内部管理体制の構築につきましては、相当程度整備されたものと考えております。今後においてもこの態勢を堅持し、実効性の向上に努めてまいります。

「リスク」「収益」「資本」のバランスの最適化を図るため、ALM部、ALM部会を新設。

11

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

平成21年8月末の日経平均株価は10,492円でありましたが、200億円の公的資金を申請することにより、一段の有価証券価格の下落への耐性を確保し、金融市場に急激な変動が生じた場合でも、財務基盤を安定させ、適切かつ積極的な金融仲介機能を発揮できるようにするものです。

(2) 当該自己資本の活用方法

今回の申請に基づき受け入れる公的資金につきましては、平成20年10月に公表いたしました「みちのく銀行の決意」のとおり、がんばっている地元の中小企業や個人の皆さまに対する、安定的かつ円滑な資金供給は勿論のこと、「真の問題解決」に向け、経営改善支援等に取り組むことにより地域経済の発展に資するものとして活用いたします。

単体自己資本比率につきましては、計画始期(平成21年3月末)では8.86%ですが、公的資金受け入れ直後の平成21年9月末には11.4%程度となる見込みです。また、公的資金受け入れによる中小規模事業者等への貸出増強によるリスクアセットの増加や劣後債の償還等を勘案し、計画終期(平成24年3月末)では9.7%程度を見込んでおります。

2. 発行金額・条件(一部抜粋)

項目	内容
種類	株式会社みちのく銀行 A 種優先株式
発行価額	1 株につき 500 円
発行総額	20,000 百万円
発行株式数	40 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。
優先配当率	12ヶ月日本円 Tibor+0.95% (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・参加条項	非累積・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	平成29年4月1日～平成36年9月30日