

金融機能強化審査会議事録（第10回）

1. 開催日時 平成23年9月12日（月）13時00分～15時00分
2. 開催場所 中央合同庁舎第7号館12階 共用第2特別会議室
（東京都千代田区霞が関）
3. 出席者
委員 松嶋 英機 （会長）
同 多胡 秀人 （会長代理）
同 大澤 真
同 関根 愛子
同 家森 信善

以上のほか、細溝監督局長、三井参事官、長谷川監督局総務課長、西田銀行第二課長が出席した。

4. 議題 経営強化計画（株式会社仙台銀行、株式会社筑波銀行）の審議
5. 議事内容 別紙のとおり

(別紙)

【松嶋会長】 皆様、ご苦労さまでございます。定刻となりましたので、ただ今から第10回金融機能強化審査会を開催いたします。

監督局長は、所用で少し遅れていらっしゃるということでございますので、西田課長のご説明の後にご挨拶いただくということで、早速、西田課長、お願いいたします。

【西田銀行第二課長】 今日は、お集まりいただきまして大変ありがとうございます。それでは、早速でございますが、私から2行の概要等についてご説明します。

本日、私の説明の後、2行の頭取から、経営強化計画の内容についてご説明がありますので、私は、お手元にお配りしております審査会説明資料に沿いまして、2行の概要と資本参加の申請額、計画のポイントについて、冒頭、ご説明をさせていただきたいと思っております。

それでは、お手元の資料の1ページ目をご覧くださいと思います。

ここには、今回、資本参加の申請があった2行の概要を載せてございます。一つは、宮城県仙台市に本店を置きます仙台銀行、もう一つは茨城県土浦市に本店を置きます筑波銀行でございます。

預金量をそれぞれ見ていただきますと、仙台銀行が約7,200億円、筑波銀行が約1兆9,000億円の規模でございます。貸出金につきましては、仙台銀行が約4,800億円、筑波銀行が約1兆4,000億円でございます。

自己資本比率、Tier1比率をご覧くださいと、仙台銀行が7.0%と4.2%、筑波銀行が8.14%と4.69%ということで、いずれも健全性の基準はクリアしている銀行でございます。

その下の表に、決算の概況を、23年3月期と23年9月期の見通しをつけてございます。それぞれ少しポイントをご説明したいと思います。

まず、仙台銀行でございますが、与信関連費用がありまして、うち震災関連と書いてございます。仙台銀行は、23年3月期、震災直後の決算で、取引先の状況が分からない中で、地域の被災状況に応じて厚めの引当率を使って、一般貸倒引当金を28億円積んでおります。23年9月期に至りましては、震災後に進めてきました融資取引先の実態把握、あるいは担保物件の確認作業の結果に、今後、震災の影響をどの程度受けるかということをも十分加味した上で、できるだけ保守的に自己査定を行って、個別引当金を46億円積んでございます。この2期で、74億円の不良債権処理をするということでもあります。

もう一つ、株式等関係損益のところでございますが、23年9月期の見通しを見ていただきますと40億円の減損処理、これは震災の影響を受けた銘柄を中心に、積極的に減損処理をすることによって、将来の有価証券評価リスクをできるだけ排除しようということで、決算を組んでおります。その関係で、23年3月期は68億円、9月期については96億円の当期純損失を出す見込みであります。

一方、筑波銀行の方は、与信関連コストのところの震災関連ですが、ここも実態把握を進めてきて、23年3月期に12億円、9月期は4億円ということで、仙台銀行に比べて直接的にすぐに処理をしないといけないものは少なかった関係で、当期純利益も、3月期が25億円、9月期はちょっと減益になっていますが、7億円となっております。ただ、筑波銀行は、今後の5年計画の中で、二次的な震災の影響がいろいろ出てくるだろうということを加味しまして、毎期、50億円強の引当てを織り込んでいる収益計画を策定しているところであります。

それでは、2ページ目をご覧くださいと思います。

資本参加額と自己資本比率でございます。まず、資本参加額の考え方でございますが、東日本大震災による銀行の財務基盤への潜在的な影響も踏まえ、当該銀行の財務基盤の安定を確保し、適切かつ積極的な金融仲介機能が発揮できるようにするなど、銀行が主として業務を行っている地域で金融機能を発揮し、東日本大震災からの復興に継続的に貢献するために十分な資本の水準とするとされております。つまり、今回の資本参加に当たりましては、今後の震災による影響でありますとか、地域の復旧、復興のための積極的な資金供給に对应していくということでございますので、それに耐え得る財務基盤の体制を十分に確保するという観点から、損失吸収力のあるTier1資本に重点に置いた資本の政策をとっているところであります。

資本参加額は、仙台銀行が300億円、筑波銀行が350億円を予定しております。返済財源の確保の期間は、それぞれ25年以内と20年以内となっているところであります。

下の方に、自己資本比率の見込みという推移表がございます。計画自体は、24年3月期以降、計画期間中、日経平均株価8,000円横置きというやや保守的な計画の中で積み上げておるわけでございます。

まず、仙台銀行でございますが、23年9月期の資本参加前の自己資本比率とTier1比率は■■■■と■■■■でございます。その後、資本参加を行った9月末としては14.19%と11.39%になります。そして、計画終期であります27年3月期には11.69%と10.65%ということで、

計画期間中、Tier1比率10%を維持するという計画となっております。

一方、筑波銀行につきましては、資本参加前で自己資本比率とTier1比率は■■■■と■■■■が、資本参加後で11.40%と7.91%、計画の終期であります28年3月期には10.50%と8.75%で、こちらの方はTier1比率8%を維持するといった計画となっているわけでございます。

次に、3ページ目でございます。

ここには、被災者への信用供与の状況というものを整理させていただいております。計画の中では、もう少し具体的に書かれているのですが、できるだけ比較しやすいような形で作っております。これが震災特例を活用する一つの根拠ということになってこようかと思っております。

まずは、仙台銀行でございますが、被災者への与信残高が1,219億円ということでございまして、総貸出残高の24%を占めるということでありまして。下の方に、事業性と住宅ローンを分けてございますが、事業性融資につきましては、先数で1,448先、残高で1,169億円ということでございます。住宅ローンにつきましては、先数で513先、残高で50億円となっております。

一方、筑波銀行も同じような、分析がやや異なるのですが、1,656億円が被災者向けの与信、総貸出残高の11%を占める状況となっております。事業性融資につきましては797先の1,340億円、住宅ローンにつきましては2,497先の316億円となっております。

下には、これまでの被災者への対応状況を少し書かせていただいております。仙台銀行は、例えば約定返済の一時停止ということで、ピーク時、4月末には711件、216億円の一時停止を行い、さらに、一時停止を行ったものを条件変更しているのが6月末で158件、65億円となっております。一方、筑波銀行も7月末で521件、146億円の条件変更を行っているところであります。

さらに、それぞれの新規融資、7月末の累計を見ていきますと、仙台銀行が先数で548件、金額で101億円、筑波銀行は2,529先、金額で222億円の融資の実行をしているところであります。

4ページ目でございますが、ここに被災地域における東日本大震災からの復興に資する方策というものを、仙台銀行と筑波銀行をそれぞれ1枚に整理しています。計画自体はかなり分厚いものを、ポイントだけ整理をさせていただいております。ここは、後ほど頭取から詳しくご説明があろうかと思っておりますので、私は簡単にご説明をさせていただきます。

まず、一つの柱が、復興に資する方策の実施体制でございます。仙台銀行の場合、この6月に地元企業応援部というものを立ち上げまして、ここに、担当役員を含め、総勢60名をこれから配置していく予定にしております。その中でも、推進室というところで、津波被災地に分室を設置して、融資専門スタッフを配置して、円滑に資金供給を行っていくということが書かれているところであります。

2番目、住宅ローンにつきましては、今後、住宅ローンプラザを石巻市、仙台市泉区に増設して、住宅ローン利用者に対応していくことにしております。

3番目でございますが、本年度の下期以降、店舗移転、統合等を順次実施することによって、できるだけ余力を生み出しまして、営業担当職員を復興支援活動へ再配置をしていくということであります。経営資源を復旧、復興支援に集中させて、長期、継続的な復興支援活動を維持していこうとしているところであります。

下には、復興に資する具体的な方策で主なものを列挙しております。1番目では、被災者とのリレーションシップの強化ということで、先ほど申しました地元企業応援部、住宅ローンプラザを使いながら、被災者との接点をできるだけ拡充して、復興ニーズを把握していこう。把握した情報を顧客情報管理システムに載せることによって、銀行全体でニーズを共有し、最適な支援策を検討、提案していこうというものであります。

2番目には、外部機関との連携強化ということで、自分たちだけの力ではなかなか思うようにいかないところについては、積極的に外部との連携を図ろうということで、特にきらやか銀行との関係につきましては、今後、持株会社方式による経営統合を予定しております。それを先行する形で連携契約を結んで、復興支援の連携を図ろうとしているところであります。

4番目には、融資商品のラインナップの充実と円滑な資金供給ということで、被災者のニーズに合った商品の追加投入、あるいは他行庫、政府系金融機関との協調融資をやっているという計画になっております。

そして、恐らく復興支援の中で大きな柱になるのが、5番目の被災者の状況に応じた事業再建支援であると思います。ここでは、債権放棄等の金融支援も含めた事業再建支援策の中から、下に書いてあるような最適な支援策を提案、実施していこうとしております。例えば、みやぎ産業振興機構の事業再生、事業承継、ファンド出資の支援策を活用するとか、軽度の被災状況の企業については、本業支援ということで、きらやか銀行との広域のビジネスマッチング、あるいはリース会社と連携して中古施設・機械の取得情報の提供といっ

た取組みをやっていこうとしております。

③としては、中度、重度の被災企業への支援ということで、ここはもう、自らもある程度痛みを伴いながら取り組んでいくということで、例えば外部機関と連携したDES、DDS、あるいはDIPファイナンス、さらには再生ファンド「産業復興機構」の活用、こういったメニューを提供していくことにしているところであります。

④としては、住宅ローン利用者の生活再建に向けた支援として、ここでも「個人債務者の私的整理に関するガイドライン」の活用というものを挙げております。

さらに、こういった復興支援の過程で、若手人材を積極的に育てていこうということで、例えば企業応援部推進室に若い職員を配置して、ある程度のノウハウを持った先輩の職員と一緒にOJT、帯同訪問することによって実践力をつけていこうといった計画になっているところであります。

次に、5ページ目でございますが、筑波銀行でございます。

これも、まずは復興に資する方策の実施体制の整備ということですが、3つあります。1つは、全8ブロックに執行役員ブロック長を配置して、ブロック内の統括力を強化する。トップダウンによる、スピードある対応をしようということにしております。もう一つは、営業統括部を再編することによって強化しようということでありまして、この中でもビジネスソリューション室というのが中心の役割を果たすわけですが、融資本部と連携して、営業店と一体となった提案型営業を実践していくことにしております。

2番目には、実は筑波銀行につきましては、昨年3月に関東つくば銀行と茨城銀行が合併しております。その後、合併に伴う重複店舗の統廃合を順次繰り返してきておりまして、その過程で人員の営業部門への戦略的な配置をやってきています。今後、引き続き統廃合の継続実施が予定されておりますが、ここで出てくる余力人材を、特に被害の大きかった地域に、法人融資、ローンの専担者を重点的に配置することによって、こちらも復興支援のための体制を強化するという形になっております。

そして、3番目に書いてありますように、大震災発生直後から震災復興委員会というものを立ち上げて、震災復興支援計画という平成28年3月期までの計画をつくって、今、実践中です。これと、今回の経営強化計画をリンクさせて、取り組んでいくということになっています。

下には、具体的な方策ということで、まず筑波銀行の大きな特徴は1. にありまして、顧客のニーズの把握と蓄積ということです。この銀行は、震災の前から事業先の全先訪問と

いうことをずっと続けておりまして、これを更に強化することによって被災者ニーズをくみ取って、くみ取った情報を営業支援システムに載せることによって、行内で共有化をしていこうとしております。

2つ目は、信用供与の円滑化に関する方策ということで、ここでは事業性融資への取組みということで、新しい商品を作るとか、あるいは商品の内容を改定するといったことに取り組む。特に、被害の大きかった地域に法人専担者を増員して、営業店の融資業務支援と新規開拓に力を入れようとしております。さらには、消費者向け、消費性の融資についても、住宅ローン等の保証基準の弾力化等を行うことによって、できるだけきめ細かく、それぞれの顧客に合った融資を提案していくことにしているところであります。

さらに、3番目でございますが、被災企業に対する事業再生支援の方策であります。ここも3つ柱がありまして、1つは業況悪化先に対する経営支援の強化ということで、軽い被害を受けた方々に、できるだけ本業支援をやるということで、対応方針協議会の強化によって、迅速な対応をしていこうということ。あるいは、②に書いてありますように、全先訪問による実態把握を踏まえて、経営改善計画策定システムを使い、迅速に経営計画の策定を支援する。あるいは、ビジネスマッチング等の取組みを強化するという内容となっております。そして、抜本的な事業再生が必要な企業に対する支援として、DES、DDS、DIPファイナンス、あるいは茨城県産業復興機構の活用、私的整理ガイドラインの活用というものを掲げているところであります。

さらには、4番目に自治体等と連携した取組みということで、この地域は、風評被害がかなり大きいですから、観光のPR、あるいは食の安全のPRを地公体と連携しながら進めていこうといった計画を作り上げているところであります。

そして、最終ページは、今回、資本を入れるわけですが、参加資本の商品性を簡単に書いてございます。両行とも転換型優先株式ということで、これまで入れている銀行と基本的に同じ種類の株式であります。ただ、配当率につきましては、前年度預金保険機構の金融機能強化勘定における資金調達コスト、またはTIBORのいずれか低い方ということで、できるだけ震災復興にしっかりと取り組んでもらう、収益よりも、まずは金融仲介機能ということで、収益負担をできるだけ小さくするために、低い配当率で提供しようと思っております。ちなみに、23年度の配当率は、今のところ0.25%になる予定でございます。議決権は基本的にありませんが、無配になった場合は議決権を行使させていただくと、そういった仕組みでございます。

一斉転換日のところは、仙台銀行が発行後25年経過後、筑波銀行は発行後20年経過後ということで、それぞれの銀行が返済財源を蓄積するための期間と合わせてございます。さらに、発行後10年経過すると、含み損があった場合、なかなか返しづらいのですが、コール条項を設けまして、含み損があった場合には簿価で返してもいいですよという手当を定款上、あるいは商品上、講じているところであります。

以上が私からのご説明です。どうもありがとうございました。

【松嶋会長】 ありがとうございました。

順序は逆になりましたけれども、監督局長が来られましたので、ご挨拶をお願いいたします。

【細溝監督局長】 監督局長の細溝でございます。今日は、別の用務が長引いて遅刻いたしましたして、失礼いたしました。

金融機能強化法は、震災を受けて改正されております。広域に亘る被災地域で面的な金融機能を維持すること、それから、預金者に安心してもらえるような万全の枠組みを設けるということで、いろいろな特例を設けております。本日は、震災を受けた金融機関の皮切りとして、仙台銀行と筑波銀行のご審議をいただくということになってございます。

私も、この8月2日に就任いたしましたして、8月のお盆明けに東北3県へ行ってまいりまして、被災した地域を現に見て、金融機関の方と意見交換をしましてまいりました。そのときに、金融機関の方に3つのお願いをしました。1つ目は、いかなる事態になっても地域の金融仲介機能を維持、強化、確保していただきたい。これは必要最小限のことです。2つ目に、被災した債務者、顧客は、それぞれ置かれている状況が千差万別なので、それぞれの顧客が置かれている状況をきちんと把握して、それぞれの顧客にとって一番いい震災からの出口を見つける努力を、一緒に汗をかいてあげてほしい。3つ目に、これから地域全体の経済が復興する、地域産業を再興するというフェーズに入りますが、金融機関も地域の一員として、ぜひそこに積極的に参加、貢献してほしい。この3つをお願いしてまいりました。

それらのためには、今後とも地域できちんと金融仲介機能を果たしていくのだ、万全だよということを示すために、自己資本が必要であるならば、そして自力調達が困難だといふのであるならば、国の資本参加のスキームをぜひ積極的に活用してほしい。まさに金額も含めて、十分な活用をしていただきたいと言ってまいりました。

そういった意味で、本日、両行の経営強化計画がこちらでご審議されるわけでありまして、被災者の期待に十分応えられるものになっているかどうかといった観点からも、ぜひ

忌憚のないご意見をいただければありがたいと思います。よろしく願い申し上げます。

【松嶋会長】 どうもありがとうございました。

(仙台銀行三井頭取 入室)

【松嶋会長】 それでは、早速、仙台銀行の三井精一頭取から、経営強化計画の概要について説明いただき、その後、質疑応答の時間を設けさせていただきたいと思っております。

それでは、よろしいですか。

【三井頭取】 はい。

【松嶋会長】 それでは、三井頭取にご説明をお願い申し上げます。

【三井頭取】 仙台銀行頭取の三井でございます。

今般の東日本大震災におきましては、皆様には何かとご心配をいただきました上、力強い励ましのお言葉を賜りまして、誠にありがとうございました。この場をお借りいたしまして、厚く御礼申し上げます。本日は、どうぞよろしく願いいたします。

それでは、経営強化計画のダイジェスト版に基づきまして説明させていただきます。

1 ページをお開きください。

ここに記載しておりませんが、仙台銀行は昭和26年、当時の宮城県知事の提唱により、中小企業の資金繰りの円滑化を図るため、宮城県自らが資本金3,000万円の4割を出資して設立しました。いわば宮城県民銀行であります。

当行の経営理念と目指す姿は右側の表のとおりですが、東日本大震災からの復興に向けて、被災者への信用供与の円滑化への貢献は、当行設立の趣旨からしましても、まさに当行に与えられた使命であると認識しております。

経営強化計画の実施期間でございますが、下の段にありますように、平成23年4月から平成27年3月までの4年間といたします。経営統合を検討しております、きらやか銀行も金融機能強化法に基づく経営強化計画を実施しており、当行の次期経営強化計画の終了時期と合わせたものでございます。

2 ページをお開きください。

東日本大震災による宮城県への影響ですが、当行の営業基盤である宮城県は、地震と津波により、過去にない規模の甚大な被害を受け、県内の中小規模事業者等の経営環境はかつてない厳しさに直面しております。宮城県の甚大な被害状況は、人的被害につきましては、死者・不明者は1万1,000人を超え、全国の死者・不明者、約2万人の半数以上を占め、原発問題を除けば、被害が宮城県に集中しております。物的被害につきましては、県全体

の被害総額は6兆7,000億円を超え、県内年間総生産8兆円に迫る深刻な被害額となっております。

当行の被害状況ですが、津波で5店舗が全壊、その他の店舗でも地震と津波により多数の店が被害に遭いましたが、その損害は計り知れません。右側の写真に一部掲載しましたが、私自身、県内の被災現場は全て見て回りまして、実際の現場のあまりの酷さに思わず涙したことを覚えております。これが真に現実なのか、本当に復興できるのか、疑心暗鬼の状態でございました。したがって、地域経済への影響ですが、かつてないほどの厳しさに直面をいたしております。

3ページをお開きください。

当行のお客様の被災状況ですが、事業取引先、住宅ローン利用先、それぞれが先数、金額ともに極めて大きな被害となっております。お取引先の中には、社長様が亡くなり、また風評、自粛により観光客が激減し、売上が減少するなど、直接、間接にその影響が大であります。

大きな影響を受けた被災者への与信状況ですが、表の一番下に記載したとおり、事業取引先、住宅ローン利用者、合計で945先、366億円となっております。軽微な被害を受けた事業取引先を含めると、被災者への与信残高は1,961先、金額1,219億円となります。総貸出金の5分の1を超える大きな被害となりました。引当金は、23年3月期、28億9,800万円を計上済みでございます。23年9月期は、震災後の被災状況を踏まえて保守的に査定いたしまして、46億円の追加計上の見込みでございます。

4ページをお開きください。

ただ今説明いたしましたとおり、お客様の甚大な被害の中、被災された方々の多種多様な、多くのニーズに応えるべく、当行も迅速に、表に記載した相談体制を整備いたしました。例えば、石巻支店では、職員が水道も通じない中、泥にまみれて復旧に努め、他行に先駆けて窓口を開設いたしました。私も石巻支店に在籍したことがありますので、職員の頑張りに感激もひとしおでございました。また、3月の末には、バスをチャーターし、各被災地を訪問し、お客様の相談に乗るなど、被災者の方々との接点拡大に努めました。

また、(2)の表に記載のとおり、お客様の申入れ、相談等により、約定弁済の一時停止、条件変更、そして新規融資に積極的に取り組んでおります。

さらに、今後、震災復興に向け、資金需要が高まることを勘案しますと、当行が万全の体制で信用供与の円滑化に取り組むためには、公的資金により財務基盤を強化していくこ

とが必要不可欠であると認識しております。

5ページをお開きください。

5ページからは、信用供与の円滑化、地域経済の活性化の方策について説明いたします。非常に広範な支援対象者や、多岐に亘る被災者ニーズに応えるため、上の図に記載しておりますが、リレーションシップと外部連携の強化に傾注いたします。

まず、リレーションシップの強化策についてですが、下の表に記載していますが、地元企業応援部の新設、住宅ローンプラザの増設、そして私が常々職員に話をしていますが、現場主義に基づく訪問活動の徹底等を通じて、被災者との接点を拡大いたします。地元企業応援部の新設につきましては、中小規模事業者への復興支援担当部署として6月に新設いたします。最終的に60名体制を目指しています。

住宅ローンプラザの新設につきましては、津波被災地である石巻市に7月に新設し、被災者のローン相談に対応しております。

復興支援業務への人員再配置につきましては、このように沿岸部の復興支援のため、限りある経営資源を最大限集中させるべく、内陸部の数カ店について、お客様の利便性を極力損なわない形で再編を進めます。

6ページをお開きください。

支援強化策として、外部機関との連携を強化いたします。特に、将来の経営統合も見据え、震災復興に向けて、きらやか銀行との連携を強化して取り組んでいきます。仙台と山形は県庁所在地が隣接し、高速バスで60分以内と極めて近距離にあり、支援効果がより発揮しやすい状況となっており、また、ビジネスマッチングの具体的案件も順次発生しております。なお、きらやか銀行とは、頭取も含めた三役が出席し、月2回実施しております経営統合委員会の中で、具体策まで踏み込んで協議をしております。その中で、実行可能なものは、即、実践するよう指示をいたしております。きらやか銀行には、震災発生時は物心両面に亘ってご支援を賜り、一層絆が強まりました。

7ページをお開きください。

今回の大震災は、余りに大きく、広範囲に亘っているため、復興のニーズもそれぞれ異なります。復興の具体的方策は、手順が大事であると思います。ステップ1からステップ3までの手順を徹底することで、より実効性のある支援を実現してまいります。まずは、現場主義に基づき、面談を繰り返すことによって初めてニーズの把握が可能となり、最適な支援ができます。お客様とのリレーションシップを深めるためには、面談に勝る魔法の杖

はないものと思っております。

8ページをお開きください。

次に、支援のための融資商品ですが、左側の表に記載のとおり、まず融資商品の拡充を図ります。次に、復旧、復興の段階で最適な商品を提供します。そして、特に大震災の影響が長期化することを勘案し、長期かつ低利の商品導入に取り組みます。

9ページをお開きください。

具体的な事業再建支援策の内容ですが、支援対象先ごとに、その支援策の抜粋を表に記載しております。特に、震災復興に向けて、事業再建、生活再建に意欲のある先に対しては、債権放棄、DDS、DESも含めて積極的に応援していきます。

以上、信用供与の円滑化、地域経済の活性化の方策を種々説明いたしましたが、先ほど申し上げましたとおり、当行が復興を支援すべき対象者は多種多様であり、また被災者のニーズも多岐に亘っております。したがって、被災した企業の将来性を一律の見方で判断するのではなく、一つ一つの事業再生の芽を大切に支援していくとともに、何と云っても強調したいのは、その支援を通して地域雇用の維持に積極的に貢献することも、被災地の金融機関としての大きな役割と認識しております。また、大震災の被害が甚大であり、完全復興まで相当の年月がかかると思われますことから、低利で長期の貸出や債権放棄など、これまで以上に積極的にリスクを取りに行くことが必要となります。今回の公的資金を通じて、財務基盤を盤石にすることにより、初めて種々説明いたしました支援策が実行できる環境が整うと認識をしております。

10ページをお開きください。

株式等の引き受け等に係る事項ですが、金額の算定根拠は4行目以降に記載をしていますが、9月中間決算においては、できる限り保守的な自己査定を行い、震災関連の貸倒引当金を追加計上します。また、有価証券の積極的な減損処理の実施も検討しています。これにより、信用リスクの拡大及び有価証券の下落リスクを極力排除するとともに、公的資金300億円を注入いただくことにより、表に記載のとおり、計画期間を通じ、十分な自己資本が確保できます。今後、地域経済や金融市場に急激な変動が生じた場合のバッファを含んだ盤石な財務基盤が構築され、適切かつ積極的な金融仲介機能を発揮することができることとなります。

最後に、11ページをお開きください。

発行金額及び条件につきましては、表に記載のとおりでございます。

以上、ご説明申し上げました。どうぞよろしくお願い申し上げます。

【松嶋会長】 ありがとうございました。

引き続き、質疑応答に入らせていただきます。事務局の説明を含めまして、後ほど本日の議題全体について討議の時間を設けさせていただいております。したがって、この場では、特に三井頭取にご確認をされたい点を中心に、ご意見、ご質問をお願いできればと存じます。どなたからでも結構でございます。どうぞ、家森委員、お願いします。

【家森委員】 家森と申します。幾つかお尋ねしたいのですけれども、公的資金は風評被害を逆に起こしかねないと多々言われているのですけれども、今回の公的資金は国民の連帯を示すような資金の性格です。そういうことを地元の方に分かっていただけるような工夫について、つまりは、苦しいから入れているのではなくて、盤石にし、かつ国民全体の支援として行われるというようなことを広報する体制について、何かお考えがあればというのが第1点です。

もう一つは、仙台地区は、非常に厳しい状況にあるということで、復興、復旧というときによく言われますように、従来の産業を元に戻しても、多分、元々苦しい状況であったということなので、やはり新しい産業という、雇用の受け皿も必要かと思うのですけれども、そのあたりの工夫についてもお話しいただくとありがたいと思います。

【三井頭取】 最初の風評被害の件でございますが、6月の株主総会でも、株主に私から直接、今回の公的資金の導入の事由等々についてご説明申し上げましたし、お取引先の皆様、そして株主総会においでになれなかったお客様に、支店長等々、役員はじめ、全職員がご説明に回りまして、ご理解は賜ったと思います。そして、ぜひ宮城県の復興、復旧のために、公的資金を入れても仙台銀行は頑張りなさい、設立の経緯からして、地元のため、中小企業のための資金繰りの円滑化に貢献しなさいという声の方が大きかったものですから、今回、300億円という大きな金額にはなりますが、お客様のご理解を賜れるのではないかと考えております。なお、株主、そして多くのお取引先に、再度ご説明はしたいと考えております。

それから、仙台の復興でございますが、今、先生がお話になりましたように、やはり被害が甚大でございますので、従来の仕事だけでやってもダメなので、新たに仕事のニーズが、今後、出てくると思います。したがって、先ほど話しましたように、地元企業応援部という部を新たに作りまして、60名体制で臨むものですから、そういったニーズの芽をつかみ取りまして、早目に対応して、300億円を有効に使って、新たな仕事にも取り組んでい

きたいと考えています。現実には、第1次産業の農業の6次産業化の案件等々も出てまいりまして、新しく取り組む方針といたした案件もありますので、その面に力を入れてやっていきたいと考えております。よろしく申し上げます。

【松嶋会長】 どなたか。大澤委員お願いします。

【大澤委員】 非常に分かりやすい説明、ありがとうございました。

1点お伺いしたかったのは、今、ご説明いただいたダイジェスト版の7ページに書かれている、ステップ1、2、3という事業再建支援の実施手順というところ、まさにこれはもうおっしゃるとおりだと思うのです。最初のステップ1のところについては、頭取も非常に力を入れていらっしゃるって、とにかくそれぞれのニーズは違うわけなので、それをきめ細かく吸い上げてというところは非常によく分かったのですけれども、私が若干不安に思っていますのはステップ2以降でございます。

例えば、震災の被害に遭われたところが新規の融資を受けたいといった場合に、やはりこれまで信用リスクについてはきちんと見なければいけないですとか、あるいは事業計画についても、今、経済全体が非常に不透明な中で、なかなか見えにくいということになりますと、担当者の方、あるいは拠点、支店の方々が実際に業務を行われるときに、果たして本当にこれは踏み込んでいいのだろうか。もちろん、公的資金が入っているので、支援していかなければいけないというのはわかるけれども、個々のレベルでそれを本当に取り組んでいいのか。それからまた、債権放棄ということになると、また大きな判断を要すると思うのですけれども、その辺をどういうふうに乗切っていかれようとしているのか。そこをちょっと伺いたい。

実際、資料8ページの新しい融資のスキームに取り組んでいらっしゃるって、この中には原則無担保というような商品もご準備されて、今まで個人保証とか、多分いろいろなものがあつたんだと思いますけれども、そういうものを、ケース・バイ・ケースで柔軟に対応されるという姿勢で臨まれているのかなと思います。こういう商品を販売されて以降、何か具体的な手応えといいますか、成果といいますか、そういうものが何かございましたらご説明いただければと思います。

【三井頭取】 では、最初の支援策の方でございますが、先生のおっしゃいましたような点に注意しなくてはならないものですから、改めて地元企業応援部を新設いたしまして、プロの集団を作って与信業務に当たる。おっしゃられましたように、支店の職員だけですと、尻込みをしたり、中途半端な段階になってしまいますから、プロの集団を作って、本

部におります地元企業応援部と帯同訪問して、お客様は何が必要なのか、そのニーズをよく把握しまして、一つ一つきめ細やかに対応したいということで、新たな部を創設したということでございます。

2つ目につきましては、今回の公的資金導入の大きな目的は、やはりリスクも取れる貸付けということに重点を置いておりますので、今、お話にありました無担保、無保証等々の商品も積極的に取り扱っている段階でございます。3月から7月までの間に、震災先に対しての与信は101億円ほど実行の実績がありますから、今回の公的資金をお認めいただければ、今後とも積極的にリスクを取りながら、チェックをしまいたいと考えております。以上でございます。

【大澤委員】 ありがとうございます。

【松嶋会長】 では、関根委員、お願いします。

【関根委員】 ありがとうございます。関根と申します。よろしく願いいたします。

【三井頭取】 よろしくお願いします。

【関根委員】 頭取のご説明、非常に分かりやすく、また決意が溢れておりまして、頼もしく思っておりますが、実際、これまでの委員の方のお話にもありましたように、なかなか難しい点が多々あるかと思えます。また、お話にもありましたように、震災からの復興ということで、短期的にはなかなか達成できない部分もありますし、もちろん短期的にも対応していかなければいけないのですけれども、非常に長期的な視点に立っていかなければいけないということがあるかと思えます。

今、計画を立てているところで、こういうことを申し上げるのはちょっと早いかもしれませんが、計画を立てますと、必ずその後、計画がどのように実行できたかとか、その評価とか、見直しが必要になります。もちろん、あまり短絡的に評価してしまうと間違えることもあります。とは言っても、長期的に考えていくと、これは変えた方が良いのではないかということは当然出てくると思えます。こちらの計画書の中にも、評価の方法は若干書かれていますけれども、従来の評価の方法だけでいいかという問題も当然考えられていると思います。そのあたり、まだまだこれからとは思いますが、特にお考えになっていることとか、気を配りたいと思っていることがありましたら、教えていただければと思っております。

【三井頭取】 今回の経営強化計画自体を、仙台銀行の業務推進計画に置き換えます。

したがって、この経営強化計画が業務推進計画どおり銀行の方針となりますので、毎

月、毎期、我々の行っております経営委員会、その上にあります取締役会等々できっちりと管理をしてまいりたいと思っております。ガバナンス、コンプライアンス、そういったものをきっちり考えまして、対応してまいりたいと思っています。

なお、業務監査部の監査の下期の方針の中にも、ただ今先生のおっしゃった経営強化計画が、きちんと予定どおり進んでいるかどうかのチェックも織り交ぜるように、取り入れることにしております。よろしくをお願いします。

【松嶋会長】 お待たせいたしました。それでは、多胡委員、お願いいたします。

【多胡委員】 ご説明ありがとうございます。

【三井頭取】 よろしくをお願いします。

【多胡委員】 実は、計画書を読ませていただいて、まさに今、頭取がおっしゃられた宮城県民銀行という血筋というか、そこから復興専門銀行を作られるという、再出発みたいな決意というか覚悟を感じまして、そういう視点をもって読ませていただきました。

【三井頭取】 ありがとうございます。

【多胡委員】 まさにこういう役割の金融機関が、1,000年に1回、100年に1回の事象が起こったときには一番必要であって、御行にとって中途半端な対応は恐らくないと思っていたものですから、この計画書を拝見して、そこを強く感じ取らせていただきました。

内容的には、まさに各委員がおっしゃられたとおりでございまして、全く同感ですけれども、恐らく宮城県民銀行から復興専門銀行に大きく変わるということ、行員の方、もちろん役職員の方、経営や本部の皆さんは当然だと思うのですが、皆さんがきちんと腹に落とすということが非常に大事なところかと思っています。業績評価のところをきちんと11ページに書いておられまして、そこを非常に重視されていると読ませていただいたのですが、そこが一番大事なかなと思います。ただ例え、書いたとしても、結局、腹に落ちるかどうかというのは、やはり現場の人がそういう意識を持って動くということが大事なかなと思います。

それと、ちょっと嫌な質問かもしれませんが、先ほどちょっと頭取がおっしゃった中で、要するにほかの機能は最小限守りつつ、ここに集中するとおっしゃったのですが、率直に言って非常に人繰りの厳しい銀行の中で、60人をここに投入されたことは英断だと思います。そうすると、当然ながらどこかを削る、つまりある程度メリハリをつける必要があると思うのです。逆に言うと、満遍なくというと計画書の実効性を疑わざるを得ない。だから、例えばこういう業務については、ほかの金融機関にあるのだからやめ

て、ここに資源を集中するのだというメリハリの部分を伺いたいです。もちろん先ほど地域金融機関として最小限のサービスはきちんと守った上でとおっしゃったのですけれども、そのあたりはどうでしょうか。

【三井頭取】 今、先生のおっしゃられた点は、実行するに際して、やはりお客様から一番苦情の出てくるのが内陸部の店舗の統廃合だと思います。口座番号が変わったりしますからお客様が非常に困るわけで、利便性を損なわないということであれば、店舗内店舗、ブランチ・イン・ブランチの形で、例えば高清水出張所であれば、車で10分ぐらいしかかからない築館支店に移して、口座番号が変わらないようにしてあげれば、お客様もご納得いただけるのかなと思います。ぜひ宮城県のために頑張りなさい、そのための施策であれば今回は我慢しますよ、とお客様におっしゃっていただく店舗が内陸部に数箇所出てくると、私は考えております。また、仙台市内等も、そういった店舗が何店舗か出てきまして、より効率化を図りまして、沿岸部の被災地等々にそのパワーを注ぎたいと考えているわけでございます。

おっしゃるとおり問題はありますが、やはりどこか節減しないことには60名体制はとてとれません。人を採用するというわけにはなかなかいきませんから、それは勇断をもって実行してまいりたいと考えております。よろしく申し上げます。

【多胡委員】 どうぞよろしくお願いいたします。

【松嶋会長】 西田課長、私からもお尋ねしていいですか。

【西田銀行第二課長】 どうぞ。

【松嶋会長】 私、弁護士でございまして、私的整理のガイドラインであるとか、産業復興機構の問題であるとか、そういったところにも若干関与しているのですが、結局、非常に遅れているわけです。現地の地域金融機関では、既にもう始めていらっしゃる。そうすると、遅れて出てきた公的な事業再生なり、清算の制度との関係を、今後、どういうふうにやられるのかというのを一つお尋ねしたい。

あと一つ、皆さんの計画、詳細なものを読ませていただきますと、いわゆるリレーションシップバンキングのありようを深掘りしていると、ほとんどそういうことになると思うのです。そういう中で、当行はここが他の地域金融機関と違うのだと、ここを重点的にやるのだということの一つだけお話ししたい。

【三井頭取】 最後のお話ですが、先ほど何度かお話ししましたが、やはり私の営業の方針は現場主義でございまして。とにかくお客様の訪問回数を多くしまして、面談回数を多

くしなさい、そして、お客様のニーズをよく聞きなさいと、そういうことを常々話しておりますから、今まで以上に現場主義に徹しまして、面談回数を増やして、お客様の要望を承って、それをスピーディに実践に移したいと考えております。

それから、いろいろな支援の問題ですが、例えば私的整理ガイドラインの運営委員会の件でございますが、先生おっしゃるとおり、確かにまだまだ一般の県民の皆さんに浸透していないと思います。したがって、先週も経営委員会を開きまして、私から改めて全支店長に、全営業店に、ガイドラインの運営委員会等々のそういった組織があるということ自体をよく宣伝しなさいと、知っているものだ、ではなくて、改めて通知、周知徹底しなさいということをお話しして、今月のブロック支店長会議でも改めて指示徹底することにいたしております。

今回の公的資金の導入の承認をいただかないうちは、別途、産業再生のファンドの金額は決めかねますから、もしこれをお認めいただければ、そういったものも立ち上げて、大きな目で全体をサポートしてまいりたいと考えております。よろしく申し上げます。

【松嶋会長】 ありがとうございました。

それでは、三井頭取、ありがとうございました。

【三井頭取】 どうもありがとうございました。よろしく願いいたします。失礼いたします。

(仙台銀行三井頭取 退室)

(筑波銀行木村頭取 入室)

【松嶋会長】 それでは、続きまして、筑波銀行の木村興三頭取から、経営強化計画の概要をご説明いただき、その後、質疑応答の時間を設けさせていただきたいと思います。

それでは、木村頭取、よろしく願いいたします。

【木村頭取】 自己紹介させていただきます。筑波銀行の頭取、木村でございます。よろしく願いいたします。

それから、総合企画担当の高橋でございます。

【高橋総合企画担当】 高橋でございます。どうぞよろしく願いいたします。

【木村頭取】 それでは、ただいまから、当行の経営強化計画につきましてご説明をさせていただきます。既にお渡ししてございますダイジェスト版によりまして、ご説明をさせていただきますので、よろしく願いをいたします。

まず、目次でございます。1の茨城県の震災における影響から、8の協定銀行等による株

式等の引受け等に係る事項となっております。

それでは、順次、要点をご説明させていただきます。

1ページでございます。

1は、茨城県の震災における状況、影響でございます。震災規模等が記載してございます。福島第一原発関連の被害につきましても記載してございます。

下の写真でございますが、左の方は北茨城市、茨城県の最北でございます。津波を受けました震災直後の写真でございます。

中央は、潮来市、茨城県の東部でございます。8月29日に撮影いたしました。まだ電柱が傾いております。道路も歪んでおりまして、通行もままならない状態でございます。

右の方は、ひたちなか市、水戸より少し北の方でございますが、液状化現象がございました。これも、8月29日撮影でございます。いまだ道路が波打っておりまして、通行はできない状況の場所でございます。

いずれにしても、県内、特に県北、東部、潮来、鹿嶋、神栖という辺りの被害が多くございます。住宅等の建物の一部損壊は13万戸以上になっておりまして、東北3県を超えて、被災状況は一番多いという状況でございます。

また、県の資本ストックの被害でございますが、日本政策投資銀行が発表した推定では2兆円を超えています。製造業だけの設備被害につきましても、これも推定でございますが、5,000億円を優に超えるだろうというような試算がございます。

次、2ページでございます。

2の信用供与の実施体制の整備でございます。事業性融資先の全先訪問、住宅ローン先の全先訪問、独居老人の安否確認も兼ねた年金振込指定先への全先訪問、それから営業支援システムを活用し、支店長、ブロック長、本部・経営陣の情報の共有も進めております。加えて、事業性融資全先訪問をきっかけとした信用供与の実績を記載してございます。当行におきましては、全先訪問の営業スタイルが定着しつつあります。

一番下の表には、震災関連以外の実績も含まれておりますが、当行では、震災前から事業性融資全先訪問により情報を吸い上げて、融資の実行に結び付けております。7月までの実行累計につきましては、約6,000件、960億円程度でございます。住宅ローン先については、4月の1カ月間で全先訪問を終わりました。今、2巡目に入っているところでございます。その結果、いろいろな情報、ご要望なども出てきております。

次、3ページでございます。

信用供与の実施体制の整備(2)でございます。店舗統廃合による人材の戦略的な再配置、それから合併以降、同一地区の重複店の統廃合を進めてございます。信用供与の実施体制の整備が是非とも必要でありますので、その整備を行っております。合併シナジー効果を生み出すべく、店舗統廃合を精力的に進め、余剰人員をできるだけ営業部門へ再配置してまいりました。昨年の合併以来、今月までで20カ店の店舗統廃合を実施することになります。震災を機に、震災復興支援実現のための再配置を更に進めていくということでございます。

次、4ページへ移ります。

3として、被災者への信用供与の状況でございます。直接的な被害は、総貸出の11.25%でございますが、住宅ローン先では、全壊先は55先と幸い少ない状況ですが、一部損壊が2,228先ということで非常に多くございます。茨城県全体の一部損壊は13万戸以上に上っております。他県と比較しましても一番多い状況でございます。それから、各業態や産業への2次被害、間接被害の影響は、まだ計り知れません。今後の拡大、長期化も懸念されます。先行きの不透明感も不安の一因でございます。

次、5ページでございます。

復興支援計画のあらましでございます。「あゆみプロジェクト」と命名いたしました。当行の全先訪問は、表の左上の方でございますが、当行の取引先、事業性融資先の全先訪問、それから住宅ローンの全先訪問でございます。右の上の方は、当行と取引のない先を含めた地域における面的な活動へこれから拡げていこうと思っております。これを実践するための体制整備として、被災地域への人員の重点配置を進めていきたいと思っております。

「あゆみプロジェクト」は、3本の柱からなっております。復興の再生支援、それから支援の融資、そして支援のソリューションでございます。地域全体、県内全域に対して、更に力強く復興に向かい、原発風評被害からも立ち直る着実な歩み、これを一步一步進めていけるようにということで、「あゆみプロジェクト」と命名したわけでございます。この後に、「あゆみプロジェクト」の3本の柱につきまして、それぞれご説明をしたいと思います。

6ページは、「あゆみプロジェクト」をもう少し詳しく書いたものでございますが、ここに記載のとおりでございます。

さらに、詳細につきましては、7ページでございます。「あゆみプロジェクト」の3本の柱のうちの1つ目の柱でございますが、信用供与の円滑化に関する方策でございます。被災地への人員の重点配置、事業性融資への取組み強化、消費性融資への取組み強化、貸付条件

の変更等に関する申込みへの柔軟な対応等でございます。記載のような各施策をこれまで以上に、業況悪化をしている先に対しても信用供与を行うなど、進めていく所存でございます。

次、8ページは、2つ目の柱でございます。事業再生支援の方策でございますが、中小企業診断士を配置しまして、支援専担者の増員により体制を強化します。対応方針協議会に基づく強化、事業性融資全先訪問に基づく強化、抜本的な事業再生が必要な企業に対する支援等々でございます。2つ目の柱のポイントは、抜本的な事業再生が必要な先へ、いろいろな可能な限りの手法を駆使して支援をしていくということで、多少痛みを伴っても積極的に支援をしていくということでございます。

そして、9ページは3つ目の柱でございます。復興ソリューションに関する方策は、復興支援ソリューション対策対応の専担者を配置し、それから、各営業店に相談窓口を設置しまして、ビジネスソリューション室と連携した対応を実施するというところでございます。既に実績がありますビジネスマッチングによる経営の支援、あるいは県や市町村との連携等、間口を更に広めて、いろいろな分野で直接、間接的な支援を継続してまいりたいと思っております。

10ページでございます。

8は、協定銀行による株式等の引受け等に係る事項でございます。これは、本申請の金額の算定根拠、それから当該自己資本の活用方針につきまして記載してございますが、ここにつきましては、これまでご説明したことの一部繰り返しになるかと思っておりますが、まとめになりますので、改めて説明をさせていただきたいと思っております。

茨城県における震災直後の直接的な被害は、東北地方と比較すれば小さいかもしれませんが、日本政策投資銀行の推定によれば、茨城県のストック被害推定額は2兆4,760億円と非常に甚大なものであります。当行の融資先、お取引先につきましても、事務所、工場、商品、在庫におきまして、直接被害を被ったお客様は約3,300先に上ります。これらの総貸出は1,656億円、当行の総貸出の11.25%に及びます。さらに、2次被害や間接被害を被ったお客様は、それ以上のかなりの先に及びました。

また、原発事故による二次被害、間接被害の今後の拡大の可能性を考えた場合、茨城県の各産業の生産高、世帯、人口等は地方圏としては高いわけでございます。それだけに、被害の影響度合いは非常に大きくなるのが想定されます。かつてのJCO、東海原発事故により、本県においては、大きな被害が非常に長期間に及んだという事実もございます。

これらの震災関係からの復興に向けて全力で支援していくことが、私ども地域金融機関の最大の使命であると認識し、また震災により拡大すると思われる社会的なコストを、国と協力しながら低減させたいという考え方に基きまして、今回の公的資金導入を決断したわけでございます。今般申請の公的資金につきましても、こういったことへの対応に使わせていただくとともに、今後とも長期に亘って、当行が継続的に、積極的な支援を行っていけるよう、自らの財務基盤の強化も図っておく必要があるわけでありまして、そのための資金として充当をさせていただきたいと思っております。いずれにいたしましても、本申請の承認をいただきましたならば、本法の趣旨、目的に沿った経営推進に努めてまいり所存でございます。どうぞよろしくお願ひしたいと思ひます。

最後は、12ページでございます。

これは、商品設計にかかわるものでございます。ご説明は省略をさせていただきたいと思ひます。

以上で、私の説明を終了させていただきます。どうぞよろしくお願ひいたします。

【松嶋会長】 ありがとうございます。

それでは、引き続き質疑応答に入らせていただきます。先ほどと同様に、木村頭取から確認されたい点を中心に、ご意見、ご質問をお願ひしたいと思ひます。どなたからでも結構ですけれども、今度は多胡委員からお願ひいたします。

【多胡委員】 頭取、ご説明どうもありがとうございます。この計画書、じっくり読ませていただきまして、やはり意気込みといいますか、そこをすごく感じました。

【木村頭取】 ありがとうございます。

【多胡委員】 細かいところで恐縮ですけれども、14ページの、実際、進めていくに当たって本部組織を変えられたというビジネスソリューション室のところですか。平成22年6月から営業部内に試行的にと書いてありますが、ちょっと失礼な言い方をすると恐縮なんですけど、リレバンは平成15年から始まっている中で、トランザクションバンキング的な取引をずっとされていたように感じます。平成22年になって、いわゆるリレバンの本格的なところに力を入れられるようになったというふうに解釈したのですけれども、要はリレバンの取組みが割と遅かったという認識です。平成22年からリレバンに向けて非常にアクセルがかかったというふうに、これを読んだんです。

そうなった場合、企業文化が大きく変わる。つまり、従来の地方銀行のモデルというのは、パワーセールス型で金融商品を、目標を張って、現場の尻を叩いて売っていく。どこ

の銀行もそういうスタイルだったものを、ある意味、大きく企業文化を変えていくということを経営後の平成22年から始められたと読んだのです。そのための手段として、全先訪問という何度も頭取がおっしゃっておられる部分、それから、営業支援システムをきちんと作るということで、一応そのための要件を組んでいるのですが、実は私には懸念があるのです。企業文化を変えるというのは非常に時間がかかる。要は、現場のそれぞれ実際にいてくれる人たちの腹に落ちるまで非常に時間がかかって、私も実はある銀行で8年がかりでやっているのですけれども、まだ企業文化が変わらないのです。現場の中ではまだ意思統一ができていないバラバラの状態から脱し切れていません。

まさに、こういう覚悟といいますか、こういう形でやるぞというところで、企業文化を変えていくために、全先訪問は大きいと思いますし、営業支援システムもいいですけども、恐らくこれだけでは変わり切れないというか、時間がかかる。当然、公的資金導入で時間との勝負もあるということで、そこのところが頭取の非常に大きな課題をお持ちになっていらっしゃると思うのですけれども、ここが恐らく決め手になると思うのです。現場の皆さんが、今までと全く違う、と言うと言い過ぎかもしれませんが、やはり地方銀行の企業文化を変えなければいけないところなので、そのあたりどうするのかをお伺いしたい。

例えば、業績評価のことがこの計画書の中に一つも触れられてないです。業績評価をどういうふうに変えていくとか、要するに現場を動かすのは業績評価の部分なわけですから、支援システムを作って、訪問しろというだけでは、下手すると形骸化しかねない。その部分がちょっと必要かなと、老婆心ながら思った次第です。すみません、ちょっと感想も含めて、ご質問です。

【木村頭取】 ごもっともでございます。合併前には、旧関東つくば銀行、旧茨城銀行それぞれ、リレバンは進めてございました。実は平成15年には、私ども、もう一つ前の合併がございました。15年4月に、関東銀行と、つくば銀行、元の東陽相互銀行ですが、この合併を行いました。この時も、これもまた話は別でございますが、合併によりまして資本の劣化した分を、通称「合併促進法」（金融機関等の組織再編成の促進に関する特別措置法）という法律の資金を60億円お借りしました。この時が、まさに15年でございましたので、リレバンは実質的にまだまだスタートが遅れていたと思います。合併に懸命でございました。

その後、17年末から、今度は関東つくば銀行と茨城銀行の合併の話をずっと進めてござ

いました。これが、いろいろな事情でうまくまいりませんでした。実はこういった全先訪問なども、私もずっとイメージしていましたが、当行の規模でしたら、当然、住宅ローンの全先訪問もすべきだし、やろうと思えばできるということは分かっておりましたが、そのような状況でございましたので、地方銀行ですからリレバンについてもそれなりに進めてはおりましたが、合併をしまして、今回、改めて体制を整備したわけでございます。

実質的にリレバンは、私なりに、当行なりには相当進めたつもりではございますが、ご質問にございましたように、リレバンを実施する、それをしっかり検証する、そして一つの業績として、数字としてどう見て評価するかというようなことまでのつながりは、確かに確立できていなかったということでございます。そういう目線で見ますと、今になってというようなことではございますが、体系付けたものは、やや緩いところがあったということは、そのとおりでございます。

今回につきましては、リレバンというのを別に置いておくわけではございません。もっと積極的に進めていくつもりでございますが、当面この問題、現状の復興、復旧の支援に全力を向けていくということでございます。そういう中で、リレバンも当然並行してやっていますが、もう一つステップアップしたリレバン、実務的なリレバンというものを進めながら、また一つの形が見えてきたところでは、更に進んだリレバンに取り組むことができるだろうと、また、それをしなくてはいけないと思っています。

この計画に書いてあることは、いわば本当の意味でリレバンでございます。

【多胡委員】 そのものですね。

【木村頭取】 ええ、我々がこれからやろうとすることはまさにリレバンです。これを実践していきたいと思っております。

高橋常務、先ほどの実績評価のことで何かありますか。

【高橋総合企画担当】 実績評価につきましては、店質別に分けまして、目標とするものと、評価、実績というものをきちんと現場の方でも分かるような形で進めていきたいということで、総合業績評価というものを、今までは営業部門でやっていたんですが、全体を見る上では総合企画部が担当するのが良いだろうということで、今回、変更したところでございます。業績評価とリンクした形で、現場も実績が素直に分かるような形、あるいは、やる気の出るような評価へ変更している状況でございます。

【松嶋会長】 どなたか。大澤委員。

【大澤委員】 大変分かりやすい説明、どうもありがとうございました。

私も、茨城県がこれだけ大きな被害を受けているというのは、あまりちゃんと認識をしていなくて、非常に驚いたわけです。特に、ダイジェスト版にも書いていらっしゃるように、原発の被害といいますか、二次被害、あるいは風評被害というところが、やはり非常に大きな影響を及ぼしているし、今後も及ぼす影響があると思いますし、非常に不確実な状況が、しばらくの間続くと思うのです。そういった原発関連の、まさに先が見えない企業に対して、どのような姿勢でこれから臨まれようとしているのか。内部でいろいろな議論されていると思うのですけれども、その辺のところ、もし、ほかの被災企業と違う考え方とか姿勢をお持ちであれば、お聞かせいただきたいというのが一つ。

もう一つは、今回、公的資金が入って、もちろん地域のために面的に支援をされていくのが使命だということで書かれているわけですが、これはもともとだと思うのです。ただ、中にはどうしても支援し切れない先が出てきてしまう。融資も断らざるを得ないということが出てきても、それは多分、仕方がないことで、そういう例もこれからは出てくると思うのです。そのときに、公的資金が入っているにもかかわらず、震災対応で支援していくということに関わらず、お断りしなければいけない、あるいは、かなり厳しい姿勢で臨まなければいけないというときに、どのように対外的にご説明されようとしているのか。まだこれからのことだと思いますけれども、その辺について、もし今、お考えになられていること、あるいは行内で議論されていることがあれば、お聞かせいただければと思います。

【木村頭取】 ただいまご質問ございました原発の問題でございますが、この件は、隣の県が福島県でございまして、茨城県の方への飛散が非常に多いということで、かなり神経質になっております。当行におきましては、今、全店において支店長が主な取引先を訪問し、直接被害については目で大体分かりますので、間接被害の状況を中心に聞き取り、SFAという当行のデータベースソフトに全部入れております。その中から、原発に対する、風評被害を含めたものを全てピックアップして、今、全店分をまとめてございます。

これを見ますと、もう本当に予想がつかないような業態まで影響が出ていることが分かります。逆に、これによって仕事が増えている会社もないわけではありません。全体的に見て、10件見ますと2件や3件ぐらいは、逆に仕事が昨年よりも増えているというような業態も、実はあるわけでございます。全体としては、茨城県における企業、会社、事業先の影響が広くあることは間違いありません。

こういった先へ、当行がどういった対応ができるかということは、全先訪問における社

長との対話等が全部記録されているのです。この中で、今度、我々が公的資金を受けさせていただくということになりますと、今までの対応と違って、こういうような対応はどうか、こういうことはできますかというようなことを、むしろこちらから具体的に提案をしていかなければなりません。一歩踏み込んで、こういうふうにしたらどうでしょうかという営業のスタイルに変えていくことができるし、また、これが必要だろうと思っております。

原発については、実は東海原発の事故が11年前にございました。県内の名だたる企業の幾つかが、5年、6年経過した後に倒産に至りました。そのきっかけは、やはり原発にあったということが事実としてございます。こういうことも踏まえて、我々は原発被害について、福島県のことはございますけれども、茨城県にはもちろんまだ東海原発がありまして、今は休んでいるわけですが、いつ運転するか分かりません。原発について非常に神経を尖らせている県民としましては不安なものがありまして、今後の銀行の対応としては、一件一件、丁寧に対処していきたいと考えています。その情報は、全先訪問を通じて掴んでいるということでございます。

もう一つ、公的資金について、先ほど先生のお話のようなことがこれから多分に出てくるだろうと思います。今まで踏み込めなかった部分につきまして、1歩も2歩も踏み込んで、いろいろな手法を使って解決していくことに、我々も早速、具体的に舵を切っていくということになります。そうしなければ、今回の資金を入れていただいたことが役に立たないわけでございます。ご質問のように、どうしても対応できないという先も出てくるだろうと思います。そのときも、例えば当行がメイン先か、準メイン先か、それ以外でも、大分進め方は違ってくると思います。当行がリーダーシップをとれないようなとき、お取引の位置付けが2番手、3番手、4番手というときには、ご相談を受けてもなかなか対応できないということもあるかもしれません。しかし、それでも公的資金を受けている銀行ですから、取引先としては公的資金を受けているのではないかと、こういうようなお話になるのだろうと思います。

こういうときの対応というのは、各金融機関のご協力、ご理解をいただいて、辛抱強く交渉するという以外にないだろうと思います。要は、経営者が自分の会社を絶対つぶさない、大変厳しい状況であっても、何としても再生するのだという意志さえあれば、我々はあらゆる手段で、最後の最後までいろいろと一緒に考えて、そして何とか再生が実現できないかということを探求してまいります。これを進めていく以外ないだろうと思

ます。やはり、一件一件対処していく以外にないと思います。丁寧にやっていく以外にはないだろうと思います。

今の件につきまして、高橋常務、何かありますか。

【高橋総合企画担当】 強化計画の33ページのところに記載をさせていただいておりますが、今、頭取の方から申し上げましたが、取引先の経営者の方に本当にやる気があるというところも含めまして、企業再建に向けた支援や債権放棄等による負担軽減を行っていくということで、具体的には34ページの方に記載しておりますが、法的再生を利用した事業譲渡による整理とか、その他の記載もございますけれども、いろいろな方法でご支援をしていきたいということでございます。納得性のある対応ということで、取引先と十分に話を詰めていきながら、対応してまいりたいと存じます。

以上でございます。

【松嶋会長】 家森委員、どうぞ。

【家森委員】 3点ほどあるのですけれども、第1は、今度、公的資金の注入を申請されると、お客様側から、例えばそんなに苦しいのかと思われるような誤解が出てくるかもしれないと思うのですけれども、決してそうではないということをどのようにちゃんと県民に伝えておられるか、あるいは、これからされるか。公的資金の資本注入の目的、筑波銀行がこうやっていくのだというところを、どうやって県民に伝えられるか。

2点目は、全先訪問されているということで、私がいろいろな企業アンケート調査をやっても、ちゃんと会うのは非常に重要だというお答えの企業の方が多いのですけれども、どの程度の頻度でされているのかということと、先ほど頭取がおっしゃったように、提案までできるような職員が、揃っているのかどうか。そうでないとすると、どうやってレベルをアップされていく予定なのか。この点について教えていただければと思います。

3点目は、当然、県内における筑波銀行の重要な地位から、県、市との連携がこの計画書の中にも盛んにありまして、22ページを見ると、北茨城市の具体例が一つ上がっているのですけれども、この北茨城市の例は、銀行の方から提案されてできたような積極的なものなのか、地方公共団体が出してきたものをまだ受け身で対応されているのか、事実としてお聞きします。さらに、今後の県と市の連携というのは、先ほど監督局長のごあいさつの中にも、地域を支えていくのに地域金融機関は非常に重要な役割を果たしてほしいとあったのですけれども、県、市に対してそちらから提案されていくような形での取組みについて、もしご予定があれば教えていただきたいという3点、お願いいたします。

【木村頭取】 ありがとうございます。

まず、1番のご質問でございますが、私自身もなかなか難しいと思っているところでございます。今、申請をいたしまして、ご承認をいただくということに集中してございますので、これから先のことを考えていないとは決して申しませんが、ただ当行の状態につきましては、茨城県内におきまして合併のシナジー効果も出ております。店舗統廃合等も積極的に、精力的に行っておりまして、私が申すのも何ですが、その辺は大変評価をいただいております。お陰様で、いろいろとご指導をいただきながら、合併初年度におきましても黒字を確保いたしまして、復配も2年振りにいたします。そういう中で、筑波銀行は、しっかりした銀行になっているという評価をいただいております。

しかし、今回、大きな資金を受けるということになれば、お客様、株主様も含めまして、また何かあるのかというような疑心と申しますか、不安材料もなくはないと思います。この辺は、当行は定期的に地域IRも行っておりますので、各営業店を通して取引先、あるいは株主の皆様丁寧にこういったところをお話ししていきたいと思っております。ありのままをしっかりお話しして、我々は復興支援の重要な役割を持っているのだということを丁寧に、丁寧に説明をしていきたいと思っております。それしかないと思っております。あとは、しっかりした毎期の決算をしていくということにおいて、これを証明すること以外にないと思っております。

2番目、全先訪問でございますが、全先訪問は、実は支店長が訪問するというところでございます。担当者が全先を訪問するというのは当たり前でして、この全訪問は支店長、少なくとも副支店長による訪問です。つまり、支店長席が一度も行ったところはないというのが全先訪問でございます。訪問は支店長レベルでございますから、全て訪問先も実経者に対応していただき、お話をし、いろいろと状況を確認して、申込みも受けられるというのが、私どもの全先訪問でございます。ちなみに、住宅ローンについては別でございます。担当者が全先訪問しているのが、住宅ローン先の全先訪問ということでございます。

それから、北茨城市の件は、実は市長が、震災直後、数日のうちに市内の各金融機関にご相談をされました。たまたま私どもの代表権のある役員が市長の所に行きまして、事情を聞き、その日のうちに持ち帰りまして、役員会議を開きました。そして、その日のうちに結論を出して、対応しようということになったものでございます。結果として取扱いを行ったのが当行だけであったということです。ですから、これはどちらからの提案かと言

えば、先方からの申込みでございます。同様のスキームは、今のところ、他の市町村からはございません。

以上でございます。

【高橋総合企画担当】 それと、先ほどの県、市との連携というところでございますが、今、各市町村等にもお手伝いできることはないかということで話をさせていただいているところですが、北茨城市はかなり津波の被害も多い地域で、民宿がほとんど全滅しているということで、そこに対して何とか観光支援ということで、民宿の復興も含めて、銀行として資金のお手伝いができないかというところで、今、交渉というか、検討している状況でございます。これができれば、一つのパターンになると考えてございます。

以上でございます。

【松嶋会長】 どなたか。関根委員、どうぞ。

【関根委員】 ありがとうございます。私も恥ずかしながら、茨城県の被害の状況について、直接的に大きなものであるとはあまり認識しておりませんでしたけれども、今のお話で、直接的被害も大きいということ、かつ長期的に間接被害のことも含めて検討していかなければいけないということが非常によく分かりました。それに関連しまして、こちらでも震災の復興委員会を設置されているということで、これと経営強化計画の関係を少し教えていただきたく思っております。

と申しますのは、震災直後から皆さんいろいろと検討されていて、委員会を設置されたということで、それによって「震災復興あゆみプロジェクト」を策定されたかと思えます。震災復興は、まだまだこれからというところもあるかと思えますけれども、この6カ月間で得た知見と申しますか、いろいろと検討されたこと、難しいと思われたことなどあるかと思えます。それらを踏まえましての経営強化計画との関係、営業本部長を委員長とされて作られるということですが、銀行全体の経営計画との関係で、この委員会をどのように位置付けていくのかということをお伺いしたいと思えます。6カ月間のいろいろな検討も含めて、これを基に作られているのだと思えますので、全体として今後のことということでお聞きできればと思えます。

また、ここにもモニタリングの検証とございますけれども、委員会だけではなくて、モニタリングというのはこれから非常に重要になってくると思えます。長期的になりますのでモニタリングもなかなか難しい部分があるかと思えます。そのあたりにつきましても、現在考えられているところについて、少し追加でお話しいただければと思えます。

【木村頭取】 ありがとうございます。震災復興委員会と今般の経営強化計画の関係、高橋から答えさせていただきます。

【高橋総合企画担当】 3月11日に対策本部を設立して、先程の北茨城市の5万円の融資も、そういう中で色々対応させていただいたところでございます。

震災復興委員会ということで、営業本部長を委員長として、いわゆる営業部門の戦略と、それに関連します融資をしなくてはならないということで、そこを一体といたしまして、連携した形でのサービス、復興支援策を今までいろいろと展開してきているところがございます。その実績は、経営強化計画の中に盛り込ませていただいているところがございます。

そして、「あゆみプロジェクト」ということで、それを体系立てて、全行的に一つのパッケージといたしまして、色々なものを盛り込んでいく形を作りました。先ほど4つの支援がございましたけれども、それらをこのパッケージに織り込んでやっていこうということで、実は今週の金曜日に全店支店長を集めまして、その趣旨を徹底していきたいと考えてございます。この中には、コンサルティングもあれば資金の提供ということもあるので、いろいろな制度、融資関係の商品も、今、営業本部の方で作っております。そういったものを含めまして全行に周知していく所存です。「あゆみプロジェクト」をベースに、今回の震災復興に対する当行の姿勢というものを全面的にアピールしていきたいと考えてございます。

そして、モニタリングということでございますが、中期経営計画の進捗状況を月1回の経営戦略実行委員会という会議でチェックしておりますが、中期経営計画の中に今回の「あゆみプロジェクト」を入れ込みまして、施策の進捗状況とか、新たな施策をそこに盛り込むとかをモニタリングし、検証していきたいと考えてございます。

以上でございます。

【松嶋会長】 よろしいですか。

それでは、大変ありがとうございました。

【木村頭取】 ありがとうございます。

【松嶋会長】 これで、木村頭取にはご退室をいただきます。本日はありがとうございました。

【木村頭取】 ありがとうございます。

(筑波銀行木村頭取 退室)

【松嶋会長】 仙台銀行と筑波銀行の両頭取から、経営強化計画についてご説明いただ

きました。いろいろご確認もいただいたのですけれども、そういったものを含めて自由な討議を行いたいと思います。どなたからでも結構ですから、経営強化計画についてご意見があれば、よろしくお願ひ申し上げます。

では、大澤委員、いかがですか。

【大澤委員】 今日、改めてご説明を伺って、地域の震災からの復興に関して、やはり金融機関が資金供給、あるいは、さまざまな面で支援をしていくという意味では、公的資金注入が非常に重要であるということが再確認できました。各頭取とも、それを受けて、どうやったら実際に資金が円滑に供給できるのか、社内体制も含めていろいろ考えていらっしやるというのは非常によく分かりました。

ただ、本当に未曾有の震災ということもございませし、それから原発の問題というのは本当に未曾有中の未曾有という問題なので、被害を受けている企業をどうやって支援していくのかというのは、本当に非常に難しい問題をいろいろ含んでいると思います。

私も、実は今、福島県に本社を置いている企業の再生のお手伝いをしているのですけれども、福島と茨城は違うかもしれませんが、やはり非常に大きな影響が出ている。健康被害というものに対して、特にお子さんをお持ちの家庭というのは非常に神経質になっていて、そこは[]のところなのですけれども、[]という状況にあります。

原発の影響は、どのくらい長引くか分からない。4年かもしれない、5年かもしれない、10年かもしれないという中で、その事業をどうやって支えていくかというのは、金融機関としてどう考えていいのかというのはものすごく難しい問題だと思うのです。もしかすると、本当に事業としてコアな部分を残していくためには、ノンコアの部分はバツサリ切っていく。ですから、その中では雇用調整などもしなければいけないということになって、良い事業を残すためには、そうでない事業というのは切っていかなければいけないという選択、決断をしなければいけない。その中で、公的資金を受けた銀行として、どういうふうに社会に対して説明していくのか、その辺のところも非常に難しいと思います。

ですから、私は両行の公的資金の投入は適当だと思いますけれども、今後、実際にこれをどうやって各地域の再生につなげていくかというのは、本当に大きなチャレンジで、答えがあるわけではないので、この後、各行がどういうふうに取り組んでいかれるかというところを注目したいと思いました。

以上です。

【松嶋会長】 どなたか。家森委員、いかがですか。あとは自由で、どんどんご発言ください。

【家森委員】 2つの銀行から報告いただいて、大震災が起こった後、地域の金融システムはとりあえず、例えば取り付けが起こるとか、パニックが起こるという関東大震災のときのようなことが起こらずに今に至っている。金融学者の人たちは過去のことをいろいろ調べて論文を書いているのですが、関東大震災の後には震災手形が出て、結果として不良債権をどんどんと積み増して、後にシステムとして耐えられないところまで行ってしまった。今回、幸いそういう事態になりそうにはないですけれども、震災以前からダメなところについてはやはりダメなので、そこは先ほどから話が出ているように、ダメなところについてはやはりダメと言うことも重要な政策であろうと思っています。

今回、公的資金が出て心配するのは、各銀行とも、ここではこうおっしゃるけれども、やれやれ、ということがないように、これから開示についてもきちんとさせて、当局としても、もちろん各銀行の自由な発想は活かしながらも、きちんとサボらないように監視、監督をしていっていただくということであれば、この計画は認めてもいいのではないかと考えております。

【松嶋会長】 はい、どうぞ。

【多胡委員】 今の家森先生のお話とつながるのですけれども、計画はもちろんこれで異存はないですけれども、それを実行するところだと思うのです。例えば、筑波銀行のときに業績評価のところで割と食い下がったのはそこでありまして、いくら良い計画を書いても現場で全然動かないというのが今までの経験でございます。筑波銀行の場合は、ある意味2年間で、他が8年ぐらいかけてやったものをぐっと濃縮してやろうとしている。その意気込みはすごいなと思って感心して読んだのですが、まさに現場を動かすためのところを、ぜひ今後、モニタリングのところで見たいと思います。

もう一つは、今回の計画は震災特例ですので、メリハリが一番大切であって、そういう意味で仙台銀行は、ものすごいメリハリがきいているのは、私はすごく良かったと思うのです。築館と高清水が一緒になってというのは、私は実は2つの店を両方とも知っているのですけれども、十分ひとつで回せると思うし、そういうところを思い切って選択と集中するということが重要だと思います。直ちに実行してほしい。中途半端な計画は、恐らくダメだろうと思うのです。今後、幾つかの銀行の可能性はあるだろうと思うのですけれども、やはり中途半端な計画だと虻蜂取らずになるということをすごく強く思いました。特に仙

台銀行を見ていて、まさにこういう絵だなと、あとは、どう実行するかというところに尽きると思います。ですから、中身については全く異存ございません。

【松嶋会長】 はい、どうぞ。

【関根委員】 私も、皆さんと同じようなことですが、計画につきましては、やはり皆さん非常によく考えられて、未曾有の状況の中でいろいろ検討されていて良いかと思うのです。質問しましたように、やはりこれをどう実行していったら、それをどう評価していくか。この決断は、早過ぎてもいけないし、遅過ぎてもいけないというところがすごくある。皆さん、具体的にはなかなか言えないと思いましたけれども、頭取のお話をお聞きしておきたいと思って、お聞きした次第です。

実際、そういう意味では、今回のような状況の中で公的資金を投入すること自体は賛成でございますけれども、皆さんからもありましたように、やはり今後のモニタリングといえますか、評価の仕方です。この2行は震災特例ということですが、状況がかなり違うということで、最初の仙台銀行の方は、非常にメリハリがきいていて、本当に震災の真っ只中にあるような形で、非常に危機感の中でやらざるを得ない。もうそれに向かってまっしぐらという形で、むしろ息切れしないかなということも含めて、長いので、無理をし過ぎてもできないと思います。やはり地元に着しながら、やっていただきたいと思っています。

また、筑波銀行の方は、震災以外に今まで合併等もございますので、また別の事情もあった中で、特に間接被害がじわじわ来る中で、どこまでこれを、それこそ皆さんおっしゃったように腹に落としてできるかということが、長い目で見ていかなければいけないので、なかなか難しいと思います。私、現在どうというわけではないのですが、今後のモニタリングに力を入れていただきたいと感じた次第です。

【松嶋会長】 どなたかございますか。なければ私から。

結果的には、私はご要望どおり公的資金を入れるというのは賛成ですが、仙台銀行の剰余金の見通しなどを見ますと、25年で300億円優先株を引き受けていただいて、302億円剰余金が積み上がるというギリギリのところではあります。筑波銀行の方は、350億円に対して461億円ということで余裕がある。どちらが謙虚なのか分かりませんが、仙台銀行の資金のボリューム、それから地域性からいまして、十数億円の利益を每期上げていくというのは、非常に努力が要るのではないかと非常に心配しています。今、非常に競争が激しいわけですから、おまけに、ああいう震災に遭っているわけですから、その辺は、十分に

尻を叩いていただかないと、とんでもないことになりはしないかという心配をしております。それだけです。

【西田銀行第二課長】 先生方、どうもありがとうございます。では、私からまずは、先生方からお話があったモニタリングの重要性、監督やフォローの重要性はすごく肌を感じております。この2行の頭取等と、2カ月ぐらいかけて計画の議論をしてきました。地域の復興計画なり支援策がまだまだ不透明な中で、今、銀行に提供できるメニューは何なのかという議論をして、いろいろなメニューを書き込んでもらいました。ただ、これだけやればよいということではなくて、きっと長期的な中で、いろいろなニーズが出てくると思います。やはりこれをベースにした付加価値を、どうこの計画につけていく努力をしていただけるかということが一つ大事だと思いますし、恐らくそれが次の計画につながっていく議論になると思っています。

そして、今まで金融機能強化法の本則で公的資金を入れている銀行については、平時の中で収益計画を作って、収益目標を定めて、数値基準を定めてフォローするという枠組みでしたけれども、今回の震災特例の枠組みではそういう数値目標を外しました。その分、計画に盛り込んだ具体策の実績を出すことが、恐らく地域の人たちに対してもそうですし、間接的に資本を入れる国民に対しても、パブリックプレッシャーと言いますか、自分たちはちゃんと300億円、350億円のことをやっているのだということを説明していく責任も、かなり重いだらうと思います。

したがって、我々としては、そういう気持ちで半期ごとのフォローアップをしっかりとやっていかないといけないと思います。一方で、いろいろな支援策が出てきたときに、我々からもアドバイスをすることも必要になってくるのではないかと思います。そういう意味で、官民一体となった取組みが、特に復興支援のための金融機能強化法には必要だらうと思っています。

そして、会長からお話があった剰余金ですが、確かに仙台銀行はかなり厳しめですが、実は後半に行けばもう少し利益が貯まると見込まれる中で、できるだけ33年以降は横ばいで置く、基本的にずっと横ばいで置いた上で、ぎりぎり貯まるかということを出していますので、そういう意味では計画に多少のバッファを持っております。ただ、今後、ここはきらやか銀行と経営統合いたしますので、経営統合したときの効果も出てきます。きらやか銀行と統合することによって、公的資金が持株会社に上がりますので、グループ全体としての収益計画をもう一度作り直していくというステップが次に参りますので、そうい

ったところで、会長がおっしゃったような点についても、しっかり議論をしていきたいと思っております。

【松嶋会長】 局長、何か。どうぞ。

【細溝監督局長】 福島と宮城と岩手と行ってまいりました。今日、来られた仙台銀行の三井頭取にもお会いしてまいりました。それぞれの地域で個別性がございました。

そういった中で、今回、比較的早く手を挙げた仙台銀行と筑波銀行が経営強化計画を持ち込んできたということでもあります。風評が一方で心配をされており、例えば仙台銀行は、蓋を開けたとき、そんな額を入れるんですかという話になると思うのです。その代わり、それを前提とした9月期決算をきちんと組んで、全てを出してV字回復ということを目指しておられるので、かなりメリハリがついているというのはおっしゃるとおりであります。これは、この2カ月、西田銀行第二課長が先方といろいろ議論して作り上げたものでございます。

私どもとしては、これで資本参加を許していただけるならば、今後、資本参加をし、その後、きちんとモニタリングをし、フォローアップをしていこうと思っております。30年とかいう結構長い期間ですので、それは組織として金融庁がきちんと見ていく必要があるだろうと思っております。

一番怖いのは、地域全体が活力をなくして、復活する気力をなくしてしまうということだと思っております。今回は、こういった形で、その地域の金融を国も支えるということをきちんと示すというアナウンスメント効果もかなり大きいと思っております。そういった意味で、計画自体完璧に詰まってないところもあるかもしれませんが、そこら辺はきちんとこれからフォローアップ、検査、監督で見っていきますので、よろしく願いしたいと思っております。

【松嶋会長】 どうもありがとうございました。

それでは、時間も来たようですから、まとめにさせていただきたいと思うのですが、今回、仙台銀行と筑波銀行より提出されました経営強化計画について、当審査会の意見としては、両行の経営強化計画を了承するという結論でよろしいですね。

(「はい」の声あり)

【松嶋会長】 どうもありがとうございます。

それでは、今後の取扱いの問題がございまして、ちょっとお話しさせていただきますと、ご案内のとおり、本日ご審議いただきました両行の経営強化計画につきましては、金融機

能強化法及び同内閣府令の規定に基づきまして、主務大臣が国の資本参加の決定をしたときに、当該決定の日付等の事実及び経営強化計画の内容等を公表するという事になっております。

本日ご議論いただいた両行に対する国の資本参加については、近日中に決定及び公表を行う予定となっておりますが、正式に公表されるまでは、本日の当審査会の開催の事実及び議事の内容については非公表ということにさせていただきたいと思っております。本日の当審査会の議事要旨につきましては、審査会運営規程に基づきまして速やかに公表する予定です。また、議事録につきましては、こちらも審査会運営規程に基づきまして、会議から3年を経過した後に公表したいと考えております。

なお、本日の配布資料につきましてはお持ち帰りいただいて結構でございます。しかし、全ての資料が非公表ということになっておりますので、資本参加の決定の後におきましても、当該金融機関の業務を行っている地域の信用秩序を損なうおそれのある事項、取引者の秘密を害するおそれのある事項、業務の遂行に不当な不利益を与えるおそれのある事項は公表の例外とされておりますので、取扱いに十分ご留意いただきますようお願いいたします。

今日は、長時間、大変熱心にご議論いただきまして、ありがとうございました。これで、第10回の会合を終了させていただきます。どうもありがとうございました。

以上