

金融機能強化審査会説明資料

(第25回：本則2行)

令和2年8月26日(水)～令和2年9月15日(火)

金 融 庁

1. 地域銀行(本則:2行)の概要

「本則」適用	福邦銀行		南日本銀行	
本店所在地	福井県福井市		鹿児島県鹿児島市	
代表者	渡邊 健雄		齋藤 眞一	
資本参加額(資本参加時期)	60億円(21年3月31日)		150億円(21年3月31日)	
計画実施期間	1次:H20.10月~H23.3月 2次:H23.4月~H26.3月 3次:H26.4月~H29.3月 4次:H29.4月~R 2.3月 5次:R 2.4月~R 5.3月(新経営強化計画)		1次:H20.10月~H23.3月 2次:H23.4月~H26.3月 3次:H26.4月~H29.3月 4次:H29.4月~R 2.3月 5次:R 2.4月~R 5.3月(新経営強化計画)	
(金額単位:億円)	29年3月末(前計画始期)	R2年3月末(前計画終期)	29年3月末(前計画始期)	R2年3月末(前計画終期)
店舗数/職員数	38店/495名	38店/415名	64店/645名	64店/660名
預金(末残)	4,235億円/〈103位/106行中〉	4,177億円/〈100位/103行中〉	7,249億円/〈91位/106行中〉	7,346億円/〈89位/103行中〉
貸出金(末残)	3,015億円/〈102位/106行中〉	3,061億円/〈100位/103行中〉	5,662億円/〈90位/106行中〉	5,694億円/〈89位/103行中〉
自己資本比率	8.59%	7.61%	8.69%	8.21%
純資産額(うち資本金)	206(73)	205(73)	436(166)	411(166)
その他有価証券評価差額金	3	0	32	2
不良債権比率	4.82%	3.82%	6.21%	5.65%
(金額単位:億円)	29年3月末(前計画始期)	R2年3月末(前計画終期)	29年3月末(前計画始期)	R2年3月末(前計画終期)
業務粗利益	59	58	145	125
資金利益	60	58	139	130
役務取引等利益	1	3	▲ 5	▲ 8
債券関係損益	▲ 1	0	10	2
経費	56	55	98	101
コア業務純益	5	2	36	20
与信関連費用	▲ 8	▲ 1	16	10
株式等関係損益	0	▲ 1	1	▲ 0
当期純利益	7	2	19	6
利益剰余金	61	64	121	129

2. 新経営強化計画（R2年4月～5年3月）の概要

(1) 経営改善の目標

① 収益性の目標（コア業務純益）

※策定基準：計画の終期において達成すべき目標が、計画の始期の水準を上回る水準であること。

（単位：百万円）

		旧計画の始期	R2年3月期		3年3月期(計画)		4年3月期(計画)		5年3月期(計画)		
			計画値	実績(始期)	上期	通期	上期	通期	上期	通期(終期)	始期比
福邦	コア業務純益	506	520	217	20	132	145	392	215	540	+323
南日本	コア業務純益	3,651	3,662	2,057	1,071	2,105	1,101	2,193	1,150	2,445	+388

② 効率性の目標（業務粗利益経費率）

※策定基準：計画の終期において達成すべき目標が、計画の始期の水準を下回る水準であること。

（単位：百万円、％）

		旧計画の始期	R2年3月期		3年3月期(計画)		4年3月期(計画)		5年3月期(計画)		
			計画値	実績(始期)	上期	通期	上期	通期	上期	通期(終期)	始期比
福邦	経費 (機械化関連費用除く)	4,609	4,470	4,158	2,041	4,014	1,995	3,890	1,930	3,772	▲ 386
	業務粗利益	5,968	6,590	5,822	3,078	5,890	2,825	5,672	2,828	5,689	▲ 133
	業務粗利益経費率	77.21	67.83	71.42	66.30	68.14	70.62	68.58	68.24	66.30	▲ 5.12
南日本	経費 (機械化関連費用除く)	8,366	8,389	8,035	4,103	8,098	4,039	7,973	3,987	7,865	▲ 170
	業務粗利益	14,506	14,571	12,520	6,190	12,227	6,146	12,170	6,128	12,283	▲ 237
	業務粗利益経費率	57.67	57.57	64.17	66.27	66.21	65.70	65.50	65.07	64.02	▲ 0.15

※ 業務粗利益経費率 = 経費(機械化関連費用を除く) ÷ 業務粗利益

(2) 中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化の目標

① 中小規模事業者等向け貸出の残高及び比率

※策定基準：毎年9月末、3月末における中小規模事業者等向け貸出比率の水準が、計画始期の水準と同等、または、それを上回ること。

(単位：億円、%)

	旧計画の始期	R2年3月末		2年9月末	3年3月末	3年9月末	4年3月末	4年9月末	5年3月末(計画)		
		計画値	実績(始期)						終期	始期比	
福邦	貸出残高	1,491	1,530	1,632	1,635	1,640	1,645	1,650	1,655	1,660	+28
	総資産(末残)	4,489	4,599	4,441	4,421	4,419	4,418	4,416	4,415	4,414	▲ 27
	貸出比率	33.20	33.26	36.76	36.98	37.11	37.23	37.36	37.48	37.60	+0.84
南日本	貸出残高	3,260	3,350	3,491	3,523	3,554	3,569	3,584	3,603	3,621	+130
	総資産(末残)	7,791	7,994	7,865	8,005	8,049	8,068	8,090	8,111	8,132	+267
	貸出比率	41.84	41.90	44.39	44.00	44.15	44.23	44.30	44.42	44.53	+0.14

② 経営改善支援先割合

※策定基準：毎年9月末、3月末における経営改善支援先割合の水準が、計画始期の水準と同等、または、それを上回ること。

(単位：先、%)

	旧計画の始期	R2年3月末		2年9月末	3年3月末	3年9月末	4年3月末	4年9月末	5年3月末(計画)		
		計画値	実績(始期)						終期	始期比	
福邦	経営改善支援先数	394	406	633	635	637	649	651	663	665	+32
	取引先総数	4,322	4,380	4,724	4,734	4,744	4,754	4,764	4,774	4,784	+60
	経営改善支援先割合	9.11	9.26	13.39	13.41	13.42	13.65	13.66	13.88	13.90	+0.51
南日本	経営改善支援先数	152	245	277	280	282	284	286	288	290	+13
	取引先総数	9,905	10,025	10,688	10,708	10,728	10,748	10,768	10,788	10,808	+120
	経営改善支援先割合 (注)	1.53	2.44	2.59	2.61	2.62	2.64	2.65	2.66	2.68	+0.09

3. 「(1) 経営改善」及び「(2) 中小規模事業者に対する信用供与の円滑化等」のための方策【福邦銀行】

旧 計 画 (H29/4~R2/3)				
1. 数値目標について				
・ 経営改善の目標				
	29/3 月期 (始期)	R2/3 月期(終期)		
		計画	実績	計画比
コア業務純益 (百万円)	506	520	217	▲303
業務粗利益経費率 (%)	77.21	67.83	71.42	+3.59
・ 中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化の目標				
	29/3 月期 (始期)	R2/3 月期(終期)		
		計画	実績	計画比
中小規模事業者等向 け貸出残高(億円)	1,491	1,530	1,632	+102
中小規模事業者等向 け貸出比率(%)	33.20	33.26	36.76	+3.50
経営改善支援先割合 (%)	9.11	9.26	13.39	+4.13
2. 上記計画を達成するための方策(主なもの)				
①営業基盤の強化				
(1) コア顧客の明確化を図り「徹底した本業支援」、「資金需要を創造する提案営業」、「営業体制の強化」を着実に実行。				
(2) 取引先と「じっくり相談する」ための体制構築(本部・営業店の役割分担の明確化)やより専門性の高い行員の育成・強化。				
②効率的な業務運営				
(1) 店舗体制の再編による人員の効率化や顧客ニーズに応じた営業時間の見直し。				
(2) オープン出納機や預かり資産販売システムの導入による事務の合理化。				
③活力ある職場				
(1) 役職員間のコミュニケーションの強化。				
(2) 多様な勤務形態の促進。				
(3) 女性の活躍推進。				
(4) 業績評価制度の見直しや中期的な視点での表彰制度の実施。				

旧計画の総括/今後の改善点	
1. 旧計画の総括	
①数値目標について	
コア業務純益及び業務粗利益経費率については、経費削減を図ったものの、他行競合等による貸出金利回りの低下により、資金利益が減少したことなどを主因に計画未達。	
また、中小規模事業者等向け貸出残高及び比率は、「より顧客本位・顧客ニーズへ」との方針の定着及び各種コンサルティングや事業性評価に基づくターゲット顧客層への融資を積極的に推進したことなどから、計画を達成。	
また、経営改善支援等取組割合は、創業支援や補助金申請策定支援、事業承継等の取組みが増加したことから、計画を達成。	
②課題	
(1) 営業基盤の強化を図るうえでの課題として	
・ ターゲット顧客層への経営改善支援を行う人材の不足	
・ コンサルティング営業の提案メニューの組織全体への浸透及び営業装備の充実	
(2) 効率的な業務運営に係る課題として	
・ 情報系システム(サブシステム)の維持・効率的な運用	
・ 店舗集約における対象地域との接点維持	
2. 今後の改善点	
地元顧客・地域のために最大限のサービス提供をするため、R2年3月に福井銀行との包括提携を「Fプロジェクト」とし、4つの業務提携と資本提携を公表。両行の強みを生かし、店舗戦略・システム共有などの経費削減や顧客価値向上により収益性の向上を図る計画。	

新 計 画 (R2/4~R5/3)			
1. 数値目標について			
・ 経営改善の目標			
	R2/3 月期(始期)	R5/3 月期(終期)	
		計画	始期比
コア業務純益 (百万円)	217	540	+323
業務粗利益経費率 (%)	71.42	66.30	▲5.12
・ 中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化の目標			
	R2/3 月期(始期)	R5/3 月期(終期)	
		計画	始期比
中小規模事業者等向 け貸出残高(億円)	1,632	1,660	+28
中小規模事業者等向 け貸出比率(%)	36.76	37.60	+0.84
経営改善支援先割合 (%)	13.39	13.90	+0.51
2. 上記計画を達成するための方策(主なもの)			
①お客さまの成長・再生支援			
(1) 「トップラインサポート」「バックオフィスサポート」など、顧客の本業支援を実施。			
(2) 顧客の本業支援を可能とする人材の配置とするため、外部機関への出向者などを専任部署に配置し、顧客サービスの充実をサポート。			
②業務効率化とお客さまサービス向上			
(1) 福井銀行との共同店舗化や店舗内店舗などによる店舗再編により、広域化と行員の集中を図り、行員育成に時間と機会の創出。			
(2) 福井銀行が活用するサブシステムの共同利用。			
③活力ある職場			
(1) コンサル能力向上等の人材育成			
(2) 特別表彰による行員への多様な評価			
(3) 役職員間のコミュニケーション強化 など			

3. 「(1) 経営改善」及び「(2) 中小規模事業者に対する信用供与の円滑化等」のための方策【南日本銀行】

旧 計 画 (H29/4~R2/3)				
1. 数値目標について				
・ 経営改善の目標				
	29/3 月期 (始期)	R2/3 月期(終期)		
		計画	実績	計画比
コア業務純益(百万円)	3,651	3,662	2,057	▲1,605
業務粗利益経費率(%)	57.67	57.57	64.17	+6.60
・ 中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化の目標				
	29/3 月期 (始期)	R2/3 月期(終期)		
		計画	実績	計画比
中小貸出残高(億円)	3,260	3,350	3,491	+141
中小貸出比率(%)	41.84	41.90	44.39	+2.49
経営改善支援割合(%) (※)	1.53	2.44	2.59	+0.15
<small>(※) 今計画から、役員提供後1年間貸出スプレッドが下がらなかった場合のみ経営改善支援先として計上。(旧基準では29年3月期は3.76%)</small>				
<参考：なんぎんKPI>				
	29/3 月期 (始期)	R2/3 月期(終期)		
		計画	実績	計画比
重点先事業者の貸出 金利息(百万円)	7,701	7,848	7,459	▲389
重点先利息経費率(%)	108.64	106.90	107.44	+0.54
重点先貸出残高(億円)	2,971	3,192	3,219	+27
重点先貸出比率(%)	38.13	39.93	40.92	+0.99
<small>(※) 重点先事業者：事業性評価を必要とし、鹿児島県の商流や雇用に貢献のある先</small>				
2. 上記計画を達成するための方策(主なもの)				
①適正な収益確保に向けた取組み				
(1) 事業性評価を要する事業者向け貸出への注力				
(2) WIN-WIN ネット業務にかかる稼働時間の確保と短期的な収益への過度な偏重の是正				
②適正な経営資源配分に向けた取組み				
(1) 「WIN-WIN ネット業務部」新設による顧客本位の業務運営に向けた人材の適正配置				
(2) WIN-WIN ネット業務を中心とした店舗役割の明確化				
③積極的な信用リスクテイクと資産の健全化の両立に向けた取組み				
(1) 公的資金の有効活用を図るため、地元に対する積極的な信用リスクテイク				
(2) 事業再生型WIN-WINネット業務等を活用した事業再生・経営改善支援の取組み強化				

旧計画の総括／今後の改善点	
1. 旧計画の総括	
①数値目標について	
コア業務純益及び業務粗利益経費率については、WIN-WIN ネット業務「事業再生型」の取組みを推進してきたものの、貸出金利回りの低下により、資金利益が減少し、計画未達。	
中小規模事業者等向け貸出残高及び比率は、WIN-WIN ネット業務を中心とした本業支援や経営改善支援など、付加価値の高いサービス提供などにより、計画達成。	
一方、経営改善支援先割合については、創業・新事業や事業性評価融資など金融仲介機能の発揮に積極的に取り組んだものの、一部商品の取組みにおいて需要が減少したことから、計画未達。	
②課題	
WIN-WIN ネット業務「事業再生型」を推進することで残高の維持・増加には寄与するものの、利回りの低下を招いたことから、19/4月からQTシートを導入し効果が出てきている状況はあるものの、同「一般型」については、人材育成が期待水準に及ばない状況。	
また、当行の主要顧客であるミドルリスク層及び個人の顧客は、新型コロナの影響で一段と厳しい状況に陥っており、当行の金融包摂により、顧客が本業の改善に集中できる環境を整備することが課題。	
2. 今後の改善点	
WIN-WIN ネット業務「事業再生型」及びQTシートによる残高及び利回りの改善を図る活動に注力するほか、WIN-WIN ネット「事業再生型」を通じた対応により、人材育成を図っていく。また、新型コロナの影響が出ている事業者、個人に対して元金返済猶予などあらゆる手段を駆使し顧客の負担軽減に資する支援を実施。	

新 計 画 (R2/4~R5/3)			
1. 数値目標について			
・ 経営改善の目標			
	R2/3 月期(始期)	R5/3 月期(終期)	
		計画	始期比
コア業務純益(百万円)	2,057	2,445	+388
業務粗利益経費率(%)	64.17	64.02	▲0.15
・ 中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化の目標			
	R2/3 月期(始期)	R5/3 月期(終期)	
		計画	始期比
中小貸出残高(億円)	3,491	3,621	+130
中小貸出比率(%)	44.39	44.53	+0.14
経営改善支援割合(%)	2.59	2.68	+0.09
<参考>			
	R2/3 月期(始期)	R5/3 月期(終期)	
		計画	始期比
重点先貸出平残(億円)	3,744	3,973	+229
重点先貸出金利回り(%)	1.925	1.889	▲0.036
<small>(※) 重点先：不動産または太陽光発電事業者または地公体を除く全事業者</small>			
2. 上記計画を達成するための方策(主なもの)			
①事業者向け資金繰り支援			
(1) 約定弁済している運転資金について、顧客が資金繰りの不安から解放され、ポストコロナに向けた事業運営に注力できる機会を創出するため、当貸や短コロを活用した資金への組み換え提案の実施			
(2) WIN-WIN ネット業務「事業再生型」及びQTシートを活用した質の高い融資の推進			
② 消費者向け資金繰り支援			
(1) 住宅ローンについては、顧客の事情に応じて柔軟に条件変更対応を実施			
(2) 消費者ローンについては、保証会社の承認が得られないものは、創設した当行プロパー商品を活用し、返済額の見直しを実施			

4. 責任ある経営体制の確立に関する事項【福邦銀行】

旧 計 画

1. 監査又は監督体制の強化

- 社外監査役2名（民間企業経営者・弁護士）による銀行業務全体へのガバナンスを発揮。
- 頭取を議長とする経営強化会議を毎月開催し、経営強化計画の進捗状況及び効果の検証、計画差に係る対応策の協議を実施し、協議内容等を取締役会等へ報告。

2. リスク管理

- 統合的リスク管理について、自己資本の範囲内で各リスクカテゴリーに対して配賦したリスク資本に対して、各リスク量が範囲内に収まるようにコントロール。
- 外部支援機関との連携による経営相談や経営改善計画書策定支援等を継続し、取引先の窮境時への迅速な対応を行い、ランクダウンの防止等に努める。

3. 法令遵守

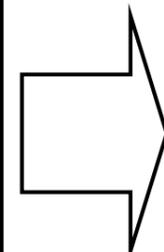
- 「法令遵守」を経営の重要課題の一つと位置付け、コンプライアンス態勢の充実・強化を図る。

4. 経営に関する評価の客観性の確保

- 社外の大学、行政、経済界の有識者3名で構成された経営諮問委員会において、経営強化計画の履行状況を踏まえ、当行の営業活動や行員活性化に関するアドバイスや強化すべき事業分野に関する助言等を得て、経営の客観性・透明性を高めている。
- 上場に向けて準備。

5. 情報開示の充実

- 非上場ではあるものの、上場行と同レベルの情報開示を目指し、決算については、四半期ごとに掲示



新 計 画

1. 監査又は監督体制の強化

- 社外監査役2名（民間企業経営者・弁護士）による銀行業務全体へのガバナンスを発揮。
- 頭取を議長とする経営強化会議を毎月開催し、経営強化計画の進捗状況及び効果の検証、計画差に係る対応策の協議を実施し、協議内容等を取締役会等へ報告。
- 女性取締役を1名増加し客観的でかつ広い視野に立った協議を実施。

2. リスク管理

- 統合的リスク管理について、自己資本の範囲内で各リスクカテゴリーに対して配賦したリスク資本に対して、各リスク量が範囲内に収まるようにコントロール。
- 外部支援機関との連携による経営相談や経営改善計画書策定支援等を継続し、取引先の窮境時への迅速な対応を行い、ランクダウンの防止等に努める。

3. 法令遵守

- 「法令遵守」を経営の重要課題の一つと位置付け、コンプライアンス態勢の充実・強化を図る。

4. 経営に関する評価の客観性の確保

- 社外の大学、行政、経済界の有識者3名で構成された経営諮問委員会において、経営強化計画の履行状況を踏まえ、当行の営業活動や行員活性化に関するアドバイスや強化すべき事業分野に関する助言等を得て、経営の客観性・透明性を高めている。

5. 情報開示の充実

- 非上場ではあるものの、上場行と同レベルの情報開示を目指し、決算については、四半期ごとに掲示。

4. 責任ある経営体制の確立に関する事項【南日本銀行】

旧 計 画

1. 監査又は監督体制の強化

- 社外監査役3名を含む4名体制による、監査役会を設置し、企業経営に対する管理・検証機能を発揮。
- 会計監査人や内部監査部門との連携を密にするとともに、監査役が重要な会議に出席するなど監査機能の強化を図っている。

2. リスク管理

- 収益管理・統合リスク管理を関連付けてリスク・コスト・リターンの適正化を図るなど統合リスク管理の高度化を推進。
- 重点先事業者の先数・残高の増加を加味した資本配賦運営を実施。
- 要注意先下位先に対する経営改善支援によるランクアップでの信用コストの低減及びポートフォリオの良質化を図る。

3. 法令遵守

- 法令等遵守態勢の強化を経営上の重要課題とし、頭取以下の取締役、監査役などから構成される「コンプライアンス委員会」を設置し、法令等遵守に係る適切性・実効性等の検証を実施。

4. 経営に関する評価の客観性の確保

- 外部有識者で構成される「経営評価委員会」を半年毎に開催し、経営状況、経営強化計画の進捗状況、地元のお客様への支援状況などを利用者目線で評価・助言を得て、経営戦略に反映。

5. 情報開示の充実

- 上場企業として、四半期情報開示を継続。

新 計 画

1. 監査又は監督体制の強化

- 社外監査役3名を含む4名体制による、監査役会を設置し、企業経営に対する管理・検証機能を発揮。
- 会計監査人や内部監査部門との連携を密にするとともに、監査役が重要な会議に出席するなど監査機能の強化を図っている。

2. リスク管理

- 重点先事業者の先数・残高の増加を加味した資本配賦運営を実施。
- 定性評価や事業性評価のウェイトを高めた格付判定となるよう、足下や将来の情報等を収集し、企業の将来性見通しをより勘案した債務者の実態把握を実施。
- 早期のロスカットやリスクの抑制措置を講じ、当行経営体力に則した市場リスク管理体制の維持・強化を図る。

3. 法令遵守

- 法令等遵守態勢の強化を経営上の重要課題とし、頭取以下の取締役、監査役などから構成される「コンプライアンス委員会」を設置し、法令等遵守に係る適切性・実効性等の検証を実施。
- コンプライアンス態勢の更なる強化のため、コンプライアンス統括室をコンプライアンス統括部に格上げ。

4. 経営に関する評価の客観性の確保

- 外部有識者で構成される「経営評価委員会」を半年毎に開催し、経営状況、経営強化計画の進捗状況、地元のお客様への支援状況などを利用者目線で評価・助言を得て、経営戦略に反映。

5. 情報開示の充実

- 上場企業として、四半期情報開示を継続。

