

金融機能強化審査会説明資料

平成27年8月12日（水）

金融庁

1. 地域銀行(本則:3行)の概要

「本則」適用	東和銀行	高知銀行	北都銀行
本店所在地	群馬県前橋市	高知県高知市	秋田県秋田市
代表者	吉永 國光	森下 勝彦	斉藤 永吉
資本参加額(資本参加時期)	350億円(21年12月28日)	150億円(21年12月28日)	100億円(22年3月31日)
計画実施期間	1次:H21.10月~H24.3月、2次:H24.4月~H27.3月 3次:H27.4月~H30.3月(新経営強化計画)	1次:H21.10月~H24.3月、2次:H24.4月~H27.3月 3次:H27.4月~H30.3月(新経営強化計画)	1次:H21.10月~H24.3月、2次:H24.4月~H27.3月 3次:H27.4月~H30.3月(新経営強化計画)

(金額単位:億円)	東和銀行		高知銀行		北都銀行	
	24年3月末	27年3月末	24年3月末	27年3月末	24年3月末	27年3月末
店舗数/職員数	94店/1,440名	94店/1,417名	71店/912名	71店/878名	82店/855名	83店/839名
預金(末残) <地銀106行中順位>	16,740 <68位>	18,258 <67位>	8,730 <85位>	9,062 <85位>	10,814 <79位>	11,490 <80位>
貸出金(末残) <同上>	12,499 <64位>	13,306 <66位>	6,438 <84位>	6,752 <87位>	7,202 <82位>	8,010 <84位>
自己資本比率	(ハ-セルⅡ) 9.84 %	(ハ-セルⅢ) 10.76 %	(ハ-セルⅡ) 11.03 %	(ハ-セルⅢ) 10.21 %	(ハ-セルⅡ) 8.42 %	(ハ-セルⅢ) 10.76 %
純資産額(うち資本金)	945 (386)	1,362 (386)	523 (195)	645 (195)	368 (110)	557 (110)
その他有価証券評価差額金	65	188	25	74	21	134
不良債権比率	5.55 %	3.90 %	7.84 %	5.30 %	2.90 %	1.92 %

(金額単位:億円)	東和銀行		高知銀行		北都銀行	
	24年3月期	27年3月期	24年3月期	27年3月期	24年3月期	27年3月期
業務粗利益	302	323	163	152	194	195
資金利益	303	304	154	142	159	155
役務取引等利益	13	17	3	6	27	30
債券関係損益	▲ 14	0	5	3	13	9
経費	▲ 211	▲ 213	▲ 123	▲ 118	▲ 144	▲ 148
コア業務純益	106	109	34	31	36	37
与信関連費用	▲ 25	▲ 0	4	11	▲ 10	▲ 7
株式等関係損益	▲ 2	▲ 0	▲ 5	1	2	7
当期純利益	73	124	30	38	15	40
利益剰余金	157	447	102	173	27	103

2. 新経営強化計画（27年4月～30年3月）の概要〔本則：3行〕

(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：億円、％）

	旧計画の始期	27年3月期		28年3月期（計画）		29年3月期（計画）		30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
東和	106	107	109	45	93	48	95	54	111	1
高知	34	36	31	15	31	15	32	16	33	2
北都	36	36	43 ⇒ 37	19	38	20	40	23	46	8

（注1）東和銀行のコア業務純益は、これまで抑制してきた機械化関連投資の増加などにより一時的に計画始期を下回るが、終期では本計画の施策の効果が発現されることなどにより始期を上回る見込み。

（注2）北都銀行の本計画の始期水準については、前計画で経営統合に伴う特殊要因（基幹系システムの統合）として除外していた「減価償却費」を、除外せずに算出。

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：億円、％）

	旧計画の始期	27年3月期		28年3月期（計画）		29年3月期（計画）		30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	
東和	経費	191	195	193	98	195	98	195	99	195	1
	業務粗利益	302	325	323	155	311	159	319	167	334	11
	業務粗利益経費率 （注1）	63.17	60.03	59.78	63.83	62.72	61.79	61.32	59.18	58.27	▲ 1.51
高知	経費	109	105	103	53	105	52	104	52	104	0
	業務粗利益	163	157	152	76	152	76	153	77	154	1
	業務粗利益経費率 （注2）	66.79	66.70	67.96	69.65	69.10	68.52	68.18	68.04	67.79	▲ 0.17
北都	経費	130	122	124	63	125	62	126	64	128	4
	業務粗利益	194	182	195	95	191	93	186	97	202	7
	業務粗利益経費率 （注3）	67.13	67.04	63.58	66.08	65.71	67.46	67.59	66.05	63.56	▲ 0.02

※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

（注1）東和銀行の業務粗利益経費率は、収益力強化に向けた取組みによる業務粗利益の改善までには対応の時間を要することから、一時的に計画始期を上回るが、29年3月期以降は始期を下回る見込み。

（注2）高知銀行の業務粗利益経費率は、収益力強化に向けた取組みによる業務粗利益の改善までには対応の時間を要することから、一時的に計画始期を上回るが、終期では始期を下回る見込み。

（注3）北都銀行の業務粗利益経費率は、収益力強化に向けた取組みによる業務粗利益の改善までには対応の時間を要することから、一時的に計画始期を上回るが、終期では始期を下回る見込み。

(2) 中小規模の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	27年3月末		27年9月末	28年3月末	28年9月末	29年3月末	29年9月末	30年3月末		
		計画値	実績(始期)						終期	始期比	
東和	貸出残高	5,768	6,055	6,432	6,497	6,562	6,627	6,692	6,757	6,822	390
	総資産(末残)	18,291	18,903	20,580	20,714	20,767	20,993	21,123	21,412	21,512	932
	貸出比率	31.53	32.03	31.25	31.36	31.59	31.56	31.68	31.55	31.71	0.46
高知	貸出残高	3,421	3,450	3,586	3,591	3,596	3,601	3,606	3,611	3,620	34
	総資産(末残)	9,506	9,515	10,414	10,423	10,429	10,434	10,439	10,444	10,453	39
	貸出比率	35.98	36.26	34.44	34.45	34.48	34.51	34.54	34.57	34.63	0.19
北都	貸出残高	2,858	2,870	2,896	2,912	2,928	2,945	2,961	2,978	2,994	98
	総資産(末残)	12,160	12,200	13,464	13,530	13,600	13,670	13,740	13,810	13,880	415
	貸出比率	23.50	23.52	21.51	21.52	21.53	21.54	21.55	21.56	21.57	0.06

※中小規模事業者等向け貸出比率＝中小規模事業者等向け貸出残高÷総資産(末残)

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	27年3月末		27年9月末	28年3月末	28年9月末	29年3月末	29年9月末	30年3月末		
		計画値	実績 ⇒ 始期						終期	始期比	
東和	経営改善支援先数	808	850	1,653	1,670	1,680	1,705	1,715	1,745	1,755	102
	取引先総数	12,034	12,600	14,105	14,200	14,300	14,400	14,500	14,600	14,700	595
	経営改善支援先割合	6.71	6.74	11.72	11.76	11.75	11.84	11.83	11.95	11.93	0.21
高知	経営改善支援先数	157	163	226	227	232	233	235	233	240	14
	取引先総数	7,741	7,800	7,473	7,503	7,533	7,568	7,603	7,638	7,673	200
	経営改善支援先割合	2.02	2.08	3.02	3.02	3.08	3.07	3.09	3.05	3.12	0.10
北都	経営改善支援先数 (注1)	525	550	918 ⇒ 728	729	736	739	747	751	757	29
	取引先総数	10,457	10,530	10,136	10,136	10,138	10,140	10,145	10,150	10,151	15
	経営改善支援先割合 (注1)	5.02	5.22	9.05 ⇒ 7.18	7.19	7.25	7.28	7.36	7.39	7.45	0.27

※経営改善支援先割合＝経営改善支援先数÷取引先総数

(注1) 北都銀行の本計画の始期の水準は、経営改善支援先のうち、「担保・保証に過度に依存しない融資の促進その他の中小規模の事業者の需要に対応した信用供与の条件又は方法の充実のための方策を行った取引先」について、従来、「スコアリングモデルを活用した商品(信用保証協会保証付)による融資を行った取引先」を含めて計上していたが、本来の担保・保証に過度に依存しない融資を更に促進する観点から除外して計算(自主的な経営判断)。

3-1. 「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【東和銀行】

旧 計 画	旧計画の総括／今後の改善点	新 計 画
<p>1. 業務運営体制の整備（「業務運営体制に関する戦略」） 「地域密着型金融の推進による顧客支援の実践に向けた活動強化」及び「本部機能の強化」</p> <p>① 訪問活動の強化を通じて把握した顧客のニーズ・課題等の情報を、本部の企画部門が集約した上で顧客ごとのソリューションを提案することで、顧客満足度の高い本業支援を実施</p> <p>② 今後成長が見込まれる「医療・介護・福祉分野」に対して、本部内に専門のチームを設置し、外部のコンサルタントとの連携を含め、新規開業支援や本業支援、事業再生を積極的に実施</p> <p>③ 顧客同士のつながりを発見し、顧客が有する技術や商圏を相互に紹介し合うことで、地域の面的な活性化に貢献するとともに、地域密着型金融を推進するためのシステムを導入</p> <p>④ 事業再生を積極的に支援するため、専門子会社の活用に加えて、中小企業再生支援協議会や企業再生支援機構、外部専門家等との連携を強化</p> <p>⑤ 地域密着型金融の推進支援、顧客の本業を営業店と一緒にサポートするための専門部署を、本部内に設置</p> <p>⑥ 顧客のライフスタイルに応じた商品の開発を強化することや、インターネット取引の充実等により、顧客利便性を向上</p> <p>⑦ 豊富な知識や経験を有するベテランを積極的に営業店に配置することで、渉外経験の浅い若手の行員の能力向上を図る</p> <p>⑧ 女性行員をこれまで以上に渉外業務へ配置し、渉外力を向上</p> <p>2. 収益力の強化 「預金増強戦略」 ・法人の売上入金口座等の獲得、個人のニーズに即した預金商品の販売を増強</p> <p>「貸出戦略」 ・資金需要の見込まれる地域の営業店に法人渉外担当を増員</p> <p>「有価証券・市場性ローン戦略」・「預り資産戦略」 ・投資環境に適合した戦略の立案と実践による運用成果の確保を図り、安定的な収益を確保</p> <p>3. 業務の効率化 「効率化戦略」等 ・人事考課制度を見直し、成果・能力に応じた人件費の効率的な配分を図るとともに、管理会計の強化・高度化により本支店の予算執行状況の厳格な管理を実施</p>	<p>1. 旧計画の総括</p> <p>①成果 顧客の本業支援・事業再生支援に積極的に取り組んだ結果、中小規模事業者等向け貸出の増加等、一定の成果があった。</p> <p>②課題 他行との競合の影響等により、貸出金利回りが低下していることから、「顧客の実態把握の徹底」、「ビジネスモデルを支える態勢整備・人材育成（目利き能力の向上、市場運用・リスク管理等の専門人材の確保）」等により収益力を向上させていくことが課題。</p> <p>2. 今後の改善点 新計画では、「顧客の実態把握の徹底」及び「ビジネスモデルを支える態勢整備・人材育成」を行うとともに、「本部機能の強化と営業店サポート態勢の拡充」等の取組みにより、中小規模事業者等向け取引の増加等を図り、収益力の向上を目指す。</p>	<p>1. 業務運営体制の整備</p> <p>(1) ビジネスモデル実践に向けた活動強化</p> <p>① TOWAお客様応援活動（本業支援）の強化 ・渉外サポート態勢拡充（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、他の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） ・目利き能力向上（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）等</p> <p>② 支援ネットワークの拡充（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）</p> <p>③ 地域戦略の実施（「製造業、医療・介護、流通業、農業、観光業」に対し、支援ネットワークを活用し、地域経済の活性化を図る）</p> <p>(2) 本部機能の強化と営業店サポート態勢の拡充</p> <p>① 本部機能の強化 ・ビジネスソリューションチームの拡充（27年4月：2名増） ・リレバン戦略部に地方創生推進室を新設（27年4月設置）等</p> <p>② 営業店渉外機能の強化 ・「投信プロモーター」の設置（27年4月：5名配置） ・事務集中部による法人インターネット取引等のサポート</p> <p>(3) 人材育成と活躍フィールド拡大 ・人材育成プログラムを策定し、若手行員の早期戦力化を図るとともに、市場運用・リスク管理等の専門人材や大企業等の実務経験者の採用、職位定年制の見直し等を行い、ビジネスモデルを支える人材の育成・強化</p> <p>2. 収益力の強化（「強固な経営基盤の確立」）</p> <p>① TOWAお客様応援活動（本業支援）に経営資源を集中させ、貸出金等の増強に努め、強固な経営基盤を確立 ・本業支援による資金需要の創出と新規開拓</p> <p>② その他収益力の強化の取り組みとして、「投信信託販売手数料の増強（投信プロモーターによる訪問）」、「外為取引・法人インターネット取引の推進による手数料の増強（本部所管部による顧客訪問）」、「有価証券の運用多様化の促進」等を実施</p> <p>3. 業務の効率化（「業務改革」等） ・BPR委員会の設置（27年4月）による業務改革、事務集中部の設置（26年10月）による相続関連事務等の営業店事務の本部集中化、営業店新端末の導入（28年度）と帳票書類の削減等により、事務の効率化・堅確化を図る</p>

3-2. 「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【高知銀行】

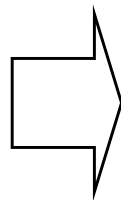
旧 計 画	旧計画の総括／今後の改善点	新 計 画
<p>1. 収益力の強化</p> <p>(1) 営業体制を再編・強化(営業統括部内のグループ制から営業本部制として、本部組織に格上げ)することで役割の明確化し目標管理態勢等を強化するほか、派遣職員を直接雇用し窓口等の第一線業務へ配置することで、テラー担当者等を営業部門へ再配置し営業体制を強化</p> <p>(2) 取引先のビジネス拡大に有用な情報を提供する「ビジネス情報ネットワーク」を構築し、外部機関と連携して顧客ニーズへの提案力を高める</p> <p>(3) 地域特性を踏まえ効果的な営業展開を図るため、市町村単位・店舗エリア単位などの精緻なマーケット分析を実施</p> <p>(4) 「連合店形式」の更なる推進(母店の増員・営業エリアの広域化による事業性貸出に特化した推進)や、軒先顧客管理システムの活用による的確な顧客ニーズの把握、本部の営業店支援による効率的な営業活動の実施、既存取引先のシェアアップ活動の更なる強化</p> <p>(5) これまでの業種別融資推進や残高推移、「第二次 高知県産業振興計画」等を踏まえ、今後も成長が見込める分野を分析し融資増強を推進(医療・福祉、農業・食品加工、防災・環境関連ビジネス)</p> <p>(6) ローンセンターのリニューアル、相談体制の強化による顧客利便の向上</p> <p>(7) 役員報酬カットの継続実施、定年・中途退職者を新規採用・再雇用により補い給与の低額化を図るほか、物件費5%削減運動、外部委託経費などの徹底した経費削減を実施</p> <p>2. 資産の健全化</p> <p>(1) 経営改善支援先への活動を助言・指導する本部による営業店支援、重点的支援が必要な先への本支店一体となった積極的な経営改善・事業再生への継続した取組みの実施</p> <p>(2) 「中小企業の経営支援のための政策パッケージ」を踏まえ、中小企業再生支援協議会等の外部機関の積極的活用や事業再生等の外部専門家との連携による事業再生支援を一層強化</p> <p>(3) 引き続き、地域経済への影響を勘案しつつ担保処分やサービスへの売却による不良債権のオフバランス化を進める。また、24年上期から部分直接償却を実施</p>	<p>旧計画の総括／今後の改善点</p> <p>1. 旧計画の総括</p> <p>①成果 地域に密着した営業活動を展開し、成長分野(医療・福祉、農林水産業・食品加工、防災・環境関連)の推進などによる中小規模事業者等を中心とした事業資金の需要に積極的に取組んだ結果、貸出金の増加等、一定の成果があった。</p> <p>②課題 他行との競合の影響等もあり、貸出金利回りの低下により収益力が低下したことから、「営業力の強化」や「有価証券運用の強化」等、今後は、更なる収益力の強化の向上が課題。</p> <p>2. 今後の改善点 新計画では、「<u>営業態勢の再構築</u>」、「<u>事業者取引の強化</u>」、「<u>個人取引の強化</u>」、「<u>有価証券運用の強化</u>」等を図り、収益力の向上を目指す。</p>	<p>新 計 画</p> <p>1. 収益力の強化</p> <p>(1) 営業態勢の再構築 営業態勢を「連合店形式」から「ブロック・エリア制(7ブロック・6エリア)」に再構築し、face to face(高密度営業戦略)による顧客基盤の拡充や高知県産業振興計画における地域アクションプランと協働した経済活性化で、地域との共存共栄を図る</p> <p>(2) 事業者取引の強化 ・「こうぎん・ビビッド・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 ・行内研修の実施、休日セミナー「こうぎんカレッジ」の開催、外部資格の取得推進、若手行員の早期育成等の人材育成の強化 ・「軒先顧客管理システム」を活用した信用供与状況の検証 ・動産担保融資・農業者専用ローンなど信用供与手法の多様化 ・産学官・外部機関との連携による支援、創業・新事業制度融資等の積極的な活用 ・ランクアップへの取組み、中小企業再生支援協議会等との連携強化による早期の事業再生支援の実施 ・外部専門機関等との連携強化による事業承継支援の実施</p> <p>(3) 個人取引の強化 ・ローンセンターの機能強化やインターネット専門支店「よさこいおきやく支店」の開設(27年5月)による個人預金の増強 ・証券会社からの出向者受入(27年4月)による金融商品販売強化 ・ATM手数料の無料化により家計取引のメイン化</p> <p>(4) 有価証券運用の強化 有価証券運用方針を策定(「取るリスク：国内株式リスク・為替変動等の価格変動リスク」・「抑制するリスク：円金利リスク」・「排除するリスク：投資信託運用における流動性リスク」を明示)</p> <p>(5) 適正なプライシングの徹底 貸出金利等の条件を決定する際に総合的な採算評価するために作成する「取引採算性算出表」の活用強化</p> <p>2. 経営の効率化 ・ビジネス情報ネットワークの活用・システムの高度化、マーケット分析の精緻化による営業活動の効率化 ・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 ・物件費予算の執行状況のモニタリングの実施</p> <p>3. 資産の健全化 経営改善支援先の選定と支援ランク・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、「軒先顧客管理システム」の活用による経営改善支援活動の強化 等</p>

3-3. 「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【北都銀行】

旧 計 画	旧計画の総括／今後の改善点	新 計 画
<p>1. 収益力の強化等</p> <p>① 営業関連部の再編(営業推進部門と営業企画・統括部門の区分けを明確化により、サポート態勢の充実、商品・サービスの企画・推進力を更に強化)</p> <p>② 3つの委員会(地域戦略、法人推進、BPR推進)を新設し、地域ごとの役割課題を明確化や地域別戦略の確立による収益力の強化と取引基盤の拡充</p> <p>③ 地域経済の活性化に資する成長分野(農業、新エネルギー、医療・福祉・介護等)への取組み強化</p> <p>④ 「金融情報サービス業」として、顧客ごとのニーズを的確に把握し、迅速に商品・サービスを提供するためのシステムを導入</p> <p>⑤ 預り資産推進態勢、資産承継・法人保険等コンサルティング業務、バンカシュアランスの強化等による顧客基盤の更なる強化</p> <p>2. 経営改善・事業再生支援等へのコンサルティング機能の発揮</p> <p>① 「金融円滑化推進室」を24年4月に設置し、融資関連部門と協同して、特に条件変更先の実態やニーズを把握し、適切なソリューションの提案を実施</p> <p>② 「融資特訓研修会」「企業実態分析セミナー」等の研修、事業再生を行う関連会社出身者の経営改善支援部門への配置等を通じて、コンサルティング機能を発揮できる人材を育成</p> <p>③ 中小企業再生支援協議会、RCC、企業再生スキーム等外部機関の積極的な活用</p> <p>④ 定期的に開催しているビジネス商談会の内容の見直し等により、ビジネスマッチングでのニーズの開拓、顧客企業の長期的な取引拡大の支援強化</p> <p>3. 経営の効率化</p> <p>① 役職定年を迎えたシニア層の処遇の見直し、女性行員、契約行員の業務範囲拡大等を含む新人事制度を通じて、人材の効率的な配置及び人件費の適正化を図る</p> <p>② インターネットバンキングの利用促進、営業店事務の集中化等による事務態勢の再構築等による物件費の適正化を図る</p>	<p>旧計画の総括／今後の改善点</p> <p>1. 旧計画の総括</p> <p>①成果 旧計画では、ニューフロンティアビジネス(再生可能エネルギー、アグリビジネス、シニアビジネス(医療・介護等)への積極的な資金提供に取り組んだ結果、貸出金の増加等、一定の成果があった。</p> <p>②課題 他行との競合の影響もあり、貸出金利回りが想定を下回ったことにより収益力が低下したことから、貸出金利回りの低下に歯止めをかけつつ、貸出金の更なる増加等が課題。また、地域の課題として人口減少や少子高齢化が進んでいることから、新しい地域産業や事業を創出する地方創生も課題。</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>2. 今後の改善点 新計画では、「<u>地域活力の創造</u>」、「<u>積極的・適切なリスクテイクと資金運用の多様化</u>」、「<u>顧客ライフステージに応じた金融情報サービスの提供</u>」、「<u>顧客の経済活動範囲の広域化と営業基盤拡大</u>」等による貸出金の更なる増加を図り、収益力の向上を目指す。</p>	<p>新 計 画</p> <p>1. 地域活力の創造</p> <p>(1) 地域創生への取組み強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・27年4月に「地方創生部」(旧称：地域開発部)内に「地方創生企画推進室」を新設(4名配置) ・27年7月に有識者を集めた「あきた創生アドバイザリーボード」を設置し(原則3ヵ月に1回開催)、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 <p>(2) ニューフロンティアビジネスへの主体的参画</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ニューフロンティアビジネス推進室を中心に同分野(再生可能エネルギー、アグリビジネス、シニアビジネス(医療・介護等))におけるコンサルティング機能の発揮と積極的な資金供給 <p>(3) 海外・県外への企業進出支援の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フィデアグループ連携によるビジネスマッチングの広域化 ・海外へ進出する経営者等への現地情報(フィデアグループと業務協力協定を締結している海外金融機関等から情報)の提供 <p>(4) 経営改善・事業再生に係るコンサルティング機能発揮</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営支援先・事業再生先等に対して、最適で実効性のあるソリューション(「真の経営改善」)を提案するため、外部専門家や中小企業再生支援協議会等外部機関の積極的な活用 <p>2. 営業力の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・27年4月より「営業本部」を新設(「営業統括部」、「個人営業部」、「ライフプランアドバイス部」を統括) ・チャネル及び商品の拡充等による個人取引基盤の強化 ・人材育成、アフターフォロー体制の充実による資産運用及びバンカシュアランス推進強化 ・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 ・投資資産の分散及び多様化による有価証券運用力の強化 <p>3. 経営基盤の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業内大学、職能別研修等による人材の質的向上 ・女性のキャリア形成促進や役職定年制の廃止・高齢者雇用促進制度の導入によるシニア行員の活躍機会拡大 ・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推進を継続 ・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し、各店舗の役割・課題を明確化し、店舗ネットワークを再構築

4-1. 責任ある経営体制の確立に関する事項【東和銀行】

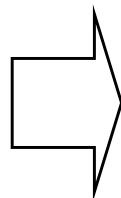
旧 計 画
<p>1. 経営管理態勢</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ コーポレートガバナンスを有効に機能させるため、社外取締役(2名)、社外監査役(2名)を選任しており、引き続き経営陣に対する監視の実効性を図る ○ 外部の有識者(弁護士、公認会計士)による「外部評価委員会」において、四半期ごとに経営に関する項目について客観的な評価・提言を受け、施策に反映 ○ 執行役員制の導入により、経営の監視・監督機能と業務執行機能との役割分担を明確化し、意思決定の迅速化・経営効率化を図る <p>2. リスク管理態勢</p> <p>【統合的リスク管理】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 組織横断的に主要リスク(信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナルリスク)の管理強化を図るため、リスク管理強化検討委員会を設置 ○ リスク管理全体を網羅するリスク管理ポリシーの策定 <p>【信用リスク管理】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 信用格付モデル、信用リスク計量化モデルの更新により、信用格付体系の精緻化、信用リスク量の正確な把握、格付・査定業務の大幅な合理化を図る。 <p>【市場リスク管理】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ALM運営とバランスシート全体の金利リスク運営強化が同時に行えるための枠組みの整備



新 計 画
<p>1. 経営管理態勢</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 取締役7名(うち社外取締役2名)、監査役4名(うち社外監査役2名)を継続 ○ 外部の有識者(弁護士、公認会計士)による「外部評価委員会」において、四半期ごとに経営に関する項目について客観的な評価・提言を受け、施策に反映することを継続 <p>2. リスク管理態勢</p> <p>【統合的リスク管理】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ リスク管理強化検討委員会による組織横断的な主要リスク(信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナルリスク)に対する管理強化のための施策検討を継続 <p>【信用リスク管理】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 大口与信先や企業グループを形成する先に対するモニタリングを強化 ○ 業種別審査態勢の強化(「不動産」「医療・介護」「観光業」「農林漁業」等の業種別案件審査担当に、27年4月より「建設業」を追加)と個別採算管理の徹底 ○ <u>信用格付管理部署と自己査定管理部署の統合による信用リスク管理全般の企画・統括機能の強化(27年4月)</u> ○ 信用格付モデル更新と格付・査定プラットフォームの変更による信用格付の精緻化 <p>【市場リスク管理】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ <u>市場運用部門・リスク管理部門の強化を図るため、外部からの専門人材採用</u> ○ <u>複合シナリオに基づく統合ストレステストの高度化とストレステストの結果の活用</u>

4-2. 責任ある経営体制の確立に関する事項【高知銀行】

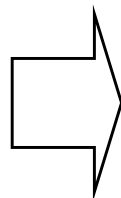
旧 計 画
<p>1. 経営管理態勢</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 新たに社外取締役1名を選任（24年6月）し、経営の透明性の確保と経営体制の一層の強化（取締役8名（社外1名）、監査役4名（社外3名）） ○ 「経営評価委員会」を継続し、提言等を経営に反映（22年9月設置以降、4回開催、成長分野向けファンドの創設や産学連携に向けた取組み等） <p>2. リスク管理態勢</p> <p>【統合的リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ リスクカテゴリー毎の資本配賦、リスク資本の使用状況等のリスク管理委員会での審議・検証、ストレステストの実施など、引続き適切な統合的リスク管理に取り組む <p>【信用リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 業種別・格付別等の信用リスク量のモニタリング、ストレステストの実施、リスク管理委員会での審議・検証による信用リスク管理の徹底 ○ 経営への影響を与える可能性がある重点管理が必要な業種の選定や管理方法を見直しすることで信用リスク管理態勢を強化 <p>【市場リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 金利リスクについて、イールドカーブの形状変化等や信用スプレッドの拡大を想定したストレステストを新たに加え、市場リスク管理態勢を強化



新 計 画
<p>1. 経営管理態勢</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ <u>社外取締役1名を増やし（27年6月）、経営の透明性の確保と経営体制の一層の強化（取締役9名（うち社外取締役2名）、監査役4名（うち社外監査役3名））</u> ○ 引き続き、「経営評価委員会」の提言等を経営に反映 <p>2. リスク管理態勢</p> <p>【統合的リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ リスクカテゴリー毎の資本配賦、リスク資本の使用状況等のリスク管理委員会での審議・検証、ストレステストを引き続き実施 <p>【信用リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 大口先・業種別の与信集中リスクの管理 ○ 信用リスクのストレステストの実施 ○ リスク管理委員会において、与信ポートフォリオの状況等を審議・検証 <p>【市場リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ リスクとリターンを見積もった最適なポートフォリオの構築 ○ ストレステストのシナリオ充実とアクションプランの策定により、金利リスクへの対応を強化 ○ 評価損益の増減を勘案した損失限度額管理により、市場変化を踏まえたポジション削減等、機動的に対応できる態勢の維持 ○ 価格変動リスク等について、複数の分析ツールを活用した多角的な分析を実施

4-3. 責任ある経営体制の確立に関する事項【北都銀行】

旧 計 画
<p>1. 経営管理態勢</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ フィデアHDは、委員会設置会社とし、透明性の高いガバナンス態勢を構築。経営強化計画の運営管理について、取締役会による四半期毎のレビューを継続実施 ○ 北都銀行（監査役会設置会社）は、取締役9名（社外2名）、監査役4名（社外3名）の体制。経営強化計画の運営管理について、取締役会による四半期毎のレビューを継続実施 <p>2. リスク管理態勢</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ リスク管理機能をフィデアHDに集約。CRO（最高リスク管理責任者）のもと、ALM・リスク統括グループ、市場リスクグループ、信用リスクグループを設置し、各種リスクに機動的に対応する態勢を整備 <p>【統合的リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ リスク管理委員会で統合リスク量、リスク資本配賦状況等をモニタリング <p>【信用リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ グループ統一のクレジットリミットによる信用集中リスクの管理 ○ 大口与信先管理において「Tier1」の12%を越える場合、発生の都度及び半年毎に取締役会の承認が必要となる態勢を整備。 ○ 業種別与信管理によるリスクの高い業種のモニタリング ○ デフォルト率に基づいた信用格付制度による個社別信用リスク管理 <p>【市場リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 市場リスク管理システムの更改により、グループ内における複数システムの併用から脱しグループ内で統一的なロジックでの市場リスク管理に移行し、リスク管理業務の効率化を図るとともに、同システムのシミュレーション機能を有効活用しリスクシナリオの対応策の検討に役立てる



新 計 画
<p>1. 経営管理態勢</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ フィデアHDは、指名委員会等設置会社とし透明性の高いガバナンス態勢を構築。経営強化計画の運営管理について、取締役会による四半期毎のレビューを継続実施 ○ 当行は「監査等委員会設置会社」へ移行（27年6月）し、取締役14名（うち社外5名）の体制。経営強化計画の運営管理について、取締役会による四半期毎のレビューを継続実施 <p>2. リスク管理態勢</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ リスク管理機能をフィデアHDに集約。CRO（最高リスク管理責任者）のもと、ALM・リスク統括グループ、市場リスクグループ、信用リスクグループ、<u>ICTリスクグループ（システムリスク管理）</u>を設置し、各種リスクに機動的に対応する態勢を継続 <p>【統合的リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 引き続き、リスク管理委員会で統合リスク量、リスク資本配賦状況等をモニタリング <p>【信用リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ グループ統一のクレジットリミットによる信用集中リスクの管理 ○ 大口与信先管理において「自己資本の額」の10%を越える場合、発生の都度及び半年毎に取締役会の承認が必要となる態勢を整備。 ○ 業種別与信管理によるリスクの高い業種のモニタリング ○ デフォルト率に基づいた信用格付制度による個社別信用リスク管理 <p>【市場リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 市場リスク管理システム等を活用した分析・シミュレーションによる適切な限度額の設定や有価証券ポートフォリオの分析力向上などの市場リスク管理の高度化

5. 地域銀行(震災特例:2行)の概要

「震災特例」適用	じもとHD:きらやか銀行	じもとHD:仙台銀行
本店所在地	山形県山形市	宮城県仙台市
代表者	栗野 学	鈴木 隆
資本参加額(資本参加時期)	300億円(24年12月28日)※同日に本則(200億円、H21年9月資本参加)分を処分	300億円(23年9月30日)
計画実施期間	(本則)1次:H21.4月~H24.3月、2次:H24.4月~H27.3月※変更:H24.9月まで (震災)2.5次:H24.10月~H27.3月、3次:H27.4月~H30.3月	1次:H23.4月~H27.3月、2次:H27.4月~H30.3月

	(金額単位:億円)				
	24年3月末	24年9月末	27年3月末	23年3月末	27年3月末
店舗数/職員数	117店/932名	117店/956名	117店/964名	71店/791名	72店/785名
預金(末残) <地銀106行中順位>	11,662 <76位>	12,571 <74位>	12,601 <78位>	7,275 <88位>	8,709 <87位>
貸出金(末残) <同上>	9,265 <74位>	9,206 <75位>	9,806 <75位>	4,894 <90位>	6,188 <88位>
自己資本比率	(ハースセルⅡ) 9.10 %	(ハースセルⅢ) 8.97 %	(ハースセルⅢ) 10.21 %	(ハースセルⅡ) 7.00 %	(ハースセルⅢ) 10.23 %
純資産額(うち資本金)	520 (177)	517 (177)	704 (227)	127 (74)	487 (224)
その他有価証券評価差額金	▲ 1	▲ 9	52	▲ 15	67
不良債権比率	5.38 %	3.85 %	2.50 %	3.91 %	3.93 %

	(金額単位:億円)				
	24年3月期	24年9月期	27年3月期	23年3月期	27年3月期
業務粗利益	202	102	210	105	137
資金利益	197	95	188	113	118
役務取引等利益	13	5	16	7	15
債券関係損益	▲ 4	1	5	▲ 17	4
経費	▲ 156	76	149	105	103
コア業務純益	54	25	55	16	29
与信関連費用	▲ 11	▲ 5	15	▲ 34	▲ 2
うち震災関連	1	0	0	▲ 28	0
株式等関係損益	▲ 4	▲ 1	1	▲ 8	2
当期純利益	15	(中間) 7	23	▲ 68	33
利益剰余金	60	(中間) 68	98	▲ 22	67

6. 被災者への信用供与の状況

		きらやか銀行	仙台銀行
被災者向け 新規融資	事業性	1,328件／ 369億円	4,019先／1,278億円
	消費性	111件／ 17億円	1,795先／ 140億円
被災者向け 条件変更	事業性	625件／ 190億円	248先／ 152億円
	消費性	102件／ 17億円	253先／ 31億円
【参考】 27/3期の貸出金残高		9,806億円	6,188億円
東日本大震災事業者 再生支援機構の活用		決定7先	決定53先
個人版私的整理 ガイドラインの活用		成立4件	成立39件

※ 計数は平成27年5月末時点(ただし、産業復興機構、東日本大震災事業者再生支援機構及び個人版私的整理ガイドラインに係る計数は平成27年6月末時点)

7-1. 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【きらやか銀行】

旧 計 画	旧計画の総括／今後の改善点	新 計 画
<p>【復興に資する方策の実施態勢の整備】</p> <p>1. 仙台銀行と共同で持株会社「じもとHD」を設立（24年10月）</p> <p>(1) 仙台銀行との連携を強化し、積極的かつ円滑な資金供給機能を強化</p> <p>(2) 両行の営業ネットワークやノウハウの融合により更なる強化</p> <p>2. 仙台銀行との間で、震災復興支援に向けた連携契約を締結し、両行の営業及び情報ネットワークを活用した連携態勢の強化</p> <p>3. 当行営業統括部法人融資推進室内に設置していた「新規開拓グループ」の拠点を山形から仙台に移転し復興需要に対応</p> <p>4. 事業承継に係る課題解決に対応するため事業承継の専任チームを設置</p> <p>【復興に資する具体的な方策（主なもの）】</p> <p>1. 経営統合に係る「経営戦略」の明確化</p> <p>(1) 山形・宮城の人・情報・産業を「つなぐ」架け橋となり、共同商品の開発やサービスの向上等を通じて、多面的な金融サービスを創造・提供</p> <p>(2) 両行のシナジーを早期に最大限発揮し、仙山圏一体で復興支援の取組みを強化することを明確化</p> <p>2. 仙台銀行との連携による方策</p> <p>(1) 震災復興融資枠の創設や、両行における協調融資の検討</p> <p>(2) 仙台銀行と共同で、被災事業者向け新融資商品や個人向け無担保ローンの導入を検討</p> <p>(3) 事業再生サポートの強化</p> <p>① DDS対応実績のある当行が、仙台銀行取引先のDDS対応についてノウハウ提供し、事業再生支援を強化</p> <p>② 宮城県内の顧客を、隣県の山形でサポートすべく、取引先の紹介、人手不足への対応としてビジネスマッチングを強化</p> <p>(4) 両行地域の特産品などをお互いに紹介する復興応援イベントを企画・開催</p> <p>(5) 宮城産業復興機構や東日本大震災事業者再生支援機構、コンサルタント等の外部機関との連携を両行が共同で実施</p> <p>(6) 個人版私的整理ガイドラインについて、仙台銀行との情報交換を定期的実施し、当行の顧客に対しても積極的に活用を促進</p> <p>3. 当行による方策</p> <p>(1) 新規開拓グループにおいて被災地域の実態把握調査により多様なニーズを掘り起こし、復興支援に向けた具体的な行動の検討</p> <p>(2) 休日に住宅ローン等各種相談が出来る体制の整備を検討</p> <p>(3) 中小企業再生支援協議会等と連携し、再生支援を積極的に実施</p>	<p>旧計画の総括／今後の改善点</p> <p>1. 旧計画の総括</p> <p>①成果</p> <p>「本業支援」実施に向けての行内体制整備に加え、公認会計士や経営コンサルタント等を専門部門担当の事業コーディネーターとして配置する等、各種専門的な事業ニーズへの対応に取り組んだことにより、顧客との取引拡大につながるビジネスモデルが構築でき、中小規模事業者向け貸出金残高の増加等、一定の成果があった。</p> <p>②課題</p> <p>一方で、被災地企業の業績回復には業種間格差が生じており、「人材確保」、「原材料確保」、「販路確保」等の経営課題を抱えているため、各事業者の経営課題に応じて深度のある「本業支援」を通じて多面的に支援していくことが課題。</p> <p>2. 今後の改善点</p> <p>経営統合メリットを最大限発揮して、じもとグループ一体となった「本業支援」による被災地企業支援や、被災者の状況に応じた事業再生支援を実施していくことにより、復興支援に取り組む。</p>	<p>新 計 画</p> <p>【復興に資する方策の実施態勢の整備】</p> <p>1. 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、26年10月にじもとHDに「本業支援戦略部」を設置</p> <p>2. 原発等による震災復興ニーズに積極的に対応するため、27年4月に仙台法人営業部から2名を福島地区の専任として配置</p> <p>3. 27年4月に全支店長を構成メンバーとした「地方創生推進グループ」を行内に設置</p> <p>【復興に資する具体的な方策（主なもの）】</p> <p>1. 経営統合に係る「経営戦略」の明確化</p> <p>(1) 当行「仙台法人営業部」と仙台銀行「地元企業応援部」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</p> <p>(2) 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</p> <p>(3) 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</p> <p>(4) 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</p> <p>2. 当行独自の取組み</p> <p>(1) 営業エリア毎に本部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、エリア毎に営業店をサポート</p> <p>(2) 営業店で収集した取引先の事業ニーズを、本業支援推進部の情報トレーダーが情報の集約と仕分けを行い、事業性評価について営業店に助言</p> <p>(3) 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</p> <p>(4) 高度な専門性を有する人材を育成するための「本業支援スペシャリスト養成研修」等、目的をより明確にした研修を実施</p> <p>(5) 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</p> <p>3. じもとグループによる地方創生への貢献</p> <p>・「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」の観点での地方創生への貢献のための取組みを実施</p>

7-2. 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（仙台銀行）

旧 計 画	旧計画の総括／今後の改善点	新 計 画
<p>【復興に資する方策の実施態勢の整備】</p> <ol style="list-style-type: none"> 「地元企業応援部」に以下の3室を設置 <ul style="list-style-type: none"> 企画室：復興支援企画力・専門コンサルティング機能等を強化 サポート室：被災企業の事業再生へ向けた経営支援策を強化 推進室：津波被災地(岩沼・石巻)に分室を設置、融資専門スタッフを配置 「住宅ローン利用者面談チーム」を編成し2,200先を個別面談。「住宅ローンプラザ」を石巻市・仙台市泉区に増設 長期・継続的な復興支援活動を維持するため、店舗移転・統合等を順次実施し営業担当職員を復興支援活動へ再配置 <p>【復興に資する具体的な方策（主なもの）】</p> <ol style="list-style-type: none"> 被災者とのリレーションシップの強化 <ol style="list-style-type: none"> 「地元企業応援部」の新設や「住宅ローンプラザ」の増設等により被災者との接点を拡充し、復興ニーズを的確に把握・分析 「顧客情報管理システム」の積極的な活用により顧客ニーズを銀行全体で共有し、最適な支援策を検討・提案 外部機関等との連携強化 <ul style="list-style-type: none"> きらやか銀行との復興支援への連携及び政府系金融機関・経済産業局・自治体等との連携を強化 既存借入の条件変更による支援 融資商品のラインナップの充実と円滑な資金供給 <ol style="list-style-type: none"> 被災者ニーズにあった融資商品（事業者向け及び住宅ローン等消費者向け）の追加投入 公的融資制度等の併用、他行庫・政府系金融機関との協調融資 被災者の状況に応じた事業再建支援 <ol style="list-style-type: none"> 事業再生・事業承継・ファンド出資の支援策や再生特別保証の積極的な活用 きらやか銀行等との広域ビジネスマッチング、当行HP等を通じた取引先企業の紹介 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、外部機関と連携したDDS等の実施及びDIPファイナンスによる運転資金の供給、再生ファンド「宮城産業復興機構」の活用、「個人版私的整理ガイドライン」の活用、会社資産が流失した中小企業に対する事業再開代替地等の情報提供、広域での事業承継やM&A等への支援、きらやか銀行の事業再生ノウハウの活用 住宅ローン利用者の生活再建に向けた支援、「個人版私的整理ガイドライン」の活用 中小企業診断士等の資格取得を支援、地元企業応援部推進室の〇JT・帯同訪問等による営業店職員の融資提案力等の向上 	<p>旧計画の総括／今後の改善点</p> <ol style="list-style-type: none"> 旧計画の総括 <ol style="list-style-type: none"> ①成果 <p>「選択と集中」によって当行の経営資源を復興支援に集中的に再配置したことにより、中長期的に復興支援を継続する行内態勢が整備でき、また、巡回型移動式店舗を宮城県の被災地に最初に導入する等、被災者の利便性回復に努め、地域復興に貢献できる等、一定の成果はあった。</p> ②課題 <p>一方で、被災地企業の業種回復には業種間格差が生じており、「人材確保」、「原材料確保」、「販路確保」等の経営課題を抱えているため、各事業者の経営課題に応じて深度のある「本業支援」を通じて多面的に支援していくことが課題。</p> 今後の改善点 <p>経営統合メリットを最大限発揮して、じもとグループ一体となった「本業支援」による被災地企業支援や、被災者の状況に応じた事業再生支援を実施していくことにより、復興支援に取り組む。</p> 	<p>新 計 画</p> <p>【復興に資する方策の実施態勢の整備】</p> <ol 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、26年10月にじもとHDに「本業支援戦略部」を設置 27年4月に地元企業応援部「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> <ol style="list-style-type: none"> グループ戦略の「本業支援」の強化 <ul style="list-style-type: none"> 本業支援室(25年10月に設置)において、「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」を取組み、本業支援の更なる高度化を図る 復興支援企画力・専門コンサルティング機能等の強化 <ol style="list-style-type: none"> 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 被災地での円滑な資金供給 <ol style="list-style-type: none"> 中小規模事業者のニーズに即した事業資金の供給、ビジネスマッチング、経営改善支援 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共有 推進室への若手行員の計画的な配置による涉外能力アップ 被災者の状況に応じた事業再建支援 <ol style="list-style-type: none"> 軽度の被災者への支援策 <ul style="list-style-type: none"> 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取引先企業紹介と利用拡大 中度・重度の被災者への支援 <ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会等との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 住宅ローンプラザが中心となり、住宅ローン利用者のニーズを踏まえ、住宅再取得資金等の相談、二重ローン、防災集団移転促進事業等に迅速に取り組む