

金融機能強化法に基づく  
変更後の「経営強化計画」の概要

# 金融機能強化法（震災特例）に基づく変更後の「経営強化計画」の概要【きらやか銀行】

（令和5年9月1日公表）

銀行名 （時期） 【資本参加額】	金融機能強化法（震災特例）に基づく「経営強化計画」の概要
きらやか銀行 （平成24年12月） 【300億円】	<p>○経済活性化に資する方策</p> <ul style="list-style-type: none"><li>一 産学官官益連携強化の取組みとして山形大学と連携し、若手経営者や後継者、幹部社員を対象とした「きらやかマネジメントスクール」を開講し、取引先の人材育成支援を実施</li><li>一 特に経営改善支援を要すると判断した先（指導企業）には、税理士等とも協同し、本支店一体となった改善支援及び管理を実施</li><li>一 コンサルタント会社（M&amp;A、事業承継、売上増強、経営改善、人事制度など）専任担当者や専任顧問を配置し、銀行の枠にとらわれない取組みの実施</li></ul> <p>○本業支援の取組強化策</p> <ul style="list-style-type: none"><li>一 引き続き「財務力の本業支援」により取引先の営業キャッシュフロー向上への取組み</li><li>一 経営者の課題認識である「福利厚生」を解決するために、「福利厚生型サブスクリプション型サービス」を設立し、新たに開発した「きらやかアプリ」によるビジネスマッチング等の情報発信をはじめとしたサービスによる伴走支援を実施</li></ul> <p>○実施体制の整備</p> <ul style="list-style-type: none"><li>一 引き継ぎじもとHDI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の充実</li><li>一 高度化に資するお客さまのニーズに対応するため「コンサルティンググループ」を前年より増員（26名体制、コンサル子会社兼務含む）</li></ul> <p>○復旧に資する方策</p> <ul style="list-style-type: none"><li>一 仙台銀行と定期的に情報交換を実施し、宮城県内の情報取引先から依頼があった事業ニーズの概要をヒックアップして紹介する「じもとHDIビジネスマッチング情報」を発行し、情報連携を強化</li><li>一 お客様に提供する情報ツールとして、当行と仙台銀行の取引先が共通の環境をヒックアップして紹介する「じもとHDIビジネスマッチング情報」を発行し、情報連携を強化</li></ul> <p>○収益の見直し</p> <p>以上は、経営強化計画に基づく施策を着実に実行し、収益基盤の強化を図ることとし、令和6年3月期の当期純利益は22億円を計画</p>
変更後の計画	<p>○経済活性化に資するための方針</p> <ul style="list-style-type: none"><li>一 本部に専門部署を設置するなどの体制整備を図り、中小企業に対する「本業支援」を実践するほか、SBIグループとの連携によって取引先の業況改善を図ることで、山形県及び宮城県で構成される仙山圏の経済活性化に繋げていく</li><li>一 取引先が円滑化するための方策</li></ul> <p>○信用供与の円滑化のための方策</p> <ul style="list-style-type: none"><li>一 「お客さまの事業の理解・可視化」や「本業支援プラットフォームの充実」、「KCPの拡充・活用」、「本業支援体系の再構築」、「人材育成」、「収益基盤の確立」に組織的・継続的に取り組むことにより本業支援を実施。じもとグループやSBIグループ、産学官などの外部機関との連携強化やDXを積極的に取り入れることにより、本業支援の深化を図る</li><li>一 令和4年9月に決定した「じもとグループ」及び宮城県、重点エリアを山形県及び宮城県に設定してリソースを集中させるなど営業戦略を見直し、企業支援部や個人営業部、戦略エリア営業部、広域リテール戦略部を新設するほか、店舗統廃合により①中小企業支援に経営資源を傾注させ、重点エリアを山形県及び宮城県に設定してリソースを集中させるなど営業戦略を見直し、企業支援部や個人営業部、戦略エリア営業部、広域リテール戦略部を新設するほか、店舗統廃合により②店舗合理化や役員報酬削減、野球場の無期限休館による抜本的な経費削減を実施</li><li>一 ③取締役の削減（5名）、役員間の情報共有のさらなる疎密化、執行役員・部長への権限移譲により、経営改善に向けた意思決定と施策実行の迅速性を向上。また、企業支援部に営業店サポート課を新設し、企業支援体制を強化</li><li>一 担保供与の実施状況を検証するため、支店長会議や役員と本業支援部による「企業支援課」及び「産業店サポート課」を新設し、所管企業を拡大。専任担当者5名を配置し、指導企業10先及び管理強化先（※）17先に対して、専門的見地からコンサルティング機能を開発し、改善を推進する</li><li>一 担保又は保証に過度に依存しない融資推進のためのプロセスを導入し、取引先のキャッシュフロー改善に資する取組みを拡充、「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨を尊重した取扱いを実施</li></ul> <p>○復旧に資する方策</p> <ul style="list-style-type: none"><li>一 仙台銀行との連携による招聘融資取組、ビジネスマッチングの強化</li><li>一 山形市との連携に基づく山形市売上増強支援センターの職員派遣、当該出向経験者の本業支援部への配置によって取引先の売上増強ニーズに対応する体制を強化</li><li>一 東日本大震災事業再生支援機構や地域経済活性化支援機構、中小企業活性化協議会等の外部機関と連携</li></ul> <p>○その他経済活性化に資する方策</p> <ul style="list-style-type: none"><li>一 山形県制度融資や日本政策金融公庫山形支店との連携商品の活用、きらやかコンサルティング＆パートナーズによる事業計画策定等のコンサルティング提案により、創業や新事業進出支援の機能を強化</li><li>一 経営改善支援を要する取引先を「指導企業」として選定し、財務内容改善に向けた指導や重点的的管理を実施。指導企業の所管部署として、令和4年10月に企業支援部を新設し、より高度な経営改善に取り組み</li><li>一 令和5年上期より内部に「企業支援課」及び「産業店サポート課」を新設し、所管企業を拡大。専任担当者5名を配置し、指導企業10先及び管理強化先（※）17先に対して、専門的見地からコンサルティング機能を開発し、改善を推進する</li><li>一 資金繰り安定化の観点から、担当営業店や融資審査課とも連携。企業支援課及び営業店担当者が指導企業の会議体に参加し経営改善計画の進捗をモニタリングするほか、課題解決策の立案や専門家を活用した支援などの伴走支援を実施</li><li>一 山形市やコンサルティング＆パートナーズの人員体制を強化するほか、取引先と顧問税理士等とのコラボレーションによる「引継ぎ支援センター」等の公共外部機関との連携も強化することで、事業承継への支援に係る機能を強化</li></ul> <p>○収益の見直し</p> <p>以上は、経営強化計画に基づき施策を着実に実行し、収益基盤の強化を図ることとし、令和6年3月期の当期純利益は7億円を計画</p>

