

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（コロナ特例）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6年9月20日公表）

| 銀行名 (時期) 【資本参加額】 | 金融機能強化法（コロナ特例）に基づく「経営強化計画」の概要 |
|------------------------|--|
| <p>変更前の計画</p> | <p>金融機能強化法（コロナ特例）に基づく「経営強化計画」の概要</p> <p>○実効性のある中小企業支援体制の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> コロナ支援、事業再生支援の専門部署の「企業支援部」を設立し、本部主導で集中的に企業支援を実施する体制を構築 企業支援に関する外部専門家を招聘し、人材育成や業務の選択・集中を含めたアドバイスを受け、企業支援体制の実効性の向上 <p>○復興に資する方策</p> <ul style="list-style-type: none"> じもとグループとして復興に向けた支援態勢を整備し、単独では対応が難しい大口融資案件についても協調融資にて積極的に対応 震災以降、人手不足への対応や、販売先及び仕入先の紹介等、宮城県と山形県をつなぐビジネスマッチングを強化 被災企業や新型コロナウイルス感染症による影響を受けた企業の売上回復支援のため、商談会など継続的に共同開催 <p>○新型コロナウイルス感染症等の影響を受けた者への支援に資する方策</p> <ul style="list-style-type: none"> 地元企業の経営支援を目的として、業務管理等のノウハウを有する職員を中心に派遣し、現場と一体となった経営改善に取り組む 影響を受けた取引先の業況が回復するのを支援すべく、長期間の継続した資金繰り支援の実施 取引先の事業実態に即した、抜本的な経営改善・事業再生支援策の実施 <p>○経済活性化に資する方策</p> <ul style="list-style-type: none"> 産官学金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 特に経営改善支援を要する取引先には、経営改善計画の策定支援や進捗状況のモニタリングなど、外部機関との連携をしながら、本支店一体となった徹底した伴走支援を実施 コンサル子会社にM&A、事業承継、売上増強、経営改善、人事制度など専任担当者配置し、コンサルディング業務を拡充 |
| <p>変更後の計画</p> | <p>○財務基盤の再強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 地元密着営業戦略：お客様と膝を突き合わせ営業 広域展開営業戦略：エリアに拘らぬ営業展開 ⇒ 本部にグループ制を導入し、役割と責任を明確化、意思決定の迅速化を通じて、本部収益力の向上、営業店サポート体制を強化。 有価証券ポートフォリオの再構築 <p>○ガバナンス</p> <ul style="list-style-type: none"> 強固な経営管理態勢の構築 ⇒ 外部専門家、仙台銀行の審査担当役員であった人材、SBI新生銀行の審査及びリスク管理精通者を招聘。外部視点からの与信管理を再構築。 信用リスクをはじめとしたリスク管理の徹底 ⇒ 審査と査定の一体管理、企業支援体制の強化、取引先の集中的支援の必要度に応じた集中支援等の実施など。 <p>○中小企業支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 取引先訪問活動の徹底 ⇒ お客様との対話から課題やニーズを共有 ⇒ ニーズに合わせた支援により、事業再生や事業整理の提案、実行サポート実践、実効性のある支援ノウハウを蓄積。 ⇒ 外部専門家の指導のもと、事業再生や若手職員の財務分析、業種別審査ノウハウ研修を開催、課題解決型の企業支援スキルを向上。 ※事業再生支援専門部署を増員済（当初5⇒15名へ） <p>○デジタル化</p> <ul style="list-style-type: none"> お客様の利便性・満足度の向上 業務変革 <p>○人的資本</p> <ul style="list-style-type: none"> 専門性の蓄積など人材育成による職員の成長 職員が安心して働き続けることができる環境整備 |