

金融機能強化法に基づく
新たな「経営強化計画」の概要

金融機能強化法（震災特例）に基づく新たな「経営強化計画」の概要【仙台銀行・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】 | 新社画における主な取組み |
|--|--|
| 銀行名 (時期) 【資本参加額】 仙台銀行 (平成23年9月) [300億円] | <p>〇中小企業向け取引強化 仙台マーケットの旺盛な資金ニーズを背景に、中小企業をターゲットとする新規開拓・メイン化により収益拡大を図る。 — メインマーケット絞込み・経営課題の解決・コンサルティング機能の強化・預金取引や給与振込等の複合取引推進などにより、融資中心の取引から真のメイン化を図る — 震災復興を目的に設置した「地元企業応援部」を中心に被災企業等に対し課題解決に向けた資金供給や経営支援を実施することにより、顧客企業のランクアップを図り、顧客基盤の強化や資本の乗換防止を目指す</p> <p>〇DXの推進・新分野への取組み DX推進を通じて、顧客利便性の向上や効率化などの施策を実施。 — 銀行アプリ、WEB取引など個人向け非対面取引を拡充、外部Fintech活用等により法人向けコンサルティング型サービスによるデジタル化支援を展開 — 次期動定システムの新バージョン化・クラウド化を検討。事務コストを極小化しつつ業務拡張性をスピーディーに実現することでサービスレベルを高める</p> <p>〇効率化・選別と集中 — 職員数減少から維持へ転換、融資以外の人材育成により営業力を強化 — 店舗統廃合、営業体制見直し、業務効率化などにより人員を創出し適切な人員配置を実施 — SBIグループが提供する商品、サービスの活用 — 預かり資産は営業店中心の営業体制にシフト。SBIコンサルティングプラザとも連携</p> <p>〇有価証券運用 — 投資先、投資額の見直し — 評価損回復を最優先。自主運用の強化により、適正なリスク管理のもと収益の最大化を図る — SBIポートの縮小、自主運用の強化により、適正なリスク管理のもと収益の最大化を図る</p> |
| きらやか銀行 (平成24年12月) [300億円] | <p>〇財務基盤の再強化 — 地元密着営業戦略：お密様と膝を突き合わせ営業 — 広域展開営業戦略：エリアに拘らない営業展開 ⇒ 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> <p>〇ガバナンス — 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 ⇒ 審査と査定の一括管理、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> <p>〇中小企業支援 — 取引先訪問活動の徹底 — お密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、外部専門家の財務分析、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。 ⇒ 外部専門家による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> <p>〇デジタル化 — お密様の利便性・満足度の向上 — 業務変革</p> <p>〇人的資本 — 専門性の蓄積など人材育成による職員の成長 — 職員が安心して継続して働くことのできる環境整備</p> |

金融機能強化法（本則）に基づく新たな「経営強化計画」の概要【山梨県民信用組合・ぐんまみらい信用組合】
 （令和6年9月20日公表）

（単位：億円、％）

| 信用組合名 （時期） 【資本参加額】 | 経営改善の目標 借付供与の円滑化の目標 | 計画始期 （R6/3期） | 計画終期 （R6/3期） | 始期比 | 新計画における主な取組み |
|---|------------------------|-----------------|-----------------|--------|---|
| 山梨県民 信用組合 （平成21年9月） 【450億円】 | コア業務純益（百万円） | 958 | 1,001 | 43 | <p>〇質の高い金融サービス提供による安定収益の確保（収益力の強化）</p> <ul style="list-style-type: none"> 一 理事長による訪問活動を継続するほか、訪問活動実施後に本部・営業店が一体となりフォローを行うことと、取引先とのレシーションの強化を図る 一 顧客ニーズに合った新商品の開発や、申込みチャネル拡大に向けたWeb申込体制の整備などにより、個人ローターの推進を図る 一 融資営業に特化した体制の構築と若手営業担当を中心とした個人ローター推進体制の整備、窓口担当者による営業推進サポートの強化などにより、現場力の向上を図る <p>〇業務の合理化・効率化（生産性の向上）</p> <ul style="list-style-type: none"> 一 厳格化が必要な事務と合理化・効率化や簡素化が可能な事務を的確に特定し、業務の簡素化を図る <p>〇事業の再生等に向けた取組みの強化（信用リスク管理の強化）</p> <ul style="list-style-type: none"> 一 経営的な王冠ニータリング対象先を拡大し、高リスク先の期中管理を強化 一 職員に経営改善・事業再生支援の本来の旨を浸透させるほか、経営改善計画策定の進捗状況と適切に管理できるよう規程を改訂し、事業者の実情に応じた経営改善・事業再生支援の実現を図る <p>〇人材育成の強化と活力のある組織の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> 一 キャリアアッププランの策定やトレーニー研修を導入し、職員一人ひとりが個性と能力を十分に発揮できる環境を整備 |
| | 業務粗利益経費率 | 65.07 | 61.60 | ▲ 3.47 | |
| | 中小規模事業者等向け貸出残高 | 1,181 | 1,137 | ▲ 43 | |
| | 同 貸出比率 | 29.20 | 29.82 | 0.62 | |
| | 経営改善支援先割合 | 13.13 | 16.15 | 3.02 | |
| ぐんまみらい 信用組合 （平成24年12月） 【250億円】 | コア業務純益（百万円） | 732 | 1,000 | 268 | <p>〇営業推進態勢の強化による貸出の増強</p> <ul style="list-style-type: none"> 一 本部から営業店への指示・指導事項の浸透や情報の共有化など、各営業店と本部との連携強化をより一層高め、貸出を増強 一 一斉推進日を店舗毎に設け、保険商品、共済商品、遺言信託商品などの獲得増強 一 補助金活用を提案、DX導入の提案、人材紹介等による提案セールスに一層注力しながら、個別融資案件毎における適正金利の確保による貸出金利収入の増加 <p>〇人材育成と積極的な女性職員活用</p> <ul style="list-style-type: none"> 一 女性融資担当者や若手職員の育成のほか、職員一人ひとりの成長の観点から、組織の活性化、職員満足度の向上、職員定着率・離職率の改善を目指す <p>〇経営効率化への対応</p> <ul style="list-style-type: none"> 一 コスト意識の徹底を図り、生産性の向上を進めていく中で、店舗政策の見直しを実施し、適正人員を確保したうえで収益力を考慮した人材適所の人員配置の実施 <p>〇信用コスト削減のための取組強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 一 総与信や貸出不足が一定以上の重要な案件を慎重に審査する「理事長案件審査会」や企業支援対象先や大きな業況変化があった先等の個別重要取引先への対応を協議する「対応方針検討協議会」を定期的に開催するなど審査・管理態勢の継続的な取組強化 一 債務者区分、未保全額、業種、経営姿勢を考慮し事業再生の支援企業を選定、個々の企業にあった方策を検討し支援に取り組みほか、外部機関等と連携のうえ、実効性の高い支援を実施 |
| | 業務粗利益経費率 | 75.12 | 67.94 | ▲ 7.18 | |
| | 中小規模事業者等向け貸出残高 | 1,152 | 1,166 | 13 | |
| | 同 貸出比率 | 37.99 | 37.52 | ▲ 0.47 | |
| | 経営改善支援先割合 | 91.30 | 91.33 | 0.03 | |