

金融機能強化法に基づく
新たな「経営強化計画」の概要

金融機能強化法に基づく新たな「経営強化計画」の概要

(単位：億円、%)

銀行名 (時期) [資本参加額]	経営改善の目標 信用供与の円滑化の目標	計画始期 (26/3期)	計画終期 (29/3期)	始期比	新計画における新たな取組み
福邦銀行 (21年3月) [60億円]	コア業務純益	15	17	2	○業務運営体制の整備（「組織力の発揮」） - 店舗編成について、店舗種類の定義を見直し、店舗編成基準に「事業性融資に向けた営業方向性」を追加。より明確な営業方針を定めた上で、店舗種類に合わせた目標設定や人員配置の実施 - 渉外担当者の役割を明確にするため、渉外評価体系を見直し、「総合コース(事業性融資担当)」と「個人リテールコース(個人)」の2コースを新設し選択制を導入。 ○収益力の強化（「営業強化戦略」） - 成長分野（特に「医療・介護・健康関連分野」）に特化した専門チームの立ち上げ - 支店長決裁権限による迅速な資金供給を可能とする商品開発（新商品「パワフルⅡ」） - 企業の成長ステージをフルサポートする商品ラインナップの充実 ○業務の効率化 - 従来の紙媒体での融資事務フローを抜本的に見直し「融資稟議システム」の導入(26年下期予定)及び「営業外業務の本部集約化」により経費削減及び営業活動時間の創出を図る。
	業務粗利益経費率	64.08	62.30	▲ 1.78	
	中小企業向け貸出残高	1,588	1,634	45	
	同 貸出比率	35.33	35.57	0.24	
	経営改善支援先割合	5.61	5.88	0.27	
南日本銀行 (21年3月) [150億円]	コア業務純益	42	46	4	○収益力の強化—中小企業・事業者向け戦略の深化とリテール部門の強化 - 新たな販路開拓等を支援するコンサルティング業務（WIN-WINネット業務）への更なる取組み イ. 契約内容の変更 ロ. 評価体制の確立 ハ. 営業店行員への浸透とスキルの向上 ニ. 「事業再生型」WIN-WINネット業務の導入 ホ. 本部専担部署の強化 — 住宅ローン・アパートローン、消費者ローンの強化、非金利収入（投信販売等）の拡大 ○経営の効率化—ローコスト態勢の構築、経営資源の効率的配置等 - 事務管理態勢の効率化により創出されたマンパワーを営業戦力へシフト ○資産の健全化—不良資産の改善と信用コストの抑制 「事業再生型」WIN-WINネット業務などの本業支援による取引先の債務者区分のランクアップや信用コストの削減
	業務粗利益経費率	56.61	56.60	▲ 0.01	
	中小企業向け貸出残高	3,016	3,166	150	
	同 貸出比率	41.40	42.60	1.20	
	経営改善支援先割合	2.94	3.08	0.14	