

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①【福邦銀行・南日本銀行】

(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 (29/3期)	計画終期 (32/3期)	始期比	新計画における主な取組み
福邦銀行 (21年3月) [60億円]	コア業務純益	5	5	0	<p>○<b>営業基盤の強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>コア顧客の明確化を図り「徹底した本業支援」「資金需要を創造する提案営業」「営業体制の強化」を着実に実行</li> <li>取引先と「じっくり相談する」ための体制構築やより専門性の高い行員の育成・強化</li> </ul> <p>○<b>効率的な業務運営</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>店舗体制の再編による人員の効率化や顧客ニーズに応じた営業時間の見直し</li> <li>オナープリン出納機や預かり資産販売システムの導入による事務の合理化</li> </ul> <p>○<b>活力ある職場</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>従業員間のコミュニケーションの強化</li> <li>多様な勤務形態の促進</li> <li>女性の活躍推進</li> <li>業績評価制度の見直しや中期的な視点での表彰制度の実施</li> </ul>
	業務粗利益経費率	77.21	67.83	▲ 9.38	
	中小企業向け貸出残高	1,491	1,530	39	
	同 貸出比率	33.20	33.26	0.06	
	経営改善支援先割合	9.11	9.26	0.15	
南日本銀行 (21年3月) [150億円]	コア業務純益	36	36	0	<p>○<b>適正な収益確保に向けた取組み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>事業性評価を要する事業者向け貸出への注力</li> <li>WIN-WINネット業務にかかる稼働時間の確保と短期的な収益への過度な偏重の是正</li> </ul> <p>○<b>適切な経営資源配分に向けた取組み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「WIN-WINネット業務部」新設による顧客本位の業務運営に向けた人材の適正配置</li> <li>WIN-WINネット業務を中心とした店舗役割の明確化</li> </ul> <p>○<b>積極的な信用リスクテイクと資産の健全化の両立に向けた取組み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>公的資金の有効活用を図るため、地元に対する積極的な信用リスクテイク</li> <li>事業再生型WIN-WINネット業務等を活用した事業再生・経営改善支援の取組み強化</li> </ul>
	業務粗利益経費率	57.67	57.57	▲ 0.10	
	中小企業向け貸出残高	3,260	3,350	89	
	同 貸出比率	41.84	41.90	0.06	
	経営改善支援先割合	1.53	2.44	0.91	

# 金融機能強化法に基づく新たな「経営強化計画」の概要②【釧路信用組合・滋賀県信用組合】

(単位：億円、%)

信用組合名 (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 (29/3期)	計画終期 (32/3期)	始期比	新計画における主な取組み
<b>釧路信用組合</b> (26年12月) [180億円]	コア業務純益	1	2	0	<b>○経営ビジョンの確立</b> 『経営基盤の強化』～重点推進先を中心とした訪問頻度の拡大等による営業推進体制の強化、信用リスク管理の強化、人材の育成 『組織力の強化』～職制の見直しによる組織体制の強化、「個人」から「チーム」への運営強化、「提案制度」の定着・活用など 『経営の効率化』～取引先毎の地区見直し、店舗機能に応じた適正な人員配置など  <b>○ビジネスモデルの確立</b> ー 取引先の販売先・仕入先調査を実施し、「販売先・仕入先データベース」を精緻化 ー 顧客管理カード等を活用し、渉外活動管理の基本（顧客管理・行動管理・情報管理）を徹底 ー 事業性貸出先への反復訪問の実践、「ネットワーク」を意識したアプローチの活用など  <b>○ソリューション営業の実践</b> ー 事業性評価シート、個別取引方針チェックシート等を活用した事業性評価の実践 ー 担保・保証に依存しない売掛債権を弁済原資としたローン、釧路をベースとした道東の「ネットワーク機能」の活用、「経営相談支援室（仮称）」の設置等による経営支援の実践 ー 顧客の多様なニーズに応じた商品の一層の充実による顧客取引の拡大
	業務粗利益経費率	74.01	71.34 ▲	2.67	
	中小企業向け貸出残高	324	340	15	
	同 貸出比率	35.32	36.74	1.42	
	経営改善支援先割合	3.19	3.55	0.36	
	コア業務純益	1	1	0	
<b>滋賀県信用組合</b> (26年12月) [190億円]	業務粗利益経費率	77.85	77.75 ▲	0.10	<b>○貸出金増強等による収益力の強化</b> ー 担保・保証に過度に依存することのない、取引先企業の事業の内容や成長可能性等を適切に評価した貸出の増強 ー 渉外者の融資関連推進訪問1ヶ月100先以上の徹底による、小口・中口融資先数の増加 ー 創業支援、新規開業支援、経営相談等の支援内容充実による、適正金利の確保  <b>○人材育成の強化</b> ー 組合の発展や後輩育成のため、必要な人材を定年後も能力に応じた役職位に委嘱 ー 組織的なバックアップ・サポート体制強化による、女性総合職の増加・定着化  <b>○信用リスク管理の一層の強化</b> ー 信用リスク計量化システムの本格的稼働の推進 ー 経営改善支援、再生支援による事業者のランクアップ推進  <b>○経営の効率化</b> ー 顧客本位（待ち時間短縮等サービスの向上）や事務効率化の観点での規程や手順書の見直し等による、コスト削減
	中小企業向け貸出残高	411	432	20	
	同 貸出比率	30.86	33.31	2.45	
	経営改善支援先割合	36.06	37.62	1.56	