

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【豊和銀行】

(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 (28/3期)	計画終期 (31/3期)	始期比	新計画における主な取組み
豊和銀行 (26年3月) [160億円]	コア業務純益	28	30	1	○地域への徹底支援による地方創生への取組み 「経営改善応援ファンド」による積極的な資金供給 「販路開拓コンサルテイング」の展開による本業支援
	業務粗利益経費率	53.02	53.01	▲ 0.01	
	中小企業向け貸出残高	2,294	2,600	306	○営業力・収益力の強化 一 営業店事務の本部集中化 一 販路開拓支援室による販路開拓コンサルテイングの推進 一 ソリューション支援室による営業サポート
	同 貸出比率	40.99	44.37	3.38	
	経営改善支援先割合	7.23	7.83	0.60	○経営基盤の強化 一 県内外大字との連携強化による採用強化など 一 業績貢献に応じたメリハリある賞与支給など 一 業務改善委員会の活用による営業店事務の本部集中化など

金融機能強化法に基づく新たな「経営強化計画」の概要②【筑波銀行・東北銀行】

銀行名 (時期) [資本参加額]	新計画における主な取組み
筑波銀行 (23年9月) [350億円]	<p>〇体制の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> - ビジネスソリューション部を新設し、付加価値の高い金融サービスを提供する機能を強化 - 震災復興委員会を継続設置し、「地域振興支援プロジェクト『あゆみ』」に基づく支援を実施 <p>〇具体的な方策(主なもの)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 事業性融資先担当制による顧客接点の強化に基づいたコンサルティング営業の実践などによる事業性融資への取組み強化 - 事業性評価をベースとした各種提案力の強化による新たな資金供給手法への取組み強化 - ①経営改善により収益力や財務の改善が見込まれる企業、②DDS、債権放棄等の金融支援等、真に実効性のある抜本的な事業再生を必要とする企業、③震災支援機構活用先など、経営改善・事業再生が進んできた企業に対する支援を継続・強化 - 地域資源を活かした地域活性化への取組み強化 - 自治体等外部機関と連携した取組みや「産官学金労言」連携に基づく取組み - 企業のライフステージに合わせたサポートの強化 - 幅広い金融サービスを提供できる人材の育成
東北銀行 (24年9月) [100億円]	<p>〇体制の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> - 渉外行動基準の見直しによる「行動の質重視」の渉外営業を展開 - 「本業支援研究会」や「ソリューション営業コンテスト」の開催による、事業性評価についての行員のレベルアップ - 営業店業績評価項目の見直しにより、営業店や個人の本来支援に対する意識を向上 <p>〇具体的な方策(主なもの)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 事業性評価により顧客の事業を正しく理解し、役に立つ本業支援・金融支援により、顧客の売上・利益の向上に取り組む - ①起業・創業支援、②6次産業化支援、③マッチング支援、④営業支援、⑤経営改善支援 - 復興から次のステージに向けて、新たな課題に直面している地域や中小企業を支援 - ①東日本大震災事業者再生支援機構等と連携した経営相談の強化 - ②債権者間での調整等、中小企業支援協議会を活用した支援 - 地域の特性である農林水産業を起点とした、地域産業の創出、成長へ向けた支援 - ①「とうぎんAFFクラブ」、「とうぎんアグリセミナー」等の活用によるアグリビジネス支援 - ②「とうぎん医療介護ニュース」による情報発信などによる医療・介護ビジネス支援

金融機能強化法に基づく新たな「経営強化計画」の概要③【東京厚生信用組合・横浜中央信用組合】

(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 (28/3期)	計画終期 (31/3期)	始期比	新計画における主な取組み
東京厚生 信用組合 (26年3月) [50億円]	コア業務純益	1	1	0	<p>新計画における主な取組み</p> <p>○貸出業務増強等トップラインの拡大による収益力の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 一 営業推進本部長を理事長からプロパー役員に変更し、顧客とのリレーションを活かした営業力を強化 一 業域取引の拡大に向け、「福祉・医療開拓推進室」を戦略本部機能に特化させるとともに、本店に業域取引に詳しい人材を配置し、営業店サイトの推進体制を強化 <p>○人材育成の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 一 外部研修への派遣増員や職場内クロストレーニング（一時的な人事交流）等を通じ、人材力を強化 <p>○信用リスク管理の一層の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 一 総与信額1億円以上の先について「融資審議会」における理事長以下常勤役員による審議・決裁体制を継続するほか、破綻懸念先以下や大口貸出先等について審査部によるモニタリング体制を整備し、信用リスク管理を一層強化 <p>○経営の効率化</p> <ul style="list-style-type: none"> 一 戦略的・効率的な要員配置や営業店事務の効率化・合理化等を通じて、経営の効率化を推進
	業務粗利益経費率	73.43	73.24	▲ 0.19	
	中小企業向け貸出残高	223	239	15	
	同 貸出比率	37.45	39.34	1.89	
	経営改善支援先割合	13.26	13.46	0.2	
	コア業務純益	9	9	0	
横浜中央 信用組合 (26年3月) [190億円]	業務粗利益経費率	64.51	63.98	▲ 0.53	<p>○営業態勢の再構築</p> <ul style="list-style-type: none"> 一 営業本部をエリア別の二部体制とし、顧客への訪問頻度を一層高めてメイン化を推進 一 営業店主体による営業推進態勢の構築（最終の第4ステップ）に向け、まずは営業店がリテール・個人ローンに注力する態勢（第3ステップ）を構築 <p>○取引先の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> 一 営業本部の二部体制により、顧客との信頼関係を一層強め、情報・ニーズの把握を通じて取引先を拡大 一 営業店長に対する営業推進の意識付けの徹底を図り、業種分散や小口取引先の獲得に注力 <p>○信用コスト削減のための取組み強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 一 取引先の実態把握を強化し、キャッシュフロー重視の貸出審査、1億円以上の新規案件に係る審査部への事前協議、及び内部限度額や個別クレジットリミットの超過案件等の常勤理事会での協議を継続し、信用リスク管理を強化
	中小企業向け貸出残高	1,189	1,370	180	
	同 貸出比率	57.0	57.5	0.5	
	経営改善支援先割合	9.33	13.33	4	

金融機能強化法に基づく新たな「経営強化計画」の概要④【宮古信用金庫・気仙沼信用金庫】

信用金庫名 (時期) [資本参加額]	新計画における主な取組み
宮古信用金庫 (24年2月) [100億円]	<p>〇復興に資する方策の実施態勢の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> 本部・営業店間の情報共有及び営業店支援を強化し、潜在的な顧客ニーズの発掘及び課題解決に向けた提案力を強化 店舗で営業している山田支店について、山田町の復興計画に併せて、平成29年度を用途に新築移転を予定 外部機関が主催する研修やセミナー等に積極的に職員を派遣。また、職員の提案スキルを高めるため、渉外担当者向けのロールプレイング研修を実施 <p>〇復興に資する具体的な方策(主なもの)</p> <ul style="list-style-type: none"> 担保または保証に過度に依存しない融資の促進(事業性評価に基づく融資等の促進) 復興・創生の各段階に応じた融資商品の提供や既存商品の見直しの検討、外部機関と連携した融資商品等の活用 信用金庫業界のネットワーク等を活用したビジネスマッチング等による販路開拓・拡大等支援の取組みを積極的に推進 経営相談、指導・助言、セミナーの開催および外部機関との連携・協力関係の構築 外部機関等の専門的な知見、ノウハウおよび機能の活用(中小企業再生支援協議会、産業復興機構、(独)中小企業基盤整備機構、いわて企業支援ネットワーク、いわて中小企業支援プラットフォーム等) 事業再生支援の取組みにおける中小企業再生支援ファンド等の活用、DDS等による金融支援 営業店・本部一体による相談対応、M&Aによる事業承継支援 「宮古市まち・ひと・しごと創生総合戦略市民推進委員会」に参画。営業推進部地域支援課を中心に、地方版総合戦略に掲げる具体的な施策の円滑な実施等を支援
気仙沼信用金庫 (24年2月) [150億円]	<p>〇復興に資する方策の実施態勢の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> 「復興支援部」を中心に、顧客の相談・要望事項等に適切かつ迅速に対応し、幅広い金融商品・金融サービスを提供できる体制を維持・強化 震災以降の市街地形成の状況等配慮しながら、顧客の利便性向上に向けた店舗網の再整備を推進 外部機関が主催する研修やセミナー等に積極的に職員を派遣。また、経営改善・事業再生等をテーマとした実務研修、庫内トレーニー制度の実施、営業店におけるOJTの推進、担当役員・本部部长等による営業店への臨店指導を実施 <p>〇復興に資する具体的な方策(主なもの)</p> <ul style="list-style-type: none"> 担保または保証に過度に依存しない融資の促進(事業性評価に基づく融資等の促進) 復興・創生の各段階に応じた融資商品の提供や既存商品の見直しの検討、外部機関と連携した融資商品等の活用 信用金庫業界、(一財)気仙沼さんきん復興支援基金等と連携した販路拡大に向けたきめ細かな各種支援 経営相談、指導・助言、セミナーの開催および外部機関との連携・協力関係の構築 外部機関等の専門的な知見、ノウハウおよび機能の活用(中小企業再生支援協議会、産業復興機構、(独)中小企業基盤整備機構、TKC東北会、宮城県よろろず支援拠点) 事業再生支援の取組みにおける中小企業再生支援ファンド等の活用、DDS等による金融支援 営業店・本部一体による相談対応、M&Aによる事業承継支援 「けせんぬま創生戦略会議」に参画。気仙沼及び気仙沼商工会議所等との連携を図り、復興支援部を中心に、地方版総合戦略に掲げる具体的な施策の円滑な実施等を支援

金融機能強化法に基づく新たな「経営強化計画」の概要⑤【石巻信用金庫・あぶくま信用金庫】

信用金庫名 (時期) [資本参加額]	新計画における主な取組み
石巻信用金庫 (24年2月) [180(億円)]	<p>○復興に資する方策の実施態勢の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> 「復興支援課」を中心に、顧客の相談・要望事項等に適切かつ迅速に対応し、幅広い金融商品・金融サービスを提供できる体制を維持・強化 課題解決型金融の強化に向けた営業店渉外体制の構築により顧客との重要な接点のひとつである営業店体制を再構築 外部研修等への積極的な職員派遣及び継続的な研修実施等による職員の能力向上に努め、課題解決型金融サービスの実現に向けた人材を育成、強化 <p>○復興に資する具体的な方策（主なもの）</p> <ul style="list-style-type: none"> 担保または保証に過度に依存しない融資の促進（事業性評価に基づく融資等の促進） 復興・創生の各段階に応じた融資商品の提供や既存商品の見直しの検討、外部機関と連携した融資商品等の活用 信用金庫業界のネットワーク等を活用したビジネスマッチング等による販路開拓・拡大等支援の取組みを積極的に推進 石巻市の「創業支援事業計画」における創業支援事業者としての対応 石巻専修大学、東北大学等と連携した「いしのまきイノベーション企業家塾」の継続的な開催 外部機関等の専門的な知見、ノウハウおよび機能の活用（中小企業再生支援協議会、産業復興機構、（独）中小企業基盤整備機構等） 事業再生支援の取組みについて、中小企業再生支援協議会、産業復興機構、事業再生支援ファンド等の活用、DDS等による金融支援 営業店・本部一体による相談対応、M&Aによる事業承継支援 「東松島市復興まちづくり計画市民委員会」への参画。石巻専修大学「研究プロジェクト」に職員を派遣し、石巻圏域におけるモノの流れ等を共同研究し、産学官金連携のもと、地域産業の活性化に取組み
あぶくま信用金庫 (24年2月) [200(億円)]	<p>○復興に資する方策の実施態勢の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> 「お客様サポート室」を中心に、顧客の相談・要望事項等に適切かつ迅速に対応し、幅広い金融商品・金融サービスを提供できる体制を維持・強化 今後予定される避難指示解除に向け、地域の復興・創生を果たす上で、顧客との重要な接点のひとつである営業店体制を再構築 外部研修等への積極的な職員派遣及び継続的な研修実施等による職員の能力向上に努め、コンサルティング機能を発揮等するために必要な専門的スキル・ノウハウを持った人材を育成、強化 <p>○復興に資する具体的な方策（主なもの）</p> <ul style="list-style-type: none"> 担保または保証に過度に依存しない融資の促進（事業性評価に基づく融資等の促進） 復興・創生の各段階に応じた融資商品の提供や既存商品の見直しの検討、外部機関と連携した融資商品等の活用 信用金庫業界のネットワーク等を活用したビジネスマッチング等による販路開拓・拡大等支援の取組みを積極的に推進 宮城産業復興機構、（独）中小企業基盤整備機構、株ゆめサポーター南相馬） 宮城産業復興機構、（独）中小企業再生支援協議会、宮城県中小企業再生支援協議会、支援協議会、福島産業復興機構、事業再生支援ファンド等の活用、DDS等による金融支援 営業店・本部一体による相談対応、M&Aによる事業承継支援 南相馬市、新地町、広野町、亶理町の委員会等への参画。南相馬市、相馬市、新地町、浪江町、亶理町と地域密着総合連携協定を締結。地方創生推進部会を中心とした、地方版総合戦略に掲げる具体的な施策の円滑な実施等を支援

金融機能強化法に基づく新たな「経営強化計画」の概要⑥【相双五城信用組合・いわき信用組合・那須信用組合】

信用組合名 (時期) [資本参加額]	新計画における主な取組み
相双五城信用組合 (24年1月) [160億円]	<p>〇復興に資する方策の実施態勢の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> — 中小規模事業者の様々な融資相談に対応する「ローンセンター」を設置（相馬西支店、亘理支店）し、融資業務に精通するベテラン職員を配置 — 顧客利便性の向上のため、ローンセンターにおいて休日融資相談会を開催 — 被災した個人顧客の戸別訪問を強化するほか、事業者に対して毎週水曜日を事業所開拓専門日として重点的に訪問 — 地方公共団体による「地方創生」事業への積極的な参画 <p>〇復興に資する具体的な方策(主なもの)</p> <ul style="list-style-type: none"> — 経営改善支援コーナー（顧問中小企業診断士）の派遣、「福島県産業振興センター」の専門家派遣支援等を活用 — 事業者向け復興融資等、被災者向け融資商品の取扱期間を延長（29年3月末まで） — 事業再生ファンド（福島産業復興機構、東日本大震災事業者再生支援機構等）等を引き続き活用するほか、個人版私的整理ガイドラインの周知や利用動向を継続 — 地域提携により、提携先従業員の住宅建設やマイカー購入等の資金需要に対し優遇商品にて対応
いわき信用組合 (24年1月) [200億円]	<p>〇復興に資する方策の実施態勢の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> — 業務企画部（創生支援担当部署）を与信関連部署と同フロアに集約し、営業店を含め情報共有化等一層の連携強化を通じ、復興・地域創生の取組みを強化 — 取引先の利便性向上等に向け、必要な店舗戦略の見直しを実施 — 支店長公募制度（24年3月～、現在7名を登用）を継続し、復興や営業力強化に高い意欲・意識を持った支店長を積極的に登用 — 顧問の中小企業診断士など専門家を活用した相談機能の充実 — 震災対応融資商品の提供に加え、無担保型住宅ローン等の新たな資金ニーズに対応した新商品開発等を通じ、営業体制を充実 <p>〇復興に資する具体的な方策(主なもの)</p> <ul style="list-style-type: none"> — 営業地域内でビジネスマッチング交流会を開催するほか、営業地域外への販路開拓に向けた物産展や商談会への出展を支援 — 創業・新事業支援資金「フロンティア」のほか、地域振興ファンド「磐城国（いわきのくに）地域新興投資事業有限責任組合」、クラウドファンディングの推進を通じ、創業・新事業支援の取組みを強化
那須信用組合 (24年3月) [70億円]	<p>〇復興に資する方策の実施態勢の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> — 事業再生計画の策定支援を行う「事業再生支援チームなすしん」を「事業再生・地域活性化支援チームなすしん」に改称し、事業支援を通じて地域活性化の取組みを強化 — 純新規先を中心に融資開拓活動を行う「チームHOT（ハッスル応援チーム）」の人員を増強し、円滑な信用供与に取り組みとともに、事業再生・地域活性化支援チームなすしんと連携し、取引先の再生支援を強化 — 日本政策金融公庫との業務連携・協力等により、創業・経営サポートサービスを提供する態勢を整備 <p>〇復興に資する具体的な方策(主なもの)</p> <ul style="list-style-type: none"> — ビジネスマッチングを通じて、取引先の新たな販路や仕入先の開拓を積極的に支援 — 事業承継に伴う税制・法務等の課題に対する支援を行うため、外部機関・専門家との連携を強化 — 会員向け勉強会「なすしん経営クラブ」やクラウドファンディングを通じ、創業・新規事業支援への取組みを強化