
経営強化計画（ダイジェスト版）

（金融機能の強化のための特別措置に関する法律第12条）

平成26年6月

 株式会社 南日本銀行

目 次

1. 前経営強化計画の実績についての総括	1
2. 長期経営計画	2
3. 前計画と第三次経営強化計画との対比	3
4. 経営の改善目標	4
5. 経営の改善目標を達成するための方策	5
6. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化	8
7. 責任ある経営体制の構築	9

1. 前経営強化計画の実績についての総括

当行は第一次経営強化計画および第二次経営強化計画(以下、前計画)において以下の項目を経営戦略に掲げ、経営改善に取り組んでまいりました。新計画においては、これまでの取組みを深化させることで計画の達成に取り組んでまいります。

(1) 経営の効率化

① 収益力強化

預貸金の量は増加したものの、他行競合による貸出金利回りの低下を主要因として、コア業務純益は計画を下回りました。新計画においては、「本業支援」や「経営改善支援」、「創業支援」等により地域経済活性化に努めることで、当行の収益力の強化に繋げてまいります。

② ローコスト態勢の構築

人件費および物件費については、前計画において削減を図っており、一定の成果があったと考えております。新計画においては、「トップライン収益の増強」および「地域を支える本業支援のビジネスモデルの深化」に必要なコストについては投入する計画としております。

③ 経営資源の再配置

前計画においては、営業店事務の本部集中化や営業現場の支援強化に取り組むとともに、店舗の新設・再配置に取り組んでまいりました。新計画においては、前計画の取組みを継続することで、営業戦略強化に努めてまいります。

(2) 資産の健全化

不良債権処理費用については、お取引先の経営改善支援により落ち着きをみせております。今後も「事業再生型」WIN-WINネット業務や中小企業再生支援協議会と連携した経営改善支援、再生ファンドの活用による取引先支援に努めることで、地域経済を下支えするとともに、信用コストの圧縮に努めてまいります。

【コア業務純益の改善額】

(単位:百万円)

	H23/3		H26/3		計画始期からの改善額	
	計画始期	実績	計画	実績	計画	実績
コア業務純益	3,827	5,074	4,229	△ 845	1,247	402

※「コア業務純益」＝「業務純益」＋「一般貸倒引当金繰入額」－「国債等債券関係損益」

【業務粗利益経費率の改善額】

(単位:%)

	H23/3		H26/3		計画始期からの改善額	
	計画始期	実績	計画	実績	計画	実績
業務粗利益経費率	57.45%	57.06%	56.61%	-0.45%	-0.39%	-0.84%

※「業務粗利益経費率」＝「経費－機械化関連費用」／「業務粗利益」

※機械化関連費用は減価償却費、機械賃借料等を計上

【中小規模事業者等に対する信用供与の実績】

(単位:億円、%)

	H23/3		H26/3		計画始期からの改善額	
	計画始期	実績	計画	実績	計画	実績
中小規模事業者等向け貸出残高	2,724	2,774	3,016	242	50	292
総資産に対する比率	39.84%	39.89%	41.40%	1.51%	0.05%	1.56%

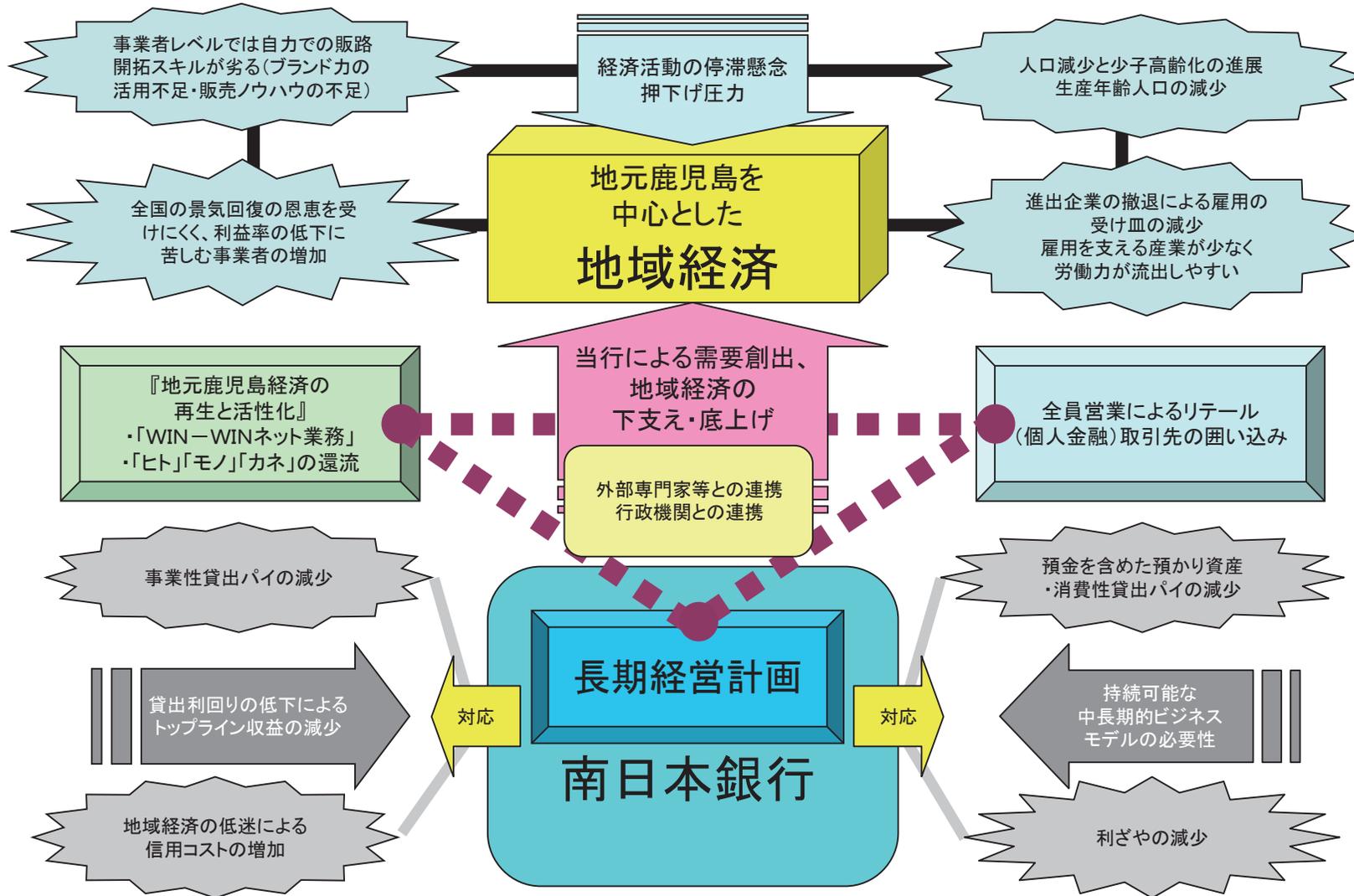
【経営改善の取組み】

(単位:先、%)

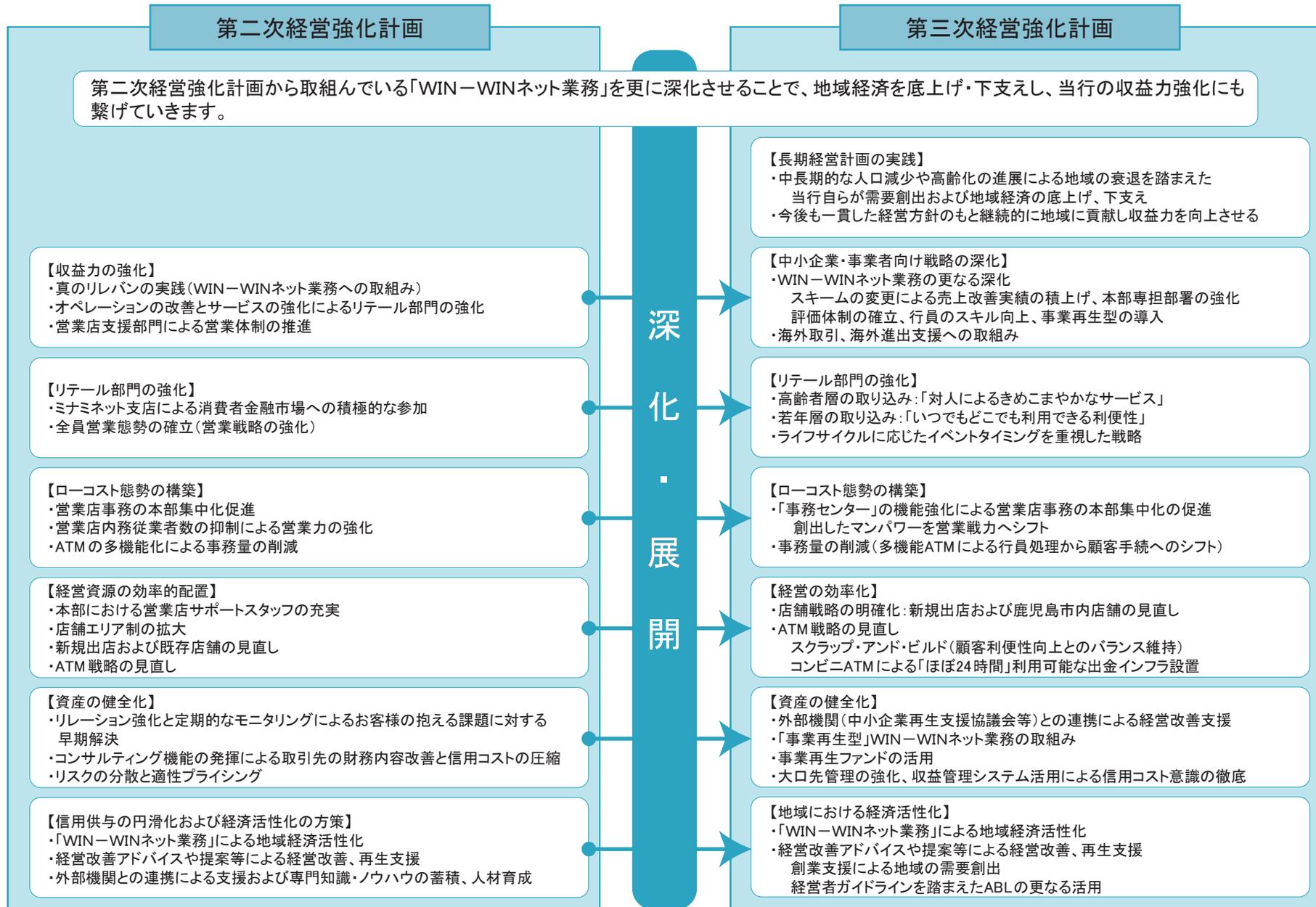
	H23/3		H26/3		計画始期からの改善額	
	計画始期	実績	計画	実績	計画	実績
経営改善支援等取組先数	128	146	258	112	18	130
比率	1.53%	1.69%	2.94%	1.25%	0.16%	1.41%

2. 長期経営計画

【南日本銀行 長期経営計画】



3. 前計画と第三次経営強化計画との対比



4. 経営の改善目標

経営戦略	①収益力の強化	②経営の効率化	③資産の健全化
	<ul style="list-style-type: none"> ● 中小企業・事業者向け戦略の深化 ● リテール(個人金融)部門の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● ローコスト態勢の構築 ● 経営資源の効率的配置 	<ul style="list-style-type: none"> ● 不良債権の改善 ● 信用コストの抑制

経営改善の目標

(1) 収益性を示す指標(コア業務純益の改善額)

(単位:百万円)

	H26/3実績	H29/3計画	改善額
コア業務純益	4,229	4,652	423

※「コア業務純益」=「業務純益」+「一般貸倒引当金繰入額」-「国債等債券関係損益」

本計画においては、第二次経営強化計画から取り組んできた取引先に対する本業支援(WIN-WINネット業務)への取組みや事業再生支援、創業支援を深化させることで、地域経済を底上げ、下支えするとともに、当行の収益力の強化も図ることとしています。本取組みを「本業」としての定着化を図るためには更なる経営資源の投入が必要であるため、本取組みにかかる収益計画については、保守的に見積もっています。

(2) 業務の効率性を示す指標(業務粗利益経費率の改善幅)

(単位:百万円、%)

	H26/3実績	H29/3計画	改善額
経費(機械化関連費用を除く)	8,301	8,610	309
業務粗利益	14,665	15,212	547
業務粗利益経費率	56.61%	56.60%	-0.01%

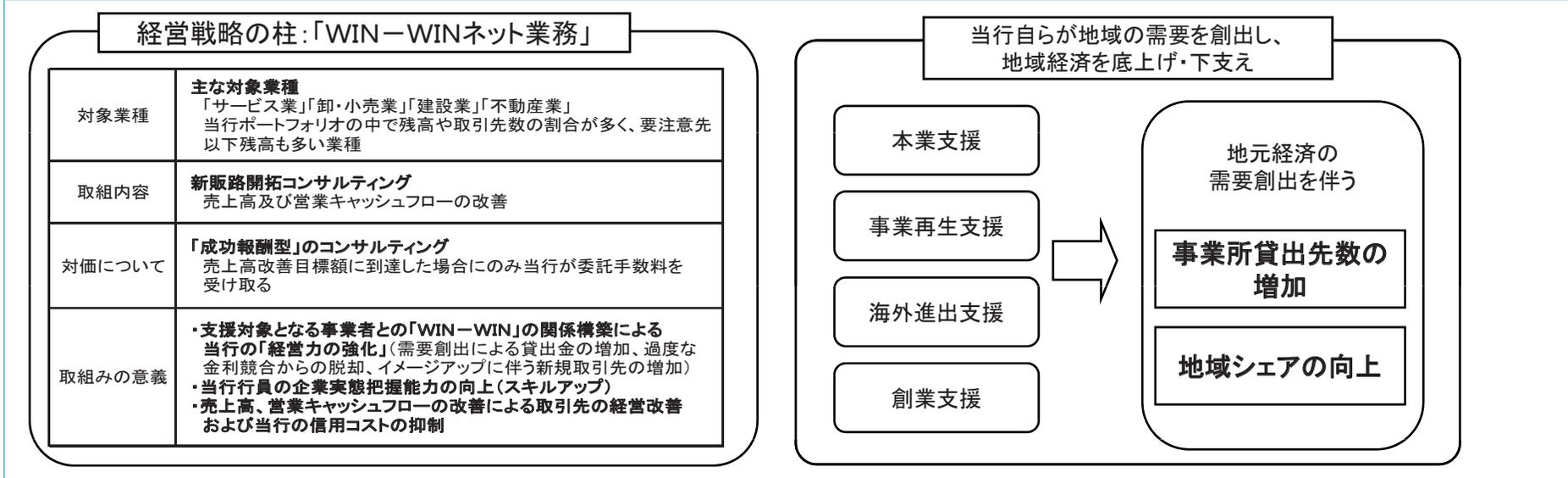
※「業務粗利益経費率」=「経費-機械化関連費用」/「業務粗利益」

※機械化関連費用は減価償却費、機械賃借料等を計上

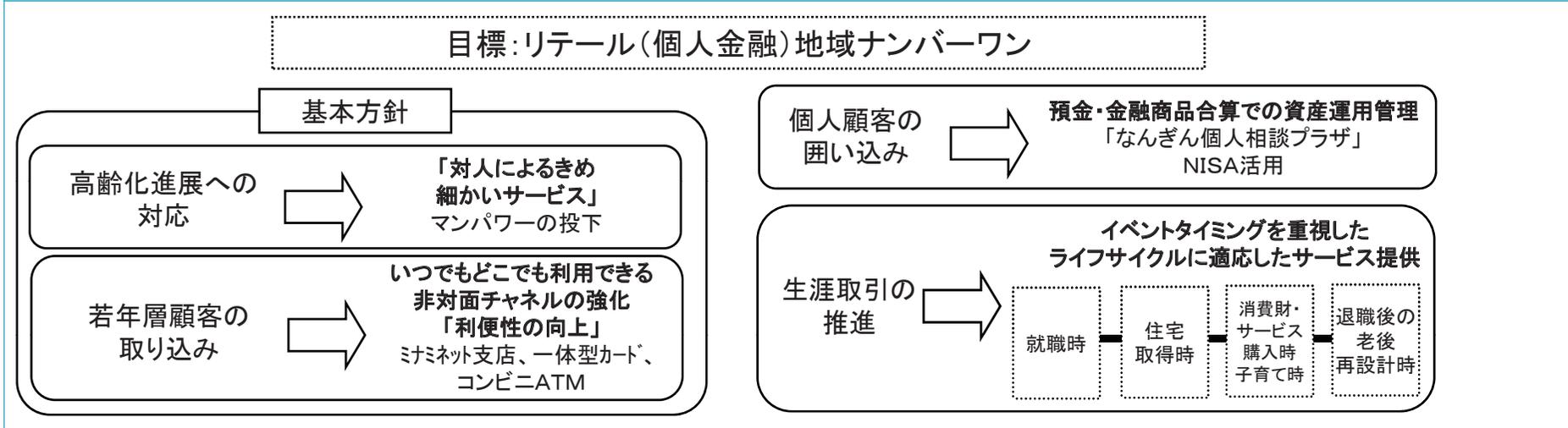
上記同様、経費面においても本業支援や事業再生支援、創業支援への取組みのために、行員の能力開発にかかる費用や人材面の充実に加え、取引先の利便性の向上に向けた投資などにある程度のコストが必要と考えており、計画期間内の改善幅は保守的に見積もっています。

5. 経営の改善目標を達成するための方策

【中小企業・事業者向け戦略の深化】



【リテール(個人金融)部門の強化】



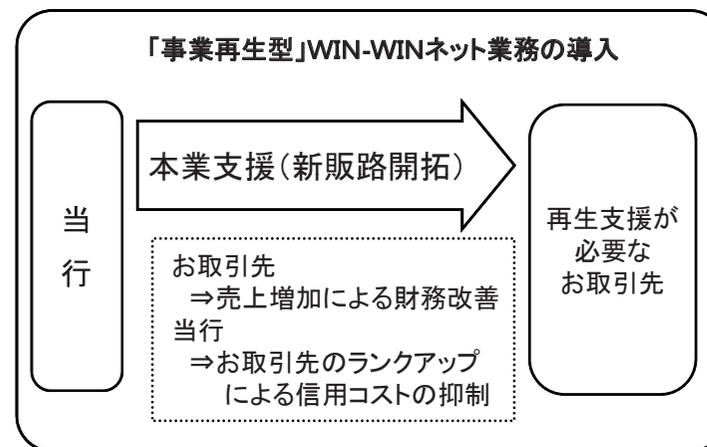
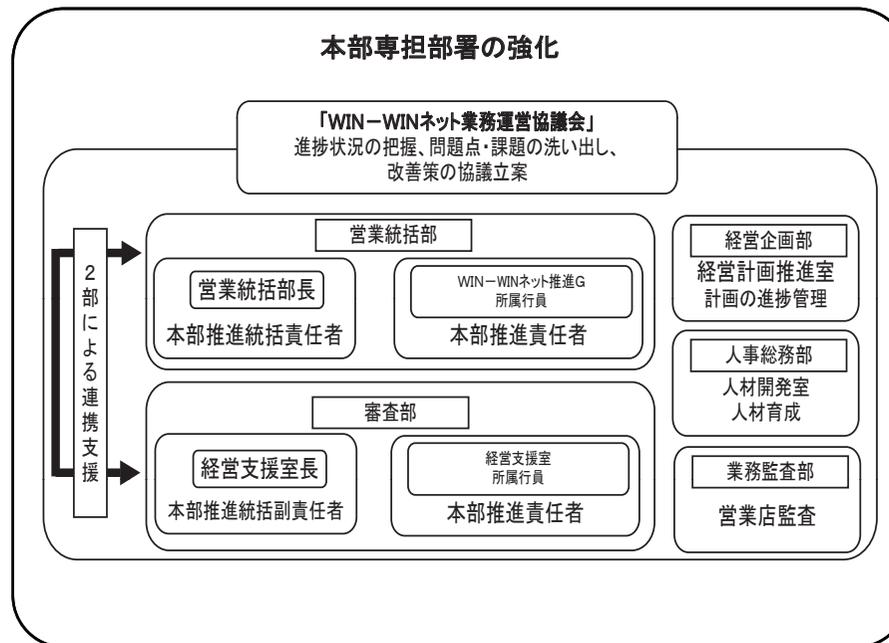
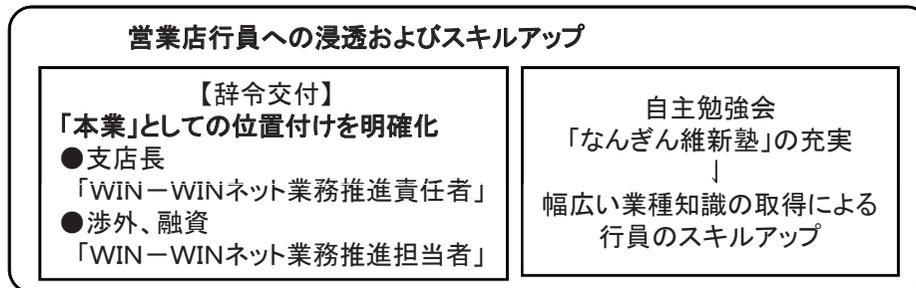
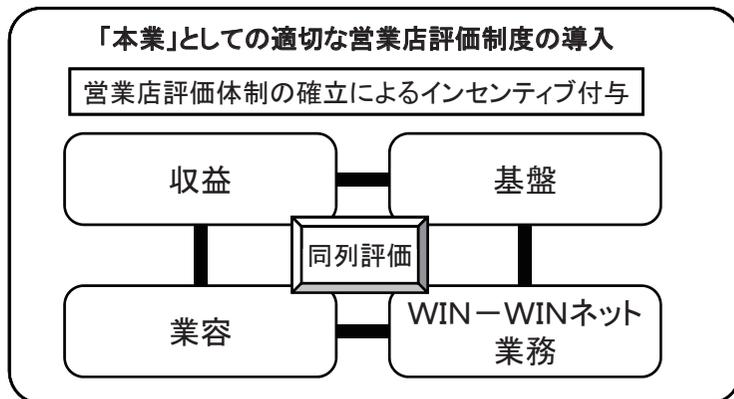
5. 経営の改善目標を達成するための方策

【WIN-WINネット業務の深化】

WIN-WINネット業務の実績

平成26年3月現在

契約	業務委託契約締結先数	1,504先
仕掛	売上改善案件金額	2,790百万円
	売上改善案件先数	696先
成約	売上高改善実績累計	474百万円
	売上改善した契約先数累計	157先
	成約委託手数料額	4百万円



5. 経営の改善目標を達成するための方策

【経営体制の確立】

(1) 従業員の戦力化

- ・「女性」の更なる活用(総合渉外、役席者、管理職への登用)
- ・出向先の拡大(地元中小企業等への出向によるリレーション強化)
- ・従業員の多能化(一人二役・三役、役割分担の明確化)
- ・スキル向上(「なんぎん維新塾」による業界知識の習得)

(2) ローコスト態勢の構築

イ. 物件費の削減

- ・費用対効果の検証およびフォロー
- ・顧客利便性向上、営業力強化に向けた投資については積極的に対応
- ・SBK加盟行との業務・事務の集中化・共同化

ロ. 事務管理態勢の効率化

- ・「事務センター」の機能強化による営業店事務の本部集中化促進
- ・事務量の削減(多機能ATMへの切替促進、ATMリモート精査機能の検討等)

(3) 経営資源の効率的配置

イ. 本部機能の向上

- ・本部機構改革および人材の適性配置
- ・本部各部の集約化による効率的運用

ロ. 店舗戦略の明確化

- ・新店舗出店、既存店舗見直し、ATM戦略の見直し(コンビニATMとの提携)

【資産の健全化】

(1) 不良資産の改善

- ・再生支援への取組み(「事業再生型」WIN-WINネット業務による売上高の改善支援)
- ・外部機関(中小企業再生支援協議会等)との連携、事業再生ファンドの活用

(2) 信用コストの抑制

- ・大口先管理の強化
- ・貸出金ポートフォリオの良質化
- ・ABLの活用による取引先の経営実態把握の強化
- ・収益管理システムによる信用コスト意識の徹底

6. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化

経営改善取組実績および今後の計画

(単位:先、%)

	H26/3 実績	H29/3 計画	H26/3 末比
創業・新事業	89	90	1
経営相談	57	65	8
事業再生	25	27	2
事業承継	4	2	-2
担保・保証	83	90	7
合計	258	274	16
取引先総数	8,753	8,880	127
比率	2.94%	3.08%	0.14%

※本計数には「WIN-WINネット業務」による経営相談件数(「事業再生型」を除く)は計上しておりません。

【地域における経済活性化に資する方策】

- イ. 創業・新事業
各種補助金・助成金の申請支援件数、融資取組み件数
政府系金融機関と協調して投融資を行った件数
- ロ. 経営相談
各種商談会等を通じ、当行の積極的な関与により成約した先数
ビジネスマッチングサービス成約件数、成長基盤強化資金の取組み先数
技術相談会参加企業のうち具体的な支援に取り組んだ先数
産業支援センター等の外部関係機関との連携による企業支援件数
- ハ. 事業再生
中小企業再生支援協議会、地域経済活性化支援機構等との連携による支援先数
経営改善支援先等のランクアップ先数、経営改善支援先等に対する本業支援実績
当行から支援目的で人材派遣した先数、債務超過企業等に対する金融支援
- ニ. 事業承継
融資取組みなど当行関与による事業承継・M&A支援先数、企業価値の算定支援先数
外部専門機関への取次ぎによるM&A支援先数
- ホ. 担保・保証
当行における担保・保証に過度に依存しない融資
シンジケート・ローン、コミットメントライン
財務制限条項(コベナンツ)を活用した融資商品の実行件数
ABLの取扱件数、私募債・PFIの取組み件数

中小企業向け融資残高・比率(目標、方策)

(単位:億円、%)

	H26/3 実績	H29/3 計画	H26/3 末比
中小規模事業者等向け貸出残高	3,016	3,166	150
総資産	7,287	7,434	147
総資産に対する比率	41.40%	42.60%	1.20%

【中小規模事業者に対する信用供与の円滑化のための方策】

計画: 中小規模事業者に対する貸出金残高を150億円増加

- イ. 当行が需要を創出し、地域経済を下支え、底上げすることで、企業のライフサイクルに対応した資金供給
- ロ. WIN-WINネット業務や経営改善取組みにより派生する資金ニーズに対する資金供給
- ハ. 担保・保証に過度に依存しない融資取組みの促進

7. 経営管理態勢

【責任のある経営体制の確立】

(1) 監査又は監督体制の強化

- ・監査役機能の強化
- ・社外取締役によるコーポレートガバナンスの有効機能発揮
- ・「経営評価委員会」による当行経営戦略及び経営方針に対する客観的評価の確保、牽制機能の強化

(2) リスク管理

- ・統合リスク
資本配賦運営、RA業務純益ベースでの業績評価実施
- ・市場リスク
厳格な有価証券運用、金利リスクへの対応
- ・信用リスク
ポートフォリオ管理、お取引先への経営改善支援

(3) 法令遵守

- ・コンプライアンス重視の企業風土醸成
- ・反社会的勢力の排除
取引の未然防止、適切な中間管理、取引解消の態勢整備
- ・個人情報保護(漏洩防止)の徹底

(4) 情報開示の充実

- ・迅速かつ正確な四半期開示の提供
- ・地域への貢献に関する情報開示の充実
WIN-WINネット業務の取組みをディスクロージャー誌へ開示

【財務の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策】

経営計画の適切な運営管理に向けた活動

- ・「経営計画推進委員会」による主要施策の進捗管理や改善策の検討・協議
- ・「ALM委員会」における月次での進捗管理
- ・「WIN-WINネット業務運営協議会」による業務の進捗状況と問題点・課題の把握、改善対応