
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24年6月



目 次

1 . 前経営強化計画の実績についての総括	1
2 . 経営強化計画の終期において達成されるべき経営の改善の目標	3
3 . 経営の改善の目標を達成するための方策	5
地域密着型金融の推進・強化	5
営業体制の高度化	6
収益力の強化	8
資産の健全化	10
4 . 責任ある経営体制の確立	11
5 . 信用供与の円滑化、地域経済の活性化に資する方策	12

1. 前経営強化計画の実績についての総括

前計画においては、「営業体制の再構築」、「収益力の強化」、「資産の健全化」の3つの経営戦略に基づき、役職員一丸となり、積極的な営業活動と経費の適切な運用と節減に努め、経営改善に取り組んだ結果、次頁にあるとおり、前計画で掲げた「経営の改善の目標」及び「地域経済の活性化への貢献状況を示す指標」を、全て達成しました。

【 経営戦略 】

営業体制の再構築

前計画では、頭取を本部長とする「営業推進会議」を毎週開催し、計画の進捗管理を徹底するとともに、お客さまとの接点の強化を目的に、平成21年度より渉外担当者を60名増員の170名とし、営業力の強化を図りました。また、支店指導役制度を導入するとともに、渉外担当者の専門性向上や業務の効率化に努め、営業体制の再構築に取り組んだ結果、平成21年度下期以降、貸出金・預金ともに増加基調に転じ、業容の拡大を図ることができました。

収益力の強化

前計画では、業務提携した西日本シティ銀行との連携強化を図り、同行の業務ノウハウの活用に努めるとともに、預金調達力の強化、地域のお客さまに対する円滑な資金供給に向け、役職員一丸となって積極的な営業活動に取り組んだほか、経費の適切な運用と節減を徹底し、金融商品の販売強化等に努めた結果、最終年度に業務粗利益およびコア業務純益が増加し、「コア業務純益ROA」、「業務粗利益経費率」の目標を達成することができました。

資産の健全化

前計画では、経営改善並びに再生支援による債務者区分のランクアップや不良債権のオフバランス化に積極的に取り組んだ結果、「不良債権比率」の目標を達成することができました。

【 今後の方向性 】

経済情勢は依然として厳しく、当行を取り巻く経営環境は変化が急であること、お客さまのニーズも高度化・複雑化していることを踏まえ、当行は、これまで以上にコンサルティング機能を発揮し、「お客さまの様々な課題やニーズをしっかりと把握した上で、スピーディな対応を行うとともに、お客さまのニーズにマッチした最適な解決・改善策を提案する」ことで、地域密着型金融を確実に実践していくことが最重要課題であると考えております。

今般策定した「経営強化計画」(以下、「本計画」という。)においては、このような基本的な認識・考え方に立ち、引き続き、役職員一丸となって営業力を強化し、収益力の強化と資産の健全化に取り組むとともに、地域金融機関としての責務を果たすべく、地域密着型金融を強力に推進し、地域のお客さまに対する円滑な信用供与と大分県経済の活性化に尽力する所存であります。

経営の改善の目標

(1) コア業務純益 R O A (収益性を示す指標)

(単位：%)

	計画始期 (21/3期)	24 / 3 期			始期からの改善幅	
		計 画	実 績	計画比	計 画	実 績
コア業務純益 R O A	0.69	0.73	0.75	+ 0.02	+ 0.04	+ 0.06

コア業務純益 R O A = コア業務純益 ÷ 総資産 (平均残高)

(2) 業務粗利益経費率 (業務の効率を示す指標)

(単位：%)

	計画始期 (21/3期)	24 / 3 期			始期からの改善幅	
		計 画	実 績	計画比	計 画	実 績
業務粗利益 経費率	49.20	49.19	49.08	0.11	0.01	0.12

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、事務機器等の機械賃借料、機械保守費、減価償却費等を計上

(3) 不良債権比率 (不良債権の処理の状況を示す指標)

(単位：%)

	計画始期 (21/3期)	24 / 3 期			始期からの改善幅	
		計 画	実 績	計画比	計 画	実 績
不良債権比率	5.06	4.20	3.01	1.19	0.86	2.05

不良債権比率 = 金融再生法開示債権額 ÷ 総与信残高 (銀行保証付私募債に係る保証債務を含む)

地域経済の活性化への貢献の状況を示す指標

(1) 中小企業に対する信用供与の総資産に占める割合

(単位：億円、%)

	計画始期 (21/3期)	24 / 3 期			始期からの改善幅	
		計 画	実 績	計画比	計 画	実 績
中小企業向 貸出残高	1,738	1,858	2,142	+ 284	+ 120	+ 404
中小企業向 融資比率	37.41	37.50	41.56	+ 4.06	+ 0.09	+ 4.15

中小企業向け融資比率 = 中小企業向け貸出残高 ÷ 総資産残高

(2) 経営改善支援等取組先企業数の取引先総数に占める割合

(単位：先、%)

	計画始期 (21/3期)	24 / 3 期			始期からの改善幅	
		計 画	実 績	計画比	計 画	実 績
経営改善支援 等取組先数	111	168	170	+ 2	+ 57	+ 59
取引先総数	5,009	5,145	5,176	+ 31	+ 137	+ 167
比 率	2.21	3.26	3.28	+ 0.02	+ 1.05	+ 1.07

比率 = 経営改善支援等取組先企業合計 ÷ 取引先総数

2. 経営強化計画の終期において達成されるべき経営の改善の目標

本計画の終期において達成されるべき「経営の改善の目標」を以下のとおりとし、その達成に向けて、全行を挙げて取り組んでまいります。

(1) 収益性を示す指標

(単位：百万円、%)

	24/3 期 実績	24/9 期 計画	25/3 期 計画	25/9 期 計画	26/3 期 計画	26/9 期 計画	27/3 期 計画	24/3 期比
コア業務粗利益	9,725	4,473	8,987	4,639	9,343	4,957	9,995	+ 270
コア業務純益	3,871	1,437	2,976	1,551	3,197	1,891	3,943	+ 72
総資産（平均残高）	508,253	512,914	518,111	535,621	541,413	556,437	560,475	+ 52,222
コア業務純益 R O A	0.75	0.55	0.57	0.57	0.59	0.67	0.70	0.05

コア業務純益 R O A = コア業務純益 ÷ 総資産（平均残高）

本計画期間においては、これまで以上に地域密着型金融を強力に推進し、お客さまとの取引基盤の拡充・強化を図るとともに、営業体制の高度化に取り組むことで、中小企業等のお客さま向けを中心とする貸出金の着実な積上げ、個人ローンの増強、金融商品の販売強化を実現し、コア業務粗利益、コア業務純益の増加を図ってまいります。

そのため、計画期間前半にお客さまとの取引基盤の拡充・強化、営業体制の高度化に向けた諸施策の実施に必要な経費・人員を投入することとしておりますが、その成果が実現するまでに相応の時間を要することと、お客さまとの取引基盤の拡充・強化に伴い総資産が増加することなどから、「コア業務純益 R O A」は計画始期を下回る水準での推移を見込むものの、平成 27 年 3 月期の「コア業務粗利益」は始期比で 270 百万円の改善、「コア業務純益」は始期比で 72 百万円の改善を見込んでおります。

(2) 業務の効率性を示す指標

(単位：百万円、%)

	24/3 期 実 績	24/9 期 計 画	25/3 期 計 画	25/9 期 計 画	26/3 期 計 画	26/9 期 計 画	27/3 期 計 画	24/3 期比
経費（機械化関連費用を除く）	4,885	2,496	4,916	2,534	5,014	2,513	4,984	+ 99
業務粗利益	9,952	4,623	9,195	4,689	9,443	4,902	9,885	67
業務粗利益経費率	49.08	53.99	53.46	54.04	53.09	51.26	50.41	+ 1.33

業務粗利益経費率 = 経費（機械化関連費用を除く） ÷ 業務粗利益

前述のとおり、本計画期間の前半に取引基盤の拡充・強化や営業体制の高度化に向けた諸施策の実施に必要な経費・人員を投入するものの、その成果が実現するまでに相応の時間を要することとなるため、「業務粗利益経費率」は計画始期を上回る水準での推移を見込んでおります。

(3) 不良債権の処理の状況を示す指標

(単位：百万円、%)

	24/3 期 実 績	24/9 期 計 画	25/3 期 計 画	25/9 期 計 画	26/3 期 計 画	26/9 期 計 画	27/3 期 計 画	24/3 期比
金融再生法開示債権額	11,684	12,338	11,937	12,574	12,406	13,036	12,864	+ 1,179
総与信残高	388,077	394,468	403,077	412,578	422,080	432,342	442,604	+ 54,527
不良債権比率	3.01	3.12	2.96	3.04	2.93	3.01	2.90	0.11

不良債権比率 = 金融再生法開示債権額 ÷ 総与信残高

本計画期間においては、総与信残高は545億円の増加を見込んでおりますが、信用リスク管理を強化することにより、金融再生法開示債権残高は約11億円の増加に止め、その結果、不良債権比率は0.11%改善し、2.90%を見込んでおります。

3. 経営の改善の目標を達成するための方策

(1) 経営戦略

「地域密着型金融の推進・強化」～ 地域金融機関力の発揮 < 新たな戦略 >

「営業体制の高度化」～ お客さまとのリレーション強化&レスポンスに優れたビジネス体制、P D C Aによる生産性向上

「収益力の強化」～ 個人部門強化、法・個人総合取引推進強化

「資産の健全化」～ 審査・中間管理の強化、企業再生支援、不良債権発生の未然防止と早期処理

本計画においては、前計画で掲げた3つの経営戦略(「営業体制の再構築」、「収益力の強化」、「資産の健全化」)を踏襲しつつも、これまで以上に「お客さまのニーズに対するスピーディな対応」と「お客さまのニーズにマッチした質の高いサービスの提供」を徹底し、地域密着型金融を確実に実践していくことが最重要課題であると考え、「地域密着型金融の推進・強化」を新たに掲げるとともに、「営業体制の再構築」を「営業体制の高度化」へともう一段進化させ、地域金融機関としての責務を果たしつつ、経営改善への取組みをさらに加速させることとしております。

(2) 経営の改善の目標を達成するための具体的な方策

地域密着型金融の推進・強化 ～ 地域金融機関力の発揮

本計画では、次の方策を通じ、これまで以上に地域金融機関力を発揮し、地域密着型金融を強力に推進することで、地域経済活性化への取組みを強化するとともに、お客さまとの取引基盤の拡充・強化及びお客さまの多様化するニーズにスピーディかつ適切に対応できる人材の育成に向けた取組みを強化してまいります。

イ. 地域経済活性化への取組み

- a. 県市町村の政策と同調し、再生可能エネルギー事業への取組み強化
- b. 大分県の成長業種(「医療・介護関連産業」、「環境・エネルギー関連産業」、「観光関連産業」、「食品製造・加工関連産業」)への取組み強化

- c. 当行のノウハウ及び外部連携先等のネットワーク活用によるコンサルティング機能発揮

ロ. 取引基盤の拡充・強化

- a. お客さまとの取引基盤拡充による個人取引のメイン化推進
コンビニATMネットワーク網の強化による利便性向上、「ほうわサンクスサービス」の優位性・利便性の十分なPR、インターネットバンキング・サービス内容の向上、年金アドバイザー制度の導入等による給与振込口座・年金受取口座の獲得強化
- b. 総合取引拡充による法人取引のメイン化推進
EBアドバイザーによるインターネットバンキング、ファームバンキング、でんさいネット契約等の獲得推進、「ほうわサンクスサービス」の優位性・利便性の十分なPR、専門知識を有する公務室・営業店支援グループによる推進など

ハ. 人材の強化・育成

- a. 人材の強化・育成に対する基本的な考え方
自立的な行動や思考のできる人材づくり、FP資格等の取得者増加、働き甲斐のある部店環境づくり
- b. 地域貢献のための、高い専門性を有する多様な人材づくり
外部研修等への派遣、各種資格の取得促進、各専門分野別の育成カリキュラム、キャリアアップ・プログラムの策定

ニ. CSR活動、地域振興プロジェクトへの取組み

CSR活動（NPO助成金制度、公募アマチュア絵画展、アントレプレナーシップセミナー for Kids、エコ商品の開発・取扱） 県市町村等をはじめとする地域振興プロジェクトへの積極的な参画

営業体制の高度化 ～ お客さまとのリレーション強化&レスポンスに優れたビジネス体制、PDCAによる生産性向上

本計画においては、前計画で構築した渉外担当者170名体制を維持し、引き続き、お客さまとの接点強化を図るとともに、これまで以上に「お客さまのニーズに対するスピーディな対応」と「お客さまのニーズにマッチした質の高いサービスの提供」を徹底し、地域密着型金融を確実に実践していくため、「営業体制の高度化」に取り組むこととしており、以下の具体策を強力に推進してまいります。

イ. 頭取を本部長とする「営業推進会議」による全行的推進

前計画に引き続き、「営業推進会議」を毎週開催し、本計画の進捗管理を徹底

ロ. 渉外戦力の増強

- a. 渉外担当者 170 名体制の維持、本部による支援機能の強化、各渉外担当者のスキルアップ
- b. 渉外担当者の専門職新設
法人専担渉外(上級渉外を含む) 資産運用渉外(上級MA)
年金アドバイザー、EBアドバイザー等
- c. 渉外担当者の専門性向上

ハ. 店頭営業力の強化

MA(マネーアドバイザー)をリーダーとする店頭窓口(テラー)と内勤行員による預かり資産営業の強化

ニ. 本部、営業店のPDCAの徹底推進

(本部) 「営業推進会議」、「経営強化計画運営協議会」による進捗状況の確認、対策の立案・検討、速やかな指示

(営業店) 全店共通の月次推進ルールに基づく、日次・週次・月次での行動管理、要因分析、対策の立案・実施

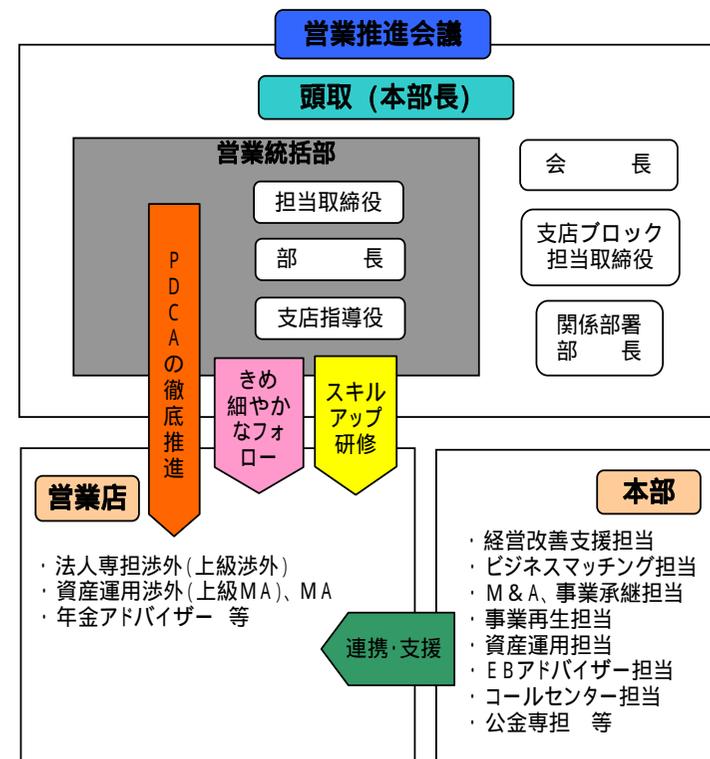
ホ. 業務の効率化

- a. 営業店業務の本部集中化
- b. システム化による業務効率化とサービスの向上

ヘ. お客さまとのコミュニケーション戦略の強化

- a. インターネットを活用したコミュニケーション戦略の強化
取引機能追加(預金、投信、ローン、諸届等)による利便性向上、EBアドバイザーによるEBの円滑な導入
- b. コールセンター設置によるコミュニケーション戦略の強化
個人のお客さま向けセールスの高度化、各種問合わせ受付の集中化検討
- c. ATM・店舗戦略等によるコミュニケーション戦略の強化
コンビニATMとの提携によるATMネットワーク網の強化、ローンプラザの機能見直し

【 営業推進体制 】



収益力の強化 ～ 個人部門強化、法・個人総合取引推進

本計画においては、前計画で構築した渉外 170 名体制の維持によるお客さまとの接点強化に加え、これまで以上に「お客さまのニーズに対するスピーディな対応」と「お客さまのニーズにマッチした質の高いサービスの提供」を徹底し、地域のお客さまとの信頼関係を一層深めていくことで、収益力の強化に向けた取組みを更に加速してまいります。

イ. 西日本シティ銀行との業務連携強化と同行の保有する業務ノウハウの吸収

- a. 新商品導入、販売強化策に係るノウハウの吸収
- b. 3行（西日本シティ銀行、長崎銀行、当行）合同商談会の実施など、ビジネスマッチング分野での業務連携継続
- c. お客さまの各種経営課題の解決に向けた法人ソリューション部門の強化に係るノウハウの吸収

ロ. S B K（ ）加盟行との連携強化

収益強化・業務効率化策に関するノウハウの共有・活用、新商品・新サービスの共同開発等、加盟行のネットワークを活用したコンサルティング機能の発揮等

「S B K」とは、当行を含む九州地区の第二地方銀行協会加盟行 6 行で加盟する「事業組合システムバンキング九州共同センター」をいいます。

関連記事

「S B Kのあり方検討へ ～ 機能強化推進 P T を設置。共同運営の利点追求」(ニッキン：平成 24 年 4 月 27 日掲載)

【掲載要旨】

S B K では、5 年後、10 年後を見据えた共同運営のあり方を検討する。平成 24 年 4 月から各加盟行の企画部門経験者が 1 人ずつ出向し、「S B K 機能強化推進プロジェクト」を設置。今後 1 年をかけて、S B K の組織や権限のあり方などについて検討し、提言をまとめる。

「九州地区第二地銀 6 行 ～ でんさいネットで協力。事務要領など共同作成」(ニッキン：平成 24 年 6 月 15 日掲載)

【掲載要旨】

九州地区の第二地方銀行 6 行は、でんさいネットの事務取扱要領を共同作成した。6 行は、基幹システムを S B K で共同運営しており、システム関連以外の業務や営業事務の共同化で、効率化を追求する。今後、ローン商品やサービス面での協業、バックオフィス業務の共同化を通じて経費削減を図ることも検討していく。

八. 個人取引の強化

a. 貸出推進

- ・ ローンプラザを主体とした住宅販売業者向け営業の強化、ローン休日相談会の定期開催等を通じた「住宅ローン」の推進強化
- ・ 新型カードローンの導入、コールセンターによるアウトバウンドコールの強化、広告宣伝によるプロモーション強化等を通じた「消費者ローン」の推進強化

b. 預金の増強

- ・ ほうわサクスサービスによる給与振込口座・年金受取口座の獲得推進、住宅ローンご利用のお客さまへのクロスセルによる給与振込口座の獲得推進、年金アドバイザーによる年金受取口座の獲得推進を通じた「個人流動性預金」の増強
- ・ 金利上乘せ定期、退職金専用定期、年金定期預金等の獲得推進を通じた「個人定期性預金」の増強

二. 法人取引の強化

a. 中小企業向け貸出推進、資金供給

- ・ 「医療・介護関連産業」、「環境・エネルギー関連産業」、「観光関連産業」、「食品製造・加工関連産業」への取組み強化
- ・ 「ほうわ成長基盤強化ファンド」、「ほうわ動産担保ローン」、「ほうわTKCローン」、「私募債」等の取組み強化

b. 預金の増強

- ・ EBアドバイザーによるインターネットバンキング契約、でんさいネット契約の獲得推進、給与振込元受契約の獲得推進等を通じた「法人流動性預金」の増強
- ・ 定期積金契約等の推進強化、公務室を中心とする自治体との接点強化、本部専担者による主要取引先・地場優良先への訪問強化等を通じた「法人定期性預金」の増強

ホ. 非金利収入の増加

a. 法人ソリューション手数料の獲得強化、口座振替手数料等の獲得強化

b. 投資信託、年金保険商品、公共債の販売強化

へ. 有価証券運用

債券中心の運用（保有債券全体の残存年数4年前後を想定）、有価証券含み損の拡大防止に努力

ト. ローコスト体制の維持

人件費、物件費等、営業経費の適切な管理によるローコスト体制の維持

資産の健全化 ~ 企業再生支援、不良債権発生の未然防止と早期処理、審査・中間管理の強化

地域の中小企業・個人事業者等のお客さまへの円滑な資金供給や経営改善・事業再生などに向けてコンサルティング機能を発揮していくことが、地域金融機能強化のための資本参加を受けた当行の責務であると認識し、お客さまのニーズにマッチした最適な解決・改善策の提案に一層努めてまいります。

イ. 審査・中間管理の強化

- a. 西日本シティ銀行のノウハウを吸収し、コンサルティング機能を有する審査体制の一段の強化を図る。
- b. 営業統括部と審査部の情報交換会継続実施による顧客情報共有化

ロ. 企業再生支援

- a. 再生支援の基本的な考え方
専担者の配置による再生支援案件への取組み強化（平成 24 年上期までに企業支援室 2 名増員）経営改善支援先等協議会の随時開催
- b. 再生計画の策定支援
中小零細企業の改善計画策定に向けた積極的な支援、中小企業再生支援協議会等との連携強化
- c. 再生計画の推進支援
債務者への定期的モニタリング、改善計画の進捗管理、経営改善アドバイスの実施等
債権放棄、D E S、D D S などの企業再生手法の高度化・多様化への積極対応

ハ. 不良債権発生の未然防止と早期処理

- a. 企業再生・経営支援によるランクアップの推進
- b. 整理回収機構出身者 2 名のノウハウ活用による回収の強化
- c. バルクセールスの活用

4. 責任ある経営体制の確立

社会的使命を有する金融機関として、法令等遵守態勢の強化は極めて重要であると認識するとともに、今後とも、経営の透明性を確保し、的確なリスク管理を実施していくため、第三者機関である「経営評価委員会」および「法令監査委員会」を引き続き四半期毎に開催するなど、「経営強化計画」の確実な履行態勢および責任ある経営体制を確保してまいります。

(1) 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

- ・ 取締役への業務執行職委嘱を廃止（平成 18 年 6 月）
- ・ 社外取締役 1 名を招聘（平成 19 年 6 月）社外の常勤監査役 1 名の就任（平成 18 年 10 月）監査役会専担任員の配置（平成 18 年 6 月）等

(2) 業務執行体制の強化のための方策

- ・ 執行役員制度を導入（平成 21 年 7 月）

(3) 法令等遵守の体制の強化のための方策

- ・ 法令監査委員会の設置（平成 18 年 10 月）：外部委員による意見・助言の活用
- ・ コンプライアンス統括部の設置（平成 18 年 10 月）：コンプライアンス協議会、コンプライアンス部会の定期的開催
- ・ ホットライン制度（平成 18 年 12 月導入）の充実、コンプライアンス専門研修の定期的な開催、臨店指導・監査の実施による法令等遵守状況のモニタリング

(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策

- ・ 経営評価委員会の設置（平成 18 年 10 月）：経営方針や施策に関する助言・意見の活用

(5) 情報開示の充実のための方策

- ・ 各種情報を適時適切に開示するとともに、トップ自らの積極的な I R 活動の取組み強化
- ・ 四半期の財務・業績情報の迅速かつ充実した開示、新収益管理システムの導入検討
- ・ 地域金融機関として、本業での地域経済への貢献に加え、環境、文化、防犯協力への貢献など地域・社会貢献活動を幅広く展開し、地域の繁栄に寄与し、その活動状況を積極的に開示

5. 信用供与の円滑化、地域経済の活性化に資する方策

(1) 中小企業に対する信用供与の残高の総資産に占める割合

(単位：億円、%)

	24/3 末 実績	24/9 末 計画	25/3 末 計画	25/9 末 計画	26/3 末 計画	26/9 末 計画	27/3 末 計画	24/3 比
中小企業向け貸出残高	2,142	2,149	2,199	2,253	2,308	2,356	2,401	+ 258
総資産残高	5,154	5,167	5,276	5,397	5,518	5,611	5,702	+ 548
中小企業向け融資比率	41.56	41.59	41.67	41.74	41.82	41.98	42.10	+ 0.54

(2) 経営改善支援等取組先企業の数取引先の企業に占める割合

(単位：先、%)

	24/3 期 実績	24/9 期 計画	25/3 期 計画	25/9 期 計画	26/3 期 計画	26/9 期 計画	27/3 期 計画	24/3 期比
創業・新事業開拓支援先	54	35	35	35	35	35	35	19
経営相談支援先	23	30	30	30	30	30	30	+ 7
早期事業再生支援先	4	2	2	2	2	2	2	2
担保・保証に過度に依存しない 融資促進先	86	103	104	105	106	107	108	+ 22
事業承継支援先	3	1	1	1	1	1	1	2
経営改善支援等取組先合計	170	171	172	173	174	175	176	+ 6
取引先総数	5,176	5,180	5,185	5,210	5,215	5,230	5,240	+ 64
比 率	3.28	3.30	3.31	3.32	3.33	3.34	3.35	+ 0.07

(3) 信用供与の円滑化、地域経済の活性化に資する方策

イ. 創業又は新事業の開拓に対する支援

- a. 大分大学と連携した「技術相談会」、「産学連携支援サービス」等の継続実施
- b. 大分県ビジネスグランプリ、大分商工会議所ビジネスオブイヤー等、各種受賞企業への継続支援等

ロ. 経営に関する相談その他の取引先のお客さまに対する支援

- a. 産業創造機構、「九州中小企業支援ファンド」の活用
- b. 外部専門家・外部専門機関の積極的な活用によるコンサルティング機能や情報提供機能の発揮
- c. 企業支援室と営業店で選定した「経営改善支援等取組先」に対する経営相談、改善計画の策定支援等

ハ. 早期の事業再生に対する支援

- a. 企業支援室と営業店の連携による経営改善計画の策定、進捗状況のフォロー・検証の実施
- b. 中小企業再生支援協議会や中小企業基盤整備機構等、外部専門機関との連携による事業再生の支援

ニ. 担保又は保証に過度に依存しない融資の促進

知的財産担保融資、動産担保ローン、ほうわTKCローン、私募債の受託、スーパービジネスローンの推進

ホ. 事業承継に対する支援

業務提携した外部専門家（公認会計士事務所、(株)日本M&Aセンター）・外部専門機関（大分県産業創造機構等）との連携による事業承継、M&Aマッチング支援、相続対策支援等

ヘ. 中小企業金融円滑化法の「出口戦略」推進

- a. 債務者区分が「要注意先」、「要管理先」、「破綻懸念先」で総与信10百万円以上の先に対するモニタリング機能の強化
- b. 中小企業再生支援協議会及び企業再生支援機構との連携強化
- c. 「事業再生専門会社」共同設立の検討（近隣の第二地方銀行協会加盟行）

ト. 海外進出に対する支援

業務提携したコンサルタント会社（キャストコンサルティング(株)、ジャパン・ビジネス・ポータル有限責任事業組合）、損保会社（(株)損害保険ジャパン、東京海上日動火災保険(株)）との連携による海外ビジネス支援の強化