

経営強化計画の履行状況報告書

平成24年6月



目 次

1. 平成24年3月期決算の概要	1
(1) 経営環境	1
(2) 決算の概要	1
2. 経営の改善に係る数値目標の実績	5
(1) コア業務純益ROA	5
(2) 業務粗利益経費率	5
3. 経営改善の目標を達成するための方策の進捗状況	6
(1) 業務運営体制の整備	6
(2) 収益力の強化	9
(3) 業務の効率化	11
4. 従前の経営体制の見直しその他責任ある経営体制の確立に関する事項の 進捗状況	12
(1) 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化	12
(2) リスク管理体制の強化	12
(3) 法令遵守の体制の強化	15
(4) 経営に対する評価の客観性の確保	16
(5) 情報開示の充実	17
5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行 っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況	17
(1) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他主として業 務を行っている地域における経済の活性化に資するための方針	17
(2) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策の進 捗状況	19
(3) その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に 資する方策の進捗状況	24
(4) 将来の成長可能性を重視した融資等に向けた取り組みの進捗状況	28
(5) 中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための取り組みの進 捗状況	29
6. 剰余金の処分の方針	29
(1) 配当に対する方針	29
(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針	29
7. 財務内容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の 進捗状況	30
(1) 経営管理に係る体制	30
(2) 各種リスクの管理の状況	30

1. 平成 24 年 3 月期決算の概要

(1) 経営環境

平成 24 年 3 月期における国内経済を鑑みますと、平成 23 年の春から夏にかけての景況は、東日本大震災の影響による大きな落ち込みから急速に回復しましたが、秋以降は、個人消費など内需が底堅く推移する半面、為替円高の定着や海外経済の減速が外需を下押しし、全体としては横ばいの動きとなりました。

また、当行グループの主たる営業基盤である福井県内経済においては、生産は、新興国経済の成長を背景に平成 23 年 1 月以降は高い水準で推移しましたが、夏以降はその動きが緩やかなものとなりました。また、個人消費においては、自動車販売を中心に持ち直しておりますが、住宅建設、企業設備投資は弱い動きで推移しており、全体としては持ち直しの動きが続いているものの、そのペースは緩やかなものとなりました。

このような環境下、当行は経営強化計画に基づいて、取引先との関係強化と円滑な資金供給を目的とする訪問運動等の方策を着実に実践し、中小規模事業者等向け貸出に積極的に取り組む等の地域密着型金融を推進することで、地域金融円滑化と地域経済発展への貢献に取り組んでおります。

(2) 決算の概要（平成 24 年 3 月期（通期）：単体）

① 主要勘定

貸出金平残について、取引先の資金需要の低迷や金融機関の競合激化により、事業性貸出が減少したことや、住宅ローンをはじめとした消費性貸出が減少したこと等により、前年同期比 11,937 百万円減少し 299,553 百万円となりました。

預金平残については、地方公共団体からの預金は減少しましたが、個人預金や法人預金が増加したこと等により、前年同期比 4,409 百万円増加し 414,769 百万円となりました。

【貸出金・預金】

(単位：百万円、%)

項 目	23年3月期 実績	24年3月期			
		実績	計画	計対比	前年同期比
貸出金平残	311,490	299,553	301,417	▲1,864	▲11,937
(利回り)	2.26	2.24	2.27	▲0.03	▲0.02
事業性	213,619	207,759	207,947	▲188	▲5,860
消費性	97,871	91,794	93,470	▲1,676	▲6,077
預金平残	410,360	414,769	413,985	+784	+4,409
(利回り)	0.17	0.12	0.12	±0	▲0.05
法人	61,870	63,833	63,736	+97	+1,963
個人	336,168	341,702	339,532	+2,170	+5,533
公金	11,953	8,869	10,165	▲1,296	▲3,083
金融	368	364	552	▲188	▲3

② 収益状況（計数は【損益（通期：単体）】に記載）

ア. 資金利益

貸出金利息は、取引先の資金需要の低迷や金融機関との競合激化により、貸出金平残が減少したことや、利回りが0.02ポイント低下したこと等により、前年同期比337百万円減少し6,714百万円となりました。

預金利息は、預金平残は増加しましたが、預金基準金利の引き下げにより利回りが0.05ポイント低下したため、前年同期比194百万円減少し517百万円となりました。

有価証券利息配当は、利回りは0.06ポイント低下しましたが、預貸量ギャップの拡大を背景に、有価証券平残が増加したことにより、前年同期比144百万円増加し1,286百万円となりました。

以上の結果、資金利益は前年同期比8百万円減少し7,481百万円となりました。

イ. 役務取引等損益

欧州債務問題による市況の低迷により、個人の投資マインドが落ち込んだこと等により、預かり資産販売手数料は減少しましたが、例年以上に団体信用生命保険料の戻しが発生したことにより、役務取引等損益は前年同期比4百万円増加し308百万円となりました。

ウ. 経費

超過勤務手当の増加等により、人件費は前年同期比73百万円増加しましたが、広告宣伝費の減少等により、物件費が107百万円減少したことから、経費は前年同期比33百万円減少し6,224百万円となりました。

エ. 臨時損益

不良債権処理について、大口与信先のランクダウン等により個別貸倒引当金繰入額が前年同期比144百万円増加の724百万円となったことにより、臨時損益は前年同期比185百万円増加し▲1,006百万円となりました。

オ. 特別損益

子会社2社の解散により106百万円の清算益が発生しましたが、営業店舗や多機能プラザの固定資産減損処理費用が242百万円発生したこと等により、特別損益は▲135百万円となり、前年同期比では214百万円のマイナス額改善となりました。

カ. 当期純利益

以上の結果、当期純利益は前年同期比102百万円減少し625百万円となりました。

③ 自己資本比率の状況

自己資本比率は、625百万円の当期純利益の計上により、利益剰余金が積上げられた結果、前年同期比0.04ポイント増加の8.54%となりました。これは国内基準の4%を大きく超えており、自己資本の基本項目の比率であるTier1比率も前年同期比0.07ポイント増加の7.62%となっております。

【自己資本比率（単体）】

（単位：％、百万円）

	23年3月末 ①	23年9月末 ②	24年3月末 ③	増 減 ③-①
自己資本比率	8.50	8.81	8.54	+0.04
Tier1比率	7.55	7.87	7.62	+0.07
自己資本総額	16,940	17,479	17,337	+397
Tier1額	15,047	15,606	15,470	+423
(有価証券評価差損)	—	—	—	—
リスクアセット	199,211	198,241	202,911	+3,700

④ 不良債権の状況

金融再生法開示債権比率について、開示債権額は減少しましたが、分母である総与信の減少の影響が大きく、前年同期比0.05ポイント上昇し7.37%となりました。しかしながら、当行の金融再生法開示債権に対する保全率は93.08%であり、将来的な損失に十分備えております。

【金融再生法開示債権比率（単体）】

（単位：％、百万円）

	23年3月末 ①	23年9月末 ②	24年3月末 ③	増 減 ③-①
金融再生法開示債権	23,123	23,310	22,782	▲341
総与信	315,753	311,717	309,029	▲6,724
金融再生法開示債権比率	7.32	7.47	7.37	+0.05

【損益（通期：単体）】

（単位：百万円）

項 目	23年3月期 実績	24年3月期			
		実績	計画	計画対比	前年同期比
業 務 粗 利 益	8,048	7,942	7,845	+97	▲106
資 金 利 益	7,490	7,481	7,575	▲94	▲8
うち 預 貸 金	6,339	6,197	6,319	▲122	▲142
うち 貸 出 金 利 息	7,051	6,714	6,846	▲132	▲337
うち 預 金 利 息	712	517	527	▲10	▲194
うち 有 価 証 券	1,142	1,286	1,246	+40	+144
役 務 取 引 等 利 益	304	308	210	+98	+4
そ の 他 業 務 利 益	253	151	60	+91	▲101
うち 債 券 関 係 損 益	240	126	50	+76	▲113
うち 債 券 償 却	-	-	-	-	-
経 費	6,258	6,224	6,329	▲105	▲33
うち 人 件 費	3,199	3,272	3,210	+62	+73
うち 物 件 費	2,795	2,687	2,854	▲167	▲107
コ ア 業 務 純 益	1,549	1,590	1,466	+124	+40
一 般 貸 倒 引 当 金 繰 入 額	41	▲58	56	▲114	▲100
業 務 純 益	1,748	1,775	1,460	+315	+27
臨 時 損 益	▲821	▲1,006	▲850	▲156	▲185
うち 不 良 債 権 処 理 額	680	863	850	+13	+183
うち 個 別 貸 倒 引 当 金 繰 入 額	580	724	800	▲76	+144
うち 株 式 等 損 益	▲37	▲58	50	▲108	▲20
うち 株 式 等 償 却	27	77	0	+77	+49
経 常 利 益	925	769	610	+159	▲156
特 別 損 益	▲350	▲135	0	▲135	+214
税 引 前 当 期 純 利 益	575	633	610	+23	+58
法 人 税 等	17	17	20	▲3	▲0
法 人 税 等 調 整 額	▲169	▲9	0	▲9	+160
当 期 純 利 益	727	625	590	+35	▲102

2. 経営の改善に係る数値目標の実績

(1) コア業務純益ROA（平成24年3月期 単体）

コア業務純益について、資金利益は計画を下回りましたが、計画以上に団体信用生命保険料の戻しが発生したこと等により役員取引等損益が計画を上回ったことや、広告宣伝費等の削減等により物件費が計画を下回ったこと等により、計画を124百万円上回る1,590百万円となりました。

一方、総資産平残は、預金平残が増加したこと等により、計画を1,140百万円上回り439,622百万円となりました。

以上の結果、コア業務純益ROAは、計画を0.03ポイント上回る0.36%となりました。

今後、収益力を更に強化し、コア業務純益の積み上げを図ってまいります。

【コア業務純益ROA】 (単位：百万円、%)

項目	計画始期	23年3月期	24年3月期			
			計画	実績	計対比	計画始期対比
コア業務純益	1,549	1,549	1,466	1,590	+124	+41
総資産平残	435,617	435,617	438,482	439,622	+1,140	+4,005
コア業務純益ROA	0.35	0.35	0.33	0.36	+0.03	+0.01

※ コア業務純益ROA = コア業務純益 ÷ 総資産平残

(2) 業務粗利益経費率（平成24年3月期 単体）

業務粗利益は、長期金利が低下傾向にある中で、国債等債券売却損益が計画を上回ったこと等により、計画を97百万円上回る7,942百万円となりました。

一方、機械化関連費用を除く経費は、人件費は計画を上回りましたが、物件費が計画を下回ったこと等により、計画を8百万円下回る5,103百万円となりました。

以上の結果、業務粗利益経費率は、計画より0.89ポイント改善し64.25%となり、計画始期以上に改善することができました。

今後、更に経費削減に努め、ローコスト体制の構築を進めてまいります。

【業務粗利益経費率】 (単位：百万円、%)

項目	計画始期	23年3月期	24年3月期			
			計画	実績	計対比	計画始期対比
経費（機械化関連費用を除く）	5,183	5,183	5,111	5,103	▲8	▲80
業務粗利益	8,048	8,048	7,845	7,942	+97	▲106
業務粗利益経費率	64.39	64.39	65.14	64.25	▲0.89	▲0.14

※ 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

3. 経営改善の目標を達成するための方策の進捗状況

(1) 業務運営体制の整備

① 組織体制の柔軟な運用

ア. 店舗編成

営業店の実績・環境等を考慮し、平成23年4月に店舗の役割・期待を見直し、オフェンス店（十分な経営資源を有し、自店で高度な金融サービスを完結する店舗）を従来の13店舗から11店舗に、バランス店（規模に応じて、守り重視から攻め重視と営業店の役割に濃淡をつけた店舗）を従来の18店舗から20店舗に再編成いたしました。これにより、限られた経営資源をより効率良く活用できる態勢といたしました。

今後も、営業店の状況等を考慮した店舗運営を行ってまいります。

イ. ブロック体制

平成23年度上期より、営業店ブロック体制の運用を開始し、県内の営業店を営業地域別に6ブロックに分け、ブロック内店舗の面的な営業推進、ブロック内店舗間の情報・人材の交流、域内へ専担者の効率的な投入等による営業推進態勢作りに取り組みました。

今後も、ブロック体制がより活性化するように取り組んでまいります。

ウ. 窓口営業

個人預金や預かり資産の獲得に成果を挙げている「つかもう“ふくほう”4000先フォロー運動」（平成22年6月開始）を引き続き実施しております。

当初は、営業店や行員間によって取り組み姿勢に差が見られましたが、継続的に活動を実行し、また、成果が積みあがってきていることもあり、営業店の窓口活動の主活動として定着化しております。

【「つかもう“ふくほう”4000先フォロー運動」新規獲得実績】

(単位：百万円)

	23年度上期	23年度下期	累計
定期預金	965	845	1,811
預かり資産	265	459	725
合計	1,231	1,305	2,536

<つかもう“ふくほう”4000先フォロー運動>

女性行員を中心に、フォローアップの対象となる「富裕層顧客」を選定したうえで、電話、来店誘導による窓口対応、訪問等により定期的に接触し、定期預金満期管理、販売した投信・保険等のアフターフォロー、金融商品の紹介等を行う活動を行っております。

② 人材の育成、活用

ア. 営業店のマネジメント力向上

a. 本部による営業店支援の強化

平成23年度下期より、本部目線の業績管理・指導となっていた営業統括部営業店支援グループの推進役の役割を見直し、より営業店目線で、

営業店での営業支援活動に注力する役割に変更いたしました。また、役割の変更に伴い、名称も従来の推進役から支援役に改めました。

これにより、支援役はより営業店の営業推進に積極的に参画できる体制といたしました。

b. 営業店長マネジメント研修

平成 23 年 11 月に部店運営や組織統率、人材育成等指導力の強化とコンプライアンス遵守態勢の構築を目的に「営業店長マネジメント研修会」を全営業店長を対象に実施しました。平成 24 年度は、営業店長はもちろん、支店長代理クラスにも対象を広げてマネジメント研修を実施し、さらなる組織力の発揮に繋げてまいります。

c. ブロック内会議における意見交換・情報交換等による相互啓発

各ブロック長は、ブロック内の現状分析、各施策実施状況の把握、情報交換のため、定期的にブロック内支店長を招集し会議を開催しております。本会議には、担当支援役も参加することとしており、ブロック内の課題を共有するなど、本支店一体で対策を講じております。

また、取り組みとして効果が上がっている成功事例や、運用上の問題点、諸課題をブロック内で取りまとめ、ブロック長会議で共有しております。

イ. 若手行員の計画的育成

a. 融資能力育成制度

平成 24 年 2 月に入行 3 年目行員に対し、本制度の育成体系に沿って「理解度到達度試験」を実施いたしました。試験結果から融資における各人の強みと弱みを明確にし、本人および所属長に対してフィードバック面談を行いました。

平成 24 年度も本部行員が若手行員の指導員となるブラザー・シスター制度による OJT 支援、その他業務相談、自己啓発のサポートを実施するとともに、集合研修、各種トレーニーと本制度との連動をさらに高めて、若手行員の早期戦力化を図ってまいります。

b. ペアローラー

平成 23 年度下期は、4 店舗で役席 32 名と若手行員 32 名の合計 64 名が参加するペアローラーの集合研修を実施いたしました。役席と若手行員がペアで訪問することにより、企業への訪問マナーや、顧客とのコミュニケーションの取り方など、より実践的な人材育成を図ることができると考えており、今後も引き続き実施してまいります。

c. ロールプレイング大会

セールススキルやノウハウの向上を目的として、平成 24 年 1 月に、渉外担当者及び内勤係を対象にロールプレイング大会を開催いたしました。また、今回は法人営業グループの行員によるロールプレイング内容を収録した DVD を営業店に配布し、若手行員のスキルアップに努めました。

ウ. 女性行員の活躍推進

女性行員の活躍推進策として、平成 24 年 2 月に営業マインドの醸成、セールス基礎習得を目的に「エリア総合職渉外基礎研修会」を実施しました。

平成 24 年度も継続して渉外担当者の養成研修を実施し、女性の職域拡大に繋げてまいります。あわせて各階層に向けて研修を実施し、女性の強みを活かした営業スタイルの構築を行ってまいります。この取り組みは、行内に設置している女性プロジェクトチーム「ティアラ」と連携、協議し、納得感を高めながら進めてまいります。

エ. 中高年行員の経験・知識の活用

50 歳から 65 歳までの期間をセカンド・ステージと位置づけ、行職員がその期間に自身の経験と専門知識を活かし、意欲を持って業務に取り組めるよう仕組みを構築しています。その一環として、平成 23 年下期に 55 歳以上の行員に対し、個別面談を実施しました。平成 24 年度は個別面談で集約した対象行員の適性や希望、今後のキャリアビジョンと人事制度における評価の蓄積をベースに、具体的なサポート体制を構築させてまいります。

オ. 行員間ネットワーク構築

自主的な勉強会・研究会・同好会等のインフォーマルな組織内で人間関係を築くことにより、メンタルサポート面で銀行組織の補完機能を果たすことや、自らのキャリアアップを目指して知識・スキル習得を目指すという行内風土を醸成し、地域密着型金融推進に必要なコンサルティング能力の向上につなげることを目的として、行員間ネットワークの構築を図ることとしております。

現在は、ネットワーク構築に係る体制整備を進めており、行員より広く募集を図り、各勉強会等の活動を開始してまいります。

なお、自発的な中小企業診断士試験の勉強会である「行内育成スクール」は、現在 21 名（平成 23 年 3 月時 10 名）で活動しております。

③ 営業店別中期経営計画

平成 23 年 6 月、経営強化計画の実現可能性を高めることを目的として、営業店毎に中期経営計画（3 ヶ年）を策定し、同時に営業店毎に現状の金額階層・業種・格付等の貸出構成割合を把握し、貸出残高上位 2 割先に対して個社毎に 3 年後の貸出残高計画を設定しました。これは、その企業群の貸出残高が全体の約 80%を占めていることから、その企業群の管理を従来以上に強化することで、効率的な貸出残高・収益管理を目指すものです。

平成 23 年度下期から、本計画の進捗状況と内容を勘案し営業店長を評価する態勢といたしました。また、平成 24 年 4 月には、定量及び定性面の進捗管理帳票である「営業店管理表（兼中期計画進捗管理表）」と貸出先毎の取引目標を推進管理する「個社別管理表」により、営業店毎に平成 23 年度の総括を行い、自店の評価、課題把握、改善策立案を行いました。

(2) 収益力の強化

① 法人部門

ア. 事業者向け貸出の増加

事業者向け貸出を増加させる戦略については、「5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況」（後述）にて記載いたします。

② 個人部門

ア. 個人向け貸出の増加

a. 住宅ローン

当行では、よりスピーディーな提案・実行を図るため、ローンアドバイザーの同行訪問による「地域ローラー活動」を行いました。また、住宅ローンの取り組み強化策として「休日ローン相談会」を開催し、地元のお客さまへの周知徹底に努めてまいりました。

しかしながら、新規実行額は計画比 2,494 百万円未達の 1,490 百万円となり、残高は計画比 3,609 百万円未達の 78,927 百万円となりました。この結果を踏まえ、平成 24 年度上期は従来の商品性を見直した、新住宅ローン「技」と「匠」を発売し、残高増加に努めてまいります。

【住宅ローン計画と実績】

(単位：百万円)

	22 年下期	23 年上期	23 年下期		
	実績	実績	計画	実績	計画比
新規実行額	847	1,911	3,984	1,490	▲2,494
残高	84,386	82,130	82,536	78,927	▲3,609

b. ミドルリスクローン

平成 23 年度下期は、カードローン新規利用時の金利を最初の 1 ヶ月だけ 0%にする「カードローン金利割引キャンペーン」やフリーローン「まとめて一本！」で債務の一本化を推進する「まとめてキャンペーン」を実施し、新たな顧客獲得に努めました。

この結果、ミドルリスクローン残高は、前期比 9 百万円増加しましたが、計画比では 436 百万円未達の 2,075 百万円となりました。

今後は、職域セールスや地域ローラーの機会を増やし、消費者金融商品の受け皿や、既往借入金の本化等の新しい顧客ニーズに応えるため、相談型の営業にも更に注力してまいります。

【ミドルリスクローン計画と実績】

(単位：百万円)

	22 年下期	23 年上期	23 年下期		
	実績	実績	計画	実績	計画比
残高	1,982	2,066	2,511	2,075	▲436

イ. 預金・預かり資産の増加

a. 個人預金

流動性預金について、年金口座数が増加し年金振込による高齢者の預金が安定調達できたことや、欧州債務問題による市況の低迷により、預金から預かり資産へのシフトが鈍化したこと等により、計画比 5,674 百万円増加の 88,337 百万円となりました。

定期性預金について、「つかもう“ふくほう”4000先フォロー運動」で顧客接点の強化を継続的行ったり、懸賞品付き金利上乘せ定期預金「夢きらら」を発売したり、「お客さま感謝デー」の全店実施を行いました。計画比 1,514 百万円未達の 256,370 百万円となりました。

以上の結果、個人預金は計画比 4,160 百万円計画を上回る 344,707 百万円となりました。

今後も、年金口座の増加や「つかもう“ふくほう”4000先フォロー運動」等による顧客接点の強化を中心に、活動を続けてまいります。

【個人預金（末残）】

(単位：百万円)

	22 年下期	23 年上期	23 年下期		
	実績	実績	計画	実績	計画比
個人預金	337,061	340,674	340,547	344,707	+4,160
流動性預金	80,760	83,685	82,663	88,337	+5,674
定期性預金	256,301	256,989	257,884	256,370	▲1,514

【年金口座】

(単位：口)

	22 年下期	23 年上期	23 年下期		
	実績	実績	計画	実績	計画比
年金口座	28,163	28,915	29,000	28,948	▲52

b. 預かり資産

欧州債務問題による市況の低迷により、個人の消費マインドが落ち込んだこと等により投資信託販売額は計画を下回りましたが（投資信託は計画比▲863 百万円）、リスクが低く元金の安全性の高い生命保険や復興国債の販売額が計画を上回ったことにより（生命保険は計画比+635 百万円、国債は計画比+579 百万円）、預かり資産獲得額は計画を 351 百万円上回る 3,951 百万円となりました。

また、多様化する顧客ニーズに応えるため、平成 24 年 3 月には外部講師を招き、県内 9 会場で「お客さまセミナー」を開催いたしました。

今後も、様々な活動を通じて、お客さまのライフサイクルに応じた提案ができるよう努めてまいります。

【預かり資産（獲得額）】

（単位：百万円、件）

	22年下期	23年上期	23年下期		
	実績	実績	計画	実績	計画
一時払	4,075	3,931	3,600	3,951	+351
投資信託	2,261	1,561	1,800	937	▲863
生命保険	1,705	2,223	1,750	2,385	+635
国債	109	147	50	629	+579
平準払（件）	278	395	500	338	▲162

（３）業務の効率化

① 本部業務の見直し

本部の人員体制を見直すことで、本部経費を削減し収益力の向上を図っております。また、本部人員削減による本部機能の低下を防止するため、改善する業務を抽出し、改善の具体的な方法、改善に必要な期間、コスト、効果、人員削減によるマイナス面防止策等について明記した「本部業務改善計画」を平成24年4月に策定し、業務の効率化に取り組むこととしました。

平成24年4月1日現在、本部非営業人員は前年比4名減少となりました。今後については、平成26年4月1日までに、あと6名削減する計画としております。

② 営業プロセス・スキル改善

ア. 「渉外活動の見える化」による営業プロセスの改善

営業活動の「見える化」を進めることで、渉外活動分析、成果分析をより早くかつ精緻に行い、渉外活動のPDCA化に繋げてまいります。

具体的には、渉外支援システムを改良し、渉外担当者の交渉進捗度を明らかにし、ターゲット先の見直しや上司によるサポート・アドバイスを適時・的確に行うなど、より効果的な営業活動への改善を進めております。

イ. 成功事例の共有

法人営業に関して、「法人営業グループ通信（NO.11～18）」を発行し、成功事例の共有や、助成金制度の紹介、営業活動ツール、話法等の紹介しております。また平成24年度上期には、法人融資取引における成功事例と営業プロセスをまとめた「法人営業の知恵袋」を発刊する予定となっております。（平成24年6月）

個人営業に関しては、「4000先通信（NO.17～22）」を発刊し、最近のお客さまのニーズ等を紹介しております。

ウ. 営業活動ツール・手法の営業店支援

「効果的な戦略セグメントの方法」、「販売ツールの活用方法」、「作法・話法の習得」、「アポイントの取り方」等の営業手法について、法人営業グループがロールプレイングを交えた実践形式で指導する「中小企業融資スキルアップ研修」を、平成23年12月から全店の渉外担当者を対象に開始

し、営業スキルの向上を図っております。

③ 福邦銀行グループの効率化

当行グループは、福邦ビジネスサービス(株)、福邦オフィスサービス(株)、福邦カード(株)の連結子会社 3 社で構成されておりましたが、グループ内外の環境の変化に機動的に対応し、かつ、グループ経営効率化の最大化を図るため、福邦ビジネスサービス(株)と福邦オフィスサービス(株)の 2 社について、平成 24 年 3 月末をもって清算いたしました。また、福邦カード(株)につきましては、会社の分割・合併に向けて、情報収集しながら現在作業を進めております。

【連結子会社の業務】

会社名	業務
福邦カード(株) (職員 11 人、うち出向者 8 人)	クレジットカード業務、および信用保証業務

4. 従前の経営体制の見直しその他責任ある経営体制の確立に関する事項の進捗状況

(1) 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化

① 取締役会

当行では、平成 24 年 6 月 28 日から取締役数を 10 名から 7 名とし、そのうち 2 名を社外取締役とする体制をとっております。取締役数の削減により意思決定の迅速化を図るとともに、客観的でかつ幅広い視野に立った協議を行うことで、経営管理の一層の向上につなげ、地域金融機関として責任ある経営体制の確立に向けて努めております。

② 監査役会

当行は監査役会制度を採用しており、監査役会は監査役 3 名（うち社外監査役 2 名）で構成されております。なお、平成 24 年 6 月 28 日からは監査役 4 名（うち社外監査役 2 名）とし、監査役会の機能を強化いたしました。各監査役は取締役会その他の重要な会議に出席するほか、取締役、内部監査部門等からその職務の執行状況を聴取し、取締役の職務執行を監査しております。

(2) リスク管理体制の強化

当行は、リスク管理に関する体制を明確にするとともに、全ての役職員が、銀行業務で発生する各種リスクを正しく認識・把握し、自らの規模・特性に応じた適切な管理を行うことによって、業務の健全性と適切性を確保いたしております。

① 信用リスク管理

ア. 信用リスク管理体制

取締役会は「クレジットポリシー」ならびに「信用リスク管理方針」を定め、管理部署である融資部が大口与信先や問題与信先を重点に個別管理を行い、与信全体に占める大口与信先の比率や特定業種の比率を一定の限

度内とする管理を行っております。また、与信全体のE L（期待損失：平均的状况における貸出の損失額）及びU L（非期待損失：貸出の最大損失額から期待損失を控除した損失額）を毎月計測し、リスク量のモニタリングを行うとともに、その結果を四半期毎にA L M委員会に報告する信用リスク管理体制を継続しております。

イ. 大口与信集中リスクの抑制

経営に与える影響の大きい大口与信集中リスクを抑制するため、1先（グループ）に対する与信額、及び信用与信額の限度（クレジットリミット）を平成22年3月に引下げ、クレジットリミットを超過している与信先につきましては、平成22年8月から概ね5年以内にクレジットリミットの範囲内の与信に逡減する計画（与信プラン）を策定し、逡減策を推進する体制としております。

また、与信プランはコンサルティング機能の発揮により、当該与信先の総体有利子負債を削減し財務を強化することを前提に、与信額をクレジットリミット以内に逡減させていくものであり、当該与信先と強い信頼関係を保ちながら実践していく考えの下に策定しております。

なお、大口与信状況（総与信におけるシェア管理の状況・大口上位の非保全額の自己資本対比の状況・大口与信先の業況・クレジットリミット超過先の状況）につきましては、融資部が半期ごとに経営会議に報告し、検証・評価しております。

また、地方3公社、銀行・証券および外部格付AA格以上の先の貸出は、余資運用を目的としていたことから、大口与信管理の対象外としておりましたが、全くリスクが無いわけではないことから、平成23年6月に管理先に加える改定を実施いたしました。これにより、管理対象としている大口与信先の総与信に占める比率は、平成23年3月末の21%から平成24年3月末には23%に増加いたしました。

本強化計画においても、上記抑制策を引き続き実施し、当行の体力に見合う1先当りの与信額に縮減する態勢を継続的、かつ機動的に実践してまいります。

② 市場リスク管理

市場リスク管理については、年度毎に「市場リスク管理方針」を策定するほか、「市場リスク管理規程」を制定して基本事項を定め行内周知を図っております。また、組織体制としては、フロント、ミドル、バック部署を設置してそれぞれの役割を明確化し、牽制機能を発揮できる体制としております。

市場リスク管理の具体的な手法としては、管理部署である証券国際部において、有価証券運用を主な管理対象とし、半期毎に自己資本、収益力、リスク管理能力等を勘案した市場リスク量に対する各限度枠（リスク限度枠、損失限度額等）、ならびにこれらに対するアラームポイントを設定し、経営体力から見て過大な市場リスクテイクとならないよう適切な管理をしております。

これらの各限度枠およびアラームポイントの遵守状況は、日次でモニタリングを行ない、定例的に経営会議等へ報告しております。なお、各限度枠およびアラームポイントに抵触した場合には、その段階に応じた基本的な対応を取り決めており、市場リスクの変化に対して迅速な対応がとれる体制としております。

また、金利リスク管理については、統合リスク管理部門である企画部において、有価証券、および預金・貸出金も含めた管理を行なっております。市場金利が低位で推移するなか、有価証券運用における債券残高、および融資における固定金利貸出が増加傾向にあります。コア預金内部モデルによる負債サイドの金利リスクの把握、長期の定期性預金の定期的なキャンペーン実施など、金利リスクの適切なコントロール、及び低減を図っております。

市場リスク管理におけるリスク量計測については、V a Rを用いた管理を行なっておりますが、V a R管理を補完する目的として急激な市場環境の変化を想定したストレステストを実施し、当行の経営体力および期間収益への影響を把握するなど、今後も、市場リスク管理の強化、高度化に向けて取り組んでまいります。

③ 流動性リスク管理

流動性リスク管理については、年度毎に「流動性リスク管理方針」を策定するほか、「流動性リスク管理規程」を制定して基本事項を定め、資金繰りにおける運用効率の向上、クレジットラインを考慮したリスク分散、第一線準備残高の必要額確保などにより、適切な流動性資金の維持に努めております。

また、「資金繰りマニュアル」に則った効率的な資金の運用と調達、および試験的な資金調達による調達手段の多様化と迅速な対応に向けた事務体制の整備により、総合的な流動性リスク管理体制の確立を図っております。

流動性リスク管理の具体的な手法としては、管理部署である証券国際部において、流動性リスク管理方針等に則った資金繰り管理を日々行い、実績及び計画差異を定期的にALM委員会へ報告する体制としております。

今後も、関連部署と情報を共有しながら管理手法の改善等の協議を行う等、流動性リスク管理の強化、高度化に向けて取り組んでまいります。

④ オペレーショナル・リスク管理

オペレーショナル・リスク管理については、「業務の過程、役職員の活動、若しくはシステム」が不適切であること又は、外生的な事象により損失を被るリスクを総体的に捉え、適切に管理するため、「オペレーショナル・リスク管理方針」を定めております。

オペレーショナル・リスクを「事務リスク」、「システムリスク」、「その他オペレーショナル・リスク（法務リスク・人的リスク・有形資産リスク・風評リスク）」と特定し、それぞれのリスクについて、主管部署を設置しております。

各部署において、リスク顕在化を未然に防止するために、各種規程・マニュアルの整備、事務ミス発生状況の検証、システムリスクの評価等を通じて、引

き続き、管理水準の更なる向上に取り組んでまいります。

また、平成23年7月には、先の大手銀行におけるシステム障害を背景に、金融庁から、システムリスクの総点検の要請を受け、「システムリスクに対する認識等」を始め、各項目について総点検を行っております。点検結果について、重大な問題はありませんでしたが、今後とも、強固なシステムリスク管理体制の構築に取り組んでまいります。

(3) 法令遵守の体制の強化

① 法令遵守基本方針等

法令遵守に係る管理を総合的・体系的に実施すべく、法令遵守基本方針及び法令遵守規程を定めて、コンプライアンスを徹底するためにコンプライアンス・マニュアル等を制定しております。

また、「マネー・ロンダリング防止」、「内部者取引未然防止」、「反社会的勢力への対応」、「不正行為対応」、「リーガルチェック」等について個別規程を制定しており、適時見直しを行い、更なる法令遵守態勢の強化を進めてまいります。

② コンプライアンス統括部門の態勢整備

法令遵守の徹底を図るため、各部署に存在するコンプライアンス関連情報を収集・管理・分析・検討し、その結果に基づき適切な対応、方策が講じられるよう、コンプライアンス統括部門を設置し態勢整備を進めております。また、行員に対し月一回、コンプライアンスチェックリストによる自己チェックを実施するなど、全行的なコンプライアンスマインドの醸成を行ったり、不祥事件未然防止の観点から、指定休務制度ならびに連続休暇制度による職場離脱による牽制力の強化を図っております。

更に、新たな取り組みとしまして、行職員がいつでも本部に不審情報を通報できるシステムの導入や不審行動の確認を行うチェックシートなど、内部通報に関する規程を制定し、不祥事の排除に向けた態勢を強化しました。

③ コンプライアンス委員会

コンプライアンス委員会では、所管部ごとの法令遵守態勢の取り組み状況の評価と検証を行い、結果を伝達することや、不祥事件に係る改善項目の進捗状況の検証・協議を行なっております。各委員は果たすべき役割を十分に理解し、監視機能を十分に発揮することとで全行的なコンプライアンス意識の醸成と法令遵守の実効性を高めております。また、不祥事防止の観点から、苦情や事務ミスなどの事例も、コンプライアンス違反が潜んでいないか、背景や要因を分析し、委員会の中で協議を行っております。

④ 本部・営業店における管理体制

本部、営業店ともにコンプライアンス責任者を設置し、毎月各部店においてコンプライアンス勉強会を実施し、コンプライアンス意識の向上を図っております。また、各種研修会において、コンプライアンス相談窓口等について説明し、コンプライアンス責任者に相談しにくいこと、あるいはできない場合は内

部通報の制度を含め、直接コンプライアンス統括部に相談することなどを周知しております。

更に、不祥事件の再発防止に向け、なぜそのルールが作られているのかを咀嚼し、ルールに従わないことで発生するリスクの大きさを伝えることにより、コンプライアンスに対して受動的ではなく能動的な態勢となるよう努めております。

⑤ 法令違反行為等の相談・通報

不正行為等の早期発見と是正を図るため、平成24年3月に新たに「内部通報規程」を制定いたしました。不正行為等のコンプライアンス違反を察知した場合には、いつでも速やかに通報が行える仕組みを構築し、牽制態勢を強化いたしました。また、本制度についての周知を図るために、若手から管理職に至るまでの階層毎の研修会の中で積極的にアナウンスを行っております。

⑥ コンプライアンス・プログラム

本部各部が保持するコンプライアンス上の課題について検証と改善を行い、各部の進捗状況は四半期ごとに経営会議等に報告しております。また、コンプライアンス委員会では、各部の進捗状況について協議検討を行い、計画に対する進捗報告の検証や改善のための適切な指示を行っております。

更に、平成24年度のコンプライアンス・プログラムでは、不祥事件再発防止に関する各部のプログラムを盛り込み、全行的な意識改革を目指してまいります。

⑦ コンプライアンス体制の検査

監査部は、本部各部及び営業店に対し、不祥事件の未然防止等のコンプライアンスに関する監査を行い、その結果をコンプライアンス委員会に報告しております。

(4) 経営に対する評価の客観性の確保

① 経営諮問委員会

経営に対する評価の客観性を確保するために、社外の大学、行政、経済界の有識者3名で構成された経営諮問委員会を平成21年6月に設置し、以降6ヶ月ごとに開催しております。平成23年度下期は、平成24年1月27日に開催し、当行の営業活動や行員活性化に関するアドバイスや強化すべき事業分野に関する助言等をいただきました。今後も、経営戦略や基本方針について客観的な立場で評価・助言を受け、経営の客観性・透明性に努めてまいります。

② 株式公開

経営の透明性及び客観性を高めるため、上場に向けた準備を進めております。

株式を公開することで、経営に対する評価の客観性が高まるものと考えており、早期の公開を目指してまいります。

(5) 情報開示の充実

当行は、株主の方々、お客さま及び地域社会の皆さまに当行の経営に対する理解を深めていただき、経営の透明性を確保することを目的として、プレスリリースやディスクロージャー誌、ホームページへの掲載を通じて、四半期決算報告や地域密着型金融の推進に向けた取り組み、金融円滑化に向けた取り組み等、迅速かつ充実した情報開示に取り組んでおります。

今後は、「適時開示制度」を充実させる等、一層情報開示の充実に努め、上場行と同レベルのディスクロージャーを目指してまいります。

5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況

(1) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資するための方針

① 中小規模事業者等に対するコンサルティング機能の発揮

当行は、以下の一連の流れをコンサルティング機能発揮のあるべき姿と捉え取り組んでまいります。

訪問運動における中小規模事業者等との経常的な関わりを通じて、なんでも相談できる信頼関係を築き、経営課題を共有しながら成長・発展に向けた改善策を提案し、目利き力の発揮により円滑な信用供与を実施してまいります。(※後述「2. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策」に記載します。)

同時に、中小規模事業者等のライフステージ（発展段階）や事業の持続可能性の程度等を適切に見極めたうえで、最適なソリューションを提案し、事業者の主体的な実行を促し、協働して進捗管理を進めてまいります。(※後述「3. その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策」に記載します。)

② 地域経済活性化への積極的な参画

地域経済の活性化に貢献することは地域金融機関の重要な使命であるとともに、当行発展の基盤を作ることでであると認識しております。

このため、当行が地域に広く張ったお客さまとのネットワークを活用した、ビジネスマッチングの積極的な推進、ふるさと企業育成ファンドへの出資による地元企業への間接的な支援、福邦カップ争奪ゲートボール大会の開催による地域のお客さまとの交流、「子育て応援バンク」としての取り組み(後述に記載)等、地域経済の活性化に向けた活動を進めてまいりました。

③ 目標計数

「地域経済への活性化への貢献の状況を示す指標」としては経営改善支援等取組率を目標に掲げ、積極的に取り組んで参ります。

【経営改善支援等取組率（地域経済への活性化への貢献の状況を示す指標）】

（単位：先、％）

	22年下期	23年下期			
	計画始期	計画	実績	計画対比	計画始期対比
創業・新事業開拓支援	19	15	17	+2	▲2
経営相談・早期事業再生支援	113	125	127	+2	+14
事業承継支援	5	2	4	+2	▲1
担保・保証に過度に依存しない融資促進	55	60	71	+11	+16
合計〔経営改善支援等取組数〕	192	202	219	+17	+27
取引先数	4,820	4,790	4,993	+203	+173
経営改善支援等取組率 （＝経営改善支援等取組数／取引先数）	3.98	4.21	4.38	+0.17	+0.40

※取引先＝企業＋個人ローン又は住宅ローンのみ先を除く個人事業者で融資残高のある先

※実績、計画ともに半期毎の計数を記載

※「経営改善支援等取組先」とは、以下の1～4の項目に取り組んだ先とする。なお、重複する場合には、1先としてカウントする。

1. 創業・新事業開拓支援先

- (1) 政府系金融機関と協調して投融資を行った取引先
- (2) 創業・新事業支援融資商品による融資を行った取引先（福井県制度資金等の産業活性化支援資金、開業支援資金及び福井県信用保証協会の新規事業関連保証による貸付）
- (3) 外部機関（福井県産業支援センター）のコンサルティング機能を活用して創業・新事業開拓支援による貸出を行った先（中小企業新事業活動促進法に係る経営革新計画の承認を受けた先、及び地域資源・新連携制度の認定への貸出を行った先）
- (4) 技術課題の解決に産学官連携を仲介した取引先
- (5) 当行の仲介により「ふるさと企業育成ファンド」による県内中小企業への助成金を受けた先

2. 経営相談・早期事業再生支援先

- (1) 当行のコンサルティング機能、情報提供機能等を活用して助言を行った先として、融資部経営支援グループが経営改善計画を策定支援した先、若しくは、企業支援「重点先」として指定し継続的にフォローし改善取り組みを支援した先
- (2) 取引先との長期的な密度の高い関係から得られる情報を活用し、情報提供・経営指導・相談等のニーズへの対応を継続して行っている先として、融資部経営支援グループ及び営業統括部法人営業グループが中心となり、事業改善策を提案し実施したことにより公的な助成金等を受けた先、経営革新制度の策定・申請を支援し承認された先
- (3) 取引先の経営改善取り組み等を行うため必要な外部機関及び専門家（経営コンサルタント、公認会計士、税理士、弁護士等）を紹介し助言を受け改善取り組みを行った先
- (4) 当行の継続的なサポートによりビジネスマッチングの取り組みを成立させた先
- (5) 当行の職員が債務者企業へ出向き、再建計画の策定や計画のモニタリングの支援を行いランクアップした先、若しくは、当行が主体となり整理回収機構や中小企業再生支援協議会など外部機関、専門コンサルタントや弁護士、公認会計士など専門家等の関与により事業再生取り組みを行いランクアップした先やDDS、DESなどを活用して事業再生の取り組みを行いランクアップした先

3. 事業承継取り組み先

相続対策のコンサルティングに加え、M&Aのマッチング支援を行った先、事業承継に必要な資金を融資した先

4. 担保又は保証に過度に依存しない融資促進先

- (1) 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や担保及び個人保証を不要とする融資商品で融資を行った先
- (2) 財務諸表の精度が高い中小企業者への特別プログラムの融資先、私募債等の信用格付等を活用して信用供与を行った取引先
- (3) ABL（Asset Based Lending）手法の活用等、動産、債権担保融資を行った取引先
- (4) 機械担保ローン等、債権流動化の取り組みを行った取引先
- (5) スコアリングモデル等を活かした無担保、第三者保証人不要のビジネスローンで融資商品の取り組みを行った先（保証付ローンを含む）

(2) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策の進捗状況

① 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策の進捗状況

ア. 本部による営業店支援体制

a. 営業統括部法人営業グループ

地元優良企業の新規開拓、成長分野の貸出推進、コンサルティング機能を発揮した事業性貸出の推進を目的として、ブロック毎に1名の部員を配置しております。配置された部員は担当ブロック内の営業店と連携して事業性貸出を推進・支援してまいりました。

また、中小規模の事業者等のライフステージに応じたソリューションを提案する法人営業を率先推進し、これにより蓄積したノウハウを営業店へ提供・指導してまいりました。

以上のような活動を通じて、平成23年度下期は、97件4,389百万円の融資実行をすることができました。

【法人営業マイスター制度】

法人営業マイスター制度では、課題解決型提案営業に必要な知識・経験・実績を有し、法人顧客の経営課題に対して解決策を提示できるコンサルタント能力を身につけた法人営業マイスターを育て、その技能・知識や行動特性（コンピテンシー）を他の行員に移植・継承することで、銀行全体の営業推進のレベルアップに努めております。

平成23年4月からは営業統括部法人営業グループを7名増員し10名体制として、成長分野、創業・新事業、事業承継等に関するノウハウを蓄積するとともに外部機関との連携を進め、営業店サポートの強化を図ってまいりました。

<法人営業マイスター養成のためのカリキュラム内容>

- ・担当ブロック内の若手渉外行員の育成
- ・融資成功事例の営業店宛発信
- ・課題解決型提案書の作成
- ・各融資研修会の講師受任
- ・外部研修への参加
- ・各種検定試験、通信教育、資格試験の合格
- ・福井県経済の歴史と現状、地場産業の仕組み理解
- ・福井県経済新戦略の理解
- ・海外進出企業、貿易取り組み企業の支援スキームの習得他

平成23年度は、営業統括部法人営業グループ10名のうち6名が法人営業マイスターとして認定され、そのうち3名が営業店配置となりました。営業店配置となった法人営業マイスターは、今まで蓄積した法人営業に関する技能・知識・行動特性を他の行員に伝えていくことで、当行全体のスキルアップに繋げてまいります。

b. 融資部経営支援グループ

営業店の支援は、経営支援グループの専担者（4名）を中心に、毎月1回のペースで臨店指導を行っております。

平成23年度下期は、企業支援先のうち重点先で85先、モニタリング先で240先の取り組みを実施いたしました。

重点先については、経営支援グループによる取引先への帯同訪問等により営業店支援を行っております。経営課題の認識を共有し経営改善計画の策定支援を通じてソリューションを提案、実行し、その後のモニタリングにより進捗管理を営業店と連携して行っております。また、外部専門家（経営コンサルタント）や、外部機関（中小企業再生支援協議会）、政府系金融機関（日本政策金融公庫）との連携や他の金融機関との調整（バンクミーティング等）にも帯同しております。

モニタリング先については、営業店が主体となり経営改善計画策定や進捗管理を行い、その内容について、経営支援グループが指導を行っております。

イ. 人材育成、ノウハウの蓄積

a. 中小企業診断士等の資格取得支援

現在、自発的な中小企業診断士試験の勉強会である「行内育成スクール」に21名が参加しております。平成24年度合格者の輩出に向け、勉強会や合同模擬試験の他、「中小企業診断士育成制度」による受験サポートを行っております。この取組を通じて、自主的に地域密着型金融推進に必要な知識、スキルの習得を目指すという行内風土醸成にも繋げてまいります。

ウ. 外部専門家、外部機関との連携

当行が保有する経営改善のためのノウハウや情報の提供により、取引先の成長・発展に向けてコンサルティング機能を発揮してまいります。より専門的・実用的なノウハウや情報を適時・適切に紹介するために、外部の専門家や外部機関等と連携を進め、営業店の活動をサポートしてまいります。平成23年度下期の実績は以下の通りとなっております。

<外部機関連携>

- ・福井、京都中小企業再生支援協議会活用案件4件
- ・ふくい産業支援センター活用案件1件、出向者1名
- ・ふくい産業支援センターと連携した「移動経営相談会」4回開催
- ・福井県中小企業診断士協会との業務提携（平成24年4月）
- ・中小企業基盤整備機構との連携（事業承継をテーマにした経営者セミナーの開催を予定）

【具体的な事例】

中小企業再生支援協議会を活用した事例4件のうち1件については、平成23年1月から1次案件としてスタートし、同年3月より全取引行にて元金返

済猶予の対応を開始しました。その後、定期的にバンクミーティングを開催し、財務の実態把握や事業計画策定に努めた結果、事業計画承認となりました。

<外部専門家活用>

- ・コンサルタント会社（福井）1件

【具体的な事例】

経営改善計画策定必要先に対して、コンサルタント会社と融資部経営支援グループの連携により、実現可能性の高い経営改善計画を策定することができました。これにより、当行をはじめとする全金融機関が資金支援等の対応を行っております。

エ. 経営強化計画の検証体制

当行では、平成23年6月に、従前の「融資推進会議」を発展的に解消し、新たに頭取を議長とする「経営強化会議」を新設いたしました。

「経営強化会議」は、経営強化計画全体をより広く、高く、深く検証し、認識した課題を改善することを目的として毎月開催しており、経営強化計画の円滑な遂行と目標達成のために、計画の進捗状況及び効果を検証しております。計画差がある場合は差異分析を行い、対応策を起案・実施しております。また、取締役会に検証結果と対応策を四半期毎に報告し、経営陣が適切に評価・判断できる体制としております。

② 担保・保証に過度に依存しない融資の促進その他の中小規模の事業者の需要に対応した信用供与の条件又は方法の充実のための方策

本部との事前協議をすることで、スピーディーな対応を可能にした中小企業融資推進室「融資特別推進枠」を中心に実行した結果、実行先数は前期比19件増加の71先となり、実行金額も前期比320百万円増加の2,003百万円となりました。

【担保・保証に過度に依存しない融資の推進実績】

(単位：先、百万円)

項目	23年上期		23年下期			
	先数	金額	先数	前期比	金額	前期比
「ふくほうプライムサポート」	10	385	8	▲2	230	▲155
無担保ビジネスローン「勇士3000」	0	0	0	±0	0	±0
中小企業融資推進室「融資特別推進枠」※1	33	678	56	+23	1,193	+515
「スーパープッシュ」※2	9	620	6	▲3	480	▲140
売掛債権担保融資、ABL、機械担保貸出 他	0	0	1	+1	100	+100
合計	52	1,683	71	+19	2,003	+320

※1 新規の正常先獲得を目的とした戦略融資枠（融資額 50百万円以内）

※2 優良企業及び医療介護企業を対象とした戦略融資枠（融資額 100百万円以内）

③ 中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画の適切かつ円滑な実施

平成24年3月期の中小規模事業者等に対する信用供与につきましては、新貸出先の獲得増加と現取引先の取引維持・深耕を併進する「新增現守」運動の展開や、継続的な訪問活動である「6000先訪問運動」を通じた課題解決型提案営業の推進を行ってまいりました。

その結果、当行の平成24年3月期の中小規模事業者等に対する信用供与の残高実績は160,886百万円となり、計画に対して886百万円、計画始期に対して2,367百万円といずれも上回りました。

しかしながら、預金が計画以上に増加したことを主要因として、総資産末残が計画を上回ったため、中小規模事業者等向け貸出比率の実績は36.41%となり、計画に対して0.34ポイント、計画始期に対して0.29ポイントといずれも下回る結果となりました。

【中小規模事業者等向け信用供与の残高、比率】 (単位：百万円、%)

項 目	22年下期	23年下期			
	計画始期	計画	実績	計画対比	計画始期対比
中小規模事業者等向け貸出残高	158,519	160,000	160,886	+886	+2,367
総資産（末残）	431,895	435,334	441,845	+6,511	+9,950
中小規模事業者等向け貸出比率	36.70	36.75	36.41	▲0.34	▲0.29

※中小規模事業者等向け貸出比率＝中小規模事業者等向け貸出残高／総資産

※中小規模事業者等向け貸出とは銀行法施行規則別表第一における「中小企業等」から個人事業者以外の個人を除いた先に対する貸出で、かつ次の貸出を除外したもの

政府出資主要法人向け貸出及び特殊法人向け貸出、土地開発公社向け貸出等、大企業が保有する各種債権又は動産・不動産の流動化スキームに係るSPC向け貸出等、その他金融機能強化法の趣旨に反するような貸出

ア. 貸出先の「新增現守」運動

新貸出先の獲得増加・取引拡大と現貸出先の取引確保・深耕を併進する「新增現守」運動を実施しております。

融資提案交渉のスピード化及び効率化を図る一環として、平成23年11月と平成24年5月に営業店と本部（融資部）との事前協議を実施するなど、本支店一体となってこの運動に取り組んでおります。

また、取引先との信頼関係の構築と取引基盤の拡充を主な目的として、営業店の行員と法人営業グループ行員や支援役、役員による同行訪問を実施しております。

今後も、積極的に「新增現守」運動を推進するとともに、本部行員との同行訪問を強化してまいります。

〈営業店と融資部との事前協議による推進活動〉

a. 新貸出先の獲得増加・取引拡大

平成22年8月より、取引の無い中小規模事業者を対象として、外部情報機関の情報等を活用した、新規開拓運動を実施しております。

平成 23 年 11 月実施 事前協議先数 90 先

平成 24 年 5 月実施 事前協議先数 51 先

平成 23 年度下期の実績は、13 件 184 百万円の貸出実行となりました。

(前期比：件数+3 件、金額▲74 百万円)

b. 現貸出先の取引確保・深耕

平成 22 年 8 月より、当行の提供する各種金融サービスを通じて、中核取引先の成長・発展を支援するとともに、取引先の融資シェア引き上げにより中核取引先の数を増やして、当行の基盤を築く運動（シェアアップ運動）を実施しております。

平成 23 年 11 月実施 事前協議先数 190 先

平成 24 年 5 月実施 事前協議先数 108 先

平成 23 年度下期の実績は、72 件 4,007 百万円の貸出実行となりました。

(前期比：件数▲22 件、金額▲562 百万円)

イ. 訪問運動内容の進化

a. 課題解決型提案営業

課題解決型提案営業とは、情報の収集→お客さまの経営改善に繋がる提案（コンサル、経営革新等）→融資提案等に発展、を意識した活動であり、お客さまが望んでいるもの（関心あるもの、魅力があるもの）を提案するお客さま目線の営業活動として取り組んでおります。

営業統括部営業店支援グループ、法人営業グループ及び融資部経営支援グループは各融資案件の相談や、事業先の課題解決となるような提案、単なる金利の高低では計れないお客さまのメリット等について、相互に連携しながら専門性の高い金融サービスの提供や営業店支援を行っております。

なお、平成 23 年 12 月には営業店支援グループの役割を見直し、業績管理を中心とした活動からブロック長及び営業店長のサポートに重点を置いた活動に改めました。これにより、個別案件の成約に向けて渉外担当者に具体的なアドバイスを行う機会を増やし、効率的な営業プロセスへの改善を進めております。

また、平成 24 年 1 月より、更なるコンサルティング機能の発揮、及び事業承継、M&A 等の新たな資金ニーズを発掘することを目的として、毎月「情報連絡会」を開催し、各グループの連携を強化しております。

営業ツール面では、中小企業経営者との対話において、その企業の財務面での特性や背景を聴取しながら改善に向けたアドバイスを行うツールとして、中小企業診断システム（MS S）を利用した「ふくほう財務診断サービス」の活用を促進しております。平成 23 年度下期より、法人営業グループによる営業店渉外担当者との同行訪問等を通して、全渉外担当者が活用できる態勢作りを進めております。

< 中小企業診断システム (MSS) >

中小企業診断システム (MSS) は、取引先の決算書データから、業界内における自社の位置付けや、業界平均値との比較による財務バランスチェックなど、経営の現状を診断し、また将来予測値を入力することで将来予想BS, PL及びキャッシュフロー表を作成する「経営診断ツール」です。

b. 交渉内容の「見える化」

前述の、3. 経営改善の目標を達成するための方策の進捗状況 (3) 業務の効率化 ②営業プロセス・スキル改善に記載いたしました。

c. 渉外行員の交渉スキルの向上

前述の、3. 経営改善の目標を達成するための方策の進捗状況 (3) 業務の効率化 ②営業プロセス・スキル改善に記載いたしました。

(3) その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況

① 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策の進捗状況

平成 23 年度下期の創業・新事業支援先への支援融資の取り扱いにつきましては、産学官の連携強化や営業統括部法人営業グループによる営業店のサポートが奏功し、17 件の実行となりました。また、前期比において、件数は横ばいとなりましたが、実行額では 66 百万円増加の 295 百万円となりました。

今後も、産学官や本支店間の連携を強化し、取引先に対する支援を続けてまいります。

【創業・新事業先への支援融資の取り扱い】 (単位：件、百万円)

	23 年上期	23 年下期		前期比
	実績	計画	実績	
件数	17	15	17	+2
金額	229	—	295	+66

ア. 財団法人ふくい産業支援センター、地元大学(学校法人金井学園)との連携

経営革新・新連携等の公的制度を利用した事業化の支援や、大学が保有する技術情報等と地域企業のニーズとのマッチングに関する支援を行いました。

その結果、経営革新制度について 2 先、ふるさと企業育成ファンドについて 2 先の承認となりました。また地元大学との連携強化として、当行の取引先 2 先について、新事業の事業化に対する相談を行いました。

イ. 福井商工会議所と連携した創業支援

平成 23 年 9 月、当行の行員が福井商工会議所に「開業サポーター」として登録し、セカンドオピニオンの立場で、開業希望者の創業支援を行いました。

また、各商工会議所主催の「一日小規模企業支援室(経営相談会)」関係団体、各企業との交流を図りました。その結果、和風居酒屋新規開業のた

めの事業計画書策定等のサポートを行い、1件の融資実行に繋がりました。

② 経営に関する相談その他の取引先の企業（個人事業者含む）に対する支援に係る機能の強化のための方策の進捗状況

平成23年度下期において、ふくい産業支援センターと連携した「移動経営相談会」は4回開催し15先の経営相談を行いました。また、「経営相談シート」を活用した経営相談については、19件の経営相談を行いました。

内容については、販路拡大、利益増加、コスト削減、各種制度活用、在庫管理システム活用、ADRについて、技術承継における専門家派遣要請、業界動向資料、経営改善計画策定支援、グループ再編アドバイス、業社紹介等の相談があり、支援センター等外部機関との連携による解決を図ってまいりました。また、案件及び経営改善計画策定支援については、融資部経営支援グループの専担支援による対応を行ってまいりました。

事例として、製造業の取引先で、経営改善計画策定支援においてMSS（中小企業診断システム）を活用いたしました。具体的には、数値計画のアウトラインを作成し、参考計数として利用することで実抜計画を策定致しました。

今後も、取引先のニーズに対応した経営相談を実施してまいります。

【経営相談実績】

(単位：件)

	23年上期		23年下期		前期比
	実績	計画	実績	計画比	
移動経営相談会	49	15	14	▲1	▲35
相談シート	15	20	19	▲1	+4

③ 早期の事業再生に資する方策の進捗状況

事業再生について、当行では融資部経営支援グループが中心となり、営業店と緊密な連携の下に取引先への積極的な訪問を行い、より実践的な再生支援を実施いたしました。特にリストラ戦略（財務・業務・事業）や、活性化戦略（マーケティング、モラルアップ）等の経営戦略策定は、経営者と綿密に意見交換を行い策定しております。また、より実現可能性を高めるために福井県及び石川県及び京都府中小企業再生支援協議会、公認会計士等の外部専門家との連携強化、ふくい産業支援センター及び福井工業大学産学共同センターとの業務連携・協力協定を活用しております。

このような体制・活動の下において、平成23年度下期は85先の事業再生支援を行うことができました。今後とも、早期の事業再生支援先の経営戦略の策定にあたって、経営者と十分に意見交換を行い、福井県及び石川県及び京都府中小企業再生支援協議会をはじめとする、外部機関等と連携を強化し、より実現可能性の高い事業再生支援に取り組んでまいります。

【早期事業再生支援実績】

(単位：件)

	23年上期		23年下期		前期比
	実績	計画	実績	計画比	
重点先	91	90	85	▲5	▲6

④ 事業の承継に対する支援に係る機能の強化のための方策の進捗状況

中小企業経営者の高齢化や後継者難により事業承継対策の重要性が増していることもあり、「中小企業基盤整備機構」との連携や行内ビジネスマッチング情報を活用した親族内外のスムーズな事業承継へのアドバイス、事業譲渡を希望する取引先と事業譲受を希望する取引先とのコーディネートを行うなどの支援に取り組んでおります。

その結果、平成23年度下期は4件の事業承継支援を行うことができました。事例としては、家族間による事業承継や、レアーマタル再生工場の買収による事業承継の事例等がありました。

今後も、取引先のニーズにあったアドバイス等を行い、支援を行ってまいります。

【事業承継実績】

(単位：件)

	23年上期	23年下期		前期比
	実績	計画	実績	
事業承継支援	2	2	4	+2

⑤ 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献の進捗状況

ア. 情報集積を活用した取り組み

a. ビジネスマッチング

平成23年4月より、課題解決型提案営業推進の一環として、本部でビジネスマッチング情報をデータベース化し、行内LANにより全店で情報共有できるよう態勢を整備いたしました。成果として、平成23年度下期は、ビジネスマッチング情報を102先分登録し22先の商談のセッティングを行った結果、9件の商談が成立いたしました。

また、具体的な事例としては、取引先の販路開拓や会社概要パンフレット作成業者の紹介、ショッピングセンターの空きテナントの紹介等がありました。

イ. 地域活性化に繋がる多様な金融サービスの提供

CSアンケートの調査、税務相談会、年金相談会の継続的实施や資産運用等のセミナー開催、ブロック別交流会を実施し勉強会・情報交換の場を提供することで、今後も、地域の活性化に努めてまいります。

ウ. 地域貢献への取り組み推進

a. 「子育て応援バンク」の取り組み推進

当行は「子育て応援バンク」の取り組みの一環として、定期預金に対し金利上乗せを行っております。下期実績としては、前期比394百万円増加いたしました。

また、「子育て応援バンク」への取り組みが、単なる金利の優遇に留まらず、少子化対策ひいては地域の活性化に繋がるよう、今後は「親子マネー教室」等「公」と連携した取り組みを積極的に行ってまいります。

【子育て応援定期の実績】

(単位：百万円)

	23 年上期	23 年下期	前期比
子育て応援定期預金残高	4,620	5,014	+394

エ. 地域経済活性化への積極的な参画

平成 22 年 12 月に福井県が公表した「福井県民の将来ビジョン—「希望ふくい」の創造—」及び 2020 年を見据えた「福井経済新戦略」の達成に向け、100 年企業の育成、福井ブランドのビジネス拡大など 10 プロジェクトをあげた行動計画の実施に向けて、地域金融機関として保有する当行のノウハウや地域ネットワークを提供することで、福井県経済の活性化に積極的に関わってまいります。

a. ふるさと企業育成ファンド

福井県に本店を置く金融機関が福井県と協力して創設した地域独自のファンド「ふるさと企業育成ファンド」を活用し、中小企業の新分野展開や人材育成を支援してまいります。この「ふるさと企業育成ファンド」は県内金融機関と福井県が資金を拠出、この運用益を元に補助金や奨学金を支給するもので、期間は 10 年、ファンド規模は 100 億円となっております。

当行においては、平成 23 年度は 10 先の申請を支援し、うち 2 先にて承認となりました。また、平成 24 年度は福井県全体で 55 件の申請がありました。そのうち 17 先について、当行が申請を支援しております。

【平成 23 年度 当行支援の状況】

(単位：件数)

	総申込件数	うち一次審査通過数	
		うち最終承認数	
福井県全体	70	19	7
うち当行支援先	10	5	2

<新分野展開スタートアップ支援事業>

新分野展開を行う中小企業者が既存事業の経営資源を活用して取り組む経営の多角化や事業転換への経費補助

<ものづくり人材育成修学資金貸付事業>

県内外の理工系大学院（修士課程・博士課程）に在学し、県内に本社を有するものづくり企業に就職を希望している学生への修学資金貸付

b. ふくいスマートエネルギーデバイス開発地域

平成 23 年 11 月「ふくいスマートエネルギーデバイス開発地域」のキックオフに参加しました。

ふくいスマートエネルギーデバイス開発地域では、福井地域に集積する地域産業と原子力・エネルギー関連産業の研究成果を発展させ、新た

な産業を創造するための地域構想「福井経済新戦略」に基づいて産学官金が一体となって取り組んでおります。

新エネ・省エネ関連の「スマートエネルギーデバイス」にかかる研究開発と人材育成等について取り組むなど、環境と安全に配慮した「クリーン&セーフティイノベーション」の創出に金融機関として関わってまいります。

(4) 将来の成長可能性を重視した融資等に向けた取り組みの進捗状況

① 成長基盤強化支援のための方策の進捗状況

ア. 「ふくほう成長基盤強化プログラム」の取り組み

平成 22 年 12 月に「ふくほう成長基盤強化プログラム」を立ち上げ、下記 8 分野を当行における成長分野と定め、資金供給に積極的に取り組んだ結果、平成 23 年度下期は件数で、前期比 1 件増加の 22 件となり、金額では前期比 223 百万円増加の 1,406 百万円となりました。

【ふくほう成長基盤強化プログラムの取り組み状況】 (単位：件、百万円)

分 野	23 年上期		23 年下期	
	件数	金額	件数	金額
アジア諸国等における投資・事業展開	2	120	1	100
社会インフラ整備・高度化	2	52	1	100
環境・エネルギー事業	1	29	0	0
医療・介護・健康関連事業	7	252	12	802
高齢者向け事業	1	50	2	197
観光事業	0	0	0	0
農林水産省・農商工連携事業	4	89	2	32
保育・育児事業	3	590	4	174
合計	21	1,183	22	1,406

イ. 外部団体との連携による成長分野支援

平成 23 年 9 月に中小企業基盤整備機構と連携し、はじめて海外展開を考える企業に「海外展開セミナー」を開催いたしました。また、中国を始めとするアジア諸国等における取引先の事業展開については、みずほ銀行と連携し、4 先の情報提供支援を実施いたしました。

ウ. 営業統括部法人営業グループ内の分野別チームの活動

当行は、平成 21 年 10 月に営業統括部法人営業グループ内に医療・介護分野と農業分野の専担チームを発足いたしました。取引先の新規開業へのサポート、営業店だけでは対応しきれない案件の支援推進・情報提供など、営業店サポート、ビジネスマッチング業務を行う体制をとっております。

平成 22 年 12 月には、より一層地域経済の活性化に貢献していく体制を強化するため、「ふくほう成長基盤強化プログラム」を立ち上げ、環境・医

療・農業・教育分野など 8 分野への支援を強化し、中小規模事業者に対する信用供与の円滑化に積極的に取り組む体制を整えました。

平成 23 年度下期には、営業統括部法人営業グループに所属する行員 2 名が「医業経営コンサルタント」「医療経営士 3 級」の専門資格を北陸の金融機関では初めて取得しました。今後とも、各種資格等の取得などを通じて、より専門的なコンサルティング機能が発揮できるよう努めてまいります。

(5) 中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための取り組みの進捗状況

① 金融の円滑化に向けた取り組み

ア. 金融円滑化対応委員会

平成 21 年 12 月の設置以降毎月 1 回開催しております。委員会では毎月、中小企業や住宅資金借入者にかかる条件変更の受付・結果状況について進捗管理し、金融円滑化の推進における問題点や改善策を協議しております。また、協議した結果は営業店に対し通知等で発信し、周知徹底を図っております。

なお、平成 24 年 3 月に、住宅ローン条件変更手数料無料化の再度 1 年間の延長を決定し、平成 25 年 3 月まで手数料無料化といたしました（但し、新規の条件変更時のみ対象）。

イ. 金融円滑化相談窓口の設置

当行では、中小企業ならびに個人事業主のお客様に対して、資金繰り等のご相談に積極的にお応えし、また、当行で住宅ローン等をご利用いただいているお客様につきましては、ご返済に関するご相談等、実情に応じた対応に取り組むため、「金融円滑化ご相談窓口」を全店に設置しております。

6. 剰余金の処分の方針

(1) 配当に対する方針

当行は、銀行業としての公共性に鑑み、長期にわたって安定経営に努めるとともに、配当につきましても中間配当及び期末配当の年 2 回の安定した配当実施をすることとしておりましたが、経済・金融市場の先行き不透明感が増していることから、平成 23 年度から当分の間、期末配当 1 回とすることといたしました。

今後とも、安定した配当実施に向け、営業基盤の充実を図りながら一層の収益向上に努め、内部留保の充実により財務体質を強化してまいります。

(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針

当行では、月額報酬に加え、役員賞与支給という報酬体系になっておりますが、近況の業績を踏まえ、平成 20 年度より役員賞与の支給は見合わせております。今後、業績を反映した報酬体系の導入を検討してまいります。

7. 財務内容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の進捗状況

(1) 経営管理に係る体制

適切な経営管理（コーポレートガバナンス）及びリスク管理を行うにあたり、取締役会により「内部統制に関する基本方針」を策定しております。

また、内部監査部署である監査部を被監査部署から独立した組織とし、業務の牽制機能の確保を図り、内部統制の有効性と効率性を検証しております。

(2) 各種リスクの管理の状況

各種リスクの管理の状況につきましては、「4. 従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項」に記載いたしました。

以上