

経営強化計画の履行状況報告書

平成 21 年 6 月



目 次

1 . 平成 21 年 3 月期決算の概要	1
(1) 経営環境	1
(2) 決算の概要 (平成 21 年 3 月期 : 単体)	1
2 . 経営の改善に係る数値目標の実績	3
(1) コア業務純益 R O A	3
(2) 業務粗利益経費率	3
3 . 経営改善の目標を達成するための方策の進捗状況	4
(1) 地域密着型金融に関する取組み等による収益性の確保	4
(2) 業務の効率化	7
(3) 部門別収益の動向	9
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	10
(1) 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化	10
(2) リスク管理体制の強化	10
(3) 法令遵守の態勢の強化	12
(4) 経営に対する評価の客観性の確保	12
(5) 情報開示の充実	12
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	13
(1) 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	13
(2) 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	16
6 . 剰余金の処分の方針について	19
(1) 役員報酬について	19
(2) 配当についての方針	19
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	20
(1) 経営管理に係る体制	20
(2) 各種リスクの管理の状況	20

1. 平成 21 年 3 月期決算の概要

(1) 経営環境

平成 21 年 3 月期は、サブプライムローンに端を発した金融危機が世界経済に大きな悪影響を及ぼし、日本経済においても生産、消費、雇用等すべての景気指標が悪化いたしました。また、当行の主要営業地域である福井県におきましては、前年からの建設不況や原材料高で悪化していた企業業績が、景気後退の鮮明化を受けてさらに大きく落ち込むなど、経営環境はますます厳しくなっております。

このような状況の中、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 6,000 先訪問キャンペーン等の方策を着実に実践し、中小規模事業者等向け貸出の増加を中心とした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います。

(2) 決算の概要 (平成 21 年 3 月期：単体)

主要勘定

貸出金平残は、一般事業法人向け及び個人向け貸出は減少いたしました。が、地公体及び政府系出資法人向け貸出が増えた結果、335,449 百万円(前年度比 + 2,089 百万円)となりました。

預金平残は、景気の悪化に伴う企業の資金繰り対応により法人預金が減少いたしました。が、公金預金等の増加により 430,871 百万円(前年度比 + 88 百万円)となりました。

【預金・貸出金平残】

(単位：百万円)

項 目	20年3月期 実績	21年3月期 実績	21年3月期		
			計画	計画対比	前年度比
貸 出 金	333,360	335,449	335,800	351	2,089
預金合計	430,783	430,871	429,900	971	88
法 人	73,001	69,032	68,950	82	3,968
個 人	349,595	351,457	350,660	797	1,861
公 金	7,595	9,646	9,460	186	2,050
金融機関	590	735	830	95	144

収益状況 (計数は別表 1 に記載)

ア. 資金利益

資金利益は、他行との競合で貸出金利回りが低下し貸出金利息が減少したこと、及び金融危機で市場が混乱し、前年度に比べて有価証券利息配当金が減少したことから資金運用収益が減少し、また、預金金利引き上げによる預金利息の増加による資金調達費用の増加もあって、7,672 百万円となりました(前年度比 639 百万円)。

イ. 役務取引等利益

役務取引等利益は、市場環境悪化に伴う投資信託販売の落ち込みによる投資信託手数料の減少、及び A T M 時間外手数料の無料化による利用手数料の減少で 210 百万円となりました(前年度比 46 百万円)。

ウ．経費

経費は、金融商品取引法などの制度改正対応に伴う費用で物件費が増加しましたが、従業員賞与・役員賞与の人件費を削減したことにより6,525百万円となりました（前年度比 66百万円）。以上によりコア業務純益は1,414百万円となりました（前年度比 494百万円）

エ．臨時損益

臨時損益は、株式償却等の増加により多額の株式関係損を計上しましたが、不良債権処理費用が前期末に予防的な引当金を大幅に積みました反動から減少したことにより 1,318百万円となりました（前年度比 + 7,062百万円）

オ．当期純利益

当期純利益は、店舗網見直しによる減損損失の増加、及び資産の健全性を高めるため繰延税金資産を取り崩したことにより、2,002百万円の純損失となりました（前年度比 + 4,658百万円）

自己資本比率の状況

自己資本比率は、平成 21 年 3 月期に 6,000 百万円の国の資本参加受け入れなどにより 9.50% になりました（前年度比 + 2.22%）

【別表 1】

（単位：百万円）

項 目	20年3月期 実績	21年3月期			
		実績	計画	計画対比	前年度比
業 務 粗 利 益	8,324	7,356	7,658	△ 302	△ 968
資 金 利 益	8,311	7,672	7,671	1	△ 639
うち貸出金利息	8,274	8,083	8,108	△ 25	△ 191
うち有価証券	1,336	1,034	1,014	20	△ 302
役 務 取 引 等 利 益	256	210	210	0	△ 46
そ の 他 業 務 利 益	△ 243	△ 526	△ 224	△ 302	△ 283
うち債券関係損益	△ 174	△ 583	△ 277	△ 306	△ 409
うち債券償却	—	478	170	308	478
経 費	6,591	6,525	6,553	△ 28	△ 66
うち人件費	3,512	3,332	3,363	△ 31	△ 180
うち物件費	2,811	2,904	2,906	△ 2	93
コ ア 業 務 純 益	1,908	1,414	1,382	32	△ 494
一般貸倒引当金繰入額	8	△ 569	△ 623	54	△ 577
業 務 純 益	1,725	1,400	1,728	△ 328	△ 325
臨 時 損 益	△ 8,380	△ 1,318	△ 1,838	520	7,062
うち不良債権処理額	6,659	△ 76	421	△ 497	△ 6,735
うち株式等損益	△ 1,448	△ 1,331	△ 1,360	29	117
うち株式等償却	1,026	1,042	1,090	△ 48	16
経 常 利 益	△ 6,658	81	△ 114	195	6,739
特 別 損 益	90	△ 520	△ 428	△ 92	△ 610
税 引 前 当 期 純 利 益	△ 6,568	△ 438	△ 541	103	6,130
法 人 税 等	53	20	20	0	△ 33
法 人 税 等 調 整 額	39	1,544	1,704	△ 160	1,505
当 期 純 利 益	△ 6,660	△ 2,002	△ 2,265	263	4,658

（注）21年3月実績は、一般貸倒引当金及び個別貸倒引当金勘定の繰入額の合計が同取崩額の合計を下回っておりますが、本表では差額を特別利益の貸倒引当金戻入益に計上せず、「一般貸倒引当金繰入金」及び「うち不良債権処理額」欄で負の値にて記載しております。

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21年3月期のコア業務純益は、他行との競合で貸出利回りが低下したことにより貸出金利息収入が減少したものの、計画に比べて有価証券利息配当金が増加し、また計画以上に人件費を削減したことから1,414百万円（計画対比+32百万円）となりました。総資産平均残高は預金平均残高が前年並みに推移したこと等により455,744百万円（計画対比+1,544百万円）となりました。この結果、コア業務純益ROAは0.31%（計画対比+0.01ポイント）となり計画を上回りました。

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	20年9月期	計画始期	21年3月期			
			計画	実績	計画対比	計画始期対比
コア業務純益	683	1,213	1,382	1,414	32	201
総資産平均残高	460,371	455,909	454,200	455,744	1,544	165
コア業務純益ROA	0.29	0.26	0.30	0.31	+0.01	+0.05

コア業務純益ROA = コア業務純益 ÷ 総資産平均残高

(2) 業務粗利益経費率

平成21年3月期の機械化関連費用を除く経費は、人件費の削減により計画対比14百万円の5,575百万円となりました。一方、業務粗利益は社債の追加的な減損処理308百万円の発生などにより、計画対比302百万円の7,356百万円となりました。

この結果、業務粗利益経費率は75.79%（計画対比+2.81ポイント）と計画を上回りました。

今後は、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	20年9月期	計画始期	21年3月期			
			計画	実績	計画対比	計画始期対比
経費（機械化関連費用を除く）	2,876	5,592	5,589	5,575	14	17
業務粗利益	3,689	7,181	7,658	7,356	302	175
業務粗利益経費率	77.96	77.87	72.98	75.79	+2.81	2.08

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) 地域密着型金融に関する取組み等による収益性の確保

お客様との間で長く続いた親密な関係を強化・維持し、お客様のニーズに応じた付加価値を提供することにより収益構造を安定的かつ確実なものいたします。

店舗戦略

今後要請が強まるとされるお客様のニーズの多様化及びコンプライアンス強化等の経営環境の変化に対応し、従来型の少人数多店舗体制を抜本的に見直して店舗の統合を進め、取扱量や取引層に応じた最適規模・最適機能に向けた店舗体系へ再編成するため体制整備を進めました。

規模・機能別店舗再編成は、平成21年4月～平成22年3月を試行期とし、平成22年4月から順次導入を開始、23年3月までに全店移行を完了させる計画です。その前段階として店舗の統合を進め、平成21年1月に2ヶ店、平成21年5月に3ヶ店の計5ヶ店を統合し、店舗数は41ヶ店といたしました。この結果、規模・機能別の店舗編成はオフェンス店13ヶ店、バランス店21ヶ店、ディフェンス店7ヶ店となり各店の役割・期待を営業目標に反映いたしております。(平成21年6月末)

今後につきましては、中小企業融資や経営相談をはじめ預かり資産やローン相談等多様な金融サービスの相談が可能な情報拠点として、平成21年7月1日に多機能プラザ「ふくほうゆめプラザ」を3ヶ所増設いたします。

また、順次オフェンス店を中心に法人営業役席を配置するほか、業務渉外系の配置も始めていく予定であり、店舗の役割・期待にふさわしい営業体制を整備してまいります。

【店舗編成】

店舗の種類	店舗の特長
オフェンス店	地域の旗艦店として全ての銀行業務について、お客様のご要望に応じ充実した金融サービスを提供する店舗
ディフェンス店	事業性融資残高の維持を図り、調達を重視し効率を徹底的に追及する店舗
バランス店	従来の店舗のように、預金・融資両面で気軽にご利用いただける店舗

営業戦略

お客様に最適のタイミングで最適の金融サービスを提供するためには、行員の資質向上とモラル向上が必要であり、そのために活動環境を整備し職務と責任の明確化を行ってまいりました。

具体的には、渉外営業体制を見直し知識・技能・成果向上を目的とする渉外の業務専担化を進めるため、渉外担当役席、法人営業役席、法人推進渉外

係、個人推進渉外係、総合渉外係、業務渉外係の6種に分け、それぞれの役割と期待（役割を果たすことによって得られる果実：専門的知識レベルの向上、取引先からの信頼向上、業容の拡大による収益増加等）を明確にするための渉外活動基準の改定などの体制整備を進めております。

また、平成21年4月から2ヶ店で法人推進渉外係、個人推進渉外係の試行を開始したほか、平成21年6月末に法人営業役席をオフェンス店に7名、業務渉外係をオフェンス店に2名、バランス店に2名、計4名配置いたしました。

今後につきましても、平成21年10月には法人営業役席5名（合計12名）、業務渉外係20名（合計24名）の追加配置を予定するなど、平成23年3月の全店移行完了に向けて、渉外の業務専担化を店舗の規模・機能に応じ段階的に進めるとともに、試行店で得られた課題や成果を検証しながら渉外活動基準の改定や関連する人事制度の見直し等を行っていく予定です。

各部門別戦略

ア．法人戦略

当行の法人取引先の中核をなす中小規模事業者に対する戦略につきましては、「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）に記載いたします。

イ．個人戦略

a．預金

個人預金は、安定的な資金調達的基础となるものであり、積極的な推進を行いました。

具体的には、将来のメイン口座獲得を目的として、「春の給与振込みキャンペーン」（平成21年3月16日～平成21年5月29日）及び「クレジットカード一体型カードの販売促進」を実施いたしました。

この結果、「春の給与振込みキャンペーン」はキャンペーン期間中の獲得が1,091件となり、継続的に実施している「クレジットカード一体型カードの販売促進」も直近6ヶ月の月平均獲得が260件程度になるなど順調な推移となりました。給与振込み口座、クレジットカードの獲得は、今後メイン口座獲得につながり当行の安定的な資金調達的基础となっていくものと考えております。

また、定期預金増強の為に、「金利上乘せ定期 ゆめまっしぐら」（平成21年3月2日～平成21年4月30日）の取扱いを開始いたしましたが、住宅建設資金 金融商品購入 自動車等購入等の理由により定期預金の払い出しが多く、平成21年5月末は平成21年3月末比844百万円の純減となりました（前年同期実績 571百万円）。そのた

め、個人預金の残高増加策として平成 21 年 6 月以降、各営業店別の「お客様感謝デー」を順次実施し、「お客様感謝デー」専用の金利上乗せ定期預金「感謝の気持ち」を用意し、定期預金の増強を図っております。

「お客様感謝デー」

日頃のお客様のご愛顧に感謝し、一定額以上の新規取引成約先に対しプレゼントを進呈するなどのイベントを全店で実施している（6月から8月にかけて期間1~2日間程度）。営業店は事前の広報活動や営業店の創意工夫による独自企画によりお客様との預金獲得などの取引深耕を行っている。

今後、年金振込や給与振込先の増加による安定した預金の吸収を図るほか、退職金受け皿専用定期（取扱い期間：平成 21 年 5 月 1 日～9 月 30 日）、店舗廃止店の一定取引以上のお客様を対象とした金利上乗せ専用定期（取扱い期間：平成 21 年 4 月 1 日～9 月 30 日）等を新たに取扱うことにより個人預金の獲得を強化してまいります。

b. 預り資産

預り資産は、お客様のニーズに対応した商品の取り扱いを推進するために、投資信託や保険の新商品の発売、既存商品の入れ替えを積極的に行いました。しかしながら、金融市場の混乱もあって平成 20 年度下期の預かり資産の獲得は 4,187 百万円にとどまっております（平成 20 年度上期比 2,346 百万円減少、平成 19 年度下期比 387 百万円増加）。

また、保険募集において事業融資担当者の保険販売が可能となる特例地域金融機関を平成 20 年 12 月より採用いたしました結果、それまで半期 200 件程度であった第三分野の保険獲得は平成 20 年度下期に 400 件を越えるまで増加いたしました。

その他、平成 21 年 5 月に各営業店に「預り資産専担者」を配置するなど、多くのお客様の多様な資産運用ニーズにお応えできる態勢整備を進めております。

c. 住宅ローン

住宅ローンは、平成 21 年 1 月にローン金利の割引項目の見直しを行い、割引幅を柔軟にすることでお客様に応じた金利設定を可能にするなど、競争力のある商品に向けて改善いたしました。

また、「ふくほうゆめプラザ」を平成 20 年 10 月 30 日に移転オープンし、従来の店舗併設型から独立情報拠点として規模を拡大することで、住宅ローン等の相談受付体制を充実いたしました。なお、「ふくほうゆめプラザ」は住宅ローンをはじめとする消費者ローンのほか預かり資産や年金等の相談業務を行っております。

しかしながら、住宅ローンは急速な景気悪化を受けて、県内の住宅ローン市場が縮小している影響もあり非常に厳しい状況が続いており、平

成 20 年度下期の住宅ローンの獲得は 2,723 百万円にとどまっております（平成 20 年度上期比 1,499 百万円減少、平成 19 年度下期比 1,049 百万円減少）。

今後は、金利割引適用の条件や範囲を拡大する等の柔軟な対応を行うことで、また建設業者との連携を更に深めることによって住宅ローンの獲得を強化してまいります。

d. 無担保ローン

無担保ローンにつきましては、新商品による新規獲得を強化する為に、優良顧客を対象とした大型（最大極度額 300 万円）かつ低金利（最優遇金利 5.4%）のふくほうカードローン「B E S P A（ベスパ）」を平成 20 年 10 月に発売いたしました。このふくほうカードローン「B E S P A」は平成 20 年 10 月の発売以来、順調に契約高を増やしております（平成 21 年 5 月末：1,756 百万円）。

また、既存ローンによる獲得を強化する為に、教育ローン・マイカーローンを対象として、抽選で賞品が当たる「ふくほう“春のローンキャンペーン”」を実施いたしました（平成 21 年 2 月 2 日～平成 21 年 6 月 30 日）。キャンペーン期間中の獲得は、マイカーローンは新車登録台数が大きく減少した影響もあり前年同時期に比べ 120 百万円減少の 345 百万円にとどまりましたが、教育ローンは 123 百万円と前年を 25 百万円上回る実績をあげることができました。

その他、環境対応車普及促進や子育てを応援するために、ローン金利割引項目に「エコカーのご購入の場合」「扶養しているお子様が 2 名以上の場合」の項目を追加し、エコカーの普及促進や子育てを後押し致しました。

今後は、ローン商品を一部見直しする他、A T M コーナー等を活用した商品広告の実施により、フリーローン・マイカーローンを中心に獲得を強化いたします。

（2）業務の効率化

渉外活動時間の捻出による業容拡大

平成 20 年 8 月に渉外活動時間の捻出を行うためにコンサルタントを導入し、「営業店内部事務の効率化」及び「営業渉外活動の効率化」の 2 つの側面からの 22 項目の業務プロセス改善案を取りまとめ、平成 20 年 12 月に最終報告を行いました。

この最終報告に基づき平成 21 年 1 月から作業部会を立ち上げ、渉外担当者をサポートする業務渉外係の設計を行う等の改善案実現に向けた活動を開始いたしました。また、より確実にかつ早期に改善案を実践するために、既設の事務改善委員会について、改善案実施に必要な規程改廃等の承認権限を

付与するなど権限を強化し、改善案実施専門機関とすることを決定いたしました。(平成 21 年 3 月)

また、平成 21 年 4 月からは、同委員会に新たな責任者を専担配置することで取組み体制を強化し、後記のカイゼンプロジェクトチーム(以下カイゼン PT)との重複項目や本部各部間の調整、実施スケジュールの管理を行うなど、早期かつ効率的な活動ができるよう取組んでおります。

この他にも、営業店内部事務の効率化に効果が期待できるとして営業店から改善案が提案され、67 件について事務改善委員会が中心となって実現に向けて取り組むことにいたしました。

今後は、コンサルタントからの改善案及び営業店からの改善案は、作業難易度やシステム開発期間を考慮した作業スケジュールに基づき、着実に実施してまいります。

【コンサルタントから改善案の作業スケジュール】 (単位：件)

21 年 9 月期	22 年 3 月期	22 年 9 月期	23 年 3 月期	合計
10	6	0	6	22

【営業店からの改善案の作業スケジュール】 (単位：件)

21 年 9 月期	22 年 3 月期	22 年 9 月期	23 年 3 月期	合計
42	18	1	6	67

メリハリの利いた物件費の配分

店舗統合により物件費の削減を進め(平成 21 年 1 月に 2 ヶ店廃止)一方で、お客様のご利用しやすい店舗の新築・改築・駐車場の整備を行いました。

店舗廃止による削減効果は下表の通りです。

【店舗廃止に伴う物件費削減額】 (単位：百万円、店)

期 間	物件費削減額	廃止店数	店舗数
20/9 期	-	-	46
21/3 期	9	2	44
22/3 期(見込み)	30	3	41

今後とも、店舗廃止により削減できた物件費相当分を店舗の新築・改築・駐車場の整備等に振り向けてまいります。

また、営業力強化につながるシステム投資にも前向きに取り組み、平成 21 年度には携帯渉外支援システム、平成 22 年度には収益管理システムの投資を計画しています。

カイゼン活動

実質業務純益の確保を目的にカイゼン PT を立ち上げており、平成 20 年 10 月から 7 名のカイゼン PT 要員が活動を開始しております。

平成 20 年 10 月～平成 21 年 3 月までのカイゼン策の収益貢献額は、調達コストの削減を目的とした金利優遇見直し等のカイゼン策を中心に 139 百万円となりました。今後は、提携・契約先企業との交渉に時間を要し収益貢献額が少なかった役務収益や物件費項目についても、カイゼン活動を進めてまいります。

また、カイゼン活動の進捗及び効果については、毎月经営陣に報告をしており、今後も継続してカイゼン活動に取り組んでまいります。

平成 21 年 3 月末時点でのカイゼン活動の実施状況は以下のとおりです。

【カイゼン策とその効果】

(単位：百万円)

項目	主なカイゼン策	20 年 10 月～21 年 3 月の収益貢献額
預金・貸出金	取引効果を検証した上での金利優遇策等の再設定 他	118
役務収益	生保地域特例による収益機会拡大 WEB バンキング利用促進による収入増 提携強化による収入増 事務コストに見合った手数料の徴求 他	13
物件費	郵送費の見直し IP 電話導入による電話料削減 費用対効果の薄い設備廃止 寮・社宅の売却 他	6
人件費	各種手当ての見直し	0
その他		2
合計		139

(3) 部門別収益の動向

経営管理の高度化を目的として、「経営体力の客観的把握」「リスクの定量化」のための ALM 管理システムと、「営業店別」「エリア別」「人格別」「商品別」「事業規模別」「個社別」等多面的な収益管理を可能とした収益管理システムの導入を平成 21 年 5 月に機関決定いたしました。また、平成 21 年 6 月にはシステム開発のキックオフとして、プロジェクト体制の確立や作業内容・スケジュールの設定など、平成 22 年 4 月からの本格稼働に向けた活動を開始いたしました。

今後は、新 ALM リスク管理システムと新収益管理システムの導入により、収益・費用・リスクを一体的に管理するインフラ整備を進めてまいります。

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

取締役会

社外取締役（非常勤）を1名増員し計2名といたしました。（平成21年6月就任）

社外取締役の増員により従来以上に客観的でかつ幅広い視野に立った協議を行い、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を確立してまいります。

監査役会（開催頻度の向上）

従来の隔月開催を平成21年4月から毎月開催に変更いたしました。

監査役会を毎月開催することにより、取締役の業務執行に対する監査の強化につなげてまいります。

(2) リスク管理体制の強化

経営陣が当行の直面するリスクを適切に評価及び判断できる情報を共通認識とするため、従前のALM委員会の役割に統合的リスク管理に係る事項を平成21年3月に追加いたしました。

< ALM委員会の役割（主な追加・変更点） >

- ・ ALM委員会の目的を「リスクを最小化すること」から「リスクを適切な水準にコントロールすることによりリターンを追及すること」に改めました。
- ・ 把握するリスクの範囲に信用リスクおよびオペレーショナル・リスクを追加しALM委員会において統合的リスク管理を行うことといたしました。

ALM委員会が、リスクの状況を踏まえて、資産・負債の総合管理や運用戦略等の策定・実行及び全行的なリスクコントロールに関わる機能を持ち、またそのリスク状況及び検討結果を経営会議に報告することによって、経営陣の関与を一層高め業務執行に役立ててまいります。また、ALMリスク管理システムを更改し「期間損益分析」「現在価値分析」「VaR分析」等の機能を高めることで、リスク管理の強化を進めてまいります。

信用リスク管理

信用リスク管理方針を取締役会で定め、大口与信管理や業種別与信管理について具体的な数値を設定し、信用リスク管理を行っています。また、与信全体のEL（期待損失：平均的状況における貸出の損失額）及びUL（非期待損失：最悪の状況における貸出の最大損失額）を計測し、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ALM委員会に報告し

ております。

また、監督指針及び金融検査マニュアルの改定を踏まえて、平成 20 年 12 月に自己査定マニュアルの改定を行うと共に営業店長向けの説明会での趣旨徹底、経営改善見通し分析表を制定する等、経営改善の可能性が高いと判定できる先に対しては貸出条件緩和に柔軟に対応できる態勢を整備し、積極的に取組みました。

この結果、平成 21 年 3 月期の金融再生法開示債権残高(単体)は、19,157 百万円と前年度比 7,226 百万円減少し、不良債権比率も前年度比 2.30% 低下し 5.57% となりました。

今後も、資産の健全化を重要な経営課題と認識し、不良債権の適切な処理、新たな不良債権の発生防止、取引先の経営改善支援等により、常に資産の健全性の維持・向上等に努めてまいります。

【金融再生法開示債権残高】 (単位：百万円、%)

項 目	20 年 3 月期	21 年 3 月期			
		計画	実績	計画対比	前年度比
金融再生法開示債権残高	26,383	18,475	19,157	682	7,226
不良債権比率	7.87	5.37	5.57	0.2	2.3

市場リスク管理

市場リスクの管理につきましては、経営陣の関与を高めると共に、リスク統括部署による検証と市場部門への牽制機能の充実を図っております。

また、「市場リスク管理方針」を定め、市場リスク管理態勢の整備・確立を図ると共に、当行の直面する市場リスクを適切に管理しております。

今後につきましても、債券を中心とした安定した利息配当の確保という投資スタンスに重心を取り、十分なリスクとリターンのコントロールに努めてまいります。

流動性リスク管理

流動性リスクに影響を与える要因を特定し、分析・評価を行い、流動性リスク、限度枠の遵守状況、資金繰りの安定水準判断の適切性についてモニタリングを行なうとともに、流動性リスクの状況に関して、経営陣が適切に評価・判断できる情報を A L M 委員会に毎月報告しております。

流動性リスクを適切に管理するために、関連部署との情報の共有化を行い管理手法の改善等の協議を行う等、流動性リスク管理体制の整備を図り、総合的な管理、迅速な対応を行うことで資金繰りの安定に努めてまいります。

オペレーショナル・リスク管理

平成 20 年 10 月に、オペレーショナル・リスク管理方針に則り、業務の健全性及び適切性を確保することを目的にオペレーショナル・リスク管理

規定を制定いたしました。

この中で、「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）」それぞれのリスクについて、主管部署が、各種規程・マニュアルを整備、遵守することにより、リスク顕在化の未然防止に努めるとともに、顕在化した場合の影響を極小化できるように態勢を整備いたしました。

（３）法令遵守の体制の強化

コンプライアンス体制のさらなる強化を目指し、平成 21 年 3 月に「コンプライアンス委員会」のメンバーに頭取を加え委員長といたしました。頭取のリーダーシップのもと、社会、金融環境の変化にスピードを持って対応すべく、融資に関するお客様への説明状況の検証体制整備や不祥事件防止策等のコンプライアンス事案に取り組んでまいりました。

（４）経営に対する評価の客観性の確保

経営の客観性と透明性を高めるために、主幹事証券会社を定め上場に向けて準備作業を行っております。

また、取締役会に対して経営方針や経営戦略等について客観的な立場で評価および助言・提言を行うことを目的とした経営諮問委員会を平成 21 年 6 月に設置いたしました。

経営諮問委員会の第 1 回目の開催は平成 21 年 7 月を予定しております。委員には大学、行政、経済界の有識者に依頼しており、貴重な知識・経験を十分に生かした意見を当行の経営に生かしてまいります。

（５）情報開示の充実

平成 21 年 3 月期決算を上場会社並みの決算日後 45 日以内に発表すると同時に、従来プレスリリース方式で行っていた決算発表を記者会見という形で行いました。

今後につきましても、平成 21 年度第 1 四半期より金融商品取引法の四半期報告書による開示を行うなど、上場会社並みの情報開示に努めてまいります。

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のための方策の進捗状況

中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備

創業・経営革新・事業再生・事業承継等をサポートし持続的な取引を確保するために、営業店体制及び本部体制を整備いたしました。

ア. 中小企業融資推進室の新設

平成 21 年 4 月に、中小規模事業者等向け貸出の推進を目的とする中小企業融資推進室を営業統括部内に新設いたしました。中小企業融資推進室は、中小規模事業者への円滑かつスピーディーな資金供給や地域経済活性化に資するために新たに設定した融資特別推進枠の権限を持っており、新規融資先開拓や融資シェアアップ先に対する営業店の融資推進活動をサポートしております。

イ. 融資推進会議

中小規模事業者等向け貸出増加や地域経済活性化のための戦略機能を持たせるため、平成 21 年 4 月に、営業推進会議を融資推進会議（議長：頭取）に改組いたしました。融資推進会議は毎月開催し、実績の分析・検証をその後の施策に反映させることにより経営環境の変化に対応しております。

融資推進会議には現職営業店長が出席していることから、本部の役職員が現場の生の声を聞く機会が増えました。また、頭取が議長となり関係部の部長がメンバーとなったことで評価・分析・改善策実施の流れが早くなりました。なお、既述の中小企業融資推進室の融資特別推進枠につきましては、融資推進会議の協議により新設しております。

今後は、融資推進会議においては、期初の計画及び施策に基づいた前月迄の活動と実績を分析し、その結果を当月の施策立案や活動に反映させるという PDCA のサイクルを確立し、計画達成に向けて運営してまいります。また結果を四半期毎に取締役会に報告し、経営陣が適切に評価・判断できる体制をとってまいります。

担保・保証に過度に依存しない融資の促進等

当行では、中小規模事業者を対象としたスコアリングモデルを活用した融資商品を中心に「担保・保証に過度に依存しない融資」を推進いたしました。

[当行のスコアリングモデルを活用した融資商品]

・財務内容が優良な先に対する無担保・無保証人低金利商品...「エクセレント」

・キャッシュフローに注目し、格付けに応じて金利を設定する無担保・無保証人商品...「勇士 2000」

担保・保証に過度に依存しない融資の促進は 17 先と計画を下回る結果となりました。これは、景気悪化により融資先の業況や先行きが把握しにくくなり審査（目利き）に時間を要するようになった一方、平成 20 年 11 月から取扱いを開始した緊急保証制度について強力な営業推進体制をとったことが影響しております。

今後につきましては、適切な与信管理を前提とした上で、スコアリングモデルを活用した融資商品としての「勇士 2000」及び「エクセレント」の商品性を見直し、獲得を増加し、また、既往、新規を含めた全店一斉 6,000 先訪問活動の中で、目利き力を活用した担保・保証に過度に依存しない融資取組を進めてまいります。

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

ア．目標計数

【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	20/9 期実績 (計画始期)	21/3 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	163,993	164,000	164,255	255	262
総資産（未残）	454,887	450,549	442,230	8,319	12,657
中小規模事業者等向け貸出比率	36.05	36.40	37.14	0.74	1.09

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

政府系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 S P C 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

イ．方策

当行の主たる営業基盤である福井県の中小企業向け貸出残高は、過去大きく減っており（平成 18 年 4 月～平成 20 年 3 月の間で 1,600 億円減少）当行もまた、平成 20 年 9 月期まで減少を続けてきましたが、平成 21 年 3 月期は緊急保証制度の積極的な推進により、計画を 255 百万円上回ることができました。この結果、「中小規模事業者等向け貸出残高」、「中小規模事業者等向け貸出比率」とともに、目標計数を上回りました。

a．緊急保証制度の推進

平成 21 年 3 月期は、国の対策である「金融の円滑化に向けた取組み」に前向きに対応し、特に緊急保証制度を中心に中小企業向け貸出を積極的に推進してまいりました。具体的には、緊急保証制度取組キャンペーンを実施し、実績についても日々進捗管理を行うことにより、同制度を 697 件 14,069 百万円実行いたしました（平成 21 年 3 月末）。

平成 21 年 4 月以降も、中小規模事業者向け融資推進の重要施策と

して引き続き積極的に取り組んでおります（平成 21 年 5 月末で 193 件、2,395 百万円）。

また、平成 21 年 4 月には、お客様の資金ニーズに迅速に対応するために信用保証協会保証部分の店長専決権限の拡大を含む貸出権限規程の一部改定を行いました。

b. 「いこうぜ“ふくほう”6,000 先訪問運動」

従来以上に中小規模事業者等向け信用供与を適切かつ円滑に実践するために、平成 21 年 4 月より、中小規模事業者に対し既存先の完全カバーと新規訪問を組み合わせた全店一斉訪問キャンペーン（キャンペーン名：「いこうぜ“ふくほう”6,000 先訪問運動」）を実施しています。

平成 21 年 4 月及び 5 月の訪問実績は、リストアップした約 7,400 の訪問予定先のうち、1 ヶ月当たり 1 回以上の訪問が 7,000 先（95%）、2 回以上の訪問が 4,500 先（60%）となりました。

今後は、「いこうぜ“ふくほう”6,000 先訪問運動」を継続して実施し、お客様との接点強化から生まれる取引ニーズを発掘し着実な中小規模事業者向け融資の実行につなげてまいります。

<参考>

【中小企業等向け貸出の残高、比率】

(単位：百万円、%)

項 目	20/9 期実績	21/3 期実績	実 績 対 比
中小企業等向け貸出残高	276,198	275,238	960
総資産（未残）	454,887	442,230	12,657
中小企業等向け貸出比率	60.71	62.23	1.52

中小企業等向け貸出比率 = 中小企業等貸出金残高 / 総資産

中小企業等向け貸出の定義は、銀行法施行規則第 19 条の 2 第 1 項第 3 号八に規定する別表第一における中小企業等に対する貸出金

20/9 期実績の「中小企業等向け貸出残高」及び「中小企業等向け貸出比率」は、上記定義に一部該当しない貸出が含まれていましたので、今回その額 70 億円を除いた後の残高、比率としています。

中小企業等向け貸出の残高は、中小企業向け貸出が 1,005 百万円増加した一方で、住宅ローンを中心に個人向け貸出が 1,965 百万円減少したことから、平成 20 年 9 月期に比べて 960 百万円減少しました。

(2) 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

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は次の通りです。

【経営改善等支援取組率（地域経済への活性化への貢献の状況を示す指標）】（単位：先、％）

項 目	20/9 期実績 (計画始期)	21/3 期			
		計画	実績	計画対比	計画始期 対 比
創業・新事業開拓支援	14	16	10	6	4
経営相談・早期事業再生支援	76	90	111	21	35
事業承継支援	1	1	1	0	0
担保・保証に過度に依存しない融資促進	38	42	17	25	21
合計 [経営改善支援等取組数]	129	149	139	10	10
取引先	4,748	4,630	4,587	43	161
経営改善支援等取組率 (=経営改善支援等取組数/取引先)	2.71	3.21	3.03	0.18	0.32

取引先 = 企業先 + 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

創業・新事業開拓支援及び担保・保証に過度に依存しない融資促進等が計画を下回り、経営改善支援等取組率は 3.03% となりました（計画対比 0.18%）。

担保・保証に過度に依存しない融資の取組が進まなかったことにつきましては、平成 20 年 11 月から取扱いを開始した緊急保証制度について強力な営業推進体制をとったことが影響しております。

一方で、売上減少から苦境に陥った中小規模事業者に対し、条件緩和を含めた経営改善計画策定に積極的に関わったことで経営相談・早期事業再生支援につきましては計画以上の実績となるなど、経済環境に応じた経営改善支援ができたものと考えております。

平成 21 年 9 月期は、「経営相談・早期事業再生支援」について引き続き積極的な取組を続けてまいります。また、「担保・保証に過度に依存しない融資」の取組はスコアリングモデルを活用した融資商品の見直しにより推進を強化すると共に、与信管理面で適切な信用リスクの管理とローンレビュー（貸出後の業況把握）を行いながら、経営改善支援等取組率の計画達成を図ってまいります。

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

創業・新事業支援につきましては、財団法人ふくい産業支援センターや地元大学との連携強化に取組み、経営革新・新連携等の公的制度を利用した支援を行いました。

この結果、10 先 138 百万円の創業・新事業支援関連融資が実現し、また、経営管理やマーケティングのアドバイス等、より幅広い経営支援に取り組んだ結果、9 社の経営革新計画が承認になりました。

今後も、企業等の創業・新事業支援の為の情報収集、本部営業及び営業店支援を行っている法人営業部のノウハウを生かし、財団法人ふくい産業支援センターや地元大学との連携をしながら、県や市の創業・新事業関連の制度融資を活用し実績を上げてまいります。

経営に関する相談その他の取引の企業に対する支援に係る機能の強化のための方策

平成 21 年 2 月には財団法人ふくい産業支援センターとの連携により県内 2 ヶ所で中小企業診断士等の専門家による移動相談会を開催し、「創業」「経営革新」「事業承継」等に関して 13 先の相談に対応いたしました。移動相談会で経営相談を行った 13 先の内 11 先は、その後も営業店によるサポートを継続いたしております。また、11 先の内 2 先につきましては融資・保証の優遇措置や補助金の受給、税の優遇措置等のメリットがある経営革新承認企業となっております。

また、地域資源を活用した事業展開をサポートし、福井県が行っている中小企業支援策の活用等の経営支援を行った結果、福井県の「ふくい逸品創造ファンド事業」に 2 社が認定され、知名度向上や助成金の受給など経営強化につながりました。

その他、中小規模事業者の事業の拡大や効率化の支援を目的とした顧客紹介業務は、当行と提携した先が 7 先から 10 先に増えたこともあって、平成 20 年度下期の提携先と紹介顧客との成約件数は 7 件となりました。

今後につきましても、コンサルタント能力・態勢の強化、当行の情報機能やネットワークを活用した支援、産業支援センターの専門家派遣事業の活用、専門コンサルタント等の取引先等への紹介を通して、経営に関する相談等の支援を継続的な活動として取り組んでまいります。

早期の事業再生に資する方策

経営に関する相談等の支援強化のために、審査部企業経営支援室の人員を増員し（平成 20 年 10 月に 1 名増員、計 6 名体制（内 2 名兼務））、取組みを強化いたしました。

また、平成 20 年 12 月には監督指針及び金融検査マニュアルの改定を踏まえて中小規模事業者の経営事情を織り込んだ経営改善計画を策定するなどの支援を行いました。

また、企業の経営改善計画の策定をサポートするため、経営改善支援ツール（「中期利益・資金計画策定システム」、「青色申告事業主の利益・資金計画策定システム」）を新たに作成、営業店に配布いたしました（平成 20 年

12月)。

このような体制・活動の結果、取引先 91 先に対し、事業再生や経営改善計画の策定等の経営改善支援を行うことができました。また、これとは別に 9 先に対し実現可能性の高い抜本的な経営再建計画の策定による経営改善支援を行っております。なお、福井県中小企業再生支援協議会の活用件数は 2 件であり、その内当行が主導したのは 1 件でした。

今後とも、経営改善先の経営戦略の策定にあたっては経営者と十分に意見交換を行い、福井県中小企業再生支援協議会を積極的に活用するなど、より実現可能性の高い事業再生につながる支援に取り組んでまいります。

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

事業承継については経営の承継問題も大きな問題となっていることを背景に、事業承継を希望する企業の紹介をするなどの取引先支援に取り組んでおります。

平成 21 年 3 月には、取引先ネットワークを生かし当行取引先への不動産賃貸事業部門の事業譲渡が成立し、融資実行を始めとする取引先との関係強化につながりました。

今後とも、コンサルティング機能を活用した取引先への助言、移動相談会の実施による個社別ニーズへの把握強化に取り組んでまいります。

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

平成 20 年度下期には地域経済の活性化を目的とした地域別交流会(4 回開催)や各種セミナー(1 回開催)を継続して実施いたしました。

また、提携コンサルタントを活用したビジネス商談会を平成 21 年 3 月 13 日に開催いたしました。

今後も引き続き、ビジネス商談会で行われた商談のフォローアップを続け、商談契約成立に向けてサポートを行ってまいります。

ビジネス商談会の実績は次の通りです。

【第 3 回ふくほうビジネス商談会の実績】

来場者数	166 社
参加人数	250 名
商談件数	125 件
契約数	6 件

6. 剰余金の処分の方針について

(1) 役員報酬についての方針

平成20年度の業績に対する役員賞与の支給はいたしません。今後、責任ある経営体制確立のために、役員報酬の見直しについても検討してまいります。

(2) 配当についての方針

当行の配当方針は、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、年2回の継続かつ安定した配当実施をすることとしております。しかしながら、平成21年3月期の配当金につきましては、多額の損失計上となりましたので、普通株式は無配としております。

またA種優先株式は、定款及び発行要領の定めに従いまして、所定の1株当たり0.053円といたします。

今後は、営業基盤の拡充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る財務体質を強化してまいります。

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」を制定しております。

また、内部監査部署である監査部を被監査部署から独立させ頭取直轄組織とし、業務の牽制機能を図り、内部統制の有効性と効率性を検証しております。

なお、金融商品取引法に準じた財務報告に係る内部統制を実施し、財務報告の信頼性を確保するために、業務に有効な統制が組み込まれた組織を構築しております。

(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、「3. 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。