


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4条)

 平成22年3月
FIDEA フィデアホールディングス株式会社

マイバンクHOKUTO
 北都銀行

| | |
|------------------------------|---------|
| 1. 経営強化計画の策定にあたって(現状認識) |2 |
| 2. 経営戦略～中期経営計画、今後の基本方針、基本戦略～ |3 |
| 3. 経営の改善の目標とその達成のための方策 |5 |
| 4. 中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化 |9 |
| 5. 責任ある経営体制の確立 |11 |
| 6. 協定銀行による株式等の引受け等に係る事項 |13 |

現状認識

地域経済の低迷

- ✓ 少子高齢化、地域人口の減少
- ✓ 雇用情勢の悪化
- ✓ デフレ環境下における消費低迷、公共事業縮減

世界的な金融不況と規制緩和の進展

- ✓ 世界同時不況⇒日本経済の景気後退懸念
- ✓ 証券・保険等を含めた総合金融サービスの展開
- ✓ 他業態からの参入⇒競争激化



オープンプラットフォーム型経営統合
(平成21年10月)



グループ理念

私たちは、地域に密着した「広域金融グループ」として、お客さまの高い満足と地域の発展のために、上質な「金融情報サービス」を提供し続ける。

昨今の地域経済は長引く低迷の只中にあり、持続性のある景気回復には程遠い状況にあります。加えて、少子高齢化や地域人口の減少、都市化と過疎化、所得格差の拡大と事業承継の困難さなど、容易に解決し難い課題も山積しております。

このような環境下、地域に密着する「広域金融グループ」として地域と向き合っていくためには、一層の資本増強により財務基盤を強化し、地域中小規模事業者等のお客さまの資金ニーズにより柔軟に応える態勢固めの必要があると判断し、この度、国からの資本参加を申請することとし、経営強化計画を策定いたしました。

当行は、新中期経営計画《Dynamic Dash!!》において、「お客さまが『感動』するベスト・リレーション・バンク」を経営ビジョンとして掲げ、重要施策として、《組織・風土の刷新》、《人材(財)の育成》、《業務の改革～営業店事務の軽量化～》に取り組んでおります。

この3つの施策を全て有機的に絡み合わせ、攻める『現場力(=営業力)』を復活させるための基盤となる『現場』のポテンシャルを高めつつ、法人分野とリテール分野の2つの営業戦略を進化、強化させていく必要があると認識しております。

新中期経営計画《Dynamic Dash!!》のフレームワーク

ビジョン ～ お客さまが『感動』する
ベスト・リレーション・バンク

= 営業戦略 = 営業基盤の拡大・トップライン収益の増加・強い財務力構築

=Community-Growth Support=

～課題解決型営業を一層進化させ、企業の本業支援+成長成分野（アグリビジネス・医療等）への関わりを通じて地域の成長をサポート

=Life-Design Support=

～リテール成長分野（ローン、バンカシュアランス等）に経営資源を効果的に配分し、コンサルティングバンキングとしての営業モデルを確立

= 重要施策 = 攻める「現場力」復活のための改革

《人材(財)の育成》
～プロフェッショナルの集合体～

《業務の改革》
～営業店事務の軽量化～

《組織・風土の刷新》
～スピード&チャレンジ～

法令等遵守態勢の強化

統合的リスク管理態勢の強化

CSR経営の実践

不透明な経営環境が続く中、今後、金融市場に急激な変動が生じた場合でも、財務基盤の安定を維持しつつ収益力の強化を図るため、中期経営計画《Dynamic Dash!!》を着実に実現するとともに、中小規模事業者等に対する信用供与円滑化を図るため、以下の4つの基本方針を掲げ、さらなる経営改善に取り組んでまいります。

| 基本方針 | 基本戦略 |
|-----------------------------|--|
| (1) トップライン収益の増強 | <ul style="list-style-type: none"> ① 店舗機能の見直しと営業店事務のBPR推進による営業人員の捻出(=現場力の強化) ② 法人戦略 ③ 人材の育成 ④ 個人戦略 |
| (2) 業務効率化の推進 | <ul style="list-style-type: none"> ① 効率的な人件費の配分 ② メリハリの利いた投資・物件費の配分 |
| (3) 不良債権の圧縮と信用コストの削減 | <ul style="list-style-type: none"> ① 不良債権の圧縮 ② 信用コストの削減 |
| (4) 健全で収益力の高い有価証券ポートフォリオの構築 | <ul style="list-style-type: none"> ① フィデアHDとの連携と有価証券運用体制の整備・強化 ② 健全で収益力の高い有価証券ポートフォリオの構築 |

- 収益力の増強と安定した財務基盤の構築
- 中小規模事業者等に対する信用供与円滑化

(1) コア業務純益の改善額

(単位:百万円)

| | 20/3期 実績 | 20/9期 実績 | 21/3期 実績 | 21/9期 実績 | 計画 始期 | 22/3期 見込 | 22/9期 計画 | 23/3期 計画 | 23/9期 計画 | 24/3期 計画 | 始期より の改善額 |
|--------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| コア業務純益 | 1,955 | 1,035 | 2,125 | 2,089 | 2,854 | 2,731 | 1,615 | 3,424 | 2,276 | 4,640 | 1,786 |

※1. 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

※2. 当行が保有する仕組貸出の金利デリバティブ部分について、平成20年3月期(平成19年度)に939百万円の評価損が発生いたしました。その後、金利環境の変化により、平成21年度に入って急速に評価額が改善し、平成21年9月期に戻り益が662百万円発生しております。なお、当該仕組貸出については、引き続き圧縮を進めるなど収益への影響を最小限に止めてまいります。

※3. 計画始期の水準及び計画値の設定、計画の達成状況(実績)の評価に当たっては、本計画に掲げる経営改善を図るための各種施策を確実に履行し、安定的な収益を確保する観点から、当該金利デリバティブに係る評価益を特殊要因として控除しております。

(2) 業務粗利益経費率の改善幅

(単位:%)

| | 20/3期 実績 | 20/9期 実績 | 21/3期 実績 | 21/9期 実績 | 計画 始期 | 22/3期 見込 | 22/9期 計画 | 23/3期 計画 | 23/9期 計画 | 24/3期 計画 | 始期より の改善幅 |
|----------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| 業務粗利益経費率 | 74.65 | 102.64 | 128.64 | 69.59 | 74.63 | 74.35 | 72.02 | 71.04 | 65.66 | 65.27 | △9.36 |

※1. 業務粗利益経費率＝(経費－機械化関連費用)/業務粗利益

※2. 機械化関連費用には、機械賃借料、機械保守料及びアウトソーシング費用(システム関連)等を計上しております。

※3. コア業務純益と同様に、計画始期の水準及び計画値の設定、計画の達成状況(実績)の評価に当たっては、本計画に掲げる経営改善を図るための各種施策を確実に履行し、安定的な収益を確保する観点から、当該金利デリバティブに係る評価益を特殊要因として控除しております。

(3) トップライン収益の増強

当行は、店舗機能を明確化〔フルバンキング店の集約(64カ店→33カ店)と併せ、法人取引を集約化〕し専担者を増強するとともに、営業店事務の本部集中化により営業効率を高め、お客さまと接する時間(営業活動の時間)の捻出を図ってまいります。

店舗機能の見直しに伴い法人取引店舗は減少するものの、法人推進AST(=法人取引開拓専門部隊)の増員(22/4:15名→計画期間中30名→24/10までに50名体制)により、法人営業力を強化いたします。

①店舗機能の見直しと専担制の拡大

- 営業店ごとに特化すべき業務を明確化し、店質を5つに区分。
 - 法人取引をフルバンキング店舗に集約し、営業店における各業務の役割と体制を明確化し、営業推進体制の再構築を図る。
 - フルバンキングの縮小に伴い捻出された人員を、各業務の営業推進スペシャリスト(=専担者、法人推進ASTほか)として配置する。
- 80名程度の営業人員の捻出を目指す。
- 法人取引推進については、専担者(法人推進AST)を増員することで法人営業力を強化。
 - 加えて、フルバンキング店舗各店には、融資担当の役席者を中心に「事業性融資推進リーダー」を置き、法人向け貸出推進に係るプレイングマネージャーとしてリーダーシップを発揮することで、法人向け貸出を増強。

*法人推進AST:課題解決型営業推進のため、平成17年7月から、本部の専門部署で実務経験を積んだ行員や中小企業診断士等有資格者を「法人推進エリアサポートチーム(AST)」として、秋田県内の大規模店舗に配置している。

②営業店事務のBPR推進

- 平成21年4月に新設したBPR推進室を中心に、営業店事務の軽量化・本部集中化を進め、営業店が営業推進に専念できる体制を構築し、営業力の強化を図る。
 - 営業店事務のBPRの推進により、営業店が事務処理に要する時間を大幅に短縮し、事務スタッフを営業スタッフへ転換する。
- 実質50名程度の営業人員の捻出につながる。

*BPR: Business Process Reengineering(ビジネス・プロセス・リエンジニアリング)の略で、企業内部での仕事の流れを合理化・簡素化するためにゼロから組み直す(リエンジニアリング)経営手法。

【営業店事務のBPRにおける具体的な施策】

- 融資事務センターの機能拡充(融資実行オペレーション、債権書類の一括保管・管理等)。
- 事務集中センターの機能拡充(営業店経費支払事務の本部集中化等)。
- 地区センターの拡充(営業店の後方事務処理の本部集中化)。

店舗機能の見直し計画

| 81カ店 (22/2) | フルバンキング(64カ店) | | | | | 個人リテール(17カ店) | 79カ店 (25/3) | フルバンキング(33カ店) | | 個人リテール(46カ店) | | |
|----------------|---------------|--------|---------|--------|-------|---------------|----------------|---------------|----------|--------------|-------|---------------|
| | Iグループ | IIグループ | IIIグループ | IVグループ | Vグループ | インスタブランチ(ISB) | | フルバンキングA | フルバンキングB | リテールA | リテールB | インスタブランチ(ISB) |
| | 12カ店 | 19カ店 | 22カ店 | 11カ店 | 15カ店 | 2カ店 | | 14カ店 | 19カ店 | 30カ店 | 10カ店 | 6カ店 |

※これまでのフルバンキング店舗は、店舗機能が明確となっておらず、結果として、非効率な営業活動となっております。今後は、フルバンキング店舗を事業性融資を軸とした店舗と位置づけ、役割を明確化しつつ法人推進AST等人員を増強することで、営業効率の向上を図り、法人取引を拡大させてまいります。

法人営業力を強化するため、本部の法人営業推進・法人支援部門の人員を増強し、営業店サポート体制を強化いたします。また、法人推進ASTについて、法人取引開拓専門部隊としての役割をより明確にするため、法人推進室を秋田県内営業重点地域における推進拠点店舗9カ店に設置し、法人推進ASTを傾斜配置するとともに、成長が見込める分野（アグリビジネス・医療・福祉等）への取り組みを強化することで、中小規模事業者等向け貸出の増強を図ってまいります。

(4) 法人戦略

①本部組織見直し及び「法人推進室」の新設による法人営業力の強化

- 平成22年2月より、営業推進に向ける力を法人部門、個人部門に峻別して、法人営業力を一層強化するため、営業本部内に新たに「法人サポート部」を設置。
- 法人サポート部内には、「法人戦略室」と「秋田力開発推進室」の2室を置き、営業店による課題解決型営業の推進等のサポート体制を強化。
- 平成22年4月に、秋田県内の下記の営業重点地区における中小規模事業者等貸出の推進拠点店舗9カ店に「法人推進室」を新設し、法人推進ASTを重点的に配置（22/4: 15名⇒計画期間中: 30名⇒24/10までに50名体制）。
- 法人推進室の人員を段階的に増員し、地域の中小規模事業者等に対する貸出の増強を図る。

| | 22年2月 | 22年4月 | 22年10月 | 23年4月 | 23年10月 | 24年10月 |
|------------------|-------|-------|--------|-------|--------|--------|
| 法人サポート部(部長1名を含む) | 9名 | 9名 | 9名 | 10名 | 11名 | 11名 |
| うち法人戦略室 | 4名 | 4名 | 4名 | 4名 | 5名 | 5名 |
| うち秋田力開発推進室 | 4名 | 4名 | 4名 | 5名 | 5名 | 5名 |
| 法人推進室(法人推進AST) | — | 15名 | 20名 | 25名 | 30名 | 50名 |
| 法人専担部門合計 | 9名 | 24名 | 29名 | 35名 | 41名 | 61名 |

②営業重点地区の選定

- 秋田県内の事業所の分布および地域内総生産等および当行の店舗網を考慮し、積極的に推進を図る地域を選定のうえ、当該地区に法人推進ASTを重点配置する。→秋田市、横手市、大館市、由利本荘市、大仙市、湯沢市、能代市の7市（事業所数が多く、経済活動が盛んな地域）

③「秋田力開発推進室」、「地域力連携拠点」の活用とフィデアグループの連携強化

- アグリビジネス、医療・福祉分野等今後成長が見込める分野の推進体制強化。
⇒アグリビジネスは秋田力開発推進室を中心に推進（農業の6次産業化を積極支援）。
⇒医療分野専用ビジネスローンの取扱い（21/8）等により取り組みを強化。
- 「地域力連携拠点事業」を活用し、取引先企業の本業支援を強化。また、荘内銀行との連携を強化。
- 経営相談、事業再生、ビジネスマッチング等のノウハウを荘内銀行と共有し、フィデアグループとして課題解決型営業の取り組みを強化。

(5) 人材の育成

- 企業の目利き・経営支援の内容を組み入れた行内研修や外部研修により、法人取引担当者の育成を図る。
- 個人取引担当者の育成については、ロールプレイング型研修(実践的研修)を不断に継続し、金融商品知識とセールススキルアップを図る。

(6) 個人戦略

① ISB・住宅ローン

- ISBの拡大(22/2:2店舗→24/3:6店舗)。
- ローンステーションの拡充(22/2:5箇所→23/3:9箇所)とローン専担者の増員。

② 個人預金

- 荘内銀行との共同企画商品(懸賞品付定期預金)など、特徴のある商品を主体に推進。
- 年金パートナーを中心とした年金受給のお客さまへのフォローにより、メイン化推進及び個人預金の増強。

③ 預り資産

| 項目 | 具体的な施策 |
|--------------------------------|--|
| 投資信託 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 運用ニーズに即した商品ラインナップの充実。 ■ 預り資産専担者の増員。 |
| 生命保険 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 商品ラインナップの拡充。 ■ セミナー等を組み合わせた販売体制の構築。 |
| 新分野保険販売のビジネスモデル化(バンカシュアランスの推進) | <ul style="list-style-type: none"> ■ 保険専担者(LPA)の増員。 ■ 保険フルラインナップ店舗の拡大(3店舗⇒10店舗)。 ■ ライフプラザホールディングス社との業務提携の継続と販売ノウハウの享受。 ■ カーディフグループとの連携によるダイレクトマーケティングの拡大と精度向上。 |

(7) 業務効率化の推進

| 項目 | 具体的な施策 |
|-------------------|---|
| 効率的な人件費の配分 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 店舗機能・人員配置の見直し、計画的な採用、出向先の拡大等による総人員の抑制と効率的な人件費の抑制。 |
| メリハリの利いた投資・物件費の配分 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 組織改正(人事総務部を「人事部」と「総務部」に分離)による営業経費の管理強化。 ■ 物件費一括管理システムを導入(平成22年4月)し、物件費の約9割を占める本部物件費を削減。 ■ サブシステムの荘内銀行との共同利用による投資額の抑制と通信料・保守管理費用の削減。 ■ フィデアHDへの物件費削減プロジェクトチーム設置による業務効率化・合理化の促進。 |

(8) 不良債権の圧縮と信用コストの削減

| 項目 | 具体的な施策 |
|----------|--|
| 不良債権の圧縮 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 再生子会社北都ソリューションズ(21/2貸出債権162億円を移管)を活用し、企業再生支援を強化(21/12末の同社の開示債権額:111億円、22/3末見込み:110億円)。 ■ 融資部経営改善グループが債務者区分ランクアップを支援。⇒開示債権額圧縮計画【連結】(21/3期実績:465億円→24/3期計画:238億円、21/3期比△227億円)。 |
| 信用コストの圧縮 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 「クレジットレビュー」により、経営陣が債務者実態の把握と案件協議に深く入り込む態勢を構築し、大口与信管理を強化。 |

(9) 健全で収益力の高い有価証券ポートフォリオの構築

- フィデアHD(証券投資戦略グループ)との連携により、市場リスクおよび業務管理態勢を強化。
- 国債等債券中心のポートフォリオを構築し、安定収益の確保を図る。

(1) 中小規模事業者等に対する信用供与残高および貸出比率

(単位：億円)

| | 19/3実績 | 19/9実績 | 20/3実績 | 20/9実績 | 21/3実績 | 21/9実績 (始期) |
|----------------|--------|--------|--------|--------|--------|----------------|
| 中小規模事業者等向け貸出残高 | 3,190 | 3,133 | 3,102 | 2,962 | 2,903 | 2,730 |
| 総資産 | 11,227 | 11,538 | 11,000 | 11,228 | 10,820 | 11,489 |
| 中小規模事業者等向け貸出比率 | 28.41% | 27.15% | 28.20% | 26.38% | 26.83% | 23.76% |
| | 22/3計画 | 22/9計画 | 23/3計画 | 23/9計画 | 24/3計画 | 始期より の増減 |
| 中小規模事業者等向け貸出残高 | 2,732 | 2,742 | 2,755 | 2,770 | 2,790 | 60 |
| 総資産 | 11,493 | 11,517 | 11,554 | 11,591 | 11,665 | 176 |
| 中小規模事業者等向け貸出比率 | 23.77% | 23.80% | 23.84% | 23.89% | 23.91% | 0.15% |

(2) 中小規模事業者等に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

- 24年度までにフルバンキング店の集約(64カ店⇒33カ店)と併せて、法人取引を集約化。
- 22/4に営業重点地区(秋田市ほか)の中小規模事業者等向け貸出の推進拠点店舗9カ店に法人推進室を設置し、法人推進エリアサポートチーム(AST)を重点的に配置。
(当初15名⇒計画期間中30名に増員⇒24/10までに50名体制)
- 本部に法人サポート部(法人戦略室、秋田力開発推進室)を設置(22/2)し、営業店による課題解決型営業の推進等をサポート。
- アプローチ先のリストアップ、お客さま接点運動の展開(有効面談回数数の設定等)による融資推進活動の強化。
- 成長が見込める分野(アグリビジネス・医療・福祉等)への取組み強化。

(3) 経営改善支援等取り組み先企業数の取引先の企業の総数に占める割合

(単位：件、%)

| | 21/9期 実績(始期) | 22/3期 計画 | 22/9期 計画 | 23/3期 計画 | 23/9期 計画 | 24/3期 計画 | 始期より の増減 |
|--------------------|-----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 創業・新事業開拓支援 | 34 | 20 | 35 | 35 | 40 | 40 | 6 |
| 経営相談 | 362 | 410 | 410 | 410 | 415 | 435 | 73 |
| 早期事業再生支援 | 4 | 4 | 4 | 2 | 2 | 1 | △3 |
| 事業承継支援 | 0 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| 担保・保証に過度に依存しない融資促進 | 46 | 16 | 19 | 22 | 37 | 42 | △4 |
| 合計 経営支援等取組数(a) | 446 | 452 | 471 | 472 | 496 | 520 | 74 |
| 取引先企業の総数(b) | 10,388 | 10,440 | 10,490 | 10,540 | 10,590 | 10,640 | 252 |
| 割合(a)/(b) | 4.29 | 4.32 | 4.48 | 4.47 | 4.68 | 4.88 | 0.59 |

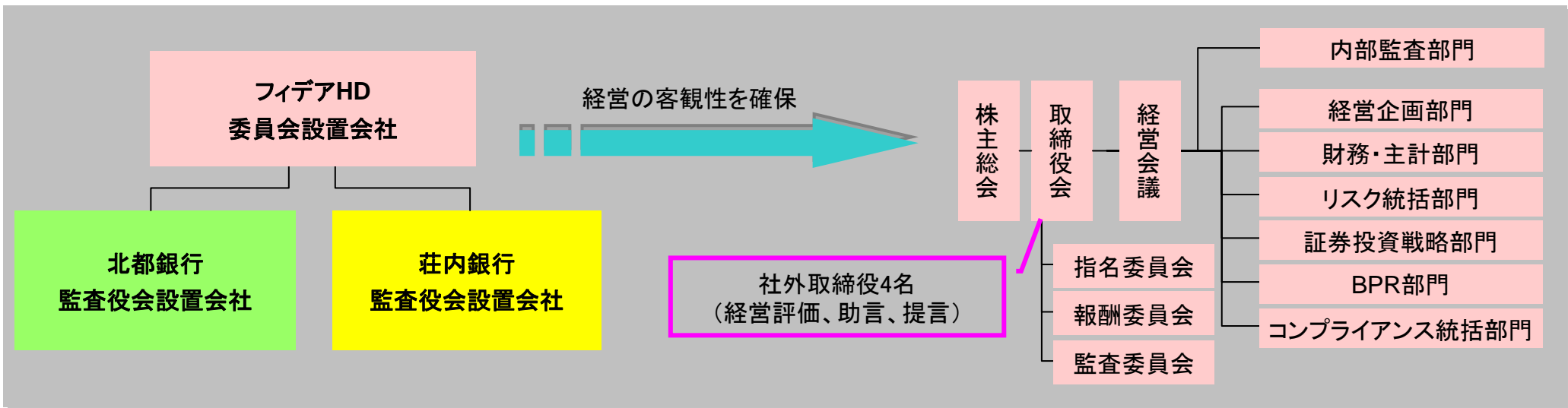
(4) 経営改善支援等の取り組み内容

| | | |
|---|---------------------------|---|
| 1 | 創業又は新事業開拓に対する支援 | <ul style="list-style-type: none"> ■創業支援や経営革新にかかる公的制度を利用した支援のほか、秋田県の補助金制度である経営改革総合支援事業(フェニックスプラン21)の活用等の支援を継続展開する。 ■「北都チャレンジファンド」等を活用し、取引先企業に出資を行うなど、企業の将来的な成長を資金面から支援する。 |
| 2 | 経営相談その他取引先企業に対する支援 | <ul style="list-style-type: none"> ■「地域力連携拠点」等を活用し、中小規模事業者等が直面する経営革新ニーズに、ワンストップできめ細やかな支援を行う。 ■融資部経営改善グループを活用して、「経営改善計画書」の策定をサポートするなど、個社別の各経営課題に積極的に関与し、本部と営業店が一体となり、取引先企業の経営改善、事業再生等のサポートを行う。 |
| 3 | 早期事業再生支援 | <ul style="list-style-type: none"> ■再生子会社(北都ソリューションズ)の事業再生ノウハウを共有しつつ、外部の再生支援機関等を最大限活用するとともに、DDSに加え、DES、DIPファイナンス等の活用により、実現性の高い抜本的な事業再生に取り組む。 |
| 4 | 担保又は保証に過度に依存しない融資の推進 | <ul style="list-style-type: none"> ■4行連携SPCを活用し、受取手形を流動化する「一括ファクタリング」など債権流動化業務に積極的に取り組む。 ■スコアリング/コベナント活用型融資、ABL等の手法を活用した融資を推進する。 |
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> ■平成11年度から毎年継続開催している「ビジネス商談会」を継続開催し、地元企業の情報交換や販路拡大等ビジネスチャンスの創出をサポートする。 ■ビジネスマッチングの積極的な推進により、取引先企業の販路拡大を後押しする。 |
| 6 | 中小企業等に対する金融円滑化に向けた取り組み強化 | <ul style="list-style-type: none"> ■中小企業金融円滑化に関する基本方針の策定、金融円滑化推進委員会の設置を含む体制整備等を実施。 ■各営業店に営業店責任者を配置したほか、全店に相談窓口を設置。返済条件の変更等には真摯に対応する。 |

(1) 経営に対する客観性の確保

- フィデアHDを委員会設置会社とする一方、子銀行は監査役会設置会社とし、グループ全体の客観性と機動性を確保し、各子銀行による自律的な経営を行っております。
- フィデアHDの取締役は9名で構成され、そのうち4名が社外取締役で、社外取締役が過半数を占める3委員会の設置により、経営の透明性の向上を図っております。
- 経営強化計画の運営管理にかかるフィデアHD取締役会のレビューは四半期毎に実施。社外取締役4名から第三者の立場で評価及び助言をいただき、経営に反映させてまいります。

フィデアHDのガバナンス体制



北都銀行の経営強化計画の運営管理

- 経営強化計画の確実な遂行と計画施策の実効性確保に向けて、本部横断的な「経営強化計画推進委員会」(仮称)を新設し、四半期毎または必要に応じて都度開催し、計画数値・施策の達成状況のレビューと対策にかかる協議を実施してまいります。
- 「経営強化計画推進委員会」(仮称)は、レビュー・協議内容について、北都銀行取締役会およびフィデアHD取締役会へ報告することで、本計画の実効性を確保してまいります。

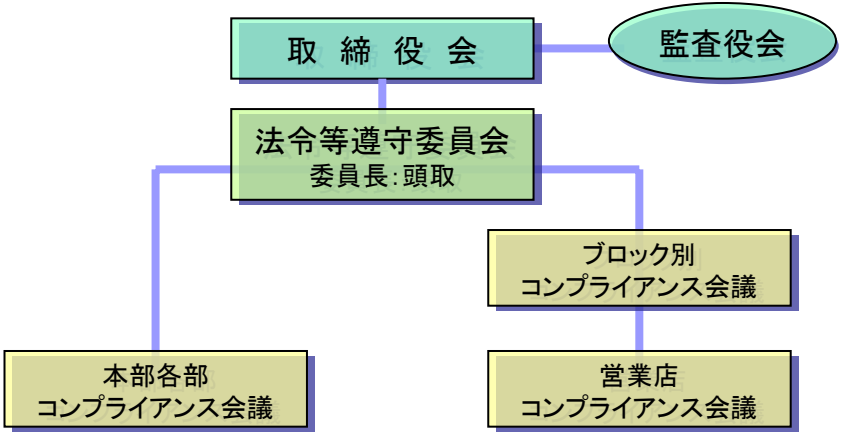
(2) リスク管理体制の強化

| | |
|----------|--|
| 統合的リスク管理 | <ul style="list-style-type: none"> ■ リスクカテゴリ毎に管理部署および基本方針・規程を制定。 ■ リスク管理委員会(委員長:頭取)の設置。 ■ リスク統括部署(リスク管理部)の設置。 |
| 統合リスク管理 | <ul style="list-style-type: none"> ■ リスク計量(市場リスク・信用リスク・オペリスク)。 ■ リスク資本配賦と実績のモニタリング。 |

| | |
|---------|---|
| 信用リスク管理 | <ul style="list-style-type: none"> ■ デフォルト率に基づいた信用格付制度及び自己査定基準等について、荘内銀行と統一。 ■ 「クレジットレビュー」による大口与信管理の強化。 ■ 個社別のモニタリングの強化。 ■ クレジットラインの設定と定期的管理等による与信集中リスク管理の強化。 |
|---------|---|

| | |
|---------|---|
| 市場リスク管理 | <ul style="list-style-type: none"> ■ フィデアHD、荘内銀行と三位一体の方針・規程の制定、ミドルオフィス部門の東京オフィスへの一本化により、フィデアグループとして一体的な態勢を整備。 ■ モニタリング態勢、ストレステストの充実。 ■ 複雑なリスクを有する金融商品に対して、荘内銀行と共通の運用・管理基準書を制定し管理態勢を整備。 |
|---------|---|

(3) 法令等遵守体制の強化



- 法令等遵守を経営の最重要課題として位置付けており、頭取を委員長とする法令等遵守委員会を、四半期毎または必要に応じて随時開催し、コンプライアンスに係る事案について協議することにより、法令等遵守態勢の充実・強化を図っております。
- コンプライアンスプログラムは年度毎に策定し、進捗状況等については四半期毎に取締役会に報告しております。
- 法令等遵守の統括部門であるリスク管理部法務グループは、法令等遵守委員会からの指示事項の徹底を図るため、四半期毎に各本店毎に開催するコンプライアンス会議を開催する他、法令等遵守マインドの向上のため、法務ニュースの発行等を実施しております。

(1) 金額の算定根拠

平成21年9月末のフィデアHDの子会社である北都銀行(単体)の自己資本比率は、健全性の面での懸念はないものと認識いたしております。

しかしながら、地域経済及び中小企業等の状況がさらに厳しさを増す中、金融市場に急激な変動が生じた場合でも、資本の健全性を確保し、北都銀行が主として営業を行っている地域における中小規模事業者等向け貸出の増強等を行っていくには、予防的に自己資本の増強が必要と判断いたしました。

北都銀行は収益性、健全性に支えられた強固な財務基盤を背景に適切かつ積極的な資金供給を行い、お客さまが期待する金融仲介機能を果たしてまいる所存であります。また、地域経済の活性化を図るため、経営改善支援等の強化等地域密着型金融の推進を含めた今回の経営強化計画に全力で取り組んでまいります。

こうした経営強化計画を着実に実践するうえで、100億円の資本増強により、地元経済や金融市場に急激な変動が生じた場合でも、財務基盤を安定させ、適切かつ積極的な金融仲介機能を発揮できるようにするものです。

北都銀行は、平成21年3月期に有価証券の積極的な減損処理を実施し、有価証券下落リスクを極力排除したことに加え、今回資本参加をいただくことにより、以下のとおり経営強化計画期間を通じ、十分な自己資本水準が確保されます。

また、Tier I 比率は大幅に上昇し本経営強化計画期間を通じて安定的に7%を超える見込みであり、十分な水準が確保される見通しです。

| 自己資本比率 | 22/3末計画 | 23/3末計画 | 24/3末計画 |
|---------------|---------|---------|---------|
| フィデアHD(連結) | 9.4%程度 | 8.3%程度 | 8.6%程度 |
| 北都銀行(単体) | 11.2%程度 | 8.3%程度 | 8.3%程度 |
| [参考] 荘内銀行(単体) | 8.7%程度 | 8.9%程度 | 9.2%程度 |

(2) 当該自己資本の活用方針

今回受け入れる公的資金につきましては、金融仲介機能発揮による地域の中小規模事業者等に対する信用供与の維持・拡大と各種サービスの向上に持続的に取り組むことに活用し、地域経済の発展に貢献してまいります。

(3) 発行金額・条件

| 項目 | フィデアHDが整理回収機構による株式の引受けを求める額及び内容 |
|--------------|--|
| 種類 | フィデアホールディングス株式会社 B種優先株式 |
| 発行総額 | 10,000百万円 |
| 発行株式数 | 25百万株 |
| 議決権 | 本優先株主は、株主総会において、全ての事項について議決権を行使することができない。ただし、本優先株主は、ある事業年度終了後、(i)(a)当該事業年度にかかる定時株主総会の招集のための取締役会決議までに開催される全ての取締役会において、本優先株主に対して当該事業年度の末日を基準日とするB種優先配当金の額全部(当該事業年度において本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額)にかかる剰余金(以下「当年度本優先配当金」という。)の配当を行う旨の決議がなされず、かつ、当該事業年度にかかる定時株主総会に当年度本優先配当金を支払う旨の議案が提出されない場合は、当該定時株主総会より、(b)当該定時株主総会において当該議案が否決された場合は、当該定時株主総会の終結の時より、(ii)本優先株主に対してその翌事業年度以降の各事業年度の末日を基準日とする本優先配当金の額全部(当該事業年度において本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額)にかかる剰余金の配当を行う旨の取締役会決議または株主総会決議が最初になされる時まで、上記の期間中に開催される全ての株主総会において全ての事項について議決権を行使することができる。 |
| 優先配当年率 | 12ヶ月日本円TIBOR+1.00% (平成22年3月31日を基準日とする期末の剰余金の配当の場合は、払込期日から平成22年3月31日までの間の日数で日割計算により算出される割合とする) ただし、8%を上限とする |
| 優先中間配当 | 本優先配当金の2分の1を上限 |
| 累積・参加条項 | 非累積・非参加 |
| 残余財産の分配 | 普通株主に先立ち本優先株主が有する本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた額を支払う。このほかの残余財産の分配は行わない。 |
| 取得請求権(転換予約権) | 本優先株主は、取得請求期間中、当社が本優先株式を取得するのと引換えに当社の普通株式を交付することを請求することができる。 |
| 取得請求期間 | 平成25年4月1日～平成37年3月31日 |

| 項目 | フィデアHDが北都銀行に対して行う株式の引受けを行う額及び内容 |
|--------------|---|
| 種類 | 株式会社北都銀行 C種優先株式 |
| 発行総額 | 10,000百万円 |
| 発行株式数 | 25百万株 |
| 議決権 | 本優先株主は、株主総会において、全ての事項について議決権を行使することができない。ただし、本優先株主は、定時株主総会に本優先配当金の額全部(本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額)の支払を受ける旨の議案が提出されないときはその定時株主総会より、本優先配当金の額全部(本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額)の支払を受ける旨の議案が定時株主総会において否決されたときはその定時株主総会の終結の時より、本優先配当金の額全部(本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額)の支払を受ける旨の決議がなされる時までの間は、上記の期間中に開催される全ての株主総会において全ての事項について議決権を行使することができる。 |
| 優先配当年率 | 12ヶ月日本円TIBOR+1.00% (平成22年3月31日を基準日とする期末の剰余金の配当の場合は、払込期日から平成22年3月31日までの間の日数で日割計算により算出される割合とする) ただし、8%を上限とする |
| 優先中間配当 | 本優先配当金の2分の1を上限 |
| 累積・参加条項 | 非累積・非参加 |
| 残余財産の分配 | 普通株主に先立ち本優先株主が有する本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた額を支払う。このほかの残余財産の分配は行わない。 |
| 取得請求権(転換予約権) | 本優先株主は、取得請求期間中、当銀行が本優先株式を取得するのと引換えに当銀行の普通株式を交付することを請求することができる。 |
| 取得請求期間 | 平成25年4月1日～平成37年3月31日 |

*実施時期については、フィデアHDが整理回収機構を割当先として行う第三者割当増資の払込日と同日に払込を行う。