

# 経営強化計画の履行状況報告書

平成23年12月



## 目 次

1. 平成23年9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	13
(1) 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化	13
(2) リスク管理体制の強化	13
(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	17
(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	26
(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	30
(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	31
6. 剰余金の処分の方針	31
(1) 配当に対する方針	31
(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針	31
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	32
(1) 経営管理に係る体制	32
(2) 各種リスクの管理の状況	32

## 1. 平成 23 年 9 月期決算の概要

### (1) 経営環境

平成 23 年 9 月期におけるわが国経済を顧みますと、震災の影響で成長が大きく低下した後の回復途上にありました。震災直後はサプライチェーンの混乱等を背景に、生産活動が大きく落ち込み、消費マインドも冷え込んだほか、雇用・所得環境も悪化するなどの状況が生じました。しかし、生産面を中心に速いペースで回復し、現在は生産・輸出は震災前の水準にほぼ戻り、個人消費も徐々に回復いたしました。設備投資も持ち直しており、家計・企業のマインドも総じて改善してまいりました。今後の景気の先行きにつきましては、海外需要の減少懸念、円高の定着による企業収益力の低下懸念など懸念材料も多く、不透明な状況にあります。

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、一部で震災の影響による落ち込みが見られましたが、新興国経済の成長を背景に高い水準で推移いたしました。また、個人消費については、スーパー・百貨店売上が前年を上回るなど、個人消費全体で持ち直してまいりました。

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 23 年 9 月期：単体）

#### ① 主要勘定

貸出金平残について、地方公共団体向け貸出は増加しましたが、事業性貸出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により、前年同期比 13,764 百万円減少し 300,241 百万円となりました。

また、預金平残については、地方公共団体からの預金は減少となりましたが、法人預金、個人預金とも増加したことにより、前年同期比 2,366 百万円増加し 413,061 百万円となりました。

#### 【貸出金・預金】

(単位：百万円)

項 目	22年9月期 実績	23年9月期			
		実績	計画	計画対比	前年同期比
貸出金平残	314,005	300,241	300,752	▲511	▲13,764
(利回り)	2.26	2.27	2.25	+0.02	+0.01
事業性	214,826	207,159	207,726	▲567	▲7,667
消費性	99,179	93,082	93,026	+56	▲6,097
預金平残	410,695	413,061	412,241	+820	+2,366
(利回り)	0.19	0.13	0.13	±0	▲0.06
法人	61,527	63,590	64,166	▲576	+2,063
個人	336,990	339,561	337,764	+1,797	+2,571
公金	11,830	9,529	9,697	▲168	▲2,301
金融	347	380	614	▲234	+33

## ② 収益状況（計数は【損益（単体）】に記載）

### ア. 資金利益

貸出金利息は、利回りが0.01ポイント上昇しましたが、取引先の資金需要低迷や他金融機関との競争激化により、貸出金平残が減少したこと等により、前年同期比150百万円減少し3,418百万円となりました。

預金利息は、預金平残は増加しましたが、預金基準金利の低下により、利回りが0.06ポイント低下したことにより、前年同期比123百万円減少し273百万円となりました。

有価証券利息配当収入は、利回りは0.17ポイント低下しましたが、預貸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28百万円増加し653百万円となりました。

以上の結果、資金利益は前年同期比4百万円減少し3,797百万円となりました。

### イ. 役務取引等損益

国内景気の低迷や、震災による個人の投資マインドの落ち込み等により、預かり資産獲得額が減少したこと等により、役務取引等損益は前年同期比86百万円減少し90百万円となりました。

### 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37百万円増加しましたが、広告宣伝費等の減少により、物件費が前年同期比61百万円減少したことから、経費は前年同期比20百万円減少し3,113百万円となりました。

### エ. 臨時損益

不良債権処理について、大口取引先のランクアップ等により、個別貸倒引当金は48百万円の戻し入れとなりましたが、前年同期比では109百万円の貸倒引当金が増加となりました。

また、ギリシャを発端とする欧州債務問題や、円高の進行等による株式市場の低迷により、株式等償却が116百万円発生し前年同期比では37百万円増加いたしました。

以上の結果等により、臨時損益は前年同期比170百万円減少し▲196百万円となりました。

### オ. 特別損益

営業店舗の減損処理を行ったこと等により、特別損益は前年同期比73百万円減少し▲112百万円となりました。

### カ. 当期純利益

以上の結果、当期純利益は前年同期比457百万円減少し540百万円となりました。

### ③ 自己資本比率の状況

自己資本比率は、540百万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、8.81%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7.87%となっております。

【自己資本比率（単体）】

（単位：％、百万円）

	22年9月末 ①	23年3月末 ②	23年9月末 ③	増 減 ③-②
自己資本比率	8.65	8.50	8.81	+0.31
Tier1比率	7.66	7.55	7.87	+0.32
自己資本総額	17,321	16,940	17,479	+539
Tier1額	15,332	15,047	15,606	+559
(有価証券評価差損)	—	—	—	—
リスクアセット	200,027	199,211	198,241	▲970

### ④ 不良債権の状況

金融再生法開示債権比率は、景気低迷による影響により金融再生法開示債権額が前期比187百万円増加したことに加え、総与信額が4,036百万円減少した結果、前期比0.15%上昇し7.47%となりました。なお、当行の金融再生法開示債権に対する保全率は93.55%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）

	22年9月末 ①	23年3月末 ②	23年9月末 ③	増 減 ③-②
金融再生法開示債権	21,473	23,123	23,310	+187
総与信	322,347	315,753	311,717	▲4,036
金融再生法開示債権比率	6.66	7.32	7.47	+0.15

## 【損益（単体）】

（単位：百万円）

項 目	22年9月期 実績	23年9月期			
		実績	計画	計画対比	前年同期比
業 務 粗 利 益	4,121	3,989	3,874	+115	▲132
資 金 利 益	3,802	3,797	3,739	+58	▲4
うち 預 貸 金	3,172	3,145	3,118	+27	▲27
うち 貸 出 金 利 息	3,568	3,418	3,396	+22	▲150
うち 預 金 利 息	396	273	278	▲5	▲123
うち 有 価 証 券	625	653	616	+37	+28
役 務 取 引 等 利 益	177	90	105	▲15	▲86
そ の 他 業 務 利 益	141	101	30	+71	▲40
うち 債 券 関 係 損 益	189	82	25	+57	▲107
うち 債 券 償 却	0	0	0	±0	±0
経 費	3,134	3,113	3,191	▲78	▲20
うち 人 件 費	1,605	1,643	1,629	+14	+37
うち 物 件 費	1,395	1,334	1,427	▲93	▲61
コ ア 業 務 純 益	797	793	658	+135	▲4
一 般 貸 倒 引 当 金 繰 入 額	▲23	74	28	+46	+97
業 務 純 益	1,011	801	655	+146	▲210
臨 時 損 益	▲26	▲196	▲433	+237	▲170
うち 不 良 債 権 処 理 額	▲108	19	428	▲409	+127
うち 個 別 貸 倒 引 当 金 繰 入 額	▲157	▲48	400	▲448	+109
うち 株 式 等 損 益	▲47	▲117	25	▲141	▲69
うち 株 式 等 償 却	79	116	0	+116	+37
経 常 利 益	984	604	222	+382	▲380
特 別 損 益	▲39	▲112	0	▲112	▲73
税 引 前 当 期 純 利 益	945	492	222	+270	▲452
法 人 税 等	8	8	10	▲2	▲0
法 人 税 等 調 整 額	▲60	▲56	0	▲56	+4
当 期 純 利 益	997	540	212	+328	▲457

（注）平成22年9月期は、貸倒引当金繰入額が負（取崩し益）となったことから、財務諸表では特別利益に計上しております。

## 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23年9月期 単体）

コア業務純益は、預かり資産獲得額が減少したこと等により役務取引等損益は計画を下回りましたが、資金利益が計画を上回ったことや機械化関連費用等の経費が計画を下回ったこと等により、計画を135百万円上回る793百万円となりました。

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1,510百万円上回り437,862百万円となりました。

以上の結果、コア業務純益ROAは、計画を0.06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	22年9月期	23年9月期			
			計画	実績	計画対比	計画始期対比
コア業務純益	1,549	797	658	793	+135	+37
総資産平残	435,617	436,050	436,352	437,862	+1,510	+2,245
コア業務純益ROA	0.35	0.36	0.30	0.36	+0.06	+0.01

※ コア業務純益ROA＝コア業務純益÷総資産平残

※ 23年9月期コア業務純益の計画始期対比は、通期の計画始期比較のため当該期のコア業務純益を2倍して算出した値と比較しております。

### (2) 業務粗利益経費率（平成23年9月期 単体）

機械化関連費用を除く経費は、人件費が増加したこと等により計画を19百万円上回る2,594百万円となりました。

一方、業務粗利益は、預かり資産獲得手数料の減少等により役務取引等損益は計画を下回りましたが、長期金利が低下傾向にあったこと等により国債等債券売却損益が計画を上回ったことや資金利益が計画を上回ったこと等により、計画を115百万円上回る3,989百万円となりました。

以上の結果、業務粗利益経費率は計画を1.44ポイント下回る65.02%となり、計画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	22年9月期	23年9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）	5,183	2,602	2,575	2,594	+19	+5
業務粗利益	8,048	4,121	3,874	3,989	+115	▲70
業務粗利益経費率	64.39	63.13	66.46	65.02	▲1.44	+0.63

※ 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

※ 23年9月期経費（機械化関連費用を除く）及び業務粗利益の計画始期対比は、通期の計画始期比較のため当該期の計数を2倍して算出した値と比較しております。

### 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ense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、福井県内を地域別に6ブロックに分け（内1ブロックは県外独立店舗）、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、域内へ専担者の効果的な投入等による営業推進態勢作りに取り組みました。

また、営業店業績表彰制度を、個店別表彰からブロック表彰に変更したことにより、ブロック内店舗の連携強化が促進され、5ブロック中2ブロックで表彰を受けることができました。

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. 渉外営業体制の柔軟な運用

前計画では、法人営業役席、法人推進渉外、個人推進渉外、業務渉外などの渉外専担制をとっておりましたが、渉外活動、人材育成面に非効率が見られるようになったため、平成23年4月に次のような渉外営業体制に改定し、営業現場の実情に目を向けた柔軟な渉外専担制に改めました。

今後も、営業店の実情を踏まえ対応してまいります。

##### 【渉外専担制の見直し】

改定前	改定後	備考
法人営業役席	廃止	法人営業グループに統合。付加価値営業力を習得した後、法人営業マイスターとして、オフense店に配置する。
法人推進渉外	法人推進渉外	原則、オフense店に配置する。
個人推進渉外	エリア渉外	店の事情や個々の能力に応じ、法人・個人別の役割を営業店長が柔軟に設定する。
総合渉外		
業務渉外	廃止	
—	ブロック専担者	ブロック毎に配置。 法人営業、預かり資産・年金専担者を配置。

###### エ. 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、成果が積み上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きております。

今後も、引き続き実施し、窓口営業力の強化に努めてまいります。

【「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)

	22 年度下期	23 年度上期	累計
定期預金	874	965	1,839
預かり資産	339	265	604
合計	1,213	1,231	2,444

### <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. ブロック長の指導力育成

平成 23 年度上期より開始したブロック制度の運用に伴い、営業統括部営業店支援グループ 3 名の推進役が各 2 ブロック(計 6 ブロック)を管理担当し、ブロック運営の課題をブロック長と共有し、アドバイス、サポートする体制を整備いたしました。

担当推進役は、ブロック内店舗の計数管理や見込み案件の管理などをブロック長とともに管理することで、より実効的なサポートに努めております。

#### b. 営業店長マネジメント研修

これまで新任支店長を第二地方銀行協会主催セミナーに派遣し、マネジメント力の向上に努めてきました。これを継続しながら、平成 23 年 7 月には、新任支店長、副支店長を対象に「営業店管理者研修会」を実施し、役割期待の再確認および各種リスク管理手法や法令の理解を図りました。また、平成 23 年 11 月には、「営業店長マネジメント研修会」を全営業店長に実施し、部店運営や組織統率力、人材育成等の指導力強化を図り、組織力の発揮に繋げております。

#### 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、担当推進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

若手行員の融資能力を計画的に育成するために、入行後 3 年間の育成体系と指導項目を定め、職場内 O J T を推進しております。

また、配属店での O J T 支援として、ブラザー・シスター制度（本部指導員）を導入しました。ブラザー・シスターには、若手行員の育成実績がある本部役職者を選抜指名し、月 1 回の臨店および電話にて、職場内 O J T の進捗確認のほか、業務相談、自己啓発のサポートを実施しております。平成 23 年度下期も月 1 回の臨店指導を継続するとともに、新たな育成手法を継続的に協議し、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、ロールプレイング

平成 23 年度上期は、2 店舗で役席 16 名と若手行員 16 名、合計 32 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出来ると考えており、今後も引き続き実施してまいります。

また、セールススキルやノウハウの向上を目的として、平成 23 年 5 月～7 月に、渉外係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。今後も、人材育成の一環として、継続して実施してまいります。

## ウ. 女性行員の活躍推進

女性の活躍推進策として「女性行職員が安心して営業に専念できる環境づくり」の取り組みを開始しました。

具体的には、女性の渉外活動及び緊急対策のマニュアルの策定や、北陸管内の金融機関として初めてセコム北陸(株)の屋外セキュリティサービスの「ココセコム (GPS 機能付)」の契約、福井県警察本部のご協力のもと、福井県内の金融機関では初めて女性行職員向けの「護身術講座」を開催しました。

これらの取り組みを、行内に設置している女性プロジェクトチーム「ティアラ」と連携し、女性が安心して働ける職場づくりと機会の提供・サポートに努めてまいります。

## 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せるキャリアプランを CDP (キャリア開発プログラム) に照らし合わせながら再設計し、保有するスキルをブラッシュアップさせ、意欲を持って業務に取り組めるよ

うな仕組みを構築しております。その一環として、平成 23 年 9 月に 55 歳以上の行員に対し個別面談を実施いたしました。

平成 23 年度下期には、対象行員の適性や希望、今後のキャリアビジョンを集約するとともに、新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してまいります。

#### 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となる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、今年度中には広く行員より募集を図り、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

全行目標を個店別に落とし込み、経営強化計画の実現可能性を高めることや、営業店別の中期経営計画を通して経営強化計画への参画意識を高めることを目的として、平成 23 年 6 月に営業店別中期経営計画を策定いたしました。また、平成 23 年 12 月に新たに中期計画進捗管理表を制定し、半期毎に管理する態勢を整備いたしました。

今後は、平成 24 年 4 月に平成 23 年度の総括を行い、評価・分析を踏まえて、戦略策定を行ってまいります。

### (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。

その結果、残高は前期比で 2,256 百万円減少し、82,130 百万円となり

ましたが、新規実行額は前期比 1,047 百万円増加しました。

今後も、「休日ローン相談会」の実施や住宅ローンの新規・改築ニーズに積極的に取り組んでまいります。

【活動実績】

	平成 23 年度上期活動実績
借換ローラー実施回数	全店 132 回 (うちローンアドバイザー同行 52 回)
総訪問件数	8,326 件
面談件数	3,655 件
見込先	48 件、891 百万円

【住宅ローン実行額と残高の推移】

(単位：百万円)

	22 年度下期	23 年度上期	前期比
新規実行額	847	1,894	+1,047
残高	84,386	82,130	▲2,256

b. ミドルリスクローン

期初においては、震災の影響により TVCMをはじめ積極的な活動は控えておりましたが、5 月からは TVCM を再開したり、DM の発送 (計 3 回約 15,000 通) を行ってまいりました。また、9 月には顧客の利便性を高めることを目的として一部商品を来店不要型といたしました。

その結果、ミドルリスクローン残高は前期比で 84 百万円増加し 2,066 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、相談型の営業にも取り組んでまいります。

【ミドルリスクローン残高の推移】

(単位：百万円)

	22 年度下期	23 年度上期	前期比
残高	1,982	2,066	+84

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、年金口座が前期比 752 口増加したことを主要因として、前期比 2,925 百万円増加いたしました。また、定期性預金は、「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ことや、懸賞品付き金利上乘せ定期預金「夢きらら」を発売したこと、「お客さま感謝デー」の全店実施を行ったこと等により、前期比 688 百万円増加いたしました。

その結果、個人預金は前期比 3,613 百万円増加し、340,674 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。

	22年度下期	23年度上期	前期比
個人預金	337,061	340,674	+3,613
流動性預金	80,760	83,685	+2,925
定期性預金	256,301	256,989	+688

	22年度下期	23年度上期	前期比
年金口数	28,163	28,915	+752

## b. 預かり資産

景気の先行き不安等から、リスクが低く元金の安全性の高い生命保険や国債の獲得額は前期比増加（生命保険は前期比+518百万円、国債は前期比+38百万円）しましたが、震災の影響による個人の投資マインドの落ち込み等により、投資信託の獲得額は前期比700百万円減少しました。

その結果、預かり資産獲得額は前期比144百万円減少し、3,931百万円となりました。今後は、以下の活動を継続して行うことで、お客さまのライフプランに応じた提案ができるよう努めてまいります。

- ・マーケット状況（市場規模・顧客情報・競合動向）に関する営業店への情報支援強化
- ・ノウハウの蓄積・コンピテンシー解明による行員教育支援  
（ライフパートナーとの連携（同行）による実践型教育、リテール会議等による情報の共有）
- ・預かり資産保有者への継続的なアフターフォロー
- ・商品ラインアップの充実  
（23年8月 「MHAM豪ドル債券ファンド」 取り扱い開始）
- ・若年層向けへの資産形成アドバイスの強化
- ・お客さま向けセミナーの開催（外部講師を招いて下期開催予定）

	22年度下期	23年度上期	前期比
獲得額合計	4,075	3,931	▲144
投資信託	2,261	1,561	▲700
生命保険	1,705	2,223	+518
国債	109	147	+38

## (3) 業務の効率化

### ① 本部業務の見直し

#### ア. 本部人員削減による営業戦力の強化

本部の非営業人員を本計画期間中に営業店に振り替え営業戦力を強化するとともに、本部経費を削減し収益力の向上を図ってまいります。

本計画期間中に削減する本部非営業人員は、10名を計画しております。

## イ. 部門毎の「本部業務改善計画」の策定と実践

本部人員削減による本部機能の低下を防止するため、各部毎に「本部業務改善計画」(1年)を策定し、業務の効率化に取り組みます。

(平成24年2月より本部業務改善計画策定開始)

## 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ます。(平成24年3月までに)

### イ. 成功事例の共有

法人営業に関して、毎月2回「法人営業グループ通信」を発行し、成功事例の共有や、助成金の制度の紹介、営業活動ツール、話法等の紹介をしております。

また、個人営業に関しては、毎月1回「4000先通信」を発行し、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戦形式で指導する「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。

また、個人営業に関しては、毎月1回開催する「リテール会議」において、営業活動ツール・手法を紹介しております。

## 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、その業務は以下の通りです。

### 【連結子会社の業務】

会社名	業務
福邦ビジネスサービス(株) (職員18人、全員出向者)	現金精査および輸送・用度品管理他・人材派遣(業務停止中)
福邦オフィスサービス(株) (職員30人、全員出向者)	為替等集中業務、営業店事務の集中管理業務、現金自動設備の保守業務、データ登録業務
福邦カード(株) (職員11人、内出向者8人)	クレジットカード業務、および信用保証業務

当行では、グループの内外環境の変化に機動的に対応し、かつ、グループ経

営効率の最大化を図るためには子会社 3 社の再編が必要であると考え、本計画期間中に子会社 3 社の解散等を行い、当行に吸収することといたしました。現在、福邦ビジネスサービス(株)と福邦オフィスサービス(株)については、平成 24 年 3 月を目処に解散する予定となっております。

#### 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

###### ① 取締役会

当行では、10名の取締役の内2名を社外取締役とする体制をとっております。複数の社外取締役の就任により、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ることで、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。また、平成 23 年 6 月 29 日より、代表取締役会長職を新設し、代表取締役頭取をサポートする体制といたしました。

###### 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。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：平均的状況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發揮により、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賴關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會議に報告し、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 23 年 9 月末には 24%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、牽制機能を發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、定例的に経営會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、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、平成 23 年度からは負債サイドの金利リスク量の精緻化を目的にコア預金内部モデルを導入するなど、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への対応強化、調達実施にむけた事務向上を図っております。

また、内規等の改廃にも着手し、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、および規程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、流動性リスクに影響を与える要因の分析・評価、限度枠の遵守状況及び資金繰りの安定性確保に向けた調達手段の多様化と事務体制の整備など、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、今後は、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います。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、全行的にコンプライアンスマインドの醸成を行なっております。

さらに、不祥事件未然防止の観点から、平成23年4月より新たに指定休務制度を取り入れており、連続休暇制度と合わせ職場離脱時における牽制力の強化を図っております。

## ③ コンプライアンス委員会

平成22年4月に、コンプライアンス委員会の運営規程を見直し、委員会の役割の明確化と強化を実施いたしました。

当委員会では、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。

## 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。

## 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り、コンプライアンス経営の強化に資することを目的として「公益通報対応規程」を定めております。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

コンプライアンス・プログラムにつきましては、各部の進捗状況を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。

## 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年度上期は、平成23年7月29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、主幹事証券会社を定め上場に向けて準備を進めてまいります。

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、お客様及び地域社会の皆様に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、当行発展の基盤をすること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(後述に記載)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、%)

	23年3月期	23年9月期			
	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	120	163	+43	+50
事業承継支援	5	2	2	±0	▲3
担保・保証に過度に依存しない融資促進	55	60	52	▲8	▲3
合計 [経営改善支援等取組数]	192	197	234	+37	+42
取引先数	4,820	4,700	4,929	+229	+109
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	4.19	4.74	+0.55	+0.76

※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资を行った取引先
- (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貸出等の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。平成23年度上期において、2日間ずつ4ヶ店に法人営業グループ部員を集中派遣し、新規企業開拓の特化日として活動を強化いたしました。

以上のような活動を通じて、平成23年度上期は、62件2,612百万円の融資実行をすることができました。

##### i. 法人営業マイスターの養成

平成23年4月より、営業統括部法人営業グループ人員を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。

また、行動基準・マイスター認定基準を作成し、カリキュラムに従ってノウハウを蓄積しております。

#### <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

#### 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（5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年度上期は、企業支援先のうち重点先で96先（後述の経営改善支援取組先数における、早期事業再生支援先91先との差5先は他の経営改善支援取組先と重複した取引先となっております。）、モニタリング先で328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

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、公募にて21名が参加しました。平成24年度合格者の輩出に向け、自主的な勉強会や合同模擬試験を実施する他、「中小企業診断士育成制度」による受験サポートを行ってまいります。また、「行内育成スクール」の運営を通じて、試験合格のみではなく行員間ネットワークの構築、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年度上期の実績は以下の通りとなっております。

#### <外部機関連携>

- ・ふくい産業支援センター：活用案件1件、出向者1名

- ・ R C C活用案件 1 件
- ・ 福井、京都中小企業再生支援協議会活用案件 5 件

#### 【具体的な事例】

中小企業再生支援協議会との連携については、経営改善を支援する取引先に対して、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、現在 2 次案件となっております。

#### <外部専門家活用>

- ・ コンサルタント（名古屋）1 件
- ・ コンサルタント（福 井）2 件

#### 【具体的な事例】

策定した経営改善計画と実績が大きく乖離している取引先に対して、民間の経営コンサルタントを紹介し、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. 検証するための体制

当行では平成 23 年 6 月に、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策定機能を果たすだけでなく、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、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」では、経営強化計画の円滑な遂行と目標達成のために、経営強化計画に対する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報告し（四半期毎）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」を中心に実行してまいりましたが、A B L、売掛債権担保貸出、機械担保貸出等の資金調達ニーズは少なく、実行には至りませんでした。

その結果、実行先数は前期比 3 先減少し 52 先となりましたが、実行金額では前期比 24 百万円増加し、1,683 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	22年度下期		23年度上期			
	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」	9	420	10	+1	385	▲35
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	38	789	33	▲5	678	▲111
「スーパープッシュ」※2	8	450	9	+1	620	+170
売掛債権担保融資、ABL、機械担保貸出	0	0	0	±0	0	±0
合計	55	1,659	52	▲3	1,683	+24

※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23年9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。

しかしながら、当行の平成23年9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157,540百万円となり、計画に対して1,460百万円、計画始期に対して979百万円いずれも下回りました。また、中小規模事業者等向け貸出比率の実績は35.71%となり、計画に対して1.00ポイント、計画始期に対して0.99ポイント、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	23年3月期	23年9月期			
	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	159,000	157,540	▲1,460	▲979
総資産（末残）	431,895	433,110	441,105	+7,995	+9,210
中小規模事業者等向け貸出比率	36.70	36.71	35.71	▲1.00	▲0.99

※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. 平成23年9月期が計画を下回った理由

a. 新規貸出実行額の減少

当行の平成23年度上期における中小規模事業者等向け貸出実行額は、前期比555百万円減少し、計画に対しては3,033百万円下回る結果となり、この新規実行額不足が計画を下回った主要因となりました。

計画に対して実行額不足となった要因については、東日本大震災復興緊急保証制度の実行額を平成23年度上期は2,080百万円を見込んでおりましたが、中小規模事業者の借入マインドが弱かったことにより、実行額は421百万円に

止まったこと、また、中小企業の潜在的資金需要を顕在化するための営業スキルが不十分であったことが挙げられます。

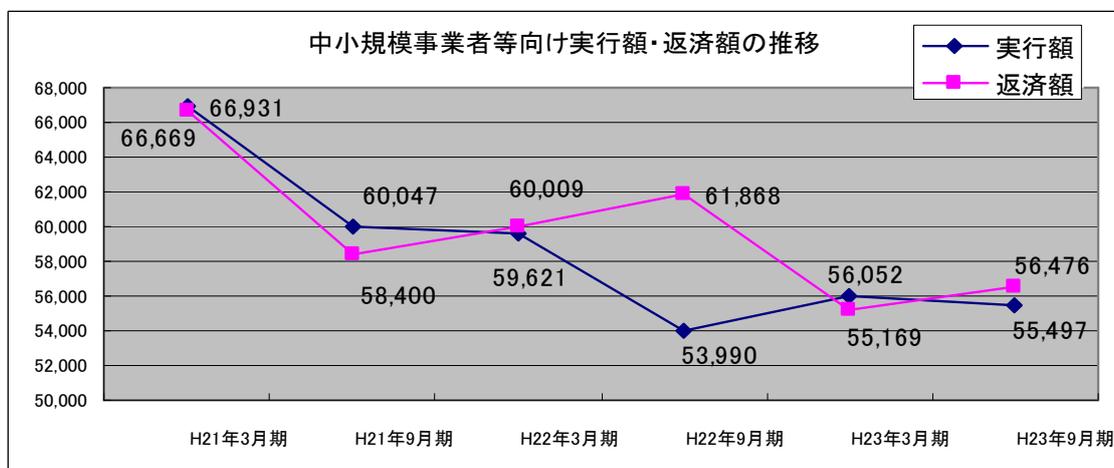
## b. 取引先1先当たりの残高の減少

貸出先数については、計画に対して55先上回り、前期比では117先の取引先を増加することが出来ました。しかしながら、中小規模事業者等に対する1先当たりの信用供与の残高は、平成23年9月末では32.7百万円と前期比1百万円減少し、計画に対しても0.7百万円下回りました。背景には、設備資金等の大口需要が弱く、小口運転資金の取り込みを中心とした営業活動となったことが挙げられます。

【中小規模事業者等向け実行額・返済額の計画差】

(単位：百万円)

	22年上期		23年上期			
	実績	実績	計画	実績	計画対比	前期比
貸出実行額合計①	53,990	56,052	58,530	55,497	▲3,033	▲555
うち復興緊急保証	—	—	2,080	421	▲1,659	—
返済額合計②	61,868	55,169	58,049	56,476	▲1,573	1,307
うち不良債権処理	3,659	1,346	2,141	2,122	▲19	776
期中増減①－②	▲7,878	883	481	▲979	▲1,460	▲1,861
貸出残高	157,636	158,519	159,000	157,540	▲1,460	▲979
貸出先数	4,599	4,700	4,762	4,817	55	117
1先当たりの貸出残高	34.2	33.7	33.4	32.7	▲0.7	▲1



## c. 課題解決型提案営業が不十分

日常的・継続的な訪問活動である「6000先訪問運動」を通して得られた情報に基づき、企業経営改善に繋がる提案を行う課題解決型提案営業に取り組んでまいりましたが、情報の収集が少なく、課題や潜在的ニーズの把握が不十分となり、顧客との交渉の中で適時適切な課題解決を十分に提案できませんでした。

また、本部による営業店サポートを行っているものの、営業の第一線への具体的な活動方法の指導、アドバイスが不十分でありました。

#### d. 資金需要の低迷

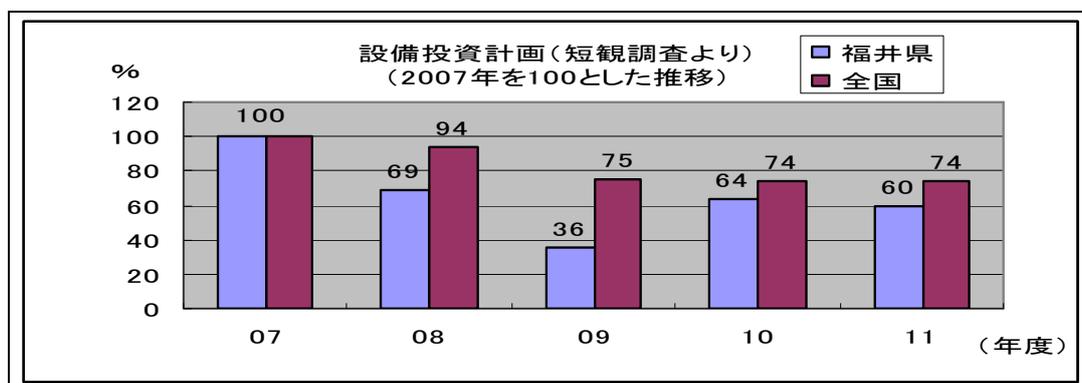
平成 23 年 12 月発表の日銀の企業短期経済観測調査（短観）から企業の設備投資動向を見ると、平成 23 年度の全国企業の設備投資額（計画）では、製造業は前年度比+8.6%、非製造業は▲4.5%、全産業では前年度比 0.0%（前年度並み）であるのに対し、福井県内企業では製造業は▲0.5%、非製造業は▲38.3%、全産業では▲7.0%と、福井県内企業の設備投資は前年と比べ弱く推移しております。

【設備投資計画】（資料：日本銀行金沢支店「北陸短観」より）

（前年度比、%）

	平成 22 年度（実績）		平成 23 年度（計画）	
	福井県	全国	福井県	全国
全産業	81.0	▲1.9	▲7.0	0.0
製造業	96.1	▲1.1	▲0.5	8.6
非製造業	32.1	▲2.3	▲38.3	▲4.5

【2007 年の設備投資額を 100 とした場合の推移】



また、平成 23 年度上期における信用保証協会の期中保証承諾額を見ると、全国合計では前期比増減率▲17.32%であるのに対して、福井県の前期比増減率は▲30.16%と全国平均以上に落込んでおります。さらに、平成 23 年 9 月末における全国の信用保証協会の保証債務残高の前期比増減率は+0.71%であるのに対して、福井県の前期比増減率は▲3.04%と残高が減少しております。

このように、先行き不透明な状況から中小企業者が借入に対して慎重になったことも、実行額不足に至った要因と考えております。

#### イ. 方策

##### a. 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。

平成 23 年 5 月及び 11 月には、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、営業店と本部（融資部）との事前協議制度を実施するなど、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

業店長との同行による役員のトップセールス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、役員によるトップセールス及び営業店指導を実施してまいります。

#### 〈営業店と融資部との事前協議による推進活動〉

##### i. 新貸出先の獲得増加・取引拡大

平成 22 年 8 月より、未取引の中小規模事業者のお客さまに対して、外部企業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 5 月実施 事前協議先数 59 先

平成 23 年 11 月実施 事前協議先数 90 先

平成 23 年度上期の実績は、10 件 258 百万円（前期比：件数▲11 件、実行額▲1,091 百万円）の貸出実行となりました。

##### ii. 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 5 月実施 事前協議先数 187 先

平成 23 年 11 月実施 事前協議先数 190 先

平成 23 年度上期の実績は、93 件 4,569 百万円（前期比：件数+16 件、実行額+1,505 百万円）の貸出実行となりました。

##### b. 貸出構成見直し計画

平成 23 年 6 月に、営業店毎に金額階層・業種・格付等の貸出構成割合を算出し、「貸出構成見直し計画」を全営業店で策定いたしました。特に貸出残高上位 2 割先の企業群の管理を従来以上に強化することで、安定した収益基盤の確立、営業効率や成約率の向上、大口与信先への集中緩和及び問題与信先の縮小を図っております。

また、本計画において主取引先別の貸出方針を中長期的視点に立って策定したことで、営業店別中期経営計画の貸出目標ともリンクさせることが可能となり、経営強化計画の実効性を高めております。

##### c. 訪問運動内容の進化

##### i. 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や法人営業グループでは、融資部経営支援グループと連携した各融資案件の相談や、事業先の課題解決となるよう

な策、単なる金利の高低では計れないお客さまのメリット等を検討するなど、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が、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、平成24年1月より毎月「情報連絡会」を開催し、各グループの連携を強化してまいります。

また、平成23年12月に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まいります。

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」の利用を促進しておりますが、その活用は一部に止まっていることから、平成24年2月より実施する「MS S活用研修会」等により全行周知と利用促進を図り、全渉外担当者が活用できる態勢作りを進めてまいります。

## ii. 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。

## iii. 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9月期の創業・新事業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、営業店における企業訪問特化日（月3回実施）の設定による新規事業先開拓の強化等が奏功し、17先の実行となり計画を2先上回りました。また、前期比において、先数は2件減少しましたが、実行額では94百万円増加いたしました。

今後も、産学官との連携等本部サポートを生かしながら、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3月期	23年9月期		前期比
	実績	計画	実績	
件数	19	15	17	+2
金額	135	—	229	94

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ってまいりました。

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ってまいりました。

また、各商工会議所主催の「一日小規模企業支援室」関係団体、各企業との交流を図りました。

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

【経営相談実績】 (単位：件)

	23 年 3 月期	23 年 9 月期		前期比	
	実績	計画	実績		計画比
移動経営相談会	8	10	49	+39	+41
相談シート	16	20	15	▲5	▲1

(公財) ふくい産業支援センターと連携し「移動経営相談会」を 6 回開催したことで 49 先の経営相談を受け、経営革新・事業承継等の支援を行うことができました。

また、「経営相談シート」を活用した経営相談については、15 件の実績となりました。内容については、販路拡大、利益増加、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、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、製品企画や品質管理部門における社員のスキルアップを図りたいとの要望に対して、(公財) ふくい産業支援センターと連携し専門家を派遣、現場改善提案を含む研修会を実施いたしました。

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。

③ 早期の事業再生に資する方策の進捗状況

【早期事業再生支援実績】 (単位：件)

	23 年 3 月期	23 年 9 月期		前期比	
	実績	計画	実績		計画比
重点先	89	90	91	+1	+2

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 年度上期は 91 先の事業再生支援を行うことができました。今後は、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。

#### 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

【事業承継実績】					(単位：件)
	23年3月期	23年9月期			前期比
	実績	計画	実績	計画比	
事業承継支援	5	2	2	±0	▲3

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。その成果として、平成 23 年度上期は 2 件の事業承継支援を実施することができました。

事例としては、酒造業とコインランドリー業を営む事業者の高齢化に伴う、家族間による事業の承継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。

#### 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、行内ラン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、マッチング登録情報 80 先、商談セッティング 18 先となり、その後の継続的なサポートにより 8 件の商談が成立いたしました。今後も、取引先の収益力強化、効率化等に繋がるような支援を行ってまいります。

###### b. ビジネス商談会

平成 23 年 8 月には、北陸銀行が主催する「東海北陸モノづくりビジネス・サミット 2011」に共催し、当行取引先から 2 社出店いたしました。今後も、企業同士の情報交換や販路拡大等のビジネスチャンスの創出に努めてまいります。

## 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の開催、地域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

【子育て応援定期の実績】

(単位：百万円)

	23年3月期	23年9月期	前期比
子育て応援定期預金残高	4,216	4,620	+404

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乘せを行っております。上期実績としては、前期比404百万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。

## 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ー「希望ふくい」の創造ー」及び「福井経済新戦略」の施策と方向性を合わせながら、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、地区別の説明会に積極的に参加することで、10先の申請を支援いたしました。

#### <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、前期比で件数は 16 件増加し金額は 1,029 百万円増加いたしました。

【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	22 年度下期※		23 年度上期	
	件数	金額	件数	金額
アジア諸国等における投資・事業展開	0	0	2	120
社会インフラ整備・高度化	0	0	2	52
環境・エネルギー事業	0	0	1	29
医療・介護・健康関連事業	2	29	7	252
高齢者向け事業	1	20	1	50
観光事業	0	0	0	0
農林水産省・農商工連携事業	1	50	4	89
保育・育児事業	1	55	3	590
合計	5	154	21	1,183

※平成 22 年 12 月に「ふくほう成長基盤強化プログラム」を立ち上げたため、22 年度下期の取り組みは、実働 4 ヶ月となっております。

#### 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、はじめての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、2 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な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 年度の取り組みは、農畜水産業に対する経営サポート強化を図るため、日本政策金融公庫と業務提携を締結いたしました。また、医療・介護・福祉分野への更なるコンサルティング機能の発揮を目的として、法人営業グループ内行員 2 名が「医業経営コンサルタント」の資格取得に向けて取り組んでおります。

## (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・結果状況について報告を受け、問題点を抽出し、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、態勢の改善を図っております。

なお、平成 23 年 3 月に、住宅ローン条件変更手数料無料化の 1 年間延長を決定し、平成 24 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。また、平成 23 年 3 月には大地震被災に伴う資金繰り等のご相談窓口として「東北地区太平洋沖地震関係相談窓口」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いたしておりましたが、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。

下期は、期末配当に向け、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。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させ会長直轄組織とし、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