

# 経営強化計画の履行状況報告書

平成26年6月



1.	平成 26 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 R O A	5
	(2) 業務粗利益経費率	6
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	10
	(3) 業務の効率化	12
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	14
	(3) 法令遵守の体制の強化	16
	(4) 経営に対する評価の客観性の確保	18
	(5) 情報開示の充実	18
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	18
	(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	18
	(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	20
	(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	27
	(4) 将来の成長可能性を重視した融資等に向けた取組みの進捗状況	31
	(5) 中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための取組みの進捗 状況	32
6.	剰余金の処分の方針	33
	(1) 配当に対する方針	33
	(2) 役員に対する報酬および賞与についての方針	33
7.	財務内容の健全性およ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	33
	(1) 経営管理に係る体制	33
	(2) 各種リスクの管理の状況	33

## 1. 平成 26 年 3 月期決算の概要

### (1) 経営環境

平成 26 年 3 月期における国内経済は、緩やかな金融環境にも支えられ、個人消費や公共投資などの内需は堅調に推移いたしました。一方で輸出は力強さには欠けているものの、持ち直しつつあり、国内経済は緩やかな回復を続けております。先行きについても基調的には緩やかな回復を続けていくとみられ、輸出も海外経済の回復などを背景に緩やかに増加していくものと考えますが、海外経済の先行きリスク要因として、新興国・資源国経済の動向、欧州債務問題の今後の展開、米国経済の回復ペースなどがあげられます。

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、製造業の生産が高水準に推移しております。また個人消費、住宅投資も持ち直しの動きが続いております。先行きについては、国内需要の底堅さにより緩やかに回復していくと考えられますが、複数の原子力発電所がある嶺南地域の経済動向には注視していく必要があると考えております。

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 26 年 3 月期：単体）

#### ① 主要勘定

貸出金平残について、中堅・大企業向け貸出が増加したことを主因に事業性貸出は前年同期比 7,711 百万円増加し、住宅ローン減少により消費性貸出が前年同期比 1,025 百万円減少した結果、前年同期比 6,686 百万円増加の 304,035 百万円となりました。

預金平残については、法人預金の増加により、前年同期比 2,302 百万円増加し 413,076 百万円となりました。

#### 【貸出金・預金】

(単位：百万円、%)

項 目	25年3月期 実績	26年3月期			
		実績	計画	計対比	前年同期比
貸出金平残	297,349	304,035	308,690	▲4,655	+6,686
(利回り)	2.07	1.89	2.35	▲0.46	▲0.18
事業性	209,915	217,626	213,812	+3,814	+7,711
消費性	87,433	86,408	94,878	▲8,470	▲1,025
預金平残	410,774	413,076	421,964	▲8,888	+2,302
(利回り)	0.09	0.08	0.11	▲0.03	▲0.01
法人	62,221	63,639	63,306	+333	+1,417
個人	340,927	340,794	347,576	▲6,782	▲132
公金	7,193	8,189	10,592	▲2,403	+995
金融	431	454	490	▲36	+22

## 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、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、利回りが0.18ポイント低下したこと等により、前年同期比396百万円減少し5,768百万円となりました。

預金利息は、利回りが0.01ポイント低下したため、前年同期比44百万円減少し349百万円となりました。

有価証券利息配当金は、利回りが0.38ポイント上昇し、前年同期比362百万円増加の1,702百万円となりました。

以上の結果、資金利益は前年同期比15百万円増加し7,112百万円となりました。

### イ. 役務取引等利益

プロパー住宅ローン関係の手数料増加により、役務取引等利益は前年同期比62百万円増加し295百万円となりました。

### ウ. 経費

人件費は、人員数の減少により前年同期比82百万円減少、物件費は機械賃借料が減少したこと等により前年同期比55百万円減少したこと等から、経費は前年同期比131百万円減少し5,906百万円となりました。

### エ. 貸倒引当金繰入額

一般貸倒引当金繰入額はDD S実施による個別貸倒引当金の組替等により前年同期比324百万円増加の▲95百万円となりましたが、個別貸倒引当金繰入額は前年同期比1,100百万円減少の125百万円となったことにより、貸倒引当金繰入額は前年同期比776百万円減少し30百万円となりました。

### オ. 当期純利益

以上の結果、当期純利益は前年同期比288百万円増加し1,148百万円となりました。

## ③ 自己資本比率の状況

当行は、平成26年3月期より新しい自己資本比率規制（新国内基準）にて自己資本比率を算出しております。当期は1,148百万円の純利益の計上により、利益剰余金の積上げを行い、8.75%となりました。また比率は国内基準の4%を大きく超えております。

【自己資本比率（単体）】 (単位: %、百万円)

	26年3月末
自己資本比率	8.75
自己資本の額	18,878
リスクアセットの額	215,534

④ 不良債権の状況

金融再生法開示債権比率について、開示債権額が減少したことにより、前年同期比 0.35 ポイント低下し 6.45% となりました。また、当行の金融再生法開示債権に対する保全率は 87.89% 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、%)

	25年3月末 ①	25年9月末 ②	26年3月末 ③	増 減 ③-①
金融再生法開示債権	21,624	20,490	20,692	▲932
総与信	317,544	320,214	320,775	+3,231
金融再生法開示債権比率	6.80	6.39	6.45	▲0.35

## 【損益（単体）】

（単位：百万円）

項 目	25年3月期 実績	26年3月期			
		実績	計画	計画対比	前年同期比
業 務 粗 利 益	7,821	7,514	8,426	▲912	▲307
資 金 利 益	7,097	7,112	8,282	▲1,170	+15
う ち 預 貸 金	5,770	5,418	6,792	▲1,374	▲352
う ち 貸 出 金 利 息	6,164	5,768	7,260	▲1,492	▲396
う ち 預 金 利 息	394	349	468	▲119	▲44
う ち 有 価 証 券	1,339	1,702	1,480	+222	+362
役 務 取 引 等 利 益	232	295	84	+211	+62
そ の 他 業 務 利 益	491	105	60	+45	▲385
う ち 債 券 関 係 損 益	461	32	50	▲18	▲428
う ち 債 券 償 却	-	-	-	-	-
経 費	6,037	5,906	6,216	▲310	▲131
う ち 人 件 費	3,317	3,234	3,210	+24	▲82
う ち 物 件 費	2,491	2,435	2,741	▲306	▲55
コ ア 業 務 純 益	1,321	1,575	2,160	▲585	+253
一 般 貸 倒 引 当 金 繰 入 額 ①	▲419	▲95	168	▲263	+324
業 務 純 益	2,203	1,703	2,042	▲339	▲500
臨 時 損 益	▲1,147	▲17	▲756	+739	+1,130
う ち 不 良 債 権 処 理 額	1,186	76	756	▲680	▲1,110
う ち 個 別 貸 倒 引 当 金 繰 入 額 ②	1,225	125	706	▲581	▲1,100
(参考：貸倒引当金繰入額①+②)	806	30	874	▲844	▲776
う ち 株 式 等 損 益	4	67	50	+17	+63
う ち 株 式 等 償 却	8	-	-	-	▲8
経 常 利 益	1,056	1,686	1,286	+400	+630
特 別 損 益	▲20	▲72	0	▲72	▲52
税 引 前 当 期 純 利 益	1,035	1,613	1,286	+327	+577
法 人 税 等	17	62	20	+42	+45
法 人 税 等 調 整 額	158	401	0	+401	+243
当 期 純 利 益	860	1,148	1,266	▲118	+288

## 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26年3月期 単体）

平成26年3月期のコア業務純益は、役務取引等利益や経費等は順調に推移いたしましたが、資金利益が計画を下回ったことにより、計画を585百万円下回りました。

貸出金平残は、中堅・大企業向け貸出が増加する一方で、福井県内の企業部門・家計部門ともに資金需要が弱かったこと等により、中小規模事業者向け貸出および住宅ローン等の個人消費者ローン残高が減少したため、計画に対して4,655百万円下回りました。また、貸出金利回りについては、市場金利の低下や金融機関との競合激化により、計画に対して0.46ポイント下回りました。以上の要因により、貸出金利息収入は計画に対して1,492百万円下回りました。

預金利息については、預金平残は、法人預金は概ね計画通りに推移いたしましたが、個人預金、公金預金が計画を下回ったため計画に対して8,888百万円下回ったこと、預金利回りが計画に対して0.03ポイント下回ったことを要因として、預金利息は計画に対して119百万円下回りました。

有価証券利息配当は、利回りの上昇により、計画に対して222百万円上回りました。

役務取引等利益については、プロパー住宅ローン関係の手数料が増加したこと等により、計画に対して211百万円上回りました。

経費については、子会社2社の会社清算に伴う人員増加により人件費は計画比増加となりましたが、それに伴う委託費用が削減できたことやコスト削減に積極的に取組んだことにより物件費が減少し、計画に対して310百万円の削減が図れました。

一方、総資産平残については、預金平残が計画始期に対して増加したものの、計画に対して下回ったことを要因として、計画に対して4,510百万円下回り、443,427百万円となりました。

以上の結果、コア業務純益ROAは、コア業務純益の未達により、計画始期水準は維持したものの、計画に対しては0.13ポイント下回る0.35%となりました。

今後は、課題解決型提案営業を強化し、金利メリット以外のサービス提供に取組むことで、貸出残高の増加、貸出利回りの改善に取組むとともに、更なるコスト削減に継続的に取組むことで、コア業務純益の増加に努めてまいります。

#### 【コア業務純益ROA】

(単位：百万円、%)

項目	計画始期	25年3月期	26年3月期			
			計画	実績	計画対比	計画始期対比
コア業務純益	1,549	1,321	2,160	1,575	▲585	+26
総資産平残	435,617	437,580	447,937	443,427	▲4,510	+7,810
コア業務純益ROA	0.35	0.30	0.48	0.35	▲0.13	0.00

※ 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 26 年 3 月期 単体）

業務粗利益は、資金利益が計画を下回ったこと等により、計画を 912 百万円下回る 7,514 百万円となりました。

一方、機械化関連費用を除く経費は、人件費が計画を上回りましたが、物件費は計画を下回ったこと等により、計画を 296 百万円下回る 4,815 百万円となりました。

以上の結果、業務粗利益経費率は、計画始期より 0.31 ポイント改善したものの、計画に対しては 3.43 ポイント未達となり 64.08%となりました。

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	25 年 3 月期	26 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）	5,183	4,868	5,111	4,815	▲296	▲368
業務粗利益	8,048	7,821	8,426	7,514	▲912	▲534
業務粗利益経費率	64.39	62.24	60.65	64.08	+3.43	▲0.31

※ 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。

過去 3 年間の店舗毎の実績や地域内の預貸等の増減、将来人口等を踏まえ、26 年 4 月に店舗編成を再定義し、中小規模事業者向け貸出の増加に向けた効率的な人員配置、目標設定となるように、店舗編成を改めました。

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 年度下期より本格稼動となった営業店ブロック体制により、ブロック内の情報・人材の交流、推進事例の共有化が図れたほか、域内への本部専担者の配置等による人材育成など、効率的な営業推進態勢の構築に取り組んでおります。

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上げている「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、営業店の窓口活動の主活動として定着化しております。

平成25年度は、創立70周年を記念して発売した金利上乘せ定期預金を中心にセールスを展開いたしました。今後も窓口での紹介・相談機能を充実させ、引き続き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）

	24年度下期	25年度上期	25年度下期	前期比
定期預金	608	1,021	820	▲201
預かり資産	181	288	183	▲105
合計	789	1,309	1,003	▲306

### <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

ブロック制度の運用に伴い、平成23年12月に営業統括部営業店支援グループの支援役3名の行動基準を見直し、従来以上にブロック・営業店支援活動の強化に取り組んでおります。

支援役は、一人2ブロック（計6ブロック）を管理担当し、ブロックおよび営業店運営のサポートをすると共に、融資提案先に同行訪問するなど、従来以上に営業推進に関与することで、効率的なブロック・営業店運営を支援しております。

#### b. 営業店長マネジメント研修

平成25年12月に部店経営における法令遵守の構築と営業店長としての役割期待の再認識を目的に、「営業店長コンプライアンス研修会」を実施。コンプライアンス遵守体制、営業店中期経営計画の進捗管理、人事労務管理を通じて部店経営者としてのマインド醸成を図り、営業店長の管理能力・行動力アップに努めております。

今後も集合研修を実施するとともに、本部と営業店長との面談・ヒアリングの機会を活用し、効果的にマネジメント能力の向上を図ってまいります。また、営業店次席者や支店長代理向け研修も実施し、当行全体のマネジメント能力の底上げも行ってまいります。

### 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、担当する本部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し、担当部署に情報を提供するなど、本支店一体で対策を講じております。

また、ブロック内での取組みとして効果が上がった成功事例や運用上の問題点、課題等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

新入行員総合職、2年目総合職行員、3年目総合職行員に対して、各レベルに合わせた階層別研修会を実施しております。

今後も、本制度の運用、集合研修、各種トレーニーを通して、若手行員の融資能力向上を図ってまいります。

### b. ペアローラー

平成25年度下期は、3店舗でペアローラーの集合研修を実施し、役席24名、若手行員24名、合計48名が参加いたしました。役席と若手行員がペアで訪問することにより、セールスのアプローチ手法などセールススキルが醸成されると考えており、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

セールススキルや説明能力の向上を目的として、25年度は「事業性融資新規開拓」と「窓口における相続手続き」の2つのテーマを設定し、25年度上期はブロック予選を開催、その予選を通過した渉外担当者および内勤係をプレイヤーとして、平成25年11月にロールプレイング全店大会を行いました。

本大会は、例年実施していますが、今回は創立70周年記念事業として多くの行員が参加できるように、福井県産業情報センタービル内で週末に実施いたしました。その結果、若手行員を中心に約340名の行員が見学し、各人スキルアップに努めました。

今後も引き続きロールプレイング大会を開催し、若手行員の育成を図ってまいります。

## ウ. 女性行員の活躍推進

女性行員向けのパワフルサタデー「エリア総合職成績優秀者に学ぶ」を実施し、女性行員の意欲向上および営業マインドの醸成に努めました。また若手エリア総合職向けに、営業店での中核人材としての意識向上と役割期待の認識および営業マインドの醸成を目的とした「エリア総合職フォローアップ研修会」を実施。経営方針、個人リテール営業、キャリアアップ、

中堅行員として求められる役割期待を通じて、女性行員のキャリアデザイン、コンサルティング能力の強化を図りました。

今後も女性行員の意欲向上、キャリア支援を進めるとともに、集合研修を中心に、営業スキル等の能力開発を支援し、女性の管理職登用と職域拡大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歳までのセカンドキャリアサポート体制の構築に向けて、継続雇用制度の見直し、および各種人事制度の概要を検討いたしました。

今後については、人事制度改定による中高年行員の活用体制の整備および「キャリアデザイン研修会」実施にて対象行員のキャリア自律につなげ、行員が自身の経験と専門知識を活かし、かつ意欲を持って取り組める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繋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。

継続的な取組みとして、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」（参加行員14名）を立ち上げており、勉強会等の活動を継続的に実施しております。25年度上期は2名の一次合格者を輩出し、また中小企業大学校東京校へ1名派遣し、資格保有者1名増加につながっております。

また、スポーツ文化活動での地域貢献と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目的で、25年4月に野球部（26名）、6月に駅伝部（24名）を設立し、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、営業店ごとに中期経営計画（3ヶ年）を策定し、同時に営業店ごとに現状の金額階層・業種・格付等の貸出構成割合を把握し、貸出残高上位2割先に対して個社ごとに3年後の貸出残高計画を設定いたしました。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25年度はその貸出残高計画に、資産の健全性・維持の目的を加えた新た

な取組み「個社別融資取組方針」を導入し、貸出残高上位 2 割先含め、新規開拓先、今後中核取引先へと期待する先を対象とした、融資部と営業店でのクレジットラインの確認等、個社別の融資取組方針を明確にし、信用リスクを最小限に抑え、融資機会を最大限に発掘する取組みを始めております。この取組みは半期ごとに開催しております。

また従来の定量およ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）」により、平成 25 年 11 月に平成 25 年度上期の進捗状況を、平成 26 年 5 月に平成 25 年度下期および通期の総括を営業店長が入力しております。総括においては自店の評価や今後の課題、改善策立案などを記載しております。

今後、営業店管理表において中期的な視点で安定的な営業基盤を構築した営業店長を表彰し、従来の半期毎の業績表彰とは異なる角度での評価を実施する考えです。

## （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

平成 25 年度下期は、上期に改定した金利優遇条件の水準を上回る低金利での競合が激化したこと、業者向けセールスでの低利競争を避け当行の親密先や信用リスクの低い先を中心に獲得した結果、新規実行額は計画を下回る 2,748 百万円となりました。残高については、約定返済・繰上返済分をカバーするには至らず、前期比 1,397 百万円減少し、計画に対して 6,860 百万円の未達となりました。

平成 26 年度上期は、住宅ローン利用者への複合取引化や信用リスクに応じた新商品開発の検討等を行うことで新規融資の取組み強化を図ってまいります。

#### 【住宅ローン計画と実績】

（単位：百万円）

	24 年下期	25 年上期	25 年下期		
	実績	実績	計画	実績	計画比
新規実行額	3,281	4,325	3,984	2,748	▲1,236
残高	77,176	77,073	82,536	75,676	▲6,860

## b. 消費者ローン

平成 25 年度下期は、「マイカーローンキャンペーン」の断続的な実施に「フリーローンキャンペーン」を加えて新規獲得に努めた結果、消費者ローンは前期比 309 百万円の増加となりましたが、計画比で 2,314 百万円の未達となりました。

平成 26 年度上期は、「カードローンキャンペーン」の実施により残高増加に努めてまいります。

### 【消費者ローン計画と実績】

(単位：百万円)

	24 年下期	25 年上期	25 年下期		
	実績	実績	計画	実績	計画比
消費者ローン残高	9,953	10,089	12,712	10,398	▲2,314
ミドルリスクローン	2,080	2,073	3,711	2,016	▲1,695

## 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、定期預金金利の低下による普通預金での運用増加により、計画比 7,598 百万円増加の 94,245 百万円となりました。

定期性預金については、当行創立 70 周年を記念して発売した金利上乘せ定期預金の獲得推進により前期比 715 百万円の増加となりましたが、計画に対しては 12,781 百万円の未達となりました。

以上の結果、個人預金は計画を 5,182 百万円下回る 343,350 百万円となりましたが、対前期比では 3,273 百万円増加しております。

### 【個人預金（末残）】

(単位：百万円)

	24 年下期	25 年上期	25 年下期		
	実績	実績	計画	実績	計画比
個人預金	337,762	340,077	348,532	343,350	▲5,182
流動性預金	90,550	91,688	86,647	94,245	+7,598
定期性預金	247,211	248,389	261,885	249,104	▲12,781

### 【年金口数】

(単位：口)

	24 年下期	25 年上期	25 年下期		
	実績	実績	計画	実績	計画比
年金口数	28,903	28,769	31,000	28,400	▲2,600

### b. 預かり資産

大胆な金融緩和策のもと未曾有の低金利環境が継続するなか、お客様のニーズにきめ細かく対応した結果、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▲554 百万円）、貯蓄性や安全性を重視した生命保険や国債の販売額は計画を上回り（生命保険は計画比+253 百万円、国債は計画比+242 百万円）、預かり資産獲得額は計画を若干下回る 3,541 百万円となりました。

今後もお客さまへのアフターフォローを継続しながら、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）

	24年下期	25年上期	25年下期		
	実績	実績	計画	実績	計画
一時払	3,949	4,020	3,600	3,541	▲59
投資信託	1,607	1,333	1,750	1,196	▲554
生命保険	2,115	2,509	1,800	2,053	253
国債	227	178	50	292	242
平準払（件）	126	144	500	124	▲376

（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いたしました。

平成26年4月1日現在、本部非営業人員は141人であり、始期比30人の削減計画に対して32人の削減となりました。

【本部人員】

（単位：人）

	23年4月1日 （計画始期）	25年4月1日	26年4月1日現在		
	実績	実績	計画	実績	計画比
本部実働人員	194	172	164	160	▲4
営業人員	21	22	21	19	▲2
非営業人員	173	150	143	141	▲2

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、渉外支援システムの活用により、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。

26年度上期は渉外担当者の活動内容をより高めていくために、「営業活動日誌取扱要領」を制定し、時間軸を意識した渉外支援システムの入力の徹底等をルールとして、役席等のフォローもより効果的にできるように取り組んでおります。

## イ. 成功事例の共有、営業活動ツール・手法の営業店支援

法人営業グループでは、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」を平成24年6月に発刊いたしました。

「法人営業の知恵袋」は、全渉外行員に配布し、「効果的な戦略セグメントの方法」、「課題解決ツールの活用方法」、「アポイントの取り方」等の営業手法について活用しております。また、定期的にパワフルサタデー「法人営業ソリューション」セミナーを開催し、法人営業マイスター等を講師として、各種補助金等の活用事例や医療介護の成功事例案件を共有しています。

## ウ. 渉外行員の交渉スキル向上

営業店支援グループの支援役は、融資渉外能力の向上を図るため、6000先訪問運動のミーティング参加や同行訪問を通じて、融資案件の具体化や融資開拓ツール向上の支援に取り組んでおります。

また、法人営業グループでは、営業店渉外担当者と同行訪問を実施するなど、顧客折衝をはじめとした営業活動について、OJTを中心に渉外担当者の営業スキル向上に取り組んでおります。

また、ロールプレイング大会を継続的に開催し、渉外行員のマナー教育などの基本技能の習得や対人能力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、平成25年4月に有担保ローン信用保証の一部を分割し本体に吸収いたしました。現在は、合併に向けて情報収集しながら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8人、うち出向者5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、平成24年6月28日から常勤監査役を1名増員し、4名体制（うち社外監査役2名）とするなど、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）および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、その結果を四半期ごとにALM委員会に報告する信用リスク管理態勢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、およ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いては、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、逡減策を推進する態勢としております。

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、大口与信管理の対象としていた銀行・証券および外部格付A一格



以上の先の貸出先に関し、平成24年4月に全先対象から一定の条件の先を対象とする改定を実施いたしました。平成26年3月末の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、21.9%となっております。

今後も、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、年度ごとに「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、半期ごとに自己資本、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およ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、VaRを用いた管理を行っております。また、VaR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、「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、流動性資金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、効率的な資金の運用と調達、および調達手段の多様化、円滑な資金繰りの遂行を目的とした「資金繰りマニュアル」を定め、流動性リスク管理態勢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行っております。なお、資金繰り管理の状況や、流動性リスクを想定したストレステストの検証結果等については、定期的にALM委員会に報告しております。

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、システム障害リスクの軽減、極小化を図るために、各種システム性能のモニタリング強化や顧客動向を踏まえた各種統計・計数情報の傾向分析を行っております。

今後は、取引明細件数等のシステムの制限値を越えた場合のシステム面・事務面の対応を整備するとともに、外部委託先への定期的なモニタリングや監査を実施してまいります。

一昨年の地銀共同センターの外部委託先社員の不正出金事件に加え、本年2月、地方銀行においても外部委託先社員が顧客の口座情報を不正に取得し、偽造キャッシュカードにより不正出金する事案が発生しました。これらの不正出金事案から、金融機関の顧客情報の厳格な管理態勢の構築や、外部委託先に対する適切な管理態勢の更なる強化が課題として再認識したところです。上記の課題を踏まえ、「顧客に関する情報の管理態勢や外部委託先の管理態勢等」を始め、各項目について点検を行っております。点検結果について、重大な問題はないものの、今後とも、強固なシステムリスク管理体制の構築にむけ、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、「法令等遵守基本方針」および「法令等遵守規程」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、毎月のコンプライアンス勉強会時に、全行職員がコンプライアンス・マニュアル等を読み合い、更なるコンプライア

ンスマインドの向上を図っております。

平成 26 年 2 月には、「マネー・ローンダリング防止対応規程」の制定ならびに「マネー・ローンダリング防止事務取扱要領」を改定し、マネー・ローンダリング防止に係る態勢強化を行いました。今後も、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、行職員に対し月一回、コンプライアンスチェックや不審行動の確認を行うチェック等、電子メール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っております。さらに、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。

## ③ コンプライアンス委員会

各部および委員のコンプライアンスマインドをさらに向上させるために、平成 25 年 7 月より、コンプライアンス委員会の開催頻度を原則隔月から毎月とし、所管部ごとの法令遵守態勢の取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、相談・通報の方法として、携帯電話や自宅パソコンから直接コンプライアンス統括部に電子メールで送信する方法を可能としております。

平成 25 年 10 月、全行職員を対象としたコンプライアンス研修会や階層別の研修会において、不祥事件の再発防止策の目的、ルールを遵守しないことで発生するリスクの大きさや相互牽制の大切さを伝え、コンプライアンスマインドの醸成を行いました。

## 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、「内部通報規程」を制定しております。また、平成 24 年度下期より開始した電子メールによる内部通報の制度を活用し、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、全行職員を対象としたコンプライアンス研修会や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。

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。

#### ⑦ コンプライアンス体制の検査

監査部は、本部各部および営業店に対し、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25年度下期は、平成26年1月27日に開催し、当行のコンプライアンス態勢や営業活動に関するアドバイス、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

経営の透明性およ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、お客さまおよ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組み、金融円滑化に向けた取組み等、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の進捗状況」に記載いたします。)

## 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	25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	24	+9	+5
経営相談・早期事業再生支援	113	140	148	+8	+35
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	100	91	▲9	+36
合計 [経営改善支援等取組数]	192	257	265	+8	+73
取引先数	4,820	5,150	4,716	▲434	▲104
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	4.99	5.61	+0.62	+1.63

※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の項目に取組んだ先とする。なお、重複する場合においては、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、開業支援資金およ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（（公財）ふくい産業支援センター）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、および地域資源・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およ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組み等を行うため必要な外部機関および専門家（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組みを行いランクアップした先

## 3. 事業承継取組み先

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およ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

地元中小規模事業者への新規開拓、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、各ブロックに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、各部員が専門分野の各種資格を取得し、情報提供や事業計画策定支援を実施しております。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26年2月、全店の渉外代理会議において、中小企業基盤整備機構北陸本部より2名招き、当行と連携による事業承継取組みの発表を頂き、また法人営業グループより、創業・新事業、ビジネスマッチング、農商工連携、医療介護分野の取組事例を発表しました。

以上のような活動を通じて、平成25年度下期は、57件2,213百万円の融資実行に取組みました。

##### b. 法人営業マイスターの養成

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 24 年 4 月以降に計 8 名を法人営業マイスターに認定し、営業店に再配置しております。今後も法人営業マイスターを増やしていく考えです。

＜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
- ・融資研修会の講師受任
- ・外部機関研修への参加
- ・各種検定試験、医療・農業の専門資格の取得、通信教育受講
- ・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、貿易取組み企業の支援スキームの習得他

なお、本経営強化計画期間（平成 23 年 4 月以降）の専門資格の取得では、「医業経営コンサルタント」2 名、「医療経営士 3 級」4 名、「介護福祉経営士 2 級」5 名、「M&A スペシャリスト」3 名、「農業経営アドバイザー」1 名が取得し、高度化するお客様へのニーズに積極的に対応しております。

今後も、行動基準・法人営業マイスター認定基準によるカリキュラムに従って、多様化するお客様のニーズや課題に対して適切な解決策の提案を行う人材の育成に努めてまいります。

### c. 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（3 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 25 年度下期は、企業支援先のうち重点先で 76 先、モニタリング先で 237 先の取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、外部機関（中小企業再生支援協議会）や外部専門家（経営コンサルタント）、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）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「行内育成スクール」に14名が参加しており、その中から一次試験合格者を2名輩出し、また中小企業大学校東京校へ1名派遣し、資格保有者1名増加につながっております。平成26年度においても参加者13名にて「行内育成スクール」の運用を開始しております。この取組みによる資格取得支援を継続するとともに、自主的にコンサルティングに必要となる知識、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25年度下期の実績は以下の通りとなっております。

### <外部専門家連携>

- ・認定支援機関（中小企業診断士、税理士）活用案件3先（継続中）
- ・外部コンサルタント活用案件1先（継続中）

### <外部機関連携>

- ・福井県・京都府中小企業再生支援協議会活用案件3先（継続中4先）
- ・福井県中小企業診断士協会との顧問契約に基づく経営相談会の開催  
25年度上期2名体制から4名体制に増員、25年度下期は毎月2社×6回+1社=13社の相談対応
- ・中小企業支援ネットワークの活動状況  
経営サポート会議による取引先支援1先
- ・（公財）ふくい産業支援センター（出向者1名）や各地域の商工会議所と連携し、「ふるさと企業育成ファンド」に申請16先採択3先（平成25年8月）、またネット通販・取引支援センター活用3先
- ・各地域の商工会議所、商工会連合会と認定支援機関取得の地域の金融機関と連携し、「地域プラットフォーム事業」の立ち上げ
- ・中小企業基盤整備機構と連携し、事業承継をテーマとしたセミナーや海外展開セミナーを計8回開催（平成25年度下期2回）。また、地域資源活性化助成金活用、農商工連携助成金制度に関する相談について、同機構のコンサルタントと取引先への同行訪問を実施
- ・中小企業基盤整備機構と連携し、「知的資産経営報告書作成セミナー」を開催し、5社が参加（25年11月～26年2月3回開催）
- ・（公財）若狭湾エネルギー研究所と連携し、研究所を利用した研究・開発の助成金等の相談対応（申請支援）2先
- ・中小企業経営力強化支援法への取組みとして、各大学および（公財）ふくい産業支援センターの指導を受け、平成25年度下期は「ものづくり・商業・



サービス革新事業補助金」10先申請し3先採択、「創業補助金」6先申請し4先採択。26年4月には福井県中小企業団体中央会、福井県産業労働部と連携し、「ものづくり・商業・サービス革新事業補助金」事業者向けの説明会と個別相談を敦賀市で開催（参加企業40社）

- ・近畿経済産業局特許室、福井県発明協会と連携し、「知財ビジネスマッチングマート個別面談会」を実施し、大企業の神戸製鋼所、富士通、不二製油と個別面談を12先実施（25年11月）

#### 【具体的な事例：経営相談会から経営改善へと導いた事例】

当該企業（小売業A社）は、販売先が固定客に大きく依存しており、新たな販路が開拓できないことから売上減少傾向となり、また過去に投資した事業資産の借入負担が大きいことから資金繰りが厳しくなっていました。

メイン行である当行はA社に経営相談会を紹介し、中小企業診断士による経営相談を実施。販路開拓等の改善をサポートし、一方で条件変更による資金繰りの円滑化が必要となったことから、中小企業再生支援協議会とも連携し、同協議会において経営改善計画書を策定いたしました。

当行含む取引金融機関は計画書によるA社の改善意欲・内容を理解し、返済額の条件変更を実施、現在も中小企業診断士が継続的に改善のサポートを行っております。

#### 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、計画の進捗状況およ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ごとに報告し、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、平成25年度下期の実行先数は前期比+24先、金額は前期比▲186百万の2,619百万円となりました。

【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	24 年下期		25 年上期		25 年下期			
	先数	金額	先数	金額	先数		金額	
						前期比		前期比
「ふくほうプライムサポート」	2	50	2	120	1	▲1	50	▲70
中小企業融資推進室「融資特別推進枠」※1	66	1,283	55	1,057	72	+17	1,054	▲3
「スーパープッシュ」※2	7	290	7	430	17	+10	930	+500
ABL、コベナンツ活用型融資、ソゾケートロン 他	9	608	12	1,198	10	▲2	585	▲613
合計	84	2,231	76	2,805	100	+24	2,619	▲186

※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 優良企業およ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 25 年度下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、平成 25 年度下期の中小規模事業者に対する信用供与の残高実績は 158,846 百万円となり、計画始期に対しては 327 百万円上回ったものの、計画に対しては 5,154 百万円下回りました。

また、中小規模事業者等向け貸出比率につきましては、計画に対して 1.59 ポイント、計画始期に対して 1.37 ポイント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	25 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	164,000	158,846	▲5,154	+327
総資産（末残）	431,895	444,105	449,579	+5,474	+17,684
中小規模事業者等向け貸出比率	36.70	36.92	35.33	▲1.59	▲1.37

※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およ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

中小規模事業者に対する信用供与の残高が計画を下回った要因について、平成 25 年度下期における中小規模事業者向け貸出に対する返済額が計画比 578 百万円減少するも、貸出実行額が計画に対しては 5,732 百万円下回る結果となったことが計画を下回る主要因となりました。

現取引先(平成 23 年 3 月末時に貸出取引のある中小規模事業者)については、融資部との個社別融資取組方針協議会における個社別クレジットライン協議や貸出上位 2 割先の管理強化に取組んだこと等により、先数は計画を 146 先上回り、貸出残高も計画を 1,170 百万円上回りました。

新貸出先（平成 23 年 4 月以降に新たに融資取引が出来た中小規模事業者）については、平成 26 年 3 月末までの獲得計画を先数 1,897 先、貸出残高 36,569 百万円を見込んでおりましたが、実績は先数 1,204 先（計画比▲693 先）、貸出残高は 30,245 百万円（計画比▲6,324 百万円）と計画を下回りました。

これは、福井県内企業の投資マインドや借入意欲が弱かったこともありますが、当行渉外行員の営業スキルやコンサルティング機能の発揮、本部支援態勢が十分といえる水準にまで達していないことも要因と考えております。

今後は、後述の方策を強化し、中小規模事業者等に対する信用供与の残高を着実に積み上げるよう、貸出先の「新增現守」運動、訪問運動内容の進化に積極的に取り組んでまいります。

【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)

	24 年下期	25 年上期	25 年下期			
	実績	実績	計画	実績	計画対比	前期比
貸出実行額合計①	54,266	53,693	59,380	53,648	▲5,732	▲45
返済額合計②	53,134	55,293	54,486	53,908	▲578	▲1,385
うち不良債権処理	1,039	653	1,286	528	▲758	▲125
期中増減①－②	1,132	▲1,600	4,894	▲260	▲5,154	-
貸出残高	160,706	159,106	164,000	158,846	▲5,154	▲260

【新貸出先、現貸出先の先数、残高】 (単位：百万円)

	計画始期		25 年下期					
	先数	貸出残高	先数			貸出残高		
	実績	実績	計画	実績	計画対比	計画	実績	計画対比
新貸出先	0	0	1,897	1,204	▲693	36,569	30,245	▲6,324
現貸出先	4,700	158,519	3,253	3,399	+146	127,431	128,601	+1,170
合計	4,700	158,519	5,150	4,603	▲547	164,000	158,846	▲5,154

※新貸出先＝計画始期（平成 23 年 4 月以降）に新たに融資取引が出来た中小規模事業者  
 現取引先＝計画始期に融資取引のある中小規模事業者

## 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および効率化を図る一環として、平成 25 年 12 月に営業店と本部（融資部）との事前協議である個社別融資取組方針協議会を実施するなど、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、本部分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。

### 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 25 年度の取組みについては、業容の安定基盤構築を目的とした「シェアアップ運動」を発展させ、資産の健全性・維持の目的を加えた新たな取組み「個社別融資取組方針」を平成 25 年 5 月に導入いたしました。

これは、各営業店の中核取引先のクレジットライン（営業店と融資部との個社別与信目線）の確認等、個社別の融資取組方針を明確にし、現状および将来の「信用リスク許容度」と「収益機会（損失防止）可能性」を本支店が共有することで、信用リスクを最小限に抑え、融資機会を最大限に発掘する取組みです。

平成 25 年下期のクレジットライン設定先数は 674 先であり、そのうち 233 先、8,798 百万円の貸出実行となりました。

今後は、この取組みを通して新規融資の増強と資産の健全性の維持・向上を併進させてまいります。

## イ. 「地域貢献特別ファンド」の創設

平成 25 年度の新たな融資増加の施策としては、中小規模事業者等の育成・成長を資金面から後押しすることで地域経済の活性化に貢献することを目的として、事業者の設備資金とそれに伴う運転資金に対して積極的な資金供給を行うため、平成 25 年 3 月「地域貢献特別ファンド」80 億円を創設いたしました。

このファンドは、地域の環境改善や産業活性化、雇用の創出に貢献する設備投資を実施した企業に対して、地域貢献度を 5 段階に区分し金利優遇する融資商品ファンドです。

平成 25 年度上期は、実行計画を 40 億円のところ 3 月実行分も含め 53 億円の実行となりました。平成 25 年度下期は、ファンド額を 100 億円に増額して実行計画を 40 億円に設定のところ 48 億円の実行で 25 年度下期末残が 97 億円となりました。

今後も、新規融資に積極的に取組んでまいります。

## ウ. 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、法人営業グループおよ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およ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いるところです。

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（MSS）を利用した「ふくほう財務診断サービス」の活用促進に継続的に取組んでおります。

#### < 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およ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 25 年度下期の創業・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統括部法人営業グループによる営業店のサポートに取組み、24 件の実行となりました（創業 11 先、新事業 13 先）。そのうち医療・介護関係が 9 先でした。

今後は、産学官や本支店間の連携を一層強化し、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)

	25年上期	25年下期			前期比
	実績	計画	実績	計画比	
件数	13	15	24	+9	+11
金額	364	—	801	—	+437

ア. 公益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

認定支援機関を活用し、「ものづくり・商業・サービス革新事業補助金」や「創業補助金」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、平成25年度下期に「ものづくり・商業・サービス革新事業補助金」に10先申請支援(3先採択)を行いました。

また「創業補助金」については6先申請支援(4先採択)しております。

イ. 福井商工会議所と連携した創業支援

平成25年8月に「ふくい嶺北地域プラットフォーム」事業を立ち上げ、創業、新事業において各種補助金の制度、セミナー、専門家派遣制度「ミラサポ」の紹介を実施いたしました。創業支援は、事業計画の作成、資金支援等2先取組みました。

ウ. その他支援機関との連携による創業支援

日本政策金融公庫国民生活事業部と連携し、「中小企業経営力強化資金」を活用し、障害者就労継続支援事業(A型事業所)の創業等を支援し、平成25年度下期での連携実績は3先となりました。

※A型事業所とは、障害者と雇用契約を結び、原則として最低賃金を保障する仕組みの「雇用型」の事業所です。

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25年度下期においては、(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2回開催し、10先の相談を行ったほか、商工会議所や(公財)ふくい産業支援センターと連携し、創業・新事業の補助金を中心とした経営相談を4先行い、また福井県中小企業診断士協会との顧問契約に基づく経営相談会(毎月1回)を開催し、13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13先の経営相談を行いました。

経営改善計画書策定支援については、福井県・京都府中小企業再生支援協議会との連携および融資部経営支援グループの支援による対応を行ってまいりました。

【経営相談実績】

(単位：件)

	25年上期	25年下期		前期比	
	実績	計画	実績		計画比
移動経営相談会	65	35	51	+16	▲14
相談シート	33	35	13	▲22	▲20

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。特に経営課題（低収益性・借入金返済能力不足等）の認識を経営者と認識を共有し、収益性・CFの改善策として、

- ① 業務の再構築（収益向上）・・・業務の効率化
- ② 事業の再構築（収益向上）・・・不採算事業撤退
- ③ 財務の再構築（借入金削減）・・・CF見合いの借入金

上記分析および改善目標を反映した、経営改善計画の策定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、より実現性を高めるために中小企業再生支援協議会等の外部機関との連携強化、(公財)ふくい産業支援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25年度下期は76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策定にあたって、経営者と十分に意見交換を行い、中小企業再生支援協議会をはじめとする外部機関との連携を強化し、より実現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)

	25年上期	25年下期		前期比	
	実績	計画	実績		計画比
重点先	64	90	76	▲14	+12

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組み、その成果として平成25年度下期は2件の事業承継支援を実施することができました。

また、平成25年3月、(社)日本経営管理協会認定の専門資格「M&Aスペシャリスト」を3名が取得したことで、今後専門的なコンサルティング能力の発揮により積極的に支援してまいります。

## 【事業承継実績】

(単位：件)

	25年上期	25年下期		前期比
	実績	計画	実績	
事業承継支援	2	2	2	±0

## 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25年度下期は、販路先や仕入先など8件の商談が成立いたしました。

また、平成25年11月には、近畿経済産業局、京都リサーチパーク、福井県発明協会と連携し、「知財ビジネスマッチングマート個別面談会」を開催し、12社の商談セッティングに繋げることができました。

## イ. 地域活性化に繋がる多様な金融サービスの提供

CSアンケート調査の実施、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、ブロック別交流会等を実施し、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. 地域貢献への取組み推進

## a. 「子育て応援バンク」の取組み推進

当行は「子育て応援バンク」の取組みの一環として、定期預金に対し金利上乘せを行っております。平成25年度下期残高は、3,121百万円となっております。

また、平成25年6月には、金融教育の普及を目的として、小学生を対象に「職場体験学習」を開催し、8月には三方五湖青年会議所主催の「三方五湖キッズタウン」(小学生112人参加)にて銀行業務の模擬体験を実施いたしました。

今後も、金融教育の普及に取り組んでまいります。

## 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」の創造ーおよび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、福井ブランドビジネスの拡大など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おります。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25年度は、(公財)ふくい産業支援センターや各地域の商工会議所と連携し、16先の申請を支援し、3先の承認となっております。

##### <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

#### (4) 将来の成長可能性を重視した融資等に向けた取組みの進捗状況

##### 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組んだ結果、平成25年度下期実績は、28件1,398百万円となりました。

【ふくほう成長基盤強化プログラムの取組み状況】

(単位：件、百万円)

分 野	25 年上期		25 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	4	60	1	30
社会インフラ整備・高度化	0	0	1	77
環境・エネルギー事業	2	64	5	235
医療・介護・健康関連事業	15	1,073	17	928
高齢者向け事業	0	0	1	99
観光事業	0	0	2	25
農林水産省・農商工連携事業	3	120	1	4
保育・育児事業	0	0	0	0
合計	24	1,317	28	1,398

##### イ. 外部団体との連携による成長分野支援

平成25年10月に中小企業基盤整備機構と連携し、「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、福井県立大学地域経済研究所やジェトロ福井と

連携し、情報提供支援を行っております。

具体的には、ジェトロ福井の支援により「専門家による新興国進出個別支援サービス」の申請を3先実施し、F/S調査や現地法人の立ち上げに専門家派遣制度を活用しております。

またJICA北陸支部とODA事業の一環として、カンボジアへの進出と新興国の発展を目的とした現地状況確認を実施する「JICAカンボジア視察団」の派遣を募集しており、北陸地区の企業10社のうち、福井県で当行が4社派遣紹介いたしました。

#### 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25年度下期は、医療・介護分野の専担者7名が専門分野資格を取得し、医院の開業、サービス付高齢者向け住宅建築の事業計画策定支援等を6先行いました。

### (5) 中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための取組みの進捗状況

#### ① 金融の円滑化に向けた取組み

##### ア. 金融円滑化対応委員会

平成21年12月の設置以降、同委員会では、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。

平成24年11月には、同委員会で協議の上、当行ホームページにて「当行の金融円滑化に関する基本方針の継続について」を公表しております。

##### 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。

なお、中小企業金融円滑化法は平成25年3月末で終了いたしました。終了後も「金融円滑化ご相談窓口」体制を継続し、引き続き中小企業ならびに個人事業主のお取引先に対して、資金繰り等のご相談に積極的にお応えしてまいります。

また、貸付条件の変更等を行ったお客様に対する新規融資については、策定した経営改善計画書の進捗状況等お客様の実態を十分に把握した上で、新規融資の相談、申込みに積極的に取り組んでまいります。

## 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および期末配当の年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) 役員に対する報酬およ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。

平成24年6月には、役員を2名減員するなど役員報酬の削減に努めております。

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. 財務内容の健全性およ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）およ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実効性を検証しております。

なお、新日本有限責任監査法人に「IIA国際基準に基づく内部監査態勢の外部品質評価」を委託し、平成25年11月に品質評価結果および高度化に向けての提言を受けました。平成26年度よりリスクベース監査に移行するなど内部監査態勢の再構築を実践しております。

### (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責任ある経営体制の確立に関する事項の進捗状況」に記載いたしました。

以上