

経営強化計画の履行状況報告書

平成22年6月



目 次

1.平成 22 年 3 月期決算の概要	
(1)経営環境	1
(2)決算の概要	1
2.経営改善に係る数値目標の実績	
(1)コア業務純益の改善幅	5
(2)業務粗利益経費率の改善幅	5
3.経営改善の目標を達成するための方策の進捗状況	
(1)諸施策の実施状況と今後の取り組み方針	6
4.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のための方策	15
(2)リスク管理の体制の強化のための方策	
信用リスク管理強化のための方策	15
市場リスク管理強化のための方策	16
(3)法令遵守の体制の強化のための方策	16
(4)経営に対する評価の客観性の確保のための方策	16
(5)情報開示の充実のための方策	17
5.中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、その他の北海道経済の活性化に資する方策の進捗状況	
(1)中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画の進捗状況	18
(2)北海道経済の活性化に資する方策の進捗状況	23
6.利益又は剰余金の処分の方針	28
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	29

1. 平成 22 年 3 月期決算の概要

(1) 経営環境

当行が基盤としている北海道経済は、エコポイント制度や自動車減税の効果等から、個人消費に持ち直しの動きが見られます。また、設備投資も低水準ながらも増加に転じるなど、景気の持ち直しの動きが徐々に広がりを見せ、足下の企業倒産は減少しております。

しかしながら、公共事業は、補正予算の発注が一巡したこと等から頭打ちとなっていることに加え、雇用・所得環境も厳しい状況が続いているなど、依然として楽観を許さない状況が続いております。

このような経済環境のもと、当行は、営業基盤である地元北海道の中小企業に対し円滑な金融仲介機能を発揮するため、平成 21 年 3 月に国より資本参加をいただき、財務基盤の強化を図りました。また、平成 21 年 12 月に施行された「中小企業金融円滑化法」への対応と併せ、金融仲介機能を発揮した中小企業への安定的かつ円滑な資金提供を行うとともに、地域密着型金融への取り組みを強化し、お取引先企業の企業価値の向上をご支援していくことが、当行の最大の課題であると認識いたしております。

また、着実な利益の計上を通じ、自己資本の充実に努めることに加え、リスク管理の高度化をより一層進め、外部環境の変化への耐久力を強化してまいります。

(2) 決算の概要

A. 主要勘定(末残)

(単位:億円)

	21/3末 実績	21/9末 実績	22/3末 実績	対比	
				21/3末対比	21/9末対比
資金量	65,651	65,956	68,331	2,679	2,375
貸出金	49,897	50,985	52,428	2,530	1,443
有価証券	13,750	15,584	15,145	1,395	439

資金量には譲渡性預金残高を含んでおります。

(a) 資金量

資金量は 6 兆 8,331 億円となり、前年比で 2,679 億円、年率 4.1%の増加となりました。主体別の増減内訳では、法人預金は+792 億円、個人預金は+731 億円となるなど、順調に残高の積み上げを図りました。

(b) 貸出金

貸出金は 5 兆 2,428 億円となり、前年比で 2,530 億円、年率 5.1%の増加

となりました。主な要因としては、法人新規開拓への注力や、緊急保証制度の活用など、中小規模事業者向け貸出の増強に積極的に取り組んだほか、地方公共団体向け貸出が順調に増加したことによります。

(c) 有価証券

有価証券残高は1兆5,145億円となり、前年比で1,395億円の増加となりました。預金の増加による余資運用額の増加、および有価証券相場の回復により時価が上昇したことを主要因として、残高が増加いたしました。

B. 収益状況（計数は別表1に記載）

平成21年度は、市場金利の低下等を背景として、貸出金利息収入が減少したことなどから、資金利益が前年比7億円の983億円となりました。また、有価証券市況の低迷から、投資信託の販売が前年を下回ったことなどから、役務取引等利益が前年比4億円の150億円に止まりました。

一方、保守的な有価証券減損処理を実施した前年と比較し、国債等関係損益が前年比+2,080億円となったことから、業務粗利益は前年比+2,086億円の1,155億円となりました。

経費は、人件費は賞与支給率の圧縮等により前年比22億円の305億円に、物件費は旧札幌銀行との合併・システム統合による帳簿等印刷費、機器賃借料、通信交通費等の削減が進んだほか、幅広く経費削減に努めたことにより、前年比20億円の378億円となりました。この結果、経費合計は、前年比34億円の740億円となり、コア業務純益は、前年比+40億円の416億円となりました。

信用コストは、企業倒産の減少等により前年比410億円の99億円となりました。

以上の結果、経常利益は前年比+2,890億円の322億円、当期純利益は前年比+2,443億円の302億円となりました。

C. 自己資本比率の状況

平成22年3月末の自己資本比率は、利益剰余金の積み上げにより、10.26%と平成21年3月期比0.76ポイント上昇いたしました。

【自己資本比率（銀行単体）の推移】



D.不良債権の状況

平成 22 年 3 月末の開示債権比率（部分直接償却後）は、新規開示債権の発生が減少したことと、不良債権処理が進展したことにより 2.75%と、平成 21 年 3 月期比 0.13 ポイント改善いたしました。

【金融再生法に基づく開示債権】

(単位:億円,%)

	21/3末	22/3末	
	実績	実績	21/3末対比
破産更生債権	987	772	215
危険債権	705	822	+ 117
要管理債権	309	360	+ 51
合計	2,002	1,955	46
部分直接償却後	1,451	1,462	+ 10
開示債権比率	3.93%	3.65%	0.28%
部分直接償却後	2.88%	2.75%	0.13%

【別表1】

(単位:億円)

	21/3期	22/3期	22/3期		
	実績	計画	実績	21/3期比	計画対比
業務粗利益	930	1,147	1,155	+ 2,086	+ 8
資金利益	991	985	983	7	2
うち貸出金利息	976	938	913	62	24
うち預金・譲渡性預金利息	153	109	99	54	9
役務取引等利益	155	161	150	4	10
その他業務利益	2,077	0	21	+ 2,098	+ 21
うち国債等関係損益	2,082	0	1	+ 2,080	1
経費	774	777	740	34	36
うち人件費	328	320	305	22	14
うち物件費	399	410	378	20	31
一般貸倒引当金繰入額	10	0	7	+ 18	+ 7
業務純益	1,694	370	407	+ 2,102	+ 37
コア業務純益	376	370	416	+ 40	+ 46
臨時損益	872	235	85	+ 787	+ 149
うち不良債権処理損失額	521	240	92	428	147
(参考)信用コスト	510	240	99	410	141
うち株式等関係損益	290	0	10	+ 300	+ 10
経常利益	2,568	134	322	+ 2,890	+ 187
当期純利益	2,141	78	302	+ 2,443	+ 224

信用コスト = 一般貸倒引当金繰入額 + 不良債権処理損失額

2. 経営改善に係る数値目標の実績

(1) コア業務純益の改善幅

(単位:億円)

項目	20/9期 実績	始期の 水準	22/3期 計画	22/3期	
				実績	計画対比 始期対比
コア業務純益	235	351	370	416	+ 46 + 65

20/9 期実績は、北洋銀行と旧札幌銀行の単体計数を合算しております。

平成 22 年 3 月期のコア業務純益は、計画対比+46 億円の 416 億円となりました。貸出金利回りの低下等により、資金利益が計画比 2 億円となったものの、賞与支給率の圧縮や、合併による効率化が進み、帳簿等印刷費、機器賃借料、通信交通費等が削減できたことをはじめ、物件費の削減に広く努めたことにより、計画を上回りました。

(2) 業務粗利益経費率の改善幅

(単位:億円、%)

項目	20/9期実績 (始期の水準)	22/3期 計画	22/3期	
			実績	計画対比 始期対比
経費 a (機械化関連費用除く)	315	597	595	2 35
業務粗利益 b	424	1,147	1,155	+ 8 + 307
業務粗利益経費率 (a/b)	74.39	52.03	51.55	0.48 22.84

業務粗利益経費率 = 機械化関連費用除く経費 / 業務粗利益

20/9 末実績は、北洋銀行と旧札幌銀行の単体計数を合算しております。

始期の水準は半期ベースのため、22/3 期における「始期対比」は、始期の水準を 2 倍して比較しております。

平成 22 年 3 月期は、業務粗利益が、外国債券を売却し保有額が減少したため為替ヘッジコストが減少したこと等により、計画比+8 億円の 1,155 億円となりました。

一方、機械化関連費用を除く経費は、賞与支給率の圧縮や合併による効率化を進めた結果、帳簿等印刷費、建物管理費等が減少するなど、幅広く経費削減に努めたことにより、計画を 2 億円下回る 595 億円となりました。

このため、業務粗利益経費率は、計画より 0.48 ポイント改善し、51.55% となりました。

3. 経営改善の目標を達成するための方策の進捗状況

(1) 諸施策の実施状況と今後の取り組み方針

当行は「経営強化計画」に沿って、厳しさを増す中小規模事業者に適切かつ迅速な資金供給を行うなど、金融仲介機能の積極的な発揮に取り組んでまいりました。

金融仲介機能の積極的な発揮のためには、一層の財務・収益体質の改善を図る必要があると認識いたしており、以下の4項目を重点に取り組んでおります。

- A. 金融仲介機能の強化等によるトップライン収益の向上
- B. 経費削減の徹底
- C. 信用コストの削減
- D. 適切な有価証券ポートフォリオへの転換

A. 金融仲介機能の強化等によるトップライン収益の向上

道内の景気は依然として低迷を続けていることから、中小規模事業者のお客さまとのリレーションシップを今まで以上に強化し、資金需要への対応や経営改善のご支援を行うことを通じ、トップライン収益を向上させていくことが重要であると認識いたしております。

このため当行では、平成21年6月に、営業推進体制・経営改善支援体制・事務管理体制の強化を目的として、本部組織を変更いたしました。特に、中小企業取引の推進に向けては、営業推進部門を横断的に統括する「営業推進統括本部」の下、マーケット別の「リテール部」「法人部」を設置し、多様化・高度化・専門化するお客さまのニーズに対応する体制といたしました。また、融資第一部内に「経営改善支援室」を新設し、お客さまの経営改善を支援する態勢を整えました。

そのほか人材の育成、本部の専門機能の活用などにより、お客さまとのリレーションシップの強化や適切な商品・サービスのご提供に努めてまいりました。

(a) 各主体共通の取り組み

ア. 営業部門人員の増強

リレーションシップを重視した営業推進体制の強化策として、店舗統合（平成21年4月から平成22年6月までに42カ店実施）、本部のスリム化（平成21年1月から順次実施）等により人員余力を創出し、営業店の融資・渉外担当や本部の営業店支援部門へ配置し、営業部門全体として平成22年5月までに101名を増員いたしました。

新たに投入した営業人員により、お客さまの事業や経営の状況をよく知り、相互理解を深め、お客さまの課題やニーズを積極的に把握して、経営

改善支援などの適切な解決策の提案や、様々な金融機能の提供を行う「提案型渉外」を実践しております。

【営業部門人員の増強内容】

(平成22年5月1日現在)

施策	内容	増員人数
営業店融資・渉外の増員	札幌市内法人推進店・地方ブロック店等に増員	38名
ローンプラザの専門スタッフの増員	札幌市内のローンプラザを中心に専門スタッフを増員	21名
預かり資産推進の専担者を配置	預かり資産推進の専担者を札幌市内支店を中心に配置	25名
エリア別業務推進役の配置	営業推進統括部内に配置	7名
営業店部長職の新設	大・中規模営業店に法人担当部長を配置	10名
増員数合計		101名

イ.人材の育成

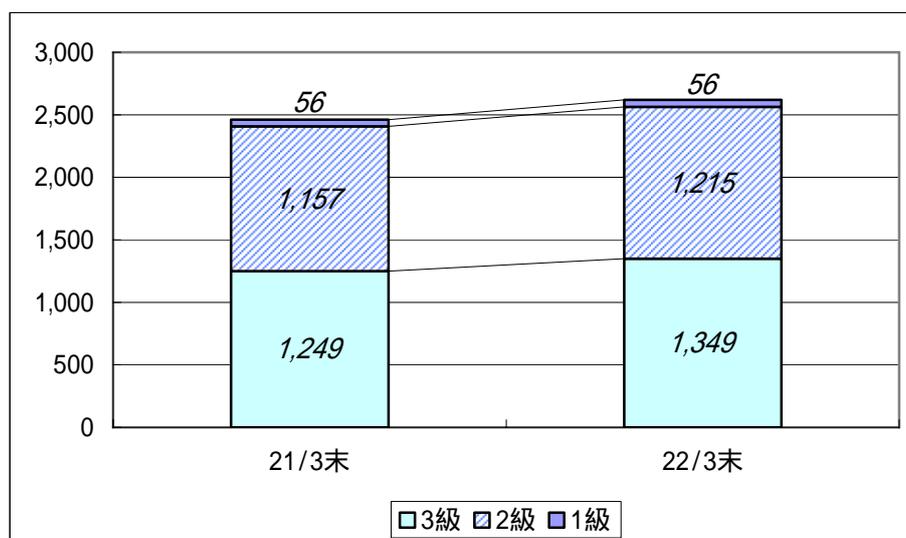
きめ細やかな「提案型渉外」を実践するため、人材育成強化による個々の職員の能力向上に取り組むとともに、職員の能力を最大限引き出すため、人材育成に関する体制整備に取り組んでおります。

ファイナンシャル・プランナー（FP）資格者数は、平成22年3月末時点において、前年比158名増加の2,620名に、中小企業診断士は、前年比3名増加の26名となりました。

平成21年度においては、中小企業大学校への職員派遣のほか、外為トレーニー等の外部専門機関への職員派遣を継続して行っております。また、本部専門スタッフが講師となり、営業店にてストラクチャード・ファイナンスや外為取引等、他行差別化商品・サービスの研修を行う「出前塾」を5回実施し、のべ816名の職員が参加いたしております。

また、平成22年度より、融資審査能力の向上を目的として、若手行員・女性行員を対象とした「融資トレーニー制度」や、経営改善支援・金融円滑化への取り組み強化を目的として、次課長を対象とした「次課長融資研修」を新設いたしました。目利き能力の向上を通じ、金融の円滑化に資する人材の育成を行い、お客さまへのご提案の高度化に努めてまいります。

【FP取得者数の推移】



(b)法人取引の取り組み

ア. 中小企業取引推進室の設置

中小企業取引全般を推進するため、平成21年6月に法人部内に「中小企業取引推進室」を設置いたしました。平成22年5月には、これまで兼務者が担当していた中小企業取引推進室長を専任者に変更し、態勢を強化いたしました。

イ. 本部の専門機能の活用

金融仲介機能の積極的な発揮と、中小規模事業者に適した資金調達手法の多様化を図るため、当行では以下のような本部専門機能を用意し、お客さまへ様々なサービス・情報・ノウハウの提供を行っております。

市場開発部

大・中堅企業取引で培った、ノンリコースローンや資産流動化などの担保・保証に過度に依存しない融資手法、およびABLなど商品・債権等を担保とする融資手法を、中小規模事業者のお客さまにご提案・ご提供しております。

国際部

本店「中国デスク」をはじめ、海外駐在員事務所（中国大連・上海）や、サハリン「北海道ビジネスセンター」の機能を活用し、商談会などを通じ、中国・アジア諸国ならびに極東ロシアを中心としたエリアで、お客さまの海外ビジネスへの支援を行っております。

また、「マーケットデスク」では、各種為替相場情報のご提供を行うと

ともに、為替変動リスクヘッジ手法のご提案を行っております。

地域産業支援部

昭和 59 年から行っている当行主催のビジネスマッチング商談会の「インフォメーション・バザール」は、平成 17 年から開催地を東京に移し、広く道内企業と本州バイヤーとの橋渡しを行っております。

また、平成 19 年からは、北海道内の「ものづくり」に特化した商談会「ものづくりテクノフェア」を開催し、販路拡大のほか産官学連携などの支援を行っております。

特に平成 21 年度からは、「農業・食品産業」「ものづくり産業」を重点産業と位置づけ、様々なご支援を行っております。

融資第一部

平成 21 年にお客さまの事業再生をご支援する「経営改善支援室」を設置し、専門スタッフによる早期事業再生のご支援を行っております。

法人部

平成 12 年に事業承継支援等の専門部署として「M&A チーム」を発足させ、専門的なご相談・ご提案を行うとともに、会計士・税理士等の外部専門家とも連携を図り、具体的なご提案を行っております。さらに平成 21 年 10 月より態勢を強化し、M&A を含め幅広く事業承継のご支援を行っております。

また、平成 17 年に事業改善コンサルタント部署として「ほくようビジネス金融センター」を設置し、お客さまの経営診断をはじめ、経営改善計画等の策定や市場調査などのご支援を行っております。

加えて、平成 21 年 6 月には中小規模事業者のお客さまに対する円滑かつ迅速な資金供給に資するため、「中小企業取引推進室」を設置し、各営業店を通じ中小規模事業者のお客さまからのご意見・ご要望等を分析し、各施策の実施にあたっております。

(c)個人取引の取り組み

ア.住宅ローン・アパートローン

平成 21 年度は、住宅資金全般のご相談・資金計画のアドバイスを行う「ローンプラザ」を札幌市内に 3 ヶ所、アパート経営のご相談を専門にご提供する「アパートローンプラザ」を札幌市内に 1 ヶ所増設いたしました。さらに、休日も営業しているローンプラザも 1 ヶ所増設し、お客さまの利便性の向上を図りました。また、「ローンプラザ」「アパートローンプラザ」に 21 名の専門スタッフを増員し、相談体制を強化いたしました。

そのほか、「休日ローン相談会」を 5 回、のべ 422 カ店で開催いたしました。

た。

また、平成 21 年 5 月には、保証会社の保証を不要とした「ほくようプロパーアパートローン」の取り扱いを開始し、商品性の充実を図りました。

加えて、これまでに住宅ローン等をお借り入れいただいているお客さまへのサポートとして、平成 20 年 5 月に設置した住宅ローンの返済方法についてのご相談窓口を、平成 21 年 4 月に本店ビルに移設し、土・日・祝日もご相談を受け付ける態勢へ拡充いたしております。

【ローンプラザの状況】 (平成22年5月1日現在)

ローンプラザ	29ヶ所
うち休日営業	5ヶ所
アパートローンプラザ	2ヶ所

イ. 預かり資産

預かり資産推進専担者 25 名を、札幌市内支店を中心に配属し、これまで以上に専門的なアドバイスを行える態勢を整備し、積極的に取り組んでまいりました。また、多様化するお客さまのニーズにお応えするため、投資信託・保険の取扱商品も拡充いたしました。

有価証券市況の低迷から、投資信託の販売は落ち込みましたが、生命保険の取扱が順調に伸張いたしました。

【預かり資産の推移】 (単位:億円)

	21/3期 実績	22/3期 実績	21/3期対比
預かり資産	5,501	5,282	219
公共債保護預かり	3,644	3,530	113
投資信託	1,857	1,751	106
生命保険(販売累計額)	1,132	1,635	+ 502

ウ. キャッシュ&クレジット IC カード「clover」

「clover」は、1 枚の IC カードに、キャッシュカード機能とクレジットカード機能を搭載し、お客さまに便利さと安全性を提供するカードとして、平成 18 年 3 月に販売を開始しました。

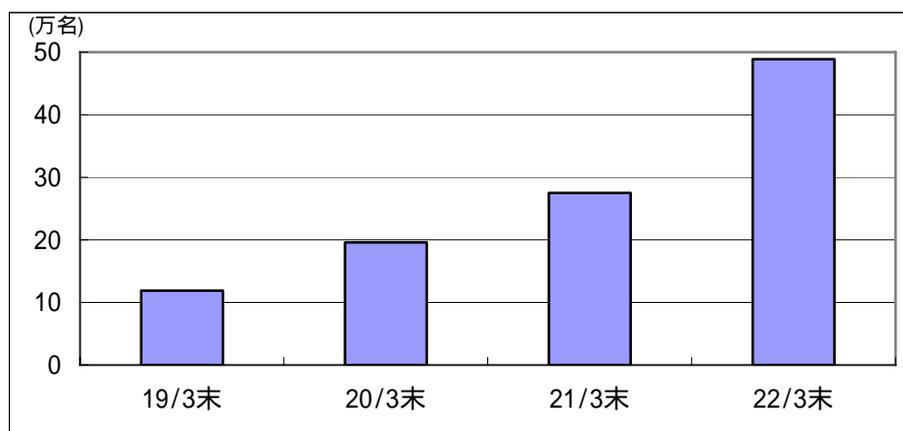
会員数は順調に増加し、平成 22 年 3 月末には約 50 万人となりました。

また、平成 21 年 10 月には、コープさっぽろ様との提携により、銀行本体発行クレジットカードとしては全国初の、流通系提携カード「clover トック」を発行しました。

さらに、平成 22 年 3 月には、札幌市営地下鉄で利用できる IC カード

「SAPICA」を活用した電子マネーサービスの実施について、札幌市と基本合意いたしました。平成 23 年を目途に、1 枚の IC カードにキャッシュカード機能、クレジットカード機能に加え、「SAPICA」の乗車券機能、電子マネー機能を有する、多機能カードの発行を予定いたしております。

【clover会員数推移】



(d) 地方公共団体取引の取り組み

財投資金等繰上償還債の積極的取り込みを行った結果、平成 22 年 3 月末の貸出金は 1 兆 259 億円と、前年比 1,075 億円増加いたしました。地方公共団体に対する資金提供を通じ、地方財政の安定化に資するとともに、地元経済の活性化に貢献いたしました。

B. 経費削減の徹底

平成 22 年 3 月期の経費は、前年比 34 億円減少の 740 億円となりました。人件費は、賞与支給率の圧縮等により、前年比 22 億円減少の 305 億円となりました。また物件費は、合併・システム統合による帳簿等印刷費・機器賃借料・通信交通費等の削減が進んだことのほか、幅広く経費削減に努めた結果、前年比 20 億円減少の 378 億円となりました。

今後は、平成 20 年 10 月に実施した旧札幌銀行とのシステム統合にかかる償却費が漸減していくほか、業務委託費等 IT 経費を中心に見直しを進め、一層の経費削減に努めてまいります。

また、平成 22 年度以降、大型プロジェクト投資（北洋大通センター、新コンピューターセンター、次期システム）に伴う償却費用の増加が見込まれますが、次期システム投資の内容・時期等の再精査を実施しており、今後も適切な投資を行ってまいります。

さらに、グループ内での業務の効率化を目指し、平成 21 年 4 月には、リース会社、保証会社の再編成を実施いたしました。今後ともグループ内企

業の再編成を通じ、グループ全体のスリム化、効率化を検討してまいります。

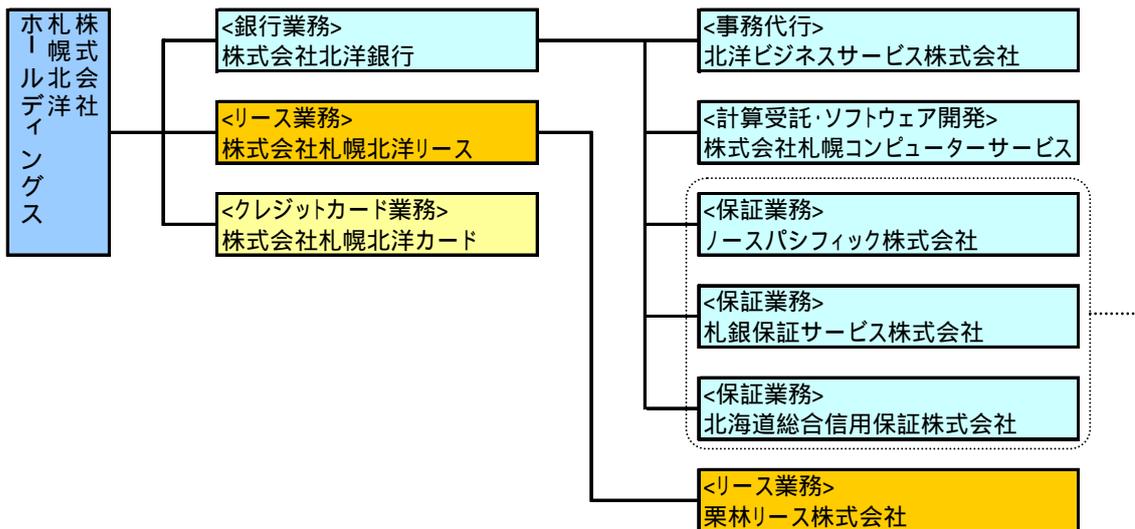
【経費実績】

(単位:億円)

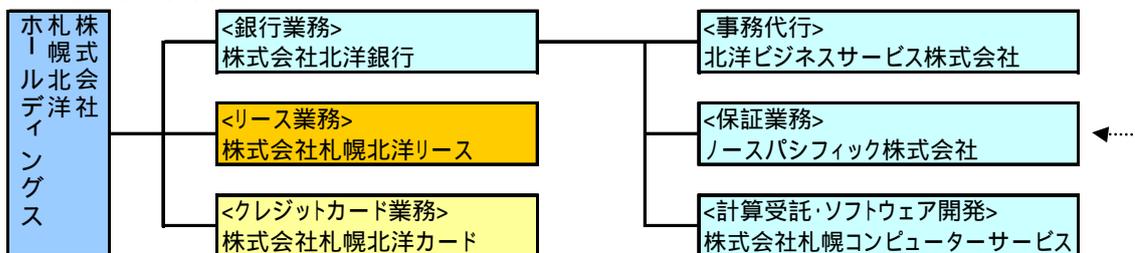
経費	21/3期	22/3期	21/3期対比
	実績	実績	
経費	774	740	34
うち人件費	328	305	22
うち物件費	399	378	20
うち税金	47	55	+ 8

【札幌北洋グループの概要】

<平成21年3月31日まで>



<平成21年4月1日以降>



C.信用コストの削減

政府の景気浮揚策による公共投資の増加や、緊急保証制度の効果もあり、道内景気は低迷しているものの、持ち直しの動きが広がっております。

このような状況を背景として、平成 22 年 3 月期の信用コストは、新規倒産発生件数の減少、およびランクダウンの減少等から、前年比 410 億円減少の 99 億円となりました。

信用コストの削減に向け、当行ではモニタリングの強化を図っております。特に、大口与信先や特定業種先について、融資・渉外人員の増強による顧客接点の増加や、「業種別マニュアル」の改定による業種別審査の強化等を通じ、モニタリングを重点的に実施し、お客さまのきめ細やかな実態把握に努めております。問題点の早期発見、早期対応により、お客さまの経営改善を図り、信用コストの圧縮を図っております。

また、モニタリングにおいて発見されたお客さまの課題を解決するため、平成 21 年 6 月に設置した「経営改善支援室」が中心となり、経営改善計画の策定支援を行っております。お客さまの経営体力強化のご支援を通じ、信用コストの削減に努めております。

【信用コストの状況】

(単位:億円)

	21/3期 実績	22/3期 計画	22/3期 実績	22/3期	
				計画対比	21/3期対比
信用コスト	510	240	99	141	410

D.適切な有価証券ポートフォリオへの転換

平成 20 年 11 月制定の「有価証券運用・リスクテイクポリシー」に基づき、計画的にローリスクポートフォリオに移行しております。

平成 21 年度では、海外資産・株式を中心に約 4,500 億円の圧縮を進め、国債を中心とする国内債券へ転換いたしました。これにより、保有有価証券のうち、7 割以上が国内債券となり、価格変動リスクを抑制いたしました。一方、債券中心のポートフォリオに転換する中で、債券デュレーションの調整等により、金利リスクのコントロールにも留意しております。

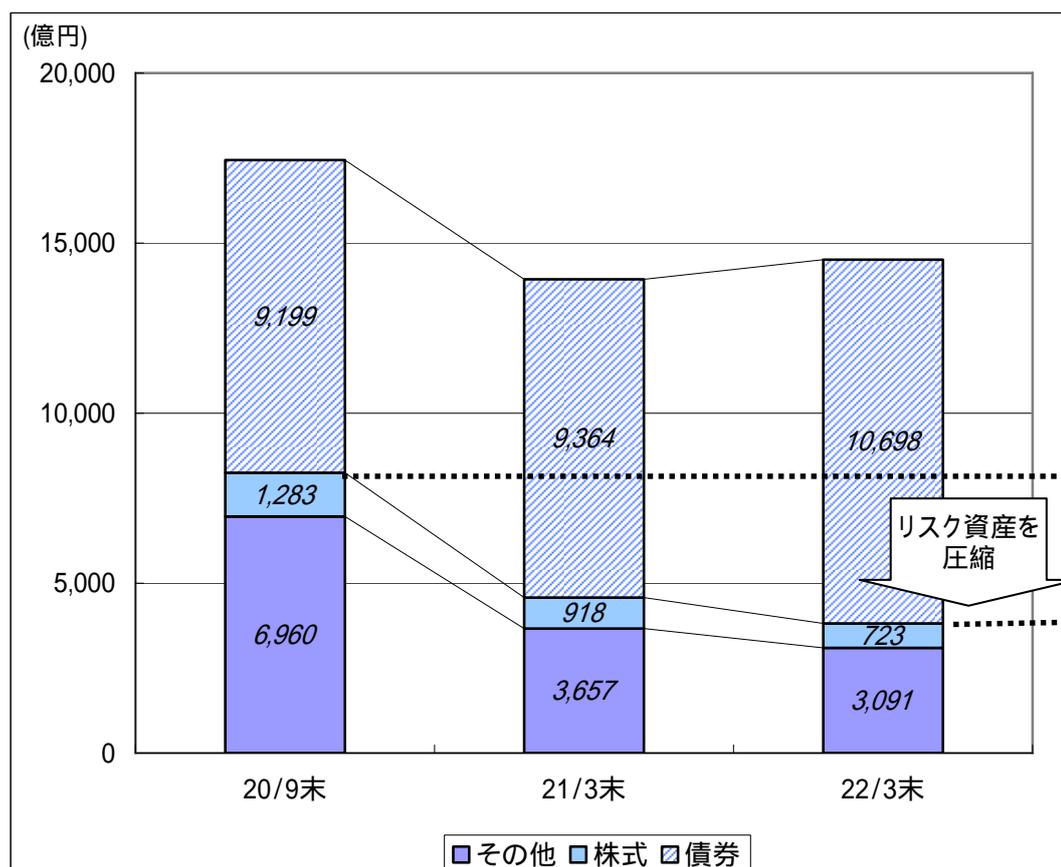
有価証券の売却・購入にあたっては、企画担当・運用担当・リスク管理担当の各役員が出席する「有価証券運用会議」において、週次ベースで協議し、決定しております。

リスク削減の進捗状況は、適宜リスク統括部でモニタリングを実施し、その状況を毎月のリスク管理委員会、ALM 委員会に報告しております。

さらに、平成 21 年 11 月には市場リスク計測の信頼性・正確性を高めるため、保有期間や観測期間等の見直しを行いました。これを踏まえ、平成

21年度第4四半期より、より適切なリスク管理に資するため、損失限度・アラームポイントの基準を再度見直しするとともに、新たなリスクリミットでの管理を行うこととしました。加えて、ストレステストの対象範囲、ストレステストの再検討を実施するなど、市場リスク管理について、より精緻化・高度化を進めております。

【その他有価証券のポートフォリオ推移(取得原価)】



4. 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のための方策

ガバナンス強化、ならびに経営の透明性・客観性の確保に向け、従来から検討を進めていた社外取締役について、当行の持株会社である株式会社札幌北洋ホールディングスにおいて制度を導入し、平成22年6月に2名を新たに選任いたしました。また、札幌北洋ホールディングスでは、監査役を1名増員の5名態勢といたしました。これにより、札幌北洋ホールディングスの取締役9名中2名、および監査役5名中3名が社外からの人材となり、幅広い見地から経営をチェックする態勢といたしました。

また、当行の経営戦略および重要な施策等について、客観的な評価・助言を取締役会に対して行っていく機関として、第三者により構成される「経営諮問委員会（仮称）」の設置を、引き続き検討してまいります。

(2) リスク管理の体制の強化のための方策

信用リスク管理強化のための方策

個別先の信用リスク管理強化に向け、お客さまとのリレーションシップ強化による業況把握の徹底と、定期的なモニタリングの徹底に取り組んでおります。

リレーションシップの強化では、本部スリム化等による営業店融資・渉外の増員により、お客さまとの接点を増加させております。

モニタリングの徹底では、平成21年3月にモニタリング基準の整理・変更を行い、対象先を拡大したほか、「取組方針策定シート」「モニタリングシート」などのツールを策定し、経営上の問題点の「早期発見、早期対策」に努めております。また、「業種別マニュアル」の改定等を通じ、業種別審査能力の向上を図っております。

体制面では、リスク管理全般を統括する「リスク統括部」のもとに「信用リスク管理室」を設置し、業種別・格付別の与信残高、信用リスク量等の定期的モニタリングによる与信ポートフォリオの実態、および変化の分析・検証を行っております。また、平成21年3月より融資第一部内に「貸出調査室」を新設し、営業店の適切な貸出運営のため、事業性融資に係る営業店指導を行っております。

また、不良債権の発生防止に向け、これまでの事例の調査・分析結果を各施策に活かすため、従来より実施している「不良債権調査委員会」の機能を、充実・向上させてまいります。具体的な事例とその分析結果を営業店に還元することにより、不良債権の発生を未然に抑制してまいります。

市場リスク管理強化のための方策

平成 20 年 11 月にローリスクポートフォリオを基本方針とする「有価証券運用・リスクテイクポリシー」を制定するとともに、平成 20 年 12 月には従来の市場リスク管理に係る規程・要領の改定を実施し、アラームポイントやロスカットの水準・対応をより厳格なものに変更いたしました。

ポリシーや改定後の規程・要領に則り、価格変動リスクの高い有価証券の削減等を進め、国債等国内債券を中心とするローリスクポートフォリオへ移行するとともに、企画担当・運用担当・リスク管理担当の各役員が出席する「有価証券運用会議」を適時開催し、相場状況や運用資産のリスク内容等を把握し、厳格なロスカットルールの運用等迅速な対応を実施しております。

また、平成 21 年 11 月には市場リスク計測の信頼性・正確性を高めるため、保有期間や観測期間等の見直しを行いました。これを踏まえ、平成 21 年度第 4 四半期より、より適切なリスク管理に資するため、損失限度・アラームポイントの基準を再度見直しするとともに、新たなリスクリミットでの管理を行うこととしました。加えて、ストレステストの対象範囲、ストレステストの再検討を実施するなど、市場リスク管理について、より精緻化・高度化を進めております。

(3)法令遵守の体制の強化のための方策

平成 21 年 6 月に、コンプライアンス統括部署として従来の「法務コンプライアンス室」を「法務コンプライアンス部」に昇格し、体制の強化を図りました。

また、コンプライアンス委員会は、お客様相談室や監査部、事務統括部などとの連携を一層密とし、お客さまからの苦情・要望、臨店結果等から幅広く問題点の抽出を行い、課題の早期発見に努めております。

平成 21 年度には、コンプライアンス委員会を計 20 回実施したほか、「コンプライアンスプログラム」の進捗について、コンプライアンス委員会を経て、取締役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のための方策

ガバナンス強化、ならびに経営の透明性・客観性の確保に向け、従来から検討を進めていた社外取締役について、当行の持株会社である株式会社札幌北洋ホールディングスにおいて制度を導入し、平成 22 年 6 月に 2 名を新たに選任いたしました。また、札幌北洋ホールディングスでは、監査役を 1 名増員の 5 名態勢といたしました。これにより、札幌北洋ホールディングスの取締役 9 名中 2 名、および監査役 5 名中 3 名が社外からの人材となり、幅広い見地から経営をチェックする態勢といたしました。

また、当行の経営戦略および重要な施策等について、客観的な評価・助

言を取締役会に対して行っていく機関として、第三者により構成される「経営諮問委員会（仮称）」の設置を、引き続き検討してまいります。

(5) 情報開示の充実のための方策

当行の持株会社である株式会社札幌北洋ホールディングスは、四半期決算報告、ディスクロージャー誌、IR、当行ホームページへの掲載などを通じ、適切に情報開示を行っております。

今後もディスクロージャー・ポリシーに基づき、四半期決算報告や地域への貢献に関する情報開示、アナリスト向け説明会、個人向け説明会の開催等情報開示の充実に努めてまいります。

【平成21年度の主な情報開示】

方法	回数	備考
株主総会	1回	札幌
機関投資家向け説明会 (ラージ・ミーティング)	2回	東京
機関投資家向け小規模説明会 (スモール・ミーティング)	6回	札幌・東京
機関投資家向け個別ミーティング	21回	札幌・東京
個人向け説明会	1回	札幌
ディスクロージャー誌	2回	
ミニディスクロージャー誌	2回	
地域貢献誌	1回	
四半期決算報告	4回	
ホームページへの掲載	適宜	
プレスリリース	適宜	

5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、その他の北海道経済の活性化に資する方策の進捗状況

(1) 中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画の進捗状況

平成 22 年 3 月期における実績

平成 22 年 3 月期における中小規模事業者等に対する信用供与の残高、および総資産に占める割合の実績は、以下のとおりです。

(単位:億円、%)

	20/9期 実績(始期)	22/3期 計画	22/3期		
			実績	計画対比	始期対比
信用供与の残高 (a)	17,427	18,024	18,804	+ 780	+ 1,377
総資産 (b)	71,849	72,550	73,687	+ 1,137	+ 1,838
割合 (a)/(b)	24.25	24.84	25.51	+ 0.67	+ 1.26

「中小規模事業者等」とは、中小企業基本法に定める中小企業の定義に該当するものから、当行関連会社、大企業向け SPC、不動産関連地方公社、政府出資法人を除いております。

20/9 期の計数は、北洋銀行と旧札幌銀行の合算値です。

平成 21 年度の中小規模事業者等に対する信用供与は、計画比+780 億円、計画の始期（平成 20 年 9 月期）対比+1,377 億円と、大幅に増加いたしました。

増加した主な要因は、第一に、平成 20 年 10 月の旧札幌銀行との合併に際し、借入シェアの調整を行われたお客さまに対し、営業店融資・渉外の増員や、大・中規模法人店への営業店部長職の新規配置等により、全店を挙げてきめ細かなフォローを行ってきたことがあります。

第二に、お客さまのニーズの多様化・高度化に合わせた、商品・サービスのご提供をタイムリーに行ってきたことがあります。特に、商品選択の多様化に対応するため、商品開発部門の人員を増強し、営業店等での研修を充実させてまいりました。

第三に、平成 21 年 6 月に営業力の強化を目指し本部組織を改編し、中小規模事業者等向け営業推進体制や、経営改善支援体制を強化したことが奏功してきてきたことがあります。特に、マーケット別推進体制としたことにより、お客さまのニーズにあった、迅速な対応を可能にまいりました。また、推進部門全体を統括し、営業店との窓口となる営業推進統括本部を設置したことにより、本支店間の情報のスムーズな伝達が可能となり、意思決定のス

ピードアップを図ることが出来ました。

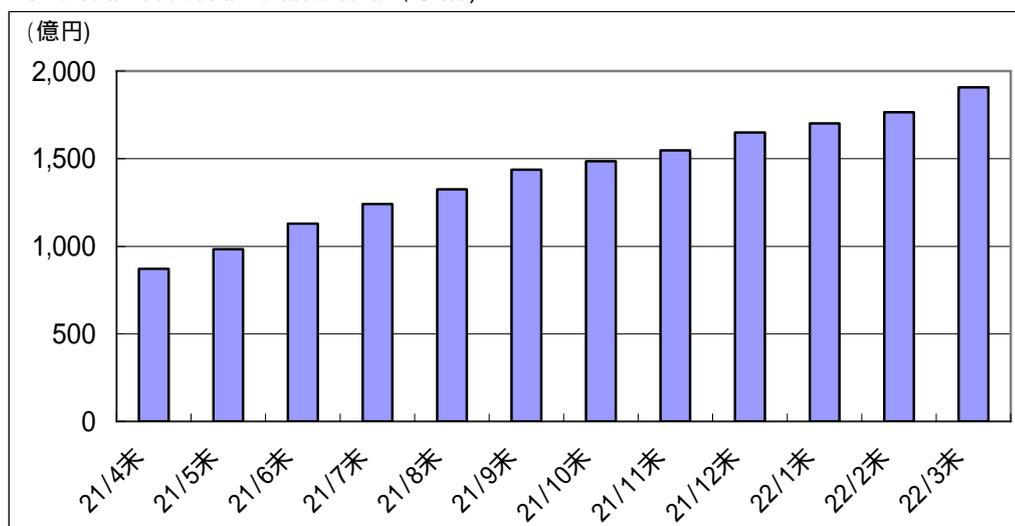
これらの取り組みにより、中小規模事業者の取引先企業総数は 33,403 先と、計画比 1,003 先の増加となり、中小規模事業者等への信用供与額が増加いたしました。取引先企業数の増加は、小口分散化を図ることができるとともに、幅広い業種に対する信用供与額の増加となり、信用コストの抑制ともなっております。また、国の緊急保証制度の積極的な活用もあり、中小規模事業者の資金需要にお応えすることができました。

総資産は、預金・譲渡性預金が計画比約 800 億円増加したことに加え、有価証券の相場回復による時価の上昇等により、計画比+1,137 億円となりました。

以上の結果、中小規模事業者等向け信用供与額の総資産に占める割合は、計画比+0.67 ポイントの 25.51%となりました。

今後も、お客さまとのリレーションシップを一層密にし、的確な情報収集・提供するという、地域密着型金融の基本取組姿勢の継続・推進を通じ、道内中小規模事業者に対する円滑な金融サービスの提供を続けてまいります。

【緊急保証制度保証承諾額推移(累計)】



信用供与の拡大に向けた取り組み状況

A . 平成 21 年度の取り組み

当行は、地域のリーディングバンクとして地域密着型金融の一層の推進に取り組むことに加え、「経営強化計画」を着実に履行するため、道内中小規模事業者との取引推進を最優先課題とし、全行を挙げて取り組んでおります。

具体的には、営業推進体制の強化に向け、営業部門の人員を増強し、平成 21 年 4 月から平成 22 年 5 月までの間に、札幌市内の法人推進店・地方ブロック店に融資・渉外担当者を 38 名増員したほか、札幌市内のローンブラザを中心に専門スタッフを 21 名配置いたしました。

また、大・中規模法人店に、10 名の営業店長経験者を営業店部長職として新たに配置し、お客さまとのコミュニケーションの深度を一層増すことにより、お客さまの課題やニーズの深部に渡る発掘に努めております。

加えて、お客さまの課題やニーズを積極的に把握し、適切な解決策の提案、付加価値の高いサービスを行う「提案型渉外」の実践に取り組むため、例えば私募債や債権流動化、事業承継支援先の対象基準を変更し、提案対象先を大・中堅先から中小規模事業者に拡大いたしました。

さらに、当行が大・中堅企業取引で培った、ノンリコースローンや資産流動化等の担保・保証に過度に依存しない融資手法、および商品・債権等を担保とする融資手法等、多様な資金調達手法の提案に取り組みました。

これらの取り組みをより確実なものにするため、本部・外部での研修を行ったほか、営業店での勉強会や、本部専門スタッフによる「出前塾」を適宜実施いたしました。

また、平成 21 年 6 月に本部組織の改編を実施し、エリア別の業務推進役を 7 名配置し、地域情報の一元化や、営業店サポートの強化を図ったほか、本部専門スタッフによる顧客訪問等、本部での営業店支援態勢を強化いたしました。

【信用供与拡大に向けた、平成21年度の主な取り組み内容】

施策		内容
営業人員の増強	営業店融資・渉外の増員	札幌市内法人推進店・地方ブロック店等に38名増員
	ローンプラザの専門スタッフの増員	札幌市内のローンプラザを中心に専門スタッフを21名増員
	エリア別業務推進役の配置	営業推進統括部内に7名配置
	営業店部長職の新設	大・中規模営業店に法人担当部長を10名配置
提案型渉外の実践	私募債・債権流動化対象の拡大	対象先を中小規模事業者まで拡大
	事業承継支援対象先の拡大	
	本部の活用	本部専門スタッフによる顧客提案
商品・サービスの拡充	ローンプラザ等の拡充	ローンプラザ3ヶ所、アパートローンプラザ1ヶ所の増設
	ストラクチャード・ファイナンス商品の拡充	小口債権の流動化等
人材の育成	営業店での勉強会	ストラクチャード・ファイナンス勉強会の開催
	研修の充実	「出前塾」の開催(5回 のべ816名参加)

B. 今後の取り組み

中小規模事業者向け信用供与の拡大に向け、平成22年度は、道内のお客さまのニーズにお応えするよう、平成21年度の取り組みを継続するとともに、特に以下の項目に重点を置き推進しております。

【信用供与拡大に向けた、平成22年度の主な取り組み内容】

項 目	内 容
ストラクチャード・ファイナンス商品の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・対象先拡大による推進 ・本部専門スタッフによる対応 等
環境ビジネスへの取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ・環境格付融資・エコ私募債等、環境対策資金の支援等
地方公共団体取引の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・公募地方債発行の支援 ・PFI等導入の支援 等
事業承継支援の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・お客さま向けセミナーの開催 ・本部専門スタッフによる対応 等
外為取引の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・海外駐在員事務所の活用(中国ビジネスの強化) ・輸出入企業のフォロー 等
地域産業支援の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・「農業・食品産業」「ものづくり産業」への重点取組み等
人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> ・若手、女性行員の融資実務能力の向上 ・次課長クラスの経営支援力強化 等

(2) 北海道経済の活性化に資する方策の進捗状況

経営改善支援等取り組み先企業の数の取引先の企業の総数に占める割合

平成 22 年 3 月期における経営改善支援等取り組み先数の取引先の企業の総数に占める割合の実績は、以下のとおりです。

(単位:先、%)

	20/9期	22/3期	22/3期		
	実績(始期)	計画	実績	計画対比	始期対比
創業・新事業開拓支援	367	362	437	+ 75	+ 70
経営相談・支援強化	398	447	864	+ 417	+ 466
早期事業再生	3	4	6	+ 2	+ 3
事業承継支援	18	12	18	+ 6	+ 0
担保・保証に過度に依存しない貸出	139	144	210	+ 66	+ 71
合計 (a)	925	969	1,535	+ 566	+ 610
取引先企業総数 (b)	33,494	32,400	33,403	+ 1,003	91
割合 (a/b)	2.76	2.99	4.59	+ 1.60	+ 1.83

20/9 末実績は、北洋銀行と旧札幌銀行の単体計数を合算しております。

平成 22 年 3 月末では、経営改善支援等取り組み項目のすべてにおいて、計画を上回る実績を上げることが出来ました。一方、お取引企業の総数は、平成 20 年 10 月の北洋銀行と旧札幌銀行の合併により、共通取引先の集約化が進んでいることから、合併前の平成 20 年 9 月末よりは 91 先減少しているものの、法人に対する新規貸出先開拓を積極的に進めたことに加え、創業・新事業開拓に対する支援を強化したことなどにより、計画を 1,003 先上回る 33,403 先となりました。

この結果、取引先企業に対する割合も、計画を 1.60 ポイント上回る 4.59% となりました。

経営改善支援等の取り組みは、当行が従来から取り組んできた「地域密着型金融」の本質そのものであり、地域のリーディングバンクとして道内経済を支えていくことを責務と考え、ライフサイクルに応じた取引先企業の支援や、多様な資金調達手法の提供などにより、北海道経済の活性化に取り組んでおります。

引き続き、既に公表している「平成 22 年度地域密着型金融推進計画」にあるとおり、様々な取り組みを多面的に実施し、「経営強化計画」の取り組み項目の目標達成を果たしてまいります。

具体的な経営改善支援等の取り組み実績

A.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

平成 21 年度は、顧客基盤の拡大を目指し、法人新規開拓に特に注力したことにより、創業・新事業支援先が増加いたしました。創業 1 年未満のお客さまを対象とした「ほくようセットアップローン」や、地方公共団体の制度融資などを積極的に活用した結果、平成 21 年度下期においては、計画を 57 件上回る 357 件の創業・新事業支援を行うことが出来ました。

また、産学官連携等による支援仲介では、当行主催の個別技術相談会を函館市、北見市で開催し、道立工業試験場、(財)函館地域産業振興財団、(社)北見工業技術センターへの支援仲介を行いました。その他、道内 4 工業高等専門学校との包括連携協定に基づき、工業高等専門学校の技術相談会をご紹介し、お客さまの技術課題解決に向けた取り組みを行いました。この結果、計画を 19 件上回る 29 件の産学官連携等による支援仲介を行うことが出来ました。

これらの取り組みにより、計画を 75 件上回る 437 件の実績となりました。

平成 22 年度は、信用保証協会との連携強化や、当行独自の中小企業への助成制度「北洋銀行ドリーム基金」のほか、「北洋ベンチャーファンド」「札幌元気ファンド」など各種ファンドを通じた企業育成に引き続き取り組むことにより、創業・新事業の支援に注力してまいります。また、産学官連携による支援など、中小規模事業者のお客さまに対し、資金と情報のご提供を行ってまいります。

B.経営に関する相談その他の取引先の企業に対する支援に係る機能の強化のための方策

営業店向け「経営改善計画書策定マニュアル」の活用が定着したほか、「中小企業金融円滑化法」の施行もあり、お客さまの経営改善計画の策定ご支援件数が 633 件の実績となるなど、大幅に増加いたしました。

また、本部専門スタッフによる情報提供等のご支援も、中小企業基盤整備機構、北海道中小企業支援センターとの連携等を通じ、着実に成果を上げております。ご支援内容に応じて、弁護士・公認会計士・税理士・経営コンサルタント等の外部専門家の紹介を行い、お客さまの経営上の課題に、的確にお応えできる態勢を整えております。

行内ビジネスマッチングも、平成 21 年 10 月に開催した「インフォメーシ

ョン・バザール in 東京」等の商談会や、行内情報の共有化を通じ、計画比 39 件増の 49 件の商談が成立いたしております。

アパート経営の相談については、平成 21 年 8 月に「アパートローン札幌東プラザ」を開設し、アパートローン経営専門のプラザが札幌市内 2 ヶ所となりました。専門スタッフによる資金計画全般のご相談・アドバイスをきめ細かく行う態勢を強化した結果、計画を 65 件上回る 125 件の実績となりました。

平成 22 年度においても、「中小企業金融円滑化法」を踏まえ、お客さまとのリレーションシップをこれまで以上に密にすることに加え、これまでの経営改善支援事例を分かりやすく営業店に還元し、お客さまの経営上の問題点を早期に発見するポイントや、その解決策の共有化などを行ってまいります。今後も本支店一体となり、お客さまの経営改善計画策定のご支援や、本部専門スタッフによる情報提供を継続してまいります。

C. 早期の事業再生に資する方策

平成 21 年 6 月にお客さまの事業再生をご支援する「経営改善支援室」を設置し、専門スタッフによる取り組みを強化したほか、北海道中小企業再生支援協議会との連携強化により、計画を上回る早期事業再生のご支援が出来ました。

平成 21 年度下期においては、北海道中小企業再生支援協議会等を活用した事業再生が、計画比 2 件増の 6 件の実績となりました。

お客さまの事業再生は、雇用等地域経済への影響も大きいことから、優先取り組み課題と位置づけております。今後も、「経営改善支援室」の専門的なノウハウの活用を中心に、プレパッケージ型事業再生や再生ファンドを活用した事業再生、DES・DDS・DIP ファイナンス等を活用した事業再生、北海道中小企業再生支援協議会や整理回収機構との連携による事業再生など、様々な手法を選択し、早期かつ効率的な事業再生を目指してまいります。

D. 事業承継に対する支援に係る機能の強化のための方策

経営者の高齢化を背景として、後継者不在を理由とする事業売却のニーズが高まり、本部 M&A チームによる相談先が 15 件、M&A アドバイザリー契約先が 3 件となるなど、事業承継や M&A のご相談が増加いたしました。

速やかな事業承継は、地域経済の発展・維持に不可欠であることから、平成 22 年度においても、事業承継支援を法人施策の柱の一つに位置づけ、円滑な事業承継のご支援を行ってまいります。

E. 担保又は保証に過度に依存しない融資の促進

平成 21 年度より私募債や債権流動化、動産・債権担保融資の対象先を拡大し、これまで以上に幅広いお客さまに、多様な資金調達手段をご提供いた

しました。また、当行内においても勉強会の開催を行うなど、より幅広いお客さまへのご提案が出来る態勢を整えました。

私募債は、従来大型店での取り扱いが中心でしたが、上記対象先の拡大や積極的な本部専門スタッフによる顧客訪問、および行内勉強会の成果が現れ、小型店での取り扱いが増加し、裾野が広がってまいりました。

また債権流動化では、小口の調剤報酬債権の流動化や、長期債権（オートローン・リース債権）の流動化を新たに開発し、ご提供いたしました。

この結果、担保・保証に過度に依存しないご融資の提案先が、計画比 66 件増の 210 件となりました。

また、PFI への理解を深めていただくため、地方公共団体向けや民間事業者向けに勉強会を開催し、ニーズの発掘にもつなげております。平成 21 年度では、旭川市における小学校整備 PFI 事業など、2 件の PFI 契約を行っております。

平成 22 年度も、私募債・債権流動化などの基準変更による対象先の拡大を受け、幅広いお客さまに多様な資金調達手段のご提案を行ってまいります。また、当行の強みである第一次産業向け ABL の推進も継続してまいります。

F.その他北海道経済の活性化に資する取り組み

当行は、北海道のリーディングバンクとして、地域において金融仲介機能を円滑に発揮することを経営の重要な課題とし、金融の円滑化に努めてまいりました。

今般、平成 21 年 12 月に施行された「中小企業金融円滑化法」の趣旨を踏まえ、金融の一層の円滑化に向けて取り組むため、取締役会の指示のもと、特命担当役員を委員長とする「金融円滑化委員会」を設置するとともに、全営業店に「金融円滑化責任者」を配置するなど体制を強化いたしました。

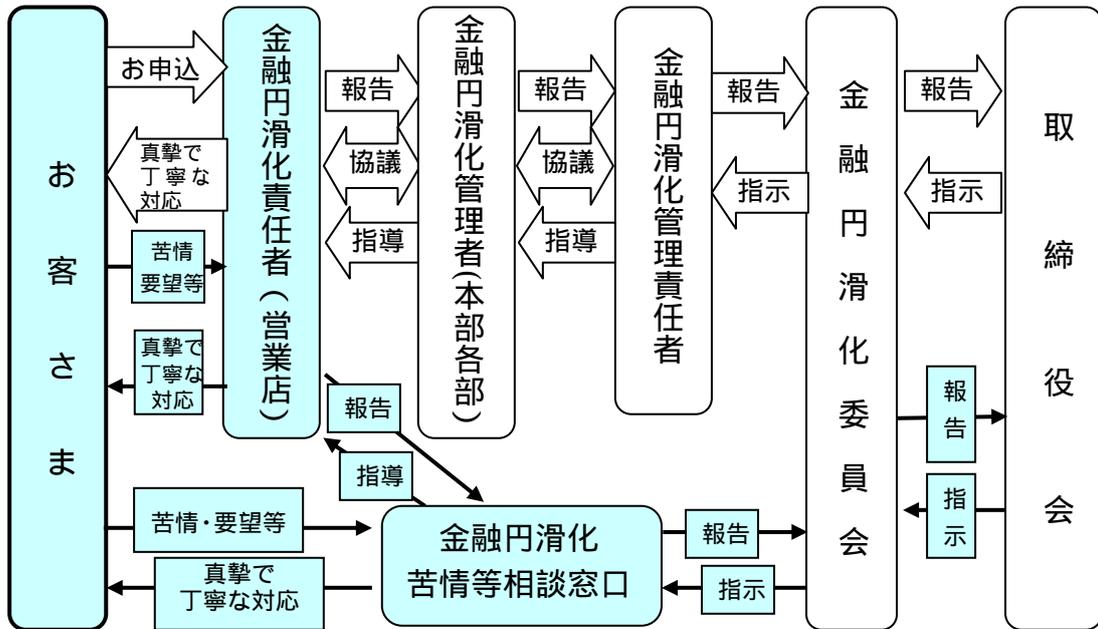
併せて、当行へのご相談等にあたり、当行の基本的な姿勢等をお客さまにご理解いただくために、基本方針を策定し、公表いたしました。

具体的な取り組み内容

- ・平成 21 年 12 月に「中小企業等に対する金融円滑化に関する基本方針」を策定し、公表いたしました。
- ・平成 20 年 5 月から設置している「住宅ローンご返済相談窓口」を、平成 21 年 4 月から土・日・祝日もご相談できる態勢に拡充いたしました。また、ご相談専用のフリーダイヤルも併せて開設いたしました。
- ・中小企業・個人事業主のお客さまの年末、年度末の資金繰り、および住宅資金の返済ご相談にお応えするため、平成 21 年 12 月および平成 22 年 3 月の土曜日に「休日相談窓口」を開設いたしました。
- ・コンサルティング機能を発揮し、中小企業のお客さまに対し、経営改善

計画策定のご支援を行っております。また、住宅ローンをご利用いただいているお客さまに対し、家計収支改善のご提案を行っております。

【金融円滑化にかかる組織体制】



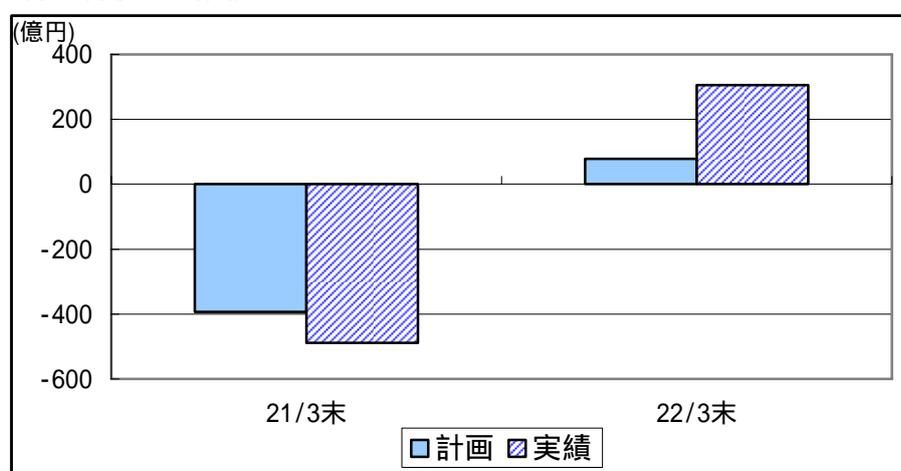
6. 利益又は剰余金の処分の方針

平成 22 年 3 月期においては、内部留保確保のため、当行は持株会社である株式会社札幌北洋ホールディングスへの普通株式配当を実施いたしませんでした。第 1 種優先株式に対する配当は、予定通り実施いたしました。

なお、株式会社札幌北洋ホールディングスは、中間配当と合わせ、普通株式 1 株あたり 3 円の配当を実施いたしました。

また、内部留保の確保に向け、役員賞与の支給は凍結いたしております。

【利益剰余金の推移】



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) 各種のリスク管理の状況および今後の方針等

信用リスク管理、市場リスク管理については、「項目4(2)リスク管理態勢の強化のための方策」に記載のとおりです。

そのほかのリスクとして、流動性リスク管理とオペレーショナル・リスク管理は以下のとおりです。

A. 流動性リスク管理

(a) 態勢

流動性リスク管理部門を「リスク統括部」、資金繰り管理部門を「資金証券部」「国際部」とし、流動性リスク管理状況について「リスク管理委員会」に報告を行い、必要に応じて協議を行っております。

また、流動性危機発生時には速やかに「危機管理委員会」を開催し、対応を協議することとしております。

(b) 方針

流動性リスク管理に関する方針（規程）として「流動性リスク管理規程」を定め、組織全体に周知しております。

また、流動性危機管理に関する方針については「流動性リスク危機管理対応マニュアル」を定め、実際に危機が発生した場合の対応等について、組織全体に周知しております。

B. オペレーショナル・リスク管理

(a) 態勢

平成20年8月、「リスク管理委員会」の下部組織として、「オペリスク管理検討会」を設置し体制を強化、オペリスクの管理向上に向け、実効性ある議論を指向しています。

(b) 方針

バーゼル 対応として当行は、平成19年3月、TSA（粗利益配分手法）を採用し、従来の管理手法に加え、オペリスクが顕現化しないように事前にオペリスク削減策を実施する予防的管理を行うとともに、オペリスク管理態勢の実効性向上に向けて下記の内容を実施しております。

- ・ オペリスク管理向上のため導入した新システムでのデータ蓄積を進め、リスク管理部署での活用を図ります。
- ・ 平成20年8月に設置したオペリスク管理検討会を活用し、オペリスク

管理向上に向けての実効性ある議論を行い、オペリスク削減への施策を実施しております。さらに、オペリスクについて、より深度ある原因分析、ならびに対応策の有効性の検証を高めるため、平成 22 年 2 月より、オペリスク管理検討会の開催頻度を、これまでの 3 ヶ月ごとから毎月開催に変更し、より迅速かつ高度なオペリスク管理を指向しております。

・関係各部署は、オペリスク管理検討会での協議を踏まえ、具体的対応策を検討・実施しております。

(c) 管理方法

当行では、オペリスクを下記のとおり、「潜在的なリスク」と「顕現化したリスク」の二つの側面から管理しており、リスク統括部がこれを統括しております。

< 潜在的オペリスク管理 >

RCSA(リスクとコントロールの自己評価)手法により、オペリスクを特定、評価、把握、管理・削減を行っております。

< 顕在化したオペリスク管理 >

オペリスク(損失)情報を収集しデータベース化し、それを分析して対策を講じることで、オペリスクの管理・削減を行っております。

(2) 内部統制システムの整備

札幌北洋ホールディングスおよび当行では、会社法および会社法施行規則に基づき、取締役会において「内部統制基本方針」を決議しております。

持株会社である札幌北洋ホールディングスは、子会社について「経営管理に関する契約」、および「グループ運営規程」により、重要な業務の決定について札幌北洋ホールディングスが管理し、随時報告を受ける体制としております。

当行では、子会社管理に関する規程により各子会社を適切に管理しております。札幌北洋グループにおいては、取締役会・監査役(会)による経営のモニタリングについて、主要な監督対象であるリスク管理態勢・コンプライアンス態勢を包括した内部管理体制を構築しております。

以 上