

経営強化計画の履行状況報告書

平成22年12月



目 次

1.	平成22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）地域密着型金融に関する取組み等による収益性の確保	6
	（2）業務の効率化	11
	（3）部門別収益の動向	14
	（4）営業店別貸出構成見直し計画	14
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	15
	（1）業務執行に対する監査又は監督の体制の強化	15
	（2）リスク管理体制の強化	15
	（3）法令遵守の体制の強化	17
	（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のための方策の進 捗状況	18
	（2）その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に 資する方策の進捗状況	25
	（3）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	29
6.	剰余金の処分の方針について	30
	（1）役員報酬についての方針	30
	（2）配当についての方針	30
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	30
	（1）経営管理に係る体制	30
	（2）各種リスクの管理の状況	30

1. 平成 22 年 9 月期決算の概要

(1) 経営環境

平成 22 年 9 月期における国内経済は、新興国経済の高成長などを背景に輸出や生産は増加を続けており、個人消費においても、この夏の猛暑効果や景気対策効果により持ち直し基調が続きました。しかし、先行きについては、海外経済の減速懸念に加え円高の影響やエコカー補助金終了などの要因により、景気の下振れリスクが強まることが懸念されております。

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も、全体として持ち直しの動きが続いておりますが、設備投資、住宅投資などの資金需要は弱い状況が続いております。

このような状況の中、当行は経営強化計画に基づいて、取引先との関係強化と円滑な資金供給を目的とする 6,000 先訪問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 22 年 9 月期 通期：単体）

① 主要勘定

貸出金平残は、地方公共団体向け貸出は増加しましたが、法人向け貸出や住宅ローン等の消費者ローンが減少したことにより、前年同期比 20,148 百万円減少し 314,005 百万円となりました。

また、預金平残については、法人預金は企業の債務圧縮傾向が強く手許資金を取崩す動きが見られたことや、個人預金は一部が預り資産に振り替わったこと等により、前年同期比 13,346 百万円減少し 410,695 百万円となりました。

【貸出金・預金平残】

(単位：百万円)

項 目	21年9月期 実績	22年9月期			
		実績	計画	計対比	前年同期比
貸出金	334,153	314,005	338,300	▲24,295	▲20,148
(利回り)	(2.34)	(2.26)	(2.33)	(▲0.07)	(▲0.08)
法人	192,140	178,287	193,415	▲15,128	▲13,853
個人	104,718	99,406	103,711	▲4,305	▲5,312
公金	29,414	32,310	33,203	▲893	2,896
金融	7,879	4,000	8,000	▲4,000	▲3,879
預金	424,041	410,695	424,300	▲13,605	▲13,346
(利回り)	(0.29)	(0.19)	(0.21)	(▲0.02)	(▲0.10)
法人	68,599	61,527	68,680	▲7,153	▲7,072
個人	342,401	336,990	344,659	▲7,669	▲5,411
公金	12,566	11,830	10,105	1,725	▲736
金融	474	347	856	▲509	▲127

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、貸出金が減少したことや、他金融機関との競争激化により利回りが前年同期比 0.08 ポイント低下したこと等により、前年同期比 358 百万円減少し 3,568 百万円となりました。

預金利息は、預金平残が減少したことや、預金基準金利の低下により利回りが前年同期比 0.10 ポイント低下したこと等により、前年同期比 223 百万円減少し 396 百万円となりました。

有価証券配当収入は、市場が落ち着きを取り戻したこと等により、前年同期比 83 百万円増加し 625 百万円となりました。

以上の結果、資金利益は前年同期比 55 百万円減少し 3,802 百万円となりました。

イ. 役務取引等利益

新興国を中心とした世界景気の回復を背景に、新興国への投資需要が高まったこと等により、投資信託手数料が前年同期比 26 百万円増加しました。また、一時払い終身保険の全店取扱い開始により、保障の厚い保険商品へのニーズを捉えることができたことから、生保窓販手数料が 19 百万円増加しました。これらにより、役務取引等利益は、前年同期比 50 百万円増加し 177 百万円となりました。

ウ. その他業務利益

長期金利の低下で債券価格が上昇したことにより、国債等債券売却益を中心に債券関係損益が増加しましたが、金融派生商品損益がマイナスとなったことから、その他業務利益は、前年同期比 42 百万円減少し 141 百万円となりました。

エ. 経費

人件費が人員減等により前年同期比 98 百万円減少し 1,605 百万円となったことや、物件費が店舗統合により前年同期比 25 百万円減少し 1,395 百万円となったこと等から、経費は、前年同期比 139 百万円減少し 3,134 百万円となりました。

以上の結果、コア業務純益は前年同期比 53 百万円増加し、797 百万円となりました。

オ. 臨時損益

株式市場以外の市場が落ち着きを取り戻してきたことにより、株式以外の売買が活発になり、結果的に株式の売買高が減少したため、株式等損益は、前年同期比 547 百万円減少し▲47 百万円となりました。また不良債権

処理額は、平成 22 年 3 月期に今後の景気動向を見据え積極的な貸倒引当金を積み増したことや、大口取引先の債権流動化により貸倒引当金の戻入があったこと等により、前年同期比 1,988 百万円減少の▲108 百万円となりました。

以上の結果、臨時損益は前年同期比 1,412 百万円増加し▲26 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 1,627 百万円増加し 997 百万円となり、黒字転換を図ることができました。

③ 自己資本比率の状況

自己資本比率は、997 百万円の当期純利益計上により利益剰余金の積み上げが図られた結果、8.65%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 T i e r 1 比率も 7.66%と、十分な水準を確保しております。

【自己資本比率（単体）】

（単位：％、百万円）

	21年9月末	22年3月末(1)	22年9月期(2)	増 減 (2)-(1)
自己資本比率	9.49%	8.07%	8.65%	+0.58%
T i e r 1 比率	8.48%	7.08%	7.66%	+0.58%
自己資本総額	19,219	16,485	17,321	+835
T i e r 1 額	17,179	14,470	15,332	+861
(有価証券評価差損) ※	—	—	—	—
リスクアセット	202,513	204,256	200,027	▲4,229
信用リスク・アセット	185,077	187,399	183,657	▲3,742
オペレーショナル・リスク	17,436	16,857	16,369	▲487

※ 平成 21 年 9 月末は、金融庁告示第 79 号に基づく特例(有価証券評価差損を自己資本総額または、Tier1 額から控除)を適用しておりません。

【損益（単体）】

（単位：百万円）

項 目	21年9月期 実績	22年9月期			
		実績	計画	計画対比	前年同期比
業 務 粗 利 益	4,169	4,121	4,281	▲160	▲47
資 金 利 益	3,857	3,802	4,034	▲232	▲55
うち 預 貸 金	3,307	3,172	3,508	▲336	▲135
うち 貸 出 金 利 息	3,927	3,568	3,967	▲399	▲358
うち 預 金 利 息	620	396	459	▲63	▲223
うち 有 価 証 券	541	625	523	+102	+83
役 務 取 引 等 利 益	127	177	222	▲45	+50
そ の 他 業 務 利 益	184	141	25	+116	▲42
うち 債 券 関 係 損 益	151	189	25	+164	+38
うち 債 券 償 却	67	0	0	0	▲67
経 費	3,273	3,134	3,359	▲225	▲139
うち 人 件 費	1,704	1,605	1,678	▲73	▲98
うち 物 件 費	1,421	1,395	1,531	▲136	▲25
コ ア 業 務 純 益	744	797	897	▲100	+53
一 般 貸 倒 引 当 金 繰 入 額	▲199	▲23	▲172	+149	+176
業 務 純 益	1,095	1,011	1,094	▲83	▲84
臨 時 損 益	▲1,438	▲26	▲422	+396	+1,412
うち 不 良 債 権 処 理 額	1,879	▲108	407	▲515	▲1,988
うち 個 別 貸 倒 引 当 金 繰 入 額	1,776	▲157	377	▲534	▲1,933
うち 株 式 等 損 益	499	▲47	25	▲73	▲547
うち 株 式 等 償 却	20	79	0	+79	+58
経 常 利 益	▲343	984	672	+312	+1,327
特 別 損 益	▲35	▲39	0	▲39	▲3
税 引 前 当 期 純 利 益	▲379	945	672	+273	+1,324
法 人 税 等	10	8	10	▲2	▲1
法 人 税 等 調 整 額	240	▲60	164	▲224	▲301
当 期 純 利 益	▲630	997	498	+499	+1,627

（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22年9月期 単体）

経費面では人件費・物件費共に経費削減に努め計画以上に減少したものの、資金利益は、福井県内企業の資金需要が低迷していること等により貸出金平残が落ち込んだことや、他行との競合激化等により貸出金利回りが低下したことで、計画を232百万円下回りました。また、役務取引等利益は、一時払い終身保険獲得は好調でしたが、第三分野保険獲得は計画を下回ったため、計画を45百万円下回りました。その結果、平成22年9月期のコア業務純益は、計画を100百万円下回り797百万円となりました。

一方、総資産平残は、預金平残が減少し資金調達が計画を下回ったこと等により計画を19,620百万円下回り436,050百万円となりました。

以上の結果、コア業務純益ROAは、計画を0.03ポイント下回りましたが、計画始期との比較では0.10%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	21年9月期	22年9月期			
			計画	実績	計画対比	計画始期対比
コア業務純益	1,213	744	897	797	▲100	+381
総資産平残	455,909	452,900	455,670	436,050	▲19,620	▲19,859
コア業務純益ROA	0.26	0.32	0.39	0.36	▲0.03	+0.10

※ コア業務純益ROA＝コア業務純益÷総資産平残

※ コア業務純益の計画始期対比＝(実績×2)－計画始期の金額

※ 22年9月期のコア業務純益ROAは、通期計数との比較のため当該期のコア業務純益を2倍して算出

(2) 業務粗利益経費率（平成22年9月期 単体）

平成22年9月期の機械化関連費用を除く経費は、人件費が人員の削減により計画を下回ったことや、物件費もカイゼン活動や店舗統合効果により計画を下回ったことにより、計画を197百万円下回り2,602百万円となりました。

一方、業務粗利益は、長期金利が低下傾向にあったこと等により国債等債券関係損益は改善しましたが、資金利益や役務取引等利益が計画を下回ったことにより、計画を160百万円下回り4,121百万円となりました。

以上の結果、業務粗利益経費率は計画比2.25ポイント低下の63.13%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	21年9月期	22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）	5,592	2,773	2,799	2,602	▲197	▲388
業務粗利益	7,181	4,169	4,281	4,121	▲160	+1,061
業務粗利益経費率	77.87	66.51	65.38	63.13	▲2.25	▲14.74

※ 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

※ 経費（機械化関連費用を除く）および業務粗利益の計画始期対比＝（実績×2）－計画始期

3. 経営改善の目標を達成するための方策の進捗状況

(1) 地域密着型金融に関する取組み等による収益性の確保

① 店舗戦略

取引量や取引層に応じた最適規模・最適機能に基づく店舗体系に改め、中小企業向け融資対応強化の主導的役割を持つ法人営業役席の地域旗艦店（オフense店）への配置や専担化した渉外係（法人推進渉外、個人推進渉外等）の全店配置を行い、営業店の業務目標や役割等を店舗の規模・機能別に与える等、体制面の整備をいたしました。

<店舗統合の進展状況>

シッピー支店の武生支店への統合を平成22年7月に行いました。これにより店舗数は40ヶ店となり、経営強化計画の目標を達成いたしました。更なる効率化とメリハリの利いた人・物の投資を行うために、平成23年1月につくし野支店を春江支店へ統合し、平成23年3月末の店舗数は39ヶ店となる予定です。

<店舗統合による業績等への影響>

平成20年4月以降に店舗統合した9ヶ店の業績等への影響は次の通りとなっております。

- ・ 個人預金

店舗統合により個人流動性預金5%、個人定期性預金7%、個人預金合計では6.5%減少するものとして、経営強化計画を策定いたしましたが、個人預金合計で5.71%の減少にとどまっており、計画段階における想定内の水準となっております。

- ・ 人員

店舗統合で創出された人員の内、営業力強化の為に42名を傾斜配置する計画としており、現在30名が配置されております（法人営業役席は12名の計画に対し12名配置、業務渉外係は30名の計画に対し18

名配置)。残り 12 名につきしては、今後の店舗統合や本部の業務見直しによる人員捻出を進め、計画終期の平成 23 年 3 月までに実現してまいります。

・ 経費

お客様の利便性を高めるために、統合店の改装や駐車場整備の実施を行ったこと等で約 92 百万円の一時費用が発生しましたが（内、51 百万円は事業用建物・動産に投じた資本的支出）、一方で店舗統合により年間約 79 百万円のランニングコストを削減することができました。

② 営業戦略

ア. 渉外営業体制

お客様のニーズを捉え満足度の高い金融サービスを提供する為に、渉外の業務専担化を進める新渉外営業体制を段階的に導入してまいりました。計画では平成 23 年 4 月に完全移行の予定でしたが、1 年前倒しし、平成 22 年 4 月に全 40 ヶ店に導入いたしました。

今後はこの新渉外営業体制をより効果あるものとするために、営業店から階層を問わず幅広い意見を聞き、問題点の洗い出し等を図り、より良い体制作りを目指していきたいと考えております。

【営業体制の導入状況】

	導入状況
平成 21 年 4 月	2 ヶ店で法人推進渉外係、個人推進渉外係の試行を開始。
平成 21 年 6 月	法人営業役席をオフense店に 7 名、業務渉外係をオフense店に 2 名、バランス店に 2 名、計 4 名配置。
平成 21 年 11 月	法人営業役席をオフense店に 3 名、バランス店に 2 名、計 5 名配置（全店計 12 名）。業務渉外係をオフense店に 11 名、バランス店に 7 名、ディフェンス店に 3 名、計 21 名配置（全店計 25 名）。
平成 21 年 10 月～ 平成 22 年 3 月	8 ヶ店で法人推進渉外係、個人推進渉外係体制を開始。 また 12 ヶ店で法人推進渉外係、個人推進渉外係の試行を開始（全店計 22 ヶ店）。
平成 22 年 4 月	法人推進渉外係、個人推進渉外係、総合渉外係の全店移行完了。

※ オフense店・・・地域の旗艦店として全ての銀行業務について、お客様のご要望に応じ充実した金融サービスを提供する店舗

※ ディフェンス店・・・事業性融資残高の維持を図り、調達を重視し効率を徹底的に追及する店舗

※ バランス店・・・従来の店舗のように、預金・融資両面で気軽にご利用いただける店舗

イ. 貸付担当役席、貸付係の増員配置

融資案件の迅速な対応や条件変更等の中小企業の金融円滑化対応に向けての態勢強化を図り、法人営業役席等が融資渉外活動に専念できる環境を

整備することで、貸出の増加につなげることを目的に、平成22年7月以降、貸付担当役席の増員配置を進めてまいりました。

平成22年10月は、オフense店に貸付担当役席を4名増員配置し、全店で13名配置しております。

③ 各部門別戦略

ア. 法人戦略

当行の法人取引先の中核をなす中小規模事業者に対する戦略につきましては、「5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況」（後述）に記載しております。

イ. 個人戦略

a. 預金

個人預金は、当行預金の安定的な資金調達基盤であり、平成22年9月期においても積極的な推進を続けてまいりました。しかしながら、個人預金からの預かり資産へのシフトが進んだ結果、個人預金は前期比3,543百万円減少し336,502百万円となりました。

【個人預金（平残）】 (単位：百万円)

項目	22年3月期実績	22年9月期実績	前期比
個人預金	340,045	336,502	▲3,543
流動性	78,431	78,838	+407
定期性	261,614	257,664	▲3,950
(参考) 預かり資産残高	53,344	55,580	+2,236

※ 預かり資産残高は、期末残高を記載しております。

※ 預かり資産＝投資信託残高＋生保獲得額累計＋国債窓販残高

全体的に個人預金は落ち込んでおりますが、個人預金獲得の中心となる年金受給者層の年金振込件数は前期比221件増加し27,942件となりました。また、その他にも、給与振込件数は前期比488件増加の22,772件、子ども手当振込件数は前期比801件増加の4,679件となるなど、今後の個人預金獲得となる層の裾野は広がっております。

<今後の対応>

冬のボーナス支給に合わせ、平成22年12月に全店で「お客様感謝デー」を実施したほか、懸賞品付金利上乘せ定期預金「夢きらら」を発売しており、今後も個人預金の増加に向けて積極的に取り組んでまいります。

b. 預り資産

新興国を中心とした世界景気の回復を背景として、平成22年2月にブラジル向け投資信託をラインナップするなど、新興国向け投資信託商品の販売態勢を強化しました。また、顧客の保障性の高い保険商品のニーズが高まってきたことを背景として、平成22年5月に一時払終身保険の全店取り扱いを開始したほか、子ども手当の支給開始に伴い平成22年4月に学資保険の取扱いを開始しました。また、低迷する国内市場や円高を背景に損失を被っているお客様の相談に積極的に応じるなど、顧客への細やかなフォローアップやニーズに対応した結果、預かり資産獲得額は前期比2,702百万円増加し7,869百万円となりました。

<預り資産の販売体制>

預り資産販売体制においては、平成22年7月に営業店の預かり資産の販売をサポートする本部所属のライフパートナーを2名増員し9名体制としました。これにより顧客のニーズに素早く対応できる体制が一段と強化されました。

また、外部講師による営業店研修・集合研修を平成22年9月期に計11回開催するなど、お客様の資産運用に対するアドバイス力の向上を図っております。

さらに、各営業店に配置している預かり資産専担者および窓口テラーを対象とした「預り資産会議」を毎月開催し、各営業店での取組事例等の情報交換を行い、共有することで、多くのお客様の多様なニーズに対応する体制を進めております。

<今後の対応>

- ① 富裕層への定期的なフォローアップを目的とした「つかもう“ふくほう”4,000先フォロー運動」を継続実施し、窓口テラーのお客様とのリレーションシップを強め、提案力を強化します。
- ② 「預り資産会議」による成功事例研究、パワフルサタデー（土曜日に行なう自主参加講座）を実施し、ライフパートナーや預かり資産専担者の資質向上（コンサルティング能力の強化）に努めます。
- ③ 将来の年金準備へのニーズに対応すべく、現役世代向けの平準払個人保険の取扱いを開始するなど、多様化する顧客ニーズに応える態勢を整えます。

「つかもう“ふくほう”4,000先フォロー運動」

フォロー対象となる「富裕層顧客」を選定、電話、来店誘導による窓口対応、訪問等の手段を持って定期的に接触し、満期管理、販売した投信・保険等の運用状況、金融商品の紹介等を行う。

この接触により顧客満足度（CS）を高め他金融機関との比較優位を保ち、預金の増額、金融商品のニーズ発掘からリレーションシップの強化を図る。

c. 住宅ローン

住宅ローンの推進拠点である「ふくほうゆめプラザ」において、平日の夜や土日祝日等通常時間外にお客様の相談に応じる体制を整え、獲得に向けて推進してまいりました。また、「ふくほうゆめプラザ」がない地域においては、平成22年4月以降9店舗で「住宅ローンお借換え相談会」を土曜日に開催し、より多くのお客様のご要望にお応えできるよう努めてまいりました。しかしながら、競合他行の低利攻勢や住宅投資の低迷等により、住宅ローン残高は前期比2,355百万円減少し87,786百万円となりました。

<今後の対応>

- ① 住宅ローン新規獲得や借換え推進を目的としたローラーを実施します。
- ② 住宅関連業者への訪問・DM発送など、住宅関連業者向け営業を強化します。

d. 無担保ローン

平成22年6月の改正貸金業法や改正利息制限法の施行に伴い、消費者向け貸付に対するニーズを踏まえ、当行ではローン利用者の健全な消費生活支援と総量規制による新たな顧客層の取り込みを積極的に推進するため、平成22年6月に「新なんでもザウルス」、8月に「まとめて1本」を発売いたしました。また、10月にコールセンターの人員を1名増員し、携帯電話からの申込み受付や土日・祝日の24時間電話受付など非対面チャネルの体制を整備いたしました。

なお、個人向けローンを実行するにあたり、貸金業法や利息制限法の法律の趣旨を正確に理解し、申込者の実態を踏まえた適切なローン審査体制の構築や申込者に対する顧客保護と顧客利便性を重視した態勢を整備いたしました。具体的には、各ブロック毎の勉強会の開催や若手行員の研修会を通して法律改正の趣旨を全行員に周知しております。また、コールセンターでは、利用者の要望を十分に聞き取り、審査に反映できる態勢を整えました。

しかしながら、総量規制の対象となる利用者の金融機関への申込みが予想を下回った結果、「新なんでもザウルス」の実行は146件64百万円、「まとめて1本！」の実行は30件54百万円に留まり、無担保ローン全体の残高は、前期比312百万円減少し7,816百万円となりました。

<今後の対応>

上記2商品は、消費者金融の受け皿、既存借入金の本化の手助けとなるなど、利用者の健全な消費生活支援となる商品の位置付けであり、マスセールスに頼らず、当行の既存顧客にもDMや電話セールスなどの周知活動に取り組んでまいります。

④ 組織改定

平成 22 年 6 月 29 日に本部の組織改定を行いました。変化に即応できるフラットかつ柔軟な組織とするために本部組織を統廃合し、課制をグループ制といたしました。具体的には審査部、管理部、リスク統括部、法人営業部を廃止し、融資部、コンプライアンス統括部を新設する等、分離・統合を行い、10 部 1 室 1 事務所から 8 部といたしました。

また、課制を廃止し 26 の課や部内室を 24 グループに改編・移行いたしました。これにより、22 年 11 月末時点で本部行員を 6 名削減（22 年 6 月末比）することができました。

⑤ 人事制度の改定

当行の人員構成は、若手行員の構成比が高く、知識・技能・ノウハウ蓄積の水準向上が将来の当行の基盤となることから、今後人材育成を従来以上に重要な課題として取り組んでまいります。

このため、平成 22 年 4 月、人事制度の改定を行いました。これにより、行員一人ひとりに期待する役割を明確にし、あらかじめ与えられた目標と評価基準に基づき、公平性・透明性・納得性を持った評価と処遇が可能となる体制が整い、人材育成のプログラムも整備いたしました。

また、平成 22 年 10 月より、「財務」、「顧客」、「ビジネスプロセス」、「学習と成長の視点」の 4 つの視点から業績評価基準を設定し、短期的利益と長期的発展のバランス、銀行の目標と部門目標のバランスを考慮した「バランススコアカード」の考えを反映した新人事考課制度を導入いたしました。この新人事考課制度を適正に運用し、行員の育成と意欲の向上を図ることにより、直接お客様と接する行員の相談対応能力とコミュニケーション力を高めてまいります。これにより、当行が目指している地域密着型金融のビジネスモデル（お客様との接点を増やし、関係性を強め取引を拡大することで収益増加につなげるビジネスモデル）を確立してまいります。

（2）業務の効率化

業務の効率化に向けて事務改善委員会の権限強化及びカイゼンプロジェクトチーム（以下、カイゼン P T）要員の配置等により、コンサルタントや営業店から提案された改善策実現に向けて期間を設定し集中的に取り組んでまいりました。

① 渉外活動時間の捻出

平成 22 年 9 月期は、営業店事務負担の削減のため、残高証明書の発行業務のアウトソーシングを行いました。また 10 月からは、為替事務負担の軽減及び為替事故防止を目的とした「為替イメージ OCR システム」の導入や、普

通預金や定期預金の解約が口座開設店以外でも可能となるようにいたしました。

以上の施策により、内勤者の事務負担は軽減され就業時間に余裕が生まれた結果、電話セールスやDM作成、業務知識吸収のための学習時間、「つかもう“ふくほう”4,000先フォロー運動」の実施等に費やす時間をこれまで以上に確保することができました。

(注)「為替イメージOCRシステム」とは、営業店がお客様からお預かりした振込伝票や総合振込・給与振込用紙を所定のスキャナ機で読み取り、本部でチェックし振込処理するシステムです。これにより、営業店事務の削減、効率化が図られます。

② メリハリの利いた投資

限られた資源を有効に活用するため、当行の発展に必要な投資には積極的に対応する等、メリハリの利いた投資を行ってまいりました。

【物件費】

(単位:百万円)

	平成 21 年 9 月期実績	平成 22 年 9 月期			
		実績	計画	計画対比	前年同期比
物件費	1,445	1,395	1,531	▲136	▲50
その他物件費	862	864	971	▲107	+2
機械化関連費用	583	531	560	▲29	▲52

<その他物件費>

店舗の老朽化及び地区の拠点に向けて、5月より春江支店新築工事を開始いたしました。また、お客様の利便性を図るため、2ヶ店にATMの増設、スロープ工事等を行いました。

一方、電力保安監視サービスシステムの導入及び空調機器利用の制限により電気使用量を管理することで光熱費の削減に努めてまいりました。また備品購入に関しても、統廃合店舗の物の再利用を徹底した結果、その他物件費は、ほぼ前年同期比並みとなりました。

【新しくなった春江支店】



<機械化関連費用>

機械化関連投資につきましては、平成22年9月期の主要な投資案件における進捗状況及び今後の投資計画については以下の通りとなっております。

平成22年9月期 (平成22年12月まで記載)	平成22年10月 為替イメージOCRシステム試行開始
	平成22年12月 // 全店導入
	平成22年12月 電子帳票システムの更改済み
今後の投資計画	平成22年12月 財務分析入力システムの更改済み
	平成22年3月 本部集中システム（手形管理システム等）の更改
	平成24年1月 次期勘定系システムの更改
	平成24年5月 ICキャッシュカード基本形対応

③ カイゼン活動

実質業務純益増加を目的としてカイゼンPTを立ち上げ、カイゼン活動に取り組んでまいりました（実施期間：平成20年10月～平成22年9月）。

平成22年9月末で6分野58項目のカイゼン提案の内、48項目について実施を完了し（進捗率82.8%）、上期の収益貢献予定額である190百万円に対し246百万円となるなど（129.5%）、順調に推移いたしました。その中で、第三分野保険の生保地域特例採用による役務収益増加は計画を下回りましたが、この保険料は月払いのため手数料収入が毎月生じることから、契約者数の増加に伴い、将来の安定的な役務手数料の収益源となってまいります。

残り10項目のカイゼン提案は、営業用動・不動産の効率的活用や預かり資産獲得推進等、所管業務を通じて実現するものが多いことから、カイゼン提案実施部隊であるカイゼンPT要員（当初7名）の任務を解除し、平成22年9月末をもって全員営業店又は本部に再配置いたしました。なお、取り組み中のカイゼン提案項目は、各部に引継ぎ活動を継続してまいります。

平成22年9月末時点のカイゼン活動の実施状況は以下の通りです。

【カイゼン策とその効果】

(単位：百万円)

項 目	主なカイゼン策	平成 22 年 9 月期実績		
		計画	実績	計画差
預金・貸出金	取引効果を検証した上での金利優遇策等の再設定 他	65	68	+3
役務収益	生保地域特例による収益機会拡大 WEBバンキング利用促進による収入増 提携強化による収入増 事務コストに見合った手数料の徴求 他	110	131	+21
物件費	郵送費の見直し IP電話導入による電話料削減 費用対効果の薄い設備廃止 寮・社宅の売却 他	10	44	+34
人件費 その他	各種手当ての見直し	5	3	▲2
合計		190	246	+56

(3) 部門別収益の動向

経営管理の高度化を目的として、「経営体力の客観的把握」「リスクの定量化」のためのALMリスク管理システムと、「営業店別」「エリア別」「人格別」「商品別」「事業規模別」「個社別」等多面的な収益管理を可能とした収益管理システムを導入いたしました。上期は導入始期で営業店への新システムの説明や実務研修に時間を要することから、新収益管理システムは仮運用を行うに留め、下期からの本格稼働といたしました。これにより、営業店収益管理の手法が従来の差額法から個別スプレッド法へと移行し、今まで以上に経営方針を反映した業績管理が可能となることや、部門別管理の精緻化やプライシングに活用でき効率的な業務活動が可能となります。

今後は、当行の安定的な収益構造確立のために、新ALMリスク管理システムと新収益管理システムを有効に活用することにより、収益・費用・リスクの一体的な管理を行ってまいります。

(4) 営業店別貸出構成見直し計画（平成 23 年 1 月～）

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、大口偏重や業種偏重の程度を把握しこれを是正することで、大口与信先・問題与信先の縮小や、これに替わる健全な中核取引先の育成を行い、安定した収益基盤の構築を図ります。

また、営業店毎に貸出構成モデルを策定し、既往取引先に対する与信余力が多い営業店は既往先への訪問比率を高める等、営業効率や成約率を考慮した取組みを行ってまいります。

4. 従前の経営体制の見直しその他責任ある経営体制の確立に関する事項の進捗状況

(1) 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化

① 取締役会

平成21年6月に社外取締役（非常勤）を1名増員し計2名体制といたしました。社外取締役の増員により、従来以上に客観的でかつ幅広い視野に立った協議を行い、経営管理の一層の向上につなげることで、地域金融機関として責任ある経営体制の確立に向けて体制を強化いたしました。

② 監査役会

平成21年4月から監査役会を隔月開催から毎月開催へ変更し、取締役の業務執行に対する監査を強化・充実いたしました。

なお、平成22年6月に本部組織を改定し本部のスリム化と関連業務の一体化を進めましたが、これに関連して監査役会の事務局である監査役室を廃止といたしました。

監査役室は廃止となりましたが、監査役の行う業務を補助する行員を監査部内に配置し、監査部業務に優先して監査役の補助を行うことを「内部統制に関する基本方針」に定め、監査役の独立性に配慮することを取締役会で決議いたしました（平成22年6月29日）。また、本部事務分掌規程を改定し監査役会事務局と監査役の補助を監査部の事務分掌として明記した他、営業店通知及び本部全行員に対する説明会において「監査役会事務局の業務や監査役の監査遂行補助業務を監査部の分掌とするが、監査役監査の実効性確保及び補助使用人の独立性確保に配慮する」ことを徹底しております。

(2) リスク管理体制の強化

経営陣が当行の直面するリスクを適切に評価及び判断できる情報を共有するため、従前のALM委員会の役割に統合的リスク管理に係る事項を平成21年3月に追加し、それに従った運営を行っております。

ALM委員会が、リスクの状況を踏まえて、資産・負債の総合管理や運用戦略等の策定・実行及び全行的なリスクコントロールに関わる機能を持ち、またそのリスク状況及び検討結果を経営会議に報告することによって、経営陣の関与を一層高め業務執行に役立てております。

また、平成22年10月より、「期間損益分析」「現在価値分析」「VaR分析」等の機能を向上させたALMリスク管理システムを稼働させており、リスク管理の一層の強化を図りました。

① 信用リスク管理

取締役会で定めたクレジットポリシーならびに信用リスク管理方針に基づき、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っているほか、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います。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ALM委員会に報告する信用リスク管理体制をとっております。

特に、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、一先（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月に概ね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いたしました。これに伴い、平成22年6月に与信プランを策定・支援していく融資部企業経営支援室の人員を1名増員し7名体制（内2名兼務）に強化いたしました。

与信プランは、当行のコンサルティング機能を発揮し、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、当行の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・評価する体制をとっておりますが、今後大口与信管理計数の状況・大口与信先の業況につきましては四半期毎に経営会議に報告する体制としてまいります。

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

② 市場リスク管理

市場リスクの管理につきましては、「市場リスク管理方針」、「市場リスク管理規程」を定め、有価証券を中心とした市場リスクの管理部署である証券国際部が、「有価証券運用規程」等に基づき、日次で有価証券残高及び損益等、月次でリスク量及び損益等を経営会議メンバーと企画部経営管理グループに報告する体制としております。

当行では元来、将来の安定的な収益確保を優先し、国債や高格付け債券を主体とした市場リスクを押さえたポートフォリオの下に、有価証券を運用しております。なお、平成22年4月より定期的に、有価証券ポートフォリオに対して、蓋然性の高いシナリオによるストレスシミュレーションや、有価証券ポートフォリオ分析を実施し、現状及び課題等の分析結果について、より詳細に経営陣との情報共有化を図るなど、市場リスク管理の充実に努めております。

また、金利リスクにつきましては、管理部署を企画部経営管理グループと

し、月次でアウトライヤー比率によるリスク量の計測を行い、四半期毎にALM委員会及び経営会議に報告する金利リスク管理体制をとっております。

今後につきましても、リスクとリターンのコントロールに努め、市場リスクを適切に管理してまいります。

③ 流動性リスク管理

流動性リスクの管理につきましては、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」等の規程に沿った資金繰り管理を日々行い、実績及び計画につきましては、定期的にALM委員会へ報告する体制をとっております。なお、平成22年8月には、流動性リスク管理における各リスクレベルの認識に統一性を図るため「流動性リスク管理規程」の一部改定を実施するなど、安定した資金繰り態勢の充実に努めております。

今後につきましても、流動性リスクに影響を与える要因の分析・評価及び限度枠等の遵守状況、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を行うと共に、流動性リスクを適切に管理するため、経営陣と関係部署との情報の共有化、管理手法の改善等の協議を行う等の態勢整備を図り、迅速な対応を行うことで資金繰りの安定に努めてまいります。

④ オペレーショナル・リスク管理

オペレーショナル・リスク管理に関しては、業務の健全性及び適切性を確保することを目的として、それぞれのリスクについて、各種規程・マニュアルを整備、遵守しております。事務リスクに関しては、営業店に対する臨店事務指導や店内検査の実施等により事務の厳格化に努めております。システムリスクに関しては、システム外部監査における提言事項への対応および各部のサブシステムに対するリスク評価を実施しております。また、情報セキュリティ管理の観点からパソコンのアクセス履歴の検証を強化する等、システムリスク管理の強化に努めております。今後も各リスク顕在化の未然防止を図る観点から、それぞれのリスクを定期的に調査及び分析を行い、オペレーショナル・リスク管理の強化に努めてまいります。

(3) 法令遵守の体制の強化

コンプライアンス委員会のなかで検討・報告する内容に関して、平成22年9月に不祥事件等を未然防止するためのチェック・改善を目的とした「不祥事件未然防止・早期発見のモニタリング票」の内容を一部改定するなど、一層の実効性を確保しコンプライアンス委員会の機能発揮を強化いたしました。

また、営業店のコンプライアンス態勢整備、強化の一環として、平成22年度コンプライアンス・プログラムにおいて、毎月、営業店独自で「コンプライアンス会議」を実施しております。この会議を受けて、本部の統括部署（コンプライアンス統括部）は、内容等の評価・検証を行ったものをコンプライアンス委員会へ報告し、営業店自らが取り組むコンプライアンス態勢の強化について

協議しております。

なお、今後につきましても、社会、金融環境の変化にスピードを持って対応すべく、融資に関するお客様への説明状況の検証体制整備や不祥事件防止策等のコンプライアンス体制強化に取り組んでまいります。

(4) 経営に対する評価の客観性の確保

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

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

22年7月に第3回経営諮問委員会を開催し、大学、行政、経済界の有識者による委員から、有益な助言や提言をいただきました。現在、次期経営強化計画の骨子を策定している段階であり、経営諮問委員の皆様のご豊富な知識・経験に基づいた貴重な意見や提言を、次期計画に反映させてまいりたいと考えております。また、第4回目の開催は平成23年1月を予定しております。

(5) 情報開示の充実

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

また、平成21年度以降は、金融商品取引法の四半期報告書による開示を行う等、上場会社並みの情報開示を行いました。

5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況

(1) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策の進捗状況

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

お客様との関係性強化を通じ、創業・経営革新・事業再生・事業承継等をサポートすることで、当行・お客様共にメリットのある永続的な取引を拡大するため、各部門間の調整や営業店サポートを行う中小企業融資推進室の設置や戦略機能を持った融資推進会議を毎月開催する等の施策を実施してまいりました。

これらに加え、中小企業金融円滑化法の施行を踏まえ、「金融円滑化対応委員会」を設置し、中小規模事業者のお客様に対する信用供与の実施体制の整備を進めました。

ア. 金融円滑化対応委員会

平成 21 年 12 月の設置以降 9 月末までに 12 回開催し、今後も毎月 1 回開催予定です。委員会では毎月、月締めの中小企業等、住宅資金借入者の条件変更の受付・結果状況を報告し、現場の円滑化態勢状況とともに問題点を抽出し、改善策を協議しております。協議した結果を営業店に通知等で発信し、態勢の改善を図っております。平成 22 年 6 月の委員会において、住宅ローンの条件変更受付以降結果に至るまでに長期化する案件が増えているとの問題点から、その改善策として、住宅ローンの条件変更の多様化を協議し、7 月以降住宅ローンの条件変更の多様化を実施しました。具体的には、返済条件変更時において、延滞利息等を清算できない住宅ローン利用のお客様に対しても対応を可能といたしました。

その結果、住宅ローンの条件変更における長期案件が減少しております。

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、年末に向けての資金繰り等のご相談に積極的に応えし、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、平成 21 年 9 月 30 日より「緊急融資相談窓口」（平成 22 年 1 月 15 日以降、「金融円滑化ご相談窓口」に名称を変更）を全店に設置しております。

中小企業金融円滑化法の施行を受け、金融円滑化のご相談窓口として引き続き中小企業の皆様や住宅ローンご利用の皆様に対し、ご事情に応じたきめ細やかなご相談に応じてまいります。

② 担保・保証に過度に依存しない融資の促進等

担保・保証に過度に依存しない融資の促進をするために、中小企業融資推進室による営業店サポート、営業店と営業統括部との連携強化、法人営業役席の配置等による営業体制強化を行い、中小企業に対する資金調達手段の多様化や資金供給の円滑化に積極的に取り組みました。

平成 22 年 8 月、上限 5 百万円でスピード対応が可能である中小零細企業向けの無担保ビジネスローン『フロンティア 500』の取扱いを開始し、107 件 265 百万円の取扱いを行いました。また、法人営業推進グループに「融資特別推進枠」を設け、上限 1 億円で優良企業及び医療介護企業を対象とした新商品「スーパープッシュ」の取扱いを開始し、9 件 720 百万円の取扱いを行った結果、合計で 167 件 2,497 百万円と件数では計画を 85 件上回りました。今後も、これらの推進を通じて、中小規模の事業者に対する円滑な資金供給に努めてまいります。

【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	先数		計対比 (先数)	〈参考〉 平成 22 年 9 月期 実行額
	計画 ※1	実績		
「ふくほうプライムサポート」	20	19	▲1	855
中小企業融資推進室「融資特別推進枠」 ※2	50	32	▲18	657
「スーパープッシュ」 ※3	—	9	+9	720
「フロンティア500」 ※4	—	107	+107	265
無担保ビジネスローン「勇士 3000」 他	12	0	▲12	
合計	82	167	+85	2,497

※1 平成 22 年上期の総合予算に基づく計画

※2 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）

※3 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）

※4 中小零細企業向け小口ビジネスローン（融資額 5 百万円以内）

担保・保証に過度に依存しない融資を行うためには、中小規模事業者等のお客様と親密な関係を長期的に築くことで、経営能力や事業の成長性等の数値化が困難な定性情報を蓄積し、円滑な資金供給や定性情報に基づいた金利設定・担保設定を行うことが必要になりますが、そのためには融資推進担当者の「目利き力」の向上が欠かせないものとなります。

このため、中小企業金融の円滑化を推進する上で主力となる中小企業診断士を育成するために、中小企業大学の中小企業診断士養成課程への派遣や資格取得者に対する奨励金制度を設けております。この結果、当行の企業内中小企業診断士は 4 名となりました。また、この中には、自発的な中小企業診断士試験の勉強会である「行内スクール」のメンバーの中から、中小企業診断士試験の合格者が 1 名生まれております。

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 22 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、平成 22 年 6 月に頭取の特命に基づき、本部の次課長と営業店の支店長 8 名による「収益拡大委員会」を設置し、トップライン収益の増加策として次期経営強化計画の前倒し策を策定し、現在全店を挙げて取り組んでおります。

具体的には、経営陣による取引先訪問の実施、外部企業情報機関の情報を活用した新規企業開拓、営業店と融資部との事前協議によるシェアアップ運動などに取り組んだ結果、27 億円の中小規模事業者等への円滑な資金供給を行うことができました。

しかしながら、わが国の中小企業向け貸出は減少基調にあり、当行の主たる営業基盤である福井県においても、景気の先行き不透明感から設備投資には慎重な先が多いなど中小企業の運転資金需要、設備投資は依然として弱い状況が続いております。また、平成 22 年 9 月期においては償却等不良債権処理額が計画を 2,002 百万円上回る等の要因により、中小規模事業者等向け貸出残高は、

157,636 百万円となり、計画に対して 9,764 百万円下回る結果となりました。

また、中小規模事業者等向け貸出比率につきましても、36.29%と計画に対して 1.10 ポイント下回りました。

今後は、後述の「ウ. 方策」により、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積極的に推進してまいります。

ア. 計数

【中小規模事業者等向け信用供与の残高、比率】 (単位：百万円、%)

項 目	20/9 期 (計画始期)	22/9 期			
		計画	実績	計画対比	計画始期 対 比
中小規模事業者等向け貸出残高	163,993	167,400	157,636	▲9,764	▲6,357
総資産 (末残)	454,887	447,709	434,361	▲13,348	▲20,526
中小規模事業者等向け貸出比率	36.05	37.39	36.29	▲1.10	+0.24

※ 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 S P C 向け貸出等、その他金融機能強化法の趣旨に反するような貸出

イ. 22 年 9 月期実績が計画を下回った理由

【中小規模事業者向け信用供与の計画差】 (単位：百万円)

	22/9 期		
	計画	実績	計画対比
貸出実行額合計①	57,700	53,990	▲3,710
うち証書貸付 (緊急保証)	7,000	2,702	▲4,298
うち証書貸付 (緊急保証以外)	8,000	9,761	+1,761
うち割引手形、手形貸付	42,700	41,527	▲1,173
返済・償却額等合計②	56,300	61,868	+5,568
うち不良債権処理	1,657	3,659	+2,002
期中増減①－②	1,400	▲7,878	▲9,278
貸出残高	167,400	157,636	▲9,764

<貸出実行額の減少要因>

a. 緊急保証制度の減少

緊急保証制度は、取扱い開始の平成 21 年 3 月期においては 697 件 14,068 百万円の実績があり、当初経営強化計画では、平成 21 年度以降は半期間で 70 億円の実行は十分可能な水準と捉えておりました。しかしながら、平成 22 年 9 月期においては、資金需要が弱いことや利用先

が一巡したことなどを要因として、実績は178件2,702百万円と件数・金額ともに大幅に減少いたしました。

一方、緊急保証制度以外の証書貸付では、次期経営強化計画の前倒し策の効果もあり、平成22年9月期の貸出実行額は9,761百万円と計画を1,761百万円上回っており、経営強化計画策定時の平成21年3月期からの累計実行額は、39,428百万円とほぼ計画通り推移しております。

以上のように、緊急保証制度を活用した貸出は減少傾向にありますが、それ以外のプロパー貸出等は順調に推移しております。

【緊急保証制度の実行額】

(単位：件、百万円)

	21/3期	21/9期	22/3期	22/9期
件数	697	538	382	178
金額	14,068	7,696	6,362	2,702

b. 福井県内の資金需要の低迷

日本銀行の「都道府県別預金／貸出金」の資料から平成22年9月期の福井県内の貸出金動向を見ると、全国の国内銀行における平成22年9月末貸出金の前期比は▲1.38%であるのに対して、福井県では▲3.26%と全国平均以上に貸出が落ち込んでいる状況にありました。

当行においても、福井県内の貸出金は平成22年3月末比1.40%減少しております。

<貸出残高の減少要因>

a. 貸出金償却に伴う影響

当行は、資産の健全化を重要な経営課題として、早期の事業再生支援など取引先の経営改善支援等に積極的に取り組んでおります。しかしながら、福井県内経済は、平成20年9月のリーマン・ショック以降の全国的な景気低迷の影響を受け、中小企業経営の環境は一段と厳しくなっており、取引先のランクダウンによる償却等不良債権処理額が当初想定していた水準を大幅に上回って推移しております。

償却等不良債権処理に伴う残高減少額は、当初計画では半期間で1,657百万円でしたが、平成22年9月期の実施額は、3,659百万円と大幅に計画を上回りました。また、経営強化計画策定後の累計では、大口与信先の経営破綻による償却額増加や不良債権の適切な処理を進めた結果、計画4,971百万円に対して不良債権処理額は11,597百万円と大幅に計画を上回っております。

b. 与信プラン徹底に伴う影響

当行は、大口与信先の信用リスク管理として、平成22年3月に当行

コア業務純益の水準を認識した上で、信用格付毎のクレジットリミットを設定し、与信集中リスクを抑制する態勢といたしました。それに伴い、クレジットリミット超過先に対して、概ね5年以内に超過を解消する与信プランを策定し、進捗管理を行っております。この与信プランの影響として約9億円の信用供与残高が減少いたしました。

ウ. 方策

a. 緊急保証制度の推進

緊急保証制度は中小企業向け融資を積極的に推進するための重要なファクターとして考えており、従来の方法に加え各地方公共団体の制度融資を活用する等、既往先・純新規先を問わず、積極的に取り組みました。資金需要が弱いことや利用先が一巡したことなどを要因として、取扱い開始の時と比べれば、申込み件数・実行額共に減少しておりますが、それでも根強い資金需要があり、同制度の平成22年度上期の貸出実行額は178件2,702百万円となっております（前期比▲204件、▲3,660百万円）。

今後も、本制度を活用した中小規模事業者等への資金供給を積極的に行ってまいります。

b. 「いこうぜ“ふくほう”6,000先訪問運動」

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

平成22年度上期の継続訪問数は月当たり7,500先以上であり、貸出実行の高い見込み先の保有数も346先73億円と増加しております。（前期比+36件、+3億円）

今後も引き続き、「いこうぜ“ふくほう”6,000先訪問運動」を継続して実施し、お客様との接点強化から生まれる取引ニーズを発掘し取引を深耕するとともに、着実な中小規模事業者等向け貸出の実行につなげてまいります。

c. トップセールス

平成22年7月より、中小規模事業のお客様との関係性を強化し、信頼に基づく貸出増加を目的として、頭取以下営業店担当役員によるトップセールスを行っております。このトップセールスは、表敬訪問ではなく業績に直結する積極的な営業訪問と位置付けて、営業店長と同行訪問を実施しております。

平成22年11月までの訪問件数は471件となっております。

今後は、営業店長同行訪問以外に単独訪問も行ってまいります。

d. 未取引先の中小規模事業者のお客様に対する取組み

平成 22 年 8 月より、未取引の中小規模事業者のお客様に対しては、外部企業情報機関の情報等を活用した本部との事前協議による新規開拓運動を実施しております。

平成 22 年 11 月までの実績は、10 件 630 百万円となっております。

今後は、外部企業情報機関からの情報の精度を高め、積極的に推進してまいります。

e. 中核取引先の増加に向けた取組み

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業容の安定基盤を築く運動（シェアアップ運動）を実施しております。

具体的には、営業店において中核取引見込み先の選定を行い、個別企業毎の取引拡大の可能性・与信上限額・貸出条件等を検証し、本部と営業店の事前協議により融資取組み方針を策定し、役員・本部・営業店が一体となって中核取引先の増加に向けて推進しております。

平成 22 年 11 月までに全店で 201 件抽出し、その内 56 先 2,294 百万円の実績となりました。

今後は、再度シェアアップが見込める取引先を選定し、全営業店を対象とした 2 回目の融資部と営業店との事前協議を行い、本支一体となって取り組んでまいります。

※中核取引先の定義：預金・貸出の取引規模が一定額以上のメイン取引先

f. 新商品の発売

i. 中小規模事業者等向けの無担保ビジネスローン「フロンティア 500」

担保・保証に過度に依存しない融資を促進するとともに、貸出権限を店長専決にするなど取引先ニーズに対しスピーディーな対応が可能な小口無担保ビジネスローン「フロンティア 500」を平成 22 年 8 月に発売し、平成 22 年 11 月までの実績は、224 件 643 百万円となりました。引き続き、本商品の利便性の高さを広く周知し、取引先の資金ニーズに対して迅速に対応してまいります。

ii. 法人営業推進グループ向け特別推進枠「スーパープッシュ」

平成 22 年 8 月には、企業の融資開拓を行う法人営業推進グループの取扱い商品として、優良企業や医療・介護企業を対象とした特別推進枠「スーパープッシュ」を設定し、平成 22 年 11 月までの実績は、11 件 920 百万円となりました。

今後も、県内トップ企業や医療・介護企業との新規取引や融資拡大を図ってまいります。

g. 「ふくほう成長基盤強化プログラム」の立ち上げ

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させ、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への協調・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としております。

また、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態勢を整備いたしました。

今後は、その成長分野への情報提供力とソリューション営業力の強化を図るため、外部機関との連携やセミナー開催などを実施し、取引先の中長期的な成長支援に向けた体制整備を行う方針としております。

<参考>

【中小企業等向け貸出の残高、比率】 (単位：百万円、%)

項 目	20/9 期 (計画始期)	22/9 期	実 績 比
中小企業等向け貸出残高	276,198	260,252	▲15,946
総資産(末残)	454,887	434,361	▲20,526
中小企業等向け貸出比率	60.71	59.91	▲0.80

※ 中小企業等向け貸出比率＝中小企業等向け貸出残高／総資産

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

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

(2) その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況

中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況は次の通りです。

全項目とも計画を上回り、経営改善支援等取組み率は 7.36%となりました。

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

項 目	20/9 期 (計画始期)	22/9 期			
		計画	実績	計画対比	計画始期 対 比
創業・新事業開拓支援	14	15	15	0	+1
経営相談・早期事業再生支援	76	110	162	+52	+86
事業承継支援	1	2	2	0	+1
担保・保証に過度に依存しない融資促進	38	50	168	+118	+130
合計 [経営改善支援等取組数]	129	177	347	+170	+218
取引先総数	4,748	4,720	4,710	▲10	▲38
経営改善支援等取組率 (=経営改善支援等取組数/取引先総 数)	2.71	3.75	7.36	+3.61	+4.65

※取引先総数＝企業先＋個人ローン又は住宅ローンのみ先を除く個人事業者で融資残高のある先

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

創業支援は、営業店が展開している 6,000 先訪問運動において新規顧客ニーズの発掘に努めておりますが、創業資金ニーズを県・市町村の制度融資に取り入れたことにより、平成 22 年 9 月期は 10 先 146 百万円の実行につなげることができました。

また、新事業開拓支援においては、財団法人ふくい産業支援センターとの連携により、経営革新・新連携等の公的制度利用の推進を図った結果、平成 22 年 9 月期は 5 先 345 百万円（うち経営革新 2 先 310 百万）を実行いたしました。

経営革新分野は当行が主導的役割を果たすべく、計画・申請・実行・検証・改善まで都度都度のアドバイスを心がけて、お客様とともに進めてまいりました。経営革新の具体例としましては、解体業を営む企業の廃材リサイクル事業への進出や、不動産業者の介護事業への進出の際に支援を行った事例があり、新事業への進出サポートを通じて、地元密着型の事業展開を進めております。

今後も、企業の情報収集、本部営業及び営業店支援を行っている営業統括部のノウハウを生かし、財団法人ふくい産業支援センターや地元大学との連携をしながら支援してまいります。

② 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および早期の事業再生に資するための方策

ア. 移動相談会

財団法人ふくい産業支援センターや地元大学との連携強化に努め、経営革新・新連携等の公的制度を利用し、地元企業の成長発展への支援・サ

ポートを行っております。

恒例となっている財団法人ふくい産業支援センターとの連携による「移動相談会」を、平成22年9月期には2支店で開催し、その際に相談を受け付けた7先の中小企業に対しては現在もサポートを継続しております。

イ. 「経営相談シート」による相談

恒常的な経営相談体制としましては、「経営相談シート」（平成21年6月制定）を用いて、お客様の経営上の課題解決に向けて個別対応いたしております。平成22年9月期は6先の相談に対し、福井工業大学産学協同センターや財団法人ふくい産業支援センターへの相談、ビジネスマッチングにて問題解決に取り組んでまいりました。

ウ. 早期の事業再生支援

融資部経営支援グループ（7名体制（うち2名兼務））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。

事業再生は、リストラ戦略（財務・業務・事業）、活性化戦略（マーケティング、モラルアップ）等の経営戦略の策定に向けて経営者と意見交換を行い、実現可能性をより高めることが重要であることから、福井県及び石川県中小企業再生支援協議会を活用する等して取り組んでおります。現在、福井県と石川県の中小企業再生支援協議会と連携して事業再生支援を行っている先は、当行主導先9先を含む16先であり、その内の2先は現在計画策定中であり、平成23年2月に策定予定であります。他の先につきましては継続してモニタリングを行っております。

また、このような体制・活動の下で、平成22年9月期は取引先154先に対し、事業再生や経営改善計画の策定等の経営改善支援を行いました。

また当行では、財務・業務・事業リストラを折込んだ計画について、CRD協会の再生支援ソフト(CSS)の活用による経営改善の実効性向上に努めたところ、平成22年9月期のランクアップ実績は2先であり、うちCSSを活用した先は1先でした。

今後とも、早期の事業再生支援先の経営戦略の策定にあたっては経営者と十分に意見交換を行い、福井県及び石川県中小企業再生支援協議会、㈱整理回収機構、各支援先の顧問税理士等を積極的に活用し、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。

③ 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

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から、事業承継を希望する企業の当行取引先への紹介、親族内外のスムーズな事業承継についてのアドバイスを行う等の取引先支援に取り組ん

でおります。

平成 22 年 9 月期は、事業承継セミナーと相談会を開催するなど、事業承継に対する支援強化に取り組んでおります。平成 22 年 9 月期は、2 件の事業承継支援を実施いたしました。

内容としては、ホテル事業に従業員に事業承継する際の新会社設立に関する相談やかかる資金の供与等の支援と、生活雑貨店の事業継承者に対し相続対策のコンサルティングと合わせて資金供与等の支援を行った事例がありました。

④ 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(ビジネスマッチング)

平成 22 年 6 月 9 日に第 4 回ふくほうビジネス商談会「ふくいやさしい食フェア 2010」を開催いたしました。今回の商談会は従前までの既往のお客様主体の商談会ではなく、テーマを食と環境分野に絞り、生産者から消費者まで幅広い顧客層を対象として、新規取引先の発掘にもつなげるものを企画いたしました。食では福井県を中心とした農畜水産物や加工食品、環境分野では食分野に関係するエコな技術や製品の紹介など、出展者は、農業から食品加工・製造業、卸・小売業等のほか第 3 セクターや公的機関まで幅広いものになり、125 先の事業者・団体の皆様に出展いただきました。

特に金融機関が行うこれまでの商談会と大きく異なる点は、一般消費者の方も入場していただけることと、出展者の方でご希望があれば展示品の販売も出来るようにしたことです。「消費者の声」を出展者が直接聞く機会を提供し、より良い商品作りに生かしていただくことを目的としております。当日は、福井県内の有名店が作る特製弁当や特製スイーツの販売会で大いに賑わい、来場者は一般のお客様を含め 3,000 名を超え、商談件数も 600 件にのぼり、当日中の成約は 19 件でしたが、商談後の成約件数は 18 件あり計 37 件となっております。

今後も、福井県が進めております「食育・地産地消」を当行も連携して進め、地元企業の発展・活性化に寄与すべく活動してまいります。

【過去の商談会実施状況】

	第 1 回 (H18.5.11)	第 2 回 (H19.11.16)	第 3 回 (H21.3.13)	第 4 回 (H22.6.9)
参加企業数	113	154	145	125
商談件数	84	172	121	600
成約件数	25	20	12	37

以上の取組みにより地域活性化に向けて活動を行った結果、経営改善等支援取組数は計画を上回ることができました。取引先総数については、証書貸付の単一融資先の融資返済を主因として計画を下回りましたが、前年同期比では 30 先増加、前期比では 67 先増加しております。

今後も、「6,000先訪問運動」を通してお客様との接点を強化し、取引基盤拡充に取り組んでまいります。

(3) 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

当行では、平成21年12月4日に「中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」が施行されたことを踏まえ、お借入れの返済条件の変更等に関する取組みにおける基本方針を制定し、公表することといたしました。

この基本方針に基づき、地域金融機関としての健全性を維持向上させかつ、経営支援を中心とした相談機能を充実させること等の金融円滑化に向けた取組みを、従来に増して適切かつ積極的に取り組んでおります。

<金融円滑化に向けた活動>

当行では平成21年4月より全店で6,000先訪問運動を行っておりますが、この取引先企業の皆さまへの計画的かつ継続的な訪問を通して、お客様のご事情に即したご相談やアドバイス等の経営支援に取り組んでおります。

当行書式である経営改善計画書または見直し分析表による、条件変更での改善内容の話し合いやシミュレーションを行い、実行後には期中管理として経営者ヒアリング・試算表等の確認で適宜アドバイスする体制をとっております。また、当行人材だけでなく外部機関として福井県中小企業再生支援協議会や財団法人ふくい産業支援センター（業務提携済）、独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸支部（平成21年度下期に業務提携）の活用を図ってまいります。

具体的な取組みとしては、財団法人ふくい産業支援センターを活用した省エネ・コストダウン診断⇒問題点抽出⇒改善の為に活用先の利益増加につながったケース、また、販路拡大、ビジネスマッチング、ホームページの充実を図った結果、売上増加につながったケースがありました。

6. 剰余金の処分の方針について

(1) 役員報酬についての方針

平成 22 年 3 月期決算が 3 期連続赤字、普通株式が 2 期連続無配となったことにつきましては、その責任を重く受け止めております。

このため、平成 22 年 5 月より役員報酬等の減額を行いました。また、役員賞与につきましては、前期に引き続き全額カットいたしました。

※ 頭取 50%減額 (3 ヶ月： 22 年 5 月～ 22 年 7 月)

常務 20%減額 (2 ヶ月： 22 年 5 月～ 22 年 6 月)

取締役 10%減額 (2 ヶ月： 22 年 5 月～ 22 年 6 月)

※ 監査役より監査役報酬自主返上の申し入れあり (10%減額 2 ヶ月)

(2) 配当についての方針

当行の配当方針は、銀行業としての公共性に鑑み、長期にわたって安定経営に努め、年 2 回の継続かつ安定した配当を実施することとしております。

しかしながら、平成 22 年 3 月期の決算につきましては、多額の当期純損失を計上いたしましたので、普通株式は無配としましたが、平成 22 年 9 月期は業績の好転により中間純利益を確保することが出来ましたので、1 株当たり 2 円 50 銭の中間配当としました。また A 種優先株式は、定款及び発行要領の定めに従いまして、所定の 1 株当たり年間 19 円の配当としております。

今後も、営業基盤の拡充を図りながら一層の収益向上に努め、内部留保の充実により財務体質を強化してまいります。

7. 財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策の進捗状況

(1) 経営管理に係る体制

適切な経営管理(コーポレートガバナンス)及びリスク管理を行うにあたり、取締役会により「内部統制に関する基本方針」を制定しております。

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

なお、金融商品取引法に準じた財務報告に係る内部統制を実施し、財務報告の信頼性を確保するために、業務に有効な統制が組み込まれた組織を構築し、平成 22 年 6 月 30 日に内部統制報告書を提出いたしました。

(2) 各種リスクの管理の状況

各種リスクの管理の状況につきましては、「3. 従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項」に記載いたしました。

以上