

経営強化計画の履行状況報告書

平成23年6月



目 次

1.	平成23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	9
	（3）部門別収益の動向	11
	（4）営業店別貸出構成見直し計画	11
4.	従前の経営体制の見直しその他責任ある経営体制の確立に関する事項の 進捗状況	12
	（1）業務執行に対する監査又は監督の体制の強化	12
	（2）リスク管理体制の強化	12
	（3）法令遵守の体制の強化	14
	（4）経営に対する評価の客観性の確保	15
	（5）情報開示の充実	15
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	15
	（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	15
	（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	21
	（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	23
6.	剰余金の処分の方針について	24
	（1）役員報酬についての方針	24
	（2）配当についての方針	24
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	24
	（1）経営管理に係る体制	24
	（2）各種リスクの管理の状況	24

1. 平成 23 年 3 月期決算の概要

(1) 経営環境

平成 23 年 3 月期における国内経済を顧みますと、昨年春から夏にかけては新興国経済の高成長を背景とした輸出・生産の増加や、耐久消費財の景気対策効果等により持ち直しを続けてきました。しかしながら、秋口以降は、海外経済の回復ペースの鈍化や景気対策効果の反動等の要因により、それらの動きに一服感が見られ、3 月 11 日の東日本大震災以降では、生産面を中心に下押し圧力が強い状態となりました。

また、当行グループの主たる営業基盤である福井県内の経済におきましては、全般的に厳しい状況の中、雇用や生産は持ち直しの動きが見られますが、個人消費は全国的な動きと同様に秋口以降減少しており、経営環境は不透明感が混在した状況となりました。

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 6000 先訪問運動等の方策を確実に実践し、中小規模事業者等向け貸出に積極的に取り組む等の地域密着型金融を推進することで、地域金融円滑化と地域経済発展への貢献に取り組んでおります。

(2) 決算の概要（平成 23 年 3 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をはじめとした個人向け貸出が減少したことにより、前年同期比 18,491 百万円減少し 311,490 百万円となりました。

また、預金平残について、法人預金は大口定期の金利付与を圧縮したことによる影響や、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 10,194 百万円減少し 410,360 百万円となりました。

【貸出金・預金平残】

(単位：百万円)

項 目	22年3月期 実績	23年3月期			
		実績	計画	計対比	前年同期比
貸出金	329,981	311,490	337,900	▲26,410	▲18,491
(利回り)	2.31	2.26	2.35	▲0.09	▲0.05
法人	192,493	176,751	193,126	▲16,375	▲15,742
個人	103,527	97,932	103,291	▲5,359	▲5,595
公金	29,961	32,807	33,483	▲676	+2,846
金融	4,000	4,000	8,000	▲4,000	±0
預金	420,555	410,360	422,150	▲11,790	▲10,194
(利回り)	0.27	0.17	0.23	▲0.06	▲0.10
法人	67,390	61,870	67,491	▲5,621	▲5,520
個人	341,461	336,168	344,483	▲8,315	▲5,294
公金	11,283	11,953	8,596	+3,357	+670
金融	419	368	856	▲488	▲51

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、貸出金平残が減少したことや、他金融機関との競争激化により利回りが前年同期比 0.05 ポイント低下したこと等により、前年同期比 586 百万円減少し 7,051 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 428 百万円減少し 712 百万円となりました。

有価証券利息配当収入は、有価証券平残が前年同期比 8,083 百万円増加したこと等により、前年同期比 181 百万円増加し 1,142 百万円となりました。

以上の結果、資金利益は前年同期比 7 百万円増加し 7,490 百万円となりました。

イ. 役務取引等利益

国内景気の低迷と長引く円高により投資需要が徐々に後退したことにより、投資信託手数料は減少しましたが、新たに発売した一時払終身保険の保障性や平準払個人年金保険の貯蓄性が、顧客ニーズを捉えることができたことで生保窓販手数料が増加したことや、小口無担保ビジネスローン（商品名：フロンティア 500）の取り扱い手数料が増加したこと等により役務取引等利益は前年同期比 63 百万円増加し 304 百万円となりました。

ウ. 経費

人員減少等により、人件費は前年同期比 72 百万円減少し 3,199 百万円となったことや、稼働率の低い行員寮や遊休資産の売却、店舗統合等により物件費が前年同期比 71 百万円減少し 2,795 百万円となったこと等から、経費は前年同期比 165 百万円減少し 6,258 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 202 百万円増加し 1,549 百万円となりました。

エ. 臨時損益

景気先行きに対する懸念や東日本大震災等を背景に株式市場が低迷したこと等により、株式等売却損益は前年同期比 500 百万円減少し▲37 百万円となりました。

また不良債権処理額は、大口取引先の回収に伴い個別貸倒引当金の戻し入れがあったものの、取引先の業況悪化を受け、新たに個別貸倒引当金の繰り入れが必要な先が増加したこと等により 680 百万円となりましたが、前年同期比では 3,526 百万円の減少となりました。

以上の結果、臨時損益は前年同期比 3,004 百万円改善し▲821 百万円となりました。

オ. 特別損益

当行の保有する営業店舗の減損処理を行ったこと等により、特別損益は前年同期比 195 百万円減少し▲350 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 4,056 百万円増加し 727 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、727 百万円の当期純利益計上により、利益剰余金が積上げられたことにより、8.50%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Tier 1 比率も 7.55%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）

	22年3月末(1)	23年3月末(2)	増減 (2)-(1)
自己資本比率	8.07	8.50	+0.43
Tier 1 比率	7.08	7.55	+0.47
自己資本総額	16,485	16,940	+454
Tier 1 額	14,470	15,047	+576
(有価証券評価差損)	—	—	—
リスクアセット	204,256	199,211	▲5,045

【損益（単体）】

（単位：百万円）

項 目	22年3月期 実績	23年3月期			
		実績	計画	計画対比	前年同期比
業 務 粗 利 益	8,055	8,048	8,588	▲540	▲7
資 金 利 益	7,483	7,490	8,096	▲606	+7
うち 預 貸 金	6,497	6,339	6,983	▲644	▲158
うち 貸 出 金 利 息	7,638	7,051	7,968	▲917	▲586
うち 預 金 利 息	1,140	712	985	▲273	▲428
うち 有 価 証 券	961	1,142	1,117	+25	+181
役 務 取 引 等 利 益	240	304	442	▲138	+63
そ の 他 業 務 利 益	331	253	50	+203	▲77
うち 債 券 関 係 損 益	284	240	50	+190	▲44
うち 債 券 償 却	49	—	0	±0	▲49
経 費	6,423	6,258	6,702	▲444	▲165
うち 人 件 費	3,272	3,199	3,347	▲148	▲72
うち 物 件 費	2,866	2,795	3,075	▲280	▲71
コ ア 業 務 純 益	1,347	1,549	1,836	▲287	+202
一 般 貸 倒 引 当 金 繰 入 額	216	41	▲212	+253	▲174
業 務 純 益	1,415	1,748	2,098	▲350	+332
臨 時 損 益	▲3,825	▲821	▲393	▲428	+3,004
うち 不 良 債 権 処 理 額	4,206	680	443	+237	▲3,526
うち 個 別 貸 倒 引 当 金 繰 入 額	4,135	580	323	+257	▲3,554
うち 株 式 等 損 益	462	▲37	50	▲87	▲500
うち 株 式 等 償 却	50	27	0	+27	▲23
経 常 利 益	▲2,410	925	1,705	▲780	3,336
特 別 損 益	▲154	▲350	0	▲350	▲195
税 引 前 当 期 純 利 益	▲2,565	575	1,705	▲1,130	+3,140
法 人 税 等	20	17	20	▲3	▲2
法 人 税 等 調 整 額	743	▲169	262	▲431	▲912
当 期 純 利 益	▲3,328	727	1,423	▲696	+4,056

2. 経営の改善に係る数値目標の実績

(1) コア業務純益ROA（平成23年3月期 単体）

人員削減や店舗統廃合を進めたことにより、経費は計画以上に減少しましたが、福井県内企業の資金需要の低迷や、他行との競合激化等により貸出金利息収入が減少したことや、第三分野保険獲得が計画を下回ったことによる役務取引等収益の減少により、コア業務純益は計画を287百万円下回り1,549百万円となりました。

一方、総資産平残は、預金平残が計画を下回ったこと等により、計画を17,903百万円下回り435,617百万円となりました。

以上の結果、コア業務純益ROAは、計画を0.05ポイント下回りましたが、計画始期との比較では0.09ポイント上回る0.35%となりました。

今後、収益力を更に強化し、コア業務純益の積み上げを図ってまいります。

【コア業務純益ROA】 (単位：百万円、%)

項目	計画始期	22年3月期	23年3月期			
			計画	実績	計画対比	計画始期対比
コア業務純益	1,213	1,347	1,836	1,549	▲287	+336
総資産平残	455,909	448,849	453,520	435,617	▲17,903	▲20,290
コア業務純益ROA	0.26	0.30	0.40	0.35	▲0.05	+0.09

※ 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23年3月期 単体）

長期金利が低下傾向にあったこと等により国債等債券売却損益は計画を上回りましたが、資金利益や役務取引等損益が計画を下回ったこと等により、業務粗利益は計画を540百万円下回り8,048百万円となりました。

一方、人員削減を進めたことにより人件費が計画を下回ったことや、店舗統廃合や遊休資産売却を図ったことにより物件費が計画を下回ったため、機械化関連費用を除く経費は計画を383百万円下回り5,182百万円となりました。

以上の結果、業務粗利益経費率は計画を0.41ポイント下回る64.39%となり、計画以上に改善することができました。

今後、更に経費削減に努め、ローコスト体制の構築を進めてまいります。

【業務粗利益経費率】 (単位：百万円、%)

項目	計画始期	22年3月期	23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）	5,592	5,340	5,565	5,182	▲383	▲410
業務粗利益	7,181	8,055	8,588	8,048	▲540	+867
業務粗利益経費率	77.87	66.29	64.80	64.39	▲0.41	▲13.48

※ 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) 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

<店舗統合の進展状況>

経営強化計画の目標では店舗数を40ヶ店としておりましたが、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、平成23年1月につくし野支店を春江支店へ統合いたしました。これにより店舗数は39ヶ店となりました。

<店舗統合による業績等への影響>

・個人預金

店舗統合により個人流動性預金5%、個人定期性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。個人預金合計で5.26%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りました。

・人 員

店舗統合で創出された人員の内、営業力強化の為に渉外係を37名増加する計画としておりましたが、実績は23名増加となり計画に対し14名不足しました。

計画を下回った理由は、本部の営業店支援体制を強化するため融資部経営支援グループを増員したことや、退職者数が計画を上回ったこと等によるものです。

・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93百万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82百万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. ペアローラー研修会の実施

渉外担当役席と若手渉外係のペアローラー研修会の実施により、若手渉外係の新規顧客開拓の実践力を強化し、同研修を通じて渉外担当役席・渉外係としての技能向上を図りました。合計6店舗(堀の宮、花堂、丸岡、武生、敦賀、小浜)で実施し渉外担当役席33名、渉外係33名、合計66名が参加。重点・準重点テリトリー内の顧客接点を増加し、調達・運用基盤の拡充を図りました。この研修では、人材育成と顧客接点を同時に図ることが出来ると考えており、今後も継続して実施していきたいと考えております。

イ. 法人営業役席の廃止

平成23年4月から、営業店配置の法人営業役席12名のうち6名を営業統括部法人営業グループに配置し、付加価値提案型営業の増強と高度な金融サービスの提供を図ります。尚、他の法人営業役席6名については、渉外担当

役席として、引き続き法人向け営業を担っております。

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（末残）】 (単位：百万円)

	22年3月期	22年9月期	23年3月期	前期比
個人預金	340,984	332,251	337,061	+4,810
流動性預金	77,105	78,748	80,760	+2,011
定期性預金	263,878	253,502	256,301	+2,798

「つかもう“ふくほう”4000先フォロー運動」にて電話、手紙郵送、来店誘導による窓口対応、訪問等を行い顧客接点の強化を図ったことにより、対象となる顧客と約2万件の接触を図ることができました。これに加え、平成22年12月には懸賞品付き金利上乘せ定期預金「夢きらら」を発売した結果、個人定期性預金は対前期比で2,798百万円の増加となり、減少傾向にあった個人預金も増加に転じました。

平成23年度も、「つかもう“ふくほう”4000先フォロー運動」にて顧客接点の強化を図るとともに、他行預金満期やボーナス資金、個人向け国債償還資金の吸収を図るべく、懸賞品付き金利上乘せ定期預金「夢きらら」の再発売や「お客様感謝デー」の全店実施等を計画し、個人定期性預金等の獲得強化を図ってまいります。

b. 預り資産

【預り資産（獲得額）】 (単位：百万円)

	22年3月期	23年3月期	前年同期比
獲得額合計	9,305	11,923	+2,618
投資信託	6,053	5,326	▲727
生命保険	2,842	6,368	+3,526
国債	410	229	▲181

長引く円高により海外向けの投資需要が徐々に減退したことや、国内景気も明確な回復基調が見えないことから、投資信託の獲得額は前年同期比727百万円減少しましたが、「つかもう“ふくほう”4000先フォロー運動」にて顧客接点の強化を図ることで、より細やかなフォローアップや顧客ニーズに対応した結果、生命保険窓販額は前年同期比3,526百万円増加し、預り資産獲得額合計も対前年同期比2,618百万円増加の11,923百万円と

なりました。

今後は、顧客のライフプランに応じた提案がさらに充実するように、これまで開催してきた「預り資産会議」を「リテール会議」に変更し、預り資産だけでなく、個人のお客様に関する「住宅ローン」「消費者ローン」「年金」「預金」を含めた取り組み事例等の情報交換を行い、様々なイベントに応じた対応の強化を図ってまいります。

<本部サポート体制>

預り資産の販売体制について、平成22年7月より営業店の預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名体制にしたことで、幅広い顧客ニーズに素早い対応ができる体制といたしました。

c. 住宅ローン

住宅ローン推進拠点である「ふくほうゆめプラザ」では、平日の夜や土日祝日等の通常時間外にお客様の相談に応じる体制を整えております。また、各営業店での住宅ローンローラーに、ゆめプラザ所属のローンアドバイザーが協力することで、お客様のご要望に迅速にお応えできるように努めてきました。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年同期比5,756百万円減少し、84,385百万円となりました。

今後は、休日ローン相談会の実施や住宅ローンの借換え案件を中心に推進強化を図っていくとともに、若手渉外行員を中心にOJTの強化を図り、住宅ローン獲得のための戦力となるよう人材育成に取り組んでまいります。

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、増加が見込まれる個人向け消費資金ニーズに対応すべく、平成22年6月に「新なんでもザウルス」、平成22年8月に「まとめて1本」を発売し、土日祝日24時間体制で消費者ローン申込の電話受付を行うなど、非対面チャネルの態勢整備をしてまいりました。

しかしながら、総量規制の対象となる利用者の申込が予想を下回った結果、平成22年度の「新なんでもザウルス」の実行は515件の245百万円、「まとめて一本！」の実行は250件の465百万円に留まり、無担保ローン全体の残高も前年同期比391百万円減少し、7,737百万円となりました。

今後は、若手渉外行員及び内勤行員を対象として、営業店内でのロールプレイングやローン商品の勉強会等を実施し、消費者ローン推進能力の強化を図ってまいります。

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、平成23年3月末時点で本部行員を13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

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PT）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

営業店事務負担の軽減のため、平成22年11月から住宅取得控除証明書の集中発送を行いました。また平成23年2月には武生支店にオープン出納機を導入し、出納事務の合理化、省力化を図りました。

以上の施策により、内勤者の事務負担を軽減し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”4000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。

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）

	22年3月期	23年3月期			
	実績	実績	計画	計画対比	前年同期比
物件費	2,866	2,795	3,075	▲280	▲71
その他物件費	1,783	1,720	1,938	▲218	▲63
機械化関連費用	1,083	1,075	1,137	▲62	▲8

<その他物件費>

春江支店の新店移転やつくし野支店の廃店、丸岡支店の隣地を駐車場として購入したことに伴い諸経費が増加しましたが、月見寮跡地や稼働率の低い敦賀野寮を売却したり、空調機器利用の制限や電力保安監視サービスシステムの導入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。

以上により、その他物件費は前年同期比 63 百万円減少し 1,720 百万円となりました。

<機械化関連費用>

機械化関連投資につきましては、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 3 月期 (平成 23 年 6 月まで記載)	平成 23 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 23 年 4 月 格付自己査定システムの機能追加
	平成 23 年 4 月 I C キャッシュカードの自行基本形対応が完了
今後の投資計画	平成 23 年度 各サブシステムの更改 (グループウェア、取引履歴検索、統合データベース)
	平成 24 年 1 月 次期勘定系システムの更改
	平成 24 年 5 月 電子債権記録機関 (でんさいネット) の対応
	平成 24 年 5 月 I C キャッシュカード基本形対応 (他行対応)

<携帯渉外支援システム>

携帯渉外支援システムの導入により、渉外担当者が外出先で顧客情報を携帯端末上で確認ができ、スピーディーな提案活動が可能となりました。また、セキュリティも備わっていることから、顧客情報漏洩防止の観点からも強化されました。また日誌を電子化とすることで、過去のお客様との交渉履歴が容易に確認できるようになりました。

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 P T 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 23 年 3 月)。

平成 23 年 3 月末で 6 分野 58 項目のカイゼン提案の内、51 項目について実施を完了し(完了率 87.9%)、下期の収益貢献予定額である 190 百万円に対し、181 百万円と若干の未達となりました(95.2%)。要因としまして、生保地域特例採用による第三分野保険獲得が計画を下回って推移したことにより、役務収益が計画を 50 百万円下回りました。尚、第一分野保険につきましては、平成 22 年 11 月

に、これまでの一時払いタイプに加え平準払いタイプの取り扱いを開始し、より顧客ニーズに対応することが可能となりました。一方、物件費の見直しは、店舗統廃合1件、寮売却2件など、物件費削減は計画以上に達成しており、23年度以降の収益に安定的に寄与してまいります。

平成20年10月よりカイゼンPT要員を配置(当初7名)し活動してまいりましたが、活動期限である平成23年3月末までに一定の成果を得ることができました。平成23年3月末現在カイゼンPT要員は全員営業店または本部に再配置済みであり、残り7項目のカイゼン提案は、各担当部によって引き続き検討を継続してまいります。

平成23年3月期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年度下期実績		
		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	74	+9
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	60	▲50
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	45	+35
人件費 その他	各種手当ての見直し	5	3	▲2
合計		190	181	▲9

(3) 部門別収益の動向

収益管理の高度化を目的として「営業店別」「エリア別」「人格別」「商品別」「事業規模別」「個社別」等多面的な管理、分析を可能とした収益管理システムを導入し、平成22年10月から本格稼働いたしました。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になりました。

(4) 営業店別貸出構成見直し計画（平成23年6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、特に貸出残高上位2割先の企業群の管理を従来以上に強化することで、安定した収益基盤の確立、営業効率や成約率の向上、大口与信先への集中緩和、問題与信先の縮小を図ります。

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原則毎月開催に変更し、取締役の業務執行に対する監査を強化いたしました。

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本化を進めましたが、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。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監査遂行補助業務を監査部の事務分掌として明記したほか、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 A L M 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。

A L M 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」「V a R 分析」等の機能を向上させた A L M 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おります。また、与信全体の E L（期待損失：平均的状況における貸出の損失額）及び U L（非期待損失：貸出の最大損失額から期待損失を控除した損失額）を毎月計測し、リスク量のモニタリングを行うとともに、その結

果を四半期毎に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・評価する体制としております。今後信用リスク管理規程に基づき、クレジットリミットを体力に見合った額に毎年見直して行くとともに、大口与信管理計数の状況・大口与信先の業況についても、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年度下期には、市場リスク管理態勢の充実のために「市場リスク管理規程」「有価証券運用規程」の改定を行なったことや、市場リスク計測モデルのバックテスティング検証の結果を踏まえて、市場リスク計測の前提条件を一部変更し改善を図るなど、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、四半期ごとに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持たせるように「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

コンプライアンス体制を強化し、牽制機能が有効に機能しているかの観点から、不祥事件等を未然防止するためのチェック・改善を行うことを目的とした「不祥事件未然防止・早期発見のモニタリング票」により、「ルールどおりの取り扱いがなされているか」の確認と「実効性の評価」の確認をすることで、一層の法令順守態勢を確保することといたしました。

また、営業店および本部における不祥事件発生の未然防止と早期発見の一環として、連続休暇制度による相互牽制を従来から実施しておりますが、今回職場離脱の手法として、連続休暇制度とは別に指定休務制度を平成23年3月30日に新設いたしました。所管部署及び所属長からの休務指示に基づき職場を離脱させる制度であり、連続休暇制度とあわせて実施することにより不祥事件発生の未然防止や更なる相互牽制の仕組みを確立させることとしました。

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。

平成23年1月に第4回経営諮問委員会を開催しました。大学、行政、経済界の有識者による委員の皆様の豊富な知識・経験に基づいた貴重な意見や提言を経営強化計画の達成に役立ててまいりたいと考えております。また、第5回目の開催は平成23年7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

ア. 金融円滑化対応委員会

平成21年12月の設置以降、金融円滑化対応委員会を毎月1回開催しております。委員会では毎月、月締めでの中小企業等・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。また協議した結果は営業店に対し通知等で発信し、態勢の改善を図っております。平成23年3月には、住宅ローン条件変更手数料無料化の1年間延長を決定し、平成24年3月まで手数料無料化といたしました。(ただし新規の条件変更時のみ対象)

イ. 金融円滑化相談窓口の設置

当行では、中小企業ならびに個人事業主のお客様に対して、年度末に向けての資金繰り等のご相談に積極的にお応えしております。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。23年3月には大地震被災に伴う資金繰り等のご相談窓口として「東北地区太平洋沖地震関係相談窓口」を全店に設

置いたしました。

中小企業金融円滑化法の施行を受け、今後とも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。

ウ. 中小企業融資推進室

中小企業融資推進室では、平成 22 年 5 月より営業店からの案件申請を中小企業推進室経由で融資部へ申請を行い融資部、営業統括部で案件の情報共有を図り問題点がある場合は両部より指導を行う「中小企業融資案件事前検討表」を新設し、現在までに 104 件、7,926 百万の案件に取り組んでまいりました。

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んでまいりました。

【担保・保証に過度に依存しない融資の推進実績】 (単位：先、百万円)

項 目	22 年度下期	
	先数	金額
「ふくほうプライムサポート」	9	420
中小企業融資推進室「融資特別推進枠」※1	38	789
「スーパープッシュ」※2	8	450
合計	55	1,659

※1 新規の正常先獲得を目的とした戦略融資枠（融資額 50 百万円以内）

※2 優良企業及び医療介護企業を対象とした戦略融資枠（融資額 100 百万円以内）

③ 中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画の適切かつ円滑な実施

平成 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みました。

しかしながら、平成 23 年 3 月期までに償却等不良債権処理額が計画を 6,320 百万円上回ったこと等により、中小規模事業者等向け貸出残高は、計画に対して 9,581 百万円下回る 158,519 百万円となりました。

また、中小規模事業者等向け貸出比率につきましても、計画に対して 1.08 ポイント下回る 36.70%となりました。

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 末 (計画始期)	23/3 末			
		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	168,100	158,519	▲9,581	▲5,474
総資産 (未残)	454,887	444,833	431,895	▲12,938	▲22,992
中小規模事業者等向け貸出比率	36.05	37.78	36.70	▲1.08	+0.65

※ 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 年度下期実績が計画を下回った理由

【中小規模事業者等向け信用供与の計画差】

(単位：百万円)

	22 年度下期			20 年 9 月以降累計		
	計画	実績	計画対比	計画	実績	計画対比
貸出実行額合計①	57,700	56,052	▲1,648	297,100	296,641	▲459
うち証書貸付 (緊急保証)	7,000	3,194	▲3,806	35,000	34,022	▲978
うち証書貸付 (緊急保証以外)	8,000	12,267	+4,267	47,600	52,293	+4,693
うち割引手形、手形貸付	42,700	40,591	▲2,109	214,500	210,325	▲4,175
返済・償却額等合計②	57,000	55,169	▲1,831	292,993	302,115	9,122
うち不良債権処理	1,652	1,346	▲306	9,623	15,938	6,315
期中増減①－②	700	883	183	4,107	▲5,474	▲9,581

<貸出実行額の減少要因>

a. 緊急保証制度の減少

緊急保証制度については、取扱い開始となった平成 20 年度下期で 697 件 14,068 百万円の実績があったため、当初経営強化計画では平成 21 年度以降は半期間で 7,000 百万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 年下期においては、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 204 件 3,194 百万円と件数・金額ともに減少いたしました。

【緊急保証制度の実行額】

(単位：件、百万円)

	20 年度	21 年度		22 年度	
	下期	上期	下期	上期	下期
件数	697	538	382	178	204
金額	14,068	7,696	6,362	2,702	3,194

<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は、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、償却等不良債権処理額は計画比6,315百万円増加の15,938百万円となりました。

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、平成22年度下期は12億円の信用供与残高が減少いたしました。また、経営強化計画策定後の与信プランによる信用供与残高減少額の累計は、21億円となっております。

ウ. 方策

a. 「いこうぜ“ふくほう”6000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”6000先訪問運動」）を実施しております。

また、渉外行員においては、この運動を通じて得た経験や知識を生かし、事業性融資開拓をテーマとしたロールプレイング大会に参加することで、そのスキルを他の行員に披露し、全行員のスキルアップに努めました。

今後も引き続き、「いこうぜ“ふくほう”6000先訪問運動」を実施し、お客様との日常的・継続的な接点を更に深めることで取引ニーズを発掘し、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。

b. 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。本支店一体の中、全員営業で取引先へのアプローチを行うため担当役員、副担当役員及び本部各部長も営業店を担当し、

各営業店の実情を認識する体制を整備しました。

担当役員と各営業店長が同行訪問を実施した成果としましては、平成23年4月末までに167件、7,526百万円の実行となっております。

今後とも担当役員、副担当役員及び本部各部長を含めた、全員営業で取り組んでまいります。

c. 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（融資部）との事前協議による新規開拓運動を実施しております。

この取組みにより、平成23年3月までに営業店が選定した207件の新規企業先の内、138件に対して本部（融資部）が事前承認を与えたことにより、営業店がより新規企業先に対しスピーディーな対応が可能となりました。

成果としましては、平成23年4月末までに28件、1,509百万円の実行となっております。

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。

d. 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。

この取組みにより、平成23年3月までに営業店が選定した314件の中核取引先の内、190件に対して本部（融資部）が事前承認を与えたことで、営業店がより中核取引先に対し交渉しやすい態勢となりました。

成果としましては、平成23年4月末までに126件、5,099百万円の実行となっております。

今後は、再度シェアアップが見込める取引先を選定し、積極的に事前協議を行うことで、実行額の増加を図ってまいります。

※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

e. 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月に発売し推進してまいりました。

成果としましては、平成 23 年 4 月末までに、667 件 1,843 百万円の実行となっております。

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。

f. 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、県内外の優良企業や医療・介護企業を対象とした特別推進枠「スーパープッシュ」を設定いたしました。

成果としましては、平成 23 年 4 月までに、19 件 1,370 百万円の実行となっております。

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

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の協調推進・情報提供など、営業店サポート、ビジネスマッチング業務を行なう体制を整備いたしました。

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、アジア進出事業、環境・エネルギー、医療、農業、教育分野など 8 分野への支援を強化し、中小規模事業者に対する信用供与の円滑化に積極的に取り組む体制を整備いたしました。

成果としましては、平成 23 年 4 月末までに 5 件 154 百万の実行となっております。

今後も引き続き、成長分野事業者への情報提供・ソリューション営業を展開し、外部機関とも連携する事で、取引先の中長期的な成長支援に向けた取り組みを積極的に行なってまいります。

<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 末 (計画始期)	23/3 末	実 績 対 比
中小企業等向け貸出残高	276,198	246,037	▲30,161
総資産(末残)	454,887	431,889	▲22,998
中小企業等向け貸出比率	60.71	56.96	▲3.75

※ 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 末の「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、比率としています。

(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。

【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 (始期)	22年9月期				23年3月期			
		計画	実績	計画 対比	計画始 期対比	計画	実績	計画 対比	計画始 期対比
創業・新事業	14	15	15	0	+1	15	19	+4	+5
経営相談	76	110	162	+52	+86	120	113	▲7	+37
事業承継支援	1	2	2	0	+1	3	5	+2	+4
担保・保証 ※1	38	50	168 (61)	+118 (+11)	+130 (+23)	50	55	+5	+17
合計	129	177	347 (240)	+170 (+63)	+218 (+111)	188	192	+5	+64
取引先総数 ※2	4,748	4,720	4,710	▲10	▲38	4,760	4,820	+60	+72
経営改善支援等取組率 ※3	2.71	3.75	7.36 (5.09)	+3.61 (+1.34)	+4.65 (+2.38)	3.94	3.98	+0.04	+1.27

※1. 平成23年度下期に「担保保証に過度に依存しない融資促進」の対象融資商品の一部見直しました。

今回、「担保保証に過度に依存しない融資促進」を、「不動産担保、個人保証に過度に依存することなく、事業価値を見極める融資手法」と定義し、対象融資商品を下記の融資商品としました。

対象融資商品：「ふくほうプライムサポート」、「融資特別推進枠」、「スーパープッシュ」、「ABL」、「私募債」

従って、平成22年9月期には「担保保証に過度に依存しない融資促進」として、平成22年8月に発売した「小口無担保ビジネスローン『フロンティア500』」（22/9期実績107先）を計上してありますが、同商品は小口で簡易審査型ビジネスローンであるため、平成23年3月期には対象外とし計上していません。

尚、同商品を除外した場合の平成22年9月期の「担保保証に過度に依存しない融資促進」実績は、61先（計画対比+11先）、経営改善支援等取組率は、5.09％（計画対比+1.34％）となります。

※2. 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

※3. 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

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

営業店が展開している6000先訪問運動において創業資金ニーズの発掘に努めたことにより、平成22年度下期は16先94百万円の実行につなげることができました。

また、新事業進出支援においては、財団法人ふくい産業支援センターとの連携等により、経営革新・新連携等の公的制度利用の推進を図ったことにより、平成22年度下期は3先41百万円（うち経営革新2先38百万）を実行いたしました。

今後も、企業の情報収集、本部によるサポートを生かすとともに、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を続けてまいります。

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. 移動経営相談会

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。

例年実施し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「移動経営相談会」は、平成22年度下期では県内2支店で開催し、その際に受け付けた8先の相談に対しては、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年度下期は16先の相談に対し、財団法人ふくい産業支援センターや医療専門のコンサルタントへの相談、専門家派遣事業等の活用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など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7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6月には策定する予定となっております。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。その他、(株)整理回収機構（RCC）スキームにて再生計画を策定している先1先、外部コンサルタントを紹介し再生計画を策定している先が1先となっております。

このような体制・活動の下で、平成22年度下期は取引先89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。その結果、平成23年3月期のランクアップ先は14先となりました。

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、(株)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もあり、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などの支援に取り組んでおります。その成果として、平成 22 年度下期は 5 件の事業承継支援を実施することができました。

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 年度上期に第 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。同商談会は、従来までの既往取引先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繋げるものとしたしました。その結果、当日の商談件数は 600 件に及び、当日の成約件数は 19 件、商談会後の成約件も 18 件あり、商談会おける成約件数は 37 件となりました。

平成 22 年度下期においても、引き続き商談先のフォローアップを図った結果、ビジネスマッチング成約件数は 41 件となりました。

今後は、渉外支援システムを利用し、全店的に顧客の求めるマッチング情報を集積し、本部にて情報精査した後で支店にフィードバックする体制を構築してまいります。付加価値営業を展開する事で、地域金融機関として中小企業支援・地域社会の貢献に努めてまいります。

(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 6000 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・石川県・京都府の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（業務提携済）の活用を図ってまいります。

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、平成 20 年度より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、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 23 年 3 月期は業績の好転により当期純利益を確保することが出来たので、1 株当たり年間 5 円 00 銭の配当としました。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 23 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