

# 金融機能強化審査会説明資料

平成 26 年 3 月 6 日（木）

金 融 庁

# 1. 豊和銀行の概要

本店所在地	大分県大分市王子中町4番10号
代表者	権藤 淳

(単位：億円、%)	24年9月末	25年3月末	25年9月末
店舗数	42店	42店	42店
職員数	525名	510名	530名
預金(末残) 〈地域銀行106行中順位〉	4,894 〈98位〉	5,014 〈98位〉	5,035 〈98位〉
貸出金(末残) 〈地域銀行106行中順位〉	3,786 〈97位〉	3,878 〈97位〉	3,800 〈97位〉
自己資本比率 (Tier1比率)	8.18 (5.17)	7.93 (4.98)	8.25 (5.26)
純資産額 (うち資本金)	184 (124)	198 (124)	195 (124)
その他有価証券評価差額金	▲8	5	2
不良債権額	136	135	111
不良債権比率	3.51	3.41	2.87

(単位：億円)	24年9月期	25年3月期	25年9月期
業務粗利益	46	90	46
資金利益	41	82	41
役務取引等利益	2	5	3
債券関係損益	1	2	0
経費	▲29	▲57	▲30
コア業務純益	14	29	16
与信関連費用	▲8	▲22	▲11
株式等関係損益	▲0	▲0	0
当期純利益	7	7	4

## 2. 資本参加額と自己資本比率（計画期間 2年6月）

〔資本参加額の考え方〕

- 金融市場の急激な変動が生じた場合でも、銀行の財務基盤の安定を確保し、適切かつ積極的な金融仲介機能が発揮できるようにするなど、当該銀行が主として業務を行っている地域で金融機能を発揮するために十分な自己資本の水準であること。
- 返済に対応することができる財源を概ね15年以内に確保できる見込みがあること。

資本参加額
返済財源の確保

160億円
15年

【自己資本比率の推移（単位：％）】（前提条件：計画期間中、日経平均株価 14,000円）

25年9月期 実績

自己資本比率《バーゼルⅡ》
Tier1 比率

8.25
5.26

(参考) 自己資本比率《バーゼルⅢベース》
-----------------------

8.04
------

26年3月期 計画（資本参加後）

自己資本比率《以降、バーゼルⅢ》
------------------

10.24
-------

27年3月期 計画

自己資本比率
--------

10.05
-------

※ バーゼルⅢ適用に伴う経過措置により劣後債の算入額が減額（6億円）

28年3月期 計画（経営強化計画の終期）

自己資本比率
--------

8.32
------

※ 劣後債67億円の期限前償還（見込）を反映

### 3. 転換権付優先株式の商品性

#### 基本的考え方

- 金融仲介機能を平時に復するという制度の趣旨を踏まえ、配当率等は平時の水準に設定。  
 ※ 具体的には、サブプライム問題が顕在化する前の安定した市場環境を前提とする。
- 経営強化計画において財務内容の改善が見込まれるのであれば、それも織り込む。

	配当率	TIBOR (12ヶ月) + 0.95 %
	上限配当率	8 %
	議決権	無し (但し、配当金が約定どおり支払われない場合は、議決権復活)
転換権	転換可能期間	発行後 翌日～ (平成26年4月1日～)
	転換価額修正頻度	毎月1回 (月次修正)
	下限転換価額	90.5 円
	一斉転換日	発行後 15 年経過後 (平成41年4月1日)
コール条項	行使可能期間	発行後 10 年経過後 ～ 一斉転換日の前日 (平成36年3月31日～平成41年3月31日) 「含み損」の場合のみ、行使可能
	取得価額	払込金額(簿価) + 経過配当金相当額

※ 足許の日本円 TIBOR(12ヶ月物)は 0.3%程度

## 4. 経営改善の目標

### (1) 収益性の目標（コア業務純益を選択）

（単位：億円、％）

	25年3月期（実績）		26年3月期（計画）		27年3月期（計画）		28年3月期（計画）		
	上期	通期	上期 （始期の水準）	通期	上期	通期	上期	通期 （終期）	始期比
コア業務純益	14	29	32	32	13	28	15	33	1
総資産（平残）	5,193	5,243	5,418	5,467	5,688	5,730	5,804	5,802	384
コア業務純益ROA	0.55	0.57	0.59	0.58	0.45	0.50	0.52	0.58	▲ 0.01

※ コア業務純益の計画始期は、25年9月期実績を2倍している。

（注） コア業務純益は、システム・店舗設備、広告宣伝費や研修関連費用等に経費を計画的に投入していくものの、その効果の発現には相応の時間を要することなどから、計画始期を下回り推移するが、計画終期には始期を上回る見込み。

### (2) 効率性の目標（業務粗利益経費率）

（単位：億円、％）

	25年3月期（実績）		26年3月期（計画）		27年3月期（計画）		28年3月期（計画）		
	上期	通期	上期 （始期の水準）	通期	上期	通期	上期	通期 （終期）	始期比
経費（除く機械化関連）	24	48	49	49	25	50	26	52	2
業務粗利益	46	90	93	92	44	91	47	97	4
業務粗利益経費率	53.83	53.29	53.21	53.14	57.91	55.45	55.87	53.20	▲ 0.01

※ 経費（除く機械化関連）及び業務粗利益の計画始期は、25年9月期実績を2倍している。

（注） 業務粗利益経費率は、店舗設備、広告宣伝費や研修関連費用等に経費を計画的に投入するほか、業務粗利益の改善までには相応の時間を要することから、計画始期を上回り推移するが、計画終期には始期を下回る見込み。

## 5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化の目標

### (1) 中小規模事業者等向け貸出の残高及び比率

(単位：億円、%)

	24年9月末 実績	25年3月末 実績	25年9月末 始期	26年3月末	26年9月末	27年3月末	27年9月末	28年3月末	
								終期	始期比
貸出残高	2,129	2,184	2,107	2,190	2,208	2,250	2,264	2,310	202
総資産（末残）	5,319	5,400	5,520	5,660	5,698	5,785	5,740	5,804	284
貸出比率	40.02	40.45	38.17	38.68	38.74	38.89	39.44	39.79	1.62

※ 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（末残）

### (2) 経営改善支援先割合

(単位：先、%)

	24年9月末 実績	25年3月末 実績	25年9月末 始期	26年3月末	26年9月末	27年3月末	27年9月末	28年3月末	
								終期	始期比
経営改善支援先数	149	257	225	235	253	262	270	283	58
取引先総数	5,119	5,112	5,056	5,250	5,325	5,400	5,475	5,550	494
経営改善支援先割合	2.91	5.02	4.45	4.47	4.75	4.85	4.93	5.09	0.64

※ 経営改善支援先割合＝経営改善支援先数÷取引先総数

## 6. 経営改善及び中小規模事業者に対する信用供与の円滑化等のための方策

### 1. 地域への徹底支援 ―顧客企業の経営改善や事業再生支援、成長・発展に向けた経営支援―

- 企業支援室及びソリューション推進室の増員を含め態勢整備を図り、営業店との連携を更に強化し、経営改善等の支援を積極的に実施
- 顧客企業の厳しい経営環境を踏まえ、早期の経営改善計画の策定を支援。必要な新規融資をプロパー貸出で行う「経営改善応援ファンド」(仮称)を創設
- 中小企業再生支援協議会等の外部機関等との連携強化を更に進め、DDSの導入、事業再生ファンド等の活用による事業再生支援の徹底
- 小規模事業者への訪問活動の徹底。小口の新規融資を積極的に推進するため、保証協会と提携し、上限 20 百万円、原則無担保の「ほうわビタミンローン」を創設
- 創業者向けのセミナー開催、事業計画等の策定支援、技術評価や製品化ニーズに対し、大分大学との業務連携による「産学連携支援サービス」の提供や「技術相談会」を開催。創業・新事業に必要な新規融資をプロパー貸出などで積極的に実施

### 2. 現場力の強化

- 金融商品販売などを支援する専門渉外担当者を増員し、営業店の渉外担当者が、中小企業等向け貸出の積み上げに注力できる環境を整備
- 渉外担当者の目利き能力・実践力向上を図るための「渉外スクール」、審査能力の向上を図る「審査部留学」、ソリューション営業力の向上等を目的とした「ソリューション推進室への行内トレーニー研修」等を実施
- 26 年5月に導入する新情報系システム「BANK-R」により、様々な顧客情報を一元管理し本部と営業店が効果的に活用。新規融資を含め顧客のニーズにマッチした質の高いサービスを提案
- 西日本シティ銀行との業務連携により、引き続き、新商品導入・販売強化策のノウハウ吸収、ビジネスマッチング分野での連携等を実施

### 3. 顧客基盤の拡充

- 中小企業向け貸出取引先数の拡充に向け、訪問活動の徹底による情報収集・資金ニーズの掘り起こしや小口融資を積極的に推進
- 個人取引の拡充に向け、給振口座等の獲得強化、総合的な金融サービスの相談に応じる「ほうわホルトホールプラザ」を活用した個人向けローン、投信販売の推進

### 4. 収益力及び経営基盤の強化

- 営業店・本部業務の生産性向上に向け「業務革新委員会」を設置。4つのWG(組織・人事態勢、営業店窓口業務革新、営業店融資業務革新、渉外業務革新)が営業店の生の声を反映して取りまとめた業務見直し策を実施
- 九州地区の第二地方銀行が加盟する「システムバンキング九州共同センター」の「ローコスト運営拡大プロジェクト」に積極的に参画
- 行員の意欲向上を図るため、本計画の中の新規融資など各種取組みの内容を営業店表彰制度及び人事考課に反映

## 7. 責任ある経営体制の確立に関する事項

### 1. 経営管理態勢

- 取締役会の牽制機能強化のため独立性の高い社外取締役(弁護士)1名、監査役会の機能強化のため社外監査役2名(うち1名常勤)を選任しており、現体制を維持
- 経営に対する評価の客観性確保のため、外部の有識者で構成する「経営評価委員会」を設置しており、継続して開催

### 2. リスク管理態勢

#### 【統合的リスク管理】

- PDCAサイクルを確立し、「リスクの特定、評価、モニタリング、コントロール・削減」の一連のプロセスにおける各業務の妥当性を検証、適時見直しにより、リスク管理態勢の拡充・強化

#### 【信用リスク管理】

- 適時適切に「信用格付」、「自己査定」を実施し、個別与信先のリスクを客観的かつ計量的に把握し、与信ポートフォリオ管理へ反映
- モニタリングの実施等により十分な実態把握に努め、与信審査及び期中管理を適切に実施

#### 【市場リスク管理】

- 計測したVaR値と保有期間において実際に生じた評価損益又は現在価値の変動額とを比較するバックテストを定期的を実施することにより、計測モデルの信頼性を検証
- 市場環境や経済環境の変動を考慮したシナリオによるストレステストを実施