実施計画の履行状況報告書

2022 年 6 月

ゆめBANK
福邦銀行

目　次

第１　実施計画の期間及び履行状況の報告期間 …… 2

第２　事業の抜本的な見直しとして実施する経営基盤の強化のための措置の内容及び
計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持に関する事項 …… 3
１．実施した組織再編成の内容 …… 3
２．履行状況の報告期間中に実施した計画実施地域における基盤的金融サービスの
提供の維持に向けた経営基盤の強化のための措置の内容 …… 4
３．計画期間中に実施した経営基盤の強化のための措置の実施に要した費用及び
交付対象経費並びに機構に交付を求めた額（累計） …… 9

第３　経営基盤の強化のための措置の実施により得られた経営の改善により計画実施
地域における基盤的金融サービスの提供の維持が図れることを示す事項 …… 10

第４　中小規模の事業者に対する金融の円滑化その他の計画実施地域における経済の
活性化に資する方策 …… 15
１．中小規模の事業者に対する金融の円滑化その他の計画実施地域における経済の
活性化に資するための方針 …… 15
２．中小規模の事業者に対する信用供与その他の基盤的金融サービスの実施体制の
整備のための方策 …… 15
３．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 …… 16
４．その他計画実施地域における経済の活性化に資する方策 …… 17

第５　実施計画の適切な実施を図るために必要な経営体制の確立に関する事項 …… 21
１．実施計画に係る管理体制 …… 21
２．実施計画の適切な実施を図るために必要な経営管理体制の強化のための方策 …… 21

第６　実施計画の実施に伴う労務に関する事項 …… 27

第1　実施計画の期間及び履行状況の報告期間

当行は、金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 34 条の 10 第 1 項の規定に基づき、2021 年 10 月から 2027 年 3 月までの実施計画を策定・実施しております。

金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 10 条第 1 項の規定に基づき、実施計画の履行状況（2021 年 10 月から 2022 年 3 月）について報告いたします。

なお、今後実施計画に記載された事項について重要な変化が生じた場合、または生じることが予想される場合には、遅滞なく金融庁に報告いたします。

第2 事業の抜本的な見直しとして実施する経営基盤の強化のための措置の内容及び計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持に関する事項

1 組織再編成等の内容

⑴ 実施した組織再編成の内容

当行および福井銀行は、福井県を主たる営業基盤とし、両行が相互の強みを活かし、お客さまの成長、発展のためこれまで以上に質の高いサービスを提供していくこと、また目前に迫る地域活性化の機会を最大限に活かし、地域の持続的発展に寄与していくため、両行の連携、協働を目的として「地域経済の発展に向けた包括提携（F プロジェクト）」を開始しております。2021 年 5 月には連携効果の加速と深化を目的に、資本業務提携契約の締結を行い、2021 年 10 月に福邦銀行は福井銀行の連結子会社となりました。

両行が「1 グループ・2 ブランド」の方針のもと、お客さまとの本業（融資やコンサルティング、預金、金融資産形成など）に関する部門は両行独立（2 ブランド）としつつ、連携によりコンサルティングの機能強化や商品・サービスの共同開発等を行うこと、それ以外の部門は両行連携による業務の共同化・共通化を図る（1 グループ）こととしております。

以上を踏まえ、主に福井県のお客さまに対し、これまで以上に付加価値の高い金融仲介機能およびコンサルティング機能を発揮し、かつ経営の効率化により地域に対し一層の貢献に取り組んでまいります。

両行は業務提携において、下記の主な連携施策により「効果的・効率的な業務運営に向けて」組織再編成を図ってまいります。

① システムの改修、機器・装置等の導入

これまで両行で異なるシステムを単独運営しておりますが、情報系システム、端末・ATM 等の内容等をよく精査し、1 グループとして中長期的に両行共通のシステム利用を目指し、グループでの効率化・コスト削減を図ってまいります。

また、勘定系システムについて、今後の IT 技術等の進化を踏まえて、オープン系への刷新などの取組みを実施してまいります。

② 店舗統廃合および業務効率化

店舗統廃合については、来店者数の減少や来店目的の多様化を受けて、営業エリア内における店舗の重複解消に努め、店舗ネットワークの最適化を図り、店舗集約（手法として、Bank in Bank、Branch in Branch など）を進めます。

また、本部機能の統合については、2 ブランドを維持する観点から、両行の営業・融資・企画・人事を除いた本部機能と人員を同一拠点に集約して一本化し、事務フロー・ネットワーク等の共同化・共有化を図りながら両行での効率的な業務運営を図ります。

以上のことから、人員の重点分野への再配置を行い、お客さまに対する課題解決力の強化とコスト削減を図ります。

2 履行状況の報告期間中に実施した計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持に向けた経営基盤の強化のための措置の内容

① 経営基盤の強化のための措置の概要及び実施時期

措置の名称		措置の概要	同措置の実施に要した費用	交付対象経費	機構に交付を求めた額
①	システム改修	・当行情報系システムのクラウド化等による管理拠点の同一化 ・福井銀行と両行の情報系システムの更新時期における共同利用等 ・共同 ATM の開発	19,787,166 円	17,988,333 円	5,996,111 円
②	機器・装置の導入	・顧客利便性の向上や業務効率化を目的とした PC 端末等の導入	15,067,745 円	13,697,950 円	4,565,983 円
③	店舗統廃合及び業務効率化	・福井銀行と管轄地域の重複する店舗の統廃合 ・両行本部機能の共同化・共通化 ・2 ブランド強化のための営業部門集約	62,809,828 円	57,099,844 円	19,033,281 円
	合計		97,664,739 円	88,786,127 円	29,595,375 円

上記施策を実施し、店舗統廃合、本部機能統合において営業部門へのシフトや、両行の業務共通化による両行グループとしての業務効率化を図ることで、基盤的金融サービス収益を 10 億円以上改善する見込みです。

⑵ 実施した上記措置の内容及び効果

① システム改修

現在、両行で異なるシステムを運営しておりますが、1 グループを見据え、中長期的に両行共通のシステム運営を行うことで、グループでの効率化・コスト削減を図ってまいります。

勘定系システムについては、当行は 2019 年 1 月に自営から NTT データの提供する共同化した勘定系システムへ移行しております。両行ともにベンダーは NTT データとなるものの、同一の勘定系システムでの運営ではないため、次期更改時には、一方の勘定系システムへの移行や新たなオープン勘定系システムへの刷新など、今後の IT 技術等の進化を踏まえて選択肢が増えてくるものと想定しています。勘定系システムの更改に当たっては、これまでの移行実績等から相当の経営資源の負担が必要であり、最適なコストパフォーマンスを追及した形での移行もしくは刷新を実施してまいります。

また、両行で所有する多くの情報系システムも同様であり、両行が利活用する情報系システムの内容等をよく精査した上で、1 グループとして両行にメリットのある共同利用等を実施してまいります。当行において、従来であれば情報系システムの管理として個別にサーバ構築し、その維持費用を負担してまいりましたが、福井銀行のクラウド環境に計画的に移設することで、サーバの管理・更新コストを削減し、コストメリットを享受していく考えです。

2021 年度下期においては、福井銀行のクラウド環境に格付自己査定システムや企業情報閲覧システム等、7 のシステム（11 のサーバ）を計画的に移設し、将来におけるサーバの管理・更新コストの削減に向け取り組んでおります。また、共同 ATM の開発にも着手しております。

② 機器・装置の導入

（ⅰ）営業店窓口端末の共通化

事務の効率化とコストの削減を図るため、営業店に設置している従来の専用端末から共通タブレット等へ移行できるサービスの導入を検討し、事務効率化によって捻出した時間をお客さまからの相談業務や提案業務に充てることでサービスの強化を図ります。

（ⅱ）営業強化・お客さま利便性向上のための機器・装置等の導入

営業と融資に関しては、2 ブランドとし、両行が営業強化を図ってまいります。2 ブランドといえど、地域のお客さまにはスピードある対応力とそのための営業時間の創出は共通の課題であり、両行の実績と知見を活かし、営業コストの低減と営業時間の創出を図るための機器・装置等の導入を図ります。

これまで当行単体では費用対効果が出ず、実施されなった事業等においても両行グループ規模での検討が可能であり、地域のお客さまにとってベストアンサーを探求し、サービスの強化を図ります。例えばこれまで両行のお客さまは福井銀行または当行の ATM で出金・入金可能とするなど利便性を高めてまいりましたが、新たに両行のお客さまが記帳取引も可能となる ATM の開発等があげられます。

2021 年度下期においては、後述します本部機能の集約において、生産性向上・業務効率化に向けた PC 端末等の購入を行っております。また、福井銀行と同じ WEB 会議システムを導入する等、両行間の情報共有体制の強化を図っております。

③ 店舗統廃合および業務効率化

（ⅰ）店舗統廃合

来店者数の減少や来店目的の多様化を受けて、営業エリア内における店舗の重複解消に努め、店舗ネットワークの最適化を図り、店舗集約（手法として、Bank in Bank、Branch in Branch など）を進めることによって、人員再配置による営業・コンサルティング担当者を拡充し、お客さまに対する課題解決力の強化とコスト削減を図ります。

2021 年 3 月時点における両行の有人店舗数（両行の店舗数は 137、うち有人店舗数は 110）に対して「4 年間で約 2 割の店舗集約」を見込んでおります。店舗集約時には福井銀行との連携等にてお客さまの利便性を確保するよう努めてまいります。

【直近 2 年間での店舗統廃合実績】

対象店舗	形式	移転時期	福井銀行との連携策
小松支店	Bank in Bank	2020 年 5 月	・福井銀行小松支店内で共同店舗
三国支店 （春江支店に移転）	Branch in Branch	2020 年 6 月	・福井銀行三国支店駐車場内にて当行の移動 ATM 車営業開始 ・福井銀行三国支店、三国南本町 ATM サイン変更（両行利用）
大野支店 （勝山支店に移転）	Branch in Branch	2020 年 7 月	・福井銀行三番通出張所駐車場内に当行の ATM 新設 ・福井銀行大野支店 ATM サイン変更（両行利用）
三方支店 （美浜支店に移転）	Branch in Branch	2020 年 8 月	・福井銀行三方支店 ATM サイン変更（両行利用）

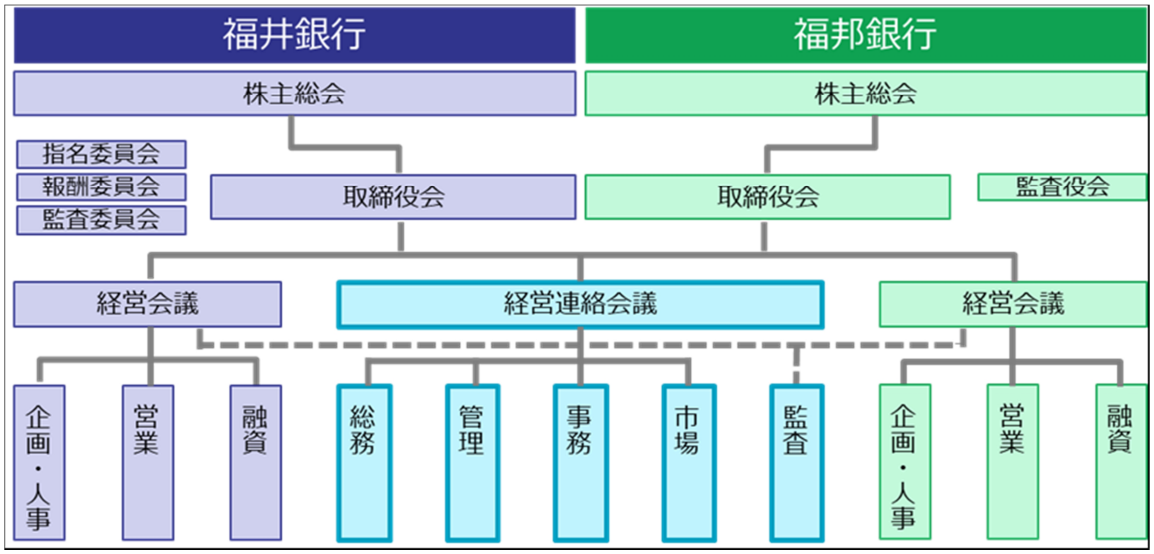
なお、店舗集約や両行間での ATM ネットワーク見直し、行内で物理的に分散している本部各部の機能統合等による空き店舗等は、北陸新幹線延伸を見据えた地域の再開発等、地元の経済活性化のために売却（建物解体含む）または賃貸活用を基本とし、地域経済活性化に寄与していきたいと考えております。

2021 年度下期においては、当行敦賀エリアにおける店舗再編として、築 50 年超の敦賀支店の新築移転を行い、同時期に ATM 出張所であった敦賀西出張所を廃止とし、同物件を売却しております。また福井市内においても ATM 出張所であった福井駅前出張所を廃止とし、同物件も売却しております。いずれも地元の経済活性化を目的とした売却となっております。

（ⅱ）本部機能の統合

2 ブランドを維持する観点から両行の営業部門・融資部門・企画部門・人事部門を除いた本部機能と人員を同一拠点に集約して一本化し、事務フロー、各種システム、ネットワーク等の共同化・共有化を図りながら両行での効率的な業務運営を図ります。その中で人員適正化を図り、創出した人員を営業部門等の重点分野へ再配置してまいります。また同一拠点となることと同時に作業環境の改善を実施してまいります。

【本部機能統合のイメージ】



2021 年度下期においては、2022 年 3 月に当行の総務・管理・事務（一部）・市場・監査部門を福井銀行本店ビル内に移転し拠点の共同化を行いました。そして、2022 年 5 月に事務部門の一部を福井銀行事務センター内に移転し、拠点の共同化を行う予定です。なお、業務の共通化・共同化に関して進捗した主なものは下記の通りです。

- 当行から福井銀行への寄託業務の委託
- 外国為替業務廃止に伴う当行から福井銀行へのお客さま紹介
- 余資運用（有価証券運用・市場性融資）におけるリスク管理
- コンプライアンス態勢の維持・向上に向けた実践計画であるコンプライアンス・プログラムの策定

また、作業環境の改善に向けて、福井銀行への協議・報告事項を円滑にすすめる観点からも、両行共用のワークフローの仕組みを構築し、ペーパーレス化と作業効率化を図りました。

（iii）営業部門の集約･強化

地域のお客さまへの営業（融資）は 2 ブランドであり、それぞれが強みを活かしながら地域のお客さまに最適となるよう強化していくことが求められます。当行は、現段階で営業部門ともいえる対法人と対個人のお客さまへの営業が複数の部署にまたがっており、営業拠点としては、情報の集約と活用に難点があったといわざるを得ません。また、対個人に関しては IT 技術の進化等によって「非対面」での営業が求められており、IT 技術等を活用した営業リソースと現在までの営業リソースを統合し、一体となった展開が必要となります。

そのため、複数の部署を統合して、同一拠点に集約するなど人材・情報等による営業部門の強化が必要であり、それに応える福井銀行の建物内を賃借し、これまでなしえなかった営業部門の集約を図り、お客さまに対して、行職員や外部の関係者等からワンストップで応えるための態勢を構築いたします。

2021 年度下期においては、2021 年 11 月に営業統括部（当行本店ビル内）、業務支援部コールセンター（当行事務センター内）を、福井銀行センタービル内においてワンフロアでの集約を行っております。この集約により情報の効率的活用、業務の効率化が図られております。

また、お客さまに対するコンサルティング機能を強化するため、当行にはない福井銀行（海外支援やSDGs関連サービス）ならびに福井銀行グループ会社（福井C&C、福銀リース、福井キャリアマネジメント等）の機能を活用できる仕組みの構築、両行共同での研修や勉強会を実施しております。

④ 経営基盤の強化のための措置実施により見込まれる効果

店舗統廃合、本部機能統合において創出される人材の営業部門へのシフトにて営業に充当する人材・時間を増やし、基盤的金融サービスの充実を図ること（お客さまの経営改善支援も含む）、また、両行の業務共通化による両行グループとしての業務効率化を図ることで、間接部門のコスト等を削減し、計画終期の基盤的金融サービス収益を計画始期対比10億円以上改善する見込みです。

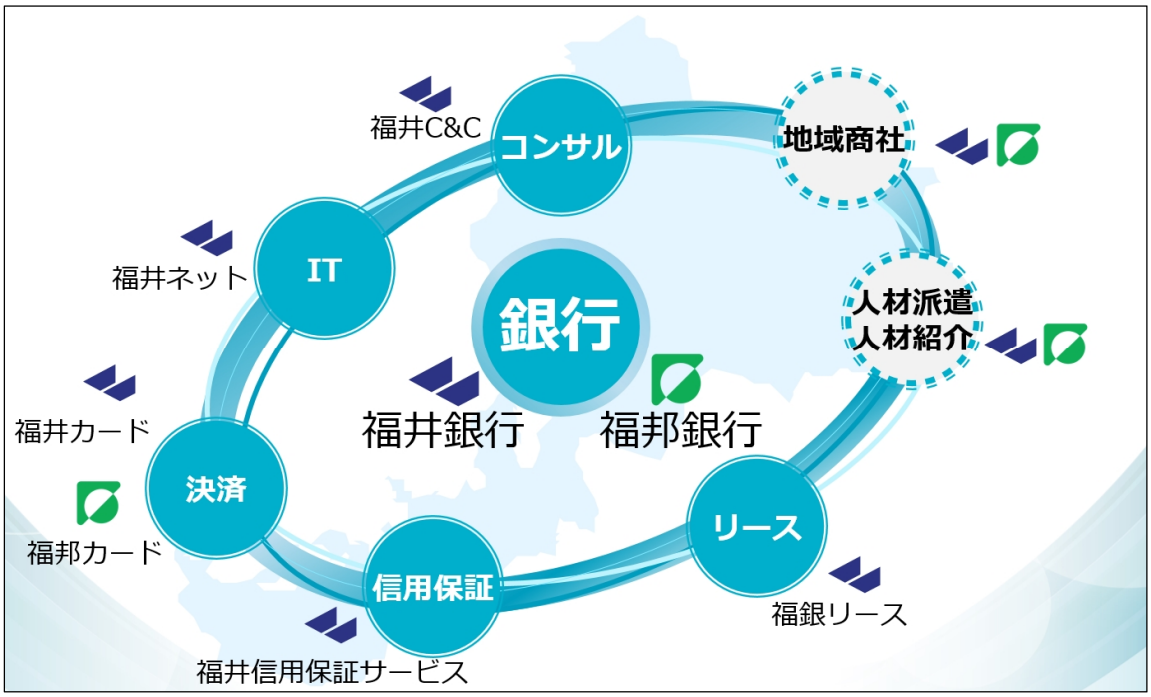
３ 計画期間中に実施した経営基盤の強化のための措置の実施に要した費用及び交付対象経費並びに機構に交付を求めた額（累計）

措置の名称		同措置の実施に要した費用（累計）	交付対象経費（累計）	機構に交付を求めた額（累計）
①	システム改修	19,787,166 円	17,988,333 円	5,996,111 円
②	機器・装置の導入	15,067,745 円	13,697,950 円	4,565,983 円
③	店舗統廃合及び業務効率化	62,809,828 円	57,099,844 円	19,033,281 円
	合計	97,664,739 円	88,786,127 円	29,595,375 円

第３　経営基盤の強化のための措置の実施により得られた経営の改善により計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持が図られることを示す事項

福井銀行との１グループにて、預金残高 3.1 兆円、貸出金残高 2.1 兆円の金融グループとなり、福井県内の預金シェアは約 55%、貸出金シェアは約 49%となります。ともに福井県の地域のお客さまの持続的発展、そして両行の持続的発展を目的として１グループでのシナジー効果の最大化・最速化を図っていくものです。銀行単体のサービスだけではなく両行のグループ企業の機能を活用した総合金融サービスを提供し、地域の発展に貢献してまいります。

【1 グループでの総合金融サービス概要】

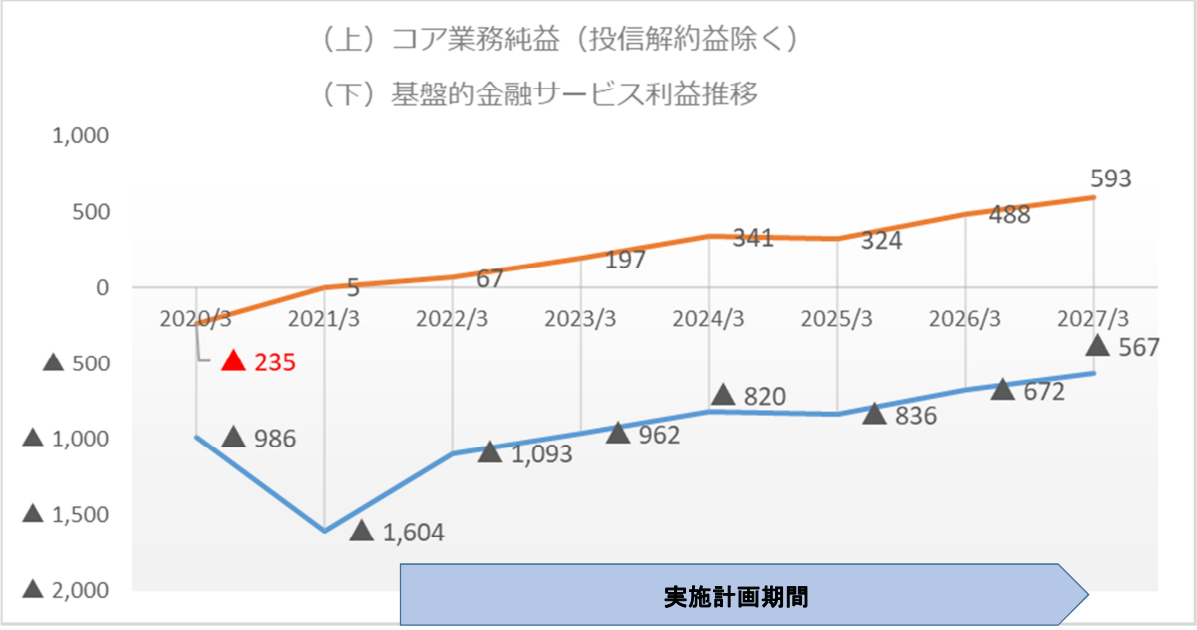


人口減少基調にある地域の中で、行員の新卒採用の減少による自然減も避けられないことから、本部機能統合や店舗統廃合による人員再配置にて地域に必要となる営業人員を確保しつつ、行員全体の減少による銀行維持コストを削減します。

中期的に本部組織のスリム化、両行の店舗網の統廃合等が進み、経営資源の最適化を図る予定であることから、福井県内での当該事業分野において当行の店舗数は減少するものの、営業人員の確保、両行が共同で利用できる ATM などの提供から利便性は確保できます。さらに、当該事業分野において、不当な金利、手数料等の引上げ等を目指すものではないことから一般消費者および関連事業者の利益を不当に害するおそれがあるものではございません。また、交付された資金については、２⑵経営基盤強化のための措置の実施に充てられるものであり、その他の用途に用いることは一切予定しておりません。

そのような措置等の結果、基盤的金融サービスに係る利益は 2021 年３月期を底としてＶ字回復し、コア業務純益（投信解約益除く）は基盤的金融サービスの維持が可能となるように増加基調となります。具体的には、2021 年３月期の５百万円から、2027 年３月期は 5.9 億円まで改善する見通しであり、これまで資本参加制度における経営強化計画等で培ってきた地元の中小企業のお客さま等への金融サービスは「1 グループの金融サービス」として強化し、収益としても向上する見通しとなっております。

【基盤的金融サービス利益・コア業務純益の推移】



	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月	2026年3月	2027年3月
	（実績）		（実施計画）					
①修正資金利益（a-b）	4,079	4,152	4,157	4,151	4,211	4,226	4,261	4,311
a.資金利益	5,821	5,642	5,147	5,141	5,201	5,216	5,251	5,301
b.有価証券利息配当金	1,742	1,490	990	990	990	990	990	990
②役務取引等利益	334	138	235	260	280	300	320	340
③経費	5,555	5,314	5,265	5,153	5,091	5,142	5,033	4,998
④与信費用	▲ 156	580	220	220	220	220	220	220
⑤基盤的金融サービス利益（①+②-③-④）	▲ 986	▲ 1,604	▲ 1,093	▲ 962	▲ 820	▲ 836	▲ 672	▲ 567

上記計画に対し、2022 年 3 月期は銀行間手数料引下げに伴う受入為替手数料の減少を主因とした役務取引利益 32 百万円の減少を預け金利息の増加を主因とした修正資金利益の増加と時間外手当の削減を主因とした経費の減少にてカバーし、与信費用除く基盤的金融サービス利益は計画比 78 百万円増加しました。ただし福井銀行・福邦銀行にて新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた取引先に対し継続的な支援を可能にするための予防的引当を実施したことで、与信費用が計画比大幅に増加し、基盤的金融サービス収益は計画比で大幅減少しております。今後は予防的引当を背景に取引先の伴走支援等から与信費用含めた基盤的金融サービス利益の一層の改善に努めてまいります。

【基盤的金融サービス利益の推移】

	2021/3 期（始期）	2022/3 期			
		計画	実績	計画比	始期比
① 修正資金利益(a-b)	4,151	4,157	4,178	+21	+26
a.資金利益	5,642	5,147	5,693	+546	+50
b.有価証券利息配当金	1,490	990	1,514	+524	+24
② 役務取引利益	138	235	203	▲32	+64
③ 経費	5,314	5,265	5,176	▲89	▲138
④ 与信費用	580	220	1,674	+1,454	+1,093
⑤基盤的金融サービス利益(①+②-③-④)	▲1,604	▲1,093	▲2,469	▲1,376	▲864
※基盤的金融サービス利益(与信費用除く)	▲1,024	▲873	▲795	+78	+229

（参考　2022 年 3 月期における経営環境と決算の概要）

１．経営環境

2022 年 3 月期における福井県内経済は、新型コロナウイルス感染症の影響がみられるものの緩やかに持ち直しております。生産活動は持ち直しており、個人消費も持ち直しつつあります。公共投資は前年を下回り、住宅投資は持ち直しつつあります。なお雇用情勢は緩やかに持ち直しております。

先行きについては、新型コロナウイルス感染症の影響も各種政策の効果もあって持ち直していくことが期待されますが、感染症による影響や供給面での制約、ウクライナ情勢の影響による原材料価格等の動向による地域経済への下振れにも十分注意する必要があると考えます。

（出典:福井財務事務所「福井県内経済情勢」）

【国内貸出金残高の推移】　（単位:億円）

項目	2021 年 3 月末		2022 年 3 月末	
	実績	前年比	実績	前年比
全国	5,390,605	+4.8%	5,483,397	+1.72%
うち福井県	19,518	+4.4%	19,713	+1.0%
うち石川県	32,170	+3.0%	61,453	+2.3%
うち富山県	34,843	+2.2%	35,180	+0.9%

（出典:日本銀行「都道府県別預金・貸出金」）

２．決算の概要

(1)主要勘定

貸出金は、前年度の新型コロナウイルス関連融資による残高増加の反動もあり、中小規模事業者向け等貸出残高は減少しました。一方個人向けローン残高は着実に積み上がり、特に住宅ローン残高は 5 年振りに増加に転じました。また地公体向け貸出残高は減少しましたが、中堅・大企業向け貸出残高が増加したことで、前年度末比 117 億円増加の 3,249 億円となりました。また有価証券は、日本国債や外債を減少させたことにより、前年度末比 339 億円減少の 625 億円となりました。

預金は、法人預金が増加したことで、前年度末比 7 億円増加の 4,374 億円となりました。

純資産は、利益剰余金の減少等により、前年度末比▲44 億円減少の 162 億円となりました。

【主要勘定(残高)】　（単位:百万円）

	2022年3月末			2021年9月末実績	2021年3月末実績
	実績	2021年9月末比	2021年3月末比		
資産	480,114	▲7,791	▲5,164	487,906	485,279
うち貸出金	324,974	▲113	+11,799	325,087	313,174
うち有価証券	62,524	▲11,245	▲33,926	73,769	96,451
負債	463,851	▲3,239	▲735	467,091	464,586
うち預金	437,476	▲2,366	+702	439,843	436,774
純資産	16,263	▲4,551	▲4,428	20,814	20,692

(2)損益状況

【損益(単体)】　　(単位:百万円)

項目	2022/3期 実績	2022/3期 前年比	2021/3期 実績
業務粗利益	4,286	▲1,399	5,686
資金利益	5,693	+50	5,642
役務取引等利益	203	+64	138
その他業務利益	▲1,610	▲1,514	▲95
経費	5,176	▲138	5,314
うち人件費	2,436	▲105	2,542
うち物件費	2,417	▲21	2,438
コア業務純益	525	+155	369
コア業務純益(除く投資信託解約損益)	39	+33	5
一般貸倒引当金繰入額①	1,071	+961	109
臨時損益	▲495	▲700	204
うち不良債権処理額②	653	+145	508
(貸倒償却引当費用①+②)	1,725	+1,106	618
経常利益	▲2,457	▲2,923	466
特別損益	▲1,266	▲1,127	▲138
うち減損損失	1,275	+1,148	127
税引前純利益	▲3,723	▲4,051	327
法人税等	14	▲45	59
法人税等調整額	▲357	▲354	▲2
当期純利益	▲3,380	▲3,651	270

①業務粗利益

貸出平残は前年比 91 億円増加しましたが、貸出金利回りが前年比 0.05 ポイント低下の 1.27%となったことから、前年比 28 百万円減少しました。預金平残は前年比 40 億円増加しましたが、預金利回りが 0.01%低下し 0.00%となったことから、預金利息は前年比 13 百万円の減少となりました。また、有価証券利息配当金は前年比 24 百万円増加し、預け金利息等は前年比 41 百万円増加しました。その結果、資金利益は前年比 50 百万円増加の 56 億 93 百万円となりました。

また、役務取引等利益は前年比 64 百万円増加の 2 億 3 百万円となりましたが、その他業務利益は有価証券の損失処理を実施したことで前年比 15 億 14 百万円減少の▲16 億 10 百万円となりました。その結果、業務粗利益は、前年比 13 億 99 百万円減少の 42 億 86 百万円となりました。

②コア業務純益

資金利益および役務取引等利益が増加したことに加え、人件費や物件費の削減に継続して取組んだことで経費は前年比 1 億 38 百万円減少の 51 億 76 百万円となりました。その結果、コア業務純益は前年比 1 億 55 百万円増加の 5 億 25 百万円となりました。

③貸倒償却引当費用

貸倒償却引当費用は、取引先の経営改善支援等に取組みましたが、コロナ禍に影響を受けた取引先の継続的な支援を可能とするための予防的な引当を行ったことにより、前年 11 億 6 百万円増加の 17 億 25 百万円となりました。

④当期純利益

以上の結果、経常利益は前年比 29 億 23 百万円減少の▲24 億 57 百万円となり、当期純利益は、店舗統廃合による固定資産の減損損失の計上により、前年比 36 億 51 百万円減少の▲33 億 80 百万円となりました。

(3) 不良債権の状況

金融再生法開示債権額が前年度末比 3 億 55 百万円増加したものの、総与信が前年度末比 117 億 90 百万円増加したことにより、金融再生法開示債権比率は前年度末比 0.03 ポイント低下の 3.87%となりました。同債権額のうち 72.11%にあたる 90 億 81 百万円は貸倒引当金や担保保証等にて保全を行っております。

【金融再生法開示債権比率(単体)】 (単位:百万円、%)

	2021 年 3 月末	2022 年 3 月末	増 減
金融再生法開示債権	12,238	12,593	+355
総与信	313,457	325,248	+11,790
金融再生法開示債権比率	3.90	3.87	▲0.03

(4) 自己資本比率

グループ戦略に基づき、有価証券の損失処理・引当方法の変更・固定資産減損損失の計上を行ったことにより、自己資本の額が 40 億 24 百万円減少し、リスク・アセット等の額が 4 億 3 百万円増加した結果、自己資本比率は、前年度末比 1.68 ポイント低下し 6.44%となりました。

【自己資本比率の状況(国内基準)】 (単位:百万円、%)

	2021 年 3 月末	2022 年 3 月末	増 減
自己資本の額	19,567	15,542	▲4,024
リスク・アセット等の額	240,826	241,230	+403
自己資本比率	8.12	6.44	▲1.68

第4 中小規模の事業者に対する金融の円滑化その他の計画実施地域における経済の活性化に資する方策

1 中小規模の事業者に対する金融の円滑化その他の計画実施地域における経済の活性化に資するための方針

当行は、経営理念である「地域社会への貢献」のもと、創業以来、お客さまとの間で長く続いた親密な関係を強化･維持し、地域のお客さまのニーズに応じた経営資源の効果的な活用と、地域の情報ネットワークの活用と連携により、金融仲介機能を強化し、持続可能な地域経済への貢献を行うことを基本方針としております。

中小規模の事業者を始めとするお客さまとの継続的なつながりと信頼をもとに、本業支援を通じてお客さまの満足度を高め、成長・再生を支援し、地域・お客さま・当行の 3 者が共に成長するというモデルを目指しています。この目的を強力に推進するため、当行と福井銀行は、1 つの金融グループとして、グループ会社の機能を活用し、総合金融サービスを提供することにより、地域（両行グループのお客さま）の発展に貢献するよう、連携し地域経済活性化に寄与する諸施策を行ってまいります。

なお、福井銀行との連携において、これまで下記のような取り組みを通じ、両行の知見等の共有と活用を図っております。

商談会・セミナーの共同開催
✓ 事業継続・承継・引継相談会（福井・丹南・小浜） ✓ 三越伊勢丹バイヤーミーティング ✓ フレッシャーズセミナー ✓ 勝山道の駅での商談会 ✓ 企業デジタル化セミナー ✓ 合同経営相談会（福井・鯖江） ✓ タイ向け菓子輸出商談会
商品・サービスの共同提案（新型コロナウイルス対策として）
✓ 「GW 特別相談窓口」の同時設置 ✓ 両行と日本政策投資銀行で「災害対策業務協力協定」締結 ✓ 「近畿中部広域復興支援ファンド」へ共同出資 ✓ 両行と日本政策金融公庫で「新型コロナ対策経営強化連携融資」創設
コンサルティング機能の強化（人材支援の取組みについて）
✓ 先導的人材マッチング事業の共同採択 ✓ 「ふくいプロフェッショナル人財総合戦略拠点」へ人材派出 ✓ 人材派遣・人材紹介会社として「福井キャリアマネジメント」の共同運営
キャッシュレス推進
✓ 福井県を活性化する電子マネーカード「JURACA」共同募集 ✓ 「JURACA」キャンペーン

2 中小規模の事業者に対する信用供与その他の基盤的金融サービスの実施体制の整備のための方策

当行は、お客さまへの適切なファイナンスとともに本業支援を重視し、お客さまの経営改善、事業再生等に取り組んでまいります。そのためには本部における本業支援に関するフォロー（本業支援メニューの充実、OJT 等による行職員育成）や、本業支援の時間を十分に確保するための業務効率化（店舗戦略や事務・システム効率化等）、本業支援を当行の文化とするための人事評価・業績評価・人材育成に取り組んでまいります。これまでも資本参加制度における経営強化計画を通じて取り組んでまいりましたが、福井銀行と１グループにて強化してまいります。

1 グループとして、コンサル・IT・決済・信用保証・リース分野に加え、これらの取組みを通じて両行の地域のお客さまに対する提案力向上での基盤的金融サービス収益を高めてまいります。また、こうした取組みについてはＦプロジェクト推進委員会等でその進捗をフォローアップしてまいります。

3 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

⑴ 担保又は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

当行は、取引先の商流等を把握する「ビジネスモデル俯瞰図」や「グループ相関図」の策定をしており、お客さまの実態把握力を高めております。その実態把握のもと、無担保で対応するプロパーローンやプロパーカードローン、債務者区分下位先への応援資金（将来キャッシュフローを重視したリファイナンス）の実行などを実施しております。

また「経営者保証ガイドライン」の趣旨に鑑み、2020 年 7 月より金融仲介の取組状況を客観的に評価できる指標群（KPI）として「新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合」や「事業承継時における保証徴求割合」を公表しております。こうしたKPIを活用しながら、不動産担保・個人保証に過度に依存しない資金共有の促進に努めていくと共に、今後は北陸新幹線延伸を機会とした再開発事業等の需要が見込まれることから、こうした分野への協調融資にも積極的に応じていく考えです。1グループとしてグループでの協調融資や複数の金融機関と協調した協調融資の共同アレンジも図ってまいります。

⑵ 中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画を適切かつ円滑に実施するための方策

本業支援の推進に取り組んできた結果、中小規模事業者向けの貸出や取引先数の増加が確認できており、引き続き本業支援の強化に基づく諸施策の実行とお客さまの満足度向上により、中小規模事業者向けの信用供与の円滑化に取り組んでまいります。

なお、次頁記載の中小規模事業者等向け貸出残高の計画は、国立社会保障・人口問題研究所による福井県の人口推計（年率▲0.7%）を加味したものとしております。

2022 年 3 月期は、Ｆプロジェクト開始により、当行の本部営業部門を 1 つに集約し営業支援態勢の強化を図ったこと、また両行の営業店が定期的に協議してお客さまの成長支援に取り組んだことより、中小企業向けの残高は増加したものの、お客さまの成長による資本金や従業員増による中堅・大企業への区分変更の影響が 17 億円あり、結果的に計画比 12 億円の未達となりました。

【中小規模事業者等向け信用供与の計画】　（単位:億円、%）

	2021/3 期（始期）	2022/3 期			
		計画	実績	計画比	始期比
貸出残高	1,710	1,710	1,698	▲12	▲12
総資産末残	4,852	4,889	4,801	▲88	▲51
貸出比率	35.24	34.98	35.36	+0.38	+0.12

	2020下	2021下	2022上	2022下	2023上	2023下	2024上	2024下	2025上	2025下	2026上	2026下
	2021.3	2022.3	2022.9	2023.3	2023.9	2024.3	2024.9	2025.3	2025.9	2026.3	2026.9	2027.3
	実績	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画
中小規模事業者等向け貸出残高	**1,710**	**1,710**	**1,715**	**1,720**	**1,725**	**1,730**	**1,735**	**1,740**	**1,745**	**1,750**	**1,755**	**1,760**
総資産末残	4,852	4,889	4,889	4,889	4,889	4,889	4,889	4,889	4,889	4,889	4,889	4,889
総資産に対する比率	**35.24**	**34.98**	**35.08**	**35.18**	**35.28**	**35.39**	**35.49**	**35.59**	**35.69**	**35.79**	**35.90**	**36.00**

※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ております。

・政府系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ＳＰＣ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

4 その他計画実施地域における経済の活性化に資する方策

【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、%）

	2021/3 期（始期）	2022/3 期			
		計画	実績	計画比	始期比
経営改善支援等取組率	18.18	18.24	17.89	▲0.35	▲0.29
取組先数(①～④)	868	869	823	▲46	▲45
①　創業･新事業開拓支援	92	92	100	+8	+8
②　経営相談･早期事業再生支援	758	758	726	▲32	▲32
③　事業承継支援	16	16	44	+28	+28
④　担保･保証に過度に依存しない融資	2	3	5	+2	+3
取引先数	4,772	4,764	4,598	▲166	▲174

	2020下	2021下	2022上	2022下	2023上	2023下	2024上	2024下	2025上	2025下	2026上	2026下
	2021.3	2022.3	2022.9	2023.3	2023.9	2024.3	2024.9	2025.3	2025.9	2026.3	2026.9	2027.3
	実績	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画
経営改善支援等取組率	**18.18**	**18.24**	**18.24**	**18.24**	**18.27**	**18.29**	**18.32**	**18.34**	**18.39**	**18.41**	**18.47**	**18.50**
経営改善支援等取組先数	**868**	**869**	**871**	**873**	**876**	**879**	**882**	**885**	**889**	**892**	**897**	**900**
創業･新事業開拓支援	92	92	93	93	94	94	95	95	96	96	97	97
経営相談･早期事業再生支援	758	758	758	760	760	763	763	766	767	770	772	775
事業承継支援	16	16	17	17	18	18	19	19	20	20	21	21
担保･保証に過度に依存しない融資	2	3	3	3	4	4	5	5	6	6	7	7
取引先数	**4,772**	**4,764**	**4,774**	**4,784**	**4,794**	**4,804**	**4,814**	**4,824**	**4,834**	**4,844**	**4,854**	**4,864**

※取引先数＝企業＋個人ローンまた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

※「経営改善支援等取組先」とは、次の項目への取組先といたします（本取組先数は①～④の重複先を除く）。

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先、認定支援機関として計画の認定を行った先

(2) 創業・新事業支援融資商品による融資を行った先（開業・新事業にかかる制度融資資金、信用保証協会の創業新規事業等関連保証による融資）、創業から3年未満の先への初めての事業資金融資を行った先

(3) グループ企業含む外部支援機関等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

(4) 技術課題解決・海外進出等支援にグループ企業含む外部支援機関等を紹介し、連携して支援した先

(5) 中小企業への助成金等申請支援を行った先

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、経営改善計画の策定支援を行った先、行内で「企業支援先」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、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の申請支援を行った先、経営革新制度の策定･申請を支援した先、当行が指定するコンサルティング業務で契約した先

(3) 取引先の経営改善取組み等を行うため必要なグループ企業含む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、中小企業診断士、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) 当行が主体となりグループ企業含む外部支援機関（整理回収機構、中小企業活性化協議会等）、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、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

(1) 当行が事業承継ニーズを有する先に、グループ企業含む外部支援機関等（中小企業基盤整備機構・経営コンサルタント等）を紹介し、課題解決支援を行った先

(2) 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担保また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) 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

(3) スコアリングモデル・信用格付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）

⑴ 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

創業支援に関しては、資金対応に加え、認定支援機関である当行が創業にかかる事業計画書の認定を行い、計画を支えるファイナンスとしての支店長決裁の融資商品や日本政策金融公庫と連携した協調融資など、認定支援機関としての創業支援を行っております。加えて「創業補助金」等の申請サポート、セミナーの開催等で資金以外の情報提供を行っております。

新事業支援に関しては、資金対応に加え、「事業再構築補助金」等の申請サポート、技術情報等は地元大学等とのマッチング、ふくい産業支援センターや中小企業基盤整備機構等と連携した事業化の支援を行っております。創業・新事業に関するコンサルティング営業の向上と、成長までの過程を支える金融機関として、円滑な資金の供給・仲介の推進を図っております。

2021 年度下期においては、上記方策の結果、創業・新事業開拓支援先数は計画を 8 先上回りました。

⑵ 経営に関する相談その他の取引先の企業(個人事業者を含む。)に対する支援に係る機能の強化のための方策

当行では、「営業店長による景況調査」を実施し、営業店長が景況感や見通し、銀行に求めるサービス等の聞き取りを行っております。ニーズの高い「販路開拓」「人材確保」に対するコンサルティングサービスを強化しております。

販路開拓に関しては、当行ネットワークを活かした取引先同士のマッチング促進に加え、行職員が一緒になって販路開拓を進めるコンサルティングサービス「ふくほうトップラインサポート」の展開、全国の金融機関が連携して中小企業を支援するプラットフォームである「Fukuho Big Advance」の紹介を通したビジネスマッチングなどの販路開拓、ホームページ作成や専門家相談、従業員の福利厚生サービス機能の提供等により、お客さまの経営課題をトータルでサポートしております。加えて、地域のイチオシ商品・逸品を国内の金融機関と連携して販売する「BANKER'S Choice（バンカーズチョイス）」に参画しており、地元のお取引先の売上増加を支援やこの「BANKER'S Choice」を活用してお取引先の従業員の福利厚生充実を提案しております。F プロジェクト開始以降は、F プロジェクトとして、海外での販路開拓支援のための商談会や業務提携も実施しております。

人材確保に関しては、複数の人材サービス企業等との顧客紹介業務提携や、人材紹介業務にも参入しており、福井銀行と連携し、福井県「ふくいプロフェッショナル人材総合戦略拠点」、内閣府「先導的人材マッチング事業」を展開しております。加えてF プロジェクトの人材派遣・人材紹介会社として福井銀行が「福井キャリアマネジメント」を新設し、両行共同で運営を行っております

コロナ禍では特に中小企業等のお客さまを支えるべく、「小売・サービス業者による事業強化緊急支援補助金」や「小規模事業者持続化補助金」等の申請サポート、業務効率化のためにDX 導入支援を行う「福邦バックオフィスサポート」を積極的に実施しております。

⑶ 事業の改善・継続に資する早期の事業再生に資する方策

当行では、抜本的な事業再生支援や、地元福井県のお客さまへの信用リスクテイクに努め地域経済活性化に取り組んでまいりました。地元福井県内の取引先に対する事業再生を目的とした債権放棄・DDS 等累計額は 42 億円となり、債務者区分下位先への支店長専決無担保プロパーローン残高は 49 億円（2022 年 3 月末）、資金繰りにおける短期継続融資に対応する支店長専決無担保プロパーカードローン契約額は 21 億円（2022 年 3 月末）となり、地域の雇用や多様な技術・サービスを有する中小規模事業者のお客さまを支えております。外部支援機関等と連携して抜本的な経営改善を図るとともに、本業支援を推進する営業統括部法人営業グループ、外部支援機関に出向したしていた人材を配置している企業経営支援室や営業店が、ビジネスマッチングや各種コンサルティングなど本業支援を行うことで、お客さまの経営改善・再生に努めております。

このほか、迅速な再生支援のために、経営会議において当行の大口与信先の定例報告を月次で行っており、早期の人的支援（当行行員の出向など）等、抜本的な再生に向けた指示を行う等、経営陣含めお客さまの再生に向け真摯に取り組んでおります。

F プロジェクト開始以降は、若手中堅行員中心に、事業再生・経営改善をテーマとした福井銀行の研修に参加するなど、両行行員が切磋琢磨しながらマインドとスキルの向上に努めております。

2021 年度下期においては、上記方策の結果、(2)経営相談支援先数と(3)早期事業再生支援先数の合計は計画比 32 先の未達となりました。（2）経営相談支援先数は始期比増加しましたが、(3)早期事業再生支援先はより実効性を向上させるべく対象先を見直ししたことを理由に始期比減少しました。

⑷　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

福井県内の経営者の年齢も高齢化が進んでおり、早期に事業承継の検討等を行うことで、県内の産業基盤の喪失を抑える効果があります。また、新事業の展開等、成長に向けた支援として事業譲渡も有効的と捉えております。当行は、事業承継に関して外部専門機関との提携による解決を図りつつ、地域の雇用の維持や経済活性化に資する支援施策であり、行内でも事業承継・M&Aに関する人材育成（専門資格の認定取得など）と本部内製化を図っております。

事業承継支援は重要な支援策として認識し、本部の事業承継・M&A チームを拡充すること、また外部支援機関等への出向を通じ、行員の専門化を図り、事業承継・M&A ニーズに対し積極的に取り組んでおり、2020 年 7 月より当行行員を福井銀行のコンサルティング部署に出向とし、個人の能力向上と併せ両行間の橋渡しとして活動しております。また、F プロジェクト開始以降は、若手中堅行員中心に、事業承継・M&Aをテーマとした福井銀行の研修に参加するなど、両行行員が切磋琢磨しながらマインドとスキルの向上に努めております。事業承継支援を目的とした次世代経営塾も開催しており、企業の後継者と当行担当者が参加しております。同経営塾は、中期経営計画の策定や後継者同士が意見交換を行うことで、参加者の気づきや成長の場となるよう努めております。エリア内においても事業承継等に関する相談会を開催しております。

2021 年度下期においては、上記方策の結果、事業承継支援先数は計画を 28 先上回りました。

第５　実施計画の適切な実施を図るために必要な経営体制に関する事項

１　実施計画に係る管理体制

実施計画に掲げる施策の進捗管理は、行内においては、本部各部室の部室長が参加する役員部長会（毎月開催）にて月次管理とし、その内容等は経営会議等に報告してまいります。進捗管理の上、計画との乖離が生じた、または生じる場合にはその打開策等を検討し、経営会議等にて協議し速やかに実行とします。

実施計画にて記載する施策は、グループとしての施策でもあり、福井銀行との協議も重要であり、両行の経営会議協議前に、「Ｆプロジェクト推進委員会」での協議を行うことで、より踏み込んだ実現性の高い打開策等を講じる体制となっております。

また、資金の交付を受けて実施しようとする経営基盤の強化のための措置の担当部署については、「Ｆプロジェクト推進委員会」「経営会議等」の事務局である企画部経営企画Ｇとし、交付を受けた資金の経理の担当部署については、経理担当部署である企画部主計Ｇといたします。

２　実施計画の適切な実施を図るために必要な経営体制の強化のための方策

⑴　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

①　取締役会

当行の取締役会は、2020 年 6 月の株主総会以降、女性取締役を 1 名増加し取締役を 9 名（うち社外取締役 2 名）とし、経営の基本方針に基づく経営上重要な事項を決定しております。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努めてまいります。取締役会は経営会議等での取組みを評価・判断し、ガバナンスを発揮してまいります。2021 年度は 13 回開催いたしました。

本質的な議論を行うために、2016 年 6 月から取締役会の運営を見直し、2017 年 2 月以降は、取締役会運営のアンケートを年 1 回実施し、改善に向けた協議を行うなど取締役会の活性化に向けた取組みを行っております。また 2017 年 3 月に取締役選任基準を制定し、取締役に求める知識・経験・能力等の行内の考え方を明確にし、取締役候補者の育成に努めております。

2021 年 5 月の資本業務提携の最終合意により、2021 年 10 月より福井銀行から執行役 1 名を当行の顧問として受入れており、2022 年 6 月の株主総会において、取締役に就任する予定です。引き続き、同行の知見等を活かし、Ｆプロジェクトの目的である地域の経済活性化に向け、議論してまいります。また社外取締役 2 名も大手企業の元経営者と IT コンサル企業の取締役に交代する予定であり、一層の経営管理の向上に努めてまいります。

②　Ｆプロジェクト推進委員会

Ｆプロジェクト推進委員会は、両行の頭取を委員長、副委員長とした両行横断型の組織であり、定期的にＦプロジェクトに関する計画の立案や進捗状況の共有を行っております。実施計画にて記載する施策もＦプロジェクト推進委員会にて協議されたものであり、その実行は両行にとっても経営基盤を強化するために必要となります。

2021 年度は 5 回開催いたしました。実施計画の進捗状況については、Ｆプロジェクト推進委員会にて優先順位高く共有し、また、課題対応等につきましても、迅速に対応できるようにしっかりと協議してまいります。

③　監査役会

当行は、監査役制度を採用しており、監査役会は監査役 3 名（うち社外監査役 2 名）で構成されております。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。2016 年 6 月に、社外監査役 2 名が民間企業経営者・弁護士の 2 名と交代し、銀行業務全体へのガバナンスを一層発揮できる態勢としております。また、監査役の員数が欠けた場合に備え、補欠監査役を選任しております。2021 年度は 12 回開催いたしました。

⑵　リスク管理の体制の強化のための方策

①　統合的リスク管理態勢の強化

当行は、「統合的リスク管理方針」に基づき、当行の直面するリスクを総体的に捉え、適切に管理し、業務の健全性および適切性を確保しております。各担当部は、担当する業務に関るリスクの状況およびその管理施策・問題点等を随時、担当役員へ報告、影響が大きいと考えられるものについては経営陣へ報告し、さらに必要に応じ、取締役会に報告しております。

自己資本の充実度に関しては、当行が自ら晒されているリスクを統合的に把握し、保有するリスクと自己資本を比較し、そのリスクに照らして自己資本の十分性を評価しております。具体的には自己資本の範囲内で、各リスクカテゴリーに対して業務計画に基づいたリスク資本を配賦し、信用リスク、市場リスク、オペレーショナル・リスク等の各リスク量がその範囲内に収まるようにコントロールしております。リスク管理に関しては、計測・評価を継続して行い、態勢の検証、見直しを加えて、一層の高度化を進めていく一方、リスク管理を単に当行全体のリスク量を把握するためのツールだけではなく、信用と市場を勘案した複数のリスクシナリオによるストレステストの実施に取り組み、リスク・リターン戦略等の妥当性の検証および戦略等の立案に活用し、資本の効率性、収益性向上に役立ててまいります。

②　信用リスク管理態勢強化のための方策

取締役会は、「クレジットポリシー」並びに「信用リスク管理方針」を定め、経営の健全性確保に向け取組んでおります。信用リスク管理態勢として、管理部署である業務支援部が与信全体のＥＬ（期待損失：平均的状況における貸出の損失額）およびＵＬ（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ＡＬＭ委員会に報告しております。ＡＬＭ委員会での協議内容等は毎月の取締役会等に報告しております。

また、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、大口先の業況変化に対する経営の感応度を高めるために、大口与信先全体での管理ではなく個社の業況管理を行い、大口与信先の業況を定期的に経営会議に報告しております。業況変化時等に役員が訪問するなど、迅速なアクションをとることでリスクの拡大を抑制するよう機動的に実践してまいります。大口先含め個社に対する実態把握については、取引先の商流等を把握する「ビジネスモデル俯瞰図」や「グループ相関図」の策定・更新を進めており、また、個社の課題ニーズへのアクションを組織的に行うために、CRM/SFA システム内に情報の蓄積をすすめております。

コロナ禍の影響による取引先の信用状況を把握すること等を目的として、定期的にローンレビュー（信用リスク中間管理ヒアリング）を実施し、業況が悪化している取引先には、予防的に貸倒引当金を積み増しするなど、外部環境の大きな変化にも機動的に対応してまいります。

③　不良債権の適切な管理に対する方策

資産の健全化を重要な経営課題と認識し、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。本部・営業店が共通認識のもと一体となり、取引先の大口与信先・再生支援先を中心にモニタリングを定期的に行い、経営会議等で報告し、経営改善・再生支援を行っております。外部支援機関（地域経済活性化支援機構、中小企業活性化協議会、外部専門家等）との連携による経営相談や経営改善計画書策定といった経営改善支援を継続し、取引先の窮境時への迅速な対応を行い、早期の改善を図り、ランクアップの推進・ランクダウンの防止に努めてまいります。また上記のような特定先以外でも、今回の新型コロナウイルス感染症拡大といった不測の事態においても本部主導で一定の条件に該当する先の信用状況を把握すること等を目的として、ローンレビュー（信用リスク中間管理ヒアリング）を実施するなど、業況が悪化している取引先には、その状況に応じ適切な債務者区分に努めております。

また、事業継続が経営者の生活再建等に悪影響をもたらす場合は、外部支援機関や専門家等と連携し、債務整理や廃業のアドバイスを行うなど、取引先にとって最適な解決策を提案するように努めてまいります。また取引先や保証人の実態を十分把握した上で、「経営者保証ガイドライン」に沿った適切な回収に努め、貸出金の償却や債権売却などオフバランス化も進めてまいります。

④　市場リスク管理態勢強化のための方策

当行の直面する市場リスクを適切に管理するために「市場リスク管理方針」、および「市場リスク管理規程」を制定し、当行の業務の規模、特性およびリスクプロファイルに応じた市場リスクの管理に努めております。市場リスク管理の具体的な手法としては、有価証券運用を主な管理対象とし、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ＡＬＭ委員会および経営会議等へ報告しております。また、各限度枠およびアラームポイントに抵触した場合や市場急変時には、臨時ＡＬＭ委員会を開催し協議するなど、市場の変化に対して適切な対応がとれる体制としております。

市場リスクの計測については、ＶａＲ管理を用いることで運用資産が有するリスクカテゴリー毎のリスク把握に努めております。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、高度化に向けて取組んでまいります。

また、IRRBB 基準（ストレス時の金利リスク量が自己資本の 20%以下）に適切に対応するため、そのストレス環境下における当行のバランスシート全体（有価証券・預金・貸出金等）の金利リスク量（ΔEVE）や期間収益に与える影響（ΔNII）を算出・分析したうえで、経営体力に見合ったリスクコントロールに努めてまいります。

⑤　流動性リスク管理

当行が直面する流動性リスクを適切に管理するために「流動性リスク管理方針」を定め、「流動性リスク管理規程」を制定し、関連部署との情報の共有化を行い、管理手法の改善等の協議を行う等、流動性リスク管理体制の整備を図り、総合的な管理、迅速な対応を行うことで資金繰りの安定に努めております。

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「資金繰り管理規程」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、管理部署である市場業務管理室において、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、流動性リスク理の強化・高度化に向けて取組んでまいります。

⑥　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、または、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、外部委託先への定期的なモニタリングや監査等を通じて、引き続き、管理水準の更なる向上に取組んでまいります。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。

また、大規模災害やシステム障害を想定した訓練を継続的に実施し、被災等の際の行内の万全な態勢が確立できるよう取組み、必要に応じ見直ししてまいります。

⑶　法令遵守の体制の強化のための方策

①　　コンプライアンス態勢の充実

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、コンプライアンス徹底のためにコンプライアンス・マニュアル等を制定しております。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うコンプライアンス・プログラムを作成し、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。2022 年 3 月には当行と福井銀行共同での「コンプライアンス協議実践会」を開催し、両行の経営陣、営業店長、本部部長等参加のもとグループ内のコンプライアンス意識の醸成を図っております。また、コンプライアンス態勢の維持・向上に向けた実践計画であるコンプライアンス・プログラムを福井銀行と共同策定しております。

態勢として行内のコンプライアンス意識の醸成および法令遵守の実効性を高めるために、頭取を議長としたコンプライアンス委員会（統括部署：コンプライアンス室）を設置し、コンプライアンス項目毎に PDCA のサイクルを回し、検証・評価および改善に努めております。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。

また、監査室は、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。

②　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、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、速やかに通報が行える仕組みを構築し、牽制態勢を強化しております。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。

③ マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止態勢の強化

マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止に関する統括部門をコンプライアンス室、当該統括責任者をコンプライアンス室担当役員とし、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止（反社会的勢力との関係遮断や疑わしい取引の届出含む）に向けて、行内全体で組織的に対応しております。また、「犯罪収益の移転に係るリスク評価書」を策定し、当行におけるリスクの特定・評価について定期的に見直しを行っております。

⑷　経営に対する評価の客観性の確保のための方策

2021 年 5 月の資本業務提携の最終合意により、2021 年 10 月より福井銀行から執行役 1 名を当行の顧問として受入れており、2022 年 6 月の株主総会において、取締役に就任する予定です。同じく 2022 年 6 月の株主総会において、親会社となる福井銀行から取締役として 1 名参加、社外取締役 2 名も大手企業の元経営者と IT コンサル企業の取締役と交代する予定であり、グループガバナンスの観点から取締役会への牽制等、評価の客観性の確保に努めてまいります。また、両行の頭取を委員長、副委員長とした両行横断型の組織である F プロジェクト推進委員会では、定期的に F プロジェクトに関する計画の立案や進捗状況の共有を行っております。実施計画にて記載する施策も F プロジェクト推進委員会にて協議されたものであり、その実行は、当行のみならず福井銀行グループにとっても経営基盤を強化するために必要となります。実施計画の進捗状況については、F プロジェクト推進委員会にて優先順位高く共有し、また、課題対応等につきましても、迅速に対応できるようにしっかりと協議してまいります。

⑸ 情報開示の充実のための方策

当行は、株主の方々、お客さまおよび地域社会の皆様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、ホームページ掲載やプレスリリース等を通じ、迅速かつ充実した情報開示に取組んでおります。

今後も「適時開示制度」に基づき情報開示の充実に努め、上場行と同レベルの情報開示を目指してまいります。その中で、お客さまのライフステージに合わせた積極的な経営支援等や金融教育・子育て支援・ボランティアなど地域に密着した金融の円滑化や地域経済の活性化に向けた取組み（金融仲介機能発揮のベンチマークなど）をより分かりやすく記載してまいります。

また、お客さまに対する金融サービスの変更、特に店舗統廃合により近隣の支店が無くなる場合などは、対象店舗における変更内容の掲示やホームページによる案内など、情報の提供について確実に行ってまいります。

⑹ 経営の向上に資する情報通信技術の効果的な活用のために必要な体制の強化のための方策

実施計画において行う情報系システム等の導入・整備・運営については、両行のシステム部門で協議したうえで、両行の頭取が参加するＦプロジェクト推進委員会や両行の経営会議等で決議等を行うものとしております。また 2022 年 6 月より社外取締役として IT コンサル企業の取締役が就任する予定です。

また、当行では、「システムリスク管理規程」を定め、システム・データ・ネットワークの管理体制を構築し、厳正な管理・運営体制を整えております。さらに、「セキュリティポリシー」や「顧客情報管理規程」に基づき、お客さまの大切な情報を守るため、情報資産の保護の基本姿勢や管理体制を構築しております。また、行内で「サイバーセキュリティ対策検討部会」を毎月開催し、システム部署担当役員も参加し、行内のサイバーセキュリティ強化に努めております。

⑺ 資金の経理を適正に行うための体制の確保のための方策

当行は、資金の経理を適正に行うことを目的として、「経費予算に関する規程」を定め、経費支出における適切な管理態勢の整備を行います。

具体的な態勢として、各年度の予算案は経費予算管理部署にて査定を行い、経営会議の協議を経て頭取が承認を行います。予算からの支出は承認権限者である各部店長の承認が必要であり、その承認内容は経費予算管理部署において検証を実施する等、適切な業務分掌により不正や誤謬発生リスクの低減を図っております。

また、上記に合わせて、他の執行部門から独立した監査室が経費予算管理部署と連携し、支出内容についての監査を行い、経費予算の適正執行の確保を図っております。

第6 実施計画の実施に伴う労務に関する事項

⑴ 実施計画の始期における従業員（職員）数

計画において、始期となる 2021 年 10 月 1 日の従業員数（予定）は 412 名としております。

⑵ 実施計画の終期における従業員（職員）数

計画において、終期となる 2027 年３月末の従業員数は 304 名となります。2022 年 3 月末での従業員数は 389 名となります。

⑶ 経営基盤の強化のための措置の実施に充てる予定の従業員（職員）数

計画において、2021 年 10 月から終期となる 2027 年３月末までの期間においてその実施に充てる予定の従業員数は 304 名となります。

⑷ ⑶中、新規採用される従業員（職員）数

計画において、2021 年 10 月から終期となる 2027 年３月末までの期間において新規採用する予定の従業員数は 50 名となります。2021 年 10 月から 2022 年３月末までの新規採用者は０名となります。なお、2022 年４月１日にて、13 名を新規採用としております。

⑸ 経営基盤の強化のための措置の実施に伴い出向又は解雇される従業員（職員）数

計画において、2021 年 10 月から終期となる 2027 年３月末までの期間において出向（短期間での出向除く）と解雇される予定の従業員数は 0 名となります。2021 年 10 月から 2022 年３月末までの出向（短期間での出向除く）と解雇される従業員数は 0 名となります。

なお、計画の始期から終期にかけて人員が 108 名減少する計画ですが、これは定年退職含む退職者数が新卒採用者数を上回り自然減となることが主な要因であり、意図的な従業員の解雇等を行うものではありません。店舗統廃合、本部機能統合において営業部門へのシフトや、両行の業務共通化による両行グループとしての業務効率化を図ってまいります。