

# 実施計画の履行状況報告書

2024年12月



## 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）	8
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	9
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	14
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	14
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	14
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	15
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	16
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	20
1.	実施計画に係る管理体制	20
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	20
第 6	実施計画の実施に伴う労務に関する事項	26

## 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。

今般、実施計画の履行状況（2023年10月から2024年9月）について報告いたします。

なお、2024年9月20日、福邦銀行と福井銀行の経営統合を要件とする新たな実施計画の認定を受けており、当行が策定・実施していた実施計画は、新たな実施計画に統合されております。

## 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

#### (1) 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

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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・共同 ATM の開発</li> </ul>	1,100,000 円	1,000,000 円	0 円
② 機器・装置の導入	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>	0 円	0 円	0 円
③ 店舗統廃合及び業務効率化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・福井銀行と管轄地域の重複する店舗の統廃合</li> <li>・両行本部機能の共同化・共通化</li> <li>・2 ブランド強化のための営業部門集約</li> </ul>	0 円	0 円	0 円
合計		1,100,000 円	1,000,000 円	0 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。

## (2) 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迫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。

2024年度上期においては、本部機能の統合に向けて債権書類管理システムの導入を実施しております。

### 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。2022年度以降、店舗統廃合及び業務効率化（本部部署移転等）に注力しており、検討を継続しております。

#### (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、実施されなか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。

福井銀行との共同ATMにおいては、2024年3月までに全33台の設置を完了しております。

### 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。

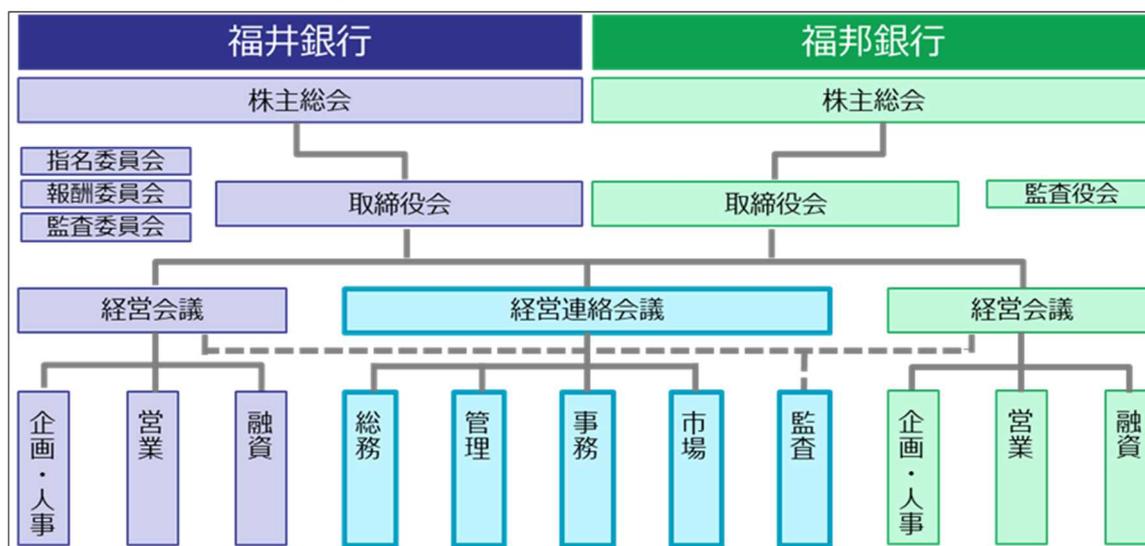
2021年3月現在における両行の有人店舗数（両行の店舗数は137、うち有人店舗数は110）に対して「4年間で約2割の店舗集約」を見込んでおります。店舗集約時には福井銀行との連携等にてお客さまの利便性を確保するよう努めてまいります。

なお、2022年4月以降、2024年3月までに当行の店舗32店舗のうち8店舗をBank in BankもしくはBranch in Branchで集約を完了しております。

### (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】



2024年度上期において、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。

- 融資契約書の本部集中管理の運用開始
- 店舗管理の共同化
- 機密文書の回収・廃棄の共同化
- 緊急時の現金輸送ルートの見直し（両行共同輸送化）

### (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与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、それに応えるため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。

2024 年度上期には、先期に引き続き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（福井キャピタル&コンサルティング、福銀リース、福井キャリアマネジメント等）の機能の活用、両行共同での研修や勉強会を実施しております。加えて、営業部門に福井銀行からアドバイザーを受け入れ、グループの連携強化と営業店によるお客さまの課題発見活動の支援・人材育成の強化を図っております。

#### 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	389,017,273 円	353,652,067 円	117,550,691 円
②	機器・装置の導入	138,326,045 円	125,750,950 円	41,916,983 円
③	店舗統廃合及び業務効率化	239,617,485 円	217,834,080 円	72,611,358 円
	合計	766,960,803 円	697,237,097 円	232,079,032 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（2021年3月末現在）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】

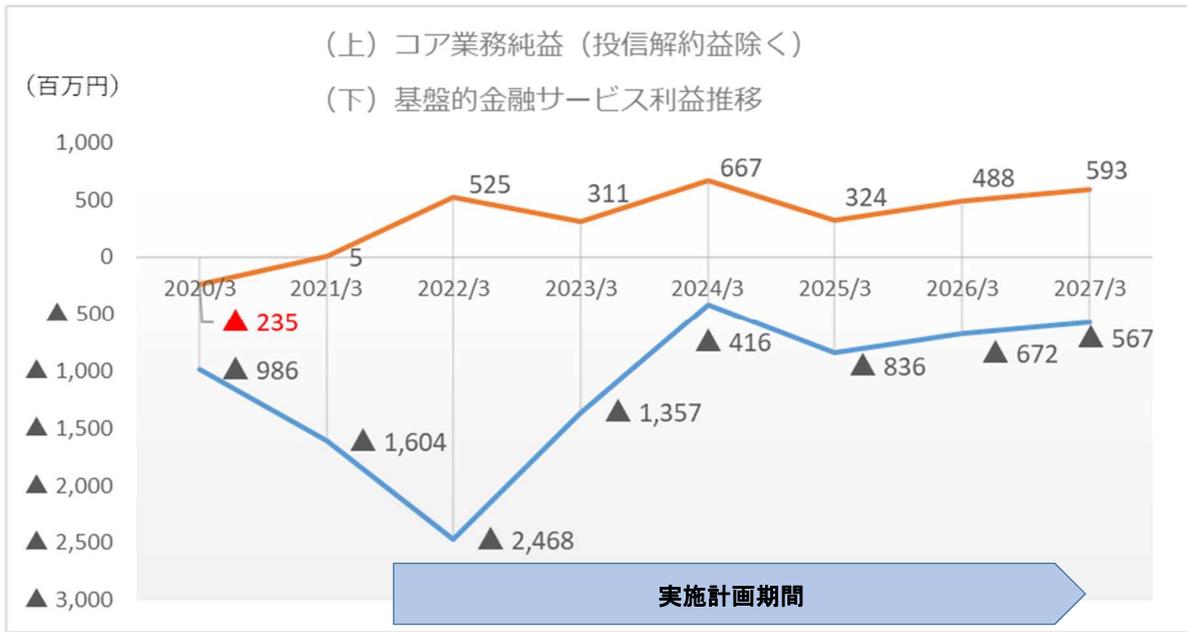


人口減少基調にある地域の中で、行員の新卒採用の減少による自然減も避けられないことから、本部機能統合や店舗統廃合による人員再配置にて地域に必要な営業人員を確保しつつ、行員全体の減少による銀行維持コストを削減します。

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ないとさせていただきます。また、交付された資金については、2(2)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】



(単位：百万円)

	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	4,179	4,338	5,136	4,226	4,261	4,311
a.資金利益	5,821	5,642	5,693	5,213	5,209	5,216	5,251	5,301
b.有価証券利息配当金	1,742	1,490	1,514	875	73	990	990	990
②役務取引等利益	334	138	203	256	256	300	320	340
③経費	5,555	5,314	5,176	5,037	5,121	5,142	5,033	4,998
④与信費用	▲ 156	580	1,674	914	687	220	220	220
⑤基盤的金融サービス利益 (①+②-③-④)	▲ 986	▲ 1,604	▲ 2,468	▲ 1,357	▲ 416	▲ 836	▲ 672	▲ 567

【基盤的金融サービス利益の推移】

(単位：百万円)

	2021/3 期 (始期)	2024/9 期			
		計画	実績	計画比	始期比
① 修正資金利益 (a-b)	4,152	2,103	2,656	+553	+1,160
a.資金利益	5,642	2,598	2,656	+58	▲ 330
b.有価証券利息配当金	1,490	495	0	▲ 495	▲ 1,490
② 役務取引利益	138	130	67	▲ 63	▲ 4
③ 経費	5,314	2,568	2,650	+82	▲ 14
④ 与信費用	580	90	65	▲ 25	▲ 450
⑤基盤的金融サービス利益(①+②-③-④)	▲ 1,604	▲ 425	8	+433	+1,620
※基盤的金融サービス利益(与信費用除く)	▲ 1,024	▲ 335	73	+408	+1,170

(参考 2024年9月期における経営環境と決算の概要) ※始期比については実績を2倍した上で比較

上記計画に対し、2024年9月期は、経費が福井銀行との統合に係る費用を計上したことにより計画比増加したものの、親会社貸出金を含む貸出金利息の増加に伴う修正資金利益が計画を上回ったことにより、与信費用を除く基盤的金融サービス利益は計画比4億8百万円増加しました。

なお、与信費用が計画を下回ったことにより、基盤的金融サービス利益は計画比 4 億 33 百万円の増加となっております。

## 1. 経営環境

2024年9月期における福井県内経済は、北陸新幹線の県内開業効果が引き続きみられるなか、緩やかに回復しつつある。生産活動、個人消費は回復しつつあります。公共投資は前年を下回っており、住宅投資も弱い動きとなっております。なお雇用情勢は持ち直しております。

先行きについては、各種政策や北陸新幹線の県内開業効果もあって、緩やかな回復が続くことが期待されます。ただし、海外景気の下振れや、物価上昇、金融資本市場の変動等の影響に十分注意する必要があります。

(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	2023/9 期		2024/9 期	
	実績	前年比	実績	前年比
全国	5,796,715	3.8%	5,995,302	3.4%
うち福井県	21,955	10.6%	21,960	0.0%
うち石川県	32,900	▲0.4%	33,340	1.3%
うち富山県	34,395	▲1.9%	33,892	▲1.5%

(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、個人向けローン残高が目的型ローンやカードローンを中心に増加したものの、中小規模事業者向け等貸出残高が前年度末比で減少したことにより、貸出金全体では、前年度末比 77 億円減少の 4,211 億円となりました。また有価証券は、前年度末時点で保有銘柄の売却がほぼ完了していることから、前年度末からほぼ横ばいの 3 億円で推移しました。

預金は、個人預金残高が減少したものの、公金預金が増加したことにより前年度末比 39 億円増加の 4,359 億円となりました。

純資産は、前年度末の配当等により、前年度末比 1 億円減少の 139 億円となりました。

【主要勘定(残高)】

(単位:百万円)

	2024/9期			2024/3期 実績	2023/9期 実績
	実績	2024/3期比	2023/9期比		
資産	454,960	+4,217	+1,573	450,743	453,387
うち貸出金	421,169	▲7,706	▲6,829	428,875	427,998
うち有価証券	394	▲3	▲3,838	397	4,232
負債	441,023	+4,397	+1,498	436,626	439,525
うち預金	435,953	+3,972	+4,957	431,981	430,996
純資産	13,937	▲179	+76	14,116	13,861

## (2) 損益状況

【損益(単体)】

(単位:百万円)

項 目	2024/9期		2023/9期 実績
	実績	前年比	
業 務 粗 利 益	2,724	▲222	2,947
資 金 利 益	2,656	+117	2,538
役 務 取 引 等 利 益	67	▲39	107
そ の 他 業 務 利 益	-	▲300	300
経 費	2,650	+123	2,527
う ち 人 件 費	1,231	+70	1,160
う ち 物 件 費	1,257	+56	1,200
コ ア 業 務 純 益	73	▲350	424
コア業務純益(除く投資信託解約損益)	73	▲350	424
一 般 貸 倒 引 当 金 繰 入 額 ①	▲421	▲428	7
臨 時 損 益	▲428	▲594	166
う ち 不 良 債 権 処 理 額 ②	487	▲39	526
(貸倒償却引当費用①+②)	65	▲468	534
経 常 利 益	66	▲512	578
特 別 損 益	14	+48	▲33
う ち 減 損 損 失	-	▲35	▲35
税 引 前 中 間 純 利 益	80	▲464	545
法 人 税 等	7	▲73	80
法 人 税 等 調 整 額	58	+1	56
中 間 純 利 益	15	▲392	408

### ① 業務粗利益

貸出金利回りが前年同期比 0.02%上昇の 1.27%となり、貸出平残が前年同期比 321 億円増加したことにより、貸出金利息は前年同期比 2 億 32 百万円増加しました。預金金利引き上げの影響から預金利回りが前年同期比 0.03%上昇し、預金平残は公金預金の増加等により前年同期比 61 億円増加したことにより、預金利息は前年同期比 59 百万円増加しました。また、有価証券利息配当金は、グループ内における有価証券運用の一本化に伴う保有銘柄の売却から、前年同期比 71 百万円の減少となり、預け金利息は政策金利の上昇により前年同期比 17 百万円の増加となりました。その結果、資金利益は前年同期比 1 億 17 百万円増加の 26 億 56 百万円となりました。

役務取引等利益は当行の店舗外 ATM を親会社の福井銀行へ移管したことに伴い支払手数料が増加し、前年同期比 39 百万円減少の 67 百万円となり、その他業務利益は前年度に投資事業組合の運用益を 3 億円計上したことの反動から、前年同期比 3 億円減少となりました。

以上により、業務粗利益は前年同期比 2 億 22 百万円減少の 27 億 24 百万円となりました。

### ② コア業務純益

コア業務純益は、資金利益が増加したものの、経費が福井銀行との統合に係る費用が発生したこと等により増加したことに加え、①の通り前年度に投資事業組合の運用益を計上していた反動から、コア業務純益は、前年同期比 3 億 50 百万円減少の 73 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、前年度にお客様の法的破綻が発生し引当金を積み増した反動から、前年同期比 4 億 68 百万円減少の 65 百万円となりました。

### ④ 当期純利益

以上の結果、経常利益は前年同期比 5 億 12 百万円減少の 66 百万円となり、中間純利益は、前年同期比 3 億 92 百万円減少し 15 百万円の純利益となりました。

## (3) 不良債権の状況

金融再生法開示債権額が大口先のランクダウン等に伴う危険債権の増加を主因として前年同期比 5 億円増加し、金融再生法開示債権比率は前年同期比 0.18 ポイント上昇の 3.06% となりました。同債権額のうち 77.49%にあたる 99 億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、%)

	2023/9 期	2024/9 期	増 減
金融再生法開示債権	12,362	12,899	+536
総与信	428,581	421,456	▲7,124
金融再生法開示債権比率	2.88	3.06	+0.18

## (4) 自己資本比率

自己資本の額は、社外流出等の影響により前年同期比 75 百万円減少し 146 億円となり、リスク・アセット等の額が貸出金残高の減少を主因として、前年度比 7 億円減少し 2,562 億円となった結果、自己資本比率は、前年度比 0.01 ポイント低下し 5.72% となりました。

【自己資本比率の状況(国内基準)】

(単位:百万円、%)

	2023/9 期	2024/9 期	増 減
自己資本の額	14,748	14,673	▲75
リスク・アセット等の額	257,017	256,286	▲730
自己資本比率	5.73	5.72	▲0.01

#### 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
✓ 2024 フレッシュヤーズセミナー ✓ 医療経営セミナー ✓ DX 推進セミナー ✓ 地方銀行フードセレクション 2024 ✓ 次世代経営塾 ✓ 実践事例から学ぶ省エネ連続セミナー ✓ タッチ・ザ・デジタルセミナー
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）
✓ 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」新規入会キャッシュバックキャンペーン

##### 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・人材支援に加え、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

#### (1) 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「法人顧客カード」を整備しており、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。

#### (2) 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金について過去最高の残高を維持しております。特に、不動産業、小売業のお客さまへの融資や、短期資金の需要が増加したことが主因となっております。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、下記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。

2024年度上期は、両行の営業店が定期的取引先の支援方針等を協議してお客さまの成長支援に取り組む、計画比133億円の上振れとなっております。

【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)	2024/9期			
		計画	実績	計画比	始期比
貸出残高	1,710	1,735	1,868	+133	+158
総資産末残	4,852	4,889	4,550	▲339	▲302
貸出比率	35.24	35.49	41.06	+5.57	+5.82

	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										
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

#### 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)	2023/9期	2024/9期			
		実績	計画	実績	計画比	始期比
経営改善支援等取組率	18.18	12.76	18.32	14.38	▲3.94	▲3.80
取組先数(①～④)	868	574	882	629	▲253	▲239
① 創業・新事業開拓支援	92	81	95	78	▲17	▲14
② 経営相談・早期事業再生支援	758	491	763	542	▲221	▲216
③ 事業承継支援	16	8	19	15	▲4	▲1
④ 担保・保証に過度に依存しない融資	2	6	5	12	7	10
取引先数	4,772	4,498	4,814	4,374	▲440	▲398

	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										
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(創業・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）

**(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。

2024年度上期においては、新事業開拓支援に関し、事業再構築補助金の申請サポート件数が減少したことから、創業・新事業開拓支援先数は計画を17先下回りました。

**(2) 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」の紹介を通じ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設立した「福井キャリアマネジメント」を、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「ICTコンサル」を積極的に実施しております。また、2022年6月より各自治体の地域再生計画の実施・実現に向けて、「企業版ふるさと納税」制度を活用した寄附見込企業の紹介を行っております。取り組み開始から2年半、自治体の取り組みに賛同いただいた福井県内外の企業さまからの寄附実績があり、地域経済の活性化に貢献しています。2024年9月現在で37の自治体と提携しております。

### (3) 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、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39億円(2024年9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12億円(2024年9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支援グループ企業経営支援チーム・営業支援グループ法人営業支援チームや営業店が、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。

2024年度上期においては、(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221先の未達となりました。特に経営相談支援先数について、前期に引き続き新型コロナウイルス関連の補助金申請支援がピークアウトしたことが主因となり計画比に対し大幅な未達となりました。

#### (4) 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。

2024年度上期においては、事業承継に関する相談会は予定通り開催したものの、計画より相談件数が少なかったことなどにより、事業承継支援先数は計画を4先下回りました。

## 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」の事務局である経営企画グループ経営企画チームとし、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経営管理室といたします。

### 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

#### (1) 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

##### ① 取締役会

当行の取締役会は、男性取締役9名、女性取締役を1名の計10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。2024年度上期は6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。

福井銀行から執行役1名を当行の取締役として受入れております。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し、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、福井銀行の会長を委員長、両行の頭取を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。

2024年度上期は6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を高く共有し、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。2024年度上期は6回開催いたしました。

## (2) 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、「統合的リスク管理規程」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、担当する業務に関す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」および「信用リスク管理規程」を定め、経営の健全性確保に向け取り組んでおります。信用リスク管理態勢として、管理部署である営業支援グループ融資企画チームが与信全体の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「法人顧客カード」の整備・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、高度化に向けて取り組んでまいります。

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（ $\Delta$ EVE）や期間収益に与える影響（ $\Delta$ NII）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。

なお、2023 年 11 月に当行の市場リスク管理の負担部署であった市場業務管理室は廃止しており、市場業務部門を福井銀行と一本化しており、グループ一体での市場リスク管理を行っております。

## 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、管理部署である経営企画グループ経営企画チームにおいて、流動性リスク管理規程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、流動性リスク管理の強化・高度化に向けて取り組んでまいります。

## 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・リスク管理規程」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り組んでまいります。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り組み、必要に応じ見直ししてまいります。

## (3) 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。福井銀行とは、「コンプライアンス協議実践会」を共同開催し、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：リスク統括室）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リスク統括室、当該統括責任者をリスク統括室担当役員とし、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。

## (4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策

福井銀行経営企画グループ経営企画チームから1名を当行の取締役として受入れており、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し、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、福井銀行の会長を委員長、両行頭取を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。

#### (5) 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り組んでおります。

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。

#### (6) 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いたしました。

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。

#### (7) 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

### (1) 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日の従業員数は411名となります。

### (2) 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。2024年9月末での従業員数は324名となります。

### (3) 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。

### (4) (3)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2024年9月末までの新規採用者は34名となります。

### (5) 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2024年9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。