



平成 24 年 8 月 10 日

各 位

会 社 名 フィデアホールディングス株式会社
代表者名 代表執行役社長 CEO 里村 正治
コード番号 8713 東証第一部
問合せ先 専務執行役 CFO 原田 儀一郎
(TEL. 022-290-8800)

平成 24 年 3 月期における経営強化計画の履行状況について

当社及び当社子会社の北都銀行は、平成 24 年 3 月期における経営強化計画の履行状況について、別添のとおり公表しましたので、お知らせいたします。

以上

【本件に関するお問い合わせ先】
フィデアホールディングス IRグループ 大石 TEL : 018-833-4211

経営強化計画の履行状況報告書

平成24年6月

フィデアホールディングス株式会社

株式会社北都銀行

目 次

1	平成 24 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	4
(1)	コア業務純益	4
(2)	業務粗利益経費率	6
3	経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況	7
(1)	トップライン収益の増強	7
(2)	業務効率化の推進	16
(3)	不良債権の圧縮と信用コストの削減	17
(4)	健全で収益力の高い有価証券ポートフォリオの構築	19
4	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の進捗状況	20
(1)	業務執行に対する監査又は監督体制の強化のための方策	20
(2)	リスク管理体制の強化	20
(3)	法令等遵守の体制の強化	23
(4)	経営に対する評価の客観性の確保	25
(5)	情報開示の充実	25
(6)	持株会社における責任ある経営管理体制の確立に関する事項	26
5	中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化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	27
(1)	中小規模の事業者に対する信用供与の残高及び総資産に占める割合	27
(2)	中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備	27
(3)	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	30
6	剰余金の処分の方針	33
(1)	配当に対する方針	33
(2)	役員に対する報酬及び賞与についての方針	33
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	34
(1)	経営管理に係る体制及び今後の方針等	34
(2)	北都銀行における各種のリスク管理の状況及び今後の方針等	34

1 平成 24 年 3 月期決算の概要

(1) 経営環境

当期の国内経済は、期初は東日本大震災の影響から生産面を中心に大幅な調整を余儀なくされたものの、比較的早い時期にサプライチェーンの復旧が進み、自粛ムードが緩和に向かったことから、夏場にかけて生産や輸出が持ち直しの動きを示し、個人消費も底堅く推移しました。

しかしながら、秋以降は欧州債務危機による海外経済の減速や歴史的な円高の進行に加え、タイの洪水被害の影響もあり、生産や輸出が再び減速するなど、景気の持ち直しの動きに足踏み感を色濃く残す中で期末を迎えました。

金融面については、長期金利の一時的な上昇局面があったものの、年明け以降は 1.0% を下回る水準で推移するなど、超緩和の状態が続きました。

一方、株式会社北都銀行（以下、「当行」又は「北都銀行」）の主たる営業基盤である秋田県内については、個人消費が底堅く推移したものの、公共投資や住宅投資が低水準に止まるなど、足踏み感の強い状況が続きました。

主要業界の動向をみますと、製造業では、木材・木製品や機械金属が堅調を維持したものの、酒造が横這い圏内の動きに止まり、外需の減少などを反映して主力の電子部品が鈍化傾向を強めました。

また、非製造業では、総じてみれば小売商況が底堅い状況ながら、建設は県内受注の低迷を映じて停滞状態が続きました。

このような経済環境のもと、フィデアホールディングス株式会社（以下、「フィデア HD」）及び北都銀行は、金融仲介機能を安定的かつ継続的に発揮し、地域経済の活性化に貢献するため、「経営強化計画」に掲げた各種施策に取り組んでおります。

(2) 決算の概要

① 資産・負債の状況（当行単体）

(イ) 預金等

譲渡性預金を含む預金等の期末残高は、個人預金、法人預金、公金預金が増加したことなどにより、前期比 259 億円（2.3%）増加し、1 兆 1,193 億円となりました。

(ロ) 貸出金

法人向け貸出、地公体向け貸出が増加し、貸出金の期末残高は前期末比 277 億円（4.0%）増加の 7,202 億円となりました。

【図表 1】資産・負債の残高推移（当行単体）

（単位：百万円）

	平成24年3月期		平成23年3月期比	平成23年9月期	平成23年3月期
	実績	平成23年9月期比		実績	実績
資産	1,216,012	△ 4,115	48,287	1,220,128	1,167,725
うち貸出金	720,210	5,690	27,778	714,519	692,432
うち有価証券	437,601	△ 7,496	53,832	445,097	383,769
負債	1,179,154	△ 6,572	47,324	1,185,726	1,131,830
うち預金等	1,119,350	△ 35,137	25,977	1,154,487	1,093,373
(預金)	1,081,499	2,974	21,398	1,078,524	1,060,100
(譲渡性預金)	37,850	△ 38,112	4,578	75,963	33,272

② 損益の状況（当行単体）

金利環境の変化から資金利益が減少する一方で、効率化効果の追求により経費の削減に努め、与信関係費用の減少や有価証券関連損益の増加により、経常利益は前期比 12 億 3 百万円（60.1%）増加し 32 億 4 百万円、当期純利益は前期比 1 億 10 百万円（7.7%）増加し、15 億 22 百万円となりました。

【図表 2】損益の状況（当行単体）

（単位：百万円）

	平成24年3月期		平成23年3月期	平成23年9月期
	実績 (a)	平成23年3月期比 (a)-(b)	実績 (b)	実績 (c)
業務粗利益	19,412	△ 434	19,847	9,689
[コア業務粗利益]	[18,060]	[△ 814]	[18,875]	[8,698]
資金利益	15,908	△ 118	16,026	7,704
役務取引等利益	2,735	△ 31	2,766	1,388
その他業務利益	768	△ 284	1,053	596
(うち国債等債券関係損益)	(1,351)	(380)	(971)	(990)
(うち仕組貸出のデリバティブ部分の評価損益)	(△ 441)	(△ 670)	(229)	(△ 319)
経費	14,458	△ 454	14,913	7,277
(うち人件費)	(6,355)	(△ 342)	(6,697)	(3,204)
(うち物件費)	(7,361)	(△ 58)	(7,420)	(3,691)
一般貸倒引当金繰入額	△ 288	△ 86	△ 202	△ 245
業務純益	5,241	106	5,135	2,656
[コア業務純益]	[3,601]	[△ 360]	[3,961]	[1,420]
臨時損益	△ 2,037	1,097	△ 3,135	△ 732
(うち不良債権処理額)	(1,537)	(△ 1,278)	(2,815)	(754)
(うち株式等関係損益)	(263)	(268)	(△ 4)	(240)
経常利益	3,204	1,203	2,000	1,924
特別損益	△ 637	△ 751	114	△ 77
税引前当期（中間）純利益	(2,567)	(452)	(2,114)	(1,846)
法人税、住民税及び事業税	29	1	27	14
法人税等調整額	1,015	340	675	799
当期（中間）純利益	1,522	110	1,412	1,033

③ 自己資本比率の状況（当行単体）

自己資本比率は、貸出金の増加を反映して前期末比 0.02 ポイント低下して 8.42%、Tier I 比率は同 0.02 ポイント低下して 7.38%となりました。

④ 不良債権の状況（当行単体）

金融再生法ベースの開示債権額は、回復感が不透明な経済環境を鑑み、お取引先への丁寧な経営改善支援活動に取り組んだ結果、前期末比 18 億円増加し 207 億 3 百万円となりました。また、総与信に占める割合は前期末比 0.15 ポイント上昇して 2.83%となりました。

⑤ フィデア HD の連結業績

経常収益は有価証券関連収益の減少等により前期比減収となったものの、有価証券の減損処理費用や与信関連費用の減少及び経費削減に引き続き努めたことで経常利益、当期純利益とも前期比増益となりました。

譲渡性預金を含む預金等残高は個人預金を中心に増加し前期末比 1,538 億円（7.6%）増加の 2 兆 1,684 億円となりました。また、貸出金残高は個人、法人、地方公共団体向けがそれぞれ増加し前期末比 725 億円（5.0%）増加の 1 兆 5,194 億円となりました。当行及び株式会社荘内銀行（以下、「荘内銀行」）両行とも業容が拡大しております。

連結自己資本比率は荘内銀行の劣後債償還やグループの業容拡大に伴い前期末比 0.52 ポイント低下しましたが、連結 Tier I 比率は前期末比 0.08 ポイント上昇しました。

【図表 3】平成 24 年 3 月期におけるフィデア HD の連結業績

		フィデアHD連結			
		前期	前期末比	同増減率	
損益	経常収益	49,126 百万円	52,717 百万円	△ 3,590 百万円	△ 6.8 %
	連結粗利益	38,748 百万円	38,990 百万円	△ 242 百万円	△ 0.6 %
	経常利益	7,523 百万円	5,053 百万円	2,470 百万円	48.8 %
	当期純利益	4,243 百万円	3,674 百万円	569 百万円	15.4 %
自己資本比率	自己資本比率	8.07 %	8.59 %	△ 0.52 %	
	Tier I 比率	6.24 %	6.16 %	0.08 %	
主要勘定残高 (末残)	総資産	23,522 億円	22,135 億円	1,386 億円	6.2 %
	預金等(譲渡性預金を含む)	21,684 億円	20,145 億円	1,538 億円	7.6 %
	貸出金	15,194 億円	14,468 億円	725 億円	5.0 %
	有価証券	7,009 億円	5,862 億円	1,146 億円	19.5 %

2 経営の改善に係る数値目標の実績

(1) コア業務純益

貸出金利息は、貸出金平均残高が計画を上回った（+7 億円、利息額+15 百万円に相当）ものの、貸出金利回りが当初の想定を下回った（△0.14%、利息額△974 百万円に相当）ことから、計画を 959 百万円下回りました。

貸出金利回り低下の要因は、事業性貸出の伸び悩みや貸出金に占める地方公共団体向け貸出の割合が上昇したこと並びにマーケット金利の低下等であります。

有価証券利息配当金は、有価証券利回りが当初の想定を下回った（△0.02%、利息配当金△85 百万円に相当）ものの、有価証券平均残高が計画を上回った（+405 億円、利息配当金+361 百万円に相当）こと等から、計画を 277 百万円上回りました。

預金等利息は、預金等平均残高が計画を上回った（+162 億円、利息額+34 百万円に相当）ものの、預金等利回りが当初の想定を下回った（△0.017%、預金・利息額△195 百万円に相当）こと等から、計画を 161 百万円下回る 1,137 百万円となりました。

以上より、資金利益は計画を 533 百万円下回る 15,908 百万円となりました。

役務取引等利益については、預り資産関係手数料はほぼ計画どおり（計画比△7 百万円）となったものの、ATM 関連手数料が計画を下回ったこと等から、計画を 89 百万円下回る 2,735 百万円となりました。

一方、経費については、物件費が、プロジェクトチームを中心に経費削減に取り組み、事務委託費及び機械保守費を中心に削減を図ったことから、計画を 321 百万円下回ったものの、人件費が当初想定より退職者が少なかったこと及び店舗営業時間延長の強化等により行員及び嘱託行員が増加したこと等から計画を 384 百万円上回り、経費全体では、計画を 20 百万円下回る 14,458 百万円となりました。

なお、平成 24 年 3 月期は、仕組貸出 80 億円の期限前償還を受けたこと等から、仕組貸出のデリバティブ費用 441 百万円が発生し、コア業務純益を押し下げました。

この結果、コア業務純益は、計画を 1,039 百万円下回る 3,601 百万円となったものの、計画始期を 747 百万円上回りました。

【図表 4】 コア業務純益の計画・実績

(単位：百万円)

	計画始期 (H21/9期)	H23/3期 実績	H24/3期 計画	H24/3期 実績	
				始期比	計画比
コア業務純益	2,854	3,731	4,640	3,601	747 △ 1,039

※1. コア業務純益＝業務純益＋一般貸倒引当金繰入額－国債等債券関係損益

※2. 平成 24 年 3 月期の実績（3,601 百万円）は、仕組貸出のデリバティブ費用 441 百万円を含んでおります。

※3. 計画始期の水準については、平成 21 年 9 月期の計数（仕組貸出の金利デリバティブ部分の評価益 662 百万円を除外した計数＝1,427 百万円）を 2 倍し、通期化して

おります。

- ※4. 当行が保有する仕組貸出の残高は、平成20年3月末時点で400億円でしたが、平成24年3月末現在130億円まで圧縮しております。今後も継続して、保有する仕組貸出の残高の圧縮を進めるなど収益への影響を極小化してまいります。

【図表5】平成24年3月期の利益計画及び実績並びに計画始期との比較

(単位：百万円)

	平成24年3月末 実績(a)	平成24年3月末 計画(b)	計画比 (a)-(b)	平成21年9月末 計画始期(c)	計画始期比 (a)-(c)×2
業務粗利益	19,412	19,158	254	9,806	△ 200
[コア業務粗利益]	[18,060]	[19,118]	△ 1,058	[9,706]	[△ 1,352]
資金利益	15,908	16,441	△ 533	7,867	174
(うち貸出金利息)	(13,326)	(14,285)	(△ 959)	(7,319)	(△ 1,312)
(うち有価証券利息配当金)	(3,665)	(3,388)	(277)	(1,814)	(37)
(うち預金利息等)	(△ 1,137)	(△ 1,298)	(161)	(△ 1,161)	(1,185)
役務取引等利益	2,735	2,824	△ 89	1,252	231
(うち預り資産関係)	(1,657)	(1,664)	(△ 7)	(619)	(419)
その他業務利益	768	△ 107	875	685	△ 602
(うち国債等関係損益)	1,351	40	1,311	99	1,153
(うち仕組貸出の金利デリバティブ収益又は費用)	(△ 441)	(-)	(△ 441)	(662)	(△ 1,765)
経費	14,458	14,478	△ 20	7,617	△ 776
(うち人件費)	(6,355)	(5,971)	(384)	(3,286)	(△ 217)
(うち物件費)	(7,361)	(7,682)	(△ 321)	(3,813)	(△ 265)
(うち機械化関連費用)	(1,426)	(1,972)	(△ 546)	(792)	(△ 158)
(うち税金)	(741)	(824)	(△ 83)	(516)	(△ 291)
一般貸倒引当金繰入額	△ 288	△ 241	△ 47	△ 156	24
業務純益	5,241	4,921	320	2,345	551
[コア業務純益](*)	[3,601]	[4,640]	△ 1,039	[1,427]	[747]
経常利益	3,204	2,407	797	1,256	692
当期純利益	1,522	907	615	758	6

(*) 仕組貸出のデリバティブ損益の評価については、収益が発生した場合は実績より除外し、費用が発生した場合は実績に含め、保守的に評価することとしております。

(注) 上表の計画比については、表上計算により算出しております。

(2) 業務粗利益経費率

業務粗利益は、前述のとおり資金利益は計画を 533 百万円下回ったものの、国債等債券売却益の増加によりその他業務利益が計画を 875 百万円上回ったこと等から、計画を 254 百万円上回る 19,412 百万円となりました。

一方、機械化関連費用を除く経費は、税金が計画を 38 百万円下回ったものの、人件費が計画を上回ったことを主因に、計画を 526 百万円上回る 13,032 百万円となりました。

この結果、業務粗利益経費率は、計画を 1.86 ポイント上回る 67.13%となったものの、計画始期と比べ、7.50 ポイント改善いたしました。

【図表 6】 業務粗利益経費率の計画・実績

(単位：百万円、%)

	計画始期 (H21/9期)	H23/3期 実績	H24/3期 計画	H24/3期	
				実績	始期比 計画比
経費（機械化関連 費用を除く）	6,824	13,420	12,506	13,032	△ 616 526
業務粗利益	9,144	19,617	19,158	19,412	1,124 254
業務粗利益経費率	74.63	68.41	65.27	67.13	△ 7.50 1.86

※1. 業務粗利益経費率＝（経費－機械化関連費用）/業務粗利益

※2. 機械化関連費用には、機械賃借料、機械保守料及びアウトソーシング費用（システム関連）等を計上しております。

※3. コア業務純益と同様に、計画始期の水準の設定にあたり、仕組貸出の金利デリバティブ部分の評価益を業務粗利益から除外して算出しております。

※4. 平成 24 年 3 月期の業務粗利益の実績（19,412 百万円）は、仕組貸出のデリバティブ費用 441 百万円を含んでおります。

3 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況

(1) トップライン収益の増強

① 店舗機能の見直しと営業店事務の BPR 推進による営業人員の捻出

(イ) 店舗機能の見直し

平成 22 年 4 月より、法人・個人のお客さまのニーズに適確に対応するために、店舗機能を法人取引と個人取引を総合的に推進するフルバンキング店舗、個人取引を推進するリテール店舗及びインスタブランチ（以下、「ISB」）¹に分類し、平成 24 年 3 月末現在、フルバンキング店舗 52 カ店（フルバンキング A:14 カ店、フルバンキング B: 24 カ店、フルバンキング B' : 14 カ店）、個人リテール店舗 30 カ店（リテール A: 15 カ店、リテール B: 11 カ店、ISB: 4 カ店）に再構築しております。

平成 24 年 3 月末時点で、店舗機能の見直しについては一定の目処がついたものと認識しており、専担者は計画策定時と比べ 25 名増加しております【図表 9】。また、【図表 7】に記載のフルバンキング B' 店舗については、当面現状の店舗機能を維持しつつ、お客さまのご要望等を踏まえ、計画の見直しを検討いたします。

今後については、営業時間延長店舗や ISB の拡大等により、お客さまの利便性向上を引き続き図ってまいります。

【図表 7】店舗機能毎の位置付け及び店舗機能見直し計画の推移

（単位：カ店）

店舗機能		位置付け	H22/2 末	H24/3 末
フルバンキング店舗	フルバンキング A	<ul style="list-style-type: none"> 広域な担当エリアを持ち、地域内の各店舗を牽引・統括し、融資渉外、店頭営業両面での総合取引を推進。 中小規模事業者等向け貸出の推進拠点。 ローンステーションを設置し、ローン専担者・ライフプランアドバイザー（以下、「LPA」）を配置。 	64	14
	フルバンキング B	<ul style="list-style-type: none"> フルバンキング A 店舗と連携しながら、担当エリアの融資渉外、店頭営業両面で総合取引を推進。 法人・個人兼務の渉外担当を配置。 		24
	フルバンキング B'	<ul style="list-style-type: none"> 当面、フルバンキング B の店質に区分するが、将来的にリテール店舗への転換を視野に入れている店舗。 		14
リテール店舗	リテール A	<ul style="list-style-type: none"> 個人取引推進店舗、預金・預り資産・ローン・保険を柱に推進。 個人取引担当の渉外行員を配置。 	17	15
	リテール B	<ul style="list-style-type: none"> 来店誘致型の個人取引推進店舗。渉外行員は配置しない。 		11
	ISB	<ul style="list-style-type: none"> 大型商業施設内の個人取引推進店舗。 保険の相談窓口（LPA の配置）、ローンステーションを併設。 		4
合 計			81	82

¹ インスタブランチ（ISB）とは、ショッピングセンターやスーパーマーケットなど大型商業施設の中にある銀行の店舗です。年中無休で午後 3 時以降も営業する新たな銀行店舗スタイルで、お客さまの利便性が格段に向上しております。

(ロ) 営業店事務の BPR 推進

ISB や営業時間延長店舗を中心に営業店の後方事務について、各地区センター（平成 21 年 10 月：横手地区センター、平成 21 年 12 月：秋田地区センター、平成 22 年 4 月：大館地区センターを開設）への集中化を進めております。加えて、店内検査、伝票点検、相続事務、ATM の精査等、営業店管理席の負荷の大きい業務について本部によるサポートを拡大しているほか、保管・管理業務の削減(ATM ジャーナルの電子化、伝票保管の外部委託)、集金業務の外部委託等を実施しております。

今後は、営業店におけるお客さまとの接する時間（営業推進に充てる時間）の捻出とお客さま目線での営業活動を実現するためのスペース確保を企図し、営業店の後方事務の削減及び営業店の窓口担当者の意識改革に取り組んでまいります。

(ハ) 専担制の拡大と専担者の増強

県内フルバンキング店舗12カ店に設置している法人推進室に、法人取引開拓に特化する専担者〔エリアサポートチーム（法人推進AST）²⁾〕を21名配置し、専門性の高い事業性融資推進態勢を整備しております。

今後も、専門的なノウハウや情報等の提供を継続しながら、県内中小企業の皆さまが抱える課題解決をサポートすることで、リレーションの深化を図ってまいります。

【図表8】 法人推進室及び法人推進ASTの配置実績

	H22/3 期 実績	H23/3 期 実績	H23/9 期 実績	H24/3 期 実績
法人推進室設置店舗数	10 カ店	12 カ店	12 カ店	12 カ店
法人推進 AST 配置数	13 名	19 名	21 名	21 名

また、事業性融資推進体制の整備のみならず、他の分野（ローン、預り資産、保障性保険）に特化する専担者を増員しております【図表9】。これにより、法人・個人のお客さまのニーズにきめ細かく対応できる体制を構築することで、質の高い金融情報サービスを提供してまいります。

個人ローン、特に住宅ローンの専担チャネルとして「ローンステーション」を秋田県内6カ所に設置、当該拠点にローン専担者23名を配置し、住宅関連業者への深耕を中心に個人ローンの増強を図っております。

保障性保険分野（バンカシュアランス³⁾）の推進については、スペシャリスト（LPA）を中

²⁾ 本部の専門部署で経験を積んだ行員や中小企業診断士、FP 資格者を「法人推進エリアサポートチーム（AST）」として秋田県内 12 カ所の法人推進室に配置しております。新規創業や異業種進出支援など地域のお客さまのニーズに対して、タイムリーで付加価値の高い金融サービスを提供できる態勢を整備しております。

³⁾ バンカシュアランスはフランス語の造語で『銀行と保険の融合』を意味するものですが、

心とした推進態勢を拡大するため、平成24年度上半期中に、LPAを5名増員し、27名とする計画としております。

また、預り資産分野については、スペシャルインストラクターチーム（以下、「SIT」）4名が販売行員の育成・レベルアップ、営業店の販売体制の指導等を行っております。

SITは、営業店の渉外・窓口担当者の販売指導・育成を中心に、支店長に対する営業店の預り資産への取り組みに係る直接指導及び研修・セミナー等を企画・実施し、担当者の専門性向上による推進態勢の強化を図っております。

【図表9】計画策定時（平成22年3月末）と平成24年3月末の専担者数（単位：人）

専担者	計画策定時		平成24年3月末	増減
法人推進AST	13	➡	21	+8
ローン専担者	21		23	+2
SIT	—		4	+4
LPA	11		22	+11
合計	45		70	+25

② 法人戦略

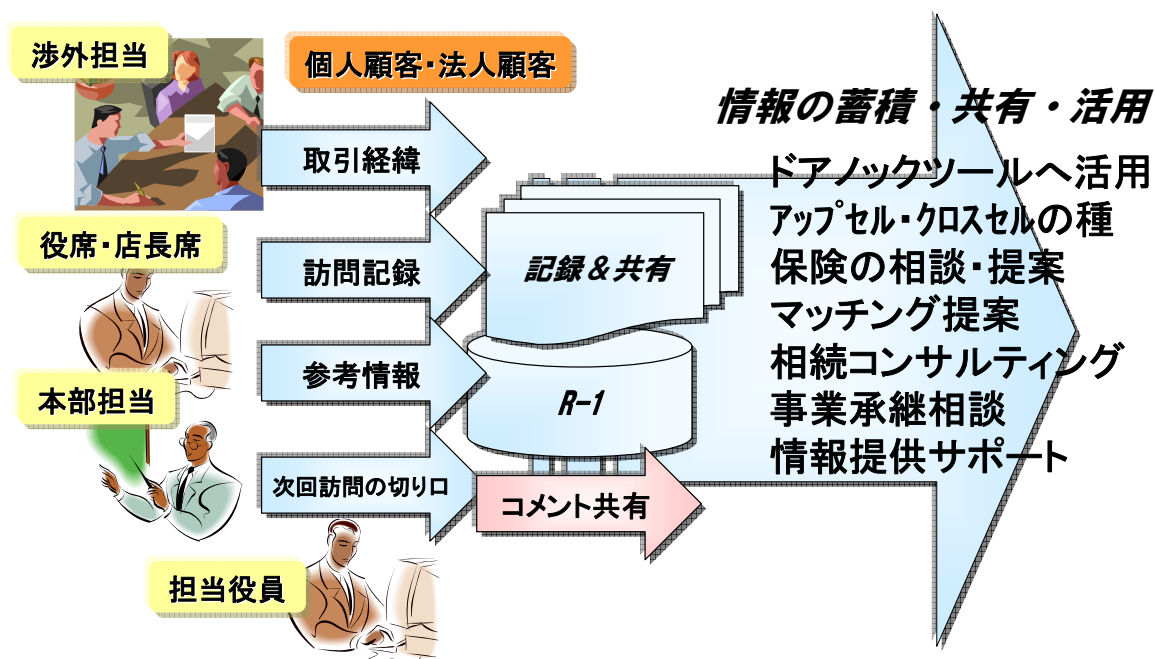
(イ) 中小企業取引推進体制の強化

平成23年4月より秋田市内2カ店（本店営業部・秋田駅前支店）において、平成23年6月より秋田県南部1カ店（横手支店）において、法人部門の営業支援ツールとしてCRM（カスタマー・リレーションシップ・マネジメント）システムの試行を開始し、平成23年10月より、フルバンキング店舗52カ店に当該CRMシステム（以下、「R1システム」）を導入し、本格展開しております。

R1システム導入により、お取引先企業のストック情報とフロー情報のデジタル管理が可能となりました。お客さまとのリレーションを通じた様々な情報を一元的に管理・活用する態勢を整備し、蓄積した情報の組織的な共有・活用を通じて、お客さまとの信頼関係を深め、取引の深化につなげる営業スタイル（=R営業）を確立してまいります。

当行ではお客さまにこれまでの銀行業務（預金、資産運用、融資）に加え、新たに保険業務を提供することで、お客さまに総合的なコンサルティングサービスを提供していく業務を推進することをバンカシュアランスとしております。

【図表 10】 R1 システムの活用イメージ



(ロ) 地域再生・活性化に向けた取り組み強化

平成 24 年 2 月に秋田県の「食」関連企業の販路拡大と「観光」PR による首都圏からの観光客誘致を目的として、秋田県との共催で第 3 回目の「あきた食彩まるごと商談会」を東京都にて開催いたしました。

秋田県の「食」と「観光」の売り込みをテーマに県内企業・団体で「食」38 ブース、「観光」12 ブース、計 50 ブースの出展（内当行取引先 24 先）があり、首都圏のバイヤー等へ秋田県が持つ豊富な資源を売り込みました。「食」関連企業全商談件数は 683 件、ビジネスマッチング成約件数は 143 件、「食」ブースの当日のビジネスマッチング成約件数は 21 件となり、出展企業の販路拡大につながりました。

「観光」についても、こうした取り組みにより、今後首都圏から秋田県への観光客の増加が期待されものと評価しております。

当行は当商談会の実行委員として企画段階から参画しており、当日は運営スタッフとして活動し、出展者のサポートを行いました。今後とも地域との連携強化を進め地域経済の活性化に貢献してまいります。

③ 人材の育成

(イ) 法人取引担当者の育成

トップライン収益増強のためには、中小企業のニーズに適確に対応できる法人取引担当者の育成が不可欠と認識し人材育成を実施しております。

(a) 法人取引担当者の育成に向けた行内研修

企業の目利き・経営支援の内容を組み入れた行内研修を継続して開催しております。個

人推進を切り口として融資の基礎を備えた人材及び課題解決型営業推進に向けた人材の育成に注力しております。

また、有資格者の拡大や専担者としての活用に取り組んでおります。

【図表 11】 法人取引担当者の育成プログラム

	法人管理	法人推進	個人推進	
導入	新入行員 3 次～4 次研修			
	2 年目・3 年目合同研修 財務コースまたは住宅ローンコース			
初級	休日セミナー（財務基礎等）	法人 R 営業研修	住宅ローン研修	
中級	自己査定実務研修		金融円滑化研修	
	融資担当役席研修		融資特訓研修	
上級	AST 会議			

【図表 12】 ご参考：有資格者数の推移

	H21/9 末	H24/3 末	比較
財務 2 級	177	191	14
F P 1 級、2 級（合計）	319	396	77
農業経営アドバイザー	0	6	6
中小企業診断士	5	5	0

(b) 法人取引担当者育成に向けた外部派遣研修

高い専門性ノウハウの蓄積に向け、外部研修及び外部トレーニーへの派遣を継続的に実施しております。

【図表 13】 外部研修及び外部トレーニーへの派遣状況

外部トレーニー		派遣研修		
派遣先	人数	主催者	講座名	人数
日本政策投資銀行	1 名	地銀協	法人向けソリューション 営業実践講座	1 名
カシコン銀行（タイ）	1 名			
J E T R O	1 名	"	部長経営講座 （アジア進出支援強化）	1 名
みずほ信託銀行	1 名			
日本 G E	2 名	みずほコーポ レート銀行	企業調査セミナー	1 名
秋田県貿易促進協会	1 名			

(ロ)個人取引担当者の育成

預り資産ビジネスについては、コンサルティングの実践に主眼を置いたロールプレイング型研修を不断に継続実施しているほか、提携会社による勉強会やSITの同行訪問による個別指導を実施し、担当者の金融商品知識とコミュニケーションスキルの向上を図っております。

住宅ローンについては、ローンステーションスタッフによる住宅ローン研修を平成23年度上半期に3回(14名受講)、下半期に5回(36名受講)実施いたしました。また、平成23年10月～11月に、新入行員3次研修と2年目・3年目行員研修の中で住宅ローン入門編を研修カリキュラムに組み込み、入行から早い段階でトータルコンサルティングのできる人材の育成に努めております。

また、お客さまのライフプランコンサルティングを推進する上でのジョブローテーションの一環として、ISBや保険相談プラザへの体験研修を継続的に実施しております。行員のコンサルティングスキルの向上により、お客さまニーズに適確に対応できる態勢整備を引き続き図ってまいります。

④ 個人戦略

(イ)チャネル戦略

御所野支店、大曲プラザ支店、大館プラザ支店に次ぐ4店舗目、秋田市内2店舗目となるISBを、平成23年5月にイオン土崎港店内に「土崎南支店」として移転オープンいたしました。土日祝日を含め年中無休、毎日夜7時まで営業する店舗として生まれ変わり、お客さまから大変ご好評をいただいております。

また、平成23年10月には「横手西支店」を相談専用ブース設置の土日祝日営業店舗(年末年始は休業)としてリニューアルいたしました。同時に、横手市の「よねやハッピータウン店」内に「ほっくんインフォメーション・カウンター(ほっくんi)」を新設しております。「ほっくんi」は、横手西支店のサテライト店として各種金融商品、サービス等の周知活動を行い、横手西支店への来店をお客さまへ促す、これまでにない新しい銀行チャネルとして、地元のお客さまより注目をいただいております。

なお、平成24年3月現在の当行の営業時間延長店舗は【図表14】のとおりです。

【図表14】 当行の営業時間延長店舗

平日時間延長、土日祝日の営業店舗	6カ店(御所野支店、大曲プラザ支店、大館プラザ支店、泉支店、土崎南支店、横手西支店…※1)
平日のみ時間延長	5カ店(秋田北支店、秋田西支店、秋田東支店、秋田南支店、牛島支店)…※2

※1. ほっくんインフォメーション・カウンターも土日祝日の営業を行っておりますが、終日、金融商品のご案内等の業務のみを行っております。

※2. 秋田北、秋田西、秋田東、秋田南支店では、15:00以降は相談業務のみ対応しております。

(ロ)インターネット投資信託の取扱開始

平成 23 年 6 月よりインターネット投資信託（以下、「IB 投信」）の取り扱いを開始いたしました。ご自宅に居ながら 24 時間 365 日（メンテナンス時間を除く）投資信託のお手続きができることから、お客さまにとっては利便性の高いサービスです。IB 投信の契約者数は順調に増加しており、今後もより多くのお客さまにご利用いただけるよう、サービスの周知やキャンペーン等の展開を図ってまいります。

(ハ)住宅ローンの増強

秋田県における平成 23 年度の住宅着工数は、3,555 戸〔前年同期比△426 戸（△10.7%）〕と減少しましたが、持家住宅の着工件数は、2,585 戸（前年比+80 戸）とほぼ横ばいに推移しました。

この状況下、秋田県内主要 6 都市（秋田市、大館市、能代市、大仙市、横手市、由利本荘市）に設置している住宅ローン専門部署の「ローンステーション」を中心に住宅関連業者等へのアプローチ強化に取り組み、平成 24 年 3 月末における住宅ローン残高は 1,585 億円と、前年同期比 28 億円増加しております。

【図表 15】 個人ローン・住宅ローン残高の推移

（単位：百万円）

	H22/3期	H22/9期	H23/3期	H23/9期	H24/3期	前年同期比
個人ローン	184,987	186,680	187,578	188,172	190,018	2,440
住宅ローン	152,510	154,355	155,712	156,955	158,542	2,830

(ニ)年金振込指定口座件数、給与振込指定口座件数の増強

安定的に個人預金の増強を図るため、年金振込口座、給与振込口座の拡大を中心に個人取引基盤の充実に努めてまいりました。

平成 24 年 3 月末における年金振込指定口座件数は、プレ年金受給者層、新規受給者、他行受給者への対応強化に努め 107,198 件（前年同期比+1,409 件）となりました。

また、給与振込指定口座件数は、前年比 1,388 件増加し 101,130 件となりました。

これらにより、平成 23 年度下半期の個人預金平均残高は前年同期比+91 億円、平成 24 年 3 月期末残高は同+21 億円と、堅調に増加しております。

【図表 16】 個人預金の平均残高・期末残高の推移

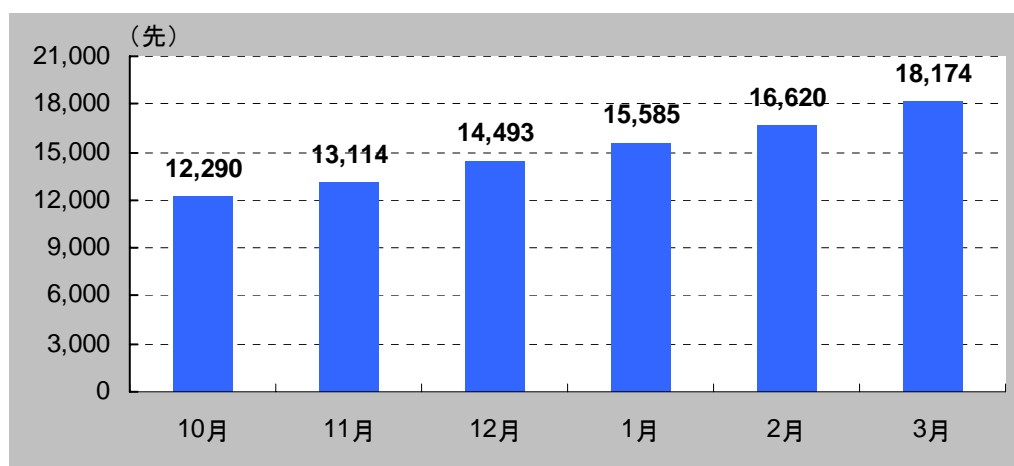
（単位：百万円）

	H22/3期	H22/9期	H23/3期	H23/9期	H24/3期	前年同期比
平均残高（半期）	808,186	811,065	812,202	824,636	821,345	9,143
期末残高	806,466	805,070	816,790	815,806	818,973	2,183

(ホ)クレジット・キャッシュカード一体型カードの拡充

平成23年4月、キャッシュカードとクレジットカードが一体となった「<北都>ブライトワンカード」を発売いたしました。子カードとして、WAON、iD（携帯）等の電子マネーやETC契約も可能としております。また、カード保有者に対しては「ATM 時間外手数料のキャッシュバック」等のサービスのほか、「WAON ポイントプレゼントキャンペーン」を実施し、【図表17】のとおり会員数も順調に増加し、平成24年3月末では18,174名のお客さまよりご利用いただいております。

【図表17】平成23年度下半期 <北都>ブライトワン会員数の推移



(ヘ)預り資産（投資信託・保険・公共債）

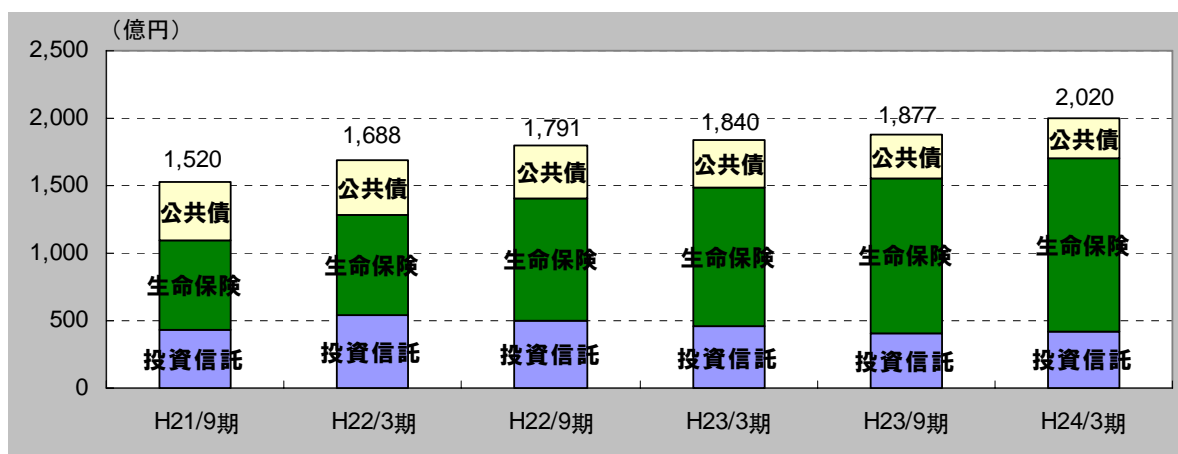
投資信託については、基準価格の安定推移を目指す商品等を中心に導入し、幅広くお客さまへご案内していくことで、取引基盤の拡大に取り組んでおります。

また、アフターフォローを通じて、お客さまが必要とされる金融情報等を提供し、お客さまがいつでも安心してお取引いただけるよう努めております。

生命保険については、平成23年度下半期に定期支払金付の一時払個人年金保険を導入し、お客さまにご好評をいただいております。引き続き、お客さまのニーズに見合った商品をタイムリーに導入し、商品ラインナップの充実に努めてまいります。

平成23年度下半期は、投資信託は不透明なマーケット環境を受けて販売額は低調に推移しましたが、期末にかけて基準価格がやや持ち直したこともあり、残高では前期比でプラスとなりました。一方、生命保険は、販売が好調な一時払終身保険を中心に前期を上回る販売額となりました。

【図表 18】 預り資産残高の推移



(注) 生命保険残高については販売累計額を記載しております。

(ト)新分野保険販売のビジネスモデル化 (バンカシュアランスの推進)

バンカシュアランスの展開を当行のコアビジネスとして位置づけ、専門の担当者であるLPAを常駐させた「北都ほけんの相談窓口」を秋田県内9拠点(【図表 19】ご参照)に設置しております。

なお、当行本支店窓口からも「北都ほけんの相談窓口」にお客さまをお繋ぎするトスアップ体制を構築しており、バンカシュアランスの推進に努めております。

「北都ほけんの相談窓口」では、保険の専担者であるLPAが、数多くの商品からお客さまのライフプランに応じたオーダーメイドの保険商品コンサルティング提案を実施しております。

お客さまの利便性向上を図るべく、休日営業、平日の営業時間延長のほか、個別ブースでのご相談、ご要望に沿ったご相談時間の設定、お子さま連れでも安心のキッズスペースの併設等を実施しております。

取扱商品数は、保険商品全体では平成24年3月末で47商品を取り扱っており、多様化するお客さまのご要望・ニーズにお応えしております。

今後は、取扱店舗拡大と商品ラインナップの充実、コンサルティングスキルの更なる向上により、これまで以上に推進態勢を強化するとともに、お客さまへの質の高いサービスの提供に努めてまいります。

【図表 19】「北都ほけんの相談窓口」設置店舗一覧

所在地	店舗	特徴
秋 田 市	秋田駅前保険相談プラザ	保険コンサルティング業務に特化した専門ショップ
	御所野支店	ISB・365日営業
	土崎南支店	ISB・365日営業（平成23年5月開始）
	泉支店	休日営業店舗
大 館 市	大館プラザ支店	ISB・365日営業
大 仙 市	大曲プラザ支店	ISB・365日営業
横 手 市	横手西支店	休日営業店舗（平成23年10月開始）
由利本荘市	本荘支店	由利本荘市全域を対応
に か ほ 市	仁賀保支店	にかほ市全域を対応

(2) 業務効率化の推進

① 効率的な人件費の配分

平成24年3月期における人件費の実績は、中途退職者が計画未滿で推移したことや、新たな施策展開に伴って行員数が計画を上回ったことにより、計画比+384百万円となりました。

採用人数はほぼ計画通りとなりましたが、新営業店機能計画における店舗機能変更についてお客さまのご要望等を踏まえ慎重な対応を進めたことにより、当初計画よりもフルバンキング店からリテール店への変更を19店舗少なく止めたほか、店舗統合の実施を見送りました。

また、営業時間の延長やISB店の拡充等、お客さまの利便性向上を優先的に進めた結果、期末行員数は計画比+35名となりました。

出向先への対応については、計画には及ばなかったものの前年比+2先、平成21年度比+6先と徐々に増加しており、引き続き地元企業とのリレーション強化に努めてまいります。

【図表 20】人件費の計画・実績推移

(単位：百万円)

	H21/9期 実績	H23/3期 実績	H24/3期		計画比	前年同期比
			計画	実績		
人件費	3,286	6,697	5,971	6,355	384	△ 342

② メリハリの利いた投資・物件費の配分

平成23年度より、それまでの経費削減プロジェクトチーム（PT）をOHR改善PTに発展的に名称変更し、全行レベルでの経費削減に取り組んだ結果、物件費は7,361百万円となり、計画比で321百万円、前年同期比で59百万円下回りました。

特に、土地建物賃借料、消耗品費、電気料、保守管理費、事務委託費、業務伸張費、減価償却費が顕著に削減となりました。

本部経費管理システムの導入、新規投資の抑制や節電運動の展開など、徐々にコスト削減意識が高まってきており、今後も全行レベルでの経費削減に向けた取り組みを継続してまいります。

【図表 21】 物件費の計画・実績推移

(単位：百万円)

	H21/9期 実績	H23/3期 実績	H24/3期		計画比	前年同期比
			計画	実績		
物件費	3,813	7,420	7,682	7,361	△ 321	△ 59

(3)不良債権の圧縮と信用コストの削減

① 不良債権の圧縮

(イ)金融再生法ベースの開示債権比率

金融再生法ベースの開示債権比率については、当行単体で 2.83%と、前年同期比+0.15ポイント、平成 23 年 9 月期比△0.08 ポイント、計画比△0.47 ポイントとなっております【図表 22】。

また、連結開示債権比率は 2.90%と、前年同期比△0.61 ポイント、平成 23 年 9 月期比△0.27 ポイント、計画比△0.46 ポイントと、単体及び連結とも順調に低下しております【図表 23】。

単体の開示債権比率の前年同期比上昇は、東日本大震災後の先行き不透明感の強い経済環境を鑑み、平成 23 年度上半期において、大口要注意先をランクダウンさせた等で要管理債権が増加したことが主因となっております。しかし、引き続き融資部経営改善グループを中心とした企業再生・経営改善支援への取り組みに注力し、平成 23 年度下半期では再び改善に転じております。

また、連結では、企業再生専門子会社である株式会社北都ソリューションズ（以下、「北都ソリューションズ」）における企業再生に向けた取り組みが順調に推移したことにより、2%台まで改善いたしました。

【図表 22】金融再生法ベースの開示債権の推移(単体)

(単位：百万円、%)

	H23 年 3 月 実績	H23 年 9 月 実績	H24 年 3 月 計画	H24 年 3 月 実績	計画比
金融再生法開示債権計 (A)	18,866	21,148	23,460	20,703	△2,757
総与信額 (B)	703,714	724,986	709,796	730,226	20,430
金融再生法開示債権比率 (A) / (B)	2.68	2.91	3.30	2.83	△0.47

【図表 23】金融再生法ベースの開示債権の推移(連結)

(単位:百万円、%)

	H23年3月 実績	H23年9月 実績	H24年3月 計画	H24年3月 実績	計画比
金融再生法開示債権計 (A)	24,980	23,116	23,860	21,279	△2,581
総与信額 (B)	711,076	728,946	710,896	733,150	22,254
金融再生法開示債権比率 (A) / (B)	3.51	3.17	3.36	2.90	△0.46

(ロ)再生子会社を活用した企業再生支援への取り組み

お取引先企業への経営支援体制の強化と開示債権の削減を図るため、会社分割の手法により当行100%出資子会社の北都ソリューションズを平成21年2月に本格稼働し、平成23年度下半期は、1社に対してRCCを活用した企業再生支援を行い開示債権額(連結ベース)を1,111百万円削減いたしました。

(ハ)融資部経営改善グループを中心とした経営改善支援への取り組み

実質債務超過等による経営改善支援が必要又は必要となる可能性が高い47先を経営改善支援専担部署である融資部経営改善グループが所管し、営業店と一体となって経営改善支援に取り組んでおります。その結果、平成23年度下半期において1社の債務者区分がランクアップし、499百万円の開示債権を削減いたしました。

平成23年度下半期は、北都ソリューションズ経験者を3名配置し、当グループのコンサルティング機能を強化しており、より一層、お取引先企業の経営改善支援に取り組んでまいります。

② 信用コストの削減

当行は、平成21年2月に再生子会社北都ソリューションズを設立し、債権移管を行い集中的な大口破綻懸念先の企業再生に取り組むとともに、融資部経営改善グループを中心とした経営改善支援等に取り組んでまいりました。また、金融円滑化法への積極的な対応等により、平成23年度における信用コストは1,032百万円と、前期比1,361百万円の減少と大幅に削減されました【図表24】。

今後も、国内の経済環境、特に営業基盤とする秋田県内の経済環境が依然として厳しく、また、東日本大震災による影響が今後顕在化する可能性等を踏まえ、お取引先企業の実態把握を強化するとともに、融資部経営改善グループの活動を引き続き強化することでお取引先企業の経営改善支援を進め、信用コスト新規発生を未然に防止してまいります。

【図表 24】信用コストの実績・前年対比

(単位:百万円)

	H23年3月期	H24年3月期	前年同期比
与信関係費用	2,394	1,032	△1,361
一般貸倒引当金繰入額	△202	△288	△86
不良債権処理費用	2,815	1,537	△1,278
償却債権取立益(△)	△219	△216	3

(4)健全で収益力の高い有価証券ポートフォリオの構築

当行は、市場環境が変化した場合でも安定的な利息収入が見込め、かつ健全で良質な有価証券ポートフォリオを構築することに主眼をおいた有価証券運用を基本としております。

平成24年3月末の有価証券残高は4,376億円となり、平成23年3月末比539億円増加いたしました。預金等の増加に対応して債券投資を増やしたこと、資金の効率的な運用を目的として、短期金融市場での運用を低位に抑えたことが残高増加の主な要因であります。

資産別残高は債券が3,762億円（平成23年3月末比+496億円）、株式が166億円（平成23年3月末比△20億円）、その他が446億円（平成23年3月末比+62億円）となっております。また、評価損益は+30億円（平成23年3月末比△7億円）となりました。

資産毎の構成比率は、債券が86.0%（平成23年3月末比+0.9%）、株式が3.8%（平成23年3月末比△1.0%）、その他が10.2%（平成23年3月末比+0.2%）となっております。金利上昇リスクに留意しながら、安定的な利息収入が見込める国債を中心とした債券及びその他資産カテゴリーとなる円貨建外国債券を積み上げました。

株式は市場環境の悪化による評価損の影響を軽減するために残高を抑えた運用を行っております。

今後の有価証券運用方針として、引き続き、国債等債券中心のポートフォリオを構築し、債券利息をベースとした安定収益の確保を図る一方で、不稼動資産及び評価損を抱えた資産を計画的に圧縮し、資産の良化に取り組み健全なポートフォリオの構築を目指してまいります。また、株式やその他の証券への投資は、市場動向やリスク管理に十分に留意しながら行ってまいります。

【図表 25】平成24年3月末有価証券残高及び評価損益

（単位：残高億円、評価損益 百万円）

	平成23年3月末			平成24年3月末			増減	
	残高	構成比率	評価損益	残高	構成比率	評価損益	残高	構成比率
有価証券末残	3,837	100.0%	3,826	4,376	100.0%	3,092	539	
債券	3,266	85.1%	3,285	3,762	86.0%	3,790	496	0.9%
株式	186	4.8%	992	166	3.8%	224	△ 20	△1.0%
その他	384	10.0%	△ 451	446	10.2%	△ 923	62	0.2%

4 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の進捗状況

(1)業務執行に対する監査又は監督体制の強化のための方策

① フィデア HD の経営管理体制

フィデア HD は「経営監督機能強化」「迅速な意思決定」を可能とし、「透明性の高いガバナンス態勢」を構築するため、委員会設置会社としております。

また、社外取締役が過半数を占める「指名委員会」「監査委員会」「報酬委員会」の各委員会が取締役人事・役員報酬の決定ならびに監査を実施し、経営の透明性の向上を図っております。

取締役会は取締役 11 名（うち社外取締役 5 名）により構成され、法令で定められた事項やグループ経営の基本方針及びグループ経営上の重要事項に係る意思決定をするとともに、取締役及び執行役の職務の執行状況を監督しております。

指名委員会は取締役 3 名（うち社外取締役 2 名）により構成され、株主総会に提出する取締役の選任及び解任に関する議案の内容を決定しております。

監査委員会は取締役 3 名（うち社外取締役 2 名）により構成され、取締役及び執行役の職務執行の監督のほか、監査方針、監査計画、株主総会に提出する会計監査人の選解任議案等の内容について決議しております。

報酬委員会は取締役 3 名（うち社外取締役 2 名）により構成され、取締役及び執行役が受ける個別の報酬等の内容について決議しております。

今後も経営管理態勢の定着、充実を図るべく、現行体制を引き続き堅持してまいります。

② 北都銀行の経営管理体制

地元経営者を社外取締役として 2 名選任し、経営の透明性向上を図っております。

当行の取締役会は取締役 9 名（うち社外取締役 2 名）で構成され、法令及び定款に定める事項のほか、当行の重要な業務執行を決定し、取締役及び執行役員の職務の執行を監督してまいります。社外取締役からは、当行の経営戦略等について、客観的な立場で評価及び助言をいただき、経営に反映させてまいります。

また、当行は監査役会制度を採用しております。監査役会は、監査役 4 名（うち社外監査役 3 名）で構成され、適正な監査を実施しております。また、取締役会には監査役全員、経営会議には常勤監査役が出席し、銀行の業務執行状況の経営監視を行っております。

(2)リスク管理体制の強化

① フィデア HD におけるリスク管理態勢の強化

フィデア HD のリスク管理態勢については、CRO(最高リスク管理責任者)のもと、ALM・リスク統括グループ、市場リスクグループ、信用リスクグループを設置し、各種リスクに機動的に対応する体制としております。

オープンプラットフォーム型の経営統合を進め、リスク管理機能をフィデア HD に集約しております。これにより、リスク管理機能の更なる高度化を図り、当行及び荘内銀行と共

同でリスク管理態勢を強化してまいります。

フィデア HD における所管部署	拠点
統合的リスク管理： ALM・リスク統括グループ	宮城県仙台市
信用リスク管理：信用リスクグループ	山形県鶴岡市
市場リスク管理：市場リスクグループ	東京都中央区

リスク管理関連の各グループ間では、必要に応じて CRO も同席するグループ長の打合せを実施しているほか、随時 TV 会議を開催するなどフィデアグループ内の情報の共有化、リスクコミュニケーションの充実を図っております。

具体的には、リスク管理に関する経営会議案件の協議、統合ストレステストにおける共通のシナリオの設定等、グループ横断的な討議を行っております。

また、リスク管理に関する経営会議をフィデアグループ合同で開催し、グループベースで付議・検討可能な態勢を整備するなど、フィデアグループにおけるリスク管理態勢の強化を図っております。

② 北都銀行におけるリスク管理態勢の強化

リスク管理部門より、経営陣への月次報告（「市場関連部門実績把握表」、「ストレステスト結果」、「VaR⁴バックテスト結果」）を継続しております。

市場リスク及び信用リスクは、フィデア HD におけるリスク管理の一体化・高度化を推進しております。なお、各リスク・カテゴリーについては、引き続き適時適切に北都銀行及びフィデア HD の経営陣へリスク管理の状況を報告しております。

③ 北都銀行における統合的リスク管理態勢の強化

統合リスク量の実績値を月次で計測し、自己資本との比較を付してリスク管理委員会へ報告しております。また、与信集中リスク、銀行勘定の金利リスク、事務・システムリスク等についても経営陣へ適時報告しております。

平成 23 年度においては、全てのリスク・カテゴリーのリスク量は資本配賦枠の範囲内にて運用されました。

平成 24 年度上半期のカテゴリー毎のリスク資本配賦額は、ストレス事象発生時に増加が予想されるリスクも加味して設定しており、平常時のリスクに対しては十分な水準を確保しております。

⁴ バリュアットリスク。特定の保有期間内に、特定の確率の範囲内で計測される予想最大損失額。当行が保有する有価証券について、バンキング勘定は商品性に合わせて保有期間 60 営業日又は 125 営業日、トレーディング勘定は同 10 営業日で、信頼区間 99% の VaR を計測しております。

④ 北都銀行における信用リスク管理態勢の強化

当行とフィデア HD 共通の「リスク管理基本方針」及び「信用リスク管理規程」に基づき、フィデア HD 信用リスクグループと共同で、継続して信用リスク管理態勢の強化を図っております。

(イ) クレジットリミットによる信用集中リスクの管理

信用集中リスクの管理については、格付別一社限度額によるクレジットリミットを設定し、一社集中リスクを引続き管理しております。クレジットリミットは個別行基準(SOFT LIMIT/単体与信先、信用格付に応じ4段階)、フィデアグループ合算基準(HARD LIMIT/単体与信先、グループ与信先、信用格付に応じ4段階)があり、いずれも未保全額ベースで運用しております。

クレジットリミットによる管理は、基本的に個別行基準の SOFT LIMIT の範囲内での対応としていますが、止むを得ず本リミットを超過する場合は、経営会議において超過することの妥当性について十分に検討・協議し、対応する場合はその内容をフィデア HD へ報告する態勢としております。

また、本制度導入時点で既に HARD LIMIT(フィデアグループ合算基準)を超過している先については個社別に管理方針を策定し、管理の徹底を図っております。

加えて平成 24 年 1 月より、ハードリミット超過先に対する増与信等については、当行におけるクレジットコミティの他に、フィデア HD のクレジットコミティにおいて与信方針等について意見集約することとし、管理体制を強化しております。

(ロ) 特定業種に対する与信残高モニタリング

引き続き、リスクの高い業種を選定し、管理を行っております。

四半期毎に対象業種の合計与信残高、未保全残高をモニタリングし、方針に基づいた運営がなされているかをチェックしております。

⑤ 北都銀行における不良債権の適切な管理

平成 23 年度下半期は、経営支援先や破綻懸念先以下に対する貸出債権及び今後問題が顕在化する懸念のある先について経営に報告し今後の対応方針について協議する目的で、「クレジットレビュー」により延べ 19 先について経営に報告し問題認識の共有化を図るとともに、今後の対処方針を明確化し、劣化防止等の早期対処を実践しております。

また、融資部経営改善グループを中心に、経営改善が必要な先に対する適切な経営改善支援を行うため、企業に定期的な業績検討会を要請し、平成 23 年度下半期は延べ 70 先について同グループが会議に参加し、リレーションを深めながら事業の改善支援等による債務者区分ランクアップに積極的に取り組んでおります。

債務者区分ランクアップの実績としては、平成 23 年度下半期における破綻懸念先からその他要注意先へランクアップした先が 2 先となっております。

経営環境の悪化から企業体力が低下し、金融円滑化法の施行により条件変更先が増加し

た中、同法終了後の出口戦略を考慮しつつ、要管理先以下の経営改善計画に基づく再生状況や、条件変更先の事業改善状況のモニタリングを今まで以上に強化してまいります。

⑥ 北都銀行における市場リスク管理態勢の強化

当行では、市場リスク管理においてフィデア HD と共通の「リスク管理基本方針」に基づき、フィデア HD 市場リスクグループと協働して市場リスク管理態勢の強化を図っております。

(イ) 10BPV 枠の設定

従来から設定している VaR 枠に加え、価値変動額をイメージしやすい指標である 10BPV 枠を新設いたしました。預金の着実な増加により、有価証券投資の中核としての国債、地方債等債券運用の重要性は高まっております。今後の金利変動を展望し、金利リスクの許容度に一定の基準を設け、より精緻な管理態勢としております。

(ロ) 市場モニタリング、市場分析の強化

有価証券ポートフォリオについては、従来より日次でポジション、評価損益、リスク関連計数を把握し、経営に直接報告する態勢としております。これに加え、マーケットの変動に応じリスクの高いと思われる商品については、その動向を定期的にモニタリング・報告しております。例えば、昨秋の欧州金融危機の際には保有円建外債の圧縮を展望し、欧州金融機関の現状把握、CDS の推移等の市場モニタリングを強化しました。さらに「ALM・戦略委員会」において、金利変動等の先行指標として、経済指標の分析、経済トピックスの検討を定例化し、市場分析を強化いたしました。

(ハ) 市場リスク管理システムの更改

現状の市場リスク管理システムは、商品・リスク特性の相違により複数のシステムを併用していることから、業務が非効率的であるとともに互換性にも乏しいシステム構成となっております。統一的なロジックでリスク量をより精緻に把握するため、市場リスク管理システムを更改することとし、検討を進めております（ALM システムについても同時に更改予定としております）。

(3) 法令等遵守の体制の強化

① フィデア HD における法令等遵守態勢の強化

フィデアグループでは、業務の健全かつ適切な運営を通じて、地域経済の発展に貢献するとともに、法令等遵守を重んじる企業風土醸成のために、平成 21 年 10 月に「法令等遵守方針」を制定し、法令等遵守を経営の最重要課題の一つとして取り組んでおります。

また、フィデア HD は「フィデアグループ協議・報告等規程」を制定し、当行及び荘内銀行から定期的にコンプライアンスプログラムの進捗状況、訴訟案件、反社会的勢力に関する情報の報告を受けるほか、重要な苦情・トラブル、不祥事件に関する事項、内部通報

情報、その他法令等遵守、顧客保護等管理に関する重要事実については随時報告を受け、改善等を図るべく検討を行う態勢を整備しております。

② 北都銀行における法令等遵守態勢

当行では、業務の健全性や適切性を確保するため、平成 20 年 4 月に法令等遵守方針を制定しております。法令等遵守を経営の最重要課題として位置付け、法令等遵守態勢の充実・強化を図るために、頭取を委員長とし会長、専務取締役及び本部部長を委員とする法令等遵守委員会（平成 15 年 4 月設置）を、四半期毎及び必要に応じて開催し、コンプライアンスに係る事案について協議しております。

コンプライアンス実現のための具体的な実践計画であるコンプライアンスプログラムは、法令等遵守委員会の協議、取締役会の承認を受けて年度毎に策定しております。平成 23 年度のプログラムは「インサイダー取引未然防止への対応強化」「反社会的勢力との関係を遮断するための態勢強化」等を実施項目とし、進捗状況や実効性評価を四半期毎に取締役会に報告しております。

法令等違反発生時の対応として「法令等違反発見時の対処方法」を定めており、この対処方法に、法令等違反行為の未然防止及び早期発見を図るべく、内部通報制度について規定しております。

法令等遵守の統括部門である経営企画部法務グループは、法令等遵守委員会からの指示事項の徹底を図るため、各部店毎に全員が参加するコンプライアンス会議の四半期毎の開催や法務ニュースの発行等を行い、コンプライアンス態勢の充実に努めております。平成 24 年 1 月に優越的地位の濫用防止をテーマに全部店のコンプライアンス会議を開催したほか、階層別各種研修会においてコンプライアンスに関する講義や役員講話を行うなど、コンプライアンスマインドの向上を図っております。

また、年 1 回の頻度で行っている全営業店の臨店指導を平成 23 年度も実施し、法令等遵守状況のモニタリングを行って実効性向上のためのサポートを強化しております。

監査部は、法令等遵守方針や法令等遵守規程、その他関連諸規程等の遵守状況や運営状況を監査し、その適切性と実効性を検証しております。

③ フィデア HD における反社会的勢力への対応

フィデアグループでは、上記、フィデア HD の「法令等遵守方針」において、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力を断固として排除するため、社内外の態勢を整備し組織として毅然とした態度で臨むことにしております。

また、平成 22 年 8 月にフィデアグループの「反社会的勢力への対応にかかる基本方針」を制定し、警察や弁護士等との緊密な連携関係を強化しながら、反社会的勢力との取引を含めた関係の遮断に努めております。

④ 北都銀行における反社会的勢力への対応

当行では、上記法令等遵守方針において、反社会的勢力による不当介入は断固として排

除するとともに、反社会的勢力との取引を未然に防止することとしております。平成 22 年 5 月に預金規定等に暴力団排除条項を導入後、平成 23 年 8 月に融資取引に係る契約書等、同年 10 月には当座勘定規定の同条項を改定し、反社会的勢力との関係を遮断するための態勢を強化しました。

また、平成 11 年 7 月に制定した「反社会的勢力対応マニュアル」を必要に応じて見直しするなど、反社会的勢力との取引防止に向けた態勢の構築に努めております。

(4) 経営に対する評価の客観性の確保

① フィデア HD

フィデアHDは、経営に対する客観性と透明性を保ちつつ、各子銀行（当行及び荘内銀行）の経営に対する評価の実施等経営監視機能を強化すべく委員会設置会社とし、社外取締役として、有識者である公認会計士2名と大手金融機関での役員経験者3名、計5名を選任しております。

特に、社外取締役が過半数を占める各委員会は、業務運営の適切性について外部の視点から検証を行っており、現行の体制を引き続き堅持してまいります。

② 北都銀行

当行は、経営に対する評価の客観性を確保するため、地元経営者2名を社外取締役に選任しているほか、弁護士や経営経験豊富な地元経営者の3名を社外監査役に選任し、経営監視機能の十分な確保に努めており、現行の体制を引き続き堅持してまいります。

③ 経営強化計画の運営管理

フィデア HD は、経営強化計画の着実な遂行を確保するため、フィデア HD における経営強化計画の実施状況を管理する部署を経営統括グループ（経営企画部門・CEO 管掌）としております。

北都銀行は、経営強化計画推進委員会（委員長：頭取）を平成 22 年 3 月に新設し、適切な経営管理を行う体制を整備しております。また、経営強化計画推進委員会の下にワーキンググループを置き、月次で計画数値・施策の進捗状況をチェックするとともに、進捗状況が芳しくない項目については、その対策について協議しております。

また、経営強化計画の履行状況について、北都銀行、フィデア HD 各々の取締役会においてレビューを実施しております。

(5) 情報開示の充実

① フィデア HD における四半期毎の情報開示の充実

東京証券取引所への適時開示、プレスリリース、ホームページへの掲載等を通じ、迅速かつ正確な四半期情報の開示を行っております。

今後も、迅速かつ正確で、より広く分かりやすい開示に努めてまいります。

② 北都銀行における主として業務を行っている地域への貢献に関する情報開示の充実

平成 23 年 4 月～平成 24 年 3 月に、取引先への情報開示の充実を図るため、秋田県内各地で延べ 17 回開催された貯金会（北都会）の中で、最近の当行の取り組みについての説明会を開催し、当行の業績やトピックス等について説明をしております。

また、地域密着型金融の推進等を通じた地域の活性化へ向けた当行の取り組みや地域貢献活動等について、ディスクロージャー誌、ホームページ等で開示しております。

今後も、開示内容及び地域貢献活動の充実を図ってまいります。

(6) 持株会社における責任ある経営管理体制の確立に関する事項

子銀行の経営管理を強化するため、フィデアグループ運営方針の統括とグループ会社管理全般を担当するフィデア HD 経営統括グループを CEO（最高経営責任者）の直轄としております。

また、経営統括グループには、グループ長を含め専任者（子銀行業務を兼務しない者）を 7 名配置し、子銀行の経営管理を適切に行う体制としております。

5 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化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

(1) 中小規模の事業者に対する信用供与の残高及び総資産に占める割合

保証協会保証付融資を積極的に活用し、特に東日本大震災からの復興に向けて、平成 23 年 3 月～9 月に取り扱いした震災復旧支援資金を、お取引先企業の直接・間接被害状況等を把握して積極的に提供したこと及び法人推進 AST を中心に積極的に事業性融資基盤の拡充に取り組んだ結果、平成 24 年 3 月期における中小規模事業者等向け貸出残高は、2,858 億円となり、計画を 68 億円上回りました。

また、総資産に対する比率については、預金等の増加を主因に総資産が当初想定より増加したことにより、計画を 0.41 ポイント下回る 23.50%となりました。

【図表 26】 中小規模事業者等向け信用供与額の残高

(単位:百万円、%)

項目	計画始期 (H21/9期)	H23/3期 実績	H24/3期 計画	H24/3期 実績	H24/3期	
					始期比	計画比
中小規模事業者等向け貸出残高	273,027	281,268	279,027	285,827	12,800	6,800
総資産	1,148,967	1,167,725	1,166,595	1,216,012	67,045	49,417
中小規模事業者等向け貸出比率	23.76	24.08	23.91	23.50	△ 0.26	△ 0.41

(注)「中小規模事業者等」とは、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 SPC 向け貸出、当行関連会社向け貸出、その他金融機能強化法の趣旨に反するような貸出

(2) 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備

① 法人営業力の強化に向けた取り組み

秋田市・横手市・大館市・由利本荘市・大仙市・湯沢市・能代市の営業重点地域 7 市及び男鹿市等のフルバンキング A 店舗 12 ヶ所に「法人推進室」を設置し、法人推進 AST を重点的に配置しております。また、法人推進室内において、重点地域として、平成 23 年 4 月に鹿角支店に 1 名、平成 23 年 10 月に仁賀保支店に 1 名の法人推進 AST を配置し、コンサルティング機能の充実と新規開拓の強化を図っております。

今後も、地域における事業性融資の掘り起こし、地域情報の連携強化による案件のスピード化、法人ライフサイクル（創業－成長－存続－承継）ごとのソリューション営業を実践するとともに、アグリビジネス、医療・介護福祉など地域において成長が見込まれる分野への注力や、M&A・ビジネスマッチングの推進など、お客さまニーズに対応したコンサルティング機能の提供を展開してまいります。

② 地域経済の成長基盤強化に資する分野への支援体制拡充

(イ) アジア戦略の展開

東アジア地域とのネットワーク拡充を図るべく海外及び海外情報が提供可能な金融機関と業務提携覚書を締結しております。平成24年3月には新たにベトナムを視野に入れ、ベトナムに合弁会社を持つ東京海上日動火災保険株式会社と業務提携しております。これにより、ベトナムにおいては現地合弁会社 BAOVIET TOKIO MARINE の協力を得て、ベトナム特有のビジネスリスク(共産主義、現地の商習慣への対応、言語など)に対するコンサルティング等を行うことが可能となりました。アジア主要地区でネットワークを持つ金融機関と業務提携することにより、既にアジアへ進出している、もしくは進出を検討している地元企業、事業主の皆さまに、海外進出企業にかかる情報や海外進出時のノウハウやビジネスマッチング、金融サービスの提供などが可能となります。今後についても、東アジア各国に拠点を持つ金融機関との提携を模索しており、お客さまに提供する金融情報サービスを充実させることで地域活性化に貢献してまいります。

また、タイへの企業進出方法や貿易業務を学び、秋田県内企業の海外進出をサポートすることを目的に、行員1名を平成24年1月より1年間タイのカシコン銀行へ派遣しております。

加えて、平成24年4月よりお取引先企業の海外進出方法及び貿易業務のノウハウを取得するため、アジア交易の主要都市の一つである香港のJETRO 香港センターへ1年半の間、行員1名をトレーニーとして派遣しております。

秋田県貿易促進協会にも秋田県内企業の貿易活動のサポートや貿易業務のノウハウを取得するため行員1名を継続派遣しており、引き続き国際業務を担う人材の育成を進めてまいります。

海外金融機関との提携や海外行員派遣の効果として、当行の支援先である羽後町の協和精工株式会社がタイに販売会社を設立するため、タイのカシコン銀行や派遣行員と協力し、口座開設手続きや資本金送金手続きのサポートを行いました。海外初進出となる当社に対しては、当行ネットワークを利用し現地での各種リースや保険会社の紹介など、総合的なサポートを行ってまいります。

(ロ) 成長分野支援の強化

(a) アグリビジネス

秋田県産製材の安定供給と製材コストの低減に資することを目的に「秋田製材協同組合(通称:アスクウッド)」が進めてきた秋田市河辺・七曲臨空港工業団地への大型製材工場建設を計画段階から全面的にサポートしてまいりました。平成24年3月に工場が完成し平成24年6月に本格操業しております。また、今春新規採用41名の大量雇用を実現し、県内製材業界の底上げと地域活性化に貢献しております。

本県のスギ人工林面積及びスギの生産量は全国トップクラスで、課題であった製材工場の大規模化により、国産材製材需要の高まりに応える供給力を発揮できます。本事業を継続してサポートすることで、県産材の県外出荷を進め、県内製材業界の活性化に貢献して

まいります。

商品面では、秋田県信用保証協会保証付制度融資である「中小企業アグリサポート資金」や当行独自の農業者向け商品である「土の香り」を積極的に推進することで、アグリビジネス分野への貸出ボリューム増強に努めてまいります。

(b) 医療・福祉、介護分野への取り組み強化

当行では、秋田県内の高齢化進行を背景に、医療・福祉分野のマーケットは拡大していくものと捉え、医療向けの特定商品として、病院・一般診療所を対象に、新規開業などの資金調達を支援する「ほくとドクターズサポートローン」及び開業5年を経過した病院・一般診療所を対象に「ほくとメディカルサポートローン」を取扱商品としてラインナップしております。

また、専門性の高い医療現場の課題解決に対応するため、医療コンサルティング業者である株式会社日本経営と業務提携し、各種セミナーの開催や病院等への同行訪問による課題の掘り起こしと解決策の提案等を進める体制を整えております。

日本銀行による「成長基盤強化を支援するための資金供給制度」を活用した「ほくと成長戦略ファンド」について、平成23年度下半期における医療・福祉分野への融資実行は22件/1,904百万円となっております。

本制度の2年間延長（平成26年3月末まで）により、お取引先企業への情報提供及びソリューション営業を展開し、長期・低利での資金をご提供することにより、お取引先企業の成長基盤の強化に取り組んでまいります。

(c) 環境分野への取り組み

平成23年1月より取り扱いを開始した環境配慮型融資「ほくとエコファンド<利子補給活用プラン>」は、国の補正予算執行終了により平成23年12月末を以って一旦取り扱いを終了し、融資額合計は26億50百万円となりました。

また、東日本大震災以降注目を集める再生可能エネルギー分野として、最適な風況資源を持つ秋田県に地元資本による事業主体を創出し、新産業化を推進するプロジェクトを始動いたしました。産学官連携を一層強化し、本プロジェクトのサポートに努めてまいります。

(3) 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

① 経営改善支援等取組先割合

平成 23 年度下半期における経営改善支援等取組先数は、創業・新事業開拓支援先数、事業承継支援先数、担保・保証に過度に依存しない融資促進先数は計画を下回ったものの、経営相談先数が計画を大幅に上回ったことから、トータルでは計画を 5 先上回りました。

取引先企業の総数は、新規開拓に取り組んだものの、長引く秋田県内経済の低迷等により、計画比△183 先の 10,457 先となりました。

この結果、取引先総数に占める割合は計画を 0.14 ポイント上回る 5.02% となりました。

特に、中小企業支援ネットワーク強化事業や毎年開催しているビジネス商談会を活用し、お取引先企業の本業支援の一環として、取引先を紹介・斡旋するビジネスマッチングの実績は、計画を 166 先上回る 386 先となりました。また、融資部経営改善グループが中心となり推進した経営改善計画書策定支援先数の実績についても、計画を 1 先上回り、36 先となっております。

今後も、お取引先企業とのリレーションの強化を図り、販路拡大等ビジネスマッチングサポート及び経営改善計画策定支援活動等に、積極的に取り組んでまいります。

【図表 27】 経営改善支援等取組先割合（地域経済活性化への貢献の状況を示す指標）

(単位:先、%)

項目	計画始期 (21/9期)	23/9期 実績	24/3期 計画	24/3期 実績	24/3期	
					始期比	計画比
創業・新事業開拓支援 ^{注1}	34	16	40	31	△ 3	△ 9
経営相談 ^{注2}	362	490	435	476	114	41
早期事業再生支援 ^{注3}	4	2	1	2	△ 2	1
事業承継支援 ^{注4}	0	0	2	0	0	△ 2
担保・保証に過度に依存しない 融資促進 ^{注5}	46	4	42	16	△ 30	△ 26
合計 経営支援取組数(a)	446	512	520	525	79	5
取引先企業の総数(b)	10,388	10,491	10,640	10,457	69	△ 183
経営改善支援取組割合(a)/(b)	4.29	4.88	4.88	5.02	0.73	0.14

(注) 「取引先企業の総数」とは、企業及び消費者ローン・住宅ローンのみの先を除く個人事業者の融資残高のある先で、政府出資主要法人、特殊法人、地方公社、大企業が保有する各種債権又は動産・不動産流動化スキームに係る S P C、及び当行の関連会社を含んでおります。

注 1 ① 創業・新事業支援に資金使途を限定した融資商品の貸出実績及びプロパー融資等のうち、創業・新事業支援融資を行った先

② 「北都チャレンジファンド」等による出資先

③ 秋田県内中小企業への助成制度「フェニックスプラン 21」による助成金活用支援を行っ

た先

- 注2 ① 当行のコンサルティング機能、情報提供機能を活用して助言を行った取引先として、「中小企業支援ネットワーク強化事業」を活用した先
- ② 販路拡大、業務委託、工事の受注等の企業間の業務上のビジネスニーズのマッチングをさせた成約先数
- ③ 経営改善計画（修正経営改善計画を含む）の策定をサポートした先
- 注3 ① 子会社北都ソリューションズにて再建計画策定等を行った先
- ② 人材派遣し再建計画策定等を行った先、DES・DDS・DIP ファイナンス等を活用した先、整理回収機構（RCC）を活用した先、及び中小企業再生支援協議会と連携し再生計画を策定した先 等
- 注4 ① 秋田県信用保証協会保証制度（経営承継関連保証制度）の活用支援を行った先
- ② 事業承継策としてM&A活用等の支援を行った先 等
- 注5 ① 顧客債権流動化業務の提案を行った先
- ② スコアリングモデルを活用した融資商品で融資を行った先
- ③ 財務制限特約条項（コベナンツ）を活用した融資を行った先
- ④ ABL（Asset Based Lending）手法の活用等、動産・債権担保融資を行った先 等

② 具体的な経営改善支援等の取り組み実績

(イ) 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

創業及び新事業の開拓にかかる融資面の支援として、創業支援や経営革新に係る公的制度を利用した資金支援を行っております。平成23年度下半期における創業又は新事業の開拓に対する支援実績は31先（計画比△9先）となりました。内訳は、創業支援が24先、事業革新4件、事業継承2件、仕入資金1件となっております。

(ロ) 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のための方策

平成23年度より中小企業支援ネットワーク強化事業がスタートしており、当行では巡回対応相談員や無料派遣される専門家を活用し、中小企業における経営革新や創業、新事業展開、農商工連携や販路拡大等のサポートを行っております。また、販路拡大・仕入先拡大等の潜在的ニーズをお持ちの企業に対し、本業支援の一環としてビジネスマッチングを推進しております。また、融資部経営改善グループが中心となり、営業店と協力しながら、経営改善計画書策定支援等を行っております。

この結果、経営相談にかかる取り組み実績は、中小企業支援ネットワーク強化事業相談先数54先、経営改善計画策定先36先、ビジネスマッチング成約先数386先、合計476先と計画を41先上回りました。

(ハ) 早期の事業再生に資する方策

北都ソリューションズとの事業再生ノウハウを共有、中小企業再生支援協議会、RCC、DDS

等の活用による実現可能性の高い抜本的な事業再生に取り組んでおり、平成 23 年度下半期は、RCC を活用した再生スキームにより 2 先の再生支援を実施いたしました。

(二)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

株式会社日本 M&A センター、みずほ証券株式会社と業務提携しており、事業承継や株式譲渡等お客さまのニーズに対応可能な体制を整えております。また、経営承継関連保証制度の活用や株式公開支援等を実施しております。

(ホ)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

秋田県の基幹産業であるアグリビジネスを育成し地域経済の活性化を図ることを目的として、「農商工連携セミナー」を開催しております。平成 23 年度は新たに日本政策金融公庫秋田支店と連携し、中小企業と農林漁業者の連携に関するセミナーのほか、首都圏の百貨店や流通業者及び秋田県内各支援団体等 12 先の参加による個別相談会を実施いたしました。この個別相談会には、県内企業及び各種団体から 93 名に参加いただき、アグリビジネスの成功事例や県内企業の販路拡大等を支援しております。

(へ)担保又は保証に過度に依存しない融資の促進

平成 23 年度下半期は、秋田県信用保証協会保証付の震災復旧支援資金にお客さまの資金ニーズが集中したことを主因に、スコアリングモデルを活用した秋田県信用保証協会との提携ビジネスローン「真・戦力」の取り扱いは 15 先に止まり、財務制限特約条項（コベナンツ）を活用したビジネスローン「絆」については取り扱いがありませんでした。

また、債権譲渡スキームを活用した融資の取り扱いが 1 先ありました。

この結果、担保・保証に過度に依存しない融資の取り扱い先数は、16 先と計画を 26 先下回りました。

(ト)その他地域経済の活性化に資する取り組み

米どころ秋田の地酒を首都圏に売り込むことを目的とし、平成 24 年 1 月に「秋田の酒」販路拡大マッチングを開催し、首都圏に居酒屋やレストラン経営を展開する株式会社コロワイドと県内酒蔵 5 社との個別相談会を行いました。参加企業のうち 2 社は平成 24 年中に同社が展開予定の店舗における取り扱いが決定し、取扱量や独自企画商品の開発に向け調整を行っております。

6 剰余金の処分の方針

(1) 配当に対する方針

① フィデア HD

平成 24 年 3 月期における配当については、優先株式については約定に従った配当、普通株式については前期と同様 1 株当たり 5 円の配当を行いました。

平成 25 年 3 月期における配当については、前期に引き続き優先株式については約定に従った配当、普通株式については期末一括の配当実施を予定しております。

今後も、永続的に財務体質の強化を図り、安定的な配当を継続していくとともに、株主の皆さまへの利益還元に努めてまいります。

② 北都銀行

当行は、持株会社であるフィデア HD の 100% 子会社となっており、当行の配当は 100% フィデア HD への配当となっております。

当行は、フィデア HD としての安定的な配当を継続していくため、経営強化計画の着実な遂行による収益力の強化と業務の効率化を図ることで安定した業績を確保することにより、公的資金返済財源である内部留保の蓄積に努めていくとともに、安定的な配当を継続してまいります。

(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針

① フィデア HD

フィデア HD は、業績を加味した役員報酬の支払いを実施してまいります。

② 北都銀行

当行は、月額報酬に加え役員賞与支給という報酬体系となっておりますが、役員賞与については従前より支給を行っておりません。

今後についても、業績を加味した役員報酬の支払いを実施してまいります。

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及び今後の方針等

① フィデア HD における内部監査体制の強化

フィデア HD の内部監査グループは、グループ会社の内部監査業務を統括し、グループ会社の目標達成に係る支援を目的として、グループ会社の監査部との連携・協働により、フィデア HD 及びグループ会社の本部等監査、営業店監査、資産監査、財務報告に係る内部統制の監査等を独立的・客観的な立場で行い、グループ全社の諸活動等を評価するとともに改善提言・提案等を実践しており、その内容は取締役会等に報告しております。

② 北都銀行における内部監査体制の強化

各業務執行部門等から独立した内部監査部門である監査部は、フィデア HD 内部監査グループとともに、本部等監査、営業店監査、資産監査、財務報告に係る内部統制の監査等を行い、事務処理等の問題点の発見、指摘に止まらず、内部管理態勢等の評価及び改善に向けた提言等を実施しております。また、基幹系システムの信頼性・安全性等の確保を目的として、当該システムに係る加盟行共同監査等も実施しております。

③ フィデア HD 及び北都銀行における財務報告に係る内部統制

フィデア HD 及び当行は、平成 21 年度制定の「財務報告に係る内部統制の整備・運用及び評価の基本方針」に基づき、フィデアグループにおいて平成 23 年度「財務報告に係る内部統制の整備・運用及び評価の基本計画」を制定し、財務計算に関する書類その他の情報の適正性を確保するための内部管理態勢の整備を行うとともに、財務報告の信頼性確保を図っております。

また、平成 23 年度において財務報告に係る内部統制の整備及び運用状況の有効性評価を実施し、内部統制の有効性について検証を行っております。

(2) 北都銀行における各種のリスク管理の状況及び今後の方針等

当行の各種のリスク管理態勢、信用リスク管理、市場リスク管理については、「項目 4 (2) リスク管理体制の強化」に記載のとおりです。

その他のリスクとして、「流動性リスク管理」と「オペレーショナル・リスク管理」の状況等については以下のとおりです。

① 流動性リスク管理

リスク管理基本方針及び流動性リスク管理規程に基づき、資金繰りリスク及び市場流動性リスクから成る流動性リスクを適切に把握しております。

資金繰りリスクについては、「流動性準備量」「資金ポジション」「大口預金比率」に一定の管理基準を設け、リスク管理部門が日次でモニタリングしているほか、定例的にリスク管理委員会に報告しております。

② オペレーショナル・リスク管理

当行では、オペレーショナル・リスクを「システムリスク」、「事務リスク」、「その他オペレーショナル・リスク」の3つに大別し管理しております。

リスク・カテゴリー別の管理状況等については以下のとおりです。

(イ)システムリスク

当行のリスク管理基本方針及び統合的リスク管理規程に基づき制定したシステムリスク管理規程に則り、システムの安定稼働に努めております。併せて、セキュリティポリシーに則り、情報資産を適切に保護するための安全対策を実施する態勢とし、適切なシステムリスク管理に取り組んでおります。

現在予定している基幹系システム移行については、移行体制、移行リスク軽減策等について、フィデアホールディングス及び当行経営会議・取締役会において協議を重ねております。また、フィデアグループとしてクラウド型システム導入のためのガイドラインについて整備を進めております。

今後は、現行システムの安定稼働の継続に努めるほか、基幹系システムならびにサブシステムの統合に向けたシステム統合リスクに係る管理態勢を構築してまいります。

(ロ)事務リスク

当行のリスク管理基本方針及び統合的リスク管理規程に基づき制定したリスク管理規程に則り、所管部が連携してリスクの顕在化の未然防止やリスクの極小化に努めております。具体的には事務リスクを特定・把握するために事務事故や事務ミス並びに苦情トラブル等の収集を行い、分析し定性的又は定量的にリスクを評価しております。事務リスクをコントロールするためには所管部と協力して事務処理及び事務処理の改善に必要な手続き等の制定・見直し、指導を行っております。事務リスクの発生状況、管理状況等については定期的又は必要に応じて担当役員及びリスク管理委員会に報告する態勢とし、適切な事務リスク管理に取り組んでおります。

今後は、一層の本部への事務集中による営業店事務リスクの軽減を図るとともに、事務集中部門におけるリスク管理態勢の強化に努めてまいります。

(ハ)その他オペレーショナル・リスク

リスク管理基本方針及びオペレーショナル・リスク管理規程に則り、リスクの顕在化の未然防止及び顕在化後の影響を極小化するとともに、リスクの発生状況、管理状況等について定期的又は必要に応じて経営陣に報告する態勢とし、適切なオペレーショナル・リスク管理に取り組んでおります。

以 上