



平成 22 年 7 月 30 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 常務執行役 CFO 原田 儀一郎  
(TEL. 022-290-8800)

## 平成 22 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、「金融機能の強化のための特別措置に関する法律」に基づき、平成 22 年 3 月期における経営強化計画の履行状況を別添のとおりとりまとめましたので、お知らせいたします。

なお、履行状況の概要につきましては、以下のとおりです。

### 【平成 22 年 3 月期における履行状況の概要（北都銀行）】

#### 1. 中小企業金融の円滑化の目標

地域の中小規模事業者等への円滑な資金供給やサービスの提供などを通じて地域経済・社会の発展に資するため、法人推進エリアサポートチーム（AST）を中心とした「課題解決型営業」の推進及び販路拡大、事業再生、新事業展開など各種支援活動に一丸となって取り組んだ結果、中小企業金融の円滑化の目標につきましては、次のとおり全項目を達成いたしました。

##### (1) 中小規模事業者等向け貸出残高・比率

法人推進 AST を中心とした「課題解決型営業」の推進により積極的な事業性融資基盤の拡充に取り組むとともに、緊急保証制度を積極的に活用した結果、中小規模事業者等向け貸出残高は、計画を 48 億円上回る 2,780 億円となりました。また、中小規模事業者等向け貸出比率は、計画を 0.76 ポイント上回る 24.53%となりました。

##### (2) 経営改善支援取組率

ビジネスマッチング、再生子会社北都ソリューションズによる事業再生支援、経営改善計画の策定支援、創業・新事業支援融資、担保・保証に過度に依存しない融資の促進などに取り組んだ結果、計画を 0.85 ポイント上回る 5.17%となりました。

#### 2. 経営改善の目標

##### (1) コア業務純益

有価証券利回りが計画を上回ったことやプロジェクトチームを立ち上げ経費削減に努めたことなどから、コア業務純益は、計画を 1 億 47 百万円上回る 28 億 78 百万円となりました。

##### (2) 業務粗利益経費率

業務粗利益が計画を下回ったことから、業務粗利益経費率は、計画を 0.08 ポイント上回る 74.43%となりましたが、経費削減に努めた結果として始期（平成 21 年 9 月期）と比べ 0.2 ポイント改善いたしました。

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22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 22 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 .....	5
3	経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況 .....	6
	(1) トップライン収益の増強 .....	6
	(2) 業務効率化の推進 .....	14
	(3) 不良債権の圧縮と信用コストの削減 .....	15
	(4) 健全で収益力の高い有価証券ポートフォリオの構築 .....	17
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... ..	18
	(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 .....	18
	(2) リスク管理体制の強化 .....	19
	(3) 法令等遵守の体制の強化 .....	21
	(4) 経営に対する評価の客観性の確保 .....	22
	(5) 情報開示の充実 .....	23
	(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 .....	23
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 .....	24
	(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 .....	24
	(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のための方策 .....	25
	(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 .....	27
6	剰余金の処分の方針 .....	31
	(1) 配当に対する方針 .....	31
	(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針 .....	31
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 .....	32
	(1) 経営管理に係る体制及び今後の方針等 .....	32
	(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 .....	32

## 1 平成 22 年 3 月期決算の概要

### (1) 経営環境

当期における国内経済は、厳しい雇用・所得環境が続く中、個人消費は一連の消費刺激策の下支えはあったものの依然回復感に乏しく、住宅投資の不振や設備投資の抑制が続くなど、需要面の弱さが続きましたが、中国などの新興国向けを中心に輸出が増加傾向に転じ、外需主導で生産活動が上向くなど、景気は依然厳しい状況ながら、持ち直しの動きが続きました。

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、公共投資が増加基調で推移したものの依然低水準で、雇用・所得情勢の極めて厳しい状況が続く中、個人消費が政策効果に伴う一部の増加を除いて総じて低調にとどまり、住宅投資の低迷が続きました。この間、主力の電子部品を中心に生産活動は持ち直しの動きを示し、県内経済は最悪期を脱したものの、依然として横這い圏内で推移しました。

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持続的に発揮し、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

預金残高は、法人預金が増加したことを主な要因として、期中 205 億円増加して期末残高は 1 兆 371 億円となりました。また、譲渡性預金を含む総預金残高は 1 兆 660 億円となりました。

##### (ロ) 貸出金

貸出金残高は、依然不透明な県内景況を背景に企業の資金需要が総じて減退傾向で推移する中、事業性貸出は前期比増加したものの、金融セクター向け貸出の減少を主な要因として、期中 62 億円減少して期末残高は 6,738 億円となりました。

【図表 1】 資産・負債の推移

(単位：百万円)

	22年3月末			21年9月末	21年3月末
	実績	21年9月末比	21年3月末比	実績	実績
資産	1,133,285	△ 15,682	51,277	1,148,967	1,082,008
うち貸出金	673,836	△ 24,444	△ 6,217	698,280	680,053
うち有価証券	364,153	11,070	89,173	353,083	274,980
負債	1,097,210	△ 27,286	29,443	1,124,496	1,067,767
うち預金	1,037,178	△ 118	20,570	1,037,296	1,016,608
うち譲渡性預金	28,892	△ 28,233	8,365	57,125	20,527

## ② 損益の状況（当行単体）

コア業務粗利益は、資金利益が減少したものの、役務取引等利益の増加及び仕組貸出の金利デリバティブ部分の評価益の増加等その他業務利益の増加により、前期比 13 億 67 百万円増加して 194 億 84 百万円となりました。一方、経費は、人件費、物件費の減少等により、前期比 5 億 94 百万円減少の 153 億 98 百万円となりました。以上により、コア業務純益は前期比 19 億 61 百万円増加し、40 億 86 百万円となりました。

臨時損益は、有価証券の減損処理費用や与信関連費用が前期比大幅に減少し、前期比 132 億 36 百万円改善の△24 億 92 百万円となりました。

この結果、経常利益は、前期比 208 億 75 百万円増加し 16 億 28 百万円、当期純利益は、前期比 190 億 11 百万円増加し 10 億 33 百万円となりました。

【図表 2】 損益状況の推移（当行単体）

（単位：百万円）

	22年3月末 実績 (a)	21年3月末比 (a)-(c)	21年9月末 実績 (b)	21年3月末 実績 (c)
業務粗利益	19,810	8,618	9,806	11,192
[コア業務粗利益]	[ 19,484 ]	[ 1,367 ]	[ 9,706 ]	[ 18,117 ]
資金利益	15,768	△ 77	7,867	15,845
役務取引等利益	2,671	311	1,252	2,360
その他業務利益	1,370	8,383	685	△ 7,013
(うち国債等債券損益)	( 325 )	( 7,250 )	( 99 )	( △ 6,925 )
経費	15,398	△ 594	7,617	15,992
(うち人件費)	( 6,701 )	( △ 504 )	( 3,286 )	( 7,205 )
(うち物件費)	( 7,838 )	( △ 48 )	( 3,813 )	( 7,886 )
一般貸倒引当金繰入額	290	1,571	△ 156	△ 1,281
業務純益	4,121	7,640	2,345	△ 3,519
[コア業務純益]	[ 4,086 ]	[ 1,961 ]	[ 2,089 ]	[ 2,125 ]
臨時損益	△ 2,492	13,236	△ 1,089	△ 15,728
(うち不良債権処理額)	( 2,793 )	( △ 5,411 )	( 1,075 )	( 8,204 )
(うち株式関係損益)	( 55 )	( 6,237 )	( 31 )	( △ 6,182 )
経常利益 (△は経常損失)	1,628	20,875	1,256	△ 19,247
特別損益	159	119	55	40
税引前当期純利益 (△は税引前当期純損失)	( 1,788 )	( 20,995 )	( 1,312 )	( △ 19,207 )
法人税、住民税及び事業税	28	7	12	21
法人税等調整額	726	1,976	541	△ 1,250
当期純利益 (△は当期純損失)	1,033	19,011	758	△ 17,978

## ③ 自己資本比率の状況（当行単体）

自己資本比率は、国の資本参加による資本増強などにより、前期比 3.40 ポイント上昇し、11.31%となりました。

また、Tier I 比率は前期比 2.73 ポイント上昇して 7.28%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比率は、金融円滑化法への積極的な対応や不良債権の適切な管理に加え、中小規模事業者等に対する経営改善支援への取り組みを強化したこと等により、前期比 0.94 ポイント改善し、3.67%となりました。

#### ⑤ フィデア HD の連結業績

有価証券関係損益が計画を上回ったことや、経費や信用コストの削減に取り組んだことなどにより、通期連結業績は当初見込みを上回り、経常利益が 44 億 70 百万円、当期純利益が 28 億 68 百万円となりました。

また、連結自己資本比率は 9.46%となりました。

譲渡性預金を含む預金等の残高は 1 兆 9,448 億円、貸出金残高は 1 兆 4,066 億円、有価証券残高は 5,476 億円となり、フィデア HD の業容は順調に拡大しております。

【図表 3】 フィデア HD の連結決算業績

			フィデアHD
【連結】	損益	経常収益	38,300 百万円
		連結粗利益	29,625 百万円
		経常利益	4,470 百万円
		当期純利益	2,868 百万円
	自己資本比率	自己資本比率	9.46 %
		Tier I 比率	5.86 %
	主要勘定残高 (未残)	総資産	21,159 億円
		預金等（譲渡性預金を含む）	19,448 億円
		貸出金	14,066 億円
		有価証券	5,476 億円

(注) フィデア HD は、平成 21 年 10 月 1 日付で当行と株式会社荘内銀行（以下、「荘内銀行」）との経営統合に伴い、両行の共同持株会社として設立されました。設立に際し、荘内銀行を取得企業として企業結合会計を行っているため、フィデア HD の当連結会計期間（平成 21 年 4 月 1 日から平成 22 年 3 月 31 日まで）の連結経営成績は、取得企業である荘内銀行の当連結会計期間の連結経営成績を基礎に、当行の平成 21 年 10 月 1 日から平成 22 年 3 月 31 日までの連結経営成績を連結したものとなります。

## 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、期中の貸出金平残が計画を上回った（+4 億円、利息額 10 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（△0.005%、利息額△37 百万円に相当）ことから、計画を 27 百万円下回りました。

また、有価証券利息配当金は、期中の有価証券平残が計画を下回った（△5 億円、利息配当金△5 百万円に相当）ものの、有価証券利回りが当初の想定を上回ったことから（+0.025%、利息配当金 85 百万円に相当）、計画を 80 百万円上回りました。

これらにより、資金利益は、計画を 72 百万円上回る 157 億 68 百万円となりました。

役務取引等利益については、預り資産販売手数料が計画を 35 百万円下回ったことを主因として、計画を 19 百万円下回る 26 億 71 百万円となりました。

結果、コア業務粗利益（仕組貸出の金利デリバティブ部分の評価益を除く）は、計画を 49 百万円上回る 182 億 76 百万円となりました。

一方、経費については、人件費が、時間外手当及び人員が当初想定より減少したことを主因として計画を 22 百万円下回ったこと、及び物件費が、プロジェクトチーム（後述）を立ち上げ経費削減に取り組み、消耗品費、営繕費、通信費等の節減を図ったことから計画を 89 百万円下回ったこと等により、計画を 97 百万円下回る 153 億 98 百万円となりました。

以上より、コア業務純益（仕組貸出の金利デリバティブ部分の評価益を除く）は、計画を 1 億 47 百万円上回る 28 億 78 百万円となりました。

【図表 4】 コア業務純益の計画・実績

(単位：百万円)

	H21/3期 実績	計画始期 (H21/9期)	H22/3期 計画	H22/3期 実績			
					前年比	始期比	計画比
コア業務純益	2,125	2,854	2,731	2,878	753	24	147

※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 22 年 3 月期の実績（2,878 百万円）は、仕組貸出の金利デリバティブ部分の評価益 1,208 百万円を除外しております。

※3. 計画始期の水準につきましては、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 22 年 3 月末現在 230 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 22 年 3 月期業績の計画・実績

(単位：百万円)

	22年3月末		22年3月末 計画(b)
	実績(a)	計画比(a)-(b)	
業務粗利益*	18,601	△ 47	18,648
[コア業務粗利益]*	[ 18,276 ]	49	[ 18,227 ]
資金利益	15,768	72	15,696
役務取引等利益	2,671	△ 19	2,690
その他業務利益	1,370	△ 148	1,518
(うち国債等関係損益)	( 325 )	( △ 96 )	( 421 )
(うち仕組貸出のデリバティブ部分の評価益)	( 1,208 )	( △ 49 )	( 1,257 )
経費	15,398	△ 97	15,495
(うち人件費)	( 6,701 )	( △ 22 )	( 6,723 )
(うち物件費)	( 7,838 )	( △ 89 )	( 7,927 )
(うち機械化関連費用)	( 1,552 )	( △ 77 )	( 1,629 )
(うち税金)	( 857 )	( 12 )	( 845 )
一般貸倒引当金繰入額	290	248	42
業務純益*	2,912	△ 198	3,110
[コア業務純益]*	[ 2,878 ]	147	[ 2,731 ]

\* 仕組貸出の金利デリバティブ部分の評価益を除外しております。

**(2) 業務粗利益経費率**

業務粗利益（仕組貸出の金利デリバティブ部分の評価益を除く）は、前述の通り資金利益が計画を上回ったものの、預り資産販売手数料が計画を 35 百万円下回ったことを主因として、役務取引等利益が計画を下回ったこと等から、計画を 47 百万円下回る 186 億 1 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 12 百万円上回ったものの、人件費が計画を 22 百万円下回り、また、物件費（機械化関連費用を除く）が計画を 13 百万円下回ったことから、計画を 21 百万円下回る 138 億 45 百万円となりました。

以上より、業務粗利益経費率は、計画を 0.08 ポイント上回る 74.43%となりました。

【図表 6】業務粗利益経費率の計画・実績

(単位：百万円、%)

	H21/3期	計画始期 (H21/9期)	H22/3期 計画	H22/3期 実績			
					前年比	始期比	計画比
経費（機械化関連費用を除く）	14,398	6,824	13,866	13,845	△ 553	197	△ 21
業務粗利益	11,142	9,144	18,648	18,601	7,459	313	△ 47
業務粗利益経費率	129.21	74.63	74.35	74.43	△ 54.78	△ 0.20	0.08

※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 22 年 3 月期の業務粗利益の実績（18,601 百万円）は、仕組貸出の金利デリバティブ部分の評価益 1,208 百万円を除外しております。



### 3 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況

当行は、不透明な経営環境が続く中、今後、金融市場に急激な変動が生じた場合でも財務基盤の安定を維持しつつ収益力の強化を図るため、中期経営計画《Dynamic Dash!!》を着実に実現するとともに、中小規模事業者等に対する信用供与円滑化を図るため、以下の4項目を経営戦略上の基本方針として掲げ、さらなる経営改善に取り組んでまいりました。

- (1) トップライン収益の増強
- (2) 業務効率化の推進
- (3) 不良債権の圧縮と信用コストの削減
- (4) 健全で収益力の高い有価証券ポートフォリオの構築

#### (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

当行は平成22年4月に、法人・個人のお客さまのニーズに的確に対応するため、店舗機能を、事業性融資を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等に分類し、フルバンキング店舗49カ店（フルバンキングA：14カ店、フルバンキングB：35カ店）、個人リテール店舗32カ店（リテールA：18カ店、リテールB：12カ店、ISB：2カ店）に再構築いたしました【図表7、8】。

これに伴い、今後は個人リテール店舗にてお取引いただいている法人のお客さまについて、フルバンキング店舗への取引移管を進めてまいります。併せて、個人リテール店舗からフルバンキング店舗への人材の再配置と専担者の増強を進め、法人・個人の両分野において、お客さまに満足いただける専門性の高い金融サービスの提供を実践してまいります。

なお、法人のお客さまの取引店舗の移管にあたっては、お客さまへの丁寧な説明と真摯な対応に努め、ご理解を頂戴してまいります。

店舗機能を明確化した営業体制とすることで営業人員を捻出するとともに、専門性を持った人材を再配置することで現場力を強化し、店質に合った戦略的かつ効率的な営業活動を実践してまいります。

【図表7】 店舗機能の見直し計画・実績

平成22年2月末 81カ店			平成22年4月 81カ店		
店舗機能		店舗数	店舗機能		店舗数
フルバンキング (64カ店)	Iグループ	12カ店	フルバンキング (49カ店)	フルバンキングA	14カ店
	IIグループ	19カ店		フルバンキングB	35カ店
	IIIグループ	22カ店	個人リテール (32カ店)	リテールA	18カ店
	IVグループ	11カ店		リテールB	12カ店
Vグループ	15カ店	ISB		2カ店	
個人リテール (17カ店)	ISB	2カ店			
			平成25年3月末 79カ店		
店舗機能		店舗数	店舗機能		店舗数
フルバンキング (33カ店)	フルバンキングA	14カ店	フルバンキング (46カ店)	フルバンキングB	19カ店
	フルバンキングB	19カ店		リテールA	30カ店
個人リテール (46カ店)	リテールA	18カ店	リテールB	10カ店	
	リテールB	12カ店	ISB	6カ店	

【図表 8】 店舗機能毎の位置付け

店舗機能	位置付け
フルバンキング A	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・中小規模事業者等向け貸出の推進拠点。</li> <li>・秋田県内店舗には「法人推進室（後述）」を設置。</li> <li>・ローンステーションを設置し、ローン・預り資産・ライフプランアドバイザー（以下、「LPA」）、年金の専担者を配置。</li> </ul>
フルバンキング B	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・法人・個人兼務の渉外担当を配置。</li> </ul>
リテール A	<ul style="list-style-type: none"> <li>・個人取引推進店舗、預金・預り資産・ローンを柱に推進。</li> <li>・個人取引担当の渉外行員を配置。</li> </ul>
リテール B	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来店誘致型の個人取引推進店舗。渉外行員は配置しない。</li> </ul>
インスタブランチ（以下、「ISB」）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大型商業施設内の個人取引推進店舗。</li> <li>・ローンステーションを併設。</li> </ul>

## （ロ）営業店事務の BPR 推進

営業店のお客さまと接する時間（営業活動の時間）を捻出するために、営業店事務の本部集約を実施しております。

### A. 融資業務の本部集約

融資業務のうち、従前は営業店で保管・管理していた事業性融資等の証書貸付にかかる債権書類の保管・管理業務、事業性融資（証書貸付）・個人ローン等の実行オペレーション、火災保険証券の保管・管理業務について、平成 22 年 3 月に本部集約しております。

今後は、事業性融資（手形貸付）の実行オペレーションの本部集約（全店分）を平成 22 年 7 月に予定しております。

### B. 営業店事務の本部集約

営業店において従前より手作業で行っていた事務の本部集約を促進するために、営業店事務の後方処理を行う地区センターの機能を拡充しております。平成 22 年 4 月には、横手地区センター（平成 21 年 10 月設置）、秋田地区センター（平成 21 年 12 月設置）に加え、「大館地区センター」を開設いたしました。

平成 22 年度は、更なる営業店事務の本部集中化・軽量化の促進を図るため、営業店経費の支払事務の本部集約（平成 22 年 7 月を予定）や、地区センターの設置拡大等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

法人営業力を強化し、事業性融資の増強を図るため、平成22年4月に、秋田県内のフルバンキング店舗10カ所に「法人推進室」を設置し、法人取引開拓に特化する専担者〔法人推進エリアサポートチーム（以下、「法人推進AST」）〕を15名配置いたしました。

加えて、フルバンキング店舗各店においては、融資担当の役席者を中心に「事業性融資推進リーダー」を任命しており、専門性を持った事業性融資推進体制の整備を図っております。

当行の事業性融資の約8割をカバーしているフルバンキング店舗に、法人推進AST等専門性を持った人材を配置することで、新規取引先の開拓や純預金先企業の資金ニーズの発掘、取引先企業との取引深耕を積極的に推進し、より一層の事業性融資の増強に取り組んでまいります。

なお、法人推進室の設置、法人推進ASTの配置は順次拡大してまいります。

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、年金、保障性保険）に特化する専担者を増員することにより、これまで以上に法人・個人のお客さまのニーズに対応できる体制を構築し、質の高い金融サービスをお客さまへ提供してまいります。

【図表9】平成22年6月現在の専担者の配置状況

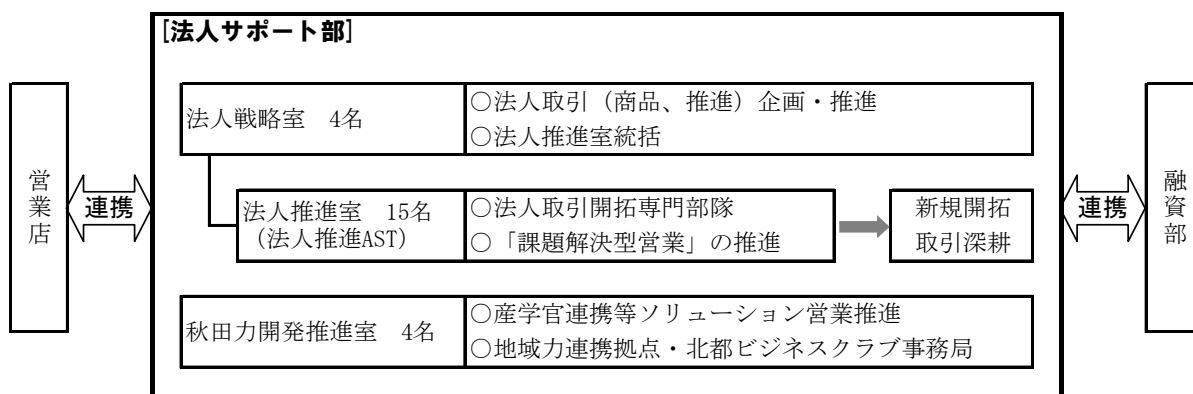
専担者	平成22年3月		専担者	平成22年6月	増減
法人推進AST	13名	➔	法人推進AST	15名	2名
ローン	21名		ローン	23名	2名
預り資産	6名		預り資産	5名	△1名
年金パートナー	8名		年金パートナー	8名	±0名
LPA	11名		LPA	11名	±0名
合計	59名		合計	62名	3名

## ② 法人戦略

### (イ) 本部組織の見直しによる法人営業力強化

法人営業力を一層強化し、中小規模事業者等への取り組みを組織的・戦略的に展開するため、法人サポート部を平成22年2月に新設いたしました。

#### 《法人サポート部の役割》



法人戦略室においては、中小規模事業者等のニーズに適応する商品等の企画及び貸出推進施策の企画、「法人推進室」との情報連携等を実践しております。

また、秋田力開発推進室においては、中小規模事業者等の課題解決や産学官の連携、ビジネス商談会の開催、ビジネスマッチングサポート等、地域の活性化に向けた取り組みに積極的に関与しております。

特に、平成 21 年 9 月には、県内最多となる「第 11 回ビジネス商談会」を開催し、秋田県内外の多数の経営者の皆さまを含め、1,000 名を超える来場がありました。

県内企業の異業種交流とビジネスチャンス創出を目的に、毎年開催しているこの「ビジネス商談会」は、秋田県内で最大の「異業種交流・商談の場」として定着し、大きな注目を集めております。第 11 回商談会は、過去最高となる 62 件の商談成立となりました。

加えて、法人推進室においては、事業性融資推進・法人取引開拓のスペシャリスト（法人推進 AST）を配置して、制度融資を含めた融資案件の組成、お客さまへの付加価値の高いサービスの提供等、事業性融資増強、中小規模事業者等のお取引先の課題解決等に特化した活動を実践しております。

【第 11 回ビジネス商談会の模様】



## (ロ)「ほくと・荘銀地域力連携拠点」の活動実績と「中小企業応援センター」の展開

経済産業省より地域力連携拠点事業の委託を受け、平成 21 年度は「ほくと・荘銀地域力連携拠点」として、秋田県・山形県の県境を越えた地域力連携拠点事業を展開してまいりました。

平成 21 年度の「ほくと・荘銀地域力連携拠点」の活動実績は、3 名の応援コーディネーターを中心に、464 社に対する 851 件の相談・支援と、46 社へ 128 回の専門家派遣を行い、地域の中小企業の課題解決に向けた経営戦略の立案等をサポートいたしました。その結果、経営革新認定 8 先、農商工等連携事業計画認定 8 先、事業承継支援 41 先、IT を活用した経営管理支援 12 先等の実績がありました。また、当行で主催した「北都ビジネス商談会」や「農商工連携セミナー」には、荘内銀行のお取引先も参加するなど、両行間における情報共有を図り、広域の情報提供を展開してまいりました。

平成 22 年度は、秋田県内 6 団体によるコンソーシアムを組成し、「中小企業応援センター」事業を展開してまいります（お取引先の相談受付～コーディネーター・専門家派遣に至るまでの手順・事業内容は、地域力連携拠点事業と同様です）。

今後は、フィデアグループとして広域のネットワークを活かすため、当行及び荘内銀行がそれぞれ、「あきた中小企業応援ネットワーク」と「山形大学学金連携システムネットワーク」の構成法人として、地域力連携拠点事業における 2 年間で培った実績をもとに連携

を一層強化し、ビジネスマッチング、共同受発注等を通じた中小規模事業者等の支援を実施してまいります。

【図表 10】ほくと・荘銀地域力連携拠点事業における相談実績

	平成 20 年度	平成 21 年度	増減
相談件数	296 件	851 件	555 件
相談先数	162 件	464 件	302 件
農商工連携事業認定	2 件	3 件	1 件
経営革新計画認定	0 件	8 件	8 件
ビジネスマッチング	40 件	41 件	1 件
専門家派遣先数	19 件	46 件	27 件

### ③ 人材の育成

トップライン収益の増強を図るために、中小規模事業者等のニーズに的確に対応できる法人取引担当者の育成と、個人のお客さまの資産運用相談等に的確に対応できる個人取引担当者の育成を図ることが不可欠と認識しております。

平成 22 年度も引き続き、このような人材育成に注力してまいります。

#### (イ)法人取引担当者の育成

お客さまとのリレーションを高め、付加価値の高い課題解決型営業を実践し、中小規模事業者等向け貸出を増強させるためには、法人先に対する目利き力を持った人材を育成する必要性を認識しております。

当行には平成 22 年 3 月現在 5 名の中小企業診断士や、約 570 名の FP 資格保有者が在籍しております。行内研修では、企業の目利き・経営支援の内容を組み込んだカリキュラムを継続実施しており、平成 21 年度は「法人営業基礎研修（18 名受講）」、「法人営業ステップアップ研修（18 名受講）」、「荘内銀行との業務別合同研修『法人営業編』（11 名受講）」等、課題解決型営業の推進に向けた人材育成に力を入れております。

今後も引き続き「目利き力」を持った人材を育成し、中小規模事業者等のニーズに対応するとともに、提案力の強化に努めてまいります。

外部派遣研修については、地方銀行協会の「法人向けソリューション営業実践講座（2 名受講）」「企業再生実務講座（2 名受講）」や、株式会社日本経営（以下、「日本経営」）の「新任医療担当者養成講座（5 名受講）」への派遣を実施しております。また、「農業経営アドバイザー研修」を平成 21 年度 1 名受講しております。

平成 22 年度は、中小企業診断士試験（1 次試験）を 1 名が受験するほか、農業経営アドバイザー資格取得に向け、当該資格試験を数名が受験する予定であり、有資格者を段階的に増やし、取得した知識・スキルを活かして中小規模事業者等への経営支援を強化してまいります。

## (ロ)個人取引担当者の育成

実践に主眼を置いたロールプレイング型の研修を不断に継続実施し、担当者の金融商品知識とセールスのスキルアップを図っております。

加えて、提携保険会社による勉強会実施や、同行訪問による個別指導を継続し、お客さまニーズに的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)ISBの拡大

御所野支店、大曲プラザ支店に続く3店舗目のISBの設置について、平成22年9月に、イオンスーパーセンター大館店内へ秋田県北地区では初めてとなる大館プラザ支店を開設いたします。開設にあたっては、株式会社ISBコンサルティング(以下、「ISBコンサルティング」、荘内銀行連結子会社)と連携しながら、オープン準備を進めております。

秋田県内における土日祝日営業、平日営業時間拡大のISB展開は現在、当行の2ヵ店のみでございます。オープン以来、お客さまからは「便利で気軽に利用できる」と大変ご好評をいただいております。

今後も、荘内銀行及びISBコンサルティングとの連携を強化し、成長分野である保険やローン等個人のお客さまのお取引拡大のための有効な店舗形態としてISBを位置づけ、平成24年3月までに6店舗に拡大を図ります。

### (ロ)住宅ローン

秋田県内経済の低迷が長期化する中で、秋田県における平成21年度の住宅着工戸数が46年ぶりに4,000戸を割り込むなど、住宅市場は厳しさが増している状況にあります。

このような状況下、県内主要5都市に設置している、主に住宅関連業者の開拓・深耕を図る住宅ローン専門部署である「ローンステーション」の担当者のスキルアップを図り、住宅ローンの推進に注力してまいりました。住宅ローン自動審査システムを導入し、審査の効率化と審査精度の向上により、お客さまの利便性向上を図ったほか、住宅ローンの事務取扱規程の改定等を行い、お客さまのニーズに柔軟に対応できるよう、推進体制を整備いたしました。その結果、平成22年3月末の住宅ローン残高は1,525億円と平成21年9月末比7億円の増加となりました。今後とも、ローンステーションの拡充や商品内容の見直し等により、お客さまの利便性向上やお客さまニーズへの対応を図り、住宅ローンを積極的に推進してまいります。

また、昨今の経済環境悪化を背景とした所得や雇用状況の低迷により、住宅ローン等の条件変更を希望されるお客さまのご相談に積極的に対応するため、全営業店及び当行本店別館の融資管理センター内に、平日常時設置している「個人ローン返済相談窓口」や住宅ローンの推進拠点であるローンステーション及びISB等の休日稼働店舗で相談を受付しております。加えて、秋田県内8ヵ店において、毎月第2日曜日に「個人ローン休日相談窓口」を継続して設置し、相談を受付しております。

なお、「個人ローン休日相談窓口」は、お客さまのご相談に積極的かつ幅広く対応するた

め、平成 22 年 9 月末まで設置期間を延長（平成 21 年 2 月より継続設置）することとしており、平成 22 年 10 月以降についても、お客さまのニーズに応じて設置延長等を検討してまいります。

【図表 11】 個人ローン・住宅ローン残高推移

（単位：百万円）

	平成21年3月	平成21年9月	平成22年3月	平成21年9月比
個人ローン	184,492	183,444	184,987	1,543
住宅ローン	152,030	151,794	152,510	716

## （ハ）個人預金

平成 21 年度下半期は、荘内銀行との共同企画による預金商品 2 本を発売し、お取引先の裾野拡大と個人預金残高の増強を図ってまいりました。平成 21 年 10 月～12 月に発売した「秋田・山形湯らり旅」については、多くのお客さまからご支持をいただき、預金商品として過去最高の販売実績を記録いたしました。

個人定期預金商品においては、経営統合前の平成 21 年 6 月から、当行と荘内銀行の共同企画キャンペーンを開始し、平成 21 年度は都合 3 回、共同企画定期預金の取り扱いを行っております。この定期預金はそれぞれ「食」、「冬まつり」、「桜」とテーマを絞り、秋田・山形両県の特産品や名所・温泉地等の紹介を目的として懸賞品付定期預金としてご提供いたしました。お客さまからは、多数のご応募をいただき大変ご好評をいただいております。今後も両県にまつわるテーマを中心に、お客さまにお喜びいただける共同企画定期預金をご提供してまいります。

【図表 12】 共同企画商品の北都銀行における販売実績

商品名	テーマ	お取扱期間	お預入件数	お預入金額
秋田・山形味くらべ道場	食	21. 6. 1～21. 8. 31	13,308 件	17,071 百万円
秋田・山形湯らり旅	冬まつり	21.10. 1～21.12.30	38,493 件	68,901 百万円
夢ざくら	桜	22. 1.12～22. 3.19	11,001 件	14,525 百万円

また、安定的な資金調達を図るため、年金を中心に個人取引の基盤拡大にも努めてまいりました。「新規受給者への取り組み強化」と年金パートナーを中心とした「当行以外で年金を受給されているお客さまへのフォロー」等により、年金受給件数・振込額ともに平成 21 年 9 月末比増加しております。

その結果、平成 22 年 3 月の個人預金平均残高は 8,081 億円と、平成 21 年 9 月比 33 億円増加いたしました。

今後もお客さまのニーズに対応できる商品の提供と、家計メイン化推進につながる年金・給振の推進強化により個人預金増強を図ってまいります。

【図表 13】 個人預金（半期）平均残高推移

（単位：百万円）

	平成21年3月	平成21年9月	平成22年3月	平成21年9月比
個人預金	802, 882	804, 871	808, 186	3, 315

## （二）預り資産（投資信託・保険）

マーケット状況は依然として不透明感があり、お客さまの資産運用ニーズはやや低調となっておりますが、お客さまニーズに合わせたタイムリーな商品投入等商品ラインナップの充実に努めてまいりました。

投資信託においては単位型投資信託を、生命保険については一時払い終身保険の販売を開始し、お客さまにご提案しております。

その結果、平成 21 年度の投資信託・生命保険の残高は前期実績を大きく上回りました。また、投資信託については、預り資産残高の年間伸び率が約 60%と東北地区の金融機関でナンバーワンとなりました。

【図表 14】 投資信託・生命保険・公共債の残高推移

（単位：百万円）

	19/9 期	20/3 期	20/9 期	21/3 期	21/9 期	22/3 期
投資信託	59, 755	48, 712	44, 338	33, 784	43, 642	54, 106
生命保険*	37, 711	45, 381	51, 576	57, 687	65, 576	74, 278
公共債	50, 864	48, 621	47, 102	45, 604	42, 857	40, 448

\*生命保険については、販売累計額を記載しております。

## （ホ）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）

平成 21 年 10 月に、「北都ほけんの相談窓口」として、保険専門ショップである秋田駅前保険相談プラザを開設するとともに、御所野支店・大曲プラザ支店内へ保険専用のブースを設置いたしました。「北都ほけんの相談窓口」は、土日・祝日の相談も可能な店舗として、保険専担者が幅広い商品の中から、お客さまのライフプランに応じた保険商品のコンサルティング提案を実施しております。また、「北都ほけんの相談窓口」以外の 4 店舗（秋田北支店、秋田西支店、湯沢支店、本荘支店）においても、保険専担者がコンサルティング提案を実施し、バンカシュアランス業務の推進に努めております。

取り扱い商品数についても、平成 21 年 4 月現在の 8 商品から商品数を徐々に増やし、定期保険・終身保険・収入保障保険・学資保険・医療保険・がん保険の各分野について、平成 22 年 3 月末では 22 商品を取り扱いし、お客さまのニーズに対応しております。

また、コールセンターからの電話による女性専用医療保険のご案内（ダイレクトマーケティング）を平成 21 年 10 月から実施しており、平成 21 年度の医療保険等保障性保険の申込件数は 654 件、年換算保険料で 52 百万円となっております。



今後もお客さまにご満足いただける保険相談・商品提案に努めていくため、保障性保険のフルラインナップ取扱店舗の拡大と保険専門の担当者である LPA の増員、お客さまのニーズに合った保険商品の拡充に努め、お客さまの様々なニーズ・相談に的確に対応してまいります。

【図表 15】 保障性保険の取り扱い実績

(単位:件・千円)

H21 年度実績	上半期			下半期			合計		
	件数	年間 保険料	初年度 手数料	件数	年間 保険料	初年度 手数料	件数	年間 保険料	初年度 手数料
ほけん相談窓口他	14	944	516	250	21,887	6,969	264	22,831	7,485
ダイレクトマーケティング	-	-	-	390	29,250	7,419	390	29,250	7,419
合計	14	944	516	640	51,137	14,388	654	52,081	14,904

## (2) 業務効率化の推進

### ① 効率的な人件費の配分

【図表 16】 人件費の計画・実績

(単位:百万円)

	21 年 3 月期	22 年 3 月期	22 年 3 月期	計画比
	実績	計画	実績	
人 件 費	7,205	6,723	6,701	△22

賞与ファンドの抑制、早期退職者支援・優遇制度の実施（利用者総数、平成 20 年度 85 名、平成 21 年度 10 名）により人件費を抑制してまいりました。

今後も、店舗機能の見直しと計画的な採用、契約行員(キャスト)・嘱託の活用、出向先の拡大を進め、人員構成の入れ替えと総人員を減少させていくことで、効率的な人件費の配分を実施してまいります。

### ② メリハリの利いた投資・物件費の配分

物件費については、当初計画には記載がありませんでしたが、当行本部各部の横断的メンバーからなるコストカッター委員会（コスト削減プロジェクトチーム）を設置し、当行の経費削減に係る諸施策の企画・検討・進捗把握を実施してまいりました。また、荘内銀行においても、当行と同様、コスト削減にかかるプロジェクトチームを設置しております。

当行及び荘内銀行のコスト削減プロジェクトチームは、平成 21 年 10 月にフィデア HD に設置した、フィデアグループ全体における経費削減策の企画及び実行の取りまとめを行う機関である「コスト・カッティング・コミティ」と連携し、全体最適となるよう調整を図っております。

その結果、平成 21 年度の物件費は 7,838 百万円となり、前年比 48 百万円の減少となりました。

一方、システム関連投資に関しては、フィデアグループのシステム投資・維持管理にかかる計画に対し、対投資効果、各種リスクについて、全社的な評価・審議を実施し業務執行方針の決定を行う機関として、IT 戦略委員会をフィデア HD に設置しております。当行

及び荘内銀行は、IT 戦略委員会を活用し、投資効果と必要度、緊急度、各種リスクについて十分検討し、フィデアグループとして最適な投資計画を策定し、投資額の抑制を図ってまいります。

【図表 17】 物件費の計画・実績 (単位：百万円)

	21年3月期 実績	22年3月期		計画比
		計画	実績	
物件費	7,886	7,927	7,838	△89
うち機械化関連費用	1,593	1,629	1,552	△77
物件費（機械化関連費用を除く）	6,292	6,298	6,285	△13

### (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

金融再生法ベースの開示債権比率については、平成 22 年 3 月期の実績が 3.67%と、前期比△0.94 ポイント、計画比△0.04 ポイントとなりました【図表 18】。また、連結では、前期比△1.31 ポイント、計画比△0.03 ポイントの実績となりました【図表 19】。

単体の開示債権比率良化の要因としては、金融円滑化法への積極的な対応や当行が従前から進めてきた債務者企業への経営改善支援の取り組み効果により、債務者区分のランクアップが進んだことが挙げられます。(経営課題や悩みを抱えているお取引先の課題解決をサポートするため、「経営改善計画書」の策定をバックアップしております。平成 21 年度は、「経営改善計画書」の策定をサポートしたお取引先のうち、34 先の債務者区分がランクアップしております。)

また、連結では、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進んでいることが、大きな要因となっております。

【図表 18】金融再生法ベースの開示債権の推移(単体) (単位：百万円、%)

	21年3月 実績	21年9月 実績	22年3月 計画	22年3月 実績	計画比
金融再生法開示債権計 (A)	32,025	29,792	25,500	25,238	△262
総与信額 (B)	693,297	712,012	685,760	686,181	421
金融再生法開示債権比率 (A) / (B)	4.61	4.18	3.71	3.67	△0.04

【図表 19】金融再生法ベースの開示債権の推移(連結) (単位：百万円、%)

	21年3月 実績	21年9月 実績	22年3月 計画	22年3月 実績	計画比
金融再生法開示債権計 (A)	46,549	41,789	36,900	36,716	△184
総与信額 (B)	708,951	726,228	698,860	699,093	233
金融再生法開示債権比率 (A) / (B)	6.56	5.75	5.28	5.25	△0.03

## (イ)再生子会社を活用した企業再生支援

当行 100%子会社である北都ソリューションズは、当行の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通じた財務健全化を達成するための取り組みの一環として、平成 21 年 2 月に、会社分割の手法により当行の約 162 億円相当の貸出債権等に移管し、同時に株式会社日本政策投資銀行（以下、「日本政策投資銀行」）からの出資と人材の派遣、荘内銀行からの人材の派遣を得て、企業再生支援活動を開始いたしました。

北都ソリューションズは、設立時より日本政策投資銀行の企業再生ノウハウと荘内銀行のネットワークを活用しながら取引先企業の再生支援に取り組んでまいりました。

特に平成 21 年度は、株式会社整理回収機構（以下、「RCC」）の企業再生スキーム、秋田県中小企業再生支援協議会の協力及び日本政策金融公庫の挑戦支援資本強化特例制度の活用を図った結果、平成 22 年 3 月末までに 4 先、約 30 億円の事業再生を完了いたしました。更に、平成 22 年 9 月までに 7 先、約 50 億円の事業再生を達成できる見込みです。

対象先は、県内有数の販売力や製造における技術力を有している企業であり、本件再生により相当人数の雇用の維持等を通して、地域経済の活性化に貢献できたと考えております。

北都ソリューションズは、設立後の 3 年間で貸出金移管先の再生を図る計画でしたが、計画を上回るペースで、順調に推移しております。

新会社設立や会社分割による事業承継、持株会社を活用した事業再編など様々なスキーム・手法を駆使しながら、これまで以上に企業の再生支援を一層強化することで、地域経済の活性化の実現に向け全力で取り組んでまいります。

## (ロ)融資部経営改善グループによる経営改善支援

北都ソリューションズによる取り組みのほか、企業の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する専担先 38 社に対し、取引先企業の実現性の高い抜本的な経営改善計画の策定や計画のモニタリング等の支援を、営業店と一体となって取り組んでおります。これらの取り組みの結果、平成 21 年度下半期において 6 先の債務者区分がランクアップいたしました。

平成 22 年 2 月には、北都ソリューションズ経験者を当グループに 1 名配置し、専門的な事業再生支援ノウハウを共有することでコンサルティング機能を強化しており、引き続き、企業の経営改善支援活動を強化してまいります。

## ② 信用コストの削減

当行は、前述のとおり、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のうえ債権移管を行うとともに、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だ結果、平成 22 年 3 月期における信用コストは 30 億円と、前期比 38 億円減少いたしました。依然として高水準であると認識しております。

今後は、平成 22 年 3 月期における信用コストが、正常先・要注意先の大口倒産の影響を強く受けたことを踏まえ、債務者企業の実態把握を強化するとともに、融資部経営改善グ

ループの活動を強化し経営改善支援を進め、信用コストの新規発生の未然防止と圧縮を図ってまいります。

【図表 20】 信用コストの実績・前年対比 (単位：百万円)

	21年3月期	22年3月期	前期比
信用コスト	6,923	3,084	△3,839
一般貸倒引当金繰入額	△1,281	290	1,571
不良債権処理額	8,204	2,793	△5,411

#### (4) 健全で収益力の高い有価証券ポートフォリオの構築

##### ① フィデア HD との連携による有価証券運用体制の整備・強化

フィデア HD 証券投資戦略グループにおいて、「有価証券評価損を解消し、グループとしての強固な運用体制・収益基盤の構築を実現」を有価証券運用にかかる基本方針に掲げ、また、「リスクテイクの裏付けとなる収益基盤の構築と超過収益の積上げ」、「人材育成による運用力の強化」、「客観的なパフォーマンス評価手法の導入」の3点を活動目標として、フィデアグループ全体の有価証券ポートフォリオの運営を行ってまいりました。

##### ② 健全で収益力の高い有価証券ポートフォリオの構築

平成 21 年度下半期は、国債を中心とした債券の残高を積み増す一方、株式や投資信託といったリスクの高い資産の残高を圧縮いたしました【図表 21】。

この結果、資産別構成比率は債券が 83.1%に上昇する一方で、株式とその他（投資信託等）はそれぞれ 4.8%と 12.1%に低下いたしました【図表 22】。

また、平成 22 年 3 月末の有価証券評価損益は全体で前年度末比+12,118 百万円と大幅に改善しております【図表 23】。

フィデア HD 設立以降、北都銀行及び荘内銀行の市場部門の運用実績、リスク、収益等の状況については、フィデア HD のリスク管理部門より月次でフィデア HD 及び子銀行の経営陣に報告する態勢としております。

今後も、フィデア HD との連携により、金融市場に急激な変動が生じた場合でも、財務基盤の安定を確保し、従来以上に適切かつ積極的な金融仲介機能が発揮できる財務体質を構築し、地元中小規模事業者等への安定的かつ円滑な資金供給を維持・拡大する体制を構築してまいります。

【図表 21】 有価証券残高 (百万円)

末残	21年3月末	22年3月末	前年度末比
債券	198,571	298,690	100,119
株式	18,498	17,349	△ 1,149
その他	65,446	43,532	△ 21,914
合計	282,517	359,571	77,054

(注)償却原価ベースの残高を記載しております。

【図表 22】 有価証券資産別構成比率

構成比率	21年3月末	22年3月末	前年度末比
債券	70.3%	83.1%	12.8%
株式	6.5%	4.8%	△1.7%
その他	23.2%	12.1%	△11.1%

(注)償却原価ベースの比率を記載しております。

【図表 23】 有価証券評価損益（百万円）

評価損益	21年3月末	22年3月末	前年度末比
債券	△ 1,347	3,493	4,840
株式	△ 319	1,670	1,989
その他	△ 5,869	△ 582	5,287
合計	△ 7,536	4,582	12,118

#### 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

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（平成 22 年 3 月末比+1 名）、当初計画には記載がありませんでしたが、平成 22 年 6 月に金融機関経験者 1 名（元北都銀行の社外取締役）を選任し、社外取締役を 1 名増員しております〕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、現行の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

当初計画には記載がありませんでしたが、平成 22 年 6 月に地元経営者を社外取締役として 2 名選任しております。これにより、社外取締役が 1 名増員（平成 22 年 3 月末現在：金融機関経験者である社外取締役 1 名→平成 22 年 6 月末現在：地元経営者である社外取締役 2 名）となり、一層の経営の透明性の向上を図っております。

当行の取締役会は取締役 8 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、必要に応じて意見を述べる等、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 のリスク管理体制については、CRO(最高リスク管理責任者)のもと、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。

また、子銀行に対する経営管理としては、リスク管理業務を適切かつ迅速に遂行するため、「フィデアグループ協議・報告等規程」を制定し、フィデア HD と子銀行（関連会社を含む）間の指示、報告、協議、協力のルールを明確化しております。

なお、平成 22 年度上半期のリスク資本配賦においては、リスク・カテゴリー毎のリスク資本配賦額を極力圧縮することでリスク資本配賦額の合計を配賦対象自己資本の範囲内に収め、一定の配賦留保額を確保しております。

### 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、月次で次の報告を経営に対し報告しております。なお、報告形式等はフィデアグループ共通としております。

市場関連部門実績把握表	①月末時点の商品別のポジション・評価損益、リスク値・リスク量、②基準月までの運用実績を報告しております。
ストレステスト結果	有価証券のストレステストの結果を報告しております。債券・株式は月次、投資信託は四半期の頻度で計測しております。
VaR バックテスト結果	有価証券の VaR について月次でバックテストを実施し、その結果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。

平成 22 年度上半期のリスク資本配賦においては、リスク・カテゴリー毎のリスク資本配賦額を極力圧縮することでリスク資本配賦額の合計を配賦対象自己資本の範囲内に収め、一定の配賦留保額を確保しております。

リスク・カテゴリー別の資本配賦額の算定に当たっては、足許における市場のボラティリティが縮小している状況を考慮し、一定のストレスに基づくリスク量の増加見込額を加味してリスク資本配賦額を決定しております。

#### ④ 北都銀行における信用リスク管理強化

フィデア HD 共通の「リスク管理基本方針」のもと、当行の「信用リスク管理規程」に基づいた信用リスク管理を実施しております。

##### (イ)与信集中リスクの管理

与信集中リスク管理において一社集中リスクを回避する観点から、平成 21 年 10 月より格付別融資限度額の基準を「裸与信額」から「未保全額」に変更しております。また、格付別融資限度額を超過している先については、「融資限度額超過先付表」を貸出稟議申請時に作成し、超過理由・リスクを許容できる根拠等を検証しております。

業種別与信管理については、引続き特定業種に対するクレジットラインを設定し、月次で残高の把握とクレジットライン超過の有無を確認し、与信集中を抑制しております。

##### (ロ)与信ポートフォリオ管理

与信ポートフォリオ管理については、信用格付別の与信残高及び信用リスク量等を四半期毎にモニタリングし、その分析・検証結果をリスク管理委員会に報告しております。

また、そのリスク量についても四半期毎に計測し、その計測結果及び年 1 回実施するストレステストの結果等についてリスク管理委員会に報告しております。

##### (ハ)大口与信先管理

平成 21 年 10 月より、単体与信先は自己資本 Tier I の 10%を、グループ与信先は Tier I の 12%を超える場合、取締役会の承認を必要とし、大口与信先に対する管理の強化を引続き実施しております。なお、同基準を超過した先については、フィデア HD に報告する態勢としております。

#### ⑤ 北都銀行における不良債権の適切な管理

当行においては、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債務者については「クレジットレビュー」により経営に報告するとともに、今後の対応方針について協議しております。平成 21 年度下半期においては、15 先についてレビューを実施しており、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する態勢となっております。

また、経営改善が必要な債務者に対する適切な経営改善支援を行うため、融資部経営改善グループを増員（平成 21 年下半期 1 名増員、平成 22 年 4 月さらに 1 名増員、計 6 名）し、事業再生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 21 年度における要管理先からその他要注意先へランクアップした先が 53 先、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 36 先となっており、平成 21 年度下半期のみでは要管理先からその他要注意先へランクアップした先が 22 先、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 15 先となっております。

今後も上記取り組みと合わせ、破綻懸念先以下の経営改善計画に基づく再生状況の検証、債権売却等の最終処理も含めた出口戦略の検討を行い、不良債権の適切な管理を進め、その圧縮を図ってまいります。

## ⑥ 北都銀行における市場リスク管理強化

平成 22 年度有価証券投資計画を策定する経営会議に、リスク管理部門よりストレステストの実施結果を記載した意見書を提出しております。ストレステストのシナリオは、有価証券投資計画の前提とした金利・株価の想定レンジの上限と下限とし、評価損益と自己資本比率への影響を計算した結果を経営会議に報告しております。

以上のプロセスを通じて、リスク管理部門が有価証券計画策定に関与しております。

投資信託等の外部運用商品の新規購入に関しては、平成 21 年 10 月に「外部委託商品 運用・管理基準書」を制定し、事前にリスク管理部門がリスクをチェックする態勢を整備しております。

## (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」として基本方針、法令等遵守態勢整備の徹底、遵守方法を定め、法令等遵守を経営の最重要課題のひと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。同方針に基づいて制定した法令等遵守規程では、業務の内容に応じて遵守すべき法令等遵守に関する取決めを明確に規定し、法令等遵守態勢の充実・強化を図っております。また、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、常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。平成 21 年度は法令等遵守委員会を 7 回開催いたしました。

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、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リスク管理部法務グループは、コンプライアンス態勢の充実・強化を図るため、各部店毎に全員が参加して法令等遵守委員会からの指示事項（反社会的勢力への厳格な対応等）の徹底を図るためのコンプライアンス会議を四半期毎に開催することや、法務ニュースの発行等を行っております。平成21年度はコンプライアンス会議を4回開催いたしました。

また、年1回の頻度で開催している全営業店の臨店指導を平成21年度も実施し、コンプライアンス会議の実施状況等の点検と実効性向上のためのサポートを強化するとともに、法令等遵守状況のモニタリングを行っております。

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は断固として排除することにしており、反社会的勢力に対しては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しております。また、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にしております。

### 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にしており、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（平成22年2月改定）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、平成22年6月より社外取締役を1名増員し、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ます。

今後も、経営に対する評価の客観性を確保するため、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、平成 22 年 6 月より社外取締役を 1 名増員し、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ます。

今後も、経営に対する評価の客観性を確保するため、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。

なお、平成 22 年 3 月期における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。

フィデア HD の取締役会におけるレビューは引き続き四半期毎に実施し、社外取締役 5 名から第三者の客観的な立場で評価及び助言いただき、経営に反映させてまいります。

## (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 22 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 10 ヶ所で開催された貯金会（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いたしました。

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4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

【図表 24】 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	H21/3期	計画始期 (H21/9期)	H22/3期 計画	H22/3期 実績	前年比	始期比	計画比	
中 等 小 向 規 模 貸 出 業 者	中小規模事業者 等向け貸出残高	290,313	273,027	273,200	278,015	△ 12,298	4,988	4,815
	総資産	1,082,008	1,148,967	1,149,340	1,133,285	51,277	△ 15,682	△ 16,055
	中小規模事業者 等向け貸出比率	26.83	23.76	23.77	24.53	△ 2.30	0.77	0.76

(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

中小規模事業者等向け貸出の増強に向けた取り組みについては、緊急保証制度を積極的に活用したことや、中小規模事業者等向け貸出推進のベースとなる既存取引先及び新規開拓先等をアプローチ先としてリストアップし、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22年3月期の中小規模事業者等向け貸出残高は、2,780億円となり、計画を48億円上回りました。

特に、信用保証協会保証付融資については、平成22年3月末の残高が959億円と平成21年9月末比19億円増加し、中小規模事業者等の円滑な資金供給に資することができました。

一方、総資産残高については、貸出金残高が計画を3億円上回ったものの、有価証券残高が計画を181億円下回ったことなどから平成21年9月末比156億円減少し、1兆1,332億円（計画比△160億円）となりました。

以上より、総資産に対する比率については、計画を0.76ポイント上回り、24.53%となりました。

今後も、平成22年4月に秋田県内のフルバンキング店舗10ヵ所に設置した「法人推進室」への法人推進ASTの重点配置を進め、中小規模事業者等向け貸出の増強を図ってまいります。

## (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のための方策

### ① 法人推進室の設置

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市及び男鹿市のフルバンキング店舗10カ所に、平成22年4月に「法人推進室」を設置いたしました。「法人推進室」に法人推進ASTを重点的に配置し、法人取引開拓専門部隊としての役割を明確化しております。

「法人推進室」には事業性融資推進の経験豊富な法人推進ASTを重点的に配置しております。これにより、法人取引推進セクションの明確化（法人推進取引特化）、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）ごとの課題解決型営業を実践するとともに、アグリビジネス、医療・福祉など、地域において成長が見込まれる分野へ注力した営業活動や、M&A・ビジネスマッチング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強化しております。

平成22年3月末における営業重点地域別の中小規模事業者等向け貸出残高は、平成21年9月末と比べ、大館市が3億円、由利本荘市が2億円減少いたしました。秋田市が15億円、横手市が13億円、能代市が7億円、湯沢市が5億円、大仙市が1億円増加いたしました。

今後は、平成22年3月に策定した経営強化計画に沿って法人推進ASTを増員するとともに、営業重点地域に法人推進ASTを重点配置することで営業推進体制を強化し、中小規模事業者等向け貸出の増強を図ってまいります。

### ② アグリビジネス、医療・福祉分野の推進体制の構築

#### (イ)アグリビジネス

##### A. アグリビジネス支援にかかる当行の考え方

「食の安全・安心」に対する消費者ニーズの高まりや食料自給率向上の必要性から、アグリビジネスの成長性は潜在的に高まっているものと捉えております。

当行では、産業としてのアグリビジネス発展の可能性から、農林水産業にとどまらず、農産物加工・製造、卸、流通、販売、飲食、宿泊など「食に関連する産業全て」（六次産業）＝「アグリビジネス」と捉えており、単なる金融面でのサポートにとどまらず、生産から加工・流通・販売まで全ての工程に関わり支援してまいります。

具体的には、産学官連携などによる商品の開発及びPR方法・ブランド化支援、ビジネスマッチングのサポート強化、首都圏や富裕層の台頭で需要が見込まれる海外を視野に入れた販路の拡大支援、アグリビジネス部門への新規参入支援などを実践していくとともに、これまで以上にコンサルティング機能を強化してまいります。

##### B. 具体的な推進策

平成22年9月には、首都圏及び東北圏のバイヤーを招き、「食マッチングプログラム」と題して食品関連企業のビジネス商談会を開催することで、アグリビジネス関連企業の

販売ルートの拡大、商品のPRなどの支援をいたします。

また、「農商工連携セミナー」による情報提供と経営相談など従前から継続しているセミナーの開催等により、積極的にアグリビジネスをサポートしてまいります。

加えて、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」や当行独自の農業向け商品である「土の香り」などの推進により、アグリビジネス分野に対する貸出増強を図ってまいります。

なお、平成22年3月末におけるアグリビジネス関連の融資残高は497億円と、平成21年9月末比11億円増加しており、総貸出金に占める割合は7.4%となっております。

【図表 25】 アグリビジネス関連の融資残高推移

(単位:億円)

	2009/3月末残高		2009/9月末残高		2010/3月末残高		2009/9比
総貸出金残高(a)(億円)	6,800	100.0%	6,982	100.0%	6,738	100.0%	△ 244
事業性融資残高(b)(億円) (b)÷(a)	3,142	46.2%	3,192	45.7%	3,151	46.8%	△ 41
アグリビジネス 関連融資残高(c) (億円) (c)÷(a)	499	7.3%	486	7.0%	497	7.4%	11

## (ロ)医療・福祉分野

医療・福祉分野については、秋田県内の人口が減少する中、急速な高齢化を背景にマーケットの拡大が期待できる分野と捉えております。

医療向けの融資商品としては、病院・一般診療所を対象として新規開業時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・一般診療所を対象とした「ほくとメディカルサポートローン」を取り扱っており、お客さまの資金ニーズに迅速に対応できる体制を整備しております。

また、医療関連業者リスト(約1,400先)を作成し、各営業店において当該先へのアプローチを強化しているほか、平成21年10月には、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日本経営と業務提携し、医療分野における課題解決型営業体制を整備いたしました。同社とは、県内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を進めております。

加えて、医療関連のお客さまニーズに対応するため、医療関係者を対象とした「医療セミナー」を平成22年3月に開催(参加者:37名)いたしました。最新の医療関連情報を提供したほか、病院における経営戦略のポイントをテーマとした結果、お客さまから大変ご好評をいただきました。

今後は、アプローチ先への情報提供の継続及び外部のコンサルティング機能の活用を中心とした病院・一般診療所等への課題解決型営業を推進するほか、介護関連業者への支援及び深耕を図るため、「介護セミナー」を開催し、介護関連業者へのサポートを行ってまいります。

また、当行行員の医療関連知識の能力向上を目的に少人数制の研修会を開催するなど、医療分野に精通した人材育成についても強化してまいります。

### (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 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の推進、または事業価値を見極める融資手法をはじめ中小規模事業者等に適した資金供給手法の活用

##### (イ) 債権流動化業務の推進

東北に本店を置く地方銀行4行（みちのく銀行、東北銀行、荘内銀行、当行）が共同で設立した特別目的会社（以下、「SPC」）を活用した国内完結型の顧客債権流動化業務を平成18年5月より実施しており、平成22年6月現在5件の取り扱いを実施しております。

今後は、営業店での勉強会開催による知識向上を図るとともに、本部にてターゲット先を絞り込み、営業店と共同提案を実施することで、取り扱い件数の増加を図ってまいります。

##### (ロ) スコアリング及び財務制限特約条項（コベナンツ）を活用した融資の推進

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」の取り扱いが計画を7先上回りました。また、秋田県信用保証協会の「流動資産担保融資保証制度」を活用した動産・債権担保融資の取り扱いが計画を3先上回りました。

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、26先と計画を10先上回りました。

#### ② ライフサイクルに応じた取引先企業支援の一層の強化

##### (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

創業に係る融資面の支援として、小売業、サービス業を中止に、30先に対し秋田県信用保証協会の創業支援や経営革新にかかる制度を利用した資金支援を行いました。この結果、創業・新事業開拓支援に係る先数は、30先と計画を10先上回りました。

また、実績には結び付きませんでした。当行は秋田大学「地域づくりプロジェクト」へ横手市とともに連携協力するなど、産学官金の連携により、県内経済の活性化や取引先企業の事業の成長を支援しております。

秋田大学と平成18年10月の「連携協定書」締結以来、お互いのセミナー等で様々な情報交換や紹介等を行ってまいりました。また、横手市は当行発祥の地で、現在でも重要な地盤であります。その「横手市」の地域経済の活性化と地域社会への発展に寄与することを目的として「地域づくりプロジェクト」に参画し、横手市の地域の課題解決や市民講座等の社会貢献活動の拠点となる秋田大学「横手分校」を開設いたしました。

今後も、融資面の支援に加え、外部機関との連携を強化し、引き続き創業・新事業開拓支援を強化してまいります。

## (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

取引先企業の本業支援については、「ほくと・荘銀地域力連携拠点」を活用し、中小規模事業者等が直面する経営改革のニーズに、ワンストップできめ細やかな支援を行ってまいりました。「ほくと・荘銀地域力連携拠点」では、3名の応援コーディネーターが経営診断や戦略の立案、具体的な対策のサポートやその後のフォローまでの経営革新の支援を実施しており、112先（計画比△58先）の活用実績がありました。

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取引先を紹介・斡旋するビジネスマッチングの実績は315先と計画を105先上回りました。

加えて、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まいりました。支援先実績は51先と計画を21先上回りました。

この結果、経営相談に係る取り組み実績は478先と計画を68先上回りました。

「ほくと・荘銀地域力連携拠点」については、平成22年度より、財団法人あきた企業活性化センター、当行、秋田商工会議所、秋田県商工会連合会、秋田県中小企業団体連合会、秋田銀行の6団体によるコンソーシアムが「中小企業応援センター あきた中小企業応援ネットワーク」として中小企業庁・東北経済産業局から委託され、中小企業における①新事業展開、②創業、事業再生及び再チャレンジ、③事業承継、④ものづくりの高度化、⑤新たな経営手法への取り組み（IT活用など）を支援してまいります。これまでと同様、中小企業の支援に関する専門的な知識・能力及び経験を有しているコーディネーター（3名）が中心となって、「中小企業応援センター あきた中小企業応援ネットワーク」を通じて連携パートナーと協力し、取引先企業に専門家を派遣するなど、地域の産業活性化に取り組んでまいります。

## (ハ)早期の事業再生に資する方策

北都ソリューションズの事業再生のノウハウを共有しつつ、RCC、中小企業再生支援協議会を活用し、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みました。

実績については、1先が中小企業再生支援協議会及びDDS並びに日本政策金融公庫の挑戦的劣後ローンを活用、3先がRCCを活用、2先が中小企業再生支援協議会を活用した事業再生を行っております。

この結果、事業再生に係る取り組み実績は、6先と計画を2先上回りました。

今後も、これらの取り組みを継続し、取引先の事業再生支援に資する取り組みを強化してまいります。

## (ニ)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

外部提携先である株式会社日本M&Aセンター（以下、「M&Aセンター」）を活用した事業承継支援等に取り組んでおり、M&Aセンターが開催する「M&Aセミナー」（平成22年6月開

催)と連携した活動を進めているほか、具体的な案件のマッチング活動も進めており、お客さまのニーズに対応できるよう体制を整備しております。

今後は、M&A センターとの連携をこれまで以上に深め、事業承継支援機能の強化を図ってまいります。

また、公的制度(経営承継関連保証制度)の活用、税理士との連携に加えて、株価試算・資産承継を含めた支援、株式公開支援(市場誘導業務提携先)等についても、積極的に取り組んでまいります。

#### (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

平成22年2月より「北都ビジネスクラブ」専担者1名を営業本部に配置し、当クラブと会員企業のホームページをリンクさせるなど、会員企業のビジネスをバックアップしてまいりました。

また、企業の異業種交流とビジネスチャンス創出を目的とした「ビジネス商談会」は平成22年度で12回目を迎え、『新成長戦略～付加価値の追求～』をテーマに平成22年9月に秋田市で開催する予定となっております。

加えて、食マッチング(「食」に特化したビジネスマッチング商談を前日に設定しております。)に関する参加バイヤー企業は20社(県内10社、県外10社)を予定しており、ビジネスマッチングによる販路拡大のため準備を進めております。

#### (ヘ)中小企業等に対する金融円滑化に向けた取り組み

当行は、平成21年12月に「中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」(金融円滑化法)が施行されたことに伴い、金融円滑化推進委員会を組織し、本部・営業店が協力してお客さまのご相談に真摯に応じる態勢を整備いたしました。

また、平成22年1月には「金融円滑化に関する基本方針」を制定し、適切かつ積極的な金融仲介機能の発揮に努めてまいりました。

今後も、行員のコンサルティング能力の向上など人材育成に努めながら、引き続きお客さまからのご相談に真摯に対応してまいります。



【図表 26】 経営改善等支援取組率（地域経済への活性化への貢献の状況を示す指標）

（単位：先、％）

項目	21/3期	計画始期 (21/9期)	22/3期 計画	22/3期 実績	前年比	始期比	計画比
創業・新事業開拓支援	39	34	20	30	△ 9	△ 4	10
経営相談	136	362	410	478	342	116	68
早期事業再生支援	2	4	4	6	4	2	2
事業承継支援	1	0	2	0	△ 1	0	△ 2
担保・保証に過度に依存しない 融資促進	74	46	16	26	△ 48	△ 20	10
合計 経営支援取組数(a)	252	446	452	540	288	94	88
取引先企業の総数(b)	10,193	10,388	10,440	10,426	233	38	△ 14
経営改善支援取組割合(a)/(b)	2.47	4.29	4.32	5.17	2.70	0.88	0.85

（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SPC、及び当行の関連会社を含んでおります。

経営改善支援等取組数は、事業承継支援先数は計画を下回ったものの、創業・新事業支援、経営相談、早期事業再生支援、担保・保証に過度に依存しない融資促進先数が計画を上回ったことから、トータルでは計画を88先上回りました。

また、取引先総数に占める割合も、計画を0.85ポイント上回る5.17%の実績となりました。

その主要因は、経営相談に係る取り組み実績が478先（計画比+68先）と計画を大きく上回ったことです。

特に、「ほくと・荘銀地域力連携拠点」や毎年開催しているビジネス商談会を活用し、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、計画比+105先と計画を大きく上回りました。

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21先上回っております。

今後も、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、引き続き積極的に取り組んでまいります。

## 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

フィデア HD の平成 22 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 1 株当たり 5 円の配当を行いました。

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及び賞与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及び賞与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、グループ会社の内部監査機能の有効性を評価するほか、グループ会社の監査を行い、独立的・客観的な立場でグループ会社の諸活動を評価し、改善につながる提言・提案等を実践しております。

#### ② 北都銀行における内部監査体制の強化

各業務執行部門等の本部及び営業店等から独立した内部監査部門である監査部が内部管理態勢（リスク管理態勢を含む）の適切性・有効性についての監査を実施し、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、内部監査の結果については、取締役会等へ報告する体制により牽制機能を確保しており、加えて、常勤監査役へ報告しております。

会計監査人による外部監査については、新日本有限責任監査法人と監査契約を締結し、厳正な監査を受け会計処理の適正化等に努めております。

#### 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、金融商品取引法第 24 条に基づく「内部統制報告制度」への対応として、取締役会決議により「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」を制定し、フィデアグループにおいて、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 21 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。

## 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、システムの障害発生を未然防止するとともに、予期せず発生した障害の影響を最小化することで、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し、システムリスクの発生状況、管理状況等について定期的また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、適切なシステムリスク管理に取り組んでおります。

### (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事務リスク管理規程に則り、所管部が連携してリスク顕在化の未然防止やリスクの極小化に努めるとともに、事務リスクの発生状況、管理状況等について定期的また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。

### (ハ)その他オペレーショナル・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に努めるとともに、リスクの発生状況、管理状況等について定期的また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