

# 経営強化計画の履行状況報告書

平成 19 年 12 月



**株式会社 豊和銀行**

## < 目 次 >

1. 経営改善に係る数値目標の実績	1
(1) コア業務純益ROA	1
(2) 業務粗利益経費率（OHR）	1
(3) 不良債権比率	1
2. 経営改善の目標を達成するための方策の進捗状況	3
(1) 経営の現状認識、経営環境等	3
(2) 平成19年9月期決算の概要	3
① 主要勘定	3
② 損益	4
③ 利回り・利鞘	5
④ 自己資本比率	5
(3) 諸施策の実施状況と今後の取組み方針	5
① 経営の効率化	5
② 新たな営業体制の構築	8
③ 資産の健全化	10
3. 責任ある経営体制の確立に関する事項の進捗状況	13
(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	13
(2) 法令遵守体制の強化のための方策	13
(3) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	13
(4) 情報開示の充実のための方策	13
① 情報開示体制	13
② 開示内容の充実	13
4. 経営責任の明確化に関する事項の進捗状況	15
(1) 経営責任究明特別委員会の活動状況	15
(2) 民事提訴、刑事告訴等の状況	15
5. 信用供与の円滑化その他の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	16
(1) 地元事業者に対する信用供与の残高の総資産に占める割合	16
(2) 経営改善取組先企業の数の取引先企業の総数に占める割合	16
(3) 信用供与円滑化のための方策の進捗状況	17
① 信用供与の実施体制の整備	17
② 担保・保証に過度に依存しない融資	17
(4) その他の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	17
① 創業新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化	17
② 経営に対する相談、取引先企業に対する支援に係る機能の強化	17

6. 利益又は剰余金の処分の方針について.....	18
(1) 役員報酬体系の見直し.....	18
(2) 配当についての方針.....	18
7. 財務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.....	19
(1) 経営強化計画運営協議会の活動.....	19
(2) コンプライアンス態勢の強化.....	19
(3) 経営の透明性確保.....	19
(4) 内部監査態勢の再構築.....	19
(5) リスク管理態勢の強化.....	20
① 流動性リスクへの対応強化.....	20
② 市場関連リスクへの対応強化.....	20
③ 信用リスク管理の厳格化.....	20
④ オペレーショナルリスクへの対応強化.....	20
⑤ リスク管理高度化への対応.....	20

## 1. 経営改善に係る数値目標の実績

### (1) コア業務純益ROA

新商品の発売やローンプラザの設置等が奏功し、住宅ローンは平成19年3月末対比で3,451百万円の増加となりました。貸出金全体では、事業性貸出について医業やマンション等の地域別営業戦略により積極的に取り組んだものの、中小企業の資金需要低迷もあり、貸出金平均残高は強化計画対比▲19,476百万円の354,689百万円に留まりました。また、他行との競合の影響により十分な貸出金利回りの上げができなかったこともあり、貸出金収入は強化計画対比▲553百万円の4,678百万円となりました。一方で有価証券収入や役員収入は増加したものの、業務収益は強化計画対比▲417百万円の6,645百万円となりました。

業務費用は人件費や物件費の削減により強化計画対比▲618百万円の4,061百万円となり経費削減の効果が現れています。

上記の結果、コア業務純益は強化計画対比▲407百万円の2,147百万円となり、総資産平均残高の減少があったものの、コア業務純益ROAは計画対比▲0.09%の0.86%となりました。

	18/3期 実績	19/3期 実績	19/9期			20/3期 計画	21/3期 計画
			計画	実績	対比		
コア業務純益ROA	0.81%	0.69%	0.95%	0.86%	▲0.09%	1.00%	1.03%

※ コア業務純益ROA＝コア業務純益／総資産平均残高

### (2) 業務粗利益経費率（OHR）

機械化関連費用を除く経費については、店舗統廃合や遊休資産の売却によるランニングコストの減少、人件費の削減により計画以上の削減を行っております。

しかしながら、貸出金収入を中心とした資金運用収益の減少により、業務粗利益が計画対比▲584百万円の5,210百万円となったことが影響し、業務粗利益経費率は計画を2.78%上回る49.21%となりました。

	18/3期 実績	19/3期 実績	19/9期			20/3期 計画	21/3期 計画
			計画	実績	対比		
業務粗利益経費率	54.02%	55.15%	46.43%	49.21%	2.78%	44.98%	44.91%

※ 業務粗利益経費率＝（経費－機械化関連費用）／業務粗利益

### (3) 不良債権比率

平成19年9月期は、不良債権の正常化（ランクアップ）や回収により5,189百万円の不良債権削減を行いました。条件緩和による開示債権の増加を主要因として新規の不良債権発生が6,314百万円となったため、金融再生法開示債権は平成19年3月末対比で1,125

百万円の増加となりました。その結果、不良債権比率は計画を2.4%上回る13.8%となりました。

	18/3期 実績	19/3期 実績	19/9期			20/3期 計画	21/3期 計画
			計画	実績	対比		
不良債権比率	12.7%	13.6%	11.4%	13.8%	2.4%	10.0%	6.2%

※ 不良債権比率＝金融再生法開示債権残高／総与信

## 2. 経営改善の目標を達成するための方策の進捗状況

### (1) 経営の現状認識、経営環境等

平成19年度上期における国内経済は、個人消費には力強さが欠けるものの、輸出企業を中心に好調な企業業績が続き、設備投資も高水準を維持していることから、堅調に推移しました。しかしながら、米国サブプライムローン問題や原油・穀物等商品市況の高騰等、今後の経済状況に悪影響となる可能性がある問題も表面化しております。

金融面では、日本銀行が平成19年2月21日に無担保コールレート翌日物金利の誘導目標の引上げ(0.25%→0.50%)を決定したことを受けて、当行でも平成19年4月16日に短期貸出最優遇金利(短期プライムレート)を2.375%から2.625%に上げました。また、平成19年9月30日に金融商品取引法が施行され、顧客保護の観点から元本割れ等のリスクがある金融商品の販売・勧誘ルールが変更されております。

大分県経済は、需要好調な自動車・精密機械・鉄鋼・造船等を中心に高操業を続けているほか、設備投資も積極的に行われており、また、好調業種の増産等を背景に雇用情勢の改善が続いていることから個人消費も底堅く推移し、全体的には緩やかな回復が続きました。

当行においては、平成18年10月に公表した経営強化計画にもとづいて各種方策を着実に実践し、信用コストの削減、経営資源の効率化を実施した結果、経常利益は542百万円、中間純利益は427百万円となり、中間期としては3年ぶりに最終利益が黒字となっております。

### (2) 平成19年9月期決算の概要

#### ① 主要勘定

##### ア. 運用勘定

新商品発売やローンプラザの奏功により住宅ローンが増加し、貸出金残高は平成19年3月末対比3,247百万円増加しております。しかしながら貸出金平均残高については、中小企業の資金需要低迷の影響もあり期中の貸出増加が十分ではなかったため、強化計画対比▲19,476百万円の354,689百万円となりました。有価証券平均残高についても短期での運用が中心となったため、強化計画対比▲21,369百万円の100,682百万円に留まりました。

##### イ. 調達勘定

預金の平均残高は、第2四半期に個人向け定期預金の新商品等を発売し挽回を図ったものの、第1四半期の減少をカバーするには至らず、強化計画対比▲34,586百万円の462,856百万円となりました。

## ウ. 純資産

純資産に関しては、中間純利益 427 百万円による増加はあったものの、その他有価証券評価差損の拡大により、平成 19 年 3 月末対比▲281 百万円の 14,615 百万円となりました。

## ② 損益

### ア. 業務粗利益

中小企業の資金需要低迷を主要因として、貸出金平均残高が強化計画対比▲19,476 百万円となったことや、貸出金利回りが強化計画対比▲0.16%となったことにより、貸出金収入は強化計画対比▲553 百万円の 4,678 百万円に留まりました。その結果、資金運用収益が強化計画対比▲505 百万円となり、業務粗利益についても強化計画対比▲584 百万円の 5,210 百万円となりました。

### イ. 業務純益

経費に関しては、ローコスト体制の構築を目指して平成 18 年度と同様に削減を進めており、強化計画を 183 百万円下回る 3,057 百万円となっております。その結果、業務粗利益が 5,210 百万円に留まったものの、業務純益は強化計画を 201 百万円上回る 2,584 百万円を計上しております。

### ウ. 経常利益

平成 19 年 3 月期に不良債権を前倒しで処理したため、信用コスト（不良債権処理損失額）は強化計画対比▲2,134 百万円の 1,272 百万円となりました。その結果、経常利益は 542 百万円を計上しております。

### エ. 税引後中間純利益

上記ア～ウ及び特別損失 98 百万円等により平成 19 年 9 月期の税引後純利益は 427 百万円となりました。

< 損益の状況 >

(単位：百万円)

	19/9 期		
	経営強化計画	実績	対比
業務粗利益	5,794	5,210	▲584
経費	3,240	3,057	▲183
業務純益	2,383	2,584	201
信用コスト	3,406	1,272	▲2,134
株式関係損益	0	5	5
経常利益	▲858	542	1,400
特別損益	▲76	▲98	▲22
当期純利益	▲835	427	1,262

### ③ 利回り・利鞘

貸出金利回りは他行との競合により十分な引上げに至っていないため、強化計画対比▲0.16%の2.63%となりました。一方で有価証券利回りは強化計画を0.21%上回る1.59%となり、その結果、資金運用利回りは強化計画対比▲0.06%の2.28%に留まりました。

預金等利回りに関しては、市場金利上昇の影響等により高金利商品の発売を行った結果、強化計画を0.06%上回る0.27%となりました。

上記の結果、預貸金利鞘は強化計画対比▲0.23%の1.04%、総資金利鞘は強化計画対比▲0.14%の0.68%となっております。

### ④ 自己資本比率

自己資本に関しては、その他有価証券評価差損の拡大により平成19年3月末対比で273百万円の減少となりました。しかしながら、リスクアセット減少の影響もあったため、自己資本比率は平成19年3月末対比0.01%低下の6.85%となっております。

## (3) 諸施策の実施状況と今後の取組み方針

### ① 経営の効率化

#### ア. 収益力の強化

##### a. 西日本シティ銀行との業務提携

西日本シティ銀行とは、店舗間の交流による案件紹介や情報の共有等営業面での業務提携を深めております。その中で、「競争力のある商品」として、平成19年6月末に、西日本シティ銀行のノウハウを盛り込んだ「スーパー・アパートローン」を発売いたしました。今後も、お客さまのニーズに応じた融資商品を中心に競争力のある商品の開発に努めてまいります。

また、「魅力あるサービス」の提供として、西日本シティ銀行、長崎銀行との3行合同商談会を平成19年9月末までに8回実施するなど、地場の中小企業に大手企業との面談の機会を提供しております。

顧客利便性の向上の面においても、9月には西日本シティ銀行とのATM無料相互開放の拡大を行い、福岡県内のコンビニATM383ヶ所で当行のキャッシュカードが平日(8:45~18:00)手数料無料で使用可能となりました。また、大分県内のローソン10店舗に西日本シティ銀行が管理するコンビニATMが、初めて設置されるなど、業務提携により魅力あるサービスが拡充されております。

現在、西日本シティ銀行から10名の人材を招聘し、各担当部門において高度なノウハウの習得を行っております。特に営業面においては、西日本シティ銀行からの出向者が講師となり、営業店渉外・内勤行員対象の「窓販ロールプレイング研修」を実施しセールスノウハウの吸収を行っております。また、法人ソリューション分野では西日本シティ銀行へ当行行員1名をトレーニー派遣しており、医療ファイナンスを中心にノウハウ



の吸収に努めております。

## b. 法人戦略

法人営業に関しては、「ビジネスローンセンター」及び法人営業部を中心に積極的に取り組んでおります。資金需要の低迷が続く中ではありますが、行内において「法人ソリューションセミナー」(7月に実施。講師は西日本シティ銀行での研修受講者)を開催し、提案型セールスの実践により資金需要を発掘することで、法人取引の獲得に繋げるべく取り組んでおります。

また、地元中小企業向けに無担保、第三者保証不要の新たな貸出手法としてCLO(ローン担保証券)に取り組み11先実行しております。なお、「ビジネスローンⅡ」については、保証会社に法的事由が発生したため取扱中止としておりましたが、10月に新商品の「スーパービジネスローン」を発売し強化を図っており、取扱件数も増加しております。

<ビジネスローン取扱計画と実績>

(単位：百万円)

	19/3期 実績	19/9期 実績	20/3期 計画	21/3期 計画
取扱額	600	267	900	900

## c. 個人戦略

### ・住宅ローンの強化

平成19年度上期においても、「住宅ローンセンター」と顧客ニーズにマッチした長期固定金利型住宅ローンにより、住宅ローン実行は順調に推移しております。現在「住宅ローンセンター」では大分県内外の住宅販売業者38社と業務提携を行っており、引き続き業者持込案件の増加を図っております。「住宅ローンセンター」は今まで当行に無かったチャンネルであり、引き続き業者・顧客との接点を拡大するとともに、住宅ローン取扱いの増加と営業店の側面支援を行ってまいります。

<住宅ローン取扱実績>

(単位：百万円)

	19/3期 実績	19/9期 実績	20/3期 計画	21/3期 計画
取扱額	9,668	6,238	14,000	16,000

### ・アパートローンの強化

アパートローンに関しては主力商品として位置づけており、更に取り組みを強化すべく、西日本シティ銀行からのノウハウを盛込んだ「スーパー・アパートローン」を平成19年6月に発売しております。本商品は収支計算書等の審査書類の利用によるスピード審査・

金利固定期間（3年、5年、10年固定）の設定・団体信用生命保険の付保が可能等の特長があり、従来は個別案件ごとに条件を設定していたものを、形式の統一などでより取り組みやすいものとしております。大分市内及び大分県北部を中心に依然として賃貸アパート需要は高く、引き続きターゲット商品としてアパートローンに積極的に取り組んでまいります。

＜アパートローン実績及び計画＞

（単位：百万円）

	19/3期 実績	19/9期 実績	20/3期 計画	21/3期 計画
取扱額	3,010	1,357	3,000	3,000

#### ・カードローンの強化

平成19年度上期は、貸金業規制法の改正やそれに伴う消費者金融会社の過払い金の返還等による保証業務への影響を考慮し、消費者金融会社との提携カードローン発売については引き続き見合わせておりました。しかし、平成19年10月からは大手消費者金融会社保証のローンに関しては、新たに同社のコールセンターを利用して電話による受付・審査ができる体制を構築しております。これにより、新規顧客の獲得と営業店事務の軽減を行い収益性・効率性の向上を図っております。

＜カードローン取扱実績及び計画＞

（単位：百万円）

	19/3期 実績	19/9期 実績	20/3期 計画	21/3期 計画
取扱額	160	107	1,000	1,000

#### ・非金利収入の拡大

役務収入拡大のために投資信託の販売増強を図るべく、投資信託の新商品（2種類）や投資信託・定期預金のパック商品（投信パック）を発売いたしました。また、お客様向け「預り資産個別運用相談会」を実施するなど、資産運用ニーズを持つ顧客の発掘に努めております。

加えて、その他の非金利収入拡大策として、各種口座振替手数料の引上げ交渉にも継続して取り組んでおります。

#### ・シルバー向け個人ローンの開発

シルバー向け個人ローンについては、現在他行商品の分析やニーズの調査にとどまっておりますが、今後その要否を協議し導入について検討してまいります。

### イ. ローコスト体制の構築

#### a. 従業員数の削減

早期退職者優遇制度や新卒の採用抑制等により、平成19年9月末の行員数は平成20

年3月末計画557名を19名下回る538名となっております。また、パートタイマー・嘱託を含む従業員数においても、平成20年3月末計画を5名下回る652名となりました。

今後は、人員の減少による戦力の低下を補うべく、計画の履行と併せて戦力確保のための採用を行ってまいります。

<人員推移>

(単位：人)

	18/3期 実績	19/3期 実績	19/9期 実績	20/3期 計画	21/3期 計画
期末従業員数	735	666	652	657	630
うち行員数	655	563	538	557	530
うちパート・嘱託	80	103	114	100	100

## b. 人件費の削減

平成19年度上期における人件費は、上記a.に記載した従業員数の減少により強化計画対比▲24百万円の1,557百万円となっております。また、平成20年3月末の予想についても、強化計画を達成できる見込みであります。

<人件費推移>

(単位：百万円)

	18/3期 実績	19/3期 実績	19/9期 実績	20/3期 計画	21/3期 計画
人件費	4,123	3,254	1,557	3,150	3,243

## c. 物件費の削減

店舗の統廃合、寮の廃止、不動産の売却によるランニングコストの削減等により、平成19年9月末の物件費は強化計画対比▲81百万円の1,318百万円となり、人件費同様ローコスト体制の構築が進んでおります。また、平成20年3月末の予想についても、強化計画を達成できる見込みであります。

<物件費推移>

(単位：百万円)

	18/3期 実績	19/3期 実績	19/9期 実績	20/3期 計画	21/3期 計画
物件費	3,210	3,046	1,318	2,758	2,664
うち機械化関連費用	1,101	1,043	493	1,104	1,061
除 機械化関連費用	2,109	2,003	825	1,654	1,603

## ② 新たな営業体制の構築

### ア. 営業店機能の見直し（店舗エリア制の導入）

平成18年10月より、大分市・別府市における営業活動の効率化のために店舗エリア制を実施しております。フルバンキング機能を有した「母店」と窓口業務に特化した「衛星店」に区分しておりますが、営業活動が効率的になる反面、母店への過度な事務集中等が発生したため、それらの諸問題を改善すべく、「母店」「衛星店」の見直しを平成19年10

月に行いました。現在は1母店・1衛星店の体制となっており、今後も営業を含めた業務の効率化を図るべく柔軟に対応してまいります。

#### イ. 営業店内における業務専担化

平成19年度上期においては、法人営業部を設置していることや人員構成の問題により、営業店内における「法人営業」「個人営業」等の業務専担化は実施しておりません。しかしながら、営業面に係る業務効率化のために引き続き導入について検討を行ってまいります。

#### ウ. 店舗の統廃合

平成19年度上期は7月に1店舗を統廃合しており、経営強化計画期間中における店舗統廃合は、平成18年度中に実施した4店舗を含めて5店舗となっております。今後も地域のお客様の利便性と店舗の収益性・成長性及び経営資源の効率化等を考慮し、統廃合の是非も含めて検討してまいります。

<店舗数の実績と計画>

(単位：店)

	18/3期 実績	19/3期 実績	19/9期 実績	20/3期 計画	21/3期 計画
母店及び独立店	49	33	32	29	29
衛星店	—	12	12	12	12
店舗計	49	45	44	41	41

#### エ. 営業店支援体制の構築

営業店支援のために本店内に設置している「ローンプラザ」では、夜間及び土・日曜日にも営業することにより、平日や昼間に来店できないお客様の相談・受付業務を行い顧客数の拡大を図っております。また、「住宅業者提携登録制度（平成19年11月末現在38社登録）」を採用しており、業者からの持込案件の増加を図ることで、住宅ローン販売に関する営業店業務の支援を行っております。なお、平成19年度上期中の業者持込住宅ローン案件は94件となっております。

#### オ. 顧客の利便性維持

店舗統廃合による顧客利便性の低下を考慮して、当行はATMの設置に注力しております。平成19年度上期においては、大分県内の商業施設2ヵ所に店外ATMを設置いたしました。

また、顧客利便性の向上のためにコンビニATMについても積極的に展開しております。セブン銀行との提携により、全国のセブン-イレブン等に設置しているセブン銀行ATMで、当行のキャッシュカードがほぼ24時間利用できる体制といたしました。加えて、西

日本シティ銀行とのATM無料相互開放を拡大し、福岡県内のコンビニATM（ローソン、am/pm）338カ所及び大分県内のコンビニATM（ローソン）10カ所でも当行のキャッシュカードが平日昼間（8：45～18：00）手数料無料で利用できるようにいたしました。

#### カ. 地域別営業戦略

地域別営業戦略としては、大分市周辺地区においてマンション・医業へ注力しているのを始め、県北部のIC関連製造業、県南部の海運業・水産加工業と、各地域での主要産業を積極的に支援しております。その中でも医業に関しては、西日本シティ銀行法人ソリューション部からノウハウの提供を受けて積極的に取り組んでおります。

今後も引き続き地域別の取組を強化し、地元経済の活性化に繋げてまいります

### ③ 資産の健全化

#### ア. 不良資産改善への方策

##### a. 再生支援の基本的な考え方

再生支援に関しては、将来考えうる利益圧迫要因を極力排除することを基本方針とし、要管理先、破綻懸念先については、個社別に再生方針・スキームを検討・決定し、月次ベースのモニタリングを実施することにより、業況悪化先の再建等に向けた支援に強力に取り組んでおります。

また、今後も引き続き民間コンサルティング会社とのアドバイザー契約の締結や大分県中小企業支援協議会の活用など、外部の専門家のノウハウも積極的に取り入れた取組みをしてまいります。

##### b. 再生支援の条件

再生支援の見極めにおいては、今後も引き続き再生に対する債務者の意欲・能力のほか、総合的デューデリによる再建可能性や地域経済に対する影響度、ならびに中小企業再生支援協議会、地域再生ファンド、整理回収機構等の再生機能活用などを総合的に勘案したうえで判断してまいります。

##### c. 再生支援計画の策定

要管理先、破綻懸念先の支援方針を決定後、合理的かつ実現性の高い再生支援計画の策定を行っており、必要に応じ計画策定前の段階より専門のコンサルティング会社の紹介等を行い、計画の策定に関しては実態を十分に考慮・検討したうえで実施してまいります。

##### d. 再生支援の実施

再生支援については、平成18年度中に「実態バランス作成要領」「経営改善計画作成要領」「企業改善・支援マニュアル」を制定、「実態バランス作成要領」については平成

19年4月に改正を行い、実態把握、管理、企業改善・支援のプロセスを明確にする等の取組みを行ってまいりました。また、コンサルティング会社より個別案件の再生支援のアドバイスや勉強会実施による行員のレベルアップも図っています。

さらに、具体的な再生支援手法として、中小企業再生支援協議会の活用について本格的な取組みを開始するとともに、「大分企業支援ファンド」、整理回収機構の「企業再編ファンドスキーム」、サービサー会社の再生ファンドについて検討を重ねております。

今後は、再生支援のなかで債権放棄やデット・エクイティ・スワップ (DES)、デット・デット・スワップ (DDS) 等の金融支援の実施も引き続き検討し、経営強化計画期間内において当行の企業再生手法の高度化・多様化を図ってまいります。

## イ. 早期オフバランス化への方策

実質破綻先、破綻先については積極的な担保の任意処分、法的措置を含めた回収の強化、バルクセールの実用、個別売却の促進等による回収に努め、原則として強化計画期間内にオフバランス化を実施いたします。また、無担保債権のみならず有担保債権についても同様にオフバランス化を進めてまいります。

加えて、平成20年度より部分直接償却を実施すべく準備を行っております。

### a. 法的措置を含めた回収の強化

担保不動産については不動産業者との連携を強化し、売却スケジュールに沿った任意売却を進めると同時に、競売・給与差押等の法的手続きの計画的な推進による回収も促進しています。

### b. バルクセールの活用

実質破綻先、破綻先については、無担保債権のみならず有担保債権についてもバルクセールの対象先として積極的に活用し、強化計画期間内に処理いたします。

### c. 個別売却の促進

大口の実質破綻先、破綻先については整理回収機構の「管理型ファンドスキーム」や「不動産事業再編ファンドスキーム」等の利用を検討し、個別売却にも積極的に取り組んでまいります。

### d. 大口特定先のオフバランス化

大口特定先のオフバランス化に関しては、今後全先に対する方策及びスケジュールを決定し、部分直接償却の実施を含めて経営強化計画期間内での不良債権比率の引下げを行ってまいります。

<不良債権等の推移>

(単位：百万円)

	18/3 期 実 績	19/3 期 実 績	19/9 期 実 績	20/3 期 計 画	21/3 期 計 画
破産更生等債権額	10,835	25,131	25,895	9,671	2,100
危 険 債 権 額	25,681	15,329	16,871	21,357	14,475
要 管 理 債 権 額	11,273	8,931	7,751	7,034	6,577
開示債権残高合計	47,790	49,392	50,517	38,062	23,152
正 常 債 権 額	327,679	311,802	313,525	342,119	351,334
総 与 信 額	375,470	361,195	364,043	380,181	374,486
不良債権比率	12.7%	13.6%	13.8%	10.0%	6.2%

### 3. 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の体制の強化のための方策

当行では、業務執行に対する監査・監督機能の強化のために、取締役への業務執行職委嘱の廃止や社外常勤監査役の招聘、監査役会専担任員の配置を行っております。また、平成19年6月には新たに社外取締役1名を招聘しており、取締役会や業務執行部門に対する牽制機能の強化と、強固な経営管理体制の構築を行っております。

#### (2) 法令遵守体制の強化のための方策

弁護士及び公認会計士で構成する「法令監査委員会」については、平成18年10月の設置以降、4回開催（原則として四半期毎）し、法令等遵守に関する第三者機関として、コンプライアンス協議会における審議内容、業務改善計画の進捗状況や金融商品取引法への対応状況等に対する助言・審議を行っており、その審議結果・助言内容を取締役に報告しております。

行内における法令等遵守態勢への強化については、頭取が議長を務める「コンプライアンス協議会」を毎月開催し、法令等遵守状況に関する諸事項の検討・審議を定期的に行うとともに、役員コンプライアンス・セミナーへの積極的な参加、全職員を対象とする「コンプライアンス専門研修」に役員が講師として参加するなど、経営陣自らが率先して法令等遵守態勢の強化に取り組んでおります。

#### (3) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策

経営に対する評価の客観性の確保のために、平成18年10月に第三者にて構成する「経営評価委員会」を設置しております。委員は弁護士、大学教授、民間企業経営者であり、第三者の視点から当行の経営に対する評価並びに助言を頂いております。平成19年度上期は6月8日に第3回を、8月28日に第4回を開催しており、今後も四半期に一度開催し、経営に対する評価の客観性の確保に努めてまいります。

#### (4) 情報開示の充実のための方策

##### ① 情報開示体制

行内における各種情報については、経営管理部に集中し一元管理を行っております。経営管理部は当該情報が適時開示情報に該当するか否かを判断し、原則として経営の承認のもとに適時適切に開示を行っております。

また、経営陣自ら顧客・株主等を対象とした経営説明会を実施し、情報開示の充実に努めております。

##### ② 開示内容の充実

情報の開示については、銀行法、証券取引法（金融商品取引法）、その他関係法令及び証



券取引所の定める適時開示規則に基づき実施しております。また、バーゼルⅡ第3の柱に定められる各種リスク情報や自己資本管理に関する事項についても、決算発表時やディスクロージャー誌において適切に開示しております。

#### **ア. 四半期情報の開示**

四半期の財務・業績情報については、ホームページへの掲載を始め迅速な開示を行っております。また、平成19年度第1四半期からはバーゼルⅡ第3の柱に定められている項目についても開示を行っております。

#### **イ. 部門別損益情報の開示**

当行は、部門別損益の管理手法確立のために、新しい収益管理システムの導入を検討しております。それにより部門別収益管理の充実を図るとともに、積極的な情報開示に取り組み、経営の透明性向上に努めてまいります。

#### **ウ. 地域への貢献に関する情報の開示**

当行は、地域経済活性化のための事業や文化活動に対する支援は地域金融機関の責務であると考えており、「なんでも技術相談会」、「経営研究会」、「アマチュア絵画展」等に積極的に取り組んでいます。また、地域貢献等活動の状況や、経営強化計画における「地域経済の活性化への貢献を示す指標」については、ホームページやディスクロージャー誌にて開示しております。

#### 4. 経営責任の明確化に関する事項の進捗状況

##### (1) 経営責任究明特別委員会の活動状況

経営責任究明特別委員会（平成 18 年 10 月設置）については、平成 19 年 4 月に提起した旧経営陣に対する損害賠償請求訴訟の公判に係る準備・対応を行うとともに、他に旧経営陣における義務違反等の問題がないか調査を継続しております。

##### (2) 民事提訴、刑事告訴等の状況

大分地方裁判所に対し、平成 19 年 4 月 20 日に提起した旧取締役及び旧監査役の 8 名に対する 20 億円の損害賠償請求訴訟については、平成 19 年 6 月 7 日の第 1 回公判以降も毎月 1 回程度の頻度で公判が開催され、現在、当行が問題とした融資事案（5 件）のうち、海運業者 A 社および建設業者 B 社グループの 2 件に対する審理に進んでおり、裁判手続は順調に進捗しております。

## 5. 信用供与の円滑化その他の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) 地元事業者に対する信用供与の残高の総資産に占める割合

(単位:億円)

	18/3期 実績	19/3期 実績	19/9期			20/3期 計画	20/9期 計画	21/3期 計画
			計画	実績	対比			
地元事業者向け貸出残高	3,352	3,243	3,402	3,293	▲109	3,427	3,415	3,386
総資産	5,348	5,037	5,333	4,887	▲446	5,315	5,285	5,271
総資産に対する地元比率	62.6%	64.3%	63.8%	67.3%	3.5%	64.5%	64.6%	64.2%

地元事業者向け貸出については、平成19年3月末対比で50億円増加したものの、中小企業の資金需要低迷等の影響もあり、強化計画対比では▲109億円となる3,293億円の実績となっております。また、総資産に関しては有価証券やその他資産の減少により、平成19年3月末対比▲150億円の4,887億円となっております。

この結果、総資産に対する地元比率は67.3%となり、計画値である63.8%を3.5%上回っております。

### (2) 経営改善取組先企業の数の取引先企業の総数に占める割合

(単位:件)

	18/3期 実績	19/3期 実績	19/9期			20/3期 計画	20/9期 計画	21/3期 計画
			計画	実績	対比			
創業・新事業	30	20	20	14	▲6	20	21	24
経営相談	49	8	30	14	▲16	30	30	35
事業再生	19	1	12	0	▲12	13	14	14
担保・保証	1	101	20	38	18	20	26	29
合計	99	130	82	66	▲16	83	91	102
取引先総数	6,040	5,644	6,195	5,457	▲738	6,300	6,420	6,550
比率	1.64%	2.30%	1.32%	1.20%	▲0.12%	1.31%	1.41%	1.55%

事業再生に関する取組みについては、中小企業再生支援協議会、地域再生ファンド、整理回収機構の再生スキームの活用等、具体的な再生手法を検討しておりますが、平成19年度上期においては十分な成果が上がっておりません。また、担保・保証に過度に依存しない融資については、商品の販売を一時中断したため、前期並みの実績を上げるには至っておりません。

この結果、経営改善取組先企業の件数は合計66件となり、取引先総数に占める割合は強

化計画対比▲0.12%の1.20%となっております。

### (3) 信用供与円滑化のための方策の進捗状況

#### ① 信用供与の実施体制の整備

当行では信用供与の円滑化のための体制整備として、法人営業部及びビジネスローンセンターを設置いたしました。また、審査のスピードアップを図るため、審査部および信用保証協会と営業店の間で融資案件協議会を開催するとともに、営業店に決裁権限を一部付与し、顧客への円滑な信用供与が図れる体制としております。

更に、業種別の審査担当者を配置し、債務者の実態の的確な把握に努めております。

#### ② 担保・保証に過度に依存しない融資

担保・保証に過度に依存しない融資への取組みとして、平成18年12月に「ビジネスサポートⅡ」を発売しましたが、保証会社に法的事由が発生したため、19年度上期に取扱を一時中止いたしました。

その結果、平成19年度上期のビジネスローン取扱額は減少しておりますが、本年10月には新商品「スーパービジネスローン」を発売し、融資商品の拡充を行うとともに、引き続き担保・保証に過度に依存しない融資に積極的に取り組んでおります。

### (4) その他の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

#### ① 創業新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化

新たなビジネスにチャレンジする中小企業を積極的に支援するため、外部関係機関との連携や、創業・新事業に関する制度融資の有効活用による金融支援を実施しております。また、平成18年から大分大学と共同で開催している「出張なんでも技術相談会」においても、新技術の商品化等に協力し地域経済の活性化に貢献してまいります。

#### ② 経営に対する相談、取引先企業に対する支援に係る機能の強化

経営に関する諸問題を相談できる場として、平成18年11月より専門家による「経営研究会」を開催しております。毎回あらゆるテーマに沿った講演・相談受付を行っており、お取引の有無に関わらず幅広いお客様にご参加頂いております。

また、より具体的な企業支援の取組みとして、西日本シティ銀行、長崎銀行と共同で「3行合同商談会」を開催しております。中小・零細企業にとって、通常は困難な大手バイヤーとの商談が可能のため、地場企業の販路拡大につながっております。

## 6. 利益又は剰余金の処分の方針について

### (1) 役員報酬体系の見直し

利益の社外流出を抑制し、企業価値の最大化と財務の健全化を図るべく、役員報酬の見直しについても検討してまいります。

### (2) 配当についての方針

協定銀行に対して株式の引受を依頼することの株主責任として、平成20年3月期までの間、普通株式については無配としております。

また、平成18年度に発行した優先株式については、誠に遺憾ながら初年度を無配とさせていただき結果となりましたが、平成20年3月期より所定の配当を実施すべく、現在役職員一丸となって本計画の達成に全力で取り組んでおります。

## 7. 財務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

### (1) 経営強化計画運営協議会の活動

常勤の取締役及び監査役、本部の全部長にて構成する経営強化計画運営協議会では、経営強化計画における施策の進捗状況や、収益状況を把握するとともに、計画達成のための具体的な指示を行っております。特に収益面については、常勤取締役と関係部部長が週次でミーティングを行い、収益計画達成のため常に管理を行っております。同協議会では、今後も引き続き計画の着実な遂行に向けた協議を行ってまいります。

### (2) コンプライアンス態勢の強化

平成19年度におけるコンプライアンス基本方針の一つとして「法令等遵守が経営の最重要課題の一つであることを全役職員が再認識した上で、過去の経営姿勢から決別し、法令等遵守を重視した企業風土を醸成する。」を掲げ、経営陣が率先垂範して、法令等遵守の徹底・強化に取り組んでおります。

具体的には、平成18年10月に策定した「業務改善計画」に掲げた各施策を確実に履行するとともに、コンプライアンス協議会の月次開催による法令等遵守状況に関する諸事項の定期的な検討・審議、役員コンプライアンス・セミナーへの積極的な参加、土曜セミナーを利用した全職員を対象とする「コンプライアンス専門研修」の実施等を通じ、役職員に対するコンプライアンス意識の向上・定着に努めております。

また、法令監査委員会による審議結果・助言内容等を業務運営に反映させるとともに、平成19年度上期中にコンプライアンス統括部を3名増員し、平成19年9月から全営業店にコンプライアンス臨店指導を毎月実施することで、法令等遵守態勢の実効性確保に取り組んでおります。

### (3) 経営の透明性確保

当行は、株主、お客様及び地域の皆様に対して、より当行の経営に対する理解を深めていただくために、ホームページやディスクロージャー誌による積極的な情報開示並びに証券取引所の定める適時開示規則に基づく適時適切な開示を行っております。今後も経営の透明性確保のために、積極的な開示に努めてまいります。

### (4) 内部監査態勢の再構築

平成18年10月に監査部を取締役会直轄とし、より強固な内部監査態勢の構築を行っております。金融検査マニュアルとの整合性や監査実態面との乖離の是正を図るため、平成19年3月に「内部監査規程」「内部監査実施基準」「内部監査実施要領」の改正を行いました。また、取締役会への月次報告や監査役会、監査法人との定期的な「監査協議会」の開催により、態勢の強化を図っております。

加えて、リスク・アセスメント手法やそれに基づく監査手法並びに監査計画の策定、監

査実施後のフォローアップに至る管理方法、営業店監査ノウハウ等を吸収すべく、現在西日本シティ銀行より 2 名の人材を招聘し、より強固な内部監査態勢の構築に努めております。

#### (5) リスク管理態勢の強化

「ALM協議会」「リスク管理協議会」の運営を通じて、経営陣に各リスク管理の状況を報告し、当行の抱えるリスクについて協議を行い、リスク管理態勢の強化に努めております。

##### ① 流動性リスクへの対応強化

平成 19 年度上期においても、流動性確保に向けた万全の資金繰り対策を講じ、第一線準備量の確保を継続しました。

##### ② 市場関連リスクへの対応強化

仕組預け金や仕組ローンについて 19 年 7 月報告分より野村証券ボンドM I SにてV a R, B P Vの算出を開始するなど、より精緻なリスク量の把握に努め、市場リスク部会・ALM協議会にて報告し、経営体力に見合ったリスクテイクに努めております。

##### ③ 信用リスク管理の厳格化

信用リスク管理態勢及び審査管理態勢の充実のため、信用リスク管理に係る諸規程について改正及び制定を適切に行っております。

営業店行員のレベルアップを目的に「信用リスク関連研修会」を平成 19 年度上期は計 5 回実施しております。また、営業店の与信判断能力の向上を目的に審査部の臨店による「営業店勉強会」を 30 ヶ店において実施しております。更に、本部審査におけるポイント、留意点等を「否決案件事例集」にまとめ全店に周知し行員のレベルアップを図っております。

##### ④ オペレーショナルリスクへの対応強化

各種規程・マニュアルの整備、事務ミス発生状況の点検・分析・周知徹底などを通じて、各部署・営業店のオペレーショナルリスク管理水準の向上に取り組んでおります。

##### ⑤ リスク管理高度化への対応

市場金利の変動・資産負債構造の変化による金利リスクを適切に把握するため、ALMシステムを導入し、平成 19 年 9 月末基準より金利リスク量の算出を行っております。これにより、これまで考慮できていなかった貸出金の約定返済が金利リスク量算出に反映され、従来に比べ精緻なリスク量の算出が出来るようになっております。また、仕組ローン・仕組預け金について日興 NBA システムを利用してリスク量を算出することにより、これま

での金利更改期別のリスク量算出に比べより精緻なリスク量算出となっております。