平成２５年８月２日

各　　位

高知県高知市堺町２番２４号
株式会社高知銀行
取締役頭取　森下　勝彦
（コード番号：８４１６　東証第二部）
問合せ先　常務取締役経営統括部長　和田　廣男
ＴＥＬ　０８８－８２２－９３１１

「経営強化計画」の履行状況について

当行は、「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 25 年 3 月期における経営強化計画の履行状況をとりまとめましたのでお知らせいたします。

資料につきましては、別紙「経営強化計画の履行状況報告書」をご覧ください。

以　上

経営強化計画の履行状況報告書

平成25年6月

高知銀行

目　次

Ⅰ．平成25年3月期決算の概要・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 1
　１．経営環境 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 1
　２．決算の概要(平成25年3月期：単体)・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 1
Ⅱ．経営の改善に係る数値目標の実績 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
　１．コア業務純益 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
　２．業務粗利益経費率 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 4
Ⅲ．経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況 ・・・・・・・・・・・ 4
　１．収益力の強化 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 4
　　(1)トップライン収益の向上・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 4
　　(2)経費削減と業務効率化の徹底・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・12
　２．資産の健全化 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・14
　　(1)良質な貸出資産の増強・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・14
　　(2)経営改善支援活動の強化・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・15
　　(3)オフバランス化の取り組み・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・15
Ⅳ．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 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・16
　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 ・・・・・・16
　２．リスク管理の体制の強化のための方策 ・・・・・・・・・・・・・・・・16
　３．法令遵守の体制の強化のための方策 ・・・・・・・・・・・・・・・・・17
　４．経営に対する評価の客観性の確保のための方策 ・・・・・・・・・・・・18
　５．情報開示の充実のための方策 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・18
Ⅴ．中小規模の事業者に対する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 ・・・・18
　１．中小規模の事業者に対する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ための方針 ・・・18
　２．中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策の
　　進捗状況 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・19
　３．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 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・24
Ⅵ．剰余金の処分の方針 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・28
　１．配当に対する方針 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・28
　２．役員に対する報酬及び賞与についての方針 ・・・・・・・・・・・・・28
Ⅶ．財務内容の健全性およ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 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・29
　１．経営強化計画の運営管理 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・29
　２．内部監査態勢の強化 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・29
　３．各種のリスク管理の状況および今後の方針等 ・・・・・・・・・・・・29

Ⅰ．平成 25 年 3 月期決算の概要

１．経営環境

平成 25 年 3 月期におけるわが国の経済は、海外経済の減速や長引く円高の影響などもあって、景気の先行きに対する不透明感が増大しました。年度後半に入り、一部において持ち直しに向けた動きがうかがわれたものの、全体では、停滞感の払拭できない状況が続きました。

当行の主要営業基盤である高知県の経済は、観光関連や個人消費の一部において持ち直しの動きがみられ、また、メガソーラーなどの発電設備計画が相次ぐなどの動きもありましたが、雇用環境は依然厳しく、総じてみると停滞した状況が続きました。

２．決算の概要（平成 25 年 3 月期：単体）

(1)資産・負債の状況

平成 25 年 3 月期末の貸出金は、地域経済の停滞した状況が続くなか、地域に密着した営業活動を展開し、平成 24 年 3 月期比で 29 億円増加して 6,468 億円となりました。なお、貸出金の期末残高は、平成 24 年度から実施いたしました部分直接償却額 59 億円控除後の金額です。

預金等は、個人預金が増加したことなどから、平成 24 年 3 月期比 93 億円増加して 8,824 億円となりました。

純資産は、利益剰余金やその他有価証券評価差額金が増加したことなどから、前期比 39 億円増加して、562 億円となりました。

〔「資産・負債の状況（単体ベース）」(表 1)〕　（単位：億円）

	25/3 期			24/3 期	24/9 期
	実績	24/3 期比	24/9 期比	実績	実績
資産	9,644	137	104	9,506	9,539
うち貸出金	6,468	29	91	6,438	6,376
うち有価証券	2,794	25	76	2,769	2,718
負債	9,081	97	82	8,983	8,998
うち預金等	8,824	93	33	8,730	8,790
うち社債・借用金	148	17	51	130	96
純資産	562	39	22	523	540

(2)損益の状況

資金利益は貸出金利息の減少により前期比 6 億 51 百万円減少し、また、役務取引等利益は前期比 3 百万円減少いたしましたが、国債等債券関係損益の増加を主因に、その他業務利益は前期比 11 億 6 百万円増加したことから、業務粗利益は前期比 4 億 52 百万円増加の 167 億 88 百万円となりました。

経費は、前期に引き続き経費削減・業務効率化推進プロジェクトチームを中心としたさまざまな施策の推進に加えて、全行あげて経費削減の取り組みを継続したこ

とから、前期比で 4 億 13 百万円減少の 119 億 26 百万円となりました。

以上により、業務純益（一般貸倒引当金繰入前）は前期比 8 億 65 百万円増加の 48 億 61 百万円となりました。また、国債等債券関係損益を除いたコア業務純益は前期比 3 億 7 百万円減少の 31 億 44 百万円となりました。

臨時損益は、不良債権処理額が前期比 24 億 58 百万円増加したことなどにより、前期比 25 億 4 百万円費用増の△27 億 73 百万円となりました。

与信費用については、引き続きお取引先の経営改善支援活動に全行をあげて取り組む一方で、保守的に貸倒引当金繰入額を計上したことなどにより、不良債権処理額が前期比 24 億 58 百万円増加したことなどから、前期比 25 億 91 百万円増加し 21 億 77 百万円となりました。

これらの結果、経常利益は前期比 14 億 92 百万円減少し 22 億 35 百万円となり、固定資産処分損益等による特別損益 67 百万円や法人税等を計上後の当期純利益は前期比 10 億 35 百万円減少し、19 億 92 百万円となりました。

〔「損益の状況（単体ベース）」（表 2)〕　（単位：百万円）　（※ 参 考）

	25/3 期 実績	24/3 期比	24/3 期 実績	24/9 期 実績
業務粗利益	16,788	452	16,336	8,234
資金利益	14,789	△651	15,440	7,396
役務取引等利益	301	△3	304	143
その他業務利益	1,697	1,106	591	694
（うち国債等債券関係損益）	1,717	1,173	544	706
経費	11,926	△413	12,339	6,118
うち人件費	6,585	117	6,468	3,309
うち物件費	4,782	△447	5,229	2,443
業務純益（一般貸倒引当金繰入前）	4,861	865	3,996	2,116
一般貸倒引当金繰入額	△147	△147	－	－
業務純益	5,009	1,013	3,996	2,116
コア業務純益	3,144	△307	3,451	1,409
臨時損益	△2,773	△2,504	△269	△862
うち不良債権処理額	2,458	2,458	－	194
うち株式等関係損益	△604	△49	△555	△981
経常利益	2,235	△1,492	3,727	1,253
特別損益	67	253	△186	71
税引前当期純利益	2,302	△1,239	3,541	1,324
法人税、住民税及び事業税	306	281	25	86
法人税等調整額	4	△484	488	－
当期純利益	1,992	△1,035	3,027	1,238
実質与信費用	2,177	2,591	△414	△115

(3)自己資本比率の状況

自己資本比率（国内基準）は、劣後特約付社債43億円を平成24年9月に期限前償還したことから、平成24年3月期比0.88ポイント低下し10.15%となりました。

自己資本の基本項目の比率であるTier1比率につきましては、平成24年3月期比0.02ポイント上昇し9.09%となりました。

(4)不良債権の状況

本部・営業店が一体となって、お取引先の経営改善支援を通じたランクアップやランクダウンの防止への取り組みに加え、平成24年度からの部分直接償却の実施により、金融再生法開示債権額は490億円と平成24年3月期比18億円の減少となりました。この結果、金融再生法開示債権比率は平成24年3月期比0.31ポイント低下し、7.52%となりました。

〔「金融再生法開示債権の状況（単体ベース）」（表3）〕　（単位：億円）

	25/3期			24/3期	24/9期
	実績	24/3期比	24/9期比	実績	実績
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	80	△55	12	135	68
危険債権	336	△24	△15	360	351
要管理債権	73	61	59	12	14
合計（A）	490	△18	55	508	434
正常債権	6,022	48	35	5,974	5,987
総与信（B）	6,513	29	91	6,483	6,421
金融再生法開示債権比率（A）/（B）	7.52%	△0.31%	0.76%	7.84%	6.76%

＊当行は平成24年度から部分直接償却を実施しています。

Ⅱ．経営の改善に係る数値目標の実績

１．コア業務純益

停滞する経済環境の影響で、運転資金や設備投資等の資金需要が弱いなか、貸出金平残が計画比116億30百万円不足したことや、市場金利の低下や金融機関同士の競争により貸出金利回りが計画を0.074ポイント下回ったことなどにより、貸出金利息収入は計画比7億6百万円の不足となりました。預金利息は預金平残（譲渡性預金含む）が計画を141億6百万円上回った一方で、預金利回りが計画を0.007ポイント下回ったことから、計画を44百万円下回りました。その結果、資金利益は計画比5億51百万円の不足となりました。

経費面は、全行挙げた経費削減の取り組みを継続し、計画比2億64百万円下回りましたが、資金利益の不足からコア業務純益は計画を3億56百万円下回りました。

〔コア業務純益の改善額（表 4)〕　（単位：百万円）

	計画始期	24/9 期実績	25/3 期				26/3 期計画	27/3 期計画
			計画	実績	計画比	始期比		
コア業務純益	3,451	1,409	3,500	3,144	△356	△307	3,550	3,601

＊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．業務粗利益経費率

資金利益は運転資金や設備投資等の資金需要が弱かったことに加えて、市場金利の低下や金融機関同士の競争により、貸出金利回りが計画を下回ったことを要因として 5 億 51 百万円計画を下回ったものの、国債等債券売却益等で、その他業務利益を 16 億 97 百万円計上したことにより、業務粗利益は計画を 10 億 97 百万円上回りました。機械化関連費用を除く経費については、全行挙げて経費削減に取り組んだことから計画を 71 百万円下回りました。この結果、業務粗利益経費率については 62.43%となり、計画を 4.81 ポイント、計画始期を 4.36 ポイント下回りました。

〔業務粗利益経費率の改善幅（表 5)〕　（単位：百万円、%）

	計画始期	24/9 期実績	25/3 期				26/3 期計画	27/3 期計画
			計画	実績	計画比	始期比		
経費（機械化関連費用除く）	10,912	5,423	10,551	10,480	△71	△432	10,552	10,518
業務粗利益	16,336	8,234	15,691	16,788	1,097	452	15,742	15,768
業務粗利益経費率	66.79	65.86	67.24	62.43	△4.81	△4.36	67.03	66.70

＊業務粗利益経費率（（経費－機械化関連費用）／業務粗利益）
＊機械化関連費用は、基幹系システム・事務用機器等の減価償却費、機械賃借料、機械保守費等を計上しています。
＊計画始期は、国債等債券関係損益を 5 億 44 百万円計上していますが、計画期間中は同損益を見込んでいないため、業務粗利益経費率は 26/9 期までは計画始期を上回る見通しとなっています。

Ⅲ．経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況

１．収益力の強化

(1) トップライン収益の向上

①営業態勢の一層の強化

ｲ. 営業本部の設置、営業統括部の再編

平成 24 年 4 月 1 日に営業本部を設置し、その傘下に営業企画部、営業推進部、ローン業務部を設置いたしましたが、地域との連携やコンサルティング機能の強化を目的に、平成 25 年 5 月から、営業推進部の公務法人部門と事業ソ

リューション部門を独立させ、新たに地域連携ビジネスサポート部を設置いたしました。今後はコンサルティング機能をさらに強化し、当行の情報機能やネットワーク（地方公共団体、他金融機関等）を活用して、地域との連携をより強化することで地域活性化を図り地域貢献につなげてまいります。

また、営業本部においては毎月開催している営業本部会議で、各種施策の実施の検討や進捗状況を共有することで、目標管理態勢ならびに連携態勢の強化を図っています。

加えて本部の効率化に向けた本部体制の変更も同時に行い、グループ制を廃止いたしました。本部組織をスリム化するとともに意思決定のスピードアップ、部内における連携強化を図ってまいります。

ﾛ. 人材の活用

(ｲ) 女性職員の営業力強化

当行の人員構成は、営業の中心となる中間年齢層が少ない状況にあり、現有戦力を底上げし、営業力を一層強化していくためには、女性職員の営業力の活用が重要であると考えています。そのために、まず平成 24 年 4 月 1 日付で派遣社員 70 名（営業店 36 名、本部 34 名）を直接雇用し、営業店の窓口第一線のテラー係へ配置（営業店 36 名のうち 23 名）するとともに、これまでテラー係であった女性職員の貸付部門や渉外部門への配置換えを進めてまいりました。

女性職員の渉外担当者への配置を進めるにあたり、平成 24 年 10 月から平成 25 年 3 月まで、内務女性職員が店周地域や特定職域において、1 カ月のうち数日あるいは 1 日のうち数時間を個人取引の深耕・開拓にあてる外訪活動「半渉外活動」を試行いたしました。高知県内 35 店舗（35 名、当初スタート時 32 店 32 名）において女性の半渉外担当者（女性マネーアドバイザー）が活動いたしましたが、平成 24 年 10 月から平成 25 年 3 月まで 6 カ月間の実績は、個人定期預金を総額 19 億円獲得するなどの成果をあげることができました。本活動を通して、女性渉外の養成（女性渉外は平成 24 年 4 月の 3 名から平成 25 年 4 月には 14 名となり 11 名増加）に加え、個々の営業意識を高められたこともあり「半渉外活動」は発展的に解消し、今後は全員営業態勢を徹底してまいります。

また平成 24 年 4 月に、嘱託職員のモチベーション向上と職場の一層の活性化を図るために「職員登用制度」を創設し、9 月に 9 名の嘱託を行員として採用いたしました。

そのほか、平成 24 年 3 月から当行ホームページへの嘱託採用窓口の開設やハローワークへの求人票提出により、広く金融機関実務経験者の募集を開始いたしました。これまでに 11 名を嘱託として採用し、9 名を営業店に配置しています。

(ﾛ)定年再雇用者の活用

これまで、主に事務指導や事務集中部門に配属していた再雇用者の豊富な知識や経験を最大限に活用して営業力の強化を図るため、営業店の渉外部門や内務・貸付の検証部門にも配置していくことを計画しています。その体制整備のため、平成 24 年 9 月に営業店勤務等における手当等を規定するなど「再雇用嘱託規程」を改正いたしました。

今後、平成 24 年 10 月から平成 28 年 3 月までに見込まれる再雇用者のうち 17 名を営業店に配属することを計画しています。平成 24 年度下期においては 1 名を営業店に配属いたしました。

②営業活動の効率化

ｲ. ビジネス情報ネットワークの構築

コンサルティング機能強化のため、平成 25 年 3 月から、お客さまのさまざまなビジネスニーズに迅速かつ的確にお応えできるよう、お客さまのニーズや補助金・助成金に関する情報等を掲載した、ビジネス情報ネットワークを構築いたしました。

本システムを有効に活用することにより、これまで以上にお客さまのニーズに合ったソリューションを提案して、当行のコンサルティング機能の強化を図ってまいります。

ﾛ. マーケット分析の強化

店舗ごとの地域特性にあわせた目標の設定や人員配置、店舗展開を行っていくために、市町村単位・店舗エリア毎の分析を精緻化し、地域の特性を踏まえた、より地域に密着した営業活動を行えるようにマーケット分析の強化に努めており、平成 24 年 7 月から各営業店が作成した「店舗概況」を活用した店質分析を行っています。

これに加えて、平成 25 年 6 月に営業エリアの顧客分布などを管理するマーケット分析ツールを導入いたしました。本システムを活用して営業活動の一層の効率化につながる各営業店の営業エリア見直しや新たな連合店形式の展開を行い、営業態勢の強化を進めてまいります。

ﾊ. 連合店形式の活用

平成 20 年 9 月以降、事業性貸出金の取り扱いを母店に集約し、子店は預金（特に個人預金）や個人ローンを取り扱う個人特化型店舗とする連合店形式を導入し、各営業店の店質に応じた営業活動に専念する態勢を構築し、営業効率化、収益性の向上を図っています。平成 25 年 3 月末現在 6 つの連合店態勢（母店 6、子店 7、計 13 店）で営業を推進しています。

連合店形式の実施によって、業績面の成果はもとより、行員のレベルアップや店質に応じた人材の有効活用などが図られており、今後も店質に応じた連合店形式による営業推進を検討してまいります。

また、平成 24 年 10 月には連合店子店の職務権限の見直しを行い、定型の内部管理業務等に関する支店長の権限を副支店長の権限とすることで業務の効率化を図っています。

平成 25 年 1 月から連合店形式の一層の強化を図るため、貸付業務と渉外活動の母店集約化を中心としたモデル店活動を 1 連合店において実施しています。今後、事務手続きやシステム面における対応および効果等について検証を行い、必要な対策を検討・実施していくことで、さらなる連合店形式の強化につなげてまいります。

ニ. 行員の役割分担の明確化

平成 24 年 4 月に、これまで職員の営業活動の管理等に使用していた「セールス行動基準表」、「期中目標」、「自己採点表」を見直して、一体化した「営業活動管理表」を制定いたしました。これにより、支店長は、各職員と協議のうえ期中目標や 1 日の行動基準を設定し、日々の営業活動を展開し、その進捗管理を行っています。また、営業推進部は「軒先顧客管理システム」により営業店職員の活動状況を把握し臨店等により営業店の営業活動をフォローしています。

また、専門知識を要する投資信託や生命保険の営業活動については、専門知識を持つ営業推進部の行員（平成 25 年 4 月から 1 名増員）が営業店行員との帯同訪問を実施（平成 24 年度下期 109 件）し、販売力の強化に努めています。更に、女性職員の営業力強化を図るため、本部集合研修や営業店での個別勉強会を実施（平成 24 年度下期延べ 51 回）いたしました。

そのほか、主に若手行員のスキルアップを目的とした投資信託や生命保険の研修を自主参加の休日セミナーにおいて定期的に実施しており、行員各自が専門知識や営業手法の向上に努めています。（24 年度下期 5 回開催）

ホ. 軒先顧客管理システムの活用強化

当行が活用している「軒先顧客管理システム」は、お客さまの属性や取引状況等に加えて、交渉履歴などのさまざまな情報をデータベース化しており、営業店・本部がリアルタイムに共有することで、営業店の渉外・内務行員および支店長が連携したセールス活動や、営業店によるお取引先との交渉状況を本部が把握し的確な営業店への助言等のフォローアップを行うなど、お取引先へのセールスや顧客ニーズにあった取り組みに有効なツールとなっています。この「軒先顧客管理システム」に入力された具体的な交渉経過や顧客ニーズ等の情報は、平成 24 年度下期 190 千件（1 店舗あたり 1 日平均 33 件）に上りました。

また、このシステムの機能を活かし、経営改善支援活動における進捗管理ツールとしても活用していますが、平成 25 年 3 月から新たに「事業取引先管理」の機能を追加いたしました。取引先ごとの預貸金残高等の推移や対比、財務情報等、これまで個別にアクセスして取得していたさまざまな情報を一元的に取得できるようになり、業務効率化が図られるとともに、管理区分ごとの抽出も可能になったことからモニタリング機能が強化されており、今後は与信管理ツールとして

も活用を強化していきたいと考えています。

引き続き本システムの更なる活用と高度化を進めてまいります。

③地域密着型営業の強化

ｲ. シェアアップ・新規事業先開拓活動の強化

(ｲ) 既存取引先のシェアアップ活動

平成 24 年度下期は連合店子店を除く全店で 1,204 先をリストアップして、既存取引先のシェアアップ活動に取り組みました。「軒先顧客管理システム」に登録された交渉経過に対する本部のフォローや帯同訪問等による連携活動、本部参加のミーティング実施などにより取り組みを強化いたしました。

この結果、金融機関同士の競合が厳しい中、平成 25 年 3 月末のシェアアップ全対象先の残高増加額は 95 億円となり計画を 65 億円上回りました。

平成 25 年 4 月にはリストアップ先の定期的な見直しを実施しており、取組先数を 1,511 先といたしました。コンサルティング機能を発揮した地域密着型営業の推進により、残高増加目標 40 億円に取り組んでまいります。

〔既存取引先の貸出金残高増加目標 (表 6)〕 (単位：先・億円)

	24/9 期	25/3 期			26/3 期	27/3 期
	実績	計画	実績	計画比	計画	計画
取組先数	486	1,200	1,204	4	1,500	1,500
増加額	6	30	95	65	40	50

(ﾛ) 新規事業先開拓

店質に応じた目標を設定し、有効な訪問活動が出来るよう「軒先顧客管理システム」を活用した指導や本部行員の帯同訪問等により、本部と営業店が連携して新規事業先開拓に取り組んでいます。

平成 24 年 10 月から 1,125 先を選定して取り組んだ結果、平成 24 年度下期は 321 先、金額 100 億円の成約となり、成約先数は計画を 79 先下回ったものの成約金額は計画を 20 億円上回りました。

平成 25 年 4 月には、これまでの訪問活動による情報を分析して前期末のリストアップ先を含めた洗い替えを行い、平成 25 年 5 月末現在、1,232 先をリストアップして取り組んでいます。

〔新規事業先開拓計画目標 (表 7)〕 (単位：先・億円)

	24/9 期	25/3 期			25/9 期	26/3 期	27/3 期
	実績	計画	実績	計画比	計画	計画	計画
抽出先数	1,537	1,000	1,225	225	1,000	1,100	1,100
成約先数	287	400	321	△79	400	500	500
成約金額	110	80	100	20	80	100	100

ﾛ. 成長分野への取り組み

中小規模事業者等向け貸出金の推進にあたり、高知県の経済環境や高知県の「第 2 期高知県産業振興計画」の施策、前計画での業種別推進の実績等を検討のうえ、今後も成長が見込まれ、さらに高知県の活性化に資するよう、「医療・福祉分野」「農業・食品加工分野」「防災・環境関連分野」を成長分野と位置づけ、推進しています。

地域の成長分野に取り組むお客さまに対する融資ファンドとして、平成 22 年 10 月に創設した「こうぎん・ビビッド・ファンド」（総額 100 億円）を、平成 24 年 4 月から総額 200 億円に増額し、同ファンドの活用により成長分野への取り組みを推進してまいりました。

平成 24 年度下期における同ファンドの分野別実行実績は下記のとおりで、同ファンドの残高は、平成 25 年 3 月期の計画 112 億円を 78 億円上回る 190 億円となりました。

ファンド残高が 200 億円を上回る見通しとなったことから、平成 25 年 4 月には総額 300 億円に増額して取り組んでいます。

〔こうぎん・ビビッド・ファンド分野別実績（表 8)〕　（単位：百万円）

分野	件数	実行金額
①研究開発	22	1,737
②環境・エネルギー事業	32	3,082
③医療介護健康関連事業	27	1,480
④高齢者向け事業	0	0
⑤観光事業	6	380
⑥農林水産業・農商工連携事業	7	342
⑦防災対策事業	1	10
⑧食料品加工・製造関連事業	10	750
平成 24 年下期合計	105	7,782

〔こうぎん・ビビッド・ファンド残高増加計画（表 9)〕　（単位：百万円）

	24/3 期 実績	24/9 期 実績	25/3 期			25/9 期 計画	26/3 期 計画	27/3 期 計画
			計画	実績	計画比			
ビビッド・ファンド貸出残高	9,724	13,497	11,224	19,096	7,872	11,924	13,424	15,624
始期（24/3）からの増加額	―	3,773	1,500	9,372	7,872	2,200	3,700	5,900

ﾊ. ローン営業の強化

平成 23 年 12 月に個人向けローンの営業拠点「こうぎんローンセンター」をリニューアルオープンし機能強化を図るとともに、平成 24 年 4 月からローン業務

グループをローン業務部に格上げし、個人顧客基盤の拡充と収益力強化策として、消費者ローンに対する取り組みを強化しています。

住宅ローンは、個人取引メイン化の柱として取り組んでおり、住宅ローン利用者のＡＴＭ時間外手数料の無料化や、取引実績に応じた金利優遇等により顧客のメイン化を推進しています。

平成21年10月から実施している選抜した若手行員による実践的研修にも取り組んでおり、平成24年10月からは、女性職員の営業力強化を図るため、選抜した女性職員（5名）も新たに当該研修に加え職員のレベルアップに取り組みました。

また、ローンセンターの住宅ローン専担者1名を中心に住宅関連業者へのアプローチ強化に取り組んだ結果、平成24年度中に新規の業者36社から101件の案件を受付いたしました。

しかしながら、高知県内の新設住宅着工は厳しい所得環境等を背景に依然として低水準で推移していることに加え、金融機関同士の競争が激化しており、住宅ローンを取り巻く環境は厳しい状況が続いています。このような状況から、リフォームローン市場に注目し、リフォームローン特別金利キャンペーンを実施するなどの取り組みを強化いたしましたが、平成25年3月末の住宅ローン残高は前年同月末比54億円の減少となりました。

その他の消費者ローンは、近年減少傾向が続いていましたが、平成23年12月の「こうぎんローンセンター」のリニューアルを機に、各種ローンの申込み受付や実行取次ぎ等の取り扱い開始など、消費者ローンの取り組みを積極化したことにより、平成24年3月末から増加に転じています。

平成24年度は、新商品「こうぎんフリーローン・モアＥ-ｎｅ」の発売や「利息キャッシュバック」および「マイカーローン2.88」、「教育関連ローン金利引下げ」などのキャンペーンを実施したこと等により、平成25年3月末の残高は前年同月末比で6億円増加いたしました。

〔消費者ローン残高推移（表10)〕　（単位：百万円）

	22/9期	23/3期	23/9期	24/3期	24/9期	25/3期
消費者ローン	118,467	115,325	111,468	108,770	106,213	103,999
住宅ローン	95,314	93,224	89,926	87,066	84,032	81,598
その他ローン	23,153	22,100	21,541	21,704	22,181	22,401

ニ. 個人預金の増強

年金受給者を対象とした「ねんきん定期預金」や退職金専用定期「ビビッド・プレミアムⅢ」のほか、期間限定の金利上乗せ定期預金「こうぎん春らんラン♪定期」、「こうぎん防災応援定期預金そなえ」などを発売して、安定的な資金調達基盤である個人定期預金の増強に努めました。

そのほか、年金についてさまざまなご相談にお応えするため、毎月当行本支店

を巡回して「年金相談会」を開催いたしました。こうした取り組みにより、個人預金の期中平均残高は、平成 25 年 3 月期の計画 6,365 億円に対して 58 億円上回る 6,423 億円となりました。

〔個人預金の増加計画（表 11)〕　（単位：億円）

	24/3 期 実績	24/9 期 実績	25/3 期			26/3 期 計画	27/3 期 計画
			計画	実績	計画比		
預金残高	6,292	6,419	6,365	6,423	58	6,380	6,403

※平均残高ベース

ホ. 人材育成

お客さまとの緊密なリレーションシップを構築してコンサルティング機能を発揮していくために、さまざまな外部研修への参加や行内研修を開催しているほか、専門的な資格の取得を促進しています。

平成 24 年度下期においても、外部団体が主催する研修やセミナーに参加し行員の能力向上を図っています。(「経営改善計画策定セミナー」10 名、「動産アドバイザー研修」3 名、「目利き能力強化研修」2 名、「認定支援機関向け経営改善・事業再生研修」2 名、「金融機関向け経営支援人材育成研修」1 名、「再生支援能力強化研修」1 名、「中小企業再生支援セミナー」1 名、「経営支援能力強化研修」1 名、そのほか関連する研修・セミナー等へ延べ 5 名)

また、行内研修として外部専門家や本部所管部による「地域密着型金融機能強化研修」を継続実施しており、地域密着型金融の推進と経営改善支援活動の強化について実践的研修を実施(今回の対象は若手行員 42 名)したほか、中小企業基盤整備機構および中小企業再生支援協議会（全国本部）による「企業再生事務研修会」（支店長クラス 70 名）を開催いたしました。

自主参加の休日セミナーでは、「事業再生事務セミナー」「成長分野推進セミナー」「財務診断力向上セミナー」「融資能力向上セミナー」を開催し、行員の自己啓発にも努めており、平成 24 年度下期は延べ 210 名が参加いたしました。

そのほか、本計画で取り組みを強化している「農業分野」への貸出推進については、平成 24 年度下期に「農業経営アドバイザー」の資格を行員 3 名が取得し、同資格取得者は 8 名となりました。資格取得者は日本政策金融公庫主催の「農業経営アドバイザー研修」に参加して、営業店での勉強会開催や個別の帯同訪問等により、営業店行員の能力向上にも取り組んでいます。

同じく成長分野として貸出推進に取り組んでいる「医療・福祉分野」については、平成 24 年度下期に「医療経営士 3 級」の資格を 4 名が取得いたしました。また、支店長クラスの人材を数名、医療機関に出向させており、うち 1 名が「医業経営コンサルタント」の資格を取得しています。こうした出向者を講師とした実務的な研修（休日セミナー）も実施しているほか、平成 25 年 5 月には出向を終えた者を営業店長として 1 名、本部（地域連携ビジネスサポート部）に 1 名配

属しています。

また、ＡＢＬ手法を活用した「動産・債権譲渡担保融資」の推進のためにＮＰＯ法人日本動産鑑定が制定した「動産評価アドバイザー認定制度」に基づく資格を平成24年度下期に行員2名が取得し、同資格保有者は4名となりました。

ﾍ. 産学官の連携の強化

地域経済の活性化と産業の振興に貢献することを目的に、平成18年2月に高知工業高等専門学校､平成21年12月に高知大学とそれぞれ連携協力協定を締結、さらには平成24年1月に高知県と業務連携・協力に関する包括協定を締結し、産学官連携によるさまざまな取り組みを通じて、地域密着型営業の強化に取り組んでいます。

具体的には、平成25年2月に高知県、高知県地産外商公社、および株式会社四国銀行と共に「第47回スーパーマーケット・トレードショー2013」を共催し、県内事業者47社が出展して、当行お取引先35社中19社で58件の商談が成立いたしました。また、平成25年3月には「第38回ＦＯＯＤＥＸ　ＪＡＰＡＮ2013」に高知県、高知県地産外商公社、および株式会社四国銀行と共同出展し、県内事業者20社の参加を支援いたしました。

地方公共団体との連携については、高知県との包括協定に基づき、県と当行営業店の連絡会を高知県内数カ所で開催し、県が取り組んでいる「第2期高知県産業振興計画」に関する意見交換を継続して行うなど、引き続きその連携強化にも取り組んでいます。

そのほか、地域貢献に係る取り組みとして、高知大学との共催による「こどもサッカー教室」（平成24年12月1日開催）や、高知工業高等専門学校との共催による「こども金融・科学教室」（平成24年9月8日、平成25年3月2日開催）なども毎年継続して実施しています。

ﾄ. 適正なプライシングの徹底

信用格付や保全状況、取引状況等をもとに算出する「取引採算性算出表」の作成を義務付けて、個別に適正なプライシングに取り組んでいますが、資金需要が低迷する中で金融機関同士の金利競争が激化しており、貸出金利回りは低下傾向が続いています。引き続き、本部権限の案件だけでなく、営業店長権限の案件であっても定期的に本部で取引の採算性についてチェックを行い、行員の採算性向上に対する意識を高めてまいります。また、日本銀行の貸出制度を活用して調達コストの低減を図るとともに、コンサルティング機能の発揮による付加価値の提供により、お客さまの納得を得ながら適正なプライシングの確保にも継続して取り組んでまいります。

⑵ 経費削減と業務効率化の徹底

①営業店事務の本部集中

これまで、営業店における営業活動の時間を十分に確保するために、様々な営業

店事務の本部での集中処理・管理や外部委託等を進めてまいりました。

平成 24 年 10 月からは、現金装填・回収を警備会社等に委託していた店外ＡＴＭについて、これまで営業店で行ってきたジャーナルの保存を事務システム部で行うこととといたしました。今後も事務作業の見直しを進め、業務の効率化を進めてまいります。

②人件費の削減

平成 25 年 3 月期の人件費は､計画比 2 億円減少の 65 億 85 百万円となりました。

前述Ⅲ-1-(1)-①「ロ.人材の活用」のとおり、平成 24 年 4 月から 70 名の派遣職員を嘱託として直接雇用したことで、これまで以上に積極的なセールスの活動が可能となっており、個人定期預金獲得運動では嘱託の上位入賞者が多く見られるようになっています。

また、平成 25 年 3 月期の人員は、行員 949 名、嘱託・パート 131 名、合計 1,080 名となり、当初計画どおりの人員となりました。

今後、再雇用者の増加に伴う総職員数の増加も見込まれることから、計画的な新規採用などにより、収益力に応じた適切な人件費の配分を実施してまいります。

〔職員数の計画・実績（表 12)〕　（単位：人）

	24/3 期 実績	25/3 期			26/3 期 計画	27/3 期 計画
		計画	実績	計画比		
期末職員数	1,005	1,080	1,080	0	1,078	1,072
行員	945	946	949	3	933	929
嘱託・パート	60	134	131	△3	145	143

〔人件費の計画・実績（表 13)〕　（単位：百万円）

	24/3 期 実績	25/3 期			26/3 期 計画	27/3 期 計画
		計画	実績	計画比		
人件費	6,468	6,785	6,585	△200	6,754	6,740

※25/3 期は派遣社員を直接雇用としたことにより 24/3 期比増加しています。

③物件費の削減

物件費の削減は、引き続き重点方針のひとつとして継続して取り組んでいます。平成 25 年 3 月期の実績は、経営強化計画初年度の目標計数である 47 億 86 百万円を 4 百万円下回る 47 億 82 百万円となりました。

顧客サービスの向上や業務効率化を図るための必要な投資は行ってまいりますが、投資効果等を十分に検討して取り組むとともに、全部店を対象とした流動経費 5%削減運動の継続実施などにより職員等への意識徹底を図り、物件費の削減に引き続き取り組んでまいります。

〔物件費の計画・実績（表 14)〕　　（単位：百万円）

	24/3 期実績	24/9 期実績	25/3 期			26/3 期計画	27/3 期計画
			計画	実績	計画比		
物件費	5,229	2,443	4,786	4,782	△4	4,818	4,808
（うち機械化関連費用）	1,427	694	1,640	1,445	△195	1,640	1,650
機械化関連費用除く物件費	3,802	1,748	3,146	3,337	191	3,178	3,158

＊機械化関連費用は、基幹系システム・事務用機器等の減価償却費、機械賃借料、機械保守費等を計上しています。
＊平成 24 年 4 月 1 日付の派遣社員の直接雇用等を主因とした計算委託料の削減等で、計画期間中、物件費を 421 百万円削減させる計画です。また、事務用機器更新、業務支援システム関連経費の増加等により、平成 25 年 3 月期から機械化関連費用は増加を見込んでいます。

④経費削減・業務効率化推進ＰＴによる各種施策の実施

経費削減・業務効率化については、平成 21 年 9 月に立ち上げた経費削減・業務効率化推進プロジェクトチームが中心となって、さまざまな取り組みを検討し実行に移しています。

平成 24 年度下期には、経費削減 2 項目、業務効率化 5 項目の具体的施策を実施し、年間 5 百万円程度の削減効果を見込んでいます。平成 25 年 3 月期の物件費は 47 億 82 百万円と計画比 4 百万円の削減を実現いたしましたが、今後プロジェクトチームは経費削減に対する一層の取り組みに加えて、トップライン収益の向上のための営業力強化に向けた業務効率化策にも積極的に取り組んでまいります。

〔経費削減・業務効率化推進プロジェクトの主な実施内容と効果（表 15)〕

項　目	実施した内容	年間削減効果
経費削減	外部委託費の削減 事務用品の一括発注（インターネット発注）	5 百万円
業務効率化	営業店端末（BTS 等）の情報系システム接続 店外 ATM のジャーナル等の本部集中保存 業務支援システムの「事業取引先管理」機能追加 他	

２．資産の健全化

(1) 良質な貸出金の増強

Ⅲ-1-(1)「トップライン収益の向上」で記載いたしましたとおり、営業態勢を再構築し、既存取引先のシェアアップ活動や新規事業先開拓に取り組むとともに、お取引先企業等に対する経営相談や経営指導を通した経営改善支援活動にも積極的に取り組んだ結果、平成 25 年 3 月末の金融再生法開示債権における正常債権額は平成 24 年 3 月末比 48 億円増加し 6,022 億円となりました。

(2)経営改善支援活動の強化

経営改善支援取組先のうち最重点先 65 先を前期に引き続き選定し、全先を本部関与先として経営改善を支援しています。最重点先については、経営改善支援の取り組みを一層強化するために、支援の根拠、支援の方向性、支援の手法（提案するソリューション)、ランクアップの時期を明確にして支援活動を行っています。

また、経営改善支援取組先のうち重点支援先を期初に 135 先選定し、業況等を踏まえて随時見直し等を行いながら取り組んでおり、平成 25 年 3 月末では 141 先を選定し経営改善等を支援しています。

重点支援先については、融資統括部企業支援室が営業店と連携しながら本部主導で支援活動を実施しており、2 カ月毎に作成するお取引先の業況管理分析表でモニタリングしつつ、ランクアップの時期や手法等について検討しています。取り組み状況は 3 カ月毎にリスク管理委員会に報告し全体を管理しています。

また、上記以外の対象先についても、「軒先顧客管理システム」の活用等により、本部と営業店で情報を共有し、営業店の支援活動に対して本部が積極的にサポートを行うことで営業店の取り組みをフォローしています。

重点支援先のうち平成 25 年 3 月末時点で 9 先がランクアップいたしました。

経営改善支援や事業再生支援の活動における具体的な事例として、以下のような取り組みを行いました。こうした取り組みを継続して行っていくことで、地域の雇用確保や地域経済の活性化などにつなげてまいります。

〔具体的な取組事例〕

○　お取引先に駐車場拡張のアドバイスを行い、拡張の結果集客力が向上し、月間平均売上高が 10%以上好転するなど増収増益基調で推移しています（飲食業)。

○　お取引先に経済産業局の中小企業支援ネットワーク強化事業によるアドバイザー・専門家相談対応制度の活用を助言いたしました。不採算部門の売却や地元肉牛生産農家との提携を推進して、課題の解決を支援いたしました（飲食業)。

○　お取引先に第二会社方式による事業譲渡の提案を行い、全従業員の雇用存続を実現いたしました(製造業)。

(3)オフバランス化の取り組み

実質破綻先・破綻先については、債務者や保証人の現況把握を十分に行い、個別に担保処分の実施や償却、サービサーへの売却を検討しており、平成 25 年 3 月期においては、13 億 16 百万円（21 先）の直接償却、1 億 14 百万円（7 先）のサービサーへの債権売却によるオフバランス化を実施いたしました。そのほか、担保物件の処分については競売申立てや任意の売却により 2 億 49 百万円を回収いたしました。

また、平成 24 年度から部分直接償却を導入し、平成 25 年 3 月期には 59 億円の償却を実施しています。

Ⅳ．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の体制の強化のための方策

取締役会は原則として月 2 回開催しており、法定の決議事項に加えて、重要な業務執行についても報告を受け、協議や決議を行っています。また、平成 21 年 12 月からは経営強化計画の進捗状況について毎月モニタリングを行い、業務所管部に対しての指示を行うなど、取締役会の一層の機能強化を図っています。

また、経営体制のさらなる強化のため、平成 24 年 6 月に社外取締役 1 名を新たに選任しました。同取締役は金融商品取引所の定めに基づく独立役員としても選任しており、当行の独立役員はこれまでの社外監査役 1 名と合わせ、2 名体制となりました。

監査役会は 4 名で構成しており、このうち 3 名は社外監査役です。各監査役は原則月 1 回開催される監査役会で、客観的な立場から職務執行に対する提言を行っています。

また、経営に対する評価の客観性を確保するため、平成 22 年 9 月に社外の有識者等第三者で構成する「経営評価委員会」を設置いたしました。

平成 25 年 2 月には、第 6 回経営評価委員会を開催し、平成 24 年 9 月期、12 月期の決算状況ならびに経営強化計画の進捗状況等について説明し、意見交換を行いました。本経営評価委員会では、食料品加工・製造関連事業に対する金融面での支援や、規制緩和の流れを踏まえ高知県の基幹産業である農業についての情報共有等について提言をいただきました。今後も半期毎に開催し、各委員からの評価や助言等を経営に反映してまいります。

２．リスク管理の体制の強化のための方策

(1)信用リスク管理態勢強化に関する事項

取締役会で制定した「貸出の基本理念」や「信用リスク管理規程」に基づいて、リスク管理委員会では、上位 100 先の与信集中リスク、業種別・地域別の信用リスク量などの与信ポートフォリオ管理や、大口与信先の個社別与信管理を行い、経営の健全性確保に向けて取り組んでいます。

具体的には、全貸出金および中小規模事業者等向け貸出金について、業種別・格付別の信用リスク量を毎月計測し、リスク管理委員会でのモニタリングを継続しており、平成 23 年 10 月からは非期待損失額（ＵＬ）も表示し、より実効性のある検証を行っています。また、経営改善支援取組先の本部関与先については、具体的なランクアップ手法や時期についての計画を対象先毎に策定しており、3 カ月毎にリスク管理委員会でその進捗状況についてモニタリングしています。また、お取引先の定量情報のみならず、定性情報も踏まえた企業情報システムをモニタリングに活用しています。

大口先や業種別の与信集中リスクについては、問題意識を持って現状の評価を随時行いながら、経営体力を踏まえたより強固な管理態勢の構築につなげられるよう

取り組んでおり、クレジットライン設定先について定期的に見直しを行っています。また半期に一度、各種シナリオを想定したストレス・テストを実施し、貸倒引当金・不良債権比率・自己資本比率に与える影響を検証し、リスク管理委員会へ報告しています。

(2) 不良債権の適切な管理に関する事項

Ⅲ-2-(2)「経営改善支援活動の強化」および(3)「オフバランス化の取り組み」に記載のとおり、本部・営業店が一体となって、ランクアップの推進およびランクダウンの防止に取り組むとともに、部分直接償却の実施、地域経済への影響等を考慮した担保処分や償却、バルクセール等によるオフバランス化を図っています。

(3) 市場リスク管理態勢強化に関する事項

市場リスク管理については、「市場リスク管理規程」や「市場リスク管理実施要領」を定め、毎期初に取締役会で策定する「市場リスク管理プログラム」に基づいて、リスク管理部署である市場金融部とリスク統括部署である経営統括部が連携して運営・管理を行い、定期的にリスク管理委員会で検証しています。

金融市場の急変動時には、過去データを中心としたリスク計測手法が管理面で十分には機能しないことが想定されることから、統合ＶａＲによるリスク計測の信頼性確保への対策を講じながら、リスク・リミットおよびアラームポイントを設定することにより管理しています。

ストレス・テストについては、金利 1%上昇・ＴＯＰＩＸ20%下落のシナリオに加え、金利 1%上昇・ＴＯＰＩＸ30%下落のシナリオに基づいて実施しており、それぞれのシナリオ下で期間損益および自己資本に与える影響について毎月のリスク管理委員会で評価・検証しています。

さらに、平成 25 年 3 月には、現在の低金利が継続した場合や、金利が段階的に上昇した場合、また、金利が急上昇した場合の有価証券の利回り、利息配当金、評価損益の変化についてリスク管理委員会において比較分析するなど、状況変化を視野に入れた取り組みを実施しており、今後も必要に応じて対応してまいります。

有価証券運用における損失限度額については、当行の経営体力を踏まえて設定しています。市場の変化に対して機動的に対応していくために、損失限度額管理の状況は、日次ベースで担当取締役およびリスク統括部署に報告しており、さらには、毎月のリスク管理委員会において、評価・検証する態勢にしています。

３．法令遵守の体制の強化のための方策

当行は、法令等遵守を経営の最重要課題の一つと位置付けて、コンプライアンス態勢の充実・強化に取り組んでいます。

コンプライアンス委員会は、コンプライアンス・プログラムの実効性について検証を行うとともに、コンプライアンス・プログラムやコンプライアンス・マニュアルの見直し等について審議しており、平成 24 年度下期中 4 回開催しました。

コンプライアンス統括部は、平成 24 年度下期に 27 店舗を臨店し、各営業店のコ

ンプライアンス体制の検証や個別指導を実施したほか、本部での集合研修を 4 回開催（延べ 118 名参加）し、コンプライアンス・マインドの強化に努めています。

監査部は、臨店の際にコンプライアンス・アンケートを実施し、その結果をコンプライアンス統括部にも報告し、情報の共有を図っています。またコンプライアンス態勢やコンプライアンスに対する個別検証を行っています。

４．経営に対する評価の客観性の確保のための方策

Ⅳ-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」で記載しましたとおり、社外監査役 3 名体制を継続するとともに、平成 24 年 6 月より新任の社外取締役 1 名が就任しています。

また、経営に対する評価の客観性を確保するために、社外の有識者等第三者で構成する「経営評価委員会」を平成 22 年 9 月に設置し、半期毎に委員会を開催しており、平成 25 年 2 月には第 6 回目の委員会を開催いたしました。

５．情報開示の充実のための方策

(1) 情報開示の充実

決算情報については、金融商品取引所で求められている 45 日以内での決算短信の開示を実施しており、同時にホームページへも公開しています。

また、平成 24 年 8 月と 9 月には、高知県内 6 カ所（前年比 2 カ所増）で会社説明会を開催いたしました。

このほか、さまざまな情報を適時にプレスリリースするとともに、ホームページにも掲載しています。今後も、迅速かつ正確な情報開示を継続してまいります。

(2) 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

当行は地域との共存共栄を実現していくために、中小企業等への安定かつ円滑な資金供給と地域への良質な金融サービスの提供に取り組んでいますが、新商品・サービスの開始やＣＳＲの取り組み等について、ホームページ等で積極的に開示しています。

また、地域密着型金融推進計画の目標および取り組み実績についても、ホームページで開示を行っています。平成 24 年 7 月には、平成 23 年度の地域密着型金融の主な取り組み状況について、具体的な事例を図表や写真等を交えて、よりわかり易い内容としてホームページで開示いたしました。

Ⅴ．中小規模の事業者に対する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．中小規模の事業者に対する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ための方針

(1) 地域密着型金融の推進

コンサルティング機能の発揮や目利き能力の向上に向けた人材の育成に努め、さ

まざまな地域情報を収集・集積しながら、地方公共団体等とも連携して地域の面的再生において積極的な役割を果たすため、以下の取り組みを実施いたしました。

外部団体が主催する各種研修会やセミナーへの参加のほか、行内においても外部の専門家や本部所管部による研修等の開催、自主参加による休日セミナーなどを通した人材の育成に努めています。そのほか、各種の資格取得の推進により、「農業経営アドバイザー」（8 名）、「動産評価アドバイザー」（4 名）、「医業経営コンサルタント」（1 名）などの資格を取得しており、これら資格取得者による休日セミナーでの実務的な研修も実施しています。

ビジネスマッチングの取り組みとして、平成 24 年上期は、共催による「高知県地域産品商談会」、「食の魅力発見プロジェクト」などの商談会とともに、高知工業高等専門学校との「高知高専・高知銀行連携シーズ発表会」も継続して開催しました。下期は平成 25 年 2 月に「第 47 回スーパーマーケット・トレードショー2013」を高知県、高知県地産外商公社および株式会社四国銀行とともに共催いたしました。平成 25 年 3 月には「第 38 回ＦＯＯＤＥＸ　ＪＡＰＡＮ2013」への県内事業者の参加支援（延べ 67 社）を行いました。

また、高知県との業務連携・協力に関する包括協定に基づき、高知県と当行営業店との連絡会の開催などにより連携強化に取り組んでいます。そのほか、高知大学との共同開催による「こどもサッカー教室」、高知工業高等専門学校との共同開催による「こども金融・科学教室」なども毎年継続して実施しています。

地域やお取引先に対する情報発信の取り組みとしては、新商品・サービスの開始やＣＳＲの取り組み等について、ホームページ等で積極的に開示しています。また、お客さまの声を当行の経営に反映するために利用者満足度アンケートを毎年実施し、その結果はホームページで公表しています。本アンケート結果にもとづき簡易筆談器、コミュニケーションボード、耳マーク表示板の全店設置や、無線式呼出装置、車椅子の設置、ＡＴＭ時間外手数料の一部無料化、店舗・ＡＴＭコーナーのバリアフリー化、全営業店のカウンターやＡＴＭコーナーへの「杖ホルダー」の設置等の取り組みを実施してまいりました。今後もアンケートを継続して、業務の改善とＣＳ向上に取り組んでまいります。

地域密着型金融推進計画の平成 23 年度の取り組み実績についても、具体的事例や図表も交えて、よりわかり易い内容としてホームページに開示を行いました。

本年度も継続して、地域密着型金融への取り組み状況を開示してまいります。

２．中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策の進捗状況

⑴ 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中小規模事業者等に対する融資推進活動

ｲ. 既存取引先の深耕、新規取引先の開拓、成長分野への取り組み

(ｲ) 既存取引先の深耕

既存取引先のシェアアップ活動として、平成 24 年度下期は連合店子店を除く全店で 1,204 先をリストアップして取り組みました。「軒先顧客管理システム」の交渉経過に対する本部のフォローや帯同訪問等による連携活動、本部参

加のミーティングなどにより指導を強化いたしました。これらの活動の結果、平成 25 年 3 月末のシェアアップ全対象先の残高は 95 億円増加しました。

シェアアップ活動のリストアップ先は、定期的に見直しており、平成 25 年 4 月からは 1,511 先を対象とし、残高増加目標を 40 億円として取り組んでいます。

(ロ)新規取引先の開拓

店質に応じた目標を設定し、有効な訪問活動が出来るよう「軒先顧客管理システム」を活用した指導や本部行員の帯同訪問等により、本部と営業店が連携して取り組んでいます。

新規取引の成約に至った先はシェアアップ見込先へ移行し、新たな新規取引開拓の対象先をリストアップ先に追加するなど随時見直ししています。

平成 24 年 10 月から 1,125 先を選定して取り組んだ結果、平成 24 年度下期は 321 先、金額 100 億円の成約となりました。成約先数は計画を 79 先下回ったものの成約金額は計画を 20 億円上回りました。

平成 25 年 4 月には、これまでの訪問活動による情報を分析して前期末のリストアップ先を含めた洗い替えを行い、平成 25 年 5 月末現在、1,232 先をリストアップして取り組んでいます。

(ハ)成長分野への取り組み

今計画においては、高知県の経済環境や高知県の「第 2 期高知県産業振興計画」の施策、前計画での業種別推進の実績等を検討のうえ、今後も成長が見込まれ、さらに高知県の活性化に資するよう、「医療・福祉分野」「農業・食品加工分野」「防災・環境関連分野」を成長分野と位置づけ、推進しています。

地域の成長分野に取り組むお客さまに対する融資ファンドとして、平成 22 年 10 月に創設した「こうぎん・ビビッド・ファンド」総額 100 億円を、平成 24 年 4 月から総額 200 億円に増額し、同ファンドの活用により成長分野への取り組みを推進しています。

平成 24 年度下期における成長分野に対する貸出金の実行実績は 201 件、108 億 54 百万円となりました（表 16)。また、同ファンドの残高は、平成 25 年 3 月期の計画 112 億円を 78 億円上回る 190 億円となったことから、平成 25 年 4 月にはファンド総額を 300 億円に増額いたしました。

「こうぎん・ビビッド・ファンド」等を活用した成長分野に対する平成 24 年度下期における貸出金実行は、「医療・福祉分野」79 件 33 億円、「農業・食品加工分野」56 件 19 億円、「防災・環境関連分野」66 件 55 億円、合計 201 件 108 億円の実績となりました。

そのほか、農業分野への貸出推進のため、平成 21 年 9 月から取り扱いを開始した農業者向け商品「こうぎん農業者専用ローン」は、平成 24 年度下期で 2 先、6 百万円を実行したほか、平成 24 年 11 月から、農業従事者の農業関係設備資金を対象とした新商品「ビビッド・あぐり」の取り扱いを開始、5 件 11 百

万円の実行実績となりました。

〔平成 24 年度下期における成長分野に対する貸出金実行実績（表 16)〕（単位：件、百万円）

成長分野	実　行		平成 25 年 3 月末	
	件数	金額	件数	金額
医療・福祉分野	79	3,389	125	5,505
農業・食品加工分野	56	1,927	89	2,468
防災・環境関連分野	66	5,538	83	6,052
平成24年度下期合計	201	10,854	297	14,026

ﾛ. 信用保証協会との連携強化による融資の推進

信用保証協会との連携を強化し、信用保証協会保証付融資を推進していくため、平成 24 年度下期は、高知県内 3 カ所（9 店舗）において信用保証協会との勉強会を実施いたしました。

しかしながら、低迷する景気の影響から、運転資金需要の減少や新規設備投資意欲が減退しており、平成 25 年 3 月末における高知県信用保証協会の保証債務残高は前年比 121 億円減少の 1,582 億円となりました。こうしたなか当行の高知県内店舗における信用保証協会保証付融資の残高は、前年同月末比 42 億 66 百万円減少し 576 億円となりました。

〔当行の信用保証協会保証付融資残高（高知県内）推移（表 17)〕　　（単位：百万円）

	22/3 期	22/9 期	23/3 期	23/9 期	24/3 期	24/9 期	25/3 期
融資残高	64,168	63,771	63,391	61,687	61,913	59,119	57,647
前年同月比	1,082	894	△776	△2,084	△1,477	△2,568	△4,266

②人材育成の強化

Ⅲ-1-(1)-③「ホ. 人材育成」に記載のとおり、お客さまとの緊密なリレーションシップを構築してコンサルティング機能を発揮していくために、さまざまな外部研修への参加や行内研修、自主参加の休日セミナーの開催により行員の能力向上に取り組むとともに、専門的な知識習得のためにさまざまな資格の取得にも取り組んでいます。

③中小規模の事業者に対する信用供与の実施状況を検証するための体制

ｲ. 軒先顧客管理システムによる進捗管理と活用の高度化

Ⅲ-1-(1)-②「ホ. 軒先顧客管理システムの活用強化」に記載のとおり、当行は「軒先顧客管理システム」を活用して、お客さまの属性や取引状況、交渉履歴などのさまざまな情報を営業店・本部がリアルタイムに共有することで、営業店の渉外・内務行員および支店長が連携したセールス活動や、営業店によるお取引先との交渉状況を本部が把握し的確に営業店に助言等のフォローアップを行っています。

中小規模事業者等向け貸出金の推進においても、お客さまとのリレーションを強化し、お客さまの資金需要や各種の相談等に営業店と本部が連携してきめ細かく対応できるよう、本システムの更なる活用、高度化を進めてまいります。

ﾛ. 経営陣による検証

中小規模事業者等向け貸出金等についての予算実績管理は、毎月取締役会で検証しており、経営陣から業務所管部の営業本部に対して随時指示が行われています。営業本部においては、毎月開催している営業本部会議において、指示事項等を踏まえて対応策等について協議を行い、取締役会に報告しています。

また、所管部⇒取締役会⇒所管部のＰＤＣＡサイクルを強化するため、経営陣からの指示事項等については、取締役会事務局の経営統括部が進捗状況を一元管理し、定期的に取締役会に報告しています。

⑵ 担保又は保証に過度に依存しない融資の促進その他の中小規模の事業者の需要に対応した信用供与の条件又は方法の充実のための方策

担保や保証に過度に依存しない融資の取り組みに向けて、高知県信用保証協会と連携して勉強会等を行っています。中小企業の資金需要に円滑に対応するため、信用保証協会付流動資産担保融資に加えて、最近では太陽光発電事業に対して電力供給に対する代金請求権を担保とする流動資産担保融資に取り組んでおり、平成 24 年度下期は 12 件、10 億 76 百万円の実績となりました。

また、担保等に依存しない融資への取り組みとして平成 21 年 9 月から取り扱いを開始した「こうぎん農業者専用ローン」は、平成 24 年度下期に 2 先、6 百万円実行いたしました。また、平成 24 年 11 月から、農業従事者のお客さまを対象に農業経営に必要な設備資金として利用可能な新商品「ビビッド・あぐり」（無担保・個人の場合原則保証人無し）の取扱いを開始し、平成 25 年 3 月期の実績は 5 件 11 百万円となりました。

そのほか、ＡＢＬの取り組みをより一層強化するために、「動産評価アドバイザー認定制度」に基づく資格等の取得も促進しています。（ＮＰＯ法人日本動産鑑定認定の動産評価アドバイザー資格取得者は全行で 4 名となりました。）また、勉強会の実施等によりＡＢＬに対する行員の知識も向上してきており、ＡＢＬに対する市場における認知度もアップしてきていることから、引き続き本部・営業店が一体となって推進してまいります。

⑶ 中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画を適切かつ円滑に実施するための方策

Ⅲ-1-(1)「トップライン収益の向上」に記載のとおり、営業本部の設置などの営業態勢の強化や成長分野への貸出推進等を通じて中小規模事業者等の皆さまとのリレーションを強化し、お客さまの資金需要や各種の相談にきめ細かく対応しています。

しかしながら地域経済の低迷により、高知県内の金融機関全体の貸出金残高は減

少傾向が続いており、当行の平成 25 年 3 月期の高知県内店舗における貸出金残高も前年比 100 億円（部分直接償却 41 億円を含む）、2.17％減少いたしました。

こうしたなか、当行は成長分野に取り組むお客さまに対する融資ファンドとして「こうぎん・ビビッド・ファンド」を積極的に推進し、平成 24 年度下期においても 105 件・78 億円の実行により、計画を 93 億円上回る 190 億円の残高となりました。

また、平成 24 年度下期の実績は、推進態勢を強化して取り組んでいる「医療・福祉分野」で 33 億円、「農業・食品加工分野」で 19 億円、「防災・環境関連分野」では 55 億円、それぞれ実行があり、残高は計画始期（24 年 3 月）から 140 億円増加しています。

こうした取り組みの結果、平成 25 年 3 月末の中小規模事業者等向け貸出残高は、3,443 億円となり、計画を 13 億円上回りました。

また、総資産に対する比率においては、預金残高が 93 億円計画を上回ったことや利益の積み上げ等で自己資本が 39 億円増加したことにより、総資産末残が計画を 139 億円上回ったことから 35.70％となり、計画を 0.39 ポイント下回りました。

〔中小規模事業者等に対する信用供与の計画・進捗状況（表 18)〕　（単位：億円、％）

	24/3 期実績（始期）	24/9 期実績	25/3 期				25/9 期計画	26/3 期計画
			計画	実績	計画比	始期比		
中小規模事業者等向け貸出残高	3,421	3,322	3,430	3,443	13	22	3,433	3,440
始期（24/3）からの増加額	－	△99	9	22	13	22	12	19
総資産末残	9,506	9,539	9,505	9,644	139	138	9,505	9,510
総資産に対する比率	35.98	34.82	36.09	35.70	△0.39	△0.28	36.12	36.18

＊中小規模事業者等向け貸出とは、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います。
政府出資主要法人向け貸出および特殊法人向け貸出、土地開発公社向け貸出等、大企業が保有する 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
＊当行は平成 24 年度から部分直接償却を実施したことから、部分直接償却の対象となる貸出金 66 億 8 百万円を、表中の 24/3 期の中小規模事業者等向け貸出残高から特殊要因として除外し、24/3 期始期の中小規模事業者等向け貸出残高としています。

（参考）〔中小企業等向け残高、貸出比率（表 19)〕　（単位：億円、％）

	24/3 期実績（始期）	24/9 期実績	25/3 期				25/9 期計画	26/3 期計画
			計画	実績	計画比	始期比		
中小企業等向け貸出残高	4,744	4,620	4,727	4,700	△27	44	4,732	4,740
総資産末残	9,506	9,539	9,505	9,644	139	138	9,505	9,510
総資産に対する比率	49.89	48.43	49.73	48.73	△1.00	△1.16	49.78	49.84

＊中小企業等向け貸出とは、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に対する貸出
＊当行は平成 24 年度から部分直接償却を実施したことから、平成 24 年 3 月末の貸出残高から、部分直接償却の対象となる貸出金 66 億 8 百万円を特殊要因として除外しています。

３．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

○経営改善支援等取組先企業の数の取引先企業の総数に占める割合

経営改善支援等の取り組みについては、営業店と営業推進部や融資統括部企業支援室が連携して取り組んでいます。

- 創業・新事業開拓支援は、信用保証協会創業等支援融資 33 先など新事業向け融資により合計 67 先となり、計画を 32 先上回りました。
- 経営相談支援は、経営改善計画策定支援 51 先、商談会による商談成約先 19 先など計画には 16 先不足しましたが、合計 78 先となりました。
- 事業再生支援は、経営改善支援取組先のランクアップが 12 先、中小企業再生支援協議会の活用 8 先、ＤＤＳの活用 1 先により合計 21 先となり、計画を 11 先上回りました。

このような取り組みの結果、取り組み先数合計は 187 先となり、計画を 27 先上回り、取引総数に占める割合も 2.48％と計画を 0.42％上回りました。

〔経営改善支援等の取組み（表 20)〕

	24/3 期実績（始期）	24/9 期実績	25/3 期				25/9 期計画	26/3 期計画
			計画	実績	計画比	始期比		
創業・新事業	36	28	35	67	32	31	30	35
経営相談	98	106	94	78	△16	△20	100	95
事業再生	8	21	10	21	11	13	10	10
事業承継	0	0	1	0	△1	0	0	1
担保・保証	15	11	20	21	1	6	20	20
合計	157	166	160	187	27	30	160	161
取引総数	7,741	7,493	7,760	7,515	△245	△226	7,770	7,780
比率	2.02％	2.21％	2.06％	2.48％	0.42％	0.46％	2.05％	2.06％

＊「取引総数」とは、企業および消費者ローン・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または動産・不動産の流動化スキームに係るＳＰＣ、および当行の関連会社を含んでいます。

(1)創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策

①産学官による連携を活用した支援

ｲ.高知大学との産学連携による人材育成等の支援

平成 21 年 12 月に地域経済の活性化と産業の振興に貢献することを目的として、高知大学と連携協力協定を締結しています。この協定に基づき、高知大学の国際・地域連携センターと協力して、地域の課題を解決していくための手法について調査・研究を行い、地域を担う人材の育成を支援する「地域中核人材育成プロ

グラム」を実施し、高知大学の教授等による「出前形式の講座」等を開催し自治体等が抱える課題解決に取り組んでいます。

これまで、平成 23 年 1 月に安芸市、平成 23 年 7 月に安芸郡芸西村において開催しましたが、今後も連携活動を積極的に行い、地域の活性化に注力してまいります。

ﾛ. 高知工業高等専門学校との産学連携による技術相談等支援

平成 24 年 8 月に、毎年開催している高知工業高等専門学校との「高知高専・高知銀行連携シーズ発表会」に、新たな試みとして、阿南高専、香川高専にもご参加いただき、研究成果の発表や当行のお取引先等 22 社との情報交換、個別相談等を実施いたしました。これからも産学連携の仲介役としての取り組みを継続してまいります。

②創業・新事業制度融資等の積極的な活用

創業・新事業制度融資を積極的に活用するために、高知県信用保証協会の審査・管理担当者を講師に迎えて勉強会を開催するなど、知識の向上に取り組んでいます。

平成 24 年度下期の実績は、個人事業者の創業支援　24 先　140 百万円、法人企業の創業支援　9 先　145 百万円、合計　33 先　285 百万円の創業・新事業制度融資の実績となりました。

③外部機関との連携

公益財団法人高知県産業振興センターとの連携による「こうち産業推進基金」や「こうち農商工連携基金」などの各種基金の活用においては、助成対象事業審査会に評価委員として参加するとともに、高知県内各支店へのパンフレットの備え置きや、個別にお取引先を訪問して基金の紹介などを行っています。

また、高知県との業務連携・協力に関する包括協定に基づき開催している高知県と当行営業店との連絡会において、高知県の補助金や助成金の支援策等について、情報交換を行っています。

このような取り組みの結果、制度融資を含めた創業・新事業の開拓に対する支援は、平成 24 年度下期　67 先　2,183 百万円の実績となっています。

⑵ 経営に関する相談その他のお取引先の企業（個人事業者を含む、以下同じ）に対する支援に係わる機能の強化のための方策

①ビジネスマッチング機能強化

高知県の地域経済活性化策として、「食」に関する商談会を平成 20 年から継続して実施しています。平成 24 年度上期は、高知県、株式会社四国銀行との共催による「高知県地域産品商談会」や、第二地方銀行協会加盟行 25 行の共催による商談会「食の魅力発見プロジェクト」を開催いたしましたが、平成 25 年 2 月には高知県、高知県地産外商公社、および株式会社四国銀行と共に「第 47 回スーパーマー

ケット・トレードショー2013」を共催いたしました。この商談会には県内事業者 47 社が出展し、当行お取引先 35 社中 19 社で 58 件の商談が成立いたしました。

また、平成 25 年 3 月には「第 38 回ＦＯＯＤＥＸ　ＪＡＰＡＮ2013」に高知県、高知県地産外商公社、および株式会社四国銀行と共同出展し、県内事業者 20 社の参加を支援いたしました。

②経営改善計画策定支援および外部専門家との連携

お取引先とのリレーションの強化を図りながら経営改善支援活動を行い、経営課題について認識を共有しながら経営改善計画の策定支援に取り組んでいます。また、計画の進捗状況をモニタリングしながら、必要に応じて修正計画の策定についても支援を行っています。

平成 24 年度は、経営改善支援取組先の経営改善支援取組重点支援先のうち、計画未策定先 28 先、修正計画必要先 45 先のお取引先への計画策定支援を計画し、計画策定 9 先、修正計画策定 25 先のお取引先に対して計画策定支援を実施いたしました。

また、計画策定の支援に際しては、お取引先の同意を前提に中小企業再生支援協議会等の外部機関とも連携しながら取り組んでいます。

③情報提供機能の活用

お取引先への財務に関する情報提供機能強化の一環として、財務診断システムを活用した財務診断分析資料を提供しています。同資料は、お取引先と問題点を共有し経営改善に取り組んでいくための有効なツールとして積極的な提供に努めています。本部と営業店がお取引先の経営課題を認識したうえで、営業店から同資料を提供し財務内容について十分に説明を行い、その後のお取引先との交渉経過等の内容を「軒先顧客管理システム」に入力したものを本部で検証しアドバイスを行う態勢としています。

平成 24 年度において財務診断分析資料を提供したお取引先は 22 先となりました。

⑶早期の事業再生に資する方策

①ランクアップへの取り組み

平成 24 年 4 月からは、当行の経営資源を集中して重点的に経営改善支援や事業再生に取り組むため、135 先を経営改善支援取組重点支援先として位置付け、企業支援室による個別訪問や営業店との帯同訪問など本支店一体となった積極的な取り組みを実施いたしました。

経営改善支援取組重点支援先は、随時見直しを図りながら融資統括部企業支援室と営業店が一体となって経営改善計画の策定支援等を通じてランクアップに向けて取り組みました。

平成 25 年 3 月末における経営改善支援取組重点支援先は 141 先となり、そのうちランクアップの実績は 9 先となりました。

〔ランクアップの実績（表 21)〕

	平成 21 年度	平成 22 年度	平成 23 年度	平成 24 年度
ランクアップ先数	17	12	14	9
経営改善支援取組先数	100	112	218	141
ランクアップ率	17.0%	10.7%	6.4%	6.4%

〔経営改善計画策定先数（表 22)〕

	平成 21 年度	平成 22 年度	平成 23 年度	平成 24 年度
経営改善支援取組先のうち経営改善計画策定支援先	23	18	49	28
経営改善計画策定完了先数	19	15	29	9
経営改善計画策定未了先数	4	3	20	19

②中小企業再生支援協議会等との連携強化

経営改善支援の取り組みについては、実現可能性の高い抜本的な経営改善計画を策定し、その計画の実行を完遂することに重点を置いた支援活動を行っています。経営改善計画の策定等にあたっては、外部機関との連携を強化していますが、当行のお取引先が中小企業主体であることから、中小企業再生支援協議会を中心に連携、活用を強化しており、同協議会との情報交換も積極的に行い十分な連携を図っています。

同協議会への平成 24 年度の持込先数は 9 件になりましたが、今後も引続き積極活用に努めてまいります。

〔中小企業再生支援協議会持込先数（表 23)〕

	平成 22 年度	平成 23 年度	平成 24 年度
中小企業再生支援協議会持込先数	11	15	9

(4)事業の承継に対する支援に係る機能の強化のための方策

これまで、事業承継やM＆Ａ等に関する具体的な取り組み実績はありませんが、本部営業推進部門に担当者を配置し、みずほ証券株式会社および株式会社日本M＆Ａセンターと提携し、事業承継ならびにM＆Ａ等の経営相談への対応体制を整備しています。

また、中小企業基盤整備機構と連携し、「事業承継」に関する行内研修を平成 24 年 6 月と 8 月に 2 回開催いたしました。今後も人材の育成に努めるとともに、外部専門機関との連携を強化し、機能強化を進めてまいります。

(5)金融の円滑化を図るための取り組み

①金融円滑化体制の整備状況

平成 21 年 12 月の中小企業金融円滑化法の施行を受けて、平成 22 年 1 月に「金融円滑化基本方針」を制定、公表するとともに、「金融円滑化管理規程」を制定し、

主管部、責任者、関係部署、管理体制、窓口の設置等、金融円滑化管理態勢を整備しています。体制整備等の措置の概要等については、中小企業金融円滑化法に基づき説明書類を作成し開示いたしました。

②金融円滑化措置の状況

中小企業金融円滑化法の趣旨に鑑み、中小規模事業者等のお取引先や住宅資金借入をご利用のお取引先等から、貸付条件変更等の申込みがあった場合には、当該お取引先の実態を把握し、そのライフステージや事業の持続可能性を見極めて真摯な対応を行っています。また、同法に基づき、貸出条件等の変更に係る措置の状況については定期的に開示をしています。

なお、同法につきましては、平成 25 年 3 月に終了いたしましたが、同法終了後においても、これまでと変わりなく引き続きコンサルティング機能を発揮した事業再生等の経営改善支援活動に積極的に取り組んでまいります。

〔金融円滑化措置の状況（平成 25 年 3 月末基準）（表 24)〕　（単位：百万円）

	中小企業者		住宅資金借入者		合計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
申込み	8,165	206,501	520	6,258	8,685	212,759
実行	7,520	191,775	328	3,876	7,848	195,651
謝絶	268	6,461	109	1,323	377	7,784
審査中	119	2,517	7	161	126	2,678
取下げ	258	5,746	76	896	334	6,642
実行率①	92.10%	92.86%	63.07%	61.93%	90.36%	91.95%
実行率②	96.55%	96.74%	75.05%	74.55%	95.41%	96.17%

注：実行率①＝実行／申込み、実行率②＝実行／(実行＋謝絶)

Ⅵ．剰余金の処分の方針

１．配当に対する方針

平成 25 年 3 月期は、普通株式は 1 株あたり 2 円 50 銭（中間配当 1 円、期末配当 1 円 50 銭)、優先株式は発行要項の定めに従い 1 株あたり 3 円 12 銭（中間配当 1 円 24 銭 8 厘、期末配当 1 円 87 銭 2 厘）の配当を行いました。平成 26 年 3 月期においても、普通株式は 1 株あたり 2 円 50 銭（中間配当 1 円、期末配当 1 円 50 銭)、優先株式は約定どおり 1 株あたり 2 円 92 銭（中間配当 1 円 16 銭 8 厘、期末配当 1 円 75 銭 2 厘）の配当を予定しています。

２．役員に対する報酬および賞与についての方針

平成 25 年度も取締役報酬は報酬カットを継続していくとともに、役員賞与も不支給といたします。

Ⅶ. 財務内容の健全性およ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．経営強化計画の運営管理

中小規模事業者等向け貸出金や経営改善支援の取り組み等についての予算実績管理は、毎月取締役会で検証しており、経営陣から業務所管部に対して随時指示を行っています。経営強化計画の着実な実行に向けて、取締役会においては、施策の実効性を検証し、問題点を踏まえた新たな施策の必要性を検討・実施するという、ＰＤＣＡサイクルを強化してまいります。この一環として、取締役会における経営陣からの指示事項等については、取締役会事務局の経営統括部が進捗状況を一元管理し、定期的に取締役会に報告しています。

また、経営に対する評価の客観性を確保するため、平成 22 年 9 月に社外の有識者等第三者で構成する「経営評価委員会」を設置し、平成 22 年 9 月 21 日に第 1 回目の委員会を開催し、以降半期毎に開催しており、平成 25 年 2 月 27 日には第 6 回目の委員会を開催いたしました。今後も原則として半期毎に開催し、各委員からの評価や助言等を経営に反映してまいります。

２．内部監査態勢の強化

⑴ 内部監査部門の態勢整備

監査部と本部の臨店実施部署・リスク主管部署による「内部監査連絡会」を平成 21 年度から原則 2 カ月毎に開催し、内部監査や臨店時の問題点に対する原因分析と改善策について検討し、内部監査の実効性確保に努めています。

また、監査従事者のレベルアップと専門性を高めるために、平成 24 年度下期に「内部監査入門講座」、「金融機関の内部監査＆リスク管理セミナー」、「内部監査研究講座」、「金融内部監査入門」、「金融検査の方向性と課題」へそれぞれ 1 名、さらに、「第二地方銀行監査部長会議」へ部長出席、合計 6 名が外部機関の主催する研修・セミナー等に参加いたしました。

⑵ 監査役・監査法人との連携

監査部は、営業店監査・本部監査の講評や評定会等において、監査結果および監査で得た情報等について監査役に報告を行うとともに、意見交換等を行っています。また、「内部監査連絡会」へ監査役が出席するなど、連携を強化しています。

監査法人とも従来からの財務諸表監査のほか、財務報告に係る内部統制報告への対応について随時意見交換を行うなど、緊密な連携を行っています。今後も意見・情報交換等、一層の連携強化を図ってまいります。

３．各種のリスク管理の状況および今後の方針等

⑴ 流動性リスク管理態勢

流動性リスク管理については、毎期初に定める「流動性リスク管理プログラム」

に基づいて、リスク主管部である市場金融部が第一線準備量（現金や預け金等の流動性準備高）や、資金ポジションの管理を行っており、リスク統括部署である経営統括部やリスク管理委員会がその管理状況について検証しています。

(2)オペレーショナル・リスク管理態勢

事務リスクやシステムリスクのほか、お客さまからの苦情等についても各リスク主管部が発生した事象を収集・分析して、リスク管理委員会に報告のうえ検証を継続しています。

以　上