

経営強化計画の履行状況報告書

平成 24 年 6 月



株式会社 東和銀行

〈目次〉

1. 平成 24 年 3 月期決算の概要	1
(1) 経営環境	1
(2) 決算の概要	1
2. 経営改善にかかる数値目標の実績	5
(1) コア業務純益	5
(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	5
(1) 中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化を目的とした効率的営業体制の構築(支店の特徴ある役割付けと支店のグループ化)	6
(2) 本部機能の強化(支店サポート体制の強化)	7
(3) 預金増強戦略の再考	12
(4) マーケット特性に応じた貸出戦略	13
(5) 有価証券・市場性ローン戦略	15
(6) 預かり資産戦略	15
(7) 年齢構成改善/人事ローテーション活性化	16
(8) 経費削減	16
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	17
(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	17
(2) リスク管理の体制の強化のための方策	17
(3) 法令等遵守の体制の強化のための方策	21
(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	23
(5) 情報開示の充実のための方策	23
5. 中小規模の事業者等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	24
(1) 中小規模の事業者等に対する信用供与の残高及び総資産に占める割合	24
(2) 中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化のための方策の進捗状況	24
6. 剰余金の処分の方針	30
(1) 配当に対する方針	30
(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針	30
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	30
(1) 経営強化計画の適切な運営管理に向けた活動	31
(2) 経営管理に係る体制	31
(3) 各種のリスク管理の状況及び今後の方針等	31

1. 平成 24 年 3 月期決算の概要

(1) 経営環境

平成 24 年 3 月期のわが国経済は、昨年 3 月に発生した東日本大震災によるサプライチェーンの寸断や福島原発の被災による電力不足などが、景気を下押しする厳しい環境の中からスタートしました。夏場にはサプライチェーンの復旧が進み、輸出力が回復してくるなど景気の改善が進みましたが、その後のタイの洪水や海外経済の減速に加え、収益環境を大幅に悪化させる円高の進行から景気の回復の足取りが重くなりました。今年に入り、経済は横這い圏内にありますが、タイの洪水の影響が薄れるなど、持ち直しに向かう動きも出ました。一方で、エネルギー価格の高騰や欧州債務問題など景気のリスク要因を抱え不透明感が残っております。

このような経済環境のもと当行は、経営強化計画「プランフェニックスⅡ」に基づき、「靴底を減らす活動」で「雨でも傘をさし続ける銀行」として、中小企業の皆様等への円滑な資金供給や経営改善支援などのコンサルティング機能の発揮に努め、「地域から頼られる銀行」を目指し、地域経済の発展のため全役職員が一丸となって努めてまいりました。

その結果、平成 21 年 10 月から取り組んできた「プランフェニックスⅡ」は、計画をほぼ達成することができました。

(2) 決算の概要(単体ベース)

① 預金・預かり資産

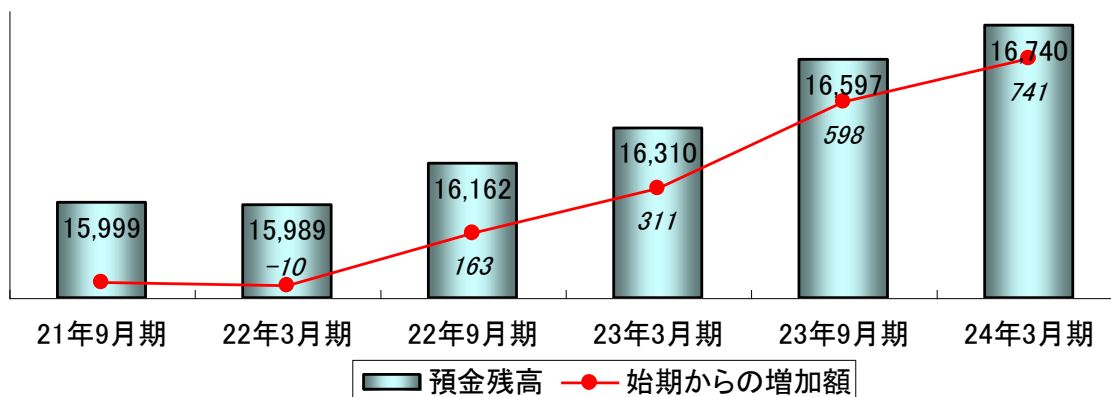
預金は、お客様ニーズに応えた商品の販売や、来店感謝デーの継続実施などにより安定した預金の吸収に努めた結果、法人・個人ともに順調に増加し、平成 24 年 3 月期末残高は計画始期比 741 億円増加の 1 兆 6,740 億円となりました。

投資信託は、短期豪ドル債オープンなどお客様ニーズに即した商品の提供により 273 億円の販売を行いました。世界的に市況の悪化が続いていることや長引く円高等の影響による基準価格の低迷もあり、純資産残高は前年度末比 42 億円減少し 836 億円となりました。一方、生命保険は 31 億円、公共債も 27 億円の販売・募集を行いました。

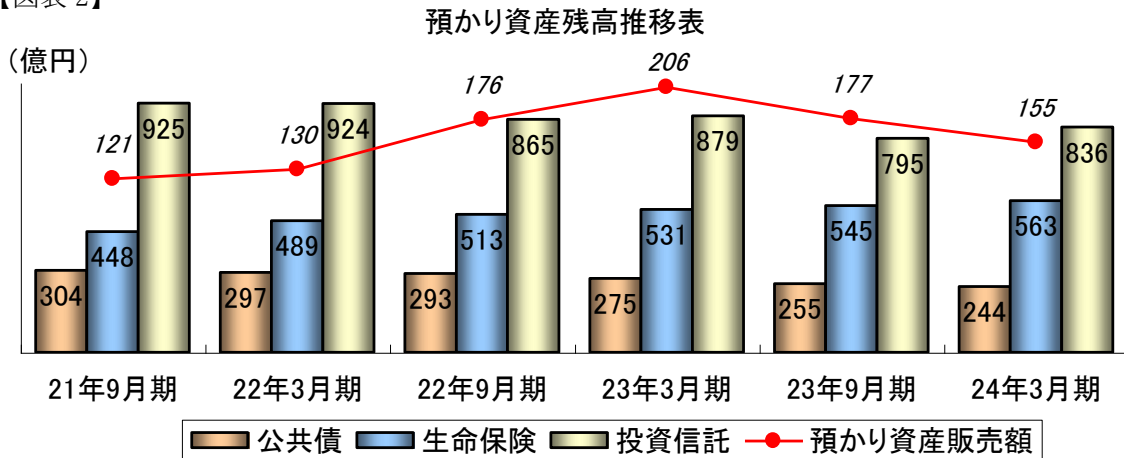
【図表 1】

(億円)

預金残高の推移



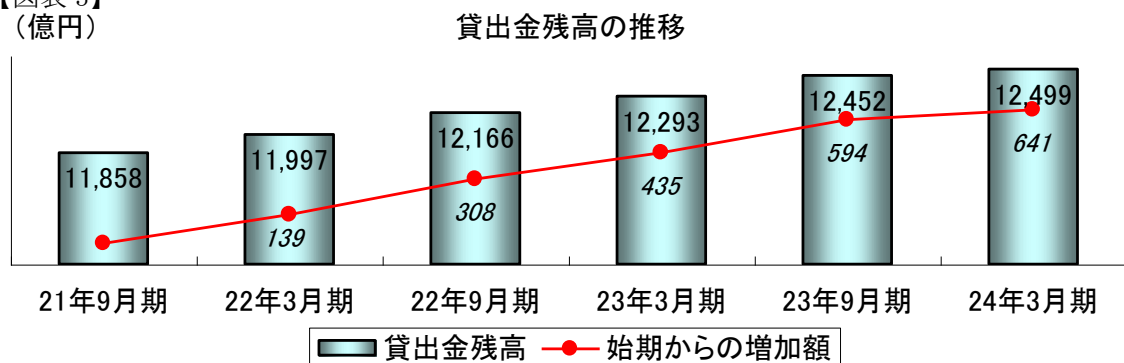
【図表 2】



②貸出金

貸出金は、地域密着型金融を推進し「経営相談会」、「ビジネス交流会」、「事業再生計画の策定支援」、「当行取引先企業紹介運動」、「海外進出支援」等の取組みを積極的に展開し、地域中小企業等への円滑な資金供給に努めた結果、平成 24 年 3 月期末残高は計画始期比 641 億円増加の 1 兆 2,499 億円となりました。

【図表 3】
(億円)



③収益

資金利益は、貸出金利回りの低下などにより預貸金粗利鞘が低下したものの、貸出金残高や有価証券利息が増加したこと等により、前年度末比 1,361 百万円増加の 30,300 百万円となりました。役務取引等利益は、世界的に市況の悪化が続いていることや長引く円高等の影響などから、投資信託の販売額が減少していたことなどにより、前年度末比 288 百万円減少の 1,339 百万円となりました。また、その他業務利益は変動利付国債の売却損を計上した前年度末に対し 1,709 百万円の増加となりました。

人件費につきましては役員報酬の削減や行員の賞与カットを継続して行いましたが、前年度末比 40 百万円増加の 12,282 百万円となりました。物件費につきましては、本支店の予算執行状況の厳格な管理や業務効率化のため一部業務のアウトソーシング化・外部ベンダーと

の交渉による条件改定に努めたことにより前年度末比 109 百万円減少の 7,787 百万円となりました。

不良債権処理額は前年度末比 50 百万円増加の 1,685 百万円となりましたが、金融円滑化に積極的に取組み、またお客様の実態把握に努め、経営改善支援などのコンサルティング機能の発揮に努めたことにより引続き低水準に推移しております。株式関係損益は、保有する銀行株式等の下落により△235 百万円となりました。

この結果、経常利益は前年度末比 4,563 百万円増加の 7,006 百万円となりました。当期純利益は前年度末比 1,356 百万円増加の 7,382 百万円となりました。

【図表 4】損益状況の推移(単体、単位:百万円)

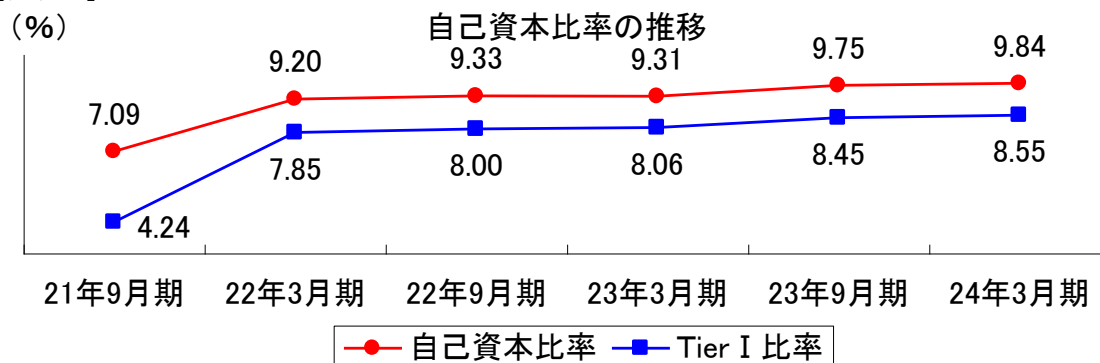
	23/3期	24/3期			
	実績	計画	実績	計画比	23/3期比
業務粗利益	27,510	31,278	30,293	△ 985	2,783
(うち資金利益)	28,939	29,776	30,300	524	1,361
(うち役務取引等利益)	1,628	1,410	1,339	△ 71	△ 288
(うちその他業務利益)	△ 3,056	94	△ 1,346	△ 1,440	1,709
経費 (除く臨時処理分)	21,130	21,102	21,100	△ 2	△ 30
人件費	12,241	11,814	12,282	468	40
物件費	7,897	8,056	7,787	△ 269	△ 109
税金	991	1,232	1,029	△ 203	38
一般貸倒引当金繰入額	0	0	818	818	818
業務純益	6,379	10,176	8,375	△ 1,801	1,995
(コア業務純益)	9,527	10,176	10,634	458	1,107
臨時損益	△ 3,936	△ 4,933	△ 1,368	3,565	2,567
(うち不良債権処理額)	1,634	4,045	1,685	△ 2,360	50
(うち株式等関係損益)	△ 1,487	0	△ 235	△ 235	1,251
(うちその他臨時損益)	△ 814	△ 888	552	1,440	1,367
経常利益	2,443	5,243	7,006	1,763	4,563
特別損益	1,395	650	△ 321	△ 971	△ 1,717
税引前当期純益	3,838	5,893	6,685	792	2,846
法人税、住民税及び事業税	183	2,425	317	△ 2,108	134
法人税等調整額	△ 2,370	0	△ 1,015	△ 1,015	1,355
当期純利益	6,025	3,468	7,382	3,914	1,356

※23年9期より企業会計の変更により償却債権取立益と貸倒引当金戻入益を臨時収益に計上しています。

④自己資本比率

自己資本比率は、前年度末比 0.53 ポイント改善し、9.84%となりました。
また、Tier I 比率は前年度末比 0.49 ポイント改善し、8.55%となりました。

【図表 5】

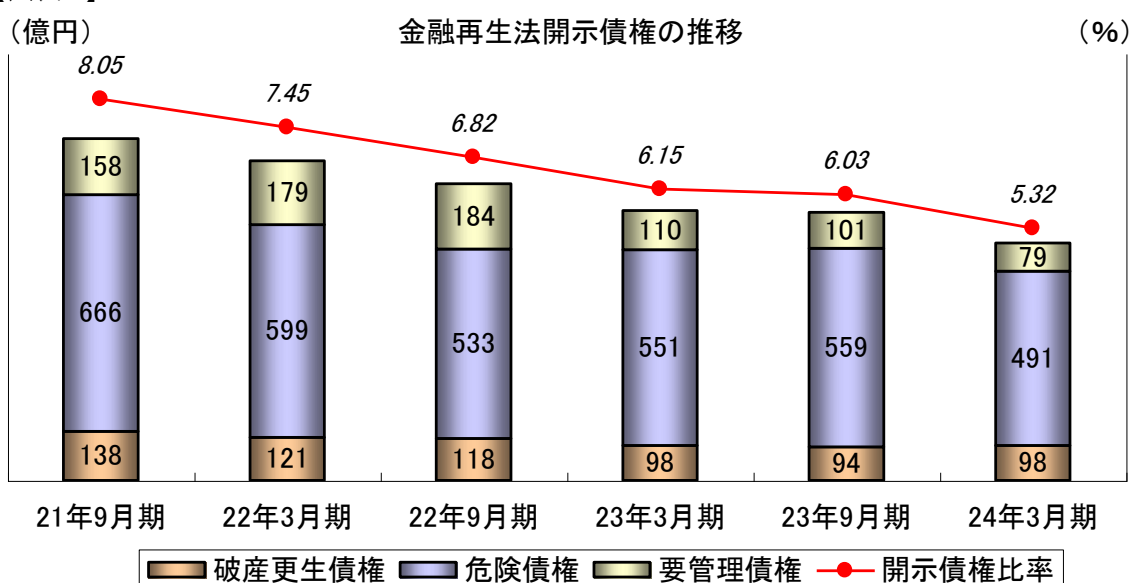


⑤不良債権

金融再生法開示債権は、お客様の実態把握による適切な管理に加え、中小規模事業者等に対する経営改善支援の取組み強化により、前年度末比 91 億円減少し、668 億円となりました。

また、金融再生法開示債権比率は、開示債権残高の減少及び貸出金の増強等による総与信の増加により、前年度末比 0.83 ポイント改善し、5.32%となりました。

【図表 6】



2. 経営改善にかかる数値目標の実績

(1) コア業務純益

平成 24 年 3 月期のコア業務純益は、貸出金残高が取引先数の増加とともに中小企業貸出を中心として増加したことや、預金残高が法人預金・個人預金とも順調に増加したことに加え、収益圧迫要因となっていた変動利付国債を売却するなど低利回り債の償還・売却とリスク・リターンのとれた債券の入替による運用を行い有価証券利回りが改善したこと等により、10,634 百万円を計上し、計画始期からの改善額は 4,986 百万円となり平成 24 年 3 月期の計画を 458 百万円上回りました。

【図表 7】コア業務純益の計画・実績(単位百万円)

	21/9期	21/9期	22/3期	22/9期	23/3期	23/9期	24/3期			
	実績	始期	実績	実績	実績	実績	計画	実績	計画比	始期比
コア業務純益	2,824	5,648	5,983	4,384	9,527	5,237	10,176	10,634	458	4,986

※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

※21/9 期計画始期については、21/9 期の半期実績を 2 倍にした数値としております。

(2) 業務粗利益経費率

計画終期における機械化関連費用を除く経費は、人件費で新人事制度導入の削減効果が平成 24 年度以降になった事等により 468 百万円増加し、物件費で推進関連施策のための宣伝費が計画比 99 百万円増加となり、消費税等税金が計画を 203 百万円下回ったものの経費計画を 367 百万円上回ったことから、業務粗利益経費率は 63.17%と計画始期から 8.06 ポイントの改善が図られましたが、計画を 3.16 ポイント上回りました。

【図表 8】業務粗利益経費率の計画・実績(単位:百万円、%)

	21/9期	21/9期	22/3期	22/9期	23/3期	23/9期	24/3期			
	実績	始期	実績	実績	実績	実績	計画	実績	計画比	始期比
経費(機械化 関連費用除く)	9,723	19,446	19,221	9,693	19,149	9,671	18,770	19,137	367	△ 309
業務粗利益	13,649	27,298	27,124	11,858	27,510	16,049	31,278	30,293	△ 985	2,995
業務粗利益 経費率	71.23	71.23	70.86	81.74	69.60	60.25	60.01	63.17	3.16	△ 8.06

※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、事務機器等の減価償却費、機械賃貸料等を計上

※21/9 期計画始期の経費(機械化関連費用除く)および業務粗利益については、21/9 期の半期実績を 2 倍した数値としております。

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、平成 21 年 12 月に策定した「経営強化計画」に基づき、「雨でも傘をさし続ける銀行」を標榜し、地域の中小企業の皆様等への円滑な資金供給や経営改善支援などのコンサルティング機能の発揮に努め、地域とお客様の発展に全力で取り組んでまいりました。

(1) 中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化を目的とした効率的営業体制の構築

(支店の特徴ある役割付けと支店のグループ化)

① 支店の特徴ある役割付け

中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化に向け、効率的営業体制の構築を図るために平成 21 年度下期に「支店診断表」を作成し、各支店の所属する市場分析や預貸金のボリューム分析、信用コスト分析、リスク控後収益等の分析を行ってまいりました。更にきめ細かい営業推進目標を立案できるようにするため、各市場の人口増減率・住宅着工戸数の推移、法人事業所数の推移等の分析及び預貸金の金融機関平均や平均伸び率に基づいた預貸金の将来予測を行うなど、各市場における支店の特徴をより精緻に分析し、平成 22 年 9 月に「支店診断表」の見直しを行いました。これにより支店の特徴分析が図れ、平成 22 年下期以降、各支店の特徴にあった営業目標の設定に活用するとともに、各支店へも「支店診断表」を配布し、効率的な営業店運営に役立つものとなっております。

また、平成 22 年 4 月より、資金需要の旺盛な群馬県の高崎支店・伊勢崎支店・太田支店、埼玉県の川越支店・所沢支店・岩槻支店、東京支店に、平成 23 年 6 月より深谷支店、東松山支店に法人渉外係を各支店 1 名ずつ配置し、計 9 名増員いたしました。

② 支店のグループ化

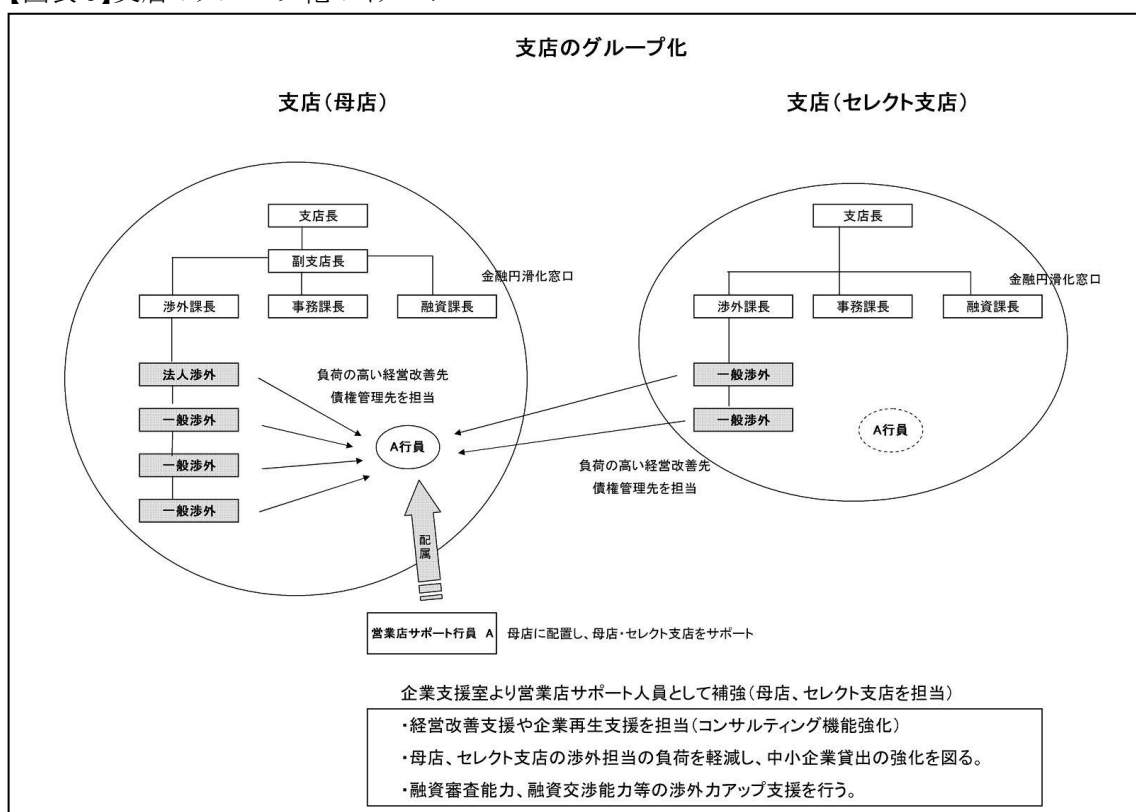
計画では、各店を「母店」、「セレクト支店」並びに「フルライン支店」の 3 タイプに分類し、「母店」は、各地域グループの中核を担う店舗として、グループ内のセレクト支店から融資事務や経営改善支援業務等の過大な業務負担を母店に集約しながら、その結果支店のグループ化によりグループ内から創出される渉外行員や渉外活動時間を中小規模事業者等への貸出強化、ひいては地域経済の発展に役立てることを目的に効率的営業体制を構築(支店の特徴ある役割付け、支店のグループ化)することとしておりました。しかしながら、支店のグループ化における各種手続きにおいて、融資事務を母店に集約した場合に、お客様からの融資関係書類の徴求等で、渉外行員が母店・セレクト支店間を頻繁に移動せざるを得ないことから、より効率性を重視するとともに、施策の実効性を高めるため、融資事務を母店に集約せず、支店のグループ化を実施することといたしました。

支店のグループ化の目的は、渉外行員の業務負担の軽減と事務の効率化により、お客様との接点を拡大させ円滑な資金供給を徹底することと、経営改善支援業務を強化することであることから、経営改善支援業務を専門に担当する人員を支店のグループ内から創出するのではなく、本部の審査管理部企業支援室から経営改善支援担当をグループ母店に追加配置し、母店及びセレクト支店の経営改善支援先を担当することで渉外担当者の負荷を軽減し、

経営改善支援先の早期再生と中小規模事業者等向け貸出の強化を図る体制といたしました。また、審査管理部企業支援室から配置する経営改善支援担当は、経営改善支援先の早期再生業務に加え、渉外行員の融資審査能力や融資交渉能力等の渉外力向上に向けた支援なども行うとともに、営業店のコンサルティング機能を強化し、中小規模事業者等への貸出増強を図ってまいりました。

このグループ化については、平成22年7月に高崎と太田地区、11月に前橋と伊勢崎地区、平成23年2月に熊谷地区、6月に東京地区、10月に川越地区、平成24年2月に浦和地区、3月に沼田と足利地区の計10地区で実施し、グループ化した母店の高崎支店、太田支店、本店営業部、伊勢崎支店、熊谷支店、東京支店、川越支店、浦和支店、沼田支店、足利支店には審査管理部企業支援室の担当者をそれぞれ1名配置し、渉外行員が行っている経営改善支援等の業務負担を専門担当者へ移し、新規開拓や取引深耕等の前向きな渉外活動に専念できる体制を作りました。

【図表9】支店のグループ化のイメージ



③補完的チャネルの活用

ア. インターネット

インターネットは、非対面営業の重要ツールとして位置付けており、ホームページの充実を図るとともに、お客様サービスの向上に努めてまいりました。なお、平成 22 年 9 月に販売開始した「スピード王」及び平成 23 年 3 月に販売開始した「東和イージーローン」の 2 つのフリーローンについて、インターネットによる申し込みを開始いたしました。

また、平成 23 年 8 月「スピード王」に代わるフリーローンとして、非対面、即日実行可能なフリーローン「スピード王MAX」の販売を開始しました。

なお、平成 23 年 7 月から無担保ローン受付業務をインターネット支店に変更し、担当者を 1 名から 3 名に増員し、受付体制の充実を図っております。

イ. コールセンター

コールセンターにつきましては、当初計画では自行のコールセンターの設置を目指し、平成 22 年 9 月には提携銀行の視察等を行うなど、検討を進めておりましたが、費用対効果の観点や運用面での人材確保の観点から、現在はコールセンター業務の一部を外部委託する方法で対応しております。具体的には平成 22 年 9 月から消費者ローン「スピード王」、23 年 8 月から「スピード王MAX」の受付窓口としてのコールセンター業務を外部委託（東和銀行名によるローン受付）しており、円滑に機能しております。

コールセンター業務につきましては、顧客利便性の向上と営業店サポート体制の強化の観点から、外部委託を活用する方法を引き続き検討した中、今後さらに機能の充実を図ってまいります。

(2)本部機能の強化(支店のサポート体制の強化)

①中小企業貸出推進委員会の創設

平成 21 年 11 月に、中小規模事業者等に対する貸出強化と適切な審査の実施を行うために、副頭取直轄の中小企業貸出推進委員会(副頭取を委員長、総合企画部長をオブザーバーとし、営業推進部長・審査部長・審査管理部長・営業推進部所属の中小企業貸出推進担当者 3 名で構成する本部横断的な組織)を設置し、月次で開催する委員会のなかで、貸出推進施策や新商品の検討を行うとともに、業務推進及び与信状況のモニタリングを通じ、適切なリスクコントロールを行い円滑な資金供給が可能となるよう、支店をサポートしてまいりました。

この結果、平成 24 年 3 月期の中小規模事業者等向け貸出金は、計画比 167 億円増加し、前年度末比 145 億円増加の 5,768 億円となりました。

(平成 22 年 4 月以降の主な具体的施策)

○支店サポート体制の構築

- ・平成 22 年 4 月 嘱託・パート行員による融資稟議書の代理作成を可能とした。
- ・平成 22 年 4 月 融資稟議書の添付書類の削減と統一化
- ・平成 22 年 4 月 日本SME格付取扱業務の開始(新規事業所開拓のツール)
- ・平成 22 年 7 月 支店のグループ化を高崎・太田の 2 地区で実施し、審査管理部企業支援室の担当者を高崎支店、太田支店にそれぞれ 1 名配置
- ・平成 22 年 10 月 投信専担者を 20 支店に追加配置、また、6 ヶ所のマイホームセンターに女性行員をそれぞれ 1 名配置
- ・平成 22 年 11 月 支店のグループ化を前橋・伊勢崎の 2 地区で実施し、審査管理部企業支援室の担当者を本店営業部、伊勢崎支店にそれぞれ 1 名配置
- ・平成 23 年 2 月 支店のグループ化を熊谷地区で実施し、審査管理部企業支援室の担当者を熊谷支店に 1 名配置
- ・公認会計士、税理士等、外部専門家による経営相談会の開催
平成 22 年 5 月から平成 24 年 3 月 47 店舗にて開催し、取引先 121 社が参加
- ・平成 23 年 4 月 審査管理部企業支援室を 14 名体制に強化
- ・平成 23 年 4 月 審査管理部金融円滑化室を 2 名から 4 名体制に強化
- ・平成 23 年 4 月 取引先企業の海外進出等の支援強化策として国際部を新設
- ・平成 23 年 6 月 支店のグループ化を東京地区で実施し、審査管理部企業支援室の担当者を東京支店に 1 名配置
- ・平成 23 年 7 月 投信専担者を 6 支店に追加配置し、合計 31 支店に拡大
- ・平成 23 年 10 月 支店のグループ化を川越地区で実施し、審査管理部企業支援室の担当者を川越支店に 1 名配置
- ・平成 23 年 11 月 投信専担者を 4 支店に追加配置し、合計 35 支店に拡大
- ・平成 23 年 11 月 審査管理部企業支援室を 15 名体制に強化
- ・平成 24 年 2 月 支店のグループ化を浦和地区で実施し、審査管理部企業支援室の担当者を浦和支店に 1 名配置
- ・平成 24 年 3 月 支店のグループ化を沼田、足利地区で実施し、審査管理部企業支援室の担当者を沼田支店、足利支店にそれぞれ 1 名配置

○新商品の販売

- ・平成 22 年 8 月 新規事業所開拓専用の無担保事業性貸出商品「東和の速決力・スピード」の取扱開始
平成 24 年 3 月末実績 191 件、2,401 百万円
- ・平成 22 年 8 月 日本銀行の「成長基盤強化を支援するための資金供給制度」の趣旨を踏まえ独自施策として「TOWA 成長事業応援ファンド」取扱開始(平成 23 年 6 月取扱終了)
平成 24 年 3 月末実績 138 件、10,361 百万円

○各種キャンペーンの実施

- ・平成 22 年 4 月 全行員が推進行員・支店応援キャンペーンの実施
運動期間 平成 22 年 4 月 1 日から平成 22 年 5 月 31 日
実績 中小企業貸出紹介 315 件
- ・平成 22 年 4 月 毎日 1 社新規事業先開拓訪問キャンペーンの実施
運動期間 平成 22 年 4 月 1 日から平成 22 年 9 月 30 日
目標 500 先 実績 726 先
- ・当行融資先の取引企業紹介運動の実施
運動期間 平成 23 年 4 月 1 日から平成 23 年 9 月 30 日
平成 23 年 9 月末実績 紹介先企業 431 先
運動期間 平成 23 年 10 月 3 日から平成 24 年 3 月 30 日
平成 24 年 3 月末実績 紹介先企業 193 先
- ・当行取引先のビジネスマッチングキャンペーンの実施
運動期間 平成 23 年 10 月 3 日から平成 24 年 3 月 30 日
平成 24 年 3 月末実績 紹介・面談成立 57 社
- ・決算資金推進キャンペーンの実施
運動期間 平成 22 年 4 月 19 日から平成 22 年 5 月 31 日
目標 3,500 百万円 実績 1, 178 百万円
- ・賞与資金推進キャンペーンの実施
運動期間 平成 22 年 6 月 1 日から平成 22 年 7 月 30 日
目標 3,000 百万円 実績 2,823 百万円
運動期間 平成 22 年 11 月 10 日から平成 22 年 12 月 30 日
目標 3,000 百万円 実績 3,787 百万円
運動期間 平成 23 年 11 月 1 日から平成 23 年 12 月 30 日
目標 3,500 百万円 実績 2,875 百万円
- ・決算・賞与資金推進キャンペーンの実施
運動期間 平成 23 年 5 月 2 日から平成 23 年 7 月 29 日
目標 4,500 百万円 実績 3,975 百万円
- ・新規開拓キャンペーンの実施
運動期間 平成 22 年 10 月 1 日から平成 22 年 12 月 30 日
目標 300 先 実績 399 先
運動期間 平成 23 年 4 月 1 日から平成 23 年 7 月 29 日
目標 300 先 実績 407 先
運動期間 平成 23 年 10 月 3 日から平成 23 年 12 月 30 日
目標 300 先 実績 77 先
- ・保証協会付貸出推進キャンペーンの実施

運動期間 平成 22 年 10 月 1 日から平成 22 年 12 月 30 日

目標 5,000 百万円 実績 1,789 百万円

運動期間 平成 23 年 4 月 1 日から平成 23 年 7 月 29 日

目標 7,000 百万円 実績 3,084 百万円

運動期間 平成 23 年 10 月 3 日から平成 23 年 12 月 30 日

目標 7,000 百万円 実績 577 百万円

・事業性貸出先数増加目標達成キャンペーンの実施

運動期間 平成 23 年 8 月 1 日から平成 23 年 9 月 30 日

目標 300 先 実績 209 先

②経営改善支援の強化

地域金融機関としての金融仲介機能を十分に発揮するために、審査管理部企業支援室の人員を計画始期の 6 名体制から順次増員し平成 23 年 11 月に 15 名(うち中小企業診断士 3 名配置)体制とし、営業店サポートの強化を図るとともに、平成 22 年 7 月から実施している支店のグループ化において、高崎支店、太田支店、本店営業部、伊勢崎支店、熊谷支店、東京支店、川越支店、浦和支店、沼田支店、足利支店の 10 店舗に審査管理部企業支援室から経営改善支援担当をそれぞれ 1 名配置し、機動的な支援や踏み込んだアプローチの実施とグループ内の渉外担当者の負荷の軽減や渉外力向上のサポートを行ってまいりました。

また、平成 23 年 4 月に審査管理部金融円滑化推進室の人員を 2 名から 4 名に増員し、条件変更先のフォローアップや企業支援室とは別に新たにモニタリング先を 130 先程度設定し、経営改善計画の策定支援等を行いました。

一方、専門家による経営相談会を平成 22 年 5 月から計 47 店舗で実施し、取引先 121 社が参加いたしました。今後も経営課題を抱える取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮に努めてまいります。

※事業再生支援の取組み事例

ア. 老舗温泉旅館の再生支援

当行営業エリア内の温泉観光地では、様々なイベントを開催しているものの、長引く不況により宿泊客・宿泊単価の低下基調が続き収益環境は厳しい状況が続いています。当行取引先の温泉旅館も多く、なかでも温泉地の中心にある当行メイン先の大手温泉旅館の再生検討過程で、温泉地の活性化による取引先温泉旅館の面的再生の必要性があると判断し、街再生セミナーの開催を地公体、商工会、観光協会、旅館協同組合に提案。それをきっかけとして街整備事業計画の新たなスタートとなり、地域経済の活性化と集客力向上による面的再生の一助として貢献できたものと考えております。

また、面的再生支援とともに当地大手温泉旅館のトップラインを改善するため、専門コンサルタントを紹介し着手している他、コンサルタント・当行が協力し、数多くの旅館で経営改善計画策定支援などに取組んでおります。

イ. 地元を根をおろした個人病院の再生支援

当病院は開業以来永年地域医療に貢献しており、当地にはなくてはならない病院であることから、事業再生支援のため、医療専門コンサルタントを紹介し、医療法人化のスキームを提案、医療法人として事業を再スタートしました。個人病院の債務を医療法人にリファイナンスすることで、事業再生の道筋を見出し、当地での地域医療の体制が確立され、患者を含めた地域への貢献の他、職員の雇用も守られました。

③顧客ニーズに即した商品の提供

お客様サービスの向上を図るために、インターネットの活用に注力しており、平成 22 年 9 月に「スピード王」、平成 23 年 3 月に「東和イージーローン」の2つのフリーローンについてインターネットでの申込みを開始し、加えて平成 23 年 8 月に「スピード王」に代わるフリーローンとして、非対面、即日実行可能なフリーローン「スピード王MAX」の販売を開始しました。

また、お客様の金融資産運用ニーズにお応えするために、平成 22 年 4 月及び 10 月並びに平成 23 年 4 月及び 9 月に投資信託の取扱商品を追加いたしました。

投資信託、保険商品の実績は、3-(6)-①、②のとおりです。

(3) 預金増強戦略の再考

平成 24 年 3 月期の預金残高は、個人・法人ともに安定した預金吸収に努めた結果、計画比 400 億円増加の 1兆 6,740 億円となり、計画始期比 741 億円の増加となりました。

【図表 10】預金(期末残高)計画・実績(単位:億円)

	21/9期	22/3期	22/9期	23/3期	23/9期	24/3期			
	始期	実績	実績	実績	実績	計画	実績	計画比	始期比
預金	15,999	15,989	16,162	16,310	16,597	16,340	16,740	400	741
個人預金	13,037	13,092	13,174	13,286	13,441	13,352	13,633	281	596
法人預金	2,540	2,522	2,571	2,640	2,717	2,613	2,768	155	228
その他	421	375	416	384	439	374	337	△ 37	△ 84

①法人預金の増強戦略

平成 24 年 3 月期の法人預金は、定期積金の積極的な販売を行うとともに、売上入金口座の獲得等による総合取引を推進し、要求払預金の増強を図ったことから、計画比 155 億円増加の 2,768 億円となり、計画始期比 228 億円の増加となりました。

②個人預金の増強戦略

平成 24 年 3 月期の個人預金は、宝くじ付定期預金等のお客様ニーズに応えた商品の販売など安定した預金の吸収に努めた結果、計画比 281 億円増加の 13,633 億円となり、計画始期比 596 億円の増加となりました。

(4) マーケット特性に応じた貸出戦略

平成 24 年 3 月期の貸出金は、中小規模事業者等向け貸出金の増加を最重要課題として、役職員が一丸となって取組んだ結果、計画比 187 億円増加の 1 兆 2,499 億円となり、計画始期比 641 億円の増加となりました。

なお、支店の特徴ある役割付けを行うために、平成 22 年 9 月に再作成した「支店診断表」に基づき、個々の支店が対面するマーケットの特性に合わせた機動的な目標設定を引続き行っております。

【図表 11】貸出金(期末残高)計画・実績(単位:億円)

	21/9期	22/3期	22/9期	23/3期	23/9期	24/3期			
	始期	実績	実績	実績	実績	計画	実績	計画比	始期比
貸出金	11,858	11,997	12,166	12,293	12,452	12,312	12,499	187	641
法人貸出	8,045	8,197	8,411	8,591	8,767	8,398	8,819	421	774
中小規模事業者等向け貸出残高	5,292	5,402	5,534	5,623	5,699	5,601	5,768	167	476
個人貸出	3,812	3,800	3,755	3,702	3,685	3,913	3,679	△ 234	△ 133
住宅ローン	3,306	3,314	3,299	3,270	3,271	3,388	3,284	△ 104	△ 22

※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

①法人向け貸出戦略

当行は、全店が地域金融機関としての金融仲介機能を十分果たせるよう、平成 22 年 7 月に高崎と太田地区、11 月に前橋と伊勢崎地区、平成 23 年 2 月に熊谷地区、6 月に東京地区、10 月に川越地区、平成 24 年 2 月に浦和地区、3 月に沼田と足利地区の計 10 地区で支店のグループ化を実施し、グループ化した母店の高崎支店、太田支店、本店営業部、伊勢崎支店、熊谷支店、東京支店、川越支店、浦和支店、沼田支店、足利支店には審査管理部企業支援室の担当者をそれぞれ 1 名配置し、渉外行員が行っている経営改善支援等の業務負担を専門担当者へ移すなど営業店サポート体制の強化を図り、お客様の事業の状況をさらに的確に把握することにより、実現性の高い経営改善計画の策定や資金繰りの円滑化などに積極的に取組んでまいりました。

また、平成 22 年 4 月に事業所数の多い 7 店舗(高崎、伊勢崎、太田、川越、所沢、岩槻、東京)に、平成 23 年 6 月には 2 店舗(深谷、東松山)に法人渉外係をそれぞれ 1 名増員し、お客様ニーズの把握や情報提供、円滑な資金供給に積極的に取組んだ結果、法人貸出残高は計画を 421 億円上回る 8,819 億円となり、計画始期比 774 億円の増加となりました。

②個人向け貸出戦略

住宅ローンについては、営業店と「マイホームセンター」の連携強化による住宅関連業者へのリレーション強化を図るとともに、平成 22 年 10 月に 6 ヶ所のマイホームセンターに女性行員をそれぞれ 1 名配置し、マイホームセンターの一層の営業強化に取り組んでまいりました。

また、他行との金利競合が激しいなか、平成 23 年 4 月より、適用条件に応じ金利の優遇幅を拡大した商品へと改定し、残高の増加に努めましたが、住宅ローン残高は計画を 104 億円下回る 3,284 億円となりました。

【図表 12】東和マイホームセンター一覧

名 称	設置場所	住 所
東和マイホームセンター前橋	本店営業部	群馬県前橋市本町二丁目12番6号
東和マイホームセンター高崎	高崎支店	群馬県高崎市岩押町20番12号
東和マイホームセンター太田	太田支店	群馬県太田市東本町22番25号
東和マイホームセンター熊谷	熊谷支店	埼玉県熊谷市本町一丁目123番地の1
東和マイホームセンター川越	川越支店	埼玉県川越市脇田町9番地の13
東和マイホームセンター岩槻	岩槻支店	埼玉県さいたま市岩槻区西町一丁目3番18号

一方、無担保ローンについては、平成 22 年 9 月に「スピード王」を、平成 23 年 3 月には貸出金利を 3 段階に設定した「東和イージーローン」を、平成 23 年 8 月には「スピード王」に代わるフリーローンとして、非対面、即日実行可能なフリーローン「スピード王MAX」の販売を開始いたしました。

当行は、健全な消費者金融市場の形成に向けて、この「東和イージーローン」と「スピード王MAX」を中心に地域金融機関として、個人向け消費者ローンにも積極的に取り組んでまいります。

③制度融資の積極活用

お客様の資金ニーズの多様化に応じるために、各都県の信用保証協会の保証協会付融資や制度融資の活用に積極的な取り組みを行いました。特に震災関連の対応については、新規融資 1,080 件・約 250 億円のうち、「災害関連保証」が 265 件 32 億円、「セーフティネット保証」が 405 件・54 億円、「東日本大震災緊急保証」が 91 件 18 億円、計 761 件 105 億円の対応を行ってまいりましたが、平成 24 年 3 月期の保証協会付貸出残高は、前年度末比 24 億円減少の 1,185 億円となりました。

今後につきましても、国や各県において取扱っている「災害関連保証」や「セーフティネット保証」、「東日本大震災緊急保証」など各種制度融資等を活用し、取引先への資金繰りを支援するとともに保証協会付貸出推進キャンペーンの実施等と併せて、お客様のニーズにお応えするよう積極的に取り組んでおります。

④市場性ローン

市場性ローン戦略は、3-(5)有価証券・市場性ローン戦略のとおりです。

(5) 有価証券・市場性ローン戦略

低位となっている有価証券利回りの改善を図るために、低利回り債の償還・売却とリスク・リターンのバランスのとれた債券への入替を行うとともに、収益圧迫要因となっていた変動利付国債については、平成 22 年 4 月に残額 990 億円全額を売却いたしました。その結果、平成 24 年 3 月期における有価証券運用利回りは前年度末比 0.12 ポイント改善し 1.65%となりました。

また、平成 22 年 1 月、「純投資有価証券規程」を制定するとともに、平成 22 年 5 月、「市場リスク管理規程」と「運用目的貸出規程」を制定し、当行の取得・保有する市場リスクについて、その保有目的である収益獲得を達成するための基本方針及び具体的枠組みを定め、有価証券運用ポリシー等の明確化を図り、新たな運用体制で取組んでおります。

今後につきましても、「純投資有価証券規程」、「市場リスク管理規程」、「運用目的貸出規程」に基づき、引続き有価証券運用の見直しを行い、リスク・リターンのバランスの取れた運用を目指してまいります。

(6) 預かり資産戦略

① 投資信託

平成 24 年 3 月期の投資信託純資産残高は、世界的に市況の低迷が続いていることや長引く円高等の影響による純資産価額の下落から、前年度末比 42 億円減少の 836 億円となりましたが、お客様の金融資産運用ニーズにお応えするために、取扱商品の追加やインターネット支店の開設など、お客様サービスの向上に努めるとともに、きめ細やかなアフターフォローを行ってまいりました。

また、平成 22 年 4 月から投信専担者を 5 店舗(本店営業部、伊勢崎、大泉、東松山、狭山ヶ丘)に、平成 22 年 10 月から 20 店舗(太田、沼田、桐生、渋川、藤岡、前橋北、熊谷、川越、桶川、秩父、行田、籠原、深谷、上尾、所沢、岩槻、北本、本庄、羽生、東久留米中央)に、平成 23 年 7 月には 6 店舗(高崎、中之条、安中、館林、足利、鶴瀬)に、更に平成 23 年 11 月に 4 店舗(小川、飯能、長瀬、吹上)に 1 名ずつ配置するとともに、パート行員への販売員資格取得を奨励するなど店頭販売体制の強化を図った結果、273 億円を販売いたしました。

今後も、お客様ニーズにお応えできる販売体制を整えるとともに、地域の皆様の資産ニーズに積極的に対応してまいります。

② 保険商品

平成 24 年 3 月期の生命保険残高は、お客様の様々なライフプランや資産設計に基づいた商品ラインナップの充実に向けた結果、前年度末比 31 億円増加の 563 億円となりました。

今後につきましても、お客様に対し、リスク関連情報等を十分にご説明するとともに、一人一人のお客様のニーズにあった商品のご提供に努めてまいります。

(7)年齢構成改善/人事ローテーション活性化

①年齢構成の改善

平成 24 年 4 月の新卒採用は、年齢構成の改善を図るために活発な採用活動を行い、63 人の採用となりました。また、当行では、平成 23 年 4 月に人事制度の改定を行い、役職定年は原則 55 歳とするものの、一定の基準を満たし経営課題を遂行する上で必要な能力を有すると認められる行員については、55 歳以降も役職を継続できるよう一律の役職定年制を見直しました。更に、同月新人事制度に基づき、総合職と一般職のコース選択を行いました。今後につきましても、専門職の中途採用に向けた取組みや新人採用活動の活発化をはじめ、優れた知識・技能・経験を有する職員の有効活用により、年齢構成の改善を図ってまいります。

②人事ローテーションの活性化

組織の活性化と行員のスキルアップを図るために、本支店間の人事ローテーションを積極的に実施してまいりました。今後につきましても、各行員が幅広い銀行業務を経験することにより、商品の企画力や審査能力などのスキルの向上を図ってまいります。

(8)経費削減

①人件費

人件費につきましては、平成 23 年 4 月に人事制度の改定を行い、総合職・一般職といった複線型人事制度を導入しました。しかしながら調整給等の経過措置もあり効果が表れるのは平成 24 年度からであることから、役員報酬の削減や行員の賞与カットを継続して行いましたが、計画を 468 百万円上回る 12,282 百万円となりました。

②物件費

物件費につきましては、本支店の予算執行状況の厳格な管理や外部ベンダーとの交渉による条件改定に努めたことや、営業車両のオートリース化や文書類等のメール便業務、ATM 管理業務などのアウトソーシングを実施したことなどにより、計画を 269 百万円下回る 7,787 百万円となりました。

今後も引続き外部ベンダー企業との条件改定や集約化について交渉を行い、価格・品質両面での改善を図るとともに更なる委託業務の見直しを行ったなか、経費削減を図ってまいります。

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の体制の強化のための方策

① 社外取締役の増員

当行は、取締役会における意思決定のプロセスの透明性を高めるために、従前より社外取締役として弁護士1名を選任しておりましたが、平成22年6月には経営判断の妥当性や業務執行の適切性を高めるために、社外取締役を1名増員し2名とし、取締役5名のうち2名を社外取締役とする構成といたしました。

平成22年6月から新たに選任された社外取締役は、公認会計士で大手企業の社外役員としての実績があり、経営・経済に精通しているとともに、当行の経営責任調査委員会の委員として当行の経営を公平・公正な立場から客観的に調査いただいた経緯もあり、経営、業務執行に対する適切な提言をいただいております。

② 外部評価委員会による評価

外部評価委員会につきましては、取締役会における意思決定の妥当性や監査役会の取締役会に対する監督・牽制機能の有効性といった事項について評価を行ってまいりました。加えて平成22年3月、外部評価委員会細則を改定し、経営強化計画の進捗状況の確認や新規事業の妥当性と有効性についての評価も受けられる体制を整えました。

平成23年度下期につきましても同委員会を引続き機動的に開催したなか、本経営強化計画の進捗状況等の評価を受け、経営の客観性、透明性の確保を図っております。

③ 執行役員制度の導入

当行は、平成22年6月、経営の監視・監督機能と業務執行機能との役割分担を明確化し、意思決定の迅速化、経営の効率化を図るため執行役員制度を導入いたしました。これにより、取締役会は、経営の意思決定と業務執行の監督に専念できる体制となっております。

(2) リスク管理の体制の強化のための方策

① 統合リスク管理室

平成22年1月に、市場リスク管理部門を総合企画部から独立させ、統合リスク管理室を設置し、リスク管理の強化・高度化を図ってまいりました。統合リスク管理室では、資金の運用と調達から生じるリスク等の管理を行い、収益の最大化とリスクの最小化を図るとともに、保有有価証券及び運用目的貸出の市場リスク状況について毎月1回、資金管理部会(常務会)に報告を行っております。

また、平成22年1月、「純投資有価証券規程」を制定するとともに、平成22年5月、「市場リスク管理規程」と「運用目的貸出規程」を制定し、当行の取得・保有する市場リスクについて、その保有目的である収益獲得を達成するための基本方針及び具体的枠組みを定めました。

更に、平成 22 年 5 月から市場リスク管理委員会(統合リスク管理室担当役員を委員長として統合リスク管理室長・資金運用部長・総合企画部長で構成)を開催し、市場関連取引の状況等について確認を行っております。

一方、信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナルリスク管理の強化を図るため、平成 23 年 2 月にリスク管理強化検討委員会を設置いたしました。この委員会では、当行リスク管理の強化を組織横断的に検討し、リスク管理全般の強化・高度化に向け取り組んでおります。

更に、新事業・新商品を取り扱う場合の各種リスク(リーガルリスク、規制リスク、信用リスク、市場リスク、風評リスク等)の検討や新事業の開始・商品の導入に際し、当行の事業戦略との適合性などの入口判断を適切に実施するため平成 24 年 2 月に「新規事業商品委員会」を設置し、「新規事業商品規程」を制定いたしました。

なお、平成 23 年 3 月には、信用リスクの把握と管理を行う、ミドルオフィス機能を総合企画部から統合リスク管理室に移行し信用リスク管理体制の強化を図りました。

オペレーショナルリスク管理等の強化を図るため、平成 22 年度には事務ミス管理のシステム化を実施し、全店での事務ミスデータの入力を開始するとともに、当初の計画に基づいて 23 年 3 月には「オペレーショナルリスク管理方針」を規程として制定いたしました。

また、オペレーショナルリスクの統括管理部署を平成 23 年度中に現在の事務部から統合リスク管理室に移行予定でありましたが、平成 23 年 2 月にリスク管理強化検討委員会を設置し、オペレーショナルリスク等主要リスクについて、リスク管理部門のあり方、必要経営資源に関わる提言等を行うこととして、リスク管理全般の強化・高度化に関わる検討を当委員会により進めることといたしました。

そのため、統合的リスク管理部門への統合については、リスク管理強化検討委員会のオペリスク検討部会における検討状況を踏まえ、平成 24 年度中に具体的な方向性を検討してまいります。

②信用リスク管理体制の強化

ア. 信用リスク管理ポリシーの策定

計画では、平成 22 年度中にPDCAサイクルに基づいた信用リスク管理ポリシーを策定する予定でしたが、平成 23 年 2 月に設置したリスク管理強化検討委員会で、信用リスク管理の強化、高度化に向けた検討を行っており、信用リスク管理ポリシーの策定につきましては、この委員会で信用リスク管理の強化を組織横断的に十分検討した後、市場リスク、信用リスク、オペリスクの主要計量化可能リスク及び流動性リスクについて、それぞれ部会を設置し、目指すべき管理態勢の確保に向けた検討を進め、信用リスク管理ポリシーを含めた主要 4 リスクの管理規程・マニュアル等の体系的整備を図るとともに、全体の統括的規程として(統合的)リスク管理ポリシー(仮称)を策定する予定であります。

イ. 既存の内部格付の活用強化

信用リスクにつきましては、お取引先の信用評価を 12 ランクの内部格付で行い、計量化を行っております。なお、銀行経営全体に対するリスク管理強化の観点から、平成 23 年 3 月には、信用リスクの量的把握を統合リスク管理室へ移行し、リスク管理の強化を図っております。

ウ. 情報集約体制の強化

情報集約体制につきましては、全店を 8 ブロックに分けた営業店ブロック推進会議を隔月で開催し、地域情報や地域競合実態の把握を行うとともに、イントラネットの「営業店情報提供シート」を活用し、ビジネスマッチングに繋がるお客様情報や地域情報の共有化を行ってまいりました。

エ. 不良債権の適切な管理のための方策

(ア) 取引先の業況把握の徹底

平成 24 年 3 月期の信用コストは、お客様の実態把握を十分に行い取引先への経営支援等に取り組んでまいりましたが、景気の先行き不透明な中、地域経済及び中小企業を取り巻く状況を踏まえ、将来の与信リスクに備えた貸倒引当金の積み増しにより、2,503 百万円となりました。

今後につきましても、従来以上にお客様と接する時間を確保し、お客様の業況把握に努めてまいります。

(イ) 取引先の経営改善支援

当行は、お客様の経営改善支援のため、審査管理部企業支援室を強化し、実現可能性の高い抜本的な経営改善計画や再生計画の策定支援、計画達成のための定期的なモニタリング等に加え、中小企業再生支援協議会や外部コンサルタント等の活用により、効率的でスピーディーな再生などに取り組んでまいりました。

また、支店のグループ化の実施により、グループ化した 10 店舗(高崎、太田、本店営業部、伊勢崎、熊谷、東京、川越、浦和、沼田、足利)に審査管理部企業支援室の担当者をそれぞれ 1 名配置し、経営改善支援業務の強化を図るとともに、専門家による経営相談会を平成 22 年 5 月から計 47 店舗で実施し、取引先 121 社が参加いたしました。

更に、平成 23 年 4 月より審査管理部金融円滑化推進室も 2 名増員し 4 名体制とし、条件変更先のモニタリングやフォローアップなど、より深度ある支援体制の構築に努めております。

今後につきましても、経営課題を持つ取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮に注力してまいります。

(ウ) 個別取引先毎の債権管理

再生の見込みが恒久的に厳しいと判断した実質破綻先以下の取引先については、

早期に引当金による償却を進め、バランスシートへの迅速な反映を徹底すると同時に、お客様の実態を正確に把握することで、個別の回収計画を策定し、地域や経営者に対し、最善と考えられる回収への取組みを行ってまいりました。

③市場リスク管理体制の高度化(市場リスク管理ポリシーの策定)

ア. 市場リスク管理ポリシーの策定について

平成 22 年 5 月、市場リスク管理の強化を図るために、当行の取得・保有する市場リスクについて、その保有目的である収益獲得を達成するための基本方針及び具体的枠組みを定めた市場リスク管理規程を策定いたしました。

イ. 市場リスク管理体制の高度化について

平成 22 年 1 月に統合リスク管理室を設置し、市場リスク管理部門の高度化を図ってまいりました。

また、平成 22 年 5 月から週次で市場リスク管理委員会(統合リスク管理室担当役員を委員長として統合リスク管理室長・資金運用部長・総合企画部長で構成)を開催し、市場関連取引の状況等について確認を行うとともに、月次で資金管理部会(常務会)に報告する体制を確立し継続しております。

更に、平成 23 年 2 月に設置したリスク管理強化検討委員会で、市場リスク管理の強化を組織横断的に検討し、市場リスク管理の強化、高度化に向け取組んでおります。

④流動性リスク管理体制の再確認

当行は、流動性危機管理マニュアルに基づき、「平常・懸念・危機」という管理区分により現預金の確保を行うとともに、資金繰り状況につきましても流動性と収益性のバランスをとりながら、手許流動性の確保に努めてまいりました。

また、流動性リスク管理委員会(総合企画部担当役員を委員長、統合リスク管理室長をオブザーバーとして総合企画部長・営業推進部長・資金運用部長で構成)を毎週開催し、管理体制の確認を行っております。

更に、平成 23 年 2 月に設置したリスク管理強化検討委員会で、流動性リスク管理の強化を組織横断的に検討し、流動性リスク管理の強化、高度化に向け取組んでおります。

⑤オペレーショナルリスク管理の強化

ア. オペレーショナルリスク管理ポリシーの策定

平成 23 年 3 月、事務リスク・システムリスクについて、あり得る損失を計量的に予想し、常時、経営体力と照らし合わせることができるよう、オペレーショナルリスク管理ポリシーを策定いたしました。

イ. 効率的なオペレーショナルリスクの把握体制の構築

平成 22 年 8 月より事務部事務指導部門にてオペレーショナル管理システムの「事務ミス管理」を試行稼働させ、平成 22 年 10 月からは全店にて実施し、事務ミスデータの検証・分

析を行い、リスク軽減のための改善策を策定・実行するスキームの検討を行っております。

また、平成 23 年 2 月に設置したリスク管理強化検討委員会で、オペレーショナルリスク管理の強化を組織横断的に検討し、オペレーショナルリスク管理の強化、高度化に向け取り組んでおります。

なお、計画ではオペレーショナルリスクの管理を行う「事務監督室」を事務部に設置し、事務部門の検証を行う予定でしたが、より実効性のある把握体制を確保するため、上記事務部事務指導部門の機能を更に高め、事務部門のCheck(検証)を行っております。

(3)法令等遵守の体制の強化のための方策

①コンプライアンス実践計画のPDCA化

当行は、平成 23 年 3 月に策定した平成 23 年度コンプライアンス実践計画について、PDCAサイクルを実践することにより、コンプライアンス体制を一層強化してまいりました。

(平成 23 年度の主な計画と実践結果)

○不祥事件・事務事故再発防止態勢の強化

・臨店事務指導実績 128 ヶ店(上期 66 ヶ店、下期 62 ヶ店)、監査実績 141 ヶ店(上期 60 ヶ店、下期 81 ヶ店)

○反社会的勢力に対する取組強化

・規程、マニュアルの研修 3 回、270 名
・反社会的勢力先の強制解約の実施 6 件(上期 4 件、下期 2 件)

○インサイダー取引未然防止体制の整備

・階層別基本研修においてインサイダー取引未然防止規程および個人投資に関するインサイダー防止規程の周知・徹底 53 回(上期 23 回、下期 30 回)

○利益相反管理態勢の強化

・利益相反取引報告書の受付、精査判定 8 件

○顧客保護管理方針の強化

・事務基本研修会等において「障がい者等に配慮した金融サービスの提供」について周知徹底 294 名

②コンプライアンス委員会の設置・運営

コンプライアンス委員会は、法令等遵守の強化に向け組織を横断した委員会として設置しております。委員長は頭取が務め、経営陣自らが率先して法令等遵守に取り組んでおり、平成 24 年 3 月期は 9 回開催いたしました。

また、コンプライアンス委員会は、小委員会として事故防止対策部会、法令等遵守対策部会、内部告発対策部会、個人情報保護対策部会の 4 部会を設置し、機動性ある討議を確保しており、平成 24 年 3 月期は事故防止対策検討部会 1 回、法令等遵守対策部会 4 回、内部告発対策部会 3、個人情報保護対策部会を 6 回開催いたしました。

③監査部による内部管理体制の充実

平成 24 年 3 月期、監査部は業務監査、内部監査、資産監査、内部統制監査、与信監査を実施し、各部門の法令等遵守状況やリスクに関する管理状況等について、諸法令や行内規程との整合性や有効性を検証するとともに、その状況を取締役に報告いたしました。

④内部通報制度・アンケートの活用

当行は、行員に対して「法令等遵守状況に関するアンケート」を実施し、行内の法令等遵守に関する問題意識を効率的に吸収する体制を整えてまいりました。今後も適宜アンケートのチェック項目の改善を図り、より有効な活用・運用に取り組んでまいります。

⑤反社会的勢力への対応

当行は、総務部内の反社会的取引監視室長に外部からの人材を登用するとともに、「反社会的勢力等との取引防止規程」、「反社会的勢力等対応マニュアル」に基づき、反社会的勢力との取引防止に向けた態勢の構築に取り組んでまいりました。

また、平成 22 年 6 月に全銀協共有データベースへ参画し、当行の反社会的勢力情報管理システムへの情報登録をはじめ、平成 22 年 8 月と平成 23 年 2 月には、反社会的勢力との取引解消に向け顧問弁護士と協議を行い、平成 23 年 3 月に該当先の強制解約に向けた委任契約を締結し、平成 23 年 4 月から反社取引先について弁護士の指示のもと、口座解約手続きを行うなど、反社会勢力排除に向けた取組みを強化しております。

更には反社会的勢力との取引防止規程を改定し、反社取引対策委員会の統括を副頭取とし、委員には関連各部の部長を配し、態勢の強化を図りました。また平成 24 年 3 月末を基準日としてスクリーニングの実施を行い四半期毎に常務会、取締役会へ報告する体制を確立しました。加えて、スクリーニングをした結果をマトリックス表で振り分け今後の取引方針等を決定するとともに、自己査定判定基準にも反映させる体制を整備いたしました。

⑥顧客保護等管理態勢の構築

当行は、顧客保護等管理態勢の確立のため、顧客を保護するために行うべき管理方針や顧客保護の必要性のある業務の範囲等を明確化すべく、平成 22 年 4 月、顧客情報管理方針を制定するなど、情報管理に必要なインフラ整備も含め行内態勢の構築に取り組んでまいりました。

(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策

当行は、経営に対する評価の客観性確保の観点から、外部評価委員会を設置しております。外部評価委員会の詳細につきましては、4-(1)-②のとおりです。

(5) 情報開示の充実のための方策

① 四半期情報開示の充実

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提供に努め、ステークホルダー(地域のお客様、株主等の投資家、従業員等)の皆様に行の現状を正しく、より分かりやすく情報を発信してまいりました。

② 地域貢献に関する情報開示の充実

当行は、地域密着型金融の推進に向けた取組みを通じて、地域経済の活性化に貢献する活動を行い、ディスクロージャー誌、プレスリリース、ホームページ等で開示してまいりました。

ア. 企業経営者や経理財務担当者向けに「経済レポート」「税務トピックス」を通じた情報提供

イ. 当行営業区域内の取引先を対象に「企業経営動向調査」の実施

ウ. 社会保険労務士と一体となった年金相談会の開催

エ. 講演会・各種セミナー・ビジネスサポートサービス等の情報提供やビジネス支援

(平成 24 年 3 月期の実績)

・経済レポート発刊: 12 回

・税務トピックス発刊: 2 回

・企業経営動向調査の実施: 4 回

・年金相談会開催: 317 回

・次世代経営塾等各種セミナーの開催: 108 回

5. 中小規模の事業者等に対する信用供与の円滑化と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) 中小規模の事業者等に対する信用供与の残高及び総資産に占める割合

中小規模事業者等向け貸出金残高は、「靴底を減らす活動」によりお客様回りを徹底し、お客様ニーズの把握や情報提供、円滑な資金供給に積極的に取組んだ結果、計画を 167 億円上回る 5,768 億円となり、経営強化計画の終期目標である 309 億円を上回る 476 億円の増加が図られました。なお、総資産に占める割合は、31.53%と計画を 0.03 ポイント下回りましたが、計画始期から 0.71 ポイントの増加が図られました。

【図表 13】中小規模事業者等向け信用供与の計画・実績(単位:億円、%)

	21/9期	22/3期	22/9期	23/3期	23/9期	24/3期			
	実績 (始期)	実績	実績	実績	実績	計画	実績	計画比	始期比
中小規模事業者等 向け貸出残高	5,292	5,402	5,534	5,623	5,699	5,601	5,768	167	476
総資産	17,169	17,367	17,535	17,781	17,877	17,749	18,291	542	1,122
総資産に対する比率	30.82	31.10	31.56	31.62	31.87	31.56	31.53	△ 0.03	0.71

(2) 中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化のための方策の進捗状況

① 中小規模事業者等に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

ア. 支店の特徴ある役割付け・支店のグループ化

3-(1)-①②のとおりです。

イ. 中小企業貸出推進委員会の創設

3-(2)-①のとおりです。

ウ. 中小規模事業者等向け貸出の拡大方策について

中小規模事業者等向け貸出につきましては、全役職員が「靴底を減らす活動」を徹底し、お客様の状況を正確に把握することにより、円滑な資金供給に取組んでまいりました。

また、平成 22 年 4 月に事業所数の多い 7 店舗(高崎、伊勢崎、太田、川越、所沢、岩槻、東京)に、平成 23 年 6 月には 2 店舗(深谷、東松山)に法人渉外係をそれぞれ 1 名増員し、お客様のニーズの把握や情報提供、不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資取組みを積極的に行い、中小企業向け金融の円滑化に取組んでまいりました。

(平成 24 年年度下期実績)

・創業・新事業開拓支援融資

計画 30 件 実績 43 件

・担保・保証に過度に依存しない融資取組み

計画 400 件 実績 646 件

エ. 貸付条件変更への対応について

(ア) 審査管理部企業支援室による営業店サポート

取引先の経営実態を把握し貸付条件の変更などに柔軟に応じて最適な提案ができるよう、企業支援室の人員を計画始期の6名体制から順次増員し平成23年11月に15名(うち中小企業診断士3名配置)体制とし、営業店サポートの強化を図ってまいりました。また、平成22年7月、11月、平成23年2月、6月、10月、及び平成24年2月、3月に支店のグループ化を実施し、高崎支店、太田支店、本店営業部、伊勢崎支店、熊谷支店、東京支店、川越支店、浦和支店、沼田支店、足利支店の10店舗に、企業支援室の担当者をそれぞれ1名配置し、グループ内の経営改善支援先を担当することで渉外担当者の負荷を軽減するとともに、機動的かつ踏み込んだアプローチの実施により、経営改善支援先の早期再生業務に加え、渉外行員の融資審査能力や融資交渉能力等の渉外力向上を図るサポートを行っております。(金融円滑化法に基づく貸付条件の変更等の申込みを受けた貸付債権の数(平成21年12月～平成24年3月):11,337件、貸付債権額:2,856億円)

更には、平成23年4月に審査管理部金融円滑化推進室の人員を2名から4名に増員し、条件変更先のフォローアップや企業支援室とは別に新たに経営改善指導先を130先程度設定し、モニタリングや経営改善計画の策定支援等を行っております。

(イ) 相談窓口の設置

当行は、「雨でも傘をさし続ける銀行」を目指して、以前より「緊急保証制度融資・住宅ローン返済相談窓口」や「休日相談窓口」の設置など金融円滑化に資する各種の取組みを行ってまいりましたが、平成21年12月4日に中小企業金融円滑化法が施行されたことにより、更に中小企業及び個人のお客様に対する円滑な金融仲介機能を発揮するために、平成22年1月に「金融円滑化相談窓口」を設置いたしました。

また、平成22年1月に副頭取を「金融円滑化統括責任者」とした上で、本部に「金融円滑化推進室」を設置し、営業店は支店長を「金融円滑化責任者」とする態勢を整備し、お客様への円滑な資金供給が当行の責務であるとの認識に立ち、全行員一丸となって金融の円滑化に向け取り組んでおります。

なお、東日本大震災により資金繰りに影響が生じたお客様のご相談に対応するため、平成23年3月に本部にフリーダイヤルの「ご相談専用電話」と全店に「緊急相談窓口」を設置し、迅速な対応に努めた結果、東日本大震災関連では466件の条件変更を受け対応してまいりました。

今後につきましても、お客様の資金繰り円滑化に向けたご相談に対して、積極かつ適切にお答えするよう取り組んでまいります。

オ. 人材育成

当行は、組織の活性化と行員のスキルアップを図るために、営業店での預金・融資・渉外などの業務経験を活かした人材の企画部門への配属や中小企業診断士・税理士など有資格者の専門的部署への配属、本部の審査管理などの専門的知識を有した行員の営業店配属など本支店間の人事ローテーションを実施してまいりました。

また、審査トレーニー研修や、階層別研修など各種研修により、融資の目利き能力の向上にも努めております。

今後につきましても、人事ローテーションにより行員が幅広い銀行業務を経験し、商品の企画力や審査能力などのスキルの向上を図るとともに、OJTや集合研修等を通じ人材の育成に努めてまいります。

②担保・保証に過度に依存しない融資推進、または中小規模事業者等の需要に対応した信用供与の条件または方策の充実

ア. 円滑な信用供与に資する中小規模事業者等向け貸出審査体制の強化

当行は、中小規模事業者等向け貸出審査体制の強化を図るために、従来の12ランクの内部格付による信用評価に加え、平成21年10月から、新たに中小企業財務データを活用して計量化を図った信用評価システムを稼働いたしました。

また、従前より取扱いを行っている、原則無担保のスコアリング商品「東和の速効力」や同じく原則無担保でスピーディーな対応が可能な「BIZ-クイック」に加え、平成22年8月より、この新たな信用評価システムにもとづいたスコアリング商品として、原則無担保でかつスピーディーな対応が可能となった「東和の速決力・スピード」の取扱を開始し、担保・保証に過度に依存しない融資取組みを行い、中小規模事業者等に対する円滑な資金供給に努めております。

イ. 企業改善支援の強化

3-(2)-②のとおりです。

ウ. 全国緊急保証制度等の信用保証協会保証付融資の活用

全国緊急保証制度等の信用保証協会保証付融資の活用は、3-(4)-③制度融資の積極活用のとおりです。

エ. 無担保の事業者ローンの活用

中小規模事業者等に対する円滑な資金供給に努めた結果、平成23年度下期の原則無担保の事業性ローンの利用実績は、「BIZ-クイック」が488件45億円(計画期間中累計:1,465件141億円)、「東和の速効力」が88件20億円(計画期間中累計:296件58億円)、「東和の速決力・スピード」が51件7億円(計画期間中累計:191件24億円)となりました。

オ. 群馬県農業信用基金協会保証の活用

当行は、群馬県農業信用基金協会保証付農業生産者向け貸出を平成21年7月から開始していましたが、資金ニーズが合致しない面もあり、平成23年度下期の実績はございませんでした。

カ. 私募債受付け業務の推進

当行では、地元企業の資金調達方法の多様化ニーズに応えるため、私募債の引受けに取り組んでおりましたが、平成23年度下期の引受け実績はございませんでした。

キ. 動産、債権担保融資の取組み

当行では、地元企業の資金調達方法の多様化するニーズに応えるため、興銀リース㈱、昭和リース㈱と提携し動産、債権担保融資について取り組んでおりますが、資金ニーズが合致せず、平成23年度下期の実績はありませんでした。

当行は、お客様の状況を正確に把握し、お客様の問題解決に向けて、付加価値のある提案を行うことで、地域経済の発展に貢献することを目指していることから、今後につきましても、動産、債権担保融資について積極的な取組みを行ってまいります。

ク. ABL保証(流動資産担保融資保証制度)の活用

当行では、地元企業の資金調達方法の多様化するニーズに応えるため、流動資産担保融資にも取組み、平成23年度下期は1件100百万円の実績でした。

当行は、お客様の状況を正確に把握し、お客様の問題解決に向けて、付加価値のある提案を行うことで、地域経済の発展に貢献することを目指していることから、今後につきましても、流動資産担保融資についても積極的に取り組んでまいります。

③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

中小規模事業者等向け貸出につきましては、平成21年度下期から、営業エリアの中でも、資金需要の多い埼玉南部地域(上尾、草加)に営業推進部所属の中小企業貸出推進担当者3名を配置し、平成23年6月に草加、大宮、東松山に各1名再配置、平成23年11月には本店営業部に1名配置し、平成22年4月には事業所数の多い7店舗(高崎、伊勢崎、太田、川越、所沢、岩槻、東京)に、平成23年6月に2店舗(深谷、東松山)に法人渉外係をそれぞれ1名増員し、お客様のニーズの把握や情報提供、不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資取組みを積極的に推進してまいりました。

また、平成22年7月から高崎、太田、前橋、伊勢崎、熊谷、東京、川越、浦和、沼田、足利の10地区での支店のグループ化を実施し、営業力の強化により従来以上に中小規模事業者等に対する円滑な資金供給と経営改善支援などのコンサルティング機能の発揮に向け取り組んでまいりました。

④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

ア. ライフサイクルに応じた取引先企業支援の一層の強化

(ア) 創業また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

a. 群馬大学との連携

当行は、群馬大学の共同研究イノベーションセンターが主催となり、群馬の地で新事業を創出し、地域を活性化しようとする起業家、企業構想者、事業後継者、学生等の創業・起業を支援する目的で実施している「起業塾」を後援しており、平成22年11月には、2日間にわたり審査管理部企業支援室の担当者3名を講師として派遣いたしました。

また、平成23年11月に群馬大学と連携し、北関東産官学研究所、群馬県立産業技術センター等の後援のもと、第8回ビジネス交流会を群馬県前橋市で開催し、県内外から参加した取引先企業130社が1,500人超の来場者に自社製品や技術のPRを行いました。その結果、取引先企業の技術に他県の企業が関心を示し、県を超えてのビジネスにつながる橋渡しができました。

今後も、創業・新事業を始め、企業の多角化等に向けてのビジネスマッチングなどの支援を積極的に実施してまいります。

b. 創業・新事業支援向け融資制度の活用

当行は、「靴底を減らす活動」を徹底し、お客様の状況を正確に把握することで、創業・新事業を計画しているお客様への情報提供や事業計画のアドバイスなどを積極的に行うとともに、地方公共団体の制度融資の積極的な活用を努めております。

その結果、平成23年度下期の創業・新事業支援向け融資は計画を13件上回る43件(群馬県創業者・再チャレンジ資金19件、埼玉県起業家育成資金24件)となりました。

(イ) 取引先企業に対する支援機能の強化のための方策

当行は、審査管理部企業支援室と営業店が連携し、お客様の経営上の問題点を早期に発見し、経営改善に向けた取組みを支援するため、企業支援室担当者のお客様への直接訪問による経営相談に積極的に取り組んでおります。更に、当行は外部機関や外部専門家と連携し、取引先企業の経営相談に取り組むことで、経営改善に向けた取組みを支援しております。

具体的には、中小企業再生支援協議会の活用や専門コンサルタントの紹介、公認会計士、税理士、弁護士等の外部専門家による経営相談会(平成22年5月より47店舗で開催し121件の相談受付)を実施することにより、企業が抱える問題点の洗い出しや解決策の助言を行い、改善計画の策定支援やそのフォローアップに努めてまいりました。

その結果平成 23 年度下期の経営相談実績は、計画を 15 件上回る 110 件となりました。

なお、平成 23 年 4 月から審査管理部金融円滑化推進室の人員を 2 名増員し 4 名体制とし、条件変更先のモニタリングやフォローアップなど、より深度のある支援体制の構築に努めております。

また、お客様の海外進出等のニーズに迅速にお応えするため、平成 23 年 4 月に国際部を新設し、お客様への情報提供や相談業務など、サポート体制を強化いたしました。具体的には中国の交通銀行、タイの TMB 銀行と預金・融資・外国為替等の金融サービス、市場動向や政治経済・社会・文化および金融制度等に係る現地情報の提供、現地顧客、会計士、弁護士等の紹介を主な内容とした業務提携を行い、お客様の海外進出等の支援を行っております。更に、平成 23 年 11 月に中小企業基盤整備機構から講師を招き海外進出セミナーを開催するとともに個別相談会も開催いたしました。今後も、現地に進出しているお客様、これから進出を考えているお客様に応じた現地での価値ある情報や金融・貿易・投資等のニーズに対する支援体制の強化を図るとともに、JICA（国際協力機構）、JBIC（国際協力銀行）、JETRO（日本貿易振興機構）等の政府系機関との連携を図った中、お客様の海外進出等の支援を行ってまいります。

当行では、今後も取引先企業に対する支援強化に積極的に取り組んでまいります。

(ウ) 早期の事業再生に資する方策

当行は、中小企業再生支援協議会や企業再生支援機構等を最大限に活用し、早期事業再生支援に取り組んでおり、平成 23 年度下期の早期事業再生支援実績は、8 件でした。

今後につきましても、お取引先の課題解決のため、審査管理部企業支援室の専門性を一層高め、DES や DDS に加え DIP ファイナンス等の活用を図り、効率的でスピーディーな再生を目指し取り組んでまいります。

(エ) 事業承継に対する支援に係る機能強化のための方策

平成 22 年 5 月より、公認会計士・税理士・弁護士等の外部専門家による経営相談会を 47 店舗で開催し 121 件の相談を受け、事業承継支援にも積極的に取り組みましたが、平成 23 年度下期の事業承継支援実績は 1 件でありました。

経営相談会につきましては、平成 24 年度上期も開催を予定しており、引続き事業承継支援についても積極的に取り組んでまいります。

イ地域の情報収集を活用した持続可能な地域経済への貢献

当行は、地域密着型金融の取組みとして、経済レポートや税務トピックスの発刊、企業経営動向調査の実施、年金相談会の開催や労務相談会の開催、各種セミナーの開催など地域経済の活性化に貢献する取組みを行ってまいりました。

⑤経営改善の取組み状況

当行は、「靴底を減らす活動」を徹底し、お客様の実態を把握することにより、お客様のニーズをとらえた取組みを強化した結果、創業・新事業支援向け融資が、計画を13件上回る43件となり、「BIZ-クイック」を主体として担保・保証に過度に依存しない融資取組みが計画を246件上回る646件となりました。また、中小企業再生支援協議会の活用や法務、財務、税務の専門家、専門コンサルタント等の紹介、経営相談会の開催など取引先企業に対する支援機能の強化を図った結果、経営相談実績が計画を15件上回る110件となったことから、経営改善支援取組率は計画を1.96ポイント上回る6.71%となりました

【図表 14】経営改善の取組み(単位:件、%)

※計画および実績は、半期ごととしております。

	21/9期	22/3期	22/9期	23/3期	23/9期	24/3期			
	実績 (始期)	実績	実績	実績	実績	計画	実績	計画比	始期比
創業・新事業開拓支援	24	36	40	49	36	30	43	13	19
経営相談	42	62	91	92	92	95	110	15	68
早期事業再生支援	24	9	7	4	7	20	8	△ 12	△ 16
事業承継支援	0	0	2	3	1	1	1	0	1
担保・保証に過度に依存しない融資促進	257	352	453	431	510	400	646	246	389
合計	347	459	593	579	646	546	808	262	461
取引先	11,298	11,387	11,531	11,700	11,894	11,480	12,034	554	736
経営改善支援取組率	3.07	4.03	5.14	4.95	5.43	4.75	6.71	1.96	3.64

6. 剰余金の処分の方針

(1) 配当に対する方針

平成24年3月期以降の配当計画につきましては、優先株式については平成24年3月期に約定に従い配当を行い、平成25年3月期以降も約定に従った配当を行うとともに、普通株式については平成24年3月期にそれまでの1株あたり1円の配当を2円の配当に増配し、平成25年3月期以降も当行の財務体質の強化を図りつつ継続し配当を安定的に行っていく方針です。

(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針

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直近期末までの各期末業績を受け、現在支給を行っておりません。

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) 経営強化計画の適切な運営管理に向けた活動

経営強化計画につきましては、関係各部が協議し具体的取組み策の検討を行い、順次実行に移しております。

なお、経営強化計画の着実な達成を図るために、部室長を構成メンバーとする「部長連絡会」で十分協議を行い、役員を構成メンバーとする「経営戦略会議」において月次で計画の進捗を管理しております。更に、半期毎に本履行状況報告書を取締役に報告し、適切な進捗管理を行っております。また、平成22年9月期から、外部評価委員会において経営強化計画の進捗状況の確認や評価を行い、より健全かつ適切な運営の確保が図られております。

(2) 経営管理に係る体制

① 内部監査体制

ア. 監査役、監査役室

当行は、監査役(監査役会)の下部組織として監査役室を設置しており、代表取締役の指揮命令から独立した監査役補助要員を置き、また会計監査に加え、業務監査を的確に実施しております。

イ. 監査部

当行は、監査部による監査を通じて内部管理体制の強化を図っております。

監査部は、金融商品取引法等、顧客保護関連法令に対応した監査の充実・強化の観点から、顧客説明、顧客サポート等、本人確認、顧客情報管理、外部委託管理、優越的地位の濫用防止等を中心とした監査も行うとともに、コンプライアンス推進体制についても監査し、全行的な法令等遵守体制の確立を図ってまいりました。

ウ. 利益相反管理体制

当行は、当行(グループ会社を含む)とお客様の間、及び当行(グループ会社を含む)のお客様相互間における利益相反のおそれのある取引に関し、法令等及び利益相反管理方針に従い、お客様の利益が不当に害されることのないよう、コンプライアンス統括部を主管として利益相反取引の管理に取り組んでまいりました。

②財務報告に係る内部統制

当行は、金融商品取引法に基づく財務報告の信頼性を確保するために、総合企画部に「内部統制企画担当」と監査部に「内部統制監査担当」を配置し、財務報告に係る内部統制の適正な整備と運用を図るための態勢を構築してまいりましたが、平成23年4月より、総合企画部内に設置している「内部統制企画担当」を監査部「内部監査担当」に移行し、「内部監査・内部統制企画担当」とすることで、内部統制に係る本部業務の効率化と内部統制におけるPDCA機能の強化を図ってまいりました。

(3)各種リスク管理の状況及び今後の方針等

①信用リスク

当行は、12 ランクの内部信用格付体制を構築し、信用リスクの高度化に努めるとともに、大口信用与信先についてクレジットリミットを制定し、半年毎に取締役会で見直しを行うなど、厳密な大口与信管理運用を行うことで、貸出ポートフォリオ全体の質の改善に取り組んでまいりました。

また、平成23年2月に設置したリスク管理強化検討委員会で、信用リスク管理の強化を組織横断的に検討し、信用リスク管理の強化、高度化に向け取り組んでおります。

更に、平成23年3月には、信用リスクの把握と管理を行うミドルオフィス機能を総合企画部から統合リスク管理室に移行し信用リスク管理体制の強化を図りました。

今後につきましても、上記取組みを継続するとともに、統合リスク管理室において、信用リスクの量的把握や増大局面等における経営に対するインパクトの把握等、提言機能(Act機能)の強化に取り組んでまいります。

②市場リスク

当行は、ALM(資産・負債統合管理)を導入し、資金の運用と調達から生じるリスク等の管理を行い、収益の最大化とリスクの最小化を図るとともに、資金管理部会(常務会)を毎月1回開催し、市場リスクの適時把握と危険時に迅速な行動を行える体制を構築しております。

また、平成22年1月に、統合リスク管理室を設置し、市場リスク管理部門を統合的リスク管理の核となるべく先行して総合企画部から独立させました。

更に、平成22年5月、市場リスク管理の強化を図るために、当行の取得・保有する市場リスクについて、その保有目的である収益獲得を達成するまでの基本方針及び具体的枠組み

を定めた「市場リスク管理規程」を策定するとともに、市場リスク管理委員会(統合リスク管理室担当役員を委員長として統合リスク管理室長・資金運用部長・総合企画部長で構成)を開催し、市場関連取引の状況等について確認を行うことより、リスク管理の強化・高度化に努めております。

一方、平成23年2月に設置したリスク管理強化検討委員会で、市場リスク管理の強化を組織横断的に検討し、市場リスク管理の強化、高度化に向け取り組んでおります。

③流動性リスク

当行は、流動性危機管理マニュアルに基づき、「平時・懸念・危機」という管理区分により現預金の確保を行うとともに、資金繰り状況につきましても、流動性と収益性のバランスをとりながら、手許流動性の確保に努めております。

また、平成23年2月に設置したリスク管理強化検討委員会で、流動性リスク管理の強化を組織横断的に検討し、流動性リスク管理の強化、高度化に向け取り組んでおります。

④事務リスク

当行は平成23年2月に設置したリスク管理強化検討委員会で、オペレーショナルリスク管理の強化を組織横断的に検討し、オペレーショナルリスク管理の強化、高度化に向けて取り組んでおります。

また、平成23年3月、事務リスク・システムリスクについて、あり得る損失を計量的に予想し、常時、経営体力と照らし合わせることができるよう、オペレーショナルリスク管理ポリシーを策定いたしました。

なお、計画ではオペレーショナルリスクの管理を行う「事務監督室」を事務部に設置し、事務部門の検証を行う予定でしたが、より実効性のある把握体制を確保するため、上記事務部事務指導部門の機能を更に高め、事務部門のCheck(検証)を行っております。

⑤法務・コンプライアンスリスク

当行は、法令等遵守の強化や不祥事件の再発防止に向け、コンプライアンス委員会や小委員会を開催しております。

今後につきましても、「法令遵守の手引き」(コンプライアンスマニュアル)の活用や「コンプライアンス実践計画」(コンプライアンスプログラム)の着実な履行により組織全体としてコンプライアンス態勢の確立を図ってまいります。