

平成 25 年 2 月 1 日

各 位

株 式 会 社 北 洋 銀 行
(コード番号 8524 東証第 1 部・札証)

平成 24 年 9 月期における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 24 年 9 月期における経営強化計画の履行状況を取りまとめ、別添のとおり公表しましたので、お知らせいたします。

記

1.経営改善の目標

(1)コア業務純益

システム関連経費など経費の削減に努めましたが、市場金利の低下の影響等による貸出金利息が計画を下回ったことから、コア業務純益は計画を 3 億円下回る 155 億円となりました。

(2)業務粗利益経費率

業務粗利益が国債等債券売却益の計上により計画を上回ったことから、業務粗利益経費率は計画よりも 4.24 ポイント改善し 51.15%となりました。

2.中小企業金融の円滑化の目標

(1)中小規模事業者向け信用供与の残高・総資産に対する割合

新規先の開拓、成長分野（医療、食品、観光等）への信用供与の増強に取り組んだことから、貸出残高は計画を 284 億円上回る 1 兆 8,726 億円となりました。

また、総資産に対する割合は、計画を 0.03 ポイント上回る 24.86%となりました。

(2)経営改善支援等取組先の割合

医療など成長分野への経営相談・支援強化や事業承継支援に積極的に取り組んだことから、計画を 0.78 ポイント上回る 3.30%となりました。

以 上

本件に関するお問い合わせ先

経営企画部	広 報 室	伏 屋	TEL	011-261-1317
経営企画部	経営企画課	谷	TEL	011-261-1693

経営強化計画の履行状況報告書

平成 24 年 12 月



目 次

1.平成 24 年 9 月期決算の概要	
(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	
(1) コア業務純益	5
(2) 業務粗利益経費率	6
3.経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況	
(1) 基本戦略に基づく諸施策の実施状況	7
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	28
(2) リスク管理の体制の強化のための方策	
A 信用リスク管理強化のための方策	28
B 市場リスク管理強化のための方策	29
C 不良債権の適切な管理のための方策	29
(3) 法令遵守の体制の強化のための方策	29
(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	30
(5) 情報開示の充実のための方策	30
5.中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、その他の北海道経済の活性 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の方策の進捗状況	32
(2) 北海道経済の活性化に資する方策の進捗状況	38
6.利益又は剰余金の処分の方針	43
7.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	44

1. 平成 24 年 9 月期決算の概要

(1) 経営環境

当期における北海道経済は、観光関連など一部に持ち直しの動きがみられました。住宅投資は、政策支援終了による持家の着工減少を堅調な貸家が補い、横ばい圏内で推移したほか、公共投資は、北海道新幹線関連工事などが寄与し、前年を上回りました。また、設備投資は、医療・福祉施設の新増設や輸送用機械の能力増強投資などから増加しました。一方、個人消費は、残暑により秋物衣料品の売れ行きが低迷したほか、乗用車販売の伸びが鈍化するなど、総じて弱い動きとなりました。観光関連は中国人観光客の予約取消しはみられましたが、国内・国外からの来道者数は概ね震災前の水準に回復しました。

このような経済環境のもと、当行は新中期経営計画『変革の加速～持続的成長の実現（平成 23 年 4 月～平成 26 年 3 月）』に基づき、地元中小規模事業者等向けの円滑な資金供給の維持・拡大に取り組むとともに、お客さまとの密接な関係を通じたコンサルティング機能を発揮することにより、「地域密着型金融」の推進に注力してまいりました。

また、平成 24 年 10 月から株式会社札幌北洋ホールディングス（以下札幌北洋ホールディングス）を持株会社とする純粋持株会社制を廃止し、当行を中心としたグループ体制への再編を行いました。これは、意思決定の迅速化、組織・業務効率の向上、持株会社維持コストの削減を図るため実施されたもので、今後も「地域密着型金融」のビジネスモデルをより深化させながら、「経営強化計画」に掲げた各種施策を着実に履行することにより、地域の持続的成長に貢献してまいります。

(2) 決算の概要

A. 主要勘定（末残）

	23/9末 実績	24/3末 実績	24/9末 実績		
				23/9末対比	24/3末対比
資金量	67,857	71,287	69,553	1,696	△ 1,734
貸出金	52,336	54,281	55,614	3,277	1,332
有価証券	15,375	15,280	14,696	△ 678	△ 583

※ 資金量には譲渡性預金残高を含んでおります。

(a) 資金量

資金量は 6 兆 9,553 億円、前期末比 1,734 億円の減少となりました。主体別の増減内訳では、法人預金は+734 億円、個人預金は+220 億円、公金・金融預金は△2,689 億円と法人預金、個人預金で増加となりました。

(b)貸出金

貸出金は5兆5,614億円、前期末比1,332億円の増加となりました。事業者向け貸出が119億円、地方公共団体向け貸出が1,199億円、個人ローンが14億円それぞれ増加し、全ての主体別貸出で増加となりました。

(c)有価証券

有価証券残高は1兆4,696億円、前期末比で583億円の減少となりました。有価証券相場下落により時価が減少したことに加え、流動性リスクの高い有価証券の削減を進めたことが主因です。

B. 損益状況（計数は別表1に記載）

資金利益は、投資信託の解約益等により有価証券利息配当金が増加しましたが、貸出金利回り低下に伴う貸出金利息の減少を主因に前年同期比1億円減少し、457億円となりました。

役務取引等利益は、相談窓口の充実などの体制強化により、預かり資産の販売が順調に推移し、前年同期並みの70億円となりました。

その他業務利益は、国債等の売却に伴い国債等債券関係損益を69億円計上したことより、前年同期比24億円増加し、73億円となりました。

経費は、節電による水道光熱費削減や店舗統廃合による賃借料の削減など幅広い支出削減に努めたほか、一部資産の減価償却方法を定率法から定額法へ変更した結果、前年同期比8億円減少し、376億円となりました。

これらの結果、コア業務純益は前年同期比6億円増加し、155億円となりました。

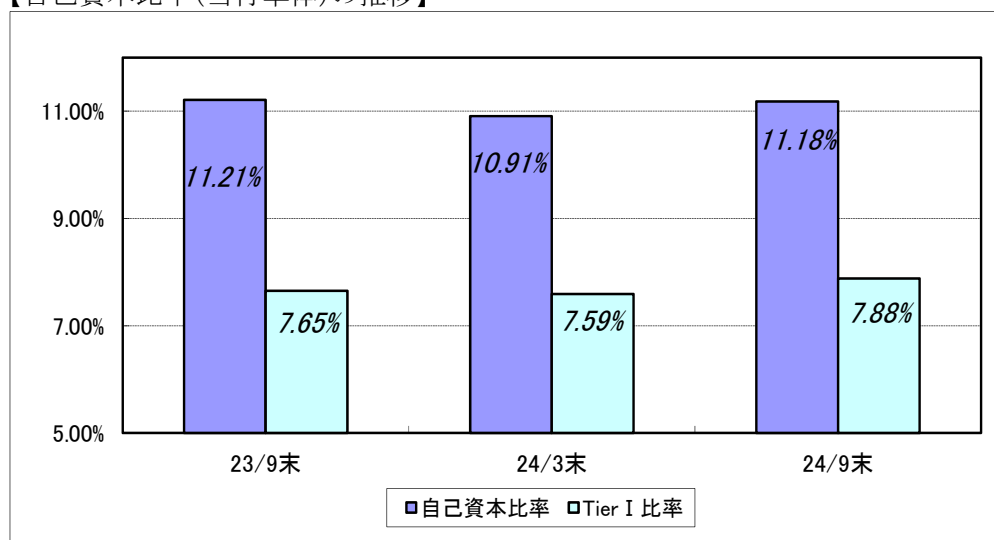
一方、経常利益は97億円と前年同期比129億円の減益となりました。主な要因は、保有株式の減損を120億円計上し有価証券等関係損益が前年同期比84億円減少したこと、および、信用コストが49億円増加（収益にマイナス）したことによります。信用コストは、前年中間決算において、貸倒実績率の大幅低下によって貸倒引当金戻入益が発生したことから、前年同期と比較すると増加となりましたが、道内の倒産が総じて落ち着いた動きとなっていることに加え、お取引先の経営改善支援に積極的に取り組んできた結果、計上額は12億円と低水準にとどまっております。

以上により、中間純利益は前年同期比107億円減少し、81億円となりました。

C. 自己資本比率の状況

平成24年9月末の自己資本比率は、11.18%となり、前期末比0.27ポイント上昇しました。また、Tier I 比率は7.88%となり、前期末比0.29ポイントの上昇となりました。

【自己資本比率(当行単体)の推移】



D. 不良債権の状況

平成24年9月末の開示債権は、最終処理の進展等により、前期末比31億円減少し、1,728億円となりました。また、部分直接償却後の開示債権比率は2.37%となり、前期末比0.13ポイント改善しました。

【金融再生法に基づく開示債権】

(単位:億円)

	23/9末 実績	24/3末 実績	24/9末 実績	対比	
				23/9末対比	24/3末対比
破産更生等債権	641	595	578	△ 62	△ 16
危険債権	817	866	814	△ 3	△ 52
要管理債権	333	298	336	+ 2	+ 37
合 計	1,792	1,760	1,728	△ 63	△ 31
部分直接償却後	1,389	1,379	1,339	△ 49	△ 39
開示債権比率	3.35%	3.17%	3.04%	△0.31%	△0.13%
部分直接償却後	2.61%	2.50%	2.37%	△0.24%	△0.13%

【別表1】

(単位:億円)

	23/9期 実績	24/9期 計画	24/9期		
			実績	23/9期比	計画対比
業務粗利益	578	555	601	+ 23	+ 46
資金利益	458	462	457	△ 1	△ 5
うち貸出金利息	415	416	397	△ 18	△ 19
うち預金・譲渡性預金利息	16	18	12	△ 3	△ 5
役務取引等利益	70	86	70	△ 0	△ 16
その他業務利益	49	5	73	+ 24	+ 67
うち国債等関係損益	44	0	69	+ 25	+ 69
経費	385	396	376	△ 8	△ 19
うち人件費	152	152	151	△ 0	△ 0
うち物件費	202	211	194	△ 8	△ 17
一般貸倒引当金繰入額	0	0	△ 19	△ 19	△ 19
業務純益	192	159	243	+ 51	+ 84
コア業務純益	148	159	155	+ 6	△ 3
臨時損益	34	△ 53	△ 146	△ 180	△ 93
うち不良債権処理損失額(△)	△ 36	60	31	+ 68	△ 28
(参考)信用コスト (△)	△ 36	60	12	+ 49	△ 47
うち株式等関係損益	△ 10	0	△ 119	△ 109	△ 119
経常利益	226	106	97	△ 129	△ 8
中間純利益	189	95	81	△ 107	△ 14

信用コスト = 一般貸倒引当金繰入額 + 不良債権処理損失額

2. 経営の改善に係る数値目標の実績

(1) コア業務純益

(単位:億円)

項目	23/3期 実績 (計画始期)	24/9期 計画	24/9期 実績		
				計画対比	始期対比
コア業務純益	317	159	155	△ 3	△ 6

※ 始期の水準は通期ベースのため、H24/9期における「始期対比」は、H24/9期(6ヶ月間の実績値)を2倍して比較しております。

平成24年9月期のコア業務純益は、計画を3億円下回り、155億円となりました。

平成24年度上期における貸出金の平均残高は、事業者向け貸出及び地方公共団体向け貸出を中心に全ての主体の貸出が増加しましたが、市場金利の低下などによる利回り低下の影響により、貸出金利息収入は減少し、計画を19億円下回りました。一方、投資信託解約益等の計上(前年同期比+18億円)により有価証券利息配当金は計画を6億円上回りました。この結果、資金利益は、貸出金利息が減少したことを主因として、計画を5億円下回りました。

また、役務取引等利益は、相談窓口の体制を強化し、預かり資産の販売手数料収入などが前年同期比増加基調で推移しましたが、計画に対しては届かず、16億円下回りました。

経費については、計画比19億円の削減となりました。人件費を計画並みに抑えたほか、節電による水道光熱費削減や店舗統廃合による賃借料の減少、システム委託費の削減など幅広く支出削減に努めたことに加え、有形固定資産(平成10年4月1日以降に取得した建物を除く)の減価償却方法を定率法から定額法へ変更した結果、物件費を計画よりも17億円圧縮いたしました。

以上のとおり、利益の減少に対して、一層の経費削減に努めましたが、計画達成までには至らず、コア業務純益は計画を下回りました。

(2)業務粗利益経費率

(単位:億円、%)

項目	23/3期実績 (計画始期)	24/9期 計画	24/9期		
			実績	計画対比	始期対比
経費 a (機械化関連費用除く)	613	307	307	+ 0	+ 1
業務粗利益 b	1,100	555	601	+ 46	+ 101
業務粗利益経費率 (a/b)	55.72	55.39	51.15	△ 4.24	△ 4.57

※ 業務粗利益経費率 = 機械化関連費用除く経費 / 業務粗利益

※ 始期の水準は通期ベースのため、H24/9 期における「始期対比」は、H24/9 期（6 ヶ月間の実績値）を 2 倍して比較しております。

平成 24 年 9 月期の業務粗利益は、計画を 46 億円上回り 601 億円となりました。

資金利益が、貸出金利回り低下に伴う貸出金利息の減少を主因に計画を 5 億円下回ったことに加え、役務取引等利益も 16 億円下回りました。役務取引については、相談窓口の充実などの体制強化により、預かり資産の販売手数料収入などが前年同期比では増加基調で推移しましたが、計画には届きませんでした。

一方、その他業務利益は、国債等の売却により国債等債券関係損益を 69 億円計上したことにより、計画を 67 億円上回りました。

機械化関連費用を除く経費は、人件費・物件費を計画並みに抑えた結果、全体でも計画並みの 307 億円となりました。

この結果、機械化関連費用を除く業務粗利益経費率は、計画よりも 4.24 ポイント改善し 51.15%となりました。

3. 経営の改善の目標を達成するための方策の進捗状況

(1) 基本戦略に基づく緒施策の実施状況

当行は平成 23 年 8 月に公表しました「経営強化計画」に基づき、お客さまとの日常的・継続的な関係を通じて醸成される「お客さまとの信頼関係」の構築に注力するとともに、組織的・継続的な「お客さまの事業支援」を通じて、当行のビジネスモデルである「地域密着型金融」の推進に取り組んでまいりました。

平成 24 年度上期においては、トップライン収益の向上を図るため、営業店や本部の営業支援部署に人員の再配置を進めたことに加え、成長分野への支援、多様なソリューションの提供、海外ビジネスの支援など、金融仲介機能の発揮に向けて、以下の 5 項目を重点に取り組んでまいりました。

基本戦略

- A. 多様化するお客さまのニーズに応えるための「金融仲介機能の強化」
- B. 企業ライフステージに応じた「コンサルティング機能強化」
- C. 業務プロセス見直しによる「効率化の徹底」
- D. 「人材の活性化」
- E. 内部管理態勢強化とCSRの取り組み強化

A. 多様化するお客さまのニーズに応えるための「金融仲介機能の強化」

(a) 成長分野への支援

当行では、「医療」、「環境」、「農業・食品」、「観光」等を北海道経済の持続的成長に向けて重点的に取り組むべき分野と位置づけ、組織的な推進態勢の整備を図っているほか、第二次産業の育成に向けた「ものづくり支援」、アジアを中心とした「海外進出支援」についても、外部専門機関と連携を強化するなど、積極的な事業支援を行っております。

項目毎の具体的な取り組みは、以下のとおりです。

① 医療

高齢化社会の進行に伴い、病院や福祉・介護施設の新たな設備投資や既存施設の建替・拡張などの需要が高まっていることから、平成 22 年 10 月より各エリアの中核となるブロック店を中心に医療担当者を配置し、病院など医療福祉向け分野の取引推進に注力しております。

具体的には、平成 24 年 10 月時点で計 10 名の担当者を各ブロック店に配置し、道内各地域の資金ニーズに対して積極的に取り組んでいるほか、「法人部」内に医療担当チーム 4 名を配置し、医療法人との取引開拓、財務分析に必要な専門知識を高めるための行内研修の実施など様々な営業店支援に取り組んでおります。

この結果、平成 24 年度上期においては、新規先病院 9 件、その他医療

関連先等で 122 件を獲得するなど、施策効果が徐々に現れております。

また、医療・介護分野は地域が持続的発展を遂げていくための重要な社会インフラであり、当行は地域医療への貢献の観点から、道内 3 医育大学である北海道大学、札幌医科大学及び旭川医科大学と包括連携協定を締結し、医療分野における連携事業の強化に取り組んでおります。

【医育大学との連携事業】

連携大学	連携事業
北海道大学	・「市民医療セミナー」の開催 (平成 24 年度上期は計 4 回実施、延べ出席者 404 名) ～身近な健康情報を市民の皆様に還元するため、各分野の専門医を招聘し、本店セミナーホールにて定期的に開催。
札幌医科大学	・ラジオ番組「医の力～札幌医科大学最前線」の提供 (平成 23 年 10 月より開始) ～番組提供に加え、記念公開講座の実施などにより健康情報を発信。
旭川医科大学	・ラジオ番組「旭川医大メディカルナビ」の提供 (平成 24 年 4 月より 9 月まで放送)～ラジオを通じて医療情報を発信。

② 環境

平成 24 年 7 月に開始した再生可能エネルギーの固定買取制度に基づく、道内の太陽光発電事業など再生可能エネルギーへの総投資額は 1,000 億円規模を想定されています。「メガソーラー」「風力発電」については今後成長が期待できる分野であり、当行では、平成 24 年度上期より、「法人部」内に再生可能エネルギー専担者を配置して、発電事業への参入を検討されるお客さまに対してタイムリーな情報提供とアドバイスを行うことで再生可能エネルギーの融資商材の取り込みを図っております。

また、環境配慮型企業向けの私募債「北洋エコボンド」の推進に注力しており、平成 24 年度上期の取り扱い件数は 111 件・88 億円となったほか、運送会社の環境・省エネ対策として「エコトラック」への入替に伴う資金ニーズへの対応など、環境に配慮した融資商品の拡充に取り組んでおります。

さらに、当行では、平成 23 年 7 月に道内初となる環境関連に特化した「環境ビジネス支援ファンド」を設立し、地域貢献と環境保全の観点から、環境分野での新事業を展開するお客さまに対し、出資によるお客さまの信用力強化と地域経済の活性化に取り組んでおり、平成 24 年 10 月には、第 1 号投資案件として、6 百万円の出資を決定しました。

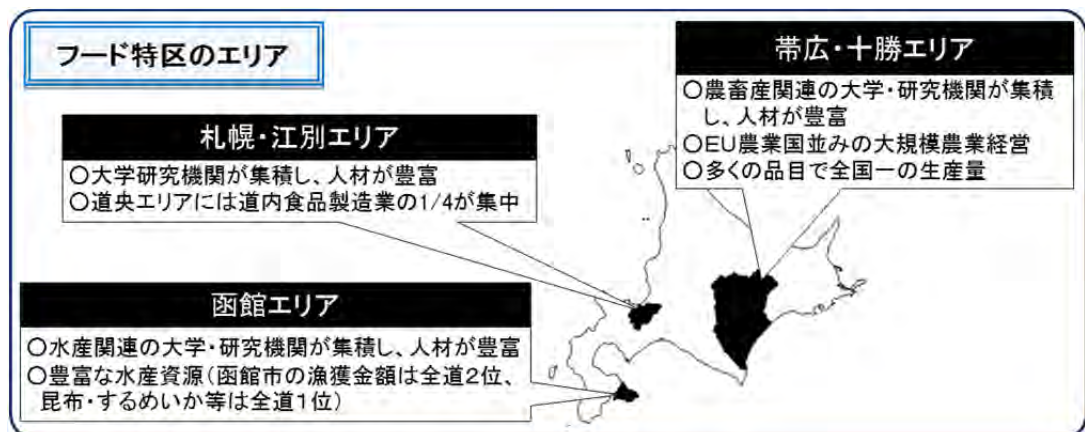
③ 農業・食品

北海道の基幹産業である農業・食品産業の支援に向け、生産・加工・販売の各フェーズで最適なコンサルティング機能を発揮することにより、フードビジネスの育成・強化に取り組んでおります。

北海道の「札幌・江別エリア」「函館エリア」「帯広・十勝エリア」が、平成 23 年 12 月に「北海道フード・コンプレックス国際戦略総合特区」(以下、フード特区といいます)の認定を受けました。フード特区は、3つのエリアが相互に連携を図り、食の生産性と付加価値の向上による国際競争力の強化を先駆的に推進し、北海道経済の活性化と、食産業による東アジアの海外需要の発掘を目指しております。

当行は、フード特区の推進機関である「フード特区機構」に職員を 3 名派遣しているほか、フード特区の利子補給金制度の活用に積極的に取り組んでおり、同制度を活用した融資実績は計 3 件・673 百万円となりました。

また、フード特区の農業者向けの融資を拡大するため、大規模農業生産法人に対する渉外を強化し、融資商材の取り込みに注力しているほか、農業者向け専用商品「日立キャピタル保証付農業者向け融資」の推進に取り組んでおります。



さらに、当行では、昭和 59 年から首都圏バイヤーをターゲットにした北海道産食品の商談会「インフォメーションバザール」を開催しており、道産品のブランド力向上と本州マーケットへの販路拡大に取り組んでおります。

平成 24 年度上期においては、9 月に東京で「インフォメーションバザール in Tokyo」を開催し、出展企業 140 社、来場者数約 4,200 名を迎え、平成 24 年 10 月時点で商談件数約 3,400 件のうち 181 件が成約となりました。

一方、全国への販路拡大を進める上では、個別のビジネスマッチングに加え、商品力の強化＝新たな価値の創出が必要となります。こうした点

を踏まえ、当行では「商品ブラッシュアップ個別相談会」と「セールスサポート」を主軸とした「食のプロダクトデザイン事業」を展開しております。「商品ブラッシュアップ個別相談会」は、百貨店バイヤー・流通関係者等、食の専門家が、「売れる商品」にするための改善策を提案する個別相談会で、平成 24 年度上期は 14 社が参加しました。「セールスサポート」では、外部専門機関と連携して首都圏への商流構築をサポートしており、平成 24 年度上期は 22 社が参加しました。

さらに、平成 24 年 10 月より、フードビジネスと地域活性化に向けた支援ツールとして、道内食品メーカーと流通企業に絞った食のビジネスマッチングとして、「食の発掘市場」を新たに展開しております。

「食の発掘市場」は「買い手企業」の食品・食材等の仕入ニーズを事前に収集・蓄積することで、効果的なビジネスマッチングを図るものであり、販路拡大支援ツールとして、ニーズの発掘から商談までの一連の流れをサポートするものです。

④ 観光

観光は国内外において北海道が優位性を持つ分野であり、地域経済への波及効果も大きいことから、当行では、道内各地域の自治体及び観光関連団体等と連携・協力しながら様々な取り組みを行っております。

平成 24 年度上期においては、道内各地域の観光客誘致促進を目的に、当行本店の「北洋大通センター」を観光プロモーションの場として提供し、観光振興に取り組む自治体や観光協会等延べ 16 の団体様に活用いただきました。

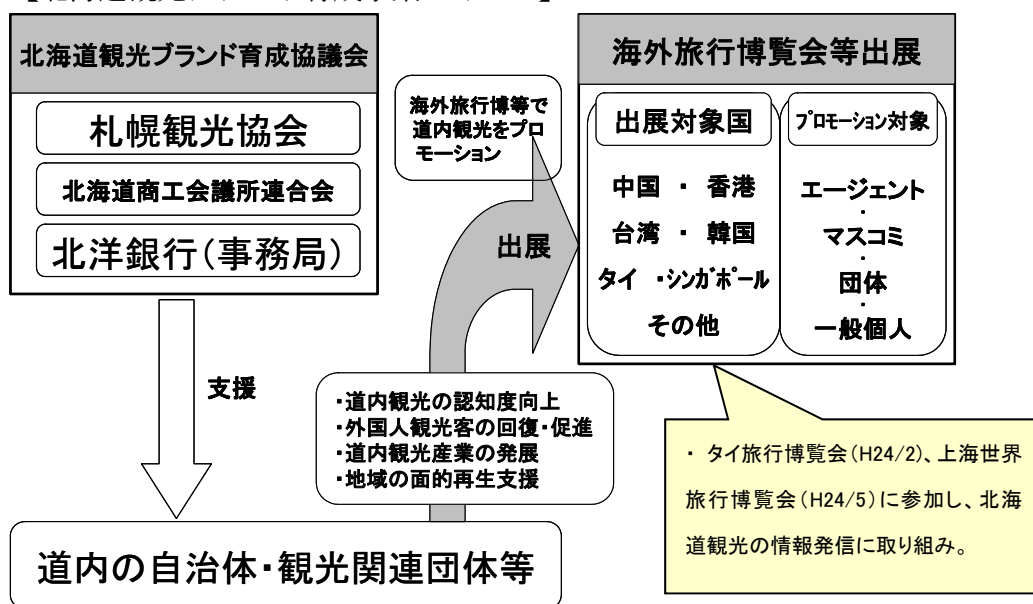
また、観光関連企業のビジネスマッチングを目的に、「インフォメーションバザール in Tokyo」（平成 24 年 9 月）において、道内観光関連団体等 7 団体と首都圏の観光エージェント 10 社による個別相談会を実施し、特産品を味わう旅行ツアーの企画など具体的な商談・案件の積み上げを行っております。

さらに、海外インバウンド事業を強化するため、当行・（社）札幌観光協会・（社）北海道商工会議所連合会が連携し設立した「北海道観光ブランド育成協議会」による観光プロモーションを行っており、当行は同協議会の事務局として、アジア各国で開催されるフェア等に道内各地域の観光関連団体等と連携して出展しており、平成 24 年 2 月にタイ旅行博覧会に出展したほか、平成 24 年 5 月に上海世界旅行博覧会に出展し、北海道観光の情報発信に取り組みました。

一方、函館を中心とした道南エリアでは、平成 27 年度の新青森・新函館（仮称）間の北海道新幹線開業を控え、新幹線開業に係る食と観光を絡めた地域の面的再生支援に取り組んでおります。具体的には、平成 24 年 3 月に渡島総合振興局と「食と観光振興」に関する連携協定を締結し

たほか、平成 24 年 12 月に、青函を基軸とした北海道、青森の両地域の活性化をより一層推進するため、株式会社青森銀行と産業及び地域振興に資する事業等の実施において連携協定を締結いたしました。函館中央支店では平成 23 年 12 月より、渡島総合振興局、函館市と連携を図り、支店内に独自に「道南広域観光推進委員会」を設置し、観光振興による地域経済の活性化に取り組んでおります。

【北海道観光ブランド育成事業スキーム】



⑤ ものづくり支援

製造業の弱い北海道の産業構造において、道内経済の活性化には、創業・新事業及び成長が期待できる企業に対して、従来の枠組みにとられない手法により、持続的にサポートしていくことが重要と考えており、ビジネスマッチングによる販路拡大支援のほか、新たなファンドの組成、外部機関との連携などにより、特色ある企業の発掘・育成に取り組んでおります。

具体的な取り組みとして、平成 24 年 4 月に道内中小企業の創業・新事業、イノベーション案件等、今後成長が期待できるお客様の株式を引受け、財務体質強化をサポートする「北洋イノベーションファンド」を総額 5 億円で組成しました。本ファンドは、原則、無議決権の種類株式を活用し、発行株数の 5% 超の株式取得を可能としているほか、株式公開を目的としないお客さまも対象としており、株式引受による支援を通じ、新たな成長企業を創出することを目指しております。平成 24 年度上期においては、本ファンドを活用し、今後成長が期待できる企業 3 社に対して、計 50 百万円の出資を行いました。

また、「ものづくり・新事業推進室」が中心となり、企業のライフサイ

クルに応じた、技術支援および販路・受注開拓支援を行っており、北海道立総合研究機構（道総研）と連携協定を締結し、道総研の専門家による「技術相談」や道内各地で開催する「個別技術相談会」等を通じて技術支援を行っているほか、道総研の協力を得て、製造業に対する行内の「目利き人材養成」を目的とした勉強会を2回開催しました。

さらに、ものづくり企業を中心とした商談会「ものづくりテクノフェア」を平成24年8月に開催し、出展企業172社、来場者3,800名を迎え、個別のビジネスマッチングによる販路開拓支援を行いました。本フェアにおいては、営業店と連携して事前に商談マッチングを行ったほか、参加企業の販路拡大支援と、こうした本業支援を通じた融資取引推進に取り組んでおります。

上記の取り組みに加え、若手フリーランスや社会起業家向けの新たな取り組みとして、平成24年3月より、全国初となる金融・大学・行政機関が連携した「コワーキング」応援組織「札幌コワーキング・サポーターズ」に参加し、「コワーキング（組織に所属しない様々な能力や価値観を持つ人たちが集い、共有スペースで仕事を行う新しい働き方）」を支援しております。

「札幌コワーキング・サポーターズ」は、当行、北海道経済産業局、札幌市、北海道大学の4機関が連携し結成した組織であり、当行は、コワーキング・スペース運営者と連携しながら、毎月1回定期的に事業相談を行うなど「コワーキング」に合わせた、新たな起業支援に取り組んでおります。

⑥ 海外ビジネスの支援

道内の中小企業が単独で海外市場に進出するには、ノウハウ・資金・人材等の面で多くの困難が伴うことから、当行では中国を中心とした海外進出の支援体制を構築し、お客さまの海外進出ニーズ等に迅速に対応しております。

具体的には、国際部内「アジアデスク」に専門スタッフ6名を配置し、海外進出への相談・提案に取り組んでいるほか、海外駐在員事務所（中国大連市・上海市）や、サハリン「北海道ビジネスセンター」の機能を活用し、現地商談会などを通じ、中国・アジア諸国ならびに極東ロシアを中心としたエリアで、お客さまの海外ビジネスへの支援を行っております。

また、大連市で最大のネットワークを持つ「大連銀行」との業務協力協定を通じて、ビジネスパートナーの紹介など道内企業と大連市との経済交流、貿易促進に取り組んでおり、「大連銀行」の職員3名を受け入れ研修を行う一方、当行職員4名を「大連銀行」に派遣し現地研修を行うなど、両行間の相互連携を深めております。

平成 23 年 12 月からは、フード特区が設置され、北海道の主要産業である一次産品や食品を東アジア市場に向けて販路拡大を図る全道的な動きがスタートしており、当行も既存の海外ネットワークを活用して、フード特区事業に積極的に携わっております。

具体的には、中国に加え、東アジア市場への販路拡大支援を図るべく、平成 23 年 10 月からジェトロシンガポール事務所に 1 名、また、平成 24 年 4 月からはジェトロ北海道貿易情報センターに新たに職員 1 名を派遣し、東アジア市場の情報収集に努めているほか、平成 24 年 1 月には地域産業支援部と国際部が協力して、タイ・バンコク市内の百貨店・スーパー・食品卸・日本食レストランなど現地企業を訪問し調査を行い、道産食品の輸出可能性など現地マーケットの情報収集を行っております。

さらに、平成 24 年 10 月にタイ最大手の銀行であるバンコック銀行と業務協力協定を締結し、北海道の食の国際化を含め、両地域の経済交流を支援しているほか、バンコク市内で開催されたタイ初の「北海道フェア」へ出展し、北海道の食と観光プロモーションを実施するなど、現地企業とのネットワーク構築に取り組んでおります。

東アジア市場は今後も経済成長が期待出来る地域であり、現地事務所や提携先などを活用して情報の精度を高めるとともに、シンガポールとタイを中心に周辺各国へネットワークを拡大することで、企業の海外ビジネス展開をサポートしてまいります。

(b)お客さまのニーズに応えるための各種商品・サービスの提供

① 多様なソリューションの提供

中小企業においては、経営者の高齢化等により、「事業承継」が重要な経営課題となっています。当行では、この重要な経営課題の解決のため、「事業承継・M&A チーム」(8 名)による個別の提案型渉外に取り組んでおり、平成 21 年 10 月より、株価評価・株式移転など具体的な資産承継のアドバイスに取り組んでおります。

平成 24 年度上期においては、「事業承継・M&A チーム」による本部渉外件数は延 719 件、事業承継に係る融資実行は、計 31 億円となりました。

また、資産流動化などの担保・保証に過度に依存しない融資手法、および ABL など商品・債権等を担保とする融資手法の提供に取り組んでおり、環境配慮型企業向け私募債「北洋エコボンド」は、平成 24 年度上期で 88 億円の成約があり、多くの環境配慮型企業の皆さまにご利用いただいております。

さらに、地域の社会資本整備に向け、各自治体が実施する PFI 事業へ積極的に参画しており、道内 15 件の PFI 事業のうち、8 件の事業に対してファイナンスを行っているほか、今後、釧路市における PFI 事業に対して、地域金融機関協調による債権流動化の手法を活用したファイナンス

を予定しております。本案件は地元金融機関のみで組成した協調支援案件であり、従来、大手企業が中心となっていた PFI 事業に対し、地元企業も主体的に取り組むことができるよう積極的なサポートを行ってまいります。

② リテール向け商品・サービスの拡充

当行は、道内での営業基盤をより強固なものにしていくため、様々な商品・サービスの拡充に努めております。

ア.住宅ローン

現在ローンプラザは、札幌市内に 13 ヵ所、道内主要都市に 13 ヵ所の計 26 ヵ所体制で営業しております。このうち、6 ヵ所では休日営業を行い、住宅ローン等のご相談に応じております。また、平成 24 年度上期は各営業店において「休日ローン相談会」を計 6 回、84 ヵ店で実施し、平日の来店が難しいお客さまの利便性向上に取り組みました。

さらに、「ローン」「資産運用」に係るお客さまの様々なニーズにお応えするため、平成 23 年 1 月に当行本店内に本部直轄の組織である「コンサルティングセンター」を設置しており、専門スタッフを 52 名配置し、幅広いローンサービスと質の高い資産運用サービスのご提供を行っております。

また、平成 23 年 11 月からは、これまで健康上の理由から団体信用生命保険に加入いただけなかったお客さまを対象に、加入対象範囲を拡大した団体信用生命保険による住宅ローン商品「ハートフル団信付住宅ローン〈ワイド型〉」の取り扱いを道内で初めて開始しました。

さらに、平成 24 年 4 月より、お客さまに、よりわかりやすい住宅ローン商品を提供するため、商品ラインナップを 15 商品から 6 商品に整理し、審査基準を一部公開したほか、ホームページ上の商品案内も併せてリニューアルしました。

今後もお客さまの利便性向上と様々なニーズにお応えするため、商品・サービスの拡充に努めてまいります。

【ローンプラザ、住宅ローン相談会の状況】

(平成 24 年 10 月 1 日現在)

ローンプラザ		26ヵ所
	うち休日営業	6ヵ所
住宅ローン相談会		
	6回(毎月実施)	84ヵ店

イ. 預かり資産

多様化するお客さまのニーズにお応えするため、投資信託・保険の取り扱い商品の拡充に取り組んでおります。平成 23 年 4 月より札幌市内の店舗を中心に預かり資産を専門に担当する「コンサルティング課」を設置し、預かり資産の推進専担者を配置しました。以降、順次拡大し、平成 24 年 10 月には「コンサルティング課」設置店を、41 ヶ店体制（約 200 名）とし、これまで以上に専門的なアドバイスを行えるように態勢面を整備しております。

また、平成 24 年 5 月より、「保険コールセンター」を新設し、店頭へご来店不要で保険加入ができるダイレクトマーケティング方式の保険販売を開始しました。本サービスは、従来の窓口での「対面形式」とは異なり、「保険コールセンター」からの電話によるご説明と資料送付で契約募集を完結する「非対面形式」による保険販売であり、店頭へのご来店が難しいお客さまへの利便性向上に資するものです。

こうした推進態勢の強化により、平成 24 年度上期の預かり資産の販売額は前年同期比+89 億円の 542 億円となりました。

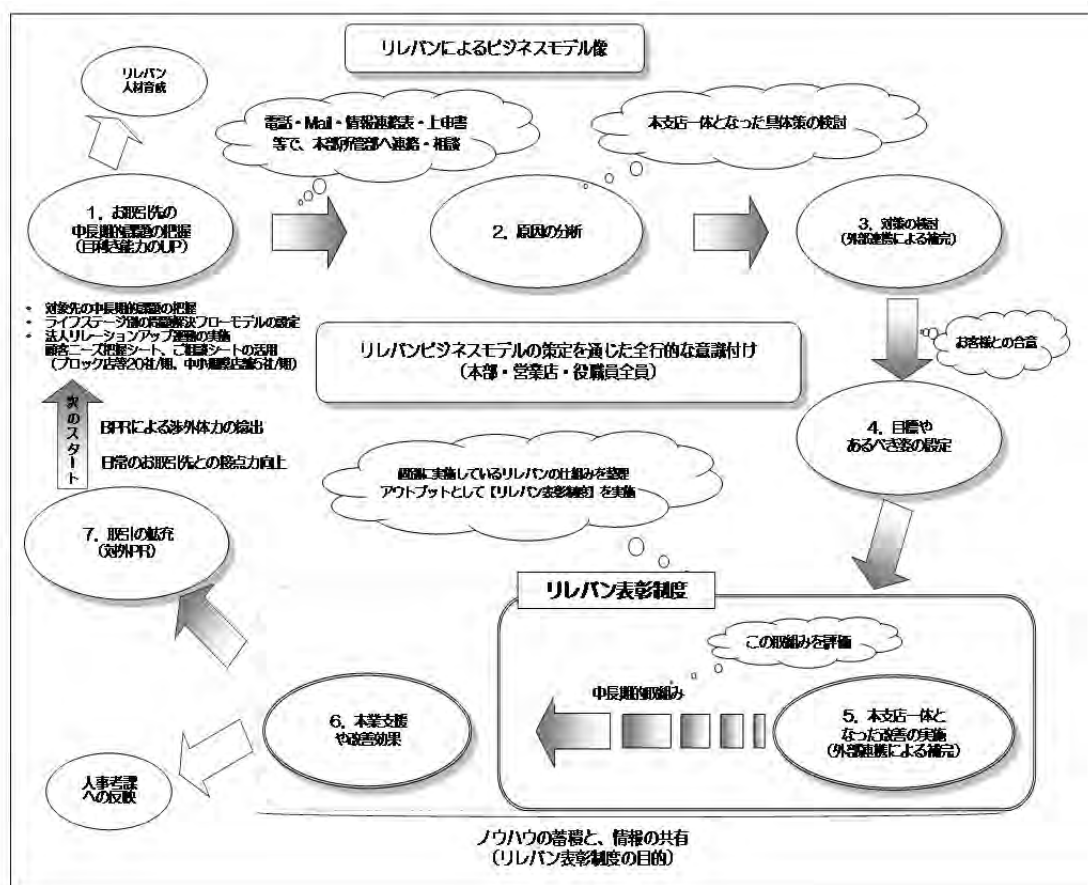
ウ. カード事業

平成 18 年よりキャッシュカード機能とクレジットカード機能を 1 枚に搭載したキャッシュ&クレジットカード「clover」を発行し、現在約 66 万人のお客さまにご利用いただいております。平成 23 年 4 月からは、この clover カードの機能に加え、札幌市営地下鉄の乗車券、加盟店で電子マネーとしてご利用いただける「SAPICA」機能を搭載した「cloverSAPICA」を発行しました。

さらに、平成 24 年 6 月からは、北海道旅客鉄道(株)様が発行している IC カード「Kitaca」の諸機能を搭載した「clover Kitaca」の発行を開始しました。「clover Kitaca」の発行により、clover カードは、「JR の列車へのご乗車」や「JR 北海道の駅構内の店舗等でのお買い物」にもご利用が可能となり、通勤・通学・ビジネス・ショッピング等の様々な場面で、幅広く活躍できる利便性の高いカードとなりました。

B. 企業ライフステージに応じた「コンサルティング機能強化」

お客さまが企業ライフステージ毎（a.創業期、b.成長期・成熟期、c.事業承継期）に抱える経営課題のスムーズな解決に向けて、当行は様々なソリューションメニューを用意し、お客さまに提案型渉外を実施しております。また、コンサルティング機能の組織内への定着化に向けて、「d.リレバン表彰制度」の第一回表彰を行いました。



平成24年度上期の具体的な事例としては、複数の道内主要観光地で業務を営んでいる企業に対して、中小企業再生支援協議会の関与により、会社分割の手法を用いて抜本的な事業再生に取り組みました。当行は、主力行として再生スキームの策定に積極的に関与し、債権放棄による支援に加え、新会社へDESによる出資と、非常勤取締役1名の派遣を行いました。分割後の新会社は、コンサルタント企業がスポンサーとなり、新経営陣による施策を展開しております。この結果、400名超のパートを含めた全従業員の雇用を確保し、同社の取引先約400社に対する影響も回避できました。

(a) 創業期の対応

地域経済の活性化のためには、地域における中小企業の創業や新事業の開拓が不可欠なことから、ベンチャー企業など今後成長が期待できる企業の発掘と創業期における経営サポートに取り組んでおります。

具体的には、道内中小企業の新技術・新製品の研究開発をバックアップするために、「北洋銀行ドリーム基金」を通じた助成を継続しているほか、当行独自の出資スキームである「地域密着型金融推進ファンド」をはじめ、優先株を活用した「北洋イノベーションファンド」、札幌市と連携した「札幌元気チャレンジファンド」等各種ファンドの活用により、創業期の企業の信用力向上に取り組んでおります。

また、新事業におけるお客さまの高度な技術相談・経営相談にお応えするため、「北海道総合研究機構」、「北海道中小企業総合支援センター」と連携し、平成 24 年度上期はそれぞれ 3 件と 4 件のコンサルティングを行ったほか、道内各地で開催する「個別技術相談会」等を通じて本業支援を行っております。

創業期における支援については、お客さまとの日常的な関係構築を通じて、企業の持つ技術力・商品力を十分に理解することが重要と認識しており、個々の事業と経営課題をしっかりと把握し、専門知識を有する外部機関との連携等により、経営課題への対応に取り組んでまいります。

(b) 成長期・成熟期の対応

成長期・成熟期のお客さまには、円滑な資金供給による信用供与の拡大に加え、お客さまの個々の課題やニーズを把握し、適切な対応策の提案や様々な金融仲介機能の発揮により、本業支援に取り組んでおります。

平成 24 年度上期においては、当行主催のビジネスマッチング商談会を継続して実施しており、フードビジネスを中心とした商談会「インフォメーションバザール in Tokyo」（出展企業 140 社、来場者数約 4,200 名）を開催（平成 24 年 9 月）したほか、ものづくり企業を中心とした商談会「ものづくりテクノフェア」（出展企業 172 社、来場者 3,800 名）を開催（平成 24 年 8 月）し、お客さまの販路拡大を支援しております。

また、国際部が中心となり、今後成長が見込まれるアジア市場への海外ビジネス支援を行っており、各種セミナーや海外事務所と連携した現地商談会の実施など、アジア市場への進出をサポートしております。

さらに、成長分野向けの融資商品である『ほくよう成長基盤ファンド「飛翔（はばたき）」』の推進により、「医療」「環境エネルギー」など成長分野への信用供与の拡大に重点的に取り組んでおります。

(c) 事業承継期の対応

経営者の高齢化や後継者不在などを背景として、事業承継に係るニーズが高まっていることから、当行では、「事業承継支援」を法人施策の柱の一つに位置づけ取り組んでおります。

「法人部」内に事業承継・M&Aの専担チーム（8名体制）を設置しているほか、高度な専門性と承継ノウハウを有する監査法人など8先と連携し、「事業承継支援」を展開しております。

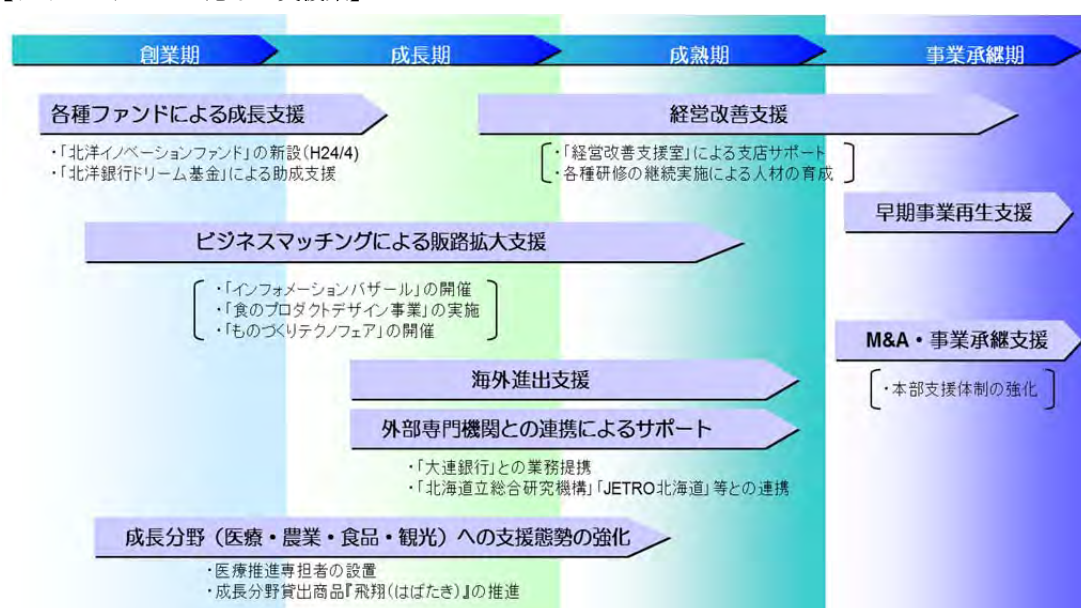
平成24年度上期の事業承継に関する本部渉外は558先719件となりました。このうち、具体的に課題解決に向けた情報提供・助言・提案を行った先は282先（M&Aアドバイザー契約先を除く）あり、7件の事例（株式買収資力に乏しい後継者に対する承継スキームの提案等）について、当行と提携しているコンサルタント会社を紹介し、より専門性の高い相談に対応しています。

事業承継対策は、地域経済の発展・維持に不可欠であり、中小企業家同友会など外部機関と連携した、お客さま向けセミナーの開催（平成24年度上期5件開催）や、成功事例の全営業店共有など、お客さまとのリレーションシップと継続的なフォロー体制を構築してまいります。

事業承継期におけるお客さまの早期事業再生への対応については、本部専門部署である「経営改善支援室」が営業店と連携を取りながら個社別に事業再生スキームを検討し、DESやDDSなど様々な手法を用いて取り組んでおります。

また、事業再生スキームにあたっては、再生計画の早期策定と事業再生の透明性を高め、他金融機関との調整を円滑に行うため、公正・中立な立場となる「中小企業再生支援協議会」を積極的に活用しております。

【ライフステージに応じた支援策】



(d)リレバン表彰制度の制定

地域密着型金融の一層の推進に向けて「リレバン表彰制度」を平成 23 年 11 月に制定しました。本制度は、各営業店において、お客さまの事業支援への中長期的な取り組みや地域の経済活性化への積極的な参画など短期的には成果が現れにくい営業活動に対し一定の評価を行うとともに、各営業店で実施しているリレバンのノウハウを全店で共有し活用することを目的とするものです。

平成 23 年度は、表彰制度の対象として、178 ヶ店から 219 の事例が自店の取り組みとしてエントリーされており、この中より、優秀事例を選抜し、平成 24 年 7 月の営業店長会議で 8 ヶ店の取り組みの表彰を行いました。

C. 業務プロセス見直しによる「効率化の徹底」

(a)業務プロセスの見直し

物件費をはじめとした経費削減に引き続き努めております。これら費目毎の削減に加え、行内システムの整備、業務のプロセス自体の変革により、プロセスに内在する経費の削減にも取り組んでおります。

具体的には、職員が利用する行内システム環境について、異なるシステム、新旧複数のバージョンのソフトを 1 台の端末で利用可能となる新 OA 系パソコンを順次導入し、今年度末までには全営業店・本部に配備が完了します。これにより、システム毎に使用端末を変更する必要がなくなり、端末台数の削減、お客さまへのよりスムーズな対応が可能となります。

また、「融資支援システム」と「新営業店システム」の導入を進めており、平成 25 年度（「新営業店システム」については一部の店舗で試験的に導入済）より順次設置を予定しております。導入後は、融資稟議プロセスの電子化による稟議時間の短縮に加え、お客さまの書類記入負担の軽減と端末入力の簡素化など、営業店事務の効率化が可能となり、待ち時間削減等によるお客さま満足度の向上が図られます。

(b)店舗機能の見直し

各店舗のマーケット、顧客事情、近隣営業店の設置状況等を検証し、店舗統廃合や連合店の導入（支店長の兼務発令や融資業務等の集約）を順次実施しております。店舗統廃合については、平成 24 年 4 月から 10 月までに、10 ヶ店を 5 ヶ店に統合したほか、今後 1 年以内を目処に 20 ヶ店を 10 ヶ店に統合する予定であります。こうした店舗統廃合から創出された人員の再配置により、営業力の強化に繋げてまいります。

【平成 24 年度上期店舗統廃合実績（札幌営業部は予定）】

統合店		業務承継店	統合実施日
新琴似西支店	➡	新川中央支店	平成24年7月9日
新川中央支店			
平岸南支店	➡	平岸中央支店	平成24年7月9日
平岸中央支店			
麻生東支店	➡	麻生支店	平成24年10月9日
麻生支店			
北栄支店	➡	栄町支店	平成24年10月9日
栄町支店			
花川支店	➡	花川北支店	平成24年10月15日
花川北支店			
統合店		業務承継店	統合予定日
札幌営業部	➡	本店営業部	平成25年3月11日
本店営業部			

(c)効果的な人員の配置

業務プロセスや店舗機能の見直し等で発生した人員や本部管理部門の人員を中心に、収益部門や推進部門へ再配置し、営業力の強化を図っております。平成 23 年 4 月より札幌市内の店舗を中心に預かり資産を専門に担当する「コンサルティング課」を設置し、預かり資産の推進専担者を配置しました。以降、順次拡大し、平成 24 年 10 月には「コンサルティング課」設置店を、41 ヶ店体制（約 200 名）とし、これまで以上に専門的なアドバイスを行えるように態勢面を整備しております。

また、従来関連会社等へ出向するケースが多かった管理職経験者については、「上席調査役」、「専任調査役」の職位を平成 23 年 8 月に新設し、豊富な経験や、専門的な技能を有効に活用できる本部・営業店への配置を行っています。

D.「人材の活性化」

(a)人材の育成

平成 24 年度は、若手行員の戦力化、融資実務能力の強化、「お客さまに選ばれる銀行」を目指した顧客対応能力の向上を重点テーマとした研修を実施しております。

若手・女性行員の融資審査能力の向上を目的として、平成 22 年度から実施している「融資トレーニー」は、平成 24 年度は 4 月に 5 名（うち女性 2 名）、10 月に 7 名（うち女性 2 名）を発令し、本部審査セクションに 1 年間配属しております。平成 24 年度上期からは指名制の「融資トレーニー」に加えて行内選抜試験を経た「経営改善トレーニー」を新設し、2 名を選抜して実際の案件をベースに個別指導を行っています。また、若手・女性融資担当者の育成を目的とした合宿形式の「融資実践力強化研修」を実施し、平成 24 年度上期は 26 回 230 名が受講しました。入行 2 年目の行員を対象とした「窓販・ローン導入研修」では 150 名が受講し、業務の基本知識や担当者としての心構えを習得したほか、「法人取引推進研修」では 20 名が受講し、医療・事業承継・外為のほか各種金融商品による法人取引推進の基礎力向上を図りました。

地域金融機関として「お客さまに選ばれる銀行」を目指すためには営業店長層の顧客対応能力の向上が不可欠と考え、当該層のスキルアップを目的とした、「CRM（Customer Relationship Meeting）研修」を実施しているほか、平成 24 年度上期からは顧客対応の最前線に位置する行員を対象とした「営業役付者研修」を開始し計 6 回 110 名が受講しました。また、パートタイマーを対象に、平成 23 年 3 月からマナー・接遇のレベルアップのための「パートタイマーCS研修」を実施しており、平成 24 年度上期は 168 名が受講しました。札幌地区以外のパートタイマーについては全員の受講が完了しております。

さらに、本部集合研修として「融資研修」「次課長融資研修」「企業調査研修」「法人取引推進研修」等を実施しました。

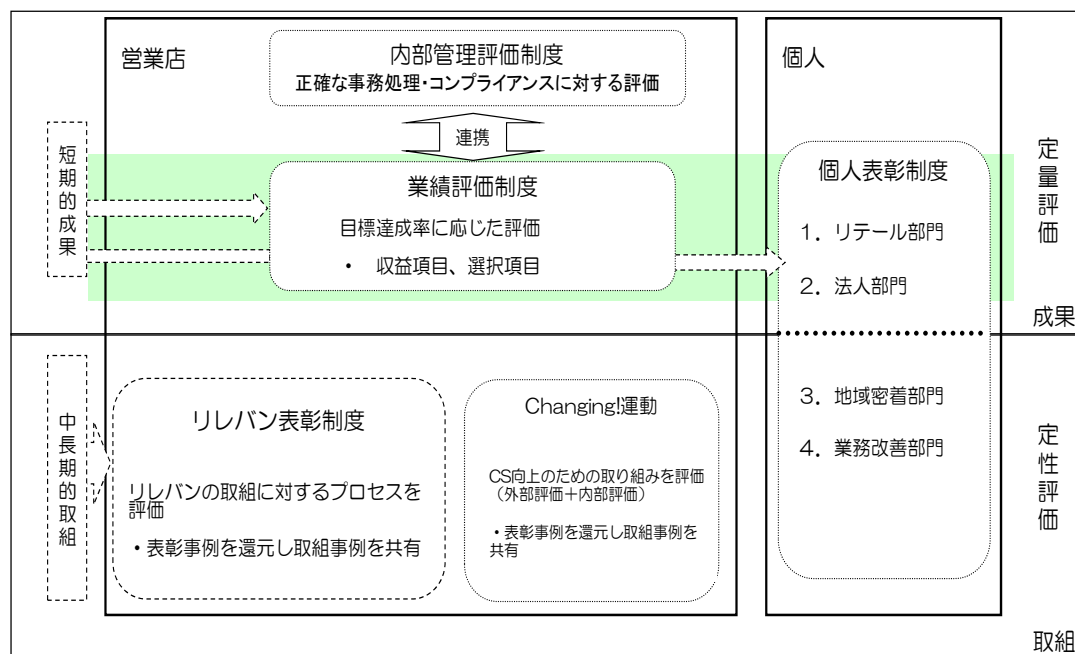
集合研修では闊達な議論ができる組織風土を醸成するため、一方通行の講義だけではなく、事例を用いた意見交換やグループワークによる参加型を志向しており、今後も、人材育成に関する態勢の整備を継続し、地域密着型金融を担う人材の育成と「お客さまに選ばれる銀行」の実現を目指したコンサルティング能力の向上を図ってまいります。

平成24年度上期研修等実績

研修名		人数
若手戦力化・融資実務能力強化		
融資トレーニー	12名(うち女性4名)	
経営改善トレーニー	2名	
窓販・ローン導入研修	延べ150名	
法人取引推進研修	延べ20名	
融資実践力・基礎力強化研修	延べ230名	
顧客対応能力強化		
CRM研修	延べ80名	
パートタイマーCS研修	延べ168名	
ローン担当者研修	延べ30名	
その他集合研修		
融資研修	延べ70名	
次課長融資研修		
企業調査研修		
法人取引推進研修		
資格等		
フィナンシャル・プランナー（平成24年9月末時点）	3,051名	
中小企業診断士（平成24年9月末時点）	29名	

(b) 職員のやりがい向上

人材能力の発揮には、職員のやりがいを向上させることが重要と認識し、研修等の人材育成との相乗効果で「人」の質を高めるべく、業務貢献度の高い職員に対するメリハリのきいたインセンティブの付与を実施しており、個人表彰制度、優績者に対する研修の実施など、職員のモチベーションアップに努めております。



(c) 人材の活性化

当行関連会社を含む当行グループ全体の組織力を最大限に発揮するため、本部・営業店別、年齢別、業務範囲別、などの観点から人材の活性化に取り組んでおります。上記C(c)「効果的な人員の配置」に掲載のとおり、従来関連会社等へ出向するケースが多かった管理職経験者について、お客さまとの接点の豊富な経験を活かした効果的な配置や、本部・営業店での専門的な経験や技能を有効に活用できる部門への配置を行うべく、平成23年8月より「上席調査役」、「専任調査役」の職位を新設しており、平成24年9月末時点で計23名の職員が発令されております。

E. 内部管理態勢強化とCSRの取り組み強化

(a)コンプライアンス態勢・顧客保護等管理態勢の強化

コンプライアンス態勢、顧客保護等管理態勢の強化は、常に当行の信用の基礎にあるとの強い認識のもと、態勢の強化とPDCAによる業務改善に努めております。

具体的には、営業店コンプライアンスプログラムにおいて、顧客情報管理態勢強化への取り組みを項目に組み入れし、コンプライアンスマニュアル等を活用した研修の実践および法務コンプライアンス部による臨店などを通じて不正防止等の職業倫理強化に取り組んでおります。また、営業店コンプライアンス担当者研修等の各種集合研修において顧客情報管理にかかる事故事例等を開示共有するなど、職員の意識強化を図っております。

このほか、平成23年10月にインサイダー情報を明確化するなど、管理態勢強化を目的にインサイダー関連規程の改正を実施し、本改正内容の周知を目的とした集合研修や個別臨店研修を実施しました。

従来、お客さまからのご相談・苦情等は「苦情対応記録」によりお客様相談室へ報告され、お客様相談室は遅滞無く所管部室へ回覧し、対応および再発防止策・未然防止策・改善策の策定・周知を指示しておりました。

今般、更なる顧客サポート等管理態勢の機能強化を図るため、平成23年10月より業務管理部業務管理課の顧客サポート部門を「顧客サポート課」として独立させ、当行に寄せられる様々な「お客さまの声」を一元管理し、苦情に対する改善対応を行うとともに、好事例についても共有できる体制としました。今後も「お客さまに選ばれる銀行」を目指して、顧客サポート等の顧客保護等管理態勢を強化してまいります。

(b)リスク管理態勢の強化

当行は地域とともに持続的な成長を遂げるため、将来発生し得る様々なリスクに備えるため、リスク管理態勢の強化に取り組んでおります。

統合的リスクでは、従来から進めてまいりましたリスク削減計画について、リスク削減が相応に進捗し、銀行全体のリスク量が経営体力内に収まりつつあることから、平成23年10月に「有価証券運用・リスクテイクポリシー」の改正を実施し、通常のリスク管理・ALM管理態勢へ移行しているほか、平成24年度上期より資本配賦を再開しております。

また、信用リスク・市場リスクを対象に、過去に起こったストレス事象や今後発生する蓋然性が高い経済環境の急変を想定したストレステストを実施し、当行の損益および自己資本に与える影響や、ストレス時の資本とリスク量の対比等を行っております。

(c)CSR への取り組み

当行は、CSR への取り組みを経営の重点課題の一つとしており、地域社会の活性化と持続的成長のため、「環境」「地域医療」「金融教育」の三つの分野を重点取り組みテーマとして、様々な活動をしております。平成 24 年 6 月からは CSR の取り組みを一層推進するため、「CSR 推進室」を新設し、組織体制面の強化を図りました。今後は「CSR 推進室」が中核となり、本業を通じて地域社会の貢献に取り組むとともに、CSR 活動を通じた企業価値の向上に取り組んでまいります。

①「環境」について

地球温暖化防止の観点から、二酸化炭素及び窒素化合物の排出量削減計画を策定し、温暖化ガス削減の取り組みを実施しているほか、「環境格付融資」や「北洋エコボンド」等を取り扱っております。

また、北海道の希少野生動植物の保護を目的とする「ほっくー基金」を設立（平成 22 年）し、環境保護にご賛同いただいたお客さまからお預け入れいただいた金額に応じて、当行が同基金へ拠出を行う「ほっくー定期預金」の取り扱いを拡充しております。同基金については、年度毎に官民連携の「ほっくー基金選定協議会」にて寄付先を決定しており、平成 24 年度上期には、平成 23 年度分として「釧路市動物園」「黒松内町」「ユウパニコザクラの会」の 3 団体に対して、計 450 万円の寄付を実施しました。

平成 23 年 7 月には、環境商品の開発や環境分野での新事業を展開するお客さまに対し、当行が出資を行う「環境ビジネス支援ファンド」の取り扱いを開始しました。平成 24 年 10 月には第 1 号が決定しており、通常の資金供給に加え、出資による環境ビジネス支援についても積極的に取り組んでおります。

②「地域医療」について

地域医療の充実は、地域活性化の面において必要不可欠であり、全道各地に 181 の店舗網を有する当行が積極的に取り組むことで、地域の面的支援に資すると認識しております。

具体的には、平成 22 年 5 月に 2 名にて医療福祉支援室を設置し、以降、人員を増強し、平成 24 年 10 月現在、本部、営業店含め、総勢 14 名体制にて、情報提供や取引推進、開業支援などの地域医療サポートをきめ細かく行っております。

取り組み内容としては、平成 23 年 4 月より、産学官金連携による地域医療サポートを図るため、前北海道大学病院長に当行の「医療総合アドバイザー」に就任いただき、市民への健康増進方策啓発等の社会貢献活動に関して、具体的なアドバイスを頂いております。

また、道内 3 医育大学（北海道大学、札幌医科大学、旭川医科大学）と包括連携協定を締結し、医療分野における連携事業の強化に取り組んでお

ります。

北海道大学とは、平成 23 年 5 月から、北海道大学大学院医学研究科の医師らによる市民医療セミナーを開催しており、初年度は 5 回、平成 24 年度は計 8 回の開催を予定しています。

札幌医科大学とは、平成 22 年 10 月より、大学における各診療科の特徴や最新事例、研究成果を紹介するラジオ番組を放送しています。平成 24 年 5 月には放送内容を収録した冊子の発刊、出演教授陣によるリレー公開講座を開催しました。

旭川医科大学とは、平成 24 年 4 月より半年間、先端医療を中心に紹介するラジオ番組を放送しました。

③「金融教育」について

地域金融機関として、地域の小中学校等の児童・生徒の営業店の見学の受け入れを行い、次世代を担うこどもたちへ銀行の役割やお金のお金などの講義を行うほか、当行職員が講師として高校に出向き「金融教育」の他、「社会人・職業人」としての講話などを行っております。

また、北海道教育大学と連携して金融教育ができる教員の育成にも努めております。

(d)お客さま満足度(CS)の深化

当行は従前より、お客さま満足度向上のための取り組みとして、全店で「Changing!運動」を実施し、お客さま目線での接遇や、店内環境の改善等に取り組んでおります。

平成 23 年度からは「～お客さまに選ばれる銀行をめざして～」の取り組みを開始。そのためには更なるお客さま満足度の向上が必要と認識し、営業店・本部が一体となって対応のレベルアップ、お客さまへのサポート充実に努めております。

平成 24 年度上期の具体的な取り組み内容は、次の通りです。

- ①職能別および階層別の各種研修を充実させると同時に、その中に CS の考え方を取入れ、意識の共有を図っています。マナー接遇対応レベルの向上を目的としたパートタイマーCS 研修には平成 24 年度上期において 168 名が参加しました。
- ②顧客対応能力の向上を目的として窓口研修用 DVD を全店に配備しました。これにより個々人のスキルアップを図ると共に、窓口業務のクオリティチェックを行っております。
- ③各営業店がお客さま目線に立って CS セルフチェックを行うとともに、外部調査機関による店頭調査や本部職員が営業店への訪問時に CS チェックを行うことで各店の CS 上の弱点を把握し、具体的改善に取り組んでおります。
- ④視聴覚障がい者等に配慮した態勢整備も順次拡大しております。視覚障

がい者対応 ATM への入替・店舗の点字ブロックの敷設、店舗入口への音声案内装置の新設などハード面での整備を進めているほか、ユニバーサルサービスの観点から「耳マーク・筆談ボード・コミュニケーションボード（3ヶ国語対応）」の3点セットを全店配備しております。また、「ユニバーサルサービス研修」を昨年度に引き続き実施（平成24年11月）しており、180名の職員が、視覚障がいの模擬体験・手話講習・認知症サポーター養成講座を受講しました。

視聴覚障がい者等に配慮した態勢整備状況

項目		状況
視覚障がい者対応 A T M (ハンドセット方式)		425台 (全営業店最低1台導入)
	うち店舗外 A T M	187台
店舗入り口までの点字ブロック		56ヵ店
代筆・押印代行・代読の事務取扱要領制定		平成23年5月制定
筆談ボード・耳マークの設置		全営業店
窓口振込受付時の振込手数料減額対応		平成23年1月より
ユニバーサルサービス研修		平成24年11月実施 (延180名参加)
車椅子等へのバリアフリー対応		
	出入り口フラット化	40ヵ店
	車椅子用スロープ設置	9ヵ店
	車椅子対応トイレ設置	10ヵ店
	車椅子対応エレベーター設置	7ヵ店

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

ガバナンス強化、ならびに経営の透明性・客観性の確保に向け、当行の持株会社であった札幌北洋ホールディングスにおいて、平成22年6月より社外取締役制度を導入し、同社と当行の合併に伴い、当行にも同制度を導入いたしました。平成24年10月末時点で、当行の取締役14名中2名、および監査役5名中3名が社外からの人材となり、幅広い見地から経営をチェックする態勢としております。

上記に加え、当行の経営戦略及び重要な施策等について、外部の視点から客観的な評価・助言を頂戴することで、経営の透明性を高めることを目的として、社外取締役・社外監査役の5名、および会長・頭取・副頭取にて構成される「経営戦略等に関する意見交換会」を平成22年10月に設置しております。平成24年度上期においては、7月に開催しており、今後も半期に一度開催することで引き続き監視機能の充実・強化に取り組んでまいります。

(2) リスク管理の体制の強化のための方策

A. 信用リスク管理強化のための方策

個社別の信用リスク管理強化に向け、お客さまとのリレーションシップ強化による業況把握の徹底と、定期的なモニタリングの徹底に取り組んでおります。

リレーションシップの強化では、融資・渉外人員の増強により、お客さまとの接点拡大を図るとともに、経営改善支援に係る取り組み事例を営業店に還元しているほか、研修等の実施により、営業店職員のレベルアップに取り組んでおります。

営業店においては、「取組方針策定シート」「モニタリングシート」などの管理ツールを活用し、お客さまの経営上の問題点の「早期発見、早期対策」に努めているほか、フォローアップの内容は業績把握に留まらず、計画との乖離要因の分析を踏まえ、計画の実現性についてお客さまとの共通の認識を形成することに取り組んでおります。

また、特定の企業や同一グループへ与信が集中して大きな損失が発生するリスクを抑止するため、1社あるいは1グループあたりのクレジットライン（与信上限）を設けておりますが、与信集中リスク管理の高度化を図る目的で、平成23年1月にクレジットラインの見直しを実施し、上限超過先の管理方針を明確にしました。また、クレジットラインの運用状況はリスク統括部が四半期毎にモニタリングし、リスク管理委員会を通じて経営陣に報告しております。

B. 市場リスク管理強化のための方策

市場リスク管理については、総市場リスク量に信用リスク、オペリスク相当額を合算した統合リスク量を資本水準（Tier1）と比較し管理しているほか、VaRに加えBPV、含み損益動向、ストレステストなどの総合的な管理も合わせて行っております。

ストレステストについては、国内外の金融経済状況を勘案し、複数のシナリオを設定するなど、ストレステストの高度化に取り組んでおります。

また、有価証券全体に加えて円建外債、外貨建債券、為替といった種類別、個別銘柄別に損失限度枠とアラームポイントを設定して日次管理しているほか、投資対象としているソブリン及び海外金融機関のCDS等のモニタリングを実施することで予兆管理に努めております。

なお、有価証券の運用状況や、市場リスクの管理状況については、有価証券運用会議やリスク管理委員会などを通じて経営陣に報告しております。

C. 不良債権の適切な管理のための方策

不良債権の適切な管理を行うため、緊急性、地域経済への影響度合い等から早期事業再生の「重点取組先」を選定し、営業店と連携を取りながら個社別に事業再生に向けたスキームを検討しております。再生計画の策定と事業再生の透明性を高め、他金融機関との調整を円滑にするため、公正・中立な立場となる「北海道中小企業再生支援協議会」「企業再生支援機構」や、公認会計士、コンサル等外部専門家と連携しながら、不良債権の適切な管理を行っております。「北海道中小企業再生支援協議会」「企業再生支援機構」とは、より一層の連携を図るべく従来の個別案件毎の対応に加え、検討先の選定と対応に専担者を配置し、選定基準を設け167先を優先取り組み先としてリストアップしております。平成24年10月までに「北海道中小企業再生支援協議会」へは17先の持ち込みを行い、うち9先が完了しており、「企業再生支援機構」へは2先の事前相談を行っております。

また、不良債権の発生防止に向け、これまでの事例の調査・分析結果を活かすため、「不良債権調査委員会」を定期的で開催し、倒産事例における与信管理上の問題点や改善策についての協議を踏まえ、具体的な事例を営業店に還元しております。

(3) 法令遵守の体制の強化のための方策

営業店におけるコンプライアンスマニュアル等を活用した研修の実践および法務コンプライアンス部による臨店を通じて不正防止等の職業倫理強化に取り組んでいるほか、営業店コンプライアンス担当者研修等の各種集合研修において顧客情報管理にかかる事故事例等を開示共有するなど、職員の意識強化を図っております。

このほか、平成23年10月にインサイダー情報の管理態勢強化を目的にイ

ンサイダー関連規程の改正を実施し、本改正内容の周知を目的とした集合研修や個別臨店研修を実施しました。

利益相反管理態勢については、平成23年9月に「利益相反管理マニュアル」を一部改正し、対象取引について幅広い検証を行う取り扱いに見直したほか、法務コンプライアンス部が検証結果について、定期的または必要に応じて随時「顧客保護等管理委員会」に報告しております。また、専門弁護士との面談や各種セミナーへの参加を通じて情報収集を行うとともに、関係部署との情報共有に努めております。

(4)経営に対する評価の客観性の確保のための方策

当行の経営戦略および重要な施策等について、外部の視点から客観的な評価・助言を行う機関として、平成22年10月に「経営戦略等に関する意見交換会」を設置しております。同意見交換会は社外取締役・社外監査役の5名、および会長・頭取・副頭取にて構成し、平成24年度上期は7月に開催しました。今後も半期に一度の開催を予定しております。

(5)情報開示の充実のための方策

当行(平成24年9月までは当行の持株会社であった札幌北洋ホールディングス。同社は平成24年10月1日付で当行に吸収合併となりました。)は、財務・業績情報の証券取引所への適時開示のほか、プレスリリース、ディスクロージャー誌、IR、ホームページへの掲載などを通じ、適時適切な開示を行っております。

平成24年度上期においては、機関投資家向け説明会を、個別ミーティングを含めて計9回開催しました。

また、ディスクロージャー・ポリシーに基づき、財務・業績情報の適切な開示を行っているほか、プレスリリースの実施などを通じて、より分かりやすい開示に努めております。

【平成24年度上期の主な情報開示】

方 法	回 数	備 考
株主総会	1回	札 幌
機関投資家向け説明会 (ラージ・ミーティング)	1回	東 京
機関投資家向け小規模説明会 (スモール・ミーティング)	1回	札 幌
機関投資家向け個別ミーティング	7回	札幌、東京
ディスクロージャー誌	1回	
ミニディスクロージャー誌	1回	
四半期決算報告	2回	
ホームページへの掲載	適宜	
プレスリリース	適宜	

5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化、その他の北海道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の方策の進捗状況

A. 中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画の進捗状況

平成24年9月期における中小規模事業者等に対する信用供与の残高、および総資産に占める割合の実績は以下のとおりです。

(単位:億円、%)

	H23/3期	H24/9期	H24/9期		
	実績(始期)	計画	実績	計画対比	始期対比
信用供与の残高 (a)	18,312	18,442	18,726	+ 284	+ 413
総資産 (b)	73,784	74,247	75,299	+ 1,052	+ 1,515
割合 (a)/(b)	24.81	24.83	24.86	+ 0.03	+ 0.05

※「中小規模事業者等向け信用供与」とは、銀行法施行規則別表第一における「中小企業等」から個人事業主以外の個人を除いた貸出で、且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、地方住宅供給公社向け貸出、及び地方道路公社向け貸出
- 大企業が保有する各種債権又は動産・不動産の流動化スキームに係るSPC向け貸出
- 当行の子会社向け貸出、及び当行を子会社とする銀行持株会社等（その子会社も含む。）向け貸出
- 上記のほか金融機能強化法の趣旨に反するような貸出

平成24年9月期における中小規模事業者等に対する信用供与の残高は、計画比+284億円、計画の始期（平成23年3月期）対比+413億円の1兆8,726億円となりました。

また、総資産については、主に法人向けの預金が増加したことから、総資産残高が計画比+1,052億円となり、7兆5,299億円となりました。

総資産に対する信用供与の残高の比率は計画を0.03ポイント上回る24.86%となりました。

当期における中小規模事業者等向け信用供与の増強に向けた主な取り組みは、次のとおりです。

(a) 新規開拓の推進

中小規模事業者等向け信用供与を拡大するため、既存先の資金需要を取り込むことに加え、新規先の開拓による営業基盤の拡充に取り組んでおり、各営業店において将来的な基盤（コア）となる先について、「コア新規」先

として選定し、対象先に新規開拓のアプローチを行っております。

平成 23 年 10 月より、札幌市内ブロック店および地方ブロック店に配置していた「コア新規推進専担者」を平成 24 年度下期からは「成長分野推進担当」として再配置し、本支店一体となった提案型渉外を実施いたします。

また、T K C 北海道会との連携強化を継続し、営業店と会員税理士をパートナー選定（ペアリング）し、創業支援や経営改善支援も含めた幅広い相談を受付けする体制を構築しております。

(b) 戦略商品の推進

日本銀行による成長基盤強化を支援するための資金供給制度の導入と合わせ、平成 22 年 8 月より成長分野貸出商品「飛翔（はばたき）」の取り扱いを開始し、成長基盤強化に資する事業を行うお客さまの資金ニーズを積極的に取り込んでおります。

本商品の取り扱い開始以降、平成 24 年 9 月末までの実行累計は 932 件・477 億円の実績となり、成長分野支援に向けた円滑な資金供給に資することができました。

【「飛翔（はばたき）」の実行額】

（単位：件、億円）

	H22下期		H23上期		H23下期		H24上期		累計	
	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数	件数
医療関連	57	61	49	83	39	83	32	79	178	306
食品・農林水産関連	34	43	13	33	26	41	12	43	85	150
環境・エネルギー関連	22	50	18	45	20	57	16	55	77	207
その他	56	62	23	57	26	59	34	81	138	259
合 計	170	216	103	218	110	240	95	258	477	932

(c) 成長分野支援

成長分野における信用供与の増強については、特に医療分野に重点的に取り組んでおり、医療取引推進担当者を、札幌市・地方各ブロック店に合計 10 名配置しているほか、本部推進部門に医療担当者を 4 名配置し、医療関連の取引推進に注力しております。

札幌圏の病院への本部渉外を強化したほか、平成 24 年 1 月より「サービス付き高齢者向け住宅」を運営するお客さま向けに、「ほくようサ高住ローン」の取り扱いを開始しました。本商品は、「サービス付き高齢化向け住宅」として登録を受ける賃貸住宅の建設・購入・改築に必要な資金を支援するローン商品であり、本商品の推進により、介護・福祉事業に携わるお客さまの資金ニーズの取り込みを図っております。

環境分野に関しても、環境関連会社をターゲットに資金ニーズの把握に努めたほか、環境・省エネ対策の機運の高まりを背景に「エコトラック」への

入替に伴う資金ニーズが高まっており、こうしたニーズを着実に捉えることで、環境配慮型融資商品の拡充に取り組んでおります。また、北海道は再生可能エネルギー開発に適した地域であり、同事業への参入を希望しているお客さまを積極的に支援するため、本部に専担者をおいたほか、案件検討のためのガイドラインを策定し営業店に通知しております。

上記の取り組みに加え、「北海道フードコンプレックス国際戦略総合特区（フード特区）」認定に伴い、「食品」「農林水産」に係る資金ニーズを重点的に取り込んでおり、平成 24 年 4 月にフード特区の金融制度を活用した融資案件を道内で初めて実行し、同制度による融資実績は平成 24 年 10 月までに計 3 件となっております。

道内においては、少子高齢化の影響等により各業界のマーケットが縮小基調にあります。今回のフード特区認定を機に道内のフードビジネス全般に対して、当行が積極的に参画することで、地域経済の活性化と持続的な信用供与の拡大に努めてまいります。

B. 中小規模事業者に対する信用供与の実施体制の整備の進捗状況

中小規模事業者等に対する円滑な信用供与を実施するため、「地域密着型金融推進」の基本的な考え方を踏まえ、担う人材の育成・活用と中長期的な推進態勢の構築に取り組んでおります。

(a) 「地域密着型金融推進」を担う人材の育成・活用

地域密着型金融推進の組織内の意思統一を図るため、平成 23 年度下期営業店長会議において、地域密着型金融の位置付けや具体的取り組み状況、また、新たに制定した「リレバン表彰制度」の概要などを周知しました。

また、お客さまとの信頼関係の構築には営業店長の意識改革が必要との認識の下、営業店長の顧客対応力の向上を目的に、「CRM（Customer Relationship Meeting）研修」を実施しており、平成 24 年度上期は計 80 名の営業店長が受講いたしました。本研修は継続実施し、営業店長のコンサルティング能力向上に取り組んでまいります。

さらに、お客さまとの接点の強化に向け、平成 24 年 10 月には本部人員を中心に約 41 名に対して、預かり資産推進部門に 20 名、ローンプラザに 6 名、営業店支援部門に 4 名、その他に 11 名の再配置をしております。

また、札幌市内ブロック店および地方ブロック店に「医療担当者」を 10 名配置するなど、専門性の高い分野へ本支店一体となった提案型渉外を実施しております。

(b) 中長期的な取り組みに向けた推進態勢の強化

営業店や本部各部に分散する個社別の経営課題やお客さまのニーズを会議体にて一元管理し、組織横断的な対応を行うため、実務者クラスによる「コンサルティング担当者会議」を平成23年11月に設置し、大口の条件変更先へのサポート状況の確認や、平成24年10月から実施している「法人リレーションアップ運動」の先への提案内容の検討などを議題に、原則週一回開催しています。「法人リレーションアップ運動」では、お客さまの具体的なニーズを把握するための「ご相談シート」と、お客さまの実態を把握するための「取引先概要書」を作成し、「コンサルティング担当者会議」において、あらゆる角度から提案内容を検討し、本部・営業店で情報を共有することにより、リレーション強化を図っています。

また、地域密着型金融の一層の推進に向けて「リレバン表彰制度」を制定しております。本制度は、各営業店において、お客さまの事業支援への中長期的な取り組みや地域経済の活性化への積極的な参画など短期的には成果が現れにくい営業活動に対し一定の評価を行うとともに、各営業店で実施しているリレバンのノウハウを全店で共有し活用することを目的とするものです。表彰された事例などは、全店で内容を共有し、組織のノウハウとして根付かせるため、事例集としてまとめ営業店に還元しております。

さらに、お客さま情報の整備においては、お客さまとの交渉履歴などの情報の蓄積・検索・管理を行うことの出来る営業店支援システム「セールスサポートツール」を平成23年7月より全店に導入しました。蓄積された情報を取引種別、支店、担当者、取引先名などの項目で任意に検索可能となり、本部各部で情報を共有化することが可能となりました。営業店が収集した情報を本部内で共有することで、お客さまのニーズに適切にお応えしてまいります。

また、現在導入を進めている「融資支援システム」などのシステム対応を講じることにより、お客さま情報の組織的・継続的な蓄積に取り組んでまいります。

(c) 信用供与の実施状況の検証態勢

中小規模事業者等向け信用供与の進捗状況については、毎月の経営会議において報告・協議が行われているほか、本部内の内部監査、営業推進所管部によるモニタリングにより対応状況の検証を行っております。

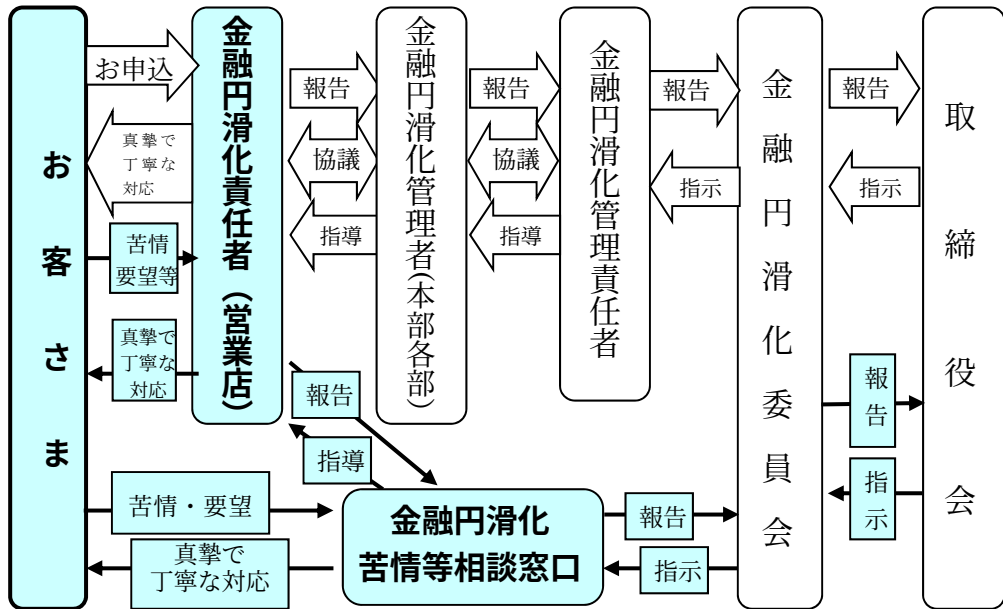
また、「金融円滑化委員会」や「コンサルティング担当者会議」において、コンサルティング機能に関わる対応状況の協議・検討を行っております。

C. 中小規模事業者に対する金融の円滑化を図るための取り組み

当行は、北海道のリーディングバンクとして、地域において金融仲介機能を円滑に発揮することを経営の重要な課題とし、金融の円滑化に努めてまいりました。

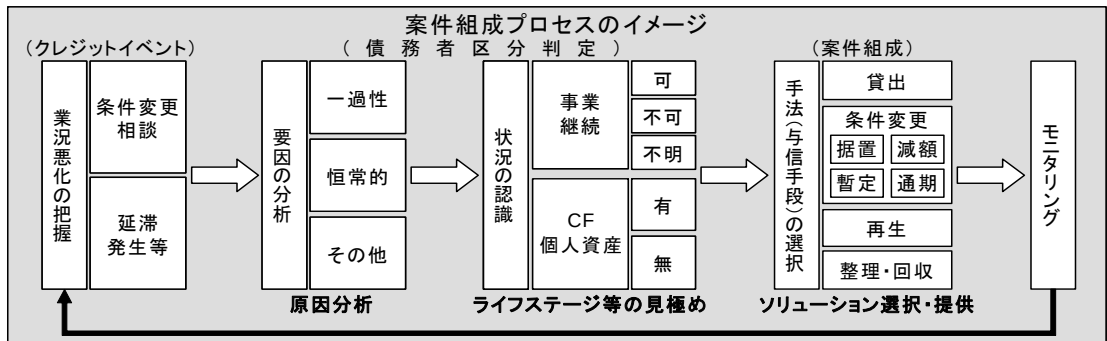
平成21年12月に施行された「中小企業金融円滑化法」の趣旨を踏まえ、金融の一層の円滑化に向けて取り組むため、取締役会の指示の下、特命担当役員を委員長とする「金融円滑化委員会」を設置するとともに、全営業店に「金融円滑化責任者」を配置するなど体制を強化しているほか、当行へのご相談等にあたり、当行の基本的な姿勢等をお客さまにご理解いただくために、基本方針を策定し公表しております。

【金融円滑化にかかる組織体制】



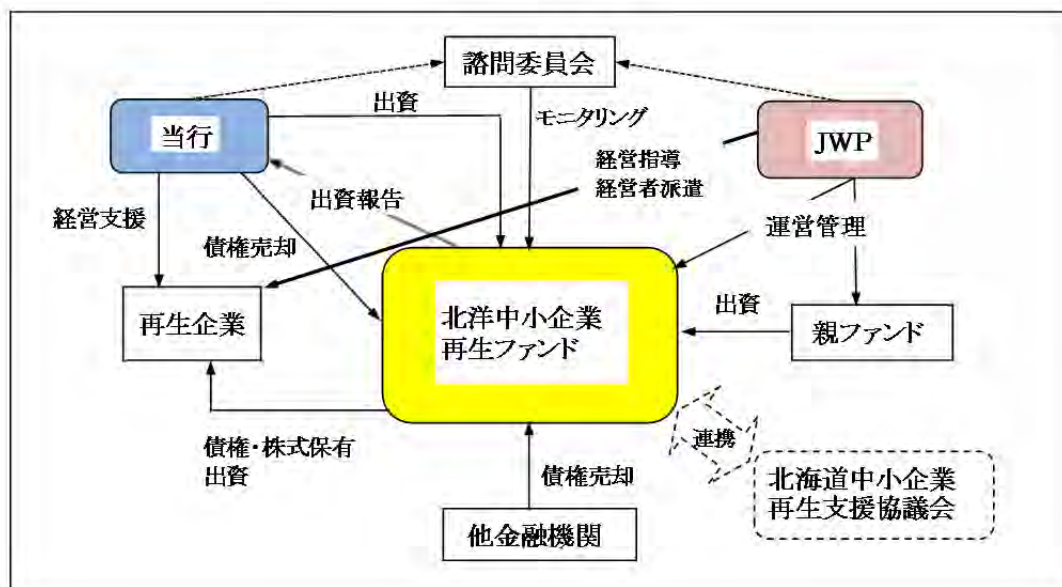
具体的には、お客さまの事業計画の策定支援に加え、業況が悪化しているお客さまについては、悪化要因の分析に基づいた事業の継続性の検討を行った上で、新規貸出の実行、再リスクの検討等の継続支援など、業況に応じた最適なソリューションの提供に取り組んでおります。

【案件組成のプロセス】



また、経営・財務状況の再構築を必要としているお客さま支援の一環として、平成 24 年 9 月に「北洋中小企業再生ファンド」を創設しました。中小企業再生支援協議会、企業再生支援機構などの外部機関とも連携を強化し、お客さまの経営支援に取り組んでおります。

【北洋中小企業再生ファンドのスキーム図】



さらに、平成 24 年 11 月には「中小企業経営力強化支援法」に基づく「経営革新等支援機関」の認定を取得し、中小企業基盤整備機構からの専門家派遣、北海道信用保証協会の経営力強化保証制度などを最大限に活用し支援を行ってまいります。

平成 25 年 3 月には「中小企業金融円滑化法」が終了いたしますが、当行はお客さまの経営課題解決をサポートすることが銀行の本業と考えており、同法終了後もこの考えに変化はありません。これまでと同様にコンサルティング機能を発揮しながら、お客さまの経営改善、地域経済の活性化を図ってまいります。

一方で、銀行の財務健全性を維持する観点からは、フォローアップを強化し、引き続き適切な引当てを実施してまいります。

(2) 北海道経済の活性化に資する方策の進捗状況

A. 経営改善支援等取り組み先企業数の取引先の企業の総数に占める割合

平成 24 年 9 月期における経営改善支援等取り組み先数の取引先の企業の総数に占める割合の実績は、以下のとおりです。

(単位:先、%)

	23/3期	24/9期	24/9期		
	実績(始期)	計画	実績	計画対比	始期対比
創業・新事業開拓支援	296	301	222	△ 79	△ 74
経営相談・支援強化	275	313	433	+ 120	+ 158
早期事業再生	4	4	7	+ 3	+ 3
事業承継支援	94	96	288	+ 192	+ 194
担保・保証に過度に依存しない貸出	127	115	117	+ 2	△ 10
合計 (a)	796	829	1,067	+ 238	+ 271
取引先企業総数 (b)	33,027	32,850	32,300	△ 550	△ 727
割合 (a/b)	2.41	2.52	3.30	+ 0.78	+ 0.89

平成 24 年 9 月期における経営改善支援等取り組み先数は、「創業・新事業開拓支援」の分野について、計画を下回ったものの、医療など成長分野への経営相談・支援強化や事業承継支援の取り組み強化が奏功し、全体では計画を 238 先上回る 1,067 先となりました。

また、取引先企業の総数は、法人に対する新規貸出先開拓を積極的に進めているものの、新設法人先の減少や後継者不在による廃業の増加等の要因などから、計画を 550 先下回る 32,300 先となりました。

この結果、経営改善支援等取り組み先数の取引先企業に対する割合については、計画を 0.78 ポイント上回る 3.30%となりました。

経営改善支援等の取り組みは、基本戦略に掲げる「企業のライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮」の柱と位置づけており、お客さまの個々の事業と経営課題をしっかりと把握し、経営課題への対応や販路拡大等の事業支援に積極的に取り組んでまいります。

B. 経営改善支援等の取り組みの具体的な進捗状況

(a)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・新事業支援先については、道内における新設法人先の減少に加え、経済環境の停滞による新事業案件の減少などから、計画 301 先に対し、実績 222 先となり計画を下回りました。

特に創業 1 年未満のお客さまを対象とした「ほくようセットアップローン」や、地方公共団体の創業貸付などの活用に取り組んでまいりましたが、対象となる新規事業者の減少もあり計画を 79 先下回りました。

一方、創業・新事業・イノベーション案件など、今後成長が期待できる先への新たな支援の一つとして平成 24 年 4 月から取り扱いを開始した「北洋イノベーションファンド」による支援が 3 件の実績となったほか、「札幌元気チャレンジファンド」でも 2 件の投資を実施いたしました。

また、T K C 北海道会と連携し、会員税理士との連携強化に取り組んでおり、会員税理士と当行支店長を対象とした「連携強化セミナー」の開催、会員税理士と営業店とのペアリング体制の構築など、T K C 北海道会との関係構築を通じて、新たな創業支援案件の取り込みを図っております。

北海道経済の発展のためには、新技術の開発、新たな事業の展開など、イノベーションを積極的に支援し、北海道に新たな成長企業と雇用を創出する必要があり、このためには、銀行の本業である運転資金や設備資金といった貸出業務を通じた資金供給面のサポートの他に、多くの中小企業の課題である過小資本を是正し、財務体質を強化するため、株式の引受といった手法を駆使しながら支援してまいります。

(b)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

経営に関する相談・支援は、コンサルティング機能の中心となる分野となることから、当行では以下の 6 項目を掲げ、具体的な金融仲介機能の発揮に取り組んでおります。

平成 24 年度上期における以下の 6 項目合計は、計画 313 先に対し、実績 433 先となり計画を上回りました。

① 経営改善支援

経営改善支援の取り組みは、お客さまへのコンサルティング機能の発揮に向けた重点分野として位置づけており、従来から本支店一体となり取り組んでおります。

平成 24 年度上期においては、営業店の経営改善支援業務のレベルアップに注力し、経営改善支援ガイドの発行（平成 23 年 11 月）や階層別研修の実施、また「経営改善支援室」による臨店指導を通して経営改善支援の

実効性を高めております。

具体的には、経営改善計画の策定未了先の発生を防止するため、「経営改善支援室」において重点的な管理が必要な先（6ヶ月以上経営改善計画が確定していない先、または、1年6ヶ月以上モニタリング未実施先）を「重点管理先」として選定し、「進捗状況管理表」による進捗管理を行っており、平成24年9月末は4先に減少しています。「進捗状況管理表」については、平成24年度上期にコンサルティング機能の発揮状況を本部と営業店が一元管理できる様一部改訂をいたしました。また、期中における営業店の取り組み事例を業績評価へ反映したほか、平成24年度上期より、債務者区分のランクアップ増加を目的として、評価体系を見直しました。

また、コンサルティング機能の担い手となる人材の育成に取り組んでおり、各種研修を継続的に実施し、実務能力の向上を図っております。

特に、若手・女性行員の融資審査能力の向上に努めており、平成22年度からは「融資トレーニー」制度を開始し、本部審査セクションに1年間の配属を行うことで担当者の融資審査能力の向上を図っており、平成24年9月末の「融資トレーニー」の在籍者は12名（うち女性4名）となっております。

さらに、本部集合研修として「融資研修」「次課長融資研修」「企業調査研修」「法人取引推進研修」等を実施しており、平成24年度上期は、延べ70名が受講しました。

こうした取り組みにより、平成24年度上期の経営改善計画の策定支援件数は、53件となりました。

② お客さまの経営課題などへのご支援

お客さまの様々な経営課題にお応えするため、本部専門スタッフによる情報提供等に取り組んでおります。特に成長分野である医療・福祉関連については、4名の担当で推進しているほか、地元北海道の強みである食関連のコンサルティングに注力したことから、当行のコンサルティング機能を活用したアドバイス件数は、145件となりました。

③ 外部専門機関への支援仲介

外部専門機関への仲介については、ご支援内容に応じて、弁護士・公認会計士・税理士・経営コンサルタント等の外部専門家の紹介を行い、お客さまの経営課題に的確にお応えできる態勢を整えております。また、お客さまの専門的な経営相談にお応えするため、平成23年10月より、北海道を代表する中小企業総合支援機関である「財団法人北海道中小企業総合支援センター（以下支援センター）」及び「独立行政法人北海道立総合研究機構（以下、道総研）」の経営コンサルティング機能、技術支援機能を活

用する経営相談を開始し、平成 24 年度上期は支援センター4 件、道総研 3 件のコンサルティングを行いました。

具体的には、「相談シート」を活用し、お客さまの経営課題・技術課題を把握するとともに、相談内容を支援センター又は道総研に随時取次ぎ、支援センター又は道総研の職員が当行職員と連携して直接お客さまを訪問するなどにより、具体的な相談に応じます。本スキームを積極的に活用することで、当行が備えていない専門的な経営相談・技術相談についても、積極的に対応してまいります。

こうした取り組みにより、外部専門機関への支援仲介は、21 件となりました。

④ 行内ビジネスマッチング

お客さまのビジネスマッチングのニーズに的確にお応えするため、具体的な商材情報の蓄積と本支店間での情報の共有に積極的に取り組んでおります。平成 23 年度上期から、ビジネスマッチングの商談成立件数等を業績評価の対象に加えたほか、商談成立の好事例を営業店に還元するなど、ノウハウの共有に取り組んでおります。

こうした取り組みにより、平成 24 年度上期における行内ビジネスマッチングを活用した商談成立件数は、129 件となりました。

⑤ アパート経営へのご支援

アパート経営の相談については、道内計 26 ヶ所の「ローンプラザ」において、専門スタッフによる資金計画全般のご相談・アドバイスをきめ細かく行っております。平成 24 年度上期において、「ローンプラザ」でアパート経営の相談を受けて実行した貸出は、14 件となりました。

⑥ 海外ビジネスへのご支援

道内企業の海外進出を支援するため、平成 23 年 4 月に国際部内に「アジアデスク」を設置し、本部と営業店との連携強化に取り組みました。行内体制の強化によりタイムリーな渉外活動が可能となり、お客さまの海外進出ニーズ等に迅速に対応しております。

また、中国の大連銀行、タイのバンコック銀行との業務提携により双方の取引先のマッチング、事業進出等に対するより深いコンサルティングサービスを実施しています。

これらにより、平成 24 年度上期における海外ビジネスに関する提案は、71 件となりました。

(c) 早期の事業再生に資する方策

平成 24 年度上期においては、再生計画の早期策定と事業再生の透明性を

高めるため、北海道中小企業再生支援協議会の機能を活用したほか、外部コンサルタントの活用に取り組み、事業再生完了先は計画4件に対し、実績7件となり計画を上回りました。

お客さまの事業再生は、雇用等地域経済への影響も大きいことから、「経営改善支援室」の専門的なノウハウの活用を中心に、取り組んでおりますが、大口の与信先が増加し、再生の難易度も高まっていることから、今後、金融機関調整や事業価値の見極めに相当の時間を要することが見込まれます。

今後においてもプレパッケージ型事業再生や再生ファンドを活用した事業再生、DES・DDS・DIP ファイナンス等を活用した事業再生、北海道中小企業再生支援協議会や外部コンサルタント等との連携による事業再生など、様々な手法を選択し、早期かつ効率的な事業再生を目指してまいります。

(d) 事業承継に対する支援に係る機能の強化のための方策

経営者の高齢化を背景として、後継者不在を理由とする事業売却のニーズが高まっており、平成21年度下期より「事業承継支援」を法人施策の柱の一つに位置づけて積極的に推進しております。

平成24年度上期においては、事業承継・M&Aの本部専門スタッフ6名に加え事業承継トレーニーを2名配置し8名の体制で事業承継に対する支援を積極的に展開しました。

本部専門スタッフによる平成24年度上期の累計訪問件数は719件となり、事業承継に関するお客さまのニーズに積極的に対応しているほか、お客さまが抱える様々な課題に対し幅広く対応するため、高度な専門性と承継ノウハウを有する監査法人など8先と提携し、外部提携先の積極的な活用に取り組みました。

また、営業店へのノウハウの共有を目的に平成24年2月より成功事例を随時発信し商材発掘の事例研究に活用しております。

こうした取り組みにより、本部「事業承継・M&A チーム」による相談件数が282件、M&A アドバイザリー契約先が6件の計288件の実績となり、「事業承継支援」の上期計画96件に対し大幅に上回る結果となりました。

速やかな事業承継は、地域経済の発展・維持に不可欠であることから、平成24年度下期においても、事業承継支援を法人施策の柱の一つに位置づけ、円滑な事業承継のご支援を行ってまいります。

(e) 担保又は保証に過度に依存しない貸出

平成24年度上期においては、環境配慮型企业向けの私募債「北洋エコボンド」が88億円の成約実績となったほか、「介護報酬債権」「ETC利用料債権」等の債権流動化を7件組成いたしました。

また、PFI事業に対し、地元企業も主体的に取り組むことができるよう勉強会の開催など積極的なサポートを行っております。また、資金面において

も地元金融機関が参画することで、結果として地域に密着した PFI 事業が成立するよう今後も継続してまいります。

こうした取り組みにより、担保・保証に過度に依存しない貸出先は、計画を2先上回る117先の実績となりました。

平成24年度下期においても、お客さまの事業をしっかりと把握し、最適な提案を行うことに加え、本部と営業店がよりコミュニケーションの密度を高めることで、各種スキームの活用について幅広いお客さまにご提案を行ってまいります。

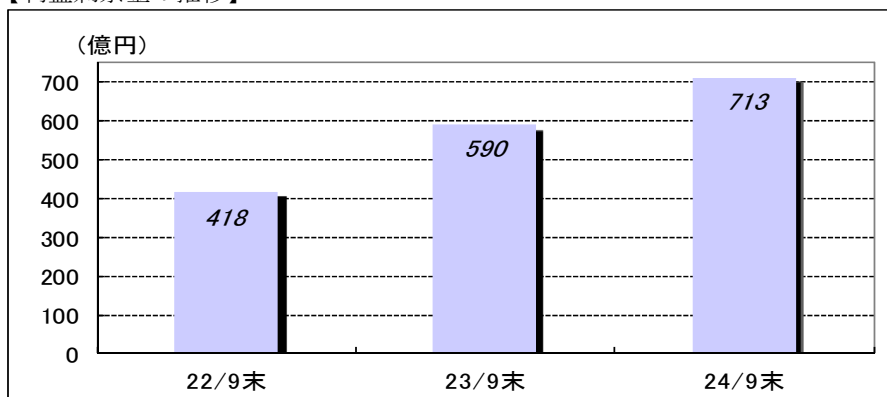
6. 利益又は剰余金の処分の方針

平成24年9月まで持株会社であった札幌北洋ホールディングス（平成24年10月1日付で当行に吸収合併済み）は平成20年に「業績連動配当ルール」を導入いたしました。しかし、リーマンショック後の平成21年3月期に赤字決算となり、当行に公的資金を注入し、配当を見送った後は、このルールに拠らず内部留保の充実が最大の課題との趣旨から、年間配当を3円としております。本年度についても、中間配当を1株当たり1.5円とし、同社を吸収合併した当行が支払っております。また、年間配当は中間配当と合計で3円を予定しております。

上記の方針については、当行も継続し内部留保の蓄積による公的資金の早期返済を目指しますが、3円という配当レベルは、過去の公的資金導入行における実績を勘案したもので今後も固定するものではありません。収益状況や経済情勢を考慮しつつ、内部留保の積上がり方などとのバランスを考えた上で増配・業績連動の段階的な再開などを目指すとともに、株主価値の向上のため、安定した業績を確保することで財務体質の強化に取り組んでまいります。

なお、株主の皆さまへの利益還元に向け、役員賞与の支給は本年度も見送りしております。

【利益剰余金の推移】



7. 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) 各種のリスク管理の状況の状況および今後の方針等

信用リスク管理、市場リスク管理については、「項目 4. (2) リスク管理の体制の強化のための方策」に記載のとおりです。

そのほかのリスクとして、流動性リスク管理とオペレーショナル・リスク管理は以下のとおりです。

A. 流動性リスク管理

(a) 態勢

流動性リスク管理部門を「リスク統括部」、資金繰り管理部門を「資金証券部」「国際部」とし、流動性リスク管理状況について「リスク管理委員会」に報告を行い、必要に応じて協議を行っております。

また、流動性危機発生時には速やかに「危機管理委員会」を開催し、対応を協議することとしております。

(b) 方針

流動性リスク管理に関する方針（規程）として「流動性リスク管理規程」を定め、組織全体に周知しております。

また、流動性危機管理に関する方針については「流動性リスク危機管理対応マニュアル」を定め、実際に危機が発生した場合の対応等について、組織全体に周知しております。

B. オペレーショナル・リスク管理

(a) 態勢

「リスク管理委員会」の下部組織として、「オペリスク管理検討会」を設置し体制を強化、オペレーショナル・リスク管理態勢の向上に向け、実効性ある議論を指向しています。

(b) 方針

当行は、バーゼルⅡ対応として、平成 19 年 3 月に TSA（粗利益配分手法）を採用し、従来の管理手法に加え、オペレーショナル・リスクが顕在化しないように事前にオペレーショナル・リスク削減策を実施する予防的管理を行うとともに、オペレーショナル管理態勢の実効性向上に向けて下記の内容を実施しております。

- ・オペレーショナル・リスク管理向上のため導入した新システムでのデータ蓄積を進め、リスク管理部署での活用を図ります。
- ・「オペリスク管理検討会」を活用し、オペレーショナル・リスク管理向上に向けての実効性ある議論を行い、オペレーショナル・リスク削減へ

の施策を実施しております。さらに、オペレーショナル・リスクについて、より深度ある原因分析、ならびに対応策の有効性の検証を高めるために、平成 22 年 2 月より、「オペリスク管理検討会」の開催頻度をこれまでの 3 ヶ月ごとから毎月開催に変更し、より迅速かつ高度なオペレーショナル・リスク管理を指向しております。

- ・関係各部は、「オペリスク管理検討会」での協議を踏まえ、具体的対応策を検討・実施しております。

(c) 管理方法

当行では、オペレーショナル・リスクを下記のとおり、「潜在的なリスク」と「顕在化したリスク」の二つの側面から管理しており、リスク統括部がこれを管理しております。

<潜在的オペレーショナル・リスク管理>

RCSA（リスクとコントロールの自己評価）手法により、オペレーショナル・リスクを特定、評価、把握、管理・削減を行っております。

<顕在化したオペレーショナル・リスク管理>

オペレーショナル・リスク情報を収集してデータベース化し、それを分析して対策を講じることで、オペレーショナル・リスクの管理・削減を行っております。

(2) 内部統制システムの整備

当行では、会社法および会社法施行規則に基づき、取締役会において「内部統制基本方針」を決議しております。また、「グループ運営規程」及び「子会社等管理規程」により、各子会社を適切に管理しております。

金融商品取引法に基づく「内部統制報告制度」への対応として、取締役会において「財務報告に係る内部統制の基本方針」を決議しているほか、「財務報告に係るグループ内部統制管理規程」を制定しております。

以 上