

# 平成25年度中間期の事業の概況（単体）

（平成25年4月1日～平成25年9月30日）

## 経済金融情勢

当中間期のわが国経済は、金融緩和や機動的な財政政策により円高が是正され、東日本大震災の復興需要を背景にして輸出や生産に持ち直しの動きが見られました。また、消費者マインドが改善され個人消費も持ち直すなど、全体としては緩やかな回復の動きが続き、脱デフレへの期待が高まりました。一方で、米国の政策動向や新興国の成長減速懸念による世界経済の下振れリスクなど海外景気は不透明な状況が続きました。

金融情勢につきましては、米国金融緩和政策の縮小観測

などにより不安定な局面もありましたが、「アベノミクス」を具現化した日本銀行による異次元の金融緩和策などから、趨勢としては円高の修正、株高の動きが続きました。為替相場（ドル円相場）は中間期末には97円台となり、日経平均株価は中間期末には14,400円台となりました。長期金利の代表的な指標である新発10年国債利回りは、流動性の低下懸念などから上昇した後徐々に金利水準を切り下げ、中間期末には0.6%台となりました。

## 事業の経過及び成果

当中間期に実施した主な施策は以下のとおりです。

### ・新商品等の取り扱い

7月から、創立60周年の周年事業の一環として、若い世代をはじめ幅広い世代のお客さまに親しみを持っていただけるよう通帳デザインを変更したほか、お子様の誕生を記念して写真とメッセージが印字される写真付通帳「いろえんぴつ」、ライフイベント毎の目標実現に向けてお積立いただく写真付通帳「みらいぴーす」、恋の神様で有名な恋木神社（筑後市）ゆかりのネーミングやデザインの通帳「koinoki」を発売しました。

また、平成25年度税制改正に伴い創設された教育資金の一括贈与に係る贈与税の非課税措置に対応した「教育資金贈与専用口座（愛称まなびの絆）」の取り扱いを9月から開始しました。

さらに、利便性向上のため、外国為替送金や輸入信用状（L/C）開設・変更の申し込みができる外為インターネットバンキングの取り扱いを7月から開始しました。

### ・地域密着型金融の高度化

お取引先の事業再生支援につきましては、引き続き一般社団法人福岡県中小企業診断士協会との業務提携に基づき、中小企業の経営者を対象にした「経営相談会」を開催したほか、外部の専門家と連携しお取引先の経営改善を支援するなど、積極的に地元企業の経営サポートや地域金融の円滑化に取り組みました。

また、6月から動産・売掛債権担保融資（ABL）への取り組みを強化しました。ABLは、企業が保有する在庫等（動産）や売掛金等（債権）を担保にご融資を行う手法であり、在庫等や売掛金等の流動資産を活用することになります。ABLへの取り組みを強化することにより、不動産担保や保証に過度に依存しない資金供給を行いました。

### ・営業店舗等

営業店舗につきましては、新設・廃止ともになく、有人店舗数は44か店と変動ありません。

店舗外現金自動設備につきましては、2か所廃止しましたので32か所35台となりました。セブン銀行ATMの利用手数料割引キャンペーンの継続や九州の地方銀行ATMの利用手数料相互無料サービスなど、引き続きお客さまの利便性向上を図りました。

## 当中間期の業績

### ●預金・譲渡性預金

預金は、資金調達のコアとなる個人預金が引き続き増加したことに加えて法人預金も増加したことから、中間期末残高は前年同期末比159億円増加の6,165億円となりました。また、譲渡性預金は前年同期末比12億円増加の63億円となりました。

### ●貸出金

貸出金は、地元の個人事業主や中小・中堅企業を中心とした取引の拡大や、住宅ローンをはじめとした個人のお客さまの資金ニーズにお応えするなど積極的な営業活動に努めました結果、中間期末残高は前年同期末比109億円増加の4,013億円となりました。

### ●有価証券

有価証券は、引き続き預金による資金調達が好調に推移したことから、国債などの債券を中心に投資を行い、中間期末残高は前年同期末比588億円増加の2,392億円となりました。

なお、その他有価証券の評価差額は、国債や株式などの評価差益が増加したことから、前年同期末比53億2百万円増加の66億円の評価益となりました。

## 今後の課題

現在の金融機関を取り巻く経営環境は、良質な金融商品・金融サービスに対する顧客ニーズの多様化や他業態も含めた金融機関の競争激化などますます厳しさを増しております。

こうした経営環境のもと、当行の平成25年度中間期の資金運用収益は、資金需要が伸び悩む一方で、金利競争激化による利回りの低下を主要因として対前年同期比で減少しております。このような中で当行が今後の金融、経済環境の変化に適応していくためには、安定した収益を持続的に確保していくことが重要であります。

安定した収益を持続的に確保するためには、地域のお客さまとのかかわりを深め、貸出先数の増加や個人ローンの取組み強化による融資量の増強に努める一方で、市場での運用力の向上により収益の極大化を図るほか、地域社会に役立つビジネスモデルの確立が必要であると認識しております。そのためには、当地域で脚光を浴びているメガソーラー事業のほか、医療・介護、バイオ、農業など、地域の特性を活かした地域活性化へのきめ細かいサポートやお取引先のアジア進出に答えられる人材の育成を図ることが大

### ●損益状況

経常収益は、運用利回りの低下により貸出金などの資金運用収益が減少しましたが、有価証券の売却益が増加したことなどから、前年同期比48百万円増収の63億55百万円となりました。また、経常費用は、資金調達費用や貸倒引当金繰入額が減少したことなどから、前年同期比3億87百万円減少の55億58百万円となりました。この結果、経常利益は、前年同期比4億35百万円増益の7億97百万円となりました。

また、中間純利益も前年同期比1億86百万円増益の4億18百万円となりました。

### ●自己資本比率

中間期末の自己資本比率は8.29%となり、最低所要自己資本比率（国内基準）の4%を十分に上回る水準を維持しています。また、自己資本の質を見る上で特に重要だといわれているTier1比率（中核的自己資本比率）は7.51%となりました。

切であると考えております。当行グループのヒト・モノ・カネ・情報を最大限に活用し、お客さまへの有用な情報提供・経営コンサルティング・ビジネスマッチングなど、お役に立つ様々なサービスを提供いたします。

当行は昨年4月より「中期経営計画2012」（計画期間平成24年4月から平成27年3月）に取り組んでおります。本計画では「地域に根差しお客さまに選ばれ続ける銀行」を当行の「目指すべき姿」とし、その実現のために「人間の育成」・「経営課題対応力の強化」・「現場実践力の向上」を3つの基本方針とし、「提案力の発揮」をキーワードとしております。すべての役職員が複眼的視野を持ち、お客さまへの有用な情報の提供や、お客さまの目線に立った提案を継続して行う事が地方銀行の本分である地域経済社会の活性化と、お客さまのお取引満足度の向上につながるものと考えます。

今後も地域社会の更なる発展のために、提案力の発揮に努め、「地域に根差しお客さまに選ばれ続ける銀行」を目指してまいります。