

経営の健全化のための計画
の履行状況に関する報告書

平成21年7月
株式会社 岐阜銀行

目 次

(概要) 経営の概況

1. 平成21年3月期決算の概況

(1) 金融・経済環境.....	P 1
(2) 主要勘定.....	P 1
(3) 収益状況.....	P 1
(4) 利回り等.....	P 2
(5) 剰余金の変動(収益の減少等)による自己資本比率への影響、 将来の償還財源への影響.....	P 3

2. 経営健全化計画の履行状況

(1) 平成20年3月期業務改善命令への対応の進捗状況.....	P 4
(2) 業務再構築等の進捗状況.....	P 10
(3) 経営合理化の進捗状況.....	P 18
(4) 不良債権処理の進捗状況.....	P 18
(5) 国内向け貸出の進捗状況.....	P 19
(6) 配当政策の状況及び今後の考え方.....	P 21
(7) 当期利益の計画比大幅未達について.....	P 21
(8) その他経営健全化計画に盛り込まれた事項の進捗状況.....	P 29
(地域経済における位置づけについて)	

(図表及び差異説明)

1 収益動向及び計画.....	P 34
2 自己資本比率の推移.....	P 38
6 リストラの推移及び計画.....	P 41
7 子会社・関連会社一覧.....	P 43
8 経営諸会議・委員会の状況.....	P 44
10 貸出金の推移.....	P 46
12 リスク管理の状況.....	P 48
13 金融再生法開示債権の状況.....	P 51
14 リスク管理債権情報.....	P 52
15 不良債権処理状況.....	P 53
18 評価損益総括表.....	P 54

1. 平成21年3月期決算の概況

(1) 金融・経済環境

平成21年3月期の我が国経済は、米国景気の減速等に伴う輸出の鈍化が国内企業の収益を圧迫し、雇用情勢の悪化を背景に個人消費も低迷するなど、国内景気は減速・後退の動きが強まりました。

金融面では、米国のサブプライムローン問題の深刻化が、国内株価の下落、円高進行等といった形で国内金融市場に波及したことに加え、9月のリーマン・ショックにより日米欧の株式相場が急落するなど、世界的な金融市場の混乱に発展しました。

当地域においても、比較的堅調であった自動車関連等製造業の企業収益が、米国の景気後退を主因として急速に悪化するなど、景気は下降傾向をたどってまいりました。

こうした環境下、当行は、平成20年9月に公表しました「経営の健全化のための計画」に掲げる金融機能・サービスの充実に努め、役職員一体となって効率的な営業を展開するとともに、経営全般の合理化に取り組んでまいりました。

(2) 主要勘定

イ. 預金

預金の平均残高は、個人預金を主体に受入強化に努めたものの、金利優遇等による他行競合の影響などにより、通期健全化計画（以下、計画）を186億円下回る7,182億円となりました。

ロ. 貸出金

貸出金の平均残高は、中小企業（個人事業主含む）向け貸出や住宅ローン等個人向け貸出の取組みに注力したことなどから、計画を8億円上回る5,334億円となりました。

ハ. 有価証券

有価証券の平均残高は、世界的な金融市場の混乱を受けて国内の市場環境が悪化し、運用ボリュームを抑制したことなどから、計画を49億円下回る1,892億円となりました。

(3) 収益状況

イ. 業務粗利益

業務粗利益は計画を37億円下回る92億円となりました。その内訳は、以下に記載のとおりであります。

資金利益は、利鞘縮小を主因とする預貸金利益や有価証券利息配当金の計画下振れなどにより、計画を8億円下回る114億円となりました。

役務利益は、投資信託等預り資産の商品市況低迷等により金融商品販売が低調に推移したことなどから、計画を2億円下回る2億円となりました。

その他業務利益は、国内株価の大幅下落を受けて債券（主に株式投資信託）の減損処理費用を計画外で33億円計上したことを主因として、計画を26億円下回る24億円となりました。

ロ．経費

経費は、物件費を中心に抑制的な運用に努めたことなどにより、計画を1億円下回る93億円となりました。

ハ．(実質)業務純益

イ．ロ．の要因により、実質業務純益(一般貸倒引当金繰入前)は、計画を35億円下回る0.3億円となりました。また、業務純益は、一般貸倒引当金繰入額が計画を2億円弱下回る1億円となったことから、計画を33億円下回る2億円弱となりました。

ニ．臨時損益

不良債権処理損失額は、計画を22億円上回る53億円となりました。実体経済の悪化等により事業先の収益環境が予想以上に厳しい状況となり、想定外の新規倒産等が続いたことなどが大きく影響したものであります。

また、国内株価の大幅下落を受けて株式の減損処理費用(上場株式投資信託、政策投資株式等)を計画外で12億円計上したことなどにより、臨時損益は、計画を36億円下回る64億円となりました。

ホ．経常利益

上記の要因等により、経常利益は、計画を70億円下回る66億円の損失となりました。

ヘ．特別損益

特別損益は、特別利益に計上する償却債権取立益(部分直接償却債権の回収等)の計画上振れを主因として計画を3億円上回る12億円となりました。

ト．当期純利益

上記要因のほか、繰延税金資産の一部取崩しに伴い法人税等調整額を3億円計上(計画外)したことなどにより、当期純利益は、計画を70億円下回る58億円の損失となりました。

(4) 利回り等

資金運用利回りは、計画を0.12ポイント下回る1.94%となりました。そのうち、貸出金利回りは2.02%(計画比0.06ポイント)、有価証券利回りは1.99%(同比0.21ポイント)となりました。

資金調達原価は、計画を0.04ポイント下回る1.70%となりました。そのうち、預金利回りは0.42%(計画比0.01ポイント)、経費率は1.29%(同比+0.01ポイント)となりました。

この結果、総資金利鞘は、計画を0.08ポイント下回る0.24%となりました。

(5) 剰余金の変動（収益の減少等）による自己資本比率への影響、将来の償還財源への影響

平成 21 年 3 月末の自己資本比率は、リスクアセットが前年度末比 211 億円減少したことに加え、自己資本額が同比 4 億円弱増加したことから、同比 0.43 ポイント上昇し 8.50 % となりました。

リスクアセットの減少については、主に事業性融資の減少によるものであります。また、自己資本額の変動要因としては、58 億円の当期純損失の計上等により剰余金残高が前年度末比 60 億円減少したものの、自己資本比率規制の一部弾力化措置適用により期末の有価証券評価差損（69 億円）を自己資本控除の対象から外したことによる自己資本増加効果が 32 億円（1）あったことに加え、平成 21 年 3 月 31 日に、株式会社十六銀行を全額引受先とする 50 億円の第三者割当増資（第 4 種優先株式発行）を実施し、実質 34 億円（2）の資本増強を図ったことなどによるものであります。

（ 1 ）平成 20 年 3 月末は、有価証券評価差損を 32 億円計上しております。

（ 2 ）第 4 種優先株式発行と同時に、株式会社十六銀行からの既劣後ローン 20 億円（自己資本計上額 16 億円）を繰上返済しましたので、実質の資本増加額は 34 億円（Tier + 50 億円、Tier 16 億円）となります。

引続き、経営健全化計画に掲げる業務再構築、経営合理化、不良債権処理促進等のための諸施策を強力に推し進めるなど、内部留保の着実な積上げと自己資本比率の改善に努めてまいります。

2. 経営健全化計画の履行状況

(1) 平成20年3月期業務改善命令への対応の進捗状況

収益改善のための方策として、資金利益増強に向けた取組み、不良債権処理費用の削減に向けた取組み、合理化策の推進などに努めております。

イ. 資金利益増強に向けた取組み

(イ) 貸出ボリューム拡大による預貸利益増強

A. 貸出資産のポートフォリオ改善と個人(住宅)ローン取組強化

平成21年3月期においては、景気後退感の強まりにより企業の資金需要が伸び悩んでいる状況下、住宅ローンなど個人ローンの取組増強を主体に貸出金ボリュームの拡大による預貸利益の積上げに努めてまいりました。

その結果、平成21年3月期の貸出金残高(平残)は、計画比+8億円の5,334億円、そのうち個人ローンも同比+6億円の1,568億円となりましたが、低金利競争が続いたことなどにより、同期の貸出金利息は、計画比-3億円の107億円となりました。

<貸出金(平残、利息)の実績、計画> (億円)

年 度	21年3月期 実績(A)	21年3月期 計画(B)	計画比 (A-B)	20年3月期 実績
貸出金平残	5,334	5,325	8	5,343
うち個人ローン	1,568	1,562	6	1,431
貸出金利息	107	111	3	111

B. 住宅ローン、事業性融資の取組強化に向けた体制整備

住宅ローンの取組強化を目的として、営業体制の再構築に取り組んでおります。その第1ステップとして、平成20年4月に、人員配置の見直し等により8名の営業人員を捻出し愛知県内のエリアを中心に「フリーエリアマネージャー」を5名配置したほか、個人営業グループ・ローン推進室の住宅チームを5名から7名に増員、また、住宅ローンの取扱いが好調な岡崎支店については、住宅業者営業担当者の人員を1名から2名に増員しました。

フリーエリアマネージャー(以下、マネージャー)は、本部(営業統括グループ)に所属し、エリア母店長に代わり住宅ローンや金融商品販売業務など、個人営業部門のエリア目標の責任を担います。

さらに、第2ステップとして、マネージャー2名と住宅業者営業担当者2名の増員を予定していましたが、平成21年4月にマネージャー2名を増員、引続き、住宅業者営業担当者2名の増員について検討していく予定です。

こうした体制の見直しにより、店長や渉外役席には従来以上に事業融資先のシェアアップや新規開拓など法人営業の強化活動に特化させ、本部と営業店が一層連携を強めつつ融資在庫案件等の積上げおよび前倒しの取組みを図るなど、優良中小企業先を中心に貸出残高の増強に努めていくことで、資産のポートフォリオ改善も図ってまいります。

< 営業体制再構築（平成20年度～平成21年度）実績・予定 >

人員の投入内容	配置場所・人数	
	第1ステップ(平成20年度)	第2ステップ(平成21年度)
マネージャー 【役割】住宅ローン販売 金融商品販売	岐阜東エリア (1) 名古屋中エリア (2) 愛北東エリア (1) 愛北西エリア (1) 計5名	愛北東エリア (1 2) 愛北西エリア (1 2) 計2名増員
住宅業者営業担当者 【役割】住宅ローン販売	ローン推進室 (2) 岡崎支店 (1) 計3名	増員検討中 (2名)

C. 個人（住宅）ローン取組強化のための商品開発

営業人員の増強に加え、新たな商品開発にも努めております。平成20年6月より、愛知県内の2カ店（天白支店、岡崎支店）において、他金融機関の口座で住宅ローン返済資金の引落としが可能な商品「他行口座振替サービス付き住宅ローン」の販売を試行的に開始し、平成21年1月には、住宅ローンのニーズが高い名古屋市内の4カ店（名古屋支店、中川支店、池下支店、名東支店）を取扱店として追加しました。引続き、本商品の特性を活かして、店舗ネットワークの不足を補完しつつ住宅需要の高い愛知県下での住宅ローンの取組増強を図ってまいりたいと考えております。

また、消費者ローンでは、主力商品ラインナップの充実に努めております。当行の主力商品「韋駄天シリーズ」（フリーローン、マイカーローン等）について、平成20年9月より、当行ローンの既存利用者を対象とする新型カードローン商品「カードローン韋駄天」の取扱いを開始しております。

(ロ) 有価証券運用収益の安定確保

A. 有価証券運用の拡大

これまでも、金利変動の影響を大きく受けにくい株価リスク商品、為替リスク商品への投資によりリスク分散に努め、コアとなるインカム（利息配当金収入）の安定確保を目指しておりますが、一昨年夏場以降に顕在化した米国のサブプライムローン問題の影響が世界的に拡がるとともに、金融システム不安へと発展したことから、平成20年度においては、日本国債を中心に有価証券運用ボリュームの拡大を図ってまいりました。

その結果、平成21年3月期の有価証券（平残）は期中166億円増加し1,892億円となりましたが、リーマン・ショック以降の市場環境の急速な悪化等により、計画に対しては49億円下回りました。また、同期の有価証券利息配当金は、運用利回りの低下により計画を5億円下回る37億円となりました。

< 有価証券（平残、利息）の実績、計画 > (億円)

年 度	21年3月期 実績(A)	21年3月期 計画(B)	計画比 (A-B)	20年3月期 実績
有価証券平残	1,892	1,941	49	1,725
有証利息	37	42	5	40

なお、足元においても金融市場環境が不安定な状況にあることを踏まえ、引続き、金利・株式・為替・信用等の分散投資を通じた相場変動に左右されにくい有価証券ポートフォリオの構築に努め、インカム収益の確保と有価証券ポートフォリオの改善を図っていくとともに、市場関連リスク管理の強化に向けた取組みを行ってまいります。

B. 市場関連リスク管理強化

頭取を委員長とするALM委員会を月次で開催し、先行きの金利・相場見通しおよび有価証券運営方針等を審議するとともに、新規運用商品の購入にあたっては、そのリスクの所在について確認のうえ慎重な取扱いを行っております。また、ALM委員会の下部組織として週次会議（市場国際グループ、リスク統括室、経営管理グループで構成）を毎週開催し、ALM委員会で審議した金利・相場見通しの確認および方針見直しの要否などについて検討しております。

また、市場リスク管理部署については、フロントオフィスを市場国際グループ（市場営業チーム）、ミドルオフィスをリスク統括室、バックオフィスを市場国際グループ（証券業務チーム）にそれぞれ分離し相互の牽制機能確保に努めております。

引続き、ALM委員会において景気・金利・市場動向を審議し金利レンジを的確に予想する中で、分散投資やポジションコントロール並びに残存期間（デュレーション）等に配慮したポートフォリオ運用を行うとともに、新規運用商品の購入にあたっての協議を十分に行うなど、市場関連リスク管理の一層の強化に努めてまいります。

（八）役務利益増強に向けた取組み

A. 投資信託・保険を中心とした金融商品販売の強化

役務利益については、内国為替手数料などベース手数料の大幅な増強は見込み難いことから、利用者保護や取引の適切性確保に十分留意しつつ、投資信託や保険販売を中心とした金融商品販売強化による手数料収入の増強に努めております。

しかしながら、金融商品市況の一層の低迷などにより投資信託等の販売が低調に推移したことなどから、平成21年3月期の役務収益は、計画を2億円下回る15億円となりました。

< 役務収益、投信・保険販売額の実績、計画 > (億円)

年 度	21年3月期 実績(A)	21年3月期 計画(B)	計画比 (A-B)	20年3月期 実績
役務収益	15	18	2	18
投信販売額	75	140	65	145
個人年金保険販売額	23	44	21	36

消費税を含むベース

B. 金融商品販売強化に向けた施策

金融商品販売強化のための営業体制の整備として、平成20年4月に、愛知県内のエリアを中心に配置したマネージャー（5名）を活用しております。マネージャーは、住宅ローンの販売推進に加え、エリア内の金融商品販売推進のミッションも担っており、エリア内の投資信託や保険の販売について渉外担当者のサポート等にも注力しております。

また、営業体制再構築の第2ステップとして、平成21年4月にマネージャー2名を増員、店頭営業強化要員を1名増員しましたが、今後は店頭営業強化要員をさらに1名増員することを検討してまいります。

<第2ステップ(平成21年度)実績・予定>

人員の投入内容	配置場所・人数
マネージャー 【役割】住宅ローン販売、金融商品販売	愛北東エリア (1 2) 愛北西エリア (1 2) 計2名増員
店頭営業強化要員 【役割】金融商品販売	増員済み(1名) 増員検討中(1名)

商品・サービス面では、平成19年度より、定期預金と投資信託のセット商品の販売を期間限定で随時行っているほか、投資信託については一部商品(グローバル・ソブリン・オープン)について申込み手数料の優遇()を実施しております。

()平成20年10月より手数料体系を改定し、それまでの優遇手数料を基本手数料に改めました。

C. コンプライアンス態勢の強化

金融商品販売を強化していく上で、利用者保護や取引の適切性確保に留意したコンプライアンス態勢の強化も重要と考えております。そのため、営業店の金融商品販売チェック体制の強化と職員の販売スキル向上に努めております。

具体的には、営業統括グループ内に金融商品販売・勧誘にかかる部門コンプライアンス要員2名(責任者1名、担当者1名)を配置するとともに、営業店における金融商品の販売指導や関係書類の事後チェック等を行っているほか、職員教育については、金融知力研修、窓口営業力強化研修といったプログラム研修に加え、金融商品取引法に関する研修を随時実施するなど、職員の販売スキル向上に向けた取組みに努めております。

引続き、コンプライアンス態勢の整備・強化に努めていく考えであります。

ロ. 不良債権処理費用の削減に向けた取組み

(イ) 不良債権処理費用削減に向けた取組方針

平成18年度まで順次減少傾向にあった不良債権処理費用について、大口融資先1社の破綻等により平成19年度の不良債権処理費用が大幅に増加したことを踏まえ、平成20年度においては、取引先企業の再生支援・ランクアップ支援による不良債権残高の圧縮及び信用リスク管理強化による新規不良債権発生の抑制等への取組みに努めてまいりました。

しかしながら、米国の景気後退等に伴い国内の実体経済が予想以上に悪化し、予定外の新規倒産等の発生が続いたことなどにより、平成21年3月期の不良債権処理費用(一般貸倒引当金繰入額+個別貸倒引当金繰入額等)は、計画を20億円上回る55億円となりました。

なお、平成21年3月末の不良債権比率(金融再生法ベース)は、開示債権額の計画下振れなどにより、計画を0.25ポイント下回る5.66%となりました

< 不良債権処理費用の実績、計画 > (億円)

年 度	21年3月期 実績(A)	21年3月期 計画(B)	計画比 (A-B)	20年3月期 実績
一般貸倒引当金繰入額	1	3	1	3
個別貸倒引当金繰入額等	53	31	22	31
不良債権処理費用	55	34	20	35

< 金融再生法開示債権残高(未残)の実績、計画 > (億円、%)

年 度	21年3月期 実績(A)	21年3月期 計画(B)	計画比 (A-B)	20年3月期 実績
総与信額	5,477	5,469	8	5,590
開示債権額	310	323	13	315
不良債権比率	5.66	5.91	0.25	5.64

(ロ) 企業の再生支援・ランクアップ支援による不良債権残高の圧縮

平成20年度においては、経営支援チームの一層の取組み強化に向けた体制見直しを実施しております。具体的には、経営支援チームが担当する支援先について、これまでの取組みにより支援の方向性も定まってきたことから、継続してランクアップに向けた支援を行っていく先と、中小企業再生支援協議会など中小企業再生スキーム等の活用が必要な先を明確に区分し分別管理をしていく体制としております。

また、平成20年下期からは、支店が管理している支援先についても経営支援チームが直接管理する体制に移行しており、チーム担当者がより専門的な支援活動を行うことで、企業再生・ランクアップの確度を高めることに努めております。

(ハ) 信用リスク管理強化による新規不良債権発生の抑制

A. 規程・制度面での管理強化

新規不良債権発生の抑制に向けて、融資に強い人材の育成や融資審査の厳格化等を進めるとともに、規程・制度面での管理強化を図っております。具体的には、シンジケート・ローンの小口分散を図ることを目的として、平成19年3月にシンジケート・ローンの取扱要領を改正、案件の取上基準を詳細に明文化するとともに、取上基準の厳格な運用を行うため、案件取上時には事前案件協議書やチェックシートの作成を義務付けるなど、審査判断の精度向上および信用リスク管理強化に向けての態勢整備を図りました。

また、平成19年度より、与信集中の傾向が見られる業種については、従来の業種別個別審査の対応方針による与信管理に加え、期末残高の目標水準を設定してモニタリングしております。平成19年度においては試行的運用としましたが、平成20年度からは本格運用に移行し、同一業種への与信集中の軽減を図っております。

B. 審査体制の見直し

規程・制度面での管理強化とともに、融資審査グループ(審査役)における審査体制の見直しも行っております。既に、シンジケート・ローン等の融資案件審査を対象に業種別審査体制を一部導入していたものを、平成20年10月からは、営業店が取上げた本部稟議案件の審査もその対象としました。具体的には、業種に特有なリスクや業界動向の把

握・情報収集を専門的に行い、よりの確な融資判断を行うため、審査役が担当店の融資案件を全て審査する体制から、案件の取上げ店に関係なく業種担当審査役（一部業種に限定）が審査を行う体制としました。

C. 融資業務効率化と融資審査技術の向上

融資業務の効率化と融資審査技術の向上を目的として、融資支援システムの開発を順次進め、平成17年6月からの自己査定業務の稼働に続き、平成18年9月からは信用格付業務の稼働を開始しました。このシステム化により、営業店が自己査定及び信用格付けに要する作業時間の効率化が図られております。

さらに、平成20年5月には、融資稟議システムの稼働を開始し融資業務の一段の効率化を図りました。これにより、融資書類作成に関する営業店の業務負荷が軽減され、これまで以上に業務時間・体力を融資案件審査に配分することができるため、審査レベルの向上にも繋がるものと考えております。

八. 合理化策の推進

(イ) 経費削減に向けた取組み

物件費については、引続き、効率化推進室を中心に調達慣習や投資計画の見直しを行うなど、物件費を中心に抑制運用に努めてきたことなどにより、平成21年3月期の経費は、計画を1億円下回る93億円となりました。

今後も、物件費・人件費ともに、対応の必要性和重要度をよく精査しつつ優先度の高いものを見極めるなど経費の抑制運用を図ってまいります。

<経費の実績、計画>

(億円)

年 度	21年3月期 実績(A)	21年3月期 計画(B)	計画比 (A-B)	20年3月期 実績
経費	93	94	1	92
人件費	41	41	0	41
物件費	46	48	1	45
税金	5	5	0	5

(ロ) 人員捻出のための合理化策の推進

コア収益の強化分野への人員投入を行うため、人員の適正配置の見直しと、そのための店質見直しや店舗効率化などを進めております。具体的には、平成20年4月からの営業体制再構築（第1ステップ～8名の営業人員捻出）に伴い、既存店の適正人員の見直しによる再配置に加え、城東支店をGS店（フルライン店）からRS店（リテール特化店）へ店質を変更したほか、本店営業部のナンバー部制を見直し、営業第1部と営業第2部を統合、3部体制から2部体制へのスリム化を図るなど、拠店体制の見直しを行いました。

これと併せて、平成21年度（第2ステップ）に実施予定の既存店舗の出張所化（2カ店程度）に向けて、営業人員6名（渉外営業4名、店頭営業2名）の捻出を検討してまいりましたが、そのうち3名（渉外営業2名、店頭営業1名）については、平成21年4月に先行配置しております。

<平成21年3月末現在の営業店舗体制（出張所含む）>

（店）

	岐阜県内		愛知県内		東京・三重	合 計
		岐阜市内		名古屋市内		
SGS店	1	1	1	1	-	2
GS店	7	1	5	3	1	13
RS店	14	4	8	3	1	23
S店	10	6	-	-	-	10
合 計	32	12	14	7	2	48

（注）SGS店舗：岐阜県・愛知県の特に重要な旗艦店として総合取引の強化・充実を図る店舗

GS店舗：法人営業（個人事業を含む）と個人営業を総合的に推進する店舗

RS店舗：個人営業を主体に定型融資商品などを推進する店舗

S店舗：個人営業、特に個人預金・預り資産増強などの営業に特化する店舗

（2）業務再構築等の進捗状況

イ．地域密着型金融の推進

（イ）地域密着型金融への積極取組み

P30（項番口・地域密着型金融の推進）に記載しております。

（ロ）営業力強化への取組み

A．個人分野

（A）個人向け融資の増強

住宅ローン

平成20年4月より、個人営業グループの一宮オフィスを「ローン推進室」に改称し住宅ローン推進拠点としての位置付けを明確化するとともに、同室の住宅チームに営業担当者を2名増員し推進体制を強化したほか、住宅ローンの取扱増強が見込まれる営業店やエリアにマネージャー5名と住宅業者専門営業担当者1名を配置しました。

また、ローン推進室は、住宅業者軸案件の獲得を主体とした活動を展開するとともに住宅ローン推進に係る営業店支援も担っているほか、営業店と協働して資産相談会を随時開催しており、土地の有効活用などのニーズを持つお客さまには賃貸住宅ローンの提供も行うなど、本部と営業店が連携して住宅ローンの効率的な獲得を図っております。

さらに、平成21年4月には、マネージャー2名を愛知県内のエリアに追加配置しました。

商品面では、「住宅諸費用ローン」との併用が可能な主力商品「新・だ・か・ら・大好き。」を主体に販売、また、長期固定金利ニーズを有するお客さまには住宅支援機構の「フラット35」を提供しております。

新たな商品としては、平成20年6月に「他行口座振替サービス付き住宅ローン」の取扱いを2カ店（天白支店、岡崎支店）で試行的に開始し、平成21年1月には、名古屋市内の4カ店（名古屋支店、中川支店、池下支店、名東支店）を取扱店として追加するなど、多様化するお客さまのニーズに的確にお応えするため、商品ラインナップ・サービスの拡充に努めております。

消費者ローン

消費者ローンについては、従来より営業店体力を使わずマス戦略（新聞折込広告等）を主体に推進、「ダイレクトセンター支店」の機能も有効に活用しながら、消費者ローンの効率的な取組みを図ってまいりましたが、今後については渉外力の活用についても併せて検討していく予定です。

商品面では、主力商品である証貸系ローン「韋駄天シリーズ」（フリーローン、マイカーローン等）を中心に拡販に努めておりますが、平成20年9月には、新商品「カードローン韋駄天」の取扱いを開始しております。

（B）個人預金の受入強化

個人預金については、お客さまのニーズが高い各種金利優遇商品（「年齢優遇定期預金」、「特別金利定期預金」等）の提供を行っているほか、既存商品の商品性見直しに加え、デリバティブ預金や投資信託とのセット商品など新たな商品開発にも積極的に取組み、安定預金の吸収に努めております。

また、当行は個人定期預金の7割以上が50歳以上のお取引先であり、個人預金の受入強化にあたっては、シルバー戦略における個人会員（なも会員）を中心とした取引基盤の充実が重要であると考えております。個人会員数の増強に向け、会員向けサービスの充実や「年金定期」、「年齢優遇定期」等のシニア層向け預金商品の提供にも努めております。

（C）金融商品の販売強化

金融商品については、投資信託と個人年金保険を中心に販売しており、現在の取扱商品は、余剰感のない人員体制の中で効率的かつ適切に商品販売の強化を図るため、お客さまのニーズが比較的高いと思われるもの（投資信託11商品、個人年金保険9商品）に限定しております。また、平成20年4月に、愛知県内のエリアを中心にマネージャー5名を配置、また、平成21年4月には愛知県内のエリアにマネージャー2名を追加配置し、金融商品の販売力強化を図っております。

なお、利用者保護強化の観点から、平成19年度に金融商品販売に係る取扱ルールの全面見直しを行ったほか、営業統括グループ内に部門コンプライアンス要員2名（責任者1名、担当者1名）を配置するなどコンプライアンス態勢の強化を図っております。

B. 法人分野

（A）マル核・マル育先の総合取引強化

営業店では、営業店長自らが中核取引先（マル核先）と育成支援していく先（マル育先）を管理する体制としており、本部営業部門と営業店が連携を強化しつつ、マル核・マル育先を主体に事業性資金需要に対する早期把握と迅速な対応、ならびに提案営業等のアプローチにより、貸出金残高の増強に努めております。

引続き、マル核、マル育先を当行の法人ビジネスにおけるコア顧客層と位置付け、資金ニーズのみならず、業務面や経営面における課題等も含めた幅広いニーズを把握し、総合的な金融機能（メニュー）を提供する、問題解決型の提案営業でお応えしていくことで、中長期的な取引関係の進展を図ってまいりたいと考えております。

(B) 事業融資増強

事業資金ニーズへの迅速な対応を目的として、個社別の融資取組み方針を営業店と本部が一括協議する「融資案件事前協議会」を開催し、マル核先・マル育先を始めとお取引先への円滑な資金供給に努めることで、事業融資取引の推進強化を図っております。

なお、平成20年度においては、10月に開始された緊急保証制度（セーフティネット保証）の積極活用を中心に、地域への円滑な資金供給に努めてまいりました。

また、当行が経営理念として掲げているシルバー戦略の一環として、今後、医療・福祉事業者向け融資（次項「C. シルバー関連ビジネスへの取組み」に記載）への取組みも強化したいと考えており、これらの活動を通じて、今後の事業融資残高の積上げとお取引先数の増加を図ってまいりたいと考えております。

(C) 貸出金利回りの確保

景気後退感の強まりにより、事業先の新規借入に対する姿勢は一層慎重となり資金需要の高まりが見受けられない状況下、融資案件に対する積極姿勢から他行競合は激しく、総じて新規取組みレートは低水準で推移したことから、平成21年3月期の貸出金利回りは、計画を0.06ポイント下回る2.02%となりました。

引続き、個別の事業先の信用リスクや取引の採算性等に応じた適正なプライシングに努めていくとともに、住宅ローンなど長期安定的な運用の増強により、貸出金全体の利回り確保に努めてまいります。

C. シルバー関連ビジネスへの取組み

(A) 個人会員（なも会員）向けサービスの充実による調達基盤の強化

当行では、年齢50歳以上のシルバー層をコア顧客と位置付け、調達基盤の強化の観点から預金取引等の維持・拡大に向けた取組みを進めております。具体的には、個人のお客さまとシルバー関連事業者を結ぶネットワーク「ぎふぎんシニアネットワーク」に加入されている個人会員（「なも会員」、会員資格年齢50歳以上、平成21年3月末：8万6千先超）の方に情報誌「なも」を継続的に発刊・無料配布しており、年齢に相応しい情報の提供に努めているほか、個人会員に限定した金利優遇の定期預金商品などをご紹介します。

引続き、シルバー層の顧客との取引強化に向けたサービスの充実に努めてまいります。

(B) 社内ベンチャー企業との協業強化によるビジネスチャンスの発掘

当行が進めているシルバー関連業務をサポートするための社内ベンチャーとして、平成16年11月に株G-VEC（ジーベック）を設立しております。同社は、当行情報誌「なも」の発刊業務の受託、「ぎふぎんシニアネットワーク」の個人会員向けカタログ誌の発行、同ネットワークの事業者会員（平成21年3月末：255社）向けセミナー開催などの業務を行っております。

当行と株G-VECは、平成19年8月に中部学院大学（および同短期大学部）との間で産学連携協定を締結しましたが、平成21年2月には、名古屋大学との間においても産学連携協定を締結しました。

これら提携の一環として、平成20年3月に、中部学院大学の各務原キャンパスにおいて「なもいきいきセミナー」をオープン・カレッジ形式で開催（ネットワークの個人会員200名が参加）したほか、同年8月には、(株)G-V E Cとの共催で「(第3回)エグゼクティブセミナー」を開催（ネットワークの事業者会員約200名が参加）しております。

また、名古屋大学の医学博士による当行情報誌「なも」への寄稿（「老年学」シリーズの執筆）もいただいております。

引続き、(株)G-V E Cとの協業強化により個人会員と事業者会員および事業者会員同士のビジネスマッチングなどに努めていくなかで、個人会員及び事業者会員に対するビジネスチャンスを探ってまいりたいと考えております。

(C) 医療・福祉事業者向け融資増強への取組み

シルバー戦略推進強化の一環として、医療・福祉事業者向け融資の取組みを強化しており、平成20年度においては、34件（7.7億円）の融資を実行しました。今後、法人営業グループによる営業店支援強化のほか、(株)G-V E Cとの協業、福祉医療機構や日医リース等との連携など行内体制の整備を進め、独立開業資金等への資金対応などを強化してまいりたいと考えております。

ロ．市場性収益の安定確保

(イ) 有価証券運用強化

P5（項番（ロ）有価証券運用収益の安定確保 - A．有価証券運用の拡大）において記載しております。

(ロ) 市場型間接金融への取組み

多角的な収益構造の構築を図るため、ローン・パーティシペーションの引受け、シンジケート・ローンへの参加、プライベート・エクイティ・ファンドや不動産ファンド等への投資などの市場型間接金融への取組みを行っておりますが、経済環境や市場環境が大きく変化しつつあることを踏まえ、より一層リスク管理に重点を置いた運営が必要であると考えております。

そのため、平成20年度においても、ローン・パーティシペーションやシンジケート・ローンの小口分散に努めておりますが、引続き、既存投資案件の管理強化を図りつつ投資リターンの状況をフォローしてまいりたいと考えております。

八．営業体制の見直し・強化

(イ) エリア体制の高度化

エリア体制については、これまでエリア母店長への権限付与（エリア内における予算配分や人事権の一部委譲、融資決裁権限の拡大等）やエリア重視の業績評価（表彰）体系への移行など、エリア運営の高度化に向けた取組みを行ってまいりました。

平成20年度においてはマネージャー5名を新たに配置し、また、平成21年4月にはマネージャー2名の増員を行うことで、業務推進の重点分野と位置付ける住宅ローンや金融商品販売に係るエリアの営業力強化を図っております。

なお、平成21年3月末現在のエリア体制は、9つのエリアと単独店4カ店で構成されております。

【平成21年度エリア区分】

エリア名		エリア区分
岐阜県	岐阜北	長良支店、則武支店、高富支店、忠節橋出張所、黒野出張所、尻毛出張所、穂積出張所、大洞出張所
	岐阜南	神田町支店、城東支店、岐南支店、柳津支店、本荘出張所、金園町出張所
	岐阜西	羽島支店、大垣支店、揖斐支店
	岐阜東 (1)	各務原支店(1)、関支店、美濃加茂支店、広見支店、鷺沼出張所、可児出張所
	東濃	中津川支店、恵那支店、多治見支店、土岐支店、瑞浪支店、H-Q-多治見店出張所
	飛騨	高山支店、下呂支店
愛知県	名古屋中(2)	中川支店(1)、池下支店、天白支店(1)、名東支店、桑名支店、
	愛北東(2)	小牧支店(1)、師勝支店(1)、楠町支店、平田支店
	愛北西(2)	一宮支店(1)、清洲支店、扶桑支店(1)、岩倉支店
<単独店>		本店営業部、名古屋支店、岡崎支店、東京支店

(注)()内はマネージャーの配置人数、 を付した店舗はエリア母店。

(ロ) 店頭営業の強化

A. お客さま満足度向上のための取組み

当行の経営指針である「お客さまの好感度と満足度を高める経営」の実現に向けて、平成18年10月より、全行的に「店頭CS活動強化運動」を展開しております。

具体的には、ご来店いただいたお客さまへの挨拶を励行させ気持ちのよい応対を目指す「挨拶運動」を始めとして、挨拶・笑顔・身だしなみや店内外の美化・整理の状況を職員自らがチェックする「お客さま満足度自己チェック」や、お客さまの受付待ち時間短縮を目指した「お客さま待ち時間短縮運動」などを実施しております。

B. 店頭営業体制の見直し

店頭CS活動と併せて、店頭営業力の強化を目的として店頭営業推進体制の見直しも行っており、店長は窓口職員のうち1名を「店頭営業推進リーダー」に任命、推進リーダーは店内の中心となってCS活動や店頭営業活動(預金・預り資産商品の販売等)のレベル向上に努めております。また、本部所管部署は、「店頭営業マニュアル」の作成や「窓口営業強化研修」の実施などを通じて、営業店職員の取扱商品に対する理解度向上や商品販売の適切性確保に繋げているなど、推進と管理(コンプライアンスを含む)の両面の充実を図っております。

また、平成21年4月には、店頭営業強化要員(金融商品販売の専門担当者)を1名配置しましたが、今後さらに1名の増員配置を検討していく考えであります。

(ハ) 本部組織営業強化

A. ダイレクトセンター支店の機能強化

ダイレクトセンター支店(平成18年5月に支店機能を付与)は、個人ローンの受付など効率的な営業展開を目的として、フリーダイヤルの対応、個人ローンの受付業務・保証業務取次、インターネットによるローン受付などを中心に、営業店の業務を補完する役割を果たしております。引続き、お客さまの利便性向上に向けて、センターの機能強化を図ってまいります。

B. ローン推進室（個人営業グループ）による営業店支援体制強化

平成20年4月に、個人営業グループの一宮オフィスを「ローン推進室」に改称、住宅ローン推進拠点としての位置付けを明確化するとともに、住宅業者軸案件の獲得を主体とした活動を行う住宅チームの担当者を、従来の5名体制から2名増員し7名体制とすることで、重点分野である住宅ローンの販売体制強化を図っております。

また、提案チームはアパートローンの推進活動を積極的に展開するなど、営業店における住宅ローン取扱増強のためのサポート強化（新規案件の情報提供等）に努めております。

二. 経営管理体制整備・充実（統合的なリスク管理の強化）

健全な業務運営を展望する上で、コンプライアンス体制および内部管理体制に加えて、リスク管理体制の強化・充実が重要であると考えております。

リスク管理については、カテゴリー毎のリスクを総体的に捉えて管理することが必要であると考えており、各リスク管理部署が行うリスク管理を統括するリスク統括室を経営会議直轄部署として設置しております。

リスク統括室は、ALM委員会・信用リスク管理委員会・オペレーショナルリスク管理委員会に参加し、当行が晒されているリスクの測定・モニタリングを行うだけでなく、必要に応じて提言、警鐘を鳴らすこととしております。リスク管理にあたっては、多岐に亘る業務から生じるリスクを取締役会等が定める範囲内に制御するリスク管理活動が重要と認識し、自己資本を裏付けとするリスク資本額を定め、その範囲内でリスクカテゴリー毎に資本配賦を行い、資本充実度の検証等により個別および総体として管理することで、リスクの統制に努めております。

ホ. 財務体質の強化

(イ) 資本の充実

平成20年度においては、市場・経済環境の急速な悪化を受けて与信費用と有価証券減損処理費用が大幅に増加し、既に期中において大幅損失計上は避けられないことが明確な状況にあったことなどから、平成21年1月28日に株式会社十六銀行との間で「業務資本提携契約」を締結、これに基づき、平成21年3月31日に同行を全額引受先とする50億円の第三者割当増資（第4種優先株式発行）を実施し、実質34億円の資本増強を図りました。

() 50億円の優先株式発行と同時に、株式会社十六銀行からの既劣後ローン20億円（自己資本計上額16億円）を繰上返済しましたので、実質の資本増加額は34億円（Tier + 50億円、Tier 16億円）となります。

(ロ) 不良債権残高の圧縮

P8（項番（ロ）企業の再生支援・ランクアップ支援による不良債権残高の圧縮）に記載しております。

へ．経営インフラの構築・整備

(イ) 人事システムの整備・充実

A．新人事制度の定着

個人の目標達成度（成果）を中心に評価し能力ある職員をよりよく処遇し、組織の活性化を促進するための「新人事制度（平成17年1月導入）」について、人事管理職による臨店指導や管理者向け考課者研修の継続実施等を通じて、その定着化に努めております。また、人事評価者の意識改革や業務遂行の円滑化、ならびに人事考課の客観性・納得性の確保といった観点から、部下職員が所属長の評価を行う「多面評価制度」を試行的に導入（平成19年度）しましたが、平成21年度においても試行運用を継続してまいります。

引続き、新人事制度の内容見直しなど運用方法の改善を図っていくほか、多面評価制度の実効性等の検証を行っていく考えであります。

B．人材育成プログラムの充実

人材育成では、自己啓発、職場OJT、集合研修を三本柱として職員個々の様々なキャリアプランを意識し構築した学習体系（人材育成プログラム）の運営に取り組んでおり、特に、集合研修では、地域密着型金融の推進に適う人材を育成すべく、従来からの与信スキル向上のための「RM（リレーションシップ・マネジメント）トレーニング」、「RM強化合宿」ならびに「経営アドバイザー養成研修」を開催しております。

また、平成18年度からの幹部職員育成を目的とした「リーダーシップ啓発研修」、平成19年度からの窓口営業力の強化を目的とした「金融知力研修」、「窓口営業力強化研修」に続き、平成20年度では介護サービス事業を対象とした研修を追加（通期7回開催）するなど、プログラム内容を随時見直し研修内容の充実に努めております。

C．業績評価制度、表彰制度の高度化

業績評価制度については、平成18年度下期より、従来の店別評価をベースとした表彰体系からエリア別評価を重視した表彰体系に移行しております。

引続き、営業戦略及び営業体制の見直し・強化に沿った体系構築を図り、業績評価制度、表彰制度の高度化を進めてまいります。

(ロ) インフラ整備・充実

A．営業強化関連システム投資

渉外行員の行動管理や営業活動支援を目的として導入した「営業支援システム」について、システム更改時期を迎えたことを契機に、システムの機能改善や保有データの拡充、セキュリティの向上等を目的としたシステムのバージョンアップに取り組んでおります。

B．融資業務効率化関連システム投資

信用リスク統合データベースを構築するため、融資業務のIT化として「融資支援システム」の開発を順次進めてまいりました。具体的には、融資支援システムによる自己査定業務（平成17年6月稼働）に続き信用格付業務の開発を完了（平成18年9月稼働）し、平成20年5月からは融資稟議システムの稼働を開始しました。

引続き、システム運用の定着化に努め融資業務の一層の効率化を推進するとともに、バーゼルへの対応も含めた信用リスクデータの蓄積など、融資支援システムの活用促進を図ってまいりたいと考えております。

C. 店頭サービス拡充関連システム投資

お客様の利便性向上や安全性確保のため、平成19年9月にICキャッシュカードの取扱いを開始し、ICカード対応が可能な新型ATMへの更改を順次進めたほか、お客様の利便性向上を目的として、平成20年3月にセブン銀行とのATM提携を開始しております。また、偽造・盗難によるお客様の被害防止等セキュリティ機能向上のため、生体認証対応についての検討も進めております。

ト. 三菱UFJフィナンシャル・グループとの協業の強化

(イ) 人的支援

当行は、三菱UFJフィナンシャル・グループ(MUFG)の一員として、三菱東京UFJ銀行(BTMU)から業務支援のほか、資本支援(平成13年3月の第三者割当増資98億円のうち48億円)および人的支援(平成21年3月末現在、役員・転籍者を含め14名)を受けております。

(ロ) 営業・業務支援

営業面では、運用の多様化を目的として、BTMUが組成するシンジケート・ローンへの参加や、三菱UFJ証券(株)や三菱UFJ信託銀行(株)からの運用商品の紹介などを受けております。また、三菱UFJ信託銀行(株)と相続関連業務の提携(平成19年10月)や、お取引先のビジネスマッチングの機会創出等を目的としたMUFG主催のビジネス商談会「第4回 Business Link 商賣繁盛 at NAGOYA DOME」への参加(平成19年11月)等、営業面でのMUFGのグループ力の活用を進めております。

また、業務面では、三菱UFJリース(株)との新型ATM導入に係るリース契約やエム・ユー・ビジネスサービス名古屋(株)へのATM監視業務委託を実施しております。ネットワーク面では、BTMUと個別にATM提携を行っている東海3県下の地銀5行とのATM相互開放(平成18年2月、7行間提携)を実施しているほか、システム面では、システム投資の負担軽減とシステムリスクの管理強化のため、当行のホストコンピュータをUFJ銀行(当時)師勝センターへ移設(平成16年10月)し、ホストコンピュータの運用を(株)ユーフィットへ業務委託するなど、MUFGの機能活用を行っております。

(ハ) 経営管理支援

MUFGのグループ基準をベースとした規定の見直しやグループ各社の連絡会の開催等、BTMUからリスク、コンプライアンス、および内部監査の管理態勢に関する各種指導を受けているほか、同行の子会社等管理・指導ルールに基づき経営の重要な決定事項については随時報告を行う等、経営管理面での連携に努めております。

また、新BIS規制対応に向けて、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)のコンサルを受け、新BISシステムの開発を進めたほか、金融商品取引法対応についても、BTMU

を通じて(株)三菱総合研究所主催のセミナーへの参加を行ってまいりました。引続き、J-S X法、金融商品取引法等といった制度変更対応を含め、MUF Gの経営管理面における継続的な情報入手やノウハウの吸収に努め、質の高い経営を目指してまいりたいと考えております。

(3) 経営合理化の進捗状況

イ. 店舗

平成21年3月末の店舗数(ダイレクトセンター支店および出張所を除く)は、計画どおり38店舗となりました。

また、お客さまの利便性向上・金融サービスの充実に向けて進めてまいりました、名古屋支店の改築を完了し、平成21年1月13日にリニューアル・オープンしました。

ロ. 営業経費の抑制と役員報酬等の見直し

(イ) 人件費、職員数

平成21年3月期の人件費は、ほぼ計画どおりの41億円となりました。なお、平成21年3月末の職員数は、中途退職者数が当初予定を下回ったことから、計画594人を3人上回る597人となりました。

(ロ) 物件費

平成21年3月期の物件費は、機械化関連投資を行った一方、「効率化推進室」が中心となり事務費等の抑制を図ったことなどから、計画を1億円下回る46億円となりました。

(ハ) 役員報酬等の見直し

平成20年度も引続き、役員賞与を全額返上しております。また、役員報酬カットを継続(カット率は前年度同様)するとともに、役員退職慰労金も支給しておりません。

さらに、平成20年度は、前年度決算における利益計画の大幅下振れに対する経営責任を明確化するための追加的な措置として、役員報酬の一部返上を実施してまいりました。

(4) 不良債権処理の進捗状況

イ. 不良債権処理の状況

貸出債権等に対する償却・引当を厳格に実施する一方、不良債権の回収やお取引先の経営改善指導を積極的に進めるなど、不良債権処理費用の抑制に努めております。

平成21年3月期の不良債権処理費用(一般貸倒引当金繰入額+個別貸倒引当金繰入額等)は、予想以上に実体経済が悪化し当初想定外の新規倒産等が続いたことなどから、計画を20億円上回る55億円となりました。

ロ. 開示債権の状況

平成21年3月末の不良債権比率(金融再生法ベース)は、開示債権額の計画下振れなど

により、計画を0.25ポイント下回る5.66%となりました。

引続き、経営支援チームによる企業再生支援および融資管理グループによる不良債権回収の促進など、不良債権残高の圧縮に向けた取組みに努めてまいります。

八．債権放棄についての考え方

当行は、債権放棄にあたり、経済合理性だけでなく地域金融機関としての総合的立場から、以下のような厳格な判断基準に基づき限定的に行うべきものと考えております。

残存債権の回収がより確実になり、損失が最小限度に抑えられる経済合理性があること。

債権放棄による財務状況の改善により、当該企業の再建が見込まれ、かつ破綻による下請け関連企業に及ぼす影響や、雇用問題等社会的な損失が回避できること。

利害の対立する支援者間の合意による合理的な再建計画に基づくこと。

当該企業の経営責任が明確にされ、債権放棄が社会通念上合理的と判断されること。

なお、平成21年3月期においては、上記の厳格な判断基準に基づき債権放棄（1社・20億円）を実施しました。

(5) 国内向け貸出の進捗状況

イ．平成21年3月期における国内向け貸出の状況

平成21年3月期においても、地域の中小企業や個人事業主を主体とした事業先への貸出、及び住宅ローンを主体とした個人ローンの取組み増強に注力してまいりましたが、平成21年3月末の国内向け貸出残高は、前年度末比108億円減少し5,413億円となりました。

住宅ローンの取組増強等により個人ローンは前年度末比201億円増加したものの、事業性資金需要の伸び悩み等により一般事業融資が同比310億円減少したことによるものです。

(イ) 中小企業向け貸出

法人営業グループは、営業店サポートの一環として、既往先のシェアアップなどを目的として営業店とともに取引先企業へのアプローチ（新規融資案件の提案等）を行うとともに、経営相談・ビジネスマッチング、私募債の提案セールス等に努めてまいりました。

また、個社別の融資取組み方針を営業店と本部（融資部門と営業部門）が事前に一括協議する「貸出方針協議会」を期初（半期毎）に開催し、マル核先（営業店の中核取引先）・マル育先（営業店が育成支援していく先）を始めとする取引先企業の資金ニーズに対し迅速かつ的確に対応することに努めてきたほか、平成20年10月に開始された緊急保証制度（セーフティネット保証）の積極的な活用など、地域の中小企業・個人事業主への資金供給の円滑化に資する取組みを促進してまいりました。

さらに、商品面では、小口事業先を対象に、当行格付やCRD（中小企業信用リスク情報データベース）スコアを活用したスコアリング融資商品「セレクト保証ローン」（保証協会融資）「ヤル気応援ダン」（オリックス株保証）といった定型商品の販売を推進してまいりました。また、ABLスキームを活用したスコアリング融資商品「トラック商用車応援ダン」（オリックス自動車株保証）を追加するなど、商品ラインナップの充実にも努めてまいりました。

こうした取組みに注力してまいりましたものの、当地域においても景気後退感が急速に強まり、事業性資金需要が総じて低迷したことに加え新規借入に対する慎重姿勢も一部見受けられたなど、他行競合の状況は一層厳しいものとなりました。これに加えて、事業性融資の伸び悩みを補完する目的から主に本部営業部門で運用を行ってきたシンジケート・ローン等（東京等大都市圏の貸出先が主体）について、実体経済の急速な悪化を受けて予期せぬ破綻が続いたなど想定を大幅に上回る不良債権の最終処理が生じました。

これらの結果、平成21年3月末の中小企業向け貸出残高は、前年度末比194億円減少し2,550億円となりました。

また、実勢ベースでも前年度末比84億円減少しましたが、これは、上記のとおり、地元以外においてシンジケート・ローン等本部貸出残高が大幅に減少（前年度末比150億円）したことが主な要因であります。なお、地元3県（岐阜・愛知・三重）においては前年度末比66億円増加しており、地元中小企業に対しては円滑な資金供給が図れたものと認識しております。

上記の計画未達を真摯に反省し、平成21年度においては、推進体制の一層の強化を図るとともに、新たな分野への融資取組みを通じて、中小企業向け貸出の増強に努めてまいり所存であります。

そのため、引続き、「貸出方針協議会」の開催等を通じて、融資案件情報の共有化と資金ニーズへの迅速かつ的確な対応に注力していくとともに、緊急保証制度（セーフティネット保証）の活用を主体に保証協会融資の残高増強を図っていくほか、住宅業者開拓の推進強化等によりアパートローンの取組みを強化していく考えであります。

また、シルバー戦略の推進強化の一環として、医療・福祉事業者向け融資の取組みも増強していく方針であります。具体的には、本部（法人営業グループ）による営業店支援強化のほか、シルバー関連の社内ベンチャー企業である株式会社G-VECとの協業、ならびに独立行政法人福祉医療機構や株式会社日医リース等との連携等体制整備を進め、独立開業資金等の良質な事業融資の増強を図ってまいります。

さらに、株式会社十六銀行（以下、十六銀行）との業務提携における共同施策のひとつである協調融資の取上げも活用していく方針であります。既に、十六銀行が主幹事として平成21年6月25日に組成しました国発注のPFI事業案件の協調融資（プロジェクトファイナンス）に参加しておりますが、今後も、こうしたPFI事業案件やシンジケート・ローンの共同組成等に努め、地元中小企業に対する金融の円滑化を図ってまいります。

なお、中小企業向け貸出には、早期健全化法に規定されている中小企業向け貸出の趣旨に反するような貸出は含まれておりません。

（ロ）個人向け貸出

個人向け貸出の柱である住宅ローンでは、個人営業グループ・ローン推進室が住宅業者開拓を主体とした活動を強化しつつ、営業店との連携強化により住宅ローンの効率的な獲得に努めてまいりました。また、商品ラインナップ充実の観点から、平成20年6月に、愛知県

内の2カ店（天白支店、岡崎支店）において「他行口座振替サービス付き住宅ローン」の販売を試行的に開始し、平成21年1月からは、名古屋市内の4カ店（名古屋支店、中川支店、池下支店、名東支店）を取扱店に追加しました。

消費者ローンでは、資金用途が自由な「おまとめローン」や「フリーローン韋駄天」のほか、資金用途を限定した韋駄天シリーズの証書貸付型ローン（「学資ローン韋駄天」、「マイカーローン韋駄天」等）を、また、ATMでの返済が可能なカードローン商品「ユウカ」を中心に提供してまいりました。さらに、平成20年9月には、当行ローンの既存利用者を対象とする「カードローン韋駄天」の取扱いを開始しました。

その結果、平成21年3月末の個人ローンは、前年度末比201億円増加して1,689億円となりました。

（6）配当政策の状況及び今後の考え方

平成21年3月期においては、当期の最終損益が58億円の損失計上となったことに加え、期末におけるその他有価証券評価差額金が69億円の損失計上となったことにより分配可能額（配当可能利益）が確保できなかったため、誠に遺憾ながら、優先株式・普通株式ともに配当を見送ることとさせていただきます。

この結果を真摯に受け止め、平成22年3月期以降は、抜本的な収益改善のための取り組みの着実な履行に努めることで収益力の強化を図り、優先株式に対する所定の配当を可能とするとともに、普通株式については、将来に亘る安定的な配当を実施することを前提として、今後の業績の進展や内部留保の蓄積等による自己資本の充実度などを踏まえて、適正な配当水準を検討していく考えであります。

（7）当期利益の計画比大幅未達について

平成21年3月期においては、実体経済の悪化等を背景に取引先企業の予定外の破綻やランクダウンが続いたことなどにより与信関係費用が大幅に増加したことに加え、欧米の金融危機に端を発した世界的な金融市場の混乱を受けて国内株式相場が大幅に下落したことにより多額の有価証券減損処理費用を計上したことなどから、当期純利益は58億円の損失となり、経営健全化計画の目標値（11億円）に対し大幅な未達となりました。

なお、業務改善命令によって求められております抜本的な収益改善策等については、今後提出する新たな経営健全化計画に織り込み、全行を挙げてその計画の実現に努めてまいり所存であります。なお、抜本的収益改善に向けた取組みについては、平成21年6月18日に对外公表しており、その内容は以下のとおりであります。

イ．株式会社十六銀行（以下、十六銀行）との実効性ある業務提携の推進

（イ）十六銀行との業務資本提携

当行は、平成21年1月に十六銀行との間で業務資本提携契約を締結、平成21年3月には50億円の優先株式（第4種）を引受けて頂いております。平成21年3月期における利益計画の大幅未達に対する抜本的な収益改善策の策定にあたっては、十六銀行との実効性あ

る提携効果を実現し、収益力強化を図っていくことが重要な課題であると考えております。

(ロ) 業務提携検討状況

十六銀行との業務提携の検討にあたっては、上記の業務資本提携契約に基づき両行にて「業務提携検討委員会」を設置し、実効性ある業務提携に向けた協議を進めております。また、「業務提携検討委員会」においては、下部組織として営業統括・事務統括・人事総務・経営企画の4部門の小委員会を設置し、運営を円滑に行うための事務局を設けております。

(ハ) 実効性ある業務提携の推進

営業面における業務提携

投資信託共同販売及び協調融資に関する業務提携の検討を進めております。

投資信託共同販売においては、平成21年7月13日より追加型投資信託商品「東京海上・ニッポン世界債券ファンド」の取扱いを開始しており、今後の販売額増加が見込まれます。

協調融資においては、シ・ローンの共同組成やPFI案件等協調事業融資の取上げ等、提携効果が期待されます。すでに第1弾として、平成21年6月25日付けで十六銀行が主幹事となり組成した国発注のPFI事業「公務員宿舍若水住宅及び千種東住宅整備事業」向け協調融資(プロジェクトファイナンス)に当行が参加しております。

その他、リースやコンピュータサービス関連等、当行にない機能を持つ十六銀行の関連会社への当行お客様の取次ぎなど、ソリューションサービスの提供に関する業務提携についても検討を進めております。平成21年6月22日に十六コンピュータサービス株式会社との間でビジネスマッチング契約を締結し、7月1日より同社が有するサービス機能(自動集金サービス、コンビニ収納サービス等)の提供を開始しております。

業務面における業務提携

行内メール便の共同運行やATM入金提携に関する業務提携の検討を進めております。

行内メール便の共同運行においては、すでに高山・下呂地域で行っておりますが、今後はその他遠隔地での共同運行を検討することにより、メール便運行委託費用の削減が可能となります。

また、すでに中部地区地銀7行のATM提携において十六銀行との出金提携を行っておりますが、平成21年11月中旬には新たに入金提携を開始する予定であり、お客様の一層の利便性向上が期待できるため、今後は両行で隣接して設置されている店外ATMの重複解消を検討することで、ATM運営コストの軽減を図ってまいります。

ロ. 収益力の強化に向けた取組み

(イ) 収益力の強化に向けた取組方針

貸出資産のポートフォリオ改善と個人(住宅)ローン取組み強化により預貸利益増強を図るとともに、有価証券運用収益の安定確保に努め、投信・保険を中心とした金融商品販売強化により役務利益を増強することで、コア収益の強化を図ってまいります。

また、そのための体制整備として営業体制の再構築を行い、十六銀行との業務提携も有効

に活用しつつ商品開発や推進施策を進めるとともに、リスク管理やコンプライアンス管理態勢の強化に向けた取組みも行ってまいります。

(ロ) 貸出ボリューム拡大による預貸利益増強

貸出資産のポートフォリオ改善と貸出残高の積上げ

今後の事業性融資拡大については、信用リスクに留意しつつ、地域中小企業向け事業融資の増強により貸出資産のポートフォリオ改善を図る一方で、相対的に金利水準の高い住宅ローンを中心とした個人ローンの取組強化により貸出残高の積上げを図ってまいります。

事業融資の増強

(事業融資の推進施策)

営業店と本部（融資審査グループ・法人営業グループ・営業統括グループ）で個社別の融資取組方針を一括協議する場として、平成16年10月から「融資案件事前協議会」を継続的に開催しておりますが、平成20年度からはこれまでの個別融資案件を中心に協議する方法から、個社別の融資方針を協議する「貸出方針協議会」に形態を変えて実施しております。

そのほか、新規融資先開拓の推進に向けた「新規事業融資キャンペーン」、正常先向け貸出や保証付貸出等良質な事業融資増強のための「法人取引キャンペーン」及び中小企業向け貸出増強を狙いとする「特別運動」等、行内的なキャンペーンも展開しており、事業融資増強に向けた取組強化を図っております。

(医療・福祉事業者向け貸出の増強)

シルバー戦略推進強化の一環として、医療・福祉事業者向け融資増強の取組みを強化しております。法人営業グループ内の担当者による営業店支援強化のほか、シルバー関連の社内ベンチャーである株式会社G-VECとの協業、独立行政法人福祉医療機構や株式会社日医リース等との連携等体制整備を進め、独立開業資金等良質な事業融資の増強を図ってまいります。

また、医療事業者向け貸出については十六銀行が得意とする分野であり、当行が強化している福祉・介護事業者向け貸出との連携による協調融資取上げ等についても検討を進めてまいります。

個人（住宅）ローン拡大

個人営業グループ内に住宅ローン推進拠点であるローン推進室を設置しております。ローン推進室は住宅業者案件の獲得を主体とした活動を展開するとともに、住宅ローン推進にかかる営業店支援も担っており、本部と営業店が連携して住宅ローンの効率的な獲得を図っております。また、平成20年度からはローン推進室の担当者を増員するとともに、住宅ローンを強化すべき営業店やエリアに専任担当者を配置する等推進体制の強化も進めております。

住宅ローン拡大にあたっては、こうした体制整備に加え、新たな商品開発についての取組みも進めております。平成20年6月に「他行口座振替サービス（集金代行）」を利用した

住宅ローン」(口座レス住宅ローン)の発売を行っており、当初愛知県内2店舗(天白支店、岡崎支店)での試行を経て、平成21年1月からは取扱店舗を名古屋市内4店舗(名古屋支店・中川支店・池下支店・名東支店)にも拡大しております。当行は近隣他行に比べ店舗網が少なく、当行以外の口座からの返済を可能とするサービスを提供することで、住宅ローン需要の大きい愛知県下を中心に持込み案件の増加を図ってまいります。

さらに、消費者ローンにおいても商品開発を進めております。当行の主力商品である「韋駄天シリーズ」について、平成20年9月に当行住宅ローンやフリーローン韋駄天利用者専用の新型カードローン「カードローン韋駄天」の発売を行っており、主力商品ラインナップの充実により住宅ローンと併せ消費者ローンについても増強してまいります。

(八) 有価証券運用収益の安定確保

有価証券の補完的運用

有価証券運用収益については、景気後退に伴う金利低下や不動産ファンド収益の減少等により利回りが低下傾向にありますが、足下で伸び悩みの状況にある貸出金ボリュームをカバーするための補完的運用として、国債等債券運用を中心に安定的な資金繰り運営に留意したボリュームコントロールを図り、安定的な収益確保を行ってまいります。

なお、有価証券運用にあたっては、金融市場環境が不安定な状況が続いていることを踏まえ、引続き、金利・株式・為替・信用等の分散投資を通じた相場変動に左右されにくい有価証券ポートフォリオの構築に努め、インカム収益の確保と有価証券ポートフォリオの改善を図っていくとともに、市場関連リスク管理の強化に向けた取組みを行ってまいります。

有価証券ポートフォリオの改善

平成20年度後半にかけての株価急落などを背景に有価証券の評価損益が大幅に悪化、平成21年3月期において多額の有価証券減損処理を余儀なくされましたが、これにより、今年度における有価証券減損リスクも軽減されているものと考えております。

引続き、相場要因の相関関係を継続的にモニターするとともに、金利や株価を中心としたシミュレーション分析を活用する等、効率的なポートフォリオ運営を行ってまいります。

市場関連リスク管理強化

引続き、ALM委員会において景気・金利・市場動向を審議し金利レンジを的確に予想する中で、分散投資やポジションコントロール並びに残存期間(デュレーション)等に配慮したポートフォリオ運用を行うとともに、新規運用商品の購入にあたっての協議を十分に行うなど、市場関連のリスク管理強化に努めてまいります。

(二) 役務利益増強に向けた取組み

投信・保険を中心とした金融商品販売強化

役務利益増強については、内国為替手数料やCD手数料などベース手数料の大幅な増強は難しくなっており、株価低迷など足下の金融商品販売環境は厳しくなっておりますが、顧客保護や顧客説明に十分留意した対応を行うことで、投資信託や保険を中心とした金融商品販売の強化により収益増強を図ってまいります。

商品・サービス面の工夫

商品・サービス面においては、平成19年度より投信販売について一部商品のノーロード化を進めており、投信販売手数料の獲得とともに預り資産残高増強による信託報酬手数料収入の強化も進め、ストック収入の拡大も目指してまいります。

また、すでに十六銀行との業務提携による共同販売商品の取扱いを開始しておりますが、引続き、共同販売商品の追加等について検討してまいります。

顧客保護や顧客説明に留意したコンプライアンス態勢強化

金融商品販売強化に向けた課題は、顧客保護や顧客説明に留意したコンプライアンス態勢強化であります。営業店の金融商品販売チェック体制の強化とともに行員のスキルに向上に努めるなど、金融商品取引法対応を強化しております。

具体的には、平成19年度までに営業統括グループ内に金融商品販売・勧誘にかかる部門コンプライアンス要員2名(責任者、担当者各1名)を配置、営業店における金融商品販売指導及び関係書類の事後チェック等を行っているほか、行員教育については金融商品販売強化に備えた教育プログラム(金融知力研修、窓口営業力強化研修)を金融商品取引法施行に合わせ平成19年度にバージョンアップする等販売員の能力向上に向けた取組みを進めております。

(ホ) 営業体制の再構築

住宅ローン、事業融資及び金融商品販売強化の体制整備(フリーエリアマネージャー新設)

住宅ローンの取組強化、事業融資増強及び金融商品販売強化を目的として、平成20年4月より営業体制の再構築に取り組んでおります。具体的には人員配置の見直しや店舗合理化等により人員を捻出し、住宅ローン及び金融商品販売専任担当者を各エリアにフリーエリアマネージャーとして配置することで住宅ローンや金融商品販売強化を図るとともに、店長や渉外役席の事業融資先対応力を強化してまいります。

フリーエリアマネージャーは、本部(営業統括グループ)に所属しエリア店長に代わり住宅ローンや預り資産業務等個人営業部門のエリア目標の責任を担います。また、住宅ローン及び金融商品販売専任担当者としてエリア内の住宅業者営業のほか、エリア内の住宅ローンの販売推進を行うとともに、エリア内の投資信託や保険の販売について渉外担当者のサポート等にも注力しております。

こうした体制の見直しにより、店長や渉外役席には従来以上に事業融資先のシェアアップや新規開拓など法人営業の強化活動に特化させ、本部と営業店が一層連携を強めつつ、優良中小企業先を中心に貸出残高の増強に努めていくことで、事業融資強化の体制整備も図ってまいります。

営業体制再構築の取組み

(第1ステップ(平成20年度))

営業体制の再構築に向けた取組みの第1ステップとして、人員配置の見直し等により新たに8名の営業人員を捻出し、平成20年4月にフリーエリアマネージャー5名と住宅業者営業担当者3名の再配置を行っております。

具体的には、フリーエリアマネージャー5名については愛知県内のエリアを中心に配置したほか、住宅業者営業担当者については個人営業グループ・ローン推進室の住宅チームを2名増員、また、住宅ローンの取扱いが好調な岡崎支店の担当者を1名増員しております。

(第2ステップ(平成21年度))

さらに、営業体制再構築の第2ステップとして、平成21年度にはフリーエリアマネージャー2名および住宅業者営業担当者2名の増員、加えて店頭での金融商品販売強化を図るべく店頭営業強化要員2名の増員を予定しております。第1ステップとあわせ当行渉外人員の約1割にあたる12名を住宅ローン取組強化のための専任担当者として、また9名を金融商品販売専任担当者として配置する予定であります。

なお、平成21年4月には第2ステップの一次対応としてフリーエリアマネージャー2名、店頭営業強化要員1名を追加配置しております。

八．経営合理化に向けた取組み

(イ) 今後の取組み方針

経費削減努力の継続

物件費については、効率化推進室を中心とした調達慣習の見直し継続により抑制運用に努めてまいります。人件費については、業務の効率化促進などによる時間外の抑制や転籍・出向等人事諸施策の検討・実施による人員数の抑制を図っていくとともに、必要人員の確保(必要分野への人員投入)については人員の適正配置見直しなどにより人員捻出を図り対応してまいります。

また、物件費、人件費ともに経費支出にあたっては、対応必要性和重要度について優先度の高いものを良く精査し、必要最小限の範囲内に止めることにより、経費抑制に努めてまいります。

なお、経費削減については、行内メール便の共同運行やATM入出金提携による店外ATM撤去等、十六銀行との業務提携による経費削減策についても検討を進めてまいります。

人員捻出のための合理化策の推進

平成20年4月からの営業体制再構築(第1ステップ～8名の営業人員捻出)に伴い、既存店の適正人員の見直しによる再配置に加え、GS店(フルライン店舗)からRS店(リテール特化店)への店質変更を1か店実施したほか、本店営業部のナンバー部制を見直し3部体制から2部体制へのスリム化を図るなど、拠点体制の見直しを行っております。

また、平成21年度には営業体制再構築の第2ステップとして、営業人員6名(渉外4名、店頭営業2名)の捻出を行う予定であり、既存店の人員再配置には限界があることから、さ

らに2カ店程度の店質変更が必要となっており、RS店（一般店（リテール店））からS店（出張所（リテール特化店））への出張所化を検討してまいります。

二．不良債権処理費用の削減と信用リスク管理強化に向けた取組み

（イ）不良債権処理費用の削減に向けた取組方針

平成20年度の不良債権処理費用については、平成19年度に引続き、シンジケート・ローン先を中心に一部業種での破綻が続き、多額の不良債権処理損失計上を余儀なくされました。これは個社別の実態把握、および与信集中管理やポートフォリオ管理が不十分であったことにより追加的な引当が必要となったものと認識しております。

こうした反省点を踏まえ、不良債権残高の圧縮への取組みや、信用リスク管理強化等による不良債権処理費用の削減に一層注力していく考えであります。

（ロ）信用リスク管理強化による不良債権発生抑制

規程・制度面での管理強化

（シンジケート・ローン先に関する与信管理の一層の強化）

平成20年度においては、平成19年度に引続き、シンジケート・ローン先を中心とした不良債権発生が続いたことから、シンジケート・ローン先に関する与信管理の一層の強化を図ってまいります。

具体的には、シンジケート・ローンの小口分散を図ることを目的として、平成19年3月にシンジケート・ローンの取扱要領を改正、案件の取上基準を詳細に明文化するとともに、取上基準の厳格な運用を行うため、案件取上げ時には事前案件協議書やチェックシートの作成を義務付けるなど、審査判断の精度向上および信用リスク管理強化に向けての態勢整備を図りました。

（与信集中管理強化）

平成19年度より、与信集中の傾向が見られる業種については、従来の業種別個別審査の対応方針による与信管理に加え、期末残高の目標水準を設定してモニタリングしております。平成19年度においては試行的運用としましたが、平成20年度からは本格運用に移行し、同一業種への与信集中の軽減を図っていく方針であります。

審査体制の見直し

新規不良債権発生抑制のため、規程・制度面での管理強化とともに、融資審査グループ（審査役）における審査体制の見直しも行ってまいります。既に、シンジケート・ローン等の融資案件審査において業種別審査体制を一部導入していましたが、平成20年度下期から営業店の融資案件審査においても業種別審査体制を一部導入しております。

具体的には、これまで審査役が担当店からの融資案件を全て審査する体制としておりましたが、業種に特有なリスクや業界動向の把握・情報収集を専門的に行い、よりの確な融資判断を行うため、平成20年下期からは、業種によって審査役が担当店に関係なく融資案件審査を行う体制に移行しております。

再生支援、ランクアップ支援による不良債権の圧縮

融資管理グループによる不良債権の管理回収強化に努める一方で、融資審査グループの経営支援チームによる企業再生、ランクアップ支援を進めておりますが、平成20年度より経営支援チームについては取組み強化に向け、体制見直しを実施しております。

具体的には、経営支援チームの所管する支援銘柄について、これまでの取組みにより支援の方向性も定まってきていることから、継続してランクアップに向けた支援を行っていく先と重点的に管理すべき先とを明確にし、分別管理をしていく体制に見直しを行っております。特に平成19年度から平成20年度にかけ、整理回収機構や中小企業再生支援協議会などを活用した再生スキームにより、不良債権処理費用の発生を最小限に止めた案件が実績として挙がってきており、重点管理先への対応強化により不良債権の圧縮を進めてまいります。

ホ．責任ある経営体制の確立

(イ) 経営責任の明確化

足元での業績悪化に加え単独行としての将来的な展望を見据え、平成20年12月に当地域のトップバンクである十六銀行との「資本支援を含む業務提携の協議を開始」することを公表し、平成21年1月に業務資本提携契約を締結、3月には50億円の資本出資を受けております。現時点では、十六銀行との経営統合については「業務提携検討の延長線上の選択肢」との位置づけであり、本件業務提携の更なる深化に向けた検討を進めることが重要であると考えております。

かかる状況下、平成21年3月期決算を踏まえた頭取の経営責任に関しては、現在進めている十六銀行との業務提携の更なる深化を含め、現頭取が当行の業務再構築を主導している途上であることから、これをしっかりと定着させていくことが頭取としての経営責任を果たすことに繋がると考えております。

また、現頭取がお取引先や関係先等との間で培っている信頼関係に鑑み、当行が業務再構築の遂行途上にある現状においては、むしろ、現頭取の下で地域銀行としてのリレーションシップバンキング機能の発揮に引続き努めていくことが重要と考えております。

これらの理由から、現頭取は、当面現職に留まり、当行の最重要課題である業務再構築の実現に向けて努力してまいりたいと考えております。

(ロ) 各役員の職務上の責任分担明確化

2期連続で経営健全化計画の3割ルール抵触となる大幅な収益目標未達となった主因は、有価証券減損処理費用の増加と不良債権処理費用の増大であります。そうした要因を踏まえ、各役員の責任の明確化と役割分担の見直しを行っております。役員の配置替え等による取締役会や経営会議の機能強化を通じ、一層のガバナンス強化を図ってまいります。

(ハ) 役員賞与の支給停止及び役員退職慰労金の支払停止並びに役員報酬の一部返上

役員賞与および役員退職慰労金については、平成13年度の公的資金注入以降、支給を行っておりません。また、今後も当面は同様の方針を継続する予定であります。

さらに、役員報酬については平成13年度以降大幅な削減を図っており、平成19年度には33%の報酬カットを行っておりますが、平成20年度は前年度決算における利益計画

の大幅な未達に対する経営責任として、頭取においては平成19年度対比さらに5%、その他役員においては平成19年度対比さらに3%の役員報酬の一部返上を6か月間行っております。

引続き、役員報酬についても抑制運営を継続してまいります。今年度においては、大幅な赤字決算に対する経営責任として、頭取においては平成19年度対比さらに10%、その他役員においては平成19年度対比さらに3%の役員報酬の一部返上を6か月間実施いたします。

(8) その他経営健全化計画に盛り込まれた事項の進捗状況(地域経済における位置づけについて)

イ. ガバナンスの強化

(イ) コンプライアンス態勢の整備

A. 経営陣の認識と行動

経営陣は、法令等遵守の徹底が経営上の重要課題であると認識しております。そのため、取締役会において、取締役(現4名)と監査役(現3名、うち2名は社外監査役)は業務執行の意思決定ならびに監督に積極的に参加し、相互牽制機能を果たすとともに、コンプライアンスに関する諸問題についても積極的に議論しております。

また、法令等遵守態勢を強化するためには、経営陣の自覚と決意を行内に浸透させる必要があるとの認識から、頭取はじめ役員は、年頭訓示や全店長会議などあらゆる機会をとらえて法令等遵守の重要性を職員に徹底しております。

B. コンプライアンス態勢の整備状況

法令等遵守については、「倫理綱領」および「行動規範」、「コンプライアンス規程」を取締役会の決議により制定しております。役職員は、これら倫理綱領などを踏まえ、コンプライアンスを経営の最重要課題と認識した上で、業務執行にあたることとしております。なお「倫理綱領」および「行動規範」については、平成20年1月より当行ホームページにおいて公表しております。

また、コンプライアンス統括室は、役職員が業務において実践すべき「コンプライアンス・マニュアル」を制定し、同マニュアルの活用を徹底しているほか、コンプライアンス委員会では、委員長の頭取をはじめとして関係役員が出席、必要に応じて外部法律専門家(顧問弁護士等)を招聘するなど、当行および当行グループ企業におけるコンプライアンスの一層の充実を図るため、経営レベルでコンプライアンスの向上に取り組んでおります。

コンプライアンス態勢のさらなる強化に向けて、平成21年度においては、5月に「平成21年度コンプライアンス・プログラム」を策定し、顧客保護等管理態勢(特に利益相反管理態勢および非公開情報管理態勢)の整備・確立、各種金融犯罪等への対応強化、

その他重要事項(三菱UFJフィナンシャル・グループの一員としてのグループ・コンプライアンス態勢の強化)を主要方針として掲げ、その具体的な内容を全職員に通達・徹底しております。

そのほか、ガバナンス強化および内部統制強化の一環として、平成20年4月に本部組織の一部改編を実施しました。具体的には、経営会議直轄組織であった内部監査室を取締役会直轄組織に変更するとともに、同室の部署名を内部監査グループに改めたほか、同じく経営会議直轄部署であった内部統制管理室を内部監査グループ内に移設しました。

内部監査グループは、平成21年度監査の重点項目に、コンプライアンス態勢、顧客保護等管理態勢などの検証を挙げ、これらを対象とした全般監査（営業店と本部）やテーマ別監査（本部）などを順次実施しております。また、内部統制管理室は、平成20年度からの「内部統制報告制度」の制度化に対応すべく、財務報告に係る内部統制の有効性評価と監査を順次進めております。

C. リスク管理態勢の整備状況

各リスク管理部署が行うリスク管理を統括するリスク統括室は、ALM委員会・信用リスク管理委員会・オペレーショナルリスク管理委員会に参加し、当行が晒されているリスクの測定・モニタリングを行うだけでなく、必要に応じて提言、警鐘を鳴らすこととしております。リスク管理にあたっては、多岐に亘る業務から生じるリスクを取締役会等が定める範囲内に制御するリスク管理活動が重要との認識の下、自己資本を裏付けとするリスク資本額を定め、その範囲内でリスクカテゴリー毎に資本配賦を行い、資本充実度の検証等により個別および総体として管理することでリスクの統制に努めております。

また、内部監査グループは、リスク統括室によるリスク管理状況のモニタリングを通じて、リスク管理機能の有効性の検証を行っております。

D. ガバナンス態勢の充実に向けた取組み

平成20年度においては、取締役会を18回開催し当行の業務執行を決定したほか、経営会議を88回開催し経営に関する全般的な重要事項を協議・決定してまいりました。監査役会は14回開催され、監査方針ならびに監査計画など協議・決定するとともに、各監査役は、取締役会など重要会議に出席することで、取締役の業務遂行を監査してまいりました。

なお、監査役の監査体制の整備・充実を図るため、平成20年6月に、監査役会直属の組織として監査役室を設置するとともに、同室には業務執行部門から独立した専任の補助使用人（1名）を配置しております。

また、経営改善委員会を毎月1回開催して、健全化計画に掲げる業務再構築と経営合理化策の進捗状況、および地域密着型金融の推進に係る諸施策の履行状況などをフォローアップしてまいりました。

ロ. 地域密着型金融の推進

(イ) 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化

創業・新事業支援に係る融資の取組みでは、平成20年度において年間50件の支援目標（創業後5年以内の事業先への融資を含む）を設定し、営業店が収集した独立開業等の取引先情報を法人営業グループが一元管理するなか、創業準備や経営手法のアドバイス、仕入販売先の紹介等の支援を本部主導で展開してまいりました。この結果、通期の実績は目標50

件に対し81件(達成率162%)となりました。

また、岐阜県内の創業・新事業展開を目指すお取引先への相談機能を強化するため、平成20年7月に、財団法人岐阜県産業経済振興センターとの間で「岐阜県内の中小企業支援に関する協定書」の締結を行っております。

(ロ) 経営に関する相談、その他の取引先の企業(個人事業者を含む)に対する支援に係る機能の強化

経営改善支援では、営業店が「ニーズシート」などを活用し集めた情報を法人営業グループ内に設置している「経営相談窓口」が一元管理しております。平成20年5月には、行内LANを活用してビジネスマッチング情報を全店へ提供するシステムを構築するなど、お取引先のマッチングニーズへの対応強化に努めてまいりましたが、通期のビジネスマッチングは、实体经济の悪化要因等もあり、年間目標150件に対し92件(達成率61%)の実績に止まりました。

また、ABLスキームを活用したビジネスローン「トラック商用車応援ダン」(平成20年1月販売開始)のほか、スコアリングモデル等を活用した既存のビジネスローン商品の取組み増強に努めましたが、平成20年度のスコアリング関連融資は、他行競合や金利選好等の要因もあって、年間取組目標20億円に対して実績は7.7億円(達成率38%)に止まりました。

そのほか、中小企業支援スキルの向上への取組みでは、引続き、行員育成プログラムに基づき「RM(リレーションシップマネジメント)強化合宿」、「RMトレーニング」(上級、初級)ならびに「経営アドバイザー養成研修」を開催したほか、介護サービス事業を対象とした研修を開催するなど、職員のスキル向上に努めてまいりました。

(ハ) 早期の事業再生に資する方策

事業再生支援については、融資審査グループ内の「経営支援チーム」が営業店との連携を強化し全支援先の再生計画を策定・展開するなどランクアップに努めるほか、中小企業再生支援協議会などの中小企業再生スキームを活用した早期事業再生支援の取組みや、整理回収機構の活用による再生支援の取組みも積極的に行っております。

平成20年度においては、従来は営業店が管理していた再生支援先も経営支援チームが担当する体制とし、経営支援チームが支援対象先全先についてランクアップフォロー表と再生計画を策定するなど支援活動を拡充したこともあり、通期のランクアップは、目標16件に対し20件(達成率125%)の実績となりました。

八. 地域経済における位置づけ

当行は、岐阜県と愛知北部及び名古屋市を中心とする地域を主要営業エリアと位置付け、このエリアに経営資源を投入して、地域のお客さまに積極的に金融サービスを提供し、様々なニーズにお応えすることで、地域の発展に寄与し地域とともに歩む金融機関を目指しております。

(イ) 店舗ネットワーク

岐阜県・愛知県内における当行の店舗ネットワーク（出張所を含む）は、平成21年3月末現在、岐阜県内に32カ店、愛知県内に14カ店を有し、また、店舗外ATM・CD（共同ATM・CD含む）は、岐阜県内30カ所、愛知県内5カ所に設置しております。

また、ゆうちょ銀行（旧：日本郵政公社）とのATM相互開放（入金業務を含む）、三菱東京UFJ銀行および東海3県下の地方銀行5行とのATM相互提携（計7行間）を実施しているほか、平成20年3月からは、セブン銀行とのATM利用提携を開始するなど、ATMネットワーク拡大を通じて地域のお客さまの利便性を高めるための取組みに努めております。

(ロ) 地域からの資金吸収・地域への資金供給

当行は、お客さまからお預かりした預金の大半を、地域の中小企業・個人事業者ならびに個人の皆さまにご融資しております。なお、平成21年3月末において、当行全体の預金・貸出金のうち、主要営業エリア（岐阜県・愛知県）における残高の構成比率は、預金が97%程度、貸出金が76%程度となっております。

[県別預金・貸出金残高（平成21年3月末）] (億円)

	預 金		貸 出 金	
	残 高	割合 (%)	残 高	割合 (%)
岐阜県	3,891	55.5	2,181	40.3
愛知県	2,937	41.9	1,929	35.6
その他	186	2.6	1,302	24.1
合 計	7,015	100.0	5,413	100.0

また、平成21年3月末における貸出金残高5,413億円のうち、中小企業等貸出残高（4,111億円）は前年度末比70億円減少したものの全体に占める割合は前年と同水準の76%程度を占めております。

[貸出金残高の推移] (億円)

	21年3月末	貸出金全体に占める割合	20年3月末	貸出金全体に占める割合
貸出金残高	5,413	-	5,521	-
うち中小企業等貸出()	4,111	75.9%	4,182	75.7%

中小企業向け貸出と個人向け貸出の合計。

さらに、当行は「豊かなシルバー社会を応援する」を経営理念の一つに掲げ、地域のシニア層やアクティブシニア層の方々との取引拡大にも努めております。その一環として、これまでも取扱いを行っている金利優遇定期預金商品（「年齢優遇定期預金」や「なも定期預金」など）の提供等により、当行の個人預金の8割近くを占める個人定期預金については、50歳以上の年齢のお客さまからの受入残高が全体の75%近くを占めております。

[個人定期預金残高に占める50歳以上の先の預入残高]

(億円)

	21年3月末	貸出金全体に 占める割合	20年3月末	貸出金全体に 占める割合
個人定期預金合計	4,649	-	4,739	-
うち50歳以上の先	3,476	74.7%	3,544	74.7%

以 上

(図表 1 - 1)収益動向及び計画

	19/3月期 実績	20/3月期 実績	21/3月期 計画	21/3月期 実績	備考
(規模)＜資産、負債は平残、純資産は末残＞ (億円)					
総資産	7,759	7,908	8,000	8,077	
貸出金	5,316	5,343	5,325	5,334	*1
有価証券	1,624	1,725	1,941	1,892	*2
特定取引資産	-	-	-	-	
繰延税金資産＜末残＞	53	60	60	56	
総負債	7,453	7,563	7,655	7,751	
預金・NCD	7,065	7,194	7,369	7,182	*3
債券	-	-	-	-	
特定取引負債	-	-	-	-	
繰延税金負債＜末残＞	-	-	-	-	
再評価に係る繰延税金負債＜末残＞	6	6	6	5	
純資産	326	286	282	240	
資本金	183	183	183	208	*4
資本準備金	33	33	33	58	*5
その他資本剰余金	0	0	0	0	
利益準備金	1	1	2	2	
剰余金(注)	91	95	105	35	*6
自己株式	1	1	1	1	
その他有価証券評価差額金	11	32	46	69	*7
繰延ヘッジ損益	-	-	-	-	
土地再評価差額金	7	7	7	6	
新株予約権	-	-	-	-	
(収益) (億円)					
業務粗利益	139	126	129	92	
資金利益	133	122	122	114	*8
資金運用収益	154	158	160	151	
資金調達費用	21	36	37	37	
役務取引等利益	6	5	4	2	*9
特定取引利益	-	-	-	-	
その他業務利益	0	0	2	24	*10
国債等債券関係損()益	3	2	3	23	
業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	48	34	35	0	
業務純益	56	30	31	1	*11
一般貸倒引当金繰入額	7	3	3	1	
経費	90	92	94	93	*12
人件費	40	41	41	41	
物件費	45	45	48	46	
不良債権処理損失額	20	31	31	53	*13
株式等関係損()益	0	0	1	10	*14
株式等償却	0	0	0	12	
経常利益	32	0	3	66	*15
特別利益	2	7	9	12	*16
特別損失	1	1	0	0	
法人税、住民税及び事業税	0	0	0	0	
法人税等調整額	0	0	0	3	*17
税引後当期利益	34	7	11	58	*18
(配当) (億円、円、%)					
分配可能額	74	51	47	35	
配当金総額(中間配当を含む)	2	2	2	0	
普通株配当金	0	0	0	0	*19
優先株配当金＜公的資金分＞	1	1	1	0	*19
優先株配当金＜民間調達分＞	-	-	-	-	
1株当たり配当金(普通株)	0.50	0.40	0.50	0.00	
配当率(優先株＜公的資金分＞)	1.21	1.21	1.21	0.00	
配当率(優先株＜民間調達分＞)	-	-	-	-	
配当性向	6.71	12.14	8.09	0.00	

(注) 利益剰余金のうち、利益準備金以外のもの。

	19/3月期 実績	20/3月期 実績	21/3月期 計画	21/3月期 実績	備考
(経営指標) (％)					
資金運用利回(A)	2.06	2.07	2.06	1.94	
貸出金利回(B)	1.95	2.08	2.08	2.02	
有価証券利回	2.72	2.35	2.20	1.99	
資金調達原価(C)	1.53	1.72	1.74	1.70	
預金利回(含むNCD)(D)	0.17	0.37	0.43	0.42	
経費率(E)	1.28	1.28	1.28	1.29	
人件費率	0.56	0.57	0.56	0.57	
物件費率	0.64	0.63	0.65	0.64	
総資金利鞘(A)-(C)	0.53	0.35	0.32	0.24	
預貸金利鞘(B)-(D)-(E)	0.50	0.42	0.37	0.30	
非金利収入比率	4.15	3.34	5.64	23.06	
OHR (経費/業務粗利益)	65.24	73.00	72.97	100.38	*20
ROE (注1)	15.68	11.14	12.32	0.13	*21
ROA (一般貸引前業務純益/(総資産-支払承諾見返)<平残>)	0.62	0.43	0.43	0.00	
修正コア業務純益ROA (注2)	0.58	0.40		0.28	

(注1)一般貸引前業務純益/(純資産-新株予約権)<平残>

(注2)(一般貸引前業務純益-国債等債券損益-子会社配当等)/(総資産-支払承諾見返)<平残>

< 図表 1 - 1 収益動向及び計画 > の状況説明

	21/3月期 計画	21/3月期 実績	差異	要 因
(規模)				
	(億円)			
*1 貸出金	5,325	5,334	8	事業性融資の伸び悩みを、住宅ローン等の増強でカバーしたことなどにより、計画を8億円上回りました。
*2 有価証券	1,941	1,892	49	世界的な金融市場の混乱を受けて運用ボリュームが減少し、計画を49億円下回りました。
*3 預金・NCD	7,369	7,182	186	金利優遇等、他行競合が厳しい状況にあったことなどにより、計画を186億円下回りました。
*4 資本金	183	208	25	第4種優先株式の発行(50億円)により、資本金と資本準備金に各25億円を組入れました。
*5 資本準備金	33	58	25	上記要因と同様であります。
*6 剰余金	105	35	69	当期純利益の計画下振れ(70億円)等により、計画を69億円下回りました。
*7 その他有価証券評価差額金	46	69	22	国内株式相場的大幅下落等により評価損が拡大し、計画を22億円下回りました。
(収益)				
	(億円)			
*8 資金利益	122	114	8	預貸金利益や有価証券利息配当金の計画下振れなどにより、計画を8億円下回りました。
*9 役務取引等利益	4	2	2	投信等の商品市況低迷等により金融商品販売が落込み、計画を2億円下回りました。
*10 その他業務利益	2	24	26	国内株式相場の上落等を受けて株式投信等の減損処理を実施したことなどから、計画を26億円下回りました。
*11 業務純益	31	1	33	その他業務利益の大幅計画下振れを主因に、計画を33億円下回りました。
*12 経費	94	93	1	物件費を中心に抑制運用に努め、計画を1億円下回りました。
*13 不良債権処理損失額	31	53	22	実体経済の悪化等により想定外の新規倒産等が続いたことなどから、計画を22億円上回りました。
*14 株式関係損益	1	10	11	国内株式相場の上落等を受けて株式等の減損処理を実施したことなどから、計画を11億円下回りました。
*15 経常利益	3	66	70	上記等の要因により、計画を70億円下回りました。
*16 特別利益	9	12	3	償却債権取立益の計画上振れにより、計画を3億円上回りました。
*17 法人税等調整額	0	3	3	繰延税金資産の一部取り崩しにより、計画を3億円上回りました。
*18 税引後当期利益	11	58	70	以上の結果、当期純利益は、計画を70億円下回る58億円の損失となりました。
(配当)				
	(億円)			
*19 普通株配当金	0	0	0	最終利益の大幅計画未達、および有価証券評価損の拡大等により期末の分配可能額を確保できなかったため、誠に遺憾ながら、普通株、優先株ともに無配とさせていただきます。
優先株配当金<公的資金分>	1	0	1	
(経営指標)				
	(%)			
*20 OHR	72.97	100.38	27.41	トップライン収益の計画未達を主因に、計画を27.41ポイント上回りました。
*21 ROE	12.32	0.13	12.45	トップライン収益の計画未達を主因に、計画を12.45ポイント下回りました。

(図表 1 - 2)収益動向 (連結ベース)

	20/3月期 実績	21/3月期 実績
(規模)<未残>		(億円)
総資産	8,238	7,960
貸出金	5,521	5,412
有価証券	1,715	1,589
特定取引資産	-	-
繰延税金資産	60	56
総負債	7,950	7,720
預金・NCD	7,336	7,000
債券	-	-
特定取引負債	-	-
繰延税金負債	-	-
再評価に係る繰延税金負債	6	5
純資産	288	240
資本金	183	208
資本剰余金	33	58
利益剰余金	98	37
自己株式	1	1
その他有価証券評価差額金	32	69
繰延ヘッジ損益	-	-
土地再評価差額金	7	6
為替換算調整勘定	-	-
新株予約権	-	-
少数株主持分	0	0
(収益)		(億円)
経常収益	194	184
資金運用収益	159	152
役務取引等収益	20	17
特定取引収益	-	-
その他業務収益	11	11
その他経常収益	2	2
経常費用	192	251
資金調達費用	36	37
役務取引等費用	12	12
特定取引費用	-	-
その他業務費用	12	35
営業経費	94	94
その他経常費用	36	71
貸出金償却	2	4
貸倒引当金繰入額	31	49
一般貸倒引当金純繰入額	3	0
個別貸倒引当金純繰入額	27	48
経常利益	1	67
特別利益	7	12
特別損失	1	0
税金等調整前当期純利益	8	54
法人税、住民税及び事業税	0	0
法人税等調整額	0	3
少数株主利益	0	0
当期純利益	7	59

(図表 2)自己資本比率の推移 ... 採用している基準(国内基準)

(単体)

(億円)

	19/3月期 実績	20/3月期 実績	21/3月期 計画	21/3月期 実績	備考
資本金	183	183	183	208	*1
うち非累積的永久優先株	60	60	60	85	
資本準備金	33	33	33	58	*2
その他資本剰余金	0	0	0	0	
利益準備金	1	1	2	2	
その他利益剰余金	91	95	105	35	*3
その他	-	-	-	-	
うち優先出資証券	-	-	-	-	
その他有価証券の評価差損	-	32	46	0	*4
自己株式	1	1	1	1	
社外流出予定額	2	2	2	-	
営業権相当額	-	-	-	-	
証券化取引に伴い増加した自己資本相当額	9	6	4	4	
Tier 計	296	270	269	297	
(うち税効果相当額)	(53)	(60)	(60)	(56)	
有価証券含み益	-	-	-	-	
土地再評価益	6	5	5	5	
一般貸倒引当金	31	34	38	36	
永久劣後債務	-	-	-	-	
その他	-	-	-	-	
Upper Tier 計	37	40	44	42	
期限付劣後債務 優先株	95	95	89	73	*5
その他	-	-	-	-	
Lower Tier 計	95	95	89	73	
Tier 計	132	135	133	115	
(うち自己資本への算入額)	(132)	(132)	(125)	(108)	
Tier	-	-	-	-	
控除項目	0	0	0	0	
自己資本合計	427	402	393	406	*6

(億円)

リスクアセット	4,972	4,988	4,806	4,777	*7
オンバランス項目	4,611	4,676	4,489	4,491	
オフバランス項目	108	69	72	49	
その他(注)	253	243	243	237	

(%)

(%)

自己資本比率	8.59	8.07	8.18	8.50	*8
Tier 比率	5.95	5.43	5.59	6.23	

(注)マーケット・リスク相当額を8%で除して得た額 + オペレーショナル・リスク相当額を8%で除して得た額。

21/3月期の実績については、平成20年金融庁告示第79号に基づき、その他有価証券の評価差損を反映させておりません。

(連結)

(億円)

	19/3月期 実績	20/3月期 実績	21/3月期 計画	21/3月期 実績	備考
資本金	183	183	183	208	*1
うち非累積的永久優先株	60	60	60	85	
資本剰余金	33	33	33	58	*2
利益剰余金	92	98	108	37	*3
連結子会社等の少数株主持分	0	0	0	0	
うち優先出資証券	-	-	-	-	
自己株式	1	1	1	1	
社外流出予定額	2	2	2	-	
その他有価証券の評価差損	-	32	46	0	*4
為替換算調整勘定	-	-	-	-	
営業権相当額	-	-	-	-	
のれん相当額	-	-	-	-	
証券化取引に伴い増加した自己資本相当額	9	6	4	4	
その他	-	-	-	-	
Tier 計	296	272	270	298	
(うち税効果相当額)	(53)	(60)	(60)	(56)	
有価証券含み益	-	-	-	-	
土地再評価益	6	5	5	5	
一般貸倒引当金	37	41	45	43	
永久劣後債務	-	-	-	-	
その他	-	-	-	-	
Upper Tier 計	43	47	51	49	
期限付劣後債務・優先株	95	95	89	73	*5
その他	-	-	-	-	
Lower Tier 計	95	95	89	73	
Tier 計	138	142	140	122	
(うち自己資本への算入額)	(132)	(132)	(125)	(108)	
Tier	-	-	-	-	
控除項目	0	0	0	0	
自己資本合計	428	403	394	406	*6

(億円)

リスクアセット	4,986	5,001	4,818	4,789	*7
オンバランス項目	4,605	4,670	4,484	4,485	
オフバランス項目	123	81	84	61	
その他(注)	257	249	249	243	

(%)

自己資本比率	8.58	8.07	8.19	8.49	*8
Tier 比率	5.94	5.44	5.60	6.22	

(注)マーケット・リスク相当額を8%で除して得た額 + オペレーショナル・リスク相当額を8%で除して得た額。
21/3月期の実績については、平成20年金融庁告示第79号に基づき、その他有価証券の評価差損を反映させておりません。

< 図表 2 自己資本比率の推移 > の状況説明

【単体】

	21/3月期 計画	21/3月期 実績	差異	要 因
			(億円)	
*1 資本金	183	208	25	平成21年3月31日、(株)十六銀行を全額引受先とする第三者割当増資50億円（第4種優先株発行）の資本増強を実施し、資本金と資本準備金に各々25億円を組入れました。
*2 資本準備金	33	58	25	上記要因によるものです。
*3 その他利益剰余金	105	35	69	最終損失（ 58億円）の計上（計画比 70億円）等により、計画を69億円下回りました。
*4 その他有価証券の 評価差損	46	0	46	自己資本比率規制の一部弾力化措置適用により期末の評価損（ 69億円）を自己資本から控除しなかったため、計画を46億円上回りました。
*5 期限付劣後債務・ 優先株	89	73	16	*1に記載の第4種優先株式発行（50億円）と同時に、既劣後ローン（借入先：(株)十六銀行）20億円（資本計上額16億円）を返済したため、計画を16億円下回りました。
*6 自己資本合計	393	406	12	上記等により、自己資本合計は計画を12億円上回りました。
*7 リスクアセット	4,806	4,777	29	事業性融資残高の減少等により、計画を29億円下回りました。
*8 自己資本比率	8.18	8.50	0.32	以上により、自己資本比率は計画を0.32ポイント上回る8.50%となりました。

【連結】

*1～*8

主に単体の要因と同様であります。

(図表6) リストラの推移及び計画

	19/3月末 実績	20/3月末 実績	21/3月末 計画	21/3月末 実績	備考
(役職員数)					
役員数 (人)	7	7	7	7	
うち取締役(()内は非常勤) (人)	4 (0)	4 (0)	4 (0)	4 (0)	
うち監査役(()内は非常勤) (人)	3 (2)	3 (2)	3 (2)	3 (2)	
従業員数(注) (人)	602	601	594	597	*1

(注)執行役員、事務職員、庶務職員合算。在籍出向者を含み、嘱託・パート・派遣社員は除いております。

(国内店舗・海外拠点数)

国内本支店(注1) (店)	38	38	38	38	
海外支店(注2) (店)	0	0	0	0	
(参考)海外現地法人 (社)	0	0	0	0	

(注1)出張所、代理店、インストアランチ、払込専門支店、共同利用ATM管理専門支店を除いております。

(注2)出張所、駐在員事務所を除いております。

	19/3月末 実績	20/3月末 実績	21/3月末 計画	21/3月末 実績	備考
(人件費)					
人件費 (百万円)	4,018	4,158	4,151	4,159	*2
うち給与・報酬 (百万円)	2,740	2,737	2,671	2,682	*3
平均給与月額 (千円)	377	377	375	370	

(注)平均年齢39.1歳(平成21年3月末)

(役員報酬・賞与)

役員報酬・賞与(注) (百万円)	57	57	56	56	
うち役員報酬 (百万円)	57	57	56	56	
役員賞与 (百万円)	-	-	-	-	
平均役員(常勤)報酬・賞与 (百万円)	10	10	10	10	
平均役員退職慰労金 (百万円)	-	-	-	-	

(注)人件費及び利益処分によるものの合算。また、使用人兼務の場合、使用人部分を含んでおります。

(物件費)

物件費 (百万円)	4,565	4,585	4,800	4,634	*4
うち機械化関連費用(注) (百万円)	1,490	1,505	1,574	1,641	
除く機械化関連費用 (百万円)	3,075	3,079	3,226	2,992	

(注)リース等を含む実質ベースで記載しております。

(人件費 + 物件費)

人件費 + 物件費 (百万円)	8,584	8,743	8,951	8,794	
-----------------	-------	-------	-------	-------	--

< 図表 6 リストラの推移及び計画 > の状況説明

	21/3月期 計画	21/3月期 実績	差異	要 因
【役職員数】 (人)				
*1 従業員数	594	597	3	欄外に記載のとおり
【人件費】 (百万円)				
*2 人件費	4,151	4,159	8	欄外に記載のとおり
*3 うち給与・報酬	2,671	2,682	11	欄外に記載のとおり
【物件費】 (百万円)				
*4 物件費	4,800	4,634	166	調達慣習や投資計画の継続的な見直し等により、計画を166百万円下回る4,634百万円となりました。

(*1の要因)

- ・ 従業員数は、通期の退職者数見込みを考慮した上で新規採用を実施しましたが、実際の退職者数（中途退職）が当初予想を3人下回ったことにより、計画を3人超過し597人となりました。

(*2の要因)

- ・ 人件費は、退職給与金制度における信託資産が期末の国内株価下落の影響を受け、退職給付費用(人件費)が増加したことなどから、計画を8百万円上回る4,159百万円となりました。

(*3の要因)

- ・ 給与・報酬は*1の要因により、計画を11百万円上回る2,682百万円となりました。

(図表 7)子会社 関連会社一覧(注 1)

(億円)

会社名	設立年月	代表者	主な業務	直近決算 (注 3)	総資産	借入金	うち	資本勘定	うち	経常利益	当期利益	連結又は 持分法の 別
							当行分 (注 2)		当行 出資分			
ぎふぎんビジネス サービス㈱	S61年/6月	坂井 豊	銀行事務受託業務	H21年/3月	0	-	-	0	0	0	0	連結
ぎふぎんカード㈱	H7年/6月	松久 正幸	クレジットカード業務	H21年/3月	10	7	7	0	0	0	0	連結
ぎふぎん保証 サービス㈱	S62年/10月	松久 正幸	個人ローン保証業務	H21年/3月	23	-	-	3	8	0	1	連結

(注 1) 21/3月期連結決算において対象とされた子会社 関連会社すべてについて記載しています。

(注 2) 借入金のうち、当行分は保証を含んでおります。

(注 3) 連結決算に使用した個別財務諸表の決算日を記載しております。

(注 4) 子会社 関連会社のうち、経常損失、当期損失、または繰越損失のある会社については、今後の業績見通し、およびグループ戦略上の位置付けについて注記しております。

(注 4)の注記

ぎふぎん保証サービス㈱ 経常利益 61百万円 当期純損失 125百万円

20年度は、個人民事再生の申請先が増加したことや保証債務損失引当金の計上基準を自社の貸倒実績に基づく方法に高度化したことなどにより、与信コストが増加することとなり赤字決算となりました。

21年度については、引続き景況が厳しいことから与信管理に予断を許さない環境が続くものと思われませんが、延滞先に対する相談管理体制の拡充・ランクアップの促進等により与信コストの削減に努めるとともに、営業経費についても抑制運用を図ることで、収益改善を進めてまいります。

今後とも、住宅ローン推進上必要不可欠な保証子会社として、ポート改善や財務強化等に向けた優良案件の持込みなどの支援を進めてまいりたいと考えております。

(図表 8)経営諸会議 委員会の状況

会議・委員会名	議長	メンバー	担当部署	開催頻度	目的 討議内容
取締役会	頭取	取締役、常勤監査役、非常勤監査役（社外監査役含む）	経営管理グループ	原則月1回	法令・定款に定める事項のほか、経営の意思決定、経営方針・業務執行の決定および監督を行う。
監査役会	常勤監査役	常勤監査役、非常勤監査役（社外監査役含む）	監査役	原則月1回	監査役の監査に関する重要事項について報告を受け、協議を行い、または決議を行う。
経営会議	頭取	取締役、常勤監査役、執行役員	経営管理グループ	原則週1回	経営の執行に関する協議および決議をする。
投融資協議会	頭取	役員（執行役員を含む） 頭取、専務、融資担当役員、常勤監査役 関係室グループ長 融資審査グループ、融資管理グループ、リスク統括室	融資審査グループ	原則週1回	個別（個社別）の投融資案件・方針の審査を行う（但し、投融資管理規程に定める頭取決裁案件のみ）
コンプライアンス委員会	頭取	役員（執行役員を含む） 頭取、専務、常勤監査役ほか、関係役員（人事総務グループ 事務統括グループ 営業統括グループ 融資企画グループ・コンプライアンス統括室の担当役員） 関係室グループ長 コンプライアンス統括室、経営管理グループ、リスク統括室、内部監査グループ 外部法律専門家（必要に応じて）	経営管理グループ	原則年4回	当行（グループ企業含む）において発生した（または発生が懸念される）コンプライアンス上重要な行為・事象等について、経営レベルで討議・検討する。
経営改善委員会	頭取	取締役、常勤監査役、執行役員 全室グループ長 関係室グループの管理職	経営管理グループ	原則月1回	経営健全化計画の着実な履行を目的として、その進捗状況の把握・検証を行う。
ALM委員会	リスク統括室担当役員	役員（執行役員を含む） 頭取ほか、関係役員（リスク統括室 経営管理グループ 市場国際グループ 営業統括グループ 融資企画グループ 経営戦略室の担当役員） 関係室グループ長 経営管理グループ、市場国際グループ、営業統括グループ、経営戦略室、リスク統括室 関係室グループの管理職	リスク統括室	原則月1回	資金運用・調達の効率化および最適化の方針を策定するとともに、収益極大化の具体策を企画立案する。

(図表 8)経営諸会議・委員会の状況

会議・委員会名	議長	メンバー	担当部署	開催頻度	目的 討議内容
信用リスク管理委員会	融資企画グループ担当役員	役員(執行役員を含む) 専務、常勤監査役ほか、関係役員(融資企画グループ・営業統括グループの担当役員) 関係室グループ長 経営管理グループ、内部監査グループ、融資企画グループ、融資審査グループ、融資管理グループ、市場国際グループ、リスク統括室、経営戦略室、営業統括グループ、法人営業グループ 関係室グループの管理職	融資企画グループ	原則 年4回	半期毎のリスク管理方針、信用リスク管理諸施策の審議、モニタリング結果の審議等を行う。
オペレーショナルリスク管理委員会	リスク統括室担当役員	役員(執行役員を含む) 頭取ほか関係役員(リスク統括室、事務統括グループ、経営管理グループ、人事総務グループ、融資企画グループ、市場国際グループ、コンプライアンス統括室) 関係室グループ長 リスク統括室、事務統括グループ、経営管理グループ、融資企画グループ、市場国際グループ、コンプライアンス統括室 関係室グループの管理職	リスク統括室	原則 半期1回	事務リスク、情報資産リスク(システムリスク含む)、有形資産リスク等のリスク管理に関する審議等を行う。
全店長会議	頭取	取締役、常勤監査役、非常勤監査役(社外監査役含む)執行役員 全室グループ店長 本部の管理職	経営管理グループ	半期 1回	経営方針の徹底および本部と営業店間の連絡および調整を行う。
ブロック情報連絡会議	営業統括グループ担当役員	取締役、常勤監査役、非常勤監査役(社外監査役を除く)執行役員 全室グループ店長 本部の管理職	営業統括グループ	原則 月1回	事業方針を徹底するとともに、本部と営業店間の連携を密にして業績の伸張を図る。
内部監査検討会	内部監査担当役員	取締役、常勤監査役、執行役員 関係室グループ長 経営管理グループ、経営戦略室、リスク統括室、事務統括グループ、営業統括グループ、個人営業グループ、融資企画グループ、融資審査グループ、市場国際グループ、コンプライアンス統括室、人事総務グループ	内部監査グループ	原則 2ヶ月に 1回	内部監査方針・計画及び監査結果等について情報交換することにより、内部管理態勢等の適切性、有効性を確認し、問題が認められる場合には原因と本質に対して検討することにより内部管理態勢の強化を図る。

(図表10)貸出金の推移

(残高)	(億円)			
	20/3月末 実績 (A)	21/3月末 計画 (B)	21/3月末 実績 (C)	備考
国内貸出	5,521	5,401	5,413	
中小企業向け貸出(注)	2,744	2,679	2,550	*1
個人向け貸出(事業用資金を除く)	1,357	1,509	1,497	
その他	1,420	1,213	1,365	
海外貸出	-	-	-	
合計	5,521	5,401	5,413	

(注)中小企業向け貸出とは、資本金又は出資金3億円(但し、卸売業は1億円、小売業・飲食業・サービス業は500万円)以下の法人または常用する従業員が300人(但し、卸売業・サービス業は100人、小売業・飲食業は50人)以下の法人向け貸出(個人に対する事業用資金を含む)を指します。ただし、当社の連結子会社・持分法適用会社向け貸出を除いております。

(増減額・実勢ベースを算出するうえで考慮すべき要因考慮後)

	(億円)		
	21/3月末 計画 (B)-(A)+(ア)	21/3月末 実績 (C)-(A)+(イ)	備考
国内貸出	54	19	
中小企業向け貸出	1	84	*2

(実勢ベースを算出するうえで考慮すべき要因)

	(億円、()内はうち中小企業向け貸出)		備考
	20年度中 計画 (ア)	20年度中 実績 (イ)	
不良債権処理	()	122 (104)	
貸出金償却(注1)	()	-	-
部分直接償却実施額(注2)	()	51 (42)	
協定銀行等への資産売却額(注3)	()	-	-
上記以外への不良債権売却額	()	8 (8)	
その他の処理額(注4)	()	62 (53)	
債権流動化(注5)	()	-	-
私募債等(注6)	()	5 (5)	
子会社等(注7)	()	-	-
計	66 (66)	127 (109)	

(注1)無税化(法人税基本通達9-6-1、9-6-2、9-4-1、9-4-2)を事由とする直接償却額。

(注2)部分直接償却当期実施額。

(注3)金融機能の再生のための緊急措置に関する法律第53条で定められた協定銀行等への債権売却額。

(注4)その他の不良債権処理による残高減少額。

(注5)主として正常債権の流動化額。

(注6)私募債の引受等、実質的に貸出と同様の信用供与が行われているものの取組額。

(注7)連結子会社・持分法適用会社向け貸出のうち、中小企業向け信用供与の円滑化に資するもの。

<図表10 貸出金の推移>の状況説明

	21/3月末 計画	21/3月末 実績	差異	要 因
(億 円)				
(残 高)				
*1 中小企業向け貸出	2,679	2,550	129	地域中小企業向け貸出の増強のための取組みに注力してまいりましたものの、景気後退感の急速な強まりにより、事業先の資金需要が総じて低迷したことに加え、新規借入に対する慎重姿勢も一部見受けられたほか、厳しい他行競合も相俟って、期末の中小企業向け貸出残高は、計画を129億円下回る2,550億円となりました。
(増減額・実勢ベースを算出するうえで考慮すべき要因考慮後)				
*2 中小企業向け貸出	1	84	85	実勢ベース考慮額は計画を43億円上回ったものの、同考慮前残高の計画下振れ幅(129億円)が大きく、計画を85億円下回る 84億円となりました。

(図表13)金融再生法開示債権の状況

(億円)

	20/3月末 実績 (単体)	20/3月末 実績 (連結)	21/3月末 実績 (単体)	21/3月末 実績 (連結)
破産更生債権及び これらに準ずる債権	39	41	30	32
危険債権	234	234	259	259
要管理債権	41	41	20	20
小計	315	318	310	312
正常債権	5,275	5,278	5,167	5,105
合計	5,590	5,596	5,477	5,418

引当金の状況

(億円)

	20/3月末 実績 (単体)	20/3月末 実績 (連結)	21/3月末 実績 (単体)	21/3月末 実績 (連結)
一般貸倒引当金	34	41	36	43
個別貸倒引当金	49	52	51	55
特定海外債権引当勘定	-	-	-	-
偶発損失引当金	-	-	-	-
貸倒引当金 計	83	93	88	99
債権売却損失引当金	-	-	-	-
特定債務者支援引当金	-	-	-	-
小 計	83	93	88	99
特別留保金	-	-	-	-
債権償却準備金	-	-	-	-
小 計	-	-	-	-
合 計	83	93	88	99

(図表14) リスク管理債権情報

(億円、%)

	20/3月末 実績 (単体)	20/3月末 実績 (連結)	21/3月末 実績 (単体)	21/3月末 実績 (連結)
破綻先債権額(A)	10	10	14	14
延滞債権額(B)	262	264	274	276
3か月以上延滞債権額(C)	1	1	2	2
貸出条件緩和債権額(D)	40	40	18	18
金利減免債権	-	-	-	-
金利支払猶予債権	-	-	-	-
経営支援先に対する債権	-	-	-	-
元本返済猶予債権	40	40	18	18
その他	-	-	-	-
合計(E)=(A)+(B)+(C)+(D)	313	316	308	311
部分直接償却	196	196	189	189
比率 (E)/総貸出	5.68	5.72	5.70	5.74

(図表15)不良債権処理状況

(単体)

(億円)

	20/3月期 実績	21/3月期 実績
不良債権処理損失額(A)	31	53
個別貸倒引当金繰入額	28	49
貸出金償却等(C)	2	4
貸出金償却	-	4
協定銀行等への資産売却損(注)	-	-
その他債権売却損	0	-
債権放棄損	2	-
未払費用	-	-
債権売却損失引当金繰入額	-	-
特定債務者支援引当金繰入額	-	-
特定海外債権引当勘定繰入	-	-
偶発損失引当金繰入額	-	-
一般貸倒引当金繰入額(B)	3	1
合計(A) + (B)	35	55

<参考>

貸倒引当金目的取崩による直接償却等(D)	38	47
グロス直接償却等(C) + (D)	41	51

(連結)

(億円)

	20/3月期 実績	21/3月期 実績
不良債権処理損失額(A)	31	55
個別貸倒引当金繰入額	27	48
貸出金償却等(C)	3	6
貸出金償却	-	4
協定銀行等への資産売却損(注)	-	-
その他債権売却損	0	1
債権放棄損	2	-
未払費用	-	-
債権売却損失引当金繰入額	-	-
特定債務者支援引当金繰入額	-	-
特定海外債権引当勘定繰入	-	-
偶発損失引当金繰入額	-	-
一般貸倒引当金繰入額(B)	3	0
合計(A) + (B)	34	55

<参考>

貸倒引当金目的取崩による直接償却等(D)	39	47
グロス直接償却等(C) + (D)	41	53

(注) 金融機能の再生のための緊急措置に関する法律第53条で定められた協定銀行等への債権売却損。

(図表18)評価損益総括表 (平成21年3月末、単体)

有価証券 (億円)

		残高	評価損益	評価損益	
				評価益	評価損
満期保有目的	有価証券	235	6	6	0
	債券	80	1	1	-
	株式	-	-	-	-
	その他	155	4	4	0
	金銭の信託	-	-	-	-
子会社等	有価証券	9	-	-	-
	債券	-	-	-	-
	株式	9	-	-	-
	その他	-	-	-	-
	金銭の信託	-	-	-	-
その他	有価証券	1,346	69	6	75
	債券	1,014	7	4	12
	株式	55	20	0	21
	その他	275	40	0	41
	金銭の信託	46	-	-	-

その他 (億円)

	貸借対照表		評価損益	評価損益	
	価額	時価		評価益	評価損
事業用不動産(注1)	48	26	22	0	22
その他不動産	-	-	-	-	-
その他資産(注2)	-	-	-	-	-

(注1)「土地の再評価に関する法律」に基づき事業用不動産の再評価を

(実施していません<実施時期10/3月>・実施していません)

(注2)デリバティブ取引、債務保証等の偶発債務に係る損益を含んでおります。

(図表18)評価損益総括表 (平成21年3月末、連結)

有価証券		(億円)			
		残高	評価損益	評価益	評価損
満期保有目的	有価証券	243	6	6	0
	債券	88	1	1	-
	株式	-	-	-	-
	その他	155	4	4	0
	金銭の信託	-	-	-	-
子会社等	有価証券	-	-	-	-
	債券	-	-	-	-
	株式	-	-	-	-
	その他	-	-	-	-
	金銭の信託	-	-	-	-
その他	有価証券	1,297	69	6	75
	債券	992	7	4	12
	株式	48	20	0	21
	その他	256	40	0	41
	金銭の信託	46	-	-	-

その他 (億円)

	貸借対照表	時価	評価損益		
	価額		評価益	評価損	
事業用不動産(注1)	48	26	22	0	22
その他不動産	-	-	-	-	-
その他資産(注2)	-	-	-	-	-

(注1) 土地の再評価に関する法律」に基づき事業用不動産の再評価を

(実施しています<実施時期10/3月> 実施していません)

(注2) デリバティブ取引、債務保証等の偶発債務に係る損益を含んでおります。