
経営強化計画（ダイジェスト版）

（金融機能の強化のための特別措置に関する法律第4条）

平成21年3月



<目次>

■ 経営戦略 ～当行の目指す姿と経営強化計画の位置付け～	P2
■ 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化① ～中小規模事業者等向け貸出の推進～	P3
■ 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化② ～地域経済の活性化への貢献～	P4
■ 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化③ ～本部サポート体制～	P5
■ 経営の改善目標	P6
■ 経営の改善① ～地域密着型金融への取組による収益力の強化～	P7
■ 店舗戦略	P8
■ 営業体制の強化	P9
■ 経営の改善② ～業務の効率化～	P10
■ 責任ある経営体制について ～ガバナンスの強化～	P11
■ 協定銀行による株式の引受等に係る事項	P12

経営戦略 ～当行の目指す姿と経営強化計画の位置付け～

- 以下の4つの方策に基づき、経営強化計画を推し進め、経営改善目標の達成を図ると共に、「お客様から相談され個性が光る存在感のある銀行」を目指し、役職員一同全力で真にお客様の満足を追求したサービスに取り組み、地域金融機関としての使命を果たしてまいります。

経営環境と経営強化計画、目指す銀行像の関係

お客様から相談され、個性が光る存在感のある銀行

- 経営改善の目標：コア業務純益ROA 0.40% 業務粗利益経費率 64.80%
- 中小規模の事業者に対する信用供与の目標：経営改善等支援取組率 3.94%
中小規模事業者等向け貸出残高 1,681億円／同比率 37.78%

① 収益力の強化

⇒ 全員営業による中小企業・個人取引の拡充／顧客接点の増強と商品・サービス提供力の強化
業務の抜本的な見直しによる業務の効率化／経営効率化と収益管理の強化

② 組織力の発揮

⇒ 全体最適を目指した仕組みづくり／組織・制度の改革と人材育成
／スピードを持って行動するシステムの構築

③ ガバナンス体制の強化

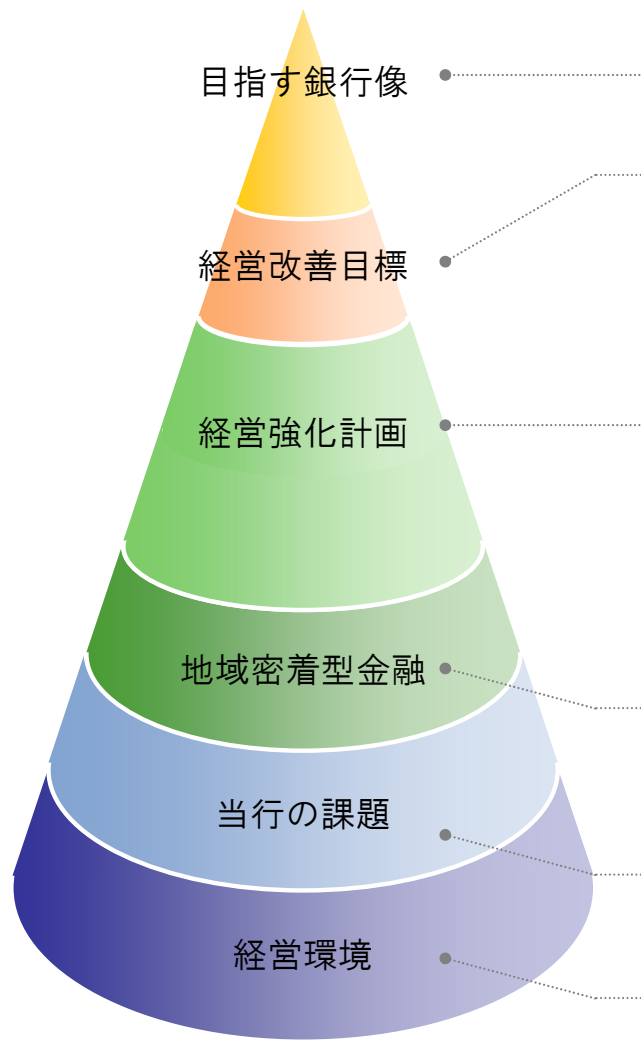
⇒ コンプライアンス態勢の強化／リスク管理の高度化／内部統制体制の堅確化

④ 財務基盤の安定化

- 「地域社会への貢献」の実現の為、地域特性・顧客ニーズに応えた地域密着型金融を推進する
 - ・ ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化
 - ・ 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底
 - ・ 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

- 預貸利鞘改善 ● 店舗効率改善、営業ネットワーク構築 ● 業務見直し、経営リソース再配分
- 金融商品多様化に沿った顧客保護体制の強化 ● 不良債権の適切な管理

- サブプライムローン問題の影響拡大 ● 世界同時不況 ● 国内経済の急減速
- 地域間格差、企業間格差の拡大 ● 県内企業倒産の増加



中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化① ～中小規模事業者等向け貸出の推進～

- 基本方針：地元中小規模事業者に対する円滑かつ適正な信用供与を行い、福井県を中心とした地域経済の活性化に貢献
 - 6,000件訪問キャンペーンによる顧客ニーズの把握を通じ、既存貸出先との関係強化と新規貸出先増加を目指します。

中小規模事業者等向け貸出

○中小規模事業者等向け貸出残高、中小規模事業者等向け貸出比率

(単位：百万円、%)

	18年3月期 実績	18年9月期 実績	19年3月期 実績	19年9月期 実績	20年3月期 実績	20年9月期 実績	21年3月期 計画	21年9月期 計画	22年3月期 計画	22年9月期 計画	23年3月期 計画
中小規模事業者等向け貸出残高	186,357	179,185	176,466	170,006	165,031	163,993	164,000	165,300	166,000	167,400	168,100
総資産	467,512	468,837	464,913	466,833	454,757	454,887	450,549	453,692	449,552	447,709	444,833
中小規模事業者等向け貸出比率	39.86	38.21	37.95	36.41	36.28	36.05	36.40	36.43	36.92	37.39	37.78

※中小規模事業者等向け貸出比率＝中小規模事業者等向け貸出残高／総資産

※中小規模事業者等向け貸出とは銀行法施行規則別表第一における「中小企業等」から個人事業者以外の個人を除いた先に対する貸出で、かつ次の貸出を除外したもの
政府系出資主要法人向け貸出及び特殊法人向け貸出、土地開発公社向け貸出等、大企業が保有する各種債権又は動産・不動産の流動化スキームに係るSPC向け貸出等、その他金融機能強化法の趣旨に反するような貸出

【信用供与の円滑化のための方策】

- | | |
|---------------------------|-----------------------------|
| ① 信用供与の実施体制の整備 | ⇒店舗再編によるオフENS店への法人営業役席配置 |
| ② 中小企業融資推進室設置等本部サポート体制強化 | ⇒信用供与計画を適切かつ円滑に実施するための方策 |
| ③ 約6,000件の中小規模事業者訪問キャンペーン | ⇒地域資源関連融資推進、農業・医療分野等新分野への取組 |
| ④ 担保保証に過度に依存しない融資の促進など | ⇒売掛債権担保貸出、ABL、機械担保貸出への取組強化 |
| ⑤ スコアリングモデルローンの商品性見直し | ⇒目利き（融資審査能力）向上に向けた行員の育成強化 |

中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化② ～地域経済の活性化への貢献～

- 基本方針：お客様との間の親密な関係を強化・維持し、ニーズに応じた金融サービスを提供する地域密着型金融の推進

経営改善支援等取組率を目標に掲げ、以下の3項目の施策に積極的に取り組んでまいります。

- ・ ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化
- ・ 事業価値を見極める融資手法はじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底
- ・ 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

経営改善等支援

○経営改善等支援取組率（地域経済への活性化への貢献の状況を示す指標）

（単位：件、％）

	18年3月期 実績	18年9月期 実績	19年3月期 実績	19年9月期 実績	20年3月期 実績	20年9月期 実績	21年3月期 計画	21年9月期 計画	22年3月期 計画	22年9月期 計画	23年3月期 計画
創業・新事業開拓支援	18	22	17	10	8	14	16	15	15	15	15
経営相談・早期事業再生支援	80	72	66	53	56	76	90	95	100	110	120
事業承継支援	—	—	—	—	—	1	1	2	3	2	3
担保・保証に過度に依存しない融資	98	40	43	48	19	38	42	45	50	50	50
合計 [経営改善支援等取組数]	196	134	126	111	83	129	149	157	168	177	188
取引先	5,194	5,116	5,060	4,936	4,851	4,748	4,630	4,670	4,690	4,720	4,760
経営改善支援等取組率	3.77	2.61	2.49	2.24	1.71	2.71	3.21	3.36	3.58	3.75	3.94

※経営改善支援等取組率＝経営改善支援等取組数÷取引先

【地域経済の活性化に資する方策】

- | | |
|--------------------------|------------------------------|
| ① 創業・新事業の開拓に対する支援に係る機能強化 | ➤ 財団法人ふくい産業支援センター、地元大学との連携強化 |
| ② 経営相談その他の支援に関する機能強化 | ➤ 審査部内の企業経営支援室増員、移動相談会の開催 |
| ③ 早期の事業再生に資する方策 | ➤ 営業店への経営改善支援ツールの導入 |
| ④ 事業承継に対する支援に係る機能強化 | ➤ 外部機関との提携、セミナー開催等による情報提供 |
| ⑤ 地域の情報集積を活用した地域活動への貢献 | ➤ ビジネスマッチング情報の提供、ビジネス商談会の開催 |

中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化③ ～本部サポート体制～

■ 本部サポート体制の整備

- より専門性の高い金融サービスの提供や営業店の補完機能として営業店を支援し、お客様に対する商品提案、相談及び情報提供を行う本部のサポート体制を整備いたします

本部によるサポート体制

一 中小企業融資推進室

- 営業統括部内に、中小規模事業者等向け貸出の推進を目的として中小企業融資推進室を新設いたします。（平成21年4月設置予定）

二 ゆめプラザ

- 従来の個人ローン、投資商品・保険商品、年金のほか新たに中小企業等融資の相談業務を行います。計画期間中に、3ヶ所増設を計画しております（現在1ヶ所）。

三 コールセンター（電話営業業務）

- ビジネスローン等の取扱いを増やすために、お客様からの申込みや照会を受けるインバウンド中心の業務から、ローンの提案セールスを行うアウトバウンドへの業務拡大を検討いたします。

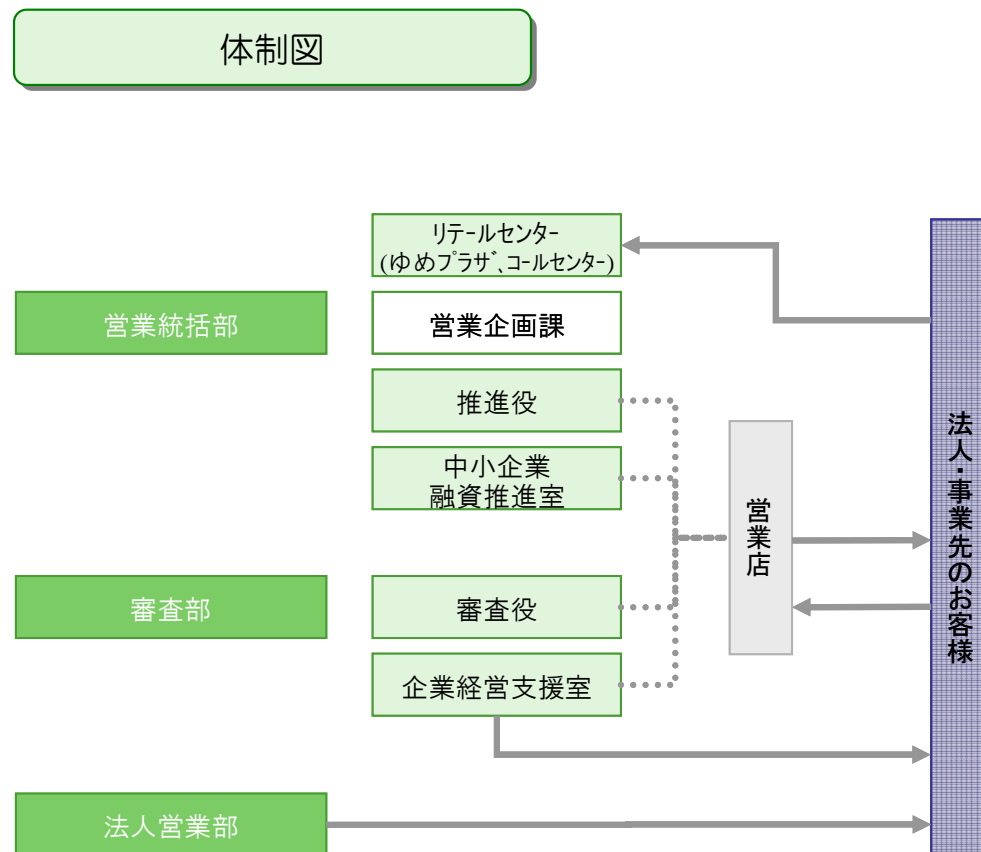
四 企業経営支援室

- コンサルタント能力や支援態勢を強化し、経営改善計画の策定支援を始めとしたお客様の経営改善活動をサポートします。お客様との対応を営業店任せとせず、より効果的で実践的な再建支援を実施いたします。

五 法人営業部

- 地元の事業者等を中心とした優良企業の新規開拓に特化し、事業性資金貸出の推進を行います。担当者配置は新規融資開拓の実績に秀でた者など個人資質を見極めた上での対応を検討し、少数精鋭化することを計画しております。

体制図



経営の改善目標

経営の改善目標

○コア業務純益ROA

(単位：%)

	20年9月期 実績	計画始期	21年3月期 計画	21年9月期 計画	22年3月期 計画	22年9月期 計画	23年3月期 計画	改善幅
コア業務純益ROA	0.29	0.26	0.30	0.30	0.32	0.39	0.40	0.14

※コア業務純益ROA＝コア業務純益／総資産平残

※計画始期の水準については、平成20年度下期以降の金融市場の大きな変動により、収益環境が一段と厳しい状況にあることを勘案し、平成20年12月期決算まで織り込んで設定

○業務粗利益経費率

(単位：%)

	20年9月期 実績	計画始期	21年3月期 計画	21年9月期 計画	22年3月期 計画	22年9月期 計画	23年3月期 計画	改善幅
業務粗利益経費率	77.96	77.87	72.98	68.73	67.88	65.38	64.80	13.07

※業務粗利益経費率＝(経費－機械化関連費用)／業務粗利益

※計画始期の水準については、平成20年度下期以降の金融市場の大きな変動により、収益環境が一段と厳しい状況にあることを勘案し、平成20年12月期決算まで織り込んで設定

経営の改善① ～地域密着型金融への取組みによる収益力の強化～

i 店舗体系再編成

- 取引層に応じ最適規模・最適機能を目指した以下の3タイプの店舗体系に再編成

店舗の種類	店舗の特長	店舗数	
		20/9期	23/3期
オフェンス店	地域の旗艦店として全ての銀行業務について、お客様のご要望に応じ充実した金融サービスを提供する店舗	—	13
ディフェンス店	事業性融資残高の維持を図り、調達を重視し効率を徹底的に追及する店舗	—	8
バランス店	従来の店舗のように、調達・運用両面で気軽にご利用いただける店舗	46	19
合計		46	40

iii 店舗統廃合

- 46ヶ店(平成20年9月末)を40ヶ店程度に統合・再構築
- 同一エリアで僚店が近隣にあり、僚店への取引移管が容易な店舗を中心に統廃合

	店舗数(店)	合計	渉外総数(店)			
			渉外担当役席	渉外係	法人営業役席	業務渉外係
20/9期	46	172	45	127	0	0
21/3期	44	171	44	127	0	0
22/3期	41	188	41	127	12	8
23/3期	40	209	40	127	12	30
増加数	▲6	37	▲5	0	12	30
増加率	—	21.50%				

ii モデル店舗イメージ

(単位：人)

	オフェンス店	ディフェンス店	バランス店
支店基準人員	16	7	11
渉外担当者合計	7	2	5
役席	2	0	1
渉外担当役席	1	0	1
法人営業役席	1	0	0
担当者(渉外係)	5	2	4
法人推進渉外係	1	0	1
個人推進渉外係	3	0	2
総合渉外係	0	2	0
業務渉外係	1	0	1

iv 情報拠点新設

- 幅広い顧客ニーズに即応した相談業務を行う多機能プラザ(ゆめプラザ)を増設
- 従来業務(個人ローン、投資商品、保険商品、年金)の他、中小企業融資の相談業務も取扱
- 知識・経験共に豊富な行員を配置し、テレビ会議システムを通じて本部行員もアドバイス
- 平成21年上期中に、1ヶ所→4ヶ所に増設する予定

店舗戦略

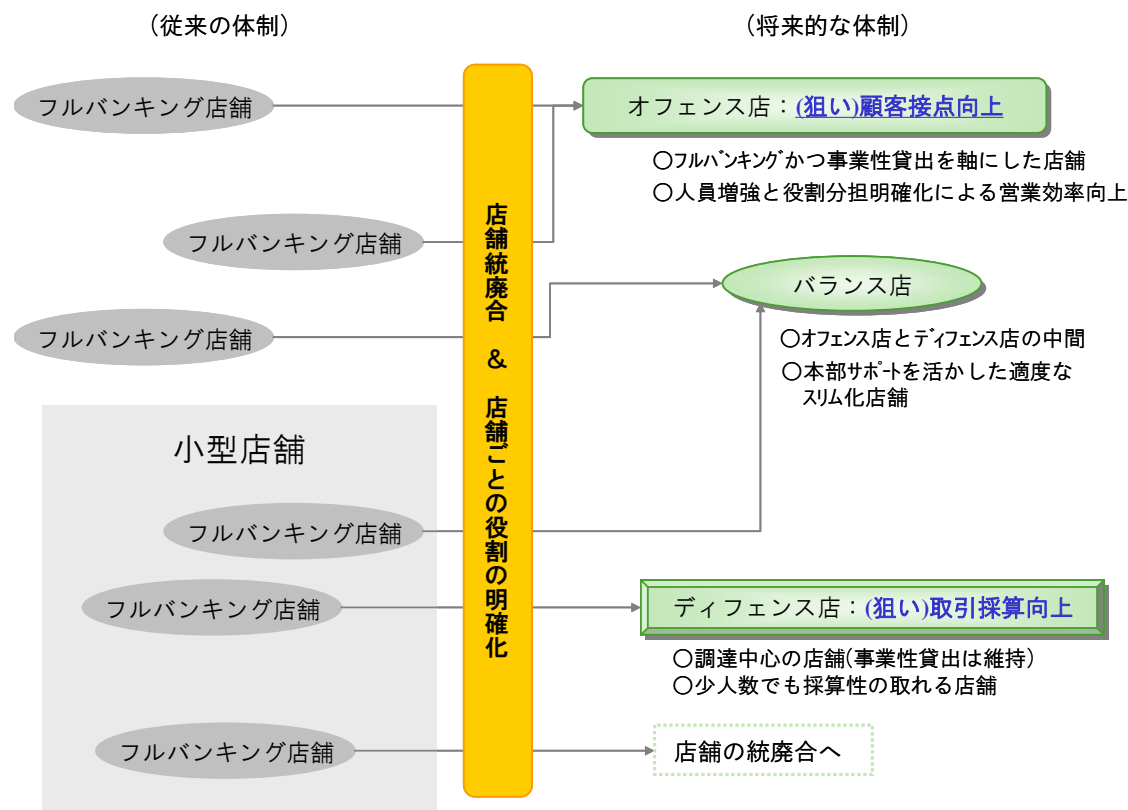
■ 店舗戦略

- 少人数多店舗体制による業務の非効率性を見直し、店舗を取引層に応じた店舗体系に再編成・店舗統合いたします。
- また多面的なニーズに充足する情報拠点を設置し、顧客基盤拡大を図ります。

現状認識と方策・目的

- 現状
 - 1店舗当たりの人員を抑制することにより店舗の採算性を確保する戦略の結果、少人数の店舗の割合は他行に比べ多い状況
 - 多店舗展開の結果、僚店間で営業活動範囲が重複
- 課題
 - 商品・サービス・お客様のニーズの多様化及びコンプライアンス対応強化を見据え、従来型のフルバンキングを前提に営業活動を推進するためには、現状の少人数の店舗人員数ではこれらへの対応が困難
 - 全店舗を充実したフルバンキング型とするには経営リソースに限界
- 方策
 - 人・物の投資に対し効果が限定的であった少人数多店舗体制を見直し、取引量や取引層に応じた店舗体系とする。このため、ニーズに合った商品やサービスの提供が可能となる最適規模・最適機能の店づくりを目指し、店舗再編成を進める。
- 戦略目的
 - 店舗の位置付けを明確化することで、営業店行員の業績推進への取組み円滑化を促し、組織力をより発揮できる体制整備を行うことが目的

店舗戦略のイメージ



営業体制の強化

■ 営業戦略

- 職務を明確に規定し、上述の店舗戦略に沿った人員配置を実現することで、顧客満足度の高い金融サービス提供を目指します。

現状認識と方策・目的

- 現状
 - 金融の自由化や自己規律の強化により、営業店で取扱う商品・サービスは質・量共に拡大
 - 同時にコンプライアンス面の強化も一層必要な状況
 - 行員に求められる知識・技能の習熟水準や事務負担は以前と比べ格段に増加
- 課題
 - 少人数多店舗展開を進めてきたこともあり、近年、新制度や新商品等への対応に苦慮する状況
 - お客様のニーズを捉え満足度の高い金融サービスを提供するには、十分な準備期間と説明時間が必要であり、そのために営業時間を確保できる行員の活動環境整備が必要
- 方策
 - 職務と責任の明確化を行うことにより、お客様に最適のタイミングで最適の金融サービスが提供できる体制を構築する
- 戦略目的
 - 行員の役割を明確に規定することにより、自らの得意分野における技能を発揮し、顧客満足拡充を図る

渉外営業体制の見直し

- 知識・技能・成果向上を目的とする渉外の業務専担化を進展させる

		役割	対象となる行員
役席	渉外担当役席	○営業店の業績を管理・向上 ○配下の渉外係の行動管理及び教育・育成 ○取引規模の大きい法人先等を管理し、安定した業績の基盤となる取引を推進	
	法人営業役席	○所属店の既存大口先の深耕・管理 ○近隣店を含めたエリアでの法人新規開拓	店舗統合により創出した法人融資に精通した役席をオフエンス店中心に配置
担当者	法人推進渉外係	○法人先及び個人先の一部を担当し、法人取引を中心に推進	事業性融資に関し知識・技能共に豊富な中堅以上の行員を配置
	個人推進渉外係	○個人先及び一部の法人先を担当し、個人取引を中心に推進	若手行員または個人取引推進を得意とする中堅行員を配置
	総合渉外係	○担当地域の全ての先を担当し、法人取引・個人取引共に推進	預金業務・貸出業務共に習熟した中堅以上の行員を配置
	業務渉外係	○集金サービス業務を主要業務とし、自店エリア全域を担当	店舗統合や業務効率化により創出したテラー行員や役職定年となる行員を配置

経営の改善② ～業務の効率化～

- 収益力の強化に向けて、効率化の追求とカイゼン活動を通じた業務分野毎の収益性改善を目指します。

業務効率化への取組み

- 渉外活動時間の捻出
 - － 「営業店内部事務の効率化」と「営業渉外活動の効率化」
 - － プロジェクトチームによる24項目の業務プロセス改善案作成
⇒2月以降、各改善案の実現に向けて、具体的検討に着手
 - － 効果：2ヵ年程度の改善期間の中で約76名相当の人員捻出効果
 - － 人的資源の傾斜配分の観点から捻出人員を中核店舗へ重点配置するとともに、集金業務を主とする業務渉外にも配置することで、渉外を中心とした営業力を強化
- 営業力と収益力に応じた人件費配分
 - － 店舗統廃合に伴い、人材を営業力強化に向けて傾斜配置
 - － 取引先経営支援の一環として経験豊富な行員の出向を実施
 - － 新卒者の計画的採用
 - － 効果：20年9月末時点の期末従業員数 706名
23年3月末時点の期末従業員数 670名程度
- メリハリの利いた物件費配分
 - － 店舗統合による物件費の抑制
 - － 一方、業績向上に対して、やむを得ない投資は前向きに検討
 - ・ 顧客ニーズに応じた相談スペースの確保、システム更改
 - － 業務フローの見直し
 - ・ カイゼン活動等と連動し、物件費の徹底的な削減を目指す

カイゼン活動

- 実質業務純益の確保を目的とした早急な収益改善策立案の為の運動
- 6分野58項目のカイゼン案の実現により、コア業純ベースで3億80百万円のコア業務純益カイゼン効果を見込む（平成23年3月期）

カイゼン策と効果見込み額

(単位：百万円)

部会	主なカイゼン策	効果の見込み額
預金・貸出金	取引効果を検証した上での金利優遇策等の再設定 他	129
役務収益	生保地域特例による収益機会拡大 WEBバンキング利用促進による収入増 提携強化による収入増 事務コストに見合った手数料の徴求 他	220
経費 (物件費)	郵送費の見直し IP電話導入による電話料削減 費用対効果の薄い設備廃止 寮・社宅の売却 他	20
経費 (人件費)	各種手当ての見直し	11
組織	PDCAの確実な実践、ESの向上 他	—
業務	営業時間の拡大 他	—
合計		380

※平成21年1月現在で、約140百万円のカイゼン効果が見込まれる施策を実施済

責任ある経営体制について ～ガバナンスの強化～

- ガバナンスの強化については、企業価値の向上に向けてお客様からの信頼を担保していくため、行内における法令遵守意識の徹底、経営の透明性確保、適正な相互牽制機能の発揮に向けて、当行は一層の体制強化に取り組んでまいります。

業務執行に対する監査・監督の強化

- 取締役会
 - 社外取締役の増員（平成21年6月）
- 監査役会
 - 監査役会開催頻度の向上
⇒平成21年4月以降、隔月開催から毎月開催へ

経営に対する評価の客観性の確保

- 経営諮問委員会の設置
 - 社外の第三者により構成された頭取直轄の経営諮問委員会を新設（平成21年6月設置予定）
- 株式公開
 - 上場に向けて主幹事証券を選定して準備作業中
 - 情報開示の充実と経営の透明性の確保へ

経営管理とリスク管理の体制

	現状の取組状況・課題	今後の方針
内部統制	<ul style="list-style-type: none"> ■ 監査部の独立（頭取直轄化）により、業務の牽制機能強化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 監査部員の技能向上 ■ 専門性を有する人員の配置
法令遵守体制	<ul style="list-style-type: none"> ■ コンプライアンス委員会を隔月開催 ■ 法令等違反行為等の相談・通報制度 ■ コンプライアンスプログラム（毎年度策定）による役職員への意識付け徹底 	<ul style="list-style-type: none"> ■ コンプライアンス委員会に委員長として頭取を加え、体制をさらに強化
信用 リスク管理	<ul style="list-style-type: none"> ■ リスク管理の高度化を推進 ■ 信用集中リスクの管理 ■ 与信案件のリスク特性を踏まえた審査 ■ 不良債権の適切な管理 	<ul style="list-style-type: none"> ■ VaR算出等による統合的リスク管理の高度化 ■ ALM委員会に統合リスク管理に係る事項を追加 ■ 金融検査マニュアルによる自己評価に対する改善策の実施 ■ 預金流出を想定した流動性危機に対する取組強化
市場 リスク管理	<ul style="list-style-type: none"> ■ ALM委員会を通じ、当行自己資本に対する当該リスクの許容量を検証 ■ 市場リスク量の定期的な報告体制 	
流動性 リスク管理	<ul style="list-style-type: none"> ■ 資金繰りの安定化へ向けて、管理体制を整備 	
オペレー ショナル リスク管理	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事務、システム、その他リスク、それぞれに主管部署を設置し、各リスクが顕在化した場合の影響の極小化に向けた対応策を準備 	

協定銀行による株式等の引受等に係る事項

- 今回、当行は、以下のような考え方に基づき、60億円の公的資金申請をしております。

金額の算定根拠

- 今回の申請額60億円は、他の地域銀行との比較において、相対的に低い水準に留まっている自己資本比率を当行のリスク特性に鑑み、当行が必要と考える水準まで回復させること、及び今回の経営強化計画において表明している地元中小企業・個人事業主等向け貸出の増加計画実現に向けてリスクテイクを積極化させるための原資として活用させて頂くこと等を総合的に勘案して決定いたしました。
- 国の資本参加により、平成20年9月期に6.42%（単体ベース）であった当行の自己資本比率は9%を超え、地域銀行の平均的な水準まで回復する見通しであります。また、経営強化計画期間中の諸方策の確実な実践により内部留保を着実に積み上げ、平成23年3月期には10%近くまで上昇いたします。

○自己資本比率の推移（単体ベース）（単位：％）

	20年9月期	21年3月期	21年9月期	22年3月期	22年9月期	23年3月期
	実績	計画	計画	計画	計画	計画
自己資本比率	6.42	9.16	9.11	9.34	9.55	9.91

優先株式の概要

		商品性	
①	種類	株式会社福邦銀行A種優先株式	
②	発行総額	[60]億円	
③	発行価額	1株あたり[1,000]円	
④	非資本組入額	1株あたり[500]円	
④	発行株式数	[6,000,000]株	
⑤	剰余金配当	優先配当金	平成[24]年[3]月[31]日を基準日とする配当迄：[1.9]%（固定） それ以降：[12MTibor+1.1]%（変動）※上限8.0%
		優先中間配当	優先配当の2分の1を上限
		累積条項	非累積
⑥	参加条項	非参加	
⑦	残余財産分配	払込金額+経過配当金相当額	
⑧	優先順位	普通株式に優先する	
⑨	議決権	なし（但し、無配時は復活）（復活時議決権割合：16.2%）	
⑩	取得対価	普通株式	
	取得請求期間	平成[23]年[10]月[1]日～平成[36]年[3]月[31]日（発行後2.5年後～15年後）	
	取得価額 （当初取得価額を含む）	普通株式時価 [※] の100% ※（普通株式時価の算出方法： （1）上場している場合：当該日に先立つ5連続取引日の取引所終値の平均値（円位未満切捨て） （2）上場していない場合：当該日の直近連続BPS （優先株式に係る払込金額及び配当、新株予約権、少数株主持分等を控除） ※（算出期間： （1）上場している場合：当初及び修正時：[5]連続取引日 （2）上場していない場合：直近の有価証券報告書、半期報告書又は四半期報告書（もしあれば））	
	取得価額の修正	平成23年11月1日以降毎月1日	
	取得価額の上限 （当初取得価額を含む）	なし	
	取得価額の下限 （当初取得価額を含む）	229円	
⑪	取得対価	普通株式	
	一斉転換日	平成[36]年[4]月[1]日（発行後15年後）	
	一斉転換価額	普通株式時価 [※] の100% ※（普通株式時価の算出方法： （1）上場している場合：当該日に先立つ連続取引日の取引所終値平均 （2）上場していない場合：当該日の直近連続BPS （優先株式に係る払込金額及び配当、新株予約権、少数株主持分等を控除） ※（算出期間： （1）上場している場合：[45]連続取引日目に始まる30連続取引日 （2）上場していない場合：直近の有価証券報告書、半期報告書又は四半期報告書（もしあれば））	
	一斉転換価額の上限	なし	
	一斉転換価額の下限	229円	
	取得対価	金銭	
⑫	取得期間	平成31年4月1日～平成36年3月31日（発行後10年後～15年後） （行使条件） 取締役会の開催日までの30連続取引日の全ての日において当銀行の普通株式時価が下限取得価額を下回っている場合で、かつ、金融庁の事前承認を得ている場合に限り	
	取得価額	払込金額+経過配当金相当額	
⑬	株式の併合、分割及び無償割当て	行う	