

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20年12月  
株式会社 岐阜銀行

## 目 次

### (概要) 経営の概況

#### 1. 平成20年9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 19
(4) 不良債権処理の進捗状況.....	P 19
(5) 国内向け貸出の進捗状況.....	P 20
(6) 配当政策の状況及び今後の考え方.....	P 21
(7) 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 22
(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 26
2 自己資本比率の推移.....	P 30
6 リストラの推移及び計画.....	P 33
7 子会社・関連会社一覧.....	P 35
8 経営諸会議・委員会の状況.....	P 36
10 貸出金の推移.....	P 38
12 リスク管理の状況.....	P 40
13 金融再生法開示債権の状況.....	P 44
14 リスク管理債権情報.....	P 45
15 不良債権処理状況.....	P 46
18 評価損益総括表.....	P 47

## 1. 平成20年9月期決算の概況

### (1) 金融・経済環境

平成20年9月期の我が国経済は、世界的に資源価格が高騰しインフレ圧力が強まるなか、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、個人消費も低迷するなど、国内景気は減速・後退の動きが見られました。

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、また、9月には、米国証券大手のリーマン・ブラザーズの破綻により日米欧の株式相場が急落するなど、不安定な展開が続きました。

当地域については、企業生産は比較的高い水準を保っているものの、エネルギー高や原材料高に伴う利益率の低下により企業収益が圧迫され、個人消費も一部で弱い動きが見られるなど、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おります。

### (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、金利競争等の要因もあり通期健全化計画（以下、計画）を62億円下回る7,306億円となりました。

#### ロ. 貸出金

貸出金の平均残高は、中小企業（個人事業主含む）および個人のお客さまを主体に事業性融資、住宅ローンなどの取組みに注力し、計画を62億円上回る5,387億円となりました。

#### ハ. 有価証券

有価証券の平均残高は、利息配当金収入の安定確保を目的として、リスク面に配慮しつつボリュームを積上げ、計画を10億円上回る1,951億円となりました。

### (3) 収益状況

#### イ. 業務粗利益

業務粗利益は、資金利益と役務利益の計画下振れをその他業務損益の計画上振れで一部カバーし、計画を僅かに下回る進捗（49%）の63億円となりました。その内訳は、以下に記載のとおりであります。

資金利益は、利鞘の縮小による預貸利益の計画下振れなどにより、計画を僅かに下回る進捗（49%弱）の59億円となりました。

役務利益は、投資信託など預り資産の販売が、商品市況の低迷等により低調に推移したことなどから、1億円（計画対進捗率41%）に止まりました。

その他業務利益は、国債等債券関係損益の計画上振れ等により、計画を上回る進捗（75%）の1億円となりました。

#### 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、計画内（進捗率49%）の46億円となりました。

#### ハ．業務純益

イ．ロ．により、実質業務純益（一般貸倒引当金繰入前）は17億円（計画対進捗率48%）となりました。なお、正常・要注意貸出先からの破綻発生や貸出債権への一層保守的な引当の実施などにより、一般貸倒引当金繰入額が2億円超（計画対進捗率80%）となったことから、業務純益は14億円（同進捗率45%弱）となりました。

#### ニ．臨時損益

不良債権処理損失額は、計画を上回る進捗（117%）の36億円となりました。経済環境等の悪化が想定した以上に激しく、比較的大口の貸出先の破綻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、株式関係損益は、国内株価の大幅下落により一部保有株の減損処理を実施したことなどから、計画（+1億円）に対し1億円弱となりました。

#### ホ．経常利益

イ．～ニ．などにより、経常利益は、計画（+3億円）に対し23億円の損失計上となりました。

#### ヘ．特別損益

特別損益は3億円（計画対進捗率44%）となりました。主に特別利益（償却債権取立益）の計上によるものです。

#### ト．当期純利益

以上により、当期純利益は、計画（+11億円）に対し19億円の損失計上となりました。

#### （4）利回り等

資金運用利回りは、計画を0.05ポイント下回る2.01%となりました。そのうち、貸出金利回りは2.03%（計画比0.05ポイント）、有価証券利回りは2.18%（同比0.02ポイント）となりました。

資金調達原価は、計画を0.03ポイント下回る1.71%となりました。そのうち、預金利回りは0.44%（計画比+0.01ポイント）、経費率は1.27%（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0.02ポイント下回る0.30%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20年9月期決算において、当期純利益が通期計画を31億円下回ったことにより、剰余金残高も、通期計画105億円を31億円下回る73億円となりました。

また、平成20年9月末の自己資本比率は、上記要因に加え、期末の国内株価の大幅下落等に伴い、その他有価証券評価差損が平成20年3月末比47億円拡大したことなどから、通期計画8.18%を1.37ポイント下回る6.81%となりましたが、国内基準行に必要とされる4%はクリアしております。

なお、平成21年3月期(通期)の業績については、下期において与信費用の大幅減少を見込むことなどにより、業務純益29億円、経常利益0億円、当期純利益8億円の見通しを立てており、下期の剰余金増加見込み額が28億円弱となるため、平成21年3月期の剰余金の計画下振れ額は3億円程度に止まる予定であります。

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、剰余金の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20年9月期においては、企業の資金需要が伸び悩んでいる状況下、住宅ローンを主体とした個人ローンの取組増強に注力し、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20年9月期の貸出金残高（平均残高）は、前年同期比73億円増加の5,387億円、そのうち個人ローンも同比106億円増加の1,514億円となりましたが、他行競合による低金利競争等により、同期の貸出金利息は、ほぼ前期並みの55億円となりました。

<貸出金（平残、利息）の実績、計画>

（億円）

年 度	20年9月期 実績(A)	19年9月期 実績(B)	前年同期比 (A-B)	21年3月期 通期計画
貸出金平残	5,387	5,314	73	5,325
うち個人ローン	1,514	1,407	106	1,562
貸出金利息	55	55	0	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、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、人員配置の見直し等により新たに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名に増員しております。

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、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名の増員を予定しており、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配置する予定であります。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 >

第1ステップ～平成20年度

投入人員	人数	配置場所	役割
フリーエリアマネージャー	5名	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)	住宅ローン販売 金融商品販売
住宅業者専門営業担当者	3名	ローン推進室 (2) 岡崎支店 (1)	住宅ローン販売

第2ステップ～平成21年度

投入人員	人数	配置場所	役割
フリーエリアマネージャー	2名	今後検討	住宅ローン販売 金融商品販売
住宅業者専門営業担当者	2名	今後検討	住宅ローン販売

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店舗（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ました。なお、平成20年度下期以降、名古屋市内の一部店舗を取扱店舗に加える予定であり、今後、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」について、平成19年6月に取扱いを開始したマイカーローン商品「マイカー韋駄天」に引続き、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」の取扱いを開始しました。

(ロ) 有価証券運用収益の安定確保

A. 有価証券運用の拡大

足元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、安定的な資金繰り運営に留意しつつ有価証券ボリュームの拡大を図っております。

平成20年9月期の有価証券（平残）は、前年同期比253億円増加し1,951億円となりましたが、市場環境の悪化等による運用利回りの低下により、同期の有価証券利息配当金は、ほぼ前期並みの水準に止まる21億円となりました。

< 有価証券（平残、利息）の実績、計画 > (億円)

年 度	20年9月期 実績(A)	19年9月期 実績(B)	前年同期比 (A-B)	21年3月期 通期計画
有価証券平残	1,951	1,698	253	1,941
有証利息	21	21	0	42

なお、これまででも、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

を目指してまいりましたが、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りました。

しかしながら、米大手証券会社の一角であるリーマン・ブラザーズが破綻したことなどを背景に想定以上に株価下落が進行するなど、金融市場環境が一層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

当行は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20年9月期の役務収益は前年同期比1億円減少し8億円となりました。

< 役務収益、投信・保険販売額の実績、計画 >

(億円)

年 度	20年9月期 実績(A)	19年9月期 実績(B)	前年同期比 (A-B)	21年3月期 通期計画
役務収益	8	9	1	18
投信販売額	64	103	39	140
保険販売額	9	21	12	44

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月より、愛知県内のエリアを中心に新たに配置したフリーエリアマネージャー（5名）を活用しております。フリーエリアマネージャーは、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。

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名の増員と、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2ステップ～平成21年度

投入人員	人数	配置場所	役割
フリーエリアマネージャー（注）	2名	今後検討	住宅ローン販売 金融商品販売
店頭営業強化要員	2名	今後検討	金融商品販売

（注）P5に記載のフリーエリアマネージャーと同一のものであります。

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、それまでの優遇手数料を基本手数料に改めております。

## 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るなど、金融商品取引法への対応を強化しております。

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、平成19年度からは、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。引き続き、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

不良債権処理費用については、平成18年度まで順次減少傾向にありましたが、平成19年度において、大口融資先1社の破綻等による不良債権処理費用の増加を主因に当期純利益は計画を大幅に下回ることとなりました。

こうした反省点を踏まえ、平成20年度においては、お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圧縮および信用リスク管理強化による新規不良債権発生抑制等への取組みに努めてまいりましたが、経済環境等の悪化が想定した以上に激しく、比較的大口の貸出先の破綻が続いたことなどが影響し、平成20年9月期の与信費用は、前年同期比27億円増加し39億円となりました。

また、平成20年9月末の不良債権比率（金融再生法ベース）は、前年度末比0.27ポイント上昇し5.91%となりました。要因は、開示債権額が前年度末比8億円増加したことに加え、地元企業の資金需要の伸び悩みなどによる事業性融資の残高減少を主因として、総与信額が同比117億円減少したことによるものです。

<与信費用の実績、計画>

（億円）

年 度	20年9月期 実績(A)	19年9月期 実績(B)	前年同期比 (A-B)	21年3月期 通期計画
一般貸倒引当金	2	0	3	3
個別貸倒引当金等	36	13	23	31
与信費用合計	39	12	27	34

<金融再生法開示債権残高（未残）の実績、計画>

（億円、%）

年 度	20年9月末 実績(A)	20年3月末 実績(B)	前年度末比 (A-B)	21年3月末 計画
総与信額	5,473	5,590	117	5,469
開示債権額	323	315	8	323
不良債権比率	5.91	5.64	0.27	5.91

#### （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

これまで、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とともに、融資審査グループの経営支援チームによる企業再生、ランクアップ支援の取組みを進めておりますが、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てまいります。

#### （ハ）信用リスク管理強化による新規不良債権発生抑制

##### A. 規程・制度面での管理強化

不良債権残高の圧縮に加えて新規不良債権発生抑制も重要との認識の下、引続き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。

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、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

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ており、平成17年6月からの自己査定作業の稼働に続き、平成18年9月からは信用格付作業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月より融資稟議システムの稼働を開始しました。これにより、融資業務の一段の効率化が図られ、営業店には融資案件審査に一層集中させることで、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とした調達慣習の見直し継続により抑制運用に努めているほか、人件費については転籍・出向等人事諸施策の検討・実施により足元で計画を上回っている人員数の抑制を図っております。

その結果、平成20年9月期の経費は、前年同期比微減の46億円となりました。

<経費の実績、計画>

(億円)

年 度	20年9月期 実績(A)	19年9月期 実績(B)	前年同期比 (A-B)	21年3月期 通期計画
経費	46	47	0	94
人件費	20	20	0	41
物件費	22	23	0	48
税金	3	3	0	5

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、新たな投資を必要最小限の範囲内に止めることにより、経費の抑制を図っていく考えであります。

(ロ) 人員捻出のための合理化策の推進

コア収益強化のためには、限られた人員の中で適正な配置の見直しなどにより、収益強化分野への人員投入が必要と考えており、そのための店質の見直しや店舗の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(フルライン店舗)からRS店(リテール特化店)への店質変更を実施したほか、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、既存店舗の出張所化(2カ店程度)も視野に入れて営業人員6名(渉外担当4名、店頭営業担当2名)の捻出を検討していく予定であります。

<平成20年9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

P23(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フリーエリアマネージャー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。

なお、今後の予定として、平成21年度には、フリーエリアマネージャー2名と住宅業者専門営業担当者2名を、エリアや営業店へ追加配置することを検討しております。

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」を提供しているほか、平成20年6月には、他の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「他行口座振替サービス付き住宅ローン」の取扱いを試行的に2店舗（天白支店、岡崎支店）で開始するなど、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」シリーズを中心に拡販に努めております。平成19年6月に取扱いを開始したマイカーローン商品「マイカー韋駄天」に続き、平成20年9月から、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」の取扱いを新たに開始しました。

#### （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等新たな商品開発にも積極的に取組み、安定的な預金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を強化しております。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10商品、個人年金保険11商

品)に限定しております。

また、平成20年4月より、愛知県内のエリアを中心にフリーエリアマネージャー(5名)を配置しましたが、金融商品販売体制の強化を目的として、平成21年度には、フリーエリアマネージャー2名と店頭営業強化要員2名の追加配置を予定しております。

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。

引続き、商品販売スキルの向上を目的とした行員研修の強化や販売体制の整備への取り組みを進めてまいります。

## 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、個社別の融資取り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・マル育先を始めとして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。

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り組み」に記載)への取り組みも強化したいと考えております。

こうした活動を通じて、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

貸出金利回りについては、依然として事業先の資金需要に大きな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、総じて新規取り組みレートは低水準で推移しております。

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、住宅ローンなど相対的に金利水準の高い長期貸出の増強により、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20年9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㈱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20年9月末：258社）向けセミナー開催などの業務を行っております。

平成19年8月には、同社と当行、ならびに岐阜県下で唯一福祉関連学部学科を有する中部学院大学（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。その連携の一環として、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しネットワークの個人会員200名に参加いただいたほか、同年8月には、㈱G-VECとの共催で「(第3回)エグゼクティブセミナー」を開催し、ネットワークの事業者会員約200名の参加をいただきました。

引続き、㈱G-VEC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いく予定であります。今後、法人営業グループによる営業店支援強化のほか、㈱G-VEC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事業融資の増強に繋げてまいりたいと考えております。

## D. 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。今後も、取扱いルールの見直しなどリスク管理面のさらなる強化を図っていくとともに、プライベート・エクイティ・ファンド、不動産ファンドについては、当面新規投資を抑制する方針とし、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

#### A．エリア運営の現状

平成17年4月に導入したエリア体制については、当初予定していた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）などを概ね完了させるとともに、各エリアにおける店舗間の位置関係や市場特性といった観点からエリア区分については都度見直しを行っており、平成20年9月末現在で9エリア（単独店4店舗）体制としております。

#### B．エリア運営の高度化

平成18年10月より、エリア別予算を設定しエリア重視の業績評価（表彰）体系へ移行するなど、運営の高度化に向けた取組みを行ってまいりましたが、エリア内の営業活動強化を図るため、平成20年4月に、今後の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の拡大が期待される愛知県下のエリアを中心に、既存のエリアマネージャーからのシフト（4名）を含めフリーエリアマネージャー5名の増員配置を実施しました。平成21年度には、さらに2名の増員を行う予定であり、重点分野におけるエリア営業力の強化に向けた体制作りを行ってまいります。

#### 【平成20年度エリア区分】

エリア名		エリア区分（20年度）
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	各務原支店、関支店、美濃加茂支店、広見支店、鶯沼出張所、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	中川支店、池下支店、天白支店、名東支店、桑名支店、
	愛北東	小牧支店、師勝支店、楠町支店、平田支店
	愛北西	一宮支店、清洲支店、扶桑支店、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）20年4月にフリーエリアマネージャーを増員配置したエリア・支店... のエリア  
を付した店舗...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ます。各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（預金商品や預り資産の販売強化等）のレベル向上に努めております。

また、本部所管部署では、窓口対応の在り方等をまとめた「店頭営業マニュアル」の作成や取扱商品の知識習得度の向上やコンプライアンスの徹底等を兼ねての「窓口営業強化研修」などを実施しており、営業店の活動を支える本部支援策を推進しております。

さらに、平成21年度には、店頭営業強化要員（金融商品販売の専門担当者）として2名の増員配置（対象店は今後選定）を予定しております。これにより、店頭営業強化要員自らの販売力と強化店全体の店頭営業力の強化を図ってまいります。

## (ハ) 本部組織営業強化

### A. ダイレクトセンターの機能強化

「ぎふぎんダイレクトセンター」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。

なお、平成18年5月より、ダイレクトセンターに支店機能を保有させ「ダイレクトセンター支店」としました。

引き続き、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を定め各リスクに配分し、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

自己資本については、基本的に、各年度の当期利益目標の達成による剰余金に着実な積上げにより、内部留保を高めることで充実させる計画としております。引続き、トップライン（業務粗利益）の増強、および経費の抑制運用や与信費用の削減等に努めることなどにより計画利益の確保と内部留保の蓄積に努め、自己資本の充実を図ってまいります。

なお、自己資本の充実を図る上では、内部留保の蓄積とともに資本の外部調達も重要な手段と考えており、調達手段の研究や発行市場の状況および投資家動向の調査など、資本の充実に向けた対応策の検討も今後進めてまいります。

### (ロ) 不良債権残高の圧縮

P 8（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。

## ヘ．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

人事システムの整備では、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、平成19年度より部下職員が所属長の評価を行う「多面評価制度」を試行的に導入しております。

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年度から開始した幹部職員育成を目的とした「リーダーシップ啓発研修」に続き、平成19年度では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」を追加するなど、プログラム内容の随時見直し等による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たほか、店頭営業力の強化に向けて部門別表彰項目に店頭営業部門を新設しており、平成19年度以降は、同表彰体系を一層強く意識した業務運営の定着化に努めております。

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、ならびに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。

引続き、渉外業務の効率化や顧客管理の高度化等営業力強化、並びにコンプライアンス対応の強化につながるシステムの構築を図ってまいります。

#### 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おります。具体的には、融資支援システムによる自己査定作業（平成17年6月稼働）に続き信用格付作業の開発を完了（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

お客さま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、お客さま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・盗難によるお客さま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20年9月末現在、役員・転籍者を含め15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、新BIS導入、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、MUFG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

当期中における店舗統廃合はなく、平成20年9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および金融サービスの充実に向けて、現在、名古屋支店の店舗リニューアルを進めております。当初、平成20年9月のオープンを予定しておりましたが、改正建築基準法施行の影響により建物の竣工時期が同年12月まで延期することとなったため、現段階では平成21年1月のオープンを予定しております。引続き、他店舗のリニューアルや店舗形態の多様化の検討を進めてまいりたいと考えております。

#### 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20年9月期の人件費は、ほぼ前年同期並みの20億円となりました。また、平成20年9月末の職員数は、年間の退職予定者数を考慮し期初に新規採用を実施したことなどから、計画594人を24人上回る618人となりましたが、平成21年3月末では計画どおりとなる見込みであります。

##### (ロ) 物件費

平成20年9月期の物件費は、機械化関連の新規投資を行った一方、「効率化推進室」が主体となって、その他の物件費の抑制を図ったことなどにより、前年同期比微減(0.5億円)の22億円となりました。

##### (ハ) 役員報酬等の見直し

平成20年度上期も、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。

なお、平成20年度においては、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おります。

### (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20年9月期の不良債権処理損失額は、経済環境等の悪化が想定した以上に激しく、比較的大口の貸出先の破綻が続いたことなどが影響し、前年同期比23億円増加し、また、通期計画31億円を5億円上回る36億円となりました。

#### ロ. 開示債権の状況

平成20年9月末の不良債権比率(金融再生法ベース)は、地元企業の資金需要の伸び悩みなどによる事業性融資の残高減少を主因に、総与信額が前年度末比大幅に減少(117

億円)減少したことなどにより、同比0.27%上昇し5.91%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20年9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20年9月期における国内向け貸出の状況

平成20年度においても、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、およ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20年9月末の国内向け貸出残高は、前年度末比113億円減少し5,408億円となりました。

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93億円増加したものの、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206億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お取引先へのアプローチ(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、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(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)を始めとして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まいりました。

商品面では、主に中小事業先の固定金利ニーズにお応えする融資商品「固定金利ファンド」を提供したほか、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」(付保融資)、「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、平成20年1月には、ABLスキームを活用した新たな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)の取扱いも開始しました。

こうした取組みを積極的に推進してまいりましたものの、景気後退感の強まりによる事業性資金需要の一層の伸び悩みや他行競合の激化などにより、平成20年9月末の中小企業向

け貸出残高は、前年度末比206億円減少の2,537億円となり、また、実勢ベースでも、  
同比152億円の減少となりました。

上記の反省から、下期においては、これまで以上に本部と営業店が連携を強め、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することなどにより、通期計画の  
達成に努めてまいる所存であります。

なお、平成20年3月期の履行状況報告書（平成20年7月25日公表）において、中小  
企業向け貸出の残高から除外すべき先の貸出が一部含まれていたことが判明したため、過年  
度の残高を訂正しましたが、今回、過年度の残高および実勢ベースの増減額を以下のとおり  
追加訂正致します。

平成17年3月末増減額：(訂正前)	+140億円、	(訂正後)	+89億円
平成17年9月末増減額：(訂正前)	+61億円、	(訂正後)	+62億円
平成18年3月末増減額：(訂正前)	+120億円、	(訂正後)	+102億円
平成18年9月末増減額：(訂正前)	+97億円、	(訂正後)	+94億円
平成19年3月末増減額：(訂正前)	+134億円、	(訂正後)	+127億円
平成19年9月末増減額：(訂正前)	+3億円、	(訂正後)	+13億円
平成19年9月末残高	:(訂正前)2,783億円、	(訂正後)	2,717億円

また、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19年度5月に「3大  
疾病保障付き住宅ローン」の販売を開始したほか、平成20年6月より、愛知県内の2店舗  
(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き落としが  
可能なローン商品「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」の取扱いを開始しました。

その結果、平成20年9月末の個人向け貸出(非事業資金を含む)は、前年度末比63億  
円増加し1,420億円となりました。

#### (6) 配当政策の状況及び今後の考え方

平成20年度の配当については、通期(平成21年3月期)において一括して実施させて  
いただく考えであります。なお、現時点では、優先株式については所定の配当(1株あたり)

4.84円)を、また、普通株式については1株あたり0.5円の配当を予定しております。

なお、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方針としております。

(7)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おります。

さらに、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20年度においては、4月に「平成20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、不祥事件の未然防止への取組強化)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20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を定め各リスクに配分し、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年度上期においては、取締役会を8回開催し当行の業務執行を決定したほか、経営会議を45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9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、取締役会など重要な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・充実に図るため、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、上半期の実績は、年間目標50件に対し40件（進捗率80%）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」の締結を行いました。

(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おります。なお、平成20年度上半期のビジネスマッチングについては、年間目標150件に対し実績は44件（進捗率29%）となりました。

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年度上半期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4.5億円（進捗率22.5%）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、上半期のランクアップは、目標（半期8件）に対し10件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、岐阜県と愛知北部およ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20年9月末現在、岐阜県内に32ヶ店、愛知県内に14ヶ店を有し、また、店舗外ATM・CD（共同ATM・CD含む）は、岐阜県内32ヶ所、愛知県内6ヶ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。

(口) 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20年9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96%程度、貸出金が73%程度となっております。

[ 県別預金・貸出金残高(平成20年9月末) ] (億円)

	預 金		貸 出 金	
	残 高	割合(%)	残 高	割合(%)
岐阜県	3,908	53.8	2,126	39.3
愛知県	3,062	42.1	1,813	33.5
その他	300	4.1	1,469	27.2
合 計	7,270	100.0	5,408	100.0

また、平成20年9月末における貸出金残高5,408億円のうち、中小企業等貸出残高(4,028億円)は前年度末比153億円減少したものの、その割合は全体の75%程度を占めております。

[ 貸出金残高の推移 ] (億円)

	20年9月末 (A)	貸出金全体に占 める割合(%)	20年3月末 (B)	前年度末比 (A-B)
貸出金残高	5,408	-	5,521	113
うち中小企業等貸出( )	4,028	74.5%	4,182	153

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)の提供などが奏功し、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%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)

	20年9月末 (A)	貸出金全体に占 める割合(%)	20年3月末 (B)	前年度末比 (A-B)
個人定期預金合計	4,671	-	4,739	68
うち50歳以上の先	3,505	75.0%	3,544	39

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	20/9月期 実績	備考	21/3月期 計画
(規模)＜資産、負債は平残、純資産は末残＞ (億円)					
総資産	7,759	7,908	8,165		8,000
貸出金	5,316	5,343	5,387	*1	5,325
有価証券	1,624	1,725	1,951	*2	1,941
特定取引資産	-	-	-		-
繰延税金資産＜末残＞	53	60	60		60
総負債	7,453	7,563	8,165		7,655
預金・NCD	7,065	7,194	7,306	*3	7,369
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		6
純資産	326	286	217		282
資本金	183	183	183		183
資本準備金	33	33	33		33
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	73	*4	105
自己株式	1	1	1		1
その他有価証券評価差額金	11	32	80	*5	46
繰延ヘッジ損益	-	-	-		-
土地再評価差額金	7	7	7		7
新株予約権	-	-	-		-
(収益) (億円)					
業務粗利益	139	126	63	*6	129
資金運用収益	154	158	79		160
資金調達費用	21	36	19		37
役務取引等利益	6	5	1		4
特定取引利益	-	-	-		-
その他業務利益	0	0	1		2
国債等債券関係損( )益	3	2	2		3
業務純益 (一般貸倒引当金繰入前)	48	34	17	*7	35
業務純益	56	30	14		31
一般貸倒引当金繰入額	7	3	2	*8	3
経費	90	92	46	*9	94
人件費	40	41	20		41
物件費	45	45	22		48
不良債権処理損失額	20	31	36	*8	31
株式等関係損( )益	0	0	0		1
株式等償却	0	0	2		0
経常利益	32	0	23	*10	3
特別利益	2	7	3		9
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		0
税引後当期利益	34	7	19	*11	11
(配当) (億円、円、%)					
分配可能額	74	51			47
配当金総額(中間配当を含む)	2	2	-		2
普通株配当金	0	0	-		0
優先株配当金＜公的資金分＞	1	1	-		1
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
配当率(優先株＜公的資金分＞)	1.21	1.21	-		1.21
配当率(優先株＜民間調達分＞)	-	-	-		-
配当性向	6.71	12.14	-		8.09

(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	20/9月期 実績	備考	21/3月期 計画
(経営指標)					(%)
資金運用利回(A)	2.06	2.07	2.01		2.06
貸出金利回(B)	1.95	2.08	2.03	*12	2.08
有価証券利回	2.72	2.35	2.18	*13	2.20
資金調達原価(C)	1.53	1.72	1.71		1.74
預金利回(含むNCD)(D)	0.17	0.37	0.44	*14	0.43
経費率(E)	1.28	1.28	1.27		1.28
人件費率	0.56	0.57	0.56		0.56
物件費率	0.64	0.63	0.61		0.65
総資金利鞘(A)-(C)	0.53	0.35	0.30		0.32
預貸金利鞘(B)-(D)-(E)	0.50	0.42	0.32		0.37
非金利収入比率	4.15	3.34	6.08		5.64
OHR(経費/業務粗利益)	65.24	73.00	73.33		72.97
ROE(一般貸引前業務純益/(純資産-新株予約権)<平残>)	15.68	11.14	13.46		12.32
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	0.41		0.43

< 図表 1 - 1 収益動向及び計画 > の状況説明

要 因

(規模)	
*1 貸出金	中小企業 (個人事業主を含む) および個人のお客さまを主体に事業性融資、住宅ローンなどの取組みに注力し、計画を62億円上回りました。
*2 有価証券	利息配当金収入の安定確保を目的に、リスク面に配慮しつつボリュームを積上げ、計画を10億円上回りました。
*3 預金・NCD	個人預金を主体に受入れ強化に努め、期中では112億円増加したものの、計画対比では62億円下回りました。
*4 剰余金	最終損失 ( 19億円 ) の計上などにより、前年度末比22億円減少しました。
*5 その他有価証券評価差額金	米国発の金融危機等に起因する国内株価の大幅下落などにより、計画を33億円超下回りました (損失幅の拡大)。
(収益)	
*6 業務粗利益	資金利益の計画下振れと役務利益の計画下振れを、その他業務利益 (主に国債等関係損益) の上振れで一部カバーするも、計画を僅かに下回りました (進捗率49%)。なお、資金利益の下振れは、主に利鞘縮小による預貸利益の未達、また、役務利益の下振れは、商品市況の低迷等によるものです。
*7 業務純益 (一般貸倒引当金繰入前)	経費は計画内 (進捗率49%) に収まったものの、業務粗利益の計画下振れにより、一般貸倒引当金繰入前の業務純益は計画を下回る進捗 (49%) となりました。
*8 与信費用 (一般貸倒引当金繰入額 + 不良債権処理損失額)	経済環境の悪化が激しく、比較的大口の貸出先の破綻が続いたことも影響したことなどから、一般貸倒引当金は計画の80%程度を計上、また、不良債権処理損失額は計画を5億円超上回る結果となりました。
*9 経費	物件費を中心に経費の抑制的な運用に努めたことなどから、計画内の進捗 (49%) となりました。
*10 経常利益	上記などの要因により、計画 (+ 3億円) に対し23億円の損失計上となりました。
*11 税引後当期利益	償却債権取立益3億円を計上 (特別利益) したことなどにより、計画 (+ 11億円) に対し19億円の損失計上となりました。
(経営指標)	
*12 貸出金利回	景気後退感の強まりなどにより事業先の資金需要が低迷するなか、他行競争により新規取組みレートが低水準で推移したことなどから、計画を0.05ポイント下回りました。
*13 有価証券利回	金融市場の不安定な状況が続いたことによる運用環境の悪化から、計画を0.02ポイント下回りました。
*14 預金利回	金利優遇定期預金などの積極販売により、計画を0.01ポイント上回りました。

(図表 1 - 2)収益動向 (連結ベース)

	20/3月期 実績	20/9月期 実績	21/3月期 見込み
(規模)<未残> (億円)			
総資産	8,238	8,252	8,313
貸出金	5,521	5,407	5,399
有価証券	1,715	1,787	1,882
特定取引資産	-	-	-
繰延税金資産	60	60	60
総負債	7,950	8,032	8,065
預金・NCD	7,336	7,256	7,288
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	6	6
純資産	288	220	248
資本金	183	183	183
資本剰余金	33	33	33
利益剰余金	98	78	106
自己株式	1	1	1
その他有価証券評価差額金	32	80	80
繰延ヘッジ損益	-	-	-
土地再評価差額金	7	7	7
為替換算調整勘定	-	-	-
新株予約権	-	-	-
少数株主持分	0	0	0

	(収益) (億円)		
経常収益	194	95	190
資金運用収益	159	80	161
役務取引等収益	20	9	21
特定取引収益	-	-	-
その他業務収益	11	3	5
その他経常収益	2	1	1
経常費用	192	116	188
資金調達費用	36	19	39
役務取引等費用	12	6	13
特定取引費用	-	-	-
その他業務費用	12	2	4
営業経費	94	47	96
その他経常費用	36	40	35
貸出金償却	2	-	-
貸倒引当金繰入額	31	38	35
一般貸倒引当金繰入額	3	1	4
個別貸倒引当金繰入額	27	36	31
経常利益	1	21	1
特別利益	7	3	10
特別損失	1	0	1
税金等調整前当期純利益	8	17	10
法人税、住民税及び事業税	0	0	0
法人税等調整額	0	0	0
少数株主利益	0	0	0
当期純利益	7	17	10

(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	20/9月期 実績	備考	21/3月期 計画
資本金	183	183	183		183
うち非累積的永久優先株	60	60	60		60
資本準備金	33	33	33		33
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	73		105
その他	-	-	-		-
うち優先出資証券	-	-	-		-
その他有価証券の評価差損	-	32	80		46
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	5		4
Tier 計	296	270	205	*1	269
(うち税効果相当額)	(53)	(60)	(60)		(60)
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	37		38
永久劣後債務	-	-	-		-
その他	-	-	-		-
Upper Tier 計	37	40	43		44
期限付劣後債務 優先株	95	95	89		89
その他	-	-	-		-
Lower Tier 計	95	95	89		89
Tier 計	132	135	132		133
(うち自己資本への算入額)	(132)	(132)	(125)	*2	(125)
Tier	-	-	-		-
控除項目	0	0	-		0
自己資本合計	427	402	330		393

(億円)

リスクアセット	4,972	4,988	4,848	*3	4,806
オンバランス項目	4,611	4,676	4,543		4,489
オフバランス項目	108	69	61		72
その他(注)	253	243	242		243

(%)

自己資本比率	8.59	8.07	6.81	*4	8.18
Tier 比率	5.95	5.43	4.22		5.59

(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。

(連結)

(億円)

	19/3月期 実績	20/3月期 実績	20/9月期 実績	備考	21/3月期 計画
資本金	183	183	183		183
うち非累積的永久優先株	60	60	60		60
資本剰余金	33	33	33		33
利益剰余金	92	98	78		108
連結子会社の少数株主持分	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	80		46
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	5		4
その他	-	-	-		-
Tier 計	296	272	207	*1	270
(うち税効果相当額)	(53)	(60)	(60)		(60)
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	43		45
永久劣後債務	-	-	-		-
その他	-	-	-		-
Upper Tier 計	43	47	49		51
期限付劣後債務 優先株	95	95	89		89
その他	-	-	-		-
Lower Tier 計	95	95	89		89
Tier 計	138	142	138		140
(うち自己資本への算入額)	(132)	(132)	(125)	*2	(125)
Tier	-	-	-		-
控除項目	0	0	-		0
自己資本合計	428	403	333		394

(億円)

リスクアセット	4,986	5,001	4,860	*3	4,818
オンバランス項目	4,605	4,670	4,537		4,484
オフバランス項目	123	81	74		84
その他(注1)	257	249	247		249

(%)

自己資本比率	8.58	8.07	6.85	*4	8.19
Tier 比率	5.94	5.44	4.27		5.60

(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。

< 図表 2 自己資本比率の推移 > の状況説明

【単体】

要 因

*1 Tier 計	中間純損失（ 19億円）の計上、その他有価証券評価差損の拡大（20/9末実績80億円、20/3末比 47億円）などにより、前年度末比65億円減少し205億円となりました。
*2 Tier 計 （うち自己資本への算入額）	期限付劣後ローンの残存期間に応じた減価処理（ 6億円）などにより、前年度末比6億円減少し125億円となりました。
*3 リスクアセット	オンバランス項目の減少（事業性融資の伸び悩み等を主因に貸出金残高が減少したことなどによる）等により、前年度末比140億円減少し4,848億円となりました。
*4 自己資本比率	*1～*3の要因により、前年度末比1.26ポイント低下し6.81%となりました。

【連結】

*1 ~ *4	単体同様の要因によるものです。
---------	-----------------

(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	20/9月末 実績	備考	21/3月末 計画
(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	618	*1	594

(注)事務職員、庶務職員合算。在籍出向者を含む。嘱託、パート、派遣社員は除く。

## (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 管理専門支店を除く。

(注 2)出張所、駐在員事務所を除く。

	19/3月末 実績	20/3月末 実績	20/9月末 実績	備考	21/3月末 計画
(人件費)					
人件費 (百万円)	4,018	4,158	2,083	*2	4,151
うち給与・報酬 (百万円)	2,740	2,737	1,354	*3	2,671
平均給与月額 (千円)	377	377	370		375

(注)平均年齢39.0歳(平成20年9月末)

## (役員報酬・賞与)

役員報酬・賞与(注) (百万円)	57	57	28		56
うち役員報酬 (百万円)	57	57	28		56
役員賞与 (百万円)	-	-	-		-
平均役員(常勤)報酬・賞与 (百万円)	10	10	5		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、使用人部分を含む。

## (物件費)

物件費 (百万円)	4,565	4,585	2,269	*4	4,800
うち機械化関連費用(注) (百万円)	1,490	1,505	783		1,574
除く機械化関連費用 (百万円)	3,075	3,079	1,486		3,226

(注)リース等を含む実質ベースで記載している。

## (人件費 + 物件費)

人件費 + 物件費 (百万円)	8,584	8,743	4,352		8,951
-----------------	-------	-------	-------	--	-------

< 図表 6 リストラの推移及び計画 > の状況説明

要 因

---

【役職員数】

\*1 従業員数

20年9月末の従業員数は、通期の退職予定者を考慮し新卒採用を実施したことなどから、通期計画（以下計画）を24人上回る618人となりましたが、21年3月末には計画どおり594人となる見込みです。

---

【人件費】

\*2 人件費

新卒採用等による従業員数の計画超過などにより、計画を僅かに上回る進捗（50.2%）の2,083百万円となりました。  
なお、下期における人件費の減少（予定退職者等）により、通期では計画内に収まる見込みです。

---

\*3 うち給与・報酬

\*1・\*2の要因により、計画を上回る進捗（50.7%）の1,354百万円となりましたが、通期では計画内に収まる見込みです。

---

【物件費】

\*4 物件費

調達習慣見直しおよび投資計画の継続的な見直し等により計画内の進捗（47.3%）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	H20/09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	H20/09月	11	8	8	0	0	0	0	連結
ぎふぎん保証 サービス㈱	S62/10月	松久正幸	個人ローン保証業務	H20/09月	22	-	-	6	8	1	1	連結

(注 1) 20/9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る。

(注 2) 借入金のうち、当行分は保証を含む。

(注 3) 連結決算に使用した個別財務諸表の(仮)決算日を記載している。

(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
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、副頭取、常務、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、副頭取、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) 副頭取、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。

(図表10)貸出金の推移

(残高)	(億円)			
	20/3月末 実績 (A)	20/9月末 実績 (B)	備考	21/3月末 計画 (C)
国内貸出	5,521	5,408		5,401
中小企業向け貸出(注)	2,744	2,537	*1	2,679
個人向け貸出(事業用資金を除く)	1,357	1,420		1,509
その他	1,420	1,451		1,213
海外貸出	-	-		-
合計	5,521	5,408		5,401

(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50百万円)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く。

(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)		
	20/9月期 実績 (B)-(A)+(7)	備考	21/3月期 計画 (C)-(A)+(イ)
国内貸出	47		54
中小企業向け貸出	152	*2	1

(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)

	20/9月期 実績 (7)	備考	20年度中 計画 (イ)
不良債権処理	66 ( 55 )		( )
貸出金償却(注1)	- ( - )		( )
部分直接償却実施額(注2)	30 ( 25 )		( )
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)	27 ( 21 )		( )
債権流動化(注5)	- ( - )		( )
私募債等(注6)	- ( - )		( )
子会社等(注7)	- ( - )		( )
計	66 ( 55 )		66 ( 66 )

(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

要 因

---

【残高】

---

\*1 中小企業向け貸出 増減要因は、本報告書P20～P21に記載しております。

---

【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】

---

\*2 中小企業向け貸出 増減要因は、本報告書P20～P21に記載しております。

---

(図表12) リスク管理の状況

		当期における改善等の状況
信用リスク	<p>[規定・基本方針]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「融資通則」</li> <li>「クレジットポリシー」</li> <li>「信用リスク管理規程」</li> <li>「与信上限規程」</li> <li>「信用リスク計量化基準」</li> <li>「営業店長貸出決裁権限規程」</li> </ul> <p>[体制・リスク管理部署]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リスク管理部署：融資企画グループ</li> <li>・信用リスク管理委員会の開催</li> </ul> <p>[リスク管理手法]</p> <p>(融資企画グループ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・信用格付制度</li> <li>・信用格付別デフォルト率のポートフォリオ分析</li> <li>・信用リスク量の計測</li> <li>・厳格な自己査定の実施</li> <li>・与信上限規制の遵守</li> <li>・大口先と一定業種(要監視業種)の与信残高の監視と対応方針の策定</li> </ul> <p>(内部監査グループ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・自己査定結果の監査</li> <li>・信用格付制度の運用状況の監査</li> <li>・貸倒実績率・予想損失率の適切性及び貸倒引当金計上水準の妥当性の監査</li> <li>・与信上限・大口与信供与・監視業種のモニタリング</li> <li>・与信運営状況の臨店監査</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・グループ定義の明確化を実施</li> <li>・関連規程(融資取扱要項、与信上限規程、信用格付の手引、自己査定マニュアル、営業店長貸出決裁権限規程、投融資管理規程)を改正</li> <li>・実質赤字判定と代表者等の資産・収入合算についてルールを明確化</li> <li>・信用格付の手引、自己査定マニュアルを改正</li> <li>・業種判定方法と運用ルールを策定</li> <li>・20年度上期のリスク管理方針策定</li> <li>・20年度上期の貸金業、不動産業に対する貸出金の残高ガイドラインを決定</li> </ul>
マーケットリスク	<p>[規定・基本方針]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「ALM委員会運営ルール」</li> <li>「市場リスク管理規程」</li> <li>「市場業務運営ルール」</li> <li>「マーケットリスク算定基準」</li> <li>・半期毎にリスク管理方針を策定</li> </ul> <p>[体制・リスク管理部署]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リスク管理部署：市場国際グループ</li> <li>・モニタリング部署：リスク統括室</li> <li>・ALM委員会の開催</li> <li style="padding-left: 20px;">構成員：役員、リスク統括室、市場国際グループ、経営管理グループなど</li> <li style="padding-left: 20px;">内 容：マーケット運営方針の審議</li> </ul> <p>[リスク管理手法]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・半期毎に銀行全体および各部門のリスク限度額・ポジション限度額・警戒ラインを決定</li> <li>・「マーケットリスク日報」による損益管理 実現損益に含み損益の増減を加味したネットパフォーマンスの把握</li> <li>・リスク量と損益状況の報告体制の確立 日次：リスク管理担当役員等 月次：ALM委員会、経営会議、取締役会</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ALM委員会の定期的開催</li> <li>・リスク量計測結果のバックテストを実施</li> <li>・ストレステストを実施</li> <li>・20年度上期の市場取引に係るリスク限度枠の見直しを実施</li> <li>・バーゼル 第二の柱における銀行勘定の金利リスクの試算を継続して実施</li> </ul>

(図表12) リスク管理の状況

		当期における改善等の状況
流動性リスク	<p>[規定・基本方針]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「流動性リスク管理規程」</li> <li>「ネット資金繰り額算定基準」</li> <li>・半期毎にリスク管理方針を策定</li> </ul> <p>[体制・リスク管理部署]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リスク管理部署：市場国際グループ</li> <li>・モニタリング部署：リスク統括室</li> </ul> <p>[リスク管理手法]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・資金繰り逼迫度に応じた流動性リスク限度額の設定と逼迫度に応じたアクションプランを制定</li> <li>・「資金繰り表（資金調達可能額も反映）」を作成し、調達力を把握・管理</li> <li>・「資金繰り状況」の報告体制の確立               <ul style="list-style-type: none"> <li>日次：リスク管理担当役員</li> <li>月次：ALM委員会、経営会議、取締役会</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ALM委員会で資金繰り状況を定期的に検証</li> <li>・流動性リスク管理規程を改正（フェーズ見直し基準の明確化）</li> <li>・流動性リスクフェーズの見直しを実施</li> </ul>
カントリーリスク	<p>[規定・基本方針]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「融資通則」</li> <li>「カントリー格付基準」</li> </ul> <p>[体制・リスク管理部署]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リスク管理部署：融資企画グループ、市場国際グループ</li> </ul> <p>[リスク管理手法]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・Moody's、S&amp;Pのカントリーリスク調査等のデータを参考に行内でランク付け</li> <li>・毎年1回以上カントリー格付けを見直し</li> </ul>	<hr/>
オペレーショナルリスク (事務リスク)	<p>[規定・基本方針]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「事務リスク管理規程」</li> <li>「事務リスク管理細則」</li> <li>「業務管理ポイントマニュアル」</li> <li>「部署内検査実施要領」「同細則」</li> <li>「店内検査実施要領」「同細則」「店内検査マニュアル」</li> <li>「内部監査規程」</li> </ul> <p>[体制・リスク管理部署]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リスク管理部署：事務統括グループ</li> <li>・モニタリング部署：内部監査グループ</li> <li>・オペレーショナルリスク管理委員会の開催</li> </ul> <p>[リスク管理手法]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・内部監査グループによる臨店監査               <ul style="list-style-type: none"> <li>「内部監査実施要領」に基づく臨店監査の実施</li> </ul> </li> <li>・指導部署による臨店指導               <ul style="list-style-type: none"> <li>事務リスク管理の他、人材育成・CS向上、役席のマネジメントのチェック、事務リスクに関する支店長ヒアリングの実施など全般を指導</li> </ul> </li> <li>・オペレーショナルリスク管理小委員会でのリスク管理               <ul style="list-style-type: none"> <li>リスクの高い事務取扱を抽出、その事務にかかる事務ミスの原因分析・再発防止策の検討と営業店の指導</li> </ul> </li> <li>・MTCB記録表の活用               <ul style="list-style-type: none"> <li>事務ミス・顧客苦情の内容のほか、原因・対応処理・再発防止策・定着状況をMTCB記録表に記載し分析・検証を実施</li> </ul> </li> <li>・「店内検査実施要領」「同細則」「店内検査マニュアル」による店内検査の実施</li> <li>・「部署内検査実施要領」「同細則」による部署内検査の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・臨店指導強化と指摘事項の改善状況フォローアップ</li> <li>・特別店内検査による定着状況のモニタリング実施</li> <li>・テラー臨店研修の実施（現金・重要取引等の取扱実態把握及び個別指導）</li> <li>・リスクの高い業務を中心とした職場研修及び業務テストの実施</li> <li>・集合研修（支店長、預金役席）によるリスク管理能力の強化</li> <li>・19年下期分のMTCB記録表の分析</li> <li>・MTCB記録表取扱要領制定による報告基準の明確化</li> </ul>

( 図表12 ) リスク管理の状況

		当期における改善等の状況
オペレーショナルリスク (システムリスク)	<p>[規定・基本方針]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「オペレーショナルリスク管理規程」</li> <li>「情報資産リスク管理規程」</li> <li>「情報セキュリティ管理手続(共通編)」</li> <li>「システム安全対策規程」</li> <li>「システムリスク管理規程」「情報資産管理細則」</li> <li>「コンティンジェンシープラン」</li> <li>「システム監査要領」</li> </ul> <p>[体制・リスク管理部署]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リスク管理部署：事務統括グループ</li> <li>・モニタリング部署：内部監査グループ</li> <li>・オペレーショナルリスク管理委員会の開催</li> </ul> <p>[リスク管理手法]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・内部監査グループによるシステム監査 システム監査チェックリストに基づくシステム監査の実施</li> <li>・事務統括グループによる部署内システム監査 システム監査要領に基づくシステム監査の実施</li> <li>・システムリスクワーキンググループによるサブシステムの管理強化</li> <li>・本部システム運営管理細則に基づくサブシステムの管理強化</li> <li>・外部システム監査の定期的な実施</li> <li>・コンティンジェンシープランに基づく訓練の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・規程等の改正 (内部統制対応及び定例見直し)</li> <li>・情報セキュリティ管理手続(共通編)の定着化のため臨店指導</li> <li>・オンライン障害発生時のコンティンジェンシープランに基づく全店一斉訓練実施</li> <li>・本部部門システムの管理状況点検</li> <li>・障害発生時の実機及び机上訓練を7回実施</li> <li>・外部システム監査を受検</li> <li>・定例監査のシステム関連検査に、情報セキュリティ管理を追加</li> </ul>
オペレーショナルリスク (その他)	<p>[規定・基本方針]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「オペレーショナルリスク管理規程」</li> <li>「有形資産リスク管理規程」</li> <li>「東海地震防災マニュアル」</li> <li>「外部委託リスク管理規程」</li> <li>「新商品・新種業務事前検討ルール」</li> <li>「BCM(業務継続マネジメント)」</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東海地震を想定した一斉防災訓練を実施</li> <li>・BCMの見直し実施(第2版)</li> </ul>
法務リスク	<p>[規定・基本方針]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「倫理要領」「行動規範」</li> <li>「コンプライアンス規程」</li> <li>「コンプライアンス・マニュアル」</li> <li>「コンプライアンス・プログラム」</li> </ul> <p>[体制・リスク管理部署]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リスク管理部署：コンプライアンス統括室</li> <li>・コンプライアンス委員会の開催</li> <li>・本部各部、営業店にコンプライアンス担当者を配置</li> <li>・コンプライアンス相談窓口</li> </ul> <p>[リスク管理手法]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リーガルチェックにより、各種業務の法的整合性を検証</li> <li>・コンプライアンス・モニタリングの実施により、本部全部署・全営業店の法令等の遵守状況や態勢を把握</li> <li>・職場研修によるリーガルマインドの向上</li> <li>・臨店によりコンプライアンスに関する管理状況チェック</li> <li>・反社勢力との取引排除のため、反社データベースの充実</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・20年度コンプライアンス・プログラムの策定</li> <li>・コンプライアンス・マニュアルの改訂</li> <li>・コンプライアンス委員会開催</li> <li>・コンプライアンス・チェックシートによるモニタリングの実施</li> <li>・コンプライアンス臨店指導の実施</li> <li>・コンプライアンス研修の実施</li> <li>・法務に関するコンプライアンス・シグナルを発行</li> <li>・MUF Gグループ・コンプライアンス態勢の強化</li> <li>・顧客保護等管理態勢の整備・確立</li> <li>・金融商品取引法、改正金融商品販売法等への対応</li> </ul>

( 図表12 ) リスク管理の状況

		当期における改善等の状況
レピュテーションリスク	<p>[規定・基本方針] 「評判リスク管理規程」</p> <p>[体制・リスク管理部署] ・リスク管理部署：経営管理グループ、 コンプライアンス統括室（サービスセンター）</p> <p>[リスク管理手法] ・マスコミ等の報道記事等について「事実を歪曲した内容」の有無を確認 ・顧客の苦情等から「事実と異なる風評」につながる「事実誤認」の有無を確認 ・マスコミ報道等当日の株価と預金動向を確認 ・ホームページやニュースリリースによる正確な情報の提供</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 20年度上期の当行関連記事の状況と、マスコミ報道等当日の株価及び預金動向をチェックし経営へ報告</li> <li>・ ディスクロージャー誌の発行およびIR資料を別途作成</li> <li>・ 迅速かつ正確なニュースリリースをホームページ等にて提供</li> </ul>

(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)	20/9月末 実績 (単体)	20/9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	34	36
危険債権	234	234	249	249
要管理債権	41	41	40	40
小計	315	318	323	326
正常債権	5,275	5,278	5,149	5,152
合計	5,590	5,596	5,473	5,478

## 引当金の状況

(億円)

	20/3月末 実績 (単体)	20/3月末 実績 (連結)	20/9月末 実績 (単体)	20/9月末 実績 (連結)
一般貸倒引当金	34	41	37	43
個別貸倒引当金	49	52	54	57
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	92	100
債権売却損失引当金	-	-	-	-
特定債務者支援引当金	-	-	-	-
小 計	83	93	92	100
特別留保金	-	-	-	-
債権償却準備金	-	-	-	-
小 計	-	-	-	-
合 計	83	93	92	100

(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)	20/9月末 実績 (単体)	20/9月末 実績 (連結)
破綻先債権額(A)	10	10	13	13
延滞債権額(B)	262	264	269	271
3か月以上延滞債権額(C)	1	1	0	0
貸出条件緩和債権額(D)	40	40	39	40
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	39	40
その他	-	-	-	-
合計(E)=(A)+(B)+(C)+(D)	313	316	322	325
部分直接償却	196	196	191	192
比率 (E)/総貸出	5.68	5.72	5.96	6.00

(図表15)不良債権処理状況

(単体)

(億円)

	20/3月期 実績	20/9月期 実績	21/3月期 見込み
不良債権処理損失額(A)	31	36	31
個別貸倒引当金繰入額	28	36	31
貸出金償却等(C)	2	-	-
貸出金償却	-	-	-
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	2	4
合計(A) + (B)	35	39	35

&lt;参考&gt;

貸倒引当金目的取崩による直接償却等(D)	38	30	35
グロス直接償却等(C) + (D)	41	30	35

(連結)

(億円)

	20/3月期 実績	20/9月期 実績	21/3月期 見込み
不良債権処理損失額(A)	31	36	31
個別貸倒引当金繰入額	27	36	31
貸出金償却等(C)	3	0	0
貸出金償却	-	0	0
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	4
合計(A) + (B)	34	38	35

&lt;参考&gt;

貸倒引当金目的取崩による直接償却等(D)	39	32	35
グロス直接償却等(C) + (D)	41	32	35

(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20年9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	265	5	5	0
	債券	80	0	0	-
	株式	-	-	-	-
	その他	185	5	5	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	1,513	80	3	83
	債券	1,140	12	2	14
	株式	64	13	0	14
	その他	308	54	0	54
	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	25	22	-	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  
 (実施している<実施時期10/3月>・実施していない)

(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む。

(図表18)評価損益総括表 (平成20年9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	273	6	6	0
	債券	88	1	1	-
	株式	-	-	-	-
	その他	185	5	5	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	1,513	80	3	83
	債券	1,140	12	2	14
	株式	64	13	0	14
	その他	308	54	0	54
	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	25	22	-	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

(実施している&lt;実施時期 10/3月&gt;・実施していない)

(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む。