

経営の健全化のための計画

(金融機能の早期健全化のための緊急措置に関する法律第5条)

平成17年8月

株式会社 岐阜銀行

計画に記載された事項について重要な変更が生じた場合や生じることが予想される場合は、遅滞なく金融庁に報告します。

目 次

・ 経営の健全化のための計画の前提条件	．．．．．	P 1
1 . 金額・条件等	．．．．．	P 2
(1) 根拠		
(2) 発行金額、発行条件、商品性		
(3) 当該自己資本の活用方針		
2 . 経営の合理化のための方策	．．．．．	P 6
(1) 経営の現状及び見通し		
(2) 業務再構築のための方策		
3 . 責任ある経営体制の確立のための方策	．．．．．	P 4 0
(1) 金融機関の社会性・公共性を踏まえた経営理念		
(2) 経営の意思決定プロセスと相互牽制体制		
(3) 自主的・積極的なディスクロージャー		
4 . 配当等により利益の流出が行われないための方策等	．．．．．	P 4 6
(1) 基本的考え方		
(2) 配当、役員報酬・賞与についての考え方		
5 . 資金の貸付けその他信用供与の円滑化のための方策	．．．．．	P 4 7
6 . 株式等の発行等に係る株式等及び借入金につき利益を もってする消却、払戻し、償還又は返済に対応すること ができる財源を確保するための方策	．．．．．	P 5 3
(1) 消却、払戻し、償還又は返済についての考え方		
(2) 剰余金の推移		
7 . 財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の 確保のための方策	．．．．．	P 5 4
(1) 各種リスク管理の状況		
(2) 資産運用に係る決裁権限の状況		
(3) 資産内容		
(4) 償却・引当方針		
(5) 評価損益の状況と今後の処理方針		
(6) 金融派生商品等取引動向		
8 . 地域経済における位置づけ	．．．．．	P 6 9
(1) 地域の金融市場における融資比率等		
(2) 地域経済への貢献		

(図表)

1 . 収益動向及び計画	P 1 5
2 . 自己資本比率の推移	P 1 8
6 . リストラの推移及び計画	P 3 6
7 . 子会社・関連会社一覧	P 3 8
8 . 経営諸会議・委員会の状況	P 4 3
1 0 . 貸出金の推移	P 5 2
1 2 . リスク管理の状況	P 5 7
1 3 . 金融再生法開示債権の状況	P 6 3
1 4 . リスク管理債権情報	P 6 4
1 5 . 不良債権処理状況	P 6 6
1 8 . 評価損益総括表	P 6 7

・経営の健全化のための計画の前提条件

(1) 平成17年3月期金融経済環境

平成16年度におけるわが国の経済を顧みますと、企業収益の水準が高まり、設備投資も増加しました。また、輸出・生産・個人消費が緩やかに増加し、雇用情勢も改善の傾向にあるなど、景気は堅調に推移しました。しかし、昨年後半あたりからIT関連分野での在庫調整圧力が強まるなどの要因もあり、景気回復の足取りは緩やかとなりました。

金融面においては量的緩和政策が継続されるなか、内外の足下の景気指標などに左右され、長期金利は上下に振れる局面もありましたが、総じてボックス圏の動きでありました。

当行の主たる営業エリアの企業においては、企業マインドの改善を反映し設備投資への動きも見られましたが、金融機関等への事業性資金の需要については比較的低調でありました。

(2) 金融・経済と金利等の予測

日本経済の成長が今後、緩やかな伸びに留まり、物価上昇圧力も弱いため、現行のコアCPIにコミットした量的金融緩和政策は継続される可能性が高く、平成18年3月期、平成19年3月期における金利は、中短期ゾーンを中心にほぼ現行水準で推移するものと予想しております。

平成19年3月期後半以降になりますと、デフレ脱却期待を背景に金融施策変更などを受けてイールドカーブ全般に上昇圧力が高まるものと予想しております。

一方、為替動向はドルに対する強弱材料が拮抗すると想定されることから、レンジ内の動きに留まると予想しており、また、株価は不確定要素が多く予想が難しいため、平成17年3月末現在の相場を横這いとして予想しております。

	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期
無担O/N (%)	0.001	0.001	0.001	0.250	0.250
TIBOR3M (%)	0.084	0.085	0.100	0.400	0.400
10年国債 (%)	1.320	1.450	1.650	1.900	1.900
為替相場(円/ドル) (円)	106.95	105.00	110.00	110.00	110.00
日経平均株価 (円)	11,668.95	11,668.95	11,668.95	11,668.95	11,668.95
実質GDP(年率) (%)	1.90	1.00	1.00	0.90	0.90
5年金利スワップ (%)	0.6275	0.7500	0.8500	1.0000	1.0000

・平成17年3月期以降の金利については、いずれも期中平均値であります。

・日経平均株価については、平成17年3月末の水準を横這いとしております。

1. 金額・条件等

(1) 根拠

当行は、「金融機能の早期健全化のための緊急措置に関する法律」(以下「早期健全化法」という)に基づき、平成13年4月25日に、協定銀行により優先株式120億円の引受けをいただいております。

この度、金融再生委員会より平成11年9月30日付で発表された「経営健全化計画の見直しについての基本的考え方」に基づき、平成21年3月期までの計画を策定しましたので、現行の「経営の健全化のための計画」を変更いたします。

なお、当行は、「早期健全化法」第5条第4項の規定に従い、金融庁に対して本計画の履行状況を報告してまいります。

以下(2)の内容は、平成13年3月申請時点の記載内容と同様となっております。

(2) 発行金額、発行条件、商品性

発行条件に関しましては、「個別金融機関において、普通株式の配当利回りは、優先株式の配当率以下とすることを原則とする。」とした金融再生委員会の考え方を踏まえ申請いたします。

イ. 発行金額

発行金額に関しましては、120億円を申請します。

ロ. 発行条件、商品性

(イ) 株式の種類

株式会社岐阜銀行第1回優先株式(以下「本優先株式」という)

(ロ) 発行株式数

無額面優先株式 30,000,000株

(ハ) 発行価額

1株につき400円

(ニ) 発行価額中資本に組入れない額

1株につき200円

(ホ) 発行方法

株式会社整理回収機構に直接全額割り当てる方法により発行する。

(ヘ) 払込期日

平成13年4月25日(水曜日)

(ト) 配当起算日

平成13年4月26日(木曜日)

(チ) 優先配当金

本優先株式 1 株につき 4 円 8 4 銭とする。ただし、平成 1 3 年 4 月 2 6 日から、平成 1 4 年 3 月 3 1 日の 3 4 0 日間に対する優先配当金については 1 株につき 4 円 5 1 銭とする（非累積型、非参加型）。

(リ) 優先中間配当金

本優先株式 1 株につき 2 円 4 2 銭とする。

(ヌ) 残余財産の分配額

普通株主に先立ち、1 株につき 4 0 0 円

(ル) 消却

当行は、いつでも本優先株式を買入れ、これを株主に配当すべき利益をもって当該買入価額により消却することができる。

(ロ) 議決権

なし（法令に別段の定めがあればこの限りではない）

(ワ) 新株引受権等

なし（法令に別段の定めがあればこの限りではない）

(カ) 普通株式への転換

あり

A．転換を請求し得べき期間

平成 1 4 年 3 月 1 日から平成 2 3 年 3 月 3 1 日までとする。ただし、株主総会において権利を行使すべき株主を確定するための基準日の翌日から当該基準日の対象となる株主総会終結の日までの期間を除く。

B．転換条件

次項の条件で当行の額面普通株式に転換することができる。

(A) 当初転換価額

当初転換価額は平成 1 4 年 3 月 1 日に先立つ 4 5 取引日目に始まる 3 0 取引日の名古屋証券取引所における当行の普通株式の普通取引の毎日の終値（気配表示を含む）の平均値（終値のない日数を除く）とする。ただし、当該平均値の計算は円位未満小数第 2 位まで算出し、その小数第 2 位を四捨五入する。この場合、当該平均値が普通株式の額面金額または 1 3 0 円のいずれか高い金額を下回るときは、当該いずれか高い金額とする。

(B) 転換価額の修正

転換価額は、平成 1 4 年 3 月 1 日以降平成 2 3 年 3 月 3 1 日までの毎年 3 月 1 日に先立つ 4 5 日目に始まる 3 0 取引日の名古屋証券取引所における当行の普通株式の普通取引の

毎日の終値（気配表示を含む）の平均値（終値のない日数を除く）とする。ただし、当該平均値の計算は円位未満小数第2位まで算出し、その小数第2位を四捨五入する。この場合、当該平均値が普通株式の額面金額または130円のいずれか高い金額を下回るときは、当該いずれか高い金額とする。

（C）転換価額の調整

転換価額は、時価を下回る払込金額をもって普通株式を発行する場合その他一定の場合には次に定める算式により調整されるほか、合併等により転換価額の調整を必要とする場合には、取締役会が適当と合理的に判断する価額に変更される。

$$\text{調整後転換価額} = \text{調整前転換価額} \times \frac{\text{既発行の普通株式数} + \frac{\text{新規発行の普通株式数} \times \text{1株当たりの払込金額}}{\text{1株当たりの時価}}}{\text{既発行の普通株式数} + \text{新規発行の普通株式数}}$$

（D）転換により発行すべき普通株式数

優先株式の転換により発行すべき当行の普通株式は、次のとおりとする。

$$\text{転換により発行する普通株式数} = \frac{\text{本優先株主が転換を請求した本優先株式の発行価額総額}}{\text{転換価額}}$$

転換により発行すべき普通株式数の算出にあたって1株に満たない端数が生じたときは、商法の定める株式併合の場合に準じてこれを取り扱う。

転換により発行する普通株式の内容

当行額面普通株式（現在1株の額面金額50円）

転換請求受付場所

東京都中央区日本橋茅場町一丁目2番4号

日本証券代行株式会社

転換の効力発生

転換の効力は、転換請求書及び優先株式の株券が転換請求受付場所に到着したときに発生する。ただし、本優先株式の株券が発行されていないときは、株券の提出を要しない。

普通株式への一斉転換条項

転換を請求し得べき期間中に転換請求のなかった本優先株式は、同期間の末日の翌日（以下一斉転換日という）をもって、本優先株式1株の払込金相当額を、一斉転換日に先立つ45取引日目に始まる30取引日の名古屋証券取引所における当行の普通株式の普通取引の毎日の終値（気配表示を含む）の平均値（終値のない日数を除く）で除して得られる数

の普通株式となる。ただし、当該平均値の計算は円位未満小数第2位まで算出し、その小数第2位を四捨五入する。この場合、当該平均値が普通株式の額面金額または130円のいずれか高い金額を下回るときは、本優先株式1株の払込金相当額を当該いずれか高い金額で除して得られる数の普通株式となる。また、合併等により転換価格の調整を必要とする場合には、取締役会が適当と合理的に判断する価額に変更される。

上記の普通株式数の算出にあたって1株に満たない端数が生じたときは、商法の定める株式併合の場合に準じてこれを取り扱う。

優先株式の転換と配当

優先株式の転換により発行された普通株式に対する最初の利益配当金または中間配当金は、転換の請求または一斉転換が4月1日から9月30日までになされたときは4月1日に、10月1日から翌年3月31日までになされたときは10月1日に、それぞれ転換があったものとみなしてこれを支払う。

優先順位

当行の発行する各種の優先株式の優先株主配当金及び優先中間配当金の支払い順位ならびに残余財産の分配順位は、同順位とする。

上記各条項については、各種の法令に基づく届出、許認可の効力発生を条件とする。

(3) 当該自己資本の活用方針

当行は、地域の中小企業と個人のお客さまに円滑な資金供給を行なうため、平成13年4月に公的資金120億円の注入を受け、自己資本比率を大幅に改善し、盤石の経営基盤を整えました。

これにより、今後の景気変動によるリスクに十分対応しつつ、当地域の中小企業および個人の取引先に円滑な資金供給を行い、地域金融機関としての責務を果たしていくために活用させていただく所存であります。

2. 経営の合理化のための方策

(1) 経営の現状及び見通し

イ. 平成17年3月期の概況

(イ) 金融経済環境

平成17年3月期のわが国経済は、年前半においては前期からの回復基調は継続している状況でしたが、年央あたりからデジタル家電など一部で調整局面に入り景気は「踊り場」にさしかかっております。この間、消費動向は雇用環境の改善や人件費削減一巡により所得環境悪化に歯止めがかかったことから概ね堅調に推移しました。

金融面では、デフレ脱却が鮮明とならないなか、量的緩和政策は継続され、しばらくこの状態が続くものと見られています。

当行の主たる営業エリア内では、輸出・生産とも拡大基調にあるものの、在庫調整などでそのテンポは緩やかとなり、特に原油高や米国・中国の経済に影響を受けやすい輸出の動向が目されています。一方、中部国際空港の開港や「愛・地球博」の開催等のビッグ・プロジェクトの恩恵に浴した産業も多く見られ、足下では地域経済は総じて堅調に推移しています。

このような金融経済環境下、当行は金融機能・サービスの充実につとめ、役職員一体となって積極的な営業を展開するとともに、「経営の健全化のための計画」(以下「健全化計画」という)に掲げる経営全般の合理化と効率化に取り組んでまいりました。

(ロ) 主要勘定

A. 預 金

平成17年3月末の預金は、個人のお客さまのニーズに応えた商品の提供などの展開により、個人預金を中心として前年度末比197億円増加し、6,932億円となりました。特に、個人預金は定期性預金を中心に前年度末比135億円増加しました。

[預金の推移]

(億円)

	15年3月末	16年3月末	17年3月末	前年度末比
預 金	6,909	6,735	6,932	+197
うち、個人預金	5,428	5,615	5,751	+135

[1人当たり預金の推移]

(億円、人)

	15年3月末	16年3月末	17年3月末	前年度末比
P・H預金	10	10	11	+1
職員数(期末)	651	658	607	51

17年3月末は4名の執行役員を含む

B. 貸出金

貸出金は、個人・中小企業のお客さまを中心に積極的な営業活動につとめましたが、一部債権の流動化やオフバランス化を進めたこともあり、前年度末比15億円減少し5,188億円となりました。

中小企業向け貸出では、地元企業の資金ニーズの掘り起こしなどを積極的に進めた結果、中小企業向け貸出金残高は前年度末比45億円増加し、2,774億円となりました(ただし、当行の連結子会社向け貸出等を除く)。なお、不良債権のオフバランス化等を補正した

実勢ベースでは、前年度末比140億円増加しております。

[貸出金の推移] (億円)

	15年3月末	16年3月末	17年3月末	前年度末比
貸出金	5,020	5,203	5,188	15
中小企業向け貸出	2,832	2,729	2,774	+45

17年3月末中小企業向け貸出残高は当行の連結子会社向け貸出等57億円を除く

[1人当たり貸出金の推移] (億円、人)

	15年3月末	16年3月末	17年3月末	前年度末比
P・H貸出金	7	7	8	+1
職員数(期末)	651	658	607	51

C. 有価証券

有価証券は、期中を通じ株式運用残高を抑制する一方、リスク管理に配慮しながら国内外債券を中心に残高を積上げましたことにより、前年度末比205億円増加し、1,307億円となりました。

[有価証券残高の推移] (億円)

	15年3月末	16年3月末	17年3月末	前年度末比
有価証券	705	1,102	1,307	+205
うち株式	86	97	98	+1

(八) 収益状況

(単位：億円)

収 益	17年3月期	16年3月期	前年比
業務粗利益	149	154	4
うち資金利益	125	119	+5
うち役務取引等利益	8	4	+3
うちその他業務利益	16	30	13
経費	88	90	2
うち人件費	37	34	+2
うち物件費	45	51	5
業務純益	64	60	+3
実質業務純益 1	61	63	2
不良債権等処理額 2	41	51	10
一般貸倒引当金繰入額	2	2	5
不良債権処理損失額	44	49	4
株式関係損益	2	0	+3
経常利益	23	13	+10
当期純利益	19	9	+10

1 実質業務純益 = 業務純益 + 一般貸倒引当金繰入額

2 不良債権等処理額 = 一般貸倒引当金繰入額 + 不良債権処理損失額

A. 業務粗利益

業務粗利益は、効率的な有価証券運用などにより、資金利益が前年同期比5億円増加したことに加え、役務取引等利益が投資信託等の窓口販売が好調であったことなどにより前年同期比3億円増加したものの、国債等債券売却益(その他業務利益)が前年同期を大幅に下回り、149億円となりました。

(以下、残高、損益、利回り等の増減は前年同期との比較を示しております)

(A) 資金損益

(貸出金)

貸出金平残は、一部債権の流動化やオフバランス化を進めたこともあり、139億円減少し、4,912億円となりました。

一方、利回りは、信用リスクに応じた適正なプライシングの実現を目指しておりますが、金融緩和策が継続され低金利局面が続きましたことから新規貸出約定利回りが低く、前年同期比0.02%低下し、2.12%となりました。

この結果、貸出金利息は4億円弱減少し、104億円となりました。

(有価証券)

有価証券平残は、好調な預金吸収を背景に、適切なりスク管理下で国内外債券による利息配当金収入に軸足を置いた運用を行いました結果、214億円増加し、1,375億円となりました。

一方、利回りは、株式運用を抑制しつつ効率的な債券運用に注力しましたため、0.39%上昇し、2.17%となりました。この結果、有価証券利息は9億円増加し、29億円となりました。

(預金)

預金平残は、ペイオフ解禁拡大を睨んだ預金者の動向もありましたが、個人向け預金商品（年齢に応じて金利を優遇する「年齢優遇定期預金」等）の提供などにより、49億円の減少に止まる、6,753億円となりました。

一方、利回りは、金融緩和策により低金利局面が続きましたことから、0.02%低下し、0.10%となりました。この結果、預金利息は2億円減少し、6億円となりました。

以上により、資金利益は5億円増加し、125億円となりました。

(B) 役務取引等利益

役務取引等利益は投資信託や保険の窓口販売が好調でありましたので、前年度比3億円増加し、8億円となりました。

(C) その他業務利益

その他業務利益は、国債等債券関係損益が14億円減少したことなどにより、13億円減少し、16億円となりました。

B. 経費

経費は、2億円減少し、88億円となりました。

うち、人件費は、職員の給与カットを解消したことに加え、賞与も段階的に緩和したことなどにより2億円増加し、37億円となりました。また、物件費は、効率化推進室による徹底した調達慣習の見直しを柱とする経費削減方策が奏効しましたことなどにより、5億円減少し、45億円となりました。

C. 業務純益

業務粗利益が減少したものの、経費の削減に加え一般貸倒引当金が取崩となり、業務純益は3億円増加し、64億円となりました。

なお、一般貸倒引当金繰入前の実質業務純益は2億円減少し、61億円となりました。

D. 不良債権等処理額

不良債権処理損失額は、4億円減少し、44億円となりました。

一方、一般貸倒引当金は、要管理先債権残高の減少などにより2億円の取崩となりました。

E. 経常利益

経常利益は、上記の業務純益が増加したことに加え不良債権処理損失額が減少、株式等関係損益も3億円増加したことにより、10億円増加し、23億円となりました。

F. 減損処理

有価証券の減損処理額は、株式市況の回復もあり、27百万円減少し、31百万円にとどまりました。

G. 当期利益

以上の結果、当期利益は、10億円改善し、19億円となりました。

H. 収益指標

(%)

	15年3月期	16年3月期	17年3月期	前年同期比
ROE 1	31.15	26.83	24.20	2.63
ROA 2	1.07	0.88	0.85	0.03
経費率 3	1.50	1.33	1.30	0.03

1 ROE = 一般貸引前業務純益 / 資本勘定 (平残)

2 ROA = 一般貸引前業務純益 / (総資産 - 支払承諾見返) (平残)

3 経費率 = 経費 / 預金平残

(二) 配当

普通株式につきましては、平成9年度以降配当を行っておらず、株主の皆さまに多大なご迷惑をおかけしております。

平成17年3月期は、「健全化計画」に掲げる経営合理化策ならびに業務再構築を着実に履行し3期連続黒字を果たすことができましたが、同計画どおり内部留保につとめるため、引き続き無配とさせていただきます。

優先株式につきましては、「健全化計画」に記載のとおり、所定の配当を実施いたしました。

(ホ) 自己資本比率

自己資本比率は、当期利益の計上などにより、0.53%上昇し、8.13%となりました。

[自己資本比率 (国内基準) の推移]

(%)

	15年3月期	16年3月期	17年3月期	前年同期比
単体ベース	7.87	7.60	8.13	+0.53

(ヘ) 剰余金

平成17年3月期は剰余金33億円となりましたことから、優先株式の所定の配当金支払後も、31億円の剰余金を確保することとなります。

平成17年度以降も、業務再構築に向けてさらに経営戦略を具体化するとともに、コスト削減ならびに不良債権の回収など着実に収益力の向上をはかり、「健全化計画」に掲げる利益目標を達成することで、内部留保の蓄積につとめてまいります。

これにより、公的資金の早期返済に向けて優先株式の消却財源を確保してまいります。

ロ. 今後の見通し

平成14年3月期の優先株式無配を受け、平成14年度と平成15年度の2年間に期間を定め、賞与および給与カット等を実施しておりましたが、平成16年度は平成13年度並みの給与水準まで回復し、賞与も一部復活いたしました。

この間、平成15年3月期、平成16年3月期と2期連続黒字を確保し、平成17年3月期も当期純利益19億円を計上し業績は回復基調となっております。

今後につきましては、本計画に記載する経営合理化策と収益向上策を着実に履行し、18年3月以降、計画期間に亘りOHRを着実に低下させていく予定であります。

(%)

	16年3月期 実績(注2)	17年3月期 実績(注2)	18年3月期 計画	19年3月期 計画	20年3月期 計画	21年3月期 計画
OHR(注1)	58.73	58.87	65.26	65.18	64.88	63.98

(注1) OHR(経費/業務粗利益)63%台を目標

(参考:平成16年9月期第二地銀平均64.02%)

(注2)平成16年3月期、平成17年3月期は、債券売買益・住宅ローン売却益の寄与などの特殊要因により、60%を割り込む実績。

(イ) 新たな経営計画の実施

A. 新たな経営合理化策

(A) 人員体制の見直し

職員数につきましては、新規採用を抑制するほか、効率的な業務運営につとめましたことなどから、平成17年3月末は計画を21人上回る削減となり、平成18年3月末の計画を既に下回る結果となりました。

今後も、平成17年4月より実施の新たな営業店体制「エリア体制」を中心軸として、より効率的な業務運営体制を目指すことで、さらに人員の抑制につとめてまいります。

(人)

職員数	17年3月末 実績	18年3月末 計画	19年3月末 計画	20年3月末 計画	21年3月末 計画
現行健全化(A)	628	613	613		
今回見直し(B)	607	594	594	594	594
(B)-(A)	21	19	19		

「現行健全化」とは平成15年8月に公表いたしました「健全化計画」であります。

(B) 店舗体制の見直し

店舗につきましては、平成13年度以降計画どおり削減してまいりました。

平成17年度も統廃合を実施し、営業店を40店舗体制に整備してまいります。

(店)

支店数	17年3月末 実績	18年3月末 計画	19年3月末 計画	20年3月末 計画	21年3月末 計画
現行健全化(A)	41	41	41		
今回見直し(B)	41	40	40	40	40
(B) - (A)	0	1	1		

(C) 役員体制の見直し

取締役会には的確かつ迅速に「意思決定」する機関としての機能が求められることから、平成14年6月に取締役数を3名削減し4名といたしました。

現在、取締役会における意思決定が迅速になされているとの認識に立ち、今後も取締役4名体制を継続してまいります。

また、スピーディーに業務展開していくうえで、「意思決定」と「業務執行」を分離することが必要と考え、平成14年6月に「業務執行」を担う執行役員制度を導入しました。

同制度では、執行役員に業務執行部分の大幅な権限委譲を実施するとともに、執行役員の責任と権限を明確化することで、スピーディーな業務執行が可能となりました。引き続き、執行役員(現行5名体制)は、一層の業績向上を図るべく業務執行につとめてまいります。

(D) 役員報酬・賞与等の見直し

役員賞与は引き続き支給いたしません。また、役員報酬もカット率を一部緩和させますが引き続き減額いたします。

(E) 人件費の見直し

平成14年3月期の優先株式無配を受け、平成14年度と平成15年度の2年間に期間を定め、賞与および給与カット等を実施(年収ベースで平成15年3月期は平均25%、平成16年3月期は平均10%程度をカット)しましたが、その後の業績回復もあり、平成16年度から給与カットを解消(計画に沿った対応)しました結果、給与水準は平成14年3月期並みの給与水準まで回復しました。

また、平成14年3月期の優先株式無配によりゼロとした賞与水準も段階的に緩和しておりますが、今後も引続き、抑制的な運用につとめてまいります。

なお、業務への貢献度に応じたメリハリのある給与体系の構築を図り、平成17年1月から新たな人事制度をスタートさせました。これにより成果主義を一層徹底してまいります。

(億円)

人件費	17年3月期 実績	18年3月期 計画	19年3月期 計画	20年3月期 計画	21年3月期 計画
現行健全化(A)	40	40	40		
今回見直し(B)	37	39	40	40	40
(B) - (A)	3	1	0		

B. 新たな収益向上策

(A) 本部支援体制の強化

営業店の業務展開をさらに効率的かつ迅速に成果に繋がるものとするため、引き続き、「個人営業グループ」による営業店の個人営業活動の支援強化、「法人営業グループ」に

よる主に中小企業向け貸出増強を目的とした営業店サポート強化（営業店との連携強化による個社別重点攻略、特定社債保証制度を活用した私募債発行等による提案セールス強化など）、「法人営業グループ」によるシンジケートローンなどの取組増強、ならびに新規融資開拓といった、「みなし営業店」としてのミッション遂行などにつとめてまいります。

（Ｂ）営業体制の見直し

平成14年11月から、営業エリアの特性に応じ営業店を2S（ツーショップ体制：GS店舗とRS店舗）に区分、また、平成16年10月には新たにS店舗を加え、店質区分を3区分としました。

さらに、平成17年4月から、市場の特性に応じた効率的な業務運営と意思決定のスピードアップを図り、お客さまのニーズにお応えするための新たな営業体制「エリア体制」を試行的に導入し柔軟な営業体制への変革を図るほか、岐阜市内に配置しておりましたエリアマネージャーのうち1名を岐阜東エリアに分散配置（17年5月）し、エリアマネージャーの活動地域を広げることで、同制度の一層の定着化を図っております。

なお、「エリア体制」では、「エリア母店長」にエリア内における人事異動や人事交流を自らの判断で実施する権限を一部委譲するほか、融資決裁権限も拡大しておりますが、今後も、本体制の運用状況と効果を見極めながら、エリア内における人事権限・融資決裁権限のさらなる拡大（平成18年度以降）も検討してまいりたいと考えております。

（Ｃ）本部による融資体制の強化

まず、審査体制では、業種別審査体制を確立してまいりたいと考えております。一部の業種からスタートし審査ノウハウの蓄積につとめることで、対象業種を徐々に拡大してまいります。また、不動産担保・保証に過度に依存しない融資の促進については、事業価値に着目した担保の活用やノンリコースローン等、事業キャッシュフローを重視した案件取上げなどといった、信用格付（スコアリングモデル）への活用以外にも展開していく所存です。

次に、「融資統括グループ」内の経営支援チームでは、各種事業再生スキームの積極的な選定と活用を行うなど、効果的な改善支援策を導入することによりランクアップの促進を図ってまいりたいと考えております。

さらに、「融資管理グループ」では、本部および名古屋センターによる債務者管理の直轄体制を継続、債務者交渉の実効性を高めることで、不良債権回収のスピードアップを図ってまいります。

（Ｄ）保有株式のリスクの低減

期間収益を大きく左右する株式の残高を圧縮し、収益変動要因の低減につとめてまいります。

（Ｅ）役務収益増強のための営業活動

業務粗利益の6.5%を収益目標として、役務収益増強のための施策を実施してまいります。

手数料減免額の見直しによる増強

お取引先との取引採算コストを勘案したうえで、手数料減免額を圧縮してまいります。

窓販手数料の増強

個人営業グループには、証券会社ならびに生命保険会社の勤務経験者を投信業務および保険業務の本部専門スタッフとして配置し、投信および生損保窓販の企画・推進の役割を担うなど、預り資産増強のための体制充実を図っております。

推進体制では、個人の金融資産への多様なニーズに応えるため、平成15年度から投資信託の拡販強化(商品ラインナップ・インセンティブの付与など)を図っておりますほか、平成14年10月から生命保険窓販業務に参入し、窓販強化のための営業体制(17年3月末現在の販売有資格者603名)に整備するとともに、集合研修(新商品・販売手法の説明、コンプライアンスの徹底等)の強化につとめております。

諸取扱手数料の増強

平成16年度では、振込手数料・諸証明書発行手数料・ATM手数料などの見直しを行ってまいりましたが、引続きサービス対価に見合う各種手数料体系に見直してまいります。

有価証券手数料の増強

地域に円滑な資金供給を行いつつ、有価証券手数料の確保に繋がる特定社債保証制度などを利用した私募債の受託などに引続きつとめてまいります。

ビジネスマッチング業務の取扱開始

役務収益増強に向けた新たな取組みとして、平成17年3月から、特定の商品・サービスの販売(または購買)ニーズを持つ取引先同士の紹介および複数企業との提携ニーズを持つ企業への提携先の紹介を行なう「ビジネスマッチング業務」の取扱いを開始しました。

本業務では、契約成立時に業務提携先から取引金額に応じて手数料をいただくことを前提としており、今後、役務収益の向上に繋がるものと期待しております。

支払手数料の削減

個人ローンの増強・代位弁済率の改善などにより、保証提携先との保証料率の引き下げにもつとめてまいります。

C. 資産負債の見通し

当面の金融・経済環境を考えますと、貸出金については、資金需要の一部回復はあるものの大幅な増加は望めません。本計画に掲げる営業施策を展開することで、中小企業と個人のお客さまの資金ニーズに的確にお応えするため、地域密着型金融を強化し、地域の円滑な資金供給につとめてまいります。具体的には、中小企業向け事業融資および住宅ローンに注力してまいります。

預金につきましては、個人のお客さまのニーズに応えた商品の提供などにより、平成17年度以降も比較的安定して推移するものと見込んでおります。

[預貸金残高(平残)の見通し]

(億円)

	17年3月期 (実績)	18年3月期 (見通し)	19年3月期 (見通し)	20年3月期 (見通し)	21年3月期 (見通し)
預 金	6,753	6,710	6,712	6,712	6,712
貸 出 金	4,912	5,221	5,266	5,279	5,286

D. 損益の見通し

収益につきましては、中小企業向け融資の増強、シンジケートローンなど市場型間接金融

への取組み、および信用リスクに基づく適正なプライシングによる預貸収支の改善、役務収益の向上（各種手数料の見直し等）などにより、業務粗利益の増強につとめてまいります。

一方、経費は、本部・営業店の業務効率化を進め人員削減により人件費を抑えるとともに、機械化関連投資・調達慣習の見直しにより物件費の削減につとめてまいります。

[業務粗利益の見通し] (億円)

	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期
業務粗利益	149	143	146	145	147
資金利益	125	134	137	140	141
役務利益	8	8	9	9	9
その他業務損益	16	0	0	3	3

[経費の見通し] (億円)

	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期
経費	88	93	95	94	94
人件費	37	39	40	40	40
物件費	45	48	49	48	48
税金	5	5	5	5	5

不良債権処理費用はこれまでの大口債権処理や厳格な引当処理の結果、今後は着実に減少していくものと見込んでおります。

また引き続き、企業再生支援につとめる一方、回収促進をスピードアップすることで、不良債権処理損失額の圧縮につとめてまいります。

[不良債権処理損失額の見通し] (億円)

	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期
処理損失額	44	28	26	25	24

以上の結果、平成18年3月期における当期純利益は24億円を見込んでおりますが、今後も着実に収益確保につとめることで、優先株式の配当を確実なものとしてまいります。

[当期利益の見通し] (億円)

	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期
当期利益	19	24	28	29	31

E. 自己資本比率の見通し

平成17年3月期における自己資本比率は8.13%となりました。今後の利益見通しなどを勘案しますと、自己資本比率の見通しは以下のとおりとなります。

[自己資本比率の見通し] (%)

	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期
自己資本比率	8.13	8.65	9.27	9.91	10.50

(図表 1 - 1) 収益動向及び計画

	17/3月期 実績	18/3月期 計画	19/3月期 計画	20/3月期 計画	21/3月期 計画
(規模) < 資産、負債は平残、資本勘定は末残 > (億円)					
総資産	7,286	7,370	7,380	7,397	7,408
貸出金	4,912	5,221	5,266	5,279	5,286
有価証券	1,375	1,469	1,489	1,490	1,485
特定取引資産	-	-	-	-	-
繰延税金資産 < 末残 >	59	59	59	59	59
総負債	7,035	6,920	6,922	6,922	6,922
預金・NCD	6,753	6,710	6,712	6,712	6,712
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 >	5	5	5	5	5
資本勘定計	266	288	312	340	369
資本金	183	183	183	183	183
資本準備金	33	33	33	33	33
その他資本剰余金	0	-	-	-	-
利益準備金	0	0	1	1	2
剰余金 (注)	33	56	82	109	138
土地再評価差額金	8	7	7	7	7
その他有価証券評価差額金	8	6	5	5	5
自己株式	0	0	0	0	0
(収益) (億円)					
業務粗利益	149	143	146	145	147
資金運用収益	136	144	147	150	151
資金調達費用	11	9	9	10	10
役務取引等利益	8	8	9	9	9
特定取引利益	-	-	-	-	-
その他業務利益	16	0	0	3	3
国債等債券関係損 () 益	9	6	6	3	3
業務純益 (一般貸倒引当金繰入前)	61	50	50	51	53
業務純益	64	51	52	52	54
一般貸倒引当金繰入額	2	1	1	1	1
経費	88	93	95	94	94
人件費	37	39	40	40	40
物件費	45	48	49	48	48
不良債権処理損失額	44	28	26	25	24
株式等関係損 () 益	2	0	0	0	0
株式等償却	0	1	0	0	0
経常利益	23	23	26	27	29
特別利益	3	2	2	2	2
特別損失	1	1	0	0	0
法人税、住民税及び事業税	0	0	0	0	0
法人税等調整額	6	0	0	0	0
税引後当期利益	19	24	28	29	31
(配当) (億円、円、%)					
配当可能利益	27	47	68	90	115
配当金総額 (中間配当を含む)	1	2	2	2	2
普通株配当金	-	0	0	0	0
優先株配当金 < 公的資金分 >	1	1	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	0.50	0.50	0.50
配当率 (優先株 < 公的資金分 >)	1.21	1.21	1.21	1.21	1.21
配当率 (優先株 < 民間調達分 >)	-	-	-	-	-
配当性向	7.58	9.3	8.1	7.8	7.2

(注) 利益剰余金のうち、利益準備金以外のもの。

	17/3月期 実績	18/3月期 計画	19/3月期 計画	20/3月期 計画	21/3月期 計画
(経営指標)	(%)				
資金運用利回り(A)	1.94	2.02	2.06	2.11	2.12
貸出金利回り(B)	2.12	2.12	2.12	2.12	2.12
有価証券利回り	2.17	2.06	2.18	2.39	2.43
資金調達原価(C)	1.43	1.51	1.53	1.53	1.52
預金利回り(含むNCD)(D)	0.10	0.08	0.08	0.08	0.08
経費率(E)	1.30	1.39	1.42	1.40	1.40
人件費率	0.55	0.58	0.59	0.59	0.60
物件費率	0.67	0.72	0.74	0.72	0.71
総資金利鞘(A)-(C)	0.51	0.51	0.53	0.58	0.60
預貸金利鞘(B)-(D)-(E)	0.72	0.65	0.62	0.64	0.64
非金利収入比率	16.47	6.68	6.27	3.90	4.20
OHR(経費/業務粗利益)	58.87	65.26	65.18	64.88	63.98
ROE(一般貸引前業務純益/資本勘定<平残>)	24.20	18.02	16.95	15.67	14.94
ROA(注)	0.85	0.68	0.69	0.69	0.71

(注) ROA = (一般貸引前業務純益 / (総資産 - 支払承諾見返) <平残>)

(図表 1 - 2) 収益動向 (連結ベース)

	16/3月期 実績	17/3月期 実績	18/3月期 見込み
(規模) < 末残 >			(億円)
総資産	7,301	7,708	7,745
貸出金	5,216	5,200	5,353
有価証券	1,101	1,306	1,400
特定取引資産	-	-	-
繰延税金資産	70	59	59
少数株主持分	0	0	0
総負債	7,058	7,441	7,456
預金・N C D	6,726	6,919	6,700
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	5	5	5
資本勘定計	242	267	289
資本金	183	183	183
資本剰余金	33	33	33
利益剰余金	17	35	57
土地再評価差額金	8	8	7
その他有価証券評価差額金	1	8	6
為替換算調整勘定	-	-	-
自己株式	1	0	0
(収益)			(億円)
経常収益	189	184	173
資金運用収益	131	137	145
役務取引等収益	16	19	19
特定取引収益	-	-	-
その他業務収益	39	21	6
その他経常収益	3	5	1
経常費用	175	159	148
資金調達費用	10	11	9
役務取引等費用	9	9	9
特定取引費用	-	-	-
その他業務費用	9	5	5
営業経費	90	89	94
その他経常費用	55	43	29
貸出金償却	1	0	0
貸倒引当金繰入額	50	40	26
一般貸倒引当金純繰入額	2	2	1
個別貸倒引当金純繰入額	48	43	28
経常利益	14	25	25
特別利益	6	3	2
特別損失	0	1	1
税金等調整前当期純利益	20	27	25
法人税、住民税及び事業税	0	1	0
法人税等調整額	10	6	0
少数株主利益	0	0	0
当期純利益	9	19	24

(図表 2) 自己資本比率の推移 (国内基準)

(単体)

(億円)

	17/3月期 実績	18/3月期 計画	19/3月期 計画	20/3月期 計画	21/3月期 計画
資本金	183	183	183	183	183
うち優先株式 (非累積型)	60	60	60	60	60
資本準備金	33	33	33	33	33
その他資本剰余金	0	-	-	-	-
利益準備金	0	1	1	2	2
任意積立金	10	25	25	25	25
次期繰越利益	21	29	54	81	110
その他	-	-	-	-	-
うち優先出資証券	-	-	-	-	-
その他有価証券の評価差損	-	-	-	-	-
自己株式	0	0	0	0	0
営業権相当額	-	-	-	-	-
Tier 計 (うち税効果相当額)	248 (59)	271 (59)	297 (59)	324 (59)	354 (59)
有価証券含み益	-	-	-	-	-
土地再評価益	6	5	5	5	5
一般貸倒引当金	40	39	37	36	35
永久劣後債務	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-
UpperTier 計	46	44	43	42	41
期限付劣後債務・優先株	41	39	37	35	29
その他	-	-	-	-	-
LowerTier 計	41	39	37	35	29
Tier 計 (うち自己資本への算入額)	87 (71)	83 (69)	80 (67)	77 (65)	70 (59)
Tier	-	-	-	-	-
控除項目	0	0	0	0	0
自己資本合計	319	340	364	389	413

(億円)

リスクアセット	3,931	3,931	3,931	3,931	3,931
オンバランス項目	3,885	3,885	3,885	3,885	3,885
オフバランス項目	45	45	45	45	45
その他	-	-	-	-	-

(%)

自己資本比率	8.13	8.65	9.27	9.91	10.50
Tier 比率	6.32	6.90	7.57	8.26	9.01

自己資本比率につきましては、19年3月期よりパーゼル が適用されることとなっておりますが、計画策定時点(17年8月)においては現行基準に基づき算定しております。なお、新基準適用後の自己資本比率につきましては、経営健全化計画の履行状況報告の中で公表いたします。

(連結)

(億円)

	17/3月期 実績	18/3月期 計画	19/3月期 計画	20/3月期 計画	21/3月期 計画
資本金	183	183	183	183	183
うち非累積的永久優先株	60	60	60	60	60
資本剰余金	33	33	33	33	33
利益剰余金	33	57	83	111	140
連結子会社の少数株主持分	0	0	0	0	0
うち優先出資証券	-	-	-	-	-
その他有価証券の評価差損	-	-	-	-	-
自己株式	0	0	0	0	0
為替換算調整勘定	-	-	-	-	-
営業権相当額	-	-	-	-	-
連結調整勘定相当額	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-
Tier 計 (うち税効果相当額)	249 (59)	272 (59)	299 (59)	326 (59)	356 (59)
有価証券含み益	-	-	-	-	-
土地再評価益	6	5	5	5	5
一般貸倒引当金	41	40	38	37	36
永久劣後債務	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-
UpperTier 計	47	45	44	43	41
期限付劣後債務・優先株	41	39	37	35	29
その他	-	-	-	-	-
LowerTier 計	41	39	37	35	29
Tier 計 (うち自己資本への算入額)	88 (71)	84 (69)	81 (67)	78 (65)	70 (59)
Tier	-	-	-	-	-
控除項目	0	0	0	0	0
自己資本合計	320	341	366	391	415

(億円)

リスクアセット	3,933	3,933	3,933	3,933	3,933
オンバランス項目	3,887	3,887	3,887	3,887	3,887
オフバランス項目	45	45	45	45	45
その他	-	-	-	-	-

(%)

自己資本比率	8.16	8.68	9.31	9.95	10.56
Tier 比率	6.34	6.93	7.61	8.30	9.06

自己資本比率につきましては、19年3月期よりパーゼル が適用されることとなっておりますが、計画策定時点(17年8月)においては現行基準に基づき算定しております。なお、新基準適用後の自己資本比率につきましては、経営健全化計画の履行状況報告の中で公表いたします。

(2) 業務再構築のための方策

イ. 今後の経営戦略

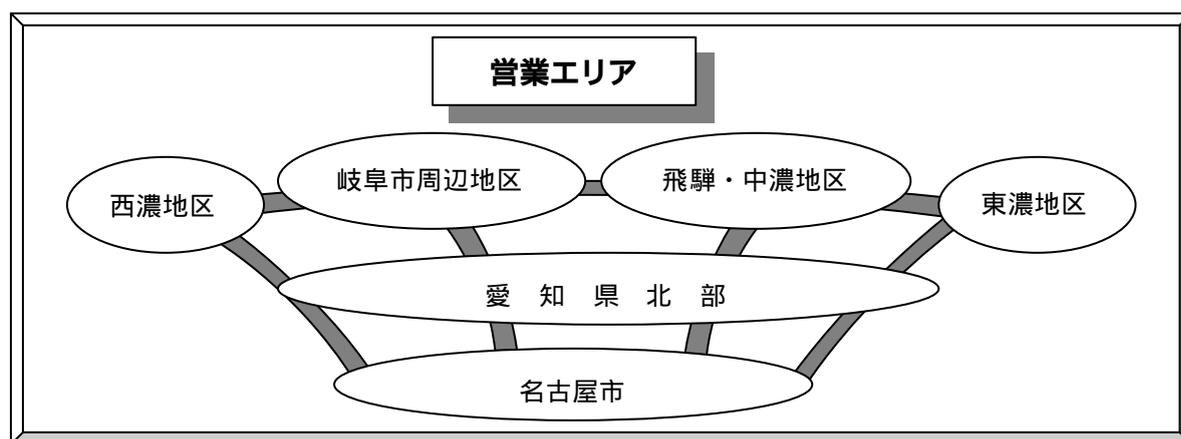
(イ) 基本的考え方

当行は、創業以来、地域の中小企業と個人のお客さまへの円滑な資金供給と金融サービスの提供につとめてまいりました。今後も、地域のお客さまとのリレーションシップ(間柄)を強化するとともに、新たな金融技術等の取得にもつとめ、営業基盤や収益構造の強化を図ってまいります。

A. 営業エリア

当行は、主たる営業エリアを岐阜県(岐阜市周辺地区、西濃地区、飛騨中濃地区、東濃地区)と愛知県北部および名古屋市を中心とする地域と位置づけ、地域のお客さまに積極的に金融サービスを提供し、お客さまの金融ニーズに応えることで、地域の発展に貢献する金融機関でありたいと考えております。また、営業エリアのポテンシャルを踏まえて、最も効率的な資源配分(店舗戦略、人員配置など)を実施し収益性の向上につとめてまいります。

具体的には平成17年4月から営業エリアを店舗ネットワーク上の位置関係から11のエリアに区分する「エリア体制」を試行的に実施しております。



B. 営業ドメイン

当行は、地域に根ざし、中小企業や個人のお客さまとのリレーションシップ(間柄)の強化を目指し、従来からフェイス・トゥ・フェイスによる付加価値の高い営業を展開しております。

一方で、UFJグループ(平成17年10月、三菱東京フィナンシャルグループと経営統合を予定)を中心とする金融の各専門分野のプロ集団との取引(マーケットへのアクセス)を通じて、最新の金融技術やノウハウを採り入れております。

このように営業力の強化に向けて、リスク管理に十分配慮しつつ、新たな事業分野にも積極的にチャレンジし、そこで得られた金融技術やノウハウを地域の中小企業・個人のお客さまを対象とする営業に活用してまいります。

また、マーケットへのアクセスによって、新たなお客さまとの取引開拓が可能となり、当行のこれまでのお客さまとの取引を仲介する(ビジネスマッチング)など、幅広いビジネスチャンスにもつなげてまいります。このような活動を通じて地域における特色と存在感を増していきたいと考えております。

(口) 経営指針

経営計画を策定、実行していくにあたり、経営の目指すべき方向性として次の3つの経営指針を定めております。

・透明性の高い経営

地域に根ざした地域密着型金融の推進により、お客さまとのリレーションシップ（間柄）の強化を図り、地域経済への貢献を果たすとともに強固な営業基盤を築きます。

そうした中でお客さまの提言をしっかりと受け止め、当行の経営に反映するとともに、経営計画の進捗状況など最新の経営情報をお客さまにタイムリーに提供することを通じて、規律付けされた、透明性の高い経営の実現を目指します。

・特色と存在感ある経営

地域密着型金融では、これまでに蓄積したノウハウを活かし、特にシルバー関連ビジネスを重視しつつ、創業や新事業の支援などを推進します。

一方で、マーケットへのアクセスによる市場型間接金融にも力を入れ、最新の金融技術の取得に努めるなどお客さまとの取引進展に役立てるとともに、幅広いビジネスチャンスにチャレンジし、より安定した収益構造を構築していきます。

このような活動を通じて、お客さまから信頼され、マーケットからも適正な評価が得られるような特色と存在感ある経営の実現を目指します。

・お客さまの好感度と満足度を高める経営

お客さまの声に直接触れ、お客さまのさまざまなニーズを把握し、そのニーズにお応えしていくために、全役職員が常にお客さまの視点に立って考え、行動します。

また、正確、迅速、気持ちのよい対応に努め、ビジネスマナー日本一の銀行を目標に、お客さまの好感度と満足度を高める経営の実現を目指します。

これら三つの経営指針を実現するため、平成15年11月から、営業店毎に「直言を承る会」を順次開催しております。これにより、お客さまの提言をいただき、営業施策などに織り込むことで、お客さまの声を当行の経営に反映させたいと考えております。

□ . 経営戦略の具体的な内容

経営戦略の大きな方向性は、「透明性が高く、特色と存在感があり、お客さまの好感度と満足度を高める経営の実現」と「リスク管理に裏付けられた強固な収益体質の実現」であり、その実現に向けて、経営戦略の遂行に全力を尽くしております。

経営戦略の骨子は、(イ) 地域密着型金融の推進

(口) 市場型間接金融への取組

(ハ) エリア体制の推進・強化

- (二) 経営効率のさらなる向上
- (ホ) 信用リスク管理体制の強化
- (へ) 経営インフラ（人事、収益管理、経営管理の各システム）の構築
- (ト) UFJグループとの協業の強化

としております。

(イ) 地域密着型金融の推進

営業戦略の第一の柱は、地域に根ざした金融機関として、地域密着型金融の推進によって、地域経済への貢献を図りつつ、自らの経営基盤を強化していくことにあります。当行はこれまで地域密着型金融の推進に向けて、さまざまな施策を展開してまいりましたが、今後とも、お客さまの提言をしっかりと受け止め、当行の経営に反映しつつ、これまでに蓄積したノウハウを活用して、創業や新事業の開拓に対する支援などを積極的に行ってまいります。

A．お客さまの提言・要望の経営への反映

お客さまから支持される経営を進めるには、お客さまの提言・要望などから、新しい発想を採り入れていくことが必要と考え、平成15年11月から「直言を承る会」を開催し、取引先や株主の方に広く参加いただくこととしております。

「直言を承る会」では、お客さまから新商品開発のためのご意見や、お客さまが当行に期待する地域貢献活動などのご要望をいただいております。平成17年3月開催分より寄せられたご意見等に対する当行の対応方針等について、ホームページにも掲載することとしております。

また、平成16年7月から8月にかけて開催しましたIR講演会において「お客さまアンケート」を実施し、お客さまからの率直な意見を募りました。今後とも継続してアンケート調査等を実施し、お客さまの意見を業務運営などに反映させてまいりたいと考えております。

B．創業、新事業の開拓に対する支援

(A)「経営相談窓口」の設置

平成15年8月に営業統括グループの法人攻略チーム内に「経営相談窓口」を設置し、創業または新事業先からの経営相談に対応するほか、ビジネス情報も提供する体制に整備しました。これにより、ベンチャー企業への融資取組みも徐々に実現してまいりました。

また、「経営相談窓口」は、ベンチャー企業支援組織（東海ビジネスドットコム）との連携や政府系金融機関（国民生活金融公庫等）とのベンチャー企業支援のための業務提携により、ベンチャー企業向け融資などの案件を紹介しております。

なお、平成16年8月には、営業統括グループ内の法人攻略チームを「法人営業グループ」に独立させ、新事業の開拓など「リレバン」項目推進のための機能強化を図っております。

(B)「ニーズシート」の活用

「経営相談窓口」は、創業または新事業先支援の一環としてビジネスマッチングの機会を多く発見し締結する可能性を高めるため、平成15年10月から「ニーズシート」を導入、全営業店の取引先から得たさまざまなニーズ情報等を一元管理する体制としております。今後ともお客さまのニーズを早期につかみ、そのニーズに的確にお応えしてまいります。

C. 取引先の企業（個人事業者を含む）に対する経営相談・支援機能の強化

(A) 「法人営業グループ」による経営相談ならびに取引先企業の支援

「法人営業グループ」の「経営相談窓口」は、前述のニーズシートを活用して得られた取引先からの経営改善・後継者問題・M&Aなどといった経営アドバイス相談のほか、販売・仕入先などにかかるニーズ情報に基づき、営業店と連携しながら取引先への経営指導ならびに取引先間のビジネスマッチングにつとめております。

また、人材育成面では、平成16年度では、(株)UFJ総合研究所主催の「RM研修(リレーションシップ・マネジメント研修)」に営業店長クラスのほか渉外行員を派遣するとともに、行内においても渉外行員を対象とした当行独自のRM研修を行っております。

(B) 「経営支援チーム」による取引先企業への企業再生支援、早期事業再生への取組み

「経営支援チーム」につきましては、平成16年8月から支援対象先をより再生の可能性が高い取引先に絞り込むことで、経営支援チームの担当者毎の担当先が限定され、改善計画の作成・実行、その進捗状況のフォローなど、きめ細かい対応と支援活動が行える体制としております。

また、平成14年11月に「経営改善計画作成支援システム」を導入するとともに、(株)UFJ総合研究所とコンサルティング契約（個別経営改善策の指導）を締結し、経営支援先に経営改善のためのより高度な提案ができるように支援内容も充実しております。

なお、平成16年8月に、融資業務に係る専門性を高めることを目的として、融資グループを「融資統括グループ」と「融資管理グループ」に再編しました。融資統括グループは、融資企画と一般審査のほか、取引先企業の経営改善に向けた取組み支援を行う「経営支援チーム」を擁し、企業再生のスピードアップに注力しております。

さらに、「経営支援チーム」は、早期事業再生の取組みが必要と考えられる貸出先について、岐阜県中小企業再生支援協議会などに支援申請するといった支援活動を行なうほか、整理回収機構等に対しても支援申請を行うなど、各種支援組織の積極的な活用を図っております。

D. マル核、マル育先のニーズへの対応

営業店では、営業店長が中核取引先（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、法人営業を積極的に行うGS店（グローバルショップ）では、法人取引に高いスキルを持つ人材を配置し、既往取引先の管理と新規融資開拓に注力、個人営業を主体としたRS店（リテールショップ）でも既往取引先の管理を強化しております。

〔(参考)平成16年度通期における核先・育先の取引状況〕 (先、億円)

	取引先数	16年度通期		
		貸出金	預金	収益
核・育先合計	711	918	402	13.3

() 貸出金・預金は期中平残、収益は貸出金・預金のスプレッド収益（信用リスク控除後）

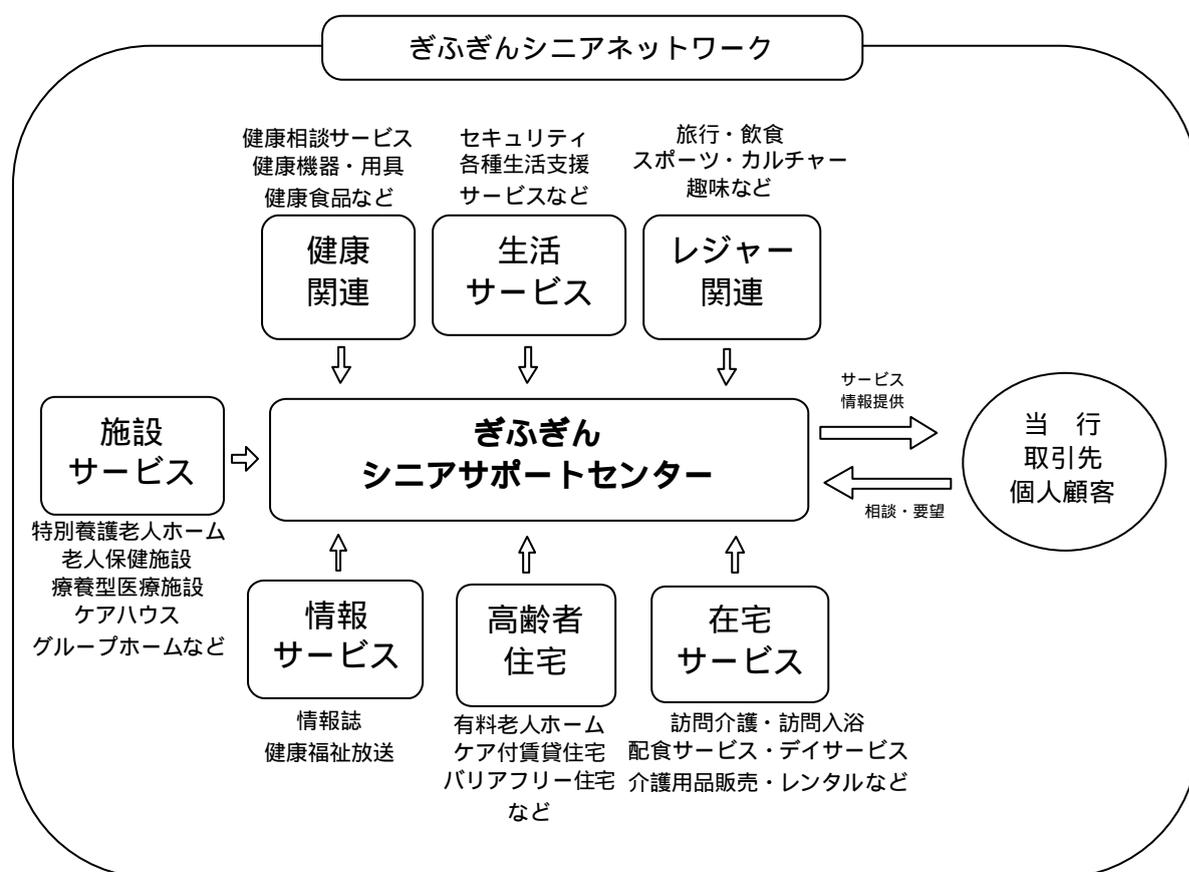
マル核、マル育先は当行の法人ビジネスにおけるコアとなる最も重要な顧客層であり、資金ニーズのみならず、業務面や経営面における課題等も含めた幅広いニーズを把握し、それらのニーズに対して「UFJグループ」を中心に総合的な金融機能（メニュー）を提供する、問題

解決型の「ソリューション営業」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。

E. シルバー関連ビジネスへの取組

当行は経営理念の一つに『豊かなシルバー社会を応援する』を掲げており、地域の「シルバー社会と周辺のシルバー関連事業を支援すること」を業務展開の重点課題として捉えております。

具体的には、これまで個人のお客さまとシルバー関連事業者のネットワーク化（「ぎふぎんシニアネットワーク」(前身:「ぎふぎんシルバーサービス・ネットワーク」平成11年10月設立)を進めております。「ぎふぎんシニアサポートセンター」は、ネットワークに参加する個人会員と事業者会員間のマッチング機能を持ち、個人会員の要望・相談に対応できるようフリーダイヤルを設置し、ニーズに適う事業者会員に情報を繋ぐなどの役割を果たしています。



(A) サービスの充実

個人会員向けサービスの充実

平成12年4月から、「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の方に、情報誌「なも」を発刊・無料配布しております。また、平成14年6月から、「プレシニア向け」(50歳から60歳)と「シニア向け」(60歳以上)に区分し、年齢に相応しい情報の提供と内容の充実につとめております。

さらに、個人会員の方(平成17年3月末 5万9千先)に限定し金利優遇の定期性預金商品を提供しております。

事業者会員向けサービスの充実

平成13年10月から、「ぎふぎんシニアネットワーク」の事業者会員を対象に、介護報酬請求事務負担の軽減、介護事業に関する様々な情報の提供など事業展開を支援する「ぎふぎんトータルサポートシステム」を開始しました。

「ぎふぎんトータルサポートシステム」では、以下のサービスを提供しております。

利用者負担代金回収サービス

介護事業立ち上げ支援サービス

介護保険請求事務全般をパッケージしたサービス

など

(B) 福祉活動の支援

当行が発起人となり、シルバー関連事業者の皆様と「介護支援ネットワーク協議会ぎふ」を平成12年4月に設立しました。平成12年7月には、岐阜県から、特定非営利活動法人(NPO)の認証を受け、平成12年8月から、地域の介護基盤整備の調査研究や情報提供を目的に活動しております。

平成13年5月から、一般市民の方を対象とした「ホームヘルパー2級養成講座」を開催、同年10月からは「福祉住環境コーディネーター2級検定試験対策セミナー」を開催するとともに、NPO法人との協賛により、シニアネットワーク事業者会員による異業種交流と外部講師による講演など、情報交換の場として「シニアビジネス研究会」を開催しております。

(C) 社内ベンチャーの立上げについて

平成16年11月に、当行がこれまで培ってまいりましたシルバー関連の専門的なノウハウを活用、新たなビジネスモデルを構築するための社内ベンチャーとして、取引先2社との出資により(株)G-VEC(ジーベック)を設立しました。

G-VEC(ジーベック)は、代表者が当行の行員(支店長経験者)であり、当行がこれまで行ってまいりましたシルバー関連業務の一部(情報誌「なも」の発刊など)を受託するほか、各種資格取得講座の開催や、ビジネスマッチング業務、市場調査・分析業務なども行っております。

(D) 今後の方向性

当行がこれまで蓄積してきたシルバー関連事業に関するノウハウを結集し、引き続きシルバー関連事業のサポートを行うとともに、医療や健康分野などにも事業支援の領域を広げていきたいと考えております。

「人生80年時代を迎え、いかにして豊かで、かつ健康的な老後を過ごしていくのか」が重要なテーマとなっており、G-VECとの協業による「アクティブ・シニア」層へのライフサイクル商品の提供などの新たな活動を通じて、当行の経営理念の一つである『豊かなシルバー社会を応援する』を実現してまいります。

(ロ) 市場型間接金融への取組

営業戦略のもう一つの柱は、マーケットへのアクセスによる市場型間接金融への取組であり、シンジケート・ローンへの参加、私募債の取組などを通じて、最新の金融技術やノウハウを取得するとともに、新たな顧客層の開拓に取り組んでまいります。

A. シンジケート・ローン

事業融資増強やポートフォリオ改善の観点から、法人営業グループが「みなし営業店」機能を発揮して、小口分散を図りつつ、シンジケート・ローンへの参加に積極的に取り組んでまいりました（平成17年3月末残高506億円）。

シンジケート・ローンへの参加後、融資先への直接訪問を行い、融資先の実態把握の強化につとめる他、当地区への進出ニーズやビジネスマッチングの情報収集などを行い、取引深耕につとめております。

また、リスク管理の強化や営業店の事務負担軽減のため、平成16年度下期よりシンジケート・ローンの本部移管を開始し、法人営業グループにおいて与信取り上げから事後管理までを一貫して行う体制にしております。

[シンジケート・ローンの推移] (件、億円)

	平成15年3月末	平成16年3月末	平成17年3月末
件数	17	158	311
残高	55	303	506

B. 私募債

長期安定資金ニーズのある取引先に、特定社債保証制度を利用した私募債および平成16年9月より取り扱いを開始した銀行保証付私募債を提案セールスしております。平成16年度における私募債の引受実績は900百万円（12件）となり、前期比380百万円（8件）増加しました。

[私募債の引受状況] (件、百万円)

	件数		金額	
		うち特定社債		うち特定社債
15年度通期実績	4	4	520	520
16年度通期実績	12	7	900	450
前年度比	+8	+3	+380	70

16年度通期実績のうち、5件450百万円は銀行保証付私募債となっております。

C. プライベート・エクイティ・ファンド

創業、新事業開拓の支援や取引先層の充実の観点から、既存のベンチャーファンドに加え、平成15年度より、(株)ジャフコや日興アントファクトリー(株)など大手投資会社が運営するプライベート・エクイティ・ファンド（以下、PEファンド）への投資を開始しており、総額30億円の投資枠を設定しております（平成17年5月末時点）。

PEファンドとはいわゆる「ベンチャーファンド」だけではなく、シード、スタートアップ、アーリー、エクспанション、レイターなど各成長段階の企業への出資、人材派遣を通じて、当該企業の企業価値を高め、最終的にはM&A、MBO等によって、投資資金を回収し、高水準の投資リターンを獲得することを目的としております。

当行はP Eファンドへの出資を通じて、ファンドの投資先企業の紹介を受け、新規融資やビジネスマッチングにつなげていくほか、運営会社への研修派遣などによって、企業の将来性や技術力に関する投資判断や企業支援（育成、再生）のノウハウを獲得してまいります。

D. 不動産リスク商品

新たな収益源の追求のため、リスク管理に十分配慮しつつ、平成15年度より不動産リスク商品への投資を開始しております。具体的には、上場不動産投資信託（REIT）、私募形式の不動産投資ファンド、特定社債、ノンリコースローンなどに総額170億円の投資枠を設定し、運営しております（平成17年5月末時点）。

これらの投資を通じて、不動産事業のリスク分析や審査手法の充実を図っております。また、ノンリコースローンという新たな金融手法の取得により、今後、事業再生支援を含めたさまざまなケースに応用してまいります。

（八）エリア体制の推進、強化

営業戦略を支える営業体制として「エリア体制」を最重要施策と位置づけております。「エリア体制」をベースとして、渉外営業、店頭営業、本部組織営業の各パートの強化を図り、各エリアの特性に応じた効率的な営業体制を構築してまいります。

A. 「エリア体制」の導入

平成17年4月から、市場の特性に応じた効率的な業務運営と意思決定のスピードアップを図り、お客さまのニーズにお応えするための新たな営業体制として、「エリア体制」を試行的に導入しております。

「エリア体制」では、当行の営業エリアを店舗ネットワーク上の位置関係から11のエリアに区分し、各エリアの特性を最も強く反映し業容面でも核となる店舗を「エリア母店」、その営業店長を「エリア母店長」としてしております。「エリア母店長」には、エリア内予算の店別配分・エリア構成店長の人事考課・エリア構成店間における人事異動および人事交流を自らの判断で実施する権限を一部与えるほか、法人営業強化エリアには事業融資開拓をフォローする「事業融資開拓専任者」を、また、個人営業強化エリア（法人営業併進エリア含む）には住宅ローン・付保融資・預り資産等をフォローする「エリアマネージャー」を配置することで、余剰人員のない営業店の業務運営をカバーしてまいります。

なお、今後の予定として、平成17年度の1年間を試行期間とし、同制度の定着化と問題点の改善を図りながら、平成18年度より本格的な運営に移行したいと考えております。

[エリア体制におけるエリア区分およびエリア母店]

エリア名	母店名	エリア名	母店名	エリア名	母店名
営業部	本店営業部	岐阜西	羽島支店	名古屋中	名古屋支店
岐阜北	長良支店	東濃	中津川支店	名古屋東	天白支店
岐阜南	神田町支店	飛騨	高山支店	愛北東	小牧支店
岐阜東	各務原支店			愛北西	一宮支店

B. 渉外営業、店頭営業の強化

お客さまに満足いただける金融サービスを提供するため、営業エリアの特性に応じて営業店の店性格を定め、店性格に相応しいサービスを提供できる渉外行員を配置するとともに、渉外行員の一層のスキルアップにもつとめております。また、お客さまの金融商品に対するさまざまなニーズにお応えしていくためには、個人営業を中心に店頭営業の強化を図っていく必要があると考えております。

(A) 店性格別の営業店体制

営業エリア特性に応じて店性格を定めるとともに、より質の高いサービスを提供できる体制とするため、平成14年11月からGS(グローバルショップ)・RS(リテールショップ)の2S体制(ツーショップ)としており、さらに、平成16年10月から、店質特性に応じた営業施策をより明確にして効果的な業務運営を行うため、従来のGSとRSに新たにS(ショップ)を加え、店質区分を3区分としました。

GS(グローバルショップ)は、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として、事業融資に優れた渉外行員を配置しております。

RS(リテールショップ)は、個人営業を主体に定型融資商品などを推進する店舗として、預金・預り資産の吸収、ローン商品の販売など肌目細かな営業を展開しております。

S(ショップ)は、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と位置付けしております。

[平成17年3月末現在の営業店体制(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		
GS店舗	9	3	6	4	1	16
RS店舗	16	4	8	3	1	25
S店舗	7	4	-	-	-	7
合 計	32	11	14	7	2	48

(B) 店性格別の渉外人員配置

職員の能力アップに向けて、融資担当役席者には融資業務全般にわたる知識習得、渉外担当者には融資折衝能力の強化のため、各々に融資トレーニー・セミナーを実施しております。また、事業融資増強店舗であるGSを主として、(株)UFJ総合研究所主催のRM(リレーションシップ・マネジメント)研修へ派遣しました渉外行員を優先して配置しております。

これにより、営業店の配置人員等に相応しい業進が可能になるものと考えております。

[平成17年3月末現在の店性格別のFA配置人員] (人)

	FA	FA	FA	合 計
GS店舗	27	40	44	111
RS・S店舗	20	53	42	115
合 計	47	93	86	226

[平成17年3月末現在のRM研修修了者配置状況]

(人)

	岐阜県内		愛知県内		東京・三重	合 計
		岐阜市内		名古屋市内		
G S 店舗	2 8	1 4	1 7	1 4	0	4 5
R S 店舗	1 3	3	1 4	6	1	2 8
合 計	4 1	1 7	3 1	2 0	1	7 3

(C) 店頭営業の強化

これまで当行では営業力の強化について、渉外営業の強化に力点が置かれてきましたが、お客さまの金融商品へのさまざまなニーズに的確にお応えしていくためには、個人営業における店頭での営業力の強化が必要であると考えております。これまでの当行の店頭営業体制は統一的な考え方で運営されておらず、今後、体制整備を中心に、早急にその強化策を検討してまいります。

C. 本部組織営業の強化

(A) 「法人営業グループ」の体制強化

法人営業の強化を目的に、平成16年8月に営業統括グループ内にありました「法人攻略チーム」を「法人営業グループ」として独立させました。「法人営業グループ」は、「本部組織としてのミッション」である営業店サポートのほか、グループ自らが目標計数を設定し、事業融資増強のため「みなし営業店としてのミッション」も担っております。

「本部組織としてのミッション」とは、営業店サポートの一環として、既往先のシェアアップに拠るボリューム拡大を図るため、営業店がリストアップした企業先に対して営業店とともに重点攻略することを言います。リストアップ先は、営業店を支える中核取引先、ならびに営業店において将来にわたり育成支援していく取引先を対象としております。また、長期安定資金ニーズのある取引先に、特定社債保証制度を利用した私募債および銀行保証付私募債を提案セールスしております。

「みなし営業店としてのミッション」とは、シンジケートローンなどの取組増強のほか、自ら新規融資開拓にもつとめています。開拓にあたっては、人脈・情報ストックのあるルート(UF)ルート、東海ビジネスドットコムルート、および当行取引先関連ルートなど)からも攻略しております。

(B) 「個人営業グループ」の機能強化

個人営業の強化を目的に、平成16年8月に営業統括グループ内にありました「住宅チーム」に、投信・生損保窓販の企画・推進および店頭営業指導(年金推進含む)などにかかるメンバーを加え、「個人営業グループ」として独立させております。これにより、個人営業に係る業務について、営業店支援機能の一層の強化が図れるものと考えております。

(C) ダイレクトセンターの機能強化

ダイレクトセンターではフリーダイヤル(各種広告に記載)の対応、個人ローンの受付業務、保証業務取次を中心に、インバウンド業務およびアウトバウンド業務を行っております。

インバウンド業務とは電話、FAX、郵送によるローン仮審査申込の受付、審査業務や電

話によるローンのご相談への対応等の業務であります。アウトバウンド業務とは年金の自動受取先やなも会員等を対象先として、各種商品やサービスに関するご案内を行う等の業務であります。

このように、ダイレクトセンターの業務は営業店の業務を補完する役割を果たしていますが、今後、お客さまの利便性の向上（カード発行までの日数の短縮、ダイレクト預金の新設等）や営業店の事務負担の軽減（カード発行に伴う事務の集中化等）等を目的にダイレクトセンターに支店ライセンスを持たせることを検討してまいります。

（D）ビジネスローンセンター構想

現在、営業店が体力を要する小体融資先の与信管理業務を、センターが代わって集中管理することにより、本来営業店が力を入れるべき先に軽減された体力を投入することを狙いとして、「スモールビジネスローンセンター（仮称）」の設置を検討しております。

これに先立ち、平成17年4月から、「スモールビジネスローンセンター（仮称）」の機能を一部の営業店（3店舗）に持たせ、試行的（半年から1年間を試行期間として想定）に与信集中管理業務を開始いたしました。

今後、本試行結果を評価するなかで、センター設置が有効と判断された場合には、センター構想実現のための体制整備（システム開発など）に着手してまいりたいと考えております。

（二）経営効率のさらなる向上（計数面は「八．リストラの推移および計画」P34に記載）

A．本部組織の改編

平成15年4月に本部組織を改編しグループ制を導入、従来の課制を廃止し組織をフラット化しております。また、業務再構築と経営合理化のための施策を確実に履行するため、組織横断的なメンバーから構成し、経営企画、総合予算策定など銀行全体の経営戦略の統括的な企画を行う「経営戦略室」ならびに徹底した本部業務の効率化を行う「効率化推進室」を設置しました。さらに、同年同月、リスクの統合管理体制を整備するため、「リスク統括室」を経営会議直轄部署として独立させるとともに、平成16年4月には、コンプライアンス体制を整備するため、「コンプライアンス統括室」も経営会議直轄部署として独立させました。

さらに、平成16年8月には、効率的な組織運営と意思決定のスピードアップを図り、顧客ニーズに的確・迅速にお応えするため、業務再構築に関わる主要グループを機能別に再編しました。

効率的な営業体制の構築とともに、本部業務の効率化も経営効率向上のための重要な課題であると認識しており、今後はABC原価計算制度（後述）にかかるデータの活用などを通じて、本部基準人員の設定や適正人員（人材）の配置などを進めてまいります。

【16年8月の組織改編の内容】

組織改編比較

改編前	改編後
営業統括グループ	営業統括グループ・法人営業グループ・個人営業グループ
融資グループ	融資統括グループ・融資管理グループ

改編後の各グループの職務内容

グループ名	職務内容
営業統括グループ	営業全般の企画・推進、営業店経営の課題解決、店舗施策、シルバー関連取引の推進、および営業エリア等の分析他
法人営業グループ	法人営業の企画・推進、シンジケートローン等市場型間接金融への対応、および経営相談窓口の運営他
個人営業グループ	個人営業の企画・推進、投信等窓口販売の企画・推進、および店頭営業の指導他
融資統括グループ	融資企画、一般審査、および経営支援先への対応他
融資管理グループ	不良債権の管理・回収

B．店舗統廃合の実施（内容の詳細は「八．リストラの推移及び計画」（P 3 4）に記載）

C．人件費削減と役員報酬等の見直し（内容の詳細は「八．リストラの推移及び計画」（P 3 4）に記載）

D．物件費削減（内容の詳細は「八．リストラの推移及び計画」（P 3 5）に記載）

（ホ）信用リスク管理体制の強化

当行はこれまで多額の不良債権処理を実施してまいりましたが、今後不良債権の発生を抑制しつつ、不良債権残高の圧縮を進めていくために、引き続き信用リスク管理体制の強化を図っていくことが必要であると認識しております。

まず、体制面では平成16年8月に、融資業務に係る専門性を高めることを目的として、融資グループを融資統括グループと融資管理グループに再編しました。

融資統括グループは、融資企画と一般審査のほか、取引先企業の経営改善に向けた取組み支援を行う「経営支援チーム」を擁し、企業再生のスピードアップに注力しております。

「経営支援チーム」では、個社別支援担当者4名が取引先との交渉活動などに専念する一方、審査担当者1名が個社別企業の再生支援のモニタリング・支援策の見直しなどに傾注することで、チームとしての組織力向上を図り、企業再生支援の実効性を高めております。さらに、平成16年12月に個社別支援担当者を1名増員し、チームの一層の体制強化を図りました。

また、融資管理グループは、営業店に代わり不良債権を管理・回収する「管理チーム」の業務を継承、独立した部署となることで、不良債権処理のスピードアップに一層注力しております。

次に、規程・制度面では、平成13年9月に制定された「信用リスク管理規程」に基づき、与信集中リスクを回避すべく、「与信上限規程」を制定して与信リミットを決め、運用していましたが、平成17年1月から更なる管理強化のために、未上場先の与信リミットを圧縮するとともに、シンジケート・ローンに別途リミットを設定いたしました。

また、信用リスク管理方針や与信運営方針の立案や、ポートフォリオ管理を行う「信用リスク管理委員会」の実効性を高めるべく、平成17年2月にメンバー、運営方法の見直しを図り、経営レベルの審議の場として実施運営しています。

信用リスク管理にかかる今後の課題としては、経営体力に見合った信用リスク量のモニタリング強化および、信用リスクデータベースの蓄積、与信業務の効率化を目的とした融資支援シ

システムの構築と認識しております。

信用リスク量のモニタリングについては、業種別のほか色々な切り口で分析のうえ、与信制限等の方針を策定することで、リスク管理強化に応用するよう取り組んでまいります。

また、現在開発中の融資支援システムにより、信用リスクに関するデータベースの充実、格付・自己査定・稟議といった融資業務の合理化・効率化を図るとともに、営業店の体力を実態把握の強化や地域密着型金融の推進へ向けてまいります。

さらに、平成19年3月期から導入される新BIS規制を展望した場合、信用リスク管理の高度化を図り、新しい信用リスク管理の考え方に応じて営業店や本部の行動を変えていくことが極めて重要なテーマであると認識しております。

(へ) 経営インフラ(人事、収益管理、経営管理の各システム)の構築

営業戦略や業務運営の展開を支える経営インフラの構築が内部統制の確立やガバナンスの強化に向けての重要な課題であると認識しており、人事システム、収益管理システム、経営管理システムの各システムの構築を着実に進めてまいります。

A. 人事システム

(A) 新人事制度

経営改革を進めるにあたり、行員のモラルを維持・向上し、活力ある組織を醸成する人事制度と給与体系に再構築する必要があると考え、かねてより準備を進めてまいりました新人事制度を平成17年1月から導入しました。

新人事制度の概要は、人事考課制度を成果考課(目標の達成度)と行動考課(成果を生み出す行動)の2本立てとし、達成度合とそのプロセスを総合的に考課、個人の職務遂行度合を評価することにより、組織としての適正な職務配置を実施するもので、人事考課制度を見直すにあたり、(株)UFJ総合研究所のコンサルティングを受け、刷新的な体系としております。

成果考課の目標は、当行の経営計画と部門毎の業務計画をベースに個人に展開したうえで、各自が主体的に設定いたします。これにより、個人目標と組織目標が一体となることで、成果主義に基づく人事制度の有効性を確保するものです。

新人事制度の導入により、年功序列的な要素を一掃し、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できることとなり、組織の活性化が促進されるものと期待しております。

(B) 人材育成プログラム

人材育成は、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た学習体系(人材育成プログラム)を構築し、その継続的な運営に取り組んでおります。

自己啓発については、自己責任原則を基本理念に職員の自己啓発姿勢を高めるために、通信教育の受講体系を整備しております。

職場OJTでは、OJT推進制度を平成16年度に導入し、営業店内の各部門の職務を経験させるなどし、営業店での未経験職務の解消に取り組んでおります。

集合研修は、地域密着型金融の推進に適う人材を育成すべく、カリキュラムを編成し運営

してまいりました。従来からの与信スキルの向上に主眼をおいたRM研修を軸に、平成16年度からは、中小企業や個人のお客様との間柄の強化に向けたコミュニケーション力に視点を置いたプログラムにも力を注いでおります。

さらに、組織の活性化に向けた幹部職員育成のために、平成16年度から、コーチングをテーマにした研修を開始し、平成17年度からは問題解決力をテーマにした研修の実施を予定しております。

B. 収益管理システム

当行の収益の源泉を正しく把握し、効率的な経営資源の再配分を行っていくためには、これまで実施してきた全行、部門別、営業店別の損益把握に加えて、顧客別の収益管理の充実を図っていくことが重要なテーマであると認識しております。

平成16年度下期に信用コストデータの精度アップとABC原価計算制度による全行、部門別、営業店別の原価コスト算出のシステム開発を終え、平成17年度上期より、営業店別の損益について、信用コスト引きおよびABC原価計算による原価コスト引きで示すことによって、営業店の収益向上に向けた取り組みを支援しております。また、信用コスト引きおよび原価コスト引きのいわゆる「経常利益ベース」の損益を平成17年度下期からは正式に営業店の業績評価制度に組み込む予定であります。

今後は新しい「経常利益ベース」の損益概念の定着を図るとともに、顧客別の損益管理の充実に向けた対応を行っていく考えです。具体的には、顧客別の原価や商品別・チャネル別の原価の構築に向けた検討を行ってまいります。

また、各業務に対して配分されたリスク資本に対するパフォーマンスを測定していくことも重要であり、配分リスク資本や使用リスク資本に対する収益性の評価を検討してまいります。さらにリスク資本に対するコスト（資本コスト）を収益から控除して、各部門のパフォーマンスを測定することを検討してまいります。

C. 経営管理システム

ガバナンスの実効性を問う動き（金融改革プログラム等）や内部統制の重要度の高まり（証券取引法の開示制度の改訂、米国企業改革法第404条の影響等）を踏まえて、経営管理システムを、経営の意思決定プロセスの透明性・客観性を高め、ガバナンスの充実を図ること、経営の決定事項を業務運営に確実に反映し、経営の安定性を保つこと、業務運営上の諸施策の効果を検証し、必要に応じて施策の見直しを実施し、経営資源の適切な再配分を行うこと、以上の目的を支える内部統制の仕組みと定義し、今後、こうした経営管理システムの構築に向けた検討を行ってまいります。

（ト）UFJグループ（平成17年10月、三菱東京FGと経営統合を予定）との協業の強化

当行は、UFJグループの一員として、UFJ銀行から業務支援のほかに、これまでに資本支援（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17年3月末、役員・転籍者を含み15名）を受けております。

業務面では、平成14年度から、UFJ銀行が組成するシンジケートローンなどにも参加しております。また、平成14年9月から、ATMネットワークの拡大を通じて、お客さまの利便性が向上することを目的に、UFJ銀行とのATM相互開放を実施しております。

さらなる協業の強化として、平成16年10月に、システム投資の負担軽減とシステムリスク管理強化のため、当行のホストコンピュータをUFJ銀行師勝センターに移転しました。

また、UFJ銀行のみならず、UFJグループ企業との連携により、金融サービスの多様化・高度化を図り、当行の業務全般にわたる強化も進めております。

これまで、グループ企業とは(株)セントラルファイナンスとの住宅ローン・消費者ローンの保証業務契約の締結、UFJセントラルリース(株)との当行の新型ATM導入にかかるリース契約、UFJ信託銀行(株)との信託業務に関する業務提携、新人事制度導入に伴う(株)UFJ総合研究所のコンサルティング、ホストコンピュータ運用にかかる(株)ユーフィットへの業務委託など、さまざまな協業を進めてまいりました。

今後も、業務再構築の確実性を増すために、UFJグループとの協業をさらに強化してまいります。

八．リストラの推移及び計画

(イ) 店舗統廃合の実施

「健全化計画」に基づき店舗統廃合を実施し、平成17年3月末時点で41店舗体制としました。また、店外ATMコーナーについても、UFJ銀行や日本郵政公社とのATM提携による利便性向上や補完機能を考慮し、平成16年度では利用率・採算性等が劣る10ヶ所の店外ATMを廃止するなどATM網の見直しを行いました。

店舗戦略については、今後も、お客さまへの金融サービスが低下しないようネットワークを構築するとともに、新たな「エリア体制」の下で、一層効率的な営業活動が展開できるような体制に整備してまいります

これにより、平成18年3月には営業店40ヶ店体制(出張所を除く)に整備いたします。

また、出張所化した店舗についても、その後の採算性と営業ポテンシャルを見直し、さらに統廃合も検討するなど、常に最適な営業体制を目指してまいります。

なお、統廃合で生じた人員を営業ポテンシャルの高い地域に再配置し、効率的な営業活動を展開することで、地域への一層円滑な資金供給ができるものと考えております。

(店)

	17年3月末 実績	18年3月末 計画	19年3月末 計画	20年3月末 計画	21年3月末 計画
支店数	41	40	40	40	40

(ロ) 人件費削減と役員報酬等の見直し

A．人件費削減

平成17年3月期の人件費は、平成14年3月期の優先株式無配を受け、平成14年度からの2年間に亘り実施しました賞与および給与カット等について、その後の業績回復もあり、平成16年度から給与カットを解消、賞与水準も段階的に緩和しましたが、計画を上回る人員減が寄与しましたことなどから、計画(40億円)を2億円下回る37億円となりました。

なお、賞与水準につきましては、今後も抑制的な運用を継続してまいります。

さらに、平成17年1月から、組織の更なる活性化を促進するため、成果主義の考え方を更に進め、個人の目標達成度を中心に処遇する新人事制度を導入しましたことにより、メリハリのある給与体系が構築できたものと考えております。

また、平成17年3月末人員は、計画(628人)を21人下回る607人となりました。今後も業務全般を見直し一層の効率化につとめ、平成18年3月末には594名体制としてまいります。

(人)

	17年3月末 実績	18年3月末 計画	19年3月末 計画	20年3月末 計画	21年3月末 計画
職員数	607	594	594	594	594

(億円)

	17年3月期 実績	18年3月期 計画	19年3月期 計画	20年3月期 計画	21年3月期 計画
人件費	37	39	40	40	40

B. 役員報酬等の見直し

役員賞与は引き続き全額返上いたします。役員報酬は、平成14年度以降カットを実施しており、平成17年度もカット(平成13年度対比で頭取10%、副頭取7%など)を継続しております。なお、役員退職慰労金についても、平成16年6月において支給いたしております(平成17年6月は退任役員なし)。

(八) 物件費削減

平成15年4月に設置の「効率化推進室」による徹底した調達慣習の見直しなどにより、平成17年3月期の物件費は計画(54億円)を8億円下回る45億円となりました。

今後、偽造キャッシュカード対策にかかるATM更改やICカード対応伴う投資に加え、融資システム(自己査定・審査の機械化などへの対応)関連の大型投資を計画していますが、店舗統廃合の実施、アウトソーシング契約料の引き下げのほか、引続き「効率化推進室」による調達慣習の見直しなどの継続により、物件費を抑制してまいります。

(億円)

	17年3月期 実績	18年3月期 計画	19年3月期 計画	20年3月期 計画	21年3月期 計画
物件費	45	48	49	48	48

(図表 6) リストラの推移及び計画

	17/3月末 実績	18/3月末 計画	19/3月末 計画	20/3月末 計画	21/3月末 計画
(役職員数)					
役員数 (人)	7	7	7	7	7
うち取締役 (() 内は非常勤) (人)	4 (0)	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)	3 (2)
従業員数 (注) (人)	607	594	594	594	594

(注) 執行役員、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)	41	40	40	40	40
海外支店 (注2) (店)	0	0	0	0	0
(参考) 海外現地法人 (社)	0	0	0	0	0

(注1) 出張所、代理店、インスタアブランチ、払込専門支店、共同利用 A T M 管理専門支店を除く。

(注2) 出張所、駐在員事務所を除く。

	17/3月末 実績	18/3月末 計画	19/3月末 計画	20/3月末 計画	21/3月末 計画
(人件費)					
人件費 (百万円)	3,745	3,930	4,000	4,010	4,030
うち給与・報酬 (百万円)	2,753	2,703	2,693	2,681	2,681
平均給与月額 (千円)	370	373	373	373	373

(注) 平均年齢 39.0 歳。(平成 17 年 3 月末)

(役員報酬・賞与)

役員報酬・賞与 (注) (百万円)	49	57	57	57	57
うち役員報酬 (百万円)	49	57	57	57	57
役員賞与 (百万円)	-	-	-	-	-
平均役員 (常勤) 報酬・賞与 (百万円)	8	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、使用人部分を含む。

(物件費)

物件費 (百万円)	4,541	4,894	4,970	4,879	4,822
うち機械化関連費用 (注) (百万円)	1,509	1,806	1,888	1,816	1,780
除く機械化関連費用 (百万円)	3,032	3,088	3,082	3,063	3,042

(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)	8,287	8,824	8,970	8,889	8,852
-----------------	-------	-------	-------	-------	-------

二．子会社・関連会社の収益等の動向

(イ) 子会社・関連会社設立の目的と管理の状況

A．設立の目的

当行は、金融・経済環境の変化に即応しお客さまに様々な金融サービスを提供するとともに、銀行経営の効率化と設備投資負担の軽減などを目的に、子会社・関連会社を設立してまいりました。

B．管理の状況

経営管理グループは、本部の各業務担当室グループと連携しながら、子会社・関連会社の人事、経理などの経営全般に関する重要事項を統括管理しております。

当行は、平成11年3月期決算から関連会社を含めた連結決算を実施し、連結ベースでの収益管理を行っております。

(ロ) 個別会社に関する現況と今後の方針

A．(株)岐阜ファクター(昭和59年8月設立・資本金10百万円・出資比率5%)

(株)岐阜ファクターはファクタリング業務から撤退しており、解散を前提に現有資産の処分を推進してまいりました。平成17年度上期中に本社ビルの売却処分が完了予定であることに加え、担保物件の処分にも概ね目処が立ったことにより、解散時期についての検討を行っております。

B．ぎふぎんビジネスサービス(株)(昭和61年6月設立・資本金10百万円・出資比率100%)

ぎふぎんビジネスサービス(株)は、銀行の業務委託料をベースに安定した収入を計上しております。

また、平成13年6月から、当行の営業店内部事務の集中化(バックレス化)に伴う業務受託を開始し、業務範囲を拡大しております。

C．ぎふぎん保証サービス(株)(昭和62年10月設立・資本金10百万円・出資比率5%)

ぎふぎん保証サービス(株)は、住宅ローンを主に個人ローンの保証業務などを行っており、安定した収益を計上しております。

保証業務の強化のため、平成14年7月から、住宅購入資金とこれに伴う諸費用を含めて融資可能な「ぎふぎん110%住宅ローン『だ・か・ら・大好き』」の保証を開始しており、当行はローン案件の持ち込み増加につとめております。

D．ぎふぎんカード(株)(平成7年6月設立・資本金30百万円・出資比率100%)

ぎふぎんカード(株)は、クレジットカード業務を主に営業を展開しております。

個人消費の低迷により営業収益は若干減少いたしました。経費の見直しなどが奏効し、毎期安定した収益を計上しております。

(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5)	総資産		借入金		うち 当行分 (注2)		資本勘定	うち 当行出資分		経常利益	当期利益	連結又は持分法の別
(株)岐阜ファクター	S59/8月	近藤重直	金融債権買取融資業務	H17/3	1	61	61	62	0	0	0	0	0	0	0	連結
ぎふぎんビジネスサービス(株)	S61/6月	牛本洋二	現金類の整理・精査業務・営業店内部事務受託請負業務	H17/3	0	-	-	0	0	0	0	0	0	0	0	連結
ぎふぎん保証サービス(株)	S62/10月	熊田正秋	個人消費者金融保証業務	H17/3	12	-	-	0	0	0	0	0	0	0	0	連結
ぎふぎんカード(株)	H7/6月	熊田正秋	クレジットカード取扱に関する業務	H17/3	13	10	10	1	0	0	0	0	0	0	0	連結

(注 1) 平成 1 7 年 3 月 末 時 点 に お け る 子 会 社 ・ 関 連 会 社 す べ て に つ い て 記 載 し て お り 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) 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) 連 結 範 囲 の 異 動 が あ る 場 合 (連 結 対 象 外 と な っ た 子 会 社 ・ 関 連 会 社 も 含 む) に は 、 当 該 会 社 名 、 理 由 、 期 日 に つ い て 注 記 し て お り ま す。

(注 5) 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 お り ま す。

(注 3) の 注 記

・(株)岐阜ファクター 当期損失 56百万円

(株)岐阜ファクターはファクタリング業務から撤退しており、解散時期についての検討を行なっております。

ホ．管理会計の確立とその活用の方策

当行は、スプレッドバンキング方式による新収益管理システムを採用して部門別予算を明確化し進捗管理する体制としております。部門は、預貸収支にかかる営業部門、有価証券運用などにかかる市場部門、経営部門、ALM部門などに区分しております。

予算策定においては、各部門毎の運用ポジションとスプレッドバンキング方式による収益予算を決定することで、部門別の損益責任を明確化しております。

管理会計の高度化を図るため、平成16年度下期より信用コストを反映する仕組みに変更するとともに、ABC原価計算システムを導入し部門別の経費を算出する仕組みを構築しました。

これらのシステム構築により、信用コストおよび経費控除後の「経常利益ベース」の収益管理が可能な体制となりました。平成17年度上期の試行期間を経て、下期より業績評価とリンクさせ本格運用に移行する予定です。

(イ) 総合予算策定時の活用

当行では、毎期末(3月・9月)に、当期の決算見込み・諸計数の予測を行ったうえで、中期経営計画(「健全化計画」に一致)を基本とした翌期の総合予算(資金計画・収益計画)をスプレッドバンキング方式により策定しております。予算の策定においては、スプレッドバンキング手法による部門別予算決定のほか、デフォルトコストを試算したうえで、一般貸倒引当金および個別貸倒引当金に反映させ、期間収益を最終決定しております。

また、自己資本に影響を及ぼす各種のリスクのうち、マーケットリスクについては、従来から収益目標のためのポジションとそのリスク相当額を試算(各運用資産ごとにバリューアットリスクにより試算)し、自己資本に対する毀損率などを考慮しておりましたが、平成15年度上期から、信用リスクならびにオペレーショナルリスクについても、そのリスク相当額を試算しリスク資本を配分することで統合的なリスク管理を行い、自己資本への影響も考慮した予算策定をしております。

(ロ) 営業店収益管理への活用

スプレッドバンキング方式の導入により、預金や貸出など金利変動リスクを本部に集中し一元管理することで、営業店から金利変動リスクを排除することが可能となりました。

さらに、平成16年度下期には、信用コストと経費を店別に把握できるようシステム構築を完了、平成17年度下期からの本格運用に向け、現在、試行的運用を行なっております。

これらにより、営業店の活動を収益性の観点から正当に評価し、精度の高い収益管理を行う体制としております。

(ハ) 管理体制の強化

総合予算達成のため、当行全体の資産と負債のバランスを適切に管理し、安定収益を確保することを目的にALM委員会を開催しております。

審議内容は、経済見通しおよび金利予測、リスク・リターン状況の把握・分析および流動性リスクの状況把握などで、審議結果は、その都度経営会議に報告しております。

また、調達・運用の増減、科目別利回りの推移、全体の収益状況などをモニタリング・フォローアップするため、経営改善委員会を原則毎月1回開催しております。

今後も、収益管理制度、ALMのレベルアップなどについて、UFJ銀行のノウハウを導入し、総合予算管理のさらなる精度向上につとめてまいります。

3. 責任ある経営体制の確立のための方策

(1) 金融機関の社会性・公共性を踏まえた経営理念

イ. 当行の経営理念について

当行全役職員の行動の原点となる考え方を示したものが「経営理念」であり、平成11年2月に、お取引先はもとより、地域社会にも当行の存在をアピールできる簡明な経営理念を制定いたしております。これにより、当行の基本姿勢を明確にするとともに役職員が一体となり、地域のお客さまの信頼と期待にお応えできるようにつとめております。

(経営理念)

私たちは、「豊かなシルバー社会」を応援します。

私たちは、地域に根ざし、知恵と汗の営業に徹します。

私たちは、堅実・効率経営を追求し、信頼される銀行を目指します。

(2) 経営の意思決定プロセスと相互牽制体制

イ. コーポレートガバナンスの強化に向けた考え方

当行は、お取引先や株主、地域社会、従業員など多くの関係者の期待・信頼に応えるべく、企業価値を向上させるために業容拡大ならびに収益力強化を図るとともに、経営の透明性とコンプライアンス(法令遵守)の徹底を図ることがコーポレート・ガバナンスの基本と考えております。そのため、「経営指針」を当行の諸活動の基本方針と、また、「行動規範」を当行の基本的な価値観や倫理観を定めるものと位置づけ、経営環境の変化に対し迅速かつ的確に対処し得る組織体制の確立につとめております。

ロ. 経営の意思決定プロセス

(イ) 取締役会

取締役会は取締役4名で構成され、経営改革を進めるうえで迅速に意思決定する機関としての機能を果たし、取締役の職務遂行を監督しております。なお、取締役の経営責任を年度毎に明確にするため、平成14年6月から取締役の任期を2年から1年に変更しております。

(ロ) 監査役会

当行は監査役制度を採用しており、監査役会は監査役3名(うち社外監査役1名)で構成されております。各監査役は、法令ならびに監査役会規程に基づき、取締役会をはじめとする重要な会議に出席するとともに、本部・営業店業務と財産の状況調査など、取締役の職務遂行を監査しております。

(ハ) 経営会議

取締役会の下に、頭取を含む取締役4名と執行役員5名からなる経営会議を設置、取締役会で決定した基本方針に基づき、経営に関する全般的な重要事項を協議・決定しております。

(二) 委員会

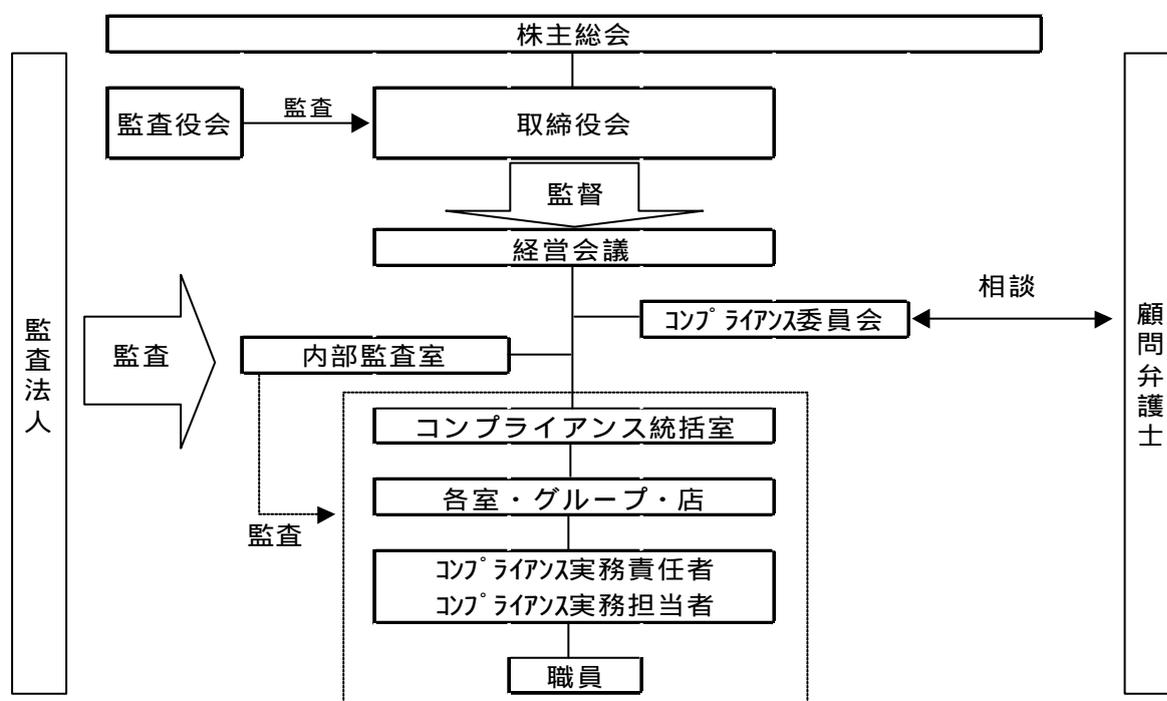
経営会議の諮問機関として経営改善委員会を設置しております。経営改善委員会では、各部署の分掌を超えて意見を交換するなど、経営の効率化に資すること、ならびに「健全化計画」の履行状況をフォローアップすることを目的としております。

また、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・検討するコンプライアンス委員会を設置しております。

八．内部統制システムの整備の状況

取締役会では当行の業務執行を決定し、経営会議では経営に関する全般的な重要事項を協議・決定しております。また、監査役会では監査方針ならびに監査計画など協議・決定しております。なお、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おります。なお、コンプライアンス体制に係る内部統制システムは、以下の図のとおりであります。

[内部統制システム（コンプライアンス体制）]



二．ガバナンス体制の強化に向けた取組み

(イ) コンプライアンス体制の構築、整備

地域社会からの信頼を得て、当行が社会的責任ならびに公共的使命を果たすには、コンプライアンス体制の確立と実践が不可欠と考え、その充実につとめてまいりました。

コンプライアンスにかかる推進方針、および現在までに実施してまいりました施策は以下のとおりです。

A．経営陣の認識と行動

経営陣の認識

経営陣は、法令等の遵守の徹底が経営上の重要課題であることを認識しております。

取締役会において、取締役と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。

経営陣の行動

法令等遵守体制を構築するため、経営トップ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、毎年1回全室グループ店長および本部幹部職員を対象とした「コンプライアンス研修」を役員が講師となって実施しております。

また、頭取はじめ役員は、年頭所感、全室グループ店長会議などあらゆる機会をとらえて、法令等遵守にかかる重要性について訓示しております。

B. コンプライアンス体制の整備

平成16年4月の組織改編において、内部監査室のコンプライアンスチームとサービスセンター（苦情・クレーム等の受付窓口）を統合し、経営会議直轄部署「コンプライアンス統括室」として独立させました。これにより、コンプライアンス態勢を強化するとともに、内部監査部門の専門性を高め監査機能の強化を図っております。

また、平成16年11月に、経営全般に亘るリスクの認識と評価を踏まえたコンプライアンス態勢の把握と評価、およびこれらに基づく重要なコンプライアンス方針等を策定する独自の組織として「コンプライアンス委員会」を設置しております。本委員会では、委員長の頭取をはじめとして関係役員も出席、必要に応じて外部法律専門家（顧問弁護士等）の招聘を検討するなど、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、経営レベルでガバナンス機能の向上に取り組んでおります。

（ロ）リスク管理体制の整備

当行は、コンプライアンスとともに健全な業務運営を行うための両輪として、リスク管理体制を強化・充実させることが経営課題の一つであると捉えております。平成15年4月には、リスク管理体制を強化するため、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独立させました。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、必要に応じ提言・警鐘を行うこととしております。

リスク管理にあたっては、業務から生じるリスクを取締役会等が定める範囲内に止め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て、個別および総体として管理することでリスクを統制しています。

なお、「リスク統括室」と「内部監査室」を分離して各々経営会議直轄部署とし、「内部監査室」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を検証できる牽制体制としております。

（ハ）ガバナンス体制の充実に向けた取組み状況

平成16年度は、取締役会を18回開催し当行の業務執行を決定するほか、経営会議を101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・決定してまいりました。また、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。

また、経営改善委員会を12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

のための施策の進捗状況、および「リレーションシップバンキング機能強化計画」の実施状況などをフォローアップしてまいりました。企業情報の開示については、平成14年7月から四半期情報の開示を実施しておりますほか、ディスクロージャー誌、ホームページへの企業情報の公開、定例的な頭取によるIR活動など、積極的な取組みにつとめてまいりました。

そのほか、内部監査室による監査では、本部、営業店及び関連会社に対するリスクベース監査を実施し、業務リスク管理強化、業務運営の効率化、法令遵守態勢の向上に資する価値ある提言を行うよう取組んでまいりました。また、外部監査法人による監査では、財務諸表に影響を与える内部管理態勢の状況や財務情報の信頼性と評価のほか、法律・規定への遵守性の評価、企業資産の安全性及び実在性の評価等に取組んでまいりました。

今後もコンプライアンス体制の継続的な見直しを進めるなど、ガバナンスの体制強化につとめるとともに、コンプライアンスにかかる役職員のさらなる意識高揚にもつとめてまいります。

(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(社外監査役を含む)	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。
コンプライアンス委員会	頭取	頭取・副頭取・常勤監査役 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・融資統括グループ・コンプライアンス統括室(副担当)の担当取締役と執行役員) 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、内部監査室) 外部法律専門家(必要に応じ)	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 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、内部監査室、人事総務グループ、事務統括グループ、市場国際グループ、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	経営管理グループ	原則月1回	経営健全化計画を着実に実行し、その進捗状況の把握・検証を行う。

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
A L M 委員会	リスク統括室 担当役員	頭取、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・融資統括グループ・経営戦略室担当の取締役と執行役員） 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。
信用リスク管理委員会	融資統括グループ 担当役員	副頭取、常勤監査役 関係役員（融資統括グループ・営業統括グループ担当取締役） 関係室グループ長（経営管理グループ、内部監査室、融資統括グループ、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	経営管理グループ	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	関係役員（リスク統括室・事務統括グループ担当の取締役と執行役員） 関係室グループ長（経営管理グループ、事務統括グループ、融資統括グループ、市場国際グループ、リスク統括室、内部監査室、コンプライアンス統括室） 関係室グループの管理職	経営管理グループ	原則 年 4 回	システムリスクおよび事務リスクに関するリスクの認識、測定・管理を行う。
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	半年 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（社外監査役含まず）、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に資する。

（注）開催頻度が不定期の場合は、過去 1 年間の開催回数を記入しております。

(3) 自主的・積極的なディスクロージャー

イ．基本的な考え方

「透明性の高い経営」の実現には、経営情報の積極的な開示が不可欠であり、銀行経営を自ら律するとともに、株主の皆さま・お取引先・職員などの信頼と支持を得るための基本姿勢であると認識しております。

当行では、経営情報の公正な開示のために以下のような方策を講じております。

ロ．具体的な方策

(イ) 不良債権情報の積極的な開示

証券取引所開示規則に定めのある不良債権に関する開示以外にも、リスク管理債権と金融再生法に基づく新開示基準の査定結果に対する保全状況など、自主的に開示を行ってまいりました。

さらに、平成14年度第1四半期から、投資家の皆さまには足元の状況をよりタイムリーに公表するとともに、経営管理強化の目的もあり、四半期情報を開示しております。

(ロ) ディスクロージャー誌の充実

ディスクロージャー誌は、当行の経営姿勢をわかりやすく伝えることを基本姿勢とし、営業概況、リスク管理体制、不良債権の状況および社会貢献活動などを掲載しております。

(ハ) ミニ・ディスクロージャー誌の発行

中間決算時には、ミニ・ディスクロージャー誌を作成し営業店窓口に着置しております。また、渉外行員は、お客さま訪問時に当行の現状を説明するための資料として、積極的に活用しております。

(ニ) インターネットによる情報開示

情報化社会に対応し、当行の経営情報を迅速に提供するため、ホームページにおいてニュースリリース、当行の沿革、ディスクロージャー誌、商品・サービス案内、リクルート情報などを掲載しております。

また、定期的に内容を見直し、常に最新の情報を提供するようつとめております。

(ホ) 地域IR活動について

株主・お取引先の皆さまに対し、経営状況や営業施策などをお知らせするため、平成10年から、頭取によるIRを兼ねた講演を岐阜・愛知両県の各会場で開催しております。

平成16年度より参加者を対象としたアンケート調査を実施し、お取引先や株主の方々の意見を経営に反映するようつとめております。

八．今後の対応

今後とも経営実態に関する情報を、より分かりやすくかつ幅広く積極的に提供するとともに、タイムリーに開示できるようつとめてまいります。

4．配当等により利益の流出が行われなかったための方策等

(1) 基本的考え方

当行は、本計画に掲げる業務再構築と経営合理化を着実に進めることで収益力を向上し、健全化計画の利益目標を達成し、自己資本比率の向上と内部留保の蓄積につとめてまいります。

これにより、公的資金による優先株式の消却が万全となるように対応してまいります。

(2) 配当、役員報酬、賞与についての考え方

平成17年3月期は、有価証券の効率的な運用が図れましたこと、役務取引等利益が投資信託販売を中心に好調に推移しましたこと、また「リストラの推進強化」により営業経費の圧縮が図れましたことなどから、業務純益64億円、当期利益19億円を確保することができました。

これにより、平成17年3月期における優先株式の所定の配当を実施することができました。

今後、さらに収益力を向上することで、所定の配当のほか、優先株式の早期消却財源の確保にもつとめてまいります。

普通株式の配当につきましては、内部留保の蓄積による財務基盤の強化を図る観点から、平成17年3月期までは見送ることといたします。平成18年3月期以降は収益力や剰余金の水準等を踏まえ、1株あたり年間50銭の配当を予定しております。今後、株主以外の利害関係者（取引先、従業員、地域社会等）とのバランスにも配慮しつつ、業績の進展に応じた適正な配当水準を検討してまいります。

役員報酬・賞与につきましては、業績のさらなる改善や内部留保の充実のため、役員報酬は引き続き抑制基調を維持するものの、職員のモラル維持の観点等から全体の収益状況等を踏まえつつ、適正な水準を引き続き検討してまいります。なお、役員賞与は当面支給いたしません。

5. 資金の貸付けその他信用供与の円滑化のための方策

(1) 基本的な取組み姿勢

当行は、「地域に根ざし、知恵と汗の営業に徹する」ことを経営理念の一つに掲げ、徹底したフェイス・トゥ・フェイスによる営業を積極的に展開しております。これにより、地域の中小企業と個人のお客さまの資金需要に的確にお応えし円滑な資金供給につとめていくことが、地域金融機関として最大の責務であると考えております。

平成16年度において、当行の営業エリアでは企業の設備投資は回復傾向にありましたが、新規資金の借入れによる設備投資は限られ、また、運転資金の新規借入れも極力抑制するなど、総じて資金需要が低迷しましたほか、住宅ローン債権の流動化実施による残高の減少要因もありました。

こうした環境下、当行の貸出金の8割程度を占める地域の中小企業および個人向け貸出の増強に注力してまいりました結果、平成17年3月末の貸出残高は、ほぼ前年度末(5,203億円)並みの5,188億円、また、住宅ローン残高もほぼ前年度末(1,048億円)並みの1,041億円を維持しております。

当行は、今後も地域の中小企業と個人のお客さまの資金需要を発掘し、その需要に迅速にお応えするとともに、お客さまの多様なニーズに適う商品・金融サービスの提供に積極的につとめてまいります。

(2) 具体的な方策

当行は、地域のお客さまへの一層円滑な資金供給を行うため、以下のように営業体制を整備しております。

イ. 店性格区分による営業体制の確立

営業エリアの店性格に応じ質の高い金融サービスを提供し、効率的に貸出基盤を強化するため、人員配置・地域ポテンシャルなどを再度見直して、平成14年11月から、営業店を2S(ツーショップ体制：GS店舗とRS店舗)に区分しております。

GS(グローバルショップ)とは、お客さまのニーズに対し、幅広い金融サービスを提供するフルバンキング型の店舗で、従来の事業融資店舗の性格を有するものです。

また、RS(リテールショップ)は、個人預金・ローンなど個人のお客さまのニーズに対して、専門性の高い金融サービスを提供する個人営業を柱としたリテール型店舗としております。

なお、平成16年10月から、店質特性に応じた営業施策をより明確にして効果的な業務運営を行うため、従来のGSとRSに新たにS(ショップ：個人預金、預り資産など個人営業に特化する店舗)を加え、店質区分を3区分としております。

ロ. 店性格区分に応じた渉外人員の配置

また、平成14年11月から、資金需要を迅速・的確に発掘し付加価値の高い提案営業を展開するため、上記の店性格に相応しいサービスを提供できる渉外行員を配置しております。GS店舗には事業性融資スキルの高い渉外行員(FA、FA)を、RS・S店舗には定型ローンに詳しい渉外行員(FA、FA)を配置し、きめ細かい金融サービスを提供しながらお客さまの資金需要に積極的にお応えしております。

事業融資増強店舗であるGSには、(株)UFJ総合研究所主催のRM(リレーションシップ・マネジメント)研修へ派遣しました渉外行員を優先して配置しております。

ハ.「エリアマネージャー制度」の導入

平成14年11月から「エリアマネージャー制度」を導入、個人営業（住宅ローン・付保融資・預り資産等）に卓越したエリアマネージャーが複数店舗の営業担当者を指導することで、営業担当者のスキルの高度化・均質化につとめております。

エリアマネージャー制度は、岐阜市内（および周辺）の店舗（13ヶ店）を2エリアに区分して、エリア毎の個人営業担当者を管理するエリアマネージャー4名を各エリアの母店に配属しております。さらに、平成16年11月から、新たに愛知県北部の店舗（8ヶ店）を2エリアに区分してエリアマネージャー2名を配属し、同制度の拡充を図っております。

なお、以下に記載する「エリア体制」の導入（17年4月）に伴い、岐阜市内のエリアマネージャーのうち1名を岐阜東エリアに分散配置（17年5月）し、エリアマネージャーの活動地域を広げております。

ニ.「エリア体制」の導入

平成17年4月から、市場の特性に応じた効率的な業務運営と意思決定のスピードアップを図り、お客さまのニーズにお応えするための新たな営業体制として、「エリア体制」を試行的に導入（平成18年度より本格的な運営に移行の予定）しております。

「エリア体制」では、当行の営業エリアを店舗ネットワーク上の位置関係から11のエリアに区分し、各エリアの特性を最も強く反映し業容面でも核となる店舗を「エリア母店」、その営業店長を「エリア母店長」としております。「エリア母店長」には、エリア内予算の店別配分・エリア構成店長の人事考課・エリア構成店間における人事異動および人事交流を自らの判断で実施する権限を一部与えるほか、法人営業強化エリアには事業融資開拓をフォローする「事業融資開拓専任者」を、また、個人営業強化エリア（法人営業併進エリア含む）には上述の「エリアマネージャー」を配置することで、営業店の貸出増強への取組みをカバーしてまいります。

ホ. 本部による営業店支援体制の強化

営業店の営業展開をさらに支援するため、平成16年8月から、営業統括グループ内にありました「住宅チーム」に投信等窓販の企画・推進および店頭営業指導（年金推進含む）などにかかるメンバーを加え、「個人営業グループ」として、営業店の個人営業にかかる支援活動を効率化するほか、営業統括グループ内にありました「法人攻略チーム」も「法人営業グループ」として、営業店がリストアップした企業先（営業店を支える中核取引先、ならびに営業店において将来にわたり育成支援していく取引先）について、営業店と連携して個社別に重点攻略するなど貸出増強のための体制強化を行っております。

また、同年同月から、営業店に代わり不良債権を管理・回収する「管理チーム」を「融資管理グループ」として、実回収が見込まれる債務者グループの顧客交渉を直轄して行うことで、この業務に係る営業店の負担を軽減させるほか、「経営支援チーム」については、企業再生支援対象先を再生の可能性が高い取引先に絞り込み、担当者毎の担当先を限定することで、きめ細かい対応と支援活動を行える体制とするとともに、営業店長がランクアップに取組む先に対しても、営業店長の活動をサポートすることとしました。これらにより、営業店は貸出増強などの営業業務に一層集中できる体制としております。

(3) 地域への円滑な資金供与のための商品提供

優良な中小企業向け貸出を増強し融資基盤の拡充を図るため、平成16年度に引続き、平成17年度も戦略的運用ファンドとして「スペシャルファンド」を設定しております。

このファンドは、既取引先のほか営業エリアの優良な新規先開拓も目的としており、設備資金・運転資金ともに対応でき、無担保扱いの取扱も可能な商品となっております。

また、平成15年5月から、岐阜県・岐阜市信用保証協会との間で、当行が定める格付以上のお取引先であれば、24時間以内に運転資金の融資を受けることができる付保商品「ぎふぎんセレクト保証ローン」(無担保・第三者保証人不要)の取扱いを開始しております。

なお、平成15年10月に愛知県信用保証協会、平成16年5月には名古屋市信用保証協会との間でも、本商品の取扱いを開始いたしております。

さらに、平成15年10月から、スピーディーな対応が可能なミドルリスク・ミドルリターンの商品「スーパー・ガンバル企業ローン」の取扱を開始しております。本商品は、一定の格付以上のお取引先を対象として、原則無担保扱い、第三者保証人も不要としております。なお、平成16年10月から、自動審査システムを活用し簡易・迅速な審査体制とするほか、行内格付別に上限金額や金利を設定するなど、「スーパー・ガンバル企業ローン」の商品内容をバージョンアップし、「ガンバル企業ローン1000」、「ガンバル企業ローン3000」の取扱に変更しております。

(4) 融資に対する取組み姿勢

当行は、お客さまの資金ニーズを早期に把握し的確にお応えするため、営業店と本部の間で顧客情報を共有化する体制としております。

イ. 資金ニーズの早期把握と対応

「融資案件在庫管理システム」の活用

平成12年12月から、「融資案件在庫管理システム」をスタートし、営業店別のお取引先毎の融資案件掌握が可能となりました。また、本部と営業店の間で案件構築の指導および事前協議制度を導入し、実行率の引き上げと良質な貸出の増強に結びつけております。

「融資案件事前協議会」の実施

営業店と本部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」を実施しております。これまで、個別案件については都度の事前協議対応としておりましたが、本協議会では、設備投資等の具体的案件やシェアアップにかかる方針、また、他行競合先の金利方針など、複数の案件や懸案事項を一括協議・決定することで、以下に記載する「事業融資増強キャンペーン」の展開に繋げるなど、案件取組みの早期実現に繋げております。

マル核、マル育先のニーズへの対応

営業店では、営業店長が中核取引先(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、法人営業を積極的に行うGS店(グローバルショップ)では、法人取引に高いスキルを持つ人材を配置し、既往取引先の管理と新規融資開拓に注力、個人営業を主体としたRS店(リテールショップ)でも既往取引先の管理を強化しております。

ロ．「事業融資増強キャンペーン」の展開について

当行の事業性融資の核となる中小企業向け貸出を増強するため、平成16年度に引続き、平成17年度も「事業融資増強キャンペーン」を実施しております。本キャンペーンでは、量的評価（ボリューム増強）のほか、質的评价（取組みレートなど収益性、クレジットリスク、および新規開拓先などによるポイント格差を設定）も行うなど、収益体質の改善に繋がるように展開するほか、キャンペーン中の取組み目標額は、営業店別に別途設定（半期毎）している中小企業向け貸出目標が達成できる水準としております。

なお、GS店舗は新規先と優良取引先のシェアアップなど、また、RS店舗は既取引先のボリューム維持管理と付保融資増強などにより、貸出残高の積上げを図っております。

ハ．UFJグループとの協業強化

事業性貸出増強の一環として、「法人営業グループ」はUFJ銀行と連携しながら、UFJ銀行が組成するシンジケートローンなどにも参画しております。

また、創業・新事業支援機能強化のための支援組織「東海ビジネスドットコム」(UFJグループ)に参画し、その情報を活用し、ベンチャー企業への融資にも繋げております。

二．私募債の引受

当行は、長期安定した資金ニーズのある取引先から、特定社債保証制度などを利用した私募債を引受しております。営業店は、店別に条件に合う取引先をリストアップし、安定した資金ニーズのある先に「法人営業グループ」とタイアップし提案セールスを行うなど、実効性ある営業を展開しております。

ホ．信用リスクに見合った利鞘の確保

取引先の信用格付毎にデフォルトコスト、経費および収益を賦課した目標金利を設定し、これを下回る金利での与信の取り組みについては本部稟議扱いとするなど、安易な金利設定を避けることにより、信用リスクに応じた適正利鞘の確保につとめております。

また、信用リスク資本の効率的な運用を図るため、既に制定の「取引基本方針制度」に基づき、信用リスクが高い取引先・収益性の低い取引先の貸出資産を圧縮するなど、信用格付区分と資金利益率を基準とした取引先毎の方針を明確にし、個別企業審査のなかで活用しております。

ヘ．融資事務の向上

営業店融資事務を向上し事務リスクを抑制するため、平成13年11月から、UFJ銀行出身者など融資スキルの高い人材による融資事務の教育指導を実施しております（平成17年3月末現在4名）。

ト．融資事務の効率化

営業店現物管理の負担軽減を目的に、平成14年4月から、「債権書類管理システム」を活用し一般貸出債権書類の本部集中化を順次実施、平成15年8月に全店の本部集中化を完了しました。なお、「債権書類管理システム」とは、ホストコンピュータ連動による書類管理の厳格化、アドレス管理による収納・検索の効率化、書類のイメージ処理による照会など、業務の効率化と期日管理の厳格化が可能となるシステムであります。

チ．人材の育成

融資担当役席者には融資業務全般にわたる知識の習得、渉外担当者には融資折衝能力の強化のため、各々に融資トレーニー・セミナーを実施しております。また、融資スキルの一層の向上を目的として、平成15年度までは渉外担当者から選抜し、(株)UFJ総合研究所主催のRM研修(リレーションシップ・マネジメント(RM)養成研修)に派遣していましたが、平成16年度では、RM研修の対象者を営業店長クラスにも広げ、集合トレーニングを実施しております。

(図表 10 - 1) 貸出金の推移

(残高)

(億円)

	17/3月末 実績 (A)	18/3月末 計画 (B)
国内貸出	5,188	5,340
中小企業向け貸出 (注1)	2,774	2,780
個人向け貸出 (事業用資金を除く)	1,173	1,290
その他	1,241	1,270
海外貸出	-	-
合計	5,188	5,340

(注1) 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、当行の連結子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)

	17/3月期 実績 (注)	18/3月期 計画 (B)-(A)+(ア)
国内貸出	257	226
中小企業向け貸出 (注1)	140	54

(注) 履行状況報告書の図表10-1より引用。

(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)

	17年度中 計画 (ア)
	()
貸出金償却 (注1)	()
部分直接償却実施額 (注2)	()
CCPC (注3)	()
協定銀行等への資産売却額 (注4)	()
上記以外への不良債権売却額	()
その他の処理額 (注5)	()
債権流動化 (注6)	()
私募債等 (注7)	()
子会社等 (注8)	()
計	74 (48)

(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) 共同債権買取機構に売却した債権に関する最終処理額。

(注4) 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5) その他の不良債権処理による残高減少額。

(注6) 主として正常債権の流動化額。

(注7) 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8) 連結子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。

6. 株式等の発行等に係る株式等及び借入金につき利益をもってする消却、払戻し、償還又は返済に対応することができる財源を確保するための方策

(1) 消却、払戻し、償還又は返済についての考え方

イ. 基本的な考え方

金融機能の早期健全化のための緊急措置に関する法律第10条第2項6の規定どおりに協定銀行が取得株式等をできる限り早期に譲渡その他の処分を行うことを前提に、今後、消却のための財源を早期に確保するようにつとめてまいります。

ロ. 公的資金の資本調達分に対する考え方

当行は、平成13年4月に発行しました優先株式120億円について、本計画に記載する業務再構築ならびに経営合理化を着実に履行し収益力を向上することで内部留保を蓄積し、公的資金の早期返済に向けた消却財源の確保につとめてまいります。

ハ. 公的資金以外の資本調達分に対する考え方

金融機関などからの劣後ローンは平成17年3月末現在で45億円となりますが、今後、収益力を向上することで内部留保を蓄積し、期限到来にあわせて減少させてまいります。

(2) 剰余金の推移

(億円)

年 度	16年度	17年度	18年度	19年度
内部留保額	17	23	25	26
剰余金残高	33	56	82	109
年 度	20年度	21年度	22年度	23年度
内部留保額	29	29	29	29
剰余金残高	138	167	196	225

剰余金については、平成20年度までは本計画に記載しておりますとおりですが、平成21年度以降は平成20年度の当期利益に基づき試算しております。

上記のとおり、平成20年度には公的資金の消却原資となる剰余金が120億円を超える予定です。

7. 財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策

(1) 各種リスク管理の状況

当行は、コンプライアンスとともに健全な業務運営を行うための両輪として、リスク管理を強化・充実することが重要な経営課題の一つとして捉えております。

平成15年4月には、リスク管理の統括部署としての機能強化のため、「リスク統括室」を経営会議直轄部署として独立させました。また、「リスク統括室」とそのリスク管理状況をモニタリングする「内部監査室」を分離・経営会議直轄部署とすることで、牽制機能を確保できる体制としております。

経営の健全性と社会的信用の昂揚に資するため、平成13年9月に「リスク管理基本規程」を制定し、各種リスクの所在を明らかにし、適切なリスク管理の具体的方針を定めました。

また、平成13年9月には当行与信の価値の向上を実現するため、「信用リスク管理規程」を定めましたほか、平成15年3月にリスク資本を適正・効率的に配分するため「リスク資本管理規程」を定めました。

とりわけ、貸出運用につきましては、不良債権の発生防止につとめるため、信用リスク管理体制を再構築することが最重要課題と認識し、貸出金運用体制の整備に取り組んでまいりました。

イ. 与信管理体制の強化

与信体制の強化のため、UFJ銀行から、融資担当取締役1名、融資統括グループで審査担当1名、経営支援チーム2名、融資企画担当1名、および融資管理グループで3名、計8名の出向者（転籍者含む）を受入れております。

また、平成13年11月から、UFJ銀行OB2名の人材派遣を受け、融資事務管理強化のための営業店臨店指導（事務指導など）を実施しております。さらに、平成15年8月から、不動産担保評価の精度向上を図るため、UFJ銀行OB2名による不動産担保評価の検証・指導等の営業店サポートを実施しております。

ロ. 信用リスク管理体制の整備

平成14年10月より、信用格付の精度・信用リスク管理の向上を目的として、CARM（信用リスク計量化システム）を導入しておりますが、平成16年4月には、P/L（損益計算書）のみの先についてもCARM格付の対象先とし、さらにリスク管理の精緻化を図っております。

また、平成16年8月に、融資部門の組織運営をより効率的かつ専門性の高いものとするため、ならびに不良債権処理の一層のスピードアップを図ることを目的として、融資グループを融資統括グループと融資管理グループに分離いたしました。

さらに、平成17年2月には、「信用リスク管理委員会」の参加メンバーを追加（副頭取ほか役員、室グループ長など）するなど、運営ルールの見直しを図り、委員会を経営レベルでの審議の場に位置付けるとともに、その前提として実務的なレベルでの事項を討議する「信用リスク管理小委員会」を新たに設置いたしました。

ハ. 規程・制度・取扱要領の整備

規程等の整備状況の詳細は、「(図表12)リスク管理の状況...信用リスク」(P57)において後述しております。

二．貸出審査体制の整備

平成15年10月より、信用リスクに見合った金利を確保すべく、当行信用格付に応じて一定金利の融資商品の取扱を本格化しておりますが、さらに、平成16年10月からは、信用格付に債務者のキャッシュフローを加味した自動審査商品を設計し取扱を開始いたしました。

また、平成16年12月より、四半期決算（自己査定）への対応、融資事務の合理化・効率化、ならびに融資統合データベースの構築・活用等を目的として、かねてより検討しておりました融資支援システムの開発方針を決定し、平成17年1月からPTを立ち上げ開発に着手しております。

そのほか、業種別融資審査能力の向上を目的とした業種別審査体制を今後導入する予定であり、手始めに一部の業種からスタートし、審査ノウハウの蓄積につとめつつ、対象業種を徐々に拡大してまいりたいと考えております。

ホ．ポートフォリオ管理

大口与信供与・監視業種の状況を管理（大口先の名寄せ管理や要監視業種の大口債務者ごとの管理）し、毎月経営会議に報告しております。また、要監視業種の指定については半期毎に見直しを実施しております。さらに、信用格付別デフォルト率による将来の信用リスク量の管理にもつとめております。

ヘ．問題先の管理体制

債務者区分に応じ、迅速・的確に対応できる管理体制とするため、主に融資管理グループは実質破綻先と破綻先、融資統括グループの経営支援チームは破綻懸念先と要注意先および正常先のうち大口未保全のある先、一般審査役は正常先と少額未保全先を審査する体制としております。

新たな管理体制では、平成16年10月より、経営支援チームにおいて大口主要先の一部を抽出、対象先の再建・改善に向けたロードマップを作成し、経営改善計画および方針・進捗状況を経営会議メンバーに報告（原則年1回）しております。引き続き、対象先の拡大および進捗状況のフォローにつとめ、ランクアップ対応の強化に繋がるような体制に整備してまいります。

ト．不良債権の発生防止と回収強化

（イ）「経営支援チーム」による企業再生支援の強化

平成13年9月に、要注意先債権などに分類している取引先企業を対象として、経営改善に向けた取組みを支援する「経営支援チーム」を融資統括グループに設置しております。また、支援担当者とは完全に分離させた審査担当者を同グループに1名配し、再生支援のモニタリング・支援策の見直しなどに傾注させることで、より再生支援に専念できる体制としております。

経営支援チームは、再生支援による正常先へのランクアップ・債権劣化防止などによる不良債権圧縮を目的に、取引先の支援内容・提案内容の決定、提案・交渉、経営改善の履行状況に至るまで、取引先と直接交渉・管理しております。

また、平成16年8月には、経営支援チームの対象先から回収・保全強化を主体とした破綻懸念先などを除き、より再生の可能性が高い取引先に絞り込んで支援活動の一層の集中を図りました。なお、平成17年5月末現在の「経営支援チーム」担当先は75社となっております。

そのほか、経営支援チームは、営業店長が債務者区分のランクアップに取り組んでいる対象先（平成17年5月末現在60社）に対しても、営業店長の活動を広くサポート（企業再生ファンドや中小企業再生支援協議会等の活用、専門の会計士とタイアップした改善計画書の策定等）するなど、全行レベルで要注意先債権の再生支援につとめております。

さらに、平成16年12月には個社別支援担当者を1名増員し、チームのさらなる体制強化を図りました（平成17年5月末現在5名）。

（ロ）「融資管理グループ」による不良債権の回収強化

融資管理グループは、実回収が見込まれる債務者グループとの交渉を営業店に代わり直轄して行なうとともに、破綻懸念先などの保全強化および回収促進先への法的措置を含めた回収策なども策定し、不良債権回収のスピードアップにつとめております。

また、平成14年4月には「名古屋センター」を設置、融資管理グループの所属行員が常駐することで債務者管理の専門性を高めるとともに、債務者動向も直接把握していくことで、不良債権の回収強化と実効性を高めております。なお、平成17年3月末現在、「融資管理グループ」は、本部7名、名古屋センター4名を配し、計11名体制で活動しております。

(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>[規程・基本方針]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・融資通則にて規定 ・13年7月「投融資管理規程」制定 ・13年9月「信用リスク管理規程」制定 ・14年1月「クレジットポリシー」制定 ・14年7月「不良債権開示規程」制定 ・14年11月「営業店長貸出決裁権限規程」改正 ・15年4月「与信上限規程」改正 ・16年1月「信用リスク計量化基準」制定 ・16年3月「不良債権開示規程における条件緩和債権の判断基準」改正 ・16年9月「自己査定マニュアル」改正 <p>[体制・リスク管理部署]</p> <p>(個別与信管理)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・13年9月「経営支援チーム」設置 ・13年11月「融資臨店指導チーム」設置 ・13年11月「信用リスク管理委員会」設置 ・リスク管理部署：融資統括グループ ・モニタリング部署：内部監査室（資産監査チーム） ・17年2月「信用リスク管理小委員会」設置 <p>[リスク管理手法]</p> <p>(融資統括グループ)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・与信案件の審査・決裁・進捗管理 ・信用格付制度 ・信用格付別デフォルト率のポートフォリオ分析 ・自己査定の実施 ・与信上限規制の厳守 ・大口先と一定業種の与信残高などの監視 ・一般貸倒引当金・個別貸倒引当金の決定 ・与信管理ツール（取引先調書等）の活用 ・延滞先の報告管理ルールへの遵守 ・個社別の取引基本方針制度の制定 ・要監視業種の選定と対応方針策定 <p>(内部監査室)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・与信決済権限の履行状況の検査 ・自己査定結果の監査 ・信用格付制度の運用状況の監査 ・一般貸倒引当金の検証 ・与信上限規制・大口与信供与・監視業種のモニタリング 	<p>16年4月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・債務者毎の信用リスクに応じた貸出金利設定のための「プライシングの手引き」作成 ・担保評価の妥当性の検証のため、担保不動産売却データ蓄積の対象先を要注意先以下に拡大 ・精緻な信用リスク量測定のため、CARM格付対象をP/Lのみの先にも拡充（8百件増加） ・実態バランスを反映した格付別リスク率による信用リスクの計量化へ移行 これにより、貸出先全先の信用リスク量をCARMシステムで測定可能 <p>16年7月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客への説明義務・説明責任を果たすため、「融資顧客説明ルール」を制定 <p>17年1月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「与信上限規程」の一部改正 「上場及びこれに準ずる先」の与信リミットを上場・未上場先に区分、「未上場先」の与信リミットを保守的に引き下げるなど、リミット管理を厳格化 <p>17年2月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「信用リスク管理委員会」の運営ルール見直し 委員会を経営レベルでの審議の場として位置付けるほか、実務レベルでの討議の場として「信用リスク管理小委員会」を設置
マーケットリスク	<p>[規定・基本方針]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・12年4月「マーケットリスク管理運営ルール」、「マーケットリスク算定基準」および「市場業務運営ルール」制定 ・12年4月「ALM委員会運営ルール」制定 ・13年9月「市場リスク管理規程」に名称変更 ・14年9月「有価証券等時価算定規程」および「有価証券等時価算定細則」制定 ・15年9月「ストレステスト運用基準」制定 <p>[体制・リスク管理部署]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リスク管理部署：市場国際グループ ・モニタリング部署：リスク統括室 ・ALM委員会の開催 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 内容：マーケット運営方針の審議 	<p>16年5月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「満期保有目的債券」の運用開始とともに「その他有価証券」と同様にリスク量の計測を開始 <p>16年6月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・投信運用等も含めVaR管理に統一 <p>16年10月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・円債VaRの週次での計測開始 <p>17年1月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「ディーリング（フロントオフィス）部門の倫理・行動規則及び管理ルール」制定 ・「ミドルオフィス事務マニュアル」制定

		当期における改善等の状況
マーケット リスク	<p>[リスク管理手法]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・「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での把握 ・リスク量と損益状況の報告体制の確立 日次ベース：リスク管理担当役員、役員（ALM委員会メンバー） リスク統括室 月次ベース：ALM委員会、取締役会に報告 	
流動性リスク	<p>[規定・基本方針]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・12年8月「ネット要調達額算定基準」制定 ・13年9月「流動性リスク管理規程」に名称変更 ・16年1月「流動性リスク管理規程」の改正 「ネット資金繰り額算定基準」に名称変 <p>[体制・リスク管理部署]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リスク管理部署：市場国際グループ ・モニタリング部署：リスク統括室 <p>[リスク管理手法]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「資金繰り」リスクの逼迫度に応じた流動性リスク限度額の設定 ・「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 ・「資金繰り状況」の報告体制の確立 日次ベース：リスク管理担当役員、役員（ALM委員会メンバー） リスク統括室 週次ベース：リスク統括室、経営陣 月次ベース：ALM委員会、取締役会 	<p>16年4月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「ペイオフ対象想定額」を毎月末時点の預金構成などから試算 <p>16年10月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・流動性リスクの訓練実施 <p>17年2月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・多様化する流動性リスク要因に迅速かつ的確に対応するため、新たに「金融危機発生時の対応細則」を制定 ・「流動性リスクアクションプラン」のフェーズ見直し要件に、「個人情報漏洩」を追加
カントリーリスク	<p>[規定・基本方針]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・融資通則にて規定 ・13年9月信用リスク管理規程に「カントリー格付原則」を制定 ・16年4月「カントリー格付基準」の制定 <p>[体制・リスク管理部署]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リスク管理部署：融資統括グループ、市場国際グループ <p>[リスク管理手法]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・R&I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 ・毎年1回以上カントリー格付けを見直し 	<p>16年4月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「カントリー格付一覧表」の制定
オペレーショナル リスク (事務リスク)	<p>[規定・基本方針]</p> <p>(内部監査室)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・14年4月「検査規程」を「内部監査規程」に改定(事務管理グループ) ・13年2月「事務リスク管理ポイントマニュアル」制定 ・13年5月「事務リスク管理方針」制定 ・14年8月「事務リスク管理規程」全文改正 ・14年8月「事務リスク管理細則」制定 ・14年9月「事務リスク管理ポイントマニュアル」を「業務管理ポイントマニュアル」に改編 ・15年4月「店内検査実施要領」制定 ・16年7月「事務リスク管理細則」一部改正 ・17年3月「部署内検査実施要領」「同細則」制定 ・17年3月「店内検査マニュアル」作成 	<p>16年上期の事務指導等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事務リスクが高いと思われる店舗（重点店舗）新任役員店舗など、臨店による指導強化 ・職場研修を実施（リスクの高い業務を中心とする内容） ・リスクの高い業務等を中心に業務テストを実施（3回実施） <p>16年7月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・オペレーショナルリスク管理規程体系変更に伴い「事務リスク管理細則」を改正

		当期における改善等の状況
オペレーショナル リスク (事務リスク)	<p>[体制・リスク管理部署]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・13年4月事務リスクワーキンググループ設置 ・14年9月「オペレーショナルリスク管理委員会」組成 ・リスク管理部署：事務統括グループ ・モニタリング部署：内部監査室 <p>[リスク管理手法]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・内部監査室による臨店監査 「内部監査実施要領」に基づく臨店監査の実施 ・指導役による臨店指導 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 ・オペレーショナルリスク管理小委員会のリスク管理 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 ・MTCB記録表の活用 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・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 ・「営業店長の点検確認事項一覧表」の活用 	<p>16年下期の事務指導等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事務リスクが高いと思われる店舗（重点店舗）新任役席店舗など、臨店による指導強化 ・テラー臨店研修を実施（現金・重要取引等の取扱実態把握と個別指導を現店で実施） ・テラー集合研修を実施（テラー事務取扱の基本を中心に指導）（11月以降11回実施） ・職場研修を実施（リスクの高い業務を中心とする内容） ・リスクの高い業務等を中心に業務テストを実施（3回実施） <p>17年3月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・店内検査実効性向上支援として「店内検査マニュアル」作成 ・本部の部署内検査強化として「部署内検査実施要領」「同細則」を制定
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"> ・13年4月「システム安全対策規程」制定 ・13年4月「システム安全対策基準」制定 ・13年4月「各種システムリスク管理要領」制定 ・15年3月「システムリスク管理規程」制定 ・15年3月「コンティンジェンシープラン」改正 <p>[体制・リスク管理部署]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・13年4月システムリスクワーキンググループ設置 ・リスク管理部署：事務統括グループ ・モニタリング部署：内部監査部室 <p>[リスク管理手法]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・内部監査部によるシステム監査 12年5月システム監査チェックリスト作成 チェックリストに基づくシステム監査を実施 14年7月同改定 ・事務統括グループによるグループ内システム監査 8年9月グループ内システム監査要領制定 監査要領に基づくグループ内システム監査を実施 13年5月同改定 16年3月アウトソーシング契約解除に伴い、委託先牽制目的のグループ内システム監査を部署内監査に改正 ・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 14年12月制定のサブシステム管理項目の追加等 管理項目の整備 	<p>16年4月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・センター移転を控え外部システム監査受検 <p>16年8月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・センター移転に伴うコンティンジェンシープランの策定 <p>16年9月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・センター移転のリハーサルでコンティンジェンシープランの実効性を検証 <p>16年10月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・UFJ銀行師勝センターに移転完了 <p>16年11月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安全性向上のためコンピュータの24時間運用開始 <p>16年12月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・センター設備を中心とした外部システム監査受検 <p>17年3月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・センター移転に伴い各種規定改定 ・情報系システムの本人確認強化
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"> ・16年3月「オペレーショナルリスク管理規程」制定 ・16年3月「人的リスク管理細則」「有形資産管理細則」「外部業務委託に係るリスク管理細則」制定 ・16年4月「新商品・新規業務リスク管理規程」制定 ・16年6月「東海地震防災マニュアル」制定 	<p>16年7月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・対震強化地域店舗の耐震工事に着手

		当期における改善等の状況
法務リスク	<p>[規定・基本方針]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・12年 1月「コンプライアンス規程」制定 ・12年 1月「コンプライアンス・マニュアル」「コンプライアンス・プログラム」制定 ・12年 7月「取締役コンプライアンス規程」制定 ・12年10月「不祥事件処理規程」制定 ・13年12月「リーガル細則」制定 ・14年 8月「ぎふぎんグループコンプライアンス態勢管理規程」制定 ・15年 3月「反社会的勢力に対する対応態勢管理規定」「反社会的勢力に対する対応細則」および「反社会的勢力対応マニュアル」制定 ・16年3月「規制・制度変更リスク管理細則」制定 ・16年9月「グループ内取引等に関する基本規程」制定 ・16年12月「個人情報保護方針」制定 ・17年 2月「個人情報保護規程」制定 <p>[体制・リスク管理部署]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リスク管理部署：コンプライアンス統括室 16年4月に内部監査室（コンプライアンスチーム）から経営会議直轄部署として独立、サービスセンター（苦情・クレームの受付窓口）を統合 ・本部全部署・全営業店にコンプライアンス担当者配置 ・「不正行為等報告体制」（ヘルプライン）を構築 ・コンプライアンス全般の相談窓口として「コンプライアンス相談窓口」を設置（15年4月） 16年7月に職場での提言・要望の受付など機能拡充 <p>[リスク管理手法]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リーガルチェックの実施により、各種業務の法的整合性を検証 ・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（年4回状況チェック・年2回自己チェック） ・職場研修によるリーガルマインドの向上 ・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 ・反社勢力との取引排除のため、反社データベースの充実 16年4月 新聞記事に基づく反社データの登録開始 ・人事総務Gとの協働により、「人的リスク管理細則」に基づくリスク管理態勢を構築 ・「新商品・新規業務リスク管理規程」および事前検討ルールに基づく事前チェックの実施と内容の検証 ・「規制・制度変更リスク管理細則」に基づく他部署への情報提供およびモニタリング 	<p>14年4月以降</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「コンプライアンス・シグナル」による法令違反への注意喚起（コンプライアンスに関する具体的な事例集を発行、本部全部署・全営業店に配布） <p>16年度における活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営トップの行内活動（コンプライアンスにかかる訓示など）全店長会議およびブロック会議 全店長会議（2回） ブロック会議（4回） ・コンプライアンス・モニタリングの遵守 職場状況チェック（3回） 自己チェック（7月） 意識調査（2月） ・コンプライアンス研修の実施 職場研修を毎月実施 集合研修を以下の通り実施 16年 4月 新入職員研修 14年 6月 預金役員研修 16年 9月 新任係長研修 16年10月 新入職員研修 16年12月 支店長研修 17年 1月 新任代理研修 ・コンプライアンスの臨店指導 ・第1回コンプライアンス委員会を開催（17年1月）
風評リスク	<p>[規定・基本方針]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・13年6月「情報管理規程」の制定 ・14年7月「レピュテーションリスク管理規程」制定 ・16年 3月「風評リスク管理細則」に名称変更 <p>[体制・リスク管理部署]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リスク管理部署：経営管理グループ、サービスセンター <p>[リスク管理手法]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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」に繋がる「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 	<p>17年2月</p> <ul style="list-style-type: none"> ・風評リスクも想定した「金融危機発生時の対応細則」を制定

(2) 資産運用にかかる決裁権限の状況

イ. 資産運用の基本方針

資産運用につきましては、中期経営計画(「健全化計画」に一致)において、中長期の運用・調達方針を決定し、その方針に基づき、半期毎の貸出・有価証券運用などの運営方針・運用額等を経営会議において決定し、総合予算として運営・管理しております。

ロ. 貸出運用について

(イ) 貸出運用の基本方針

当行は、貸出の基本原則である安全性、収益性、成長性、流動性ならびに公共性に則り、「融資通則」に貸出業務の運営について定めております。

また、大口信用供与規制とは別に、平成13年11月には「信用リスク管理規程」に基づく「与信上限規程」を制定し、信用格付毎のリミットを設定することで、与信集中リスクを管理強化するとともに、要監視業種の基準を明確にし、特定業種への与信集中をモニタリングする体制としました。

(ロ) 貸出案件の決裁権限

A. 本部の決裁権限

有価証券運用も含めた「投融資管理規程」に本部内の決裁権限規程を定めており、本規程に基づき、融資統括グループで案件審査を行なっています。なお、決裁権限は、特定先への与信集中を回避するため総与信、新規融資、追加融資の各金額階層毎の決裁区分とし、広義のグループ名寄せを行なっています。

B. 営業店長の決裁権限

営業店長の決裁権限は「営業店長貸出決裁権限規程」に定められており、地域の中小企業の円滑な資金繰りのため、営業店の店質と取引先の財務内容を勘案し権限額を決めております。

与信判断の厳格性と効率性を考慮しながら、本部および営業店長の決裁権限は適宜見直すこととしており、各決裁権限の改訂はすべて経営会議で決定することとしております。

ハ. 有価証券運用について

有価証券運用につきましては、期毎の運用方針・計画を策定、ALM委員会で検討の後、経営会議で運用方針を決定し、取締役会に報告しております。

また、ALM委員会において、運用実績、金利見通しなどが報告され、資金繰り状況も勘案したうえで、運用のフォローアップを行い、今後の運用方針を見直しております。

なお、運用方針を変更する場合は、ALM委員会で再検討した後、経営会議で審議・決定して、取締役会に報告しております。

(3) 資産内容

イ. 金融再生法開示債権の状況

早期健全化法第3条第2項の措置後の財務内容、および引当方針については次のとおりです。
平成11年3月から、「金融機能の再生のための緊急措置に関する法律」に基づいて査定した資産を「破産更生債権及びこれらに準ずる債権」、「危険債権」、「要管理債権」および「正常債権」に区分し、公表しております。

各開示債権の定義は以下のとおりであります。

(イ) 破産更生債権およびこれらに準ずる債権

破産、会社更生、民事再生等の事由により経営破綻に陥っている債務者に対する債権およびこれに準ずる債権であり、自己査定で破綻先および実質破綻先債務者に対する債権に相当します。

(ロ) 危険債権

債務者は経営破綻の状態には陥っていないが、財務状況および経営成績が悪化し、契約に従い債権の元本回収および利息の受取りができない可能性の高い債権であり、自己査定で破綻懸念先債務者に対する債権に相当します。

(ハ) 要管理債権

自己査定で要注意先債務者のうち、3ヶ月以上の延滞債権および貸出条件緩和債権に相当します。

(ニ) 正常債権

債務者の財務状況および経営成績に特に問題がないものとして、上記の3区分に相当しない債権をいいます。

(図表 1 3) 金融再生法開示債権の状況

(億円)

	16/3月末 実績 (単体)	16/3月末 実績 (連結)	17/3月末 実績 (単体)	17/3月末 実績 (連結)
破産更生債権及び これらに準ずる債権	63	78	50	65
危険債権	238	238	273	273
要管理債権	119	119	56	57
小 計	421	436	380	396
正常債権	4,837	4,840	4,868	4,871
合 計	5,258	5,277	5,249	5,267

引当金の状況

(億円)

	16/3月末 実績 (単体)	16/3月末 実績 (連結)	17/3月末 実績 (単体)	17/3月末 実績 (連結)
一般貸倒引当金	43	44	40	41
個別貸倒引当金	70	85	83	98
特定海外債権引当勘定	-	-	-	-
貸倒引当金 計	114	130	124	140
債権売却損失引当金	-	-	-	-
特定債務者支援引当金	-	-	-	-
小 計	114	130	124	140
特別留保金	-	-	-	-
債権償却準備金	-	-	-	-
小 計	-	-	-	-
合 計	114	130	124	140

ロ．リスク管理債権の状況

銀行法第21条に基づくリスク管理債権は以下のとおりであります。

(図表14) リスク管理債権情報(注)

(億円、%)

	16/3月末 実績(単体)	16/3月末 実績(連結)	17/3月末 実績(単体)	17/3月末 実績(連結)
破綻先債権額(A)	28	28	19	19
延滞債権額(B)	271	286	302	316
3か月以上延滞債権額(C)	3	3	4	4
貸出条件緩和債権額(D)	116	116	52	52
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	116	116	52	52
その他	-	-	-	-
合計(E)=(A)+(B)+(C)+(D)	419	435	378	393
部分直接償却	212	212	202	202
比率 (E)/総貸出	8.06	8.35	7.29	7.57

(注) 全銀協の「有価証券報告書における「リスク管理債権情報」の開示について」(平成10年3月24日付、平10調々第43号)の定義に従うものとし、貸出条件緩和債権について複数の項目に該当するものについては最も適当と判断した項目に計上しております。

(4) 償却・引当方針

イ. 公的資金による株式等の引受け等を踏まえた自主的・積極的な償却・引当方針

当行の保有する資産について個別に自己査定を行い、自己査定の債務者区分・資産分類などに基づき、その結果として予想される損失額を、早期健全化法第3条第2項第2号の規定に金融庁が定めるところによるほか、日本公認会計士協会の実務指針、商法および企業会計原則に照らし、監査法人との協議に従い、期末時点における与信関連資産などが内包する信用リスクに応じた十分な水準で償却・引当を行うことで、資産の健全性を保持することとしております。

(イ) 算定の責任部署

A. 貸出金および貸出金に準ずる債権

一般貸倒引当金	融資統括グループ
個別貸倒引当金・特定債務者支援引当金	融資管理グループ
連結対象子会社に係る個別貸倒引当金	融資管理グループ
債権売却損失引当金	融資管理グループ

B. 貸出金および貸出金に準ずる債権以外の債権

有価証券	市場国際グループ
仮払金（貸出関連以外）	経営管理グループ・事務統括グループ
動産・不動産	人事総務グループ
ゴルフ会員権・買入金銭債権他	人事総務グループ・市場国際グループ

(ロ) 監査の責任部署

内部監査室は、償却・引当額の算定が「自己査定及び貸倒償却・貸倒引当金等の計上規程」および「償却・引当金の計上に関する細則」に則し実施されているかを監査します。また、内部監査室が策定しました検証報告書は、融資管理グループが受理した後、速やかに取締役会に報告しております。

ロ. 不良債権の売却等による処理、回収の方針

自己査定をより厳格に実施し、将来において損失発生が見込まれる先については的確に引当を行うとともに、引き続き不良債権の積極的なオフバランス化につとめる方針であります。

また、当行では、平成16年3月期より部分直接償却を実施しております。

ハ. 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、限定的に行なうべきものと考えております。

当行の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、雇用問題など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。

(図表 15)不良債権処理状況

(単体)

(億円)

	16/3月期 実績	17/3月期 実績	18/3月期 見込み
不良債権処理損失額(A)	49	44	28
個別貸倒引当金繰入額	49	43	28
貸出金償却等(C)	-	0	-
貸出金償却	-	0	-
CCPC向け債権売却損	-	-	-
協定銀行等への資産売却損(注1)	-	-	-
その他債権売却損	-	-	-
債権放棄損	-	0	-
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	-	-	-
一般貸倒引当金繰入額(B)	2	2	1
合計(A) + (B)	51	41	26

<参考>

貸倒引当金目的取崩による直接償却等(D)	23	37	25
グロス直接償却等(C) + (D)	23	38	25

(注1) 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。

(連結)

(億円)

	16/3月期 実績	17/3月期 実績	18/3月期 見込み
不良債権処理損失額(A)	49	44	28
個別貸倒引当金繰入額	48	43	28
貸出金償却等(C)	1	0	0
貸出金償却	1	0	0
CCPC向け債権売却損	-	-	-
協定銀行等への資産売却損(注1)	-	-	-
その他債権売却損	-	-	-
債権放棄損	-	0	-
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	-	-	-
一般貸倒引当金繰入額(B)	2	2	1
合計(A) + (B)	52	41	26

<参考>

貸倒引当金目的取崩による直接償却等(D)	23	37	25
グロス直接償却等(C) + (D)	23	38	25

(注1) 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。

(5) 評価損益の状況と今後の処理方針

平成17年3月期においては31百万円の減損処理を実施し、また、評価損益につきましては、評価差額金8億円を資本の部に直接計上しました。

有価証券につきましては、引き続き保有株式の見直しを行い、株式残高の圧縮につとめてまいります。

(図表18) 評価損益総括表(平成17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	280	1	3	1
	債券	80	1	1	-
	株式	-	-	-	-
	その他	199	0	1	1
	金銭の信託	-	-	-	-
子会社等	有価証券	1	-	-	-
	債券	-	-	-	-
	株式	1	-	-	-
	その他	-	-	-	-
	金銭の信託	-	-	-	-
その他	有価証券	1,025	13	23	10
	債券	678	0	4	4
	株式	97	9	13	3
	その他	249	3	5	2
	金銭の信託	46	-	-	-

その他

	貸借対照表 価額	時価	評価損益	評価益	評価損
事業用不動産(注1)	52	29	23	-	23
その他不動産	-	-	-	-	-
その他資産(注2)	-	-	0	-	0

(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17年3月末、連結)

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	280	1	3	1
	債券	80	1	1	-
	株式	-	-	-	-
	その他	199	0	1	1
	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	1,025	13	23	10
	債券	678	0	4	4
	株式	97	9	13	3
	その他	249	3	5	2
	金銭の信託	46	-	-	-

その他

	貸借対照表 価額	時価	評価損益		
			評価損益	評価益	評価損
事業用不動産(注1)	52	29	23	-	23
その他不動産	-	-	-	-	-
その他資産(注2)	-	-	0	-	0

(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。

(6) 金融派生商品等取引動向

金融派生商品につきましては、スワップ取引、先物取引などを行っております。

これらの取引はお客さまとの取引やリスクヘッジ(金利上昇リスクや為替変動リスクなどのヘッジ)を目的とした取引が中心です。

なお、ALM委員会を中心に金利予測などさまざまな情報を総合的に判断したうえで、厳格なリスク管理のもと、収益確保を目的とした取引も行っております。

8. 地域経済における位置づけ

当行は、主たる営業エリアを岐阜県（岐阜市周辺地区、西濃地区、飛騨中濃地区、東濃地区）と愛知北部および名古屋市中心とする地域と位置づけ、地域のお客さまに積極的に金融サービスを提供し、お客さまの資金ニーズにお応えし円滑な資金供給につとめることで、地域の発展に寄与する金融機関でありたいと考えております。

当行は、平成11年6月から、東海銀行（現UFJ銀行）の人的支援・業務支援を受けてまいりましたが、平成13年3月に実施しました第三者割当増資において、同行からの資本支援を仰ぎ、同行の持分法適用関連会社となりました。

当行は、UFJ銀行の中部圏戦略展開の一翼を担い、同行との業務上の提携・分担、店舗ネットワーク補完の役割を務めつつ、個人・中小企業に対する円滑な資金供給を図り、今後も地域経済の活性化に寄与してまいります。なお、当行とUFJ銀行との店舗配置は下表のとおり重複するところが少なく、相互に補完し合うことが可能であります。

[主要営業地域における店舗配置（平成17年3月末）] (単位：店)

市町村名	当行	UFJ銀行	市町村名	当行	UFJ銀行
岐阜市	11	1	名古屋市	7	49
各務原市	2		一宮市	1	2
山県市	1		尾西市		1
羽島市	1		木曽川町		1
柳津町	1		祖父江町		1
岐南町	1		稲沢市		1
大垣市	1	1	津島市		1
揖斐川町	1		小牧市	1	1
瑞穂市	1		岩倉市	1	1
関市	1		江南市		1
美濃加茂市	1		春日井市		3
可児市	2		尾張旭市		1
多治見市	2	1	蟹江町		1
瑞浪市	1		弥富町		1
土岐市	1		甚目寺町		1
恵那市	1		西春町		1
中津川市	1	1	新川町		1
高山市	1		西枇杷島町		1
下呂市	1		師勝町	1	
			清洲町	1	
			扶桑町	1	
			犬山市		1
			岡崎市	1	3
			その他		41
岐阜県計	32	4	愛知県計	14	114

(注) は店舗が重複しない市町村 出所：UFJ銀行ホームページ

(1) 地域の金融市場における融資比率等

イ. 貸出金・預金シェア(都銀を除く)

岐阜県全体での貸出金・預金シェアは4～5%程度ですが、当行が主要営業エリアとする岐阜市、岐阜県南部、岐阜県中東濃地域および名古屋市を中心とした愛知県尾北地域の三角形地域においては、シェア10～30%超の地域もあります。

[主要営業地域の貸出金・預金シェア(平成16年9月末)] (単位:億円,%)

	市町村名	当行店舗数	融 資 残 高		預 金 残 高	
			残 高	シ ェ ア	残 高	シ ェ ア
岐 阜 県	恵 那 市	1	120	16.28	155	12.70
	柳 津 町	1	56	12.79	99	13.56
	瑞 浪 市	1	63	11.01	113	8.27
	羽 島 市	1	134	9.94	204	7.88
	中 津 川 市	1	112	9.23	150	9.01
	岐 阜 市	13	1,602	8.29	1,576	5.70
	可 児 市	2	93	6.09	217	7.91
	各 務 原 市	2	102	3.65	333	6.61
	岐阜県計(注)	34	2,937	5.46	3,916	4.35
愛 知 県	清 洲 町	1	68	31.78	235	39.10
	師 勝 町	1	92	12.38	262	21.48
	扶 桑 町	1	60	15.71	184	21.25
	岩 倉 市	1	44	6.88	122	11.18

(注) 岐阜県計は、表中にない岐阜県内市町村所在の店舗も含めた計数 出所: ニッキン

ロ. 店舗・ATMネットワーク

当行の店舗ネットワークは、岐阜県内32ヶ店、愛知県内14ヶ店、三重県桑名市および東京都各1ヶ店の計48ヶ店(出張所を含む)店舗外ATM・CD(共同ATM・CD含む)は主要営業地盤を中心に、岐阜県内32ヶ所、愛知県内7ヶ所に設置しております。

また、日本郵政公社とのATM相互利用(入金業務を含む)のほか、UFJ銀行とのATM相互開放の実施により、ATMネットワーク拡大を通じてお客さまの利便性を高めております。

ハ. 貸出取引

平成17年3月末の総貸出残高5,188億円のうち、個人や中小企業向けのリテール貸出は4,005億円と全体の80%弱を占めております(うち、個人向け1,173億円、中小企業向け2,831億円。なお、当行の連結子会社向け貸出等を除いております。)

また、岐阜県内における信用保証協会利用状況をもても、シェア残高6.38%に比べてシェア件数は7.08%と高く、当行の融資対象先が中小企業などの小口先に分散化されていることを示しております。

[リテール向け貸出残高(平成17年3月末)] (単位:億円,%)

	残 高	総貸出残高に占める 比 率
中 小 企 業 向 け 貸 出	2,831	54.5
個 人 向 け 貸 出	1,173	22.6
うち住宅ローン	1,041	20.1
合 計(+)	4,005	77.2

[岐阜県内における信用保証協会取扱状況(平成17年3月末)] (単位:億円,%)

当行保証付き貸出		県内保証残高		シェア	
件数	残高	件数	残高	件数	残高
5,525	375	77,938	5,876	7.08	6.38

(注)岐阜県信用保証協会及び岐阜市信用保証協会の合算

二.個人取引

当行の主要営業エリアでは、取引先数・軒数ともに高いシェアを確保しており、市町村の50%以上の居住世帯と取引のある地域も複数あります。

[主要営業地域の個人取引先数・軒数シェア(17年3月末)] (単位:人,世帯,%)

	人 口	個 人 取 引 先 数	シ ェ ア	世 帯 数	個 人 取 引 軒 数	シ ェ ア
岐 阜 市	405,321	97,761	24.12%	148,344	69,484	46.84%
羽 島 市	66,414	12,575	18.93%	21,237	8,437	39.72%
柳 津 町	13,269	2,485	18.73%	4,857	1,614	33.23%
各 務 原 市	134,259	23,352	17.39%	46,475	15,829	34.06%
可 児 市	96,293	12,969	13.47%	32,880	8,600	26.16%
恵 那 市	35,556	10,107	28.43%	11,758	7,005	59.58%
瑞 浪 市	42,240	5,761	13.64%	13,460	3,942	29.29%
中 津 川 市	55,273	11,624	21.03%	19,067	8,332	43.70%
岐 阜 県 内	2,117,998	269,357	12.72%	710,772	190,608	26.82%
師 勝 町	43,684	9,857	22.56%	16,154	5,742	35.54%
扶 桑 町	32,589	4,617	14.17%	11,076	2,788	25.17%
清 洲 町	19,573	8,511	43.48%	7,376	4,700	63.72%
愛 知 県 内	7,205,625	147,255	2.04%	2,723,127	106,258	3.90%

(注1)人口、世帯数は、岐阜県統計調査課「岐阜県人口動態統計調査」など(16年10月1日現在)から出所。

(注2)当行の個人取引先数、個人取引軒数は17年3月末現在。

当行では、「豊かなシルバー社会を応援する」ことを経営理念の一つに掲げ、シニア層をはじめとして、プレシニア層との取引拡大にもつとめております。

以下の表に記載のとおり、当行の営業店がある市町村において、65歳以上の人口に占める取引先数の割合は、岐阜県内は20.4%(年金振込先数は5.0%)、愛知県内は5.8%(年金振込先数は1.7%)となっており、特に岐阜県南部、東濃地域、愛知県北西部での比率が高くなっております。

[岐阜・愛知県内市町村のシルバー層との取引状況（当行営業店の所在地を対象）]

（平成17年3月末）

（単位：人，％）

市町村名	65歳以上人口	当行取引先	シェア	年金振込先	シェア
岐阜市	80,381	22,610	28.13%	5,490	6.83%
羽島市	11,295	2,713	24.02%	629	5.57%
山県市	6,506	1,147	17.63%	331	5.09%
岐南町	3,132	960	30.65%	247	7.89%
柳津町	1,965	551	28.04%	162	8.24%
各務原市	22,567	4,667	20.68%	1,634	7.24%
可児市	14,093	2,731	19.38%	925	6.56%
多治見市	17,585	2,030	11.54%	532	3.03%
土岐市	14,367	1,730	12.04%	427	2.97%
瑞浪市	9,399	1,443	15.35%	354	3.77%
恵那市	8,004	2,591	32.37%	711	8.88%
中津川市	12,671	3,049	24.06%	878	6.93%
大垣市	28,603	1,668	5.83%	270	0.94%
瑞穂市	6,493	760	11.70%	137	2.11%
揖斐川町	4,149	1,054	25.40%	172	4.15%
関市	13,161	1,782	13.54%	390	2.96%
美濃加茂市	9,059	1,369	15.11%	237	2.62%
高山市	14,513	1,561	10.76%	209	1.44%
下呂市	11,303	1,126	9.96%	155	1.37%
岐阜県内市町村計	289,246	59,273	20.49%	14,496	5.01%
名古屋	389,701	14,064	3.61%	3,616	0.93%
岡崎	51,430	160	0.31%	1,097	2.13%
一宮	48,452	3,500	7.22%	768	1.59%
小牧	19,946	1,659	8.32%	608	3.05%
岩倉	7,203	1,297	18.01%	475	6.59%
師勝町	6,724	2,371	35.26%	1,174	17.46%
扶桑町	5,815	1,104	18.99%	498	8.56%
清洲町	3,073	1,915	62.32%	912	29.68%
愛知県内市町村計	532,344	31,050	5.83%	9,179	1.72%

（注1）65歳以上の人口は、岐阜県統計調査課「岐阜県人口動態統計調査」など（16年10月1日現在）から出所。

（注2）当行の取引先数、年金振込先数数は17年3月末現在。

また、当行の個人定期預金残高のうち、50歳以上の年齢のお取引先による預入残高は全体の70%以上を占めております。

[個人定期預金残高に占める50歳以上の預入残高] （単位：億円）

	17年3月末残高	シェア（％）
50歳未満	1,209	27.0
50歳以上	3,275	73.0
合計	4,485	100.0

ホ．地方公共団体との関わり

当行は、融資・地方債引受を通じ、岐阜県など地方公共団体が行う産業基盤整備および生活基盤整備などの諸施策についても協力しております。

[岐阜県縁故債引受実績推移(額面ベース)] (単位:百万円,%)

	12年度	13年度	14年度	15年度	16年度
当行	2,217	1,703	6,568	3,771	3,491
合計	44,347	34,068	44,875	43,844	69,833
シェア	5.0	5.0	14.6	8.6	5.0

平成12年度・13年度・16年度の引受は全額債券方式、平成14年度は全額証書貸付方式、平成15年度は債券方式および証書貸付方式での引受となっております。

(2) 地域経済への貢献

イ．安定的な資金供給

当行は「地域に根ざし、知恵と汗の営業に徹する」を经营理念の一つとして、徹底したフェイス・トゥ・フェイスによる営業を展開することで、地元中小企業および個人のお客さまの資金ニーズに積極的に応えしております。

(イ) 中小企業などへの事業資金提供

「スペシャルファンド」の提供

優良な中小企業向け貸出先を増強し融資基盤拡充を図るため、戦略的運用ファンド「スペシャル・ファンド」を積極的に営業推進しております。既往取引先のほか、新規取引先も対象とするファンドであり、営業エリアの優良新規先の開拓にも繋げております。

「ぎふぎんセレクト保証ローン」の提供

平成15年5月以降、岐阜県・岐阜市・愛知県・名古屋市の各信用保証協会との間で、当行が定める格付以上のお取引先であれば、24時間以内に運転資金の融資を受けることができる付保商品「ぎふぎんセレクト保証ローン」(無担保・第三者保証人不要)の取扱いを開始しております。

「ガンバル企業ローン」の提供

平成15年10月から、スピーディーな対応が可能なミドルリスク・ミドルリターンの商品「スーパー・ガンバル企業ローン」の取扱を開始、さらに、平成16年10月には、行内格付別に上限金額や金利を設定するなど商品内容をバージョンアップし、「ガンバル企業ローン1000」・「ガンバル企業ローン3000」の取扱に変更しております。

本商品は、原則無担保扱い、第三者保証人不要で、簡易・迅速な審査体制としております。

(ロ) 個人ローン業務の展開

ローンの受付・相談業務の体制強化

「ローンコーナー」の設置

お客さまのご相談に的確・迅速にお応えするため、住宅ローンと消費者ローンに関する受付・相談業務を行うチャネルとして、岐阜市内と名古屋市内の一部の店舗にローンコーナーを設けております。

「資産相談会」の開催

「個人営業グループ」は、各店で開催する「資産相談会」を通じ、お客さまへの資産の有効活用などをアドバイスするとともに、アパートローンなどの獲得にも繋げております。

「ローン自動契約機」の設置

平成13年7月から、ローン申し込み受付機能を持ったローン自動契約機を導入し、非対面（無人）チャネルの来店誘致にもつとめております（現在、岐阜市内1店舗）。

「ぎふぎんダイレクトセンター」の設置

平成15年4月から、営業チャネル拡大のため「ぎふぎんダイレクトセンター」を設置し、個人ローンに関する電話セールス、インターネットによる販売、ダイレクトメールの実施のほか、インバウンド・アウトバウンド業務の充実など効率的に営業展開しております。

各種ローン商品の提供

住宅ローン「だ・か・ら・大好き」の提供

平成14年7月から、マイホームを取得されるお客さまを対象に、土地・住宅資金のほか諸費用を含め、最大110%を限度にご融資する住宅ローン「だ・か・ら・大好き」を提供しております。

「ぎふぎん全期間固定金利型住宅ローン」の取扱開始

平成17年3月から、借入時から完済時までの全期間を固定金利とする「ぎふぎん全期間固定金利型住宅ローン」の取扱を開始しております。本商品は、将来的な金利上昇リスクがなく、お客さまの住宅資金ニーズに十分にお応えできるものと考えております。

「おまとめローン」の提供

平成15年5月から、金融機関・信販クレジットなどの借入もまとめて、資金提供が可能な消費者ローン「おまとめローン」も提供しております。

カードローン「ユウカ」の提供

平成16年6月から、カードローン「ユウカ」の取扱を開始しております。この商品は、当行とお取引のない方でも電話・インターネット・携帯電話のWEBサイトからの申込みができ返済用の口座も不要と、契約に至るまで来店が必要がなく、当行および全国の提携金融機関・郵貯のATMで借入ができます。

なお、本商品の受付は「ぎふぎんダイレクトセンター」に集中しております。

UFJグループとの協業によるローン商品の提供

UFJグループとの協業強化の一環として、(株)セントラルファイナンスを保証会社とする以下の個人向けローンを提供しております。

「フリーローン・韋駄天」...使い途自由（事業性資金・他債務の返済を除く）

「リフォーム韋駄天」...自宅の増改築・改装・補修費用等が対象

「学資ローン・韋駄天」...国内の学校法人等への入学金・授業料等が対象

ロ．地域活性化の支援

(イ) 各種経済団体役員の就任状況

当行は、地元経済団体の役員就任など、地域の経済諸活動に幅広く関与しております。

[各種経済団体等への役員就任(平成17年3月末)]

団体名称	設 立 等	就任役員
岐阜商工会議所	明治23年設立	常議員
(社)岐阜県経営者協会	昭和23年設立	常任理事
(財)岐阜県教育振興会	昭和41年設立	理事
(財)オイスカ	昭和50年設立	顧問
岐阜県障害者雇用促進協会	昭和52年設立	理事
岐阜県更生保護事業協会	昭和26年設立	理事
岐阜県美術館後援会	昭和57年設立	理事
(社)岐阜県経済同友会	昭和63年設立	顧問、常任幹事、幹事
(財)岐阜市公共ホール管理財団	平成7年設立	理事
岐阜県ベンチャー・サポート・クラブ	平成9年設立	会計監事
(財)岐阜観光コンベンション協会	平成14年設立	理事

(ロ) 県内の主要な第三セクターなどに対する支援

当行は、第三セクターなどに出資・人材を提供し、地域社会の活性化を支援しております。

[第三セクターへの出資・人材の提供(平成17年3月末)]

名 称	事 業 内 容 等	支 援 内 容
(株)ぎふ建築住宅センター	建築確認・検査・住宅性能評価	出資 1,500千円
岐阜エフエム放送(株)	放送事業	出資 6,000千円
明智鉄道(株)	鉄道	出資 500千円
ミクスネットワーク(株)	放送事業	出資 2,000千円
(株)ケーブルテレビ可児	放送事業	出資 1,500千円
羽島高速鉄道高架(株)	鉄道	出資 1,464千円
(株)日本無重量総合研究所	科学技術振興	出資 5,000千円
中部国際空港(株)	空港	出資 52,500千円
長良川鉄道(株)	鉄道	出資 2,000千円
名古屋中小企業投資育成(株)	投資育成	出資 18,168千円
(財)岐阜県産業経済振興センター	産業経済調査研究・企業誘致	人材提供 1名

(ハ)「ぎふぎん会」の組織化と運営

当行は、お客さまの経営に役立つ情報提供とお客さま同士の異業種交流を目的として、お取引先との間で「ぎふぎん会」を組織しております。さまざまな分野(行政・経済・スポーツ等)で活躍される著名人などを外部講師としてお招きし、お客さまの経営に役立つ講演会を開催するなど、地域経済の啓蒙活動にもつとめております。

以 上