

# 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19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いたします。

# 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 3
( 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 3 3
( 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 0
( 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 1
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 4 5
( 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 4 6
( 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 2
( 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 8
2 . 自己資本比率の推移	.....	P 1 1
6 . リストラの推移及び計画	.....	P 2 9
7 . 子会社・関連会社一覧	.....	P 3 1
8 . 経営諸会議・委員会の状況	.....	P 3 7
1 0 . 貸出金の推移	.....	P 4 4
1 2 . リスク管理の状況	.....	P 4 9
1 3 . 金融再生法開示債権の状況	.....	P 5 5
1 4 . リスク管理債権情報	.....	P 5 6
1 5 . 不良債権処理状況	.....	P 5 9
1 8 . 評価損益総括表	.....	P 6 0

## ・経営の健全化のための計画の前提条件

平成19年3月期におけるわが国経済は、海外経済が全体として拡大を続けるなか、国内企業の業績は総じて良好な水準で推移し、設備投資も増加基調を維持するなど、企業部門の好調さが景気の牽引役となりました。また、家計部門では、一人当たりの賃金が伸び悩むものの、雇用の改善に支えられ個人消費が持ち直しの動きを見せつつあるなど、全体としては息の長い回復を持続しております。

平成19年度以降も、海外経済全体が拡大を続けると見込まれることを背景に、国内経済は企業部門の好調さが維持され、企業部門の好調さは家計部門へ着実に波及していく傾向が続き、バランスの取れた持続可能性の高い経済成長が維持されるものと予想しております。

### 金利

緩やかながらも持続的な景気回復が予想されるなか、日本銀行は政策金利の引上げを継続するものと見られ、金利水準は中短期ゾーンを中心に上昇するものと予想しております。

### 為替

為替相場については、国際金融情勢など国内経済以外の要因で変動幅が大きくなる可能性もありますが、基本的には、今後も内外金利差が維持されることが見込まれるため、110円から120円を中心としたレンジ内の動きに留まるものと予想しております。

### 株価

株式相場については、緩和的な金融環境の継続や企業業績の拡大を背景として、中期的に2万円を超えて緩やかに上昇傾向を辿るものと予想しております。

	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期
無担O/N (%)	0.72	1.00	1.50	1.50	1.75
TIBOR3M (%)	0.66	1.03	1.53	1.53	1.80
5年金利スワップ (%)	1.34	1.59	1.84	2.03	2.21
10年国債 (%)	1.66	2.01	2.18	2.33	2.45
為替相場(ドル/円) (円)	117.83	115.00	115.00	110.00	110.00
日経平均株価 (円)	17,287.65	18,250.00	19,500.00	20,750.00	22,000.00

(注) 各計数は、期末日現在の数値を記載しております。

## 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、平成17年8月の「経営の健全化のための計画(以下、経営健全化計画)」の策定後2年が経過したことから、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、現行の「経営健全化計画」を今回提出する本計画に変更いたします。

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。

### (2) 発行金額、発行条件、商品性

#### 【優先株式の概要】

発行金額	120億円
株式の種類	第1回優先株式
発行株式数	30,000,000株
発行価額	1株につき400円 (うち資本に組入れない額:1株につき200円)
優先配当金	1株につき4円84銭
優先中間配当金	1株につき2円42銭
残余財産の分配額	1株につき400円
転換請求期間	平成14年3月1日～平成23年3月31日
当初転換価額・転換条件	130円 転換請求期間中の毎年3月1日に、当該日の時価(注)で修正
下限転換価額	130円
一斉転換日	平成23年4月1日

(注)時価は、当該日に先立つ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普通株式の普通取引の終値の平均値。なお、直近(平成19年3月1日以降)の転換価額は130円となっております。

### (3) 当該自己資本の活用方針

当行は、平成13年4月に注入を受けました公的資金120億円につきましては、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お客さまへの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いております。

## 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19年3月期の概況

#### (イ) 業務粗利益

資金利益は、貸出金利回りが低下したことに加え、預金利回りが上昇したことにより預貸金収支が減少した一方、運用の多様化を目的とした不動産ファンド投資収益が寄与したことなどにより有価証券利息配当金が大幅に増加したことなどから、前年同期比11億円増加し133億円となりました。

役務利益は、預り資産の取扱い増強など収益の確保に努めたものの、住宅ローンの取組み強化による支払保険料の増加を主因として費用も増加したことなどから、前年同期比1億円減少し6億円となりました。

その他業務損益は、有価証券のポートフォリオ改善のため、債券等の一部売却損を計上したことなどにより、前年同期比6億円減少し0.4億円となりました。

上記の結果、業務粗利益は、前年同期比4億円弱増加し139億円となりました。

#### (ロ) 業務純益（一般貸倒引当金繰入前）

業務純益（一般貸倒引当金繰入前）は、人件費の増加（職員の賞与水準の一部引上げ等）により経費が前年同期比2億円弱増加し90億円となり、同比2億円弱増加し48億円となりました。

#### (ハ) 経常利益

与信関係費用（一般貸倒引当金＋不良債権処理損失額）は、お取引先の事業再生支援や不良債権最終処理の促進に努めたことなどにより、前年同期比16億円減少し12億円となりました。一方、株式等関係損益が前年同期比14億円弱減少（前期は保有政策投資株式の一部売却益を計上）し0.1億円となったことに加え、子会社への増資支援実施に伴う投資損失引当金を臨時的に4億円超計上したことなどから、経常利益はほぼ前年同期並みの32億円（前年同期比＋0.7億円）となりました。

#### (ニ) 当期純利益

当期純利益は、特別損益1億円（前年同期比0.1億円）、法人税等調整額0.3億円（同比5億円）の計上などにより、前年同期比6億円増加し34億円となり、健全化計画比でも6億円弱上回りました。

#### ロ. 今後の収益見通し

当地域経済は、好調な愛知県を牽引役として、生産は高い水準を維持しており、設備投資も増加基調で推移しております。また、個人消費は、労働需給の引き締まりによる雇用環境の改善もあり持ち直しの兆しを見せつつあるなど、地域間や業種間の格差はあるものの、総じて緩やかに回復の方向で推移しております。

先行きについては、原油価格や原材料価格の高騰、ならびに金利や為替の動向等不透明な要因もあるものの、自動車関連・金属工作機械・電子部品などを中心に、当面、生産は高い水準を維持するものと思われ、全体としては緩やかな成長が期待されます。

かかる経済状況下、平成19年度以降の当行の利益計画を以下のとおり見込んでおります。

(イ) 資産・負債の見通し

貸出金については、個人向け貸出は住宅ローンを中心に、また、事業融資については中小企業（個人事業主含む）向け貸出を主体に増強を図るとともに、お取引先の事業再生支援に努めていくことなどで、資産構造の改善を進めていく計画としております。

また、有価証券運用については、インカム収益を安定的に確保するため、リスク面に配慮しつつ足元の残高水準を維持（概ね横這い）していく考えであります。

預金については、引続き、お客様のニーズにお応えする優遇金利商品等の提供を行うとともに、新たな商品の開発・投入などにより、安定資金となる個人預金を中心に受入れ強化を図ってまいります。

(億円)

(平残ベース)	19年3月期 実績	20年3月期 計画	21年3月期 計画	22年3月期 計画	23年3月期 計画
預金	7,065	7,137	7,216	7,295	7,375
貸出金	5,316	5,396	5,506	5,543	5,573
有価証券	1,624	1,648	1,636	1,628	1,621

(ロ) 損益の見通し

A. 業務粗利益

個人預金を中心とした安定資金の調達に努める一方で、個人向け融資増強や事業性融資のブラッシング確保による貸出収益の増強と市場性収益の安定確保により資金利益の増強を図るとともに、投信・保険を中心とした金融商品販売強化により役務収益の増強に努め、業務粗利益の積み上げを図る計画としております。

(億円)

	19年3月期 実績	20年3月期 計画	21年3月期 計画	22年3月期 計画	23年3月期 計画
業務粗利益	139	135	140	144	148
資金利益	133	128	133	137	140
役務利益	6	7	7	8	8
その他業務損益	0	0	0	0	0

B. 営業経費

営業経費は、本部・営業店の業務効率化を進め人員抑制を図る一方で、職員賞与の段階的な引上げを予定していること、また、ATMの機能向上や融資関連システムの導入など機械化関連投資も増加することなどから、人件費・物件費ともに漸次増加する見込みであります。

[経費の見通し]

(億円)

	19年3月期 実績	20年3月期 計画	21年3月期 計画	22年3月期 計画	23年3月期 計画
経費	90	94	97	100	100
人件費	40	40	41	42	43
物件費	45	48	50	52	52
税金	5	5	5	5	5



### C. 不良債権処理費用

引続き厳格な自己査定を実施し適切な引当処理を行っていくなかで、不良債権処理費用は、一般貸倒引当金取崩し額の減少により平成20年3月期では一時的に増加するものの、以降については、横這いから減少に向かって推移するものと見込んでおります。

今後も、企業再生支援の強化、ならびに不良債権の回収促進に努めることなどにより、不良債権処理費用の圧縮を図ってまいります。

(億円)

	19年3月期 実績	20年3月期 計画	21年3月期 計画	22年3月期 計画	23年3月期 計画
不良債権処理費用	12	15	15	14	14
一般貸倒引当金繰入額	7	5	4	0	0
不良債権処理損失額	20	20	20	15	14

### D. 当期純利益

当期純利益は、平成20年3月期の28億円から平成23年3月期の36億円まで順次積上げていく計画としており、これら利益計画を着実に達成していくことで剰余金の積み上げを図るとともに、公的優先株式への配当を確実に履行していく所存です。

(億円)

	19年3月期 実績	20年3月期 計画	21年3月期 計画	22年3月期 計画	23年3月期 計画
当期利益	34	28	29	31	36
(剰余金)	91	116	143	171	203

### E. 自己資本比率の見通し

平成19年3月期における自己資本比率(単体)は8.59%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平成23年3月期で10.56%となり、また、公的資金除きで8.09%となる見込みです。

(%)

(単体)	19年3月期 実績	20年3月期 計画	21年3月期 計画	22年3月期 計画	23年3月期 計画
自己資本比率	8.59	9.09	9.42	10.08	10.56
(公的資金除)	6.18	6.67	7.01	7.62	8.09

## 八. 新たな収益向上策

### (イ) 部門戦略明確化による預貸金収益の増強

#### A. 個人分野

個人分野では、個人預金増強による安定資金の調達に努める一方で、住宅ローンや消費者ローンなど個人向け商品の拡充に努め、預貸金収支の増強を図ってまいります。

住宅ローンについては、引続き、個人営業グループ(一宮オフィス)内の住宅チームが業者ルートを中心に営業を強化・推進し住宅ローンの一層効率的な取組みを進めるとともに、営業店のサポート等に注力していくほか、住宅チームの体制・機能の拡充策も検討してまいります。

また、消費者ローンでは、ダイレクトセンターの機能強化やマス戦略の見直し、ならびに新商品開発など、ダイレクトチャネルの活用強化によりお客さまの利便性向上を図るとともに効率的な営業を展開してまいります。

また、個人預金については、各種金利優遇定期預金（「年齢優遇定期預金」や「なも定期預金」など）の取扱い強化を進めていくとともに、商品性の見直しや新商品の開発・投入にも努めていくことで、安定的な受入れを図ってまいります。

## B．法人分野

法人分野では、中小企業（個人事業主含む）向け貸出を主体に増強を図るとともに、お取引先の事業再生支援に努めていくことなどで、貸出金ポートフォリオの改善を図るほか、貸出金利回りの確保にも努めてまいります。

具体的には、営業店と本部が個社別の融資取組み方針を一括協議するために開催している「融資案件事前協議会」の活用等により、営業店融資の核となるお取引先等を中心とした融資量の拡大、ならびにスコアリング等を審査基準に採り入れた付保融資商品やSBL（スモールビジネスローン）の投入など効率的な営業展開により事業融資の増強を図ってまいります。

また、渉外営業力強化を目的として渉外体制の見直しを行っていく予定であり、事業融資業務の適性を備える渉外職員については事業融資推進エリア（店）へ重点的に配置していく考えであります。

さらに、貸出金利回りの確保については、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、市場金利の上昇による当行貸出金利の引上げ対応（短期プライムレート引上げ）についても、営業店が粘り強く金利交渉にあたるよう徹底するほか、本部審査部門は個別審査において営業店の交渉状況を細かくフォローするなど、営業店と本部が一体となって取組んでまいります。

### （ロ）商品戦略明確化による役務収益の増強

役務収益の増強については、投資信託・個人年金保険を重点商品として位置付け、行内の販売体制の整備を図りつつ、預り資産の取扱いを強化してまいります。

具体的には、投資信託および個人年金保険について、取扱商品の追加など品揃えを充実していくほか、営業店窓口における預り資産の販売ウェイトを高めるべく、店頭営業推進体制の見直しやお客さま管理体制の充実等、店頭営業力の強化に向けた取組みを進めてまいります。

### （ハ）市場性収益の安定確保

#### A．有価証券運用強化

有価証券運用については、金融市場の環境変化に迅速かつ的確に対応すべく、金利変動の影響を大きく受けない商品（株価リスク商品、為替リスク商品など）の運用も組入れることでリスク回避・リスク分散に努めるなど、リスク面に配慮しつつ安定的にインカム収益等が確保できるポートフォリオの構築に努めておりますが、引続き、この運用方針の下、有価証券の運用強化を図ってまいります。

#### B．市場型間接金融への取り組み

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（以下、ローン・パ）の引受け、シンジケート・ローン（以下、シ・ローン）への参加、プライベート・エクイティ・ファンド（以下、PEファンド）や不動産ファンド等への投資など市場型間接金融への取組みを行ってまいりましたが、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、今後は、

より一層リスク管理に重点を置いた運営を行っていく必要があると考えております。

具体的には、ローン・パヤシ・ローンについては、引続き小口分散に努めていくほか、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、PE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いく考えであります。

( 図表 1 - 1 ) 収益動向及び計画

	19/3月期 実績	20/3月期 計画	21/3月期 計画	22/3月期 計画	23/3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	7,965	8,037	8,106	8,180
貸出金	5,316	5,396	5,506	5,543	5,573
有価証券	1,624	1,648	1,636	1,628	1,621
特定取引資産	-	-	-	-	-
繰延税金資産 < 末残 >	53	53	53	53	53
総負債	7,453	7,424	7,503	7,583	7,663
預金・NCD	7,065	7,137	7,216	7,295	7,375
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	6
純資産	326	349	376	405	437
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	0	0	0	0
利益準備金	1	1	2	2	3
剰余金 ( 注 )	91	116	143	171	203
自己株式	1	1	1	1	1
その他有価証券評価差額金	11	9	8	8	8
繰延ヘッジ損益	-	-	-	-	-
土地再評価差額金	7	7	7	7	7
新株予約権	-	-	-	-	-
( 収益 ) ( 億円 )					
業務粗利益	139	135	140	144	148
資金運用収益	154	165	185	202	211
資金調達費用	21	36	52	65	71
役務取引等利益	6	7	7	8	8
特定取引利益	-	-	-	-	-
その他業務利益	0	0	0	0	0
国債等債券関係損 ( ) 益	3	4	4	4	4
業務純益 ( 一般貸倒引当金繰入前 )	48	40	42	44	48
業務純益	56	46	47	44	48
一般貸倒引当金繰入額	7	5	4	0	0
経費	90	94	97	100	100
人件費	40	40	41	42	43
物件費	45	48	50	52	52
不良債権処理損失額	20	20	20	15	14
株式等関係損 ( ) 益	0	0	0	0	0
株式等償却	0	0	0	0	0
経常利益	32	26	27	30	34
特別利益	2	2	2	2	2
特別損失	1	0	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	0	0	0	0	0
税引後当期利益	34	28	29	31	36
( 配当 ) ( 億円、円、% )					
分配可能額	74	96	118	141	168
配当金総額 ( 中間配当を含む )	2	2	3	3	3
普通株配当金	0	0	1	1	1
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	1.00	1.00	1.00
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	6.71	8.14	10.70	9.97	8.76

( 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 計画	21/3月期 計画	22/3月期 計画	23/3月期 計画
(経営指標)					(%)
資金運用利回(A)	2.06	2.18	2.43	2.62	2.71
貸出金利回(B)	1.95	2.19	2.54	2.74	2.89
有価証券利回	2.72	2.39	2.25	2.46	2.47
資金調達原価(C)	1.53	1.78	2.02	2.21	2.27
預金利回(含むNCD)(D)	0.17	0.36	0.58	0.77	0.87
経費率(E)	1.28	1.32	1.35	1.37	1.36
人件費率	0.56	0.57	0.57	0.58	0.58
物件費率	0.64	0.67	0.70	0.71	0.70
総資金利鞘(A)-(C)	0.53	0.40	0.41	0.41	0.44
預貸金利鞘(B)-(D)-(E)	0.50	0.51	0.60	0.60	0.66
非金利収入比率	4.15	4.84	4.81	4.94	5.69
OHR(経費/業務粗利益)	65.24	69.77	69.51	69.49	67.78
ROE(注1)	15.68	12.11	11.79	11.27	11.39
ROA(注2)	0.62	0.51	0.53	0.54	0.59

(注1) 一般貸引前業務純益/(純資産-新株予約権) <平残>

(注2) 一般貸引前業務純益/(総資産-支払承諾見返) <平残>

( 図表 1 - 2 ) 収益動向 ( 連結ベース )

	18/3月期 実績	19/3月期 実績	20/3月期 見込み
( 規模 ) < 末残 > ( 億円 )			
総資産	8,093	8,209	8,321
貸出金	5,353	5,558	5,488
有価証券	1,624	1,615	1,647
特定取引資産	-	-	-
繰延税金資産	55	53	53
総負債	7,808	7,883	7,971
預金・NCD	7,030	7,107	7,195
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
少数株主持分	1	-	-
純資産	284	326	349
資本金	183	183	183
資本剰余金	33	33	33
利益剰余金	55	92	119
自己株式	1	1	1
その他有価証券評価差額金	6	11	9
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	-	2	2
( 収益 ) ( 億円 )			
経常収益	182	192	193
資金運用収益	134	155	165
役務取引等収益	21	20	21
特定取引収益	-	-	-
その他業務収益	11	14	4
その他経常収益	15	3	1
経常費用	156	155	166
資金調達費用	11	21	36
役務取引等費用	11	12	12
特定取引費用	-	-	-
その他業務費用	5	14	4
営業経費	88	91	95
その他経常費用	38	15	17
貸出金償却	2	1	0
貸倒引当金繰入額	27	10	15
一般貸倒引当金純繰入額	1	7	5
個別貸倒引当金純繰入額	28	18	20
経常利益	26	37	27
特別利益	7	2	2
特別損失	6	1	0
税金等調整前当期純利益	28	38	29
法人税、住民税及び事業税	1	0	0
法人税等調整額	4	0	0
少数株主利益	-	1	1
当期純利益	22	39	28

( 図表 2 ) 自己資本比率の推移 ( 国内基準 )

( 単体 )

( 億円 )

	19/3月期 実績	20/3月期 計画	21/3月期 計画	22/3月期 計画	23/3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
資本準備金	33	33	33	33	33
その他資本剰余金	0	0	0	0	0
利益準備金	1	1	2	2	3
その他利益剰余金	91	116	143	171	203
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	1	1	1	1	1
社外流出予定額	2	2	3	3	3
営業権相当額	-	-	-	-	-
証券化取引に伴い増加した自己資本相当額	9	6	4	2	1
Tier 計 (うち税効果相当額)	296 ( 53 )	324 ( 53 )	353 ( 53 )	383 ( 53 )	418 ( 53 )
有価証券含み益	-	-	-	-	-
土地再評価益	6	6	6	6	6
一般貸倒引当金	31	25	21	20	20
永久劣後債務	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-
Upper Tier 計	37	31	27	26	26
期限付劣後債務・優先株	95	95	89	82	69
その他	-	-	-	-	-
Lower Tier 計	95	95	89	82	69
Tier 計 (うち自己資本への算入額)	132 ( 132 )	126 ( 126 )	116 ( 116 )	108 ( 108 )	95 ( 95 )
Tier	-	-	-	-	-
控除項目	0	0	0	0	-
自己資本合計	427	450	469	491	513

( 億円 )

リスクアセット	4,972	4,954	4,976	4,879	4,862
オンバランス項目	4,611	4,570	4,589	4,492	4,474
オフバランス項目	108	130	134	134	134
その他 ( 注 )	253	253	253	253	253

( % )

自己資本比率	8.59	9.09	9.42	10.08	10.56
Tier 比率	5.95	6.55	7.09	7.86	8.59

( 注 ) 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 計画	21/3月期 計画	22/3月期 計画	23/3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	92	119	146	174	207
連結子会社等の少数株主持分	0	0	0	0	0
うち優先出資証券	-	-	-	-	-
自己株式	1	1	1	1	1
社外流出予定額	2	2	3	3	3
其他有価証券の評価差損	-	-	-	-	-
為替換算調整勘定	-	-	-	-	-
営業権相当額	-	-	-	-	-
のれん相当額	-	-	-	-	-
証券化取引に伴い増加した自己資本相当額	9	6	4	2	1
その他	-	-	-	-	-
Tier 計 (うち税効果相当額)	296 ( 53 )	324 ( 53 )	353 ( 53 )	383 ( 53 )	418 ( 53 )
有価証券含み益	-	-	-	-	-
土地再評価益	6	6	6	6	6
一般貸倒引当金	37	32	27	27	27
永久劣後債務	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-
Upper Tier 計	43	38	33	33	33
期限付劣後債務・優先株	95	95	89	82	69
その他	-	-	-	-	-
Lower Tier 計	95	95	89	82	69
Tier 計 (うち自己資本への算入額)	138 ( 132 )	133 ( 126 )	122 ( 116 )	115 ( 108 )	102 ( 95 )
Tier	-	-	-	-	-
控除項目	0	0	0	0	-
自己資本合計	428	451	469	492	513

(億円)

リスクアセット	4,986	4,968	4,991	4,893	4,876
オンバランス項目	4,605	4,564	4,583	4,486	4,469
オフバランス項目	123	145	149	149	149
その他(注)	257	257	257	257	257

(%)

自己資本比率	8.58	9.07	9.40	10.05	10.53
Tier 比率	5.94	6.53	7.07	7.84	8.57

(注) オペレーショナル・リスク相当額を8%で除して得た額



(2) 業務再構築のための方策

イ. 今後の経営戦略

(イ) 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**

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**

地域に根ざした地域密着型金融の推進により、お客様との強固なリレーションシップ強化を図る一方で、市場型間接金融への取組みにより、そこで得られた金融技術やノウハウを地域のお客様との取引進展に役立てる等、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、お客さまの様々なニーズを把握し、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。

(ロ) 経営課題

A. 取り組むべき課題

(A) 収益力の強化

当行は、平成18年度決算において連結・単体ともに過去最高益を計上することができましたが、本業部分の利益であるトップライン(業務粗利益)においては、預貸金収支の伸び悩みを有価証券運用収益(利息配当金等)等でカバーしている状況にあることから、今後は、預貸金収支や役務利益等の水準向上による収益力の強化が重要課題と認識しております。

(B) 不良債権残高の圧縮

平成18年度の不良債権処理は過年度に比べ大幅に減少し、与信費用の水準は峠を越えたものと考えておりますが、一方で、開示債権比率は十分な水準には至っておらず、引続き不良債権の圧縮による資産のポートフォリオ改善を図っていく必要があるものと考えております。

(C) 剰余金の積上げ

優先株式(公的資金)120億円については、本計画の最終年度(平成22年度)の決算

後に一斉転換期限を迎えることとなります。これまで進めてきた経営合理化策等により内部留保の着実な蓄積に努めておりますが、公的資金の早期返済に向けて、消却財源である剰余金の十分な積み上げを図ることが最重要目標であると認識しております。

## B．対処すべき課題

### (A) 経済環境・金利環境変化への対応

景気回復を背景として日本銀行が金利正常化に向けた動きを継続しており、経済環境や金利環境が大きく変化しつつあるなか、これまでのゼロ金利政策下とは異なる環境変化に即応できる業務運営方針への転換が必要と考えております。

### (B) 新たな制度変更への対応（財務健全性確保や顧客保護の徹底等）

財務の健全性確保や顧客保護（利用者保護）の徹底等を背景とした新たな制度変更への対応も強化していく考えであり、具体的には、「新BIS規制対応（バーゼル 対応）」、「内部統制対応」、「金融商品取引法対応」等が今後の金融機関経営における大きな課題と認識しております。

## (八) 当行の経営戦略

### A．経営戦略の方向性

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」により「収益力の強化（収益力のアップ）と財務体質の強化（健全性のアップ）」を図り、「企業価値の向上（企業価値のアップ）」を目指すことにあります。

### B．経営戦略の骨子

当行の経営戦略の骨子は、以下のとおりであります。

- (イ) 地域密着型金融の推進
- (ロ) 市場性収益の安定確保
- (ハ) 営業体制の見直し・強化
- (ニ) 経営管理体制の整備・充実
- (ホ) 財務体質の強化
- (ヘ) 経営インフラの構築
- (ト) 三菱UFJフィナンシャル・グループとの協業・連携

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努めてまいりましたが、今後も地域のお客さまとのリレーションシップ（間柄）強化を図り、「**地域密着型金融の推進**」を徹底することで、収益力の強化に努めてまいります。なお、地域密着型金融の推進においては、現在推進中のエリア体制の高度化を始めとして「**営業体制の見直し・強化**」を進める必要があると考えております。

また、市場型間接金融への取組みも強化しており、今後の金融市場の変化を的確に捉えながら、有価証券運用を含めた「**市場性収益の安定確保**」にも努めてまいります。

また、収益力の強化（収益力のアップ）とともに、不良債権残高のさらなる圧縮や資本の一層の充実に努めることで「**財務体質の強化**」（健全性アップ）を図り、企業価値の向上（企業価値アップ）を目指してまいります。

さらに、財務の健全性確保や顧客保護の徹底など新たな制度変更への対応も重要な要素であり、これに向けて「**経営管理体制の整備・充実**」を図っていくほか、そのための人材の育成やシステム導入など「**経営インフラの構築**」も進めてまいります。

これらを支える後ろ盾として、「**三菱UFJフィナンシャル・グループとの協働・連携**」を進め、人材面・業務面・経営管理面等でのサポートを得るなど、同グループの卓越したノウハウを活用してまいりたいと考えております。

## ロ．経営戦略の具体的な内容

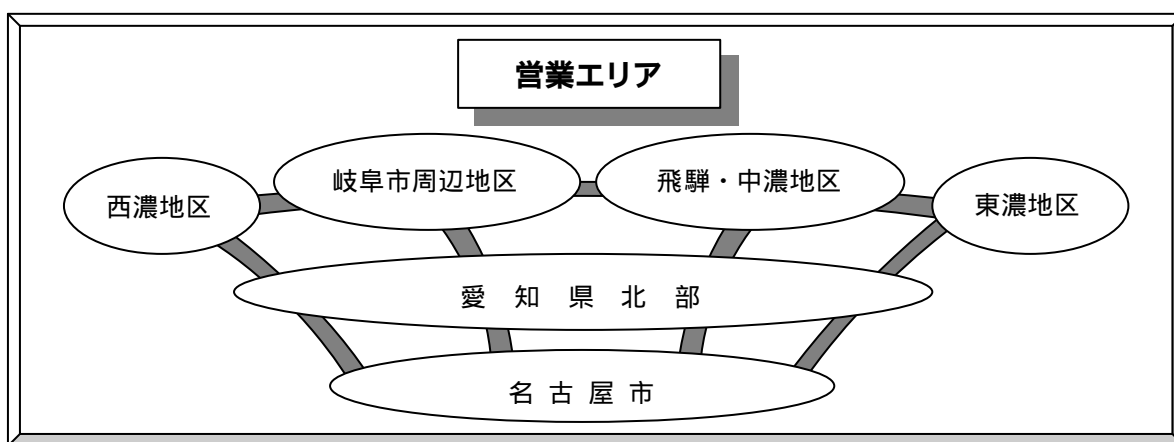
### （イ）地域密着型金融の推進

#### A．営業エリアと営業ドメイン

##### （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、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）を実施し営業力の向上に努めており、平成17年4月から「エリア体制」を導入、現在は営業エリアを店舗の位置関係や市場特性に応じ9エリアに区分し、運営しております。



##### （B）営業ドメイン

当行は、地域に根ざした地域密着型金融の推進により、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の構築を進めております。

一方で、市場型間接金融への取組みも進めており、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おります。

これらの活動を通じて、地域における特色と存在感を高めてまいりたいと考えております。

#### B．地域経済活性化に向けた取組み

当行は、地域に根ざした金融機関として地域経済への貢献を図りつつ、自らの経営基盤を強

化していきたいと考えております。そのため、引続き、お客さまの提言・要望をしっかりと受け止め当行の経営に反映していくほか、これまで蓄積したノウハウを活用し地域経済活性化に向けた取組みを進めてまいります。

(A) お客さまの提言・要望の経営への反映

お客さまの満足度向上のため、平成18年度も「直言を承る会」を開催(期中6ヶ店)しましたほか、お客さまからいただいたご意見・ご要望等に対する当行の考え方や対応状況等をホームページに掲載しフィードバックしてまいりました。

そのほか、昨年に引続き、全店のお取引先を対象(法人5千先、個人2千5百先を無作為に抽出)として郵送方式による「お客さま満足度アンケート(第2回)」を実施(平成19年3月~4月)しました。本アンケートで皆様から頂戴しましたご意見等につきましては、今後の営業施策(サービスの充実、新商品開発等)や業務改善などに反映させてまいりたいと考えております。

(B) 「経営相談窓口」による経営相談、ビジネスマッチング

お取引先からの経営相談ニーズやビジネス情報提供に対応するため、法人営業グループ内に「経営相談窓口」を設置しております。「経営相談窓口」では、創業・新規事業開拓や経営改善・後継者問題・M&A等の経営アドバイス相談を行っているほか、販売・仕入先等にかかるニーズ情報に基づき、営業店と連携しながらお取引先への経営指導ならびにお取引先間のビジネスマッチングに努めております。

また、「経営相談窓口」では、ビジネスマッチングの機会を多く創出し成約の可能性を高めるための「ニーズシート」を導入し、全営業店のお取引先から寄せられ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。引続き、ニーズシートを活用していくことで、お客さまのニーズに迅速かつ的確に対応できるよう努めてまいります。

(C) 「経営支援チーム」による企業再生支援、早期事業再生

企業再生や事業再生支援のための専担部署として、融資審査グループ内に「経営支援チーム」を設置しております。経営支援チームの各担当者は、再生支援先へ直接アプローチを行いながら、改善計画の策定・実行や進捗フォロー等といったきめ細かい対応と支援活動に努めております。

また、経営支援チームは、チーム独自の支援活動のほか、中小企業再生支援協議会や整理回収機構等に支援申請を行うなど、各種支援組織の積極的な活用を図ることで、再生支援活動の実効性向上とスピードアップに努めており、今後もこれらの活動を着実に推し進めてまいりたいと考えております。

C. 営業力強化への取組み

当行は地域密着型金融の推進において、営業力強化への取組みを進めることが最重要課題であると認識しており、個人預金を中心とした安定的な資金吸収に努める一方で、個人向け融資や事業性融資の増強及び貸出金利回りの確保による運用力強化とともに、投信・保険を中心とした預り資産の取扱い強化により収益力強化を図ってまいります。

## (A) 個人分野

### 個人向け融資増強

#### (住宅ローン)

住宅ローン推進にかかる業務展開を支援する個人営業グループは、引続き住宅業者軸案件の獲得を主体とした活動を、また、営業店は借換え案件の獲得を主体とした活動を展開するとともに、本部と営業店が情報を共有しつつ住宅ローンの効率的な獲得を図ってまいります。

商品面では、主力商品である「住宅諸費用ローン」との併用が可能な「新・だ・か・ら・大好き。」を主体に販売していくとともに、新商品の追加(住宅保証機構の「フラット35」とのセット商品開発などを検討中)など商品ラインナップの拡充に努め、多様化するお客さまのニーズに的確にお応えしていきたいと考えております。

また、本部主導で開催する資産相談会を開催するなかで、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により資金需要にお応えしてまいります。

#### (消費者ローン)

消費者ローンについては、引続き営業店体力を極力使わずマス戦略(交通・新聞広告等)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るとともに、「韋駄天」シリーズにおける新型マイカーローンや専用カードローンの追加開発等、商品性の強化も進めてまいります。

### 個人預金の受入強化

個人預金については、引続き、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」、「なも定期預金」等)の提供に努めていくほか、商品性の見直し、ならびに新商品の開発(団塊世代向け商品の開発等)を進め、個人預金を中心に安定的な受入を図ってまいります。

### 預り資産の取扱い強化

投資信託については、平成19年1月に取扱商品の追加(国際投信「グローバル財産3分法ファンド」、三菱UFJ投信「バランスインカムオープン」)を行い品揃えを一層充実しておりますが、今後は販売手数料の見直し(優遇)なども検討していく予定であります。

また、個人年金保険についても、平成19年4月に取扱商品の追加(三井生命「スプレマシー」、T&D「ハッピーデイズ」)を行うなど、お客さまのニーズに幅広くお応えできるよう努めております。

なお、預り資産の販売にあたっては、利用者保護強化の観点から商品販売に係る取扱いルールの一部見直しや商品説明会を兼ねての行員研修を実施するなど、コンプライアンス面に留意した販売体制の整備・構築への取組みも継続的に進めてまいります。

## (B) 法人分野

### 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。

#### 事業融資増強

事業資金ニーズへの迅速な対応を目的として、個社別の融資取組み方針を営業店と本部が一括協議する「融資案件事前協議会」を開催し、マル核先・マル育先を始めと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、新規融資開拓強化の観点から、平成18年度下期より新規開拓重点店舗8か店を選定し本部と営業店が協働で対象先の絞り込みを行うなど、効率的な開拓活動の展開に努めております。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に繋げてまいります。

商品面では、引続き、当行格付やCRD（中小企業信用リスク情報データベース）スコアを活用した付保融資商品（「セレクト保証ローン」「ぎふ無担保スピード資金」等）やプロパー商品であるスモールビジネスローン（「ヤル気応援ダン」「スーパーガンバル企業ローンPART2」）といった定型商品を、小口先を主対象として提供してまいります。

#### 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、総じて新規取組みレートは低水準で推移しております。

今後については、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、市場金利の上昇に伴う貸出金利の引上げ対応（短期プライムレート引上げ）についても、営業店が粘り強く金利交渉にあたるよう徹底するとともに、本部審査部門は個別審査において営業店の交渉状況を細かくフォローするなど、営業店と本部が一体となって取組んでまいります。

また、資金需要対応以外のメリット（経営・財務相談、ビジネスマッチング等）など付加価値のあるサービスの提供に努めるなど、お取引先との信頼関係をさらに深めていくことで、貸出金利回りの確保に繋げてまいります。

### （C）シルバー関連ビジネスへの取組み

#### 個人会員向けサービスの充実

当行の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（平成19年3月末：6万3千先超）の方に情報誌「なも」を継続的に発刊・無料配布しております。本誌では、「プレシニア向け」（50歳～59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。

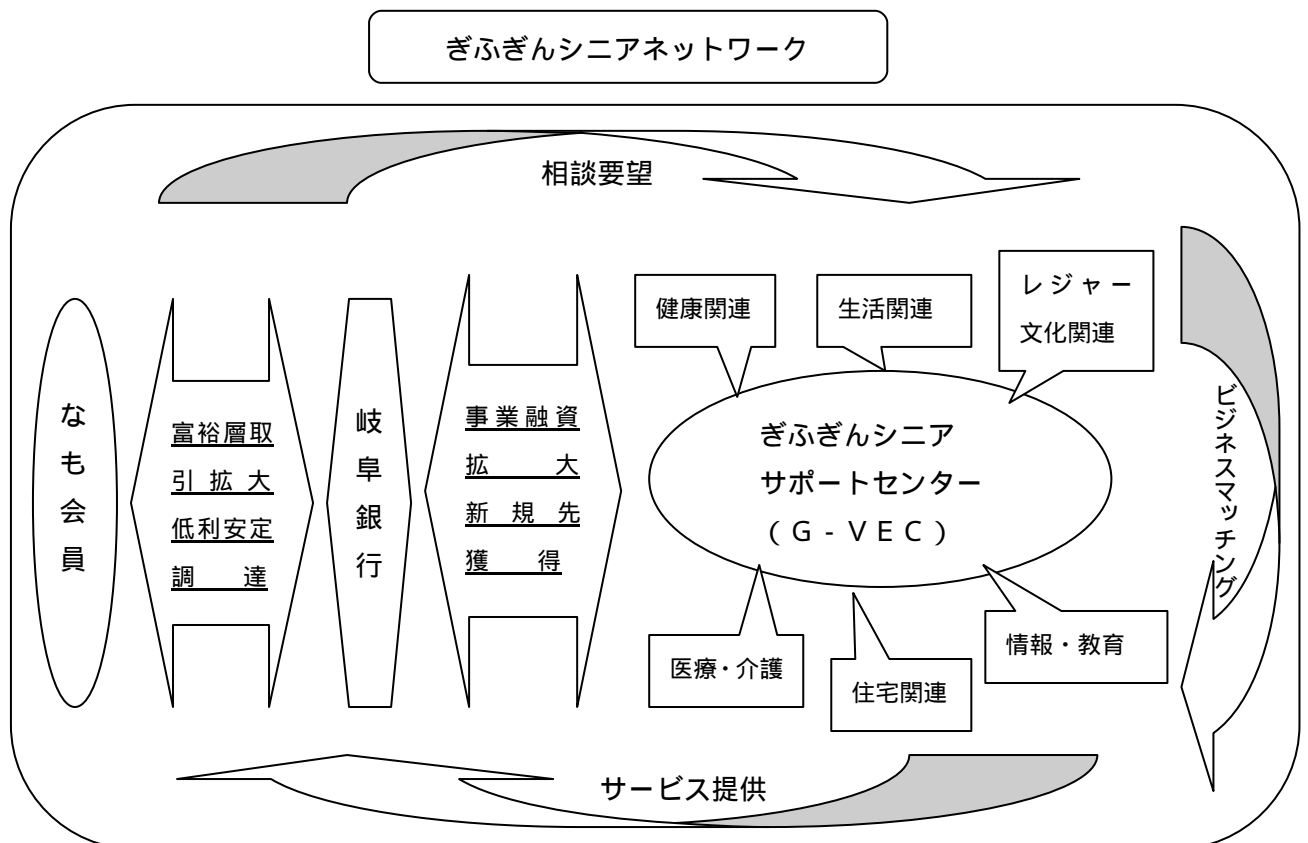
ります。当行の個人定期預金残高の7割以上を50歳以上のお取引先が占めていることから、引続き、この層との取引拡大に向けて、預金を中心とした優遇商品の検討・充実が必要と考えております

#### 社内ベンチャー企業との協業強化

当行がこれまで培ってきたシルバー関連のノウハウを活用、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、平成16年11月に、取引先2社との出資により㈱G-VEC（ジーベック）を設立しました。G-VECは、当行が従来行ってき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、平成17年9月に特別個人会員で構成する「なも倶楽部」を立上げ、個人会員向けのカタログ誌の発行や事業者会員向けの「シニアビジネス研究会」などの運営を行っております。

また、シニアネットワーク事業者会員（平成19年3月末：302社）に対して、個人会員向けに発行しているカタログ誌への情報掲載を募るほか、当行との共催で上記のシニアビジネス研究会や事業者会員向けセミナーを開催するなど、事業者会員相互の情報交換の場を提供しております。

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。



## (口) 市場性収益の安定確保

### A. 有価証券運用強化

有価証券運用については、金融市場の環境変化に迅速かつ的確に対応すべく、金利変動の影響を大きく受けない商品（株価リスク商品、為替リスク商品など）での運用も行うことでリスク回避・リスク分散に努めるなど、引続き、リスク面に配慮しつつ安定的にインカム収益等が確保できるポートフォリオの構築を図ってまいります。

### B. 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・パの引受け、シ・ローンへの参加、PE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まいりましたが、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、今後は、より一層リスク管理に重点を置いた運営を行っていく必要があると考えております。

具体的には、ローン・パやシ・ローンについては、引続き小口分散に努めていくほか、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、PE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ます。

## (A) シ・ローン

事業融資増強やポートフォリオ改善の観点から、法人営業グループは「みなし営業店」としての機能を発揮して、シ・ローンへの参加に積極的に取り組んでいるほか、シ・ローンへの参加後、融資先への直接訪問を行い実態把握に努めるとともに、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等を通じてシ・ローン先との取引深耕を図っております。

また、シ・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・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進めております。

引続き、案件審査の充実を図りつつシ・ローンへの参加を行うとともに、シ・ローンを契機とした複合取引の推進にも努めてまいります。

## (B) PE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、大手投資会社が運営するPEファンドへの投資を行っており、PEファンドへの出資を通じ、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繋げているほか、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）のノウハウの獲得にも努めております。

なお、平成19年3月末現在の投資状況は、投資枠総額30億円、残高30億円（コミットベース）となりました。今後の投資については、現状の投資枠を当面維持していく方針であります。



(C) 不動産リスク商品

事業ポートフォリオの改善や収益の多様化を図るため、リスク管理に十分配慮しつつ、不動産リスク商品への投資を行っております。平成19年3月末現在、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等への投資枠総額は200億円、運用残高は136億円(コミットベース)となりました。

なお、平成19年度においては、当行の足元の運用残高が減少していること、また、最近の地価上昇に伴い不動産リスク商品の投資利回りが低下傾向にあることを踏まえ、総投資枠を10億円減額し190億円としました。

今後は、既存投資案件の管理や投資リターン状況のフォローに重点を置きながら、投資枠内での抑制的な運用に努めてまいります。

(八) 営業体制の見直し・強化

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ることを目的として平成17年4月に導入した「エリア体制」については、営業戦略を支える重要施策と位置付けております。

A. エリア体制の高度化

(A) エリア運営の現状

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)などを平成17年度において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についての見直しを再度行い、平成18年4月にエリア区分を一部変更、11エリア(単独店1店舗)体制から9エリア(単独店4店舗)体制に移行しました。

【平成19年度上期エリア区分】

エリア名		エリア区分(19年度上期)
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、鷺沼出張所、可児出張所
	東濃	中津川支店、恵那支店、多治見支店、土岐支店、瑞浪支店、P-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	名古屋支店、池下支店、中川支店、天白支店、名東支店
	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、桑名支店、岡崎支店、東京支店

(注) 下線部分は変更箇所、印を付した店舗はエリア母店

## (B) エリア運営の高度化

エリア運営の高度化に向けて、平成18年10月より、収益・業容等の主要項目について店別予算をベースにエリア予算を設定し、エリア重視の業績評価(表彰)体系へ移行しました。今後は、9エリアのうち6エリアに配置している「エリアマネージャー」(現在6名)のミッションを見直し、従来のエリア内店舗における営業推進面でのサポートに止まらず、エリア全体の運営を取り纏める役割を与えることも検討してまいります。

引続き、各エリアの協働態勢を強めつつ、渉外営業・店頭営業・本部組織営業体制の見直し・強化を図ることなどにより、一層効率的かつ柔軟な営業体制の構築に努めてまいります。

## B. 渉外体制の見直し

### (A) 店性格別の営業店体制と渉外人員配置

営業エリアの特性に応じて店質をGS(グローバルショップ)・RS(リテールショップ)・S(ショップ)の3つに区分した体制の下、店質特性に応じた営業施策をより明確化し効果的な業務運営を行うとともに、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)研修修了者を事業融資増強店舗であるGS店舗に優先して配置するなど、店質特性に応じた渉外人員の配置を行い、より質の高いサービスの提供に努めております。

[平成19年3月末現在の営業店舗体制(出張所含む)] (店)

	岐阜県内		愛知県内		東京・三重	合計
		岐阜市内		名古屋市内		
GS店舗	9	3	6	4	1	16
RS店舗	13	3	8	3	1	22
S店舗	10	6	-	-	-	10
合計	32	12	14	7	2	48

(注) 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

[平成19年3月末現在のRM研修終了者配置状況] (人)

	岐阜県内		愛知県内		東京・三重	合計
		岐阜市内		名古屋市内		
GS店舗	41	19	24	16	0	65(39)
RS・S店舗	32	10	24	11	4	60(28)
合計	73	29	48	27	4	125(67)

(注) RM研修修了者の( )内は、上級研修の履修者であります。

### (B) 業務特性に応じた人員の適材配置

渉外営業力の一層の強化を目的として、今後は、渉外職員の業務適性に応じた渉外体制の見直しを図ってまいります。具体的には、各渉外職員の業務適性を十分に見極めていくとともに、マーケットの特性や重点事業分野の見直しも図りながら、事業性融資主体のエリア(店)に対する人員の傾斜配置(事業性融資の適性・能力を有する人材を優先的に配置)などを検討してまいりたいと考えております。

## C. 店頭営業強化

お客さま満足度向上および店頭（営業店窓口）営業力の強化を目的として、平成18年度下期より「笑顔はつらつ明るい店頭づくり」を行内的なスローガンとして掲げ、店頭営業強化策を推進しております。具体的な取り組み内容は以下のとおりであります。

### (A) お客さま満足度向上のための取り組み

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、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様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、お客さまの受付け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活動の強化に加え、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。そのため、各店の支店長は窓口職員のうち1名を「店頭推進リーダー」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）のレベルを高めることに努めております。

また、営業店の活動を支える本部支援策として、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、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ます。

## D. 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（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。

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、新たに「ダイレクトセンター支店」としました。これにより、カードローンの主力商品である「ユウカ」の決裁および当座貸越契約の締結等を開始、12月には証貸系ローン「おまとめローン」のインターネットによる申込みサービスを開始するなど、お客さまの利便性向上に努めております。

引続き、お客さまの利便性を一層高めるべく、インターネットによる預金受付業務の拡充やローン受付商品の追加などを検討してまいります。

### (B) 個人営業グループによる営業店支援体制強化

個人営業グループ内に設置する住宅チームは、住宅業者軸案件の獲得を主体とした活動を展開し、営業店の住宅ローン取扱増強に向けてのサポート強化（住宅ローン新規案件の情報提供等）に努めております。また、営業店は、住宅チームによるサポートを得ながら、新規案件のほか借換え案件の取り組み強化にも努めるなど、本部と営業店が常に連携強化を図ることで、住宅ローンの効率的な獲得に繋げております。

住宅チームは、引続き住宅業者とのルート拡充や業者開拓等に努めることで、営業店の住

宅ローンへの取組みに係るサポート機能の充実・強化に努めてまいります。

## (二) 経営管理体制整備・充実

### A. 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、統合的なリスク管理態勢の整備を進めております。

なお、上記の体制整備に向けての取組み状況については、「3. 責任ある経営体制の確立のための方策」において後述しております。

## (ホ) 財務体質の強化

### A. 資本の充実

当行の収益構成について、まず経費については、これまでのリストラ策により大幅な削減を進めてきましたが、今後は、職員の処遇の改善や機械化投資の増加により、人件費・物件費ともに緩やかな増加が見込まれます。

一方、収益面、特にトップライン（業務粗利益）においては、貸出金利回りが低水準で推移していることなどから預貸金収支は伸び悩みの状況にあり、また、役務利益も一層の強化が必要であると認識しております。

かかる状況下、トップラインの水準を短期的に高めることは困難であるものの、貸出金の増強および利回りの確保、預り資産を中心とした役務利益の増強に粘り強く取組み、中長期的な視点で着実にトップラインを積上げ、利益計画の達成確度を高めていくことにより、内部留保の蓄積に努めていくほか、資本政策（劣後債、劣後ローン等）の検討も併せて行っていくことにより、自己資本の充実を図ってまいりたいと考えております。

### B. 不良債権残高の圧縮

#### (A) 企業再生支援

融資審査グループは、一般審査のほか、お取引先企業の経営改善に向けた取組みの支援を行う「経営支援チーム」を擁し、事業再生支援への取組みを強化しております。

平成18年度では、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、支援活動の促進を図ってまいりました。

また、経営支援チーム独自の支援活動のほか、中小企業再生支援協議会などの中小企業再生スキームも積極的に活用することで、事業再生支援の実効性を高めております。

経営支援チームは、引続き企業再生支援の取組み強化を図るとともに、営業店の再生支援活動に対しきめ細かなフォローを実施するなど、お取引先のランクアップに繋げることで、不良債権残高の圧縮および不良債権比率の低下を目指してまいります。

#### (B) 不良債権回収等の促進

融資管理グループは、引続き営業店に代わり不良債権を管理・回収する業務に専念するほか、バルクセール等のオフバランス化にも注力していくなど、不良債権残高の圧縮への取組みを強化してまいります。

## (へ) 経営インフラの構築・整備

### A. 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することで、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、人事担当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、その定着化に努めております。

今後は、本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、新たな取組みとして、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、所属長に対する多面評価の導入についても検討していく予定であります。

#### (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年度からは幹部職員の育成を目的とした「リーダーシップ啓発研修」を開始したほか、窓口営業力の強化を目的とした「金融知力研修」と「窓口営業力強化研修」を新たに追加しました。今後も、プログラム内容の見直しを随時検討していくなど、研修内容の一層の充実に努めてまいります。

#### (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、従来、店別評価をベースに総合表彰、部門別表彰の2体系で進めてまいりましたが、平成18年下期より総合表彰をエリア別評価に移行、エリア重視の表彰体系を導入しております。また、同じく平成18年下期から部門別表彰に店頭営業部門を新設、出張所(S店)を含めた店頭営業力強化に向けた表彰体系への変更を行っております。

引き続き、営業戦略及び営業体制の見直し・強化を図りつつ業績評価制度、表彰制度の高度化を進めてまいります。

### B. 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、現在は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。

今後は、当行が保有するデータベースに加え、統計情報や地図情報等外部データベースとの連携を可能とするマーケティングシステムやコンプライアンス機能も備えた投信販売管理システムの導入を検討するなど、渉外業務の効率化やコンプライアンス対応の強化に繋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の構築に向けて融資業務のIT化、すなわち「融資支援システム」の開発を順次進めており、当期では、融資支援システムによる自己査定作業（平成17年6月より実施）に続き信用格付作業の開発を完了し、平成18年9月よりシステム稼働を開始しました。

今後は、融資稟議作業のシステム化を進め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さらなる活用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月を目途としてICカードの導入を予定しており、現在、ICカード対応が可能な新型ATMへの更改を順次進めております。なお、ICカードの導入においては、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観点から、生体認証対応についても検討を進めております。

## (ト) 三菱UFJフィナンシャル・グループとの協業の強化

### A. 人的支援

当行は、三菱UFJフィナンシャル・グループ（以下、MUFJG）の一員として、三菱東京UFJ銀行（以下、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19年3月末現在、役員・転籍者を含め15名）を受けております。

### B. 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・ローンへの参加を積極的に行うほか、三菱UFJ証券や三菱UFJ信託銀行からの運用商品の紹介などを受けております。

また、業務面では、三菱UFJセントラルリース(株)との新型ATM導入にかか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監視業務委託などを行っております。

その他、ネットワーク面では、これまでUFJ銀行（当時）から2店舗（当行各務原支店・神田町支店）を譲り受けたほか、ATM提携について平成18年2月に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（計7行間提携）を実施したことにより、お客さまの利便性は一層高まったものと考えております。

さらに、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、平成16年10月に、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したほか、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しております。

引き続きMUFJGとの連携・協業を進め、MUFJGのグループ力を活用してまいります。

### C. 経営管理支援

MUFJG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、リスク管理について、BTMUの「市場リスクサポートサービス」によりマーケットリスク算定作業に係るサポートを得ているほか、新BIS規制対応に向けて、三菱UFJリサーチ&コンサルティングのコンサルティングを受け、新BISシステムを開発しております。

さらに19年9月より施行が予定されている金融商品取引法対応についても、BTMUを通じて三菱総合研究所主催のセミナーへの参加を行っております。

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等が控えていることを踏まえ、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参りたいと考えております。

## 八．リストラの推移及び計画

### (イ) 店舗数（出張所を除く）

平成18年10月において岐阜県内の3店舗を出張所化したことにより、平成19年3月末の店舗数は、前年度末の41店舗（ほか7出張所）から38店舗（ほか10出張所）となり、健全化計画40店舗を2店舗下回りました。

平成19年度以降の店舗数については、お客さまへ提供する金融サービス機能の向上、ならびにお客さまの利便性確保の観点から、現在の38店舗を維持する計画としますが、今後の店舗戦略については、合理性と収益性の両面を勘案しつつ、店舗形態の変更（超軽量小型店舗への移行や新設）および新規出店の可能性も含めた多面的な検討を行っていくなど、店舗ネットワークの一層の充実・強化に努めてまいりたいと考えております。

(店)

	19年3月末 実績	20年3月末 計画	21年3月末 計画	22年3月末 計画	23年3月末 計画
店舗数	38	38	38	38	38

### (ロ) 人件費、役員報酬等

#### A．人件費、人員

平成19年3月期の人件費は、期中の退職者（中途退職）が当初予想を下回り、期末の職員数が計画を8人上回る602人となったことなどから、計画を僅かに上回る（+0.1億円）40億円となりました。

平成20年3月期以降については、職員数は594人体制（平成19年3月末比 8人）を維持する計画としておりますが、職員賞与の支給額の段階的な引上げを予定していることなどから、人件費は漸次増加する見込みであります。

なお、職員賞与の段階的な引き上げについては、平成14年3月期の優先株式無配を受け、その後の2年間に亘り賞与と給与のカットを実施しましたが、その後の業績回復もあり、平成16年度から給与のカットを解消、また、賞与についても、今後の安定的な人材確保の観点から、総人件費計画の枠組みのなかで段階的に引上げを行っているものであります。

今後については、営業力強化のための営業人員増強、ならびに顧客保護管理体制の構築や内部統制管理体制の整備等への対応として本部人員の増強も必要となりますが、「エリア体制」のさらなる高度化や渉外体制の見直しを図るなど、より効率的な人員運営体制に努めてまいります。

(人)

	19年3月末 実績	20年3月末 計画	21年3月末 計画	22年3月末 計画	23年3月末 計画
職員数	602	594	594	594	594

(億円)

	19年3月期 実績	20年3月期 計画	21年3月期 計画	22年3月期 計画	23年3月期 計画
人件費	40	40	41	42	43

## B. 役員体制、役員報酬等

## (A) 役員少数体制の維持

取締役会の「意思決定」を的確かつ迅速なものとするため、現在、取締役数を4名としており、今後もこの少数体制を継続してまいります。

また、「意思決定」と「業務執行」を分離しスピーディーな業務執行を行うための執行役員制度を導入(平成14年6月)しており、各執行役員(現行5名)は、一層の業績向上を図るべく業務執行に努めておりますが、引続き現行の5名体制を維持していく考えであります。

## (B) 役員報酬等

役員賞与は引続き支給いたしません。また、役員報酬は、平成15年3月期以降一定のカットを実施しており、また、平成20年3月期以降も一定のカットを継続していく計画であります。役員退職慰労金についても、平成19年3月期において支給いたしておりません。

## (八) 物件費

平成19年3月期の物件費は、「効率化推進室」(平成15年4月設置)による徹底した調達慣習の見直し継続などにより、計画を4億円下回る45億円に止まりました。

なお、平成20年3月期以降については、主に偽造キャッシュカード対策としてのATM更改やICカード等への対応に加え、融資関連システム(融資稟議の電子化、新BIS対応システムなど)関連の大型投資等を予定するなど、機械関連投資の増加を主因として物件費の水準を引き上げる計画としております。

上記のとおり、業務運営上必要となる機械化関連投資については、計画に基づき順次実施していく予定ですが、定期的に投資計画の見直しを図りつつ、優先順位・金額の規模・必要性等について十分に検討を重ねていく考えであります。

(億円)

	19年3月期 実績	20年3月期 計画	21年3月期 計画	22年3月期 計画	23年3月期 計画
物件費	45	48	50	52	52



( 図表 6 ) リストラの推移及び計画

	19/3月末 実績	20/3月末 計画	21/3月末 計画	22/3月末 計画	23/3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)	602	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)	38	38	38	38	38
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。

	19/3月末 実績	20/3月末 計画	21/3月末 計画	22/3月末 計画	23/3月末 計画
( 人件費 )					
人件費 (百万円)	4,018	4,073	4,152	4,251	4,308
うち給与・報酬 (百万円)	2,740	2,722	2,722	2,722	2,722
平均給与月額 (千円)	377	377	377	377	377

(注) 平均年齢 38.8 歳。(平成 19 年 3 月末)

## ( 役員報酬・賞与 )

役員報酬・賞与 (注) (百万円)	57	57	57	57	57
うち役員報酬 (百万円)	57	57	57	57	57
役員賞与 (百万円)	-	-	-	-	-
平均役員 (常勤) 報酬・賞与 (百万円)	10	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)	4,565	4,846	5,062	5,220	5,220
うち機械化関連費用 (注) (百万円)	1,490	1,712	1,839	1,863	1,858
除く機械化関連費用 (百万円)	3,075	3,134	3,223	3,357	3,362

(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)	8,583	8,919	9,214	9,471	9,528
-----------------	-------	-------	-------	-------	-------

## 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

#### 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。

#### 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

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。

ぎふぎん保証サービス(株)(昭和62年10月設立・資本金410百万円・出資比率98.8%)

ぎふぎん保証サービス(株)は、住宅ローンを主体に個人ローンの保証業務などを行っております。

平成18年3月期は、一般貸倒引当金の計上基準を、住宅ローンといった長期貸出の性格を反映した複数年引当に変更したことにより一時的に債務超過となりましたが、平成19年3月期において、当行による増資支援8億円を実施したことにより債務超過を解消しております。また、同期の決算は、当行支援分を除いても黒字計上が可能な収益状況にあり、今後は安定した業務運営を見込んでおります。

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体に営業を展開しております。

平成19年3月期は、グレーゾーン金利対応として利息返還引当金を計上したことや、ポイント引当金の計上を新たに実施したことなどにより赤字計上となりましたが、その影響度は比較的軽微であることから、今後の収益確保は十分に可能と考えております。

( 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3)	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
ぎふぎんカード(株)	H7/6月	松久 正幸	クレジットカード 業務	H19/3	12	8	8	1	0	0	0	連結
ぎふぎん 保証サービス(株)	S62/10月	松久 正幸	個人ローン 保証業務	H19/3	23	-	-	3	8	1	0	連結

( 注 1 ) 平成 19 年 3 月期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 ) 連結決算に使用した個別財務諸表の決算日を記載しております。

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

( 注 5 ) 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 4 ) の注記

##### ・ぎふぎんカード(株)

延滞債権の管理強化や売上増強策の展開に注力し収益確保に努めましたが、グレーゾーン金利への対応として利息返還引当金やポイント引当金の計上を今年度から新たに実施したことなどあって、当期利益はごく少額の損失 ( 3 百万円 ) を計上しました。

平成 19 年度は、さらなる営業努力により黒字計上を見込んでおります。

##### ・ぎふぎん保証サービス(株)

平成 18 年 9 期において 5 億円弱の債務超過でありましたが、その後、当行による増資支援 ( 8 億円 ) を受けたことにより、平成 19 年 3 期では債務超過を解消 ( 純資産 3 億円強 ) しました。

#### ( 注 5 ) の注記

・(株)岐阜ファクターは、平成 19 年 3 月 6 日、特別清算を結了しました。

## 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、平成17年度からは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」(部門別・営業店別)の収益管理が可能な体制となりました。

### (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。

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しております。これらにより、営業店の活動を収益性の観点から正當に評価し、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。

### 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努めております。

##### (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(法令等遵守)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、「倫理綱領」および「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と組織の活性化に努めております。

##### ロ. 経営の意思決定プロセス

###### (イ) 取締役会

取締役会において、各取締役(現4名)は取締役会の決議により担当が決定され、分担された役割を果たすことに努めているほか、取締役会は経営の執行方針、法令で定められた事項やその他経営に関する重要事項を決定し、取締役の業務執行状況を監督しております。また、取締役の経営責任を年度毎に明確にするため、取締役の任期を1年とすることで、迅速な業務執行とそれに伴う成果を求める体制としております。

###### (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。

なお、従来は、監査役3名のうち社外監査役を1名としておりましたが、ガバナンス強化の観点から、平成18年6月の株主総会決議を経て、社外監査役を2名(社内監査役1名)としました。

## (八) 経営会議、投融資協議会

取締役会の下に、取締役と執行役員（現 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。

また、従来は、頭取決裁案件全てを経営会議において審議していましたが、投融資案件の審査機能強化を目的とした頭取の諮問機関「投融資協議会」を設置（平成 18 年 8 月）し、個社別の投融資案件・方針については、経営会議に代えて本協議会で集中審議しております。

## (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」等の履行状況をフォローアップすることを目的として開催しております。

また、法令等遵守態勢の充実ならびに役職員のさらなる意識の高揚を図るため、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。

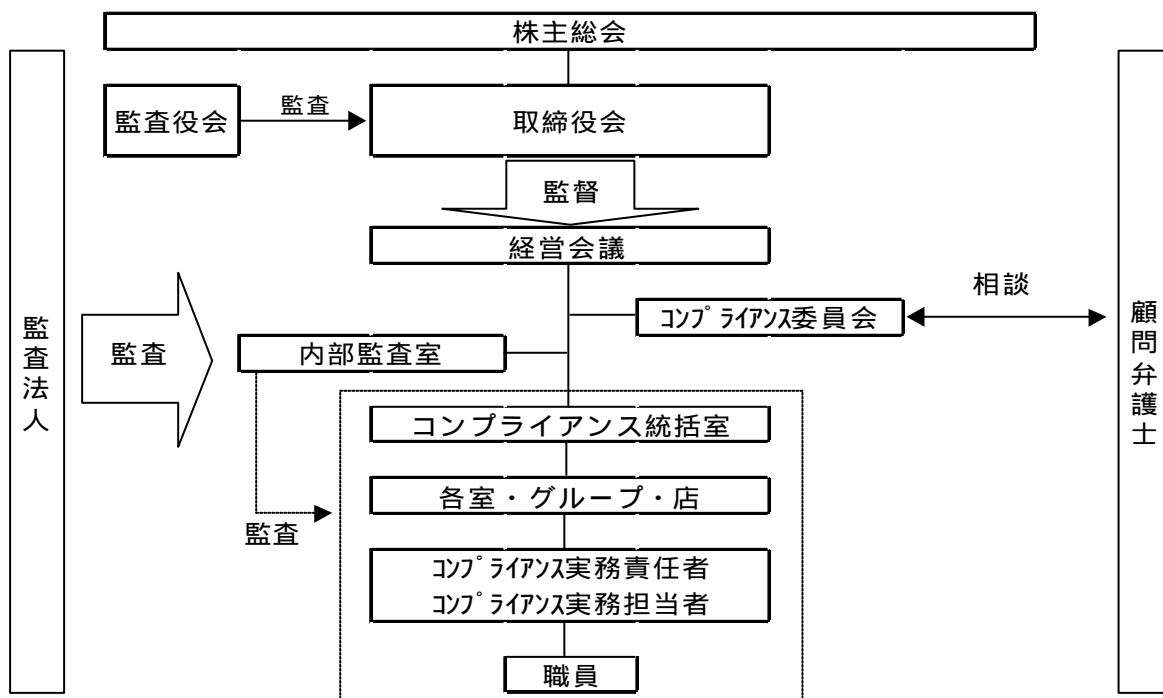
## 八．内部統制システム

### (イ) コンプライアンス体制の整備

当行は、地域社会からの信頼を得て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、その充実に努めております。

なお、当行におけるコンプライアンス体制図は以下に記載のとおりであります。

#### 【岐阜銀行のコンプライアンス体制】



## 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、そのため、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。

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。

## コンプライアンス体制の整備状況

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。

また、コンプライアンス統括室（平成16年4月、内部監査室内のコンプライアンスチームを経営会議直轄部署として独立）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。

なお、平成19年度においては、法令等遵守および顧客保護の観点に加え、取引等の適切性確保や金融商品取引法の施行への対応を重点課題として、金融商品の販売態勢の整備を図ってまいりたいと考えております。

その事前準備として、平成19年1月に、営業統括グループに金融商品販売・勧誘にかかる部門コンプライアンス責任者1名（支店長クラス）を配置するとともに、関係室グループの実務者を構成メンバーとする「金融商品取引法等対応PT」（事務局：コンプライアンス統括室）を立ち上げたほか、平成19年4月に、コンプライアンス規程に基づく「平成19年度コンプライアンス・プログラム」を新たに策定しました。

上記のプログラムにおいては、平成19年度の主な取組方針として、顧客保護管理態勢の整備・確立、金融商品取引法等への対応、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等）を掲げ、その具体的な内容を全職員に通達・徹底しております。

## （ロ）内部管理体制の整備状況

内部監査室は、従来から、全般監査において本部および関連会社に対するリスクベース監査を実施し、業務リスク管理の強化、業務運営の効率化、法令等遵守態勢の向上に資する提言を行うよう取組んでいるほか、システムリスク管理の適切性および有効性等の検証を行うシステム監査、与信運営・与信管理の適切性および妥当性等の検証を行う与信運営状況監査、ならびに、テーマ別監査（每期監査項目を絞り込み、各項目に対して深く掘り下げて実施する監査）などを実施しております。

平成19年度においては、金融商品取引法等や内部統制関連、およびリスク管理高度化等へ

の対応強化の観点から、当期の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、財務報告の正確性、各種リスク管理態勢などの検証を重点項目として掲げており、これらに対象を絞り込んだテーマ別監査などを順次実施していく計画であります。

また、実効性ある監査の遂行に向けて、監査役・監査法人との連携強化や監査メンバーの専門性向上等への取組みにも努めていくことで、監査機能のさらなる充実・強化を図ってまいりたいと考えております。

また、内部統制全般の強化が経営上の重要課題との認識に立ち、平成18年8月に、内部統制に関する体制整備を所管する経営会議直轄の専門担当部署として、内部統制管理室を新たに設置しました。内部統制管理室は、平成20年度からの「内部統制報告書」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に向けた態勢整備への取組みに着手しております。

具体的には、平成18年10月にアドバイザー（監査法人）を選定、同年11月には全行横断的なプロジェクトチームを創設し、全体計画及び方針を策定後、文書化作業に着手したほか、平成19年2月からは、「財務報告に係る内部統制の評価及び監査の基準」、ならびに「財務報告に係る内部統制の評価及び監査に関する実施基準」の確定を受けて、文書化作業に加えて全社的內部統制等についての本格的な検討も開始しました。

#### （八）リスク管理体制の整備状況

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、そのため、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、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、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、リスク統括室は、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の検証に努めております。

#### （二）ガバナンス体制の充実に向けた取組み

平成18年度においては、取締役会を16回開催し当行の業務執行を決定するほか、経営会議を106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12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。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策の進捗状況、および「地域密着型金融推進計画」の履行状況などをフォローアップしてまいりました。



( 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（社外監査役を含む）	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。
投融資協議会	頭取	役員（執行役員を含む） 頭取、副頭取、常務、常勤監査役、 融資部門担当役員 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、個人営業グループ 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。
A L M 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。

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、内部監査室、融資企画グループ、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	役員（執行役員を含む） リスク統括室・事務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、事務統括グループ、融資企画グループ、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	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に資する。

### (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・お取引先の皆様、地域社会、職員から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。

当行は、経営情報の公正かつ積極的な開示のために、以下のような取組みを行っております。

#### ロ．具体的な方策

##### (イ) ディスクロージャー誌の内容充実

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。また、作成したディスクロージャー誌については、営業店窓口に備置するほか、渉外行員は、お取引先への訪問時に、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。

なお、平成18年度版ディスクロージャー誌では、地域貢献に関する特集ページを組入れビジネスマッチング・創業支援例を紹介するなど、利用者がより理解しやすい内容とするよう、誌面の充実に努めております。

##### (ロ) 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、法令等で定められる資料のほか、決算関連資料、ニュースリリース、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ホームページに掲載しております。

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に努めております。

##### (ハ) 地域IR活動について

株主・お取引先の皆様に対し、当行の経営状況や営業施策などを経営のトップ自らがお知らせするため、平成10年より、頭取によるIRを兼ねた経済講演会を岐阜・愛知両県内の各会場で（大きく営業エリア別に区分）開催にしております。

なお、平成18年度における新たな取組みとしては、平成18年7月に、広く投資家の皆様に対し当行の経営内容等について説明する機会を得るため、名古屋証券取引所が主催する「名証IRエキスポ」への初出展を実施しました。また、本年も引続き、本エキスポ（平成19年7月開催）への出展を行っております。

## 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、健全化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、同計画の利益目標を着実に達成していくことにより、自己資本比率の向上と内部留保の蓄積を図っていくとともに、地域金融機関として地域経済の発展に努めてまいります。

### ( 2 ) 配当、役員報酬・賞与についての考え方

優先株式については、健全化計画に掲げる利益計画および剰余金計画を着実に達成していくことで、所定の配当を実施していく所存です。

普通株式の配当については、足元の業績の水準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、将来にわたる安定的な配当等を総合的に勘案しつつ、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。

また、役員報酬については、業績の向上や内部留保の充実のため、全体の収益状況等を踏まえつつ、引続き抑制基調を維持していく考えであります。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・個人事業者ならびに個人の皆さまの資金需要に的確にお応えし円滑な資金供給に努めていくことが、地域金融機関の最大の責務であると考えております。

引続き、地域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努めてまいります。

### (2) 具体的な方策

#### イ. 法人（個人事業主含む）向け貸出

地域の事業先の資金ニーズや経営相談等への迅速かつ的確に対処し、お客さまとの強固な信頼関係を構築していくため、これまで進めてきた地域密着型金融における主要施策を引続き踏襲し、その取組みの強化に努めていく考えであります。

具体的には、まず経営相談・経営支援等に係る取組みでは、引続き、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」が一元管理することにより、取引先への様々な経営アドバイス相談を行うほか、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相談や取引先間のビジネスマッチングに努めてまいります。

また、不動産担保や保証に過度に依存しない融資の推進では、スコアリング関連融資について、事業先のニーズに少しでも適うよう、既存の取扱商品の見直しや新商品の開発などを検討してまいります。

さらに、事業再生支援への取組みでは、融資審査グループに設置する経営支援チームと営業店が連携を一層強め、個社別の経営支援計画を策定するなどお取引先企業のランクアップに努めていくほか、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積極的に活用することで、支援活動の実効性を高めてまいります。

そのほか、中小企業支援スキルの向上を目的として、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」ならびに「経営アドバイザー養成研修」などの研修を実施してまいります。

#### ロ. 個人向け貸出

個人のお客さまには、住宅取得、マイカー購入、学資、レジャーなど多様な資金ニーズにお応えするため、各種の個人ローン商品を取り揃えているほか、お客さまの利便性向上の観点から、本部内に設置する「ダイレクトセンター」の機能強化を図っております。

具体的には、平成18年5月より同センターに支店機能を保有させ、新たに「ダイレクトセンター支店」としたことにより、カードローンの主力商品である「ユウカ」の決裁および当座貸越契約の締結などを開始したほか、12月には証貸系ローン「おまとめローン」のインターネットによる申込みサービスを開始するなど、お客さまの利便性向上に努めております。

引続き、お客さまの利便性を一層高めるべく、インターネットによるローン受付商品の追加などを検討してまいります。

### (3) 組織・体制の見直し

組織面では、営業店の融資取組みに係る支援体制として、平成16年8月に、営業統括グループ内に設置していた法人攻略チームを「法人営業グループ」に、また、住宅チーム等を「個人営業グループ」として独立させております。

法人営業グループは、営業店サポートの一環として、既往先のシェアアップなどを目的として営業店とともに取引先へのアプローチを行うとともに、私募債の提案セールス、経営相談・ビジネスマッチング等に努めるほか、自らシ・ローンの参加や新規開拓への取組みにも注力しております。

個人営業グループは、住宅業者軸での住宅ローン案件の情報収集や案件紹介の依頼などに努めており、営業店のローン獲得の効率化に向けてのサポートを行っております。

体制面では、平成17年4月から導入した「エリア体制」の推進・高度化に努めております。既にこれまで、エリア母店長への権限付与（エリア内における予算配分や人事権の一部委譲、融資決裁権限の拡大等）を行ったほか、収益や業容等の主要項目についてエリア予算を設定しエリア重視の業績評価とするなど、各エリアの協働体制を強めることで、お客さまの資金ニーズ等に迅速かつ柔軟に対応できるよう努めております。

引続き、渉外営業体制や店頭営業体制の見直し等を図りつつエリア体制の高度化に努め、地域の特性に応じた柔軟かつ効果的な営業を展開してまいります。

### (4) 地域経済の発展を支援する商品の提供

#### イ．法人（個人事業主含む）向け貸出

平成18年度では、上期において優良企業を対象とした戦略的運用商品「スペシャルファンド」（ファンド総額30億円）を提供したほか、通期では、当行格付やCRD（中小企業信用リスク情報データベース）スコアを審査基準に採り入れた付保融資商品（「セレクト保証ローン」、「ぎふ無担保スピード資金」など）の取扱いを推進してまいりました。

また、行内格付およびCRDスコアを活用した無担保・第三者保証人不要の事業者向けビジネスローンでは、プロパー商品「スーパーガンバル企業ローンPART2」（平成17年11月取扱開始）のほか、平成18年4月より、オリックス㈱の保証により新たに取扱いを開始したスピード審査商品「ヤル気応援ダン」の販売強化（期中取扱実績20億円）に注力してまいりました。

引続き、行内格付やCRDスコアを活用したプロパー商品や付保商品等の開発・推進に努めてまいります。

#### ロ．個人向け貸出

住宅ローンでは、新築・中古住宅の購入や住宅用地取得等を対象とした「新・だ・か・ら・大好き。」（別途諸費用専用ローンの取扱いも可能）を主力商品として取扱いを行っているほか、多種多様な資金使途に合わせて商品ラインナップを充実しております。また、新たな商品としては、平成19年5月より「3大疾病保障付き住宅ローン」の取扱いを開始しております。

消費者ローンについて、証書貸付では、資金使途が自由な「フリーローン韋駄天」や「おまとめローン」のほか韋駄天シリーズ（「学資ローン韋駄天」等）など、また、カードローンでは、ATMでの返済が可能な「ユウカ」などを主力商品として提供しております。

#### (5) 融資に対する取組み姿勢

当行は、地域の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。

今後も、地域のお客さまの資金ニーズに一層お応えすべく、営業体制の整備、商品の開発・見直し、ならびに経営相談・経営支援機能などを強化していくなかで、リスク管理体制の充実・強化を図りつつ積極的な融資の取組みに努めることで、当行の安定的な収益の確保に繋げてまいりたいと考えております。

こうした取組みにより、当行はこれからも地域との共生を目指してまいります。

( 図表 10 ) 貸出金の推移

( 残高 )

( 億円 )

	19/3月末 実績 ( A )	20/3月末 計画 ( B )
国内貸出	5,558	5,488
中小企業向け貸出 ( 注 1 )	2,824	2,750
個人向け貸出 ( 事業用資金を除く )	1,292	1,330
その他	1,442	1,408
海外貸出	-	-
合計	5,558	5,488

( 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 5 0 百万円 ) 以下の法人または常用する従業員が 3 0 0 人 ( 但し、卸売業・サービス業は 1 0 0 人、小売業・飲食業は 5 0 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 )

	19/3月末 実績	20/3月末 計画 ( B ) - ( A ) + ( ア )
国内貸出	331	19
中小企業向け貸出 ( 注 1 )	134	3

( 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 )

	19年度中 計画 ( ア )
不良債権処理	( )
貸出金償却 ( 注 1 )	( )
部分直接償却実施額 ( 注 2 )	( )
	( )
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	( )
その他の処理額 ( 注 4 )	( )
債権流動化 ( 注 5 )	( )
私募債等 ( 注 6 )	( )
子会社等 ( 注 7 )	( )
計	89 ( 77 )

( 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 5 3 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・持分法適用関連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

「金融機能の早期健全化のための緊急措置に関する法律」の趣旨を踏まえ、健全化計画の着実な履行を實踐し、収益力と経営効率のさらなる向上を図り内部留保の蓄積に努め、経営の健全性を確保しつつ、早期の返済を目指してまいります。

### (2) 剰余金の推移

公的資金の消却原資となる剰余金(利益剰余金のうち、利益準備金以外のもの)については、平成21年3月期には、平成13年4月に発行しました優先株式120億円を上回り、また、平成23年3月期には203億円(平成19年3月期対比+112億円)まで積上げる計画としております。

(億円)

	19年3月期 実績	20年3月期 計画	21年3月期 計画	22年3月期 計画	23年3月期 計画
内部留保額	31	26	26	28	32
剰余金残高	91	116	143	171	203

## 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、健全経営の堅持と安定収益の確保のためには、リスク管理の強化・充実が経営の重要課題のひとつであると認識しており、銀行業務から発生するリスクの適切な把握・管理に努めております。

リスク管理体制については、銀行全体のリスクを統合的に管理する部署として「リスク統括室」を経営会議直轄部署と位置付け設置しているほか、リスク種類毎にリスク管理所管部署を定めております。

多岐にわたるリスクを的確に把握・管理・コントロールするために、リスク管理にかかる基本的な方針等について定めた「リスク運営規程」のほか、リスク種類毎の規定も制定するなどリスク管理体制の整備を図るとともに、環境の変化に対応するためのリスク管理手法の高度化に努めております。

また、銀行業務から生じるリスクを取締役会等が統制する範囲内で止めるリスク管理活動が重要と認識しており、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するとともに、計量可能なリスクについてはVaR（バリュー・アット・リスク）により統一的な尺度でモニタリングしているほか、計量化困難なリスクについては予防的対策を講じることによりリスクの極小化を図るなど、リスクの統制に努めております。

とりわけ、貸出運用において不良債権の発生を防止するには、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おります。

### イ. 与信管理体制の強化

与信体制の強化のため、三菱東京UFJ銀行から、融資担当取締役1名、融資審査グループで審査担当1名、経営支援チーム2名、融資企画グループ担当1名、および融資管理グループで2名、計7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（当時）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）を実施しているほか、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、同行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）を導入した後、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、リスク管理の一層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を高めるとともに、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しましたが、平成18年8月には、融資統括グループの機能・専門性を一層高めるべく、信用リスク管理等を統括する融資企画グループと、一般審査・経営支援等を所管する融資審査グループに再編しました。

そのほか、平成17年2月に、「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」を設置しております。

#### 八．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」(P49)において記載のとおりであります。

#### 二．貸出審査体制の整備

平成15年10月より、担保・保証に過度に依存しない融資の推進や信用リスクに見合った金利の確保を目的として、当行信用格付やCRD(中小企業信用リスク情報データベース)スコアに審査基準に採り入れたスコアリング融資商品の取扱を本格化しております。

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、同年7月から自己査定をシステム化、また、平成18年9月からは信用格付のシステム化を行いました。

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の導入に向けて、一部の業種について審査をスタートし、現在、審査ノウハウの蓄積に努めております。

さらに、平成18年8月、従前は経営会議で審議していた個別投融資案件について、審査機能のさらなる充実を図るため、構成メンバーを主要役員および関係専門部署の室・グループ長に絞り込んだ「投融資協議会」を設置し、経営会議に代えて本協議会で集中審議することとしました。

#### ホ．ポートフォリオ管理

大口与信供与・要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信用リスク量の管理にも努めております。

#### ヘ．問題先の管理体制(不良債権の発生防止と回収強化)

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、融資審査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。

#### (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(現融資審査グループ)に設置しております。

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ったほか、同年10月より、経営支援チームは、大口主要先の一部を抽出のうえ、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。なお、平成19年3月末現在の経営支援チーム担当先は51社となっております。

さらに、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19年3月末現在55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努めております。

引き続き、対象先の拡大および進捗状況のフォロー強化に努めるなど、管理体制の整備・充実に努めてまいります。

#### （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努めております。

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19年3月末現在、「融資管理グループ」は、本部5名、名古屋センター3名を配し、計8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>[規定・基本方針]</p> <p>「融資通則」 「クレジットポリシー」 「信用リスク管理規程」 「与信上限規程」 「信用リスク計量化基準」 「営業店長貸出決裁権限規程」</p> <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>・モニタリング部署：内部監査室（資産監査チーム）</li> <li>・信用リスク管理委員会開催</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>（内部監査室）</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>・信用リスク計量化システムの機能強化と試行実施（対象資産の拡大とストレステスト強化のため）</li> <li>・与信上限規程改訂（大口与信集中リスク軽減施策の一環として、シンジケートローン取引のみ先に対する与信上限制限を強化）</li> <li>・19年度上期のリスク管理方針策定</li> <li>・消費者金融專業会社の与信方針を決定</li> </ul>
マーケットリスク	<p>[規定・基本方針]</p> <p>「市場リスク管理規程」 「市場業務運営ルール」 「ALM委員会運営ルール」 「マーケットリスク算定基準」 ・半期毎にリスク管理方針を策定</p> <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 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</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>・19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>・ALM委員会運営ルールを一部改正</li> <li>・パーゼル 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>

		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> <p>「流動性リスク管理規程」 「ネット資金繰り額算定基準」 ・半期毎にリスク管理方針を策定</p> <p>[体制・リスク管理部署]</p> <p>・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> <p>[リスク管理手法]</p> <p>・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 ・「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：リスク管理担当役員 月次：ALM委員会、経営会議、取締役会</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・流動性リスクアクションプランの改正を実施</li> <li>・流動性リスクフェーズ毎の限度額の妥当性検証と見直しを実施</li> <li>・ALM委員会で資金繰り状況を定期的に検証</li> </ul>
カントリーリスク	<p>[規定・基本方針]</p> <p>「融資通則」 「カントリー格付基準」</p> <p>[体制・リスク管理部署]</p> <p>・リスク管理部署：融資企画グループ、市場国際グループ</p> <p>[リスク管理手法]</p> <p>・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 ・毎年1回以上カントリー格付けを見直し</p>	
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>「事務リスク管理規程」 「事務リスク管理細則」 「業務管理ポイントマニュアル」 「部署内検査実施要領」「同細則」 「店内検査実施要領」「同細則」「店内検査マニュアル」 「内部監査規程」</p> <p>[体制・リスク管理部署]</p> <p>・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 ・オペレーショナルリスク管理委員会の開催</p> <p>[リスク管理手法]</p> <p>・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 ・指導部署による臨店指導 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でのリスク管理 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・検証を実施 ・「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 ・「部署内検査実施要領」「同細則」による部署内検査の実施</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事務リスクが高いと思われる店舗（重点店舗）の臨店指導強化</li> <li>・役席集合研修の実施（重要事務の取扱改正内容等の再徹底）</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>・テラー集合研修の実施（テラー事務取扱の基本を中心に実施）</li> <li>・リスクの高い業務を中心とした職場研修の実施</li> <li>・リスクの高い業務等を中心とした業務テストの実施</li> <li>・18年上期分のMTCB記録表の分析実施</li> <li>・業務管理ポイントマニュアルを改正</li> <li>・事務リスク管理規程に基づき、具体的リスク管理事項を定めた「事務リスク管理細則」を制定</li> </ul>

		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> <p>「オペレーショナルリスク管理規程」  「情報資産リスク管理規程」  「情報セキュリティ管理手続(共通編)」  「システム安全対策規程」  「システムリスク管理規程」「情報資産管理細則」  「コンティンジェンシープラン」  「システム監査要領」</p> <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：内部監査室</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>・内部監査室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>・コンティンジェンシープラン改正 (新システム導入によるシステムリスク管理表等改正)</li> <li>・情報セキュリティ管理手続(共通編)制定</li> <li>・第二地方銀行協会の次期災害バックアップシステム加盟とオペレーション訓練実施</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>・パソコン操作証跡のモニタリング2項目を店内検査に追加</li> <li>・コンピュータセンターの安定運営に向けた取組み 運用者の携帯ルール見直しと動態チェック実施</li> <li>・障害発生時のリスク軽減に向け実機、机上訓練6回実施</li> <li>・口座振替、印鑑照会、キャッシュカード発行システム等の業務運営の外部システム監査受検</li> </ul>
オペレーショナルリスク (その他)	<p>[規定・基本方針]</p> <p>「オペレーショナルリスク管理規程」  「有形資産リスク管理規程」  「東海地震防災マニュアル」  「外部委託リスク管理規程」  「新商品・新種業務事前検討ルール」</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・耐震補強工事を実施(2店舗)</li> <li>・耐震強化地域以外の店舗の耐震診断を実施(2店舗)</li> <li>・外部委託リスク管理規程を全面改正</li> <li>・新商品・新種業務事前検討ルールを全面改正</li> </ul>
法務リスク	<p>[規定・基本方針]</p> <p>「倫理要領」「行動規範」  「コンプライアンス規程」  「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」</p> <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>・19年度コンプライアンス・プログラム策定</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>

		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、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>・ 18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>



## (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

資産運用については、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。

さらに、平成17年1月、「与信上限規程」において上場またはこれに準ずる企業と未上場企業に区分のうえ各々のリミットを設定、またシンジケート・ローンのみ先のリミットも制定し、貸出運用の一層の厳格化を図っております。

#### (ロ) 貸出案件の決裁権限

##### 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、融資審査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。

##### 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を適宜見直しを行うとともに、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

有価証券運用については、収益予算をベースに期毎の運用方針・計画を策定し、頭取を委員長とするALM委員会での審議を経た上で担当役員の決裁により決定するとともに、その審議内容について経営会議および取締役会に報告しております。

また、月次で開催されるALM委員会においては、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状況のフォローアップを行い、以降の運用方針を随時見直すこととしております。

なお、市場環境が大きく変動し運用方針変更の必要性が生じた場合は、臨時ALM委員会を開催し以降の運用方針について再検討するとともに、その結果を経営会議・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ものの、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 )

	18/3月末 実績 ( 単体 )	18/3月末 実績 ( 連結 )	19/3月末 実績 ( 単体 )	19/3月末 実績 ( 連結 )
破産更生債権及び これらに準ずる債権	29	45	44	47
危険債権	298	298	241	241
要管理債権	36	37	21	21
小 計	364	380	307	310
正常債権	5,053	5,056	5,328	5,331
合 計	5,417	5,437	5,635	5,642

## 引当金の状況

( 億円 )

	18/3月末 実績 ( 単体 )	18/3月末 実績 ( 連結 )	19/3月末 実績 ( 単体 )	19/3月末 実績 ( 連結 )
一般貸倒引当金	38	39	31	37
個別貸倒引当金	79	94	61	65
特定海外債権引当勘定	-	-	-	-
貸倒引当金 計	118	134	92	103
債権売却損失引当金	-	-	-	-
特定債務者支援引当金	-	-	-	-
小 計	118	134	92	103
特別留保金	-	-	-	-
債権償却準備金	-	-	-	-
小 計	-	-	-	-
合 計	118	134	92	103

ロ．リスク管理債権の状況

( 図表 14 ) リスク管理債権情報

( 億円、% )

	18/3月末 実績(単体)	18/3月末 実績(連結)	19/3月末 実績(単体)	19/3月末 実績(連結)
破綻先債権額(A)	11	11	13	14
延滞債権額(B)	315	330	271	273
3か月以上延滞債権額(C)	1	1	5	6
貸出条件緩和債権額(D)	35	35	15	15
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	35	35	15	15
その他	-	-	-	-
合計(E)=(A)+(B)+(C)+(D)	363	378	306	308
部分直接償却	186	186	188	188
比率 (E)/総貸出	6.79	7.07	5.50	5.55

#### (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

#### (イ) 基本的な考え方

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、会社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。

#### (ロ) 自己査定および償却・引当の体制

自己査定については、営業店および本部所管部が、原則として信用格付をベースとした「自己査定基準」および「自己査定マニュアル」に従い一次審査を行い、融資審査グループと融資管理グループが二次査定を行った上で融資企画グループが一次・二次査定結果を集計し、その結果を取締役会へ報告しているほか、経営会議直轄部署として独立する内部監査室は、一次・二次査定の正確性や自己査定基準の運用状況を監査しております。

また、貸出金および貸出金に準ずる債権の償却・引当については、「自己査定及び貸倒償却・貸倒引当金等の計上規程」や「償却・引当金の計上に関する細則」に従い、融資企画グループが一般貸倒引当金の計上を、融資管理グループが個別貸倒引当金の計上を行った上で、内部監査室が償却・引当の内容について監査しております。

#### (ハ) 償却・引当の基準

##### 正常先債権

正常先債権については、過去の貸倒実績率から算出した予想損失率に基づき、今後1年間の予想損失額（期末債権額×予想損失率）を一般貸倒引当金として計上しております。

予想損失率は、引当を実施する決算期（中間期を含む）まで半期毎過去6算定期間（1算定期間1年）の貸倒実績率の平均値に基づき過去の実績率を算出し、これに将来の損失見込みに係る必要な修正を行い、算定しております。

##### 要注意先債権

要管理先以外の要注意先債権については、過去の貸倒実績率から算出した予想損失率に基づき、今後1年間の予想損失額（期末債権額×予想損失率）を一般貸倒引当金として計上しております。

要管理先債権については、担保等で保全されていない部分に対して予想損失率を乗じ、今後3年間の予想損失額の引当を実施しております。

予想損失率は、引当を実施する決算期（中間期を含む）まで半期毎過去6算定期間（要管理先以外の要注意債権は1算定期間1年、要管理先債権は1算定期間3年）の貸倒実績の平均値に基づき過去の貸倒実績率を算出し、これに将来の損失発生見込みに係る必要な修正を行い、算定しております。

##### 破綻懸念先債権

債権額から担保処分可能見込額および保証により回収可能と認められる額を減算し、その残

額（分類）のうち予想損失額を個別貸倒引当金として計上しております。

予想損失率は、引当を実施する決算期（中間期を含む）まで半期毎過去6算定期間（1算定期間3年）の貸倒実績の平均値に基づき過去の貸倒実績率を算出し、これに将来の損失発生見込みに係る必要な修正を行い、算定しております。

## （二）破綻先債権および実質破綻先債権

債権額から担保処分可能見込額および保証により回収可能と認められる額を減算した残額（分類）全額、ならびに分類額の全額を個別貸倒引当金として計上、または直接償却しております。

## 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実施するとともに、不良債権の積極的なオフバランス化に努めていく方針であります。

なお、オフバランス化のうちバルクセールについては、これまで処分対象担保がなく今後の債権回収が見込めない不良債権に限定して実施してきましたが、平成18年3月期からは、不動産担保付の債権についても売却を行うこととし、不良債権の最終処理促進を図っております。

引続き、不良債権残高の早期圧縮に向けて、バルクセール等の計画的な実施を進めてまいります。

## ハ．債権放棄についての考え方

当行は、債権放棄にあたり、平成13年9月に取り纏められた「私的整理に関するガイドライン」の趣旨を踏まえ、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 1 5 ) 不良債権処理状況

(単体)

(億円)

	18/3月期 実績	19/3月期 実績	20/3月期 見込み
不良債権処理損失額(A)	31	20	20
個別貸倒引当金繰入額	28	18	19
貸出金償却等(C)	2	1	1
貸出金償却	-	0	-
協定銀行等への資産売却損(注)	-	-	-
その他債権売却損	2	1	1
債権放棄損	-	-	-
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)	1	7	5
合計(A) + (B)	29	12	15

&lt;参考&gt;

貸倒引当金目的取崩による直接償却等(D)	45	35	40
グロス直接償却等(C) + (D)	48	37	41

(連結)

(億円)

	18/3月期 実績	19/3月期 実績	20/3月期 見込み
不良債権処理損失額(A)	32	20	20
個別貸倒引当金繰入額	30	18	19
貸出金償却等(C)	2	1	1
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	2	1	1
債権放棄損	-	-	-
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)	4	7	5
合計(A) + (B)	36	12	15

&lt;参考&gt;

貸倒引当金目的取崩による直接償却等(D)	45	36	41
グロス直接償却等(C) + (D)	48	38	42

(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。

(5) 評価損益の状況と今後の処理方針

有価証券の減損処理については、金融商品会計に基づき実施しております。

下落率30%以上50%未満の銘柄については、過去の一定期間における時価の推移や発行会社の業績推移等を考慮し、時価の回復の可能性が認められないと判断した銘柄を一律減損処理しております。

なお、子会社株式については、上記の減損処理基準に該当した場合でも、日本公認会計士協会監査委員会報告第71号「子会社株式等に対する投資損失引当金に係る監査上の取扱い(H13.4.17)」に基づき、経営改善計画等が作成されその履行状況等により実質価額の回復見通しを合理的に説明できる場合は、実質価額の低下に相当する額を投資損失引当金として計上する旨、関連規定の改正を行っております。

平成19年3月期における有価証券の評価損益の状況については、下表(図表18)のとおりであります。

(図表18) 評価損益総括表(平成19年3月末、単体)

有価証券		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	295	0	2	2
	債券	80	0	0	0
	株式	-	-	-	-
	その他	214	0	1	2
	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	1,311	18	34	16
	債券	932	9	1	11
	株式	93	13	17	3
	その他	285	14	15	0
	金銭の信託	46	-	-	-

その他 (億円)

	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)	47	25	20	-	21
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19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	303	0	2	2
	債券	88	0	0	0
	株式	-	-	-	-
	その他	214	0	1	2
	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	1,311	18	34	16
	債券	932	9	1	11
	株式	93	13	17	3
	その他	285	14	15	0
	金銭の信託	46	-	-	-

その他

(億円)

	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)	47	25	21	-	21
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&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。

## (6) 金融派生商品等取引動向

金融派生商品については、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、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づけ、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。

### (1) 地域の金融市場における融資比率等

当行が本店を置く岐阜県においては、多数の金融機関（都市銀行、地方銀行・信用金庫・信用組合等）がひしめきあっており、そのなかで当行が占めるシェア（ ）は、貸出金が6.3%、預金が4.4%に止まりますが、小粒でも地域において特色と存在感のある金融機関を目指して、地域に密着したきめ細かな金融サービスの提供に努めております。

（ ）シェアデータの出所：ニッキン

また、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19年3月末現在で、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ヶ所に設置しているほか、日本郵政公社とのATM相互開放（入金業務を含む）や、三菱東京UFJ銀行を中心とする東海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。

### (2) 地域経済への貢献

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19年3月末において、当行全体の預金・貸出金のうち、主要営業エリア（岐阜県・愛知県）における残高の構成比率は、預金が約95%、貸出金が約72%となっております。

[県別預金・貸出金残高（平成19年3月末）] (億円)

	預 金		貸 出 金	
	残 高	割合 (%)	残 高	割合 (%)
岐阜県	3,866	54.3	2,255	40.6
愛知県	2,943	41.3	1,761	31.7
その他	312	4.4	1,542	27.7
合 計	7,121	100.0	5,558	100.0

また、平成19年3月末の貸出金残高5,558億円のうち、中小企業等貸出は前年度末比48億円増加し4,147億円となり、全体の75%近くを占めております。

[貸出金残高の推移] (億円)

	19年3月末 (A)	貸出金全体に 占める割合 (%)	18年3月末 (B)	前年度末比 (A - B)
貸出金残高	5,558	100.0	5,340	+218
うち中小企業等貸出( )	4,147	74.6	4,098	+48

中小企業向け貸出と個人向け貸出の合計

そのほか、岐阜県内における信用保証協会利用状況では、残高シェア6.6%に比して件数シェアは7.0%と高く、当行の融資対象先が中小企業や個人事業主などの小口先に広く分散

化されていることを示しております。

[岐阜県内における信用保証協会取扱状況(平成19年3月末)] (件、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
5,103	375	72,666	5,608	7.0	6.6

(注) 岐阜県信用保証協会及び岐阜市信用保証協会の合算

さらに、当行は「豊かなシルバー社会を応援する」を经营理念の一つに掲げ、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70%以上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約74%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] (億円)

	19年3月末残高	シェア(%)
個人定期預金合計	4,507	100.0
うち50歳以上	3,344	74.1

以 上