



平成19年5月24日

各 位

会 社 名 株式会社 岐 阜 銀 行
代 表 者 名 取締役頭取 所 裕
(コード番号 8528 名証第1部)
問 い 合 せ 先 経営管理グループ 祐 嶋 公 男
電 話 番 号 058-275-1111

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

当行の「地域密着型金融推進計画」に関する進捗状況（平成17年4月～平成19年3月）
について、別添のとおりお知らせ致します。

以 上

平成19年5月24日

株式会社 岐阜銀行

「地域密着型金融推進計画」の大項目毎の進捗状況、
進捗状況に対する分析・評価及び今後の課題

当行は、第17次中期経営計画(平成17年4月～平成21年3月)に掲げる7つの基本方針「地域密着型金融の推進」「市場間接型金融への取組み」「エリア体制の推進・強化」「経営効率のさらなる向上」「信用リスク管理体制の強化」「経営インフラの構築」「三菱UFJフィナンシャルグループとの協業の強化」のもと、「地域密着型金融推進計画」を中期経営計画の中核と位置付け、積極的な取組みを展開してまいりました。

平成17年4月から平成19年3月までの2年間にわたる計画期間中の主な活動実績と課題認識は、以下の通りであります。

【数値目標の達成状況】

| 項目 | 目標 | 実績 | 評価 |
|------------------|--------|--------|----|
| コア業務純益 | 45億円 | 45億円 | 達成 |
| コアOHR | 68%程度 | 67.01% | 達成 |
| 利益剰余金 | 82億円 | 89億円 | 達成 |
| 自己資本比率 | 9.3%程度 | 8.59% | - |
| 自己資本比率(公的資金除き) | 6.2%程度 | 6.18% | - |
| 不良債権比率(金融再生法ベース) | 5%台 | 5.45% | 達成 |
| ビジネスマッチング成約 | 100組 | 137組 | 達成 |
| 債務者区分ランクアップ | 40件 | 33件 | 未達 |
| スコアリング関連融資残高 | 80億円 | 82億円 | 達成 |

目標値はバーゼルベースで設定しましたが、その後の法改正により実績値はバーゼルベースで算出しております。算出基準が異なることから評価は「-」としております。

1. 活動実績

(1) 事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた取組み

シルバー重視を掲げる当行の経営理念に基づいた活動の一環として、「介護サービス事業審査ハンドブック」を作成し「目利き」能力の向上に努めたほか、新規取引先開拓のため「介護事業取引ハンドブック」を作成し営業担当への徹底を図るなど、シルバー関連事業のノウハウ蓄積に努めてまいりました。また、一部の業種について業種別審査を導入し審査ノウハウの向上にも努めてまいりました。

ベンチャー企業等への支援では、営業店情報を本部で一元管理し的確な対応に努めましたことから、お取引先間のビジネスマッチングにおいて計画期間中の目標100件に対し実績は137件となり、目標を上回る成果を挙げることができました。

取引先企業への経営改善支援では、本部と営業店との連携を密に個別別に支援計画を策定し債務者区分のランクアップに努めましたが、目標40件に対し33件の実績となり計画を7件下回りました。経営支援によるランクアップは、平成15年4月からの「リレーションシップバンキングの機能強化計画」も含め4年間にわたる活動推進の中で計86件の実績が挙げられた一方、難易度の高い先が残っているものと認識しており、今後とも、支援活動を充実させるとともに、継続展開し成果に結び付けてまいりたいと考えております。

担保や保証に過度に依存しない中小企業向け貸出の拡充では、CRD（中小企業信用リスク情報データベース）を活用した「スーパーガンバル企業ローンPART2」や信用保証協会付の「ぎふ無担保スピード資金」や「かんたん無担保資金」など新商品の取扱いに注力してまいりました。こうした結果、担保や保証に過度に依存しない融資として推進したスコアリングモデルを活用した融資残高は、本計画推進期間中の残高目標80億円に対し実績は82億円となり、計画を達成することができました。

【担保・保証等に過度に依存しない融資の取組状況】（単位：百万円）

| | 年間取組実績 | | 19年3月末 残高 |
|----------------------|-----------|-----------|--------------|
| | 17/4～18/3 | 18/4～19/3 | |
| スコアリングモデルを活用した 融資 | 4,167 | 4,918 | 8,273 |
| 不動産ノンリコースローン | 4,174 | 2,475 | 4,642 |
| 売掛債権譲渡担保融資 | 181 | 101 | 58 |

本表は、内閣が推進する「再チャレンジ支援総合プラン」に基づき「個人保証に過度に依存しない融資」の実績公表を要請されたことも踏まえ掲載しております。

中小企業の資金調達手法の多様化対応では、不動産ノンリコースローン（計画期間累計投入額66億円）、シンジケートローン（同404億円）、私募債（同引受額25億円）などの取組みに注力してまいりました。

顧客への説明態勢の充実や相談苦情処理機能の強化では、平成18年3月に改正した「コンプライアンス・マニュアル」の定着化に向け職員教育に努めるとともに、苦情事例等を用いて注意喚起と再発防止を徹底しました。今後ともお客さまに対する説明責任を十分果たすよう努めてまいります。

活動を支える職員の能力アップを図るため、特に「目利き」や「経営支援」能力の向上に軸足を置き、行内研修の充実や外部研修へ積極的に参加したほか、人材育成体系の整備等にも努めてまいりました。

(2) 経営力の強化に向けた取組み

リスク管理態勢では、私募不動産ファンドのリスク量の計測や、市場リスクにおけるVaRの保有期間を見直しなど、統合リスク管理の高度化に努めてまいりました。また、「新BIS（パーゼル）規制対応プロジェクトチーム」において新制度対応を検討してまいりました。なお、パーゼル第1の柱における信用リスクアセット計測についてはシステム構築を完了しました。

収益管理態勢では、営業店別の損益管理を「経常利益ベース（信用コストおよびABC原価計算による原価コストを控除）」に変更するとともに、正式に営業店の業績評価制度に組み込み、その定着化を推進してまいりました。さらに収益管理態勢の高度化を進め、平成19年上期中に個社別採算管理システムの構築を完了する予定です。

ガバナンスの強化では、財務報告に係る内部統制の経営者による評価と会計監査人による監査が制度化されたことを踏まえて、平成18年8月に専門組織として「内部統制管理室」を立ち上げ、平成20年度からの制度導入に向けた具体的な準備に着手しました。

法令等遵守態勢の強化では、コンプライアンスにかかる経営層の意識向上ならびに行内全体のマインド向上を図るため、役職員を対象に各種セミナーへの派遣や外部講師による研修会などを実施したほか、顧客情報の管理態勢の強化や金融商品取引法施行に伴う行内態勢の整備に注力してまいりました。

(3) 地域の利用者の利便性向上に向けた取組み

地域貢献に関する情報開示では、ディスクロージャー誌においてビジネスマッチングの具体的な事例を紹介するなど、利用者がより理解しやすい内容とするとともに、ホームページに掲載してまいりました。また、平成18年より情報発信の機会拡大を目的として名古屋証券取引所主催の「IRエキスポ」にも出展しました。

地域の利用者の満足度向上のため、「直言を承る会」を開催し、お客さまからいただいた要望事項に対する銀行の考え方や対応状況をホームページで公表、フィードバックしてまいりました。

平成18年6月に、「第1回顧客満足度調査（18年3月実施）」の集約結果を公表しました。平成19年3月に「第2回顧客満足度調査」を実施し、1年間の取組みについてお客さまの評価をいただくとともに、意見やニーズを集約・分析し、今後の各種施策に反映してまいりたいと考えております。なお、2回目の集約結果は平成19年7月に公表する予定です。

「豊かなシルバー社会を応援する」という経営理念の下、NPO法人「福祉・介護支援ネットワーク協議会ぎふ（現：地域活性化支援ネットワーク協議会ぎふ）」の活動に継続参加し、産・官・学連携・協業による新事業創出や地域活性化に向けた取組みを推進するとともに、シルバー関連の諸施策のPDCAを実施することを狙いとして「シルバーPT」を立上げ、取組の充実に努めてまいりました。

2. 今後の課題

上述のとおり、本計画に掲げる諸施策の取組み状況は、総じてスケジュールに則って進捗でき、コア業務純益・コアOHR・利益剰余金・不良債権比率等の計数目標として掲げた多くを達成できたものと考えております。

しかしながら、ビジネスマッチングやスコアリング関連融資など計画を達成した項目についても、そのボリュームや銀行全体の収益への影響度が小さいことや、お客さまの認知度についても十分とは言えず、継続した取組みが必要と認識しております。また、コア業務純益の水準や不良債権比率など、さらなる取組みの強化により改善を図る必要があるものと認識しております。

引続き、「地域密着型金融推進計画」の趣旨を踏襲し諸施策を着実に推し進めていくことや行内への定着化を一層図ることにより、地域に不可欠な金融機関としてその礎をより強固なものとしてまいりたいと考えております。

以 上

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況（要約）

1. 平成17年4月から平成19年3月までの進捗状況

当行は、第17次中期経営計画（平成17年4月～平成21年3月）に掲げる7つの基本方針「地域密着型金融の推進」「市場型間接金融への取組み」「エリア体制の推進・強化」「経営効率のさらなる向上」「信用リスク管理体制の強化」「経営インフラの構築」「三菱UFJフィナンシャル・グループとの協業の強化」のもと、「地域密着型金融推進計画」を中期経営計画の中核と位置付け策定し、全行を挙げて積極的な取組みを展開してまいりました。

平成17年4月から平成19年3月までの主な活動実績は、以下の通りであります。

主要計数目標に対する進捗状況

| 項目 | 平成19年3月期目標 | 平成19年3月期実績 |
|---------------|------------|------------|
| コア業務純益 | 45億円 | 45億円 |
| コアOHR | 68%程度 | 67.01% |
| 利益剰余金 | 82億円 | 89億円 |
| 自己資本比率 (注) | 9.3%程度 | 8.59% |
| (公的資金を除く同比率) | (6.2%程度) | (6.18%) |
| 不良債権比率(金融再生法) | 5%台 | 5.45% |

(注)目標値はパーゼルベースで設定しましたが、その後の法改正により実績値はパーゼルベースで算出しております。

活動目標に対する進捗状況

| 項目 | 平成19年3月期目標 | 平成19年3月期実績 |
|----------------|------------|------------|
| ビジネスマッチング成約 | 2年間 100組 | 2年間 137組 |
| 債務者区分ランクアップ | 2年間 40件 | 2年間 33件 |
| スコアリング関連融資(残高) | 80億円 | 82億円 |

2. アクションプログラムに基づく個別項目の計画の進捗状況

| | 取組方針および目標 | 具体策と実施スケジュール | | 進捗状況 | |
|--------------------|---|--|--|---|---|
| | | 平成17年度 | 平成18年度 | 平成17年4月～平成19年3月 | 平成18年9月～平成19年3月 |
| 1. 事業再生・中小企業金融の円滑化 | | | | | |
| (1) 創業・新事業支援機能の強化 | | | | | |
| A. 融資審査態勢の強化 | <ul style="list-style-type: none"> 目利き能力向上、審査ノウハウ蓄積のため、一部業種から業種別審査を導入、以降、一般の審査業務にも順次拡大し、担当別審査と業種別審査の並行審査体制を構築 シルバー関連産業への創業・新事業支援を行うためのチャネル拡大、事業分析・審査ノウハウを蓄積 「ノウハウ集」の作成による本部審査能力の向上 | <ul style="list-style-type: none"> 一部業種に業種別審査体制を導入し、ノウハウを蓄積 審査担当者を外部研修(第二地方銀行協会等)へ派遣 シルバー関連では、社内ベンチャー企業の㈱G-V E Cと連携、業界動向調査に基づく創業と新事業のプロジェクト案件に対する審査ノウハウを蓄積 「ノウハウ集」の作成(第1版) | <ul style="list-style-type: none"> 業種別審査の対象業種を拡大(平成19年度以降も継続) 審査担当者を外部研修(第二地方銀行協会等)へ派遣 「ノウハウ集」の作成(第2版) (平成19年度以降も継続) | <ul style="list-style-type: none"> シンジケートローンについて業種別審査体制を導入し、審査ノウハウの蓄積に努めました。 審査担当者を第二地銀協主催の「目利き研修」へ派遣しました。 シルバー関連産業について、業界動向調査及び新事業プロジェクトにおける審査ノウハウ集「介護サービス事業審査ハンドブック」を㈱G-V E C(当社社内ベンチャー)と共に作成しました。 シンジケートローンのデフォルト原因分析を行うなど、今後の取組対応のノウハウを蓄積いたしました。 「介護サービス事業審査ハンドブック」を審査担当に配布し、審査に役立てると共に、同時に作成した「介護サービス事業者取引ハンドブック」を用いて平成18年7月に営業店向けの集合研修を開催し、営業店職員の業界知識の習得度向上に努めました。 | <ul style="list-style-type: none"> 建設業・不動産業・娯楽業・IT関連産業についての業種別審査ノウハウ集を見直し改訂版を作成しました。 |

| | 取組方針および目標 | 具体策と実施スケジュール | | 進捗状況 | |
|-----------------------------------|--|---|---|---|---|
| | | 平成17年度 | 平成18年度 | 平成17年4月～平成19年3月 | 平成18年9月～平成19年3月 |
| B.ベンチャー企業への支援等 | <ul style="list-style-type: none"> ベンチャー支援組織及び地域金融機関との連携・連絡強化などにより、有望な研究開発型企業などを対象とした優良案件の発掘促進 新興市場（未上場株市場）に参入するベンチャー企業への投融資支援の実現 | <ul style="list-style-type: none"> 「東海ベンチャービジネスドットコム」との情報交換による案件発掘及びビジネスマッチング支援、ベンチャー企業サポートのための「グリーンシート」の研究 「東海地区産業クラスターサポート金融会議」への積極参画 法人営業グループ内の「新規開拓チーム」によるベンチャー企業への投融資案件のフォロー実施 「ディープレイン東海」との協業研究 | <ul style="list-style-type: none"> 「東海ベンチャービジネスドットコム」、「ディープレイン東海」との情報交換拡充により、案件発掘・ビジネスマッチング支援を行うほか、企業交流会を共同開催 「東海地区産業クラスターサポート金融会議」への積極参画による案件発掘 | <ul style="list-style-type: none"> 「東海ベンチャービジネスドットコム」との連絡窓口を設置しました。 「東海地区産業クラスターサポート金融会議」、「異業種交流会」、「大学発ベンチャーの研究会」への参加によりベンチャー企業の情報交換を実施しました。 ベンチャー企業6社とビジネスマッチング契約を締結しました。 「東海ベンチャービジネスドットコム」との連携により、名古屋市内の1社と融資取引（400万円）を開始しました。 | <ul style="list-style-type: none"> 「東海地区産業クラスターサポート金融会議」、「異業種交流会」へ参加しベンチャー企業との情報交換を実施しました。 名古屋地区にて不動産流動化ビジネスを展開するベンチャー企業に対し出資（1社：200万円）を行いました。 ベンチャー企業1社とビジネスマッチング契約を締結しました。 |
| C.外部公的機関等との連携によるベンチャー企業等への支援強化 | <ul style="list-style-type: none"> ベンチャー企業に対する国民生活金融公庫等との協調融資体制の見直し・再構築により、資金提供チャネルを拡大 シンジケートローン取組強化を通して、相手企業のニーズ探り、既往取引先やベンチャー企業のニーズとのマッチング支援に積極的に寄与 | <ul style="list-style-type: none"> 岐阜県産業経済振興センターとの情報交換により、サービス支援態勢を拡充 シンジケートローンの積極的取組により、ビジネスマッチング運用を拡大 国民生活金融公庫、中小企業金融公庫などの情報交換により、協調融資案件持込注力 | <ul style="list-style-type: none"> 国民生活金融公庫、中小企業金融公庫などの情報交換により、協調融資を実施 シンジケートローンの積極的取組により、ビジネスマッチング運用を拡大 岐阜県産業経済振興センターなどの情報交換により、サービス支援態勢を拡充 中部経済連合会との提携を実施 商工組合中央金庫との提携を実施 | <ul style="list-style-type: none"> 国民生活金融公庫との連携により、協調融資8件1477万円を受付するなど、企業の資金調達の支援に努めました。 平成19年2月、商工組合中央金庫岐阜支店と業務協力に関する覚書を締結しました。 | <ul style="list-style-type: none"> 国民生活金融公庫との連携により協調融資1件200万円を行い、企業の資金調達の支援に努めました。 平成19年3月、中小企業基盤整備機構が支援する「がんばれ東海第1号投資事業ファンド」に500万円出資しました。 |
| (2) 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化 | | | | | |
| A.中小企業に対するコンサルティング機能、情報提供機能の一層の強化 | <ul style="list-style-type: none"> 営業店情報の本部一元管理を拡充することにより年間50件のビジネスマッチングの成約を目指す | <ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチング契約件数増加に向けた活動の積極展開 RM（リレーションシップマネジメント）強化合宿の実施 「ニーズシート」による営業店からの情報収集とビジネスマッチング機能の整備、及び運用充実 | <ul style="list-style-type: none"> 「ニーズシート」による営業店からの情報収集とビジネスマッチング機能の運用強化 外部企業との連携推進、機能強化 RM強化合宿の実施 | <ul style="list-style-type: none"> 「ニーズシート」によるビジネスマッチング情報として227件を受付け、リースやセキュリティの紹介などを中心に137件のマッチングが成立しました。 ビジネスマッチング契約を新たに27社（通算31社）と締結し、ソリューションメニューの充実を図りました。 行内におけるRM（リレーションシップマネジメント）強化合宿を14回開催（延べ348名）し、行員のスキル向上に努めてまいりました。 | <ul style="list-style-type: none"> 「ニーズシート」によるビジネスマッチング情報として80件を受付け、リースやセキュリティの紹介などを中心に42件のマッチングが成立しました。 ビジネスマッチング契約を新たに9社（通算31社）と締結し、ソリューションメニューの充実を図りました。 行内におけるRM（リレーションシップマネジメント）強化合宿を4回開催（延べ83名）し、行員のスキル向上に努めてまいりました。 |
| B.中小企業支援スキルの向上を目的とした取組みの強化 | <ul style="list-style-type: none"> 行員育成プログラムに基づく「RMトレーニング」、「経営アドバイザー養成研修」の継続実施により、職員の問題解決能力の向上及びFA資格のランクアップを目指す FA認定制度におけるFA職員スキル底上げ 中小企業支援スキルの維持・向上のためのフォローアップ学習会を実施 | <ul style="list-style-type: none"> 「RM強化合宿」の開催（数回） 「RM（初級）トレーニング」、「経営アドバイザー養成研修」、「RM（上級）トレーニング」の運営 FA制度資格認定の実施 | <ul style="list-style-type: none"> FA制度資格要件を満たした行員について、支店長から申請がある都度、資格認定を実施しました。 RM強化合宿は、計14回開催し延べ348名が参加しました。 RMトレーニング上級コースは、計6回開催し延べ31名が参加、初級コースは、計12回開催し延べ247名が参加しました。 経営アドバイザー養成研修は、計20回開催し延べ382名が参加しました。 | <ul style="list-style-type: none"> 平成19年3月末現在、FA：118人、FA：134人、FA：108人を認定しました。 RM強化合宿は、4回開催し延べ83名が参加しました。 RMトレーニング上級コースは、9名が参加、初級コースは、65名が参加しました。 経営アドバイザー養成研修は、90名が参加しました。 介護サービス事業を対象とした休日勉強会に、9名が参加しました。 | |

| | 取組方針および目標 | 具体策と実施スケジュール | | 進捗状況 | |
|--|--|---|---|---|--|
| | | 平成17年度 | 平成18年度 | 平成17年4月～平成19年3月 | 平成18年9月～平成19年3月 |
| C. 要注意先債権等の健全債権化等に向けた取組みの強化 | <ul style="list-style-type: none"> 公的再生支援機関のほか、民間型再生支援機関及び外部コンサルティング等の活用により、経営改善計画等の提案を実施 企業再生支援対象先の見直しにより、事業再生可能先への対策を集中的に実施 ランクアップ目標（年間）20社程度 | <ul style="list-style-type: none"> 主要再生対象先について、「V銘柄再建・改善ロードマップ」を作成するほか、対象銘柄追加と進捗状況のフォローを実施 支店選定銘柄に対する営業店への具体的な指導を強化 中小企業再生支援協議会等への案件持込、ならびに実績フォローと活用先の拡大 | <ul style="list-style-type: none"> 「V銘柄再建改善ロードマップ」作成先の見直しと追加先の検討、及び最終年度実績確認 経営改善計画の進捗フォローと施策の見直し 経営支援先の銘柄見直しと対象先の拡大 中小企業再生支援協議会や外部コンサルタントの活用先の実績確認と総括 | <ul style="list-style-type: none"> 平成17年度は、本部経営支援チームの支援先先22社について支援に努め11社がランクアップしました。支店選定銘柄については、8社がランクアップし、年間目標20件に対する実績は19件となりました。 平成18年度は、再生支援によるランクアップ効果が大きく見込める先75社を選定し、管理帳表の整備、支店業績評価への反映、営業店臨店等指導により全社の計画を策定するなど再生支援活動の強化に注力したことなどにより、14件がランクアップしました。 計画期間2年間のランクアップ目標40件に対し、33件の実績となりました。 | <ul style="list-style-type: none"> 平成18年度下期の本部銘柄については、それまでの改善指導によってランクアップが見込める先に焦点を絞り込み、実績フォローとアドバイスを重点的に行いました。 支店選定銘柄については、ランクアップ効果が大きく見込める先を主な対象先として、全社の経営改善計画の策定を最重要課題として掲げ、計画に沿った支援活動を展開してまいりました。 上記施策の結果、本部支援銘柄1社、支店選定銘柄2社の計3社のランクアップに繋げることができました。 |
| D. 健全債権化等の強化に関する実績の公表等 | <ul style="list-style-type: none"> ランクアップ実績および中小企業再生支援協議会等活用事例の取り纏めを行い、プレス発表やディスクロージャー誌に掲載し公表 | <ul style="list-style-type: none"> 平成16年度及び平成17年度上期実績をホームページ・ディスクロージャー誌で公表 | <ul style="list-style-type: none"> 平成17年度下期及び平成18年度上期実績をホームページ・ディスクロージャー誌で公表 | <ul style="list-style-type: none"> 過年度実績や半期実績をホームページで公表しました。また、ディスクロージャー誌発行の際にも実績を掲載しました。 | <ul style="list-style-type: none"> 平成18年11月に上期の実績をホームページに公表するとともに平成19年1月の中間期ディスクロージャー誌発行の際にも実績を掲載しました。 |
| (3) 事業再生に向けた積極的取組み | | | | | |
| A. 事業再生の早期着手に向けた取組みの促進（プリパッケージ型事業再生や私的整理ガイドラインの積極的活用等） | <ul style="list-style-type: none"> プリパッケージ型事業再生及び私的整理ガイドラインやノンリコースローンの活用により、早期事業再生を図るべき重点銘柄の抽出と検証を行い、実際の活用事例に繋げる | <ul style="list-style-type: none"> 活用対象先の見直しと追加を行い、必要条件を検討したうえで具体的な取組みを展開 | <ul style="list-style-type: none"> 選定した対象候補先に対する具体的な支援及びフォローを実行 対象先に対し、プリパッケージ型事業再生及び私的整理ガイドラインやノンリコースローンの具体的な活用 | <ul style="list-style-type: none"> プリパッケージ型事業再生について、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫、保証協会へ訪問し情報交換に努めたものの、活用対象先はありませんでした。 中小企業再生支援協議会、RCCの活用等企業再生スキームを活用した事業再生への取組を積極的に行ってまいりましたが、プリパッケージ型事業再生、ノンリコースローンについては活用対象先がなく、実行に至っておりません。 | <ul style="list-style-type: none"> プリパッケージ型事業再生、私的整理ガイドラインやノンリコースローン等の活用対象先がなく、実行に至りませんでした。 |
| B. 多様な事業再生手法の一層の活用 | <ul style="list-style-type: none"> 事業再生ファンドは、岐阜県ファンドのほか、愛知県ファンドや民間型のファンドも活用し対象候補先の見直しと追加により活用先を一層拡大する方針 経営支援チーム銘柄の見直しにより、候補先の追加・選定を行い、実際の活用に繋げる | <ul style="list-style-type: none"> DESやDDSを適用した事例に関する情報の収集 再生ファンド活用候補先の選定と実際の適用可否について検討、及び活用候補先のフォロー 経営支援チーム対象先の見直しと追加、DES・DDS導入対象先の選定、その可否の検討 | <ul style="list-style-type: none"> 事例に関する情報収集に努め、対象候補先の見直しと追加を実施、併せてファンドの間口・候補先を拡大 再生ファンド、DES、DDS等の活用先や活用候補先のフォローを行い、活用事例の成約に向けて活動に注力 | <ul style="list-style-type: none"> DES、DDSに関する情報収集のため、経営支援チーム担当者を外部研修に派遣しました。活用候補先1社について検討を行いました。岐阜県再生ファンドへの案件持込みを実施（1件）しましたが、条件面で折り合わず取捨の結果となりました。 | <ul style="list-style-type: none"> DES、DDS、再生ファンドの活用実績はありませんでしたが、再度持込候補先を見直し、平成19年度の岐阜県再生ファンド持込先として1社を選定しました。 |
| C. 外部機関の事業再生機能の一層の活用 | <ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会、整理回収機構の再生機能を活用するなど、一層の案件持込を強化 上記公的再生機関の対象外業種は、民間型再生機関の活用を強化し活用事例を実現化 | <ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会や民間型再生機関との連携強化 案件持込先のフォロー、新規持込先の検討及び対象先拡大への取組み | | <ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会、岐阜県再生ファンド、中小企業金融公庫との間で情報交換を実施しました。 新規案件として中小企業再生支援協議会へ8件、再生ファンドへ1件、民間型外部コンサルタントへ6件の案件を持込みました。 | <ul style="list-style-type: none"> 新規持込案件は、愛知県中小企業再生支援協議会1社、中小企業基盤整備機構1社、民間型再生支援機関1社の合計3社の実績となりました。 持込先のうち、1社の再生計画策定が完了しました。現在までに3社の再生計画を策定完了しており、実績フォローすると共に適宜アドバイスを実行しております。 |

| | 取組方針および目標 | 具体策と実施スケジュール | | 進捗状況 | |
|------------------------------------|---|---|---|--|---|
| | | 平成17年度 | 平成18年度 | 平成17年4月～平成19年3月 | 平成18年9月～平成19年3月 |
| D.再生企業に対する支援融資の拡充 | <ul style="list-style-type: none"> ・DIPファイナンスでは、当面、政府系金融機関の貸出や信用保証協会保証制度の活用を検討 ・再生企業に対するエグジット・ファイナンスでは、シンジケートローンの活用等を検討 | <ul style="list-style-type: none"> ・再生企業の実体把握と環境整備状況の把握により、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等のDIPファイナンスや信用保証協会の事業再生保証制度(DIP保証制度等)の活用を検討 ・プライベートエクイティファンド(PEファンド)への出費等を通じてDIPファイナンスのノウハウ取得 | <ul style="list-style-type: none"> ・再生企業の実体把握と環境整備状況の把握により、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等のDIPファイナンスや信用保証協会の事業再生保証制度(DIP保証制度等)の活用を検討し、活用事例に繋げる ・PEファンド組入れの具体的な活用 | <ul style="list-style-type: none"> ・平成17年5月 プライベートエクイティファイナンスへの出資を実施しました。 ・中小企業金融公庫、商工組合中央金庫等訪問しDIP適用先の検討を行いました。対象銘柄がなく実績には繋がっておりません。 | <ul style="list-style-type: none"> ・DIPファイナンス、DIP保証制度については、対象銘柄がないため実績に繋がっておりません。 |
| E.再生支援実績に関する情報開示の拡充、再生ノウハウ共有の一層の推進 | <ul style="list-style-type: none"> ・ランクアップ実績及び中小企業再生支援協議会等の活用による実績事例等を半期毎に集計及び取りまとめを行い、プレス発表やディスクロージャー誌に掲載するほか、業界団体等への定期的に報告を実施 | <ul style="list-style-type: none"> ・平成16年度及び平成17年度上期実績を公表 | <ul style="list-style-type: none"> ・平成17年度下期及び平成18年度上期実績を公表 | <ul style="list-style-type: none"> ・平成16年度、平成17年度、平成18年度上期のランクアップ実績や好事例等を公表するとともに、ディスクロージャー誌に掲載しました。 | <ul style="list-style-type: none"> ・平成18年10月に平成18年度上期の実績をホームページに公表するとともにディスクロージャー誌発行の際にも実績を掲載しました。 |
| (4) 担保・保証に過度に依存しない融資の推進等 | | | | | |
| A.不動産担保・保証に過度に依存しない融資を促進するための手法の拡充 | <ul style="list-style-type: none"> ・当行信用格付およびスコアリングモデルを活用した商品の開発・見直しにより信用リスクに見合ったプライシングが可能な商品開発 ・信用保証協会のCRDスコアリング活用保証付融資の積極的促進 ・審査コストの小さい自動審査商品の推進期間中に、スコアリング関連商品の残高を80億円以上とする | <ul style="list-style-type: none"> ・CRDへの加盟、活用を検討 ・既存のCRDスコアリング活用商品の対象先の融資促進 ・CRD活用の新商品開発、取扱開始 ・既存無担保貸出商品の見直し | <ul style="list-style-type: none"> ・既存無担保貸出商品の見直し(新商品開発に加え、商品別デフォルト状況等を踏まえた対象先や金利等の取扱基準の見直しと融資促進) | <ul style="list-style-type: none"> ・平成17年7月、CRDへ加盟しました。 ・平成17年9月、営業店に保証協会のスコアリング商品見込先としてCRD評点を還元しました。 ・平成17年11月、CRDと当行格付のデフォルト率のマトリクスを活用した「スーパーガンバル企業ローンPART」の取扱を開始しました。 ・平成17年7月、岐阜県信用保証協会保証付「ぎふ無担保スピード資金」の取扱を開始しました。 ・平成18年4月、当行格付及びCRDモデル評点により金額・利率等を設定する融資商品「ヤル気応援ダン」の取扱を開始しました。 ・平成18年4月、岐阜市信用保証協会保証付「かんたん無担保資金」の取扱を開始しました。 ・平成18年5月、スコアリング商品のデフォルト実績の検証を開始しました。 | <ul style="list-style-type: none"> ・平成19年2月より、岐阜県信用保証協会保証付CRDスコアによる保証料率優遇保証「エール保証」の取扱開始しました。 ・平成19年2月、スコアリング商品「スーパーガンバル企業ローンPART」のデフォルト実績を分析しました。 ・スコアリング関連商品残高は、平成19年3月末で、82億円となり目標の80億円を達成。担保保証に依存しないスコアリング融資の定着に加え、商品金利設計によるプライシングの確保に寄与しました。 |
| B. 中小企業の資金調達手法の多様化等 | | | | | |
| 債権譲渡担保融資・不動産ノンリコースローン等への積極的対応 | <ul style="list-style-type: none"> ・動産・債権譲渡担保融資等を促進 ・事業価値に着目した融資手法の拡充の一環として、不動産関連リスクの管理態勢を強化しつつ、不動産ノンリコースローンを推進 | <ul style="list-style-type: none"> ・不動産ノンリコースローンの取扱要領作成 ・売掛債権譲渡担保融資の事例研究・対象先・促進方法の検討、ならびに取組強化 ・不動産関連リスク管理態勢の検討と強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・動産・債権譲渡担保等融資の促進 ・不動産ノンリコースローンの促進 | <ul style="list-style-type: none"> ・平成17年7月、「不動産ノンリコースローン取扱要領」を制定しました。 ・2年間の計画期間中の実績は、ノンリコースローンで投入額6,649百万円、売掛債権譲渡担保融資は投入額282百万円となりました。ノンリコースローンについては、投資対象を地元活性化案件中心とし実行してまいりました。 | <ul style="list-style-type: none"> ・平成18年下期の投入実績について、不動産ノンリコースは190百万円となりました。 ・売掛債権譲渡担保融資の投入額は、68百万円となりました。 ・平成18年9月に、不動産ノンリコースローンの投資物件の時価評価の検証方法について、懶住信基礎研究所と顧問契約を締結し時価評価に関する情報を受けて平成18年下期より実施致しました。 |
| 財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資の促進 | <ul style="list-style-type: none"> ・財務諸表の精度が相対的に高い先(監査法人監査先)を対象に財務制限条項を活用した融資の検討及び取組み ・コミットメントライン契約の対象先拡大に関する法的進展を注視しつつ、当行独自の財務制限条項等を活用したコミットメントライン契約を開発 | <ul style="list-style-type: none"> ・コミットメントライン契約の動向研究 ・財務制限条項活用融資の情報収集、具体的検討、及び規格化 | <ul style="list-style-type: none"> ・コミットメントライン契約の開発 ・財務制限条項活用融資の開始及び促進 | <ul style="list-style-type: none"> ・コベナント融資の具体化について 適合性、財務の透明性、コベナント管理態勢、顧客説明体面、コミットメント契約の法制動向等を検討し、中小企業向けの商品化は時期尚早と判断し、実施を見送ることとしました。 | <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業の中でも財務諸表の精度の高い取引先に対するコベナント融資については、引続き課題とすることを行内で確認しております。 |

| | 取組方針および目標 | 具体策と実施スケジュール | | 進捗状況 | |
|--|--|---|---|---|--|
| | | 平成17年度 | 平成18年度 | 平成17年4月～平成19年3月 | 平成18年9月～平成19年3月 |
| シンジケートローン・私募債等への取組み | <ul style="list-style-type: none"> 地域、業種の分散を図りつつシンジケートローンを積極的に取組み、地元中小企業を中心に資金調達手法の多様化に対応 企業の設備資金や運転資金のニーズに応えるため、私募債による直接調達を提案 | <ul style="list-style-type: none"> 取組件数の増加に伴い、与信管理、事務効率、取引先深耕の観点からシンジケートローンの本部集中化を実施 本部と営業店が一体となり、マル保私募債及び銀行保証私募債を提案 取引先深耕活動を通じ、プロパー取引、ビジネスマッチング提案の情報獲得 私募債適債取引先の見直し、営業店との協調による提案とスピーディーな対応 | <ul style="list-style-type: none"> シンジケートローンの本部集中化完了後、取引深耕のための新規開拓チームによる営業強化 私募債見込み先の見直しとフォロー、銀行保証私募債の積極的な提案 | <ul style="list-style-type: none"> シンジケートローンの残高実績（平成19年3月末）は、件数375件、金額557億円となりました。そのうち、東海地区における残高実績（平成19年3月末）は、件数85件、金額140億円となりました。 私募債の引受実績は、引受件数24件、金額25億円となりました。そのうち、シンジケートローン取組先における引受実績は5件、金額11億円となりました。 | <ul style="list-style-type: none"> シンジケートローンの取引実績は、契約件数55件、金額102億円となりました。そのうち、東海地区における取組みは、契約件数12件、金額33億円となりました。 私募債の引受実績は、引受件数3件、金額1.8億円となりました。 |
| C 審査業務の高度化、適正貸出金利の設定、ポートフォリオの適正化等に資する為の信用リスクデータベースの整備・充実及びその活用 | <ul style="list-style-type: none"> 融資支援システム開発に伴う融資統合データベースの構築 統合データベースの活用（信用リスクに見合ったプライシング、採算管理への反映を視野に入れた開発）を推進 融資支援システム構築の第2フェーズとして、信用格付及び票議のシステム化を実現 | <ul style="list-style-type: none"> 自己査定システムの開発、稼働 信用格付システムの開発（機能検討、要件定義） 顧客属性データ項目の検討（要件定義） 票議システム開発（要件定義） | <ul style="list-style-type: none"> 信用格付システムの開発、稼働 票議システムの開発、稼働 | <ul style="list-style-type: none"> 平成17年7月、新自己査定システムを稼働させ自己査定体制の充実をはかりました。 平成18年9月、取引先属性にCRDデータ取込機能を組み入れた信用格付システムを開発し稼働開始しました。 平成18年6月から、票議システム開発の要件定義に着手し、平成20年2月の稼働を目指し開発を進めてまいりました。 | <ul style="list-style-type: none"> 平成20年2月稼働予定の票議システムの開発を推進してまいりました。 |
| (5) 顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化 | | | | | |
| A 顧客への説明態勢の整備 | <ul style="list-style-type: none"> 「個人情報保護法」施行及び「民法の一部改正」に伴い、「融資顧客説明ルール」に関連事項を追加修正し行内へ徹底 営業店における融資謝絶等に関する説明の実効性確保のため、記録ルールを明確にし、運用フォローを実施 | <ul style="list-style-type: none"> 融資顧客説明ルールの改正 確認書兼受取書等の改正 融資謝絶記録の実態調査・対策検討、ならびに運用ルールの見直し | <ul style="list-style-type: none"> 融資臨店指導時において、融資顧客説明ルールを指導項目とすることで実効性を確保 | <ul style="list-style-type: none"> 平成17年7月 融資謝絶記録表の実態調査を実施し記入方法を徹底しました。 平成18年1月の「民法の一部改正（根保証）」を踏まえ「個人情報に関する同意書」に関する事項を改正し、融資顧客説明ルールに反映しました。 平成18年3月に全面改訂したコンプライアンス・マニュアルにて、個別ケースにおける顧客説明のポイントを明記するとともに、コンプライアンス研修等で重要性の徹底を図ってまいりました。 平成18年6月に根保証契約書の更新管理資料として、「根保証契約一覧表」の出力をシステム化し、平成18年下期から計画的に根保証契約書の更新が進められる態勢を整備してまいりました。 | <ul style="list-style-type: none"> 平成18年12月、「根保証契約書の更新と管理について」の通達出だし、更新ルールと顧客説明について明確化し、融資役員者説明会を開催し徹底しました。 |
| B 相談苦情処理機能の強化 | <ul style="list-style-type: none"> 与信先への対応に関する苦情窓口としての機能整備 苦情・トラブルの対策責任者（営業店長）への研修等を強化 苦情・トラブル事例を営業店へ還元 苦情・トラブルの内容分析および再発防止策に基づく事務手続・システムへの反映 再発防止策の履行状況の検証 | <ul style="list-style-type: none"> 「苦情処理マニュアル」の見直し及び改定 全店長会議等において、苦情・トラブル事例や対応について周知 「コンプライアンス・シグナル」による苦情事例等を周知 事案に応じた再発防止策の検討、事務手続・システムへの反映 営業店の苦情処理対応やコンプライアンス状況に関する臨店指導 | <ul style="list-style-type: none"> 平成17年7月・平成18年7月 支店長対象にコンプライアンス講座を開催しました。 全店長会議で最近の苦情事案を紹介し注意事項を徹底しました。 平成17年12月 「苦情処理マニュアル」に顧客の理解と納得を得るための基本スタンス、偽造盗難詐欺・融資関連・個人情報関連の対応についての記載を追加改正しました。 2年間のうち、「コンプライアンス・シグナル」を17件発行し、苦情事例等を周知しました。 2年間のうち、コンプライアンス臨店指導を延べ56店舗実施しました。 | <ul style="list-style-type: none"> 平成18年11月の支店長会議において、頭取より説明義務を果たし適正性原則を遵守するとともに、苦情・トラブル発生の際の迅速・的確な顧客対応と上席・本部への報告について徹底しました。 平成18年下期中の「コンプライアンス・シグナル」は、計4件発行しました。 コンプライアンスに関する臨店指導を14ヶ店実施しました。 | |

| | 取組方針および目標 | 具体策と実施スケジュール | | 進捗状況 | |
|----------------|---|--|--|--|---|
| | | 平成17年度 | 平成18年度 | 平成17年4月～平成19年3月 | 平成18年9月～平成19年3月 |
| (6) 人材の育成 | <ul style="list-style-type: none"> 目利き能力、経営支援能力の向上に軸足を置いた研修を通じて、職員一人一人が自発的に目利き能力、経営支援能力の向上に努められる環境を整備 「スキル認定制度」に基づく渉外職員のスキル判定において、標準以上の職員の比率を75%に高めることを目標 | <ul style="list-style-type: none"> 人材育成体系を再整備 スキル認定の実施 みずほコーポレート銀行主催の「企業調査講習会」への派遣 研修参加者の修得度を確認する手法の検討と、修得度合いに応じた研修派遣計画への見直し 通信教育の斡旋 目利き能力強化研修・経営支援能力強化研修（第二地方銀行協会主催）への派遣 RMTトレーニング（上級および初級）の各コース、及び経営アドバイザー養成研修を運営 | <ul style="list-style-type: none"> スキル認定の実施 通信教育の斡旋 目利き能力強化研修・経営支援能力強化研修（第二地方銀行協会主催）への派遣 みずほコーポレート銀行主催の「企業調査講習会」への派遣 RMTトレーニング（上級および初級）の各コース、及び経営アドバイザー養成研修を運営 | <ul style="list-style-type: none"> 平成17年5月、営業店渉外職員を対象にスキル認定を実施し67.1%の職員が中間評語以上の評価となりました。 平成17年9月、人材育成体系をキャリア開発、資格取得などキャリアゴールを明確にした新体系に改正しました。 第二地方銀行主催「再生支援研修」「ランクアップ上級研修」「ランクアップ研修」に職員を派遣しました。 みずほコーポレート銀行から派遣講師受け「企業調査講習会」を開催し、12名が参加しました。 RMTトレーニング上級コースに31名、初級コースには247名が参加しました。 経営アドバイザー養成研修を計20回開催し延べ382名が参加しました。 | <ul style="list-style-type: none"> 営業店渉外職員（134人）を対象としたスキル認定を10月に実施し、79.9%（107人）の職員が5段階評価の中間評語以上の評価となりました。 通信教育を述べ206名が受講しました。 第二地方銀行主催の「経営支援能力強化研修」に2名、「目利き応用研修」に1名の職員を派遣しました。 みずほコーポレート銀行主催「企業調査講習会」に1名派遣しました。 RMTトレーニングに74名が参加しました。 経営アドバイザー養成研修に、計5回の延べ90名が参加しました。 |
| 2. 経営力の強化 | | | | | |
| (1) リスク管理態勢の充実 | <ul style="list-style-type: none"> 統合リスク管理の一層の充実のため、リスク量の把握を高度化させるとともに、リスク・リターンの関係に着目したリスク管理方法を検討 バーゼル 第一の柱（最低所要自己資本比率への対応）については、信用リスクは「標準的手法」、オペレーショナルリスクは「基礎的指標手法」にて対応 収益管理態勢の整備状況を踏まえつつ、事業部門別のリスク量の把握などより高度なリスク管理態勢を構築すべく検討 | <ul style="list-style-type: none"> バーゼル における信用リスクアセット計測手法ならびにオペレーショナルリスク計測手法を組織決定 組織横断的な「バーゼル 対応プロジェクトチーム」を組成、内容の理解を深めるとともに役割分担を確定 不動産関連投資についてリスク量の算出方法を確立 信用リスクアセット算出に必要なデータの確定、整備、システム化を検討 第二の柱（銀行勘定における金利リスク、与信集中リスク等）への対応を検討 | <ul style="list-style-type: none"> バーゼル 第一の柱に基づく自己資本比率を試算して問題点を洗い出し、データの精緻化を図る バーゼル 第二の柱における銀行勘定の金利リスク計測方法の決定 第三の柱（市場規律）へ対応すべく、自己資本の充実度等についての開示内容の検討 三菱東京UFJ銀行のリスク管理方法を参考にしつつ、部門別のリスク量の算出方法を検討 | <ul style="list-style-type: none"> バーゼル 第一の柱における信用リスクアセット計測については「標準的手法」、オペレーショナルリスク計測については「基礎的指標手法」を採用することで、平成17年4月に機関決定いたしました。 その後、システム開発ベンダー及びコンサルティング会社を選定しシステム構築に着手。平成18年4月からは三菱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、システム要件定義を中心に検討を重ねるとともに、平成18年10月からは信用リスクアセット算出システムの開発に着手し平成19年3月に開発を完了いたしました。 第二の柱における銀行勘定における金利リスクにつきましては、継続的に200bp及び99%タイル値を試算しALM委員会へ報告するとともに、金利リスク軽減策について検討してまいりました。 不動産投資ファンドにつきましては、㈱住信基礎研究所と投資顧問契約を締結し、投資助言を受けるとともにリスク量を測定するシステムを構築いたしました。 リスク管理強化の一環として、市場リスクにおけるリスク量（VaR）計測時の保有期間を20日間といたしました。また、平成18年10月より有価証券の日次でのリスク量の計測を開始いたしました。 平成18年9月に18年度下期のリスク資本配分を実施しました。 | <ul style="list-style-type: none"> バーゼル 第一の柱については、平成18年10月よりシステム開発に着手し平成19年3月に開発を完了し、そのシステムを用いて平成18年9月期データにより信用リスクアセットの試算を実施いたしました。 バーゼル 第二の柱における銀行勘定の金利リスクにつきましては、引き続き200bpおよび99%タイル値を用いて試算し、平成19年3月には99%タイル値を正式採用すること並びにコア預金の認識方法等について機関決定いたしました。 平成18年10月末より月次で仕組預金・仕組ローンの評価差額金を把握し、リスク資本配分枠に収まっているかのチェックを開始いたしました。 市場リスク管理強化の一環として有価証券の日次でのリスク量（VaR）の計測を開始いたしました。 |

| | 取組方針および目標 | 具体策と実施スケジュール | | 進捗状況 | |
|---------------------------|---|---|---|---|---|
| | | 平成17年度 | 平成18年度 | 平成17年4月～平成19年3月 | 平成18年9月～平成19年3月 |
| (2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上 | <ul style="list-style-type: none"> 収益管理高度化に向けて、貸出先のデフォルトに備えた「信用リスク」を営業店の業績に反映、信用リスク控除後の収益により業績評価を行う体制へ変更 営業店単位での経費に留まらず、本部経費のより公平な配賦に努めるとともに、さらなる高度化に向けて商品単位、顧客単位で収益管理ができる体制を確立 上記システム構築により得られたデータを営業戦略に活用 | <ul style="list-style-type: none"> 信用リスク部門、経費部門ともに試行期間と位置付け、業績評価への反映はせず、実績値を参考として営業店に還元する。試行期間中に営業店管理者の意識付けを図るとともに、実績値の妥当性やシステムの不具合等の検証を行い、本格運用に備える 平成17年度上期の試行状況の検証後、営業店の業績評価に「信用リスク・経費控除後の収益評価」を組み込み 個別採算管理システム設計の検討 | <ul style="list-style-type: none"> 個別採算管理システムの検討及び構築、営業支援システムとの連携 | <ul style="list-style-type: none"> 平成17年度は、信用リスク、経費の部門別実績値を試行的に営業店にリリースするとともに、計数の妥当性検証やシステム運用の円滑化に努めてまいりました。また、営業店業績評価に「信用リスク及び本部経費控除後の収益評価」体系を導入し、営業店収益の改善意欲を高める取組をしてまいりました。 平成18年度は、個別採算管理のシステム構築の検討を進め、下期よりコンサルタントを交え、システム設計の検討に着手しました。 | <ul style="list-style-type: none"> 平成18年度下期に、精力的に個別採算管理のシステム構築を進めてまいりました。当初の計画に比べ稼働開始が3ヶ月程度遅れていますが、平成19年上期中に試行運用することを目指しております。 平成18年度下期においては、収益マインドの高揚と収益管理高度化を図るため、従来の営業店個別評価からエリア単位別評価にウェイトを置いた手法に変更しました。 |
| (3) ガバナンスの強化（財務内容の適正性の確認） | <ul style="list-style-type: none"> 3年後に導入予定の「財務報告に係る内部統制の評価」を念頭に置き、財務報告の適正性の確認のための踏み込んだ態勢整備 「財務報告に係る内部統制の評価及び監査の基準（公開草案）」で必要とされる態勢整備を今後3年を目標に構築 | <ul style="list-style-type: none"> 「財務報告に係る内部統制」について、企業会計審議会等の動向を注視しつつ態勢整備の方向性を検討 補欠監査役（社外）の選任 平成18年度以降の社外監査役増員の検討 | <ul style="list-style-type: none"> 「有価証券報告書の記載内容の適正性に関する確認書」を平成17年度有価証券報告書に、従来そのまま添付 社外監査役の増員 「財務報告に係る内部統制」の態勢整備を推進 「開示統制」の態勢整備着手 | <ul style="list-style-type: none"> 企業会計審議会から、「財務報告に係る内部統制の評価及び監査基準」の公開草案が公表されたのを受け、第二地銀協、監査法人等が開催するセミナーに参加し、内容の理解に努めました。 平成17年6月開催の定時株主総会で、補欠監査役（社外）1名を選任しました。 平成17年12月 企業会計審議会から「財務報告に係る内部統制の評価および監査の基準のあり方」が発表されたことを受けて、態勢整備の方向性について本格検討に着手、平成18年度上期中に態勢整備に着手する方針としました。 平成18年2月 役員および幹部行員を対象に、監査法人による「内部統制セミナー」を開催し内部統制に関する知識や情報の共有を図りました。 「有価証券報告書の記載内容の適正性に関する確認書」を平成17年度有価証券報告書に添付しました。 平成18年6月社外監査役1名を増員しました。 金融商品取引法が平成18年6月に成立したことにより、財務報告に係る内部統制の経営者による評価と会計監査人による監査が制度化されました。このことを踏まえて、内部統制の強化を経営上の重要課題ととらえ態勢整備に着手するべく、専門組織として「内部統制管理室」を平成18年8月に創設、平成20年度からの制度導入に向けた具体的な準備に着手しました。 | <ul style="list-style-type: none"> 平成18年10月にアドバイザーを選定、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ました。 平成19年2月に「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、文書化作業のほか、全社的内部統制等についての検討も本格的に着手しました。 |

| | 取組方針および目標 | 具体策と実施スケジュール | | 進捗状況 | |
|----------------------------|---|---|---|--|--|
| | | 平成17年度 | 平成18年度 | 平成17年4月～平成19年3月 | 平成18年9月～平成19年3月 |
| (4) 法令等遵守(コンプライアンス) 態勢の強化 | | | | | |
| A. 営業店に対する法令等遵守状況の 点検強化 | <ul style="list-style-type: none"> 経営層の意識の向上および行内コンプライアンスマインドの高揚 不祥事件の未然防止及び早期発見のための内部管理態勢の強化 新規業務(保険・証券)におけるコンプライアンス態勢の確立 | <ul style="list-style-type: none"> 役員コンプライアンスセミナー(第二地方銀行協会)への参加 経営層によるコンプライアンスメッセージの発信及び行内への周知(随時) 「新商品・新規業務リスク管理規程」、「事前検討ルール」に基づくチェック体制の定着化 コンプライアンス委員会の開催 不祥事件防止対策会議の開催 職員面談の実施 外部講師によるコンプライアンス講座開催 MUFG倫理綱領・行動規範の採択とコンプラ・マニュアル等への反映 コンプライアンス相談窓口の機能強化(外部窓口の設置) 顧問弁護士の増員 弊害防止措置を講じた保険窓販の同意書を改定 コンプライアンス・マニュアルの全面改訂および内容の周知徹底 公益通報者保護法への対応態勢整備およびそれに伴うコンプライアンス相談窓口の機能強化 保険募集指針の制定、公表 | <ul style="list-style-type: none"> 役員コンプライアンスセミナー(第二地方銀行協会)への参加 経営層によるコンプライアンスメッセージの発信及び行内への周知 コンプライアンス・プログラム、コンプライアンス・マニュアルおよび関連規程の見直し コンプライアンス委員会の開催 不祥事件防止対策会議の開催 職員面談の実施 新「コンプライアンス・マニュアル」の内容の周知徹底 | <ul style="list-style-type: none"> 平成17年4月、保険窓販の弊害防止措置を講じ「保険商品のご案内等に関する同意書」を改正しました。 コンプライアンス委員会に、苦情・訴訟事案の対応状況、不祥事件防止対策会議の取組状況、苦情事案の対応状況等を報告しました。 投信販売にかかる高齢者取引に関する留意や、融資先への優越的地位の濫用防止を通達、職場研修にて再徹底しました。 平成17年6月 MUFG倫理綱領・行動指針を採択、平成18年3月 新「倫理綱領・行動規範」に合わせ、「コンプライアンス規程」を全文改正するとともに、「コンプライアンス・マニュアル」を全面改訂し全職員に配付し徹底しました。 平成17年10月 「コンプライアンスヘルプライン規程」制定し、公益通報者保護法への対応と、複数の通報ルートを確認しました。 平成17年11月 「金利選択ルールにかかわる商品説明書」を制定し住宅ローン利用者に対する説明態勢の整備を図りました。 平成17年12月、保険窓販一部先行解禁への対応として、募集指針を策定し公表するとともに、事前同意書の改訂を実施しました。 2年間計11回の支店長会議で、CSRとコンプライアンス、情報漏えいや苦情・トラブルへの対応、お客様本位の徹底、CSRとコンプライアンス、苦情への対応、パワーハラスメントの回避について、担当役員が周知・徹底しました。 支店長・本部役員を対象に弁護士による「最近の銀行実務におけるコンプライアンス上の留意点」と題し講演を2回開催しました。 平成18年1月 苦情の定義の明確化のため「苦情・トラブル処理規程」を一部改正しました。 平成18年2月 金融商品にかかる融資先への優越的地位の濫用防止強化策として金融商品販売自主ルールを徹底しました。 住宅ローンにかかる表示に関して住宅ローン利用者の保護が図れるような広告作成に努めました。 平成18年4月および5月開催の支店長会議において、コンプライアンス・マニュアルの全面改訂、苦情への対応について、周知・徹底を行いました。 平成18年6月度全店長会議において、リスク性商品の販売における留意事項を再徹底し、適正な勧誘を行うよう指導しました。 | <ul style="list-style-type: none"> 支店長会議において、利用者保護、金商法対応、苦情対応等について、頭取より周知・徹底を行いました。 平成18年10～12月、新「コンプライアンス・マニュアル」の各章テーマごと、月別に職場研修にて周知徹底および確認テストを実施しました。 平成18年10月および19年2月にコンプライアンス委員会を開催し、不祥事件防止について協議するとともに、主な苦情・訴訟事案等を報告しました。 平成19年1月、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名を配置したほか、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」を立ち上げました。 平成19年3月、商品説明会を実施(変額一時払い商品の追加と一部商品の内容改訂)、併せて、平成19年4月からの生命保険会社の「意向確認書」導入と損害保険会社の「契約内容確認書」導入の説明会を実施しました。 平成18年12月、投信販売にかかる自主ルールを作成、平成19年1月に営業店向けの当該ルール運用にかかる事前研修会を実施、平成19年2月に当該ルールを制定。制定後のフォローとして、エリア単位で説明会を実施しました。 金融商品取引法対応PTとの連携により、その対策を検討。平成19年2月からの三菱総研主催の金融商品取引法対応セミナーに参加しました。 |

| | 取組方針および目標 | 具体策と実施スケジュール | | 進捗状況 | |
|---------------------|---|--|--|---|--|
| | | 平成17年度 | 平成18年度 | 平成17年4月～平成19年3月 | 平成18年9月～平成19年3月 |
| B.適切な顧客情報の管理・取扱いの確保 | <ul style="list-style-type: none"> 情報漏えいの未然防止のための管理態勢の強化 情報漏えい事案等への対応態勢の整備 内部監査室によるテーマ別監査の実施、ならびに同室が実施する全般監査項目に個人情報管理態勢に関する監査項目を追加し、運用の適切性を検証 | <ul style="list-style-type: none"> 「個人情報管理態勢に係る一斉点検」の実施 「個人情報ハンドブック」による職場研修の実施 顧客情報の取扱いに関する集合研修の実施 「FAX送信手続き」の制定 「情報漏えい事案等への対応基準」の制定 外部委託先への実態調査の実施と調査結果に基づく指導 内部監査室によるテーマ別監査の実施 顧客情報の取扱いに関する集合研修の実施 顧客情報の漏えい等防止策として、情報系データの暗号化 個人データのアクセス記録および分析対策として、専用ソフトによるモニタリングを開始 システム監査において、内部監査室と外部監査人との協働により、ガイドラインにおける安全管理措置の遵守状況を監査 | <ul style="list-style-type: none"> 内部監査室によるテーマ別監査の実施 顧客情報の取扱いに関する集合研修の実施 「情報漏えい事案等への対応基準」の見直し検討 情報セキュリティ関係規定の見直し検討 | <ul style="list-style-type: none"> 平成17年5月、個人情報管理態勢に係る一斉点検を実施しました。 平成17年4月より、「個人情報ハンドブック」を用いて、職場研修を実施しました。 新職員・テラー研修で、個人情報保護法に係る事務取扱について徹底したほか、6月に個人情報保護法に関する役員勉強会を実施しました。 平成17年6月、「FAX送信手続き」を制定しました。 平成17年7月、「情報漏えい事案等への対応基準」を制定し、顧客対応や当局報告等について明文化しました。 平成17年6月、外部業務委託先の定性チェックを実施しました。 平成17年下期中に、情報系データの暗号化、アクセス履歴の集積、ウイルス検索ソフトの定期更新を全店で開始しました。 平成17年11月 顧客情報等が記載された郵送物の取扱いについて、18年3月にはパソコンを介した情報漏えい防止について徹底を図りました。 テーマ別監査は「個人情報管理態勢の有効性等の検証」「個人データ取扱状況の点検の検証」「顧客保護等管理態勢」等を監査テーマとして本部の関係部署及び営業店15ヶ店を対象に実施しました。 システム監査を外部監査人との協働により、本部の関係部署4システムを対象に実施しました。 全般監査項目に個人情報管理態勢を追加し、本部・関連会社計20部署、営業店66ヶ店において運用の適切性の検証を実施しました。 | <ul style="list-style-type: none"> 平成18年4月・6月、新職員研修及びテラー研修で個人情報保護法に係る事務取扱等について徹底しました。 平成17年4月から平成18年12月までの情報漏えい事故等に状況や課題を取りまとめ、平成19年1月に経営陣に報告するとともに、オベリスク小委員会や各種研修等で報告・徹底を図りました。 全般監査項目に個人情報管理態勢に関する監査項目を追加し、本部・関連会社計5部署、営業店16ヶ店において運用の適切性の検証を実施しました。 |
| (5) ITの戦略的活用 | | | | | |
| A.チャネル拡大 | <ul style="list-style-type: none"> 法人向けインターネットバンキングの導入方針を決定 インターネット上で申込み及び審査が可能なローン商品の拡充 投資信託や保険等の預り資産のオンライン化による業務システムの最適化の推進 一層の顧客利便性向上策として、ATM相互入金提携を拡大 | <ul style="list-style-type: none"> ホームページ上から申込受付が可能なフリーローン「車駄天」の商品開発 法人向けインターネットバンキングの導入方針決定、システム構築に着手 インターネット上から申込が可能なフリーローン商品（「車駄天」以外）について、システム化を検討・決定 投信、保険等の預り資産のオンライン化に向け検討を実施 ATM利便性の一層の向上に向けた取組実施 | <ul style="list-style-type: none"> 法人向けインターネットバンキングのシステム構築完了後、取扱い開始 インターネット上で申込・取扱いが可能な商品・業務の拡充 投信、保険等の預り資産のオンライン化について方針を決定 | <ul style="list-style-type: none"> 平成17年9月、法人向けインターネットバンキングの導入について方針決定し、平成18年7月、取扱を開始しました。 四業態ATM相互入金提携、地元金融機関とのATM相互提携を開始しました。 フリーローン「車駄天」について、平成17年7月からホームページ上からの申込受付を可能にしました。 投信等預り資産のオンライン化について、検討に着手しました。 地元7金融機関ATM・CDの相互開放を平成18年2月より開始しました。 預り資産のオンライン化に向けた検討を継続してまいりました。 | <ul style="list-style-type: none"> フリーローン「おまとめローン」について、平成19年2月よりホームページ上からの申込受付を可能にしました。 法人向けインターネットバンキングについて、平成18年12月にバス数を3バスから8バスに増設し、利用者が接続しやすさや改善しました。平成19年3月より、更に2バスの増設の開発を手掛けております。また、平成19年2月から、入力画面の操作性を改善したほか、総合振込の登録件数を拡大しました。 |

| | 取組方針および目標 | 具体策と実施スケジュール | | 進捗状況 | |
|----------------------|--|--|---|--|---|
| | | 平成17年度 | 平成18年度 | 平成17年4月～平成19年3月 | 平成18年9月～平成19年3月 |
| B.各種データベースの整備・有効活用促進 | <ul style="list-style-type: none"> 「スモールビジネスローンセンター（以下SBLCという）」の試行を通じて「営業支援システム」使用状況を検証し、効果的な活用方法を検討するとともに実践的なコンサルティング機能を拡充 融資データベース活用による信用リスクに見合ったプライシング、採算管理の開発を推進 | <ul style="list-style-type: none"> 平成17年4月より、「SBLC」の試行を3ヶ店（本店営業部、神田町支店、則武支店）において開始 試行店の顧客管理・計数管理・情報管理は、「営業支援システム」を活用し管理、その活用状況の検証・分析により、コンサルティング機能の強化に向けた具体的拡充策を検討 融資統合データベースの顧客属性データの検討を実施 | <ul style="list-style-type: none"> 「営業支援システム」の職務に応じた活用方法を検討し、コンサルティング機能を拡充 信用格付システム・稟議システム構築に合わせて、顧客属性データを充実 | <ul style="list-style-type: none"> 平成17年4月より3ヶ店（本店営業部、神田町支店、則武支店）で「SBLC」の試行を開始しました。試行店には「営業支援システム」の活用により顧客・計数・情報を管理させ、その活用状況について検証・分析を行ってまいりました。 SBLC試行において、営業支援システム活用により顧客管理、案件管理等を行うことを必須とし、コンサルティング機能の拡充策を検討しました。 SBLC推進に向けた本部支援策として、財務情報等の顧客データリストを該当店へ還元し、管理顧客のフォローおよび見直しを実施しました。 営業支援システムの更改に合わせ、画面・仕様の変更等バージョンアップに向けた検討に着手しました。 | <ul style="list-style-type: none"> 営業支援システムの更改に合わせ、関係室グループ担当者によりシステムの仕様・画面変更等のバージョンアップに向けた検討を実施してまいりました。 |
| C.収益管理の高度化（個別採算管理） | <ul style="list-style-type: none"> 部門別収益管理を平成17年度下期より本格稼働させ業績評価とリンク 収益管理の高度化をさらに推進し、平成18年度には主要顧客の個別採算管理が可能な仕組みを構築し、そこから得られるデータ等を営業戦略に活用 | <ul style="list-style-type: none"> 部門別収益管理（信用コスト・ABC原価計算反映）の試行と次フェーズの取組方針を決定 部門別収益管理は、部門別評価にリンクさせ、より納得性の高い評価体制の構築に活用 個別採算管理システムを検討 | <ul style="list-style-type: none"> 個別採算管理システムの構築、平成19年上期稼働を指向 | <ul style="list-style-type: none"> 平成17年上期より、営業店別の損益を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還元し、その正確性の検証に努めるとともに、平成17年下期には営業店業績評価に導入しました。 平成18年上期に個別採算管理のシステム構築について検討を行い、下期より業者コンサルタントを交え他システムとの連携などシステム設計の検討に着手しました。平成19年上期中の稼働を目指し推進してまいりました。 | <ul style="list-style-type: none"> 平成18年下期より開発業者とコンサルタント契約を締結し、システム設計を推進してまいりました。平成19年9月に結合テストを経てリリースする予定です。 |
| 3.地域の利用者の利便性向上 | | | | | |
| (1)地域貢献等に関する情報開示 | <ul style="list-style-type: none"> 地域IRを兼ねた頭取による経済講演会は、より地域貢献情報の提供に重点を置くなど、内容を充実 情報開示にあたっては、具体的なかつ平易な説明に努めるなど開示内容を充実 環境、福祉、CSR等、話題性の高い項目や利用者の関心の高い項目に対する取組状況を積極的に開示 預金・貸出関連の情報開示にあたっては、地域特性等を踏まえたとうえで、「どのように地域経済等と関連しているか」、「どのように地域に活かされているか」等、わかりやすい開示内容に改善してまいります。 | <ul style="list-style-type: none"> 平成17年度版ディスクロージャー誌の「地域貢献の特集ページ」にビジネスマッチングや創業支援など具体例を取り上げ、より利用者が理解しやすいものとする 頭取による経済講演会開催時に、アンケート調査を実施、利用者評価の測定を行い以後の活動へ反映 ミニディスクロージャー誌発行時に、CSRを重視した取組みにかかる情報開示内容を拡大 お客さま評価測定を実施し、その結果に基づき情報開示への取組みを拡充 | <ul style="list-style-type: none"> 平成18年度版ディスクロージャー誌に「地域貢献の特集ページ」を設け、具体的な活動事例の取り上げや、図表やグラフを工夫することにより、利用者から理解を得られやすい誌面構成に改善 頭取によるIRを兼ねた経済講演会は、より地域貢献の情報開示を意識した運営に改善 経済講演会等の開催時にアンケート調査を実施し、評価測定を行い、以降の情報開示に反映 ミニディスクロージャー誌発行時に、地域貢献の情報開示内容を拡大 お客さま評価測定を実施し、その結果に基づき情報開示への取組みを拡充 名古屋証券取引所主催の「IRエキスポ2006」に出展し情報提供の充実を図ってまいります。 | <ul style="list-style-type: none"> ディスクロージャー誌において、地域貢献に関する特集ページを組み入れ、ビジネスマッチング・創業支援事例を紹介するなど、利用者がより理解しやすい内容としました。 頭取による経済講演会や名古屋証券取引所主催の「IRエキスポ」、営業店取引先を招いて実施した「直言を承る会」などの機会にディスクロージャー誌を配布し地域貢献に係る取組状況を説明しました。 | <ul style="list-style-type: none"> 顧客満足度調査においてディスクロージャー誌を知らない顧客が多かったことから、平成19年1月発行の中間期ディスクロージャー誌は店頭配布のほか、店別の後援会開催時に参加者へ配布し説明したり、学生向け企業説明会で配布するなど、より多くの方々にご認識いただけるよう努めました。 |
| (2)充実した分かりやすい情報開示の推進 | <ul style="list-style-type: none"> 「直言を承る会」に寄せられた提言・要望に対する銀行の対応方針や対応状況をタイムリーに公表 各種媒体を幅広く活用し公表を行い、できるだけ多くの利用者の目に触れるよう工夫 | <ul style="list-style-type: none"> 直近時に開催された「直言を承る会」へ寄せられた主な提言や要望等に対する銀行方針や取組状況をホームページにて公表 ミニディスクロージャー誌発行時に、要望等への対応状況を記載公表 | <ul style="list-style-type: none"> 直近時に開催された「直言を承る会」へ寄せられた主な提言や要望等に対する銀行方針や取組状況について、ホームページにて公表 | <ul style="list-style-type: none"> 「直言を承る会」（平成17年度：10店舗・平成18年度：6店舗）を開催し、お取引先から寄せられた意見や要望等に対する銀行の考え方や諸施策への反映状況をホームページで公表しました。 平成18年7月名古屋証券取引所主催の「IRエキスポ2006」に出展し、アナリストや地方個人投資家等との接点を拡大しました。 | <ul style="list-style-type: none"> 「直言を承る会」を平成18年11月に2店舗（平田支店、広見支店）において開催しました。 平成18年7月の開催分迄、主な提言や要望等に対する銀行方針や取組状況についてホームページにて公表しました。 平成19年7月に名古屋証券取引所で開催される「IRエキスポ2007」に継続して出展を申込みました。 |

| | 取組方針および目標 | 具体策と実施スケジュール | | 進捗状況 | |
|------------------------------|---|---|--|--|--|
| | | 平成17年度 | 平成18年度 | 平成17年4月～平成19年3月 | 平成18年9月～平成19年3月 |
| (3) 地域の利用者の満足度を重視した金融機関経営の確立 | <ul style="list-style-type: none"> 取引先の提言を受け、新商品の開発、新たなサービス、マナーの改善等により、CSを向上させ、顧客ニーズに最大限応えていくことで、 透明性の高い経営 特色と存在感ある経営 お客様の好感度と満足感を高める経営の実現を目指す | <ul style="list-style-type: none"> 4～6店舗(上期4店舗)にて「直言を承る会」を開催 7月から8月において、「経済講演会」を全店舗(桑名・東京支店除く)を対象として開催、併せて顧客満足度アンケート調査を実施 顧客満足度アンケートについて、その手法および項目等を見直した上で調査(第1回)を実施 | <ul style="list-style-type: none"> 4～6店舗にて「直言を承る会」を開催 7月から8月において、「経済講演会」を全店舗(桑名・東京支店除く)を対象として開催、併せて顧客満足度アンケート調査を実施 顧客満足度アンケート調査(第2回)の実施 | <ul style="list-style-type: none"> 「直言を承る会」を、平成17年度に10店舗、平成18年度に6店舗開催しました。お客様からの意見・要望等に対し、当行の現在の状況および今後の対応策等を営業店長からお客様へフィードバックするとともに、ホームページでも公表してまいりました。 平成18年3月に利用者ニーズを把握することを目的として「顧客満足度調査」を実施しました。(調査対象個人5,000、事業先2,500、有効回答2584、回答率34.45%) 顧客満足度調査の分析結果を平成18年6月に公表しました。 | <ul style="list-style-type: none"> 「直言を承る会」を平成18年11月に2店舗(平田支店、広見支店)において開催しました。お客様からの意見・要望等に対し、当行の対応方針や考え方を営業店長からお客様へフィードバックするとともに、ホームページ上において公表しております。 平成19年3月に利用者ニーズの把握や1年間のCS活動を評価していただくことを目的として「第2回顧客満足度調査」を実施しました。(調査対象個人5,000、事業先2,500)結果については、業務運営に反映させるとともに平成19年7月を目処として公表する予定です。 |
| (4) 地域再生推進のための各種施策との連携等 | <ul style="list-style-type: none"> 経営理念「豊かなシルバー社会を応援します」に基づき、地域の高齢者に質の良い介護サービスを提供するため、NPO法人「福祉・介護支援ネットワーク協議会ぎふ」の活動支援を通じて地域社会の活性化に寄与 地域密着の企業・団体との情報交換と研究、介護福祉関連の支援・協賛・後援等を行い、地域密着型のネットワークを創造し、多くの高齢者を対象とした生活に関する情報やサービスを提供 | <ul style="list-style-type: none"> 当行の「シルバービジネス研究会」とNPOとの連携事業を通じて、NPOの存在意義を明確化 静岡県立大学長をコーディネーターに、講演会・研究会を開催し、新事業創出に向けた活動を実施 「産・官・学」連携により、アクティブシニアを対象とした健康維持、介護予防、生涯現役をテーマとする新事業の創出に向けた研究会を発足 | <ul style="list-style-type: none"> 「産・官・学」連携による新事業創出のなかで、地元商店街、地元大学との連携による地域の活性化に向けた情報発信ショップの開設を検討 | <ul style="list-style-type: none"> 高齢社会における『快適な時間を過ごせる場』として、NPO会員企業が運営・企画実施のできる『第三の場所』を創り、中部学院大学と連携を開始。大学の持つノウハウとNPO会員企業のビジネスネットワークを利用し新規事業構想に着手。産・官・学の連携と会員企業間の連携・協業による新事業創出のための研究会を発足しました。 平成17年4月、平成18年3月、および5月に著名人を招いた講演会や市民セミナーを開催しました。 団塊の世代が一斉に定年退職を向かえる「2007年問題」を踏まえた会員相互による連携事業について検討を重ね、新規事業としての情報発信ショップの開設を目指すこととしました。 | <ul style="list-style-type: none"> 行内で新たなシルバー戦略を策定展開するため「シルバーPT」を組織横断的に立ち上げました。 NPO法人の活動では、働こうと連携した「シルバーローソン」の展開に際し、岐阜市柳ヶ瀬地区内でのビジネス展開の検討を進めてまいりました。 地域活性化のための活動として、「地域活性とスポーツの可能性」というテーマで市民セミナーを開催しました。 |
| 4. 進捗状況の公表 | <ul style="list-style-type: none"> 地域密着型金融推進計画の進捗状況及び実績を、半期毎に公表 より多くの地域の利用者の目に触れやすいよう各種媒体を活用して公表 公表にあたっては、地域の利用者の目線に立ったわかりやすい開示に努める | <ul style="list-style-type: none"> 地域密着型金融推進計画を公表 平成17年度上期実績を公表 | <ul style="list-style-type: none"> 平成17年度下期及び平成18年度上期実績を公表 | <ul style="list-style-type: none"> 名古屋証券取引所、および当行のホームページにおいて「地域密着型金融推進計画」の進捗状況を半年毎に公表しました。 | <ul style="list-style-type: none"> 平成18年12月、名古屋証券取引所および当行ホームページにおいて、「地域密着型金融推進計画」進捗状況を公表しました。 今後も当該計画の趣旨を踏まえ、地域密着型金融の推進にかかる諸計数の公表を継続実施する方針です。 |

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

株式会社 岐阜銀行

【17～18年度(17年4月～19年3月)】

(単位:先数)

| | | 期初債務者数 | うち 経営改善支援取組み先 | のうち期末に債務者 区分がランクアップした 先数 | のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先 |
|------------------|-----------|--------|------------------|--------------------------------|--------------------------|
| 正常先 | | 4,427 | 2 | | 0 |
| 要 注 意 先 | うちその他要注意先 | 1,796 | 180 | 26 | 138 |
| | うち要管理先 | 49 | 12 | 2 | 7 |
| 破綻懸念先 | | 235 | 27 | 5 | 15 |
| 実質破綻先 | | 123 | 0 | 0 | 0 |
| 破綻先 | | 47 | 0 | 0 | 0 |
| 合 計 | | 6,677 | 221 | 33 | 160 |

注) 期初債務者数及び債務者区分は17年4月初時点にて整理しております。

・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含んでおりません。

・には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しております。

なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は、に含めるものの、に含めておりません。

・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は、に含めております。

・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理しております。

・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めておりません。

・には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しております。

・みなし正常先については正常先の債務者数に計上しております。

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

株式会社 岐阜銀行

【18年度(18年4月～19年3月)】

(単位:先数)

| | | 期初債務者数 | うち 経営改善支援取組み先 | のうち期末に債務者 区分がランクアップした 先数 | のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先 数 |
|------------------|-----------|--------|------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| 正常先 | | 3,829 | 0 | | 0 |
| 要 注 意 先 | うちその他要注意先 | 1,996 | 124 | 11 | 102 |
| | うち要管理先 | 39 | 7 | 2 | 5 |
| 破綻懸念先 | | 320 | 21 | 1 | 17 |
| 実質破綻先 | | 87 | 0 | 0 | 0 |
| 破綻先 | | 38 | 0 | 0 | 0 |
| 合 計 | | 6,309 | 152 | 14 | 124 |

注) 期初債務者数及び債務者区分は18年4月当初時点で整理しております。

・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含んでおりません。

・には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しております。

なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は、に含めるものの、に含めておりません。

・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は、に含めております。

・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理しております。

・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めておりません。

・には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しております。

・みなし正常先については正常先の債務者数に計上しております。

経営改善支援の取組み実績(地域銀行用)

株式会社 岐阜銀行

【18年度下半期(18年10月～19年3月)】

(単位:先数)

| | | 期初債務者数 | うち 経営改善支援取組み先 | のうち期末に債務者 区分がランクアップした 先数 | のうち期末に債務者 区分が変化しなかった先 |
|------------------|-----------|--------|------------------|--------------------------------|--------------------------|
| 正常先 | | 3,630 | 0 | | 0 |
| 要 注 意 先 | うちその他要注意先 | 2,033 | 105 | 2 | 96 |
| | うち要管理先 | 41 | 5 | 1 | 4 |
| 破綻懸念先 | | 343 | 20 | 0 | 19 |
| 実質破綻先 | | 78 | 0 | 0 | 0 |
| 破綻先 | | 36 | 0 | 0 | 0 |
| 合 計 | | 6,161 | 130 | 3 | 119 |

注) 期初債務者数及び債務者区分は18年10月当初時点で整理しております。

・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含んでおりません。

・には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しております。

なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は、に含めるもの、に含めておりません。

・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は、に含めております。

・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理しております。

・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めておりません。

・には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しております。

・みなし正常先については正常先の債務者数に計上しております。