平成２１年１０月３０日

各　位

会社名　株式会社　岐阜銀行
代表者名　取締役頭取　大熊義之
(コード番号　８５２８　名証第１部)
問合せ先　経営管理グループ長　白木幸則
電話番号　（０５８）２７５－１１１１

「第１８次中期経営計画」の策定について

当行では、「経営の健全化のための計画」（経営健全化計画）の見直しとあわせ、「第１８次中期経営計画」（以下、中期経営計画という）を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせします。

記

１．コンセプト

「**現場力の強化**」により「**収益力の強化**」と「**健全性の向上**」を図り、地域金融機関としての信頼度を高めることで、「**企業価値の向上**」を目指します。

２．期間

平成２１年４月～平成２５年３月（４年間）

３．計画内容

（１）抜本的な収益改善に向けた取組み

当行は平成２１年６月に「抜本的な収益改善に向けた取組み」について公表しておりますが、中期経営計画策定にあたっては、抜本的な収益改善策を進めることで収益力の強化を図ることとしております。

＜抜本的な収益改善に向けた取組み＞

①株式会社十六銀行との実効性ある業務提携の推進

当行は平成２１年１月に株式会社十六銀行との間で業務資本提携契約を締結、営業面や業務面での実効性ある業務提携を進めることで、収益力の強化を図ってまいります。

※平成２１年７月に、金融商品の共同販売や協調融資、関連会社活用、メール便の共同運行やＡＴＭ入金提携といった共同施策の実施について、決定した旨公表しております。

②収益力の強化に向けた取組み

事業融資増強や個人（住宅）ローン取組み強化により預貸利益増強を図るとともに、有価証券運用収益の安定確保に努め、投信・保険を中心とした金融商品販売強化により役務利益の増強をすることで、コア収益の強化を図ってまいります。

③経営合理化に向けた取組み

経費については、公的資金の導入以降、平成１４年度以降の人員圧縮、店舗削減等により削減に努めておりますが、引き続き抑制運用に努めていくほか、人員捻出のための店舗の効率化などを進めてまいります。

④不良債権処理費用の削減と信用リスク管理強化に向けた取組み

不良債権処理費用の削減については、規定・制度面での管理強化や審査体制の見直し等、信用リスク管理強化に向けた取組みを強化するとともに、事業再生支援・ランクアップ支援による不良債権の圧縮に努めてまいります。

（２）主要施策

中期経営計画においては、上記の抜本的な収益改善策を織込み、以下のとおり主要施策の策定を行っております。

当行は「**地域密着型金融の推進**」を徹底し、「**市場性収益の安定確保**」や「**経営合理化の推進**」にも努めることで収益力強化を図り、「**財務体質の強化**」と合わせ企業価値の向上を目指します。また、そのために「**経営管理体制の整備・充実**」や「**経営インフラの構築**」を図り、「**提携銀行（十六銀行及び三菱東京ＵＦＪ銀行）との協業・連携**」を進めてまいります。

＜中期経営計画における主要施策＞

Ａ．地域密着型金融の推進

～地域密着型金融推進計画、営業力強化に向けた取組み、営業体制の見直し強化

Ｂ．市場性収益の安定確保

～有価証券運用強化、市場型間接金融への取組み

Ｃ．経営合理化の推進

～経費削減努力の継続、人員捻出のための合理化策の推進

Ｄ．経営管理体制の整備・充実

～統合リスク管理体制強化、顧客保護・コンプライアンス態勢充実、内部統制・監査機能の整備、収益管理の高度化

Ｅ．経営インフラの構築

～人事システムの整備・充実、インフラ整備・システム投資

Ｆ．財務体質の強化

～自己資本の充実、不良債権の削減

Ｇ．提携銀行との協業・連携

～十六銀行との実効性ある業務提携の推進、三菱東京ＵＦＪ銀行との連携

４．　計数計画

中期経営計画における計数計画は以下のとおり、２３年３月期以降は黒字を確保し、安定した利益計上を図る計画としております。

＜中期経営計画における計数計画の概要＞

計数目標		第１８次中期経営計画（22/3 期～25/3 期）			
	H21/3 期（実績）	H22/3 期（計画）	H23/3 期（計画）	H24/3 期（計画）	H25/3 期（計画）
実質業務純益	0 億円	38 億円	25 億円	28 億円	30 億円
当期純利益	▲58 億円	▲24 億円	5 億円	10 億円	11 億円
利益剰余金	35 億円	10 億円	16 億円	26 億円	37 億円
自己資本比率	8.50%	7.90%	7.86%	8.02%	7.48%

以　上

＜本件に関するお問い合わせ先＞

岐阜銀行　　経営管理グループ（広報担当）　　TEL (058)272－9006

第18次中期経営計画の策定について

平成21年10月30日
株式会社 岐阜銀行

目次

Ⅰ．第18次中期経営計画の策定	…	2	Ⅲ．第18次中期経営計画における主要施策	…	13
中期経営計画のコンセプト	…	3	地域密着型金融の推進	…	14
中期経営計画の経営戦略策定方針と主要施策	…	4	営業体制の見直し・強化（エリア体制）	…	15
中期経営計画戦略マップ	…	5	営業体制の見直し・強化（営業体制再構築）	…	16
中期経営計画の主要計数目標	…	6	営業体制の見直し・強化（店頭営業体制）	…	17
Ⅱ．第18次中期経営計画策定における収益増強策	…	7	十六銀行との業務提携の推進	…	18
コア業務粗利益増強～①貸出金ボリュームの拡大	…	8	MUFGとの連携	…	19
～②有価証券運用収益の安定確保	…	9	参考～商品サービスの拡充	…	20
～③金融商品販売強化	…	10	Ⅳ．　岐阜銀行の概要	…	21
不良債権処理費用の削減	…	11	岐阜銀行のプロフィール	…	22
経営合理化の推進	…	12	岐阜銀行の営業エリア	…	23

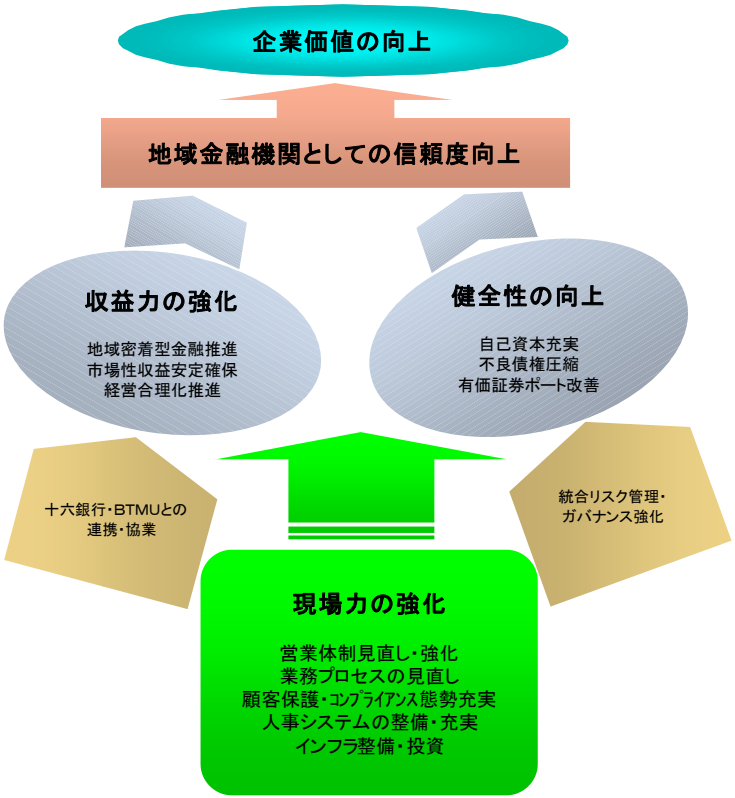
本資料の記載内容のうち、将来予測に関する事項は本資料の発表時点において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る本資料発表現在における仮定を前提としています。実際の業績は、今後様々な要因によって予想値と異なる場合があります。

Ⅰ．第18次中期経営計画の策定

中期経営計画（平成21年4月～25年3月）のコンセプト

経営健全化計画の見直しとあわせ「第18次中期経営計画」を策定。本計画では「現場力の強化」により「収益力の強化」と「健全性の向上」を図り、地域金融機関としての信頼度を高めることで、企業価値の向上を目指してまいります。

＜第18次中期経営計画のコンセプト＞



※現場力～「現場こそが価値を生み出すエンジンである」という基本精神（哲学）
→強い現場は共通言語として社員全員が共有。

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。

経営指針

Ⅰ．透明性の高い経営
お客さまの提言をしっかり受け止め、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。

Ⅱ．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、お客さまとの強固なリレーションシップ強化を図るとともに、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。

Ⅲ．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、気持ちのよい応対に努め、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。

中期経営計画の経営戦略策定方針と主要施策

「第１８次中期経営計画」の策定にあたっては、取り組むべき課題と対処すべき課題を明確にしたうえで、経営戦略の策定方針を定め、主要施策を策定しております。

当行の取り組むべき課題（経営課題）

１．収益力の強化
　～コア業務粗利益（トップライン）増強による収益力強化
　　経営合理化推進による経費削減
２．資産ポートフォリオの改善
　～不良債権の圧縮、有価証券ポートフォリオ改善
３．十六銀行との業務提携推進

当行の対処すべき課題（環境認識）

１．経済・金利環境の変化への対応
　～景気や株価の変動に対応できる強い経営体質を確保
２．金融行政・制度をめぐる動きへの対応
　①金融円滑化への対応
　②新たな制度変更への対応
　　～財務の健全性確保や顧客保護の徹底等

経営戦略策定方針

十六銀行との実効性ある業務提携を推進し、抜本的な収益改善に向けた取組みを進めることで、業務再構築（収益力強化・財務体質改善）を図る。

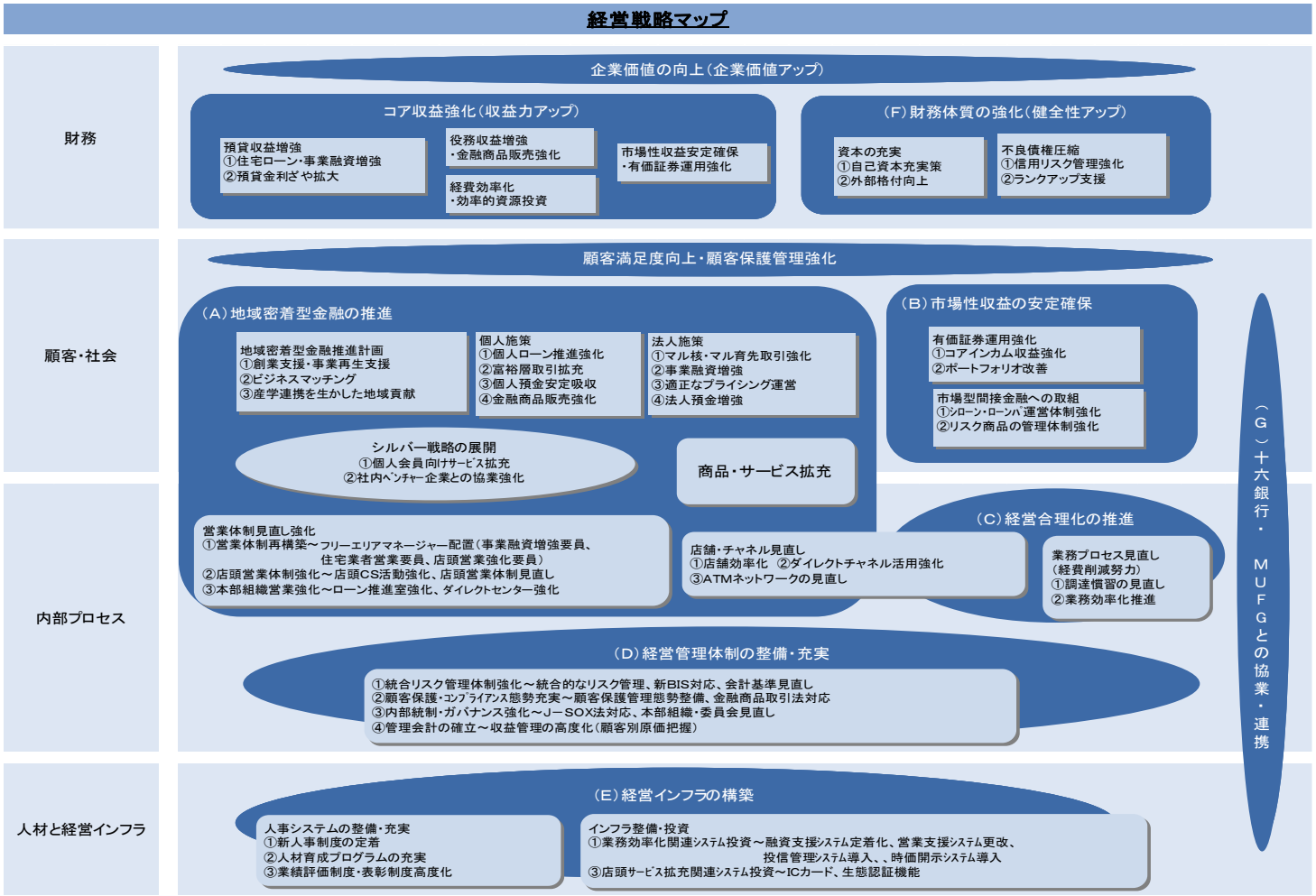
１．十六銀行との実効性ある業務提携の推進
　①営業面での業務提携推進　②業務面での業務提携推進
２．収益力強化（コア業務粗利益（トップライン）増強）に向けた取組み
　①貸出ボリューム（事業融資・個人ローン）拡大による預貸利益増強
　②有価証券運用収益安定確保　③投信・保険販売強化（役務利益増強）
３．経営合理化に向けた取組み
　①経費削減努力の継続　②人員捻出のための合理化策の推進
４．不良債権処理費用の削減と信用リスク管理強化に向けた取組み
　①信用リスク管理強化による不良債権発生の抑制
　②企業再生・ランクアップ支援による不良債権圧縮

中期経営計画主要施策

（Ａ）地域密着型金融の推進
（Ｂ）市場性収益の安定確保
（Ｃ）経営合理化の推進
（Ｄ）経営管理体制の整備・充実
（Ｅ）経営インフラの構築
（Ｆ）財務体質の強化
（Ｇ）提携銀行との協業・連携

中期経営計画戦略マップ

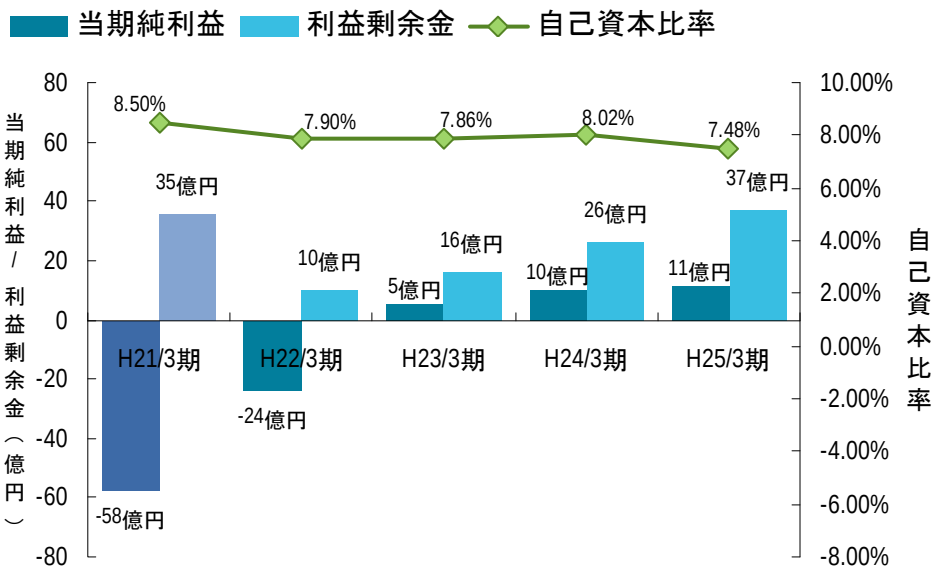
当行は**「地域密着型金融の推進」**を徹底し、**「市場性収益の安定確保」**や**「経営合理化の推進」**にも努めることで、収益力強化を図り、**「財務体質の強化」**と合わせ企業価値向上を目指します。
また、そのために**「経営管理体制の整備・充実」**や**「経営インフラの構築」**を図り、**「提携銀行との協業・連携」**を進めてまいります。



中期経営計画の主要計数目標

「第１８次中期経営計画」のスタートとなる22/3期は有価証券減損及び不良債権処理費用の保守的な見積もりにより前期に続き赤字決算となるが、23/3期以降は黒字化、安定した利益計上を確保する計画。

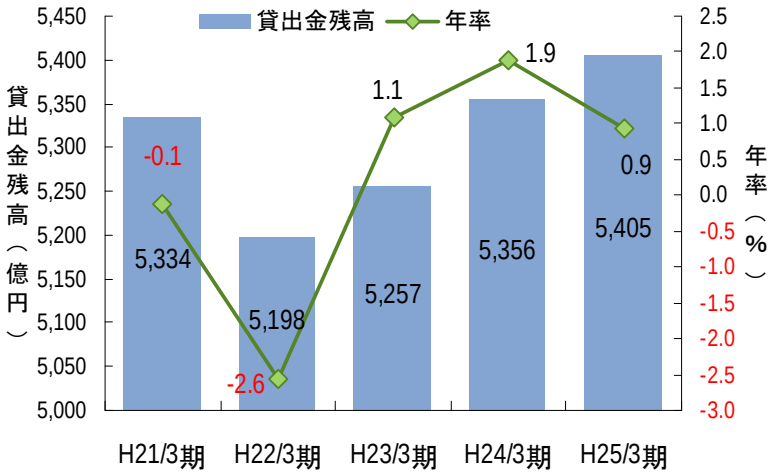
計数目標	第17次中期経営計画	第18次中期経営計画			
	H21/3期（実績）	H22/3期（計画）	H23/3期（計画）	H24/3期（計画）	H25/3期（計画）
実質業務純益	0億円	38億円	25億円	28億円	30億円
当期純利益	▲ 58億円	▲ 24億円	5億円	10億円	11億円
利益剰余金	35億円	10億円	16億円	26億円	37億円
自己資本比率	8.50%	7.90%	7.86%	8.02%	7.48%



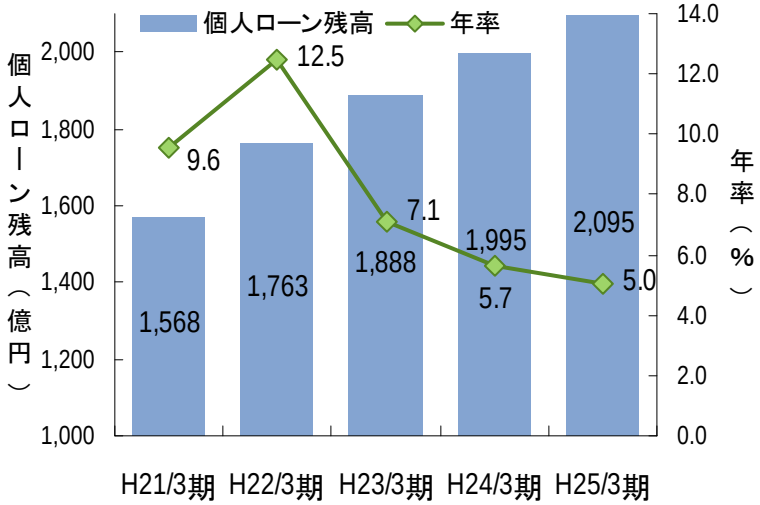
Ⅱ．第１８次中期経営計画策定における収益増強策

コア業務粗利益増強～①貸出ボリュームの拡大

貸出金残高計画



個人ローン残高計画



➢貸出金は、シ・ローン等の減少により22/3期は残高が減少するが、事業融資及び個人ローンの積極的な取組強化により、22/3期以降増加する計画。

事業融資増強に向けた取組み

✓中小企業向け融資増強
- ・事業融資増強のための要員を増員配置
  →21年度：3名（エリア推進担当者3名）
- ・「貸出方針協議会」の活用～個社別の融資方針を一括協議
- ・行内キャンペーン展開～「特別運動」「新規事業融資キャンペーン」「法人取引キャンペーン」等
- ・保証付融資の増強～セーフティネット保証融資

✓医療・福祉事業者向け融資増強
- ・シルバー戦略推進強化により、医療・福祉事業者向け融資を増強

✓十六銀行との協調融資取上げ
- ・十六銀行との連携により、シ・ローン等協調融資を取上げ

個人ローン増強に向けた取組み

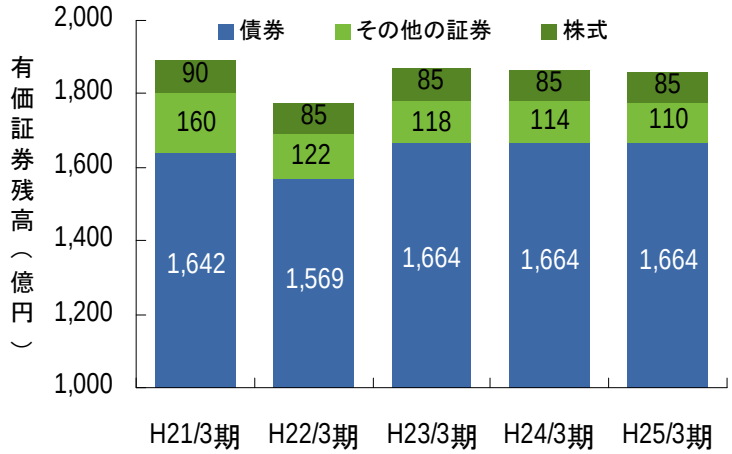
✓住宅ローン販売体制強化
- ・住宅ローン販売強化のための要員を増員配置
  →20年度：8名（エリア推進担当者5名、ローン推進拠点3名）
  21年度：2名（エリア推進担当者2名）

✓住宅ローン取組強化のための商品開発
- ・口座レス住宅ローン（返済資金の引き落としが当行以外の金融機関の口座でも可能）の発売(H20.6)、取扱店舗の拡大

✓消費者ローンの主要ラインナップ充実
- ・主力商品「韋駄天シリーズ」について、新型マイカーローンの取扱追加(H19.6)のほか、新型カードローンを開発（H20.9）

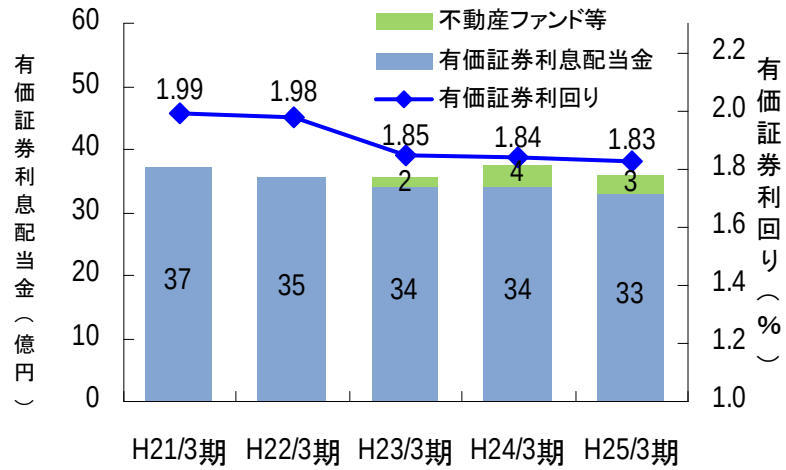
コア業務粗利益増強～②有価証券運用収益の安定確保

有価証券残高の推移



- 前期において多額の有価証券の減損を計上したことを踏まえ、国債や事業債などの国内債券を中心に運用。
- 有価証券利回りは低下するものの、引き続き安定的な運用収益を確保。

有価証券利息配当金と利回りの推移

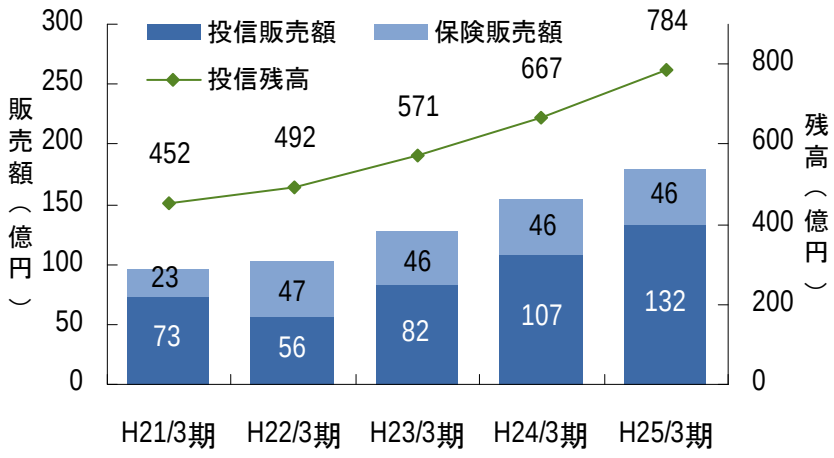


有価証券運用方針

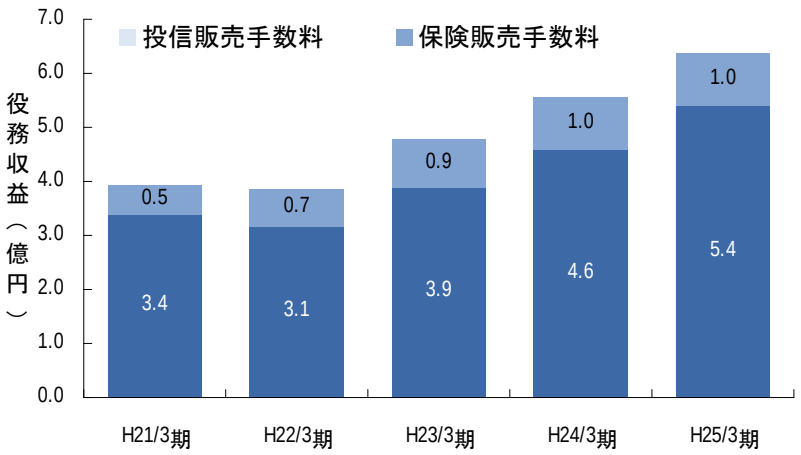
金利・株式・為替・信用等の分散投資を通じた相場変動に左右されにくい有価証券ポートフォリオの構築に努め、インカム収益の確保と有価証券ポートフォリオの改善を図っていくとともに、市場関連リスク管理の強化に向けた取り組みを行っていく。

コア業務粗利益増強～③金融商品販売強化

金融商品販売計画



金融商品販売収益計画



➢利用者保護や取引の適切性確保に十分留意した上で、投資信託や保険販売を中心とした金融商品販売強化により手数料収入の増強を図る計画。

金融商品販売強化に向けた取組み

✓金融商品販売体制強化

・金融商品販売強化のための要員を増員配置

→20年度：5名（エリア推進担当者5名）

21年度：4名（エリア推進担当者2名、店頭営業強化2名）

✓販売残高増加に向けた商品サービスの充実

・重点商品であるグローバル・ソブリン・オープンについて、段階的優遇手数料の適用を実施

～投信販売残高の増強により、信託報酬を安定的に確保

✓十六銀行との共同販売

・十六銀行との連携により、金融商品の共同販売を実施

→「東京海上・ニッポン世界債券ファンド」取扱開始（H21.7）

コンプライアンス態勢の強化

✓金融商品取引法への対応強化

・営業店の金融商品販売チェック体制を強化するとともに職員の販売スキル向上など、金融商品取引法への対応を強化。

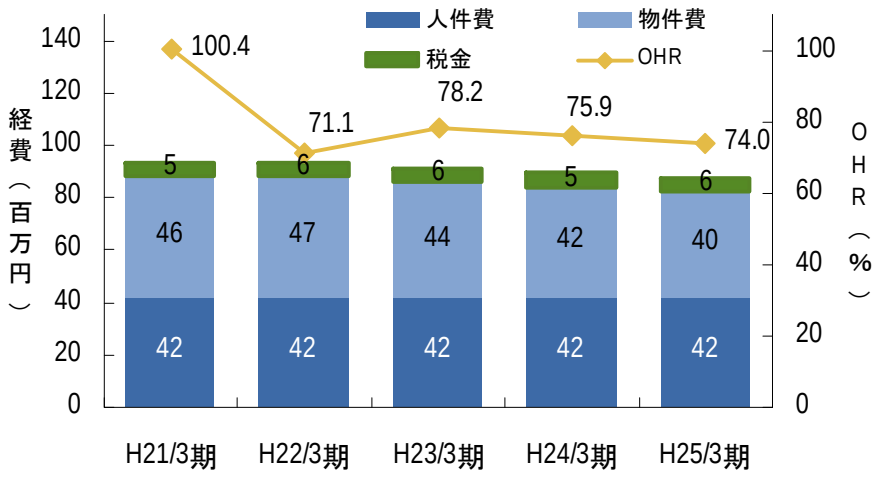
→営業統括グループ内に部門コンプライアンス要員を2名配置（責任者1名、担当者1名）

→職員の販売スキル向上に向けた研修強化

～金融知力研修、窓口営業力強化研修

合理化策の推進

経費・OHRの見通し



➢経費削減の取組

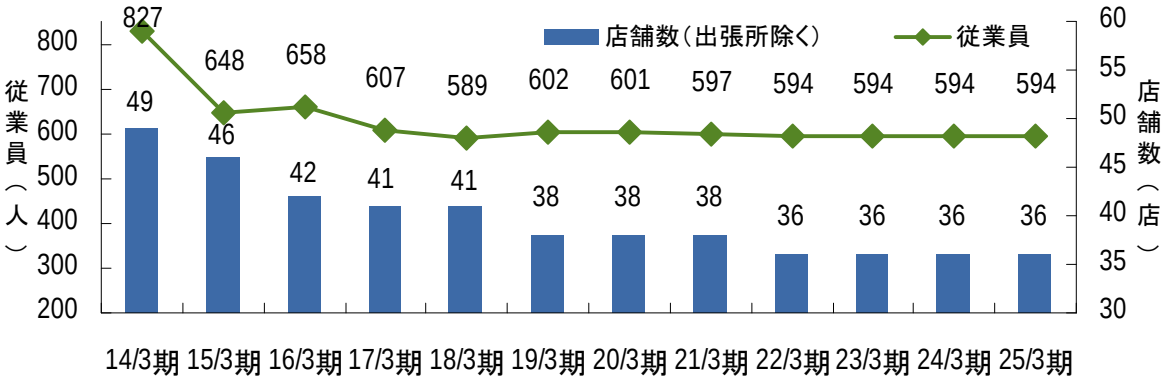
・15/3期以降、人員圧縮や店舗削減等により、大幅な経費圧縮を進めてきている。

・引き続き調達慣習の見直し等による物件費削減や業務効率化等による人件費削減により経費抑制運営を継続。

・投資計画の大幅な見直しにより23/3期以降、物件費が減少する見通し。

・十六銀行との業務提携による経費削減策についても検討を進める。

店舗数・従業員の推移・計画



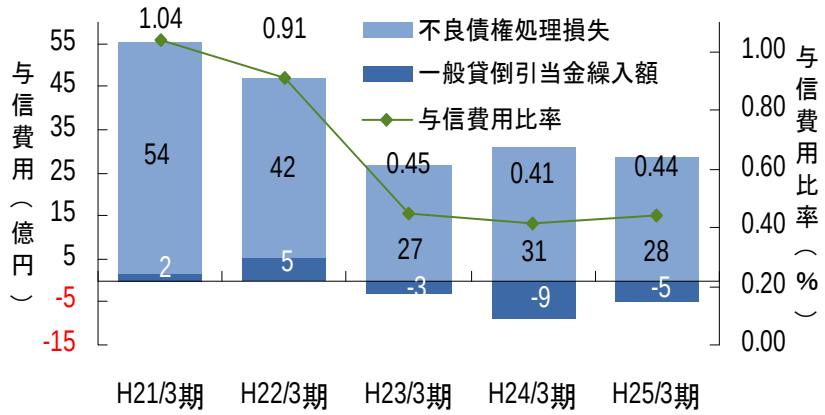
➢人員捻出のための合理化策

・収益強化分野への人員投入のためには、人員配置見直しや店舗効率化を進めることが必要。

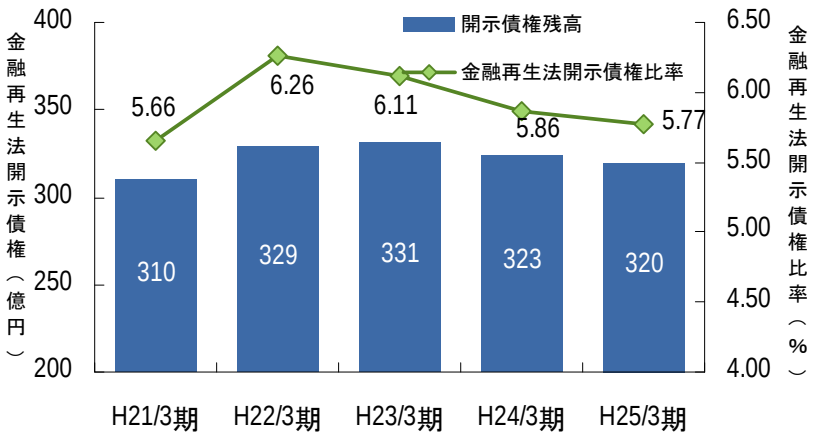
・平成21年度の営業人員7名捻出にあたっては、既存店舗の出張所化（2カ店）を検討。

不良債権処理費用の削減

与信費用見通し



金融再生法開示債権残高見通し



- ➢21/3期はシ･ローンを中心に一部業種での破綻が続き多額の与信費用を計上、22/3期も保守的な見積もりを実施。23/3期以降は減少する見通し。
- ➢不良債権比率は22/3期末に6.26%まで上昇するも、25/3期末には5.77%まで低下する見通し。

与信費用削減に向けた取組み

✓ 規定･制度面での管理強化

･シンジケートローンの取上基準の運用厳格化

･与信集中の傾向が見られる一部業種の期末残高ﾓﾆﾀﾘﾝｸﾞ

✓ 審査体制の見直し

･一部業種の融資案件について、担当店別の審査体制から業種別の審査体制へ移行

✓ 再生支援･ランクアップ支援による不良債権の圧縮

･継続してランクアップ支援を行う先（経営支援先）と再生スキームの活用が必要な先（重点管理先）を分別して管理

Ⅲ．第18次中期経営計画における主要施策

地域密着型金融の推進

当行は「地域密着型金融の推進」を経営戦略の最重要施策として位置づけ、地域との強固なリレーションシップの構築を図り、地域のお客様の満足度向上につなげてまいります。

地域密着型金融推進計画

1. 創業又は新事業の開拓に対する支援機能の強化

①創業・新事業支援～創業・新事業融資
②経営改善支援～ﾋﾞｼﾞﾈｽﾏｯﾁﾝｸﾞ支援
③事業再生支援～ランクアップ活動

2. 中小企業に適した資金調達方法の徹底

・既存ビジネスローン（ヤル気応援ダン、トラック応援ダン）の商品性見直し等により、スコアリング融資の増強を図る。

3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

・中部学院大学、G－VECとの産学ネットワーク構築により、大学が有する知識やノウハウを地域の活性化に活かす。

※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
～個人向け情報誌「なも」発行等
・社内ベンチャー企業との協業強化
～「新シニアビジネス研究会」立上げ等

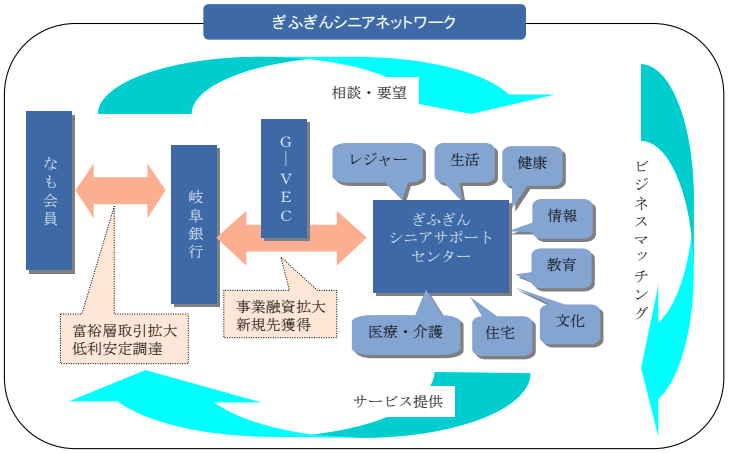
地域密着型金融推進計画実績

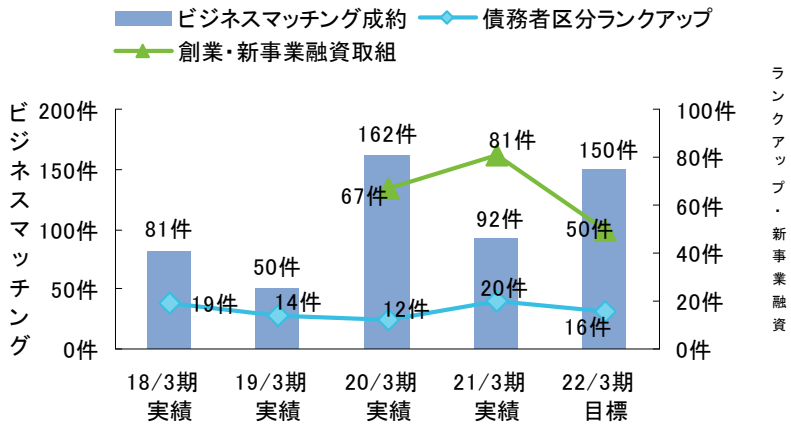
＜地域密着型金融推進計画活動実績・目標＞

	H19/3期	H20/3期	H21/3期		H22/3期
	実績	実績	目標	実績	目標
創業・新事業融資取組	－	67件	50件	81件	50件
ビジネスマッチング成約	83件	162件	150件	92件	150件
債務者区分ランクアップ	14件	12件	16件	20件	16件

＜創業・新事業支援平成20年度実績＞

	件数（件）	金額（百万円）
創業支援のための融資	21	819
新事業対応のための融資	5	109
創業5年以内の融資	55	1,103
合計	81	2,031





営業体制の見直し・強化（エリア体制）

マーケット特性に応じた営業店の効率的な業務運営を図ることを目的として、平成１７年度に「エリア体制」を導入しており、本部組織の営業強化と合わせ、営業戦略を支える重要施策として位置づけております。

エリア体制の導入　～店舗立地を考慮し、店舗ネットワークを9のエリアに区分～

「エリア母店」

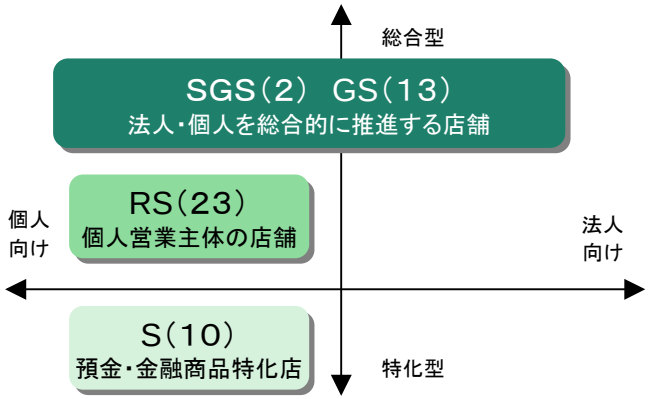
エリア一体運営強化
- エリア内予算の店別配分
- エリア内情報交換・人事交流

エリアの特性に応じた営業展開
- 法人営業強化エリア
  事業融資に強い人材の配置
- 個人営業強化エリア
  個人ローン販売・預り資産営業

エリア内の効率的な業務運営

- エリア構成店 A
- エリア構成店 B
- エリア構成店 C
- エリア構成店 D

店質の区分　～サービスの質の向上～



本部組織営業の強化

法人営業グループ
- 市場型間接金融運営
  ～シローン・ローンパ参加
  不動産ﾌｧﾝﾄﾞ運営等
- 営業店支援活動
  ～融資開拓等案件ﾌｫﾛｰ
  ビジネスマッチング

ローン推進室
- 業者軸住宅ローンの推進
- アパートローンの推進
- 富裕層向け資産相談

ﾀﾞｲﾚｸﾄｾﾝﾀｰ
- フリーダイヤル対応
- 個人ローンの受付
- インターネット預金受付

エリア体制におけるエリア区分およびエリア母店

地域	岐阜県						愛知県		
エリア名	岐阜北	岐阜南	岐阜東	岐阜西	東濃	飛騨	愛北東	愛北西	名古屋中
母店名	長良	神田町	各務原	羽島	中津川	高山	小牧	一宮	中川

単独店：本店営業部、名古屋支店、岡崎支店、東京支店

営業体制の見直し・強化（営業体制再構築）

エリア体制をベースとして、一層の営業力強化のために収益強化分野への人員投入を図るべく、平成２０年度～２１年度において営業体制の再構築を進めております。

営業体制再構築（収益強化分野への人員配置）

	投入人員	人数	配置場所	役割
第1ステップ（20年度）	フリーエリアマネージャー	5名	岐阜東エリア（1名） 名古屋中エリア（2名） 愛北東エリア（1名） 愛北西エリア（1名）	住宅ローン販売・金融商品販売
	住宅ローン増強要員	3名	ローン推進室（2名） 岡崎支店（1名）	住宅ローン販売
	合計	8名		
第2ステップ（21年度）	フリーエリアマネージャー	5名	愛北東エリア（1名） 愛北西エリア（1名） 今後検討（3名）	住宅ローン販売・金融商品販売 事業融資増強
	店頭営業強化要員	2名	営業統括G（1名） 残り1名は今後検討	金融商品販売
	合計	7名		

住宅ローン専担者の配置

住宅ローン強化店及びローン推進室住宅営業チームに住宅ローン販売強化の為の専門担当者配置（20年度3名）

住宅ローン販売強化（住宅ローン推進拠点強化）

＜ローン推進室＞
大手住宅業者案件の獲得活動と営業店の住宅ローン推進支援を担うローン推進室の住宅ローンチームを増員

＜住宅ローン強化店＞岡崎支店はじめ住宅ローン強化店に住宅ローンの専門渉外担当者を配置

フリーエリアマネージャーの配置

各エリアの営業力強化のため、住宅ローン販売・金融商品販売強化・事業融資増強のための専門担当者であるフリーエリアマネージャーを住宅ローン拡大・金融商品販売強化・事業融資増強エリアへ配置（20年度5名、21年度5名）

住宅ローン販売強化

エリア内の住宅ローン販売の企画・推進・管理を担う

金融商品販売強化

エリア内の金融商品販売の企画・推進・管理を担う

事業融資強化

エリア内の融資案件の掘り起し、営業店サポートを担う

従来エリア内の住宅ローン・金融商品販売推進を担ってきた支店長及び渉外担当者は事業融資強化に注力

支店長及び渉外担当者と協働して事業融資強化に注力

店頭営業強化要員配置

金融商品販売強化のためには店頭営業力の強化が重要であり、店頭営業強化店に店頭営業強化要員を配置（21年度2名）

金融商品販売強化（店頭営業強化）

店頭営業強化要員は自らの販売強化を進めるとともに、店頭営業強化店全体の店頭営業力を強化。

金融商品販売の店頭販売比率を増やすことで、渉外担当者の負担軽減、体力捻出。

営業体制の見直し・強化（店頭営業体制）

店頭営業においても、金融商品販売体制づくりとあわせＣＳ（顧客満足度）向上を進め、店頭営業力強化に向けた取組みを行っております。

販売体制整備	人材育成	販売施策

◆店頭ＣＳ活動強化運動の実施～*「笑顔はつらつ明るい店頭」*～

①挨拶運動　②お客様満足度自己ﾁｪｯｸ ③お待ち時間短縮運動　④お客様ｱﾝｹｰﾄ

◆店頭営業マニュアル

店頭営業管理手法	受付係の行動例	店頭営業活動指針	セールス手法
◆店頭営業体制見直し ①推進体制の見直し 店頭営業推進リーダー エリア店頭推進リーダー ②店頭営業管理ツール改定 ③顧客管理ルールの見直し	**◆専用相談窓口の設置** **◆店頭営業活動支援** 受付係の名刺作成 ＤＭ本部集中発送 **◆店頭負担業務削減活動** 固有異例業務削減	**◆研修会の実施** 本部研修会 エリア内研修会 店内勉強会 **◆業績表彰** 「店頭営業強化」項目新設 **◆さわやかレポート配信**	**◆取扱商品拡充** 特別金利定期 ﾃﾞﾘﾊﾞﾃｨﾌﾞ組込型預金 投資信託セット定期 **◆各種キャンペーン** ｻﾏｰｷｬﾝﾍﾟｰﾝ ｳｨﾝﾀｰｷｬﾝﾍﾟｰﾝ 資産運用ｷｬﾝﾍﾟｰﾝ

◆営業体制再構築第２ステップ（平成２１年度）

～店頭営業強化要員２名増員配置

十六銀行との業務提携の推進

平成２１年１月に十六銀行との間で業務資本提携契約を締結、実効性ある業務提携に向けた検討を進めております。

業務提携検討委員会

- 営業統括小委員会
- 経営企画小委員会
- 事務統括小委員会
- 人事総務小委員会

営業面における業務提携の検討

- 投資信託共同販売
- 協調融資（シ･ローン組成）
- 十六銀行関連会社活用

業務面における業務提携の検討

- ATM入金提携・重複店外ATM撤去
- メール便共同運行・手形交換公金持出し業務共同化

平成21年度	平成22年度
H21.7「東京海上・ニッポン世界債券ファンド」の共同販売開始	
H21.6PFI事業「千種東住宅整備事業」調印	
医療・福祉事業向け融資案件等	
H21.7十六コンピュータサービスと提携	
H21.7十六リースと提携	
ATM入金提携開始検討	H21.11.16提携開始決定（H21.10.29） H22/上期　重複店外ATM撤去実施予定
21/上期　手形交換・公金持出し業務共同化開始	
行内メール便共同運行検討	

MUFGとの連携強化

当行は三菱ＵＦＪフィナンシャルグループ（ＭＵＦＧ）の一員としてグループ企業との連携を進めております。

H14年度　H15年度　H16年度　H17年度　H18年度　H19年度　H20年度　H21年度

営業	シンジケートローン参加（三菱UFJ銀行）・運用商品紹介（三菱UFJ証券・三菱UFJ信託） H19年11月UFJ信託銀行㈱相続関連業務提携 H19年11月「Business Link商売繁盛」参加
人材	役員・転籍者含み14名
リスク管理	グループリスク管理態勢の構築
インフラ	H14年9月～ UFJ銀行とのATM相互提携 H17年7月～ 東京三菱銀行とのATM相互提携 H19年2月三菱UFJ証券㈱ 持ち株会運営委託 H16年5月各務ヶ原支店、H16年10月神田町支店 店舗譲受 H16年10月 ﾎｽﾄｺﾝﾋﾟｭｰﾀｰUFJ銀行師勝ｾﾝﾀｰ移転 （株）ユーフィットへの運用業務委託 H19年6月 三菱UFJ信託銀行㈱ 証券代行移行
関係会社連携	H17年1月 ㈱UFJ総合研究所新人事制度導入コンサル H18年7月 ㈱MURC 新BIS導入コンサル H18年10月三菱UFJ証券劣後債 発行登録合同引受審査会社

*各社は当時の社名にて表記

参考～商品・サービスの拡充

ローン商品の開発

ぎふぎん住宅ローン他行振替サービス

他行口座から返済資金を当行口座へ振替えるサービスを住宅ローン利用者に提供。家計メイン口座がなくても当行住宅ローン利用が可能（H20年6月取扱開始）

カードローン韋駄天

既存のﾛｰﾝ利用者で延滞実績のない先等、取引良好な顧客を対象とした韋駄天ｼﾘｰｽﾞｶｰﾄﾞﾛｰﾝ（H20年9月取扱開始）

ﾋﾞｼﾞﾈｽﾛｰﾝの開発

トラック商用車応援ダン

ﾄﾗｯｸ・ﾊﾞｽ・ﾊﾞﾝ等商用車購入や商用車の有効活用のためのﾋﾞｼﾞﾈｽﾛｰﾝ（H20年1月取扱開始）

預金商品の発売

スーパー年齢優遇定期預金

店頭金利に預入時の年齢に0.002%を乗じた金利を上乗せ（取扱期間：H21.10.1～H22.3.31）

5年もの特別金利定期預金

個人限定t特別金利定期預金、一口50万円以上。
預入期間5年で年利0.55%
（取扱期間：H21.10.1～H21.11.30）

投資信託関連商品の提供

十六銀行との共同販売

十六銀行との業務提携の共同施策として追加型投資信託「東京海上・ニッポン世界債券ファンド」を共同販売（H21年7月取扱開始）

グローバルソブリン手数料引き下げ

ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙｿﾌﾞﾘﾝｵｰﾌﾟﾝの申込み手数料を引き下げ
申込金額300万円以上0%　1,000万円以上1.05%
（H20年10月取扱開始）

カード利便性・セキュリティ向上

ぎふぎんICカード

キャッシュカードの偽造・変造による不正利用の一環として開発、取扱開始（H19年9月取扱開始）

ATMネットワーク拡充

セブン銀行とのATM提携

ｾﾌﾞﾝｲﾚﾌﾞﾝ、ｲﾄｰﾖｰｶﾄﾞｰ等に設置されたセブン銀行ATM（約13,000台）と提携（H20年3月提携）

Ⅳ. 岐阜銀行の概要

岐阜銀行のプロフィール

会社概要

創　　立	昭和17年（1942年）5月1日
本　　店	岐阜県岐阜市宇佐南1丁目7番1号
店　舗　数	48ヶ店（38店舗、10出張所）　（平成21年6月30日現在）
従　業　員	563名（執行役員を含む）
資　本　金	208億2,165万円
預　　金	7,015億円
貸　出　金	5,413億円
格付（JCR）	BBB－（平成21年7月31日更新）

※日付記載のもの以外は平成21年3月末現在

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。

沿革

昭和17年5月	岐阜県下の無尽会社、岐阜・幸・両福・義老の4社が合併、岐阜合同無尽株式会社を設立し、岐阜市司町35番地に本店を置く
昭和23年5月	岐阜無尽株式会社に商号変更
昭和26年10月	株式会社岐阜相互銀行に商号変更
昭和32年12月	岐阜市金町4丁目30番地に本店移転
昭和36年10月	名古屋証券取引所市場第二部上場
昭和46年2月	名古屋証券取引所市場第一部へ指定替え
昭和59年10月	岐阜市宇佐南1丁目7番1号に本店を新築移転
平成元年2月	普通銀行に転換し、商号を株式会社岐阜銀行に変更
平成7年4月	有償株主割当増資実施（増資後資本金48億円）
平成10年4月	オンリーワン路線として「豊かなシルバー社会を応援する」を発表
平成11年6月	東海銀行との業務提携を開始
平成11年9月	第三者割当増資実施（増資後資本金74億円）
平成13年3月	第三者割当増資実施（増資後資本金123億2，165万円）
平成13年4月	公的資金による優先株発行（増資後資本金183億2，165万円）
平成21年1月	十六銀行と業務資本提携契約を締結
平成21年3月	十六銀行を引受先とする優先株式発行（増資後資本金208億2，165万円）

岐阜銀行の営業エリア

主たる営業エリア

✓岐阜市周辺地区
✓西濃地区
✓飛騨中濃地区

✓東濃地区
✓愛知県北部
✓名古屋市

岐阜県	22店舗
	10出張所
愛知県	14店舗
三重県	1店舗
東京都	1店舗

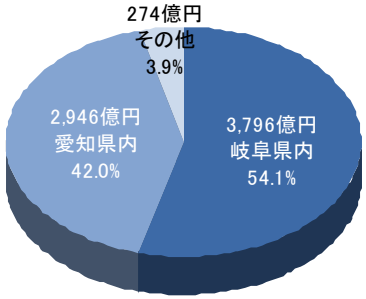
店性格別の営業店体制

<u>営業エリア特性に応じて店性格を定め効果的な業務運営</u>

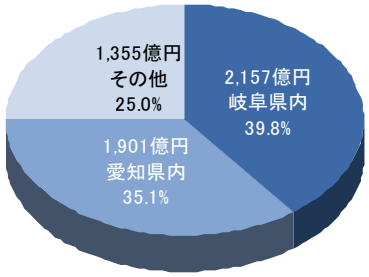
GS店舗：法人営業と個人営業を総合的に推進
RS店舗：個人営業を主体に定型融資商品などを推進
S店舗：個人営業、特に個人預金、預かり資産増強に特化

	GS店舗	RS店舗	S店舗
岐阜県内	8	14	10
岐阜市内	2	3	6
愛知県内	6	8	–
名古屋市内	4	3	–
東京・三重	1	1	–
合計	15	23	10

地域別預金残高



地域別貸出金



※平成21年3月末現在