

「経営の健全化のための計画」の概要

平成 25 年 3 月

株式会社 新生銀行

1. 経営の合理化のための方策

(1) ビジネスモデル、経営戦略等

平成22年に策定した中期経営計画においては、「顧客基盤の再構築」、「収益力の安定化」を基本コンセプトに掲げ、ノンコア資産の削減、潜在的なリスクへの手当て、経費の圧縮を行う一方で、既存業務の強化策の展開、弊行が独自性と特色を発揮できる分野に対し、積極的に取り組んでまいりました。

平成25年3月に公表した第二次中期経営計画においても、基本コンセプトを引継ぎながら、「顧客基盤の更なる拡大」「良質資産の積上げ・ポートフォリオの改善」を基本とし、「明確な戦略確立と継続的成長追求」のステージに発展させ、更なる銀行グループの成長を目指してまいります。

本経営健全化計画につきましても、中期経営計画、及び第二次中期経営計画同様、中長期的に安定した収益を確保できるよう、収益基盤の確立に努めてまいります。

<第二次中期経営計画の骨子>

■ 目標

前中期経営計画の実績を踏まえ、明確な戦略のもとで弊行グループの継続的成長を確実なものとするため、以下の3点の実現を目標とします。

- ① 新生銀行グループとして、特色ある事業基盤を確立する
- ② トップラインの伸張と収益の確保を図るとともに、財務体質の一層の改善を図る
- ③ 真の金融サービスを追求することで、お客さまから信頼され、社会・市場から必要とされる金融グループとなる

また、公的資金を受けている金融機関としての役割期待を認識し、社会的責任を全うするとともに、社会基盤たるシステムの安定稼働に努め、堅牢で安定的なシステム構築にも取り組んでまいります。

■ 業務の基本方針と戦略

● 個人顧客向け業務

基本方針：

コア顧客500万人の創造に向けた、新たなリテール金融モデルの実現

基本戦略：

- ① 顧客に共感・支持される新たなリテール金融モデルの実現
- ② グループ一体となった顧客基盤の拡大
- ③ ローンビジネスの拡大・発展

● 法人顧客向け業務

基本方針：

事業参画を通じた企業・産業・地域の成長支援と専門能力の強化・実践基本戦略：

- ① グループ一体となった機能の提供と顧客基盤の強化
- ② 重点業種・分野における差別化の推進
- ③ 専門性のある分野の一層の強化

■ 財務目標（連結ベース）

平成28年3月期目標

- | | |
|--------------------|--------|
| ● 成長性：当期純利益 | 700億円 |
| ● 収益性：RORA | 1.0%程度 |
| 経費率 | 50%台 |
| ROE | 10%程度 |
| ● 健全性：普通株等Tier I比率 | 7.5%程度 |
| (バーゼル3完全適用ベース) | |
| 不良債権比率(単体) | 2%台 |

a) 個人顧客向け業務

《基本方針》

コア顧客500万人の創造に向けた、新たなリテール金融モデルの実現

1. 「信頼と安心」「利便性」「先進性・独自性」を提供することで、顧客からの共感と支持をベースとする新たなトップレベルのリテール金融事業を実現します。
2. 従来の枠にとらわれることなく、真に顧客が必要とする商品・サービスを、より高い利便性のもとで提供することにより、顧客基盤の拡充を図り、安定的な資金調達と収益基盤を確立します。

《基本戦略》

① 顧客に共感・支持される新たなリテール金融モデルの実現

- ・ 従来新生銀行グループで取り組んできた、手数料無料で自動的に繰上げ返済が可能な住宅ローンや365日24時間ATM無料といった今までの銀行グループにはなかった商品・サービスを更に進化させ、常に新たな取り組みを継続していくことで、顧客の一層の共感と支持を獲得し、より高いレベルのリテール金融モデルの構築を目指します。
- ・ 顧客の課題を解決できるコンサルティング力を強化し、より深い信頼を築き、世代を亘る永い取引関係の構築を目指します。資産運用、決済、資金ニーズへの対応をはじめ、グループの全ての機能を活用した多面的な取引を推進します。
- ・ 従来の顧客との接点を更に進化させ、顧客のニーズに最も効果的に対応できる店舗展開、ATMネットワークの連携、インターネットチャネルの利便性向上、コールセンターの一層の高度化・差別化を図ります。
- ・ 国内顧客の海外での資金運用ニーズへの対応についても、検討いたします。

② グループ一体となった顧客基盤の拡大

- ・ グループ各社の顧客としてそれぞれに分離している顧客に対して、新生銀行グループ各社が提供する商品・サービスを多面的にお取引

いただける体制を目指し、顧客を中心に置いた業務体制の構築に努めます。対象顧客を、「コア顧客」とし、現在の250万人から、500万人以上に拡大してまいります。

- ・ コア顧客には、グループの全ての機能を活用した、運用・決済・住宅ローン・コンサルティングなど幅広いサービスを提供し、多面的な取引を拡大する中で、収益機会の捕捉を図り、安定した資金調達基盤としていきます。
- ・ 多くの個人顧客を有する業態/企業と連携して、新生銀行グループ一体となって金融商品・サービスを提供することで、顧客基盤の拡充を図ります。

③ ローンビジネスの拡大・発展

- ・ 住宅ローンと消費者向け無担保カードローン商品を充実するとともに、高額低金利商品などの多様な顧客の要望に適合する新たなローン商品を開発し、品揃えを拡充いたします。
- ・ 預金口座と連携したサービスを整備することで、個人顧客へのローン商品の浸透を図ります。
- ・ 借入年収比率(DTI)に偏重しない与信基準の高度化を図り、「信頼される貸し手」として、無担保カードローン市場における地位を確立いたします。
- ・ 地域金融機関との連携により、地域金融機関の無担保カードローン事業に関する保証業務や、専用システム提供などによる業務運営体制支援の更なる拡大を図ります。
- ・ 多くの個人顧客を有する企業と連携して、個人向けローンに関連する商品・サービスを提供することで、顧客基盤の拡充を図ります。
- ・ 個人と信審査能力の蓄積を基礎として、アジア地域での事業展開の可能性を検討いたします。

b) 法人顧客向け業務

《基本方針》

事業参画を通じた企業・産業・地域の成長支援と専門能力の強化・実践

1. 新生銀行グループの全ての機能と金融機関とのネットワーク、顧客基盤

を結合し、企業・産業・地域の成長と発展を自らの課題とし、従来の枠組みを超えた取組を通じて支援いたします。

2. 環境変化を先取りし、専門能力を高めることで事業機会を捕捉し、当該分野における収益力を確保します。

《基本戦略》

① グループ一体となった機能の提供と顧客基盤の強化

- ・ 銀行、リース、クレジットカード等、新生銀行グループの有する金融機能や、従来の金融機関では十分に対応できなかったマネジメントソリューション（資金・資本・人材・情報・M&Aアドバイザーなど）の提供を、弊行グループの顧客のみならず、地域金融機関ネットワークを通じて、その取引先企業・産業・地域にも提供いたします。
- ・ 顧客の問題を、自らの課題として組む「事業参画」アプローチを基本とし、平成24年3月に設立したVBI（ベンチャー・バンキング・イニシアチブ）推進部における創業支援機能や、弊行グループの金融機能を提供することで、顧客の事業展開から派生する、多面的な収益機会を捕捉して収益を獲得する事業モデルを構築します。
- ・ 顧客基盤の拡大を図り安定的な収益基盤を確立するため、重点深耕先として、(A)成長力を有する中～大企業（売上100億円以上）や再生企業の中で多面的な収益機会が見込まれる先を新たに獲得するとともに、(B)安定した収益と需要が見込まれる既往取引グループについてもコアバンクの一角としてのステータスを確保します。
- ・ 中小企業（SME）開拓推進体制を強化し、今まで以上の顧客開拓に取り組むとともに、新規顧客の収益基盤化を図るために、取引の多面的展開を進めます。
- ・ 営業体制の強化を図るために、営業店の再編効率化と、本部の営業推進機能を高度化することで、部店支援機能を拡充します。また、営業効率の向上のために、システムインフラ整備、融資ミドル担当の能力増強等により、案件組成や事務処理に要する時間の短縮を目指します。同時に、今後の事業展開に即した要員の確保・人材の育成を早急に進めるため、必要な人材の採用・研修を強化します。
- ・ また、顧客の海外事業展開支援については、海外提携金融機関との

連携強化等により、既存の邦銀サービスでは十分にカバーできていない分野を中心に対応を図ってまいります。

② 重点業種・分野における差別化の推進

- ・ 既の実績を上げつつある「医療・ヘルスケア」、「企業再生支援」に関しては、一層の強化と差別化を図り、新たに成長の見込まれる分野として「再生可能エネルギー」「創業支援」を重点分野に加え、当該分野における知見・ネットワーク・金融機能の融合による競争力あるサービスを提供し、成長・発展を実現いたします。
- ・ 各分野における専門性を高めてリスクテイク能力を強化し、差別化することで競争力の源泉とします。
- ・ 地域金融機関や生命保険会社／損害保険会社と連携し、自治体、産業界、大学等と公共性、成長性の高い案件（介護・医療・再生可能エネルギー等のインフラ整備）への取り組みを強化するとともに、産業クラスターの形成・発展に向け協調してまいります。事業会社の海外進出の流れに対応して、人材の育成をはかるとともに、アジア地域を中心として現地情報の提供や現地通貨による金融、国内外にわたるM&Aサービスの提供を実施します。また、地域金融機関との連携により、地域金融機関の顧客に対して同様のサービスを提供します。

③ 専門性のある分野の一層の強化と収益の追求

(i) 不動産ポートフォリオの再構築と収益の確保

- ・ 国内不動産への集中リスクに留意しつつ、海外案件を取り込む等によりリスク分散を図り、不良債権の処理を進めつつ収益を安定化させます。
- ・ アセットマネジメント事業、優良不動産会社との出資も含めた総合取引により、不動産関連の包括的なソリューション提供を可能とする体制を構築します。

(ii) ストラクチャードファイナンス分野での新たな取り組み強化

- ・ 再生可能エネルギーなどの国内外プロジェクトファイナンスへの積極的取り組みや、PPP (Public Private Partnership) / PFI

- ・ 市場ニーズに対応したレバレッジド・ファイナンス、M&Aファイナンスへの取り組みを拡大します。
- ・ 弊行グループで組成した案件を、地銀その他金融法人や年金等投資家の運用ニーズに対応して売却することで、収益性・市場での評価向上を図ります。

(iii) 事業環境変化に対応した業務体制の機動的整備による競争力の確保

- ・ 「中小企業等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」（以下、金融円滑化法）の期限到来や、高齢化社会の進展といった環境変化に対応して、子会社のコンサルティング機能強化と、投融資機能の融合による、国内債権投融資事業の高度化、未開拓分野への積極的な展開を図ります。
- ・ 後継者難に悩む中小企業の事業継承や、Pre-IPOを中心に、多様な事業、成長段階に対応したプライベートエクイティ投資の新たな展開を推進いたします。
- ・ こうした環境変化に対応するため、事業の機動性、柔軟性、独自性を高め、グループ収益極大化を目的に、当該事業主体を子会社中心の組織・体制に移行する一方で、審査プロセス、資金調達、出資比率、取締役人事等を通じた、銀行グループとしての強固なガバナンスコントロールを維持します。

(iv) 市場環境に応じた商品開発とソリューションの提供

- ・ 市場関連業務に関して、対顧客業務としてのソリューション提供力の強化と顧客主義の徹底を図ります。ソリューションの提供のため、多様な金融商品を横断的、総合的に提供できる営業体制を構築し、多種多様な商品のディストリビューション能力の発揮を図ります。
- ・ 欧米金融機関の東京市場撤退に伴う業務の受け皿や地方銀行との提携などを通じ、複層的な営業基盤を構築します。
- ・ 銀行の市場トレーディング機能の高度化への取り組みや、人民元建取引の金融サービス、その他アジア通貨を利用した商品の開発・供

給に着手し、東京市場での競争優位性を確立してまいります。

- ・ 様々な投資機会の追及とノウハウの蓄積によるクレジット関連投資機能の強化・拡充を図り、クレジットリスクに対するヘッジ機能の強化と新商品開発力の向上を図ります。
- ・ アセットマネジメント業務では、海外有力マネージャーとの積極的な提携推進等による、魅力のある商品開発を進め、他社と差別化できる商品提供により、個人顧客、金融法人への展開を強化します。
- ・ ウェルスマネジメント業務では、オーダーメイド型商品による資産運用提案や、海外金融機関との提携による海外サービスの強化による、顧客満足度の向上に取り組み、国内富裕層に向けた総合取引展開による顧客基盤の強化と収益機会の補足を図ります。

(2) 経営合理化計画

従来より大幅な経費の削減に取り組んでまいりましたが、今後は収益力の更なる強化に向けた重点業務への経営資源の集中、必要不可欠となるシステム投資を行う一方、経常的に発生する経費については、より一層効率的な運営と厳格なモニタリングを実施することにより、経営体質を強化してまいります。

単位：億円、%	24/3	25/3	26/3	27/3	28/3
人件費＋物件費 (除く税金)	592	663	700	728	764
OHR	66.07	69.42	67.12	64.60	61.83

経費率（OHR）については、レイク事業の収益化に先行する経費負担増が発生するものの、引き続き経常的費用抑制の徹底を継続し、第二次中期経営計画に沿った業務粗利益の増加を目指すことで改善を図ってまいります。

①人件費

単位：億円、人	20/3	24/3	25/3	26/3	27/3	28/3
人件費	331	199	212	233	251	266
従業員数	2,394	1,895	1,940	2,120	2,210	2,290

人件費は、業績に見合った昇給・賞与支給の厳格な運用などを通じて人件費の低減に努めた結果、平成24年3月期は199億円（平成20年3月期比40%減、132億円減）となりました。また、平成24年4月には新たな人事制度を導入し、給与体系の見直しを行っております。

平成25年3月期以降については、法人部門、金融インフラ部門を中心とする人員増強や、レイク事業に伴う増加を見込んでおりますが、引き続き、人件費の抑制に努めてまいります。

②物件費（除く税金）

単位：億円	20/3	24/3	25/3	26/3	27/3	28/3
物件費総額	474	392	451	467	477	498
除く機械化関連	326	280	319	332	343	358

物件費は、収益力強化に向けて経営資源を戦略分野へ重点的に投入しつつ、業務運営の効率化を図って経費削減に努めてきた結果、レイク事業開始に伴う経費の増加が発生しながらも、平成24年3月期は392億円（平成20年3月期比17%減、81億円減）となりました。

平成25年3月期以降については、レイク事業関連の経費が通年を通して計上される他、システム安定稼働に必要不可欠となる投資を行うための増加を見込んでおりますが、効率的な経費運営を最優先すべき課題と認識し、業務運営にかかるベースコストを中心に、徹底した合理化を進めてまいります。

③子会社・関連会社

平成23年10月に新生フィナンシャル(株)からレイクブランド、及び無人店舗等の事業譲渡を受け、弊社本体でレイク事業を開始する一方、新生フィナンシャル(株)では弊社をはじめとした金融機関のローン保証業務及び既往のお客さまへの追加貸出、管理業務を行なうなど、各社の役割を明確にしつつ、連携を深めております。また、信販/クレジットカード事業を行う(株)アプラスとは、グループ統一カードの発行を開始いたしました。平成26年3月期より開始する第二次中期経営計画においては、グループのコア顧客500万人以上を目指し、顧客の視点から新生銀行グループのあらゆる機能を自由に

ご利用いただける体制へと転換を図り、グループ内のシナジー効果を追求してまいります。

また、従来、中堅・中小企業に対する厚い顧客基盤を有する昭和リース(株)とのより密接な連携を通じ、弊行の法人顧客ビジネスの拡大におけるシナジーを目指しておりますが、顧客の事業展開支援の観点から、(株)アプラスの有する決済機能やクレジットカードの提供等を行うことで顧客への事業参画も進めてまいります。新生債権回収(株)とのクレジットトレーディング業務、新生証券(株)との金融商品仲介業務・証券化業務、新生信託銀行(株)との流動化案件に係る信託業務は、弊社グループの強みであり、今後もグループ内の連携を強化してまいります。

(3) 経営インフラの高度化

弊社では、収益力の強化に向けたビジネスの構築及び経費の削減を取り進める一方、経営資源を最適に配分・活用させるため、ガバナンス体制、組織、管理会計や人事制度など、経営インフラの高度化にも順次取り組んでおります。ことに、システムの安定稼働につきましては、社会基盤の一端を担う金融機関としての果たすべき使命であり、平成24年1月のシステム障害の発生を踏まえて、喫緊の経営課題と考えています。まず、現行システムの安定稼働に向け、重点的に経営資源の投入を行い、その後の中長期の経営方針に沿った堅牢で安定的なシステムの構築に取り組んでまいります。

2. 図表1 ダイジェスト版

(単位：億円)

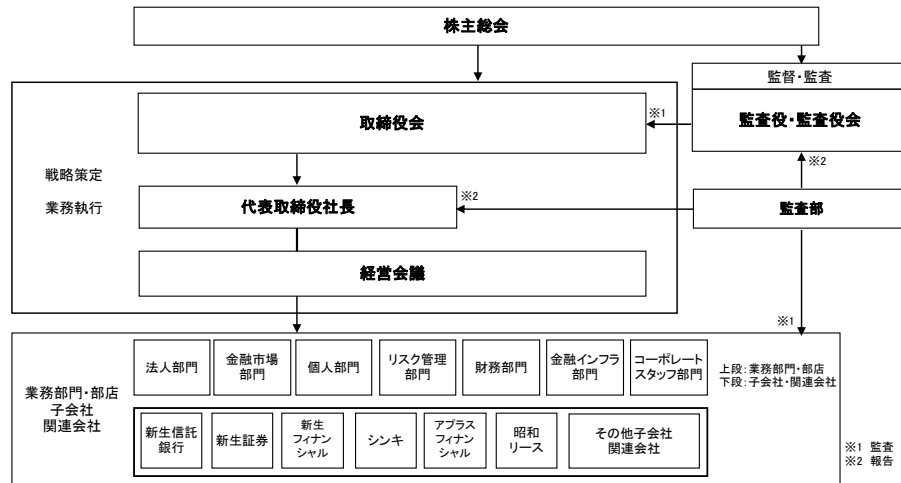
	24/3 月期 実績	25/3 月期 計画	26/3 月期 計画	27/3 月期 計画	28/3 月期 計画
業務粗利益	949	1,004	1,101	1,192	1,315
経費	627	697	739	770	813
実質業務純益（注1）	322	307	362	422	502
与信関係費用（注2）	110	50	63	91	136
株式等関係損益	15	0	0	0	0
経常利益	181	220	260	280	300
当期利益	139	220	260	280	300
OHR	66.07%	69.42%	67.12%	64.60%	61.83%

（注1）実質業務純益は、一般貸倒引当金繰入前の業務純益

（注2）与信関係費用は、一般貸倒引当金繰入額＋不良債権処理損失額

3. 責任ある経営体制の確立のための方策

(1) ガバナンス体制



平成22年6月以降、監査役会設置会社としてコーポレート・ガバナンス体制を構築しております。この体制により、(i)経営の最高意思決定機関である取締役会に業務執行の権限と責任を集中させ、(ii)業務執行や取締役会から独立した監査役及び監査役会に取締役に対する監査・監督機能を担わせることで、適切な経営の意思決定と業務執行を実現するとともに、組織的に十分牽制の効いたガバナンス体制の確立を目指しております。

また、監査役会設置会社のもと、執行役員制度を採用し経営判断の機動性を確保しつつ業務執行を適切に行うとともに、チェック・アンド・バランスをより重視したガバナンス体制を実現してまいります。

さらに、取締役会の承認に基づき、取締役社長がその業務執行に関する決定を行うための機関として、業務執行取締役、部門長である執行役員等から成る経営会議を設置し、効率的な業務運営と取締役社長に対する牽制体制を確保しています。

(2) 金融機関の社会性・公共性を踏まえた経営理念

弊行では、以下の3つを経営理念として掲げ、お客さまとともに更なる成長を目指しております。

《 経営理念 》

- 安定した収益力を持ち、国内外産業経済の発展に貢献し、お客さまに求められる銀行グループ
- 経験・歴史を踏まえた上で、多様な才能・文化を評価し、新たな変化に挑戦し続ける銀行グループ
- 透明性の高い経営を志向し、お客さま、投資家の皆様、従業員などすべてのステークホルダーを大切にし、また信頼される銀行グループ

経営にあたっては、公的資金注入行及び日本の銀行として、お客さまに対し充実した商品・サービスの提供に努め、社会的責任を全ういたします。本健全化計画で掲げた収益力改善策を着実に実行し、内部留保を図り剰余金の積上げ、企業価値の向上に努めることで、公的資金返済の具体的な道筋を早急につけるよう、最善の努力を図ります。

(3) その他

① コンプライアンスの徹底を経営の最重要課題のひとつと位置づけ、法務・コンプライアンス統轄部が中心となりコンプライアンス体制の整備を行い、社会からの信頼に応えうる健全かつ適正な経営に努めております。また、監査部において、リスク管理体制の有効性を独立した観点から検証する内部監査を担うことで、コーポレート・ガバナンス機能の維持及び強化を図っています。

② お客さまや株主・投資家の皆様に経営状況・経営方針について正確なご理解を頂くため、自主的・積極的なディスクロージャーに努めています。今後も、内容の充実、正確、迅速な情報開示を行ってまいります。

4. 配当等により利益の流出が行われないうための方策

(1) 基本的考え方

経営の安定化や事業基盤の拡充のための再投資余力の拡大等の観点から、引き続き利益の内部留保に留意した運営に努めます。利益を着実に積み上げ、強固な財務基盤を維持していくこと等を通じて、弊行の信用力ならびに株式価値を高め、公的資金による投下資本の回収が容易となるよう努力してまいります。

(2) 配当、役員報酬・賞与についての考え方

① 配当について

収益動向等の経営成績や将来の見通し、安全性や内部留保とのバランスに留意して運営してまいります。また、弊行の経営健全化の観点や株主への利益還元及び市場動向等も踏まえて、配当水準を決めてまいりたいと考えております。

② 役員報酬・賞与について

役員報酬・賞与につきましては、企業業績やその貢献度に応じた配分を基本としております。取締役・監査役の報酬は、取締役会・監査役会による厳正な協議・決定に基づき支給してまいります。

役員退職慰労金につきましては、役員の退職が発生する際には、在任中の貢献度・責任、弊行の収益動向等を慎重に勘案の上、行内規定に則った支給を行うことを検討してまいります。

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) 基本的な取り組み姿勢

現行の中期経営計画の目標である顧客基盤の再構築については一定の成果をあげることができましたが、第二次中期経営計画では、肌理細やかな提案型営業、弊行の中立性やユニークな商品戦略など特長を活かして、さらなる営業体制の強化と他行との差別化を図ってまいります。

弊行は、金融機関の重要な社会的使命のひとつとして金融の円滑化に努めております。平成21年12月（平成24年3月改正）の金融円滑化法の施行等を受け、適正な金融円滑化管理態勢の整備・確立を図ってまいりましたが、同法の期限到来後もその趣旨に則って、弊行単体のみならずグループ全体として、貸出条件の変更等や円滑な資金供給に努め、お客さまのニーズに対応してまいります。

(2) 中小企業向け貸出における具体的方策

弊行では、中小企業向け貸出を法人営業における最重要課題のひとつと位置づけ、積極的に推進しています。特定業種や特定大口先への与信が集中した過去の反省を踏まえ、与信集中の是正に努めつつ、国内顧客基盤の拡大、金融円滑化法の精神に則った顧客の拡大と資金ニーズへの誠実な対応を図っております。

また、法人営業取引の分野、即ち本来の中小企業向け貸出に注力し着実に残高を積み上げるべく、当該目標として法人営業の分野での計画を策定し、確実な純増を図るべく努力を続けております。今後さらに新規取引先を開拓することで取引先の多様化を推進し、既存取引先に対しては積極的な経営支援を行うなどより深い関係を築いていくよう、営業推進体制を強化してまいります。

(推進体制)

- ① 中小企業向け貸出取引推進委員会を中心とした推進体制の継続と、金融円滑化推進管理室における全行的な取り組み体制の強化
- ② 推進状況等について経営陣・行員への適時適切な周知
- ③ 部門別年次計画の策定・進捗管理と貢献度評価体制の確立

(推進策)

- ① 業務本部ごとに積極的な取り組み候補先をリスト化し、審査セクションとの密接な協議による迅速かつ効率的な営業活動の展開
- ② グループ会社による与信取引展開や、企業再生業務、成長企業へのサポートなど、グループ全体での中小企業取引の推進

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

弊行は、早期健全化法の趣旨に基づき、公的資金導入による自己資本強化を通じ、経営の安定性を確保するとともに収益力向上を図ることで、十分な利益を確保してまいります。また、企業価値や市場評価を高めていくことにより、公的資金による投下資本の回収が可能となるよう努力してまいります。

平成24年3月期における剰余金は1,177億円となっております。

今後は、中長期的な収益力の安定化とともに、内部留保の確実な蓄積を目指します。

本計画における収益見込みは、急速な業績回復は見込めないものの実効性ある安定的な成長を見込んでおり、剰余金についても着実な積上げを目指す計画といたします。

剰余金の推移（単位：億円）

24/3	25/3	26/3	27/3	28/3
1,177	1,365	1,593	1,841	2,109

(注)平成12年3月にお引き受け頂きました優先株式（乙種）の概要

- 発行株式数 6億株
- 発行総額 2,400億円
- 一斉転換日 平成19年8月1日

(*1) 上記優先株式のうち3億株は、平成18年7月31日に普通株式（200,033千株）に転換して頂き、同年8月17日に1,506億円で売却されております。なお、弊行は同日付にて対当する自己株式の買付を実施いたしました（一部株式は、弊行以外の買付注文者によって取得されました）。

(*2) 上記優先株式のうち残り3億株については、平成19年8月1日に

一斉取得日を迎えたことにより弊行が整理回収機構からこれを取得し、引換に2億株の普通株式を同機構に交付しております（転換価格：600円）。

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

弊行は、各種のリスクを適切に管理しつつ、安定的な収益拡大を図っていくために、リスク管理を経営の最重要課題の一つと位置付けております。

信用リスク・市場リスクのみならず、弊行全体が抱えるリスクの総和を把握し能動的な管理を行っていくため、金融機関が抱えうる各種リスクについての基本認識及びリスクマネジメントの基本方針を「リスクマネジメントポリシー」として制定しています。また、統合的なリスク管理の手法であるリスク資本制度につきましては、①信用リスク、②市場リスク、③金利リスク、④オペレーショナルリスクの各リスクカテゴリーに関してのリスク量の計測を行い、銀行全体のリスク量、部門別の資本帰属の状況をモニターすることにより、経営体力とリスク取得の状況を統合的に管理しております。