4 頭取メッセージ
10 業績のハイライト（個別情報）
12 不良債権の状況
14 法令等遵守（コンプライアンス）体制
16 リスク管理体制
18 地域密着型金融推進計画
20 地域の皆さまとともに
25 個人情報保護宣言・金融商品勧誘方針
26 預金保険制度

当行の現状と取り組み

THE SENDAI BANK REPORT 2006

頭取メッセージ

1.「宮城県の中小企業の方々のために役立つ」ことが当行の企業使命

仙台銀行の設立経緯をお聞かせください。

当行の設立は、昭和26年までさかのぼります。当時は戦後の経済混乱も治まりつつありましたが、宮城県下の商工業界の資金難から金融の疎通が強く叫ばれていました。こうした中で、当時の宮城県知事であった佐々木家寿治氏の提唱により、各地の商工会議所等の要請に応える形で、宮城県が資本金の4割を出資して設立されたのが当行の前身である「振興無尽株式会社」です。

設立にあたっては、宮城県のほかにも、仙台・塩釜・石巻・古川（現 大崎）・気仙沼・白石の県内地方自治体、県内商工会議所、地元経済界等から幅広い出資を頂いています。

仙台銀行は宮城県によって設立された「県民銀行」なのですね。

その通りです。当行の産みの親はまさに「宮城県」です。当時は都道府県が直接出資して金融機関を設立することは余りなかったようです。

現在でも宮城県や仙台市をはじめとする宮城県内の市町村には株主になっていただいており、第二地方銀行の中では地方公共団体との結びつきが非常に強いことが特徴となっています。

三井頭取は、仙台銀行は今後どのような役割を担うべきであるとお考えですか。

現在、宮城県の経済は地域間格差や事業所数

仙台銀行
取締役頭取 三井 精一

減少など様々な課題を抱えています。また、金融環境においても郵政民営化、大手行や他県地銀等の進出、異業種の銀行業参入などにより厳しさを増しています。

先ほどお話をしたとおり、当行は「宮城県の中小企業金融の円滑化」を目的に誕生した地域金融機関です。この目的は、時代や環境が変わろうとも不変のテーマであり、当行が地域社会へ果たすべき使命であると考えています。原点である「宮城県の中小企業の方々のために役立つ」ことに徹し、常にお客さまを中心とした経営を進め、地域に役立つ金融機関でありつづけることが当行の果たすべき役割であると考えています。

2.中期経営計画「好品質計画」への取り組み

中期経営計画「好品質計画」について教えてください。

平成18年4月から、計画期間を2年間とする中期経営計画「好品質計画」をスタートしました。この計画は、前中期経営計画「ステップ・アップ・プランⅡ」やその他の関連諸計画の施策を発展的に継承して策定しており、当行グループの目指すべき姿と経営戦略、取組施策などを掲げています。

「好品質計画」という言葉にはどのような意味が込められているのでしょうか。

今回の中期経営計画は、平成17年度より行内で「企業風土の改革」に向けて取り組んでいた「好品質計画」の考え方を発展的に継承していることから、名称もそのまま継承させました。

普通ですと高い水準をあらわす「高品質」と表記するのですが、地域のお客さまや株主さま、職員など、当行と関わりを持つ方々から、今まで以上に当行へ愛着を持っていただき、より当行のファンになっていただけるような好ましい銀行を目指していこうと考え、あえて「高品質」ではなく、「好品質」としたのです。

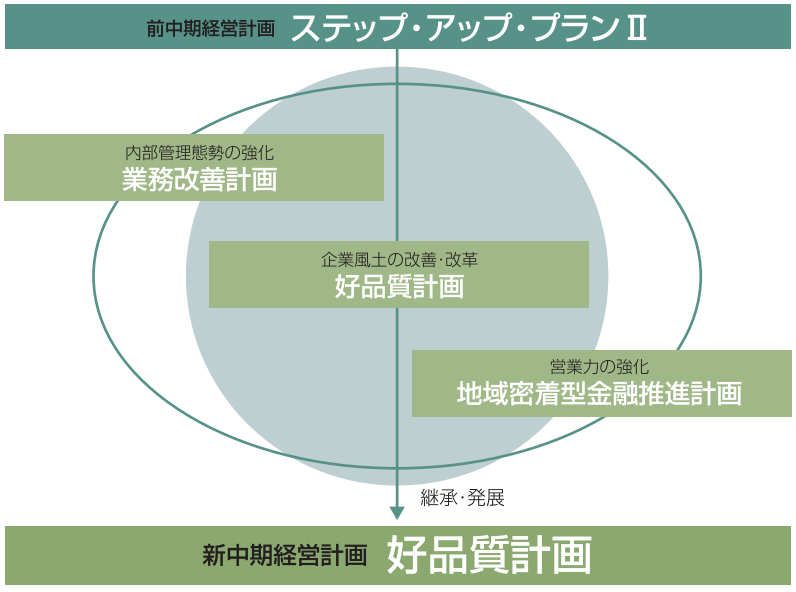
「好品質計画」では、どのような取り組みを行なっていくのですか。

宮城県に特化した地域金融機関であることの「強み」を生かしていきたいと考えています。

当行の強みは「宮城県内70ヵ店の店舗ネットワークと情報力」と「フェイス・トゥ・フェイスで親しみやすい」という点であると考えています。定期的に実施しているお客さまアンケートの結果を見ても、当行に対して「親切である」、「親しみやすい」と評価する方が非常に多くなっています。

こうした強みを最大限に生かし、「仙台銀行グループにしかできないサービス」や、「仙台銀行グループだからこそできるサービス」を展開することで、地域のお客さまが当行を好意的に選んでいただけるような、独自の金融サービスの構築を目指していこうと考えております。

新たな中期経営計画がスタート



頭取メッセージ

具体的にはどのような取り組みを行なっていくのでしょうか。

「好品質」を目指すには、まず、従来の営業手法を変えていく必要があります。そこで、「営業体制再構築プロジェクト」では、地域のお客さまのニーズに対応した営業体制を構築することを目指します。お客さまのニーズは人それぞれで千差万別ですが、大別すると、金利面の有利さや手続きの簡単さを求めるお客さまと、私たちとじっくり膝を突き合わせて相談して、さまざまな問題を解決したいと思っているお客さまに分けることができると思います。

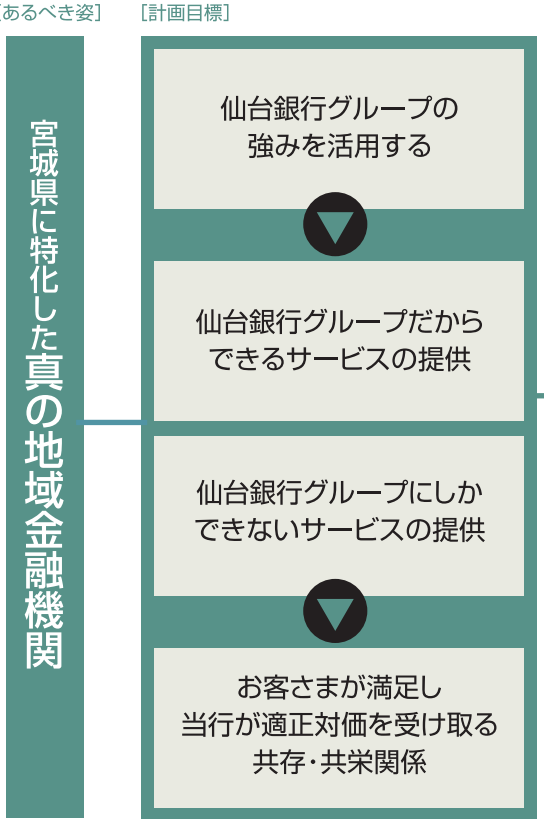
私たちは、こうしたお客さまのニーズに合うような営業活動をしていかなければなりませんし、自らのスキルも高めていかなければなりません。また、店舗運営や職員の配置、機械設備の導入も重要です。いずれにしても、こうした2つのニーズにお応えできるような営業体制の確立を目指しています。

営業体制の再構築にあたって重要なことは何ですか。

お客さま保護の観点と法令等遵守態勢が特に重要であると考えています。当行では、平成16年に不祥事件が発生し、関係する皆さまに多くのご迷惑とご心配をおかけしました。法令等遵守を経営の最重要課題に位置づけて、二度と不祥事件を再発させないため、役職員が一体となって改善策に真剣に取り組んでいます。

「好品質計画」では、これまで以上に磐石な内部管理態勢を構築するため、「内部管理態勢強化プロジェクト」に取り組み、

「好品質計画」の構成図



経営の透明性と業務の健全性、適切性を確保していきます。こうした取り組みが、銀行業務の礎である「お客さまからの信頼」を得ることにつながっていくと考えておりますし、当行の行是である「信を万事の本と為す」に通ずるものであると思っています。

内部管理態勢の強化に向けて、具体的にはどのように取り組むのですか。

具体的には、本部の組織体制を再編成するとともに、営業店への事務指導体制を強化していきます。また、監査機能を強化していくことも重要です。監査については、組織内に何か不具合が生じていないかというような結果のみに着目するのではなく、組織内でそのような問題が生じないようにしっかりとルールが整備されており、そのルール通りに実行されているかどうかというプロセスを重視していく必要があると考えています。

ほかにも、近年、高度化・複雑化する法規制に対応するための体制を構築しつつ、業務のプロセスを明確にしていく必要があると考えています。

3つ目の「企業風土改革プロジェクト」とは、どういうものですか。

「企業風土改革プロジェクト」とは、文字通り当行の企業風土を改革するプロジェクトです。先ほどの2つのプロジェクトで営業体制を再構築し、内部管理態勢を強化したとしても、それらに携わる私たち役職員の考え方や価値観、行動様式が変わらな

［目標達成に向けた3つのプロジェクト］

営業体制再構築プロジェクト

●お客さまのニーズを2つに整理し、双方のニーズにお応えできる営業体制を再構築します。

［付加価値や問題解決能力を求めるお客さま］（リレバン業務）

［価格や利便性、スピードを求めるお客さま］（トラバン業務）

●中小企業を対象としたリレバン業務を価格競争に対抗する当行の主力部門と位置づけるとともに、窓口業務等のトラバン業務の一層の利便性向上と、効率化を図ります。

具体的な施策

■リレバン業務、トラバン業務の観点から、地域の市場性に最適な店舗営業体制の導入。
■業績評価制度、人事制度の見直し　など

内部管理態勢強化プロジェクト

●内部管理態勢の強化に向けて、本部機能を再構築するとともに、営業店への指導体制を強化します。

●内部統制に関する各種法規制に的確に対応し、一層の経営の透明性と業務の適切性を確保してまいります。

具体的な施策

■業務改善計画等に基づく内部管理態勢の一層の強化
■本部機構改革と諸機能の定着
■日本版SOXへの対応

企業風土改革プロジェクト

●情報開示を拡充するとともに、顧客満足度アンケート等を通じて利用者の利便性と満足度を高める組織体制を構築します。

●「キャリアマネジメント制度」の導入を検討し、中長期的な人材育成を強化します。

具体的な施策

■地域貢献、CSR等の情報開示の充実、顧客満足度アンケートの継続
■キャリア開発プログラムの活用、専門分野の外部人材の活用

頭取メッセージ

ければ、「好品質計画」は成しえません。そのためには、まず私たちが「お客さま第一主義」というサービス業の原点に立ち返ることが必要であると考えています。

具体的には、私たちの事業活動について、地域のお客さまの視点に立った、より充実した分かりやすい情報開示を図ることが必要です。また、当行を利用する際の利便性と満足度を今まで以上に向上させていく体制を構築してまいります。

「好品質計画」には地域密着という点が色濃く出ている感じがしますね。

その通りです。私たちは、「好品質計画」で掲げている取り組みを行なうことこそが、宮城県に必要とされ誕生し、宮城県に特化した地域金融機関としての社会的責任であり、公共的使命だと考えております。「好品質計画」の取り組みは、決して簡単なものではありませんが、役職員が一丸となって環境の変化に立ち向かう勇気を持ち、たゆまぬ努力を積み重ねることで創り上げていけるものと信じております。

3.これからの仙台銀行

これからの仙台銀行について三井頭取のお考えを教えてください。

この点については繰り返しになりますが、地域のお客さまのニーズに基づいた営業活動をしていく地域金融機関を目指します。ですから、価格や手続き面での効率の良さを重視するお客さまには、今まで以上に効率の良いお取引をしていただきたいと考えています。一方で、親身な相談や様々な情報提供を求めるお客さまとは、今まで以上に密接かつ深度のあるお付き合

いをしたいと思っています。そして、当行とどのようなお付き合いをしていくかは、お取引さまや株主の皆さまに選んでいただくのが最も良い方法だと思っております。

現在のお取引先さまや、株主の皆さまとの交流についてお聞かせください。

当行には、お取引先の事業主の方々や株主の皆さまで組織している「千成会」があります。この「千成会」は各営業店が事務局となって運営しており、各営業店で開催される千成会行事には私をはじめとした役員が出席し、当行の業績等について説明させてもらっています。そして、会員の方からは当行に対する忌憚のない意見を直に伺っています。私や他の役員にとって、このような機会はとても大事なことであると考えています。

これからも積極的に千成会に出席し、お取引先の事業主の方々や株主の皆さまの声を聞いていきたいと思っております。

最後に、地域の皆さまへのメッセージをお願いします。

宮城県の経済環境は緩やかな回復基調であるとはいえ、当行を含めた宮城県の金融環境は、競争が激しいものとなっております。こうした中で、当行は地域のお客さまのニーズを踏まえて、地域の特性や当行の特色を生かした金融機関経営の確立を目指してまいります。地域の皆さまの信頼とご期待にお応えできるよう精一杯努力いたしますので、一層のご支援とご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

業績のハイライト（個別情報）

平成18年3月期決算について

事業の概況

当行の業況と課題について

平成17年度は大企業を中心に企業収益の改善が進み、景気は着実に回復基調を続けました。当行の営業基盤である宮城県内の経済も、全体として緩やかながら景気回復の動きがみられました。

このような状況の下、当行では中期経営計画「ステップ・アップ・プランⅡ」（計画期間平成16年度～平成17年度）に基づき、業容の拡大と収益力の強化に努めてまいりました。また、平成17年8月に「地域密着型金融推進計画」（計画期間平成17年度～平成18年度）を策定し、より一層地域のお客さまのお役に立てるよう「事業再生や中小企業金融の円滑化」、「経営力の強化」、「地域利用者の利便性の向上」に取り組んでまいりました。

平成17年4月のペイオフ全面解禁以降、銀行の資産と業務の健全性に対する関心が一層高まっております。当行では、コンプライアンス態勢やリスク管理等を含めた内部管理態勢の強化を企業活動の最重要課題の一つと位置づけ、健全な業務運営の確保に努めてまいります。また、地域に密着したお客さま重視の営業活動を一層徹底し、収益力の向上と財務基盤の強化に取り組んでまいります。

■主要な経営指標等の推移

（単位:百万円）

決　算　期	平成14年3月期	平成15年3月期	平成16年3月期	平成17年3月期	平成18年3月期
経常収益	20,846	18,859	17,642	18,037	18,894
経常利益	799	998	599	1,885	2,439
当期純利益	445	428	579	1,286	1,444
資本金	7,485	7,485	7,485	7,485	7,485
発行済株式総数	7,591千株	7,591千株	7,591千株	7,591千株	7,591千株
純資産額	18,388	18,976	21,101	23,934	25,234
総資産額	751,469	750,306	757,196	757.236	782,750
預金・譲渡性預金残高	712,149	716,342	720,902	717,364	740,829
貸出金残高	472,770	475,952	500,591	500,695	504,362
有価証券残高	178,829	174,565	175,648	181,626	196,236
1株当たり純資産額	2,423.10円	2,501.59円	2,782.76円	3,157.29円	3,328.46円
1株当たり配当額（内1株当たり中間配当額）	50円（25円）	50円（25円）	50円（25円）	50円（25円）	50円（25円）
1株当たり当期純利益	58.74円	56.44円	76.39円	169.61円	189.22円
自己資本比率（単体・国内基準）	7.82%	7.71%	8.00%	8.33%	8.69%
自己資本利益率	1.91%	1.92%	2.74%	5.92%	6.17%
配当性向	85.10%	88.56%	65.43%	29.47%	26.24%
従業員数（外、平均臨時従業員数）	849人（113）	804人（236）	771人（250）	744人（254）	730人（260）

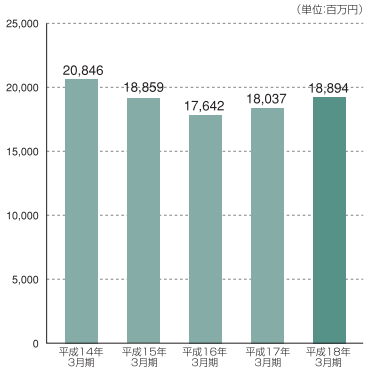
（注）1. 消費税及び地方消費税の会計処理は、税抜方式になっております。
2. 平成18年3月期中間配当についての取締役会決議は平成17年11月9日に行いました。
3. 平成14年3月期の1株当たり当期純利益は、期中平均株式総数により算出しております。
4. 潜在株式調整後の1株当たり当期純利益については、潜在株式が無いので記載しておりません。
5. 平成15年3月期から、「1株当たり純資産額」、「1株当たり当期純利益」及び「潜在株式調整後1株当たり当期純利益」（以下、「1株当たり情報」という。）の算定に当たっては、「1株当たり当期純利益に関する会計基準」（企業会計基準第2号）及び「1株当たり当期純利益に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第4号）を適用しております。また、これら1株当たり情報の算定上の基礎は、61ページ「1株当たり情報」に記載しております。
6. 従業員数については、出向者、嘱託及び臨時雇員を除いて記載しております。

損益の状況について

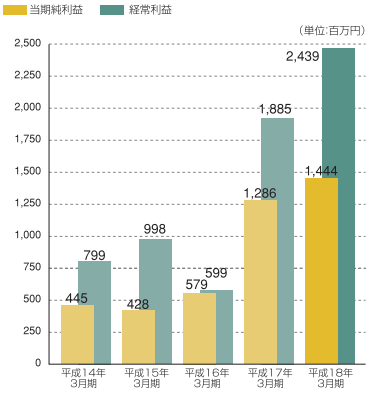
経常収益は188億94百万円（前期比4.7%増）となり、経常利益は24億39百万円（前期比29.3%増）、当期純利益は14億44百万円（前期比12.3%増）と2期連続で増収増益となりました。また、銀行本来の収益力を表すコア業務純益は33億43百万円（前期比3.9%減）となりました。

経常収益は、コールローン利息や貸付金利息の増加、株式等売却益の計上により増益となりました。一方、コア業務純益は、経費削減に努めたものの、市場金利の上昇に伴う資金調達費用の増加により、資金利益が減少したことなどから減益となりました。経常利益と当期純利益は、コア業務純益の減少や貸倒償却引当費用の増加がありましたが、株式等売却益を計上したことなどにより増益となりました。

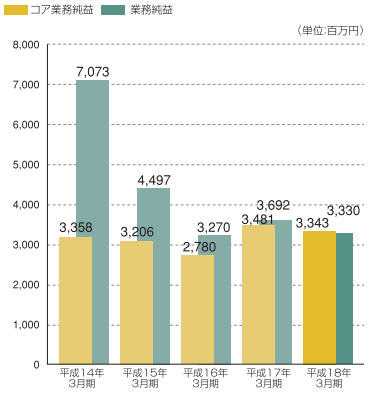
■経常収益



■経常利益・当期純利益



■業務純益・コア業務純益



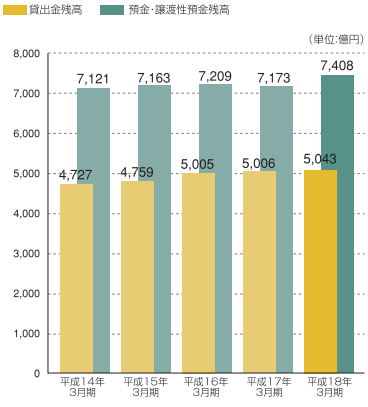
※コア業務純益とは、業務純益から一般貸倒引当金繰入額及び債券売買等の損益を控除した金額をいいます。

預金・譲渡性預金残高、貸出金残高、有価証券残高、自己資本比率（単体）について

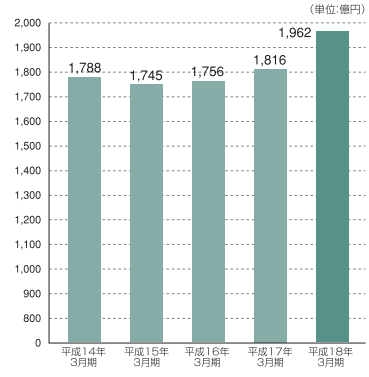
預金・譲渡性預金残高は、7,408億29百万円（前期比3.2%増）となりました。法人預金が減少したものの、主力の個人預金は平成18年3月末残高で5,505億67百万円（前期比5.0%増）と堅調に推移しました。貸出金残高は、中小企業向け貸出や住宅ローンが減少したものの、地方公共団体向け貸出が堅調に推移したことなどから5,043億62百万円（前期比0.7%増）となりました。

有価証券残高は、市場動向等を勘案し、リスクの分散を図りながら、資金の効率的かつ安定した運用に傾注した結果、1,962億36百万円（前期比8.0%増）となりました。自己資本比率（国内基準・単体）は、前期比0.36ポイント上昇し8.69%となりました。

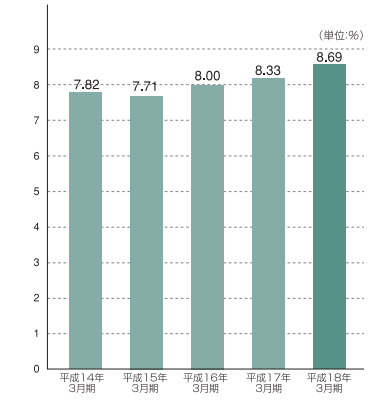
■預金・譲渡性預金残高、貸出金残高



■有価証券残高



■自己資本比率（単体）



不良債権の状況

不良債権の開示については、「金融機能の再生のための緊急措置に関する法律」（金融再生法）に基づく開示基準と、銀行法に基づくリスク管理債権があります。

金融再生法に基づいた資産査定の結果、銀行の保有する債権（貸出金・支払承諾見返等）のうち、正常債権以外の債権は、前年同期比6億86百万円減少の318億1百万円となりました。

また、貸出金のみが対象となるリスク管理債権額は、前年同期比9億16百万円減少の314億68百万円となりました。

■自己査定の債務者区分に基づく債権と金融再生法開示債権及びリスク管理債権の関係

（平成18年3月末現在、単位：億円）

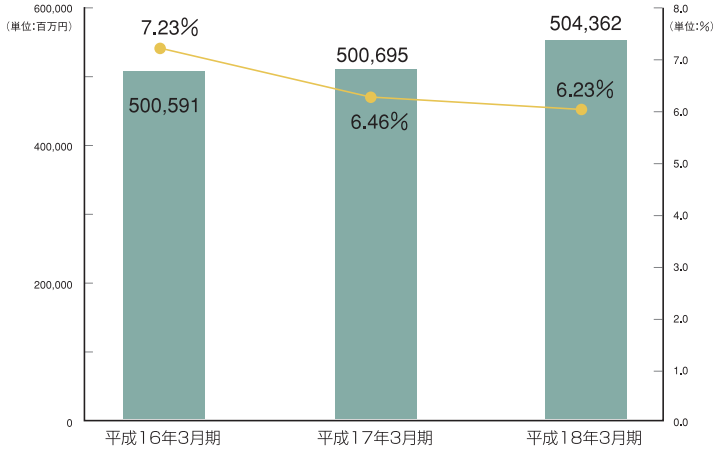
自己査定							金融再生法開示債権	リスク管理債権（貸出金に対する割合）
債務者区分		分類区分						
		非分類	Ⅱ分類	Ⅲ分類	Ⅳ分類	引当率		
破綻先 25		8	11	2	2	100.00%	破産更生債権及びこれらに準ずる債権 80	破綻先債権 25 （0.49%）
実質破綻先 54		10	28	6	9	100.00%		延滞債権 231 （4.59%）
破綻懸念先 179		69	59	50		67.58%	危険債権 179	
要注意先	要管理先 81	9	71			15.33%	要管理債権 57	3ヵ月以上延滞債権 1（0.03%） 貸出条件緩和債権 56（1.11%）
	要管理先以外の要注意先 724	352	372			0.56%	（小計　318） 正常債権 4,785	合計 314 （6.23%）
正常先 4,037		4,037				0.02%		
合計 5,103		4,488	543	59	11		合計 5,103	

■金融再生法開示債権の保全内訳

（平成18年3月末現在、単位:百万円）

	債権額（A）	保全額（B）	担保・保証等	貸倒引当金	保全率（B/A）
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	8,048	7,965	5,958	2,006	98.97%
危険債権	17,964	15,924	12,909	3,014	88.64%
要管理債権	5,788	2,125	1,234	891	36.71%
合計	31,801	26,014	20,102	5,912	81.80%

■貸出金残高に占めるリスク管理債権額の割合



用語の説明

自己査定の債務者区分

破綻先　法的、形式的な経営破綻の事実が発生している債務者。

実質破綻先　法的、形式的な経営破綻の事実は発生していないものの、深刻な経営難の状況にあり、再建の見通しがない状況にあると認められるなど実質的に経営破綻に陥っている債務者。

破綻懸念先　現状は経営破綻の状況にないが、経営難の状態にあり、経営改善計画等の進捗状況が芳しくなく、今後経営破綻に陥る可能性が大きいと認められる債務者。

要管理先　要注意先のうち、債権の全部又は一部が要管理債権である債務者。

要管理先以外の要注意先　今後の管理に注意を要する債務者。

正常先　業況が良好であり、かつ財務内容も特段の問題がないと認められる債務者。

金融再生法開示債権

破産更生債権及びこれらに準ずる債権　破産手続開始、更生手続開始、再生手続開始の申立て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及びこれらに準ずる債権。

危険債権　債務者が経営破綻の状態には至っていないが、財政状態及び経営成績が悪化し、契約に従った債権の元本の回収及び利息の受取りができない可能性の高い債権。

要管理債権　3ヵ月以上延滞債権及び貸出条件緩和債権。

正常債権　債務者の財政状態及び経営成績に特に問題がないものとして、上記3つの債権以外のものに区分される債権。

リスク管理債権

破綻先債権　税法基準に基づいて未収利息を収益不計上とすることが認められる貸出金（以下、「未収利息不計上貸出金」と略）のうち、会社更生法の規定による更生手続開始の申立等、法律上の整理手続開始の申立があった債務者や手形交換所において取引停止処分を受けた債務者などに対する貸出金。

延滞債権　未収利息不計上貸出金であって、破綻先債権及び債務者の経営再建又は支援を図ることを目的として利息の支払を猶予した貸出金以外の貸出金。

3ヵ月以上延滞債権　元本又は利息の支払が約定支払日の翌日から3ヵ月以上延滞している貸出金。（但し、破綻先債権、延滞債権は除く）

貸出条件緩和債権　債務者の経営再建又は支援のために、金利の減免、利息の支払猶予、元本の返済猶予、債権放棄等、債務者に有利となるよう融資条件を緩和した貸出金。（但し、破綻先債権、延滞債権および3ヵ月以上延滞債権は除く）

法令等遵守（コンプライアンス）体制

当行は、銀行の社会的責任と公共的使命を遂行するため、コンプライアンス態勢を充実していくことを、企業活動の最重要課題の一つとして位置づけております。

当行の基本方針

当行は行是を「信を万事の本と為す」と定めており、銀行の社会的責任と公共的使命を遂行するため、社会からの信用と信頼を確保することを企業理念としております。

当行では、この行是の精神を行内に広く浸透・徹底させるとともに、コンプライアンス態勢を充実していくことを、企業活動の最重要課題の一つとして位置づけております。また、この基本方針は、「仙台銀行の企業倫理」及び「私たちの行動規範」として明文化し、役職員の行動指針としております。

当行は、役職員一人ひとりが、あらゆる法令や規程等を遵守するとともに、社会の常識や良識、道徳などに基づく行動を実践し、地域社会からの信頼に広く応えられるよう全力を挙げて取り組んでおります。

コンプライアンス基本方針

1.当行は、銀行の持つ社会的責任や公共的使命の重みを常に認識し、健全な業務運営を通じて揺るぎない信頼の確立を図る。
2.当行は、創意と工夫を活かし、お客さまのニーズに的確に応えるとともに、質の高い金融サービスの提供を通じて、地域の経済・社会の発展に貢献する。
3.当行は、あらゆる法令やルールを厳格に遵守し、社会的規範を逸脱することなく、誠実かつ公正に業務を遂行する。
4.当行は、経営等の情報の積極的かつ公正な開示をはじめとして、広く社会とのコミュニケーションを図る。
5.当行は、従業員の多様性、人格、個性を尊重するとともに、安全で働きやすい環境を確保し、ゆとりと豊かさを実現する。
6.当行は、環境問題への取り組みは企業の存在と活動に必須の要件であることを認識し、自主的、積極的に取り組む。
7.当行は、銀行が社会の中においてこそ存続・発展し得る存在であることを自覚し、社会と共に歩む「良き企業市民」として、積極的に社会貢献活動に取り組む。
8.当行は、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力とは断固として対決する。

運営体制

当行では、本支店が一体となったコンプライアンス運営体制を以下のように構築・強化し、コンプライアンス態勢の一層の充実に向けて取り組んでおります。

（1）取締役会、監査役、コンプライアンス委員会

①取締役会

取締役会は、法令等遵守を経営の最重要課題の一つとして位置付け、コンプライアンスに関する諸問題についても議論するなど実質的に関与し、コンプライアンス態勢の構築にあたります。

②監査役

監査役は、取締役会に付議されたコンプライアンスに関する議案に対し必要に応じて意見を述べるなど、コンプライアンス態勢を監査しております。

③コンプライアンス委員会

コンプライアンス委員会は、コンプライアンス態勢を整備し、全行的立場から、当行業務の健全性と適切性を確保するための施策の実施及びその実施状況を監視しております。

④内部管理体制整備分科会

コンプライアンス委員会の下部組織である内部管理体制整備分科会において、内部管理体制上の問題点の発見・協議・検討を行い、改善策を同委員会へ提言するなどの活動を行っております。

（2）コンプライアンス統括部署

①コンプライアンス室

当行におけるコンプライアンスを推進・統括する部署として、リスク統括部にコンプライアンス室を設置しております。

当室では、当行全体のコンプライアンスに関する事項を統括し、中立的、牽制的立場から客観的評価及び教育指導等を行うとともに、各部署と連携し、コンプライアンス態勢の充実、強化にあたっております。

②「コンプライアンス・プログラム」等の策定

コンプライアンス室では、具体的な手引き書として「コンプライアンス・マニュアル」を策定するとともに、実践計画である「コンプライアンス・プログラム」を年度ごとに策定し、取締役会の承認を得て取り組んでおります。

（3）本部・営業店

①コンプライアンス責任者・担当者

本部各部・営業店毎に、コンプライアンス責任者・担当者を配置し、本支店一体で取り組み体制を構築しております。お客さまに接する営業店では、支店長がコンプライアンス責任者として、

コンプライアンスの中心的な役割を担っております。

②営業店

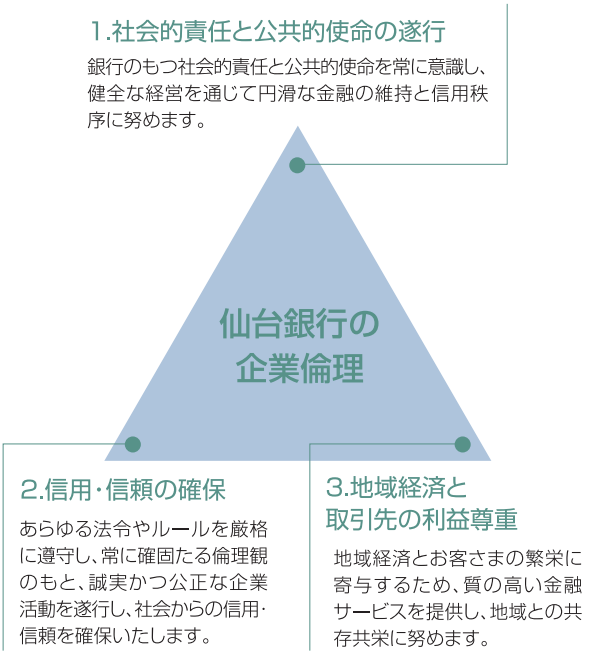
営業店では、「コンプライアンス・プログラム」の基本方針等に基づき、職場研修などの具体的な施策を営業店毎に立案・策定いたします。その取り組みは、毎月支店長が自己評価を行い、四半期毎に統括部署であるコンプライアンス室に報告し、同室が報告内容を検証しております。

併せて、コンプライアンス室と業務監査部が営業店への臨店モニタリングを行い、「コンプライアンス・プログラム」の実施状況及びコンプライアンス態勢の整備状況をチェックする体制としております。

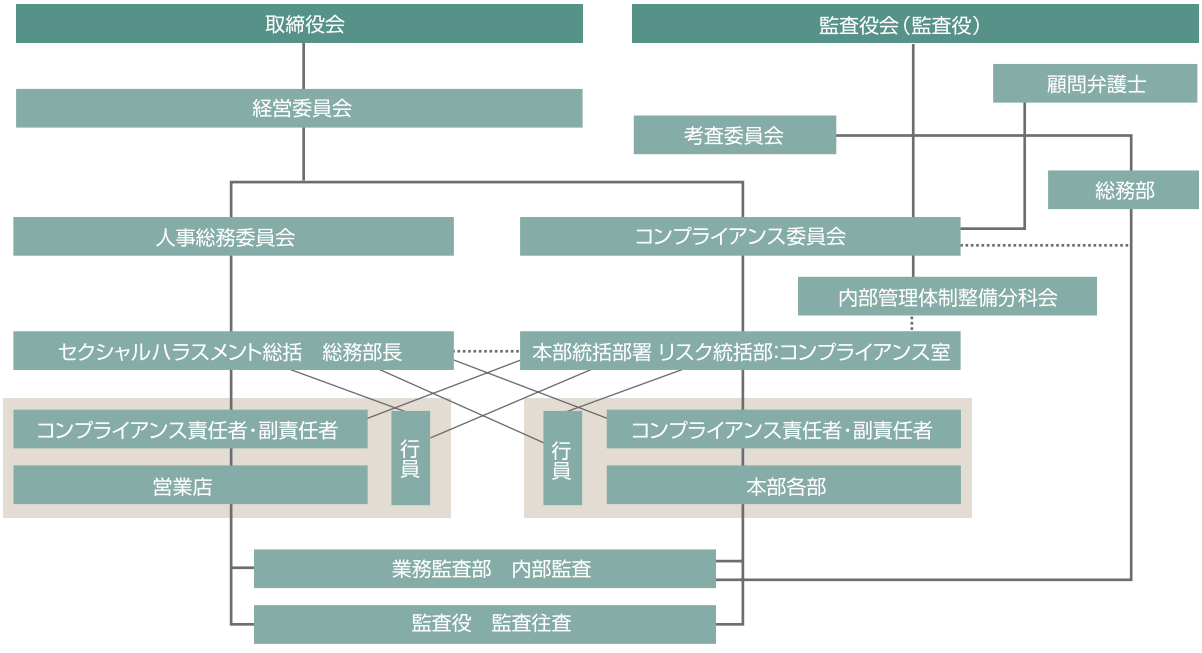
③本部

本部では、所管業務に関わるコンプライアンス事項を統括するとともに、コンプライアンス上の課題への取り組みや営業店への教育指導を行っております。また、関係各部やコンプライアンス室と連携し、「コンプライアンス・プログラム」の策定に参画するなど、コンプライアンス態勢の充実、強化に取り組んでおります。

当行では、今後とも、全役職員のコンプライアンスに対する意識を更に浸透させるとともに、実効性のある内部管理体制の確立に向けて取り組んでまいります。



■コンプライアンス組織体制図



リスク管理体制

当行では、リスク管理体制の強化により、銀行経営の健全性を維持していくことが、
地域社会における当行の使命と考えております。

基本方針

当行は、地域金融機関として地域の経済・社会の健全な発展に資するべき重要な使命を負っているものと認識し、この使命を達成するために、業務の健全かつ適切な運営を行うことによる信用・信頼の確立が不可欠と考えております。

金融機関の業務が、急速に多様化・複雑化しているなか、銀行が抱えるリスクについても多様化しており、これらのリスクを的確に把握し、それを適切に管理・コントロールしていく管理体制の確立が、益々重要になってきていると考えております。

当行はこの考えに基づき、リスク管理体制の確立を基本方針として取り組んでおります。

リスク管理体制

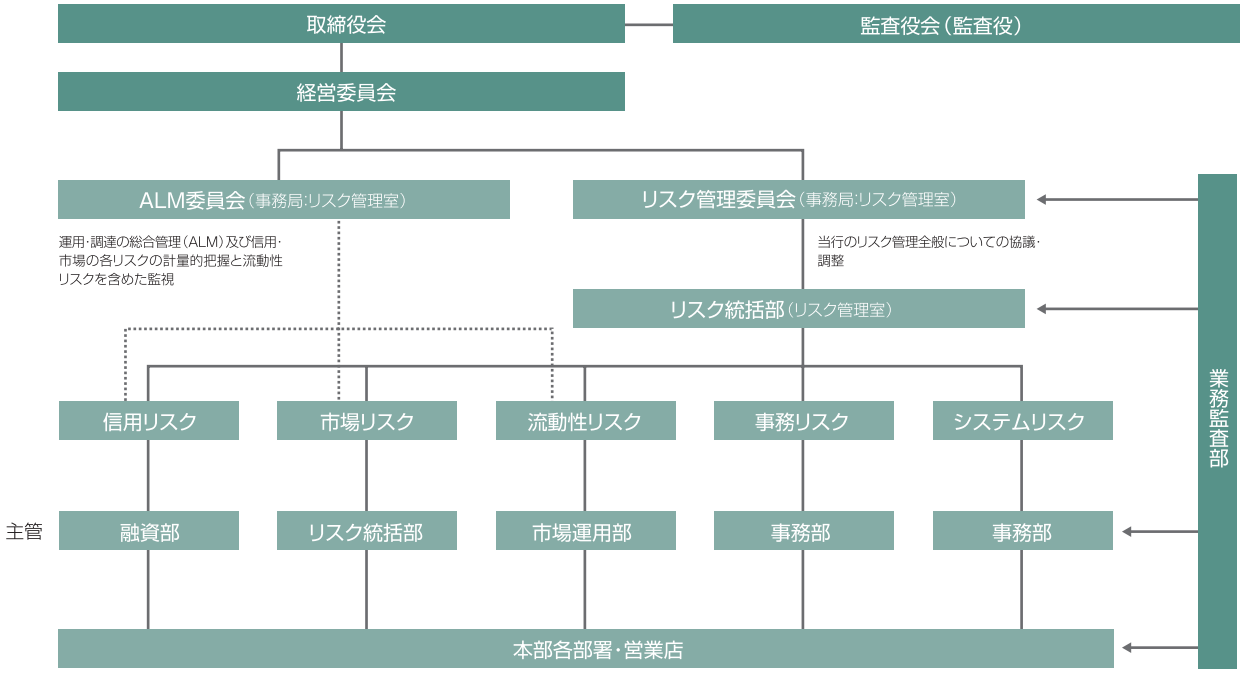
リスク管理の体制は、各リスク種類毎の主管部署における管理のほか、リスク統活部リスク管理室で総合的に管理する体制としております。

市場運用部署に対する牽制機能確保のため、平成18年4月より、リスク管理室が市場リスクを主管し、市場運用部門を外から監視・監督する体制に強化しました。

経営レベルでの適切なリスク管理を行うため、リスク管理委員会・ALM委員会を設置し、リスクの識別・管理等に努めております。

また、他の業務部門から独立した内部監査部門が、営業店や各部門の業務運営状況やリスク管理状況を監視する体制としており、内部管理の充実に努めております。

■リスク管理の組織体制図



信用リスク

信用リスクとは、与信先の財務状況・信用状態の悪化等により、銀行の主要資産である貸出金等が債務不履行となる（デフォルト）リスクをいいます。このリスクは当行の保有する最大のリスクであり、当行が健全で良質な資産形成を図るためには、信用リスクを的確に把握し適切に管理する必要があると認識しております。

平成13年5月に制定した「信用リスク管理規程」「信用リスク管理方針」に基づき、信用リスク管理の高度化・精緻を目指しております。具体的には「信用格付制度の検証」「信用リスクの計量化」「ポートフォリオ分析」など与信全体にかかる信用リスクの計測・把握に努めております。

営業推進部門から独立した組織である融資部が主管となり信用リスクを管理しており、「大口与信先に対する状況」など個別与信先にかかるリスク管理について定期的に経営委員会に報告しております。

事務リスク

事務リスクとは、事務上の事故、不正、不祥事、事務処理体制の不備等による将来の逸失利益や損害発生の可能性をいいます。

当行では、「事務リスク管理規程」等を制定かつ遵守し、事務処理に当たっては事務リスクを認識し事務の堅確化に務め、損害発生を未然に防止するよう努めております。

業務の多様化や取引量の増加に対応し、想定される事務リスクを回避するため、各営業店による自店検査・僚店間検査、並びに事務部事務指導課による営業店への事務臨店指導を行い、事故防止体制の確立を図っております。

システムリスク

システムリスクとは、コンピュータシステムの停止または誤作動、コンピュータの不正使用あるいは顧客データの漏洩等により金融機関が損失を被るリスクをいいます。

当行では、コンピュータシステムの万が一の事故に備え、安全性と継続性の確保に向けて様々な対策をとっております。オンラインシステム、オンライン元帳、オンライン回線や電気設備等は多重化を図っており、障害の場合は速やかに他系統へ切換えるとともに、データファイルのバックアップ体制にも万全を期しております。インターネットバンキングサービスにつきましても、データの暗号化をはじめ、情報の安全性確保に努めております。

さらに、「システムリスク管理規程」を制定し、情報資産の適正な保護も含めたリスク対策の制度化と制度の遵守状況のチェックも行っております。

また、業務監査部による内部監査の実施により相互牽制の強化を図り、コンピュータシステムの信頼性確保に努めております。

市場リスク

市場リスクとは、金利や有価証券等の価格、為替等の様々な市場変動により、保有するオンバランスおよびオフバランスの資産・負債の価値が変動し、損失を被るリスクをいい、金利の変動により発生する金利リスク、有価証券の価格の変動によって発生する価格変動リスク、為替相場の変動によって発生する為替リスクに区分されます。

当行では、損失限度額などの管理枠の設定による管理を行うとともに、管理可能なリスクについて能動的に一定のリスクを取ることで適正な収益の確保に努めております。リスク計測体制の整備を当面の方針とし、リスク管理の高度化を図り、安定した収益の確保を目指しております。

流動性リスク

流動性リスクとは、当行の財務内容の悪化等により必要な資金が確保できなくなり、資金繰りがつかなくなる場合や、資金の確保に通常より著しく高い金利での資金調達を余儀なくされるリスク（資金繰りリスク）と、市場の混乱等により市場において取引が出来なかったり、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることにより当行が損失を被るリスク（市場流動性リスク）をいいます。

当行では、「流動性リスク管理方針」及び「流動性リスク管理規程」を制定し、これに基づき市場運用部が、マーケット環境の把握、資金の運用調達状況の分析等により、日々の適切かつ安定的な資金繰り管理を実施しております。

短期間で資金化できる資産を流動性準備として一定水準以上保有することとするなど、日々資金繰り管理や資金調達の状況を監視し、その監視状況をALM委員会及び経営委員会に報告する体制としております。

また、万が一不測の事態が生じた場合でも十分資金を確保できるよう、危機管理計画を策定し、万全を期しております。

地域密着型金融推進計画

当行では、平成17年8月に「地域密着型金融推進計画」を策定し、
地域の中小企業の再生と中小企業金融の円滑化に向けて様々な施策に取り組んでおります。

「地域密着型金融推進計画」の概要

本計画は、「リレーションシップバンキングの機能強化計画（平成15年度～平成16年度）」の成果や、地域及び当行の特性等を踏まえ、計画期間中（平成17年度～平成18年度）に「事業再生・中小企業金融の円滑化」、「経営力の強化」、「地域利用者の利便性向上」を柱に地域密着型金融を進める方針や具体的な施策を定めたものです。当行では、「銀行はサービス業である」という原点に立ち、地域金融機関として、これまで以上に地域の皆さまにお役に立てるよう、本計画を着実に実行してまいります。

■「地域密着型金融の機能強化」の3つの柱の重点項目

地域密着型金融の機能強化

1 事業再生・中小企業金融の円滑化

- 企業ステージに応じた問題解決型サービスをさらに充実
- 人材育成、行内ノウハウ・情報の蓄積継続
- 外部機関との連携関係を充実、強化

2 経営力の強化

- 「業務改善計画」に基づき業務運営の基本である「内部管理態勢」を速やかに強化
- 収益管理、信用リスク管理のさらなる高度化
- ITを活用し利用者の利便性を向上

3 地域利用者の利便性向上

- 利用者の視点に立った分かりやすい情報開示
- 「お客さま、株主さま、地域社会、職員」の満足度向上に向け、利用者の意見を経営へ反映

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況（平成17年度）

当行では、本計画を通じて「お客さま、株主さま、地域社会、職員」の各ステークホルダーの満足度を高めることにより、企業価値を高めていくことを目標にしております。この目標達成に向けて、本計画に基づき、平成17年度までに予定しておりました各施策について、ほぼ当初計画どおりに取り組んでまいりました。主な取り組み状況は以下のとおりとなっておりますが、今後も引き続き地域密着型金融を進め、地域の皆さまのニーズにお応えできるよう、本計画の各施策に取り組んでまいります。

地域密着型金融推進計画の3つの柱の進捗状況

事業再生・中小企業金融の円滑化

◎事業再生に向けた種々の問題解決型サービスを拡充するため、行内の研修体系の整備や外部機関との連携を強化し、ノウハウを蓄積するなど、人材育成や再生手法に関する情報集積に取り組みました。

◎マーケット別の営業体制を構築するとともに、商談会を開催など取引先への経営支援に取り組みました。

経営力の強化

◎「業務改善計画」を経営の最重要課題に位置づけ、コンプライアンスの徹底と内部管理態勢の強化等に、全力を挙げて取り組みました。

◎収益管理態勢の強化や信用リスク管理の高度化を目指し、それらのベースとなる信用格付制度の精度向上等に取り組みました。

◎事務システム委員会を設置し、利用者保護や利便性向上に向けてITの戦略的活用について検討しました。

地域利用者の利便性向上

◎当行の地域貢献への取り組み状況について、利用者にとって有益でわかりやすい情報開示となるよう、公表内容等の拡充に取り組みました。

◎全店を挙げて「好品質計画」の具体的な施策を実践するとともに、利用者の声を今後の業務運営に反映させるため「利用者満足度アンケート調査」を実施しました。

主な計画目標の進捗状況

計画目標	計画目標
ビジネスマッチング仲介件数 年間30件実施（平成17年度）	500先以上の取引先へ 経営改善支援を実施（平成18年度末迄）
進捗状況 ○ビジネスマッチング情報の活用や商談会を開催した結果、平成17年度末で202件（うち成約件数37件）の実績となりました。	進捗状況 ○平成17年度末迄に取引先318先を選定し、経営改善支援を実施した結果、期間中に44先の債務者区分がランクアップしました。

「地域密着型金融推進計画」については、当行ホームページにより詳しく掲載しております。

地域の皆さまとともに

当行における地域貢献に関する考え方

当行は、昭和26年に宮城県知事の提唱により、「宮城県の中小企業の金融円滑化」を目的に、宮城県が資本金の4割を出資して設立された地域金融機関です。「宮城県の中小企業の方々のために役立つ」ことが、当行の企業使命であり、地域貢献であると考えております。

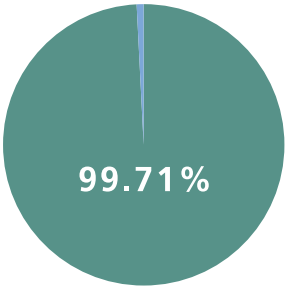
具体的には、事業資金やローンの提供という資金供給にとどまらず、経営相談やコンサルティング業務等を通じて中小企業の活動を多面的に支援していくことが、当行における地域貢献であると考えております。それと同時に、各種セミナーや講演会等の開催、地域行事への参加等も地域発展に必要なことであると考えております。

これからも当行は、地域貢献に関する情報をより一層積極的に開示し、地域の皆さまからご理解、ご満足いただけるよう努めてまいります。

当行の預金・譲渡性預金の状況

当行の預金・譲渡性預金残高7,408億29百万円のうち、宮城県内のお客さまより7,386億65百万円お預かりしており、当行の預金・譲渡性預金残高全体の99.71%となっております。

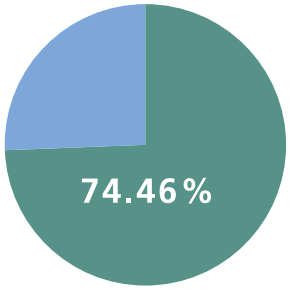
■預金・譲渡性預金残高全体に占める県内割合
（平成18年3月末現在）



県内の預金・譲渡性預金の状況

当行における宮城県内の個人のお客さまからお預かりしている預金・譲渡性預金残高は5,499億78百万円であり、当行の宮城県内の預金・譲渡性預金残高に占める割合は、74.46%となっております。

■県内預金・譲渡性預金残高に占める県内個人預金・譲渡性預金割合
（平成18年3月末現在）



預かり資産の状況

お客さまの資産運用ニーズにお応えするため、さまざまな商品を取り揃えております。公共債、投資信託および個人年金保険を対象とした預かり資産残高は、170億10百万円となりました。

（注）個人年金保険残高は成約累計残高とし、解約分は 考慮しておりません。

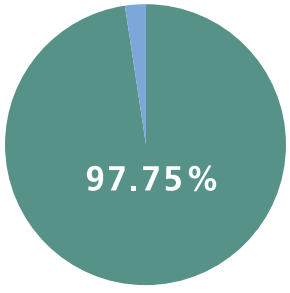
■預かり資産残高
（平成18年3月末現在）

合計 170億10百万円

当行の貸出金の状況

当行の貸出金残高5,043億62百万円のうち、宮城県内のお客さまへの貸出金残高は4,930億円であり、当行の貸出金残高全体の97.75%となっております。

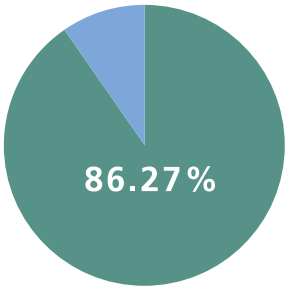
■貸出金残高全体に占める県内割合
（平成18年3月末現在）



県内の住宅ローンの状況

当行における宮城県内の個人ローン残高1,555億95百万円に占める住宅ローン残高は1,342億31百万円であり、宮城県内個人ローン残高全体の86.27%となっております。

●県内の個人ローン残高に占める住宅ローンの割合
（平成18年3月末現在）

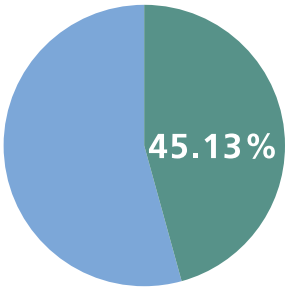


県内の中小企業への貸出状況

当行では、設立の原点である「宮城県の中小企業の方々のために役立つ」ことを企業使命として、企業経営を進めております。

宮城県内の貸出のうち、45.13%となる2,224億82百万円を中小企業の方々に貸出しております。

●県内の貸出に占める中小企業向け貸出割合
（平成18年3月末現在）



県内における業種別貸出金残高

当行では、さまざまな資金ニーズに合わせた商品を提供し、幅広い業種の方々にご利用いただいております。

当行の貸出金残高全体の97.75%が宮城県内向けとなっており、幅広い業種への資金供給を通じて、宮城県内の経済の活性化に努めております。

■業種別貸出金状況（平成18年3月末現在）

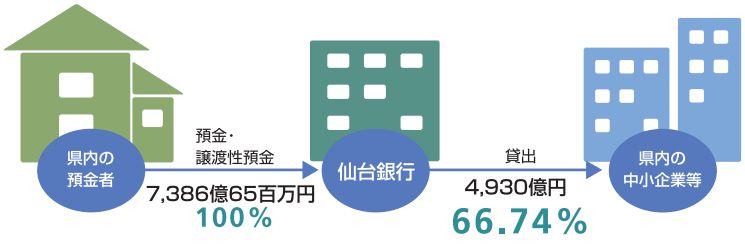
（単位:百万円）

業　種	全　体		うち宮城県内		残高比率（B/A、%）
	貸出先数（先）	貸出金残高（A）	貸出先数（先）	貸出金残高（B）	
製造業	808	21,449	807	21,315	99.38
農業	565	1,624	565	1,624	100.00
林業	17	200	17	200	100.00
漁業	175	544	175	544	100.00
鉱業	8	78	8	78	100.00
建設業	2,011	32,644	2,009	32,498	99.55
電気・ガス・熱供給・水道業	28	554	28	554	100.00
運輸業	300	19,796	299	19,696	99.49
情報通信業	78	3,365	78	3,365	100.00
卸売・小売業	2,216	40,066	2,207	39,769	99.26
金融・保険業	73	32,265	59	25,521	79.10
不動産業	714	57,190	701	56,005	97.93
各種サービス業	3,566	70,479	3,549	67,893	96.33
地方公共団体	30	65,369	30	65,369	100.00
個人（個人事業主を含む）	55,584	158,734	55,414	158,562	99.89
合計	66,173	504,362	65,946	493,000	97.75

県内への資金供給

当行では、宮城県内のお客さまからお預かりした預金・譲渡性預金7,386億65百万円の66.74%を宮城県内の中小企業や個人のお客さまなどへご融資し、地域への円滑な資金供給を行っております。

■当行における県内預金・譲渡性預金と貸出の状況（平成18年3月末現在）

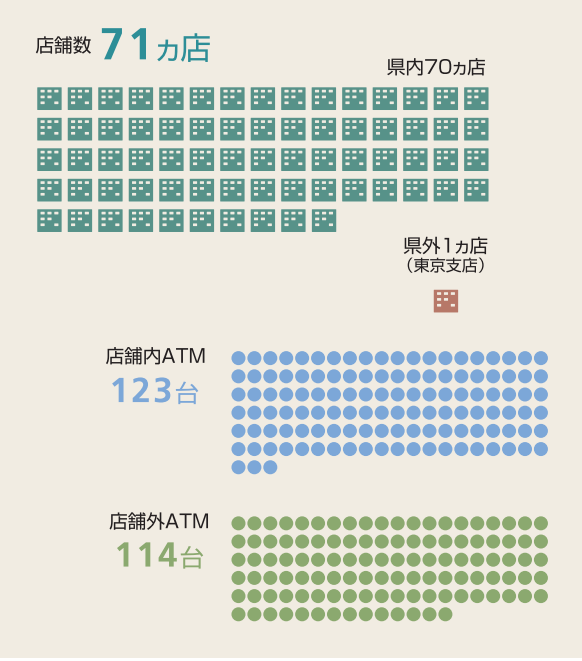


地域の皆さまとともに

利便性の状況

当行では、営業店71カ店のうち70カ店、ならびに237台のATM（CDを含む）を宮城県全域に設置し、お客様の利便性向上を図っております。

■当行の店舗およびATM設置状況　（平成18年6月末現在）



国分町支店移転オープン

平成18年5月に、国分町支店を移転オープンいたしました。

新店舗は、「相談専用ブース」を設置しており、預かり資産やご融資等についてゆっくりご相談していただけます。

また、当行では初めて、立ったまま窓口応対をする「スタンディングオペレーション」を導入し、お客さまの目線に合わせた窓口接遇を目指しております。

国分町支店

コンビニATM

お客さまへの更なる利便性向上を図るため、株式会社セブン銀行と平成18年5月22日にATM利用提携を開始いたしました。

今回のATM利用提携により、セブン銀行ATMで、当行のカードによる「お引出し」「お預入れ」「残高照会」ができるようになりました。

平成18年5月22日　ATM利用提携開始

「法人開拓プロジェクトチーム」

平成18年4月に、推進部法人営業課内に「法人開拓プロジェクトチーム」を設置いたしました。

法人新規開拓や取引先を含む法人の方々などへの提案型融資の推進を行います。

取引先企業の経営改善支援

当行では、お取引先の中小企業のお客さまに対し、経営改善や経営再建の取り組みを実施しております。平成14年12月に「企業支援プロジェクトチーム」を設置し、お取引先の中小企業のお客さまの経営環境や経営活動の分析、「経営改善ご提案書」や「企業健康診断書」等による改善アドバイスを行っております。

これらのサポート活動により平成17年度において、44先の債務者区分がランクアップいたしました。

■取引先企業の経営改善支援数　（単位:先）

	平成17年度上期	平成17年度下期
経営改善支援取組先数	237	270
うち債務者区分がランクアップした先数	23	21

仙台銀行ビジネスクラブ

「仙台銀行ビジネスクラブ（略称SBC）」は、お取引先の事業者の方を会員として構成されており、平成18年3月末現在の会員数は704名となっております。

SBC主催による「商談会」や「新入社員セミナー」などを開催し、会員企業の事業活動をサポートしております。

「商談会」（平成17年10月19日開催）

「新入社員セミナー」（平成18年4月13･14日開催）

CSRへの取り組み

平成17年度助成先「栗駒鶯沢商工会」（栗原市）

公益信託「仙台銀行まちづくり基金」

宮城県内でまちづくり活動等に取り組んでいる方々を応援するため、平成4年6月に創業40周年記念事業として公益信託「仙台銀行まちづくり基金」を設立いたしました。

設立以来14年間で43先、総額580万円の助成を行いました。

無料法律相談室

当行顧問弁護士による法律無料相談を本店2階相談室にて毎月開催しております。

地域行事への参加

本店のある仙台市では、1月の「どんと祭」、5月の「仙台青葉まつり」、8月の「七夕まつり」と四季折々に行事が開催されます。当行では地域の一員として、積極的に行事に参加しております。

また、各支店の所在地で行われる行事にも積極的に参加し、地域の活性化に協力しております。

仙台青葉まつり「すずめ踊り」

地域の皆さまとともに

Topics

トピックス（平成17年4月～平成18年6月）

平成17年

4月 ●「好品質計画」開始

お客さま、株主さま、地域社会から仙台銀行をもっと好きになっていただくために、「好品質計画」を実施。

6月 ●「夏の感謝祭」実施

遠刈田温泉「温泉山荘・だいこんの花」

日頃から仙台銀行をご愛顧いただいているお客さまへ、抽選で遠刈田温泉「温泉山荘・だいこんの花」さまの宿泊をプレゼントいたしました。

8月 ●「ワンダフル1」販売

平成17年8月22日から9月22日の期間限定で、年利1%の満期延長特約付定期預金「ワンダフル1」を販売し、116億円のご契約をいただきました。

10月 ●本店営業部「相談ブース」新設

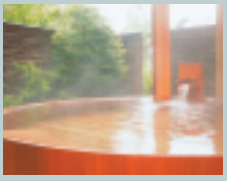
11月 ●住宅ローン新商品追加

●秋季講演会

（平成17年11月11日開催）

講師　フジテレビジョン報道局解説委員・キャスター・国際医療福祉大学客員教授　黒岩 祐治 氏

12月 ●「冬の感謝祭」実施



日頃から仙台銀行をご愛顧いただいているお客さまへ、抽選で松島佐勘「松庵」さまの宿泊をプレゼントいたしました。

●投資信託新商品追加

●「ワンダフル1」販売

ご好評により、平成17年12月1日から平成18年1月31日の期間限定で、「ワンダフル1」を販売し、94億円のご契約をいただきました。

平成18年

1月 ●新春経済講演会

（平成18年1月10日開催）

講師　経済評論家・キャスター 西村　晃 氏

2月 ●「利用者満足度アンケート」実施

当行の経営方針やサービス改善等に反映させることを目的に、「利用者満足度アンケート」を実施いたしました。

4月 ●「外貨宅配」取扱開始

5月 ●国分町支店移転オープン

平成18年5月8日に国分町支店を移転オープンいたしました。

●セブン銀行とATM利用を提携

●「ワンダフル1」販売

4年目から年利を1.4%にステップアップする「ワンダフル1」を平成18年5月23日から6月30日の期間限定で販売しました。

個人情報保護宣言・金融商品勧誘方針

お客さまの個人情報保護に関する宣言

当行では、お取引のあるお客さまの個人情報や業務の適正な運営確保のために取得した個人情報を安全に管理し、お客さまのご希望に沿って利用することが私どもに課せられた義務であると認識しております。

当行は、右記に掲げた事項を遵守し、お客さまの個人情報の保護に最善を尽くすことをここに宣言いたします。

- 個人情報保護に関する法令等を遵守いたします。
- 個人情報を適正に取得、利用または提供いたします。
- 個人情報保護への取り組みの維持・改善に努力いたします。
- 個人データの管理方法について適切な措置を講じ、漏えい防止等に努力いたします。
- 保有個人データの開示・訂正等・利用停止等のご請求に対応いたします。
- 個人情報の取扱及び安全管理措置に関するご質問・苦情に適切に対応いたします。

個人情報に関するお問い合わせや苦情の受付

株式会社仙台銀行 お客さまセンター
〒980-8656 仙台市青葉区一番町二丁目1番1号
TEL.022-225-8241（代表）受付時間　月～金曜日 9:00～17:00（土・日・祝日を除きます。）

当行は、金融分野における認定個人情報保護団体である全国銀行個人情報保護協議会の会員です。全国銀行個人情報保護協議会の苦情・相談窓口（銀行とりひき相談所）では、会員の個人情報の取扱についての苦情・相談をお受けしております。

苦情・相談窓口

全国銀行個人情報保護協議会
http://www.abpdpc.gr.jp
TEL.03-5222-1700
またはお近くの銀行とりひき相談所

当行は、日本証券業協会の特別会員です。同協会の証券あっせん・相談センターでは、特別会員の個人情報の取扱についての苦情・相談をお受けしております。

苦情・相談窓口

日本証券業協会 証券あっせん・相談センター
http://www.jsda.or.jp/
TEL.03-3667-8008
またはお近くの証券あっせん・相談センターの各支部

金融商品に関する勧誘方針

当行は、金融商品販売法への対応といたしまして「金融商品に関する勧誘方針」を定め、金融商品の販売にあたって適切な勧誘を行うよう努めております。

1. わたしたちは、金融商品の内容を十分に熟知したうえで、その内容を正しくお客さまにご説明いたします。また、断定的な判断の提供や事実と異なる情報の提供など、お客さまの誤解を招くような勧誘は行いません。
2. わたしたちは、お客さまご自身の判断によりお取引いただけるよう、リスク内容などの重要な事項について、書面での交付その他の適切な方法によりご理解をいただくよう努めます。
3. わたしたちは、お客さまのご迷惑となる時間帯には、金融商品の勧誘は行いません。なお、事前にお客さまのご了解をいただいている場合を除きます。
4. わたしたちは、お客さまに金融商品に関する十分かつ的確な情報を提供するため、当該金融商品に関する商品特性、事務処理要領などの習得、研鑽に努めます。
5. わたしたちは、お客さまの知識、経験、財産状況を踏まえ、適切な商品の勧誘を行います。
6. わたしたちは、金融商品販売法、証券取引法及び関係法令等を遵守し、適切な勧誘が行われるよう、内部体制の強化に努めます。

預金保険制度

預金保険制度とは

預金保険制度とは、万が一金融機関が預金等の払戻しができなくなった場合などに、預金者等（以下、「預金者」といいます）の保護や資金決済の履行の確保を図ることによって、信用秩序を維持することを目的とする制度です。

預金保険制度の対象となる金融機関は次のとおりです。

- 銀行（日本国内に本店のあるもの）
- 信用金庫
- 信金中央金庫
- 信用組合
- 全国信用協同組合連合会
- 労働金庫
- 労働金庫連合会

※日本国内に本店を有しない外国銀行の支店や、日本国内に本店のある金融機関の海外支店は対象外です。
※農林中央金庫、農協、漁協、水産加工協等は別途、農水産業協同組合貯金保険制度に加入しています。

預金等の保護の範囲

金融機関が破綻したときに預金保険で保護される預金等（「付加預金」といいます）の額は、平成17年4月以降、保険の対象となる預金等のうち、決済用預金（無利息、要求払い、決済サービスを提供できること、という3要件を満たす預金）に該当するものは全額であり（恒久措置）、それ以外の預金等については、1金融機関ごとに預金者1人当たり元本1,000万円までとその利息等となります（注）。

保険の対象となる預金等のうち決済用預金以外の預金等で元本1,000万円を超える部分及び保険対象外の預金等並びにこれらの利息等については、破綻金融機関の財産の状況に応じて支払われるため、一部カットされることがあります。

（注）平成14年度においては、当座預金、普通預金、別段預金については、特定預金として全額保護となっていました。その後、平成14年の預金保険法の改正により、平成15、16年度においては、当座預金、普通預金、別段預金は決済用預金とみなされ、全額保護となっていました。

		平成14年4月～平成17年3月末	平成17年4月以降
預金保険の対象預金等	当座預金 普通預金 別段預金	全額保護	利息がつかない等の3要件を満たす預金（注1）は全額保護（恒久措置）
	定期預金 定期積金 ビッグ ワイド等	合算して元本1,000万円（注2）までとその利息等（注3）を保護 1,000万円を超える部分は、破綻金融機関の財産の状況に応じて支払われます （一部カットされることがあります）	
対象外預金等	外貨預金 譲渡性預金 ヒット等	保護対象外 破綻金融機関の財産の状況に応じて支払われます （一部カットされることがあります）	

（注1）決済用預金といいます。「無利息、要求払い、決済サービスを提供できること」という3要件を満たすものです。
（注2）当分の間、金融機関が合併を行ったり、営業（事業）の全てを譲り受けた場合には、その後1年間に限り、当該保護金額が1,000万円の代わりに、「1,000万円×合併等に関わった金融機関の数」による金額となります（例えば、2行合併の場合は2,000万円）。
（注3）定期積金の給付補てん金、金銭信託における収益の分配等のうち一定の要件を満たすもの等も利息と同様保護されます。