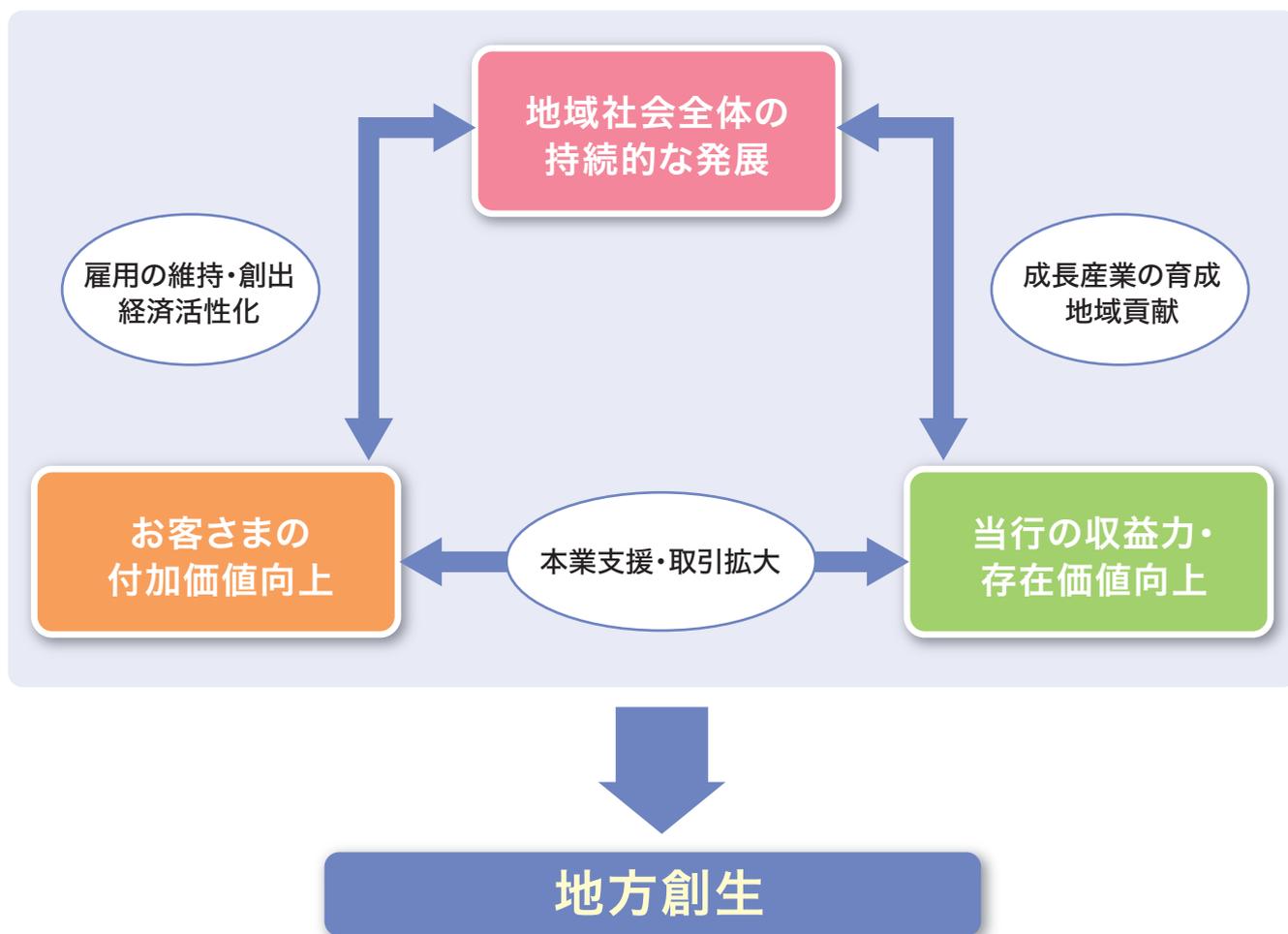


地域経済・社会の発展のために

地域密着型金融の取り組み（概要）

- 地域密着型金融は、地域経済を金融面から活性化させるための取り組みであり、地域との連携・協力体制により、お客さまと地域経済、そして地域金融機関がともに発展することを目指しております。
- 当行は、第19次長期経営計画においても「地域の価値創造」を柱の一つに掲げ、重点課題の一つである「地方創生への取組強化」に取り組んでまいります。

地域密着型金融（共存共栄）

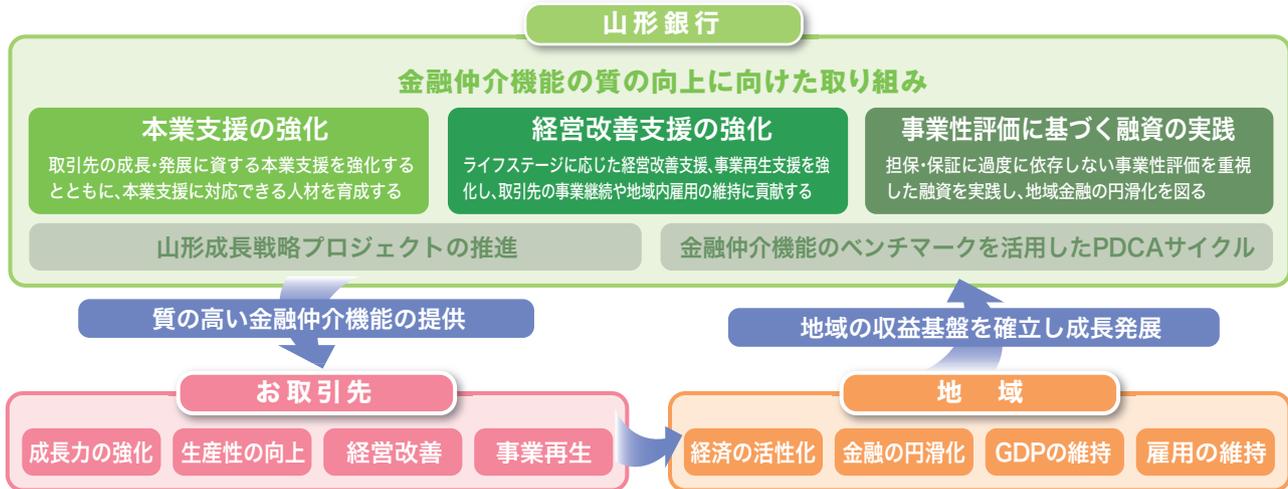


地域密着型金融における重点事項

- ① お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮
 (1) 創業・新事業開拓の支援 (2) 成長段階における支援 (3) 経営改善・事業再生の支援 (4) 事業承継の支援
- ② 地域の面的再生への積極的な参画
- ③ 地域や利用者のみなさまに対する積極的な情報発信

金融仲介機能の質の向上に向けた取り組み

- 地域内の人口減少や経済縮小が懸念されるなか、地域金融機関には、お取引先および地域の成長力強化や生産性向上のため、より質の高い金融仲介機能の提供が求められています。
- 当行は「金融仲介機能のベンチマーク」を積極的に活用しながら、金融仲介機能の質を高め、さらなる地域の成長・発展に貢献してまいります。



山形銀行の目指す姿

ESG経営とSDGsへの取り組み

業績ハイライト

業務サービスのご案内

組織とネットワーク

※金融仲介機能のベンチマークとは…

金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標のこと。金融仲介機能の取り組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するために、全ての金融機関が活用可能な「共通ベンチマーク」と、各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる「選択ベンチマーク」によって構成されている。加えて、金融機関において金融仲介の取り組みを自己評価するうえで、より相応しい独自の指標を「独自ベンチマーク」として活用することも推奨されている。

「まち・ひと・しごと創生総合戦略」への取り組み

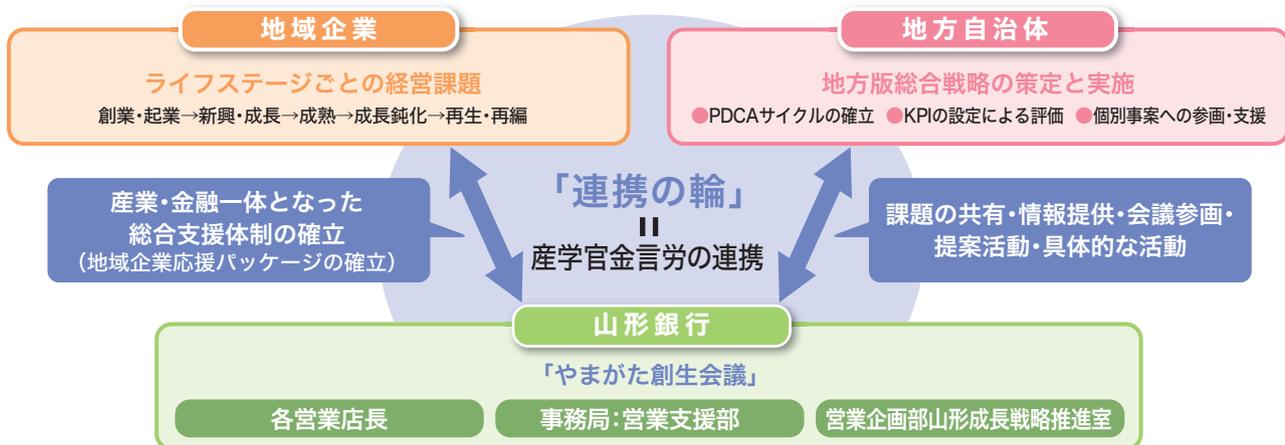
全国の地方創生の動きに先行して、2012年7月から「山形成長戦略推進プロジェクト」を立ち上げ、新たなビジネスの創造による、地域経済の活性化に主体的に取り組んでまいりました。

また、2014年12月の「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の閣議決定を受けて、県および市町村が策定する「地方版総合戦略」の策定支援や推進への協力、さらに地域における金

融機能の高度化に向け、2015年3月「やまがた創生会議※」を新設し、対応を強化してまいりました。

第2期(2020年度～2024年度)におきましても、戦略実行による地域経済活性化の実現を推し進めるべく、引き続き全行挙げて「地方創生」への取り組みを強化してまいります。

※「やまがた創生会議」:常務以上の全役員と関係部長が参加する会議を四半期毎に開催し取組状況を確認するとともに、今後の方向性を指示



お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

ライフステージに応じたリスクマネーの供給

ライフステージ別の与信先数および融資残高(2019年度)

■全与信先数/9,200件

■全与信先の融資残高/7,603億円

	創業期 744先 508億円	成長期 679先 673億円	安定期 6,611先 5,479億円	その他 183先 291億円	低迷期 312先 231億円	再生期 671先 421億円
	創業・新事業開拓の支援		成長段階における支援		経営改善・事業再生等の支援	
資金調達	<ul style="list-style-type: none"> 創業資金 企業育成ファンド 	<ul style="list-style-type: none"> 運転、設備資金 私募債、シンジケートローン、動産担保融資(ABL)等 		<ul style="list-style-type: none"> 運転、設備資金 再生ファンド、DES-DDS等 動産担保融資(ABL)等 		
経営支援	<ul style="list-style-type: none"> 創業相談デスク 若手経営者の育成支援 公的助成制度の紹介 技術評価、製品化・商品化支援 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチング、商談会の開催 人材育成支援 海外進出支援 産学官金連携による支援 		<ul style="list-style-type: none"> 株式公開 年金制度 事業承継 M&A 相続対策 		
外部専門家・外部機関等との連携	税理士・公認会計士・中小企業診断士・商工会・商工会議所・信用保証協会・コンサルティング会社等			地域経済活性化支援機構 中小企業再生支援協議会 等		
合理化・効率化支援	でんさい・インターネットバンキング・地方税納入サービス・代金回収サービス・コンビニ収納サービス 等					

創業・新事業支援

◎起業や新たな分野への進出を積極的に支援しております。

開業関連融資(2019年度の実績) 31件/303百万円

創業支援先数(支援内容別)(2019年度)

合計/296件

創業計画の策定支援	32件
創業期の取引先への融資(プロパー)	83件
創業期の取引先への融資(信用保証付)	113件
政府系金融機関や創業支援機関の紹介	57件
ベンチャー企業への助成金・融資・投資	11件

ビジネスマッチング・商談会

◎お客様の販路拡大を支援するため、当行のネットワークを活用したビジネスマッチングや、友好地銀と連携した商談会を開催しております。

◎七十七銀行、宮城県、山形県、やまがた食産業クラスター協議会と合同で開催した「おいしい山形・食材王国みやぎビジネス商談会」では、73社(うち山形県内企業43社)の納入業者が参加し、延べ532件の商談を行いました。

◎山形県、山形県国際経済振興機構、中国信託商業銀行と共催した「山形県台湾商談会」では県内企業11社が参加し、台湾バイヤーと延べ57件の商談を行いました。

ビジネスマッチング成約実績(2019年度の実績) 45件

商談会の開催(個別商談会参加企業)

アグリビジネス商談会(2018年8月)	11社
山形宮城合同商談会(2019年11月)	145社
山形県台湾商談会(2019年10月)	11社
地銀フードセレクション(2019年9月)	16社
香港美食商談会(2019年1月)	3社

販路開拓支援を行った先数(2019年度)

合計/369件

地元向け	287件
地元外向け	71件
海外向け	11件

各種商談会の実施回数および参加企業数(2019年度)

実施回数	3回
参加企業数	172社

多様な資金調達手段への提供に向けた取り組み

- ◎お取引先企業の資金調達ニーズに対し、動産・売掛金担保融資（ABL）や私募債など多様な資金調達手段をご提供しております。
- ◎動産・売掛金担保融資（ABL）では、機械設備や商品のみならず、米や乳牛を担保とした融資などに積極的に取り組んでおります。

私募債(2019年度の実績) 79件/5,680百万円

ABL融資残高	合計/15件 2,593百万円
売掛債権担保融資	2件/56百万円
動産担保融資	13件/2,537百万円

成長分野への取り組み

- ◎当行では環境・農業・観光・海外進出などを成長分野と位置づけております。
- ◎環境分野ではメガソーラー発電事業をはじめ風力発電事業、水力発電事業、バイオマス発電事業への融資支援を行うなど、積極的に取り組んでおります。

環境関連融資(2019年度の実績) 249件/45,681百万円

- ◎農業分野では青森銀行、秋田銀行、岩手銀行、三菱UFJ銀行などと共同出資による東北6次産業化サポートファンド(20億円)を組成しているほか、次世代を担う若手農業者の育成に取り組んでおります。

若手農業者の会(2019年度) 会員数/487名

アグリビジネスカレッジ 2020年2月開催



〈やまぎん〉小水力発電セミナー

海外ビジネスへの取り組み

- ◎お客様の海外ビジネスに関する多様なニーズにお応えするため、海外8カ国の金融機関等、国内12機関との業務提携等を行っております。また、2015年7月からタイのバンコック銀行、2019年4月からベトナムのベトナム投資開発銀行（BIDV）に行員を派遣する等、お客様の海外進出支援に積極的に取り組んでおります。

取引先の海外展開支援成約先数(2019年度) 5件



ベトナム投資開発銀行（BIDV）と協定締結

産学官金連携

- ◎企業の産業技術改善や新技術の研究、新商品の開発支援等を目的に、山形大学など県内6校と産学連携協定を結んでおります。また、学校法人大原学園と業務提携を行っております。

金融 コンサルティング	三菱UFJフィナンシャルグループ バンコック銀行(タイ)/カシコン銀行(タイ) バンクネガラインドネシア銀行(インドネシア) インドステイト銀行(インド) メトロポリタン銀行(フィリピン) ベトナム投資開発銀行(ベトナム) 中國信託ホールディングス(台湾) 日本政策金融公庫
海外進出 コンサルティング	大和証券グループ バンコク・コンサルティングパートナーズ(タイ) 国際協力機構(JICA)東北支部 株式会社フォーバル
海外進出サポート	メキシコ合衆国アグアスカリエンテス州・ ハリスコ州・グアナファト州・ヌエボレオン州
貿易・販路拡大	香港貿易発展局
保険リスク コンサルティング	東京海上日動火災保険株式会社 損害保険ジャパン日本興亜株式会社 三井住友海上火災保険株式会社 独立行政法人日本貿易保険
物流サービス	日本通運株式会社
セキュリティサービス	ALSOK山形株式会社/セコム株式会社

相談件数 累計(2006年12月~2020年3月) 合計/176件

山形大学工学部	48件	東北公益文科大学	1件
山形大学農学部	24件	山形県立産業技術短期大学	1件
東北芸術工科大学	81件	鶴岡工業高等専門学校	21件

山形銀行の目指す姿

ESG経営とSDGsへの取り組み

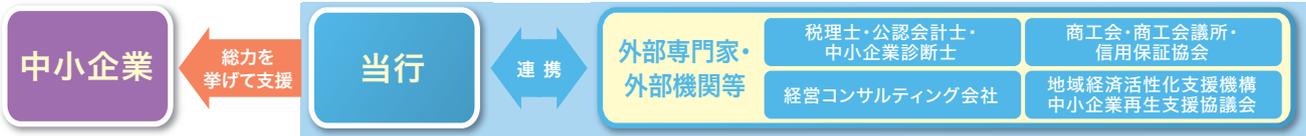
業績ハイライト

業務サービスのご案内

組織とネットワーク

経営改善・事業再生支援

業績が低迷しているお取引先企業に対し、営業店と融資部企業支援室とが連携し、経営改善計画の策定や実行を支援しております。また、外部専門家や外部機関等と連携し、経営改善や事業再生支援に取り組んでおります。



経営改善の取り組み状況(2019年4月～2020年3月)

- 正常先を除く期初債務者数 A / 1,442先
- うち経営改善支援取り組み先 a / 412先
- うち期末に債務者区分がランクアップした先数 b / 9先
- うち再生計画を策定した先数 c / 287先

経営改善支援取り組み率 (a/A)	ランクアップ率 (b/a)	再生計画策定率 (c/a)
28.6%	2.2%	69.7%

企業支援室が支援する25先に対する外部機関等の活用状況(2020年3月時点)

- 中小企業再生支援協議会・認定支援機関等 / 9先
- 弁護士 / 6先
- 公認会計士・税理士 / 5先
- 経営コンサルタント(中小企業診断士ほか) / 11先
- 山形県信用保証協会主催経営サポート会議 / 1先

貸付条件変更先にかかる経営改善計画の進捗状況(2019年度)

- 条件変更先総数 / 975件
- うち好調先数 / 41件
- うち順調先数 / 266件
- うち不調先数 / 668件
- 不調先のうち計画ありの先数 / 110件
- 不調先のうち計画なしの先数 / 558件

事業再生支援先における実抜計画策定先数および計画未達成先の割合(2019年度)

- 実抜計画策定先数 / 11件
- 未達成先数 / 4件
- 全策定先数に占める割合 / 36.4%

中小企業再生支援協議会の利用先数(2019年度)

- 再生支援協議会利用先数 / 17件

事業承継・M&Aサポート

当行では資本政策やM&Aなどの専門部署として、「事業承継・M&A支援室」を設置しております。また、2017年4月より事業承継・M&A室内に個人の相続対策支援を強化する目的で「プライベートバンキンググループ」を設置し、企業経営者の課題解決に対して総合的に支援を行っております。

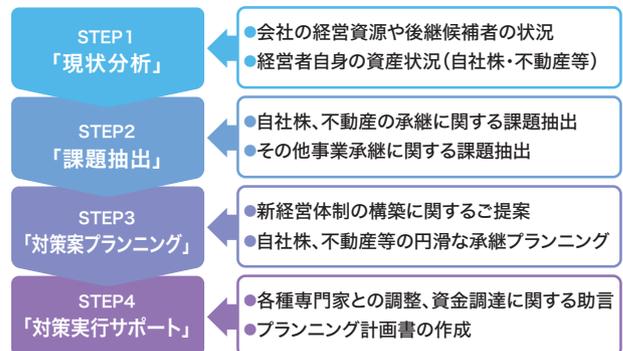
営業店には「やまぎん事業承継プロジェクトチーム」を配置し、事業承継の課題解決に対して、きめ細やかな支援を行っております。さらに、2019年4月からは、企業経営者および後継者とともに事業承継の計画を策定する「やまぎん事業承継サポート～NextNote～」の取扱を開始しております。

引き続き、取り巻く情勢や対策事例などの情報発信を行い、経営者のみなさまの課題解決に取り組んでまいります。

事業承継支援先数(2019年度の実績) 198件

M&A支援先数(2019年度の実績) 20件

事業承継支援業務のスキーム



〈やまぎん〉事業承継・M&Aセミナー

金融円滑化への取り組み

金融円滑化に関する当行の方針

最近の経済金融情勢および雇用環境の変化等を鑑み、地域金融機関の公共性および社会的責任として地域における金融の円滑化をより一層強化するための取り組みを行っております。

当行の経営理念にある「地域とともに成長発展し、すべてのお客さまにご満足いただく」の通り、金融円滑化に係る取り組みを通して地域経済の活性化のため、さらなる努力を行ってまいります。

お客さまに対する基本方針

- 1. 真摯な対応** 新規のお借り入れやご返済条件の変更等のお申し込みに関するご相談については、真摯に対応するとともにお客さまのご要望に沿った対応を行うよう努めます。
- 2. 適切な審査** 新規のお借り入れやご返済条件の変更等のお申し込みに対しては、形式的な事象にとらわれることなくお客さまのきめ細やかな実態把握に努め、適切な審査を行います。
- 3. 適切かつ十分な説明**
 - (1) お客さまに対するお取引等の説明および情報提供については、お客さまが判断を行うに必要な適切かつ十分な説明および情報提供を行います。
 - (2) ご返済条件の変更等に条件を付す場合には、その内容を可能な限り速やかにお客さまに提示し、適切かつ十分な説明を行います。
 - (3) 新規のお借り入れやご返済条件の変更等のお申し込みを謝絶する場合には、これまでのお取引関係ならびにお客さまの知識および経験等を踏まえ、ご要望に沿えない理由を可能な限り具体的かつ丁寧に説明を行います。
- 4. ご要望およびご意見への対応** 新規のお借り入れやご返済条件の変更等のご相談・お申し込みに関するご要望およびご意見に対しては、真摯に受け止めて誠実・丁寧な対応をするなど、適切かつ十分な対応を行います。

金融円滑化ご相談窓口

営業店および住宅ローンプラザに「金融円滑化ご相談窓口」を設置しておりますので、お気軽にご相談いただけます。

平日	店舗名	営業時間		
	営業店	9:00~15:00		
	住宅ローンプラザ	9:00~17:00(住宅ローンプラザ長井、寒河江、天童、新庄は9:00~15:00)		

休日	店舗名	開設日	営業時間	電話番号(フリーダイヤル)
	住宅ローンプラザ山形南(南四番町支店内)	土曜日、日曜日	10:00~17:00	0120-015-066
	住宅ローンプラザ山形北(馬見ヶ崎支店内)	土曜日、日曜日		0120-516-139
	住宅ローンプラザ米沢(金池支店内)	土曜日		0120-047-556
	住宅ローンプラザ天童(芳賀支店内)	土曜日		0120-102-154
	住宅ローンプラザ酒田(若浜町支店内)	土曜日		0120-154-602
	住宅ローンプラザ鶴岡(みどり町支店内)	土曜日		0120-310-019
	住宅ローンプラザ泉中央(泉中央支店内)	土曜日、日曜日	9:00~17:00	0120-568-532
	住宅ローンプラザ泉崎(泉崎支店内)	土曜日、日曜日		022-245-9919

取組状況(2009年12月~2020年3月)条件変更等のお申し込みを受けた貸付債権				総申込受付/20,873件
	実行	審査中	取り下げ	謝絶
中小企業者	18,591件	110件	505件	308件
住宅賃金借入者	994件	15件	222件	128件

経営者保証に関するガイドライン

「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨を踏まえ、経営者等の個人保証に依存しないお借入の一層の促進を図るとともに、保証契約の締結、保証契約の見直しならびに保証債務の整理について、適切な対応を行います。また、「事業承継時に焦点を当てた経営者保証に関するガイドラインの特則」に即して、原則、旧経営者と新経営者の双方から二重に個人保証を求めないなど、経営者保証が事業承継の妨げにならないよう取り組んでおります。

金融仲介の取組状況を客観的に評価できる指標群(KPI)について(2019年度)

新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の件数割合	23.3%
事業承継時における保証徴求の件数割合(4類計)	
新旧両経営者から保証徴求	1.4%
旧経営者のみから保証徴求	9.4%
新経営者のみから保証徴求	84.8%
経営者からの保証徴求なし	4.3%

地域価値の創造に向けて「地方創生への主体的参画」

「山形成長戦略」への取り組みについて

当行では、第17次長期経営計画において、重点課題の一つとして掲げた「地域価値の創造」の実現に向け、「地方創生」の先行的な取り組みとして「山形成長戦略プロジェクト」を立ち上げ、2012年7月より5名のメンバーによる「山形成長戦略チーム (TRY = Team Rising Yamagata)」(2015年よりチームから室へ昇格)を設置し、銀行の通常業務からは完全に切り離れた活動を展開してまいりました。

山形県の成長のため将来起り得る県内 GDP の減少 (約2,000億円)、雇用減少(2.7万人)を現状並みに維持させることを数値目標とし、産業の黒子ではなく、当行自らが産業の主体となって新たなビジネスを創造し、地域経済の活性化を図るための活動を行っております。

山形成長戦略プロジェクトにおける各種支援件数(2019年度)

各種支援件数	58件
内訳	
地元への企業誘致件数	3件
各種マッチング件数	29件
ベンチャー企業等への投融資・助成金	11件
創業関連支援	8件
コーディネート受託	7件

営業企画部 山形成長戦略推進室

2018年4月からは、山形県の発展に責任を持つ銀行として第19次長期経営計画において掲げる「地方創生への取組強化」という考えのもと、地域資源を生かした新産業の創出等により山形県経済の活性化に主体的に取り組んでおります。

「山形成長戦略」の活動目的

- 1 山形県内の地域資源を活用し、これまでにない新産業を創出する。
- 2 新産業の創出により県内の雇用を維持・拡大させる。
- 3 地域の将来を支える産業・企業をサポートする。

山形成長戦略プロジェクト

- 目指す姿(仮説)
- 1 製造業の復興
山形県で大きなウエイトを占める製造業の維持・発展
 - 2 ヘルスケアビジネスの創出
国内、山形県内で進行する高齢化社会に対して、農業・観光のアセットを活用
 - 3 食料ビジネスの拡大
グローバルでの人口爆発に対して、今後想定される食料争奪戦を見据えた“食”産業の育成
 - 4 全東北での産業復興
被災地だけにとどまらず、東北全体が協力することによる復興の実現
 - 5 将来不安の解消等
県民の暮らしをサポートし、将来の生活不安を解消する

LEADING PROJECT (リーディングプロジェクト)

鶴岡市

慶應義塾大学先端生命科学研究所を中核としたバイオクラスターの形成
世界最先端のメタボローム解析技術の集積と活用

「バイオサイエンスパーク構想」

- ベンチャー企業に対して、提携先のマッチングや各種補助金、助成金の申請支援など、当行グループ一丸にて投融資にとどまらない幅広いサポート態勢を構築
- バイオサイエンスパーク整備をすすめるまちづくり会社「YAMAGATA DESIGN」と連携し、宿泊型滞在施設・子育て支援施設を中心に新たな研究都市整備に向けた取り組みを実施



飯豊町・米沢市

産学官による蓄電関連企業の集積地形成
世界最先端のリチウムイオン電池開発

「飯豊電池バレー構想」

- 世界最先端のリチウムイオン電池の研究開発拠点「山形大学xEV飯豊研究センター」の新設を支援し、ベンチャー企業「飯豊電池研究所」には、2016年7月から代表者に役員を派遣
- 研究者向けの宿泊施設や屋台の設立を支援し、交流イベントなども企画
- 現在、EV・HVの整備士を養成する専門職大学の誘致や電池材料開発製造の新会社「セバレータデザイン」の立上げを支援
- 共創コンソーシアムへの参画を通じて、山形大学工学部の研究成果から生まれる技術に対し、新会社立ち上げから産業化に向けた支援を実施



上市市

健康を軸としたまちづくり

「滞在型ヘルスツーリズムシティ構築」

地域資源「ワイン用ぶどう」の掘り起こし
「かみのやまワインの郷プロジェクト」

- 2012年に上市市と連携協定を締結し、2013年4月から市役所へ行員を派遣
- 独自の健康体験ツアー「彩食健美ツアー」を企画し、交流人口の拡大促進
- 地域資源であるワイン用ぶどうに着目し、ワイン産業の創出および活性化を支援。2020年3月に「ワインの郷プロジェクト」第1号のワイナリーが設立
- ワインを軸にワインバル、ワインツーリズムを展開し、近隣市町村との垣根を超えた広域連携を実現



川西町

医療・住宅・商業が融合した都市

「メディカルタウンの形成」

- 交流人口の拡大および地方移住、若者世代の定住を目的とした川西版「生涯活躍のまち基本構想」を同町と協働で策定
- 置賜地域の中心に位置する公立置賜総合病院を中核にした、本構想の重点整備区域78km²に対し、住宅、商業、地域医療、宿泊機能のあるニュータウンを整備する、「メディカルタウンの形成」の実現に向けて、業務受託契約を締結
- 整備コンセプトを「安全で健康に暮らせるまち〜医(移)・職(食)・住でつなぐ〜」とし、商業エリアの店舗、門前診療所の開業医等の誘致活動を展開



成長に向けたリスクマネーの提供

「やまがた地域成長ファンドⅠ・Ⅱ」と「山形創生ファンド」

野村リサーチ・アンド・アドバイザー株式会社と共同で、「やまがた地域成長ファンド投資事業有限責任組合」を設立、また、やまぎんキャピタル株式会社を加え、「やまがた地域成長ファンドⅡ号投資事業有限責任組合」を設立し、累計11件/703百万円の投資を行っております。

さらに、株式会社きらやか銀行、鶴岡信用金庫、大和PIパートナーズ株式会社と共同で「山形創生ファンド投資事業有限責任組合」を設立し、「YAMAGATA DESIGN 株式会社(山形県鶴岡市:代表 山中大介氏)」へ、優先株による出資を行いました。

〔主な投資先〕

- ・Spiber 株式会社
- ・サンフウ精密株式会社
- ・株式会社 IMUZAK
- ・株式会社スリーアイズ
- ・株式会社フューチャーインク
- ・セバレータデザイン株式会社

山形成長戦略 プロジェクトの進化

山形成長戦略プロジェクトを
全県に波及させ、輝く山形を実現

2020年4月開業 TRY パートナース

これまでの約8年間の山形成長戦略プロジェクトにおける「地方創生」の取り組みを通じて培ったノウハウを活かし、地域経済の活性化に向けた動きを、山形県下全域に広げていくため、銀行100%出資の子会社として「地域商社」を設立しました。



Team Rising Yamagata (“山形”を活性化するチーム)

Trading and consulting company for Region of Yamagata (“山形”のための商社)

TRY パートナース

TRYパートナーズ株式会社では、「地域商社事業」と「コンサルティング事業」を2つの柱として、お客様の経営をフルパッケージでサポートします。山形銀行グループと密接な連携を行い、お客様の付加価値向上を後押しすることで、県内GDPおよび雇用機会を創出し、「輝く山形」の実現を目指し、新しいビジネスの創造に挑戦し続けます。

事業コンセプト

地域・お客さまとの「共働」「共創」「共栄」

私たちTRYパートナーズは、地域やお客さまと共に、互いの成長発展を実現するため、「新しいビジネスの創造」に挑戦していく会社です。



- 共働** 地域・お客さまと共に行動する。
- 共創** 地域・お客さまと共に価値を創造する。
- 共栄** 地域・お客さまと共に成長発展する。



TRYパートナーズの特徴

01 地域商社事業

当社は、地域商社事業を主力としています。当社の販売活動を通じて、山形の魅力や素晴らしい技術を国内外へ広め、お客さまの営業を支援してまいります。

02 山形銀行の100%出資会社

当社は、山形銀行の100%出資会社です。金融機関100%出資の地域商社は、当社が全国で初めての会社です。

03 地域商社事業とコンサルティング事業を兼営

地域商社事業の他、コンサルティング事業を兼営を行います。また、お客様の経営をフルパッケージでサポートします。

主力事業1 地域商社事業

山形県内の工業製品を中心に地域製品の魅力を国内外に発信し、仕入・販売を通じて地域企業の営業活動の一助を担うことで、地域経済の活性化を目指します。

トレーディング

国内外に対し、県内の工業製品を中心とした優れた製品(商品)の営業・販売を行います。

マーケティング

新規市場のマーケット調査などを通じ、営業のサポートを行います。

ブランディング

大手広告代理店等と連携しながら、取扱製品(商品)のブランド力を向上させ、お客さまの付加価値を創造いたします。

ライセンスビジネス

お客さまが持つ特許権をはじめとした知的財産権の他社利用を仲介いたします。

主力事業2 コンサルティング事業

コンサルタントがお客さまの持つ課題と一緒に考え共有し、経営戦略立案・人材育成・業務効率化など経営状況に合わせたコンサルティングサービスを提供してまいります。

経営相談・診断

さまざまな事例や他業界の情報を参考に、経営に関するアドバイスを行います。また、現状を客観的に分析・評価し、問題とその解決の方向性を提案します。

経営計画策定・戦略立案

会社が中期的に目指す姿を明確にし、現状とのギャップを解消する経営計画の策定を支援します。また、事業戦略等の立案、経営理念策定の支援も行います。

組織人事・人材教育

現状診断により課題を洗い出し、人事制度の設計・構築・運用を支援します。また、コンサルティングや研修を通じて管理職やリーダーの教育も支援します。

営業・マーケティング

顧客の新規開拓やリピート率改善等の売上向上の支援、営業・管理方法の支援を行います。また、購買行動やサービス利用のマーケティング支援も行います。

ものづくり現場改善

5Sの指導から工場レイアウトの改革、サプライチェーンの革新まで、幅広い改善手法で生産性向上や品質向上を支援します。製造現場の管理職の教育も行います。

IT活用支援

ITによる業務効率化やセキュリティ環境、情報漏洩のリスク軽減などをご提案します。また、ITを活用した売上向上など、IT分野における課題解決を支援します。

人材コンサルティング

お客さまの求人ニーズをお聞きし、当社が提携する人材紹介業者にお取り次ぎをします。お客さまの求める人材像に沿った適切な人材をご紹介します。

ビジネスマッチング

商材、サービスのビジネスマッチングのご相談に応じます。また、遊休地の活用や事業用建物・賃貸建物建設のご相談も承ります。

山形銀行の目指す姿

ESG 経営と
SDGs への取り組み

業績ハイライト

業務サービスのご案内

組織とネットワーク