

平成27年度 会社説明会

目 次

平成27年3月期 決算概要（単体）

◆ 収益の状況	1
◆ 預金、貸出金の状況	2
◆ 預金、貸出金の状況（地域別）	3
◆ 収益基盤の状況	4
◆ 有価証券運用	5
◆ 自己資本比率	6
◆ 金融再生法開示債権（不良債権）	7
◆ 今期の収支計画	8
◆ 株主還元の方針	9

第18次長期経営計画の経営戦略について

◆ 第17次長期経営計画の計数総括	10
◆ 第18次長期経営計画の基本的な考え方	11
◆ 計画概要	12
◆ 財務計数目標	13
◆ 規模の拡大	14
◆ 生産性の向上	15
◆ 企業ブランド・CS強化	16
◆ 人財力の向上	17
◆ 地域価値創造	18
◆ 地域価値創造に向けた具体的取り組み	19
◆ 地域社会への貢献	20

収益の状況

経常利益・当期純利益は6期連続の増益とともに、過去最高益を計上

損益の状況(単体)

【業務粗利益】 301億円(前年比+3億円)

預貸金ボリュームの増強や外貨建債券等への有価証券ポートフォリオ・リバランスを進めたことなどにより、資金利益を前年並みに確保したとともに、フィービジネスの強化により、前年比3億円の増益

【実質業務純益】 88億円(前年比+4億円)

業務粗利益の増益に加え、消費税増税の影響がありながらも経費を前年並みにとどめたことから、前年比4億円の増益
コア業務純益についても、前年比2億円の増益

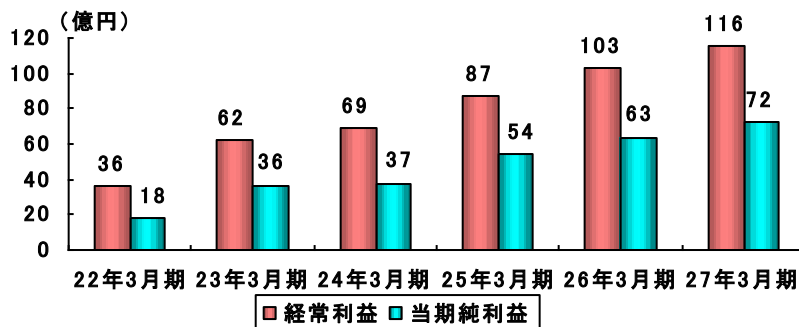
【経常利益】 116億円(前年比+12億円)

実質業務純益の増加に加え、株式等売却益の増加や退職給付費用の減少などを主因に、前年比12億円の増益

【当期純利益】 72億円(前年比+9億円)

【ROE】 5.20%(前年比+0.37P)

経常利益・当期純利益の推移



○損益状況【単体】

(億円)

	27年3月期	増減額	26年3月期
業務粗利益	301	3	297
(コア業務粗利益)	279	2	276
資金利益	237	▲0	237
役務取引等利益	37	1	36
その他業務利益	25	2	23
うち 債券関係損益	22	1	20
経費	212	▲0	213
うち 人件費	109	▲2	111
うち 物件費	91	▲0	91
実質業務純益	88	4	84
(コア業務純益)	66	2	63
一般貸倒引当金繰入額	—	—	—
業務純益	88	4	84
経常利益	116	12	103
特別損益	▲2	▲1	▲1
当期純利益	72	9	63

(%)

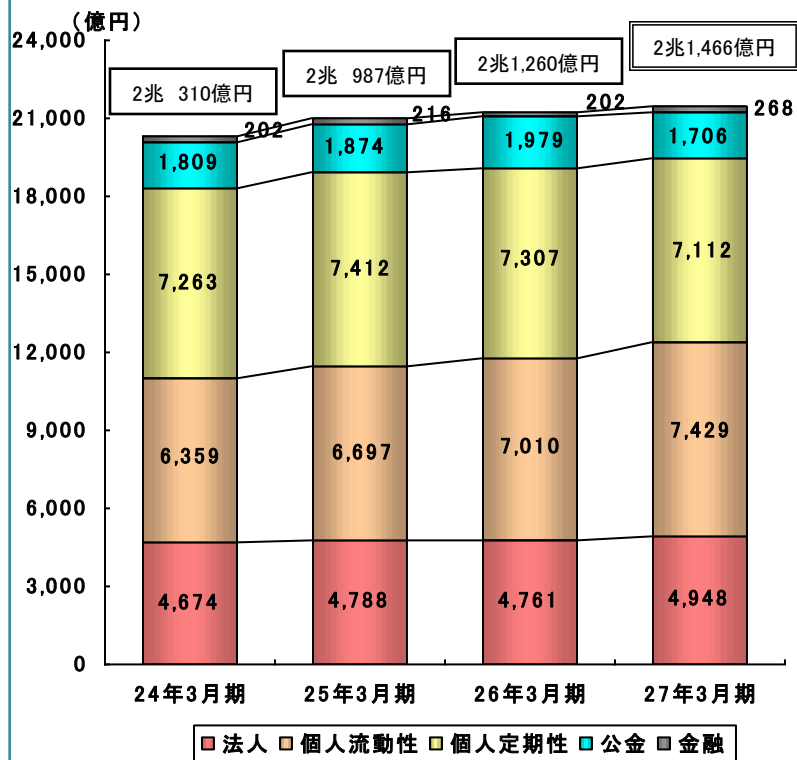
	27年3月期	増減額	26年3月期
ROE	5.20	0.37	4.83
OHR	70.57	▲1.13	71.70
コアOHR	76.17	▲0.77	76.94

預金、貸出金の状況

総預金・総貸出金ともに最高残高を更新

総預金(末残)

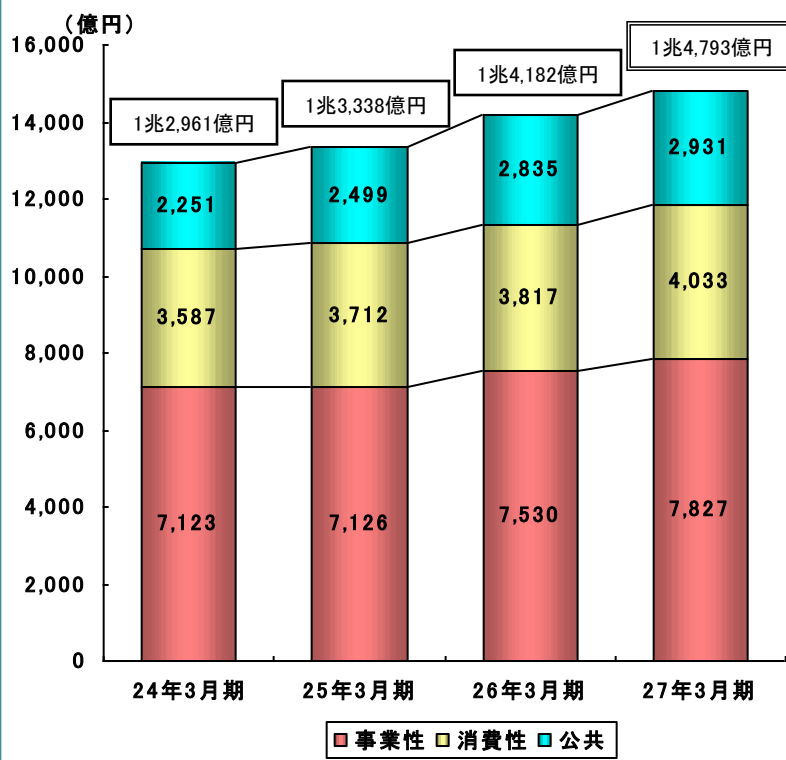
法人、個人流動性預金を中心に着実に増加



年度平残 : 2兆1,022億円 (前年比+350億円)

総貸出金(末残)

事業性、消費性ともに伸長
消費性貸出金は4,000億円に到達



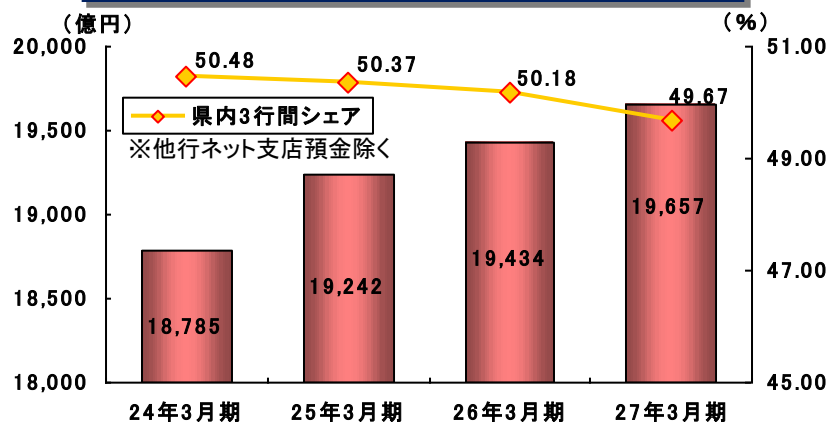
年度平残 : 1兆4,267億円 (前年比+728億円)

預金、貸出金の状況(地域別)

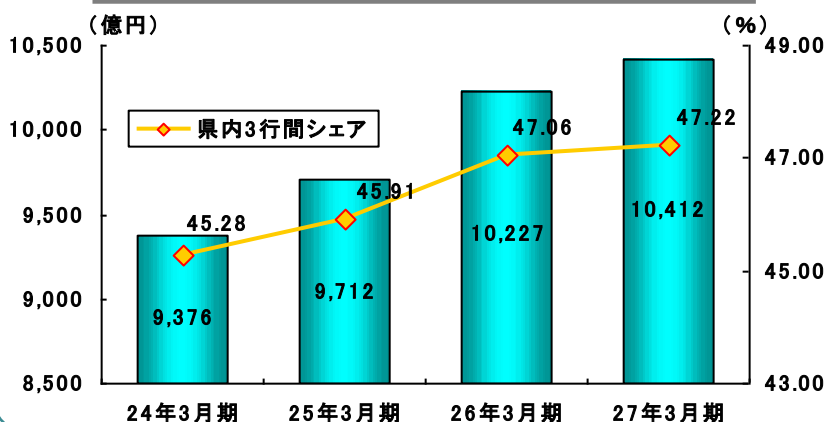
県内は預貸金残高とも着実に伸長／仙台地区総貸出金は残高・シェアともに大きく伸長

山形県内

総預金 (末残)

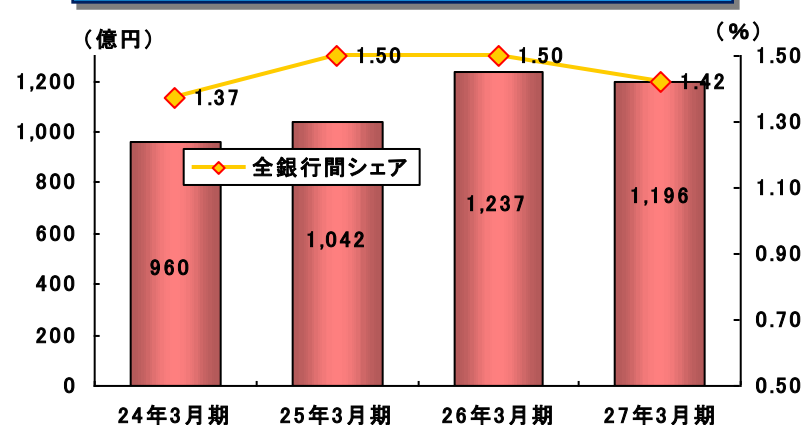


総貸出金 (末残)

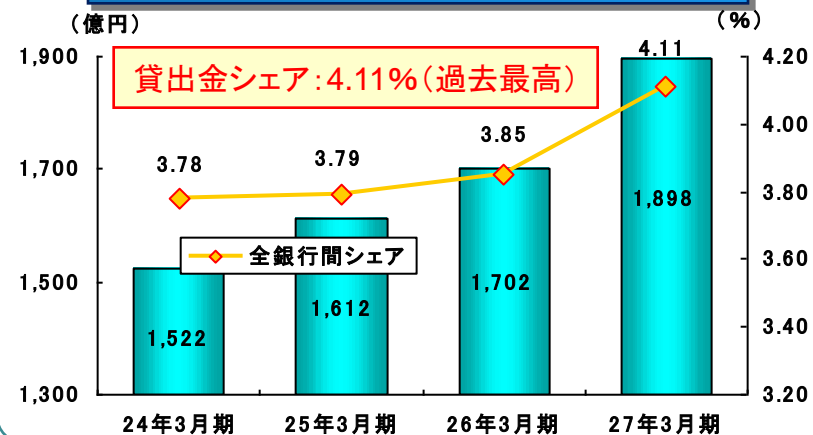


仙台地区

総預金 (末残)



総貸出金 (末残)

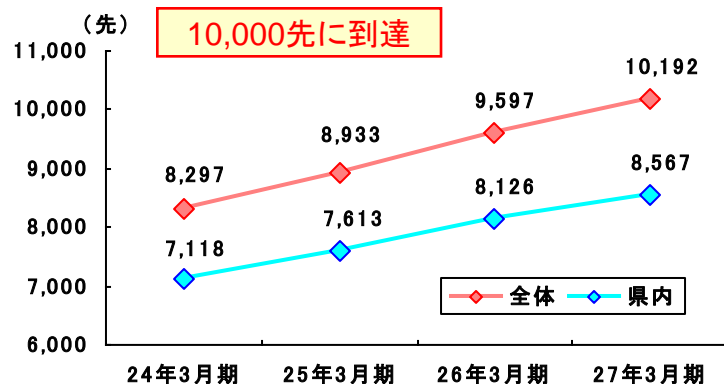


収益基盤の状況

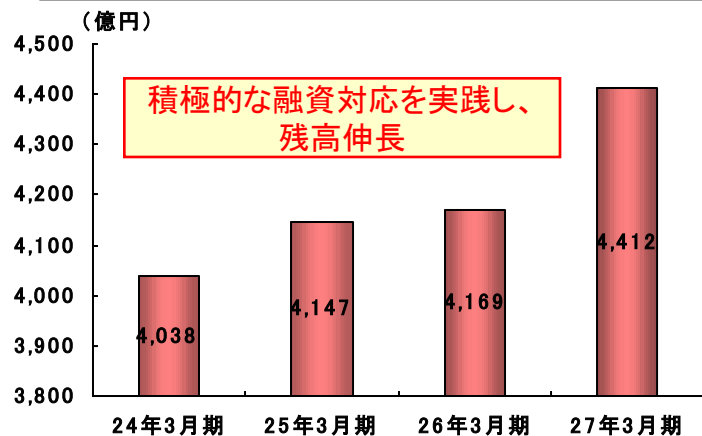
事業性貸出先は5期連続の増加 / 住宅ローン残高は過去最高残高を更新

法人取引基盤

事業性貸出先

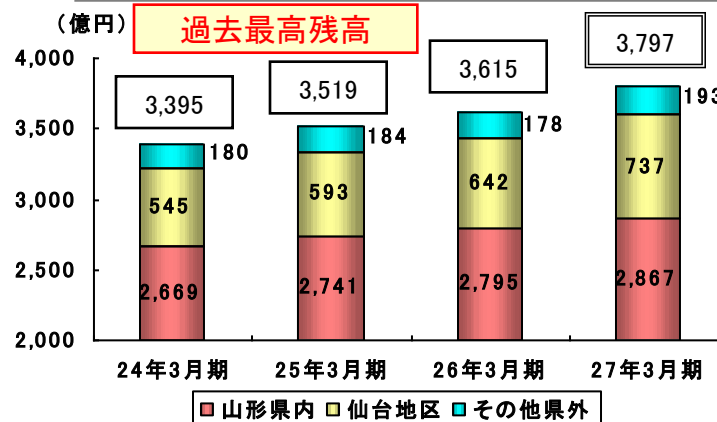


中小企業向け貸出金 (末残)

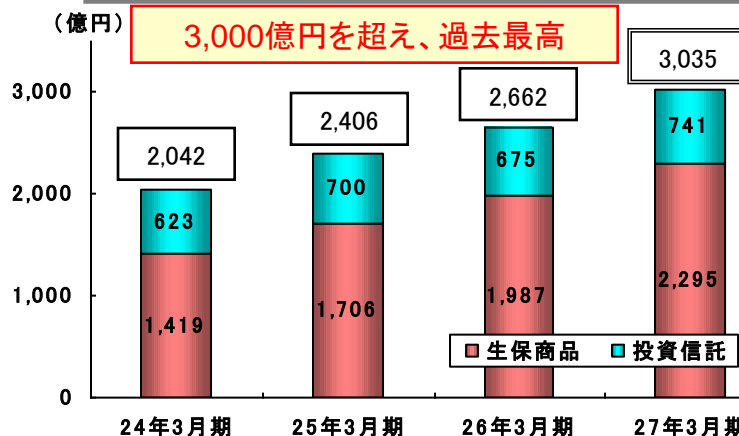


個人取引基盤

住宅ローン残高 (末残)



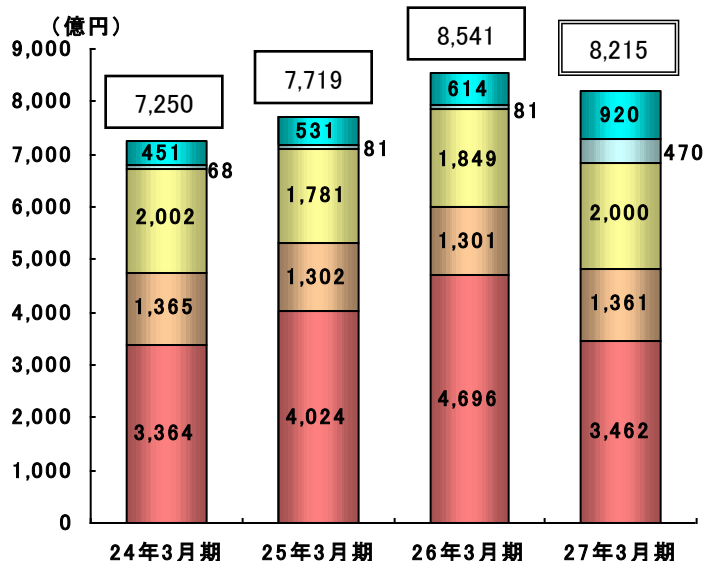
投資信託・保険商品



有価証券運用

金利リスクを引き続きコントロールしつつ、国債を減らし、その他の運用資産にシフト

有価証券運用残高

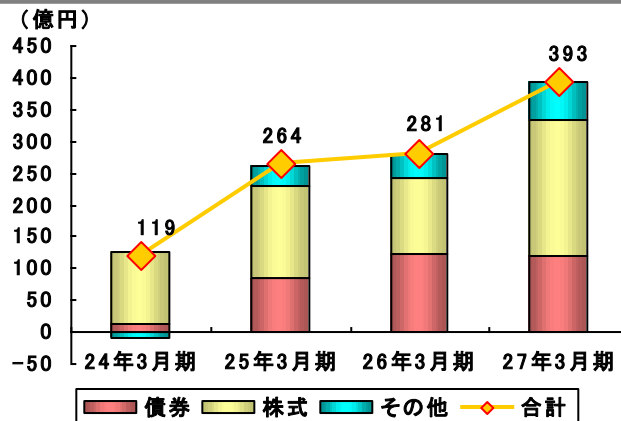


■ 国債 ■ 地方債 ■ その他円建債 ■ 外貨建債 ■ 株式+投信

有価証券利回り

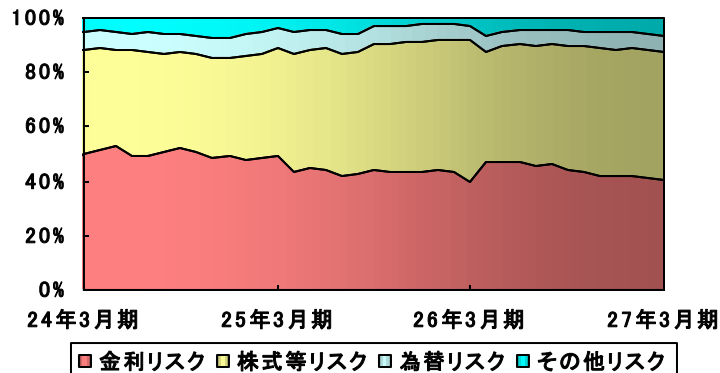
		(%、年)		
		25年3月期	26年3月期	27年3月期
有価証券運用利回り		0.92	0.91	0.92
修正Dur	全体	4.25	3.76	3.94
	うち円債	4.27	3.35	3.81
	うち外貨建債	2.94	2.08	5.80

有価証券評価損益



有価証券のリスクバランス

◎ 金利リスク50%±10p程度をベースにコントロール



※ 資本配賦上のリスクとは異なり、VaR計測上の保有期間を全て同一とした場合のリスク量

自己資本比率

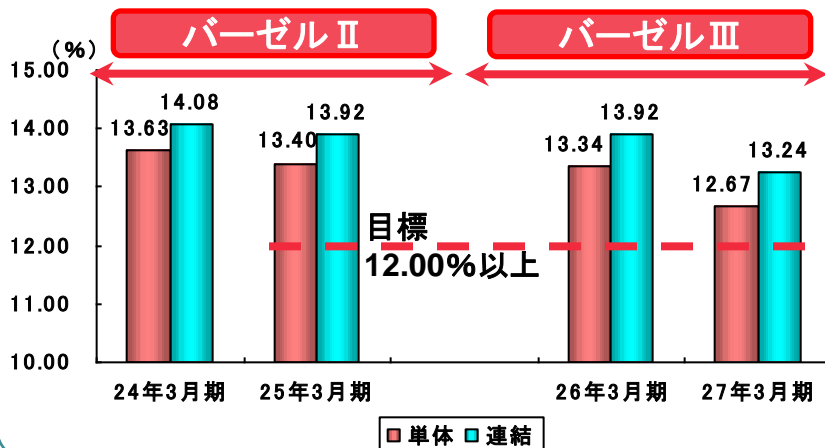
貸出金増強等によりリスク・アセットが増加したものの、引き続き高水準を維持

自己資本比率(バーゼルⅢ)

(百万円、%)

	26年3月期	27年3月期
自己資本比率(単体)	13.34	12.67
自己資本の額	120,286	122,242
コア資本に係る基礎項目	120,286	123,054
コア資本に係る調整項目	—	811
リスク・アセット等…(A)	901,611	964,418
(参考)所要自己資本額…(A×4%)	36,064	38,576
自己資本比率(連結)	13.92	13.24

自己資本比率の推移



アウトライヤー基準

流動性預金の増加により、金利が2%上昇した場合の金利リスク量がマイナスに転じている

金利リスク量	アウトライヤー比率
▲75億円	▲6.1%

金利ショック幅 : 200BPVを採用

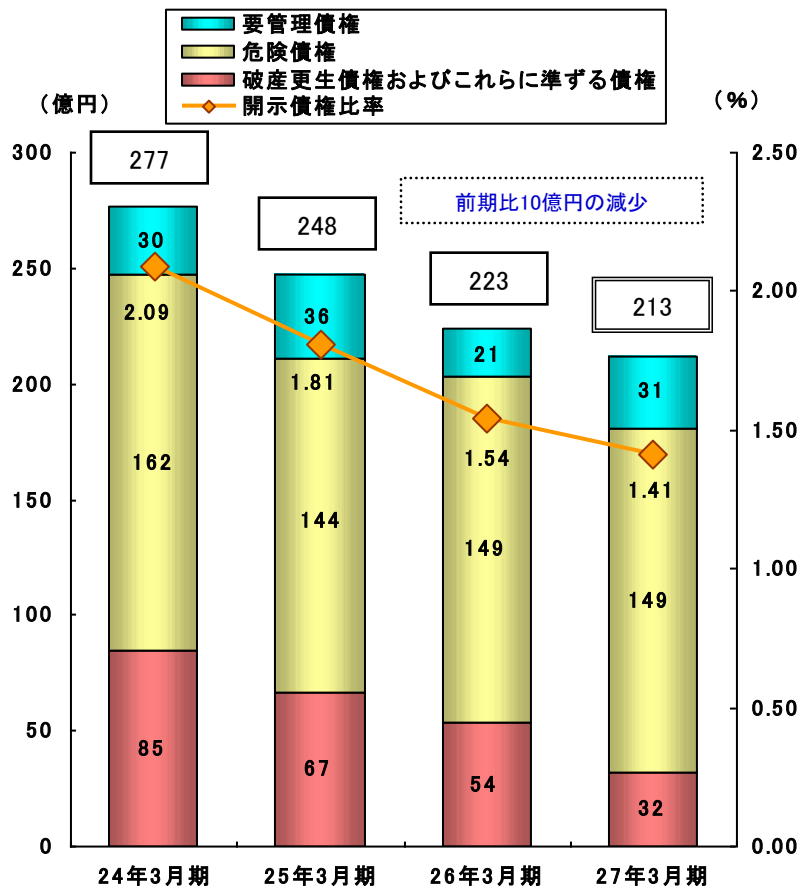
コア預金 : 内部モデルを採用

◎ アウトライヤー基準:
「銀行勘定の金利リスク」に関する基準で、200BPVあるいは99%タイル値の金利ショックを与えたときの経済価値の低下額をコア資本額の20%以下としている

金融再生法開示債権(不良債権)

お取引先の経営改善支援に注力し、不良債権比率は1.41%まで低下

金融再生法開示債権残高



与信関係費用

(百万円、%)

	24年3月期	25年3月期	26年3月期	27年3月期
A. 不良債権処理額	▲ 478	48	97	66
個別貸倒引当金 繰入額	▲ 553	—	—	—
貸出金償却	9	3	—	1
偶発損失引当金 繰入額	17	▲ 35	78	▲ 11
信用保証協会 責任共有制度負担金	48	80	18	76
B. 一般貸倒引当金 繰入額	1,621	—	—	—
C. 貸倒引当金 戻入益	—	2,502	1,401	85
与信関係費用 (A+B-C)	1,143	▲ 2,454	▲ 1,304	▲ 18
与信関係費用比率	0.09	▲ 0.18	▲ 0.09	▲ 0.00

今期の収支計画

平成28年3月期の業績予想

(億円)

	28年3月期 通期予想	増 減		27年3月期 実績	26年3月期 実績
		27年3月期比	26年3月期比		
単 体					
業務純益	73	▲ 15	▲ 11	88	84
経常利益	95	▲ 21	▲ 8	116	103
当期純利益	64	▲ 8	0	72	63
(与信関係費用)	5	5	18	▲ 0	▲ 13
連 結					
経常利益	103	▲ 24	▲ 9	127	112
当期純利益 <small>(親会社株主に帰属する当期純利益)</small>	64	▲ 10	0	75	63

【単 体】

➤ 経常利益

預貸金利鞘の縮小が継続するとの予想に加え、債券関係損益や与信関係費用を固く見積もったことなどから、前年比21億円減益の95億円を見込む

➤ 当期純利益

経常利益の減益を受け、前年比8億円減益の64億円を見込む

【連 結】

➤ 経常利益・当期純利益

経常利益は前年比24億円減益の103億円、当期純利益においても前年比10億円減益の64億円を見込む

株主還元の方針

配当方針

- 安定配当を基本として18年度期末配当金から1株あたり3円(年間6円)の配当を継続
- 赤字決算となった21年3月期も配当を実施し、翌期以降も継続

1株あたりの配当金の推移

	21年3月期 実績	22年3月期 実績	23年3月期 実績	24年3月期 実績	25年3月期 実績	26年3月期 実績	27年3月期	28年3月期 予想
中間配当金	3円	3円	3円	3円	3円	3円	3円	3円
期末配当金	3円	3円	3円	3円	3円	3円	3円(予定)	3円
年間配当金	6円	6円	6円	6円	6円	6円	6円(予定)	6円

配当性向

- 黒字復帰した22年3月期以降の6期平均の配当性向は、

6期平均 配当性向(※)
26.73%

(※) 22年3月期～27年3月期(予定含む)

総還元性向

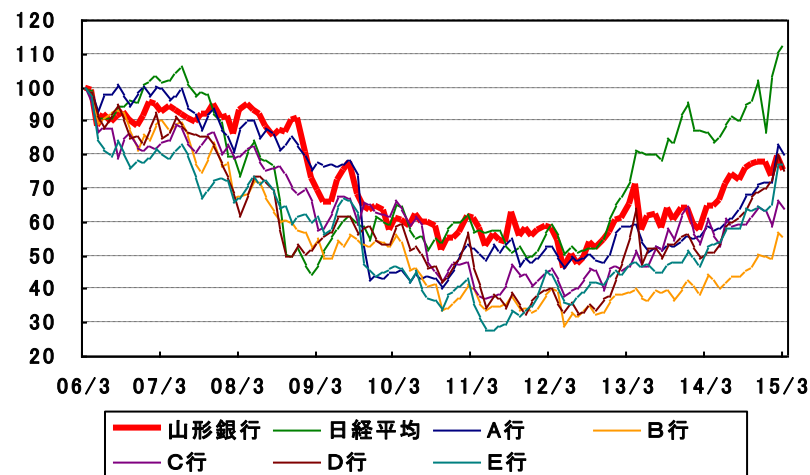
- 総還元性向：
(配当総額＋自社株取得額)／単体当期純利益×100

27年3月期
56.24%

(百万円)

27年3月期	
配当総額	980
単体当期純利益	7,280
27年3月期	
自社株取得額	3,115

《参考》 当行が東京IRを開始した2006年(平成18年)を基準とする東北県都地銀6行 株価推移 (2006年3月末=100)



第17次長期経営計画の計数総括

主要計数目標を達成したほか、預貸金などのボリューム面で過去最高を更新

目標項目 (27年3月期)	長計目標	実績	評価
実質業務純益	80億円	88億円	○
当期純利益	38億円	72億円	○
自己資本比率	12.00%以上	12.67%	○

成果

- 総預金・総貸出金ともに過去最高残高を更新、県内総貸出金シェアにおいても、過去最高
- 貸出先数は5期連続して増加し、10,192先に
- 不良債権比率は1.41%に低下し、全国の地方銀行でトップレベルの低水準
- 当期純利益は安定的に50億円以上を確保し、最終年度目標38億円を大幅達成

課題

- 資金利益の減少を主因に、トップライン収益は依然として低水準
- OHR、コアOHRともに若干改善したものの、いまだ高水準にとどまる

第18次長期経営計画の基本的な考え方

構造改革を成し遂げ、成長サイクルへ転換する

長期ビジョン
(10年後の目指す姿)

山形の発展に「責任」を持ち、圧倒的なNo.1になる

収益力

10年後の目指す姿

- イノベーションを継続し、「昨日よりも今日、今日よりも明日」への前進によって、地域に変化をもたらす活動を展開
- 構造課題を解決し、成長サイクルへの転換を成し遂げる

預金＋貸出金5兆円規模
県内地銀3行間預貸金
シェア60%超
業務純益200億円以上
強い信頼と身近な存在
圧倒的なNo.1

飛躍

成長サイクル

預金＋貸出金4兆円規模
県内地銀3行間預貸金
シェア50%超
構造改革の総仕上げ

構造課題の
改善

経営基盤を
再構築する
3年間

【創立120周年】

【創立130周年】

第16次長計

第17次長計

第18次長計

第19次長計

第20次長計

第21次長計

計画概要

名称
(計画期間)

やまぎん イノベーション・プランⅢ
(平成27年4月 ~ 平成30年3月)

長期ビジョン達成に向けた2本の柱

重点課題に迅速に対応するため、7つの「室」を新設

地方創生
(地域の成長)

収益の拡大
(銀行の成長)

山形県内GDP : 3兆7千億円の維持
新規雇用 : 7千人の創出
事業承継・M&A関与 : 年間150件対応

預貸金合計 : 4兆円規模
県内地銀3行預貸金シェア : 50%超
ROE : 5%台

《6つのキーワード》

重点課題を解決するための
ベースとなる概念

意思決定の迅速化
《スピード》

役職員の意識・行動の改革
《アクション》

1人1人の行動をお客さま目線に
変え、“やまぎん”ブランドを確立
《ブランド》

お客さまのニーズに応えられる
ケイパビリティの強化
《ケイパビリティ(※)》

ITを活用したサービス提供力の向上
《IT戦略》

成長戦略の取組強化
《成長戦略》

規模の拡大

個人戦略室
IT・チャネル戦略室

山形成長戦略推進室
事業承継・M&A支援室

地域価値創造

ワークライフバランス
推進室

5つの
重点課題

生産性の向上

OHR改革室

人財力の向上

企業ブランド・
CS強化

広報CSR戦略室

(※) ケイパビリティ : 企業の組織的な能力、強み

財務計数目標

“10年後の目指す姿”を見据え、収益力の強化と預貸金ボリュームの増強に挑戦

目標項目	27年3月期 (実績)	30年3月期 (目標)
業務純益	88億円	100億円
当期純利益	72億円	65億円
ROE	5.20%	5%台
総預金	2兆1,466億円	2兆3,000億円
総貸出金	1兆4,793億円	1兆7,000億円

規模の拡大

トップライン収益増強とボリューム・シェア拡大を両輪で強化

トップライン収益増強

収益ドライバーとなるビジネスモデルの構築と拡大

ボリューム・シェア拡大

預貸金合計 4兆円／県内地銀3行間預貸金シェア 50%超の達成

国内(円建)

リテール戦略の強化

- 住宅ローン、資産運用の一段の強化
- コンシューマーファイナンスの増強 (個人戦略室を新設)

ネットワーク戦略の拡充

- 店舗ネットワークの強化
- 非対面チャネルの強化 (IT・チャネル戦略室の新設)

中小企業戦略

- 事業性評価にもとづく前向きな融資増強
- 事業承継・M&Aへの取組強化 (事業承継・M&A支援室の新設)

フィービジネス強化

- 資産運用コンサルティング営業の強化
- 役務収益の新たな柱を育成・確立

海外(外貨建)

海外業務に強い銀行 ～外貨取引で東北No.1～

海外進出企業との外貨取引強化

- 県内の海外進出企業は100社超
- 外貨取引メインのシェアアップ

地域外の成長機会に資金を投下

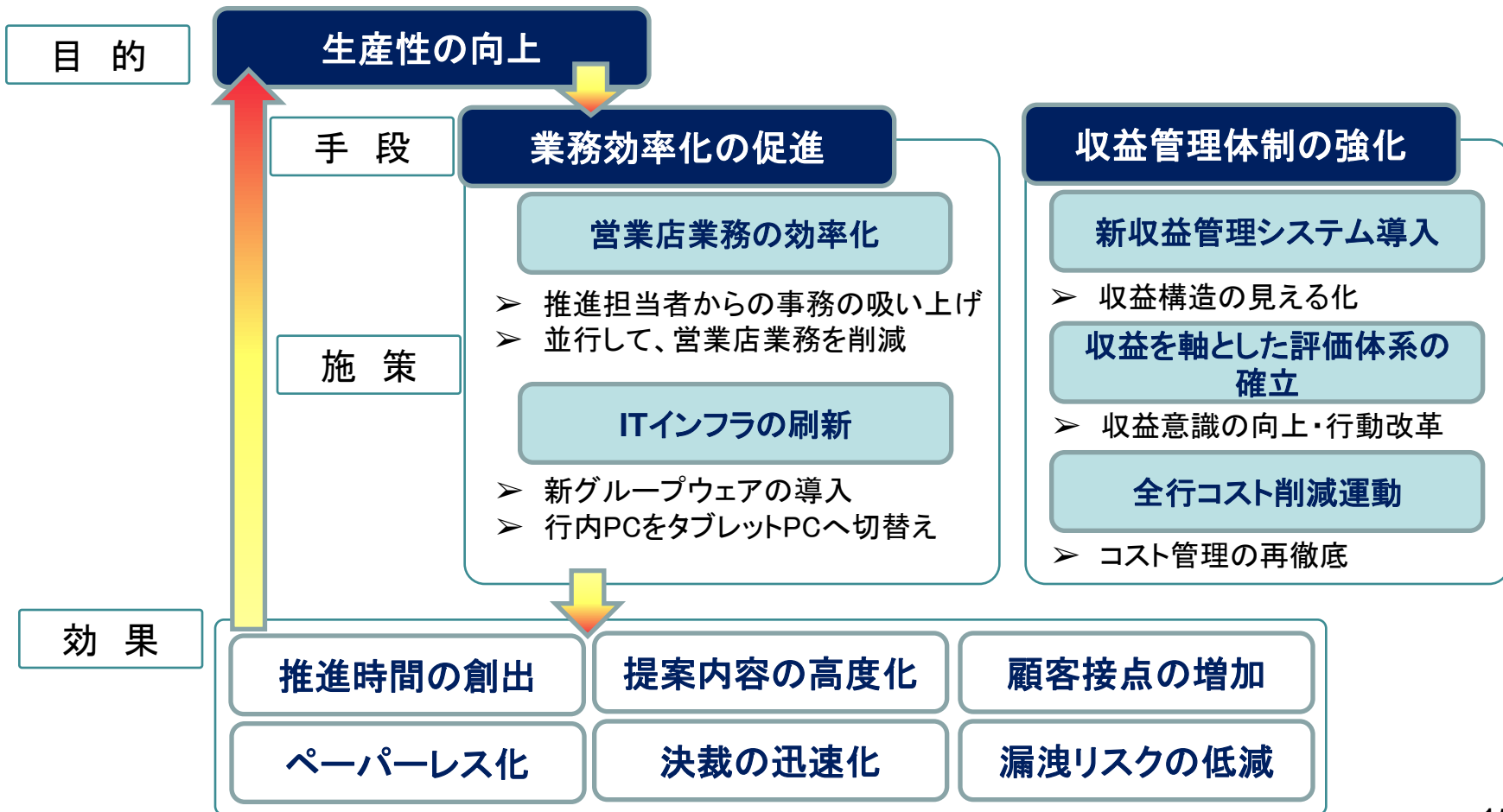
- 外国籍企業への貸出を強化し、海外の成長果実を直接取り込む

生産性の向上

役職員1人1人の生産性を向上させるため、ワークスタイルを変革

OHR改革室の創設

本部・営業店横断的に取り組むトップライン収益増強と経費削減対策の責任部署として、総合企画部内に新設



企業ブランド・CS強化

役職員の行動変革によって、当行のブランドを確立し、存在価値を高める

質の高いサービス提供

「サービスの差別化」こそがお客さまから選んでいただける唯一のファクター

スピードの提供

お客さまに向き合い、お客さまの課題をスピーディーに解決する

利便性の提供

お客さまが望む時に、望む場所で、望む以上のことを提供する

価格の妥当性

価格に見合った、サービスを提供する

“やまぎん”ブランドの確立

1人1人の行動をお客さま目線に変えることで、“やまぎん”ブランドを確立する

- 広報CSR戦略室がCSR(企業の社会的責任)活動を実践
- 創立120周年に合わせてブランドメッセージを公表

 **山形銀行** ブランドの確立

職員1人1人の
行動変革

Web戦略の強化

少子高齢化、若年層の県外流出により、
県内人口減少

ライフスタイルの変化により、非対面取引を
望むお客さまが増加



新たなWeb戦略の策定、強化

- 店舗網希薄地域へのサービス補完
- 若年層取引の強化

人財力の向上

行員の意識改革により、ワークライフバランスを実践 / “プラチナくるみん”全国初の認定

働く環境の整備

【ワーク・ライフ・バランス】

- ・働きやすく働きがいのある環境作り
- ・時間外労働縮減

働き、活躍に応じた処遇

【人事制度の再構築】

- ・頑張りや成果に応じた処遇、評価制度の再構築

多様な人財活用・育成

【人財活用】

- ・女性、シニア層の活躍機会拡大
- ・優秀、多様な人財採用(ダイバーシティ)

【人財育成】

- ・マネジメント力の向上
- ・専門性のブラッシュアップ
- ・稼げる人財、専門家の育成

「ワークライフバランス推進室」を新設

企業競争力・生産性を向上

従業員満足度を向上

ワークライフバランスの促進

全役職員の意識改革・行動改革

仕事と家庭の両立支援策の検討、支援制度の整備

時間外労働の縮減

女性の視点・感性を業務推進や企画等に活かすための『女性ワーキンググループ』を創設

担当職務の多様化と女性管理職育成・積極登用

プラチナくるみん 認定

“子育て支援企業”の最高認定を全国で初めて取得

- 厚生労働省より全国初の認定
- 従来の「くるみん」認定基準より高い、育児休業取得率をクリア
(男性の育児休業取得率:13%以上)
(出産後1年の女性の在職率:90%以上)
- 育児休業後の復帰支援体制を強化
 - ・短時間勤務制度、時差勤務制度等の整備、活用
 - ・自宅学習支援システムを活用した復帰支援コンテンツの導入



地域価値創造

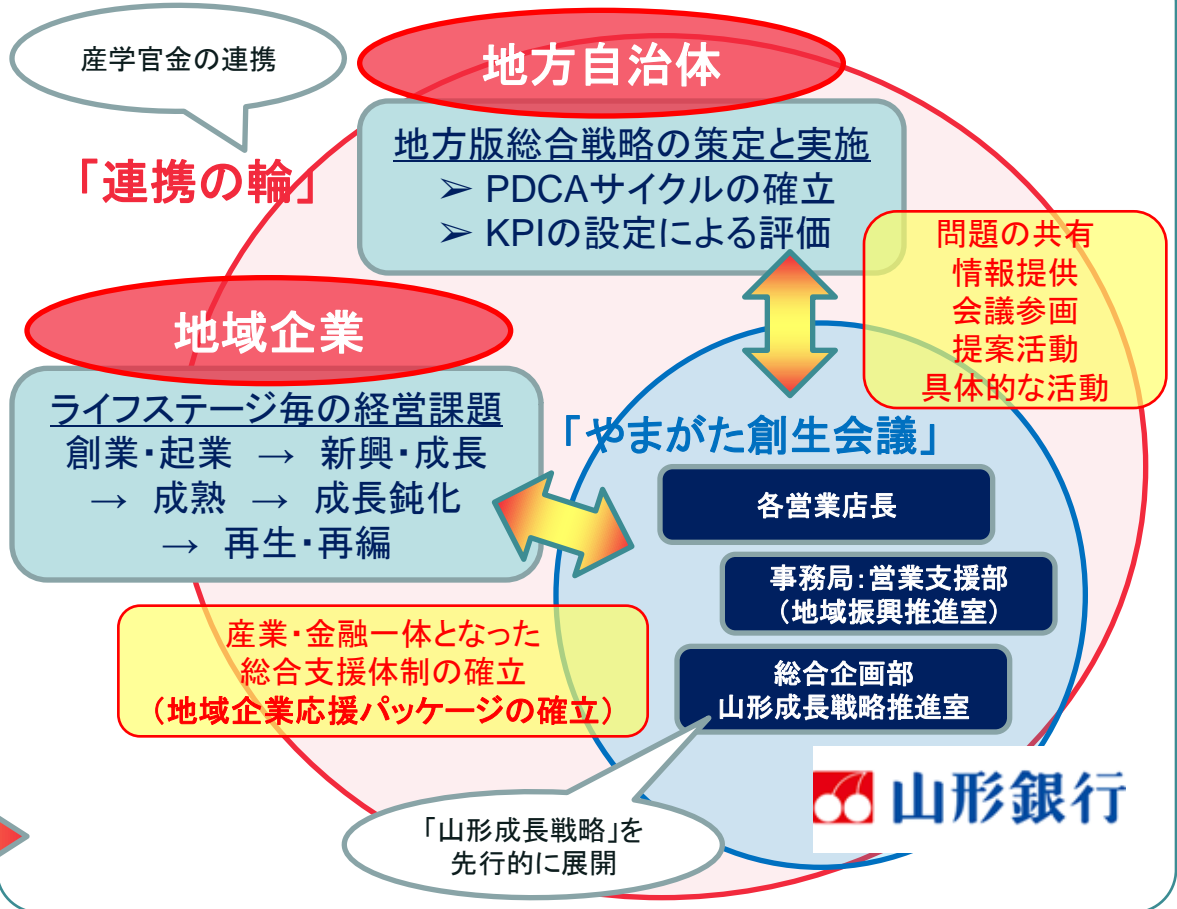
「地方創生」への中長期的な取組深化を通じ、地域の成長に「責任」をもつ

平成24年からの10年間で、
2,000億円の県内GDPと
2万7千人の雇用が失われる可能性
(民間コンサルティング会社試算)

当行が主体となり、新たなビジネスを
創造、地域経済の活性化を図る

- 平成24年7月より、「山形成長戦略推進プロジェクト」を立ち上げ
「インキュベーションパークの構築」
「ヘルスツーリズムシティの構築」
に取り組む
- 平成27年4月、山形成長戦略推進
チームを「山形成長戦略推進室」に
組織体制を変更するとともに、
全行を挙げて「地方創生」に取り組む
体制を整備

山形銀行の「まち・ひと・しごと創生総合戦略」への取り組み



地域価値創造に向けた具体的取り組み

山形成長戦略推進室が中心となり、新たな産業を創造、県内GDPと雇用を創出

インキュベーションパークの構築

新たな産業を生み出していく集積地創出を目指す取り組み

慶応義塾大学先端生命科学研究所

- ◎ スパイバーやヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ(HMT)などの大学発ベンチャー企業が誕生
- ◎ HMTと県内外企業との事業連携を橋渡し
- ◎ 産業クラスターの構築を目指す誘致活動を支援



山形大学工学部

- ◎ 「蓄電デバイス開発研究センター」(米沢市)
 - 山形成長戦略推進チームから1名を山形大学に派遣
 - リチウムイオン電池の長寿命・低コスト化を目指す
 - 飯豊町内で、電池製造のパイロットプラント建設に着手(山形大学・飯豊町が費用拠出)
 - 海外企業からの技術照会も増加しており、今後の共同研究等に高い期待



ヘルスツーリズムシティの構築

滞在型温泉保養地への取り組み
「健康を中心とした連携」による農業・観光の強化

上山市クアオルト構想

- ◎ 「心と体がうるおうまち」をテーマにした健康都市構想
- ◎ 市にも専担者1名を派遣し、ヘルスツーリズムの事業化に着手
 - クアオルトツーリズムツアーのサービス提供体制を整備
 - 複数の旅行代理店や医療機関と連携し、プロモーション体制を構築



県産ワインのブランド化

- ◎ ヘルスツーリズムの取り組みに端を発した、昨年の上山でのワインイベント企画が山形県全体に拡大
- ◎ やまがたワインへの関心を高めるため、地元ワイナリーや商業関係者等と共同で、5月31日に「ワインフェスティバル 山形ヴァンダジェ2015」を開催予定



地域社会への貢献

スポーツ・文化振興活動

女子バスケットボール「ライヤーズ」

- ◎ 中高生向けクリニック開催
26年度: 19回 730名が参加
- ◎ 「やまぎんライヤーズカップ」開催
(中学校バスケットボール大会への協賛)
- ◎ 全日本実業団バスケットボール競技大会 5連覇
全日本社会人選手権大会 3連覇
全日本実業団選手権大会 優勝 年間3冠



ネーミングライツ

- ◎ 山形県とネーミングライツスポンサー協定を締結
 - 山形県県民会館 →「やまぎんホール」
 - 山形県こども館 →「やまぎんこども館」



金融経済教育

- ◎ エコノミクス甲子園(26年12月)
県内高校生の金融知力向上をサポート
- ◎ 子どもたちへの金融経済教育
26年度: 147校7,238名に出前授業等を実施

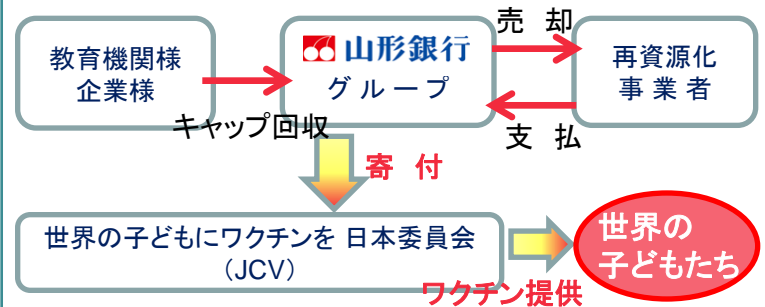


環境保全活動

- ◎ ぐるっと花笠の森
 - 県内4信金と4地域で森づくり活動(平成22年から活動)
 - 平成27年3月に連携協定を更新(5年間)し、活動を第2フェーズへ進化
 - 26年度は総勢約500名の行員や家族が活動に参加
- ◎ やまぎん蔵王国定公園の森
 - 平成22年から7年間で、約160haの間伐を実施
 - 約1,200tのCO₂の吸収効果が得られることから、当行本店ビルのCO₂排出量とカーボンオフセット(東北初)

エコキャップ推進運動の継続

- 回収キャップの売却益を直接「世界の子どもにワクチンを 日本委員会(JCV)」に寄付する仕組みに変更
- これまで「NPO法人エコキャップ推進協会」が寄付してこなかったワクチン約3万人分相当額をJCVへ別途寄付



ご照会窓口

本資料の将来に関わる記述については、その内容を保証するものではなく、経営環境の変化等による不確実性を有しておりますので、ご注意ください

本件に関するお問い合わせ先

山形銀行 総合企画部
Tel. 023-623-1221