



2020年度 会社説明 ～2020年3月期決算概要～

2020年6月

山形銀行

やまぎん県民ホール（山形県総合文化芸術館）に当行が寄贈した大ホール緞帳「『紅』-BENI-」

新型コロナウイルス感染拡大防止のため今年度の説明会は開催せず、資料掲載のみとなります

目次

2020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（県内・仙台・東京）	3
◆ 預金シェアの状況（県内）	4
◆ 貸出金シェアの状況（県内）	5
◆ 貸出取引の状況	6
◆ 資産形成取引の状況	7
◆ 有価証券運用	8
◆ 有価証券運用（投資戦略）	9
◆ 自己資本比率、資本配賦計画	10
◆ 金融再生法開示債権（不良債権）	11
◆ 2021年3月期の業績予想	12
◆ 株主還元の方針	13

第19次長期経営計画の進捗状況について

◆ 第19次長期経営計画の概要	14
◆ 計数目標（最終年度 2021年3月期）	15
◆ 重点課題1 収益力の強化	16
◆ 重点課題2 お客さま本位の営業強化	18
◆ 重点課題3 地方創生への取組強化	20
◆ 新型コロナウイルス感染症への対応	24

〈やまぎん〉のESG経営とSDGsへの取り組みについて

◆ 〈やまぎん〉のESG経営とSDGsへの取り組みについて	25
◆ Environment（環境）	26
◆ Social（社会）	27
◆ Governance（ガバナンス）	28

2020年3月期 決算概要（単体）

収益の状況

資金利益の増加や与信関係費用の減少により、経常利益は公表予想水準を確保

損益の状況

✓ 資金利益 232億円（前年比+2億円）

- 有価証券の機動的な運用等により、資金利益は前年比2億円の増益

✓ 役務取引等利益 31億円（前年比▲5億円）

- 住宅ローンにかかる支払保険料等の費用が増加したほか、法人向けサービスフィーや投資信託・保険販売手数料の減少などにより、役務取引等利益は前年比5億円の減益

✓ コア業務純益 55億円（前年比▲7億円）

- 資金利益は増加したものの、役務取引等利益の減少が影響し、本業の利益を示すコア業務純益は前年比7億円の減益

✓ 経常利益 38億円（前年比▲11億円）

- 与信関係費用が減少したものの、株式等関係損益の減少などから、経常利益は前年比11億円の減益

✓ 当期純利益 21億円（前年比▲13億円）

- 経常利益の減益に伴い、当期純利益は前年比13億円の減益

◆ 損益状況（単体）

	2020年 3月期	※公表 予想比	前年比	2019年 3月期
経常収益	371	+ 30	▲ 32	404
業務粗利益	259	---	▲ 1	261
（コア業務粗利益）	257	---	▲ 7	265
資金利益	232	---	+ 2	230
役務取引等利益	31	---	▲ 5	36
その他業務利益	▲ 3	---	+ 2	▲ 6
うち債券関係損益 ①	20	---	+12	7
うち金融派生商品損益（債券関係） ②	▲ 18	---	▲ 6	▲ 11
経費	202	---	▲ 0	202
うち人件費	103	---	▲ 2	106
うち物件費	86	---	+ 2	84
実質業務純益	57	---	▲ 1	58
コア業務純益	55	---	▲ 7	63
除く投資信託解約損益	50	---	▲ 6	56
一般貸倒引当金繰入額（A）	1	---	▲ 3	4
業務純益	56	---	+ 2	54
臨時損益	▲ 17	---	▲ 14	▲ 3
うち株式等関係損益 ③	6	---	▲ 14	20
うち不良債権処理額（B）	19	---	▲ 6	25
経常利益	38	▲ 1	▲ 11	50
特別損益	▲ 1	---	▲ 1	▲ 0
当期純利益	21	▲ 4	▲ 13	34
有価証券関係損益 ①+②+③	8	---	▲ 7	15
与信関係費用 A+B	20	---	▲ 10	30

※ 2019年5月公表の業績予想

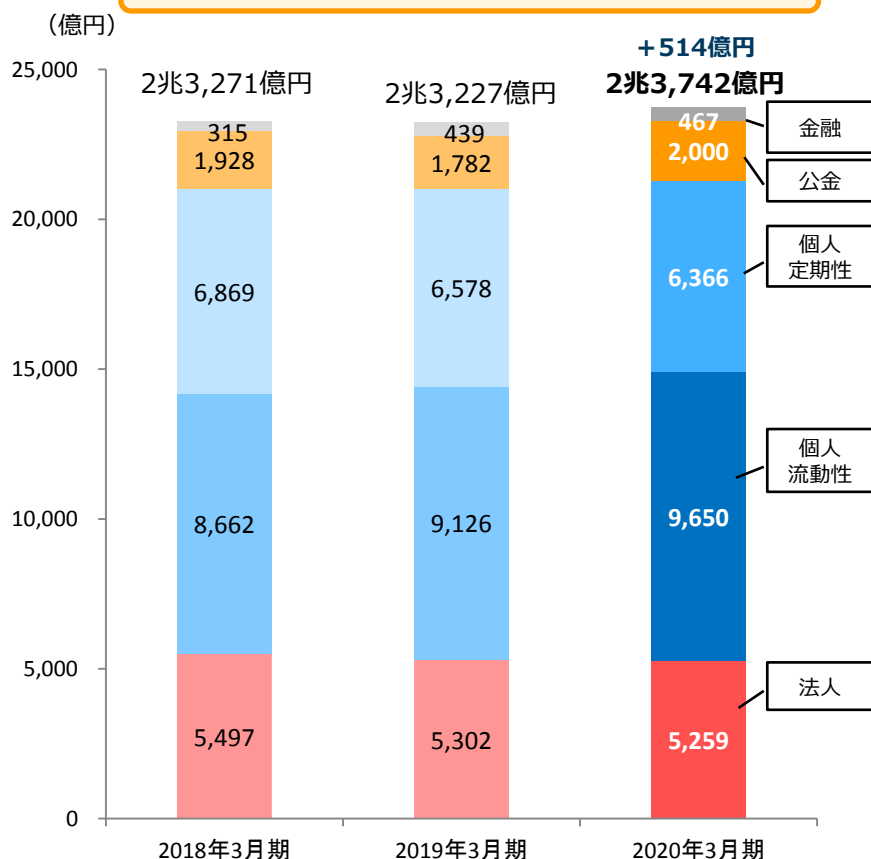
億円以下切捨て表示

預金、貸出金の状況

個人預金や公金預金の増加から、総預金は前年比増加
 公共貸出が減少するも事業性貸出の増加により、総貸出金は前年比増加

総預金（未残）

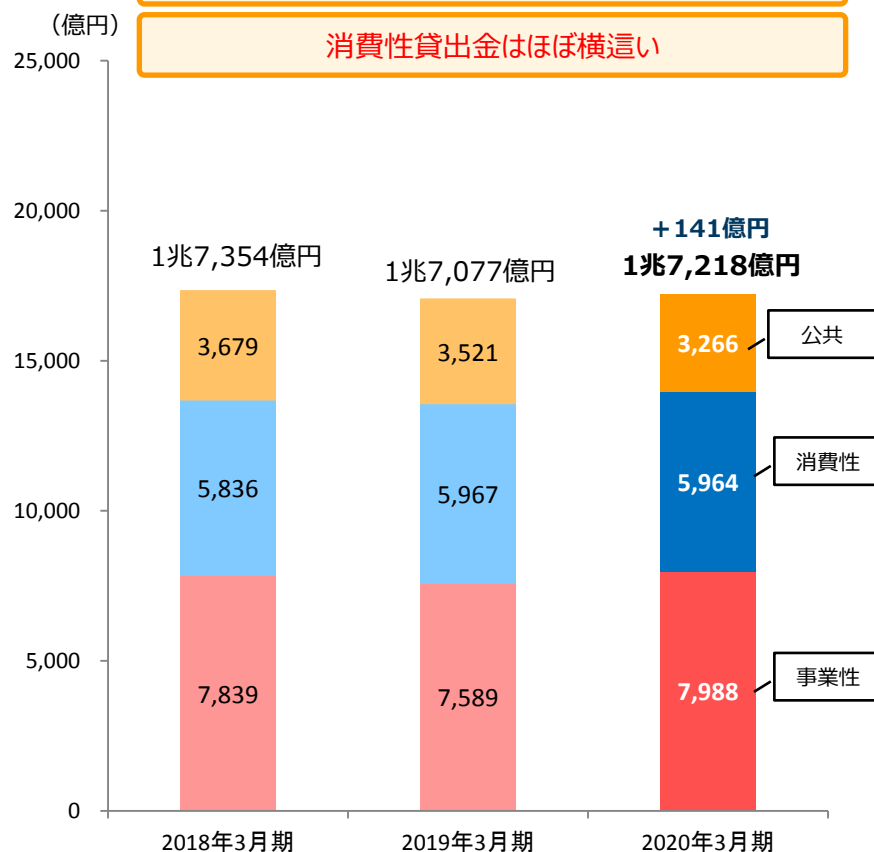
個人流動性を中心に前年比増加



総貸出金（未残）

事業性貸出金の増加を主因に前年比増加

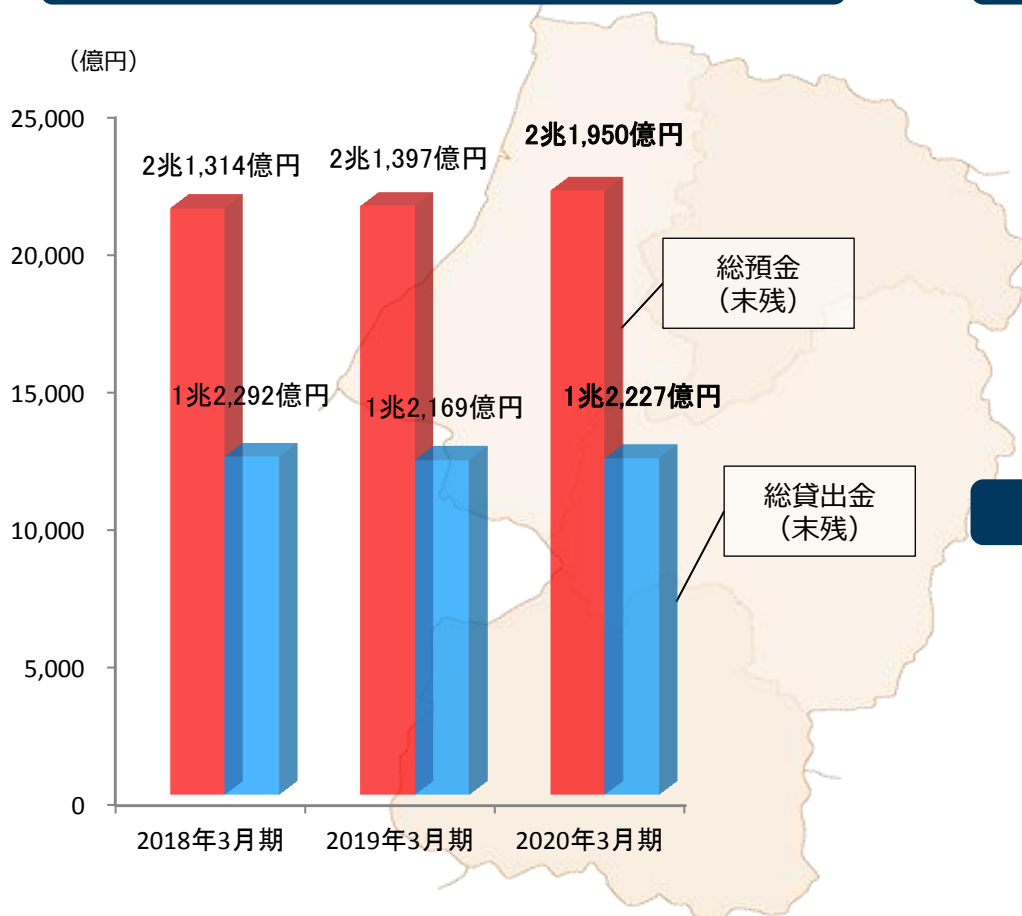
消費性貸出金はほぼ横這い



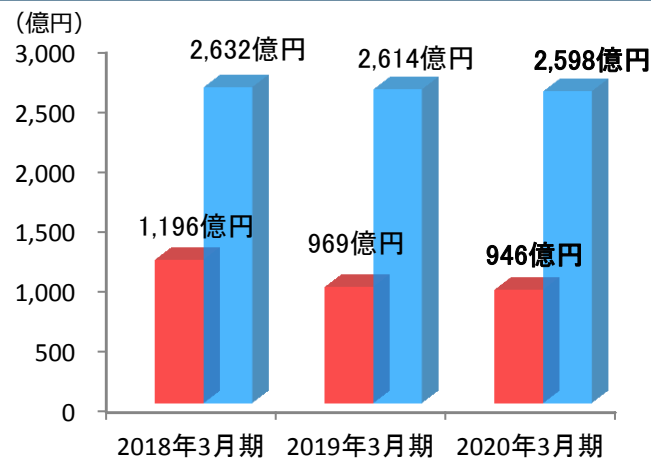
預金、貸出金の状況（県内・仙台・東京）

預金、貸出金ともに山形県内および東京にて前年比増加

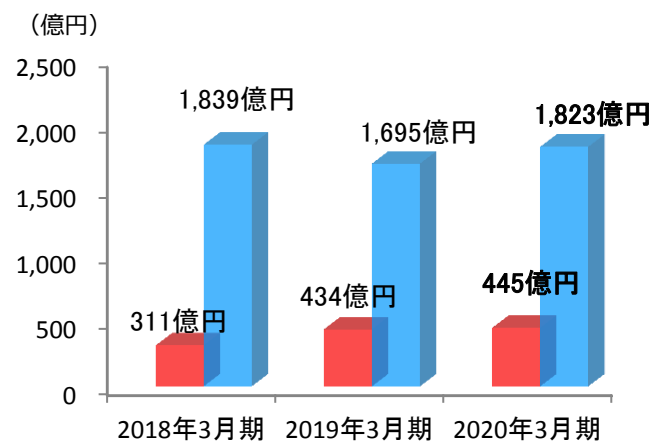
山形県内



仙台地区



東京支店

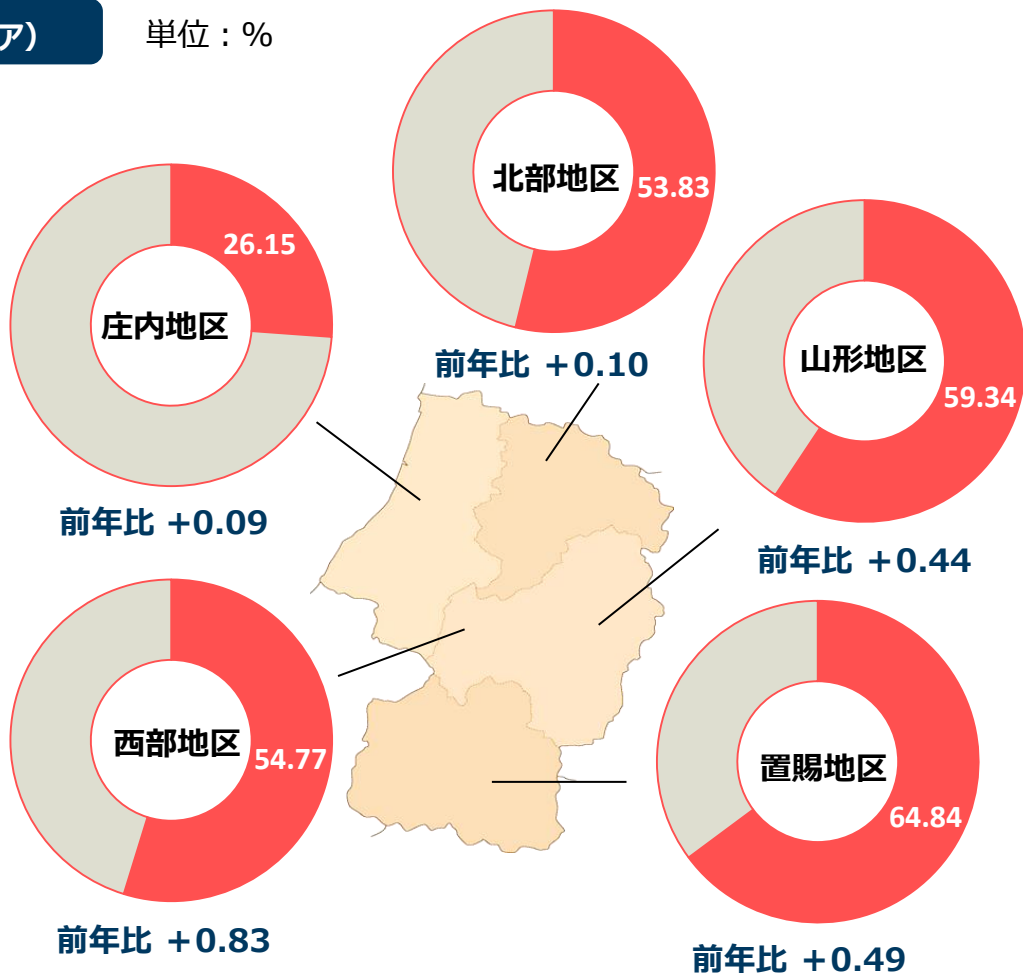
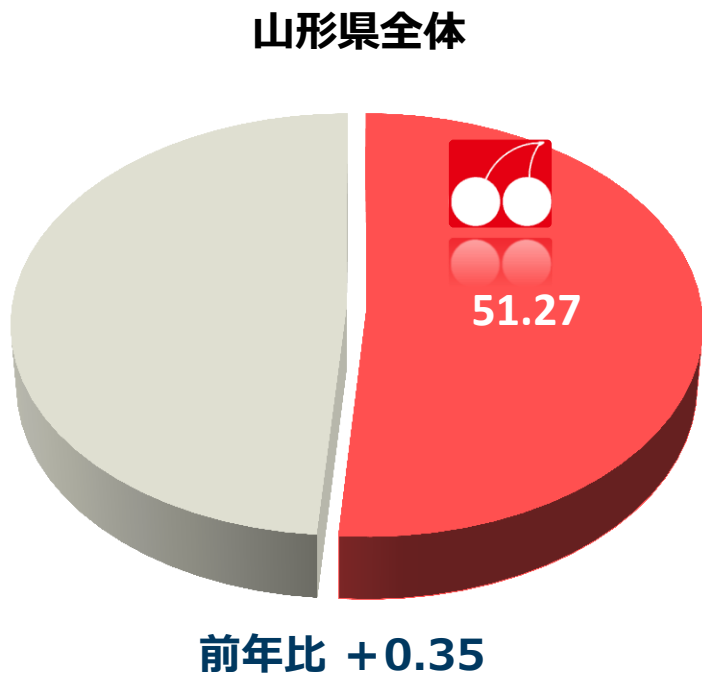


預金シェアの状況（県内）

県内3行間の預金シェアは県内全地区で前年比上昇

総預金（2020年3月平均残高 県内3行間シェア）

単位：%

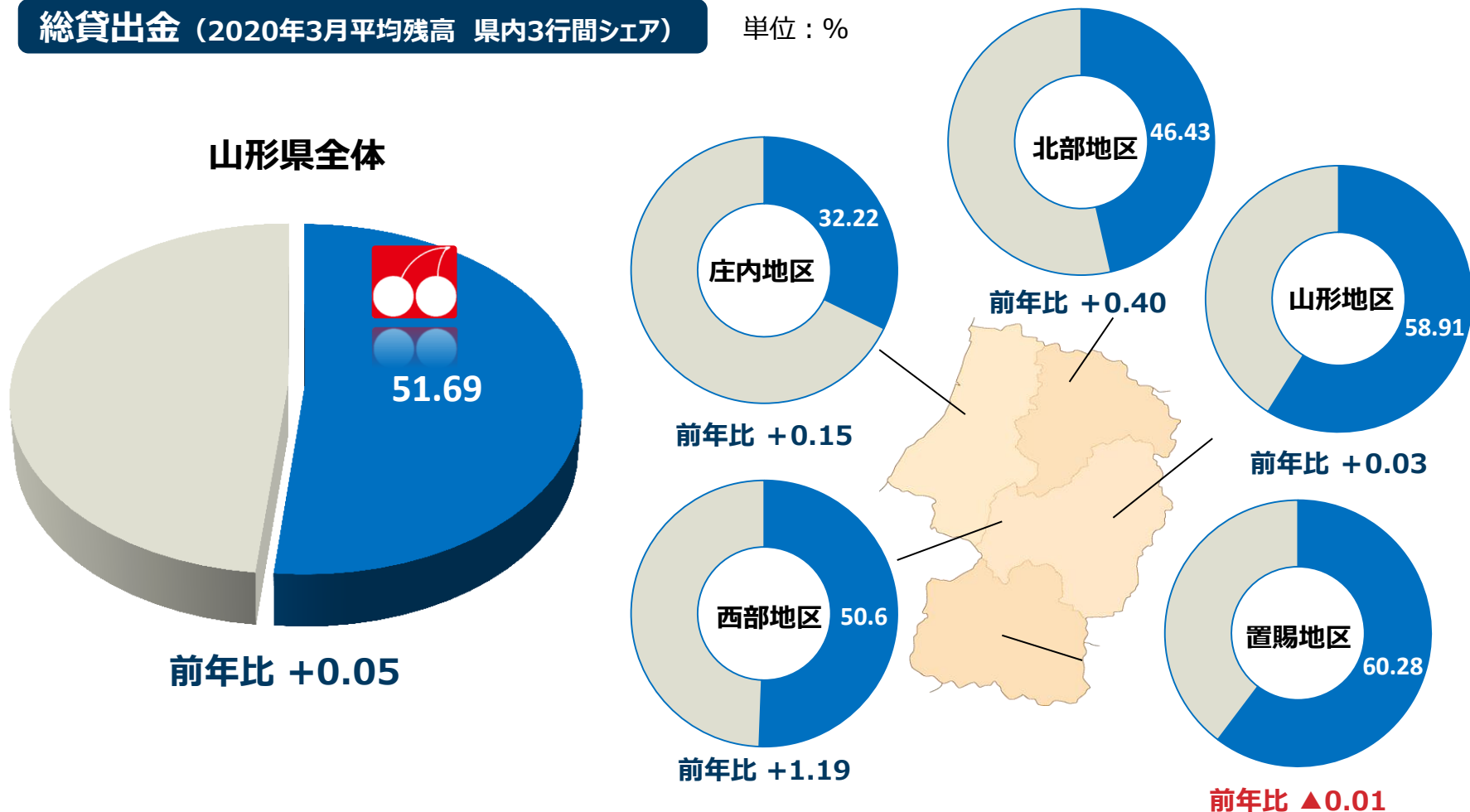


貸出金シェアの状況（県内）

置賜地区では微減となったものの、他地域は県内3行間シェアが拡大

総貸出金（2020年3月平均残高 県内3行間シェア）

単位：%

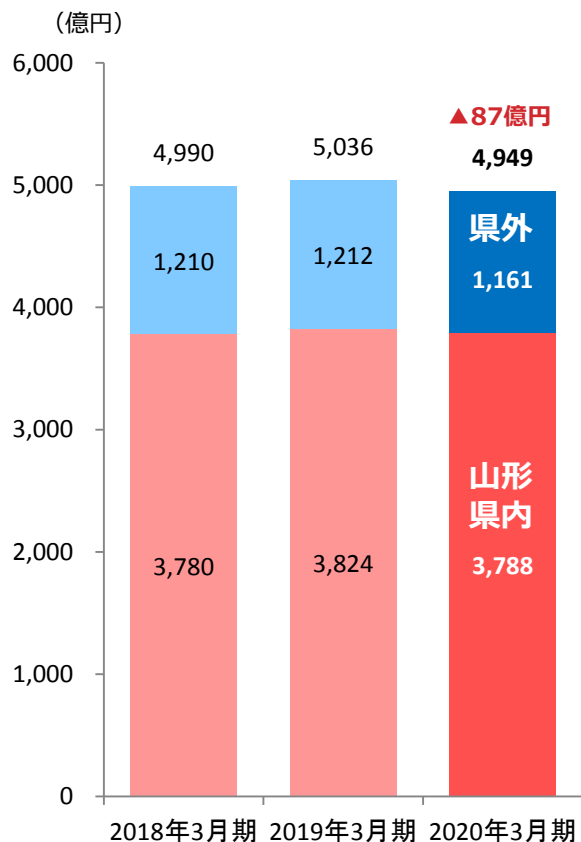


貸出取引の状況

採算性を考慮した取り組みにより、総貸出金利回りの下げ幅は縮小

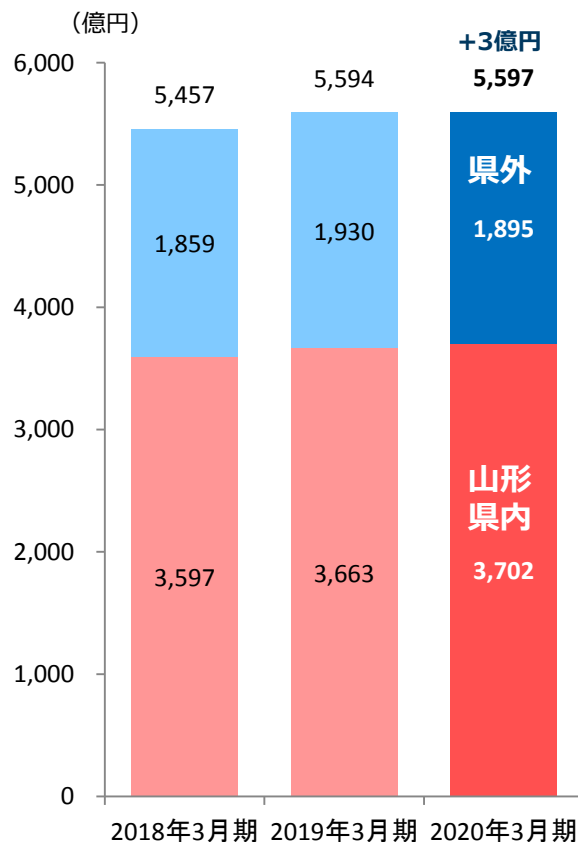
中小企業向け貸出残高（末残）

資金需要の減少と金利競争激化の影響により減少



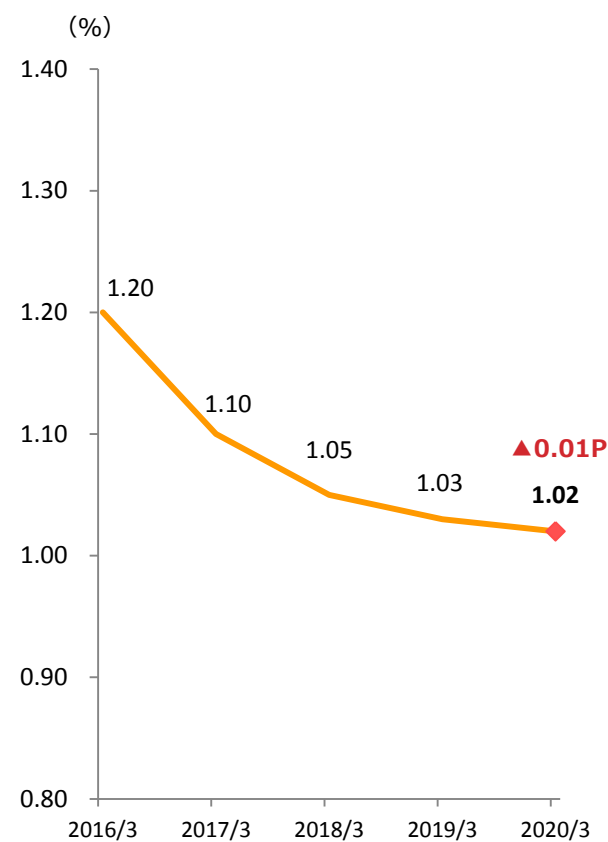
住宅ローン残高（末残）

採算性を維持しながらも残高微増



総貸出金利回り

低下が続くも、下げ幅は縮小傾向

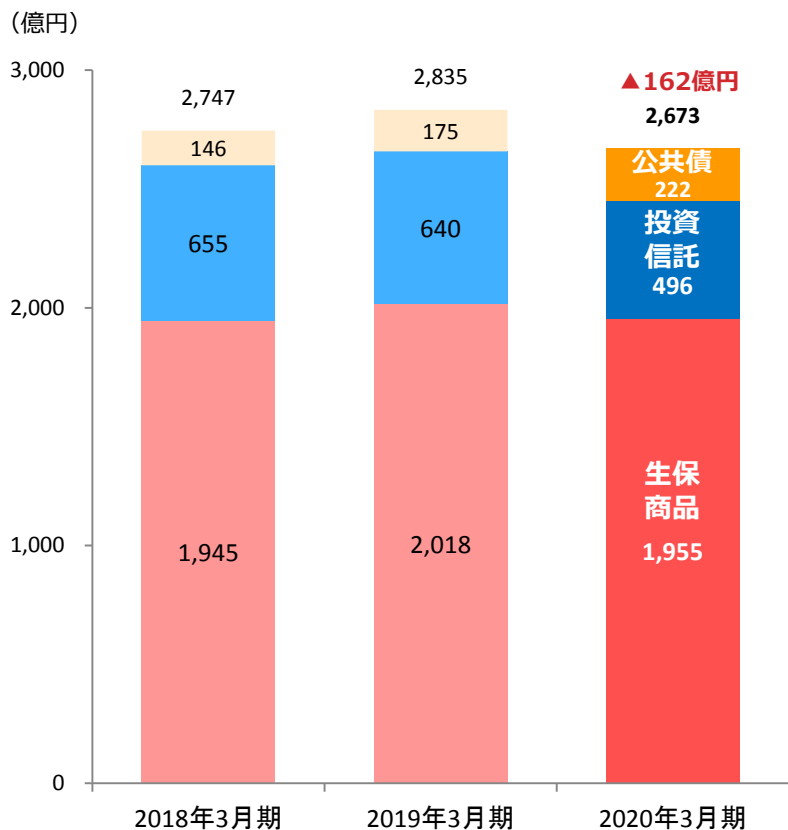


資産形成取引の状況

相場下落により投資信託の残高（時価評価）が減少／積立型商品の契約者数は増加

預かり資産残高（未残）

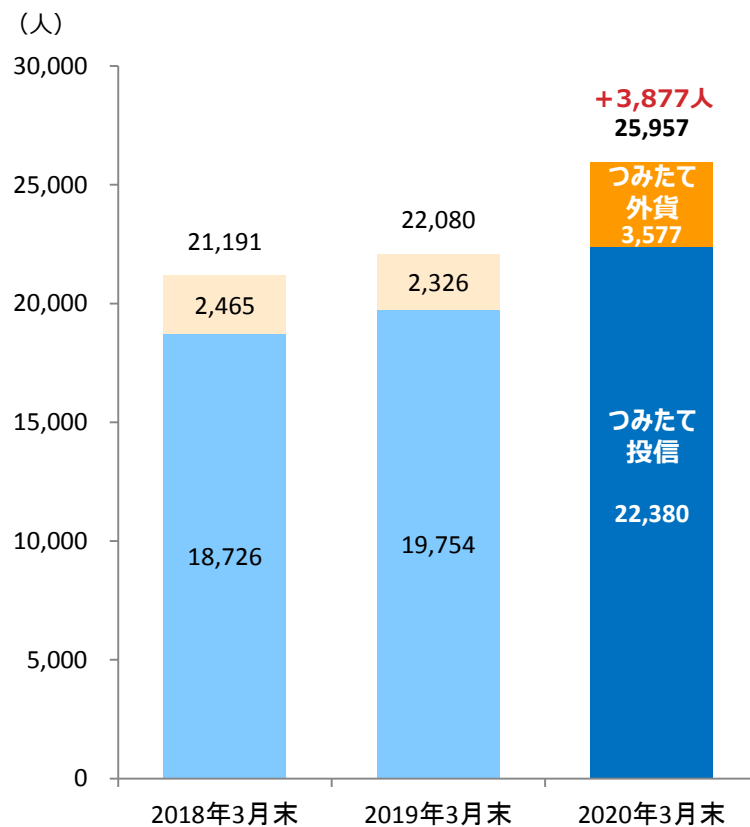
生保商品および投資信託の残高が減少



※ 生保商品は有効契約残高を記載

積立型商品契約者数

勤労者層の契約を中心に引き続き増加



※ 各年度末の計数は、「お客さま本位の金融商品販売を実現するための取組方針」に関する取組状況において、当行独自のKPI項目として開示

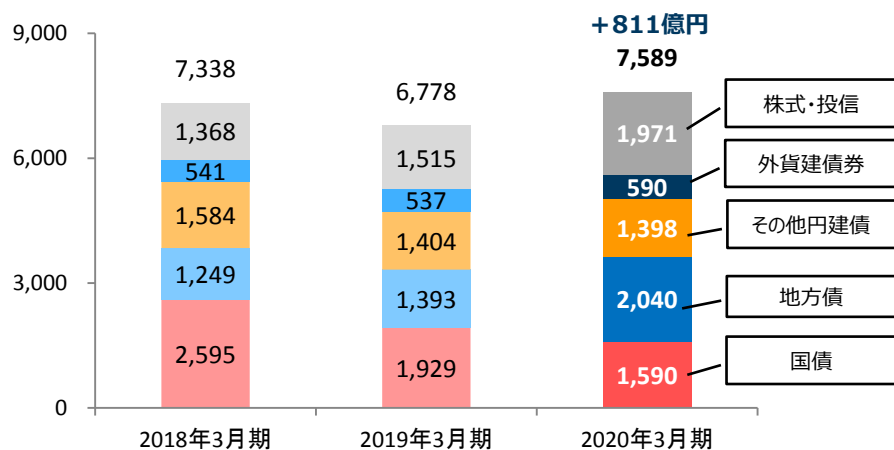
有価証券運用

国債等の償還分を多様な資産へ投資し、運用利回りを維持

有価証券運用残高

国債等の大量償還分を多様な資産へ投資し、ポートフォリオの入れ替えを実施

(億円)



有価証券利回り

収益性を重視した運用により、利回りが向上

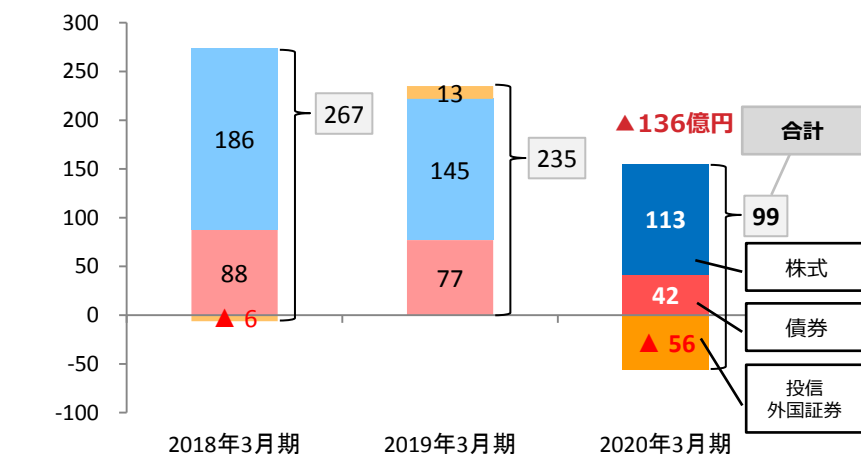
(%、年)

	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
有価証券運用利回り	1.01	1.05	1.08
修正			
デュレーション	4.03	3.87	4.38
	3.94	3.74	4.48
	5.69	5.10	3.52

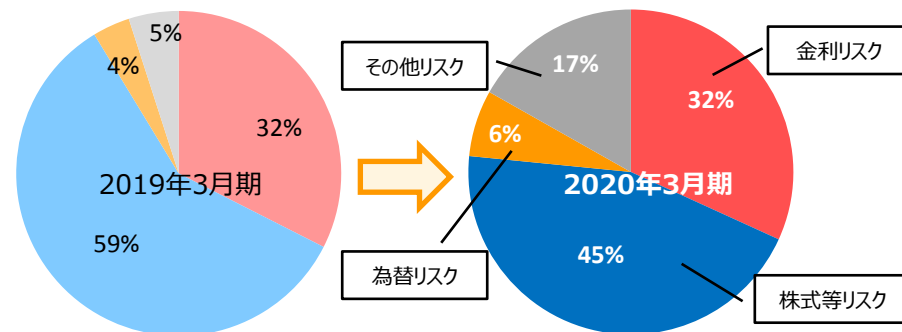
有価証券評価損益

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う市場環境の悪化により減少

(億円)



有価証券のリスクバランス



※ リスク：VaR（信頼区間99%、保有期間1営業日、観測期間5年）

有価証券運用（投資戦略）

ポートフォリオの再構築に注力し、運用利回り1%を確保する方針

現状の運用環境と今後の投資戦略（運用の方向性・リスクコントロール）

<経済・市場環境>

- ✓ 新型コロナウイルスによる深刻な世界景気後退
- ✓ 本格的な経済活動再開時期やその後の経済市場環境は著しく不透明

<投資環境認識>

新型コロナウイルスの影響を受け
評価益減少も再投資の機会が拡大

- ✓ 世界的な財政懸念
- ✓ クレジットスプレッドの拡大
- ✓ 株価調整

<運用の方向性>

- ✓ アロケーションの基本的な枠組みを維持しつつ、機動性のあるポートフォリオに再構築していく

クレジット資産 への投資拡大

- 利回り妙味の高まった内外優良クレジット資産への投資を拡大
- 中短期債中心に強固な財務基盤を有する企業への選別投資

国債償還への 対応

- 債券償還は前年度で一服
- 金利は依然低水準も、担保目的や裁定等取引は継続

株式系資産 ポートフォリオ の改善

- 相場水準に応じた機動的な押し目買いと戻り売りを行う

流動性の確保

- 顧客資金需要に対応するため、適正な手元流動性を確保
- 多様化したドル調達手段の活用と安定した調達ラダーの構築

自己資本比率、資本配賦計画

自己資本比率はリスク・アセット等の増加に伴い低下したものの、高水準を維持

自己資本比率

収益性を重視したリスクテイク方針により、主に有価証券や法人向け貸出のリスク・アセットが増加

(百万円、%)

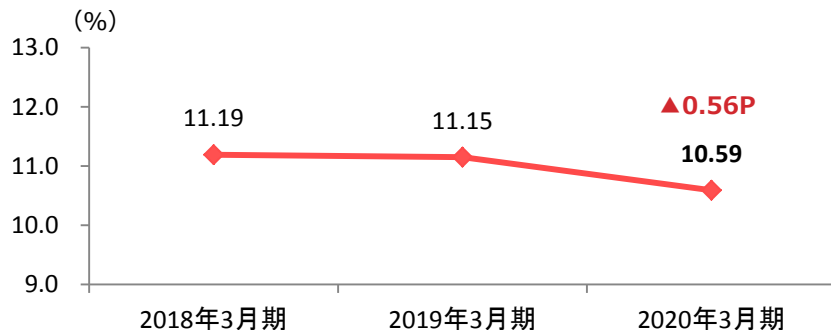
	2019年3月期	2020年3月期
自己資本比率（単体）	11.15	10.59
自己資本の額	134,185	134,601
コア資本に係る基礎項目	138,003	139,196
コア資本に係る調整項目	▲ 3,817	▲ 4,595
リスク・アセット等	1,202,560	1,270,767

(参考)

自己資本比率（連結）	11.59	11.02
------------	-------	-------

(※) 公的資金、劣後債等の補完項目なし

◆ 自己資本比率の推移（単体）



資本配賦計画

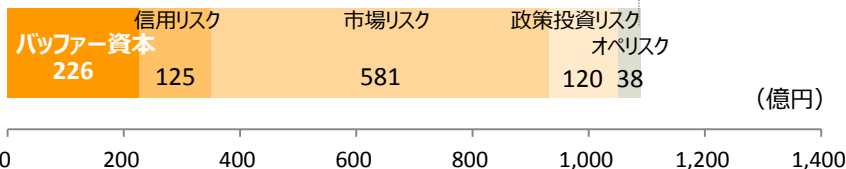
リスクテイクにより市場リスクや信用リスクなどのリスク量が増加したとしても、耐える十分な資本を配賦

- ✓ 年2回と随時のストレステストによって資本の十分性を検証
- ◆ 2020年度上半期計画

コア資本 1,362

配賦可能資本 1,090

最低必要資本 272



金融再生法開示債権（不良債権）

個別および一般貸倒引当金繰入額の減少から、与信関係費用は減少

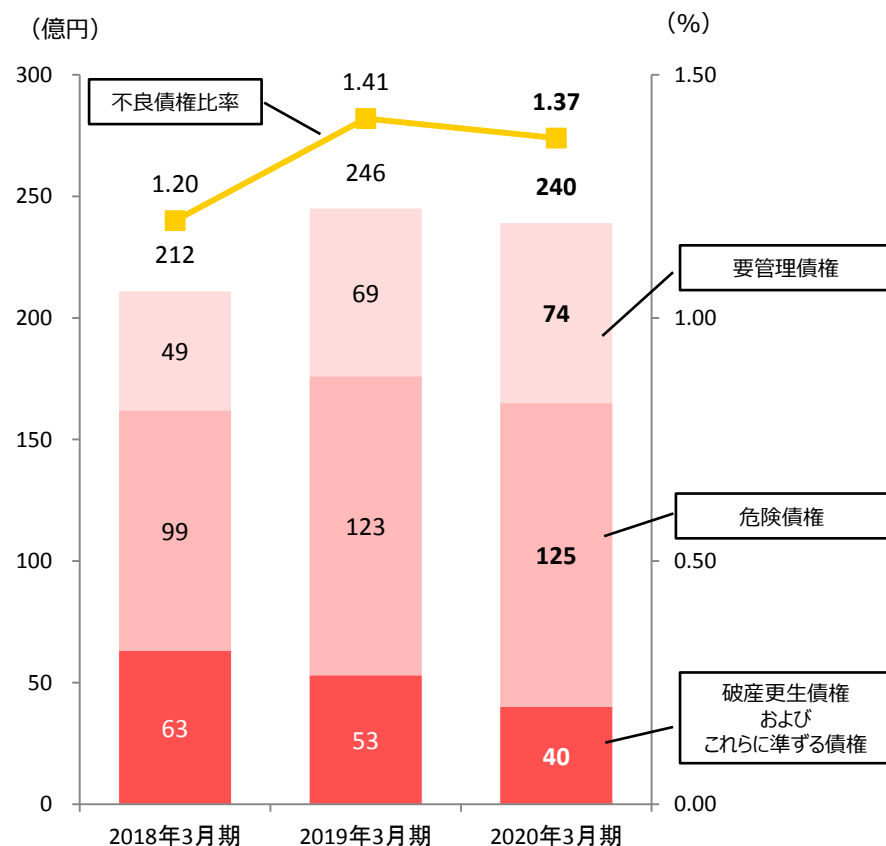
与信関係費用

貸倒引当金繰入額（個別・一般）の減少から、与信関係費用は減少

	(百万円、%)	
	2019年 3月期	2020年 3月期
A. 不良債権処理額	2,592	1,915
個別貸倒引当金 繰入額	2,622	1,562
貸出金償却	—	—
偶発損失引当金 繰入額	▲ 51	55
信用保証協会 責任共有制度負担金	21	298
B. 一般貸倒引当金 繰入額	479	117
C. 貸倒引当金戻入益	—	—
与信関係費用 (A+B-C)	3,072	2,032
与信関係費用比率	0.18	0.12

金融再生法開示債権残高

金融再生法開示債権残高は前年比低下、不良債権比率は引き続き低水準



2021年3月期の業績予想

2021年3月期の業績予想

- ✓ 新型コロナウイルス感染症拡大に伴う景気の急減速等の影響から、2021年3月期は減収減益を予想[※]
- ✓ 不透明な状況が続くなか、新型コロナウイルス感染拡大防止と地域のお客さまへの金融支援を最優先に取り組む

単 体

	2021年3月期 通期予想	2020年3月期対比	2020年3月期実績
経常収益	322億円	▲ 49億円	371億円
業務純益	38億円	▲ 18億円	56億円
経常利益	27億円	▲ 11億円	38億円
当期純利益	18億円	▲ 3億円	21億円
(与信関係費用)	15億円	▲ 5億円	20億円

連 結

	2021年3月期 通期予想	2020年3月期対比	2020年3月期実績
経常収益	391億円	▲ 49億円	440億円
経常利益	33億円	▲ 13億円	46億円
当期純利益 (親会社株主に帰属する当期純利益)	21億円	▲ 4億円	25億円

※ 上記業績予想は、新型コロナウイルスの感染拡大の収束時期が見えない中で、当初の見通しから各部門において収益が減少するリスクを織り込んで作成しております。実際の業績等は今後の感染拡大状況、社会状況、経済状況の推移により大きく異なる可能性があります。

株主還元の方針

安定配当を基本とし、前年度と同水準の配当を維持

配当方針

- ✓ 安定配当
 - ・ 2006年3月期の期末配当金から1株あたり3円（年間6円）以上を継続
 - ・ 赤字決算となった2009年3月期の期末配当金についても3円の配当を維持
 - ・ 2017年3月期は、中間、期末配当金ともに1株あたり50銭増配し、年間7円を配当

※ 2017年10月1日、単元株式数の変更および株式併合を実施、上記はいずれも株式併合前の配当額

- ✓ 2020年3月期の配当
 - ・ 足許の収益を踏まえ、中間・期末配当金ともに1株あたり15円、年間30円（前年度比▲5円）を配当
- ✓ 2021年3月期の配当見通し
 - ・ 前年度と同様に、中間・期末配当金ともに1株あたり15円、年間30円の配当を予定

株主還元・株価推移

- ✓ 2020年3月期の株主還元（連結）

配当性向

38.5%

- ✓ 黒字復帰以降の11期平均※の配当性向

25.6%

※ 2010年3月期～2020年3月期（連結）

第19次長期経営計画の進捗状況について

第19次長期経営計画の概要

名称
(計画期間)

《やまぎん》未来をつくる ～Vision for 2020～
(2018年4月 ～ 2021年3月)

長期ビジョン (10年後の目指す姿)
山形の発展に「責任」を持つベストパートナーバンク

お客さま、地域、当行、それぞれの「未来をつくる」ため、確実に構造転換していく3年間

実現する「3本の柱」

お客さまの
持続的成長

地域の
価値創造

当行の
企業価値向上

3つの重点課題

山形の発展に「責任」を持つ銀行として、地域内企業のみなさまへの幅広い事業支援や、個人のみなさまへの資産形成支援など、地域経済の発展に徹底的にこだわったビジネスを展開する

収益力の強化

- トップライン収益の増強
- 新たな営業体制の構築
- 業務改革 (BPR)

主な推進組織
収益増強プロジェクト

お客さま本位の
営業強化

- パートナー営業の強化
- 人財力の強化
- お客さま満足度の向上

主な推進組織
人財育成戦略室

地方創生への
取組強化

- 山形成長戦略の推進
- 地域活性化への取り組み

主な推進組織
山形成長戦略推進室

絶えざるイノベーション (やまぎんイノベーションプラン I・II・III)

計数目標（最終年度 2021年3月期）

マイナス金利環境の長期化や新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえ、
今年度の計数目標を以下のとおり設定 ※1

指 標		2021年3月期 計数目標	2020年3月期 実績 (長計2年目)
収益性指標	当期純利益（単体）	18億円 ※2	21億円
	当期純利益（連結）	21億円 ※2	25億円
	コアOHR（単体）	70%台	78.44%
安全性指標	自己資本比率 （単体）	10%以上	10.59%
業容指標	事業性メイン先数	5,500先	4,854先
	総預かり金融資産残高	1兆9,600億円 ※3	2兆 78億円

※1 上記計数目標は、新型コロナウイルスの感染拡大の収束時期が見えない中で、当初の見通しから各部門において収益が減少するリスクを織り込んで作成しております。今後の感染拡大状況、社会状況、経済状況の推移により、業績予想に大きな変化が生じた場合は、目標設定の見直しを行う可能性があります。

※2 2021年3月期の業績予想をもとに設定

※3 総預かり金融資産残高（期末）：個人預金残高+預かり資産残高（生命保険残高は販売累計額）

重点課題1 収益力の強化①

トップライン収益の増強

低金利環境の継続を見据え、既存ビジネスの採算改善、新たなビジネスの展開などにより、トップライン収益の増強を図る

既存ビジネスの強化

- ✓ 預貸金利回りの改善
- ✓ 中小企業貸出金の強化
- ✓ 市場部門の収益強化

非金利収入の増強

- ✓ ソリューションビジネスの強化
- ✓ 無償サービスの有償化

リスク管理態勢の高度化

- ✓ 収益実現のためのリスク管理態勢の構築
- ✓ 収益リスク管理システムの活用

収益構造を変革

業務改革（BPR）

聖域なき業務削減やITの活用など、更なる業務効率化により、生産性の向上およびコスト削減を図る

- ✓ 業務フローの抜本的見直しによる業務効率化
- ✓ 本部集中化対象業務の拡大
- ✓ RPAの活用

新たな営業体制の構築

効率的かつコンパクトな営業店体制を構築し、お客さまサービスの質の向上および人財育成の強化を図る

- ✓ 営業店の機能特化を促進（フルバンキング/法人/個人/住宅ローン/店頭）
- ✓ 担い手の変更（事務から推進へのシフト）
- ✓ 個店主体からブロック主体の営業店体制に転換

重点課題1 収益力の強化②

トップライン収益の増強

既存ビジネスの強化

- ✓ 事業性評価の手法であるビジネスパノラマ[※]を活用し、営業店と本部（営業部門・審査部門）が連携してお客さまへの支援内容を検討する「ビジネスパノラマ活用会議」を開催
 - ・ ビジネスパノラマ活用会議 開催回数14回／44先
 - ・ ビジネスパノラマ策定先数 2,369先（累計）
- ✓ 法人のお客さまとの接点強化、中小企業貸出金の残高増強等に向け、「全先訪問活動」を展開（2019年10月～）



お客さまとの面談風景

非金利収入の増強

- ✓ 「ビジネスマッチング推進デスク」の設置、有料職業紹介事業の開始（2020年4月よりTRYパートナーズ(株)へ業務移管）
- ✓ 無償サービスの有償化、各種手数料体系の改定（事務コスト等を踏まえた手数料の新設または一部引上げ）

リスク管理態勢の高度化

- ✓ 収益リスク管理システムのコスト分析に基づき、リスクに見合った収益を上げるよう管理態勢を強化

新たな営業体制の構築

- ✓ 法人営業店舗（専門人財）の集約により、経営支援体制を強化
- ✓ 店舗の機能特化や課制の見直しを進め、効率的かつコンパクトな営業店体制を整備

業務改革（BPR）

- ✓ 本部業務を中心に、業務の廃止やRPA等による効率化を進め、年間労働時間約5,700時間の削減を実現（2018年6月～2020年3月）
- ✓ 営業店事務の効率化、お客さまの利便性向上に向け、新営業店端末システムを導入（2019年12月～）
 - ・ 2020年5月：40カ店に導入完了
 - ・ 2020年9月：全店導入完了予定



重点課題2 お客様本位の営業強化①

お客様満足度の向上

お客様満足度、ブランド力を高め、
企業価値の向上を図る

- ✓ お客様対応力、CSの向上
- ✓ お客様アンケートの実施によるサービスの改善（PDCAの強化）
- ✓ コンプライアンスの徹底

ニーズの変化を
的確に把握

人財力の強化

絶えず変化するお客様ニーズに対し、
お客様本位の営業を実践できる人財
を育成する

- ✓ 人財育成の強化
（OJT・研修体系の再構築、自己啓発支援）
- ✓ ダイバーシティへの対応
（シニアの活躍促進、採用手法の多様化）
- ✓ ES（従業員満足度）の向上

サービスの質を高める好循環

質の高い総合
金融情報サービスを
提供

パートナー営業の強化

お客様との双方向の親密な対話を通じ、
お客様が真に必要とする商品・サービス
を提供する満足度の高い営業を実践する

満足度の高い
サービスを提供
できる人財を育成

全員営業の実践

法人のお客様

- ✓ 事業性評価
- ✓ 本業支援
- ✓ 事業承継、M&A 等

個人のお客様

- ✓ 資産形成に向けたコンサルティング
- ✓ 世帯イベントに応じたローンの提供
- ✓ フィンテックの活用 等

重点課題2 お客さま本位の営業強化②

お客さま満足度の向上

- ✓ インターネットバンキングのサービス・機能の拡充
 - ・ 各種料金、税金等払込サービス<Pay-easy（ペイジー）>の収納機能追加（2019年10月）
 - ・ 法人向けサービス（新機能）の追加（2019年11月）
 - ・ フィンテック企業とのAPI※連携開始（2020年4月～）
- ✓ タブレット端末による生命保険商品のペーパーレス受付を開始（2019年12月）

人財力の強化

- ✓ 山形県工業技術センターなど異業種の出身者を登用し、行員をものづくり支援のエキスパートとして養成
- ✓ 預かり資産業務の提案力強化、お客さま対応力向上を目的とした「全行ロールプレイング大会」を実施（2019年12月）



技術支援アドバイザーによる行員養成



全行ロールプレイング大会

パートナー営業の強化

事業承継・M&A

- ✓ 営業支援部内に「やまぎんM&A相談所」および「やまぎん事業承継・相続コンサルティング相談所」を設置
- ✓ 事業承継支援先数 198件（2019年4月～2020年3月）

経営課題解決支援

- ✓ 「<やまぎん>ものづくり技術力向上支援プログラム」による課題解決支援、ビジネスマッチング・補助金申請支援等の取り組みを強化
- ✓ 経営改善計画の策定支援、当行の再生支援ノウハウを活用した案件相談



ものづくり技術力向上支援プログラム報告会

資産形成支援

- ✓ 「資産形成の必要性」をしっかりと伝えていくため、当行全体として資産形成業務に取り組む“全員営業”の展開を継続（2018年10月～）

重点課題3 地方創生への取組強化①

地域活性化への取り組み

地方創生に資する成長分野の強化や、企業誘致、創業支援への取り組みなどにより地域活性化を図る

山形成長戦略の推進

取り組み開始時に掲げた目標（※）を達成するため、推進を強化する

※ 県内GDP2,000億円および新規雇用2.7万人の創出

地域商社 TRYパートナーズ(株)の設立

山形成長戦略プロジェクトで培ったノウハウを活かし、「地方創生」に向けた取り組みを加速させる

成長3分野
(医療・介護、農業、環境)

海外分野、観光分野

創業相談機能の強化

県外企業の誘致

インキュベーションパークの構築

川西町：メディカルタウン形式によるまちづくり

鶴岡
(サイエンスパーク構想)

ヘルスツーリズムシティの構築

上山
(クアオルト構想)

南陽市：6次産業化応援プロジェクト、
ワイン広域連携支援

飯豊・米沢
(電池バレー構想)

重点課題3 地方創生への取組強化②

山形成長戦略の推進

鶴岡（サイエンスパーク構想）

- ✓ バイオサイエンスパークの構築
 - ・ 慶応義塾先端開発ベンチャー企業6社の早期事業化支援の継続および提携先の紹介
- ✓ 鶴岡高専との好循環モデルの開始
 - ・ 就職支援、キャリア教育にかかる覚書を締結（2018年12月）
 - ・ 県内企業との接点増加、就業スキームの構築に向けて、「企業交流会」を2回開催
 - ・ 延べ120名の学生と8社の県内企業が参加
 - ・ 同校のキャリア教育推進へ寄付



第1回企業交流会の様子

《 好循環モデルのイメージ 》

＜キャリア教育の実現＞
県内企業との接点増加
学生が企業を正しく理解する

＜就職支援＞
就職スキーム構築
当行による学校推薦企業応募

企業交流会の開催

COOP教育斡旋

有料職業紹介事業

協働研究紹介

卒論テーマ提供企業紹介

米沢・飯豊（電池バレー構想）

- ✓ 飯豊町電池バレー構想の実現による産業創造、雇用創出
 - ・ 「株式会社飯豊電池研究所」の代表者に行員派遣を継続
 - ・ 製造、開発を担う「セパレータデザイン株式会社」の事業促進支援、管理本部長に行員を派遣
- ✓ 電気自動車（EV）関連専門職大学の設立支援
 - ・ 県内工業高校生へEV専門職大学に係るアンケート調査を実施
 - ・ 文部科学省あての認可申請（2019年10月）
- ✓ 山形大学、民間企業との連携
 - ・ 山形大学発ベンチャー企業の事業化・販路拡大支援
 - ・ 県内企業との共同研究マッチング

上山（クアオルト構想）

- ✓ 「ヘルスツーリズム」規模拡大への取り組み
 - ・ 交流人口の拡大に向け、県内健康優良法人等を紹介
 - ・ 新たな保健指導実施機関の確保に向けた連携提案
 - ・ 大手損保会社との連携によるヘルスツーリズムツアーの組成
- ✓ 地元産ぶどうを活かした「ワインプロジェクト」
 - ・ 新規ワイナリー創業希望者への支援
 - ・ かみのやまワインの郷プロジェクト協議会事業支援として、ワインぶどうセミナー開催（3回 参加者63名）

重点課題3 地方創生への取組強化③

地域商社 TRYパートナーズ(株)の設立

当社の概要

✓ 企業概要

- ・ 設立 2019年12月9日
- ・ 資本金 1億円
- ・ 開業 2020年4月1日
- ・ 従業員数 10名



当社シンボルマーク

当行のシンボルマークをベースに、お客さまと深く関わり、発展に導いていく様子を表現



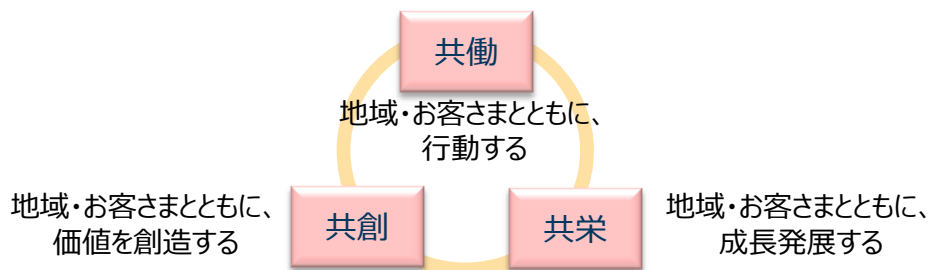
開業セレモニー



開設メンバー

事業コンセプト

- ✓ 地域・お客さまとの「共働」、「共創」、「共栄」



- ✓ “輝く山形”を実現するため、新しいビジネスに「TRY」する

Team Rising Yamagata
（“山形”を成長発展させるチーム）

当社の特色

- ✓ 地域商社事業を営む会社
 - ・ 当社の主力事業は地域商社事業
 - ・ 山形の魅力や優れた技術を国内外へ広め、販売活動を通じてお客さまの営業活動を支援
- ✓ 山形銀行の100%出資会社
 - ・ 銀行業高度化等会社として認可を取得
 - ・ 金融機関の100%出資による地域商社は全国初
- ✓ 地域商社事業とコンサルティング事業を兼営
 - ・ 当社は地域商社事業のほかコンサルティング事業を兼営
 - ・ お客さまの経営をフルパッケージでサポート

事業内容

- ✓ 地域商社事業
 - ・ トレーディング：国内外に対し県内の工業製品を営業・販売
 - ・ マーケティング：マーケット調査等を通じ営業をサポート
 - ・ ブランディング：外部との連携により商品のブランド力を向上させ、付加価値を創造
 - ・ ライセンスビジネス：知的財産権の他社利用仲介
- ✓ コンサルティング事業
 - ・ 経営コンサル：経営戦略策定、人事制度・教育研修支援
 - ・ 人材コンサル：経営層、一般層や専門人材のマッチング（2020年4月、有料職業事業許可取得）
 - ・ ビジネスマッチング：商材・サービスのマッチング、不動産顧客紹介

重点課題3 地方創生への取組強化④

地域活性化への取り組み

地方創生個別事案

- ✓ 県内各市町村で地方公共団体、商工会などと連携し、地域経済の活性化を支援
- ✓ 川西町：メディカルタウン形成によるまちづくり
 - ・メディカルタウン整備推進支援業務の受託
 - ・民間開発事業者と連携した商業施設、地元事業者誘致
- ✓ 南陽市：6次産業化応援プロジェクト支援
 - ・上山市とのワイン広域連携へコーディネート役として参画
 - ・新規ワイナリー創業希望者への支援
- ✓ 静岡銀行との「地方創生に係る覚書」に基づき、静岡県内企業への販路拡大を支援を実施

新事業創出支援への取り組み

- ✓ YAMAGATAひらめきコンペティション2019（特別協賛）
 - ・企業の経営課題に対する対応策の「ひらめき」を提案するコンテスト
 - ・東北芸術工科大学、山形新聞社と協働。当行は企業募集、課題設定を支援
 - ・県内企業6社の課題に対し、725件の応募あり



YAMAGATAひらめきコンペティション2019

海外分野・観光分野

- ✓ 台湾現地での「山形県台湾商談会2019」を開催（2019年10月）
 - ・参加企業 11社、商談数61件
- ✓ 「宮城・山形合同商談会」を開催（2019年11月）
 - ・県内参加企業 43社、商談数 530件



山形県台湾商談会2019

農業分野

- ✓ 若手農業者の会 第18回アグリビジネスカレッジ（2020年2月）
 - ・参加者：75名
 - ※ 若手農業者の会 会員数：487名（2020年3月末現在）

創業相談機能の強化


- ✓ 日本政策金融公庫と連携し、「創業応援くらぶ」の情宣強化
 - ・公庫からの案件トスアップ、創業相談デスクでお客さまニーズをヒアリング

ご相談窓口

やまぎん 創業相談デスク

このような悩みの方は「やまぎん創業」へご相談ください。

- 事業を始めたいが、事業計画書の作り方がわからない。
- 創業時に必要な運転資金を調達したい。
- 補助金の申請をしたいが、どうすればよいかわからない。
- 創業後の販路拡大や仕入先確保について悩んでいる。



新型コロナウイルス感染症への対応

安定的な金融機能維持と金融面サポートに迅速・適切・柔軟に対応

お客さまへの対応

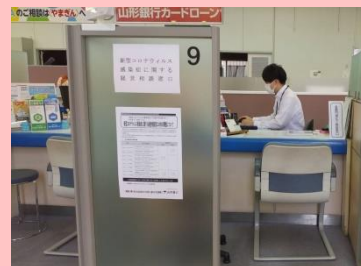
- ✓ 安定的な金融機能維持を目的に全支店の営業を継続
- ✓ 借入利用者に対する条件変更への特例措置の実施
 - ・ 収入面への影響を受け、借入金の返済負担軽減を図るための条件変更をされるお客さまを対象に条件変更手数料を無料化

個人のお客さま

- ✓ 特別金利でのローン提供
 - ・ WEB専用フリーローンの金利を一律1.0%引き下げ

法人のお客さま

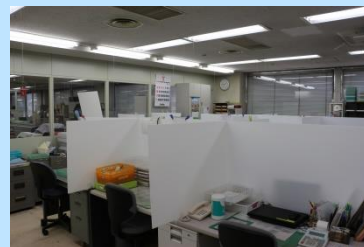
- ✓ 新型コロナウイルス感染症対策資金の取り扱い
- ✓ 条件変更等への柔軟な対応
- ✓ 必要書類の簡素化
- ✓ 休日経営相談窓口の設置
 - ・ 資金繰り相談が増加していることを踏まえ、大型連休期間中における「経営相談窓口」を設置（5月2日～5月6日まで、山形県内ブロック統括店および仙台支店に設置）



休日相談窓口の様子

従業員への対応

- ✓ 支店・オフィスの感染予防の徹底
 - ・ パーテーション、窓口へのアクリル板設置により感染を予防
- ✓ スプリット運営・テレワークの実施



本部建物内での感染予防対策

＜やまぎん＞のESG経営とSDGsへの取り組みについて

<やまぎん> のESG経営とSDGsへの取り組みについて

中長期的な企業価値向上および持続可能な社会（営業基盤）の実現を目指す

- ✓ 環境（Environment）、社会（Social）、ガバナンス（Governance）に関する社会的課題の解決に向けて積極的な取り組みを継続
- ✓ SDGs[※]（Sustainable Development Goals）の達成に向け、地域に根差した銀行グループとして取り組むことを表明（2019年7月）



※ 2015年9月の「国連持続可能な開発サミット」において採択された、より良い世界をつくるための持続可能な17の開発目標

Environment (環境)

森林保全活動

ぐるっと花笠の森

- ✓ 県内4信金と協働した森づくり活動
- ・ 県内各地域（山形・米沢・新庄・鶴岡）にて森林保全活動を実施
- ・ 2019年度は約290名の行員や家族が活動に参加



ぐるっと花笠の森（新庄）

やまぎん蔵王国定公園の森

- ✓ 山形県、山形県林業公社との三者協定によるカーボンオフセット事業
- ・ 間伐の実施により森林のCO₂吸収量が増加
- ・ 2022年度まで約109haの間伐を実施し、約808tのCO₂排出量と相殺する計画

エコ活動

- ✓ クールビズ・ウォームビズの実施
- ✓ 紙使用枚数の削減
- ✓ エコドライブ（低燃費走行）の実践
- ✓ エコ通勤への取り組み

エコキャップ推進運動

- ✓ エコキャップ推進活動の定着（2009年7月から）
 - ・ ペットボトルキャップを収集し、開発途上国の子どもたちにワクチンを提供
- ✓ 2020年3月までの実績
 - 累計回収数 1億4,972万個
 - ポリオワクチン 11万3千人分
 - CO₂削減効果 1,097t



エコキャップ推進運動

再生可能エネルギーへの支援

- ✓ メガソーラー発電事業に対し、協調融資を実施
- ✓ 再生可能エネルギー関連の融資残高 457億円（2020年3月末）



メガソーラー発電事業への支援

環境関連ファイナンス

- ✓ エコ私募債
 - ・ 環境保全に取り組むお客さまの資金調達を支援
 - ・ 2020年3月迄の実績
 - 実行額 29件/24億円

Social (社会)

健康経営

- ✓ 「健康経営優良法人2020（大規模法人部門）」に認定（3年連続）
- ✓ 山形県と「健康経営」の普及に関する連携協定を締結
- ✓ メンタルヘルスケアの強化
 - ・ 組織的ケアの充実
 - ・ メンタルヘルスセミナーの開催
- ✓ 健康意識の向上
 - ・ 健康診断結果の活用、メタボ検診の充実
 - ・ 研修等を通じた従業員教育の徹底
 - ・ 行員向け食生活改善セミナーを開催
- ✓ 運動機会の増進
 - ・ 「ノーエレベーター運動」の実施



「健康経営」の普及に関する
連携協定締結式

子育て支援

- ✓ 子育て支援企業
 - ・ 2015年度に全国で初めて子育て支援企業の最高認定「プラチナくるみん」取得
 - ・ 企業主導型保育所「つぼみ」の運営
 - ・ 育休者向けの復帰に向けたセミナーの開催



企業主導型保育所「つぼみ」

スポーツ・文化振興

文化振興活動

- ✓ 山形県総合文化芸術館
 - ・ 大ホールの緞帳を寄贈
 - ・ ネーミングライツを取得（やまぎん県民ホール）



やまぎん県民ホール（山形県総合文化芸術館）大ホール

女子バスケットボール“ライヤーズ”

- ✓ 「いきいき茨城ゆめ国体2019」準優勝
- ✓ 小中高生向けバスケットボールクリニック11回開催、674名の小中学生を招待（2019年4月～2020年3月）



ライヤーズ茨城国体準優勝

金融経済教育

- ✓ エコノミクス甲子園山形大会の開催（2019年12月）
 - ・ 県内高校生の金融知力向上を支援
- ✓ 小中学校、高校など教育機関への出前授業



エコノミクス甲子園山形大会

Governance (ガバナンス)

経営管理態勢の強化

本部組織の改正 (2020年4月)

- ✓ システム企画部内にデジタル戦略室を新設
(デジタル戦略を一元的・主体的に推進する目的)
- ✓ 広報室の移管 (コンプライアンス統括部→経営企画部)
(対外広報についてIRとの一体性を高める目的)

コーポレートガバナンス・コード

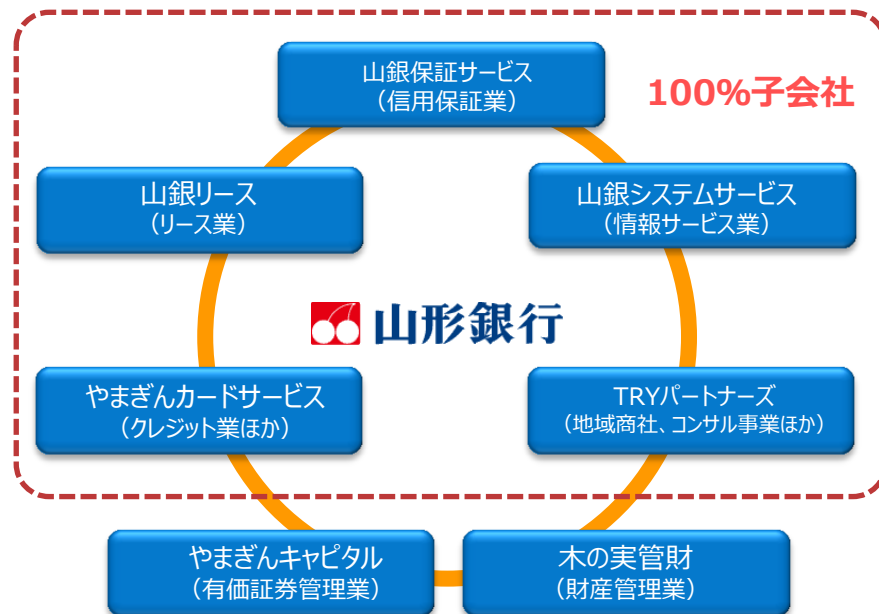
- ✓ コーポレートガバナンス・コード全項目の対応を完了
 - ・ CEOサクセッションプラン (育成計画) を制定
- ✓ 取締役会評価の実施による取締役会の実効性向上

コンプライアンス・リスク管理態勢の強化

- ✓ リスクアペタイト・フレームワーク (RAF)
 - ・ RAF財務計画の策定
- ✓ マネー・ローダリング、テロ資金供与対策の態勢強化
 - ・ 預金規定の改定
- ✓ 民法改正への対応
 - ・ 内部規程・約款の変更
 - ・ 保証人保護の強化

グループ経営の強化

- ✓ TRYパートナーズを開業
 - ・ 地域商社事業
 - ・ コンサルティング事業
- ✓ 関連会社7社による“総合金融情報サービス力”を強化し、グループ収益力を向上





本件に関するお問い合わせ先

経営企画部 広報室
電話 023-623-1221 (代表)

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