

平成25年度(中間期) 会社説明会

～平成26年3月期 第2四半期決算概要～



目 次

平成26年3月期 第2四半期決算概要(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(山形県内)	3
◆ 預金、貸出金の状況(仙台地区)	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17次長期経営計画の進捗状況について

◆ 第17次長期経営計画の概要	10
◆ 収益力の向上(法人取引)	11
◆ 収益力の向上(個人取引①)	12
◆ 収益力の向上(個人取引②)	13
◆ 経営基盤の強化(業務効率化)	14
◆ 経営基盤の強化(人材育成)	15
◆ 経営基盤の強化(有価証券運用、資本配賦)	16
◆ 地域価値の創造(成長戦略ミッション)	17
◆ 地域価値の創造(成長分野)	18
◆ 地域価値の創造(成長戦略)	19
◆ 地域価値の創造(企業活力の向上支援)	20
◆ 地域社会への貢献	21

◆ 収益の状況

経常利益および中間純利益が過去最高益を更新

	(億円)		
	24年9月期	25年9月期	増減額
業務粗利益	143	161	17
うち 資金利益	121	119	▲ 2
うち 役務取引等利益	17	18	1
うち 債券関係損益	2	20	17
経費	107	107	0
うち 人件費	55	56	0
うち 物件費	46	45	▲ 0
実質業務純益	36	53	17
一般貸倒引当金繰入額 ①	—	—	—
業務純益	36	53	17
臨時損益	▲ 0	13	14
うち 株式等関係損益	▲ 19	3	23
うち 不良債権処理額 ②	1	0	▲ 0
うち 貸倒引当金戻入益 ③	22	12	▲ 10
経常利益	35	67	31
特別損益	0	▲ 1	▲ 1
税引前中間純利益	35	65	30
中間純利益	20	41	20
与信関係費用(①+②-③)	▲ 21	▲ 11	10
	(%、ポイント)		
OHR	74.86	66.96	▲ 7.90

≪実質業務純益:前年同期比 47.17%増≫

- 資金利益は、低金利長期化による預貸金の利鞘縮小を主因に、前年同期比2億円の減少。
- 役務取引等利益は、預かり資産および事業保険等の法人関連手数料が順調に推移し、前年同期比増加。
- 債券関係損益は、相場の変動に合わせ、一部、利益確定売却を実施した結果、前年同期比17億円の増加。
- 経費は、必要な投資を行う一方で、全般的な経費削減により、前年同期並みに抑制。
- 以上により、実質業務純益は前年同期比17億円増益。

≪経常利益:前年同期比 89.80%増≫

- 臨時損益は、株式等関係損益の大幅な改善を主因に前年同期比14億円の増加。
- 以上により、経常利益は前年同期比31億円増益。

≪中間純利益:前年同期比 99.52%増≫

- 経常利益の増益を受けて前年同期比20億円増益。

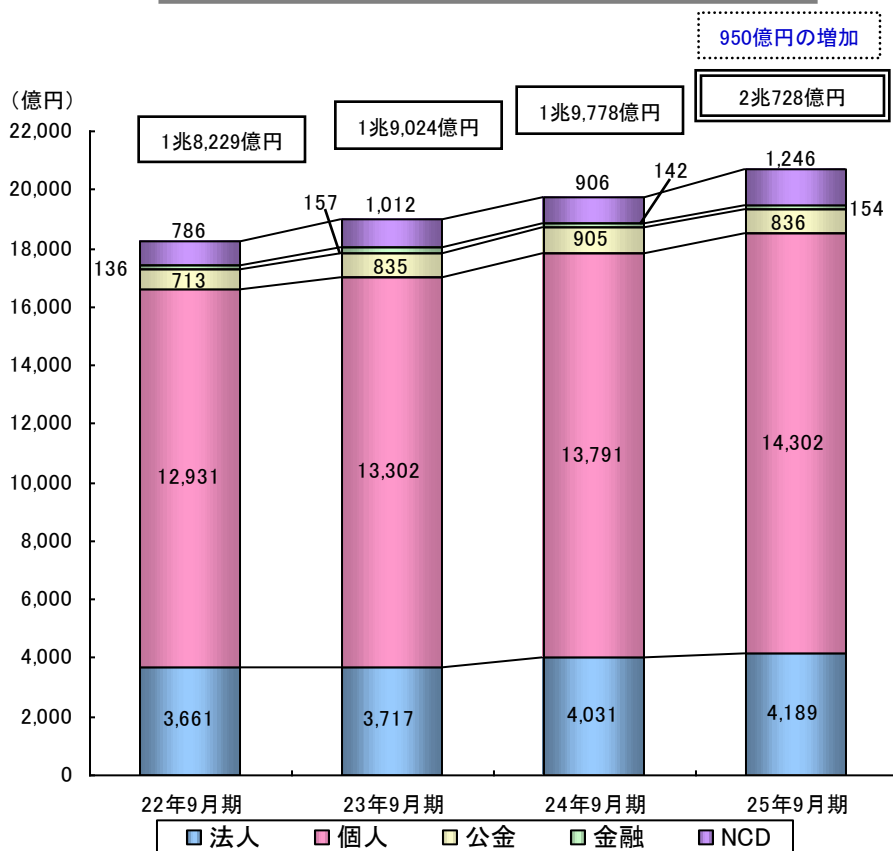
◆ 預金、貸出金の状況

総預金：個人預金を中心に順調に増加し、2兆円の大台を達成

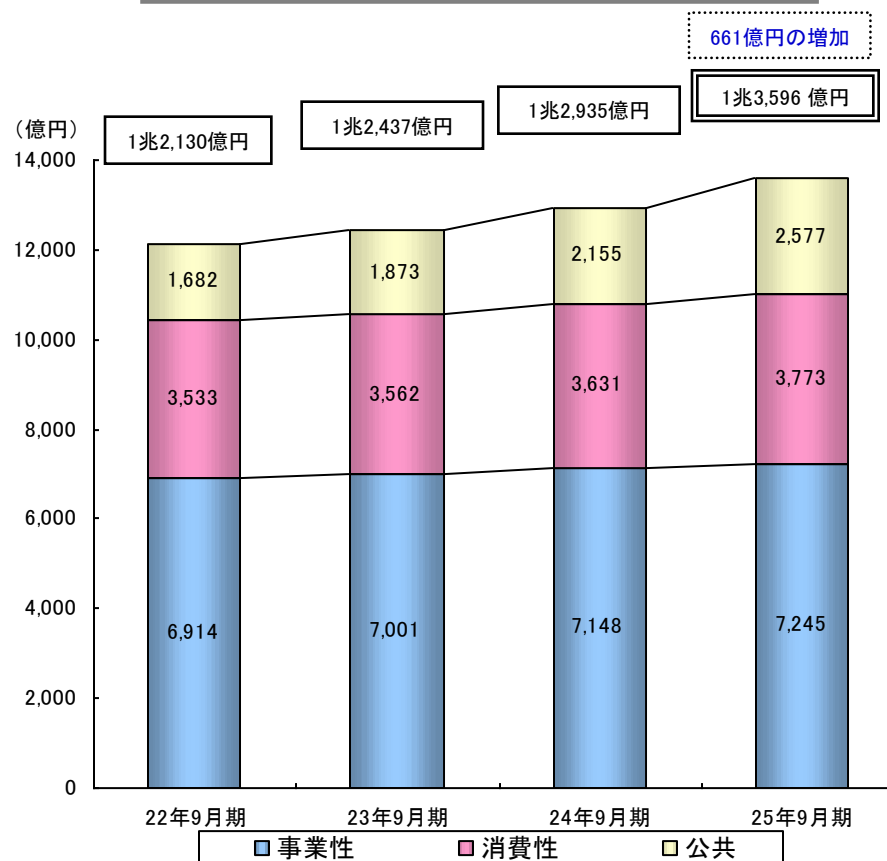
総貸出金：事業性、消費性、公共貸出、すべての項目で順調に増加

中間期としては、預金・貸出金ともに
過去最高残高

総預金(末残)



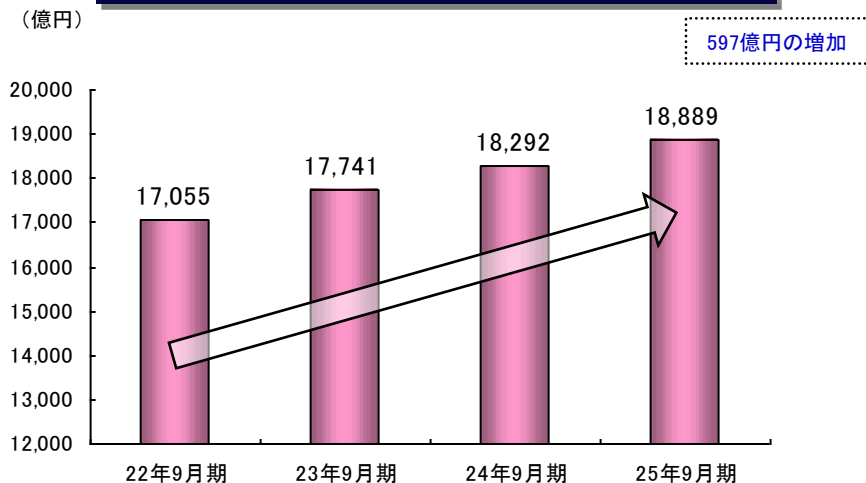
総貸出金(末残)



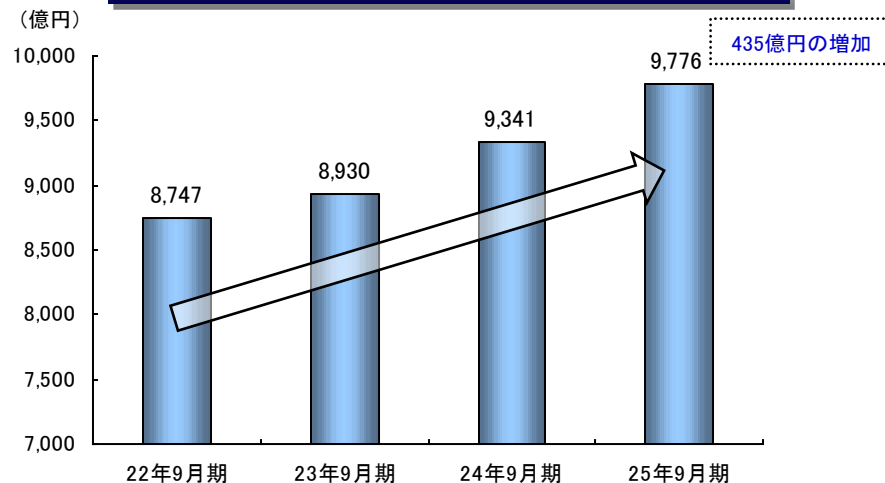
◆ 預金、貸出金の状況（山形県内）

山形県内の預貸金残高は着実に伸長 県内3行間貸出金シェアは過去最高を更新

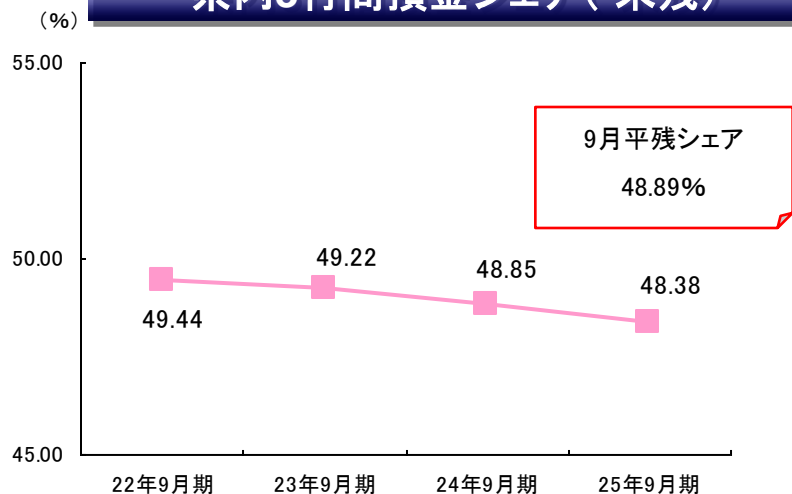
総預金(末残)



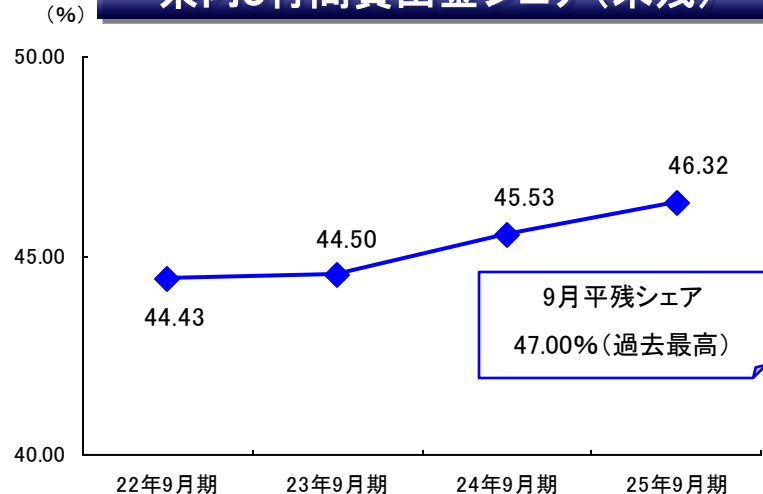
総貸出金(末残)



県内3行間預金シェア(末残)



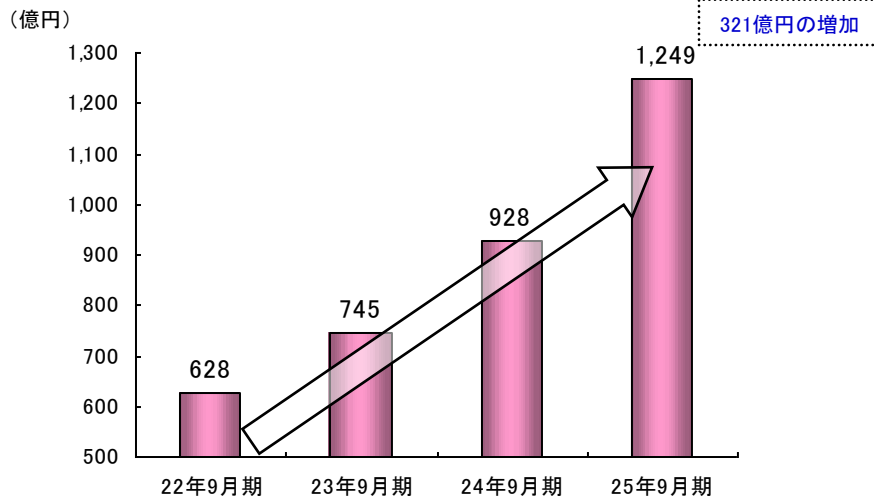
県内3行間貸出金シェア(末残)



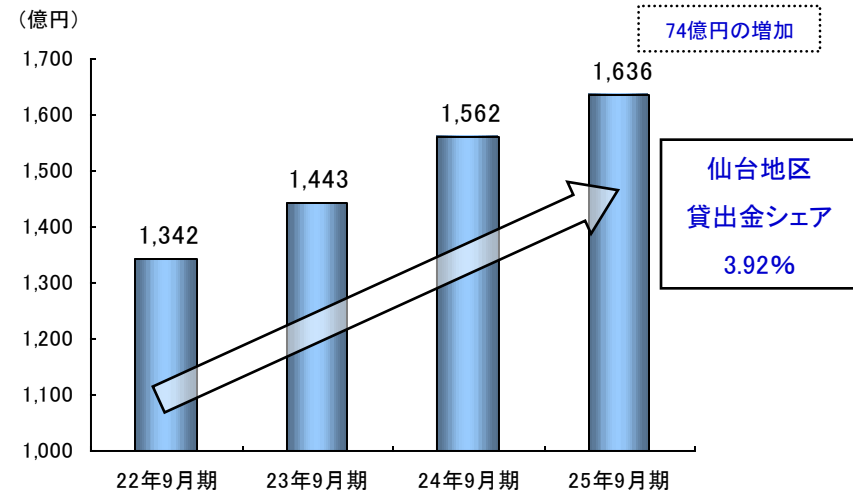
◆ 預金、貸出金の状況（仙台地区）

預金を大きく伸ばすとともに、貸出金も着実に増加

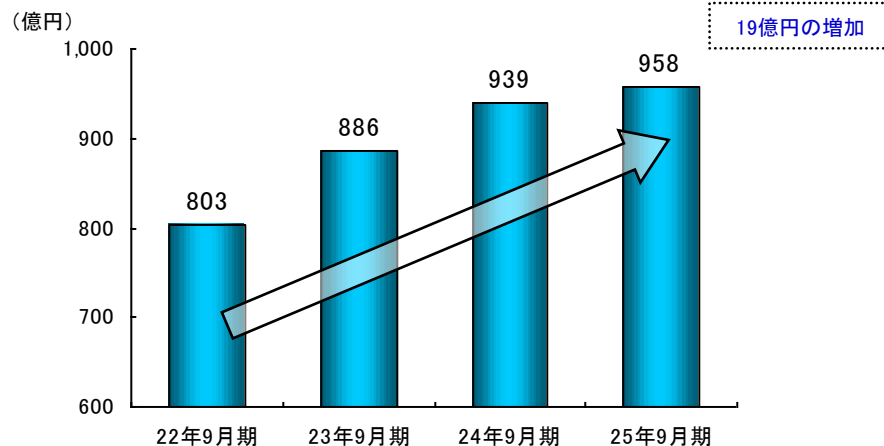
総預金（末残）



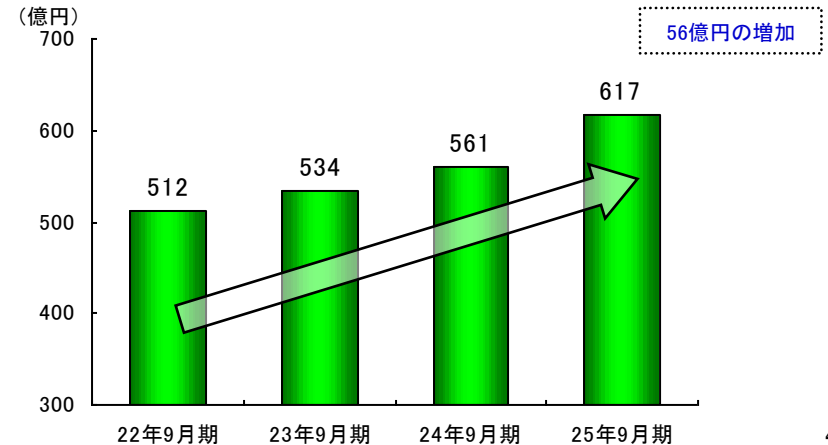
総貸出金（末残）



事業性貸出金（末残）



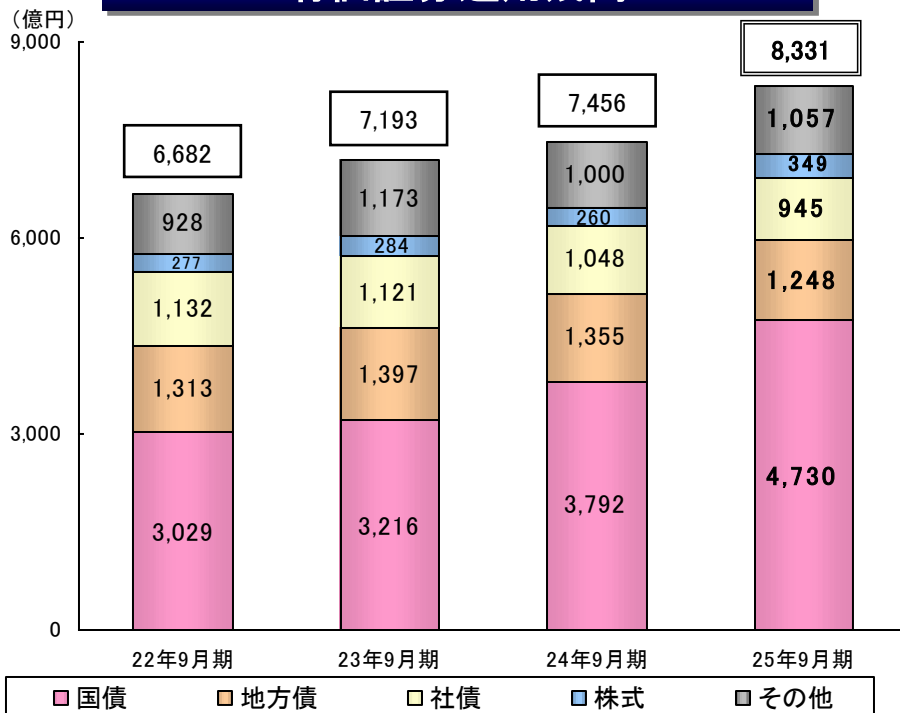
住宅ローン（末残）



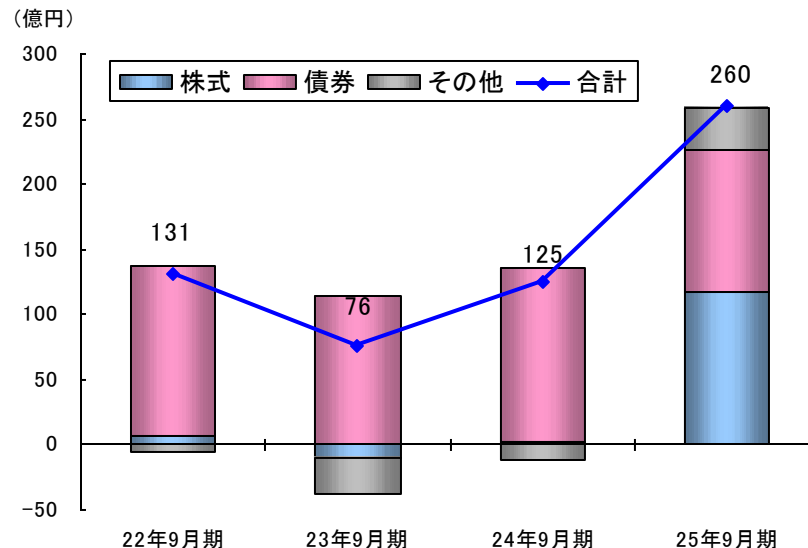
◆ 有価証券運用

市場環境の変化に合わせ、リスクバランスをコントロール

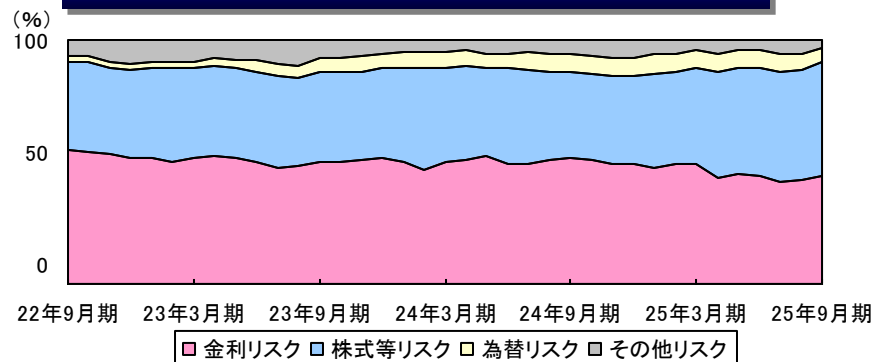
有価証券運用残高



有価証券評価損益



有価証券のリスクバランス



有価証券利回り

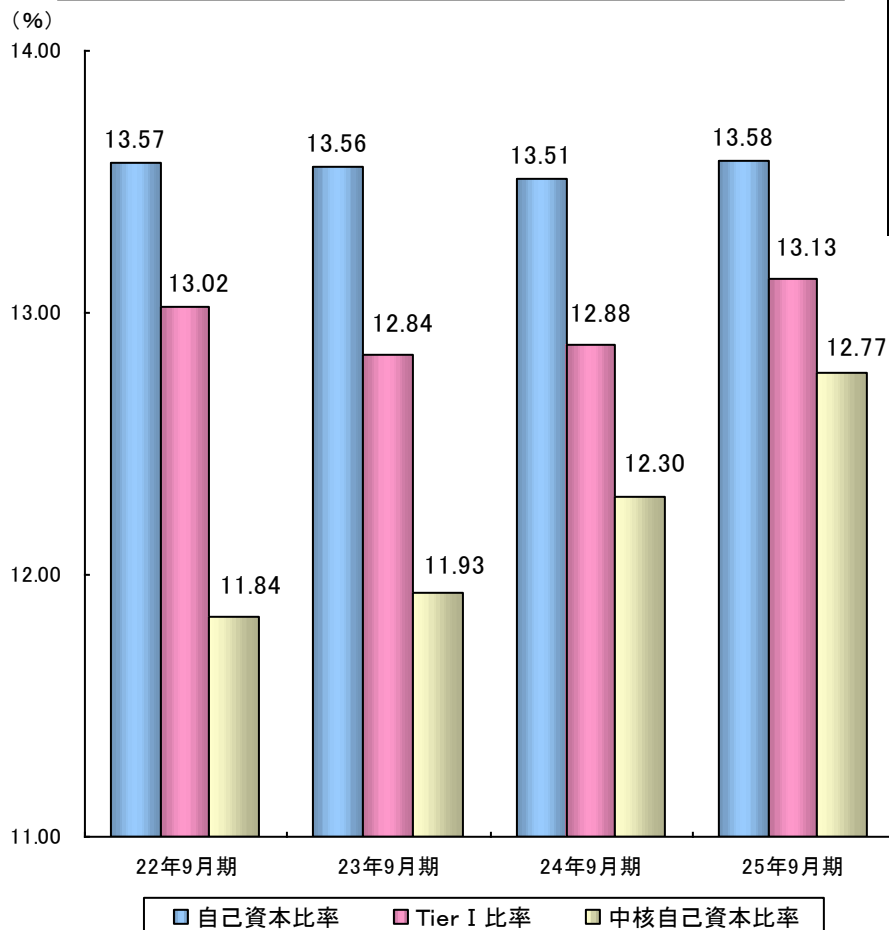
	22年9月期	23年9月期	24年9月期	25年9月期
有価証券利回り	1.08	1.03	0.93	0.94
修正デュレーション	3.77	3.54	4.12	3.79

※ 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

自己資本比率は、利益の積み上げ等により中間期としては過去最高

自己資本比率



(%、ポイント)

	25年9月期		
	25年3月期比	24年9月期比	
自己資本比率	13.58	0.18	0.07
基本的項目 (Tier I) 比率	13.13	0.29	0.25
中核自己資本比率	12.77	0.40	0.47
コア資本比率	13.02	0.23	0.33

※ 中核自己資本比率：基本的項目 (Tier I) から税効果相当額を控除した比率

※ コア資本比率：バーゼルⅢの新国内基準に基づいて試算した比率

アウトライヤー基準

金利リスクをコントロールし、
アウトライヤー比率は引き続き20%の基準内

金利リスク量	アウトライヤー比率
108億円	9.09%

※ Tier I + Tier II = 1,190億円

金利ショック幅 ⇒ 200BPVを採用

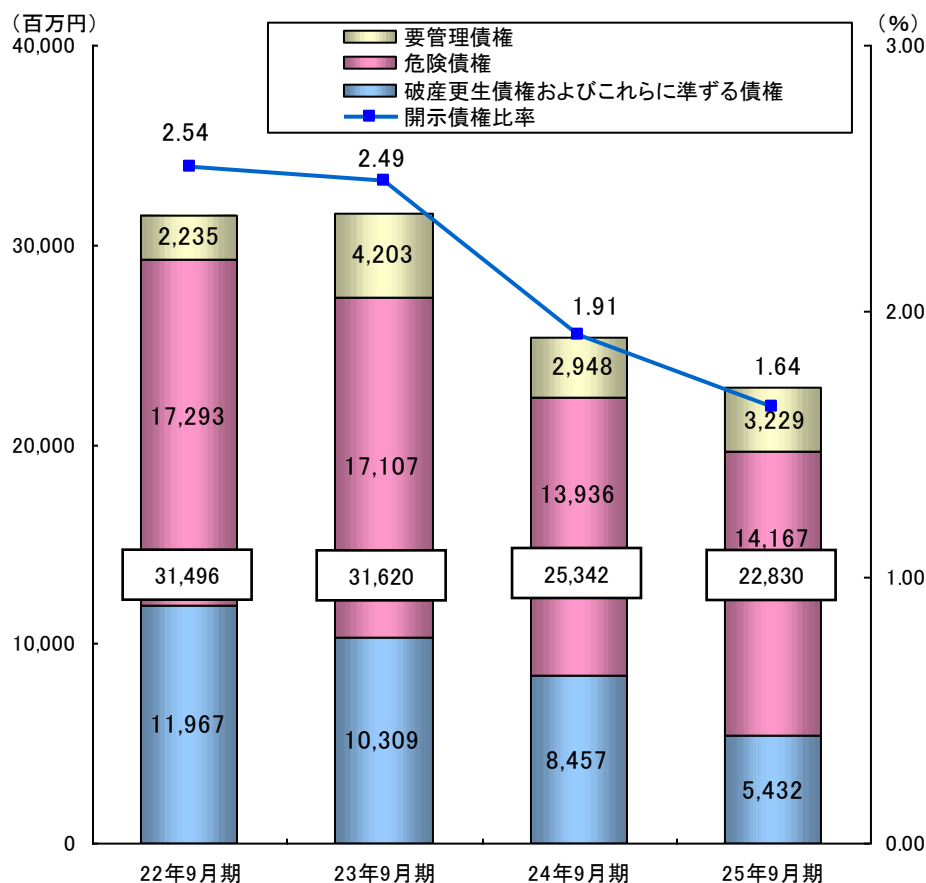
コア預金 ⇒ 内部モデルを採用

アウトライヤー基準：バーゼルⅡ第2の柱で特に重要な項目とされる「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時の経済価値の低下額を自己資本の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を継続し、不良債権比率は1.64%に低下

金融再生法開示債権残高



与信関係費用

	22年9月期	23年9月期	24年9月期	25年9月期
A. 不良債権処理額	930	▲700	104	64
個別貸倒引当金 純繰入額	807	▲770	—	—
貸出金償却	20	7	3	—
偶発損失引当金 繰入額	49	13	20	45
信用保証協会 責任共有制度負担金	52	48	80	18
B. 一般貸倒引当金 繰入額	▲807	1,122	—	—
C. 貸倒引当金戻入益	36	—	2,265	1,225
与信関係費用 (A+B-C)	86	421	▲2,160	▲1,160
与信費用比率	0.01	0.03	▲0.17	▲0.09

お取引先の事業再生や経営改善支援に注力し、企業内容が改善
⇒過去に引当した貸倒引当金を戻入益として計上

◆ 今期の収支計画

(億円)

	26年3月期 通期予想	増 減	25年9月期 実績	25年3月期 実績
		25年3月期比		
単 体				
1 経常収益	385	▲ 27	216	412
2 業務粗利益	298	▲ 3	161	301
3 うち資金利益	234	▲ 11	119	245
4 うち役務取引等利益	37	1	18	36
5 うち債券関係損益	24	7	20	17
6 実質業務純益	84	▲ 3	53	87
7 業務純益	84	▲ 3	53	87
8 うち一般貸倒引当金繰入額	—	—	—	—
9 経常利益	93	6	67	87
10 当期純利益（中間純利益）	57	3	41	54
11 （与信関係費用）	▲ 6	18	▲ 11	▲ 24
連 結				
12 経常収益	450	▲ 29	247	479
13 経常利益	98	1	70	97
14 当期純利益	57	3	41	54

単 体

- 実質業務純益
低金利継続に伴う資金利益減少を見込む一方で、経費の抑制を図るほか、前年を上回る役務取引等利益の確保と債券関係損益の積み上げなどにより、前年並みの84億円を見込む。
- 経常利益
与信関係費用は前年を上回るものの、株式等関係損益が改善する見込みであることなどから、前年比6億円増益の93億円を見込む。
- 当期純利益
経常利益の増益を受けて、前年比3億円増益の57億円を見込む。

◆ 株主還元の方針

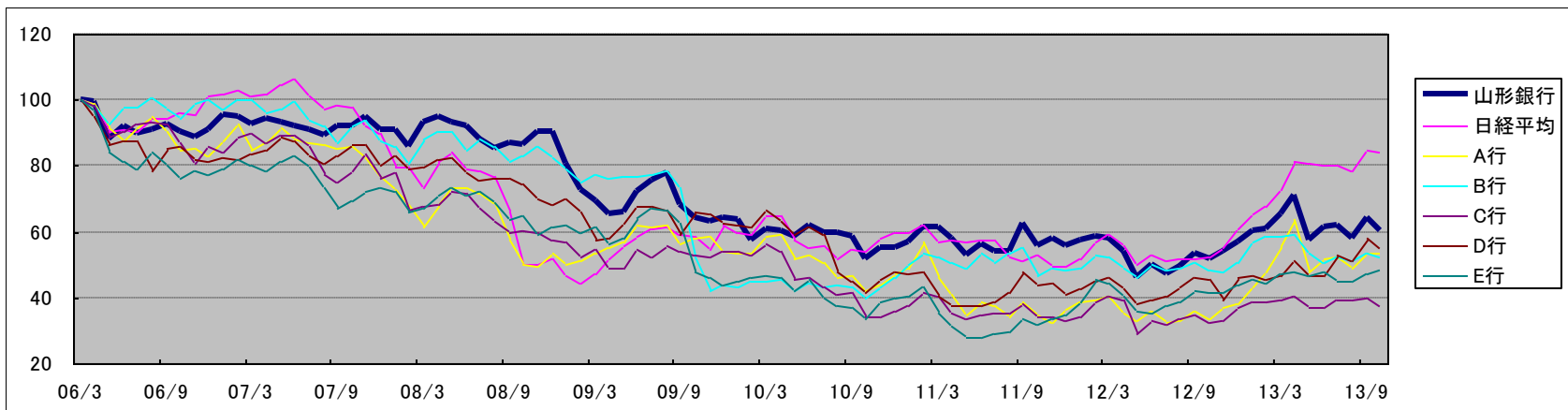
配当方針

- ・安定配当を基本として18年度期末配当金から1株当たり3円の配当を継続し、赤字決算となった平成20年度においても、年間6円の配当を維持。
- ・平成25年度の期末配当金も、中間配当金と同額の1株当たり3円の配当を予想。

1株当たり配当金の推移

	18年度 実績	19年度 実績	20年度 実績	21年度 実績	22年度 実績	23年度 実績	24年度 実績	25年度	
中間配当金	2円50銭	3円	3円	3円	3円	3円	3円	3円	実績
期末配当金	3円	3円	3円	3円	3円	3円	3円	3円	予想
年間配当金	5円50銭	6円	6円	6円	6円	6円	6円	6円	予想

◀ 参考 ▶ 当行が東京IRを開始した2006年(H18年)を基準とする東北県都地銀6行の株価推移(2006年3月末=100)



◆ 第17次長期経営計画の概要

愛称

やまぎん・イノベーション・プランⅡ（平成24年4月～平成27年3月）

目指す姿
（10年後）

山形になくてはならない圧倒的な存在感と信頼感のある銀行
～ 地域活力創造企業 ～

10年後の目指す姿の実現に向け、足固めを行う3年間

重点
課題

収益力の向上

法人取引基盤の再構築
個人取引基盤の再構築
地公体取引の再構築
有価証券運用態勢の強化
グループ連携力の強化

経営基盤の強化

人材育成の強化
行動力の強化
チャネルの強化
労働生産性の向上
経費投資管理態勢の強化
経営管理態勢の強化

地域価値の創造

お客さまの付加価値向上支援
持続可能な地域経済への貢献
地域社会への貢献

構造
改革

調達・運用の改革

オペレーションの改革

収益構造の改革

人材開発の改革

サービスの改革

意識・行動の改革

◆ 収益力の向上（法人取引）

法人取引は裾野拡大から、取引深耕、メイン化促進のフェーズへ

◎ 新規取引先

17次長計 1年目 2年目（現在） 最終年度へ

第1段階

取引先の裾野拡大
（新規融資先の開拓）

第2段階

取引の深耕
（複合取引、職域等）

第3段階

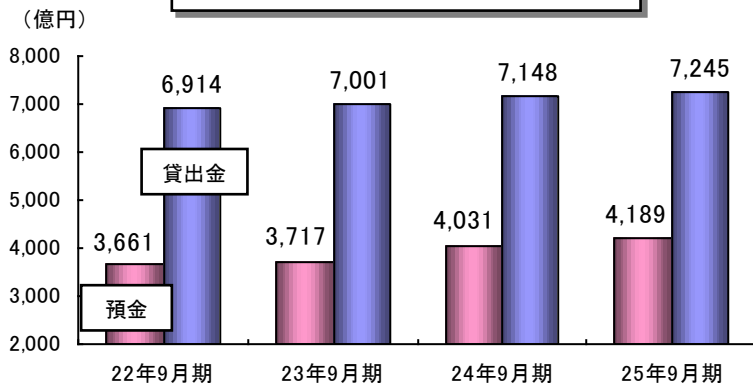
メイン化促進
（ボリューム増強）

◎ 既存取引先

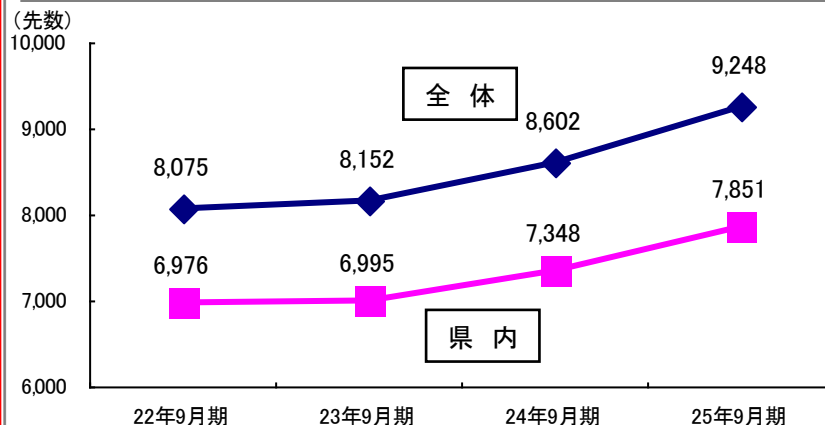
総合取引の推進（企業・オーナー・職域の三位一体取引）

法人預金・貸出金残高

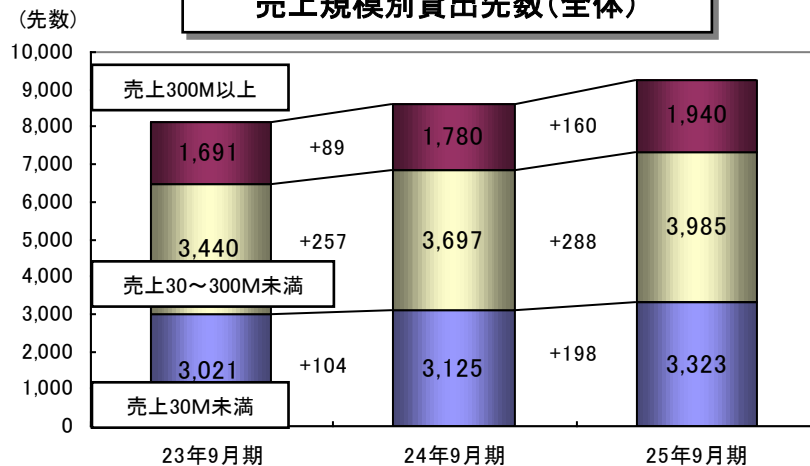
預金・貸出金とも着実に増加



事業性貸出先数



売上規模別貸出先数(全体)



◆ 収益力の向上（個人取引①）

世帯取引メイン化とマスリテール層取引拡大による厚みある収益基盤の構築

◆ 取引メイン化による収益のストック化

- ・ 世帯取引のメイン化促進
- ・ ポイントクラブのステージアップ

囲い込みにより
安定収益を確保

◆ マスリテール層の強化

⇒ 非対面チャネル活用の拡大

取引の裾野拡大

取引メイン化促進

消費者ローン

- ◎ 住宅ローン申込者世帯の取引メイン化を促進 ⇒ 囲い込み
- ◎ 住宅関連ローン利用者向けの専用フリーローンの商品性向上 ⇒ 複合取引の促進

預かり金融資産

- ◎ NISA口座
 - ・ 申込件数11,639件（25年9月末）
 - ・ 稼働口座に占める割合35.3%
 - ・ 対応商品投入で推進強化（25年12月 4銘柄投入）

非対面チャネルの拡充

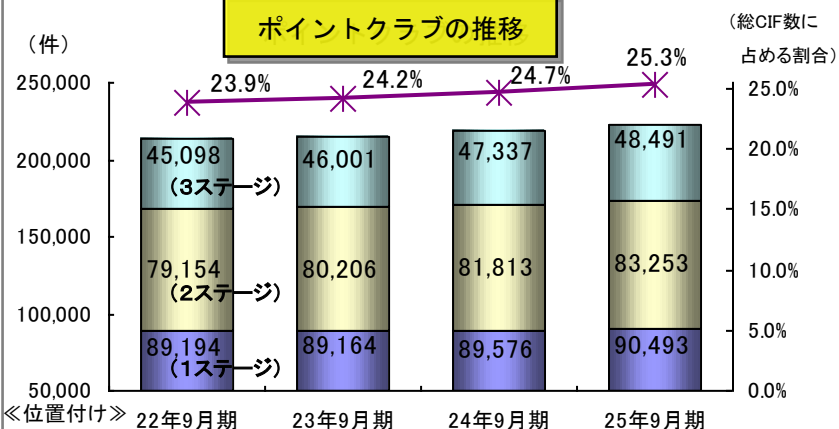
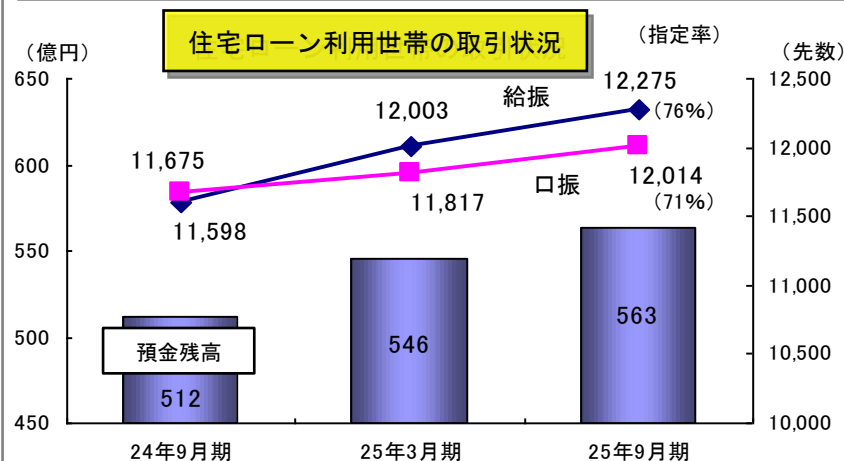
消費者ローン

- ◎ Web完結型フリーローン導入 ⇒ 契約・実行まで完全非対面
- ◎ スマートフォン版 仮審査申込み受付開始（25年11月）

預かり金融資産

- ◎ ネット専用銘柄のラインナップを充実（25年9月末現在 6銘柄）
- ◎ 投信基準価格メール配信サービス導入（25年12月）

取引メイン化の状況

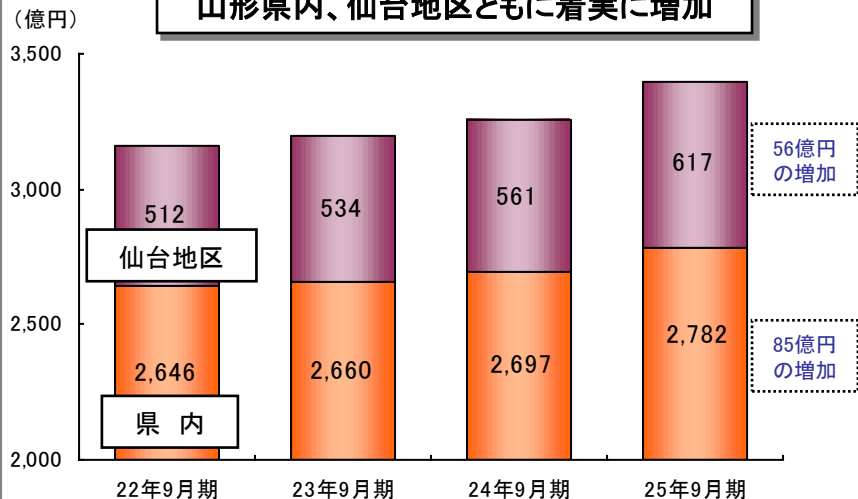


3ステージ: メイン先(住宅ローン、給振、口振、カード、預かり金融資産等の複合取引先)
1、2ステージ : 今後取引拡大が見込まれる準メイン先

◆ 収益力の向上（個人取引②）

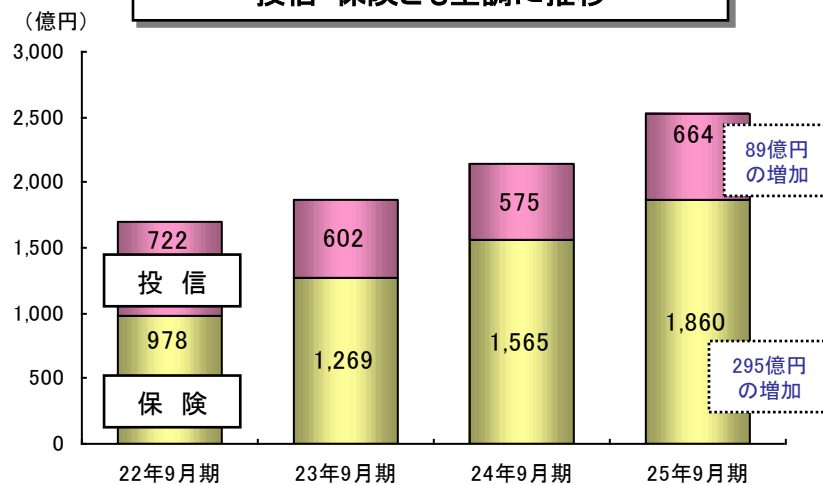
住宅ローン残高

山形県内、仙台地区ともに着実に増加

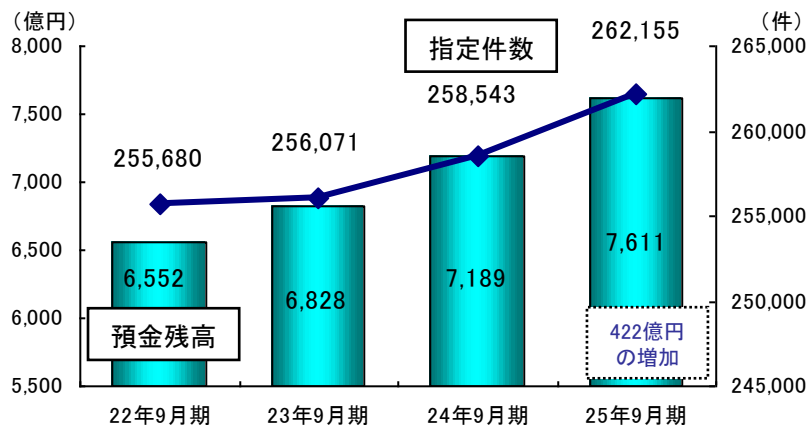


投信・保険商品

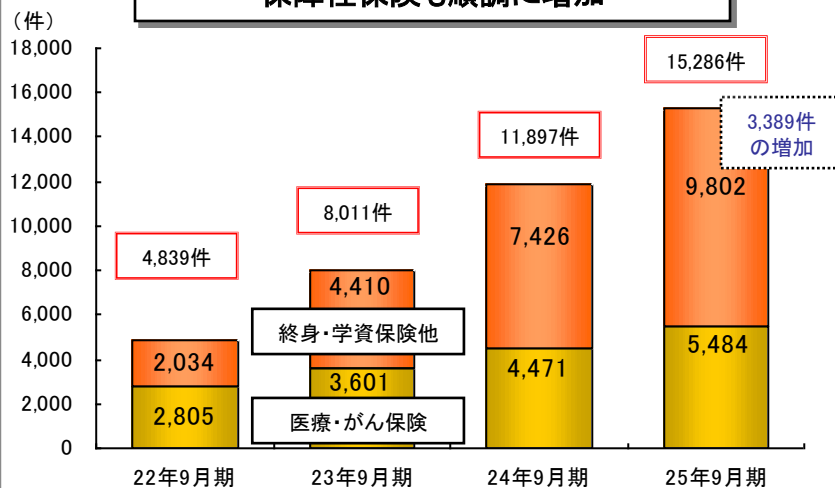
投信・保険とも堅調に推移



給振・年金指定顧客との取引



保障性保険も順調に増加



◆ 経営基盤の強化（業務効率化）

業務効率化を加速し、生産性を向上

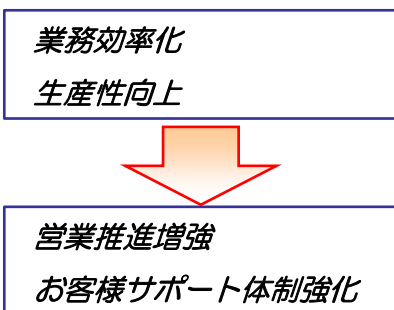
業務効率化の促進

融資業務の効率化

- ◎ 住宅ローン仮審査業務の本部集中化拡大（25年9月）
- ◎ 融資実行事務の本部集中化（25年4月）
- ◎ 保証協会代弁業務の本部集中化（25年10月）

預金・預かり資産業務の効率化

- ◎ タブレット端末導入による預かり資産業務の効率化
⇒ 全営業店に合計 130台導入
- ◎ 営業店後方事務の本部集中化
⇒ バックオフィスセンター設立（25年11月試行開始）
- ◎ 相続・差押え業務の本部集中化（26年1月予定）



インターネットバンキングの機能拡充

機能向上による利用促進

- ◎ ワンタイムパスワード、リスクベース認証等、セキュリティ強化
- ◎ でんさいネットサービスの開始
- ◎ 投信取引機能の追加（つみたて投信、電子交付サービス）
- ◎ 住宅ローン繰り上げ返済、金利再設定機能の追加

インターネットバンキングの利用状況



人材育成に積極的に取り組み、地域経済の成長を牽引

人が育つ職場環境の整備

「山形銀行金融大学校」の開校(25年4月)

- ◎ 頭取が学長となり、人材育成を牽引
- ◎ 階層別、職務別講座(研修)の充実させ、計画的に人材を育成

階層別研修

- ・基礎的能力の向上
- ・13講座、437名受講

職務別研修

- ・実践的能力の向上
- ・38講座、1,077名受講

留学制度

- ・専門的能力の向上
- ・行内トレーニー、行外派遣 58名受講

休日セミナー

- ・人間力の向上
- ・資格取得、能力向上支援等 54名受講

≪認定資格保有者(25年10月末現在)≫

- ・ファイナンシャルプランナー 684名 (うちFP1級 35名)
- ・中小企業診断士 23名
- ・証券アナリスト 9名
- ・宅地建物取引主任者 46名
- ・社会保険労務士 4名
- ・不動産鑑定士 1名
- ・他

実践的人材育成と多様な人材活用

- ◎ コンサルティング営業ができる人材の育成
- ◎ 女性行員の積極登用とシニア層の活用

若手法人担当者の育成

- ・特別トレーニーで専門性アップ
- ・本部セクションで半年間集中研修の後、営業店で活躍


個人営業担当者の育成強化

- ・預かり資産と住宅ローン業務双方ができる人材の育成
- ・行内トレーニーへ積極的に派遣

人材活用の多様化

- ・女性行員の活躍機会拡大
- ・経験豊富なベテランシニア行員から若手へのノウハウ継承

≪人材育成の状況(25年10月末現在)≫

- | | | | |
|------------------|-------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| ・ 法人特別トレーニー | : 8名 |  | [16名以上] |
| ・ 住宅ローン・預かりトレーニー | : 24名 | | [40名以上] |
| ・ 女性の役席登用 | : 49名 | | [50名以上] |
| (60才以上シニア層の活用状況) | | | : 31名 |

◆ 経営基盤の強化（有価証券運用、資本配賦）

当面の有価証券投資運用態勢

基本方針

- ① 相場変動に強いポートフォリオの構築
- ② 総合利回り重視のポートフォリオ運営
- ③ 運用資産の分散を促進し、多様な局面変化に対応

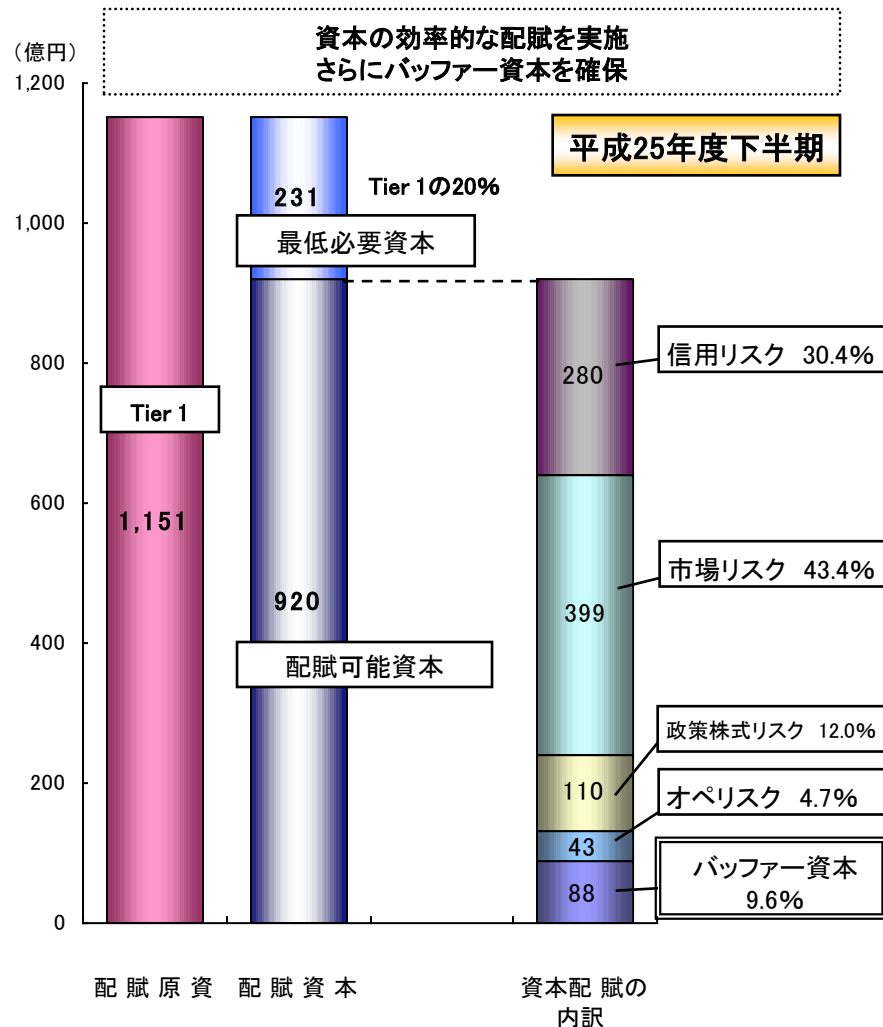
<日銀による異次元緩和後の有価証券運用>

- ・ 政策発表直後の金利急低下時、長期債を中心に利益確定売却を実施
- ・ デュレーションを短期化しつつも、一定の水準を維持
- ・ 株式、債券ともレンジ相場の中で上限・下限を捉えた売買を行い、運用利回りを向上

<当面の運用方針>

- ・ 国債・地方債からクレジット、為替リスク、外債等への運用資産シフト ⇒ ポートフォリオ・リバランスを促進
- ・ 機動的な売買による総合利回り向上
- ・ 相場変動に対応し、リスクをコントロール
⇒ ヘッジ取引の活用等

資本配賦の状況



◆ 地域価値の創造（成長戦略ミッション）

将来、地域を支える企業・産業を育成し、地域の雇用を創出 《マーケットの創造》

短期的なミッション

営業支援部

地域振興推進室

医療・介護・農業・環境・
アジアなどの成長分野を支援

《目的》

お客さまの付加価値向上支援

◆個別案件への取り組みを通して、地域活力向上を支援

◆専担者10名を営業推進部門に配置

◆営業店と連携し、お客さまの課題解決を支援

中長期的なミッション

総合企画部

山形成長戦略推進チーム

新たなマーケットや
雇用を創出

《目的》

持続可能な地域経済への貢献

◆様々な地域資源を組み合わせ、
新たな地域価値を創造

◆ものづくりや自然環境等を
活かした産業の創出

◆通常の銀行業務から完全に
切り離れた専担者5名を経営
直結の企画部門に配置

山形成長戦略プロジェクト

目指す姿

戦略仮説

1
製造業の復興

1 革新的なものづくり企業への支援(自動車部品産業等)

2
ヘルスケア
ビジネス
の創出

2 インキュベーションパークの構築

3
食料
ビジネスの
拡大

3 ヘルスツーリズムシティの構築

4
全東北での
産業復興

4 高齢者ビジネスの創出

5
低所得者問題・
将来不安の解消

5 食料供給県への転換(6次産業化の推進)

6 県を越えた連携による産業の育成

7 低所得層への対応による将来不安の削減

地域振興推進室を中心とした、成長分野への積極的な取り組み

成長分野への支援強化

プロフェッショナル集団による質の高いサポート態勢

認定経営コンサルタント、農業経営アドバイザー、林業経営アドバイザー、医療経営士等の資格保有者による踏み込んだ支援

医療・介護

- ◎ 医業承継への対応（県内の約9割が後継者不在）
- ◎ サービス付き高齢者向け住宅整備事業等への対応

農業

- ◎ 農業の成長産業化と地域経済の活性化を支援するため、青森銀行、岩手銀行、秋田銀行、三菱東京UFJ銀行、農林漁業成長産業化支援機構と共同で「東北6次産業化サポートファンド」を組成。（総額20億円、25年7月）

環境

- ◎ 専用融資商品の投入
- ◎ 関連会社（リース会社）と連携した案件組成支援

海外

- ◎ 海外銀行との提携を拡大し、県内企業の海外進出を支援
- ◎ 各種商談会を積極的にコーディネートし、「山形」をアピール

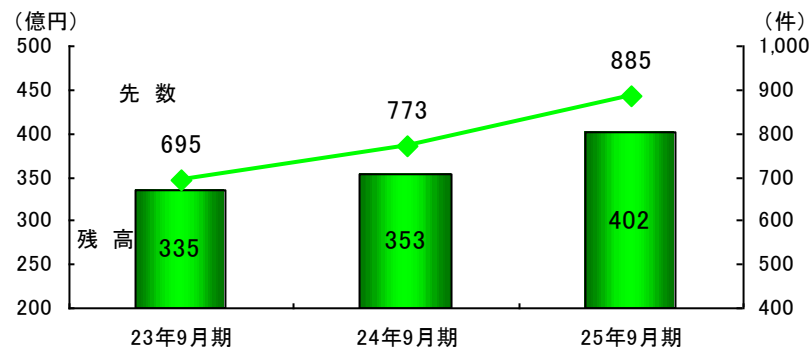
取組状況

再生可能エネルギー案件への対応

- ◎ 再生可能エネルギー案件への取り組み 20件28億円（うちメガソーラー 6件20億円）
- ◎ 山形県として強化していく方針のもと、今後も積極的に対応
- ◎ 情報提供、長期の事業計画策定支援等、事業全般をサポート



融資実績（医療・介護、農業、環境）



山形成長戦略推進チームが中心となり、県内に新たな価値を創出

インキュベーションパークの構築

〈慶應義塾大学先端生命科学研究所〉

- ◎ 山形県鶴岡市にある、メタボロームキャンパス
- ◎ メタボローム解析技術において世界最高水準の研究室をもち、規模についても世界一



慶應先端研から初の上場企業が誕生

- ◎ ヒューマン・メタボローム・テクノロジー株式会社(HMT)が東証マザーズへ上場（25年12月）
- ◎ 当社に対して出資金の拠出や大手企業へのマッチング等で支援



やまがた地域成長ファンドの活用

- ◎ 山形に成長をもたらすベンチャー型企業等を対象にした、出資総枠10億円のファンドを組成
- ◎ 次世代バイオ繊維素材（合成クモ糸）の開発に成功したスパイバー（株）へ出資
⇒ 自動車部品や医療関連など幅広い業態が注目



試作研究棟「プロトタイプング・スタジオ」を建設

ヘルスツーリズムシティの構想

〈かみのやま市クアオルト構想〉

- ◎ 温泉・自然・歴史・人の調和をテーマにした健康都市構想
- ◎ 地元名産品のブランド化や観光、環境の融合を後押し
- ◎ 山形成長戦略チームから1名を上山市へ派遣



クアオルト構想実現に向けた
上山市との提携・協力を調印



冬は樹氷原コースで「かんじきウォーキング」を毎年実施

～山形成長戦略チームの企画協力により実現～

「かみのやま温泉クアオルトフェア」開催

- ◎ 物販・観光PRイベントを仙台駅構内にて初開催
- ◎ 開湯555年の歴史あるかみのやま温泉の魅力をアピール

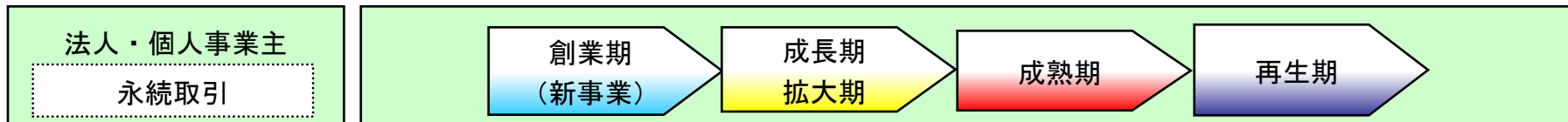
ワインミーティングを開催

- ◎ 食のブランド化プロジェクトの一環
- ◎ 生産量日本一の地元デラウェアなどを使ったワインの魅力を再発見



◆ 地域価値の創造（企業活力の向上支援）

ライフステージに応じ お客様をサポート



本業支援

取組事例

ビジネスマッチング

- ◎ 各種商談会を積極的にコーディネート
県内のお客様のビジネスチャンスを創出

県外・海外への
販路拡大を支援

- ◆ 「地方銀行フードセレクション2013」(25年10月)

- ◆ 香港美食商談会(25年11月)
山形県の全面的バックアップ



地銀38行の共同主催(東京ビッグサイト)
山形県からは合計29社が出展



香港貿易発展局へバイヤー招聘を
依頼し、マッチング機会を拡大

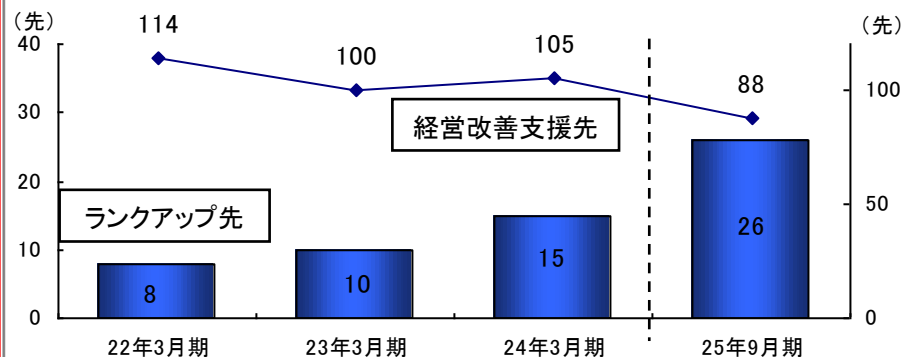
経営改善・事業再生支援

取組事例

経営改善計画策定支援

- ◎ 地場大手印刷会社の再生支援
役員等 4名の人員を派遣
⇒ 再生計画を1年前倒し達成
(金融庁ホームページにも掲載)
- ◎ 大手鉄骨加工会社の再生支援
中小企業再生協議会と連携。DDS、新規融資対応

資金供給
人的支援
外部専門家連携



◆ 地域社会への貢献

金融教育活動

- ◎ エコノミクス甲子園(25年12月)
 - ・ 県内高校生の金融知力向上をサポート
 - ・ 24年に続き、全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」山形大会を開催(20組40名参加)
- ◎ 子どもたちへの金融経済教育
 - ・ 健全な金銭感覚を学習
 - ・ 経済・金融の仕組みを理解
 - ・ 25年上半期 37回開催



環境保全活動

- ◎ 森林整備活動
 - ・ 県内4信金と4地域で森づくり活動
 - ・ やまぎん蔵王国定公園の森約160haの間伐によりCO2を吸収
- ◎ エコキャップ推進運動の定着化



【25年9月末までの累計実績】

- ・キャップ回収個数…37,433,460個
- ・ポリオワクチン…45,300人分
- ・CO2削減効果…285.4トン

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
25年上半期 3回開催 75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)
- ◎ ネーミングライツを取得
 - ・ 山形県とネーミングライツスポンサー(施設命名権者)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」



新たな取り組み

山形デスティネーション・キャンペーンへの参加

山形日和おもてなし運動 登録第1号

- ◎ 山形デスティネーション・キャンペーン
山形県を挙げての一大観光イベント
平成26年6月14日～9月13日に開催
- ◎ 県内外の店舗ネットワークを活かし、「観光立県やまがた」を広くPR
- ◎ 各営業店で地域特性に合わせPR展開 山形DCマスコット きてけろくん



キャンペーンに向けた事前PR活動

- ◎ 埼玉発「美味しいもの出会いフェア」に山形の特産品を出展
- ◎ 「じゅうだん会」でシステム提携関係にある武蔵野銀行主催の企画に参加し、山形県と共同でPR活動を実施



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

株式会社山形銀行 総合企画部

TEL 023-623-1221