

山梨中央銀行 統合報告書

# 2025

Yamanashi Chuo Bank Report 2025

パーパス(存在意義)

## 「山梨から豊かな未来をきりひらく」



当行グループの長期ビジョン

# Value Creation Company 2034

Value Creation **Bank** から Value Creation **Company** へ

山梨中央銀行グループは、地域の未来を描き、さまざまなネットワークを通じて

地域ブランドや地域の魅力を発信し、地域に人が集まる

新たな仕組み・価値を創造する地域総合金融グループに進化します。

## 各ステークホルダーへの提供価値

### 地域社会

地域の抱える諸問題を解決し、地域社会のサステナブルな発展に貢献する

### 個人のお客さま

必要なタイミングで最適な金融・非金融サービスを提供し、心豊かでゆとりある生活の支援、幸福度の向上に貢献する

### 株主・投資家

企業価値の向上により、株主や投資家の期待に応えるとともに、適時適切な情報開示と積極的な対話に努める

### 職員

多様な働き方や成長機会の提供等を通じて、チャレンジ精神の醸成・やりがい・働きがいの向上につなげる

### 法人のお客さま

企業との課題共有、解決策の検討、実行支援による持続的な成長に貢献する

### 未来世代

地域の新たな価値創造や気候変動対策に積極的に取り組み、未来世代が安心・安全に過ごせる環境を引き継ぐ

豊かで、活力や  
幸福感に満ちあふれた  
「well-beingな社会」

1	当行グループの長期ビジョン
3	経営理念
4	当行の強み/私たち山梨中央銀行グループのパーパス(存在意義)
5	これまでの歩み
7	ステークホルダーの皆さまへ
7	頭取メッセージ
12	会長・社外取締役座談会
17	山梨中央銀行グループの価値創造
17	山梨中央銀行グループの価値創造プロセス
19	山梨県の経済・特徴
21	サステナビリティ経営の高度化に向けたマテリアリティの特定
22	長期ビジョン「Value Creation Company 2034」(全体像)
23	中期経営計画の位置づけ
24	中期経営計画「Value Creation Company～1st Stage」(全体像)
25	4つの変革ドライバー (AX・DX・CX・GX)
27	企業価値の向上に向けて
29	PBR向上に向けた具体的な施策
39	「静岡・山梨アライアンス」の取組み
40	「富士山・アルプス アライアンス」の発足
41	財務・非財務ハイライト
45	目指すべきROE・PBR水準
46	価値創造実現に向けた取組み
46	中期経営計画「Value Creation Company～1st Stage」における3つの基本戦略と取組内容
47	成長戦略
50	基盤戦略
53	人財戦略
55	人財担当役員メッセージ/人的資本経営の実現に向けた取組み
61	持続可能な地域社会の実現に向けた取組み
68	中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組の状況
71	金融円滑化への取組み
72	地方創生への取組み
74	新会社「やまなし地域デザイン株式会社」
75	新社長メッセージ
78	価値創造を支える経営基盤
78	コーポレート・ガバナンス
83	役員一覧
86	組織図
87	事業系統図/連結子会社の状況
88	リスク管理への取組み
91	サイバーセキュリティへの取組み/担当役員メッセージ
92	サイバーセキュリティ基本方針
94	コンプライアンス(法令等遵守)と顧客保護への取組み
97	お客さま本位の業務運営
98	店舗一覧
102	安心してご利用いただくために
104	業務内容
105	営業のご案内
108	外部評価・イニシアチブへの参画
109	第三者意見

## 編集方針

山梨中央銀行は、このたび「山梨中央銀行統合報告書 2025」を作成しました。本報告書は、国際統合報告評議会(IIRC)が提唱する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省の「価値協創ガイダンス」を参考にして、財務情報に経営理念・事業戦略・SDGs/ESG情報などの非財務情報を関連付け、当行ならびに地域社会の持続可能な価値創造の仕組みを統合的に説明するものです。

また、本報告書は、銀行法第21条に基づくディスクロージャー資料(業務及び財産の状況に関する説明書類)を兼ねております。ディスクロージャー誌としてご利用の際は、本報告書、「山梨中央銀行ディスクロージャー誌 2025」【資料編】(<https://www.yamanashibank.co.jp/>に掲載)を併せてご参照ください。【見通しに関するご注意】

本報告書には、将来的な業績に関する記述が含まれていますが、それらを保証するものではありません。経営環境などの変化により、それらは変動する可能性があることに留意ください。

表紙のコンセプト/「空と富士山」  
山梨を象徴する富士山のシルエットと、同心円に大きな輪が広がる空を、「山梨から豊かな未来をきりひらく」イメージとして描いています

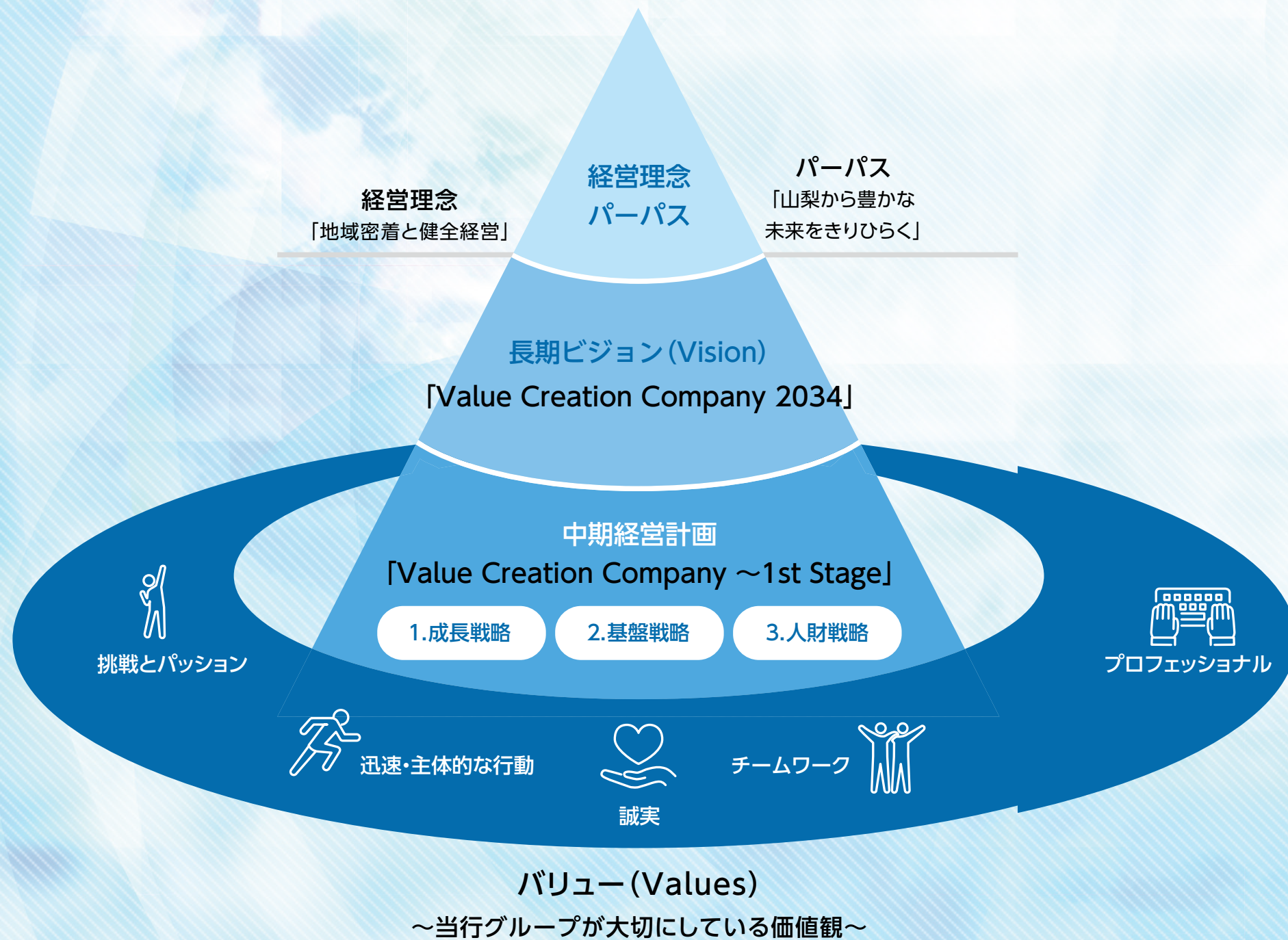
本誌に掲載してある計数は、原則として単位未満を切り捨てて表示しております。



## 経営理念

### 「地域密着と健全経営」

当行は、地域に根ざし、地域社会の繁栄と経済発展に寄与するとともに、お客さまから信頼していただける健全な経営姿勢を堅持し、経営内容の充実に努めてまいります。



## 当行の強み

### 長い歴史と伝統

当行は、1877年に第十国立銀行として創業以来、経営理念である「地域密着と健全経営」に徹し、地域社会の発展と共に成長し、今日の基盤を築いてまいりました。

### 信頼と信用

山梨県内における当行の預金シェアは51.7%、貸出金シェアは51.5%と高い割合であり、多くのお客さまから支持をいただいております。

### 高い健全性に基づくリスクテイク余力

2025年3月末の自己資本比率は9.69%と自己資本比率規制(国内基準)の4%を大きく上回っており、高い健全性を有しております。

### 肥沃な東京のマーケット地盤

東京地区の人口、世帯数や民営事業所数は、山梨県の数倍のマーケット規模となっております。

## 私たち山梨中央銀行グループの パーパス(存在意義)

### 「山梨から豊かな未来をきりひらく」

私たち山梨中央銀行グループは、サステナビリティ経営の高度化に向けて「さまざまな連携強化と地域経済の活力向上」「DXの実現と地域社会のデジタル化」「豊かな自然環境の維持と将来への継承」等のマテリアリティ(重要課題)を掲げ、その解決に取り組んでおります。

山梨県は、富士山やハケ岳、南アルプスなどの豊かな自然や世界に誇れる多くの地域資源・地域産業を有しております。また、中部横断自動車道の山梨・静岡間の全線開通や開業が予定されているリニア中央新幹線等により、県外からの移住者の増加など、将来の飛躍的発展が期待されております。

私たち山梨中央銀行グループは、豊かで、活力や幸福感に満ちあふれた「well-beingな社会」を実現します。そして、長年にわたり築き上げてきた東京地区での営業基盤をはじめとした多くの人的・組織的なつながりを活かし、山梨から豊かな未来を世界に向かってきりひらいてまいります。



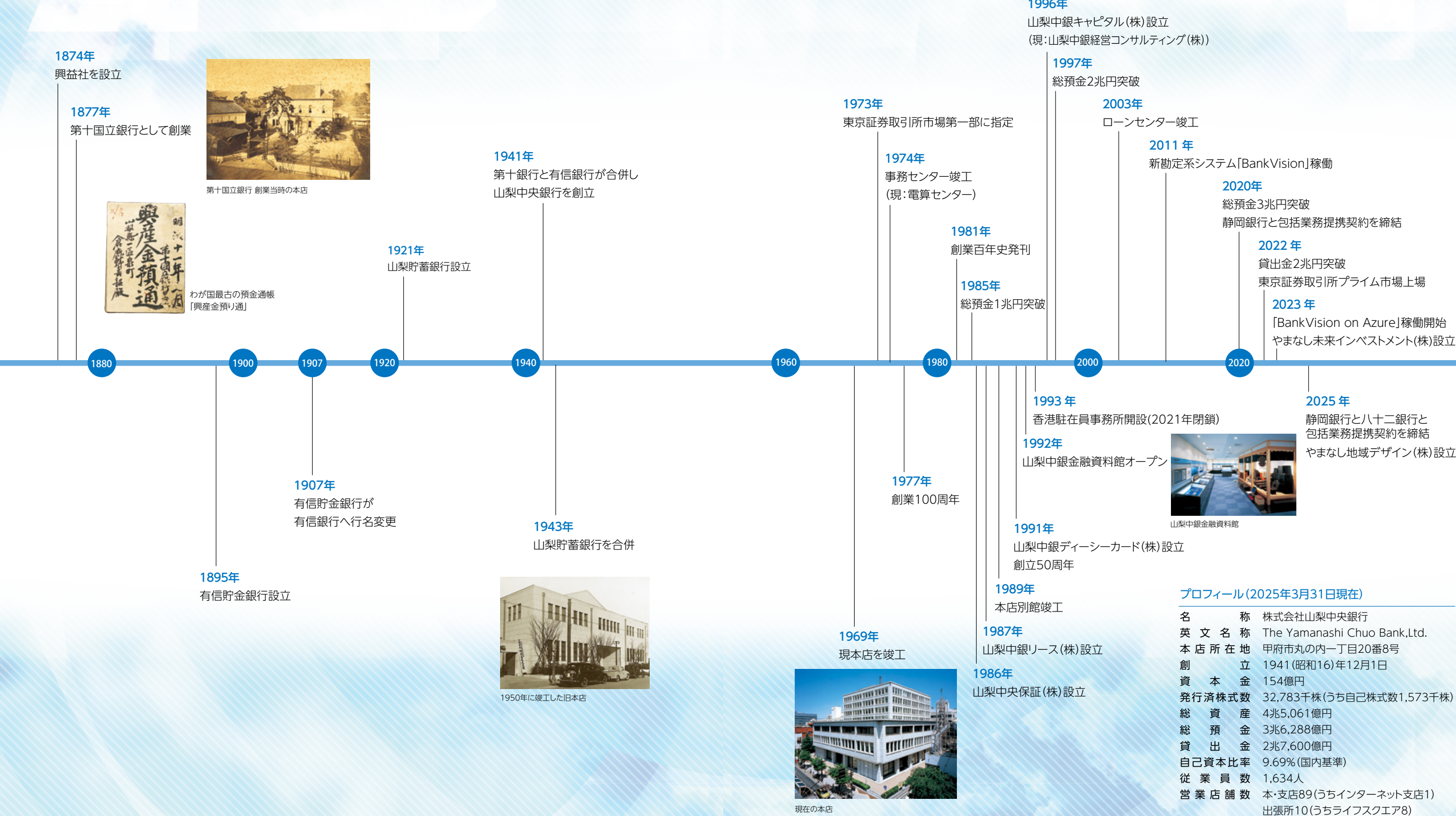
パーパス動画は  
こちら



これまでの歩み

山梨中央銀行の歴史は、1874(明治7)年に設立された興益社にさかのぼります。地域産業の振興を図るために設立された興益社は、殖産興業を奨励するとともに、水陸交通の整備も支援するなど、地域に貢献するという行政的色彩を有しておりました。

地域貢献に対する当行の姿勢は、この時点ですでにできあがっていたものであり、その後も「地域密着と健全経営」という経営理念によって、一世紀を越えた現在も受け継がれております。



プロフィール(2025年3月31日現在)

名 称	株式会社山梨中央銀行
英 文 名 称	The Yamanashi Chuo Bank,Ltd.
本 店 所 在 地	甲府市丸の内一丁目20番8号
創 立	1941(昭和16)年12月1日
資 本 金	154億円
発行済株式数	32,783千株(うち自己株式数1,573千株)
総 資 産	4兆5,061億円
総 預 金	3兆6,288億円
貸 出 金	2兆7,600億円
自己資本比率	9.69%(国内基準)
従 業 員 数	1,634人
営 業 店 舗 数	本・支店89(うちインターネット支店1) 出張所10(うちライフスクエア8) (山梨県内78、東京都内19、神奈川県内2)



## 頭取メッセージ

### 前中期経営計画 「TRANS<sup>3</sup> 2025」を振り返って

頭取に就任して3年目を迎えました。  
当行グループは2019年、創業150周年を見据えた2027年度を最終年度とする長期ビジョン「Value Creation Bank」を掲げ、その実現に向けて取り組んできました。2024年度は、この長期ビジョンの第2ステージおよび前中期経営計画「TRANS<sup>3</sup> 2025」の最終年度でした。  
前中期経営計画では、「“事業体積”増加戦略」、「“生産性”倍増戦略」、「“サステナ”追求戦略」の3つの基本戦略を掲げ、構造改革ステージから成長軌道ステージへのシフトを目指し取り組んできました。  
「“事業体積”増加戦略」は、コア事業である総合金融業を深化・拡大させるとともに、新たな収益機会の探索に取り組むことで、持続可能な収益構造を構築することを目指しました。新たに設立した「ストラクチャードファイナンス室」による取組みが好調であるほか、投資助言業に参入すべく、「やまなし未来インベストメント株式会社」を設立するなど、収益拡大の成果が出始めています。また、地域

課題を軸に、観光やマーケティングなどの領域で新しいサービスの実証実験に取り組み、新事業につながる成功例も出てきています。

「“生産性”倍増戦略」では、事務の効率化・集中化に取り組みました。「事務ゼロへの挑戦」については、事務作業量の大幅な削減に成功し、当初の削減時間の目標を超過達成しました。また、お客さまがスマートフォンで銀行取引を完結できることを目指して「山梨中銀アプリ」の開発と改良を進め、2025年6月末時点のダウンロード数は14万件を突破しました。

「“サステナ”追求戦略」では、主に人的資本経営の実現に向け、経営戦略と人事戦略の融合に向けた体制をつくるとともに、多様な人財が活躍できる組織と制度づくりに着手しました。特に、デジタル人財の育成とDE&I（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン）に注力し、2022年には「DX推進人財育成制度」を創設して取り組んだ結果、DX人財として行内認定を受けた職員は、2025年3月末で522名になりました。

### 地域社会やお客さまとの 共創価値の実現のため、 「Bank」から「Company」へ ～新長期ビジョン 「Value Creation Company 2034」

従来の長期ビジョン「Value Creation Bank」は2027年度を最終年度としており、あと3年間を残していますが、今年、2033年度を最終年度とする新長期ビジョンを策定しました。今後の3年間は、従来の長期ビジョンの総仕上げを行うとともに、新長期ビジョン「Value Creation Company 2034」の実現に向けて、さらなる進化を目指します。

従来の長期ビジョンでは、当行グループが地域社会やお客さまにより多くの価値を生み出せる銀行に生まれ変

わることで、結果的に当行グループの価値も高まるという「共通価値の創造」の考え方を重視し、まずは本業である総合金融業の効率化を進めながらサービスを改善し、地域社会やお客さまといったステークホルダーの課題を共に解決するための新しい事業を探索してきました。

このような中、長期ビジョンの策定に当たって、目指す姿を「Bank」から「Company」にアップデートした背景には、銀行あるいは金融業という枠にとらわれず、地域社会やお客さまの課題解決に取り組める会社になるべきだという想いがあります。

この方針を体現している取組みとして、2025年4月に「やまなし地域デザイン株式会社」を設立しました。同社は、金融業にとらわれず、地域課題の解決に資する事業への取組みを通じて地域社会に新しい価値を創出するとともに、当行グループの長期的な収益を生み出すことをミッションとしています。現時点では、「観光価値創造業」「脱炭素関連事業」「広告宣伝・マーケティング事業」の3つの事業を展開しています。今後も、長期的な地域課題の解決および当行グループの収益につなげる一方で、地域内のプレーヤーが不足している領域をターゲットに、事業のフィールドを広げていきます。



代表取締役頭取

古屋賀章



「Company」への進化の先に、  
ROE8%の高みを目指す

新長期ビジョン「Value Creation Company 2034」では、2034年3月に当期純利益200億円以上、ROE8%以上という目標を掲げています。この目標は、これまでやってきた事業の延長線上で達成するものではありません。不確実な未来の中で、中核事業である総合金融業の稼ぐ力を高めながらも、新しい事業領域に長期的な視点で投資を行い、結果としてグループ全体で安定して利益を生み出せる体制を早期に構築します。

お客さま本位で日々の業務に取り組み、また地域課題を根源から解決するためには、当行グループ自身が長期的な視点で取り組む必要があります。そのためにも、まずは本業の効率化により安定的に利益を生み出せる体質づくりを進め、そのうえで新しい事業やサービスの創出に取り組めます。

新中期経営計画  
「Value Creation Company  
～1st Stage」

新中期経営計画「Value Creation Company～1st Stage」では、グループとしての新たな収益基盤の獲得を目指す「成長戦略」、従来の金融事業におけるさらなる稼ぐ力の向上を目指す「基盤戦略」、これらの戦略を推進する人財を生み出す「人財戦略」の3つの基本戦略を掲げています。

従来の長期ビジョンで進めてきたチャネル改革や効率化などの取組みを継続しつつ、その過程で得た学びや新たに獲得した資本を存分に活かして、新しい事業領域にチャレンジするステージと位置付けています。

「成長戦略」では、「山梨強靱化戦略」「シン・東京戦略」「全社戦略」の3つの個別戦略を推進します。

「山梨強靱化戦略」では、山梨の経済活性化につながる各種施策に取り組めます。高い競争力を発揮できる産業や企業に対して、金融やコンサルティングをはじめとして総合的にサポートするとともに、個人のお客さまの資産拡大のサポートも強化します。事業承継やDXに関するコンサルティングの強化も重要なテーマです。

リニア中央新幹線の開業に伴う観光客や移住者の増加も見据えて、先にお話した「やまなし地域デザイン株式会社」による取組みのほか、地方公共団体と連携し、キャッシュレス化の推進をはじめとする県内のインフラ強化や山梨ブランドの強化につながる取組みを一層加速さ

せてまいります。

「シン・東京戦略」では、山梨と東京の間で人財や情報、資金の流れを強化することで、新しい収益機会を生み出すことを目指すとともに、これらのリソースを活用して「山梨強靱化戦略」の取組みを一層後押しすることを目指しています。

前中期経営計画から、東京エリアにおける営業基盤強化に取り組んできましたが、今年度からは、東京での取組みを一層強化することを目的に、東京第一地区本部・第二地区本部を東京戦略本部に一本化するとともに、常務取締役を本部長に任命しました。また、ウェルスビジネス部を新設し、地域インパクトウェルス(地域社会などに大きな影響を及ぼすことのできる富裕層や企業)とのネットワークづくりや取引拡大を進めています。さらに、ベンチャー・スタートアップ企業への対応を強化するため、スタートアップ統括室を新設しました。

具体的には、地域インパクトウェルスとの取引を東京で広げ、山梨へ投資をしていただくことで、山梨の企業や産業の育成につなげます。

また、地域課題の解決を目的とした行内の情報連携プラットフォーム「山梨・東京コネクト」を立ち上げました。山梨で行われている、あるスポーツイベントでは、スポンサー不足により運営に課題を感じており、十分なPRができていませんでした。そこで、東京でスポーツに興味がある方にスポンサーになっていただき、運営にも参画していただくことで、イベントをさらに盛り上げ、バリューアップにつなげることができました。

このように、当行グループがこれまで築いてきた東京でのお客さまとのネットワークを活用して、人や情報、資金をつなぐことで、山梨の地域課題の解決につなげる役割を果たしてまいります。

「基盤戦略」では、中核事業である銀行業をさらに強化することを目指します。

デジタルを活用した生産性向上には引き続き取り組めますが、今後は特にお客さまのニーズに合わせたより高い価値を提供できるよう、「チャネル戦略」を一層強化してまいります。

当行グループの強みは、お客さま起点でお客さまのことを第一に考えた提案をする文化が浸透している点だと考えています。職員がお客さま目線で、長期的視点のご提案ができるように、2年ほど前から収益に偏った短期目標やノルマを廃止するとともに、長期的な視野に基づく取組みを重視する制度の改善に取り組んできました。

当行グループの良さである顧客対応力は、DXを通じ

てさらに磨きをかけることができると考えています。人の対応は、どうしても応対品質にばらつきが出てしまします。当行グループでは、デジタル上に顧客対応のベストプラクティスを蓄積し共有することで、アナログとデジタルのハイブリッドで顧客満足度の向上につながる仕組みを構築します。そのためには、インサイト営業、CRMシステム、データレイク、AIなどのデジタル技術を積極的に活用して、お客さまにとってより良い提案、より良い応対を行える、最適なチャネルを整備してまいります。

組織風土のさらなる  
アップデートに取り組む

長期ビジョンの実現を目指すに当たって、鍵になるのはやはり企業風土のさらなるアップデートであると考えています。一昨年の統合報告書のメッセージでもお話しした通り、前中期経営計画を推進する傍ら、企業風土改革にも注力してきました。

地域社会やお客さまに価値あるサービスを提供できる会社になるためには、役職員が「言いたいこと」と「言うべきこと」を言える組織になることが何よりも重要だと考えます。

企業風土改革に向けた取組みは数代前から始まりました。特に前任の関頭取が導入した、業務改善などに関する意見を頭取に直接提案できるデジタルツール「T-LINE」は大きな効果がありました。導入から3年半で340件の投稿が寄せられ、うち200件超について要望に対応するなど、行内で言いたいこと・言うべきことを主張できる土壌の醸成に努めてきました。

一方で本ツールは、正論や言語化できる意見でなければ発信するのが難しい側面もあります。そういった職員の言語化できない想いや意見をくみ取ることも重要であり、直接コミュニケーションを取れる場もつくっていくべきだと考えていました。そこで、私は専務の時代から、支店を訪れ、若手を中心とした幅広い層の職員の意見を聞き、ディスカッションする機会を設けていました。

この経験を活かして、昨年度から新たに始めたのが行内向けIRです。

行内向けIRでは、長期ビジョンや中期経営計画について自身の言葉で、本音で語ることを心がけています。外部に公表している内容だけではなく、これからの展望や自身の考えにも触れるようにしています。職員と直接コミュニケーションを取ることで、くみ取れない現場の生の声を把握することができる貴重な機会だと感じています。

こうした取組みが奏功してか、エンゲージメントサー

ベイ等でも職員から「現場が変わり始めており、銀行全体としても変わろうという姿勢が伝わる」、「銀行が良くなってきているのを感じるので、将来も勤め続けても大丈夫だと思った」などの感想が寄せられ、効果を感じています。

定量面でもポジティブな結果がうかがえます。2024年度のスコアは、当行グループは76.8と、2ポイント近く改善するとともに、全業種平均70.7を大きく上回りました。

エンゲージメント向上には経営を挙げて取り組むべく、今年度からはROEに加え、エンゲージメントサーベイの結果を役員報酬に反映するように制度を変更しました。

従来の銀行の枠にとらわれない、  
多様なスキルと経験を持った人財が  
活躍する組織へ

組織全体の風土改革に加え、今後人財ポートフォリオの強化・拡充にも一層取り組んでいく必要があると考えています。特に、新中期経営計画の期間内で、人財ポートフォリオをダイナミックに動かしていくつもりです。

第一に、山梨と東京の間での地理的なシフトを強化します。東京は他行との競争が激しく、その中でもまれるという点で、人財育成につながる地域だと考えています。山梨で一定の経験を積んだ職員を東京に派遣するとともに、東京で高いスキルを身につけた職員は山梨に戻り、山梨の活性化に貢献してもらうような異動を予定しています。人事交流を通じて、山梨と東京をつなぐ機能が強化されていくことを期待しています。

第二に、対面チャネルから非対面チャネルへの人財のシフトによって、ダイレクトチャネルを現状の倍以上の人員体制にすることを目指します。また、本部ファイナンシャルアドバイザー(マネーアドバイザーをサポートするメンバー)も増員する予定です。

第三に、コンサルティング部門や企画部門を引き続き強化します。マーケティングなどの部門も含めて、人員数を増やしてまいります。

人財の育成の観点では、新しい人財ポートフォリオの中で、職員に対して何を求めているのかを明確にします。

このように、行内での人財のシフトを活性化させるに当たっては、できるだけ職員の自主性を尊重したいと考えており、3年前から興味のある仕事にチャレンジできるジョブトライアル制度を開始しました。今後は、個々の仕事に求められるスキルや能力の明文化と、職員の個々のスキルの可視化にも取り組んでいく必要があると考えます。自分のやりたい仕事があるときに、求められるスキルと自分の現状のスキルのギャップを把握して、これを埋めるための取組



みをサポートする仕組みをつくりたいと考えています。

近年はキャリア採用も増加しています。キャリア採用が増えることで、従来の銀行ビジネスの中では育てられない、さまざまな能力や経験を持った職員が増えてきていることをとてもうれしく思っています。

キャリア採用が増えることは、より開かれた企業文化を実現するうえでも好ましいことであると考えています。一方で、当行グループの良い文化として変えずに守っていききたい部分を明文化することも大事だと考え、新長期ビジョンの策定と併せて当行グループのバリューを明文化しました。

バリューの制定については、職員、準職員、パートタイマーへアンケートを実施する中で「誠実、迅速・主体的な行動、チームワーク、挑戦とパッション、プロフェッショナル」の5つを制定しました。日々の業務で悩んだとき、何か問題が生じたときに、立ち戻れるよりどころになればと思っています。

## 他行とのアライアンスを活用し、協力して地域課題の解決に取り組む

地域課題の解決に取り組むうえでは、当行グループだけではなく、外部とのアライアンスを活用することも非常に重要だと考えています。

2020年に発足した静岡銀行との「静岡・山梨アライアンス」では、当初の収益目標として掲げていた100億円を前倒しで達成し、最終的に両行合計5年換算ベースで約137億円の実績となりました。経営の独立性は保ちながら、お互いの良いところを共有することで、非常に効率よく進められたと考えています。

今年の3月には、新たに長野県を地盤とする八十二銀行が加わり、「富士山・アルプス アライアンス」を発足しました。日本の中央に位置し、恵まれた自然環境と類似した文化を持つ3県で、地方創生や東京からの移住者増加、海外からの資本・人財の受け入れなどに向けて、協力して取り組みを進めていきたいと考えています。

当行グループからは、特に「やまなし地域デザイン株式会社」での取組みの知見を共有することができると考えています。また、「シン・東京戦略」においても、「山梨・東京コネクト」のプラットフォームを活かし、他の2行を巻き込んだ取組みができるのではないかと期待しています。

## 資本政策の進化

当行グループは、企業価値向上に向けた資本・財務戦略の一環として、株主還元方針を変更しました。これまで

配当性向30%を目安としていましたが、今後は40%を目安とします。

また、政策保有株式について、コーポレートガバナンス・コードの趣旨を踏まえた「株式の政策保有に関する方針」を定め、個別銘柄ごとの保有意義を検証したうえで、縮減を順次進めてまいります。2023年5月には、縮減目標として「2022年3月期比で上場政策保有株式の時価ベースで100億円程度縮減」を掲げ、投資先との継続的な対話を進めた結果、2年間で126億円を縮減しました。今後、2028年3月末までに連結純資産に占める上場政策保有株式の保有割合を15%未満とし、中長期的に10%未満への縮減を目標としています。政策保有株式の縮減により生じた資金については、中長期的な企業価値向上に向け、資本効率を意識しながら、投融資や新規事業などの成長投資、生産性向上に向けたデジタル化投資、人財育成に向けた人的資本投資、株主還元等に充当していきます。

このような資本政策の進化を通して、企業価値のさらなる向上を目指してまいります。

## パーパスを追求できる企業グループへの進化を目指して

当行グループが持続的に企業価値を高めていくためには、長期ビジョンで掲げている10年という時間にとどまらず、将来にわたって地域全体が潤い、価値を高められる状態をつくっていくことが何よりも重要です。地域が疲弊していく中で、銀行だけがもうかるということはありません。

地域を運命共同体として認識し、共に価値を高めていくことを重視しています。将来は山梨と東京という地理的な境界に縛られず、事業領域や戦略ドメインを広げたいと考えています。「山梨から豊かな未来をきりひらく」というパーパスには、山梨で地域課題に取り組むために培った力を、将来は地域の境界を超えて活かしていきたいという想いを込めています。

足元でしっかり利益を出し続けることはもちろん重要ですが、一方で、長期的な視点でお客さまと地域の課題解決に取り組む、その取組みを通じて当行グループの企業価値を高めていける企業グループを目指して、中期経営計画の遂行と日々の業務に取り組んでまいります。ステークホルダーの皆さまにも、当行グループの取組内容や成長を長期的な視線で見守り、応援していただくと幸いです。

## 会長・社外取締役座談会



代表取締役会長  
関 光良

社外取締役  
加野 理代

社外取締役  
増川 道夫

社外取締役  
市川 美季

——古屋頭取体制になり2年が経過しました。この1年間の変化をどのように感じていますでしょうか。

**増川** 頭取が率先垂範している印象が強いです。目指すべき姿を自らが示し、役職員をこの2年間導いてきたと思います。併せて、対外発信に積極的に取り組んできたことも好印象です。

**加野** 頭取自身がコミュニケーションの強化を重視し、風通しの良い職場づくりに熱心に取り組んできていると思います。自ら発信しながら、若手の意見もよく聞いているので、職員が高いモチベーションで仕事に取り組むことができおり、非常に活気を感じます。

**市川** 経営理念や中期経営計画の狙いを自身の言葉で発信していることも、役職員の理解につながっていると思います。中期経営計画の策定などあらゆる場面で

プロジェクトチームを立ち上げ、しっかりと議論しており、職位に関係なく議論を重ねることで、職員の中で経営への参画意識が醸成されていますし、自由に意見を言い合える風土ができてきたと感じています。

また、銀行業以外の面での発信が目立ってきたと思います。マスコミなどの報道を目にすると、行政や県内の大学、企業と連携して地方創生の取組みが進んでいることを実感しています。

**関** 急速に変化する事業環境の中、頭取がリーダーシップを発揮することで、銀行全体として物事に積極的に取り組む風土に変化していると思います。頭取があらゆるステークホルダーに対して、バランスよく柔軟にコミュニケーションを図っており、率先垂範の姿勢が組織内にも浸透し、内外共にポジティブな良い方向に進んでいるのではないのでしょうか。



——頭取がリーダーシップを発揮し、企業風土改革をけん引している点が伺えました。取締役会の実効性についてはどのように評価していますでしょうか。

**増川** 実効性の高い運営ができています。この1年間では特に、経営戦略会議や管理職研修に参加させていただくようになりました。実際に職員と議論を交わすことで、社外取締役として現場の意見への理解が深まり、これが取締役会の実効性の向上にもつながっていると思います。

社外取締役の立場から経営のコアな部分に言及することも増えてきましたが、発言を真摯に受け止め、不足箇所については後ほど事務局から説明していただいております。実際に意見が反映されていることも実感しています。

例えば、重要度の低い報告資料の作成に時間がかかり、コア業務に割ける時間が圧迫されて業務的な負担となっていることを指摘しました。その結果、行内で電子化が進んでいるだけでなく、取締役会でもペーパーレスが進んでおり、企画部門などの負担軽減とコスト削減につながっていると感じています。

**関** 社外取締役からご意見をいただく機会は確かに増えていますね。プロジェクトチームの検討内容に関するアンケートなどで協力していただく機会も増え、いただ



いた回答を施策に反映することができています。

社外取締役のご意見を聞いて、迅速に改善していく仕組みと風土ができてきています。例えば、取締役会において提出される議案書だけでは、審議の経過が分かりにくいというご意見がありました。そのため、議案書に表紙を付け、それまで出された主要な意見を記載し、成立までにどのような議論が行われたかを示すようにしました。この結果、取締役会での議論が一層活性化しており、実効性評価に対するアンケートでも非常に効果的だという評価をいただきました。

**加野** 重要度の高い議題については、議案化する前に議論を社外取締役に共有する機会が設けられています。社外取締役として、単なる報告の承認に終わるのではなく、経営に関与している実感があります。

経営戦略会議は、取締役や執行役員が参加し、外部講師の講演を基に、さまざまなテーマで経営戦略等を議論する場となっています。外部講師と役職員の質疑応答を通じて、役職員の考え方や課題感を直接聞くことができ、価値のある時間となっていると感じます。

**市川** 以前は取締役会の議題に対する理解度に、社内取締役と社外取締役との間で差があると感じていて、行内での議論の過程が常々気になっていました。議案書の表紙に議論の経過のポイントが付記されるようになり、議題への理解度が上がりました。

また、社内監査役との意見交換の機会に新事業への関心を伝えたと、迅速に担当者との面談を設定していただき、担当者から直接話を聞くことで新事業への理解が深まり、非常に参考になりました。

——新しい長期ビジョンを策定しました。山梨と当行グループの持続的な価値創造のため、当行グループがこれから取り組むべき課題について、皆さまの考えをお聞かせください。

**増川** 世界情勢や物価上昇などの影響を受け、消費者心理を含め、社会全体で不安感が増していると思います。このような状況では、家計や社会が消耗していく可能性が高く、さまざまな形で格差が表出していきます。当行グループとしては、きめ細かく地域やお客さまをケアしていくことが求められるでしょう。

そのためには、当行グループ自身がしっかりした事業基盤と収益体質を身につける必要があるでしょう。不透明な世の中ですが、掲げている長期ビジョンやバリューなどの方針は間違いのないと思います。当行グループに

余裕があるからこそ、地域を潤すための活動に注力することができます。正当な利益をしっかりと稼ぎ、経営を安定させることが重要です。

今後、新たに生じてくるリスクとしては、電子化に伴うリスク管理が重要と考えます。特にサイバーセキュリティへの取組みは最重要であると認識しています。当行グループは、基幹システムなど個別のセキュリティには十分に対応している一方で、グループ全体のリスクマネジメントにはまだまだ課題があります。当行グループ全体としてどのようなリスクを抱えているのか俯瞰的に認識し、最適なリスク管理体制を整えていく必要があります。電子化に関するもう一つの問題は、お客さまの二極化への対応です。電子化にはさらに磨きをかけていくべきと考えていますが、高齢化に伴って、電子化に取り残されるお客さまも出てくるでしょう。当行グループとしては、負担は大きいかもしれませんが、両面の対応を進めていくべきです。

**加野** 中期経営計画で、目指す姿が「Value Creation Bank」から「Value Creation Company」に変わり、会社としてのステージが一つ上がった印象を受けます。

これからの課題は、人財を効果的に活用する方法だと思います。行内のコミュニケーションは大幅に改善されている一方で、本部と営業店、東京と山梨の間で、人財が固定化しているように思います。「Value Creation Company」として事業領域を広げていくためには、適材適所となるように、人財ポートフォリオをさらにダイナミックに動かしていく必要があるでしょう。

また、当行グループの女性管理職比率の向上にも一



層取り組んでほしいと思います。これまで女性は事務職に偏りがちでしたが、事業領域の広がりに伴って新しいフィールドができる中で、女性が活躍できる場が増えていくことを期待しています。

**市川** 金利のある世界を初めて経験する職員も多いと聞いています。こうした中、お客さまとどう向き合っていくのが課題となりますが、基本的にはバリューで定め



た事項を職員が実践し、誠実にお客さまと向き合い、それがお客さまにも確実に伝わるのが大切です。

銀行の役割は、お金の流れをつくっていくことです。現在、地域課題の解決にも積極的に取り組んでいます。これらがビジネスとしても成立し、新たなお金の流れが生まれることで、持続可能な取組みとなります。抽象的な言い方になりますが、良いお金の流れを当行グループが起点となってつくってほしいと思います。当行グループのさまざまなサービスや金融商品をお客さまに利用していただくことでお金の流れが活性化し、地域経済や地域社会の活性化につながることを期待しています。

**関** 企業価値向上に向けた取組みは着実に進捗していると思いますが、さらなるROEの向上やPBRの改善は不可欠でしょう。長期ビジョンの目標としてROE8%以上を掲げていますが、この目標を実現するためにも、まずは中期経営計画でROE5%以上を達成することが重要です。中期経営計画に組み込まれた個々の施策を通じて、目標達成に向けた数字を積み上げていきます。

女性活躍という観点では、積極的に挑戦の機会を持たせています。直近では、ロンドンへ海外の挑戦意欲の高い若手の女性行員を派遣するなどといった事例もありました。

長期的な視点での女性活躍については、女性管理職



比率を上げることを意識しています。できるだけ早く、行内から女性取締役が育つような銀行を目指します。

電子化の進展に伴うサイバーセキュリティの問題に対して、システム部門だけでなく当行グループ全体として組織的に対応する体制を整備していきます。

地域課題の解決に向けては、すでに多様な施策を展開しています。例えば、市町村などが抱える課題に対する解決策をコンサルティングメニューとして提供し、各自治体の意向に応じてプロフェッショナルを紹介するなど、サービスは広がっています。このようなサービスの提供や新事業への取組みを通じて、地域課題の解決に向けての取組みを一層拡大したいと思います。

——今年3月には、静岡銀行・八十二銀行と「富士山・アルプス アライアンス」を発足しました。この取組みへの期待を教えてください。

**関** このアライアンスの目的は地域課題の解決です。地域の最大の課題は人口減少や少子高齢化であり、アライアンスを結んだ3県でもそれは同じです。各県の3つの銀行が協力して、地域課題の解決に向けて中心的な役割を担っていくことを期待しています。

また、アライアンスは当行グループの企業風土改革の要因の一つにもなっています。他行の先進的な取組みを直接見ることで、職員にとっても、自分たちもやればできるという自信につながっています。

**増川** アライアンスを通じて、一層経営基盤が安定した印象があります。これからは、3行がそれぞれの地域に軸を置きながらも、県境を越えて柔軟に活動していくことが重要でしょう。アライアンスの価値は、業容の拡大と知見の交換にあります。アライアンスによって、3つの地域を豊かにして、顧客価値を高めることを期待しています。

**市川** 静岡銀行とのアライアンスは、マスコミなどの報道を通じて、その効果が県民にも認知されつつあると感じています。今回、新たにアライアンスに加わった八十二銀行は内陸県で、自然豊かな地域特性やリニア中央新幹線が停車するという点で山梨と共通点があるので、連携して取り組めることも多くあると思います。

当行グループは山梨の中核となる銀行であり、静岡銀行や八十二銀行も同様に各県を代表する銀行ですので、この3行がタッグを組むことは、地域への影響力も大きく、発信力もさらに高まると思います。

地域課題の解決は、行政にとって最重要のテーマですが、行政の力だけで果たせるものではありません。今回



のアライアンスでは民間企業ならではのアプローチで地域課題に向き合い、成果につなげてほしいと思います。行政と連携しつつも行政をリードする意気込みで取り組んでほしいと思います。

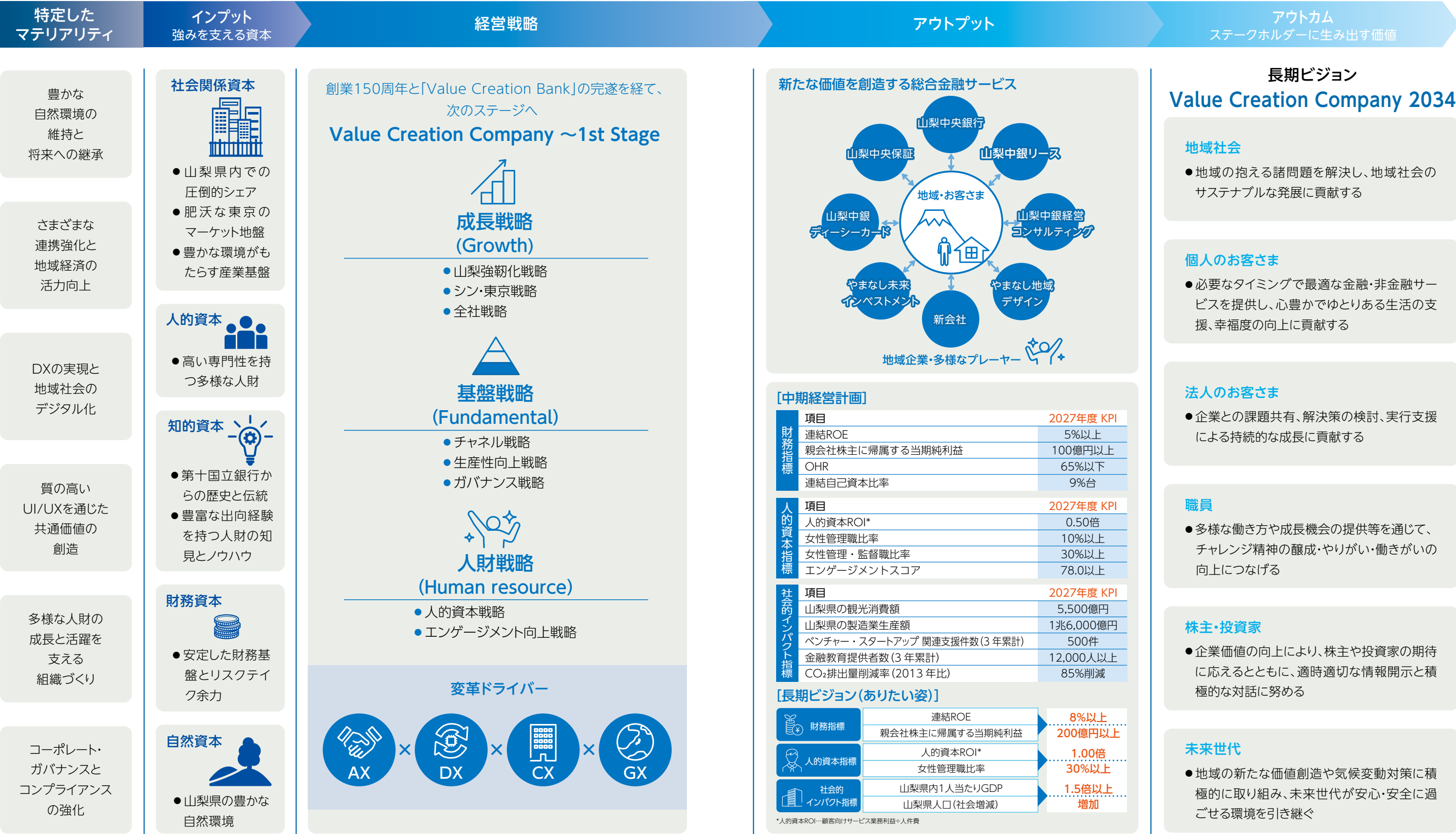
**加野** アライアンスや連携という言葉は、取締役会でも常に飛び交っています。銀行には、官公庁、企業、自治体などとの連携を通じて得たさまざまな情報が集まります。この情報を活かしつつ、連携を深めていくことが、これから新規事業を推進し長期ビジョンを実現するうえで、最も重要な取組みではないでしょうか。

新たに制定したバリューでも「誠実」を重視していることに表れているように、当行グループの役職員は人が良く、誠実な方がとても多いという印象を持っています。

誠実さが当行グループの強みであり、この強みがあるからこそ、静岡銀行をはじめとする他行や行政との連携が、お互いにWin-Winの関係になっているのを感じています。今後も誠実をはじめとするバリューを大切にしながら、お客さまや地域の課題解決に取り組んでほしいと思います。



山梨中央銀行グループの価値創造プロセス



パーパス「山梨から豊かな未来をきりひらく」

当行グループが実現したい未来

豊かで、活力や幸福感に満ちあふれた「well-being な社会」

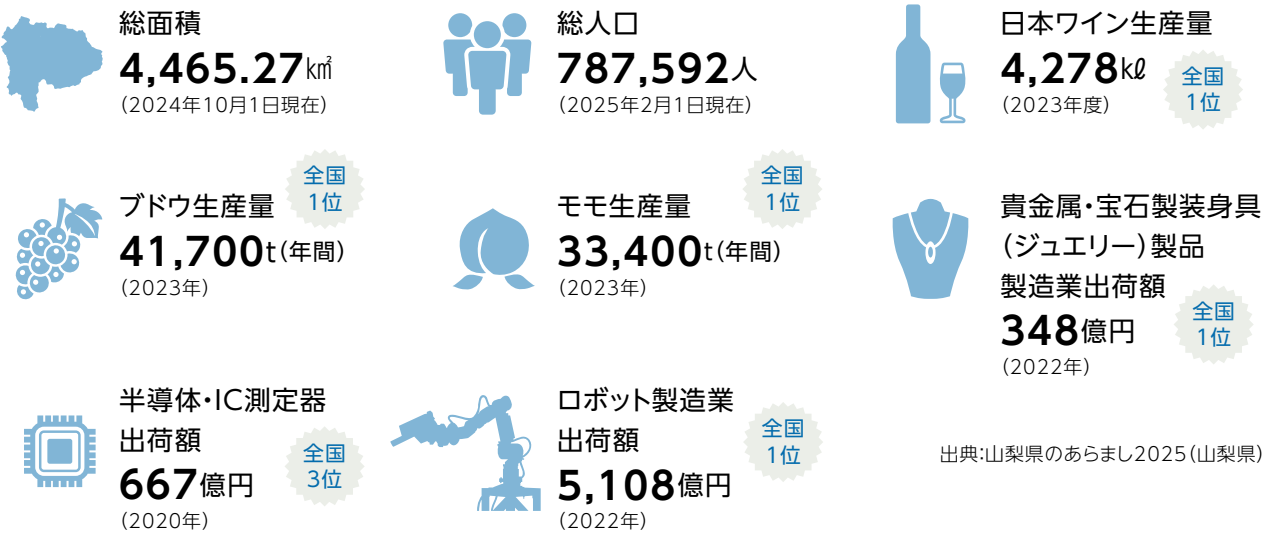


山梨県の経済・特徴

山梨県は日本列島のほぼ中央に位置し、東京都、神奈川県、静岡県、長野県、埼玉県に囲まれた海のない内陸県です。面積は日本の総面積の約100分の1に当たり、県土の約78%を森林が占め、富士山、ハケ岳、南アルプスなどの自然豊かな観光資源に恵まれております。

また、豊富な水と太陽の恵みが育んださまざまな農産物、ワインやジュエリー、絹織物など、優れた県産品が「やまなしブランド」として国内外で認知されております。

経済データ



リニア中央新幹線の開通および高速交通網の拡充による地域経済活性化への期待

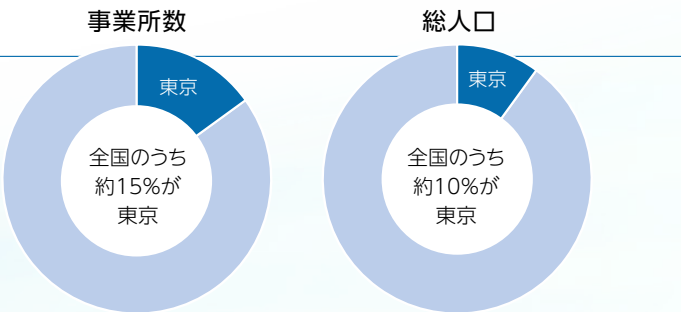


山梨県内各エリアの特徴



東京のマーケットポテンシャル

東京は企業・人口が集積しており、相対的に優位性の高いマーケットとなっております。



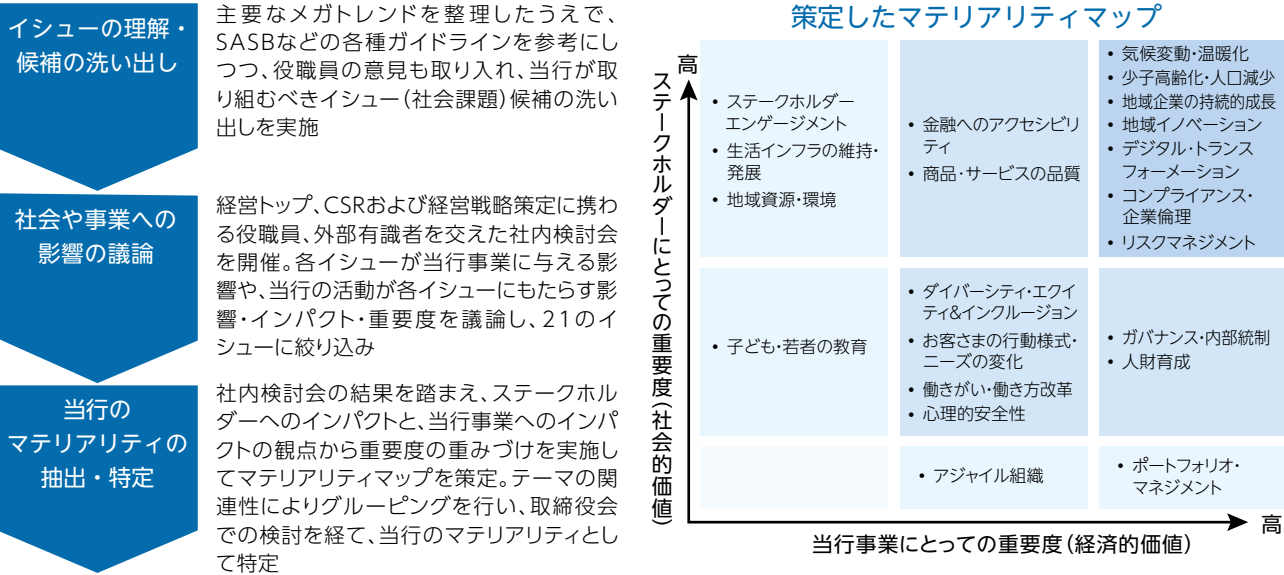


サステナビリティ経営の高度化に向けたマテリアリティの特定

当行では、持続的な世界・地域社会の実現と継続的な企業価値向上を共に実現するため、サステナビリティ経営の高度化に取り組んでおります。その一環として、当行が取り組むべきマテリアリティ(重要課題)を特定しました。

マテリアリティの特定プロセス

当行では、下に示したプロセスを経て、マテリアリティを特定しました。

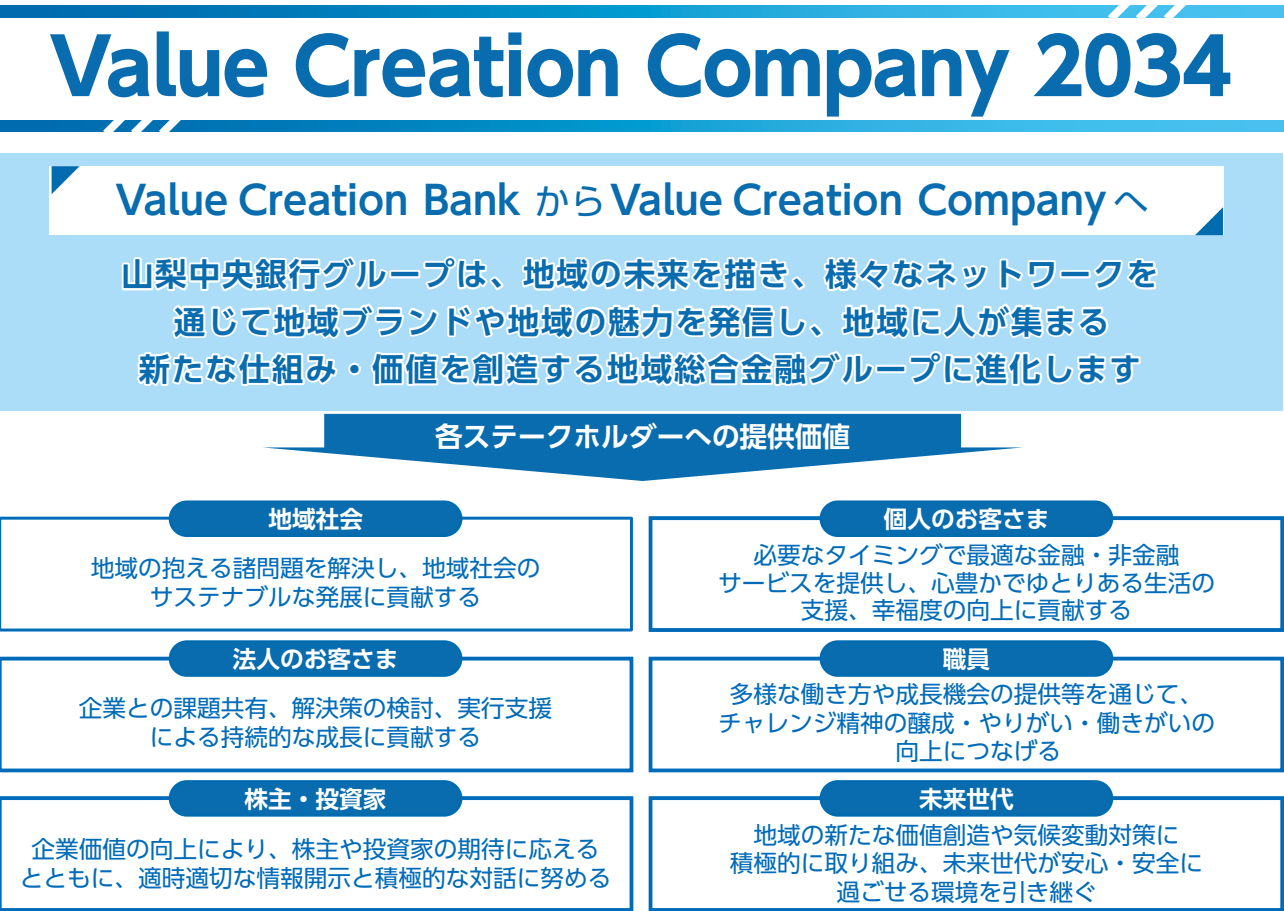


6つのマテリアリティ

ESG	マテリアリティ・テーマ	概要	関連する課題	関連するSDGs
E	豊かな自然環境の維持と将来への継承	当行の脱炭素に向けたCO <sub>2</sub> 削減の取り組みを進めるとともに、環境関連商品・サービス・情報の提供を通じて地域社会の環境配慮への取り組みを支援する	●脱炭素に向けたCO <sub>2</sub> 削減(※1) ●次世代クリーンエネルギーの実現(※1)	7, 13, 15, 17
S	さまざまな連携強化と地域経済の活力向上	他行や産学官などとの連携を強化しながら、事業活動を通じた地域社会や産業の活性化支援と、山梨の魅力ある資源の発信によって、持続可能な地域社会の繁栄と地域経済発展に貢献する	●少子高齢化・人口減少 ●地域企業の持続的成長 ●地域イノベーション	8, 9, 10, 11, 12
	DXの実現と地域社会のデジタル化	デジタル技術を駆使した当行自身の変革と、そのノウハウを地域企業に還元することにより、地域社会全体のデジタル化の実現をけん引する	●行内のDX(※2) ●地域社会全体のデジタル化(※2)	9, 11, 17
	質の高いUI/UX(※3)を通じた共通価値の創造	地域に根ざし、お客さまのニーズに合った上質なサービスを提供することで、顧客価値を創造するとともに、当行の経済価値創出につながる新たなサービス・ビジネスモデルを構築する	●お客さまの行動様式・ニーズの変化 ●金融へのアクセシビリティ ●商品・サービスの品質	8, 9
	多様な人財の成長と活躍を支える組織づくり	高い専門性を有した行員を育成するとともに、多様な人財が、互いに認め合い活躍できる職場環境を構築することで、働きがいのある組織風土を醸成する	●人財育成 ●ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン ●働きがい・働き方改革 ●心理的安全性	4, 5, 8
G	コーポレート・ガバナンスとコンプライアンスの強化	経営の健全性・透明性を確保し、あらゆるステークホルダーの皆さまからの信頼確立のために、組織体制の構築、情報開示の充実およびステークホルダーの皆さまとの対話に取り組む	●ガバナンス・内部統制 ●コンプライアンス・企業倫理(※4) ●リスクマネジメント(※5)	16, 17

(※1)当該項目は、マテリアリティマップの「気候変動・温暖化」を当行視点・地域視点でブレークダウンした項目  
(※2)当該項目は、マテリアリティマップの「デジタル・トランスフォーメーション」を当行視点・地域視点でブレークダウンした項目  
(※3)UI：ユーザーインターフェースの略。お客さまと当行をつなぐ接点  
UX：ユーザーエクスペリエンスの略。お客さまが当行の商品・サービスを利用することで得られる新たな体験や満足感  
(※4)コンプライアンス・企業倫理の項目には、マネー・ローndリング等の防止を含む  
(※5)リスクマネジメントの項目には、サイバーセキュリティを含む

長期ビジョン「Value Creation Company 2034」(全体像)



\*人的資本ROI…顧客向けサービス業務利益÷人件費

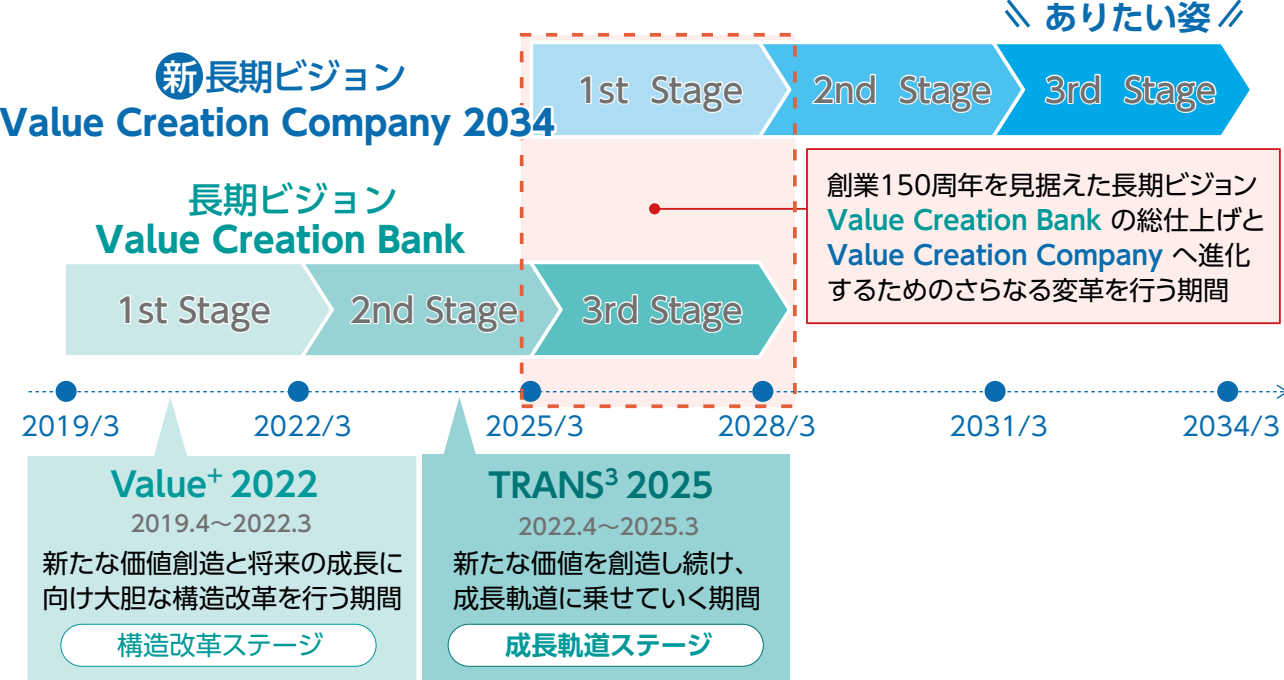


長期ビジョン「Value Creation Bank」から  
新長期ビジョン「Value Creation Company 2034」へ

従来の長期ビジョン「Value Creation Bank」では、既存の銀行業務の枠にとらわれることなく、時代の変化に適応し、地域あるいはお客さま起点で新たな価値の創造に注力してきました。

新長期ビジョン「Value Creation Company 2034」では、従来の長期ビジョンを継承しつつ、地域の未来を描き、さまざまなネットワークを通じて地域ブランドや地域の魅力を発信し、地域に人が集まる新たな仕組み・価値を創造する地域総合金融グループへ進化を図ります。

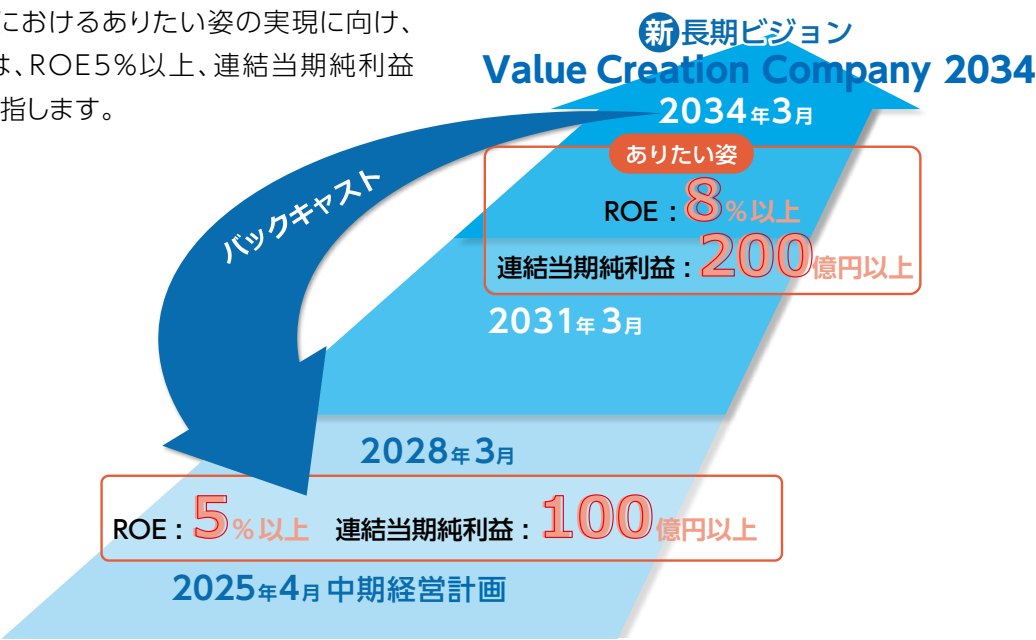
また、こうした取組みを通じて、地域経済活性化に貢献するとともに、当行を取り巻く各ステークホルダーへの提供価値を向上させ、当行も持続的な成長を目指します。



中期経営計画の位置づけ

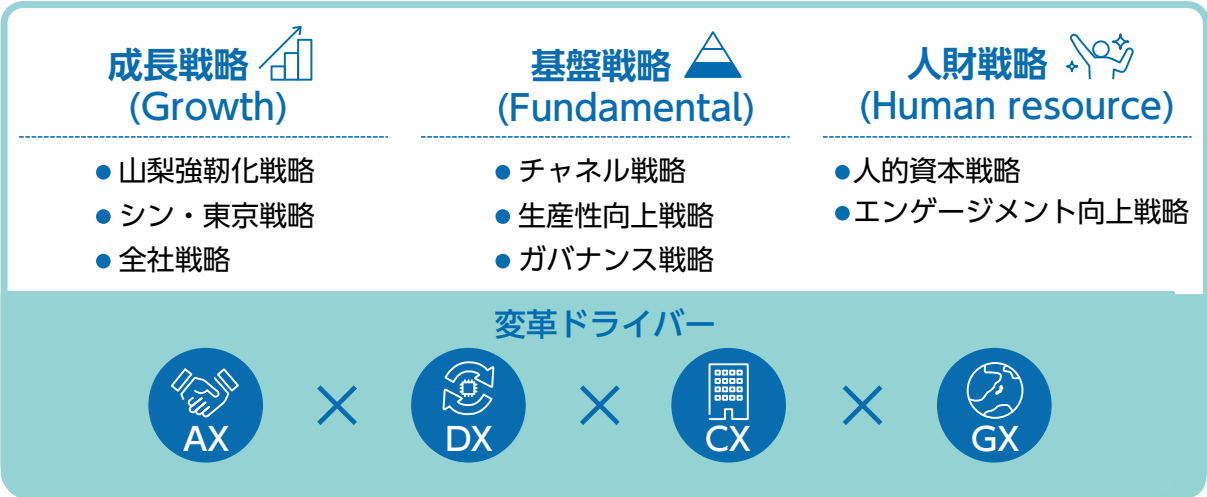
ありたい姿からバックキャストで策定

新長期ビジョンにおけるありたい姿の実現に向け、中期経営計画では、ROE5%以上、連結当期純利益100億円以上を目指します。



中期経営計画「Value Creation Company～1st Stage」(全体像)

創業150周年と「Value Creation Bank」の完遂を経て、次のステージへ  
Value Creation Company ～ 1st Stage



パーパス(存在意義) >> 「山梨から豊かな未来をきりひらく」

財務指標

項目	2024 年度(実績)	2027年度 KPI
連結ROE	3.56%	5%以上
親会社株主に帰属する当期純利益	76億円	100億円以上
OHR	64.0%	65%以下
連結自己資本比率	10.2%	9%台

人的資本指標

項目	2024 年度(実績)	2027年度 KPI
人的資本ROI	0.34倍	0.50倍
女性管理職比率	7.4%	10%以上
女性管理・監督職*1比率	21.5%	30%以上
エンゲージメントスコア	76.8*2	78.0以上

\*1 監督職… 検印業務・部下評価業務を担う。管理職の候補層(役職は支店長代理、課長代理等) \*2 2024 年 10 月調査実績

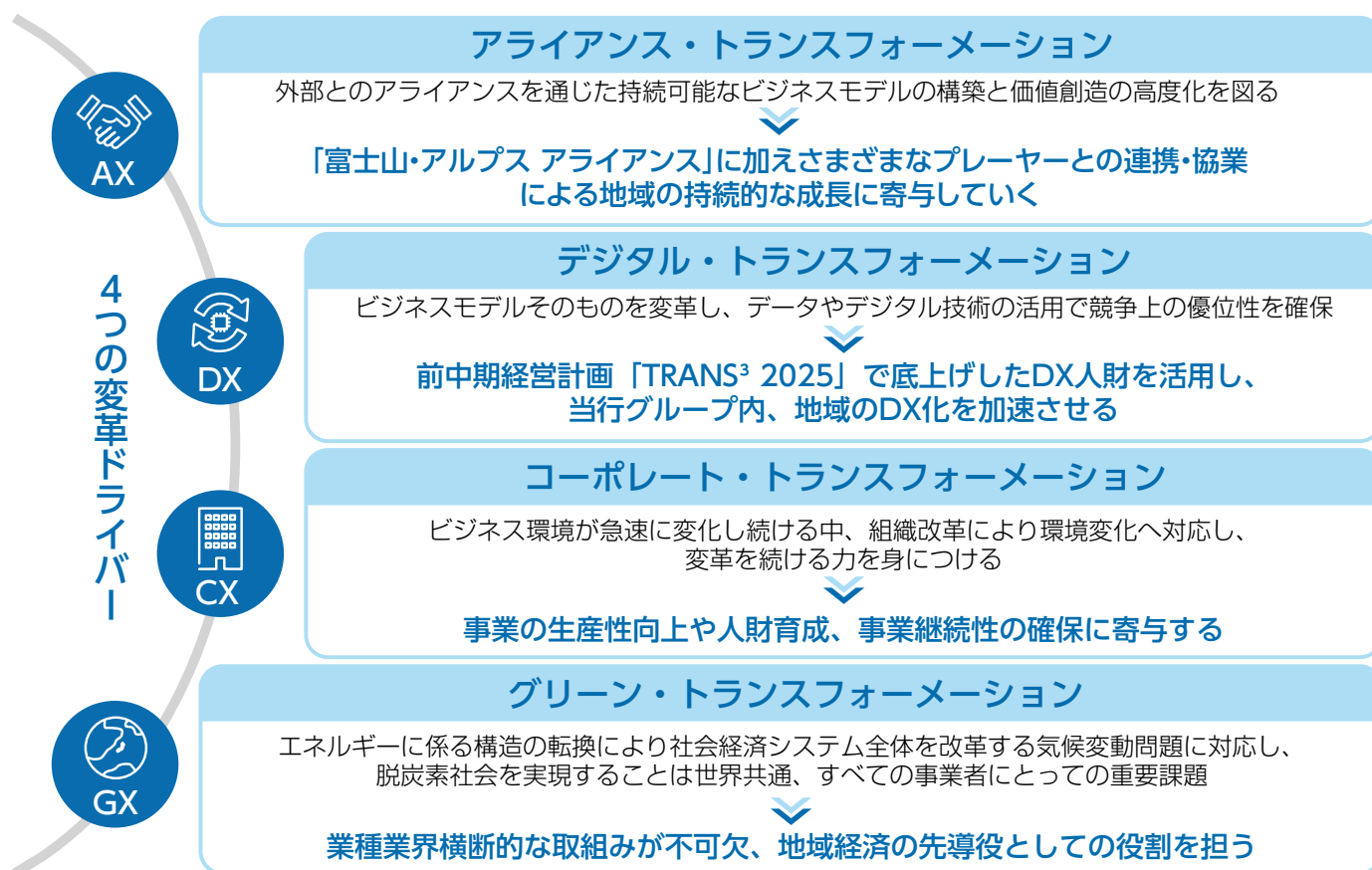
社会的インパクト指標

項目	実績	2027年度 KPI
山梨県の観光消費額	3,175億円	5,500億円
山梨県の製造業生産額	1兆3,129億円	1兆6,000億円
ベンチャー・スタートアップ 関連支援件数*(3年累計)	—	500件
金融教育提供者数(3年累計)	8,896人 (2021～2023年度累計)	12,000人以上
CO <sub>2</sub> 排出量削減率(2013 年比)	69.72%	85%削減

\*ベンチャー・スタートアップ関連支援件数…直接投資件数、LP 出資ファンドによる投資件数、ベンチャーデット対応件数、関連イベントの開催件数、ビジネスマッチング紹介件数  
【実績】観光消費額は 2023 年、製造業生産額は 2021 年度、CO<sub>2</sub>排出量削減率は 2024 年度(目標対象範囲: Scope1+Scope2)

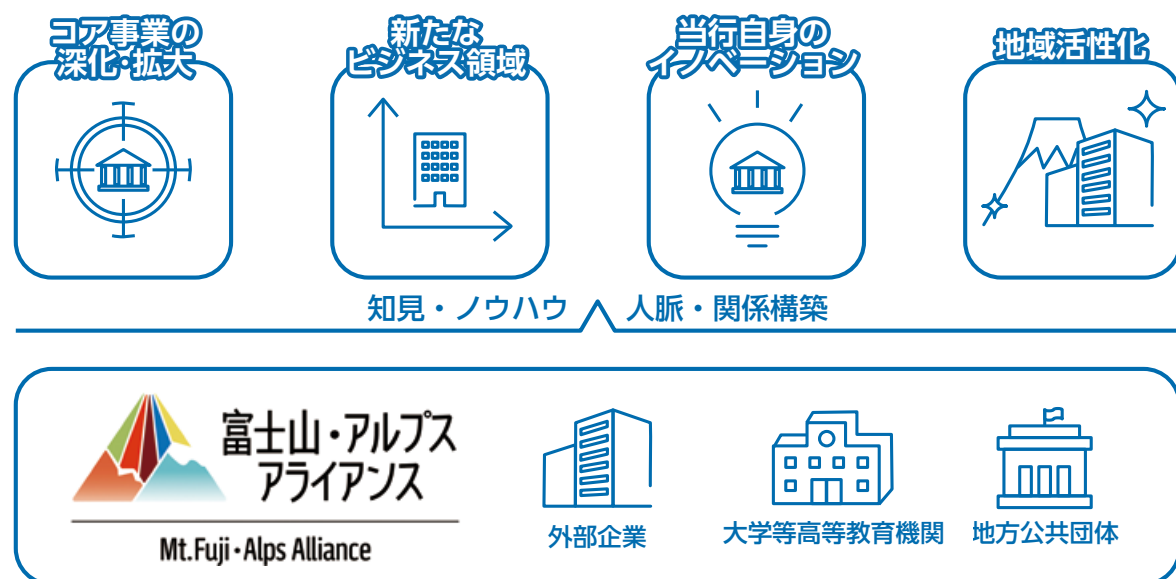


## 4つの変革ドライバー (AX・DX・CX・GX)



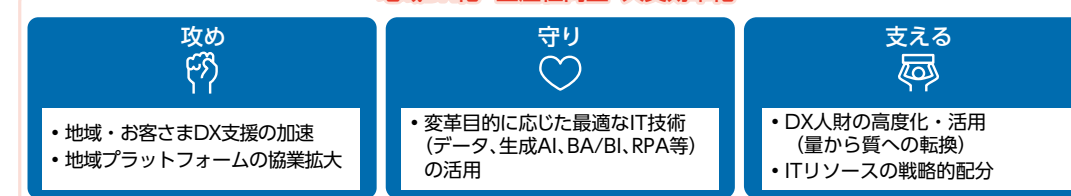
## AX アライアンス・トランスフォーメーション

さまざまなプレーヤーとの連携・協業による持続可能なビジネスモデルの構築

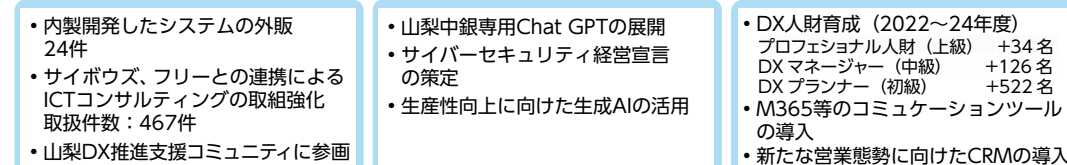


## DX デジタル・トランスフォーメーション

地域DX化 生産性向上 人員効率化

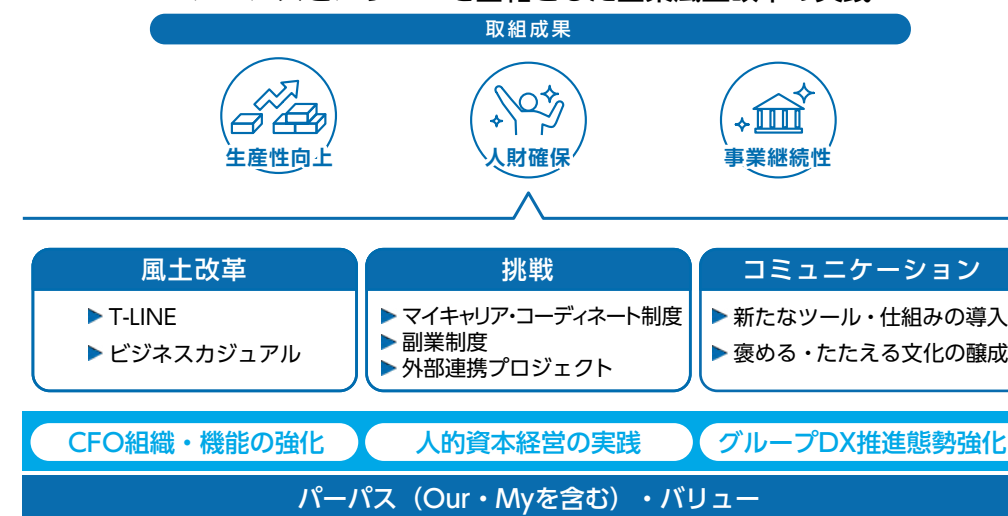


## 地域社会・お客さま・当行グループのDXの進化



## CX コーポレート・トランスフォーメーション

## パーパスとバリューを基軸とした企業風土改革の実践



## GX グリーン・トランスフォーメーション

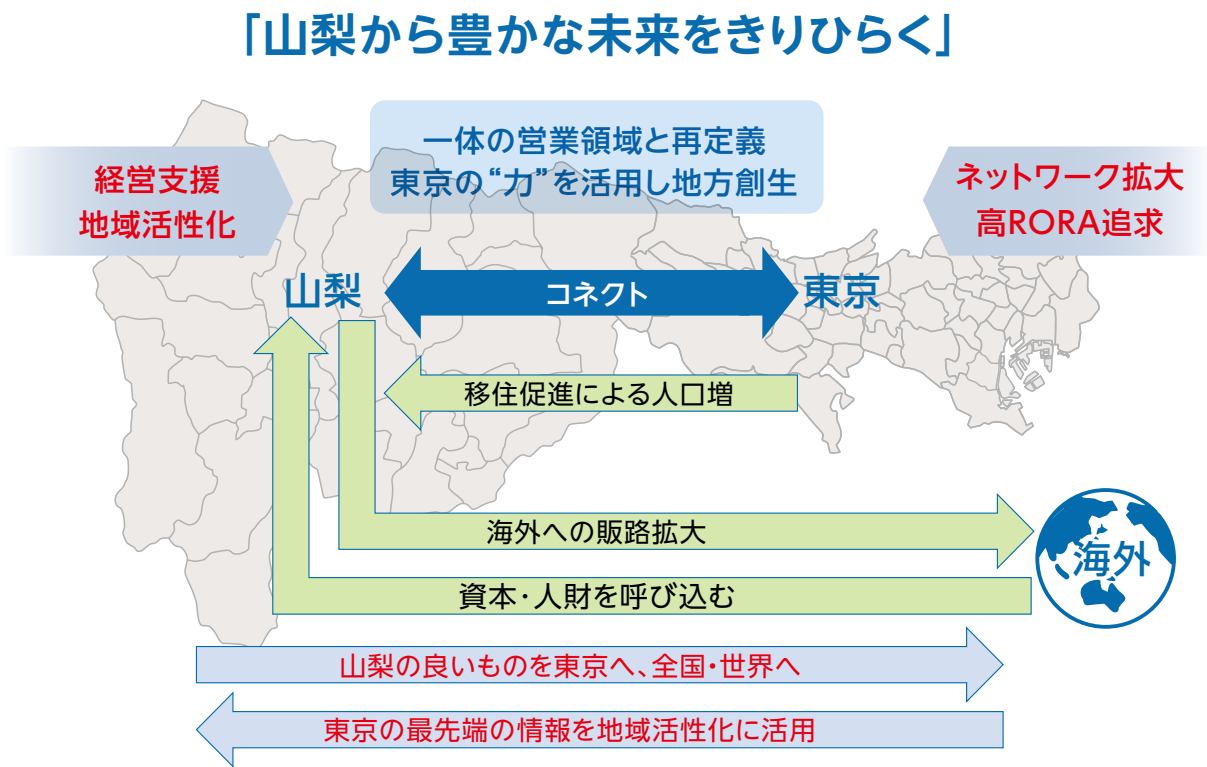
## カーボンニュートラルの実現に向け、地域の先導役を担う





企業価値の向上に向けて

山梨と東京、さらには海外のネットワークを活用した成長ビジョン

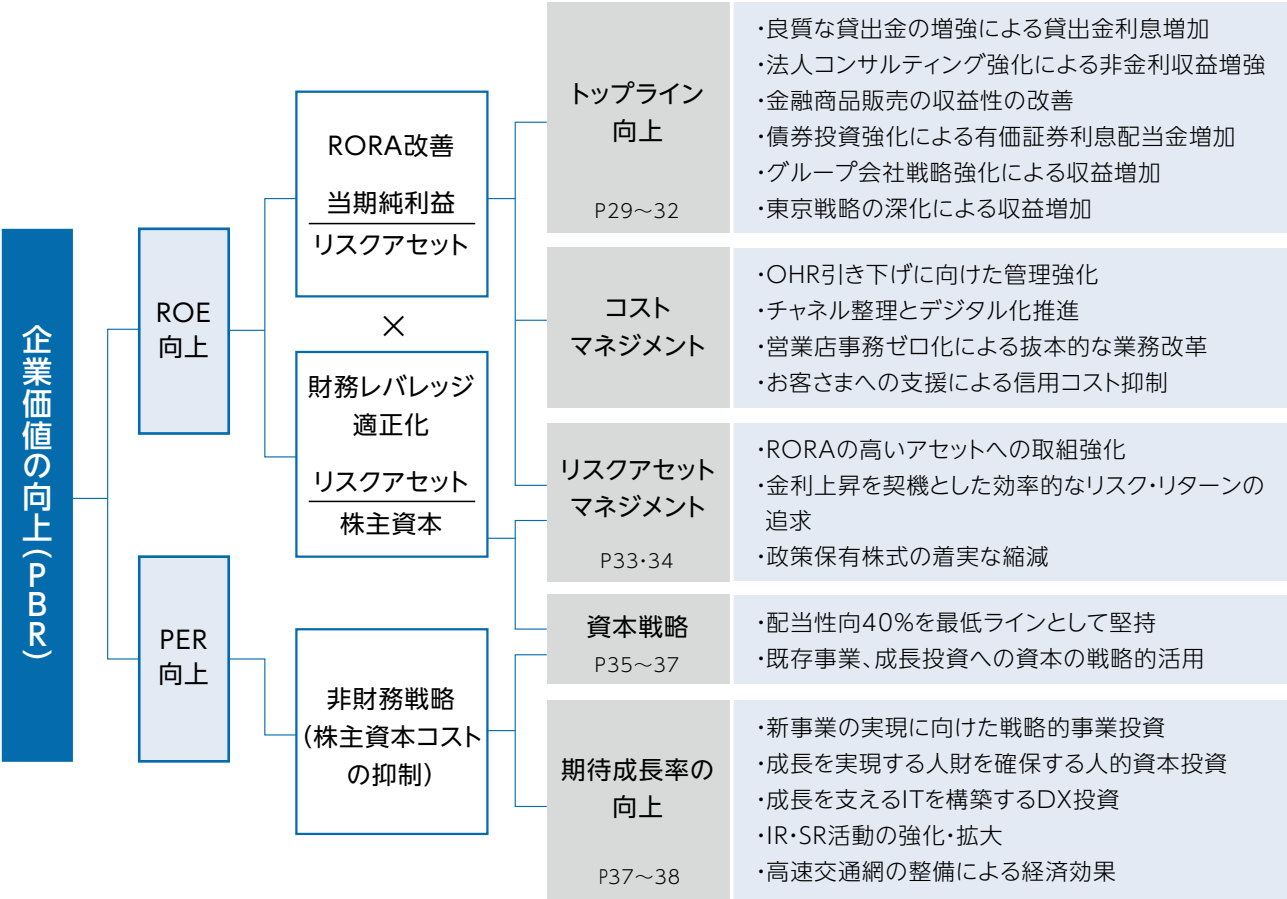


中長期的に目指す水準

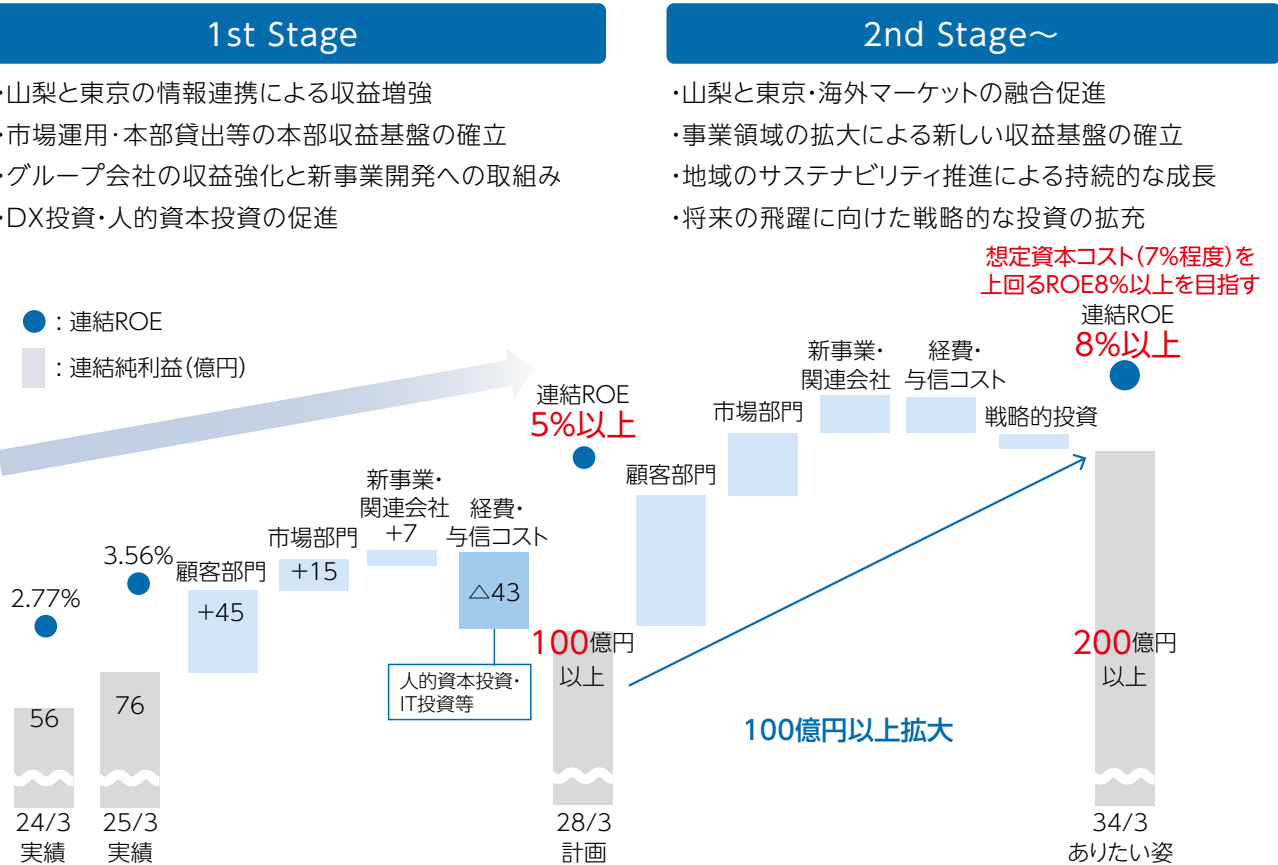
- 中期経営計画「Value Creation Company ～1st Stage」の期間中に「ROE5%以上」を達成
- 想定資本コスト7%との乖離縮小に向け、「ありたい姿」として掲げている「連結純利益200億円以上」「ROE8%以上」の定量目標について、2034年3月期までの実現を目指す
- 連結自己資本比率9%程度を維持しつつ、成長投資・株主還元等へバランスよく資本配分

長期ビジョン「Value Creation Bank」 「Value Creation Company 2034」				
中期経営計画	TRANS <sup>3</sup> 2025 2022/4～2025/3		Value Creation Company ～1st Stage 2025/4～2028/3	ありたい姿
決算期	2024/3期実績	2025/3期実績	2028/3期まで	2034/3期まで
連結純利益	56億円	76億円	100億円以上	200億円以上
連結配当性向	30.1%	30.2%	連結配当性向40%目安 自己株式取得は機動的に対応	
連結自己資本比率	10.05%	10.21%	9%台を維持	
EPS	185.79円	251.43円	330円以上	660円以上
ROE	2.77%	3.56%	5%以上	8%以上
PBR	0.26倍	0.31倍	0.5倍以上	1倍以上
資本コスト	—		7%と想定	

PBR 向上に向けた具体的な施策



資本コストを意識した経営への取組み

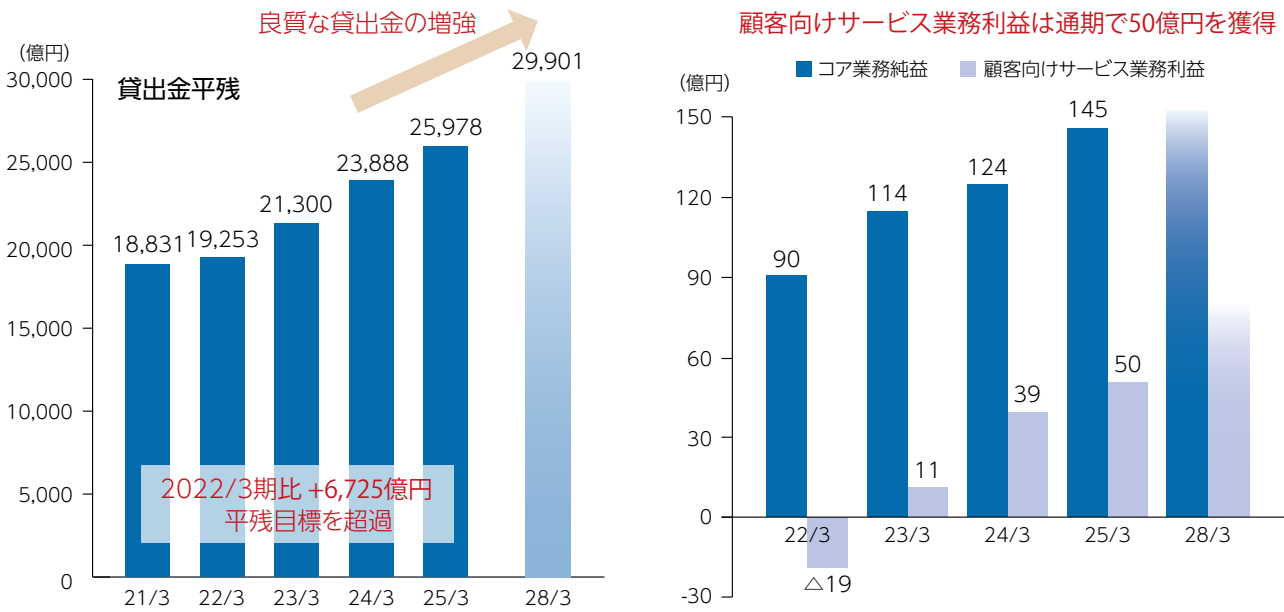




PBR向上に向けた具体的な施策  
トップライン向上(貸出金収益の増強)

貸出金収益増加によるトップライン向上は当行の成長ドライバー

- 「収益」「リスクテイク」「自己資本」をバランスよく考慮して、収益力増強を目指す組織への転換
- RORAを意識した良質な貸出金の増強による貸出金ポートフォリオの再構築
- 貸出金利の判断・意思決定の基準に資本収益性指標「RORA」を正式導入



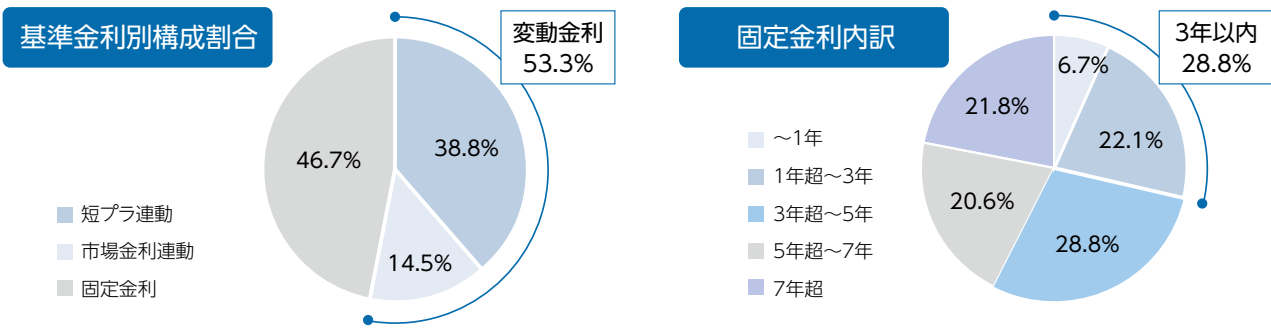
PBR向上に向けた具体的な施策  
金利上昇はトップラインへプラスに影響

	2025年度	2026年度	2027年度
①貸出金利息増加	18億円	80億円	95億円
②預金利息増加	18億円	65億円	73億円
③日銀当座預金利息増加(日銀借入金控除後)	1億円	6億円	3億円
④資金利益増加(①-②+③)	1億円	22億円	24億円

3年間累計増加額  
約48億円

前提:政策金利が50bp(2025年9月に25bp、2026年3月に25bp)上昇した場合の利息の増加額。  
残高は中期経営計画における計画値

貸出金は変動金利の割合が53%、固定金利のうち3年以内が28%



PBR向上に向けた具体的な施策  
トップライン向上(コンサルティング支援強化)

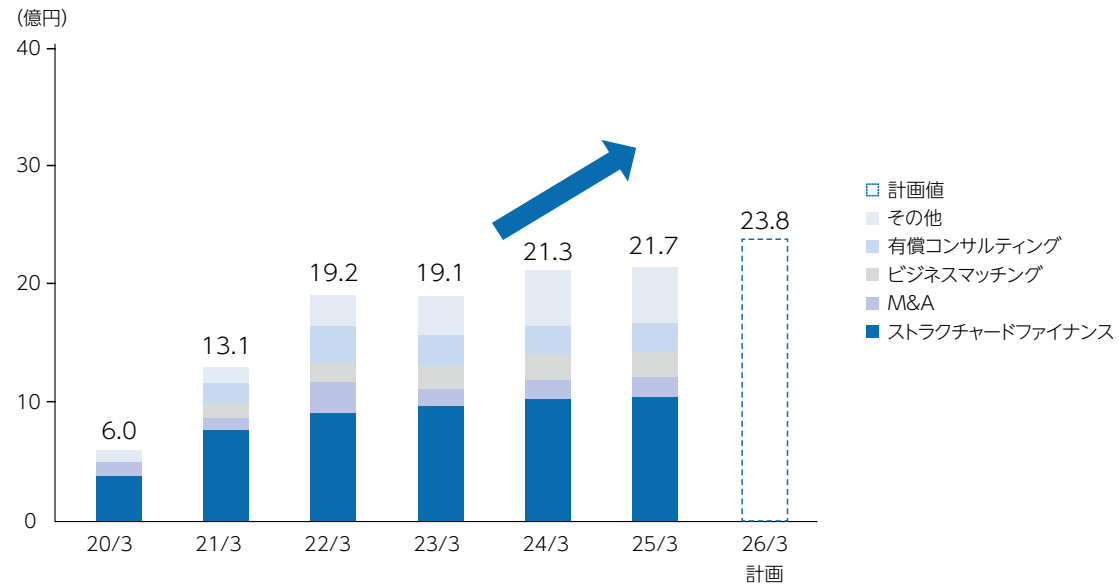
お客さまへのコンサルティング支援の強化による役務収益の増強

法人関連および金融商品役務収益の推移

- 法人関連はコンサルティング営業が奏功し、過去最高の実績
- 金融商品は顧客本位の営業が定着し、非金融分野を含めたコンサルティングを強化

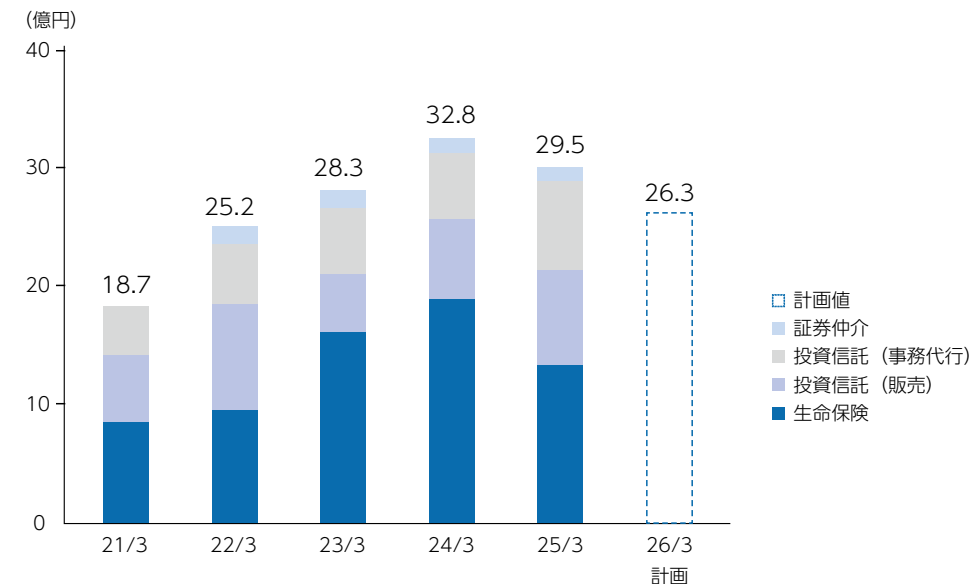
<法人関連役務収益>

- ストラクチャードファイナンスに係る役務収益が伸長。有償コンサルティングはICTコンサルティング業務が収益化したほか、地方公共団体取引も増加
- サステナブル関連、人的資本経営等のコンサルティングメニューを順次追加することで、役務収益のさらなる増強を目指す



<金融商品役務収益>

- 生命保険手数料が減少するも、投資信託販売手数料および事務代行手数料が増加し、計画を達成
- 顧客セグメントに応じた対面・非対面・デジタルのハイブリッド営業を実践し、生産性向上による収益増強を目指す



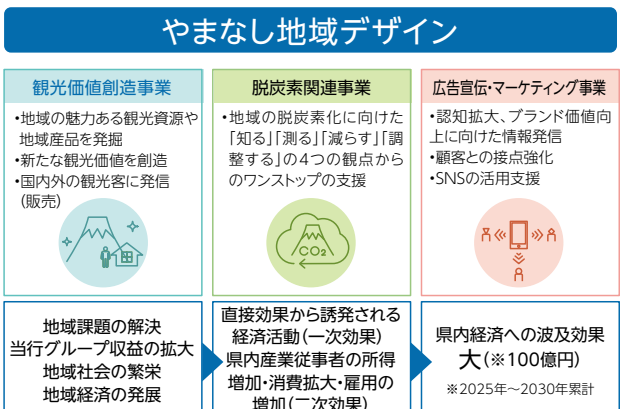
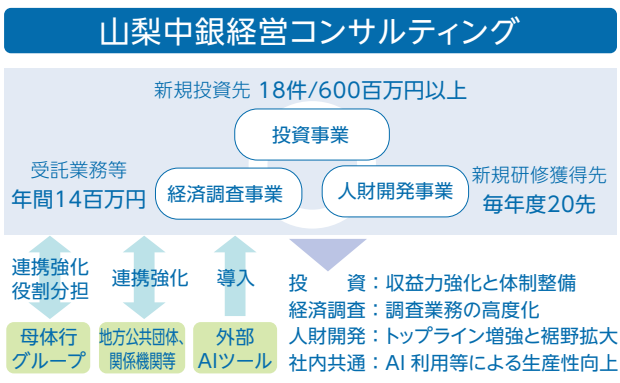
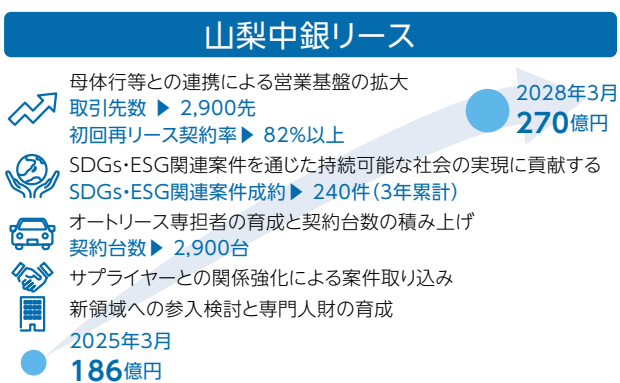
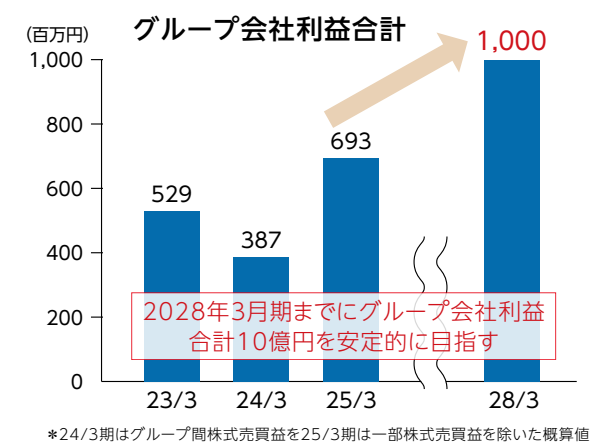
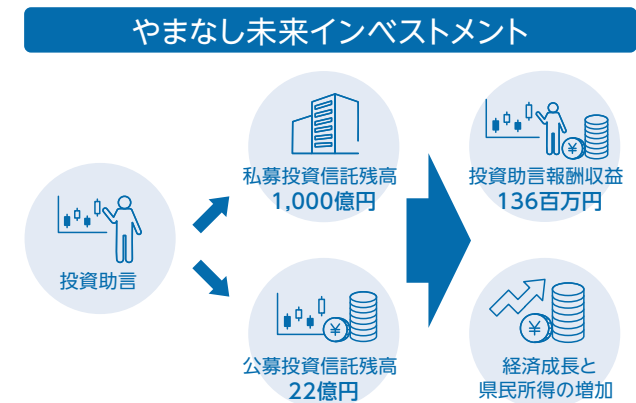
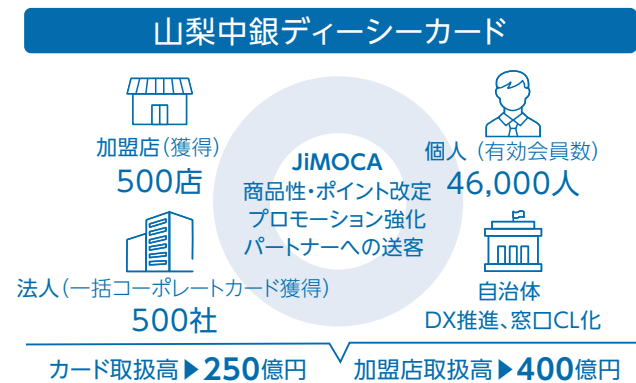
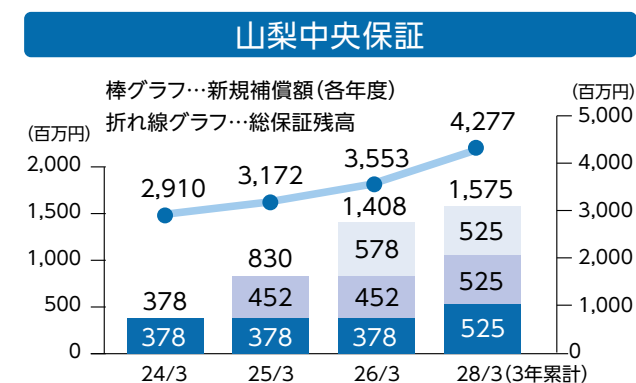
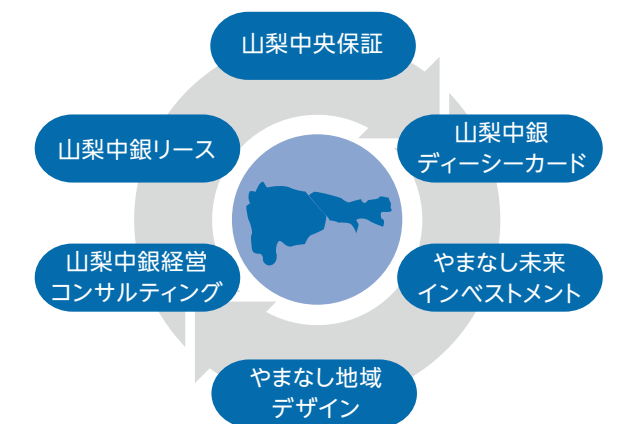


## PBR向上に向けた具体的な施策

## トップライン向上(グループ成長戦略)

## グループ機能の活用による総合金融サービスの提供

地域総合金融グループとして、お客さまに最適な金融サービスを提供すべく、適切なリソース配分を行う中、グループ収益の拡大を目指してまいります。

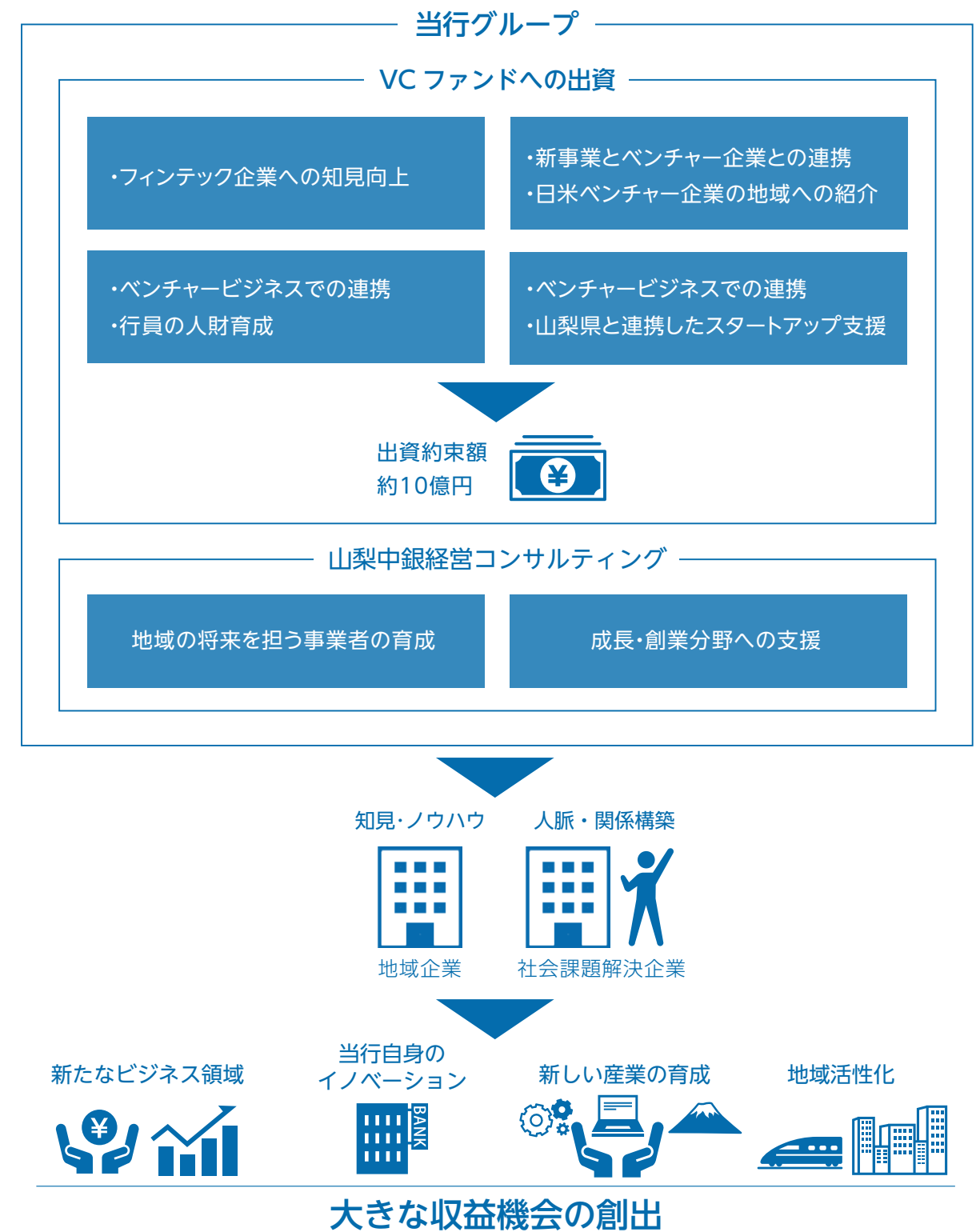


## PBR向上に向けた具体的な施策

## トップライン向上(ベンチャービジネスの取組み)

今後もVCファンド等とのネットワークを構築し、投融資先の発掘をなお一層強化してまいります。また、知見やノウハウ、人脈構築を図ることで、新しい産業の育成や地域とベンチャー企業の連携による地域活性化につなげるとともに、当行の新たなビジネス領域への取組みを強化してまいります。

## VC ファンドとの連携による取組強化





## PBR向上に向けた具体的な施策

## リスクアセットマネジメント(RORAへの取組み)

ROEを向上させるためには、資本効率を常に意識し改善していく必要があります。当行では、貸出金増強に伴うリスクアセット増加に対し、RORA(Return on Risk-weighted Assets)の向上に向けた取組みを行っております。また、ALM委員会等でリスクアセットを分析し、経営戦略や営業戦略に反映させ、実効性の向上に努めております。併せて、リスクアセットを要しないビジネス拡大についても加速させてまいります。

## 収益力強化に向けた RORA 改善への取組み

## 「シン・東京戦略」による収益基盤の確立

- 明確な戦略ドメイン(不動産・製造業・医療)に基づく中堅・中小企業向け取引拡大
- ウェルスビジネス強化【ウェルス層との関係構築・取引強化】
- スタートアップ企業への対応強化

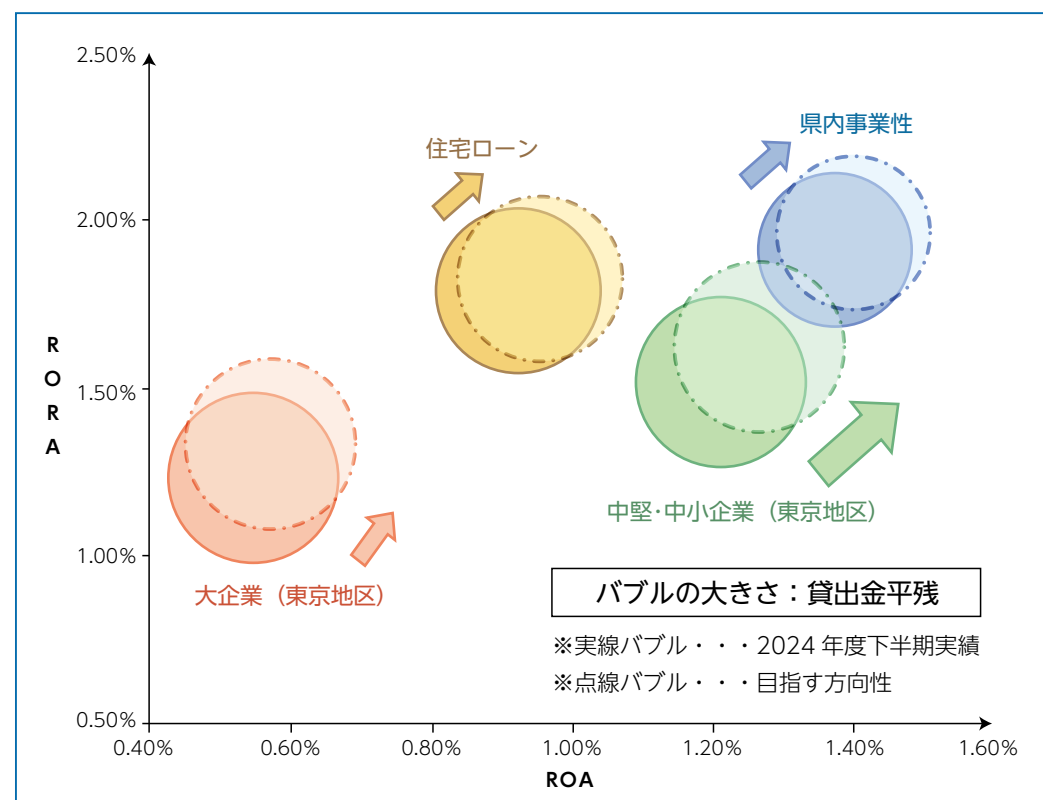
県内に続くマーケットである東京地区でのリスクアセット拡大とRORA改善(+20～+30bp)

## 「ROE5%以上」の早期達成

「Value Creation Company～1st Stage」での早期達成

2034年3月における「ROE8%」を実現

## 【カテゴリ別 RORA】



## PBR向上に向けた具体的な施策

## リスクアセットマネジメント(政策保有株式の縮減)

- コーポレートガバナンス・コードの趣旨に則り、株式の政策保有に関する方針を定め、個別銘柄ごとの保有意義を定期的に検証する中、政策保有株式の縮減を実施
- 2025年3月期までの縮減計画100億円に対し、126億円を縮減
- 企業価値向上に向けた資本効率のさらなる向上等を目的に、上場政策保有株式縮減の取組みをなお一層加速させるため、改めて縮減目標を設定

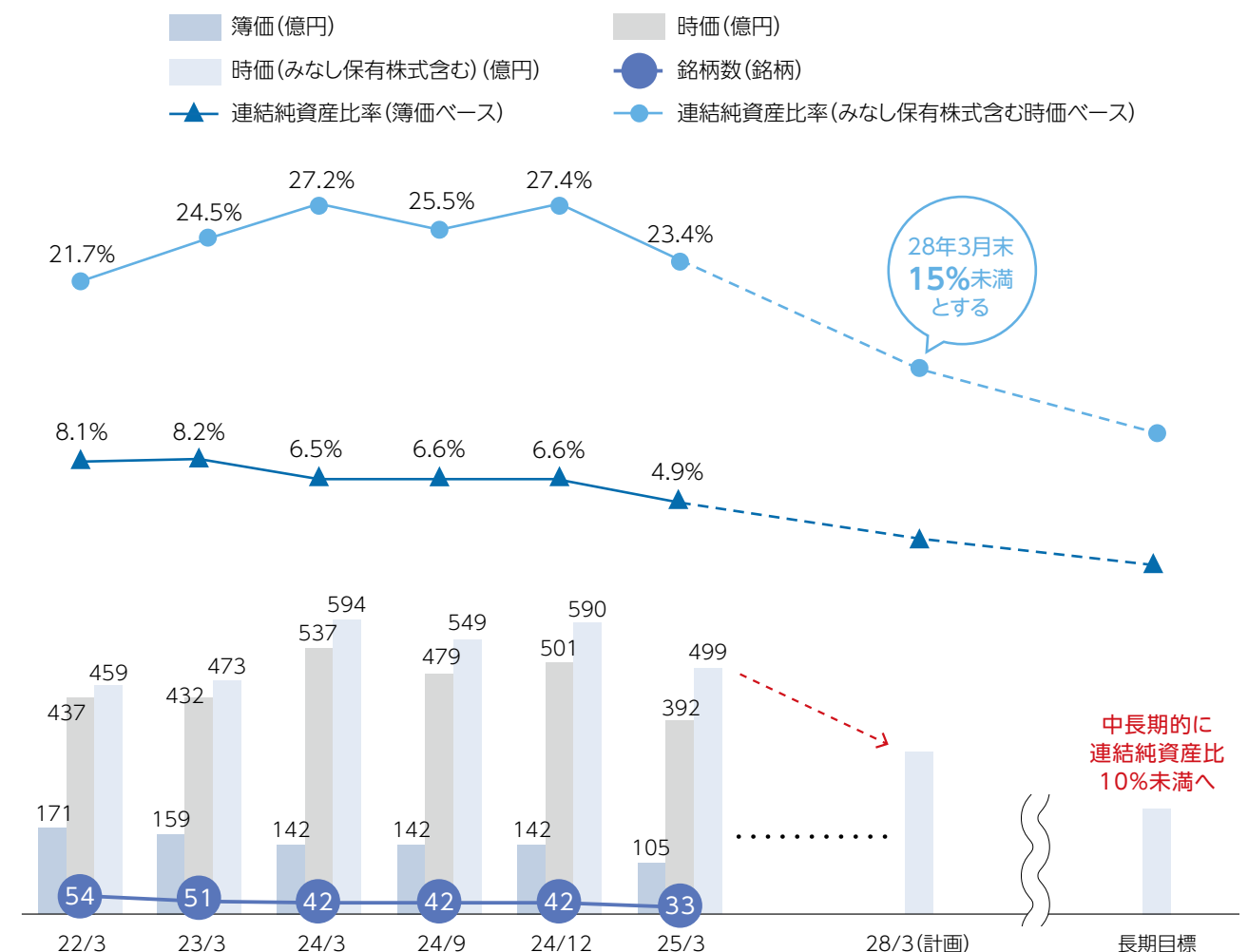
## 縮減方針

- 2028年3月末までに連結純資産に占める上場政策保有株式(みなし保有株式含む時価ベース)の保有割合を15%未満とする。
- 中長期的に同保有割合を10%未満に縮減する。

## 縮減により生じた資金の活用

- 政策保有株式の縮減により生じた資金については、中長期的な企業価値向上に向け、資本効率を意識しながら、投融資や新規事業などの成長投資、生産性向上に向けたデジタル化投資、人財育成に向けた人的資本投資、株主還元等に充当していく

## &lt;上場政策保有株式の推移&gt;





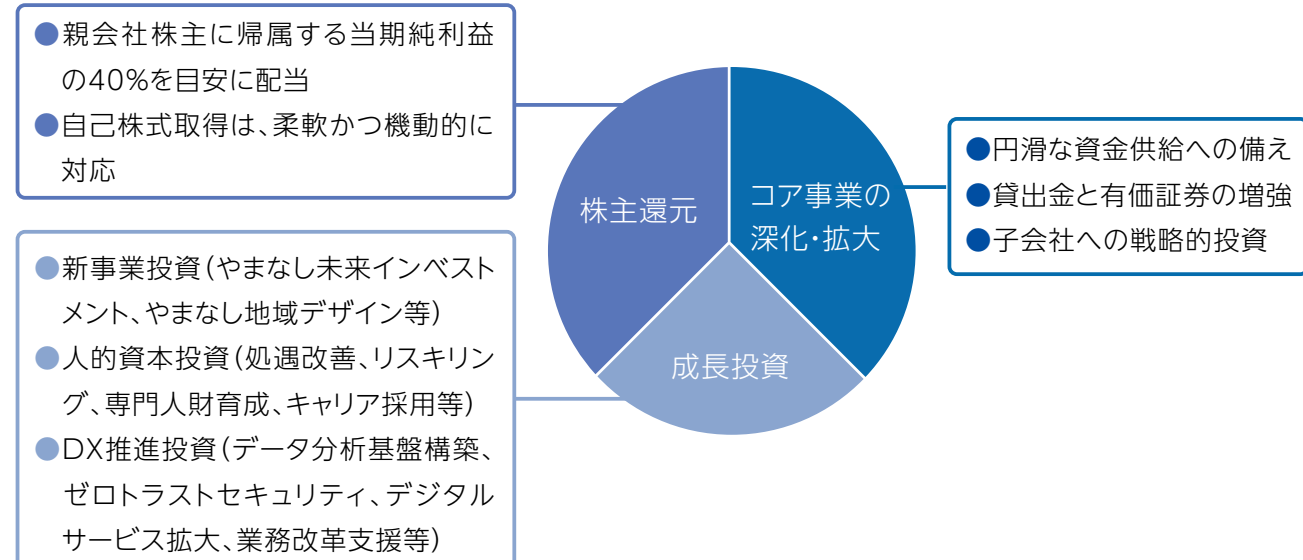
## PBR向上に向けた具体的な施策

## 資本戦略(資本の活用)

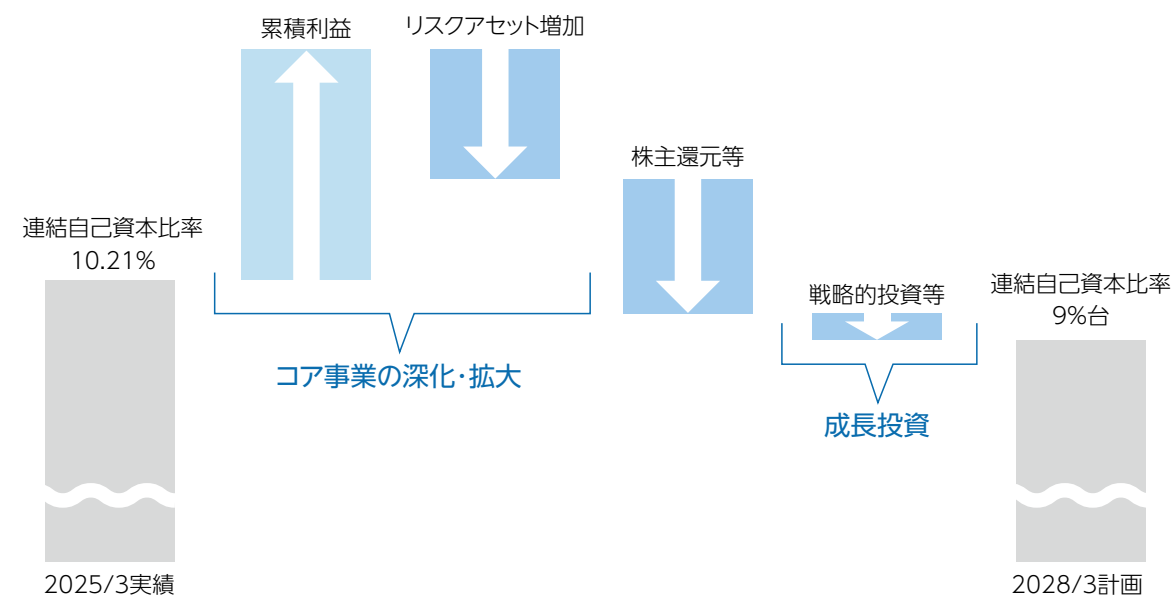
- 資本の活用については、株主への還元、既存事業への活用、将来の成長への投資にバランスよく配分していく方針
- 株主還元については、配当性向40%に加え、機動的な自社株買いを実施していく方針
- 将来への投資については、新事業への投資に加え、人的資本やDXなど、当行の中長期的な成長を目的とした投資を行う
- 円滑な資金供給を継続・拡大していくに伴うリスクアセット増加にも活用

## キャピタルアロケーション

## 持続的な成長に向けたバランスのよい資本の活用



## キャピタルアロケーションのイメージ



## PBR向上に向けた具体的な施策

## 資本戦略(株主還元の状況)

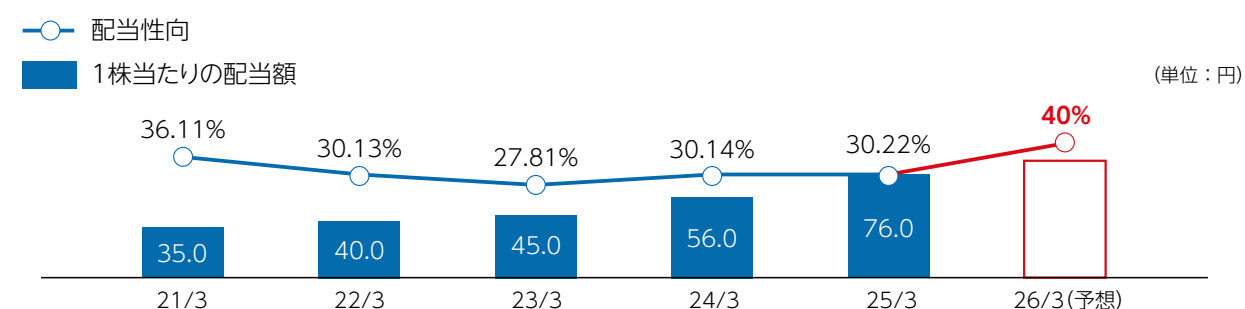
## 企業価値向上に向けた株主還元方針の見直し

- 当行グループの企業価値向上に向けた資本・財務戦略の一環として、健全性維持と収益・成長バランスを勘案しつつ、株主還元のさらなる充実を図るため、**配当性向**を変更

変更前	変更後
親会社株主に帰属する当期純利益に対する <b>配当性向30%を目安</b> とし、また、自己株式取得については柔軟かつ機動的に実施する	親会社株主に帰属する当期純利益に対する <b>配当性向40%を目安</b> とする。また、自己株式取得については柔軟かつ機動的に実施する

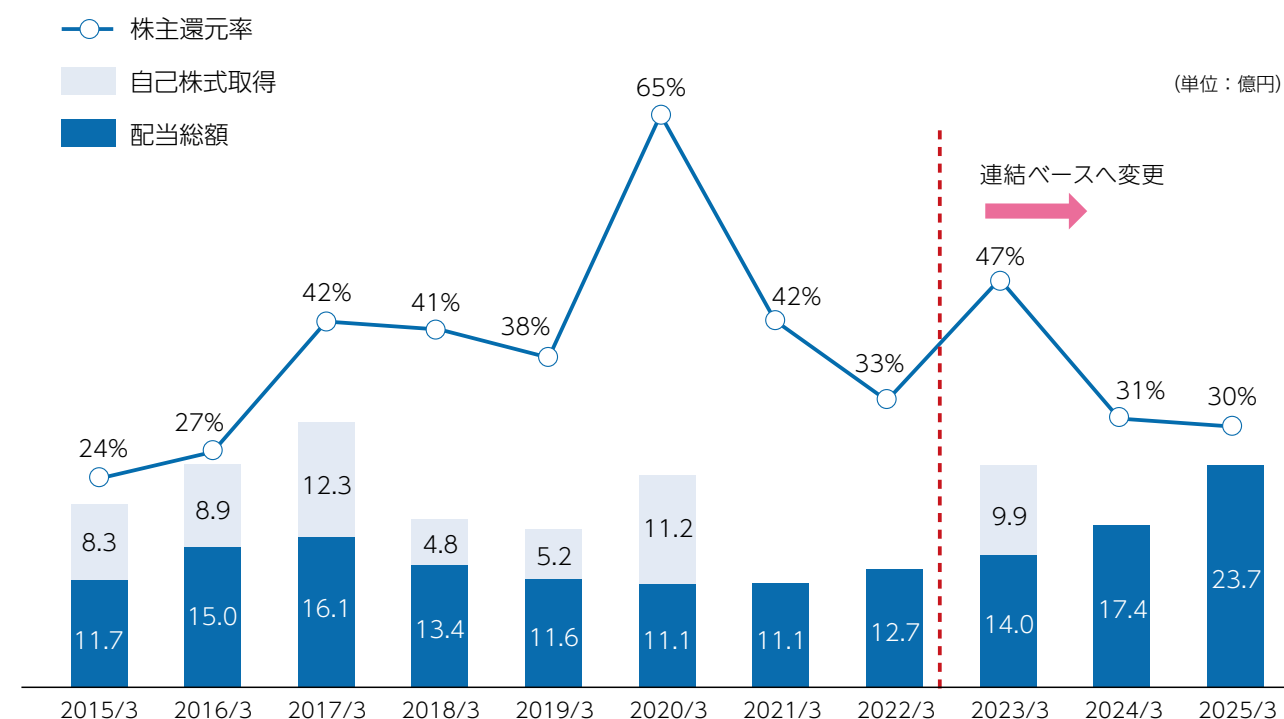
※2026年3月期から適用

## 配当性向・年間配当金の推移



- 2026/3期の配当金は、株主還元に関する基本方針(連結配当性向40%)に基づき、110円を予定

## 自己株式取得・配当額・株主還元率の推移





PBR向上に向けた具体的な施策  
資本戦略(成長投資戦略の全体像)

新たな長期ビジョン「Value Creation Company 2034」において、各ステークホルダーへの提供価値を明確化するとともに、中長期的な「ありたい姿」として2034年3月期にROE8%、連結純利益200億円以上等の経営指標を掲げ取り組んでおります。

「ありたい姿」を実現し、企業価値を向上させるためには、実効性のある成長投資への取り組みが不可欠です。

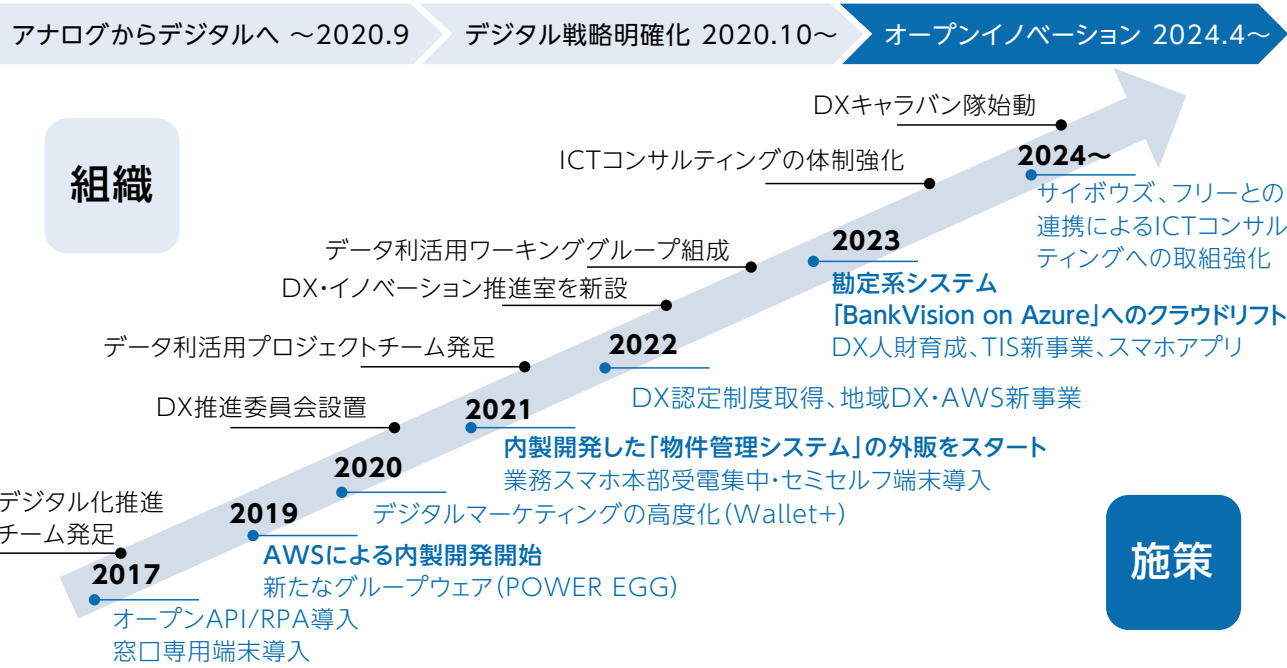
資本戦略を踏まえた成長投資による企業価値の向上

- 中長期的に企業価値向上を持続させるため、資本の一部をDX、人的資本、サステナビリティに積極的に投資する
- 成長投資を通じて当行自身の価値向上を図り、将来にわたる地域の価値向上を目指す



PBR向上に向けた具体的な施策  
期待成長率の向上(DXへの取り組み)

自身のDXの取り組みを通じて得られた知見やノウハウを地域社会やお客さまに還元



PBR向上に向けた具体的な施策  
ステークホルダーとのコミュニケーション  
株主・機関投資家との対話強化

お客さま、株主、地域社会、従業員などのすべてのステークホルダーと積極的にコミュニケーションを図っております。

株主・投資家の皆さまとの対話の機会を重視し、建設的な対話の促進を通じて、ステークホルダーの声を取り込むことで、コミュニケーションギャップの改善に努めております。

株主・投資家の皆さまとのコミュニケーション

株主・投資家の皆さまが当行グループの業務内容や財務状況、非財務情報を理解し、経営の健全性を適切に判断できるよう適時適切な開示に努めるとともに、対話を強化しております。

2024年度は、機関投資家の皆さまを対象として、オンラインを活用したハイブリッド(会場+オンライン)での会社説明会を実施しました。また、2024年度下半期についても、株主・機関投資家の皆さまとの能動的な対話(SR活動)を継続するとともに、幅広い意見を経営と共有することで、各種施策に反映しております。

情報発信

決算情報や当行グループの取組みについて、株主総会や決算説明会、統合報告書などを通じて、適時適切な情報発信に努めております。

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
決算発表		●決算発表			●第1四半期決算			●第2四半期決算			●第3四半期決算	
会社説明会		●会社説明会						●会社説明会(中間)				
株主総会			●									
有価証券報告書			●有価証券報告書					●半期報告書				
ミニディスクロージャー誌		●ミニディスクロージャー誌						●中間期ミニディスクロージャー誌				
統合報告書(ディスクロージャー誌)				●統合報告書(ディスクロージャー誌)						●中間期ディスクロージャー誌		

対話の実施状況

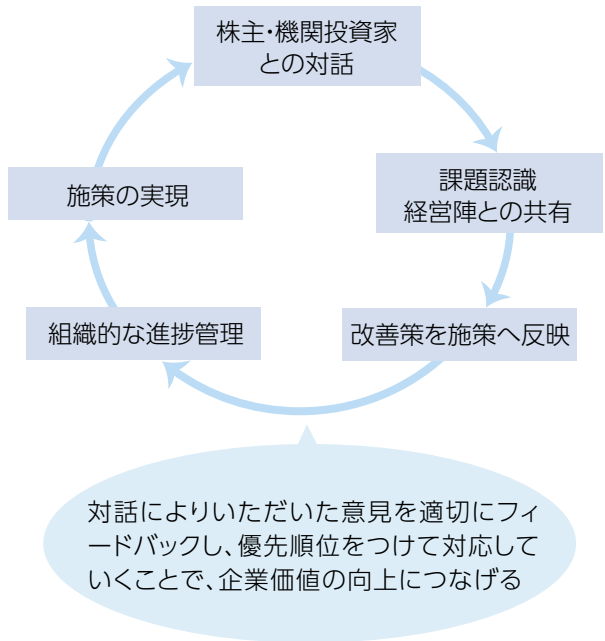
株主・機関投資家の皆さまとの継続的な対話(SR面談)を実施しております。

	2022年度 (下半期)	2023年度 (下半期)	2024年度 (下半期)
機関投資家	12先	18先	22先
一定株数 保有先			
事業法人	35先	47先	40先
個人	29先	31先	28先
合計	76先	96先	90先

対話時の主な議論			
ガバナンス	社外取締役の 在任期間	資本政策	ROE改善への 取組み
	報酬体制(ROE等の資本 効率指標の検討)		成長戦略の 具体的な明示
資本政策	政策保有株式の 縮減	サステナ ビリティ	従業員 エンゲージメント
	資本の活用		カテゴリ15の セクター別の明示

対話後の取組み

認識された課題については、経営陣と共有する中で、企業価値の向上につなげます。





## 「静岡・山梨アライアンス」の取組み



静岡銀行との包括業務提携「静岡・山梨アライアンス」では、「地方創生分野を中心とした協業による両県経済の発展」を目指して、さまざまな連携施策に取り組んできました。

## ファイナンス分野の協業

ストラクチャード  
ファイナンス

協調融資  
**963億円**

シンジケートローン  
の共同組成等

協調対応  
**467億円**

## ライフプラン分野の成果

静銀ティーエム証券 山梨本店  
(2021/4 当行本店内にオープン)

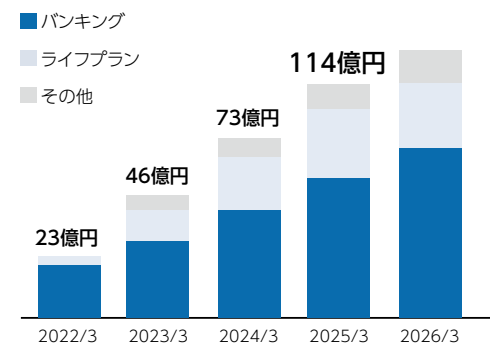
預り資産販売額  
**657億円**

預り資産残高  
**353億円**

## 収益効果

2024年度(単年度)

約**40.7**億円  
単年度目標比 **145%**



5年累計(見込み)

約**137**億円  
5年目標比 **114%**

## 富士山・アルプス アライアンスへ

■「静岡・山梨アライアンス」の2行による枠組みは終了します。

■今後は、共通の地域課題・ポテンシャルを有する八十二銀行も含めた「富士山・アルプスアライアンス」により、地域課題解決への取組みを加速させてまいります。

## 「富士山・アルプス アライアンス」の発足

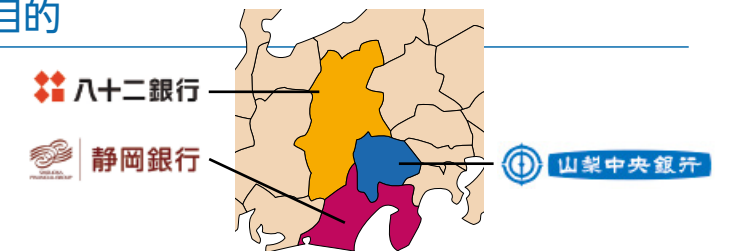


2025年3月27日、静岡銀行および八十二銀行と新たな包括業務提携を締結いたしました。



## 「富士山・アルプス アライアンス」の目的

3行の経営の独立性および固有の企業ブランド・顧客基盤を維持しながら、各行のノウハウや経営リソースを相互に活用することで、地域経済の持続的な成長に貢献してまいります。



- 【共通点】 豊かな自然資本、魅力ある産業構造、首都圏への近接性  
【共通課題】 人口減少・少子高齢化の加速に伴う労働力不足や事業承継問題

## アライアンス効果および主な取組項目

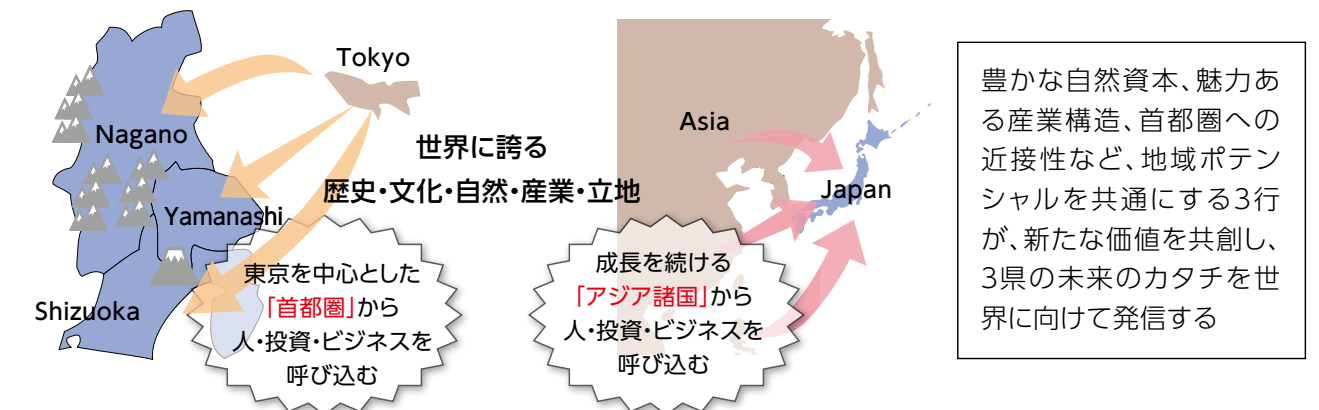
## 重点施策

- 各県の人口増加に資する移住促進ビジネス
- 海外資本・人財を呼び込む新事業
- ベンチャー・グロース分野の協業
- M&A・事業承継の強化

## 主要KPI

- 3県人口の増加(社会増減)
- 3行合計・200億円の収益効果(5年累計)

## アライアンスで目指す姿(大義)



## Voice

地方創生推進部  
古屋 さん



## 山梨・静岡・長野の持続的な発展のために

現在、「富士山・アルプス アライアンス」の移住促進プロジェクトチームの一員として、地域の人口減少、労働力不足といった社会課題を解決するための施策に携わっています。

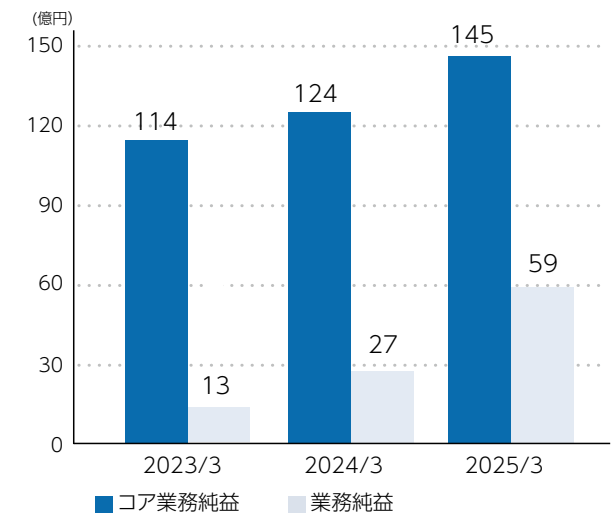
山梨・静岡・長野の3県は、世界に誇る豊かな自然資本や魅力ある産業構造、首都圏への近接性など、共通の地域ポテンシャルを持っており、これらの強みを活かして地域活性化につなげていきたいと思っています。

私自身、地方創生分野に携わった経験があり、これまで培ってきたノウハウを本分野に活かしていきたいと考えています。また、アライアンス行との連携も強化し、各地域の魅力を伝えていく仕組みづくりを検討していきます。

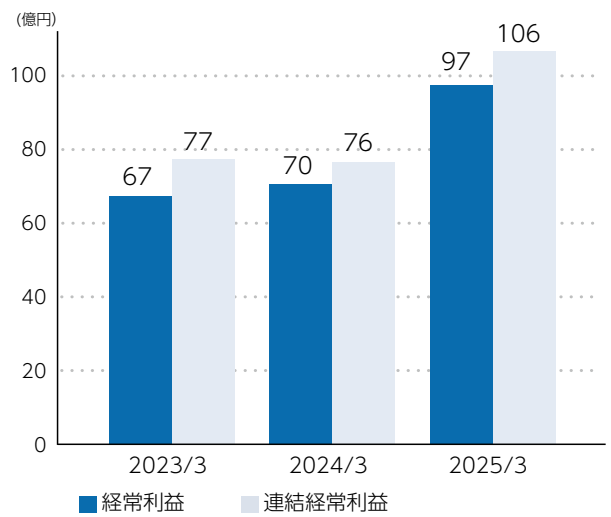


財務・非財務ハイライト

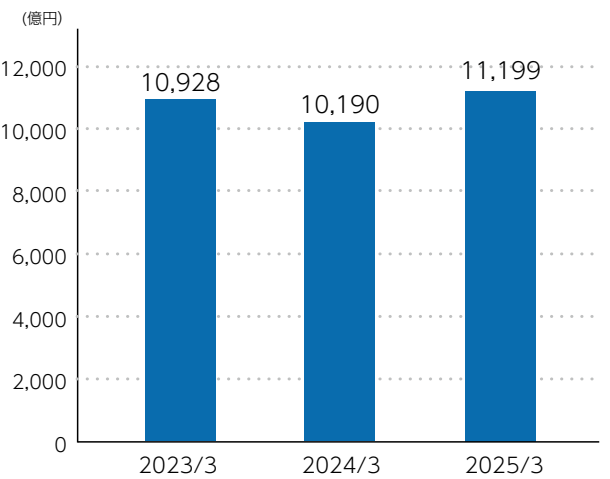
コア業務純益・業務純益



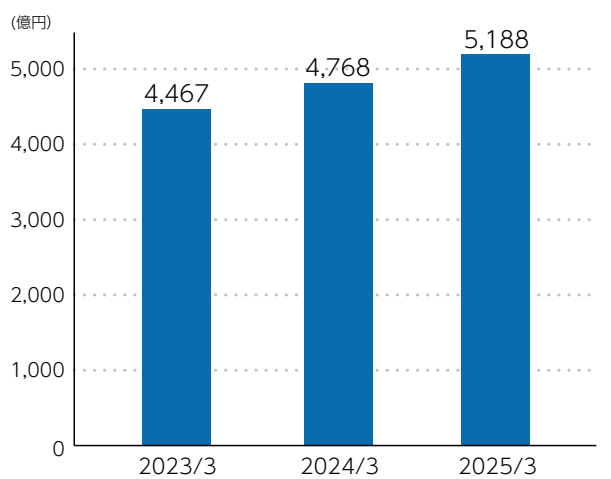
経常利益



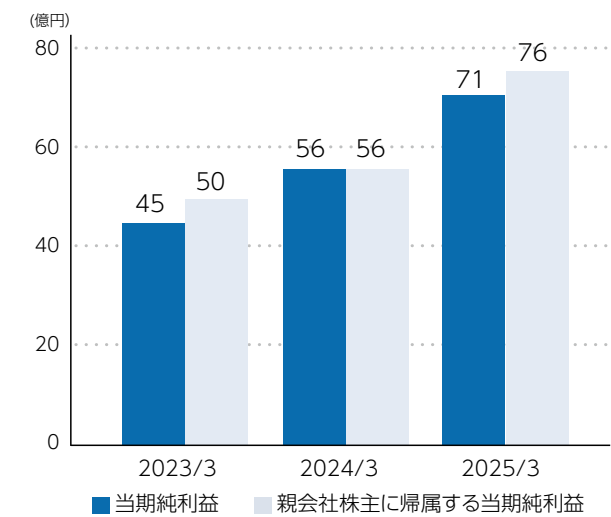
有価証券



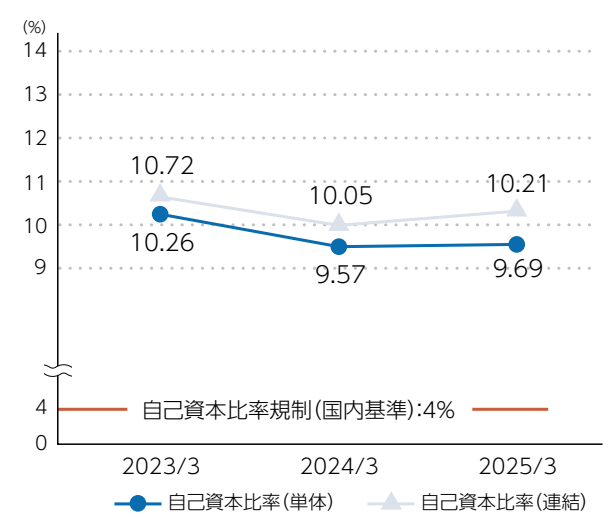
住宅ローン



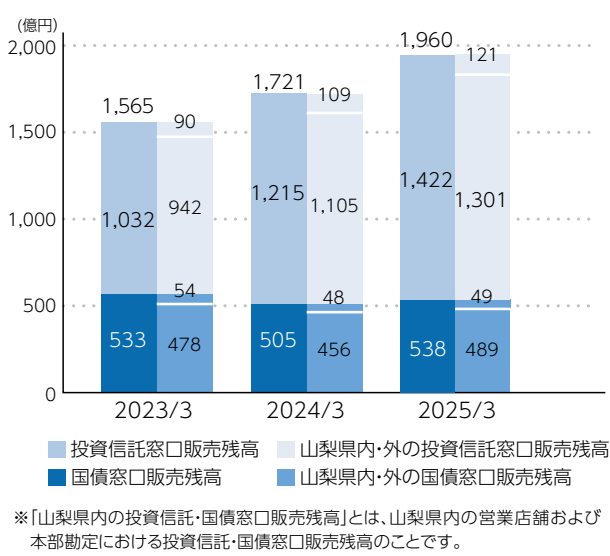
当期純利益



自己資本比率



投資信託・国債窓口販売残高の推移



県内地方公共団体向け融資残高・地方債引受残高

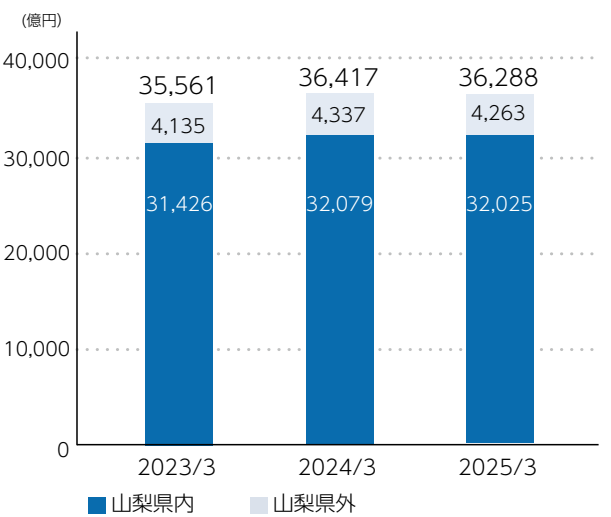


指定金融機関の受託状況

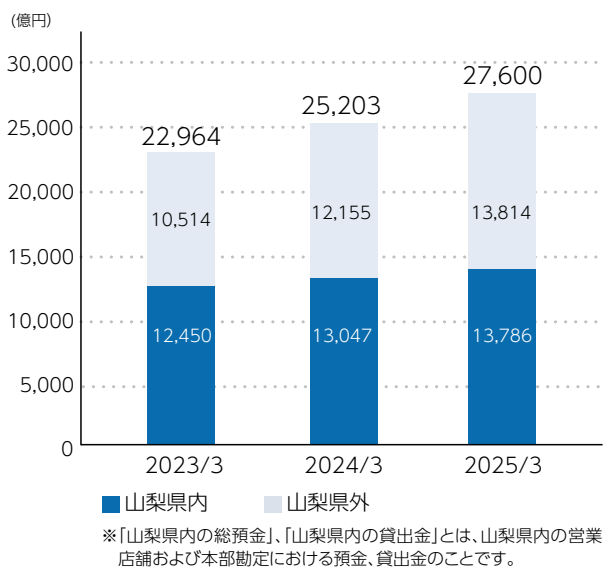
	県	市	町	村	合計
県内の自治体数	1	13	8	6	28
当行が指定金融機関を受託している自治体数	1	13	7	3	24

(2025年3月末現在)

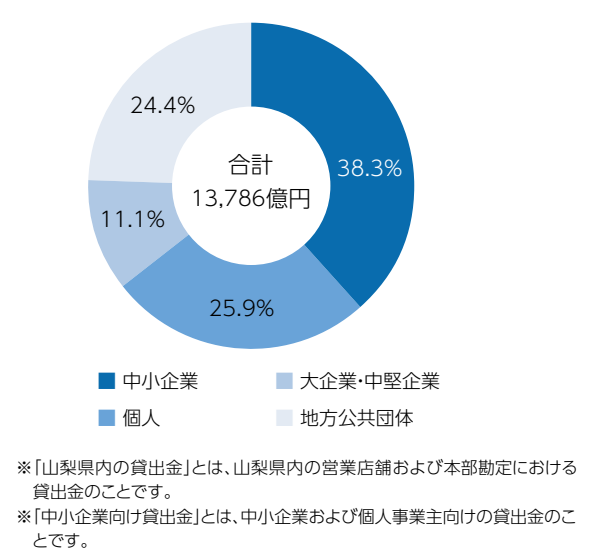
総預金



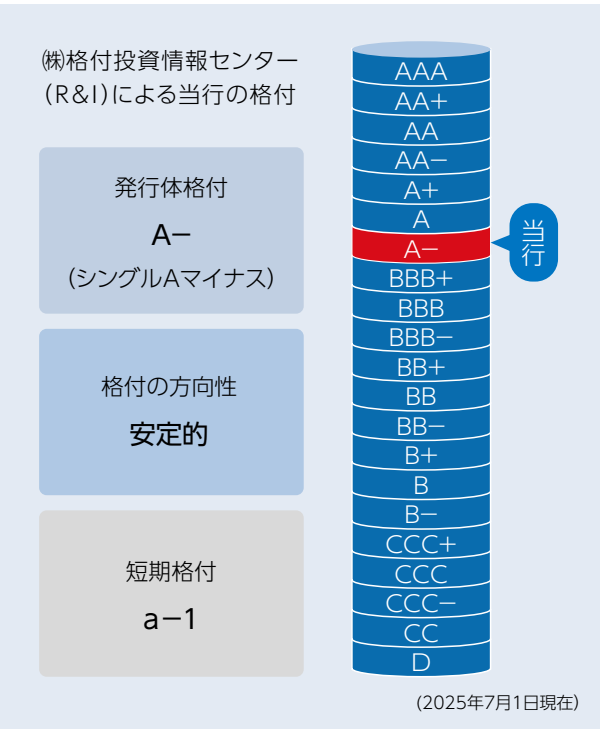
貸出金



山梨県内の貸出金(残高)の内訳

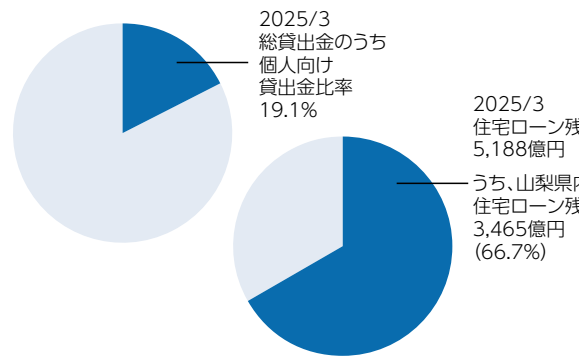
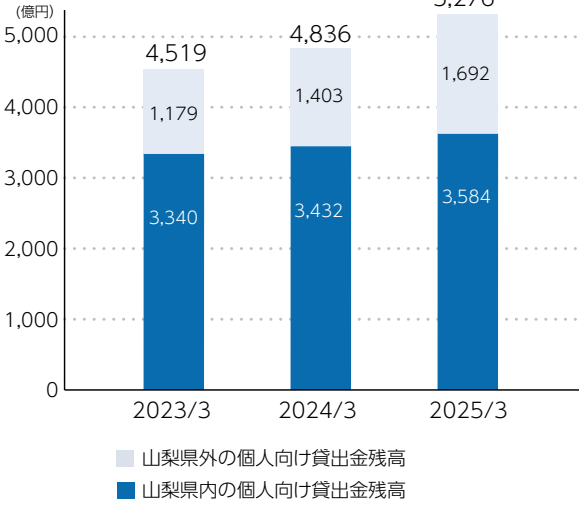


格付





個人向け貸出金残高の推移



※「個人向け貸出金」とは、個人向けの非事業性貸出金のことです。

「自己査定債務者区分」・「金融再生法開示債権」・「リスク管理債権」の関係

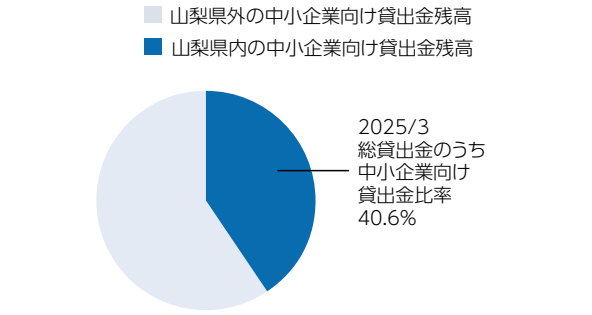
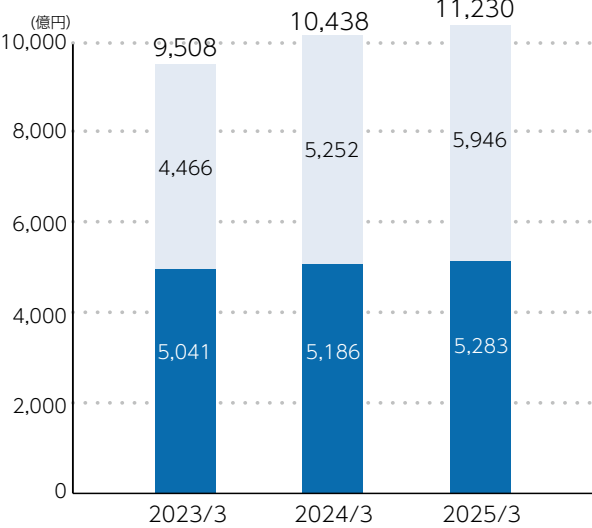
自己査定債務者区分		金融再生法開示債権 A	リスク管理債権 A	保全(引当)状況			
				担保・保証等 による保全額 B	貸倒引当金 C	引当率 C/(A-B)	保全率 (B+C)/A
破 綻 先 27億円		破産更生債権及びこれらに準ずる債権 67億円		40億円	27億円	100.0%	100.0%
実質破綻先 40億円				100億円	15億円	62.2%	92.5%
破綻懸念先 124億円		危険債権 124億円		25億円	8億円	24.1%	55.3%
要注意先	要管理先 74億円	要管理債権 60億円	三月以上延滞債権 0億円				
	要管理先以外の 要注意先 996億円	貸出条件緩和債権 60億円					
正常先等 26,475億円		正常債権 27,486億円					
合 計 27,739億円		合 計 27,739億円					
		開示債権合計 253億円		保全額合計 217億円		引当率 58.4%	保全率 85.6%

対象債権  
貸出金、支払承諾見返、未収利息、  
仮払金、外国為替、社債(※)

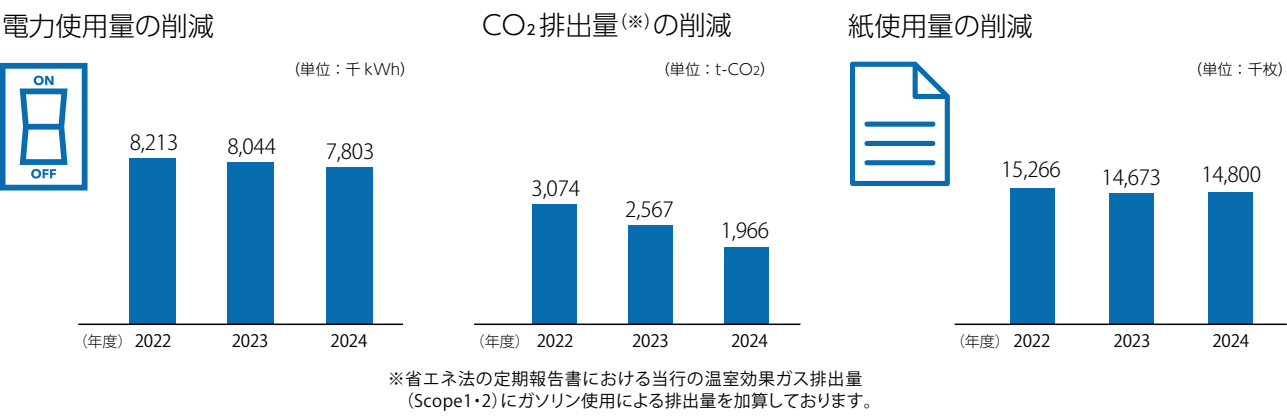
対象債権  
貸出金、支払承諾見返、未収利息、仮払金、外国為替、社債(※)  
ただし、要管理債権は貸出金のみ

※当該社債を有する金融機関がその元本の償還及び利息の支払の全部又は一部について保証しているものであって、当該社債の発行が金融商品取引法第2条第3項に規定する有価証券の私募によるものに限る。

中小企業向け貸出金残高の推移



環境問題への取組み



地域経済活性化への取組み



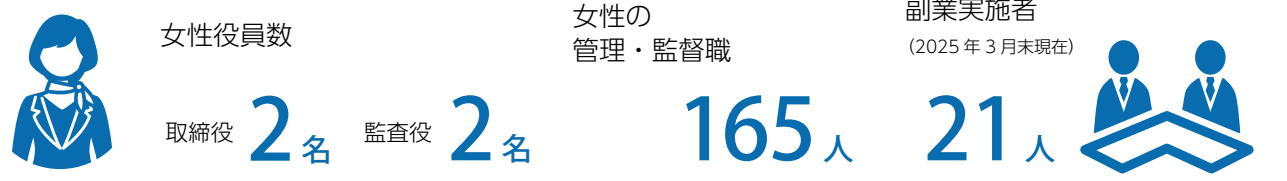
地域社会貢献への取組み



コーポレート・ガバナンスへの取組み



多様な人財活用への取組み

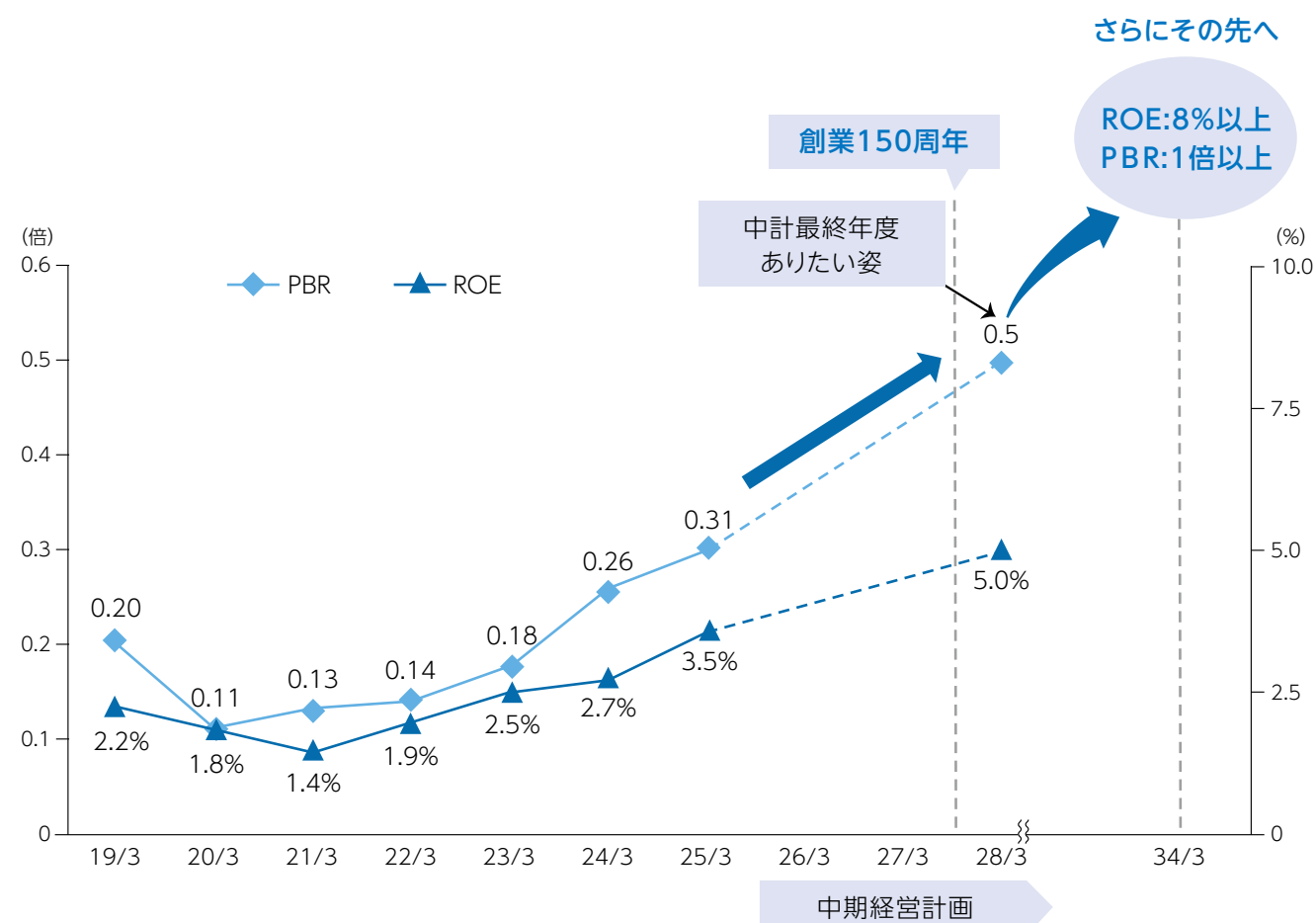




## 目指すべきROE・PBR水準

### ROE 5%以上を早期に達成し、さらなる高みを目指す

- 2027年4月の創業150周年を成長ドライバーの一つと捉え、ROE・PBRの達成に向けた取組みを加速させる
- 中期経営計画最終年度を視野に、ROE 5%、PBR 0.5倍について早期に達成する
- 長期ビジョンにおいては、ROE 8%、PBR 1倍以上を目指す



## 価値創造実現に向けた取組み

### 中期経営計画「Value Creation Company～1st Stage」における 3つの基本戦略と取組内容

#### 創業150周年と「Value Creation Bank」の完遂を経て、次のステージへ Value Creation Company ～ 1st Stage

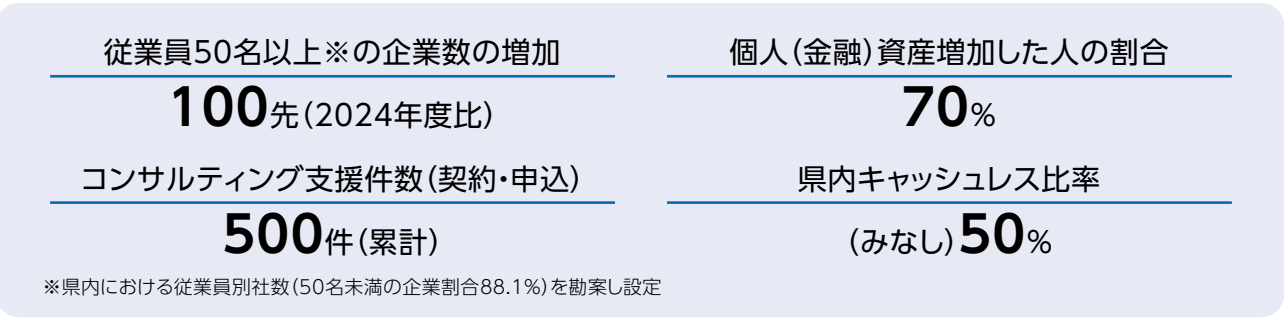
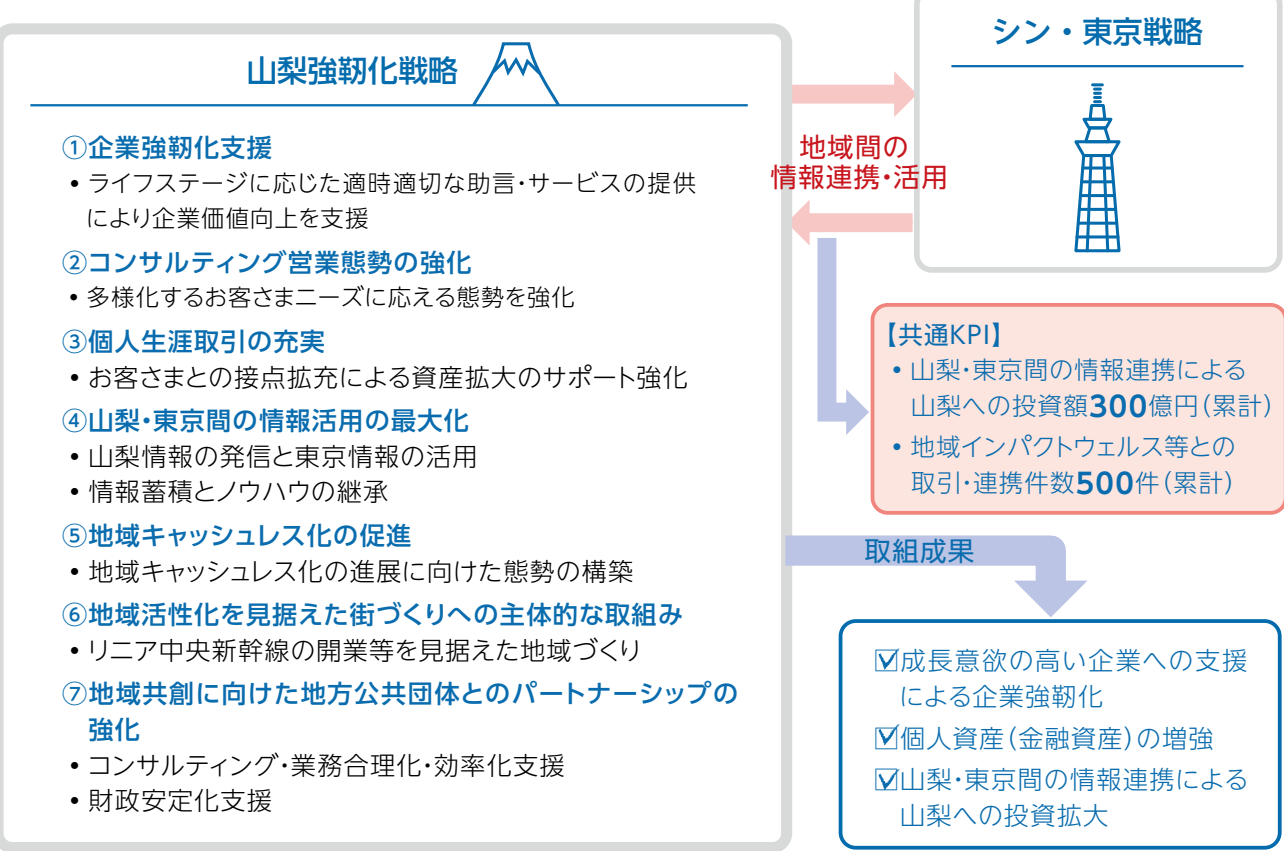




成長戦略

山梨強靱化戦略に向けた取組み

山梨県の地域特性、将来見通しを踏まえた街づくりと企業や地域の成長を支援します。山梨と東京間の情報を活用し、コンテンツ提供による共通価値の最大化を図ります。



**Voice**

営業統括部  
**伊藤 さん**

**当行の強みである山梨・東京の「情報」で課題解決と地域経済の発展へ**

当行では山梨と東京の営業店で収集した顧客情報などを集積する情報活用フォーム「山梨・東京コネクト」を新設しました。希少価値が高い情報を銀行全体で共有し、地域活性化にも資する取引先同士の新たな可能性を生み出すことを目的としています。

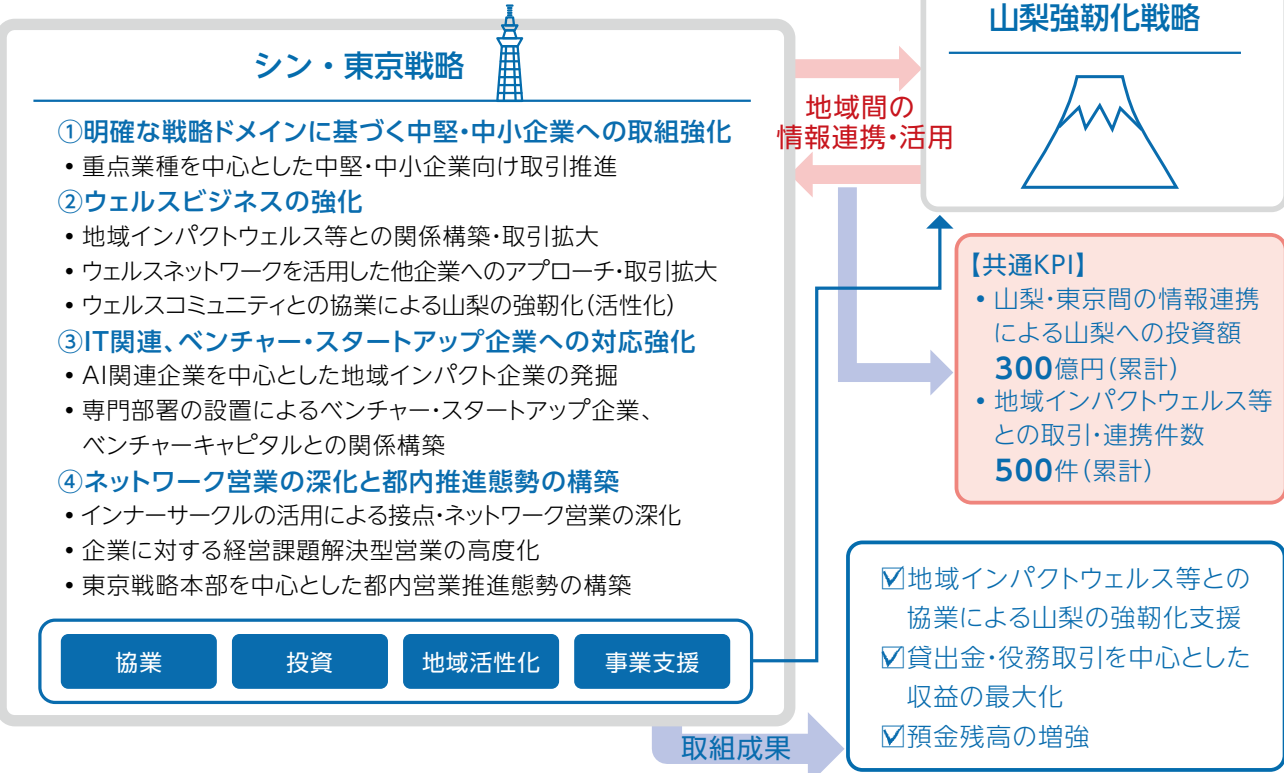
都内ではさまざまな情報や発想、技術があふれ、多種多様な取引が日々拡大しています。一方、山梨側では、どうしても同一地域だけでは解決できない課題が多く存在していると認識しています。

当行の強みは、山梨と東京の二拠点で多くのお客さまとのつながりがあることです。そして、その強みを最大限に発揮することで、お客さまの課題解決だけではなく、新たな「発想」や「挑戦」へと発展していく可能性をまだまだ秘めています。

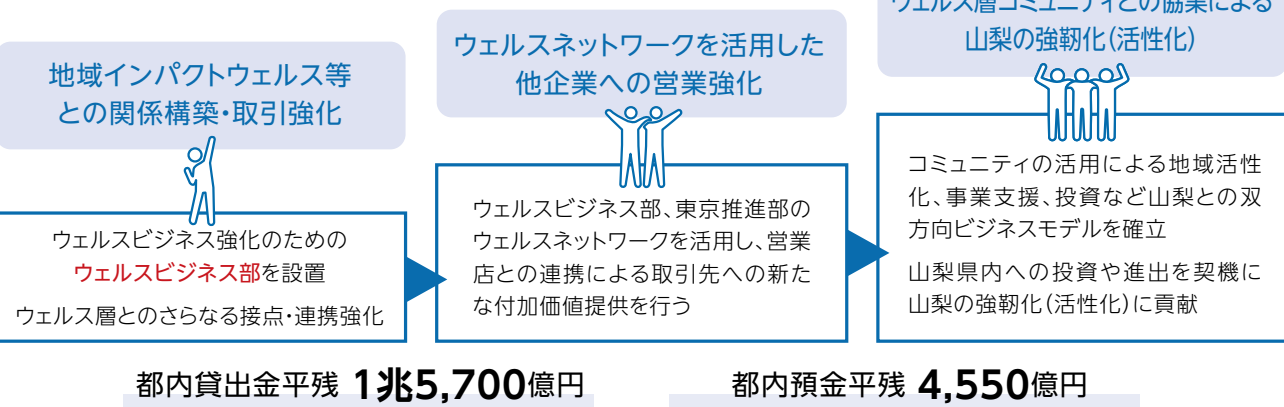
これまで属人的に蓄積されてきた「情報」という力を、次のフェーズでは能動的に山梨・東京間、山梨内、東京内で流れるように動かし、お客さまの期待を超える「コネクト」を実現していきたいとします。

シン・東京戦略

新たな収益機会の創出やネットワーク営業の拡大、お客さまとの双方向ビジネスの強化により、巨大マーケットでの持続可能な収益基盤を確立します。



▶ウェルス層との関係強化による直接的、間接的取引の拡大



**Voice**

ウェルスビジネス部  
**江戸 さん**

**地元理解+東京での顧客基盤+柔軟さを活かし、都市と地方の懸け橋として新たな価値を共に創る**

ウェルスビジネス部は、東京圏における本部機能として、富裕層や企業オーナーとの関係構築を通じ、山梨と首都圏の持続的な共創を目指して設立されました。

行内各部や自治体、民間事業者と連携し、東京から山梨への不動産開発、投資、イベント、観光集客の創出や協業、事業支援を通じて地元山梨の活性化に取り組んでいます。

東京の資産家や企業経営者が抱える複雑な課題に対しては、当行ならではの機動力と柔軟な対応力を活かし、長期的な視点で伴走。単なる資金供給にとどまらず、事業の背景や人生観、次世代への想いまで丁寧にくみ取り、未来に結びつく課題解決型の提案を心がけています。

この顧客基盤と関係性を活かし、山梨県内だけでは解決できない販路拡大や地域投資、新たな移住や観光拠点づくりなど、金融を超えた価値創出にも挑戦。「地域インパクトウェルス」との関係構築を通じて、「都市から地域を動かす」ハブとして、地域と深くつながる存在であり続けます。





全社戦略

地域課題の解決に資するグループ総合力の強化、多様化するお客さまニーズへの対応、市場運用の強化により、安定収益を確保します。

全社戦略



①グループ会社の強化と新たな収益源の確保に向けた事業開発

- 当行グループによる総合サービスの提供
- グループ内連携の強化による収益増強
- 多様なプレーヤーとの連携による地域課題解決や新たな収益源確保に向けた事業開発・協業

②本部収益基盤の確立

- 高度ファイナンス機能の拡充と態勢強化
- 本部完結態勢の構築
- 預金取引の推進・増強
- ベンチャー・スタートアップへの取組強化
- 国際業務収益の拡大
- 地方公共団体ビジネスの強化

③市場運用の強化

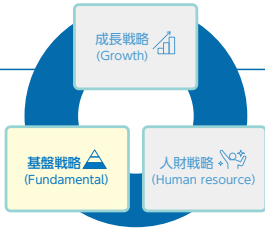
- やまなし未来インベストメントとの連携強化
- 有価証券ポートフォリオの質の向上による安定収益の確保

グループ会社当期純利益合計額	10億円
地域課題解決に向けた事業開発・協議件数	30件(累計)
高度ファイナンス手法による役務収益	15億円(年)
無担保ローンに係る利収	13億円(年)
総預金平残	3兆9,000億円
ベンチャー・スタートアップへの投融資先数	100件(累計)
国際業務収益	8億円
有価証券の実現損益	110億円

基盤戦略

チャンネル戦略

蓄積したデータとマーケティングの手法を活用し、リアルチャンネル・デジタルチャンネル両面から、お客さまのインサイト(潜在的ニーズ)を捉え、お客さまへの新たな価値を創造・提供することで収益拡大につなげます。



リアルチャンネル

これからの暮らしを最適化する「相談相手」

①お客さまニーズに合わせたリアルチャンネルの強化・展開

営業店	本部
<ul style="list-style-type: none"><li>• 機能特化型店舗の設置</li><li>• キャッシュレス店舗、コラボ店舗の展開(山梨県内)</li><li>• スクエア再編と都心部向けスクエアの設置(都内)</li><li>• セブン銀行との協業によるATM機能追加</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ダイレクトマーケティングセンター(DMセンター)を柱とする非対面営業態勢の再構築</li><li>• アウトバウンド業務の実施に伴う人員態勢の強化</li></ul>

デジタルチャンネル

今ここでの暮らしを最適化する「ツール」

②デジタルチャンネルの拡充

- 法人ポータルサイトの立ち上げ
- 法人決済手段強化に向けたサービス拡充
- アプリ機能の拡充によるお客さまの利便性の向上
- キャッシュカードレス対応(スマホATM)

③「インサイト営業」の強化とコミュニケーションインフラの整備

インサイト営業態勢の整備

AIを活用したMAツールの導入

新CRMの導入

データベース構築(データレイク・データマート)

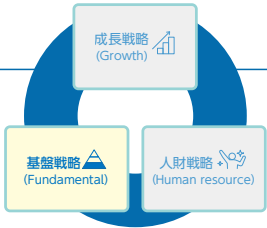
対面・非対面の最大メリットを活かしたハイブリッド型営業態勢の構築

“「人じゃなきゃできないこと」と「デジタルでできたらいいのに」の融合”



顧客接点数の拡充とデジタル利用率の向上	顧客接点数10%増加
中銀アプリ契約数	20万件





生産性向上戦略

業務を「廃止」、「縮小」、「変革」の観点で捉え、ムダを徹底的に排除し、生成AI等テクノロジーを活用した合理化・効率化により、筋肉質な業務運営態勢を構築します。

生産性向上戦略

①本部業務の再構築と本部集中業務態勢の強化

- 「廃止」、「縮小」、「変革」の観点での業務プロセスの見直し
- 本部集中業務の見直しと対応部署の集約化
- デジタル機能活用による合理化、効率化の推進
- 業務廃止ルール等基準の策定
- 会議体運営の高度化

②営業店業務の効率化

- 「廃止」、「縮小」、「変革」の観点での業務プロセスの見直し
- チャネル戦略と連動した業務改革の実現
- デジタル機能活用による合理化、効率化の推進
- 業務標準化の実現

▶ 当行グループ全体の業務プロセス改善を促す「専担部署」を組織化し、「廃止」、「縮小」、「変革」の観点で生産性を飛躍的に向上させます。

専担部署(改善トレーナー) ▶▶▶ 業務廃止基準の策定  
業務プロセス見直しに関する実行支援・管理

①本部業務の再構築と本部集中業務態勢の強化	業務の廃止・縮小 生成AIの活用	②営業店業務の効率化
<ul style="list-style-type: none"><li>集中業務の見直しと集約化</li><li>会議体運営の高度化</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>チャネル戦略との連動</li><li>業務平準化の実現</li></ul>

本部業務廃止件数:100件(累計)  
本部時間外勤務時間削減:10%減(2024年度比)

生成AI等活用による  
業務改善件数:30件(累計)

営業店業務廃止件数:100件(累計)  
営業店事務時間削減:10%減(2024年度比)

営業企画人員の増強

顧客接点の強化

行員1名当たり“顧客向けサービス業務利益”2倍以上

※顧客向けサービス業務利益  
貸出金平均残高×(貸出金利回りー預金金利回り)+役務取引等利益ー営業経費(臨時損益の退職給付費用等含む)

ガバナンス戦略

経営の実効性向上と持続的な成長に向けた組織態勢の強化により、ステークホルダーへ良質な価値を提供します(企業価値向上、環境問題への取組み等)。

①グループガバナンスの再構築と態勢強化

経営戦略の実効性向上につながる本部態勢の再構築

- 「収益力強化」や「業務効率・集約化」等に向けた取組み
- 新たなビジネス領域拡大(新事業創出やベンチャービジネス)への態勢構築
- マネーロンダリング・金融犯罪等の防止への態勢強化

営業店・地区本部体制の高度化

- 東京地区全体の営業推進強化に向けた取組み  
⇒東京における2地区本部体制を廃止し、東京戦略本部を新設
- 地区本部体制の高度化によるお客さまの課題解決を実現する営業店現場力の向上

取締役会の実効性のさらなる向上

- 企業価値向上を目的とした外部機関による取締役会の継続的な評価の実施
- 持続的な企業成長の実現に向けた役員に対する教育プログラムの強化

②企業価値向上に向けた取組強化

資本効率の向上に向けた政策保有株式の着実な縮減

(単位:億円)

24.5%	27.2%	23.4%	15%未満
473	594	499	
23/3	24/3	25/3	28/3

■:時価(みなし保有含む)  
%:連結純資産比率【時価ベース】

縮減継続

成長投資や株主還元等へのバランスの取れた資本の活用

株主還元

成長投資

持続的な株主価値の向上

コア事業の深化・拡大

ステークホルダーのエンゲージメント強化に向けたIR・SR活動の展開

株主・機関投資家との対話

施策の実現

課題認識  
経営陣との共有

組織的な進捗管理

改善策を施策へ反映

収益力強化による配当性向の向上

(単位:円)

27.8%	30.1%	30.2%	40%目安
45	56	76	
23/3	24/3	25/3	28/3

■:1株当たり配当金  
%:連結配当性向

市場競争力のある水準へ

③地域の気候変動対策への取組強化

地域におけるカーボンニュートラルの動向調査・分析 ▶▶▶ 地域と課題を共有(公表)

地域・お客さま	当行
<ul style="list-style-type: none"><li>地域のカーボンニュートラルに向けた「知る」「測る」「減らす」等のコンサルティングの実施</li><li>地域のカーボンニュートラルの促進につながる商品・サービスの提供</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>当行グループの環境負荷低減に向けた取組強化</li><li>ネイチャーポジティブ※(自然再興)に向けた取組み</li></ul> <p>※生物多様性の損失を止め、自然を回復軌道に乗せること</p>

IR・SR実施回数

年120回以上

サステナブルファイナンス投融資額(2022年度以降の累計)

8,000億円以上



人財戦略

人的資本戦略

経営戦略と人財戦略の融合を加速させ、目指す人財ポートフォリオの構築・実現と、多様化・高度化するお客さまニーズに対応可能な専門人財を採用・育成します。

経営戦略に合わせた人財戦略の遂行のための人的資本の最大化

▶ 地域や当行グループの持続的な成長を支えるための人財配置・採用と育成強化

① 目指す(ありたい)人財ポートフォリオの構築・実現

- ・ 人的リソースの明確化とありたい人財ポートフォリオの構築・実現
- ・ 中期経営計画進捗状況や各種施策の遂行に向けた柔軟な見直しの実施
- ・ 個人のスキル把握・分析、それに基づく戦略的人員配置の実施



② 中長期的な視点を持った採用計画の立案・運用

- ・ 人財ポートフォリオを踏まえた採用計画の立案・実施
- ・ 新卒採用プロセスの見直し・遂行
- ・ キャリア採用ルートの拡充
- ・ 障がい者雇用の強化

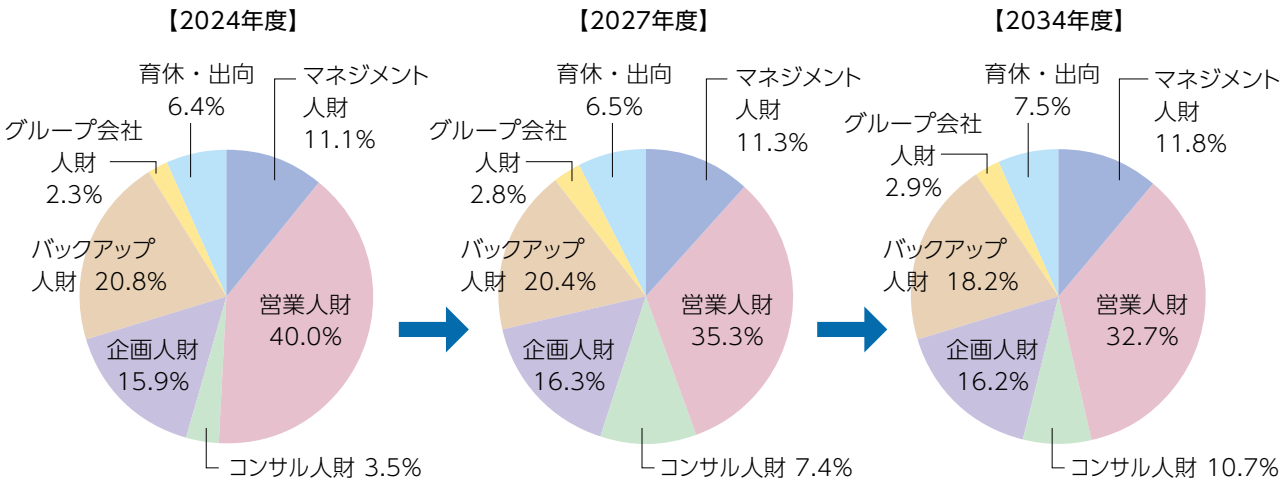


③ 持続的かつ成長性のある組織構築に向けた人財育成強化

- ・ コンサルティング系人財など、必要人財の育成に向けた研修体系の見直し
- ・ 次世代管理職候補者の増加に向けた育成プログラムの強化
- ・ 高難度資格取得支援、外部派遣等キャリアビジョン実現の支援強化
- ・ パーパス、バリュー等に基づく行動への働きかけ強化



人財ポートフォリオの構築と実現



コンサルティング人財を中期経営計画期間中に倍増し、現場力強化を目的に地区本部等に配置、迅速なお客さまニーズへの対応を実現

コンサルティング人財 **57名⇒120名**

エンゲージメント向上戦略

役職員が安心して働ける職場環境づくりと健康で豊かな生活を実感できる態勢整備を通じて、能力発揮、モチベーション向上につなげてます。

① 企業風土改革への取り組み



- ・ 従業員向けアンケートの高度化と課題に対する対応策の実施
- ・ 「褒める・たたえる」文化の醸成
- ・ 新人事制度の振り返りとそれに伴う課題への対応

② 働きがい・働きやすさの提供と働き方改革の実践



- ・ 有給休暇取得率向上策の実施
- ・ 柔軟かつ適正な勤務形態の整備と時間外勤務の削減に向けた取り組み
- ・ 男性の育児休業取得の促進
- ・ 介護に係る両立支援策の実施
- ・ 従業員の福利厚生充実
- ・ インセンティブ付与

③ 心身の健康維持・増進のための健康経営の強化



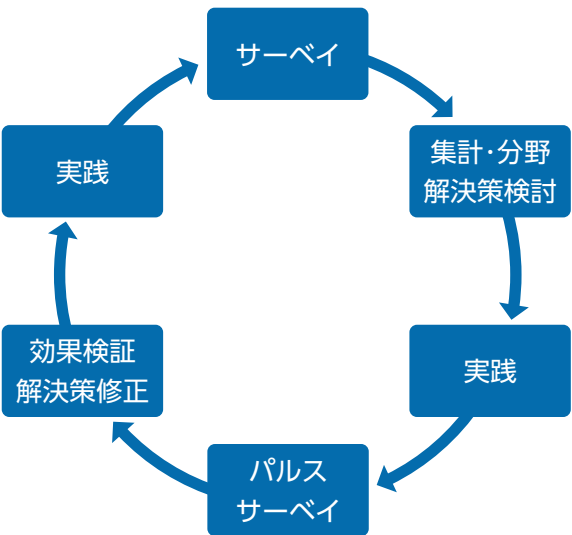
- ・ 職場のフィジカル&メンタルヘルス環境の向上
- ・ 健康とウェルビーイングの推進
- ・ 健康関連指標、パフォーマンス指標の開示

項目	2027年度 KPI
エンゲージメントスコア	78.0
ワークエンゲージメント尺度※	3.8以上

※ 仕事への熱意、没頭、活力を測定した結果

エンゲージメント向上に向けたサイクル

グループ全体の課題と  
職場単位の課題の両面からアプローチ





## 人財担当役員メッセージ

### 山梨中央銀行グループの 人的資本経営の実現に向けた取組み

当行グループでは、価値創造プロセスに基づき特定したマテリアリティの実現と経営課題の解決のために必要なものは、最も重要かつ本源的な資本である「人的資本」だと捉え、人財育成等に取り組んできました。

中期経営計画「Value Creation Company～1st Stage」では、3つの基本戦略の中に「人財戦略」を掲げています。この戦略の着実な遂行で、就業環境の整備推進、高度な専門性を持つ多様な人財の採用・育成を実行し、さまざまなステークホルダーの価値創造につなげることで「パーパス」や「well-beingな社会」の実現を目指します。

2024年5月に制定した「ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン方針」では「変化を生み出し、力にする」というスローガンを掲げております。お互いの多様な個性・価値観を尊重し合う文化を育むことで、個々から生まれる変化が組織全体の成長につながるものと考えています。2025年2月には、役職員の写真を使ったモザイクアートを作成し、1枚1枚の写真(個の力)から「変化を生み出し、力にする」を創り出すことで、一人ひとりが変化を生み出す原動力になれることを共有しました。

今後も、互いに認め合い高め合う人財集団として、多様な人財が働きがいやスキル・モチベーションを向上させ成長・活躍することで、当行グループの企業価値を持続的に高めてまいります。人的資本経営の高度化に向け、経営戦略と人財戦略の融合を加速させ、積極的な人財育成投資と目指す人財ポートフォリオの構築・実現を図り、地域やお客さまに最良の価値を提供し続けるグループを目指してまいります。

### 人的資本経営の実現に向けた取組み

- 人的資本経営の実現に向けた方針を定め、人財採用や育成、従業員エンゲージメント向上などに向けた施策を展開しております。
- 施策の展開による成果として、企業価値の持続的な向上や従業員の働きがいの向上につなげる中、地域の持続的な発展に貢献してまいります。

【人財育成方針】×【社内環境整備方針】×【DE&I方針】

人財の戦略的採用・育成、多様性確保、働き方の多様化、  
従業員エンゲージメント向上、公平性担保

企業価値の持続的な向上、従業員の働きがい、モチベーションの向上

地域の持続的発展



## 人財戦略

当行グループのありたい姿を実現するため、最も重要な「ヒト」に関する取組みを明確にするため、中期経営計画「Value Creation Company～1st Stage」において「人財戦略」を基本戦略の1つとして掲げ、具体的に2つの個別戦略「人的資本戦略」「エンゲージメント向上戦略」に基づき、取組みを強化してまいります。

### 人的資本戦略

経営戦略に合わせた人財戦略の遂行のための人的資本の最大化を図る

1. 目指す(ありたい)人財ポートフォリオの構築・実現
2. 中長期的な視点を持った採用計画の立案・運用
3. 持続的かつ成長性のある組織構築に向けた人財育成強化

### キャリア採用の強化

- 専門性の確保や多様な経験を持つ人の融合によるイノベーションのきっかけづくりとして、ウェルカムバック制度の活用、リファラル採用のほか、新たな採用方法を取り入れることでキャリア採用を強化しております。

#### 【ウェルカムバック制度】

- 退職行員の再雇用について制度化し、行内外に周知する中、登用に向けた取組みを行っております。

#### 【新たな採用方法の実践】

- 大手人材紹介サイトの活用だけでなく、リクルート型の採用など、新たな採用手法を導入し、多様な人財確保につなげております。

	2020～2022年度 3年間の累計	2023年度	2024年度
キャリア採用者	4名	17名	31名
うち、ウェルカムバック制度	1名	3名	2名

#### Voice

地方創生推進部  
小林 さん



#### 公務員の経験を活かしながら、当行に貢献できるよう励んでいます

昨年度、当行でキャリア採用で入行しましたが、それまでは警察官や県庁職員として働いておりました。

特に警察官としての経験が長く、窃盗事件等を捜査する刑事課をはじめ、さまざまな部署で多くの経験をしてきました。警察官として多くのやりがいを感じる中、警察官という業務の特性上、私生活に制限も多く、家族との生活を見直す中で転職を意識するようになり、いったんは県庁職員に転職しました。しかし、県庁職員に転職した後、家庭状況の変化等から再度転職の必要が生じたため、転職活動を始めました。

そんな中、当行で地方公共団体向けの営業部署での採用募集があり、この部署であれば公務員として培った経験を活かせると思い、当行への転職を決断しました。銀行員としての経験はまだ浅く、サービス内容等の知識が不足しており、目の前の業務をこなすことで精いっぱいですが、公務員の方々とのやりとりが多い現在の部署では、公務員の業務背景等を理解することができ、これまでの経験を活かしながら業務に取り組んでいます。

現在は、以前より家族との時間も増え、充実した日々を過ごしていますので、今後は当行により多く貢献できるよう日々励んでいます。



人財育成の取組み

- 人的資本経営の基礎となる「ヒト」の育成に取り組んでおります。
- お客さまや地域社会の多様化・高度化するニーズへの対応、特定しているマテリアリティの解決、地域の持続的な成長を支援するための原動力となる専門性の高い人財を、多様な分野において育成しております。

	2022年度	2023年度	2024年度	2027年度(目標)
年間総研修時間(行内)	48,339時間	46,651時間	56,808時間	—
1人当たり研修時間	30.3時間	29.3時間	35.1時間	33.0時間
人財育成投資額	179百万円	210百万円	240百万円	250百万円
人的資本ROI	—	—	0.34倍	0.50倍

高度専門・多様な人財育成

- 地域やお客さまの課題解決にお応えできる多様な人財を育成しております。

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
高難度資格取得者数*	12名	17名(17名)	20名(37名)	26名(63名)
資格取得支援費用	3百万円	3百万円	4百万円	6百万円
外部出向・派遣者数	30名	32名	31名	35名
外部研修派遣者数	17名	30名	42名	54名

※( )内は前中期経営計画期間中の累計人数

職員のキャリアアップと当行全体のマネジメント力の向上を目的に、他業界のビジネスパーソンとの合同研修「他流試合」に、公募により選ばれた職員を派遣しました。

研修では、論理的思考力や説得力のあるコミュニケーションの手法、部下育成に係るスキル等の高度化について学ぶことに加え、他社の受講生とのディスカッションを通じて人的ネットワークを広げることができました。

今後も、新たなビジネスモデルへ対応可能な人財の育成に取り組んでまいります。

他流試合派遣者数		
	管理職	監督職
2024年度(実績)	2名	5名
2025年度(予定者数)	5名以上	10名以上

新事業・新サービス開発プログラムによる人財育成

- 地域やお客さまの課題解決のため、新たな価値・サービスの提供を行うための人財育成に取り組んでおります。

	2022年度	2023年度	2024年度	備考
新事業構想プロジェクト	—	10名	3名	2024年度は地域企業も参画
新事業開発プロジェクト	20名	—	10名	4つのグループがテーマごとに検討

※新事業構想PJ…事業構想大学院大学のMPDカリキュラムを活かしたプロジェクト研究

※新事業開発PJ…外部専門機関の支援を受けながら、新事業の開発を目指す取組み



Voice

人財部  
鈴木 さん



多様性を力に変える職場づくり～ダイバーシティの視点から未来を描く～

DE&I・健康経営推進課長として、すべての従業員が心身共に健康で、自分らしく働けるよう、多様性を尊重し、公平な機会を提供する風土づくりに取り組んでいます。

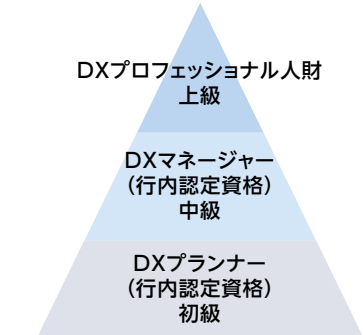
主任人事役としては、従業員一人ひとりの声に耳を傾け、対話を重ねながら、悩みや希望を職場環境の改善につなげています。

ダイバーシティ推進チーム「Colors」では、2014年の発足当初からリーダーを務め、多様な人財の活躍を支える風土・文化の醸成強化を目指して活動してきました。役員とのリアルタイム対話型イベント「GASHOの部屋」なども開催し、現場の声を直接届ける機会をつくってきました。

育児などさまざまなライフステージを経験する中で、多様な働き方や生き方を支える制度や文化の必要性を実感し、それが今の活動の原動力となっています。DE&Iの推進は、私にとってライフワークであり生き方そのものです。これからも、当行の未来を担う従業員一人ひとりが、安心して力を発揮できる職場づくりに取り組んでいきます。

DX 推進人財育成

- 当行グループ、地域のDX化を推進する人財の育成に取り組んでおります。



	2022年度	2023年度	2024年度
DXプロフェッショナル認定者(累計)	11名	18名	34名
DXマネージャー認定者(累計)	0名	87名	126名
DXプランナー認定者(累計)	168名	337名	522名
地域DX支援の取組件数	42件	150件	467件
地域DX支援の取組みに伴う収益	10百万円	12百万円	37百万円

キャリアプラン実現に向けた取組支援

- 個人が活動の幅を広げ、キャリア形成の一助となる経験を積める場や機会の提供を行っております。

マイキャリア・コーディネート制度	2022年度利用者数 (申請者数)	2023年度利用者数 (申請者数)	2024年度利用者数 (申請者数)
ポストチャレンジ	5名(9名)	9名(16名)	7名(11名)
サイドジョブ(社内兼業)	10名(11名)	46名(49名)	17名(22名)
ジョブトライアル(社内兼業)	43名(48名)	64名(66名)	111名(115名)

※申請者数と利用者数の差異は募集定員を上回る申請があったため。

副業制度	2022年度利用者数	2023年度利用者数	2024年度利用者数	副業内容：データ分析、花火大会運営、ジュエリー等販売、ブドウ農家、サッカー指導等
副業(社外)	10名	14名	21名	

コンプライアンス意識の醸成に向けた取組み

- すべての取組みの基本・最重要課題であるコンプライアンスの徹底に取り組んでおります。

	2022年度	2023年度	2024年度
コンプライアンスチェックシート回答率	100%	100%	100%
職場内研修受講率	100%	100%	100%
集合研修受講者数	322名	326名	459名

Voice

西部地区本部  
永坂 さん



副業で得たスキルをお客さまへ還元する

入行2年目となり、主に個人のお客さまの資産運用の業務を担当しています。そうした業務の傍ら、地域のサッカークラブの指導者として活動しています。

資産運用とサッカーの指導者、密接に関係があるわけではないこの2つの仕事ですが、それぞれの仕事が私のスキルアップにつながっていると実感しています。

この2つの仕事の共通点は、対人関係が重要になる点です。資産運用やサッカーを教えるより前に人との関わりが発生します。そうした中で信頼関係を築けなければ、資産運用の提案もサッカーを教えることもうまくいきません。どのようにすれば信頼してもらえるかを考え、コミュニケーションの取り方などを工夫するようにしています。また、仕事をしていると、想定していないような問題も起こります。そうしたときでも常に冷静になり、問題を解決する能力も必要になります。

このようなスキルを、副業を通じて獲得することで、お客さまとの信頼関係もスムーズに築くことができ、銀行業にも良い影響を与えることができています。



エンゲージメント向上戦略

従業員の能力発揮、モチベーション向上に向けた職場環境の実現

- 1. 企業風土改革への取組み
- 2. 働きがい・働きやすさの提供と働き方改革の実践
- 3. 心身の健康維持・増進のための健康経営の強化

従業員エンゲージメントサーベイ

■ 2023年10月からエンゲージメントサーベイを実施

■ 職員に業務遂行や企業風土など、16の領域について職員が抱く「期待」と「実感」を調査し、その差分(ギャップ)をEXスコアとして見える化することで、課題を浮き彫りにしました。2023年度サーベイにて組織全体の課題として認識した「目標設定」の改善に向け、全職員を対象とした「評価者・被評価者研修」を実施し、目標設定や評価に対する考え方を共有したことで、2024年度サーベイにおいては目標設定項目の改善もあり、全体スコアが76.8(対前期比+1.9pt)と改善しました。



今後のさらなる改善に向け、組織全体の課題(キャリア形成)だけでなく、職場ごとの課題解決に向けた取組みを促進するための仕組みづくりに取り組んでまいります。

エンゲージメント向上に向けた取組み

■ 従業員の安定した生活の実現、資産形成のサポート、モチベーション・エンゲージメント向上等を目的に、賃上げを実施するとともに、従業員持株会のインセンティブの見直しおよび拡充を図り、ステークホルダーである従業員への価値提供を行っております。

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
賃上げ率(定昇含む)	1.69%	2.66%	4.95%	6.10%
従業員持株会加入率	85.0%	84.0%	84.9%	83.7%

多様な働き方に向けた環境整備

■ 仕事と家庭の両立支援への取組みの一環としてテレワーク制度等の導入、休暇・育児関連制度の拡充による環境整備に取り組み、利用を促進しております。

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
テレワーク制度利用者数(延べ)	3,618名	3,687名	2,579名	2,550名
有給休暇取得率	65.2%	71.5%	73.6%	74.9%
男性育児休業取得率	16.4%	115.2%	72.2%	103.1%
女性育児休業取得率	97.7%	111.8%	81.8%	112.8%

※男性育児休業取得率:当該年度に育児休業を取得した職員数÷当該年度に配偶者が出産した職員数

※女性育児休業取得率:当該年度に育児休業を取得した職員数÷当該年度に出産した職員数

Voice

中部地区本部  
荻原 さん



男性の育児休業は当行にとってプラス

当行は、職員のES向上や優秀な人財確保等のため、男性の育児休業100%取得を目指しています。私は第一子の時に1ヵ月、第二子の時に3ヵ月の育児休業を取得しました。子どもと触れ合う喜びとともに、毎日子どもと向き合うことの大変さを痛感しました。職場復帰後は、仕事と育児の両立を心がけ、以前よりも労働生産性を意識して業務に取り組みました。「私が残業する=妻も残業している」、この感覚を得られたことは大きく、私自身を成長させてくれるポイントとなりました。

育児休業を認めてくれた職場環境のありがたみ、周囲のサポートへの感謝など、以前よりも職場へのリスペクトの気持ちを持って仕事に向き合えるようになりました。仕事と育児の両立は女性だけの問題ではなく、男性にも求められている時代です。当行においても、男性の育児休業取得が進むよう、私自身も周囲をサポートしながら、男性の育児休業を後押ししていきたいと考えています。

女性管理職比率、女性管理・監督職比率

■ 多様な人財の能力発揮、登用の観点から、女性活躍に向けた育成支援等に取り組んでおります。

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
女性管理職比率	1.7%	4.1%	5.8%	7.4%
女性管理・監督職比率	13.1%	14.8%	17.2%	21.5%

■ 女性管理・監督職の育成に向け、以下のような取組みを行っております。

プログラム		受講者数			対象者	内 容
		2022年度	2023年度	2024年度		
女性専用プログラム	全国地方銀行協会が主催する女性専用講座	6名	2名	5名	管理職、監督職、一般	女性幹部職育成講座、女性管理職ステップアップ講座、女性法人営業力養成講座
	女性キャリア研修プログラム	—	2名	2名	主任、一般	静岡銀行主催の女性キャリア研修

当行内で開催する研修では、性別を問わずにキャリアアップを支援する観点から、基本的に性別によって受講者を区別しない研修としております。また、若手行員に対してプレコンセプションケア研修を実施する等、ジェンダー間の理解を深めるための取組みを強化し、ジェンダーギャップの解消に努めております。

なお、公募制のキャリア系の育成プログラムの受講状況は、次の通りです。

受講者数				対象者	内 容
プログラム	2022年度	2023年度	2024年度		
キャリアアップ プログラム	女性10名／ 全10名	女性3名／ 全16名	女性6名／ 全20名	管理職 監督職	2022年度は対象者を女性監督職に限定したプログラムとして開講。2023年度から一部内容を変更し、男性監督職も対象者に追加。集合研修やメンターとの個別面談等を実施。
次世代マネージャー 養成研修	—	女性1名／ 全26名	女性6名／ 全23名	監督職	2023年度に新設した管理職を目指す監督職向けのプログラム。集合研修4回のほか、社内外の役員とのディスカッションも実施。

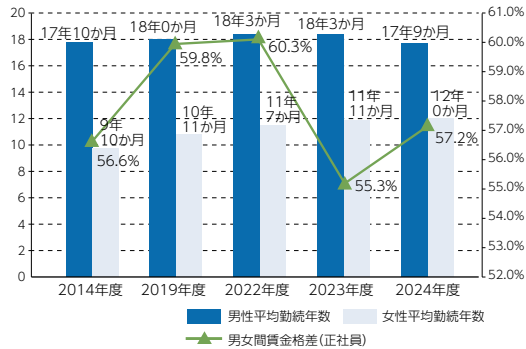
男女間賃金格差(男性の賃金に対する女性の賃金割合)

■ 多様な働き方やキャリア形成を実現するための制度拡充や研修等の実施など、女性のキャリア継続、女性管理・監督職比率の向上に向けた取組みにより、男女間賃金格差の改善に取り組んでおります。

	2014年度	2019年度	2022年度	2023年度	2024年度
男女間賃金格差(正社員)	56.6%	59.8%	60.3%	55.3%	57.2%

■ 正社員の賃金格差は、女性は男性に比べて勤続年数が短く、かつ管理・監督職が少ないことが一因となっております。

■ 2023年度は、職員の労働時間を短縮したこと(延長日の廃止)と、パートタイマーの労働時間を職員と同じ時間まで選択できるように変更したため、正社員の中にパートタイマー(職員と同じ勤務条件かつ無期雇用者)が含まれたことで悪化しましたが、女性のキャリア継続、女性管理・監督職比率の向上など各種取組みを進めており、今後の改善が見込まれております。



健康経営の推進に関する指標

健康関連の最終的な目標指標

項 目	詳 細	2022年	2023年	2024年	目標(2028年度)
パフォーマンス指標	ワークエンゲージメント*1	—	—	3.5	3.8以上
	プレゼンティーズム*2	—	—	10.7%	
	アブセンティーズム*3	—	—	2.7日	2.5日以下

各項目の数値推移

項 目	詳 細	2022年	2023年	2024年
健康投資施策の取組状況	定期健診受診率	100.0%	100.0%	100.0%
	ストレスチェック受検率	91.8%	91.3%	90.6%
従業員の意識・行動変容に関する指標	喫煙率	14.9%	15.4%	14.7%
	運動習慣者率	19.0%	20.8%	21.4%
労働安全に関する指標	労働災害発件数	18件	15件	13件

\*1:コトレヒトワークエンゲイジメント尺度により測定 \*2:SPQ(東大1項目版)により測定 \*3:従業員アンケート調査により測定







TNFD への対応

当行の自然に対する考え方

当行の主要なマーケットである山梨県は、富士山、八ヶ岳、南アルプス、秩父山地など雄大な山々に囲まれ、森林や湖、河川、農地などのさまざまな生態系に適した生物が生息しております。これらの豊かな「自然資本」や、自然資本が組み合わせさり生み出される「生態系サービス」は、山梨における地域経済や暮らしに多くの恵みを与えており、農業や観光など山梨の産業になくてはならないものになっております。

このような状況下で、生物多様性の損失を止め回復傾向へと向かわせる「ネイチャーポジティブ」に向けて、地域特性を踏まえて行動することが求められております。

当行は、前述したような豊かな自然に恵まれた山梨に事業基盤を置く金融機関として、豊かな自然環境の未来世代への継承は私たちの重要な責務であるとの認識のもと、「気候変動問題」および「生物多様性保全」をはじめとする環境問題の解決に積極的な取組みを展開しております。

2025年7月に「山梨中央銀行TNFDレポート2025」にて、TNFD(自然関連財務情報開示タスクフォース)提言に沿った評価と開示を行いました。今後も継続的に、自然資本への影響と依存、リスクの評価、必要な対応の検討を行い、積極的な情報開示を通じてステークホルダーとのエンゲージメント向上を図ってまいります。

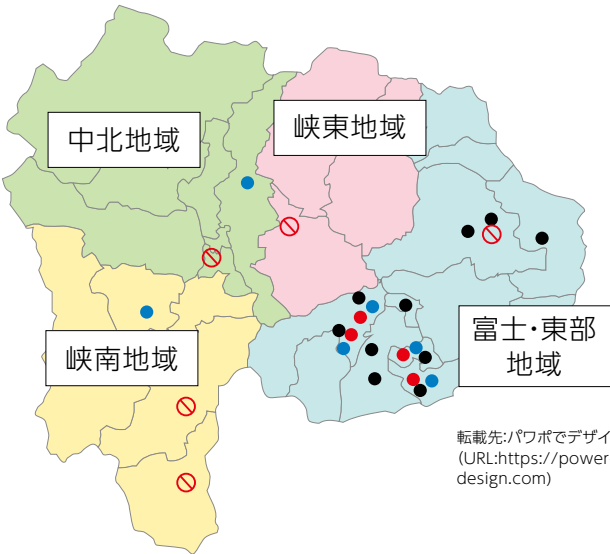
山梨県内に位置する当行営業拠点と自然との接点の評価

当行の主な活動拠点である山梨県は、日本列島のほぼ中央に位置し、四方を3,000m級の山岳に囲まれ、低山から高山までの標高差、フォッサマグナ地帯の複雑な地質や地形、地域差のある気候などから、多様な自然環境があります。

当行営業拠点と自然との関わりを把握するため、TNFDの示す生態学的な注意地域の基準に沿って、下表の代表的な指標を用いて該当有無を調査しました。調査の結果「富士・東部地域」の生物多様性保全活動が重要であることが判明しました。

山梨県内に位置する当行営業拠点と自然との接点の評価結果一覧

	生物多様性の重要性			生態系サービス供給の重要性	水の物理的リスク		
	● 生物多様性重点地域 (KBA)	● 保護地域 (WPDA)	● 種の脅威 (STAR <sub>r</sub> )	先住民・地域コミュニティ	水ストレス (Aqueduct)	BOD	⊘ 洪水リスク
中北地域 (32拠点)	0拠点	1拠点	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	1拠点
峡東地域 (11拠点)	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	1拠点
峡南地域 (5拠点)	0拠点	1拠点	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	2拠点
富士・東部地域 (11拠点)	4拠点	4拠点	10拠点	0拠点	0拠点	0拠点	1拠点



転載先:パワポでデザイン  
(URL:<https://power-point-design.com>)

法人融資先を対象とした自然への依存・インパクトのヒートマップ

当行が金融業を介して間接的に関係を有している可能性のある自然への依存・インパクトや融資先のセクターごとの特徴を踏まえて概観するために、自然へのインパクトや依存度の大きさを把握するツール「ENCORE」の情報をベースにセクターを踏まえてヒートマップを作成しました。

本ヒートマップでは地盤である山梨県に限定せず、当行の融資先のうち、法人融資先を分析対象としました。分析の結果、「一般消費財・サービス」や「生活必需品」などのセクターの自然への依存・インパクトが大きいことが判明しました。依存については、水に関連する項目に依存しているセクターが多いこと、インパクトについては「有害な土壌・水質汚染物質の排出」や活動による騒音・公害が発生するなどの「かく乱」に影響を与えるセクターが多いことが判明しました。

法人融資先を対象とした自然への依存のヒートマップ

セクター	融資割合	供給サービス		調整・維持サービス																
		その他資源		汚染浄化					気候調整				洪水・暴風緩和				生態地の個体数と生態環境の維持			
		水資源	バイオマス供給	遺伝物質	固形廃棄物の浄化	大気生態系による希釈	空気清浄	水質浄化	騒音減衰	水流調整	地球規模の気候調整	局地的な気候調整	洪水制御	暴風雨緩和	降雨パターンの調整	土壌堆積物保持	土質調整	花粉媒介	生物学的制御	
不動産	M	-	-	VL	L	VL	M	VL	M	M	L	M	M	VH	H	-	-	-	ND	
資本財・サービス	H	L	M	M	L	M	VH	VL	H	M	L	H	H	VH	H	-	L	ND	VL	
一般消費財・サービス	VH	VH	VH	VH	M	H	VH	M	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	H	
金融	VL	ND	-	-	-	-	ND	-	L	VL	L	M	L	VL	L	-	-	-	ND	
素材	H	L	-	M	M	M	VH	VL	H	H	L	H	M	VH	H	-	-	-	VL	
ヘルスケア	H	L	H	M	L	L	VH	VL	H	L	L	H	H	VL	M	-	L	-	L	
情報技術	M	-	-	L	L	L	M	VL	M	VL	L	M	M	M	L	-	-	-	VL	
公益事業	VH	H	-	M	VL	VL	M	M	VH	VH	M	VH	M	M	VH	-	-	-	-	
生活必需品	VH	VH	VH	VH	M	M	VH	VL	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	H	
コミュニケーションサービス	L	ND	-	ND	-	L	-	VL	L	VL	L	M	M	VL	M	-	-	-	VL	
エネルギー	H	L	VL	L	M	M	VH	VL	H	H	L	H	M	VH	H	-	-	-	VL	

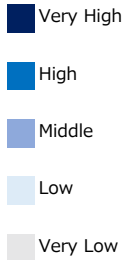
Very High

High

Middle

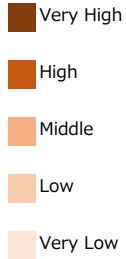
Low

Very Low



法人融資先を対象とした自然へのインパクトのヒートマップ

セクター	融資割合	土地・淡水域・海洋利用変化			気候変動	資源利用/回数		汚染/汚染除去				侵略的外来種	
		土地利用面積	淡水利用面積	海底利用面積	GHG排水量	水使用量	その他の生物資源の抽出 (例: 魚・木材)	固形廃棄物の発生・排出量	非GHGの大気汚染物質の排出量	有害な土壌・水質汚染物質の排出量	栄養素汚染物質の排出量	土壌水質の汚染	かく乱(例: 騒音・光)
不動産		L	M	M	H	L	-	M	L	H	-	VH	L
資本財・サービス		M	M	M	H	M	VL	ND	M	VH	VH	M	VH
一般消費財・サービス		VH	H	H	H	VH	VH	M	VH	H	VH	VH	VH
金融		M	-	-	L	L	-	VL	VL	L	L	L	L
素材		M	VH	VH	H	H	ND	VH	H	VH	VH	VH	L
ヘルスケア		M	ND	VL	M	M	VL	ND	M	H	M	M	L
情報技術		M	-	VL	M	M	-	-	L	H	H	-	ND
公益事業		H	H	M	VH	M	M	-	H	VH	VH	M	VH
生活必需品		VH	H	H	H	VH	VH	-	VH	H	VH	VH	VH
コミュニケーション・サービス		M	L	M	L	L	-	-	L	L	L	-	M
エネルギー		M	VH	VH	VH	M	-	H	H	H	VH	M	VH



地場である山梨県の自然・産業特性の整理と特有の自然関連課題の整理

本年度は、TNFDのLEAPアプローチに沿って、開示情報の「戦略」に該当する地盤と当行にとって重要な自然への依存・インパクトの整理とリスク・機会の洗い出しを行いました。詳細は「山梨中央銀行TNFDレポート2025」をご覧ください。⇒「TNFD開示提言に沿った評価と開示《戦略》」[P.7 ~ P.28]



環境への取組み

■再生可能エネルギー電気の導入

2022年4月から山梨県営水力発電所で発電したCO<sub>2</sub>フリー電気を、当行本店および電算センタービルに導入しております。2024年6月、さらなる脱炭素社会の実現に向けた取組強化の一環として、リニューアルした「シン・やまなしパワー『ふるさと水力プラン』」を、山梨県内2拠点と山梨県外で導入可能(受電電圧が高圧)な拠点すべて(6拠点)に新たに導入しました。

これにより、水力発電由来の電気を導入した当行の施設は計10拠点となります。

なお、山梨県内に本店がある事業所で、県外拠点に「シン・やまなしパワー」を導入した事業所は当行が初となります。

また、この電力は、標準的な電力料金に、山梨県の環境保全事業などの施策に充当する金額を加算した料金での供給となりますので、電気料金の支払いを通じて山梨県の環境保全に貢献することができます。



■インターネットでの議決権行使による郵送費削減等の寄付およびこれに基づく植樹の実施

株主総会における株主さまの議決権行使について、インターネットでの行使により削減される郵送代相当額等を、地域の植樹活動を行う認定NPO法人環境リレーションズ研究所が運営する「Present Tree」(※)に毎年寄付することとし、植樹活動を実施しました。

(※)「贈り物に樹を植えよう」と呼びかけて、都市部の人たちが、全国に広がる放置された森や災害に遭った森、ゴルフ場や牧場の跡地など、樹を植える必要のある場所に、自分や大切な人のために樹を植えて、地元と共にその後10年間育てていくプロジェクト

寄付先	認定NPO法人環境リレーションズ研究所
寄付金額 (寄付実施日)	270,000円(2024年度) (インターネット議決権行使者数946名× 郵送料78円÷7万円に20万円を加算)
植樹本数	地元植生の広葉樹 54本
植樹場所 (植樹実施日)	山梨県笛吹市芦川 「Present Tree in 笛吹芦川」

地域社会貢献活動

■金融経済教育の普及

地域の皆さまの金融リテラシー向上を目的に、資産形成に係るWebセミナーや職域セミナーを実施しております。また、学校での出張授業や、本部・営業店での職場体験学習の受け入れなど、低年齢層および若年層に対する金融経済教育に積極的に取り組んでおります。2024年12月には、高校生向けに「エコノミクス甲子園山梨大会」を開催しました。

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
金融教育実施回数	58回	46回	96回	188回
受講者数	2,379名	2,548名	3,969名	7,237名
校外学習受入回数	17回	20回	26回	12回
校外学習受入人数	219名	261名	296名	129名
金融資料館来館者数	1,360名	1,115名	1,459名	2,280名

※「金融教育実施回数・受講者数」には、学校等での出張授業のほか、資産運用セミナー等も含んでおります。



■山梨中銀金融資料館

甲州金コレクションをはじめとする約2千点の貨幣や、わが国初の預金通帳等の常設展示に加え、イベント等を随時開催し、金融史を幅広く紹介しております。

また、金融リテラシー向上を目的として設置した「金融教育コーナー」は、「楽しく体験しながら、お金の知識を身につける」をコンセプトに、小・中学生などでも楽しみながらお金について学ぶことができます。

開館日：水曜日～土曜日(祝日・12月29日～1月4日を除きます)
開館時間：午前9時～12時、午後1時～5時(入館は午後4時まで)
電話 055-223-3090



■食料品の寄付

就学援助等を受けられているご家庭を支援するため「山梨中銀フードドライブ」として、認定NPO法人フードバンク山梨および山梨県社会福祉協議会へ食料品を寄付しました。

今後も、地域に暮らす皆さまの豊かな生活づくりを支援することで、持続可能な社会の実現に努めてまいります。



■スポーツ振興への取組み

全国トップレベルの成績を収めている当行女子バレーボール部による「ふれあいバレーボール教室」、「さわやかキッズバレーボール教室」を開催しております。また、「山梨中央銀行杯山梨県ママさんバレーボール大会」を開催し、県内バレーボールの普及・技術力向上に取り組んでおります。

さらに、スポーツイベントへの協賛や、県内に本拠地を置くスポーツチームをスポンサーとして応援するなど、スポーツ振興を通じた地域の活力創出にも取り組んでおります。



「SAGA2024 国スポ」で3位に入賞した当行女子バレーボール部



バリアフリー化への取組み

■ハンドセット方式 ATM の全店設置

視覚に障がいのあるお客さまや高齢のお客さまが、ATMをスムーズにご利用いただけるよう、ハンドセット方式(受話器式)ATMを当行の本・支店全店に設置しております。



■点字による取引明細表の発行

お客さまのご預金(普通預金、当座預金など)のお取引内容について、点字による明細表の発行を行っております。

明細表の郵送の際には、封筒にお客さまのお名前と「山梨中央銀行」の文字を点字表示したシールを貼付します。



■店舗のバリアフリー対応

身体の不自由なお客さまや高齢のお客さまにも、安心・安全にご利用いただけるよう、障がい者優先駐車スペース、店舗入口へのスロープの設置等、施設や建物のバリアフリーを考慮した店舗づくりを進めております。



■音声誘導システムの設置

視覚に障がいのあるお客さまが携行されている「発信機」に反応して音声案内を行う装置を、下飯田支店、駅ビル出張所(セレオ甲府)および甲府駅北口出張所に設置しております。

河口湖支店には、歩道付近にインターホンおよび誘導用電子チャイムを設置し、担当者が店内までお客さまを誘導する仕組みを構築しました。



■対話補助機器「聴こえ ㇿルンです」の設置

聴覚に障がいのあるお客さまや高齢のお客さまが、窓口担当者とスムーズにお話していただけるよう、担当者の声を聴きやすい音量に上げる機器を全店に導入しております。



■ふれあいアシスト制度

身体に障がいのあるお客さまが、当行窓口をスムーズにご利用いただけるよう、電話によるご来店予約を承っております。ご来店に先立ち、電話により必要書類やお手続き方法等をご案内しますので、ご来店の際にはスムーズにお手続きいただけます。

■認知症サポーターの配置

あらゆるお客さまへの配慮・心配りなど、さらなるサービスの向上と、認知症高齢者等に優しい地域づくりの取組みとして、厚生労働省が推奨する「認知症サポーター」を全営業店に配置しております。

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組の状況

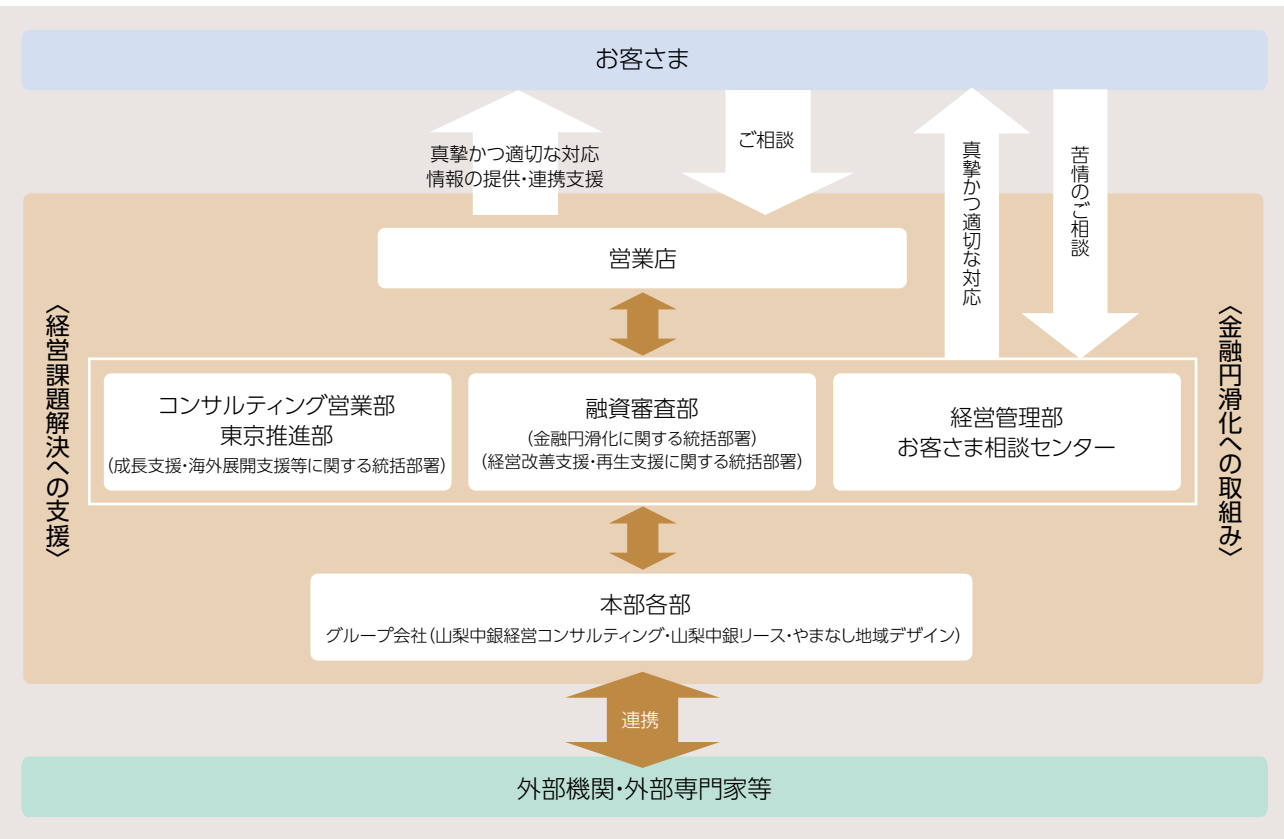
中小企業の経営支援に関する取組方針

当行では、地域社会の繁栄と経済発展に貢献するため、地域密着型金融推進および金融円滑化に取り組んでおります。

具体的には、当行グループ各社や外部機関・外部専門家等とのネットワークを活用し、お客さまが抱える経営課題の解決に適した機関の紹介、また、解決の進捗状況に応じた支援メニューの利用提案など、適時・適切なコンサルティングの提供に努めてまいります。また、お客さまからの返済条件の変更等のお申し出に真摯かつ適切に対応するなど、円滑な資金供給や経営改善に向けての支援に取り組んでまいります。

これらの取組みを通じて、中小企業のお客さまが抱えるさまざまな経営課題の解決に向け支援してまいります。

中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況



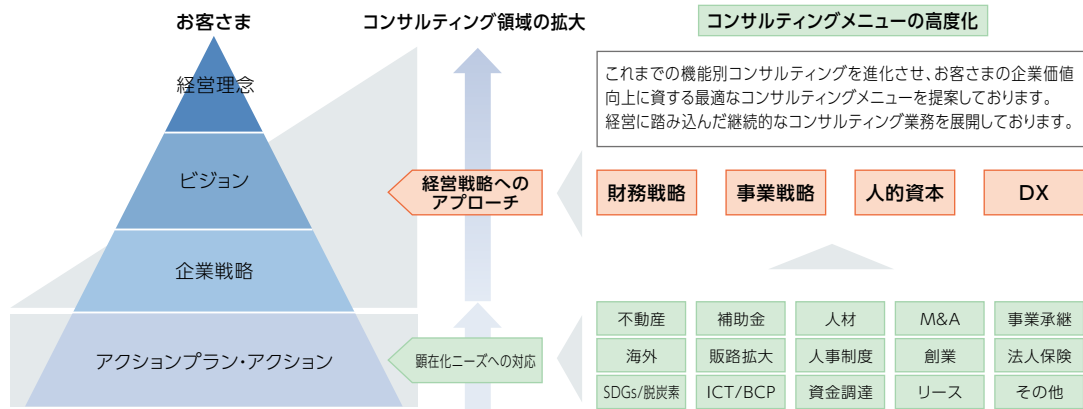
【外部機関・外部専門家等の主な連携先】

公共団体等	山梨県、やまなし産業支援機構、やまなし観光推進機構、中小企業基盤整備機構、福祉医療機構 山梨県発明協会、山梨県工業技術センター、中小企業活性化協議会、地域経済活性化支援機構 (REVIC) 事業承継・引継ぎ支援センター、プロフェッショナル人材戦略拠点、山梨県よろず支援拠点
経済団体・業界団体	甲府商工会議所、富士吉田商工会議所、山梨県商工会連合会 (各商工会) 山梨県中小企業団体中央会、TKC西東京山梨会、山梨県社会保険労務士会、山梨県中小企業診断士協会
研究・専門機関	山梨大学、山梨県立大学、山梨学院大学、山梨学院短期大学、帝京大学
政府系金融機関	日本政策金融公庫、商工組合中央金庫、日本政策投資銀行
海外金融機関等 (海外展開支援)	バンコック銀行 (タイ)、交通銀行 (中国)、バンクネガラインドネシア (インドネシア) メトロポリタン銀行 (フィリピン)、ベトナムバンク (ベトナム)、ヴィエティンバンク (ベトナム) 東亜銀行 (香港)、インドステイト銀行 (インド)、日本貿易保険、(独) 国際協力機構横浜国際センター (独) 日本貿易振興機構山梨貿易情報センター、損害保険・証券・警備・リース・コンサルティング・物流各社



持続的な地域課題の解決に向けて（伴走支援）

当行グループの知見・ネットワークを活かし、さまざまなライフステージ（創業期、成長期、安定期、低迷期・再生期）のお客さまに対して、各種コンサルティングを行っております。



■SDGsコンサルティング

ESG金融の取組みの一環として、企業の持続的な成長と地域の発展に資するコンサルティングを行っております。バックキャスティングによる目標設定、SDGs宣言構築、マテリアリティ選定、ブックレット作成支援、ホームページ掲出支援など、企業からのさまざまなニーズにお応えしております。

当行のコンサルティングを通じて、地域の皆さまが自発的にSDGsに取り組めるような礎を築き、地域全体でサステナビリティ向上を目指してまいります。

■カーボンニュートラルコンサルティング

カーボンニュートラル実現に向けて、CO<sub>2</sub>をはじめとする温室効果ガス削減に取り組む企業への支援を強化してまいります。

具体的には、温室効果ガス排出量の可視化や削減計画の策定、削減計画の実行、脱炭素に関する設備導入等について支援します。

■人的資本経営コンサルティング

健康経営、女性活躍推進、子育て等に関する認定取得の支援を通じて、企業価値向上をサポートしてまいります。現状把握から、戦略策定、実行支援、モニタリングに至るまで各企業のニーズに応じたサービスを提供し、持続可能な組織づくりを支援します。

■資金調達

お客さまによるサステナビリティ経営の高度化を加速させるために、SDGs/ESGへの取組みを金融面から支援できる体制を整備しております。

企業が定めたSDGs/ESGに関連する野心的な取組目標の達成状況に応じて、金利などの融資条件が変動する「山梨中銀サステナビリティ・リンク・ローン」や、企業の活動が環境・社会・経済に与える影響などを分析し、ポジティブなインパクトの向上とネガティブなインパクトの緩和・低減に向けた取組みを支援する「山梨中銀ポジティブ・インパクト・ファイナンス」を取り扱っております。

経営改善・事業再生・業種転換等の支援への取組状況

企業内外の環境変化により影響を受けているお客さまに対し、再生計画の策定や改善への各種取組みをサポートするなど、個々のお客さまの実情を踏まえながら経営改善・事業再生支援に取り組んでおります。

■経営改善支援等の取組状況

	2024年4月～2025年3月
正常先を除く期初債務者数 A	1,722先
うち経営改善支援取組み先 a	150先
うち期末に債務者区分がランクアップした先数 b	11先
うち再生計画を策定した先数 c	91先
経営改善支援取組み率 (a/A)	8.7%
ランクアップ率 (b/a)	7.3%
再生計画策定率 (c/a)	60.7%

■経営者保証に関するガイドラインへの対応

2013年12月に公表された「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨に基づき、お客さまの現況や意向・実態等を踏まえ、経営者保証に依存しない融資の一層の促進に努めております。

経営者保証に依存しない融資等の件数・割合

項 目	2024年4月～2025年3月
新規に無保証で融資した件数	3,419件
新規融資に占める無保証融資の割合	56.0%
保証契約を解除した件数	127件

事業承継時における経営者保証の件数・割合（※）

項 目	2024年4月～2025年3月
旧経営者との保証契約を解除し、かつ、新経営者との保証契約を締結しなかった件数	件数 33 構成比 23.6%
旧経営者との保証契約を解除する一方、新経営者との保証契約を締結した件数	件数 60 構成比 42.9%
旧経営者との保証契約は解除しなかったが、新経営者との保証契約は締結しなかった件数	件数 47 構成比 33.6%
旧経営者との保証契約を解除せず、かつ、新経営者との保証契約を締結した件数	件数 0 構成比 0%
合 計	件数 140

（※）旧経営者が保証を提供している先において、代表者交代手続きが行われた場合の新旧経営者の保証付保の対応状況

■資産承継（事業承継・相続対策）支援、M&A 支援への取組み

全国的に企業の後継者不足が深刻化している中、オーナーと将来ビジョンを共有し、事業承継およびその前後の経営課題に取り組むことで、企業価値のさらなる向上を図ってまいります。

また、事業承継支援の強化を目的に、一般社団法人金融財政事情研究会認定の「M&Aシニアエキスパート」資格取得に取り組んでおります。現在、100名超が資格を取得しており、本部専門チームや外部提携業者等と連携しながら、お客さまの事業承継・相続対策支援に取り組んでおります。



Voice

コンサルティング営業部  
秋山 さん



サステナブルコンサルティングを通じた、地域企業の価値創出と持続可能な成長を支援

2024年4月、ポストチャレンジを通じてコンサルティング営業部に所属し、サステナブル分野の支援に取り組み始めました。これまでは個人のお客さまの資産運用を中心に携わってききましたが、地域企業のカーボンニュートラルや人的資本経営に関わる分野は、これまでとは異なる視点や知見が求められ、日々新たな学びと挑戦の連続です。

現在は「サステナ支援チーム」として支援体制を整え、サステナブルコンサルティングを通じて、企業ごとに異なる課題に対し、対話を重ねながら伴走支援を行っています。課題をヒアリングし、課題解決に向けた提案を形にしていくなかで難しさを感じていますが、経営者の想いに触れながら、その企業に合った支援を構築していくプロセスにはやりがいを感じています。

今後も、地域企業が新たな価値を築き、持続可能な未来に向けて踏み出すための伴走支援を続けてまいります。



金融円滑化への取組み

基本姿勢

当行は、「地域密着と健全経営」を経営理念とし、地域のお客さまへの円滑な資金供給や経営改善に向けた取組みの支援など、地域密着型金融の推進に積極的に取り組んでおります。

また、資源高や円安による物価上昇が、地域の中小企業のお客さまや住宅資金をご利用のお客さまに甚大な影響を及ぼしているため、新たな資金供給や貸付条件の変更等の申し出および相談については、「金融円滑化に関する基本方針」に則り、真摯かつ適切に対応しております。

こうした取組みをなお一層促進するため、貸付条件の変更等の実施状況を定期的に集計しております。

今後も、新たな資金供給や貸付条件の変更、各種経営課題の解決に向けたサポート等に努める中、金融円滑化に向けた取組みを強化してまいります。

金融円滑化への主な取組み

行内態勢の整備

- 「金融円滑化に関する基本方針」を策定・公表

お客さまの返済相談窓口の設置

- すべての営業店およびライフスクエアに「金融円滑化ご相談窓口」を設置
- 経営管理部に「金融円滑化苦情相談受付窓口」を設置

経営改善支援への取組み

- 経営改善の必要性の高い事業先を経営改善支援先に選定し、取組みを強化

金融円滑化苦情相談受付窓口

お客さまからの返済条件の変更等に関する苦情相談についてお受けする専用窓口を、以下の通り設置しております。

経営管理部 法務・コンプライアンス課  
お客さま相談センター

【電話番号】  
0120-072-223（フリーダイヤル）

【受付時間】  
月曜日～金曜日 9:00～17:00  
(ただし、祝日および12/31～1/3は除きます。)

貸付条件の変更等の実施状況(2020年3月10日からの累計件数)

【中小企業のお客さまからの申込みへの対応状況】

(単位：件)

	2024年3月	2024年9月	2025年3月
貸付けの条件の変更等の申込みを受けた貸付債権の数	6,834	7,893	8,851
うち、実行に係る貸付債権の数(A)	6,407	7,433	8,347
うち、謝絶に係る貸付債権の数(B)	51	58	72
うち、審査中の貸付債権の数	161	137	133
うち、取下げに係る貸付債権の数	215	265	299
実行率 A/(A+B)	99.2%	99.2%	99.1%

【住宅資金をご利用のお客さまからの申込みへの対応状況】

(単位：件)

	2024年3月	2024年9月	2025年3月
貸付けの条件の変更等の申込みを受けた貸付債権の数	335	353	366
うち、実行に係る貸付債権の数(A)	271	282	292
うち、謝絶に係る貸付債権の数(B)	10	12	13
うち、審査中の貸付債権の数	0	3	3
うち、取下げに係る貸付債権の数	54	56	58
実行率 A/(A+B)	96.4%	95.9%	95.7%

地方創生への取組み

行政課題解決支援の取組み

行政課題の解決支援や地域課題解決に向けた支援メニュー「山梨中銀やまなし ふるさと応援プロジェクト」を展開し、山梨県内自治体の行政施策推進支援への取組みを強化しております。

山梨市の認知度やイメージ向上を目的に締結した「シティプロモーションに関する連携協定」においては、当行の公式TikTokアカウント運営で培ったノウハウ等を活用し、TikTokを活用したシティプロモーションの支援に取り組んできました。

また、韮崎市および株式会社L&Fと韮崎市内の空き家の抑制等を目的する「空家等対策の促進に関する連携協定」を締結しました。今後は、同市における適正な空き家管理の支援とともに、空き家の利活用による移住・定住の促進を図り、地域経済の活性化に取り組んでまいります。

さらに、リニア中央新幹線山梨県駅(仮称)の開業に向けて、山梨県内における官民の動きが活発化する中、行内の横断的な組織として「リニア中央新幹線地域創造推進プロジェクトチーム」を設置しました。プロジェクトチームでは、山梨県や関連自治体と連携するとともに、リニア中央新幹線事業に関する情報管理の一元化や伴走支援するための態勢を強化し、行政施策支援に取り組んでまいります。

地域課題解決に取り組む官民連携の新たな共創拠点

2025年4月、地域課題の解決を目的に、行政と民間が連携して取り組む新たな共創の拠点「一般社団法人やまなしソーシャルイノベーションセンター」を山梨県と共に設立し、同法人に2名の行員を派遣しました。

地域のリーディングバンクとして、官民連携により多様化・複雑化する地域の課題を効果的に解決し、地域社会の持続的発展に寄与するとともに、地域共創に向けて山梨県とのパートナーシップの強化を図ってまいります。

大学との連携

産学連携による地域経済活性化に向け、山梨大学、山梨県立大学、山梨学院大学、山梨学院短期大学とそれぞれ包括的連携協定を締結しております。また、2023年1月には帝京大学と包括協定を締結し、在京法人との県境を越えた産学連携により、新たな視点や発想による地域経済活性化に向けて取り組んでおります。

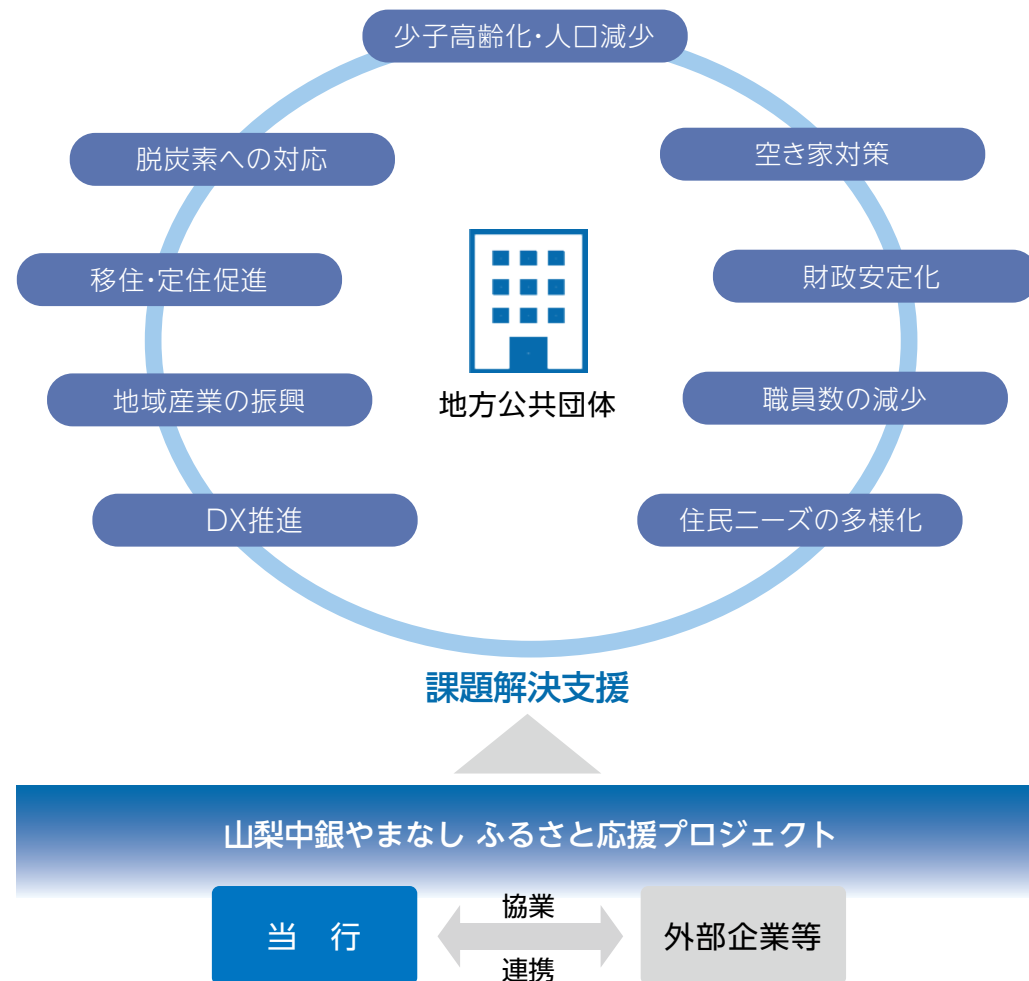
山梨大学の研究内容を紹介する「山梨大学発“ビジネスチャンス”直行便!」の発行をはじめ、「地域連携コーディネータ」として職員を同大学に派遣しているほか、山梨大学から委嘱された行員88名が「山梨大学客員社会連携コーディネータ」として産学の橋渡しに取り組んでおります。さらに、山梨県立大学主催の教育プログラムへの寄付講座を実施しているほか、山梨学院短期大学の公開講座へ講師を派遣し、地域の金融教育や郷土愛醸成に取り組んでおります。

今後も、各大学と山梨県の持続可能な成長に向けた地域社会の繁栄と地域経済活性化に取り組んでまいります。





## 行政施策推進支援による地域課題解決の実現と新たな収益機会の獲得



## 収納業務の効率化

- 山梨県、県内全27市町村および県内に本・支店を置く全金融機関ならびに経済機関等との協働による「山梨県下一斉『納付書レス・キャッシュレス納付推進プロジェクト』」を実施
- 政府が掲げる行財政事務効率化とDX促進を背景とした、納税者の利便性向上と効率的な収納事務の実現に加え、SDGsの達成に向けて「納付書レス・キャッシュレス納付」を普及・利用促進



## 自治体業務の受託

- 当行が持つさまざまなネットワークや本業で培ったノウハウ等を活用して、地方公共団体から業務を受託することで行政課題の解決を支援
- 地方公共団体では業務の多様化や行政サービス水準の向上等が課題となっており、当行および専門事業者等との協業により行財政運営のサポートを実施

県内唯一の地方銀行として、  
地方公共団体に対する各種コンサルティング業務や業務の受託を通じ  
行財政運営サポートと地域経済活性化・持続可能な地域づくりに取り組む

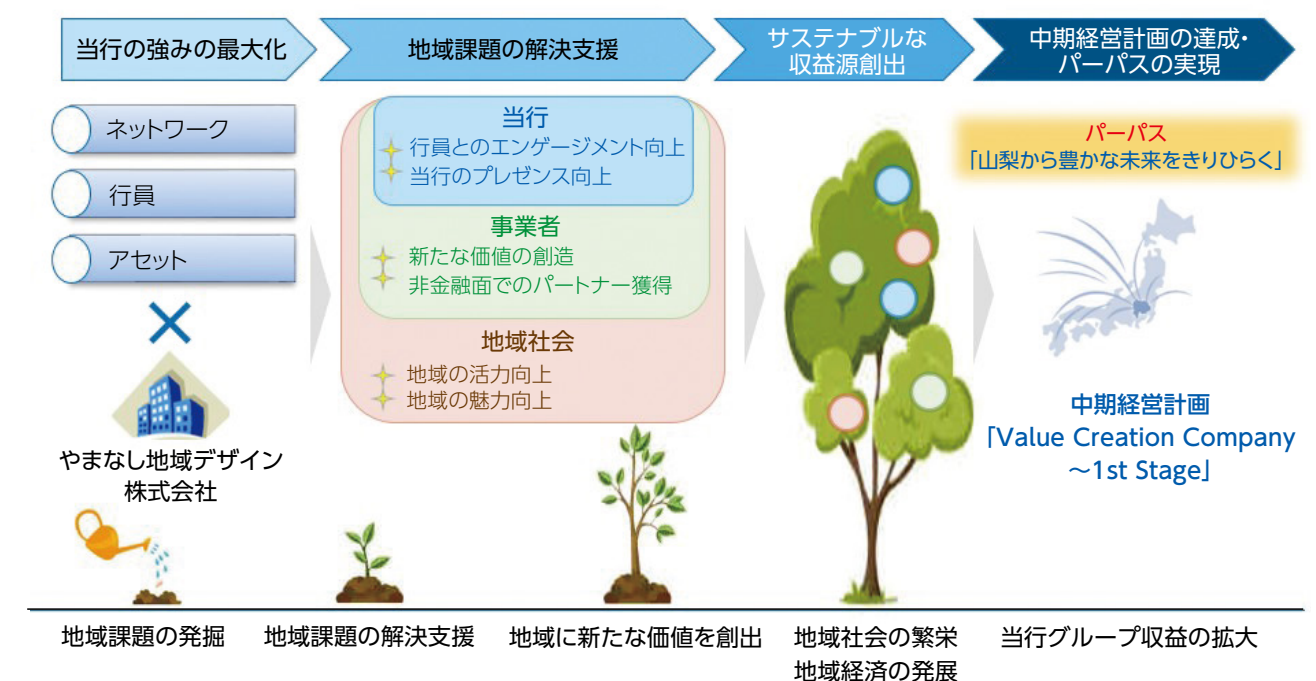
## 新会社「やまなし地域デザイン株式会社」

## 地域課題解決に取り組む地域総合商社「やまなし地域デザイン株式会社」設立

前中期経営計画「TRANS<sup>3</sup> 2025」の基本戦略「“事業体積”増加戦略」に基づき、地域課題解決支援による新たな収益源の確保を目的とした新事業（観光価値創造業、脱炭素関連事業、広告宣伝・マーケティング事業）に取り組む「やまなし地域デザイン株式会社」を2025年4月1日に設立しました。



「やまなし地域デザイン株式会社」は、当行グループのさまざまな強みを活かし、新事業に取り組むことで、地域社会の繁栄・地域経済の発展に寄与するとともに、当行グループのサステナブルな収益源を創出します。また、中期経営計画「Value Creation Company～1st Stage」達成の一翼を担い、当行グループのパーパスの実現を目指します。





## 新社長メッセージ



代表取締役社長 渡邊 正雄

### やまなし地域デザイン株式会社 設立までのプロセスについて

私は地方創生推進部の部長とやまなし地域デザイン株式会社(以下「YRD」といいます)の社長を兼務しています。

地方創生推進部は「地域課題の解決支援を目的とする新事業の検討と新たな収益源の探求」を大きなミッションとし、2022年6月24日に設置された部署です。当部発足以降、私は部員と共に県内の事業者や自治体、大学の関係者等のステークホルダーの皆さまと積極的に交流を重ね、地域課題を幅広く認識する中、当行のマテリアリティ(重要課題)も踏まえながら、重要度に応じて優先付けを行ってきました。

その結果、優先度の高い課題として、「観光」「脱炭素」「広告宣伝・マーケティング」の3事業を選定し、それぞれの事業についてさまざまな実証実験に取り組んできました。

その間、各事業の収益性や継続性、リスク、銀行本体とのシナジー等について経営陣との議論を重ね、これらの課題解決を図るため、銀行業高度化等会社であるYRDを設立しました。

### YRDの3事業の具体的な内容について

「観光」については、山梨県の主要産業である一方、地域の観光資源を活かしきれておらず、観光消費額が低迷しているという課題があります。また、観光客が富士山近隣に集中し、県内全域に周遊していないという課題もあります。このため、当行グループのリソースやネットワークを最大限活用する中、地域の魅力ある人・場所・食・体験等や「地域産品」を発掘し、これらに光を当て、新たな観光価値を創造するとともに、国内外の観光客に向けて発信(販売)する事業として、新たに「観光価値創造業」と名付け、山梨県の観光の課題解決に取り組んでいます。

「脱炭素」について、山梨県は豊かな自然環境や水資源に恵まれた地域であり、脱炭素化に向けた取組みは、環境保全上非常に重要なテーマです。また、最近時のエネルギー価格の高騰は、地域の事業者の経営にも大きな影響を与えていますが、脱炭素化に係る専門知識やノウハウの不足、相談相手の不在等、数多くの課題が存在しているのが実情です。このため、脱炭素化について「知る」、CO<sub>2</sub>の排出量を「測る」、CO<sub>2</sub>を「減らす」、CO<sub>2</sub>を削減できない分をクレジット等で「調整する」、この一連の流れをワンストップで提供することにより、地域の脱炭素

化を支援する事業として、「脱炭素関連事業」に取り組んでいます。

「広告宣伝・マーケティング」について、地域のことを知っていただくうえで「発信」がとても重要です。特に昨今、発信のプラットフォームとして注目されているのがSNSですが、地域の事業者や自治体等においては、SNSの利活用が不十分であり、事業内容や地域の良さが広く伝わっていないという課題があります。

また、今後も課題解決に資する事業部門を増やしていく予定ですが、新たな事業領域の開拓とともに、新事業を速やかにスケールアップさせるためには「発信」がとても重要です。

地域における「発信」の課題解決とともに、YRDの新事業を「発信」の面から下支えする観点から、「広告宣伝・マーケティング業」に取り組んでいます。

### YRDのありたい姿について

YRDは、地域課題解決のための総合商社と位置付けており、会社設立時点では3つの事業部門を柱としました。

しかし、地域には人口減少や少子高齢化の進展、労働力不足等、解決すべき課題はたくさんあります。当行グループや地域のステークホルダーの皆さまとのシナジーを最大限発揮することにより、地域課題の解決につながり、収益化できると判断した事業については、今後もYRDが新たに事業化していきます。

金融の困りごとの解決は山梨中央銀行、地域の困りごとの解決はYRDという形になるのが理想です。

### YRDとして企業価値向上にどのように関わっていくか

企業の持続的な成長と競争力を高めていくうえで、経済的な価値を向上させるという財務面がとても重要ですが、同時に非財務面の強化にも注力しなければなりません。

YRDの3事業は、当行グループの経済的な価値の向上は当然のことながら、中長期的には県内の産業に波及し、県内経済が活性化することにより雇用や消費の拡大に寄与するものと考えています。また、「脱炭素関連事業」は、環境問題への配慮、環境負荷の低減という点で、サステナビリティ経営の実践にもつながります。

一方、YRDの事業は、地域金融機関による新たな事業領域の開拓という点で、行員のモチベーションアップや優秀な人財の獲得から、ひいては組織全体の活力向上

にも寄与するものと考えています。「山梨中央銀行グループには、地方創生に取り組む面白い会社がある」という評価が県内外の学生に伝播し、これから就職を志す学生の有力候補として、当行グループが選ばれるよう貢献できればと思います。

### 今後、YRDとして特に力を入れて取り組んでいくこと

YRDが意識して取り組んでいることは、「スピード」と「発信」の2つです。

地域課題の進展のスピードは想像以上に速く、これにより地域の活力や魅力が失われ、地域経済が衰退していくことは、すなわち当行グループの企業価値の低下にもつながると言えます。

そのためにもYRDが取り組む3事業については、何よりもスピード感をもって取り組むことを意識しています。

また、YRDの日々の取組みについては、行内外へ「発信」することを大切にしています。YRDの事業を的確かつ迅速に伝えることで、当行グループの役職員や地域のステークホルダーの皆さまから「認知」「共感」「協力」を得ることができるからです。この連鎖は、役職員にとっては新たなお客さまの開拓のヒントになり、新たな事業パートナーの開拓にもつながります。



## やまなし地域デザインで行う事業について

### ■観光価値創造業

山梨県経済において観光関連産業は重要ですが、滞在時間が短い観光客が多く観光消費額が伸び悩んでいることや、旅行スタイルが変化し観光客誘致の競争が激化していること、富士山周辺を中心にオーバーツーリズムが起きていること等、多くの課題があります。これらの課題解決および新たな収益基盤の確立に向けて、「観光価値創造業」に取り組んでいます。

取組みを進めるに当たり、当社において第2種旅行業の登録を行いました。これにより、国内の募集型企画旅行や受注型企画旅行、手配旅行を行うことができるようになりました。山梨県へ誘客するツアーを実施することで、認知度の向上や観光消費額の拡大などを目指します。

当行グループの幅広いネットワークや保有するリソースなどを活用し、観光関連事業者と連携しながら、山梨県のファンやリピーターを増やし、地域への交流人口の増加を図ることにより、地域経済の持続的な成長を支援してまいります。

### ■脱炭素関連事業

当行グループと連携する中、脱炭素化の推進に必要な4つの観点を踏まえた支援をワンストップで提供します。「知る」・「測る」のサービスを当行のコンサルティング営業部が担い、「減らす」・「調整する」のサービスを当社が担います。

主な事業内容として、一つ目は「再生可能エネルギー電源の取得・活用」です。山梨県内の再生可能エネルギー電源を取得し、長期かつ安定的な運用を行うことで、地産地消の電力を促進します。二つ目は「PPA（電力購入契約）の提供」です。当行や地域の事業者および、自治体等の敷地・屋根に対して、当社がPPA方式により太陽光発電設備を設置し、電力を提供することで地域の脱炭素化に寄与します。三つ目は「J-クレジットの創出・販売支援」です。山梨県内の森林や太陽光発電等に由来するJ-クレジットを創出するとともに、これを当行取引先の事業者等に販売することにより、カーボン・オフセットを支援します。

「脱炭素関連事業」を通じて、地域の脱炭素化を加速させつつ、環境と経済が好循環するサステナブルな地域社会の実現に取り組んでまいります。

### ■広告宣伝・マーケティング事業

現代社会において、広告宣伝やマーケティングの重要性は増しております。インターネットの普及により、消費者は多様な情報を簡単に入手できるようになり、購買行動も変化しております。企業にとっては商品の差別化、認知度向上、ブランディング、消費者とのコミュニケーション、データの収集・分析が不可欠です。そのため、効果的な広告発信や戦略的なマーケティングが求められます。

SNSはその重要なツールであり、若年層やデジタルネイティブ世代へのリーチ、リアルタイムのコミュニケーション、ターゲットを絞った広告発信などに活用できます。特に動画制作の技術が重要ですが、中小企業や地域企業にはハードルが高い場合があります。

当行は2022年10月から、株式会社ホリプロデジタルエンターテインメント代表取締役の鈴木秀氏をSNSアドバイザーに迎え、2022年12月28日にTikTokアカウントを開設しました。フォロワー1万人を目標に掲げ、現在は1万3千人を超えております。鈴木氏のアドバイスを受けながら、企画立案から動画制作まで積み重ねてきたノウハウ、これまで培ってきた経験と実績を地域に還元し、地域全体の発展を支援することを目指しております。



### Voice

#### やまなし地域デザイン株式会社の設立

山梨中央銀行の子会社として2025年4月1日に「やまなし地域デザイン株式会社」を設立しました。当社は、グループシナジーを最大限発揮する中、地域課題解決に資する新事業に取り組み、地域に新たな価値を創出するとともに、地域社会の繁栄や経済の発展に寄与することにより、当行グループのサステナブルな収益源を創出します。また、中期経営計画「Value Creation Company～1st Stage」の達成の一翼を担い、当行グループのパーパス「山梨から豊かな未来をきりひらく」の実現を目指します。



## 価値創造を支える経営基盤

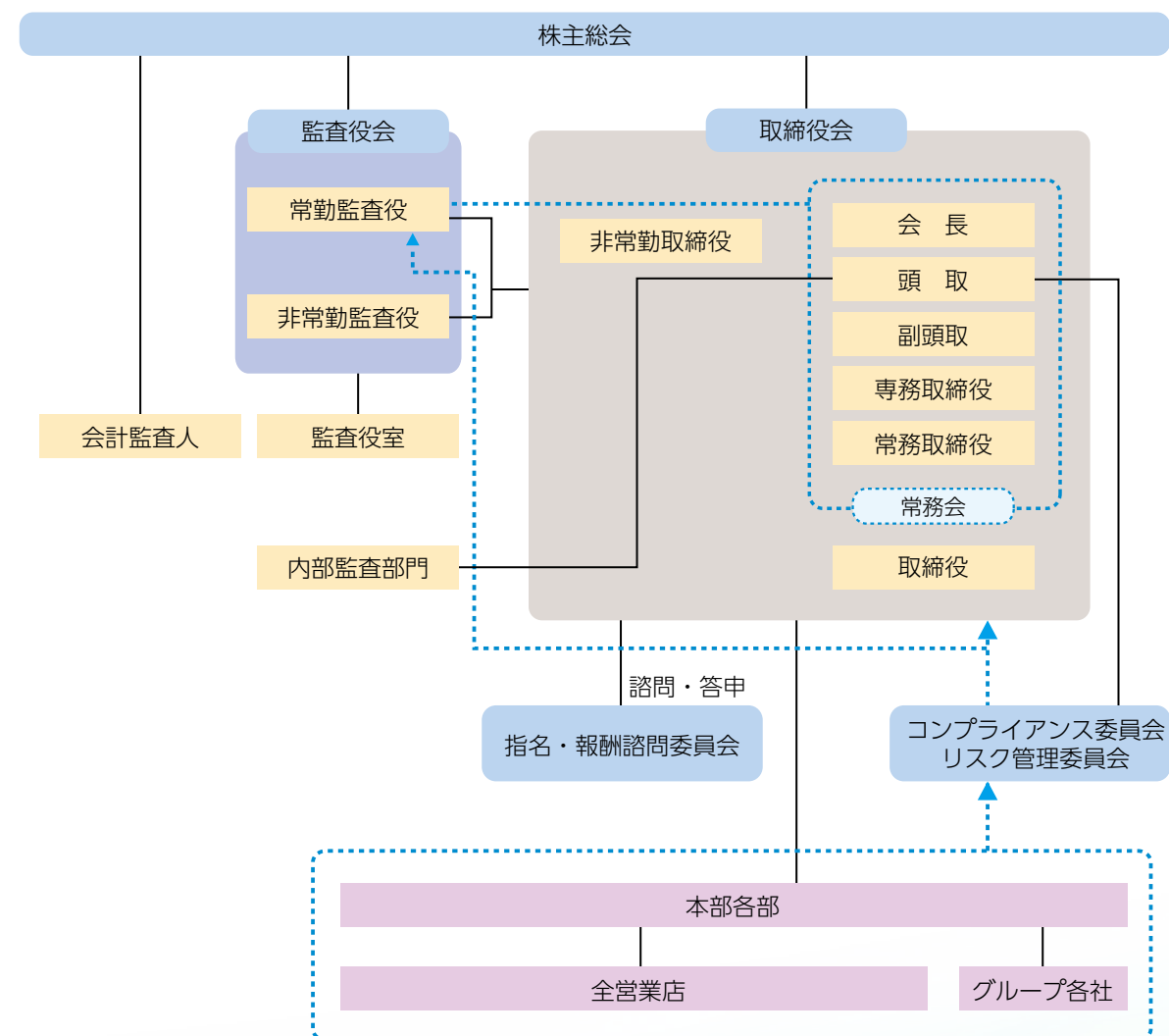
## コーポレート・ガバナンス

### コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当行は、銀行業としての社会的責任と公共的使命のもと、当行グループの健全経営の維持や経営の透明性の確保などを通じて地域社会、お客さま、株主の皆さま、職員等さまざまなステークホルダーの信頼を確立するとともに、地域社会の繁栄と経済の発展に貢献してまいります。

このために、より強固な組織体制と内部統制の仕組みを構築するとともに、役職員全員の高い倫理観の維持や企業内容の積極的な開示に取り組むなど、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでまいります。

### コーポレート・ガバナンス体制図





## 会社の機関の内容

当行は、監査役会設置会社であります。取締役会は、経営方針その他の重要事項を決定するとともに、取締役の業務執行状況を監督しております。社外取締役が業務執行から独立した立場で取締役会に加わることにより、取締役会の経営監督機能の強化を図っております。

また、経営陣幹部(常務取締役以上)の選解任や取締役の指名・報酬等に関し、さらなる意思決定プロセスの公正性・透明性・客観性の確保を目的に、取締役会の任意諮問機関として「指名・報酬諮問委員会」を設置しております。

監査役会は、監査の方針、監査計画、監査の方法等を決定するとともに、取締役会から独立した立場で取締役の業務執行を監査しております。

取締役会の決定した経営の基本方針に基づき、当行の全般的経営管理および業務執行に関わる重要事項について審議および決議する機関である常務会、コンプライアンス態勢の整備・確立に向けた施策を審議するとともに施策の実施状況を把握するコンプライアンス委員会、経営環境の変化へ対応した実効性、機動性のあるリスク管理を目的としたリスク管理委員会を設置しております。

また、コーポレート・ガバナンスの充実に向け、執行役員制度を設けており、経営の意思決定機能と業務執行機能の分離を図っております。

当行は、総合的な金融機能を提供するため、信用保証、リース、クレジットカード、コンサルティング、投資助言、地域課題の解決支援等を事業内容とする6社を擁し、当行グループとしての一体的な運営に当たっております。

## 内部統制システムの整備の状況およびリスク管理体制の整備の状況

### ■当行の取締役および使用人の職務の執行が法令・定款に適合することを確保するための体制

- ① 当行は、法令等遵守を経営の最重要課題と位置付け、すべての取締役および職員の行動規範として制定したコンプライアンス規定に則り、職務を執行しております。併せて、具体的な手引きとしてコンプライアンス・マニュアルを、また実践計画として研修プログラムを含むコンプライアンス・プログラムを年度当初に作成し、半期ごとに各々取組状況を把握し、態勢の強化に努めております。さらに内部通報制度を有効に活用し、組織の自浄機能の向上に努めております。

- ② コンプライアンス委員会は、当行のコンプライアンス態勢の整備・確立に向けた施策を審議するとともに施策の実施状況を把握し、評価等を行っております。

コンプライアンスに係る統括部署は、コンプライアンス委員会事務局を務め、当行のコンプライアンス態勢の整備・確立に向けた施策を統括・管理するとともに、同部署は、特に経営に重大な影響を与える事案等について取締役会へ報告を行っております。

各部所室店に配置されたコンプライアンス責任者は、各所属部署のコンプライアンスへの取組みの統括・管理を行っております。

- ③ 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、断固たる態度で関係を遮断し排除します。

反社会的勢力への対応を統括する部署を定めるなど組織として対応する体制を整備するとともに、反社会的勢力対応規定に則り、警察、暴力追放運動推進センター、弁護士等の外部専門機関と連携し、反社会的勢力

からの不当要求に対しては毅然とした態度で臨みます。

### ■当行の取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制

- ① 当行は、すべての紙・電子文書についての管理の基本方針として、文書管理ポリシーを定め、文書管理に係る損害が発生するリスクを抑え、適正な業務遂行を確保しております。

取締役の職務の執行に係る重要文書は、同ポリシーに則り、堅確に管理し適時適切に活用しております。

- ② 株主総会議事録および取締役会議事録については、10年間の保存を義務付け、閲覧可能な状態を維持しております。

- ③ また、前記②以外の各取締役に関わるその他重要な会議議事録等についても、文書管理規定の定めるところに則り保存・管理しております。

### ■当行の損失の危険の管理に関する規程その他の体制

- ① 当行は、統合的リスク管理規定に基づき、リスクカテゴリーごとにリスク管理部署を定め、各種リスク管理規定に則った適正なリスク管理に努めております。
- ② リスク管理委員会は、経営に係る諸リスクを的確に把握し、適切に管理することを目的に、リスク管理態勢の向上を図っております。また、リスク管理の状況を把握し、評価等を行っております。

リスク管理に係る統括部署は、リスク管理委員会事務局を務め、各部所管業務に関するリスク管理への取組みについて統括・管理するとともに、すべてのリスク

の把握に努めております。

また、同部署は統合的リスク管理状況について、定期的に取締役会および各種会議体へ報告を行っております。さらに、「リスク管理状況報告書」を半期ごとに取りまとめ、リスク管理委員会および取締役会へ報告を行っております。

- ③ 危機が表面化した場合、緊急事態対応基本規定および業務継続計画等に則り、円滑な業務の遂行および事業の継続性確保に努めます。

### ■当行の取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

- ① 当行は、取締役と執行役員を置き、両者に業務執行を委嘱しております。

- ② 当行は、各種会議の効率的な運営を通して、取締役による迅速かつ合理的な意思決定に資するため、主要会議体の目的および付議基準を明確に定めております。

- ③ 業務執行を委嘱された取締役および執行役員は、所管する各種業務に必要な規定を制定し、それらに則り業務を適正に執行しております。

- ④ 取締役および執行役員は、委嘱された各業務執行部門に中期経営計画、総合予算計画および教育研修計画等を策定させるとともに、それらの達成に向けてマネジメントに当たっております。

- ⑤ 業務執行の適正を確保するための一つとして、内部監査部門は代表取締役の命を受け、取締役会の定める内部監査規定等に則り、内部管理体制の有効性を検証しております。

### ■当行および子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制

- ① 当行は、グループ会社の運営管理の担当部署を置き、グループ会社運営管理規定に基づき、グループ会社の状況に応じ必要な管理を行っております。なお、同規定の中で、重大な危機が発生した場合の報告等についても規定しております。

- ② グループ会社は、当行の取締役が社外役員として出席する3か月ごと開催のグループ会社取締役会において、リスク管理の状況および業務の執行状況等を報告しております。併せて、同状況を常勤監査役に報告しております。

- ③ 当行は、グループ会社に対し、当行制定のコンプライアンス規定、コンプライアンス・マニュアルの遵守および年度当初策定のコンプライアンス・プログラムに則り、その実践を求めています。

- ④ 当行内部監査部門は、グループ各社との業務監査委託契約に基づき監査を実施し、業務の適正化に努めております。

### ■財務報告の信頼性を確保するための体制

- ① 当行は、財務報告に係る内部統制基本規定を定め、その中で、当行およびグループ各社の財務報告に係る内部統制の基本方針を掲げております。
- ② 内部統制委員会は、内部統制の基本方針に基づき、内部統制統括部署、企画部署、実施部署、評価部署の対応状況を統括・管理しております。

### ■当行の監査役の職務を補助すべき使用人の配置およびその使用人の取締役からの独立性等に関する事項

- ① 当行は、監査役の職務の実効性を高めるため、監査役室を設置するとともに専任の監査役スタッフを置き、監査役の職務の補助に当たらせております。
- ② また、その使用人は、当行の就業規則に従うが、取締役からの独立性を確保するため、当該使用人への指揮命令権は監査役(会)に属するものとし、異動、処遇(考課を含む)、懲戒等の人事事項については、監査役と事前協議のうえ実施しております。

### ■当行の監査役への報告に関する体制

- ① 当行およびグループ各社の役職員は、法令等の違反行為等、当行またはグループ会社に著しい損害を及ぼす恐れのある事実については、速やかに当行の監査役に報告します。

- ② 前記にかかわらず、監査役は必要と認めた事項について、当行およびグループ各社の役職員に対して報告を求めることができます。

- ③ グループ会社統括部署および内部監査部門等は、グループ会社に問題が発生したときには速やかに監査役に報告します。

- ④ 当行およびグループ各社の役職員が監査役への報告を行った場合、当該報告をしたことを理由として不利な取扱いを行うことを禁止し、その旨を当行およびグループ各社の役職員に周知徹底しております。

### ■当行の監査役の職務の執行について生ずる費用または債務の処理に係る方針に関する事項

監査役が、その職務の執行について生ずる費用の前払いまたは償還等の請求をしたときは、速やかに当該費用または債務を処理しております。

### ■その他当行の監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制

- ① 監査役は、取締役会ほか重要会議への出席、内部監査部門・コンプライアンス部門・会計監査人との連携等を通じ、監査役の監査の実効性確保に努めております。
- ② 監査役は、代表取締役と定期的に意見交換を行い、相互認識と信頼関係を維持しております。



取締役会の役割と審議・報告事項

取締役会は、経営方針その他の重要事項を決定するとともに、取締役の業務執行状況を監督しております。取締役のうち、社外取締役3名が業務執行から独立した立場で取締役会に加わることで、取締役会の経営監督機能の強化を図っております。

取締役会の実効性評価

当行では、企業価値を高めることを目的として、取締役会の実効性について評価・分析を実施しております。毎年、すべての取締役および監査役を対象に、取締役会の実効性におけるアンケートを匿名にて実施しております。

2025年4月に実施したアンケートの結果は、2025年5月の取締役会において報告し、取締役会の役割・責務は認識され、取締役会の実効性は十分に確保されていることを確認しました。

今回のアンケートにおいては、「重要案件における議論の機会や事前の情報提供については十分なされており、取締役会での議論の深化は工夫されている」「取締役会の運営は年々改善傾向にある」という意見がありました。そのうえで以下について、さらに強化すべき課題として共有しました。

- 1. 取締役会のさらなる効率化による「重要な決定事項」にかかる十分な時間の確保
- 2. 報告事項についての説明の簡略化・省略化の検討
- 3. 役員ごとの役割の明確化によるスキル・知見のアップデートと高度化

今後、本実効性評価を踏まえ、課題について十分な検討を行ったうえで迅速に対応し、取締役会の機能を高める取組みを継続的に進めてまいります。

なお、2024年度は、ガバナンスの透明性と信頼性の向上を目的として、第三者評価機関による評価を実施しました。

指名・報酬諮問委員会

取締役会の諮問機関として、取締役・監査役の選解任や、報酬等について審議しております。委員は取締役4名以上で構成し、その半数以上は社外取締役から選定しているほか、委員長は社外取締役から選定しております。

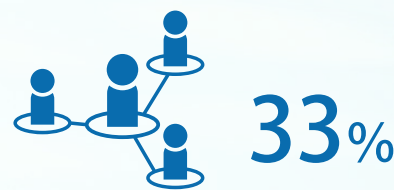
サクセッションプランの導入

役員候補者の育成を計画的に行い、ビジョンや価値観のスムーズな継承により、当行の持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現を目的として、2025年6月からサクセッションプランを導入しました。

役員候補者ごとに教育プログラムを設定し、専用の評価シートにて求められる資質・能力について毎年評価を実施します。

社外取締役の比率

女性役員数



社外役員の選任理由

氏名	選任理由
 社外取締役 増川 道夫	日本銀行の支店長等の経験を通じて培った金融面における高度な専門性および豊富な知識と実務経験に基づく視点から、当行の経営に係る重要事項の決定と業務執行に対する監督等を期待しており、その役割を十分に果たしております。引き続きその役割が果たされることを期待し、社外取締役に選任しております。
 社外取締役 加野 理代	弁護士としての専門的知識および豊富な経験を活かした視点から、当行の経営に係る重要事項の決定と業務執行に対する監督等を期待しており、その役割を十分に果たしております。会社の経営に直接関与したことはありませんが、引き続きその役割が果たされることを期待し、社外取締役に選任しております。
 社外取締役 市川 美季	地方行政に関する豊富な経験および山梨県の幹部職員として培われた幅広い知見に基づく視点から、当行の経営に係る重要事項の決定と業務執行に対する監督等を期待しており、その役割を十分に果たしております。会社の経営に直接関与したことはありませんが、引き続きその役割が果たされることを期待し、社外取締役に選任しております。
 社外監査役 永原 義之	長年にわたり金融業界に携わられた豊富な経験や企業経営に関する幅広い知見を有しており、社外監査役として当行の経営全般の監視と有効な助言等の役割が果たされることを期待し、社外監査役に選任しております。
 社外監査役 水谷美奈子	税理士として培われた専門的な知見や豊富な経験等を有しており、会社の経営に直接関与したことはありませんが、社外監査役として当行の経営全般の監視と有効な助言等の役割が果たされることを期待し、社外監査役に選任しております。
 社外監査役 八巻佐知子	弁護士として培われた専門的な知見や豊富な経験等を有しており、会社の経営に直接関与したことはありませんが、社外監査役として当行の経営全般の監視と有効な助言等の役割が果たされることを期待し、社外監査役に選任しております。



役員一覧 2025 年 7 月 1 日現在

取締役



代表取締役会長 関 光 良

1977 年 4 月	当行入行	2007 年 6 月	取締役リスク統括部長
1998 年 6 月	営業本部営業統括部営業 開発グループ主任調査役	2008 年 3 月	取締役人事部長
1999 年 6 月	めじろ台支店長	2009 年 6 月	常務取締役経営企画部長
2001 年11月	経営企画部部長代理兼 企画課長	2011 年 6 月	専務取締役
2002 年10月	経営企画部副部長兼 企画課長	2015 年 6 月	代表取締役専務
2004 年 8 月	経営企画部副部長	2017 年 6 月	代表取締役頭取 監査担当
2005 年 6 月	営業本部営業統括部長	2023 年 6 月	代表取締役会長
2005 年 7 月	執行役員営業本部 営業統括部長	現在に至る	



代表取締役頭取 古 屋 賀 章

1986 年 4 月	当行入行	2019 年 6 月	取締役東京支店長
2006 年12月	経営企画部企画課主任調査役	2020 年 6 月	常務取締役東京支店長
2007 年 6 月	営業統括部営業推進企画課長	2021 年 6 月	代表取締役専務
2010 年10月	営業統括部副部長兼 営業推進企画課長		人事・経営管理担当
2011 年 6 月	営業統括部副部長兼 営業戦略課長	2022 年 6 月	代表取締役専務
2014 年 6 月	営業統括部副部長		人財・経営管理担当
2015 年 6 月	営業統括部長	2023 年 6 月	代表取締役頭取 監査担当
2015 年 7 月	執行役員営業統括部長	2025 年 6 月	代表取締役頭取 監査部門担当
2017 年 6 月	執行役員貢川支店長		
2019 年 6 月	執行役員東京支店長		



代表取締役専務 山 寺 雅 彦

1987 年 4 月	当行入行	2022 年 6 月	常務取締役
2009 年 4 月	人事部人事厚生課主任調査役		地区本部・営業統括・コンサル ティング営業・東京推進・地方創 生推進担当
2011 年 6 月	人事部人事厚生課長	2023 年 6 月	代表取締役専務
2013 年 6 月	人事部副部長兼人事厚生課長		人財・経営管理担当
2015 年 6 月	城南支店長	2024 年 6 月	代表取締役専務
2017 年 6 月	営業統括部長		経営企画・人財・地区本部担当
2017 年 7 月	執行役員営業統括部長	2025 年 6 月	代表取締役専務
2019 年 6 月	取締役八王子支店長兼西東京 コンサルティング営業部長		経営企画・人事部門 地区本部担当
2020 年 6 月	取締役八王子支店長		
2021 年 6 月	常務取締役 営業統括・営業推進企画・コンサル ティング営業・西東京コンサル ティング営業担当		



常務取締役  
経営管理・融資審査・  
事務・システム部門担当

佐 藤 秀 樹



社外取締役  
増 川 道 夫



常務取締役  
市場国際部門担当 兼  
東京戦略本部長

内 藤 哲 也



社外取締役  
加 野 理 代



常務取締役  
総務・営業部門担当

加 藤 耕 一 郎



社外取締役  
市 川 美 季

監査役



常勤監査役  
浅 井 仁 広



常勤監査役  
田 中 教 彦



社外監査役  
永 原 義 之



社外監査役  
水 谷 美 奈 子



社外監査役  
八 巻 佐 知 子

執行役員

常務執行役員

米 山 忠 宏

執行役員

三 枝 宏 之

執行役員

渡 邊 正 雄

常務執行役員

瀧 本 匡 史

執行役員

広 瀬 哲 郎

執行役員

吾 妻 修 治

常務執行役員

飯 島 英 紀

執行役員

坂 本 光 司

執行役員

加 藤 一 仁

常務執行役員

伊 藤 直 樹

執行役員

初 鹿 文 彦

常務執行役員

代 永 茂 樹

執行役員

勝 俣 賢 一

常務執行役員

流 石 与 志 寿

執行役員

渡 邊 浩 二



取締役会構成メンバーのスキル・マトリックス

本マトリックスについては、当行の経営理念「地域密着と健全経営」およびマテリアリティ等を踏まえて、取締役会として備えるべきスキルを選定しました。多様なスキルや専門性を有するメンバーにより取締役会を構成しております。

	氏名(属性)	企業経営	地方創生	人財戦略・ダイバーシティ	法務・リスク管理	財務・会計	DX・システム	営業・コンサル	企業審査・調査	市場運用	金融 (社外役員のみ)
取締役	関 光良	●	●		●					●	
	古屋 賀章	●		●	●		●				
	山寺 雅彦	●	●	●				●			
	佐藤 秀樹						●	●	●		
	内藤 哲也		●					●	●		
	加藤 耕一郎			●				●	●	●	
	増川 道夫 社外	●				●					●
	加野 理代 社外			●	●						
	市川 美季 社外		●	●							
監査役	浅井 仁広				●	●				●	
	田中 教彦					●	●	●		●	
	永原 義之 社外	●								●	●
	水谷 美奈子 社外					●		●			
	八巻 佐知子 社外			●	●						

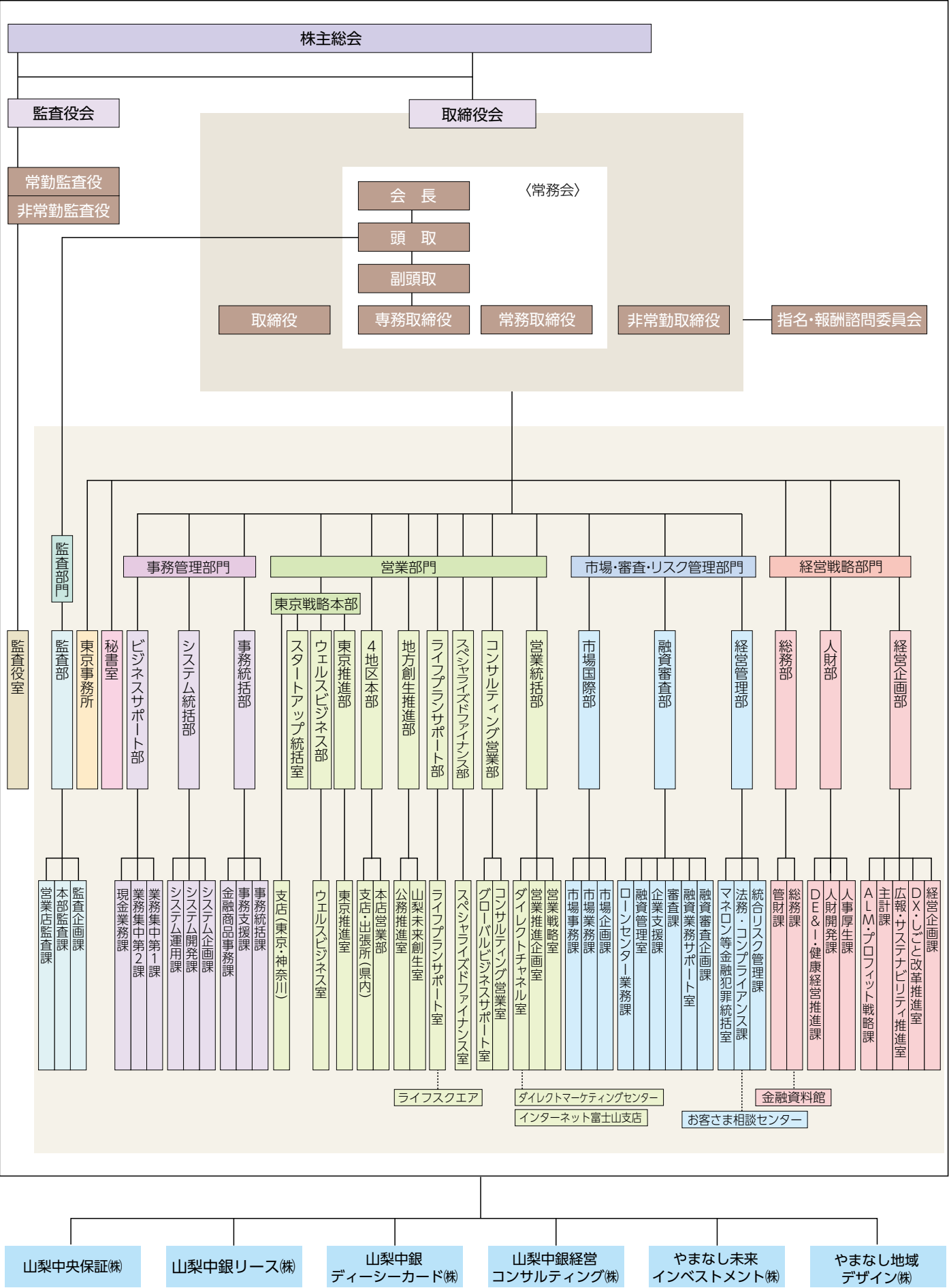
※上記のマトリックスは、各人が有するすべての専門性・経験を表すものではありません。各人の経験等を踏まえて、特に専門性を発揮することが期待される分野を1人当たり最大4つ記載しております。

〈経営理念およびマテリアリティとスキル項目との関係〉

経営理念 マテリアリティ・テーマ等			スキル項目									
			企業経営	地方創生	人財戦略・ダイバーシティ	法務・リスク管理	財務・会計	DX・システム	営業・コンサル	企業審査・調査	市場運用	金融 (社外役員のみ)
マテリアリティ	E	豊かな自然環境の維持と将来への継承	・脱炭素に向けたCO <sub>2</sub> 削減 ・次世代クリーンエネルギーの実現	◎	◎							
	S	さまざまな連携強化と地域経済の活力向上	・少子高齢化・人口減少 ・地域企業の持続的成長 ・地域イノベーション		◎				◎			
		DXの実現と地域社会のデジタル化	・行内のDX ・地域社会全体のデジタル化					◎	◎			
		質の高いUI/UXを通じた共通価値の創造	・お客さまの行動様式・ニーズの変化 ・金融へのアクセシビリティ ・商品・サービスの品質						◎			
		多様な人財の成長と活躍を支える組織づくり	・人財育成 ・ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン ・働きがい・働き方改革 ・心理的安全性		◎							
	G	コーポレート・ガバナンスとコンプライアンスの強化	・ガバナンス・内部統制 ・コンプライアンス・企業倫理 ・リスクマネジメント	◎			◎	◎	◎	◎	◎	◎
当行の経営理念である「地域密着と健全経営」は、すべてのスキル項目と関連しております												

※当行が取り組むべきマテリアリティの詳細についてはP21に掲載しております。

組織図 2025 年 7 月 1 日現在



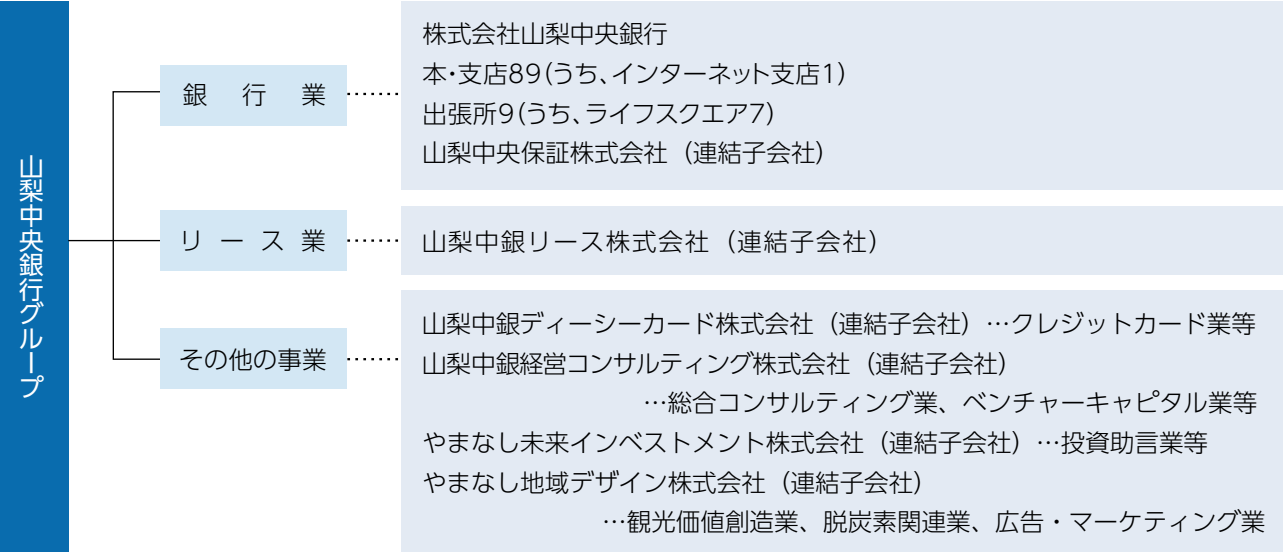


事業系統図／連結子会社の状況

2025 年 7 月 1 日現在

事業系統図

当行グループ(当行および当行の関係会社)は、当行および連結子会社6社で構成され、銀行業を中心にリース業、クレジットカード業等の金融サービスに係る事業を行っております。



連結子会社の状況

名 称 設立年月日	住 所	資本金 又は 出資金 (百万円)	主要な事業の内容	議決権の所有 (又は被所有) 割合 (%)	当行との関係内容				
					役員の 兼任等 (人)	資金 援助	営業上の取引	設備の 賃貸借	業務 提携
山梨中央保証株式会社 1986年7月1日	山梨県 甲府市	20	信用保証業務等	100.0 (－)	4 (3)	－	預金取引等 保証取引等	建物の 一部賃借	無
山梨中銀リース株式会社 1987年4月6日	山梨県 甲府市	20	リース業務等	100.0 (－)	4 (3)	－	預貸金取引等 リース取引	建物の 一部賃借	無
山梨中銀ディーシーカード 株式会社 1991年7月2日	山梨県 甲府市	20	クレジットカード 業務等	90.0 (41.0)	4 (3)	－	預貸金取引等 保証取引等	建物の 一部賃借	無
山梨中銀経営コンサルティング 株式会社 1996年8月2日	山梨県 甲府市	100	総合コンサルティ ング業務、ベンチ ャーキャピタル業 務等	87.5 (42.5)	4 (3)	－	預金取引等 事務受託	建物の 一部賃借	無
やまなし未来インベストメント 株式会社 2023年12月1日	山梨県 甲府市	50	投資助言業等	100.0 (－)	3 (2)	－	預金取引等 事務受託	建物の 一部賃借	無
やまなし地域デザイン 株式会社 2025年4月1日	山梨県 甲府市	100	観光価値創造業、 脱炭素関連業、 広告宣伝・マーケ ティング業等	100.0 (－)	5 (3)	－	預金取引等 広告請負等	建物の 一部賃借	無

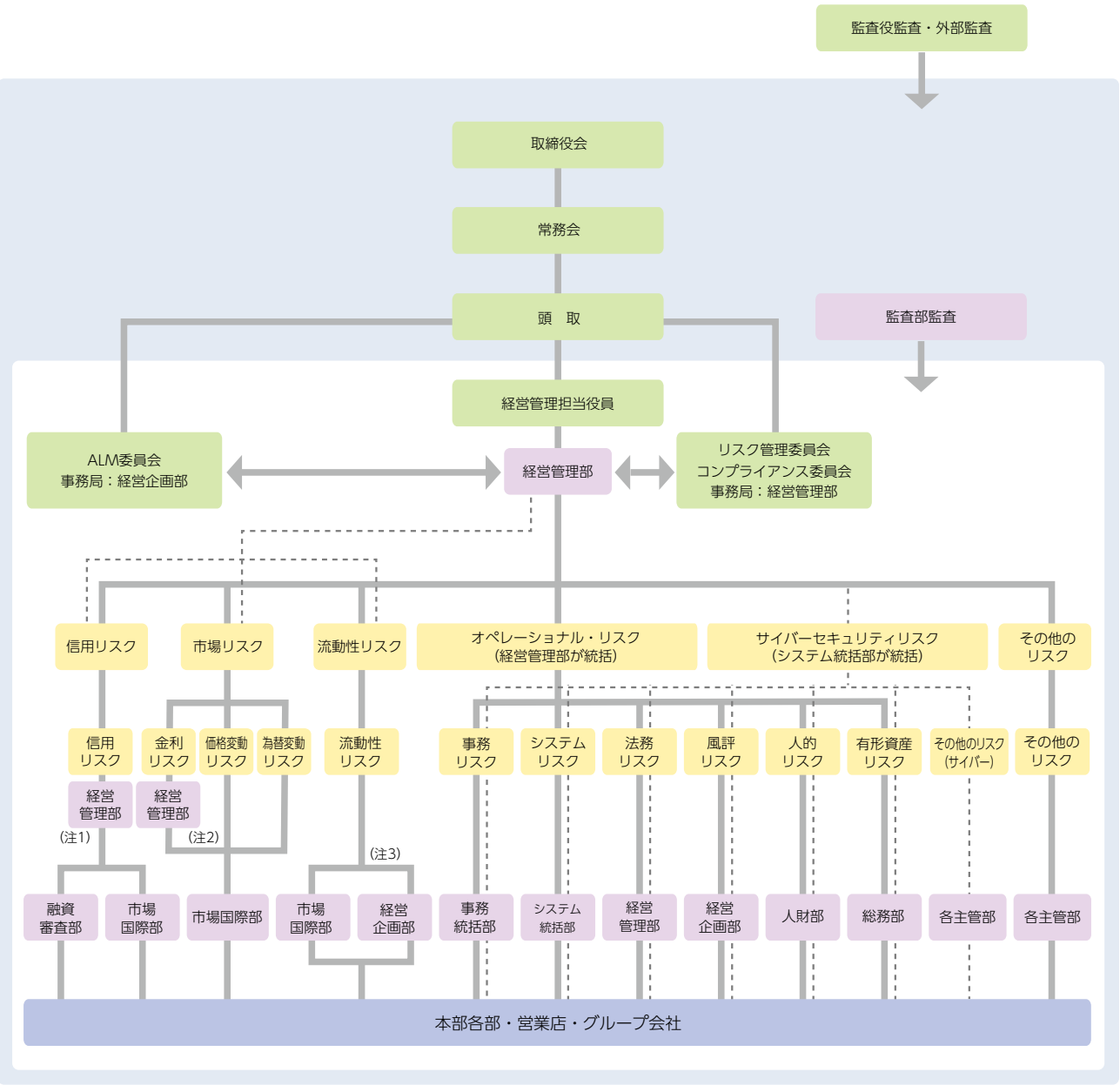
(注) 1 上記関係会社のうち、特定子会社はありません。  
2 上記関係会社のうち、有価証券届出書または有価証券報告書を提出している会社はありません。  
3 「議決権の所有（又は被所有）割合」欄の（ ）内は子会社による間接所有の割合（内書き）です。  
4 「当行との関係内容」の「役員の兼任等」欄の（ ）内は、当行の役員（内書き）です。

リスク管理への取組み

リスク管理に関する基本的な考え方

金融機関を取り巻く経営環境の変化により、銀行が抱えるリスクは多様化・複雑化しております。  
当行が安定的な収益を確保していくためには、銀行業務において発生するさまざまなリスクを適切に把握・計測し、継続的に管理していくことが不可欠です。  
当行が直面するリスクを、信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナル・リスク、サイバーセキュリティリスクなどのリスクカテゴリー別に管理するとともに、これらのリスクを一元的に把握・分析したうえで、ALM委員会、リスク管理委員会において、リスクが経営に及ぼす影響とそれへの対応策を検討しております。  
また、健全性の確保と資本の有効活用を目的として、資本配賦を実施しております。

リスクカテゴリー別の管理体制図



(注1) 信用リスクに関しては、融資審査部所管のリスクと市場国際部所管のリスクを、経営管理部が統括管理する。  
(注2) 金利リスクに関しては、市場運用に関する金利リスクと預貸金に関する金利リスクを、経営管理部が統括管理する。  
(注3) 流動性リスクに関しては、市場国際部と経営企画部が連携して管理する。



## カテゴリー別のリスク管理

### ■信用リスク管理

信用リスクとは、信用供与先の財務状況の悪化等により、資産（オフバランス資産を含む）の価値が減少ないし消失し、損失を被るリスクをいいます。

当行では、信用リスクへの対応として、審査体制の整備や人財の育成を進めるとともに、信用リスク管理の高度化に積極的に取り組んでおります。

審査体制につきましては、審査部門の独立性を堅持し、事前審査・中間審査・債権保全における厳格な審査および与信実行後の管理を行っております。

人財の育成につきましては、金融環境等の変化や行員のニーズ・スキルに応じた適時適切な人財育成と営業店におけるOJTの補完等を目的とした研修体制を構築する等、さらなる充実を図るとともに、融資審査部によるきめ細かい臨店指導を実施し、審査能力の向上を図っております。また、「財務分析」や「ストラクチャードファイナンス」等への理解力向上を目的とした行外研修等へ行員を積極的に派遣し、専門性の高い人財の育成に努めております。日々の業務運営では、営業部門と審査部門あるいは本部と営業店が相互けん制機能を発揮する中で、融資規定の遵守と適切な運用に努めるほか、融資支援システムの活用などのシステムサポートの充実にも努めております。

さらに、刻々と変動するリスクに対応するために、定期的あるいは随時行う信用格付および自己査定を通して、取引先の実態把握に努めております。また、地方銀行協会加盟行の共同事業である信用リスク情報統合サービスを導入し、リスクの精緻な計量化を目指すなど、信用リスク管理の高度化に積極的に取り組んでおります。

### ■市場リスク管理

市場リスクとは、金利、有価証券等の価格、為替等のさまざまな市場のリスク要因の変動により、資産・負債（オフバランスを含む）の価値が変動し損失を被るリスク、資産・負債から生み出される収益が変動し損失を被るリスクをいいます。

金融の多様化・複雑化が進み、銀行の資産・負債は、金利や価格の影響をより受けやすい構造になってきています。安定した収益を確保し信頼していただける銀行づくりを進めるためには、資産・負債を総合的に管理していかなければなりません。当行では、ALM委員会を定期的開催し、銀行の基本方針や業務運営方針に則った資産・負債の適切なコントロールを行っております。

具体的には、金利リスクや価格変動リスク、為替リスク

などを把握・分析し、経済動向や金利予測をもとに、スワップなどのデリバティブ取引によるリスク・ヘッジを検討するなど、リスク・コントロールと収益の安定化を図っております。

銀行の資産・負債をどのように管理するかは、経営の根幹です。今後とも、管理体制の整備やシステム面の充実を図るとともに、人財の育成にも努め、より適切な業務運営を行ってまいります。

### ■流動性リスク管理

流動性リスクとは、運用と調達の間隔のミスマッチや予期せぬ資金の流出により、必要な資金確保が困難になる、または、通常よりも著しく高い金利で資金調達を余儀なくされることにより損失を被るリスク（資金繰りリスク）、および市場の混乱等により市場において取引ができなくなったり、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、お客さまからの預金を主な調達基盤としており、財務内容の健全性を維持することで、安定的な資金調達を確保しております。また、金利動向の分析、資金の運用期間と調達期間のミスマッチの管理、不測の資金流出に備えた流動性の高い支払準備資産の保持等により、資金繰りリスクを回避し、円滑な資金繰りを確保しております。

### ■オペレーショナル・リスク管理

オペレーショナル・リスクとは、業務の過程、役職員の活動もしくはシステムが不適切であることまたは外生的な事象により損失を被るリスクをいいます。当行では、「オペレーショナル・リスク管理規定」を制定し、オペレーショナル・リスクを次の6つのリスクに区分し、これら6つのリスクを総合的に管理しております。

#### ①事務リスク管理

事務リスクとは、役職員が正確な事務を怠る、あるいは事故・不正等を起こすことにより、損失を被るリスクをいいます。

当行では、信頼していただける銀行の基本は正確な事務処理にあると考え、全役職員が規定に則った厳正な事務を行うことに努めております。また、「事務リスク管理規定」を制定するとともに、マニュアル類の整備、業務別・階層別研修の実施、本部による臨店事務指導により、営業店における事務水準の向上を図っております。

さらに、事務事故や不正を未然に防止する観点から、営業店が独自に行う自店検査と監査部による内部監査を全店で実施し、事務処理の厳正化に努めております。

#### ②システムリスク管理

システムリスクとは、コンピュータシステムのダウンまたは誤作動等、システムの不備等に伴い損失を被るリスク、さらにコンピュータの不正使用、データの改ざん、情報漏洩、サイバー攻撃等により、損失を被るリスクをいいます。

当行では、「システムリスク管理規定」を制定するとともに、お客さまに関する情報資産の保護について、情報セキュリティの基本方針として「セキュリティポリシー」を定め、厳格な運営体制のもと、安全対策を実施しております。さらに、銀行の全業務にわたる障害対策として「コンテンツジェンシープラン(システム障害時)」を作成し、システム障害時の影響を最小限に抑え、当行の事業の継続性を確保しております。

また、サイバー攻撃による脅威の深刻化を踏まえ、行内に専門チームを設置し、サイバーセキュリティ管理態勢の強化に取り組んでおります。

#### ③法務リスク管理

法務リスクとは、各種取引において、法令違反や不適切な契約等により、損失を被るリスクをいいます。

当行では、法的なトラブルを回避する観点から、予防的な法務対応に重点を置き、本部・営業店のコンプライアンス責任者を中心に法令等遵守への意識の向上を図るとともに、重要な契約等については、業務部門、法務担当部署および顧問弁護士が連携し、法務リスクの未然の回避に努めております。

#### ④風評リスク管理

風評リスクとは、当行および当行グループ会社に対する市場やお客さまの間での否定的な世論（悪い評判）が、事実に基づく、基づかないにかかわらず、結果的に当行および当行グループ会社の収益や資本、顧客基盤に重大な影響を与えることにより、損失を被るリスクをいいます。

風評リスクについては、「風評リスク管理規定」を制定し、その発生源である各種リスクについての管理を強化するとともに、経営内容の開示を適切に行い、お客さまから信頼していただける銀行への取組みに努めております。

### ⑤人的リスク管理

人的リスクとは、労務慣行の問題、職場の安全衛生環境の問題および役職員の不法行為等により、損失を被るリスクをいいます。

当行では、「人的リスク管理規定」を制定するとともに、「就業規則」や「健康管理規定」等を定め、労働条件の明確化を図り、健康の保持増進や勤務能率の向上および不法行為の防止に努めております。

### ⑥有形資産リスク管理

有形資産リスクとは、自然災害、強盗、事故、資産管理の瑕疵等により、建物、車両、什器・備品等の有形資産が損傷することで損失を被るリスクをいいます。

当行では、「有形資産リスク管理規定」を制定するとともに、「緊急事態対応基本規定」、「業務継続計画」を定め緊急事態に備えることとしております。また、「災害対策規定」や「防犯対策要領」等を定めて、常日ごろから防災、防犯に努めております。



## サイバーセキュリティへの取り組み 担当役員メッセージ

近年、サイバー攻撃の手法はますます巧妙化し、企業や個人を標的とした被害が急増しています。このような状況を受け、山梨中央銀行グループでは、お客さまの大切な資産を守り、金融インフラを安定稼働させるため、サイバーセキュリティを経営上の最重要課題として位置付けています。この課題に経営主導で対応していくために、2025年5月には新たにサイバーセキュリティ管理方針の策定およびサイバーセキュリティ経営宣言の对外公表を行うなど、グループ全社を挙げて対策を推進しています。

当行グループの取組みとして、専門チームを設置し、新たな脅威に関する情報収集・分析を行い、迅速な対応を図っています。また、オンラインサービスに対するサイバー攻撃対策として、定期的な脆弱性診断を実施し、検出された脆弱性への対応を行っています。

不正送金の未然防止対策としては、取引モニタリングやフィッシングサイトの検知・閉塞サービスの活用により、適切な対応を行うとともに、お客さまへ継続的な注意喚起を行っています。

人財育成面では、役職員を対象とした訓練や研修を継続的に実施し、組織全体のセキュリティ意識と対応能力を高めています。また、外部のセキュリティトレーニングを通じて、サイバーセキュリティに精通した高度なプロフェッショナル人財の育成にも努めています。

これらの取組みを通じて、当行グループはお客さまに安心して金融サービスをご利用いただける環境を提供し続けることをお約束します。今後も、サイバーセキュリティの強化に向けた取組みを一層推進し、信頼される金融機関としての責務を果たしてまいります。

### サイバーセキュリティリスク

サイバーセキュリティリスクとは、「事務リスク」、「システムリスク」、「法務リスク」、「風評リスク」、「人的リスク」、「有形資産リスク」、「サイバーセキュリティリスクに係るその他のリスク」の7つの区分に関して、当行グループ、お客さまおよび外部委託先等において、サイバーセキュリティに関連した不具合が生じ、それによって、当行グループが有形無形の損失を被るリスクをいいます。

当行グループでは、サイバー攻撃による業務の中断は、お客さまや金融システムの信頼に影響を与える重大なリスクであると認識しており、「サイバーセキュリティ経営宣言」を策定し、日々高度化するサイバー攻撃の脅威に対応しております。具体的には、サイバーセキュリティに関する専任組織にて、サイバー脅威情報の収集・発信、サイバー攻撃検知時の調査・対応を行い、セキュリティレベル向上に努めております。



常務取締役

経営管理・融資審査・事務・システム部門担当 佐藤 秀樹

#### Voice

システム統括部  
西川 さん

#### サイバーセキュリティリスクの認識

ITの進化に伴って多様化するサイバー攻撃の被害を防ぐため、さまざまな外部機関と連携して情報を収集し、全行員が守るべきルール策定や必要な対策の実施に取り組んでいます。

一般にサイバー攻撃対策というと、ITの知識を活かしてセキュリティ製品を導入したり、技術的な対策を講じたりすることが想像されがちです。しかし実際には、業務プロセスの各段階においてどのような対策が必要かを検討する必要があり、そのためには業務の知識が不可欠です。サイバーセキュリティ担当者だけで対応することは困難であり、行内の関係者と連携して進めることが求められます。その際には、サイバーセキュリティに必ずしも詳しくない非システム部門の業務担当者にも理解してもらえよう、サイバーセキュリティ上の課題を分かりやすく伝え、リスクへの認識を共有していくよう心がけています。

## サイバーセキュリティ基本方針

### サイバーセキュリティ経営宣言

当行グループは、日本経済団体連合会(以下「経団連」)が公表した「経団連サイバーセキュリティ経営宣言」において、経営の重要課題として掲げられている「価値創造やバリューチェーンの構築、さらにはリスクマネジメントの観点から、実効あるサイバーセキュリティ対策を講じること」の趣旨に賛同し、「サイバーセキュリティ経営宣言」を策定しました。

当行グループは、「山梨から豊かな未来をきりひらく」をパーパスに掲げ、サステナビリティ経営の高度化に向けて「さまざまな連携強化と地域経済の活力向上」「DXの実現と地域社会のデジタル化」「豊かな自然環境の維持と将来への継承」等のマテリアリティ(重要課題)の解決に取り組んでいます。

今後もより良いサービスを提供するために、金融という重要な社会インフラの担い手として、主体的にサイバーセキュリティ対策を推進し、安心・安全なサイバー空間の構築に貢献します。

#### 1. 経営課題としての認識

経営者自らが最新情勢への理解を深めることを怠らず、サイバーセキュリティを投資と位置付けて積極的な経営に取り組めます。また、経営者自らが現実を直視してデジタル化に伴うリスクと向き合い、外部委託先等全体を俯瞰したサイバーセキュリティの強化を経営の重要課題として認識し、経営者としてのリーダーシップを発揮しつつ、自らの責任で対策に取り組めます。

お客さまの大切な資産を守り、安心して金融サービスをご利用いただくとともに、金融インフラを安定稼働させるために、サイバー攻撃等に関するリスクを経営上のトップリスクの1つと位置付け、経営主導のもと対策を推進します。

#### 2. 経営方針の策定と意思表明

特定・防御だけでなく、検知・対応・復旧も重視した上で、経営方針やインシデントからの早期回復に向けたBCP(事業継続計画)の策定を行います。経営者が率先して社内外のステークホルダーに意思表明を行うとともに、認識するリスクとそれに応じた取り組みを各種報告書に記載するなど開示に努めます。

サイバーセキュリティに関するリスクに対応するため、リスクの特定、防御、検知、対応、復旧を担当する専任組織を設置し、手続書や規定の整備、定期的な演習・訓練を通じてインシデント対応の実効性を強化するとともに、コンティンジェンシープランの整備を行います。また、統合報告書などを通じてセキュリティ強化の取り組みについて開示します。

#### 3. 社内外体制の構築・対策の実施

予算・人員等のリソースを十分に確保するとともに、社内体制を整え、人的・技術的・物理的等の必要な対策を講じ、経営・企画管理・技術者・従業員の各層における人財育成と必要な教育を行います。また、サイバーセキュリティ対策のガイドライン・フレームワークの活用や、政府によるサイバーセキュリティ対策支援活動との連携を通じて取引先や、海外も含めた外部委託先等の対策に努めます。

サイバーセキュリティに関する専任組織を設置し、必要な予算・人員などのリソースを確保します。サイバーセキュリティに精通した高度なプロフェッショナル人材の育成・確保については、中長期的に取り組むべき重要課題と認識し、外部のセキュリティトレーニングなどを通じて積極的に取り組めます。経営層も参加する訓練や、業界横断での演習への参加を通じて、社内体制や対策の実効性を向上させます。グループ全役職員のサイバーセキュリティに関するリテラシー向上策として、定期的な研修・訓練の実施や、グループウェア等を活用した情報発信などを行います。

#### 4. 対策を講じたシステムやサービスの社会への普及

システムやサービスの開発・設計・製造・提供をはじめとするさまざまな事業活動において、サイバーセキュリティ対策に努めます。

インターネットバンキング等のサービスを安心・安全にご利用いただくために、最新のセキュリティ対策ソリューションの導入や取引モニタリングなど、さまざまなセキュリティ対策を実施します。また、ホームページ等を通じて、お客さまが金融サービスを安全にご利用いただけるよう啓発活動にも努めます。

#### 5. 安心・安全なエコシステム<sup>(※)</sup>の構築への貢献

関係官庁・組織・団体等との連携のもと、各自の積極的な情報提供による情報共有や国内外における対話、人的ネットワーク構築を図ります。また、各種情報を踏まえた対策に関して注意喚起することによって、外部委託先等全体、ひいては社会全体のサイバーセキュリティに寄与します。

金融庁、内閣サイバーセキュリティセンター、情報処理推進機構、警察などの関係機関と適時適切な連携を行うとともに、金融ISACやJPCERTなどを通じて情報交換を行い、社会全体のサイバーセキュリティ強化に努めます。

(※)エコシステム:組織や機関、技術、プロセスの相互連携ネットワーク



## リスクアペタイトフレームワーク(RAF)

リスクアペタイトフレームワーク(RAF)を導入し、経営戦略とリスク管理の一体化に取り組んでおります。

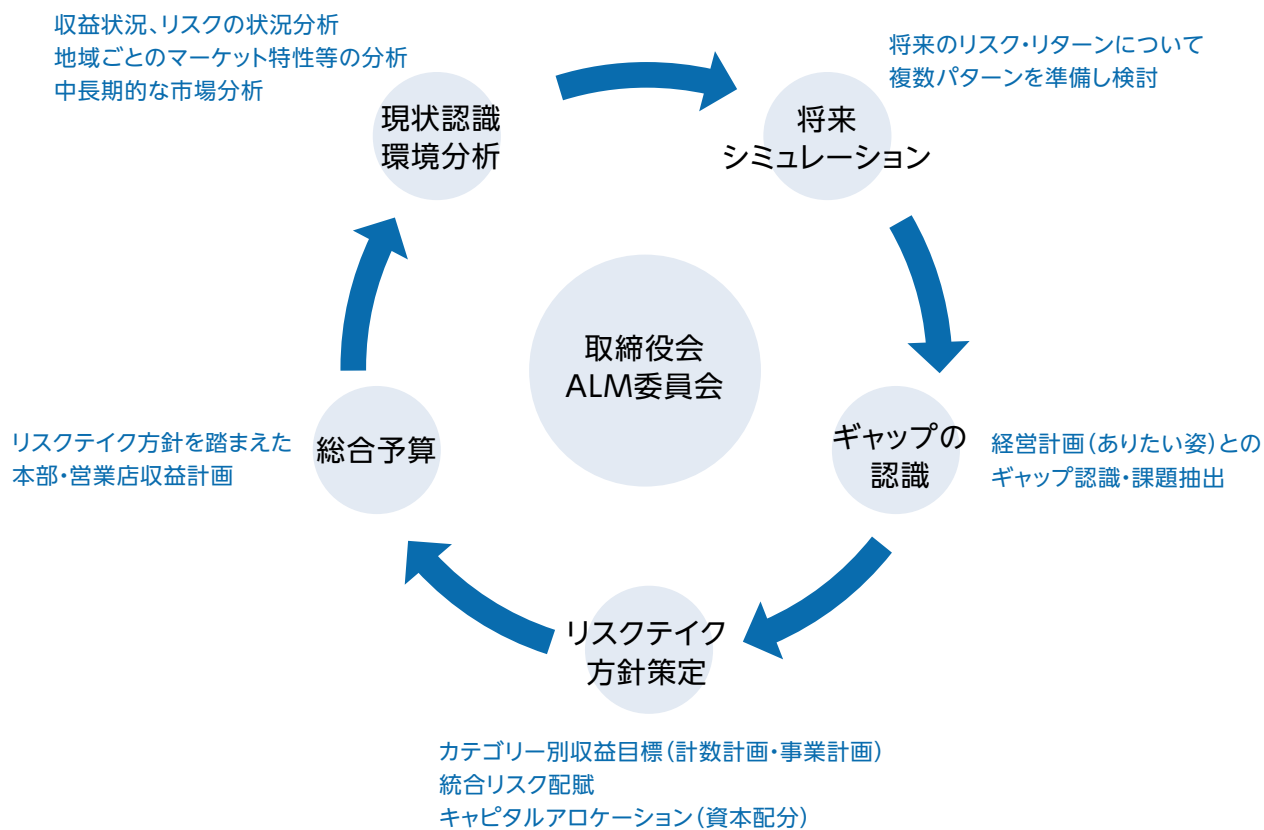
当行におけるRAFの位置づけは、「ありたい姿」を目指すために、各種課題の解決に向けた方向性を具体化する取り組みです。

具体的には、半期ごとに環境分析を行い、経営計画や長期ビジョンに対する課題を明確化して、それに対する取組方針を「リスクテイク方針」としてALM委員会にて策定しております。策定した「リスクテイク方針」に基づき、各部門が「総合予算」を策定し、取締役会の承認後、全行員が理解できるよう共有しております。

次に、各部門は「総合予算」に基づき業務を行います。業務執行に当たっては、総合予算と照らし合わせて検討・評価を行い、その範囲内であることを確認しております。一方、リスク管理部門は当初計画した各種リスクを遵守しているか監視・評価します。リスクが当初計画を超えそうな場合は、その原因を分析し対策を講じております。さらに、総合予算の進捗状況、リスク管理の状況は取締役会に月次で報告され、経営陣がリスク・リターンの管理状況を把握し、必要に応じて改善を指示しております。

これにより、経営陣は経営戦略とリスク管理の一体化を実現し、銀行全体のリスクを適切にコントロールすることを目指すとともに、銀行全体で収益認識・リスク認識を共有し、適切に経営管理を遂行する文化を醸成しております。

## RAFを活用して経営戦略とリスク管理を一体化し、経営管理を遂行する取組み



## コンプライアンス(法令等遵守)と顧客保護への取組み

### コンプライアンス(法令等遵守)・顧客保護に関する基本的な考え方

「コンプライアンス」とは、法令はもちろんのこと、社会規範や企業倫理など、広い範囲にわたる社会のルールを厳格に遵守し、当行が企業市民として「社会からの要請・期待に応える」こと、すなわち、社会の変化に適切に対応し、お客さまの保護と利便性の向上に取り組むことです。

当行は、「コンプライアンス」を経営の最重要課題の一つとして位置づけ、お客さまとの信頼関係を維持し、一層強固なものとするため、「コンプライアンス委員会」を中心にコンプライアンス態勢の整備・強化に取り組んでおります。また、本部各部・営業店には「コンプライアンス責任者」を配置し、各職場におけるコンプライアンスへの取組みを推進しております。

具体的には、年度ごとにコンプライアンス実現のための実践計画である「コンプライアンス・プログラム」を策定しております。「コンプライアンス・プログラム」には、法令等への対応に向けた具体的な施策やコンプライアンスに関する研修の計画等を掲げ、本部各部・営業店が一体となって取組みを進めております。

また、コンプライアンスを実現するための手引書である「コンプライアンス・マニュアル」を制定しております。

この「コンプライアンス・マニュアル」では、当行の経営理念である「地域密着と健全経営」の精神や企業倫理・社会規範に基づくコンプライアンス9原則、金融関連法令等を解説し、コンプライアンスの重要性を徹底しております。

なお、当行では、社会的要請に応え、暴力団等反社会的勢力との関係遮断に向けた取組みを一層強化するため、各種契約書や取引規定に暴力団排除条項を導入しております。

今後も当行は、コンプライアンス態勢の一層の強化を図ってまいります。

### コンプライアンス9原則(企業倫理)

- |                     |                 |                             |
|---------------------|-----------------|-----------------------------|
| 1 銀行の公共的使命          | 2 質の高い金融サービスの提供 | 3 コンプライアンスの遵守               |
| 4 社会とのコミュニケーション     | 5 人権の尊重         | 6 職場環境の充実と人財育成              |
| 7 サステナブルな環境・社会への取組み | 8 社会参画と発展への貢献   | 9 反社会的勢力との関係遮断、マネロン等リスクへの対応 |



個人情報の保護

当行は、当行が業務上使用するお客さまあるいは取引関係者等の個人情報について、個人情報の保護等に関する法政令および当行が加盟する団体のガイドラインを遵守するとともに、自主的なルール、管理体制を確立するために個人情報保護宣言（プライバシーポリシー）を定め、これを実行し維持します。

■個人情報保護宣言（プライバシーポリシー）

当行は、個人情報保護の重要性を認識し、以下の方針に基づき個人情報および個人番号（以下「個人情報等」といいます）の保護に努めます。

（法令等の遵守）

①当行は、個人情報の取扱いにあたって、「個人情報の保護に関する法律（平成15年5月30日法律第57号）」その他の関係法令および関連ガイドライン等を遵守するとともに、個人情報を一般に公正妥当と認められる慣行に準拠し、適切に取り扱います。

また、お客さまの個人番号および個人番号をその内容に含む個人情報の取扱いにあたっては、上記の法令等のほか「行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律（平成25年5月31日法律第27号）」その他の関係法令および関連ガイドライン等を遵守いたします。

（管理態勢の確立）

②当行は、個人情報等の漏えい、滅失またはき損および個人情報等への不正アクセスの防止など個人情報等の適切な管理に必要な対策を講じます。

また、役職員に対し個人情報等の保護についての教育を実施し、日常業務における個人情報等の適正かつ安全な取扱いを徹底いたします。

（個人情報等の正しい取得と利用）

③当行は、個人情報等を適法かつ公正に取得し、利用目的を特定のうえ通知、明示または公表し、その利用目的の範囲内で利用いたします。

なお、個人番号については、法令で認められている利用目的以外では利用いたしません。

（情報の開示等）

④当行は、お客さまがご自身の個人情報について開示、訂正、削除、利用停止等を求める権利を有していることを確認し、これらのご要望がある場合には、適切かつ迅速に対応いたします。

（継続的な改善）

⑤当行は、個人情報等の保護に関し、継続的な改善に努めます。

（お問い合わせ窓口）

⑥個人情報等の取扱いに関するご質問、ご要望につきましては、専用窓口で適切に対応いたします。

金融ADR制度への対応

金融ADR制度とは、利用者と金融機関との間のトラブルを、裁判によらず、紛争解決機関が行う手続きにより迅速・簡易・安価で柔軟な解決を図る制度です。紛争解決機関は、お客さまからの苦情や紛争解決の申立てにより、公正中立な立場で解決のための取組み（苦情対応、あっせん、調停、仲裁等）を行います。

当行は、金融庁の指定を受けた紛争解決機関（指定銀行業務紛争解決機関）である「一般社団法人全国銀行協会」と紛争解決等の手続きに関する契約を締結しております。

当行が契約している指定ADR機関：一般社団法人全国銀行協会

連 絡 先：全国銀行協会相談室 0570-017109 または 03-5252-3772

マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止に係る基本方針

当行グループは、マネー・ローンダリング、テロ資金供与、拡散金融、制裁違反（以下「マネー・ローンダリング等」といいます）の防止を経営の最重要課題の一つと捉え、実効性ある管理態勢を整備・確立し、以下の通りマネー・ローンダリング等の防止に取り組んでまいります。

1. 関連法令等の遵守

当行グループは、適用を受けるマネー・ローンダリング等の防止に係る法令・規則等を遵守します。

2. 体制の整備

当行グループは、マネー・ローンダリング等の防止に係る責任者・担当者の役割および責任を明確にし、すべての関係部署の適切な連携のもとで一元的な管理を行います。

3. リスクベース・アプローチ

当行グループは、リスクベース・アプローチの考え方に基づき、直面しているマネー・ローンダリング等に関するリスクを適時・適切に特定・評価し、リスクに見合った低減策を講じます。

4. 疑わしい取引の届出

当行グループは、業務上発生する疑わしい取引を検知した場合は、速やかに行政庁に届け出る態勢を整備します。

5. コルレス先の管理

当行グループは、コルレス先情報の収集に努め、その評価を適切に行い、リスクに応じた対応策を講じます。また、コルレス先が架空銀行（シェルバンク）であった場合や、架空銀行に口座を利用させることを許容した場合、コルレス契約の締結および維持を行いません。

6. 教育研修

当行グループは、全役職員に対し、その役割に応じて必要かつ適切な研修等を継続的に実施し、その能力を向上させ、組織全体としてマネー・ローンダリング等に係る防止策への理解を深めるとともに、当行グループ全体でマネー・ローンダリング等に対して毅然と対応する組織風土を醸成します。

7. 内部監査

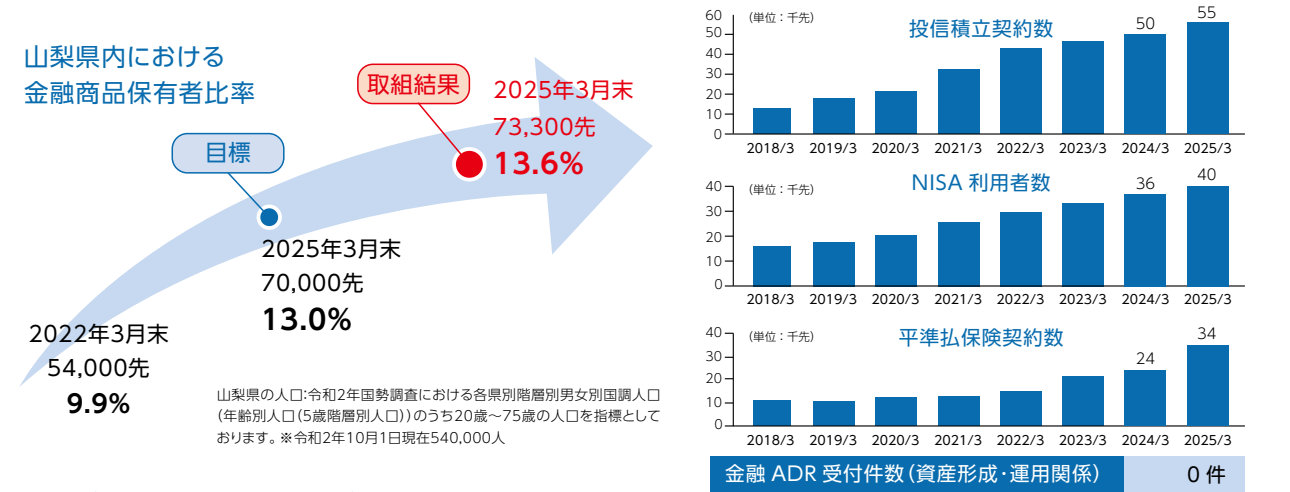
当行グループは、独立した内部監査部門がマネー・ローンダリング等に係る防止態勢について定期的に監査を行い、その監査結果を踏まえ、更なる態勢の改善に努めます。



お客さま本位の業務運営

お客さま本位のコンサルティングの実践

- 当行では、お客さまとの対話を大切にし、お客さまのライフプランに応じたさまざまな課題に対するコンサルティング(課題解決のご提案)に取り組んでおります。こうした取組みの結果、2025年3月末時点で約73千先のお客さまから資産形成等のお取引をいただいております。これは、山梨県の人口(※)の約13.6%にあたり、目標とした比率を達成しました。
- 特に「投信積立」や「NISA」、「平準払保険」は、幅広いお客さまにご提案しており、ご利用いただいているお客さまは年々増加しております。



フィデューシャリー・デューティー基本方針

資産形成・資産運用におけるお客さま本位の業務運営の実現に向けて

当行は、金融庁から公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」を7つの原則において採択し、より良い業務運営を進め、一層「お客さまから選ばれる銀行」となるために、金融商品販売におけるフィデューシャリー・デューティー基本方針を策定いたしました。

1. お客さま本位のコンサルティングの実践

- (1)お客さまのライフプランや資産形成・資産運用に対する考え方を対話により共有することに努め、お客さまにふさわしい金融商品のご提案につなげてまいります。また、金融商品のご購入後においても、お客さまの安心につながるアフターフォローに努めてまいります。
- (2)運用する金融商品の資産配分やリスク・リターンの度合いについて、お客さまに分かりやすくご説明いたします。

注：「顧客本位の業務運営に関する原則」(金融庁)の各原則との対応関係をお示しするものです。

2. 商品ラインナップの充実と適切な情報提供

- (1)お客さまの多様なニーズにお応えできるよう、幅広い金融商品を取り揃えてまいります。
- (2)取り揃えた金融商品の概要、市場環境および運用状況などについて、セミナー等の開催やインターネットの活用等により、お客さまに分かりやすく情報発信してまいります。
- (3)お客さまにご負担いただく手数料等について、その対価となるサービス内容を分かりやすくご説明いたします。
- (4)お客さまにふさわしい金融商品を持続的に提供できるよう行内態勢(プロダクト・ガバナンス態勢)を整備し、金融商品の組成会社とも協力しながら商品ラインナップの高度化に努めてまいります。

注：当行では、パッケージ化された金融商品・サービスの取扱いがある場合は、重要情報シートにより情報提供いたします。  
(パッケージ化された金融商品・サービスとは、複数の金融商品・サービスを1つに組み合わせたものです)

3. 利益相反の管理

- (1)利益相反の内容についてお客さまに情報提供し、利益相反を適切に管理してまいります。

4. 組織体制の整備

- (1)お客さま本位の営業活動を適切に評価できる業務評価体系を整備し、「お客さま本位の業務運営」に取り組む企業風土を醸成してまいります。
- (2)「お客さま本位の業務運営」の定期的な評価と評価に基づく見直しを実施してまいります。

5. お客さまに信頼される人財の育成

- (1)当行内の販売資格試験に合格した者のみを金融商品の販売担当者に任命することで、お客さまのご意向に適切にお応えしてまいります。
- (2)研修プログラム等を充実させ、行員の知識の向上やお客さまへの提案内容の高度化を図ってまいります。

店舗一覧

2025年7月1日現在

☒…外国為替取扱店 ☒…外貨両替店 ☒…信託契約代理業務取扱店 ☒…住宅金融支援機構業務取扱店 ※上記表示以外の店舗でもお取次ぎいたします。	●…平日稼働キャッシュコーナー ●…土曜日稼働キャッシュコーナー ●…日曜日・祝日稼働キャッシュコーナー	店舗数 本・支店 89 出張所には 出張所 9 ライフスクエア7を含みます 合 計 98 キャッシュコーナー 188
--	--	---

※キャッシュコーナーの営業時間は、設置場所・曜日により異なります。  
※商業施設等に設置のキャッシュコーナーは、当該施設の休業日にはご利用いただけない場合があります。

■山梨県内 (72支店・6出張所)
















店番	店名	電話番号・FAX番号
甲府市		
☒☒☒☒☒	101 本店営業部	TEL (055) 233-2111 FAX (055) 232-8221
●	102 甲府市役所出張所 (南支店内)	TEL (055) 235-8763 FAX (055) 235-2872
	103 自治会館出張所 (南支店内)	TEL (055) 232-3401 FAX (055) 235-2364
●●	251 柳町支店	TEL (055) 233-4141 FAX (055) 235-2363
●●●	252 東支店	TEL (055) 233-6141 FAX (055) 237-9216
●●●☒☒	253 南支店	TEL (055) 232-3401 FAX (055) 235-2364
●●●☒	255 湯村支店	TEL (055) 252-3428 FAX (055) 252-9189
	257 甲府駅前支店 (本店営業部内)	TEL (055) 232-2111 FAX (055) 232-8221
●☒	258 県庁支店	TEL (055) 235-7727 FAX (055) 235-4802
●●●	259 武田通支店	TEL (055) 253-2135 FAX (055) 253-7532
●●	260 国母支店	TEL (055) 226-1821 FAX (055) 226-2519
	261 中央市場支店 (国母支店内)	TEL (055) 228-1748 FAX (055) 226-2519
●●●☒☒	263 貢川支店	TEL (055) 228-3355 FAX (055) 226-3803
●●	264 青沼支店	TEL (055) 232-5731 FAX (055) 235-2298
	266 千塚支店 (湯村支店内)	TEL (055) 253-3421 FAX (055) 252-9189
●●●	267 城南支店	TEL (055) 241-8711 FAX (055) 241-0532
●●●	268 北新支店 (武田通支店内)	TEL (055) 253-2135 FAX (055) 253-7532
●●●	269 酒折支店	TEL (055) 232-5277 FAX (055) 235-2585
	272 住吉支店 (南支店内)	TEL (055) 235-4481 FAX (055) 235-2364
●●●	274 下飯田支店	TEL (055) 228-5711 FAX (055) 228-5712
●●●☒	275 後屋支店	TEL (055) 241-1691 FAX (055) 241-1694
	276 中道支店 (城南支店内)	TEL (055) 241-8711 FAX (055) 241-0532
●●●☒	277 和戸支店	TEL (055) 235-9711 FAX (055) 235-9714
	ライフスクエア和戸	TEL (055) 235-2180 FAX (055) 235-2186
	590 インターネット 富士山支店	TEL 0120-161-144
●●	●店舗外キャッシュコーナー いちやまマート徳行店共同ATM	
●●	●店舗外キャッシュコーナー イッツモア増坪	
●●	●店舗外キャッシュコーナー 駅ビル	
●●	●店舗外キャッシュコーナー オギノ朝日	
●●	●店舗外キャッシュコーナー オギノ伊勢店共同ATM	
●●	●店舗外キャッシュコーナー オギノ国母	
●●	●店舗外キャッシュコーナー オギノ城東	
●●	●店舗外キャッシュコーナー オギノ向町	
●●	●店舗外キャッシュコーナー 北新	
●●	●店舗外キャッシュコーナー 県立中央病院	
















●●	●店舗外キャッシュコーナー 甲府駅北口
●●	●店舗外キャッシュコーナー 甲府駅前
●●	●店舗外キャッシュコーナー 甲府市役所本庁舎
●●	●店舗外キャッシュコーナー 市立甲府病院
●●	●店舗外キャッシュコーナー 中道
●	●店舗外キャッシュコーナー 南支店自治会館出張所(ATM)
●●	●店舗外キャッシュコーナー 山宮
●●	●店舗外キャッシュコーナー いちやまマート塩部店共同ATM
●●	●店舗外キャッシュコーナー いちやまマート湯村店共同ATM
●●	●店舗外キャッシュコーナー オギノイーストモール ショッピングセンター共同ATM
●●	●店舗外キャッシュコーナー オギノ上今井店共同ATM
●●	●店舗外キャッシュコーナー オギノ貢川店共同ATM
●●	●店舗外キャッシュコーナー オギノ下石田店共同ATM
●●	●店舗外キャッシュコーナー クスリのサンロード後屋店共同ATM
●●	●店舗外キャッシュコーナー 国立病院機構甲府病院共同ATM
●●	●店舗外キャッシュコーナー 山梨学院大学共同ATM





甲斐市		
●●	265 南竜王支店	TEL (055) 276-0511 FAX (055) 276-4714
●●☒☒	405 竜王支店	TEL (055) 276-2031 FAX (055) 276-6528
●●☒	406 敷島支店	TEL (055) 277-2331 FAX (055) 277-6796
●●	●店舗外キャッシュコーナー いちやまマート竜王アルプス通り	
●●	●店舗外キャッシュコーナー オギノ竜王駅前	
●●	●店舗外キャッシュコーナー 甲斐市役所	
●●	●店舗外キャッシュコーナー 甲斐市役所敷島庁舎	
●●	●店舗外キャッシュコーナー ラザウオーク甲斐双葉	
●●	●店舗外キャッシュコーナー いちやまマート双葉店共同ATM	
●●	●店舗外キャッシュコーナー オギノ甲斐敷島店共同ATM	
●●	●店舗外キャッシュコーナー オギノ西八幡店共同ATM	
●●	●店舗外キャッシュコーナー オギノ双葉店共同ATM	




店番	店名	電話番号・FAX番号
----	----	------------




中央市		
262	流通センター支店 (昭和支店内)	TEL (055) 275-5826 FAX(055) 275-6468
   <sup>住</sup>	356 田 富 支 店	TEL (055) 273-2512 FAX(055) 273-4983
  	357 医 大 前 支 店	TEL (055) 273-1621 FAX(055) 273-5094
	●店舗外キャッシュコーナー 山梨大学医学部附属病院	
	●店舗外キャッシュコーナー 流通センター	
 	●店舗外キャッシュコーナー いちやまマート玉穂店共同ATM	
 	●店舗外キャッシュコーナー オギノ田富店共同ATM	
 	●店舗外キャッシュコーナー オギノリバーシティ店共同ATM	
	●店舗外キャッシュコーナー 中央市役所共同ATM	






中巨摩郡		
   <sup>住</sup>	270 昭 和 支 店	TEL (055) 275-5826 FAX(055) 275-6468
	ライフスクエア昭和	TEL (055) 275-0211 FAX(055) 275-1050
  	271 美 術 館 前 支 店	TEL (055) 222-1381 FAX(055) 226-5178
	ライフスクエア甲府	TEL (055) 223-8081 FAX(055) 223-8088
 	●店舗外キャッシュコーナー イオンモール甲府昭和	
 	●店舗外キャッシュコーナー イトーヨーカドー甲府昭和	
 	●店舗外キャッシュコーナー カインズホームFC岡島甲府昭和	
 	●店舗外キャッシュコーナー 西条	
	●店舗外キャッシュコーナー 昭和町役場	

山梨市		
   <sup>国</sup>  <sup>国</sup>  <sup>住</sup>	301 日 下 部 支 店	TEL (0553) 22-1711 FAX(0553) 22-6390
	303 牧 丘 支 店	TEL (0553) 35-3155 FAX(0553) 35-2374
	311 東 山 梨 支 店 (日下部支店内)	TEL (0553) 22-1711 FAX(0553) 22-6390
 	312 加 納 岩 支 店	TEL (0553) 22-8121 FAX(0553) 22-8126
	●店舗外キャッシュコーナー 東山梨	
	●店舗外キャッシュコーナー 山梨厚生病院	
	●店舗外キャッシュコーナー 山梨市役所	
 	●店舗外キャッシュコーナー いちやまマート山梨店共同ATM	
 	●店舗外キャッシュコーナー おかじま七日市場店共同ATM	
 	●店舗外キャッシュコーナー オギノ山梨店共同ATM	
 	●店舗外キャッシュコーナー 加納岩総合病院共同ATM	




















甲州市		
   <sup>住</sup>	302 塩 山 支 店	TEL (0553) 33-3211 FAX(0553) 33-6327
 	304 勝 沼 支 店	TEL (0553) 44-1133 FAX(0553) 44-2607
 	●店舗外キャッシュコーナー オギノ甲州	
 	●店舗外キャッシュコーナー DCM甲州	
 	●店舗外キャッシュコーナー いちやまマート塩山店共同ATM	
 	●店舗外キャッシュコーナー オギノ塩山店共同ATM	
 	●店舗外キャッシュコーナー 甲州市役所共同ATM	















笛吹市		
   <sup>住</sup>	305 石 和 支 店	TEL (055) 262-2281 FAX(055) 263-5704
   <sup>住</sup>	306 御 坂 支 店	TEL (055) 262-3012 FAX(055) 263-5718
	307 一 宮 支 店	TEL (0553) 47-1133 FAX(0553) 47-1836
	308 八 代 支 店	TEL (055) 265-2511 FAX(055) 265-3118
	309 春 日 居 支 店 (石和支店内)	TEL (055) 262-2281 FAX(055) 263-5704
 	310 富 士 見 支 店	TEL (055) 262-0071 FAX(055) 262-0074
 	●店舗外キャッシュコーナー イオン石和	
 	●店舗外キャッシュコーナー オギノ笛吹	
 	●店舗外キャッシュコーナー 春日居	
 	●店舗外キャッシュコーナー セルバ笛吹境川	
 	●店舗外キャッシュコーナー DCM一宮	
	●店舗外キャッシュコーナー 笛吹市役所	
 	●店舗外キャッシュコーナー MEGAドン・キホーテUNY石和	
 	●店舗外キャッシュコーナー いちやまマート一宮店共同ATM	
 	●店舗外キャッシュコーナー おかじま笛吹河内店共同ATM	
 	●店舗外キャッシュコーナー オギノ春日居店共同ATM	
	●店舗外キャッシュコーナー セルバ御坂店共同ATM	


















西八代郡		
   <sup>住</sup>	351 市 川 支 店	TEL (055) 272-1121 FAX(055) 272-0886
	353 六 郷 支 店	TEL (0556) 32-2125 FAX(0556) 32-2646



南巨摩郡		
   <sup>住</sup>	354 身 延 支 店	TEL (0556) 62-1131 FAX(0556) 62-0811
	355 南 部 支 店	TEL (0556) 64-3141 FAX(0556) 64-2069
	401 鰯 沢 支 店 (青柳支店内)	TEL (0556) 22-2141 FAX(0556) 22-5440
   <sup>住</sup>	402 青 柳 支 店	TEL (0556) 22-2141 FAX(0556) 22-5440
 	●店舗外キャッシュコーナー セルバみのぶ	
 	●店舗外キャッシュコーナー DCM富士川	
	●店舗外キャッシュコーナー 南部町役場	
 	●店舗外キャッシュコーナー 南部町役場南部分庁舎	
 	●店舗外キャッシュコーナー 南アルプス邑プラザ	

店番	店名	電話番号・FAX番号
----	----	------------





南アルプス市		
   <sup>国</sup>  <sup>国</sup>  <sup>住</sup>	403 小 笠 原 支 店	TEL (055) 282-1141 FAX(055) 284-2694
   <sup>住</sup>	404 白 根 支 店	TEL (055) 282-2120 FAX(055) 282-1981
	407 甲 西 支 店 (小笠原支店内)	TEL (055) 282-1141 FAX(055) 284-2694
 	456 八 田 支 店	TEL (055) 285-4801 FAX(055) 285-4804
 	●店舗外キャッシュコーナー おかじま白根食品館	
 	●店舗外キャッシュコーナー オギノ南アルプス八田	
 	●店舗外キャッシュコーナー 甲西	
 	●店舗外キャッシュコーナー 南湖	
	●店舗外キャッシュコーナー 日立製作所前	
	●店舗外キャッシュコーナー ホームエイド八田	
	●店舗外キャッシュコーナー 南アルプス市役所	
	●店舗外キャッシュコーナー 南アルプスBIGステージ	
	●店舗外キャッシュコーナー 若草	
	●店舗外キャッシュコーナー オギノ峡西店共同ATM	

韮崎市		
   <sup>国</sup>  <sup>国</sup>  <sup>住</sup>	451 韮 崎 支 店	TEL (0551) 22-2211 FAX(0551) 22-8291
 	455 藤 井 支 店	TEL (0551) 22-4911 FAX(0551) 22-4914
	●店舗外キャッシュコーナー 韮崎市役所	
 	●店舗外キャッシュコーナー 韮崎市立病院	
 	●店舗外キャッシュコーナー ライフガーデンにらざき	
 	●店舗外キャッシュコーナー オギノ韮崎店共同ATM	

北杜市		
	452 須 玉 支 店	TEL (0551) 42-2211 FAX(0551) 42-2426
   <sup>住</sup>	453 長 坂 支 店	TEL (0551) 32-3311 FAX(0551) 32-5530
   <sup>住</sup>	454 小 淵 沢 支 店	TEL (0551) 36-2311 FAX(0551) 36-3910
	457 高 根 支 店 (長坂支店内)	TEL (0551) 32-3311 FAX(0551) 32-5530
 	458 武 川 支 店	TEL (0551) 26-3031 FAX(0551) 26-3007
 	●店舗外キャッシュコーナー 大泉	
 	●店舗外キャッシュコーナー 北杜市役所須玉総合支所	
 	●店舗外キャッシュコーナー オギノ須玉店共同ATM	
 	●店舗外キャッシュコーナー きららシティ共同ATM	
	●店舗外キャッシュコーナー 高根総合支所共同ATM	




富士吉田市		
   <sup>国</sup>  <sup>国</sup>  <sup>住</sup>	501 吉 田 支 店	TEL (0555) 22-3100 FAX(0555) 24-3541
 	505 明 見 支 店	TEL (0555) 22-3136 FAX(0555) 22-6466
	ライフスクエア明見	TEL (0555) 24-3441 FAX(0555) 24-3434
	514 竜ヶ丘支店 (吉田支店内)	TEL (0555) 22-3100 FAX(0555) 24-3541
 	●店舗外キャッシュコーナー オギノ富士吉田	
 	●店舗外キャッシュコーナー 金鳥居	
	●店舗外キャッシュコーナー セルバ本店	
	●店舗外キャッシュコーナー 富士吉田市役所	
	●店舗外キャッシュコーナー 富士吉田市立病院	
	●店舗外キャッシュコーナー 富士山駅共同ATM	






南都留郡		
   <sup>住</sup>	502 山 中 湖 支 店	TEL (0555) 62-2211 FAX(0555) 62-2630
 	504 小 沼 支 店	TEL (0555) 25-2211 FAX(0555) 25-2962
   <sup>国</sup>  <sup>住</sup>	507 河 口 湖 支 店	TEL (0555) 72-2244 FAX(0555) 73-1192
 	508 小 立 支 店	TEL (0555) 72-1300 FAX(0555) 72-1995
 	509 忍 野 支 店	TEL (0555) 84-3911 FAX(0555) 84-4056
	●店舗外キャッシュコーナー 河口湖ショッピングセンター	
	●店舗外キャッシュコーナー フォレストモール富士河口湖	
	●店舗外キャッシュコーナー いちやまマート赤坂店共同ATM	
	●店舗外キャッシュコーナー オギノ河口湖店共同ATM	
	●店舗外キャッシュコーナー オギノ山中湖店共同ATM	
	●店舗外キャッシュコーナー 旅の駅awaguchiko_base共同ATM	
	●店舗外キャッシュコーナー 山梨赤十字病院共同ATM	

都留市		
   <sup>住</sup>	503 都 留 支 店	TEL (0554) 43-2151 FAX (0554) 45-0800
	510 禾 生 支 店 (都留支店内)	TEL (0554) 43-2151 FAX (0554) 45-0800
  	●店舗外キャッシュコーナー オギノ都留	
 	●店舗外キャッシュコーナー 禾生	
  	●店舗外キャッシュコーナー 公正屋都留	
 	●店舗外キャッシュコーナー 都留市役所	
 	●店舗外キャッシュコーナー 都留市立病院	
  	●店舗外キャッシュコーナー ホームセンターオーツル	
  	●店舗外キャッシュコーナー おかじま都留店共同ATM	




店番	店名	電話番号・FAX番号
----	----	------------


大月市		
	551	大月支店 TEL (0554) 22-3111 FAX (0554) 22-1875
	552	猿橋支店 TEL (0554) 22-2421 FAX (0554) 22-4330
	●店舗外キャッシュコーナー イオン大月	
	●店舗外キャッシュコーナー 猿橋（猿橋支店駐車場内）	

上野原市		
	553	上野原支店 TEL (0554) 63-1101 FAX (0554) 63-3805
	●店舗外キャッシュコーナー いちやまマート上野原	
	●店舗外キャッシュコーナー 上野原市役所	
	●店舗外キャッシュコーナー オギノ上野原	
	●店舗外キャッシュコーナー コモアしおつ	

■神奈川県内（1支店）



神奈川県		
	217	相模原支店 TEL (042) 759-5521 FAX (042) 730-6260

■便利なチャネル・サービス

ライフスクエア甲府	平日15時以降や土曜日においても、住宅ローンを中心とした各種個人ローンや、投資信託・生命保険などの資産運用のご相談・お申込み等を承っております。	平 日：9時～17時 土曜日：9時～17時（※）	055-223-8081
ライフスクエア和戸			055-235-2180
ライフスクエア昭和			055-275-0211
ライフスクエア明見			0555-24-3441
ライフスクエア八王子			042-661-3369
ライフスクエア立川			042-536-0893
ライフスクエア狹窪	各種個人ローン、資産運用、年金などに関するご相談を承っております。	平 日：9時～17時（※）	03-5370-8056
山梨中央銀行ダイレクトマーケティングセンター（フリーダイヤル）			 0120-201862 （照会コード：9）

（※）日曜日、祝日（含む振替休日）、12月31日～1月3日は休業いたします。

■東京都内（16支店・3出張所）

東京都			
	201	東京支店	TEL (03) 3256-3131 FAX (03) 3258-4576
	202	新宿支店	TEL (03) 3342-2231 FAX (03) 3342-0819
	203	八王子支店	TEL (042) 661-3221 FAX (042) 666-0173
	204	めじろ台支店 ライフスクエア八王子	TEL (042) 661-7771 FAX (042) 664-1909 TEL (042) 661-3369 FAX (042) 661-3445
	205	国分寺支店	TEL (042) 324-3750 FAX (042) 323-5897
	206	調布支店	TEL (042) 485-5211 FAX (042) 483-9917
	207	立川支店 ライフスクエア立川	TEL (042) 536-0871 FAX (042) 536-0872 TEL (042) 536-0893 FAX (042) 536-0873
	209	狹窪支店	TEL (03) 3331-0101 FAX (03) 3335-6034
	210	吉祥寺支店（狹窪支店内） ライフスクエア狹窪	TEL (03) 3331-0101 FAX (03) 3335-6034 TEL (03) 5370-8056 FAX (03) 5370-8059
	211	日野支店	TEL (042) 592-3511 FAX (042) 592-8982
	212	小金井支店（国分寺支店内）	TEL (042) 324-3750 FAX (042) 323-5897
	213	みなみ野シティ支店	TEL (042) 637-1131 FAX (042) 637-1132
	214	町田支店	TEL (042) 729-3660 FAX (042) 729-3551
	215	府中支店（国分寺支店内）	TEL (042) 324-3750 FAX (042) 323-5897
	216	羽村支店	TEL (042) 555-2111 FAX (042) 555-2115
	218	東村山支店	TEL (042) 395-4511 FAX (042) 395-4525

安心してご利用いただくために

偽造・盗難カードによる被害防止への対策

お客さまの大切なご預金をお守りするため、偽造が困難な生体認証機能付ICキャッシュカードを取り扱っております。

この他にも、下記の通り、さまざまな取組みを行っております。  
これからも、さらにお客さまに安心してお取引いただけるよう、一層のセキュリティ強化に努めてまいります。

■主な取組み

(1)生体認証機能付ICキャッシュカード	偽造・盗難カードによる被害防止のため、生体認証機能付ICキャッシュカードを推奨しております。 2021年4月からの新規・再発行は生体認証機能付ICキャッシュカードのみとしております。
(2)暗証番号に関するセキュリティ強化	①ATMでの暗証番号変更サービス ②カード暗証番号の誤入力回数制限 ③類推されやすい暗証番号の登録・変更時の受付制限 ④ATMの暗証番号入力キーのスクランブル表示 ⑤ATM取引のぞき見防止の「つい立て（仕切り）」の設置 ⑥ATM取引画面ののぞき見防止フィルムの貼付 ⑦ATMの後方確認ミラー装着
(3)ご利用可能額に関するセキュリティ強化	①キャッシュカード等における「ATM1日当たりのご利用可能額」の設定 ②ATM、窓口での「ATM1日当たりのご利用可能額」変更サービス
(4)その他のセキュリティ強化	異常な引き出しを検知するシステムの導入を図り、セキュリティを強化しております。
(5)偽造・盗難キャッシュカード等による被害補償	お客さまが被害に遭われた場合の被害補償を実施しております。

「振り込め詐欺」などの被害防止への対策

「振り込め詐欺」、「還付金詐欺」などの被害防止のため、以下の取組みを行っております。  
○キャッシュコーナーでの携帯電話のご使用はご遠慮いただいております。  
○ATMでお振込操作をされる際、「振り込め詐欺注意喚起画面」を表示しております。  
○一部の店舗外キャッシュコーナーに、「携帯電話感受装置」を設置しております。

◎「振り込め詐欺救済法」への対応について

「振り込め詐欺救済法」（正式名称「犯罪利用預金口座等に係る資金による被害回復分配金の支払等に関する法律」）の施行に伴い、下記の「振り込め詐欺被害者相談窓口」を設置しております。  
当行の口座へのお振込みによって、振り込め詐欺の被害に遭われた、またその疑いがある場合のご相談については、ご遠慮なくお問い合わせください。  
なお、当行のお客さまで、他金融機関にお振込みになり被害に遭われた場合でも、お近くの当行本・支店の窓口にご相談ください。

山梨中央銀行本店内 振り込め詐欺被害者相談窓口	電話番号：055-233-2111（大代表） 受付時間：月曜日～金曜日 8:30～17:00（ただし、祝日・12/31～1/3は除きます。）
----------------------------	---



■ATM1日当たりのご利用可能額

キャッシュカードの偽造・盗難による被害を防止し、お客さまの大切なご預金をお守りするために、当行キャッシュカードにおける「ATM1日当たりのご利用可能額」を、下表の通りとさせていただいております。

お取扱いの内容	生体認証取引 (手のひら静脈)	IC取引	磁気ストライプ取引
現金のお引き出し	500万円	100万円	50万円
	上記金額の範囲内で変更可能		
お振込 お振替	1,000万円	200万円	100万円
	上記金額の範囲内で変更可能		

上記の取組みに加えて、一部のご高齢のお客さまのキャッシュカードによる「お引き出し」「お振込み」「お振替え」に一部取引制限を実施させていただいております。

70歳以上のお客さまの口座について、過去1年間にATMで出金のご利用のないお客さま

カードの種類	生体認証(手のひら静脈)	IC	磁気ストライプ
出金限度額	10万円		

70歳以上のお客さまの口座について、過去1年間にATMで1日当たりの累計出金額が30万円未満のお客さま

カードの種類	生体認証(手のひら静脈)	IC	磁気ストライプ
出金限度額	30万円		

70歳以上のお客さまの口座について、過去1年間にATMでお振込のご利用のないお客さま

カードの種類	生体認証(手のひら静脈)	IC	磁気ストライプ
振込・振替限度額	キャッシュカードでのお振込・お振替はできません		

金融犯罪に遭わないために

キャッシュカード・暗証番号等のお取扱いにご注意ください。

運転免許証等と共にキャッシュカードが盗まれ、生年月日等から暗証番号が類推され、大切なご預金引き出されてしまう被害が全国的に発生しております。

■キャッシュカードの暗証番号のお取扱い

- ・「生年月日」「電話番号」「住所の番地」「車のナンバー」など、他人に類推されやすい番号を暗証番号としているお客さまは、暗証番号の変更をお願いいたします。
- ・暗証番号の変更は、当行の ATM で簡単に行えますので、定期的に変更することをお勧めします。
- ・貴重品ボックスなどを利用する際は、キャッシュカードの暗証番号と同一の暗証番号の使用を避けてください。
- ・キャッシュカードの暗証番号を銀行から問い合わせることは絶対にありません。他人に知られないようご注意ください。

■キャッシュカード・通帳・印鑑のお取扱い

- ・キャッシュカード・通帳・印鑑の入った財布やバッグを車内などに放置しないでください。
- ・ご自宅でも、通帳と印鑑は別々に保管することをお勧めします。
- ・通帳の表紙裏面にお届印が登録されている場合、印鑑の偽造による被害防止のため、登録印シールの取り外しをお願いします。

〈キャッシュカード等の紛失・盗難時のご連絡先〉

キャッシュカード・通帳・印鑑の紛失・盗難時には、直ちに当行にご連絡ください。

曜 日	時間帯	連 絡 先
平 日	8:30～17:00	当行本・支店
	終日(24時間)	当行ATMサービスセンター 0120-121-070
土・日・祝日		

当行の「偽造・盗難カードによる被害防止への対策」については、102 ページに掲載しております。

取引時確認のお願い

当行では、口座開設等のお取引に当たり、ご本人であることの確認や取引を行う目的、ご職業などの確認をさせていただいております。

お客さまの大切なご預金をお守りするため、また、犯罪を防止するための確認ですので、ご理解とご協力をお願いします。

振り込め詐欺などの「特殊詐欺」にご注意ください。



- ご家族等を装い電話や文書で金銭を要求する「オレオレ詐欺」、税務署等を装った「還付金詐欺」、および「架空請求」による被害が多発しております。
- ・お振込をする前に、もう一度ご家族等に確認してください。
  - ・公的機関(税務署、警察署、市町村役場、日本年金機構など)や銀行協会の職員が、ATM を操作させたり、口座番号や暗証番号、生年月日などを聞き出したりすることはありません。また、キャッシュカードをお預かりすることはありません。
  - ・心当たりのない請求で不審に思われる場合には、警察や県民生活センターなどの消費生活相談窓口にご相談ください。

フィッシング詐欺(パスワード等の詐取)にご注意ください。

山梨中央銀行を装った電子メールを受信され、その内容がID・パスワード・暗証番号・クレジットカード番号等の入力を求めるものであった場合、絶対入力しないでください。当行から電子メールや電話でパスワード等をお伺いすることはありません。

インターネットバンキングのセキュリティ対策について

不正送金の被害を防止するため、各種セキュリティ対策のご利用をお願いします。

〈山梨中銀ダイレクトのセキュリティ対策〉	
〈山梨中銀 Biz ダイレクトのセキュリティ対策〉	

業務内容

2025 年 7 月 1 日現在

当行が現在扱っている業務の概要は次の通りです。

(a) 預金業務

- (イ) 預 金  
当座預金、普通預金、定期預金、別段預金、外貨預金等を取り扱っております。
- (ロ) 譲渡性預金  
譲渡可能な定期預金を取り扱っております。

(b) 貸出業務

- (イ) 貸 付  
手形貸付、証書貸付及び当座貸越を取り扱っております。
- (ロ) 手形・電子記録債権の割引  
銀行引受手形、商業手形、荷付為替手形及び電子記録債権の割引を取り扱っております。

(c) 商品有価証券売買業務

国債等公共債の売買業務を行っております。

(d) 有価証券投資業務

預金の支払準備及び資金運用のため国債、地方債、社債、株式、その他の証券に投資しております。

(e) 内国為替業務

送金為替、振込及び代金取立等を取り扱っております。

(f) 外国為替業務

輸出、輸入及び外国送金その他外国為替に関する各種業務を行っております。

(g) 社債受託及び登録業務

担保附社債信託法による社債の受託業務、公社債の募集受託に関する業務を行っております。

(h) 附帯業務

- (イ) 代理業務
  - ①日本銀行代理店、日本銀行歳入代理店及び国債代理店業務
  - ②地方公共団体の公金取扱業務
  - ③勤労者退職金共済機構等の代理店業務
  - ④株式払込金の受入代理業務及び株式配当金、公社債元利金の支払代理業務
  - ⑤日本政策金融公庫及び独立行政法人住宅金融支援機構等の代理貸付業務
  - ⑥信託契約代理業務
  - ⑦保険代理店業務
- (ロ) 保護預り及び貸金庫業務
- (ハ) 有価証券の貸付
- (ニ) 債務の保証（支払承諾）
- (ホ) 公共債の引受
- (ヘ) 国債等公共債及び証券投資信託の窓口販売
- (ト) 金融商品仲介業務
- (チ) クレジットカード業務
- (リ) コマーシャル・ペーパー等の取扱い
- (ヌ) 確定拠出年金業務
- (ル) 人材紹介サービス業務（有料職業紹介事業）



営業のご案内

2025 年 7 月 1 日現在

主な預金のご案内

「普通預金」や「決済性普通預金」等の各種商品を取りそろえております。  
個別商品の詳しい内容はこちらからご覧ください。

ホーム → □座をひらく

<https://www.yamanashibank.co.jp/personal/account/>



「定期預金」等の各種商品を取りそろえております。  
個別商品の詳しい内容はこちらからご覧ください。

ホーム → ためる・ふやす → 定期預金

<https://www.yamanashibank.co.jp/personal/saving/time/>



主な個人向けローンのご案内

「山梨中銀自由設計型住宅ローン」や「マイカーローン」等の各種商品を取りそろえております。  
個別商品の詳しい内容はこちらからご覧ください。

ホーム → かりる

<https://www.yamanashibank.co.jp/personal/loan/>



- ※ 各ローンのお申込みに当たっては、当行所定の審査がございます。審査の結果、ご希望に沿えない場合がございますので、あらかじめご了承ください。
- ※ 仮審査のお申込みをいただいた場合、審査結果のご連絡後、お取引店等へのご来店による正式なお申込み手続きが必要となります。
- ※ 各ローンのご契約がお取引店（お取引希望店）でお取り扱いできない場合、最寄りの別の店舗にご案内させていただく場合がございますので、あらかじめご了承ください。
- ※ 店頭に各ローンの商品概要説明書をご用意しております。

主な事業者向けローンのご案内

「山梨中銀地域活力強化ファンド」や「山梨中銀クイックローン」等の各種商品を取りそろえております。  
個別商品の詳しい内容はこちらからご覧ください。

ホーム → 法人・個人事業主のお客さま → 資金調達

<https://www.yamanashibank.co.jp/corporation/loan/top.html>



- ※ 各ローンのお申込みに当たっては、当行所定の審査がございます。審査の結果、ご希望に沿えない場合がございますので、あらかじめご了承ください。
- ※ 各ローンのご契約がお取引店（お取引希望店）でお取り扱いできない場合、最寄りの別の店舗にご案内させていただく場合がございますので、あらかじめご了承ください。

上記の他にも、各種信用保証協会保証付融資、都・県・区市町村の制度融資、各種代理貸付業務、私募債の受託、動産・債権譲渡担保融資などを取り扱い、皆さまの資金ニーズに積極的にお応えしております。

代理貸付業務

事業資金、住宅資金などにご利用いただけます。

日本政策金融公庫、独立行政法人住宅金融支援機構、独立行政法人福祉医療機構、独立行政法人中小企業基盤整備機構等。

地方公共団体関係制度融資

地元金融機関として、山梨県および県内市町村の制度融資のお取扱いをしております。

県外店舗（東京都・神奈川県）では、東京都および神奈川県の他、各支店所在地の区市町制度融資のお取扱いをしております。

投資信託商品ラインナップ

投資信託の各種商品を取りそろえております。

個別商品の詳しい内容はこちらからご覧ください。

ホーム → ためる・ふやす → 投資信託

<https://www.yamanashibank.co.jp/personal/saving/investment/>



投資信託に関するご注意

1. 投資信託は預金ではなく、預金保険の対象ではありません。
2. 当行でご購入いただいた投資信託は、投資者保護基金の対象ではありません。
3. 投資信託は、リスクを含む商品であり、運用実績は市場環境等により変動します。従って、元本が保証されているものではありません。
4. 投資信託の運用による損益は、投資信託をご購入されたお客さまに帰属します。
5. ご購入にあたっては、最新の目論見書および目論見書補完書面をお渡ししますので、必ず内容をご確認のうえ、ご自身でご判断ください。

保険商品ラインナップ

お客さまのニーズに合わせてお選びいただける各種保険商品等を取りそろえております。

個別商品の詳しい内容はこちらからご覧ください。

ホーム → 将来にそなえる → 保険

<https://www.yamanashibank.co.jp/personal/prepare/insurance>



<その他の取扱商品>

長期火災保険	住宅ローンをご利用のお客さま専用の商品で、火災保険にセットして家財保険・地震保険をお申込みいただけます。充実した補償内容で、お客さまのお住まいをお守りします。
海外旅行傷害保険	海外旅行中の病気やけが、盗難等のアクシデントを補償する保険で、当行のホームページからお申込みいただけます。

証券業務等

種 類	内 容
公共債の窓口販売およびディーリング（売買）	利付国債（2年・5年・10年）・個人向け国債（固定3年・固定5年・変動10年）等の公共債を対象に、新発債の窓口販売および既発債のディーリング業務（一般売買・現先取引）の取扱いをしております。
投資信託の窓口販売	公社債投資信託、株式投資信託の窓口販売業務の取扱いをしております。
金融商品仲介業務	証券会社の委託を受けて、有価証券の売買等の媒介、募集・売出し等の取扱いをしております。
社債の受託業務	長期安定資金の有力な調達手段として社債の受託業務をしております。

その他業務

種 類	内 容
信託契約代理業務	三菱UFJ信託銀行、三井住友信託銀行の信託代理店として、年金信託、公益信託、特定贈与信託、土地信託、証券信託、国民年金基金加入勧奨、証券代行のお取次ぎをします。 また、三菱UFJ信託銀行の信託代理店として、相続関連業務である遺言信託、遺産整理業務、事業経営財務診断のお取次ぎをします。
確定拠出年金業務	加入者自らが掛金の運用方法を決め、その運用結果次第で老後の受取額が変わる年金です。企業型と個人型があります。

各種サービスのご案内

毎日をさらに便利に、さらに楽しくしてくれる各種サービスをご用意しております。  
各種サービスの詳しい内容はこちらからご覧ください。

ホーム → さらに便利に

<https://www.yamanashibank.co.jp/personal/prepare/insurance>



国際業務

外国送金や外貨両替等の業務を取り扱っております。  
詳しい業務内容はこちらからご覧ください。

ホーム → さらに便利に → 外国為替・外国送金

<https://www.yamanashibank.co.jp/personal/useful/foreign/>



エレクトロニック・バンキング関連サービスのご案内

事務の合理化をお手伝いする各種サービスを取りそろえております。  
各種サービスの詳しい内容はこちらからご覧ください。

ホーム → 法人・個人事業主のお客さま → 事務合理化

<https://www.yamanashibank.co.jp/corporation/eb/>



手数料のご案内

振込手数料やCD・ATM利用手数料等の詳しい内容は、こちらからご覧ください。

ホーム → 手数料のご案内

<https://www.yamanashibank.co.jp/fee/>



外部評価・イニシアチブへの参画

外部評価

■やまなし健康経営優良企業

従業員の健康づくりを経営的な視点で捉え、戦略的に取り組む企業として、山梨県から「やまなし健康経営優良企業」認定を取得しております。



■健康経営優良法人

経済産業省および日本健康会議が実施する「健康経営優良法人認定制度」の大規模法人部門において、「健康経営優良法人2025」認定を取得しております。



■スポーツエールカンパニー

従業員の健康増進のために、スポーツ実施に向けた積極的な取り組みを行っている企業として、スポーツ庁から「スポーツエールカンパニー」認定を取得しております。



■くるみん

厚生労働省が次世代育成支援対策推進法に基づき定める「子育てサポート企業」として、「くるみん」認定を取得しております。



■えるぼし

女性の活躍推進に関する状況が優良な企業として厚生労働大臣から「えるぼし」認定を取得しております。



■DX認定事業者

経済産業省が定めるDX認定制度に基づく「DX認定事業者」に認定されております。

イニシアチブへの参画

持続可能な社会の実現に貢献するために、さまざまなイニシアチブへ参加・賛同しております。

21世紀金融行動原則



気候関連財務情報開示  
タスクフォース (TCFD)



GXリーグ



自然関連財務情報開示  
タスクフォース (TNFD) フォーラム



生物多様性のための30by30  
アライアンス





第三者意見

今年度から新長期ビジョン・中期経営計画が始動した中、改めて当行の価値創造ストーリーをどのようにアップデートさせたのか、全体のストーリーを意識して統合報告書を拝見しました。

過去の統合報告書も拝見しましたが、当行ではパーパス・長期ビジョン・マテリアリティ・中期経営計画の施策の一貫性を重視しておられるという印象を持っています。今回の長期ビジョンのアップデートに当たっては、山梨の課題を解決して持続可能な地域社会をつくるという社会価値起点の発想と、銀行グループとして稼ぐ力を高めるという経済価値起点の発想を掛け合わせ、これまでの銀行業にとどまらずにより広い価値を提供できるよう、「Value Creation Bank」から「Value Creation Company」への進化を目指すという点がポイントと理解しました。

中期経営計画の中では、今回からKPIとして、アウトカムに当たる社会的インパクト指標を取り入れた点に注目しました。国際統合報告フレームワークが2021年に改訂された際、そのポイントの一つがアウトプットとアウトカムの区別でした。当行に当てはめれば、金融商品の販売や預金・貸出といった各種のサービスがアウトプットであり、その結果、顧客や地域社会に与える中長期的な影響がアウトカムになります。山梨の経済と社会を支える第一地方銀行のミッションとして、最終的なアウトカムをGDPに置き、その下位のアウトカムとして観光消費額や製造業生産額など、当行が山梨の発展に重要と考える産業の活動指標を置いている構造からは、当行がどのように地域社会に価値を生もうとしているのかの意思を感じ取れます。

今後、改善を期待する点は二つです。第一に、マテリアリティとアウトカムについての記載の充実です。マテリアリティは当行が持続可能な地域社会の中で企業価値を高めるために重要な課題であり、今回設定したアウトカムと連動するはずです。個々のマテリアリティがなぜ重要なのか(機会とリスク)、アウトカムとどのようにつながっているのか、アウトカムを高めることが、オクトパスモデル上で循環して当行の企業価値にどのように結びつくのかを、改めてナラティブに説明することで、ステークホルダーの理解が深まると考えます。加えて、アウトカムで掲げている指標については、当行のサービスとの因果関係、つまりところは当行が実質的に生み出した山梨へのソーシャルインパクトの分析まで迫ることを期待します。当行が考えるマテリアリティ、実施する施策、その結果生み出された地域社会と当行の企業価値へのインパクトを、ストーリーと定量的なファクトをもって説明できれば、さらに素晴らしい統合報告書になると考えます。

第二に、人的資本の開示のさらなる充実です。長期ビジョンと中期経営計画で描いている戦略を推進するためには、頭取もトップメッセージで熱く語っておられる組織風土改革の推進と、人財ポートフォリオの転換が鍵になります。株主やステークホルダーの関心も厚く、統合報告書の中でも最も重要度の高い情報の一つです。事業ポートフォリオやビジネスモデルの変革のため、人財ポートフォリオをダイナミックに組み替えていくことは、当行に限らず多くの日本企業が直面している課題であり、当行はそれに真正面からチャレンジしています。今後も、具体的な取組みの状況や課題、生み出した成果など多面的な検証と情報発信をさせていただくことを期待しています。

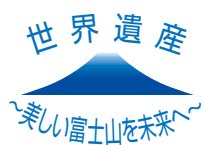


**郷原 陸** (ごうはら りく)  
株式会社日本総合研究所 リサーチ・コンサルティング部門  
シニアマネジャー

【略歴】  
一橋大学大学院商学研究科修士課程修了後、株式会社日本総合研究所に入社。  
以後、ビジョン・中期経営計画策定やポートフォリオマネジメント、事業戦略策定など、製造業界・コンテンツ業界などを中心に、一貫して民間企業の経営戦略の立案・遂行支援に従事。その一環で、サステナビリティと連動したビジョン策定・価値創造ストーリー構築や情報開示も支援。

「山梨中央銀行 ディスクロージャー誌2025【資料編】」のご案内  
銀行法施行規則第19条の2第1項および同19条の3の各号に定められた指標等、ならびに同第19条の2第1項第5号二等の規定に基づき2014年金融庁告示第7号に定められた自己資本の充実の状況、ならびに同第19条の2第1項第6号等の規定に基づき2012年金融庁告示第21号に定められた報酬等に関する開示事項等については、一部の内容を除き別冊として作成した資料編に記載しております。  
なお、資料編は当行ホームページに掲載しております。

2025年7月発行  
株式会社山梨中央銀行経営企画部  
〒400-8601 甲府市丸の内一丁目20番8号  
電話 055-233-2111(代)  
ホームページ <https://www.yamanashibank.co.jp/>



山梨から豊かな未来をきりひらく

**山梨中央銀行**

<https://www.yamanashibank.co.jp/>

この印刷物はユニバーサルフォントを使用しています。



**色覚UD**

この印刷物は色覚障がいの方に配慮し制作しています。



**VOC  
FREE** 15%