

第27回インフォメーション・ミーティング

- ・平成26年度中間決算概要
- ・平成26年度業績予想
- ・中期経営計画「ベストバンクプラン 2016」
の進捗状況

平成26年12月3日(水)
株式会社 山梨中央銀行

目次

当行プロフィール

2

I 平成26年度中間決算概要 および 平成26年度業績予想

平成26年度中間期損益概況	4
平成26年度損益予想	5
預金の状況	6
貸出金の状況	7
有価証券の状況	9
有価証券運用方針	10
役務収益の状況	11
経費とOHRの状況	12
与信コストの状況	13
利回り・利鞘の状況	14
自己資本比率の状況	15
株主還元の状況	16

II 山梨県経済の動き

景気動向	18
県内経済トピックス	19
山梨県内の地場産業	20
高速交通網の整備	21

III 中期経営計画「ベストバンクプラン 2016」 の進捗状況

中期経営計画「ベストバンクプラン 2016」	
計画骨子	23
定量目標	24
基本方針 I「トップライン収益の増強」	
営業力の強化	
法人営業戦略	25
個人営業戦略	35
西東京地区戦略	36

■ 会社概要 (2014年9月末現在)

- ・ 創業 1877年(明治10年)4月
- ・ 創立 1941年(昭和16年)12月
- ・ 本店所在地 甲府市丸の内1丁目20番8号
- ・ 資本金 154億円
- ・ 従業員数 1,717人
- ・ 営業店舗数 本支店・出張所90
(山梨74、東京15、神奈川1)
法人営業所1(東村山市)
海外駐在員事務所1(香港)



本店

< 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。

I 平成26年度中間決算概要
および
平成26年度業績予想

平成26年度中間期損益概況

(億円、%)	25/9期	26/9期	前年同期比(増減率)
経常収益	232	220	△ 12 (△ 5.0)
業務粗利益	193	185	△ 8 (△ 4.1)
資金利益	165	161	△ 4 (△ 2.1)
役務取引等利益	21	21	0 (1.6)
その他業務利益	1	0	△ 0 (△ 31.7)
コア業務粗利益	188	184	△ 4 (△ 1.9)
国債等債券関係損益	5	0	△ 5 (△ 87.5)
経費(△)	143	144	1 (0.4)
一般貸倒引当金繰入額(△)	-	-	- (-)
業務純益	49	40	△ 9 (△ 17.5)
コア業務純益	44	40	△ 4 (△ 9.4)
臨時損益	9	9	0 (1.5)
うち貸倒引当金戻入益	5	6	1 (36.2)
うち不良債権処理額(△)	0	0	0 (3.4)
うち株式等関係損益	3	3	0 (△ 2.4)
経常利益	59	50	△ 9 (△ 14.4)
特別損益	△ 1	△ 3	△ 2 (△ 102.6)
税引前当期純利益	57	46	△ 11 (△ 18.2)
法人税、住民税及び事業税(△)	15	10	△ 5 (△ 35.3)
法人税等調整額(△)	1	2	0 (51.7)
中間純利益	40	34	△ 6 (△ 14.2)

(億円、%)	26/9期	前年同期比(増減率)	残高要因	利回り要因
資金運用収益	170	△ 4 (△ 2.2)	3	△ 7
貸出金利息	97	△ 7 (△ 6.8)	△ 2	△ 4
有価証券利息	71	2 (4.0)	△ 0	2
コールローン等	1	0 (66.1)	1	△ 0
資金調達費用	8	△ 0 (△ 3.7)	0	△ 0
預金等利息	8	△ 0 (△ 1.2)	0	△ 0
コールマネー等	0	△ 0 (△ 27.9)	△ 0	0
資金利益	161	△ 4 (△ 2.1)	-	-

(億円)	26/9期	前年同期比
役務取引等収益	33	0
投資信託	4	0
個人向け国債	0.2	0
生命保険	2	0
その他	26	0
役務取引等費用	11	0
役務取引等利益	21	0

(億円)	26/9期	前年同期比
人件費	76	△ 1
物件費	60	0
税金	7	1
経費	144	1

平成26年度損益予想

(億円、%)	26/3期	27/3期(予想)	前期比(増減率)
経常収益	450	425	△ 25 (△ 5.5)
業務粗利益	375	371	△ 3 (△ 1.0)
資金利益	327	322	△ 4 (△ 1.4)
役務取引等利益	42	47	4 (9.6)
その他業務利益	2	1	△ 0 (△ 41.2)
コア業務粗利益	372	371	△ 1 (△ 0.4)
国債等債券関係損益	2	0	△ 2 (△ 77.3)
経費(△)	281	278	△ 2 (△ 0.8)
一般貸倒引当金繰入額(△)	-	-	- (-)
業務純益	94	93	△ 1 (△ 1.3)
コア業務純益	91	92	0 (0.6)
臨時損益	21	1	△ 19 (△ 91.6)
うち不良債権処理額(△)	1	1	0 (0.0)
うち株式等関係損益	7	2	△ 5 (△ 68.6)
経常利益	115	95	△ 20 (△ 17.7)
当期純利益	78	62	△ 16 (△ 21.5)

配当	25/3期	26/3期	27/3期予定
1株当たり配当金(年間)	6.00円	6.50円	6.50円

	26/3期末	27/3期末(想定)
日経平均株価	14,827 円	16,173 円

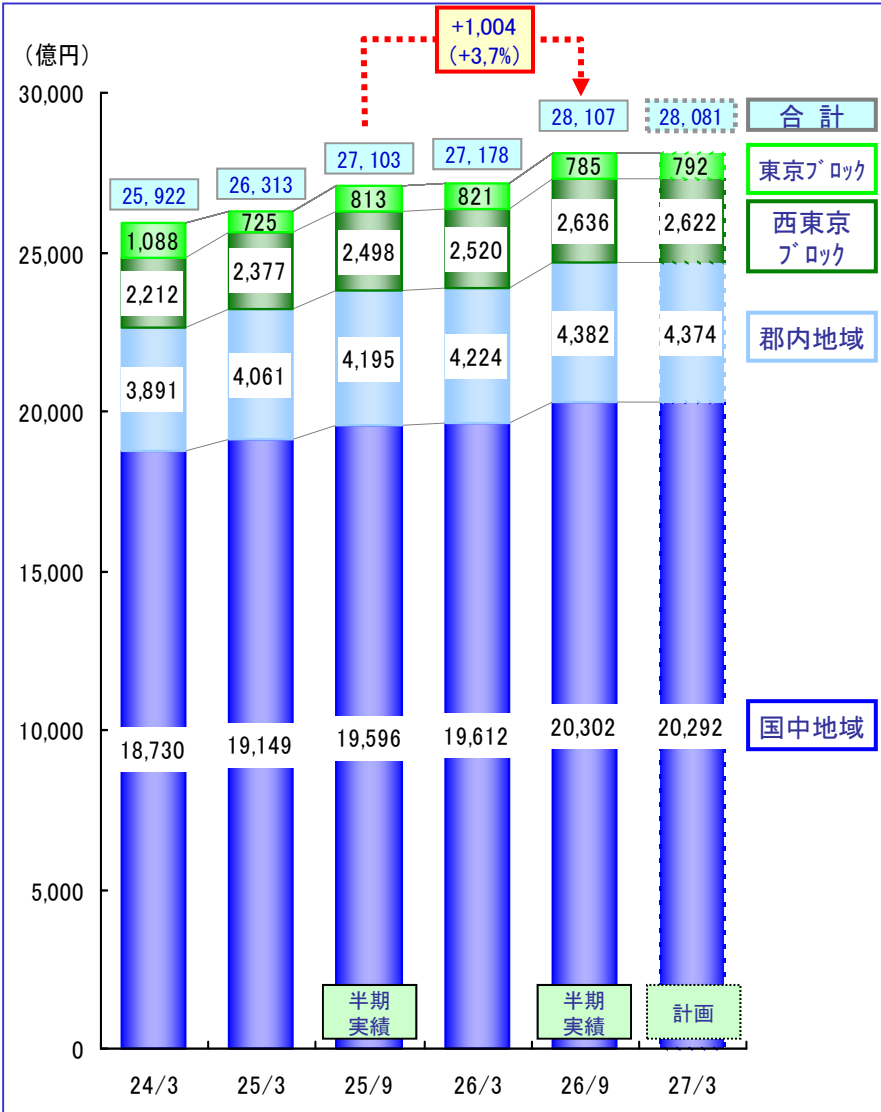
資金利益(差異要因)	(億円、%)	27/3期(予想)	前期比(増減率)	残高要因	利回り要因
	資金運用収益	340	△ 5 (△ 1.4)	8	△ 13
貸出金利息	195	△ 11 (△ 5.3)	0	△ 11	
有価証券利息	143	5 (4.2)	3	2	
コールローン等	1	0 (7.9)	0	△ 0	
資金調達費用	17	△ 0 (△ 1.5)	0	△ 0	
預金等利息	16	0 (0.1)	0	△ 0	
コールマネー等	1	△ 0 (△ 20.5)	△ 0	0	
資金利益	322	△ 4 (△ 1.4)	-	-	

役務取引等利益	(億円)	27/3期(予想)	前期比
	役務取引等収益	70	4
投資信託	8	1	
個人向け国債	0.6	0.1	
生命保険	4	1	
その他	56	2	
役務取引等費用	23	0	
役務取引等利益	47	4	

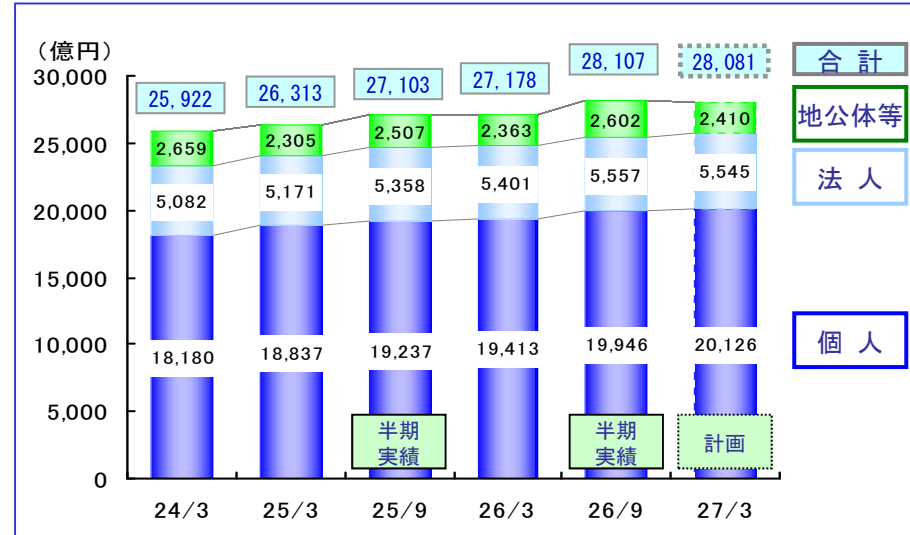
経費	(億円)	27/3期(予想)	前期比
	人件費	150	△ 2
物件費	115	△ 1	
税金	12	2	
経費	278	△ 2	

預金の状況

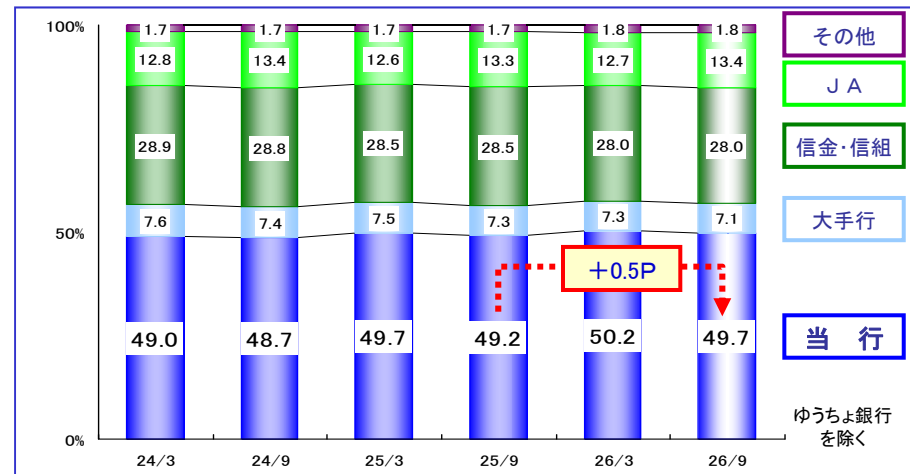
預金残高推移(平残)



マーケット別残高推移(平残)

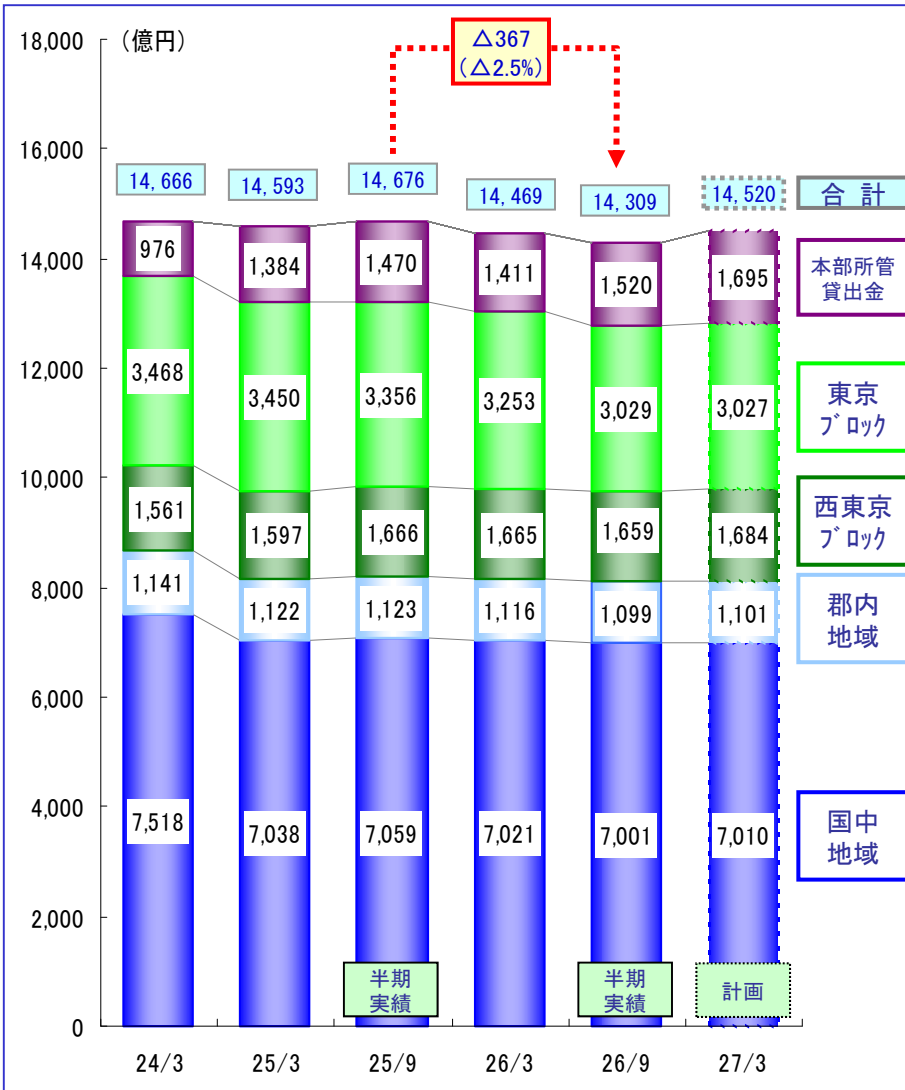


県内預金シェア推移(末残)

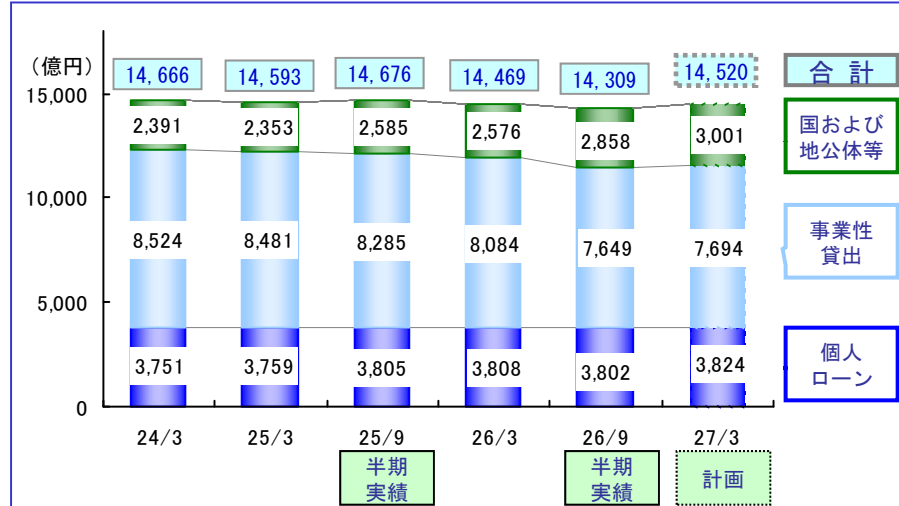


貸出金の状況 ①

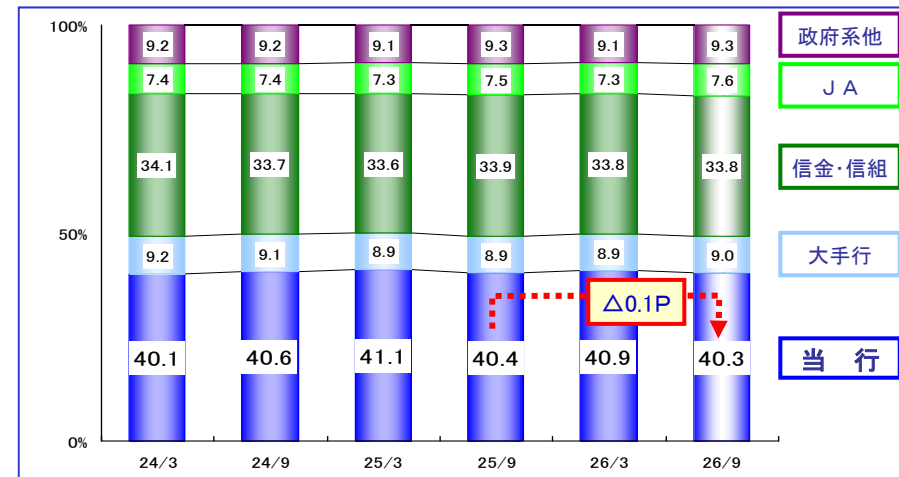
貸出金残高推移(平残)



マーケット別残高推移(平残)

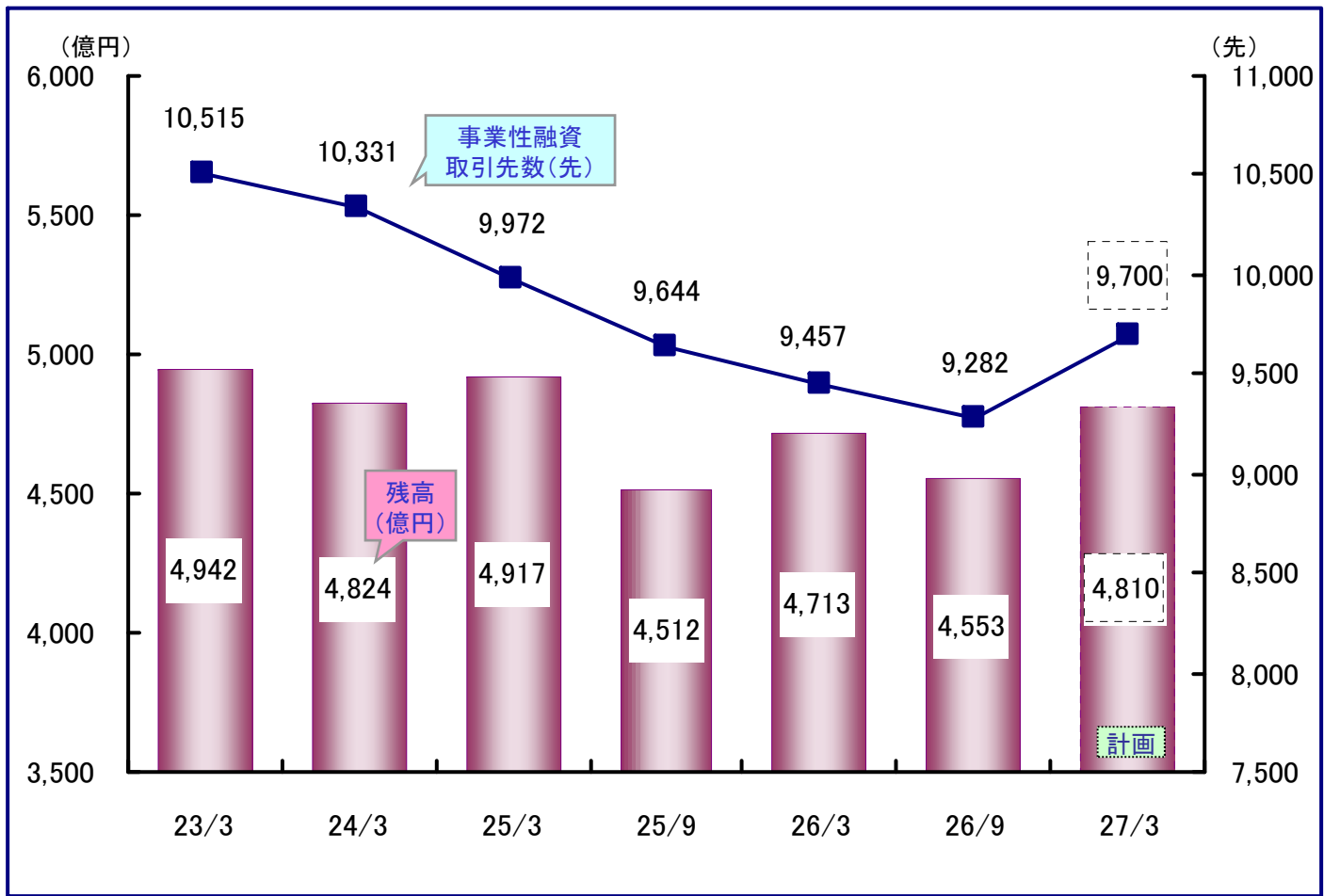


県内貸出金シェア推移(末残)



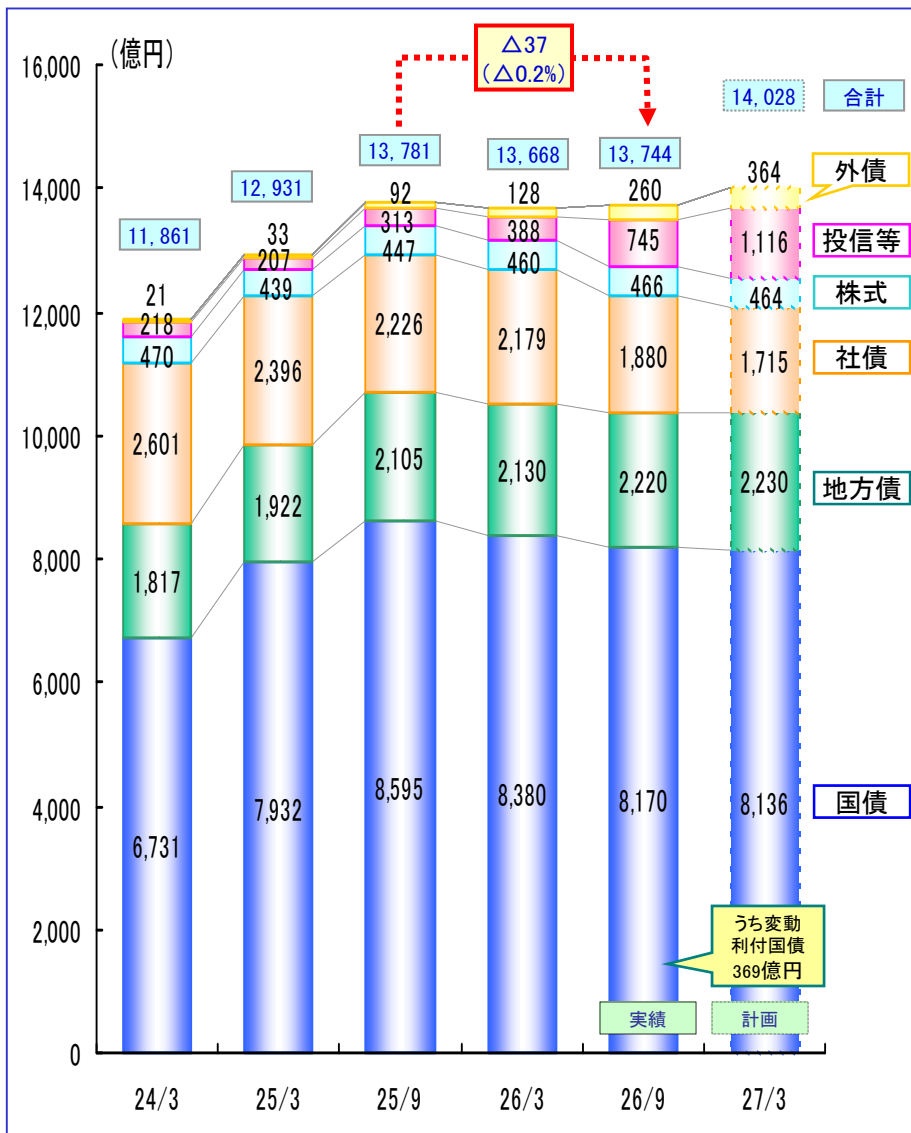
(注) 本部所管貸出は、財務省向け貸出、ローン・パーティシパシオンおよび譲受債権等をいう

中小企業向け貸出金残高(末残)・事業性融資取引先数の推移

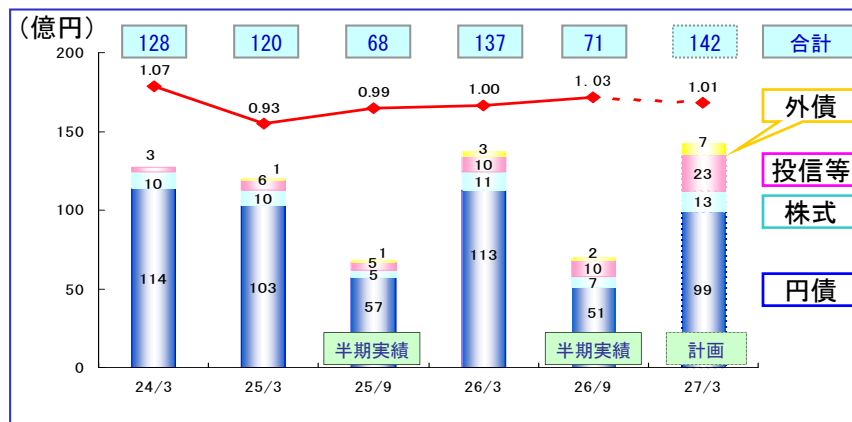


有価証券の状況

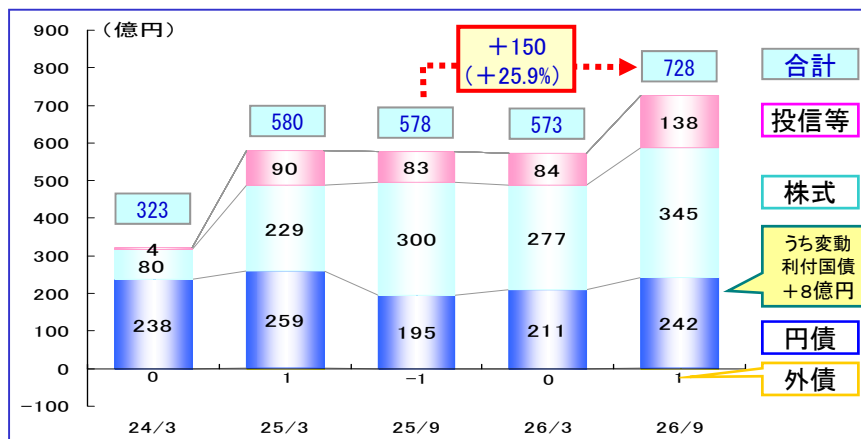
有価証券残高(平残)推移



利息配当金・有価証券利回りの推移



評価損益の推移



円貨債券修正デュレーションの推移

	24/3	25/3	25/9	26/3	26/9
円貨債券	3.5	3.5	4.5	4.4	4.5

【中期経営計画「市場運用力の強化」における戦略課題】
 高い利回りを実現する運用手法の確立と環境変化に機動的に対応できる運用態勢の再構築
 中計3年間で有価証券残高を平残で約800億円(25/3比+6.1%)積み増す
 中計最終年度の有価証券利回り1.00%、利息・配当金137億円

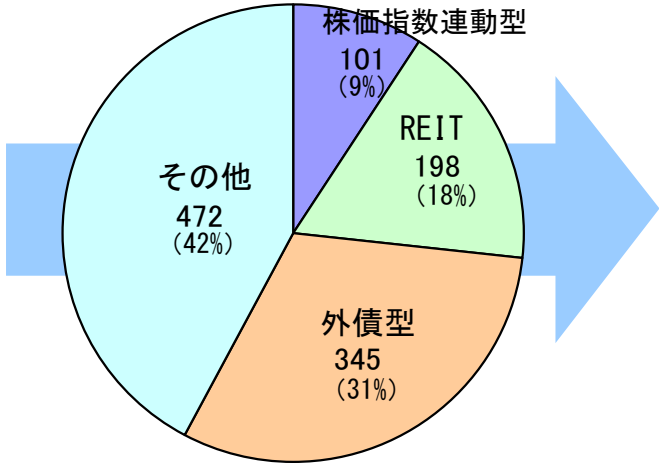
- 低金利が継続する環境のもと、円貨債券運用を圧縮
- 投資信託・外貨債券・株式を積極的に積み増すことで収益の増加を目指す

円貨債券を中心とした
中計前のアセットアロケーション

(単位: 億円)

	25/3(平残)	
	構成比	
円債	12,251	95%
株式	439	3%
投信	207	2%
外債	33	0%
計	12,931	100%

平成26年度投資信託残高(平残)
(1,116億円)内訳



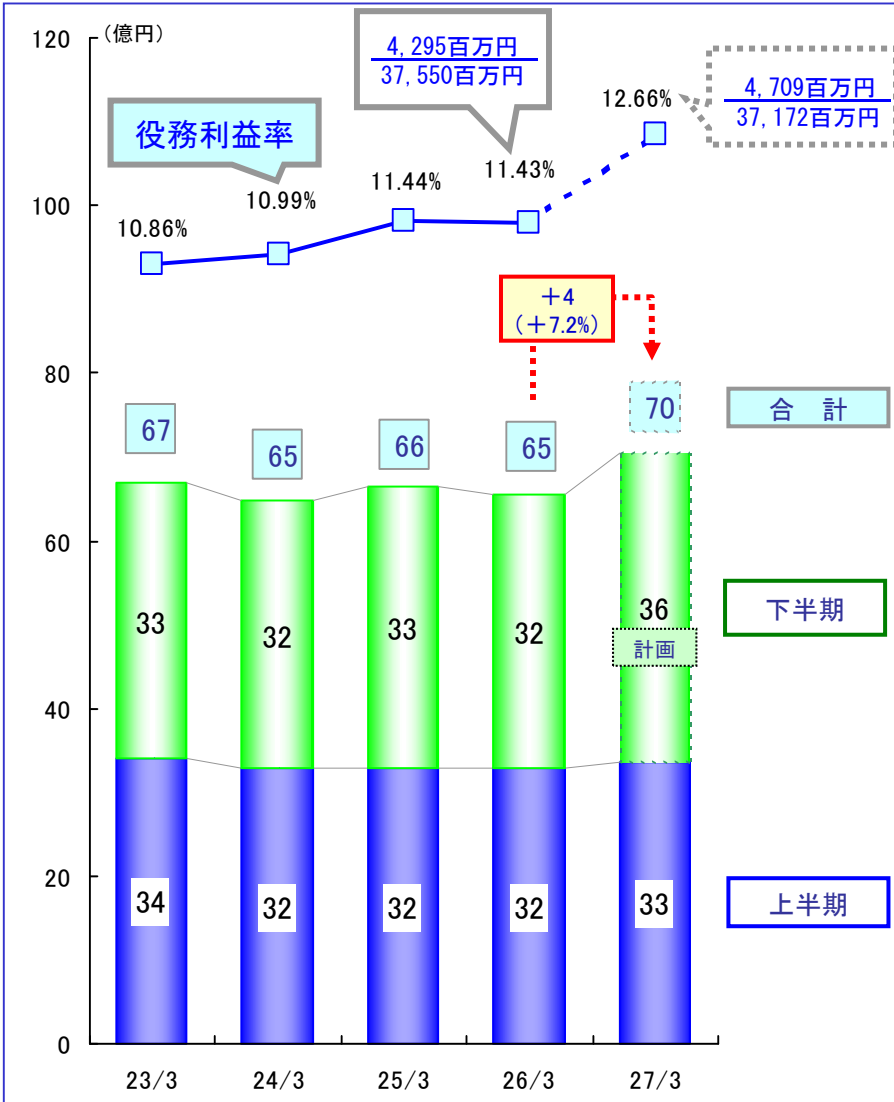
投資信託を運用資産別に配分し直した
実質的アセットアロケーション

(単位: 億円)

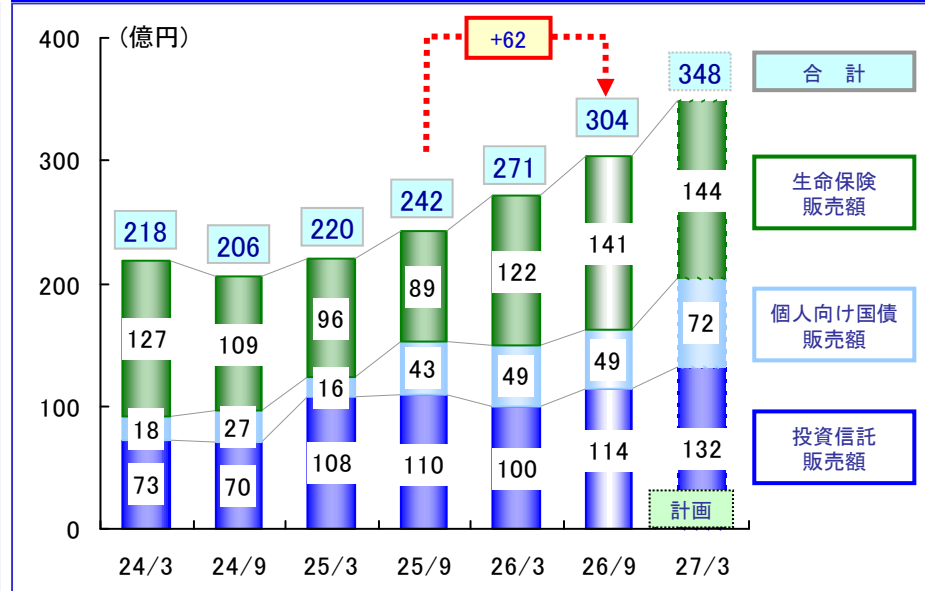
	27/3(平残)		増減
	構成比		
円債	12,082	86%	△9P
株式	565	4%	+1P
投信	670	5%	+3P
外債	709	5%	+5P
計	14,028	100%	-

役務収益の状況

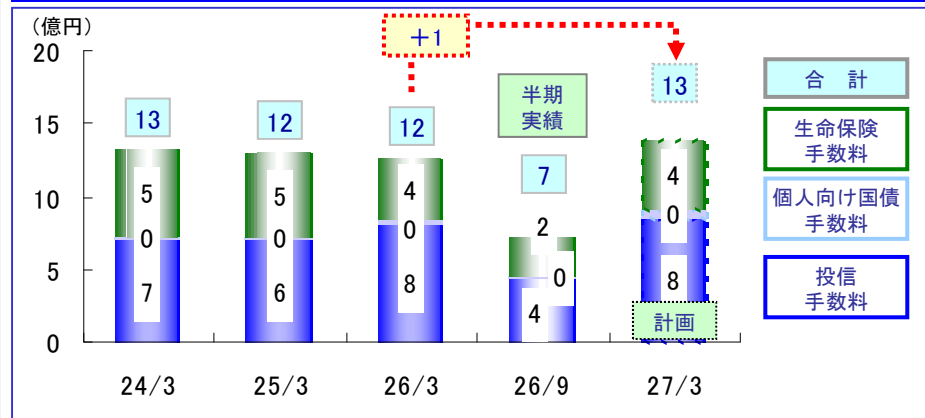
役務取引等収益・役務利益率推移



投信・個人向け国債・生命保険 販売額推移

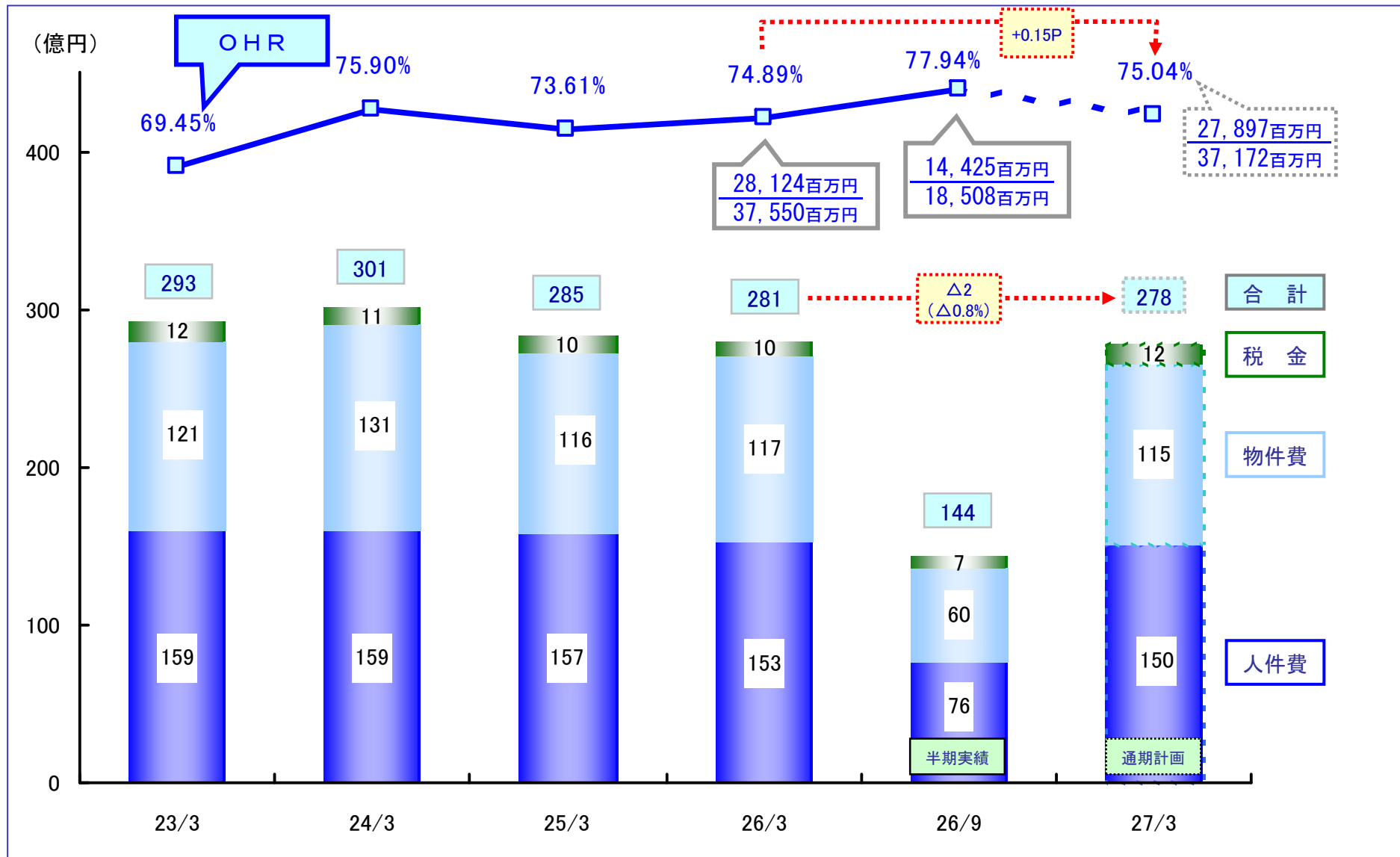


投資信託・生命保険・個人向け国債 手数料推移



※ 役務利益率 = 役務取引等利益 ÷ 業務粗利益

経費とOHRの状況

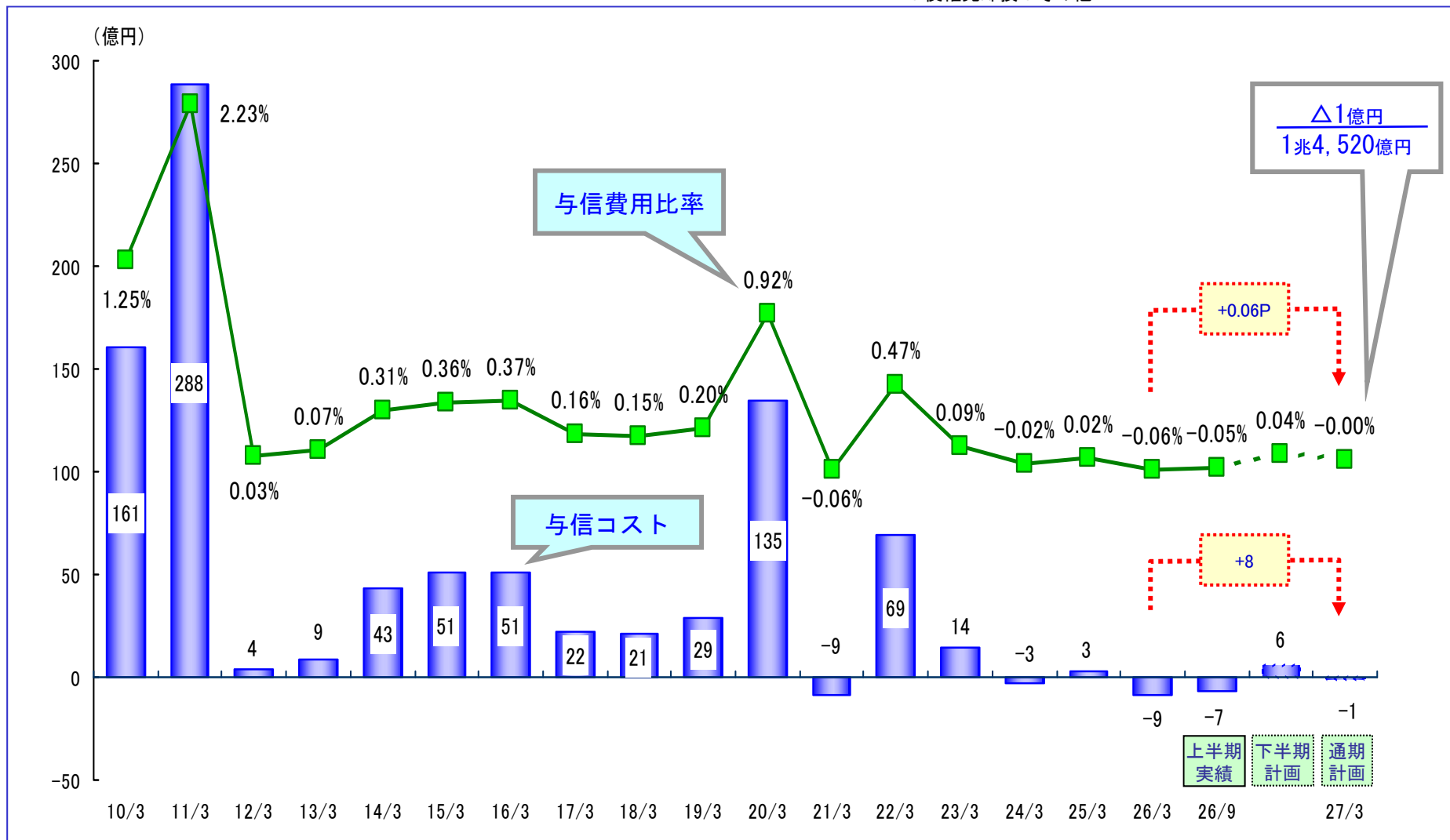


※ OHR=経費÷業務粗利益

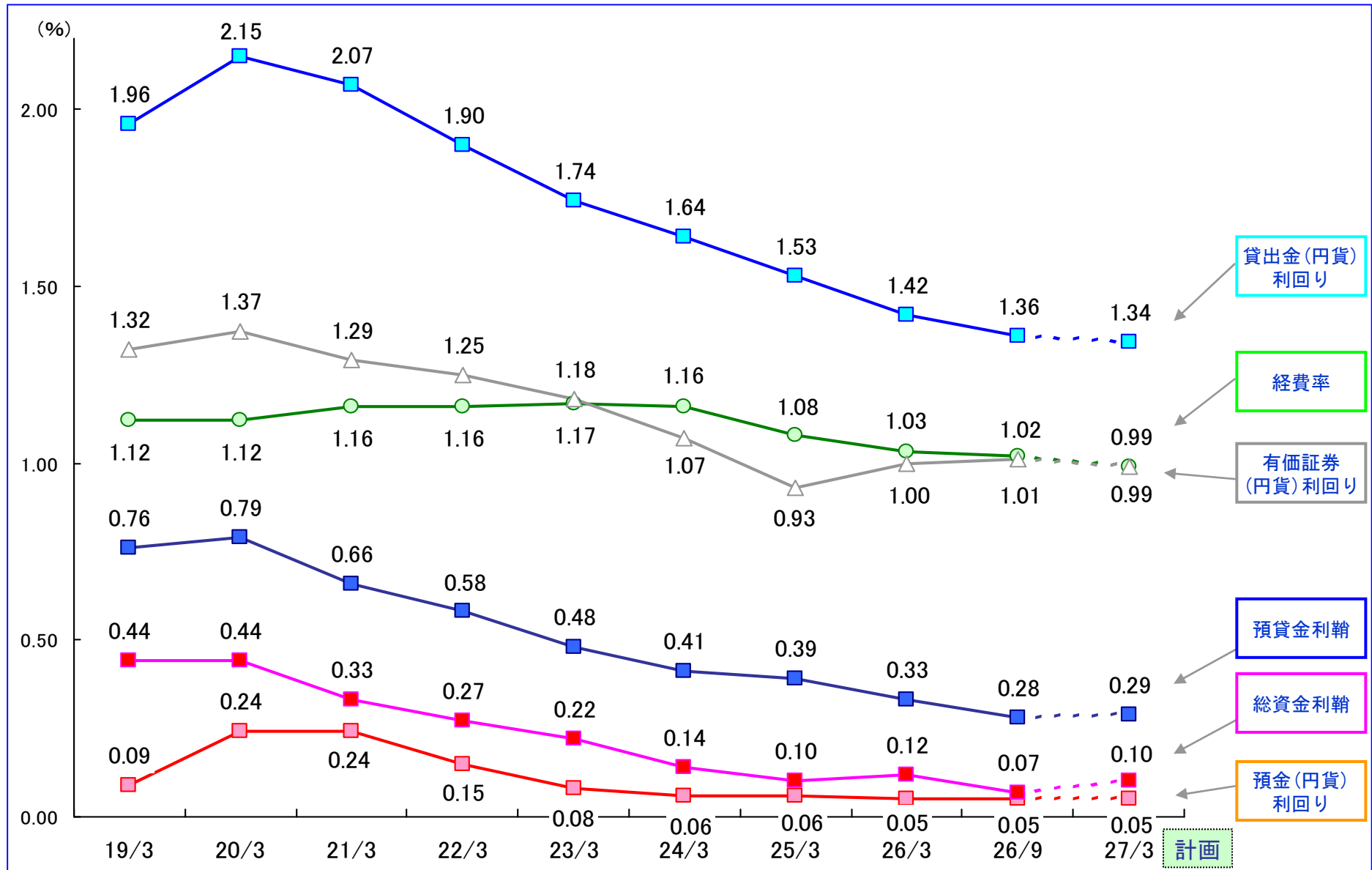
与信コストの状況

与信コスト・与信費用比率の推移

与信費用比率 = 与信コスト ÷ 貸出金平残
 与信コスト = 一般貸倒引当金繰入 + 個別貸倒引当金繰入 + 貸出金償却
 + 債権売却損 + その他

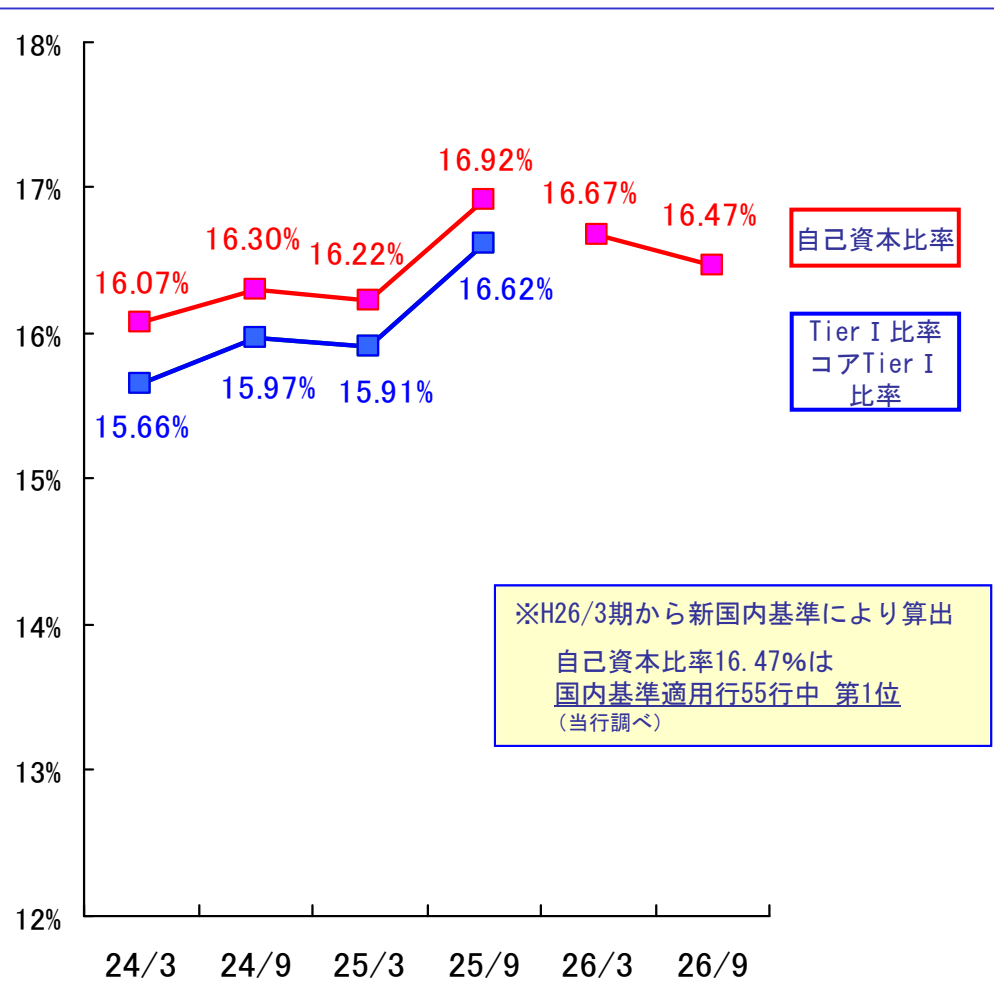


利回り・利鞘の状況



自己資本比率の状況

自己資本比率の推移



※コアTier I : 自己資本のうち、資本金・資本剰余金・利益剰余金等

自己資本額の内訳

(億円)

	25/9期	26/3期	26/9期
Tier I (基本的項目)	1,558		
うちコアTier I	1,558		
うち繰延税金資産の純額	-		
うち優先株式・優先出資証券	-		
Tier II (補完的項目)	28		
うち一般貸倒引当金	28		
控除項目	-		
自己資本額	1,587	1,610	1,631
リスク・アセット等	9,379	9,658	9,906

リスク・アセット等の算出手法

信用リスク	標準的手法
オペレーショナル・リスク	粗利益配分手法

株主還元の様態

配当政策の基本方針

健全経営を維持するため適正な内部留保の充実に努めるとともに、安定的な配当を継続実施する。

配当額の推移

当行創立70周年記念配当1円実施
(中間期3.5円、期末3.5円)

0.5円増配実施
(中間期3.0円、期末3.5円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期予想
一株当たり年間配当額	6.00円	6.00円	7.00円	6.00円	6.50円	6.50円
期末株価	411円	404円	368円	429円	466円	-
配当利回り	1.45%	1.48%	1.90%	1.39%	1.39%	-

株主還元の様態

H22.5.27
1,793千株を取得

H22.12~23.3
1,906千株を取得

H23.12.26
2,079千株を取得

H25.2~25.3
2,600千株を取得

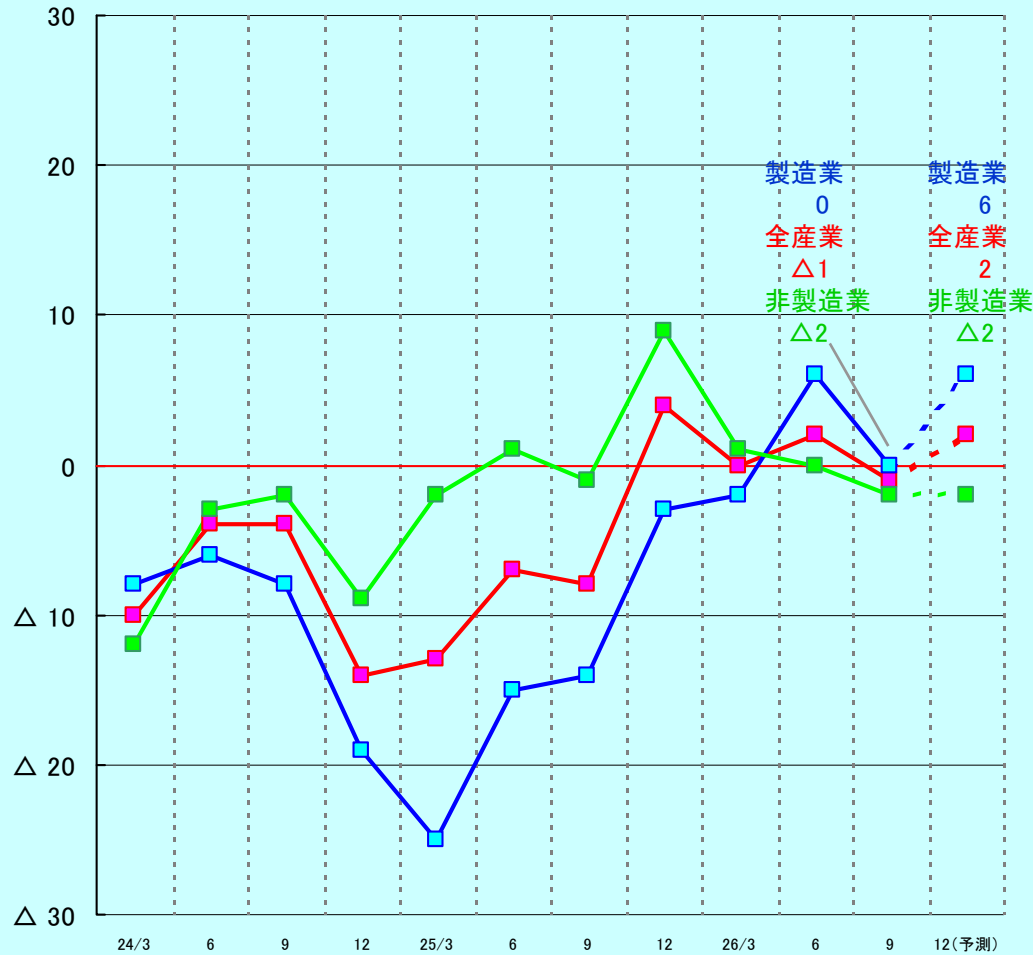
H25.4に550千株、H26.2
に1,378千株を取得

(百万円)	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期予想
年間配当額①	1,105	1,089	1,256	1,062	1,134	1,095
自己株式取得額 (除く単元未満株式)②	-	1,433	644	989	835	-
株主還元額③=①+②	1,105	2,522	1,901	2,052	1,970	1,095
当期純利益(単体)④	2,744	3,861	6,965	5,870	7,898	6,200
配当性向	40.28%	28.34%	18.08%	18.22%	14.42%	17.66%
株主還元率③/④×100	40.28%	65.32%	27.29%	34.95%	24.94%	17.66%

(注) 円単位で計算のうえ、単位未満切捨て

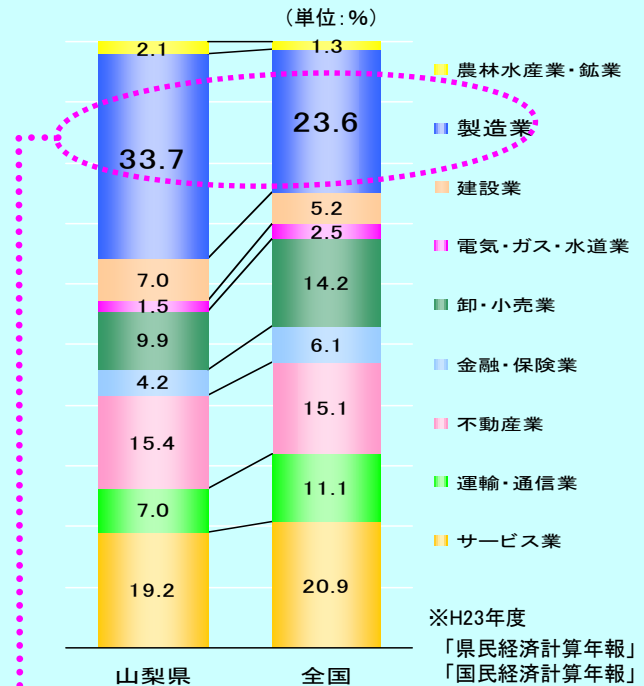
Ⅱ 山梨県経済の動き

日銀短観業況判断D.I.(山梨県内)

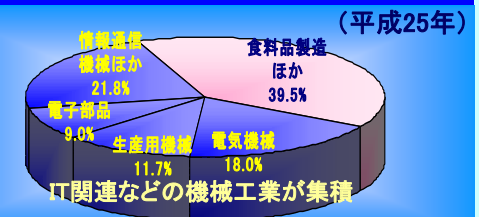


「日本銀行甲府支店」

経済活動別総生産(産業部門=100)



県内製造品出荷額等の割合



「山梨県工業統計調査結果」

トピックス	山梨県内への効果	県内経済活性化のための当行の取組み
H25/6 富士山の世界遺産 登録決定	観光客増加 <H26年上半期の 外国人宿泊客数が 前年同期比2倍に>	<ul style="list-style-type: none"> ・観光地・観光施設への資金対応 ・外国人観光客の両替ニーズ対応
H25/9 東京オリンピック・パラリン ピック2020年開催決定	県内への観光客増加 キャンプ地の可能性	<ul style="list-style-type: none"> ・観光地・観光施設・キャンプ施設への 資金対応
H26/4 NHK朝の連続テレビ 小説「花子とアン」 放映	観光客増加	<ul style="list-style-type: none"> ・観光地・観光施設への資金対応
H26/10 リニア中央新幹線 着工認可	駅周辺の開発進展 (分譲地等)	<ul style="list-style-type: none"> ・駅周辺開発に関する資金対応 ・県内移住希望者へのローン対応 ・定住人口増加に向けた山梨県との提携
H25/7 「山梨」ワインを国税 庁が地理的表示指定	ヨーロッパ・東南アジア での「甲州種ワイン」 の注目度上昇	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出支援強化 (海外商談会出展、提携先外国銀行との連携等) ・ワイナリーへの行員派遣継続実施 ⇒「目利き力」の強化・資金対応

山梨県内の地場産業

ワイン



- 出荷額全国シェア22.3%で2位
- 「山梨」ワイン表示指定（国税庁）

日本酒



- 出荷額全国シェア28.4%で1位

ミネラルウォーター



- 出荷額全国シェア22.0%で1位

果物




- 葡萄・桃・すもも収穫量全国1位

ジュエリー



- 出荷額全国シェア28.4%で1位

絹織物



- ネクタイ出荷額全国4位
- スカーフ・マフラー出荷数全国6位
- 羽毛布団出荷額全国1位

ニット



印伝



和紙



- 障子紙・書道用紙出荷額全国2位
- 手漉き和紙出荷額全国6位

※出典「平成24年経済センサス」「平成24年工業統計調査」「平成25年作物統計調査」

期待効果: 関西圏からの観光客増加・受注機会の拡大・首都圏への通勤可能範囲拡大による定住者増加等

リニア中央新幹線

○リニア実験線 延伸工事完了

・H25.8.29 本格的な試験運転再開

○リニア中央新幹線

・H25.9.18 県内駅位置と詳細ルート決定
 ・H26.10.17 国土交通相が着工認可、H39年(2027年)開業予定
 ⇒東京オリンピックまでに一部前倒し営業するよう要望

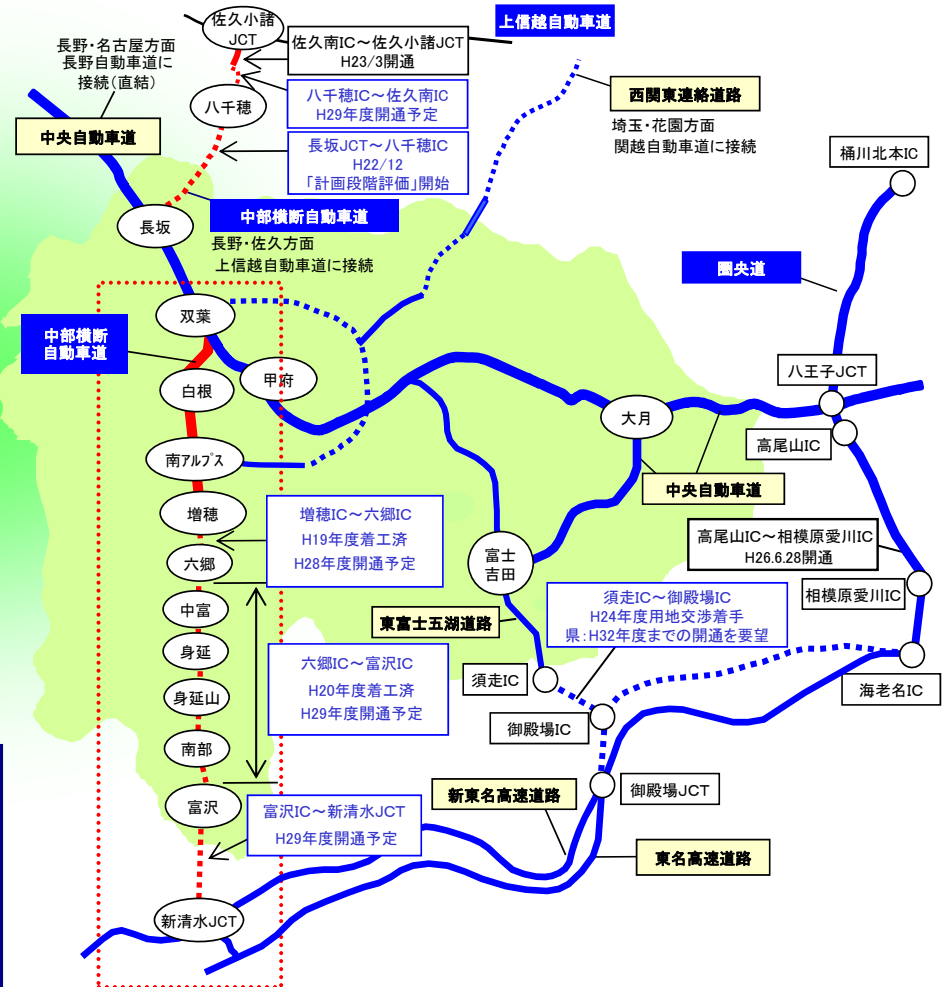
リニア中央新幹線の路線図



☆「やまなし暮らし支援センター」(H25/6 山梨県が有楽町に開設)との連携強化

☆ リニア新駅近隣分譲地「あさひリニアタウン」(H25/7、171区画分譲開始)購入者への住宅ローン対応

中部横断自動車道



Ⅲ 中期経営計画 「ベストバンクプラン 2016」 の進捗状況

中期経営計画「ベストバンクプラン 2016」 (計画期間 平成25年4月～平成28年3月)

経営理念「地域密着と健全経営」

経営ビジョン (あるべき姿)

お客さまにご満足いただき、揺るぎない信頼を得られる銀行

スローガン

CS・ES No.1 ^{バンク}銀行を目指して

トップライン収益の増強

営業力の強化

- ・ 営業態勢の強化
- ・ 個人営業戦略
- ・ 法人営業戦略
- ・ 地区・店舗戦略

市場運用力の強化

強靱な経営体質の構築

業務の効率化とコストの最適化

内部管理態勢の強化

人材育成と活力ある組織風土の醸成

CSRの推進

地域経済活性化への取組み

地域社会貢献への取組み

環境問題への取組み

地域密着型金融推進

コンプライアンス・顧客保護

CSの向上

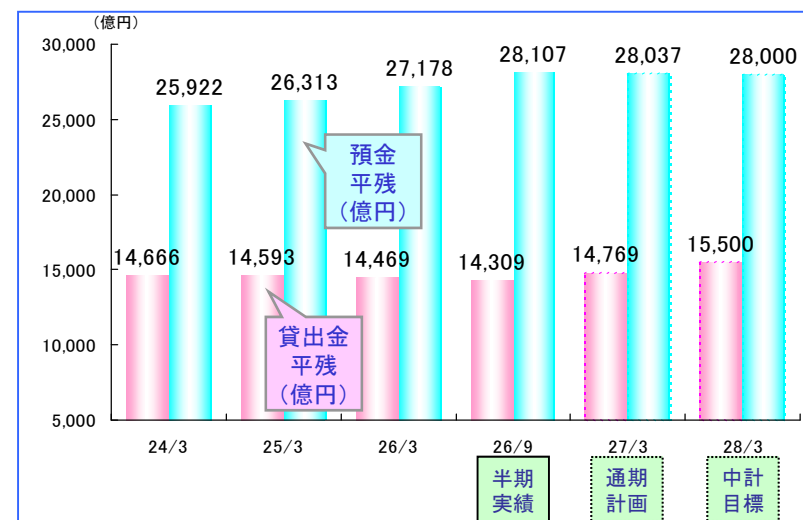
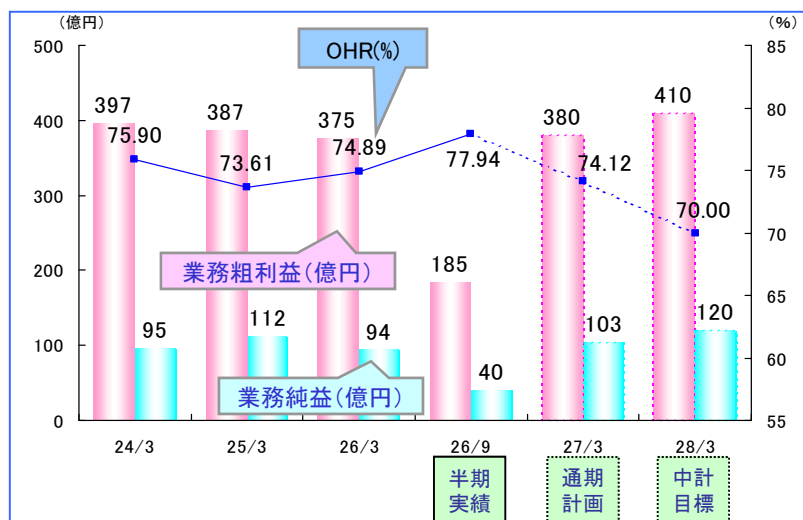
ESの向上

※トップライン収益 = 業務粗利益 [資金利益 + 役務取引等利益 + その他業務利益 (国債等債券関係損益を含む)]

中期経営計画「ベストバンクプラン 2016」 定量目標

(金額単位: 億円)

項目	26/3期 通期実績	26/9期 中間期実績	26/3期 実績比	27/3期 通期計画	中計目標 (28/3期)
業務粗利益	375	185	—	380	410
業務純益	94	40	—	103	120
OHR (経費÷業務粗利益)	74.89%	77.94%	3.05P	74.12%	70%以下
自己資本比率 (国内基準)	16.67%	16.47%	△0.20P	—	15%以上
貸出金残高 (平残)	14,469	14,309	△160	14,769	15,500
預金残高 (平残)	27,178	28,107	929	28,037	28,000



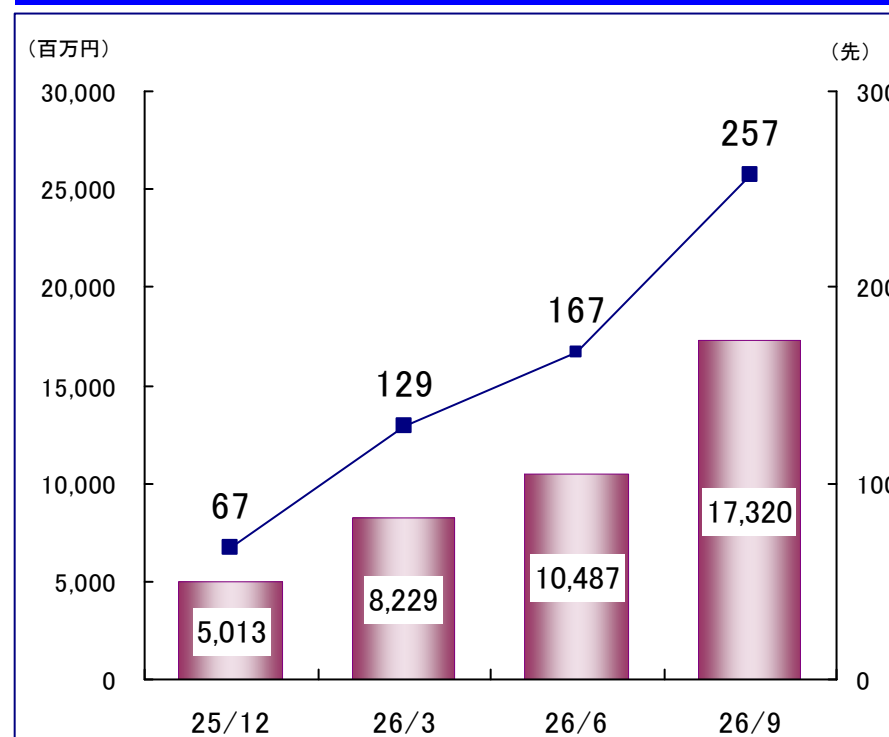
※27/3期の「通期計画」は中期経営計画策定当時の計数です。直近の計画は5～7, 11ページに記載してございます。

「県内主要先へのターゲット推進」

～県内主要企業に対する本部・営業店一体での推進活動の展開～

- ・ 一定の企業規模があり、業界で相応の地位を築いている先や取引シェアの低い先などを対象先として選定
- ・ 本部・営業店協同推進による顧客企業の課題解決、潜在的ニーズの発掘
- ・ 対象先702先
貸出実績257件・173億円

主要先ターゲット推進実績推移

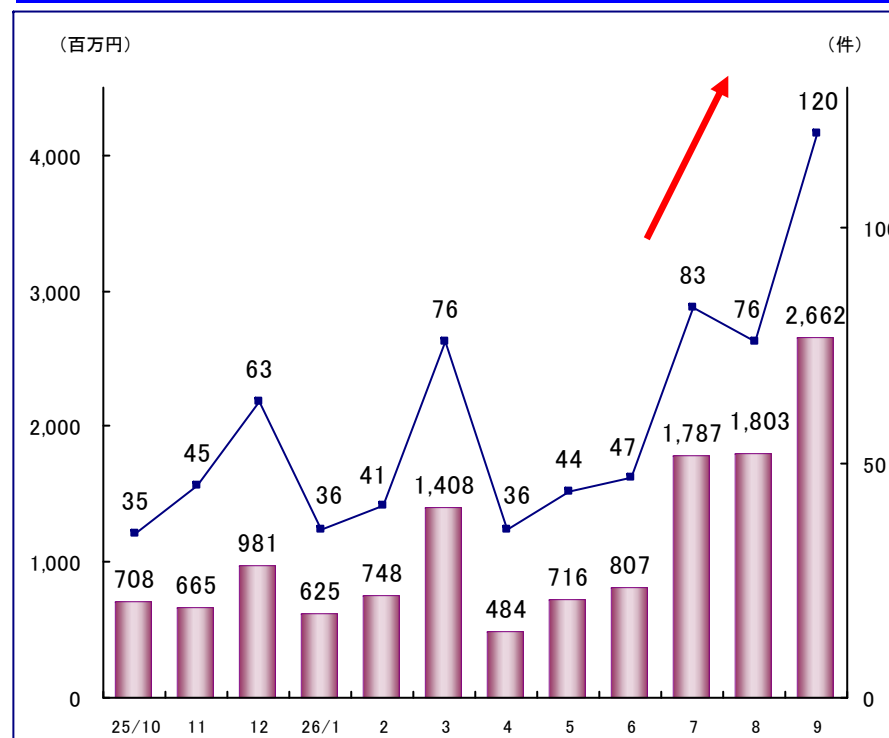


「成長分野への推進強化」

～成長分野・地場産業を中心とした融資取引推進の強化～

- ・ 医療・介護、環境、モノづくり、事業承継、国際業務等の分野に対し、本部専担者、外部機関との連携により顧客企業の経営ニーズに対応
- ・ 成長分野向け融資商品「地域活力強化ファンド」の活用

地域活力強化ファンド申請件数・金額推移



「融資創造スタッフ」

～創造型融資推進態勢の確立～

■ 地域経済活性化への貢献

- ・ 融資案件組成ノウハウの集約と組織的な共有
- ・ 目利き力の養成、新産業への対応
- ・ 実践的な営業店指導と教育
 - ⇒ 融資創造セミナー（行員向け）の開催
（太陽光発電事業、事業承継、補助金の活用、医療・介護分野）
実施回数30回、延べ1,570名参加（H25/12～H26/10）

「分野別経営支援スタッフ」

～実効性が高い経営支援への取り組み～

- 多様化・高度化する中小企業の経営課題に
組織の枠組みを越え行員の知見を結集して対応
- ・ 外部企業への出向・派遣行員が有する専門知識を活用
(ホテル・旅館、ワイン、宝飾、印伝、ニット・・・などの業界勤務経験者)
- ・ 案件ごとにコンサルティングチームを組成
- ・ 外部専門家とも連携

経営支援ローン「実行力」

～融資商品による経営支援先の積極支援～

■ 経営計画を策定し、自ら経営改善に取り組むお客さまの
資金ニーズに対応

- ・ 中小企業再生支援協議会・信用保証協会と連携し、ポイントを整理するとともに、従来よりも簡素化した経営計画により対応
- ・ 経営計画の達成状況により貸出金利を優遇(最大1.0%)
- ・ 若手行員の教育にも寄与

機械電子工業は山梨県のリーディング産業
～「巧みの技」を持つお取引先へ、如何にソリューションを提供するか～



大手メーカーの元経営者と業務アドバイザー契約を締結
取引先の経営コンサルティングを強化

風間善樹 氏

- ・平成13年契約締結
- ・東京エレクトロン元副社長
同社米国合弁企業3社の元社長
- ・技術開発・販路拡大支援
- ・会社立ち上げの経験あり、創業支援にも強み

小林隆二 氏

- ・平成22年契約締結
- ・ニスカ(県内大手OA機器製造業)元専務
- ・技術指導・商品開発・販路開拓支援
- ・経営管理・人材育成支援
- ・海外子会社設立経験あり、海外進出支援にも強み

＜両業務アドバイザーによる成果＞

- ・訪問企業:560先超、投融資(融資・私募債発行等):135億円超
- ・当行へも企業支援のノウハウをアドバイス⇒当行行員の「目利き力」アップ

各種商談会等によるビジネスマッチング

やまなし食のマッチングフェア

- ・平成18年から年1回開催
- ・食に関する事業者様に県内外の仕入企業との商談機会を提供し、販路開拓・拡大を支援する展示・商談会
- ・効果的に商談できるよう予め商談をセッティングする独自のシステム「予約商談」は、「効率的」と高い評価
- ・平成25年からは、より広い販路拡大を目的として東京・新宿にて開催。新たな仕入企業との商談機会を提供

回数	開催日	開催場所	出展者数	総来場者数	商談件数	商談成約件数
1	H18.5.23	アピオ甲府	39	500	364	41
2	H19.6.5	アイメッセ山梨	75	800	918	99
3	H20.7.9	アイメッセ山梨	81	1,100	1,134	128
4	H21.7.8	アイメッセ山梨	87	1,200	1,383	135
5	H22.7.22	アイメッセ山梨	90	1,200	1,554	149
6	H23.7.6	アイメッセ山梨	77	1,100	1,838	131
7	H24.7.24	アイメッセ山梨	86	1,300	2,336	147
8	H25.7.23	京王プラザホテル(新宿)	65	1,000	2,031	(H26/1時点) 91
9	H26.7.17	京王プラザホテル(新宿)	69	1,100	2,250	(H26/8時点) 38

やまなし食のビジネス情報連絡会

- ・ 平成18年11月設立
- ・ 「食」に関する横断的な組織をつくり、会員相互の交流機会の提供による会員の更なる業容拡大、新たなビジネス創出を図る
- ・ 現在、会員数は農畜産業者、食品加工・卸売業者、ホテル、飲食店、農産物販売店など289団体
- ・ 専門家による講演、会員同士のグループ討議、先進地への視察など、これまでに20回実施
- ・ 会員企業が当会で構築したネットワークを活用し、「県産野菜を中心としたビュッフェレストラン」を新たに展開するビジネスが生まれるなど、当会をきっかけとした新事業が創出

最近3年間の登録会員数と情報連絡会参加者の推移

	第13回 (H23.5.27)	第14回 (H23.10.26)	第15回 (H24.2.24)	第16回 (H24.9.26)	第17回 (H25.3.1)	第18回 (H25.9.25)	第19回 (H26.2.27)	第20回 (H26.9.24)
会員数(社)	222	227	230	249	261	269	272	289
参加先数(社)	30	32	53	43	50	41	30	33
参加人数(人)	37	36	72	77	81	65	46	43

アグリビジネス支援

アグリビジネススクール

- ・ 平成23年4月開講
- ・ これからのアグリビジネスや「6次産業化」を推進する経営能力・起業家精神を持つ経営者の育成、また、新たなビジネス創出による地域活性化の推進を図る
- ・ 企業的農業経営者としての基本的な心構えや、財務、人材育成、流通、生産管理、マーケティング等の知識取得のため、山梨学院大学の協力のもと、毎年年間24回の講座を実施
- ・ 受講生は、葡萄や桃の生産者をはじめ、異業種から植物工場経営に参入した企業の従業員や、独立を目指す農業生産法人の社員など、顔ぶれは様々
- ・ 受講生からは、「講義内容も幅広く、現場とリンクしてわかりやすい」、「異業種の受講生と議論することで、新たな切り口からアグリビジネスを捉えることができた」など、大変好評

	平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度
受講者数(人)	33	56	53	44

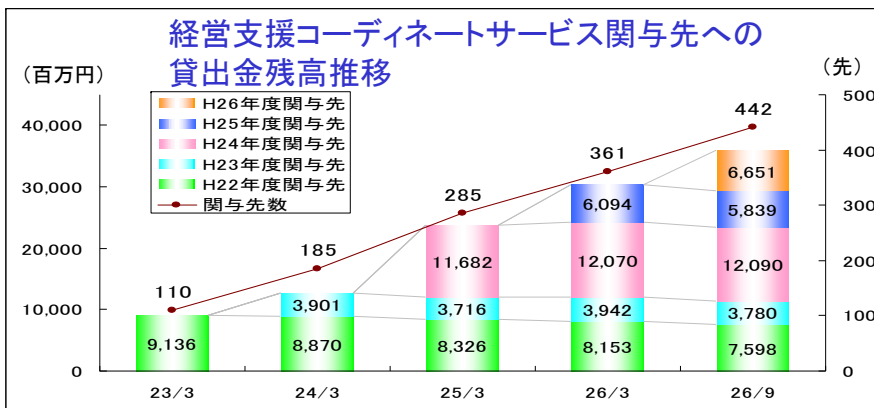
ソリューション営業の強化

● 経営支援コーディネートサービス

当行グループと産学官各機関とのネットワークを活用し、お客様の経営課題解決をワンストップによりサポート

◆ サポートメニュー

- ・外部機関の選定
- ・支援メニューと活用方法の提案
- ・経営コンサルティング、ビジネスマッチング



● 「やまなし新事業応援投資事業有限責任組合」を設立

- ・創業・新事業への進出支援を行うことで県内経済の活性化を図ることを目的として、山梨県、県内2商工会議所、県内民間企業1社とともに、起業・創業および成長初期段階にある企業を投資対象とするファンドを設立し、出資参画。
- ・ファンドの運営は、当行グループ会社の山梨中銀経営コンサルティング(株)が行う。

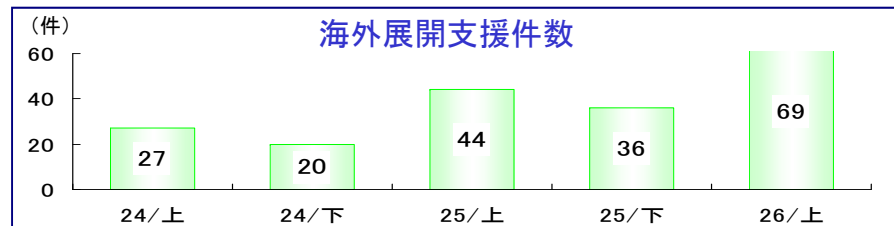
海外展開を目指す企業の支援・取引推進

● 海外ネットワークの拡充によるお客さまサポート態勢の強化

アジアデスクを中心に海外ネットワークを活用したお客さまサポートを展開

◆ 業務提携機関

- ・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、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)
- ・(独)日本貿易保険、東京海上日動火災保険(株)、三井住友海上火災保険(株)、(株)損害保険ジャパン
- ・セコム山梨(株)、総合警備保障(株) ・三菱UFJリース(株)
- ・大和証券(株) ・日本通運(株) ・マイツグループ(税理士法人)



【実施事業】

- ◆ 「やまなし食の輸出商談会 in バンコク」主催 (H26/5)
農・食品関連のお客さま(10社)のタイへの輸出を支援
- ◆ 「タイ王国経済ミッション」共催 (H26/8)
お客さま(10社)のタイでのビジネス展開の可能性を調査
- ◆ 「FBC上海2014(日中ものづくり商談会)」共催 (H26/9)
お客さま(10社)の中国での販路開拓・拡大をサポート
- ◆ 「山梨中銀海外進出支援セミナーin香港」の開催(H26/9)

基本方針Ⅰ「トップライン収益の増強」～営業力の強化～

～個人営業戦略～

■セグメント別戦略による生涯取引拡大

個人ローンとライフプランニングの推進強化

◎住宅ローンの推進強化

- ・住宅ローン金利プランでの住宅ローン取込み強化
- ・「家計の見直し」提案を切り口とした推進

◎生命保険コンサルティング業務の拡大

- ・ライフプランセミナー開催による保障見直しニーズ喚起
- ・ローンスクエアと営業店の連携強化

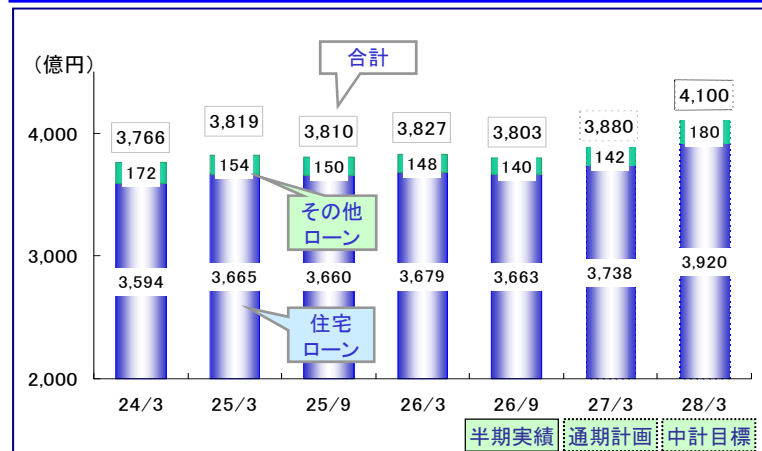
総資産営業を中心としたコンサルティング営業の強化

◎資産承継アドバイザーによる企業オーナー・資産家層への事業承継・相続対策の提案

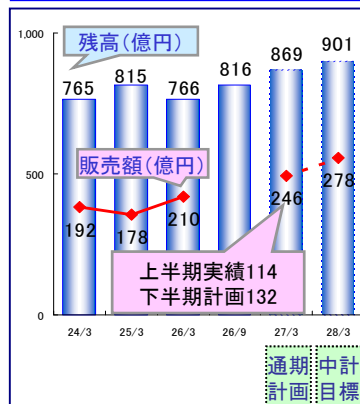
- ・「資産承継（相続）にかかる個別相談会」をブロック単位で開催
- ・遺言信託、相続対策等での多様化するニーズに対応

◎金融商品残高の積み上げ

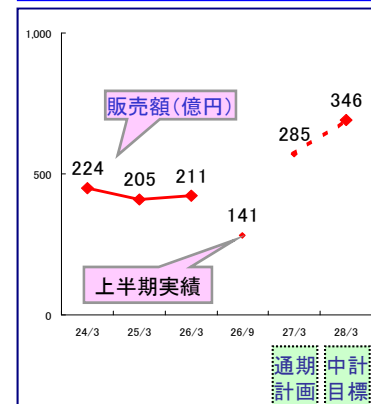
個人ローン残高(末残)目標



投信販売額・残高推移



生命保険販売額推移

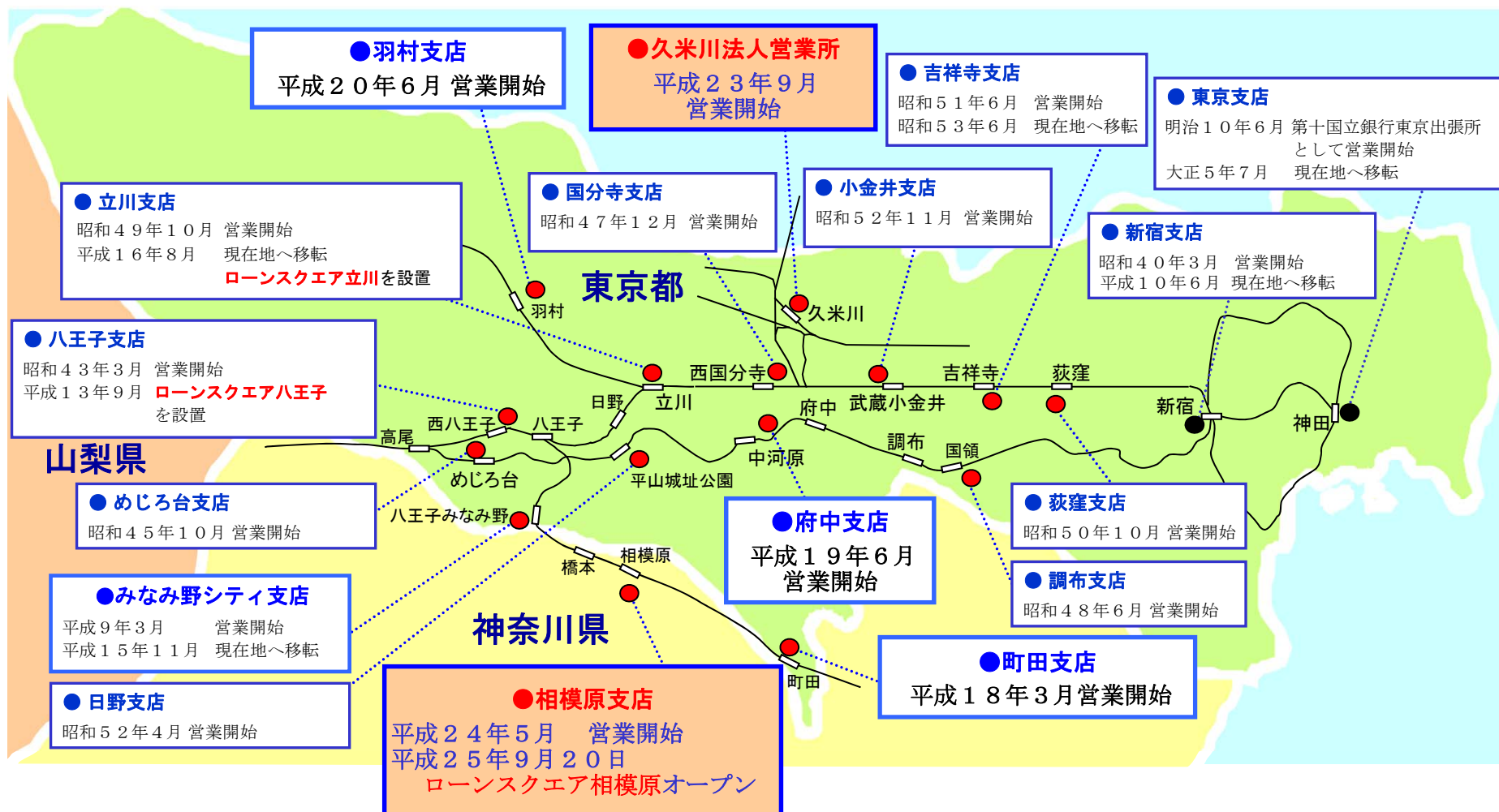


基本方針 I 「トップライン収益の増強」 ～営業力の強化～

～西東京地区戦略～ 西東京地区店舗等展開状況

西東京地区店舗展開

昭和43年の八王子支店開設以来、現在14か店・1法人営業所を展開



基本方針 I 「トップライン収益の増強」 ～営業力の強化～

～西東京地区戦略～

西東京地区戦略

- 山梨県内を上回る収益性と効率性の実現
- 「点」から「線・面」への営業基盤の拡大

西東京地区のマーケット規模

- 民営事業所数 17万先（山梨県の約3.8倍）
- 人口 549万人（同 約6.5倍）
- 世帯数 255万世帯（同 約7.7倍）

※西東京地区は、東京都の市部・西多摩郡・杉並区、神奈川県相模原市
（出所：H24年度「経済センサス」、H26/10「推計人口」）

- 昭和43年から地域に根差した営業展開
- 現在14か店・1法人営業所のネットワーク

営業拠点の更なる拡充

融資・渉外人員の増強
H24/10比28名増強(H26/10現在)
H27/3までに計32名増強の予定

法人／個人取引推進

■ 「ふるさとリンケージ200」との連携による取引推進

- 対象先約1,100先に対し強力にアプローチ
- 既アプローチ先 709先 (H26/9末時点)
- うち、H24/5～H26/9実績

新規取引先	55先	新規融資額	55億円
既存取引先のうち	45先	融資残高増加先	融資増加額
			66億円

■ 法人オーナー等に対する 事業承継・相続対策等のコンサルティング営業強化

- 資産承継アドバイザーによるコンサルティング営業の展開
- (株)朝日信託との業務提携による相続関連業務の強化
- 法人向け保険の販売強化
- 外部研修、行内研修によるコンサルティング営業力の強化

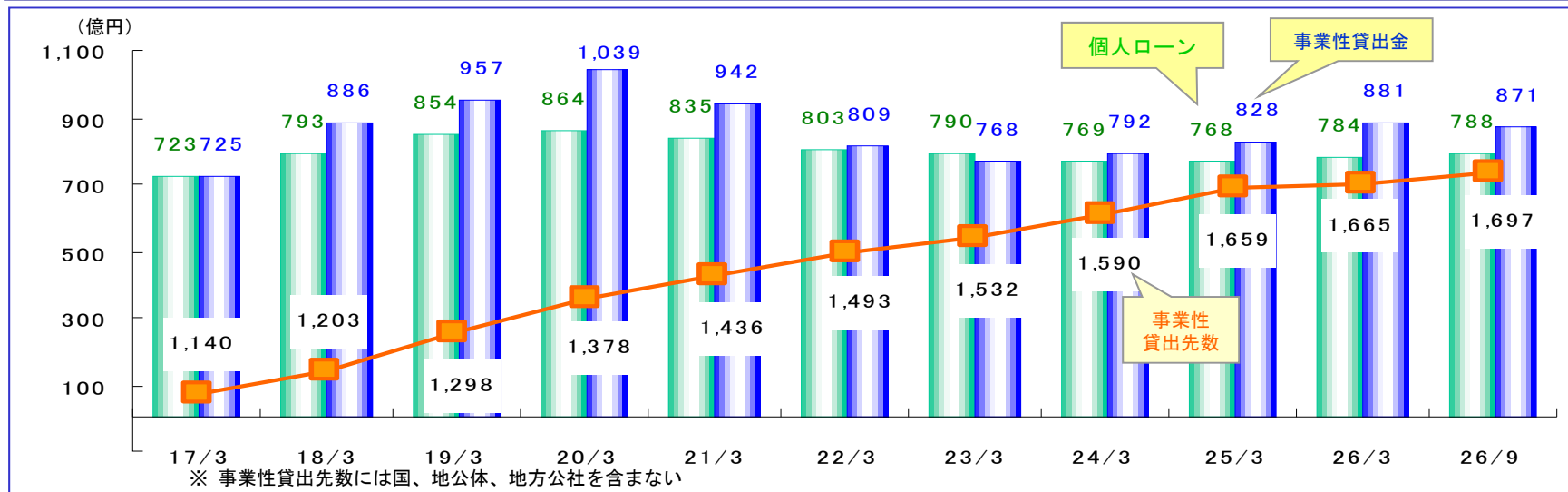
貸出金残高に占める中小企業・非事業性個人向け 貸出金の比率(H26年9月末)

	中小企業向け	非事業性個人向け	合計
西東京	47.3%	45.3%	92.6%
県内	32.6%	36.5%	69.1%

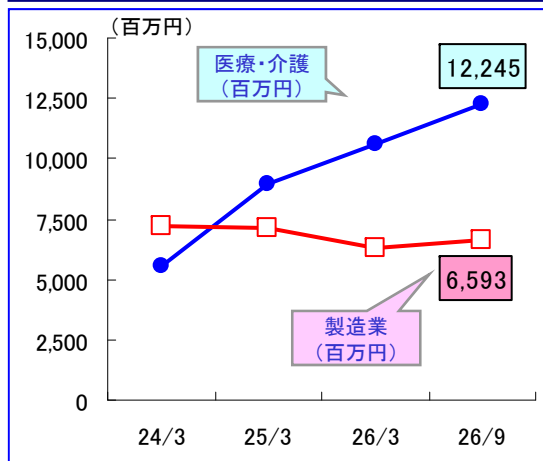
基本方針 I 「トップライン収益の増強」 ～営業力の強化～

～西東京地区戦略～ 西東京地区推進項目の実績推移

貸出金(平残)・事業性貸出先数の推移

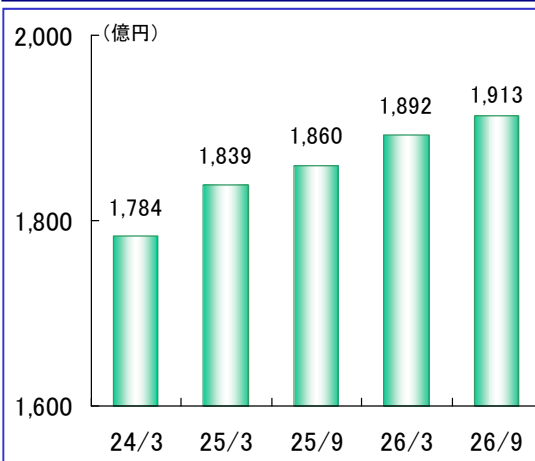


医療・介護分野、製造業に対する貸出金残高(末残)推移

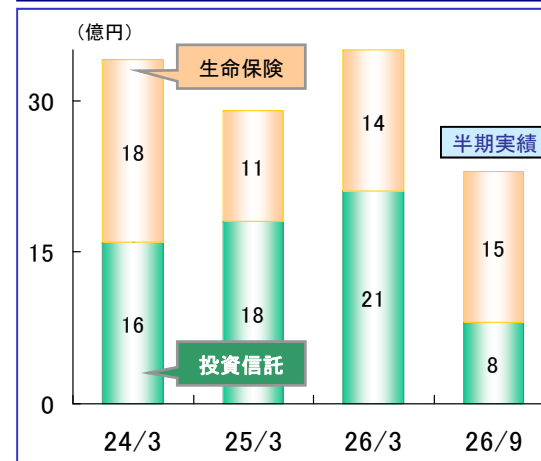


※製造業は、中小企業向け貸出金の推移

個人預金残高(末残)推移



投資信託・生命保険販売額推移



本日は、弊行の会社説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございました。
本日の説明内容についてのご照会等は、下記までお願いいたします。

【お問い合わせ窓口】

株式会社 山梨中央銀行

経営企画部広報CSR室

電話 055(233)2111

E - mail kouho@yamanashibank.co.jp

ホームページ <http://www.yamanashibank.co.jp/>

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。