

第30回インフォメーション・ミーティング

- ・平成27年度決算概要
- ・平成28年度業績予想
- ・中期経営計画「S.T.E.P. up 2019」

平成28年6月1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27年度決算概要 および 平成28年度業績予想

平成27年度損益概況	4
平成28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
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「S.T.E.P. up 2019」

前中期経営計画の総括	23
経営ビジョン	24
中期経営計画「S.T.E.P. up 2019」	
基本戦略・定量目標	25
計画体系	26
スローガン(3C)	27
基本戦略 I に基づく個別戦略	28
個人ソリューション営業の強化	28
法人ソリューション営業の強化	30
産官学金連携の強化	32
市場運用態勢の強化・拡充	35
基本戦略 II に基づく個別戦略	37
「経営資源の最適配分」・「IT活用の進化」	
・「業務の抜本的改革」	38
西東京地区戦略	39

■ 会社概要 (2016年3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 1,677人
- ・ 営業店舗数 本支店・出張所91
(山梨74、東京16、神奈川1)
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27年度決算概要
および
平成28年度業績予想

平成27年度損益概況

(億円、%)	27/3期	28/3期	前期比(増減率)
経常収益	454	509	54 (11.9)
業務粗利益	380	386	6 (1.7)
資金利益	333	342	9 (2.7)
役務取引等利益	46	45	△ 0 (△ 0.2)
その他業務利益	1	△ 6	△ 7 (△ 731.4)
コア業務粗利益	380	381	1 (0.3)
国債等債券関係損益	0	5	5 (5,330.0)
経費(△)	279	279	△ 0 (△ 0.1)
一般貸倒引当金繰入額(△)	-	16	16 (-)
業務純益	100	91	△ 9 (△ 9.1)
コア業務純益	100	102	1 (1.8)
臨時損益	24	37	12 (49.5)
うち貸倒引当金戻入益	15	-	△ 15 (△ 100.0)
うち不良債権処理額(△)	0	0	0 (81.6)
うち株式等関係損益	10	52	41 (405.7)
経常利益	125	128	3 (2.5)
特別損益	△ 4	△ 1	3 (72.1)
税引前当期純利益	121	127	6 (5.1)
法人税、住民税及び事業税(△)	28	39	10 (36.5)
法人税等調整額(△)	10	0	△ 9 (△ 95.2)
当期純利益	82	87	5 (6.5)

(億円、%)	28/3期	前期比(増減率)	残高要因	利回り要因
資金運用収益	360	10 (2.9)	6	4
貸出金利息	181	△ 11 (△ 6.1)	1	△ 13
有価証券利息	176	22 (14.3)	3	18
コールローン等	2	0 (0.7)	0	△ 0
資金調達費用	18	1 (6.8)	0	0
預金等利息	15	△ 0 (△ 3.9)	0	△ 0
コールマネー等	3	1 (128.8)	0	1
資金利益	342	9 (2.7)	-	-

(億円)	28/3期	前期比
役務取引等収益	70	1
投資信託	9	0
個人向け国債	0.1	△ 0
生命保険	7	1
その他	53	0
役務取引等費用	24	1
役務取引等利益	45	△ 0

(億円)	28/3期	前期比
人件費	152	0
物件費	112	△ 3
税金	14	1
経費	279	△ 0

平成28年度損益予想

(億円、%)	28/3期	29/3期(予想)	前期比(増減率)
経常収益	509	441	△ 68 (△ 13.3)
業務粗利益	386	369	△ 17 (△ 4.4)
資金利益	342	330	△ 11 (△ 3.3)
役務取引等利益	45	49	4 (8.8)
その他業務利益	△ 6	△ 15	△ 9 (△ 137.8)
コア業務粗利益	381	364	△ 16 (△ 4.3)
国債等債券関係損益	5	5	△ 0 (△ 7.9)
経費(△)	279	271	△ 7 (△ 2.8)
一般貸倒引当金繰入額(△)	16	△ 1	△ 17 (△ 107.7)
業務純益	91	100	8 (9.5)
コア業務純益	102	93	△ 9 (△ 8.9)
臨時損益	37	△ 9	△ 47 (△ 126.0)
うち不良債権処理額(△)	0	7	6 (783.1)
うち株式等関係損益	52	7	△ 45 (△ 86.5)
経常利益	128	90	△ 38 (△ 30.0)
当期純利益	87	63	△ 24 (△ 27.8)

配当	27/3期	28/3期	29/3期予定
1株当たり配当金(年間)	7.00円	10.00円	9.00円

	28/3期末	29/3期末(想定)
日経平均株価	16,758 円	16,758 円

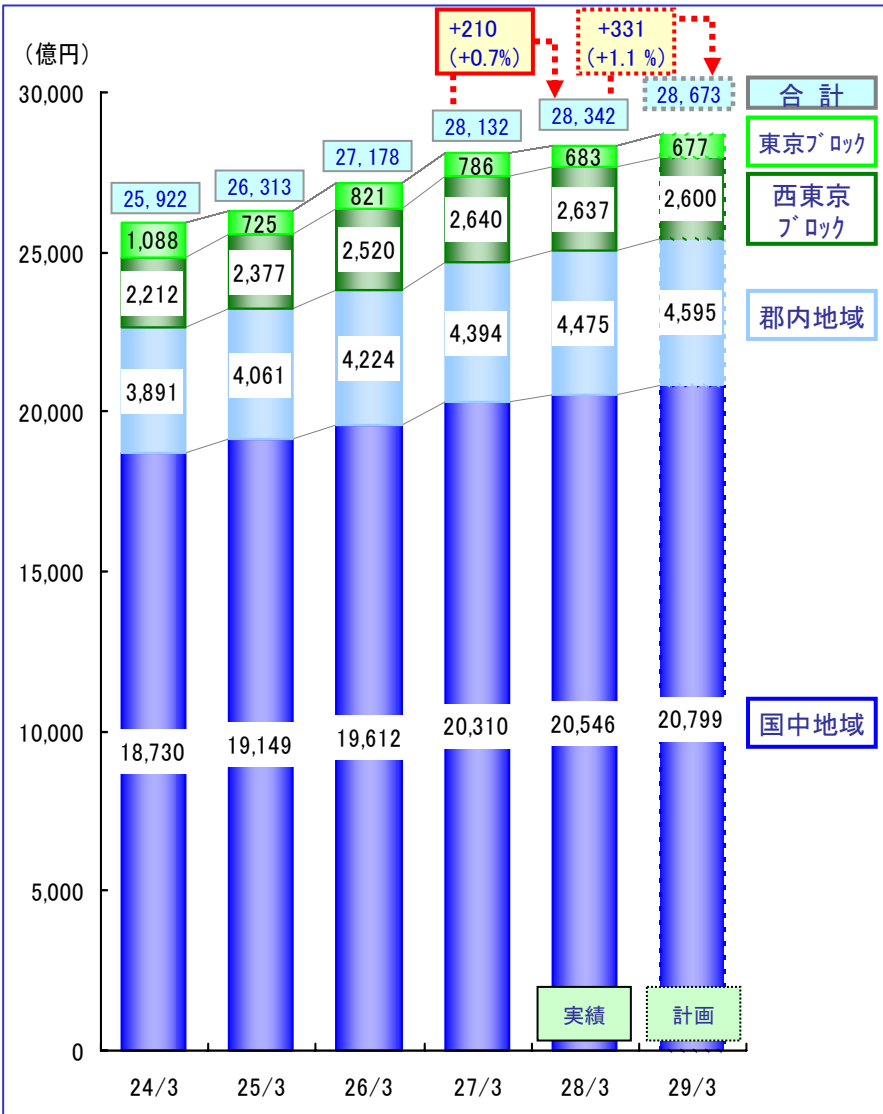
資金利益(差異要因)	(億円、%)	29/3期(予想)	前期比(増減率)	残高要因	利回り要因
	資金運用収益	350	△ 10 (△ 2.9)	8	△ 19
貸出金利息	180	△ 0 (△ 0.4)	4	△ 5	
有価証券利息	166	△ 9 (△ 5.6)	△ 16	6	
コールローン等	2	△ 0 (△ 0.7)	3	△ 3	
資金調達費用	19	0 (4.4)	0	0	
預金等利息	10	△ 4 (△ 29.6)	0	△ 4	
コールマネー等	8	5 (165.8)	1	3	
資金利益	330	△ 11 (△ 3.3)	—	—	

役務取引等利益	(億円)	29/3期(予想)	前期比
	役務取引等収益	74	4
投資信託	11	2	
個人向け国債	0.5	0	
生命保険	7	0	
その他	55	2	
役務取引等費用	24	0	
役務取引等利益	49	4	

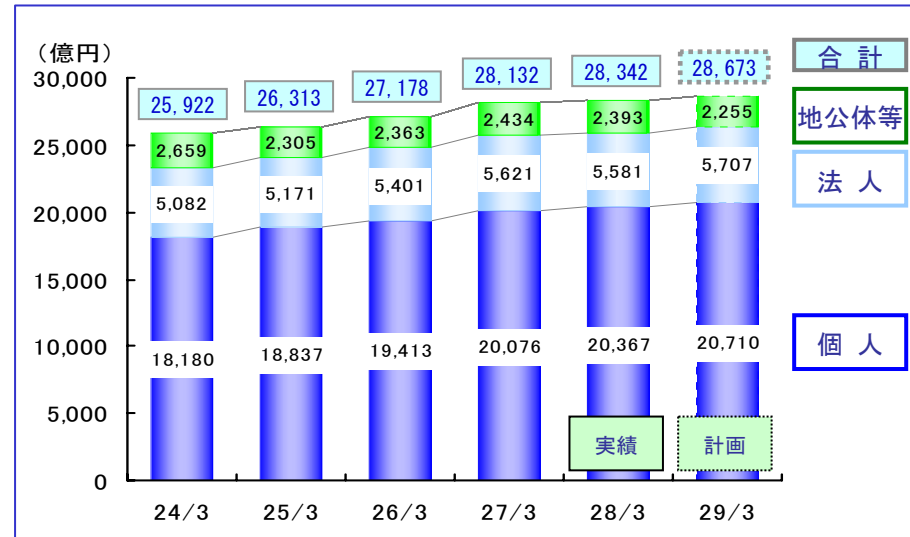
経費	(億円)	29/3期(予想)	前期比
	人件費	153	0
物件費	103	△ 9	
税金	14	0	
経費	271	△ 7	

預金の状況

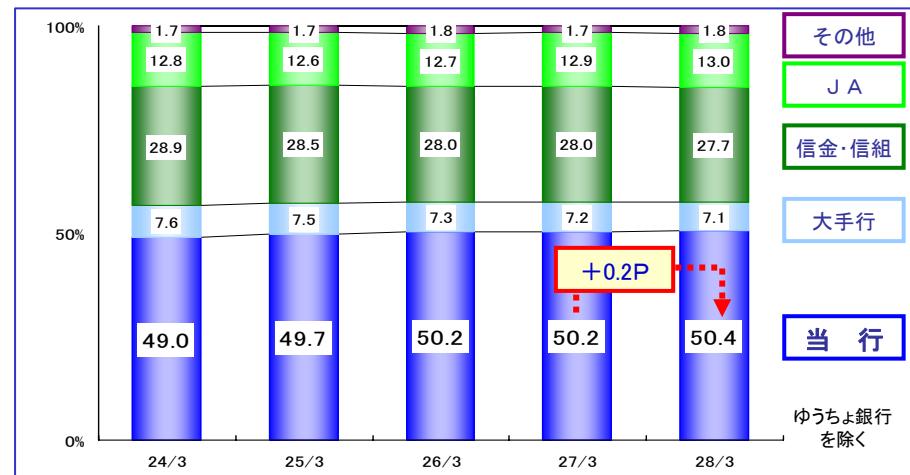
預金残高推移(平残)



マーケット別残高推移(平残)

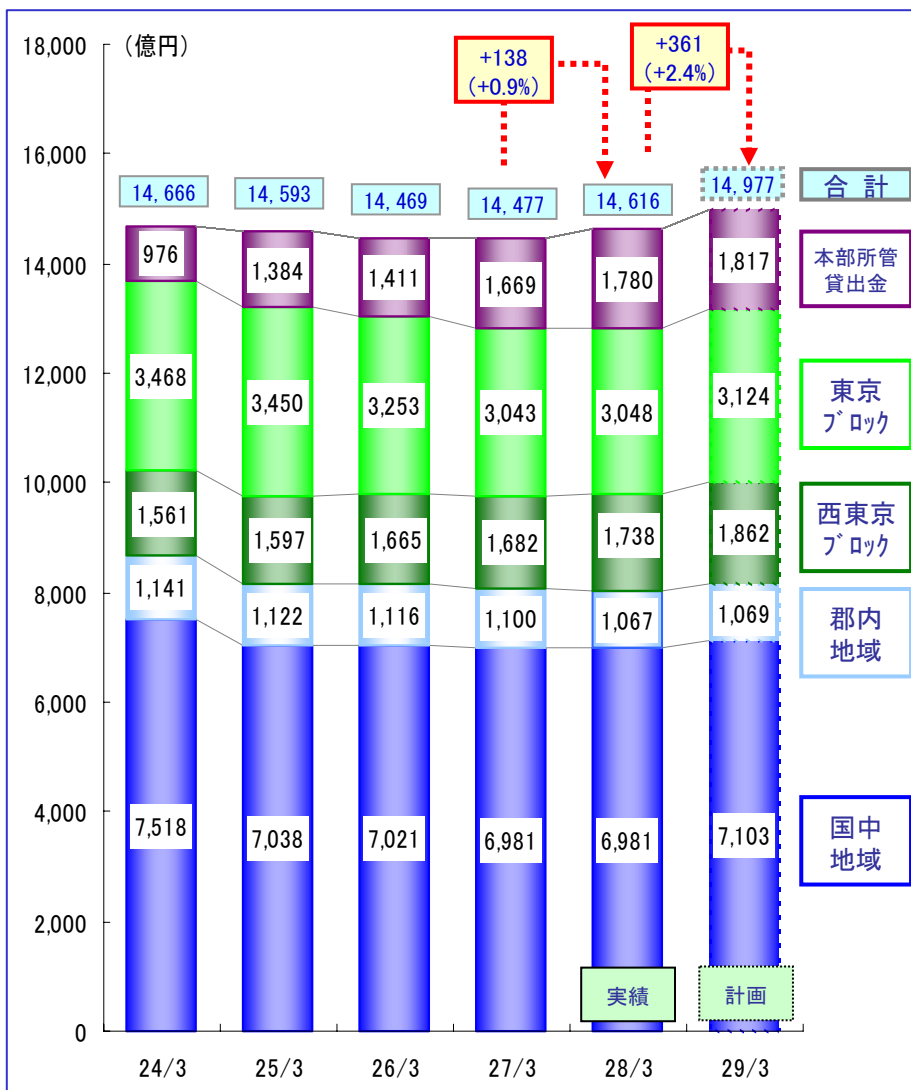


県内預金シェア推移(末残)

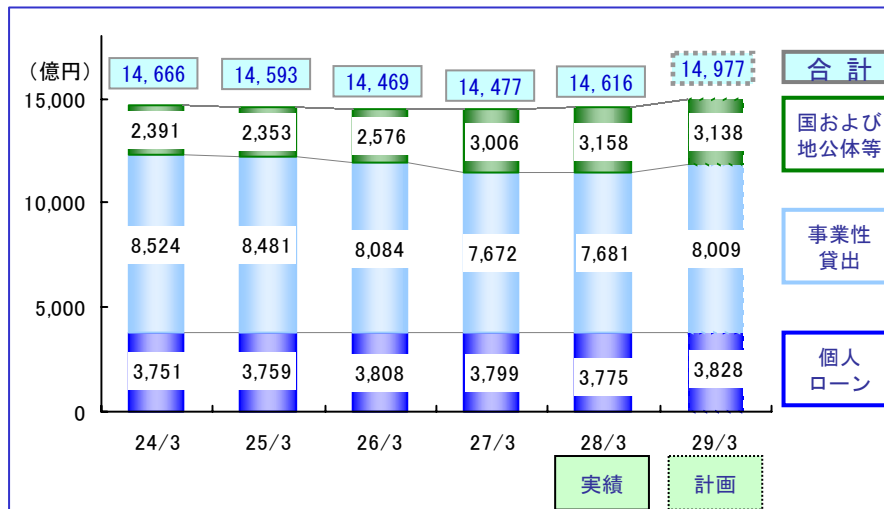


貸出金の状況 ①

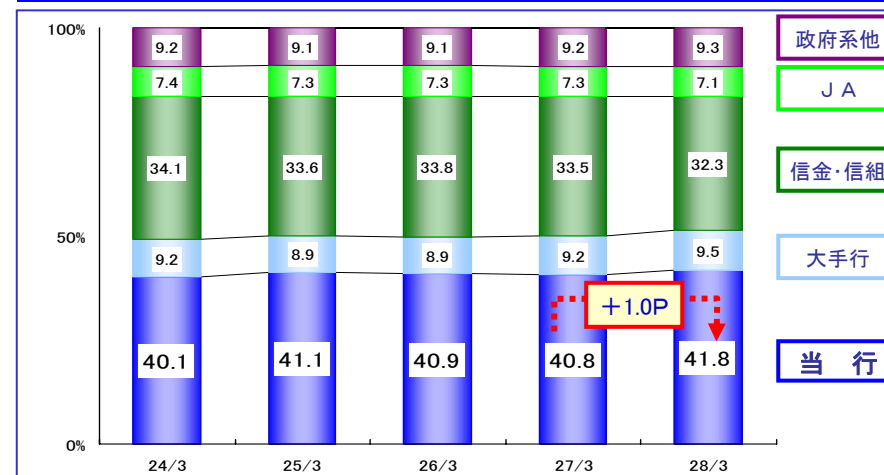
貸出金残高推移(平残)



マーケット別残高推移(平残)

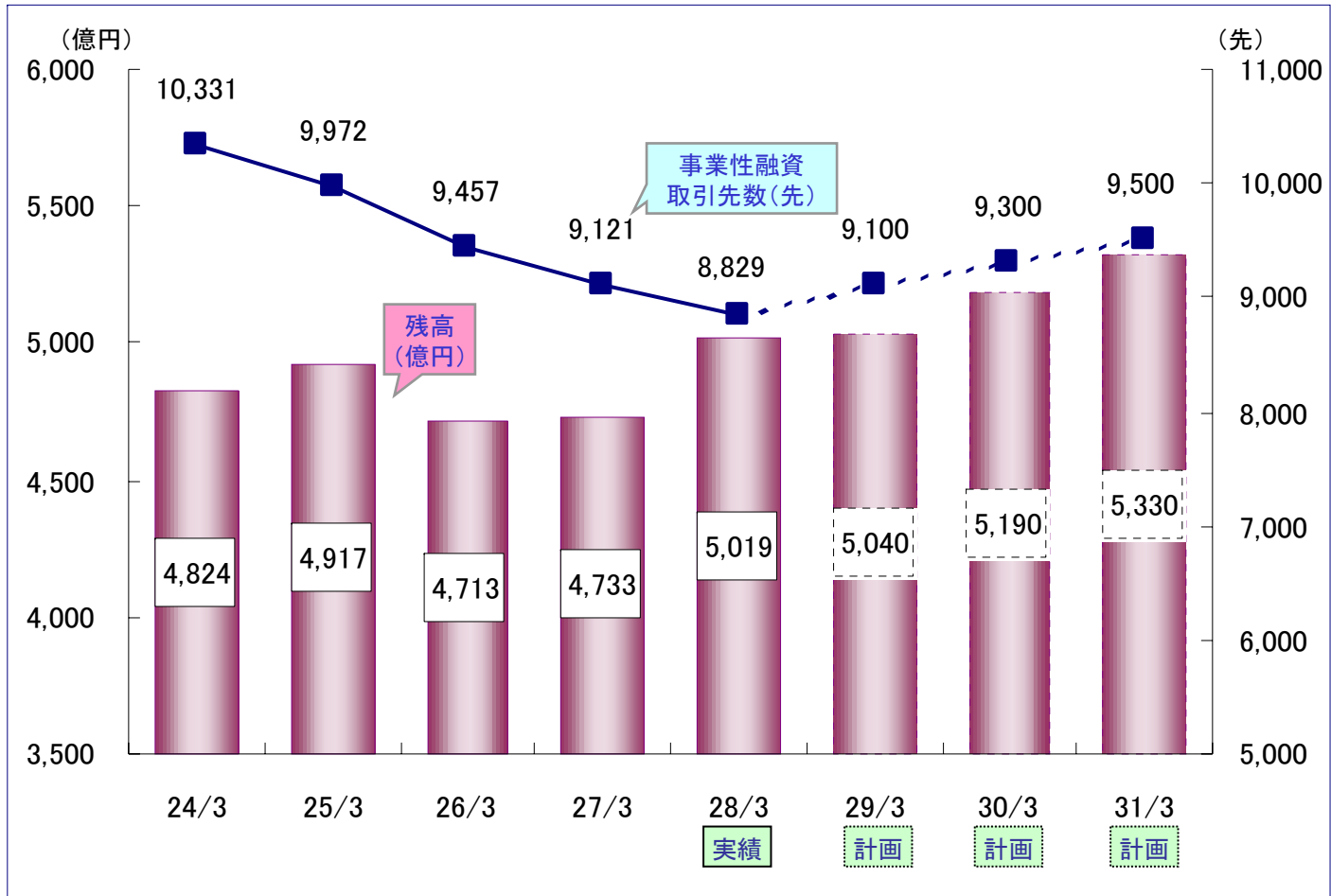


県内貸出金シェア推移(末残)



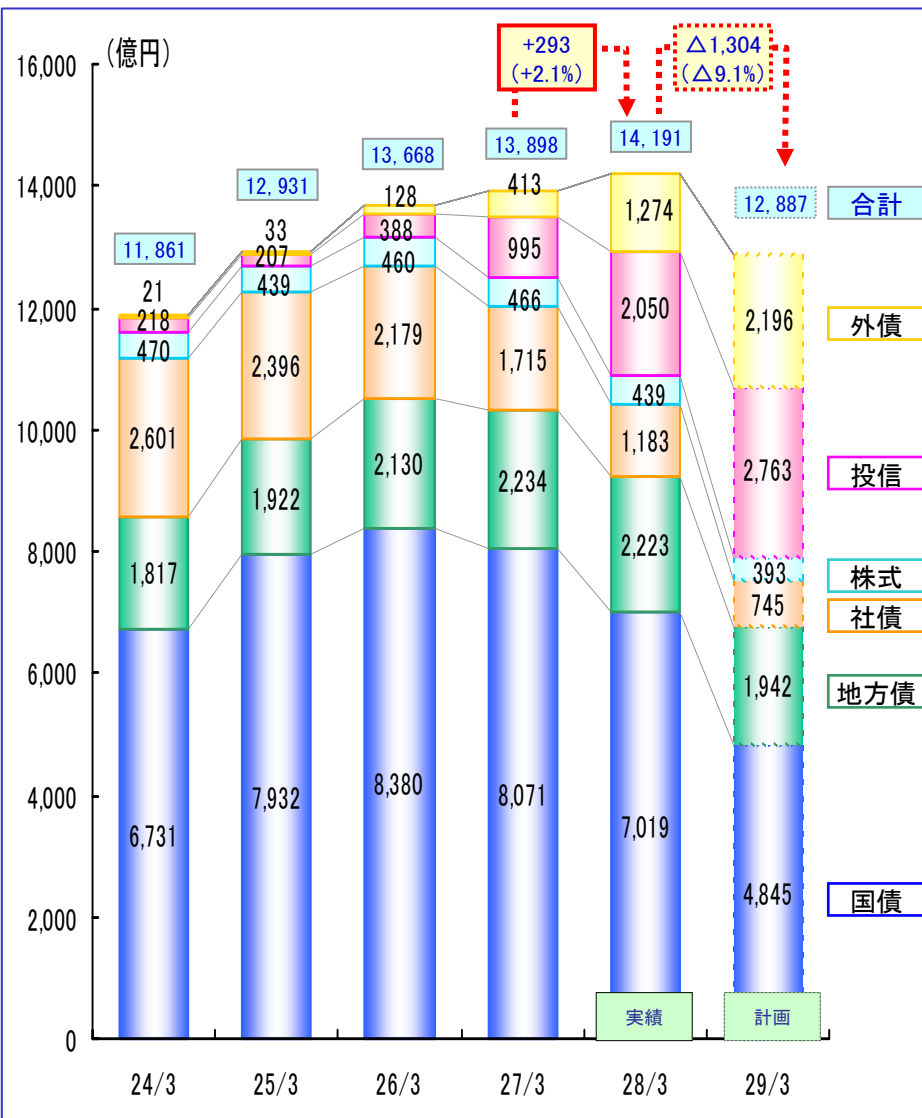
(注) 本部所管貸出は、財務省向け貸出、ローン・パーティシペーションおよび譲受債権等をいう

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

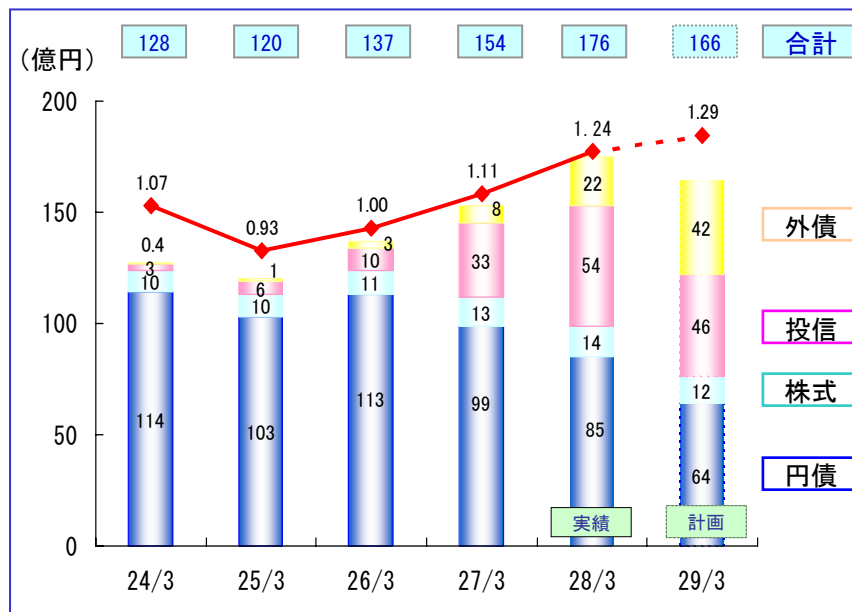


有価証券の状況 ①

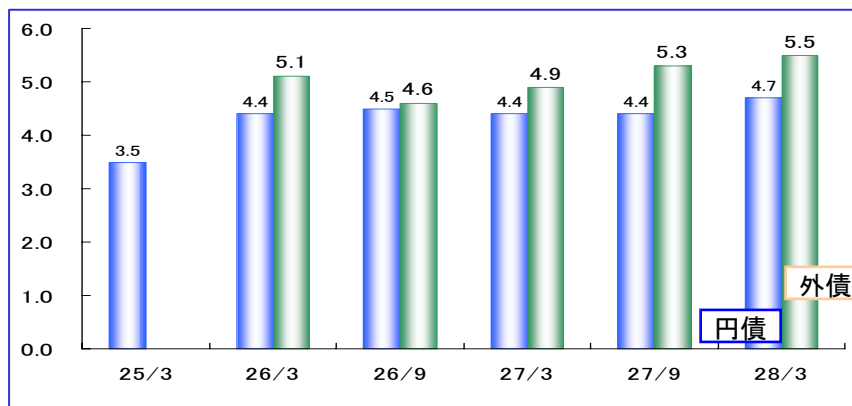
有価証券残高(平残)推移



利息配当金・有価証券利回りの推移

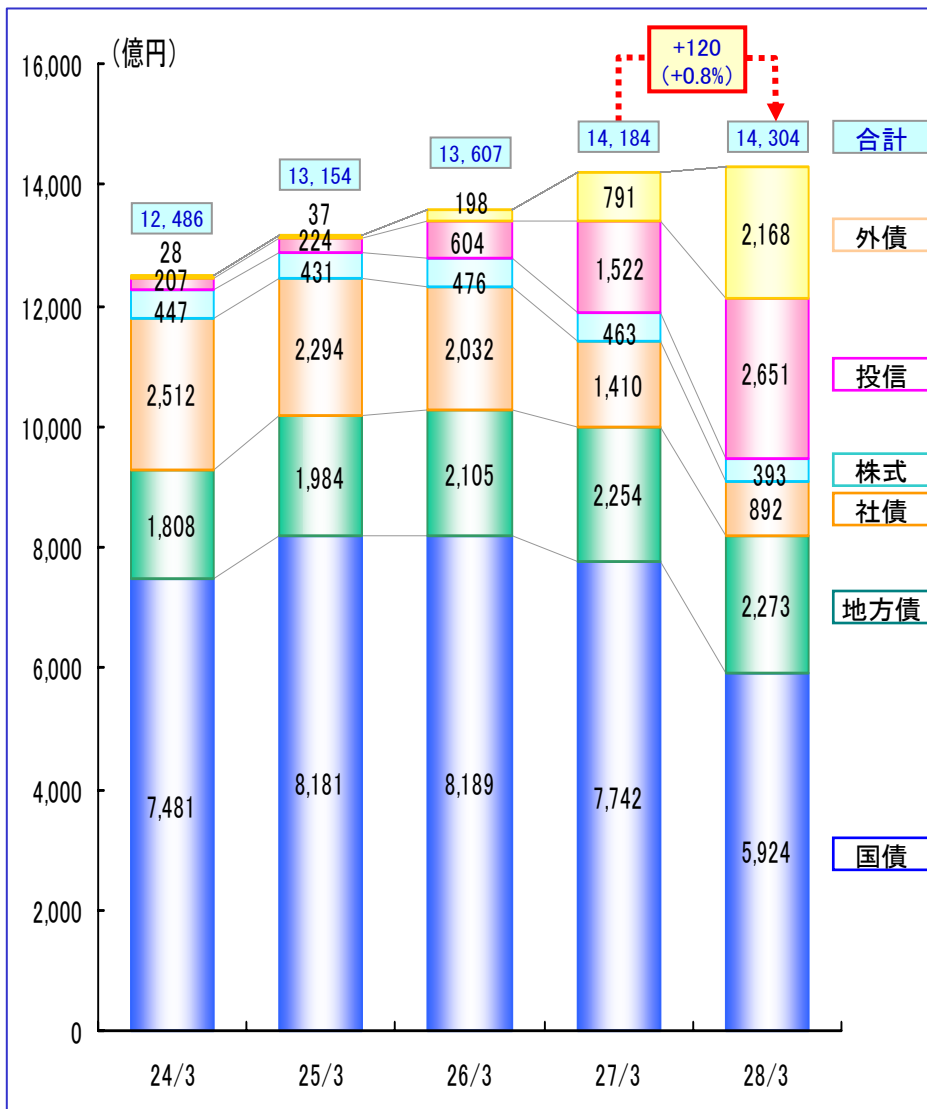


債券修正デュレーションの推移

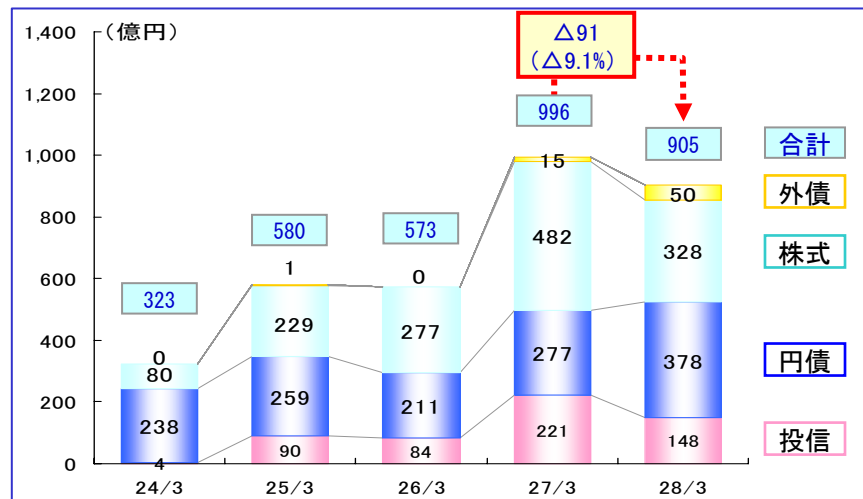


有価証券の状況 ②

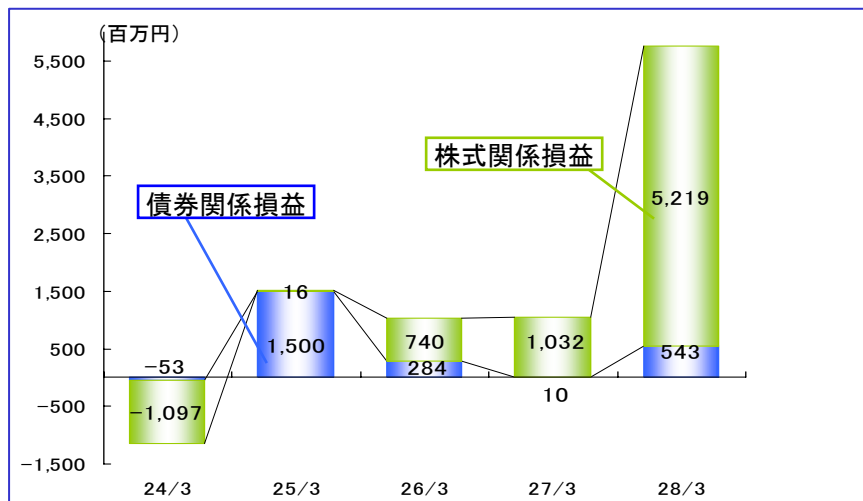
有価証券残高(時価評価前)推移



評価損益の推移

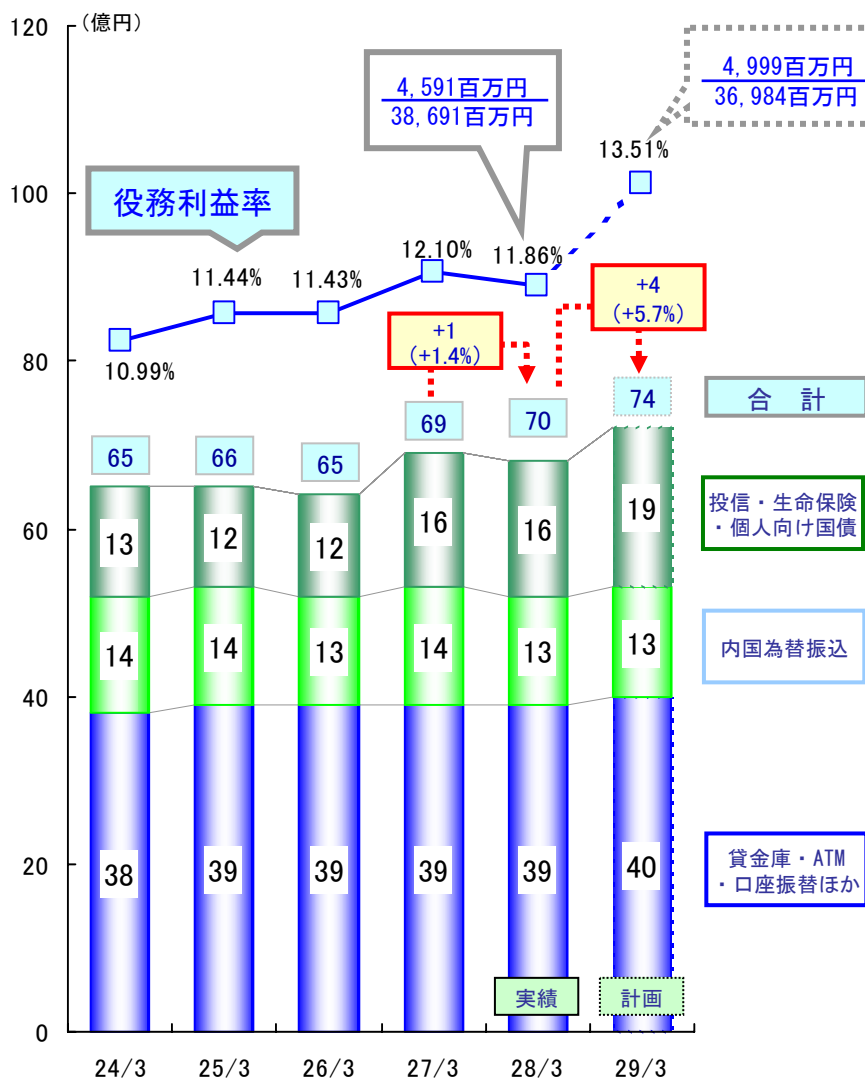


有価証券関係損益の推移



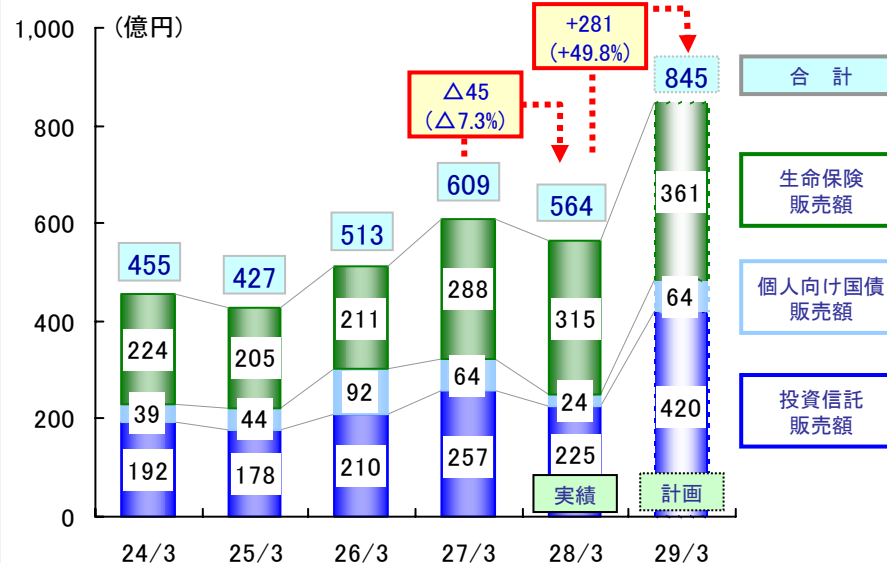
役務収益の状況

役務取引等収益・役務利益率推移

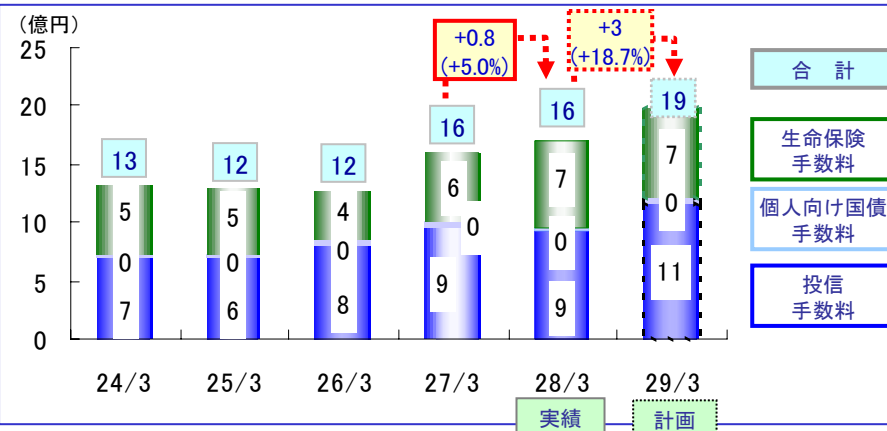


※ 役務利益率 = 役務取引等利益 ÷ 業務粗利益

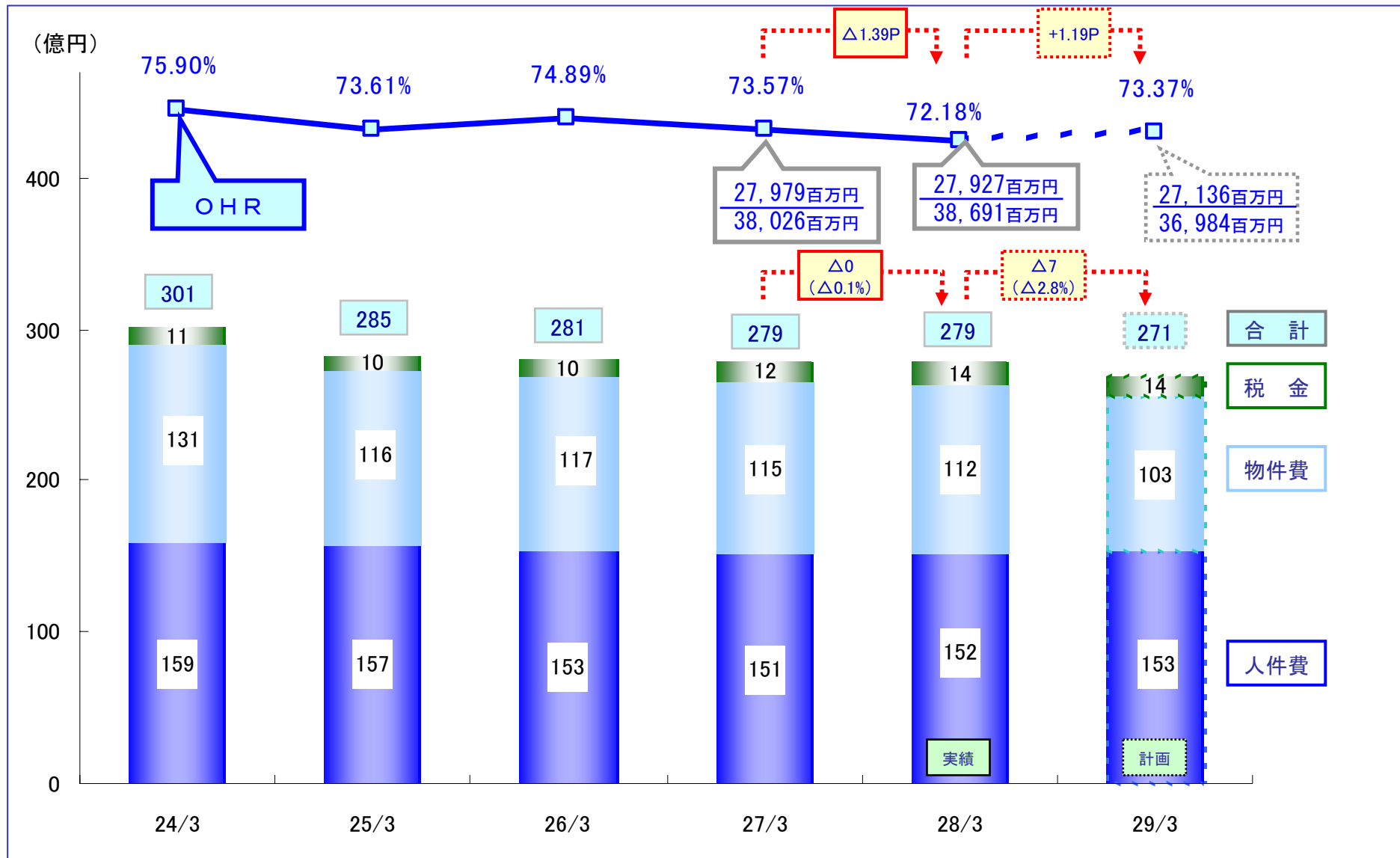
投信・個人向け国債・生命保険 販売額推移



投資信託・個人向け国債・生命保険 手数料推移



経費とOHRの状況

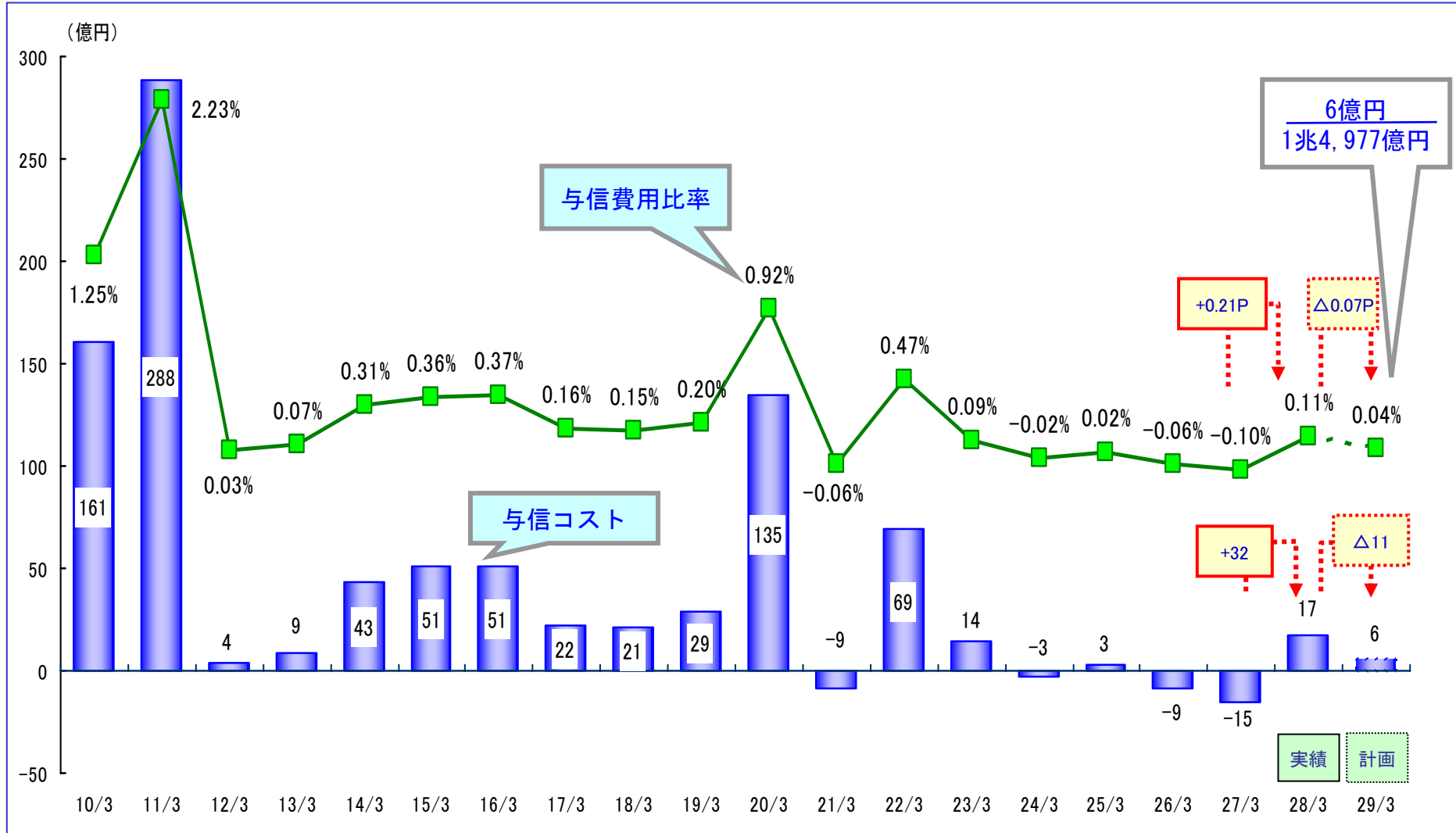


※ OHR = 経費 ÷ 業務粗利益

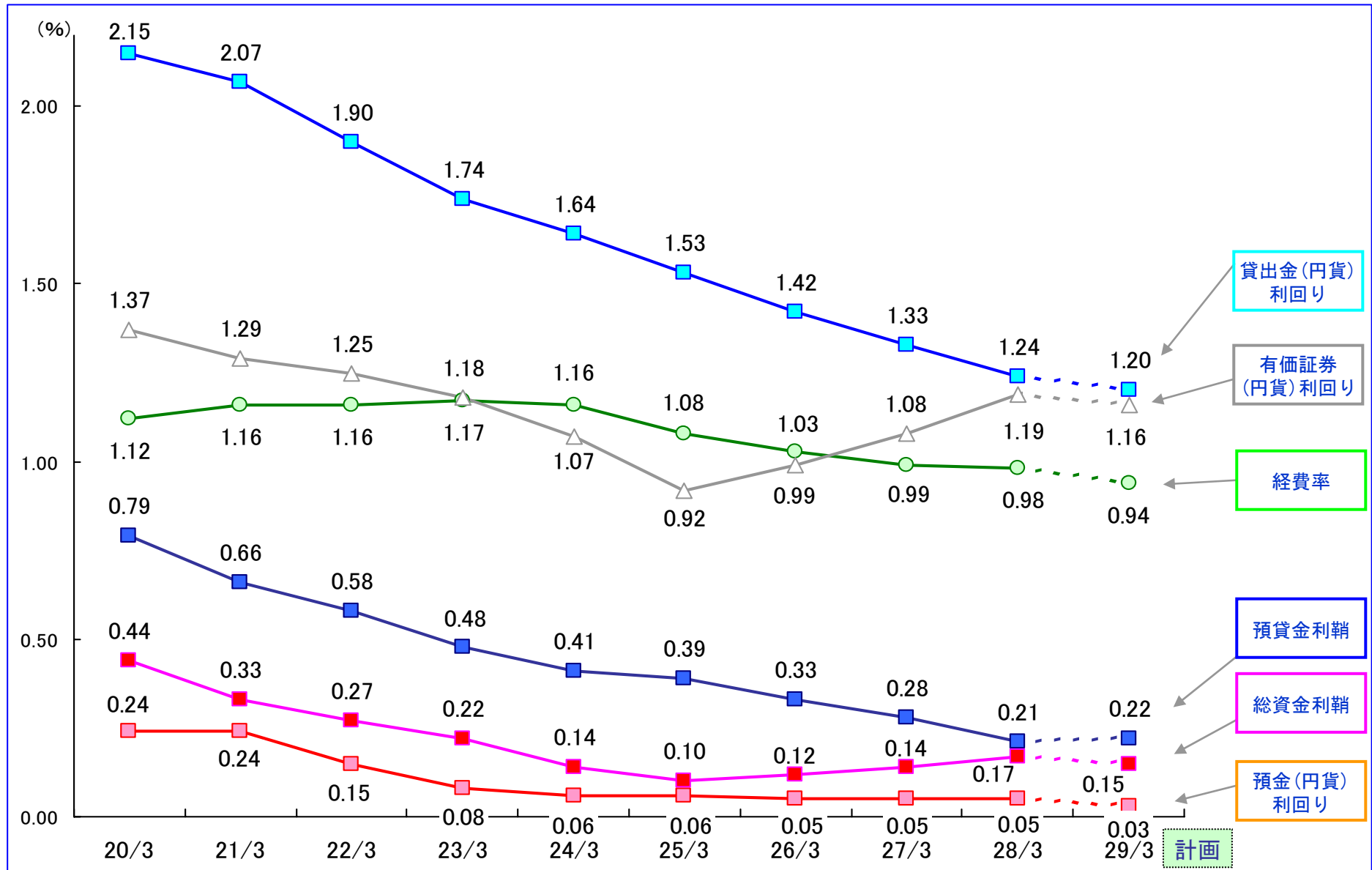
与信コストの状況

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

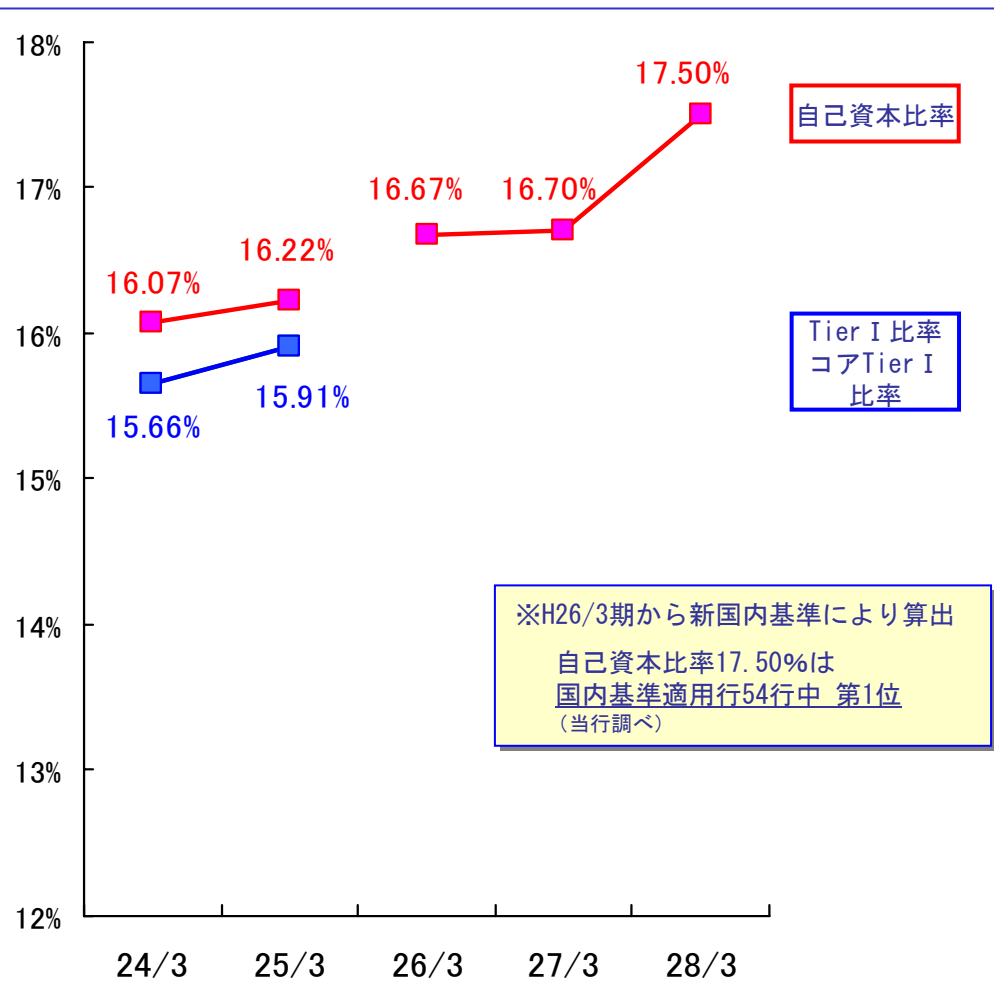


利回り・利鞘の状況



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)

	26/3期	27/3期	28/3期
Tier I (基本的項目)			
うちコアTier I			
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)			
うち一般貸倒引当金			
控除項目			
自己資本額	1,610	1,648	1,722
リスク・アセット等	9,658	9,869	9,840

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

株主還元状況

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。

＜業績連動型配当を導入＞
株主の皆さまへの利益還元の充実に図るため、右記を前期から実施

1株当たり年7円を安定配当とし、配当と自己株式取得を併せた株主還元率の目安を年20%～30%とする。

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)

0.5円増配実施
(中間期3.25円、期末3.75円)

3円増配実施
(中間期5.0円、期末5.0円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期予想
一株当たり年間配当額	6.00円	7.00円	6.00円	6.50円	7.00円	10.00円	9.00円
期末株価	404円	368円	429円	466円	526円	413円	—
配当利回り	1.48%	1.90%	1.39%	1.39%	1.33%	2.42%	—

株主還元の状況

H22.5.27
1,793千株を取得

H23.12.26
2,079千株を取得

H25.4に550千株、H26.2
に1,378千株を取得

H22.12～23.3
1,906千株を取得

H25.2～25.3
2,600千株を取得

H27.2に1,577千株
を取得

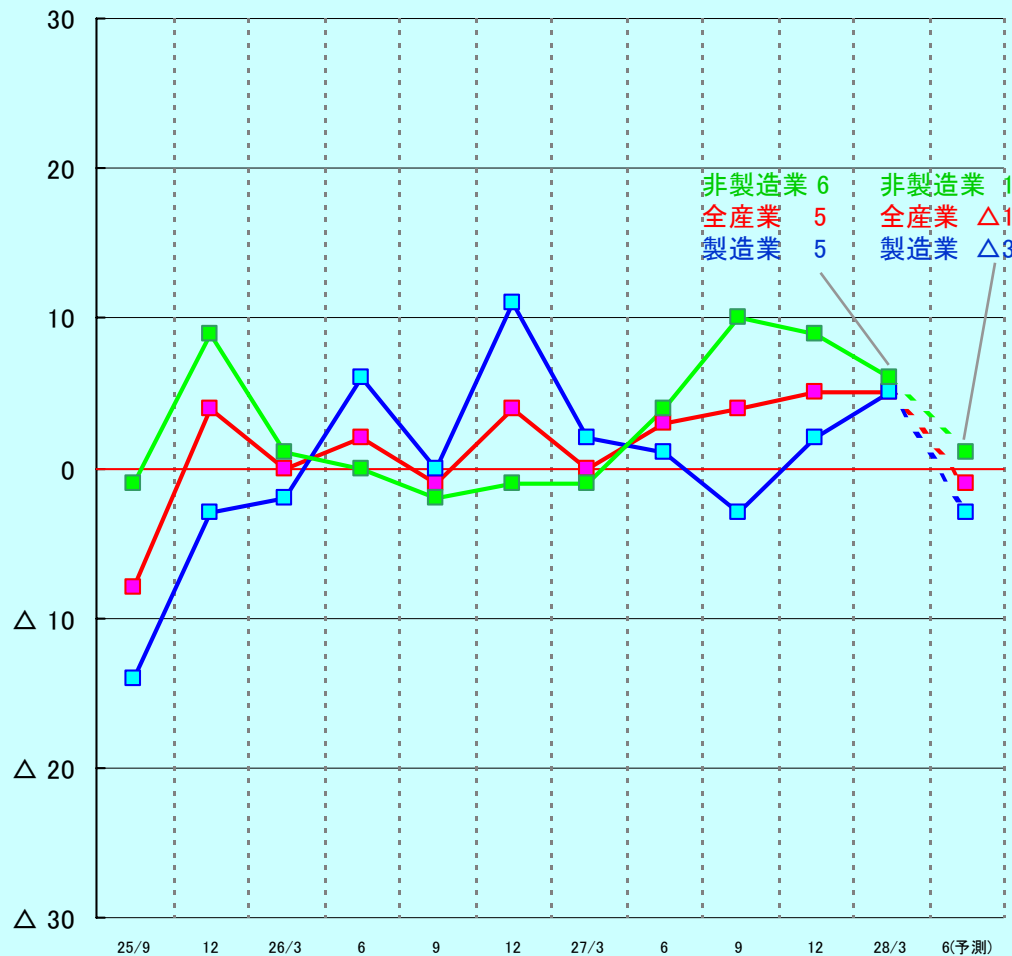
H28.2に2,209千株
を取得

(百万円)	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期予想
年間配当額 ①	1,089	1,256	1,062	1,134	1,211	1,712	1,531
自己株式取得額 (除く単元未満株式) ②	1,433	644	989	835	834	899	—
株主還元額 ③=①+②	2,522	1,901	2,052	1,970	2,045	2,611	1,531
当期純利益(単体) ④	3,861	6,965	5,870	7,898	8,200	8,737	6,300
配当性向	28.34%	18.08%	18.22%	14.42%	14.83%	19.70%	24.30%
株主還元率 ③/④×100	65.32%	27.29%	34.95%	24.94%	24.94%	29.88%	24.30%

(注) 円単位で計算のうえ、単位未満切捨て

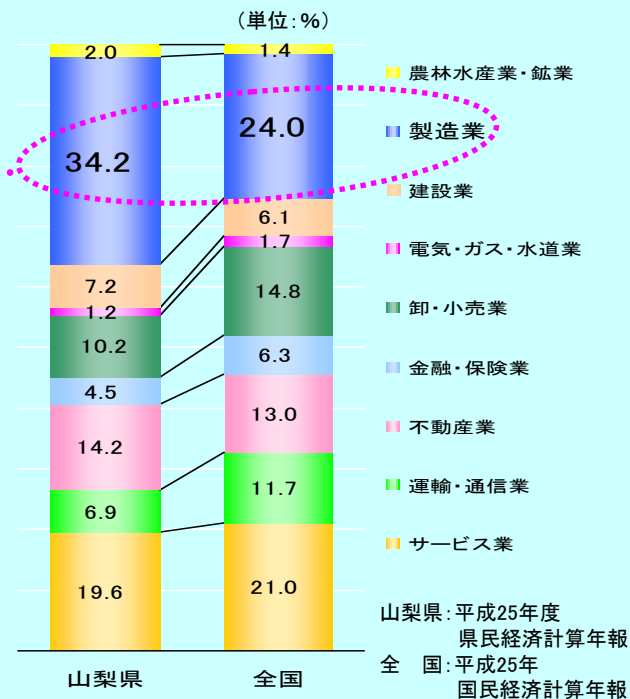
Ⅱ 山梨県経済の動き

日銀短観業況判断D.I.(山梨県内)

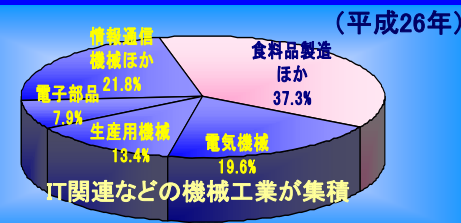


「日本銀行甲府支店」

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
<p>H25/6 富士山の世界遺産 登録決定</p>	<p>観光客増加</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ H27年の県内延べ宿泊客数が854万人（前年比+12.9%）と過去最多に ・ うち外国人は131万人（前年比+38.4%）と初の100万人超え ・ 富士山周辺以外にも賑わい波及 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 観光地・観光施設への資金対応 ・ 外国人観光客の決済・両替ニーズ対応 ・ 県内事業者の訪日外国人客受入態勢整備 <ul style="list-style-type: none"> ・ 北麓の飲食店等にクレジットカード決済端末を無償提供 ・ 県内小売・飲食店向け英会話サポート実施 等
<p>H25/6 山梨県が有楽町に 「やまなし暮らし支援 センター」開所 H26/3 同センターでハローワーク業務開始</p>	<p>定住者増加</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「やまなし暮らし支援センター」（有楽町）経由のH27年度県内移住者は210人（前年度比+11人） ・ 「田舎くらし希望地域ランキング」（ふるさと回帰支援センターH27年来場者調査）で山梨県は2位 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 定住人口増加に向けた山梨県との提携 ・ 北杜市・富士河口湖町・市川三郷町との「提携住宅ローン」の取扱開始
<p>H29年度 中部横断自動車道 双葉-新清水間開通</p>	<p>県内への観光客・受注機会増加 物流拠点の拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 県・沿線市町の行政施策との連携強化 ・ 県外企業とのビジネスマッチング強化 ・ 物流拠点設置等に関する資金対応
<p>H27/12 リニア中央新幹線 本線着工</p>	<p>リニア新駅周辺の開発進展 （分譲地等）</p>	<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
<p>H25/7 「山梨」ワインを 国税庁が地理的表示指定</p>	<p>ヨーロッパ・東南アジアでの 「甲州種ワイン」の注目度上昇</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 甲州ワイン世界輸出プロジェクトによるH26年度の輸出ワインは31,200本（前年度比+25.3%） ・ 初輸出したH22年度の約16倍 ・ EU以外が71.4%を占める 	<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21.0%で2位
- ・「山梨」ワイン表示指定（国税庁）

日本酒



ミネラルウォーター



- ・出荷額全国シェア29.3%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25.5%で1位

絹織物



- ・ネクタイ出荷額全国3位
- ・羽毛布団出荷額全国2位

ニット



印伝



和紙



- ・障子紙・書道用紙出荷額全国2位

※出典「平成26年工業統計調査」「平成27年作物統計調査」

Ⅲ 中期経営計画「S. T. E. P. up 2019」

前中期経営計画の総括

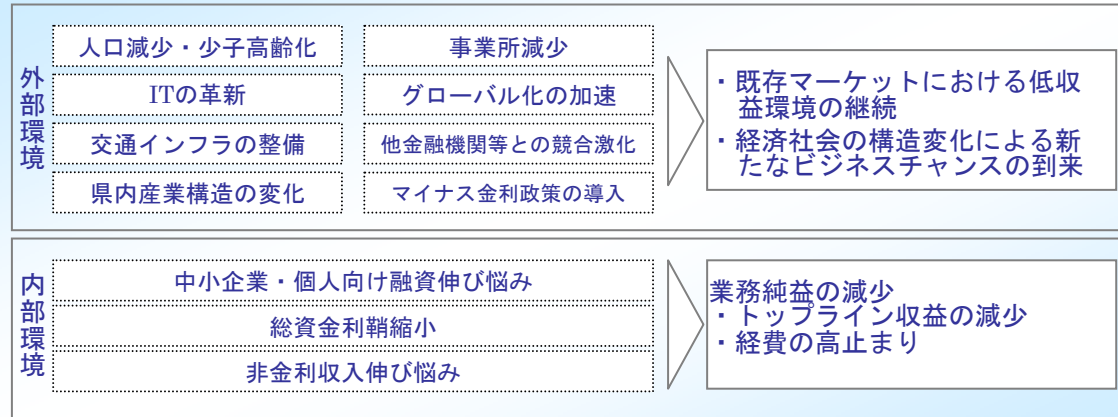
ベストバンクプラン2016

【経営ビジョン】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
 【基本方針】 「トップライン収益の増強」「強靱な経営体質の構築」「CSRの推進」

【前中計の主な成果】

- ・営業支援系システムの再構築
- ・成長地域への経営資源のシフト
- ・営業店事務の合理化・効率化
- ・事業性評価に基づくソリューション営業の強化
- ・住宅ローン営業態勢の強化
- ・「地方版総合戦略」の策定支援
- ・有価証券運用における収益力強化

経営環境



定量目標と実績

項目	前中計目標	28/3期
業務粗利益	410億円	386億円
業務純益	120億円	91億円
OHR (経費÷業務粗利益)	70%以下	72.18%
自己資本比率 (国内基準)	15%以上	17.50%
貸出金残高(平残)	15,500億円	14,616億円
預金残高(平残)	28,000億円	28,342億円

【今後の主な課題】

- ・ソリューション営業強化による他金融機関との差別化
- ・成長可能性の高い地域における営業力強化
- ・安定収益確保に向けた有価証券運用態勢の強化・拡充
- ・業務プロセス改革による営業活動時間・営業人員の創出
- ・対面・非対面チャネルでの一貫したセールスの実現
- ・人材育成、組織力強化
- ・地域社会の持続的発展への貢献

新中期経営計画の策定

《経営ビジョン（将来のあるべき姿）》

地域経済活性化の原動力となり、地域と共に成長・発展し続ける銀行

人口減少・少子高齢化の更なる進行やITの革新等により産業構造の変化は加速しており、お客さまが私たち金融機関に求めるニーズはより一層多様化・高度化している。また、県内では交通インフラの整備が進み、企業の経済活動圏や人々の生活圏の広域化が予想される。

このような状況下、当行は、将来のあるべき姿として、地域経済活性化の原動力としての役割を担い、地域と共に成長・発展を続ける銀行を目指していかなければならない。

そのために、お客さまのニーズや経済環境の変化等に対応した総合金融サービスを適時適切に提供し、地域の皆さまから圧倒的な信頼を得るとともに、金融仲介機能を発揮して、地域経済や地場の産業・企業の発展に貢献していく。

《中期経営計画期間中のテーマ》

お客さまからの信頼に応え、地方創生に貢献する

《スローガン》

「関わる」・「変える」・「挑戦する」

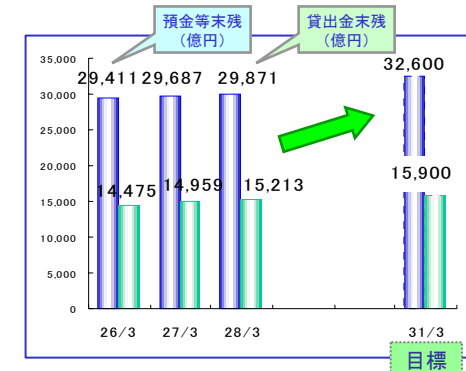
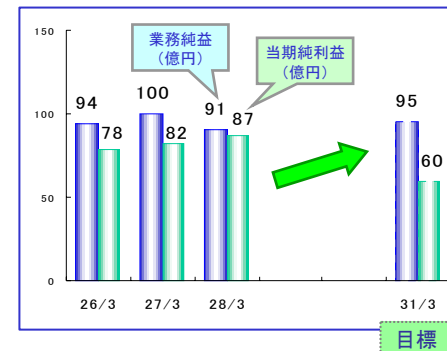
<基本戦略 I> 環境変化に適応したビジネスモデルの実現 ～選択と集中、他金融機関との差別化～

- ・重点的に取り組む施策の選択と限りある経営資源の集中により、効率的・効果的な営業活動を実現し、収益増強を図る。
- ・既存マーケットにおける取引の深掘りと、新たな収益機会の創造に注力し、収益力を強化する。
- ・お客さまの高度化・多様化するニーズに適切かつ迅速に対応できるよう、また多くのお客さまにお取引きしていただくよう、商品・サービスの開発、営業スキルの向上等に取り組むことにより、他金融機関との差別化を図る。
- ・専門機関との連携および当行の持つ知見・ネットワークの活用により、金融仲介機能を高め、地域経済活性化と当行のビジネスチャンス創出に取り組む。
- ・市場運用態勢を強化・拡充し、安定収益を確保・拡大する。

<基本戦略 II> 強靱な経営体質の構築・強化

- ・自立(律)し、自己研鑽に励み、自信と誇りを持って行動する人材の育成、および職員一人ひとりが働きがいや仕事の達成感が持てるような組織づくりに取り組む。
- ・店舗・人員の最適配置、システム運営態勢の強化、コストの最適化等、経営資源の最適配分に取り組み、高収益体質を構築する。
- ・ITを効果的に活用することにより、非対面チャネルの充実を図るとともに、すべてのチャネルで一貫したセールスを実現し、収益基盤を拡充する。
- ・既存業務の抜本的な見直しによる営業活動時間・営業人員の創出、新規業務の検討・展開による収益機会の拡大に取り組む。
- ・信用リスク等各種リスク管理態勢やALM態勢をより一層強化する。
- ・経営の土台であるコンプライアンス・顧客保護態勢を強化するとともに、職員の意識向上に取り組む。

項目	28/3期実績	中計目標(31/3期)	中計3年間増減
業務純益	91億円	95億円	+ 4億円
当期純利益	87億円	60億円	△27億円
預金等末残 (預金+投資信託+公共債)	29,871億円	32,600億円	+2,729億円
貸出金末残	15,213億円	15,900億円	+687億円



経営ビジョン
(将来のあるべき姿)

地域経済活性化の原動力となり、地域と共に成長・発展し続ける銀行

中期経営計画
期間中のテーマ

お客さまからの信頼に応え、地方創生に貢献する

ステークホルダー(地域社会・お客さま・株主さま・従業員)の満足度向上

持続的成長を支える財務基盤・収益基盤の確立

環境変化に適応したビジネスモデルの実現
～選択と集中、他金融機関との差別化～

個人ソリューション
営業の強化

法人ソリューション
営業の強化

産官学金連携の
強化

市場運用態勢の
強化・拡充

強靱な経営体質の構築・強化

人材の育成と
組織力の強化

店舗・人材・システム等
経営資源の最適配分

IT活用の進化

高度なリスク管理態勢に基づく
業務の抜本的改革と創造

内部管理の
態勢強化と実効性向上

CS・ES向上への取組み強化

CSR活動への取組み強化

コンプライアンス・顧客保護の徹底

ステークホルダー(地域社会・お客さま・株主さま・従業員)の満足度向上

達成感を分かち合える企業風土への変革

S・T・E・P

～つながり(Face to Face)を大切に～

S

Solution (解決)

Suggestion (提案)
Skill (スキル)

地域社会・お客さまの課題を解決するために、適時適切な提案ができるよう、常に自己のスキルアップを図るとともに、新たな業務に挑戦する。

T

Trust (信頼)

Transaction (取引・処理)
Teach (教育)

お客さまの信頼に応えるために、正確・迅速なお取引ができるよう、部下・後輩の教育に関わる。

E

Evolution (進化・発展)

Environment (環境)
Energy (活力)

進化・発展し続けるために、コミュニケーションの良化などによる職場環境の改善に取り組み、より一層活力ある職場に変える。

P

Pleasure (喜び)

Plan-Do-Check-Action (PDCA)
Profit (収益)

ステークホルダーとともに喜びを分かち合えるように、各種推進・管理においてPDCAを徹底し、更なる収益向上に挑戦する。

「スローガン(3C)」

関わる
Concern

変える
Change

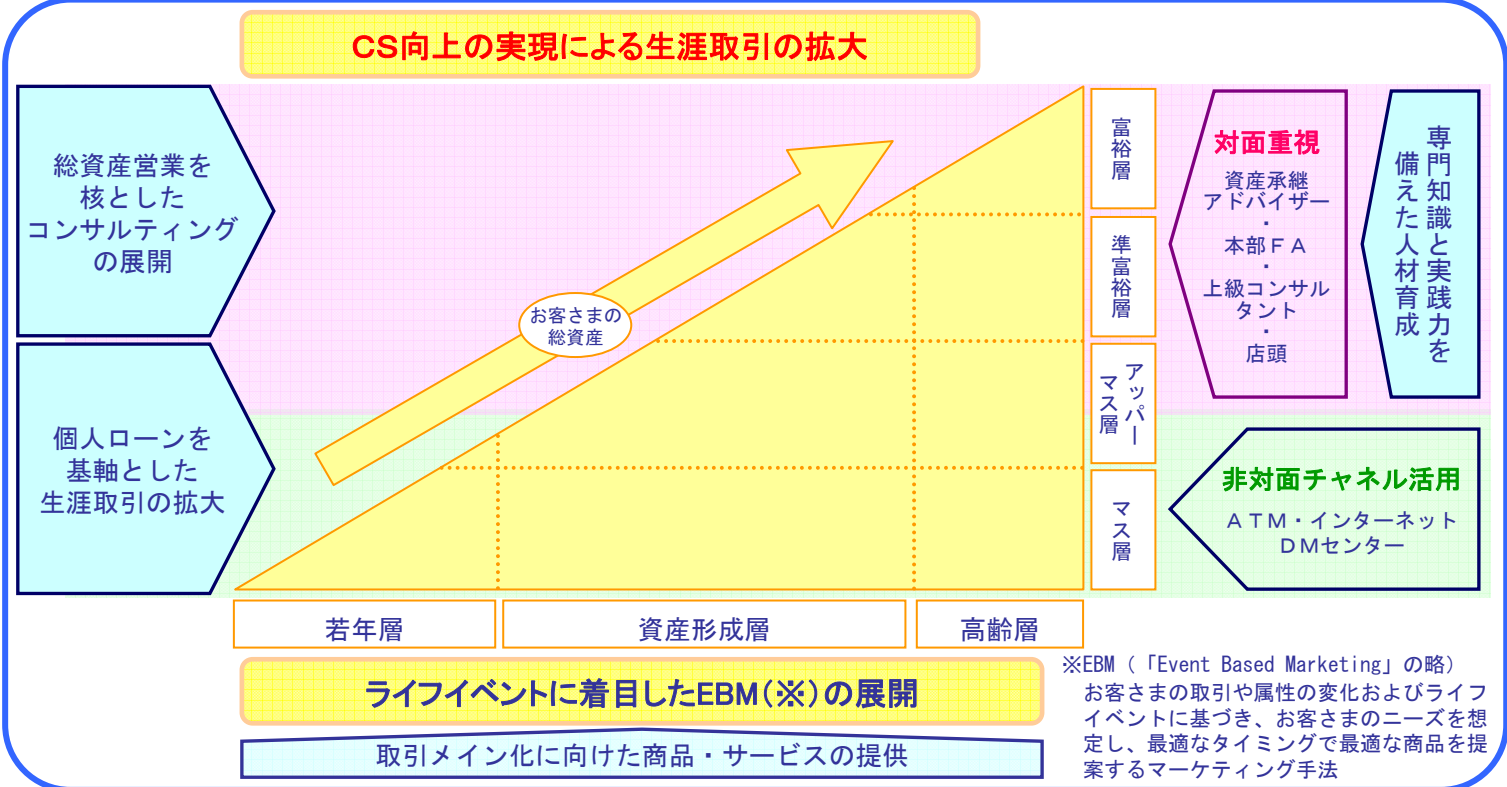
挑戦する
Challenge

基本戦略 I に基づく個別戦略

(1) 個人ソリューション営業の強化 ①

■お客さまの多様化・高度化するニーズに対応するとともに、総資産・ライフイベントに応じ、潜在的ニーズを引き出す高度できめ細かな総合金融サービスを提供することで、CS向上を実現し、生涯取引の拡大を図る。

- 総資産営業を核としたコンサルティングの展開**
 - お客さまの総資産とライフイベントに着目したコンサルティングの提供
 - お客さまとの接点(取引機会)拡大に向けたチャネルの整備と商品・サービスの提供
- 個人ローンを基軸とした生涯取引の拡大**
 - 個人ローン利用先へのクロスセル促進とリピート利用率向上に向けた取組み強化
- 取引メイン化に向けた商品・サービスの提供**
 - セグメント別戦略の具現化
 - 外貨預金を含めた市場環境に応じた提案力の強化
 - 相場環境に左右されにくい安定的な役務収益の確保
- 専門知識と実践力を備えた人材育成**
 - 多様化・高度化するニーズに対応できる専門スタッフの育成に向けての取組み強化



基本戦略 I に基づく個別戦略

(1)個人ソリューション営業の強化 ②

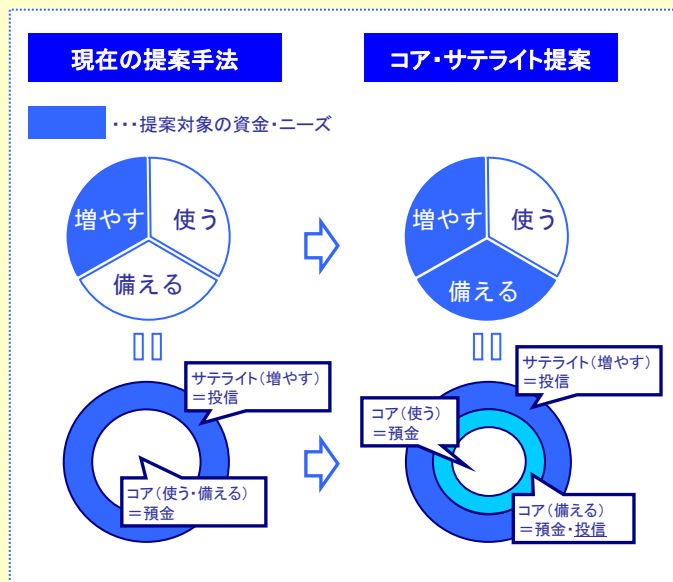
● コア・サテライト提案による投資信託販売の推進

《コア・サテライト提案とは》

安定的・中長期的に運用する「コア(核)」部分とマーケットの変化を捉えて積極的・機動的に運用する「サテライト(衛星)」部分の双方を合わせ持つことにより、過度のリスクを回避しながら、リターンを狙うポートフォリオ提案の手法

《コア・サテライト提案の効果》

- ①投資信託保有先数の増加
- ②投資信託保有先一人あたり残高の増加
- ③総資産に係る運用提案による新規資金の取り込み



● 資産家層への資産承継・相続対策の提案強化

- ・個別相談会の継続開催 → 資産承継(相続)ニーズの掘り起こし
- ・遺言信託・遺産整理案件の積み上げ
→ (株)朝日信託との連携強化
- ・法人オーナーへの事業承継対策等のソリューション提案
→ 法人純預金先・新規開拓先への法人向け保険の推進

● 個人ローン推進態勢の整備

- ・個人ローン戦略の課題解決による残高増強と収益拡大
- | | | |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ①お客さまとの接点強化 ②競争力のある商品・サービスの提供 ③将来環境を見据えた推進態勢の構築 | } | <ul style="list-style-type: none"> ・個人ローン商品の戦略的見直しによる残高増強 ・非対面チャネルの機能強化 ・営業店とローンスクエアの連携強化 |
|---|---|--|

● クレジットカード一体型キャッシュカード「JiMOCA」の取扱開始

- ・ JiMOCAパートナー(契約加盟店)利用でのポイント倍付→加盟店(当行取引先)への送客効果と地方創生への貢献
- ・ 銀行取引に応じたDCカードハッピープレゼントポイント付与→取引拡大とクロスセル強化

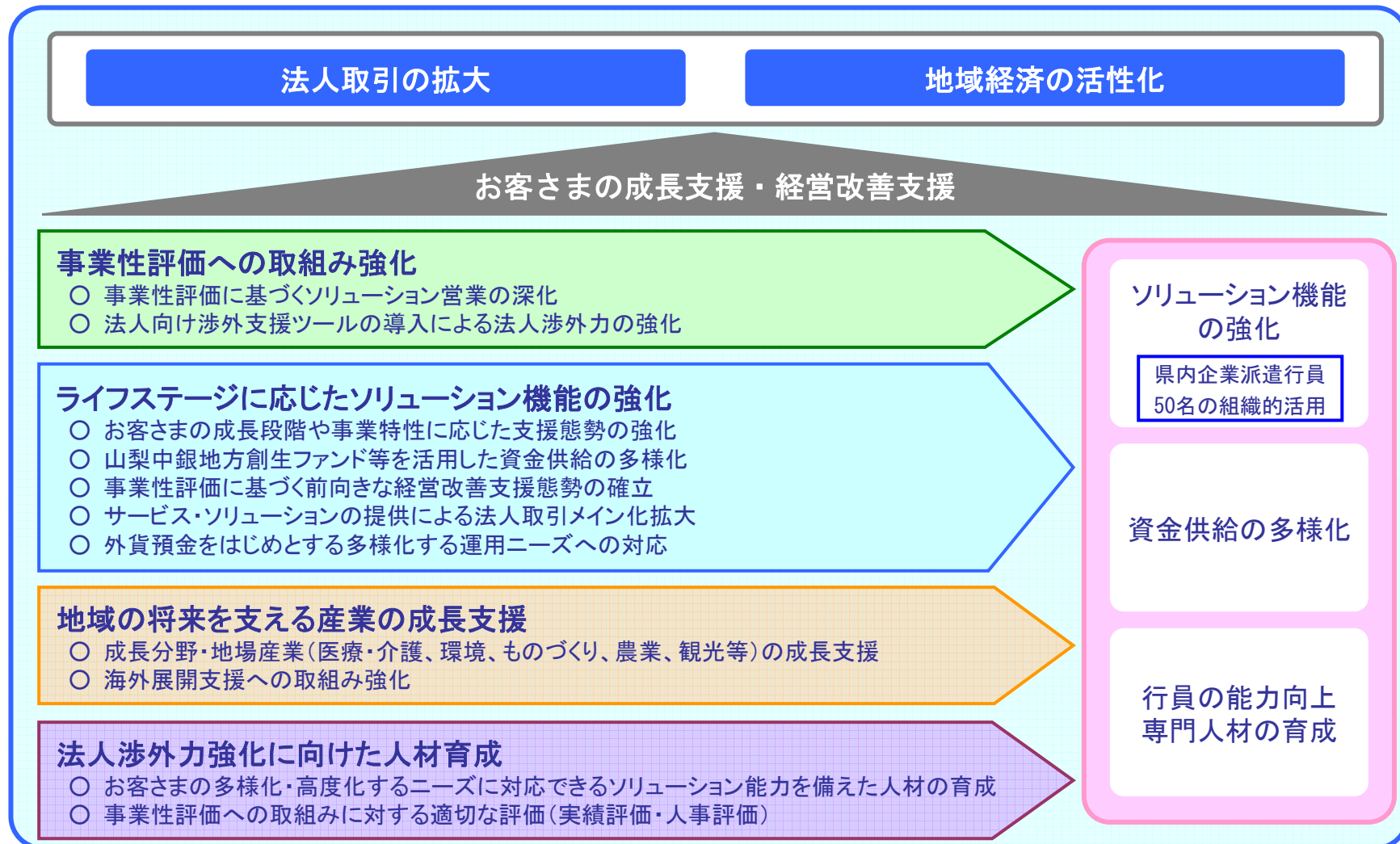
(平成28年6月～)



基本戦略 I に基づく個別戦略

(2)法人ソリューション営業の強化 ①

■ 「事業性評価への取組み」および「ライフステージに応じたソリューション機能」を強化し、お客さまの成長支援・経営改善支援等に取り組むことで、法人取引の拡大を推進するとともに、地域経済の活性化に貢献する。



基本戦略 I に基づく個別戦略

(2) 法人ソリューション営業の強化 ②

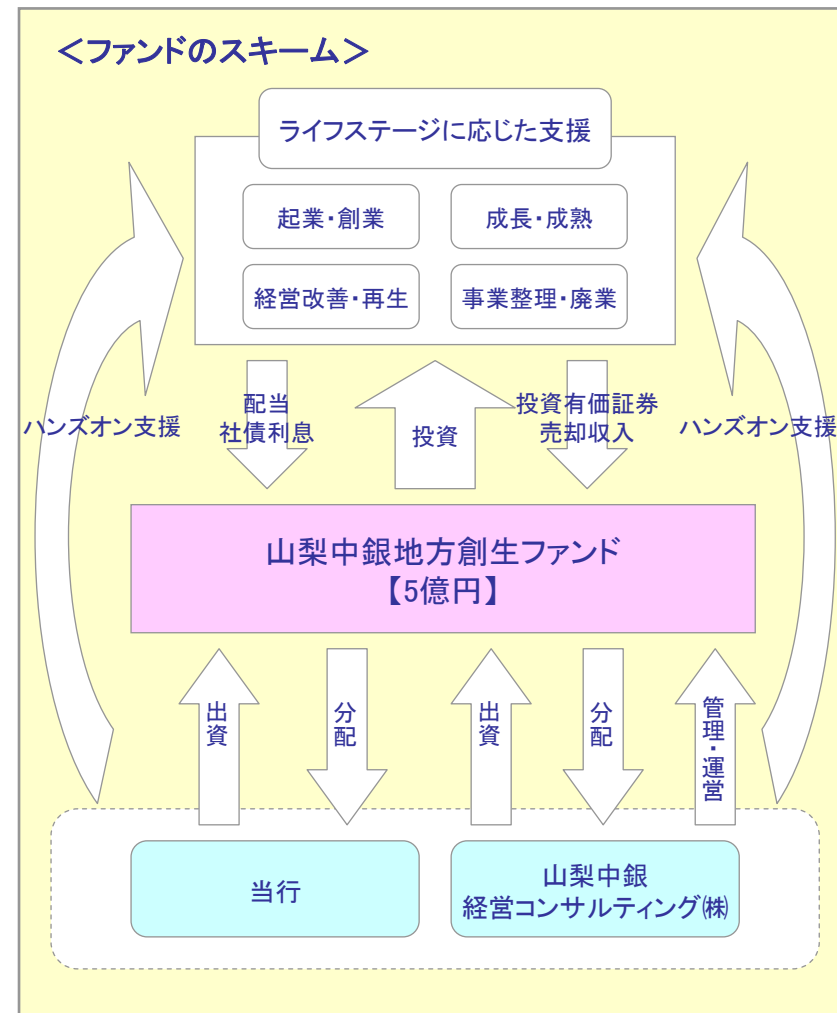
【山梨中銀地方創生投資事業有限責任組合】 (愛称:山梨中銀地方創生ファンド)

<設立目的>

地域の将来を担う事業者の育成を図ることで、地域産業力の強化や雇用の維持・拡大など、地方創生を後押しすることを目的とし、起業・創業から、成長、成熟、経営改善・再生、事業整理・廃業に至るまで、あらゆるライフステージにある事業者へ投資を行う。

<ファンド概要>

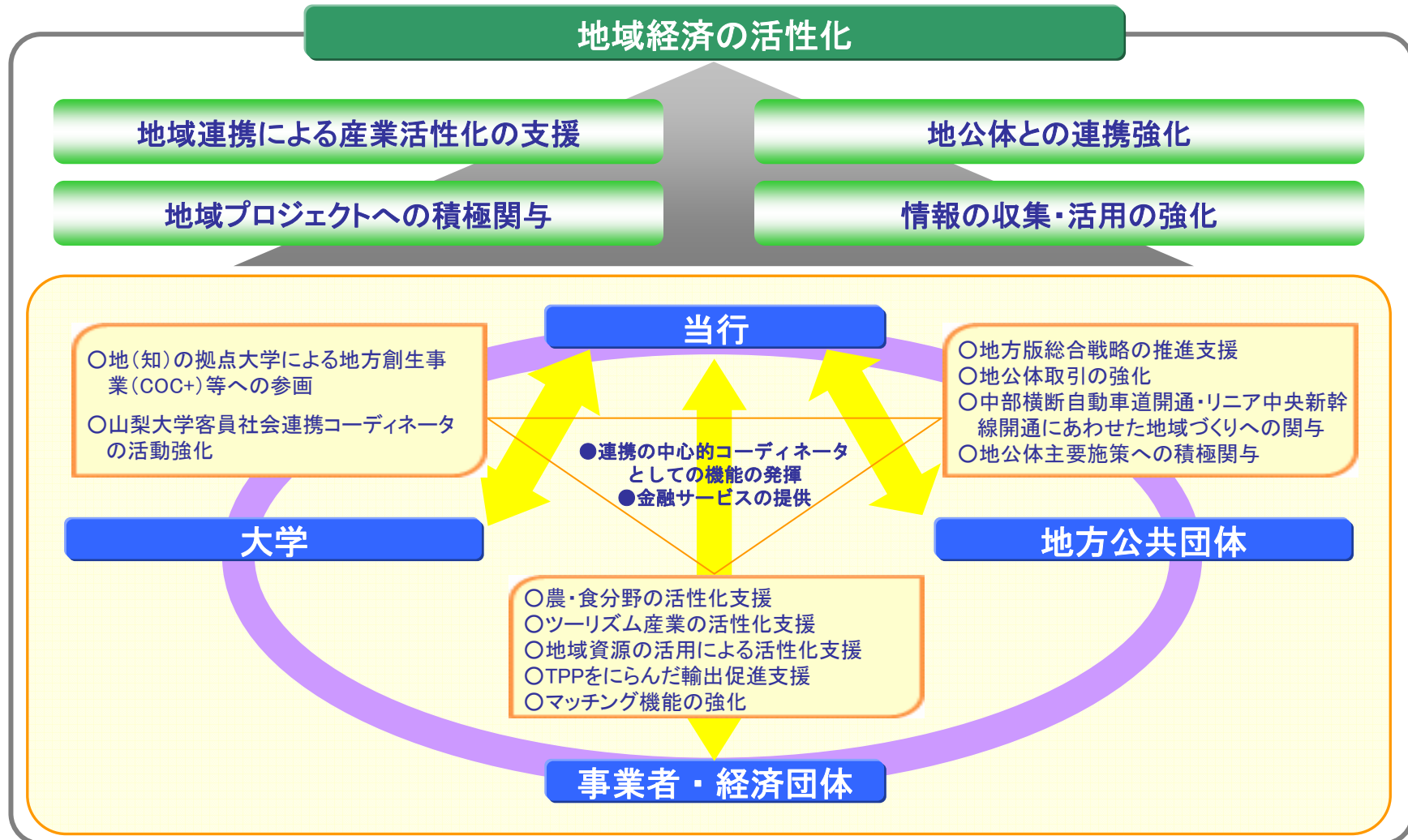
設立日	平成28年3月29日
ファンド総額	500百万円
出資者	当行 495百万円 山梨中銀経営コンサルティング(株) 5百万円
存続期間	平成37年12月31日まで(最長2年の延長可能)
運営会社	山梨中銀経営コンサルティング(株)
投資対象	山梨県および西東京地区をはじめとする当行グループの営業エリア内に本社又は事業所を有し、新たな事業展開や地域資源の活用等により、将来の発展・成長が期待できる事業者や、今後の経営改善・事業再生および円滑な事業承継等が見込まれる事業者。
投資実績	1件:30,550千円



基本戦略 I に基づく個別戦略

(3)産官学金連携の強化 ①

- 地方公共団体が「地方版総合戦略」で策定した各種主要施策等に積極的に関与する。その中で、産官学金連携の中心的コーディネータとしての機能発揮や金融サービスの提供を通じて、地域経済の活性化に貢献する。
- 情報の収集・活用をより迅速かつ能動的に行い、ソリューション営業の更なる強化につなげる。



基本戦略 I に基づく個別戦略 (3)産官学金連携の強化 ②

公益財団法人 山梨中銀地方創生基金

平成27年12月 一般財団法人設立
平成28年 3月 公益財団法人に移行（当行総額4億円拠出）
平成28年 4月 公益目的事業開始

地方創生に資する取組みを行う団体や個人等への助成を通じて、地域社会の繁栄と地域経済の活性化に寄与

地方創生

「しごと」が「ひと」を呼ぶ

新たな雇用の確保や地域価値を向上させる
「しごと」の創出

「ひと」が「しごと」を呼ぶ

U・I・Jターン促進
高度な技能・技術・知識がある人材の育成

平成28年度助成事業

山梨県内で起業・創業を予定する、または起業・創業した法人・個人、起業・創業を支援する団体等に対する助成

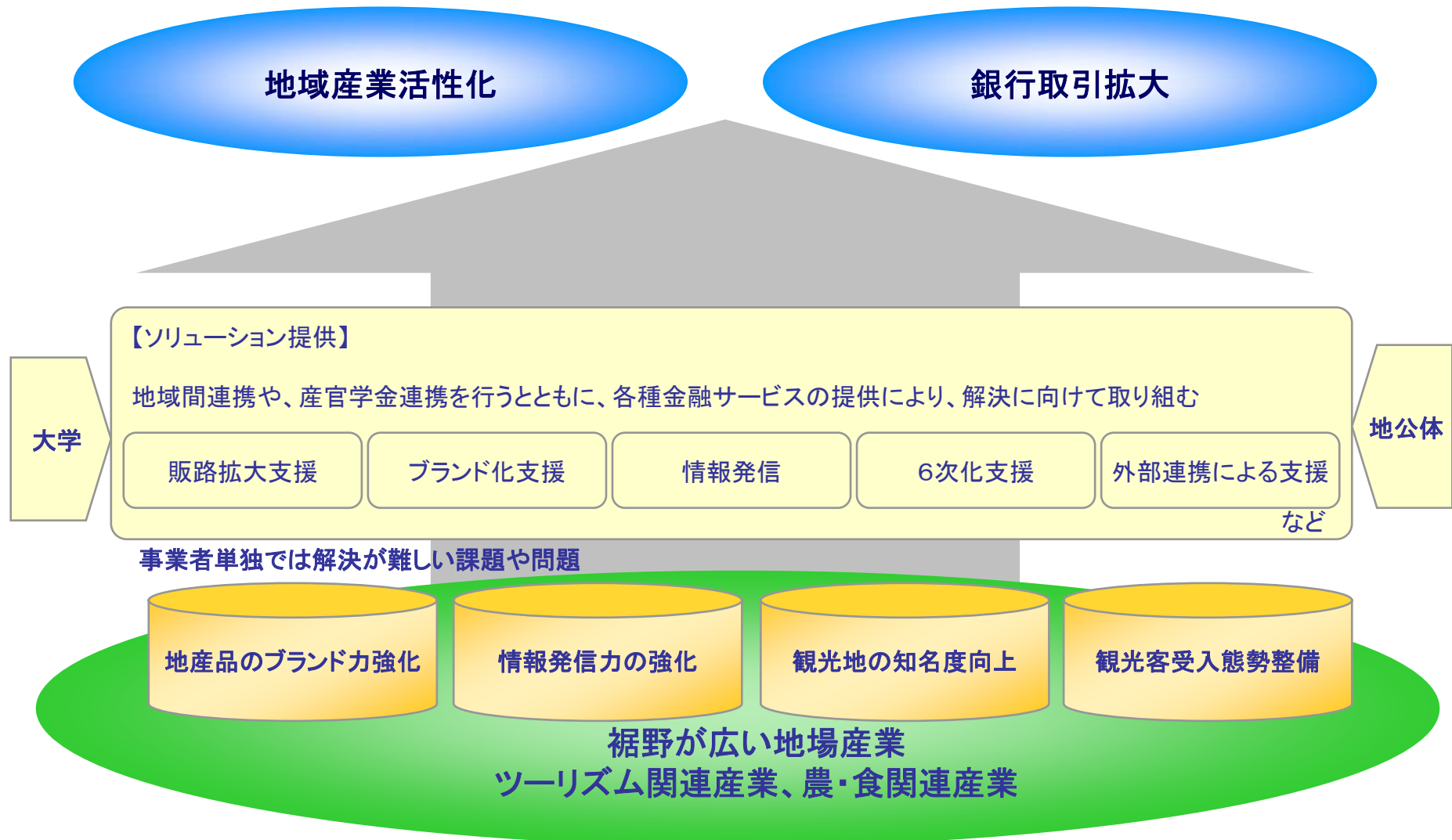
U・I・Jターンする個人に対する助成

山梨県内の地域産業資源等を活用した事業を行う中小企業等に対する助成

高度な技能・技術・知識向上に取り組む個人等に対する助成

基本戦略 I に基づく個別戦略 (3)産官学金連携の強化 ③

■ツーリズム関連産業や農・食関連産業は、多くの業種・業態が関連する裾野が広い産業である。
こうした地場産業には、事業者単独では解決が難しい課題・問題があり、産官学金連携等を通じて問題解決(=地域産業の活性化)を図り、銀行取引拡大につなげる。



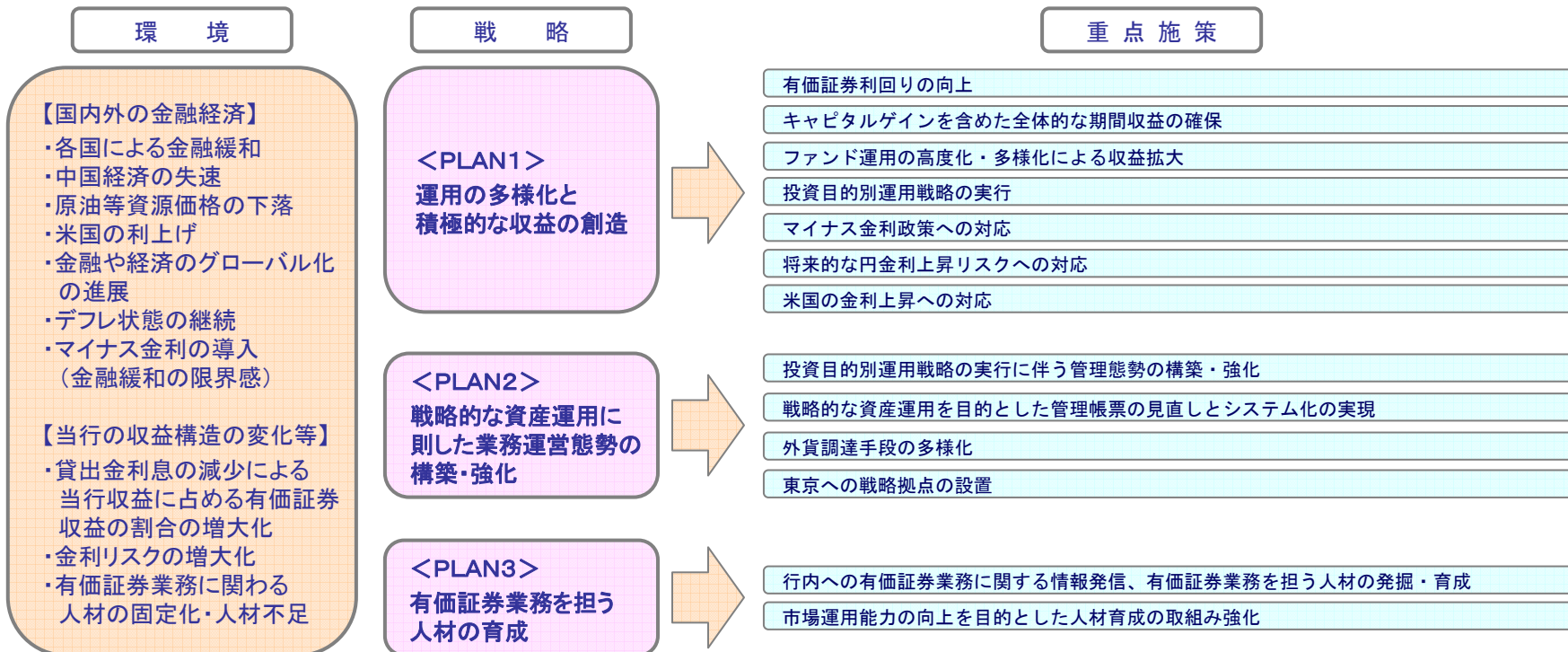
基本戦略 I に基づく個別戦略

(4)市場運用態勢の強化・拡充 ①

- 市場環境の変化により、運用の多様化と積極的な収益創造が不可欠となっているため、運用資産の見直しによる有価証券利回りの向上、キャピタルゲインを含めた全体的な期間収益の確保、ファンド運用の高度化・多様化による収益拡大、投資目的別運用戦略の実行、マイナス金利政策への対応に取り組む。
- 投資目的別運用戦略の実行に伴う管理態勢の強化のほか、外貨調達手段の多様化などグローバル化に対応する態勢整備に取り組む。
- 当行全体の収益に占める有価証券運用収益の割合が高まっているとともに、より高度な運用が求められるため、有価証券業務を担う人材の裾野の拡大など人材育成への取組みを強化する。

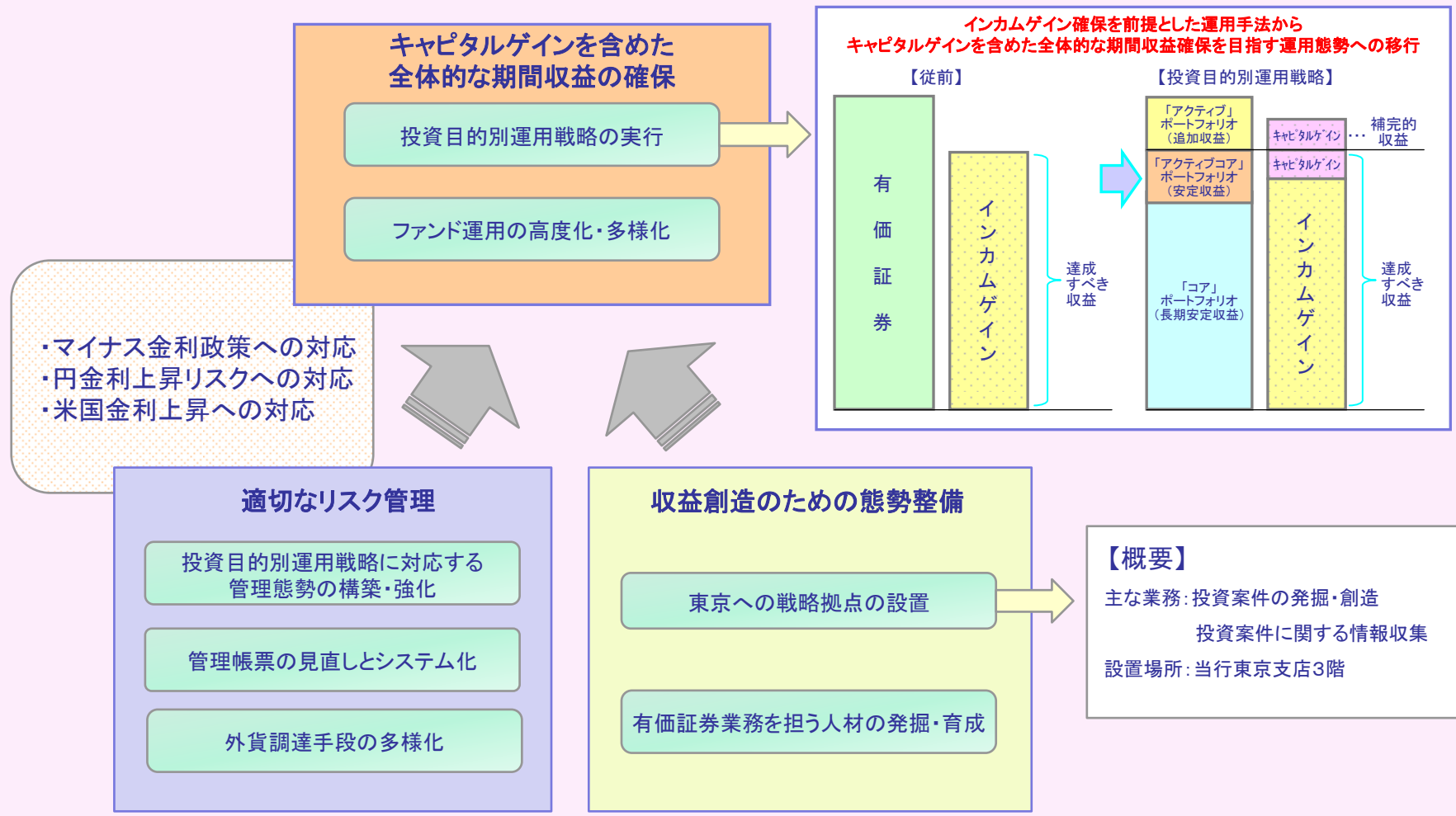
【ビジョン】 グローバリゼーションに対応できる進化した市場運用態勢の確立

【基本方針】 ～ 適切なリスク管理を前提とした積極的な収益創造 ～



基本戦略 I に基づく個別戦略 (4)市場運用態勢の強化・拡充 ②

【基本方針】 適切なリスク管理を前提とした積極的な収益創造



(1) 人材の育成と組織力の強化

- ・組織的な人材育成
- ・組織力強化への態勢整備

(2) 店舗・人材・システム等経営資源の最適配分

- ・店舗チャンネルの最適化
- ・人材の適正配置
- ・営業態勢の強化
- ・戦略性の高いシステム運営態勢への進化
- ・コストの最適化

(3) IT活用の進化

- ・お客さまが求める銀行接点の変化に応じたチャンネルの充実
- ・すべてのチャンネルで一貫したセールス態勢の実現（オムニチャンネルセールス）

(4) 高度なリスク管理態勢に基づく業務の抜本的改革と創造

- ・営業店業務のBPR促進
- ・新たなサービス・業務の展開

(5) 内部管理の態勢強化と実効性向上

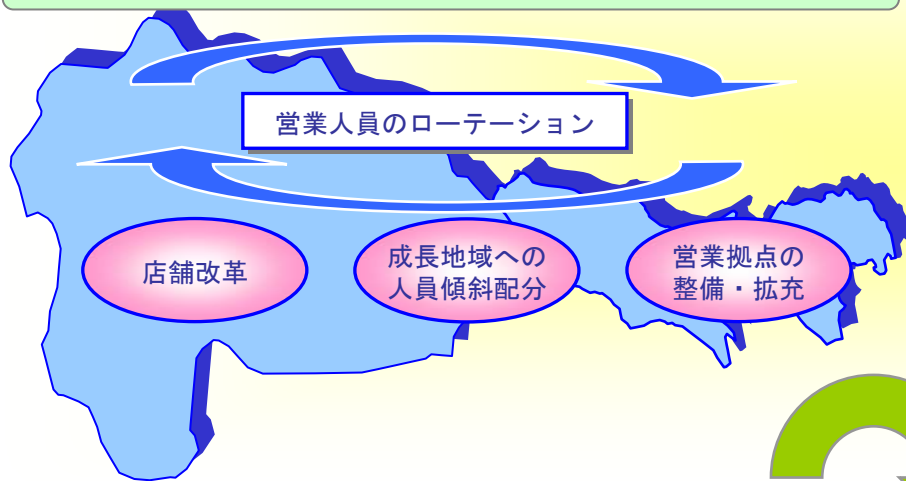
- ・リスク管理の高度化と実効性向上
- ・オペレーショナル・リスクへの対応強化
- ・業務継続態勢の実効性向上
- ・コンプライアンスの強化
- ・内部監査機能の強化

基本戦略Ⅱに基づく個別戦略

「経営資源の最適配分」・「IT活用の進化」・「業務の抜本的改革」

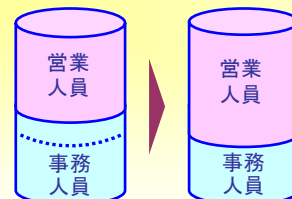
経営資源の最適配分

店舗チャンネルの最適化・人材の適正配置・営業態勢の強化



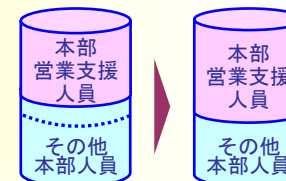
営業店

- 効率化による営業人員創出
- 成長地域への経営資源の傾斜配分
- 店頭営業態勢、機能別渉外態勢の再構築



本部

- 営業店支援強化に向けた本部営業支援人員の拡充



IT活用の進化

お客さまが求める銀行接点の変化に応じたチャンネルの充実

すべてのチャンネルで一貫したセールス態勢の実現
(オムニチャンネルセールス)

業務の抜本的改革

営業活動時間・営業人員の創出

営業店業務のBPR促進

本部集中化 機械化・システム化
簡略化・標準化 ペーパーレス化

西東京地区戦略 ①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15か店を展開
- ・住宅ローン専用拠点のローンスクエアも現在4か所を展開



■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4.0倍)
- 人口 551万人 (同 約6.6倍)
- 世帯数 252万世帯 (同 約7.6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: H26年「経済センサス」、H28/4「推計人口」)

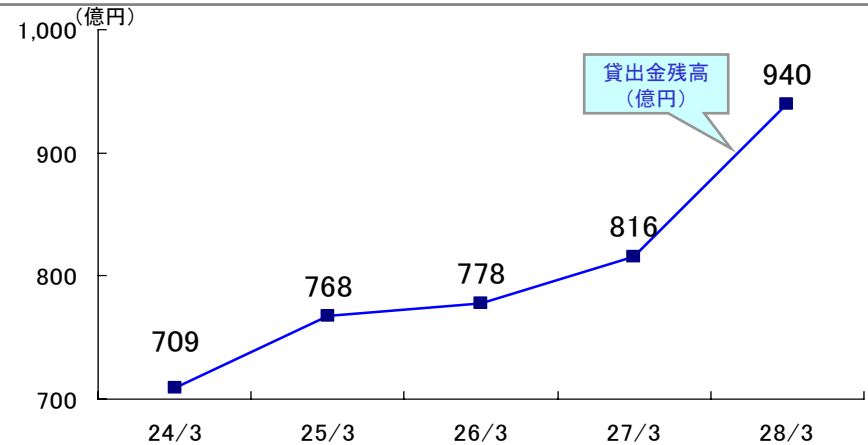
■本部組織改定による西東京地区推進強化

- ・西東京推進室の法人取引推進への特化
- ・ローンスクエアの拡充による個人取引の推進強化

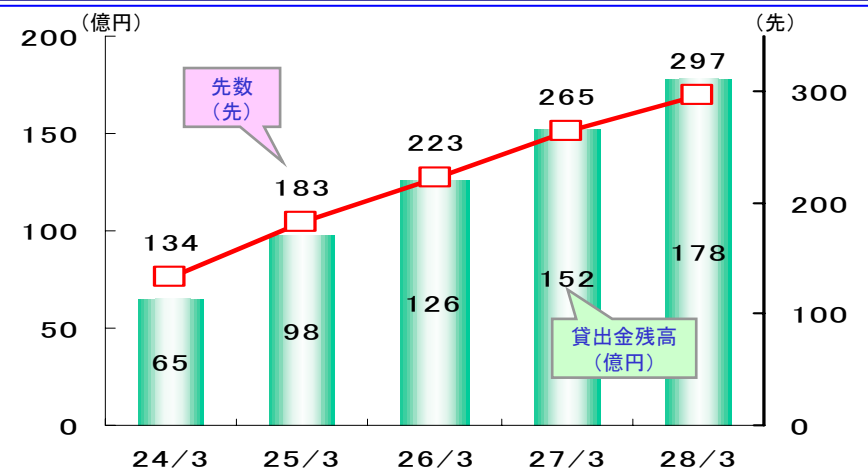
■西東京地区への営業人員シフト

- ・前中計期間中に、33名の営業人員をシフト
- ・本中計では、営業エリアの拡大に向けて、既存店への「新規開拓チーム」の配置等を検討

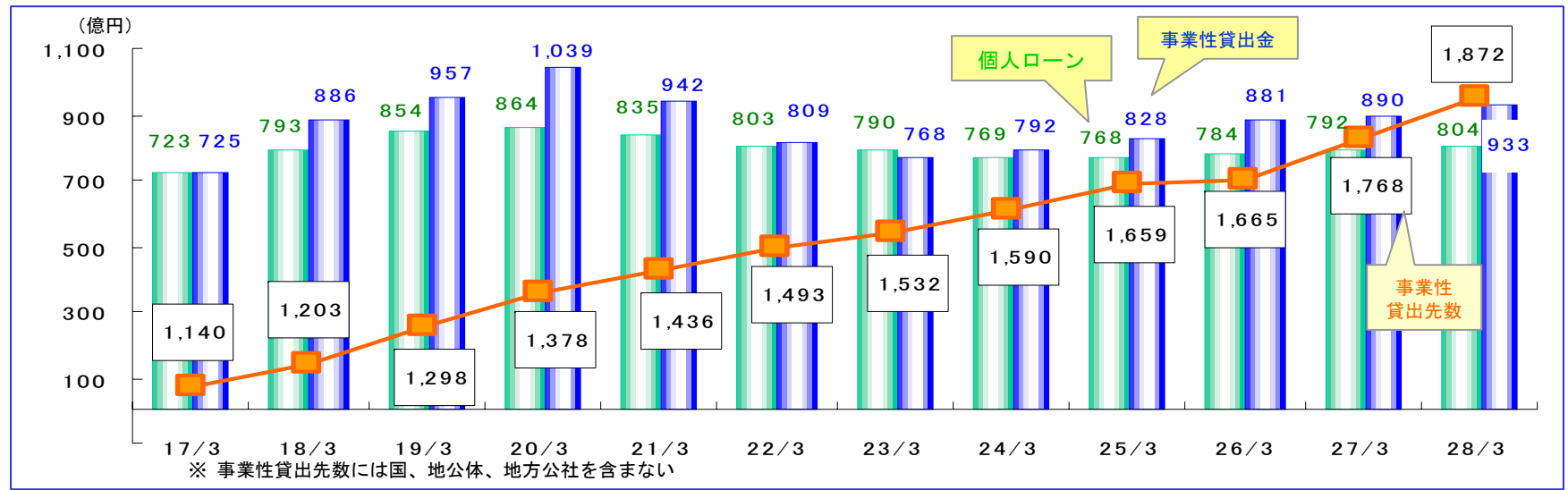
西東京地区 中小企業向け貸出金残高(末残)



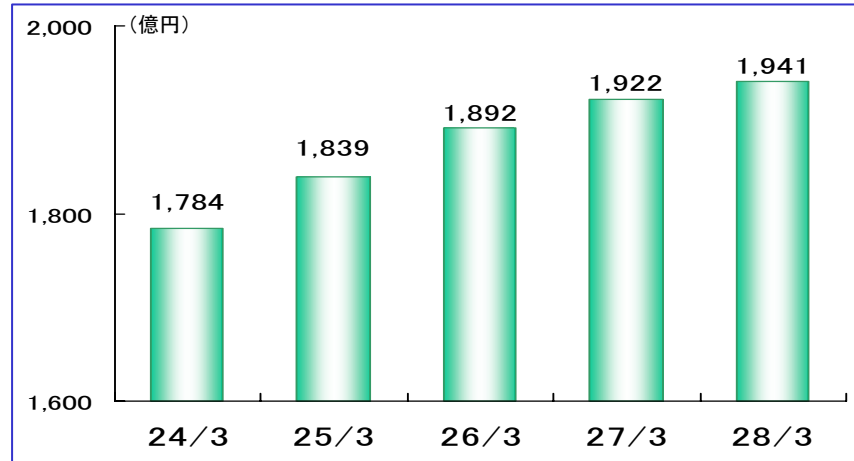
西東京地区 医療・介護分野の貸出先数・残高推移



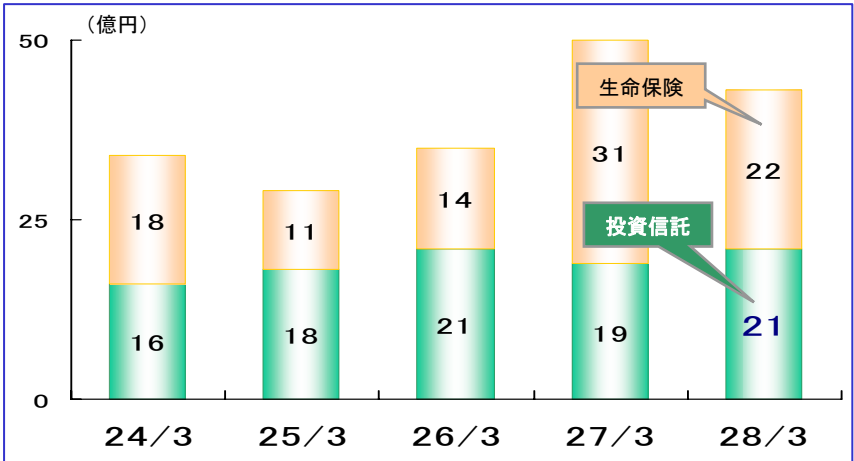
貸出金(平残)・事業性貸出先数の推移



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。