

第39回 インフォメーション・ミーティング

2020年12月9日（水）
株式会社 山梨中央銀行

東証第1部：8360

業績概要

2020年度中間損益概況	3
資金利益	4
預金・貸出金の状況	5
有価証券の状況	6
役務取引等利益	7
経費/OHR（コア業務粗利益経費率）	8
与信関係費用	9
2020年度損益予想	10
資本政策（株主還元の状況）	11
コーポレートガバナンス・コードへの対応	12

中期経営計画「Value+ 2022」の進捗状況

中期経営計画の全体像	14
主要計数計画の進捗状況	15
アライアンスによる新たな価値創造	16
新型コロナウイルス感染症への対応	18

中計関連施策

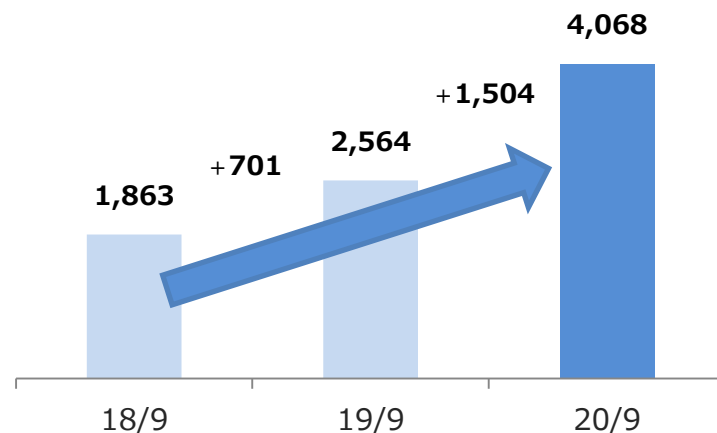
チャンネル戦略	20
西東京地区戦略	21
西東京地区への集中投資	21
地域別融資RAROAの状況	22
コンサルティング領域の深化・拡大（法人向け）	23
法人向けコンサルティングの実績	24
コンサルティング領域の深化・拡大（個人向け）	25
個人向けコンサルティングのラインアップ	26
住宅ローン	27
無担保個人ローン	28
BPIによる生産性向上	29
人材活力向上	30
DX（デジタルトランスフォーメーション）への対応	31
企業価値向上に資するIT基盤の整備・強化	32
SDGs/ESGの理念に基づくCSRの取組み	33

業績概要

単 体	(億円、%)	19/9期	20/9期	前年同期比	
業務粗利益		154	163	8	
資金利益		132	145	12	4ページ
役務取引等利益		23	24	0	7ページ
その他業務利益		△ 2	△ 0	1	
コア業務粗利益		154	169	14	
国債等債券損益		△ 0	△ 5	△ 5	
経 費 (△)		128	128	△ 0	8ページ
一般貸倒引当金繰入額 (△)		△ 1	-	1	9ページ
業務純益		27	34	7	
コア業務純益		25	40	15	
〃 (除く投信解約損益)		25	40	15	
臨時損益		7	△ 12	△ 19	
うち貸倒引当金戻入益		-	0	0	
うち不良債権処理額 (△)		5	0	△ 5	9ページ
うち株式等関係損益		12	△ 12	△ 25	
経常利益		34	22	△ 12	
特別損益		△ 1	△ 1	△ 0	
中間純利益		21	11	△ 10	
与信関係費用 (△)		3	△ 0	△ 4	9ページ

連 結	(億円、%)	19/9期	20/9期	前年同期比
連結経常利益		39	26	△ 13
親会社株主に帰属する中間純利益		23	13	△ 10

コア業務純益 (除く投信解約損益) (百万円)



20/9期決算のポイント

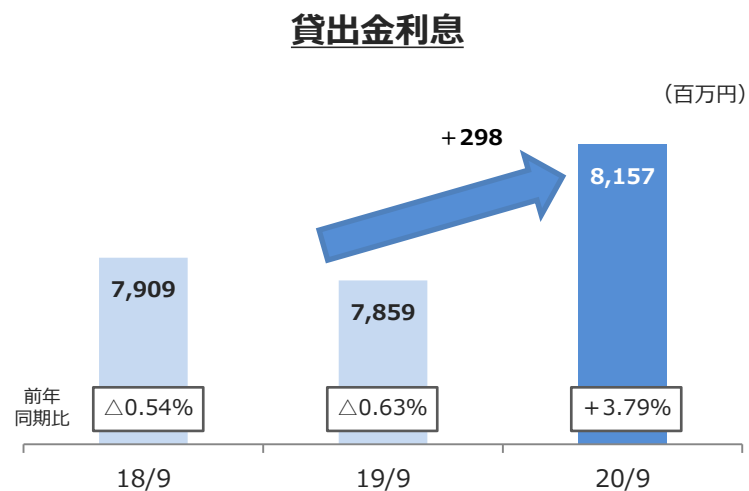
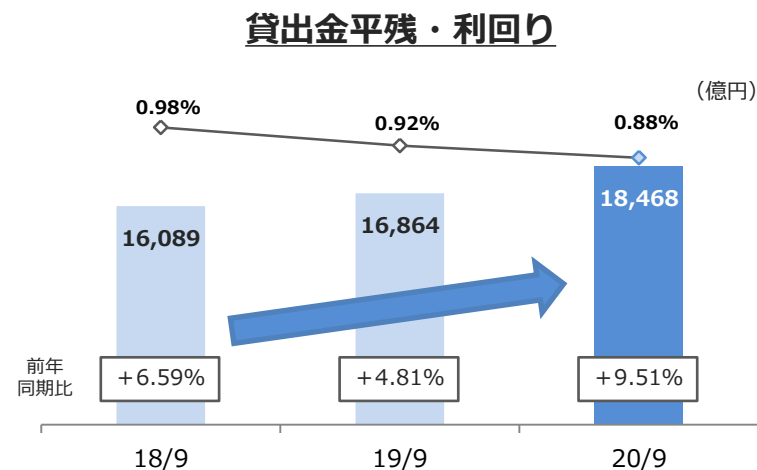
- 資金利益の増加を主因に、コア業務粗利益は前年同期を上回る実績。
- 投信解約損益を除いたコア業務純益は前期比+15億円となり、本業での利益は大きく改善。

<投信解約損益について>

投信解約益は、ETF、REITを除く投資信託（主に私募投資信託）の解約・償還益です。利益が損失を超過した場合は、有価証券利息配当金に計上しております。損失が利益を超過している場合は、その他業務費用に計上しております。

貸出金利息、有価証券利息ともに増加し、資金利益は大きく改善

	(億円、%)	19/9期	20/9期	前年同期比
資金利益		132	145	12
預貸金利息		76	79	3
貸出金利息		78	81	2
国内業務部門		77	80	3
国際業務部門		1	1	△ 0
預金利息		2	1	△ 0
国内業務部門		1	1	△ 0
国際業務部門		0	0	△ 0
有価証券利息		57	65	8
〃 (除く 投信解約損益)		57	65	8
債券		20	19	△ 0
国内業務部門		16	17	0
国際業務部門		3	2	△ 1
株式		6	6	△ 0
投信分配金		29	39	9
投信解約損益 (益超過)		-	-	-
市場運用・調達ほか		△ 0	0	1
国内業務部門		129	142	12
国際業務部門		3	3	△ 0



地域に根ざした金融支援により、法人部門を中心に貸出金残高は増加

< 平 残 >

	19/9期	20/9期	前年同期比 (増減率)
預金 (億円)	30,214	31,876	+1,661 (+5.5%)
山梨県内	26,749	28,188	+1,438 (+5.3%)
東京・西東京地区	3,465	3,688	+223 (+6.4%)

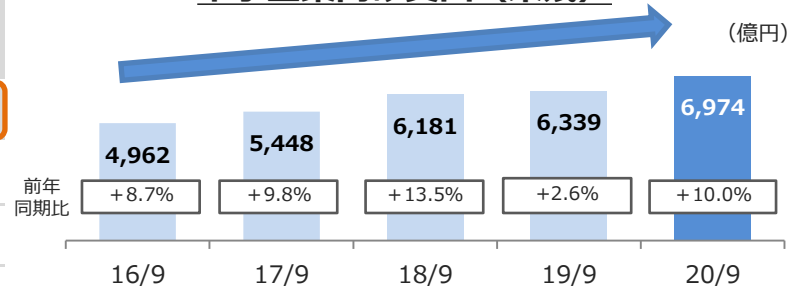
山梨県内預金シェア (未残)	49.3%	49.6%	+0.3 P	-
----------------	-------	-------	--------	---

(ゆうちょ銀行を除く)

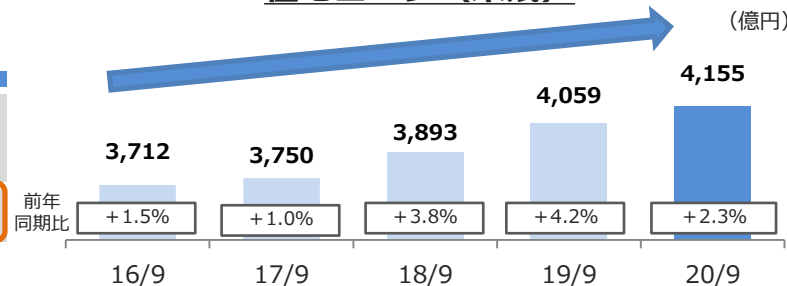
	19/9期	20/9期	前年同期比 (増減率)
貸出金 (億円)	16,864	18,468	+1,604 (+9.5%)
地域別			
山梨県内	8,608	9,102	+493 (+5.7%)
東京・西東京地区	6,508	7,655	+1,147 (+17.6%)
本部所管貸出金	1,746	1,710	△36 (△2.0%)
マーケット別			
一般資金	10,266	11,477	+1,211 (+11.8%)
非事業性個人	3,799	3,923	+124 (+3.2%)
地公体	2,798	3,067	+268 (+9.5%)

山梨県内貸出金シェア (未残)	43.6%	43.6%	△0.0 P	-
-----------------	-------	-------	--------	---

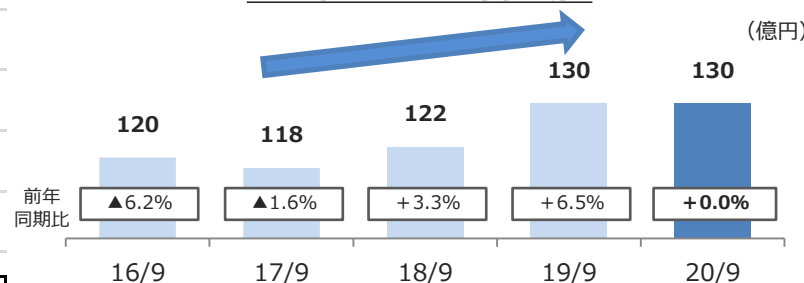
中小企業向け貸出 (未残)



住宅ローン (未残)

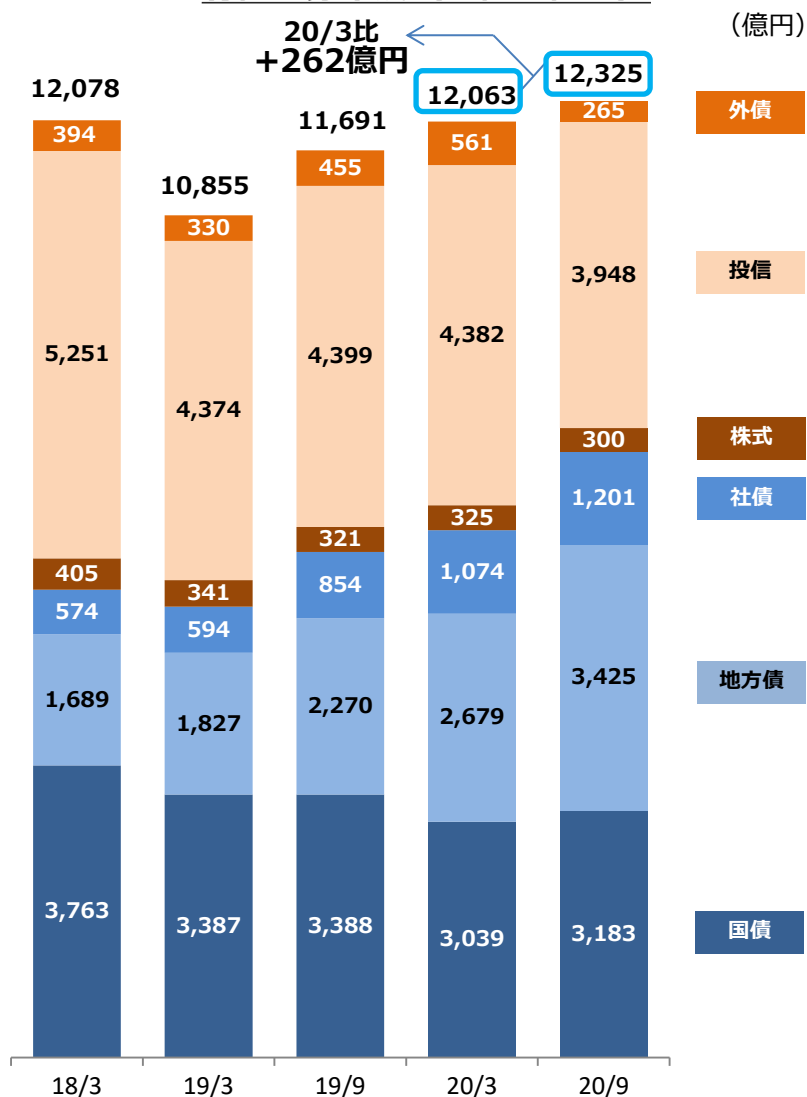


無担保ローン (未残)

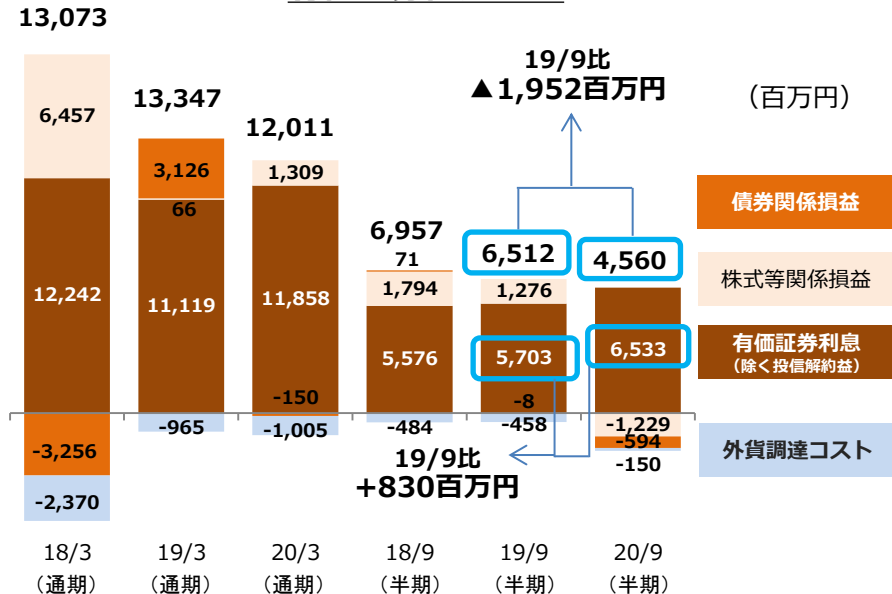


有価証券関連損益は前年度を下回るも、有価証券利息（除く投信解約益）は増加

有価証券末残（時価評価前）

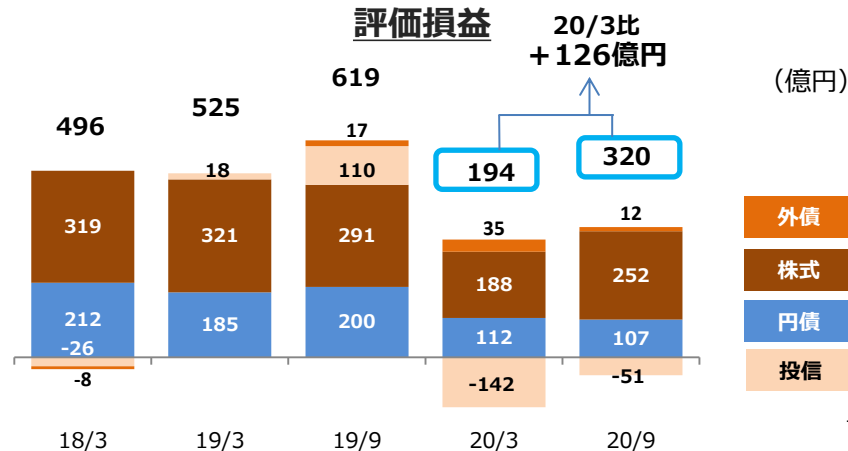


有価証券関連損益



※ 2020年度から、投信解約損益をネット処理し、収益超過の場合は有価証券利息、損失超過の場合は債券関係損益に計上する決算処理に変更（過去分も同様の決算処理に修正して表示）

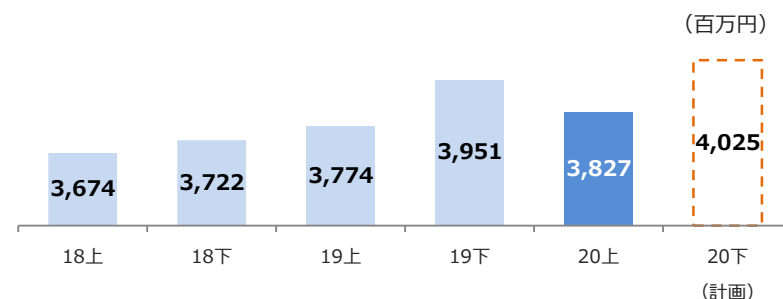
評価損益



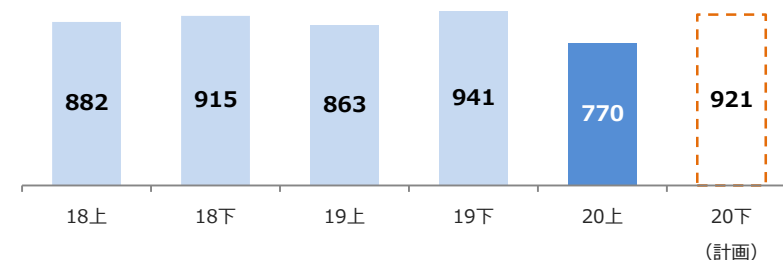
法人役務収益が役務収益の増加をけん引

(百万円)	19/9期	20/9期	前年同期比
役務取引等利益	2,387	2,423	36
役務取引等収益	3,774	3,827	53
役務取引等費用 (△)	1,386	1,403	17
＜主な内訳＞			
金融商品役務収益 (法人分除く)	863	770	△ 93
うち、投信手数料	351	385	34
うち、生命保険手数料(法人分除く)	496	372	△ 124
うち、公共債手数料	7	8	1
うち、金融商品仲介手数料	7	1	△ 6
法人役務収益	227	443	216
うち、ストラクチャードファイナンス等融資関連手数料	139	250	111
うち、M&A手数料	4	79	75
うち、ビジネスマッチング手数料	36	44	8
うち、コンサルティング関連手数料	9	23	14
為替関係受入手数料(国内)	933	929	△ 4
ローン支払保険料・保証料 (△)	920	960	40

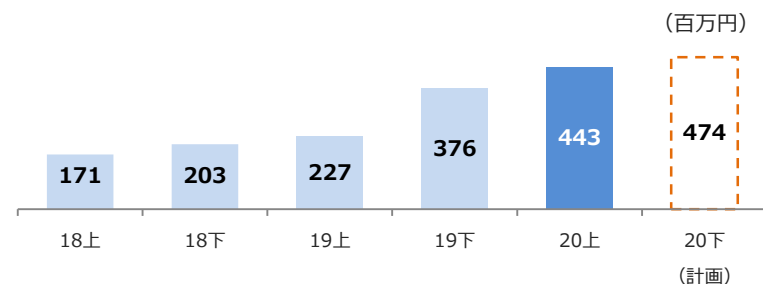
役務取引等収益 (半期推移)



金融商品役務収益 (法人分除く)



法人役務収益



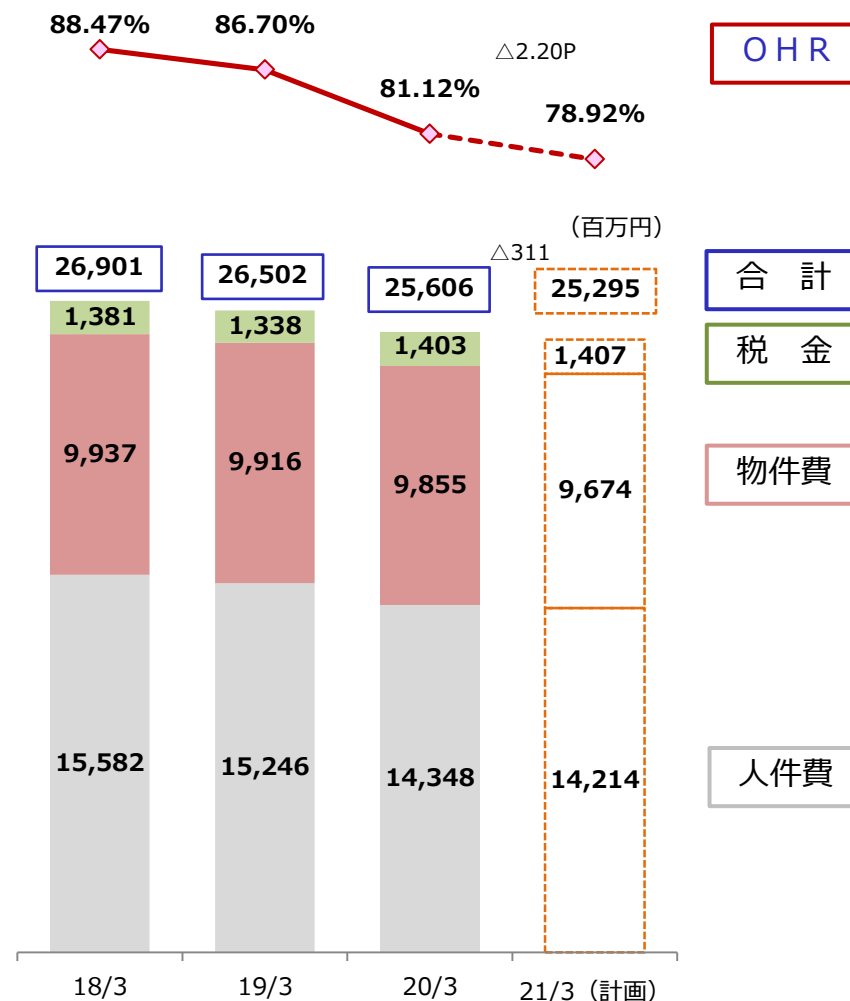
経費構造や業務プロセスの見直しを加速し、経費削減に努める

経費	(億円)	19/9期	20/9期	前年同期比	21/3期 (計画)	前期比
経費		128	128	△0	252	△3
人件費		72	71	△0	142	△1
物件費		48	48	△0	96	△1
税金		8	8	0	14	0
OHR		83.39%	75.94%	△7.45P		

経費の主な増減要因

(億円)	20/9期（実績）		21/3期（計画）	
人件費	△0	—	△1	人員減少他△1
物件費	△0	資産償却+1 コロナによる出張・会議・イベント中止△1	△1	システム保守△1 コロナ関連△1 IT投資+2
税金	0	—	0	—

経費とOHRの推移



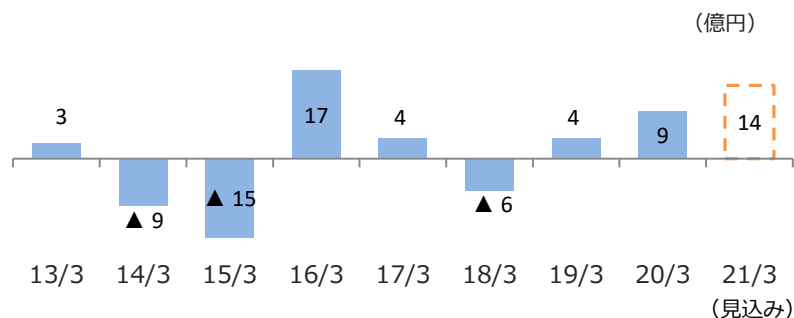
新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえ、保守的に積み増し

	(億円)					
	19/9期	20/9期	前年同期比	20/3期	21/3期 (見込み)	前期比
与信関係費用	3	△ 0	△ 4	9	14	4
一般貸倒引当金純繰入額	△ 1	△ 0	1	0	2	1
不良債権処理額（臨時損益）	5	△ 0	△ 5	9	12	2
個別貸倒引当金純繰入額	5	△ 0	△ 5	8	11	2
偶発損失引当金繰入額	0	0	△ 0	0	0	△ 0
貸出金償却・債権売却損	0	0	0	0	0	0
償却債権取立益（△）	0	0	0	0	0	△ 0
与信費用比率	4.48bp	-0.76bp	-5.24bp	5.65bp	7.71bp	2.06bp

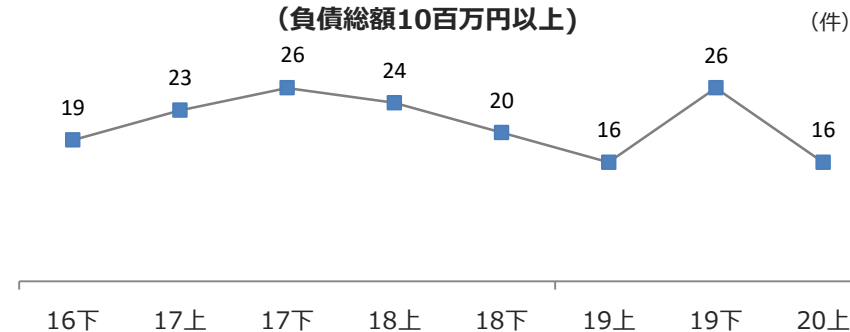
(注)

左表では過去との比較上、貸倒引当金戻入益をそれぞれ一般貸倒引当金純繰入額及び個別貸倒引当金繰入額に分けて表示。

与信関係費用推移



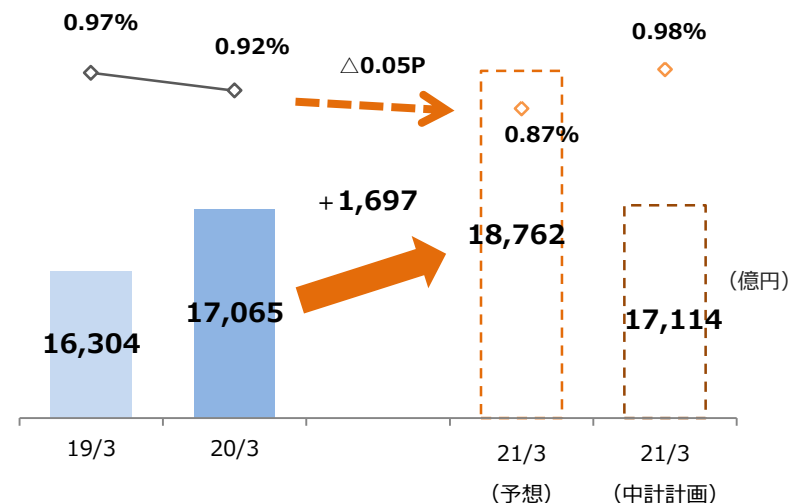
県内企業の倒産件数 (負債総額10百万円以上)



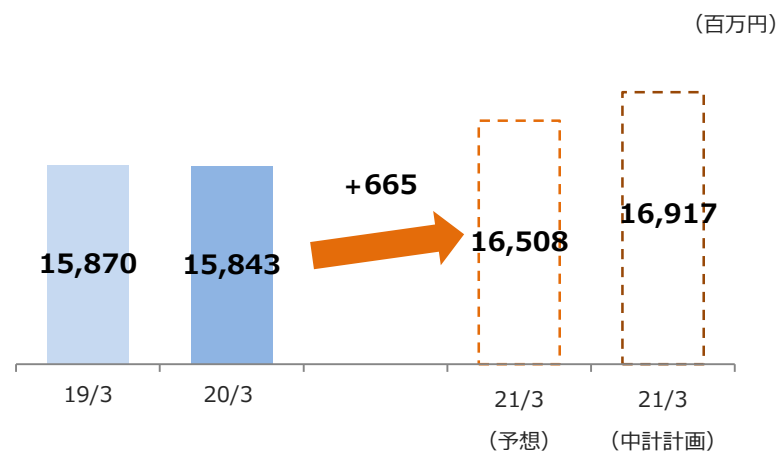
単 体	(億円、%)	20/3期	21/3期	前期比
			(計画)	
業務粗利益		314	320	5
資金利益		270	270	△ 0
うち貸出金利息		158	165	6
うち有価証券利息		118	107	△ 11
役務取引等利益		49	51	1
その他業務利益		△ 4	△ 1	3
コア業務粗利益		315	320	4
国債等債券損益		△ 1	△ 0	1
経 費 (△)		256	252	△ 3
一般貸倒引当金繰入額 (△)		0	2	1
業務純益		57	65	7
コア業務純益		59	68	8
コア業務純益 (除く投信解約損益)		59	68	8
臨時損益		0	△ 26	△ 27
うち不良債権処理額 (△)		9	12	2
うち株式等関係損益		13	△ 9	△ 22
経常利益		58	38	△ 20
当期純利益		34	20	△ 14

連 結	(億円、%)	20/3期	21/3期	前期比
			(計画)	
連結経常利益		67	43	△ 24
親会社株主に帰属する当期純利益		37	23	△ 14

貸出金平残・利回り



貸出金利息



適正な内部留保の充実と、安定配当を継続実施する

株主還元実績・計画

(円)	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期
1株当たり配当額	6.50	7.00	10.00	9.00	7.00	35.00	35.00	35.00

(百万円)	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期
単体当期純利益	7,898	8,200	8,737	6,710	4,464	4,494	3,430	2,000
年間配当額	1,134	1,211	1,712	1,521	1,172	1,162	1,114	1,116
配当性向	14.42%	14.83%	19.70%	22.73%	26.34%	25.97%	32.99%	55.83%
自己株式取得額	835	834	899	1,235	487	522	1,128	-
株主還元総額	1,970	2,045	2,611	2,757	1,659	1,684	2,242	1,116
株主還元率	24.94%	24.94%	29.88%	41.08%	37.17%	37.48%	65.38%	55.83%

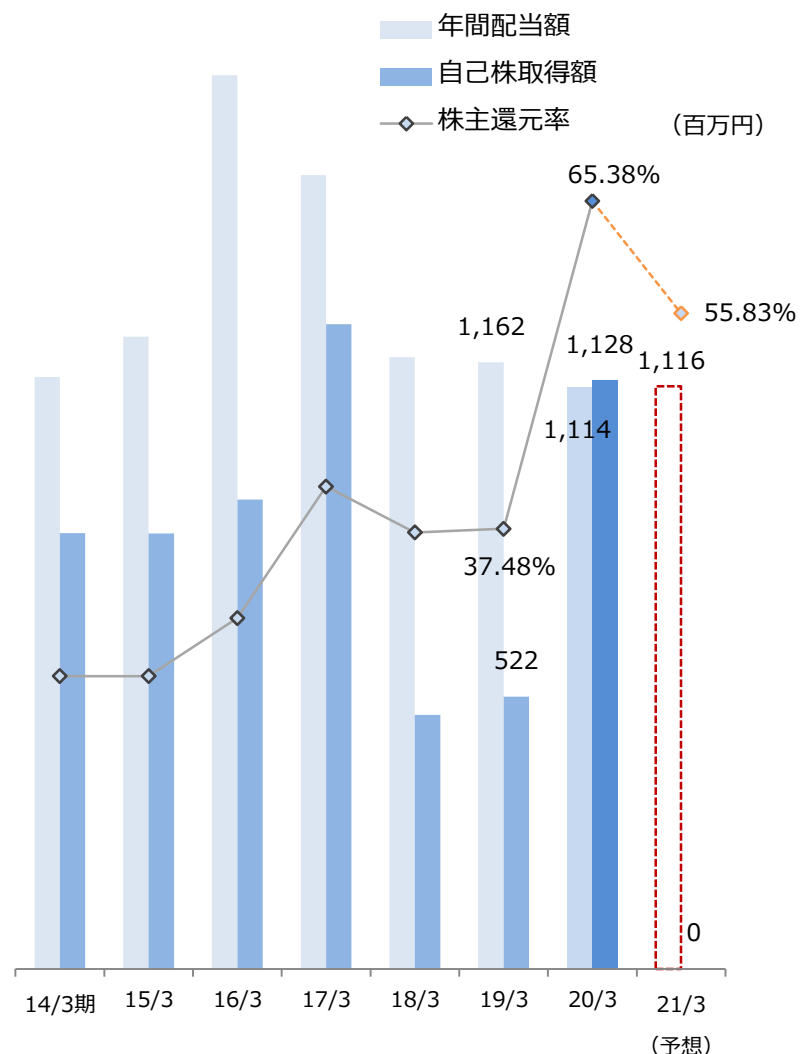
2018.10.1付の株式併合
(5株→1株)を反映

配当政策の基本方針

◆ 業績連動型配当

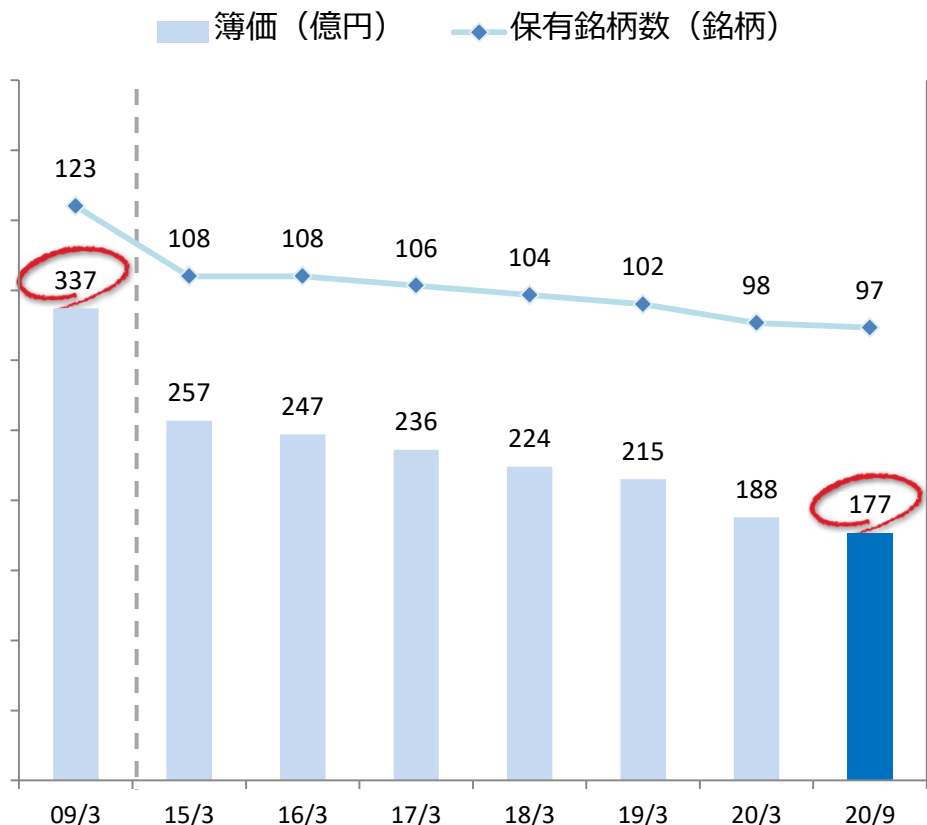
安定配当35円をベース
株主還元率(*)の目安：20～30%

(*) 株主還元率 = $\frac{\text{株主還元総額(配当支払額 + 自社株式取得額等)}}{\text{単体当期純利益}}$



政策保有株式を順次削減

- ✓ 資本の効率性・株式の保有リスクの抑制等の観点から、取引先企業等との十分な対話を経た上で更なる残高削減に努める
- ✓ 09/3比で、政策保有株式残高（簿価）を約160億円圧縮
- ✓ 直近4期の売却実績は約55億円と、残高の削減は着実に進捗



(参考) 直近4期の政策保有株式の売却実績 (百万円)

	売却額 (簿価)
17/3期	1,085
18/3期	1,142
19/3期	1,004
20/3期	2,218
合計	5,449

中期経営計画「Value+ 2022」の進捗状況

経営理念

『地域密着と健全経営』

長期ビジョン

Value Creation Bank

創業150周年に向けて、「地域社会に豊かさを」「お客さまに笑顔を」「職員に働きがい」そして「株主の皆さまに満足」を実現し、あらゆるステークホルダーの期待に応える金融グループ

中期経営計画 **「Value+ 2022」**

～時代の変化を見据えた、新たな価値創造と構造改革を実現するステージ～
(長期ビジョン達成のための1stステージ)

基本戦略

顧客接点拡充

～すべてのお客さまと繋がる銀行を目指して～

共通価値創造

～新たな環境を生き抜く銀行を目指して～

人材活力向上

～多様な人材が輝く銀行を目指して～

経営管理態勢高度化

SDGs/ESGの理念に基づくCSR強化

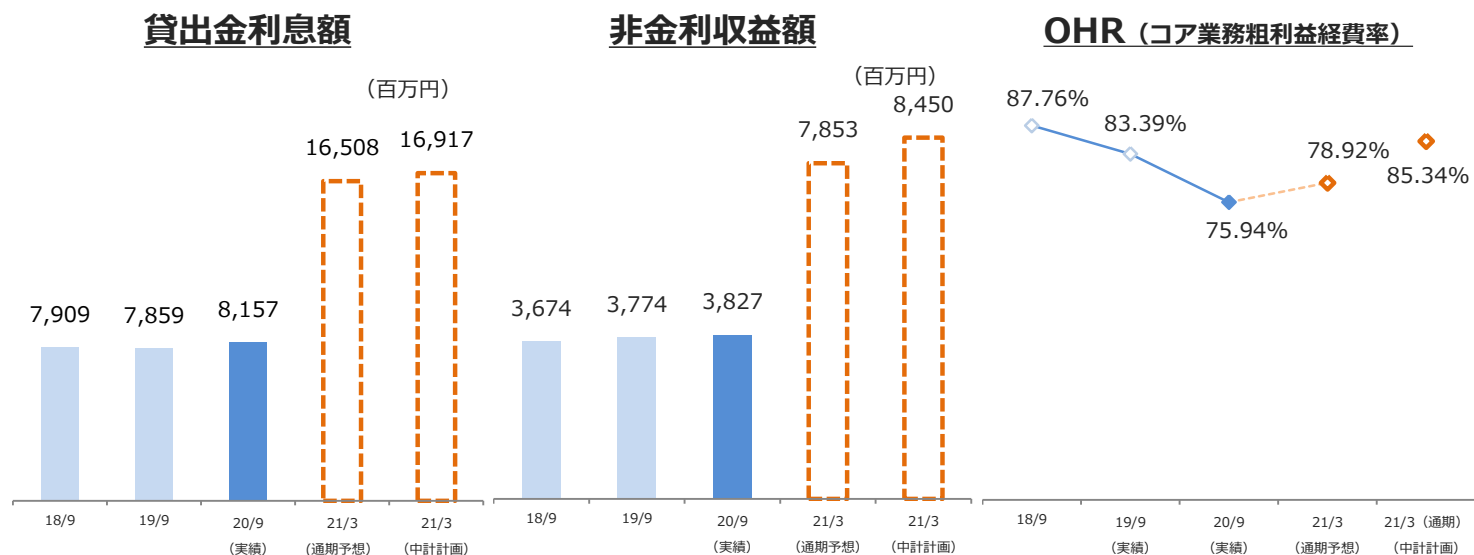
2020年度に
目標とする指標

貸出金利息額
165億円

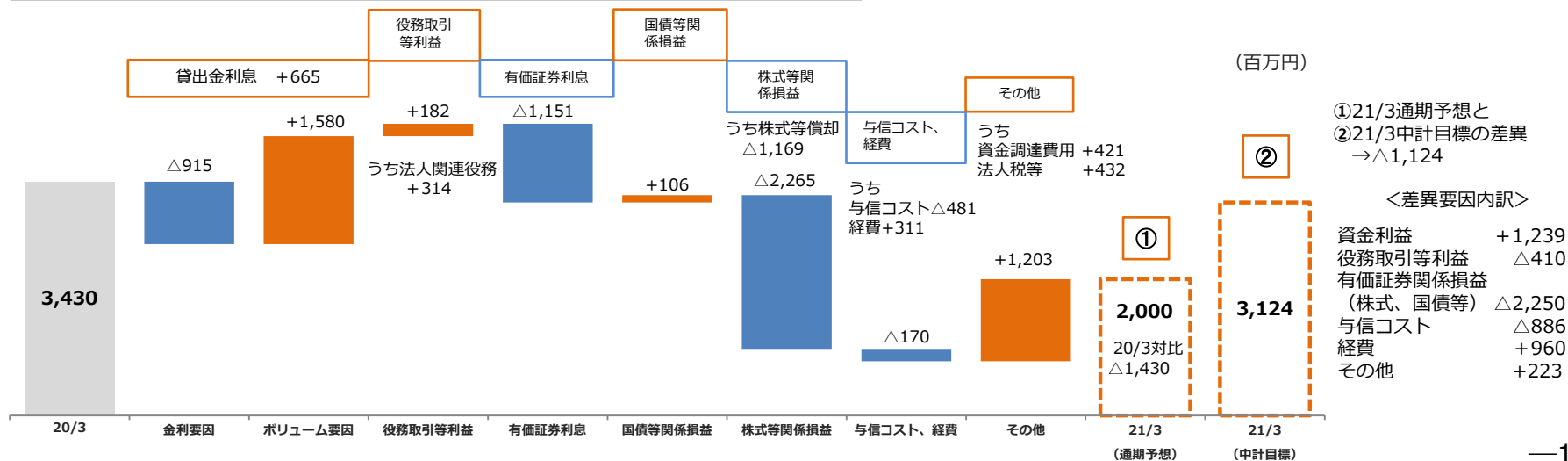
非金利収益額
78億円

OHR
(コア業務粗利益経費率)
78.9%

当期純利益
20億円



当期純利益 21年3月期通期予想の増減要因 (対20年3月期)



静岡銀行と包括業務提携【静岡・山梨アライアンス】

- ✓ 長期ビジョン「Value Creation Bank」実現に向け、地域とともに持続的な成長を目指すべく静岡銀行と包括業務提携を締結

具体的取組み

コーポレートニーズ

- ✓ M&A情報共有
- ✓ 静銀経営コンサルティング（M&A部門）への行員派遣
- ✓ ビジネスマッチング情報共有
- ✓ 静銀海外ネットワークの活用と行員派遣

ライフプランニーズ

- ✓ 静銀ティーエム証券を通じた新たな証券仲介スキーム構築
- ✓ マネックス証券を通じたネット分野の証券仲介スキーム構築
- ✓ コモンズ投信を通じてアライアンス専用ファンドを開発

バンキングニーズ

- ✓ ストファイ共同検討
- ✓ シ・ローン共同組成
- ✓ ストラクチャードファイナンス部門への行員派遣
- ✓ PEファンド共同出資

地方創生

- ✓ 静岡・山梨両県の経済交流を促す共同イベントの開催
- ✓ TECH BEAT共同開催による地域内の起業家支援
- ✓ 災害時連携協定締結（移動店舗車等相互利用）

共同化/BPO

- ✓ 両行戦略地区店舗の空きスペースを活用した共同店舗出店
- ✓ 各種ITシステムの共通化・共同化に向けた検討
- ✓ 各種事務の共通化と静銀グループ会社を活用したBPO検討
- ✓ RAF構築に向けた共同研究
- ✓ 各種研修の共同開催等による人事交流

DX/キャッシュレス化

- ✓ AIやRPA等のデジタル技術活用に向けた共同研究
- ✓ 静銀のイノベーション推進室への行員派遣と新規事業の研究

両行合算のシナジー効果 **100億円**

- ✓ 提携施策を具現化するため、両行頭取をトップとするプロジェクトチームを設置し、個々の協業案件を早期に具体化していく（頭取級・役員級・部長級の3階層）
- ✓ 10の分科会（部長級）を設置し、専門的な見地から担当部署が検討を実施する

階層	プロジェクトチーム・分科会名	検討内容
頭取級	トップマネジメント定例会	<ul style="list-style-type: none"> ・半年に1回程度開催 ・マネジメント定例会・分科会での検討状況を報告
役員級	マネジメント定例会	<ul style="list-style-type: none"> ・2か月に1回程度開催 ・分科会での検討状況を報告
部長級	地方創生	TECH BEATの共催など地方創生にかかる協業
	DX・イノベーション	DX・イノベーション分野での協業
	市場金融	ストラクチャードファイナンス分野での協業、人材交流等
	コーポレート戦略	共同ビジネスマッチング、シ・ローン共同組成等
	ライフプラン戦略	証券仲介、スマホアプリ、カード事業等
	事務共同化	事務共通化・共同化、コスト削減
	システム	各種システムの統合・共同化
	店舗戦略	既存店舗を活用した出店、重複エリアの共同化
	国際戦略	海外ネットワークを活用した各種ソリューション
	人事戦略	人材交流、研修の共同開催等

ウイズコロナの中、企業再生支援のステージへ

資金繰り支援・再生支援の状況

ヒアリング、融資相談・実行等の状況

WillとSkillをもって、3S (Smile・Speed・Simple)
対応で地域や企業の再生とその後の再成長を推進

(11月30日時点)

ヒアリング件数	融資相談件数	新規融資 実行件数/金額	条件変更 実行件数/金額
7,232件	3,545件	3,843件/1,006億円	1,322件/360億円

態勢整備等の状況

- 影響調査実施 (1/30～)
- 相談窓口の設置 (2/6～)
 - ・ 平日：全店舗
 - ・ 休日：休日営業店舗に設置 (GW中は8店)
専用フリーダイヤルの設置 (GW中のみ)
- 「コロナ対策経営支援チーム」設置 (4/21)
 - ・ 本部行員16名を各ブロックに割振り
- 山梨県社会保険労務士会と連携協定締結 (5/18)
 - ・ 労務関係や各種助成金に関する相談対応強化
- 融資審査部企業支援課を8/1までに4名増員、
コロナ関連融資先への個別支援体制の構築

- 制度融資新設等
 - ・ 「災害等特別融資」の新設 (2/6)
 - ・ 山梨県・東京都・神奈川県の実質無利子融資への対応 (5/1～)
市区町村・信用保証協会への申請における「ワンストップ対応」
 - ・ 「ライフサポートローン」の低金利対応 (5/1～)
 - ・ 「山梨中銀医療従事者おうえん私募債」取扱開始 (7/3)
※ 寄付オプション付私募債
 - ・ 資本金ローン (劣後ローン) の制度拡充予定
- 条件変更への対応
 - ・ 事業性融資の条件変更手数料の免除対応 (5/1～)
 - ・ 条件変更先へのニューマネー対応等、柔軟かつ迅速な支援
 - ・ 無担保個人ローンの条件変更対応 (5/1～)

当行における業務継続・ウイズコロナ態勢

営業店

- 昼休憩導入 (県内20か店:7/6、県外14か店:8/3)
- 窓口への飛沫感染防止シールドの設置
- ロビー・ATMコーナーでのソーシャル・
ディスタンス対応
- 外訪時の事前予約徹底 等

営業店・本部共通

- スプリット・オペレーション、自宅待機態勢継続
- 在宅勤務の制度化 (7/1)
- Web会議の制度化 (9/15)
※ お客さまとのWeb会議 (面談) の試行開始 (11/2)

中計関連施策

店舗網等を最適化する一方、デジタルチャネル活用により新たな顧客層を開拓

デジタルチャネル

お客さまニーズに応じた接点強化と取引拡大

Wallet+の推進による若年層との接点強化

新たな接点の拡大

20/9末実績

ダウンロード数
33,855件

アクティブユーザー数
26,745件

アクティブユーザー率
約80%と高水準を
キープ

データの蓄積



非対面でのユーザー
獲得の強化

目指す姿

データ分析・活用
の高度化

銀行取引のスマート
フォン対応

データに基づく
ダイレクトマーケティングの実現

キャッシュレス社会への対応

クレジットカード

振込
(I B・ATM)

チャージ型
QRコード決済

口座振替

デビットカード

口座直結型
QRコード決済

利用者へのサービス提供

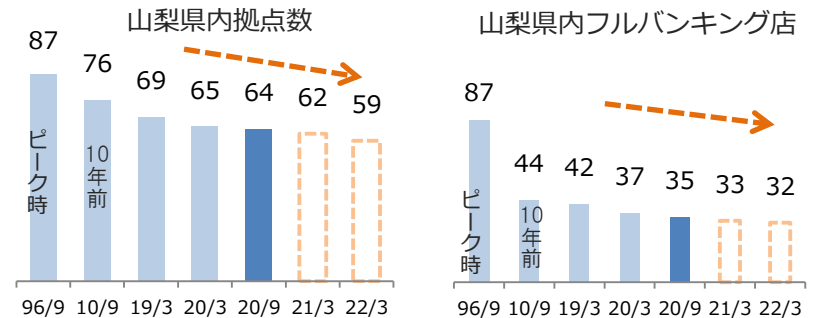
山梨県内における便利で効率的な決済環境の形成

事業者へのサービス提供

リアルチャネル

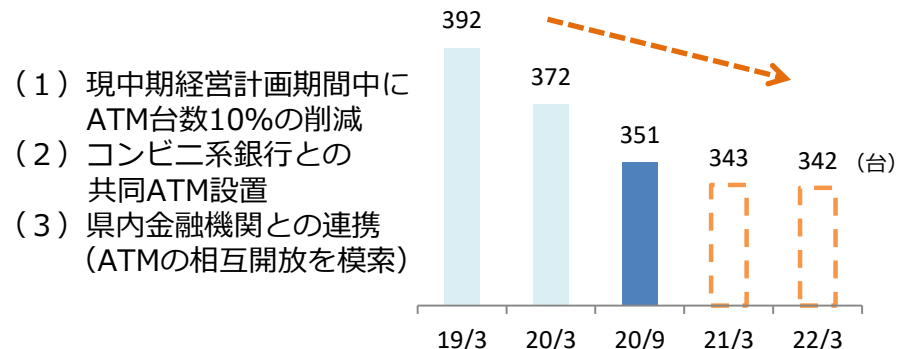
地域のマーケット規模に適した店舗網の再構築

県内店舗網の最適化



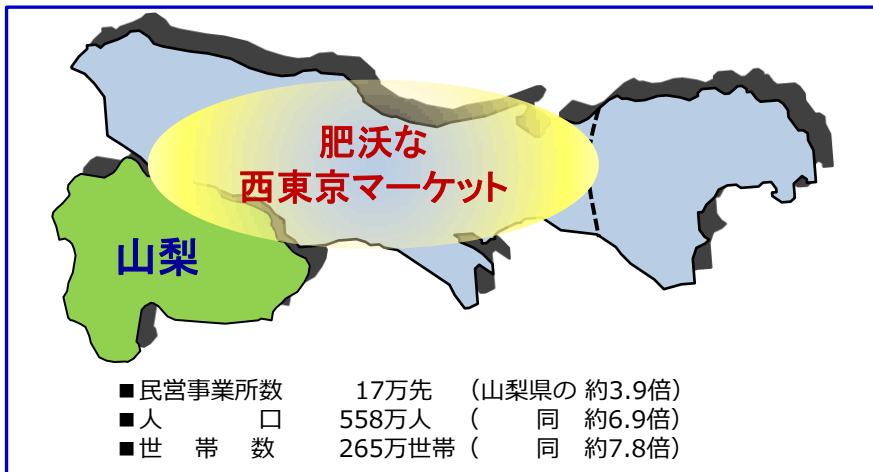
- (1) 県内の店舗拠点数を約15% (10店舗) 削減 (19/3比)
- (2) 県内のフルバンキング店を約20% (10店舗) 削減 (19/3比)
- (3) 他業態施設内への店舗移転による店舗軽量化
- (4) 山梨県内20か店での昼休憩導入 (7/6~)

ATMネットワークの再構築



- (1) 現中期経営計画期間中にATM台数10%の削減
- (2) コンビニ系銀行との共同ATM設置
- (3) 県内金融機関との連携 (ATMの相互開放を模索)

西東京地区のマーケット規模



※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：2016年「経済センサス」、2020/10「推計人口」)

- ・成長マーケット（西東京地区）の営業人員を強化
- ・「西東京コンサルティング営業部」の活動強化

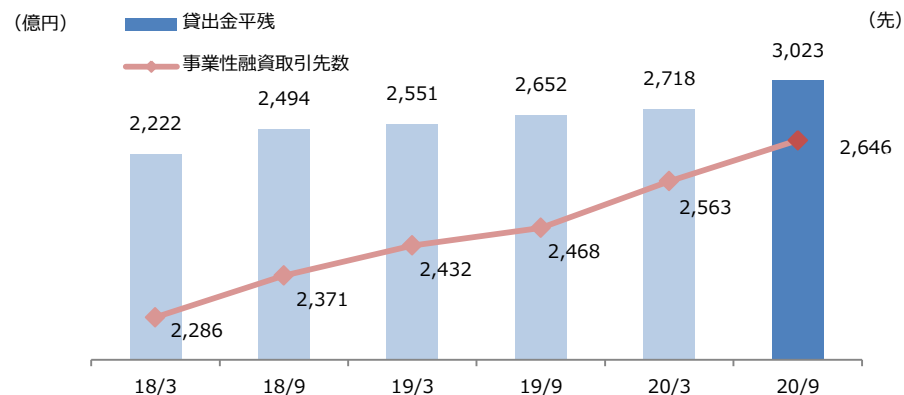


「お客さま起点」の営業を展開

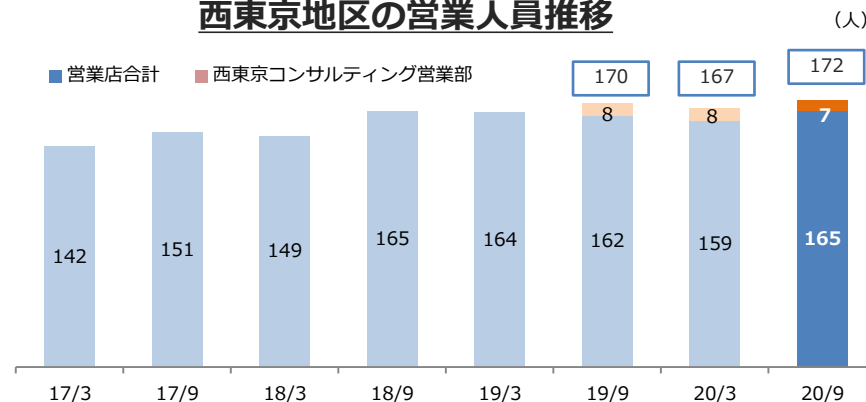
- ・医療分野や事業承継等を中心とした付加価値の高いコンサルティング営業の実践
- 「本部支援態勢」の強化
- ・お客さまサポートや営業店支援の強化

集中投資の効果

西東京地区の貸出金平残・事業性融資取引先数推移

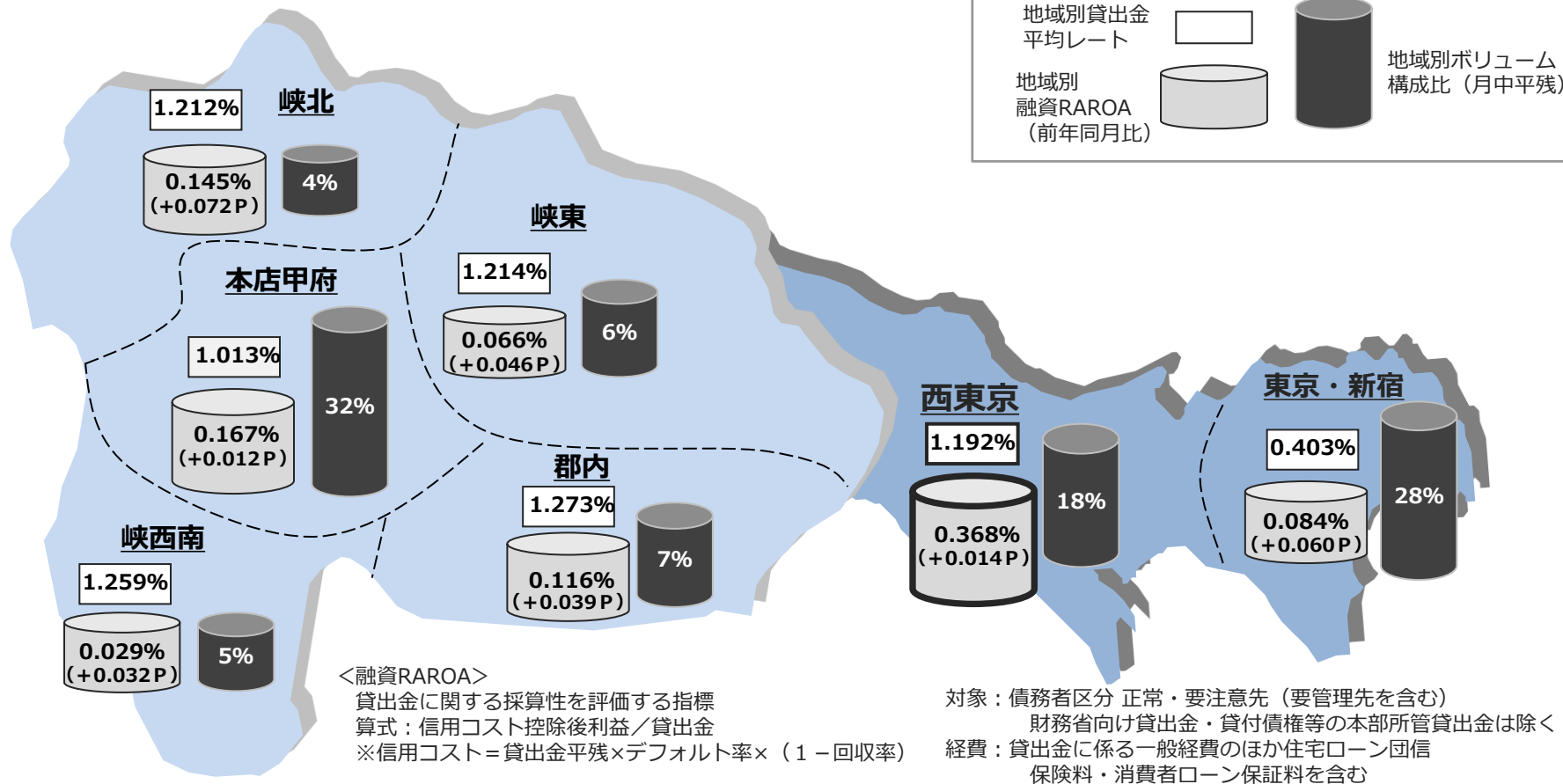


西東京地区の営業人員推移



全体の融資RAROA : 0.163% (前年同月比+0.033P)

<2020年9月単月実績>



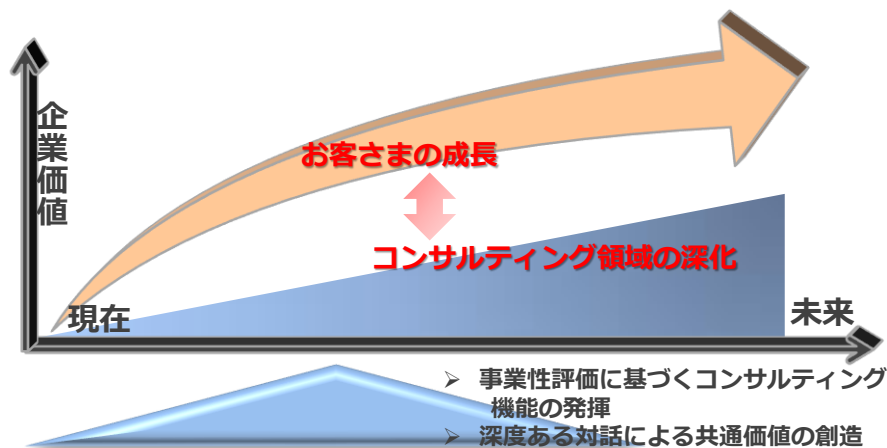
<西東京地区における長期推移>

(%)	10/9	11/9	12/9	13/9	14/9	15/9	16/9	17/9	18/9	19/3	19/9	20/3	20/9	10年前比	前年同月比	6か月前比
地域別貸出金平均レート	2.157	2.068	1.960	1.816	1.725	1.660	1.488	1.339	1.254	1.233	1.241	1.217	1.192	▲ 0.965P	▲ 0.049P	▲ 0.025P
地域別融資RAROA	0.476	0.428	0.491	0.470	0.457	0.452	0.450	0.370	0.361	0.358	0.354	0.390	0.368	▲ 0.108P	+0.014	▲ 0.022P
地域別ボリューム構成比	11	11	12	12	13	13	15	16	18	18	18	18	18	+7P	±0P	±0P

「総合金融サービスの実現」 へ向けコンサルティングの深化と拡大を促進

コンサルティング領域の深化

お客さまの企業価値の向上



経営支援&資金調達支援

事業計画
策定支援

事業承継・
相続対策支援

M&A

公的支援策
活用支援

人事評価制度
構築支援

BCP策定支援

ICT導入支援

- コンサルティング機能の発揮によるお客さまとの共通価値を創造し、深度ある対話を通じて経営者の「想い」や「考え」等を共有するなか、最適なコンサルティングを提供する。

コンサルティング領域の拡大

新たな事業分野への進出

19/10

「人材紹介サービス」業務（=有料職業紹介事業許可取得）の取扱開始

20/3

内閣府「先導的人材マッチング事業」の間接補助事業者として事業受託

人材紹介業へ新規参入。民間人材紹介会社との提携拡大、連携強化による業務内製化へ向けたノウハウの吸収等を促進。

新たなファイナンス手法の拡大

19/9

本部専担者増員（2名）「ストラクチャードファイナンスチーム」を組成

19/11

1名を専門的なノウハウを有する外部機関に派遣

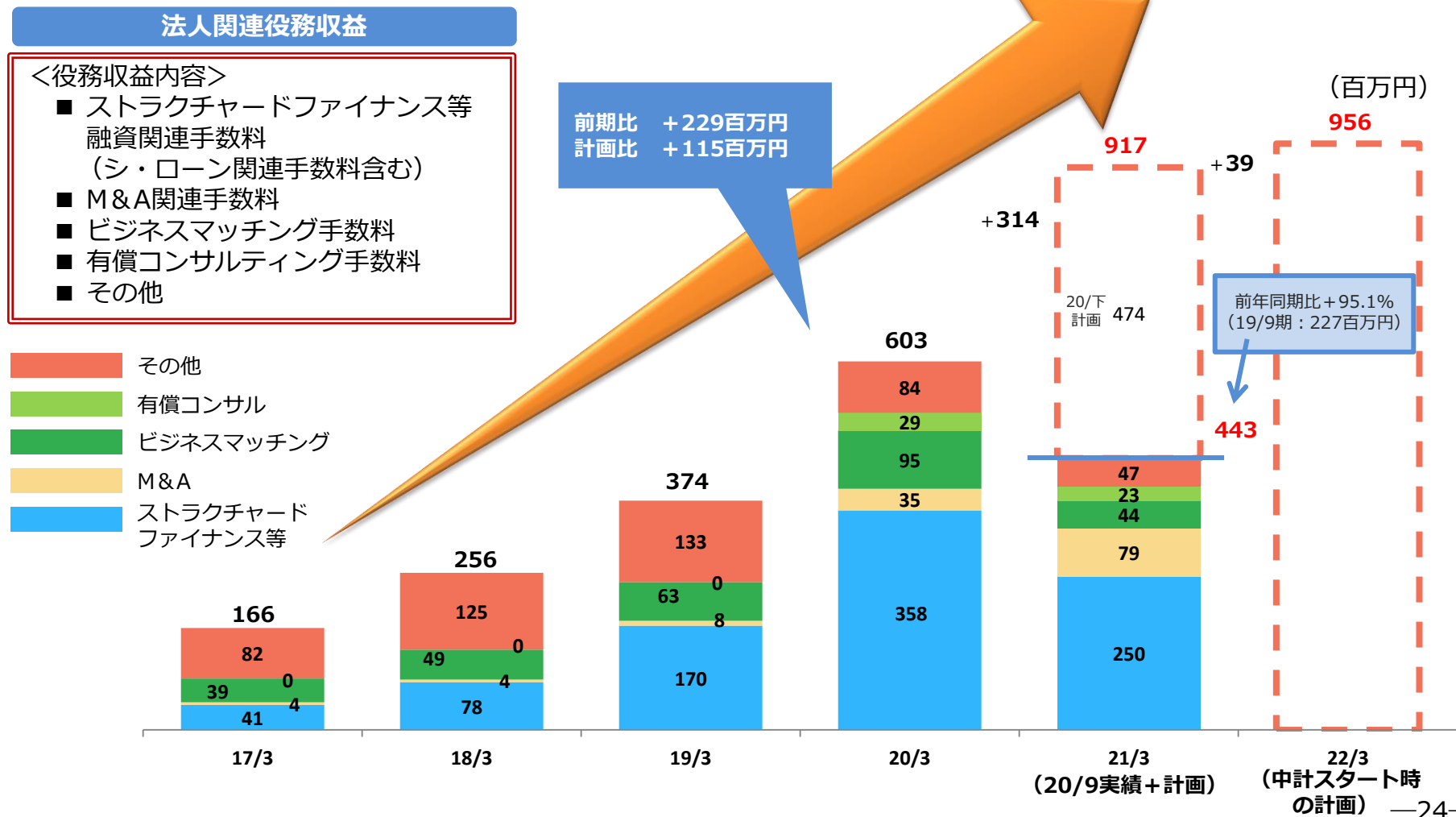
20/10

包括業務提携「静岡・山梨アライアンス」契約締結

行内態勢整備及び「静岡・山梨アライアンス」により、着実に案件対応し、早期に収益力強化に繋げる。

法人関連役務収益は計画達成、堅調に推移

- ▶ ストラクチャードファイナンス、M&A、有償コンサルティング業務等を中心として法人関連役務は増加傾向

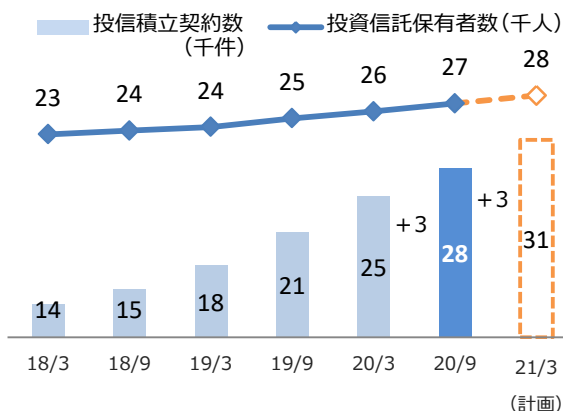


お客さま本位の業務運営態勢を着実に構築

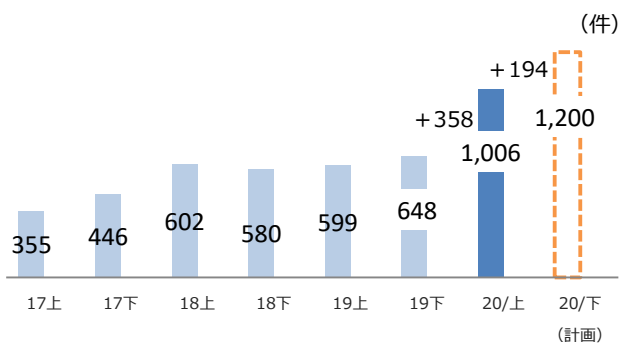
資産形成

投信積立
iDeCo

投信積立契約者数・
投資信託保有者は増加傾向



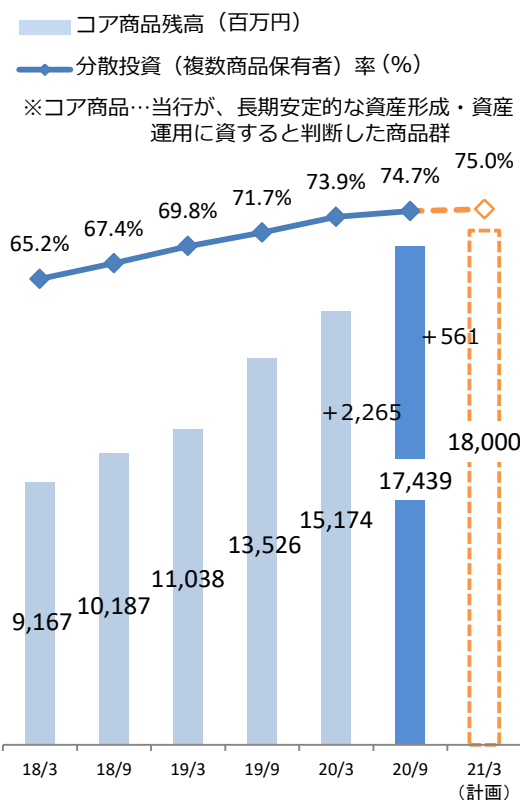
平準払保険契約件数は増加傾向



資産運用

投資信託・生命保険
外貨預金・債券

中長期的な資産形成・運用提案により
コア商品残高・分散投資率は向上

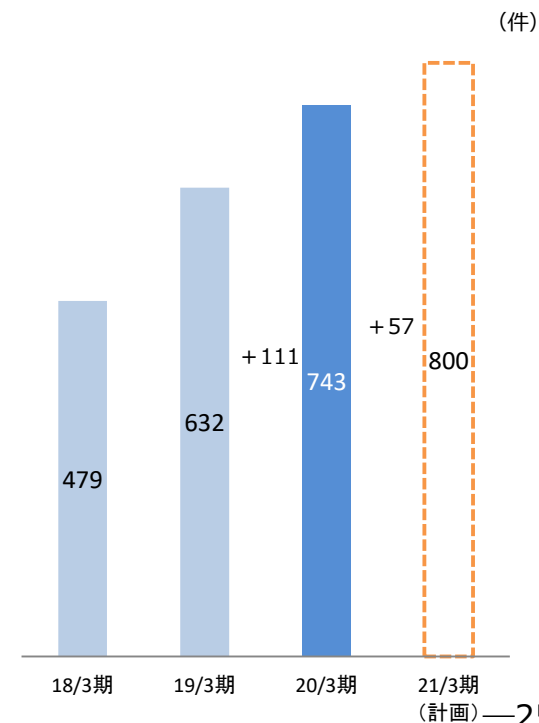


相続

資産承継
遺言信託

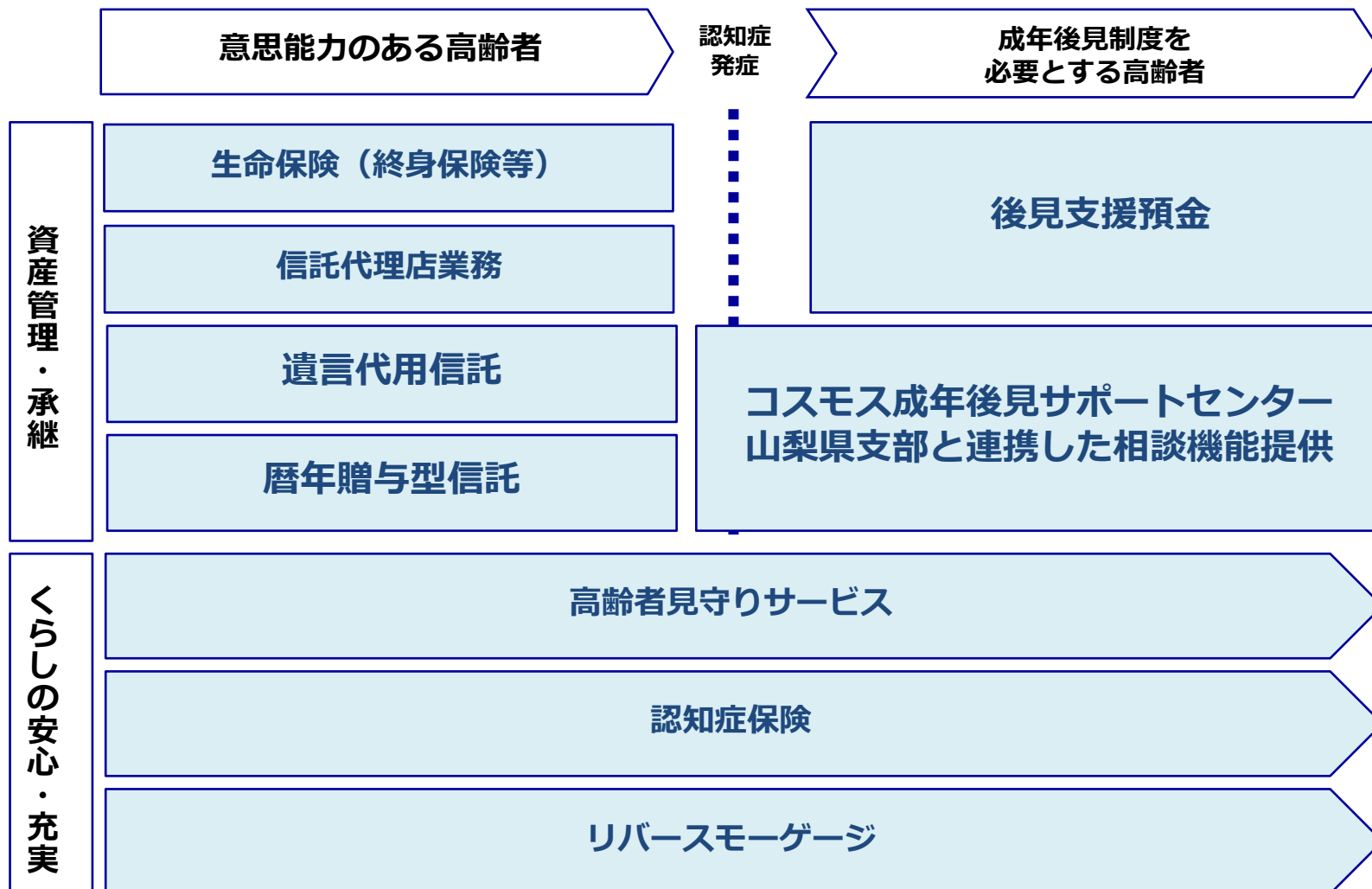
資産承継支援実績は増加

※資産承継支援…お客さまの資産承継（相続等）における課題解決などのサポートを行うこと。

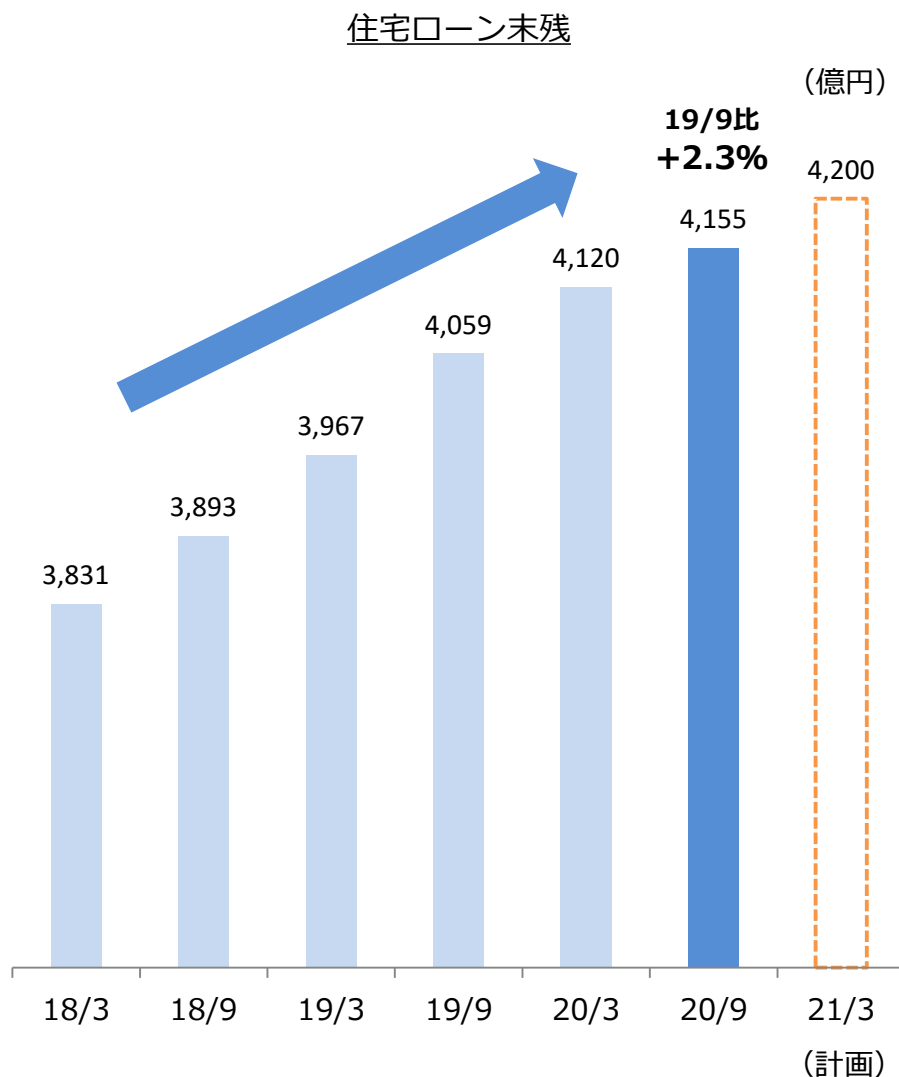


高齢者向けコンサルティングメニューを提供

お客様の意思能力のステージに応じて、幅広いサービスメニューを提供



資産形成層とのゲートウェイ商品と位置づける住宅ローンは順調に伸長



住宅ローン拡大に向けた取組み

利便性向上

- 電子契約サービスの導入によるお客さま負担の軽減と事務の合理化・効率化 (21年度中に導入予定)

業務効率化
・
収益力の強化

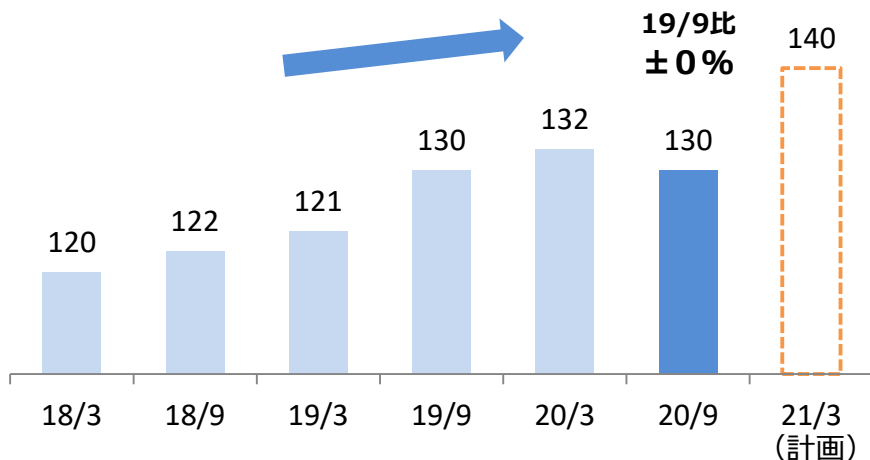
- 住宅ローン事務の抜本的な見直しによる、営業店および本部における事務コストの削減

他行との差別化

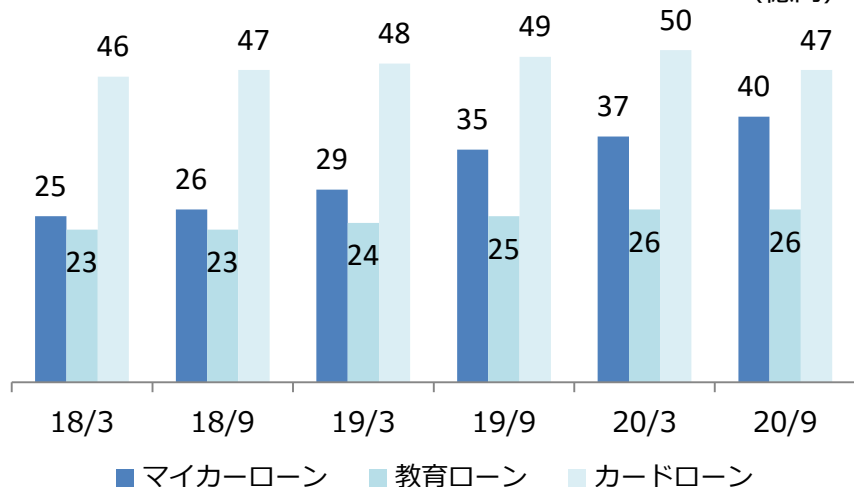
- 低コストかつ保障が充実した団体信用生命保険の導入 (商品性の拡充)
⇒ 地銀協ダブルサポート団体信用生命保険の商品改定 (新たなプランの導入)
- 業者案件の持込強化

お客さまのニーズへの的確な対応により、無担保個人ローンは順調に伸長

無担保個人ローン未残 (億円)



うち、マイカーローン・教育ローン・カードローン未残 (億円)



無担保個人ローン拡大に向けた取組み

利便性向上

- 申込みから契約まで、Web上で完結するスキームの構築 (20年度下半期導入予定)

お客さまニーズへの積極的な対応

- 資金需要期におけるキャンペーンの実施



- 商品性改定

⇒ 19年10月1日から、教育ローン(当座貸越型)『親ごころ』の融資限度額を1,000万円に拡大

クロスセルの促進

- 当行住宅ローン利用者、当行での無担保個人ローン利用実績があるお客さまを対象とした金利優遇施策の展開



業務の電子化・集約化等による業務時間の削減

営業店業務におけるBPI

受付業務の合理化・効率化

- でんさい割引に係る「電子記録債権割引依頼書」の廃止 (20/5～)
- 各種証明書発行時の受領印の簡略化 (20/5)
- 融資契約締結時の説明に係る「ご確認書」の廃止 (20/6～)
- 金融商品申込手続きの電子化 (20/8～) など

後方業務等の抜本的集約

- シンジケートローン契約書の使用に係る決裁手続きの合理化 (20/5～)
- 住宅金融支援機構の債権内容に係る照会業務の本部集中化 (20/9～) など

本部業務におけるBPI

RPAによる業務の自動化

- 集計業務やデータの入力業務を中心に、20/9までに37業務においてRPAロボットを開発。年間6,050時間の業務時間削減の見込み

時期	業務数	削減時間
20/9	37業務	6,050時間
21/3	約65業務	約8,500時間

業務のスリム化

- 各種行内文書の電子化と同時に業務プロセス等の見直しを行い、業務を簡素化
- 各種行内文書の見直しを進め、20/9までに約70帳票を廃止 など

共通基盤業務におけるBPI

システム化・ペーパーレス化

- 各種管理簿の廃止 (20/5～)
- 印鑑スキャナ機を活用した印鑑自動登録 (印鑑票ペーパーレス化) (20/8～)
- お預り証電子化に向けた営業店試行開始 (20/10～)
- グループウェアを活用した各種行内文書の電子化によるペーパーレス業務の拡大 など

KPI

22/3 目標

年間業務時間
20万時間
削減
(2017年度比)

20/9 実績

**12.6万時間
削減**

22/3 目標

年間紙使用量
70%
削減
(2017年度比)

20/9 実績

**29%
削減**
(営業店+8%)
(本部▲56%)

職員一人ひとりの働きがいや成長が実感できる組織への取り組み

職員一人ひとりの
やりがい・働きがいの醸成

人事運営

- 強みや能力を引き出す人事運営
 - ・ 新人事制度（当行版「ジョブ型」）の骨子制定⇒**2021年度中の導入を目指す**
 - ・ 管理職のマネジメント能力向上⇒**20/10 360度評価&フィードバック研修実施**

- 組織風土変革への取り組み
 - ・ 頭取への意見具申を通じて行内の議論の活性化を図るT-LINEの活性化⇒**20/10 個別テーマ設定**
 - ・ 職員のやる気を引き出し、安心感と魅力ある職場風土の醸成⇒**20/9 ハラスメント防止の徹底**

OJT・研修

自己研鑽

人材育成

専門性が発揮できる人材の育成

- コロナ禍での教育態勢の見直し
 - ⇒ **集合研修やセミナーのWEB化、通信講座の活用**
 - ⇒ **少人数個別指導型の業務別研修「Y-Support」の本格稼働（少人数制につき3密回避が可能）**

働きがいや
成長の実感

外部派遣

生産性向上

柔軟な働き方の促進
コミュニケーション等

- コロナ禍での柔軟な働き方⇒ **20/7 在宅勤務制度の創設**
- ダイバーシティの推進⇒ **推進チーム「Colors」による施策等の検討継続・推進**

多様な人材が
輝く組織へ

地域金融機関として地域のDXに貢献

DX推進委員会（委員長：頭取）

攻めのDX戦略

お客さま起点の新たな金融体験の創出
 Wallet+ &Pay CRECO
 ブランドデビット WEB完結ローン

守りのDX戦略

抜本的な生産性向上
 ワークフロー RPA AI活用
 Eメールタブレット Smile One Web会議

支えるDX戦略

戦略性の高いシステム運営体制構築
 オープンAPI クラウド
 ブロックチェーン AR・VR

DXの推進による成果

ビジネスモデルの変革

データとデジタル技術の活用

競争上の優位性確立

デジタル化支援

地域活性化支援

生産性向上支援

地域のお客さま

地域全体のDXに貢献

システム開発人材の確保・育成によるIT基盤の整備を加速

デジタルトランスフォーメーションの実現へ向けて戦略性の高いシステム運営態勢への進化を図る

戦略課題

ITガバナンスの視点を踏まえ網羅的・多面的に施策を展開

D
X
推
進
委
員
会

環境変化に
対応可能な
組織と人材
への変革

- ・ 経営戦略の実現に向けたシステム開発人材の増員・増強（ITリソース「ヒト」の最適化）
- ・ お客さまへのITソリューション支援
ITコーディネータ6名育成

 対応済
 対応予定

ITコストの
抜本的な構造
改革とリソー
ス配分の最適
化の実現

改善

通帳レス口座の全店
展開

山梨中銀V i s aデ
ビットカードの導入

改革

内製化によるシステム開発
・ 物件管理システム作成
・ 電子サインシステム構築

次世代型店舗の構築
(セミセルフ端末の導入)

新融資支援システムの導入

個人ローンWEB受付シ
ステムの導入

革新

オープンな連携基盤
(オープンAPI等)

柔軟な拡張性を持つ基盤
(自行開発型クラウドの
構築)

最新のIT基盤
(ブロックチェーン基盤)

経営戦略を
下支えする
強靱なIT基盤
の構築

機動性・実効性の高いリスク管理態勢の整備（サイバーセキュリティ）

地域が直面する課題に対し主体的に取り組み、持続的な社会の実現に貢献

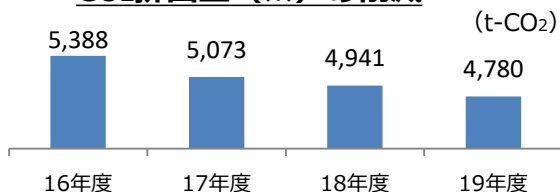
「山梨中央銀行グループSDGs宣言」制定 (19.5.10)

重点項目 1

環境負荷低減に向けた推進



CO₂排出量(※)の削減



※省エネ法の定期報告書における当行のSCOPE1(灯油・重油・石油ガス・都市ガス)、SCOPE2(電気)による排出量

環境省 令和2年度

「地域環境保全功労者表彰」を受賞



2020年11月1日、「環境フォーラムinやまなし」において、小泉環境大臣からの表彰状を若林山梨県副知事から伝達

重点項目 2

持続可能な地域経済の発展



「SDGsファンド」の組成 (20/1)

・ファンド総額5億円

SDGsに関するコンサルティング開始 (20/5)

・取組目標やKPI策定等を支援

環境省「令和2年度ESG地域金融促進事業」の支援機関として採択 (20/9)

・「トマト等の農薬残渣や果樹剪定枝等を燃料使用するCO₂ゼロ農作物のブランド化事業」を開始

ビジネスマッチングサイト

「B-Line」の導入 (20/9)

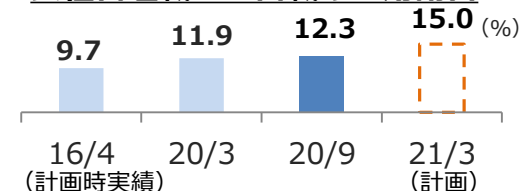
・全国の導入金融機関との広域マッチングが可能
お客さま自身でWeb上のマッチング情報が閲覧可能

重点項目 3

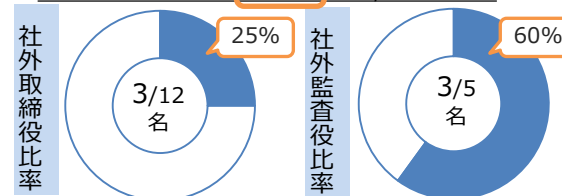
多様な人材の活用



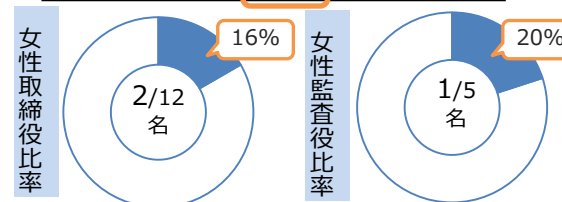
女性管理職・監督職の登用割合



社外役員比率 35% (20/11末時点)



女性役員比率 17% (20/11末時点)



常務執行役員の登用 (20/6)

執行役員以上への譲渡制限付株式報酬制度導入 (20/6)

弊行の会社説明資料をご覧いただきまして、誠にありがとうございました。
資料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

TEL 055 (233) 2111

E-mail kouho@yamanashibank.co.jp

URL <https://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。