



第40回
インフォメーション・ミーティング

2021年6月2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
2021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	20

中計関連施策

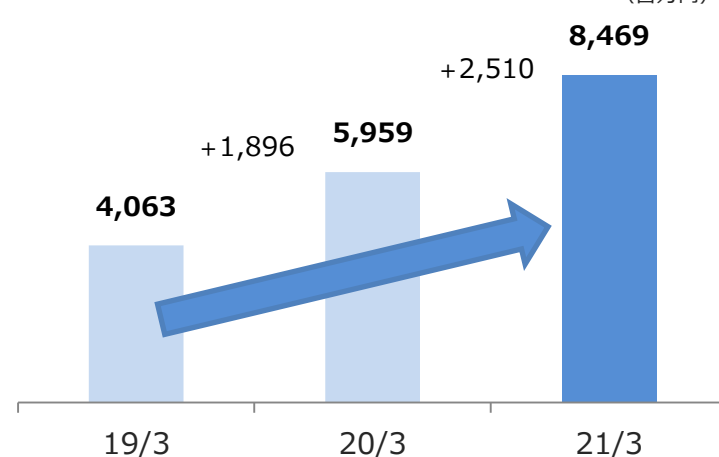
チャンネル戦略	22
西東京地区戦略	23
西東京地区への集中投資	23
地域別融資RAROAの状況	24
コンサルティング領域の深化・拡大（法人向け）	25
法人向けコンサルティングの実績	26
コンサルティング領域の深化・拡大（個人向け）	27
個人向けコンサルティングのラインアップ	28
住宅ローン	29
無担保個人ローン	30
BPIによる生産性向上	31
人材活力向上	32
DX（デジタルトランスフォーメーション）への対応	33
企業価値向上に資するIT基盤の整備・強化	34
SDGs/ESGの理念に基づくCSRの取組み	35

業績概要

単 体	(億円、%)	20/3期	21/3期	前期比	
業務粗利益		314	315	1	
資金利益		270	279	9	4ページ
役務取引等利益		49	56	6	7ページ
その他業務利益		△ 4	△ 0	3	
コア業務粗利益		315	335	19	
国債等債券損益		△ 1	△ 20	△ 18	
経 費 (△)		256	250	△ 5	8ページ
一般貸倒引当金繰入額 (△)		0	△ 5	△ 5	9ページ
業務純益		57	69	12	
コア業務純益		59	84	25	
" (除く投信解約損益)		59	84	25	
臨時損益		0	△ 15	△ 16	
うち貸倒引当金戻入益		—	—	—	
うち不良債権処理額 (△)		9	14	5	9ページ
うち株式等関係損益		13	5	△ 7	
経常利益		58	53	△ 4	
特別損益		△ 6	△ 5	0	
当期純利益		34	26	△ 7	
与信関係費用 (△)		9	9	△ 0	9ページ

連 結	(億円、%)	20/3期	21/3期	前期比
連結経常利益		67	62	△ 4
親会社株主に帰属する当期純利益		37	30	△ 6

コア業務純益 (除く投信解約損益)



21/3期決算のポイント

- 資金利益と役務取引等利益の増加を主因に、コア業務粗利益は、前期を上回る実績。
- 投信解約損益を除いたコア業務純益は前期比+25億円となり、本業での利益は大きく増加。

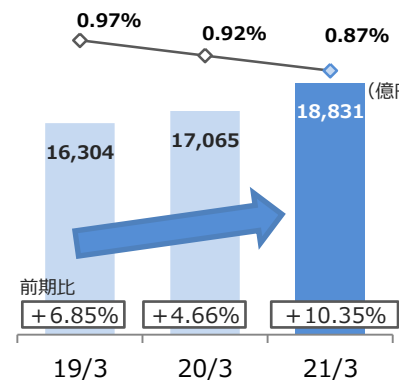
<投信解約損益について>

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。

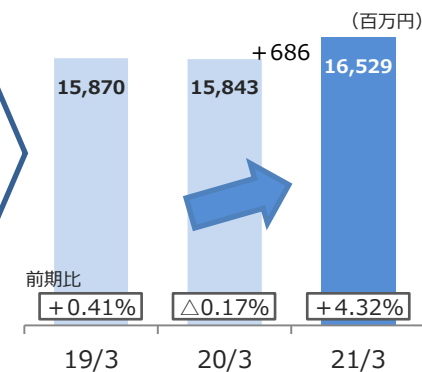
貸出金残高の堅調な伸びにより、貸出金利息は前期を上回る

(億円、%)	20/3期	21/3期	前期比
資金利益	270	279	9
預貸金利息	154	162	7
貸出金利息	158	165	6
国内業務部門	155	163	7
国際業務部門	2	2	△ 0
預金利息	3	3	△ 0
国内業務部門	3	3	△ 0
国際業務部門	0	0	△ 0
有価証券利息	118	116	△ 2
〃 (除く投信解約損益)	118	116	△ 2
債券	47	41	△ 6
国内業務部門	38	35	△ 3
国際業務部門	9	5	△ 3
株式	12	10	△ 1
投信分配金	59	64	5
投信解約損益 (益超過)	—	—	—
市場運用・調達ほか	△ 2	1	3
国内業務部門	263	272	9
国際業務部門	7	7	△ 0

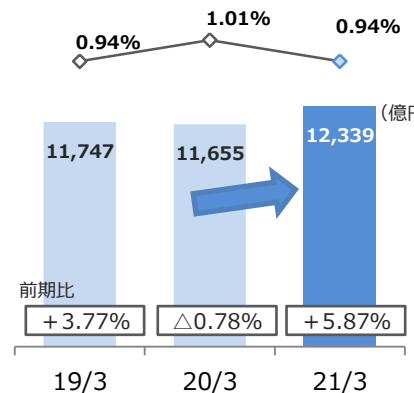
貸出金平残・利回り



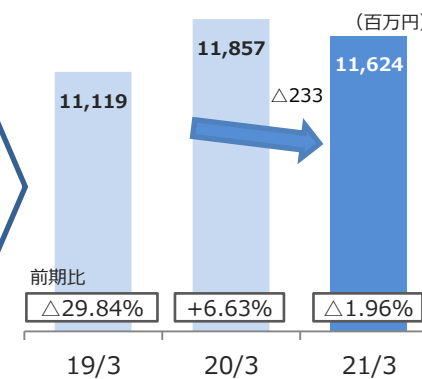
貸出金利息



有価証券平残・利回り



有価証券利息



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 >

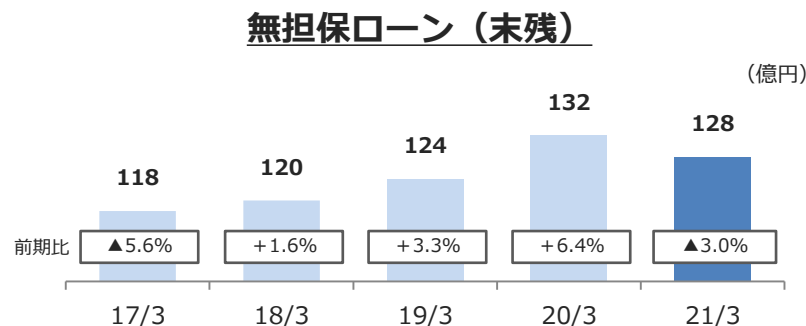
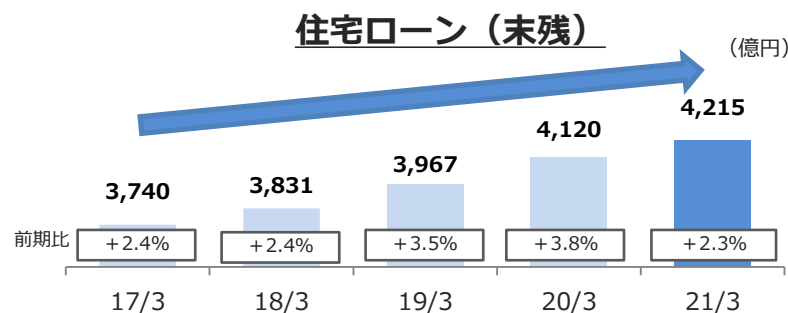
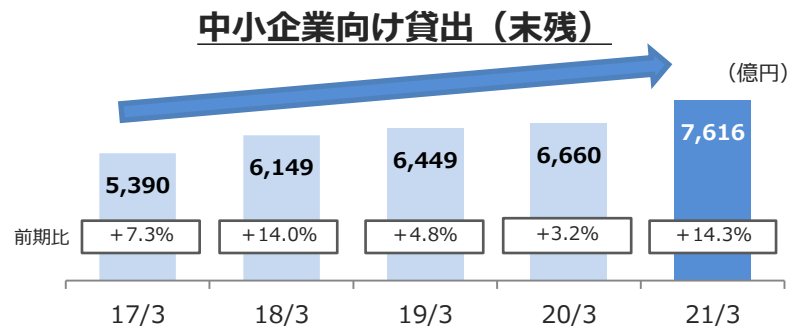
	20/3期	21/3期	前期比 (増減率)
預金 (億円)	30,120	32,390	+2,269 (+7.5%)
山梨県内	26,638	28,602	+1,964 (+7.3%)
東京・西東京地区	3,482	3,787	+305 (+8.7%)

山梨県内預金シェア (末残)	49.8%	51.2%	+1.4P	-
----------------	-------	-------	-------	---

(ゆうちょ銀行を除く)

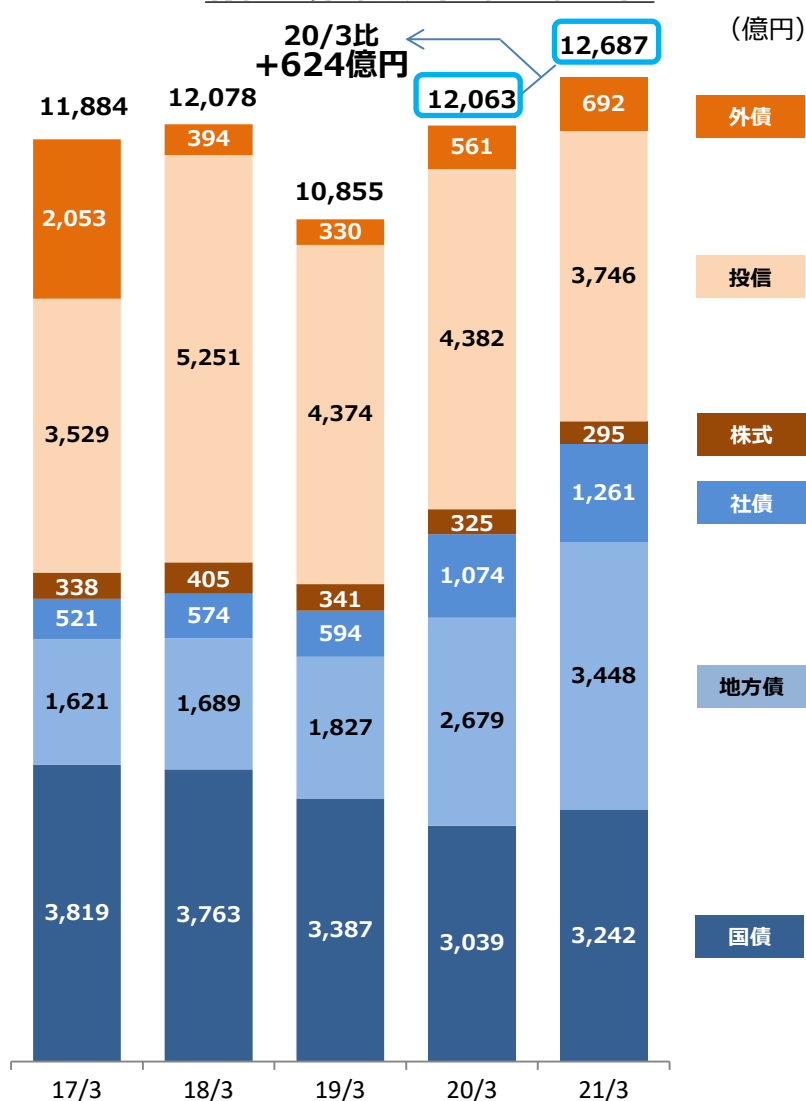
	20/3期	21/3期	前期比 (増減率)
貸出金 (億円)	17,065	18,831	+1,766 (+10.3%)
地域別			
山梨県内	8,647	9,253	+605 (+7.0%)
東京・西東京地区	6,738	7,839	+1,101 (+16.3%)
本部所管貸出金	1,678	1,738	+59 (+3.5%)
マーケット別			
一般資金	10,492	11,775	+1,283 (+12.2%)
非事業性個人	3,841	3,946	+104 (+2.7%)
地公体	2,730	3,109	+378 (+13.8%)

山梨県内貸出金シェア (末残)	44.9%	45.8%	+0.9P	-
-----------------	-------	-------	-------	---

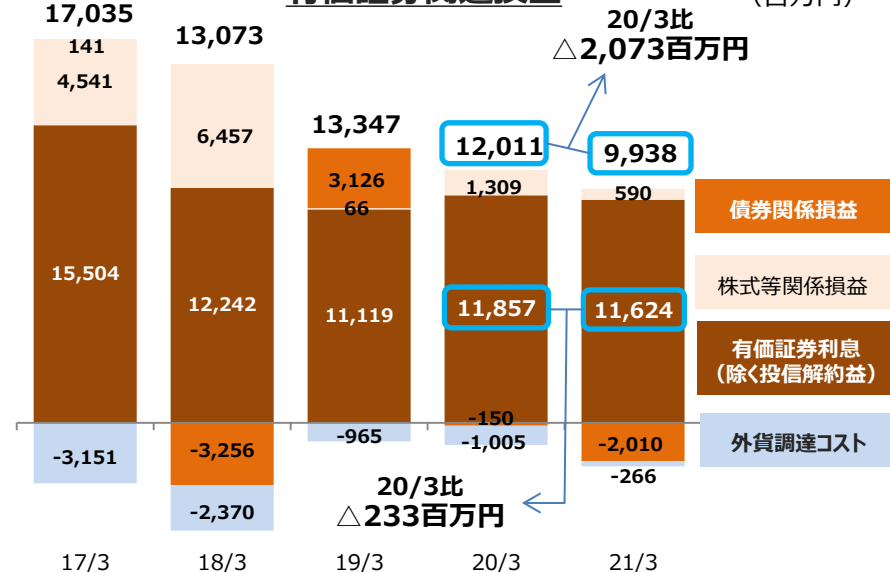


有価証券関連損益は前年度から減少するも、評価損益は回復

有価証券末残（時価評価前）

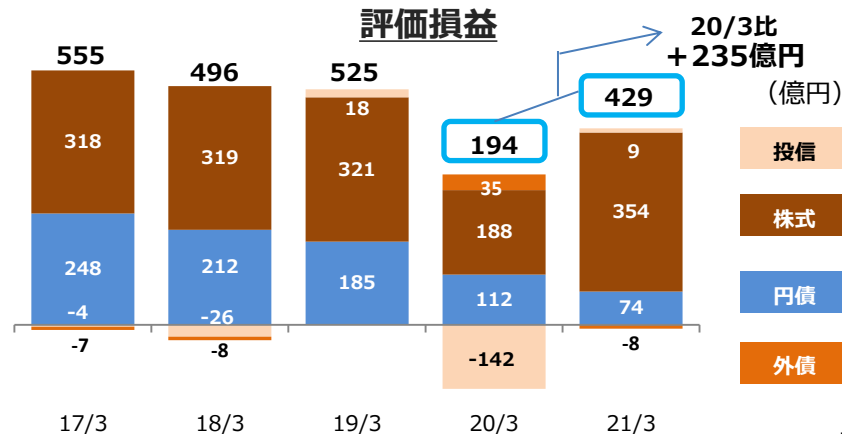


有価証券関連損益 (百万円)



※ 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）

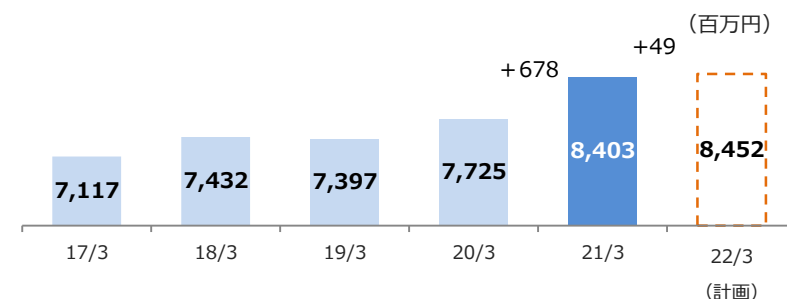
評価損益



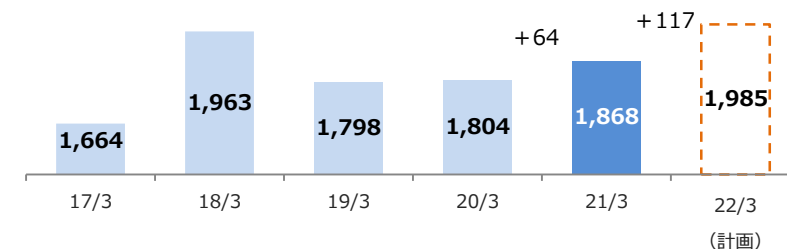
コンサルティング営業の深化により、役務取引等収益は大幅増加

(百万円)	20/3期	21/3期	前期比	22/3期 (計画)	前期比
役務取引等利益	4,952	5,640	688	5,734	94
役務取引等収益	7,725	8,403	678	8,452	49
役務取引等費用 (△)	2,772	2,763	△ 9	2,718	△ 45
<主な内訳>					
金融商品役務収益 (法人分除く)	1,804	1,868	64	1,985	117
うち、投信手数料	794	961	167		
うち、生命保険手数料(法人分除く)	976	884	△ 92		
うち、公共債手数料	16	11	△ 5		
うち、金融商品仲介手数料	16	10	△ 6		
法人役務収益	603	1,306	703	1,309	3
うち、スラフカードファイナ等融資関連手数料	358	772	414		
うち、コンサルティング関連手数料	29	173	144		
うち、ビジネスマッチング手数料	95	122	27		
うち、M&A手数料	35	109	74		
為替関係受入手数料(国内)	1,859	1,835	△ 24		
ローン支払保険料・保証料 (△)	1,873	1,897	24		

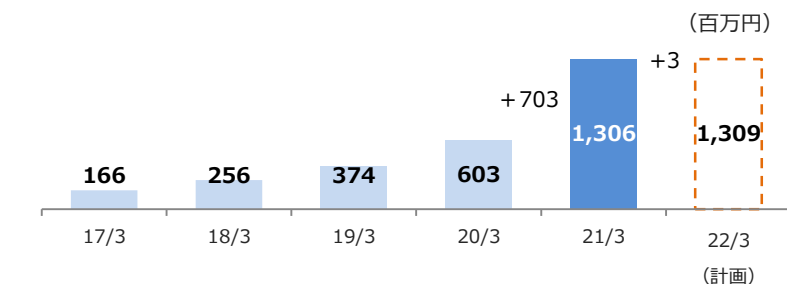
役務取引等収益



金融商品役務収益 (法人分除く)



法人役務収益

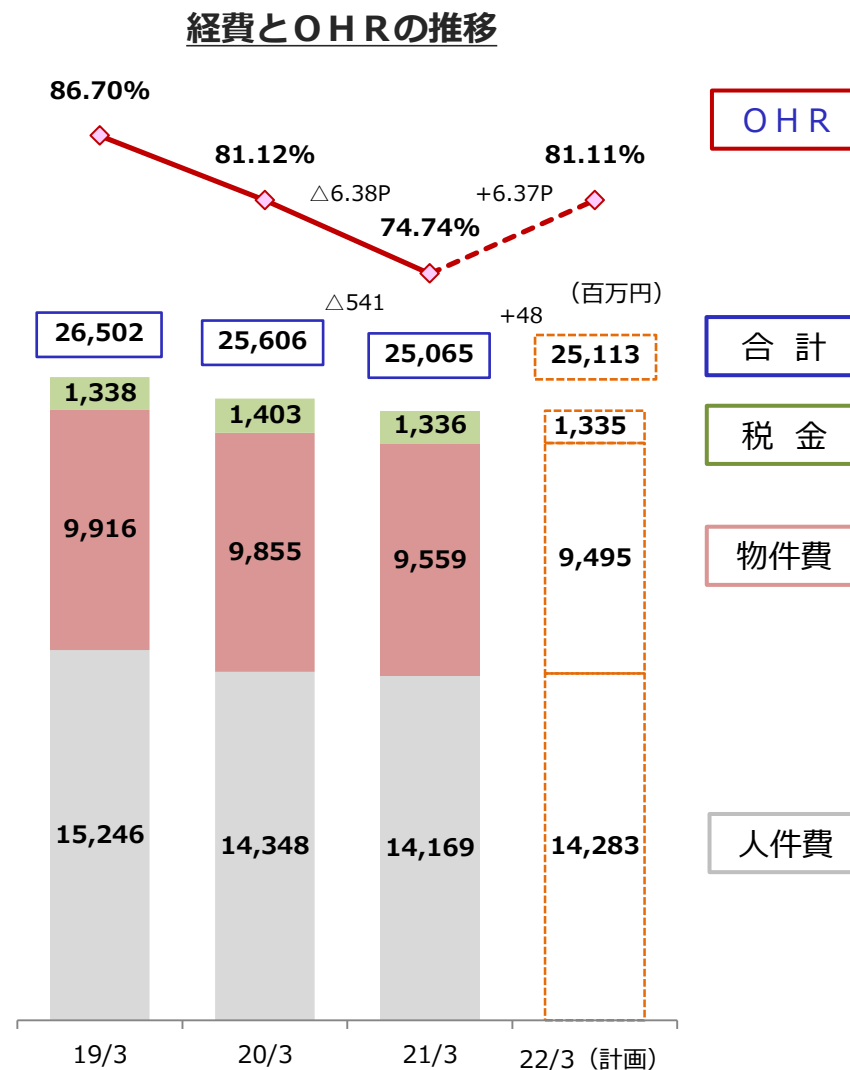


経費構造や業務プロセスの見直しを加速し、経費削減に努める

経費	20/3期			21/3期		前期比		22/3期 (計画)		前期比	
	(億円)										
経費		256	250		△ 5		251		0		
人件費		143	141		△ 1		142		1		
物件費		98	95		△ 2		94		△ 0		
税金		14	13		△ 0		13		△ 0		
OHR		81.12%	74.74%		△6.38P						

経費の主な増減要因

	21/3期 (実績)		22/3期 (計画)	
	(億円)			
人件費	△ 1	人員減少他△1	1	人事制度の改定+1
物件費	△ 2	固定資産償却△1 コロナによる出張・会議・イベント中止△1	△ 0	—
税金	△ 0	—	△ 0	—



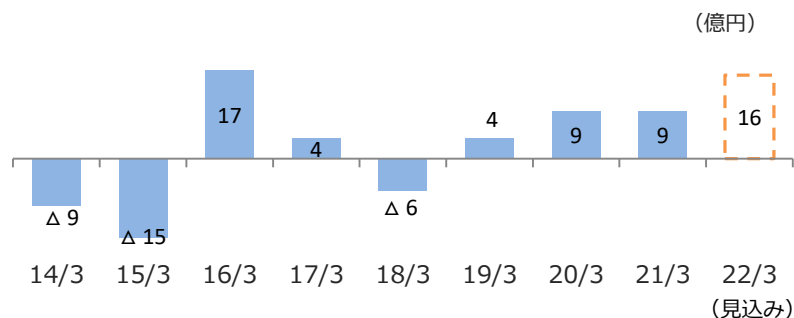
コロナ禍の影響を踏まえ、22/3期は与信関係費用の増加を見込む

	(億円)	20/3期	21/3期	前期比	22/3期 (見込み)	前期比
		与信関係費用	9	9	△ 0	16
一般貸倒引当金純繰入額	0	△ 5	△ 5	1	6	
不良債権処理額（臨時損益）	9	14	5	14	△ 0	
個別貸倒引当金純繰入額	8	13	4	12	△ 0	
偶発損失引当金繰入額	0	1	0	1	0	
貸出金償却・債権売却損	0	0	0	0	△ 0	
償却債権取立益（△）	0	0	0	0	△ 0	
与信費用比率		5.65bp	5.08bp	△0.57bp	7.97bp	+2.89bp

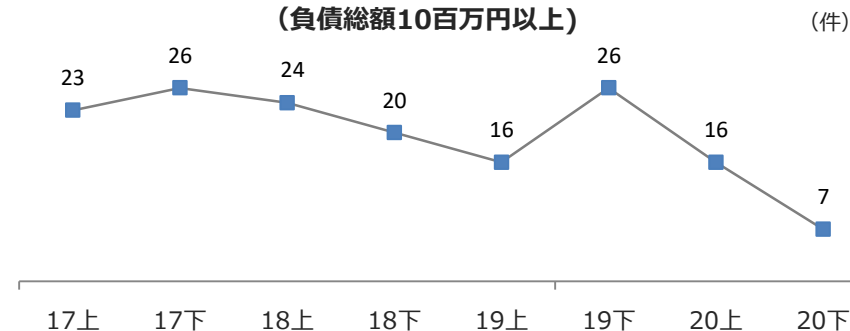
(注)

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)

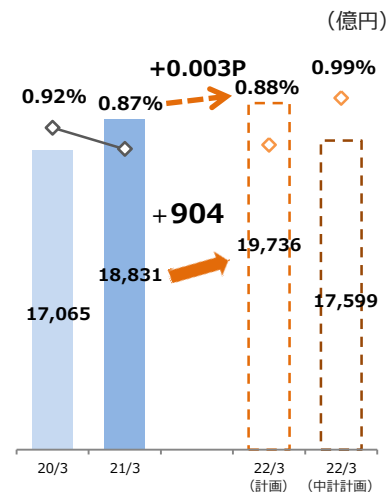


出所：(株)東京商工リサーチ

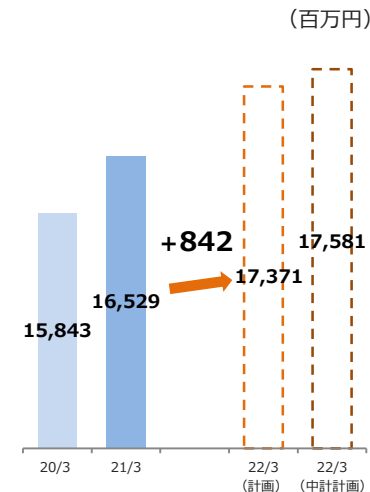
単 体	(億円、%)	21/3期	22/3期 (計画)	前期比
業務粗利益		315	305	△ 10
資金利益		279	254	△ 25
うち貸出金利息		165	173	8
うち有価証券利息		116	79	△ 36
役員取引等利益		56	57	0
その他業務利益		△ 0	△ 2	△ 1
コア業務粗利益		335	309	△ 25
国債等債券損益		△ 20	△ 4	15
経 費 (△)		250	251	0
一般貸倒引当金繰入額 (△)		△ 5	1	6
業務純益		69	52	△ 17
コア業務純益		84	58	△ 26
コア業務純益 (除く投信解約損益)		84	58	△ 26
臨時損益		△ 15	△ 12	3
うち不良債権処理額 (△)		14	14	△ 0
うち株式等関係損益		5	5	△ 0
経常利益		53	40	△ 13
当期純利益		26	27	0

連 結	(億円、%)	20/3期	21/3期 (計画)	前期比
連結経常利益		62	47	△ 15
親会社株主に帰属する当期純利益		30	31	0

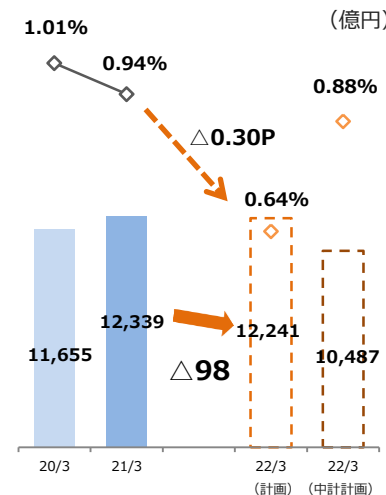
貸出金平残・利回り



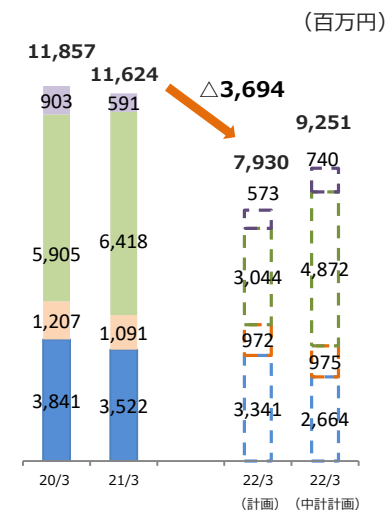
貸出金利息



有価証券平残・利回り



有価証券利息



■ 円債 ■ 株式 ■ 投信 ■ 外債

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

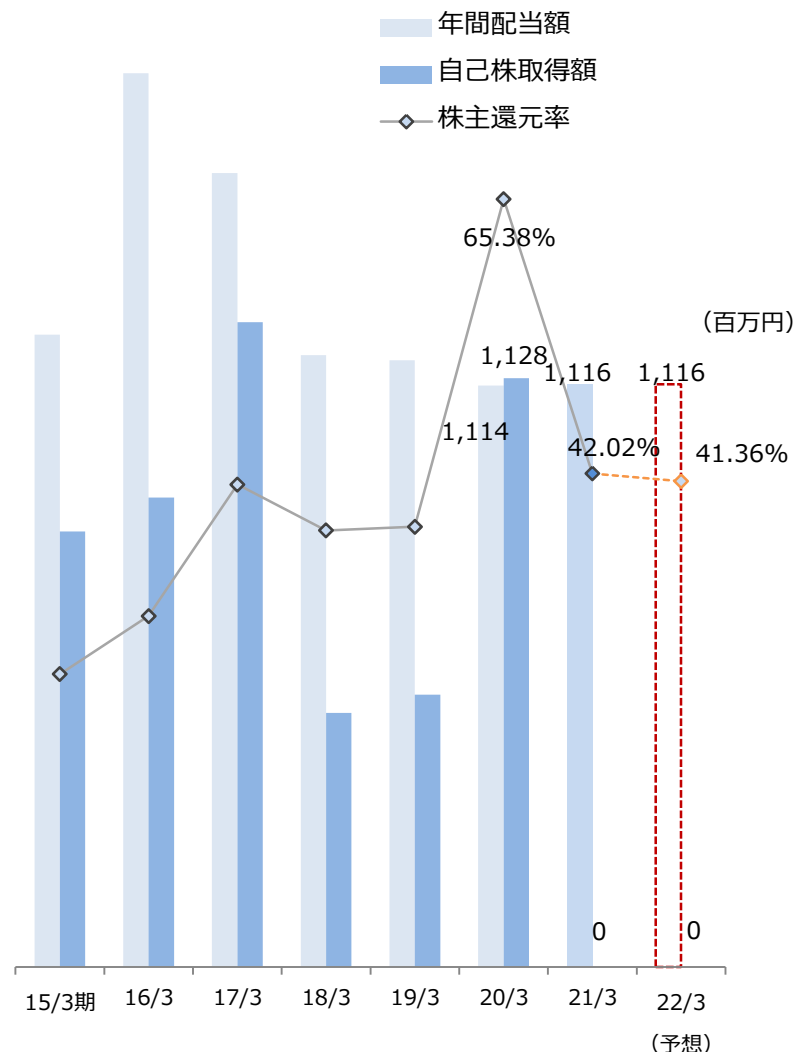
(円)	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期 (計画)
1株当たり配当額	7.00	10.00	9.00	7.00	35.00	35.00	35.00	35.00
2018.10.1付の株式併合 (5株→1株)を反映								
(百万円)								
単体当期純利益	8,200	8,737	6,710	4,464	4,494	3,430	2,655	2,700
年間配当額	1,211	1,712	1,521	1,172	1,162	1,114	1,116	1,116
配当性向	14.83%	19.70%	22.73%	26.34%	25.97%	32.99%	42.02%	41.36%
自己株式取得額	834	899	1,235	487	522	1,128	-	-
株主還元総額	2,045	2,611	2,757	1,659	1,684	2,242	1,116	1,116
株主還元率	24.94%	29.88%	41.08%	37.17%	37.48%	65.38%	42.02%	41.36%

配当政策の基本方針

◆ 業績連動型配当

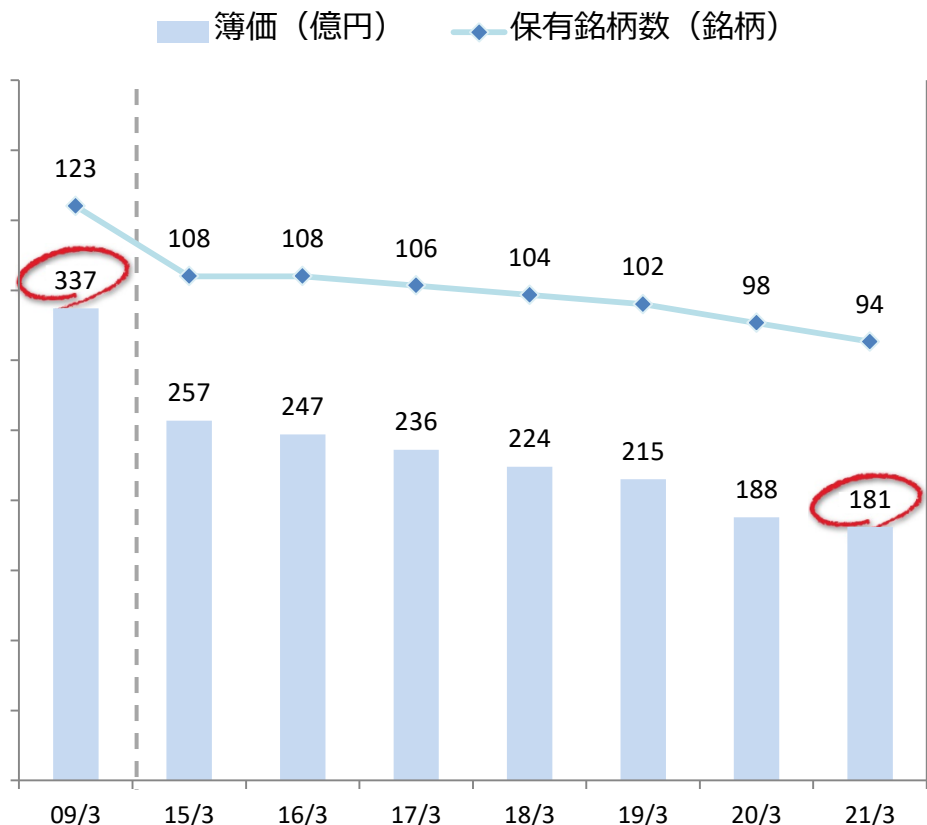
安定配当35円をベース
株主還元率(*)の目安：20～30%

(*) 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156億円圧縮
- ✓ 直近5期の売却実績は約60億円と、残高の削減は着実に進捗



(参考) 直近5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
21/3期	611
合計	6,060

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

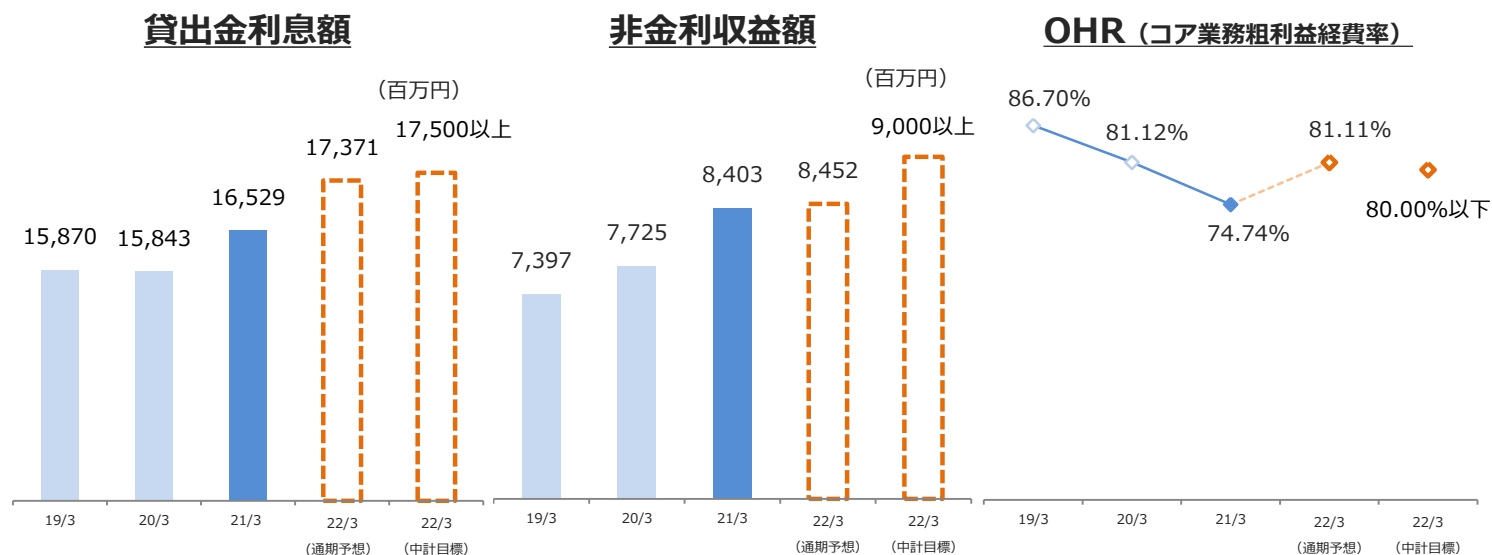
2021年度
通期予想

貸出金利息額
173億円

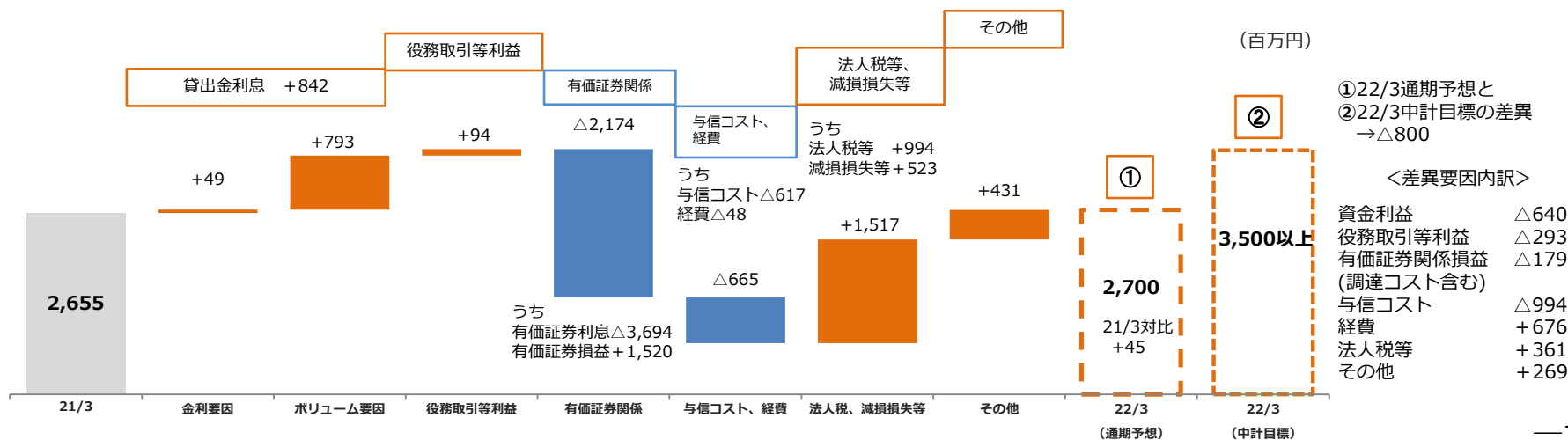
非金利収益額
84億円

OHR
(コア業務粗利益経費率)
81.1%

当期純利益
27億円



当期純利益 22年3月期通期予想の増減要因 (対21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

コーポレートニーズ

- ✓ M&A情報共有（連携協定締結）
- ✓ 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静銀海外拠点への行員派遣

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共同開催等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

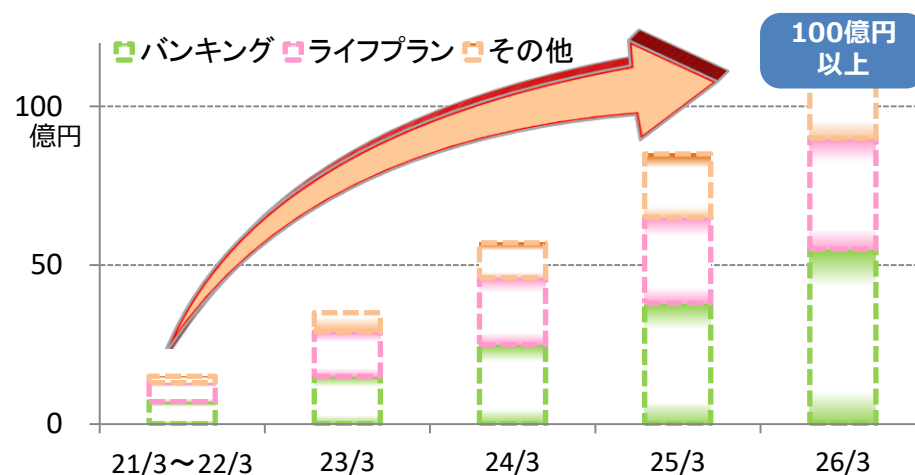
- ✓ 戦略地区店舗の空きスペースを活用した共同店舗出店
- ✓ 各種ITシステムの共通化・共同化に向けた検討
- ✓ 事務の共通化と静銀グループ会社を活用したBPO検討

DX/キャッシュレス化

- ✓ AIやRPAなど新たなデジタル技術活用の共同研究
- ✓ 静銀のイノベーション推進室（東京）への行員派遣と新規事業の研究

【シナジー効果イメージ】

- ✓ 両行合算5年累計で**100億円以上**
- ✓ シナジー効果は両行で**フィフティ・フィフティ**
- ✓ 21/3期は、**約11億円の効果を**実現



- ✓ 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）
- ✓ 部長級の10の専門分科会は、21/3末までに延べ80回以上開催

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	・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	・3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

【アライアンスの進捗状況】

● 静銀ティーエム証券と「金融商品仲介業務の協働」開始 【ライフプラン戦略】

- ✓ 当行本店2階に「静銀ティーエム証券 山梨本店」を開設（21/4）
- ✓ 本協働の連携強化を目的に静岡銀行から当行に1名、当行から静銀ティーエム証券へ7名の行員を派遣
また、静銀ティーエム証券が山梨本店へ8名を人事異動



● ストラクチャードファイナンス・法人ファイナンスでの協働 【市場金融】 【コーポレート戦略】

- ✓ 静岡銀行「市場営業部」および「ソリューション営業部」へ行員各1名を派遣（21/1）
- ✓ ストラクチャードファイナンス分野（ローン・投資）での協働開始（21/3～）
- ✓ シ・ローン協働組成 2件／52億円（21/2～3）

● コンサルティング分野の連携 【コーポレート戦略】

- ✓ 「M&A業務に関する協定書」締結（21/1）
- ✓ M&A/事業承継分野の短期人事交流（21/2）
- ✓ 医療機関向け「オンライン事業承継セミナー」（21/3）



●各種セミナー・商談会の開催 【地方創生】

- ✓ 「静岡・山梨ワーケーションセミナー」 (21/1)
- ✓ NEXCO中日本のSA・PAとの商談会 (21/2) ⇒73社/127商談
- ✓ オギノ様 (山梨県地場のスーパーマーケット) との個別商談会 (21/3) ⇒サプライヤ-13社参加

●DX・イノベーション関連

- ✓ 当行から静岡イノベーション推進室へ行員1名を派遣 (21/2)
- ✓ ベンチャーファンドへの共同投資の検討開始

●各種交流企画の実施 【人事戦略】

- ✓ 静岡銀行が運営する次世代経営塾「Shizuginship」のフォーラムに、山梨ちゅうぎん経営者クラブ会員および当行行員が参加(21/2・オンライン)
- ✓ 両行行員の交流 (21/2～)
⇒①若手行員交流 ②内定者交流会部 ③部活動交流大会



●その他

- ✓ アライアンスロゴの制定
⇒コーポレートカラーと富士山により、「両行の独立性を保ちながら成長を目指す」という本アライアンスの趣旨とともに、両行行員の「多様性」をカラフルな三角形で表現



静岡・山梨アライアンス

Shizuoka・Yamanashi Alliance

アフターコロナを見据えた企業支援の徹底

資金繰り支援・再生支援の状況

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

ヒアリング、融資相談・実行等の状況

(2021年5月21日時点 (条件変更は4月末時点))

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
7,650件	4,184件	5,003件/1,242億円	1,951件/529億円

態勢整備等の状況 ~深度あるコミュニケーションにより、経営者とともに課題解決に取り組む~

- 影響調査実施 (20/1~)
- 相談窓口の設置 (20/2)
- 「コロナ対策経営支援チーム」設置 (20/4)
 - ・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 (20/5)
 - ・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4名増員 (~20/8)、
コロナ関連融資先への個別支援体制を構築
- 宿泊施設支援に向けた日本旅行業協会関東支部
山梨県地区委員会との連携協定締結 (20/12)
- 中小企業等の支援に向けた山梨県中小企業診断士
協会との相互協力に関する覚書締結 (21/3)
- 制度融資新設等
 - ・「災害等特別融資」の新設 (20/2)
 - ・山梨県・東京都・神奈川県の実質無利子融資への対応 (20/5~)
 - ・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 (20/5~)
 - ・寄付オプション付「医療従事者おうえん私募債」取扱開始 (~21/3)
 - ・「資本性ローン (20)」(融資期間最長20年)の新設 (21/2)
 - ・「移住専用住宅ローン」「セカンドハウスローン」の新設 (21/2)
- 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 (20/5~)
 - ・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 (20/5~)

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 (現在県内外37か店で制度化)
- 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・オペレーションや時差勤務の実施
- 在宅勤務の制度化 (20/7)
- Web会議の制度化 (20/9)

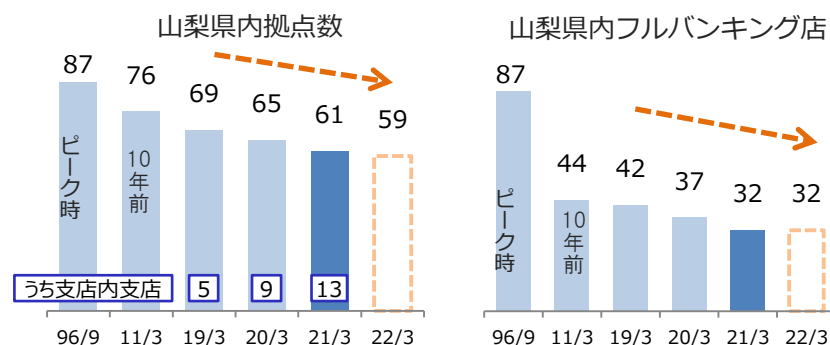
中計関連施策

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

リアルチャネル

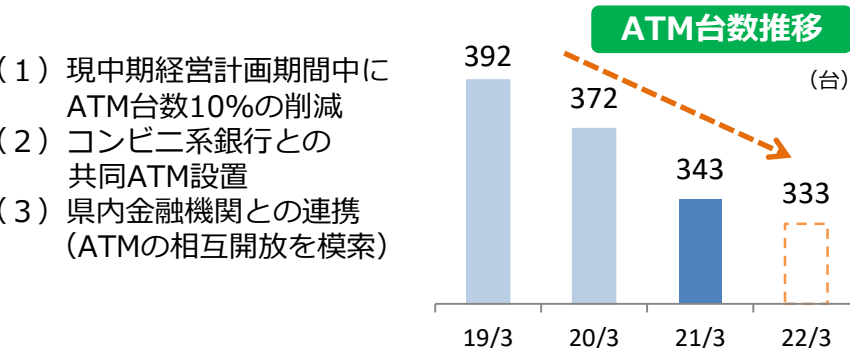
地域のマーケット規模に適した店舗網の再構築

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 2店舗実施
- (4) 営業店への昼休憩導入 37店舗実施

ATMネットワークの再構築

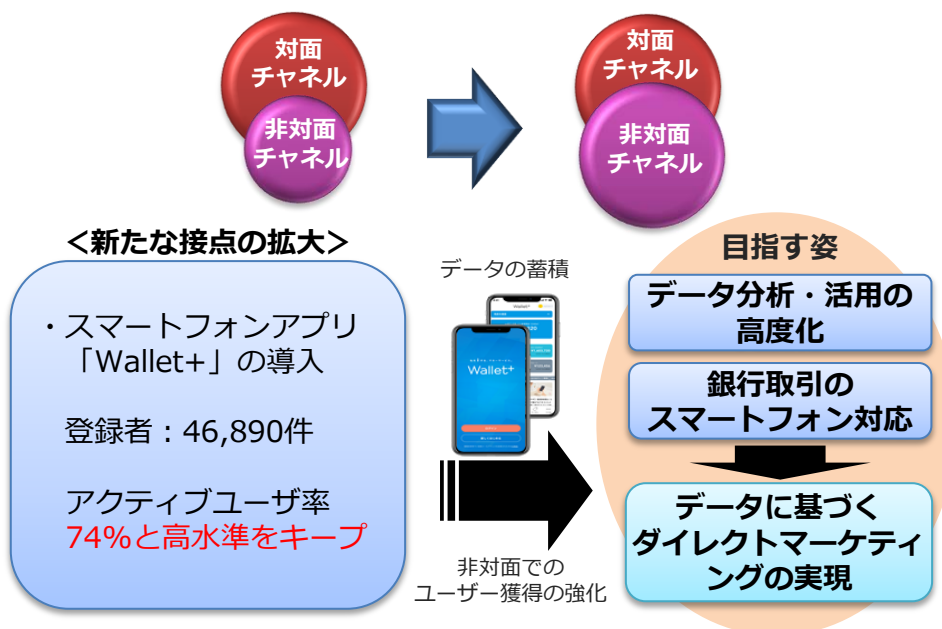


- (1) 現中期経営計画期間中にATM台数10%の削減
- (2) コンビニ系銀行との共同ATM設置
- (3) 県内金融機関との連携 (ATMの相互開放を模索)

デジタルチャネル

デジタルチャネルを活用した顧客接点の強化

デジタルシフト戦略



<キャッシュレス化>

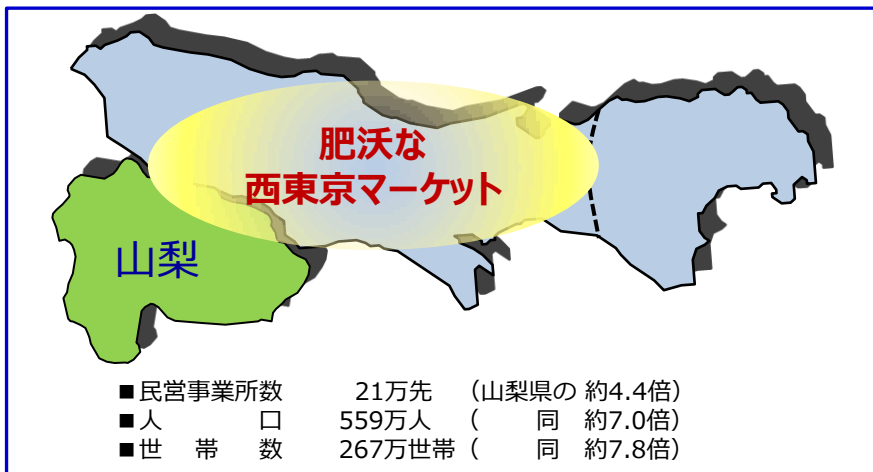
- ・デビットカードの導入 (13,137件)
- ・スマホ決済サービスとの口座連携 (36,215件)
- ・&Payの加盟店開拓 (600店)

<ペーパーレス化>

- ・通帳レス、アプリ通帳の導入 (アプリ登録者：18,613件)
- ・WEB完結型ローンの拡充等

※実績は全て2021年3月末基準

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：2019年「経済センサス基礎調査」、2021/4「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

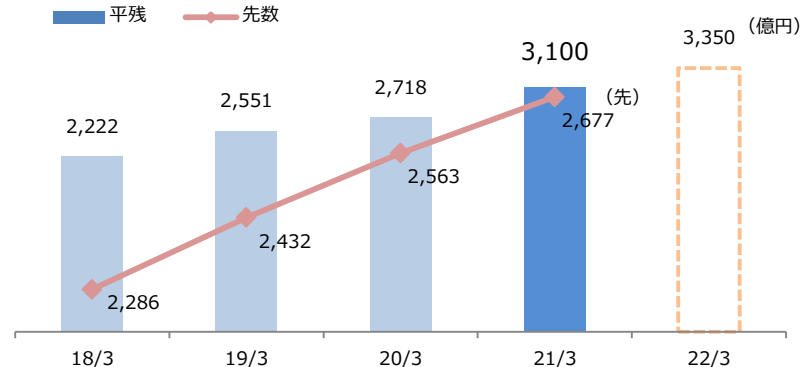
- ・医療分野や事業承継等を中心とした付加価値の高いコンサルティング営業の実践

「本部支援態勢」の強化

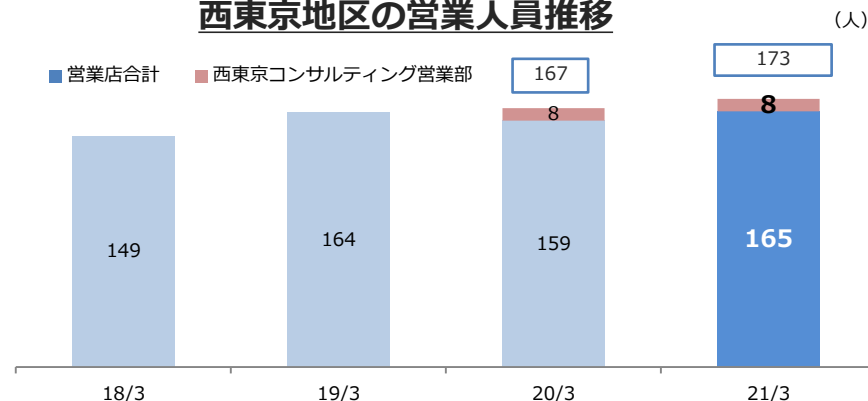
- ・お客さまサポートや営業店支援の強化

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

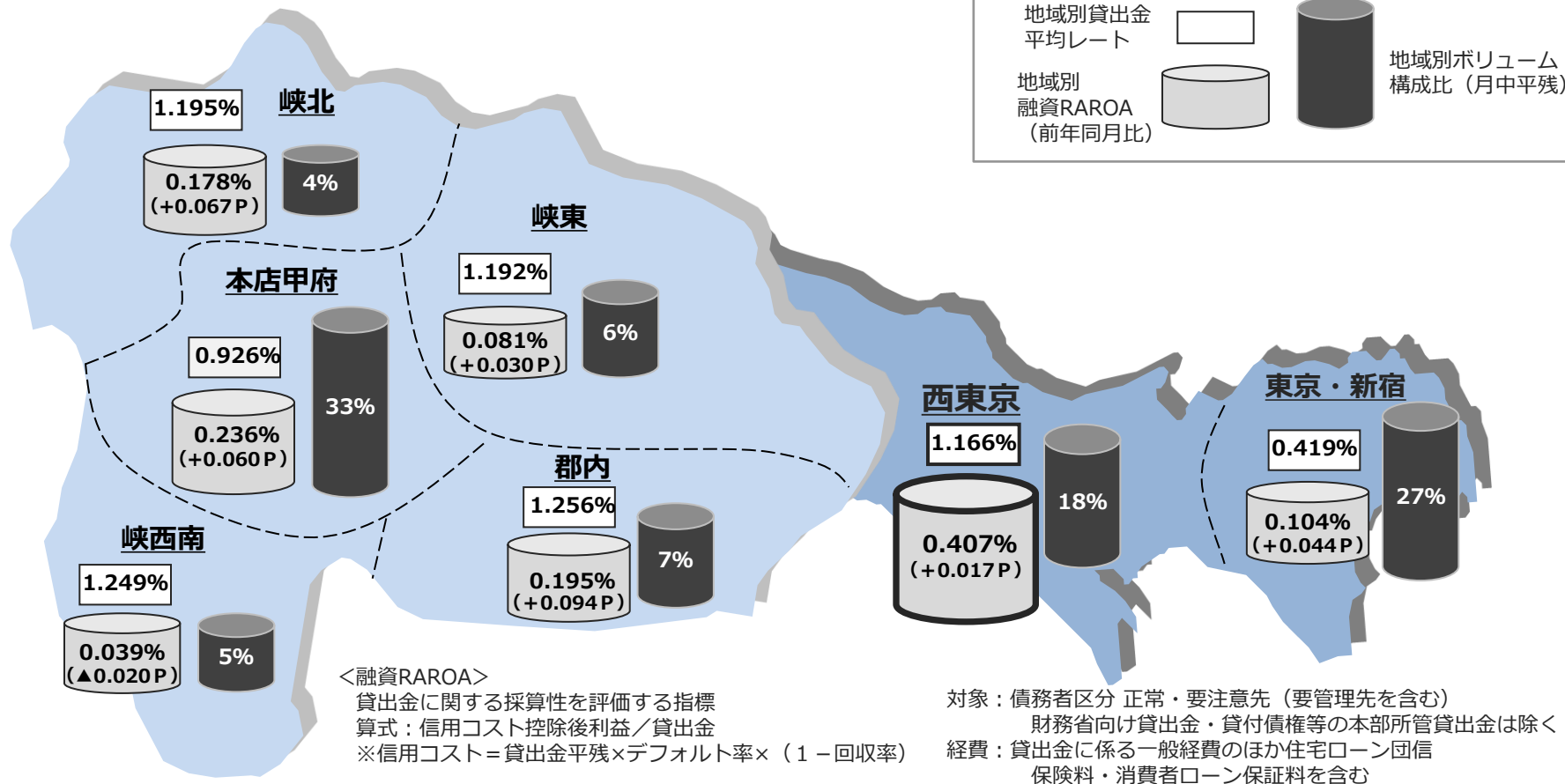


西東京地区の営業人員推移



全体の融資RAROA : 0.206% (前年同月比+0.046P)

<2021年3月単月実績>



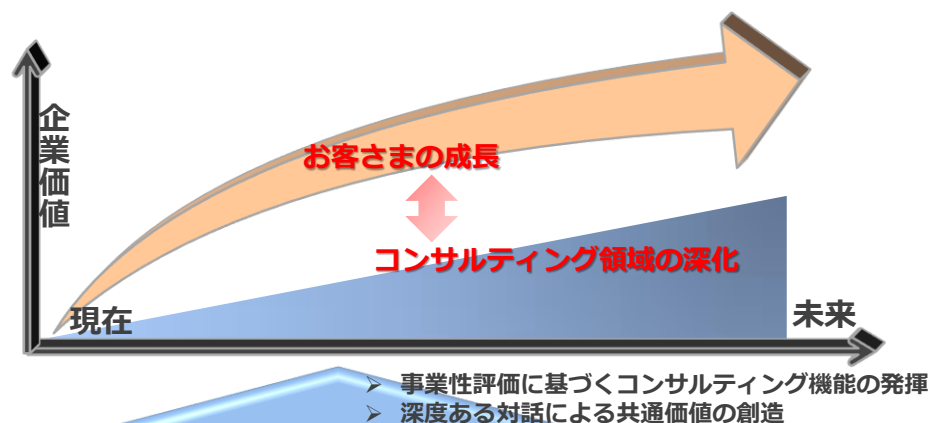
<西東京地区における長期推移>

(%)	11/3	12/3	13/3	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	20/9	21/3	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	2.056	2.037	1.908	1.781	1.692	1.589	1.426	1.285	1.233	1.217	1.192	1.166	▲ 0.890P	▲ 0.051P	▲ 0.026P
地域別融資RAROA	0.488	0.530	0.602	0.474	0.461	0.496	0.444	0.352	0.358	0.390	0.368	0.407	▲ 0.081P	+0.017	+0.039
地域別ボリューム構成比	11	11	12	13	13	14	15	17	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

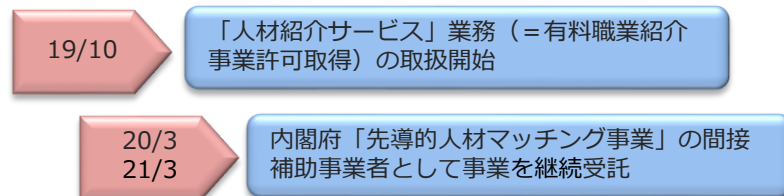
BCP策定支援

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。

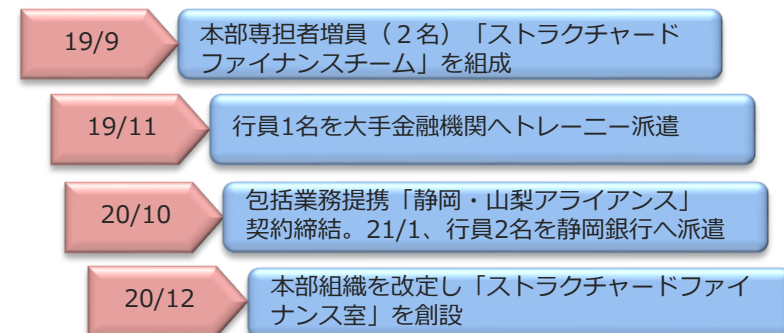
コンサルティング領域の拡大

新たな事業分野への進出



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



行内態勢整備・拡充、また、「静岡・山梨アライアンス」に基づく人材育成およびノウハウ吸収等により、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

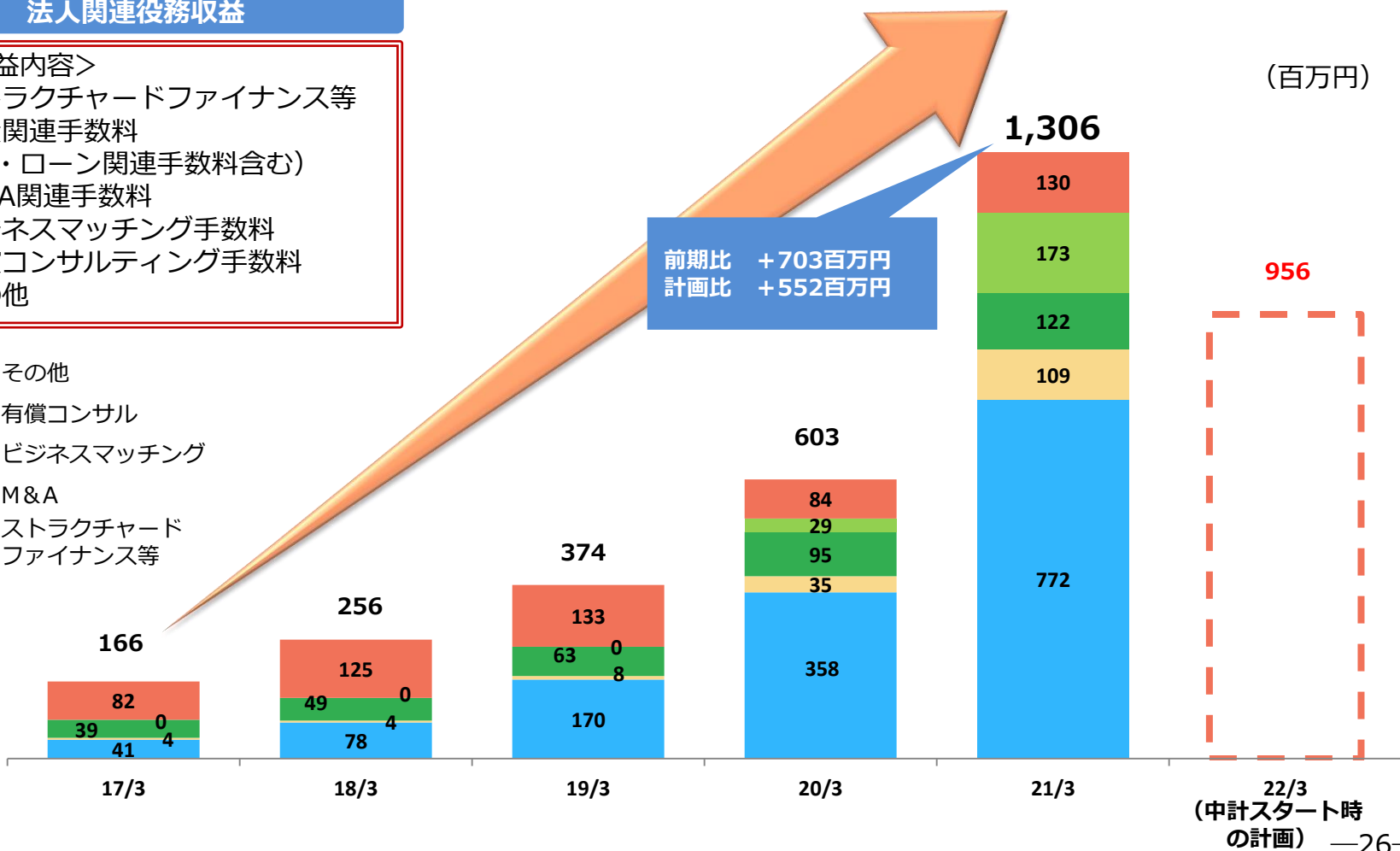
- ▶ ストラクチャードファイナンス、M&A、有償コンサルティング業務等を中心として法人関連役務は増加傾向

法人関連役務収益

<役務収益内容>

- ストラクチャードファイナンス等
融資関連手数料
(シ・ローン関連手数料含む)
- M&A関連手数料
- ビジネスマッチング手数料
- 有償コンサルティング手数料
- その他

- その他
- 有償コンサル
- ビジネスマッチング
- M&A
- ストラクチャード
ファイナンス等

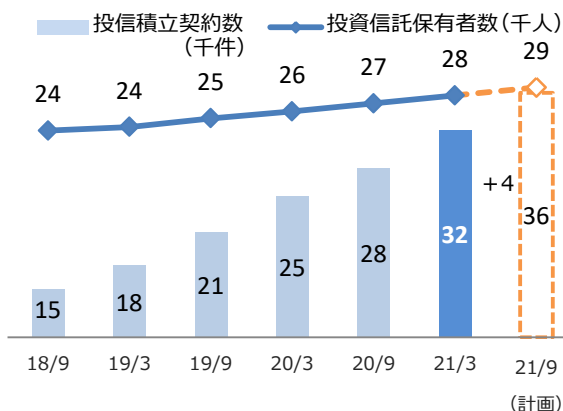


お客さま本位の業務運営態勢を着実に構築

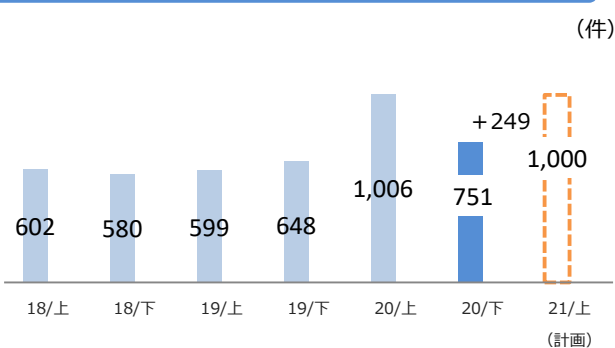
資産形成

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



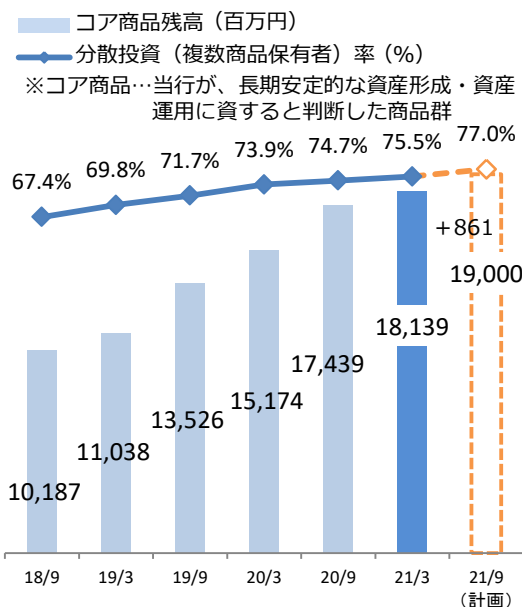
平準払保険契約件数は増加傾向



資産運用

投資信託・生命保険
金融商品仲介

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



2021年4月20日 静岡ティーエム証券
との金融商品仲介業務をスタート！



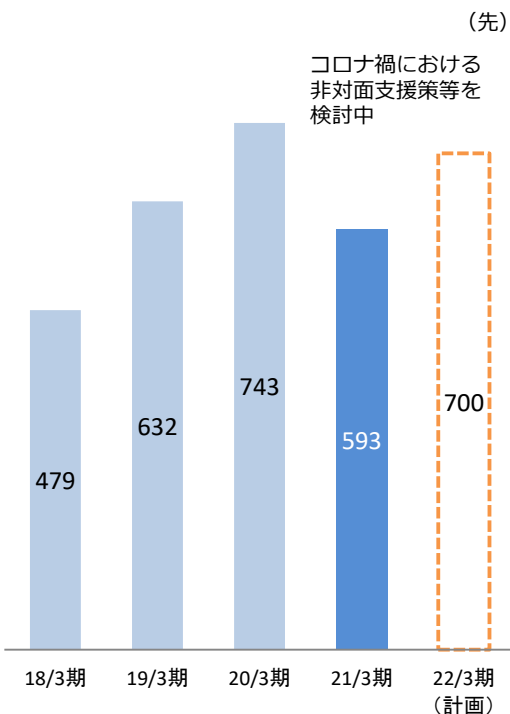
静岡・山梨アライアンス
Shizuoka-Yamanashi Alliance

資産承継

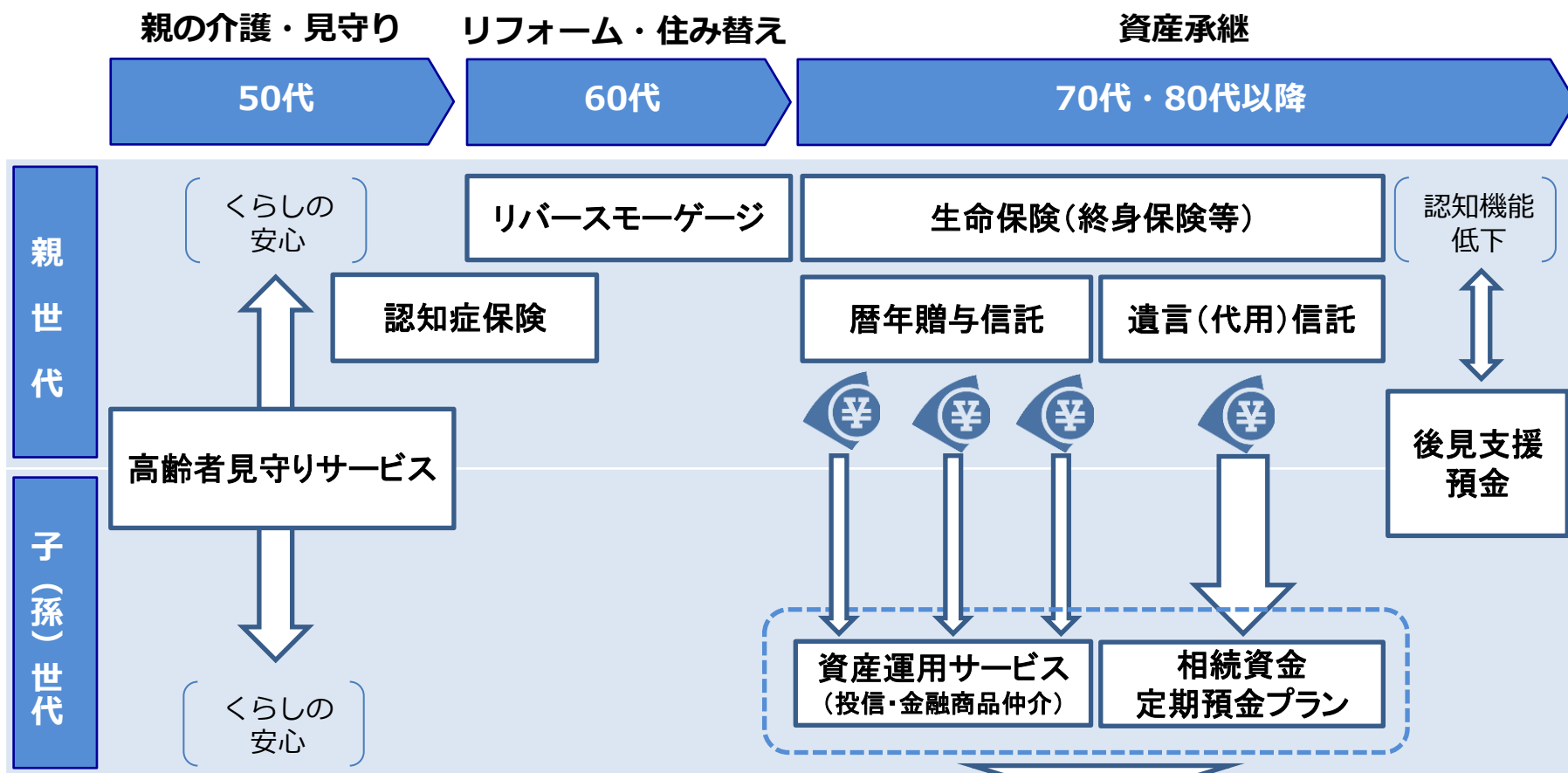
相続対策提案
遺言信託

資産承継支援先数は堅調

※資産承継支援…お客さまの資産承継（相続対策等）にかかる課題解決・支援を行う。



高齢のお客さまとそのご家族へのコンサルティングメニューを提供

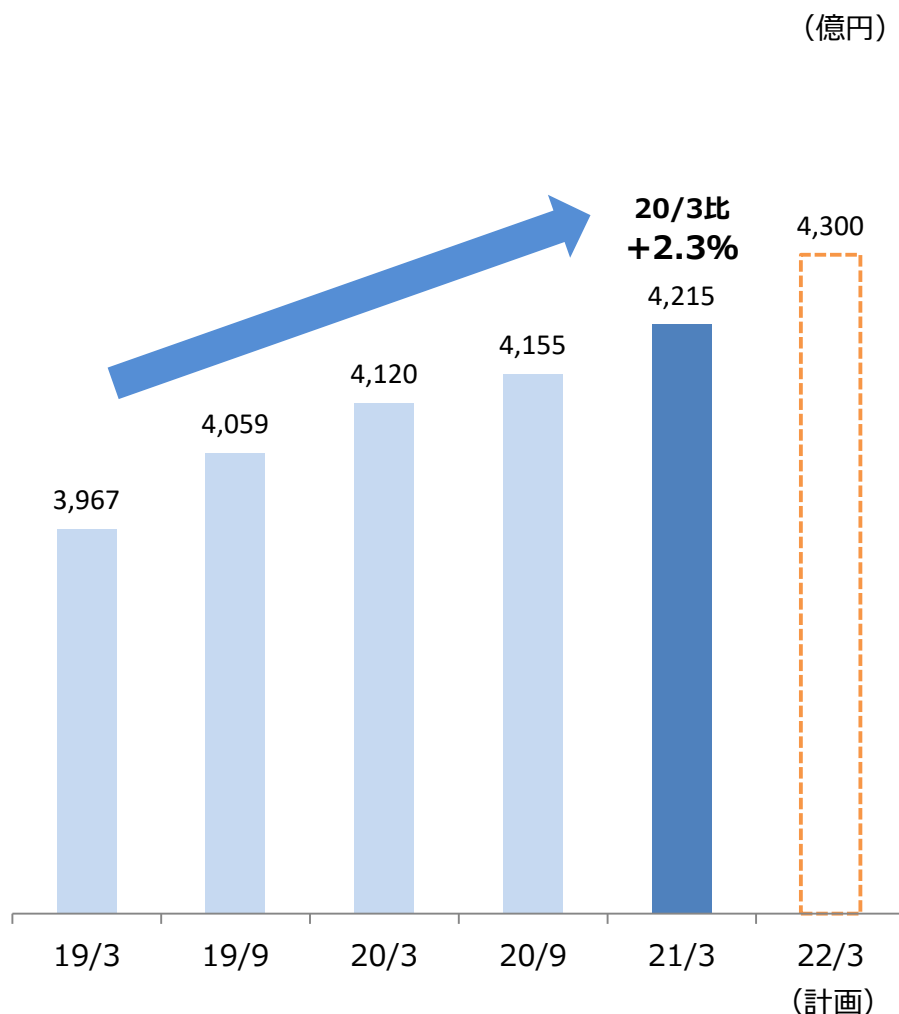


● 親世代と子(孫)世代、双方のニーズに応えることで、世代を超えた取引基盤を確保していく。

● 子世代人口の都心部流出も見られる中、当行においては西東京地区の店舗網も有効に活用し、相続資金の7割超で当行口座が受け皿となっている。

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

住宅ローン未残



住宅ローン拡大に向けた取組み

お客さまニーズへの積極的な対応

- 山梨県への移住や二地域居住を検討するお客さまの資金ニーズに対応した商品の導入
 - ・山梨中銀移住専用住宅ローン
 - ・山梨中銀セカンドハウスローン
- 取扱開始 (2/15) から4月末までの上記ローン受付実績
 - ・移住専用住宅ローン
29件/788百万円
 - ・セカンドハウスローン
9件/225百万円

利便性向上

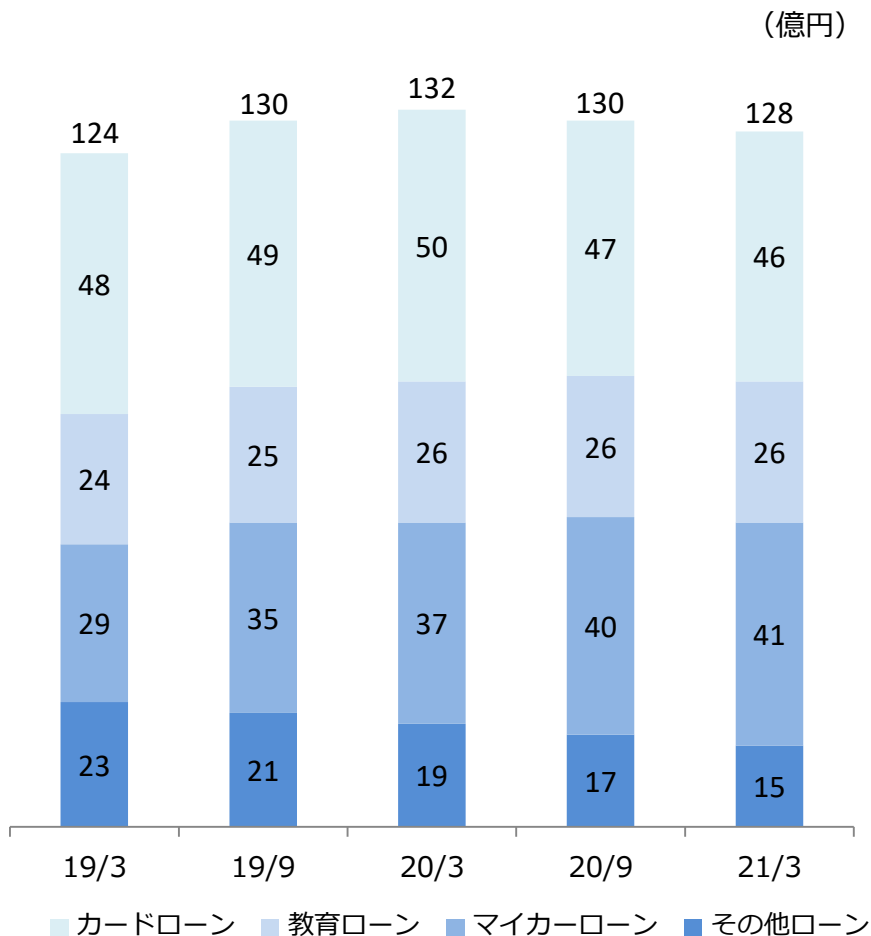
- 電子契約サービスの導入によるお客さま負担の軽減と事務の合理化・効率化
(21年度上半期中に導入予定)

他行との差別化

- 保障が充実した団信のお客さま負担を極小化するなかでの提供
 - ・地銀協がん団信
※死亡・高度障害・がんを保障
⇒お客さまの金利負担なし
 - ・地銀協ダブルサポート団信
※死亡・高度障害・8大疾病を保障
⇒お客さまの金利負担+0.1%

コロナ禍における個人消費の低迷により、無担保個人ローン残高は減少 「WEB完結型商品拡充のPR強化」「お客さまニーズへの積極的な対応」により残高増強に努める

無担保個人ローン未残



無担保個人ローン拡大に向けた取組み

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



利便性向上

■ マイカーローンや教育ローン等（7商品）について、申込みから契約まで、WEB上で完結する（来店不要）商品に拡充（2021年1月18日取扱開始）

⇒ マイカーローンや教育ローンの受付案件の80%超がWEB完結

クロスセルの促進

■ 当行住宅ローン利用者の囲い込みの強化（アフターフォローの徹底と住宅ローン利用者向け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

受付業務の合理化・効率化

- 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～)
- 役席未満の者による検印代行可能業務の追加 (20/12～)
- 融資取引先に対する「相続届」の廃止 (21/1～) 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～)
- 「AI-OCR」活用による決算書データの自動読込 (21/1～) など

本部業務

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、21/3までに50業務においてRPAロボットを開発。年間約8,600時間の業務時間削減の見込み

時期	業務数	削減時間
21/3	50業務	約8,600時間
21/9	約70業務	約11,000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、21/3までに約100帳票を廃止 など

共通基盤業務

システム化・ペーパーレス化

- 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～)
- お預り証の電子化によるペーパーレス化 (20/11～)
- 個人ローンWeb完結型商品の拡充(21/1～)
- 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)

21/3 実績

**17.3万時間
削減**

22/3 目標

年間紙使用量
70%
削減
(2017年度比)

21/3 実績

**32%
削減**

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」）の導入⇒**21/10導入予定**
 - ・ 管理職のマネジメント能力向上⇒**360度評価&フィードバック研修実施（継続）**

- 組織風土変革への取組み
 - ・ 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⇒**21/4：提案件数が100件を突破**
 - ・ 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⇒**ハラスメント防止の徹底（継続）**

外部派遣

OJT・研修

自己研鑽

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等⇒**在宅勤務制度の活用（継続）**
⇒**WEB交流会実施によるコミュニケーションの促進**
- 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**

人材育成

専門性が発揮できる人材の育成

- コロナ禍に適應した教育の促進⇒**少人数個別指導型の業務別研修「Y-Support」の利用促進。21/3期中の申込人数は994人。**
⇒**集合研修からWEB研修へのシフト、e-ラーニングの活用**

多様な人材が
輝く組織へ

働きがいや
成長の実感

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+ ポータルアプリ 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メールワレット 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 クラウド活用
 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

DX推進委員会

環境変化に対応可能な組織と人材への変革

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

経営戦略を下支えする強靱なIT基盤の構築

経営戦略の実現に向けたシステム人材の確保・育成
(ITリソース「ヒト」の最適化)

・システム人材22名増 (2019年3月比)

うち 行員8名増

新入行員の直接配属2名、中途採用者3名 (ほか
(含 システムベンダーへの教育派遣2名))

うち 外部委託要員14名増



対応済



対応予定

改善

システム開発の内製化推進

・ 窓口専用タブレット
(Smile One)の機能改善

通帳レス口座の利用拡大

改革

システム開発の内製化推進

・ 新規システムの構築
物件管理システム
電子サインシステム
・ Smile基盤との連携
新融資支援システム
営業支援システム

次世代型店舗の構築

・ セミセルフ端末の導入

革新

最新IT技術の利活用

・ AI、VR、AR
・ クラウドの有効活用

ブロックチェーン基盤の活用

・ 郵送帳票の電子配布化

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)

山梨中央銀行グループは、経営理念である「地域密着と健全経営」に基づき、国連が提唱する「持続可能な開発目標(SDGs)」の達成に貢献するために、地域金融機関として、地域の企業・産業の発展を支え、地域を元気にし、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。

重点推進項目

1. 環境負荷低減に向けた推進
2. 持続可能な地域経済の発展
3. 多様な人材の活用

「SDGs委員会」の組成 (21.4.1)

地域における課題は多岐にわたり、その課題解決にあたっては、多面的かつ専門的な検討が不可欠であることから、本部各部の知見や人的ネットワークを組織横断的に活用するため、2021年4月に「SDGs委員会」を設置いたしました。

地域課題の解決や「山梨中央銀行グループSDGs宣言」に掲げる重点推進項目に対応した各種施策について協議・検討し、持続可能な地域社会の実現に貢献してまいります。

山梨中央銀行グループSDGs宣言 重点項目 1 環境負荷低減に向けた推進



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)

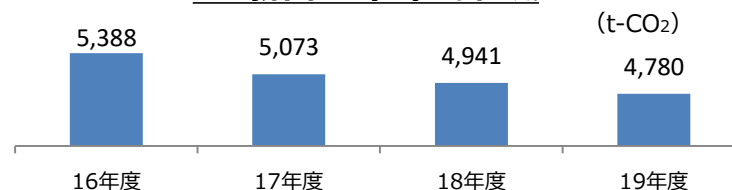
- ・「トマト等の農菜残渣や果樹剪定枝等を燃料使用するCO₂ゼロ農作物のブランド化推進事業」への取組み

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

CO₂排出量(※)の削減



※省工手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

重点項目 2 持続可能な地域経済の発展



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

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

「山梨中銀SDGs応援ローン」の取扱開始 (20/2)

- ・SDGs達成に資する具体的施策を実施（予定）している法人・個人事業主向けご融資への金利優遇対応

「寄付オプション付私募債『山梨中銀SDGs私募債』の取扱開始 (20/2)

- ・適債基準充足かつSDGs達成に向けた具体的施策を実施している企業向け私募債。発行手数料優遇分を原資に、発行企業がSDGsへの取組みを行っている団体等へ寄付

「ローカルSDGs・ESG地域金融セミナー」の開催 (21/3)

- ・環境省関東地方環境事務所・山梨県との共催

移住・二拠点居住の推進

- ・山梨県と「定住人口確保に関する協定」を締結
東京都・神奈川県内店舗に「やまなし移住相談窓口」設置
- ・リモートワーク等の新たな生活様式が浸透する中、山梨県への移住を希望されるお客さまへの資金面のさらなる支援強化と、二拠点居住にかかる資金ニーズ等にお応えするため、「移住・二拠点居住関連融資商品」を取り扱い

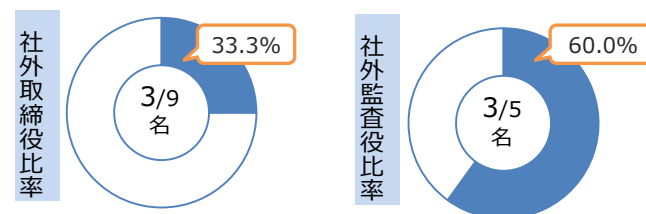
重点項目 3 多様な人材の活用



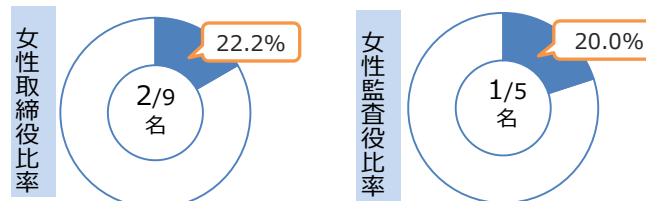
常務執行役員の登用 (20/6)

執行役員以上への譲渡制限付株式報酬制度導入 (20/6)

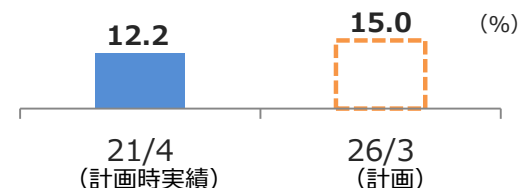
社外役員比率 **42.8%** (21.6.25株主総会決議後)



女性役員比率 **21.4%** (21.6.25株主総会決議後)



女性管理職・監督職の登用割合



プライム市場上場を視野に、
更なるガバナンス強化・多様性の確保を図る

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。
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。