



## 第41回

# インフォメーション・ミーティング

---

2021年12月8日(水)

**業績概要**

2021年度中間損益概況	4
資金利益	5
預金・貸出金の状況	6
有価証券の状況	7
役務取引等利益	9
経費/OHR（コア業務粗利益経費率）	10
与信関係費用	11
2021年度損益予想	12
資本政策（株主還元状況）	13
政策投資株式への対応	14

**中期経営計画「Value+ 2022」の進捗状況**

中期経営計画の全体像	16
主要計数計画の進捗状況	17
アライアンスによる新たな価値創造	19
新型コロナウイルス感染症への対応	21

**中計関連施策の状況**

チャネル戦略	23
西東京地区戦略	24
コンサルティング領域の深化・拡大（法人向け）	26
法人向けコンサルティングの実績	27
コンサルティング領域の深化・拡大（個人向け）	28
個人向けコンサルティングのラインアップ	29
住宅ローン	30
無担保個人ローン	31
BPIによる生産性向上	32
人材活力向上	33
DX(デジタルトランスフォーメーション)への対応	34
企業価値向上に資するIT基盤の整備・強化	35
SDGs/ESGの理念に基づくCSRの取り組み	36

**次期中期経営計画に向けて**

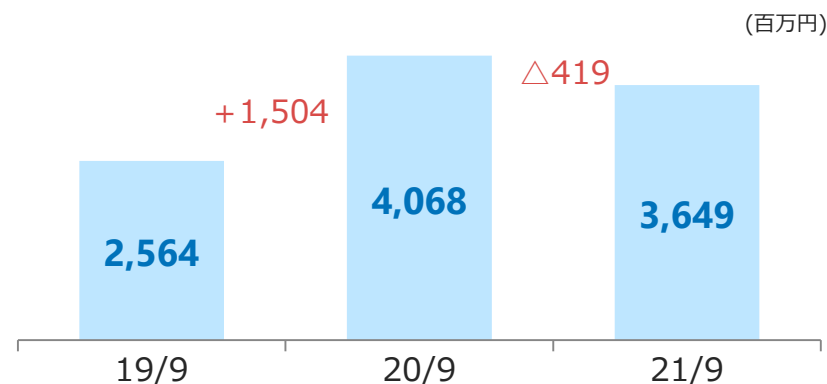
次期中期経営計画の概要（体系図）	40
------------------	----

# 業績概要

単 体	(億円、%)	20/9期	21/9期	前年 同期比
		業務粗利益	163	146
資金利益	145	133	△ 11	
役務取引等利益	24	32	7	
その他業務利益	△ 0	△ 0	△ 0	
コア業務粗利益	169	165	△ 4	
国債等債券損益	△ 5	△ 18	△ 12	
経 費 (△)	128	128	0	
一般貸倒引当金繰入額 (△)	—	△ 6	△ 6	
業務純益	34	23	△ 10	
コア業務純益	40	36	△ 4	
〃 (除く投信解約損益)	40	36	△ 4	
臨時損益	△ 12	△ 0	11	
うち貸倒引当金戻入益	0	—	△ 0	
うち不良債権処理額 (△)	0	13	12	
うち株式等関係損益	△ 12	8	21	
経常利益	22	23	0	
特別損益	△ 1	△ 0	1	
法人税等合計 (△)	9	6	△ 2	
中間純利益	11	15	4	
与信関係費用 (△)	△ 0	7	7	

連 結	(億円、%)	20/9期	21/9期	前年 同期比
		連結経常利益	26	27
親会社株主に帰属する当期純利益	13	17	4	

## ▶ コア業務純益(除く投信解約損益)



### 21/9期決算のポイント

有価証券運用に係る資金利益の減少を主因に、コア業務純益は前年同期を下回る実績。

中間純利益は株式等償却の減少などにより、前期比4億円の増加。

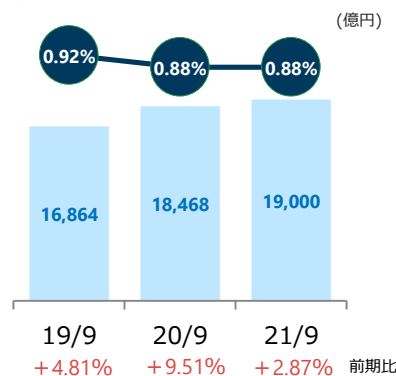
### 投信解約損益について

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。

貸出金利息は堅調に増加。有価証券利息の減少により資金利益は減少。

(億円、%)	20/9期	21/9期	前年同期比
資金利益	145	133	△ 11
預貸金利息	79	82	2
貸出金利息	81	84	2
国内業務部門	80	82	1
国際業務部門	1	1	0
預金利息 (△)	1	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	65	49	△ 16
" (除く 投信解約損益)	65	49	△ 16
債券	19	23	3
国内業務部門	17	17	0
国際業務部門	2	5	2
株式	6	5	△ 0
投信分配金	39	19	△ 19
投信解約損益 (益超過)	—	—	—
市場運用・調達ほか	0	1	1
国内業務部門	142	126	△ 15
国際業務部門	3	7	3

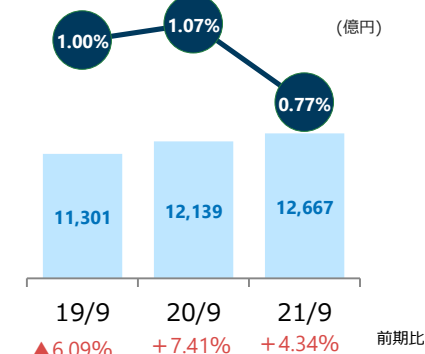
## 貸出金平残・利回り



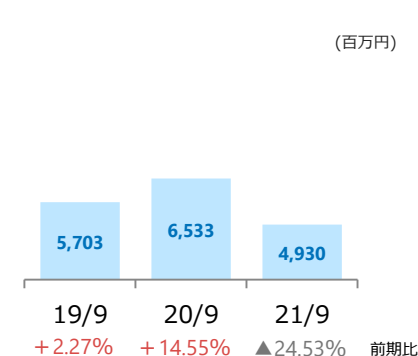
## 貸出金利息



## 有価証券平残・利回り



## 有価証券利息



事業性評価に基づくさらなる金融仲介機能の発揮により、法人部門を中心に貸出金残高は増加

平 残	(億円)	20/9期	21/9期	前年同期比 (増減率)
預金		31,876	34,202	+2,326 ( +7.2% )
山梨県内		28,188	30,254	+2,066 ( +7.3% )
東京・西東京地区		3,688	3,947	+259 ( +7.0% )

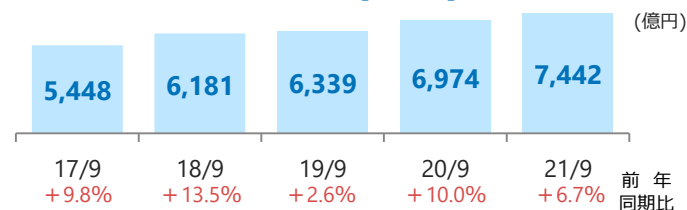
山梨県内預金シェア (未残)	49.6%	50.7%	+1.1P	-
----------------	-------	-------	-------	---

(ゆうちょ銀行を除く)

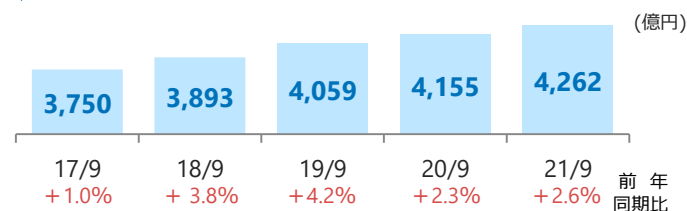
貸出金	(億円)	20/9期	21/9期	前年同期比 (増減率)
貸出金		18,468	19,000	+532 ( +2.8% )
山梨県内		9,102	9,598	+496 ( +5.4% )
東京・西東京地区		7,655	8,197	+542 ( +7.0% )
本部所管貸出金		1,710	1,204	△506 ( △29.5% )
一般資金		11,477	12,371	+894 ( +7.7% )
非事業性個人		3,923	4,025	+102 ( +2.6% )
地公体		3,067	2,603	△464 ( △15.1% )

山梨県内貸出金シェア (未残)	43.6%	43.9%	+0.3P	-
-----------------	-------	-------	-------	---

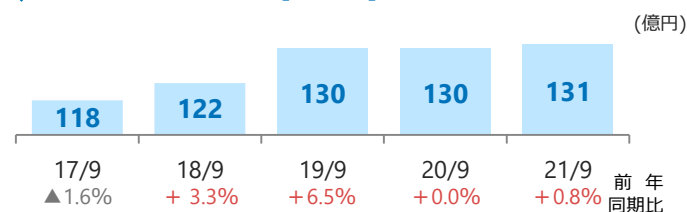
## 中小企業向け貸出(未残)



## 住宅ローン(未残)



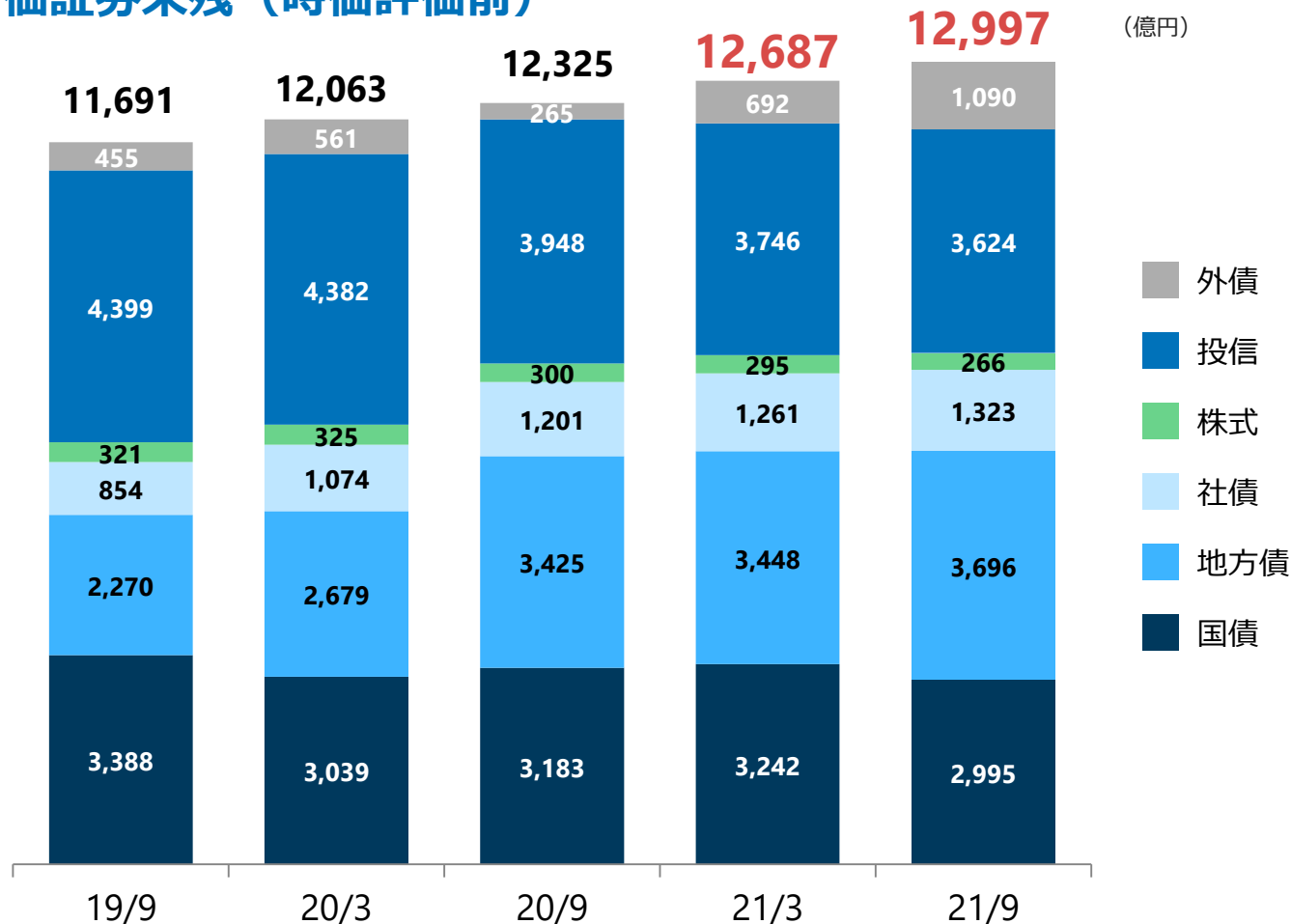
## 無担保ローン(未残)



■ ファンドメンタルズ分析に基づく機動的な投資行動により、残高増加

## 有価証券未残 (時価評価前)

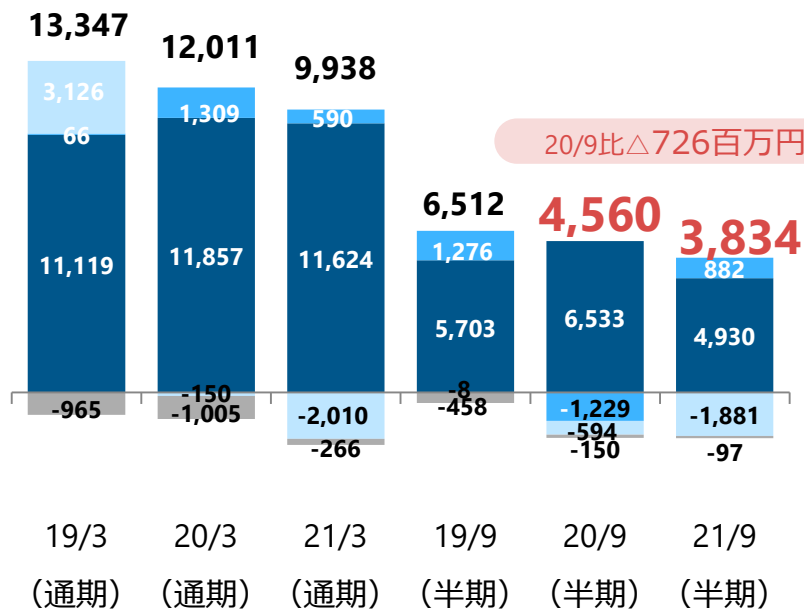
21/3比+310億円



有価証券関連損益は前年同期を下回るも、ポートフォリオの質的改善により  
評価損益は改善傾向

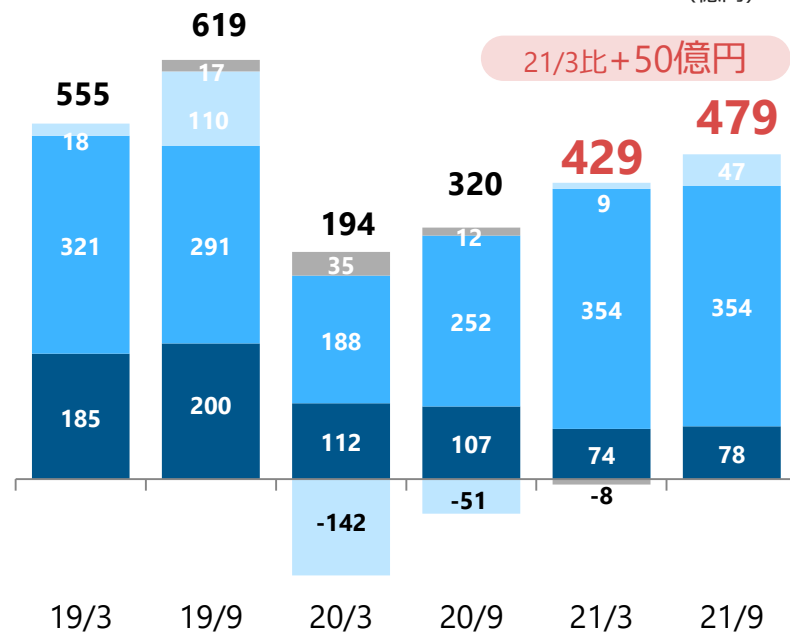
## 有価証券関連損益

(百万円)



## 評価損益

(億円)



■ 有価証券利息 (除く投信解約益)    ■ 株式関係損益  
■ 債券関係損益    ■ 外貨調達コスト

■ 円債    ■ 株式    ■ 投信    ■ 外債

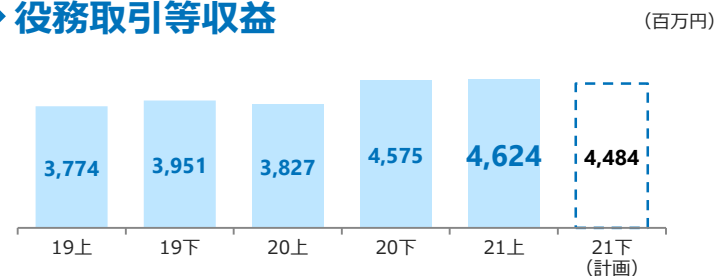
\* 2020年度から、投信解約損益をネット処理し、収益超過の場合は有価証券利息、損失超過の場合は債券関係損益に計上する決算処理に変更 (過去分も同様の決算処理に修正して表示)



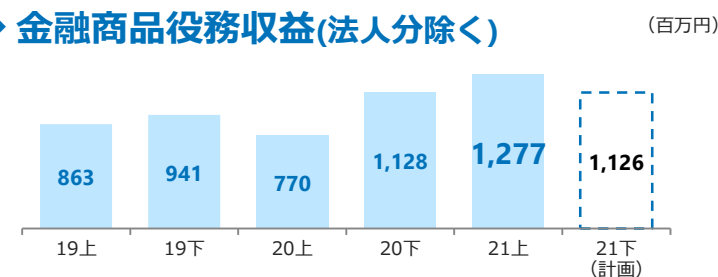
## コンサルティング営業の強化により、金融商品役務・法人役務ともに増加

(百万円)	20/9期	21/9期	前年同期比
役務取引等利益	2,423	3,213	790
役務取引等収益	3,827	4,624	797
役務取引等費用 (△)	1,403	1,411	8
＜主な内訳＞			
金融商品役務収益 (法人分除く)	770	1,277	507
うち、投信手数料	385	744	359
うち、生命保険手数料(法人分除く)	372	482	110
うち、金融商品仲介手数料	1	45	44
うち、公共債手数料	8	3	△ 5
法人役務収益	443	690	247
うち、シ・ローン等融資関連手数料	250	262	12
うち、M&A手数料	79	160	81
うち、コンサルティング関連手数料	23	110	87
うち、ビジネスマッチング手数料	44	88	44
為替関係受入手数料(国内)	929	888	△ 41
ローン支払保険料・保証料 (△)	960	966	6

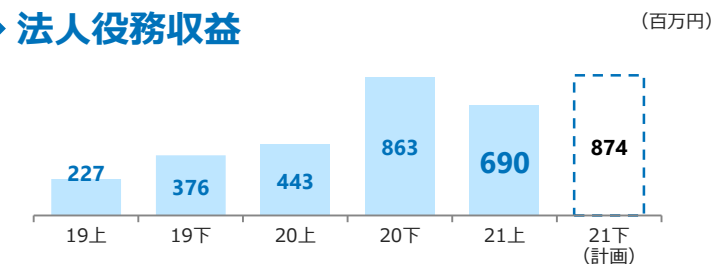
### ▶ 役務取引等収益



### ▶ 金融商品役務収益(法人分除く)



### ▶ 法人役務収益



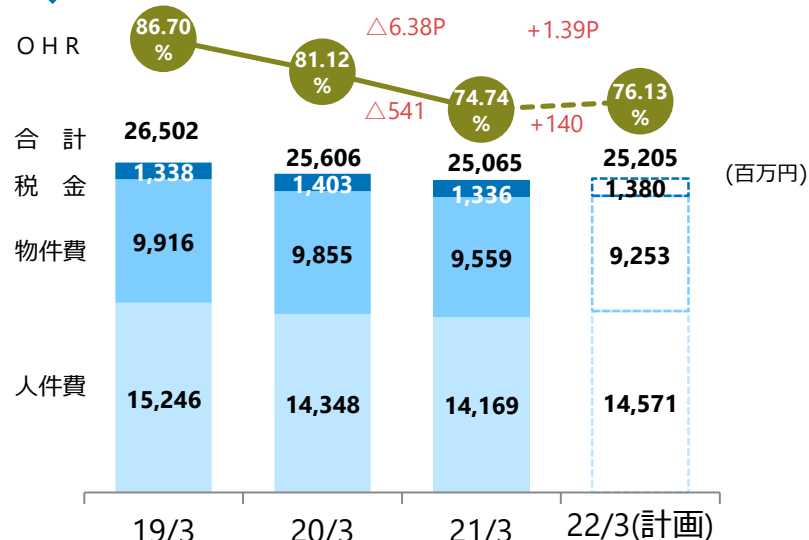
## 業務プロセスや経費の見直しを通じた構造改革の継続

経費 (億円)	20/9期	21/9期	前年同期比	22/3期 (計画)	前期比
経費	128	128	0	252	1
人件費	71	75	3	145	4
物件費	48	44	△ 3	92	△ 3
税金	8	8	△ 0	13	0
OHR	75.94%	77.89%	+1.95P		

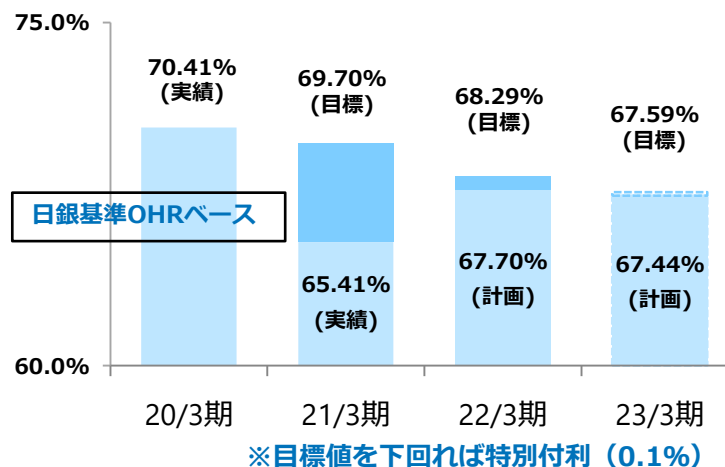
### 経費の主な増減要因

(億円)	21/9期 (実績)		22/3期 (計画)	
人件費	3	人事制度改定（一時的な増加）+3	4	人事制度改定（一時的な増加）+4
物件費	△ 3	事業用固定資産償却△ 1 システム保守費△ 2	△ 3	事業用固定資産償却△ 1 システム保守費△ 2
税金	△ 0	—	0	—

### 経費とOHRの推移



### 日銀の特別付利制度の達成見込み

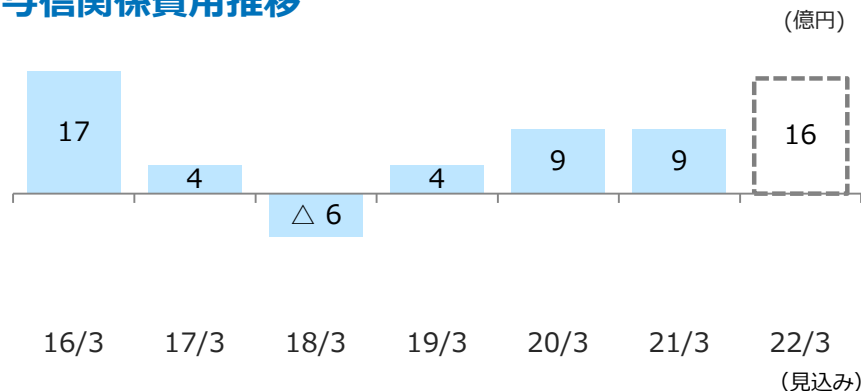


## コロナ禍の影響を踏まえ、予防的な見地から与信関係費用の増加を見込む

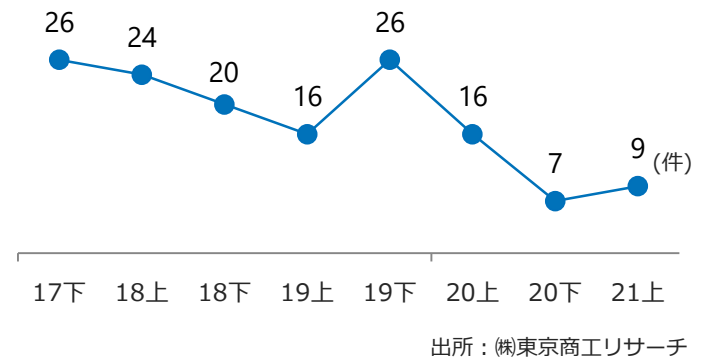
(億円)	20/9期			21/9期			22/3期 (見込み)		
	20/9期	21/9期	前年同期比	21/3期	22/3期 (見込み)	前期比	21/3期	22/3期 (見込み)	前期比
与信関係費用	△ 0	7	7	9	16	6	9	16	6
一般貸倒引当金純繰入額	△ 0	△ 6	△ 5	△ 5	△ 2	2	△ 5	△ 2	2
不良債権処理額 (臨時損益)	△ 0	13	12	14	18	4	14	18	4
個別貸倒引当金純繰入額	△ 0	12	12	13	18	4	13	18	4
偶発損失引当金繰入額	0	0	0	1	0	△ 0	1	0	△ 0
貸出金償却・債権売却損	0	0	△ 0	0	0	0	0	0	0
償却債権取立益 (△)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
与信費用比率	△0.76bp	7.38bp	8.14bp	5.08bp	8.31bp	+3.23bp	5.08bp	8.31bp	+3.23bp

\* 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)



## 本業利益は改善基調継続を見込む

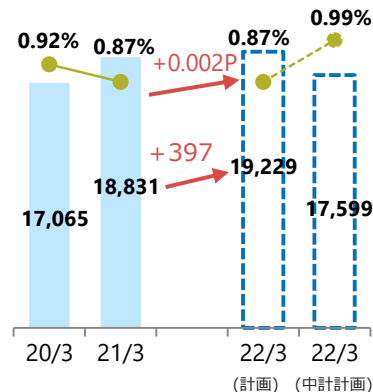
### 単 体

(億円、%)	21/3期	22/3期 (計画)	前期比
業務粗利益	315	299	△ 15
資金利益	279	267	△ 12
うち貸出金利息	165	169	3
うち有価証券利息	116	92	△ 23
役務取引等利益	56	63	7
その他業務利益	△ 0	△ 0	0
コア業務粗利益	335	331	△ 4
国債等債券損益	△ 20	△ 31	△ 11
経 費 (△)	250	252	1
一般貸倒引当金繰入額 (△)	△ 5	△ 2	2
業務純益	69	50	△ 19
コア業務純益	84	79	△ 5
コア業務純益 (除く投信解約損益)	84	79	△ 5
臨時損益	△ 15	△ 1	14
うち不良債権処理額 (△)	14	18	4
うち株式等関係損益	5	16	10
経常利益	53	49	△ 4
当期純利益	26	30	3

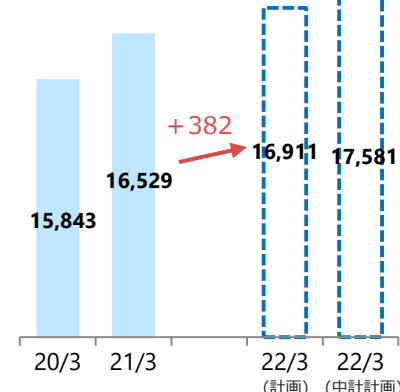
### 連 結

(億円、%)	21/3期	22/3期 (計画)	前期比
連結経常利益	62	56	△ 6
親会社株主に帰属する当期純利益	30	33	2

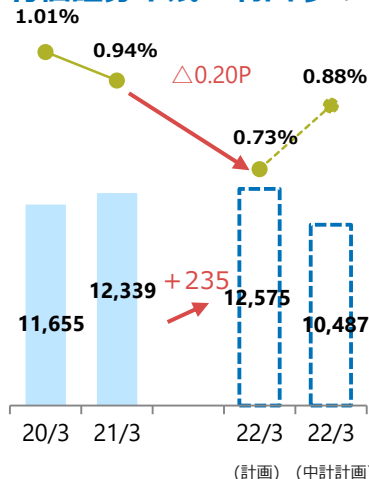
### 貸出金平残・利回り (億円)



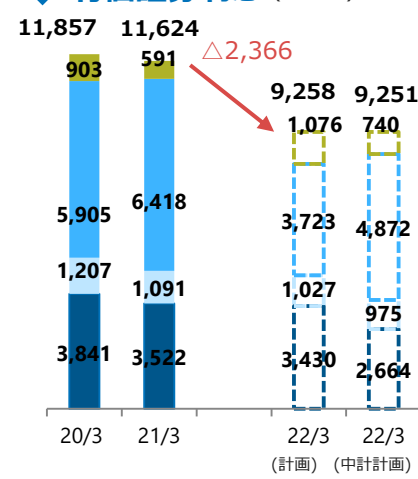
### 貸出金利息 (百万円)



### 有価証券平残・利回り (億円)



### 有価証券利息 (百万円)



■ 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

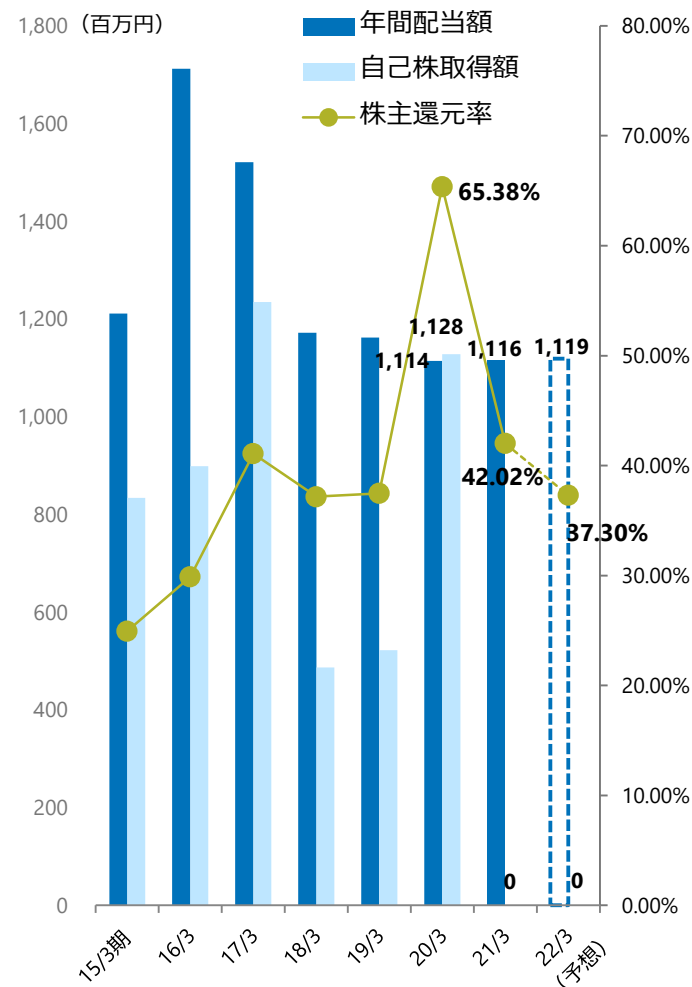
2018.10.1付の株式併合  
(5株→1株)を反映

(百万円)	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
単体当期純利益	8,200	8,737	6,710	4,464	4,494	3,430	2,655	3,000
年間配当額	1,211	1,712	1,521	1,172	1,162	1,114	1,116	1,119
配当性向	14.83%	19.70%	22.73%	26.34%	25.97%	32.99%	42.02%	37.30%
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	1,119
株主還元率	24.94%	29.88%	41.08%	37.17%	37.48%	65.38%	42.02%	37.30%

### 配当政策の 基本方針

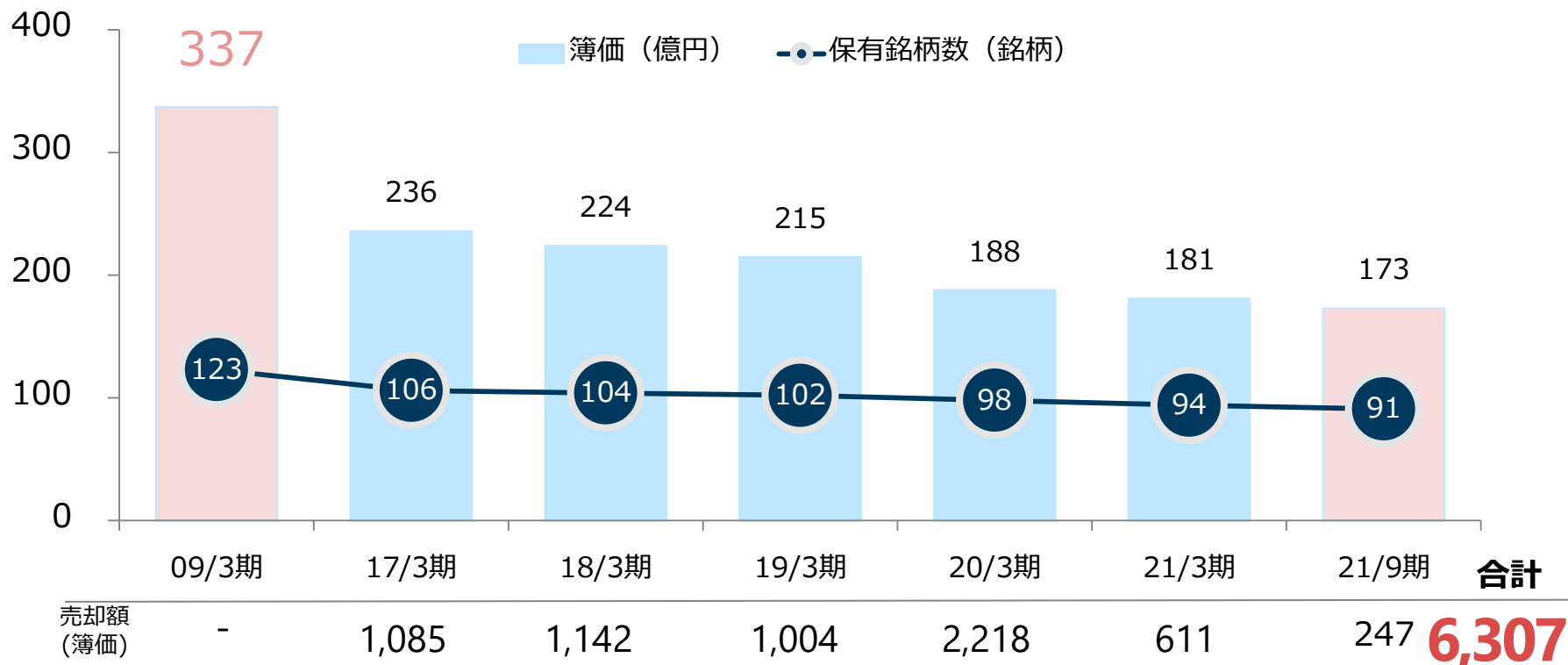
**業績連動型配当**  
安定配当35円をベース  
株主還元率(※)の目安：20～30%

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



## 定量面・定性面からの評価に基づき、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164億円圧縮
- 17/3期以降の売却実績は63億円と、残高の削減は着実に進捗



# 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～

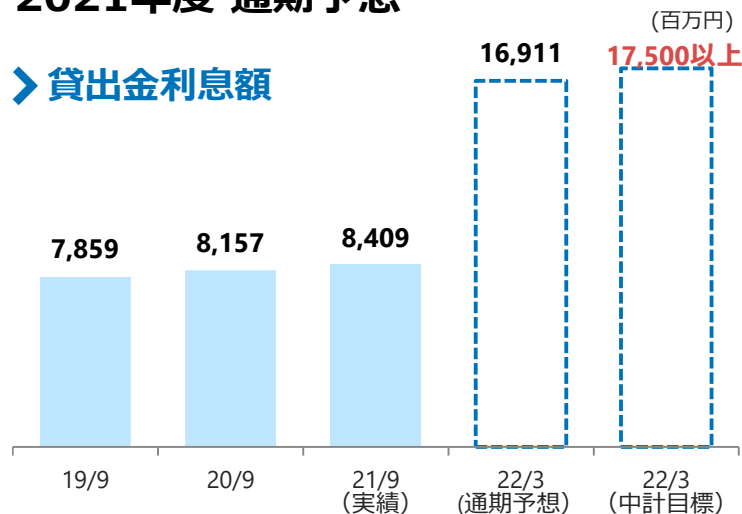
経営管理態勢高度化

SDGs/ESGの理念に基づくCSR強化



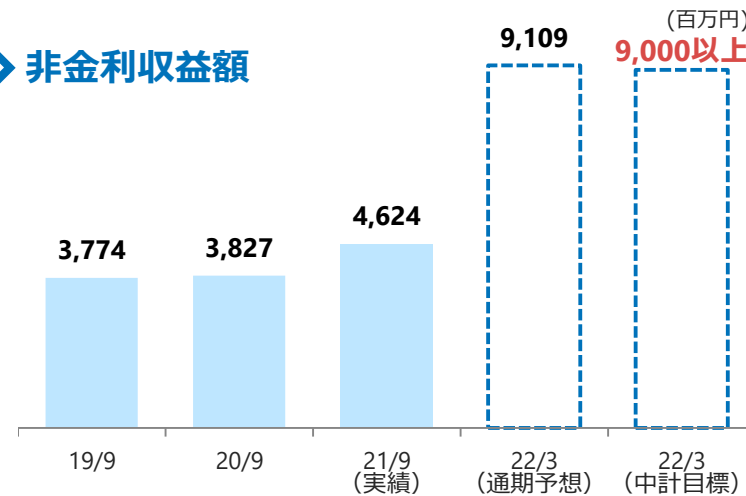
## 2021年度 通期予想

### 貸出金利息額



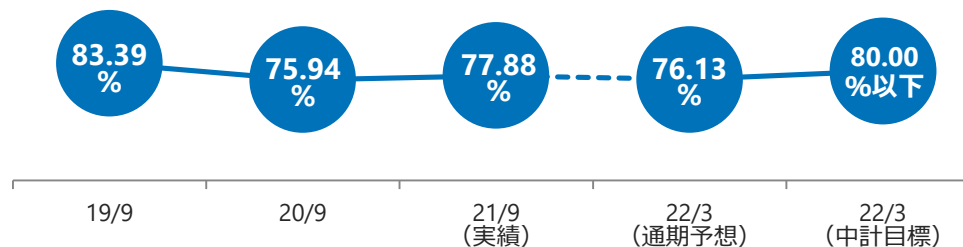
貸出金利息額 **169億円**

### 非金利収益額



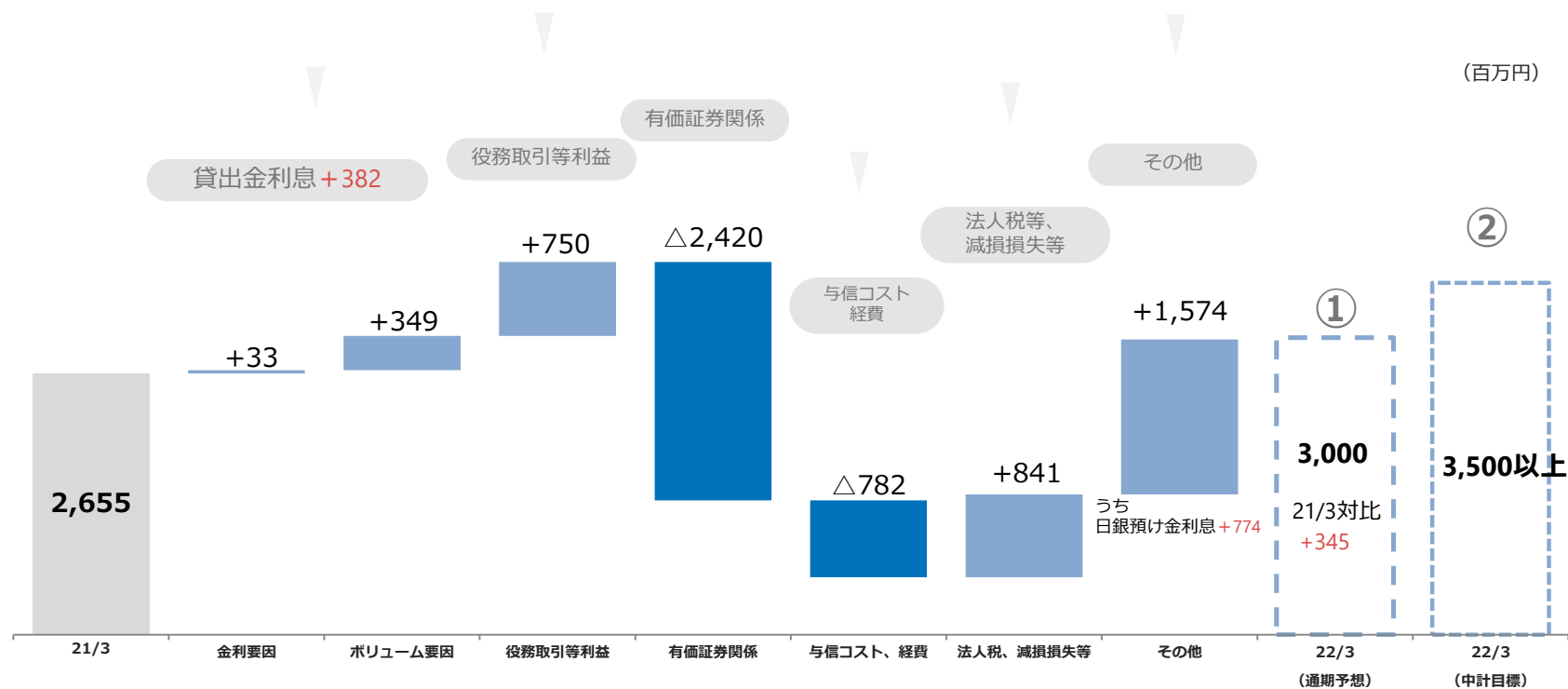
非金利収益額 **91億円**

### OHR(コア業務粗利益経費率)



OHR **76.13%** (コア業務粗利益経費率)

## ▶ 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)



### 当期純利益30億円

- ① 22/3通期予想と
- ② 22/3中計目標の差異  
→ △500

#### 差異要因内訳

資金利益	+679	国債等債券関係損益	△3,256
うち貸出金利息	△670	株式等関係損益	+1,182
うち日銀預け金利息 (コロナオペ・日銀付利)	+854	与信コスト 経費	△1,019 +584
役務取引等利益	+363	その他	+806



## 静岡・山梨アライアンス

Shizuoka·Yamanashi Alliance

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



### 【主な協業分野】

コーポレートニーズ

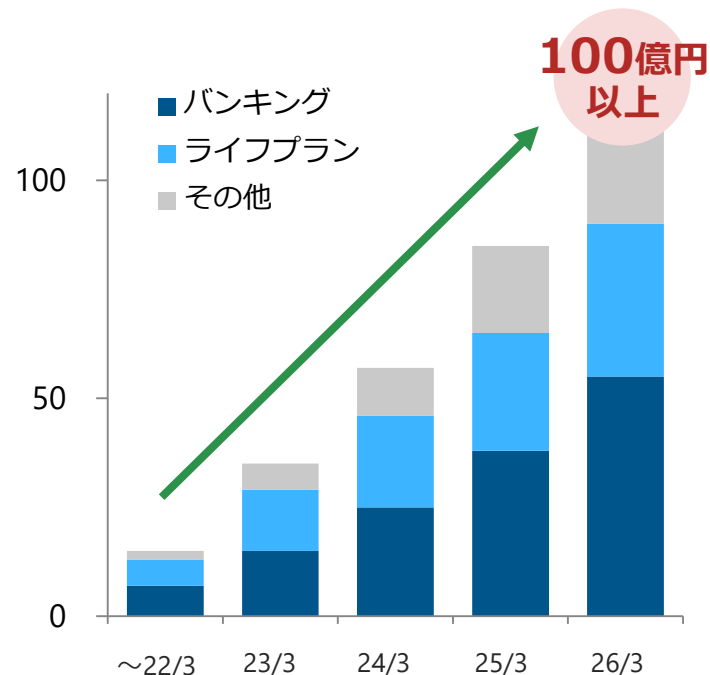
バンキングニーズ

ライフプランニーズ

地方創生

共同化/BPO

DX/キャッシュレス化



### 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
- 2021年度上半期までの実績：**約29億円**

## バンキングニーズ

### ファイナンス分野の協働

- ストラクチャードファイナンス分野の協働  
両行協働実績累計額 225億円
- 協調融資・シンジケートローンの協働組成  
両行実行累計額 119億円
- アライアンス記念私募債「FUJIBON」取扱開始

## コーポレートニーズ

### 海外ビジネスに関する協定締結('21/5月)

- 静岡銀行の海外拠点の活用・連携
- 静岡銀行香港支店へ行員 1 名派遣

### 両行取引先によるビジネスマッチング成約

## ライフプラン

### 静銀ティーエム証券と「金融商品仲介業務の協働」開始

- 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月)
- 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
- お客さまの幅広い資産運用ニーズに対応する「銀証連携」モデルを構築



## 地方創生

### 商談会・各種セミナーの開催

- 個別商談会開催 (7回)
- 地公体向けDXセミナー ('21/7月)
- 移住・定住、二地域居住促進セミナー('21/8月)
- キッズアカデミー共同開催('21/9月)  
北杜市と袋井市のコラボ企画

## その他

- 人事交流・人材育成  
新入行員合同研修、内定式の共同開催
- 「ATM相互利用無料化」及び「災害時等対応車両の相互利用協定」の締結 ('21/10月)  
両行のお客さまの利便性向上、また、災害発生時等緊急時における地域の皆さまへの金融サービスや電力インフラ等を提供するための協力体制を構築

## 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 新型コロナウイルス感染症関連融資の実績

新規融資 実行件数/金額 (件/億円)			条件変更 実行件数/金額 (件/億円)
合計	プロパー融資	信保付融資	
5,124/1,279	209/285	4,915/994	2,725/789

2021年11月24日時点(条件変更は10月末時点)

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

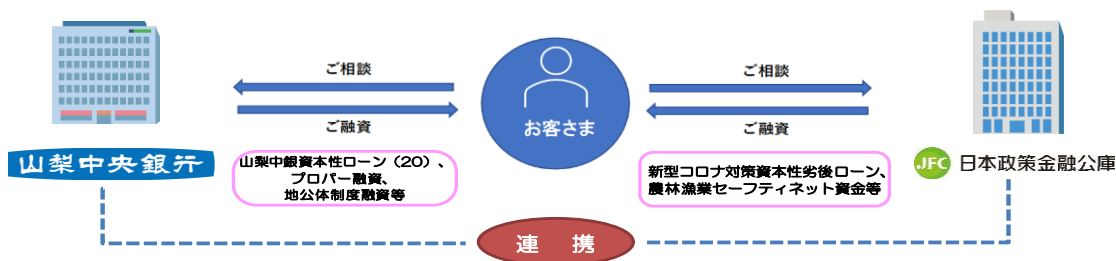
### 本業支援・財務改善等の状況 「一緒に考え、対話する」ことにより、経営者とともに課題解決に取り組む

#### お客さまへの本業支援の取組み

- 取引先企業の売上回復・収益構造改善に向けた支援を目的とした、営業店と本部が連携した「コロナ対策経営支援チーム」等により、本業支援やビジネスモデルの再構築等、個別企業の実態に合わせたコンサルティング支援を展開。
- 新事業展開や事業・業種転換を支援する「事業再構築補助金」など国の補助金等を有効活用
- 静岡・山梨アライアンスを活用した販路拡大支援、外部連携機関との提携拡充

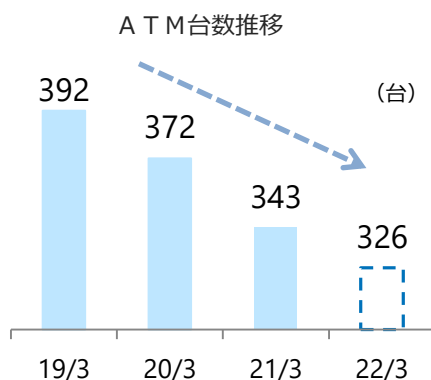
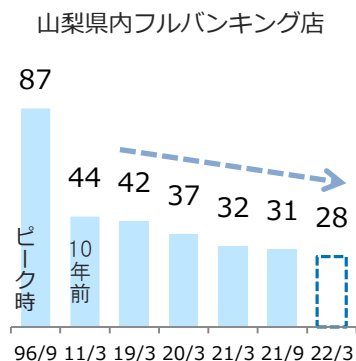
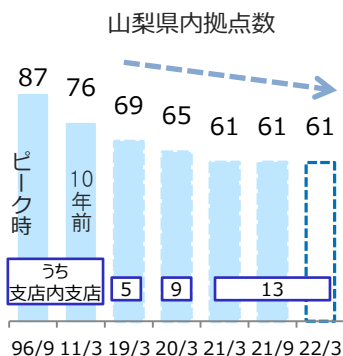
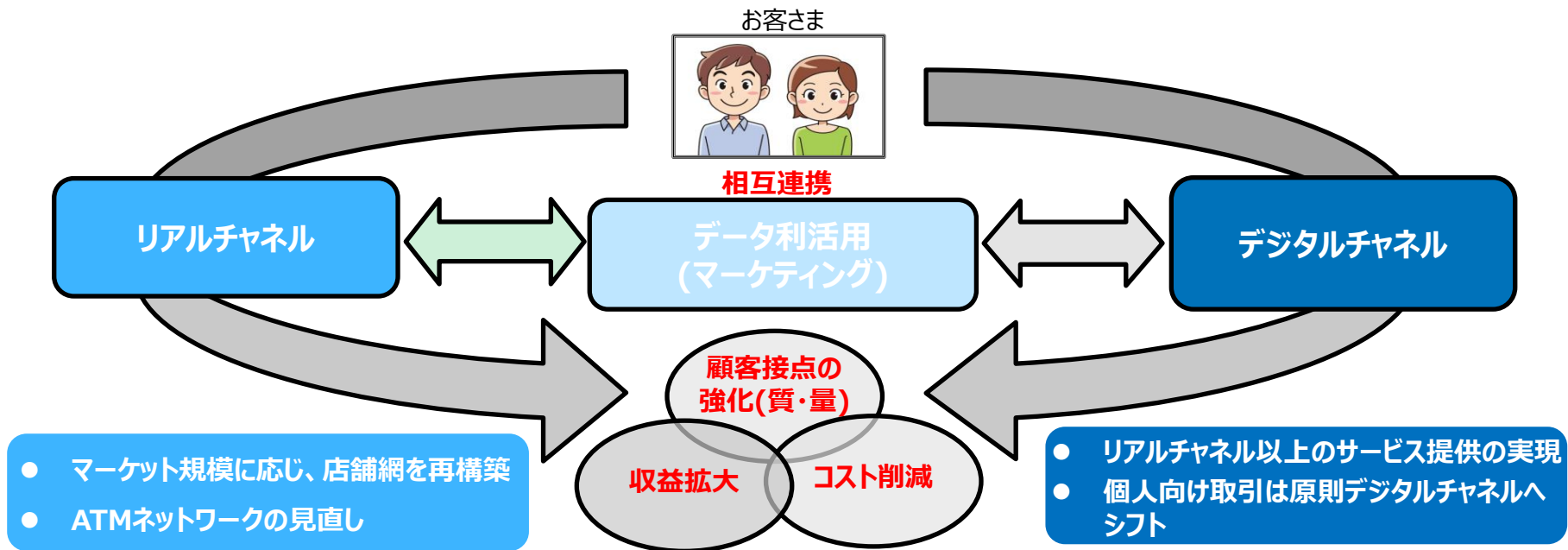
#### 政府系金融機関との連携・協調

- 経営計画・資金調達計画の策定支援からニーズに沿った資金供給を実施するため、日本政策金融公庫との連携体制を強化し、協調融資スキーム「新型コロナ対策 経営強化連携融資【愛称：山梨Progress】」を創設（21年10月）。
- 「山梨中銀資本性ローン（20）」や日本公庫の「新型コロナウイルス感染症対策挑戦支援資本強化特別貸付」等を活用し、お客さまの資金繰り安定化や財務体質改善をサポート。



# 中計関連施策の状況

店舗網等を最適化する一方、デジタルチャネルの強化によりタッチポイントを維持・拡大



銀行取引のデジタル化

データ活用の高度化

- オンライン完結を基本とした個人向けIBの実現 (2022年10月予定)
- ポータル機能を備えた銀行アプリの導入 (2023年4月予定)
- データを活用した課題解決スキームの構築

## 西東京地区のマーケット規模



民営事業所数	人口	世帯数
21万先 山梨県の約4.4倍	559万人 山梨県の約7.0倍	267万世帯 山梨県の約7.8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：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
- 本部・営業店一体でお客さま支援体制を強化



### 「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

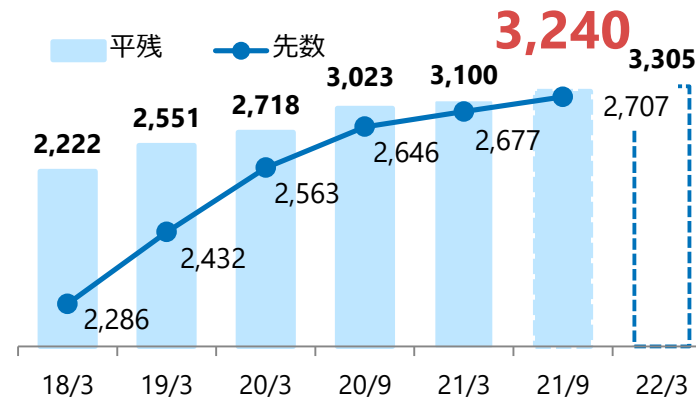
### 「本部支援態勢」の強化

お客さまサポートや営業店支援の強化

## 集中投資の効果

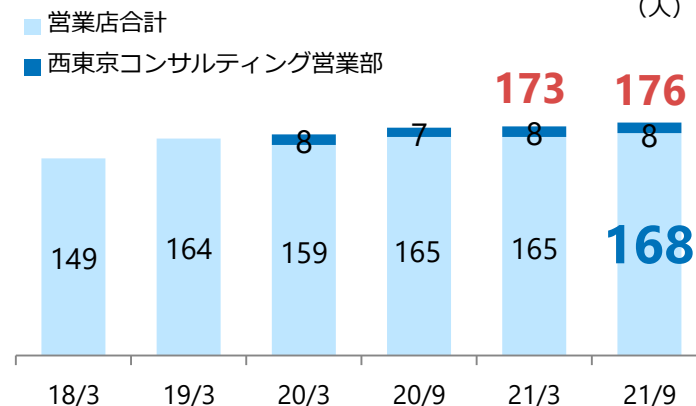
(億円：先)

### 西東京地区の貸出金平残・事業性融資取引先数推移



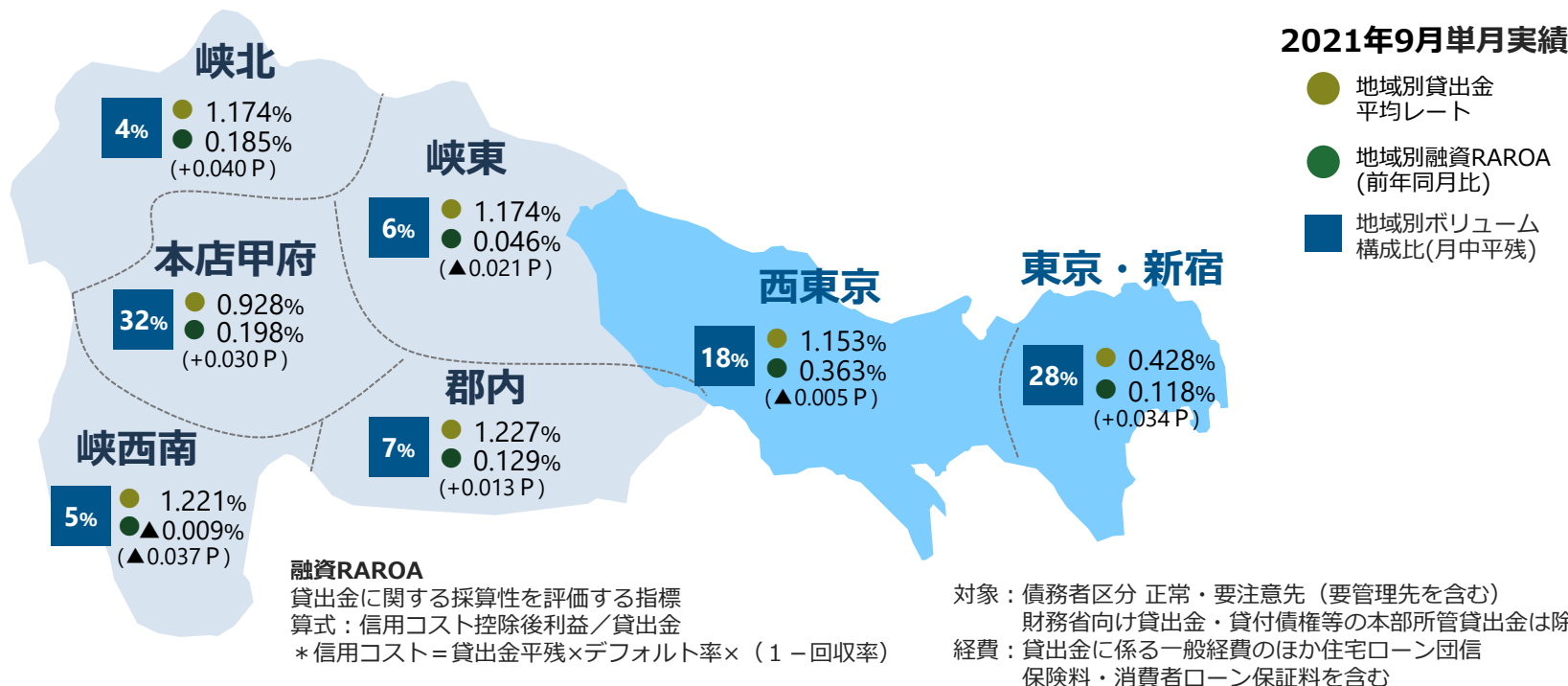
### 西東京地区の営業人員推移

(人)





## 全体の融資RAROA : 0.181% (前年同月比+0.018P)



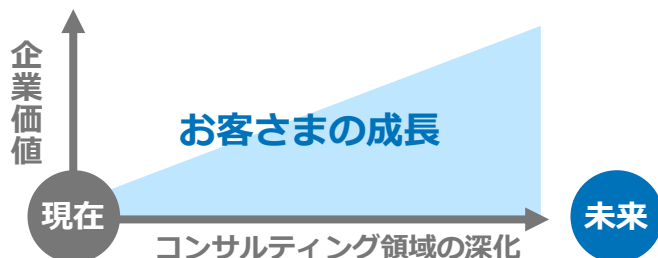
## 西東京地区における長期推移

(%)	11/9	12/9	13/9	14/9	15/9	16/9	17/9	18/9	19/9	20/9	21/3	21/9	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	2.068	1.960	1.816	1.725	1.660	1.488	1.339	1.254	1.241	1.192	1.166	1.153	▲0.915P	▲0.039P	▲0.013P
地域別融資RAROA	0.428	0.491	0.470	0.457	0.452	0.450	0.370	0.361	0.354	0.368	0.407	0.363	▲0.065P	▲0.005P	▲0.044P
地域別ボリューム構成比	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



- 事業性評価に基づくコンサルティング機能の発揮
- 深度ある対話による共通価値の創造

### 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**  
**21/3** 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を継続受託
- 21/7** 副業人材を紹介可能な民間人材紹介会社と業務提携

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。副業人材を紹介できる体制を整備。

#### ファイナンス手法の多様化

- 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
- 20/12** 本部組織を改定し「ストラクチャードファイナンス室」を創設
- 21/1** 「静岡・山梨アライアンス」に基づき、行員2名を静岡銀行へ派遣
- 21/8** 行員1名を静岡銀行へ追加派遣

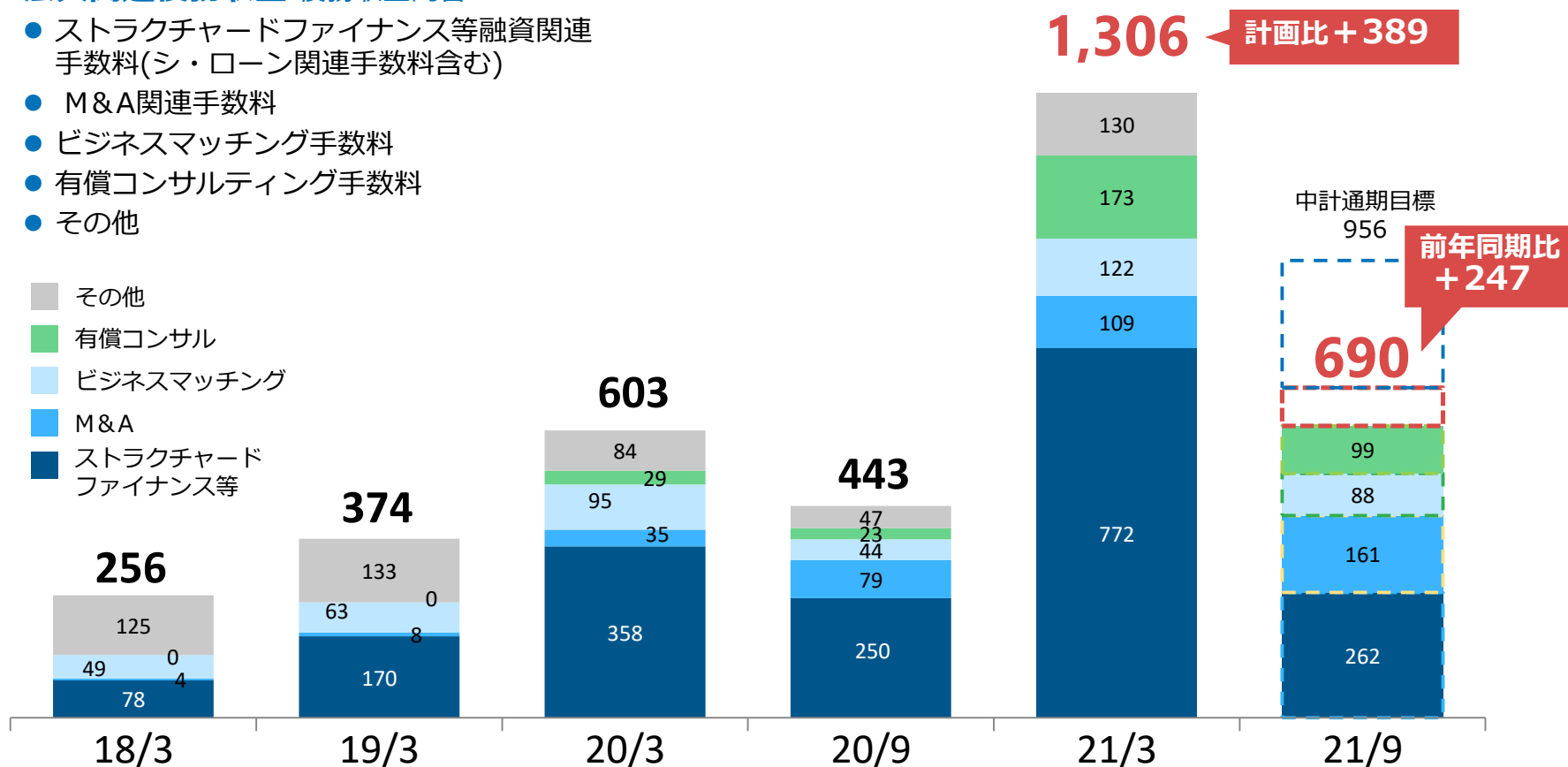
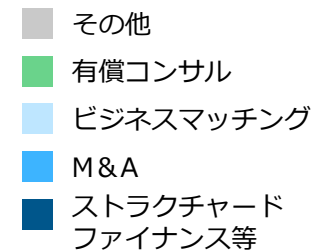
行内態勢整備・拡充、また、「静岡・山梨アライアンス」に基づく人材育成およびノウハウ吸収等により、早期に収益力強化に繋げる。

## 法人関連役務収益は計画を超過達成、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収益は順調に増加  
 2021年度通期目標956百万円に対して、上期実績は690百万円（達成率72.1%）  
 (百万円)

### 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

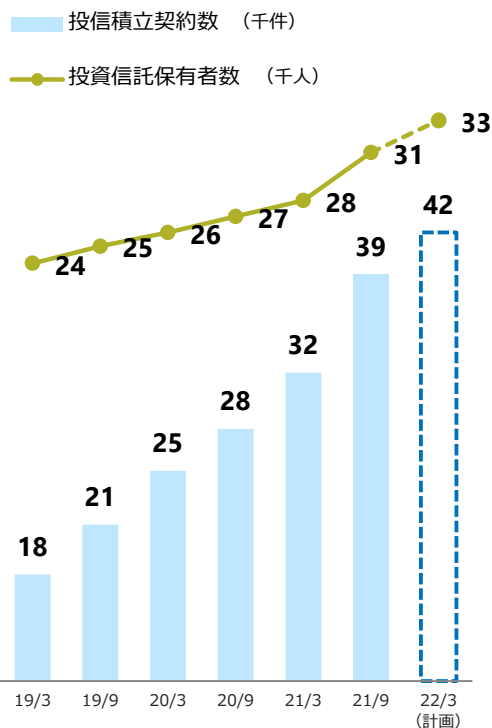


## お客さま本位の業務運営態勢を着実に整備・強化

### 資産形成

投信積立・iDeCo

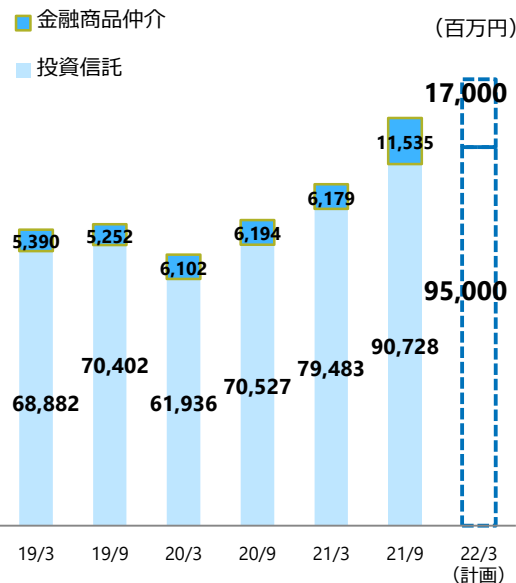
#### 投信積立契約者数・ 投資信託保有者は増加傾向



### 資産運用

投資信託・生命保険・金融商品仲介

#### 静岡・山梨アライアンスに基づく取組みにより金融商品仲介残高が増加



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！



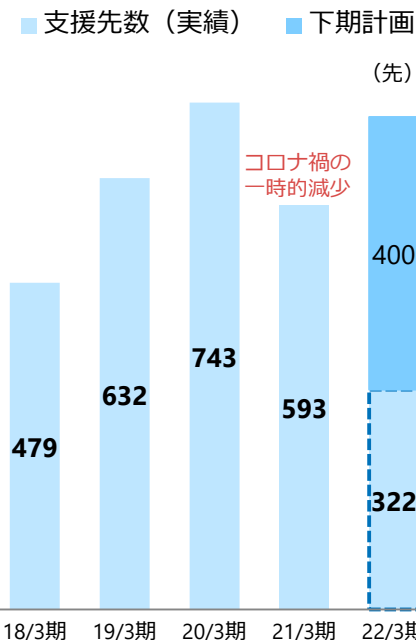
静岡・山梨アライアンス  
Shizuoka-Yamanashi Alliance

### 資産承継

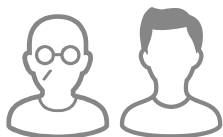
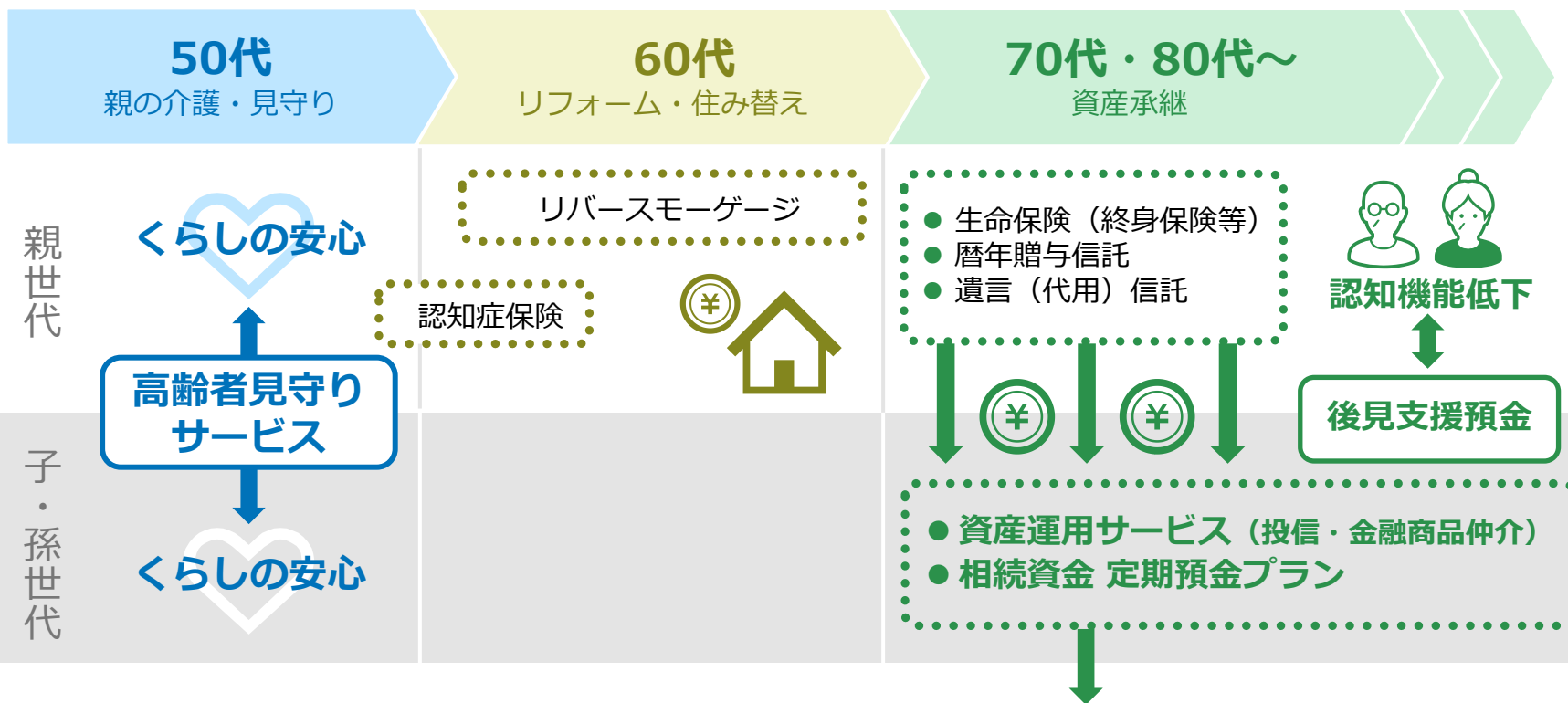
相続対策提案・遺言信託

#### 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。



## 高齡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の充実



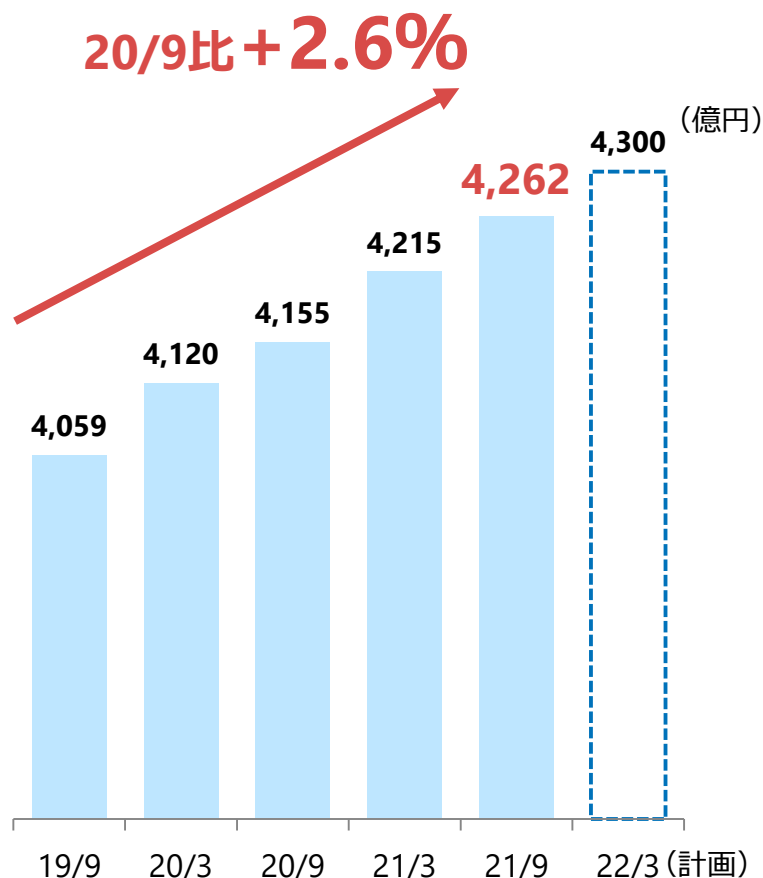
親世代と子・孫世代、双方のニーズに応えることで、世代を超えた取引基盤を確保していく。



子世代人口の都心部流出も見られるなか、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な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ニーズに対応した商品ラインアップ (21/9未残高)

- 山梨中銀移住専用住宅ローン 16件/307百万円
- 山梨中銀セカンドハウスローン 6件/70百万円

「金利プラン」の継続実施による特別金利の提供

### 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11月に取扱開始)

### 他行との差別化

保障が充実した団信を、お客さま負担を極小化して提供

#### 地銀協がん団信

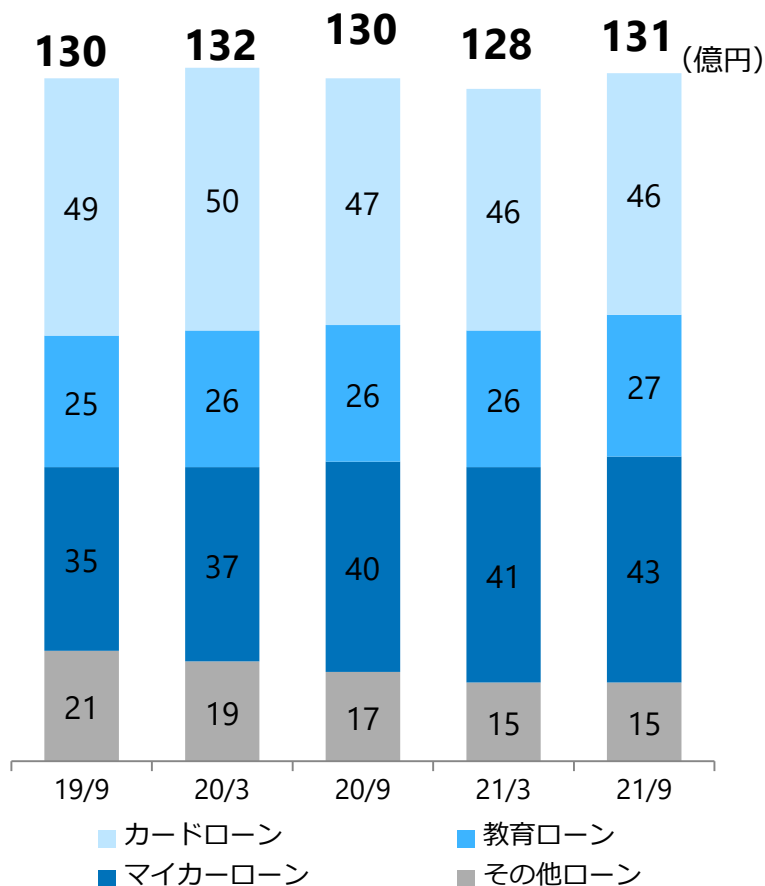
※死亡・高度障害・がんを保障  
⇒お客さまの金利負担なし

#### 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  
 案件の約90%がWEB完結による受付

### 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・集約化等による生産性の飛躍的向上

### 営業店業務

#### 受付業務の合理化・効率化

- 印鑑レス取引の取扱開始 (21/4~)
- 法人の意思確認方法の簡略化 (21/7~)
- 商品用土地資金に係る担保一部解除の簡略化 (21/6~)
- 差押電子化サービス取扱開始 (21/9~) など

#### 後方業務等の抜本的集約

- 口座振替依頼書の確認作業の本部集中化 (21/4~)
- 相続事務の合理化・効率化 (21/6~)
- 民事差押にかかる陳述書作成の本部集中化 (21/6~)
- 債権書類の本部集中保管における添付資料の削減 (21/9~) 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、21/9までに57業務においてRPAロボットを開発。年間約9,500時間の業務時間削減の見込み

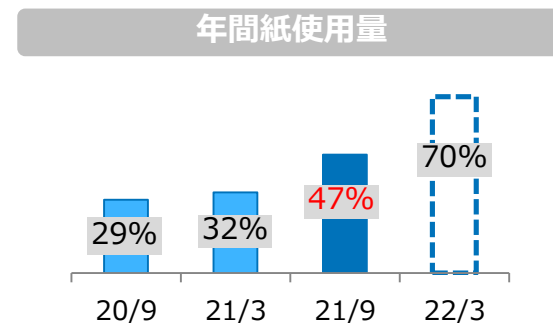
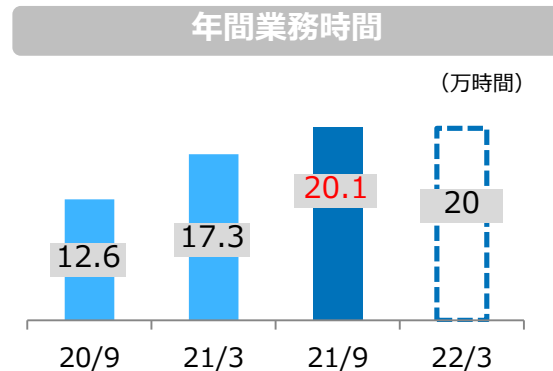
#### 業務のスリム化

- 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、業務を効率化。年間約7.3万時間の業務時間削減 (2017年度比)

### 共通基盤業務

#### システム化・ペーパーレス化

- 窓口専用タブレット端末「Smile One」の機能改善
- 融資支援システム「BANK R」の機能改善
- 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)

21/9実績  
**20.1万時間削減**

22/3目標  
年間紙使用量70%削減  
(2017年度比)

21/9実績  
**47%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変革

**人事運営** 職員一人ひとりの  
やりがい・働きがいの醸成

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)
- 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)

モチベーションアップ・維持への取組み

- 資格取得やコンクールなどで優秀な成績を収めた職員へ「negiraiメール」を発信  
⇒上半期：87名に人事部長から発信
- 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)

**人材育成** 専門性が発揮できる  
人材の育成

コロナ禍に適応した教育の促進

⇒少人数個別指導型の業務別研修「Y-Support」の利用促進。上半期中の申込人数は1,309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

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

地域金融機関として地域全体のDXを牽引

## 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/EMAILの  
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

# 地域全体のDXに貢献

## 経営戦略の実現に向けたシステム人材の確保・育成

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

(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)

### 「クラウドシフト」・「内製化」

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

#### 戦略課題

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

経営戦略を支える強靱なIT基盤の構築

#### 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

「QRコード付き伝票作成サービス」対象取引拡大

#### 改革

クラウドシフトによるシステム開発の内製化推進

次世代型店舗の構築  
● セミセルフ端末の導入

勘定系システムのクラウド化検討

#### 革新

ブロックチェーン基盤の活用  
● 郵送帳票の電子配布化

最新IT技術の利活用  
● AI、VR、AR

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、サステイナブルな地域社会の実現に貢献

### 「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、「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投融資ポリシー」制定

(21.9.1)

山梨中央銀行グループは、持続可能な地域社会の実現に向け、お客さまや地域の環境・社会課題解決に資する投融資を一層加速させます。

投融資に際しては、財務情報はもとより、ESG（環境・社会・ガバナンス）への影響等も重視し、適切な判断を行います。

1. 環境・社会課題解決に繋がる事業等を積極的に支援します
2. 環境・社会に負の影響を与える事業等に対する投融資は行いません

### TCFD提言への賛同 (21.11.12)

近年、異常気象や自然災害による被害が全国的に甚大化する傾向にあり、地域社会やお客さまの事業運営に大きな影響を及ぼしています。

気候変動がお客さまや当行に及ぼすリスクおよび機会を分析・評価し、地域の環境課題解決に貢献するため、今般、「TCFD提言」に賛同いたしました。今後、気候変動に関連する情報開示の充実を図ってまいります。

## 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

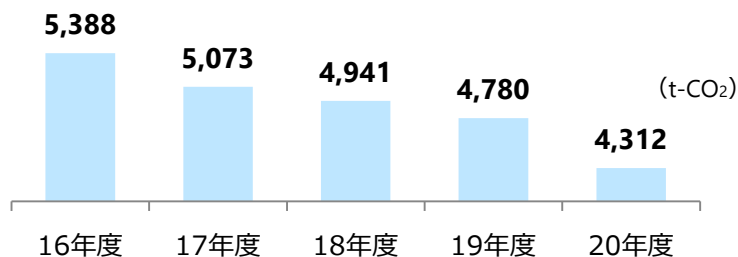


### 環境省「令和2年度ESG地域金融促進事業」の支援機関として採択(20/9)

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

### 山梨県内の特別支援学校へ「リサイクルトイレットペーパー」を贈呈

### CO<sub>2</sub>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

### 重点項目 2 持続可能な地域経済の発展



### 「山梨中銀SDGs応援ローン」の取扱開始(21/2)

- 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  
(21/10累計実績 18件/529百万円)

### 「寄付オプション付私募債『山梨中銀SDGs私募債』」の取扱開始(21/2)

- 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。

### 交付金を活用した取組み(21/4)

- 笛吹市と連携し、交付金を活用する中で県内事業者に補助金サポートを行いESG地域金融を実施

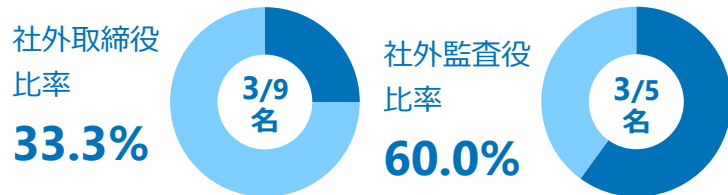
### 移住・二拠点居住の推進

- 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
- 資金面での支援強化と、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



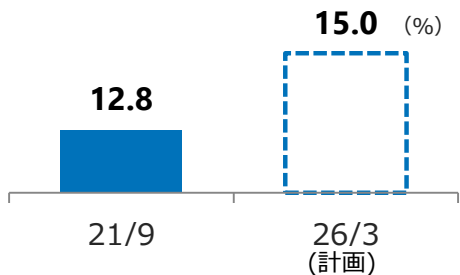
社外役員比率 **42.8%**



女性役員比率 **21.4%**



### 女性管理職・監督職の登用割合



## マテリアリティ（重要課題）の特定

サステイナブル経営の高度化に取り組んでおり、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6つ特定いたしました。

ESG	マテリアリティ・テーマ	概要
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組みを支援する
	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
S	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
	質の高いUI/UX（※）を通じた共通価値の創造	地域に根差し、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
	多様な人材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、多様な人材が、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
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

※ 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

# 次期中期経営計画に向けて

経営理念	「地域密着と健全経営」
長期ビジョン	「Value Creation Bank」

3つの変革ドライバー 「AX（アライアンス）」 「DX（デジタル）」 「SX（サステナビリティ）」

<b>“事業体積” 増加戦略</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ コア事業の深化・拡大</li> <li>■ 新事業の探索</li> </ul>	～ 本業のさらなる磨きあげと 新たなビジネスへの挑戦 ～
<b>“生産性” 倍増戦略</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事務ゼロへの挑戦</li> <li>■ 次世代チャネル改革</li> </ul>	～ 事務ゼロとチャネル改革に よる飛躍的な生産性向上 ～
<b>“サステナ” 追求戦略</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 人的資本経営の実現</li> <li>■ ガバナンスの高度化</li> </ul>	～ サステナブル（持続可能）経営と 地域社会との共生の実現 ～



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

---

T E L 055 (233) 2111

E-mail [kouho@yamanashibank.co.jp](mailto:kouho@yamanashibank.co.jp)

U R L <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。