



ふれあい、さわやか

山梨中央銀行

第43回

インフォメーション・ミーティング

2022年12月7日(水)

東証プライム : 8360

業績概要

2022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
2022年度損益予想	12
資本政策（株主還元の状況）	13
政策投資株式への対応	14

中期経営計画「TRANS³ 2025」の進捗状況

中期経営計画の概要（体系図）	16
定量目標	17
基本戦略1“事業体積”増加戦略	
コア事業の深化・拡大	18
新事業の探索	27
基本戦略2“生産性”倍増戦略	
事務ゼロへの挑戦	29
次世代チャネル改革	31
基本戦略3“サステナ”追求戦略	
人的資本経営の実現	36
ガバナンスの高度化	39

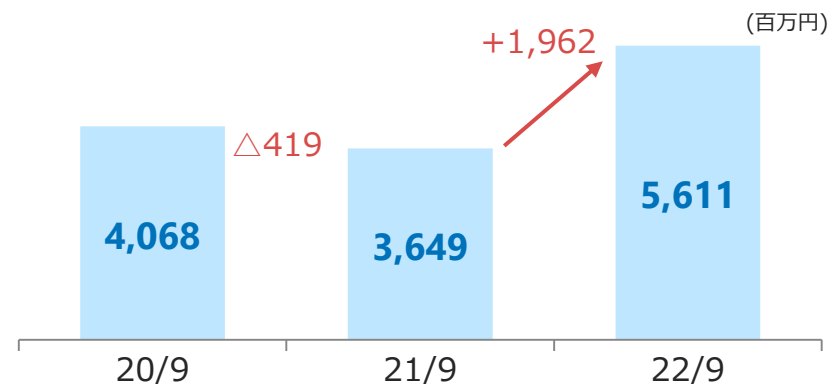
業績概要



単 体	(億円)	21/9期	22/9期	前期比
		業務粗利益	146	143
資金利益	133	155	21	
役務取引等利益	32	32	0	
その他業務利益	△ 0	△ 8	△ 7	
コア業務粗利益	165	179	14	
国債等債券損益	△ 18	△ 35	△ 16	
経 費 (△)	128	121	△ 7	
一般貸倒引当金繰入額 (△)	△ 6	0	7	
業務純益	23	21	△ 2	
コア業務純益	36	57	21	
〃 (除く投信解約損益)	36	56	19	
臨時損益	△0	18	19	
うち不良債権処理額 (△)	13	1	△ 11	
うち株式等関係損益	8	20	11	
経常利益	23	40	17	
特別損益	△0	0	0	
法人税等合計 (△)	6	12	5	
中間純利益	15	27	12	
与信関係費用 (△)	7	2	△ 4	

連 結	(億円)	21/9期	22/9期	前期比
		連結経常利益	27	44
親会社株主に帰属する中間純利益	17	29	12	

▶ コア業務純益(除く投信解約損益)



22/9期決算のポイント

コア業務純益(除く投信解約損益)は、資金利益の増加や経費の減少を主因に、前年同期より大幅に増加。

中間純利益は、与信コストの減少などにより、前期比12億円の増加。

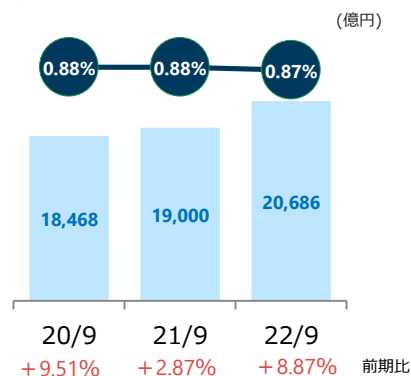
投信解約損益について

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。

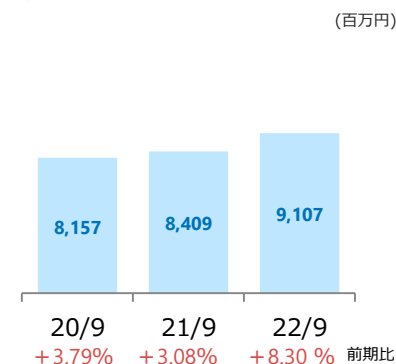
貸出金利息は堅調に推移。有価証券利息の増加とあわせ、資金利益は増加。

	21/9期	22/9期	前期比
資金利益 (億円)	133	155	21
預貸金利息	82	89	7
貸出金利息	84	91	6
国内業務部門	82	87	4
国際業務部門	1	3	2
預金利息 (△)	1	1	△ 0
国内業務部門	1	1	△ 0
国際業務部門	0	1	0
有価証券利息	49	64	14
" (除く 投信解約損益)	49	62	13
債券	23	32	8
国内業務部門	17	17	△ 0
国際業務部門	5	14	8
株式	5	6	0
投信分配金	19	25	5
投信解約損益 (益超過)	-	1	1
市場運用・調達ほか	1	1	0
国内業務部門	126	140	14
国際業務部門	7	14	7

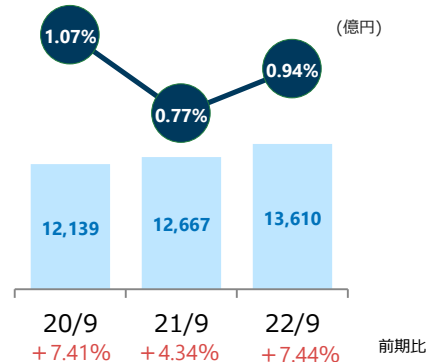
貸出金平残・利回り



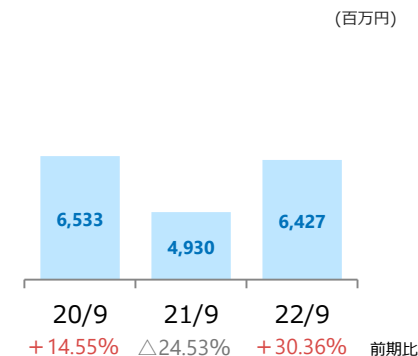
貸出金利息



有価証券平残・利回り



有価証券利息



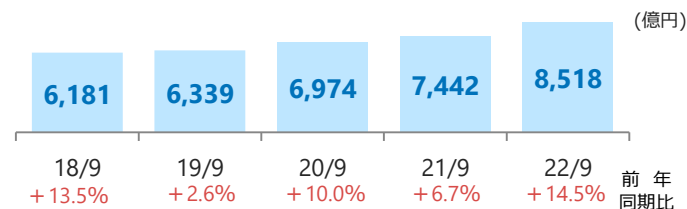
預金残高・貸出金残高ともに順調に増加

平 残 (億円)	21/9期	22/9期	前期比 (増減率)	
	預金	34,202	35,512	+1,310
山梨県内	30,254	31,443	+1,189	(+3.9%)
山梨県外	3,947	4,069	+122	(+3.0%)
山梨県内預金シェア (末残)	50.7%	50.9%	+0.2	-

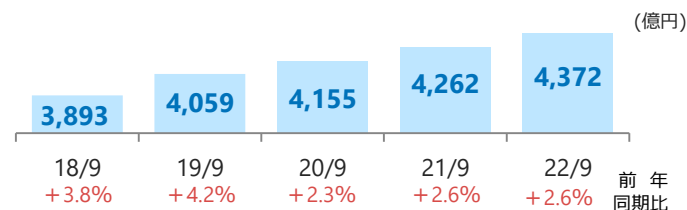
(ゆうちょ銀行を除く)

貸出金 (億円)	21/9期	22/9期	前期比 (増減率)	
	貸出金	19,000	20,686	+1,686
山梨県内	9,598	9,977	+379	(+3.9%)
山梨県外	8,197	9,239	+1,042	(+12.7%)
本部所管貸出金	1,204	1,469	+265	(+22.0%)
一般資金	12,371	13,860	+1,489	(+12.0%)
非事業性個人	4,025	4,120	+95	(+2.3%)
地公体	2,603	2,705	+102	(+3.9%)
山梨県内貸出金シェア (末残)	43.9%	45.1%	+1.2	-

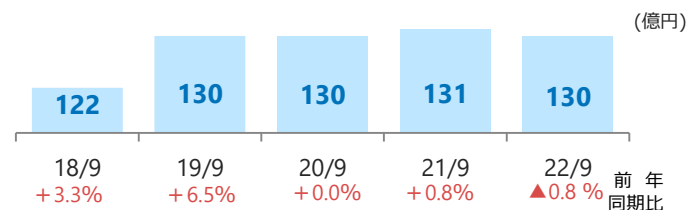
中小企業向け貸出(末残)



住宅ローン(末残)



無担保ローン(末残)

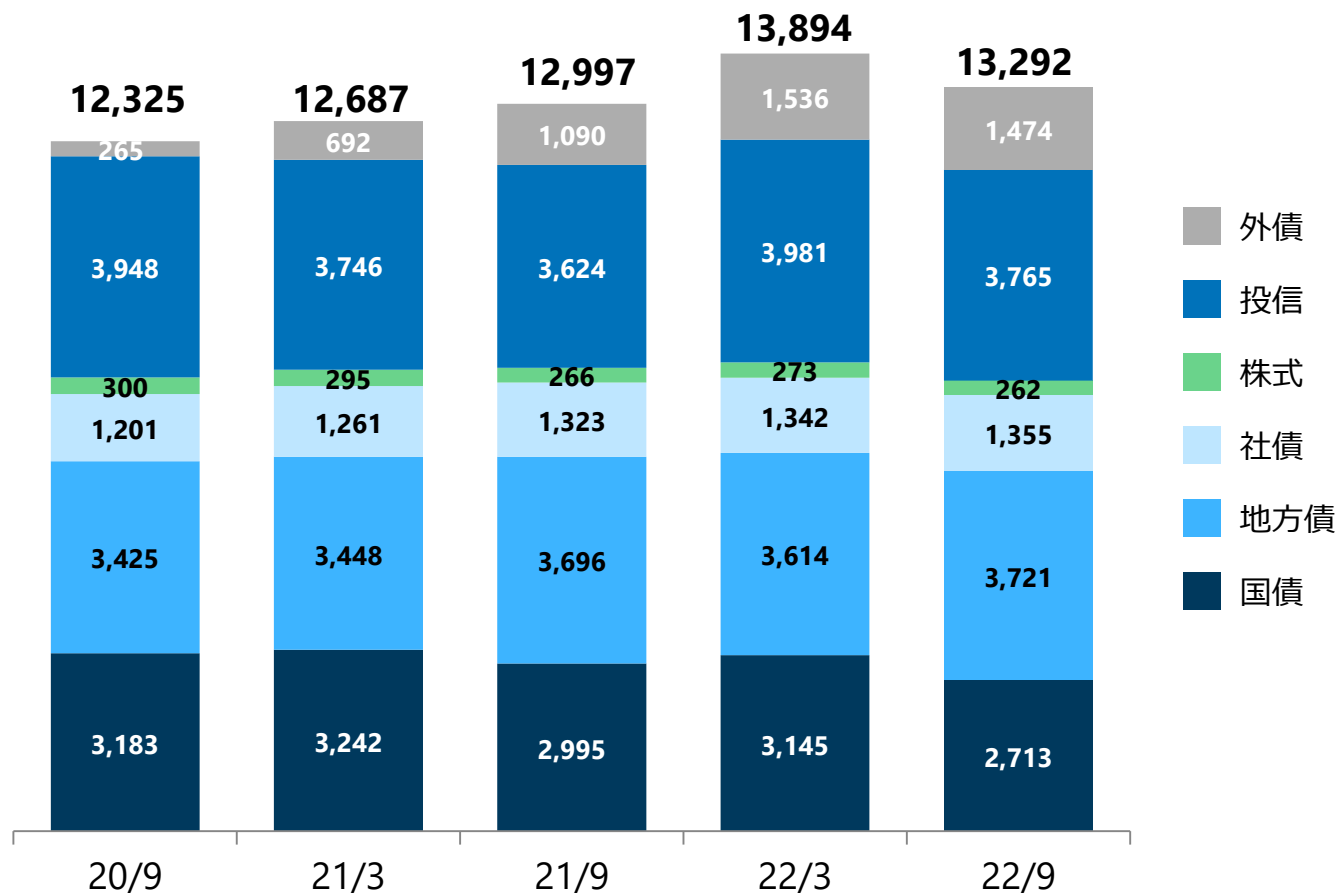


市場環境の悪化に対応し、有価証券残高は圧縮

有価証券末残（時価評価前）

22/3比 △602億円

(億円)

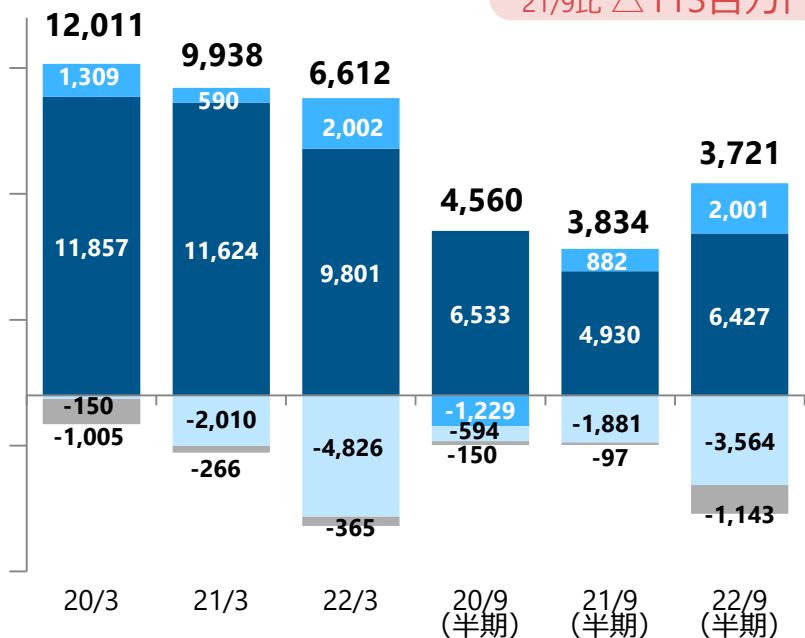


欧米金利の上昇に伴い米国債等の売却損を計上、外貨調達コストは増加傾向
外債や投信を中心に評価損も拡大

有価証券関連損益

(百万円)

21/9比 △113百万円



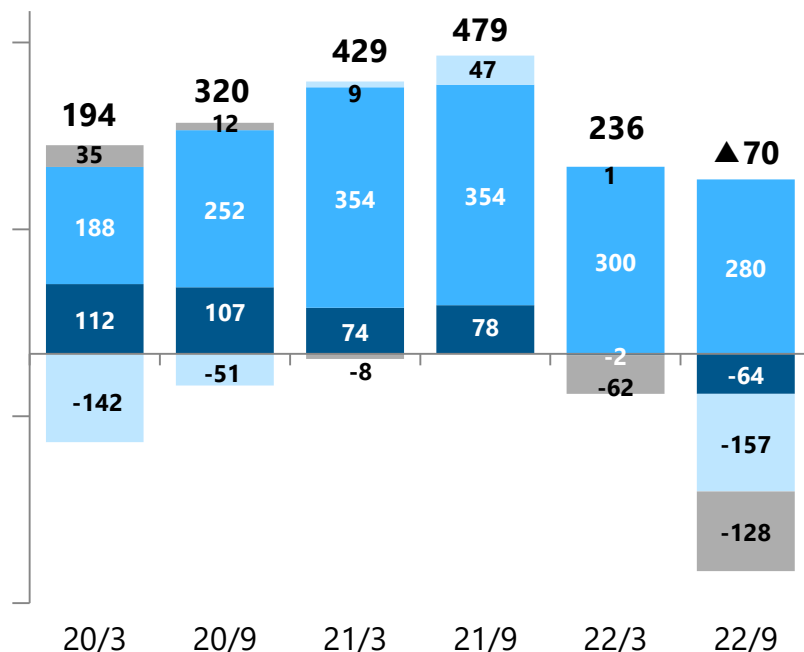
■ 有価証券利息 (除く投信解約益) ■ 株式関係損益
■ 債券関係損益 ■ 外貨調達コスト

* 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

(億円)

22/3比 △307億円



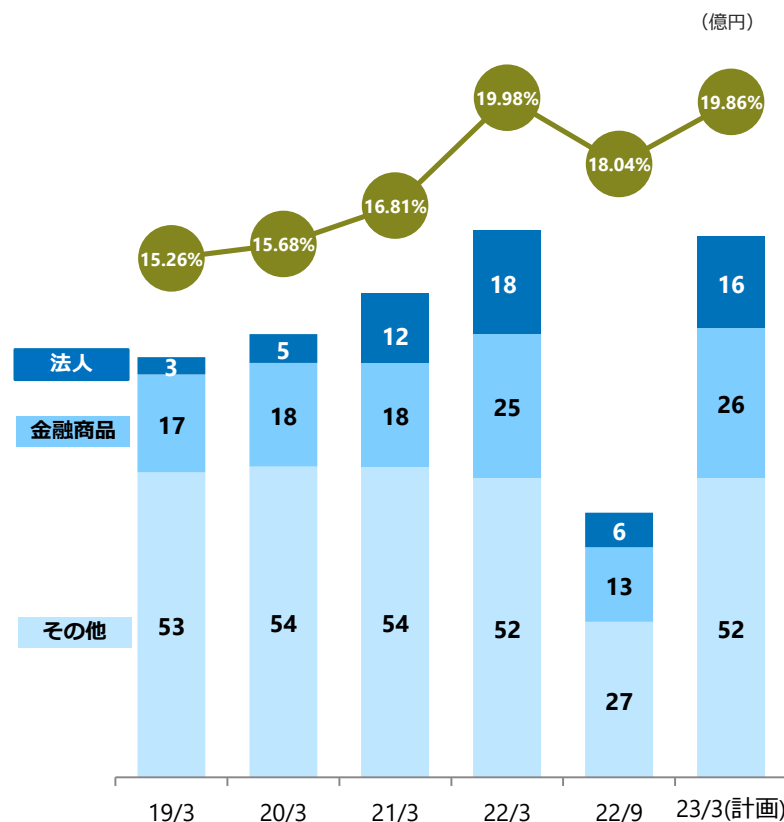
■ 円債 ■ 株式 ■ 投信 ■ 外債

* 投資事業組合出資の評価損益を含む

トータルコンサルティングの実践により、安定した収益の確立へ

(百万円)	21/9期	22/9期	前期比
役務取引等利益	3,213	3,232	19
役務取引等収益	4,624	4,611	△ 13
役務取引等費用 (△)	1,411	1,378	△ 33
＜主な内訳＞			
金融商品役務収益 (法人向け保険を除く)	1,277	1,331	54
うち、生命保険手数料(法人分除く)	482	642	160
うち、投信手数料	744	577	△ 167
うち、金融商品仲介手数料	45	103	58
うち、公共債手数料	3	5	2
法人役務収益	674	678	4
うち、ストラクチャードファイナンス関連手数料	262	335	73
うち、コンサルティング関連手数料	110	108	△ 2
うち、ビジネスマッチング手数料	88	103	15
うち、M & A手数料	160	67	△ 93
為替関係受入手数料(国内)	888	757	△ 131
ローン支払保険料・保証料 (△)	966	1,003	37

▶ 役務取引等収益と役務利益比率の推移



※役務利益比率 = 役務取引等利益 ÷ コア業務粗利益

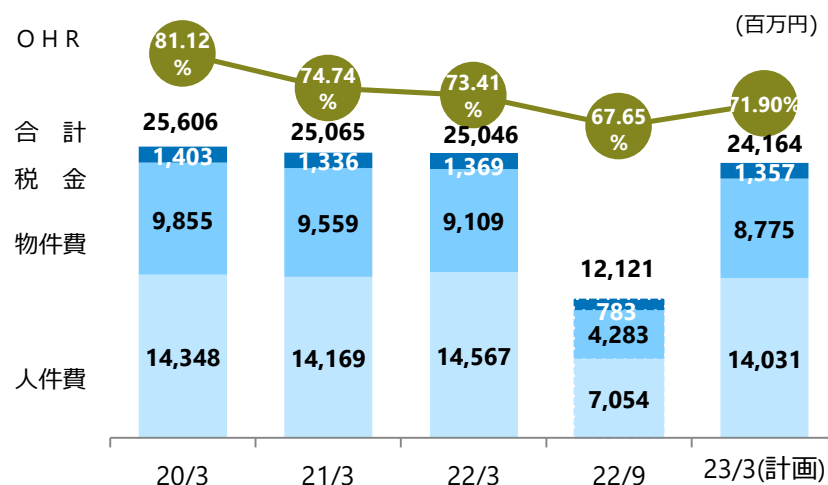
業務プロセスや経費の見直しを通じた構造改革の継続

経費	21/9期			22/9期		前期比		23/3期 (計画)		前期比	
	(億円)										
経費		128	121	△7	241	△8					
人件費		75	70	△5	140	△5					
物件費		44	42	△1	87	△3					
税金		8	7	△0	13	△0					
OHR		77.88%	67.65%	△10.23P							

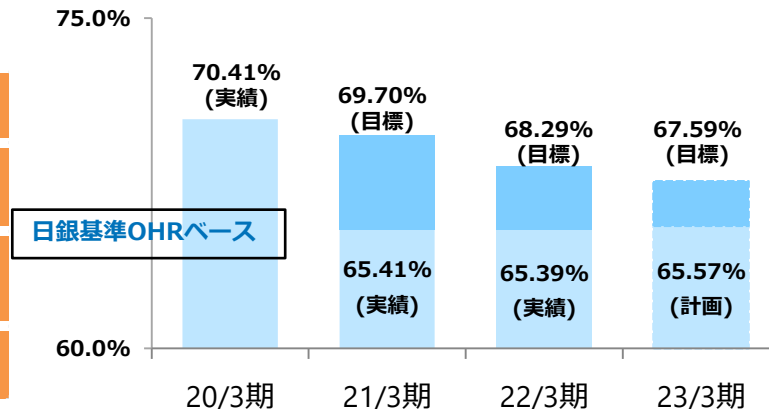
経費の主な増減要因

(億円)	22/9期 (実績)		23/3期 (計画)	
人件費	△5	人事制度改定(一時的)△4 人員減少他△1	△5	人事制度改定(一時的)△4 人員減少他△1
物件費	△1	預金保険料率変更△2 IT投資+1	△3	預金保険料率変更△5 IT投資+2
税金	△0	-	△0	-

経費とOHRの推移



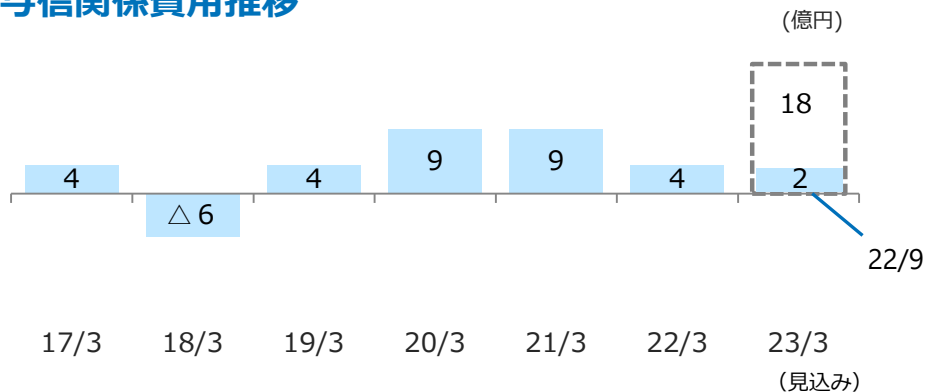
日銀の特別付利制度の達成見込み



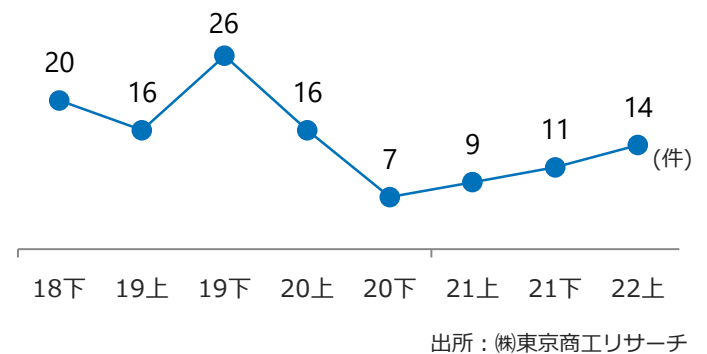
コロナ禍の影響等を踏まえ、与信関係費用の増加を見込む

(億円)	21/9期			22/9期			22/3期			23/3期 (見込み)		
	21/9期	22/9期	前期比	22/3期	23/3期 (見込み)	前期比	22/3期	23/3期 (見込み)	前期比	22/3期	23/3期 (見込み)	前期比
与信関係費用	7	2	△ 4	4	18	13	4	18	13	4	18	13
一般貸倒引当金純繰入額	△ 6	0	7	△ 4	10	15	△ 4	10	15	△ 4	10	15
不良債権処理額（臨時損益）	13	1	△ 11	9	7	△ 1	9	7	△ 1	9	7	△ 1
個別貸倒引当金純繰入額	12	0	△ 11	9	6	△ 3	9	6	△ 3	9	6	△ 3
偶発損失引当金繰入額	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	1	1
貸出金償却・債権売却損	0	0	△ 0	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	0	0	△ 0
与信費用比率	7.38bp	2.60bp	△4.78bp	2.58bp	8.70bp	6.13bp	2.58bp	8.70bp	6.13bp	2.58bp	8.70bp	6.13bp

与信関係費用推移



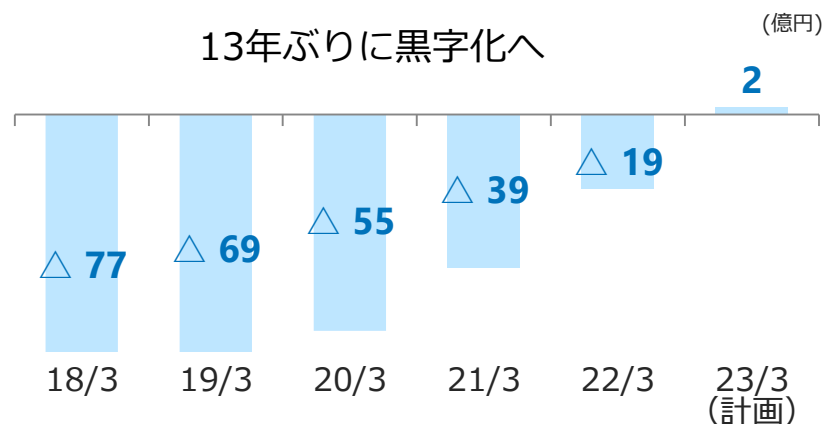
県内企業の倒産件数(負債総額10百万円以上)



単 体	(億円)	22/3期			当初公表 計数比
		22/3期	23/3期 (計画)	前期比	
業務粗利益		292	298	5	△ 19
資金利益		274	298	24	21
うち貸出金利息		169	185	15	10
うち有価証券利息		98	119	21	13
役務取引等利益		68	66	△ 1	1
その他業務利益		△ 1	△ 29	△ 27	△ 15
コア業務粗利益		341	336	△ 5	7
国債等債券関係損益		△ 48	△ 37	10	△ 26
経 費 (△)		250	241	△ 8	△ 2
一般貸倒引当金繰入額 (△)		△ 4	10	15	8
業務純益		47	46	△ 0	△ 26
コア業務純益		90	94	3	10
コア業務純益 (除く投信解約損益)		90	93	2	9
臨時損益		10	12	2	23
うち不良債権処理額 (△)		9	7	△ 1	△ 4
うち株式等関係損益		20	23	2	17
経常利益		57	59	1	△ 1
当期純利益		38	40	1	0
連 結		22/3期	23/3期 (計画)	前期比	期初 計画比
連結経常利益	(億円)	66	65	△ 1	△ 2
親会社株主に帰属する当期純利益		42	43	0	0

不安定な市場環境のなか、営業店部門の牽引により、業績に大きな変動なし

顧客向けサービス業務利益 (※)



※ 顧客向けサービス業務利益
貸出金平残×預貸金利回り差+役務取引等利益-営業経費

適正な内部留保の充実と安定配当を図るべく、23/3期も40円配当を継続

株主還元実績 計画

(円)	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期 (計画)
1株当たり配当額	10.00	9.00	7.00	35.00	35.00	35.00	40.00	40.00

2018.10.1付の株式併合
(5株→1株)を反映

(百万円)

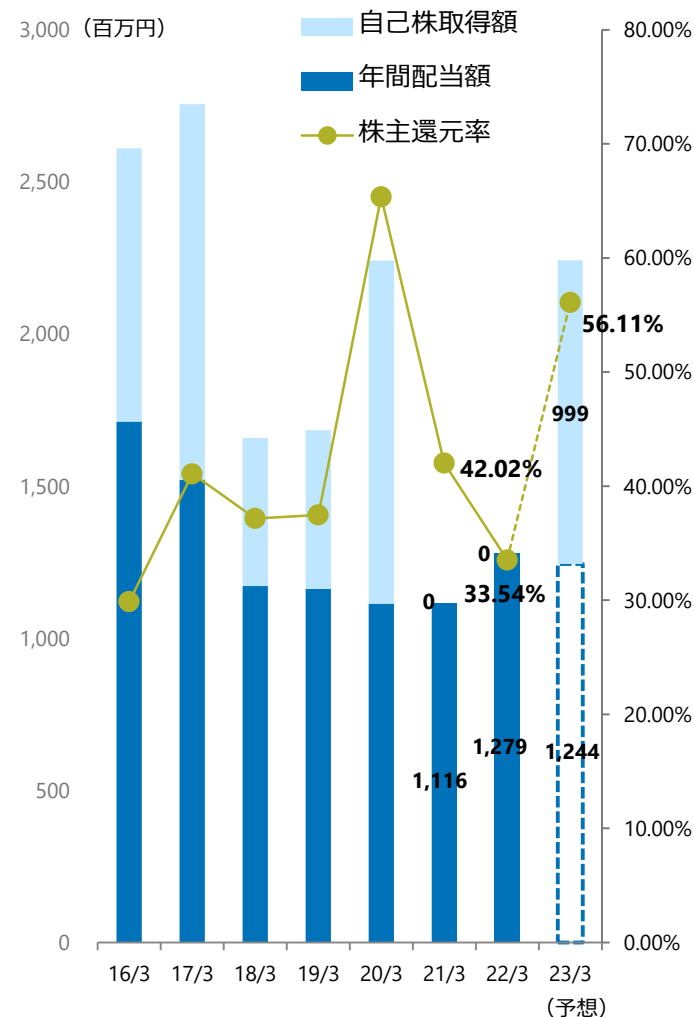
単体当期純利益	8,737	6,710	4,464	4,494	3,430	2,655	3,810	4,000
年間配当額	1,712	1,521	1,172	1,162	1,114	1,116	1,279	1,244
配当性向	19.70%	22.73%	26.34%	25.97%	32.99%	42.02%	33.54%	31.12%

自己株式取得額	899	1,235	487	522	1,128	-	-	999
株主還元総額	2,611	2,757	1,659	1,684	2,242	1,116	1,279	2,244
株主還元率	29.88%	41.08%	37.17%	37.48%	65.38%	42.02%	33.54%	56.11%

配当政策の 基本方針

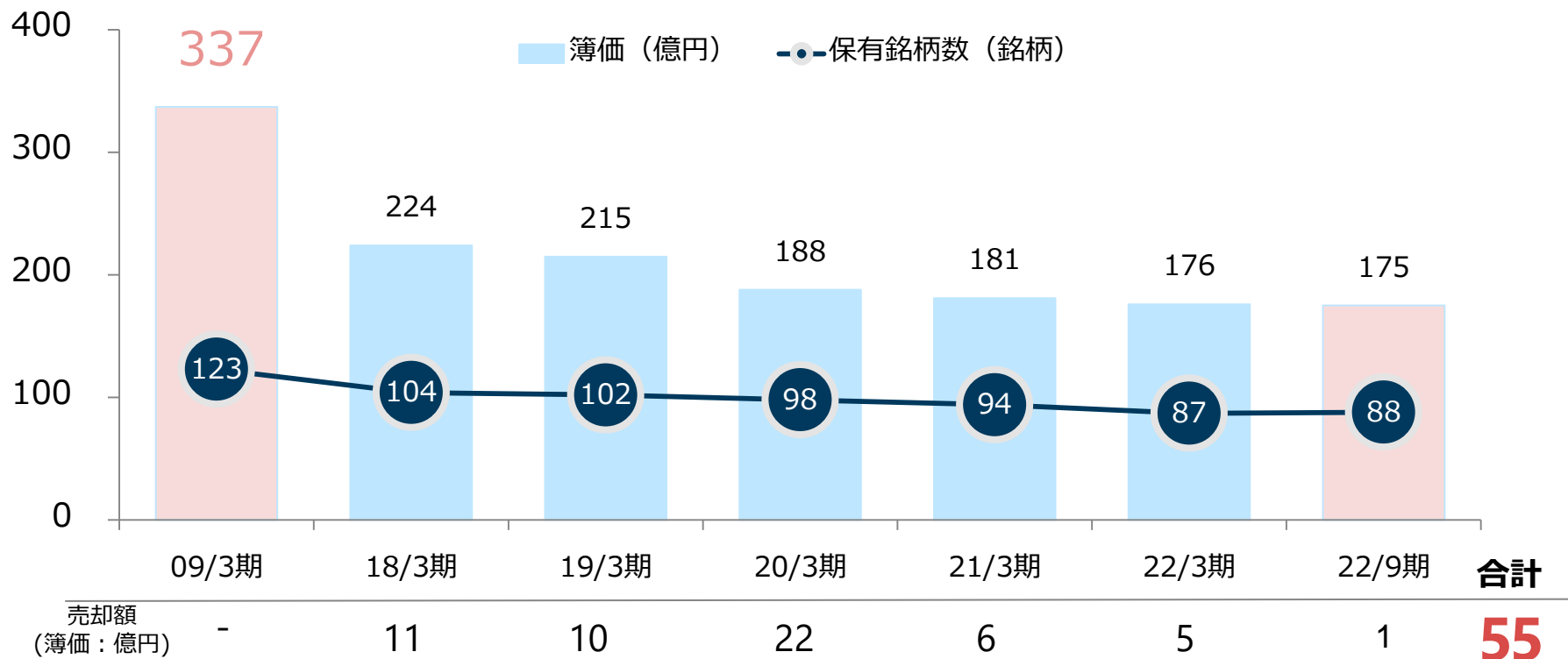
業績連動型配当
安定配当35円をベース
株主還元率(※)の目安：20～30%

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



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162億円圧縮
- 18/3期以降の売却実績は約55億円と、残高の削減は着実に進捗
- 今後、削減目標の設定を検討中



トランス キューブ

中期経営計画「TRANS³ 2025」の進捗状況



経営理念

地域密着と健全経営

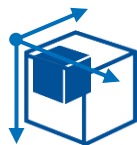
長期ビジョン

Value Creation Bank

トランス キューブ
中期経営計画 ▶▶ **TRANS³ 2025**

～3つのドライバーと3つの戦略による変革と挑戦～

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)」



“事業体積”増加戦略

コア事業の深化・拡大
新事業の探索

本業のさらなる磨きあげと
新たなビジネスへの挑戦



“生産性”倍増戦略

事務ゼロへの挑戦
次世代チャネル改革

事務ゼロとチャネル改革に
よる飛躍的な生産性向上



“サステナ”追求戦略

人的資本経営の実現
ガバナンスの高度化

サステナブル経営と地域社
会との共生の実現

パーパス(存在意義) ▶▶ 「山梨から豊かな未来をきりひろく」

KPI

OHR(コア業務粗利益経費率)

73.41%

2022年度
(上半期実績)

67.6%

2024年度
(中計最終年度)

73.5%以下

ありたい姿

60%台

ROE(当期純利益ベース)

1.82%

2.88%

3%以上

5%以上

管理・監督職に占める女性の比率

13.1%

14.8%

15%以上

40%以上

リスクリングによる事務人員の再配置割合

—

—

30%以上

70%以上

サステナブルファイナンス※1投融資額

715億円

466億円

2,500億円以上

8,000億円以上

温室効果ガス(CO₂)排出量削減率※2

32.25%

55.6%

46%以上

60%以上

KGI

親会社株主に帰属する当期純利益

42億円

29億円

60億円以上

100億円以上

※1 持続可能な地域社会の実現に資する投融資（環境・教育・創業・事業承継など）

※2 2013年度比、目標対象範囲：Scope1+Scope2（ガソリンを除く）

→ 持続可能な収益構造の確立

トータルコンサルティング※による非金利収入

2022年度
(上半期実績)

55億円 (2024年度)

* 法人関連・金融商品関連

20.7億円

P19~P22

金融商品保有者比率 (数) (Yamanashi)

2022年度
(9月末実績)

12% (70,000先)

11%

P23

事業性融資取引先数 (Tokyo)

2022年度
(9月末実績)

4,000先

3,408先

P24

住宅関連ローン新規実行額

2022年度
(上半期実績)

2,000億円 中計3年間合計

228億円

P25

有価証券の総合損益 (Market)

2022年度
(上半期実績)

年間 120億円 中計3年間の平均

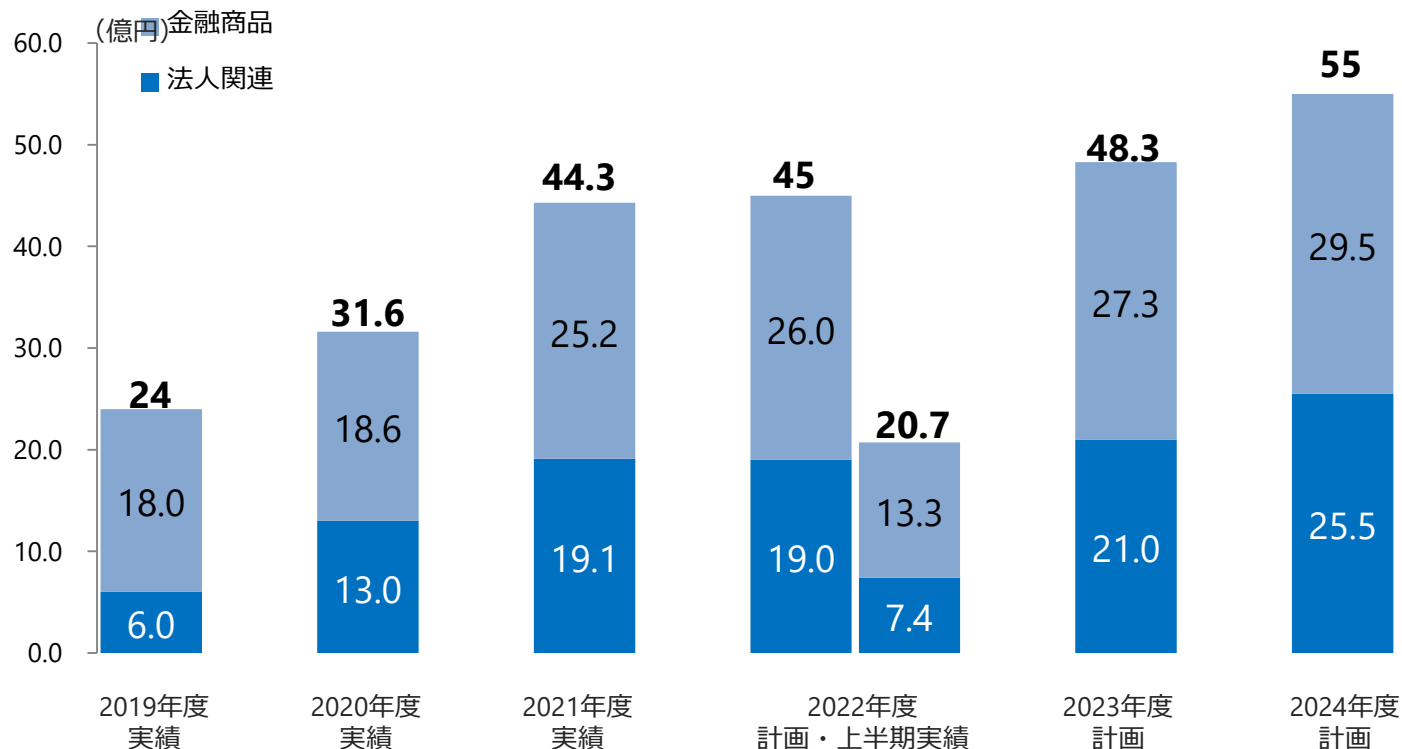
▲ 270億円

P26

トータルコンサルティングによる非金利収入

法人関連および金融商品役務収益の推移

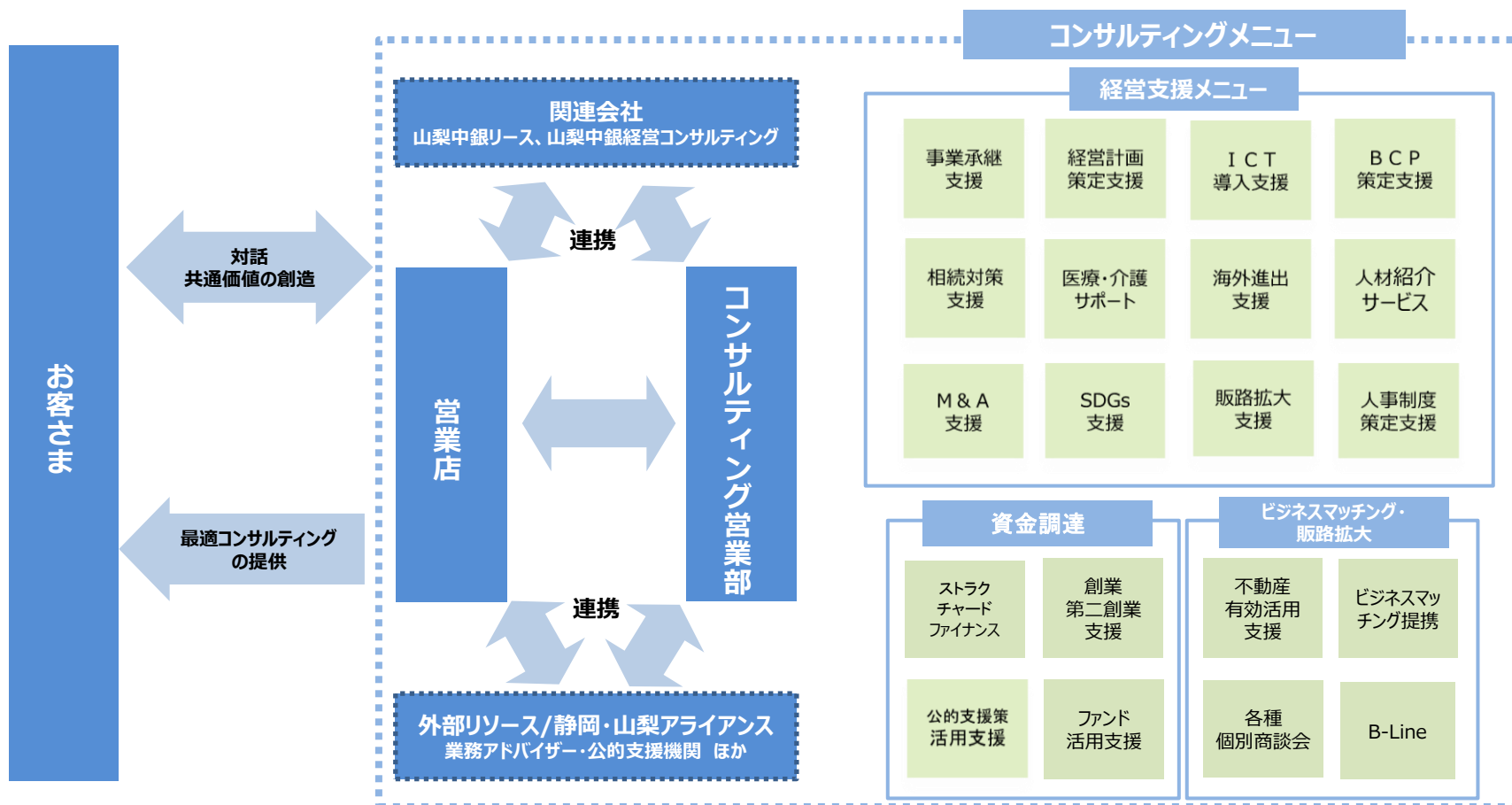
- コンサルティング営業の定着や、静岡銀行とのアライアンスにより、ストラクチャードファイナンス、有償コンサルティング業務を中心に法人関連役務が伸長
- 金融商品販売についても、お客さまのライフプラン、総資産に基づく個人コンサルティング営業が浸透



トータルコンサルティングによる非金利収入

ライフステージに応じた「ワンストップ支援」

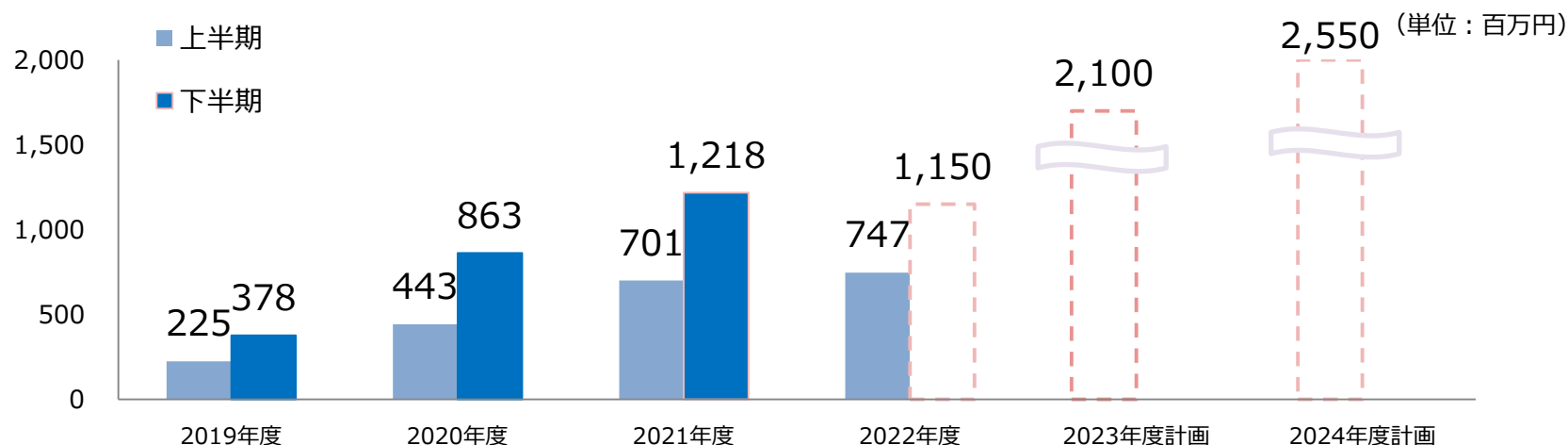
- 当行グループの知見・ネットワークを活かし、様々なライフステージにあるお客さまに対し、複合的なコンサルティング支援を実施



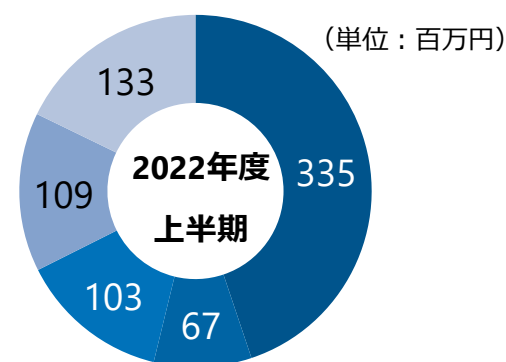
トータルコンサルティングによる非金利収入

法人関連役務収益の推移（デリバティブ関連手数料を含む）

- ストラクチャードファイナンス、有償コンサルティング業務を中心に法人関連役務が伸長



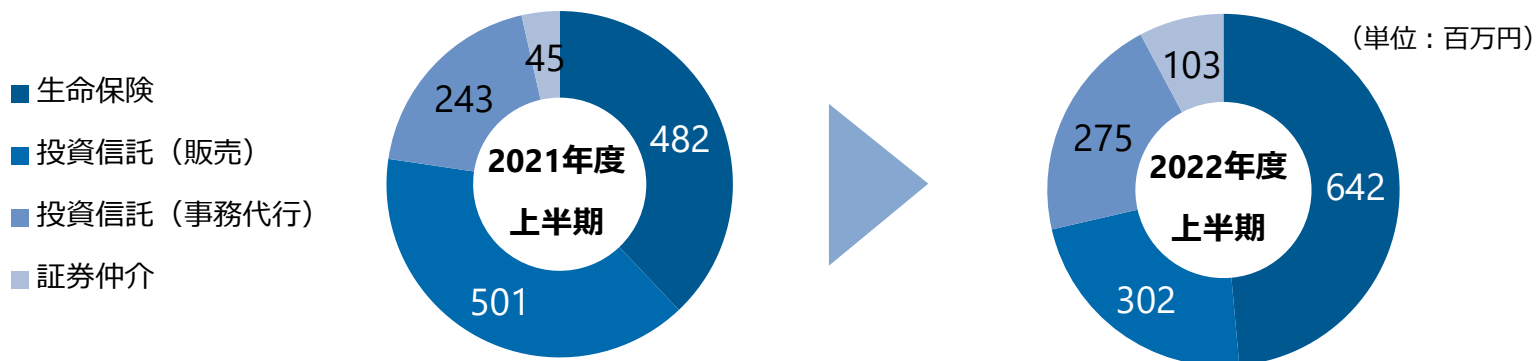
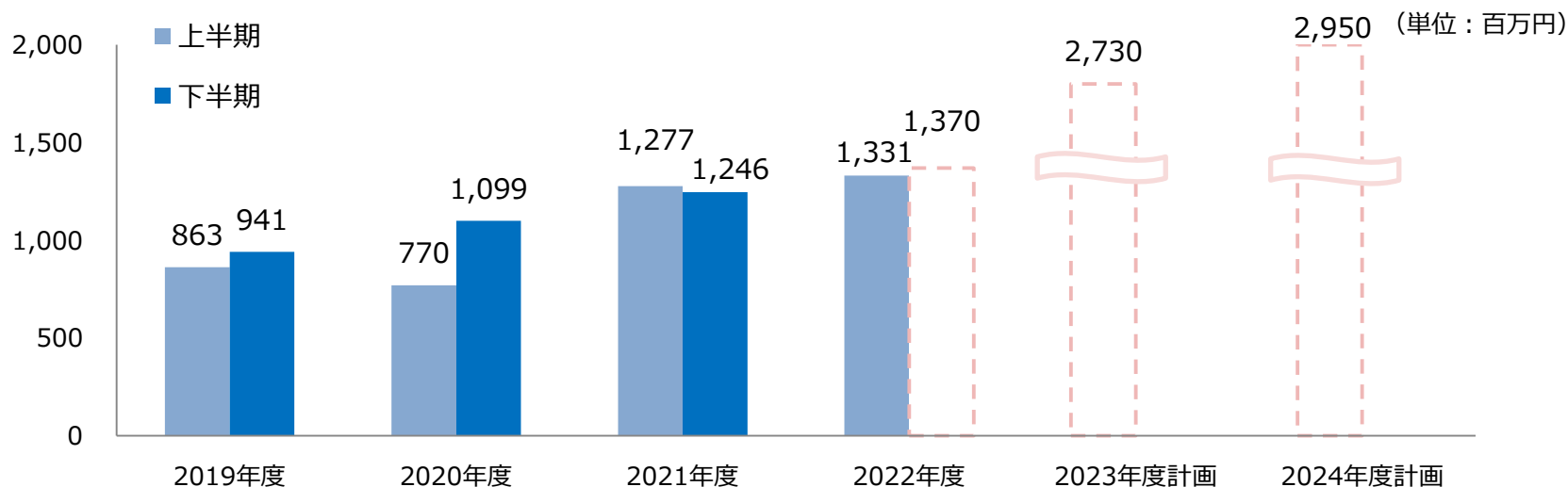
- ストラクチャードファイナンス
- M&A
- ビジネスマッチング
- 有償コンサルティング
- その他



トータルコンサルティングによる非金利収入

金融商品関連役務収益の推移（法人向け保険を除く）

- 生命保険、証券仲介を中心に、金融商品関連役務が伸長

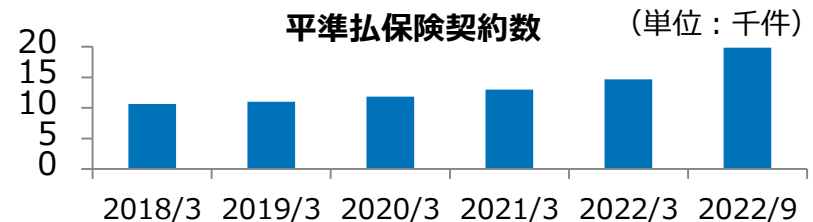
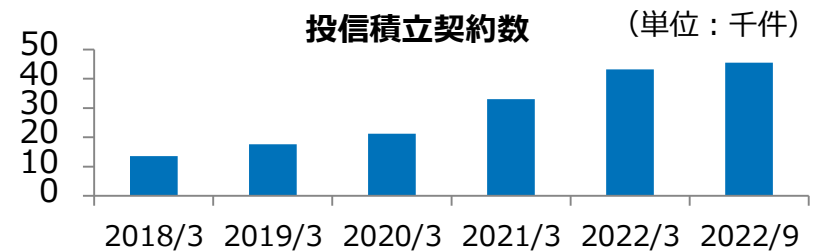
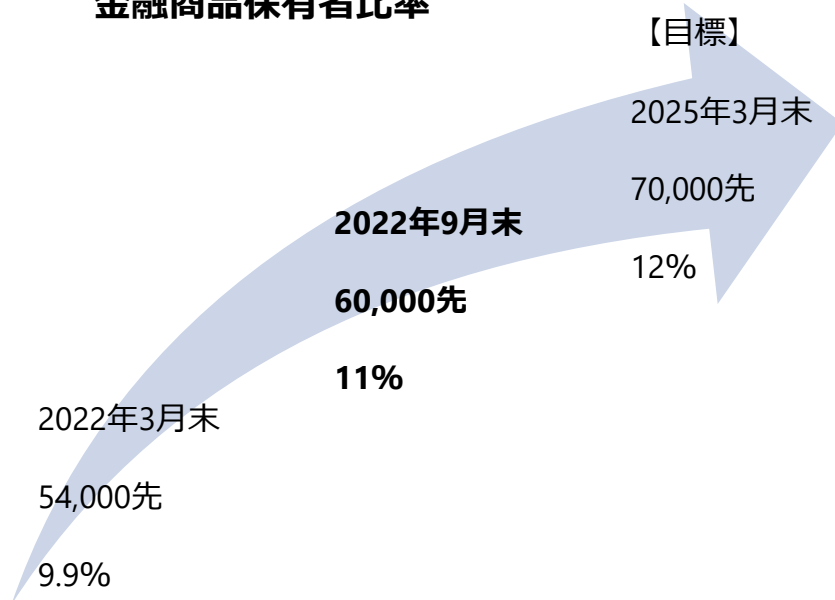


金融商品保有者比率（数）（Yamanashi）

2022年9月末時点：金融商品保有者比率 **11%**（**60,000**先）

- 計画を上回るペースで取引のすそ野が広がっている。
- 投信積立およびNISA制度の活用を通じた資産形成提案により取引のすそ野が拡大した。
- 対面コンサルによる保険の見直し提案に加え、DM・テレマによる非対面募集が奏功した。

金融商品保有者比率

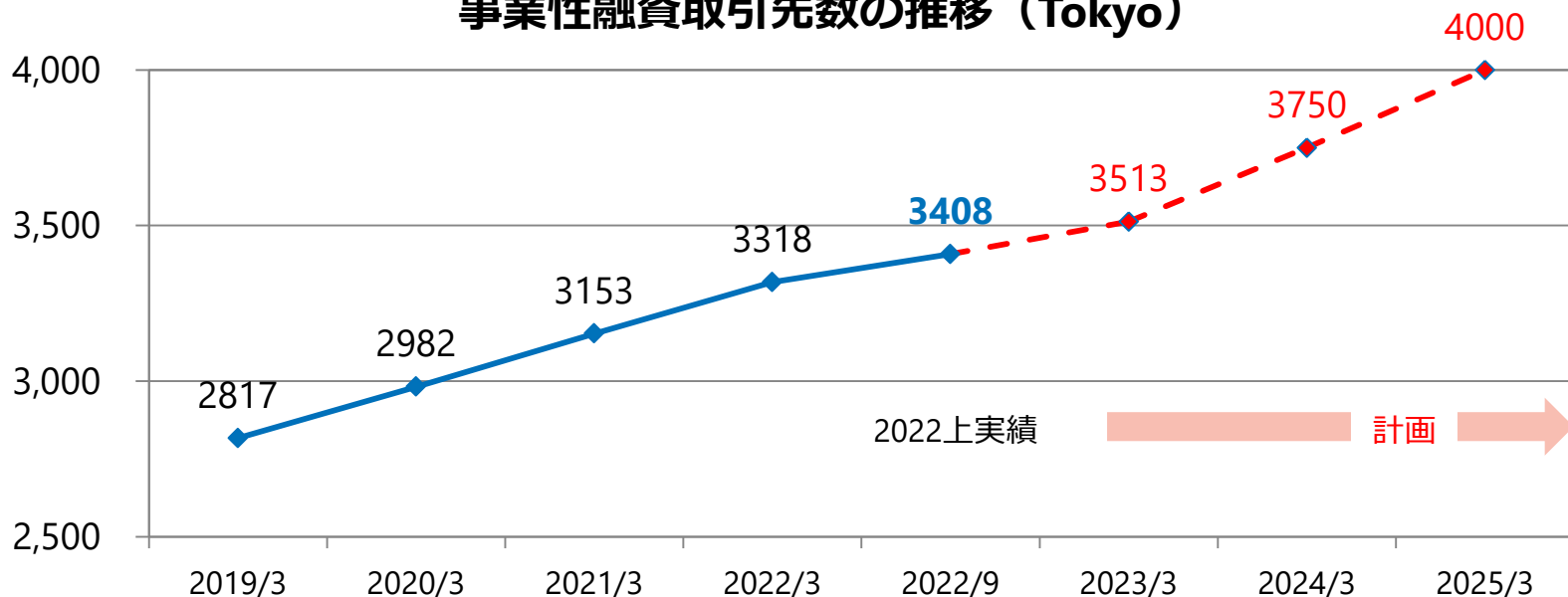


山梨県の人口：令和2年国勢調査における各県別階層別男女別国調人口（年齢別人口（5歳階層別人口））のうち20歳～75歳の人口を指標としております。※令和2年10月1日現在540,000人

事業性融資取引先数（TOKYO）

- 東京都内の事業性融資取引先数は順調に増加している。
- 17の営業店と本部組織「東京推進部」が連動して都内取引先を開拓。
- 税理士や経営コンサルタント、商社、既往取引先のお取引様などとの協業等により、顧客創造を行う。
- 都内と山梨県内の当行お客さま、その事業や情報等を、双方向に繋ぐ活動などを通じて、取引先へ貢献する活動に注力中。

事業性融資取引先数の推移（Tokyo）



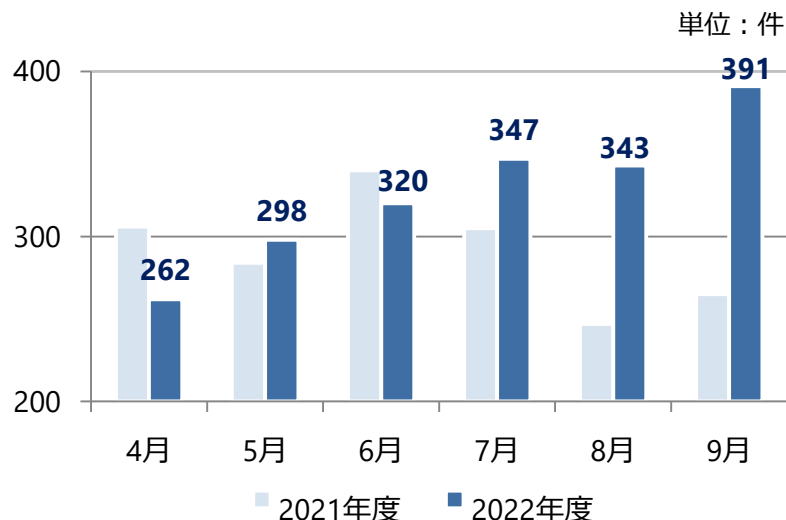
住宅関連ローン新規実行額

初年度目標実行額 500億円 **2022年度上半期実行額 228億円**
 (初年度目標達成率 46%)

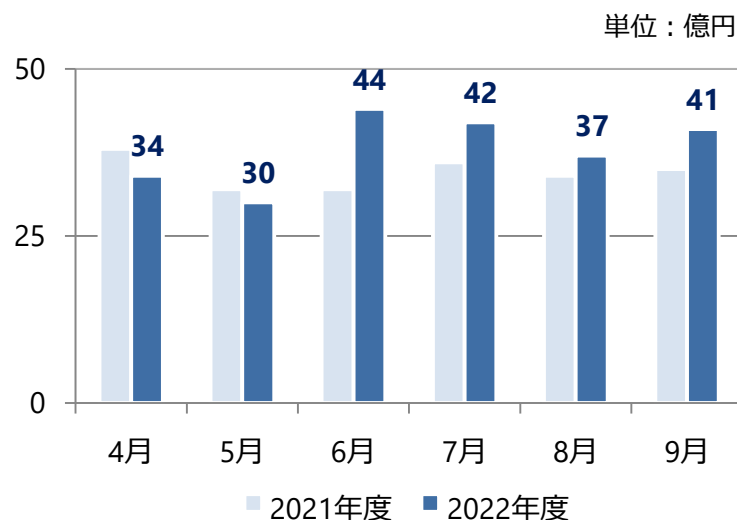
目標達成に向け、2022年度上半期は以下の施策を展開。

- マーケット特性に応じた金利の設定
 - 業者対策の強化 (iYellグループとの提携、住宅ローンアプリからの案件取込み開始)
 - 住宅ローン業務のライフスクエアへの集約
- ▶ 上記施策の結果、受付件数は大幅増。実行金額においても、今後更なる伸長を見込む。

受付件数の推移



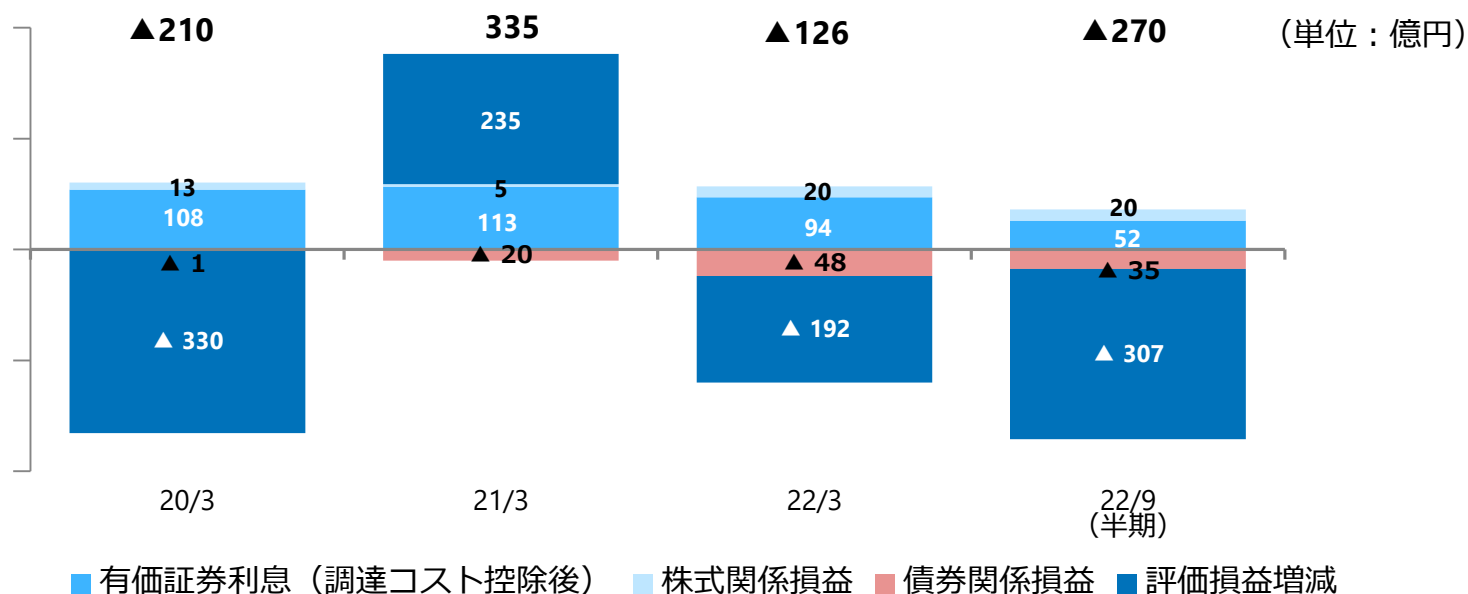
実行金額の推移



有価証券の総合損益目標達成に向けた施策

2022年上半期の総合損益：▲270億円（内訳）
利息配当金（調達コスト控除後）：52億円
有価証券関係損益：▲15億円
評価損益増減額：▲307億円

- 利息配当金（調達コスト控除後）は、期初計画を超過達成
- ポートフォリオの質を改善させるため、機動的な売買により計上した株式等の売却益を活用し、外国証券等を処理
- 評価損益は、欧米金利の急激な上昇などにより大幅に悪化
- 総合損益は大幅なマイナスとなったが、ベンチマークに対してはアウトパフォーム
- 中長期的な視点での人材育成のため、有価証券部門に若手行員を配置するとともに、外部機関への研修派遣を実施



地域課題解決支援による新たな収益源発掘 多様な事業運営手法の確立

現在までの進捗

地域課題の解決支援策

人口減少対策（移住、定住、二地域居住促進など）

脱炭素への対応（電力、水素関連事業など）

空き家活用・施設運営

行政財務効率化

地域活性化、観光振興

地域産業の活性化

教育・リテラシーの向上

安定した収益基盤構築のための取組事項

新事業の調査・検討

- ・ 事業アイデアのリストアップ
- ・ 人口減少、脱炭素、空き家活用など重要性の高い案件への優先着手

外部連携・協業候補先の調査・検討

- ・ 外部連携（含静岡・山梨アライアンス）や協業候補先の調査・検討
- ・ 地公体との連携の検討

マネタイズ方法の検討

- ・ マネタイズ方法、安定した収益基盤構築に関する検討

今後の展開

案件の事業化検討・多様な事業運営手法の確立に向けた取組み

優先着手案件の事業化検討

- ・ 外部企業、専門家等の知見活用による検討
- ・ 案件検討会等の開催（地方創生推進部と、経営企画部DX・イノベーション推進室との連携）

多様な事業運営手法の確立に向けた取り組み

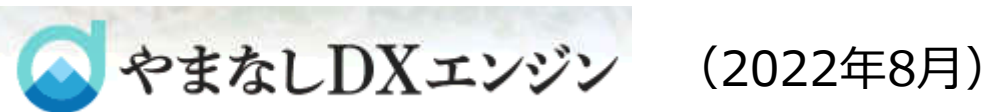
- ・ 県内外の企業やベンチャー企業との協業など、事業内容に応じ最適な事業運営手法の選択

▶ 新事業創出に向けた交流拠点



地域の多様な人材が集い、交わることにより新たな価値を創造する拠点としてタケダストリートベースを開設しました。各種イベントやミートアップを通じてイノベーションを加速します。

▶ 地域DXへの取組み



大手通信会社、地元IT企業、商工会議所などと連携し、相談の受付やソリューション紹介、セミナー開催などを通じて地元企業のDXを支援するプラットフォームに参画しました。

営業店事務ゼロ化の実現

シンプル化

- 事務リスクの実態評価にもとづく事務の廃止
- 各種手続きにかかる受領書類の簡略化・印鑑レス取引の拡大

集中化

- 多品種小ロットの後方事務を対応するミドルオフィスセンターの展開
- 相続事務などの煩雑な事務の集中化拡大

システム化

- 店頭受付業務の合理化・効率化を目的としたセミセルフ端末の導入



22年上半期計画

22年上半期実績

2024年度（目標）

40,000時間削減

55,000時間削減

200,000時間削減

業務集中部門の飛躍的な生産性向上

多能工化

- 多能工人材の育成・多能工運営等による生産性向上

営業店サポート

- 営業店の事務軽量化に資する事務の改善

デジタル化

- RPAなどの利活用による事務の改善

業務フロー見直し

- 業務の合理化・効率化による事務の改善

他金融機関との業務の共通化・共同化

山梨県下一斉「納付書レス・キャッシュレス納付推進プロジェクト」展開

※県内の地公体、金融機関、関係団体が参画

電子収納

スマホ収納

口座振替

税金等の納付は、口座振替、パソコン、スマートフォンで!! 簡単便利

1. 納付書の作成・提出が不要です!
2. 納付のタイミングが自由です!
3. 納付手数料が安いです!

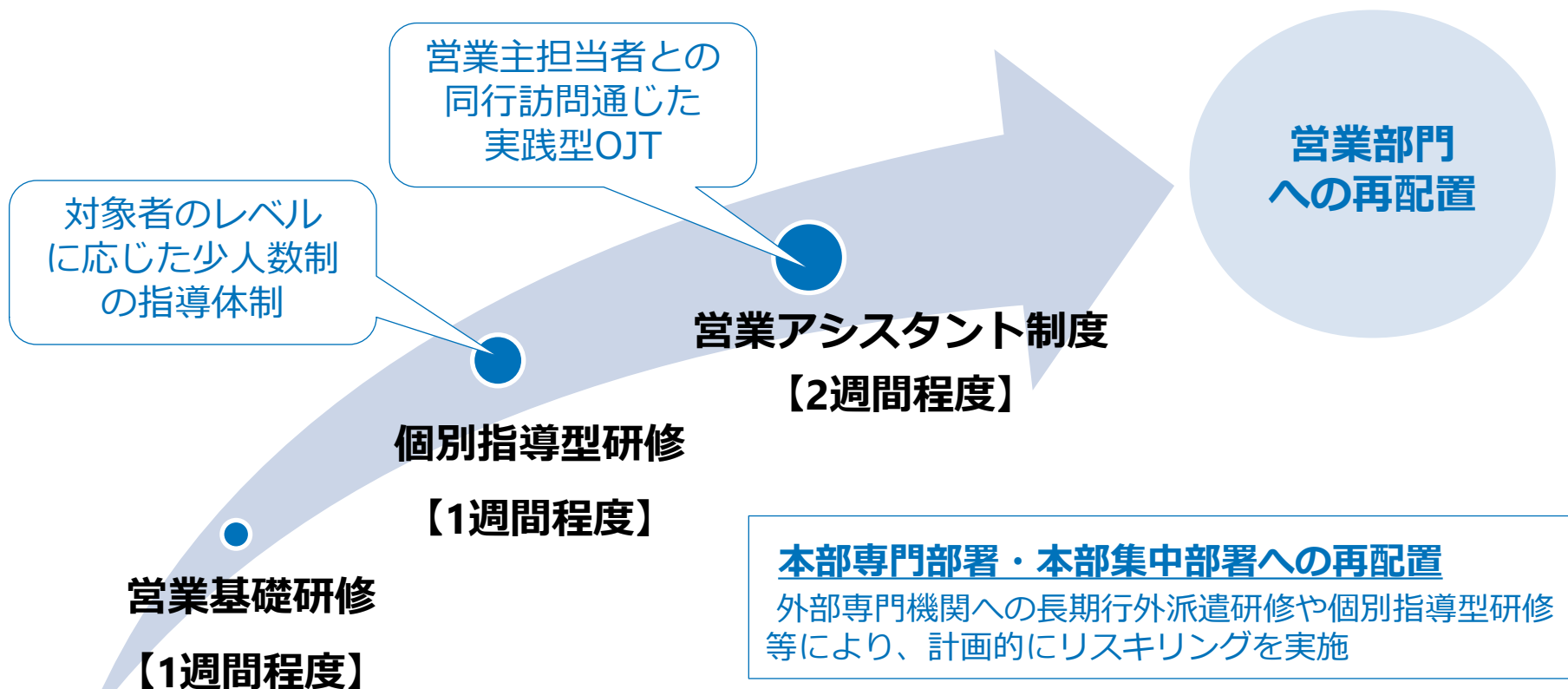
1. 納付書の作成・提出が不要です!
2. 納付のタイミングが自由です!
3. 納付手数料が安いです!

1. 納付書の作成・提出が不要です!
2. 納付のタイミングが自由です!
3. 納付手数料が安いです!

1. 納付書の作成・提出が不要です!
2. 納付のタイミングが自由です!
3. 納付手数料が安いです!

リスクリングの浸透

事務量削減により今後発生する事務人員の再配置において、対象者のレベルに応じた個別指導型研修や営業主担当者との同行訪問により営業の基本を習得する制度等を活用し、「一定期間かつ集中的」にリスクリングを実施する



【自己啓発支援】 休日スキルアップセミナーの受講料補助、各種資格取得や通信講座への奨励金支給



お客さま

デジタルチャネルの強化

お客さまと
銀行を繋ぐ接点

データの蓄積・活用

データを起点としたリアルと
デジタルの融合

リアルチャネルの改革

お客さまの
課題解決の提供

収益拡大とコスト削減

顧客接点の強化(質・量)

- 銀行アプリ普及率
15% ▶ 50% 2022年度
(9月末実績) 18%
- メールアドレス等取得率
60% ▶ 75% 2022年度
(9月末実績) 64%
- 次世代型店舗へのシフト
3店舗 2022年度
(上半期実績) 1
- 店舗外ATM(プロパー)の削減
50% (132台 ▶ 66台) 2022年度
(9月末実績) 130台 (△2)

P32

P33

- 「フルバン店」の「機能特定店」への移行
5店舗以上 2022年度
(上半期実績) 1店舗
- 支店内支店方式による店舗の集約
5店舗以上 2022年度
(上半期実績) 1店舗
- 戦略的人員再配置
40名以上 2022年度
(上半期実績) 7名
- 通帳レス口座数
10,000口座 ▶ 80,000口座 2022年度
(9月末実績) 17,809口座

P33

P34

デジタルチャネルの強化

<銀行アプリ画面イメージ>



ダイレクト の機能拡充 (2022.10.17~)

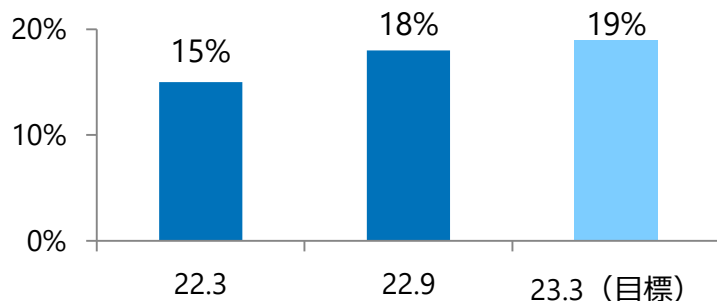
- ・取扱機能およびWEB完結取引を拡大し、デジタルシフトを促進
- ・バックオフィス業務の自動化により、事務コストを削減

新たな銀行アプリ の導入 (2023.4開始予定)

- ・UI / UXを意識した画面設計による利便性の向上
- ・銀行取引の入口として、トップ画面にポータル機能を整備
- ・新たなコミュニケーション手段の確保

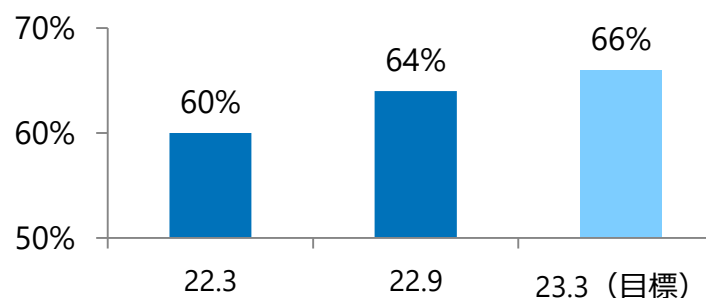
銀行アプリ普及率

- 現状は既存アプリの利用を推進



メールアドレス等の取得率

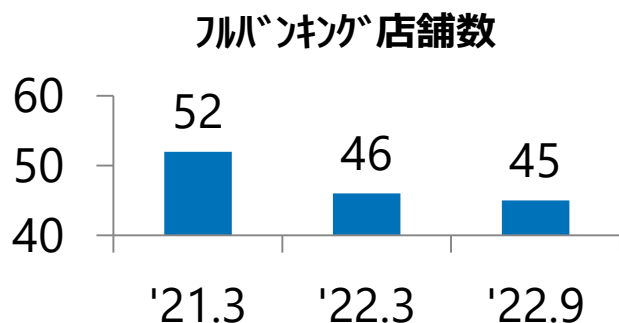
- メール・SMS 配信先数の増強



リアルチャネルの改革

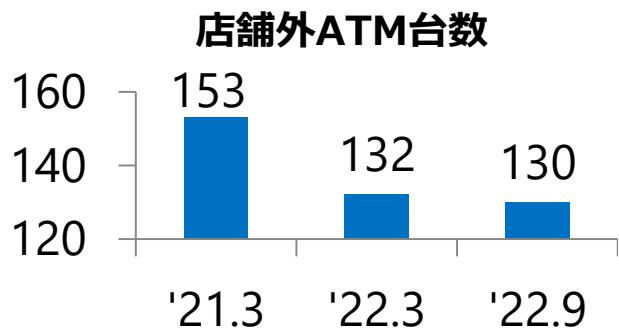
フルバンキング店舗

- 吉祥寺支店を機能特定店舗に変更



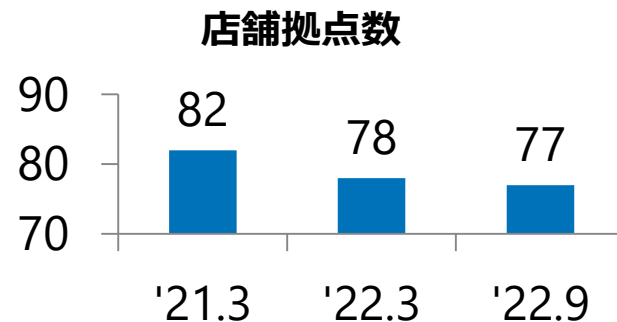
ATM台数（店舗外）

- 低稼働のATMを中心に削減



店舗の集約

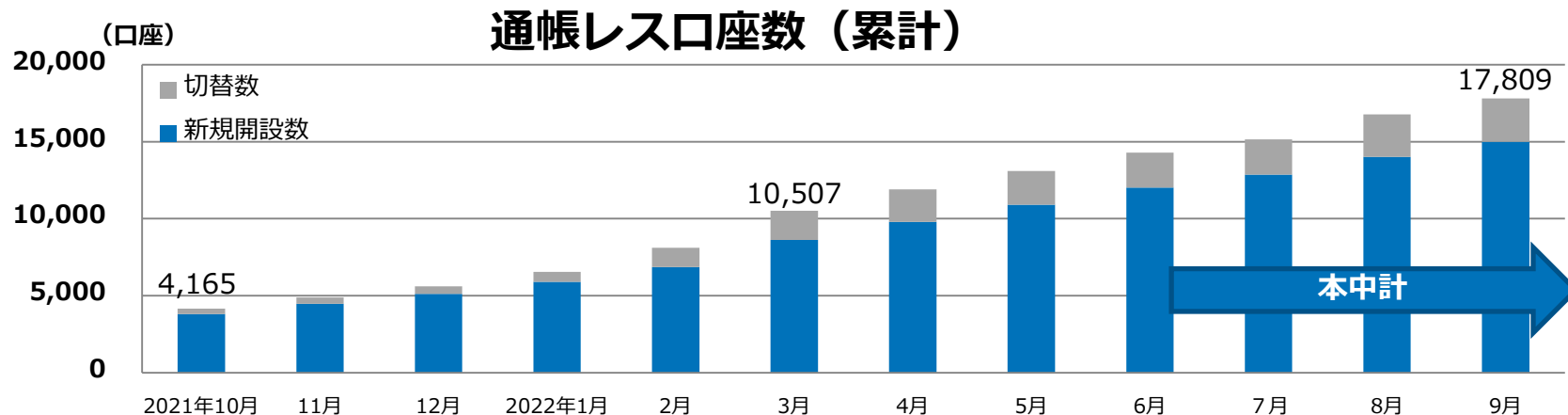
- 吉祥寺支店を支店内支店方式にて移転



戦略的人員再配置

- 荻窪エリア組成と吉祥寺支店の支店内支店方式による移転により創出された7名の人財について、戦略的な再配置を実施。

通帳レス口座数目標達成に向けた施策








取組状況

- ・ 窓口等での声掛けによる通帳レス口座の新規開設を促進
- ・ 既存口座の通帳レス切替え推進
⇒過去の切替先データを基に抽出したお客さまに電子メール配信を実施
- ・ 2022年度上半期実績：7,302口座

今後の施策

- ・ 「山梨中銀アプリ通帳 with CRECO」の機能向上
- ・ WEB広告やSMSを活用した情報発信の実施
- ・ 2023年4月導入予定の銀行アプリと連動したキャンペーンの実施

キャッシュレス社会に向けた施策

取組施策	①山梨中銀DCカード（キャッシュカード一体型クレジットカードのJiMOCA含む）の申込がWEB上で完結できる仕組み構築	
	②「My Debit（山梨中銀VISAデビット）」のセキュリティ強化	
	③スマホ決済サービス「LINE Pay」との口座連携再開 「にゃんPay」との口座連携開始	 
	④「ことら送金サービス」の導入	
今後の施策	①新たなスマホ決済サービスとの口座連携拡大	
	②地域における決済のキャッシュレス化スキーム検討	
	③キャッシュレス決済端末と店舗レジを一体とした店舗決済ソリューションの提供方法検討	



変化を恐れない
企業体質



多様性の
受容と尊重



挑戦・
キャリアアップ

変革への対応

- 公募による戦略的人員配置：年間10名以上
- 女性の管理監督職比率：15%以上
- 男性の長期育児休業取得率：100%
- 高難度資格取得者：50名以上

2022年度
(上半期実績) 10名

2022年度
(9月末実績) 14.8%

2022年度
(上半期実績) 42.1%

2022年度
(上半期実績) —

➔ P37~P38

公募による戦略的人員配置の実施状況

- 公募による戦略的人員配置：10名
(2022年度上半期実績)
- 職員のキャリア実現支援を目的とした
新制度を新設

(本部専門部署への異動を公募とし、自身が希望するポストへの異動申請(ポストチャレンジ)を可能とした)

男性の長期育児休業取得率目標達成に向けた施策

- 男性長期育児休業取得率：42.1%
(2022年度上半期実績)
- (未取得者についても意向確認により全員取得することを確認済。また、分割取得者で長期扱い(20営業日以上)となっていない者は除く)

女性の管理監督職比率の目標達成に向けた施策

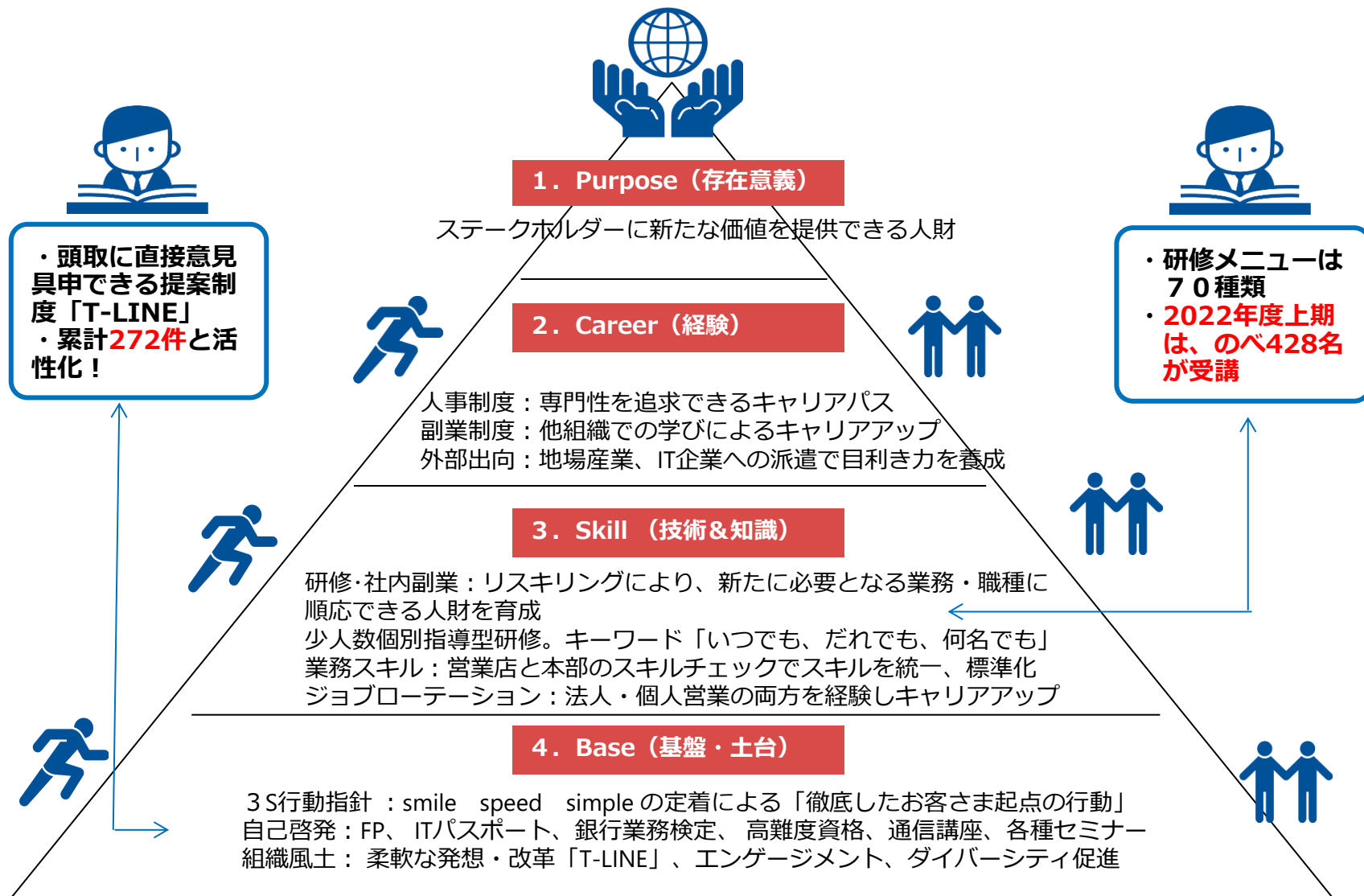
- 女性管理監督職層の割合：14.8%
(2022年9月末実績)

高難度資格取得者に係る目標達成に向けた施策

- 高難度資格取得セミナーを開催
(銀行で中小企業診断士やFP1級等の
オンライン講座を提供)
- 資格取得時の奨励金の見直しを実施
(奨励金増額)

パーパス実現に向けた人財育成

「パーパス：山梨から豊かな未来をきりひろく」



持続可能な経営の実現・企業価値向上

本部業務 運営体制

- RAFを活用した収益・リスク管理
- 本部評価制度の導入

営業店業務 運営体制

- 地区本部体制の導入
- 営業店評価制度の再構築

AX・DX・SX を進展させるガバナンス態勢

		2022年度 (上半期実績)	
● アライアンスシナジー効果（累計・両行合算）	80億円以上	81億円	P40
● DXプランナー（行内認定制度）の養成	500名以上	—	P41
● 温室効果ガス（CO ₂ ）排出量削減率（2013年度比）	46%以上	55.6%	P42～P43
● サステナブルファイナンス投融資額（3年累計）	2,500億円以上	446億円	P44

静岡・山梨アライアンスの取組み状況

静岡銀行との協業施策を速やかに実行し、当初計画を大幅に上回る収益効果を実現

収益効果

- 市場金融（ストラクチャードファイナンス等）やライフプラン（静銀ティーエム証券等）を中心に、2025年度迄に**100億円以上（5年累計・両行合計）の収益効果**を目指す
- 2022年度上期迄の実績：約**81億円**（5年換算）
- 2022年度への寄与額：約**19億円**（単年度）

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における協働
不動産ノンリコースローンの実行： **9件／573億円**
- シンジケートローン等の共同組成： **12件／195億円**
- 地方創生関連事業として協調融資案件を実行（'21年12月）

- ✓ 山梨県における共同別荘建設資金
＜SANUオリジナルキャビン＞



- 債務保証制度を活用したディープレックベンチャー協調融資を実行（'22年3月）

- ✓ MaaS事業の先行投資にかかる運転資金
＜WHILL ModelC2＞



ライフプラン分野における成果

- 静銀ティーエム証券山梨本店の事業展開
 - ✓ 当行本店内にオープン（'21年4月）
 - ✓ 連携強化を目的に当行から7名の行員派遣を実施

＜2022年度上期迄の実績＞

- ✓ 預り資産販売額：**118億円**
- ✓ 預り資産残高：**238億円**

地方創生に資する取組み

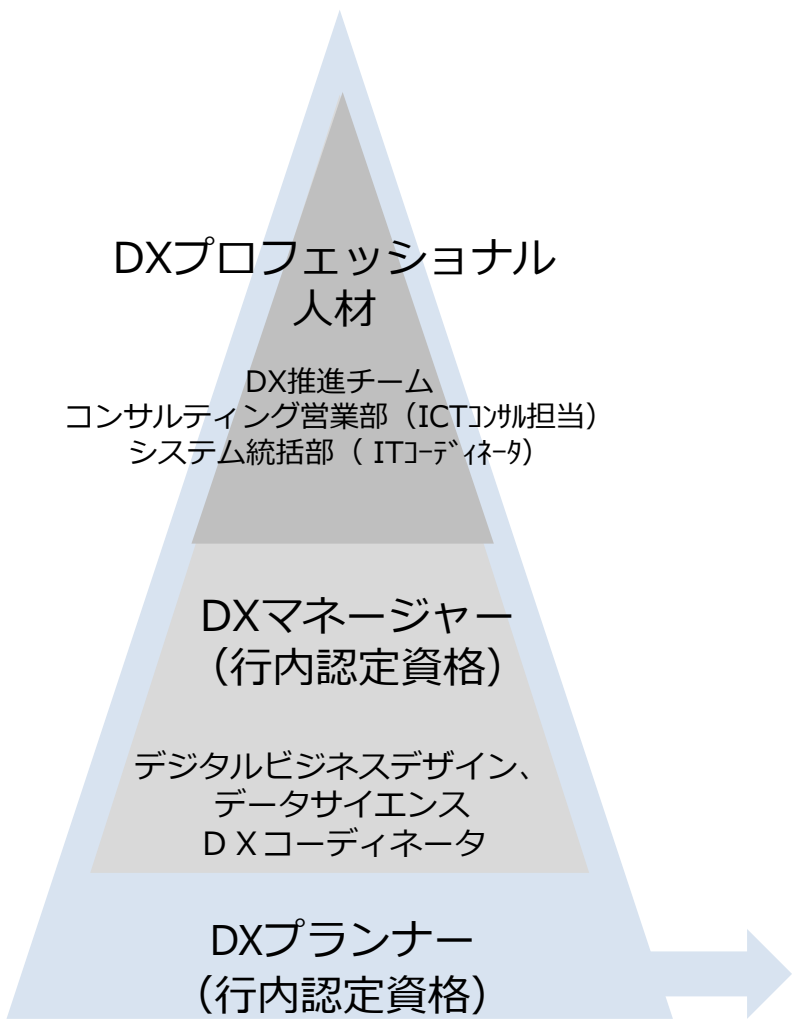
- 個別商談会開催：**17回**

＜2022年度上期迄の実績＞

- ✓ 商談件数：660件
- ✓ ビジネスマッチング成約：82件
- ✓ 成約率**12.4%**

- 起業・創業、アグリビジネス、地公体向け等、地方創生に関する共同セミナーを開催
- 両行共同出資による事業承継ファンド「静岡・山梨みらい成長支援ファンド」を設立（'22年5月）

DXプランナーの養成



DXプランナーは初級段階の行内認定資格です。上位資格者と連携し、率先してデジタルツール等を活用し所属内のデジタル化を牽引します。

2022年上半期に認定要件を定め、2022年下半期から認定を開始いたしました。中期経営計画期間中に500名の育成を計画しております。

2022年 下期	23年度	24年度	合計
150名	200名	150名	500名

CO2排出量削減への取組み

当行自身の取組み

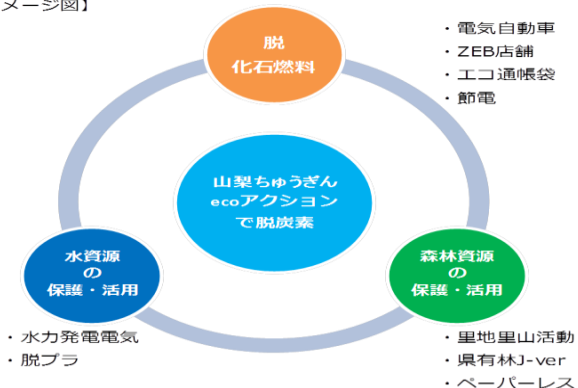
1. CO2排出量削減目標

項目	内容
長期目標	2030年度までに2013年度比60%削減
中期目標	2024年度までに2013年度比46%削減
期間	2022年度～2030年度
対象	当行におけるSCOPE1、SCOPE2に該当するもの

2. 目標達成に向けて当行が行う主な取組み

- (1) 再生可能エネルギー電気の導入
- (2) 電気自動車などエコカーの導入
- (3) 環境配慮型店舗（ZEB店舗等）の拡大
- (4) 森林資源の保護・活用

【イメージ図】



お客さまへの支援

1. サステナブルファイナンス目標

項目	内容
長期目標	8,000億円以上（うち環境ファイナンス4,000億円以上）
中期目標	2,500億円以上
期間	2022年度～2030年度
対象	持続可能な地域社会の実現に向けた、社会課題や環境課題の解決に繋がる投融資

2. 主な取扱い商品

サステナビリティ・リンク・ローン

お客さまが定めたSDGs/ESGに関連する挑戦目標（サステナビリティ・パフォーマンス・ターゲット、以下「SPTs※」といいます）の達成状況に応じて、金利などの融資条件が変動する融資商品。

本商品を活用し、お客さまのサステナビリティ経営（SDGs/ESG）をサポートし、お客さまの企業価値向上と持続可能な社会の実現に貢献します。

※SPTs（Sustainability Performance Targets）

お客さまが定めた社会の持続可能性に対する貢献度合いを測ることができる年度ごとの目標。

<スキーム図>



CO2排出量削減への取組み

● 再生可能エネルギー電気の導入（2022年4月～）

当行本店および電算センタービルにおいて、山梨県営水力発電所で発電する再生可能エネルギーによる電力「やまなしパワーNEXT『ふるさと水カプラン』」を導入しました。

このプランでは、電気料金に山梨県の環境保全事業などの施策に充当する金額が加算されますので、電気料金の支払いを通じて山梨県の環境保全に貢献することができます。

本件導入により、年間約1,517トンのCO₂排出量を削減することができます。



● 営業用の超小型バッテリー式電気自動車（BEV）の導入（2022年9月～）

気候変動・環境保全への取組みの一環として、超小型バッテリー式電気自動車（BEV）を、1人乗りを3台、2人乗りを3台、計6台を2店舗（貢川支店・敷島支店）に導入しました。

今般導入した電気自動車の走行時のCO₂排出量は、従前のガソリンを燃料とする軽自動車の半分程度となります。



サステナビリティ支援の状況

ファイナンス支援

- 融資

既存のサステナブルファイナンスメニュー（サステナビリティ・リンク・ローン、SDGs応援ローン・私募債）に加え、2022年7月から「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の取扱いを開始し、お客さまのSDGs・ESGへの取り組みを金融面から支援できる体制を整備。

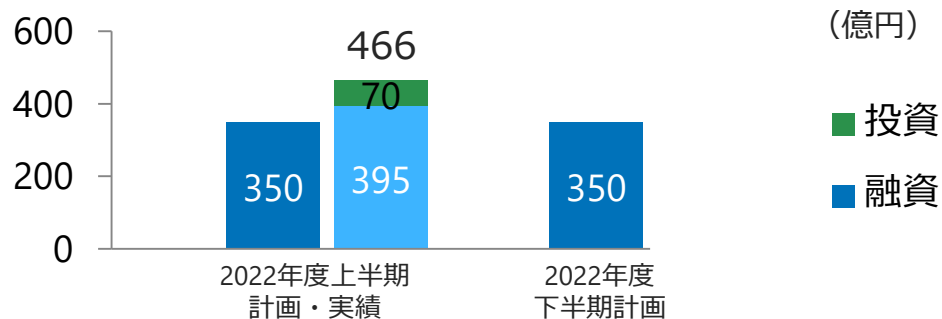
- 投資

「山梨中央銀行グループ投融資ポリシー」に基づき、環境・社会問題解決に繋がる案件に積極的に投資を実施。具体的には、グリーンボンド、サステナビリティリンクボンド、トランザクションファイナンス、ソーシャルボンド、ESG関連ETFなど。

コンサルティング支援

- お客さまへのSDGsコンサルティングとして、目標選定、マテリアリティ選定、ブックレット作成支援、勉強会の開催等を積極的に実施。
- お客さまのSDGsの取り組みを活発化させるため、2022年7月から、有償コンサルティング業務において「SDGs宣言サポートサービス」の取扱いを開始し、お客さまの「SDGs宣言書」作成支援に注力。

➤ サステナブルファイナンス投融資実績



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・サステナビリティ推進室

T E L 055 (233) 2111

E-mail 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。