



山梨から豊かな未来をきりひらく

山梨中央銀行

第49回

インフォメーション・ミーティング

2025年11月27日(木)

東証プライム : 8360

キーメッセージ

業績概要

2025年9月期損益概況	5
資金利益	6
預金・貸出金の状況	7
有価証券の状況	8
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
2026年3月期損益予想	12

企業価値向上に向けて

Value Creation Company 2034 ロードマップ	14
当行グループのビジネスモデル	15
企業価値向上に向けたロジックツリー	16
成長戦略	17
基盤戦略	34
資本戦略	39
人財戦略	43
期待成長率の向上	44
中期経営計画Value Creation Company ～1st Stage 目標と実績	48
当行株価とROE・PBRの推移	49

2025年9月期

業績

- 親会社株主に帰属する中間純利益は前年同期比12億円増加の43億円
- 貸出金は前年同期比2,575億円増加の2兆7,982億円
- 2026年3月期予想を上方修正し、親会社株主に帰属する当期純利益は90億円（中期経営計画KPI 2028年3月期：100億円以上）

企業価値向上

- 2025年9月期の連結ROEは3.93%（中期経営計画KPI 2028年3月期：5%以上）
- 中間・期末配当を増配し、年間118円（配当性向40%）
- 当行初の株主優待制度を導入

トピックス

- 新たな店舗として、企業とコラボした複合店舗「withKOFU」を開設
- 「富士山・アルプス アライアンス」の移住促進プロジェクト始動により、「移住応援ローン」の取扱開始

業績概要

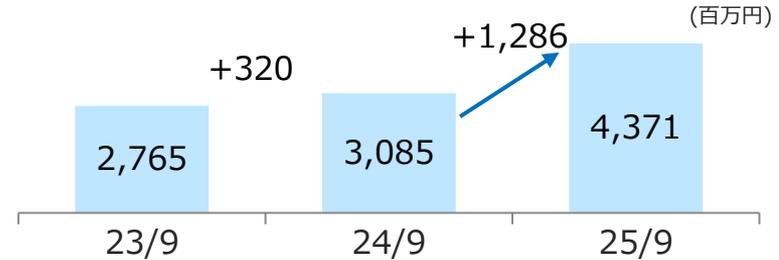


2025年9月期損益概況

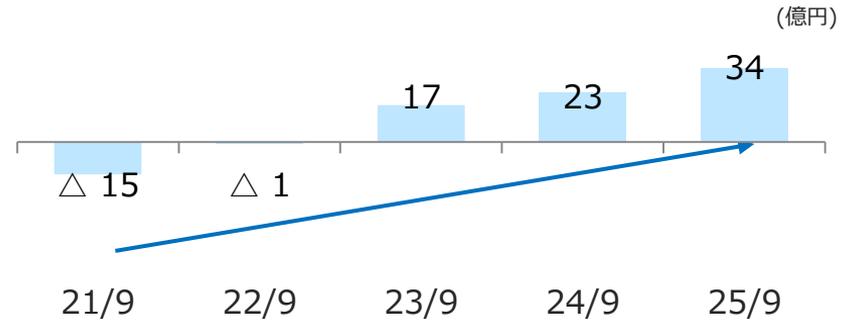
顧客向けサービス業務利益の伸長により、主要な損益項目は前年比でプラス

単 体	(億円)	24/9期	25/9期	前年同期比
業務粗利益		155	168	13
資金利益		163	195	32
役務取引等利益		36	32	△ 4
その他業務利益		△ 4	△ 6	△ 2
コア業務粗利益		196	221	25
国債等債券損益		△ 40	△ 52	△ 12
経 費 (△)		128	136	7
一般貸倒引当金繰入額 (△)		△ 2	—	2
業務純益		29	32	2
コア業務純益		67	85	17
(除く投信解約損益)		67	85	17
臨時損益		12	27	15
うち不良債権処理額 (△)		7	0	△ 7
うち株式等関係損益		14	16	2
経常利益		41	59	18
特別損益		△ 0	0	0
法人税等合計 (△)		10	15	4
当期純利益		30	45	14
与信関係費用 (△)		4	△ 0	△ 5
連 結	(億円)	24/9期	25/9期	前年同期比
連結経常利益		43	60	16
親会社株主に帰属する当期純利益		30	43	12

親会社株主に帰属する当期純利益



顧客向けサービス業務利益 (※)



※ 顧客向けサービス業務利益

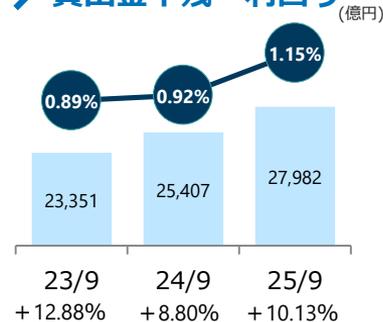
貸出金平残×預貸金利回り差+役務取引等利益-営業経費

資金利益

貸出金利息・有価証券利息ともに堅調に推移

(億円)	24/9期	25/9期	前年同期比
資金利益	163	195	32
預貸金利息	112	125	13
貸出金利息	118	161	43
国内業務部門	111	155	44
国際業務部門	7	6	△ 0
預金利息 (△)	5	36	30
国内業務部門	5	35	30
国際業務部門	0	0	△ 0
有価証券利息	42	63	20
" (除く 投信解約損益)	42	63	20
債券	11	24	12
国内業務部門	11	20	8
国際業務部門	0	3	3
株式	8	13	5
投信分配金	22	25	2
投信解約損益 (益超過)	0	0	0
市場運用・調達ほか	8	6	△ 2
国内業務部門	155	185	29
国際業務部門	7	10	2

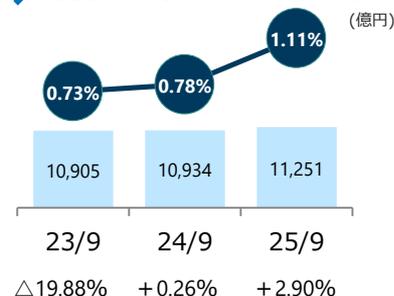
貸出金平残・利回り



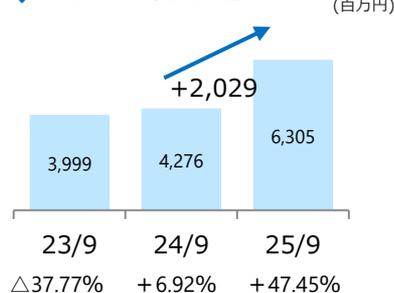
貸出金利息



有価証券平残・利回り



有価証券利息



預金・貸出金の状況

貸出金・預金ともに残高は増加基調を維持

期中平残

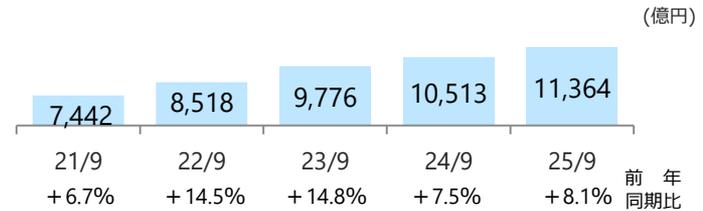
		24/9期	25/9期	前年同期比 (増減率)
貸出金 (億円)		25,407	27,982	+2,575 (+10.1%)
地域別	山梨県内	11,040	11,610	+570 (+5.1%)
	山梨県外	12,469	14,179	+1,710 (+13.7%)
	本部所管貸出金	1,897	2,192	+295 (+15.5%)
マーケット別	一般資金	17,702	19,452	+1,750 (+9.8%)
	非事業性個人	4,610	5,062	+452 (+9.8%)
	地公体	3,094	3,467	+373 (+12.0%)
山梨県内貸出金シェア (末残)		50.4%	51.6%	+1.2 -

期中平残

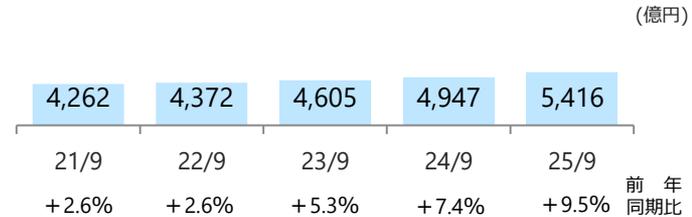
		24/9期	25/9期	前年同期比 (増減率)
預金 (億円)		36,725	37,723	+998 (+2.7%)
山梨県内	山梨県内	32,450	32,866	+416 (+1.2%)
	山梨県外	4,275	4,857	+582 (+13.6%)
山梨県内預金シェア (末残)		51.3%	52.1%	+0.8 -

(ゆうちょ銀行を除く)

中小企業向け貸出(末残)



住宅ローン(末残)



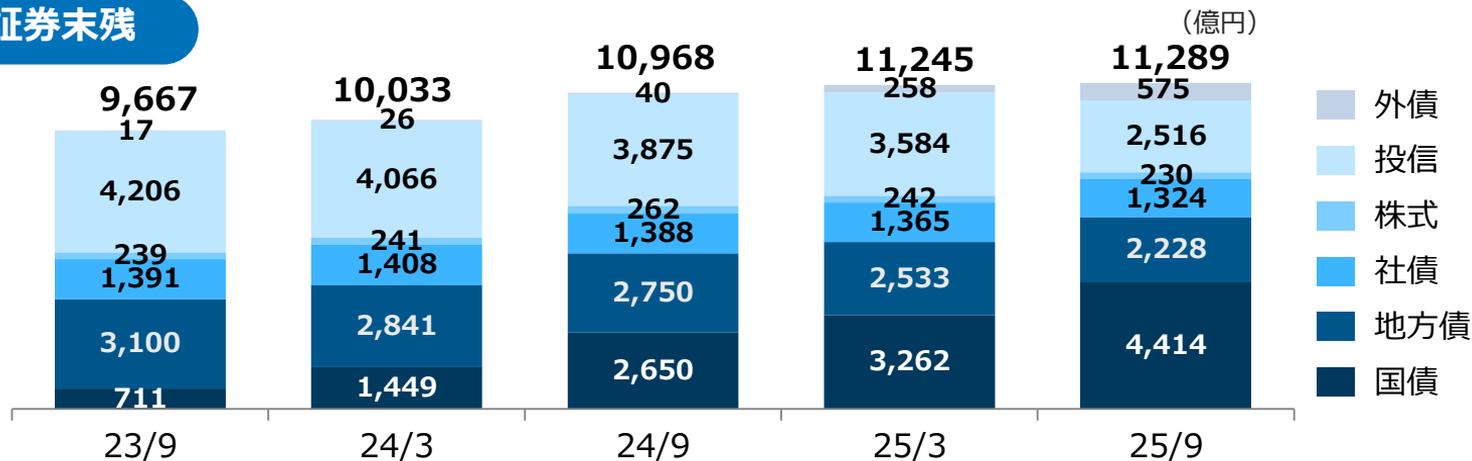
無担保ローン(末残)



有価証券の状況

安定収益の確保・拡大に向けて、デュレーションを抑制しながら国債を積み増し

有価証券未残



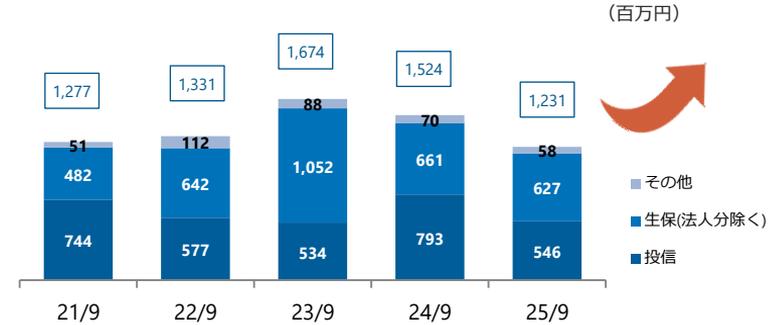
	23/9	24/3	24/9	25/3	25/9
有価証券 評価損益(億円)	▲9	156	89	▲46	146
アセットス ワップ考慮後	▲9	156	88	▲42	178
円債修正デュ レーション	5.9	5.9	5.3	5.4	5.2
アセットス ワップ考慮後	5.9	5.9	5.2	4.9	4.3

役務取引等利益

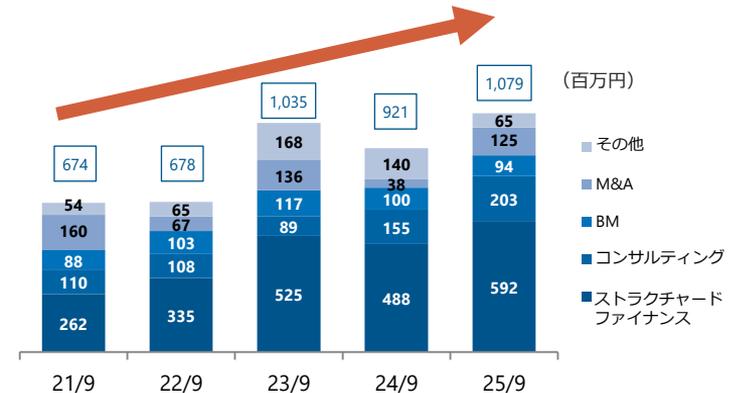
金融商品役務収益は、リスクオフの動きや販売態勢の見直しの影響から減少。法人役務収益は増加。

(百万円)	24/9期	25/9期	前年同期比
役務取引等利益	3,681	3,249	△ 432
役務取引等収益	5,195	5,135	△ 60
役務取引等費用 (△)	1,513	1,885	372
<主な内訳>			
金融商品役務収益 (法人向け保険を除く)	1,524	1,231	△ 293
うち、生命保険手数料(法人分除く)	661	627	△ 34
うち、投信手数料	793	546	△ 247
うち、金融商品仲介手数料	59	42	△ 17
うち、公共債手数料	9	16	7
法人役務収益	921	1,079	158
うち、ストラクチャードファイナンス関連手数料	488	592	104
うち、コンサルティング関連手数料	155	203	48
うち、M&A手数料	38	125	87
うち、ビジネスマッチング手数料	100	94	△ 6
為替関係受入手数料(国内)	732	753	21
ローン支払保険料・保証料 (△)	1,147	1,330	183

金融商品役務収益の推移



法人役務収益の推移



経費/OHR（コア業務粗利益経費率）

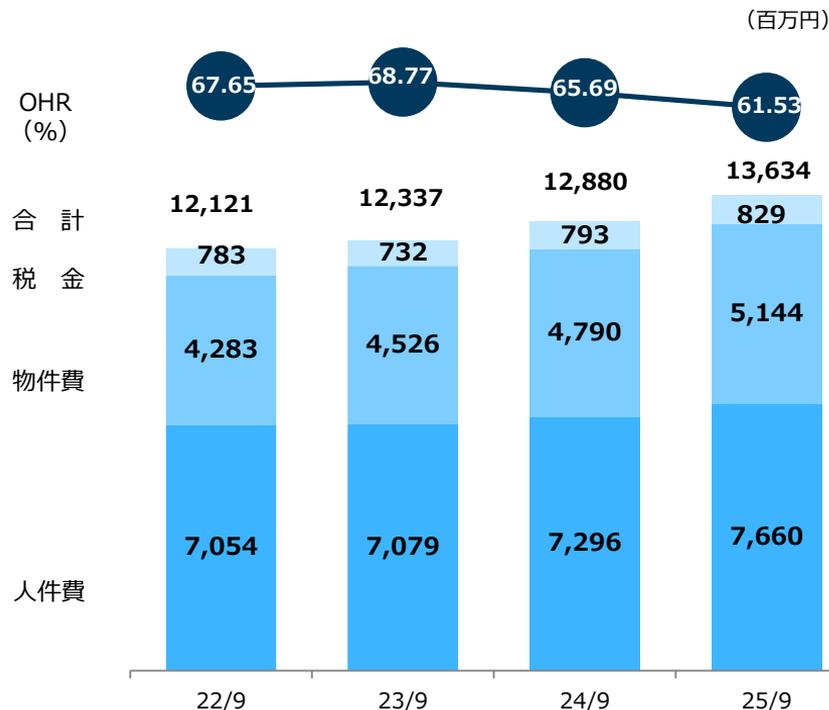
積極的な戦略的投資により経営の変革を加速

経費	(億円)	24/9期	25/9期	前年同期比
経費		128	136	7
人件費		72	76	3
物件費		47	51	3
税金		7	8	0
OHR		65.69%	61.53%	△4.16P

経費の主な増減要因 (億円)

		25/9期
人件費	3	賃上げ等 + 3
物件費	3	IT投資等 + 3
税金	0	—

経費とOHRの推移



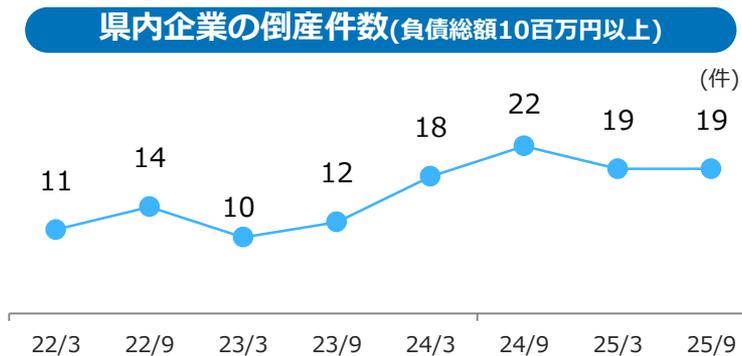
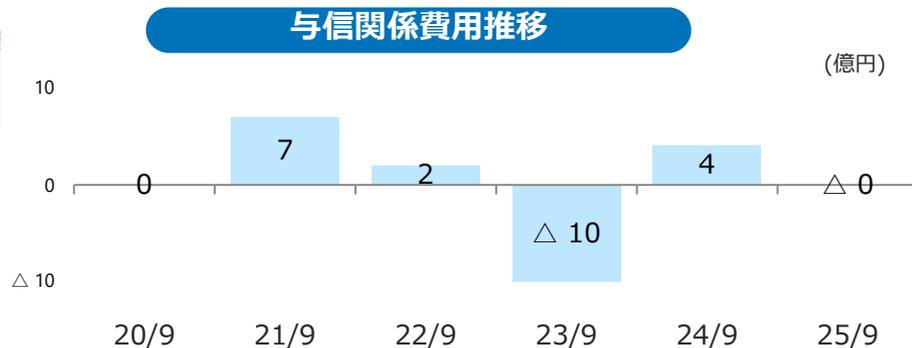
与信関係費用

リスク管理を強化することで、与信関係費用を一定水準に抑制

	(億円)	24/9期	25/9期	前年同期比
与信関係費用		4	△ 0	△ 5
一般貸倒引当金純繰入額		△ 2	△ 1	1
不良債権処理額（臨時損益）		7	0	△ 7
個別貸倒引当金純繰入額		6	0	△ 6
偶発損失引当金繰入額		0	0	△ 0
貸出金償却・債権売却損		0	0	△ 0
償却債権取立益（△）		0	0	△ 0
与信費用比率		3.42bp	△0.61bp	△4.03bp

(注)

貸倒引当金戻入益の場合は、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。

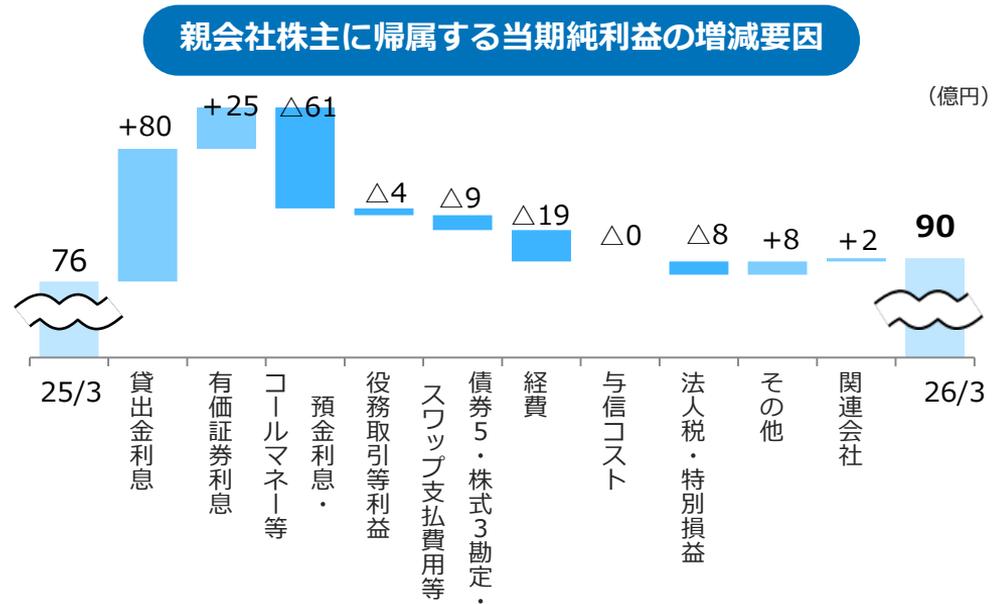


2026年3月期損益予想

連結経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益は、いずれも前年を上回る計画

単 体		25/3期	26/3期 (計画)	前年同期比
		(億円)		
業務粗利益		319	365	46
資金利益		339	392	53
うち貸出金利息		251	331	80
うち有価証券利息		97	123	25
役務取引等利益		72	67	△ 4
その他業務利益		△ 8	△ 15	△ 7
コア業務粗利益		404	444	40
国債等債券関係損益		△ 84	△ 79	5
経 費 (△)		258	278	19
一般貸倒引当金繰入額 (△)		0	0	△ 0
業務純益		59	86	26
コア業務純益		145	166	20
コア業務純益 (除く投信解約損益)		145	166	20
臨時損益		38	36	△ 1
うち不良債権処理額 (△)		14	13	△ 0
うち株式等関係損益		47	40	△ 7
経常利益		97	122	24
当期純利益		71	88	16
連 結		25/3期	26/3期 (計画)	前年同期比
		(億円)		
連結経常利益		106	129	22
親会社株主に帰属する当期純利益		76	90	13

- その他業務利益の減少や経費の増加を見込む一方、資金利益の増加により当期純利益は前年を上回る計画



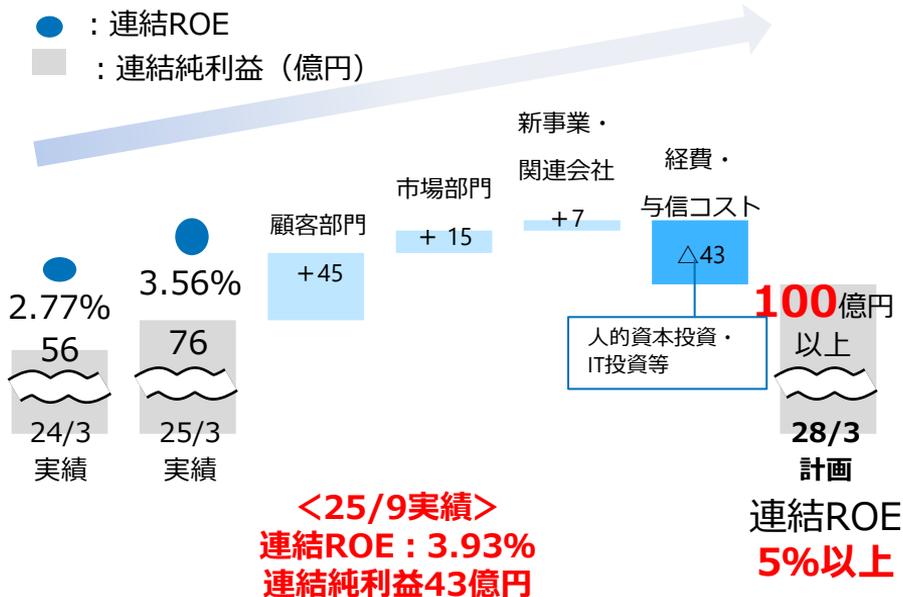
企業価値向上に向けて



資本コストを意識した経営への取組み

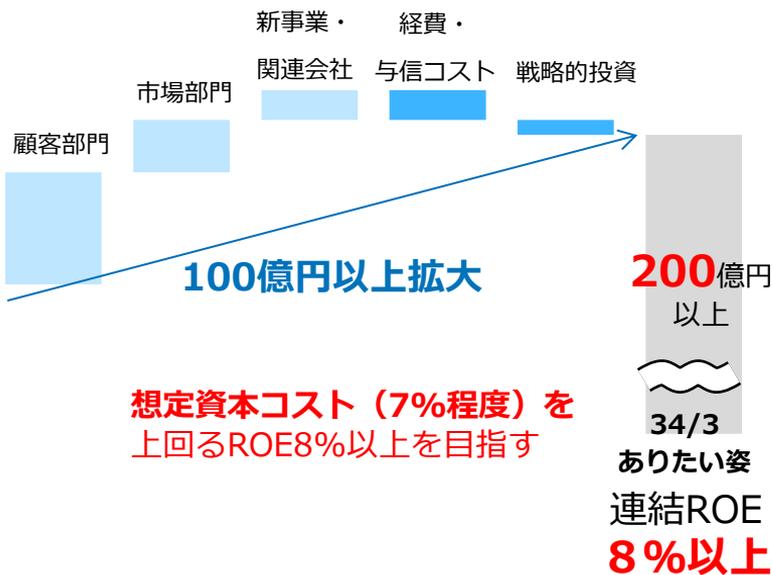
- 山梨と東京の情報連携による収益増強
- グループ会社の収益強化と新事業への取組み
- DX投資・人的資本投資の促進

1st Stage



早期に実現

2nd Stage ~



早期に実現

当行グループのビジネスモデル

■ 山梨と東京、さらには海外のネットワークを活用した成長ビジョン

「山梨から豊かな未来をきりひらく」



PBR向上に向けた具体的な施策

企業価値の向上 (PBR)

ROE
向上

PER
向上

RORA改善

当期純利益
リスクアセット

×

財務レバレッジ
適正化
リスクアセット
株主資本

非財務戦略
(株主資本コスト
の抑制)

(1) 成長戦略
【中計基本戦略】
P17~33

(2) 基盤戦略
【中計基本戦略】
P34~38

(3) 資本戦略
P39~42

(4) 人財戦略
【中計基本戦略】
P43

(5) 期待成長率
の向上
P44~47

- ①貸出金収益の増強
- ②カテゴリ別の貸出金RORA
- ③貸出金増加に伴うリスクマネジメント強化
- ④金利上昇の影響
- ⑤預金獲得への取組み
- ⑥市場運用の強化
- ⑦企業強靱化支援、コンサルティング支援強化
- ⑧個人生涯取引の充実
- ⑨山梨・東京間の情報活用の最大化
- ⑩ウェルスビジネスの強化
- ⑪明確な戦略ドメインに基づく東京都内の中堅・中小企業への取組強化
- ⑫IT関連、ベンチャー・スタートアップ企業への対応強化
- ⑬グループ会社の強化と新たな収益源の確保に向けた事業開発
- ⑭富士山・アルプス アライアンス

- ①お客さまニーズに合わせたハイブリッド型営業態勢の構築
- ②リアルチャネルの強化
- ③非対面チャネルとデジタルチャネルの強化
- ④個人ローン業務体制の整備
- ⑤営業店および本部業務の効率化

- ①政策保有株式の縮減
- ②キャピタルアロケーション
- ③株主還元方針
- ④株主優待制度の導入

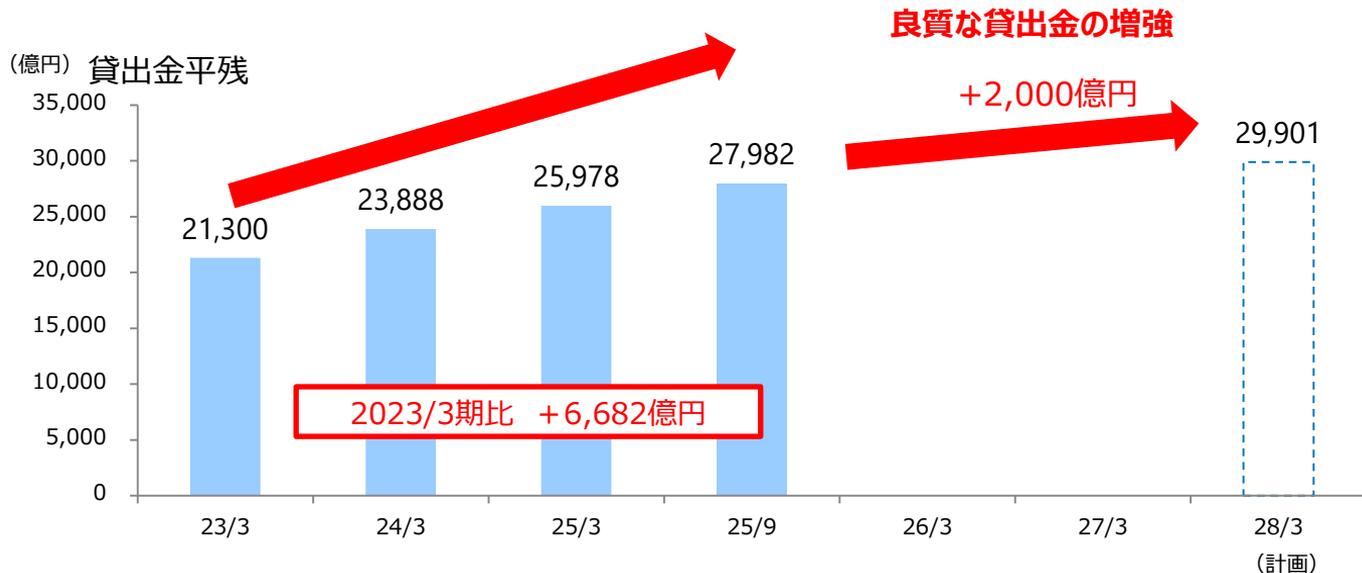
- ①企業風土改革への取組み

- ①当行グループの事業基盤
- ②リニア開通による地域経済の活性化
- ③株主・機関投資家等との対話強化
- ④自然資本・生物多様性への対応

(1) 成長戦略 (① 貸出金収益の増強)

貸出金収益増加によるトップライン向上は成長ドライバー

- 「収益」「リスクテイク」「自己資本」のバランスを考慮して、収益力増強を目指す組織への転換
- RORAを意識した良質な貸出金の増強による貸出金ポートフォリオの再構築
- 貸出金金利の判断・意思決定の基準に資本収益性指標「RORA」を活用

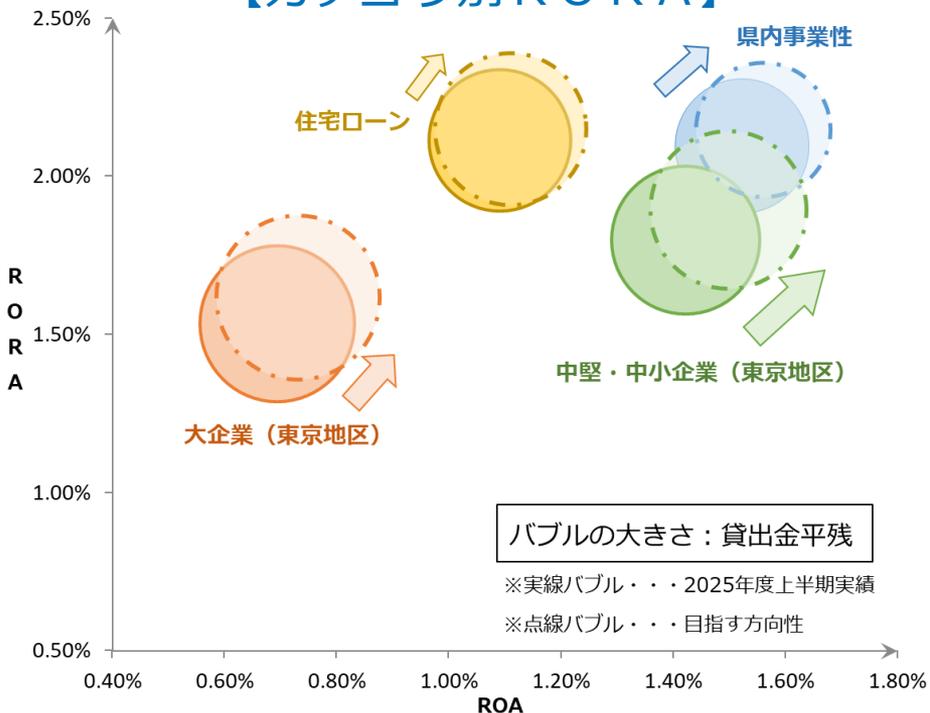


(1) 成長戦略 (2) カテゴリ別の貸出金RORA)

収益力強化に向けた貸出金RORA改善への取組み

- 「山梨強靱化」および「シン・東京戦略」による**貸出金、役務収益基盤の確立**
- **RORAを意識した良質な貸出金**の積上げ

【カテゴリ別RORA】



- 県内事業性
 - 企業強靱化に向けたコンサルティング支援の強化
 - コンサルティング支援に基づくフィービジネスの増強
- 中堅・中小企業 (東京地区)
 - 明確な戦略ドメイン (不動産・製造業・医療) に基づく
 - 中堅・中小企業向け取引拡大
 - ウェルス層との関係構築・取引強化
 - スタートアップ企業への対応強化
- 大企業 (東京地区)
 - 金利上昇の影響とリスクアセットの抑制によるRORAの改善
- 住宅ローン
 - 新システム導入による、案件審査のスピード向上
 - ライフスクエアを中心とした良質な案件の取り込み

(1) 成長戦略 (③貸出金増加に伴うリスクマネジメント強化)

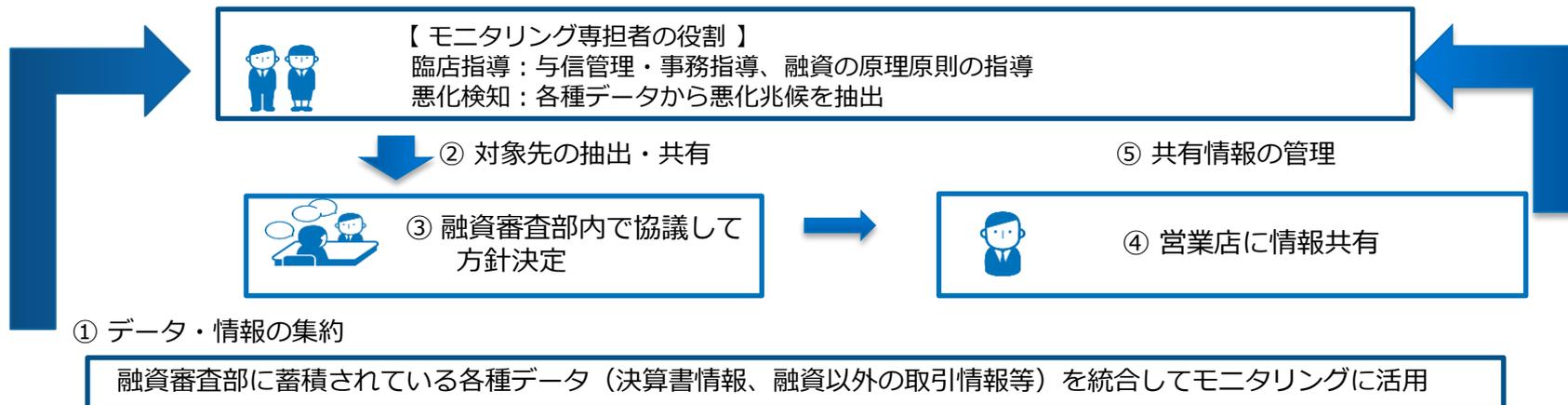
貸出金増加に伴う、リスク管理の強化

- 事業性融資で、**新規与信取引先**（プロパー）は**本部決裁**に変更し、**チェック機能を強化**
- 融資先の業績の悪化兆候を早期に察知するため、融資審査部内に「**モニタリング専担者**」を置き、業績推移や取引状況等の**モニタリングを強化**

● 不動産市況評議会の活用

不動産業向け融資の管理を強化するため、推進部門・管理部門の常務を含めた部長級の会議を定期開催して、不動産市況の情報を共有するとともに、不動産向け融資（カテゴリー毎）の取組方針を策定
営業店もリアルタイムで視聴可能であり、情報や取組方針を共有

【モニタリング体制】



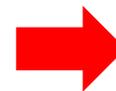
(1) 成長戦略 (④金利上昇の影響)

金利上昇はトップラインにプラスに影響

- 預金利息を上回る貸出金利の増加が見込まれるため、**金利上昇はトップラインにプラスに影響**
- 貸出金は変動金利割合が52.1%、固定金利のうち3年以内が31.6%

資金利益増加額

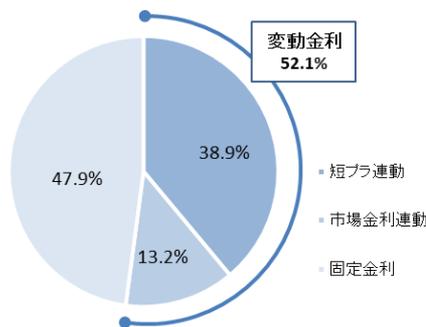
	2025年度	2026年度	2027年度
①貸出金利増加	2億円	53億円	91億円
②預金利息増加	2億円	44億円	71億円
③日銀当座預金利息増加 (日銀借入金控除後)	1億円	3億円	1億円
④資金利益増加 (①-②+③)	1億円	12億円	21億円



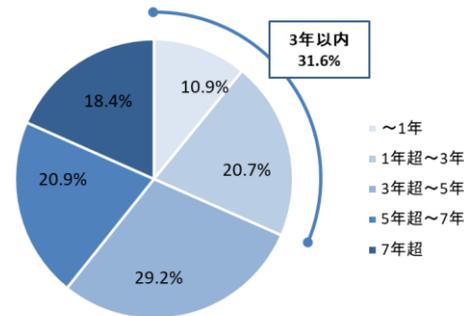
**3年間累計増加額
約34億円**

前提：政策金利が50bp（2026年1月に25bp、2026年9月に25bp）上昇した場合の利息の増加額。
残高は中期経営計画における計画値。

基準金利別構成割合



固定金利内訳

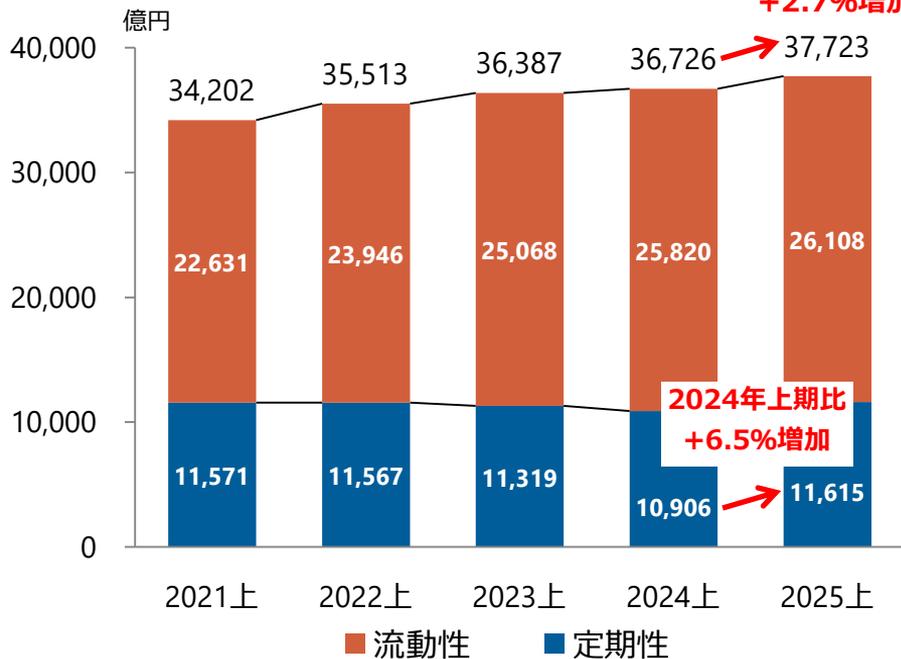


(1) 成長戦略 (⑤) 預金獲得への取組み

粘着性の高い預金獲得に向けた商品ラインナップの拡充

- **マルチコーラブル定期、アプリ限定定期預金「ぷりてい」**を導入
- 商品ラインナップを拡充したことで、**定期性預金の残高が増加**

<預金平残の推移 流動性・定期性>



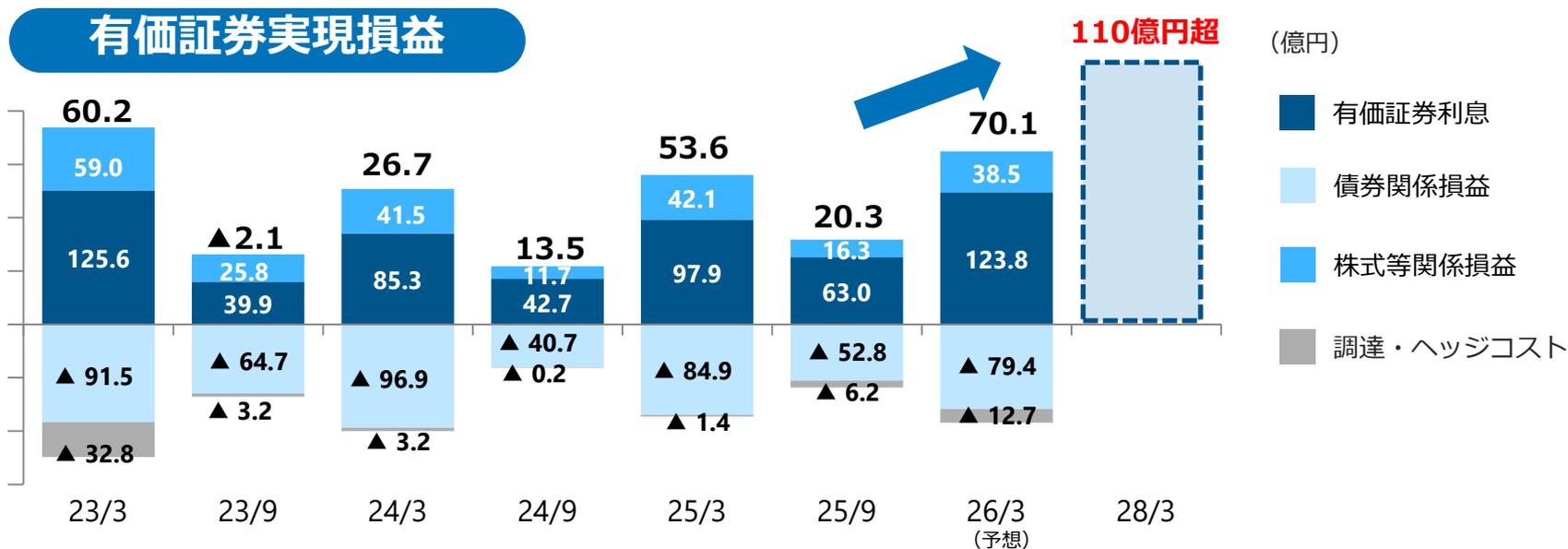
<2025上 新規導入・改定商品>

区分	対応時期	商品
新規導入	2025年3月	マルチコーラブル定期
新規導入	2025年6月	アプリ限定定期預金「ぷりてい」
改定	2025年4月	山梨中銀年金定期「輝き」
取扱再開	2025年7月	教育資金積立定期預金「夢限大」

(1) 成長戦略 (⑥市場運用の強化)

KPI達成に向けたポートフォリオ運営の高度化

- ▶ KPIである2027年度の有価証券実現損益110億円超の達成に向けて、ポートフォリオ運営を高度化
- ▶ 中長期的（3～5年程度）なポートフォリオ構成の目安として、基本ポートフォリオを設定し、基礎的な収益力である有価証券利息（有価証券利回り）を向上
- ▶ やまなし未来インベストメントの投資助言を活用し、市場局面に応じてアロケーションをコントロールすることにより、有価証券の評価損益や債券・株式関係損益を改善



* 上記の株式等関係損益には、投資事業組合出資の損益、金銭信託損益を含む

(1) 成長戦略 (⑦企業強靱化支援、コンサルティング支援強化)

お客さまの企業価値向上を支援し、強い中堅・中小企業を増やす

- 当行とともに中長期の成長ビジョンを共有し、各種取組みを実践する先を「強靱化支援先」として選定（193先）
- 強靱化支援先とともに企業成長ビジョン「Value Creation Sheet」を策定

① 強靱化支援先のリストアップ

2027年度末 計画
従業員50名以上の企業数

【山梨強靱化プログラムの制定】

大企業・中堅企業等
従業員50人以上

100先 増加

中小企業
従業員50人未満

**強靱化支援先
193先**をリストアップ
(2025年10月末現在)



② 「Value Creation Sheet」の策定

成長ビジョンを共有

01 御中
Value Creation Sheet

02 業況推移 (PL/BS/CFなど)

03 将来ビジョン

07 将来ビジョン実現プラン案

【共有の成長ビジョン】(ゴールイメージ)
 ① アミオだけでなく日本全体を支援する
 ② 数値はあくまで日本国内
 ③ 日本企業、日本企業向けに強固な対応に変わる
 ④ 中堅・中小企業に評価を促す

【中堅・中小企業向け】
 ① 中堅・中小企業向け、強靱化支援先をつくる
 ② 強靱化支援先、強靱化支援先をつくる
 ③ 強靱化支援先、強靱化支援先をつくる
 ④ アミオ企業に、強靱化支援先をつくる
 ⑤ 強靱化支援先、強靱化支援先をつくる

【強靱化支援先】
 ① 強靱化支援先、強靱化支援先をつくる
 ② 強靱化支援先、強靱化支援先をつくる
 ③ 強靱化支援先、強靱化支援先をつくる
 ④ 強靱化支援先、強靱化支援先をつくる
 ⑤ 強靱化支援先、強靱化支援先をつくる

(1) 成長戦略 (⑦企業強靱化支援、コンサルティング支援強化)

お客さまの企業価値向上を支援し、強い中堅・中小企業を増やす

- 強靱化支援先の多様な経営課題に対して、専門的な成長支援を通じてお客さまの企業価値向上を図る
- 2025年度上半期のコンサルティング支援は、目標70件を超過し**76件を支援**

③実行支援

企業強靱化支援メニューの提供

経営戦略

資金調達

人材・
組織開発

リスクマネジメント
資産活用

販路拡大
マーケティング

事業承継
M&A

デジタル化
効率化

サステナビリティ

海外ビジネス

コンサルティング支援件数（契約）

(単位：件数)



- ・ 3年間で累計500件のコンサルティング支援を目標
- ・ 2025年度上半期76件のうち、ICTコンサル（19件）がコンサルティング支援件数全体を牽引

(1) 成長戦略 (⑧個人生涯取引の充実)

新サービス「LIFE PLAN with」を開始

- 個人のお客さまのライフプラン実現に向けて、将来の様々な不安に寄り添って継続的にサポートするサービスを開始
- 本サービスをお客さまに発信する拠点として、**フラグシップ店 (旗艦店) 「with station」 を出店**

一緒につくる、お金の安心、あなたの未来。

LIFE PLAN with



「with」ブランドの立ち上げ

with マインド

家族のように**寄り添って**お話を聞き、**金融のプロ**として客観的な視点で考え、ともに夢をかなえるパートナーとして親身に**ライフプランを立てるお手伝い**と**実現に向けたアドバイス**を提供します。ご相談いただいた「一時」だけでなく、お客さまのプランが叶うよう、**いつでもともに考え、アドバイス**していきます。



(キャッシュフローの推移試算)

経過年数	今年	1年	2年	3年	4年	
世帯主	30歳	31歳	32歳	33歳	34歳	
配偶者	27歳	28歳	29歳	30歳	31歳	
子ども1	3歳	4歳	5歳	6歳	7歳	
子ども2	1歳	2歳	3歳	4歳	5歳	
ライフイベント		1子幼		2子幼	1子小	
収入						
手取収入(世帯主)	0.8%	500	504	508	512	516
手取収入(配偶者)	0.8%	300	302	305	307	310
退職金	—					
老齢年金(世帯主)	—					
老齢年金(配偶者)	—					
積立金	—					
贈与	—					
その他収入	—					
合計	—	800	806	813	819	826
生活費	1%	360	364	367	371	375



(with station...旗艦店)

(1) 成長戦略 (⑨山梨・東京間の情報活用の最大化)

「山梨・東京コネクト」の情報力でお客さまや地域の課題を解決

- 営業店ではお客さまのニーズ把握に努め、本部の**情報統括者**が全営業店に訪問し、**能動的に情報収集**
- 情報活用に対する現場の意識醸成を図るとともに、成功事例を共有し「山梨・東京コネクト」の取組みを加速

山梨・東京共通項目

山梨・東京間の情報連携による山梨への投資額 **300億円** (累計)



2025年度上半期目標 **50億円** に対し 実績 **86億円** (達成率173%)

地域インパクトウェルス等※との取引・連携件数 **500件** (累計)

※地域インパクトウェルス等...地域社会などに大きな影響を及ぼすことのできる富裕層や企業



2025年度上半期目標 **75件** に対し 実績 **146件** (達成率194%)

(1) 成長戦略 (⑩ウェルスビジネスの強化)

新たな付加価値を提供し、山梨への投資を呼び込み

- **ウェルス層コミュニティの活用**による**山梨との双方向のビジネスモデル**を目指す
「山梨・東京コネクト」を活用し、山梨県内への投資や進出を促進

主な連携事例

- ・地元ホテルと都内企業をつなげ、新たなビジネスモデル構築による地域企業の価値向上に貢献



- ・県内スポーツイベントにスポンサーを誘致



ウェルス層向け住宅ローン

地域インパクトウェルス等（※）の幅広いニーズにお応えするため、最大5億円までご利用いただける住宅ローンの取扱いを2025年4月17日に開始。
※地域社会などに大きな影響を及ぼすことのできる富裕層

《商品の概要》

項目	内容
ご融資金額	最大 5億円
ご融資期間	最長 40年
お使いみち	自己居住用マンションの取得資金等

《取扱開始～2025年10月末までの実績》

受付件数：15件 実行額：**1,629百万円**

(1) 成長戦略 (⑪明確な戦略ドメインに基づく東京都内の中堅・中小企業への取組強化)

東京都内における中堅・中小企業向けのさらなる取引強化

- **不動産業、製造業、医療**を中心に、より明確化した取組対象先への推進を強化する
- 重点業種は業界動向を注視しつつ、各社が抱える課題を共有し、**財務・非財務両面における解決策**の提案・支援等**包括的に取引拡大**。預金・貸出金ともに順調に推移



- 既存取引先ネットワークの最大化 (紹介等) による取引拡大

- **不動産市況評議会**を活用
カテゴリー毎に対応方針策定 (2025.8月開催)

- 山梨県内に工場 (営業所) があり、都内に本社を有する対象先への推進

- **製造業関連団体との情報連携**

- **都内医療推進PTを組成**

- アライアンス都内医療担当者による情報交換会実施

- **医療法人承継モデルの展開**

(1) 成長戦略 (⑫IT関連、ベンチャー・スタートアップ企業への対応強化)

地域経済の未来を担う企業を支援

- 東京戦略本部内の**スタートアップ統括室**が、エクイティ投資、ベンチャーデッド等への出資や融資対応
- スタートアップイベント等に参加し、**新たな企業の発掘に取り組む**

社会的インパクト指標 (KPI)

ベンチャー・スタートアップへの関連支援件数

500件/3年累計

2025年上半期スタートアップ関連支援件数



スタートアップイベントに参加



投融资先

VCファンドへのLP出資：4件
(LP出資先の投資先28件)
ベンチャーデッド・創業融資：2件

ビジネスマッチング

紹介：46件 (成約12件)

支援件数合計 76件

(出資先の投資先28件+創業融資2件+ビジネスマッチング46件)

Appendix

イベント登壇件数 5件
(甲府市のイベント、VCイベント登壇等)

(1) 成長戦略 (13) グループ会社の強化と新たな収益源の確保に向けた事業開発

地域課題解決に向けた地域総合商社「やまなし地域デザイン株式会社」の3事業の取組み

- **観光価値創造業**：県内の学生や企業に対し、セミナーやゲームランニングをパッケージにした**金融教育を有償で実施**
- **脱炭素関連事業**：PPAによる太陽光発電設備の導入および森林由来のJ-クレジットの創出・販売支援に着手
- **広告宣伝・マーケティング事業**：地域事業者の**自社PR動画の作成**や**SNSの運用代行及びコンサルティング、新商品のブランディング支援**等を実施

やまなし地域デザイン株式会社での将来的な事業化を見据え、
銀行本体で**エンディング動画事業**の実証実験を開始

サービス内容

- ・ 生前の家族への「想い」の整理をサポートし、死後に残したい「想い」を動画にするサービス

カウンセリング



撮影・編集



ご家族へお渡し



山梨中央銀行

地方創生推進部 山梨未来創生室



やまなし地域デザイン株式会社

銀行本体で実証実験を行ったのち、新たに事業化

やまなし地域デザインで小学生から社会人まで幅広く楽しめる
金融教育ゲームを実施

取組内容

- ・ オリジナルボードゲームを通じた資産形成に対する意識の醸成と、自身の幸せのための賢いお金の使い方の学習
- ・ イベントや企業研修の一環として実施



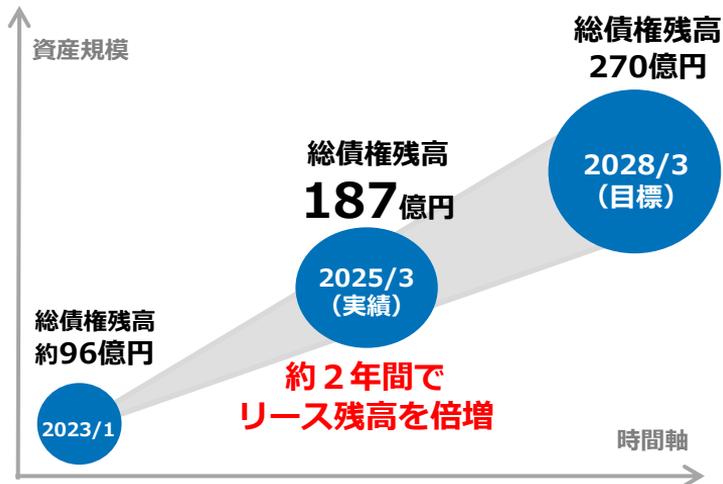
(1) 成長戦略 (⑬グループ会社の強化と新たな収益源の確保に向けた事業開発)

山梨中銀リースの業況拡大と今後の展開

- 2年間でリース残高を倍増し、目標達成に向けて大口案件および**サプライヤー向け営業を強化**
- **東京での拠点を拡大し、超富裕層向けリースを推進**

総債権残高の推移

- 地公体との取引推進強化
- 社内人財育成による組織力の高度化



山梨中銀リースの“東京戦略”

- 東京地区への**人的資源投下**
- 新たな事業領域への挑戦 (不動産リース等)



山梨中央銀行

東京都内エリア
営業店・東京戦略本部

都内営業店および**ウェルスビジネス部**等との連携を強化

(1) 成長戦略 (⑭富士山・アルプス アライアンス)



静岡銀行・八十二銀行と地域の課題解決に取り組み、**企業価値向上**と**社会価値創造**を両立

- アライアンスによるシナジー効果の **K P I = 200億円** (3行合計・5年累計) の実現を目指す
- 2025年9月時点のシナジー効果は **3行合計で64億円**

実績

64億円※1
(達成率33%)

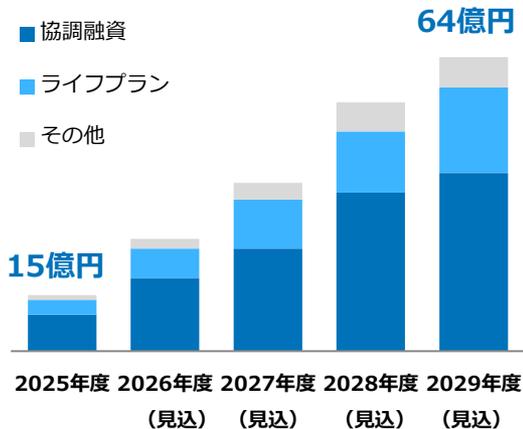
ストファイ
(協調融資額)
523億円※2

シローン等
(協調融資額)
79億円※2

静岡TM証券山梨本店
(預り資産)
416億円

※1 5年累計換算額 ※2 提携開始以来の共同案件にかかる累計実行額 (3行合計) (2025年9月末時点)

企業価値向上



【主要なシナジー効果実現領域】



(1) 成長戦略 (⑭富士山・アルプス アライアンス)



静岡銀行・八十二銀行と地域の課題解決に取り組み、**企業価値向上**と**社会価値創造**を両立

- 各県共通の地域課題解決への取組みを通じて、**3県合計人口の増加**を目指す
- 2025年7月から取り扱いを開始した「**移住応援ローン**」は**3行合計75件/27億円**

実績

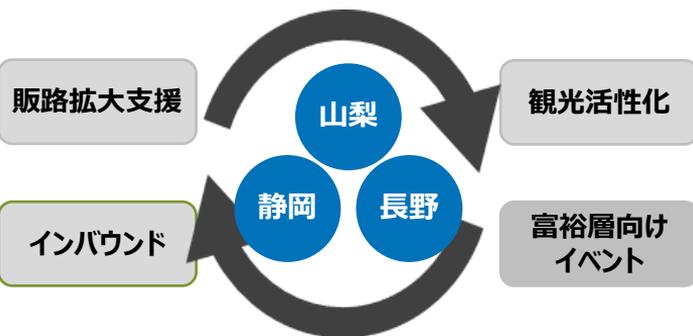
個別商談会
開催 成約件数
3回 / 15件

移住応援ローン
件数 実行金額
75件 / 27億円

※実績はすべて3行合計

地域活性化への取組み

3行が有する機能・ネットワークの最大限活用



移住促進への取組み

首都圏在住者に3県の移住関連情報と支援メニューを提供することで「富士山・アルプスブランド」を醸成、移住促進の好循環を創出

情報発信 ▶ 移住ポータルサイトでの情報発信

相談受付 ▶ アライアンス移住フェア開催

マッチング支援 ▶ 移住支援事業者、自治体との連携

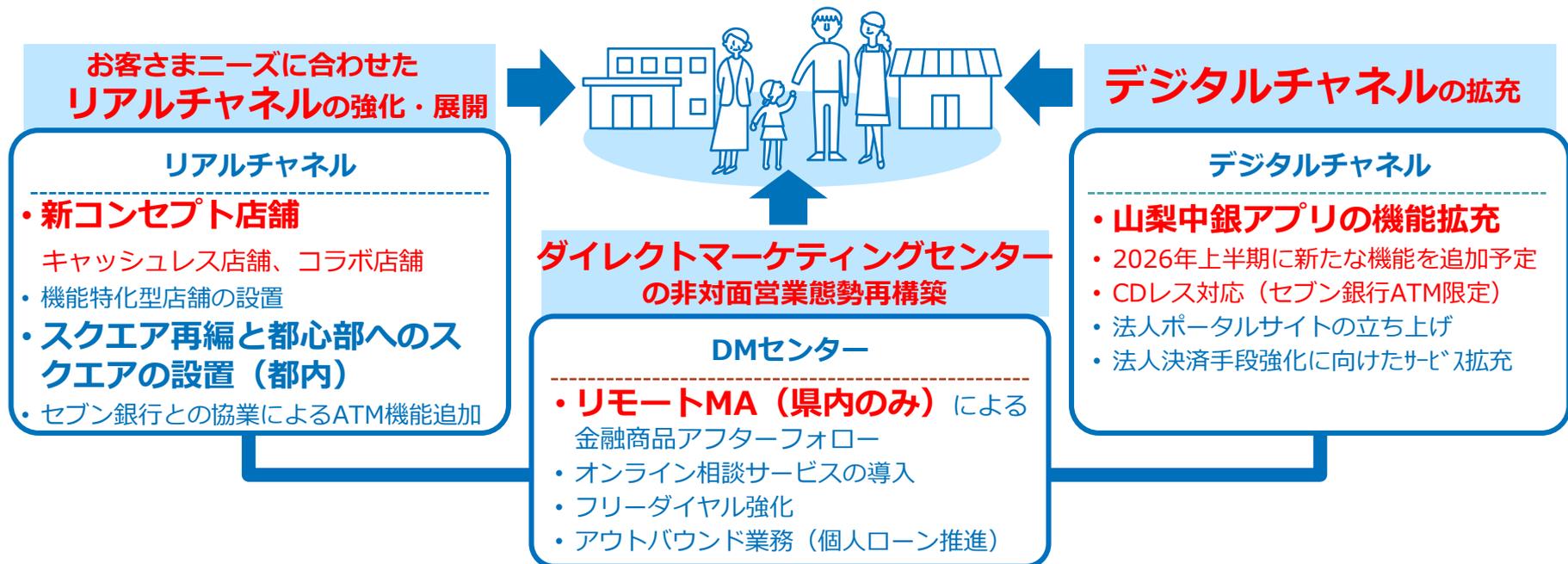
富士山・アルプスブランドの構築

3県への移住者・移住関心者数の増加

(2) 基盤戦略 (①お客さまニーズに合わせたハイブリッド型営業態勢の構築)

チャンネル融合によるハイブリッド営業態勢構築とインサイト営業の強化

- 新たな店舗の設置やリモートMAの導入によるチャンネル戦略の取組強化



「インサイト営業」の強化とコミュニケーションインフラの整備

インサイト営業態勢の整備

AIを活用したMAツールの導入

新CRMの導入

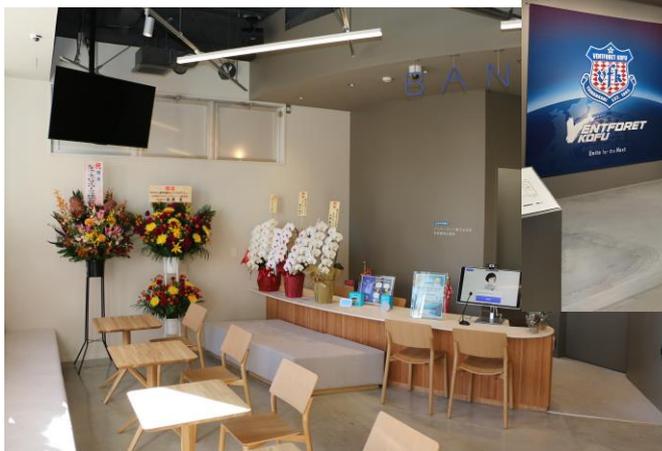
データベース構築
(データレイク・データマート)

(2) 基盤戦略 (②リアルチャネルの強化)

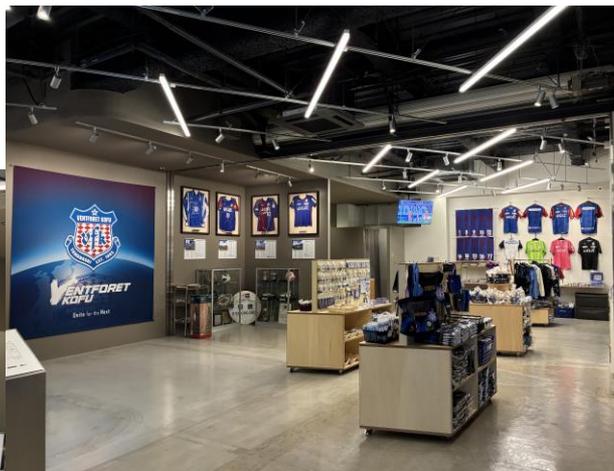
「金融×スポーツ×デジタル」が融合する未来型店舗の展開

- **ヴァンフォーレ甲府**や**AWS、インテック**とコラボした複合店舗「**withKOFU**」を2025年11月21日OPEN
- **完全キャッシュレス**店舗、かつ**AIアバター**によるお客さま対応を実施
- 休日や夜間営業もしており、セミナーの開催やライフプランサポートにおけるお客さまとの接点確保の場として活用

銀行キャッシュレス店舗



「Vent STORE」 「Vent CAFE」



AIアバターによる受付



< 主な対応内容 >



お客様満足度の
向上

店舗内での
顧客体験向上

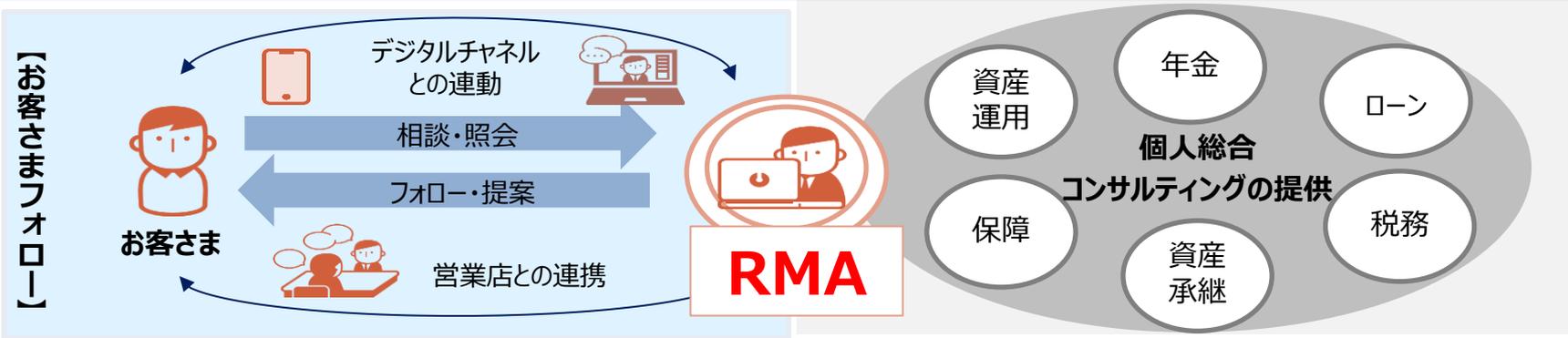
店舗運営
の効率化

お客様の声を
収集・蓄積

(2) 基盤戦略 (3) 非対面チャネルとデジタルチャネルの強化

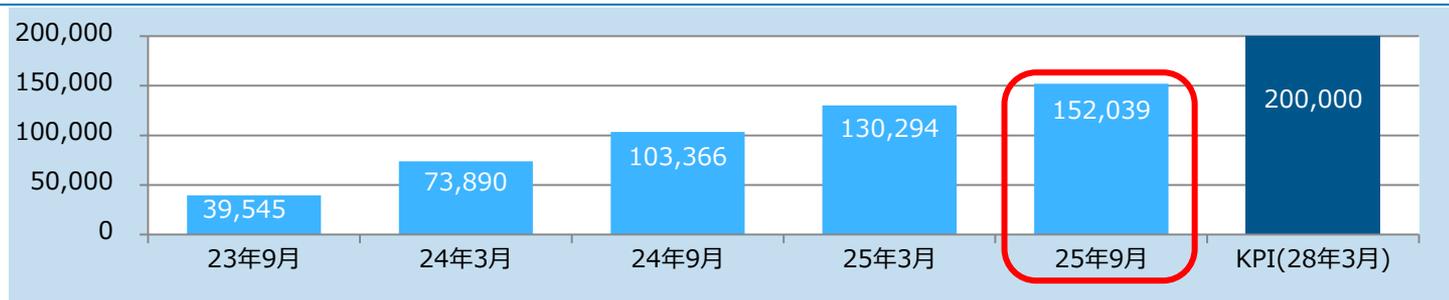
リモートマネーアドバイザー (RMA) を新設

- 非対面チャネルに特化した、個人営業分野の総合コンサルティングの提案
- 総合的な金融アドバイスを実施するとともに、**時間や場所にとらわれないサポート**を実現



山梨中銀アプリ契約数 15万件突破

- 当行のデジタルチャネルの中核（ユビサキバンク）に向けて新たな機能拡充



(2) 基盤戦略 (④個人ローン業務体制の整備)

個人ローン統括室の新設

- 個人ローン業務の完全本部化への対応
- 企画部門と業務部門の集約

個人ローンシステムの刷新

- 個人ローン自動審査システムの更新
- 当行が内製開発した**個人ローン統合管理システム**を日本電子計算と共同で提供

債権管理業務の完全本部化

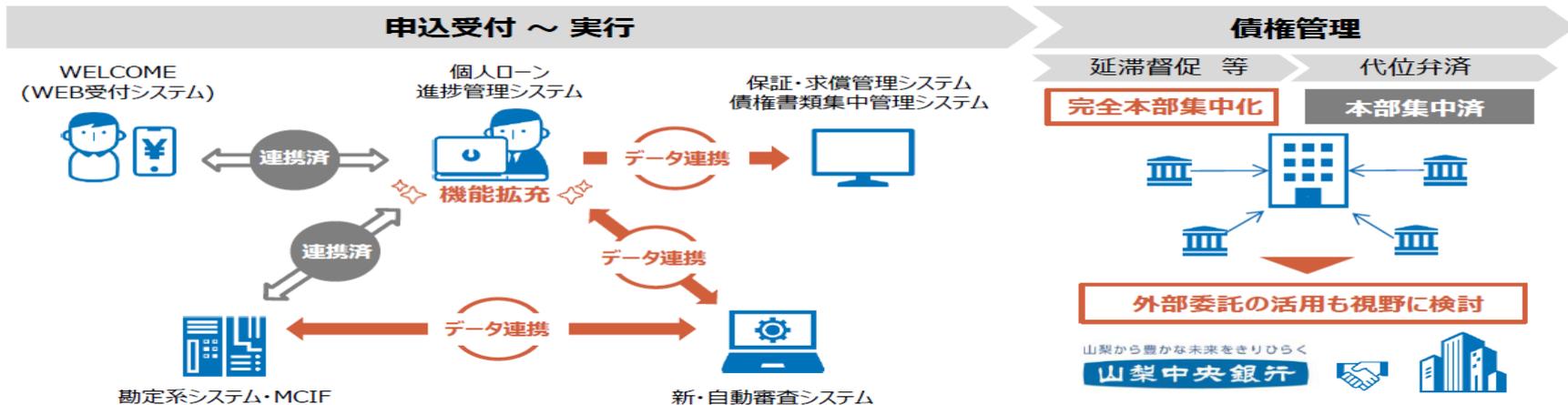
- 延滞管理、条件変更等の営業店の個人ローンの債権管理業務の本部集中化

審査結果回答スピードの向上

一層の合理化・効率化促進

2025年11月の対応範囲（申込受付から実行に至る業務を完全本部化）

2026年中に対応予定



(2) 基盤戦略 (⑤ 営業店および本部業務の効率化)

生産性向上に向けた**生成AI**の活用

- 行内用生成AIチャットを機能強化した「**YCB-AsIst**」の利用開始
融資業務・法人営業等に活用
- システム統括部内に「**AI・データ活用推進チーム**」を設置
生成AIの活用に対する社内機運の醸成に向けて「**生成AIアイデアコンテスト**」を実施
- AIエージェント・ワークフロー実行基盤の構築を開始
- 「DX・しごと改革推進室」の活動サポートと行内DXを促進するため、本部横断のDX推進チームを再構築
- DX推進人財育成、リテラシー向上施策の取組強化



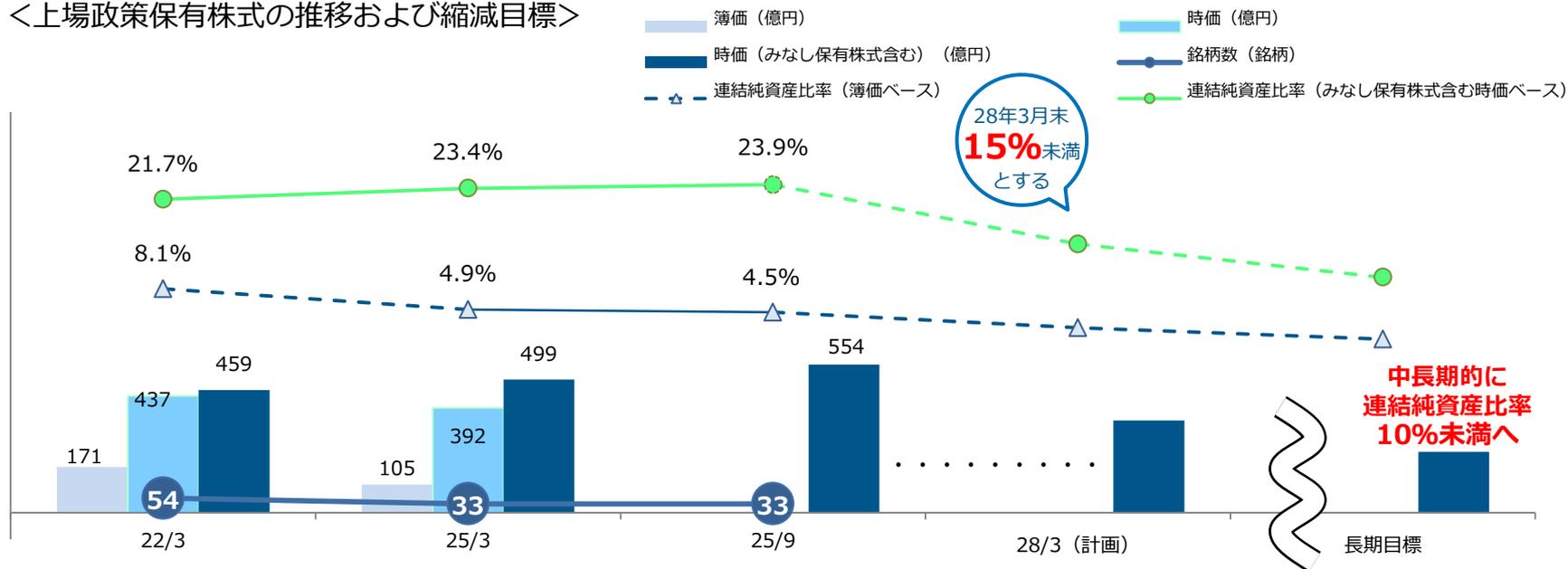
(3) 資本戦略 (① 政策保有株式の縮減)

政策保有株式の更なる向上に向けた上場政策保有株式の縮減

- 縮減方針は、2028年3月末までに連結純資産に占める上場政策保有株式（みなし保有株式含む時価ベース）の**保有割合を15%未満**とする。なお、中長期的に同保有割合を**10%未満に縮減**

企業価値向上に向けた資本効率の更なる向上および財務体質のなお一層の強化等を目的に、上場政策保有株式の縮減方針を改めて設定し、政策保有株式の縮減を一層進める

<上場政策保有株式の推移および縮減目標>



(3) 資本戦略 (②キャピタルアロケーション)

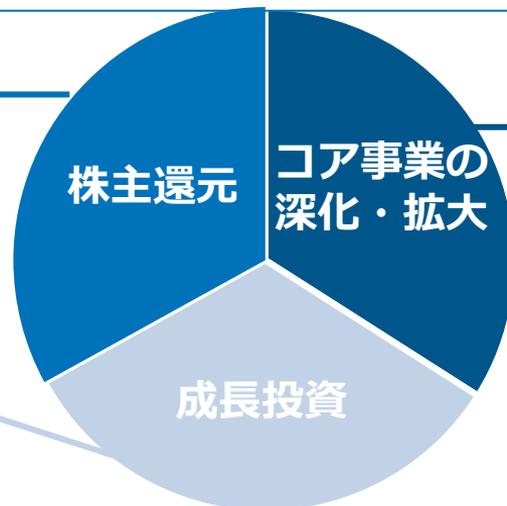
持続可能な成長に向けた戦略に基づく資本の活用

- 連結自己資本比率は、9%台を維持する中で、コア事業の深化・拡大、成長投資、株主還元等への**バランスの良い投資**

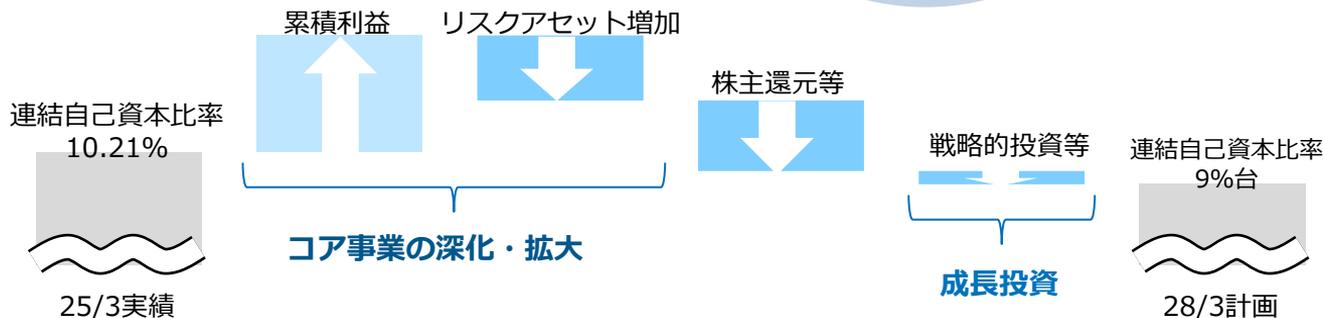
- 親会社株主に帰属する当期純利益の40%を目安に配当
- 自己株式取得は、柔軟かつ機動的に対応

- 新事業投資 (やまなし未来インベストメント、やまなし地域デザイン等)
- 人的資本投資 (処遇改善、リスクリング、専門人財育成、キャリア採用等)
- DX推進投資 (データ分析基盤構築、ゼロトラストセキュリティ、デジタルサービス拡大、業務改革支援等)

- 円滑な資金供給への備え
- 貸出金と有価証券の増強
- 子会社への戦略的投資



キャピタルアロケーションのイメージ

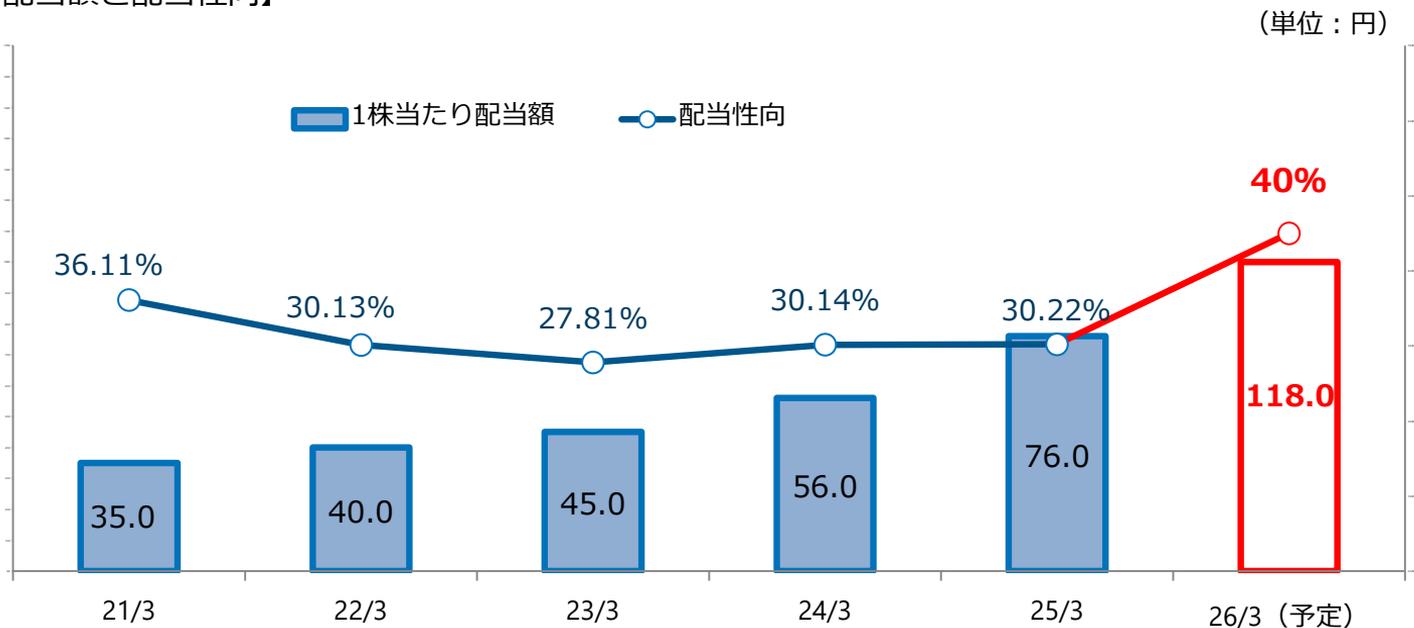


(3) 資本戦略 (③株主還元方針)

株主還元の更なる充実に向けた取組み

- 当行グループの企業価値向上に向けた資本・財務戦略の一環として、健全性維持と収益・成長投資のバランスを勘案しつつ株主還元のさらなる充実を図るため、**配当性向は40%を目安**
- 中間配当、期末配当ともに当初予想から4円増配し、中間配当は1株当たり59円、期末配当は1株当たり59円、**年間118円**

【一株当たり配当額と配当性向】



(3) 資本戦略 (4) 株主優待制度の導入

当行株式への投資魅力を高めるため、株主優待制度を導入

- 株主の皆さまの日頃からのご支援に感謝するとともに、より多くの皆さまに長期間当行株式を保有していただくことを目的
- **山梨県の特産品・山梨県内宿泊クーポン等を優待品**として全国の株主さまにお届けし、**山梨県の魅力を発信**するとともに、**特別金利定期預金（金利上乘せ）**等の優待を提供する

基準日

2026年3月31日を初回基準日とし、以降、毎年3月31日を基準日（年1回）

対象となる株主さま

毎年3月31日現在の株主名簿に記録された「200株以上の株式を1年以上継続して保有する株主さま」^(注1)を対象。ただし、2026年3月31日現在の株主名簿に記録された200株以上の株式を保有する株主は、初回に限り保有期間にかかわらず対象。

(注1) 「継続して1年以上保有」とは、基準日を3月31日とし、9月30日および3月31日の株主名簿に、同一株主番号で連続して3回以上かつ200株以上の保有が記録されていることが条件

優待内容

保有株式数	優待内容
1,000株以上	6,000円相当のカタログギフト
500株以上 1,000株未満	2,500円相当のカタログギフト
200株以上 500株未満	クオカード 1,000円

カタログギフトには
 「① 山梨県の特産品」
 「② 特別金利定期預金（金利上乘せ）」
 「③ 山梨県内宿泊クーポン」
 「④ 社会貢献活動への寄付」を掲載予定
 株主の皆さまには、①～④のいずれかひとつを選択

(4) 人財戦略 (①企業風土改革への取組み)

従業員の能力発揮、モチベーション向上に向けたサーベイの活用

- 2023年からサーベイを実施し、課題を特定することで、**改善への取組み**
- 分析に基づいた、改善策を対応したことで、ポイントは**2年で3.7pt改善**

サーベイ実施

- 2023年10月 第1回サーベイ実施
- 2024年10月 第2回サーベイ実施
- 2025年10月 第3回サーベイ実施

改善策実施

- 目標設定・評価に係る研修を開催
- キャリア形成支援の制度等を充実

分析・課題特定

- 必要に応じ追加サーベイを実施
- 行内の課題を特定し、改善策検討



※ カッコ内は同じサーベイを利用している企業平均

(5) 期待成長率の向上 (①当行グループの事業基盤)

山梨・東京の連携による、地域経済の活性化

- 全国トップクラスの事業所数を誇る東京と**隣接する地理的魅力**
- 東京都内での長い歴史からお客さまとの信頼関係を築き、多くの情報を結びつけることで、**山梨への投資を加速**

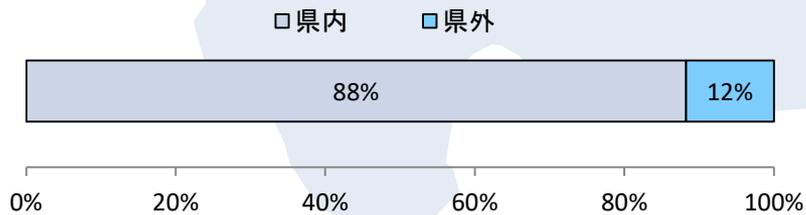
経済規模

山梨県

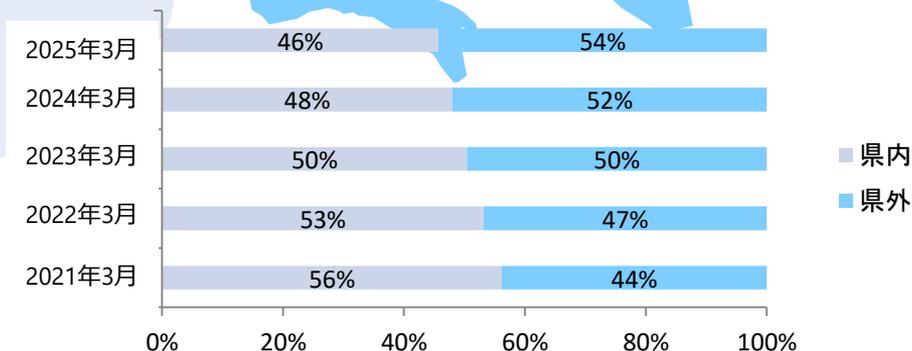
東京都



預金割合



貸出金割合

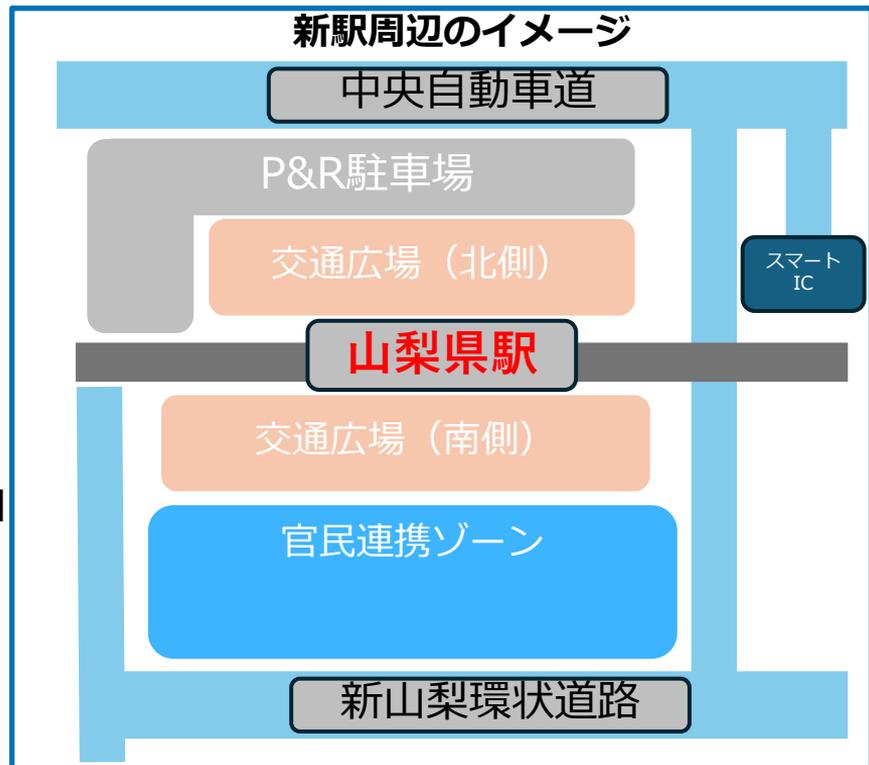
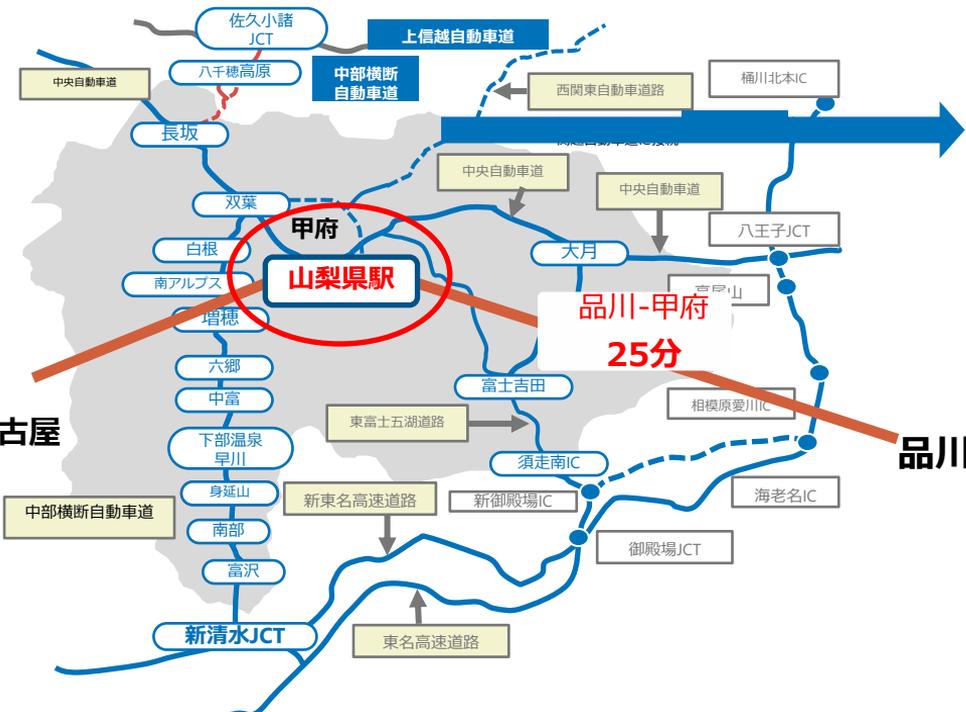


(5) 期待成長率の向上 (②リニア開通による地域経済の活性化)

新たな山梨の玄関口となるリニア開通による地域経済活性化への貢献

- 行内に **リニアPTを立上げ**、地方公共団体や関連団体と連携し、リニア新駅周辺地域開発の支援
- 「やまなしPPP/PFI地域プラットフォーム」にて中央市の「リニア中央新幹線を活かしたまちづくり事業」に関するサウンディング型市場調査(※)を実施

(※) 民間事業者から広く意見やアイデアを求め、事業の市場性や実現可能性を自治体が把握し、事業の検討を進展させるために情報収集を行うことを目的に実施する調査



(5) 期待成長率の向上 (③株主・機関投資家等との対話強化)

ステークホルダーとの積極的なコミュニケーションの実施

- 様々なステークホルダーに向けた経営戦略の理解向上を図るためのIR活動の強化
- 本年11月に、**海外投資家との面談を現地で初開催**

● 2025年度実績

決算説明会	1回	行内向けIR	30回
個別ミーティング	9回	地域向け説明会	3回
海外投資家向けIR	4回		

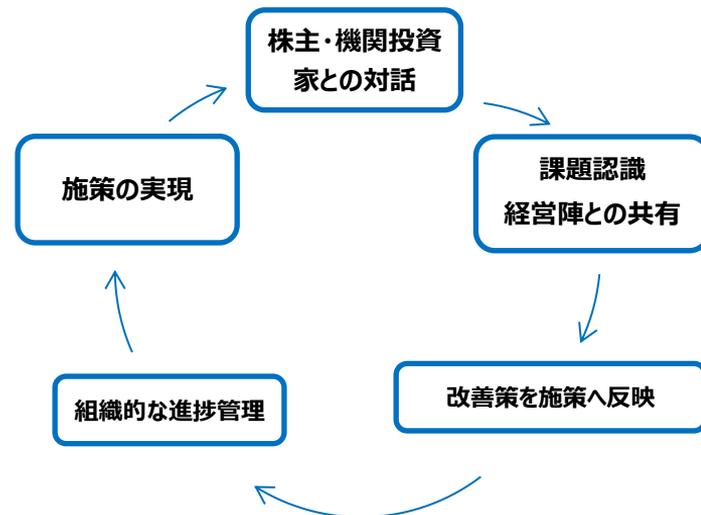


海外投資家向けIR



地域向け説明会

● 対話後のPDCA



中期経営計画 Value Creation Company ~ 1st Stage 目標と実績

財務指標

項目	2025年9月期 (実績)	2025年度 上半期計画
連結ROE	3.93%	—*1
親会社株主に帰属する 当期純利益	43億円	40億円
OHR	61.53%	68.35%
連結自己資本比率	10.14%	9.74%

人的資本指標

項目	2025年9月期 (実績)	2025年度 上半期計画
人的資本ROI	0.45倍	0.31倍
女性管理職比率	8.0%	8.0%
女性管理・監督職*2比率	23.2%	23%
エンゲージメントスコア	78.6*3	—*1

社会的インパクト指標

項目	2025年9月期 (実績)	2025年度 上半期計画
山梨県の観光消費額	4,685億円	—*1
山梨県の製造業生産額	1兆2,360億円	—*1
ベンチャー・スタートアップ 関連支援件数* (3年累計)	76件	52件
当行の金融教育提供者数 (3年累計)	2,948人	2,000人
当行のCO2排出量削減率 (2013年比)	69.72%	75%削減 (2025年度末)

*1 半期計画なし

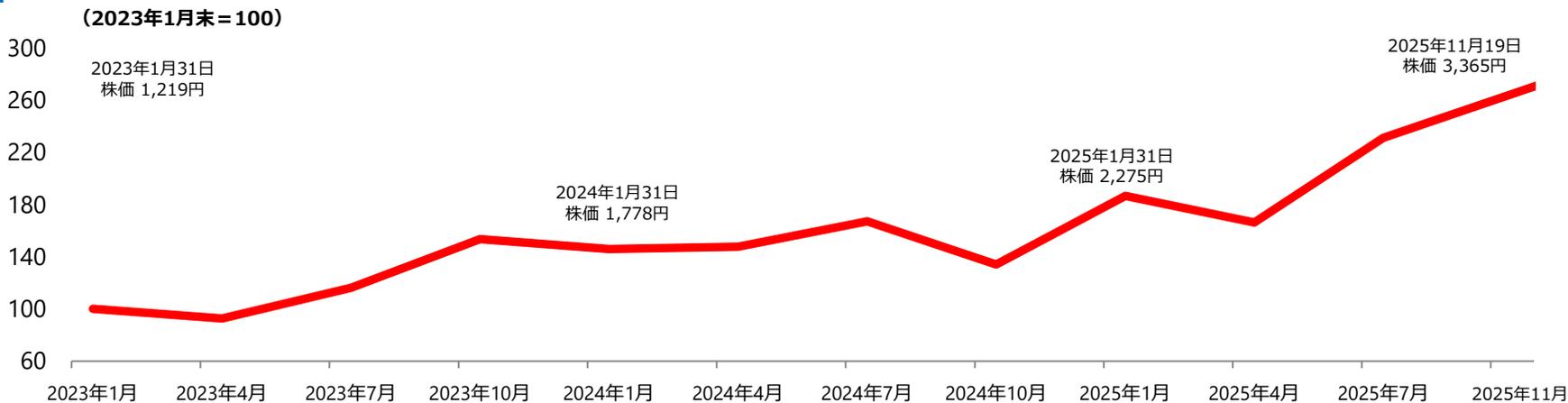
*2 監督職…検印業務・部下評価業務を担う。管理職の候補層（役職は支店長代理、課長代理等）

*3 2025年10月調査実績

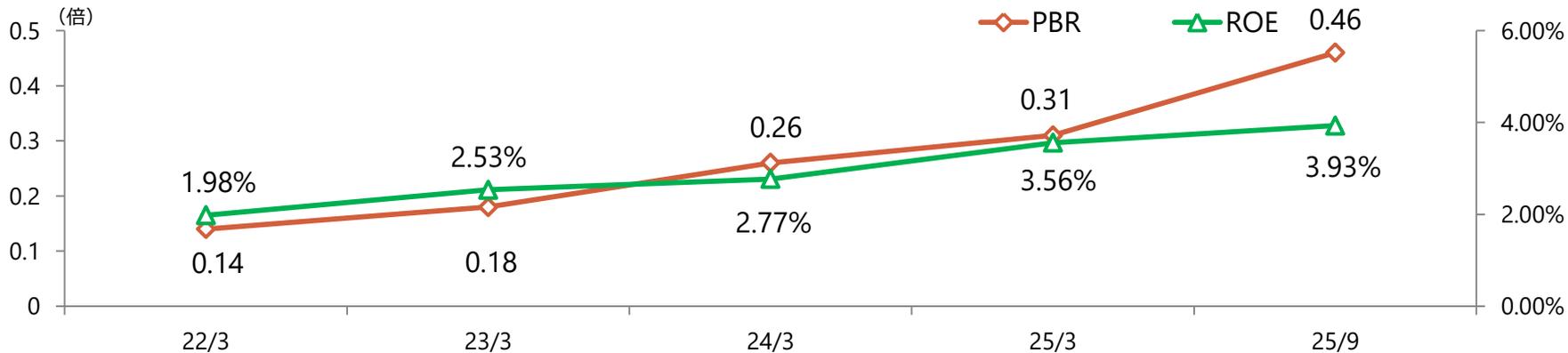
※ベンチャー・スタートアップ関連支援件数…直接投資件数、LP出資ファンドによる投資件数、ベンチャーデット対応件数、関連イベントの開催件数、ビジネスマッチング紹介件数
【実績】観光消費額は2024年、製造業生産額は2022年度、CO2排出量削減率は2024年度（目標対象範囲：Scope1 + Scope2）

当行株価とROE・PBRの推移

株価



ROE・PBR (連結)



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。