



# 第50回 インフォメーション・ミーティング

2026年5月27日(水)



山梨から豊かな未来をきりひらく

**山梨中央銀行**

東証プライム:8360



# INDEX

## キーメッセージ

### 山梨中央銀行の歴史 創業150周年に向けて

#### 業績概要

2026年3月期損益概況 7

資金利益 8

預金の状況 9

貸出金の状況 10

有価証券の状況 11

役務取引等利益 12

経費/OHR(コア業務粗利益経費率) 13

与信関係費用 14

2027年3月期損益予想 15

中期経営計画 Value Creation  
Company ~ 1st Stage 目標と実績 16

Value Creation Company 2034  
ロードマップ 17

長期ビジョンのありたい姿の見直し 18

## 企業価値向上に向けて

営業基盤の状況 20

当行グループの事業領域とビジネス  
モデル 21

企業価値向上に向けた成長ストーリー 22

- 地域金融力の強化 23

- 生産性向上に向けた取組み(DX・AI・しごと改革) 31

- 金利復活による効果の最大化 35

- シン・東京戦略の深化 41

- シン・マーケティング戦略の強化 48

- 新事業の拡大 54

- リニア活用による地域活性化 57

- 資本戦略 61

- 人財戦略 65

- 当行株価とROE・PBRの推移 68

- 『企業価値』および『地域価値』の向上へ 69

# キーメッセージ

## 2026年3月期

### 業績

- 親会社株主に帰属する当期純利益は前年同期比23億円増加の**99億円**
- 貸出金は2026年3月末で前年同期比2,728億円増加の3兆328億円
- 2027年3月期予想は、**親会社株主に帰属する当期純利益125億円**
- 連結ROEは**4.48%に上昇**

### 企業価値向上

- 中期経営計画KPIの上方修正  
2027年度に**親会社株主に帰属する当期純利益140億円以上**(当初100億円以上)、**連結ROE5.8%以上**(当初5%以上)、**OHR58%以下**(当初65%以下)
- 長期ビジョンのありたい姿の見直し  
**2030年度**(当初2033年度)に連結ROE8%以上、親会社株主に帰属する当期純利益200億円以上、**2033年度にROE10%以上**
- 配当金は、年間131円(前年同期比55円増配)

### 戦略

- シン・東京戦略の深化に向けた**地区別推進方針の明確化**
- シン・マーケティング戦略の展開

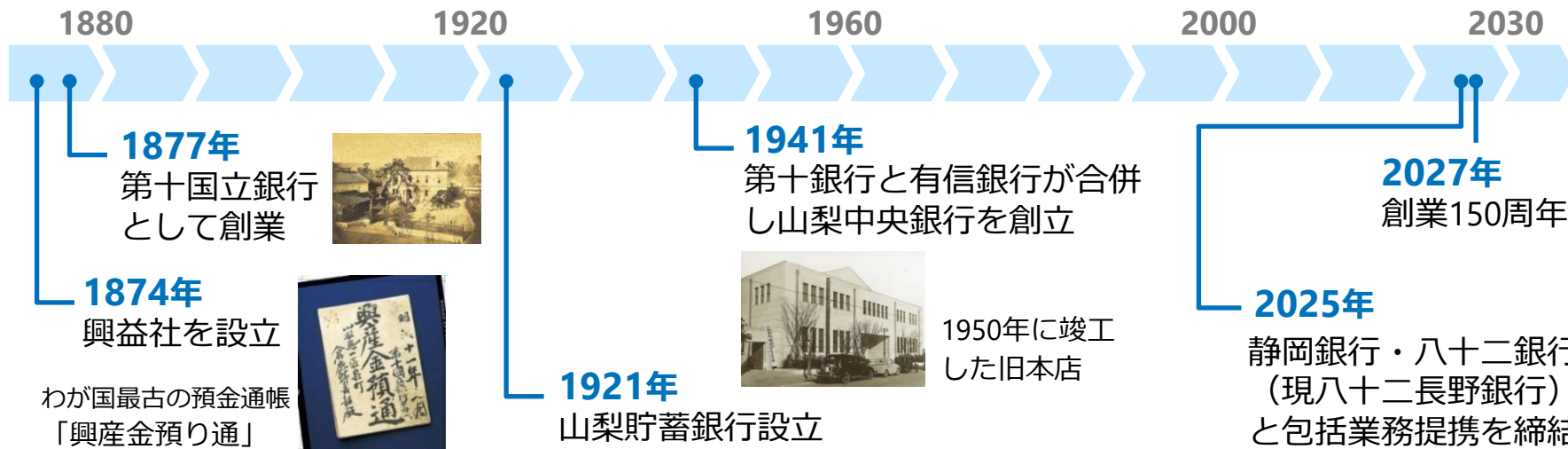
# 山梨中央銀行の歴史

## 山梨県内唯一の地方銀行

- 山梨(甲斐国)は江戸時代、長い期間一国すべてが天領(幕府直轄地)であり、大名(領主)がいなかったことから、**民間の自立心が高い地域**
- 1877年に日本で9番目の国立銀行として創業し、2027年に創業150周年を迎える(渋沢栄一氏も創業に関与)
- 明治期に入ると、民間出身者の根津嘉一郎氏、若尾逸平氏など**優れた実業家が東京・横浜を中心に活躍**



渋沢栄一氏の自筆の書  
「信は萬事の本と為す」



# 創業150周年に向けて

## 2027年4月に創業150周年を迎える

当行の歴史や成果を振り返り、あらゆるステークホルダーへ感謝の意を示すとともに、**長期ビジョン(ありたい姿)の実現**や**創業200周年に向けた成長ドライバー**の1つとして、企業価値を向上させる機会とした周年記念事業を展開していく

### 事業目的

- 歴史と伝統の継承
- ステークホルダーへの感謝と価値提供
- ブランドイメージの強化
- 未来(将来)への飛躍
- グループ内の一体感・エンゲージメントの醸成



周年事業とした成長投資により  
 企業価値を向上させる

### 具体的な取組み

- コア実施期間  
**2026年10月1日 ~ 2028年3月31日**
- 企業価値向上に向けたさらなる投資方針

成長投資

- ・新事業展開
- ・IT・DX投資

株主還元

店舗戦略

- ・ファシリティリニューアル
- ・店舗機能の拡充

人的資本経営強化

- ・専門人材の育成・採用
- ・処遇の改善

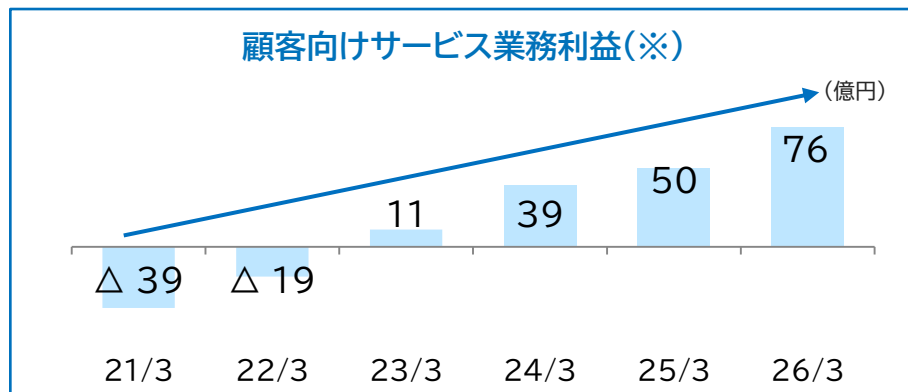
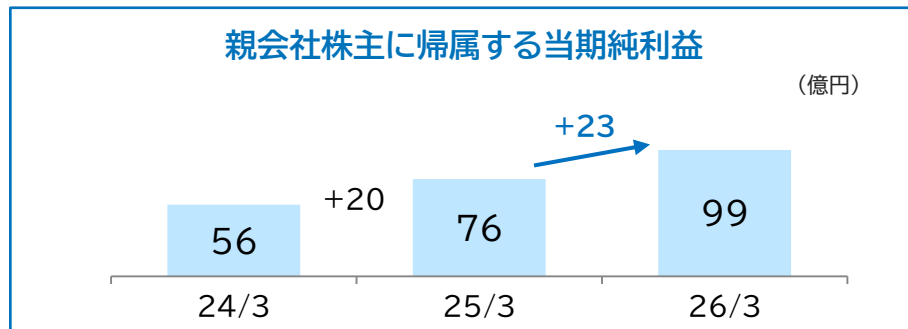


# 業績概要

# 2026年3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)	25/3期	26/3期	前年比
業務粗利益		319	283	△ 35
資金利益		339	419	79
役務取引等利益		72	65	△ 6
その他業務利益		△ 8	△ 17	△ 8
コア業務粗利益		404	468	64
国債等債券損益		△ 84	△ 184	△ 99
経費(△)		258	275	16
一般貸倒引当金繰入額(△)		0	△ 0	△ 1
業務純益		59	8	△ 51
コア業務純益		145	192	47
// (除く投信解約損益)		145	192	47
臨時損益		38	123	85
うち不良債権処理額(△)		14	5	△ 9
うち株式等関係損益		47	119	71
経常利益		97	132	34
特別損益		△ 0	△ 0	0
法人税等合計(△)		25	33	8
当期純利益		71	98	26
与信関係費用(△)		14	4	△ 10
連結	(億円)	25/3期	26/3期	前年比
連結経常利益		106	138	32
親会社株主に帰属する当期純利益		76	99	23

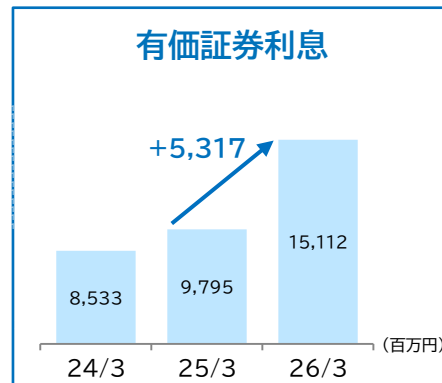
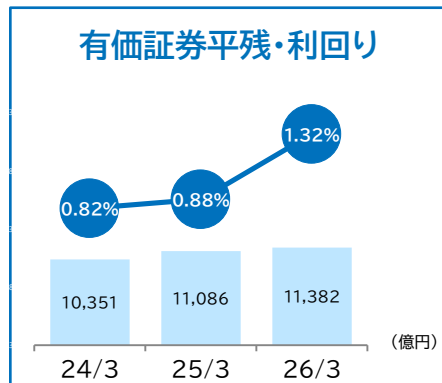
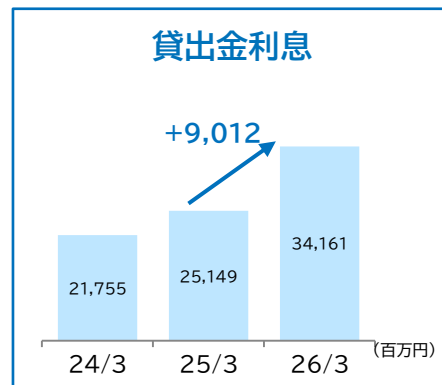
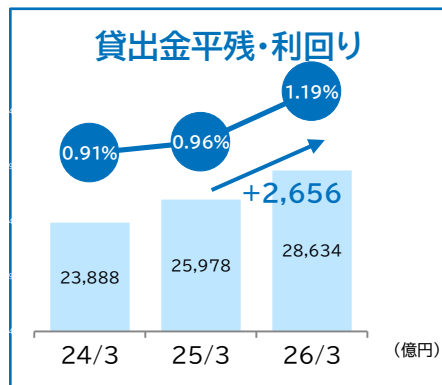


※ 顧客向けサービス業務利益  
貸出金平残×預貸金利回り差+役務取引等利益-営業経費

# 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)	25/3期	26/3期	前年比
資金利益	339	419	79
預貸金利息	227	258	31
貸出金利息	251	341	90
国内業務部門	237	327	90
国際業務部門	13	13	0
預金利息(△)	23	82	59
国内業務部門	23	82	59
国際業務部門	0	0	△0
有価証券利息	97	151	53
// (除く投信解約損益)	97	151	53
債券	28	62	34
国内業務部門	26	50	23
国際業務部門	1	12	11
株式	14	20	6
投信分配金	55	67	12
投信解約損益(益超過)	0	0	0
市場運用・調達ほか	14	10	△4
国内業務部門	325	394	69
国際業務部門	14	25	10

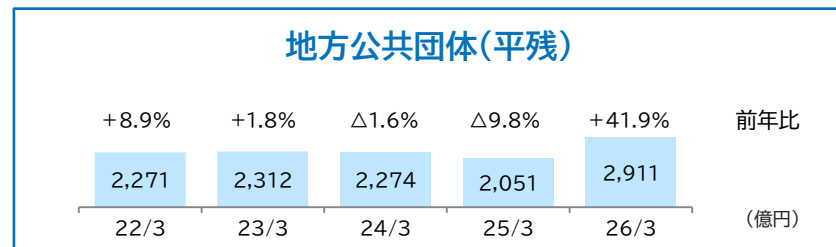
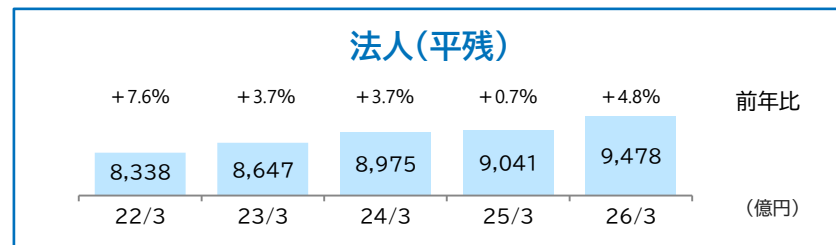
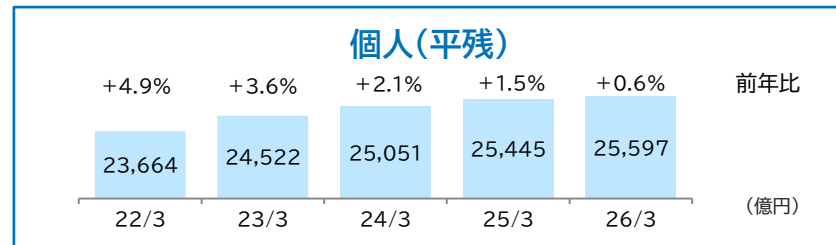
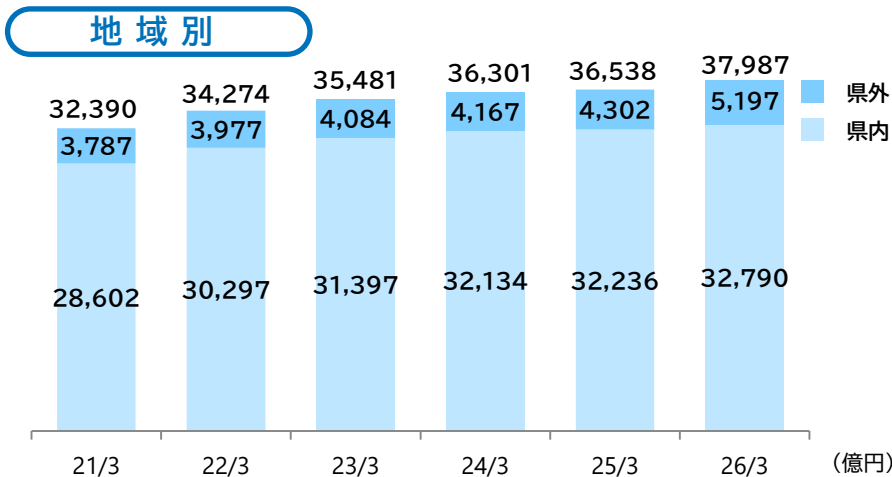


# 預金の状況

## 預金残高は増加基調を維持

通期平残 (億円)	25/3期	26/3期	前年比(増加率)	
預金	36,538	<b>37,987</b>	+1,449	(+3.9%)
山梨県内	32,236	<b>32,790</b>	+554	(+1.7%)
山梨県外	4,302	<b>5,197</b>	+895	(+20.8%)
山梨県内預金シェア(未残)	51.7%	<b>52.8%</b>	+1.1	-

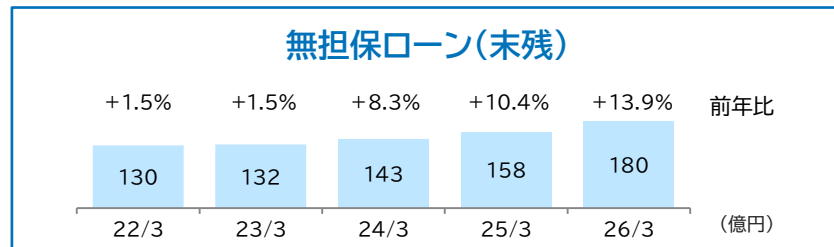
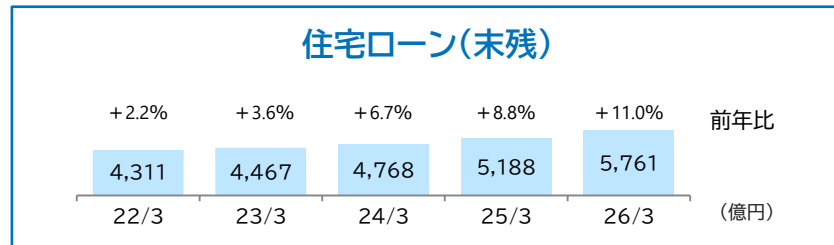
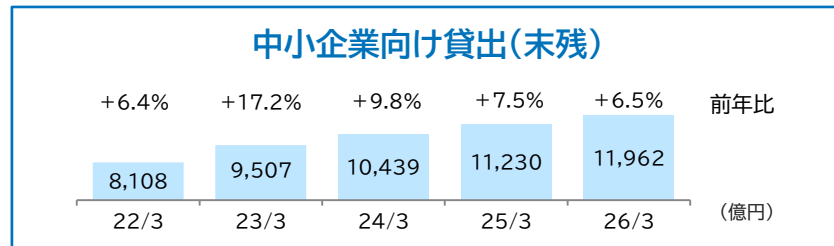
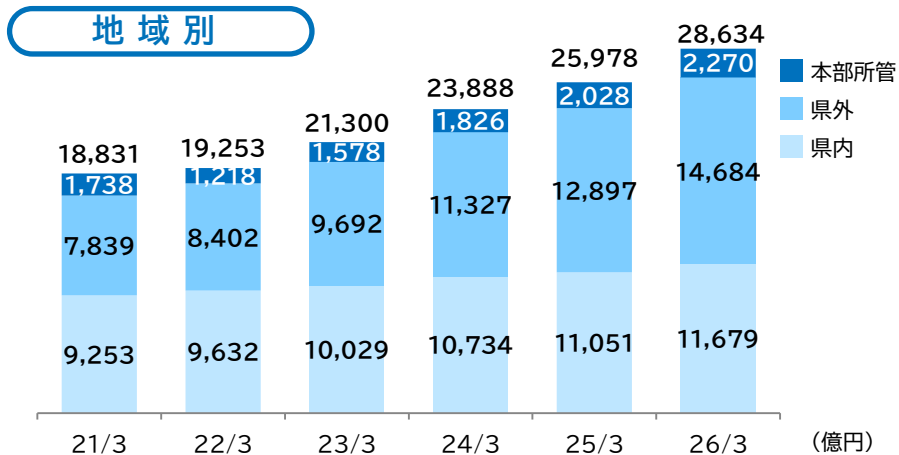
(ゆうちょ銀行を除く)



# 貸出金の状況

## 貸出金残高は増加基調を維持

通期平残 (億円)	25/3期	26/3期	前年比(増加率)	
貸出金	25,978	28,634	+2,656	(+10.2%)
山梨県内	11,051	11,679	+628	(+5.6%)
山梨県外	12,897	14,684	+1,787	(+13.8%)
本部所管貸出金	2,028	2,270	+242	(+11.9%)
山梨県内貸出金シェア(未残)	51.5%	52.7%	+1.2	-

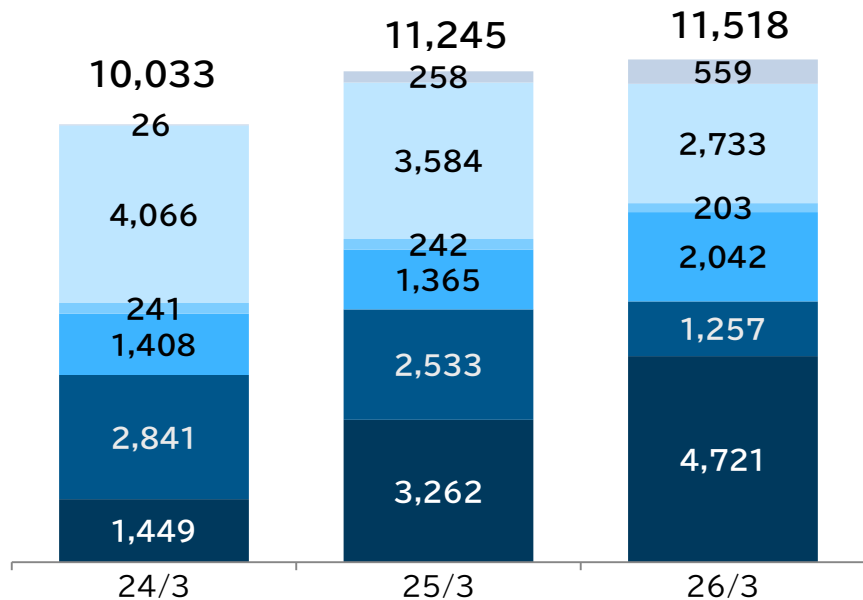


# 有価証券の状況

安定収益の拡大に向けて、デュレーションを抑制しながら円債を入替え

## 有価証券未残

(億円)



■ 国債 ■ 地方債 ■ 社債 ■ 株式 ■ 投信 ■ 外債

	24/3	25/3	26/3
有価証券 評価損益(億円)	156	▲46	63
アセットスワップ考慮後	156	▲42	127

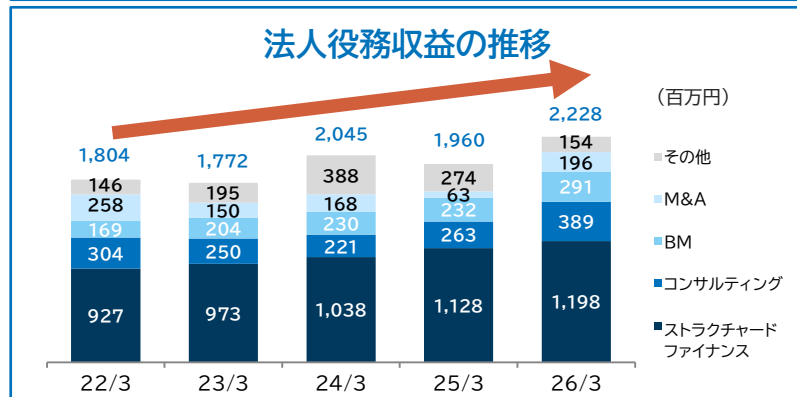
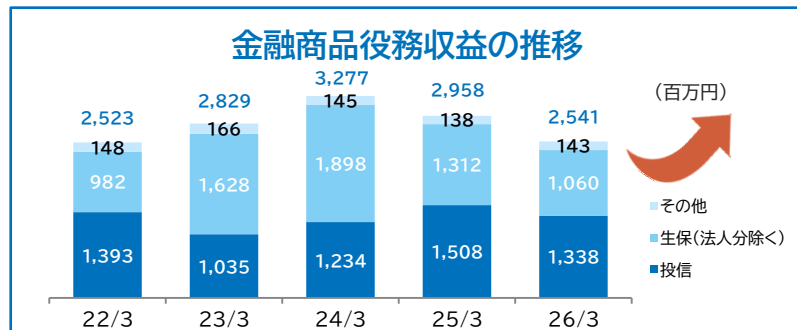
\* 上記の評価損益には、投資事業組合出資の評価損益を含む

	24/3	25/3	26/3
円債修正デュレーション	5.9	5.4	5.0
アセットスワップ考慮後	5.9	4.9	3.9

# 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したが、法人役務収益は増加

(百万円)	25/3期	26/3期	前年比
役務取引等利益	7,238	6,552	△ 686
役務取引等収益	10,410	10,357	△ 53
役務取引等費用(△)	3,171	3,804	633
<主な内訳>			
金融商品役務収益(法人向け保険を除く)	2,958	2,541	△ 417
うち投信手数料	1,508	1,338	△ 170
うち生命保険手数料(法人分除く)	1,312	1,060	△ 252
うち金融商品仲介手数料	110	106	△ 4
うち公共債手数料	23	31	8
法人役務収益	1,960	2,228	268
うちストラクチャードファイナンス関連手数料	1,128	1,198	70
うちコンサルティング関連手数料	263	389	126
うちビジネスマッチング手数料	232	291	59
うちM&A手数料	63	196	133
為替関係受入手数料(国内)	1,471	1,507	36
ローン支払保険料・保証料(△)	2,368	2,776	408

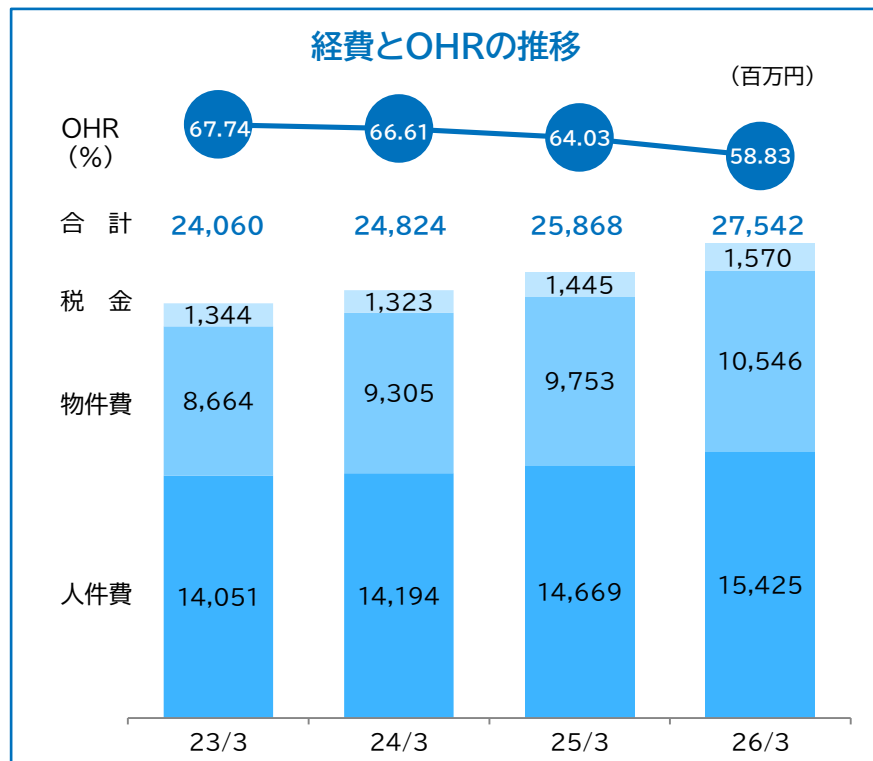


# 経費/OHR(コア業務粗利益経費率)

積極的な戦略的投資により経営の変革を加速

経費 (億円)	25/3期	26/3期	前年比
経費	258	275	16
人件費	146	154	7
物件費	97	105	7
税金	14	15	1
OHR	64.03%	58.83%	△5.19P

経費の主な増減要因 (億円)	26/3期	
人件費	7	賃上げ等+7
物件費	7	IT投資等+7
税金	1	外形税等+1



# 与信関係費用

## 低位な水準に抑制

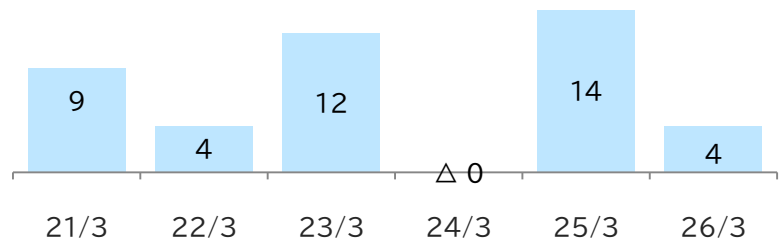
(億円)	25/3期	26/3期	前年比
与信関係費用	14	4	△10
一般貸倒引当金純繰入額	0	△0	△1
不良債権処理額(臨時損益)	14	5	△9
個別貸倒引当金純繰入額	13	4	△8
偶発損失引当金繰入額	0	0	△0
貸出金償却・債権売却損	0	0	△0
償却債権取立益(△)	0	0	0
与信費用比率	5.62bp	1.52bp	△4.10bp

(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および個別貸倒引当金繰入額に分けて表示。

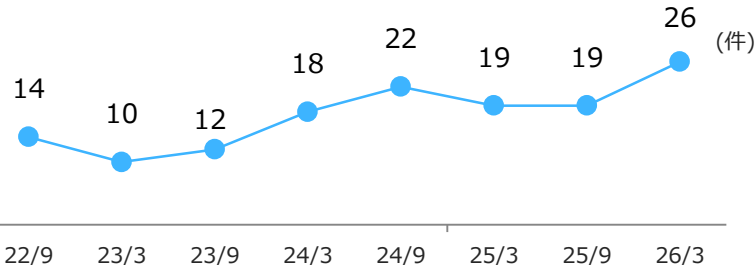
### 与信関係費用推移

(億円)



### 県内企業の倒産件数(負債総額10百万円以上)

(件)



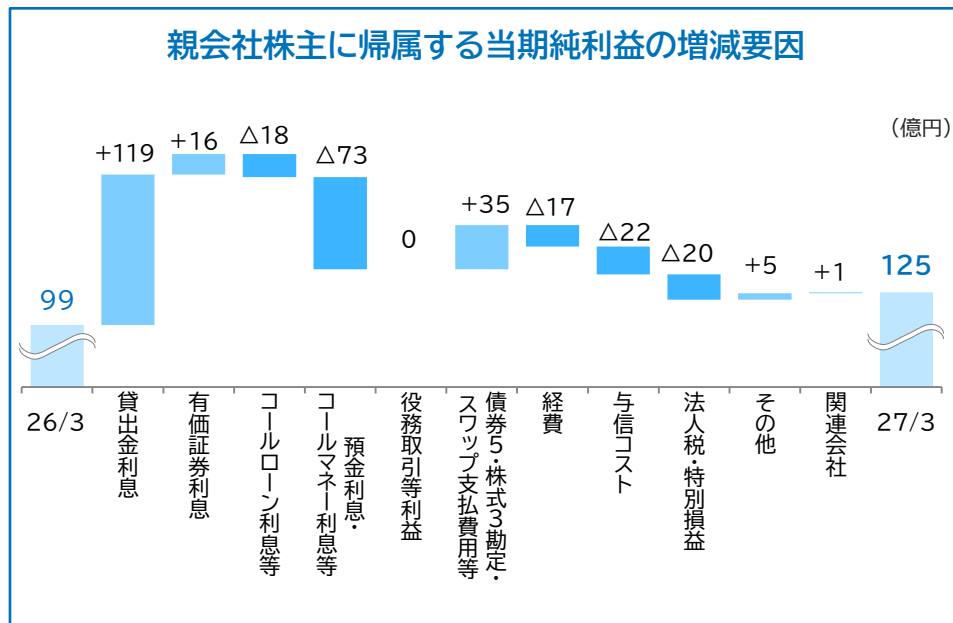
# 2027年3月期損益予想

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	(億円)	26/3期	27/3期 (計画)	前年比
業務粗利益		283	421	138
資金利益		419	463	43
うち貸出金利息		341	460	119
うち有価証券利息		151	167	16
役員取引等利益		65	65	0
その他業務利益		△ 17	△ 21	△ 4
コア業務粗利益		468	507	39
国債等債券関係損益		△ 184	△ 85	99
経費(△)		275	293	17
一般貸倒引当金繰入額(△)		△ 0	2	3
業務純益		8	125	116
コア業務純益		192	213	20
コア業務純益(除く投信解約損益)		192	213	20
臨時損益		123	53	△ 70
うち不良債権処理額(△)		5	23	18
うち株式等関係損益		119	60	△ 59
経常利益		132	179	46
当期純利益		98	124	25

連 結	(億円)	26/3期	27/3期 (計画)	前年比
連結経常利益		138	183	44
親会社株主に帰属する当期純利益		99	125	25

経費や与信コスト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



## 目標と実績

財務指標			人的資本指標		
項目	2025年度(実績)	2027年度	項目	2025年度(実績)	2027年度
連結ROE	★ 4.48% (上方修正)	5.8%以上	人的資本ROI	★ 0.49倍 (上方修正)	0.80倍
親会社株主に帰属する 当期純利益	★ 99億円 (上方修正)	140億円以上	女性管理職比率	7.4%	10%以上
OHR	★ 58.83% (上方修正)	58%以下	女性管理・監督職比率	23.3%	30%以上
連結自己資本比率	★ 9.84%	9%台	エンゲージメントスコア	★ 78.6	78.0以上

★は2025年度の計画を超過達成

社会的インパクト指標		
項目	2025年度(実績)	2027年度
山梨県の観光消費額	4,685億円	5,500億円
山梨県の製造業生産額	1兆381億円	1兆6,000億円
ベンチャー・スタートアップ関連支援件数*(3年累計)	★ 295件	500件
当行の金融教育提供者数(3年累計)	★ 6,051人	12,000人以上
当行のCO2排出量削減率(2013年比)	69.72%	85%削減

※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2023年度、CO2排出量削減率は2024年度(目標対象範囲:Scope1+Scope2)

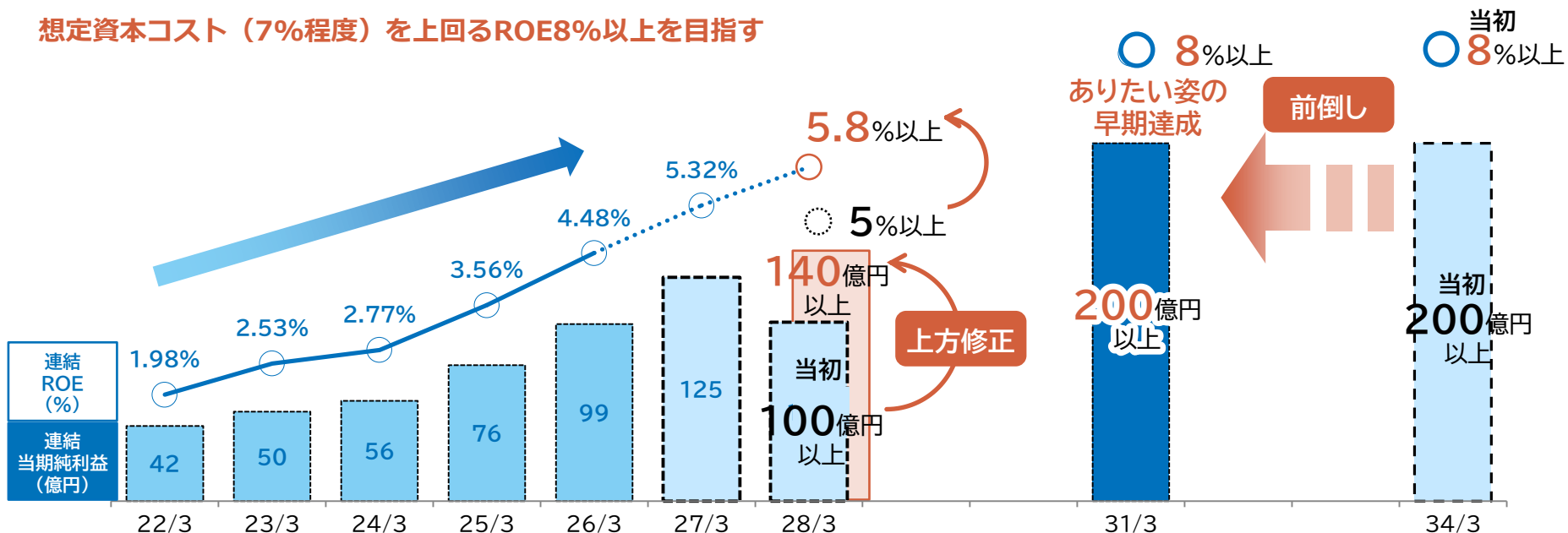
# Value Creation Company 2034 ロードマップ

## 資本コストを意識した経営への取組み

- 貸出金残高の伸長と貸出金利上昇による収益の押上げ
- 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

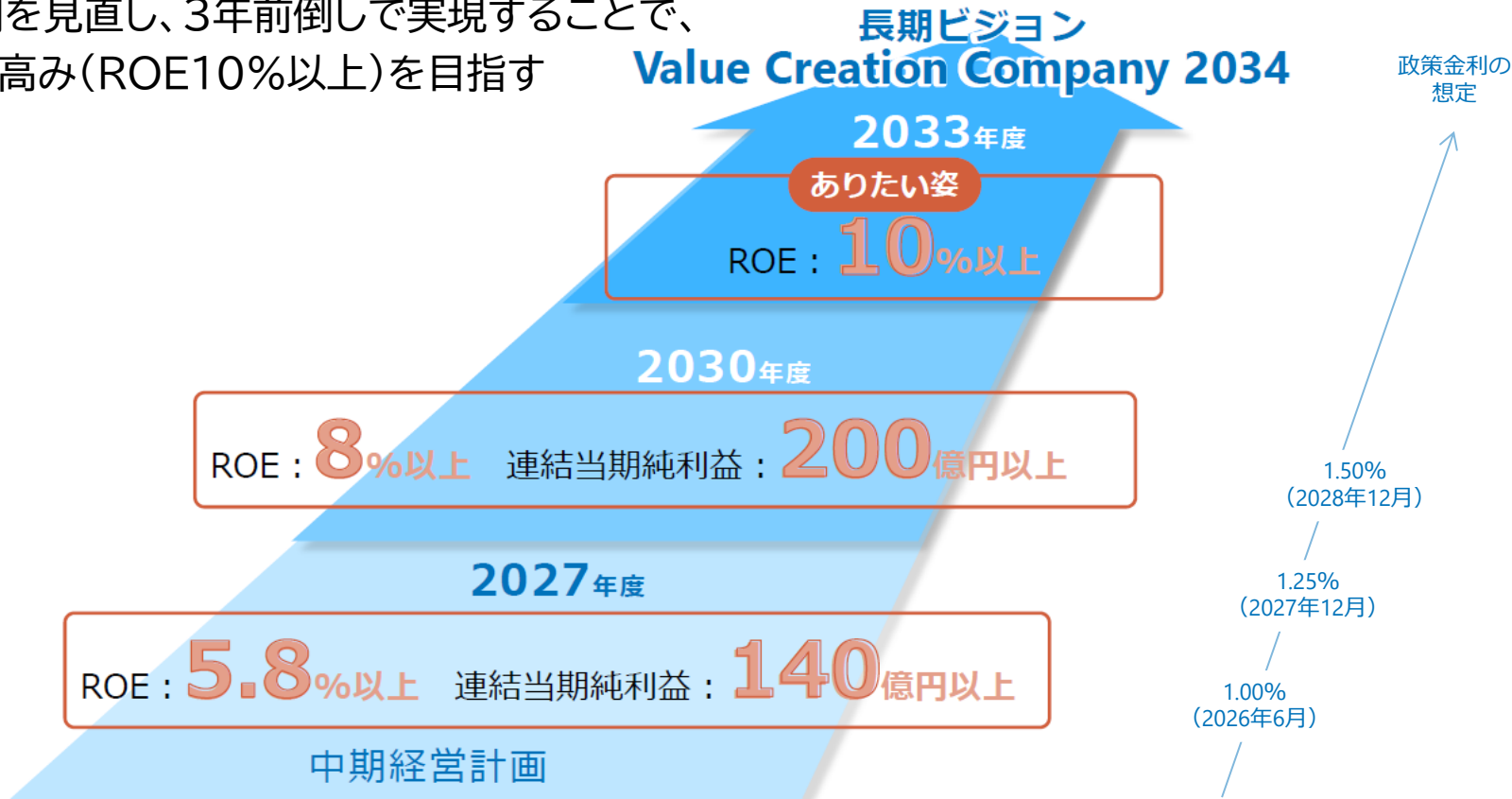
想定資本コスト（7%程度）を上回るROE8%以上を目指す

10%以上  
さらなる  
高みへ挑戦



# 長期ビジョンのありたい姿の見直し

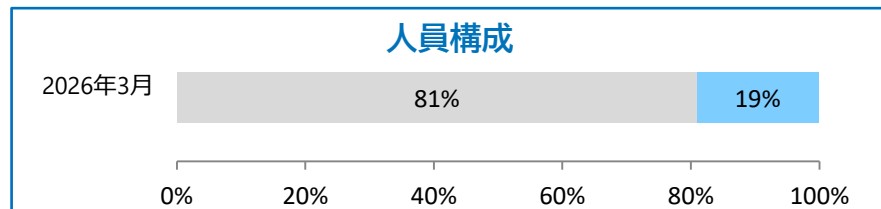
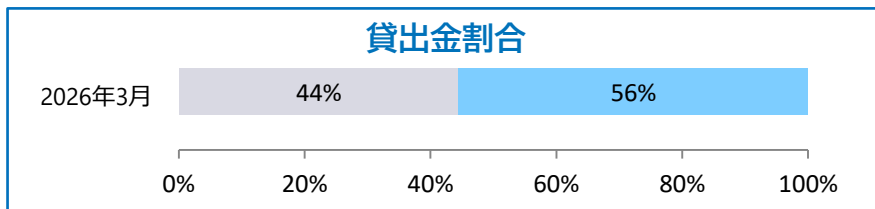
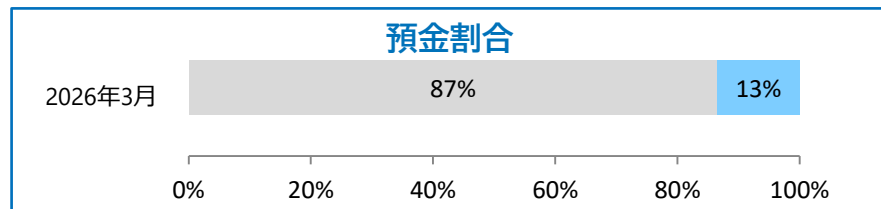
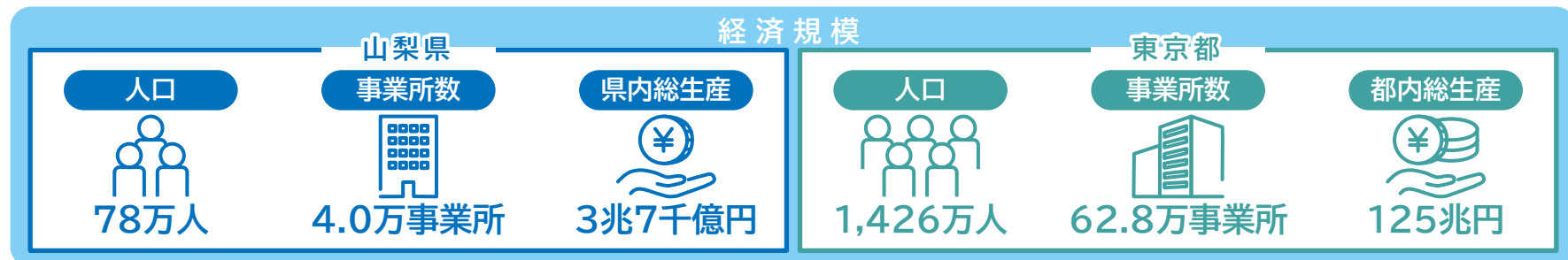
当初の2033年度、ありたい姿ROE8%以上、連結当期純利益200億円以上の達成時期を見直し、3年前倒しで実現することで、さらなる高み(ROE10%以上)を目指す



# 企業価値向上に向けて

---

- 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



■ 県内 ■ 県外

# 当行グループの事業領域とビジネスモデル

一体の営業領域と再定義、東京の“力”を活用し地方創生

山梨強靱化戦略

シン・東京戦略



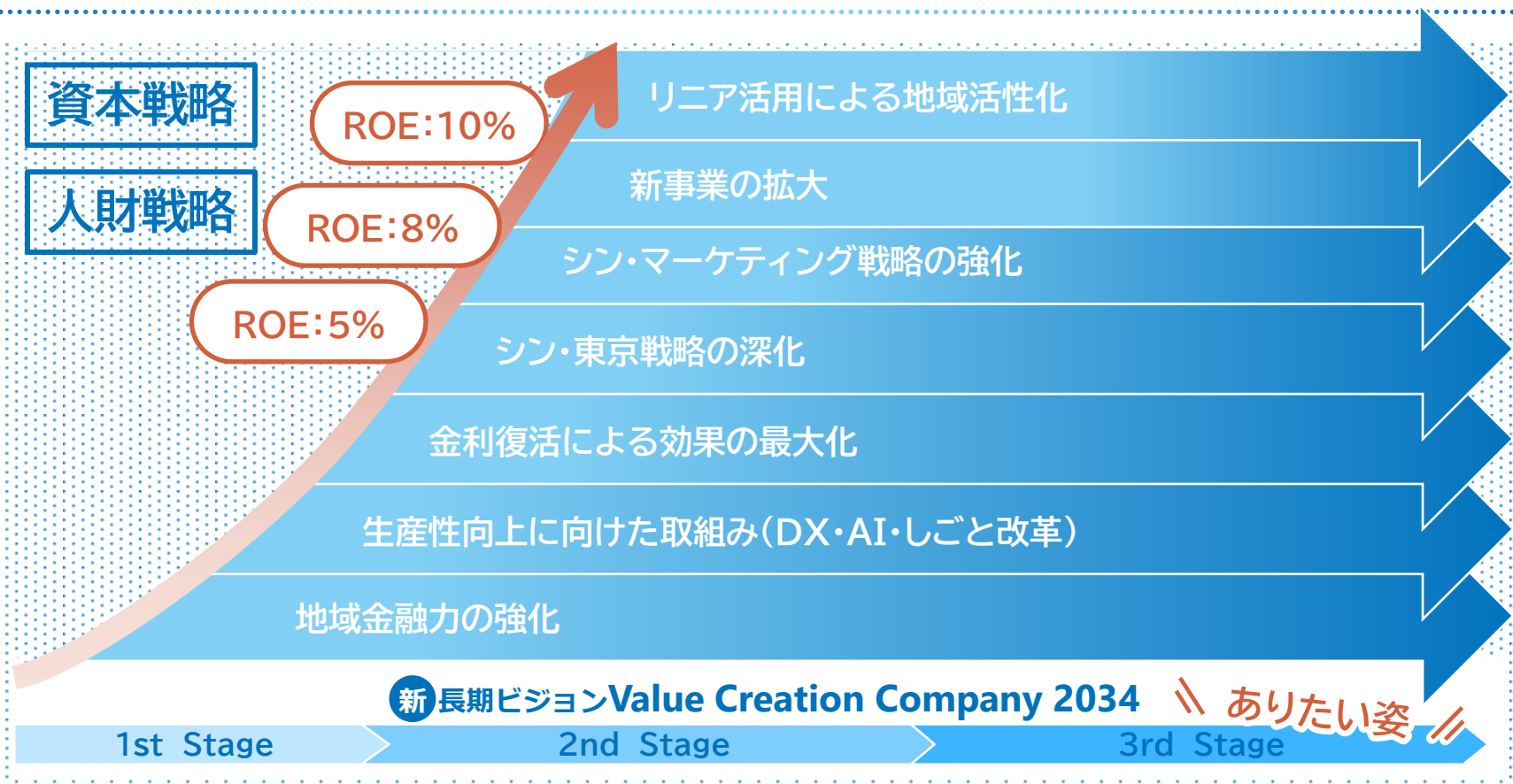
山梨の良いものを東京、全国へ



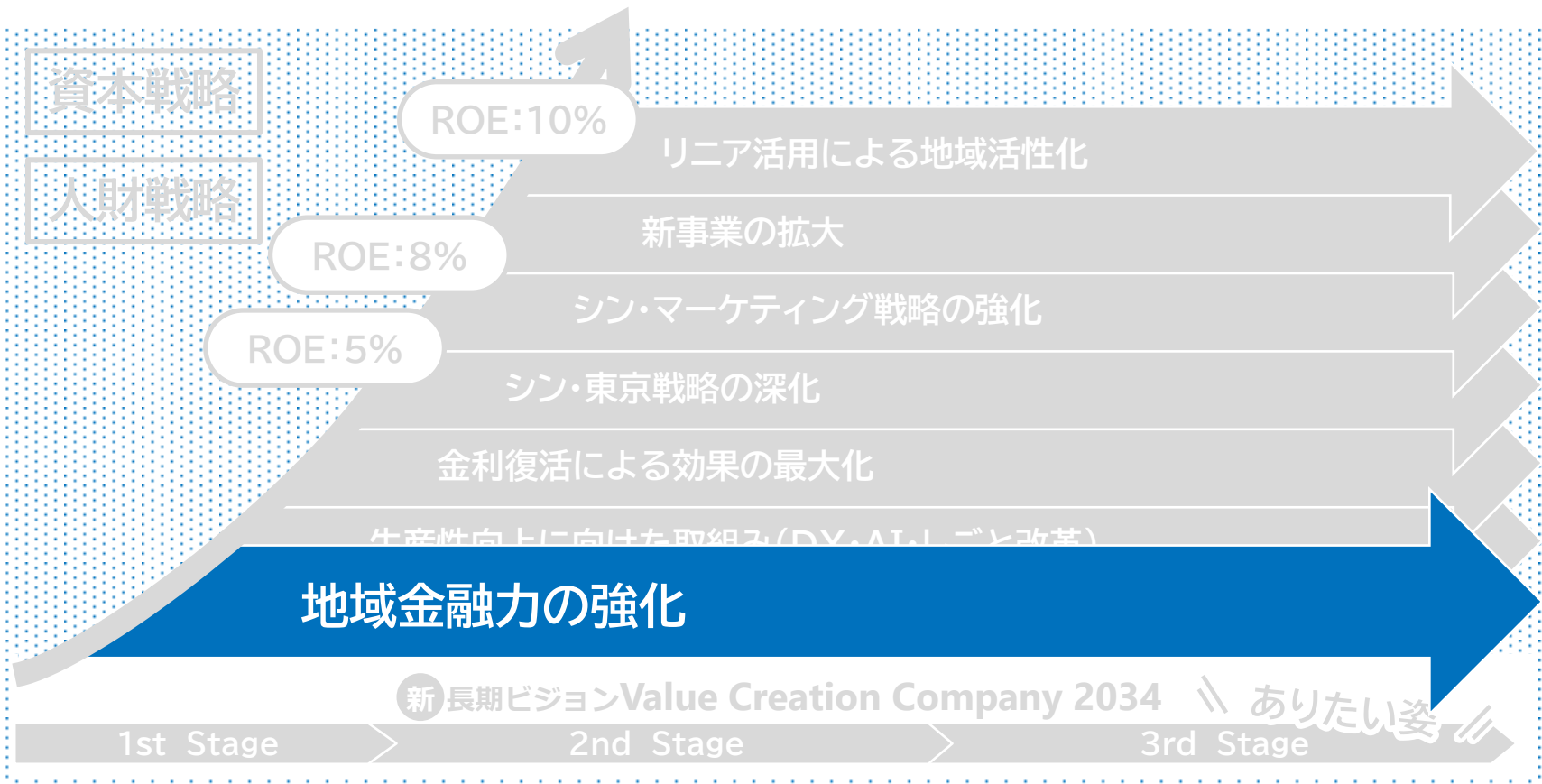
東京の最先端の情報を地域活性化に活用

移住促進による人口増加

# 企業価値向上に向けた成長ストーリー



# 企業価値向上に向けた成長ストーリー(地域金融力の強化)



## ①コンサルティング営業の強化

- 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**
- 「山梨強靱化プログラム」に基づき、当行とともに中長期の成長ビジョンを共有し、**各種取組みの伴走支援を強化**
- **コンサルティング支援態勢の強化・メニュー拡大**

### 企業強靱化プログラムの始動

- 従業員数50名以上企業数 **7社増**(2024年12月末比)  
【KPI】2027年度末 累計100社増

### コンサルティング支援メニューの提供

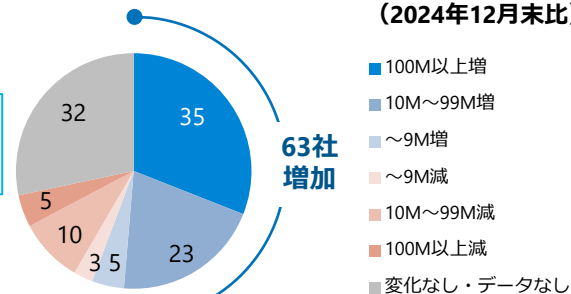
- コンサルティング支援件数 **157件**(113社)  
【KPI】2027年度末 累計500件



### コンサルティング支援先 (113社) の売上高・付加価値額 (2024年12月末比)

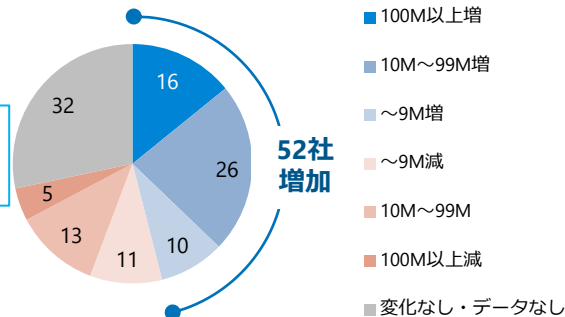
#### 売上高

合計 400億円増加  
(+8.42%)



#### 付加価値額

合計 42億円増加  
(+8.00%)

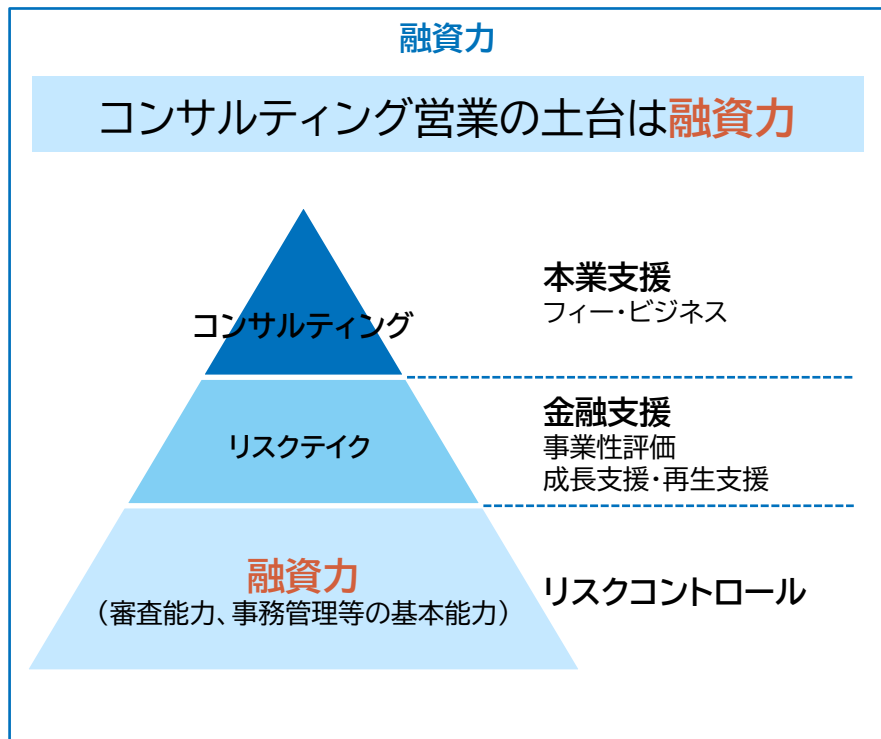


※付加価値額 = 営業利益 + 人件費 + 減価償却費

# 地域金融力の強化

## ②融資力の向上

- 融資力強化に向けた**融資人財強靱化計画(フェニックス・プロジェクト)**の開始
- コンサルティング営業の土台となる**「融資力」**を強化



### 具体的な取組み

- 融資人財早期戦力化プログラム  
⇒ 新入行員向け育成カリキュラムの見直し
- 研修等の充実  
⇒ 階層別研修やエキスパート養成研修等、適時適切な教育体制の充実
- OJT・自主学習の促進  
⇒ 融資渉外に必須の知識・スキルをYible「営業の型」で可視化しOJTや自主学習を促進
- 人財交流  
⇒ 営業店⇔本部、県内⇔都内の融資人財の還流による、当行全体における融資力の底上げ



## ③DXの強化

- 行内外のDX強化を実現できる人財の育成・強化
- 地域企業の生産性向上に向けたICTコンサルティング業務の強化

### 行員の育成

DX推進人財の**量の拡大**(DXマネージャー認定研修など)および**質の向上**(生成AIアイデアコンテスト、サイドジョブの活用などアウトプットを意識した活動)に向けた取組みを実施

DXプロフェッショナル 30名

DXマネージャー 128名

DXプランナー 541名

全職員1,600名

### 地域との連携

- 地域企業(取引先)の生産性向上・業務効率化のため**ICTコンサルティング業務を強化**
- システムの新規導入支援や業務プロセスの見直しを通して、**地域全体のDXを推進**

2025年度支援先数 **28社**

前年度比  
**33%UP!**



### 具体的な支援内容(例)



現状分析・課題抽出



BPR  
(業務再構築)支援



社内勉強会開催

## ④地方での起業・創業支援強化

- 山梨中銀地方創生基金は「起業・創業」や「地域資源を活用した事業」等への助成を通して地域社会の繁栄と地域経済の活性化へ貢献
- 助成先の事業安定化や業容拡大に向け、当行ネットワークを活用した支援を実施

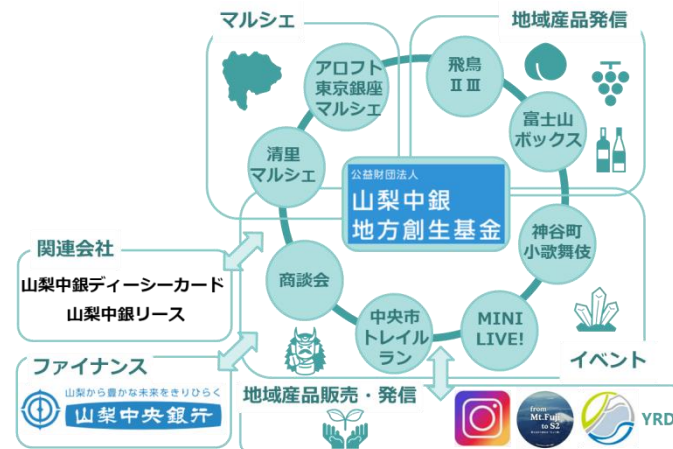
### 地域経済の活性化への貢献

地域経済活性化に向け、山梨県内で起業・創業する事業者等への助成事業を実施



### 助成先の事業拡大支援

- 当行が運用するInstagram等への掲載を通じて、助成先の魅力の情報発信を支援
- 商談会等の案内による販路拡大支援

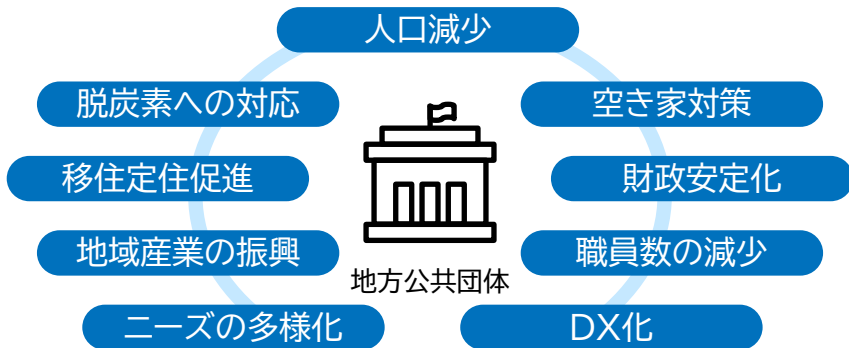


## ⑤新たな連携による地方創生力の向上

- 行政施策推進支援を通じた地域課題解決に向け「山梨中銀やまなし ふるさと応援プロジェクト」のメニューを拡大
- 支援領域や支援態勢の拡充等により継続的な取組みとすることで行政課題の解決を支援
- パートナー企業のネットワークをさらに拡大し、地域課題解決力の向上を図る
- 地域や地方公共団体のニーズを把握

### 行政課題解決支援の取組み

#### 山梨中銀やまなし ふるさと応援プロジェクト



「地方公共団体の課題解決支援と収益確保」を両立  
業務受託契約額**5.3億円**(2025年度)

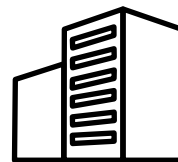
### 地域課題解決力向上への取組み

#### ニーズ把握強化



地域・地方公共団体

#### ネットワーク拡大



パートナー企業

支援領域・支援態勢の拡充

地域課題解決力の向上

## ⑥富士山・アルプス アライアンス

- 静岡銀行・八十二長野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**KPI=200億円**(3行合計・5年累計)の実現を目指す
- 2026年3月末時点のシナジー効果は**3行合計で111億円**

実績

111億円※1  
(達成率56%)

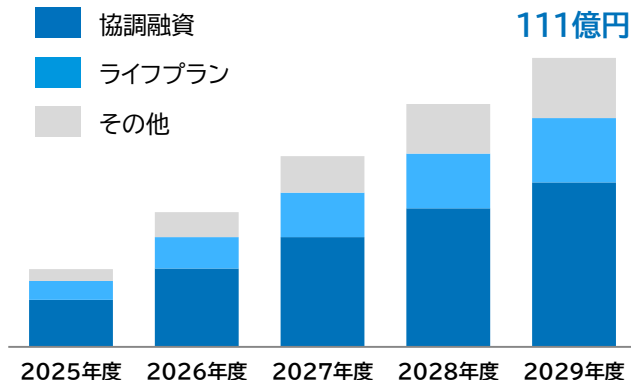
ストファイ  
(協調融資額)  
672億円※2

シローン等  
(協調融資額)  
341億円※2

静銀ティーエム証券山梨本店  
(預り資産)  
463億円

※1:5年累計換算額 ※2:提携開始以降の共同案件にかかる累計実行額(3行合計)(2026年3月末時点)

企業価値向上



### 【主要なシナジー効果実現領域】



## ⑥富士山・アルプス アライアンス

- 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月から取扱いを開始した「**移住応援ローン**」は**3行合計348件/123億円**

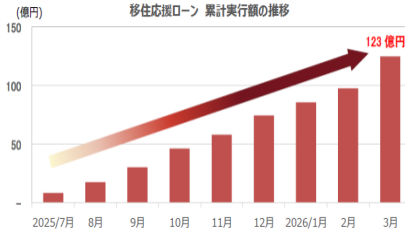
### 移住促進への取組み

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



- ▲ 移住関心層向けランディングページ開設(4/30)
- ▲ アライアンス主催の移住イベント開催(5/16)▶

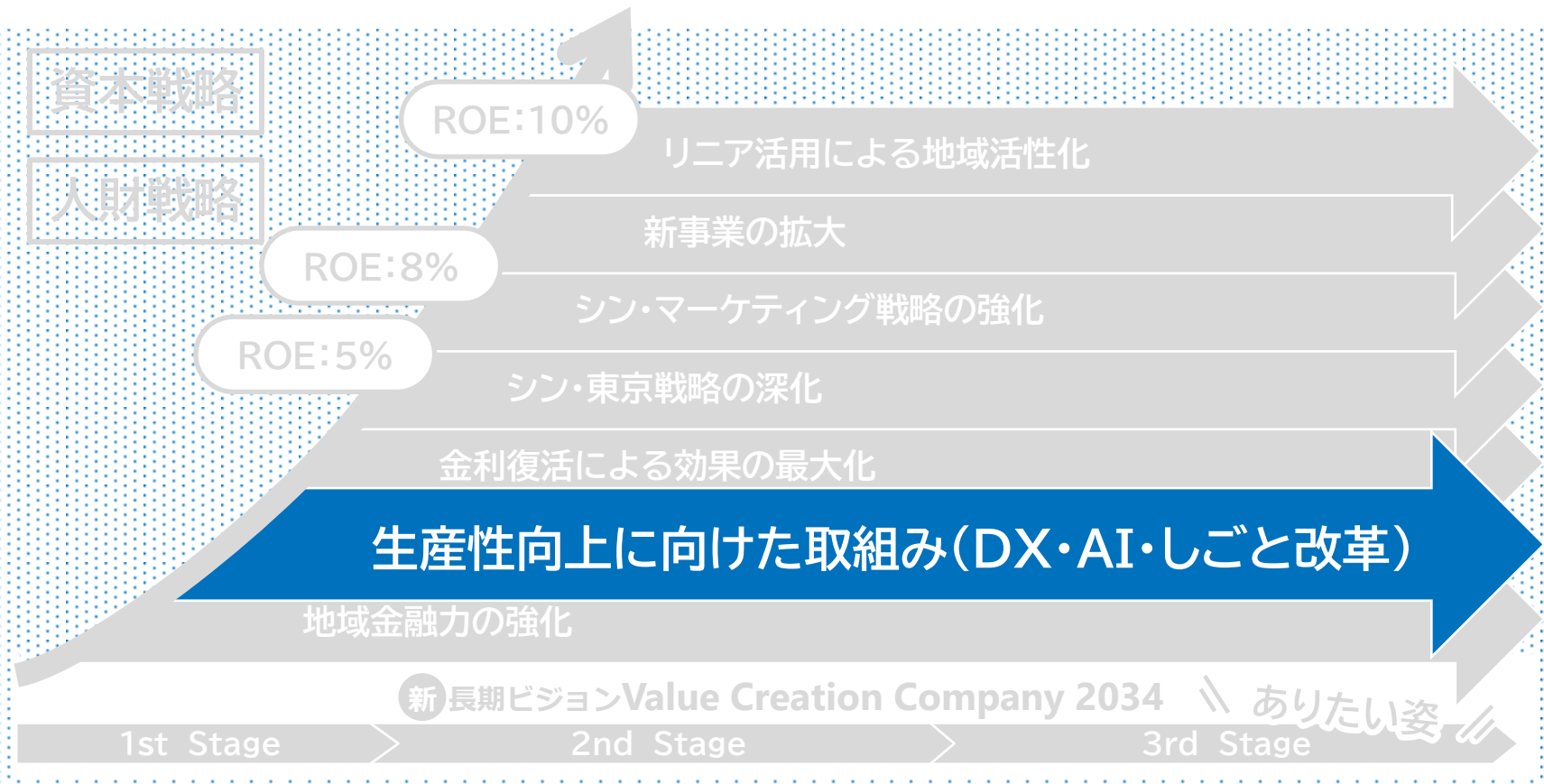


### 2025年度その他の取組み

- お客さま向けイベント開催(10回)
- 職員向けイベント開催(3回)
- 個別商談会開催(8回)
- 共同キャンペーン開催(2回)
- アライアンス行海外支店への行員派遣
- 合同研修の開催 (管理職・女性役職・若手中堅層)



# 企業価値向上に向けた成長ストーリー(生産性向上に向けた取組み)



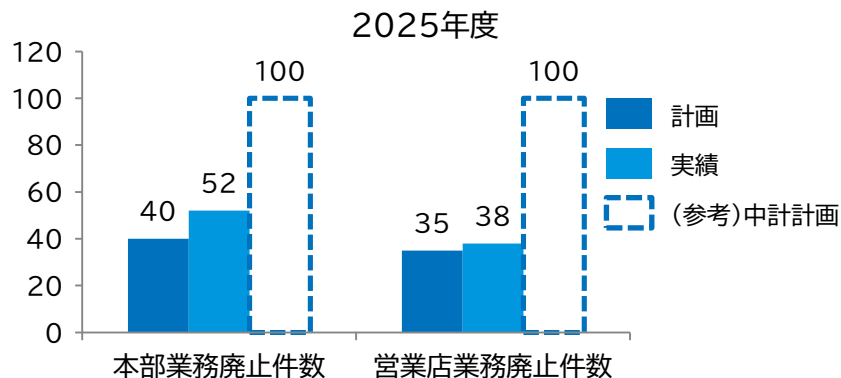
# 生産性向上に向けた取組み

## ①しごとと改革への取組み

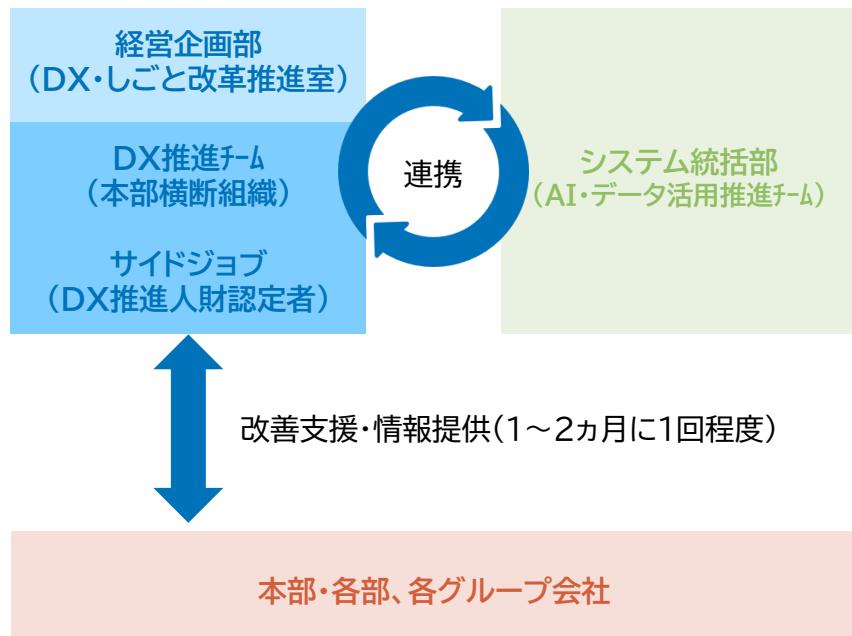
- 業務の廃止、重複・非効率な業務の削減・効率化に向けた取組みを加速
- 本部各部との課題共有・解決策の検討に向けた継続的な意見交換を実施

### しごとと改革案件への対応

- しごとと改革案件(各部個別案件含め約800件)の進捗管理・改善提言、取組支援
- しごとDietコンテスト表彰案件・銀行全体に影響する改革案件の検討(CIF管理の再構築等)
- 複数部署にまたがった重複業務の整理・移管の検討(端末の管理等)



### 本部各部との検討態勢



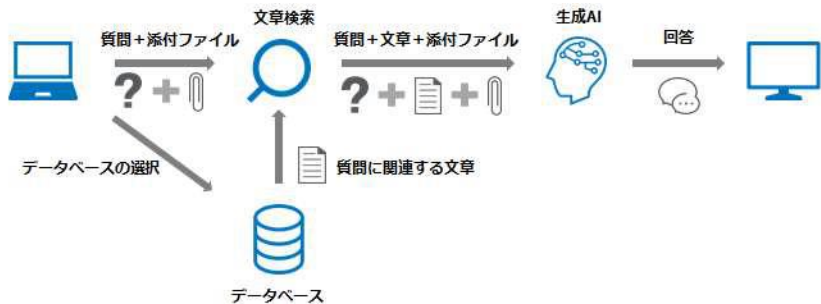
# 生産性向上に向けた取組み

## ② デジタル×業務改革

- 生成AI等先端技術の活用による「しごと改革(変革)」の実現
- 改革を推進・実践できるDX推進・業務改革人財の育成

### 生成AI等の活用

- 生成AI等の先端技術を活用した自動化・デジタル化  
(生成AI導入実績: **10件**)
- 行内生成AIチャット機能を強化した「YCB-AsIst」の利用開始(2025年10月)  
※「業種別審査事典」をRAGとして取り込んだ機能を付加、SWOT分析等融資業務の下書き作成を補助



### DX推進・業務改革人財の育成

#### DX推進・業務改革人財の継続的な教育・育成

- 生成AIアイデアコンテスト: **65件**
- 全職員向け生成AI研修(申込**764名**)の開催
- DXマネージャー認定研修受講者: **30名**



生成AIアイデア共有発表会  
(富士山・アルプス アライアンス)

## ③ データレイクを活用した取組み

- AIのさらなる活用を見据え、**データレイクへデータの蓄積を開始**
- **企画・戦略立案、マーケティングの高度化**に取り組む

新たに「勘定系システム」のデータ蓄積を開始

No	システム名
1	AI-OCR ※個人ローン統合管理システム付帯API
2	物件管理システム
3	コールセンターシステム
4	契約サポートシステム
5	Link One
6	電子文書管理システム
7	外国仕向送金進捗管理システム
8	印鑑票管理システム
9	MOAPI ※契約サポートシステム付帯API
10	個人ローン進捗管理システム
11	個人ローン統合管理システム
12	経費管理システム
13	<b>勘定系システム</b>

データドリブン経営をさらに加速させる

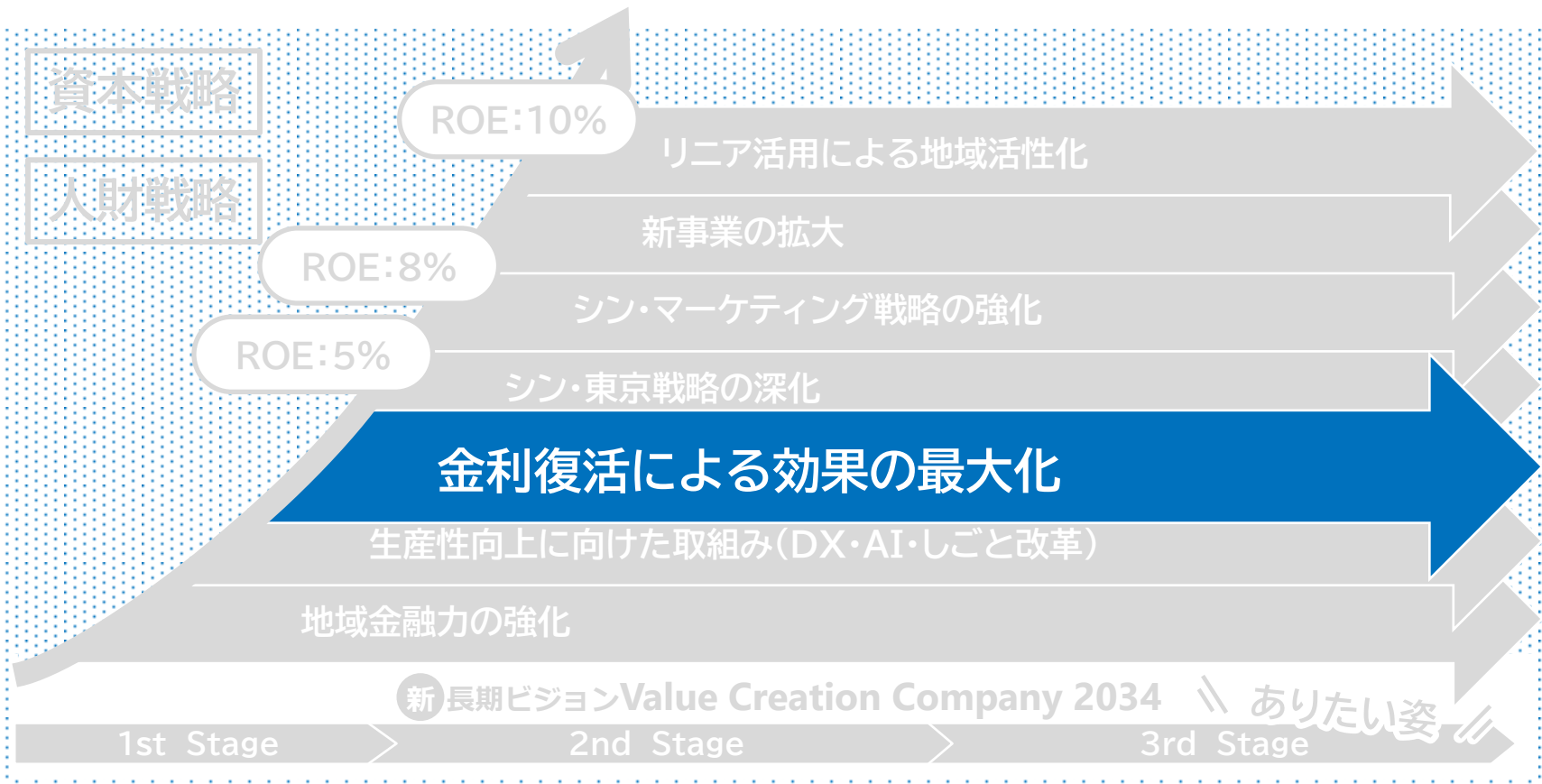


データ蓄積により  
さらなる活用へ

### 主な活用イメージ

- **企画・戦略立案の高度化**
  - ◆ 長期の時系列データによる経営、営業戦略立案
  - ◆ 新事業・新商品開発に関する分析 等
- **ターゲティングの高度化**
  - ◆ 長期の時系列データによるライフイベント分析
  - ◆ 顧客に最適なタイミングでのアプローチ 等

# 企業価値向上に向けた成長ストーリー(金利復活による効果の最大化)

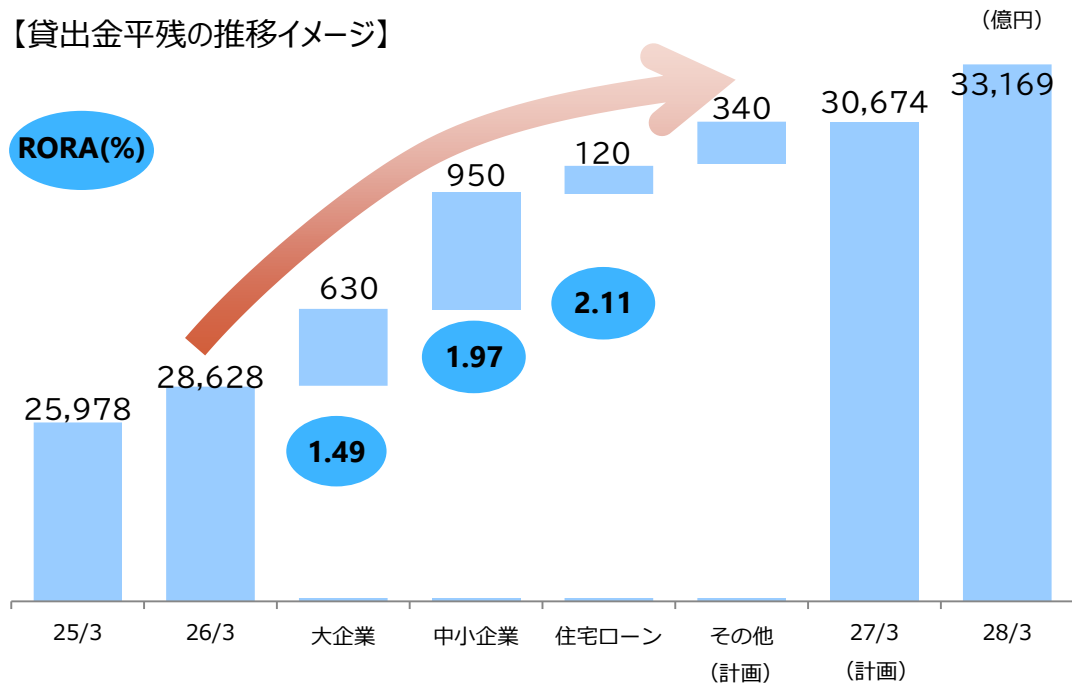


# 金利復活による効果の最大化

## ①貸出金収益の増強

- **良質な貸出金の積み上げとRORA改善**による貸出金収益増強
- 「収益」「リスクテイク」「自己資本」のバランスを考慮した貸出金残高の増加
- 軌道に乗る「山梨強靱化」および「シン・東京戦略」による「RORA」を意識した良質な貸出金の増強
- 貸出金金利の判断・意思決定の基準に「RORA」を活用

【貸出金平残の推移イメージ】



### 【大企業】

- 信用コストの抑制と良質な案件の選別による資本収益性の向上

### 【中堅・中小企業】

- 明確な戦略ドメインに基づく、中堅・中小企業、ウェルス層との取引強化、スタートアップ企業への対応強化



### コンサルティング支援の強化

- ⇒ 収益増強に向けた残高の積み上げとフィー・ビジネスの増強

### 【住宅ローン】

- 商品の拡充やローン拠点の充実による良質な案件の取り込み

# 金利復活による効果の最大化

## ②金利上昇の影響

- 預金利息に対し貸出金利息への影響が大きいことから、**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52.5%で、事業性貸出や本部貸出の変動比率は高まりつつあり、貸出金ポートフォリオの金利上昇耐性は改善している
- 今後、3年超の固定金利貸出も対応期限を迎えるにあたり、利回り改善による貸出金収益の押上げを見込む

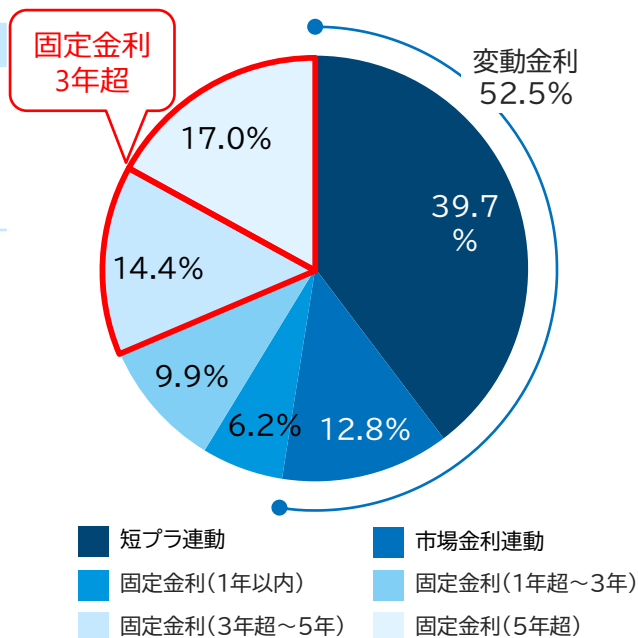
### 資金利益への影響額

	2026年度	2027年度
①貸出金利息	24億円	55億円
②預金利息	20億円	41億円
③有価証券利息	0億円	2億円
④資金利益(①-②+③)	4億円	16億円

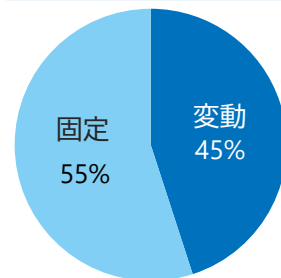
2年間累計  
約**20億円**

前提：政策金利が50bp(2026年6月に25bp、2027年12月に25bp)上昇した場合の利息への影響額。残高は中期経営計画における計画値。

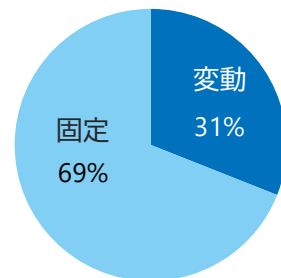
### 貸出金の金利内訳



### 事業性貸出



### 本部貸出



## ③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**、**YCB-AsIst(生成AIシステム)**を活用して融資先の業績の悪化兆候を早期に察知
- 不動産業向け融資の管理を強化するため**不動産市況評議会を活用**、推進部門・管理部門の常務を含めた部長級の参加者に加え、営業店もリアルタイムで視聴可能  
評議会では、**不動産業向け融資のセグメント別のリスク分析**や**不動産専門アナリストから不動産市況の情報を収集**

### 不動産市況評議会の分析

#### セグメント別の状況(イメージ)

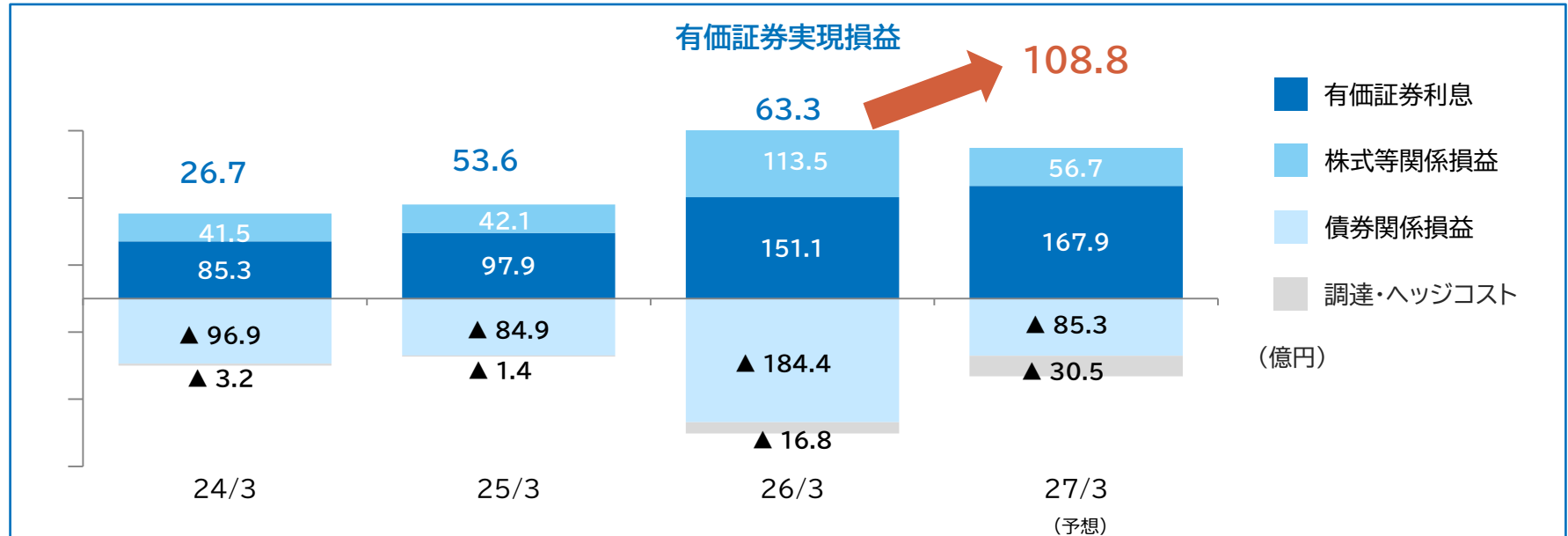
業種	詳細業種	基準日	基準日残高	RORA
総合不動産	-	202512		
不動産賃貸	事業法人	202512		
不動産賃貸	一般個人投資家	202512		
不動産賃貸	ウェルス層個人資産管理会社	202512		
その他	(他業種への不動産資金)	202512		
不動産ノンリコースローン	-	202512		
宅建業	投資用マンションデベロッパー	202512		
リート	J-REIT	202512		
リート	私募リート	202512		
宅建業	戸建住宅開発	202512		
宅建業	土地開発	202512		
宅建業	商業ビル開発	202512		
宅建業	区分マンション等リノベ再販	202512		
宅建業	居住用マンションデベロッパー	202512		
宅建業	ホテル開発	202512		
不動産取得SPC	-	202512		
宅建業	オフィス開発	202512		

セグメント別の状況を把握するとともに、不動産専門アナリストからの情報を共有

不動産市況に対する現況や今後の対応方針の共有

## ④有価証券運用の強化

- 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)を増加させる**
- 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・株式関係損益の改善**



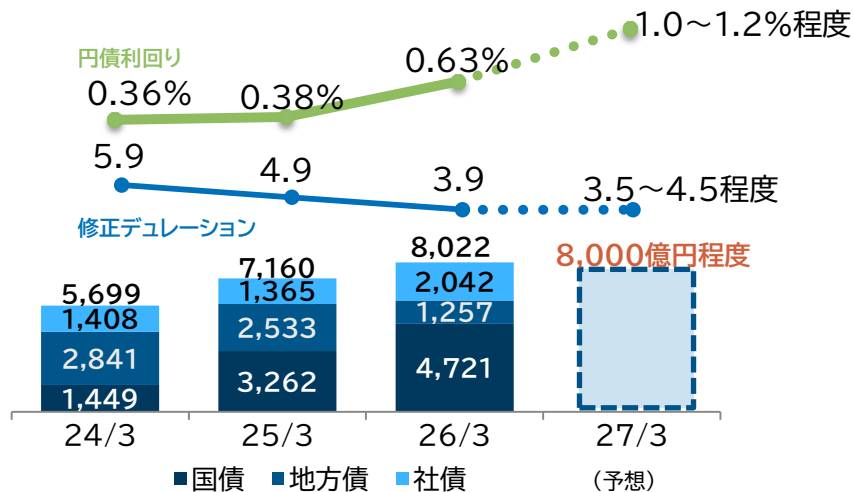
\* 上記の株式等関係損益には、投資事業組合出資の損益、金銭信託損益を含む

# 金利復活による効果の最大化

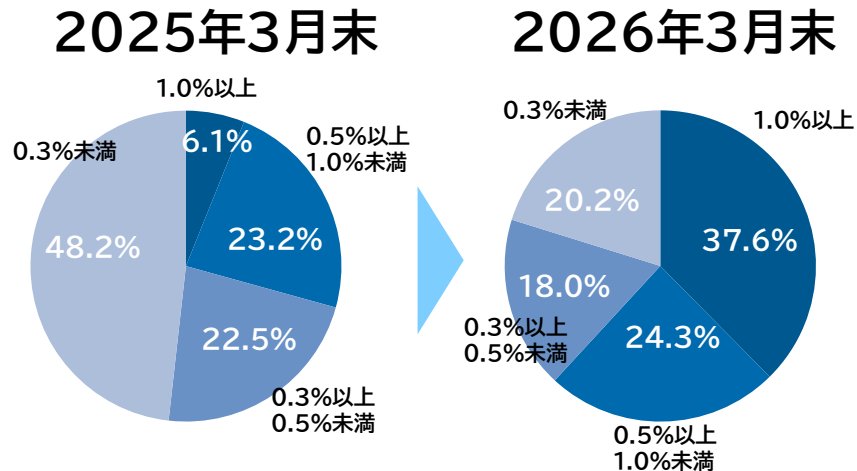
## ⑤債券運用の収益強化

- 株式等の売却益を活用し、含み損を抱えた低利回りの円債を売却することで、**円債の入替えを進め、利回りは大幅に改善**
- 円債ポートフォリオの質を改善し安定収益を拡大するため、**2026年度も円債の入替えを継続**

### 円債ポートフォリオの状況



### 円債の利回り別構成

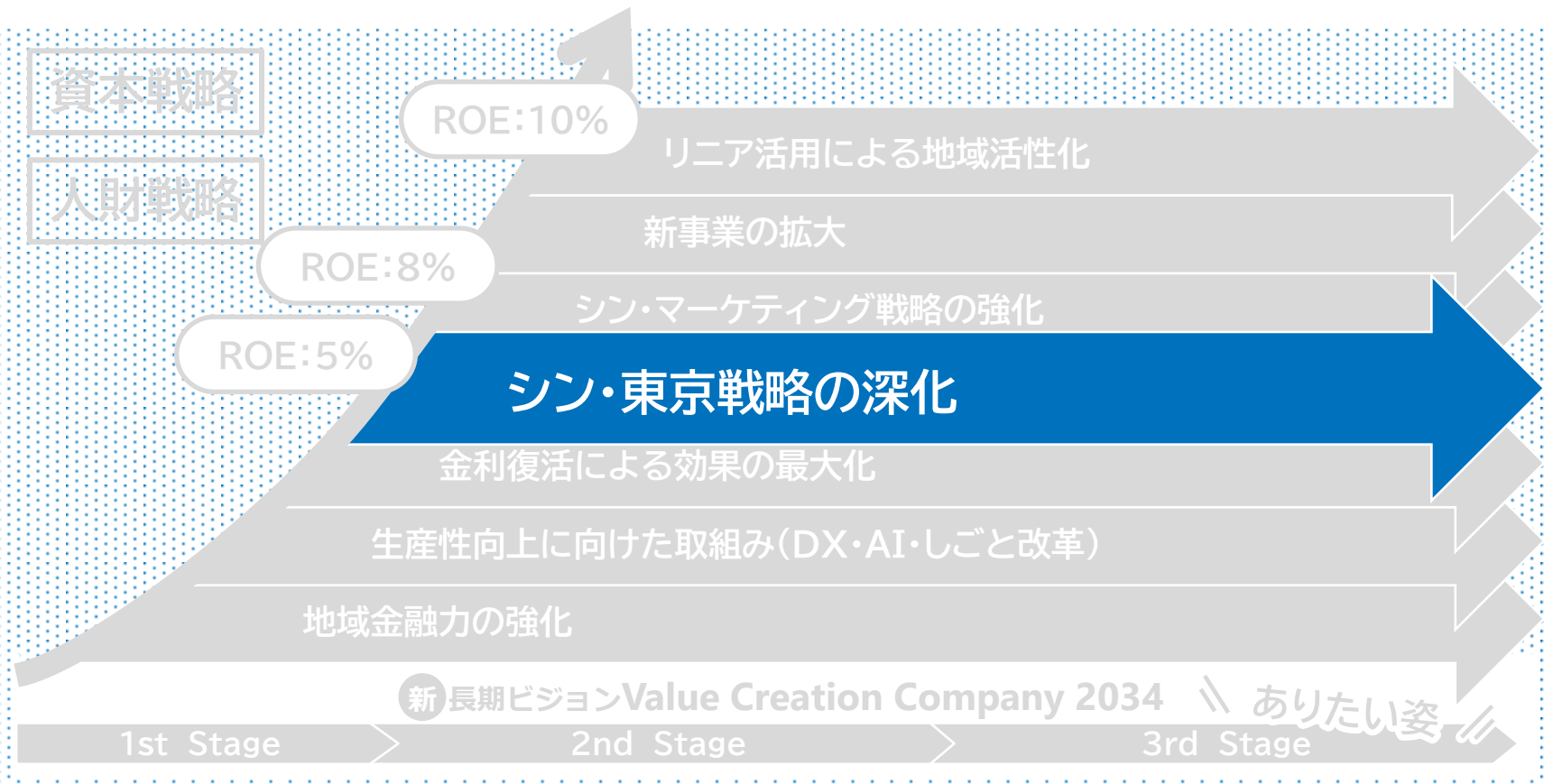


ポートフォリオの入替えにより  
**1.0%以上の債券が大幅に増加**  
 6.1% ▶ 37.6%

評価損益 (億円)	24/3			25/3			26/3		
	有価証券ポートフォリオ								
	うち円債ポートフォリオ								
	156	▲42	127	▲151	▲359	▲372			

※修正デュレーションと評価損益はアセットスワップ考慮後 (26/3 アセットスワップ残高 700億円)

# 企業価値向上に向けた成長ストーリー(シン・東京戦略の深化)



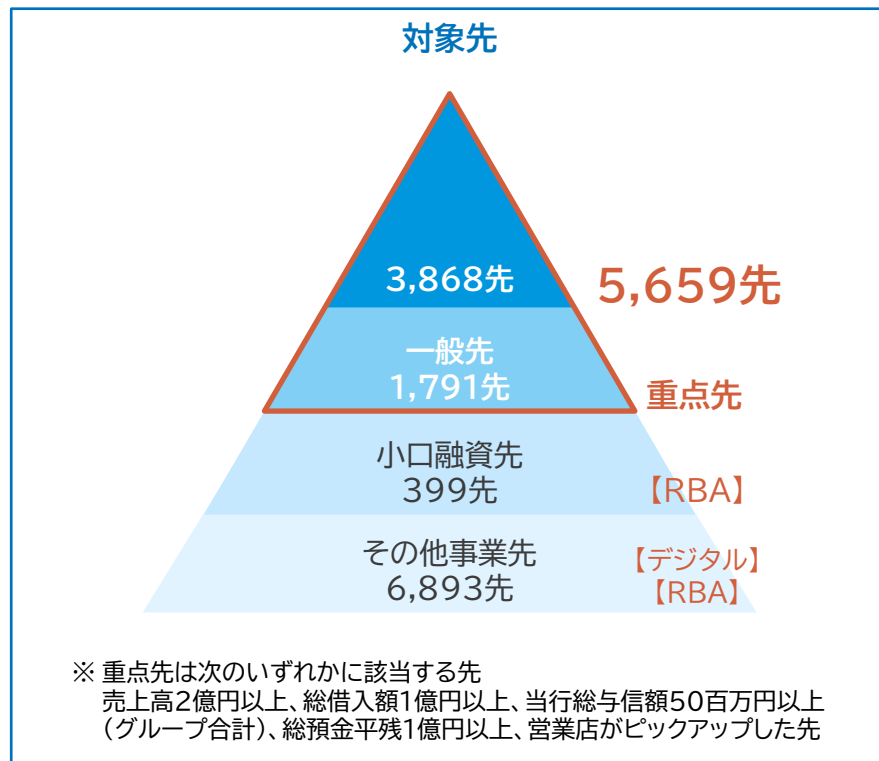
### ● 重点先の明確化と取引の深掘り



### ● メインバンク化の推進



### ● 貸出金・預金・役務取引等の総合取引の推進



# シン・東京戦略の深化

## ②地区別の推進方針の明確化

- 西東京地区での**シェア拡大**に向けた取組み
- 都心地区での**既存顧客を通して新規先の創出**

### 西東京地区

#### 特定地域でシェアを拡大

- 課題解決型営業による重点先へのメイン化

#### 個人向け資産形成取引の強化

- 総資産営業の取組み

### 都心地区

#### 既存顧客(コアファン)を通じた新規先の創出

#### 中堅・中小企業への取組強化

- 域内企業の深掘り・新規開拓

#### ウェルス営業の強化

- 西東京地区、県内地区との連携強化

#### 大企業向け貸出ポートの見直し

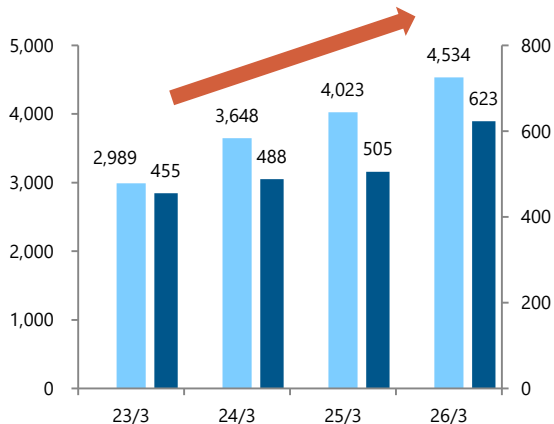
- 収益性の強化
- 低利貸出の利回り改善への取組み

# シン・東京戦略の深化

## ③重点業種への取引強化

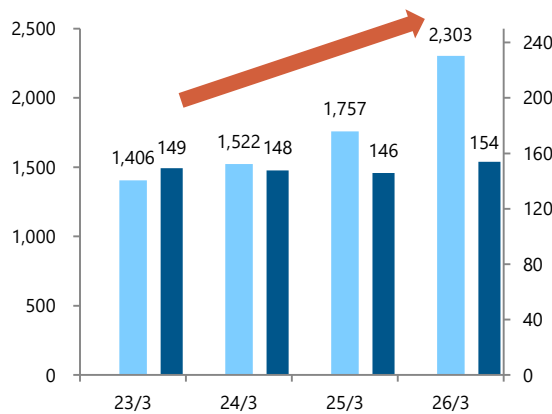
- **不動産業、製造業、医療**を中心に、明確化した取組対象先への推進強化
- 取引先が抱える課題に対して、**総合的なコンサルティング支援**を提供

### 不動産業(平残)



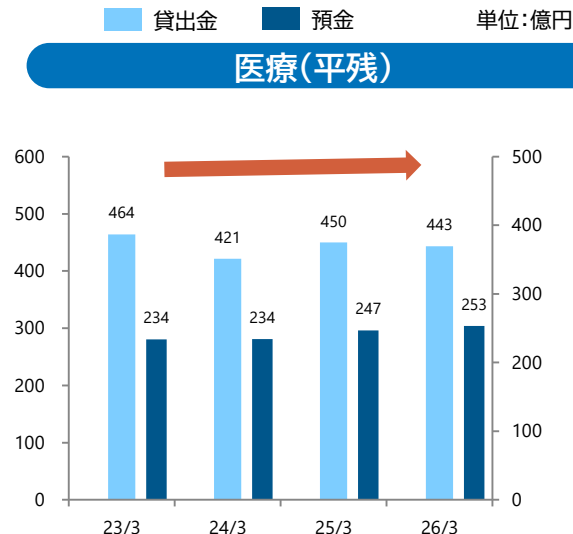
- ウェルス層を中心とした**優良案件の取組み**
- **不動産市況評議会**を活用し、カテゴリごとに対応方針を策定

### 製造業(平残)



- **ロボティクス提案**による取引の拡大
- 製造業関連団体との情報連携による**共同イベントの開催**

### 医療(平残)



- **医療支援PTの組成による課題・情報の共有**
- 専担チームによる**コンサルティングの強化**

# シン・東京戦略の深化

## ④ウェルスビジネスの強化

- 富裕層のインナーコミュニティへの参加と情報を活用することにより、**山梨県内への投資を呼びかけ**
- 富裕層とのさらなる関係強化に向けて、**ウェルス向け商品の拡充**
- ウェルスマネジメントへの領域拡大

### 山梨への投資を促進

- 地域活性化につながる投資の促進
- 山梨・東京コネクトによるマッチング

### 山梨県内ホテル事業者の収益力強化への貢献

- 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を支援
- **従業員雇用増加とホテル賃料収入の増加やレストラン収益の向上**



### テニスの国際大会への協力

- 県内スポーツイベントのスポンサー企業獲得や宿泊施設手配や大会運営をサポート
- ウェルカムパーティーに約100名の選手、スポンサー等が参加し、**山梨県の魅力を発信し潜在的な観光ニーズ発掘に大きく貢献**



### ウェルス向け商品の拡充

- **住宅ローン**  
最大5億円・40年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



《取扱開始～2026年3月末までの住宅ローン実績》

受付件数：**15件**

実行額：**2,049百万円**

- **新領域の開拓**



車



教育



海外資産

### ウェルスマネジメントへの領域拡大

- マネジメント手法の確立
- 領域拡大

## ⑤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、ベンチャーデット等への出資や融資を対応
- ビジネスマッチングを通じて、取引先企業の成長支援を行う

### 戦略的なLP出資

シード・アーリーステージに強みを持つVCへのLP出資を通じ、成長企業への早期アクセスを確保し、**関係構築することで取引機会を創出**

### ベンチャーデットによる新たな収益機会の獲得

ベンチャーデットの取組強化により、適正金利水準の確保による安定的な利息収益の積み上げに加え、**将来的なキャピタルゲインの獲得を目指す**

### ビジネスマッチングを起点とした顧客企業の成長支援

- ビジネスマッチングを起点に、**スタートアップ企業のサービス導入**を通じた取引先企業の付加価値向上に向けた活動を実施

### 主要KPI実績(2025年度実績)

社会的インパクト指標(KPI)※3年累計

ベンチャー・スタートアップへの関連支援件数

**295/500件**(計画進捗率228%)

LP出資先企業

**5社**

ベンチャーデット実行

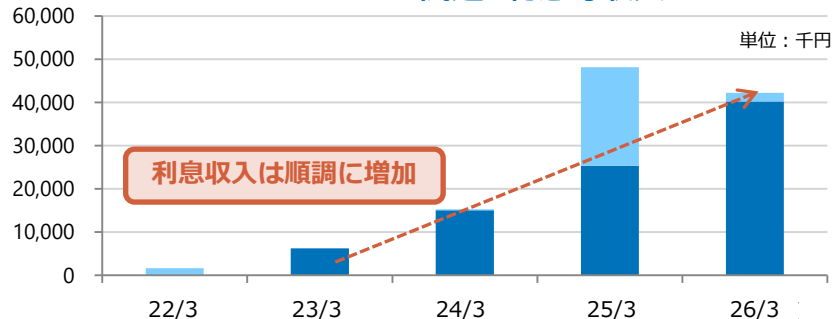
**400**百万円

ビジネスマッチング

※紹介ベース

**123**件

### ベンチャーデット関連 利息等収入



利息収入は順調に増加

■ベンチャーデット利息収入 ■その他収入(融資関係手数料・新株予約権の行使売却)

## ⑥山梨・東京間の情報活用の最大化

- **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」を活用し、お客さまや地域の課題解決を支援

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年度通期目標**100億円**に対し、実績**90.3億円**(達成率**90.3%**)

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年度通期目標 **150件** に対し 実績 **231件**(達成率**154.0%**)

山梨－東京の枠を超えた  
情報連携の“幅”拡大

深度ある  
「山梨・東京コネク」  
の加速



2025.6  
情報コーディネーター\*  
都内研修開始

\*:支店情報担当者

中堅行員の  
情報連携スキル  
を強化

支店長(管理職)の  
情報連携スキルを強化

2026.3  
「第2回 コネク・ナイト」開催  
情報コーディネーターのナレッジ共有

受動的な  
情報連携

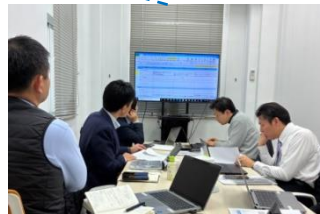
2025.4  
「山梨・東京コネク」始動

2025.5  
「第1回 コネク・ナイト」開催  
情報コーディネーターの連携促進

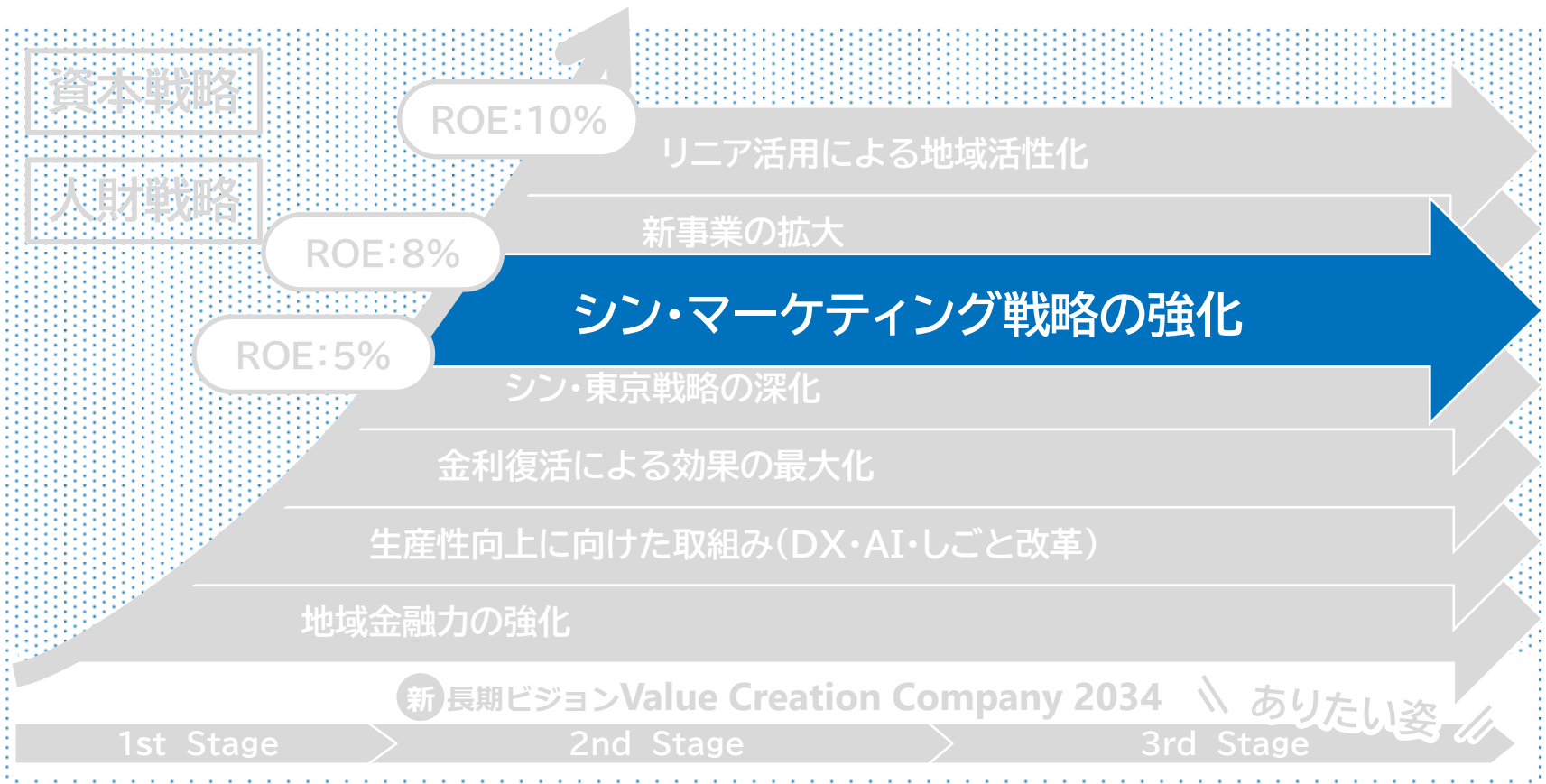
2026.1  
支店長ミーティング開始(東京開催)

県内・県外の両地域から1名ずつ支店長が参加

- 山梨・東京間の意見交換
- 自店取引先のコネク案の検討
- コネク候補先との直接面談



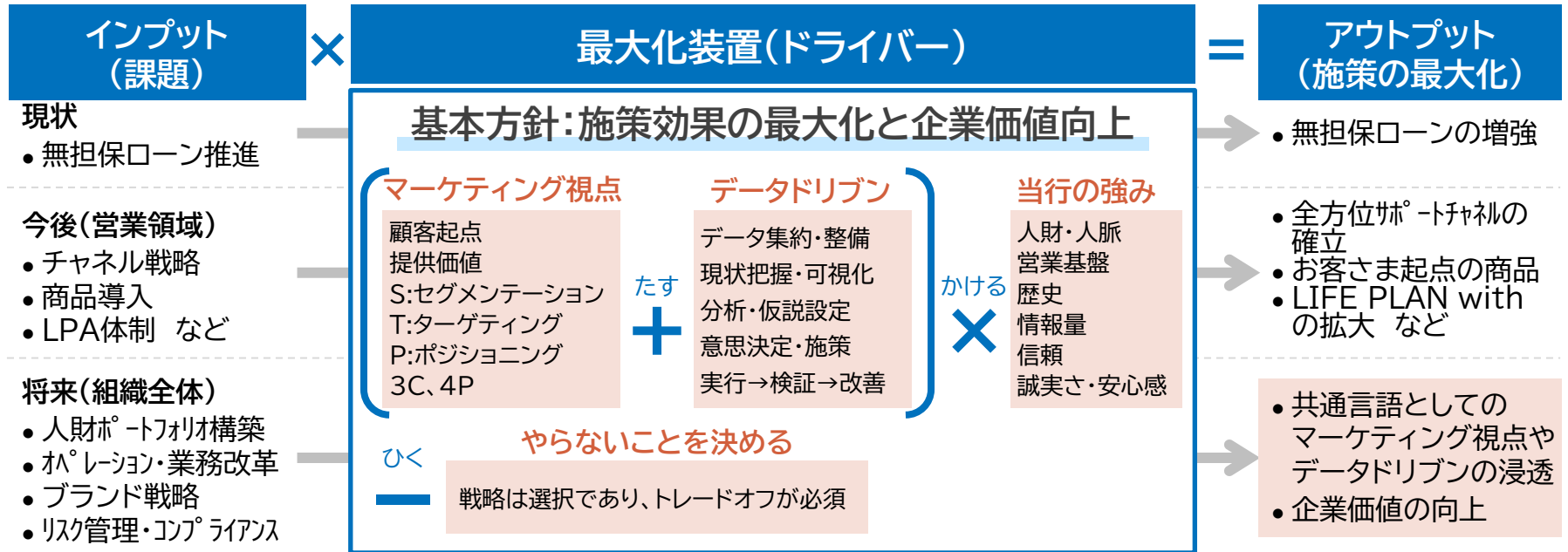
# 企業価値向上に向けた成長ストーリー(シン・マーケティング戦略の強化)



# シン・マーケティング戦略の強化

## ①全体像

- さまざまな課題に対して、「マーケティング視点」や「データドリブン」などの手法を駆使し、施策効果の“最大化”を図る
  - 現状、無担保ローン推進で実施している取組みを営業領域や組織全体に拡大し、飛躍的な企業価値向上を目指す
- <シン・マーケティング戦略方程式>



<実現に向けた態勢整備>

人財育成

プロジェクトチームの組成

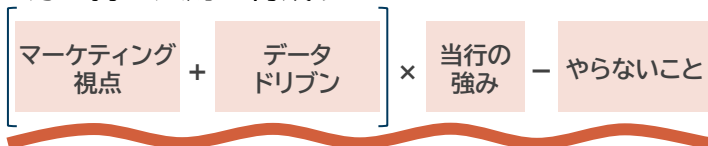
# シン・マーケティング戦略の強化

## ②人財の強化・育成

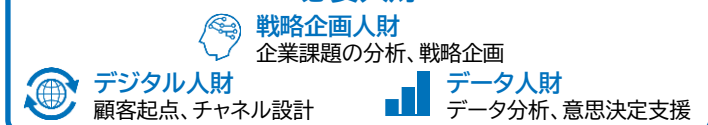
- シン・マーケティング戦略を展開すべく、**人財育成**と**プロジェクトチーム**を組成し、取組みを強化
- PTでは、**専門人財**や**現場の意見**を集約し、精度向上を目指すとともに、**兼業態勢**とすることで、**持続性の確保**

### 人財育成

「マーケティング視点」や「データドリブン」の考え  
方を持つ人財を育成する



#### 必要人財

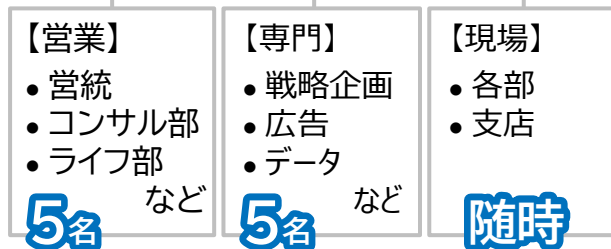
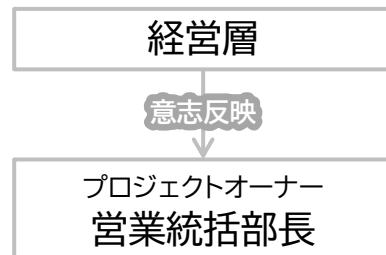


#### 人づくり・組織づくり

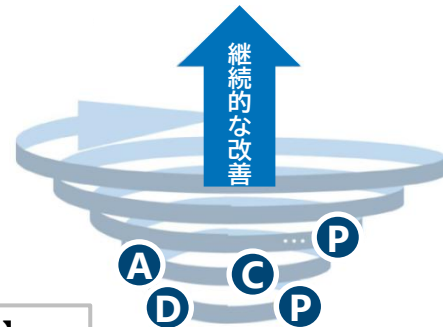


### プロジェクトチームの組成

#### <実行体制>



#### <高速PDCA>

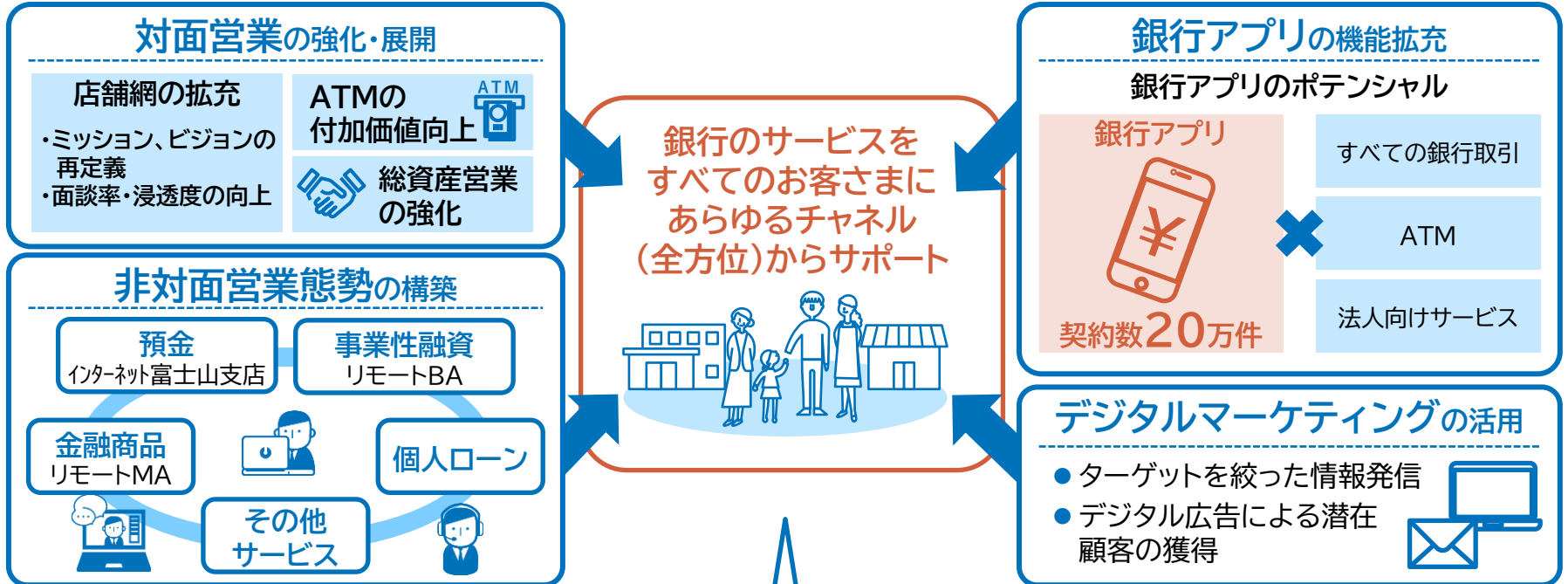


- 循環(サイクル)ではなく螺旋的に向上
- データに基づく改善
- 知見の蓄積と解決力の更なる向上

※既存のデータ活用やデジタルマーケティングの知見を  
保有する関係各部のメンバーを中心にスモールに始める

## ③チャネル戦略の強化

- チャ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
- お客さまニーズに基づく各種チャネルの充実強化とチャネルの特性を活かした営業強化



「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)

## ④マーケティングに基づく商品・提案力強化

- マーケティングに基づく、**安心・豊かな社会の協創に資する商品**の開発
- **LIFE PLAN with**(ライフプラン実現に向けた相談サービス)の拡大



### LIFE PLAN withの取組み

- お客さまのライフプラン実現に向けた真のコンサルティング営業
- 伴走支援の実践

ライフプランを実現  
するためのパートナー = ✨山梨中央銀行✨

一緒につくる、お金の安心、あなたの未来。

LIFE PLAN with

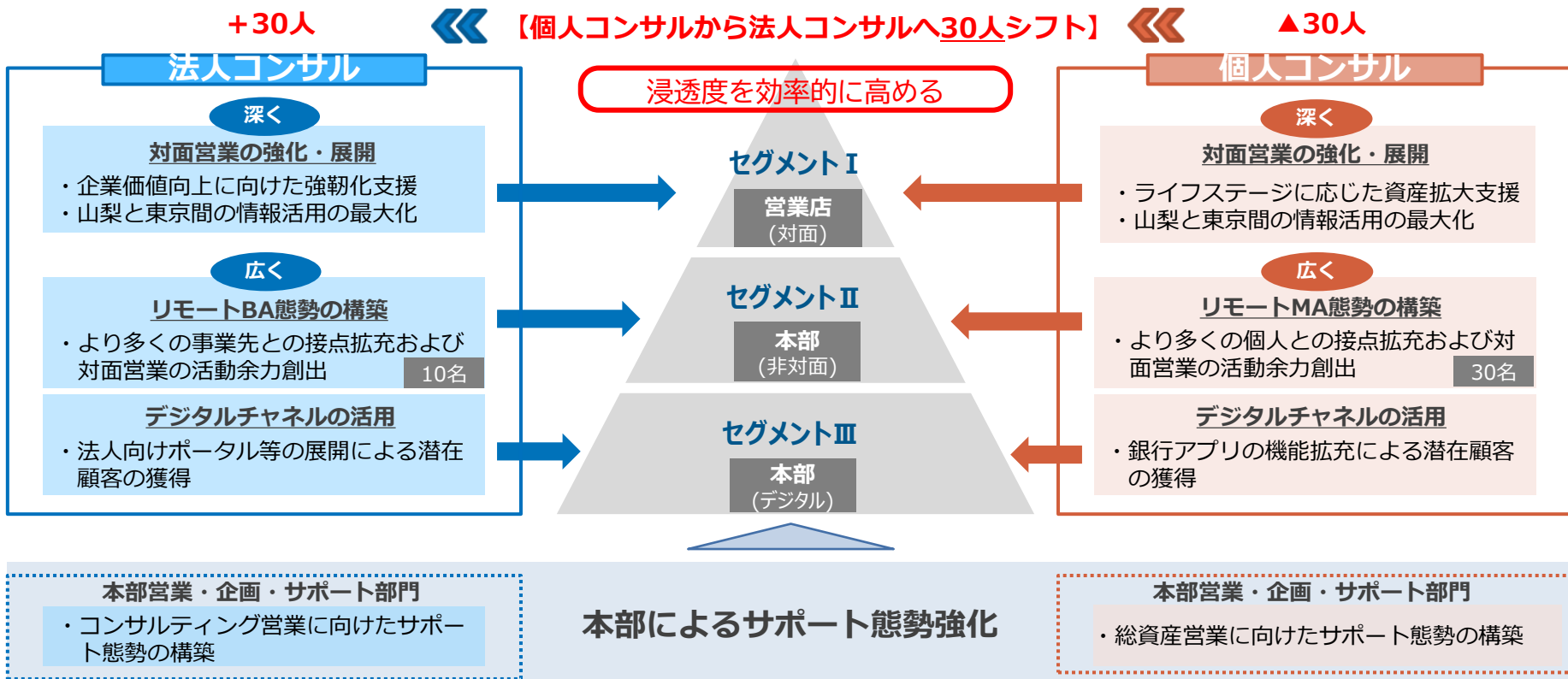


ゴールベースアプローチの徹底・浸透

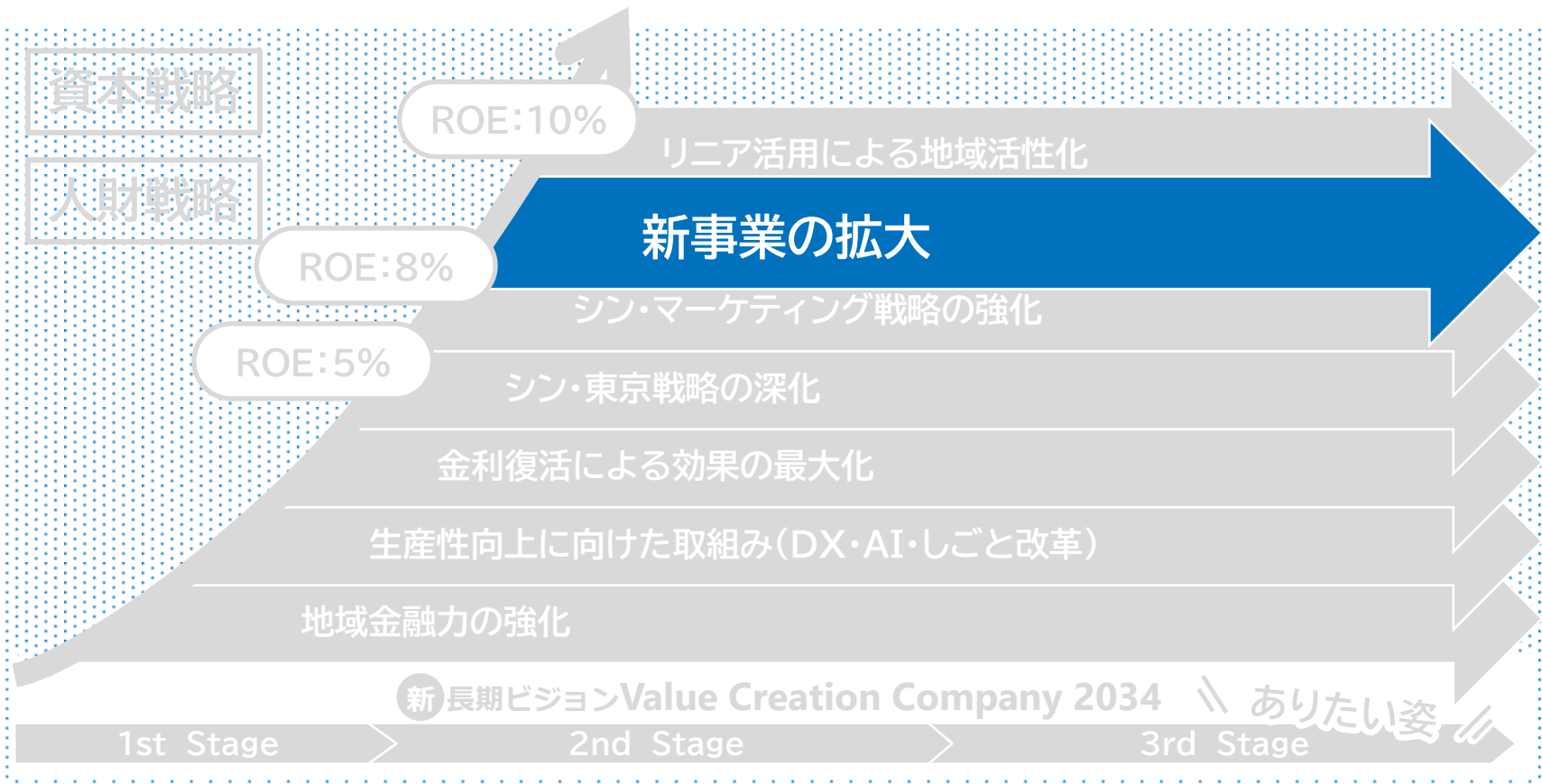
# シン・マーケティング戦略の強化

## ⑤お客さまのサポート体制強化

- セグメント別の新たな**営業体制の構築**
- ハイブリッド営業によるお客さまとの面談率の改善および浸透度の向上を図る



# 企業価値向上に向けた成長ストーリー(新事業の拡大)



## ①地域総合商社による地域課題解決支援

- 地域総合商社「**やまなし地域デザイン株式会社**」の「観光価値創造業」「脱炭素関連事業」「広告宣伝・マーケティング事業」を核とした**地域課題の解決支援と新たな事業(収益源)の実装化**



観光価値創造業

高付加価値なツアー造成・販売

脱炭素関連事業

PPAを中心とした再生可能エネルギーの普及

広告宣伝・マーケティング事業

SNSの活用および動画やデザインの作成によるブランディング向上、発信支援



地域課題解決に資する新事業

エンディング動画や結婚相談等の事業本格化

### 【当行とのシナジー効果の事例】

- 新規先や取引復活先への推進のきっかけとして、やまなし地域デザインを紹介
- 経営者クラブのインセンティブとして、会員企業の紹介動画を作成し、経営者クラブの満足度向上に寄与

- 観光消費額の拡大
- 観光の地域格差是正
- 企業や地域の脱炭素化
- 当行グループが県内脱炭素のハブとしての機能を発揮
- 新たな価値の発信・発見
- 社内体制や業務の改革
- 実証実験から新たな収益源を確保

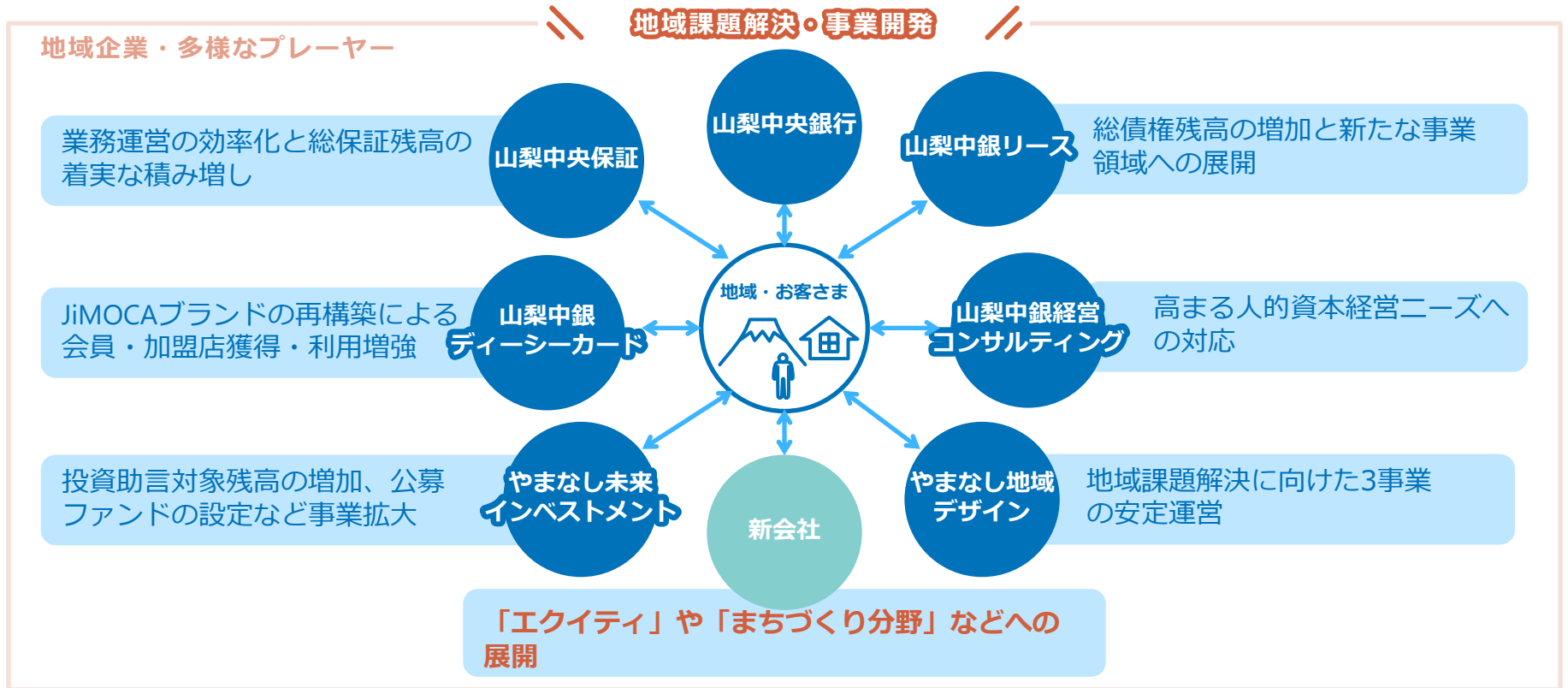


当行グループのパーパス「山梨から豊かな未来をきりひろく」の実現

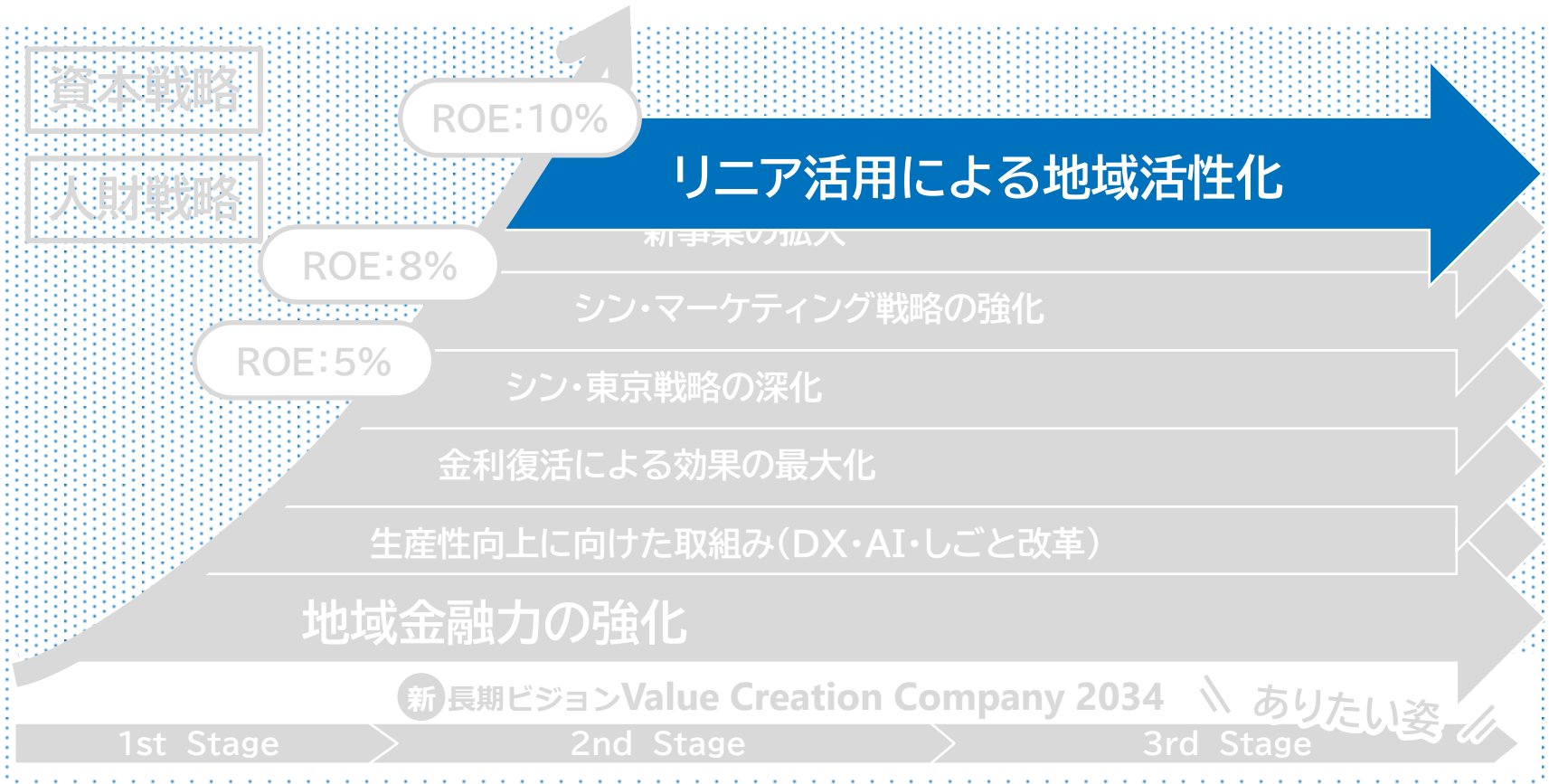


## ②新たな収益源の確保に向けた新事業の創出

- 「Value Creation Bank」から「Value Creation Company」に向けたグループ総合力の強化



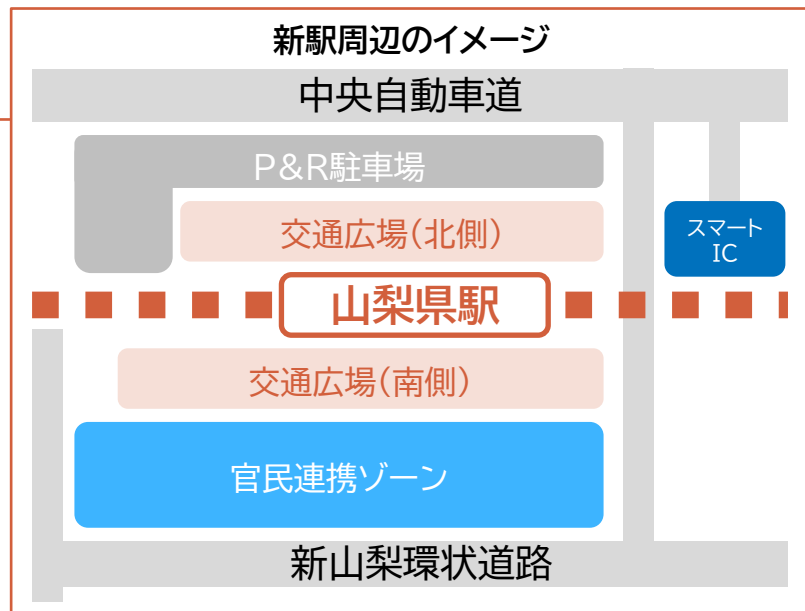
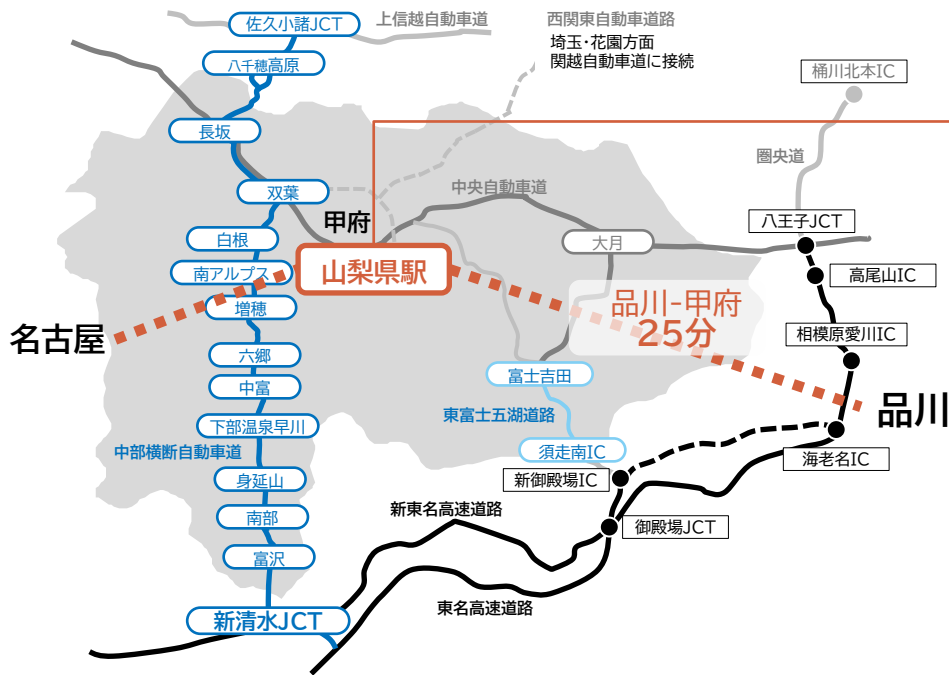
# 企業価値向上に向けた成長ストーリー(リニア活用による地域活性化)



# リニア活用による地域活性化

## ①リニアPTによる地域開発の支援強化

- 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を強化
- リニア関連情報を行内へ共有



- リニア新駅の開発による**関係人口の流入増加**
- リニア中央新幹線の開業は山梨県経済に大きなインパクトを与えるとともに、当行をはじめとする**地域企業に大きなチャンスが到来**
- リニア中央新幹線開業による広域経済圏形成(東京～名古屋)を見据えた地域経済活性化に取り組む

### リニア開業の地域経済への影響

リニア中央新幹線の開業は「**居住環境の改善**」・「**ビジネス活性化**」・「**観光客/関係人口増加**」など地域経済の好循環



中京・関西への  
アクセス

約**25分**

品川

甲府

約**45分**

甲府

名古屋

県民

- 生活利便性の向上
- 通勤・通学範囲の拡大

企業

首都圏・中京圏との  
ビジネス連携・商圏拡大

観光客  
来訪者

- 山梨へのアクセス向上
- 滞在できる時間の増加

### 当行における収益機会の拡大

- 行政・民間企業等の連携によるリニア開業の波及効果の最大化
- 広域経済圏を見据えた新たな事業領域等の再定義

個人取引の拡大

定住人口・移住者の増加に伴う  
**住宅ローンや預金取引の拡大**

法人取引の拡大

企業の新規進出や事業拡大に伴う  
**運転資金や設備資金の対応増加**

取引先圏域の拡大

山梨県とのアクセス向上に伴う  
**新たな事業領域の展開(中京圏)**

観光関連事業の拡大

観光関連事業の活性化  
**ホテル等の設備資金対応の増加**

# リニア活用による地域活性化

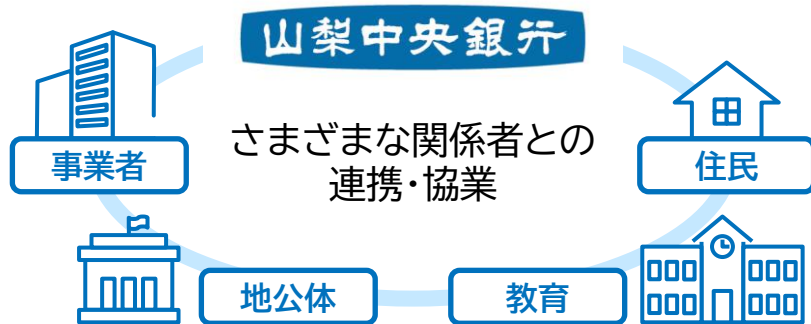
## ③まちづくりへの取組強化

- 山梨県内のまちづくりに関し、さまざまな関係者とのネットワークを構築し中心的な役割を果たす
- 若者たちの斬新かつ新たな視点から考えるまちづくりプロジェクト「KOFUリバイブNext」の設立

### 当行の役割の拡大

- 主体的な取組みにより地域の関係者と連携してまちづくりを推進
- リニア中央新幹線「山梨県駅」整備や甲府市中心市街地活性化等に取り組む

### まちづくりに向けたネットワーク構築



### 「KOFUリバイブNext」の展開

- 学生、地域企業の若手社員等で構成し、若者目線で将来の甲府市中心市街地活性化を構想
- 1stRound・2ndRoundを経て実証段階フェーズへ

1st

アンケート調査やディスカッション等で甲府市中心街の持つ魅力や課題を分析



2nd

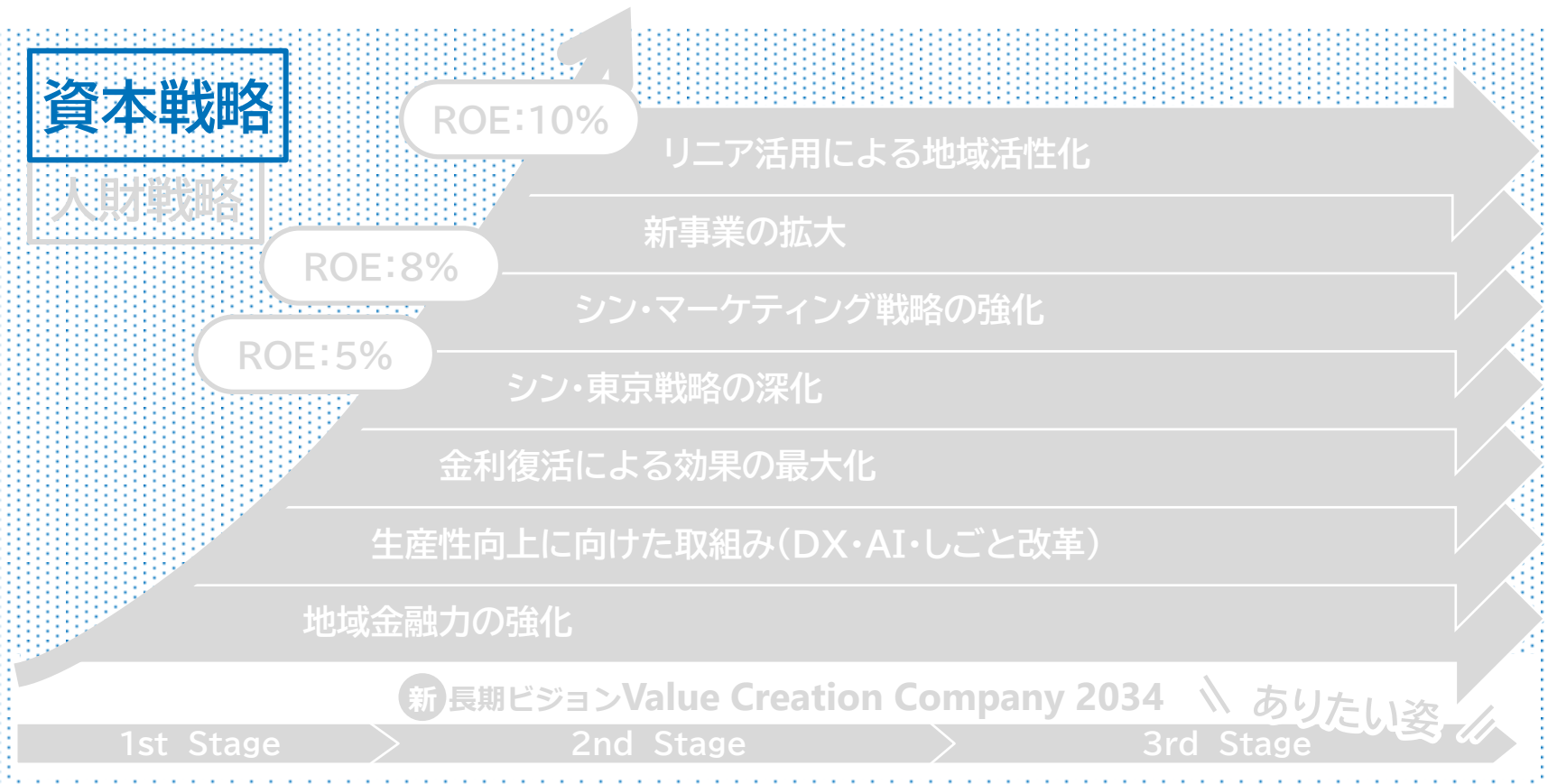
半年間にわたり理想的な2035年の甲府市中心街の実現に向けて具体策等を検討



3rd

地域のステークホルダーと連携してさまざまな施策(実証事業等)を検討

# 企業価値向上に向けた成長ストーリー(資本戦略)



## ①戦略的な資本活用

- 持続可能な成長に向けた戦略的な資本の活用
- 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**

### 株主還元等

- 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

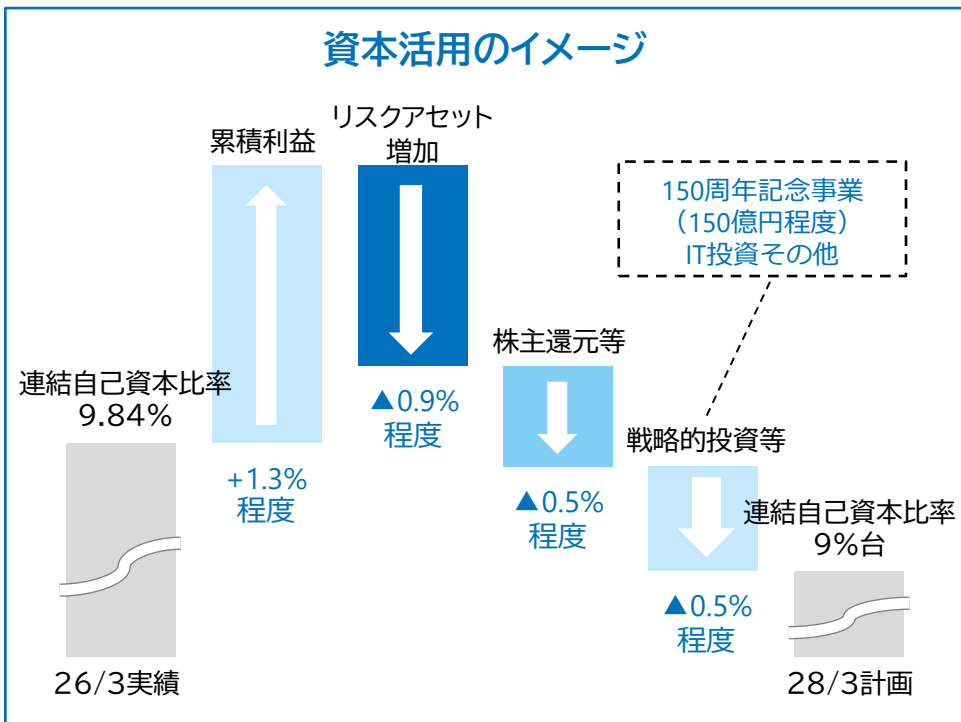
### リスクアセット増加 (コア事業の深化・拡大)

- 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

### 戦略的投資等

- 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)

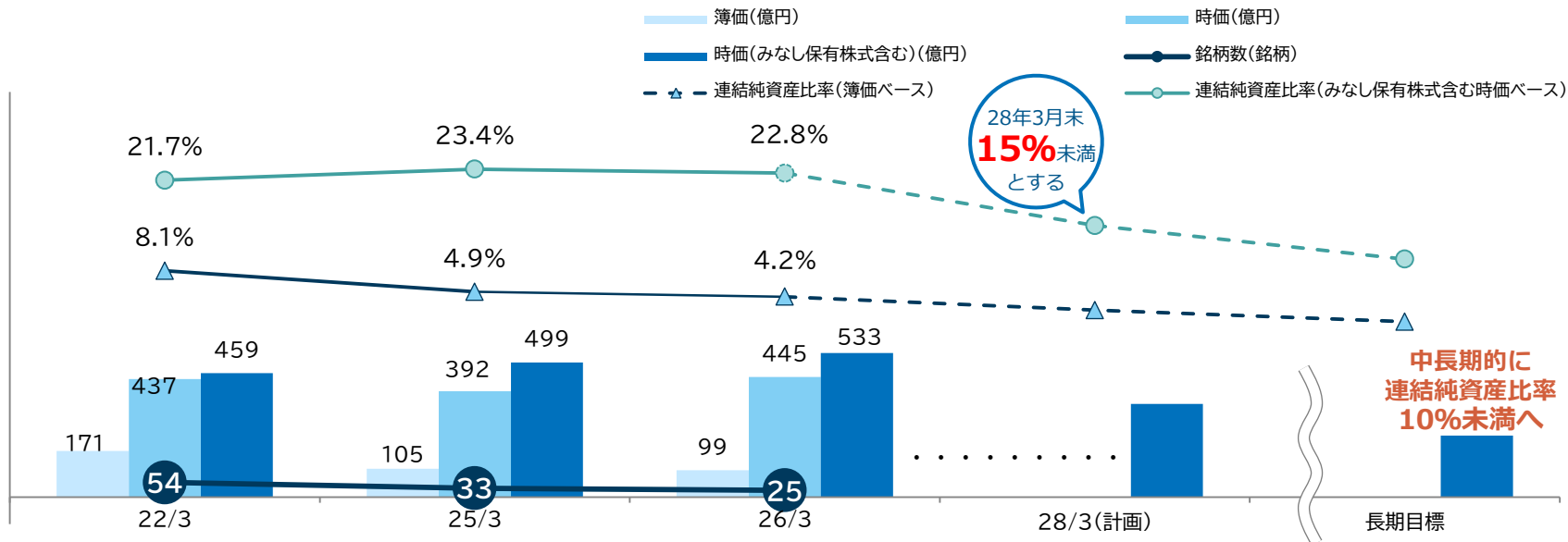
### 資本活用のイメージ



## ②政策保有株式の縮減

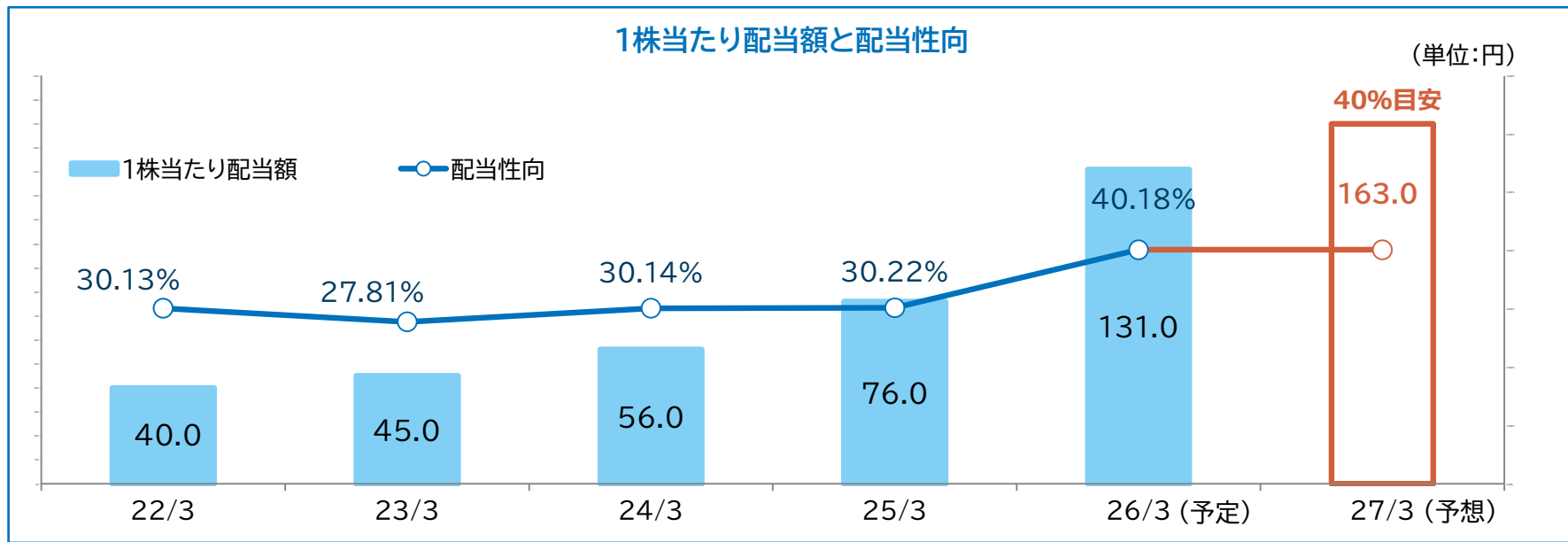
- 2028年3月末までに連結純資産に占める上場政策保有株式(みなし保有株式含む時価ベース)の**保有割合を15%未満**とする
- 中長期的に**10%未満の縮減を目指す**

### 上場政策保有株式の推移および縮減目標

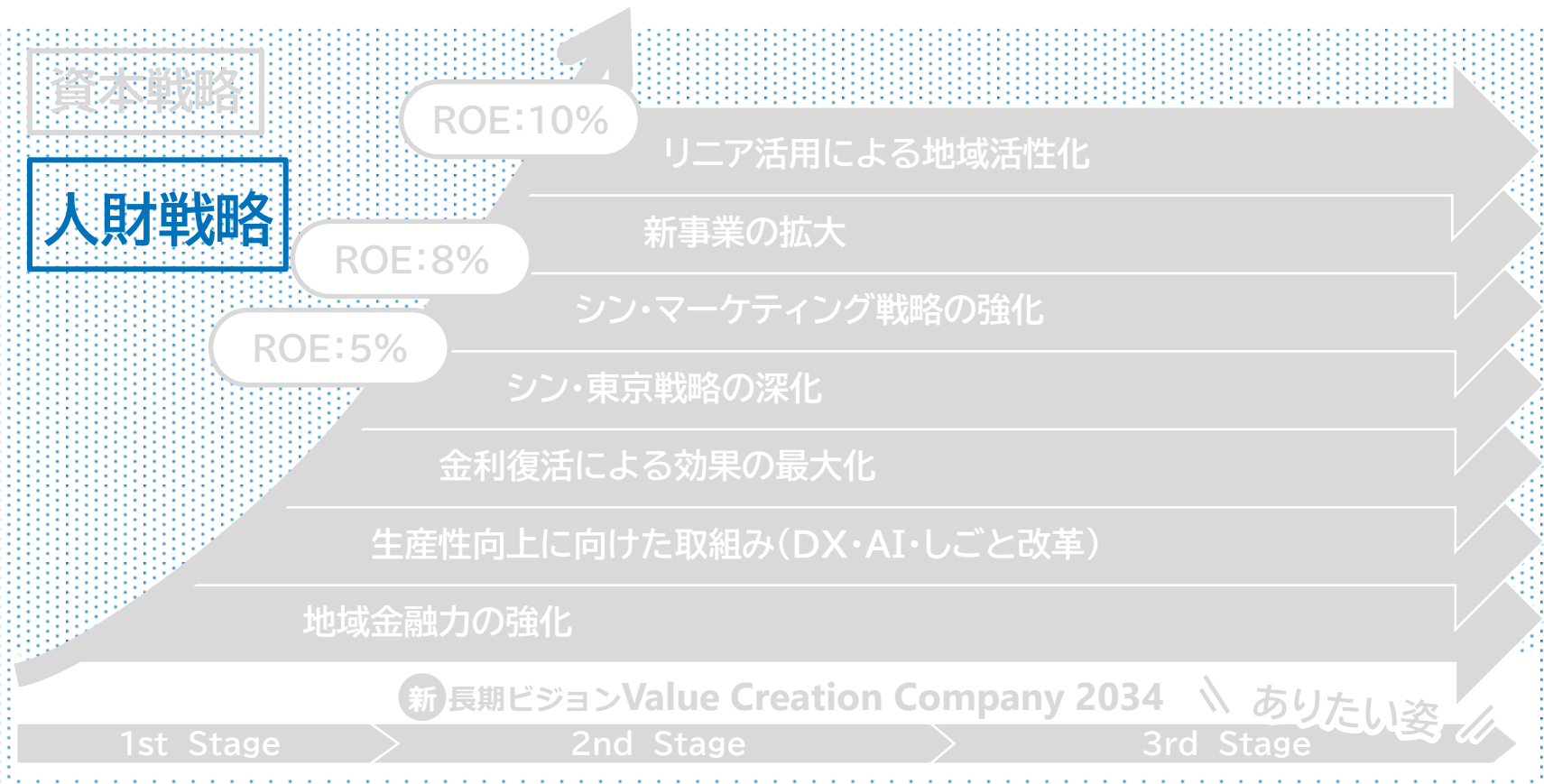


## ③株主還元のさらなる充実に向けた取組み

- 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**
- 2026年3月期の配当金は株主還元に関する基本方針に基づき、**年間131円(前年度比+55円)**を予定
- 2027年3月期の業績予想における**配当金は163円**を見込む

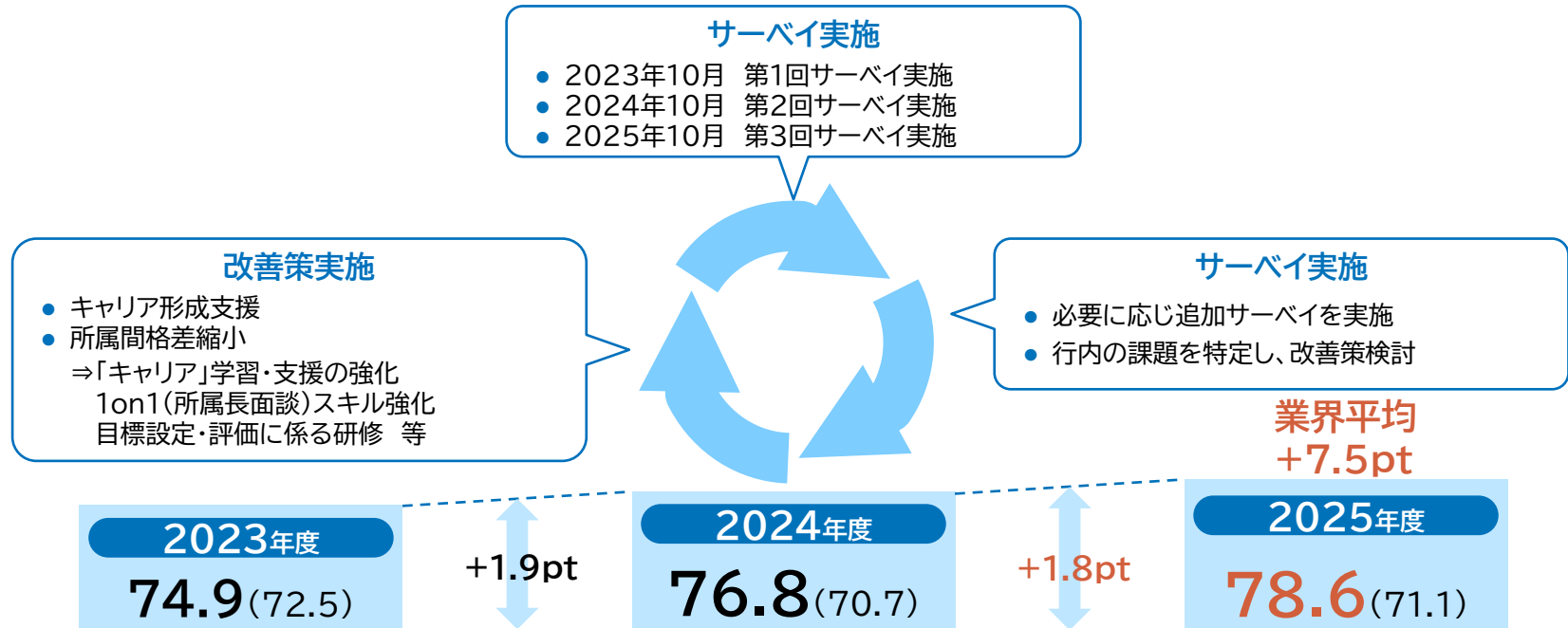


# 企業価値向上に向けた成長ストーリー(人財戦略)



## ①企業風土改革への取組み

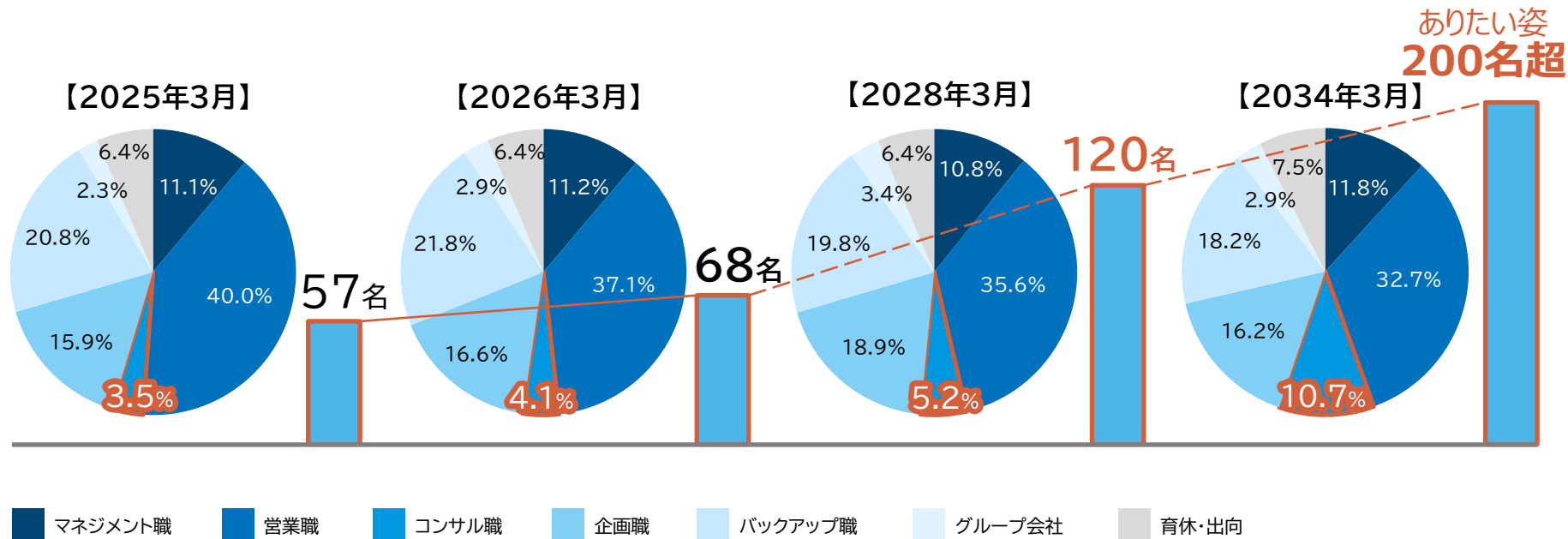
- 従業員の能力発揮、モチベーション向上に向けた**サーベイの活用**
- 2023年からサーベイを実施し、課題を特定することで、**改善策を検討**
- 分析に基づいた改善策を対応したことで、ポイントは**2年で3.7pt改善**



業界平均  
+7.5pt

※ カッコ内は同じサーベイを利用している企業平均

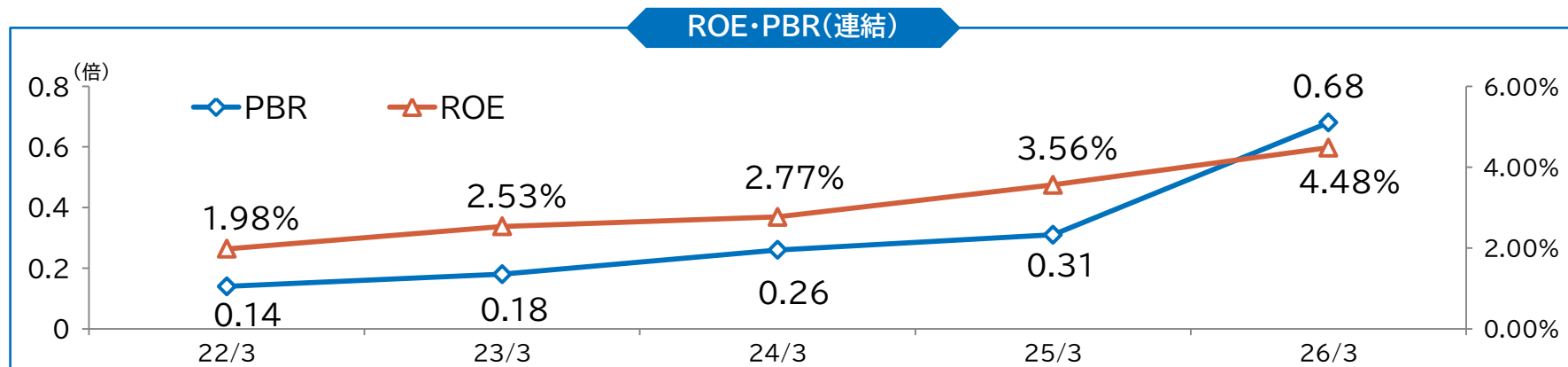
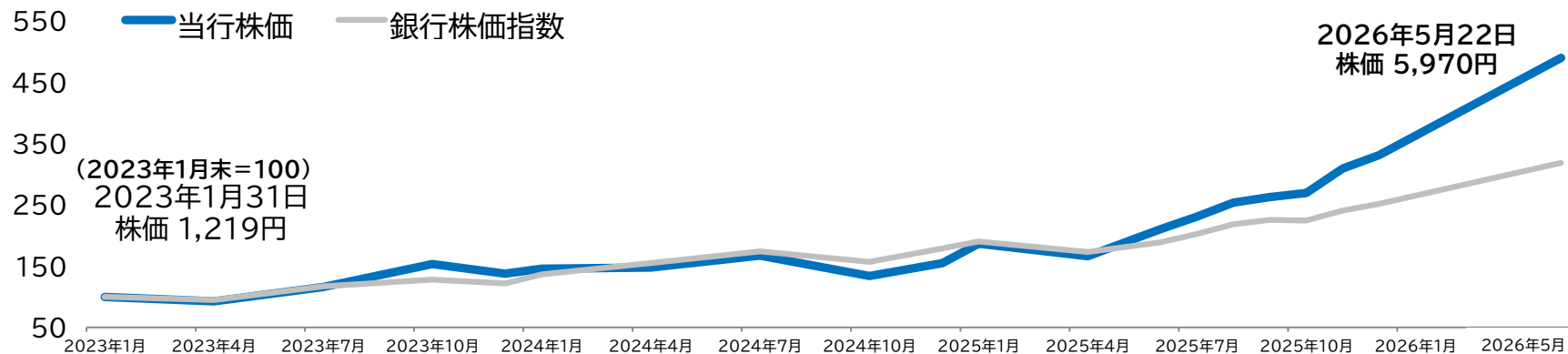
- 中期経営計画期間中にコンサルティング人財を倍増



コンサルティング人財  
(資格×スキル×経験等)

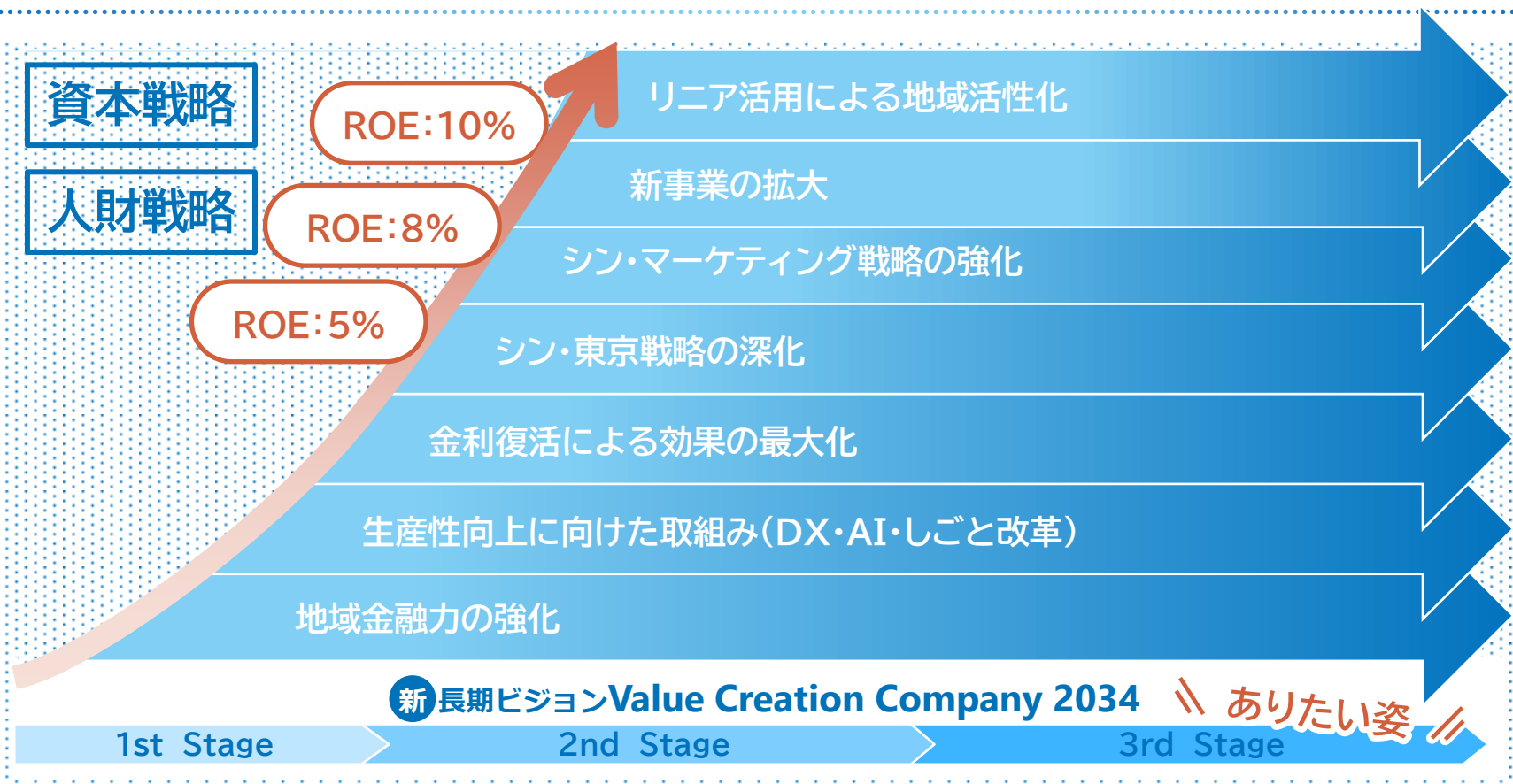
地域経済の活力向上、地域社会の課題解決に資する高い専門性を持ち、お客さまへの直接の価値提供に携わることができる人財


# 当行株価とROE・PBRの推移



最後に・・・

# 『企業価値』および『地域価値』の向上へ





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

TEL 055 (233) 2111  
E-mail [kouho@yamanashibank.co.jp](mailto: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。

