

平成25年度 会社説明会

～平成25年3月期 決算概要～



目 次

平成25年3月期 決算概要(単体)

◆ 収益の状況	1
◆ 預金、貸出金の状況	2
◆ 預金、貸出金の状況(山形県内)	3
◆ 預金、貸出金の状況(仙台地区)	4
◆ 有価証券運用	5
◆ 自己資本比率	6
◆ 金融再生法開示債権(不良債権)	7
◆ 今期の収支計画	8
◆ 株主還元の方針	9

第17次長期経営計画の進捗状況について

◆ 第17次長期経営計画の概要	10
◆ 第17次長期経営計画の進捗状況	11
◆ 収益力の向上①	12
◆ 収益力の向上②	13
◆ 収益力の向上③	14
◆ 経営基盤の強化①	15
◆ 経営基盤の強化②	16
◆ 経営基盤の強化③	17
◆ 地域価値の創造①	18
◆ 地域価値の創造②	19
◆ 地域価値の創造③	20
◆ 地域価値の創造④	21
◆ 地域社会への貢献	22

◆ 収益の状況

デフレ長期化による低金利環境が継続するなか、増益を確保

	(億円)		
	24年3月期	25年3月期	増減額
業務粗利益	301	301	▲ 0
うち 資金利益	252	245	▲ 7
うち 役務取引等利益	37	36	▲ 1
うち 債券関係損益	8	17	8
経費	214	213	▲ 1
うち 人件費	112	110	▲ 1
うち 物件費	93	92	▲ 0
実質業務純益	86	87	1
一般貸倒引当金繰入額 ①	16	—	▲ 16
業務純益	70	87	17
臨時損益	▲ 0	▲ 0	▲ 0
うち 株式等関係損益	▲ 3	▲ 19	▲ 15
うち 不良債権処理額 ②	▲ 4	0	5
うち 貸倒引当金戻入益 ③	—	25	25
経常利益	69	87	17
特別損益	▲ 1	▲ 0	0
税引前当期純利益	68	86	18
当期純利益	37	54	17
与信関係費用(①+②-③)	11	▲ 24	▲ 35
			(%)
OHR	71.28	70.80	▲ 0.48
債券関係損益除きOHR	73.43	75.05	1.62

《実質業務純益》

- 業務粗利益は、利回り低下による資金利益の減少を債券関係損益の増加で相殺し、ほぼ前年並みを確保。
- 経費は、効率的な人事配置を背景とした人件費の圧縮により、前年比1億円減少。
- 以上により、実質業務純益は前年比1億円増益。

《業務純益》

- 一般貸倒引当金繰入額の減少を主因に、前年比17億円の増益。

《経常利益》

- 株式関係損益の悪化等があったものの、貸倒引当金戻入益計上により、臨時損益は前年並み。
- 以上により経常利益は前年比17億円の増益。

《当期純利益》

- 経常利益の増益を受けて前年比17億円の増益。

《参考》24年5月公表時予想との比較 (億円)

	24/5公表時予想	実績	予想比
経常利益	57	87	30
当期純利益	35	54	19

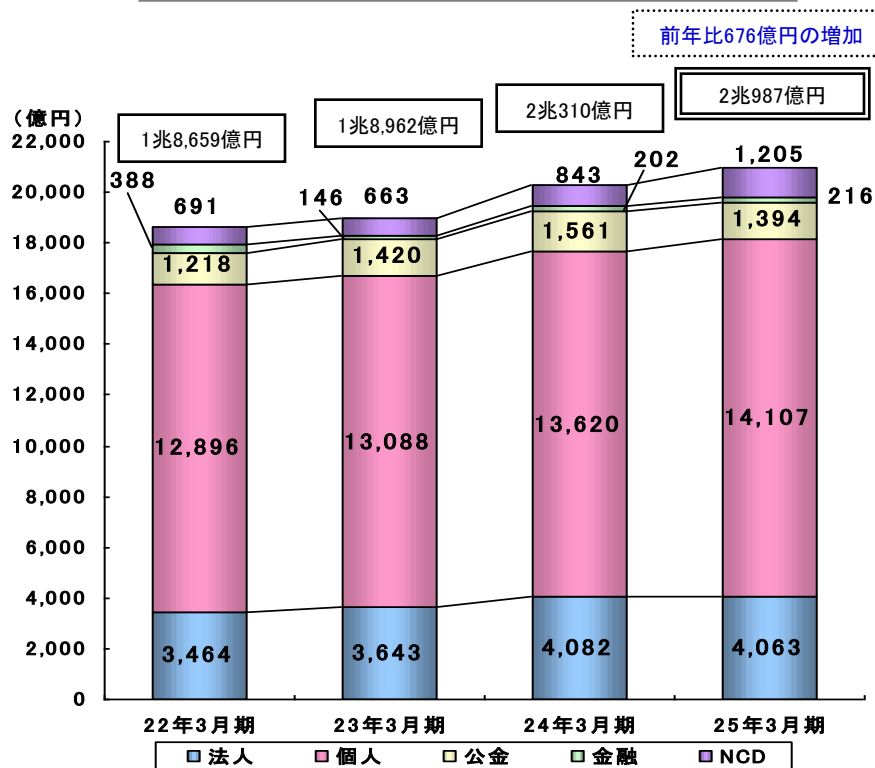
◆ 預金、貸出金の状況

預金・貸出金とも過去最高残高

総預金：個人預金中心に順調に増加し、期末残、年度平残ともに2兆円の大台を達成

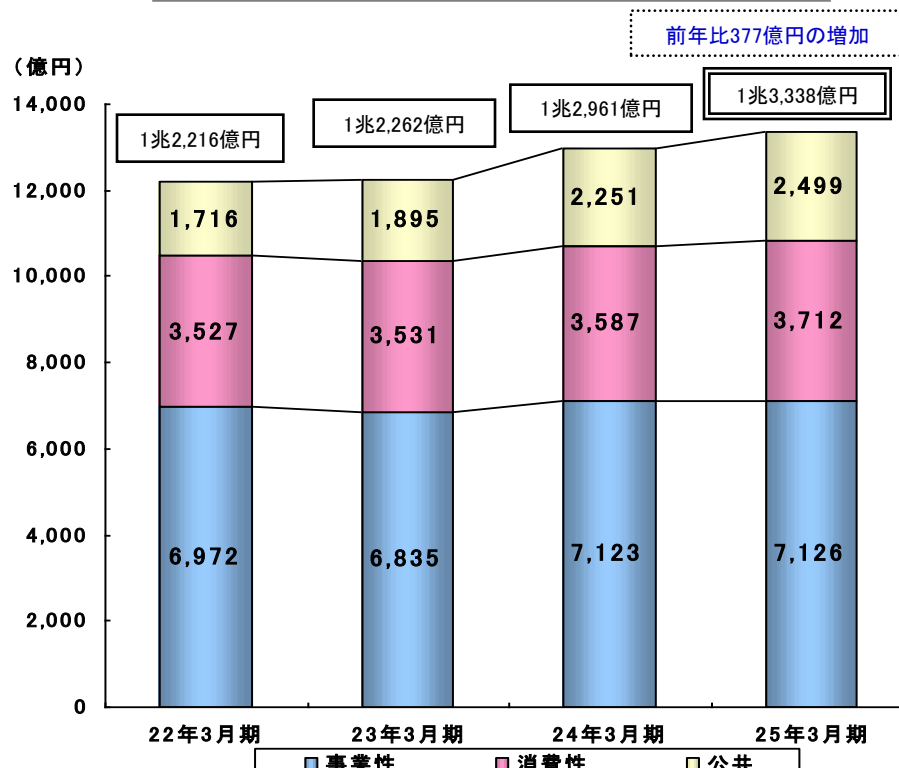
総貸出金：消費性貸出をはじめ順調に増加し、期末残、年度平残ともに1兆3千億円台

総預金(末残)



参考：年度平残
24年3月期：1兆9,356億円、25年3月期：2兆34億円

総貸出金(末残)

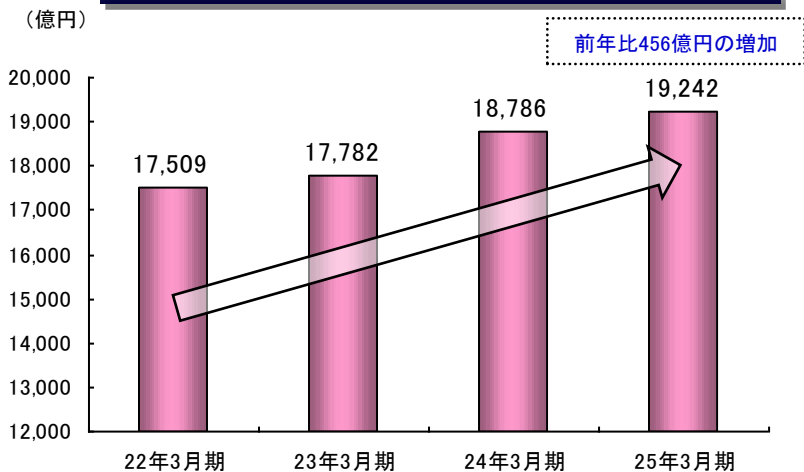


参考：年度平残
24年3月期：1兆2,450億円、25年3月期：1兆3,010億円

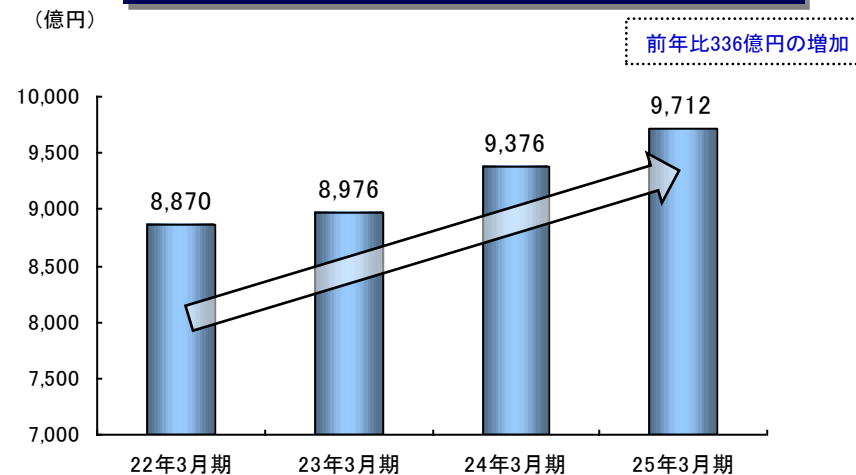
◆ 預金、貸出金の状況（山形県内）

山形県内の預貸金残高は着実に伸長 県内3行間貸出金シェアは過去最高を更新

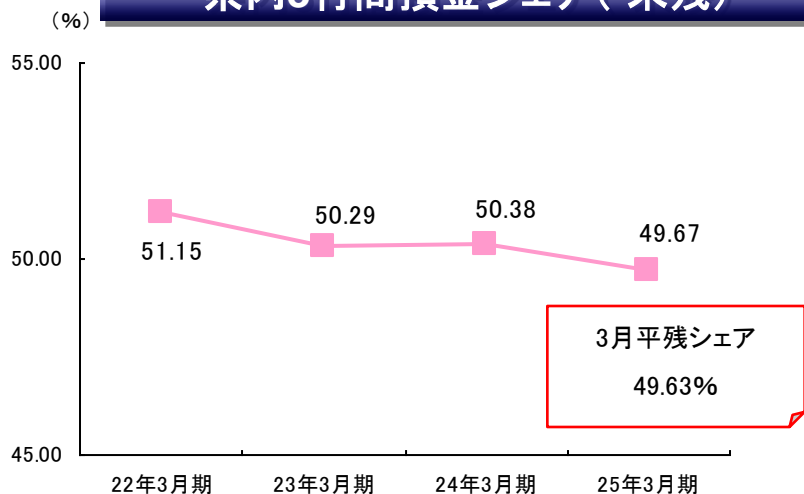
総預金(末残)



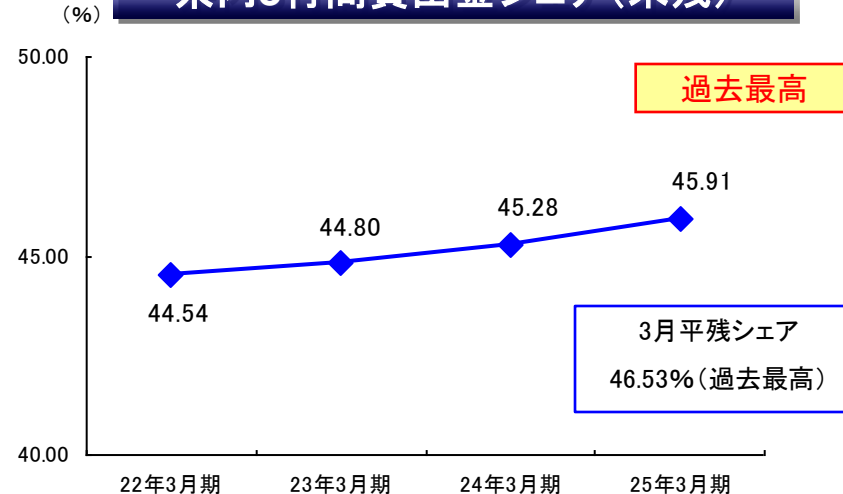
総貸出金(末残)



県内3行間預金シェア(末残)



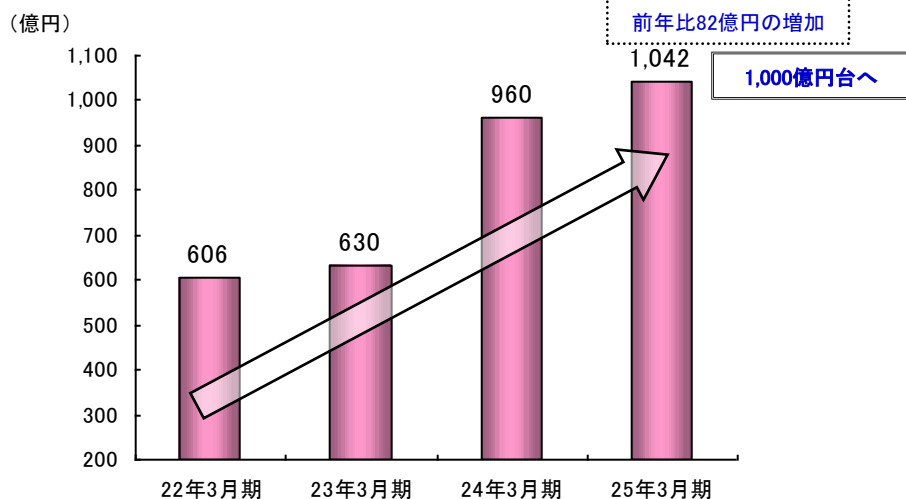
県内3行間貸出金シェア(末残)



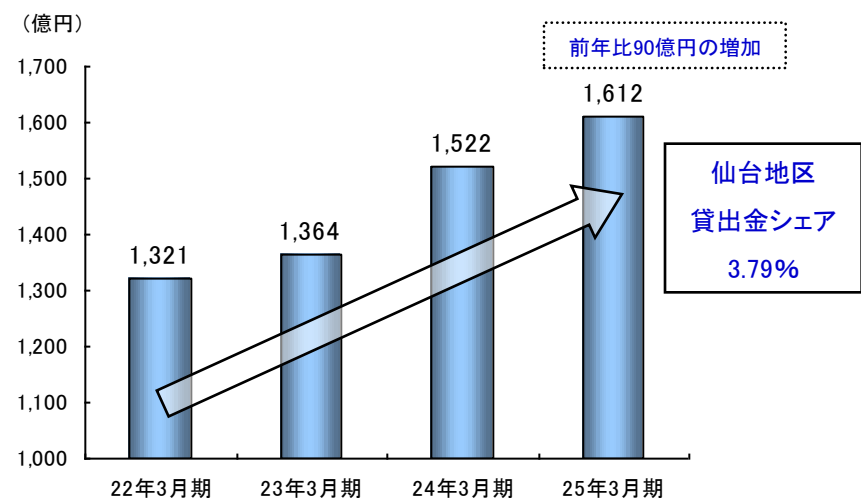
◆ 預金、貸出金の状況（仙台地区）

仙台地区については、着実に地盤を固め、預貸金とも順調に増加

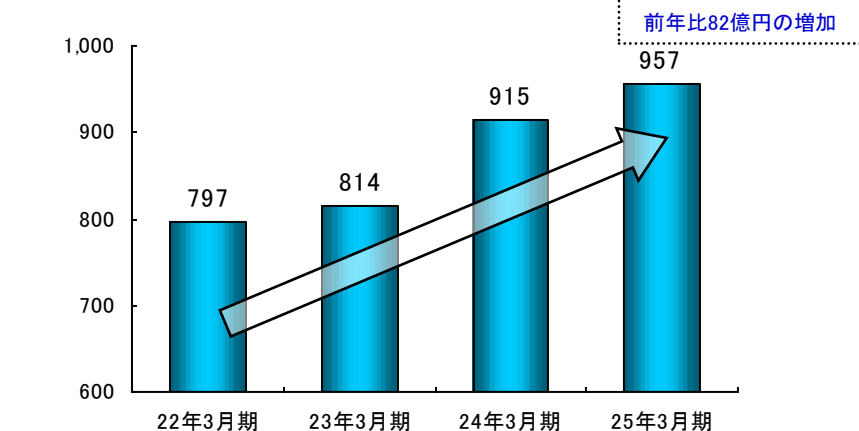
総預金(末残)



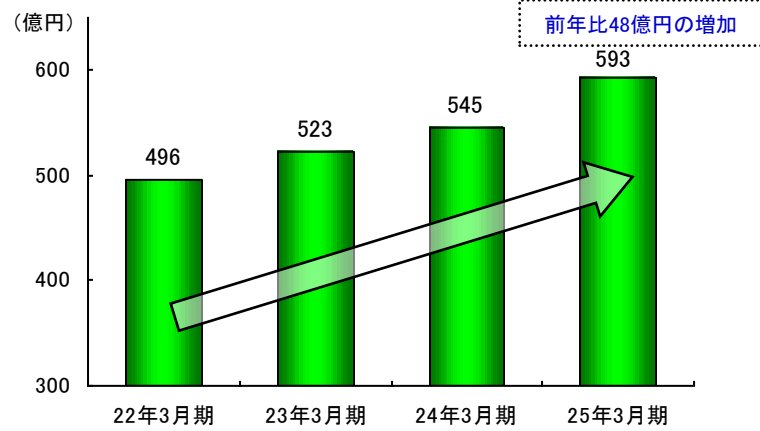
総貸出金(末残)



事業性貸出金(末残)



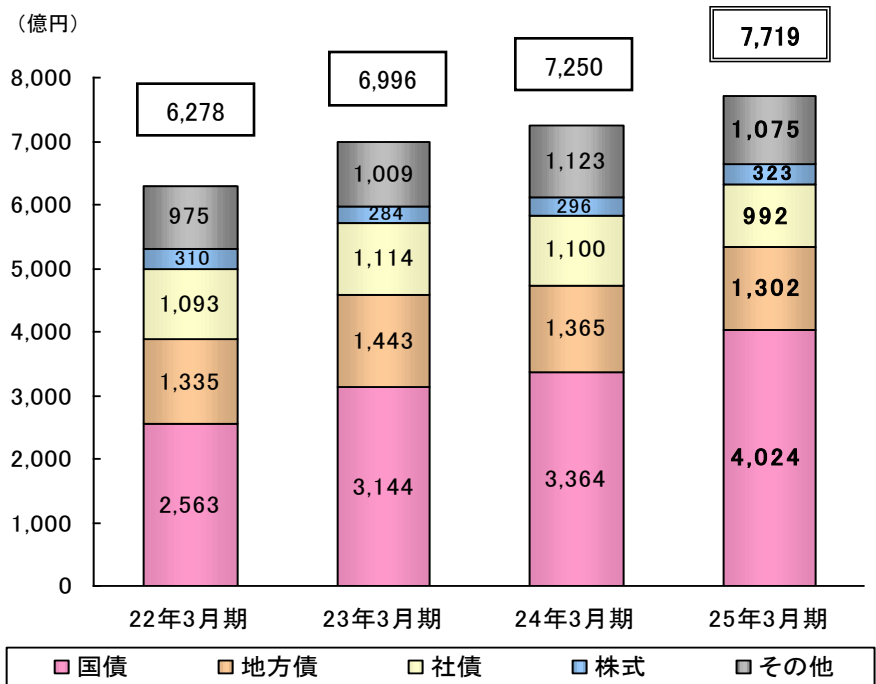
住宅ローン(末残)



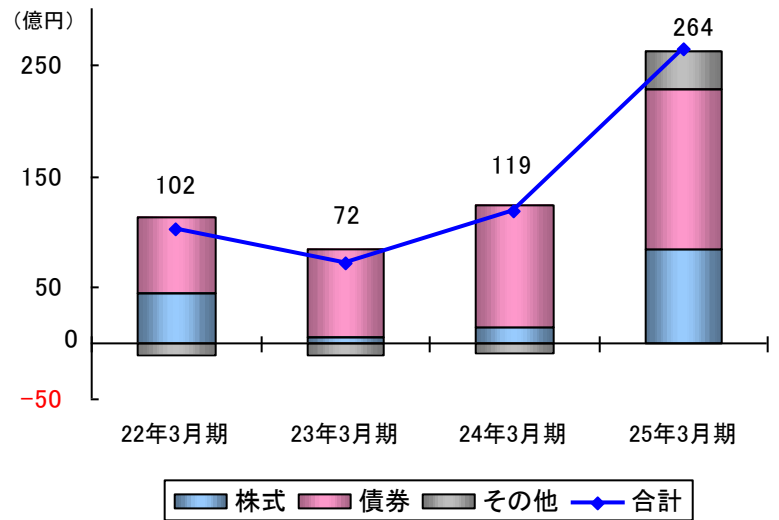
◆ 有価証券運用

利回り確保の観点からデュレーションは長期化するも、金利リスクを適切にコントロール

有価証券運用残高



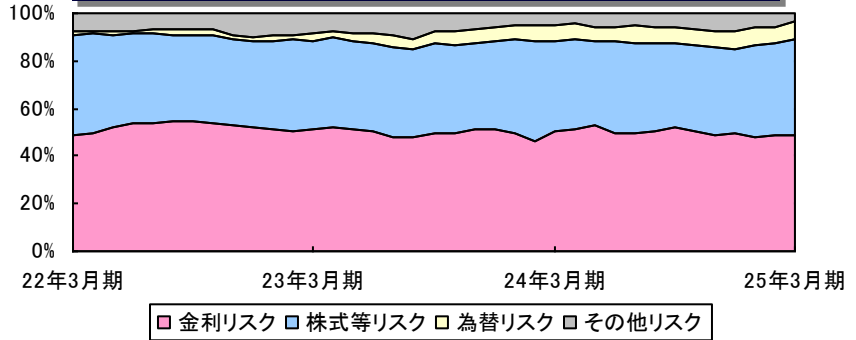
有価証券評価損益



有価証券利回り

	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期
有価証券利回り	1.08	1.05	1.02	0.93
修正デュレーション	3.67	3.70	3.64	4.28

有価証券のリスクバランス



※ H25年度に入り、長期国債中心に利益確定売却を実施。

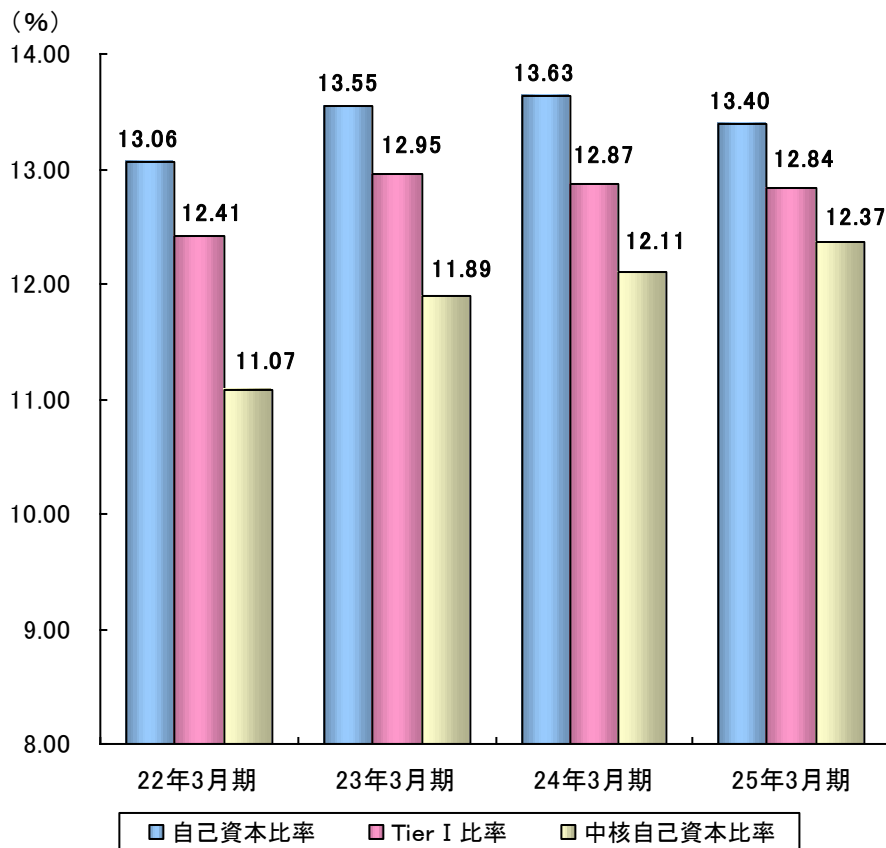
H25年3月期は残高、修正デュレーションとも当面のピークとなる見込み。

※ 資本配賦上のリスクとは異なり、VaR計測上の保有期間を全て同一とした場合のリスク量

◆ 自己資本比率

自己資本比率は、中小企業等貸出のリスクアセットの増加により低下

自己資本比率



	25年3月期		
	24年9月期比	24年3月期比	
自己資本比率	13.40	▲ 0.11	▲ 0.23
基本的項目 (Tier I) 比率	12.84	▲ 0.04	▲ 0.03
中核自己資本比率	12.37	0.07	0.26
コア資本比率	12.79	0.10	0.10

※ 中核自己資本比率：基本的項目 (Tier I) から税効果相当額を控除した比率

※ コア資本比率：バーゼルⅢの新国内基準案に基づいて試算した比率

アウトライヤー基準

金利リスクをコントロールし、
アウトライヤー比率は引き続き20%の基準内

金利リスク量	アウトライヤー比率
27億円	2.32%

※ Tier I + Tier II = 1,165億円

金利ショック幅 ⇒ 200BPVを採用

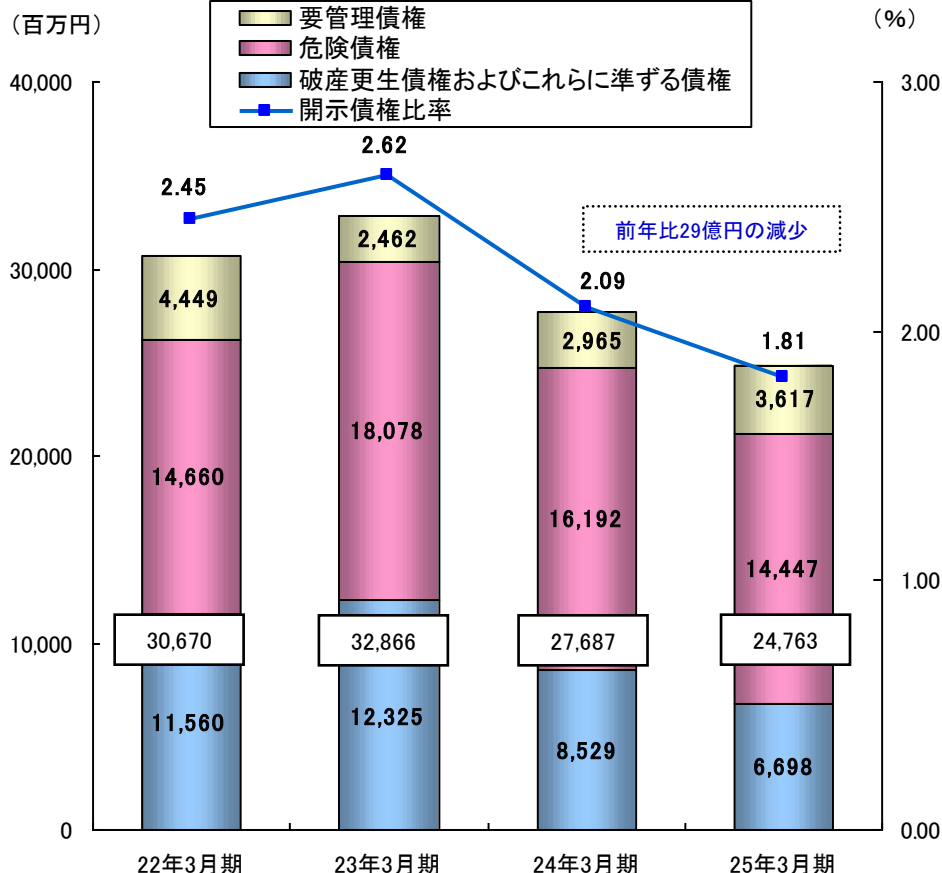
コア預金 ⇒ 内部モデルを採用

アウトライヤー基準：バーゼルⅡ第2の柱で特に重要な項目とされる「銀行勘定の金利リスク」に関する基準で、200BPVあるいは99%タイル値の金利ショックを与えた時の経済価値の低下額を自己資本の20%以下としている。

◆ 金融再生法開示債権（不良債権）

お取引先の経営改善支援に注力した結果、不良債権比率は1.81%に低下

金融再生法開示債権残高



与信関係費用

	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期
A. 不良債権処理額	1,687	2,719	▲ 478	48
個別貸倒引当金 繰上額	1,659	2,619	▲ 553	—
貸出金償却	—	22	9	3
偶発損失引当金 繰上額	28	24	17	▲ 35
信用保証協会 責任共有制度負担金	—	52	48	80
B. 一般貸倒引当金 繰上額	899	▲ 404	1,621	—
C. 貸倒引当金戻入益	—	—	—	2,502
与信関係費用(A+B-C)	2,586	2,315	1,143	▲ 2,454
与信関係費用比率	0.22	0.19	0.09	▲ 0.18

お取引先の事業再生や経営改善支援に注力し、企業内容が改善
⇒過去に引当した貸倒引当金を戻入益として計上

◆ 今期の収支計画

(億円)

単 体	26年3月期 通期予想	増 減		25年3月期 実績	24年3月期 実績
		25年3月期比	24年3月期比		
1 経常収益	385	▲ 27	1	412	383
2 業務粗利益	300	▲ 1	▲ 1	301	301
3 うち資金利益	232	▲ 13	▲ 20	245	252
4 うち役務取引等利益	38	2	0	36	37
5 うち債券関係損益	28	10	▲ 5	17	8
6 業務純益	83	▲ 4	12	87	70
7 うち一般貸倒引当金繰入額	—	—	▲ 16	—	16
8 経常利益	73	▲ 14	3	87	69
9 うち不良債権処理額	9	8	13	0	▲ 4
10 うち貸倒引当金戻入益	—	▲ 25	—	25	—
11 当期純利益	45	▲ 9	7	54	37
12 (与信関係費用計)	9	33	▲ 2	▲ 24	11
13 連 結					
14 経常収益	450	▲ 29	4	479	445
15 経常利益	79	▲ 18	▲ 2	97	81
16 当期純利益	45	▲ 9	4	54	40

単 体

- 業務粗利益
低金利継続に伴う資金利益減少を見込む一方で、役務取引等利益と債券関係損益を積み上げ、前年並みの300億円を見込む。
- 経常利益
前年に計上した貸倒引当金戻入益の発生を見込まず、与信関係費用を固く見積もったことから、前年比14億円減益の73億円を見込む。
- 当期純利益
経常利益の減益を受けて、前年比9億円減益の45億円を見込む。

◆ 株主還元の方針

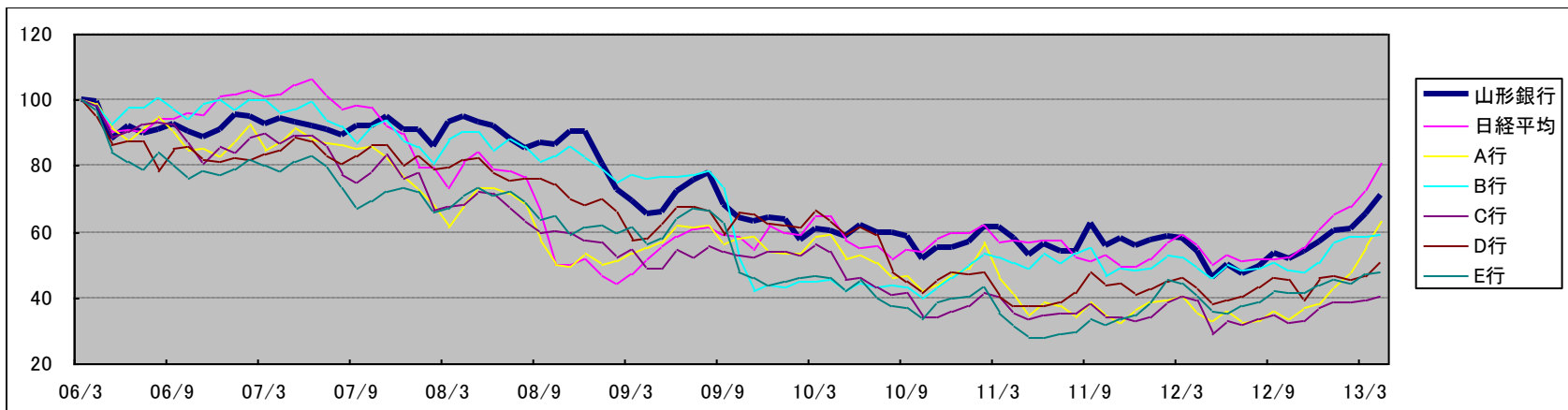
配当方針

- ・安定配当を基本として18年度期末配当金から1株当たり3円の配当を継続し、赤字決算となった平成20年度においても、年間6円の配当を維持。
- ・平成25年度の期末配当金も、中間配当金と同額の1株当たり3円の配当を予定。

1株当たり配当金の推移

	18年度 実績	19年度 実績	20年度 実績	21年度 実績	22年度 実績	23年度 実績	24年度		25年度 予想
中間配当金	2円50銭	3円	3円	3円	3円	3円	3円	実績	3円
期末配当金	3円	3円	3円	3円	3円	3円	3円	予定	3円
年間配当金	5円50銭	6円	6円	6円	6円	6円	6円	予定	6円

◀ 参考 ▶ 当行が東京IRを開始した2006年(H18年)を基準とする東北県都地銀6行の株価推移(2006年3月末=100)



◆ 第17次長期経営計画の概要

愛称

やまぎん・イノベーション・プランⅡ（平成24年4月～平成27年3月）

目指す姿
(10年後)

山形になくてはならない圧倒的な存在感と信頼感のある銀行
～ 地域活力創造企業 ～

10年後の目指す姿の実現に向け、足固めを行う3年間

重点
課題

収益力の向上

法人取引基盤の再構築
個人取引基盤の再構築
地公体取引の再構築
有価証券運用態勢の強化
グループ連携力の強化

経営基盤の強化

人材育成の強化
行動力の強化
チャネルの強化
労働生産性の向上
経費投資管理態勢の強化
経営管理態勢の強化

地域価値の創造

お客さまの付加価値向上支援
持続可能な地域経済への貢献
地域社会への貢献

構造
改革

調達・運用の改革

オペレーションの改革

収益構造の改革

人材開発の改革

サービスの改革

意識・行動の改革

◆ 第17次長期経営計画の進捗状況

主要計数計画	目 標 項 目	24年3月期 (実績)	25年3月期 (長計1年目実績)	27年3月期 長計最終年度
	コア業務純益	77億円	70億円	80億円
	実質業務純益	86億円	87億円	81億円
	当期純利益	37億円	54億円	38億円
	自己資本比率	13.63%	13.40%	12.00%以上

進捗状況はおおむね順調

- ◎ コア業務純益、当期純利益、自己資本比率とも計画を上回る水準で進捗
- ◎ 当行の強みである自己資本を活用し、中小企業貸出や取引の裾野を着実に拡大
- ◎ コア業務純益の増強が引き続き課題

経営基盤をさらに強化し、
創立120周年（平成28年）を迎える

◆ 収益力の向上①

ビジネスモデルを変革し、収益の質と量を改善

法人戦略

- ◆ 中小企業取引の拡大（新規開拓＋シェアアップ）
- ◆ 企業・オーナー・職域の三位一体取引の強化

旧来のビジネスモデル

ローリスク
(ローリターン)



新しいビジネスモデル

ミドルリスク
(ミドルリターン)

預貸・オーナー・職域のメイン化

訪問件数増加 ⇒ メイン化 ⇒ トータル収益拡大

預貸メイン

- ・リスクテイクとリターンの追求
- ・先数増加と取引の深掘り

オーナーメイン

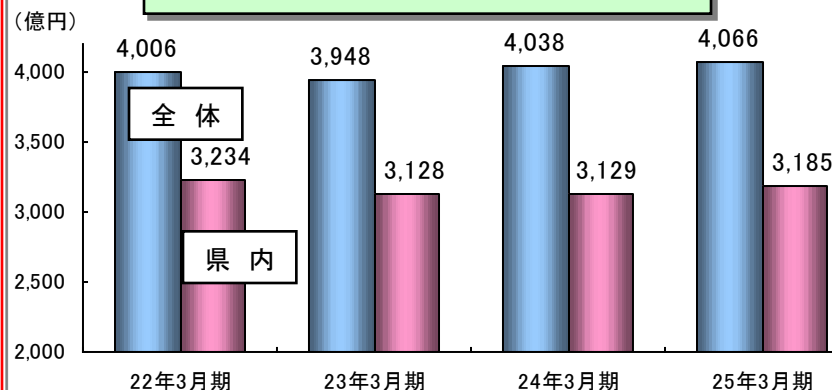
- ・事業承継ニーズへの対応強化
- ・富裕層への対応強化(税制改正への対応)

職域メイン

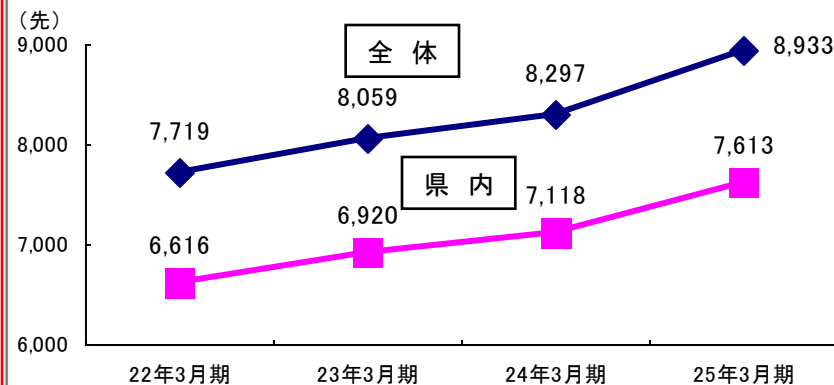
- ・法人、個人担当者の連携強化
- ・住宅ローンや資産運用説明会の積極開催

中小企業取引の拡大

中小企業貸出残高



事業性貸出先数



◆ 収益力の向上②

生涯取引を前提とした、厚みある収益基盤の構築

個人戦略

- ◆ 若年層取引の強化
- ◆ 生涯取引の深耕(給振・年金・住宅ローン・預かり資産等)

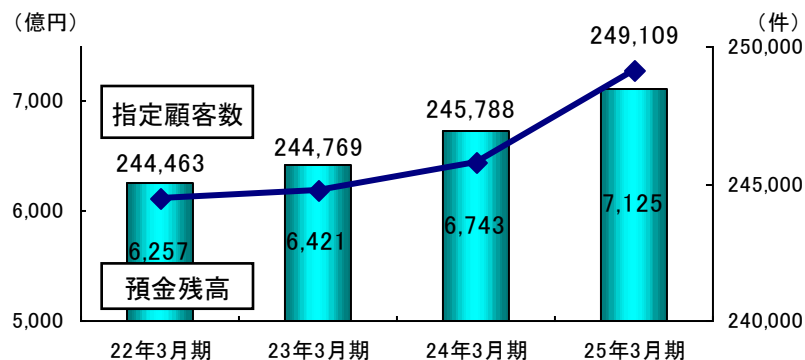
生涯取引

発展拡大

世帯取引
世代取引

集まる預金の拡大

給振・年金指定顧客との取引(山形県内)



若年層取引の強化

預金取引を切り口に取引拡大

積立型定期預金「すくすく」の推進

0~3歳のお子さま名義
で親権者が申込み

ライフイベントに応じた
ご提案を实践

生涯取引の实践
世帯・世代取引へ拡大

- 誕生後の貯蓄ニーズに対応
- 人生最初の取引銀行へ
- 各種商品DMをタイムリーに送付
- コールセンターによる迅速なフォロー
- 営業店によるフォローアップ
(営業支援システムによる情報共有)

住宅ローン推進

商品性と利便性を拡充し推進強化

消費増税前の需要増に対応

業者・職域対策

借換対策

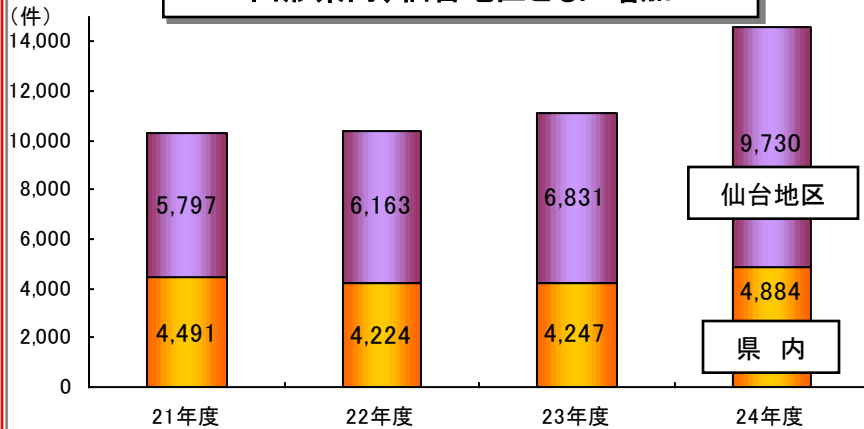
メイン化対策

- 新たな団体信用生命保険の導入や
ネットバンク機能拡充による他行差別化
- 職域、居住地対策の徹底
- 低シェア地区へのマスPR強化
- 個人から世帯へ取引拡大
- 利用者向け優遇施策の拡大

◆ 収益力の向上③

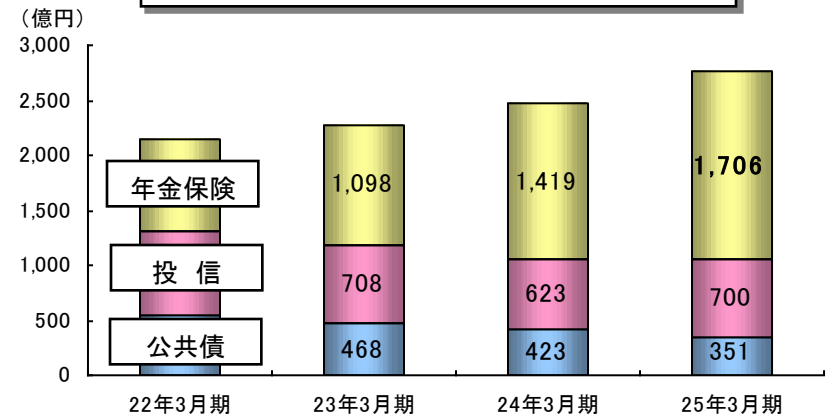
新設住宅着工動向(県内・仙台)

山形県内、仙台地区ともに増加



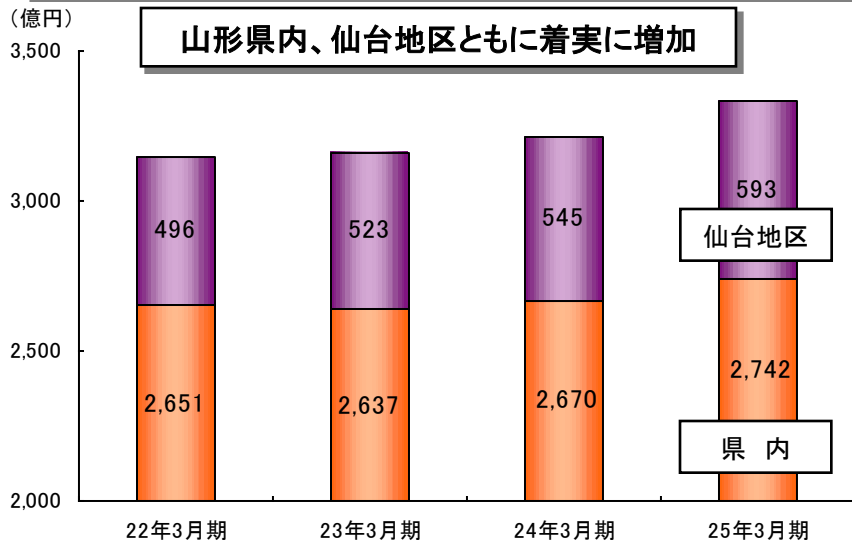
個人預かり資産残高

年金保険が堅調に推移

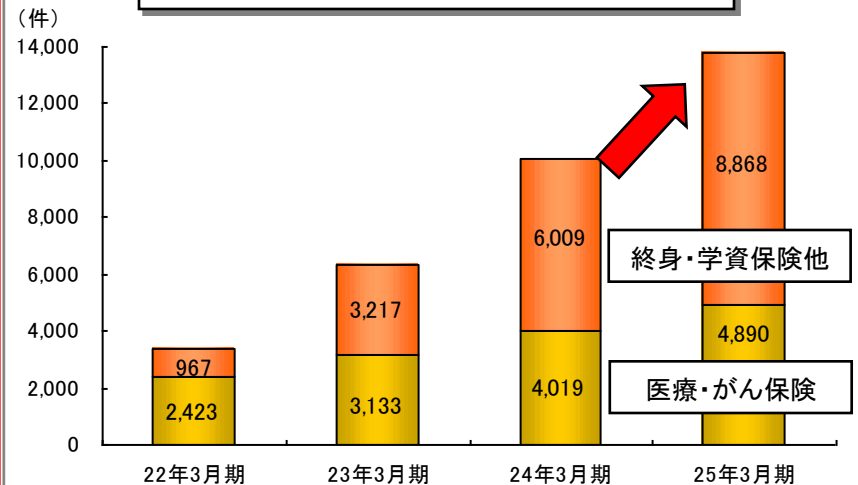


住宅ローン残高(末残)

山形県内、仙台地区ともに着実に増加



保障性保険も順調に増加



◆ 経営基盤の強化①

営業店を推進の場へと変革し、お客さまを強力にサポート

本部推進部門の再編

推進体制の再構築

- ◎ 営業企画部と個人企画部を統合

法人・個人間のクロスセルを強化

お客さま支援体制を強化

- ◎ 営業支援部を新設し、営業店サポート部門を集約
- ◎ ソリューション活動の実働部隊として、営業店を支援

成長分野や富裕層への支援を強化

営業店事務の効率化

預金・預かり資產業務の効率化

- ◎ 営業店事務の企画・管理部門を事務統括部に集約
 - ・ 日銀事務を本部集中化
 - ・ 預かり資産事務の集中化を加速

融資業務の効率化

- ◎ 住宅ローン仮審査業務の本部集中化拡大
- ◎ 住宅ローン繰上返済、金利再設定の非対面処理化
- ◎ 融資実行業務の本部集中化(25年10月)

- ◎ 本部組織をスリム化し創出した経営資源を営業推進へ
(12部1室 ⇒ 10部1室)
- ◎ 営業店事務を本部に集約し推進時間を創出

人材育成の仕組みを再構築し、若手行員を早期戦力化

人が育つ職場環境の整備

「山形銀行金融大学校」の開校(25年4月)

人材育成は地域への責任

- ◎ 頭取が学長となり、人材育成を牽引
- ◎ 階層別、職務別講座(研修)等の充実により、計画的に人材を育成

階層別研修

- ・基礎的能力の向上
- ・13講座、約500名受講予定

職務別研修

- ・実践的能力の向上
- ・38講座、約1,200名受講予定

留学制度

- ・専門的能力の向上
- ・行内トレーニー、行外派遣の充実

休日セミナー

- ・人間力の向上
- ・資格取得、能力向上支援

人材育成を強化し地域経済を成長に導く

実践的な人材の育成

若手法人担当者の早期育成による営業力強化

法人エキスパートを
毎年10名育成

6~7年目

法人分野の
エキスパートへ

<本部トレーニーで専門性アップ>

4~5年目

若手行員の法人スキルを底上げ
<実践的な研修でスキルアップ>

入行3年目

法人融資ができるレベルに育成
<半年間の法人融資業務配置を義務化>

地域の中小企業の発展に貢献

個人営業担当者の育成強化

- ◎ 預かり資産と住宅ローン業務双方ができる人材の育成
- ◎ 証券会社・保険会社・投資運用会社への派遣等(短期トレーニー)による専門性の向上

◆ 経営基盤の強化③

当面の有価証券投資運用態勢

基本方針

- ① 相場変動に強いポートフォリオの構築
- ② 総合利回り重視のポートフォリオ運営
- ③ 運用資産の分散を推進し、多様な局面変化に対応

<リーマンショック後の有価証券運用>

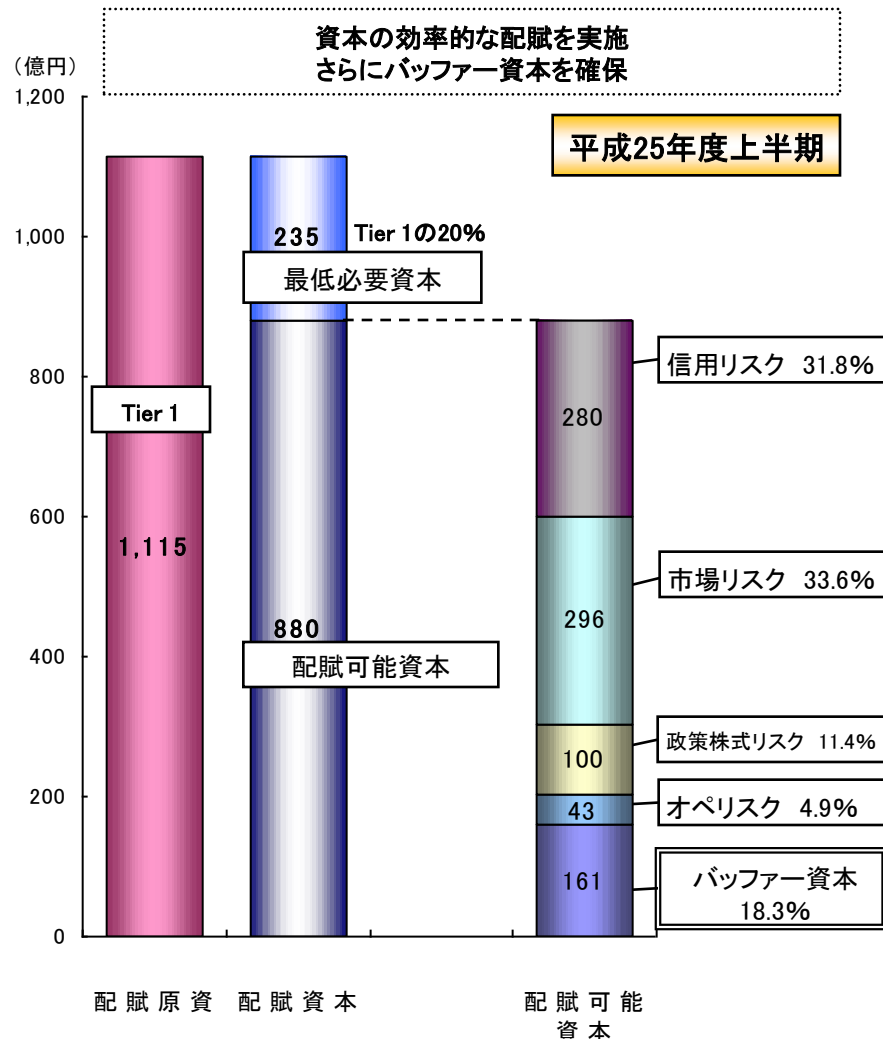
- ・ 金利リスクと金利逆相関リスクのバランスを重視した運用
- ・ 低金利の長期化と運用残高の増加により金利リスク増大
- ⇒ 金利逆相関資産も応分の積み増し

昨年末以降、株高・円安と金利低下が同時進行
 評価益は大幅に増加する一方、投資対象資産の期待収益が低下

<当面の運用方針>

- ・ 割高化した資産を中心に利益確定売却
⇒ ポートフォリオ全体のリスクを抑制
- ・ 機動的な売買による総合利回り向上
- ・ 相場変動に対応し、リスクをコントロール
⇒ ヘッジ取引の活用等

資本配賦の状況



◆ 地域価値の創造①

将来、地域を支える企業・産業を育成し、地域の雇用を創出 《マーケットの創造》

短期的なミッション

営業支援部

地域振興推進室

医療・介護・農業・環境・
アジアなどの成長分野を支援

《目的》

お客さまの付加価値向上支援

◆個別案件への取り組みを通して、地域活力向上を支援

◆専担者10名を営業推進部門に配置

◆営業店と連携し、お客さまの課題解決を支援

中長期的なミッション

総合企画部

山形成長戦略推進チーム

新たなマーケットや
雇用を創出

《目的》

持続可能な地域経済への貢献

◆様々な地域資源を組み合わせ、
新たな地域価値を創造

◆ものづくりや自然環境等を
活かした産業の創出

◆通常の銀行業務から完全に
切り離れた専担者5名を経営
直結の企画部門に配置

山形成長戦略プロジェクト

目指す姿

7つの戦略仮説

1

製造業の復興

2

ヘルスケア
ビジネス
の創出

3

食料
ビジネスの
拡大

4

全東北での
産業復興

5

低所得者問題・
将来不安の解消

1

自動車部品産業の強化

2

インキュベーションパーク
の構築

3

ヘルスツーリズムシティ
の構築

4

高齢者ビジネスの創出

5

食料供給県への転換
(6次産業化の推進)

6

県を越えた連携による
産業の育成

7

低所得層への対応による
将来不安の削減

営業支援部地域振興支援室が中心となり、成長分野への支援を強化

成長分野への支援強化

医療・介護

- ◎ サービス付き高齢者向け住宅整備事業等への対応
- ◎ 施設の老朽化・耐震化対応
- ◎ 医業承継への対応(県内の約9割が後継者不在)

農業

- ◎ 「若手農業者の会」を通じた県内農業の活性化支援
- ◎ 6次産業化プランナーを中心とした課題解決支援

環境

- ◎ 事業計画策定支援等のコンサルティング強化
- ◎ 専用融資商品の投入
- ◎ 関連会社を含めた総合金融サービス力の発揮

成長分野への取組状況

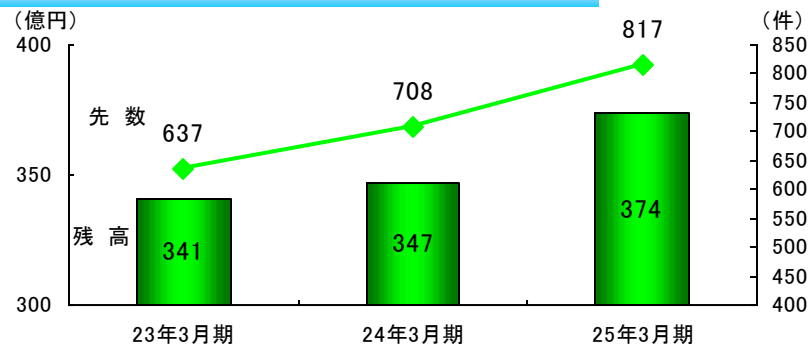
日本海側での再生エネルギーへの支援

- ◎ メガソーラー案件の組成 県内初
- ◎ 風力発電事業案件のプロジェクトファイナンス組成



日本海側の再生エネルギー拠点を整備
⇒ 災害などの非常時における電力供給体制を構築

融資実績（医療介護・農業・環境）



◆ 地域価値の創造③

成長戦略推進チームが中心となり、県内にある魅力的な資源をつなぎ、新たな価値を生み出す

インキュベーションパークの構築

《大学：慶應義塾大学先端生命科学研究所》

- ◎ 山形県鶴岡市にある、メタボロームキャンパス
- ◎ メタボローム解析技術において、世界最高水準の研究室をもち、規模についても世界一



マザー工場

行政

当行

各プレイヤーが
円滑に連携する
仕組みを作り上げる

地域発
ベンチャー

投資家

成長分野への投資

取組事例

やまがた地域成長ファンドを組成（25年1月）

- ◎ 出資総枠10億円、出資期間10年（延長可能）
- ◎ 主たる投資対象
 - ・ 山形に成長をもたらすベンチャー型企業
 - ・ 成長産業分野への参入を図る事業者
 - ・ 東日本大震災からの復興を目指す事業者など

第1号案件の実行（25年4月）

- ◎ 先端研から誕生したスパイバー株式会社に1億円を投資
 - ◎ 当社事業内容は次世代バイオ繊維素材（合成クモ糸）の開発
- 世界初の量産化**
- ◎ クモ糸は自動車部品や医療関連など幅広い分野で活用が可能
 - ・ ぶつかっても歩行者にケガをさせない車
 - ・ 微細な神経まで縫える手術の糸
 - ◎ 出資金をもとに、合成クモ糸の量産化に向け設備投資を実施

◆ 地域価値の創造④

ライフステージに応じたサポートによりお客さまの付加価値向上を支援



創業支援・本業支援

取組事例

《若手経営者の育成》

- ◎ やまぎん新風塾の開催(3ヵ月間、全8回)
⇒ 平成17年から8期、延127名が参加

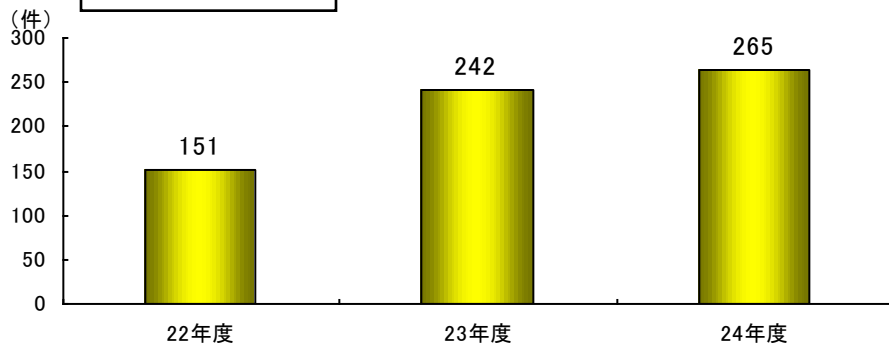
「社長学」を学ぶ
機会の提供

《販路拡大の支援》

- ◎ 香港美食商談会の開催
- ◎ 香港貿易発展局との業務提携

アジアへの
販路拡大を支援

ビジネスマッチング



経営改善・事業再生支援

取組事例

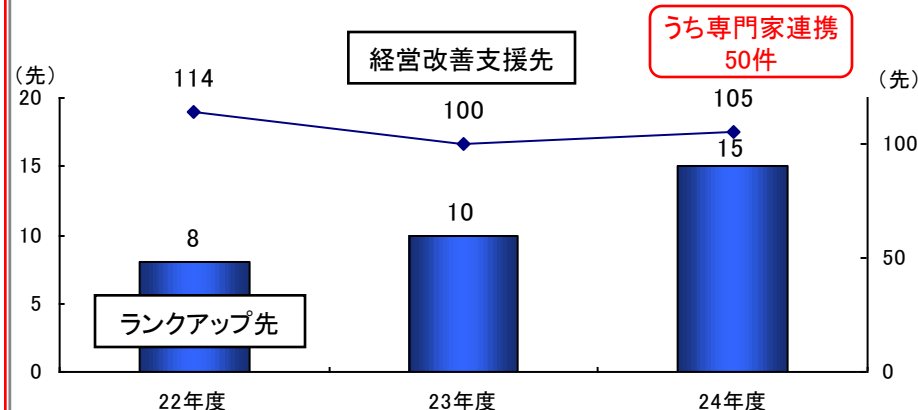
《地場大手印刷会社の経営改善支援》

- ◎ 県内初、企業再生支援機構を活用

外部専門家との連携

- ◎ 社長、副社長、執行役員等4名を派遣
⇒ 再生計画を1年前倒し達成

人的支援



◆ 地域社会への貢献

スポーツ・文化振興活動

女子バスケットボール部 「ライヤーズ」

- ◎ 平成24年度 クリニック16回開催
(745名が参加)
- ◎ 「やまぎんライヤーズカップ」開催
(中学校バスケットボール大会協賛)



金融教育活動

- ◎ 金融経済に関する情報発信
- ◎ 教育支援活動の充実

金融経済教室の実施
平成24年度 63回 2,696名
7年間累計 300回15,400名



環境保全活動

- ◎ 森林整備活動の裾野拡大
・ 県内4信金と4地域で森づくり活動を実施
- ◎ エコキャップ推進運動の定着化

【25年3月末までの累計実績】
キャップ回収個数…31,705,000個
ポリオワクチン…38,640人分
二酸化炭素削減効果…243トン



新たな取り組み

ネーミングライツの取得 (25年4月)

豊かな地域づくりをサポート

- ◎ 山形県とネーミングライツスポンサー(施設命名権者)協定を締結
- ◎ 山形県県民会館 ⇒ 「やまぎんホール」
山形県こども館 ⇒ 「やまぎんこども館」
- ◎ 地域金融機関として、山形県の文化振興と子育てを支援



エコノミクス甲子園の開催 (24年12月)

県内高校生の金融知力向上をサポート

- ◎ 全国高校生金融経済クイズ
選手権「エコノミクス甲子園」
山形大会を初めて開催
- ◎ 全国大会(東京)への出場を
目指し、31組総勢62名が参加



本資料の将来に関わる記述については、その内容を保証するものではなく、経営環境の変化等による不確実性を有しておりますのでご留意ください。

本件に関するお問い合わせ先

株式会社山形銀行 総合企画部

TEL 023-623-1221