経 営 強 化 計 画

（金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 13 条第 3 項）

平成 24 年 10 月

株式会社　じもとホールディングス

株式会社　きらやか銀行

株式会社　仙　台　銀　行

目　次

はじめに　・・・　5

Ⅰ　株式会社きらやか銀行の経営強化計画
（金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 12 条）

１．　前経営強化計画の実績についての総括　・・・　8
（１）経営環境　・・・　8
（２）資産負債の状況　・・・　8
（３）損益の状況　・・・　9
（４）経営強化計画の終期において達成されるべき「経営改善目標に対する実績　・・・　１１
（５）地域経済の活性化への貢献の状況を示す指標に対する実績　・・・　１３
（６）前計画における法人戦略に関する総括　・・・　１４
（７）前計画における個人戦略に関する総括　・・・　１７
２．　経営強化計画の実施期間　・・・　１８
３．　経営強化計画の終期において達成されるべき経営の改善の目標　・・・　１８
（１）コア業務純益　・・・　１８
（２）業務粗利益経費率　・・・　１９
４．　経営改善の目標を達成するための方策　・・・　１９
（１）経営方針　・・・　１９
（２）経営戦略　・・・　２０
（３）重点施策　・・・　２１
（４）法人戦略　・・・　２４
（５）個人戦略　・・・　３０
（６）経営の効率化　・・・　３７
５．　従前の経営体制の見直しその他責任ある経営体制の確立に関する事項　・・・　３７
（１）業務執行に関する監査又は監督の体制の強化のための方策　・・・　３７
（２）リスク管理体制強化のための方策　・・・　３８
（３）法令遵守の態勢に強化のための方策　・・・　４０
（４）経営に対する評価の客観性の確保のための方策　・・・　４３

（５）情報開示の充実のための方策 ・・・ ４３
６． 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化とその他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策 ・・・ ４４
（１）中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化とその他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資するための方針 ・・・ ４４
（２）中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策 ・・・ ４４
（３）主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策 ・・・ ４９
７． 東日本大震災からの復興に資する方策 ・・・ ５７
（１）東日本大震災の影響と今後の見通し ・・・ ５７
（２）復興支援にかかるこれまでの対応 ・・・ ５８
（３）震災復興に向けた戦略方針 ・・・ ６２
（４）復興支援に向けた当行の具体的な方策 ・・・ ６４
８． 剰余金の処分の方針 ・・・ ６９
（１）配当に関する方針 ・・・ ６９
（２）役員に対する報酬及び賞与についての方針 ・・・ ６９
９． 財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策 ・・・ ７０
（１）経営管理に係る体制 ・・・ ７０
（２）各種リスクの管理の状況 ・・・ ７０
10. 協定銀行による株式等の引受け等に係る事項 ・・・ ７１
11. 機能強化のための前提条件 ・・・ ７２

Ⅱ　株式会社仙台銀行の経営強化計画
（金融機能の強化のための特別措置に関する法律附則第８条第１項）

はじめに　・・・　７４
第１　経営強化計画の実施期間　・・・　７４
第２　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の当該震災特例金融機関等が主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策　・・・　７５
２－１　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の当該震災特例金融機関等が主として業務を行っている地域における経済の活性化に資するための方針　・・・　７５
２－２　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策　・・・　７８
２－３　被災者への信用供与の状況及び被災者への支援をはじめとする被災地域における東日本大震災からの復興に資する方策　・・・　８５
２－４　その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策　・・・　109
第３　協定銀行による株式等の引受け等に係る事項　・・・　114
３－１　株式会社整理回収機構による株式等の引受け等を求める額及びその内容・金額及び条件　・・・　114
３－２　金額の算定根拠及び当該自己資本の活用方針　・・・　116
第４　収益の見通し　・・・　118
４－１　平成２３年３月期決算の概要　・・・　118
４－２　収益の見通しの概要　・・・　120
第５　剰余金の処分の方針　・・・　123
第６　財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策　・・・　125
６－１　経営管理に係る体制及び今後の方針　・・・　125
６－２　業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針　・・・　126
６－３　与信リスクの管理（不良債権の適切な管理を含む。）及び市場リスクを含む各種リスクの管理の状況及び今後の方針　・・・　127
機能強化のための前提条件　・・・　134

Ⅲ　金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 13 条第 3 項及び内閣府令第 23 条に基づく経営強化計画への記載事項

第１　株式交換等により当該発行金融機関等の完全親会社となった会社における責任ある経営体制の確立に関する事項　・・・　136

１－１　業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策　・・・　136

１－２　リスク管理（不良債権の適切な管理を含む。）の体制の強化のための方策　・・・　136

１－３　法令遵守の体制の強化のための方策　・・・　138

１－４　経営に対する評価の客観性の確保のための方策　・・・　139

１－５　情報開示の充実のための方策　・・・　139

１－６　当該経営強化計画を実施する子会社の議決権の保有、当該子会社の経営管理を担当する役員の配置その他の当該経営強化計画を連名で提出する銀行持株会社等における責任ある経営管理体制の確立に関する事項　・・・　140

第２　その他主務省令で定める事項　・・・　141

２－１　持株会社の剰余金の処分の方針　・・・　141

２－２　持株会社の財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策　・・・　144

２－３　法第 13 条第 1 項の規定による認可を受けた株式交換等により協定銀行が割当てを受けた取得株式等である株式の額及びその内容　・・・　150

はじめに

株式会社きらやか銀行と株式会社仙台銀行（以下、両行という）は、平成 24 年 10 月 1 日に､銀行を子会社とする銀行持株会社である株式会社じもとホールディングスを設立し、経営統合をいたしました。

両行は、今般の経営統合により、「お客様に喜ばれ、信頼され、『じもと』とともに進化･発展する新たな金融グループを創設する」ことを目指しております。

東日本大震災の直接的・間接的な影響は、両行が基盤とする宮城県と山形県の広範囲に及ぶとともに、今後本格化する復興需要を契機として地域経済の再生が期待されています｡また､事業者数及び人口の減少に伴い地域経済が縮小する中、両県は、産業・文化・生活・アクセス・危機対応等、あらゆる面で密接な関係にあり、今後も同一経済圏としての発展が期待されております。

こうした中、既に株式会社きらやか銀行は、金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 12 条の規定に基づき、計画期間を平成 24 年 4 月（計画の始期）から平成 27 年 3 月（計画の終期）までとする経営強化計画を策定し実施しております。

また、株式会社仙台銀行は、金融機能の強化のための特別措置に関する法律附則第 8 条第 1 項第 1 号の規定に基づき、計画期間を平成 23 年 4 月（計画の始期）から平成 27 年 3 月（計画の終期）までとする経営強化計画を策定し実施しております。

株式会社じもとホールディングス及び両行は、今般の経営統合の効果を早期に実現・享受するとともに、それぞれの経営強化計画を着実に実施し、既に受け入れた公的資金により東日本大震災からの復興支援並びに中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化にさらに積極的に貢献していく所存でございます。

なお、今後計画に記載された事項について重要な変化が生じた場合、または生じることが予想される場合は、遅滞なく金融庁に報告いたします。

＜設立した銀行持株会社の概要＞

１．名　称

株式会社　じもとホールディングス　（英文表示：Jimoto Holdings, Inc.）

２．主たる事務所

仙台市青葉区一番町二丁目１番１号

３．業務の内容

当社は、銀行持株会社として、次の業務を行います。

（１）銀行、その他銀行法により子会社とすることができる会社の経営管理

（２）その他（１）の業務に付帯又は関連する一切の業務

４．資本金の額

2,000 百万円

５．決算期

3 月 31 日

６．設立の目的

（１）東日本大震災からの復興・再建へのスピーディかつ幅広い対応の実現

（２）県境を超えて進化する地域経済活動への貢献と顧客サービス向上の実現

（３）両行の営業ネットワーク及び行員の有するノウハウの融合と相乗効果の実現

（４）スケールメリットの享受による経営機能の効率化の実現

７．設立の方法

株式会社きらやか銀行及び株式会社仙台銀行の共同株式移転方式による完全親会社（持株会社）設立

８．設立日

平成 24 年 10 月 1 日（月）

Ⅰ　株式会社きらやか銀行の経営強化計画

（金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 12 条）

１．前経営強化計画の実績について総括

(1) 経営環境

前経営強化計画策定時の平成 21 年度における国内経済は、世界同時不況の後遺症が残る中、中国を中心とした東アジア新興国の需要回復に向けた輸出の増加や、政府の過去最大と言われる積極的な財政支出による景気刺激策を受けて、景気は緩慢ながらも上昇基調に転換いたしました。その後、低金利政策を背景に輸出主導型での緩やかな回復基調が持続しておりましたが、平成 23 年 3 月に発生した東日本大震災は、国内実体経済に大きなダメージを与えるとともに、株価、為替相場が乱高下するなど金融市場へも大きな影響を及ぼすこととなりました。平成 23 年度はサプライチェーンの急速な復旧と共に国内経済は持ち直してきましたが、夏以降の急速な円高の進行や欧州の政府債務危機等を背景とした世界経済の減速が、再び景気の持ち直しを緩やかなものにしております。

日経平均株価につきましては平成24年3月末に1万円台を維持して取引を終え、年間では 2 年振りの上昇となりました。

しかしながら、計画期間内においては緩やかな景気回復が続く中、銀行業界を取り巻く環境は、長年続く低金利と金融緩和政策によりリスクに見合った適切な利鞘を確保して収益を計上していくことが難しい環境となりました。

このため、貸出金利回りは計画を下回り、想定した預貸収支を確保するには至りませんでした。

【計画策定時前提指標対実績】

指標	21/3期	22/3期			23/3期			24/3期		
	実績	前提	実績	前提比	前提	実績	前提比	前提	実績	前提比
無担コール翌日物 (%)	0.088	0.100	0.082	△ 0.018	0.100	0.062	△ 0.038	0.100	0.076	△ 0.024
ＴＩＢＯＲ3ヶ月 (%)	0.650	0.600	0.428	△ 0.172	0.600	0.334	△ 0.266	0.600	0.336	△ 0.264
新発10年国債利回 (%)	1.140	1.400	1.396	△ 0.004	1.400	1.255	△ 0.145	1.400	0.985	△ 0.415
ドル/円レート (円)	98.80	98.80	93.27	△ 5.53	98.80	83.15	△ 15.65	98.80	82.79	△ 16.01
日経平均株価 (円)	8,109	9,000	11,089	2,089	9,000	9,755	755	9,000	10,083	1,083

(2) 資産負債の状況

計画始期（平成 21 年 3 月期）から初年度にあたる平成 22 年 3 月期におきましては、貸出金残高は、中小企業等向け貸出や住宅ローンの販売が堅調に推移したことから、貸出金残高計画比 22 億 41 百万円上回る 8,772 億 41 百万円となりました。また、預金残高におきましても、個人定期預金等が大幅に増加したことから預金残高計画比 111 億 15 百万円上回る 1 兆 911 億 15 百万円となりました。

2 年目の平成 23 年 3 月期におきましても、中小企業等向け貸出等が堅調に

推移したことから、貸出金残高は計画を 49 億 50 百万円上回り 8,919 億 50 百万円となりました。預金残高につきましても個人の定期預金等が順調に増加したこと等から計画を 484 億 11 百万円上回る 1 兆 1,334 億 11 百万円となりました。

平成 24 年 3 月期におきましては、中小企業を中心とした法人貸出や地方公共団体向け貸出が大幅に増加したこと等から、貸出金残高が計画比 290 億 93 百万円上回る 9,265 億円 93 百万円となりました。預金残高につきましても計画比 844 億 90 百万円上回る 1 兆 1,744 億 90 百万円となりました。

有価証券につきましては、上記の通り計画全期間におきまして預金残高が順調に積み上がったことから、計画終期である平成 24 年 3 月期にて有価証券残高が計画始期比 798 億 52 百万円上回る 2,826 億 52 百万円となりました。

【資産・負債の推移】（単体） （単位：百万円）

	21/3期 実績	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	21/3期（始期）比	23/3期（前期）比
資産	1,139,613	1,175,153	1,210,524	1,269,586	129,973	59,062
うち貸出金	856,940	877,241	891,950	926,593	69,653	34,643
うち有価証券	202,800	232,267	253,566	282,652	79,852	29,086
負債	1,108,059	1,123,464	1,159,920	1,217,498	109,439	57,578
うち預金	1,074,033	1,091,115	1,133,411	1,174,490	100,457	41,079
うち社債・借用金	12,000	12,000	7,400	15,440	3,440	8,040
純資産	31,553	51,688	50,604	52,087	20,534	1,483

(3) 損益の状況

資金利益につきましては、計画期間におきまして預金が順調に積み上がったため、運用資金増加による有価証券利息配当金が増加したことと、市場金利低下に伴う預金金利の低下による預金支払利息が減少いたしましたことは、増収要因となりました。

その一方、市場金利低下による貸出金利息減少が大きな要因となり、最終年度における資金利益は計画比△10 億 85 百万円の 197 億 8 百万円となりました。

役務取引等利益につきましては、個人顧客に対する「最適提案」の実践により個人年金保険等の販売が堅調に推移したことから、最終年度におきまして計画を 1 億 49 百万円上回る 13 億 82 百万円となりました。

また経費につきましては、人件費は計画比△1 億 68 百万円の 75 億 42 百万円となり、物件費は徹底したコスト管理を実施し、削減を図ったこと等から、

最終年度における経費は、計画比△7 億 85 百万円となる 156 億 45 百万円となりました。

以上により、コア業務純益は有価証券利息配当金の増加、預金利息減少、経費の減少等の増収要因により、計画始期比 1 億 38 百万円増加し 54 億 63 百万円となりましたが、貸出金利回りの低下の影響により最終年度計画比では△1 億 33 百万円となりました。

経常利益につきましては、不良債権処理額の減少等により平成22年3月期、平成 23 年 3 月期は計画を上回りましたが、平成 24 年 3 月期は、有価証券のポートフォリオの見直しによる国債等関係損失が生じたことから、計画比△3 億 89 百万円の 16 億 36 百万円となりました。

当期純利益につきましては、平成 22 年 3 月期は計画を上回りましたが、平成 23 年 3 月期は、東日本大震災により特別損失 8 億 6 百万円計上したこと、平成 24 年 3 月期は、有価証券のポートフォリオの見直しによる変動利付国債等の入替等を実施したことなどにより、経常利益が計画を下回ったことから計画比△5 億 59 百万円の 15 億 36 百万円となりました。

【損益の状況】（単体） **（単位：百万円）**

	21/3期 実績	22/3期 実績	23/3月 実績	24/3期 実績	計画	計画比	始期比
業務粗利益	20,190	21,472	20,758	20,258	22,026	△ 1,768	68
【コア業務粗利益】	21,720	21,503	20,459	21,108	22,026	△ 918	△ 612
資金利益	19,884	20,153	19,363	19,708	20,793	△ 1,085	△ 176
役務取引等利益	1,768	1,328	1,080	1,382	1,233	149	△ 386
その他業務利益	△ 1,462	△ 9	315	△ 832	0	△ 832	630
（うち国債等関係損益）	△ 1,530	△ 30	298	△ 850	0	△ 850	680
経費	16,395	16,106	15,958	15,645	16,430	△ 785	△ 750
うち人件費	7,116	7,370	7,478	7,542	7,710	△ 168	426
うち物件費	8,445	7,947	7,741	7,382	7,880	△ 498	△ 1,063
一般貸倒引当金	△ 1,866	0	0	△ 356	0	△ 356	1,510
業務純益	5,661	5,366	4,800	4,969	5,596	△ 627	△ 692
【コア業務純益】	5,325	5,396	4,501	5,463	5,596	△ 133	138
臨時損益	△ 9,637	△ 3,576	△ 2,835	△ 3,333	△ 3,571	238	6,304
うち不良債権等処理額	3,391	1,398	706	1,700	2,000	△ 300	△ 1,691
うち株式関係損益	△ 4,598	△ 357	△ 898	△ 466	0	△ 466	4,132
経常利益	△ 3,976	1,789	1,964	1,636	2,025	△ 389	5,612
特別損益	△ 576	381	△ 811	△ 163	150	△ 313	413
税引前当期純利益	△ 4,552	2,171	1,153	1,472	2,175	△ 703	6,024
法人税等	62	61	45	32	80	△ 48	△ 30
法人税等調整額	△ 14	△ 88	△ 62	△ 96	0	△ 96	△ 82
当期純利益	△ 4,600	2,198	1,170	1,536	2,095	△ 559	6,136

また、自己資本比率につきましては、平成 23 年 3 月期は劣後債 120 億円を期限前償還し、新たな劣後債の発行等による調達を 61 億円実施したことにより 9.31%となりました。平成 24 年 3 月期は当期純利益を 15 億 24 百万円計上したものの、中小企業向け融資等の積極的な推進により融資残高が増加したことや、預金増加に伴い有価証券残高が増加したことを要因としまして、リスクアセットが前年比 159 億 59 百万円増加したため、自己資本比率は計画比△1.4 ポイントの 9.10%となりました。

【自己資本比率】 **（単位：%）**

	21/3期 実績	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	計画	計画比	始期比
自己資本比率	8.78	10.35	9.31	9.10	10.50	△ 1.40	0.32
Tier1比率	5.60	7.52	7.42	7.39	－	－	1.79

(4) 経営強化計画の終期において達成されるべき「経営改善目標」に対する実績

① コア業務純益（本業の収益性を示す指標）

計画終期となります平成 24 年 3 月期においての資金利益につきましては、前年比 3 億 46 百万円増加の 197 億 8 百万円（計画比△10 億 85 百万円）となりました。内訳としましては、予想以上の市場金利の低下により貸出金利回りが 2.10%に低下したため計画から大きく乖離したこと（計画比△0.23%）で、貸出金利息が前年比 2 億 10 百万円減少の 184 億 17 百万円（計画比△22 億 29 百万円）となりました。その一方、預金金利も計画比△0.09%低下したことにより前年比 4 億 96 百万円減少し 16 億 57 百万円（計画比△8 億 96 百万円）となったこととあわせて、預金ボリュームの増加に伴い運用資金が増加したことにより、有価証券利息配当金が前年比 4 億 31 百万円増加の 31 億 73 百万円（計画比＋2 億 57 百万円）となったことによります。

役務等利益につきましては、個人顧客に対する「最適提案」の実践により個人年金保険等の販売が堅調に推移したことを受けて前年比 3 億 2 百万円増加の 13 億 82 百万円（計画比＋1 億 49 百万円）となりました。

また、経費面につきましては、「コスト構造改革プロジェクト」において、抜本的な物件費削減を図るとともに、費目毎の細かなコスト削減を徹底して行ってまいりました。コスト管理委員会及び、予算委員会においては削減プランの実施状況や、費目毎の細かなチェックを徹底して行った結果、物件費は前年比 3 億 59 百万円減少の 73 億 82 百万円（計画比△4 億 98 百万円）となりました。特に東日本大震災以降の電力不足に対応すべく、夏場のエアコンのピークカット（午後 1 時から午後 3 時迄の空調停止）や、本社及び全営

業店での節電チャレンジコンテストを展開し、全行的に工夫をこらし対応したことで夏場（7月～9月）の電力使用量は前年対比△36.9%の結果となりました。

以上のことから計画終期のコア業務純益は、貸出金利息の計画乖離分を預金利息の減少や有価証券利息、役務利益の増加および経費の削減で補ったものの計画を1億33百万円下回る結果となりました。

【コア業務純益の計画・実績】 **（単位：百万円）**

	21/3期	22/3期			23/3期			24/3期		
	実績	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
コア業務純益	5,325	5,351	5,396	45	5,499	4,501	△ 998	5,596	5,463	△ 133

※コア業務純益＝業務純益＋一般貸倒引当金繰入額－国債等債券関係損益

② 業務粗利益経費率（業務の効率性を示す指標）

計画終期となります平成24年3月期においての業務粗利益につきましては、前年比5億円減少の202億58百万円（計画比△17億68百万円）となり、コア業務粗利益も前年比6億48百万円減少の211億8百万円(計画比△9億18百万円）となりました。計画期間中の機械化関連費用を除く経費につきましては、徹底したコスト管理実施したため全期間計画を下回りましたが、その一方で貸出金利回りの低下により、資金利益が計画を大きく下回ったことから計画初年度の平成22年3月期を除き、平成23年3月期、平成24年3月期とも業務粗利益は計画を下回る結果となりました。

以上のことから、平成24年3月期の業務粗利益経費率は、機械化関連費用を除く経費が126億40百万円となり計画を7億14百万円下回ったものの、業務粗利益も計画を17億68百万円下回る202億58百万円となったことから62.39%となり計画比1.76ポイント未達となりました。

今後は、更なる経費削減を図り、業務の効率性を高め、業務粗利益経費率の低下に努めてまいります。

【業務粗利益経費率の計画・実績】 **（単位：百万円、%）**

	21/3期	22/3期			23/3期			24/3期		
	実績	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
経費(機械化関連費用除く)	13,165	12,942	12,827	△ 115	13,090	12,772	△ 318	13,354	12,640	△ 714
業務粗利益	20,190	21,486	21,472	△ 14	21,766	20,758	△ 1,008	22,026	20,258	△ 1,768
業務粗利益経費率	65.21	60.23	59.74	△ 0.49	60.14	61.52	1.38	60.63	62.39	1.76

※業務粗利益経費率　＝　（経費－機械化関連費用）／　業務粗利益

※機械化関連費用は、減価償却費、機械賃借料等を計上

(5) 地域経済の活性化への貢献の状況を示す指標に対する実績

① 中小企業又は地元事業者に対する信用供与の残高の総資産に占める割合

平成22年より、「地域の皆さまと共に“活きる”」を経営方針に掲げ、法人 のお客様に対し[1]「本業支援」を最重点施策として進めてまいりました。

中小規模事業者等に対する信用供与の実績につきましては、「本業支援」を実践し、お客様の経営課題を認識、把握、共有、そしてお客様と一緒に解決に向けて取り組むことで、融資取引等に結びつく結果が着実に表れてきており中小企業者向け貸出残高は、全期間を通じて計画を達成いたしました。本実績につきましては、中小規模事業者等に対する貸出支援の円滑化に寄与したものと評価しております。

一方、総資産に対する中小規模事業者等向け貸出残高比率につきましては、計画期間内におきまして預金残高が計画を大きく上回り総資産が増加したため、平成24年3月期は計画を2.68ポイント下回りました。

今後も引き続き地域経済の活性化に寄与するため、中小企業又は地元事業者に対する信用供与を強化してまいります。

【中小規模事業者等に対する信用供与の実績】 （単位：百万円、%）

	21/3期	22/3期			23/3期			24/3期		
	実績	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
中小規模事業者等向け貸出残高	4,588	4,625	4,661	36	4,687	4,722	35	4,773	4,820	47
総資産（末残）	11,396	11,468	11,751	283	11,602	12,105	503	11,744	12,695	951
総資産に対する比率	40.26	40.33	39.66	△ 0.67	40.40	39.01	△ 1.39	40.64	37.96	△ 2.68

② 経営改善取組先企業の数の取引先企業の総数に占める割合

経営改善支援等の取組率実績につきましては、キャッシュフロー改善指導、経営改善計画書の策定支援等を中心とした経営相談に積極的に取り組んだことから、計画の全期間、取組件数の合計は計画を上回りました。

【経営改善支援等取組率実績】

	21/9期			22/3期			22/9期		
	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
創業・新事業 (件)	15	15	0	15	22	7	20	17	△ 3
経営相談 (件)	92	92	0	92	349	257	93	312	219
事業再生 (件)	18	20	2	18	19	1	18	20	2
事業承継 (件)	5	6	1	5	6	1	5	6	1
担保・保証 (件)	210	323	113	215	138	△ 77	220	88	△ 132
合計 (件)	340	456	116	345	534	189	356	443	87
取引先総数 (先)	9,906	9,498	△ 408	9,931	9,233	△ 698	9,936	8,963	△ 973
比率 (%)	3.43	4.80	1.37	3.47	5.78	2.31	3.58	4.94	1.36

[1] 「本業支援」：お客様の事業ニーズを聞き出し、共に経営課題を解決して行くための活動

	23/3期			23/9期			24/3期		
	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
創業・新事業　(件)	20	12	△ 8	20	26	6	25	16	△ 9
経営相談　(件)	93	435	342	95	317	222	95	424	329
事業再生　(件)	18	15	△ 3	19	24	5	19	26	7
事業承継　(件)	5	16	11	5	6	1	5	28	23
担保・保証　(件)	230	35	△ 195	240	49	△ 191	250	53	△ 197
合計　(件)	366	513	147	379	422	43	394	547	153
取引先総数　(先)	9,951	8,591	△ 1,360	9,956	8,478	△ 1,478	9,981	8,322	△ 1,659
比率　(%)	3.68	5.97	2.29	3.81	4.97	1.16	3.95	6.57	2.62

(6) 前計画における法人戦略に関する総括

前計画におきましては､｢ビジネスモデルの再構築と強化｣を実現するため、各種施策に取り組んでまいりました。

① 推進体制の整備及び強化

イ）既往取引先に対する推進策

平成21年8月に中小企業融資への取組みを強化することを目的としまして、営業統括部内に機能別に「サポートグループ」「新規開拓グループ」「企業価値創造グループ」「法人融資企画グループ」の4グループからなる「中小企業融資推進室」を設置し、中小企業融資増強を図ってまいりました。また、平成24年2月には、新たに法人のお客様への重点施策「本業支援」の推進強化のため「本業支援グループ」を新設し更なる推進体制の強化を図ってまいりました。

＜中小企業融資推進室内の組織（平成24年4月1日現在）＞

組織名	役割	人員数		
		21/8	現在	増減(21/8比)
サポートグループ	営業店とお客様とのコミュニケーション（案件組成）支援	4	2	▲2
新規開拓グループ	新規融資先開拓	5	10	＋5
企業価値創造グループ	企業が抱える固有の課題に対して迅速かつ的確に対応し付加価値の高いサービスを提供	5	7	＋2
法人融資企画グループ	中小企業融資推進計画の策定および進捗状況の管理等中小企業融資推進室の全体統括、法人向け融資商品開発等	3	2	▲1
本業支援グループ(H24/2月新設)	営業店からの本業支援に関する情報を適切に仕分け・アドバイスの実施	－	2	＋2
合計		17	23	＋6

※中小企業融資推進室長を別途1名配置

【サポートグループ案件組成支援実績】

	平成21年度下期	平成22年度上期	平成22年度下期	平成23年度上期	平成23年度下期
件　数	104件	171件	212件	190件	182件
金　額	135億円	195億円	221億円	230億円	220億円

また、具体的な推進策としまして平成22年1月より「お客様と“共に活きる”プロジェクト」を展開し、事業を営むお客様に対し「本業支援」（お客様の事業ニーズを聞き出し、共に課題を解決して行くための活動）を法人戦略の最重点施策として実施してまいりました。まず、お客様への「本業支援」の第一歩として、「アクティブリスニング」（経営者との会話を通じて、企業の問題点・課題などを聞き出し、共有するためのコミュニケーション活動）を実践しております。

「本業支援」を全組織的且つ、継続的に推進するための体制整備として、平成23年4月からは行員の本業支援取組みの更なる定着と高度化を図るため、監査法人の公認会計士1名をアドバイザーに招聘した「本業支援推進応援隊」を組成いたしました。営業店への啓蒙活動や行員スキルアップの為の研修を実施しております。（平成23年度実績　延べ870名受講）

更に、全営業店で展開している「1日1件本気のアクティブリスニング」実施による本業支援関連の顧客情報の仕分けと蓄積、本業支援成約に向けたスピード化を図るべく平成24年2月新たに中小企業融資推進室内に「本業支援グループ」を設置し強化を図りました。

このような取組みの結果、平成23年度下期の「本業支援」取組件数は4,676件、うち課題解決（成約）に至った件数は1,879件となりました。また「本業支援」をきっかけとして融資実行に至った件数は前期比65件増加の809件となり、融資実行金額も前期比3,395百万円増加の34,171百万円となりました。

【本業支援実績】

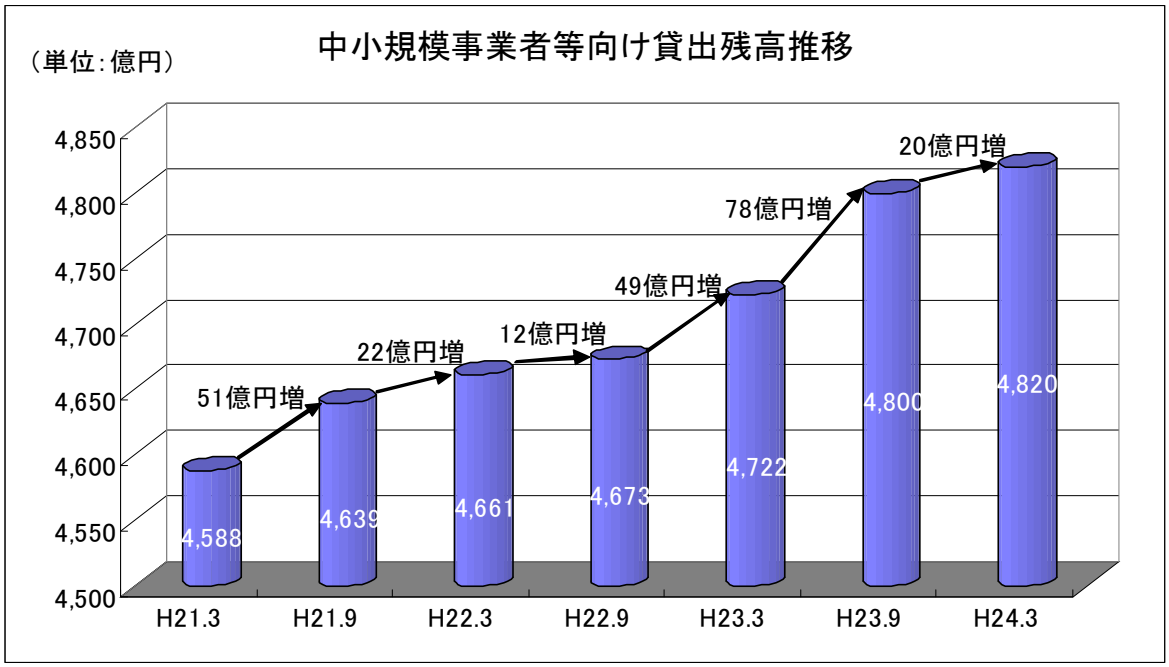
	取組件数	うち成約件数	成約率	融資実行件数	融資実行金額
平成22年度下期	4,499件	1,233件	27.4%	206件	6,271百万円
平成23年度上期	5,389件	1,221件	22.6%	744件	30,776百万円
平成23年度下期	4,676件	1,879件	40.1%	809件	34,171百万円

上記のことから、当行の法人戦略においては「本業支援を実施し続けることで、結果としてお客様の事業資金に繋がる」こととする、新たなビジネスモデルが着実に構築されつつあるものと評価しております。その結果としまして、平成24年3月の中小企業融資残高は4,820億円となり平成21年3月末の計画

始期 4,588 億円から 232 億円の増加となりました。

今後も、中小企業向け貸出の推進体制の整備・強化を図り、実効性のある「本業支援」活動を全体運動・継続運動として深化させ、厳しい事業環境に置かれている中小企業者等の真のニーズへ対応することで、その結果としまして中小企業向け貸出の増強を目指してまいります。

【中小規模事業者等向け貸出残高推移】



ロ）新規開拓先

新規融資先の開拓につきましては、中小企業融資推進室の新規開拓グループを設立当初の 5 人から 10 人に増員し、震災後の平成 23 年 10 月からは開拓拠点も山形市から仙台市に移したことで、復興支援を併せた新規開拓活動を重点的に展開しております。特に震災後におきましては、宮城県の現状調査、復興計画状況など現場でのインタビューレポート等を実施し、今後の需要動向を適切に把握し、対応できるようにしております。また、仙台銀行地元企業応援部との情報交換、連携により大型融資案件の協調融資の取組みも実施しております。新規開拓グループにおける平成 23 年度下期の新規開拓実績は 25 件の 12 億円となっております。

営業店におきましては、お取引先からの紹介はもとより、[2]「きらやかお客様サービスステーション（ＫＣＳ）（以下、コールセンターと言います。）」

[2]「きらやかお客様サービスステーション（ＫＣＳ）」 戦略的テレフォンセンターとして、マーケティング、アポイントコール、イベント情報配信等で営業店をサポートする部署。

が、新規先に対する新商品・融資制度等の提案の際に取得した各種情報を営業店に還元し、その情報を基に営業店が効率的且つ効果的な新規訪問に努めています。また、新規開拓先の訪問先を拡大するため、コールセンターが抽出した新規見込先に対し、担当エリアの支店長訪問のアポイントコールをコールセンターが入れて、事前に訪問の了解を得ることで訪問の目的等が明確となり、効果的な新規開拓活動に繋がっており、本部と営業店が一体となった活動を展開しております。

今後は、現在、減少傾向を続けるお取引先数の増加を目指し、新規開拓活動をこれまで以上に積極的に展開してまいります。

【新規開拓グループ実績】

	平成 21 年度下期	平成 22 年度上期	平成 22 年度下期	平成 23 年度上期	平成 23 年度下期
件　数	10 件	25 件	25 件	40 件	25 件
金　額	6 億円	20 億円	13 億円	30 億円	12 億円

(7) 前計画における個人戦略に関する総括

個人営業戦略の強化を目的としまして、平成 22 年 4 月に営業統括部内に個人リテール推進室を設置し、個人向けの商品・サービスの複合的な企画、推進を行っております。個人戦略としましては、お客様にその時々に発生しますイベントに合わせまして、最適なチャネルから、最適なタイミングで当行の有する最適な商品・サービスの提供を実践する「最適提案」に取り組んでおります。

お客様との接見機会の拡大による新規受入を増加させるため、チャネルの充実を図るとともに、新商品・新サービスの開発を積極的に行い、マス広告からコール、提案に至るまで、連動したプロモーション活動を展開しております。

具体的には、新商品を発売する際、本部が商品発売日からＣＭ展開を含めたプロモーションスケジュールについて営業店に周知し、プロモーションスケジュールを理解した営業店が最も効果的なタイミングでお客様に応じた商品提案を最適なチャネルから行うことを実践しております。また、インターネットチャネルの充実による非対面営業を強化し、インターネット支店による個人定期預金の増強を図っております。消費者ローンにつきましては、インターネットから申込可能なローンを 2 商品追加し、ラインナップを充実いたしました。

更に、ダイレクトマーケティングによるコールを拡大（夜間コールに加え、土曜日コールを実施）した結果、「便利ローン（フリーローン）」・「マイカーローン」等の申込件数が前年同期比で大幅に増加しております。

２．経営強化計画の実施期間

当行は、金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 12 条第 1 項の規程に基づき、平成 24 年 4 月（計画の始期）より平成 27 年 3 月（計画の終期）までにおいて経営強化計画を策定し実施いたします。

なお、今後計画に記載された事項について重要な変化が生じた場合、または生じることが予想される場合は、遅滞なく金融庁に報告いたします。

３．経営強化計画の終期において達成されるべき経営の改善の目標

経営強化計画における経営改善の目標を以下の通りとし、その必達へ向けて取り組んでまいります。

(1) コア業務純益

【コア業務純益の改善額】 （単位：百万円）

	24/3期 実績	24/9期 計画	25/3期 計画	25/9期 計画	26/3期 計画	26/9期 計画	27/3期 計画
コア業務純益	5,463	2,872	5,773	3,129	6,051	3,186	6,186

本計画におけるコア業務純益につきましては、法人のお客様に対しては、引続き重点施策とする「本業支援」を最大の武器として進めてまいります。取引先企業の経営課題の解決、業況の改善に関わることは、最終的な資金需要のタイミングを逃さず、融資実行につなげるためには不可欠であります。また、「本業支援」を行うプロセスにおいて必ず実施することになる「アクティブリスニング」は、お取引先の事業内容、実態を深く知ることで、お取引先の業況変化をタイムリーに把握でき、結果として信用リスク軽減へも？がると考えております。

併せて、個人のお客様に対しましても「最適提案」を重点施策としてまいります。前回計画時において整備、充実させてきた商品やチャネルを駆使し、お客様の潜在的ニーズに対応した「最適提案」を実施してまいります。

当行としましては、地域経済、中小企業等の活性化に資することを第一と考え、更に本年 10 月に予定しております仙台銀行との経営統合を踏まえた上で、今後本格化する復興支援にも全力で取組むことを前提とし、本計画にかかる収益計画を策定いたしました。

(2) 業務粗利益経費率

【業務粗利益経費率の改善幅】　（単位：百万円、%）

	24/3期 実績	24/9期 計画	25/3期 計画	25/9期 計画	26/3期 計画	26/9期 計画	27/3期 計画
経費（機械化関連費用除く）	12,640	6,293	12,735	6,447	12,894	6,517	13,033
業務粗利益	20,258	10,087	20,443	10,517	20,828	10,644	21,102
業務粗利益経費率	62.39	62.38	62.29	61.30	61.90	61.22	61.76

前計画期間におきましては、分子となる機械化関連費用を除く経費につきましては徹底したコスト管理を行いました結果、全期間計画を下回り終期計画比7億14百万円減少となりました。平成25年3月期は、平成19年合併時のシステム関連費用の償却終了効果を約7億円見込んでおります。また、本年10月に予定される仙台銀行との経営統合に関連し検討を進めております、次期基幹系システムの更新時期が、平成27年5月以降に予想されることを平成28年3月期に入れ込んでおります。

一方、分母となる業務粗利益につきましては、予想以上の利回り低下により貸出金利息が計画を下回り、終期計画比17億68百万円減少した結果、業務粗利益経費率は計画比1.76ポイント未達成となりました。

本計画におきましては、引続き徹底したコスト管理により経費削減を行う計画としております。

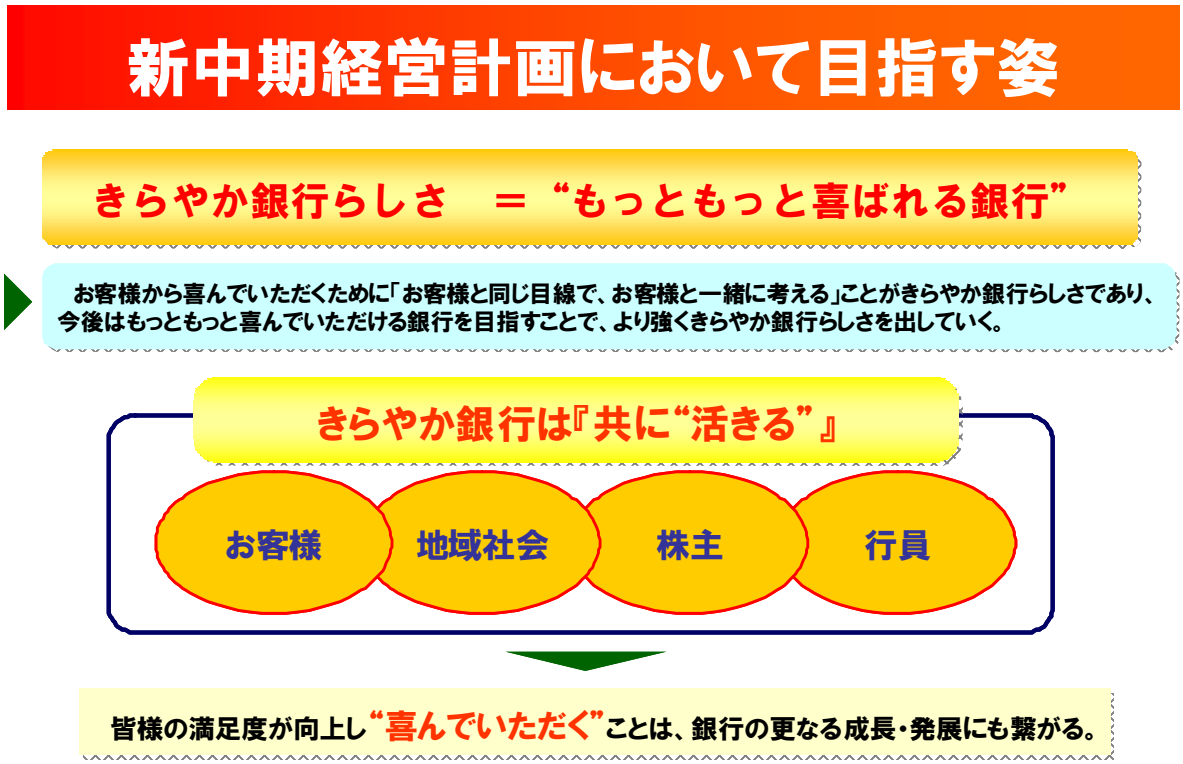
4．経営改善の目標を達成するための方策

(1) 経営方針

平成22年より、「地域の皆さまと共に“活きる”」を経営方針に掲げ、「本業支援」「最適提案」によるビジネスモデルの再構築、営業推進の強化と「ルールを守る」ことによる内部管理態勢の強化を最重点施策として進めてきたことで銀行としての土台を築き上げることができました。平成24年10月には仙台銀行との経営統合により、“仙山圏”を中心とした金融グループを設立することで、お客様への新たなサービスが提供できるだけでなく、新たなマーケットが開拓されるとともに、様々な営業戦略を展開できる基盤を築くことができると考えております。

こうした内部環境が整ってきた現状を踏まえ、今後は外部へ“きらやか銀行らしさ”をより強く打ち出していくことにより、お客様、株主及び地域社会の満足度を向上させることで「もっともっと喜ばれる銀行」を目指し更なる成長、発展につなげてまいります。

【第三次中期経営計画より】



(2) 経営戦略

① ビジネスモデルの徹底と進化

◆ 前計画で構築してきた「本業支援」「最適提案」を主軸としたビジネスモデルを土台としまして、更なる進化を図ることで資金量・融資量・取引先総数の増強を目指してまいります。

② 仙台銀行との経営統合と震災復興支援と地域経済活性化の強化

◆ じもとホールディングス「じもと復興戦略」を柱とし、両行のシナジーを早期に最大限発揮し、復興支援取り組みを強化することで地域経済の活性化に努めてまいります。

◆ じもとホールディングス「じもと経済活性化戦略」を柱とする、山形・宮城の両県をつなぎ仙山圏一体での経済活性化を目指してまいります。

③ 収益力の向上と経営基盤の強化

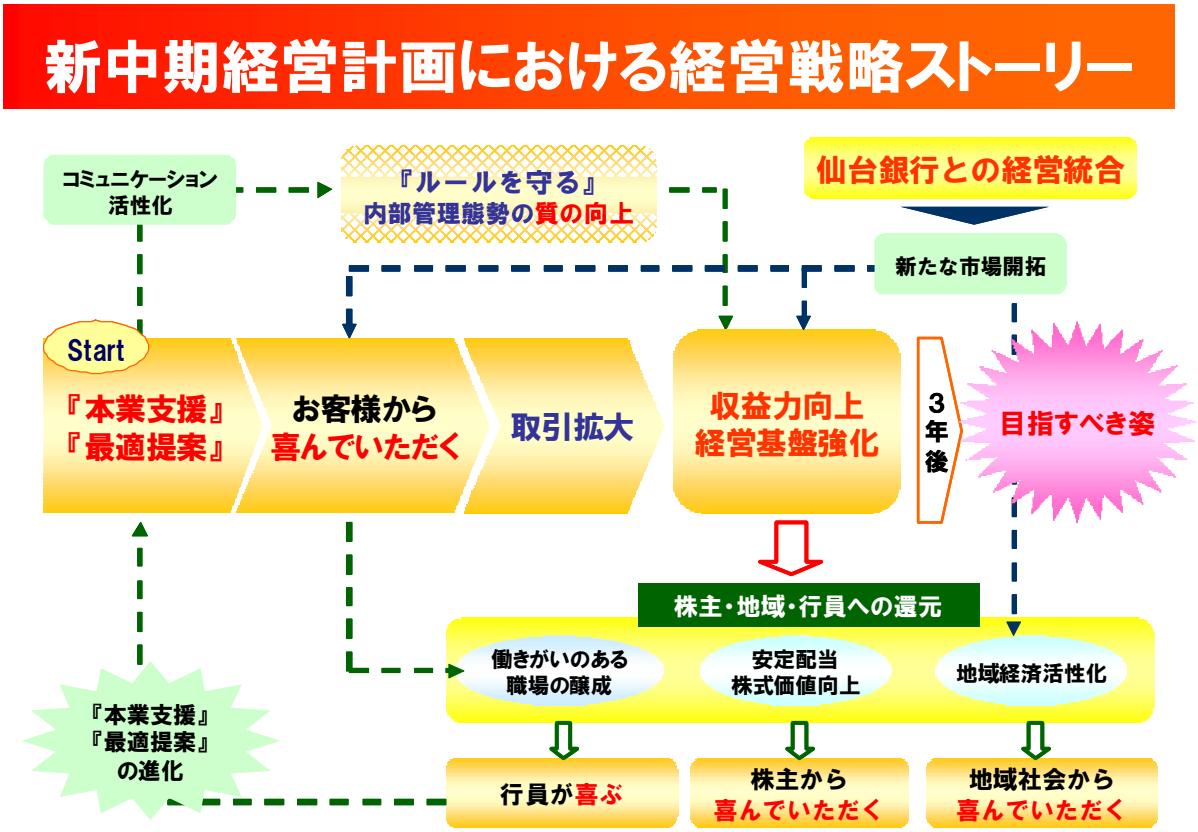
◆ 更なる経営の効率化を進めるため、引続き経費の抜本的な見直しを図りながらコアＯＨＲの低下を目指してまいります。

◆ 安定した経営基盤強化のために、不良債権比率の低下を図ってまいります。

④ コンプライアンス・リスク管理態勢の「質」の向上

◆ これまで構築してきた「法令遵守重視の企業風土醸成のための仕組み」を更に高めるために、経営陣を先頭として内部管理態勢強化と質の向上を図ってまいります。

◆ じもとホールディングス設立後も、仙台銀行とリスク管理態勢の強化と整備を目指してまいります。



(3) 重点施策

①「本業支援」「最適提案」の徹底・進化

イ) 仙台銀行との経営統合による新たに進化した本業支援の展開

両県の情報・商流をつないだ“仙山圏”一体での本業支援を展開いたします。また、被災地の金融グループとして、仙台銀行と連携した復興支援を行ってまいります。

ロ) 本部機能と営業店サポート強化

情報の仕分けを的確に実施することで、本業支援のスピードアップを図ります。本部よる営業店支援の充実を図ってまいります。

ハ) 行員のスキルアップ

行員のスキルアップを図り、より深度のある進化した本業支援の実践・サービスの提供を行ってまいります。

ニ）魅力的な商品・サービスの開発

きらやか銀行にしかない魅力的な商品･サービスの開発及び提供を行ってまいります。

ホ）チャネル戦略強化

店舗戦略･ネットサービスを充実していくことで最適提案の進化を図ってまいります。

② じもとホールディングスの「じもと復興戦略」「じもと経済活性化戦略」

イ）事業再建サポートの強化

今回の震災では地域や事業者によって被災内容が多様であり、事業再建や生活再建へのニーズも多岐にわたっていることから、例えば、山形県から被災地へ人材や販路拡大等のサポートを提供するほか、両行の事業再生ノウハウをグループで共有・発展・活用し、外部機関（宮城県産業復興機構、東日本大震災事業者再生支援機構等）とも連携することで、被災取引先の実情にあった再建支援を迅速に展開してまいります。

ロ）復興応援イベントの開催

宮城の特産品等を山形に紹介いたします。また、山形での復興市の開催等を行ってまいります。

ハ）資金供給機能の強化

震災復興融資枠の創設を検討していくなど、事業再建・生活再建に向けた復興資金需要に積極的に対応する方針であります。具体的には、単独行では対応が難しい大型復興資金需要につきましても、震災復興融資枠の検討や協調融資等により円滑に対応してまいります。

ニ）地域経済の活性化

具体的には、両行本部に営業店情報（産業経済・生活文化等の地域情報、企業ニーズ等）を集約するコーディネーターを配置し、両行の情報を結合・共有してビジネスマッチング等を展開することで、宮城県と山形県を結ぶ新たな商流形成に取り組み、県境を超えた経済交流を促進してまいります。

また、併せて、両行の人材ノウハウ（事業再生支援、農業6次産業化支援等）を融合・活用し、必要に応じて外部機関とも連携することで、県産品の全国展開支援、観光事業の活性化、海外進出支援等に取り組み、地域産業の再生と活性化に取り組んでまいります。

ホ）商品・サービス向上戦略への取組み

具体的には、東北地区では初となります太平洋と日本海を結ぶ広域的な店舗・営業ネットワークを構築し、例えば、両行間の各種手数料優遇や共通業

務のサービス向上に取り組むほか、きらやか銀行が展開するコールセンター機能やネット・チャネルのノウハウを共有・活用することにより、顧客利便性とグループとしての一体性・機能性を高めてまいります。

また、太平洋と日本海を結ぶグループの特色を活かした共同商品（例：両県の特産品や温泉旅館への招待の特典付商品）を開発するとともに、お客様ニーズやライフステージに応じたセミナー等を共同開催することなどにより、顧客利便性の向上、グループの存在感と他金融機関との差別化を図ってまいります。

③ 収益力の向上と経営基盤の強化

イ）更なる効率化

業務の効率化を進めることで経営資源の効率的な配分を実施し、お客様へのサービスの向上を図ってまいります。また、新システムの導入を目指し、仙台銀行との事務機能の共通化、共同化を図ってまいります。

ロ）信用リスク管理強化

金融円滑化出口戦略に向けたコンサルティング機能の強化を図ってまいります。モニタリング機能強化により、新たな信用リスクの発生の防止を図ってまいります。

ハ）企業再生支援

きらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社との連携による企業再生支援強化及びスペシャリスト等の人材育成を図ってまいります。

④ コンプライアンス・リスク管理態勢の「質」の向上と強化

イ）経営管理態勢の充実

役員等の営業店訪問による営業店指導と営業店キャラバン隊による本支店間のコミュニケーションの一層の充実を図ってまいります。

ロ）法令遵守態勢の「質」の向上

コンプライアンスマインドの一層の醸成のため、「コンプライアンス手引き」を新たに作成し、活用してまいります。

自主性・独自性による「ルールを守る」責任感の醸成のため「営業店向上宣言」を実施してまいります。

ハ）研修体制の充実

新たに「e ラーニング」システムを導入し、質的量的にも研修体制の充実を図ってまいります。

ニ）リスク管理態勢の高度化

仙台銀行と連携し、じもとホールディングスの下で両行のリスク管理態勢の強化に努めてまいります。

リスク・コミュニケーションの活性化により情報の早期共有及び課題の早期解決を図ってまいります。

(4) 法人戦略

当行の法人融資につきまして、中小企業融資残高は堅調に推移しているものの、融資先数は減少傾向が続いております。融資先数は収益の源泉であり、その減少は安定的な融資量確保を困難な状況にし、収益力を低下せしめる一因となります。本計画におきましては減少傾向に歯止めをかけ、顧客基盤拡大に向けた先数増加の施策を展開いたします。

戦略の柱としまして、既存先へは[3]網羅的な本業支援、新規先へは本業支援によるアプローチを行い、融資先数及び中小企業融資残高の増加を図ってまいります。

具体的には中小企業融資先リストを基に既存先を特定し、網羅率を高めるとともに随時訪問により信頼関係を構築し、本業支援を行うことで喜んでいただき、取引の継続を図ってまいります。また、喜んでいただいたお客様から口コミで他のお客さまを紹介していただくなど取引先の裾野を拡大するとともに取引のシェアアップを図ってまいります。

また、営業力の強化に向け、本部による営業店に対する個別案件のコーチングや本業支援に向けた助言などサポート体制を充実させることとお客様の資金ニーズ及び事業ニーズにきちんと耳を傾けご相談いただける機会を増加してまいります。

【融資先推移表】 単位：先数

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
計画	－	9,931	9,951	9,981
実績	9,899	9,232	8,591	8,322
計画差異	－	△ 699	△ 1,360	△ 1,659
始期比	－	△ 667	△ 1,308	△ 1,577

【融資先増加計画】 単位：先数

	25/3期	26/3期	27/3期	3ヶ年増加数
計画	8,372	8,432	8,502	180

[3] 「網羅的本業支援」本業支援を実施していない既往取引先を無くしていく活動のこと

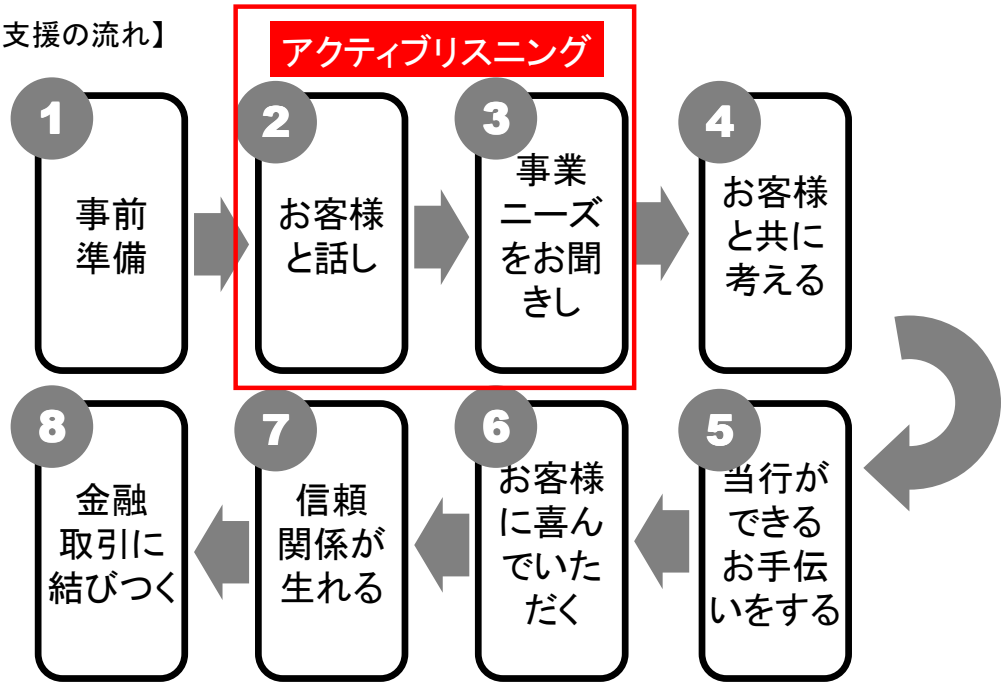
① 本業支援の更なる定着に向けて

イ）本業支援の定着に向けた営業店支援策

当行で取り組んでおります本業支援の本質は、単なるビジネスマッチング先の紹介に止まらず、お取引先の経営課題を解決するために事業ニーズ（想い・悩み・関心等）をお聴きし、一緒に考え課題を解決することでお取引先に喜んでいただくことにあります。

本業支援を行うことでお客様の事業を深く理解でき、一緒に考えることでコミュニケーションも図られ、お取引先紹介やキャッシュフロー改善の提案などを行うことで経営状況も良化されていきます。経営状況が良化されるとお客様からは喜ばれ、そこに信頼関係が生まれます。その信頼関係から金融取引に結びついていきます。これが本業支援の流れであると考えています。

【本業支援の流れ】



営業店の本業支援を定着させ、レベルアップを図るため、営業統括部内に設置している「本業支援推進応援隊」（監査法人トーマツの公認会計士をアドバイザーにした支援組織）による[4]アクティブリスニング研修や本業支援を理解し行動するための啓蒙活動等を継続実施してまいります。

---

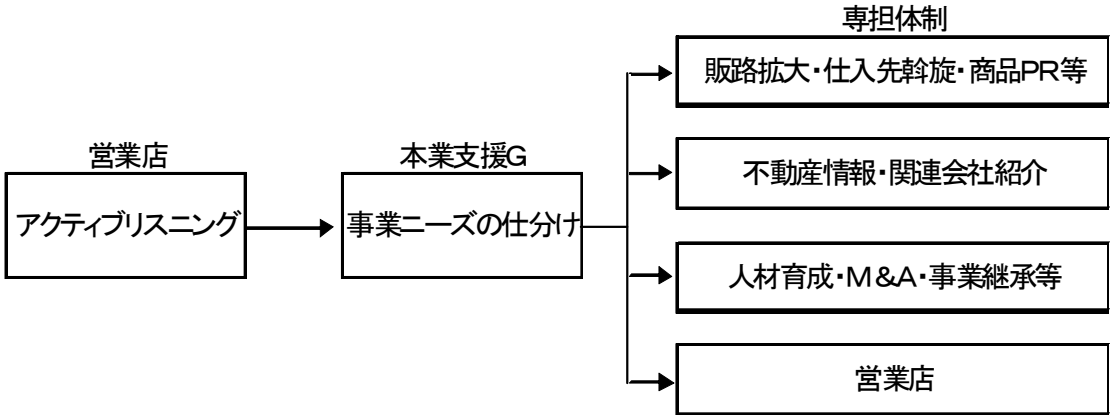
[4] 「アクティブリスニング」　経営者との会話を通じて、企業の問題点・課題などを聞き出し、共有するためのコミュニケーション活動

ロ）本業支援のスピード化に向けた営業店支援策

お取引先の経営課題の解決の「スピード化」に向けて、平成 24 年 2 月営業統括部内に「本業支援グループ」（情報の仕分けチーム）を設置し体制強化を図りました。営業店で「アクティブリスニング」によりヒアリングしたお客様の事業ニーズを、統合顧客管理システム（通称：Ｆキューブ）に登録し情報を蓄積しております。その大量に集積される情報を、本部のサポートが必要なものと、営業店で独自に対応するものに仕分けし、営業店に対し具体的な方向性を示してまいります。

今後も集積し続けるお客様の事業ニーズ等の情報に対し、適切に対応するため統合顧客管理システムの改良に着手することといたします。これにより、営業店のシステムへの情報入力負担の軽減を図り、より効果的な活用が可能となるものであります。

【事業ニーズの仕分けと専担体制】



② 推進体制の強化

イ）既往取引先に対する推進策

既往取引先全先に対し担当者を配置し、本業支援を絡めたリレーションシップ強化を図ってまいります。また、本部営業統括部内の地区担当推進役を中心としまして本部による営業店の支援強化を図ってまいります。

特に取引先減少を食い止めるため、完済間近のお取引先にはリレーションシップ強化を図り、事業ニーズの把握や資金ニーズの掘り起こしを行い、取引継続を推進してまいります。加えてコールセンターより、特に小規模事業者の皆様に対し、電話やＦＡＸを活用して季節商品のご案内等の情報提供を実施してまいります。

ロ）新規開拓先に対する推進策

新規開拓につきましては、営業統括部内の新規開拓グループにより、仙台

地区に特化しながら業種を絞り込み、新たな取引先拡大を図ってまいります。

更に効率的且つ機動的な新規開拓を実現するため、帝国データバンクを活用した見込先リストの策定、コールセンターのアポイントコールを利用した営業店サポートにより、より効率的な新規開拓を行います。また、過年度融資取引解消先に対するお取引復活交渉、地元を代表する中堅企業の関連会社への紹介、お取引先の商流先（主に仕入先）の紹介運動等を行い、新規開拓先の獲得、融資実行に結びつけてまいります。

③ 地域別市場特性に合った営業推進

仙台市内におきましては、今後増加が予想される復興需要に対応するため、新規開拓グループの拠点を山形から仙台に移し、市場動向・顧客動向等を調査するとともにマーケティングに基づく営業戦略を展開してまいります。

また、山形県内を含む他の地域につきましては、地域特性にあった人員配置や営業戦略を策定し、効率的な営業活動を行ってまいります。

イ）山形県内

山形県は当行におきまして最も重要な営業基盤であり、製造業・建設業を中心としました中小企業事業者が多く存在しており、当行の中小企業融資の基盤を形成しております。県内全域におきまして地域経済を活性化するべく、全行的に取組んでおります「本業支援」を戦略としまして、中小企業のお客様を支援してまいりますが、下記表の通り、特に事業所数が多く経済活動が盛んであります山形市・天童市・米沢市・酒田市・鶴岡市につきましては重点地区としまして、営業推進してまいります。

山形県内には当行店舗網の約 8 割にあたります 63 ヶ店の店舗が存在しております。その店舗ネットワークを活用することにより、きめ細やかな情報収集が可能となることで、県内全域を絡めた、より深度のある「本業支援」が可能となります。また山形県内の中小企業事業者の多くは、後継者不在等による「事業承継」の問題を深刻な経営課題として抱えております。当行としましては、企業が存続し、雇用が維持されることが、地域経済を活性化していくためには不可欠であると考え、「事業承継」課題への対応は、山形県内における営業推進の重要項目の一つとしまして、専門チームの設置など体制強化を図り課題解決に向けた取組を強化してまいります。

さらに地域経済の活性化に寄与するべく、積極的かつ円滑な資金供給機能を十分発揮してまいります。そのために従来の山形県・各市町村、ならびに山形県信用保証協会との更なる連携等による制度融資の強化だけではなく、

ＡＢＬの積極的な活用や新たな商品として中小零細企業向けのプロパービジネスローンを検討するなどして、担保・保証に過度に依存しない融資の取組も強化していくことにより、機動的な顧客ニーズに合致します資金供給を安定的に提案してまいります。

＜山形県内事業所数＞ （単位：事業所）

業種	山形県	山形市	天童市	米沢市	酒田市	鶴岡市	5市以外
全産業合計	64,257	14,618	3,260	5,193	6,616	7,538	27,032
農林水産業計	528	38	16	29	45	61	339
非農林水産業計	63,729	14,580	3,244	5,164	6,571	7,477	26,693
鉱業	43	0	3	3	5	5	27
建設業	7,397	1,224	360	453	718	862	3,780
製造業	5,643	960	280	577	405	571	2,850
電気・ガス・熱供給・水道業	100	13	4	5	12	10	56
情報通信業	428	173	9	54	43	52	97
運輸業	1,139	257	69	78	136	113	486
卸売・小売業	17,178	4,029	839	1,308	1,930	2,089	6,983
金融・保険業	1,078	344	47	102	138	139	308
不動産業	2,924	1,120	223	391	206	204	780
学術研究、専門・技術サービス業	1,996	609	87	165	250	232	653
宿泊・飲食サービス業	7,681	1,840	429	652	836	971	2,953
生活関連サービス・娯楽業	6,784	1,393	357	471	702	851	3,010
医療、福祉	2,145	487	115	169	227	256	891
教育・学習支援業	3,610	863	203	299	415	411	1,419
複合サービス業	665	107	32	30	73	84	339
サービス業（他に分類されないもの）	4,312	1,081	171	371	408	559	1,722
公務（他に分類されるものを除く）	606	80	16	36	67	68	339

※総務省：平成21年度経済センサス

＜山形県内市町村内総生産＞ （単位：百万円）

	山形県	山形市	天童市	米沢市	酒田市	鶴岡市	5市以外
1 産業	3,155,862	773,330	186,701	293,069	339,629	381,989	1,181,144
(1)農林水産業	124,207	7,042	6,634	4,095	12,533	15,867	78,036
①農業	116,601	7,010	6,630	3,986	11,094	14,256	73,625
②林業	5,446	11	1	102	647	474	4,211
③水産業	2,160	21	3	7	792	1,137	200
(2)鉱業	3,750	85	95	256	171	645	2,498
(3)製造業	679,099	66,228	48,561	102,015	73,530	89,533	299,232
(4)建設業	196,423	47,770	10,229	10,800	17,653	25,769	84,202
(5)電気・ガス・水道業	86,870	18,395	7,956	8,015	14,925	11,309	26,270
(6)卸売・小売業	324,463	112,905	20,022	26,060	39,496	30,718	95,262
(7)金融・保険業	168,348	67,798	6,674	14,088	14,338	26,403	39,047
(8)不動産業	557,239	139,249	32,245	45,163	53,147	63,341	224,094
(9)運輸・通信業	193,120	56,042	13,827	14,813	22,847	18,525	67,066
(10)サービス業	822,343	257,816	40,458	67,764	93,989	99,879	262,437
2 政府サービス生産者	528,018	124,390	17,591	34,881	45,589	54,055	251,512
3 対家計民間非営利サービス生産者	101,669	26,587	3,579	10,521	10,590	14,343	36,049
4 小計	3,785,549	924,307	207,871	338,471	395,808	450,387	1,468,705
5 輸入品に課される税・関税	34,383	8,395	1,888	3,074	3,595	4,091	13,340
6 （控除）総資本形成に係る消費税	18,217	4,448	1,000	1,629	1,905	2,167	7,068
7 （控除）帰属利子	110,757	44,605	4,391	9,269	9,433	17,371	25,688
8 市町村内総生産	3,690,958	883,649	204,368	330,647	388,065	434,940	1,449,289

※山形県総務部統計企画課：山形県市町村民経済計算（平成21年度）

ロ）仙台市

仙台市は山形県東部に隣接し、山形市から公共交通機関で約１時間の近距離にあります。古くから商業や物流など経済交流が活発で仙山圏として山形県との繋がりが深く、当行の店舗網（支店６出張所１）も充実しております。また、仙台市は東北経済の中心であり、下記表の通り仙台市単独で山形県全域に匹敵する経済規模であることから営業推進上、特に重要な地域と位置付け仙台戦略本部を設置しております。

更に平成 24 年 10 月に仙台銀行との経営統合を控え、両行のお取引先をつなぐことで現在の商流の拡大と新たな商流の創造が可能となります。大口案件に対しましては協調融資などを視野に入れて今後も積極的に推進してまいります。

具体的戦略につきましては、後述の「６．中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化とその他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策」の中に記載いたします。

【宮城県・仙台市のマーケットに関するデータ】

	人口（千人）	農業算出額（億円）	海面漁業漁獲量（100t）	事業所数（事業所）	製造業事業所数（事業所）	製造業付加価値額（10億円）	商業事業所数（事業所）	年間商品販売額（10億円）	サービス業事業所数（事業所）	サービス業年間事業収入額（10億円）
宮城県	2, 336	1, 824	2, 326	110, 227	3, 194	950	29, 498	10, 601	38, 596	2, 590
うち仙台市	1, 046	－	－	51, 864	574	144	12, 757	8, 191	17, 071	1, 748
うち仙台市以外	1, 290	1, 824	2, 326	58, 363	2, 620	806	16, 741	2, 410	21, 525	842
山形県	1, 179	2, 022	72	64, 263	2, 970	683	16, 906	2, 703	23, 088	836

※農業産出額：農林水産省「生産農業所得統計」平成21年
※海面漁獲量：農林水産省「平成21年漁業・養殖業生産統計」
※事業所数・従業員数：総務省統計局「経済センサス－基礎調査」
※製造業事業所数・製造業付加価値額：経済産業省「平成21年工業統計表」
※商業事業所数・年間商品販売額：経済産業省「平成19年商業統計」
※サービス業事業所数・サービス業年間事業収入額：総務省統計局「サービス業基本調査確報結果」

【仙台銀行との連携】

(5) 個人戦略

当行の個人戦略は、お客様にその時々発生する〝イベント〟に合わせ、“最適なチャネル”から“最適なタイミング”で銀行の有する“最適な資産（商品・サービス・ノウハウ等)”をご提供する「最適提案」を基本としております。「最適提案」を実現するためには、お客様に発生する〝イベント〟をきっかけにしたお客様目線の営業活動が必要であり、お客様に喜んで頂きながら生涯取引に繋げることを目標としております。

この最適提案を支えるツールとしまして、平成 23 年 6 月より「最適提案イベント情報配信システム」を稼動させました。本システムは、大口入金先情報や年金受給予定日情報などの預金取引や基盤取引の拡大に繋がるイベント、マイカーローン完済 6 ヶ月以内先情報などの資金需要に繋がるイベントのほか、コールセンターからのアウトバウンドコールで得られた営業推進上の有力情報などを日次ベース・月次ベースでシステム的に各営業店に配信するもので、最適提案を実践するための情報の源泉となるものです。なお、平成 24 年 3 月現在、8 種類（常時約 10,000 件を掲載）のイベント情報を行内イントラネット上で営業店に配信しておりますが、平成 24 年度上期中には新たな 3 種類の配信を開始し、計 11 種類となる予定でございます。

また、お客様との更なる取引深耕と基盤取引の増強を図るため、「ポイントサービス」を活用した取引推進を行っております。具体的にはポイントステージ上位者に対して上乗せ金利等の優遇性を訴求することにより定期預金の取り込みを行ったり、ポイントステージ中位者以下層に対してはステージアップによる優遇性を訴求し、複合取引を誘引したりなど、お客様一人ひとりへ個別のご提案を行うことにより、ご満足を頂きながら当行との取引を拡大して頂くための切り口として活用していこうとするものです。

当行では、これらの情報ツールを基本に、窓口営業力・渉外力に本部主導によるＰＲ戦略・コールセンターによるコールやＤＭ等の非対面営業を組み合わせ、効率性にも着眼しながら、以下のそれぞれの戦略により個人営業推進を実行しております。

【ポイントサービス一覧】

	お預け入れ	お借り入れ ※1	手数料		
	定期預金	マイカーローン 教育ローン ウエディングローン	当行ATM時間外手数料 （普通預金・総合口座が対象）	当行ATM振込手数料 （現金扱い・他行宛は除く）	テレホンバンキング会員利用料
ステージ1 50ポイント以上	ATM定期預金 金利上乗せ （スーパー定期・スーパー定期300のみ）	店頭表示金利より 年0.3%引き下げ	――	――	無料
ステージ2 75ポイント以上	ATM定期預金 金利上乗せ （スーパー定期・スーパー定期300のみ）	店頭表示金利より 年0.4%引き下げ	平日のみ 無料	50% 割引	無料
ステージ3 100ポイント以上	ATM定期預金 金利上乗せ （スーパー定期・スーパー定期300のみ）	店頭表示金利より 年0.5%引き下げ	全ての日 無料	50% 割引	無料

① 個人預金戦略

安定的な資金調達と確保のため、以下の施策を重点に今後も積極的に個人預金を増強してまいります。

イ）営業店においては、個人担当渉外を中心に富裕層や主要顧客層（預金・預り資産１千万円以上先）・準主要顧客層（預金・預り資産５百万円～1 千万円未満先）に対する訪問活動を徹底しながらお客様とのリレーションを更に強化してまいります。

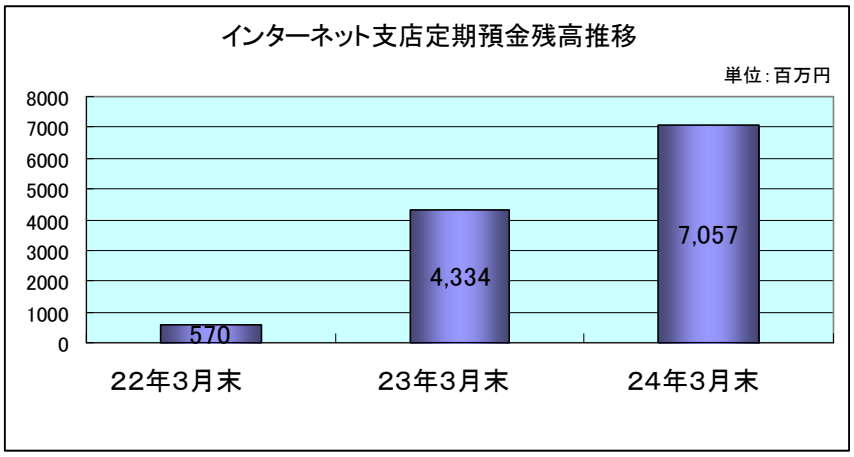
ロ）営業店窓口の営業力を高めると共に、商品チラシの折り込みなどのマスマーケティングに合わせた一斉店周ローラーの実施や業務後のコール戦略などを積極的に行い、渉外行員と内勤行員の連携による取引推進を図ってまいります。

ハ）本業支援を切り口として、法人担当渉外と連携し事業先の従業員取引の深耕を図ってまいります。

ニ）最適提案として、ポイントサービス等を活用し給与振込口座・年金受取口座等、個人顧客との基盤取引のメイン化を推進することで、個人流動性預金の増加を図ってまいります。

ホ）顧客動向やニーズに対応すべく、コールセンターによるダイレクトマーケティング（夜間帯・土曜を中心にしたアウトバウンドコール・ターゲットを絞ったＤＭ戦略）を更に積極的に展開し、非対面営業によるチャネルの充実を図ってまいります。

ヘ）非対面営業の受け皿として業容を拡大しているインターネット支店（ネットきらやかさくらんぼ支店）を今後更に戦略的に活用し、営業エリア内の壮年勤労者層、営業エリア外の富裕層などの新たな顧客層のニーズに適合させることで新規顧客の獲得を図ってまいります。



② 預金商品戦略

地域に根ざした営業基盤を築き、維持していくためには、お客様の取引満足度を高め、生涯取引をいただけるお客様を増やしていくことが不可欠です。人々のライフスタイルがますます多様化する中にあって、お客様のその時々に発生するイベントに合わせ、最適なチャネルから、最適なタイミングで当行の有する最適な商品・サービスを提供することが取引満足度の向上につながると考えております。当行では、この最適提案の考えに基づいた預金商品開発に取り組んでおり、さらに進化を図っております。

今後も「山形応援」をコンセプトにお客様が楽しみながらご利用いただける商品・サービスの開発に努め、更には仙台銀行との共同開発商品の販売により、震災からの復興支援につなげたいと考えております。

当行では以下の手順に基づいて商品開発を行っております。

＜顧客動向の捕捉＞

- 人口構成や属性が今後どのように変化するか。
- 価値観やライフスタイルが今後どのように変化するか。
- 商品、サービスの利用方法が今後どのように変化するか。
- 商品、サービスに対するお客様のニーズやウォンツにはどのようなものがあるか。

↓

＜競合他行の分析＞

- 商品、サービスの開発動向及び主要商品の特徴
- 販売チャネルと営業体制、営業施策
- 広告、プロモーションの内容

↓

＜商品企画＞

- 利用いただけるお客様を明確にする。
- どのようなタイミングでどのような商品を利用いただくか想定する。
- 商品を利用いただいたお客様にどのような価値を提供し、満足いただけるか想定する。
- 提供価値を細かいレベルで商品・サービスの仕様にブレークダウンする。
- 商品・サービスが利用いただけるシーンを想定した販売方法を策定する。

現在、販売・推進している「企画商品」は以下の通りです。

≪退職金専用定期預金≫

平成 24 年 3 月より、退職金専用定期預金「前途悠々」の取り扱いを開始いたしました。

退職金の預け入れを対象としていますが、退職された本人のみならず、退職時までご苦労を共にされた配偶者の方も金利優遇が受けられる商品です。6 ケ月ものと 5 年ものを組み合わせたプランＡと 3 ケ月もののプランＢがあり、退職後の資金計画に合わせお選びいただけます。また、それぞれの預金の満期に向けてお客様のライフプランに沿った資金計画のお手伝い（最適提案）を行ってまいります。

当商品には、特典として山形県内全域の日帰り温泉施設をご利用いただける「湯めぐりチケット」を付与しており、退職後の「愉しみ」をささやかながらお手伝いしたいと考えております。また、県内全域の日帰り温泉施設が利用できる共通チケットを利用することで、県内の地域間交流活性化にも寄与してまいります。

≪ポイント金利上乗せ定期預金≫

平成 24 年 1 月より 3 月まで､当行ポイントサービスのステージに応じて金利上乗せが受けられる｢ポイント金利上乗せ定期預金｣を取り扱いいたしました。ポイントサービスとは、当行とのお取引項目ごとに付与されるポイントが増えるほどステージが上がり､定期預金の金利上乗せや各種ローンの金利引き下げ、ＡＴＭ時間外手数料の割引などが受けられるサービスです。当商品は、ステージごとの金利上乗せ幅に変化を持たせており、ステージが高いお客様ほど有利に定期預金をお預け入れいただけます。

今後、ポイントサービスの周知徹底を図り、最適提案によりお客様の取引満足度向上につなげるため、サービス内容の充実と当商品の利用機会の拡大を図ってまいります。

≪モンテディオ山形応援定期預金 2012≫

平成 24 年 3 月より、地元サッカークラブ「モンテディオ山形」の試合結果に応じて金利を上乗せする「モンテディオ山形応援定期預金 2012」を発売いたしました。当商品は、平成 20 年 4 月の第 1 弾発売以来、5 シーズンに亘りシリーズ化して取り扱いしております。

来期のＪ1 リーグ復帰を目指す「モンテディオ山形」を継続して応援するこ

とを通じて、山形県の活性化に寄与したいと考えております。

③ 預り資産戦略

預り資産を巡る環境は外的要因に大きく左右され、環境変化に適応できる盤石な販売体制の構築が、従来以上に必要となってきております。

当行におきましても投資信託の販売は為替の不透明感、欧州の信用不安などのマーケット環境により、販売額は減少基調にあります。一方、預り資産の主力となった保険販売につきましても、安定志向の高まりにより一時払終身保険の販売は大きく飛躍致しましたが、商品の供給中止、スペックダウンなどが次々と打ち出され、安定的な収益が確保できるビジネスモデルとは言い難い状況にあります。

このような環境下においての商品戦略としまして、多様化するお客様のニーズを迅速にキャッチし、最適提案の幅を広げられるような商品ラインナップの見直しを随時行ってまいります。投資信託のアセットクラスにつきましても、外国債券主体から海外・国内株式に目を向けるなど、常にマーケットの動向をウォッチしながら、機動的な商品採用が今後益々重要となってまいります。

また、商品ラインナップに加えて販売ツールにつきましても、お客様に分かり易いパンフレット・提案書などをリリースし、より説明責任を十分果たせるような体制整備を行ってまいります。

販売戦略としましては研修・ＯＪＴを行員の階層別に体系化し、営業現場でもすぐに実践できるようなプログラムを構築いたします。投信アフターフォロー研修におきましても、座学からロールプレイング主体に変更するなど、常にお客様を意識した内容に重点を置くようにいたします。また、女性行員向けに窓口での販売強化研修を実施して、全行員でお客様への最適提案が実現出来る

体制づくりを目指してまいります。

従来から取り組んでおります、預り資産専担者による営業店行員帯同セールスを強化するなど、営業現場でのＯＪＴの充実に努め、行員のスキルアップを行なうことで、お客様への最適提案として金融商品の総合提案を実現してまいります。

平成 24 年 10 月に予定しております仙台銀行との経営統合は、預り資産分野におきましても、シナジー効果を最大限追求することと致します。具体的には、投資環境セミナーの共同開催、専担者交流会の開催、統一販売商品・販売ツールのリリースの検討、行内ルールの共通化など各部門において検討を重ね、それぞれのマーケットにおいて確固たる地位を築くことを目指してまいります。

④ 個人ローン戦略

イ） 住宅ローンの強化

住宅ローンは個人顧客のライフイベントの中でも投資金額も大きく、また、その後のライフステージの変化の中でも重要な位置を占めることから、当行の進める営業戦略である最適提案の中心商品として更に推進してまいります。

＜基本戦術＞

◇ 利用者の満足度向上策

当行住宅ローン利用者に対し他行と差別化を図るため、利用者を優遇した各種のサービスを企画し、ＤＭ等で案内を行ってまいります。

◇ 案件対応のスピードアップ

住宅ローンを専門に推進しているローンライフプランアドバイザー（平成 24 年 3 月現在 14 名在籍）のノウハウを、営業店と連携することで共有し、ご相談案件対応のスピードアップを図ること等で顧客満足度の向上に努めてまいります。

◇ 対応力のレベルアップ

住宅ローンのご相談に対応できるスキルを向上するために「住宅ローンアドバイザー」資格を奨励いたします。今後さまざまなニーズに対応するため、各種研修会を開催して行員のレベルアップを図ってまいります。

◇ 仙台銀行との連携強化

じもとホールディングスの「じもと復興戦略」に基づき、仙台銀行と連携・協力することで復興支援に取り組んでまいります。

◇ ハウスメーカー・地場工務店との連携強化

東日本大震災からの住宅復興を支援するために、これまで以上にハウスメーカーや地場工務店を訪問して情報の収集を行ってまいります。

◇ 休日相談会の実施

毎月１回、休日相談会を実施しております。平日の銀行の営業時間内にご来店のできないお客様のご相談に対応するために、山形県内６ヶ所で相談会を実施しております。

また、山形県内１ヶ所（山形ローンステーション）、宮城県内１ヶ所（仙台泉出張所）の合計２ヶ所のローンステーションでは毎週土曜・日曜の休日（祝日を除く）もご相談いただける体制を継続してまいります。

ロ）消費者ローン

マイカーローン、教育ローン、資金使途自由のフリーローン、カードローン等の消費者ローンは、ご利用を希望されるお客様の利便性を第一に考え、最適提案を推進してまいります。

＜基本戦術＞

◇ 認知度向上策

より多くのお客様に当行の商品を認知いただくために、テレビやラジオのＣＭを活用すると共に、ＣＭと同じタイミングでダイレクトメールやコールセンターよりのアウトバウンドコールを行うなど、一連の活動として連動させることで、より効果的にお客様から認知いただけるよう体制整備をしてまいります。

◇ チャネルの多様化継続

また、消費者ローンの利用をご希望されるお客様の利便性を第一に考え、非対面でも申込可能なチャネルの多様化を今後共継続して強化してまいります。

◇ 休日相談会の実施

住宅ローン同様、毎月１回、休日相談会を実施して平日の銀行の営業時間にご来店の出来ないお客様のご相談に対応するために、山形県内６ヶ所で相談会を実施しております。

また、山形県内１ヶ所（山形ローンステーション）、宮城県内１ヶ所（仙台泉出張所）の合計２ヶ所のローンステーションでは毎週土曜・日曜の休日（祝日を除く）もご相談いただける体制を継続してまいります。

(6) 経営の効率化

① 経費の更なる削減

経費につきましては、削減努力を継続してまいりました結果、平成 24 年 3 月期対始期比において 7 億 50 百万円の削減となりました。

その成功要因の一つとしまして、徹底した予実管理が挙げられます。現在、月 2 回行われる予算委員会およびコスト管理委員会におきまして、物件費の細目毎の予実管理を経営陣及び担当部署が行っております。また、コスト構造改革プロジェクトでは、更なる経費削減を図るため、外部からの情報収集や検討を積み重ねております。

平成 19 年 5 月の合併から本年度で 5 年を経過するため、合併に伴うシステム開発費用等の減価償却費は大幅に減少する予定であります。

これまで検討を進めておりましたシステム移行につきまして、当行はお客様ニーズにあった商品・サービスを迅速かつ安定的に提供すること、さらにはシステムの安全性の強化、経営の効率化などの観点から、ＮＴＴデータが運営する共同センター「ＳＴＥＬＬＡ　ＣＵＢＥ」を次期基幹系システムとして採用することを予定しております。

現在、仙台銀行は、勘定系システムを、同共同センターへ移行準備中（平成 25 年度）ですが、両行が共通の勘定系システムを採用することにより、中長期的に事務機能の共同化・共通化を図り、経営効率化を実現してまいります。併せて、各業務分野におきまして、グループとして共同発注やシステム開発に取り組むことにより、単独行では得られないスケールメリット（価格交渉力・経費削減）を享受することも目指してまいります。

トップラインの増収が見込みづらい昨今の経営環境下におきまして、経費の削減、効率化は経営の重要な要素であると強く認識しております。今後とも、更なる効率化を目指してまいります。

５．従前の経営体制の見直しその他責任のある経営体制の確立に関する事項

(1) 業務執行に関する監査又は監督の体制の強化のための方策

取締役会に対し、客観的な立場で評価・助言を行う機関として「経営諮問委員会」を平成 22 年 5 月 21 日に設置いたしました。当委員会は外部の有識者 3 名を選任しており、経営方針や経営戦略及びコンプライアンス等につきまして、客観的な立場で評価・助言を頂いております。

開催頻度としましては、毎年 2 回（1 月と 7 月）としており、主な討議内容は、経営強化計画に対する履行状況の報告、経営戦略とその具体的な施策およ

び実績に関する事項やコンプライアンスを中心とした内部管理態勢の実効状況ですが、引き続き委員会でいただいた意見・助言につきましては、当行の施策へ反映させていきたいと考えております。

また、監査役につきましては引き続き社外監査役3名を含む4名体制とし、監査、監督機能の強化に努めてまいります。

新たに平成24年10月に親会社となる予定のじもとホールディングスの役員としまして、社外取締役が1名、社外監査役が3名選任される予定であります。これを機に、より強固なガバナンス態勢を構築してまいります。

(2) リスク管理体制強化のための方策

当行は、適切な経営管理のもと、業務全般にわたる法令遵守、顧客保護等の徹底および各種リスクの適切な管理を行うことによって、業務の健全性および適切性を確保するよう努めてまいります。

当行では、銀行業務で発生する様々なリスクを「法令遵守」、「顧客保護等」、「自己資本」、「統合的リスク」「信用リスク」、「資産査定」、「市場リスク」、「流動性リスク」、「オペレーショナルリスク」の9つのリスクカテゴリーに区分し、各リスクについて担当部が管理することとしております。各リスクの管理担当部署は、リスク運営部署がリスクについて適切な運営を行っているかモニタリング等により検証・指導しております。また、各リスクを総合的に捉える必要があることから、リスクの統括部署としてリスク管理部を設置しております。更に、リスク管理部を事務局とし、毎月常勤役員をメンバーとするリスク管理委員会を開催し、各リスクを総合的に捉えることにより業務の適切な運営に役立てております。

仙台銀行との経営統合を機に、更なるリスク管理の高度化を目指すべく、外部からリスク管理の知識と豊富な経験を持つ人材を招聘すべく、現在検討しております。

① 信用リスク管理

平成24年度は、金融円滑化法の最終年度となっており、出口戦略も含めて企業の再生支援を集中的に行う体制を整えてまいります。

平成24年5月には、当行完全子会社である「きらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社」との間で会社分割を行い、従来当行事業再生部が所管していた企業再生支援、債権管理、回収に関する業務の権利義務等を当該子会社に承継し、お取引先企業の再生支援等に集中的に取り組んでまいります。これにより、当行大口貸出先の信用リスクを集中的に管理し、抜本的な再生支援を

進めることで、当行の経営課題の一つである不良債権比率の低減に努めてまいります。

また、当行融資部におきましては信用リスクの程度に応じお取引先を管理区分にグルーピングし、半期毎に債務者の実態把握に努め、経営状況の見直しを行ってまいります。今後は、お取引先の経営改善計画の策定支援や進捗状況の管理を通じて、本支店一体となって尚一層のコンサルティング機能の強化を図ってまいります。

本部の融資部、企業支援部主導で重点的に支援する「指導企業」につきましては、業況と資金繰りについて毎月常務会に付議し且つ取締役会へ報告を行い、経営陣と一体で企業の経営改善と信用リスク管理に取り組んでまいります。

また、融資部におきましては、指導企業以外の融資先で業況管理が必要な先を「中間管理強化先」に指定し、金融円滑化による条件変更先と共に、定期的なモニタリングを継続してまいります。

大口与信先につきましては、与信ポートフォリオの特徴を踏まえて、信用格付毎の与信限度額を遵守し、個社別の取組方針に基づいた対応により、当該先への与信集中リスクの分散を図ってまいります。

② 市場リスク管理

市場リスクにつきましては、市場リスク管理担当部署であるリスク管理部が統合リスク管理規程および市場リスク管理方針とそれぞれの関連規程に従ってリスク管理を行っております。

具体的には有価証券取引につきましてポジション枠、決裁権限、一日当りの約定制限等の遵守状況をチェックするとともに、日次で市場リスク量を計測し資本配賦額の使用状況を確認しています。投資基準等を定めている市場リスク管理基準につきましては、配賦資本の状況に応じて毎期ポジション枠等の見直しを実施しております。

管理体制としましては、有価証券残高や市場リスク管理基準の遵守状況、リスク量(VaR)等市場リスクの状況につきまして日次ベースで経営陣へ報告しております。

また、毎月リスク管理委員会におきまして市場リスク運営状況を報告することで、適切に運営しております。ポジション枠超過の予兆や、リスク量が限度額に接近した時等アラームが警鐘される体制を布いており、その様な際には随時協議を行う体制としております。

リスク管理部では、市場リスクへの対応としまして不測の事態により時価が著しく低下する状況を想定し、月次でストレステストを実施しております。

具体的には金利が上昇する5パターンと株価が下落する3パターンそれに為替が円高となる2パターンを組合わせ、時価の変動と当行の自己資本に与える影響を把握しております。

また、VaR法による管理（信頼区間99%、観測期間5年、保有期間純投資40日・政策投資240日）のほか、金利リスクについてはアウトライヤー比率やベーシス・ポイント・バリュー(BPV)、修正デュレーションを把握し管理しております。

株価リスクにつきましては金利リスクとの相関を考慮し、債券投資を補完する位置付けとして適切に管理してまいります。

③ 流動性リスク管理

流動性リスク管理につきましては、資金繰りの運用部門である市場金融部からリスク管理担当部署である経営企画部及びリスク管理統括部署のリスク管理部におきまして、日次で報告する体制を整え牽制機能を働かせております。また、関係部門が緊密な連携を図るため、週次で開催しております「ＡＬＭ小委員会」におきまして、預貸金管理部署等も含む流動性関連全部署が、情報の共有化を図る体制を構築し、継続してまいります。

④ オペレーショナルリスク管理

当行におきましては「事務リスク」「システムリスク」「レピュテーショナルリスク」「イベントリスク」を管理の対象としており、各々リスクに対し管理担当部署を決め管理の徹底を図ることにより、リスクの軽減・未然防止に努めております。

事務リスク・システムリスクにつきましては、常時現状を把握することでリスクの所在を明確化し、その軽減に努めるため、関連部署の協議機関であるオペレーショナルリスク小委員会を設置し、現状分析、改善対応策の検討、実施状況の評価等の協議を行っております。また、これらの結果を毎月開催されるリスク管理委員会へ報告し、ＰＤＣＡサイクルに基づいた管理強化を図っております。

(3) 法令遵守の態勢の強化のための方策

① 経営陣によるコンプライアンス重視の企業風土の醸成

法令等遵守重視の企業風土は、行職員一人ひとりがコンプライアンス意識の重要性を正しく理解することにより、醸成されるものと認識しております。期初に開催される支店長会議におきまして、頭取からコンプライアンスを最優

先とする経営方針を明示するとともに、頭取訓示を全店にビデオ放映し、全行員へ周知徹底をいたします。特に、頭取自らが「当行が最重点施策としている本業支援は2つのストーリーからなるものとし、一つは本来の営業推進に繋がるストーリーと、もう一つは本業支援を実施することにより社内コミュニケーションが活性化し、内部管理態勢強化に繋がることになる」というものであり、当行のビジネスモデルの根幹を成すものを全行員が認識したものであります。また、全営業店長並びに本部部長・課長を対象に、専門知識を有する外部講師（弁護士）を招き、内部統制整備と不祥事未然防止に関する研修を実施し、コンプライアンス責任者の知識向上を図っております。今後も、支店長会議などの機会におきまして、積極的に外部講師を招聘してまいります。

加えて、行内の階層別各研修会におきまして役員によるコンプライアンス講話を実施しております。経営陣による直接的なコンプライアンス講話の実施は、全行的なコンプライアンスマインドの向上に繋がるものであり、今後共継続してまいります。

平成 22 年度下期から行っております役員による営業店臨店訪問を平成 23 年度は41ヶ店実施し、コンプライアンス・個人情報管理態勢につきましてヒアリングを行うとともに、現場での改善点を認識、共有しつつ改善指導を行いました。今後も、経営陣が直接営業店を訪問し、状況を把握することにより、営業店行員の法令等遵守に対する意識向上を図ってまいります。

平成22年8月に新設しました内部管理態勢強化室は、同年受命致しました業務改善命令に対する、業務改善計画書の実施状況の進捗管理、評価を月次で行うと共に、コンプライアンス委員会並びに取締役会に報告してまいりました。今年度以降も継続すると共に、実施状況に対する経営陣からの指示事項につきまして本部各部が横断的な協議を行なっていくことにより、実効性の確保と内部管理態勢強化室における進捗管理の一元化を図ってまいります。また、平成 23 年 7 月より行内ＬＡＮに「内管室ニュース」を定期掲載することで、内部管理態勢強化に向けた取組を全行員に発信しております。今後も継続して取組むことで法令等遵守に係る啓蒙を日常的に図ってまいります。

平成 22 年 4 月に不祥事件の撲滅に向けて「不祥事件撲滅プロジェクトチーム」（以下、不祥事件ＰＴと言います。）を、本部部長を中心としたメンバーで組成し、これまでに営業店行員（延べ人数で 1,450 人）と内部管理に対する意見交換を4回実施してまいりました。今年度以降につきましても「営業店キャラバン隊」を継続して実施し、営業店が抱える問題点等を浮き彫りにし、経営陣と共有することで、法令遵守態勢の強化に向け効果的且つ実効性のある改善策を検討、実施してまいります。

② 全行的な法令等遵守態勢の確立

毎月開催されますコンプライアンス委員会におきましては、各部からの議案や報告事項に対し経営陣から具体的な指示が出され、これに各部が対応していく等、ＰＤＣＡサイクルが確立され、当行の法令等遵守態勢は着実に整備が図られているものと認識しております。

コンプライアンス委員会の下部組織であるコンプライアンス小委員会におきまして、コンプライアンス上懸念のある事象（以下、懸念事象という）を一元管理することで態勢の充実・強化を図っております。具体的には、懸念事象の発生都度、可及的速やかに発生原因・問題点を分析し、小委員会にて対応方法や再発防止策を協議するとともに、コンプライアンス委員会への報告・付議の要否を検討し、個別事象毎活発な討議が行われ、方向性を決定する等有効に機能していると認識しております。これに併せ、従来からのコンプライアンス委員会の指示事項への対応や、同委員会への議案の付議や報告事項に係る協議検討も十分行い、法令等遵守態勢の確立を図ってまいります。

平成 24 年度のコンプライアンス・プログラムにつきましては、前年度に引き続き不祥事件の未然防止策の実効性の確保と顧客情報管理態勢の確立を重点目標とし検討、策定いたしました。新プログラムに従い各種施策を実施することで全行的な法令等遵守態勢の確立を図ってまいります。

③ 営業店における厳格な事務処理の徹底と相互牽制の充実・強化

平成 21 年 6 月、法令改正や新たなリスク発生防止の観点から、「事務手続集」の全面改定を行いました。以後、法令改正への対応や実効性確保を図るために継続的に改訂を行い、全行員、特に事務担当役席や事務担当行員が確かな知識と理解のもとに運用を行うため階層別・地区別・所属別で研修を実施しております。更に、平成 22 年 10 月より事務部専担チームを設置し、即効性の高い臨店事務指導を実施することで、事務処理業務に対する深度ある理解と業務プロセスの厳守徹底を図っております。

また、営業店による自主機能および相互牽制の強化を図るため、営業店自身により自らの業務を点検する「店内検査」を毎月実施しており、事務リスクが発生した場合は、速やかに報告・対処のうえ再発防止策の策定・実施することを求めております。

今後も規程・事務手続きに定められた業務プロセスを徹底することにより法令遵守態勢の強化に努めてまいります。

④ 関係部との連携による法令等遵守態勢の実効性確保

監査部による営業店監査結果、並びに、事務部事務指導チームによる事務指導結果につきましては、リスク管理部をはじめとする関係部で情報を共有し、内部統制及び法令等遵守態勢に係る不備指摘や未充足事項を共通の問題点として捉え、関係部で協議の上改善対応策を講じる態勢としております。改善対応策の実効性を検証し不足点が確認されれば対応策を修正し改善に当たることで、法令等遵守態勢整備に向けたＰＤＣＡサイクルの確保を図ってまいります。

⑤ 個人情報管理態勢の強化

平成 22 年 7 月に「顧客情報管理態勢の整備」を目的としまして、再度組成した「顧客情報臨店指導チーム」による営業店指導を平成 23 年 11 月まで実施し、各店の顧客情報の取扱・管理態勢に係る点検に加え、顧客情報管理台帳による帳票現物の突合せ照合を行い、各店のストック状況の確認と不足点に係る指導を行いました。平成 22 年 7 月から 23 年 11 月まで、全営業店を 5 回臨店指導したことで、全行的な顧客情報管理態勢は着実に整備・構築が図られております。今後は同指導チームによる営業店指導から、より良い管理態勢の確立に向けて全店における保管ファイルの統一化等の施策を実施してまいります。

(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策

経営の透明性を一段と高めるため、客観的な評価、助言を取締役会に対して行っていく機関としまして、豊富な経験や見識を有する第三者をメンバーとする「経営諮問委員会」を平成 22 年 5 月に設置し、これまで 4 回の委員会を開催しました。

当行の経営強化計画および経営戦略やコンプライアンス等につきまして、客観的な立場から意見をいただき、経営の透明性を一段と高めるとともに、法令遵守、内部管理態勢強化を図っております。今後も引き続き、委員会でいただいた意見、助言については業務に反映させてまいります。

(5) 情報開示の充実のための方策

財務・業績情報につきましては、四半期毎の適時開示のほか、プレスリリース、ホームページへの掲載等、適時適切な開示を実施しております。地元におきましては中間期、通期の決算発表記者会見を実施し、詳細な説明を行っております。また、同様のタイミングにて東京での投資家向けＩＲ（インベスターリレーションズ：投資家向け広報）活動のほか、山形県内を中心とする営業エ

リア８箇所で株主、お取引先約1,000名に対しＩＲ活動を実施しております。今後も地域の皆様への一層の情報開示を通じまして、説明義務と経営の透明性を充実させてまいります。

６．中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化とその他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策

(1) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化とその他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資するための方針

① 基本方針

平成21年9月よりスタートいたしました前経営強化計画におきましては、「地元中小企業等への安定的かつ円滑な資金供給機能を通じた地域経済の活性化」に資するために、当行は地域に根ざす金融機関として、地域経済・取引先との共存共栄を目指し、地域密着型金融を推進してまいりました。平成22年10月からは経営方針として地域の皆様と共に「活きる」を掲げ、「本業支援」を全行的に取組むことで、地元中小企業等との更なるリレーション強化を図ってまいりました。

新たな中期経営計画におきましても、「もっともっと喜ばれる銀行」を目指し、これまで行ってまいりました「本業支援」を徹底・進化させていくことで、地域経済の更なる活性化に努めてまいります。

(2) 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策

① 中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画【計数目標】

【中小規模事業者等に対する信用供与の実績・今後の計画】 （単位：億円、%）

	22/3期実績	22/9期実績	23/3期実績	23/9期実績	24/3期実績	24/3期始期	24/9期計画	25/3期計画	25/9期計画	26/3期計画	26/9期計画	27/3期計画
中小規模事業者等向け貸出残高(注1)	4,661	4,673	4,722	4,800	4,820	4,695	4,705	4,715	4,730	4,745	4,770	4,795
始期からの増加額(注2)	―	―	―	―	―	-	10	20	35	50	75	100
総資産(注3)	11,751	12,414	12,105	12,766	12,695	12,695	12,721	12,738	12,756	12,773	12,791	12,808
総資産に対する比率	39.66	37.64	39.01	37.59	37.96	36.98	36.98	37.01	37.08	37.14	37.29	37.43

(注1) 中小規模事業者等向け貸出残高とは、銀行法施行規則第19条の2第1項第3号ハに規定する別表一における中小企業等から個人を除いた先に対する貸出で、かつ次の貸出を除外しております。
政府出資主要法人向け貸出及び特殊法人向け貸出、土地開発公社向け貸出等、大企業が保有するSPC向け貸出、当行関連会社向け貸出、その他金機能強化法の趣旨に反するような貸出

(注2) 始期の貸出残高につきましては、平成24年3月期の残高4,820億円から、平成24年5月にきらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社へ中小企業融資残高125億59百万円を移管しておりますので、差し引きしました4,695億円を始期の残高としております。

(注3) 始期の総資産残高につきましては、注2で記載しました通り、きらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社へ中小企業融資残高125億59百万円を移管しておりますが、移管しました融資残高から同時に移管しております当該移管先の貸倒引当金を差し引いた金額がそのまま子会社株式として総資産に含まれておりますので変動はございません。

平成 24 年 5 月に、抜本的な事業再生を目的としまして、子会社であります きらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社へ会社分割による 125 億 59 百万円の債権を移管しております。そのため新たな計画の始期における中小規模事業等向け貸出残高につきましては、平成 24 年 3 月期の残高 4,820 億円より、移管いたしました残高を差し引いた 4,695 億円としております。

② 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

イ） 本部組織の再編による推進体制の強化

前計画におきましては、中小企業向け貸出の積極的な推進を行うべく、営業統括部内に「中小企業融資推進室」を設置いたしました。中小企業融資推進室には、法人融資企画グループ他 3 グループを置くことにより、ニーズに合った魅力ある商品の開発･改定やソリューション支援を通した付加価値の高いサービスの提供等を行ってまいりました。また平成 24 年 2 月からは、全行的に取組んでいます「本業支援」の推進強化を図るべく、「本業支援グループ」を新設し、更なる推進体制の強化を行いました。

これまで行ってまいりました取組みの結果、平成 24 年 3 月末の中小企業者向け貸出残高は 4,820 億円と、前計画の始期から 232 億円の増加となり、中小企業融資推進室の設置は中小企業向け貸出の推進に一定の役割を果たしました。

「中小企業融資推進室」は「中小企業向けの貸出推進」と「本業支援推進」の機能を有しております。更なる取組みの強化を図るべく、「中小企業融資推進室」をそれぞれの機能に特化した組織としまして「法人融資推進室」と「本業支援推進室」へ再編を行い、人員の増強を実施いたします。「本業支援推進室」は「本業支援」の更なる推進強化を図るべく、「情報仕分け」「コーディネート」「人材育成」を行う 3 チームを設置し、取組のスピード化や人材育成により「本業支援」を更に定着させていくことで、中小企業向け貸出の推進の強化へと繋げたいと考えております。

ロ） 本部と営業店が連携した融資取組推進の強化

◇ 営業店による徹底したアクティブリスニングを行い、本業支援を進化させ継続実施いたします。また本部、営業統括部による営業店がお客様からお聴きした事業ニーズに対して示唆・助言を行う体制を構築し、事業ニーズのスピーディーな仕分けとビジネスマッチングの取組などを強力に支援いたします。

◇ 本部の融資審査業務に精通した行員による営業店への訪問を行い、事業計画の把握・分析等を含めた指導を行うことで、融資・渉外担当行員の

スキルアップによる融資取組推進体制の強化を図ってまいります。

ハ）新規開拓の強化

新規融資開拓の取組を強化することにより、取引先数の拡大、中小企業向け貸出の増加に努めてまいります。

【新規開拓取組計画】

	平成 24 年度	平成 25 年度	平成 26 年度
件　数	500 件	550 件	600 件
金　額	50 億円	55 億円	60 億円

◇ 現在、中小企業融資推進室内に設置しております「新規開拓グループ」につきましては、法人推進スキルの高い行員を中心に 10 名配置しております。今後更なる人員の増員を検討し、復興支援も含めました新規開拓推進の強化を図ってまいります。

◇ きらやかお客様サービスステーション（コールセンター）による新規見込先へのアポイントコールを拡大し、営業店との連携を強化することで、営業店による新規開拓活動の効率化に繋げ、新規開拓先への訪問件数の更なる拡大を図ってまいります。

ニ）持株会社の体制整備による資金供給機能の強化

じもとホールディングス体制を整備し、仙台銀行との連携を強化することで、積極的かつ円滑な資金供給機能を強化してまいります。被災地に営業基盤を持つ金融機関として、今後本格化する復興需要を契機とした地元経済の再生に共同で取組んでまいります。単独行では対応しづらい大型案件等におきましても円滑に対応するべく、協調融資等を積極的に取組んでいくことにより、資金供給機能を十分発揮していくよう努めてまいります。

ホ）人材を活かした中小企業向け融資推進支援体制の強化

当行ＯＢで中小企業を中心とする法人推進に精通しております人員を、本部専担者として配置することによりまして、営業店における中小企業向け融資推進支援体制の強化を図っていくことを検討してまいります。

③ 担保又は保証に過度に依然しない融資の促進、その他の中小規模の事業者の需要に対応した信用供与の条件又は方法の充実のための方策

担保・保証に過度に依存しない融資の促進につきましては、中小規模事業者の実態・経営環境を正確に把握することが必要であると考えております。当行ではコンサルティング能力の向上に向けた研修の実施に加え、ＡＢＬに関連した外部講師による研修を実施しており、行員のスキルアップ等人材育成に努めてまいります。特にＡＢＬに関しましては、「動産評価アドバイザー」

の資格取得を10名程度励行することにより行員のスキルアップを図ってまいります。

信用供与の方策としましては、現在当行はスコアリングモデルを活用したビジネスローンを取り扱いしておりますが、お客様のニーズに合わせた見直しを行い、新たな商品として中小零細企業向けのプロパービジネスローンを検討などして、利便性の向上に努めることで充実を図ってまいります。またＡＢＬにつきましては、前述の研修に山形県信用保証協会の担当者も参加し、本部・営業店・協会が連携したＡＢＬの積極的な推進に取組んでまいります。

④ 中小規模事業者向け信用供与円滑化計画を適切かつ円滑に実施するための方策

中小規模事業者向け貸出の計画を着実に実施するべく、引き続き重点施策とする「本業支援」の取組を徹底してまいります。また仙台銀行との連携をはじめ、他業態を含めた外部機関との連携を強化していくことで、資金供給機能強化を図り、中小規模事業者向け貸出の増加を目指してまいります。

【 本業支援 】

イ）本業支援の継続と深化

◇ 融資量増強と融資先数増加を目指した本業支援における新規開拓案件への本部の関与を強化いたします。

◇ 本業支援における、より高度なニーズへ対応するための体制整備と外部資源の活用を強化いたします。

◇ 本部と営業店との役割分担、協働によるＯＪＴを通じた人材育成の強化を実施いたします。

◇ 「利用者満足度」アンケート[1]の実施により、お客様の声を反映することで、より深度のある、的確な「本業支援」を実施いたします。

ロ）情報の活用、マッチングによる本業支援の推進支援

◇ 本業支援サイト（行内情報掲示板）の活用促進の支援を目指し、外部情報（各種公的情報、補助金、制度改正、セミナー等）の収集と提供を行うとともに関連部署と連携を行い、情報の仕分けから本業支援サイト掲載への誘導と、マッチングのコーディネートや新規開拓案件への関与に対する支援を実施いたします。また、本業支援サイトにかかるシステムの改善を図り、より効率且つ実効性の高いシステムにいたします。

---

[1] 「利用者満足度」アンケート：「本業支援」を実施した取引先企業を対象としまして、「本業支援」に対する満足度を調査することで、今後の取組へと繋げるべく実施しております。

ハ）ビジネスマッチング契約先との連携強化

◇ 本業支援案件から提携先とのマッチングへの誘導を行うためのコーディネートを本部「本業支援グループ」で行います。また、他の外部機関、業者との連携可能性を検討いたします。

ニ）全行的な「本業支援」の網羅的な取組み

全行的な本業支援の取組みを網羅的に実践すべく、平成 24 年 3 月期の実績として 40%台でありました網羅率につきまして、80%台を目指して取組んでまいります。

◇ 中小企業融資先リストを基に訪問先を明確にし､網羅的な本業支援を実践することで脱落防止とシェアアップを図ってまいります。

◇ 新規取引先（完済先・預金取引先を含む）へ幅広く本業支援を実施し、お取引先の裾野の拡大をするとともに本業支援の一層の浸透を図ってまいります。本業支援の実施による効果として、シェアイン・シェアアップを図り、融資先数の減少に歯止めを掛けてまいります。

ホ）更なる「本業支援」の定着による営業店の取組姿勢強化

営業店の業績評価につきまして下記の改定を行うことで､本業支援をより定着化させ、営業店の取組姿勢の強化を図ってまいります。

◇ 平成24年3月末基準の中小企業融資先リストに基づき、本業支援網羅率の向上を評価いたします。

◇ アクティブリスニング件数（新規取引先を含む）につきましては、従来通り事業ニーズのリスニング件数を評価いたします。

◇ 本業支援成約件数をポイント制としまして、特に優秀な成約事例には「ファインプレー」として評価いたします。毎月末締めの集計時に、各営業店の成約内容を本部内で集約、協議し「ファインプレー」対象事案を決定し業績評価に加算いたします。同時に、行内に水平展開を図るべく「推進ニュース」に掲載し好事例の周知を図ってまいります。

◇ 商流データをより充実させ活用促進を図るべく、営業店がデータベースに入力する商流データの蓄積（更新・追加）件数を評価いたします。

ヘ）行員のスキルアップに向けた研修の実施

前計画期間におきましては営業店における本業支援の“啓発”を行うべく戦略的発想を養うための訪問研修を実施してまいりました。今後は、これまでの研修を継続するとともに、“実践”するための知識、ソリューションスキルを身につけた「考える行員」を育成するための研修につきましても取組んでまいります。

◇ 「考える行員」育成のための教育研修体制の構築

財務会計や企業分析に関する専門知識を中心としたハードスキルとコミュニケーションや問題解決力を中心としたソフトスキルの双方同時に鍛えることのできる教育研修体制を構築し、人材育成を強化してまいります。

◇ 段階的なスキル向上研修の実施

階層別に研修を実施することで、基礎知識の習得から始まり、個々のスキル、実践力の向上へとステップアップさせ、最終的には部下を育てる現場のコアメンバーの育成へとつなげていくような研修体系を構築し、行員が段階的にスキル向上を図ることができる研修を実施してまいります。

【 仙台銀行との連携を含めた外部機関との連携強化 】

イ） 仙台銀行及び第二地方銀行協会との連携

仙台銀行及び第二地方銀行協会と連携し、共同イベントの企画・運営を行ってまいります。また、震災復興カタログ通販企画など、復興支援につながる連携を継続的、積極的に実施してまいります。

ロ） 中小企業支援機関及び専門業者との連携強化

◇ 本部が関連機関から情報収集し、営業店へ情報配信するとともに活用方法等を積極的にアドバイスいたします。

◇「中小企業施策利用ガイドブック」の全営業店への配布と各種ビジネス情報をアップデイトして本業支援サイトへ掲載いたします。高度なビジネスマッチングなどを本部主導でコーディネートいたします。

◇ お客様が必要とするも、当行が保有しない特殊なノウハウや当行ができない業務を実現化、所有している外部先との業務提携やビジネスマッチングに繋がる提携を積極的に行ってまいります。

(3) 主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策

山形県の県内経済は、改善傾向に一服感があるものの全体としましては緩やかな回復傾向を辿っておりますが、先行きにつきましては欧州情勢を背景に再び円高が進行し、製造業を中心にマインド面で不安を残しております。一方では、東日本大震災の復旧・復興工事が徐々に出ており、今後、これらが県内経済に波及し、生産、個人消費、雇用面などにプラスの影響を及ぼしていくことが期待されております。

このような中、当行は、地域に根ざす地域金融機関としまして、地元経済の基盤を支える中小企業の育成・強化が必要であると考えております。取引先企業のライフステージ等に合わせたソリューションを展開していくことにより、中小企業の強みであります技術力を始めとしました潜在力、底力を最大限に引

き出していくことや、ものづくりの技術強化や伝承、企業創造・促進のための支援に取り組んでいくことで、地域における経済の活性化に寄与していきたいと考えております。

【経営改善支援等取組率実績】

	22/3期 実績	22/9期 実績	23/3期 実績	23/9期 実績	24/3期 実績	24/9期 計画	25/3期 計画	25/9期 計画	26/3期 計画	26/9期 計画	27/3期 計画
創業・新事業　(件)	22	17	12	26	16	10	10	15	15	15	15
経営相談　(件)	349	312	435	317	424	520	620	550	640	550	640
事業再生　(件)	19	20	15	24	26	20	20	25	25	25	25
事業承継　(件)	6	6	16	6	28	5	10	15	15	20	20
担保・保証　(件)	138	88	35	49	53	100	130	110	140	120	150
合計　(件)	534	443	513	422	547	655	790	715	835	730	850
取引先総数　(先)	9,233	8,963	8,591	8,478	8,322	8,342	8,372	8,402	8,432	8,462	8,502
比率　(%)	5.78	4.94	5.97	4.97	6.57	7.85	9.43	8.50	9.90	8.62	9.99

※ 取引先総数については住宅ローン、消費者ローン等の個人借入先を除いております。

※ 経営改善支援取組先の定義

創業・新事業： きらやか起業家ローン「夢キャンパス」、山形県商工業振興資金融資制度「開業支援資金」と「地域活力強化資金」、創業新事業に係るプロパー融資を行った先

経営相談： 当行が積極的に支援を行なう先として「支援企業」に指定している先（「指導企業」先及び金融円滑化法に基づく対応を行っている先）
当行独自の「本業支援」の成約のうち、本部が認定した成約件数（事業ニーズを聞き出し、アクションプランを策定し、成約した件数）

事業再生： 当行から人材を派遣し再生計画策定、その他支援を行った先
企業再生にあたり、ＤＥＳ、ＤＤＳ、ＤＩＰファイナンス等の手法を活用した先
中小企業再生支援協議会、公的機関と連携し再生計画の策定に関与した先

事業承継： 本部の専門部署が事業承継策の相談を実施した先
営業店において「本業支援」として事業承継相談に対応した先

担保・保証： ＣＲＤスコアリングモデルを活用したビジネスローンを実行した先
ＡＢＬ（Asset Based Lending）手法の活用により流動資産担保融資を行った先（融資実行件数）
私募債・ＰＦＩの取組み件数（実行件数）

① 取引先企業のライフステージ等に合わせたソリューションの展開

当行は、取引企業の経営目標の実現や経営課題の解決に向けまして、取引先企業のライフステージ等を見極めた上で、適時に最適なソリューションを提案するとともに最大限のサポートを行い、取引先企業の育成・強化に努めてまいります。またソリューションを強化していくため、他の金融機関、外部専門家や外部機関等との連携のほか、国や地方公共団体の中小企業支援施策の積極的な活用をするべく取組んでまいります。

特に、取引先企業が事業再生、事業承継等の支援を必要とする状況にある場合や、支援にあたり債権者間の調整を必要とする場合につきましては、当該支援の客観性の確保や実効性を高める観点から、外部機関等の第三者的な視点や専門的な知見・機能を積極的に活用してまいります。

イ）体制の整備等

当行では、取引先企業の実権者に面談し、事業内容をアクティブリスニング（傾聴）する機会を増やしていくことで、取引先企業の事業内容および課

題把握を行っております。今後更なる取組み強化を図るために、平成 24 年 2 月に営業統括部内に設置いたしました本業支援グループの見直しを検討しており、具体的には新たに本業支援のスピード化、実践力の向上、人材育成のため、本業支援推進室として機能拡充を図ってまいります。またソリューション業務に精通しております人員を外部から招聘するとともに、中小企業を中心とした法人推進に精通しております行員ＯＢにつきまして、本部に再雇用して配置するなど、人員増強を図っていくことで営業店支援体制の強化を図ってまいります。

また、取引先企業の最も提案ニーズが高いと考えられます事業承継につきましては、営業統括部内の担当部署を増員するとともに、専担者として特化させることにより、本部支援の強化を図ってまいります。

ロ）ライフステージ等の見極め

取引先企業の実権者と直接面談し、事業内容および課題把握を行うことにより取引先企業のライフステージ等を見極めるとともに、取引先企業が自らの経営目標や課題を正しく認識できるよう助言を行い、その実現・解決に主体的に取組んでいただけるよう適切に対応いたします。

ハ）適切な提案

ライフステージ等を見極めた上で､経営課題の解決に向けました最適な提案を本支店一体で考え､提案の合理性や実行可能性を十分に検証した上で提案を行ってまいります。また、必要に応じまして、他の金融機関、外部の専門家や外部機関等の連携も図ってまいります。

ニ）取引先企業のライフステージ等に応じた施策

取引先企業のライフステージ等の類型	ライフステージ等に応じた施策	外部専門家・外部機関等との連携
創業・新事業開拓を目指す取引先企業	本支店が連携し、将来性の見込める技術力・販売力のある企業創業や新事業の発掘・育成に取組みます。 事業立上げ時の資金需要に対応するべく、制度融資である山形県商工業振興資金等を積極的に活用し、また当行子会社であるきらやかキャピタル株式会社と連携し、資本投資によるベンチャー企業の成長を支援してまいります。	県の工業技術センター等の公的機関との連携による技術評価、製品化・商品化支援を実施いたします。 宮城産業振興機構や山形県企業振興公社等と連携し、創業、新事業展開等に向けた取組みを総合的に支援いたします。 地方公共団体の補助金や制度融資の紹介を行います。
成長段階における更なる飛躍が見込まれる取引先企業	全行的に取組んでおります「本業支援」を実施していくことで、ビジネスマッチングによる新たな販路拡大等を支援いたします。 また事業拡大のため資金需要に対応するべく、担保・保証に過度に依存しない、ＡＢＬや私募債等の事業価値を見極めた融資手法も積極的に活用いたします。	仙台銀行、地方公共団体、中小企業関係団体、他の金融機関、業界団体等との連携によるビジネスマッチングを実施いたします。 提携している他の銀行との連携による海外情報の提供・相談、現地での資金調達手法の紹介等を行います。 産学官金連携による技術開発を支援いたします。

経営改善が必要な取引先企業（自助努力により経営改善が見込まれる取引先企業など）	ビジネスマッチングや技術開発支援など「本業支援」による新たな販路拡大等を支援いたします。 その他、個社別に経営改善支援が必要と判断した取引企業につきましては、「指導企業」と指定することで、本部（企業支援部・融資部）に専担者を配置し、財務内容改善に向けた積極的な指導・管理をしてまいります。また「指導企業」以外でも、「中間管理強化先」として、「経営（改善）計画」の達成状況を定期的にモニタリングし、必要に応じて「経営（改善）計画」の策定・修正を支援してまいります。 上記以外にも、金融円滑化法に基づく支援を行った取引先企業につきましては、「経営改善計画」の策定を原則必須とし、計画の策定支援だけでなく、定期的なモニタリング実施による進捗管理を徹底することで、経営改善を支援いたします。	中小企業診断士、税理士等からの助言・提案を活用いたします。 （第三者の知見の活用） 業務提携先の金融機関、信用保証協会等と連携した返済計画の見直しを行います。 仙台銀行、地方公共団体、中小企業関係団体、他の金融機関、業界団体等との連携によるビジネスマッチングをサポートいたします。 産学官金連携による技術開発支援を行います。 中小企業金融円滑化法の最終延長を踏まえた中小企業の経営支援のための政策パッケージの主旨に基づき、企業再生支援機構および中小企業再生支援協議会と連携強化を図ります。
事業再生や業種転換が必要な取引先企業（抜本的な事業再生や業種転換により経営の改善が見込まれる取引先企業など）	きらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社を最大限に活用した事業再生支援に加え、DES・DDSやDIPファイナンスの活用も検討いたします。 上記の方策を含んだ経営再建計画の策定の支援を進めながら、再生の目途が立つ可能性がある先につきましては、債権放棄等も検討してまいります。	企業再生支援機構、信用保証協会、宮城県産業復興相談センター、中小企業再生支援協議会等との連携による事業再生方策の策定を支援いたします。
事業の持続可能性が困難な取引先企業（事業の存続がいたずらに長引くことで、却って、経営者の生活再建や当該顧客企業の取引先の事業等に悪影響が見込まれる先など）	取引先企業による貸付条件の変更等の申込に対しましては、慎重かつ十分な検討を行います。事業の持続可能性の検討だけではなく、経営者の生活再建への影響や当該企業の取引先をはじめとする地域経済への影響も十分に検討し、当行の財務の健全性確保の観点等も総合的に勘案しながら、慎重に対応いたします。 その上で、取引先企業が再起に向けた場合は適切な助言を行います。また自主廃業等を選択する場合は、取引先への対応等も含め、企業自身や関係者が真に望ましいソリューションを実施いたします。	慎重かつ十分な検討と取引先企業の納得性を高めるための十分な説明を行った上で、税理士、弁護士等との連携により取引先企業の再起に向けた方策を検討いたします。
事業承継が必要な取引先企業	後継者の有無や事業継続に関する経営者の意向等を踏まえつつ、M&Aのマッチング支援、相続対策支援等の事業承継取組を強化するべく、専担チームの配置を検討し、人員の増強による体制強化を図ってまいります。 また、事業承継時の資金需要につきましても積極的に対応いたします。	M&A支援会社等の活用を行います。 税理士等を活用した自社株評価・相続税試算等を行います。信託業者、行政書士、弁護士を活用した遺言信託も検討いたします。

② 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能強化及び経営に関する相談その他の取引先企業に対する支援に係る機能強化のための方策

当行は現在取組んでおります「本業支援」につきまして、「スピードアップ」

「実践力の向上」「人材育成」を施策の柱としまして更なる進化を図ることで、幅広くお客様の経営に対する課題解決に向けた支援機能の強化を図ってまいります。

イ）創業又は新事業の開拓に対する支援につきましては、現在当行各主要支店で新たに組成しております「若手経営者の会」などへの入会を契機としました、リレーションシップ構築による相談支援、また、関連子会社「きらやかキャピタル株式会社」が主幹事として運営しております「ビジパスクラブ」を通じました経営相談、支援などを実施しております。一方、海外への進出等新事業へ対する支援におきましては、当行が提携する海外に拠点を持つ金融機関や日本貿易振興機構（ジェトロ）や県庁等の公的機関と連携し、ニーズに合わせた形で支援してまいります。

ロ）平成 24 年 10 月に予定しております仙台銀行との経営統合により、「人」「産業」「情報」をつなぐことで、「じもと復興戦略」と「じもと経済活性化戦略」を展開してまいります。これにより、仙山圏のみならず地域経済をより活性化させるため、当行の営業エリア全体（秋田・新潟・福島・関東地区）へと更に幅広くつなげてまいります。

ハ）行員への各種研修を実施していくことでスキルアップを目指し、コンサルティング機能の強化を図ってまいります。

③ 早期の事業再生に資する方策

当行は、法人取引先に対する最重点施策としまして「本業支援」を掲げております。その施策の一環として経営改善支援、事業再生支援のためのコンサルティング機能を強化することを通じて、地域経済の活性化を図ることを目指しております。地域の中小規模企業の実態を十分に把握し、潜在的な経営資源を評価した上で、下記の施策により早期の経営改善・事業再生に向けた関与を強化してまいります。

イ）子会社による集中的再生支援

平成 24 年 5 月に当行 100%子会社である「きらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社」（平成 23 年 2 月設立）に対し、従来当行事業再生部が所管していたお取引先及びその貸出債権約 125 億円を会社分割し、日本政策投資銀行から人材派遣と優先株式による出資を受け、集中的且つ抜本的な企業再生支援を共同で運営する体制を整えました。

当行といたしましては「究極の本業支援」の実施であり、今後各企業における再生シナリオとスケジュールによりまして、計画的に再生支援を進めてまいります。子会社には当行から 6 名が出向し、7 名（平成 24 年 5 月末現在）

が専任で再生支援業務を行ってまいります。

この子会社活用によるスキームにおきまして、多様な企業再生が可能となり、不良債権処理が計画的に図られることとしております。想定しております効果の一つとしまして、銀行単体での不良債権比率が平成 24 年 3 月期 5.38%から移管実施後におきまして 4.10%程度に低下し、子会社との連結における不良債権比率におきましても、平成 25 年 3 月期の試算では約 4.6%程度に見込まれ、前年比 0.83%程度低下する見込であります。同子会社は事業期間約 3 年を目途としておりますので、3 年後の最終的な不良債権比率は、金融庁が公表しております地域銀行平均値である 3.2%に近づけるものと試算しております。また、もう一つの大きな効果としましては人材の育成であります。子会社による企業再生支援業務を通じて、日本政策投資銀行の豊富なノウハウや知識が伝承されることなどで、事業再生のスペシャリストが育成されてまいります。このことは、将来に亘り当行並びに地域経済の活性化に大きく貢献が出来るものと考えており、今後とも再生支援業務を強化して取組んでまいります。

具体的には下記の事例を実施しております。

◇ 当行及び子会社による建設関連事業会社 4 社に対する事業再生支援

平成 24 年 6 月、お取引先である建設関連業者 4 社が、山形県中小企業再生支援協議会関与のもと策定した第二会社方式による会社分割を柱とした再生計画について当行が同意の上、債権放棄も含めた事業再生の支援を行うこととなりました。

支援対象の 4 社は、それぞれの営業所が所在する市町村において中核的な建設事業者として永年にわたる事業実績を有し、地域経済の発展と雇用の確保に貢献してまいりました。しかし、近年の建設業界を取り巻く外部環境は、公共事業の減少と過当競争の激化により日を追うごとに厳しさを増しており、各社は、これら外部環境の変化に対する対応の遅れや、過去における事業投資等に起因する過大な借入金負担などから、窮境に至っておりました。

このような状況の中、各社は経営体制と過剰債務の抜本的な見直しによる事業再生を行うため、山形県中小企業再生支援協議会および中小企業再生支援全国本部等の専門家による助言を受けながら、第二会社方式による分社型吸収分割スキームを用いて、収益事業について新会社へ再編することを骨子とする再生計画を策定いたしました。

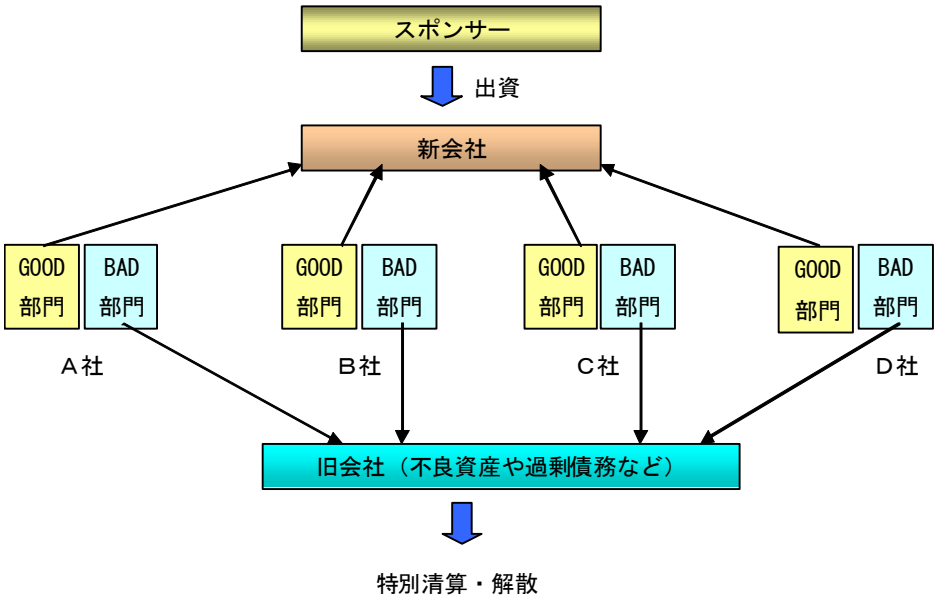
同社のメイン行である当行及びきらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社（以下当行グループ）は、各社から当該再生計画の提示を受け、そ

の内容の合理性、実現可能性について検証した結果、同計画の実施により再建を図ることが地域経済にとって最善の方法であると判断いたしました。各社の所在する地域におきましては建設関連従事者の割合が高く、建設業が基幹産業と位置付けられることから、本再生計画の実行が各社の事業再生のみならず、従業員の雇用の確保や、周辺地域における建設関連事業者等の事業基盤の維持・拡大につながるなど、地域経済の活性化に寄与するものであり、地域全体の面的再生として大きな意義を持つものと考えております。

当該スキームは、第二会社方式による分社型吸収分割と呼ばれるスキームで、まずスポンサーからの出資により新会社を設立いたします。その後 4 社は、自社を収益性のある事業や営業債権・債務、不動産などの「ＧＯＯＤ部門」、不良資産や過剰債務などの「ＢＡＤ部門」に分けた上で「ＧＯＯＤ部門」だけを切り離して新会社に承継させます。旧会社には不採算部門である「ＢＡＤ部門」だけが残り、一部の金融債務などを返済した後、取引金融機関から債権放棄の支援を受ける形で特別清算し、解散いたします。一般債権は全額新会社に引き継がれます。

当行グループとしましては、今後も地域金融機関として積極的に事業再生への取り組みを通じ、地域経済の活性化に寄与していきたいと考えております。

【第二会社方式による分社型吸収分割スキーム】



ロ）経営改善取組企業に対する方策

◇ 「指導企業」の指定による改善支援及び管理の実施

当行お取引先の中から特に個社別に経営改善支援を要すると判断した先を「指導企業」に指定し、本部（企業支援部及び融資部）におきまして専任担当者を配置し､財務内容の改善に向け積極的な指導及び重点的な管理を行うことにより業績の向上を目指してまいります。

◇ 「中間管理強化先」の指定によるモニタリング及び経営改善支援の実施

「指導企業」以外の当行お取引先の中から、大口与信供与先で外部調査機関の格付評点が一定点以下の先及び赤字・債務超過・借入急増等当行の自己査定抽出要件に該当する先を「中間管理強化先」に指定し、「経営（改善）計画」の達成状況を定期的にモニタリングし、必要に応じて「経営（改善）計画」の策定（修正）支援、経営改善支援を実施いたします。

◇ 中小企業等金融円滑化法対応先に対する支援の実施

中小企業等金融円滑化法に基づき条件変更等を実施したお取引先のうち、債務者区分が要注意先及び破綻懸念先となっている先につきましては、「経営改善計画」の策定を原則必須とし、お取引先の「経営改善計画」策定に向けた支援及び「経営改善計画」の達成状況の定期的なモニタリング、モニタリング結果に基づく改善支援を実施いたします。

ハ）指導企業へのサポート強化

当行では、財務改善、事業再生など積極的な支援と重点的サポートを行うお取引先を「指導企業」に選定し、現在、企業支援部と融資部が 65 先を所管しております。企業支援部では、2 名の中小企業診断士有資格者を含む 5 名の専任者を業種別に配置し、経営改善計画の策定から計画達成までを月次管理により把握すると共に、企業先の経営会議に営業店をはじめ本部担当者が毎月出席し、経営課題を共有することで本支店一体となってサポートする体制をとっております。外部との連携におきまして、平成 23 年 5 月にあおぞら銀行とＭ＆Ａ及び事業再生アドバイザリー業務契約を締結し、事業再生に豊富な経験を有する人材 1 名の派遣を受け、各中小企業が抱える問題点や課題に対し、これまでと違った視点からアドバイスを受けるなど新たな取り組みを実施しております。また平成 23 年 6 月より、あおぞら銀行の企業再生関連専門部署のチーム（11 名）と当行企業支援部が当行の指導企業先に対し、収益改善､過剰債務構造の解消､早期再生に向けた個別企業の検討会を実施し、具体的な提案をするなどサポート体制の充実、強化を図っております。

また当行ＯＢで企業支援業務に精通している人員を専担者として配置することによるサポート体制の強化も検討しております。

二）外部機関との連携や様々な経営改善・事業再生の手法の活用による支援

当行は中小企業金融円滑化法の最終延長を踏まえた中小企業の経営支援のための政策パッケージの主旨に基づき、企業再生支援機構および中小企業再生支援協議会と連携強化を図ってまいります。新たな計画期間におきましては36件を目標としまして積極的に取組んでまいります。

また、平成24年5月に会社分割により債権分離しました子会社である「きらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社」と協調し、宮城県産業復興相談センター（当行から事業計画の把握・分析を含めた融資審査業務に精通しております人員1名を出向させております）等、外部との連携を幅広く行いながら復興支援、事業再生に対するコンサルティング機能の一層の発揮に努めてまいります。

④ 事業の承継に対する支援に係る機能強化のための方策

イ）専担チームによる事業承継案件への対応

現在、各経営課題への対応を担当している「企業価値創造グループ」につきまして、「事業承継」に係る課題解決に特化させることで更なる専門性を追求し且つ、人員の増強による体制強化を検討しております。これまで相談の多い事業承継に係る課題解決に特化させることで、計画期間3年間における事業承継取組み目標件数を85件と大幅に増加し、お客様の課題解決への支援を強化してまいります。また、「企業価値創造グループ」の体制を強化することにより、営業店行員との帯同訪問が増加することになります。その結果、営業店行員はＯＪＴ等を通じ専門知識の習得につながり、人材育成が図られることになります。

また、情報収集のため外部との提携も含めた連携も図ってまいります。

ロ）後継者育成プログラムの検討

これまで実施してきた事業承継ニーズへの対応を基に、平成24年度中に後継者育成のための支援研修の企画･プログラムの開発を行ってまいります。

企業の後継者との関係強化は、当行との将来に亘るお取引の維持、拡大につながるものであり、企業後継者の多様なニーズに専門性を持って支援してまいります。

7．東日本大震災からの復興に資する方策

(1) 東日本大震災の影響と今後の見通し

震災で間接的な被害を受けている事業者は山形県内も含め多数存在しているのが実態であります。震災以降、緊急保証制度を利用した手元流動性の確保

や金融円滑化法に基づく条件変更等に対応した先は増加しており、今後の景気動向、復興の進捗状況等によっては新たな対応が必要であるものと考えております。

当行では、このような被災地の状況に積極的に対応すべく、平成24年6月に「東日本大震災の特例による金融機能強化法に基づく国の資本参加の申請」の検討を開始いたしました。平成24年10月に経営統合により設立いたしますじもとホールディングスグループは、被災地を営業基盤に持つ金融機関としまして、今後本格化する復興を契機としました地元経済の再生支援に積極的に取組んでまいります。当行におきましても被災地域の経済活性化を図り、復興支援を継続的に推進し、積極的かつ円滑な資金供給機能を十分に発揮するよう努めてまいります。

(2) 復興支援にかかるこれまでの対応

① 地域別対応

イ） 仙台地区への復興支援

当行は仙台地区に6支店（＋1出張所）を構え、震災復興に向けて取引先の事業ニーズを把握し、資金需要をはじめ販路拡大、下請け先の仲介等積極的な対応を実施してまいりました。このような震災直後からの取組みは、顧客とのリレーションシップを深め、震災以降平成24年3月末迄の仙台地区6支店における震災関連対応新規融資は230件の7,934百万円となりました。当地区の新規融資額は、当行の震災関連融資合計の 28,234 百万円に対し28.1％を占め、当行の融資量に対する仙台地区融資シェア（3 月末時点13.8％）を大きく上回っており、同地区で金融支援の一翼を担っております。

こうした取組みによりまして、仙台地区6支店における法個人に対する融資は震災以降9,938百万円の増加となっております。

【仙台6ヵ店融資量推移】 （単位：百万円）

		23/2	23/3	23/9	24/3	23/2対24/3	
仙台地区		114,416	116,629	119,866	128,791	14,375	
	うち個人	69,883	70,014	72,272	73,813	3,930	9,938
	うち法人	34,864	36,983	38,225	40,872	6,008	

ロ） 福島地区への復興支援

福島県には福島市内中心部に1支店設置し、震災後も業務を継続してまいりました。人口の流出が続いていることもあって個人向け融資は減少しておりますが、地元中小企業は事業継続意欲が強く積極的に融資対応を行ったため、法人融資は366百万円増加しております。

【福島支店融資量推移】　（単位：百万円）

		23/2	23/3	23/9	24/3	23/2対24/3
福島支店		10,752	10,550	10,639	10,879	127
	うち個人	4,631	4,610	4,520	4,489	△ 142
	うち法人	5,457	5,325	5,553	5,823	366

ハ）その他地域への復興支援

東日本大震災により被災されたお客様に対する新規融資の状況は以下のとおりとなっております。

（平成 24 年 3 月末現在）

新規融資	全体	1,151 件	282 億円
	（うち直接被害	113 件	29 億円）
	（うち間接被害	1,038 件	252 億円）

② 業種別対応

業種別の特徴としましては、建設業で件数・金額とも比率が高く 282 件、6,062 百万円となっており、震災によりまして受注工事の延期・遅延が発生して手元流動性資金確保を目的に資金手当てを行ったものと推察されます。また、小売・卸売業は合わせて 273 件、8,111 百万円で、震災当時サプライチェーンが寸断され、仕入・販売先を一時的に変更せざるを得ず、運転資金ニーズが増加したものと思われます。

（震災関連融資の業種別類型）　（単位：百万円）

業種	件数	金額
農業	3	128
製造業	202	4,738
建設業	282	6,062
運輸業	34	980
情報通信業	11	171
卸売業	133	5,380

業種	件数	金額
小売業	140	2,731
飲食業	43	543
不動産業	33	542
宿泊業	107	3,151
医療・福祉業	8	149
サービス業	155	3,658
合計	1,151	28,235

③ 信用保証協会への対応

山形県信用保証協会付震災緊急保証制度利用実績は、全体で平成 24 年 3 月迄に 933 件、21,057 百万円となっており、その内当行は 298 件、7,904 百万円で、件数・金額とも県内で 3 割を超える高いシェアであり、震災復興に向け地

域における資金供給機能で大きな役割を果たしているものと考えております。

【山形県信用保証協会「震災緊急保証制度」の利用状況】
平成24年3月末現在　　（単位：百万円）

銀行名	件数	シェア	金額	シェア
当行	298	31.94%	7,904	37.54%
その他	637	68.06%	13,153	62.46%
合計	933	100.00%	21,057	100.00%

④ 震災対応に関わる条件変更（平成 24 年 3 月末現在）

イ）中小企業者に対する条件変更の対応状況

平成 23 年 3 月 11 日以降の「中小企業金融円滑化法」に基づく貸出条件変更等の件数、金額は以下のとおりです。

【中小企業者】

	全体		うち「東日本大震災」関連			
	受付	実行	受付	（割合）	実行	（割合）
件　数	2,404件	2,271件	522件	21.7%	502件	22.1%
金　額	645億円	613億円	160億円	24.8%	155億円	25.3%

当行全体の受付に占める「東日本大震災」関連の受付は、件数で 21.7%、金額で 24.8%となっております。

（ご参考：四半期毎の申込件数）

	22/12期	23/3期	23/6期	23/9期	23/12期	24/3期
申込件数	585	783	600	472	502	604
（震災関連件数）		(72)	(222)	(99)	(54)	(59)

四半期毎の申込み件数の推移を見ますと、東日本大震災の発生した平成 23 年 3 月期第 4 四半期（平成 23 年 1 月～3 月）で 783 件に増加し、以降は減少傾向にありますが、震災関連件数は未だ平成 24 年 3 月期申込件数の 9.8%を占めており、今後も適切な対応を必要としております。

ロ）住宅ローン貸出先に対する条件変更の対応状況

【住宅資金借入者】

	全体		うち「東日本大震災」関連			
	受付	実行	受付	（割合）	実行	（割合）
件　数	322件	274件	101件	31.3%	88件	32.1%
金　額	47億円	40億円	17億円	36.1%	15億円	37.5%

当行全体の受付に占める「東日本大震災」関連の受付は、件数で31.3%、金額で36.1%となっております。

（ご参考：四半期毎の申込件数）

	22/12期	23/3期	23/6期	23/9期	23/12期	24/3期
申込件数	59	83	110	68	53	47
（震災関連件数）		(18)	(61)	(12)	(5)	(5)

四半期毎の申込件数の推移をみると、平成24年3月期第1四半期（平成23年4月～6月）に東日本大震災の関連で110件（震災関連は61件、55.4%）と一時的に増加しました。しかし、生活環境が落ち着きを取り戻したこれからも申請は継続するものと予想され、債務者の状況を十分に認識したうえで真摯に対応してまいります。

⑤ 罹災状況等を把握するため仙台地区への人員配置とコンサルティング機能の発揮

平成23年4月には、取引先の状況把握と短期間での復興支援を目的に、仙台地区での業務経験があり中小企業取引に精通した人材を本部から 7 名同地区の営業店に配属して、中小企業融資推進室が作成した取引先リスト（取引先企業436先、（うち宮城野区・若林区を津波による罹災地域とした先は147先））に基づき、罹災状況等想定して訪問予定表を作成し順次訪問活動を行い、専ら取引先の被災状況や事業継続にあたっての事業計画作成支援等の復興支援業務に注力してまいりました。

また、全営業店においては、「本業支援」（お客様を理解するため経営者の話をお聴きし、企業の問題点・課題等の解決に向けて当行全体で取組むこと）をキーワードに顧客ニーズの掘り起こしと情報の内部共有に取組み、ビジネスマッチングや財務面の改善指導等積極的にスピーディーな対応を行いました。

一方、住宅ローンご利用先1,991件に対しては、「お見舞い及び罹災に係る

相談窓口のご案内」「リフォームローン、マイカーローン等に関するご相談業務」について告知するため、それぞれＤＭを発送しアフターフォローの徹底を図りました。ＤＭはアンケート形式を取りましたので、お取引先の安否確認、生活の状況等をスピーディーかつ正確に把握出来たため、営業店及びローンステーションでは建物修繕の有無やその資金対応、返済条件の変更等スムーズに事後対応が行えたものと考えております。

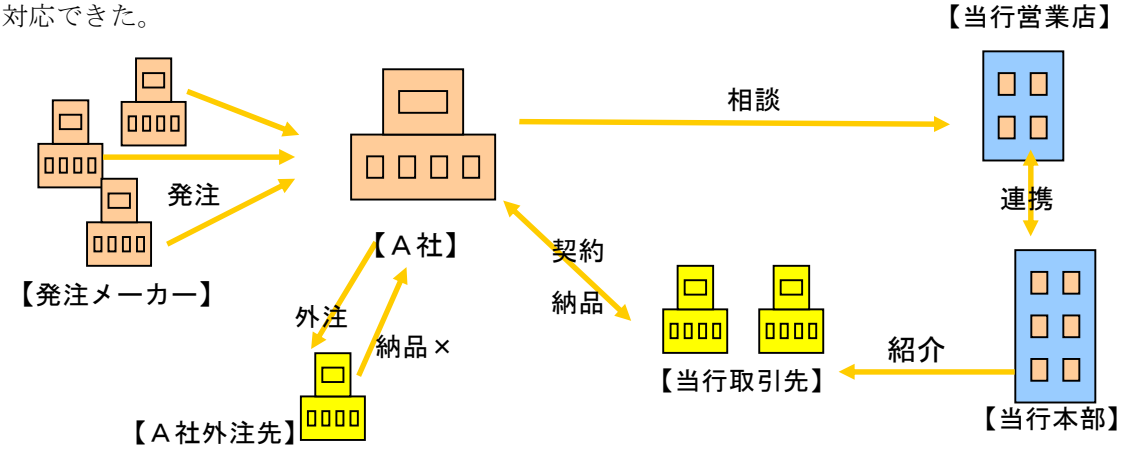
昨年 12 月には「宮城県産業復興相談センター」の設置に伴い、被災した中小企業の経営改善支援のため、企業の目利き等再生業務に精通した人員を融資部より 1 名を派遣し、現在は気仙沼、南三陸等仙北地区の担当として企業復興に向けた相談業務等に尽力しております。

【事例 1】「本業支援」によるビジネスマッチング事例

【事例１】

昨年 10 月、仙台市内取引先Ａ社（装置製造業）から、震災復興により受注が急回復し、既外注先では期限内の納品に対応できないと相談を受けた。営業店では迅速な回答を行うため本部と連携し、ニーズに適した山形県内の外注先を選定し 2 社を紹介した。

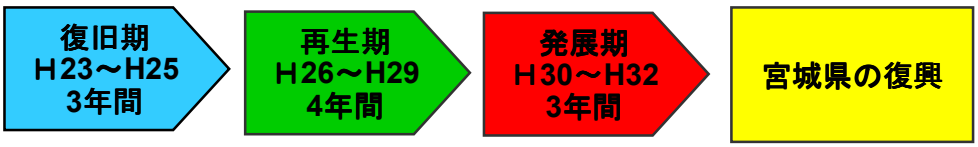
その後、Ａ社社長が紹介企業を訪問、相互に取引内容を確認して 1 社と契約となり売上増加に対応できた。



(3) 震災復興に向けた戦略方針

① 復興に向けた動向について

【復興計画動向】宮城県復興計画スケジュール（10年間）



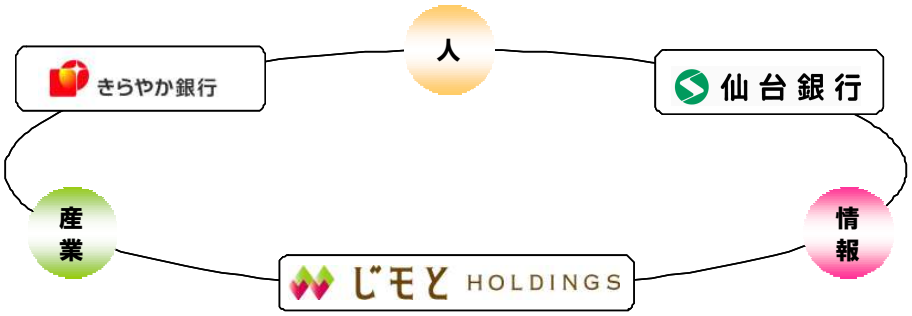
- ■ 復興事業費総額　　12兆8千億円
- ■ 内公共土木・住宅関連　2兆6千億円
- ■ 仙台市復興事業費総額　1兆5千億円　（出所：宮城県社会政策課）

当行は、仙台銀行とともに資金需要等情報収集・管理の徹底を図り、震災からの早期再建に向けてタイムリーな提案を迅速に行う等シナジーの発揮を目指してまいります。現時点迄に経営統合委員会のほか営業部会におきまして営業戦略を共に立案しており、今後、両行合同支店長会議の開催や各分野の研修会等を合同で実施してまいります。

当行はこれからも経営方針に地域の皆様と共に「活きる」を掲げまして、法人のお客様に対しましては「本業支援」、個人のお客様に対しましては「最適提案」を実施して、全行を挙げて復興支援に取組んでまいります。

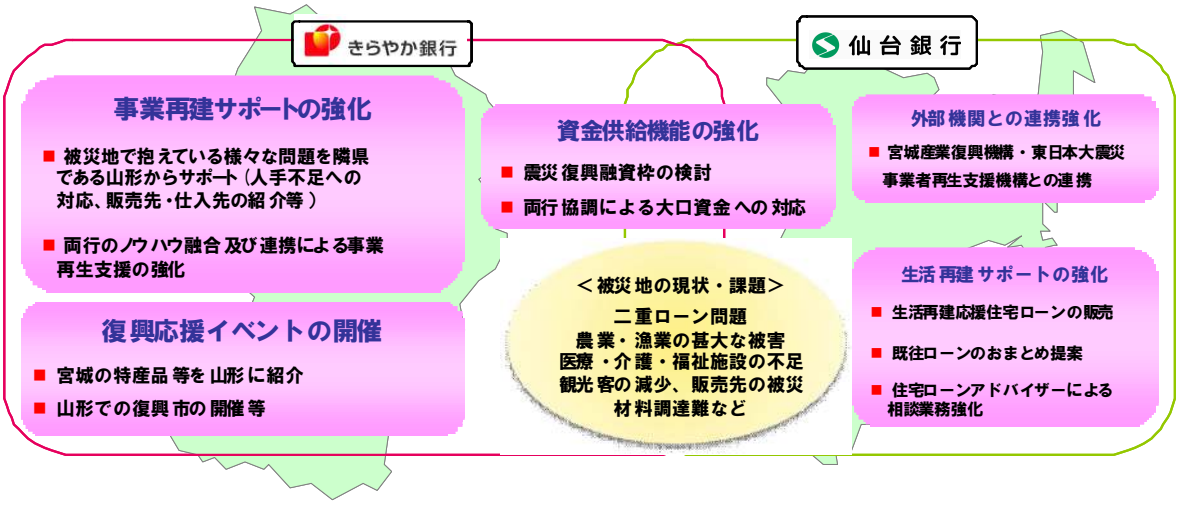
② 復興に向けた戦略方針について

平成24年10月に設立を予定しております持株会社「じもとホールディングス」は、宮城・山形両県にまたがる新たな金融グループとしまして、両県の人・情報・産業を「つなぐ」架け橋となり、共同商品の開発やサービスの向上、経営資源の戦略的な配分を通じて、多面的な金融サービスを創造・提供することはもちろん、東日本大震災からの復興と地元経済活性化に貢献してまいります。



東日本大震災から復興支援に向け、じもとホールディングスにおきましては被災地の金融グループとしまして、仙台銀行と連携した「じもと復興戦略」を実施してまいります。

【じもと復興戦略】



イ）資金供給機能の強化

震災復興融資枠の創設に向けた検討や両行における協調融資の取組を検討することによる大口資金への対応等、復興支援に向けた資金供給機能の強化を図ってまいります。

ロ）事業再建サポートの強化

被災地で抱えている様々な問題を隣県である山形でサポート（人手不足への対応、販売際・仕入先の紹介等）してまいります。

両行ノウハウの融合及び連携強化による事業再生支援の強化を図ってまいります。

ハ）地域経済の活性化による復興支援

両行間の情報を集約することで仙山圏における商流を形成することで、地域経済の活性化を目指し、震災からの地域経済の復興を支援してまいります。

ニ）復興応援イベントの開催

宮城の特産品等を山形に紹介いたします。また、山形での復興市の開催等を行ってまいります。

前述しました様々な戦略を仙台銀行と連携して実施していくことで、被災地の復興に向けた支援を取組んでまいります。

(4) 復興支援に向けた当行の具体的な方策

① 復興支援に向けた取組みにおける当行の役割

じもとホールディングスグループは、東日本大震災による被災地に営業基盤を持つ金融機関として、今後本格化する復興需要を契機とした地元経済の再生に共同で取組んでまいります。

当行としましては、主要営業基盤を被災地に隣接する山形県に置く金融機関として役割を強く認識しております。同一経済圏としての役割を強めている山形・宮城両県をはじめとしました、被災地域の経済活性化・復興支援に向けた取組みを継続的に進めていくためにも、積極的かつ円滑な資金供給機能を十分発揮していくよう努めてまいります。

② 仙台銀行との連携による取組

イ）協調融資の取組みによる資金供給機能の強化

積極的かつ円滑な資金供給機能の強化としまして、仙台銀行の地元企業応援部との連携による協調融資を取組んでまいります。特に被災されまし

た事業者に対しましては、単独行では対応しづらい大型案件等につきましても取組んでまいります。

また、復興の一助となるべくその他被災地金融機関と連携強化を図り、被災企業向けのシンジケートローン等の協調融資による支援も検討してまいります。

ロ）事業再建サポートの強化

「じもと復興戦略」におきましては、被災地で抱えている様々な問題を隣県であります山形でサポートすべく、仙台銀行との連携を図ってまいります。また両行のノウハウの融合及び連携を強化することで、事業再生支援の強化を図ってまいります。

以下の事例 2 は仙台銀行との連携による事業再生につきましての最初の事例であります。

【事例 2】

仙台銀行の取引先である食品加工業者におきまして、震災で全壊しました工場を再建するにあたり、既存借入のＤＤＳが計画されました。被災状況と同社の取扱商品や将来性・成長性等から検討を重ねる際、ＤＤＳに関する当行のノウハウの提供と検討を連携することで実施いたしました。

ハ）復興応援イベントの共同開催

これまで当行は、仙台市内（泉、卸町）を主な開催地としまして、山形県の〝食〟を中心とする物産市を「きらやか横丁」と銘打ってビジネスマッチングの実験的な形態として取り組んでまいりました。

平成 24 年 4 月には、仙台銀行の取引先に対する復興支援と両県の交流を図るため、山形市中心部にある「七日町ほっとなる広場」を会場に「がんばれ東北！がんばれ宮城！ふれあい市」を開催いたしました。

今後も、復興応援イベントとしまして、両行の地域の特産品などをお互いに紹介するべく、共同イベントを企画、開催いたします。

ニ）仙台銀行との情報共有・連携の強化

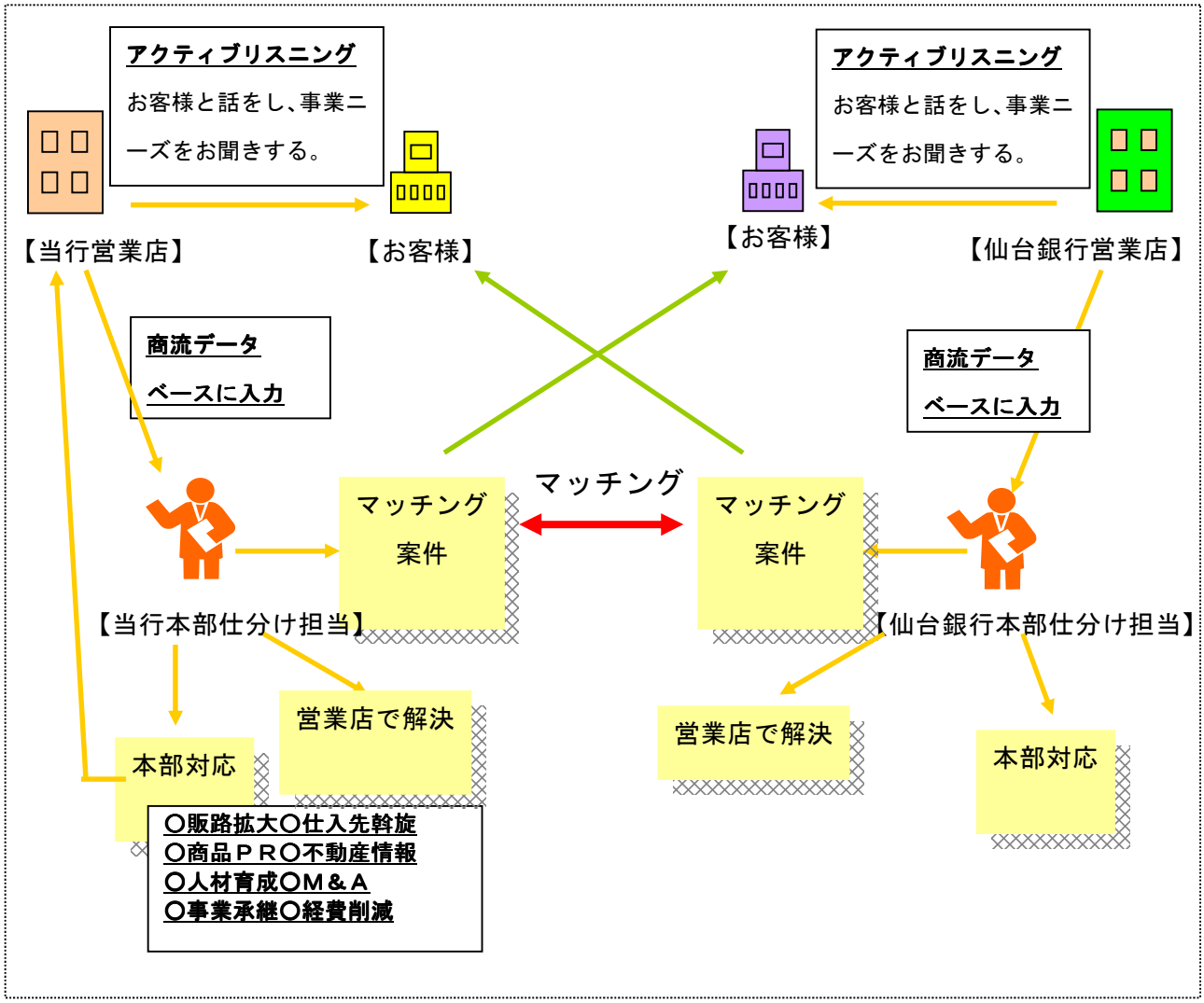
仙台地域におきましては、山形からの業者紹介、情報提供等本業支援の継続を実施するとともに、仙台銀行との仙台圏業種動向の共有化及び定期的な情報交換を実施（月2回程度）してまいります。

持株会社の戦略に対しましては両行行員が共通認識を持てるように、合同での支店長会議を開催するなどしまして、経営方針・戦略の周知徹底を図ってまいります。

また当行における事業再生業務の専門部署であります企業支援部のノウハウを相互に共有することで、復興支援に活用すべく、事業再生に関する研修の協同開催を計画してまいります。

以上のように記載いたしました両行合同による様々な会議体の開催を通しまして、両行の情報共有・連携の強化に取組んでまいります。

【仙台銀行との連携＝商流の活用】



③ 当行独自での復興支援に係る施策

当行では、仙台銀行との連携による復興支援に向けた取組みはもちろん、独自での取組みも進めてまいります。震災発生後、仙台市内に拠点を移しております「新規開拓グループ」を中心としまして、被災地域の実態を的確に把握することにより、多様なニーズの掘り起しを行いました。賃貸事業者に対しましては、賃貸物件の被害の有無、修繕状況のヒアリングを実施し、今後の事業意向や資金ニーズ等の聞き取りをいたしました。その他、各業態における復興需要や土地・建物の動向を調査することで、復興支援に向けた具体的行動や行動基準を検討してまいりました。

【宮城県における用途別物件の現状と今後の見通し】

		需要動向	現状	需要の多い地域	見通し
一般住宅	中心部	△	富裕層の立替需要は大きい。ただし、自己所有の土地のため、緊急性が少なく、着工動向は鈍い。	国道４号線沿い～愛島地区 名取市周辺	着工は１～２年後の見通し 北部トヨタの影響で着工数増加見込み
	被災地沿岸部	○	着工数は沿岸部ほど前年比増加（気仙沼 297%・石巻 222%・登米 190%）	避難区域以外の地域 若林区荒井・六丁目地区（移転候補地）	潜在需要多いが諸問題あり
マンション		◎	被災者２年間家賃補助のため満室状態	中心部高級マンション	将来の需給バランスが崩れるのも予想し、満室状態でオーナーが物件を売却する可能性あり
アパート		△	家族向け賃貸物件僅少	地下鉄沿線・集団移転候補地	家賃補助終了で滞納者増加が懸念されるため、安易な新築は避ける傾向あり
事業用土地・建物		◎	倉庫・寮・事務所の需要が大きい	多賀城地区及び沿岸部近辺	大型公共工事開始に伴い需要増加見込み
高齢者施設		◎	復旧大幅遅延	全エリア入居待多数	修繕、新築ともに増加見通し

イ）開拓先への具体的行動及び行動基準

復興支援に向けた具体的行動及び行動基準は以下の通りとなります。

◇ 高齢者対応施設関連（サービス付高齢者住宅）

高齢者対応施設関連先に対する行動としまして、施設運営母体及び建設業者への訪問及び情報収集を徹底いたします。また、仙台にある営業店6ヶ店取引先で大手地主先には定期訪問により、情報収集（土地活用・相続対策等の顧客訪問）を実施いたします。

第2ステップとして特別養護老人ホーム、グループホーム等への訪問・情報収集を実施いたします。（特養135先・グループ483先）

◇ 建設工事関連業及び周辺業種関連

建設工事関連業に対する行動としましては、見込み先をリストアップしながら企業先訪問を実施していくとともに、サービス付高齢者住宅の建設情報を収集してまいります。また、周辺業種として機材レンタル、建材、塗料業、住宅建設関連業種（電気・配管・空調）先も併せて訪問してまいります。

一方で住宅業者及び不動産業者からの情報収集継続、仙台６ヶ店取引先大手地主先からの情報収集及び宅地開発、宅地造成等開発案件の情報を収集し、資金ニーズを発掘してまいります。

◇ 物流・倉庫業関連

物流・倉庫業関連につきましても、見込み先をリストアップしながらの新規開拓訪問を実施していくことで、資金ニーズ等の発掘をしてまいります。

ロ）他業態との震災復興に向けた連携

他業態（保険会社等）との連携により、震災復興支援に向けた取り組みを多様化できるように検討してまいります。

ハ）仙台市内における店舗戦略

震災時被災した当行の仙台長町支店につきましては、現在新築建て替えしております。完成後は個人のお客様が住宅ローン等の各種相談を休日に行えますよう検討しております。この他ローンサポートセンターも含めました店舗戦略につきましても検討してまいります。

ニ）震災復興資金の需要把握に向けたコールセンターの活用

現在行っておりますコールセンターによる新規開拓支援機能を活用することで、営業時間に店舗に来店することができないお客様も含めまして、震災復興に向けた資金需要をより深く把握してまいります。

８．剰余金の処分の方針

(1) 配当に関する方針

当行は、従来より永続的な安定した経営に努めるとともに、配当につきましても中間配当及び期末配当の年 2 回の安定した配当を実施することを基本方針としております。

平成 24 年 3 月期には、約 15 億円の当期利益を確保しましたが、今後、予想される地域経済の低迷や金融環境全般の激変等への備えが必要と総合的に判断し、当初の予定どおり 1 株あたり 1.5 円の配当を予定しております。また、平成 25 年 3 月期の中間配当につきましても、1 株あたり 1.5 円を考えております。

今後につきましては、経営強化計画を確実に実行し、中小企業事業者等貸出の増強により収益力を強化し、年 2 回の配当を継続していく予定でございます。また財務基盤の安定化の観点から、内部留保の蓄積に努め、平成 36 年 3 月末における利益剰余金は 205 億円まで積み上がる見込みであります。

【当期純利益　利益剰余金の計画】　　（単位：億円）

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期	28/3期
当期純利益	△ 46	21	11	15	17	14	13	30
利益剰余金	6	47	52	60	56	59	61	80
	29/3期	30/3期	31/3期	32/3期	33/3期	34/3期	35/3期	36/3期
当期純利益	36	36	24	24	24	24	24	24
利益剰余金	104	129	141	154	167	179	192	205

※ 平成25年3月期から平成27年3月期までの当期純利益につきましては、お取引先企業の抜本的な事業再生を行うため、子会社のきらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社を介した追加の与信費用を見込んで算出しております。なお、平成28年3月期からは通常の与信費用に戻ることから30億円程度の当期純利益としております。また、平成31年3月期からは、過年度欠損金の繰越適用期間が終了することを想定しており、法人所得税が発生する計画としております。

※ 平成25年3月期の利益剰余金（その他利益剰余金）は、平成24年10月に設立します仙台銀行との共同持株会社「㈱じもとホールディングス」の年間配当原資を確保するため、同社に配当したことにより減少することを想定しております。

(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針

当行は、平成 19 年 5 月 7 日、旧殖産銀行と旧山形しあわせ銀行が合併し誕生いたしました。その際、取締役の人員につきましては、両行合算 20 名を現在 8 名へと大きく削減し、報酬総額も大幅に減少いたしました。また、平成 23 年 6 月には、役員の業績向上、貢献意欲を高めることを目的に役員退職慰労金制度の廃止と役員報酬制度の見直しを行いました。

今後につきましても、業績を反映した役員報酬及び賞与の支払いを実施してまいります。

９．財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策

(1) 経営管理に係る体制

① 内部監査体制の強化

当行は、内部監査部署であります監査部を被監査部署から独立させ取締役会に直結した組織と位置付けております。

内部監査により不正等につながると思われる事象につきましては、モニタリングチームを編成し、追跡調査の実施等により監視活動を継続して強めております。

その他、内部監査で問題がありました営業店の改善強化を図るため、関連部と連携してフォローアップミーティングを実施し、問題点の把握と改善策等を協議しまして、営業店管理能力の向上を図り、その後改善状況につきましてフォローアップ監査を実施して実効性を高めております。今後も引き続き実施してまいります。

② 経営の客観性の確保

取締役会に対し、客観的な立場で評価・助言を行う機関として「経営諮問委員会」を平成 22 年 5 月 21 日に設置いたしました。

外部の有識者 3 名から経営方針や経営戦略及びコンプライアンス等につきまして、客観的な立場で評価・助言を頂き、経営の透明性を高めております。経営諮問委員会は原則としまして 6 ヶ月に 1 回の開催とするほか、必要に応じて開催致します。今後も引き続き当委員会を継続実施するとともに、戴きました意見を業務運営に活かしていきたいと考えております。

(2) 各種リスクの管理の状況

各種リスクの管理状況につきましては、「第５　従前の経営体制の見直しその他責任のある経営体制の確立に関する事項」に記載しました。

１０．協定銀行による株式等の引受け等に係る事項

(1) 株式会社整理回収機構による株式引受け等を求める額及びその内容･金額及び条件

	項目	内容
1	種類	株式会社きらやか銀行第Ⅲ種優先株式
2	申込期日（払込期日）	平成 21 年　9 月 30 日
3	発行価額	１株につき 200 円
	非資本組入れ額	１株につき 100 円
4	発行総額	20,000 百万円
5	発行株式数	100 百万株
6	議決権	本優先株主は、全ての事項につき株主総会において議決権を行使することができない。ただし、定時株主総会に本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が提出されないときはその定時株主総会より、本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が定時株主総会において否決されたときはその定時株主総会の終結の時より、本優先配当金の額全部の支払を受ける旨の決議がなされる時までの間は、全ての事項について株主総会において議決権を行使することができる。
7	優先配当年率	12 ヶ月日本円 TIBOR＋1.15％ （平成 22 年 3 月 31 日を基準日とする期末の剰余金の配当の場合は、払込期日から平成 22 年 3 月 31 日までの間の日数で日割り計算により算出される割合とする。ただし、8％を上限とする）
	優先中間配当金	本優先配当金の 2 分の 1 を上限
	累積条項	非累積
	参加条項	非参加
8	残余財産の分配	普通株主に先立ち本優先株主が有する本優先株式 1 株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた額を支払う。このほかの残余財産の分配は行わない。
9	取得請求権 （転換予約権）	本優先株主は、取得請求期間中、当銀行が本優先株を取得するのと引換えに当銀行の普通株式を交付することを請求することができる。
	取得請求期間の開始日	平成 22 年 10 月 1 日
	取得請求期間の終了日	平成 36 年 9 月 30 日
	当初取得価額 (当初転換価額)	取得請求期間の開始日に先立つ（当該日は含まない）5 連続取引日における毎日の終値の平均値に相当する金額
	取得請求期間中の取得価額修正	毎月第 3 金曜日の翌日以降、当該第 3 金曜日まで（当該日含む）の直近の 5 連続取引日の終値の平均値に相当する金額
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	55 円
10	金銭を対価とする取得条項	当銀行は、平成 31 年 10 月 1 日以降、取締役会が別に定める日（当該取締役会の開催日までの 30 連続取引日（開催日を含む）の全ての日において終値が下限取得価額を下回っている場合で、かつ、金融庁の事前承認を得ている場合に限る）が到来したときに、法令上可能な範囲で、本優先株式の全部または一部を、金銭を対価として取得することができる。
	対価となる金額	本優先株式 1 株につき、本優先株式 1 株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた金額。
11	普通株式を対価とする取得条項	当銀行は、取得請求期間の末日までに当銀行に取得されていない本優先株式の全てを取得請求期間の終了日の翌日（以下、「一斉取得日」という）をもって取得する。当銀行は、かかる本優先株式を取得するのと引換えに、本優先株主が有する本優先株式数に本優先株式 1 株当たりの払込金額相当額を乗じた額を一斉取得価額で除した数の普通株式を交付する。
	一斉取得価額	一斉取得日に先立つ 45 取引日目に始まる 30 連続取引日の毎日の終値の平均値に相当する金額
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	55 円

１１．機能強化のための前提条件

当行の主要な営業基盤であります山形県の経済は、改善傾向に一服感があるものの全体としましては緩やかな回復傾向を辿っております。しかしながら先行きにつきましては欧州情勢を背景に再び円高が進行し、製造業を中心にマインド面で不安を残しております。また、県内の夏のボーナス支給見通しにおきましては前年比▲1.4%となっており、県内消費に悪影響を与える可能性があります。

一方で震災復興需要が徐々に出てきており、今後の県内経済のプラスに波及することが期待されます。

(1) 金利

金利の見通しにつきましては、計画期間内は平成24年6月の水準を基に推移するものと想定しております。

(2) 為替

為替（ドル／円）レートにつきましては、計画期間内は平成24年6月の水準にて推移するものと想定しております。

(3) 株価

日経平均株価につきましては、6月14日現在8,500円を超えておりますが、欧州信用不安により先行きが不透明なことから、保守的に計画期間内は8,000円の水準で推移するものと想定しております。

【各種指標】

指標		24/3期 実績	24/9期 (前提)	25/3期 (前提)	25/9期 (前提)	26/3期 (前提)	26/9期 (前提)	27/3期 (前提)
無担保コール翌日物	(%)	0.076	0.09	0.09	0.09	0.09	0.09	0.09
ＴＩＢＯＲ3ヶ月	(%)	0.336	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33
新発10年国債利回	(%)	0.985	0.83	0.83	0.83	0.83	0.83	0.83
ドル/円　レート	(円)	82.79	78.00	78.00	78.00	78.00	78.00	78.00
日経平均株価	(円)	10,083	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000

Ⅱ　株式会社仙台銀行の経営強化計画

（金融機能の強化のための特別措置に関する法律附則第８条第１項）

はじめに

当行は、「宮城県の金融円滑化への貢献」を企業使命として位置づけ、経営目標に「より多くのお客さまに支持・信頼をいただける銀行を目指す」旨を掲げ、その実現に向け努めております。

平成 22 年度決算は、東日本大震災による店舗施設の損壊及び貸倒引当金の計上、さらには株式相場の下落等を受けて保有有価証券の償却を実施したことなどから、68 億円の赤字を計上いたしました。

また、その後、東日本大震災による取引先の被害状況等が判明してきたことを受け、平成 23 年 9 月中間決算においては、今後の震災による影響も加味したうえで出来る限り保守的に自己査定を行い、貸倒引当金の追加計上等を行う予定であり、現時点において同中間決算は約 96 億円の赤字計上の見通しとなっております。

東日本大震災によって宮城県経済が未曾有の打撃を受ける中、当行は、利用者や地域社会から、安定的かつ円滑な資金供給機能を強化し、被災された地域の中小規模事業者や個人利用者を支援することを通して、地域経済の復興と活性化を図る役割を強く求められていると認識しております。

当行は、今回の申請に基づき受け入れる公的資金により、予防的に自己資本を増強することで財務基盤を安定させ、東日本大震災からの復興支援並びに中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化に積極的に貢献していく所存でございます。

第１　経営強化計画の実施期間

当行は、金融機能強化のための特別措置に関する法律附則第 8 条第 1 項第 1 号の規定に基づき、平成23年4月から平成27年3月まで経営強化計画を実施いたします。

この実施期間については、経営統合を検討している株式会社きらやか銀行においても金融機能強化法に基づく経営強化計画を実施されていることから、同行の次期経営強化計画（平成 24 年 4 月～平成 27 年 3 月）の終了時期と合わせたものでございます。

なお、今後計画に記載された事項について重要な変化が生じた場合、または生じることが予想される場合には、遅滞なく金融庁に報告いたします。

第２　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の当該震災特例金融機関等が主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策

２－１　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の当該震災特例金融機関等が主として業務を行っている地域における経済の活性化に資するための方針

２－１－１　宮城県の経済情勢及び東日本大震災の影響

（１）宮城県の経済情勢

当行が営業基盤とする宮城県経済は、世界的な金融危機後、雇用情勢や個人消費は厳しい状況が続いていたものの、宮城県が製造業集積のために誘致したセントラル自動車が平成 23 年 1 月に宮城県大衡村の新本社工場で輸出用車輌の生産を開始し、関連部品メーカーでも増産の動きが見られるなど、緩やかに持ち直しておりました。

宮城県は、県内総生産が 8 兆円と東北地区では随一の経済規模を有し、また、政令指定都市である仙台市を中心に都市機能が集積していることから、当行を含めた地元の地域銀行 2 行、信用金庫 5 機関、信用組合 4 機関のほか、主要行及び県外地域銀行が多数進出しており、金融機関の競合は年々厳しさを増している状況にあります。

宮城県内銀行の貸出金残高の推移については、医療・社会福祉・介護業やサービス業等の第 3 次産業の生産高が堅調に増加していること、自動車関連産業の集積が進んでいることなどを背景に、東北各県の貸出金残高が伸び悩む中、緩やかに増加基調が続いております。

こうした中で、当行の平成 23 年 3 月期の貸出金残高は、地方公共団体向け貸出及び大企業向け貸出の減少により、前年同期比で 235 億円の減少となりましたが、主力の中小企業向け貸出残高は、営業担当者の増員やエリア営業体制の導入などの営業力の強化に取り組み、前年同期比 9 億円増加の 1,997 億円となっております。

また、当行の貸出金残高は、県内貸出金残高の約 10%のシェアを占めており、その構成は中小企業向け貸出が 40%、個人向け貸出が 28%、地元地方公共団体向け貸出が 20%となっていることからも、当行には県内経済を支えていく大きな責任があると認識しております。

≪東北地区銀行貸出金残高推移≫ （単位：億円）

	宮城県	青森県	秋田県	岩手県	山形県	福島県	東北計	当行
18 年 3 月	46,461	23,076	17,705	18,865	20,253	29,205	155,568	5,043
19 年 3 月	47,505	22,128	18,074	18,552	19,401	29,257	154,919	4,931
20 年 3 月	48,179	23,015	17,955	18,492	18,961	28,780	155,384	4,813
21 年 3 月	49,029	22,357	17,544	19,424	20,007	29,357	157,721	4,934
22 年 3 月	49,254	22,278	17,407	19,501	20,697	28,787	157,926	5,129
23 年 3 月	48,965	22,194	17,673	19,732	20,820	28,465	157,852	4,894
18 年比	2,504	△882	△32	867	567	△740	2,284	△149

（出所：日本銀行 ）

（２）東日本大震災による影響

平成 23 年 3 月 11 日に発生しました東日本大震災により、東北・関東の広域が被災し、宮城県においても、人的被害のほか、様々な社会・生活インフラ、生産・営業設備、物流ネットワーク等が過去にない規模の甚大な被害を受けました。

宮城県によると、現在判明している公共土木施設の被害額は 1 兆 44 億円、農林水産関係の被害額は 1 兆 2,273 億円、住宅被害額は 3 兆 2,578 億円、応急仮設住宅要望戸数は 22,054 戸（いずれも平成 23 年 8 月 3 日現在）などであり、県全体の被害総額は 6 兆 7,000 億円を超え、さらに膨らむ見通しとなっております。

この東日本大震災の影響により、宮城県経済は、雇用情勢、個人消費、住宅建設、設備投資、生産の各部門において悪化するなど、県内の中小規模事業者等の経営環境はかつてないほどの厳しさに直面しております。

福島原発や電力不足等の動向が懸念されるものの、東日本大震災からの一日も早い復旧・復興に向けて、地域金融機関には、これまで以上に金融仲介機能を発揮し、中小規模事業者や住宅ローン利用者などへの復興支援を強化・継続していくことが求められております。

≪東日本大震災・土木関連公共施設被害額≫ （単位：億円）

	宮城県	市町村	空港施設	国等	合計
港湾、下水道、海岸、道路、空港等	4,284	4,463	103	1,193	10,044

（出所：宮城県土木部、平成 23 年 8 月 3 日現在 ）

≪東日本大震災・農林水産関係被害額≫ （単位：億円）

	農業関連	畜産関連	林業関連	水産関連	その他	合計
被害額	5,143	50	136	6,849	93	12,273

（出所：宮城県農林水産部、平成 23 年 8 月 3 日現在）

≪東日本大震災・住宅被害額≫ （単位：億円）

	全壊（70 千棟）	半壊（70 千棟）	一部損壊（126 千棟）	合計(267 千棟)
被害額	17,582	8,716	6,278	32,578

（出所：宮城県土木部、平成 23 年 8 月 3 日現在 ）

２－１－２　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の当該震災特例金融機関等が主として業務を行っている地域における経済の活性化に資するための基本的な取組姿勢

（１）基本的な取り組み姿勢

当行は、宮城県が直面している東日本大震災後の社会経済情勢を踏まえ、被災地の地域金融機関として、地域密着型金融の一層の推進を通じて、地域経済及びお取引先との共存共栄を目指すとともに、東日本大震災からの復興に向けて積極的に支援策に取り組んでまいります。

特に、経営統合を検討している株式会社きらやか銀行とは、今後、その連携を一層強化し、両行が保有する企業支援ノウハウや店舗ネットワークを最大限活用しながら、ビジネスマッチングによるお取引先の事業機会の創出や事業再建・再生等への情報提供・支援等に積極的に取り組んでまいります。

（２）顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

東日本大震災後、被災されたお取引先においては、企業施設の損壊・消失など、かつて経験したことのない極めて厳しい現実に直面しております。

そのような中、当行は、中小規模事業者や住宅ローン利用者をはじめとするお取引先との一層のリレーション強化を図るとともに、コンサルティング機能を強化・発揮し、安定的かつ円滑な資金供給機能を積極的に果たすことで、一日も早い地域経済の復旧・復興に向けて取り組んでまいります。

（３）地域の面的な再生への積極的な参画

当行は、地域金融機関としての情報集積機能をさらに発揮し、国・県・市町村、他金融機関等との連携を密にして、様々な公的支援策も併用しながら、お取引先への復興支援に取り組んでまいります。

また、地域経済を構成する一員として、当行は、地域復興計画等の策定やその実施などにも多面的かつ積極的に参画し、地域経済の復興と活性化に取り組んでまいります。

（４）地域や利用者に対する積極的な情報発信

当行は、地域金融機関として様々な機会を通じて、当行の経営状況等を適時適切に開示するとともに、経済復興への支援を含め上記（２）及び（３）の施策の取り組み状況についても、ディスクロージャー誌やホームページ、ニュースリリース等を通じて、地域社会へ継続的に発信し、地域社会からの信頼と支持をさらに高めてまいります。

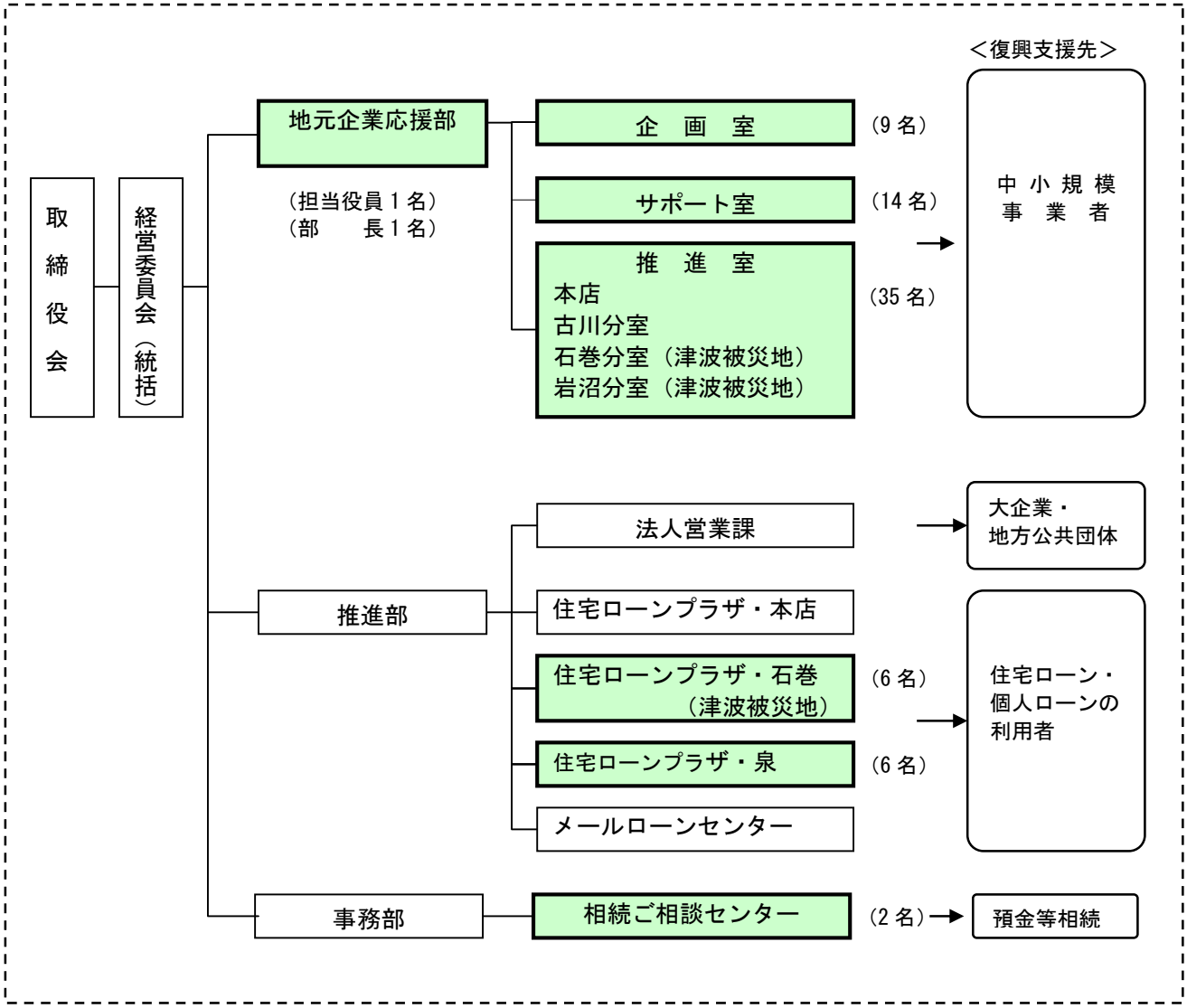
２－２　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策

２－２－１　中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

当行は、これまで取り組んでまいりました中小規模事業者等に対する資金供給の円滑化・企業再生・事業承継・創業新事業支援に対するサポート体制をこれまで以上に強化するとともに、東日本大震災への復興支援を万全の体制で進めるため、以下の取り組みを行ってまいります。

≪復興支援・営業推進体制組織≫

新設する部署名（人員数は予定）



２－２－１－１　組織・戦略的人員配置

（１）地元企業応援部の新設

当行は、中小規模事業者等への復興支援及び貸出等を積極的に推進するため、平成 23 年 6 月、地元企業応援部を新たに設置いたしました。地元企業応援部には、企画室、サポート室、推進室の 3 室を置き、担当役員を含め総勢 60 名（予定）の人員を順次配置し、復興支援・推進体制の強化を図ります。

①　企画室の活動　－復興支援企画力、専門コンサルティング機能等を強化－

地元企業応援部内に人員 9 名からなる「企画室」を設置いたします。当室は、復興支援及び中小規模事業者向け融資の推進に向け、行政・外部団体等からの関連情報収集、復興支援の推進計画の立案、地元企業のニーズにあった魅力ある融資商品及び販売施策等の企画・立案、行内外の調整・交渉等、地元企業応援部の全体統括を行ってまいります。

併せて、行内の中小企業診断士、不動産鑑定士等の専門スタッフが、財務改善や不動産活用等のコンサルティング機能を活用して、関連部署と連携しながら、被災企業等へ専門性の高い経営支援を展開してまいります。

また、今回の東日本大震災では、沿岸部の第 1 次産業（農業・漁業）が壊滅的な被害を受けたことから、行内の農業経営アドバイザー等 2 名が、第 1 次産業支援を担当し、行政・各種外部団体等と連携して、第 1 次産業従事者への円滑な資金供給、さらには「第 6 次産業化」（農産物の生産・加工製造・販売にいたる高付加価値化）に向けた支援を行ってまいります。

②　サポート室の活動　－被災企業の事業再生へ向けた経営支援策を強化－

地元企業応援部内に人員 14 名からなる「サポート室」を設置いたします。当室は、従来の融資部企業支援室 3 名が担当していた中小規模事業者等への企業支援機能を継承し、さらに強化してまいります。

行内の中小企業診断士等が、東日本大震災で被災した中小規模事業者等と面談し、被災状況及び経営者のニーズを的確に把握したうえで、適宜、外部専門機関等とも連携しながら、その被災状況やニーズ等にあった事業再生等の経営アドバイスを提供してまいります。

加えて、被災企業における事業再生計画の策定支援、計画進捗のきめ細やかなフォローアップを実施し、本支店が一体となってお客さまの一日も早い復旧・復興に取り組んでまいります。

③　推進室の活動　－被災地等に融資専門スタッフを配置し円滑に資金供給－

地元企業応援部内に人員 35 名からなる「推進室」を設置し、本店（23 名）及び古川支店（3 名）のほか、東日本大震災の津波被災地である岩沼支店（4 名）及び石巻支店（5 名）に各分室を設置し、融資専門スタッフを配置いたします。当室は、従来の推進部法人開拓プロジェクトチーム 25 名が担当していた中小規模事業者向け融資の推進並びに若手人材育成機能を継承し、さらに強化してまいります。

推進室の融資専門スタッフが、東日本大震災で被災された中小規模事業者等への訪問活動を徹底し、お客さまとのリレーションを強化するなかで、復興に向けた企業ニーズを的確に把握し、各企業が抱える固有の課題に対して迅速に解決策を提供してまいります。

また、被災されていない中小規模事業者等に対しましても、資金ニーズを発掘し、的確な商品を提案することなどにより、付加価値の高い金融サービスを提供してまいります。

イ．被災先を含む既往お取引先との取引深耕

推進室は、営業店と連携し、東日本大震災の影響により売上が減少する等の被害を受けた既往お取引先に対して、運転資金等の提案、新たな販路・仕入先等の開拓・紹介、経費削減等の提案を行い、復旧・復興への支援を積極的に実施してまいります。

そのほかの既往お取引先に対しても、戦略的な融資商品等（ＡＢＬ、私募債、各種提携ローン等）の提案やニーズに合った経営改善提案（経費削減、専門コンサルタント紹介等）を行い、取引の拡大・深耕を図ってまいります。

ロ．融資案件の組成と各部との調整

推進室は、高度な融資案件の組成にあたって、営業店と連携して迅速に取り組み、関係部署等と調整のうえ案件の早期実行につなげます。また、営業店に対して、融資制度や助成金等の各種情報を提供し、お客さまと営業店とのコミュニケーション強化を支援します。

ハ．新規開拓の強化

推進室は、当行が定める重点地区（事業所数が多い等、潜在的な資金需要が見込める地区）において、担当職員を班編成し、融資セールス等を積極的に推進してまいります。

新規融資開拓の取り組みを強化し、取引先数の拡大を図ることにより、中小規模事業者等に対する資金供給の円滑化に努めてまいります。

二．若手職員の法人営業力の育成

推進室は、中堅のベテラン法人営業職員のほか、法人営業の経験が少ない若手職員も併せて配置し、実践に即した人材育成を実施いたします。

ベテラン法人営業職員のＯＪＴ指導のもと、若手職員が営業現場で顧客対応や案件組成などに取り組むことにより、顧客ニーズに的確かつ迅速に対応できる提案力・処理力を早期に習得させ、当行全体の金融サービスの質の向上に取り組んでまいります。

（２）地方公共団体及び復興事業参入企業への支援体制

東日本大震災においては、宮城県の沿岸部を中心に多数の地方公共団体が津波により被災し、行政機能が壊滅的な被害を受けるに至りました。

今後、被災した地方公共団体においては、地域復興に向けた復興事業費が拡大することが予想されますが、震災の影響による税収等の落ち込みが懸念され、復興事業費の調達については、地元金融機関への要請が高まるものと想定しております。

また、被災地の復興に向けては、第１次産業への民間企業参入が検討されるなど、様々な復興資金需要が発生するものと想定しております。

当行は、宮城県の地域金融機関として、これらの資金需要に積極的に対応する方針であり、既存の推進部法人営業課が中心となり、地元企業応援部、融資部、市場運用部等と連携しながら対応してまいります。

（３）住宅ローンプラザの増設等

①　住宅ローン利用者面談チームの編成等

東日本大震災においては、宮城県の沿岸部を中心に多数の住宅が津波により被災し、内陸部においても地震による損壊被害が広範囲に及びました。

住宅ローン利用者ごとに被災状況が大きく異なっていることから、早期に利用者の状況及びそのニーズを的確に把握したうえで、既存ローンの条件変更、さらには住宅再取得資金等の相談・供給に取り組むことが必要となっております。

このため当行は、平成 23 年 5 月に、本部職員 4 名からなる「住宅ローン利用者面談チーム」を編成し、営業店と連携して、平成 23 年 7 月までに被災地の住宅ローン利用者約 2,200 先へ個別訪問のうえ面談し、利用者の被災状況の確認及び条件変更手続き等に取り組みました。

また、平成 23 年 6 月に、津波被災地の営業店 15 店舗において、被災者を対象とした休日住宅ローン相談会を開催し、住宅ローンのご返済等に関する相談に対応いたしました。

②　住宅ローンプラザの増設

今後、被災した住宅ローン利用者が住宅を再取得するにあたっては、特に津波により町全体が被災した地域では、市町村等の復興計画（土地利用制限等）の行方によって、大きな影響を受けることになります。

また、被災した住宅ローン利用者においては、その被害状況及び要望が多岐にわたることから、当行は、その要望に幅広くかつ迅速に対応できる態勢を強化することが必要であると認識しております。

このため当行は、既存の本店内の住宅ローンプラザに加え、津波被災者の住宅ローン相談の拠点となる宮城県石巻市（中里支店）に、平成 23 年 7 月に「住宅ローンプラザ石巻」を増設いたしました。また、住宅の新規・再取得ニーズや震災リフォーム等の需要が見込まれる仙台市泉区にも、平成 23 年度中を目途に「住宅ローンプラザ」を増設いたします。

「住宅ローンプラザ」は、それぞれ最大 6 名体制とし、住宅ローン業務に精通したスタッフを中心に配置いたします。外部業者等とも連携して、被災地の地方公共団体等の住宅関連情報を迅速に収集しつつ、住宅ローン利用者の現状及びニーズを踏まえて、住宅再取得資金等の相談・供給に迅速に取り組んでまいります。

（４）メールローンセンターの活用

当行は、東日本大震災で被災した方々へ生活復興資金（住宅リフォーム、マイカー再取得等）を円滑に供給するため、営業店窓口のほか、推進部メールローンセンターにおいて、インターネットやＦＡＸ、郵送により、震災復興支援ローンの申込を受付け、お客さまの利便性を高めております。

（５）相続ご相談センターの設置

当行は、平成 23 年 6 月に、事務部内に「相続ご相談センター」を 2 名体制で設置しました。当センターは、東日本大震災で被災した方々の預金取引等の相続手続きについて、専用フリーダイヤルで相談受付等を行い、お客さまの利便性を高めております。

今後、地元企業応援部や住宅ローンプラザ等とも連携し、ローン等の相続手続きに関する対応等にも迅速に取り組んでまいります。

（６）店舗移転・統合等による営業担当職員の再配置等

当行は、平成 22 年度に重点施策である営業体制の強化に取り組み、エリア営業体制の導入による店舗役割の明確化（母店、サテライト店、出張所）、内務職員の営業担当への異動、本部職員の削減等により、営業担当者（中小企業向け貸

出、住宅ローン、預かり資産）を 170 名から計画目標である 300 名まで増員し、県内営業店等に再配置いたしました。

当行は、東日本大震災により沿岸部 5 店舗が津波により全壊するなど甚大な被害を受けましたが、地元の復興を全力で支援することが地域金融機関として最優先すべき企業使命ととらえ、前述のとおり、平成 23 年 6 月に復興支援の担当部署である「地元企業応援部」を創設し、同年 7 月には津波被災地である宮城県石巻市に「住宅ローンプラザ」を増設いたしました。

今般の未曾有の被害状況を勘案しますと、当行の復興支援活動を充実させ、実のあるものにするためには、人材などの経営資源を早急に支援活動に集中させるとともに、長期間にわたり支援活動を継続することが必要不可欠となっております。

このため、当行は、平成 23 年度下半期以降に、東京支店のほか宮城県内の数カ店を順次、当行の近隣店舗内等へ移転・統合（店舗内店舗方式）し、既存の営業担当者等を復興支援活動へ再配置してまいります。

また、各営業店においては、店舗環境に応じて、法人営業、住宅ローン営業、預かり資産営業の担当者を適切に配置し、本部の地元企業応援部や住宅ローンプラザ、資産運用サポートチーム等が強力にサポートしてまいります。

２－２－１－２　信用供与の実施状況を検証するための体制

（１）ブロック支店長会議での進捗管理

中小規模事業者向け融資及び東日本大震災の復興支援を積極的に推進するにあたり、各営業ブロック担当の役員または本部部長が、担当するブロック支店長会議において、施策の進捗及び計数実績等に対する監督を行っております。

（２）経営委員会における進捗管理・検証

頭取を委員長とする経営委員会（委員は本部常勤取締役及び部長。定例開催は毎週火曜日と金曜日）は、経営強化計画全体の進捗を管理するとともに、必要に応じて機動的に臨時経営委員会を開催し、計画に乖離が生じた場合は、問題点の洗出し・改善策の検討を行ない、以降の推進策を構築してまいります。

（３）取締役会における進捗管理

取締役会は、定期的に経営強化計画の進捗状況の報告を受け、社内役員のほか、社外取締役（1 名）及び社外監査役（2 名）からも積極的に意見をいただくなど、計画の進捗管理に適切に関与してまいります。

（４）業績評価への反映

当行は、金融機関としてのコンサルティング機能を積極的に発揮するとともに、職員のモチベーションを向上させるため、営業店の業績評価項目に、「金融円滑化への取り組み」及び「債務者に対する経営相談・指導及び改善に向けた取り組み」を設け、顕著な実績を挙げた営業店を特別表彰しております。一方、金融円滑化へ不適切な取り組みがあった場合は、業績表彰の対象から外す場合があるとしています。

また、当行は、平成 23 年度下半期より人事考課制度マニュアルを改定し、「コンサルティング機能の発揮への取り組み」を人事評価に反映させ、コンサルティング機能の発揮状況に応じて行員個人の業績評価に加点する仕組みとしてまいります。

２－２－２　担保又は保証に過度に依存しない融資の促進その他の中小規模の事業者の需要に対応した信用供与の条件又は方法の充実のための方策

（１）スコアリングモデルを活用した融資商品の商品性見直し

当行で現在取扱っているビジネスローン「サポートみやぎ」（営業店長決裁、原則無担保）は、スコアリングモデルを活用した商品であり、これまでも顧客ニーズを的確に把握し、数度にわたり商品改良を重ねてまいりました。

今般の東日本大震災に際しましても、本ビジネスローンを災害復興支援融資として位置づけて、罹災証明書不要で取扱うなど、被災企業への迅速かつ円滑な資金提供に取り組んでおります。

今後も既存商品の見直しを行うとともに、スコアリングやコベナンツを活用した利便性の高い融資商品の提供に努めてまいります。

（２）ＡＢＬ及び私募債の推進

当行は、これまで様々な動産担保融資を取扱っており、直近の 3 年間（平成 20 年度から平成 22 年度）においては、米、食肉加工品、販売用ＤＶＤ、環境リサイクル製品（砕石・砕砂）、販売用化粧品、卵・菓子、地デジテレビ等を担保とする累計 11 件、7 億 13 百万円の動産担保融資を取り扱いました。

また、私募債も、お取引先企業のニーズを踏まえながら継続的に引受けを行っており、直近の 3 年間（平成 20 年度から平成 22 年度）においては、食品製造業、食品小売業、電気工事業、精密機械製造業、介護用品レンタル業など幅広い業種のお取引先に対して累計 8 件、7 億 50 百万円の引受けを行いました。

今後もＡＢＬ及び私募債については、取引先のニーズに応じて積極的に推進してまいります。

２－３　被災者への信用供与の状況及び被災者への支援をはじめとする被災地域における東日本大震災からの復興に資する方策

２－３－１　被災者への信用供与の状況

（１）当行取引先の被災及び信用供与の状況

①　事業取引先の被災状況

＜調査内容＞

当行は、震災後の平成 23 年 3 月から 6 月にかけて、事業取引先の被災状況調査（貸出金残高 10 百万円以上、3,853 先）を実施しました。

本調査にあたっては、取引先へ訪問面談等のうえ、代表者等の死亡・ケガ、本社・工場・設備・在庫等の損壊などの「直接被害」のほか、仕入先・販売先の被災や震災による売上減少などの「間接被害」の状況を確認しました。

また、各被害の程度の判定にあたっては、「事業に影響がある被害」、「軽微な被害」、「被害なし」の 3 段階で判定しました。

＜調査結果＞

被害程度別では、直接被害・間接被害のいずれかにより、「事業に影響がある被害」を受けた取引先は、432 先（調査対象先に占める割合 11.2%）、該当先への貸出残高は 316 億円（同 14.0%）となっております。また、「軽微な被害」を受けた先は、1,016 先（同 26.3%）、該当先への貸出金残高は 853 億円（同 37.9%）となっております。

規模別では、個人事業主に比べ、相対的に事業規模が大きい法人先の被害割合が高くなっております。

地域別では、津波被災地の取引先の約半数（198 先）が「事業に影響がある被害」を受け、被害が集中しています。また、業種別では、特に「卸売業・小売業」、「製造業」、「建設業」、「運輸業」の被害が多くなっております。

≪当行事業取引先等の被災状況調査の内容≫

	区分	調査の内容
被害内容	直接被害	代表者・保証人・従業員の死亡・ケガ、本社・工場・設備・在庫等の損壊被害
	間接被害	取引先（仕入先・販売先）の被災による事業への影響、売上減少（例：震災後の自粛ムード等による飲食店売上減少など）
被害程度	事業に影響がある被害	直接被害または間接被害のいずれかにおいて、事業に何らかの影響ある被害を受けている。
	軽微な被害	直接被害または間接被害のいずれかにおいて、事業に若干の影響があるが回復可能な被害を受けている。
	被害なし	無事、事業に影響がない。

≪当行事業取引先等の被災状況：被害程度別≫　　単位：先、億円

被害程度		与信件数・残高		構成比	
		先　数	金　額	先　数	金　額
Ａ．影響あり		432	316	11.2%	14.0%
	うち法人先	367	291	17.3%	18.0%
	うち個人事業主	65	25	3.7%	3.9%
Ｂ．軽　　微		1,016	853	26.3%	37.9%
	うち法人先	783	720	36.9%	44.5%
	うち個人事業主	233	133	13.4%	21.1%
小計（Ａ＋Ｂ）		1,448	1,169	37.5%	52.0%
	うち法人先	1,150	1,011	54.3%	62.5%
	うち個人事業主	298	158	17.1%	25.1%
Ｃ．被害なし		2,405	1,074	62.4%	47.8%
	うち法人先	967	604	45.6%	37.3%
	うち個人事業主	1,438	470	82.8%	74.7%
合計（Ａ＋Ｂ＋Ｃ）		3,853	2,246	100.0%	100.0%
	うち法人先	2,117	1,616	100.0%	100.0%
	うち個人事業主	1,736	629	100.0%	100.0%

≪当行事業取引先等の被災状況：地域別≫　　単位：先、億円

被害程度		与信件数・残高		構成比	
		先　数	金　額	先　数	金　額
Ａ．津波被災地	影響あり	198	156	49.5%	59.1%
	軽　微	94	62	23.5%	23.5%
	被害なし	108	46	27.0%	17.4%
	小　計	400	265	100.0%	100.0%
Ｂ．その他地区	影響あり	234	160	6.8%	8.1%
	軽　微	922	791	26.7%	40.0%
	被害なし	2,297	1,028	66.5%	51.9%
	小　計	3,453	1,980	100.0%	100.0%
合計（Ａ＋Ｂ）		3,853	2,246		

≪当行事業取引先等の被災状況：業種別・影響あり先内訳≫　　単位：先、億円

被害程度		与信件数・残高		構成比	
		先　数	金　額	先　数	金　額
1	卸売業・小売業	103	59	23.8%	18.6%
2	製造業	87	92	20.1%	29.1%
3	建設業	59	34	13.6%	10.7%
4	運輸業・郵便業	34	21	7.8%	6.6%
5	生活関連サービス業	18	10	4.1%	3.1%
6	飲食業	17	8	3.9%	2.5%
7	医療福祉業	10	12	2.3%	3.7%
合計		432	316	100.0%	100.0%

②　住宅ローン利用者の被災状況

当行は、震災後の平成 23 年 5 月から 7 月にかけて、住宅ローン利用者全先を対象に被災状況調査（10,635 先）を実施しました。

本調査にあたっては、津波被災地等の被害の大きい地区については、「住宅ローン利用者面談チーム」が約 2,200 先へ個別訪問したほか、住宅ローン相談会や郵送等により被災状況等を確認しました。

調査結果によると、震災により、「自宅に大きな被害を受けた先」、あるいは「震災で収入に大きな影響を受けた先」は、全体で 513 先（構成比 4.8%）、該当先へのローン残高は 50 億円（同 4.0%）となっております。

≪当行住宅ローン利用者の被災状況≫　　単位：先、億円

調査対象住宅ローン		被害状況	先数・金額		全体構成比	
先数	金額		先数	金額	先数	金額
10,635	1,250	自宅に大きな被害	383	37	3.6%	2.9%
		収入に大きな影響	130	12	1.2%	0.9%
		合　計	513	50	4.8%	4.0%

③　当行貸出金残高に占める被災者への信用供与の状況等

上記①及び②の調査結果を合計しますと、当行貸出金残高のうち、大きな影響を受けた被災者（事業取引先及び住宅ローン利用者）への与信残高は、945 先（全体構成比 2.1%）、366 億円（同 7.3%）となっております。

当行は、既に平成 23 年 3 月期決算において、多くの融資先と連絡や確認がとれない中、期末に把握している情報や地域の被害状況等に基づき、東日本大震災関連の与信費用として貸倒引当金 28 億 98 百万円を計上いたしました。

また、平成 23 年 9 月期中間決算においては、震災後に進めてきた上記①及び②の融資取引先の実態把握や担保物件の確認作業の結果に、今後の震災の影響等も加味したうえで、出来る限り保守的に自己査定を行い、さらに貸倒引当金を 46 億円程度追加計上する見込みです。

≪当行貸出金に占める被災者への信用供与≫　　単位：先、億円

23 年 6 月末貸出金残		大きな影響を受けた被災者への与信残高	先数・金額		全体構成比	
先数	金額		先数	金額	先数	金額
44,814	5,010	事業取引先	432	316	0.9%	6.3%
		うち法人先	367	291	0.8%	5.8%
		うち個人事業主	65	25	0.1%	0.5%
		住宅ローン利用者	513	50	1.1%	0.9%
		小 計	945	366	2.1%	7.3%

（２）融資相談体制の整備及び信用供与実績の概要

当行は、東日本大震災の甚大な被害状況を踏まえ、震災以降、事業取引先や住宅ローン利用者からの既存融資の約定弁済の一時停止、条件変更、新規融資の相談などに積極的に対応しております。

震災後の融資相談体制として、当行は、営業店窓口のほか、事業融資と住宅ローン（消費者ローン含む）の専用フリーダイヤルを設置し、休日を含めて相談に対応しました。フリーダイヤルによる相談受付実績は、平成 23 年 7 月末までに 804 先（うち事業融資が 157 先、住宅ローン等が 647 先）となっております。

また、津波により全壊した 5 店舗（気仙沼支店、歌津支店、志津川支店、女川支店、雄勝支店）においては、避難所等に仮設窓口を設置して融資相談を実施しました。沿岸部被災地の 15 店舗（石巻支店、中里支店、塩釜支店、多賀城支店等）においては、平成 23 年 6 月に被災者を対象とした休日住宅ローン相談会を開催し、51 先のローン返済相談等に対応しました。

平成 23 年 5 月には、本部職員 4 名による「住宅ローン利用者面談チーム」を編成し、平成 23 年 7 月までに沿岸部被災地を中心に住宅ローン利用者約 2,200 先へ個別訪問し、利用者の被災状況及び今後の意向等の把握に取り組みました。

このような相談体制のもと、当行は後記のとおり、ピーク時の平成 23 年 4 月末残では 711 先・216 億円の約定弁済一時停止を受け付けました。また、震災後から平成 23 年 7 月末までに、被災者向け新規融資（事業融資・住宅ローン等の合計）を累計で 548 先・101 億円実行いたしました。

≪震災後の被災者からの融資相談受付の体制≫

	方　法		受付体制
電話相談	フリーダイヤル（事業融資）		震災後に専用ダイヤルで休日も受付（157 先）
	フリーダイヤル（住宅ローン等）		震災後に専用ダイヤルで休日も受付（647 先）
窓口相談	営業店	津波での全壊店舗	避難所や移動バスによる仮設窓口で受付
		沿岸被災地の店舗	休日住宅ローン相談会を開催し受付（51 先）
		通常営業店舗	営業店窓口で相談受付
	住宅ローンプラザ		本店のほか石巻市にプラザを新設し休日も受付
訪問相談	住宅ローン利用者面談チーム		沿岸被災地のローン利用者へ個別訪問(2,200 先)
	地元企業応援部・営業店		被災した事業取引先等へ個別訪問

（３）被災者からの申し出により約定弁済を一時停止した先数

東日本大震災直後より、被災された事業取引先、住宅ローン利用者等から、既存融資の約定弁済の一時停止の申し出が相次ぎました。

当行は、宮城県内の甚大な被災状況等を踏まえ、支店長決裁により、事業融資については6カ月間、住宅ローン及び消費者ローンについては無期限で約定弁済を一時停止する取り扱いとし、迅速に受付・対応いたしました。

ピーク時の平成23年4月末実績では、711先・216億円の約定弁済一時停止を受け付けました。

これらの一時停止を応諾したお取引先に対しては、当行が個別に訪問面談のうえ、事業再生計画の策定支援などを通じて、順次、正式な条件変更手続きを進めております。

一時停止を応諾したお取引先のうち、平成23年6月末までに、当行が条件変更手続きを完了した先は、累計で158先・65億円（うち事業融資88先・58億円、住宅ローン70先・7億円）となっております。

≪被災者との合意に基づく約定弁済一時停止実績≫　　単位：金額は百万円

	23年3月末残		23年4月末残		23年5月末残	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業融資	253	12,413	370	18,231	334	16,147
うち中小企業	252	11,723	369	17,541	333	15,457
住宅ローン	166	1,763	303	3,330	283	3,084
消費者ローン等	5	4	38	118	35	21
合　計	424	14,180	711	21,679	652	19,252

	23年6月末残		23年7月末残	
	先数	金額	先数	金額
事業融資	226	10,841	169	8,549
うち中小企業	225	10,150	168	7,859
住宅ローン	174	1,959	138	1,523
消費者ローン等	9	5	7	3
合　計	409	12,805	314	10,075

（４）災害復興資金融資の取扱い状況

①　被災者向け新規融資の実績（全体合計）

当行は、東日本大震災直後より、被災者向けの災害復興資金融資（事業者向け融資）や住宅ローン等の新規融資に積極的に取り組んでおります。

当行は、震災後から平成 23 年 7 月末までに、被災者向け新規融資（事業融資・住宅ローン等の合計）を累計で 548 先・101 億円実行いたしました。

②　事業者向け融資へのニーズと実績、今後の見込み

震災復興関連の資金需要は、当初は飲食店やサービス業などの間接被害者からの申込からはじまり、その後は震災のがれき処理や家屋解体の受注増加に伴い、建設・解体業者等からの増加運転資金の需要が出ております。

当行は、宮城県信用保証協会付融資の災害復旧対策資金やプロパー融資等によって、これらの被災者等の資金需要に積極的に対応しております。震災後から平成 23 年 7 月末までに被災者向けの事業融資（運転資金・設備資金の合計）を累計で 484 先・97 億円実行いたしました。

このうち震災直後の平成 23 年 3 月に発売しました災害復興資金融資「サポートみやぎ」（対象は被災企業や復旧作業に携わる企業等。3 千万円までの災害復興資金を営業店長決裁・原則無担保・罹災証明書不要で、迅速かつ円滑に資金提供）の取り扱い実績は、平成 23 年 7 月末現在で 47 先・5 億 4 百万円となっております。

事業施設などに直接被害を受けたお取引先からは、平成 23 年 5 月後半以降、仙台市内の一部事業者より復興に向けた融資案件の相談が出ております。しかしながら、津波の甚大な被害を受けた沿岸部被災地では、ほとんどの事業者が事業停止状態にあります。今後、各種復興支援策が明らかになるに伴い、これらの被災地においても、復旧・復興への資金需要等が顕在化するものと予想しております。

当行は、被災企業の状況及び復興に向けたニーズ等を十分に把握のうえ、事業再生に向けた支援、資金供給等に積極的に取り組んでまいります。

③　住宅ローン及び消費者向けローンへのニーズと実績、今後の見込み

現時点では、被災者は、順次、義援金や支援金等の支給を受けている段階ですが、沿岸部の津波被災地では、建築制限区域が設定されている地区もあることから、住宅再取得などの復興資金需要が本格化するまでには至っておらず、自家用車の再取得資金などが中心となっております。

当行は、震災後から平成 23 年 7 月末までに被災者向けの住宅ローン・消費

者ローンを累計で64先・3億36百万円実行いたしました。

このうち震災直後の平成23年3月に発売しました震災復興支援ローン(使途はリフォーム・マイカー・多目的。適用金利を年2.0%以上（変動金利）と通常金利よりも低利で設定）の取り扱い実績は、平成23年7月末現在で53先・83百万円（うちマイカーローン42先・63百万円）となっております。

今後、被災者においては、地域復興計画や各種支援策が明らかになるに伴い、被災者の住宅再取得や生活関連消費に係る資金需要が顕在化するものと予想しております。

当行は、被災者の状況及び復興に向けたニーズ等を十分に把握のうえ、これらの資金需要に対して積極的に取り組んでまいります。

（５）公的資金による資本増強の必要性

以上の（１）から（４）にて述べましたとおり、今般の当行取引先の被災及び当行の信用供与の状況、さらには震災復興に向けた資金需要の高まり等を勘案しますと、今後、当行が万全の体制で信用供与の円滑化に取り組むためには、公的資金により財務基盤を強化していくことが必要不可欠と認識しております。

≪被災者向けの新規融資を実行した実績≫　　単位：金額は百万円

	23年3月分 (3/11～3/31)		23年4月分 (4/1～4/30)		23年5月分 (5/1～5/31)	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業融資（運転資金）	16	667	83	1,610	162	2,522
事業融資（設備資金）	－	－	5	42	10	198
住宅ローン	－	－	1	15	2	41
うち新築、建て替え等	－	－	－	－	－	－
消費者ローン等	－	－	6	6	25	46
合　計	16	667	95	1,673	199	2,807

	23年6月分 (6/1～6/30)		23年7月分 (7/1～7/31)		震災後累計 (3/11～7/31)	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業融資（運転資金）	102	2,247	76	1,820	439	8,868
事業融資（設備資金）	17	363	13	291	45	896
住宅ローン	－	－	8	197	11	253
うち新築、建て替え等	－	－	7	193	7	193
消費者ローン等	10	13	12	18	53	83
合　計	129	2,623	109	2,326	548	10,100

２－３－２　被災者への支援をはじめとする被災地域における東日本大震災からの復興に資する方策

（１）東日本大震災後の地域の現状と被災者のニーズ

①　東日本大震災後の地域の現状

平成 23 年 3 月 11 日に発生しました東日本大震災によって、当行が営業基盤とする宮城県は、県民生活及び産業経済、社会インフラの全般にわたり、極めて甚大な被害を受けるに至りました。

被災程度が相対的に軽度であった県内内陸部等では、既に復興に向けた事業取引先や個人利用者の行動が顕在化してきている一方で、津波被害が甚大であった沿岸部では、未だに事業再開、生活再建の目途が立たない状況下にあり、被災者の環境は地区によって大きく異なっております。

②　被災状況ごとの被災者ニーズ

こうした状況のもと、被災者の地域金融機関に対するニーズも、被災状況や地区等によって非常に多岐にわたっております。

県内内陸部等で、既に復興事業に前向きに取り組む企業においては、運転資金需要が出てきております。また、沿岸部の物流ラインの復旧が進まない中、必要な原材料・資材確保に向けて、新たな仕入先を確保したいとのニーズが出てきております。一方で、沿岸部にあった販売先・納入先が被災した事例も多く、売上回復のため新たな販路先を確保したいとのニーズも出てきております。こうしたニーズは、今後復興が進むに伴い、さらに拡大・多様化するものと想定しております。

一方、沿岸部において、所有資産が流出するなど甚大な被害を受けた事業取引先や個人利用者においては、現時点では、復興計画や公的支援策、債務整理等への関心と期待が非常に高くなっております。こうした地区では、今後、復興計画等の内容が明らかになるに伴い、事業再開や住宅再取得に向けた被災者の意欲と行動が喚起され、復興資金需要、事業再開への多面的なコンサルティング支援へのニーズなどが漸次顕在化してくるものと想定しております。

また、沿岸部においては、地方公共団体も行政機能に大きな被害を受けており、今後、復興に向けた事業資金需要や復興担当者などの人材確保に向けたニーズ等が顕在化してくるものと想定しております。

（２）被災者ニーズを踏まえた支援方策の方向性１（リレーションシップ強化）

①　リレーションシップ強化の基本方針

東日本大震災後の地域の現状、被災者の復興ニーズが多岐にわたる状況を踏まえると、当行は、まず下記の②～④の施策を通じて、被災者とのリレーションシップ強化を図るとともに、その被災状況と復興ニーズを的確に把握・分析し、それぞれの取引先にあった最適な復興支援策を適時に提供していくことが極めて重要であると認識しております。

②　被災者との接点の拡充（地元企業応援部の創設、住宅ローンプラザ増設等）

前述のとおり、当行は、平成 23 年 6 月に、復興支援を担当する地元企業応援部を創設しました。今後、段階的に増員し 60 名体制とし、企画コンサルティング業務、事業再生支援、事業融資を担当する職員を配置してまいります。

地元企業応援部は、営業店とともに被災者への訪問活動を高めていく中で、被災者との接点を拡充し、多岐にわたる復興ニーズを的確に把握・分析し、適切な支援策を提供してまいります。

また、当行は、平成 23 年 7 月に、津波被災地である石巻市に住宅ローンプラザを新設し、被災者との接点を拡充・強化しております。さらに、今後、震災リフォーム需要が見込まれる仙台市泉地区にも住宅ローンプラザを設置してまいります。

③　ＣＭＳの積極的活用（情報の収集及び行内共有と活用）

当行は、お客さまに対して、復興支援に向けた金融サービスをスピーディーかつタイムリーに提案するため、ＣＭＳ（行内顧客情報管理システム）を積極的に活用してまいります。

法人営業・住宅ローン担当者が入手した様々な情報を、行内イントラネットシステムのＣＭＳに入力することにより、新規の販路先や資材調達ルートの確保など、事業復興へ向けた様々なお取引先の要望を、タイムリーに銀行全体で共有するとともに、最適な支援内容を検討・策定し、提案してまいります。

④　営業店の法人営業、住宅ローン担当職員のレベルアップ

営業店の法人営業担当職員については、本部の地元企業応援部の担当者との帯同訪問やＯＪＴを通して、被災者の状況及びニーズを把握する手法、事業再生等への融資提案力、与信判断能力の向上を図ってまいります。

営業店の住宅ローン担当職員についても、住宅ローンプラザ職員によるＯＪＴ等を通じて、実践的な融資提案力等を向上させてまいります。

また、きらやか銀行との共同研修等の開催により、相互の営業ノウハウを共有しながら、より一層のレベルアップを図ってまいります。

（３）被災者ニーズを踏まえた支援方策の方向性２（外部機関等との連携強化）

①　外部機関等の連携方針

東日本大震災による被害は極めて甚大であり、一つの地域金融機関が単独で対応できる範囲には自ずと限界があります。その一方で、被災されたお取引先の要望は、その被害状況や立地条件等によって多岐にわたっております。

このため当行は、きらやか銀行や政府系金融機関、経済産業局、地方公共団体、コンサルタント等との連携を強化することで、被災者の様々な要望へ的確に対応できる体制を構築し、復興への支援に取り組んでまいります。

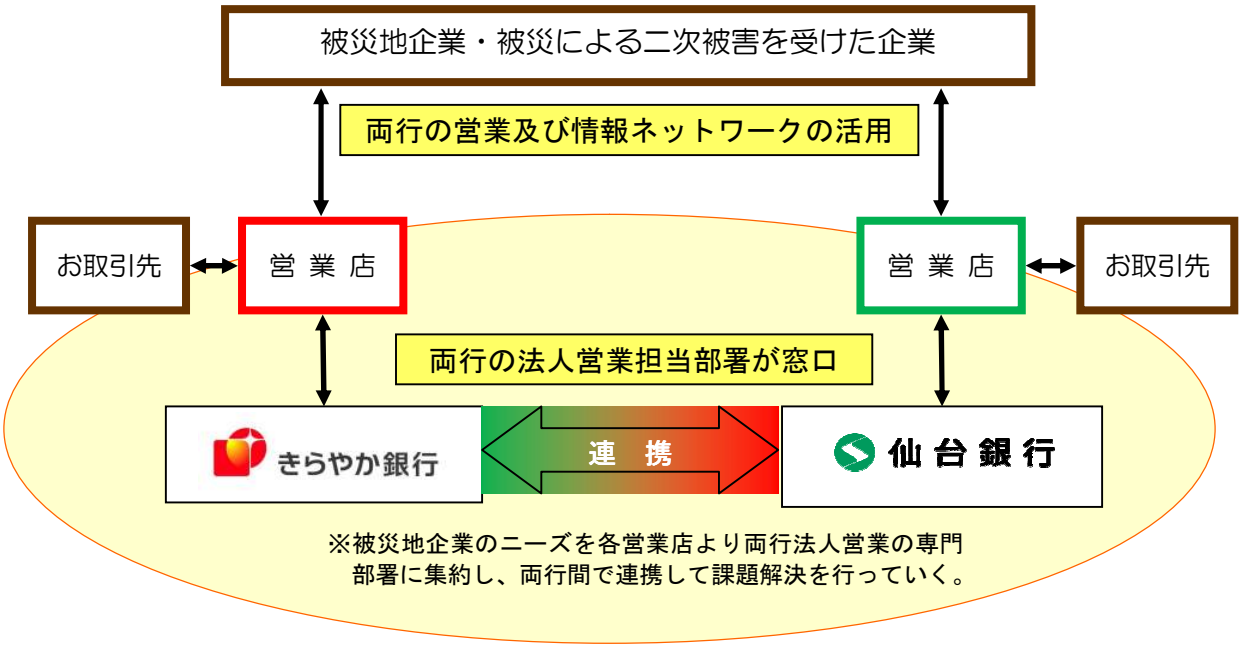
②　きらやか銀行との復興支援への連携

当行ときらやか銀行は、経営統合に先立ち、平成 23 年 6 月に震災復興支援に向けた連携に係る契約を締結いたしました。

本契約に基づき、当行ときらやか銀行は、両行の営業及び情報ネットワークを活用することで、被災地企業をはじめ、震災地域全体の復興支援を共同で行って参ります。

具体的な連携策としては、「被災地企業等のニーズを踏まえたビジネスマッチング」、「震災復興支援に向けた共同イベント等の企画・開催」、「協調融資等、被災地企業等への積極的な融資」、「その他震災復興支援につながる業務等」であり、実施にあたっては、中小企業診断士等の専門知識を有する両行の職員を担当者として、被災地企業に対して専門的なアドバイスを提供する体制としてまいります。

≪きらやか銀行との復興支援スキーム≫



（４）融資商品のラインナップの充実と円滑な資金供給

①　被災者のニーズにあった融資商品の充実及び他行庫との協調融資実施

当行は、震災直後から、事業資金及び住宅資金、生活再興資金などの災害関連融資商品を導入するとともに、一般商品も併せて最適な商品の提案を行い、復興関連資金を供給しております。

被災した事業取引先及び住宅ローン利用者等の方々は、その地域や被災状況等によってそれぞれ固有の課題を抱えており、復旧・復興に向けた資金ニーズについても、既存の借入金の取扱いのほか、超長期かつ低利の資金を望まれるなど、復興の段階等に応じて、そのニーズが多様化するものと想定されます。

当行は、今後も被災者のニーズにあった融資商品を追加投入するとともに、公的融資制度・公的支援制度資金の併用、さらには、きらやか銀行・他行庫・政府系金融機関との協調融資等に積極的に取り組み、お取引先の復旧・復興に向けた資金ニーズに積極的に対応してまいります。

②　被災者向けの新融資商品（事業者向け）

≪災害復興資金融資「サポートみやぎ」≫　発売済

東日本大震災後の平成 23 年 3 月に本商品の取扱いを開始し、被災企業や復旧作業に携わる企業等を対象に、3 千万円までの災害復興資金を、営業店長決裁・原則無担保・罹災証明書不要で、迅速かつ円滑に資金を提供しております。

≪災害復興資金融資「みやぎ元気ファンド」（仮称）≫　新規

既発売の東日本大震災復興関連資金「サポートみやぎ」では対応できない大口の復興資金需要等に積極的に対応するため、行内に復興資金融資枠を新設して、円滑に資金を供給してまいります。

≪災害復興小口資金融資「サポートローン・クイック」（仮称）≫　新規

個人事業主や零細企業等の小口資金需要に限定し、より迅速に復旧・復興資金を提供するため、必要書類等の簡素化及び審査の迅速化を図った新商品を導入してまいります。

③　被災者向けの新融資商品（消費者向け）

≪震災復興支援ローン≫　発売済

東日本大震災後の平成 23 年 3 月に本商品の取扱いを開始し、被災者の生活再興に向けて必要となる、被災住宅のリフォーム資金・マイカー再取得資金・消費資金を、無担保・低金利で円滑に供給することにより、いち早く被災者の復興支援に取り組んでおります。

≪住宅再取得支援・超長期住宅ローン≫　新規

被災者が住宅施設の再取得を円滑に進めることができるよう、既存債務の一本化及び親子間にわたる返済期間の長期化による返済負担の軽減を可能とする超長期の住宅ローンを導入してまいります。

イ　完済時年齢の弾力的運用（現行 75 歳 6 ヶ月⇒82 歳の誕生日前日）
ロ　親子リレー返済（収入合算）による返済負担の軽減
ハ　借入限度倍率の撤廃
二　「三大疾病特約」を付加
ホ　保証付またはプロパー

≪震災復興支援カードローン≫　新規

被災した住宅ローン利用者が家財道具の再調達や応急工事等を実施するにあたり必要となる小口復旧資金を迅速かつ円滑に供給するため、既往住宅ローンまたは住宅金融支援機構の正常返済先に対して、100 万円・200 万円・300 万円の極度額を付与したカードローンを導入してまいります。

また、住宅ローン等の新規契約者に対しても 50 万円・100 万円の極度額をオプションとして付与いたします。

④　自動審査システムの導入

震災による経済・生活環境の急変により、消費者ローン利用希望者の顧客属性・ニーズ・貸出条件等がより多岐にわたると予想されることから、当行は、自動審査システムを導入し、信用情報機関が保有する情報の活用等により、迅速かつ適切な審査対応を図ってまいります。

過去データ（貸倒実績率・代位弁済率等）の活用により、よりフレキシブルな商品設計を行い、復旧・復興に向けた円滑な資金供給を進めてまいります。

≪震災関連の融資商品一覧≫

【事業資金】

	想定される資金ニーズ	公的制度融資等	当行融資商品
直接被害	地震・津波により被害を受けたため事業を再建するための資金を調達したい	・東日本大震災復興緊急保証 ・災害関係保証 ・災害復興資金保証 ・経営安定資金 （災害復旧対策資金･東日本大震災災害対策枠） ・経営安定資金（みやぎ中小企業復興特別資金） ・育成融資 （経済変動対策資金・東日本大震災復興関連） ・育成融資 （経済変動対策資金・災害関係） ・地域ファンド活用等による事業再生支援 ・農業近代化資金（地震・津波緊急対策） ・ＤＤＳ、ＤＥＳ　ほか	・サポートみやぎ（東日本大震災災害復興資金） ・一般融資 ・みやぎ元気ファンド※
間接被害	直接的な被害は受けていないが、震災により営業に影響を受けたため、事業資金を調達したい	・東日本大震災復興緊急保証 ・経営安定資金 （災害復旧対策資金･東日本大震災災害対策枠） ・育成融資 （経済変動対策資金・東日本大震災復興関連） ・農業近代化資金（地震・津波緊急対策）	・サポートみやぎ（東日本大震災災害復興資金） ・一般融資 ・サポートローンクイック※
復旧	復旧工事にかかる運転資金を調達したい （建設業、解体業等）		・サポートみやぎ（東日本大震災災害復興資金） ・一般融資

※「みやぎ元気ファンド」（仮称）、「サポートローン・クイック」（仮称）は、今後発売予定。

【住宅ローン・消費者ローン】

	想定される資金ニーズ	公的制度融資等	当行融資商品
住宅	被災した住宅を建替・購入したい	災害復興住宅融資（住宅金融支援機構）	・住宅再取得支援・超長期住宅ローン※
	被災した住宅を補修したい	災害復興住宅融資（住宅金融支援機構）	・住宅再取得支援・超長期住宅ローン※ ・震災復興リフォームローン
	被災した宅地を補修したい	災害復興宅地融資（住宅金融支援機構）	
消費性	被災したマイカーを買い替えたい		・震災復興マイカーローン
	生活再建に必要なものを購入したい		・震災復興多目的ローン ・震災復興支援カードローン※

※「住宅再取得支援・超長期住宅ローン」（仮称）、「震災復興支援カードローン」（仮称）は、今後販売予定。

（５）被災企業の状況に応じた事業再建支援策の実施

＜事業再建支援策を実施するにあたっての方針＞

前述のとおり、今般の東日本大震災による被災状況や復興へのニーズは、取引先や地区によって、その程度や内容が多岐にわたり、大きく異なっているのが特徴です。

このため、当行は、被災企業に対して事業再建支援策を提供するにあたり、先ずは地元企業応援部や営業店が、事業取引先とのきめ細やかな面談等を継続的に行い、被災状況及び経営者の再生に向けた意向や意欲、再生への経営課題等をしっかり把握・分析し、事業の持続可能性を適切かつ慎重に見極めてまいります。

そのうえで、下記に掲げる、債権放棄等の金融支援も含めた具体的な事業再建支援策の中から、被災企業の状況に応じて最適な支援策を選択のうえ適時に提案・実施してまいります。

その際には、国、県市町村等の公的支援策等の動向も踏まえながら、関係機関との連携を密にして、多面的な事業再建支援策を提案・実施してまいります。

被災された住宅ローン等の利用者に対しても、住宅ローンプラザや営業店において、利用者と十分に面談のうえ、その再生への意向や課題等を把握・分析のうえ、適時に最適な支援策を提案・実施してまいります。

なお、今後策定される地方公共団体の復興計画や復興の進展状況に応じて、被災者から金融機関に対して、新たな支援ニーズが要望されることも予想されることから、当行は、被災者との面談等を継続のうえ、必要に応じて追加の再建支援策を検討・拡充してまいります。

＜被災企業への共通支援策＞

被災企業全体への事業再建支援を充実させるため、以下の施策を通じて、外部機関との連携をさらに強化してまいります。

①　財団法人みやぎ産業振興機構への出向者派遣及び復興支援策の有効活用

財団法人みやぎ産業振興機構は、宮城県における中核的な産業支援機関であり、既存産業の活性化、高度化並びに新産業の創出に向けて、事業再生や事業承継、ファンド出資など、あらゆるニーズに総合的・一元的に対応支援を行っております。

また、同機構は、中小企業基盤整備機構等の復興支援事業の取扱い窓口となるなど、被災企業の事業再生に向けて、多様な支援策を有効に相談・利用できる体制となっております。

当行は、同機構の機能を最大限に活用することが、被災企業の事業再生にあ

たって有用であると認識しており、平成 23 年 7 月に同機構への当行出向者（現在１名）を増員し、支店長クラスの職員 1 名を新たに出向させております。この出向職員は、震災当時、今般の津波で甚大な被害を受けた地区で支店長職にあった者であり、震災後の地元中小規模事業者の被災状況等に精通しております。そのような被災地の現場を熟知した職員を同機構に出向させることによって、より現状に即した実現性の高い事業再生支援に取り組んでまいります。

また、同機構は、事業再生に取り組む中小企業が金融機関から融資を受ける際に債務保証を行う「再生特別保証事業」等を実施しており、本事業を円滑に遂行するため、申込み中小企業の設備計画の妥当性・経営の健全性・事業の成長発展性等について審議する「中小企業設備資金等審査委員会」を設置しております。

当行では、平成 23 年 6 月より、本部部長１名が本委員会の委員に就任しており、地元中小規模事業者の事業再生等の案件に幅広く関与・支援する体制としております。本委員会へ参画することにより、宮城県をはじめとする関係機関との連携関係をさらに強化し、様々な情報入手や支援策の充実に取り組んでまいります。

②　宮城県内商工会議所・商工会等の被災企業相談窓口への参加

震災後、当行及び宮城県内商工会議所等の関係機関は、相互に連携して、被災会員企業を対象とした金融相談窓口を県内各地で開催しております。

当行は、今後も商工会議所及び商工会と連携を密にし、金融相談窓口等へ参画することにより、県内被災企業の相談業務等に幅広く対応してまいります。

＜軽度の被災企業への支援策＞

被災企業のうち、現状のまま当該企業の自助努力により経営改善が見込まれる先に対しては、例えば、以下のビジネス機会や販路の拡大支援策等の提案・実施を通じて、事業再建を支援してまいります。

①　きらやか銀行等との広域ビジネスマッチング

津波により宮城県の沿岸部全域が壊滅的な被害を受け、多数の地元企業が被災したほか、気仙沼港・石巻港・仙台港などの主要港湾・物流施設の機能が損壊・停止し、本格的な復旧には相当期間を要する状況となっております。

これに伴って直接的な被害がなかった県内外の中小規模事業者においても、既存の販売先及び仕入先の被災・消失、風評被害、物資不足等により、事業活動に支障を来たす状況となっており、新たな販路・仕入先の確保に対するニーズが高まっております。

このため、当行は、きらやか銀行をはじめとする県外地方銀行や各種団体と連携して、宮城県内のお取引先と県外業者との広域ビジネスマッチング機会を設け、販路及び仕入先を拡大する機会を継続的に創出してまいります。

また、当行は、リース会社等と連携し、被災企業が事業再開を行うにあたり必要となる中古施設や中古機械等の取得に関する情報を集約・提供し、より迅速な事業再建を支援してまいります。

② 株式会社楽天との提携による被災企業のインターネット販路の拡大支援

今回の大震災は広範に被害が及んだことから、多くの取引先企業において、既存の仕入先・販売先が被災し、新たな取引先ルートの開拓・確保が必要となっております。

当行は、既に株式会社楽天と連携し、インターネットショッピング参入による販路拡大に向けた商談会等を開催しておりますが、今後、被災企業等を対象にこの商談会を開催することにより、販路拡大等による事業再建を支援してまいります。

③ 当行ホームページ及びキャンペーン等を通じた取引先企業紹介と利用拡大

当行ホームページの「営業店レター」は、平成 19 年に開設以来、毎月更新しており、宮城県内の営業店が、それぞれの取引先企業などを紹介する取り組みを継続しております。

また、年 2 回実施する「ボーナスキャンペーン」や年 4 回実施する「年金感謝プレゼント」では、宮城県内の取引先旅館への宿泊プレゼントや取引先の農産物をプレゼントしております。

大震災後、宮城県では観光客入込みの減少や農産物販売への影響が出ていることから、当行は、地元金融機関として率先して地域企業の商品サービスを利用・提供していくことにより、取引先企業の支援、さらには宮城県全体の復興支援に取り組んでまいります。

また、きらやか銀行とも連携し、県境を越えた宮城県の地域企業の商品サービス等の利用拡大に向けて、広域的に取り組んでまいります。

④ 事業計画策定に関する少人数セミナーの開催

当行は、取引先企業の若手経営者等で組織する仙台銀行ビジネスクラブを運営しております。

同クラブは、被災企業における事業計画策定を支援するため、会計事務所と連携し、計画策定にかかわるノウハウを習得する少人数制での研修会を開催してまいります。

本研修会は、3～5 社程度の会員企業を対象に休日に集中的に開催し、会計事務所が直接指導を行うことにより、被災企業が、計画策定及び進捗管理に関る実践ノウハウを着実に習得できるように支援してまいります。

⑤　東日本大震災を踏まえたＢＣＰ計画の策定支援

当行は、仙台銀行ビジネスクラブの加入会員企業を対象に、外部コンサルタントによる今般の東日本大震災の被災状況等を踏まえたＢＣＰ計画（事業継続計画）の策定にかかわるセミナーを開催し、お取引先の危機管理行動の改善・実践を支援してまいります。

また、平成 23 年 6 月に、米作など農業分野のお取引先等を対象に、福島原発事故にともなう農産物への影響等に係わる外部セミナーを案内し、お取引先の危機管理行動に向けた支援を実施いたしました。

＜中度・重度の被災企業への支援策＞

被災企業のうち、抜本的な事業再生や業種転換等により経営改善が見込まれる先に対しては、例えば、外部機関と連携のうえ、以下の事業再生支援策を提案・実施するとともに、再生ファンドや私的整理ガイドラインも含めて債権放棄等の金融支援策を活用して、事業再生を支援してまいります。

また、被災企業のうち、被災度が重く、事業継続への経営者の意欲等を総合的に勘案した結果、事業再開・存続等が厳しく、清算・事業譲渡等が見込まれる先に対しては、例えば、外部機関と連携のうえ、債務整理や事業継承等を提案・実施してまいります。

①　宮城県中小企業再生支援協議会との連携による再生計画策定等の支援

被災した地元中小規模事業者の再興支援にあたっては、既存債務の取扱いのほか、新たな資金需要も大規模かつ長期化することが想定されます。また、被災企業については、津波等により自社資産が流出したほか、地域経済全体が壊滅的な被害を受けるなど、事業再生計画の立案自体が困難となるケースが想定されます。

このため当行は、被災企業の事業再生に向けて、宮城県中小企業再生支援協議会及び宮城県信用保証協会等との連携をさらに強化してまいります。復興に向けた事業再生計画の策定にあたって、宮城県中小企業再生支援協議会の相談窓口等を通じて、外部コンサルタント等の様々な専門能力を有効に活用していくことで、資金対応を含めた具体的な計画策定を支援してまいります。

②　政府系金融機関等との連携によるＤＤＳ等による事業再生支援

被災企業の事業再生にあたり、該当企業の事業規模及び将来性等を総合的に勘案のうえ、日本政策金融公庫、宮城県中小企業再生支援協議会、宮城県信用保証協会等と連携のうえ、劣後ローン（ＤＤＳ・デットデットスワップ）の取扱い等も検討してまいります。

また、専門コンサルタントや会計士等と連携することで、ＤＥＳを活用した事業再生なども検討し、復興資金融資を円滑に供給できる体制を検討してまいります。

③　ＤＩＰファイナンスによる事業再生支援

当行は、これまで民事再生計画に取り組む取引先企業に対して、その事業価値や再生計画の実現性等を評価のうえ、プロパー・ＤＩＰファイナンスによる運転資金融資に取り組み、経営支援を実施してまいりました。

当行は、これまでに蓄積してきたＤＩＰファイナンスのノウハウを活用し、宮城県信用保証協会やきらやか銀行等とも連携しながら、震災復興に向けた事業再生支援融資にも取り組んでまいります。

また、弁護士や不動産鑑定士等と連携し、案件によってはプレパッケージ型事業再生の活用も視野にいれて検討してまいります。

④　再生ファンド「産業復興機構」（仮称）の活用

現在、宮城県では、中小企業の二重債務問題へ対応するため、中小再生支援協議会の体制強化及び再生ファンド「産業復興機構」（仮称）の設立により、被災事業者の事業再生を促進するための体制整備が進められています。

当行は、現在、これらの体制整備に向けた検討会に参画するとともに、今後、出資や人員派遣等を通じて積極的にその運営に関与してまいります。

また、当行は、事業再生に経営意欲があり事業再生の可能性があると判断されるお取引先については、「産業復興機構」等への債権売却等による事業再生支援策も前向きに検討・対応するなど、自助努力による事業再生を支援してまいります。

⑤　私的整理ガイドライン等の活用

今般、策定された「個人債務者の私的整理に関するガイドライン」等を活用し、東日本大震災の影響により既往債務の弁済に困難を来たしている個人債務者について、自助努力による生活や事業の再建支援に向けて、第三者機関（個人版私的整理ガイドライン運営委員会）や弁護士・税理士等とも連携し、今後、事案に応じて債務整理を含めた支援を検討・対応してまいります。

また、個人版私的整理ガイドライン運営委員会の設立・運営にあたり、当行は同宮城支部へ当行支店長クラスの職員１名を出向させており、本ガイドラインの運営に積極的に関与しております。

⑥　会社資産が流失した中小規模事業者に対する事業再開代替地等の情報提供

津波及び地震等により資産流失・損壊等の被害を受けた地元中小規模事業者については、自己所有地に建築制限等が設定される可能性があることから、事業の再開に向けて代替用地の取得・賃借等を目指すことが想定されます。

このような代替地の取得・賃借等による事業再開を支援するため、当行は、行内の専門スタッフ（不動産鑑定士、中小企業診断士）が中心となり、外部業者等との連携による企業用不動産（Corporate Real Estate,CRE）に係る情報ネットワークを構築し、不動産鑑定士、不動産業者、建築士、中小企業診断士等による専門的なアドバイスを一元的に提供できる体制を構築いたします。

また、代替地等の提供者に対しても、取得・賃借希望者との効果的なマッチング、需要が見込まれる賃貸住宅建設による有効な資産活用等について専門的なアドバイスを一元的に提供できる体制とし、事業拡大等に向けた支援を展開してまいります。

⑦　広域レベルでの事業継承やＭ＆Ａ、ＭＢＯ、ＥＢＯ等への支援

今回の大震災では、津波により広範な地区が一度に全壊する状況となったことから、被災企業の事業再生にあたっては、被災地区を超えた、より広域的なレベルでの事業継承やＭ＆Ａへの支援も必要になるものと想定しております。

このため当行は、主要行や証券会社と連携することで、全国レベルでの事業継承、Ｍ＆Ａへの取り組みを可能とする体制を構築し、被災企業への情報提供及びマッチング等に取り組み、より幅広い視点で再生支援に取り組んでまいります。

また、ＭＢＯ、ＥＢＯ等の手法により事業再生を目指す取引先企業に対しても、当行は、主要行や証券会社との連携により必要な情報やノウハウ提供を行うなどの支援に取り組んでまいります。

⑧　きらやか銀行の事業再生ノウハウの活用

きらやか銀行では、企業支援・事業再生にあたり、中小企業診断士等の専担当者を配置し個社別によりきめ細かいサポート態勢を構築するなど、優れたノウハウを蓄積されております。

当行は、きらやか銀行との連携及び人的交流等を通じて、同行の事業再生ノウハウも積極的に活用し、被災企業の事業再生を支援してまいります。

＜第１次産業の再生に向けた支援策＞

被災地の第１次産業の復興及び第６次産業化への支援

宮城県は、全国有数の漁業生産高を有し、沿岸地区の重要産業となっていますが、津波により漁業者、漁港及び関連施設が壊滅的な被害を受けました。また、農業においても水稲・野菜等の主要生産地である東松島市及び仙台市近郊及び県南沿岸が被災し、耕地及び農業施設に壊滅的な被害を受けました。

第１次産業の復興は、漁港施設や農業用地等の再生など、公的セクターの関与・支援が主体となりますが、地域金融機関である当行においても、行内の専門スタッフ（農業経営アドバイザー、中小企業診断士）が中心となり、国・県・市町村、宮城県漁業信用基金協会、宮城県農業信用基金協会等が制度化する第１次産業向けの震災対応融資の取扱いや、第１次産業復興に向けた各施策（民間企業の新規参入を含む）に係る情報収集と提供に取り組んでまいります。

併せて、行内の農業経営アドバイザーが、日本政策金融公庫や外部コンサルタント等と連携し、第１次産業の高度化（法人化、６次産業化、雇用創出）への支援にも積極的に関与してまいります。

＜津波被災地の地方公共団体等への支援策＞

①　地方公共団体及び復興事業参入企業への支援

宮城県沿岸部の多数の地方公共団体は、津波により被災し、行政機能が壊滅的な被害を受けました。このため、今後、地域復興に向けた復興事業費が拡大することが予想されますが、震災の影響による税収等の落ち込みが懸念されることから、復興事業費の調達については、地域金融機関への要請が高まるものと想定されます。

また、ＰＦＩ（民間資金を活用した社会資本整備）法が改正となり、上下水道事業や港湾施設などの公共サービスの事業運営権を民間事業者に売却し、経営を委託する新方式が導入されました。大震災で被災した地方公共団体の復興事業においても、このＰＦＩ方式を活用し、民間事業者が参入することが想定されます。

このため当行は、宮城県の地域金融機関として、地方公共団体の資金需要に対して縁故債引受け等により対応するとともに、社会インフラ再整備にあたっては外部機関と連携のうえＰＦＩやシンジケートローン等への参加を通じて支援してまいります。

② 地域復興計画策定等への積極的な参画

当行は、地方公共団体や商工会議所等が実施する復興プラン策定や計画実施にも積極的に参画してまいります。

当行が地方公共団体等の復興プラン策定等に参画することにより、地元取引先企業が事業再生計画を策定するに際して、より有用な情報提供を行い、地方公共団体の復興計画と連動かつ整合性のとれた実現性の高い計画立案を支援できるように取り組んでまいります。

＜住宅ローン利用者の再建に向けた支援策＞

私的整理ガイドライン等の活用等

前掲のとおり、今般、策定された「個人債務者の私的整理に関するガイドライン」等を活用し、東日本大震災の影響により既往債務の弁済に困難を来たしている個人債務者について、自助努力による生活再建支援に向けて、第三者機関（個人版私的整理ガイドライン運営委員会）や弁護士・税理士等とも連携し、今後、事案に応じて債務整理を含めた支援を検討・対応してまいります。

＜地域社会再生に向けた支援策＞

公益信託仙台銀行まちづくり基金を通じた被災地の住民活動への支援

当行は、平成4年に創業40周年記念事業として公益信託仙台銀行まちづくり基金を創設し、毎年、宮城県内のまちづくり活動に携わる団体・個人に助成を行っており、助成累計実績は76先、920万円となっております。

大震災により、沿岸部を中心に地域住民によるコミュニティー活動が休止状態に追い込まれるなど、住民生活は大きな打撃を受けております。

当行は、地域復興のためには、住民自身による多様な地域活動を復活・支援していくことが重要であると認識しており、公益信託仙台銀行まちづくり基金を活用し、地域復興に向けて積極的に取り組む団体・個人の活動を継続的に支援してまいります。

（６）人材育成

① 人材育成の基本方針

お客さまに対して適切な融資・住宅ローン提案を行うにあたっては、正確な商品知識はもちろんのこと、財務・税務・法務、さらには業界動向など企業

活動全般に関する知識、そして個人のお客さまについては住宅税制やライフサイクル毎の生活資金設計などに関する知識などの基礎力が不可欠となります。

そのうえでお客さまとのコミュニケーション力を高め、その要望を的確に把握し、企業の商品・サービスに対する目利き能力等も高めることで、最適な商品・サービスを提案できるものになると認識しております。

震災復興支援にあたっては、平常時よりも相当に踏込んだ被災者との相談や対応が不可欠となることから、当行は、以下の②及び③の方策を通じて、震災復興支援に向けた人材育成に取り組んでまいります。

② 階層別の融資研修

当行は、新入職員の１年目から担当業務に関らず融資業務の基本を全員に習得させる教育方針としており、少人数研修体制のもとで融資基礎・住宅ローン基礎・事業融資基礎・自己査定などのカリキュラムを集中的に実施するとともに、入行２年以内に６カ月以上の融資業務を経験させております。

また、各階層別・種目別に行内外の融資研修を受講させるとともに、中小企業診断士や不動産鑑定士、ファイナンシャルプランニング技能士の資格取得を支援し、職員の融資能力の向上に積極的に取り組んでおります。

当行は、今後も上記の取り組みを通じて、融資基礎力と専門コンサルティング力の向上に取り組んでまいります。

③ 震災復興に向けた融資業務の実践教育

融資業務の実践教育については、地元企業応援部推進室に、法人営業経験の少ない若手職員を配属し、ベテラン職員によるＯＪＴ指導のもと、企業訪問や顧客ニーズの発掘方法、融資等の提案作成と交渉、行内外の諸手続き、与信後のフォローアップに至る一連の融資業務を実践し、融資の実践能力の向上に取り組んでまいります。

これらの若手職員は、概ね２年程度で営業店に配属を戻し、各営業店の渉外リーダーとして、お客さまへの融資対応にあたるとともに、後輩職員のＯＪＴ指導を担当してまりいます。

震災復興支援にあたっては、平常時よりも相当に踏込んだ被災者との相談や対応が不可欠となることから、当行は、新たに獲得した様々な情報等はＣＭＳ（行内顧客情報管理システム）に登録するとともに、上記のＯＪＴや行内研修、レポート還元等を通じて、行内全体で復興関連情報とノウハウをタイムリーに共有して、震災復興に対応できる人材の育成に積極的に取り組んでまいります。

≪被災事業取引先への事業再建支援策≫

支援対象先	事業再建等の方向	当行再建支援策
軽度の被災企業	現状のまま自助努力により経営再建策が見込まれる先など。	・既存借入の条件変更による支援。 ・政府系金融機関、県市町村等との連携等による復旧、復興の追加融資。 ・きらやか銀行等との連携による県外企業等とのビジネスマッチング等を通じて、新たな販路、仕入先拡大を支援。 ・楽天提携によるインターネットショッピングを通じた販路拡大。 ・当行等における被災企業の商品サービスの積極活用と他行等への利用促進。 ・経費削減等の経営改善へのコンサルティング。 ・税理士、中小企業診断士等の助言等も活用した改善計画策定の支援とフォローアップ。 ・宮城県中小企業再生支援協議会、セミナー等を通じた事業再生計画の策定支援。 ・公的支援制度（補助金、融資等）の情報提供。 ・東日本大震災を踏まえたＢＣＰ計画策定支援。
中度の被災企業	抜本的な事業再生や業種転換等により経営改善が見込まれる先など。	・既存借入の条件変更による支援。 ・政府系金融機関等との連携等によるＤＤＳ、ＤＥＳ等の検討。 ・再生ファンド「産業復興機構」の活用。 ・税理士、中小企業診断士等の助言等も活用した事業再生計画策定の支援とフォローアップ。 ・ＤＩＰファイナンスによる事業再生支援。 ・事業代替用地、事業設備等の再取得支援。 ・公的支援制度（補助金、融資等）の情報提供。 ・当行等における被災企業の商品サービスの積極活用と他行等への利用促進。 ・私的整理ガイドライン等の活用。
重度の被災企業	被災度が重く、事業継続への経営者の意欲等を総合的に勘案した結果、事業再開・存続等が厳しく、清算・事業譲渡等が見込まれる先など。	・主要行との連携による広域レベルでの事業譲渡（Ｍ＆Ａ、事業継承等）。 ・税理士、弁護士等との連携による債務整理。 ・公的支援制度（補助金等）の情報提供。 ・私的整理ガイドライン等の活用。

支援対象先	事業再建等の方向	当行再建支援策
第１次産業（漁業・農業）	公的セクターによる漁港施設、農業用地等の再生。 新たな経営体制の導入と付加価値の向上。	・宮城県漁業信用基金協会、宮城県農業信用基金協会等との連携による復興資金融資。 ・行内の農業経営アドバイザー、中小企業診断士等による第６次産業化へのコンサル支援。
共通支援策	被災企業の状況に応じた様々な公的支援策等の提供。	・みやぎ産業振興機構へ、被災地状況に精通した当行職員を出向させ、被災企業の現状にあった支援策を調整、提供。 ・当行職員が、みやぎ産業振興機構の「中小企業設備資金等審査委員会」の委員として、地元中小規模事業者の事業再生に幅広く関与、支援。 ・宮城県内商工会議所・商工会等の被災企業相談窓口への参加。 ・現場実践に重点をおいた行内教育により復興支援の担当者を育成。 ・行内顧客情報システム（ＣＭＳ）による被災企業ニーズの迅速な行内共通化。

≪被災地・地方公共団体等への再建支援策≫

支援対象先	再生等の方向	当行再建支援策
被災地の地方公共団体（津波被害地）	都市計画における復興計画策定。 住民生活基盤の復興と資金需要の高まり。 地方公共団体の財政基盤安定化。	・当行職員が復興計画等へ積極的に参画 ・復興資金の縁故債等での引受け ・社会資本整備へのＰＦＩ等への参画
被災地復興へ参画する民間企業等	社会インフラ復興等に民間資本を導入して再興　など	・シンジケートローン等への参画 ・社会資本整備へのＰＦＩ等への参画

≪被災地・住民への再建支援策≫

支援対象先	再生等の方向	当行再建支援策
被災地の住民	住宅施設、車輌等の再取得 生活全般の復興 相続手続 既存債務の取扱い	・被災地（石巻市）への住宅ローンプラザ増設、相談体制の強化。 ・超長期住宅ローン、無担保ローン等の融資 ・相続ご相談センターでの対応。 ・公的支援制度（補助制度等）の情報提供。 ・私的整理ガイドライン等の活用。
	住民による地域コミュニティー活動の復活による地域生活再生。	・公益信託仙台銀行まちづくり基金により、地域復興に取り組む住民活動へ助成金を支給。

２－４　その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策

２－４－１　創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策

当行は、創業又は新事業の開拓に対し、宮城県信用保証協会の創業・新事業支援融資制度の活用、きらやか銀行や商工会議所等の外部機関との連携により、支援策を実施してまいります。

（１）創業・新事業支援融資制度等の活用

当行は、将来性の見込める企業創業及び新事業を発掘・育成するために、宮城県信用保証協会の制度融資である「宮城県中小企業産業振興資金（創業育成資金）」、「仙台市新事業創出支援融資」などを活用し、資金面での支援を行っております。

直近の 3 年間（平成 20 年度から平成 22 年度）においては、情報サービス業、飲食業、医療・福祉業などのお取引先に対して累計 41 件、2 億 81 百万円の融資を行いました。

当行は、今後もこれらの取り組みを継続し、企業創業及び新事業の発掘・育成を支援してまいります。

（２）外部機関との連携

当行は、創業・新事業の開拓に向けて意欲をもつ経営者等を対象に、これまで中小企業基盤整備機構や行外の中小企業診断士等と連携して「創業支援セミナー」や「創業塾」などを開催し、創業・新事業の開拓への具体的な経営ノウハウ等を提供するなどの支援を行っております。

直近の 3 年間（平成 20 年度から平成 22 年度）においては、外部の会計事務所と連携した個別指導による「中期５ヶ年計画立案教室」を開催し、延べ 6 社の経営者が参加し、将来の新たな事業展開に向けた計画立案・管理ノウハウ（ＰＤＣＡサイクル）を習得する機会を提供いたしました。

当行は、今後もこれらの取り組みを継続するとともに、きらやか銀行との広域ビジネスマッチング等を通じて、お取引先の新事業開拓の機会等を創出してまいります。

２－４－２　経営に関する相談その他のお取引先企業（個人事業者を含む、以下同じ）に対する支援に係る機能の強化のための方策

（１）各種コンサルティングの実施

当行は、各種コンサルティングサービスの提供を通じ、お取引先企業の経営課題の解決に積極的に取り組むとともに、職員の人材育成とより良いサービスの開発を通じて、支援機能の強化を図っております。

直近の 3 年間（平成 20 年度から平成 22 年度）においては、宮城県の主要産業である農業分野への支援を強化するため、平成 21 年 1 月に県内地域銀行初の農業経営アドバイザー1 名を輩出しました。その後、同資格保有者数は 14 名まで増加しており、東北地区の地域銀行では最上位の保有者数となっております。

これまでに農業経営アドバイザーは、牛舎新築及び肥育牛数増加などの経営規模拡大を進める県内の肉牛畜産業者に対し、肥育計画と連動した中長期の資金繰り計画の策定を支援するとともに、高級牛肉等のインターネット販売やビジネス商談会での販路拡大を支援するなどの取り組みを行っております。

また、第１次産業については、生産・製造・販売までを一貫して手掛けて付加価値化・高度化を目指す「第６次産業化」への取り組みが活発化しており、当行においても外部機関と連携して積極的に関与しております。

当行は、今後もお取引先企業に対する経営相談及び支援機能の強化の観点から、本部専門部署（地元企業応援部）において、行内専門スタッフ（中小企業診断士、不動産鑑定士、農業経営アドバイザー）が、財務改善・不動産活用・農業経営などの各種のコンサルティングサービスを実施してまいります。

また、宮城県内の古川、岩沼、石巻に設置した地元企業応援部推進室分室の融資担当の専門職員が、営業店とともにお取引先への訪問活動を徹底し、上記の行内専門スタッフと協力しながら、お取引先へ経営改善に向けたコンサルティングに取り組んでまいります

（２）ビジネスマッチングの実施

お取引先企業の販路・仕入先の拡大、事業用地・建物の取得などの様々なビジネスニーズに対応するため、ビジネスマッチングを積極的に推進しております。

直近の 3 年間（平成 20 年度から平成 22 年度）においては、行内顧客情報管理システム（ＣＭＳ）の運用を本格化させ、営業担当者（法人営業及び住宅ローン営業等）がお取引先への訪問・面談活動を徹底することで把握した様々なビジネスニーズを同システムに登録し、その情報を本部・営業店全体でタイムリーに共有することにより、全行規模での迅速なビジネスマッチングの実現に取り組んでおります。

当行は、今後も行内顧客情報管理システム活用によるお取引先ニーズの一層の把握・蓄積に取り組むとともに、きらやか銀行のほか、東北地区以外の銀行との広域的なビジネスマッチングに取り組み、各銀行の持つネットワーク機能を最大限に活用し、より精度の高いマッチングサービスを提供するための体制を構築してまいります。

（３）自動車産業集積等に関る情報集積と活用

宮城県は、セントラル自動車をはじめとする自動車関連産業の集積を進めており、東日本大震災の影響があったものの新工場が本格稼動するに至っております。

直近の 3 年間（平成 20 年度から平成 22 年度）においては、自動車関連産業の集積に伴う地元取引先企業のビジネスチャンス拡大に向けて、宮城県内の中小企業団体（中小企業家同友会、フロネシス 2008 等）との密接な情報交換・交流、企業支援等に取り組んでおります。

当行は、今後もこれらの取り組みを継続し、自動車関連産業に係る新たなビジネスチャンス拡大を支援してまいります。

（４）医療・福祉分野など成長分野への支援

宮城県においては、医療・社会福祉・介護分野での起業数が増加するなど、成長分野の一つとなっており、高齢化社会の一層の進展等を背景に今後も新規開業等の資金需要が見込まれております。

直近の 3 年間（平成 20 年度から平成 22 年度）においては、これまでの推進部法人開拓プロジェクトチームが中心となり、医療・社会福祉・介護分野の設備資金や運転資金の需要に積極的かつ迅速に対応しております。平成 23 年 3 月期の「医療・福祉分野」への業種別貸出残高は 131 億円（前年比 1 億 58 百万円増）であり、主力の卸小売業、建設業、不動産業等への貸出残高が減少するなかで、増加傾向が続いております。

当行は、今後も推進部法人開拓プロジェクトチームの機能を継承した地元企業応援部が中心となって、これまで取り組んできた医療・社会福祉・介護の分野での資金供給ノウハウを蓄積・活用するとともに、日本銀行の成長基盤強化支援資金供給等も活用して、今後も積極的に支援してまいります。

２－４－３　早期の事業再生に資する方策

当行は、以下の方策により地域の中小・小規模企業の実態を十分に把握し、早期の事業再生に向けた経営支援を行っております。今後につきましても、これまで以上にお取引先の事業再生への関与を強化してまいります。

（１）支援企業へのサポート体制

当行は、半期毎に財務改善や事業再生などの経営支援を行う「企業支援対象先」（金融円滑化に伴う条件変更先を含む）を選定のうえ、本部と営業店が連携して経営改善計画の策定支援や定期的なモニタリングを実施しております。

直近の 3 年間（平成 20 年度から平成 22 年度）においては、「経営改善計画書策定ツール」を活用して経営シミュレーションを行い、支援対象先が円滑に計画を策定できるよう支援するほか、策定先に対しては年 2 回以上の訪問等による進捗管理を行い、経営相談・指導を継続して実施しております。

平成 22 年度下半期においては、支援対象先を 100 社選定し 85 先の経営改善計画を本部承認しました。残り 15 先についても、14 先が経営シミュレーションに取り組んでおり、1 社が中小企業再生支援協議会の支援を受けて計画策定中となっております。また、上記 100 社とは別に、金融円滑化法に基づき条件変更を行った 527 先も支援対象としており、144 先の経営改善計画を策定しております。

当行は、東日本大震災により多数の取引先が被災したことから、地域経済の復興に向けて、下記（２）及び（３）の方策を通じて、企業支援体制をさらに強化してまいります。

（２）地元企業応援部の新設によるサポート力の強化

当行は、平成 23 年 6 月、これまでの融資部企業支援室を、新設した地元企業応援部サポート室へ移行し、人員体制を従来の 3 名から 5 名へ増員しました。今後も増員を図り 14 名体制とし、お取引先の経営改善、事業再生に向けた支援態勢を整備・強化してまいります。

平成 23 年度上半期は、東日本大震災の影響等も踏まえ、全体で 695 先を支援対象先（うち 148 先が新規支援先）として選定し、取引先の復旧・復興を支援しております。

今後、当行は、地元企業応援部と本部関係部、営業店が密接に連携のうえ、行内の中小企業診断士等が、経営改善計画の策定支援のほか、計画達成まで定期的に進捗を把握・支援してまいります。また、経営委員会及び取締役会へ進捗状況等を報告するなど、経営陣が一体となりサポート体制を強化してまいります。

（３）事業再生の手法

当行は、お取引先の事業規模及び財務状況に応じて、ＤＤＳ、ＤＥＳ、債権放棄等の様々な手法による再生の可能性を検討しております。

当行は、今後も中小企業再生支援協議会、外部コンサルティング会社との連携を強化し、支援先の状況等に適した事業再生手法を個社別に検討・実施してまいります。

２－４－４　事業の承継に対する支援に係る機能の強化のための方策

当行は、これまで外部機関と連携した関連セミナー等を開催するなど、取引先の事業承継に対する支援に取り組んでおります。

直近の 3 年間（平成 20 年度から平成 22 年度）においては、中小企業基盤整備機構と連携した事業承継セミナーを開催し、56 先の取引先が参加のうえ、事業承継の問題点や事業承継計画の重要性、関連税制等の知識を習得できるよう支援してまいりました。

また、事業承継に関するお取引先の問題解決の支援のために、営業担当者が入手した情報を行内顧客情報管理システム（ＣＭＳ）に登録することで、本支店一体となった相談体制を整備しております。

当行は、今後もこれらの取り組みを継続するとともに、行内だけでは解決できない専門的な分野（法務、税務等）の課題については、外部専門家との緊密な連携を図りながら、取引先の課題解決に積極的に支援してまいります。

前述のとおり、主要行や証券会社と連携することで、全国レベルでの事業承継、Ｍ＆Ａへの取り組みを可能とする体制を構築し、被災企業への情報提供及びマッチング等に取り組み、より幅広い視点で再生支援に取り組んでまいります。

ＭＢＯ、ＥＢＯ等の手法により事業再生を目指す取引先企業に対しても、当行は、主要行や証券会社との連携により必要な情報やノウハウ提供を行うなどの支援に取り組んでまいります。

２－４－５　地域や利用者に対する積極的な情報発信

当行は、地域金融機関として様々な機会を通じて、当行の経営状況等を適時適切に開示するとともに、地域密着型金融に係る当行の取り組み状況についても、ディスクロージャー誌やホームページ、ニュースリリース等を通じて、地域社会へ継続的に発信しております。

当行は、今後も、経済復興への支援策も含めて、これらの取り組みを継続することにより、地域社会からの信頼と支持をさらに高めてまいります。

第３　協定銀行による株式等の引受け等に係る事項

３－１　株式会社整理回収機構による株式等の引受け等を求める額及びその内容・金額及び条件

	項目	内容
1	種類	株式会社仙台銀行第Ｉ種優先株式
2	申込期日（払込期日）	平成 23 年 9 月 30 日
3	発行価額	1 株につき 1,500 円
	非資本組入れ額	1 株につき 750 円
4	発行総額	30,000 百万円
5	発行株式数	20 百万株
6	議決権	本優先株主は、全ての事項につき株主総会において議決権を行使することができない。ただし、定時株主総会に本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が提出されないときはその定時株主総会より、本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が定時株主総会において否決されたときはその定時株主総会の終結の時より、本優先配当金の額全部の支払を受ける旨の決議がなされる時までの間は、全ての事項について株主総会において議決権を行使することができる。
7	優先配当年率	預金保険機構が公表する各事業年度（公表年度の前事業年度）の「優先配当年率としての資金調達コスト」 （平成 24 年 3 月 31 日を基準日とする期末の剰余金の配当の場合は、払込期日から平成 24 年 3 月 31 日までの間の日数で日割り計算により算出される割合とする。） ただし、日本円 TIBOR（12 ヶ月物）または 8%のうちいずれか低い方を上限とする。
	優先中間配当金	本優先配当金の 2 分の 1 を上限
	累積条項	非累積
	参加条項	非参加
8	残余財産の分配	普通株主に先立ち本優先株主が有する本優先株式 1 株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた額を支払う。このほかの残余財産の分配は行わない。
9	取得請求権 （転換予約権）	本優先株主は、取得請求期間中、当銀行が本優先株を取得するのと引換えに当銀行の普通株式を交付することを請求することができる。
	取得請求期間の開始日	平成 25 年 4 月 1 日
	取得請求期間の終了日	平成 48 年 9 月 30 日
	当初取得価額 （当初転換価額）	取得請求期間の初日における連結 BPS （※連結 BPS：直近の有価証券報告書、半期報告書又は四半期報告書における 1 株当たり純資産額。以下同様） 但し、取得請求期間の開始日に先立つ 5 連続取引日までの期間において、当銀行の普通株式が上場等をしている場合、取得請求期間の開始日に先立つ（当該日含まない）5 連続取引日における毎日の終値の平均値に相当する金額 （※終値：当銀行の普通株式の終値。気配表示を含む。以下同様）
	取得請求期間中の 取得価額修正	毎月第 3 金曜日の翌日以降、当該第 3 金曜日まで（当該日含む）の直近の 5 連続取引日の終値の平均値に相当する金額
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	302 円

【前頁続き】

	項目	内容
10	金銭を対価とする 取得条項	当銀行は、平成 33 年 10 月 1 日以降、取締役会が別に定める日（当該取締役会の開催日までの 30 連続取引日（当該日を含む）の全ての日において普通株式時価が下限取得価額を下回っている場合で、かつ、金融庁の事前承認を得ている場合に限る）が到来したときに、法令上可能な範囲で、本優先株式の全部または一部を、金銭を対価として取得することができる。 （※普通株式時価：連結 BPS。但し、取得日を決定する取締役会の開催日を最終日とする 30 営業日の期間において、当銀行の普通株式が上場等をしている場合、終値）
	対価となる金額	本優先株式 1 株につき、本優先株式 1 株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた金額
11	普通株式を対価とする 取得条項	当銀行は、取得請求期間の終了日までに当銀行に取得されていない本優先株式の全てを取得請求期間の終了日の翌日（以下、「一斉取得日」という）をもって取得する。当銀行は、かかる本優先株式を取得するのと引換えに、本優先株主が有する本優先株式数に本優先株式 1 株当たりの払込金額相当額を乗じた額を一斉取得価額で除した数の普通株式を交付する。
	一斉取得価額	連結 BPS（但し、一斉取得日からこれに先立つ 45 連続取引日までの期間において、当銀行の普通株式が上場等をしている場合、一斉取得日に先立つ 45 取引日目に始まる 30 連続取引日の毎日の終値の平均値に相当する金額）
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	302 円

３－２　金額の算定根拠及び当該自己資本の活用方針

（１）金額の算定根拠

平成23年3月末の当行の連結自己資本比率は6.73%、単体自己資本比率は7.00%であり、国内基準である4.00%を上回っております。

しかしながら、東日本大震災の中長期的な影響による信用リスクの拡大懸念、さらには今般の震災や世界的な金融市場の混乱による市場リスクの拡大懸念を踏まえますと、財務基盤の健全性を確保し、宮城県の震災復興に向けて被災者等への円滑な資金供給機能を果たしていくためには、予防的に自己資本の増強が必要と判断いたしました。

当行の営業基盤である宮城県は、東日本大震災により過去にない規模の甚大な被害を受け、既に県内経済は足下で悪化するなど、特に当行の主要なお取引先である中小規模事業者はかつてないほどの厳しさに直面しております。

こうしたことから、地域の復旧・復興に向けて、被災地の地域金融機関である当行に期待されている役割と責任は極めて重大であり、当行は、それらを果たすため、なお一層の努力が必要であると認識しております。

具体的には、安定した収益性、高い健全性に支えられた強固な財務基盤を背景に安定的かつ円滑な資金供給を続けることであり、一方では、地域経済の一日も早い復旧・復興と活性化に向けて、今回の経営強化計画を着実に実践し、金融支援を含めた復興支援策に全力で取り組むことであります。

今回の経営強化計画を着実に実践するため、300億円の資本増強により、震災による信用リスクの拡大や一段の有価証券価格の下落への耐性を確保し、地域経済や金融市場に急激な変動が生じた場合でも、財務基盤を安定させ、適切かつ積極的な金融仲介機能が発揮できるようにしてまいります。

なお、平成23年9月期中間決算においては、震災後に進めてきた融資取引先の実態把握や担保物件の確認作業の結果に、今後の震災の影響等も加味したうえで、出来る限り保守的に自己査定を行い、震災関連の貸倒引当金を追加計上する見込みです。併せて有価証券評価損についても、積極的な減損処理の実施を検討しております。これにより信用リスクの拡大及び有価証券下落リスクを極力排除するとともに、国の資本参加をいただくことにより、以下のとおり経営強化計画期間を通じ、十分な自己資本水準を確保できる見込みです。

（２）当該自己資本の活用方針

当行の営業基盤である宮城県経済において、当行が担うべき役割は非常に大きく、東日本大震災からの地域経済の復興及び活性化に向け、中小規模事業者をはじめとするお取引先への安定的かつ円滑な資金供給機能を積極的に果たすことを目的として活用してまいります。

≪単体自己資本比率の推移≫

	23/3 期 実績	23/9 期 予定	24/3 期 予定	24/9 期 予定	25/3 期 予定
自己資本比率	7.00%	14.1%程度	12.4%程度	12.1%程度	11.9%程度
Tier Ⅰ比率	4.20%	11.3%程度	11.2%程度	10.9%程度	10.9%程度

	25/9 期 予定	26/3 期 予定	26/9 期 予定	27/3 期 予定
自己資本比率	11.8%程度	11.7%程度	11.6%程度	11.6%程度
Tier Ⅰ比率	10.8%程度	10.7%程度	10.6%程度	10.6%程度

※当行は、平成 23 年度下半期以降に期限到来する劣後ローン（補完的項目・Tier Ⅱ）を順次返済する予定であり、本計画期間の終期（平成 27 年 3 月期）の自己資本比率は 11.6%程度を予定しております。

※当行では、被災企業向け貸出金の積み上げなどにより、今後、リスクアセット（分母要因）は順次増加する見込みです。その一方、分子要因である自己資本（基本的項目・Tier Ⅰ）は、勘定系システム更新費用の負担や震災後の地域経済低迷の影響もあり、積み上げには時間を要する見込みです。このため Tier Ⅰ比率は緩やかに低下する見込みですが、平成 28 年 3 月期においても 10.4%程度を確保し、その後上昇に転ずる見込みです。

第４　収益の見通し

４－１　平成２３年３月期決算の概要

（１）経営環境

平成 22 年度のわが国経済は、海外経済の改善を背景に生産及び輸出が緩やかに増加し、個人消費においてもエコカー減税やエコポイント制度等の景気対策効果が表れるなど、持ち直しの動きがみられました。一方、夏場の急激な円高進行などにより株価が下落するなど、金融経済環境は不安定な動きがみられました。

当行の営業基盤である宮城県経済は、雇用情勢や個人消費は厳しい状況が続いたものの、宮城県が工場誘致したセントラル自動車が、平成 23 年 1 月に大衡村の新本社工場で輸出用車輌を生産開始するなど、持ち直しの動きがみられました。

しかしながら、平成 23 年 3 月 11 日に発生した東日本大震災により、東北・関東の広範囲が被災し、社会・生活インフラ、生産・営業用設備、物流ネットワーク等が過去にない規模の甚大な被害を受けました。復旧への懸命な取り組みが続いていますが、当面、宮城県及びわが国の経済に悪影響が及ぶことが懸念されております。

（２）資産・負債の状況（単体ベース）

貸出金残高は、地方公共団体向け貸出や大企業向けの政策融資等を中心に前年同月比 235 億円減少し、4,894 億円となりました。なお、中小企業向け貸出は、営業担当者の増員やエリア営業体制の導入などの営業力の強化に取り組み、前年同月比 9 億円増加の 1,997 億円となりました。

一方、預金残高は、公金預金、法人預金、個人預金を中心に前年同月比 103 億円増加し、7,681 億円となりました。

≪資産・負債の推移≫　　（単位：百万円）

	23 年 3 月末 実績	22 年 9 月末比	22 年 3 月末比	22 年 9 月末 実績	22 年 3 月末 実績
資産	795,997	△15,731	△129	811,728	796,126
うち貸出金	489,444	△19,444	△23,513	508,888	512,957
中小企業向貸出	199,778	△2,571	923	202,349	198,855
うち有価証券	231,497	9,406	13,235	222,091	218,262
負債	783,288	△9,737	8,826	793,025	774,462
うち預金等	768,162	△10,201	10,342	778,363	757,820
うち社債・借用金	9,007	883	△1,219	8,124	10,226
資本	12,708	△5,994	△8,956	18,702	21,664

※預金等は、譲渡性預金を含んでおります。

（３）東日本大震災関連の損失計上（単体ベース）

①　店舗等の被害損失

東日本大震災の大津波により沿岸部の５店舗（気仙沼支店、歌津支店、志津川支店、雄勝支店、女川支店）及び店舗外ＡＴＭ９カ所が全壊となり、宮城野支店が地震被害により解体・移転いたしました。

大震災にともなうこれらの店舗等の固定資産処分･減損等の関連損失につきましては、2 億 55 百万円を計上しました。

②　東日本大震災に係る与信費用

平成 23 年 3 月期決算において、多くの融資取引先について、連絡がとれない、あるいはその実態把握や担保物件の確認等が一時的に困難な状況にありました。

このため、そのような融資取引先や担保物件については、期末日までに把握している情報に基づき自己査定を行うとともに、個別貸倒引当金 1 億 43 百万円を計上いたしました。また、地域の被害状況等に応じて一定の予想損失率を算定し、一般貸倒引当金 27 億 55 百万円を計上いたしました。

以上により、東日本大震災関連の与信費用として合計 28 億 98 百万円を計上いたしました。

（４）損益の状況（単体ベース）

銀行の本業の収益力を表すコア業務純益は、利回り低下により貸出金利息収入等の資金利益が減少したこと、金融派生商品損益（金利仕組みローン）の改善幅が縮小したことから、前年同期比 7 億円減少の 16 億円となりました。

有価証券は、株式市場の低迷等の影響により、取得価格に比べて時価が著しく下落した有価証券について 24 億円の減損処理を行いました。貸倒償却引当費用（震災影響分を除く）は、前年同期比 2 億円減少の 5 億円となりました。

経常損益は、コア業務純益の減少及び有価証券の減損処理額の増加などから、前年同期比 32 億円減少の 16 億円の損失となりました。

当期純損益は、上記の経常損失に加え、特別損失に東日本大震災に係る損失 31 億円（固定資産関連 2 億 55 百万円、貸倒引当金繰入額 28 億 98 百万円）を計上したこと、繰延税金資産の取崩額を含む法人税等調整額 19 億円を計上したこと等により、68 億円の純損失となりました。

（５）繰越損失の処理の状況（単体ベース）

当期に計上いたしました繰越損失については、平成 23 年 6 月開催の定時株主総会の承認等を経て、別途積立金、資本準備金及び利益準備金の額の減少並びに剰余金の処分により、全額を一掃しました。

≪損益状況の推移≫　　（単位：百万円）

	23年3月期 実績	22年3月期比	21年3月期比	22年3月期 実績	21年3月期 実績
業務粗利益	10,571	△2,463	△260	13,034	10,831
[コア業務粗利益]	12,272	△650	△514	12,922	12,786
資金利益	11,373	△427	△1,225	11,800	12,598
役務取引等利益	782	85	110	697	672
その他業務利益	△1,584	△2,120	855	536	△2,439
（うち国債等関係損益）	△1,701	△1,812	253	111	△1,954
経費	10,592	61	141	10,531	10,451
人件費	4,950	115	103	4,835	4,847
物件費	5,111	6	80	5,105	5,031
一般貸倒引当金繰入額	△271	13	―	△284	―
業務純益	249	△2,537	△131	2,786	380
[コア業務純益]	1,679	△712	△656	2,391	2,335
臨時損益	△1,870	△692	△1,841	△1,178	△29
不良債権処理額	853	△220	811	1,073	42
（貸倒償却引当費用）	582	△207	540	789	42
株式関係損益	△811	△851	△659	40	△152
経常利益	△1,621	△3,229	△1,971	1,608	350
特別損益	△3,213	△3,241	△3,400	28	187
震災関連損失	3,154	―	―	―	―
貸倒引当金繰入額	2,898	―	―	―	―
固定資産関連損失	255	―	―	―	―
税引前当期純利益	△4,834	△6,471	△5,372	1,637	538
法人税等	26	△29	△64	55	90
法人税等調整額	1,969	1,381	1,569	588	400
当期純利益	△6,829	△7,822	△6,875	993	46

４－２　収益の見通しの概要

（１）平成23年9月期中間決算の見通し（単体ベース）

①　東日本大震災関連等の追加損失計上

今般の震災の影響は、平成23年3月期決算時点で想定した以上に長期間かつ広範囲に及ぶことが懸念されております。

このため平成23年9月期中間決算においては、震災後に進めてきた融資取引先の実態把握や担保物件の確認作業の結果に、今後の震災の影響等も加味したうえで出来る限り保守的に自己査定を行い、震災関連の貸倒引当金を46億円程度追加計上する見込みです。

併せて、震災の影響及び世界的な金融市場の混乱を踏まえ、有価証券評価損について積極的な減損処理の実施を検討しております。

これにより、今後の信用リスクの拡大及び有価証券下落リスクを極力排除していく考えでございます。

②　損益の状況（単体ベース）

資金利益については、被災者向け融資に積極的に取り組んでいるものの、利回り低下による影響により、前年同期比 4 億円減少の 53 億円程度を見込んでいます。

役務取引等利益については、預かり資産業務への取り組みにより、前年とほぼ同水準の 3 億 70 百万円程度を見込んでいます。

経費については、システム関連更新費用の発生等から、前年同期比 1 億円増加の 55 億円程度を見込んでいます。

以上により、コア業務純益については、前年同期比 6 億円減少の 2 億円程度を見込んでいます。

経常損益は、前記のとおり東日本大震災関連の貸倒引当金繰入 46 億円、株式等関係損失 40 億円を計上することから、90 億円程度の損失を見込んでいます。

当中間純損益は、繰延税金資産の取崩し 5 億円程度を計上することから、96 億円程度の損失を見込んでいます。

③　東日本大震災の復興支援に向けた財務基盤の強化

前記②のとおり、当行の平成23年9月期中間決算は、震災の影響を踏まえ出来る限り保守的に自己査定を行うことで、震災関連の貸倒引当金を追加計上するとともに、併せて有価証券評価損についても積極的な減損処理の実施を検討しております。

この結果、本中間決算は96億円程度の赤字決算を見込んでおりますが、本決算において信用リスクの拡大及び有価証券下落リスクを極力排除するとともに、国の資本参加をいただくことにより、経営強化計画期間を通じて十分な自己資本水準を確保できるようにしてまいります。

当行は、財務基盤を強化することにより、東日本大震災からの復興支援、中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化に万全の体制で取り組んでまいります。

（２）平成 24 年 3 月期決算及び繰越損失処理の見通し（単体ベース）

平成 23 年 9 月期中間決算において 96 億円程度の赤字決算を見込んでいることから、平成 24 年 3 月期決算については、経常損益は 89 億円程度の損失、当期純損益は 95 億円程度の損失を見込んでおります。

なお、繰越損失については、平成 24 年 6 月開催予定の定時株主総会の承認等を経て、その他資本剰余金、資本準備金の額の減少等により全額を一掃し、配当に向けた態勢を整備してまいります。

（３）平成 25 年 3 月期以降の決算の見通し（単体ベース）

平成 25 年 3 月期以降の決算は、経営強化計画に基づく施策を着実に実施することなどにより収益力を漸次回復させてまいります。なお、平成 25 年度に勘定系システム更新に係る費用負担を予定していることから、下表の決算を見込んでおります。

≪収益見通し≫　（単位：百万円）

	23 年 3 月期 実績	23 年 9 月期 見通し	22 年 9 月期	対比
業務粗利益	10,571	5,300	4,757	543
資金利益	11,373	5,300	5,757	△457
役務取引等利益	782	370	374	△4
その他業務利益	△1,584	△340	△1,374	1,034
経費	10,592	5,500	5,315	185
コア業務純益	1,679	200	845	△645
貸倒償却引当費用	582	4,640	542	4,098
一般貸倒引当金	△271	50	△176	226
個別貸倒引当金	832	4,590	705	3,885
株式関係等損益	△811	△4,000	△867	△3,133
経常利益	△1,621	△9,000	△2,054	△6,946
特別損益	△3,213	△75	8	△83
当期純利益	△6,829	△9,600	△2,550	△7,050

※23 年 3 月期は、特別損失に震災関連の貸倒引当金 2,898 百万円を計上しております。

（単位：百万円）

	24 年 3 月期 見通し	25 年 3 月期 見通し	26 年 3 月期 見通し	27 年 3 月期 見通し
業務粗利益	11,200	11,900	12,000	12,100
資金利益	―	―	―	―
役務取引等利益	―	―	―	―
その他業務利益	―	―	―	―
経費	11,100	10,500	11,000	10,800
コア業務純益	500	1,400	900	1,300
貸倒償却引当費用	4,700	610	570	660
一般貸倒引当金	△70	△510	△190	△250
個別貸倒引当金	4,770	1,120	760	910
株式関係等損益	△4,000	―	―	―
経常利益	△8,900	550	200	430
特別損益	△70	△40	△2	△2
当期純利益	△9,500	480	170	410

第５　剰余金の処分の方針

＜配当方針及び配当に向けた態勢整備＞

当行は、銀行業という公共性と金融環境の著しい変化に鑑み、内部留保の充実を図るとともに、安定した配当を維持することを基本方針としております。

しかしながら、平成 23 年 3 月期は、東日本大震災の影響等により、与信費用ならびに固定資産関連損失が増加し、68 億円の純損失を計上しました。かかる状況下、今後、被災された中小規模事業者等のお客さまに対し充分な金融仲介機能を提供し、大震災復興に向けた積極的な取り組みを万全な態勢で果たすためには、内部留保を充実させることが必要であると判断し、当期末配当を無配としました。

また、平成 24 年 3 月期決算についても、東日本大震災関連の追加損失を計上することから、当期純損益は 95 億円程度の損失を見込んでおり、配当は無配とする方針ですが、当期に発生する繰越損失については、平成 24 年 6 月開催予定の定時株主総会の承認等を経て、その他資本剰余金、資本準備金の額の減少等により全額を一掃し、配当に向けた態勢を整備してまいります。

その後、宮城県の経済復興とともに収益力を漸次回復し、平成 25 年 3 月期の期末配当より配当を実施・継続していく方針です。なお、宮城県経済及び金融市場の動向が不透明な状態にあることから、当面、中間配当は実施せず、期末配当に一本化いたします。

収益力を回復・積上げることにより、平成 48 年 3 月期末において利益剰余金は 302 億円まで積み上がる見込みでございます。

≪当期純利益、利益剰余金の見通し≫　　（単位：百万円）

	23/3 月末	24/3 月末	25/3 月末	26/3 月末	27/3 月末	28/3 月末	29/3 月末
当期純利益	△6,829	△9,500	480	170	410	1,290	2,040
利益剰余金	―	―	270	230	350	1,120	2,650

	30/3 月末	31/3 月末	32/3 月末	33/3 月末	34/3 月末	35/3 月末	36/3 月末
当期純利益	2,220	2,430	1,810	1,970	1,970	1,970	1,970
利益剰余金	4,350	6,270	7,560	9,020	10,480	11,930	13,390

	37/3 月末	38/3 月末	39/3 月末	40/3 月末	41/3 月末	42/3 月末	43/3 月末
当期純利益	1,680	1,970	1,970	1,970	1,970	1,970	1,970
利益剰余金	14,560	16,010	17,470	18,930	20,380	21,840	23,290

	44/3 月末	45/3 月末	46/3 月末	47/3 月末	48/3 月末
当期純利益	1,970	1,970	1,970	1,680	1,970
利益剰余金	24,750	26,210	27,660	28,830	30,290

※平成 25 年 3 月期から平成 28 年 3 月期までの当期純利益の増加は、経営強化計画の復興支援策の実施による貸出金の増加等による収益増加を見込んで予想しております。
※新勘定系システムの更新は平成 26 年 3 月期を予定しており、以降、平成 37 年 3 月期及び平成 47 年 3 月期を更新時期と想定し、更新一時費用を計上のうえ予想しております。
※平成 29 年 3 月期以降の当期純利益の増加は、経済復興の進展による貸出金の増加等に加えて、物件費の節減等による効果を見込んで予想しております。
※平成 32 年 3 月期以降は、過年度の繰越欠損金が解消となり法人税等が発生するため、当期純利益は 18 億円程度で推移するものと予想しております。
※利益剰余金は、経営強化計画の始期（平成 23 年 3 月期）から 25 年目（平成 48 年 3 月期）までに 302 億円が積み上がり、公的資金 300 億円の返済は十分可能です。

第６　財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策

６－１　経営管理に係る体制及び今後の方針

（１）取締役会

取締役会は、取締役９名（うち社外取締役１名）及び監査役４名（うち社外監査役２名）で構成し、原則月１回開催しております。

取締役会は、重要な経営方針を決定するとともに、中期経営計画の進捗状況、業績推移、有価証券及び不良債権の状況等について、定期的に担当部から報告を受けるとともに、必要な改善を指示するなど管理を行っております。

特に社外取締役及び社外監査役からは、取締役会の議案等に対して活発な発言をいただいており、当行の経営管理態勢の機能発揮に大きな役割を果たしていただいております。

（２）経営委員会

経営委員会は、本店常勤取締役及び部長の 15 名で構成し、原則週２回（火曜日と金曜日）、定期的に開催しております。また、常勤監査役２名がオブザーバーとして参加し、適宜、議案に対する意見表明等を行っております。

経営委員会は、取締役会において決定した経営方針に基づいて、その具体的な執行方針等を定めるとともに、業務執行に関する重要事項について決定又は協議し、併せて業務執行の全般を統制しております。

また、経営課題の状況に応じて、機動的に臨時経営委員会を開催し、対応策を協議し、迅速な解決に取り組んでおります。さらには原則として月１回、休日に臨時経営委員会を開催し、収益力の強化など重要課題への対応策を集中的に検討する体制としております。

（３）東日本大震災を受けた経営管理体制の強化

東日本大震災の復興支援及び経営強化計画に万全の体制で取り組むため、平成 23 年６月の定時株主総会において常勤取締役を１名増員し、９名体制（うち社外取締役１名）といたしました。

併せて、同年６月に復興支援の担当部署として地元企業応援部を創設しましたが、復興支援に係る経営管理体制を強化するため、取締役に同部長を委嘱しました。

（４）今後の方針

今後、経営強化計画に基づく中小規模事業者融資及び東日本大震災の復興支援

を積極的かつ着実に推進するため、各ブロック担当の役員または本部部長が、担当するブロック支店長会議において、施策の進捗及び計数実績等に対する管理を適切に行ってまいります。

また、経営委員会は、本計画の主管部署である企画部から定期的に報告を受け、計画全体の進捗を管理するとともに、必要に応じて機動的に臨時経営委員会を開催し、計画と実績に乖離が生じた場合は、問題点の洗出し・改善策の検討を行い、以降の推進策を構築してまいります。

取締役会は、定期的に経営強化計画の進捗状況の報告を受け、社内役員のほか、社外取締役（1 名）及び社外監査役（2 名）からも意見をいただくなど、計画の進捗管理に積極的に関与してまいります。

６－２　業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針

（１）内部監査体制

業務監査部は、半期毎に内部監査方針及び内部監査基本計画を策定し、取締役会の承認を受けております。

業務監査部は、本計画に基づいて内部管理態勢や金融円滑化管理態勢、業務諸活動状況の検証・評価を目的とした通常監査を実施するほか、頭取の命令により特別監査を実施しております。また、市場部門や自己資本管理部門、リスク管理部門への本部監査態勢を整備し、監査を実施しております。

金融円滑化管理態勢については、中小企業等に対する経営相談や経営改善計画の策定支援、中小企業に適した資金供給方法の徹底等など、地域密着型金融の推進に係る態勢整備や実施状況を内部監査しております。

（２）監査役会

監査役会は、監査役 4 名（うち社外監査役 2 名）で構成し、原則月 1 回開催しております。

常勤監査役は、毎週 2 回開催する経営委員会にオブザーバーとして出席し、経営執行状況を監視するとともに、経営課題等を把握し、必要に応じて意見を述べております。

また、常勤監査役は、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会、ＡＬＭ委員会の本部委員会（経営委員会の下部協議機関）へオブザーバーとして出席し、経営課題の検討・解決に向けて、必要に応じて意見を述べております。

（３）今後の方針

今後、業務監査部は、経営強化計画を踏まえて金融円滑化管理態勢に係る内部監査項目の見直しを行い、定期的に監査を行うなど、経営強化計画の適切な実施に向けて取り組んでまいります。

監査役は、引き続き、取締役会や経営委員会等に出席のうえ、経営強化計画の進捗状況について報告を受けるとともに、必要に応じて意見を述べるなど、同計画の適切な実施に向けて取り組んでまいります。

６－３　与信リスクの管理（不良債権の適切な管理を含む。）及び市場リスクを含む各種リスクの管理の状況及び今後の方針

（１）リスク管理体制

当行は、リスク管理の徹底・高度化を重要な経営課題と位置づけており、リスク管理に関する基本的事項を定めた「リスク管理基本方針」及び各リスク管理規程を定めております。

リスク管理体制にあたっては、リスク種類毎に主管部署が管理するほか、リスク統括部リスク管理室が総合的に管理する体制としております。また、経営レベルでの適切なリスク管理を行うため、リスク管理委員会・ＡＬＭ委員会を設置し、リスクの識別・管理等に努めております。

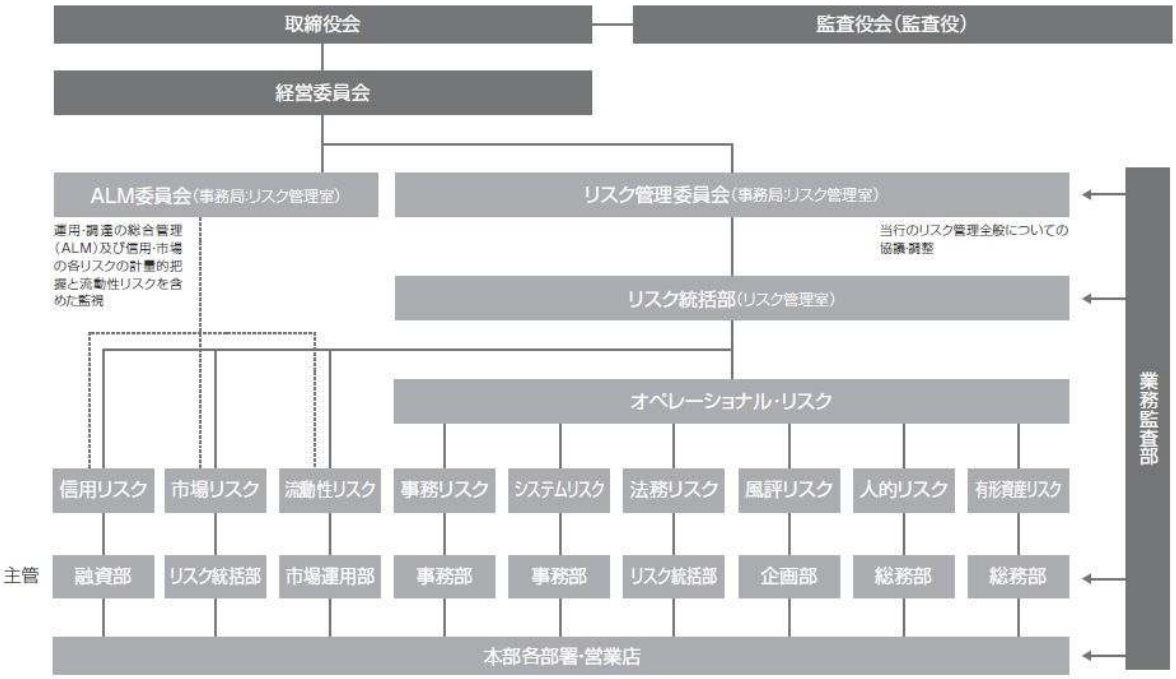
経営委員会及び取締役会は、リスク統括部及び関連部署より、リスク状況を定期的または必要に応じて随時報告を受けて、必要な改善指示を出すなど、適切なリスク管理の実施に取り組んでおります。

（２）統合的リスク管理

当行は、信用リスク量、市場リスク量、及びオペレーショナル・リスク量を合算して、統合的リスク量を算出し、自己資本の十分性を確認のうえ、月次で経営委員会及びＡＬＭ委員会が報告を受けております。

また、与信集中リスク、銀行勘定の金利リスク等についても、経営委員会が適時報告を受け、必要な改善指示を出すなど、適切なリスク管理の実施に取り組んでおります。

【リスク管理の組織体系図】



（３）信用リスク管理

①　信用リスク管理態勢の現状

当行は、信用リスク管理について、「信用リスク管理方針」及び「信用リスク管理規程」を定め、本方針及び規程に基づき、リスク管理の高度化・精緻化に取り組んでおります。適切なリスク管理態勢のもと、金融仲介機能を積極的に発揮し、債務者の実態を踏まえた適切な経営改善指導を行うことにより、信用リスクの軽減を図る方針としています。

具体的には、信用格付をベースに、与信全体のポートフォリオ管理と個別与信の審査管理の２つの側面から適切に信用リスクの計測・把握に努め、資産の健全性の維持・向上を図っています。特に中小・零細企業等向けの与信管理にあたっては、経営・財務面の特性を踏まえて、経営実態を総合的に勘案したうえで信用格付を行い管理しています。

大口与信先の管理にあたっては、これまで与信限度額は融資取引のみを管理対象としていましたが、平成 22 年度上半期に多額の有価証券減損処理を行ったことなどを踏まえて、平成 22 年度下半期から有価証券取引（株式・社債等）を含めて管理する体制としています。

②　今後の方針（不良債権の適切な管理を含む）

平成 23 年 3 月期決算では、大震災により、多くの融資取引先について、実態把握や担保物件の確認等が一時的に困難な状況となっていたため、当行は、期末日までに把握している情報に基づき自己査定を行うとともに、地域の被害状況等に応じて一定の修正を加えたうえで予想損失率を算定し、貸倒引当金を 28 億 98 百万円追加繰入いたしました。

前述のとおり、平成 23 年 9 月期中間決算においては、震災後に進めてきた融資取引先の実態把握や担保物件の確認作業の結果に、今後の震災の影響等も加味したうえで、出来る限り保守的に自己査定を行い、震災関連の貸倒引当金を追加計上する予定です。

また、大震災の影響が中長期的に及ぶことが懸念されることから、当行は、融資部や地元企業応援部、営業店などの関係部署が連携して、取引先企業等への現場訪問等を徹底し、債務者の状況把握に継続的に取り組み、早期の情報収集に取り組んでまいります。

その状況を適切に踏まえたうえで、リスク管理委員会等が銀行全体の信用リスク状況等を適切に把握・分析するとともに、地元企業応援部が中心となって債務者の状況等に適した事業再建支援策に取り組み、不良債権の抑制等に取り組んでまいります。

また、経営委員会、取締役会は、信用リスクに関する報告を定期的かつ必要に応じて随時に受け、必要な改善策等を指示するなど適切にリスクを把握・管理してまいります。

（４）市場リスク管理

①　市場リスク管理態勢の現状

当行は、市場リスク管理について、「市場リスク管理方針」及び「市場リスク管理規程」を定め、本方針及び規程に基づき、市場リスク管理体制、管理対象リスク、管理方法、モニタリング等を運用し、適切なリスク管理に取り組んでおります。

市場リスクの管理態勢については、市場運用部署（フロントオフィス）と事務管理部署（バックオフィス）を分離し、さらに市場部門から独立したリスク管理部署（ミドルオフィス）を設置して、相互に牽制する組織体制としております。

市場業務の取引担当部署は、市場リスク管理方針・市場リスク管理規程や限度枠等を厳格に遵守し業務を遂行しております。一方、リスク管理部署は、市

場リスクを計測・分析し、市場リスクの状況及びその管理状況をモニタリングしております。

具体的には、市場リスク管理の限度枠を定め、株式・外国証券・その他の証券に対して保有限度枠及び損失限度額を設定し、ＡＬＭ委員会及び経営委員会は、リスク管理部署よりリスク管理状況について定期的に報告を受けております。

損失限度枠の 90%にアラームポイントを設定し、アラームポイントを超過した場合は、ＡＬＭ委員会で協議し経営委員会で対応を決定するなど早期に対応を図る態勢としております。

また、有価証券の運用方針やリスク管理の詳細を定める「有価証券業務施策」を、リスク管理委員会にて協議後、経営委員会において半期毎に決定しております。「有価証券業務施策」において、仕組債、外国証券などのリスクの過大な商品は残高を圧縮させる方針とし、比較的流動性の高い 2～5 年の国債、地方債、公社公団債などへの投資を中心とするなどを定め、リスク抑制的な運用としております。

市場変動の際の VaR の限界及び弱点を認識し、自己資本の充実度やストレス時のリスクの状況、ポートフォリオの特性等を把握するため、複数のストレス事象を設定して、ストレス・テストを四半期毎に実施しております。さらに、平成 22 年 6 月分から、リバース・ストレステストを実施し、ストレスが顕現化した場合の自己資本比率等への影響をＡＬＭ委員会及び経営委員会に報告しております。

②　今後の方針

当行は、今後も上記の管理態勢に基づく適切なリスク管理に取り組むとともに、市場動向の変化や当行ポートフォリオ動向等に応じて管理態勢の改善を図るなど、市場リスク管理態勢を引き続き徹底してまいります。

また、前述のとおり、今般の震災や世界的な金融市場の混乱による市場リスクの拡大懸念を踏まえ、平成 23 年 9 月期中間決算において、有価証券評価損について積極的な減損処理の実施を検討しており、これにより今後の有価証券下落リスクを極力排除する考えでございます。

（５）流動性リスク管理

①　流動性リスク管理態勢の現状

当行は、流動性リスクについて、「流動性リスク管理方針」及び「流動性リスク管理規程」を定め、本方針及び規程に基づき、市場運用部がマーケット環

境の把握、資金の運用調達状況の分析等を通じて、日々の適切かつ安定的な資金繰り管理を実施しております。

具体的には、短期間で資金化できる資産を流動性準備として一定水準以上保有することとするなど、日々資金繰り管理や資金調達の状況を監視し、ＡＬＭ委員会及び経営委員会はその監視状況について定期的に報告を受ける体制としております。また、万が一、不測の事態が生じた場合でも十分資金を確保できるよう、危機管理計画を策定し、万全を期しております。

②　今後の方針

当行は、今後も上記の管理態勢に基づく適切なリスク管理に取り組むとともに、必要に応じて管理態勢の改善を図るなど、リスク管理態勢を引き続き徹底してまいります。

（６）オペレーショナル・リスク管理

①　オペレーショナル・リスク管理態勢の現状

当行は、オペレーショナル・リスクについて、「オペレーショナル・リスク管理規程」を定め、本規程に基づき、「事務リスク」、「システムリスク」、「法務リスク」、「風評リスク」、「人的リスク」、「有形資産リスク」の６つに区分ごとに、各リスク所管部署を定め、オペレーショナル・リスクの顕在化の防止、影響の極小化および削減等に取り組んでおります。

また、リスク統括部リスク管理室をオペレーショナル・リスクの総合的な管理部署とし、オペレーショナル・リスク全体を一元的に把握・管理するように努めております。

＜事務リスク＞

当行では、「事務リスク管理規程」等を制定かつ遵守し、事務処理に当たっては事務リスクを認識し事務の堅確化に務め、損害発生を未然に防止するよう努めております。

業務の多様化や取引量の増加に対応し、想定される事務リスクを回避するため、各営業店による自店検査・事務部事務指導課による営業店への事務臨店指導を行い、事故防止体制の確立を図っております。

＜システムリスク＞

当行では、コンピュータシステムの安全かつ円滑な運営を図り、安全性と信頼性の維持・向上を目的として「システムリスク管理方針」及び「システムリスク管理規程」を定め、適切なシステムリスク管理を目指しております。

システムの安全稼働に万全を期するため、例えば、オンライン回線の二重化や電気設備を多重化する等、万が一の障害に備えたシステムの構成に努めております。

また、オンラインシステムの障害により業務が停止した時に備えて、影響を最小限に抑えるための代替手段の確保や緊急対応策等に備えたコンティンジェンシープランを策定しています。

＜法務リスク＞

当行では、主管部署であるリスク統括部コンプライアンス室において、当行業務の健全性及び適切性の確保を図るため、当行が直面する法務リスクを十分に認識し、適切に管理しております。

また、コンプライアンス関連規程及び諸規程に定めた手続に基づき、法務リスクに関する情報を収集し、法務リスクの特性、管理状況の評価、リスクの把握を行い、法務リスクの予防・抑制に努めております。

＜風評リスク＞

当行では、「風評リスク管理規程」に基づき、主管部署である企画部企画課が各部署と連携し、風評リスクに関するモニタリングを通じて関連情報の収集を行うほか、影響度の判定、原因の究明、顧客等への説明体制等の構築に取り組み、風評リスクの発生の回避や極小化に努めております。

また、風評リスクが生じた場合は、迅速かつ適切な対応により、その沈静化、事態の収拾を図り、影響を最小限に止めるよう努めております。

＜人的リスク＞

当行では、「人的リスク管理規程」に基づき、主管部署である総務部人事統括課において、必要に応じて人的リスクに関するデータを収集・分析し、管理状況の評価やリスクの把握を行っております。

また、改善すべき人的リスクについて、規程・運用等牽制機能の見直しや新設等を行い、人的リスクの改善に取り組んでおります。

＜有形資産リスク＞

当行では、「有形資産リスク管理規程」に基づき、主管部署である総務部総務課において、将来生じうる有形資産リスクによる損失を認識し、必要に応じて事前ないし事後に適切な対応を行うこと等により、有形資産リスクの適切な管理体制を図っております。

また、本部各部及び営業店と連携し、有形資産リスクの情報収集、実態の把

握を行い、有形資産リスクの極小化に努めるとともに、把握した有形資産リスクについて調査・分析し、管理・削減するための対応策を策定する体制としております。

② 今後の方針

当行は、今後も上記の管理態勢に基づく適切なリスク管理に取り組むとともに、必要に応じて管理態勢の改善を図るなど、リスク管理態勢を引き続き徹底してまいります。

機能強化のための前提条件

当行の主要営業区域である宮城県の景気は、東日本大震災の影響により非常に厳しい状況が続いており、特に被害が甚大であった沿岸部においては、ほとんどの被災企業の生産活動が再開せず、雇用環境・個人消費も大幅に悪化しております。

被災地では復旧・復興に向けた懸命な取り組みがなされていますが、未曾有の被災規模を勘案しますと、地域経済の復興には相当の期間を要するもの見込んでおります。

このような環境下、中小企業等を取り巻く環境につきましては、相当の期間にわたり非常に厳しい状況が続くと見込んでおります。

（金利）

金利の見通しにつきましては、平成 23 年 7 月末の水準にて推移するものと想定しております。

（為替）

為替（ドル／円）レートの見通しにつきましては、平成 23 年 7 月末の水準にて推移するものと想定しております。

（株価）

株価の見通しにつきましては、足元の株価水準に鑑み、計画期間内は 8,000 円にて推移するものと想定しております。

指標		23/3 期 実績	23/7 末 実績	23/9 期 （前提）	24/3 期 （前提）	24/9 期 （前提）	25/3 期 （前提）	25/9 期 （前提）	26/3 期 （前提）
無担保コールＯ／Ｎ	（%）	0.06	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07
ＴＩＢＯＲ３Ｍ	（%）	0.34	0.34	0.34	0.34	0.34	0.34	0.34	0.34
１０年国債	（%）	1.25	1.08	1.08	1.08	1.08	1.08	1.08	1.08
為替（ドル／円）	（円）	83.15	77.86	77.00	77.00	77.00	77.00	77.00	77.00
日経平均株価	（円）	9,755	9,833	8,600	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000

※23/3 期及び 23/7 末の各実績値は、以下の数値を記載しております。

１．無担保コールＯ／Ｎ　：日本銀行が公表する無担保コールＯ／Ｎ物レートの平均値
２．ＴＩＢＯＲ３Ｍ　：全国銀行協会が公表する全銀協 TIBOR
３．10 年国債　：時事通信社が算出する終値レート
４．為替（ドル／円）　：みずほコーポレート銀行が公表する午前 10 時時点の仲値レート
５．日経平均株価　：終値

Ⅲ　金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 13 条第 3 項及び内閣府令第 23 条に基づく経営強化計画への記載事項

第１　株式交換等により当該発行金融機関等の完全親会社となった会社における責任ある経営体制の確立に関する事項

１－１　　業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

（１）監査役会及び監査役

株式会社じもとホールディングス（以下、当社という）は、経営管理組織として監査役会を設置いたします。本会の開催頻度は月１回とし、「グループ会計監査」、「内部統制監査」、「持株会社・グループの業務監査」などを行います。

また、当社の監査役は、4名のうち3名を社外監査役といたします。これにより、取締役会などの重要な会議への出席等を通じて、第三者的な立場から公正かつ有効に業務執行に対する監査機能が発揮できる態勢といたします。

＜じもとホールディングス監査役＞

常勤監査役	長谷部俊一	（現仙台銀行常勤監査役）
社外監査役	笹島富二雄	（現きらやか銀行社外監査役）
社外監査役	菅野　國夫	（現仙台銀行社外監査役）
社外監査役	伊藤　吉明	（現きらやか銀行社外監査役）

（２）監査部

当社には、グループ全体の内部管理態勢を評価する内部監査部門として「監査部」を設置します

「監査部」は、法令等に抵触しない範囲で子銀行の監査部員の一部を兼務させるなど、子銀行の内部監査部門と連携し、これまで蓄積したノウハウを活用して効率性と実効性のある監査を実施してまいります。

さらには、子銀行の内部監査部門の態勢評価を行い、子銀行の内部監査部門の強化につなげてまいります。

１－２　　リスク管理（不良債権の適切な管理を含む。）の体制の強化のための方策

（１）基本方針

当社の取締役会は、子銀行及びグループ各社の業務の健全かつ適切な運営を確保するため、グループ全体の経営計画・経営戦略を策定し、その進捗状況を管理するとともに、グループ経営において発生するリスク全般について管理する体制とします。

また、子銀行において重複している部署及び今後高い専門性が求められる部署・機能（コンプライアンス、リスク管理）については、持株会社に当該部署及び機能を集約することにより、経営効率化を図るとともに高い専門性を発揮する体制とします。

（２）リスク管理委員会

取締役会の下部組織としてリスク管理委員会を設置します。開催頻度は月１回とし、本会では、「グループ連結での各種リスクコントロール、資産ポートフォリオ管理」、「グループ経営リスク管理」、「グループ全体での資産負債管理」などを行います。

（３）リスク管理態勢

［統合的リスク管理］

① 当社の取締役会は、「グループリスク管理方針」を定め、子銀行にその方針に基づくリスク管理を実施させてまります。

② 取締役会の下部組織である「リスク管理委員会」は、子銀行のリスク管理担当部署の担当役員及び部長を委員として出席させ、「グループリスク管理方針」に基づく子銀行のリスク管理状況について定期的に報告を受け、問題がないかどうかを確認し、必要に応じて是正を命じるなど適切に把握・管理してまいります。また、本委員会は、子会社で顕在化したリスク等がグループ内の子銀行の経営に影響を与えることのないよう、本委員会が中心となって適切な対策を検討し、子会社等に実行させる態勢としてまいります。

③ これまで子銀行は、それぞれの管理態勢及び管理手法等により、統合的リスク管理を行ってまいりましたが、「リスク管理委員会」は、以上の取り組みにより、今後は互いのノウハウを共有・活用することにより、基準・手法等を統一することでグループ全体の統合的リスク管理の高度化につなげてまいります。

［信用リスク管理］

① 子銀行は、それぞれの地域経済環境等を踏まえ、取引方針及び審査方針等は各行の主体性を維持しつつ、今後は互いのノウハウを共有・活用することにより、信用リスクに係る基準・手法等を統一することで、

グループとしての信用リスクの計量化を行い、自己資本に見合った適切な信用リスクリミットの設定を行ってまいります。

② 当社の「リスク管理委員会」は、グループ内の与信管理状況について、法令等に抵触しない範囲で総合的に把握することで、グループとして特定の業種または特定のグループに対する与信集中の状況等を適切に管理する態勢といたします。

③ また、一方の子銀行において顕在化した融資先の破綻等の信用リスクについて、その取り組み状況から破綻に至るまでの判断・管理、該当企業の財務・業況推移などの分析結果を踏まえた対応策等について、法令等に抵触しない範囲で共有し、取引方針及び審査方針として活用することにより、信用リスク管理の高度化につなげてまいります。

④ 法令等に抵触しない範囲で、それぞれの子銀行が持つ経営改善及び事業再生に係るノウハウを共有・活用することにより、グループとしての資産内容の健全化につなげてまいります。

［市場リスク管理］

① 持株会社の「リスク管理委員会」は、子銀行がそれぞれ制定・運用しております市場リスクに係る基準・手法等を統一することにより、グループとして同一基準での市場リスクの計量化を行い、自己資本に見合った適切な市場リスクリミットの設定を行ってまいります。

② 持株会社の「リスク管理委員会」は、グループ内の市場リスク管理の状況について総合的に把握し、グループとしての有価証券等のポートフォリオ状況を適切に管理する態勢といたします。

１－３　法令遵守の体制の強化のための方策

（１）基本方針

前述のとおり、当社では、子銀行において重複している部署及び今後高い専門性が求められる部署・機能（コンプライアンス、リスク管理）については、持株会社に当該部署及び機能を集約することにより、経営効率化を図るとともに高い専門性を発揮する体制とします。

（２）コンプライアンス委員会

当社の取締役会の下部機関組織として、グループ全体のコンプライアンスに係る事項を検討する「コンプライアンス委員会」を設置します。開催頻度は、月１回とし、本会では、「グループ全体のコンプライアンス態勢の検証」などを行います。

（３）法令等遵守態勢

当社の取締役会は、「法令等遵守方針」等を策定し、子銀行等にその方針に基づくコンプライアンス管理を行わせます。

コンプライアンス委員会は、子会社で顕在化した法務リスク等がグループ内の子銀行の経営に影響を与えることのないよう、本委員会が中心となって適切な対策を検討し、子会社等に実行させる態勢としてまいります。

１－４　　経営に対する評価の客観性の確保のための方策

社外取締役の選任

当社は、経営の透明性を一段と高めるため、社外取締役１名を選任しております。社外取締役は、取締役会への出席を通じて、第三者の客観的な立場からの評価、助言を取締役会に対して行うことで、経営の透明性を発揮する体制といたします。

＜じもとホールディングス社外取締役＞

社外取締役　　熊谷　　満　　（現仙台銀行社外取締役）

１－５　　情報開示の充実のための方策

当社は、グループの財務・業績情報について、四半期毎の適時開示のほか、プレスリリース、ホームページへの掲載等、適時適切な開示を実施いたします。

地元におきましては中間期、通期の決算発表記者会見を実施し、詳細な説明を行います。また、同様のタイミングにて東京での投資家向けＩＲ（インベスターリレーションズ：投資家向け広報）活動のほか、宮城県内５箇所及び山形県内７箇所で株主、お取引先に対しＩＲ活動を実施してまいります。

経済復興への支援を含め経営強化計画の施策の取り組み状況についても、ディスクロージャー誌やホームページ、ニュースリリース等を通じて、地域社会へ継続的に発信し、グループに対する地域社会からの信頼と支持をさらに高め、経営の透明性を充実させてまいります。

１－６　当該経営強化計画を実施する子会社の議決権の保有、当該子会社の経営管理を担当する役員の配置その他の当該経営強化計画を連名で提出する銀行持株会社等における責任ある経営管理体制の確立に関する事項

（１）子会社の議決権の保有

当社は、当該経営強化計画を実施する子会社（きらやか銀行、仙台銀行）の完全親会社であり、両行の議決権１００％を保有しております。

（２）子会社の経営管理を担当する役員の配置

① 当社の取締役 12 名（うち 1 名は社外取締役）は、子銀行となるきらやか銀行及び仙台銀行の取締役を兼職することといたします。また、当社の代表取締役 2 名は、きらやか銀行及び仙台銀行の代表取締役頭取が兼職することといたします。

② 当社の取締役は、子銀行の取締役として知識及び経験を有していることから、持株会社のガバナンス機能を発揮するうえで、子銀行の経営管理を的確・公正に遂行することができ、かつ十分な社会的信用を有しております。

③ 代表取締役 2 名以外に、常勤で当社の業務にあたる取締役 2 名は、きらやか銀行及び仙台銀行の取締役を兼職いたしますが、それぞれの銀行の業務執行にはあたらず、当社の業務執行に専念いたします。また、兼職する子銀行の取締役会において、子銀行の業務執行の意思決定及び業務執行状況を監督する態勢といたします。

④ 以上により、当社による子銀行の掌握をより確かなものとし、持株会社の適切な経営管理と運営、並びに銀行業務の健全かつ適切な運営に資する態勢といたします。

第２　その他主務省令で定める事項

２－１　持株会社の剰余金の処分の方針

＜配当方針＞

株式会社じもとホールディングス（以下、当社）は、銀行持株会社という公共性と金融環境の著しい変化に鑑み、当社及び子銀行の内部留保の充実を図るとともに、中間配当および期末配当の年 2 回の安定した配当を維持することを基本方針としております。

当社の普通株式については、平成 25 年 3 月期・期末配当一株当たり 1.5 円、平成 26 年 3 月期・年間配当同 4.0 円、平成 27 年 3 月期・年間配当同 5.0 円を予定しております。

＜内部留保の見込み＞

（１）じもとホールディングス（単体）

当社は、各事業年度において、きらやか銀行及び仙台銀行から受け取る配当金を原資として配当を行う方針であります。

当社単体での利益剰余金は、各期末において 13 億円程度で推移する見込みですが、下記（２）（３）（４）のとおり、当社は、きらやか銀行及び仙台銀行が積上げる利益剰余金をもって、両行に資本参加いただいている公的資金の返済に充てる方針であり、返済は十分に可能であると見込んでおります。

【当期純利益、利益剰余金の見通し】　（単位:億円）

	24/3 末	25/3 末	26/3 末	27/3 末	28/3 末	29/3 末
当期純利益	－	10	12	13	13	13
利益剰余金	－	10	12	13	13	13

	30/3 末	31/3 末	32/3 末	33/3 末	34/3 末	35/3 末
当期純利益	13	13	13	13	13	13
利益剰余金	13	13	13	13	13	13

	36/3 末	37/3 末	38/3 末	39/3 末	40/3 末	41/3 末
当期純利益	13	13	13	13	13	13
利益剰余金	13	13	13	13	13	13

	42/3 末	43/3 末	44/3 末	45/3 末	46/3 末	47/3 末
当期純利益	13	13	13	13	13	13
利益剰余金	13	13	13	13	13	13

	48/3 末
当期純利益	13
利益剰余金	13

（２）きらやか銀行

前掲のきらやか銀行の経営強化計画に記載のとおり、子銀行であるきらやか銀行は、経営強化計画を確実に実行し、中小規模事業者等貸出の増強等により収益力の強化を図ってまいります。また財務基盤の安定化の観点から、内部留保の蓄積に努めてまいります。

それにより、毎期収益を積上げ、経営強化計画の終期である平成 36 年 3 月期末において、きらやか銀行の利益剰余金は 205 億円まで積み上がる見込みであります。

これによりきらやか銀行が受入れております公的資金 200 億円の返済は十分に可能であると見込んでおります。

【当期純利益、利益剰余金の見通し】 （単位：億円）

	24/3 末（実績）	25/3 末	26/3 末	27/3 末	28/3 末	29/3 末
当期純利益	15	17	14	13	30	36
利益剰余金	60	56	59	61	80	104

	30/3 末	31/3 末	32/3 末	33/3 末	34/3 末	35/3 末
当期純利益	36	24	24	24	24	24
利益剰余金	129	141	154	167	179	192

	36/3 末
当期純利益	24
利益剰余金	205

（３）仙台銀行

前掲の仙台銀行の経営強化計画に記載のとおり、子銀行である仙台銀行は、経営強化計画を確実に実行し、中小規模事業者等貸出の増強等により収益力の強化を図ってまいります。また財務基盤の安定化の観点から、内部留保の蓄積に努めてまいります。

それにより、毎期収益を積上げ、経営強化計画の終期である平成 48 年 3 月期末において、仙台銀行の利益剰余金は 302 億円まで積み上がる見込みであります。

これにより仙台銀行が受入れております公的資金 300 億円の返済は十分に可能であると見込んでおります。

【当期純利益、利益剰余金の見通し】　（単位:億円）

	24/3 末（実績）	25/3 末	26/3 末	27/3 末	28/3 末	29/3 末
当期純利益	△95	4	1	4	12	20
利益剰余金	―	2	2	3	11	26

	30/3 末	31/3 末	32/3 末	33/3 末	34/3 末	35/3 末
当期純利益	22	24	18	19	19	19
利益剰余金	43	62	75	90	104	119

	36/3 末	37/3 末	38/3 末	39/3 末	40/3 末	41/3 末
当期純利益	19	16	19	19	19	19
利益剰余金	133	145	160	174	189	203

	42/3 末	43/3 末	44/3 末	45/3 末	46/3 末	47/3 末
当期純利益	19	19	19	19	19	16
利益剰余金	218	232	247	262	276	288

	48/3 末
当期純利益	19
利益剰余金	302

（４）じもとホールディングスときらやか銀行、仙台銀行合算の利益剰余金

上記のじもとホールディングスときらやか銀行、仙台銀行の利益剰余金を合算すると以下のとおりとなります。

【利益剰余金の見通し】　（単位:億円）

	24/3 末	25/3 末	26/3 末	27/3 末	28/3 末	29/3 末
利益剰余金	―	68	73	77	104	143

	30/3 末	31/3 末	32/3 末	33/3 末	34/3 末	35/3 末
利益剰余金	185	216	242	270	296	324

	36/3 末
利益剰余金	351

※利益剰余金の合算額は、きらやか銀行の経営強化計画に基づき 36/3 まで算出しております。

２－２　持株会社の財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策

（１）基本的な考え方

銀行持株会社である当社の取締役会は、子銀行及びグループ各社の業務の健全かつ適切な運営を確保するため、グループ全体の経営計画・経営戦略を策定し、その進捗状況を管理するとともに、グループ経営において発生するリスク全般について管理する体制とします。

また、子銀行において重複している部署及び今後高い専門性が求められる部署・機能（コンプライアンス、リスク管理）については、持株会社に当該部署及び機能を集約することにより、経営効率化を図るとともに高い専門性を発揮する体制とします。

（２）経営統合管理組織の機能

当社には、以下の経営管理組織を設置する予定です。各組織の主な機能は、以下のとおりであります。

①　取締役会

開催頻度は、月１回を予定しております。本会では、以下の内容を討議いたします。

・グループ経営の重要な事項についての決議
・グループ経営計画・戦略の策定、グループ業務執行状況の監視
・グループ経営リスク管理

②　監査役会

開催頻度は、月１回を予定しております。本会では、以下の内容を討議いたします。

・グループ会計監査、内部統制監査
・持株会社、グループの業務監査

③　コンプライアンス委員会

開催頻度は、月１回を予定しております。本会では、以下の内容を討議いたします。

・グループ全体のコンプライアンス態勢の検証

④　リスク管理委員会

開催頻度は、月１回を予定しております。本会では、以下の内容を討議いたします。

・グループ連結での各種リスクコントロール、資産ポートフォリオ管理
・グループ経営リスク管理
・グループ全体での資産負債管理

⑤　経営会議

開催頻度は、週１回を予定しております、本会では、以下の内容を討議いたします。

・取締役会の方針に基づく業務執行に係る事項の決定
・グループ経営計画・戦略の執行状況の管理

（３）業務運営組織の機能

当社には、以下の業務運営組織を設置する予定です。各組織の機能は、以下のとおりであります。

①　総合企画部

・グループ経営戦略（経営計画・方針の立案、自己資本管理、ＡＬＭ等）に関する事項
・グループ経営管理に関する事項
・広報、ＩＲに関する事項
・取締役会、監査役会、経営会議に関する事項
・経営戦略部及び経営管理グループ（経理部、リスク統括部、総務部）の統括に関する事項
・財務報告に係る内部統制に関する事項

②　経営戦略部

・グループ戦略（人事戦略、事務戦略、営業戦略、融資戦略、市場運用戦略等）に関する事項

③　総務部（経営管理グループ）

・株主総会、株式事務に関する事項
・持株会社の総務、庶務に関する事項

④　リスク統括部（経営管理グループ）

・コンプライアンスに関する事項
・コンプライアンスの啓発活動に関する事項
・リーガルチェックに関する事項
・内部通報に関する事項
・インサイダー取引管理に関する事項
・利益相反管理に関する事項
・グループ情報管理に関する事項
・反社会的勢力等に係る情報管理に関する事項
・リスク管理に関する事項

⑤　経理部（経営管理グループ）

・連結決算等、主計に関する事項

⑥　監査部

・持株会社の内部監査に関する事項
・子銀行等グループ会社の内部監査に関する事項
・内部統制監査に関する事項

（４）ガバナンス態勢

当社の取締役会は、グループに適用される各種法令の概要、顧客保護及び利便性の向上、グループが有する各種リスクの特性を理解するとともに、経営管理態勢（法令等遵守、顧客保護及びリスク管理等）の構築を重要課題として位置づけ、以下の態勢を整備してまいります。

［取締役・代表取締役］

①　当社の取締役 12 名（うち 1 名は社外取締役）は、子銀行となるきらやか銀行及び仙台銀行の取締役を兼職することといたします。また、当社の代表取締役 2 名は、きらやか銀行及び仙台銀行の代表取締役頭取が兼職することといたします。

②　当社の取締役は、子銀行の取締役として知識及び経験を有していることから、持株会社のガバナンス機能を発揮するうえで、子銀行の経営管理を的確・公正に遂行することができ、かつ十分な社会的信用を有しております。

③　代表取締役２名以外に、常勤で当社の業務にあたる取締役２名は、きらやか銀行及び仙台銀行の取締役を兼職いたしますが、それぞれの銀行の業務執行にはあたらず、当社の業務執行に専念いたします。また、兼職する銀行の取締役会において、子銀行の業務執行の意思決定及び業務執行状況を監督する態勢といたします。

④　以上により、当社による子銀行の掌握をより確かなものとし、持株会社の適切な経営管理と運営、並びに銀行業務の健全かつ適切な運営に資する態勢といたします。

［監査役］

①　当社の監査役は、４名のうち３名を社外監査役といたします。これにより第三者的な立場から公正かつ有効に監査機能が発揮できる態勢といたします。

［内部規程の整備］

①　当社の取締役会は、子銀行やグループ内の会社の経営がグループ全体の経営に与える影響の大きさを認識し、「グループ経営管理規程」及び「職務権限規程」等を定め、子銀行やグループ内の会社が持株会社に付議・報告を行う事項等を明確にし、グループ全体の経営を適切に管理・監視する態勢を構築いたします。

②　当社の取締役会は、「法令等遵守方針」及び「グループリスク管理方針」等を策定し、子銀行等にその方針に基づくコンプライアンス管理及びリスク管理を行わせます。

［組織体制の整備］

①　当社の取締役会の下部機関組織として、グループ全体のコンプライアンスに係る事項を検討する「コンプライアンス委員会」、グループ全体のリスク管理に係る事項を検討する「リスク管理委員会」を設置し、子会社で顕在化したリスク等がグループ内の子銀行の経営に影響を与えることのないよう、両委員会が中心となって適切な対策を検討し、子会社等に実行させる態勢としてまいります。

②　当社には、全体の経営戦略の策定及び管理を行う「総合企画部」、部門毎のグループ経営戦略を立案・管理する「経営戦略部」、グルー

プ経営管理の各部門を担う「経営管理グループ（経理部、リスク統括部、総務部）」を設置することで、グループ全体として経営機能面の徹底した効率化・強化を実現してまいります。

③　当社には、グループ全体の内部管理態勢を評価する内部監査部門として「監査部」を設置します。「監査部」は、法令等に抵触しない範囲で子銀行の監査部員の一部を兼務させるなど、子銀行の内部監査部門と連携し、これまで蓄積したノウハウを活用して効率性と実効性のある監査を実施してまいります。さらには、子銀行の内部監査部門の態勢評価を行い、子銀行の内部監査部門の強化につなげてまいります。

（５）リスク管理態勢

［統合的リスク管理］

①　当社の取締役会は、「グループリスク管理方針」を定め、子銀行にその方針に基づくリスク管理を実施させてまります。

②　取締役会の下部組織である「リスク管理委員会」は、子銀行のリスク管理担当部署の担当役員及び部長を委員として出席させ、「グループリスク管理方針」に基づく子銀行のリスク管理状況について定期的に報告を受け、問題がないかどうかを確認し、必要に応じて是正を命じるなど適切に把握・管理してまいります。また、本委員会は、子会社で顕在化したリスク等がグループ内の子銀行の経営に影響を与えることのないよう、本委員会が中心となって適切な対策を検討し、子会社等に実行させる態勢としてまいります。

③　これまで子銀行は、それぞれの管理態勢及び管理手法等により、統合的リスク管理を行ってまいりましたが、「リスク管理委員会」は、以上の取り組みにより、今後は互いのノウハウを共有・活用することにより、基準・手法等を統一することでグループ全体の統合的リスク管理の高度化につなげてまいります。

［信用リスク管理］

①　子銀行は、それぞれの地域経済環境等を踏まえ、取引方針及び審査方針等は各行の主体性を維持しつつ、今後は互いのノウハウを共

有・活用することにより、信用リスクに係る基準・手法等を統一することで、グループとしての信用リスクの計量化を行い、自己資本に見合った適切な信用リスクリミットの設定を行ってまいります。

② 当社の「リスク管理委員会」は、グループ内の与信管理状況について、法令等に抵触しない範囲で総合的に把握することで、グループとして特定の業種または特定のグループに対する与信集中の状況等を適切に管理する態勢といたします。

③ また、一方の子銀行において顕在化した融資先の破綻等の信用リスクについて、その取り組み状況から破綻に至るまでの判断・管理、該当企業の財務・業況推移などの分析結果を踏まえた対応策等について、法令等に抵触しない範囲で共有し、取引方針及び審査方針として活用することにより、信用リスク管理の高度化につなげてまいります。

④ 法令等に抵触しない範囲で、それぞれの子銀行が持つ経営改善及び事業再生に係るノウハウを共有・活用することにより、グループとしての資産内容の健全化につなげてまいります。

［市場リスク管理］

① 持株会社の「リスク管理委員会」は、子銀行がそれぞれ制定・運用しております市場リスクに係る基準・手法等を統一することにより、グループとして同一基準での市場リスクの計量化を行い、自己資本に見合った適切な市場リスクリミットの設定を行ってまいります。

② 持株会社の「リスク管理委員会」は、グループ内の市場リスク管理の状況について総合的に把握し、グループとしての有価証券等のポートフォリオ状況を適切に管理する態勢といたします。

２－３　法第 13 条第 1 項の規定による認可を受けた株式交換等により協定銀行が割当てを受けた取得株式等である株式の額及びその内容

今般の優先株式にかかる株式移転にあたっては、移転比率に基づき、きらやか銀行第Ⅲ種優先株式１株につきじもとホールディングスＡ種優先株式１株、仙台銀行第Ⅰ種優先株式1株につきじもとホールディングスＢ種優先株式6.5株を交付いたしました。

＜きらやか銀行第Ⅲ種優先株式に係る株式移転の内容＞

種　類		株式会社きらやか 第Ⅲ種優先株式	株式会社じもとホールディングス　Ａ種優先株式	
払込期日／発行日		平成 21 年 9 月 30 日	平成 24 年 10 月 1 日	株式移転効力発生日に発行
発行済株式数（株）		100,000,000	100,000,000	株式移転比率 1：1 で移転
発行総額　　（百万円）		20,000	20,000	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
1 株あたり払込額（円）		（200）	（2005）	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
剰余金の配当	優先配当金	12M Tibor+1.15%	12M Tibor+1.15%	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
	累積／非累積	非累積	非累積	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
	参加／非参加	非参加	非参加	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
残余財産の分配	交付財産	金銭	金銭	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
	1 株あたり優先分配額（円）	200+経過優先配当金相当額	200＋経過優先配当金相当額	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
	参加／非参加	非参加	非参加	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
議決権		なし（但し、優先配当支払停止時には議決権が発生）	なし（但し、優先配当支払停止時には議決権が発生）	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
取　得請求権（株式対価）	請求期間	平成 22 年 10 月 1 日 ～平成 36 年 9 月 30 日	平成 24 年 10 月 1 日 ～平成 36 年 9 月 30 日	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
	交付財産	きらやか銀行普通株式	じもとホールディングス 普通株式	新設持株会社株式に変更
	取得価額 修正期間	平成 22 年 10 月 1 日 ～平成 36 年 9 月 30 日	平成 24 年 10 月 1 日 ～平成 36 年 9 月 30 日	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
	取得価額 修正頻度	月次	月次	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
	取得価額 修正方法	毎月第 3 金曜日（決定日）までの 5 連続取引日の終値の平均値を、決定日の翌日以降次回決定日まで適用（但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を適用）	毎月第 3 金曜日（決定日）までの 5 連続取引日の終値の平均値を、決定日の翌日以降次回決定日まで適用（但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を適用）	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
	当初取得価額	77	じもとホールディングス設立日の時価	テクニカルな修正であり、実質的な考え方は、きらやか銀行第Ⅲ種優先株式の取得価額の見直しロジックをそのまま継承したもの
	決定方法	平成 22 年 10 月 1 日に先立つ 5 連続営業日のきらやか銀行株価（東証終値）の平均値を採用	平成 24 年 9 月の第 3 金曜日までの 5 連続営業日のきらやか銀行株価（東証終値）の平均値を採用（但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を採用）	
	下限取得価額（円）	55	55	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
	一般的な調整条項	あり	あり	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件

【前頁続き】

種　類		株式会社きらやか銀行 第Ⅲ種優先株式	株式会社じもとホールディングス　A種優先株式	
取　得 条　項 （株式 対価）	一斉取得日	平成 36 年 10 月 1 日	平成 36 年 10 月 1 日	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
	交付財産	きらやか銀行普通株式	じもとホールディングス 普通株式	新設持株会社株式に変更
	一斉取得価額	一斉取得日に先立つ 45 取引日目に始まる 30 連続取引日の終値の平均値（但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を適用）	一斉取得日に先立つ 45 取引日目に始まる 30 連続取引日の終値の平均値（但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を適用）	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
取　得 条　項 （金銭 対価）	取得可能期間	平成 31 年 10 月 1 日～	平成 31 年 10 月 1 日～	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
	取得条件	取得の決議を実施する取締役会開催日までの 30 連続営業日の全ての日において終値が下限取得価額を下回る場合で、かつ金融庁の事前承認を得ている場合に可能	取得の決議を実施する取締役会開催日までの 30 連続営業日の全ての日において終値が下限取得価額を下回る場合で、かつ金融庁の事前承認を得ている場合に可能	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件
	1 株あたり交付財産（円）	200+経過優先配当金相当額	200＋経過優先配当金相当額	きらやか銀行第Ⅲ種優先株式と同条件

＜仙台銀行第Ⅰ種優先株式に係る株式移転の内容＞

種　類		株式会社仙台銀行 第Ⅰ種優先株式	株式会社じもとホールディングス　B種優先株式	
払込期日／発行日		平成 23 年 9 月 30 日	平成 24 年 10 月 1 日	株式移転効力発生日に発行
発行済株式数（株）		20,000,000	130,000,000	株式移転比率 1：6.5 で移転
発行総額　　（百万円）		30,000	30,000	仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
1 株あたり払込額（円）		（1,500）	（1,500÷6.5）	株式移転比率で調整
剰余金の配当	優先配当金	預金保険機構資金調達コスト	預金保険機構資金調達コスト	仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
	累積／非累積	非累積	非累積	仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
	参加／非参加	非参加	非参加	仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
残余財産の分配	交付財産	金銭	金銭	仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
	1 株あたり優先分配額（円）	1,500+経過優先配当金相当額	（1,500÷6.5） ＋経過優先配当金相当額	株式移転比率で調整
	参加／非参加	非参加	非参加	仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
議決権		なし（但し、優先配当支払停止時には議決権が発生）	なし（但し、優先配当支払停止時には議決権が発生）	仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
取　得 請求権 （株式 対価）	請求期間	平成 25 年 4 月 1 日 ～平成 48 年 9 月 30 日	平成 25 年 4 月 1 日 ～平成 48 年 9 月 30 日	仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
	交付財産	仙台銀行普通株式	じもとホールディングス 普通株式	新設持株会社株式に変更
	取得価額 修正期間	平成 25 年 4 月 1 日 ～平成 48 年 9 月 30 日	平成 25 年 4 月 1 日 ～平成 48 年 9 月 30 日	仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
	取得価額 修正頻度	月次	月次	仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
	取得価額 修正方法	毎月第 3 金曜日（決定日）までの 5 連続取引日の終値の平均値（上場の場合）若しくは連結 BPS を、決定日の翌日以降次回決定日まで適用（但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を適用）	毎月第 3 金曜日（決定日）までの 5 連続取引日の終値の平均値を、決定日の翌日以降次回決定日まで適用（但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を適用）	持株会社が上場することに鑑み、非上場の場合に適用する連結 BPS に関する記載を削除した以外は仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件

【前頁続き】

種　類		株式会社仙台銀行 第Ⅰ種優先株式	株式会社じもとホールディングス　B種優先株式	
取　得 請求権 （株式 対価）	当初取得価額	未決定	未決定	持株会社が上場することに鑑み、非上場の場合に適用する連結 BPS に関する記載を削除したことと、参照する対象を新設持株会社株式とした以外は仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
	決定方法	平成 25 年 4 月 1 日に先立つ 5 連続営業日の仙台銀行株価終値の平均値（上場の場合）若しくは連結 BPS を採用	平成 25 年 4 月 1 日に先立つ 5 連続営業日の終値の平均値を採用（但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を採用）	
	下限取得価額（円）	302	302÷6.5	株式移転比率で調整
	一般的な調整条項	あり	あり	仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
取　得 条　項 （株式 対価）	一斉取得日	平成 48 年 10 月 1 日	平成 48 年 10 月 1 日	仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
	交付財産	仙台銀行普通株式	じもとホールディングス 普通株式	新設持株会社株式に変更
	一斉取得価額	一斉取得日に先立つ 45 取引日目に始まる 30 連続取引日の終値の平均値（上場の場合）若しくは連結 BPS（但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を適用）	一斉取得日に先立つ 45 取引日目に始まる 30 連続取引日の終値の平均値（但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を適用）	持株会社が上場することに鑑み、非上場の場合に適用する連結 BPS に関する記載を削除した以外は仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
取　得 条　項 （金銭 対価）	取得可能期間	平成 33 年 10 月 1 日～	平成 33 年 10 月 1 日～	仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
	取得条件	取得の決議を実施する取締役会開催日までの 30 連続営業日の全ての日において終値（上場の場合）若しくは連結 BPS が下限取得価額を下回る場合で、かつ金融庁の事前承認を得ている場合	取得の決議を実施する取締役会開催日までの 30 連続営業日の全ての日において終値が下限取得価額を下回る場合で、かつ金融庁の事前承認を得ている場合に可能	持株会社が上場することに鑑み、非上場の場合に適用する連結 BPS に関する記載を削除した以外は仙台銀行第Ⅰ種優先株式と同条件
	1 株あたり交付財産（円）	1,500+経過優先配当金相当額	（1,500÷6.5） ＋経過優先配当金相当額	株式移転比率で調整

経営強化計画を連名で提出する法第 13 条第 3 項第 1 号 に規定する会社（持株会社）に係る第 3 条第 1 項第 2 号 に掲げる書類
（当該会社が株式移転設立完全親会社である場合にあっては、自己資本比率その他の当該設立後における財務の状況を知ることのできる書類）

１．持株会社の収支見込（単体）

（単位：百万円、%）

	25/3 （計画）		26/3 （計画）		27/3 （計画）	
経常収益	1,260	—	1,501	10.3	1,591	5.9
受取配当金	1,060	—	1,201	13.3	1,291	7.4
経営管理料	200	—	300	0.0	300	0.0
経常費用	200	—	300	0.0	300	0.0
経費	200	—	300	0.0	300	0.0
人件費	100	—	200	0.0	200	0.0
物件費	100	—	100	0.0	100	0.0
経常利益	1,060	—	1,201	13.3	1,291	7.4
特別損益	—	—	—	—	—	—
税引前当期純利益	1,060	—	1,201	13.3	1,291	7.4
法人税等合計	0	—	0	0.0	0	0.0
当期純利益	1,060	—	1,201	13.3	1,291	7.4

２．持株会社設立時の予想貸借対照表（単体）

（単位：百万円）

科目	金額	科目	金額
（資産の部）		（純資産の部）	
有価証券（子銀行株式）	81,534	資本金	2,000
（うちきらやか銀行普通株式）	28,260	資本準備金	500
（うち仙台銀行普通株式）	3,274	その他資本剰余金	79,034
（うちきらやか銀行第Ⅲ種優先株式）	20,000	純資産の部合計	81,534
（うち仙台銀行第Ⅰ種優先株式）	30,000		
資産の部合計	81,534	負債及び純資産の部合計	81,534

（注）平成 24 年 3 月 31 日現在における両行の貸借対照表上の計数に基づき、記載しております。

３．持株会社、きらやか銀行（連結）及び仙台銀行（連結）合算の収支見込

（連結）　　（百万円、%）

	23/3 （実績）	24/3 （実績）	25/3 （計画）		26/3 （計画）		27/3 （計画）	
経常収益	42,149	41,064	39,058	△4.8	38,914	△0.3	39,123	0.5
資金運用収益	34,841	33,692	33,133	△1.6	32,678	△1.3	32,470	△0.6
貸出金利息	29,673	28,200	27,010	△4.2	26,525	△1.8	26,153	△1.4
有価証券利息配当金	5,028	5,232	5,958	13.8	5,998	0.6	6,176	2.9
コールローン利息及び買入手形利息	98	131	68	△48.0	61	△10.2	47	△22.9
預け金利息	4	27	5	△81.4	3	△40.0	3	0.0
その他の受入利息	34	97	90	△7.2	90	0.0	90	0.0
役務取引等収益	5,394	5,544	5,658	2.0	5,969	5.5	6,386	6.9
その他業務収益	1,038	1,116	0	△100.0	0	0.0	0	0.0
その他経常収益	873	708	267	△62.2	267	0.0	267	0.0
経常費用	41,444	47,450	36,265	△23.5	36,519	0.7	36,659	0.3
資金調達費用	3,840	3,104	2,715	△12.5	2,469	△9.0	2,334	△5.4
預金利息	3,011	2,378	2,223	△6.5	2,027	△8.8	1,917	△5.4
譲渡性預金利息	78	75	70	△6.6	41	△41.4	41	0.0
コールマネー利息及び売渡手形利息	0	0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
借用金利息	219	194	29	△85.0	13	△55.1	13	0.0
社債利息	330	248	181	△27.0	181	0.0	181	0.0
その他の支払利息	198	207	212	2.4	205	△3.3	180	△12.2
役務取引等費用	3,118	2,819	2,723	△3.4	2,723	0.0	2,723	0.0
その他業務費用	2,290	2,184	350	△83.9	0	0.0	0	0.0
営業経費	28,232	28,208	25,819	△8.4	26,111	1.1	26,007	△0.4
その他経常費用	3,960	11,132	4,656	△58.1	5,215	12.0	5,594	7.2
貸倒引当金繰入額	491	4,981	2,530	△49.2	3,953	56.2	4,458	12.7
その他の経常費用	3,469	6,150	2,126	△65.4	1,262	△40.6	1,136	△9.9
経常利益	704	△6,387	2,793	143.7	2,395	△14.2	2,465	2.9
特別損益	△4,093	△483	△87	81.9	△153	△75.8	△153	0.0
税金等調整前当期純利益	△3,388	△6,871	2,584	137.6	2,240	△13.3	2,309	3.0
法人税等合計	2,034	993	195	△80.3	243	24.6	237	△2.4
当期純利益	△5,425	△7,866	2,389	130.3	1,997	△16.4	2,072	3.7

４．持株会社、きらやか銀行（連結）及び仙台銀行（連結）合算の自己資本比率見込

（連結）　　（単位:百万円、%）

	23/3 （実績）	24/3 （実績）	25/3 （計画）		26/3 （計画）		27/3 （計画）	
基本的項目（ＴｉｅｒⅠ）								
資本金	25,185	40,185	40,185	0.0	40,185	0.0	40,185	0.0
資本剰余金	28,861	43,228	33,775	△21.8	33,775	0.0	33,775	0.0
利益剰余金	4,647	△3,085	6,847	321.9	7,296	6.5	7,807	7.0
自己株式（△）	△65	△67	—	—	—	—	—	—
社外流出予定額（△）	△367	△356	△555	△55.9	△645	△16.2	△645	0.0
その他有価証券評価損	—	—	—	—	△3,300	—	△3,300	0.0
少数株主持分	141	126	126	0.0	126	0.0	126	0.0
計　(A)	58,400	80,030	80,376	0.4	77,436	△3.6	77,947	0.6
補完的項目（ＴｉｅｒⅡ）								
土地の再評価額と再評価の直前の帳簿価額の差額の45%相当額	4,796	4,625	4,506	△2.5	4,506	0.0	4,506	0.0
一般貸倒引当金	6,880	7,085	6,872	△3.0	6,729	△2.0	6,510	△3.2
負債性資本調達手段等	11,700	6,600	6,100	△7.5	6,100	0.0	6,100	0.0
補完的項目不算入額（△）	△1,783	△2,771	△2,260	△18.4	△2,030	△10.1	△1,723	△15.1
計　(B)	21,594	15,538	15,218	△2.0	15,304	0.5	15,393	0.5
控除項目								
控除項目　(C)	330	—	—	—	—	—	—	—
自己資本額　(A)+(B)-(C)=(D)	79,665	95,569	95,595	0.0	92,740	△2.9	93,340	0.6
リスク・アセット等								
資産（オン・バランス）項目	859,029	880,900	885,227	0.4	905,227	2.2	930,327	2.7
オフ・バランス取引項目	12,524	11,575	11,220	△3.0	11,220	0.0	11,220	0.0
オペレーショナル・リスク相当額を８%で除して得た額	64,915	63,768	61,984	△2.8	61,270	△1.1	60,965	△0.5
（オペレーショナル・リスク相当額）	5,192	5,101	4,958	△2.8	4,901	△1.1	4,877	△0.4
計　(E)	936,470	956,245	958,432	0.2	977,718	2.0	1,002,513	2.5
連結自己資本比率　(D)/(E)×100	8.50	9.99	9.97	△0.02	9.48	△0.49	9.31	△0.17
連結TierⅠ比率　(A)/(E)×100	6.23	8.36	8.38	△0.02	7.92	△0.46	7.77	△0.15

５．持株会社、きらやか銀行（連結）及び仙台銀行（連結）合算の貸借対照表見込

（連結）　　（単位:百万円、%）

	23/3 （実績）	24/3 （実績）	25/3 （計画）		26/3 （計画）		27/3 （計画）	
現金預け金	82,830	87,826	69,233	△21.1	52,180	△24.6	61,645	18.1
コールローン及び買入手形	24,000	12,200	15,000	22.9	15,000	0.0	15,000	0.0
有価証券	484,009	626,220	637,503	1.8	623,309	△2.2	605,210	△2.9
貸出金	1,380,693	1,441,962	1,421,865	△1.3	1,461,302	2.7	1,507,917	3.1
貸倒引当金及び投資損失引当金	△24,718	△26,904	△27,368	1.7	△27,948	2.1	△28,622	2.4
資産の部合計	2,007,374	2,197,658	2,197,114	△0.0	2,195,924	△0.0	2,227,794	1.4
預金	1,852,102	1,980,042	2,006,560	1.3	2,010,066	0.1	2,023,583	0.6
譲渡性預金	48,750	73,160	46,220	△36.8	41,220	△10.8	60,220	46.0
コールマネー及び売却手形	—	10,000	—	—	—	—	—	—
借用金	10,607	14,317	4,197	△70.6	4,438	5.7	3,530	△20.4
その他引当金	306	274	274	0.0	274	0.0	274	0.0
負債の部合計	1,944,486	2,109,269	2,111,602	0.1	2,109,963	△0.0	2,141,322	1.4
資本金	25,185	40,185	40,815	0.0	40,185	0.0	40,185	0.0
資本剰余金	28,861	43,228	33,775	△21.8	33,775	0.0	33,775	0.0
利益剰余金	4,647	△3,085	6,847	321.9	7,296	6.5	7,807	7.0
自己株式	△65	△67	—	—	—	—	—	—
純資産の部合計	62,887	88,388	85,511	△3.2	85,960	0.5	86,471	0.5
負債及び純資産の部合計	2,007,374	2,197,658	2,197,114	△0.0	2,195,924	△0.0	2,227,794	1.4