

経営強化計画の履行状況報告書

平成 25 年 12 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

I. 株式会社じもとホールディングス

1. 平成 25 年 9 月期中間決算の概要	・・・	2
1-1 経営環境及び金融組織再編成で設立した会社の概要	・・・	2
1-2 中間決算の概要	・・・	3
2. 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	・・・	4
2-1 完全親会社としての経営管理体制	・・・	4
2-2 経営管理組織の機能	・・・	4
2-3 業務運営組織の機能	・・・	8
2-4 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化	・・・	8
2-5 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	・・・	9
2-6 法令遵守の体制の強化のための方策	・・・	11
2-7 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	・・・	12
2-8 情報開示の充実のための方策	・・・	12
3. 持株会社の剰余金の処分の方針	・・・	13
3-1 配当方針	・・・	13
3-2 内部留保の状況	・・・	13
4. 経営強化計画実施に伴う労務に関する事項	・・・	15

II. 株式会社きらやか銀行

1. 収益の状況	・・・	18
1-1 平成 25 年 9 月期決算の概要	・・・	18
1-2 平成 26 年度以降の収益計画	・・・	23
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金融機関等が主として業務を行う地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況	・・・	24
2-1 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	・・・	24
2-2 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	・・・	37
2-3 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	・・・	53

3. 剰余金の処分の方針	・・・	66
3-1 配当に関するグループ方針	・・・	66
3-2 配当に向けた態勢整備	・・・	66
3-3 役員に対する報酬及び賞与についての方針	・・・	67
4. 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・・・	・・・	68
4-1 経営管理に係る体制及び今後の方針	・・・	68
4-2 業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針	・・・	69
4-3 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	・・・	69

Ⅲ. 株式会社仙台銀行

1. 平成 25 年 9 月期中間決算の概要	・・・	74
1-1 経営環境及び震災復興への取組み体制	・・・	74
1-2 中間決算の概要	・・・	75
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 方策の進捗状況	・・・	78
2-1 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
2-2 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	・・・	87
2-3 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	・・・	115
3. 剰余金の処分の方針	・・・	119
4. 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	・・・	120
4-1 じもとホールディングスの統一方針に基づく本部会議体・組織 再編	・・・	120
4-2 経営管理に係る体制	・・・	122
4-3 業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針	・・・	122
4-4 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	・・・	123

I. 株式会社じもとホールディングス

1 平成 25 年 9 月期中間決算の概要

1-1 経営環境及び金融組織再編成で設立した会社の概要

1-1-1 経営環境

平成 25 年 9 月期におけるわが国経済は、各種経済対策や金融政策を背景とした円安・株高の効果を受けて、企業収益の改善や個人消費の持ち直しがみられるなど、景気は緩やかな回復の動きとなりました。先行きは、海外景気の下振れが国内景気を下押しするリスクを抱えているものの、生産・所得・支出の好循環が続くもとでさらなる景気の回復が期待されています。

じもとグループ（以下、当社グループ）の営業エリアの一つである宮城県経済は、個人消費など一部に弱めの動きがみられたものの、総じて震災復旧に伴う公共工事や住宅工事などを中心に東日本大震災からの緩やかな回復の動きが続きました。また、同じく山形県経済は、鉱工業生産において弱めの動きがみられるものの、個人消費や雇用情勢に回復の動きがみられ、全体的には下げ止まりの傾向となりました。

1-1-2 金融組織再編成で設立した会社の概要

株式会社きらやか銀行（以下、きらやか銀行）と株式会社仙台銀行（以下、仙台銀行）は、平成 24 年 10 月、共同株式移転方式にて銀行持株会社である株式会社じもとホールディングス（以下、じもとホールディングス）を設立し、経営統合しました。

当社グループは、東日本大震災の復興支援を重要なグループ戦略とし、改正金融機能強化法に基づき、総額で 600 億円の国の資本参加をいただいております。これにより、当社グループは、安定した財務基盤を確保したうえで、適切かつ積極的に復興支援に向けた金融仲介機能を発揮する態勢を整えております。

当社グループは、経営統合の効果を早期に実現・享受するとともに、経営強化計画を着実に実施し、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まいります。

《株式会社じもとホールディングスの概要》

名 称	株式会社じもとホールディングス（英文表示：Jimoto Holdings, Inc.）
主たる事務所	仙台市青葉区一番町二丁目 1 番 1 号 仙台銀行本店 9 階
設 立 方 法	きらやかと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
設立日・資本金	設立日：平成 24 年 10 月 1 日（月） 資本金：170 億円
業 務 内 容	ア. 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 イ. その他、アに付帯又は関連する一切の業務

1-2 中間決算の概要

1-2-1 資産・負債の状況（連結ベース）

当社グループの総資産は、平成 25 年 3 月末比 1,229 億円増加し 2 兆 4,721 億円となりました。また、純資産は、平成 25 年 3 月末比 14 億円増加し 1,051 億円となりました。

主な勘定残高につきましては、貸出金残高は、平成 25 年 3 月末比 125 億円減少し 1 兆 4,799 億円となりました。預金残高（譲渡性預金含む）は、平成 25 年 3 月末比 1,012 億円増加し 2 兆 3,020 億円となりました。有価証券残高は、平成 25 年 3 月末比 228 億円増加し 7,102 億円となりました。

1-2-2 損益の状況（連結ベース）

当社グループの連結経常収益は、資金運用収益及び役務取引等収益の拡大に努めた結果、211 億 30 百万円となりました。また、連結経常費用は、物件費を中心とした経費節減に努めた結果、179 億 32 百万円となりました。

その結果、連結経常利益は 31 億 97 百万円、連結中間純利益は 31 億 53 百万円となりました。

《資産・負債の状況》

（単位：百万円）

	平成 25 年 3 月末	平成 25 年 9 月末	平成 25 年 3 月末比
資産	2,349,214	2,472,137	122,923
うち貸出金	1,492,535	1,479,954	△12,581
うち有価証券	687,382	710,215	22,833
負債	2,245,562	2,367,018	121,456
うち預金（譲渡性預金）	2,200,806	2,302,075	101,269
純資産	103,651	105,119	1,468

《損益の状況（平成 25 年 9 月期）》

（単位：百万円）

	じもとHD（連結）		
	きらやか銀行（単体）	仙台銀行（単体）	
経常収益	21,130	12,177	8,895
経常費用	17,932	10,698	6,952
経常利益	3,197	1,479	1,943
中間純利益	3,153	1,366	1,884

※当社は、平成 24 年 10 月 1 日設立のため、平成 24 年 9 月期の実績はございません。

2. 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

2-1 完全親会社としての経営管理体制

(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) 基本的な管理体制

当社取締役会は、銀行持株会社として、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ています。

また、コンプライアンスやリスク管理など、今後高い専門性が求められる部署・機能については、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ています。

(3) 内部規程の整備

当社取締役会は、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しております。

また、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る態勢としております。

2-2 経営管理組織の機能

2-2-1 組織体制

(1) 取締役会

本会は、原則として月1回開催し、以下の内容を討議・決議しております。

- ① グループ経営の重要な事項についての決議
- ② 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
- ③ グループ経営リスク管理

(2) 監査役会

本会は、原則として月1回開催し、以下の内容を討議しております。

- ① グループ会計監査、内部統制監査
- ② 持株会社、グループの業務監査

(3) 経営会議

本会は、原則として週1回開催し、以下の内容を討議しております。

- ① 取締役会の方針に基づく業務執行に係る事項の決定
- ② グループ経営計画・戦略の執行状況の管理

(4) グループコンプライアンス委員会

本会は、取締役会の下部組織であり、原則として月1回開催し、以下の内容を討議しております。

- ① グループ全体のコンプライアンス態勢の検証

(5) グループリスク管理委員会

本会は、取締役会の下部組織であり、原則として月1回開催し、以下の内容を討議しております。

- ① 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
- ② グループ経営リスク管理
- ③ グループ全体での資産負債管理

2-2-2 グループ組織体制の統一化

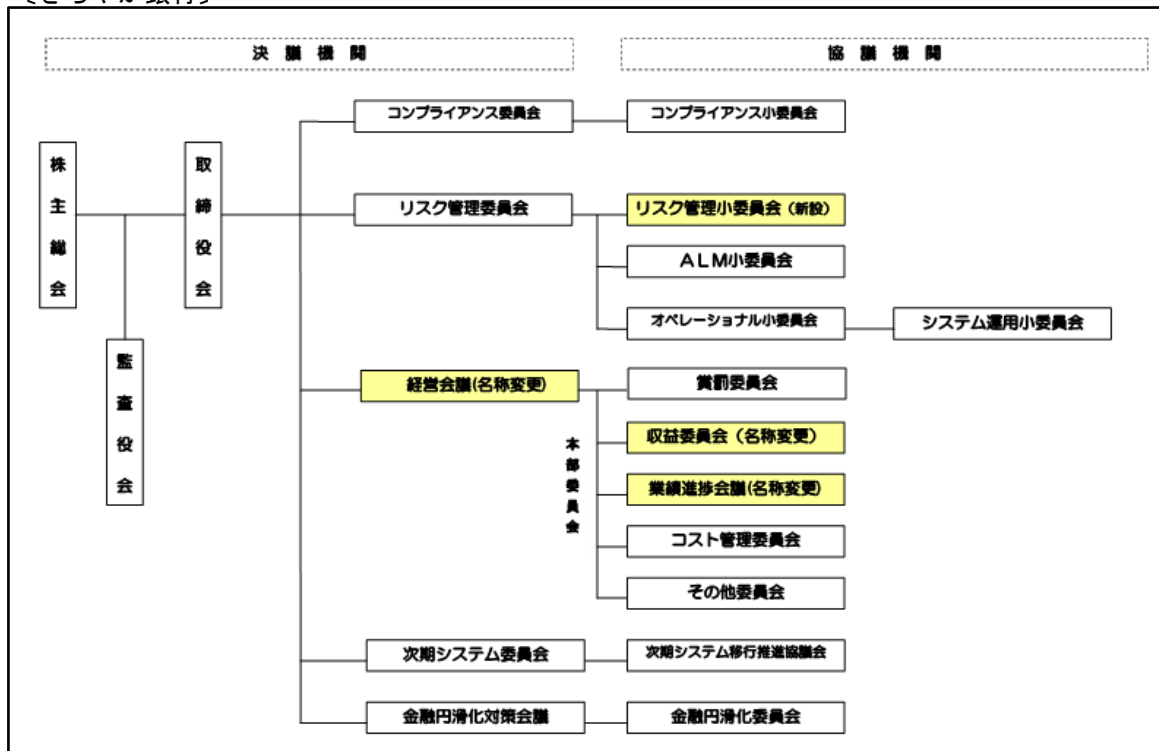
当社は、子銀行の会議体・本部組織について、その体系や運営体制を統一することで、グループ運営の一体性、効率性、及び適切性をさらに高める方針としております。

この方針に基づき、子銀行であるきらやか銀行と仙台銀行は、下記のとおり、平成25年10月1日に会議体と本部組織を再編し、グループ間の統一化を図っております。

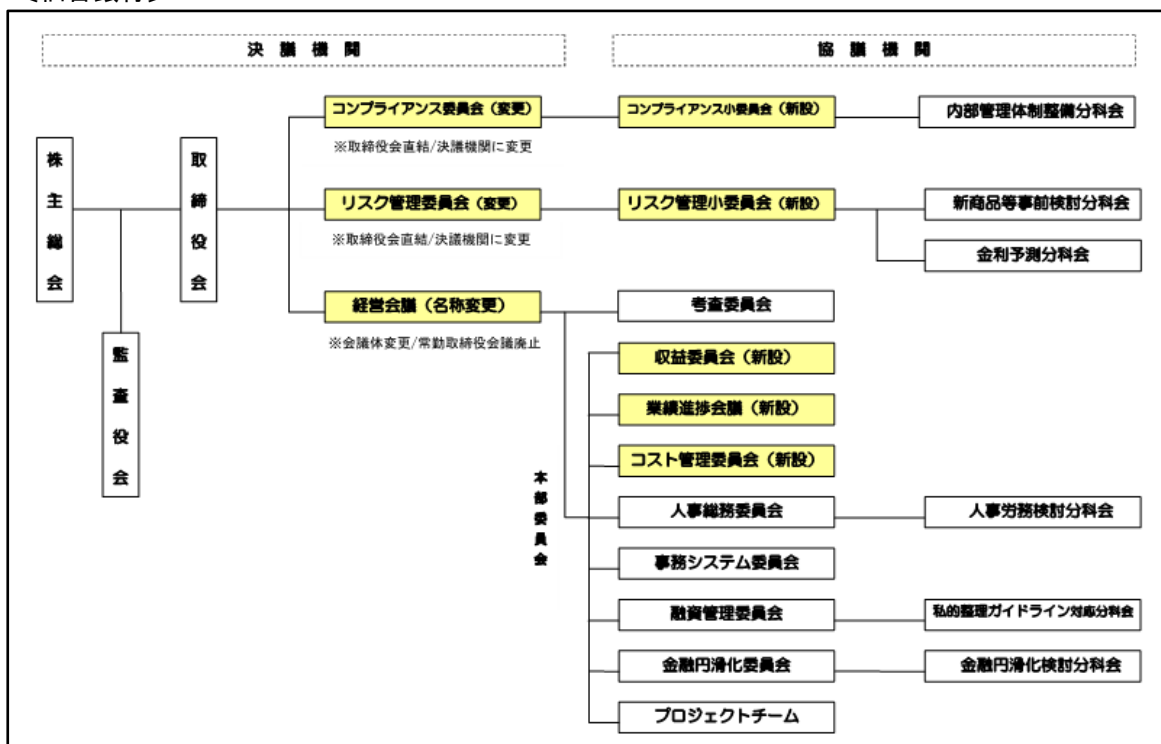
- ① 取締役会の下部組織・決議機関の名称を「経営会議」に改称・統一するとともに、議決権者や開催頻度・開催日時などの運営方法を統一しました。
- ② コンプライアンス委員会、リスク管理委員会を取締役会の下部組織（決議機関）に変更・統一しました。
- ③ 子銀行に、収益委員会、業績進捗会議、コスト管理委員会を新設し、グループの重要課題を同一の会議体で検討・協議する体制としました。
- ④ 当社の組織体制を踏まえ、子銀行の経営企画部門、経理部門、リスク管理部門、監査部門、市場部門の名称を変更・統一しました。

《子銀行の会議体（平成 25 年 10 月 1 日再編後）》

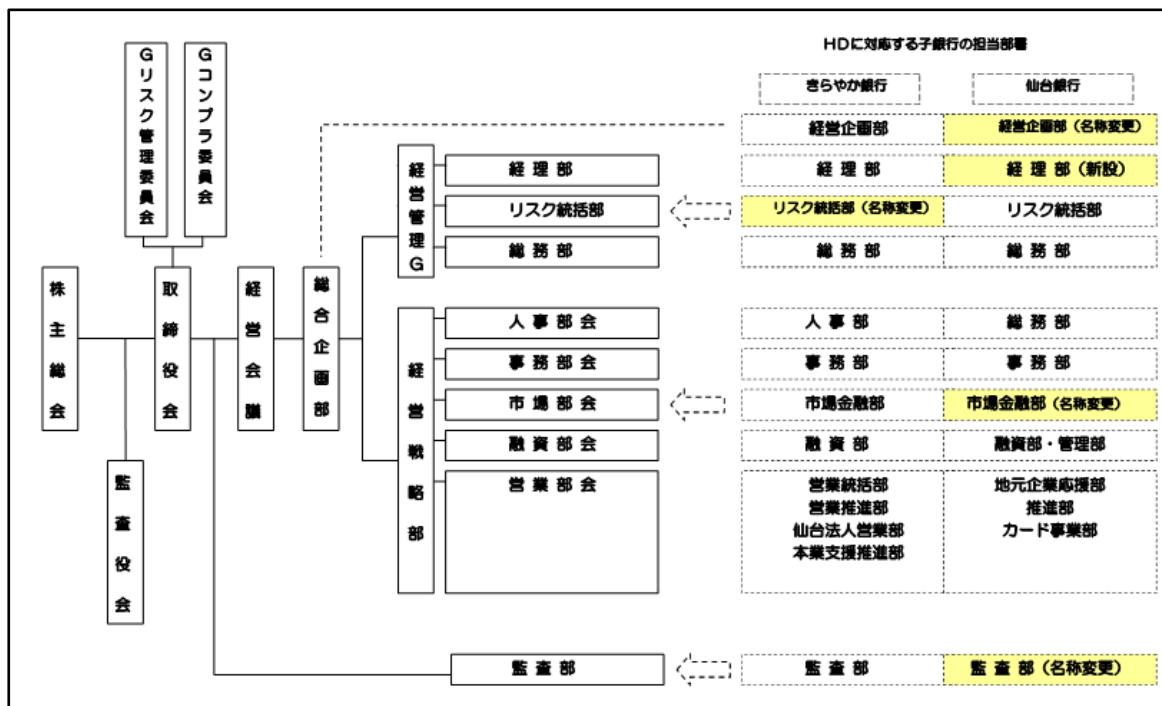
〔きらやか銀行〕



〔仙台銀行〕



《子銀行の本部組織再編（平成 25 年 10 月 1 日再編後）》



2-2-3 子会社の経営管理を担当する役員の配置

当社の取締役 12 名（うち 1 名は社外取締役）は、子銀行のきらやか銀行及び仙台銀行の取締役を兼職しております。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。

当社の取締役のうち代表取締役 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しております。

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しておりますが、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しております。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しております。

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、銀行業務の健全かつ適切な運営に資する態勢としております。

2-3 業務運営組織の機能

当社には、グループ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）」を設置しており、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。

2-4 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化

(1) 監査役会及び監査役

当社は、「監査役会規程」を定め、経営管理組織として監査役会を設置しております。本会の開催頻度は原則として月1回であり、監査に関する重要な事項について報告を受け、協議または決議をする態勢としております。

また、当社の監査役は、4名のうち3名を社外監査役としております。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しております。

<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

当社取締役会は、「内部監査方針」及び「内部監査規程」を定め、内部監査部門として監査部を設置しております。

監査部は、内部管理態勢等の適切性及び有効性を客観的・公正に検証し、問題点等の改善方法の提言を行う態勢としております。

監査にあたっては、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内部監査を実施いたします。また、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。

2-5 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

2-5-1 基本方針及び管理体制

（1）基本方針

当社取締役会は、「リスク管理方針」を定め、以下の基本方針に基づき、適切なリスク管理態勢の構築と整備を図り、グループ業務の健全かつ適切な運営を確保することとしております。

＜リスク管理方針＞

- ① グループ子会社が収益確保を優先するあまりリスク管理を軽視することのないよう管理し、業務の健全かつ適切な運営を確保するようリスク管理重視の企業風土を醸成する。
- ② グループの業務の健全性及び適切性を確保する観点から、グループ子会社が抱える各種リスクの所在の把握と評価に努め管理する。
- ③ モニタリング等によるリスク管理と内部監査及び外部監査による監査を行い、内部牽制機能を構築することにより、グループ子会社のリスク管理状況を的確に把握・分析し、改善すべき点を検討し、指導管理する。

（2）グループリスク管理委員会

当社取締役会は、「グループリスク管理委員会規程」を定め、取締役会の下部組織としてグループリスク管理委員会を設置しております。

本委員会は、当社取締役で構成し、子銀行のリスク管理担当部署の担当役員及び部長も出席しております。開催頻度は月1回であり、グループ経営の「健全性の確保」と「収益性の向上」を図るため、「グループのリスク管理態勢の整備」や「グループの各種リスクの状況把握と評価」などに取り組んでおります。

（3）リスク管理部門

当社取締役会は、リスク管理部門としてリスク統括部を設置しております。この部署は、高い専門性や機能が求められることから、子銀行の当該部署及び機能を当社に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ています。

2-5-2 リスク管理態勢

(1) 統合的リスク管理

当社取締役会は、「統合的リスク管理方針」及び「統合的リスク管理規程」を定めております。

リスク統括部は、これらを役職員及びグループ子会社に周知するとともに、定期的にかつ必要に応じて速やかに、グループ子会社から統合的リスクに関する事項の報告を受け、取締役会及びグループリスク管理委員会に対しこれを報告する態勢としております。

グループリスク管理委員会は、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・管理する態勢としております。また、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、子銀行等に行き渡らせる態勢としております。

(2) 信用リスク管理

グループリスク管理委員会は、子銀行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、互いのノウハウを共有・活用し、信用リスクに係る基準・手法等の統一に取り組んでおります。これにより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おります。

グループ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とともに、グループとしての与信限度管理額を設定することで、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しています。

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。

さらには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。

(3) 市場リスク管理

グループ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おります。

また、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しております。

2-6 法令遵守の体制の強化のための方策

(1) 基本方針

当社取締役会は、「コンプライアンス基本方針」を定め、地域金融機関の親会社として公共的使命や社会的責任を果たすとともに、地域社会の健全な発展に資するため、法令等遵守を経営の最重要課題の一つとして位置付け、実効性あるコンプライアンス態勢を確立し、広く社会からの信頼に応えることを基本方針としております。

(2) グループコンプライアンス委員会

当社取締役会は、「コンプライアンス規程」及び「グループコンプライアンス委員会規程」を定め、取締役会の下部組織としてグループコンプライアンス委員会を設置しております。

本委員会は、当社取締役で構成し、開催頻度は月1回としております。法令、や社内諸規程の遵守、及び企業倫理を確立するため、当社におけるコンプライアンスの徹底状況を把握するほか、グループ内各社のコンプライアンス委員会から報告を受け、必要に応じ、協議を行う態勢としております。

また、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、子会社等に行きわたらせる態勢としております。

(3) コンプライアンス統括部署

当社取締役会は、コンプライアンス統括部署としてリスク統括部を設置しております。この部署は、高い専門性や機能が求められることから、子銀行の当該部署及び機能を当社に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ています。

2-7 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しております。

＜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、現株式会社ユアテック代表取締役会長)

2-8 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により、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、同時期に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カ所及び山形県内7カ所で株主、お取引先に対しIR活動を実施しております。

さらに、復興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、IR活動やディスクロージャー誌、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おります。

3. 持株会社の剰余金の処分の方針

3-1 配当方針

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。

平成25年9月期において、当社グループの連結経常利益は31億97百万円、連結中間純利益は31億53百万円となりました。このため、当社の平成26年3月期の中間配当は1株当たり2.0円といたしました。また、期末配当（普通株式）は、当初計画どおり1株当たり2.0円を予定しております。

今後につきましては、当社及び子銀行の経営強化計画を確実に実行し、地域経済の復興にさらに貢献することでグループ収益力を向上させてまいります。

3-2 内部留保の状況

(1) じもとホールディングス

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としております。

平成25年9月末の当社単体での利益剰余金は14億円であり、今後も各期末において同程度で推移する見込みです。

当社は、子銀行の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、返済は十分に可能と見込んでおります。

(2) きらやか銀行

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。

平成25年9月末のきらやか銀行単体での利益剰余金は61億円であり、今後も每期収益を積み上げ、平成36年3月期末には202億円まで積み上げる計画としております。その後、平成36年9月に200億円の返済を行い、更に、平成49年3月期末に163億円まで積み上げ100億円を返済する計画としております。

以上のことから、きらやか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。

(3) 仙台銀行

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。

平成 25 年 9 月末の仙台銀行単体での利益剰余金は 36 億円であり、今後も每期収益を積上げ、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。

(4) 3 社合算

以上により、平成 25 年 9 月末の当社及び子銀行合算の利益剰余金は 112 億円となり、平成 26 年 3 月期の経営強化計画の見通しを既に上回っております。

当社は、今後も期中管理態勢を徹底し、子銀行とともに経営強化計画を着実に実施して被災地の早期復興に全力で貢献してまいります。

《当期純利益と利益剰余金の実績・見通し》

(単位：億円)

		25/3 期		25/9 期	26/3 期	
		強化計画	実績	実績	強化計画	見通し
じもと HD (単体)	当期純利益	10	11	6	12	13
	利益剰余金	10	11	14	12	14
きらやか 銀行 (単体)	当期純利益	17	10	13	14	20
	利益剰余金	56	50	61	59	63
仙台銀行 (単体)	当期純利益	4	23	18	1	19
	利益剰余金	2	22	36	2	36
3 社合算	利益剰余金	68	84	112	73	113

4. 経営強化計画実施に伴う労務に関する事項

(1) じもとホールディングス

当社の設立時の従業員は、子銀行であるきらやか銀行及び仙台銀行の在籍職員で構成し、銀行兼務者を含めて総勢 103 名としました。平成 25 年 11 月末現在の在籍職員は 113 名となっております。

これにより銀行の業務に関する知識及び経験を有する従業員を十分に確保するとともに、持株会社の業務運営を的確に遂行しております。

(2) きらやか銀行と仙台銀行

きらやか銀行と仙台銀行は、今般の経営強化計画実施に向けて、東日本大震災に係る復興支援を契機とした資金供給機能を強化し、地域における中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制を構築するために労務態勢の整備に努めております。

お客さまへの相談業務の強化を図るために、先進的業務に係る専門知識部署の設置における戦略的人員配置等、高度化、多様化するお客さまのニーズに対応できる人材の配置に努めております。

従業員の新規採用に当たっては、新卒採用を継続実施していくとともに、他業態からの中途採用や、専門的知識、金融知識を有する優れた人材の確保に努めております。

(3) 人員体制

① 経営強化計画の始期における従業員数

平成 24 年 10 月 1 日	じもとホールディングス	103 名
	きらやか銀行	1,008 人
	仙台銀行	749 人

② 経営強化計画の終期における従業員数

平成 27 年 3 月末日予定	じもとホールディングス	103 人
	きらやか銀行	1,051 人
	仙台銀行	699 人

③ 経営の強化に充てる予定の従業員数

【じもとホールディングス：従業員の推移見込み】

	24年3月 実績	24年7月 実績	24年10月 実績	25年3月 実績	25年10月 実績	26年3月 計画	27年3月 計画
人員	—	—	103人	112人	113人	103人	103人

※じもとホールディングスの従業員は、子銀行の在籍職員で構成しております。

【きらやか銀行：従業員の推移見込み】

	24年3月 実績	24年7月 実績	24年10月 実績	25年3月 実績	25年10月 実績	26年3月 計画	27年3月 計画
人員	981人	1,019人	1,008人	978人	1,015人	1,031人	1,051人

【仙台銀行：従業員の推移見込み】

	24年3月 実績	24年7月 実績	24年10月 実績	25年3月 実績	25年10月 実績	26年3月 計画	27年3月 計画
人員	745人	756人	749人	717人	725人	729人	699人

④ ③中、新規採用される従業員数

じもとホールディングス	0人
きらやか銀行	155人
仙台銀行	126人

⑤ 経営の強化に伴い出向又は解雇される従業員数

じもとホールディングス	なし
きらやか銀行	なし
仙台銀行	なし

以 上

Ⅱ. 株式会社きらやか銀行

1. 収益の状況

1-1 平成 25 年 9 月期決算の概要

(1) 経営環境

平成 25 年度上半期におけるわが国経済は、東日本大震災からの復興に向けた公共投資の増加や、平成 26 年 4 月から実施される消費税増税を前にした駆け込み需要に加え、アベノミクス効果により景気を押し上げております。9 月末の日経平均株価は、14,455 円で取引を終え、前年 9 月末の終値を 5,585 円上回る結果となりました。

山形県内経済については、個人消費は底堅く推移し緩やかに持ち直していることや、雇用情勢は緩やかに改善していることなど、全体的に持ち直しの動きが見られております。しかしながら、山形県内の中小企業を取巻く経営環境や、家計に与える影響は依然厳しいものとなっております。

このような経済環境下、当行では「第 3 次中期経営計画（平成 24 年 4 月～平成 27 年 3 月）」の 2 年目をむかえ、“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、地域社会及び株主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”を目指し取り組んでおります。

また、当行は平成 24 年 10 月 1 日に「株式会社仙台銀行」（以下「仙台銀行」という。）と経営統合し、「株式会社じもとホールディングス」（以下「じもとホールディングス」という。）として、更なる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取り組んでおります。

(2) 決算の概要（平成 25 年 9 月期決算：単体）

①資産・負債の状況

イ. 貸出金

平成 25 年 9 月末の貸出金残高は、住宅ローンをはじめとした消費者ローンや地方公共団体向け融資が増加したことなどから、前年同期比 20 億 87 百万円増加の 9,226 億 88 百万円となりました。中小企業向け貸出全体では、前年同期比 98 億 86 百万円減少の 4,612 億 14 百万円となりましたが、中小企業向け貸出における証書貸付残高は、前年同期比 67 億 97 百万円増加の 3,537 億 52 百万円と、安定した資金供給を実施しております。

【貸出金残高の推移】

(単位：百万円)

	24年9月末	25年9月末		
			24年9月末比	増減率
貸出金残高	920,601	922,688	2,087	0.2
うち中小企業向け貸出残高	471,100	461,214	△9,886	△2.0
うち消費者ローン	237,516	238,088	572	0.2
うち住宅ローン	225,260	226,010	749	0.3
うち地方公共団体向け貸出残高	71,893	88,945	17,052	23.7

ロ. 預金

平成25年9月末の譲渡性預金を含む預金残高は、個人預金・法人預金・公金預金の全てが増加したことにより、前年同期比425億95百万円増加の1兆3,050億7百万円となりました。

個人預金については、6月より仙台銀行との共同キャンペーン預金第2弾「東北の夏、じもとの夏」を実施したこと等から、前年同期比301億43百万円増加の9,550億30百万円となりました。

また、法人預金は前年同期比41億63百万円増加の2,767億70百万円、公金預金も前年同期比70億65百万円増加の654億80百万円と堅調に増加しております。

【預金残高の推移】

(単位：百万円)

	24年9月末	25年9月末		
			24年9月末比	増減率
預金残高（譲渡性預金含む）	1,262,412	1,305,007	42,595	3.3
うち個人預金	924,887	955,030	30,143	3.2
うち法人預金	272,606	276,770	4,163	1.5
うち公金預金	58,414	65,480	7,065	12.0



【共同キャンペーン預金第2弾】



【11/18 取扱開始 じもとじまんキャンペーン】

ハ. 有価証券

平成 25 年 9 月末の有価証券残高は、預金残高が増加したことに伴い、債券を中心に運用したことから、前年同期比 445 億 25 百万円増加の 3,602 億 45 百万円となりました。

【有価証券残高の推移】

(単位：百万円)

	24 年 9 月末	25 年 9 月末		
			24 年 9 月末比	増減率
有価証券残高	315,719	360,245	44,525	14.1
国債	90,944	133,308	42,364	46.5
地方債	30,845	29,154	△1,691	△5.4
社債	130,181	140,260	10,079	7.7
株式	10,935	11,459	524	4.7
その他証券	52,813	46,062	△6,751	△12.7

以上の結果、平成 25 年 9 月末の資産・負債は以下の通りとなりました。

【資産・負債の推移】

(単位：百万円)

	24 年 9 月末	25 年 9 月末		
			24 年 9 月末比	増減率
資産	1,343,582	1,411,094	67,512	5.0
貸出金	920,601	922,688	2,087	0.2
有価証券	315,719	360,245	44,525	14.1
負債	1,291,869	1,346,754	54,885	4.2
預金等	1,262,412	1,305,007	42,595	3.3
社債・借入金	12,020	22,820	10,800	89.8
純資産	51,712	64,340	12,628	24.4

②収益状況

イ. 資金利益

資金利益については、預金増加に伴う有価証券運用資金増加により有価証券利息配当金が増加しましたが、市場金利の低下と他行競合により貸出金利回りが低下したため、貸出金利息が減少したことから、前年同期比2億64百万円減少の93億12百万円となりました。

ロ. 役務取引等利益

役務取引等利益については、日経平均株価の上昇などの投資環境が改善したことや、第3次中期経営計画の柱であるお客様に対する「最適提案」の実践により、預り資産の推進に取組みました結果、前年同期比85百万円増加の6億49百万円となりました。

ハ. 経費

経費については、毎月2回開催される収益委員会及びコスト管理委員会において、費目別に徹底した予実管理を行ったことなどにより、前年同期比1億34百万円減少の74億95百万円となりました。

以上の結果、業務純益は前年同期比2億25百万円減少の24億87百万円となりました。また、コア業務純益は前年同期比42百万円減少の24億72百万円となりました。

ニ. 臨時損益

臨時損益については、与信関係費用が減少したこと等から、前年同期比9億60百万円改善し、10億8百万円の損失となりました。

以上のことから、経常利益は前年同期比7億35百万円増加の14億79百万円となり、当期純利益は前年同期比6億1百万円増加の13億66百万円となりました。

【損益状況の推移】

(単位：百万円)

	24年9月期	25年9月期			
	実績	実績	計画	計画比	前年比
業務粗利益	10,288	9,776	10,517	△741	△511
【コア業務粗利益】	10,144	9,967	10,517	△550	△177
資金利益	9,577	9,312	9,599	△287	△264
役務取引等利益	564	649	918	△269	85
その他業務利益	145	△186	0	△186	△331
(うち国債等関係損益)	143	△191	0	△191	△334
経費	7,630	7,495	7,389	106	△134
うち人件費	3,775	3,840	3,911	△71	64
うち物件費	3,481	3,286	3,118	168	△195
一般貸倒引当金	△54	△206	0	△206	△151
業務純益	2,713	2,487	3,129	△642	△225
【コア業務純益】	2,514	2,472	3,129	△657	△42
臨時損益	△1,969	△1,008	△2,121	1,113	960
不良債権処理額	653	431	1,534	△1,103	△221
株式関係損益	△181	△15	0	△15	166
経常利益	743	1,479	1,007	472	735
特別損益	△13	△19	△71	52	△6
税引前当期純利益	730	1,459	936	523	729
法人税等	59	101	71	30	41
法人税等調整額	△95	△8	0	△8	86
当期純利益	765	1,366	866	500	601

1-2 平成26年度以降の収益計画

平成26年3月期以降の収益計画については、経営強化計画に基づく施策を着実に実行して、収益基盤の強化を図ってまいります。

【損益の計画】

(単位：百万円)

	25年3月期 実績	26年3月期 計画	27年3月期 計画
業務粗利益	21,412	20,828	21,102
【コア業務粗利益】	20,998	20,828	21,102
資金利益	19,351	19,003	18,879
役員取引等利益	1,396	1,825	2,222
その他業務利益	664	0	0
(うち国債等債券損益)	414	0	0
経費	14,890	14,777	14,916
うち人件費	7,541	7,822	7,961
うち物件費	6,608	6,235	6,235
一般貸倒引当金	△734	0	0
業務純益	7,256	6,051	6,186
【コア業務純益】	6,108	6,051	6,186
臨時損益	△6,112	△4,341	△4,546
不良債権処理額	2,649	3,068	3,480
株式関係損益	△112	0	0
経常利益	1,143	1,710	1,640
特別損益	△29	△151	△151
税引前当期純利益	1,114	1,559	1,489
法人税等	89	158	152
法人税等調整額	△49	0	0
当期純利益	1,073	1,401	1,336

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金融機関等が主として業務を行う地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況

2-1 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

2-1-1 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

(1) 経営方針

当行は、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、地域に根ざす金融機関として、地域経済及び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月からは地域の皆様と共に「生きる」を経営方針に掲げ、地元中小企業のお客様に対しては「本業支援」、個人のお客様に対しては「最適提案」に全力で取り組むビジネスモデルを再構築し営業推進の強化に努めること、また「ルールを守る」を合言葉に、徹底した内部管理の強化に努めることを最重点施策として進めてまいりました。

平成25年度は、じもとグループ基本方針を以下の通り定めており、その長期的視点における戦略として、じもとグループでは、両行が「本業支援」を展開し、組織的かつ継続的に取り組んでおります。

【じもとグループ基本方針】

震災復興に向けた取組み強化	東日本大震災からの復興に向けて、両行の力を結集して支援態勢を整備し、「経営強化計画」の実現に向けた具体的対応策を実施する。
中小企業への対応力強化	じもとグループは、地元の中小企業者の皆様のお役に立つために行動し、地域の活性化を目指す金融グループとなるための態勢整備、意識醸成を図り、地元中小企業への対応力を従来以上に強化する。
内部管理態勢の強化	グループとして内部管理の態勢強化に努め、不祥事件を発生させない組織とする。

(2) 経営戦略

① ビジネスモデルの徹底と進化

当行では、これまで本業支援と最適提案を主軸としたビジネスモデルを土台としてまいりました。平成25年上期は、更なる進化を図るべく「本業支援の日常化」「スピーディーな対応（アクションプランの実践）」「本業支援成約率の更なる向上」を柱として取り組みまし

た。その結果、平成 25 年 9 月末の譲渡性預金を含む資金量残高については、前年同期比 425 億 95 百万円増加の 1 兆 3,050 億 7 百万円、融資量残高は 20 億 87 百万円増加の 9,226 億 88 百万円、取引先総数は 265 先減少の 8,233 先となりました。

本業支援の日常化	<ul style="list-style-type: none"> ■「1日1件の本気のアクティブリスニング※」と「1日1件のアクションプランの実践」 ■統合顧客管理システム（通称：F キューブ）へ交渉履歴登録の日常化
スピーディーな対応（アクションプランの実践）	<ul style="list-style-type: none"> ■事業ニーズに対する3営業日以内の返答とアクションプランの実践 ■日常的な本業支援検討会（合議）の実施 ■本業支援推進部仙台分室の新設
本業支援成約率の更なる向上	<ul style="list-style-type: none"> ■本業支援推進部のデータマッチング機能を充実 ■カスタマイズした統合顧客管理システムの活用

※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

平成 25 年度下期の法人営業戦略は、より多くのお客様との有効面談数を増加するために、「支店長による的確なアドバイス（積極関与）」と「担当者による徹底した事前準備（アポ取り）」及び「本業支援と中小企業融資増加の一体化に向けた分析シート（事業内容の整理）の活用」を実施することとしております。営業店行員の行動ルール（新規先訪問・既往先訪問の行動ルール）の設定と本部のフォロー体制を明確にし、組織的に実施することとしております。以上の取組みにより、課題としている融資取引先の増加を図ってまいります。

個人営業戦略については、本業支援を活かした職域セールスによる最適提案を大方針に掲げております。本業支援を実施している取引先企業の従業員の方への最適提案の実施や、平成 25 年度上期から実施している個人のお客様と接する行員を「きらやかさん」と称し、女性を中心としたメンバーによる「きらやかさんプロジェクト」の立ち上げにより、個人営業力の強化に繋げております。

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

当行及び仙台銀行では、被災地の金融グループとして両行の力を結集し、東日本大震災からの復興応援に取り組んでおります。じもとホールディングスが掲げる「じもと復興戦略」の一つであります資金供給機能の強化に関しましては、経営統合以降、協調及び紹介に

よる融資が 20 件 63 億 29 百万円（平成 25 年上期実績：15 件 41 億 94 百万円）の実績となっております。その他、決裁済み案件や見込みがある案件として、17 件 50 億 32 百万円について融資実行に向け取組んでおります。

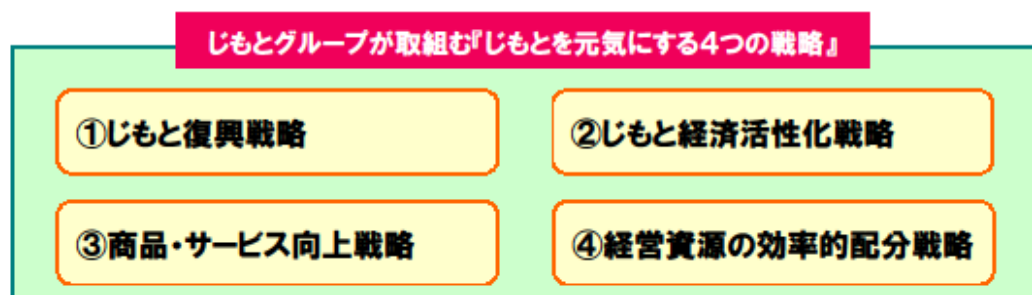
当行と仙台銀行の協調融資につながった具体的な震災復興事例としまして、以下の取組みを紹介いたします。

宮城県南三陸町で東日本大震災の復旧工事に取り組んでいる仙台銀行のお取引先である A 社は、震災からの復興が更に本格化し、増加していく工事に迅速かつ安定的に対応するためには、従業員が安心して復興工事に従事する為の宿泊先（寄宿舍）が必要であると考えておりました。そこで同社は震災直後から様々なアドバイスを受けていた仙台銀行に相談をしました。

仙台銀行では営業店だけでなく、復興支援専門部署である「地元企業応援部」が連携し、建設計画についての検討を行いました。計画の検討を進めていく中で、寄宿舍だけではなく、復興工事への長期的な支援も必要であると考え、じもとホールディングス全体として支援を行うべく、当行との協調融資で対応することとしました。

なお、本件の寄宿舍が完成したことで、課題であった作業員の確保が実現し、地域の復興に大きく貢献しております。

また、両行の情報をつなぐことで商流の形成に取り組んでいくことを柱とした「じもと経済活性化戦略」については、経営統合以降、ビジネスマッチングの成約件数が 21 件となっており、平成 25 年 9 月末現在では 167 件の情報を保有し対応しております。



（3）本業支援の更なる定着に向けて

①本業支援の定着に向けた営業店支援策

当行で取組んでおります本業支援の本質は、単なるビジネスマッ

チングだけに止まらず、取引先企業の経営課題を解決するためアクティブリスニングにより事業ニーズをお聴きし、アクションプランを一緒に考え課題を解決することで、お客様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との距離が縮まり、そこに信頼関係が生まれ、その信頼関係から結果として金融取引に結びつくものと考えております。

営業店に本業支援を定着させ、行員のレベルアップを図るために、平成 25 年 4 月に営業統括部本業支援推進室から昇格した本業支援推進部が中心となり、営業店で登録した取引先企業の事業ニーズに対する示唆・助言やアクティブリスニング能力向上に向けた営業店訪問指導、営業店行員向けの本業支援研修・よろず相談、営業店への積極関与と取引先企業への直接訪問による課題解決サポートを行っております。

②本業支援のスピード化に向けた営業店支援策

営業店でアクティブリスニングによりお聴きした事業ニーズは、当行の統合顧客管理システム（通称：F キューブ）に登録することにより、本業支援情報の蓄積と組織的でスピーディーな本業支援を実現しております。

平成 25 年度上期は、業績評価において事業ニーズを把握してから 3 営業日以内に行動したものにインセンティブを付与する評価制度を導入し、本業支援の更なるスピード化を図っております。

③本部組織の再編による推進体制の強化

当行では更なる中小企業向け貸出への強化と本業支援の更なる取り組み強化を図るため、平成 25 年 4 月 1 日に営業統括部の組織を再編いたしました。

これまでの体制から、営業本部を新設するとともに、営業統括部・営業推進部・仙台法人営業部・本業支援推進部の 4 部体制とし、各々の役割の明確化と機能に特化した体制としました。

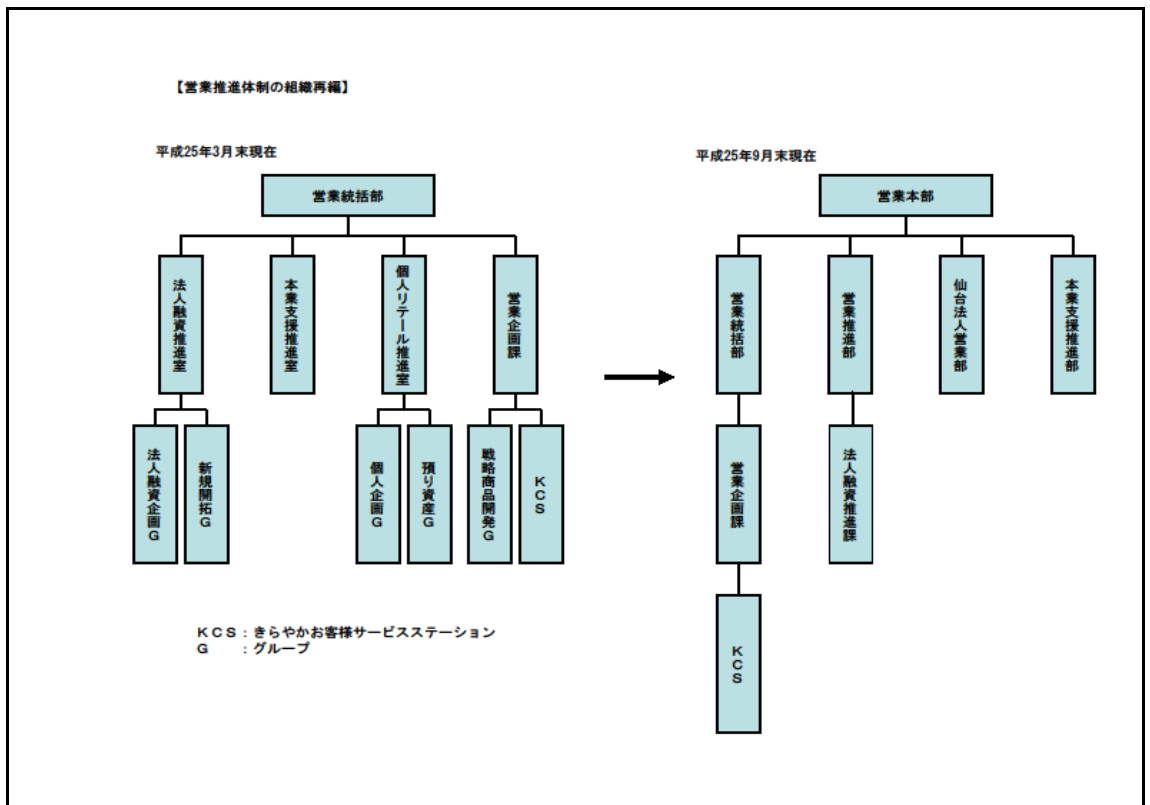
営業統括部は、営業戦略及び計画の企画・立案を行い、進捗状況を管理するとともに、営業店経営の総合支援・推進を所管する役割としております。

営業推進部（新設）は、法人営業全般の進捗管理を行い、営業店の支援をする役割としております。特に中小企業向け貸出については、山形県内及び福島地区の事業性融資の推進・新規開拓、法人営業推進に係る営業店への支援・指導育成を実施する体制としており

ます。

仙台法人営業部（新設）は、仙台市内営業店とともに東日本大震災からの復興に資するため、仙台地区の事業性融資の推進・新規開拓を行う役割としております。

本業支援推進部（室から昇格）は、本業支援の進捗管理、本業支援に関する情報提供・連携の調整、行員指導を含めた営業店支援を役割としております。特に本業支援への取組みを強化するため、人員構成は、本業支援推進部長のほか、事業ニーズの仕分け・示唆・助言及びアクティブリスニング能力向上のための営業店訪問指導、本業支援情報の管理を行う情報トレーディング担当 4 名、営業店行員向けの研修・よろず相談、取引先企業の事業承継の課題を解決するための支援を行う人材育成および事業承継担当 3 名、営業店や取引先企業へ直接訪問しビジネスマッチングに向けた情報収集や顧客紹介、補助金の申請サポート等を行う事業コーディネート担当 4 名、コンサルティングや個別案件相談を行うコンサルタント担当 2 名の合計 14 名を配置しております。なお、事業コーディネート担当 4 名のうち 2 名は仙台分室として、仙台銀行の営業店や取引先、被災地取引先への帯同訪問による情報収集を行っております。



④行員のスキルアップに向けた研修の実施

行員のスキルアップに向けた研修については、平成 25 年度上期も継続的に実施しており、本業支援の実践力向上を図っております。

イ. 訪問研修

平成 25 年度上期は、本業支援の実践に必要なアクティブリスニング能力を養うため、本業支援推進部情報トレーディング担当が営業店を個別に訪問し研修を行っております。営業店の支店長・副支店長・渉外行員・融資担当行員を対象として、全営業店延べ 91 回の訪問を実施しました。

ロ. 階層別研修

階層別研修は、役職や職務に応じた意識改革と知識習得を目的として実施しております。平成 25 年度上期は監査法人トーマツを講師として、仙台銀行との合同による支店長向けの本業支援ソフトスキル・企業分析基礎研修を通算 4 回開催（当行支店長 81 名、仙台銀行支店長 18 名が受講）し、営業現場における取引先支援力の強化を図りました。本研修は、次長から一般行員向けにも通算 7 回開催し、延べ人数 327 名（次長・課長 196 名、代理・主任 95 名、一般行員 36 名）が受講しております。

また、知識向上を目的として、本部各部行員の講義のほか、外部講師による知識習得セミナーを開催しております。本セミナーは希望者を対象とした任意参加型としており、平成 25 年度上期は 1 回開催し、①外部講師による地域における再生可能エネルギーの導入促進と事業化への課題、②連携している保険会社による事業承継対策における生命保険の活用、③本部行員を講師とした旅館再生に向けた損益改善のポイント等のテーマで、延べ人数 118 名が受講しております。

ハ. 選抜研修

選抜研修は、現場のリーダー育成と実践力の向上を目的としており、今年度は来年 1 月の開催を予定しております。なお、平成 24 年度は 10 月に実施し、24 名を対象に製造業の事業特性について、現場訪問や経営者とのディスカッションを実施しました。

二. OJT の推進

営業推進部法人融資推進課長及び本業支援推進部人材育成担当が

営業店に積極関与し、担当者との帯同訪問及び個別案件に対する案件組成を通じた OJT の推進により、行員のレベルアップを図っております。

その他、平成 25 年度上期は、各種トレーニー（審査・管理、監査、債権集中）を実施し、各分野でのレベルアップを図っております。下期は、更に資産査定や新規開拓等のトレーニーを開始する予定としております。

⑤営業店の取組姿勢強化策（業績評価等）

平成 25 年度上期の本業支援に関する業績評価については、本業支援の更なる強化、スピード化を図るため、以下の通りとしました。

事業ニーズ登録ポイント数	アクティブリスニングによりお聴きした事業ニーズの登録件数を評価（1P）。 更にスピード対応（3 日以内）した場合は加算評価（1P） 全体目標を前倒で達成した場合は加算（15P）評価
本業支援成約ポイント数	本業支援の実践による成約件数を評価（1P）。 仙台銀行との連携案件は加算評価（5P）
本業支援取引増加件数	本業支援により、融資取引や預金取引、従業員取引等取引の増加を評価
商流データ蓄積件数	企業の実態把握の高度化を図るため、商流データ蓄積件数（新規登録及び更新件数）を評価

営業店における事業ニーズ登録ポイント数は、評価基準の見直し（厳格化）により目標 5,260 ポイントに対して実績 4,443 ポイント（達成率 84.47%）となりました。本業支援成約ポイント数は、目標 2,630 ポイントに対して実績 4,322 ポイント（達成率 160.08%）、本業支援取引増加件数は、目標 1,315 件に対して実績 1,894 件（達成率 144.03%）、商流データ蓄積件数は、目標 13,842 件に対して実績 12,517 件（達成率 90.43%）となりました。以上のことから、本業支援に対する取組姿勢の強化が図られたものと考えております。

なお、平成 25 年度下期の業績評価については、本業支援の更なる強化、スピード化を図るため、平成 25 年度上期と同様の評価項目としておりますが、評価基準については以下の通り変更しております。

事業ニーズ登録ポイント数	今期実行予定の事業ニーズ登録は加算評価（2P） 本業支援推進部による加算評価を新設（3P） スピード対応した場合は加算評価（1P） 全体目標を前倒で達成した場合は加算評価（15P）
本業支援成約ポイント数	新規開拓先の成約を加算評価（3P） 仙台銀行との連携案件は加算評価（3P） 本業支援推進部による加算評価を新設（3P）
本業支援取引増加件数	融資取引や預金取引、従業員取引等取引の増加を評価
商流データ蓄積件数	商流データ蓄積件数（新規登録及び更新件数）を評価

⑥本業支援サイト（行内情報掲示板）の充実

平成25年度上期において、本業支援サイトには約340件の情報が掲載されました。営業店からは取引先の紹介や事業用不動産に関する情報等、本部からは官公庁が発表する補助金情報やセミナー情報等を掲載し、取引先への情報提供ツールとして活用しております。なお、10月からは本業支援サイトの最新情報を行内イントラネットのトップ画面に掲載し更なる充実を図っております。

⑦人材を活かした中小企業向け融資推進支援体制の強化

当行は中小企業向け融資を積極的に推進するために人材活用・育成を行っております。当行の本業支援の取組みを社外コンサルタントとして指導してきた担当者（公認会計士）を執行役員本業支援推進部長として招聘し、研修及びOJTによる人材育成を強化しております。

今後も、これまでの取組みを継続するとともに、本業支援推進部と営業推進部が連携し、本業支援を全面に出した中小企業向け融資を積極的に推進してまいります。

⑧本部と営業店が連携した融資取組推進の強化

平成25年度上期は、期初に融資見込先に対する取組方針及び個社別戦略を決定する目的で、営業推進部と営業店が連携した個社別取組方針検討会を開催しております。その後、毎月開催される担当営業店の融資案件進捗会議に法人融資推進課長が参加し、進捗状況の確認と指導強化を図っております。

また、5月より営業店の与信取組みに対する指導を目的として融資部による全営業店への案件組成指導や事前審査を開催し、本部と営業店との連携強化を図っております。

(4) 営業推進体制の強化

① 既往取引先に対する推進策

既往取引先に対する推進策としましては、これまで取引先全先に対して担当者を明確に配置し、アクティブリスニングによる本業支援を絡めたリレーションシップ強化及び事業ニーズの把握、資金ニーズの掘り起こしを継続してまいりました。また、当行コールセンターである「きらやかお客様サービスステーション」（以下、「KCS」という）から、取引先企業に対し、電話やFAXを活用して融資商品のご案内等の情報提供を継続的に実施してまいりました。

4月以降は、本部組織および人員配置の再編により、直接お客様に訪問する行員を増員し、更なるリレーションシップ強化に向け対応しております。

山形県内及び福島地区においては、営業推進部の6名が、営業店行員と1日2～5先の帯同訪問を行い、アクティブリスニングによる経営課題や潜在的な事業・資金ニーズの把握に関するOJTを実践するとともに、融資の借換えによる資金繰りの安定化やキャッシュフローの創出等に向けた金融面での経営課題解決提案支援、新規融資案件組成支援等融資締結までの推進指導も併せて行っております。

仙台地区においては、仙台法人営業部の人員28名のうち10名を「支店特命班」とし、営業店に常駐するとともに営業店行員と密接に連携しながら、新規開拓と並行して既往取引先に対するリレーションシップ強化を図っております。

10月からは、営業店担当者の行動基準の見直しを行い、営業店長が与信先への本業支援実践に向けた適格なアドバイスを行うなどこれまで以上に積極的に関与することで、取引先とのより一層のリレーションシップ強化を図ってまいります。

② 新規開拓先に対する推進策

新規融資先への推進体制としましては、山形県内および福島地区においては、営業推進部の6名が、既往取引先同様営業店行員との帯同訪問を行い、アクティブリスニングにより経営課題の把握および課題解決に向け本業支援推進部と連携を図りながら提案を行い、新規融資取引に向け活動しております。

仙台地区においては、仙台法人営業部28名のうち、新規開拓を専門で行う新規開拓班に18名、営業店との連携により新規開拓と既存融資先の深耕を並行して行う支店特命班に10名配置しております。新規開拓班18名につきましては、1組2名ペアの9グループとし、

担当エリア制として、役割分担を明確化することでスピーディーに案件に取り組むことができる体制といたしました。支店特命班 10 名につきましては、営業店行員と新規先への帯同訪問を通じ、営業店行員のスキルアップに繋げております。

平成 25 年度上期の新規開拓実績は 382 先、121 億 72 百万円となっており、融資額ベースの実行金額は既に平成 25 年度の計画を達成しております。

平成 25 年 10 月には、取引先に対する推進策同様、法人渉外担当者の行動基準の見直しを行うとともに、営業店長による訪問に対するコミュニケーションを深めるなど関与を高める形としました。併せて次回訪問に向けた適格なアドバイスを行うなどこれまで以上に積極的に関与することで、新規開拓先との更なるリレーションシップ強化を図ってまいります。

【新規開拓取組計画・実績】

	平成 24 年度		平成 25 年度		平成 26 年度
	計画	実績	通期計画	上期実績	計画
件数	500 件	894 件	550 件	382 件	600 件
金額	50 億円	149 億円	55 億円	121 億円	60 億円

③地域別市場特性に合った営業推進

イ. 山形県内

山形県は当行の最も重要な営業基盤であり、製造業・建設業を中心に多くの中小企業が存在し、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、地域経済の活性化をすべく、全行を挙げて取り組んでおります本業支援を基本戦略とし、中小企業のお客様を支援するため業務を展開しております。

山形県内には、平成 25 年 9 月末現在、当行の店舗網の約 8 割にあたる 63 ヶ店の店舗を配置しております。このネットワークを活用し、きめ細やかな情報収集を行い、より深度のある本業支援を目指しております。

山形県内の中小企業の多くは、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、企業が存在し雇用が維持されることが地域経済の活性化に欠かせないものと考えており、この事業承継への対応は当行の使命であると認識しております。事業承継の課題を解決するため、当行では本業支援推進部に事業承継担当を 2 名配置しており、戦略的に事業承継提

案や支援を行っております。

ロ. 仙台市

仙台市は山形県東部に接し、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(6 支店 1 出張所)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営業推進、特に重要な地域と位置付けております。

また、じもとホールディングスとして、仙台銀行地元企業応援部との連携強化や、当行仙台法人営業部及び仙台市内営業店の法人担当者増員により、両行の「人・産業・情報」をつなぐ活動を展開し、仙台市内での法人営業推進体制を強化しております。

(5) 持株会社の態勢整備による資金供給機能の強化

平成 25 年 4 月、じもとホールディングスとして情報連携体制を強化することを目的に、本業支援推進部内に仙台分室を新設(事業コーディネーター担当 2 名配置)し、仙台銀行営業店への積極訪問や被災地取引先への訪問による情報収集を実施しております。具体的には、4~9 月に仙台銀行営業店(女川町仮設合同庁舎出張所含む) 57 ヶ店を延べ 132 回訪問しました。

具体的な事例は以下の通りとなっております。

当行及び仙台銀行と取引のあるお客様 B 社は、「緑を通し、かけがえのない地球環境の空間創造に取組み、お客様に信頼される企業」という企業理念のもと、昭和 47 年 8 月の会社設立以降、一貫して地域と調和した緑化の提供を行っております。今般、新規事業としてメガソーラー事業に参入するあたり、当行及び仙台銀行では、じもとホールディングスとして、設備導入にかかる資金を協調融資として対応しました。

このソーラー事業により、二酸化炭素排出削減量は 638,827kg/年、一般家庭約 540 世帯分の年間発電量を見込んでおります。平成 26 年 3 月に完成を予定しており、環境に配慮した取組みが期待されます。

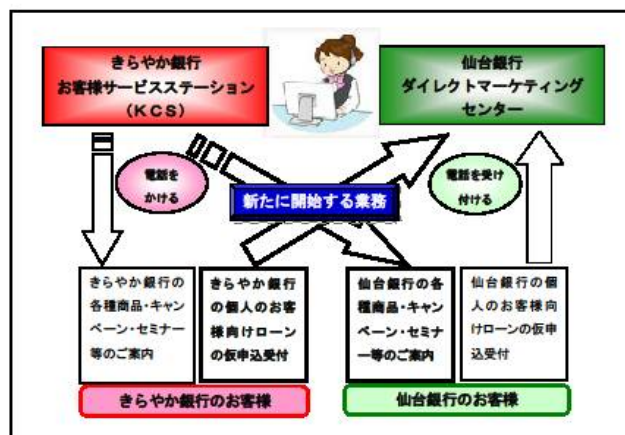
そのほかの取組みとして、平成 25 年 4 月からは新たに営業店レベルでの交流・情報交換を密にすることで組織的な復興支援体制を強化すべく、当行仙台法人営業部や仙台銀行地元企業応援部が中心と

なり、当行の仙台地区営業店 6 ヶ店と仙台銀行の営業店 9 ヶ店を地区毎に分けた「フレンドリー店」を創設しました。フレンドリー店では情報交換会を開催や協調融資等の推進など、連携を強化しております。

また、平成 25 年 7 月より当行及び仙台銀行では、東北の銀行同士では初となる銀行代理業制度を活用した業務提携を行いました。従来、当行のコールセンターである KCS では、当行のお客様を対象として、当行の商品やサービスをご案内しておりましたが、新たに仙台銀行のお客様を対象として仙台銀行の商品・サービスのご案内を開始しました。また、仙台銀行においても、コールセンターであるダイレクトマーケティングセンターでは、仙台銀行のお客様を対象として仙台銀行のローン商品の仮申込受付をしておりますが、新たに、当行のお客様を対象として当行のローン商品の仮申込受付を開始いたしました。これらの取組みにより、両行のノウハウを活用しグループ全体のお客様に対するサービス向上の早期実現が図られること、インターネット取引に馴染みのないお客様への対話方式による最適な提案の実現、両行コールセンターの業務拡大にかかる初期投資費用の抑制が可能となっております。9 月末において、当行のお客様による仙台銀行ダイレクトマーケティングセンターへの電話申込は 216 件 3 億 1 百万円で、そのうち 109 件 1 億 27 百万円が応諾となっております。また、KCS が仙台銀行のお客様 3,462 先へカードローンの増枠セールスコールを実施し、305 先のお客様より確約を頂いております。

【両行が現在実施している業務と、新たに開始する業務】

コールセンター	現在実施している業務	新たに開始する業務
きらやか銀行 きらやかお客様サービス ステーション(KCS)	きらやか銀行のお客様を対象とした、きら やか銀行の商品・サービスのご案内	仙台銀行のお客様を対象とした、仙台 銀行の商品・サービスのご案内
仙台銀行 ダイレクトマーケティング センター	仙台銀行の個人のお客様を対象とした、 仙台銀行ローン商品の仮申込受付	きらやか銀行の個人のお客様を対象 とした、きらやか銀行ローン商品の仮 申込受付



2-1-2 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

平成25年度上期の担保・保証に過度に依存しない融資の実績は119件となり、計画を上回る実績となっております。

【担保・保証に過度に依存しない融資実績】

(単位：件)

	24年度上期		24年度下期		25年度上期	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
実績(件数)	100	337	130	248	110	119

(1) ABL及び私募債の推進

ABLについては、信用保証協会の「流動資産担保融資保証制度」(通称：ABL保証)を活用し積極的に推進を図っております。平成25年上期のABLの実績は6件80百万円となっております。

また、当行では行員の動産評価アドバイザーの資格取得も目指しており、現在5名が資格を取得しております。今後資格取得者を10名程度まで増加し、行員のスキルアップを図りたいと考えております。

私募債については、信用保証協会の「特定社債保証制度」を活用した取組と、プロパーの「銀行保証付私募債」の取組を積極的に推進しております。平成25年度上期の私募債発行実績は16件の10億10百万円となっております。

今後も取引先のニーズに応じて積極的に推進するとともに、行員のスキルアップを図ってまいります。

(2) スコアリングモデルを活用したビジネスローンの取り扱い

スコアリングモデルを活用したビジネスローンにつきましては、平成24年9月よりプロパービジネスローン「エール」の取扱いを開始しております。なお、プロパービジネスローンを含めたビジネスローンの平成25年上期の実績は97件の9億94百万円(平成24年下期以降、累計316件26億45百万円)となっております。

今後もスコアリングモデルを活用したビジネスローンの取組みを積極的に推進してまいります。

2-2 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

2-2-1 被災者への信用供与の状況

(1) 地区別信用状況

① 仙台地区の信用状況

当行の宮城県内の営業拠点は仙台市内に6支店1出張所となっております。また、仙台法人営業部が仙台市に拠点を置き、営業店とともに震災復興に向けて取引先の事業ニーズを把握し、資金対応や販路拡大、下請け先の仲介、仙台銀行との情報マッチング等積極的な活動を実施しております。

震災復興に対しては、震災直後からの本業支援の取組みにより、震災以降、平成25年9月末までの仙台地区6支店における震災関連対応新規融資は311件の115億7百万円となりました。これは当行全体の震災関連融資323億30百万円に対し35.6%を占めております。また、当行全体の融資量に占める仙台地区の融資量は平成25年9月末現在で15.6%となっております。

仙台地区の法人及び個人に対する融資残高は、平成25年9月末現在、震災発生前の平成23年2月末と比べ213億15百万円増加しております。

引続き、仙台地区での復興支援を積極的に展開してまいります。

【仙台6ヵ店融資量推移】

(単位：百万円)

	23年 2月末	23年 3月末	23年 9月末	24年 3月末	24年 9月末	25年 3月末	25年 9月末	23/2比 増減
仙台地区	114,416	116,629	119,866	128,791	132,093	140,379	143,784	29,368
うち個人	69,883	70,014	72,272	73,813	74,744	76,809	79,906	10,023
うち法人	34,864	36,983	38,225	40,872	43,497	45,471	46,156	11,292
うち公金等	9,669	9,632	9,369	14,106	13,852	18,099	17,722	8,053

② 福島地区の信用状況

福島県には福島市内に1店舗設置し、復興支援を積極的に展開しております。

平成25年4月に新設した営業推進部に福島地区担当推進課長を1名配置し、営業店に対する融資案件組成支援や営業店行員との取引

先への帯同訪問、営業店行員への指導等を行っております。その結果、福島地区の法人及び個人に対する融資残高は、平成 25 年 9 月末現在、震災発生前の平成 23 年 2 月末と比べ 8 億 60 百万円増加しております。

引続き営業推進部福島地区担当推進課長による営業店行員への指導等により、更なる復興支援を展開してまいります。

【福島地区融資量推移】

(単位：百万円)

	23 年	23 年	23 年	24 年	24 年	25 年	25 年	23/2 比 増減
	2 月末	3 月末	9 月末	3 月末	9 月末	3 月末	9 月末	
福島地区	10,752	10,550	10,639	10,879	11,120	10,931	11,315	563
うち個人	4,631	4,610	4,520	4,489	4,749	4,665	4,610	△21
うち法人	5,457	5,325	5,553	5,823	5,854	5,799	6,338	881
うち公金等	664	615	566	567	517	467	367	△297

③山形県、その他地域の信用状況

被災地地域である仙台・福島地区以外の地区における震災関連融資については、震災直後のサプライチェーンの寸断や工事の延期・遅延等に対する運転資金対応が主となっており、平成 23 年 10 月以降は、取扱件数が減少しております。

なお、復興需要を含む震災関連の新規融資（事業性融資）の状況は以下のとおりとなっております。

【事業性融資における震災関連融資新規実行件数・金額（平成 25 年 11 月末現在）】

(単位：件、百万円)

	25 年 3 月末		25 年 11 月末		25 年 3 月末比	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
新規融資	1,209	30,842	1,255	32,521	46	1,679
うち直接被害	139	3,553	156	4,054	17	501
うち間接被害	1,070	27,288	1,099	28,467	29	1,179
山形県	830	17,989	833	18,143	3	154
宮城県	275	10,194	315	11,674	40	1,480
福島県	32	1,283	35	1,329	3	46
新潟県	37	782	37	782	0	0
秋田県	30	458	30	458	0	0
関東	5	136	5	136	0	0

また、東日本大震災により被災された個人のお客様に対する震災関連の新規融資（消費性融資）は、震災以降、平成 25 年 11 月末まで、99 件の 15 億 62 百万円となっております。

④山形県における震災融資対応先に係る信用状況

山形県において当行が取組んだ震災関連新規融資は 833 件 181 億 43 百万円であり、当行全体の震災関連新規融資額の 56.1%を占めております。また、山形県における震災関連融資の 97.9%が、間接被害によるものです。

また、事業性融資における震災関連新規融資の割合は、顧客数では 11.14%、融資件数で 21.43%、総融資残高で 17.43%となっております。

【震災関連事業性新規融資実行先の既信用実績（平成 25 年 9 月末現在）】（単位：百万円）

地域	震災関連新規融資 実行顧客数（A） （全先に対する割合）	左記（A）の先に係る 既総融資件数 （全先に対する割合）	左記（A）の先に係る 既総融資残高 （全先に対する割合）
山形県	636 (10.10%)	3,274 (20.99%)	83,697 (21.03%)
宮城県	226 (20.60%)	617 (31.30%)	21,536 (21.96%)
福島県	24 (21.82%)	100 (42.55%)	3,649 (37.59%)
新潟県	23 (5.32%)	141 (12.75%)	6,250 (14.10%)
秋田県	25 (12.20%)	114 (28.50%)	2,414 (20.17%)
関東	5 (1.72%)	9 (1.67%)	214 (0.19%)
合計	939 (11.14%)	4,255 (21.43%)	117,761 (17.43%)

【事業性融資の全先数、件数、残高（平成 25 年 9 月末現在）】（単位：百万円）

地域	全融資先数	全融資件数	全融資残高
山形県	6,294	15,600	397,902
宮城県	1,097	1,971	98,052
福島県	110	235	9,707
新潟県	435	1,106	44,329
秋田県	205	400	11,967
関東	290	539	113,505
合計	8,428	19,851	675,462

(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なっております。これは震災により受注工事の延期・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です。また足許では、震災復興関連工事の増加等に対応するための資金手当てが増加しております。

卸売・小売業、製造業も比率が高くなっておりますが、これは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ない状況となったこと等により、運転資金ニーズが増加したものです。

宿泊業・サービス業は、震災直後の出控えや風評被害等による売上減少に対して資金手当てを行ったものです。

【業種別震災関連融資新規実行件数・金額（平成 25 年 9 月末現在）】 (単位：件、百万円)

業種	件数	金額	業種	件数	金額
農業	3	128	小売業	145	2,849
製造業	218	5,234	飲食業	47	624
建設業	307	6,892	不動産業	47	1,885
運輸業	38	1,160	宿泊業	108	3,201
情報通信業	11	171	医療福祉	13	408
卸売業	143	5,642	サービス業	170	4,135
			合計	1,250	32,330

(3) 信用保証協会への対応

①山形県信用保証協会実績

山形県信用保証協会「震災緊急保証制度」の利用実績は、平成 25 年 9 月末現在で 305 件、81 億 42 百万円となり、山形県内において、件数・金額ともに 3 割を超える高いシェアとなりました。

平成 25 年 4 月の震災緊急保証制度の改正により、特定被災区域外の事業者は同保証制度を活用できなくなりましたが、今後も震災復興に向けた資金需要に積極的に対応してまいります。

【山形県信用保証協会「震災緊急保証」利用状況（平成 25 年 9 月末現在）】 (単位：件、百万円)

	件数		金額	
		シェア		シェア
当行	305	31.8%	8,142	37.5%
その他	655	68.2%	13,549	62.5%
合計	960	100.0%	21,691	100.0%

②宮城県信用保証協会実績

宮城県信用保証協会「震災緊急保証制度」の利用実績は、宮城県や仙台市の震災関連の融資制度等を積極的に対応したこと等から、平成25年9月末現在134件、29億73百万円となっております。なお、宮城県信用保証協会における当行の保証債務残高は、平成25年9月末現在696件、91億27百万円となっております。

(4) その他の対応

①東日本大震災復興支援資金

当行は、平成23年3月より「東日本大震災復興支援資金」の取扱いを開始、取扱期限を延長（平成26年3月末まで）し、取組んでおります。ご融資は、法人個人を問わず、震災で被害を受けたお取引先で、被害の復旧や運転資金等にご利用でき、貸出金利の優遇や融資取扱手数料の全額免除を実施しております。なお、平成25年9月末現在の利用実績は以下のとおりとなっております。

	件数 (件)	金額 (百万円)
事業者向け	8	134
個人向け	31	63
合計	39	197

②きらやか復興応援ファンド

当行は、平成24年10月に東日本大震災の復興支援に向けた事業融資枠50億円の「きらやか復興応援ファンド」を創設いたしました。本ファンドは、震災で直接被害を受けられた事業者のほか、間接被害（風評被害・被災取引等）を受けられた事業者に加え、被災地の復旧・復興・雇用の維持に貢献できる事業者の方もご利用いただけるなど、より幅広い復興支援に対応しております。なお、平成25年9月末での利用実績は、25件の22億37百万円となっております。

(5) 震災対応に関わる条件変更

①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、平成25年11月末までの貸出条件変更等の件数、金額は以下の通りとなっております。

【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)
5,829 件	5,671 件	605 件	10.3%	595 件	10.4%
1,443 億円	1,416 億円	187 億円	12.9%	186 億円	13.1%

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 10.4%、金額で 13.1%となっております。

(ご参考：半期毎の申込件数)

【単位：件】

	22 年下期	23 年上期	23 年下期	24 年上期	24 年下期	25 年上期
申込件数	1,368	1,072	1,106	980	1,059	1,062
(震災関連件数)	(72)	(321)	(124)	(37)	(20)	(1)

半期毎の震災関連申込件数の推移においては、東日本大震災が発生した平成 22 年度下期直後は、増加したものの、現在は減少傾向となっております。今後も中小企業者の状況を把握し、適切な対応をまいります。

②住宅ローン貸出先に対する条件変更の対応状況

平成 23 年 3 月 11 日以降、平成 25 年 11 月末までの住宅ローン貸出先に対する貸出条件変更等の件数、金額は以下の通りとなっております。

【住宅ローン貸出先】

全体		うち「東日本大震災」関連			
受付	実行	受付	(割合)	実行	(割合)
531 件	471 件	112 件	21.0%	97 件	20.5%
76 億円	68 億円	19 億円	25.0%	17 億円	25.0%

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 20.5%、金額で 25.0%となっております。

(ご参考：半期毎の申込件数)

【単位：件】

	22 年下期	23 年上期	23 年下期	24 年上期	24 年下期	25 年上期
申込件数	142	178	100	84	66	58
(震災関連件数)	(18)	(73)	(12)	(4)	(4)	(1)

半期毎の震災関連申込件数の推移においては、中小企業者と同様、

東日本大震災が発生した平成 22 年度下期直後は、増加したものの、現在は減少傾向となっております。住宅ローン貸出先の現況や変化を十分把握し、真摯に取り組んでまいります。

③休日相談会の開催

当行では、お客様への利便性を高めるため、毎月第 2 土曜日に山形県内 6 ヶ所（山形市・天童市、寒河江市、米沢市、鶴岡市、酒田市）にて、休日相談会を実施しております。その他、資金需要の高まる年末 12 月や年度末の 3 月に、中小企業のお客様及び住宅ローンをご利用のお客様からの融資や返済に関するご相談を開催する予定となっております。

（6）今後の見込み

今後想定される復興事業計画に基づく被災地におけるニーズに応えるとともに、当行の営業エリア（山形、新潟、秋田）における震災の影響への対応等、資金供給機能の強化を図り、貸出金の増加を図ってまいります。

阪神・淡路大震災の事例を踏まえ、今後の東日本大震災の復興事業費に占める宮城県の事業費及び宮城県における当行のシェア等から、当行の宮城県内の貸出金の増加額を 172 億円から 242 億円と推計しており、宮城県以外の資金需要を含め今後 400 億円から 500 億円の増加が見込まれると考えております。

平成 25 年 9 月末時点の宮城県内店舗の法人・個人向け貸出残高は 1,260 億円となっております。平成 24 年 9 月末に比べ、78 億円増加しております。一方、宮城県信用保証協会付貸出残高は、震災関連融資等における据置期間経過やプロパー資金での対応が多くなったこと等から、残高は 3 億円減少しております。

今後も仙台銀行と綿密に連携を図りながら、震災復興関連の資金需要に対し、積極的に対応してまいります。

【宮城県内貸出金増加計画・実績】

(単位：百万円)

	計画	24 年 9 月末残高	25 年 9 月末残高	増加額
貸出金増加額（法人・個人向け）	172～242 億円	118,241	126,062	7,821
保証協会付貸出金増加額	43～61 億円	9,463	9,127	▲336

復興需要を踏まえた両行の貸出金増加額等の推計

1. 宮城県復興事業費の推計

	阪神・淡路大震災／兵庫県(実績)	東日本大震災／全域(推計)	宮城県(推計)
復興事業費	16.3兆円	23.0兆円(内閣府) 当初5年で19兆円 10年で24兆円	9.1～12.8兆円 (<u>阪神・淡路大震災の55.95～78.54%</u>) (A) ※9.1兆円は、復興事業費予算23兆円に宮城県の被害総額割合39.65%を乗じたもの。12.9兆円は、宮城県が国に要望している復興事業費の必要額推計。
(参考)被害総額	9.6兆円	16.9兆円(内閣府) 16.3兆円(日本政策投資銀行)	6.5兆円(日本政策投資銀行) (全域における被害総額の39.65%)

2. 宮城県における両行の貸出金増加額等の推計(1.で算出した宮城県の復興事業費の比率(A)をベースに算出)

	阪神・淡路大震災／兵庫県(実績)(B)	東日本大震災／宮城県(推計)	仙台銀行(推計)	きらやか銀行(推計)
貸出金増加額	1兆2,662億円 (平成6年度→平成9年度) ※平成10年度以降は不良債権処理により貸出金は減少傾向	7,084～9,943億円 ※阪神・淡路大震災実績(B)に1.で算出した宮城県の復興事業費の比率(A)を乗じて算出	720～1,011億円 ※平成23年9月の宮城県内シェア10.16%に基づき算出	172～242億円 ※平成23年9月の宮城県内シェア2.44%に基づき算出
信保付貸出金増加額	4,344億円 (平成6年度→平成9年度) ※平成10年度は金融危機を背景とした金融安定化資金により種高急増	2,430～3,411億円 ※阪神・淡路大震災実績(B)に1.で算出した宮城県の復興事業費の比率(A)を乗じて算出	364～511億円 ※当期の宮城県信保保証承諾シェア15.0%に基づき算出	43～61億円 ※当期の宮城県信保保証承諾シェア1.8%に基づき算出
信保付震災復旧関連貸付実行額	5,456億円 ※県・神戸市の緊急災害復旧資金・緊急特別資金、その他市町村の災害復旧貸付実績の合計	3,052～4,284億円 ※阪神・淡路大震災実績(B)に1.で算出した宮城県の復興事業費の比率(A)を乗じて算出	457～642億円 ※当期の宮城県信保保証承諾シェア15.0%に基づき算出	54～77億円 ※当期の宮城県信保保証承諾シェア1.8%に基づき算出

注) 平成24年9月時点における試算

2-2-2 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) 仙台銀行との経営統合に係る「経営戦略」の明確化

① 協調融資取組等による資金供給機能の強化

じもとグループの経営戦略の柱として震災復興を目的とした「じもと復興戦略」、「地域経済活性化戦略」を掲げ、両行一体となって中小企業への取組みを推進しております。

ビジネスマッチングの具体的な事例としまして、当行取引先の販路拡大ニーズと仙台銀行取引先の建築下請業者不足の解消ニーズがマッチングした取組みを紹介いたします。

当行取引先C社から「鉄骨工事業者（下請業者）を探している建設業者や設計事務所等を紹介してもらえないか」との依頼を受け、当行本業支援推進部と仙台銀行地元企業応援部が情報連携（案件登録）をしました。その後、仙台銀行営業店から「取引先のD社では、複数の建設現場を抱えており、下請業者候補として興味を示しているので紹介してもらいたい」との情報がありました。その情報を当行営業店に提供し、C社及びD社の両者間で連絡をとってもらうこととしました。最終的にはC社は見積りを提示し、正式にD社との請負契約が締結いたしました。

また、仙台法人営業部においては、仙台銀行地元企業応援部と定例会議を実施しており、単独行では難しい大口融資案件についても協調融資にて積極的に対応しております。その結果、平成25年度上期の協調および紹介融資の金額は、15先に対して41億94百万円（両行合計）となりました。

また、営業店レベルでの交流・情報交換を密にすることで組織的な復興支援体制を強化すべく、当行の仙台地区営業店6ヶ店と仙台銀行の営業店37ヶ店をブロック毎に分けフレンドリー店として位置づけ、フレンドリー店別に情報交換会を開催し、協調融資等の推進を強化する体制といたしました。

②事業再建サポートの強化

イ. ビジネスマッチングの強化

事業再建サポートのため、営業店や本業支援推進部内の事業コーディネーター担当は、ビジネスマッチングの成約に向けた推進を強化しております。なお、仙台銀行と連携したビジネスマッチング情報登録件数は167件、成約が7件（平成25年度上期）となっております。

ロ. 事業再生支援の強化

平成23年5月、当行取引先の事業再生に向けた各種アドバイスを受ける為、あおぞら銀行とアドバイザリー契約を締結しております。毎月、定例的に当行融資部・企業支援部がミーティングに参加し、情報交換等しております。

研修につきましては、仙台銀行と合同研修会の実施や、外部講師による研修会を実施しております。平成25年6月には当行企業支援部の行員が講師となり、「温泉旅館業 旅館再生に向けたPL改善のポイント」について研修を実施し、温泉旅館業の管理手法やPL改善のポイント、売れている宿の販売方法を中心に開催しております。

③復興イベントの共同開催

平成25年10月に復興イベントの共同開催として、第2回「みやぎ復興感謝祭 海の家 in 山形」を山形市中心部で開催し、仙台銀行の取引先6社に対する復興支援と山形・宮城両県の交流を図っております。また、11月には、大手のバイヤー5社に対して、当行及び仙台銀行の取引先27社が参加した合同「食」の商談会 in 山形を開催しております。山形・宮城間の販路拡大支援を行いました。

その他、4、10月には、仙台市若林区卸町で行われた「クロッサム “卸町ふれあい市” 実行委員会」が主催するふれあい市への参加（4月11社、10月10社）や、10月には仙台市太白区長町で行われた「ながまち交流フェスタ実行委員会」が主催するながまち交流フェスタに参加（9社）いたしました。



【海の市】



【「食」の商談会】

④仙台銀行との情報共有・連携の強化

本業支援推進部と仙台銀行地元企業応援部企画室は、情報連携（ビジネスマッチング）案件や各県内の業界動向等について、情報交換の実施や進捗状況の確認を行っております。

なお、これらの情報は両行の行内イントラネット（当行は本業支援サイト）に掲載しており、情報連携（ビジネスマッチング）案件の成約事例については、両行間で「推進ニュース」を同時に掲載するなど、情報の共有化を図っております。その他、じもとホールディングス経営戦略部による「経営戦略部レポート」を当行のイントラネットに掲載しております。

また、平成 25 年 4 月からは本業支援推進部仙台分室を新設し、事業コーディネーター担当（2 名）が、仙台銀行の営業店（取引先）や被災地取引先への帯同訪問による情報収集を実施するなど、情報連携体制の強化を図っております。

⑤外部機関との連携強化

外部機関との連携としましては、「公益財団法人みやぎ産業復興機構」内に平成 23 年 12 月に設置された復興専門機関「宮城県産業復興相談センター」に、設置当初より当行行員 1 名を派遣しております。平成 24 年 12 月より更に 1 名派遣し、事業再生に向けた様々な相談の受付や、アドバイス等を行っております。更なる連携の強化により、相談事例をもとに、各種相談のアドバイスを行い、同機構活用案件の発掘に向けた取組みを強化してまいりたいと考えております。平成 25 年 12 月末までの実績は申込み 2 件となっております。

また、事業再生にあたり既往債務の負担により新規資金調達が困難である被災者に対し、債権の買取りの要請や新規融資の保証業務を行っている「東日本大震災事業者再生支援機構」と連携しており

ます。平成 25 年 12 月末までの実績は終了 4 件、検討中 1 件となっております。

以下に具体的な事例として紹介いたします。

仙台市で製材業を営む当行取引先の E 社は、東日本大震災で発生した津波により、工場や生産設備が全壊流出しました。震災以降、自社生産設備が無い状態であるものの、旺盛な建設資材受注に応えるため、プレカット加工を伴わない木材販売に注力しておりましたが、収益を確保することが困難な状況にありました。

そこで、プレカット工場建設のため、東日本大震災事業者再生支援機構と連携し、事業再生計画を策定いたしました。その計画に基づいて、平成 25 年 9 月に同機構と保証委託契約を締結し、同月には第 1 回目の設備資金対応しております。なお、プレカット工場は仙台市内でも数少なく、今後、更に需要が見込める重要な設備であることから、策定した計画は妥当性のあるものとなっております。

⑥私的整理ガイドラインの活用等

当行は、震災の影響により既往債務の弁済に困難をきたしている個人債務者が、自助努力による生活や事業の再建に取り組むことを支援するため「個人債務者の私的整理に関するガイドライン」等を活用しております。個人版私的整理ガイドライン運営委員会や弁護士と連携し、債務整理を含めた支援を積極的に対応いたしました。平成 25 年 12 月末までの実績は 2 件となっております。今後も本ガイドラインの利用案内を継続的に実施し、申し出のあったお客様については今後も積極的に対応してまいります。

⑦仙台地区店舗の融資渉外担当の強化

仙台法人営業部では、平成 25 年 4 月より新規開拓を専門で行う新規開拓班に 18 名、営業店に駐在し新規開拓と既存取引先のリレーションシップ強化を並行して行う支店特命班に 10 名を配置しました。仙台法人営業部と仙台地区店舗の融資渉外担当者との帯同訪問や新規開拓トレーニーの実施等により、営業スキルの向上を図っております。

⑧無担保ローン共同商品開発

平成 25 年 10 月より、経営統合 1 周年記念「じもとからのありが

とうキャンペーン」として、目的性ローン（車、教育等）や消費性ローンの個人向けローンキャンペーンを実施しております。今後、目的性ローン（車、教育、リフォーム）等の共同商品発売等を計画してまいります。

また、2-1-1（5）に記載の通り、平成25年7月より当行及び仙台銀行では、銀行代理業制度を活用した業務提携を行っており、受付チャネルの拡大により、利便性の向上を図っております。

⑨宮城県との連携

平成25年12月に、じもとホールディングスとして宮城県と連携し、東日本大震災により被災され宮城県外に避難されている方々への情報提供として、宮城県が発行する震災復興関連冊子「みやぎ被災者生活支援ガイドブック」「みやぎ・復興の歩み2」などを当行の店舗に配置しております。

平成25年10月に総務省から開示された「全国避難者情報システム」では山形県に510名の避難者が自主的に登録しておりますが、登録していない避難者も多くいることが推測されます。その方々へ宮城県の情報を数多く提供するため、宮城県との連携を実施しております。

（2）当行独自での復興支援に係る施策

①震災直後の被災状況調査に基づく対応

震災直後の平成23年4月に、宮城県内営業店の融資先944先、山形県を含むその他の地区の営業店融資先9,529先について、状況調査を行っております。その結果に基づいて、取引先企業の状況や要望を把握し、資金対応を含めた支援を行っております。なお、震災関連の融資新規実行は、2-2-1（1）記載の通り1,250件323億30百万円の実績となっております。

②震災復興関連の課題抽出件数及び成約件数

全営業店におけるヒアリングの結果、取引先企業の課題、問題点の統合顧客管理システム登録件数のうち、平成25年9月末で震災復興関連の課題抽出件数は1,096件となっております。その課題解決のために対処した成約件数は407件となっております。

③新規開拓グループによる対応強化

平成25年4月より、仙台法人営業部を新設し、人員を28名（新

規開拓班 18 名、支店特命班 10 名) 配置することで、宮城県での復興支援を強化する体制といたしました。また、平成 25 年 10 月より、支店特命班 10 名について、3 つのエリアに分類し、より役割を明確化することで、新規開拓に特化する体制といたしました。

④仙台市内における店舗戦略及びローンセンターの充実

当行の仙台長町支店は東日本大震災により建物の一部が崩壊し、同店舗での営業再開が困難であったため、同じ仙台市内の富沢支店に一時的に移転して営業を行ってまいりました。被災した店舗については新築建て替えを行い、平成 24 年 12 月 3 日に営業を再開いたしました。同じく一時的に仙台市内の弓の町支店に移転しておりました仙台コンサルティングステーションも仙台長町支店 2 階にて 12 月 10 日に営業を再開しております。

新店舗は、お客様の利便性の向上はもちろん、災害時に強い店舗を目指し設計しました。従前は 5~6 台程度であった駐車スペースを 20 台 (障がい者用 1 台を含む) まで拡張し、より便利にお使いいただけるようにしております。また、建物については、耐震強化を図るだけではなく、72 時間フル稼働が可能となる自家発電設備を設置することで、災害時対応力の強化を図っております。さらに、太陽光パネルを店舗外壁の正面及び屋根に設置することにより、CO2 の削減に寄与し、環境に配慮した店舗としております。今後は、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。

この他個人ローンを主としたローンサポートセンターも含めた店舗戦略につきましても検討してまいります。



【仙台長町支店新店舗】

- ⑤きらやかお客様サービスステーション（コールセンター）との連携
仙台法人営業部ではKCSと連携し、新規開拓見込先に電話によるコールを行い、接触機会を増加することで、被災地の復興支援に積極的に取り組んでおります。

⑥外部機関の連携

イ. 宮城県産業復興相談センターとの連携

「公益財団法人みやぎ産業復興機構」内に平成23年12月に設置された復興専門機関「宮城県産業復興相談センター」に、設置当初より当行行員1名を派遣しております。平成24年12月より更に1名派遣し、事業再生に向けた様々な相談の受付や、アドバイス等を行っております。更なる連携の強化により、相談事例をもとに、各種相談のアドバイスをを行い、同機構活用案件の発掘に向けた取組みを強化してまいりたいと考えております。平成25年12月末までの実績は2件の申込みとなっております。

ロ. 地域経済活性化支援機構（旧 企業再生支援機構）、中小企業再生支援協議会との連携強化

地域経済活性化支援機構との連携につきましては、当行の事業再生専門子会社である「きらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社」（以下「KTP」という。）を中心として、2社について相談を行っております。

また、中小企業再生支援協議会との連携につきましては、11社が終了し、5社が申込、3社が相談中となっております。

ハ. 他金融機関との連携

他の金融機関との連携では、3月にあおぞら銀行とビジネスマッチングに関する業務提携を締結しており、お客様の全国への販路拡大を支援することとしております。

⑦地区別支店長会議開催による進捗管理

平成25年4月より、当行営業エリアを11のブロックに区分し、ブロック内の基幹店舗の支店長をブロック長とする「ブロック長制度」を導入しております。

「ブロック長店」は、ブロック内の所属店舗の営業推進及び店務運営を統括する役割を果たしております。

毎月月初には、ブロック担当役員、営業統括部ブロック担当者及

びブロック内支店長の参加のもと「ブロック会議」を開催し、中小規模事業者向け融資推進の進捗状況、実績管理、当月の見通し等を協議し監督を行っております。

⑧収益委員会・業績進捗会議による進捗管理

全取締役が出席する収益委員会・業績進捗会議を原則毎月2回開催し、全店における中小規模事業者向け融資推進の進捗状況、実績管理、当月の見通し等の協議を行っております。計画との乖離が生じた場合は、問題点の洗い出しを行い、改善策を検討し、推進策を構築しております。

⑨取締役会による進捗管理

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、取締役のほか、社外監査役からも積極的意見をいただくなど、計画の進捗管理に適切に関与しております。

その他、当行では、平成22年5月21日に、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毎年2回開催される「経営諮問委員会」を設置しており、経営強化計画に対する履行状況を報告しております。

⑩復興支援定期預金の発売

平成25年4月から発売した「想いつなぐ」定期預金では、お預けいただきましたお客様に、被災地で製作・製造している「絵はがき」または「海苔」を贈呈しております。「絵はがき」は、「女川復興はがき」「気仙沼風景はがき」「塩釜震災絵はがき」を、「海苔」は「青まぜ焼きのり」を準備いたしました。ご預金をお預入し、絵はがき等をご利用いただくことが、間接的ではありますが、震災復興につながるの想いを込めた商品となっております。獲得実績は8,079件170億25百万円となりました。

2-3 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

2-3-1 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能強化のための方策

(1) 創業・新事業支援融資制度等の活用

創業・新事業支援融資につきましては、山形県商工業振興資金融資制度の「開業支援資金」や「地域産業振興特別資金」、日本銀行の成長基盤強化を支援するための資金供給の主旨に対応した当行商品「きらやか成長応援ファンド」等を活用することにより、地域経済の活性化に向け積極的に対応しております。

平成25年度上期の取組件数は11件の1億55百万円の実績となっております。引続き創業・新事業支援に積極的に対応してまいります。

	24年度上期		24年度下期		25年度上期	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
取組件数	10件	22件	10件	17件	15件	11件

(2) 成長応援ファンドの取扱い

当行では、成長が見込まれる分野の事業に取組むお客様を対象とした「きらやか成長応援ファンド」の取扱を平成22年11月15日より行っております。

ファンドは、大きく4つの成長分野に分類しております。商品概要及び取扱実績は次のとおりとなっております。

今後も地域経済の活性化に向け、「成長応援ファンド」の取扱を積極的に行ってまいります。

【きらやか成長応援ファンド概要】

ファンド分類	内容
①きらやかライフ・イノベーションファンド	医療・福祉関連事業の成長基盤強化向け
②きらやか元気創造ファンド	高齢化・少子化対策関連事業の成長基盤強化向け
③きらやか観光応援ファンド	観光業及びその関連事業の成長基盤強化向け
④きらやか地域活力ファンド	その他地域経済の発展に資する事業の成長基盤強化向け

【きらやか成長応援ファンド実績（平成 25 年 9 月末現在）】

（単位：件、百万円）

ファンド名	24 年度上期		24 年度下期		25 年度上期	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
①ライフ・イノベーションファンド	3	190	8	1,458	2	440
②元気創造ファンド	0	0	0	0	4	230
③観光応援ファンド	0	0	1	50	1	63
④地域活力ファンド	3	210	3	250	6	250
合計	6	400	12	1,758	13	983

（3）外部機関連携強化等

第二地方銀行協会加盟の 24 行が共同で開催する商談会「地方発！『食の魅力』発見プロジェクト」は本年度で 3 回目の開催となりました。当行は初回から参加しており、本年度は平成 25 年 7 月 8 日及び 9 日の 2 日間にわたって行われ、全国の有効バイヤーが数多く参加する中、当行の取引先 6 社を誘致いたしました。

山形県との連携においては、県が実施する循環型社会・低炭素社会形成に向けた取組みである「やまがた環境展 2013」に対し、昨年に引き続き後援を行い当行の取引先を紹介しております。また、食育の一層の推進を図る目的で行われる、「やまがた食の甲子園 2013」に対しても昨年同様に協賛を行い、山形県の豊かな食材や食文化の全国への発信を支援してまいります。さらに、平成 26 年 6 月から開催される、「山形デスティネーションキャンペーン」においては、推進のために組織された協議会への参加を決定し、山形県の観光振興を側面から支援してまいります。

本業支援を実践する中で、より多くの経営課題に的確に対応するため、外部との連携を一層強化してまいります。平成 25 年度上期には 5 社とビジネスマッチング契約を締結いたしました。販路の拡大はもとより、不動産の有効活用や経営の多角化、効率化、衛生管理、品質管理などのソリューションを取引先のニーズに応じてコーディネートできる態勢を構築しております。

（4）ベンチャービジネス奨励賞の贈呈

当行が支援する地域の中小企業は、そもそもベンチャー企業から出発している場合も多くあり、将来性の高いベンチャー企業を早い段階から支援・育成していくことは、地域金融機関として重要な役割であると考えております。そのような発想のもとで、平成 9 年に

財団法人の事業として「ベンチャービジネス奨励賞」を創設し、これまで57先を選定いたしました。対象先は、創造的な新技術・新製品・新サービス開発のための研究や、その事業化を図る企業及び団体・個人であり、1先50万円の奨励金を贈呈しております。今年度も当行の各営業店及び県内の商工会議所・商工会を始めとする関連団体に対して候補先の推薦依頼を行いました。推薦された先から、外部の委員で組織する選定委員会による審査を経て、1月を目処に贈呈先が決定されます。本年度も3～4先程度の贈呈を予定しております。また、財団法人きらやか銀行産業振興基金は、今後も事業を継続していくため、今年度、公益法人の制度改革への対応を進めており、来年度は一般財団法人へ移行する予定となっております。

2-3-2 経営に関する相談その他の取引先の企業（個人事業主を含む） に対する支援に係る機能の強化のための施策

（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、取引先の経営目標の達成や経営課題の解決に向けて、それぞれのライフステージを見極めたうえで適時に適切なソリューションを行い、最大限のサポートを行ってまいります。当行が経営方針の根幹に掲げる本業支援を着実に推進していく中で、それぞれの取引先の実状に応じた最適な課題解決の支援を継続してまいります。

①体制の整備等

平成24年度は営業統括部内に本業支援推進室を設け、本業支援のスピード化及び実践力の向上、人材育成を行ってまいりました。平成25年度上期からは、この機能をより一層強化することを目的に、本業支援推進部として独立させ、2名増員の14名体制とすることで充実を図りました。また、その中で、被災地域を含む仙台地区への支援強化のため、仙台分室を開設し2名を常駐させることで仙台銀行地元企業応援部との連携も強化しております。

②ライフステージ等の見極め

当行の本業支援は、取引先からのアクティブリスニングで全てが始まり、経営者と直接面談し、企業の問題点・課題を聴き出し把握することにより、具体的なアクションにつなげていきます。また、経営者が自らの経営課題を的確に捉えていない場合もあり、アクティブリスニングによりそれらを顕在化していくことも本業支援のより高度な形であると考えております。地域の中小企業が、それぞれのライフステージにおける経営課題を正しく認識し、適切に対応ができるような助言を行うことで本業支援を実施してまいります。

③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た最適な提案を各営業店と本部が一体となり行っております。当行の本業支援は経営者と一緒に考え、経営課題を共有しながらアクションプランにつなげていく活動であり、一方的な提案ではなくお互いに納得感を持って取り組んでいきます。また、当行が保有しない経営資源や専門サービスが必要となることもあるため、外部専門機関との連携を充実させることで提案の幅を広げてまいります。

(2) 信用保証協会制度融資の活用

当行は、貸出条件緩和債権先や金融円滑化対応先への対応としまして、通常取引先以上の事業再生目線による企業審査に基づき案件対応しております。特に、新規融資対応につきましては、山形県信用保証協会と連携を強化しており、「経営力強化保証制度」を積極的に活用した経営支援を行うとともに、債務者の業況や経営改善計画の進捗状況に係るモニタリング情報を山形県信用保証協会と共有し、対象企業の経営改善支援の強化を図っております。なお、「経営力強化保証制度」の利用実績は、昨年10月の創設以来、平成25年9月末までで、取組件数107件35億92百万円と、全国でもトップクラスとなっております。

なお、「経営力強化保証制度」の活用につきましては、平成25年6月から9月までの期間、全国各県の信用保証協会が、金融円滑化法終了を踏まえ、特に、「経営力強化保証制度」の利用拡大により、資金繰り支援と経営支援の一体化を目指して実施した「政策保証キャンペーン」におきまして、当行の取組み実績が全国的に顕著であったことから、中小企業庁のホームページに経営改善事例が掲載されております。

(3) 産学官金連携等外部連携強化

当行は、産学官金連携を強化する取組みの一環として、毎年「山形大学産学金連携コーディネーター」研修に行員を派遣し、コーディネータ力の向上を目指しております。現在、6名のコーディネーターがおりますが、今年度も4名を新たに派遣する予定です。また、山形大学、山形県中小企業家同友会及び山形県信用金庫協会との「連携協力協定」に基づく活動として、山形大学の学生を中心とした連携授業を開催しております。連携授業では、企業訪問、山形県中小企業家同友会メンバー経営者からの実体験に基づく講演、授業ごとに設定されたテーマに基づくディスカッションなどが行われ、数年後社会人となっていく学生に対して、働くことの意義や自己実現に向けた心がまえなどの理解に役立つプログラムが組み立てられています。本年度の上半期においては企業見学も含めて6回の開催となりました。当行行員もそれらに積極的に参加し、経営者や学生とのコミュニケーションを活発にすることで、地域の活性化や将来の担い手の育成に貢献したいと考えております。

(4) きらやか産業賞の贈呈

山形県内の中小企業を育成し、産業の活性化を図る目的で、技術革新、経営改善等に優れた実績を収めた企業に対し、財団法人きらやか銀行産業振興基金において、「きらやか産業賞」として、1先100万円の贈呈を行っております。平成24年度は4先に対して贈呈を行い、これまでの贈呈先は96先を数えるまでになりました。本事業は平成元年より実施しており、「きらやか産業賞」の受賞が山形県内中小企業のステータスであるといわれるまでになっております。今年度も当行の各営業店及び県内の商工会議所・商工会を始めとする関連団体に対して候補先の推薦依頼を行いました。推薦された先から、外部の委員で組織する選定委員会による審査を経て、1月を目処に贈呈先が決定されます。本年度も3～4先程度の贈呈を予定しております。きらやか銀行産業振興基金は、今後も県内の中小企業振興を目的に事業を継続していくため、今年度公益法人の制度改革への対応を進めており、来年度は一般財団法人への移行を予定しております。

2-3-3 早期の事業再生に資する方策

(1) 子会社による集中的再生支援

本業支援の一環として、取引先企業の再生支援・コンサルティング機能の発揮及び強化を目指し、K T Pを設立いたしました。同社に対し、平成24年5月に従来当行の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25百万円を会社分割し、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。

当行では、事業再生支援は「究極の本業支援」の実施であることを認識し、今後各企業における再生シナリオをスケジュールに従って計画的に進めてまいります。子会社には当行から6名が出向し、専任で再生支援業務を行っております。

この子会社活用によるスキームの実行により、多様な企業再生が可能となり、不良債権処理を計画的に図ってまいります。平成24年3月期会社分割前の不良債権比率は5.38%でしたが平成25年9月期分割子会社との連結後不良債権比率は3.83%となり、対前年比1.55ポイント改善されております。同子会社は事業期間約3年を目途としており、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平成24年3月期の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、K T P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を育成してまいります。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。

具体的な事例として、以下の案件を紹介いたします。

■温泉旅館業者に対する事業再生支援

平成25年9月、取引先である温泉旅館業者F社が山形県中小企業再生支援協議会及び再生支援全国本部と連携し、策定した事業計画書に同意し、債権放棄・D D S・D E Sを含めた事業再生を実施致しました。

支援対象企業であるF社は、山形県内において長年温泉旅館業として県内外の観光客にサービスを提供してまいりましたが、山形県における近年の観光客は平成16年にピークを迎え、平成19年リーマンショックによる不況、平成23年東日本大震災等の影響により長期的には遞減傾向にあり、価格競争も激化、温泉業の経営環境は年々

厳しさを増してきております。

そのような環境の中で、対象企業はいち早く低価格帯路線を打ち出し、価格訴求力に強みを持ったものの、徹底したコスト削減の結果からくる接客サービスの低下から売上高は年々減少するに至りました。

平成23年11月、当行が紹介した温泉旅館業専門のコンサルティング会社を活用し、経営改善に取り組み、平成24年9月期には売上高、収益、宿泊数ともに前年を大きく上回りました。

しかしながら、過去の過大な設備投資に起因する借入金の負担は大きく、多額の債務超過状態を解消する抜本的な金融支援が必要との結論に至り、平成24年山形県再生支援協議会及び再生支援全国本部の助言を受けながら、17年度の税制改正に伴う評価税制を活用した再生スキームによる事業計画を策定致しました。

同社のメイン行である当行グループは当該再生計画の提示を受け、その内容に合理性、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、雇用の維持や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。

本計画の実行による当該企業の事業再生のみならず、当該企業に従事する従業員約40名の雇用維持に繋がるなど、地域経済の活性化に寄与することができております。

このスキームは、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、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。

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。

(2) 経営改善取組企業に対する方策

①「指導企業」の指定による改善支援及び管理の実施

当行お取引先企業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」に選定し、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っております。具体的には、当該企業の業績向上を目的に、本部（企業支援部及び融資部）に専任担当者を配置しコミュニケーションを密にとりながら、より専門的な見地でコンサルティング機能を発揮させ、本支店が一体となって改善支援及び管理に取り組んでおります。なお、平成25年上期は、企業支援部が担当する企業31社、融資部が担当する企業30社を選定し、支援を行いました。

②「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、与信供与額が大きい先で決算書分析ソフトの点数が一定点以下の先や赤字・債務超過・借入過多・借入急増の当行自己査定抽出基準に該当する先等を「中間管理強化先」に選定し管理しております。具体的には日常的なモニタリングを励行し、経営改善計画の進捗状況を定期的に把握、必要に応じて当該計画の策定・再策定支援へ指導・助言を行い、経営改善支援に取り組んでおります。平成25年上期は、165先を選定し、支援を行いました。

③中小企業等金融円滑化法終了後の支援の実施

中小企業金融円滑化法後の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いては、経営改善計画の策定を原則必須としております。当該お取引先への経営改善計画策定に向けた支援及び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ております。モニタリング結果において計画の達成状況に乖離がある先や重点管理が必要と判断した先については、個別管理を強化して対応しております。なお、平成25年9月末現在の金融円滑化対応先は1,612先となっております。

中小企業金融円滑化法は25年3月末日をもって終了しておりますが、平成24年11月1日の金融担当大臣談話「中小企業金融円滑化法の期限到来後の検査・監督の方針について」に示された基本姿勢及び「中小企業金融円滑化法の期限到来に当たって講ずる総合的な対策」の施策概要に基づき、今後も当該対応につきましても従前と変わらない対応を実施してまいります。

④指導企業へのサポート強化

平成25年下期、企業支援部が担当する企業32社、融資部が担当する企業30社を選定し、財務改善・事業再生など積極的な支援を行っております。企業支援部に2名、融資部に2名の中小企業診断士有資格者が在籍しており、企業支援部では個社別に4名の専任担当者を配置しサポートを行っております。当該企業に対しては、経営改善計画の策定から進捗状況を月次で管理把握すると共に、本部担当者が企業先の経営会議に営業店とともに毎月出席し、経営課題を本支店一体となって共有しながら対応していく体制をとっております。

また、平成23年5月にあおぞら銀行から事業再生に豊富な経験を有する人材1名の派遣を受け、さらに、同行と事業再生に関するアドバイザー契約を締結したことにより、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で対応・検討ができる体制が構築されました。具体的には、当行とあおぞら銀行の企業再生関連専門部署のチームが指導企業の収益改善・過剰債務構造の解消・早期再生に向けた検討を実施し、対応策について協議を行いながら具体的な提案アドバイスができるよう、コンサルティング機能の充実・強化を図っております。

現在、当行の中小企業診断士有資格者は23名となっております。取引先企業（個人事業者を含む）からの経営に関する相談のみならず、あらゆる事業ニーズへの支援機能の強化を図るため、今後も継続して戦略的な人員配置を検討してまいります。

また、当行OBで事業再生業務に精通している人材1名を執行役員として招聘し、現在2社については常駐の形で企業の経営改善に取り組んでおり、新たなサポート体制の強化にも取り組んでおります。

2-3-4 事業の承継に対する支援に係る機能強化のための方策

(1) 専担チームによる事業承継案件への対応

本業支援推進部の事業コーディネートチームでは、選任の担当者2名を配置し、事業承継に特化した対応を行っております。事業承継の課題は、どの企業にも必ず何らかが存在し、顕在化しているものはもとより、潜在的なものを経営者が認識していない場合も多くあります。これらの事業承継課題を経営者と銀行が共有することで、今後の対策の検討・立案と実行に向けて、当行が保有する経営資源及び連携する外部機関・専門家を最大限に活用することが可能となります。専担チームでは、経営者からのアクティブリスニングによって得られた情報に基づき、事業承継課題の仮説を立てながら検証を行い、その結果により適切な事業承継対策の選択肢を提案することで、今後の対策の計画にスムーズにつながるような支援を行っております。また、営業店行員のレベルアップを目的に、訪問時には必ず帯同することとし、OJTも兼ねながら事後のフォローアップを確実に実施できる体制を構築しております。平成24年度下期は個人事業者も含めた比較的小規模な取引先を中心に対応してまいりましたが、平成25年度上期は、当行の各営業店で特に重要な取引先と位置づけられる先に対する対応を優先し、20先に対して訪問対応及び営業店との情報共有を行い、内7先に対しては具体的な提案書を提出いたしました。提案にあたっては、内容が簡潔に一覧できるような工夫を行い、統一した書式をツールとして整備いたしました。これにより、専担チームの作業効率の向上と、経営者の提案内容の理解の促進につなげ、より多くの取引先に対して対応していく態勢としております。以上の取組みの結果、上期実績は本部専担チームの訪問対応実績17先、営業店の対応実績12先となりました。

事業承継専担チームのノウハウをより多くの取引先企業に伝える手段として、各営業店で組織されている「きらやか会」や「若手会・二代目会」での講演の要請にも応えております。平成24年度下期には3先、当期は2先に対応いたしました。「事業承継の全体像と課題」という演題で、事業承継の現状及びよくある問題点、「経営の承継（ヒトの承継）」と「資産の承継（モノの承継）」に分けた全体像、問題となり得る事例を紹介しながら、事業承継に関する理解を深めていただく機会としております。今後も要請に応じて適宜対応してまいります。

(2) 後継者育成プログラムの検討

多くの取引先企業において、「後継者育成」を重要な経営課題としてあげておりますが、それらのニーズに対応するために各営業店で若手会、二代目会の組織化を積極的に進めてまいりました。特に大型店舗を中心に14ヶ店が実施、検討しておりそれぞれが独自に特色のある活動を展開しております。この組織化により、若手経営者、後継者候補の研修や情報交換の機会を提供し、相互の交流を促進することで、今後の経営者として必要な知識の習得や意識の向上、及び人脈の形成を図ることを目指し、取引先企業の経営の維持、発展を支援してまいります。さらには、それらの組織の相互交流を促進することで、より広範囲なネットワークの形成につながる横断的な交流の場の創出を本年中に実施することで計画を進めており、その後各地区に拡大していきたいと考えております。

(3) 外部機関との連携

平成24年度までに、国の中小企業支援機関である中小企業基盤整備機構東北本部とのセミナー共同開催や、公益財団法人みやぎ産業復興機構の宮城県産業復興相談センターとの連携など実施しております。事業承継を具体的に検討していくにあたり、税理士等の専門家の判断が必要となる場面が多々あります。当行の事業承継専任チームが提案する事業承継対策の選択肢、又は、既に経営者が検討・実施している対策などにおける、税制面、法務面での問題点の有無や実現可能性の評価には専門家との連携が必要となります。そのような場合は、基本的に取引先企業が通常業務委託している会計事務所等と連携しながら進めてまいります。また、顧問税理士等が対応できないような案件の場合は、当行が顧問契約又は連携している専門家を紹介することも可能な態勢を整えております。実際に事業承継のアドバイスを行った取引先企業の経営者からの依頼を受け、顧問会計事務所との打合せを行いながら、自社株評価と個人の相続税試算等を実施することで事業承継の検討をスタートさせた取引先も数社出てきております。また、当行の営業エリア内で信頼できる専門家とのリレーションを構築する活動も今後さらに促進させてまいります。

【経営改善支援等取組率実績】

	24/9		25/3		25/9		26/3	26/9	27/3
	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	計画	計画
創業・新事業	10	22	10	17	15	11	15	15	15
経営相談	520	1,686	620	1,515	550	1,497	640	550	640
事業再生	20	36	20	43	25	41	25	25	25
事業承継	5	34	10	91	15	29	15	20	20
担保・保証	100	337	130	248	110	119	140	120	150
合計	655	2,115	790	1,914	715	1,697	835	730	850
取引先総数	8,342	8,498	8,372	8,450	8,402	8,233	8,432	8,462	8,502
比率	7.85%	24.88%	9.43%	22.65%	8.50%	20.61%	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作成、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）

当行は、重点施策として既往取引先への網羅的な本業支援を全行的・組織的に取組みながら、お客様の販路拡大・仕入先斡旋・不動産関連等を中心とした経営相談にも積極的に対応しております。その結果、経営相談に関する平成25年9月期の実績は、計画の550件に対しまして、1,497件となり、計画を大きく上回りました。

以上により、本業支援による経営相談を含めた経営改善支援等取組率実績につきましては、715件の計画に対しまして、1,697件の実績となりました。

3. 剰余金の処分の方針

3-1 配当に関するグループ方針

当行の親会社であるじもとホールディングスは、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、じもとグループ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。

なお、じもとホールディングスの平成26年3月期の中間配当（普通株式）は、当初計画どおり一株あたり2.0円の配当とし、平成26年3月期の期末配当は一株あたり2.0円配当を予定しております。

今後につきましては、じもとホールディングスおよび子銀行が経営強化計画を確実に実行し、地域経済の復興にさらに貢献することでグループ収益力を向上させてまいります。

3-2 配当に向けた態勢整備

当行の配当に向けた態勢整備については、経営強化計画に基づく施策を着実に実行し、収益基盤の強化を図り、内部留保に努め、利益剰余金を積み上げてまいります。

利益剰余金は、平成25年3月期末において50億円となっております。なお、9月末においては、61億円となっております。

今後の計画としましては、平成36年3月期末に202億円まで積み上げ、9月に公的資金200億円を返済する計画としていることから、平成37年3月期末の利益剰余金は一旦減少いたしますが、その後、平成49年3月期末は更に163億円まで積み上げる計画としております。

【当期純利益、利益剰余金の見通し】

(単位：億円)

	当期純利益	利益剰余金		当期純利益	利益剰余金
24年3月末(実)	15	60	37年3月末	24	14
25年3月末(実)	10	50	38年3月末	24	27
26年3月末	14	59	39年3月末	24	39
27年3月末	13	61	40年3月末	24	52
28年3月末	30	79	41年3月末	24	64
29年3月末	36	103	42年3月末	24	76
30年3月末	36	128	43年3月末	24	89
31年3月末	24	140	44年3月末	24	101
32年3月末	24	152	45年3月末	24	113
33年3月末	24	165	46年3月末	24	126
34年3月末	24	177	47年3月末	24	138
35年3月末	24	190	48年3月末	24	151
36年3月末	24	202	49年3月末	24	163

※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、取引先企業の抜本的な事業再生を行うため、子会社のKTP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月に設立した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る減少であります。

※平成37年3月期の利益剰余金の減少につきましては、平成36年9月に公的資金200億円の返済を行う計画としております。

3-3 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日に、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。

4. 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

4-1 経営管理に係る体制及び今後の方針

(1) 内部監査体制の強化

当行では、内部監査部署である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。

監査部は、取締役会で承認された監査計画に基づき監査を実施し、その内部監査結果を毎月開催される取締役会へ報告しております。内部監査で問題のあった営業店に対しては、内部管理体制の改善強化を図るため、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ております。その改善状況のフォローアップ監査を実施することにより、実効性を高めております。そのほか監査部内にモニタリングチームを編成しており、内部監査により不正に繋がる懸念事象につきましては、追跡調査等を実施しております。

平成25年4月からは、監査項目を前回監査の重要指摘項目に対するフォローアップと不正防止項目の二つに絞った監査内容で実施しております。

(2) 経営の客観性の確保

当行では、平成22年5月21日に、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」を設置しております。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、平成25年9月末現在、7回の委員会を開催いたしました。主な討議内容としては、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及び実績に関する事項、コンプライアンスを中心とした内部管理態勢の状況であり、委員会で頂いた意見・助言を当行の施策に反映させております。

4-2 業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針

業務執行に対する監査又は監督体制につきましては、前述の経営諮問委員会のほか、社外監査役として3名選任しており、その独立的、中立的な立場から客観的に監査及び監督を実施しております。

また、平成24年10月からは、じもとホールディングス役員として、社外取締役を1名、社外監査役として3名選出し、業務執行に対する監査及び監督を強化しております。

4-3 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おります。

各リスクの管理担当部署は、リスク運営部署が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統括部を設置しております。

各リスクの管理状況については、毎月、全常勤役員をメンバーとするリスク管理委員会へ報告していましたが、平成25年10月からは、実務者レベルで構成されるリスク管理小委員会の協議を経て、全常勤役員をメンバーとするリスク管理委員会へ報告しており、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。

①信用リスクの管理

イ) 信用リスク管理

平成25年3月31日に「中小企業金融円滑化法」は終了いたしました。当行はその精神を維持し、信用リスク管理の諸施策に適切に取り組んでおります。

平成24年5月にKTPとの間での会社分割により移管した13社のうち、6社につきましては山形県中小企業再生支援協議会関与による再生を、1社につきましては整理回収機構関与による再生を平成24年下期にそれぞれ実行いたしました。また、平成25年上期におきましては、さらに1社について山形県中小企業再生支援協議会関与による再生を行いました。これらの企業再生により、地域経済へのマイナス影響を回避するとともに、当該企業の雇用維持にも貢献で

きているものと考えます。今後も、当行とKTPとが連携して、お取引先企業の再生支援等に継続的に取り組んでまいります。

信用リスクの程度に応じた貸出先の区分別管理につきましては、対象企業とのコミュニケーションを密にし、現状を的確に把握しつつ対応いたしております。具体的には対象について原則半期毎に見直しを行い、経営改善計画の策定支援や進捗状況の管理を通じて、本支店一体となったコンサルティング機能の強化を行っております。今後とも、この方針を徹底・継続してまいります。

本部主導で重点的に支援する「指導企業」は、企業支援部と融資部で管理し、業況と資金繰りについて毎月経営会議に付議し、取締役会へ報告を行い、経営陣と一体となって対象企業の経営改善に継続して取り組んでおります。

「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」と位置付け、正常先、要注意先、破綻懸念先において一定の基準に該当する債務者を選定いたしております。当該先に対し、信用状況・経営内容等を的確に把握できるよう原則四半期毎のモニタリングを行い、その結果を踏まえ適時適切に指導を行っております。

また「指導企業」「中間管理強化先」以外の「破綻懸念先」については、同じ債務者区分の中でも個別のリスクの状況に即した対応を行うべく、一定の基準に該当する先を「破綻懸念管理先」と位置付け、管理いたしております。対象先については、金融円滑化による「条件変更先」と同様に半期毎のモニタリングを行い、現状を的確に把握し対応いたしております。

なお、「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定め、個社別の取組方針に基づいた対応を継続して行っております。

ロ) 開示不良債権の現状と推移

平成25年9月期の金融再生法基準による開示不良債権は、経営改善指導の効果の現出ならびにオフバランスの実施等により、前年比39億円減少し、321億78百万円となりました。開示不良債権比率も同0.44ポイント低下し、3.41%となっております。なお、KTPを含んだ開示不良債権は、前年比112億円減少し362億94百万円となり、同比率は同1.18ポイント低下の3.83%となっております。KTP含めた積極的な事業支援に取り組んだ結果が、効果として表れてきております。

【開示不良債権の推移：単体】

(単位：百万円、%)

	24年9月末	25年3月末	25年9月末		
			24年9月末比	25年3月末比	
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	5,353	4,704	4,856	△497	151
危険債権	26,440	26,730	23,569	△2,871	△3,160
要管理債権	4,339	4,164	3,753	△586	△410
合計 (A)	36,133	35,599	32,178	△3,954	△3,420
正常債権	901,487	913,725	909,306	7,819	△4,418
総与信額 (B)	937,620	949,324	941,485	3,865	△7,838
総与信額に占める割合 (A/B)	3.85	3.74	3.41	△0.44	△0.33

【開示不良債権の推移：KTP含む】

(単位：百万円、%)

	24年9月末	25年3月末	25年9月末		
			24年9月末比	25年3月末比	
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	8,116	5,747	6,607	△1,508	860
危険債権	35,112	30,531	25,934	△9,178	△4,597
要管理債権	4,339	4,164	3,753	△586	△410
合計 (A)	47,568	40,442	36,294	△11,273	△4,148
正常債権	901,639	913,725	909,306	7,667	△4,418
総与信額 (B)	949,208	954,168	945,601	△3,606	△8,566
総与信額に占める割合 (A/B)	5.01	4.23	3.83	△1.18	△0.40

②市場リスク管理

市場リスク管理については、「統合リスク管理規程」及び「市場リスク管理方針」とそれぞれの関連規程に基づいて、適切な市場リスク管理に取り組んでおります。

有価証券運用については、ポジション枠、一日あたりの約定制限、格付けによる投資制限、一発行体あたりの保有限度額等を定めているほか、銘柄ごとにアラームポイントを設定し市場リスクの抑制に努めております。

市場リスク量の計測については、VaRを算出し配賦資本の使用状況をチェックしているほか、アウトライヤーやBPV、修正デュレーション等を把握し、市場リスクの状況についてリスク管理委員会等を通じ経営陣へ報告しております。

また、金利の急激な上昇や株価の下落、円高などを想定したストレステストを月次で実施し、時価の変動が当行の自己資本に及ぼす影響を把握しているほか、期初にリスクシナリオを策定し、金利の上昇が債券ポートフォリオに及ぼす影響等を試算しております。

体制面については、平成25年10月にリスク管理委員会の下に本

部関連部の部長をメンバーとするリスク管理小委員会を設置いたしました。リスク管理小委員会において市場リスク管理の状況や具体的事案について協議を行うこととし、市場リスク管理体制の強化を図っております。

③流動性リスク管理

流動性リスク管理については、基本的な考えを「流動性リスク管理方針」に定め、「流動性リスク管理規程」等の関連規程に基づいて、リスク管理を実施しております。

資金繰り及び流動性リスクについては、資金繰り運営部署である市場金融部からリスク管理部署である経営企画部、ならびにリスク管理統括部署であるリスク統括部へ日次で状況を報告する体制としております。

また、資金繰りに加え、週次で預金及び貸出金残高の状況を関連部署で構成する「ALM小委員会」でモニタリングをしております。

④オペレーショナルリスク管理

当行では「事務リスク」「システムリスク」「レピュテーションリスク」「イベントリスク」を管理の対象としており、各リスクに対し管理担当部署を定め、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により、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」（平成25年10月に「リスク管理小委員会へ統合」）を設置し、現状分析や改善対策等の検討、実施状況の評価等の協議を月次で行っております。また、その結果を毎月開催されるリスク管理委員会へ報告し、経営陣より適宜指示事項が出され、担当部が対応することにより、PDCA管理を徹底し、管理強化を図っております。

（2）今後の方針

当行では、今後も各種リスク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、経営体力に見合ったリスクテイクにより、業務の健全性及び適切性を確保してまいります。

以上

Ⅲ. 株式会社仙台銀行

1. 平成 25 年 9 月期中間決算の概要

1-1 経営環境及び震災復興への取組み体制

1-1-1 経営環境

平成 25 年 9 月期におけるわが国経済は、各種経済対策や金融政策を背景とした円安・株高の効果を受けて、企業収益の改善や個人消費の持ち直しがみられるなど、景気は緩やかな回復の動きとなりました。先行きは、海外景気の下振れが国内景気を下押しするリスクを抱えているものの、生産・所得・支出の好循環が続くもとでさらなる景気の回復が期待されています。

当行の営業エリアである宮城県経済は、個人消費など一部に弱めの動きがみられたものの、総じて震災復旧に伴う公共工事や住宅工事などを中心に東日本大震災からの緩やかな回復の動きが続きました。

1-1-2 震災復興への取組み体制

当行は、被災地の地域金融機関として、震災からの早期の復興に向けて、円滑な資金供給や事業再建支援をはじめとする復興支援策に、積極的かつ長期間にわたって着実に取り組む方針としております。

この方針のもと、当行は、被災地の地域金融機関としての責務を万全の体制で果たすためには、予防的な自己資本の増強により財務基盤を強化することが不可欠であると判断し、平成 23 年 9 月 30 日に、改正金融機能強化法に基づく 300 億円の国の資本参加を受けました。

この国の資本参加による資本増強により、平成 25 年 9 月期の当行の自己資本比率は 11.24%（Tier1 比率は 10.27%）となっており、今後、地域経済や金融市場に急激な変動が生じた場合でも、安定した財務基盤を確保したうえで、適切かつ積極的に復興支援に向けた金融仲介機能を発揮できる体制としております。

1-1-3 きらやか銀行との経営統合と震災復興支援

当行は、平成 24 年 10 月 1 日に、株式会社きらやか銀行（以下「きらやか銀行」という。）と共同持株会社「株式会社じもとホールディングス」（以下「じもとホールディングス」という。）を設立し、経営統合いたしました。

じもとホールディングスは、グループ経営計画において「震災復興に向けた取り組み強化」を最重要方針として掲げ、震災復興に向けて子銀行（きらやか銀行、仙台銀行）の力を結集して支援体制を強化し、「経営強化計画」の達成に取り組むこととしております。

当行は、この戦略のもと、きらやか銀行との連携を強め、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まいります。

1-2 中間決算の概要

1-2-1 資産・負債の状況（単体ベース）

（1）貸出金残高

中小企業向け貸出は、震災の復旧・復興に係る様々な資金需要に積極的に対応したことから、前年比 36 億円増加の 2,296 億円となりました。

消費者ローンは、被災地を含めた住宅資金需要に積極的に対応し、住宅ローン残高が増加したことから、前年比 124 億円増加の 1,524 億円となりました。

地方公共団体向け貸出は、前年比 51 億円減少の 1,028 億円となりました。

以上により、貸出金残高（未残）は、前年比 239 億円増加の 5,545 億円となりました。

（2）預金残高（譲渡性預金含む）

個人預金は、25 年 5 月のシステム移行に伴い一部預金科目の移動があったことなどから、前年比 10 億円減少の 6,300 億円となりました。

法人預金は、企業の手持資金の増加などにより、前年比 237 億円増加の 1,862 億円となりました。

公金預金は、震災復興に関連した預金の増加などにより、前年比 783 億円増加の 1,825 億円となりました。

以上により、預金残高（未残）は、前年比 1,026 億円増加の 1 兆 22 億円となりました。

（3）有価証券残高

有価証券残高は、預金残高の増加にともない社債や地方債を中心に運用額を増加したことから、前年比 365 億円増加の 3,567 億円となりました。

その他有価証券の評価損益は、市場の回復に伴い株式の評価益が拡大したことなどから、前年比 33 億円改善し、59 億円の評価益となりました。

《資産・負債の推移》

（単位：百万円）

	24 年 9 月末	25 年 3 月末	25 年 9 月末		
	実績	実績	実績	24 年 9 月末比	25 年 3 月末比
資産	949,497	1,018,990	1,067,157	117,660	48,167
うち貸出金	530,603	557,327	554,578	23,975	△2,749
中小企業向貸出	226,060	232,914	229,669	3,609	△3,245
うち有価証券	320,229	366,721	356,742	36,513	△9,979
負債	911,268	976,539	1,024,189	112,921	47,650
うち預金等 ※	899,605	964,011	1,002,223	102,618	38,212
うち社債・借入金	4,655	4,697	7,615	2,960	2,918
純資産	38,228	42,450	42,968	4,740	518

※ 預金等には、譲渡性預金を含んでおります。

1-2-2 損益の状況（単体ベース）

（1）コア業務純益

コア業務純益は、平成 25 年 5 月のシステム移行に伴い物件費が増加したものの、資金利益及び役務取引等利益が増加したことなどから、前年同期比 90 百万円増加の 9 億円となりました。

（2）貸倒償却引当費用

震災以降、平成 24 年 3 月期までに震災関連の与信関係費用を累計で 75 億円程度計上しましたが、本中間決算期において取引先の業況推移等を改めて確認した結果、復興需要による業績回復でランクアップした取引先もあったことなどから、貸倒引当金戻入益が 9 億円となりました。これにより、与信関係費用は、9 億円の戻入れ（前年同期比では戻入額は 1 億円減少）となりました。

（3）経常利益・当期純利益

上記の結果、経常利益は、前年同期比 52 百万円減少の 19 億円、中間純利益は、前年同期比 49 百万円減少の 18 億円となりました。

《損益状況の推移》

（単位：百万円）

	25 年 9 月期 実績	26 年 3 月期 計画対比	進捗率	24 年 9 月期比	26 年 3 月期 計画（※）	24 年 9 月期 実績
業務粗利益	6,589	△5,410	54.9%	286	12,000	6,303
〔コア業務粗利益〕	6,488	-	-	346	-	6,142
資金利益	5,837	-	-	331	-	5,505
役務取引等利益	649	-	-	14	-	634
その他業務利益	103	-	-	△59	-	163
（うち国債等関係損益）	100	-	-	△59	-	160
経費	5,582	△5,417	50.7%	255	11,000	5,326
人件費	2,406	-	-	△60	-	2,466
物件費	2,808	-	-	249	-	2,559
一般貸倒引当金繰入額	-	190	-	-	△190	-
業務純益	1,007	-	-	30	-	976
〔コア業務純益〕	906	6	100.6%	90	900	815
臨時損益	936	-	-	△83	-	1,019
不良債権処理額	57	-	-	16	-	40
（貸倒償却引当費用）	57	△513	10.0%	16	570	40
貸倒引当金戻入益	995	-	-	△97	-	1,092
（貸倒引当金戻入益等を含めた 与信関連費用）	△937	-	-	140	-	△1,077
株式関係損益	109	-	-	192	-	△83
経常利益	1,943	1,743	-	△52	200	1,996
特別損益	△32	△30	-	37	△2	△69
税引前中間純利益	1,911	-	-	△15	-	1,926
中間純利益	1,884	1,714	-	△49	170	1,934

※ 平成 26 年 3 月期計画は、経営強化計画（平成 23 年 9 月策定）に記載した計数見通しです。

1-2-3 自己資本比率の状況（単体ベース）

単体自己資本比率は、平成 25 年 3 月末比 0.08 ポイント上昇の 11.24%、Tier 1 比率は同比 0.09 ポイント上昇の 10.27%となりました。

経営強化計画対比では、単体自己資本比率及び Tier 1 比率がともに計画見通しを下回りました。

要因としては、中間純利益 19 億円を計上して分子項目である自己資本額が増加しましたが、一方で、復興融資に積極的に対応したことから貸出金が大幅に増加して分母項目であるリスクアセット額が増加したことなどによるものです。

《自己資本比率の推移：単体》

(単位：%)

	25 年 9 月末 実績	25 年 9 月末 見通し比	25 年 3 月末比	24 年 9 月末比	25 年 9 月末 計画見通し (計画策定時)	25 年 3 月末 実績	24 年 9 月末 実績
自己資本比率	11.24	△0.56	0.08	△0.86	11.8 程度	11.16	12.10
T i e r 1 比率	10.27	△0.53	0.09	△0.66	10.8 程度	10.18	10.93

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の進捗状況

2-1 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

2-1-1 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、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、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おります。

2-1-1-1 組織・戦略的人員配置

(1) 地元企業応援部の設置及び営業担当者の配置

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月に地元企業応援部（企画室、サポート室、推進室）を41名体制で新設しました。その後、同部は、当初計画どおり、店舗移転・統合や本部組織再編等を通じて営業担当職員を再配置し、平成24年4月までに60名体制といたしました。

平成25年10月には、じもとホールディングの中長期的戦略である「本業支援」の取り組みを強化するため、同部内に新たに「本業支援室」を新設しております。

同部は、平成25年11月末現在では59名となっておりますが、今後も60名体制を維持していく方針です。

① 津波被災地を含む宮城県内の支援拠点体制の整備

地元企業応援部は、被災した中小規模事業者等への支援体制を強化するため、仙台本店、古川分室、岩沼分室（津波被災地）、石巻分室（津波被災地）、佐沼分室（津波被災地も担当）の宮城県内5拠点体制にて支援を行っております。

各分室には、事業再生担当のサポート室と復興融資等担当の推進室の職員がそれぞれ常駐しております。津波被災地に支援拠点を設置することで、被災企業の復興相談等にきめ細やかに対応する体制としております。

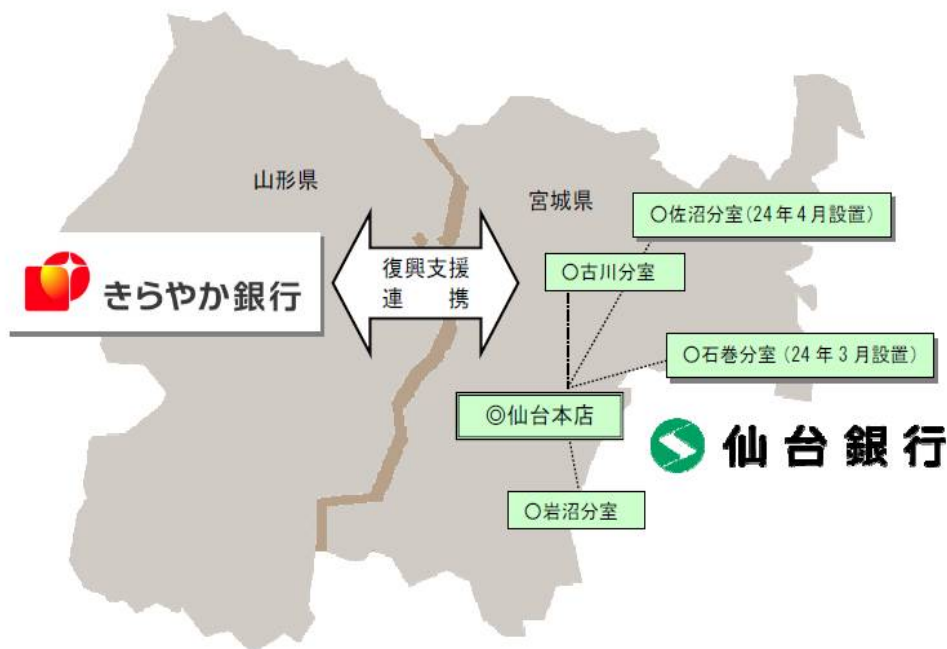
《地元企業応援部の支援拠点体制（平成 25 年 11 月末時点）》

（単位：人）

拠点名 （所在地）	仙台北店 （仙台市）	佐沼分室 （登米市）	石巻分室 （石巻市）	古川分室 （大崎市）	岩沼分室 （岩沼市）	合 計
担当地区	仙台市・周辺 仙台港沿岸	県北地区 気仙沼地区	石巻地区 南三陸地区	大崎地区 加美地区	県南地区 県南沿岸	
担当役員部長	2	—	—	—	—	2
企画室	6	—	—	—	—	6
サポート室※	8	2	2	1	1	14
推進室	22	3	2	3	4	34
本業支援室	3	—	—	—	—	3
合 計	41	5	4	4	5	59

※ 部署間の兼務者については主に従事している部署に含めております。

《地元企業応援部の支援拠点》



② 本業支援室の新設 —グループ戦略の「本業支援」活動を強化—

じもとホールディングスは、中小規模事業者等に対する「本業支援」をグループの中長期的な経営戦略として掲げております。この「本業支援」では、経営者の皆様のお話を傾聴し、事業発展に向けた様々なニーズや課題等を共有しながら一緒に考えて解決するべく、グループ役職員が一丸となって、組織づくりや人材育成、お客さまへの訪問活動等に取り組んでおります。

この戦略のもと、当行は平成 25 年 10 月に、地元企業応援部に本業支援室を 5 名体制（兼務者 2 名を含む）で新設しました。

当室は、同部企画室の情報センター機能を引継ぎ、きらやか銀行本業支援推進部と連携して、両行取引先のニーズ等の情報を宮城県と山形県の県境を超え

てつないで共有するとともに、この情報を活用してビジネスマッチング等を継続的に実施しております。これまでに、宮城県の復興工事に携わる当行取引先の建設業者から県外の協力業者を紹介してほしいとの依頼があり、きらやか銀行取引先の山形県の建設業者を紹介するなどの取り組みを行っております。

また、当室は、「本業支援」を組織的かつ継続的に実施するため行内の人材育成にも積極的に取り組んでおり、きらやか銀行や外部機関と連携して、営業店長等を対象に取引先の経営課題の把握や解決方法の立案等に係る集合研修を実施しております。

③ 企画室の活動 ー復興支援企画力、専門コンサルティング機能等を強化ー

当室は、8名体制（兼務者3名含む・平成25年11月末現在）のもと、復興推進計画の立案、被災企業への専門コンサルティング支援、復興融資商品の開発、地元企業応援部の全体統括などを行っております。

当室の専門スタッフ（中小企業診断士、不動産鑑定士、農業経営アドバイザー）が、きらやか銀行や、政府系金融機関・コンサルタント等の外部機関と連携しながら、そのコンサルティング機能を発揮し、被災事業者等に対して専門性の高い経営支援を継続的に展開しております。

平成24年5月には、当室職員が動産評価アドバイザーの資格を取得し、ABL融資への取り組み体制を強化しております。また、平成25年2月には、当室職員が全国の銀行でも先駆けとなる水産業経営アドバイザーの資格を取得し、被災した水産業者の復興に向けて6次産業化を支援するなど、経営面や資金面で多面的にサポートしております。

④ サポート室の活動 ー被災企業の事業再生へ向けた経営支援策を強化ー

当室は、14名体制（兼務者1名含む・平成25年11月末現在）のもと、被災企業等の経営改善計画の策定支援、二重債務問題へのサポート、企業支援先訪問によるモニタリング、営業店への臨店指導などに取り組み、被災企業等の早期の事業再建を支援しております。

当室は、被災企業とのリレーションを強化するため、本店のほか、県内4分室（佐沼、古川、石巻、岩沼）にも職員を常駐する体制としております。

これにより当室は、営業店と連携して被災企業等への訪問・面談の頻度をさらに高めております。併せて、宮城産業復興機構や東日本大震災事業者再生支援機構、宮城県中小企業再生支援協議会、宮城県産業復興相談センター、コンサルタント等の外部機関との連携も深め、債権放棄による支援策も含めて、被災企業のそれぞれの状況に応じた事業再建支援に取り組んでおります。

⑤ 推進室の活動 ー被災地等に融資専門スタッフを配置し円滑に資金供給ー

当室は、34名体制（兼務者1名含む・平成25年11月末現在）のもと、本店のほか、県内4分室（佐沼、古川、石巻、岩沼）にも職員を常駐する体制と

しております。

当室の融資専門スタッフは、営業店と連携して、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おります。

特に震災被害が甚大であった沿岸部については、地元企業応援部と推進部が連携して被災企業への定期的かつ集中的な訪問活動を行っております。

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おります。併せて、既往お取引先との取引深耕、融資案件の組成と調整、新規開拓の強化、若手職員の法人営業力の育成にも取り組んでおります。

(2) きらやか銀行との「フレンドリー店」の創設

当行ときらやか銀行は、平成 25 年 4 月に、じもとホールディングスの「じもと復興戦略」の一環として、両行の営業店同士の復興支援への連携を強化するため、仙台市内で営業エリアが近接あるいは重複する両行の店舗（当行 9 カ店、きらやか銀行 6 カ店）を「フレンドリー店」として設定しました。

この「フレンドリー店」の該当営業店においては、地区別会議を開催して情報交換を行い、協調融資や紹介融資、ビジネスマッチング等につなげるなど、復興支援とグループ競争力の向上に取り組んでおります。

(3) 地方公共団体及び復興事業参入企業への支援体制

当行は、宮城県の地域金融機関として、被災した地方公共団体の復興資金需要や復興事業参入企業の資金需要にも積極的に対応する方針としております。

地方公共団体に対しては本店営業部、復興事業参入企業に対して地元企業応援部が中心となり、関係部と連携しながら資金需要に対応しております。

当行は、平成 23 年 4 月から平成 25 年 11 月末までに、復興事業等に係る宮城県及び仙台市の縁故債引受け 19 件・312 億円、入札による仙台市への融資 4 件・74 億円に対応いたしました。

(4) 住宅ローンプラザの増設等 ー泉住宅ローンプラザ開設ー

当行は、平成 23 年 7 月に、宮城県石巻市（中里支店）に「石巻住宅ローンプラザ」を設置し、津波被災者の住宅ローン相談の拠点を開設しました。同プラザは、5 名体制で運営しており、開設以来、平成 25 年 11 月末までに 285 件 39 億円のローン案件を受付けました。

また、平成 25 年 1 月に、震災で被災した将監支店（仙台市泉区）を新築し、同支店内に「泉住宅ローンプラザ」を開設しました。同プラザは、5 名体制（兼務 2 名含む）で運営しており、内陸部の住宅被災者等のローン相談に積極的に対応しております。開設以来、平成 25 年 11 月末までに 858 件 263 億円のローン案

件を受付けました。

住宅ローンプラザは、引き続き、外部機関とも連携して被災地の住宅再建支援に係わる関連情報を迅速に収集するとともに、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、二重ローン、防災集団移転促進事業等への対応等にも迅速に取り組んでまいります。

(5) 私的整理ガイドライン対応分科会の設置

当行は、被災者への個人版私的整理ガイドラインの周知や防災集団移転促進事業への対応を強化するため、平成24年8月に、本部内に私的整理ガイドライン対応分科会を7名体制で新設いたしました。

これまでに同分科会は、被災した住宅ローン利用者400名へダイレクトメールを発信し、個人版私的整理ガイドラインの制度周知及び利用促進、相談等に積極的に対応しています。また、津波被災地での防災集団移転促進事業に係る抵当権解除等の実務にも対応しております。

(6) ダイレクトマーケティングセンター（旧メールローンセンター）の活用

当行は、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。

震災発生直後の平成23年3月に取扱開始した「震災復興支援ローン」の当センターの申込受付件数は、平成25年3月までに累計333件707百万円となりました。なお、同商品は平成25年3月に取扱いを中止して、6月より代替商品として復興支援金利を適用したローンの取扱いを開始しており、申込受付件数は、取扱開始から平成25年11月末までに134件252百万円となっております。

なお、メールローンセンターは、平成25年7月に、「ダイレクトマーケティングセンター」に改称するとともに、後述のとおり、きらやか銀行との業務連携を広げるため、新たに銀行代理業の届出を行い、同銀行の個人顧客から個人ローンの申込受付も行ってまいります。

(7) 相続ご相談センターの設置

当行は、平成23年6月に、「相続ご相談センター」を事務部内に2名体制で設置し、専用フリーダイヤルで被災された方々の預金取引等の相続手続きに対応しております。

平成25年11月末における当センターの電話相談受付件数（累計）は120件、処理件数は166件（営業店受付分含む）となっております。

(8) 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25年9月までに、内陸部の7カ店舗の移転・統合及び本部組織

再編を実施し、地元企業応援部や住宅ローンプラザ等へ営業担当職員を再配置しております。これにより経営資源を復興支援活動に集中させ、長期間にわたりその活動を継続する体制を構築しました。

これまで移転・統合した対象店舗の全てのお客さまに対しては、郵送、新聞公告、訪問、店頭案内等を通じて十分に説明を行うとともに、店舗内店舗方式を採用することにより、お客さまの移転に係る手続きが不要となるようにしております。加えて当行は、店舗の移転・統合後も、引き続き、渉外担当者が訪問活動を継続するなど、きめ細やかな対応に取り組み、移転・統合店舗のお客さまの利便性の確保に最大限努めております。

また、平成 26 年 1 月には、津波被災地の南三陸町（志津川地区）に新店舗 1 カ店を建設し、震災後、町外の当行支店内で営業を継続している志津川支店と歌津支店を同店内に移転・同居させ、南三陸町での窓口営業を再開いたします。これにより、当行は、津波被災地での営業体制の復旧を進め、復興支援にさらに取り組んでまいります。

なお、同町歌津地区への再出店につきましては、今後も検討を継続してまいります。

《津波被災地・南三陸町への再出店：志津川支店・歌津支店》

津波で被災した歌津支店
(気仙沼市の津谷支店内で営業中)
仙台市 ●

南三陸町 ●

気仙沼市 ●

登米市 ●

新店舗完成予想図
(志津川支店・歌津支店)

津波で被災した志津川支店
(登米市の津山支店内で営業中)

津波被災地の南三陸町（志津川地区）に平成 26 年 1 月に新店舗 1 カ店を建設。
震災後、町外の当行支店内で営業を継続している志津川支店と歌津支店を同店内に移転・同居させ、南三陸町での窓口営業を再開。
同町歌津地区への再出店は今後も検討を継続。

《震災復興支援に向けた店舗移転・統合の実施状況》

	移転した店舗名	移転先の店舗名	移転日
1	高 清 水 出 張 所	築 館 支 店	平成 24 年 1 月 13 日 (金)
2	八 幡 町 支 店	上 杉 支 店	平成 24 年 2 月 27 日 (月)
3	三 本 木 支 店	古 川 支 店	平成 24 年 2 月 27 日 (月)
4	鳴 子 支 店	岩 出 山 支 店	平成 24 年 3 月 26 日 (月)
5	米 川 支 店	中 田 町 支 店	平成 24 年 3 月 26 日 (月)
6	東 京 支 店	本 店 営 業 部	平成 24 年 5 月 14 日 (月)
7	国 分 町 支 店	本 店 営 業 部	平成 25 年 9 月 9 日 (月)

2-1-1-2 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

ブロック支店長会議（毎月開催）において、担当役員・本部部長は、営業店の中小規模事業者向け融資や復興支援施策（制度融資等）の取組み状況を確認し、より積極的な実践に向けて意見交換を行うなど進捗管理に取り組んでいます。

(2) 経営会議における進捗管理・検証

経営会議（原則週1回開催、社外取締役を除く取締役、監査役、部長が出席）は、経営強化計画の取組み実績を月次単位で報告を受け、計画に乖離が生じた場合は、問題点の洗い出しと改善策の検討を行ない、以降の推進策を構築する体制としております。

(3) 取締役会における進捗管理

取締役会（原則毎月1回開催、社外取締役1名・社外監査役2名も出席）は、経営強化計画の取組み実績を月次単位で報告を受けております。これにより社外取締役及び社外監査役も定期的に計画の進捗状況を把握しており、第三者の客観的かつ中立的な視点に立った計画管理が可能な体制としております。

(4) じもとホールディングスでの進捗管理

じもとホールディングスの経営会議及び取締役会は、当行の経営強化計画の取組み実績を月次単位で報告を受けており、グループ全体の観点から計画の進捗を管理する体制としております。

(5) 業績評価への反映

当行は、平成 25 年度上半期の営業店業績評価において、「債務者に対する経営相談・指導及び改善に向けた取組み」、「きらやか銀行との協調融資」、「ビジネスマッチング実績」が顕著であった営業店に対して、項目別に特別表彰を行っております。これにより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ております。平成 25 年度上半期は、これらの取組み実績が顕著であった 34 カ店を表彰しました。

平成 25 年度下半期の営業店業績評価においても、上半期を踏襲した評価項目を設定し、一層の復興支援に取り組む体制としております。

また、人事考課制度においては、平成 23 年度下半期より、「コンサルティング機能の発揮への取組み」を人事評価に反映させ、行員個人の業績評価に加点する仕組みとしております。

2-1-2 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

当行は、震災の直後から、スコアリングモデルを活用したビジネスローン「サポートみやぎ」（営業店長決裁、原則無担保）を災害復興支援融資として位置づけ、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。

平成 24 年 1 月には、上記商品を見直した「サポートみやぎアドバンス」の取扱いを開始し、融資期間を 5 年から 7 年に延長するなど、より円滑な資金供給に取り組んでおります。

後述のとおり、上記 2 商品の取組み実績の合計は、震災後から平成 25 年 11 月まで 694 件 62 億円となっております。

(2) ABL の推進

当行は、被災企業を含む中小規模事業者の様々な資金調達ニーズに対応するため、ABL（動産担保融資）を活用しております。

平成 23 年 4 月から平成 25 年 11 月末までに 3 件・5 億 20 百万円（うち震災関係 1 件）を実行しました。

当行は、行内体制の整備や外部評価機関との情報交換も行っており、平成 24 年 5 月には、当行職員 1 名が「動産評価アドバイザー認定資格」（NPO 法人日本動産鑑定実施）を取得しております。また、運用体制等について、随時コンサルティング会社と勉強会等を開催しております。

当行は、今後も ABL をさらに活用し、人材育成を通じて目利き力とコンサルティング機能を向上させ、中小規模事業者を支援してまいります。

《 A B L 融資実績 》

実行年月	業 種	担保	資金使途	融資金額	震災関連
平成 24 年 3 月	肉牛飼育業	子牛	津波で被災した肉牛飼育施設の再建に係る資金	3 億円	○
平成 24 年 9 月	電気機械器具製造販売業	家電製品	事業運転資金	20 百万円	
平成 25 年 5 月	建設機械賃貸業	大型クレーン車	工事受注に伴う中古大型クレーン車購入資金	2 億円	

(3) 私募債の推進

当行は、被災企業を含む中小規模事業者の様々な資金調達ニーズに対応するため、一定要件を満たした優良企業に限定される私募債についても積極的に取り組む方針としております

平成 23 年 4 月から平成 25 年 11 月末までに、合計 7 件（7 億円）の私募債の引受けを行いました。下表の平成 24 年 4 月以降の引受先のうち 2 先については、当行の災害復興資金融資「みやぎ応援ファンド」の枠を活用して、震災復興に取り組む中小規模事業者に資金を供給しております。

《 私募債引受け事例 》（平成 24 年 4 月以降）

年月	業 種	引受金額	内 容	震災関連
平成 24 年 7 月	電気機械整備工事業	50 百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・設備が震災で一部損壊したものの早期に復旧。 ・被害が甚大であった沿岸部の上下水道復旧工事等に取り組む資金として調達。 ・「みやぎ応援ファンド」活用 	○
平成 24 年 11 月	総合建設業	2 億円	<ul style="list-style-type: none"> ・仙台市を地盤とする総合建設業者。 ・震災復興工事に取り組む資金として調達。 ・「みやぎ応援ファンド」活用 	○
平成 25 年 4 月	食品製造業	50 百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・冷凍設備等が震災で一部損壊したものの早期に復旧。 ・震災後の業績回復等に向けた運転資金として調達。 	○
平成 25 年 11 月 (発行 12 月)	飲食業	1 億円	<ul style="list-style-type: none"> ・仙台市に本社を置き、宮城県内に飲食店を展開する企業。 ・新店舗建設資金及び運転資金として調達。 	
平成 25 年 11 月 (発行 12 月)	教育サービス業	1 億円	<ul style="list-style-type: none"> ・仙台市に本社を置き、学習塾を東北や首都圏に展開する企業。 ・新店舗建設資金等として調達。 	

2-2 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

2-2-1 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

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）、5月から7月にかけて住宅ローン利用の被災状況調査（全ての利用者、10,635先）をそれぞれ実施しました。

各調査の結果を合計すると、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（平成23年6月末における全体構成比2.1%）、366億円（同7.3%）となりました。

(2) 融資相談体制の整備と対応

当行は、震災直後から、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、休日も相談に対応してまいりました。

平成24年3月から4月にかけては、宮城県内の金融機関、宮城県、東北財務局等で構成する「宮城県震災復興金融協議会」に参加し、延べ5日間にわたり、沿岸部被災地において出張出前相談会を開催しました。

なお、専用フリーダイヤルでの融資相談は、受付件数が減少したことから事業融資は平成24年4月で終了として各営業店で受け付けております。また、住宅ローン相談は住宅ローンプラザで継承して対応しております。

(3) 被災者からの申し出により約定弁済を一時停止・条件変更した先数

当行は、宮城県内の甚大な被災状況等を踏まえ、震災後、利用者の申し出に基づき、支店長決裁により、事業融資、住宅ローン等の約定弁済を一時停止する取り扱いを迅速に実施しました。

事業融資につきましては、約定弁済の一時停止を累計439先207億円受け付けました。これらの取引先に対しては、個別面談のうえ、事業再生計画の策定支援などを通して正式な条件変更手続きを進め、平成24年6月までに条件変更を248先152億円行ったことなどから、一時停止先は解消されております。

住宅ローン及び消費者ローンにつきましては、平成25年11月までに約定弁済の一時停止を431先43億円受け付けました。これらの先への条件変更手続きを平成25年10月末までに204先25億円実施し、平成25年11月末までの約定弁済一時停止先は10先98百万円となりました。なお、この一時停止となっている要因は、私的整理ガイドラインを申し、現在手続きを進めていることなどによるものです。

《被災者との合意に基づく約定弁済一時停止・条件変更完了実績》（単位：先、百万円）

	震災平成 23 年 3 月～平成 25 年 11 月末				25 年 11 月末時点 一時停止先	
	約定弁済一時停止実績累計		条件変更完了実績累計			
	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業融資	439	20,759	248	15,279	0	0
住宅ローン	374	4,216	204	2,533	10	98
消費者ローン等	57	128	0	0	0	0
合計	870	25,103	452	17,812	10	98

※条件変更完了実績累計の住宅ローンは 10 月末現在

（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、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、震災後から平成 25 年 11 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 3,616 先・921 億 48 百万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等

当行は、宮城県信用保証協会付融資の災害復旧対策資金の活用やプロパー融資等により、震災後から平成 25 年 11 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 2,672 先・816 億 97 百万円実行いたしました。

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はじまり、その後は震災のがれき処理や復旧工事の受注増加に伴い、建設・解体業者等からの増加運転資金の需要がみられました。

事業施設などに直接被害を受けた取引先からの融資相談については、平成 24 年 3 月以降、建物の復旧資金や中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業のつなぎ資金等を中心とした相談が増加するとともに、設備資金の実行額も徐々に増加しておりますが、その先は中堅企業以上が中心となっています。

また、被災者向けの公営集合住宅（復興住宅）の建築も各地で着手されておりますが、地方自治体では、住宅供給を迅速に行うため、民間業者が建築した集合住宅を復興集合住宅として買い取る制度等を設けている事例もあり、関連した設備資金需要が発生しております。

なお、沿岸部の津波被災地では、地方公共団体の復興計画に基づく土地のかさ上げ工事等（地震・津波で地盤沈下・浸水した土地の造成工事）がようやく着手された段階であり、当該地での設備資金需要は今後本格化してくるものと想定しております。

③ 住宅ローン及び消費者向けローンへのニーズと実績等

当行は、震災後から平成 25 年 11 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 944 先・104 億 51 百万円実行いたしました。

また、平成 25 年 11 月末までに住宅金融支援機構の災害復興住宅融資を 490 先・79 億円受け付けました。

現在、沿岸部の津波被災地では、地方自治体によって進捗状況に開きがあるものの、被災者の防災集団移転促進事業等が順次着手されてきております。このため被災者の住宅移転や住宅再建等に係る復興資金等の相談・需要は、当該事業の進展に伴い、今後徐々に増加するものと見込んでおります。

《被災者向けの新規融資の実行実績》

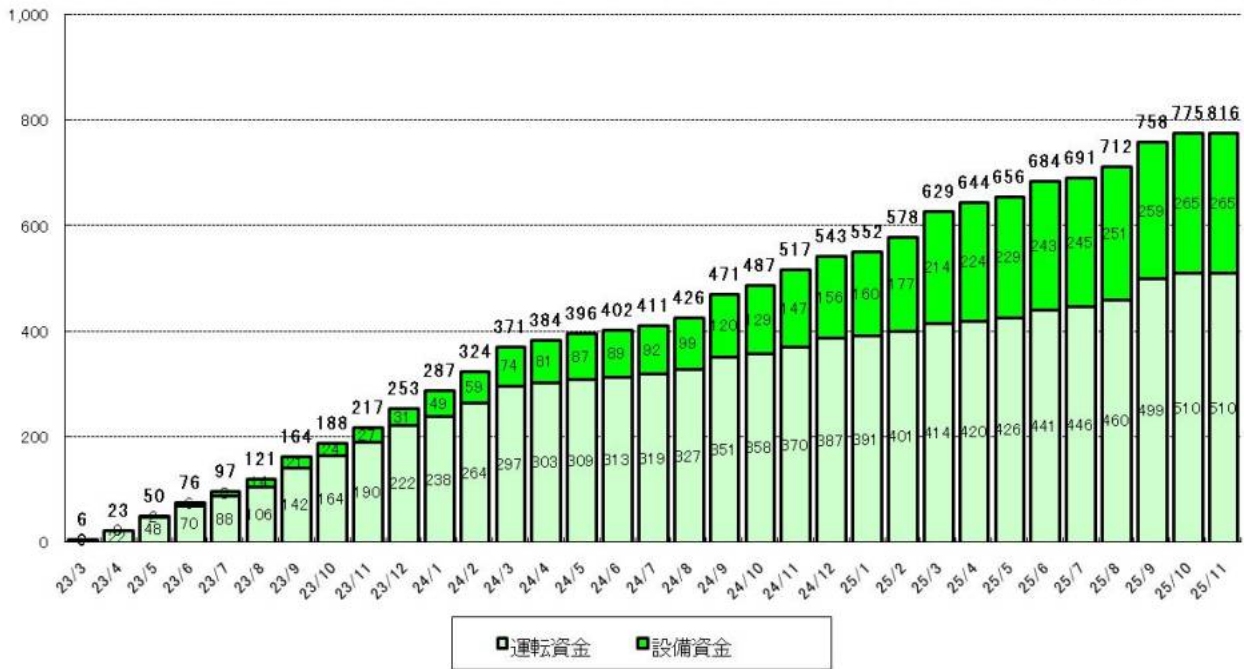
(単位：先、百万円)

	震災後～23年9月		23年10月～24年3月		24年4月～24年9月		24年10月～25年3月		25年4月～25年9月		25年10月～25年11月		累 計	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業融資	744	16,468	746	20,644	263	10,039	386	15,761	365	12,980	168	5,802	2,672	81,697
運転資金	649	14,296	608	15,406	170	5,433	231	6,335	270	8,450	130	3,505	2,058	53,428
設備資金	95	2,172	138	5,237	93	4,605	155	9,425	95	4,529	38	2,297	614	28,268
住宅ローン	31	649	176	3,766	104	2,287	75	1,701	41	958	7	190	434	9,551
消費者ローン等	84	143	105	203	116	197	118	216	49	84	38	57	510	900
合 計	859	17,260	1,027	24,610	483	12,523	579	17,678	455	14,022	213	6,048	3,616	92,148

※ 上記のほか住宅金融支援機構の災害復興住宅融資を 490 先・7,900 百万円受付（平成 25 年 11 月末累計）

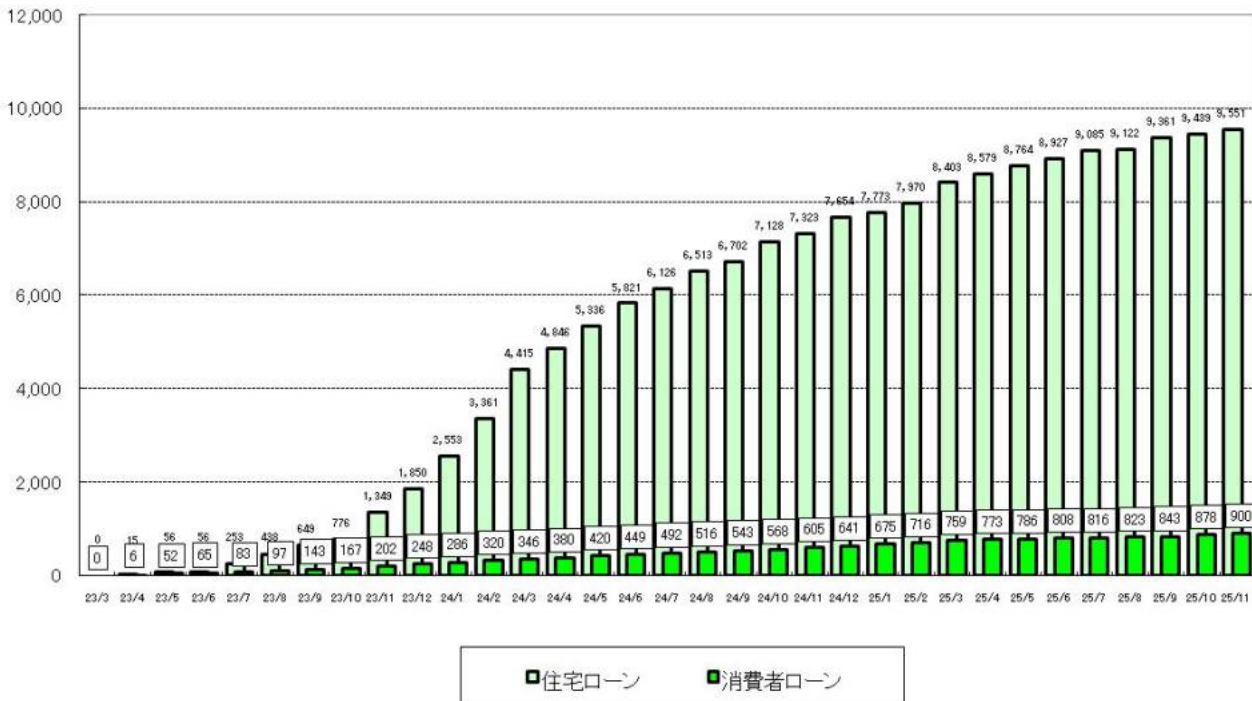
被災事業者向け新規融資実行額実績(累計)

(単位:億円)



被災消費者向け新規融資実行額実績(累計)

(単位:百万円)



【復興支援事例 1】 協調融資で復興工事の作業員用寄宿舎の建設を支援

津波被災地の沿岸部に本社を置く総合建設業者は、復旧・復興工事が本格化して受注工事が増加するなか、作業員の安定確保が重要課題となっておりました。

このため同社は、建設組合を設立のうえ、建設業の保証融資制度を利用して作業員用寄宿舎の建設を計画しましたが、この資金調達方法では寄宿舎利用に様々な制約を受けることが判明しました。

当行は、同社に継続訪問する中で、この建設計画の実現に向けた相談を受けました。当行は、きらやか銀行と連携して、建設計画や今後の復興工事状況等を検討のうえ、両行の協調融資で寄宿舎の建設資金を融資いたしました。

これにより同社は、作業員を安定確保する環境を整備し、津波被災地において円滑に復旧・復興工事を進めることが可能となりました。



寄宿舎建設中の様子



きらやか銀行と協調融資にて対応

【復興支援事例 2】 DDSを活用した被災企業の事業再生支援

当行取引先の自動車整備関連ソフトウェア販売業者は、震災により、親会社に賃貸していた自動車整備工場が倒壊し、また自社在庫等にも被害を受けて一時休業を余儀なくされました。その後、仮復旧により早期に営業を再開し、業況は回復してきたものの、工場修繕に係る借入金を負担し、二重ローン状態となるなど財務状況が大幅に悪化しておりました。

当行は、当社に定期的に訪問してモニタリングを行い、同社の事業再生を図るため、宮城県中小企業再生支援協議会や外部専門家と連携して、経営改善計画書の策定を支援しました。

本計画では、当行からの既存借入金の一部をDDSに転換して返済・利息負担を軽減するほか、整備工場を修繕して賃料収入を改善する計画としました。

当社は、この計画を実施することにより、事業再生に向けて財務改善を図ることが可能となりました。

【復興支援事例 3】 債権買取機構を活用した被災企業の事業再生支援

津波被災地の沿岸部で葬祭会館を営む取引先は、葬祭会館に甚大な被害を受けました。その後、営業の一部を再開したものの、都市ガスなどのインフラ復旧が遅れ、売上高が震災前の半減となるなど財務内容が急速に悪化しました。

当行は、当社の事業再生に向けて、当社及び取引金融機関、東日本大震災事業者再生支援機構（以下「支援機構」）と協議を重ね、事業再生計画の策定を支援しました。

本計画では、支援機構による当社金融債権の買取り、中小企業グループ施設等復旧整備補助金を活用した葬祭会館の改修、当行が運転資金を新たに融資することなどにより事業再生を図ることとしました。

当社は、この計画を実施することにより、事業再生に向けて財務改善を図ることが可能となりました。

【復興支援事例 4】 公益財団法人の出資を活用した農業復興を支援

仙台市東部で被災農家が新設した農業生産法人は、仙台市や大手企業等と連携して、塩害を受けた農地に野菜の大規模養液栽培施設を建設し、当行は、日本政策金融公庫と連携して、建設資金と事業運転資金を融資しました。

しかしながら、その後、建設資材や人件費の高騰に伴い追加資金が必要となったため、当行は、当社の取組みは復興のシンボルとして被災地域を支える役割が期待できる点などを評価し、「公益財団法人 三菱商事復興支援財団」からの出資支援を受けることを提案しました。

これを受けて、当行と生産法人は、同財団へ出資要請を行い、協議の結果、当社の事業性が高く評価を受けて出資支援を得ることが可能となりました。

現在、当施設は完成し、地元住民の雇用を生み出すとともに、平成 25 年 8 月から葉物野菜の出荷が始まり、農業復興に向けた取組みが進んでおります。



完成した大規模養液栽培施設



三菱商事復興支援財団との調印式

※「公益財団法人 三菱商事復興支援財団」…平成 24 年 3 月に被災地の復旧・復興に寄与することを目的に設立。産業復興・雇用創出事業分野への支援は、金融機関や NPO 法人等が同財団と協働して支援対象を募集。

2-2-2 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) 被災者支援の方向性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

当行は、東日本大震災後の地域の現状、そして被災者の復興ニーズが多岐にわたる状況を踏まえて、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するための方策に取り組んでおります。

② 被災者との接点の拡充 (巡回型移動店舗の営業)

前述のとおり、当行は、平成24年4月までに当初計画どおり地元企業応援部を60名体制に増員。仙台本店、佐沼分室、石巻分室、古川分室、岩沼分室の県内5拠点体制とし、被災企業とのリレーションシップを強化しております。

また、当行は、平成24年5月より、津波被災地において、巡回型の移動店舗「どこでも窓口」(トラック荷台に簡易窓口とATMを搭載)の営業を行い、お客さまの利便性を確保しております。

平成25年11月末現在、「どこでも窓口」は、当行営業店が津波で全壊し、現地での営業再開に至っていない、石巻市(雄勝地区)と南三陸町(歌津地区、志津川地区)の計3カ所で営業を行っております。

なお、当行は、前述のとおり、平成26年1月に南三陸町志津川地区(商工団地内)に新店舗1カ店を建設し、震災後、町外の当行支店内で営業を継続している志津川支店と歌津支店を同店内に移転・同居させることで南三陸町での営業を再開し、被災地の利便性回復に取り組んでまいります。

営業時間	<ul style="list-style-type: none"> ・窓口 10時~14時 ・ATM 10時~15時
主な取扱業務	<ul style="list-style-type: none"> ・預金(新規、入出金) ・融資(ご相談) ・その他(為替、公共料金及び税金等払込、各種届出等) ・ATM
営業日 営業場所	<ul style="list-style-type: none"> ・月曜日 石巻市雄勝 ・火曜日 南三陸町歌津 ・水曜日 南三陸町志津川 (平成25年11月現在)

《巡回式移動店舗「どこでも窓口」の営業》



南三陸町歌津地区で営業中の「どこでも窓口」

③ 被災者との接点の拡充（被災店舗の新築オープン、再出店）

前述の南三陸町での窓口営業の再開のほかにも、浸水被害や地震被害を受けた店舗についても順次新築を進めており、平成 25 年 1 月以降、下記の 4 支店を新築オープンいたしました。

これらの新店舗では、震災復興に向けて、今まで以上にお客さまとのリレーションシップを強化し、金融サービスの充実に取り組んでまいります。

《被災店舗の新築・再出店の状況》

	新築建替え店舗	内容
1	将監支店（仙台市泉区） 【平成 25 年 1 月】	・震災（地震）で被害を受け仮店舗で営業継続。新店舗を新築し、平成 25 年 1 月 21 日オープン、「泉住宅ローンプラザ」を併設。
2	大河原支店（大河原町） 【平成 25 年 6 月】	・震災（地震）で被害を受け補修工事を経て営業継続。近隣地に店舗を新築し、平成 25 年 6 月 17 日オープン。
3	塩釜支店（塩釜市） 【平成 25 年 7 月】	・震災（津波）で被害を受け近隣の仮店舗で営業継続。新店舗を建築し、平成 25 年 7 月 16 日オープン。
4	苦竹支店（仙台市宮城野区） 【平成 25 年 11 月】	・震災（地震）で被害を受け補修工事を経て営業を継続。新店舗を新築し、平成 25 年 11 月 18 日オープン。
5	志津川支店 歌津支店 （南三陸町） 【平成 26 年 1 月予定】	・震災（津波）で被害を受け町外の支店内で営業継続。平成 26 年 1 月に、南三陸町志津川地区（商工団地内）に新店舗を建設し、志津川支店と歌津支店を同店内に移転・同居のうえ営業再開予定。



新・塩釜支店（平成 25 年 7 月）



新・苦竹支店（平成 25 年 11 月）

④ CMSの積極的活用（情報の収集及び共有と活用）

当行は、法人営業・住宅ローン担当者が被災企業等を訪問し、様々な復興ニーズを収集するとともに、そのニーズ等をCMS（行内顧客情報管理システム）に登録して銀行全体で共有し、最適な支援内容を検討・提案しております。

この体制を強化するため、当行は、平成 24 年 4 月に地元企業応援部に情報センターを設置（現在は本業支援室が継承）し、情報コーディネーターを配置しました。

この情報コーディネーターは、行内情報のほか、きらやか銀行の情報担当者
と連絡を密にし、それぞれの取引先のニーズ情報を宮城県と山形県の県境を越
えてつなぎ、的確かつタイムリーに管理・提供する体制としております。

また、本業支援室は、CMSに登録された情報（復興状況、地域動向、業種
動向）を集約・整理して、行内向けに「Weekly Report」、「NEWS REPORT」を作
成し、平成 25 年 4 月から 11 月までに累計 41 回発信しております。

⑤ 営業店の法人営業、住宅ローン担当職員のレベルアップ

当行では、地元企業応援部担当者が、営業店の法人営業担当職員を対象に、
帯同訪問（週に 1～3 日程度）、ブロック渉外会議における成功事例の研究（月
1 回開催）、店別案件進捗ミーティング（月 2 回開催）を実施し、融資提案力、
与信判断能力の向上を図っております。

また、じもとグループは、中長期的なグループ戦略として、「本業支援」（中
小規模事業者の様々な経営課題を発見・解決し、事業発展に寄与すること）を
掲げております。当行ときらやか銀行は、本業支援の実践に向けた実務研修会
を共同開催するなど、法人営業担当者のレベルアップに取り組んでおります。

営業店の住宅ローン担当職員については、本店住宅ローンプラザでの案件処
理の実践指導、保証会社へのトレーニー派遣等を通じて、実践的な融資提案力
の向上を図っております。

（2）被災者支援の方向性 2（きらやか銀行とのグループ連携強化）

① じもとグループとしての連携

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。また、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、平成 24 年 10 月に経営統合したきらやか銀行との連携を強
化し、被災者の様々な要望へ的確に対応できる体制の構築に取り組んでおります。

② きらやか銀行との復興支援の連携

《協調融資等、被災地企業への積極的な融資》

当行ときらやか銀行は、被災企業の事業再生支援等にあたり、これまで単独行
では対応が難しい大型案件等についても、両行間の協調融資等により積極的に支
援する方針としております。また、平成 25 年度上半期からは、営業店表彰項目
に両行間の協調融資の実績を加えております。

平成 25 年 11 月末までの両行間の協調融資・紹介融資の実績は、前述の津波被
災地の建設業者への寄宿舍建設資金の支援事例を含めて、累計 26 件・75 億円と
なっております。

《事業融資に係る協調融資等の実績（平成 25 年 11 月末現在）》

		24 年 10 月～ 25 年 3 月		25 年 4 月～ 25 年 9 月		25 年 10 月～ 25 年 11 月		累 計	
		件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
実行 済み	協調融資	3	2,055	9	3,677	3	1,060	15	6,792
	紹介融資	2	80	6	517	3	122	11	719
	小計	5	2,135	15	4,194	6	1,182	26	7,511
決裁済み								2	1,022
見込み								13	4,158
合 計								41	12,691

《きらやか銀行からの住宅ローンの紹介》

きらやか銀行は、宮城県内のお客様から住宅ローンの相談を受けた際、その住宅地がきらやか銀行の営業エリア外であった場合は、当行に紹介する体制としております。この紹介制度を活用することにより、被災地を含めて住宅を建設するお客さまへ迅速に対応する体制としております。

平成 24 年 10 月から平成 25 年 9 月末までの紹介実績は、累計 34 件・908 百万円（うち実行済み 14 件 370 百万円）となっております。

《被災地企業等のニーズを踏まえたビジネスマッチング》

地元企業応援部の情報センターは、営業店が入手した取引先からの様々な要望を集約・整理し、きらやか銀行と最適な支援内容を検討して、新規販売先や資材調達先の紹介等のビジネスマッチングを提案しております。

平成 25 年 9 月末までのビジネスマッチング実績は、マッチング情報登録件数が 167 件（両行取引先合計）、成約件数が 21 件となっております。

【ビジネスマッチング事例 1】 復興工事業者へ山形県の協力業者を紹介

当行取引先の設計測量会社 A 社より、「被災地での測量設計業務の増加に伴い、山形県の協力業者を紹介してほしい」との依頼がありました。

相談を受けた営業店は、速やかに地元企業応援部を經由して、きらやか銀行に測量事務所の紹介を依頼しました。

きらやか銀行は、A 社のニーズに対応できる測量設計事務所 B 社を選定し、当行の地元企業応援部及び営業店と調整のうえ、A 社に紹介しました。

その時点では取引成約までは至らなかったものの、両社はその後も連絡を取り続け、互いの受注状況を確認した結果、後日成約となりました。

【ビジネスマッチング事例2】 復興工事業者へ山形県の建設業者を紹介

当行取引先の産業廃棄物運搬業者C社より、「震災復興に係る盛土運搬業務の増加に伴い、運搬業者（ダンプ車両を保有している業者）を紹介してほしい」との依頼がありました。

相談を受けた営業店は、速やかに地元企業応援部を經由してきらやか銀行に業者の紹介を依頼しました。

きらやか銀行は、取引先D社にこの情報を提供し、当行の地元企業応援部及び営業店と調整のうえ、両社社長同士の面談に結びつけた結果、工期・ダンプ車数・人員・金額等の条件が合致し、取引が早期成約となりました。

《震災復興支援に向けた共同イベント等の企画・開催》

当行ときらやか銀行は、平成25年10月27日に、復興支援イベント「第2回みやぎ復興感謝祭 海の市 in 山形」を山形市七日町「ほっとなる広場」において開催いたしました。

本イベントは、震災を乗り越えた宮城県の「海の幸」の魅力を山形県の方々に堪能していただき、当行取引先の復興（県外への販路拡大）を支援することを目的に開催したものです。

当日は、宮城県沿岸部に本社がある取引先5社が出店して水産加工品及び海産物調理品の販売を行いました。1,600人を超える来場者があり、準備した商品が完売するなど大盛況となりました。



平成25年10月27日開催 「第2回 みやぎ復興感謝祭 海の市 in 山形」

《その他震災復興支援につながる業務等》

○ きらやか銀行との共同研修の開催

当行ときらやか銀行は、相互の営業ノウハウを共有するため、平成 23 年 12 月から平成 25 年 11 月末までに事業承継研修会、協調融資勉強会、不動産動向研修会等の共同研修会を計 21 回開催しております。

両行は、これらの研修を通じて行員の一層のレベルアップを図り、被災企業をはじめ被災地域全体の復興支援を共同で行ってまいります。

【共同研修会事例 1】旅館業の事業再生等に係る研修

平成 25 年 6 月、事業再生ノウハウのレベルアップを目的として、当行ときらやか銀行の営業店及び本部職員を対象に、きらやか銀行本業支援推進部の職員を講師として、旅館業の事業再生に係る研修会を開催しました。

【共同研修会事例 2】建設業に係る目利き研修

平成 25 年 8 月、融資担当者の業種別目利き能力の向上を目的として、当行ときらやか銀行の営業店及び本部の融資担当者を対象に、外部講師による「第 2 回 業種別目利き研修・建設業編」を開催いたしました。

【共同研修会事例 3】コンサルティング能力向上に係る研修

平成 25 年 7 月、取引先や被災企業の様々な要望に対する経営支援体制を強化するため、当行ときらやか銀行の営業店長及び本部課長クラスを対象に、中小企業基盤整備機構の事業承継コーディネーターを講師として「コンサルティング能力向上研修」を開催いたしました。



○ きらやか銀行の事業再生ノウハウ（DDS）の活用

当行ときらやか銀行は、被災企業への事業再生支援の強化に向けて、平成 23 年 9 月以降、事業再生手法の情報交換会を開催しております。

当行は、きらやか銀行から事業再生ノウハウの提供を受けて、津波で工場・設備が流出した食品加工業者に対して、平成 23 年 10 月に、当行初となる DDS による事業再生支援を実行して支援を行いました。

上記の案件を含め、当行は、平成 25 年 11 月末までに DDS を 3 件実施しております。

《 DDS による事業再生支援（平成 23 年 3 月以降） 》

実行年月	業 種	内 容
平成 23 年 10 月	食 品 加 工 業	・津波で工場設備が流出した食品加工業者の事業再生を支援するため当行既存借入金の一部を DDS として支援。
平成 24 年 3 月	水 産 加 工 業	・津波で工場設備が流出した水産加工業者の事業再生を支援するため当行既存借入金の一部を DDS として支援。
平成 25 年 5 月	ソ フ ト ウ ェ ア 販 売 業	・震災で被災したソフトウェア販売業の事業再生を支援するため、宮城県中小企業再生支援協議会と連携。経営改善計画に基づき、当行既存借入金の一部を DDS として支援。

○ 仙台市内営業店間のフレンドリー店設定

前述のとおり、じもとホールディングスの「じもと復興戦略」の戦略の一環として、平成 25 年 4 月より、営業エリアが近接あるいは重複する当行ときらやか銀行の仙台市内の営業店（当行 9 ヶ店ときらやか銀行 6 ヶ店）を「フレンドリー店」と位置付けております。

該当店舗では、定例会議等を通じて情報交換を行い、協調融資や紹介融資、ビジネスマッチング等につなげており、グループの対外競争力と復興支援を強化しております。

○ 両行コールセンターの相互活用開始

当行ときらやか銀行は、平成 25 年 7 月から、両行コールセンターの相互活用を開始しました。この業務提携にあたっては、東北地区の銀行同士では初となる「銀行代理業制度」を活用しております。

この相互活用にあたっては、当行のコールセンターである「ダイレクトマーケティングセンター」は、これまで当行のお客様からのローン商品の仮申込受付業務を行っておりますが、新たに、きらやか銀行のお客さまのローン仮申込受付業務を開始しました。

一方で、きらやか銀行のコールセンターである「お客様サービスステーショ

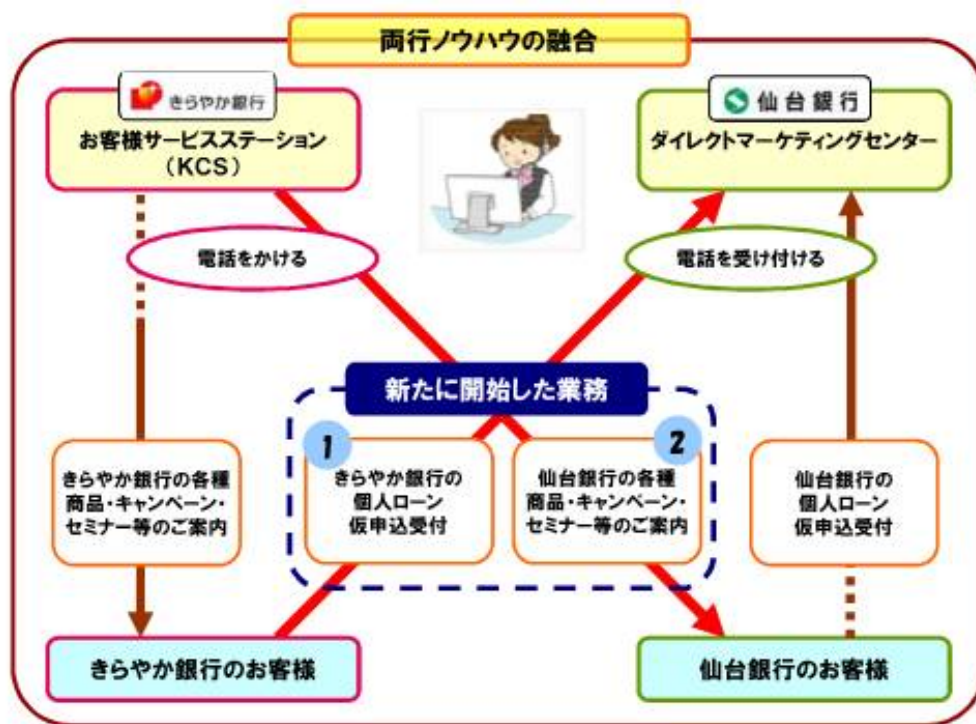
ン（KCS）」では、これまできらやか銀行のお客者を対象に各種商品やサービス等を紹介していましたが、新たに被災者を含む当行取引先に対して、各種商品・サービス等の案内業務を開始しました。

この両行コールセンター業務のノウハウを相互に活用することで、グループ全体のお客者に対するサービス向上を目指すとともに、お客者に対して対話方式による最適な提案を行うことを可能としております。

平成 25 年 7 月から 9 月までの活用実績は、当行がきらやか銀行取引先のローンを受付した実績が 216 件 301 百万円、きらやか銀行が当行取引先に対してカードローンの増枠のご案内を行った実績が 1,360 件となっております。

当行ときらやか銀行では、今後も引き続き互いの強みを最大限に活用したお客者の利便性向上と幅広い金融ニーズにお応えできるように取り組んでまいります。

《両行のコールセンターの業務提携内容》



《きらやか銀行無担保ローンの電話受付（25 年 9 月末まで）》 （単位：件/千円）

	受付	応諾	実行
件数	216	109	92
金額	301,460	127,030	108,770

《きらやか銀行が実施した案内コール実績（25 年 9 月末まで）》 （単位：件/千円）

コール件数	接続件数	確約件数
3,462	1,360	305

※ 内容はカードローン増枠の案内

(3) 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、住宅資金及び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。

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」》

震災直後の平成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に、迅速かつ円滑に災害復興資金（3千万円まで、営業店長決裁・原則無担保・罹災証明書不要）を融資しております。

平成24年1月には、融資期間を5年から7年に延長するなど利便性をさらに高め、「サポートみやぎアドバンス」として取扱いを開始しました。

「サポートみやぎ」と「サポートみやぎアドバンス」を合わせた融資実績は、震災後から平成25年11月末までに694件・62億円となっております。

《災害復興小口資金融資「ビジネスローン・クイック300」》

平成23年10月より、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本商品の取扱いを行っております。

平成25年11月末までの本商品の融資実績は52件・62百万円となっております。

《災害復興資金融資「みやぎ応援ファンド」》

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、平成24年1月に、本商品の取扱いを開始しました。

平成25年11月末までの本商品の融資実績は359件・265億円となっております。

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》

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いたしました。

上記の「震災復興支援ローン」は、平成25年3月までに取扱いを終了し、平成25年6月より、リフォーム資金・マイカー取得資金・教育資金

の各ローンにおいて「復興支援レート」を設定し、被災された方への対応を継続しております。

震災後から平成 25 年 11 月末までの上記 2 商品の合計の融資実績は 510 件・900 百万円となっております。

《住宅再取得支援・超長期住宅ローン》

被災者の住宅再取得を支援するため、平成 24 年 3 月に、既存債務の一本化や親子間にわたる返済を可能とした融資期間最長 40 年の住宅ローン「生活再建応援住宅ローン」の取扱いを開始しました。

平成 25 年 11 月末までの本商品の融資実績は 28 件・839 百万円となっております。

《震災復興支援カードローン》

被災した住宅ローン利用者による家財道具の再調達や応急工事等の小口復旧資金ニーズに対応するため、平成 24 年 1 月に、既往住宅ローンまたは住宅金融支援機構の正常返済先を対象にした「クイックカードローン」の取扱いを開始しました。

平成 25 年 11 月末までの本商品の融資実績は 21 件・16 百万円となっております。

④ 自動審査システムの導入

当行は、震災による経済・生活環境の急変に対応するため、平成 24 年 1 月より、住宅ローンに係る自動審査システムを導入しました。

同年 3 月からは、住宅ローンのほか無担保ローン等も審査対象に加え、信用情報機関が保有する情報を活用することにより、迅速かつ適切な審査対応を行っております。

(4) 被災企業の状況に応じた事業再建支援策の実施状況

＜中小企業金融円滑化法の最終延長を踏まえた出口戦略への取組み＞

① 行内の取組み体制

当行は、前述のとおり、平成 24 年 5 月末までに企業支援を担当する地元企業応援部サポート室の大幅増員と宮城県内の支援拠点の整備に取り組み、取引先とのリレーションを一層強化する体制を構築いたしました。

当行は、この地元企業応援部サポート室が中心となり、営業店とともに、中小企業金融円滑化法に基づき貸付条件の変更を行った取引先への訪問面談を強化しております。

② 中小企業金融円滑化法終了後の顧客対応方針に関する周知状況

当行は、営業店に対して、中小企業金融円滑化法の終了後も顧客への対応方針が変わらないことをブロック支店長会議や通達、研修で周知しております。

併せて、地元企業応援部と営業店は、貸付条件の変更を行った取引先等との面談を通じて、上記の対応方針を個別に取引先へ説明し、理解を得られるように取り組んでおります。

また、当行は、取引先の経営状況や経営者の方針、課題等を把握・分析し、外部機関（中小企業再生支援協議会、宮城産業復興機構、東日本大震災事業者再生支援機構、コンサルタント等）とも連携のうえ、「経営改善」や「事業再生」など、取引先ごとに最適な出口戦略に取り組んでおります

③ 出口戦略への取り組み

「経営改善」に取り組む取引先に対しては、例えば、現在、当行が実施している経営改善計画の策定支援やモニタリングをベースに、必要に応じて外部専門家等の活用やビジネスマッチング等を検討・実施しております。

事業再生に取り組む取引先に対しては、経営改善計画の策定支援やモニタリングに加え、例えば、DDS（資本金借入金）の活用、宮城産業復興機構や東日本大震災事業者再生支援機構を通じた債権売却等を通じた事業再建支援等を検討・実施しております。

また、平成 25 年 9 月に、取引先の事業再生支援を強化するため、企業再建・承継コンサルタント協同組合（CRC）と業務提携を行いました。平成 25 年 11 月までに同組合を活用して取引先 3 社の事業再生支援に取り組んでおります。

これらの出口戦略の取り組み状況は、金融円滑化委員会が実務者レベルでの進捗管理を月次単位で行い、全体の状況を経営会議等へ報告・管理する体制としております。

<被災企業への共通支援策>

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

当行は、財団法人みやぎ産業振興機構に職員 1 名を出向させております。

また、当行では、平成 23 年 6 月より、本部課長 1 名（地元企業応援部企画室長）が、同機構の「再生特別保証事業」（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事業）の「中小企業設備資金等審査委員会」の委員に就任しております。平成 23 年 4 月から平成 25 年 11 月までの期間中に 64 件の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査を担当しております。

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

震災以降、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ました。

また、当行は、宮城県内金融機関、宮城県、東北財務局等で構成する「宮城県震災復興金融協議会」に加盟し、平成24年3月1日から4月30日の期間中、同協議会を中心に開催した「復興へ頑張ろう！みやぎ金融応援キャンペーン」に参画しました。本キャンペーンでは、参加金融機関による合同イベント（金融応援セミナー等）のほか、各金融機関が独自に出張融資相談会等を開催するなど、早期復興に向けた金融支援に取り組ましました。

平成25年7月より、仙台商工会議所主催「伊達な商談会 in SENDAI」（大手企業バイヤーとの個別商談会・月1回程度開催）の協力企業となり、平成25年12月まで開催された計5回の商談会において、取引先の食品加工業者など累計12社を紹介するなど、被災企業等への販路拡大支援に取り組んでいます。

③ 公益財団法人三菱商事復興支援財団との産業復興・雇用創出支援の協働

当行は、平成24年9月より、「公益財団法人 三菱商事復興支援財団」が実施している被災企業に対する出資事業に協働して取り組んでおります。

当財団は、被災した地域の復興に寄与することを目的に平成24年3月に設立され、産業復興・雇用創出などに資する事業に対して出資や資金貸付等を行っております。

当行は、融資支援と併せて、地域の基幹産業を中心に産業再生や雇用創出に寄与する被災取引先に対し、同財団からの出資支援の検討・提案・申請サポートを行っております。平成25年11月末までに、2先（障害者の雇用創出に取り組む取引先、農地復興に取り組む当行取引先）について当財団から出資を受けております。

<軽度の被災企業への支援策>

① 広域ビジネスマッチング

当行は、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。

本報告期間において実施した主なビジネスマッチングは以下のとおりです。当行は、今後も取引先企業に対して、販路拡大等に向けた様々なビジネスマッチングの場を提供してまいります。

【ビジネスマッチング事例1】第二地方銀行協会加盟行連携の商談会へ参加

平成25年7月、第二地方銀行協会加盟行25行の共催による商談会「地方発！『食の魅力』発見プロジェクト2013」に、当行取引先2社、きらやか

銀行取引先 6 社の合計 8 社が出展しました。当日は、合計 839 社のバイヤーとの間で個別商談 485 件が行われたほか、フリー商談も多数行われました。

【ビジネスマッチング事例 2】 きらやか銀行合同による食の商談会の開催

平成 25 年 11 月、きらやか銀行と合同で、両行の食関連の取引先と宮城県内の大手百貨店・総合商社・コンビニエンスストア等のバイヤー 5 社との個別商談会を開催しました。

当日は、売り手として当行取引先 5 社ときらやか銀行取引先 22 社の合計 27 社が参加し、個別商談 64 件が行われました。

参加した取引先からは、「今後の商談につながった」、「今後も商談会に参加したい」など好評をいただいております、今後も取引先の販路拡大に向けて両行合同商談会等を実施してまいります。

《震災後のビジネスマッチング等の取組み（平成 25 年 1 月以降）》

商談会等名	開催時期	概要
SBC 講演会・交流会	平成 25 年 2 月	<ul style="list-style-type: none"> ・ SBC 主催による当行取引先企業の交流会。 ・ 交流会の参加者は 335 名、ビジネスマッチング企画の企業 PR 展示に当行取引先 30 社が出展。 ・ 食関連企業を対象とした「試食品・食品展示ブース」を設置し、当行取引先 6 社が出展。
地方発！「食の魅力」 発見プロジェクト 2013	平成 25 年 7 月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 第二地方銀行が主催し、首都圏の食品バイヤーと販路拡大を希望する食農に関する企業との商談会。 ・ 当行取引先 2 社が出展。
販売強化支援プロジェクト	平成 25 年 7 月 ～	<ul style="list-style-type: none"> ・ 復興庁等で企画した被災企業の販路拡大を目的とした経済団体 Web サイトによるプロジェクト。 ・ 当行取引先 1 社が出展。
「食」の商談会 in 山形	平成 25 年 11 月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当行ときらやか銀行主催による宮城県内大手企業のバイヤー 5 社との個別商談会。 ・ 当行取引先 5 社、きらやか銀行取引先 22 社が出展。



平成 25 年 11 月 8 日開催 「『食』の商談会 in 山形」

② 株式会社楽天等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

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。

株式会社楽天が前述の仙台商工会議所主催の個別商談会「伊達な商談会 in SENDAI」（平成 25 年 12 月）にバイヤーとして参加した際には、当行取引先にインターネットによる販路拡大等を案内するなどの支援を行っております。

また、当行は、平成 25 年 7 月より、インターネットによる販路拡大支援として復興庁等で企画した「販売強化支援プロジェクト」の共催となっており、当行取引先 1 先が出店しております。

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

当行は、当行ホームページの「営業店レター」を毎月更新し、平成 25 年 4 月以降では、名取、多賀城、佐沼、大河原、中央通、登米、長町南、本店営業部の各営業店が、自店の取引先企業計 12 社を紹介して販路拡大等を支援しております。

また、当行ときらやか銀行は、平成 24 年 10 月の経営統合以降、共同で両行取引先の商品を活用した預金・預かり資産キャンペーンを実施しております。

平成 25 年夏のキャンペーン（平成 25 年 6 月～8 月開催）では、定期預金や投資信託等の特産品をご契約されたお客さまから抽選で両行取引先計 8 社の商品をプレゼントいたしました。

また、平成 25 年 10 月より、じもとホールディングス設立 1 周年記念キャンペーン「じもと感謝祭」（平成 25 年 10 月～平成 26 年 3 月）を共同で実施し、定期預金や投資信託を購入いただいたお客さまから抽選で当行取引先社の商品計 29 社の特産品をプレゼントするほか、先着 5,000 名様に両行取引先 2 社の特産品をプレゼントする企画等を実施しております。



じもとホールディングス設立 1 周年記念キャンペーン
「じもとじまんキャンペーン Part2」(平成 25 年 11 月～平成 26 年 1 月)

④ 事業計画策定に関する少人数セミナーの開催

仙台銀行ビジネスクラブ（当行取引先企業で構成する組織）は、定期的に参加会員企業を対象とした事業計画策定等の研修会を開催しております。

平成 25 年は、4 月と 10 月に事業計画策定ノウハウを習得する少人数制の研修会を会計事務所と連携して開催し、合計 3 社が参加しました。

⑤ 東日本大震災を踏まえた B C P 計画の策定支援

仙台銀行ビジネスクラブは、平成 23 年 11 月、参加会員企業を対象に、今般の東日本大震災を踏まえた B C P 計画（事業継続計画）の策定にかかわるセミナーを外部コンサルタントと連携して開催し、25 名が参加しました。

<中度・重度の被災企業への支援策>

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

当行は、被災した中小規模事業者の事業再生に向け、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強化しています。

地元企業応援部サポート室と営業店が、被災取引先の事業再生計画の策定支援に取り組むにあたっては、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活用し、資金対応を含めた具体的な計画策定を支援する体制としております。

震災後から平成 25 年 12 月末までに、10 先の取引先について宮城県中小企業再生支援協議会の支援を受け、事業再生計画を策定いたしました。また、平成 25 年 12 月末時点で今後相談を検討している先は 20 先となっております。

② 政府系金融機関等との連携による D D S 等による事業再生支援

当行は、被災企業等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、日本政策金融公庫や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（D D S・デットデットスワップ）の取扱い等も検討・実施しております。

当行は、津波で工場・設備が流失した食品加工業者に対して、被災状況と同社の取扱商品の特殊性や将来性・成長性等を総合的に精査した結果、D D S により再建が可能と判断し、平成 23 年 10 月に日本政策金融公庫と連携し、当行初となる D D S を実行して再生支援を行いました。

また、平成 24 年 3 月には、津波で本社及び工場施設が全壊する甚大な被害を受けた地元大手の水産加工業者の事業再生にあたり、経営者の意欲及び加工ノウハウ等を踏まえ、既存借入金の一部について D D S を実行して再生支援を行いました。

平成 25 年 5 月には、復興支援事例に記載のとおり、震災で被災したソフトウェア販売業者の事業再生にあたり、宮城県中小企業再生支援協議会の支援を

受けてDDS活用を含めた事業再生計画を策定し、既存借入金の一部についてDDSを実行して再生支援を行いました。

今後も被災企業への事業再生支援に向けて、外部機関等との連携をさらに強化して取り組んでまいります。

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む体制としております。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置いて検討してまいります。

当行は、民事再生計画に取り組む取引先（電気設備工事業）の事業再生を支援するため、平成22年1月にDIPファイナンスによる融資を実施しております。同社の再生計画が順調に進捗していることから、当行は、平成23年10月と平成24年2月に、運転資金1億円のDIPファイナンスをそれぞれ追加融資し、資金繰りの安定化と早期の事業再生に向けてさらに支援を行いました。

平成24年4月以降の実績はございませんが、被災企業の状況に応じて、引き続きDIPファイナンスによる事業再生支援を検討してまいります。

④ 再生ファンド「宮城産業復興機構」の活用

宮城産業復興機構（以下「復興機構」という。）は、平成23年12月に中小企業基盤整備機構等の出資により設立され、当行は、設立段階から参画して同機構へ出資を行っております。

また、当行は、(財)みやぎ産業振興機構が設置した宮城県産業復興相談センターに当行OB2名を派遣（平成25年12月末現在）し、震災で被害を受けた事業者の実情に応じ、関係支援機関・施策の紹介、事業計画・再生計画の策定支援、復興機構による債権買取の支援等を行っております。

当行の営業店長に対しては、支店長会議やブロック支店長会議において、宮城県産業復興相談センター等との外部連携を強化し被災企業の事業再生支援に取り組む方針を指示しております。

この方針に基づき地元企業応援部は、営業店とともに被災取引先への訪問活動をさらに強化しております。また、被災企業の事業再生支援策を検討するにあたっては、取引先の状況等に応じて、当行が復興機構に案件を持ち込むことも視野に入れて、復興機構の活用見込み先の抽出・支援に取り組んでおります。

当行は、宮城県産業復興相談センターへ持ち込まれた取引先の案件に対して迅速に対応しており、平成25年12月末までに20先（食品製造業、老人介護サービス業、運送業等）の案件について、同センターのスキームに基づき、復興機構への債権売却等を決定。うち15先は既に売却等を実施しております。

平成25年12月末時点において、復興機構の活用を検討中の案件は3先（全

先復興機構と既に相談中。業種は木材加工業、食品製造業、食料品卸売業)となっておりま。

⑤「東日本大震災事業者再生支援機構」の活用

平成 24 年 2 月に、政府によって「東日本大震災事業者再生支援機構（以下「支援機構」という。）」が設立され、同年 3 月より業務が開始されました。

前述のとおり、当行は、宮城県産業復興相談センター等の外部機関との連携を強化し、被災企業の事業再生支援に取り組む方針としており、地元企業応援部と営業店が被災取引先への訪問活動を強化しております。

支援機構の支援対象先には、小規模事業者、農林水産事業者、医療福祉事業者等のほか、前項の復興機構による支援が困難な企業も含まれております。

当行の取引先には小規模事業者や農林水産事業者も多いことから、地元企業応援部は、被災企業の事業再生への支援策を検討するにあたっては、取引先の状況等に応じて、当行から支援機構に案件を持込むことも視野に入れて、活用見込み先の抽出作業・支援に取り組んでおります。

平成 25 年 12 月末までに、支援機構において当行取引先 35 先（海産物加工業、医療福祉業、食料品製造販売業等）の支援を決定しており、うち当行で合意した先は 31 先（うち 19 先は既に売却済み）、支援機構と協議・検討中の先は 4 先となっております。

このほかに、平成 25 年 12 月末時点において、支援機構の活用を検討中の案件は 24 先（うち支援機構と既に相談中の案件 17 先、業種は運送業、水産物卸売販売業、製造業等）となっております。

⑥ 私的整理ガイドライン等の活用

当行は、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、同宮城支部へ支店長クラスの職員 1 名を出向させるなど、本ガイドラインの運営に積極的に関与しております。

また、当行は、震災の影響により既往債務の弁済に困難を来している個人債務者が自助努力による生活や事業の再建に取り組むことを支援するため、本ガイドライン等を活用し、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、当行が同運営委員会へ案件を持込むことも視野に入れて、支援策を検討・対応する体制としております。

具体的には、当行は、これまでに被災された住宅ローン利用者に対する個別面談、当行ホームページへのパンフレット掲載や運営委員会ホームページへのリンク設定等により、本ガイドラインの利用を案内してまいりました。

これらに加えて、取引先へさらに制度利用を周知・促進するため、当行は、平成 24 年 7 月に、被災された住宅ローン利用者 400 先に対して、本ガイドラインのパンフレット及び制度利用に関するアンケートを郵送し、本制度の周知を図りました。アンケート回答において、「制度を利用したい」「制度を詳しく

知りたい」と回答された先に対しては、当行ローンセンター等の職員が訪問や電話等で制度を詳細に説明し、利用を促進しております。

平成 24 年 11 月から平成 25 年 4 月までに、「被災ローン減免制度無料相談会」（仙台弁護士会、ガイドライン運営委員会、東北財務局主催）が、被災地区の 8 会場で開催されました。当行は、各開催地区の取引先に対して、開催案内状を郵送（合計 1,223 先）したほか、パンフレットの配布や当行ホームページへの掲載等により周知いたしました。また、各開催地区の支店長等が相談会に参加して相談業務に対応いたしました。

また、毎月、私的整理ガイドライン運営委員会が主催する個別相談会のスケジュールを営業店に通知し、被災された方に周知しております。

私的整理ガイドラインの運用開始から平成 25 年 12 月末までの申出書の受付件数は 47 件であり、うち正式に私的整理が成立した件数（住宅金融支援機構分除く）は 26 件、手続き進行中の件数は 7 件（うち、1 件は弁済計画案を受領し、当行で同意済）となっております。このほかに、今後、制度の活用を見込む件数は 29 件となっております。

今後、防災集団移転促進事業が進むにつれて、私的整理ガイドラインへの相談が増加することが予想されることから、被災された住宅ローン利用者の状況をきめ細かく把握し、その状況に応じて、私的整理ガイドラインの利用を積極的に促してまいります。

⑦ 防災集団移転促進事業への対応

平成 25 年 12 月末現在、宮城県内の被災地では、195 地区において防災集団移転促進の事業計画が国の同意を得て進められております。

本事業では、被災者が所有する宅地等が国や地方公共団体に買上げられ、その前提として金融機関等の抵当権抹消が条件となります。

当行は、被災者の一日も早い生活再建を支援するため、該当土地の買上げ代金を住宅ローンの返済に充当する場合には、住宅ローンが完済されたか否かにかかわらず、当該宅地等に設定されている抵当権の抹消に応じる方針としております。また、当行は、本事業の実務対応を進めるため、平成 24 年 8 月に本部内に設置した私的整理ガイドライン対応分科会において、防災集団移転促進事業の実務作業の検討、個人版私的整理ガイドラインの周知等に取り組んでおります。

平成 25 年 12 月末までに、当行にて防災集団移転促進事業に係る抵当権の事前抹消の申出を受けた件数は 47 件、債権額は 831 百万円となっております。

平成 25 年 12 月末現在の防災集団移転促進事業の造成工事着手率は 77.9%、住宅等建築工事着手率は 3.6%となっており、今後さらに被災者からの相談が増加することが予想されますので、引き続き積極的に対応してまいります。

⑧ 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

当行は、津波及び地震、原発事故等により資産流失・損壊等の被害を受けた中小規模事業者が、代替地の取得・賃借等によって事業を再開することを支援する方針として取り組んでおります。

具体的には、地元企業応援部内の専門スタッフ（不動産鑑定士、中小企業診断士）が中心となり、外部業者等と連携して企業用不動産（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しております。

平成25年11月末までに、CREでの情報提供件数は741件となり、うち情報がマッチし、物件購入希望に至ったケースが12件（うち売買契約に至ったケース4件、辞退8件）となりました。

⑨ 広域レベルでの事業継承やM&A、MBO、EBO等への支援

今回の震災では、津波によって広範な地区が一度に全壊したことから、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・全国的なレベルでの事業承継やM&A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、平成23年4月にみずほ証券（株）と事業承継やM&Aに関する業務提携を行ったほか、平成24年9月にはM&A仲介会社の（株）ストライクとM&A仲介業務に関する協定書を締結しました。これにより、被災企業が広域レベルでの事業継承やM&A等を希望する場合にコンサルティングサービスを提供できる体制としております。

また、当行ときらやか銀行は、「M&Aを活用した出口戦略研修」（平成25年3月）や、「コンサルティング能力向上研修」（平成25年7月）を共同で実施するなど、さらなる支援強化に取り組んでおります。

⑩ きらやか銀行の事業再生ノウハウの活用

当行ときらやか銀行は、前述のとおり、被災企業への事業再生支援強化のため、平成23年9月以降、事業再生手法の情報交換会を定期的に開催しております。これまで、きらやか銀行から事業再生ノウハウの提供を受けて、DDSによる事業再生支援を3先（食品加工業者、水産加工業者、ソフトウェア販売業者）に対して実施しました。

また、当行は、前述のとおり、きらやか銀行企業支援部の職員を講師とした「旅館業に対する事業支援研修」（平成25年6月）や、「コンサルティング能力向上研修」（平成25年7月）を共同開催するなど、取引先の事業再生に向けた取り組みを行っております。

<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

当行は、地元企業応援部職員を中心に、農業経営アドバイザー資格（平成25年11月末現在取得者16名）及び水産業経営アドバイザー資格（平成25年11月末現在取得者1名）の取得を進め、第1次産業の支援に積極的に取り組んでおります。

当行は、平成25年11月までに、第1次産業向け震災対応融資として、宮城県農業近代化資金（利息・保証料の補給制度も併用）等を活用して、畜産業などを対象に64件・21億円の融資に取り組みました。

震災後の第1次産業の復興、高度化（法人化、6次産業化、雇用創出）への支援としては、以下のような事例に取り組んでおります。

<<第1次産業の事業再生支援事例（平成23年3月以降）>>

	地 区	支援事例の概要
1	津波被災地	被災地で6次産業化と障害者雇用を目指す飲食事業に参入する新設法人に、事業計画策定と開業資金等を支援（平成25年9月開業）
2	津波被災地	被災した和牛肥育業者に、ABL（子牛担保）で子牛仕入資金を供給し事業再生を支援
3	津波被災地	被災したいちご農家（農業法人化）に、「栽培ハウス再建・6次産業化」計画策定と事業資金を支援
4	津波被災地	いちご栽培に新規外部参入した農業法人に、事業計画策定と事業資金を支援
5	津波被災地	被災した牡蠣養殖業者（共同出資法人化）に、「加工場再建・6次産業化」計画策定と事業資金を支援
6	津波被災地	被災した野菜農家（農業法人化）に、「大型栽培ハウス建設・6次産業化」計画策定と事業資金を支援
7	地震被災地	淡水魚養殖業者に経営改善計画策定と事業資金を支援

<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

当行は、前述のとおり、平成23年4月から平成25年11月までに、復興事業等に係る宮城県及び仙台市の縁故債引受け19件・312億円、入札による仙台市への融資4件・74億円に対応いたしました。

また、平成24年1月に、電力会社の電力供給設備の震災復旧等を目的としたシンジケートローンに参加しました。

② 地域復興計画策定等への積極的な参画

当行は、「宮城産業復興機構」の設立検討会等に参加したほか、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おります。

また、前述のとおり、当行は、宮城県内金融機関、宮城県、東北財務局が中心となって設立した「宮城県震災復興金融協議会」に参加し、金融面からの復興支援策に共同で取り組みました。

<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

前述「⑥ 私的整理ガイドライン等の活用」、「⑦ 防災集団移転促進事業への対応」のとおりでございます。

<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、本基金を活用して、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おります。

平成 24 年度助成には、被災地の復興に取り組むまちづくり団体・個人などから 20 件の申し込みがあり、平成 24 年 12 月に開催した運営委員会において 10 先（助成総額 100 万円）の助成を行いました。

また、平成 25 年度助成は、平成 25 年 4 月から 9 月までの受付期間に 19 件の申し込みがあり、平成 25 年 12 月に開催した運営委員会において助成先 7 先（助成総額 100 万円）を決定いたしました。

(6) 人材育成

① じもとグループでの「本業支援」の取り組み

前述のとおり、じもとグループは、中長期的なグループ営業戦略として、「本業支援」（中小規模事業者の様々な経営課題を発見・解決し、事業発展に寄与すること）を掲げております。

当行ときらやか銀行は、本業支援の実践に向けた実務研修会を共同開催するなど、法人営業担当者のレベルアップに取り組んでおります。

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、中小企業診断士、ファイナンシャルプランニング技能士の受験者を対象にした行内有資格者による勉強会を継続して開催するなど、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。

上記の取り組み等により、平成25年2月に日本政策金融公庫が実施する「水産業経営アドバイザー試験」に職員1名（行内取得者計1名）、平成25年8月に日本政策金融公庫が実施する「農業経営アドバイザー試験」に職員1名（同16名）が合格したほか、平成25年7月には「ファイナンシャルプランニング技能士1級」に職員1名（同28名）が合格いたしました。

上記の取り組みを通じて、引き続き職員の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おります。

③ 震災復興に向けた融資業務の実践教育

当行は、融資業務の実践教育にあたり、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、融資提案の作成と交渉、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おります。

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りるとともに、後輩職員のOJT指導を担当させております。この方針に基づき、平成23年4月から平成25年11月までに、地元企業応援部推進室の13名の職員を営業店に再配属しました。

2-3 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

2-3-1 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

当行では、宮城県信用保証協会の創業・新事業支援融資制度を活用し、平成23年4月から平成25年11月までに42件・239百万円の融資を実施しております。

2-3-2 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、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、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、水産業経営アドバイザー等)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おります。

平成23年4月から平成25年11月までに、当行不動産鑑定士による被災企業を中心とした不動産情報提供活動は1,201件となりました。

また、宮城県内の古川、岩沼、石巻、佐沼に設置した地元企業応援部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、お取引先の経営改善に向けたコンサルティングに取り組んでおります。

(2) ビジネスマッチングの実施

当行は、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。

前述のとおり、当行は、地元企業応援部本業支援室に設置した情報センターにおいて、取引先のニーズを集積し当行及びきらやか銀行の取引先とのビジネスマッチング等に取り組んでおります。また、広域的なビジネスマッチングとして、平成24年4月から平成25年11月までに、「地方発!『食の魅力』発見プロジェクト2013」、「『食』の商談会 in 山形」等の主催・参画を通じて、取引先の広域的な販路拡大を支援しております。

(3) 自動車産業集積等に関する情報集積と活用

当行は、宮城県への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。

また、当行は、平成 25 年 11 月に名古屋で開催した宮城県主催の「企業立地セミナー」に後援企業として参加し、自動車関連産業や宮城県に本社移転を目指す企業等に関する情報収集に取り組みました。

当行は、今後も中小企業団体や地方公共団体等との連携を強化し、自動車関連産業に係る取引先企業のビジネスチャンス拡大に取り組んでまいります。

(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・福祉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。

こうしたことから、当行では、外部の医療経営コンサルタント等とも連携しながら、医療・福祉分野における資金供給ノウハウを蓄積・活用し、積極的に支援しております。人材育成の面では、(社)日本医療経営実践協会主催「医療経営士 3 級」を職員 2 名が取得し、平成 25 年 8 月には、地元企業応援部推進室職員 1 名が「医療経営士 2 級」を宮城県内の金融機関として初めて取得するなど、コンサルティング能力の強化に取り組んでおります。

当行の医療・福祉分野の業種別貸出残高は、平成 25 年 11 月末現在で 384 先・175 億円（平成 23 年 3 月比 3 先・44 億円増）となっています。

(5) 太陽光発電事業に対する支援

震災後、国内ではエネルギー供給環境の変化に対するエネルギー省力化が大きなテーマとなっております。当行は、環境分野への支援として、再生可能エネルギー事業に参入する企業への支援を積極的に行っております。

平成 24 年 7 月より開始された「再生可能エネルギー固定価格買取制度」に基づく太陽光発電事業への融資実績は、平成 25 年 11 月末までに 3 件 680 百万円となっており、うち 1 件につきましては、きらやか銀行との協調融資により対応しております。

2-3-3 早期の事業再生に資する方策

(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。

震災の影響等も踏まえ、平成 25 年度上半期 964 先、平成 25 年度下半期 925 先を企業支援対象先として選定し、取引先の復旧・復興を支援しております。

(2) 地元企業応援部の増員によるサポート力の強化

当行は、融資部企業支援室を、平成23年6月に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名から平成25年11月末時点では14名体制（兼務者1名含む）まで増員しております。

また、平成24年4月からは、同室の職員を宮城県内の古川、岩沼、石巻、佐沼に設置した地元企業応援部の各分室に配置し、お取引先の経営改善、事業再生に向けた支援態勢をさらに強化しております。

経営改善計画の策定支援については、平成23年4月から平成25年11月末までに本部が107件の計画承認を行うとともに、経営シミュレーション（計画案）の作成を668件行いました。また、支援先の訪問によるモニタリングを延べ1,875回、営業店の臨店を延べ2,779回実施しました。

企業支援の取り組み状況は、半期ごとに経営会議及び取締役会へ進捗状況等を報告し、経営陣も一体となりサポート体制の強化に取り組んでいます。

(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、債権放棄に加えて、宮城産業再生機構や東日本大震災事業者再生支援機構の活用など様々な手法による再生の可能性を検討しております。

また、平成25年9月に、取引先の事業再生支援を強化するため、企業再建・承継コンサルタント協同組合（CRC）と業務提携を行っております。平成25年11月までに同組合を活用して取引先3社の事業再生支援に取り組んでおります。

2-3-4 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。

また、事業承継に関するお取引先のニーズを把握するために、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）に登録し、本支店一体で情報共有を行っております。

加えて、前述のとおり、証券会社や外部機関等と連携することで、事業承継等に係る具体的な解決策の検討・提案に取り組む体制を構築しております。

平成25年9月には、企業再建・承継コンサルタント協同組合（CRC）と業務提携を開始しており、同組合は中小規模事業者等への事業再生支援を強みとしていることから、今後、同組合と連携しながら事業承継等に係る相談等にも積極的に対応してまいります。

2-3-5 地域や利用者に対する積極的な情報発信

当行は、上場会社のじもとホールディングスの子銀行として、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により、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、同時期にじもとホールディングスとして、東京での投資家向け I R（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カ所及び山形県内7カ所で株主、お取引先に対し I R活動を実施しております。

さらに、復興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、I R活動やディスクロージャー誌、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おります。

3. 剰余金の処分の方針

(1) 経営統合前の当行の剰余金の処分の状況

きらやか銀行との経営統合の直前期である平成24年3月期決算は、震災関連の追加損失の計上などから、当期純損益は95億円の損失となり、配当は無配といたしました。

また、平成24年3月期に発生した繰越損失については、当初計画どおりに、平成24年6月29日開催の定時株主総会の承認を受け、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いたしました。

(2) 経営統合後におけるグループ方針

当行の完全親会社である株式会社じもとホールディングスは、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、じもとグループ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。

平成25年3月期において、当行単体の当期純利益は23億50百万円、じもとグループの連結経常利益は20億36百万円、連結当期純利益は19億50百万円となりました。このためじもとホールディングスの平成25年3月期の期末配当(普通株式)は、当初計画どおり一株当たり1.5円を配当いたしました。

また、平成26年3月期の年間配当は一株あたり4.0円を予定しており、中間配当においては一株あたり2.0円を配当することといたしました。

今後につきましては、じもとホールディングス及び子銀行が経営強化計画を確実に実行し、地域経済の復興にさらに貢献することでグループ収益力を向上させてまいります。

(3) 当行の内部留保の状況

当行は、じもとグループの子銀行として、今後も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。

平成25年9月期末の当行単体での利益剰余金は36億円であり、今後も每期収益を積上げ、経営強化計画の終期である平成48年3月期末において、当行の利益剰余金は302億円まで積み上がる見込みであります。

これにより当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。

4. 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

4-1 じもとホールディングスの統一方針に基づく本部会議体・組織再編

当行ときらやか銀行は、平成25年10月1日に、じもとホールディングスの子銀行の会議体・本部組織の統一方針に基づき、組織再編を実施いたしました。

この組織再編により、じもとホールディングス及び子銀行は、同じ会議体・組織体制で経営課題等を議論する体制といたしました。

(1) 経営会議への変更

- ① 取締役会の下部組織（決議機関）である経営委員会（委員長：頭取）について、じもとホールディングスと合わせて「経営会議」に改称しました。きらやか銀行においては、常務会を「経営会議」に改称しております。
- ② 併せて、本会議の議決権者（取締役）及び開催頻度（週1回）などの会議運営ルールをきらやか銀行と統一しました。
- ③ 当行の常勤取締役会議は、人事異動や賞与等の議案を審議する機関でしたが、これを廃止して「経営会議」に包含しました。

(2) リスク管理委員会、コンプライアンス委員会の変更

- ① 当行のリスク管理委員会とコンプライアンス委員会は、経営委員会の下部組織（協議機関）でしたが、じもとホールディングスと同様に、両委員会を取締役会の下部組織（決議機関）としました。
- ② 両委員会を決議機関に変更することに伴い、委員長を頭取に変更したほか、下部組織に小委員会（実務者レベルの検討・協議を行う機関）を設置し、議案の付議・報告ルールを改正しました。

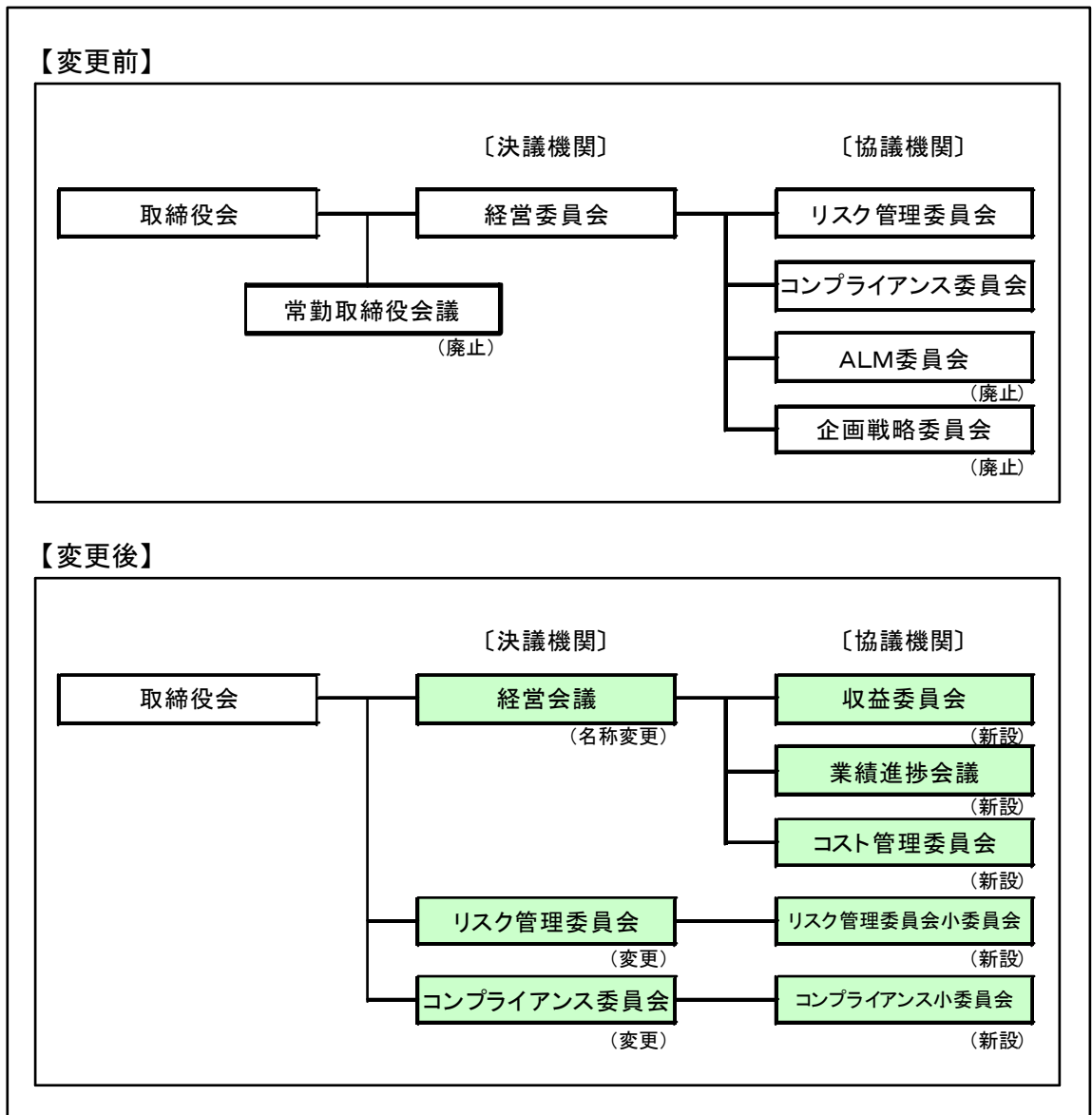
(3) 本部委員会の変更

- ① じもとホールディングスの重要課題を子銀行が同じ会議体で議論するため、当行ときらやか銀行は、収益委員会、業績進捗会議、コスト管理委員会を新設しました。
- ② 収益委員会（委員長：頭取）は、当行の重要課題である収益力の向上に向けて、収益計画の立案、進捗管理、改善策の検討・指示を行う機関であり、原則月1回の開催のほか、随時開催としております。
- ③ 業績進捗会議（委員長：頭取）は、営業推進に係る計画の立案、進捗管理、改善策の検討・指示を行う機関であり、原則月1回開催のほか、随時開催としております。
- ④ コスト管理委員会（委員長：総務担当役員）は、当行の重要課題であるOHRの改善に向けて、経費計画の立案、進捗管理、経費削減策の検討・実施等を行う機関であり、原則月1回開催のほか、随時開催としております。

(4) 本部組織の変更

- ① じもとホールディングスの本部組織図を踏まえ、両行の企画部門（経営企画部）、経理部門（経理部）、監査部門（監査部）、市場部門（市場金融部）の組織名称を統一いたしました。

≪平成 25 年 10 月 1 日付の本部会議体変更（概要）≫



4-2 経営管理に係る体制

(1) グループ経営管理体制

銀行持株会社であるじもとホールディングスが策定したグループ経営計画・経営戦略に基づき、当行は、下記のとおり、当行の取締役会及び経営会議において経営強化計画等の進捗管理を行うとともに、じもとホールディングスの経営会議及び取締役会へ定期的または必要に応じて随時報告を行っております。

(2) 経営会議

頭取を委員長とする経営会議（社外取締役を除く取締役、監査役、部長）は、原則週1回開催しております。

前述のとおり、経営会議は、経営強化計画の取組み実績を、平成23年10月分から原則として月次単位で報告を受け、計画全体の進捗管理を行っております。

経営会議は、計画に乖離が生じた場合は、問題点の洗い出し・改善策の検討を行ない、以降の推進策を構築する体制としております。

(3) 取締役会

頭取を議長とする取締役会（構成員は社外取締役1名を含む取締役9名）は、原則毎月1回開催し、社外監査役2名を含む監査役4名も出席しております。

前述のとおり、取締役会は、経営強化計画の取組み実績を、平成23年10月分から原則として月次単位で報告を受けております。これにより社外取締役及び社外監査役も定期的に計画全体の進捗状況を把握しており、第三者の客観的かつ中立的な視点に立った進捗管理が可能となる体制としております。

4-3 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) グループ監査・監督体制

銀行持株会社であるじもとホールディングスが策定した内部監査方針等に基づき、当行の監査部（平成25年10月より名称変更）は、じもとホールディングスの監査部と連携し、効率性と実効性のある内部監査を実施しております。また、じもとホールディングスの監査部から、当行の内部監査部門の態勢評価を受け、監査態勢の強化につなげております。

(2) 内部監査体制

監査部は、金融円滑化管理態勢に関する監査について、本部監査を年1回実施し、また、営業店監査は平成23年4月から平成25年11月までに累計87カ店を実施して実施状況を監査のうえ評価しております。

(3) 監査役会

監査役会は、原則月1回開催しております。

監査役は、取締役会や経営会議等に出席のうえ、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む体制としております。

4-4 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

(1) リスク管理体制

銀行持株会社であるじもとホールディングスが定めるグループの「リスク管理方針」に基づき、当行は、子銀行として適切なリスク管理態勢の構築と整備を図り、グループ業務の健全かつ適切な運営を確保することとしております。

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、リスク管理委員会を設置し、リスクの識別・管理等に努めております。

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。

また、当行は、じもとホールディングスのグループリスク管理委員会へ、当行のリスク状況を定期的または必要に応じて随時報告を行うとともに、グループとしての改善策等について指示を受けて体制整備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、月次でリスク管理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、リスク管理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。

(3) 信用リスク管理（不良債権の適切な管理を含む）

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、平成22年度下半期以降、当行が保有する当該与信先に係る有価証券（株式・社債等）を含めて管理する体制としています。

また、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おります。

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おります。

リスク管理委員会及び取締役会は、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・管理しております。

(4) 市場リスク管理

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。

具体的な運用は、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枠を設定し、リスク管理委員会は、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、これを超過した場合は、リスク管理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「有価証券運用方針」を、半期毎に経営会議で決定しております。同方針では、仕組債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、流動性の高い国債、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リスク管理委員会に報告しております。

(5) 流動性リスク管理

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、リスク管理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。

(6) オペレーショナル・リスク管理

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て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。

平成23年4月から平成25年11月までの間に、本部の事務指導教官（CA）2名が営業店への臨店事務指導を延べ245ヵ店実施し、事務処理の堅確化に取り組みました。

また、平成25年5月より稼動した新オンラインシステム「STLLA CUBE」の移行にあたって、営業店職員を対象とした研修や試験を随時実施し、事務リスクの管理体制強化を図っております。

<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きに基づき、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、主管部署である経営企画部経営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、事態の收拾を図り、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。

以 上