

経営強化計画の履行状況報告書

平成 27 年 6 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 27 年 3 月期決算の概要	・・・	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 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	・・・	5
2－3 業務運営組織の機能	・・・	9
2－4 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化	・・・	11
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	・・・	12
2－6 法令遵守の体制の強化のための方策	・・・	14
2－7 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	・・・	15
2－8 情報開示の充実のための方策	・・・	15
3. 持株会社の剰余金の処分の方針	・・・	16
3－1 配当方針	・・・	16
3－2 内部留保の状況	・・・	16
4. 経営強化計画実施に伴う労務に関する事項	・・・	18

II. 株式会社きらやか銀行

1. 収益の状況	・・・	21
1－1 平成 27 年 3 月期決算の概要	・・・	21
1－2 平成 26 年度以降の収益計画	・・・	25
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	・・・	26
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	・・・	26
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	・・・	41
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	・・・	58

3. 剰余金の処分の方針	・・・	70
3－1 配当に関するグループ方針	・・・	70
3－2 配当に向けた態勢整備	・・・	70
3－3 役員に対する報酬及び賞与についての方針	・・・	71
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・・・	・・・	71
4－1 経営管理に係る体制及び今後の方針	・・・	71
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	・・・	72
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	・・・	73

Ⅲ. 株式会社仙台銀行

1. 平成 27 年 3 月期決算の概要	・・・	78
1－1 経営環境及び震災復興への取組み体制	・・・	78
1－2 決算の概要	・・・	79
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	・・・	82
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	・・・	82
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	・・・	96
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	・・・	129
3. 剰余金の処分の方針	・・・	134
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	・・・	136
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	・・・	136
4－2 経営管理に係る体制	・・・	138
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	・・・	139
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	・・・	139

I . 株式会社じもとホールディングス

1 平成 27 年 3 月期決算の概要

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 27 年 3 月期におけるわが国経済は、個人消費が底堅い動きとなっており、企業部門に改善がみられるなど、景気は緩やかな回復が続く動きとなりました。先行きは、海外景気の下振れなど国内景気を下押しするリスクがあるものの、雇用・所得環境の改善が続き、原油価格下落の影響や各種政策の効果もあって、景気の回復基調が続くこと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、個人消費が回復しつつあり、雇用も復興需要などを背景に緩やかに改善するなど緩やかな回復の動きが続きました。また、山形県経済も、雇用情勢の改善が続いており、生産活動が緩やかに回復しつつあるなど、回復に向けた動きが見られています。

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、共同株式移転方式にて銀行持株会社の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）を平成 24 年 10 月に設立し、経営統合いたしました。

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 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	きらやか銀行と仙台銀行の共同株式移転方式による完全親会社設立
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 決算の概要

1-2-1 損益の状況（連結ベース）

当社グループの連結経常収益は、貸出金利息が減少したものの有価証券利息配当金が増加したことなどから、前年同期比 12 億 6 百万円増加し 427 億 55 百万円となりました。

連結経常費用は、同比 5 億 70 百万円増加し 360 億 4 百万円となりました。

その結果、連結経常利益は同比 6 億 36 百万円増加し 67 億 51 百万円、連結純利益は同比 13 億 24 百万円増加し 59 億 86 百万円となりました。

1-2-2 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 26 年 3 月末比 1,011 億円増加し 2 兆 5,462 億円となりました。また、純資産は、同比 114 億円増加し 1,166 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、事業性貸出が増加したことなどから、平成 26 年 3 月末比 784 億円増加し 1 兆 6,003 億円となりました。

預金残高（譲渡性預金含む）は、公金預金が増加したことなどから、同比 875 億円増加し 2 兆 3,587 億円となりました。

有価証券残高は、預金残高増加に伴い国債や社債による運用を増加したことなどから、同比 227 億円増加し 7,528 億円となりました。

《損益の状況（連結ベース）》

（単位：百万円）

	平成 26 年 3 月期	平成 27 年 3 月期	平成 26 年 3 月期比
経 常 収 益	41,548	42,755	1,206
経 常 費 用	35,434	36,004	570
経 常 利 益	6,114	6,751	636
当 期 純 利 益	4,661	5,986	1,324

《資産・負債の状況（連結ベース）》

（単位：百万円）

	平成 26 年 3 月末	平成 27 年 3 月末	平成 26 年 3 月末比
資 産	2,445,089	2,546,216	101,127
うち貸出金	1,521,945	1,600,381	78,436
うち有価証券	730,153	752,854	22,701
負 債	2,339,883	2,429,543	89,660
うち預金・譲渡性預金	2,271,204	2,358,735	87,531
純資産	105,206	116,672	11,466

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銀行（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、さらにはグループの重要戦略である本業支援の展開など、高い専門性が求められる部署や機能については、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 銀行持株会社としての組織体制

(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。
社外取締役（1名）及び社外監査役（2名）からは、中期経営計画等の策定や進捗管理などグループ経営全体に対して、公正かつ中立な立場から提言や意見を表明いただき、経営方針や施策の決定、子銀行への指示に反映させております。

- 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

《社外役員からの意見と対応》

役職名	主な意見と対応
社外取締役	<意見> ・ 今般の中期経営計画は、じもとグループの取り組み方針が明確で、非常に分かりやすくまとめられている。 ・ 取引先に対して本業支援による提案を実施し、付加価値を提供することは重要である。 ・ じもとグループの特徴である本業支援は、地方創生に直結する取り組みであり、大いにアピールすべきである。 <対応> ・ じもとグループIRでは本業支援をPRしており、平成27年度から新たに地方自治体や商工会議所にも参加を案内した。このIRではじもとグループの本業支援の特徴である専門家集団を特集したビデオを制作し、アピールした。子銀行でも本業支援を紹介する新しいテレビCMを制作した。
社外監査役	<意見> ・ 本業支援は、山形県や宮城県の地方創生に繋がる非常に良い取り組みであり、商工会や地方自治体に対してもっとPRすべきである。 ・ 地方創生の推進にあたり、地方自治体がどのような計画を作成しているのか、営業店単位でも情報収集することが必要。 <対応> ・ 営業店長が各市町村を訪問し、「地方版総合戦略」策定の進捗状況やじもとグループへのニーズを聴取した。あわせて当グループの本業支援の取り組みを説明し、本業支援を通じて地方創生に貢献していくことをアピールした。

(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・決議しております。

- 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・決議しております。

- 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・決議しております。

- 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

《じもとホールディングスの各会議開催状況》

(単位：回)

会議名称	平成26年度 下期開催回数	会議構成員・出席者
取締役会	8	取締役 監査役
監査役会	8	監査役
経営会議	25	取締役（社外取締役除く） 監査役（社外監査役除く） 経営戦略部長、監査部長 子銀行経営企画部長等
グループコンプライアンス委員会	6	取締役（社外取締役除く） 監査役（社外監査役除く） 経営戦略部長、監査部長 子銀行リスク担当役員・部長等
グループリスク管理委員会	6	取締役（社外取締役除く） 監査役（社外監査役除く） 経営戦略部長、監査部長 子銀行リスク担当役員・部長等

2-2-2 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（きらやか銀行、仙台銀行）の取締役を兼職し、子銀行取締役としての知識及び経験を有しております。

これにより当社の取締役は、持株会社のガバナンス機能を発揮するにあたって、子銀行の経営管理を的確・公正に遂行することができる状況にあり、かつ十分な社会的信用も有しております。

また、以下の取り組みにより、当社による子銀行の掌握をより確かなものとし、持株会社として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います。

（１）代表取締役及び常勤役員の配置

- ① 当社の代表取締役 2 名は、きらやか銀行及び仙台銀行の代表取締役頭取が兼職しております。
- ② 当社の常勤取締役は、兼職する子銀行の取締役会に出席し、子銀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。

（２）子銀行会議への出席と監督

- ① 当社のコンプライアンス担当取締役及びリスク統括部長は、子銀行のリスク管理委員会及びコンプライアンス委員会に出席し、子銀行の内部管理態勢を監督する態勢としております。
- ② 子銀行の経営企画担当及び営業推進担当の取締役は、各行の収益委員会及び業績進捗会議にオブザーザーとして互いに出席し、グループ計画の達成に向けて連携し、意見・情報交換等を実施する態勢としております。
- ③ 子銀行の監査部長は、平成 26 年度からリスクアセスメントの観点を取り入れたリスクベースの内部監査を実施するため、自行の各種会議に出席し、リスク状況をモニタリングする態勢としております。

2-2-3 グループ会社の再編

平成 26 年 3 月、子銀行の仙台銀行は、同行の完全子会社である仙銀ビジネス株式会社（以下、「仙銀ビジネス」という）を吸収合併いたしました。

仙銀ビジネスは、仙台銀行の銀行事務請負業務等を営んでおりましたが、業務範囲が縮小していることなどから、経営効率化を進めるため、吸収合併による再編を行ったものです。この再編により、仙台銀行の連結子会社はゼロとなっております。

また、平成 27 年 3 月、子銀行のきらやか銀行は、同行の完全子会社であるきらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社（以下、「K T P」という）を吸収合併いたしました。

K T P は、きらやか銀行の債権 125 億円を引き受け、当該取引先企業の再生支援に取り組んでまいりましたが、K T P に移管された取引先企業の再生支援が概ね完了し、その役割を終えたと判断したことから、吸収合併による再編を行ったものです。

2－2－4 子銀行の組織体制の統一

当社は、子銀行（きらやか銀行と仙台銀行）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、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、子銀行は、会議体と本部組織を再編（平成 25 年 10 月）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にある決議機関の名称を当社と同じく「経営会議」に改称・統一し、議決権者や開催頻度、開催日などの運営方法を統一しております。
- 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・統一しております。
- 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・協議する体制としております。
- 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・統一しております。

2-3 業務運営組織の機能

2-3-1 業務運営組織の体制

当社には、以下の業務運営組織を設置し、グループ全体で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。

《じもとホールディングスの業務運営組織》

部署名	役割・機能
総合企画部	グループ全体の経営戦略の策定及び管理
経営管理グループ	経理部、リスク統括部、総務部
経営戦略部	各部門別の経営戦略の策定及び管理 (企画部会、融資戦略部会、市場戦略部会、人事戦略部会、 総務戦略部会、営業戦略部会、事務戦略部会)
本業支援戦略部 (平成 26 年 10 月新設)	グループ長期戦略の「本業支援」に係る統括的な管理

2-3-2 グループ経営戦略に基づく「本業支援戦略部」の新設

当社は、じもとグループの長期戦略である「本業支援」の取り組みを更に強化、高度化、迅速化するため、平成 26 年 10 月、当社内に本業支援戦略部を 23 名体制で設置しました。

本業支援戦略部には、子銀行（きらやか銀行、仙台銀行）の本業支援機能を集約し、部長（1名）・副部長（1名）のほか、「企画担当」（3名）、「情報トレーダー」（4名）、「事業コーディネーター」（地区担当8名、専門部門6名）を配置のうえ、本業支援に係るグループ戦略企画、情報調整や事業ニーズの仕分け、専門家活用や外部機関連携などを行う体制としております。

＜本業支援をスピーディーに展開＞

これまでは各子銀行の本業支援担当部署が営業店の情報を集約し、相手行につないでございました。

新体制では、当社の本業支援戦略部が、各子銀行の営業店が保有している広域かつ豊富な情報を一元的に管理することで、お客様の様々な事業ニーズに対し、

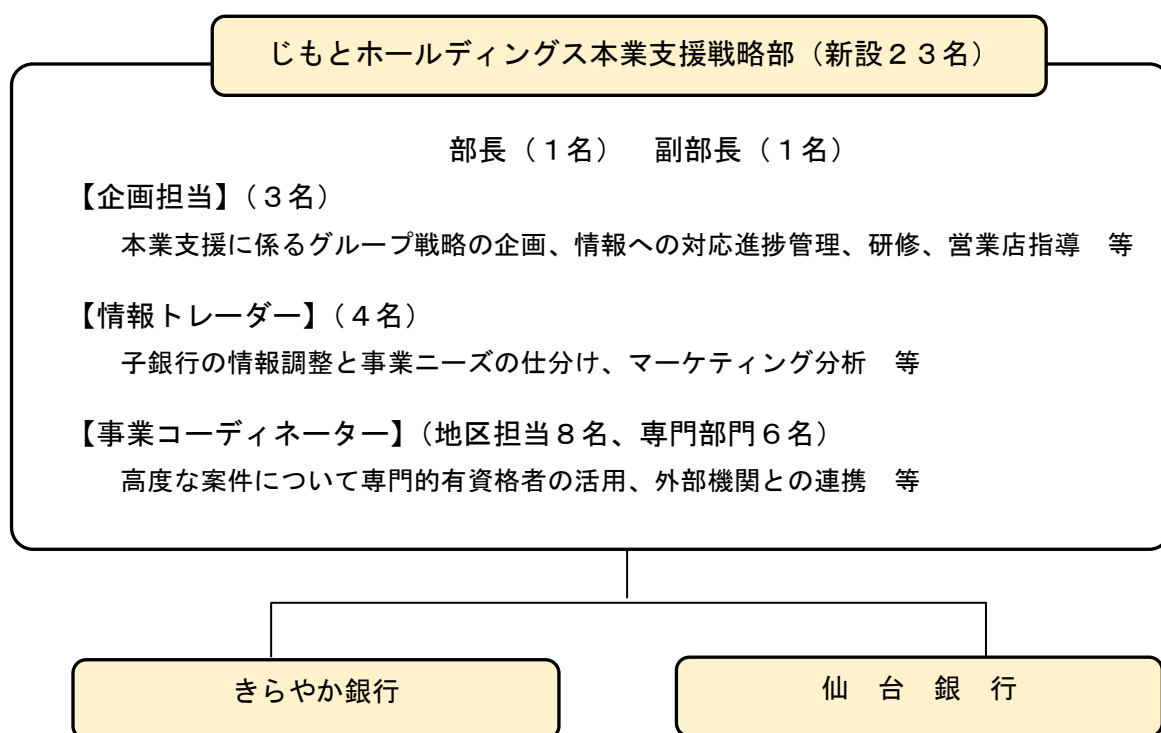
これまで以上にスピーディーに対応することが可能となっております。

＜高度な本業支援を展開＞

当社の本業支援戦略部には、事業コーディネーターとして、公認会計士、不動産鑑定士、工学博士、生産管理専門家、農業経営アドバイザー、水産業経営アドバイザーといった高度なスキルを持ったスペシャリストを配置しております。

これによりお客様の様々な事業ニーズに対して、より専門的かつ高度な対応ができる体制としております。

《じもとホールディングスによる本業支援体制》



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います。

<じもとホールディングス監査役>

常勤監査役 長谷部俊一（現仙台銀行監査役）

社外監査役 菅野 國夫（現仙台銀行社外監査役、弁護士）

社外監査役 伊藤 吉明（現きらやか銀行社外監査役、公認会計士）

社外監査役 三浦 俊一（現仙台銀行社外監査役、元宮城県職員）

(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います。

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。

また、監査部長は、平成26年度からリスクアセスメントの観点を取り入れたリスクベースの内部監査を実施するため、経営会議やリスク管理委員会、コンプライアンス委員会など当社の主要会議に出席し、リスク状況をモニタリングする態勢としております。

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、子銀行等に行わ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（決裁権限、保有限度額、損失管理等）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、地域金融機関の完全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、子会社等に実行さ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、平成26年度下期開催の取締役会8回全てに出席しております。

社外取締役は、子銀行の内部監査で発見された課題について、他の子銀行での対応状況を確認して改善を促すなど、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。

《社外取締役の取締役会出席状況》

(単位：回)

	25年度 上期	25年度 下期	26年度 上期	26年度 下期	社外取締役名
取締役会 開催回数	9	8	11	8	
うち 社外取締役 出席回数	7	7	8	8	社外取締役 熊谷 満 仙台銀行社外取締役 株式会社ユアテック相談役

2-8 情報開示の充実のための方策

(1) 財務・業績情報の開示

当社は、グループ財務・業績情報について、四半期の適時開示のほか、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。

また、地元の宮城県及び山形県においては、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。同時期には、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（インベスターリレーションズ：投資家向け広報）活動を実施しているほか、東京、仙台での投資家向けIR活動を実施しております。

(2) 復興支援を含めた経営強化計画実績の開示

当社は、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。

平成26年2月には、当社・鈴木会長が、河北新報社主催の「仙山カレッジフォーラム」（山形市）に、日本銀行仙台支店長、荘内銀行頭取とともにパネリストとして出席し、じもとグループにおける仙台・山形間の経済交流事業への貢献実績、今後の経営方針等について説明を行いました。

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27年3月期の当社グループの連結経常利益は67億51百万円、連結純利益は59億86百万円となりました。

このため当期の普通配当は、当初計画どおり一株あたり期末配当を2.5円とし、中間配当の1株当たり2.5円と合わせ、年間配当を一株当たり5.0円とする予定です。

また、平成28年3月期の年間配当は一株あたり5.0円（中間配当が一株あたり2.5円、期末配当が一株あたり2.5円）とする予定です。

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27年3月末の当社単体でのその他利益剰余金は16億円であり、今後も各期末においては同水準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その他利益剰余金をもって、両行に資本参加を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27年3月末のきらやか銀行単体でのその他利益剰余金は88億円であり、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。これにより平成36年9月に公的資金200億円の返済を行い、更に平成49年3月期末までに163億円を積み上げ、残りの公的資金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 27 年 3 月末の仙台銀行単体でのその他利益剰余金は 67 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 27 年 3 月末の当社及び子銀行合算のその他利益剰余金残高は 173 億円となっております。

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するとともに、内部留保に努めてまいります。

《当期純利益とその他利益剰余金の実績・見通し》

(単位：億円)

		26/3 期		27/3 期	
		強化計画	実 績	強化計画	実 績
じもと HD (単体)	当 期 純 利 益	12	13	13	13
	そ の 他 利 益 剰 余 金	12	14	13	16
きらやか 銀行 (単体)	当 期 純 利 益	14	22	13	23
	そ の 他 利 益 剰 余 金	59	69	61	88
仙台銀行 (単体)	当 期 純 利 益	1	25	4	33
	そ の 他 利 益 剰 余 金	2	41	3	67
3 社合算	当 期 純 利 益	27	60	30	69
	そ の 他 利 益 剰 余 金	73	125	77	173

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、子銀行兼務者を含めて総勢 103 名としました。平成 27 年 3 月末現在の在籍職員は、本業支援戦略部の新設等により 144 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あたり、東日本大震災の復興支援に係る資金供給機能を強化し、地域の中小規模事業者に対する信用供与の実施体制を構築するため、労務態勢の整備に努めております。

また、お客さまの相談業務を強化するため、行内専門部署へ戦略的に人員を配置するなど、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するとともに、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	じもとホールディングス	144 人
	きらやか銀行	997 人
	仙台銀行	704 人

③ 経営の強化に充てる従業員数

【じもとホールディングス：従業員の推移】

	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 実績	26年10月 実績	27年3月 実績
人員	—	—	103人	112人	113人	117人	144人	144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】

	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 実績	26年10月 実績	27年3月 実績
人員	981人	1,019人	1,008人	978人	1,015人	983人	1,017人	997人

【仙台銀行：従業員の推移】

	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 実績	26年10月 実績	27年3月 実績
人員	745人	756人	749人	717人	725人	710人	720人	704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	137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 27 年 3 月期決算の概要

(1) 経営環境

平成 27 年 3 月期における国内経済は、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動により生産や個人消費に弱さがみられたものの、設備投資が増加傾向にあ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、海外景気の下振れや駆け込み需要の反動の長期化など国内景気を下押しするリスクを抱えているものの、雇用・所得環境の改善や各種政策の効果により、緩やかに回復していくことが期待されます。

山形県内経済については、雇用情勢が改善する中、生産活動は回復に向けた動きが続いており、景気は着実に持ち直しつつあります。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）」の最終年度をむかえ、“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”を目指し取組んでまいりました。

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組んでおります。

(2) 決算の概要（平成 27 年 3 月期決算：単体）

①資産・負債の状況

ア. 貸出金

平成 27 年 3 月末の貸出金残高は、中小企業向け貸出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 368 億 10 百万円増加の 9,806 億 58 百万円となりました。中小企業向け貸出全体では、本業支援を中心とした戦略を展開してきたことで、前年同期比 120 億 46 百万円増加の 4,713 億 22 百万円となりました。特に中小企業向け貸出における証書貸付残高が、前年同期比 89 億 8 百万円増加の 3,731 億 78 百万円となり、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、%)

	26 年 3 月末	27 年 3 月末	26 年 3 月末比	
			増減率	
貸出金残高	943,847	980,658	36,810	3.9
うち中小企業向け貸出残高	459,275	471,322	12,046	2.6
うち証書貸付	364,270	373,178	8,908	2.4
うち消費者ローン	240,972	239,660	△1,311	△0.5
うち住宅ローン	228,695	227,431	△1,265	△0.5
うち地方公共団体向け貸出残高	98,165	116,522	18,357	18.7

イ. 預金

平成 27 年 3 月末の譲渡性預金を含む預金残高は、個人預金が減少したものの法人預金・公金預金が増加したことにより、前年同期比 313 億 29 百万円増加の 1 兆 2,881 億 9 百万円となりました。

個人預金については、政策的に高金利の定期預金商品を抑制したことなどから個人定期預金が減少し、前年同期比 59 億 5 百万円減少の 9,454 億 1 百万円となりました。

法人預金については、流動性・定期性預金ともに増加したことなどから、前年同期比 262 億 20 百万円増加の 2,976 億 90 百万円となりました。公金預金については、前年同期比 114 億 20 百万円増加の 388 億 78 百万円となりました。

【預金残高の推移】

(単位: 百万円、%)

	26 年 3 月末	27 年 3 月末	26 年 3 月末比	
			増減率	
預金残高（譲渡性預金含む）	1,256,779	1,288,109	31,329	2.4
うち個人預金	951,307	945,401	△5,905	△0.6
うち法人預金	271,469	297,690	26,220	9.6
うち公金預金	27,458	38,878	11,420	41.5

ウ. 有価証券

平成 27 年 3 月末の有価証券残高は、債券運用ポートフォリオの見直しを実施したことにより、前年同期比 276 億 78 百万円減少の 3,242 億 34 百万円となりました。

【有価証券残高の推移】

(単位:百万円、%)

	26 年 3 月末	27 年 3 月末	26 年 3 月末比	
			増減率	
有価証券残高	351,913	324,234	△27,678	△7.8
国債	122,546	126,241	3,695	3.0
地方債	27,737	11,025	△16,711	△60.2
社債	141,378	87,175	△54,203	△38.3
株式	10,807	6,398	△4,409	△40.7
その他証券	49,444	93,393	43,949	88.8

以上の結果、平成 27 年 3 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、%)

	26 年 3 月末	27 年 3 月末	26 年 3 月末比	
			増減率	
資産	1,372,519	1,408,540	36,021	2.6
貸出金	943,847	980,658	36,810	3.9
有価証券	351,913	324,234	△27,678	△7.8
負債	1,307,806	1,338,059	30,252	2.3
預金等	1,256,779	1,288,109	31,329	2.4
社債・借入金	23,280	35,000	11,720	50.3
純資産	64,712	70,481	5,768	8.9

②収益状況

ア. 資金利益

資金利益については、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ことで、貸出金利息が減少したものの、市況が好調であったため有価証券利息配当金が増加したことや政策的に高金利の定期預金商品を抑制したことにより預金利息が減少したことで、資金利益は前年同期比 5 億 3 百万円増加の 188 億 76 百万円となりました。

イ. 役務取引等利益

役務取引等利益については、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り組んでおります。

投資信託は減少したものの、年金保険については、安定志向のニーズが依然として高いことから販売額が増加したことにより、役務取引等利益は前年同期比 1 億 23 百万円増加の 16 億 14 百万円となりました。

ウ. 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、物件費では前年同期比 1 億 43 百万円減少しておりますが、基幹系システム移行作業等に伴い人件費が増加したことや消費税の増税などにより前年同期比 2 億 33 百万円増加の 149 億 67 百万円となりました。

以上の結果、業務純益は前年同期比 7 億 95 百万円増加の 62 億 16 百万円となりました。また、コア業務純益は前年同期比 3 億 92 百万円増加の 55 億 31 百万円となりました。

エ. 臨時損益

臨時損益については、与信関係費用が増加したことなどから前年同期比 8 億 45 百万円減少し、28 億 23 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 50 百万円減少の 33 億 92 百万円となり、当期純利益は前年同期比 97 百万円増加の 23 億 37 百万円となりました。

【損益状況の推移】

(単位：百万円)

	26年3月期 実績	27年3月期 実績	27年3月期		
			計画	計画比	前年比
業務粗利益	20,058	21,096	21,102	△6	1,038
【コア業務粗利益】	19,873	20,499	21,102	△603	625
資金利益	18,372	18,876	18,879	△3	503
役務取引等利益	1,490	1,614	2,222	△608	123
その他業務利益	195	606	0	606	410
(うち国債等関係損益)	184	597	0	597	412
経費	14,734	14,967	14,916	51	233
うち人件費	7,712	7,918	7,961	△43	206
うち物件費	6,296	6,152	6,235	△83	△143
一般貸倒引当金	△96	△87	0	△87	9
業務純益	5,420	6,216	6,186	30	795
【コア業務純益】	5,139	5,531	6,186	△655	392
臨時損益	△1,978	△2,823	△4,546	1,723	△845
不良債権処理額	749	1,658	3,480	△1,822	908
株式関係損益	191	165	0	165	△25
経常利益	3,442	3,392	1,640	1,752	△50
特別損益	△1,077	△17	△151	134	1,059
税引前当期純利益	2,365	3,374	1,489	1,885	1,009
法人税等	178	248	152	96	69
法人税等調整額	△53	789	0	789	842
当期純利益	2,239	2,337	1,336	1,001	97

1－2 平成27年度以降の収益計画

平成28年3月期以降の収益計画については、現在新たな経営強化計画を策定しております。

新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。

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。

じもとグループでは、25年4月より、長期的視点におけるグループ戦略展開を「本業支援」に統一し、組織的かつ継続的に取り組んでおります。また、グループ基本方針を以下の通り掲げ、仙台銀行との連携を強化し復興支援並びに中小規模事業者に対する信用供与に積極的に貢献してまいりました。

【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26年度下期は、更なる進化を図るべく「宮城と山形をスムーズにつなぐための営業店サポート」を強化し、「グループの特徴を発揮した本業支援体制」「本部による徹底した営業店サポート」を柱として取組みました。

その結果、27年3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313億29百万円増加の1兆2,881億9百万円、融資量残高は368億10百万円増加の9,806億58百万円となりました。

宮城と山形をスムーズにつなぐための営業店サポート	■当行と仙台銀行の取引先ニーズについて、一覧表にしたビジネスマッチング情報（※1）を作成 ■ビジネスマッチング情報を定期的に作成し、お客様への情報提供ツールとして活用
グループの特徴を発揮した本業支援の実践	■本業支援戦略部を新設（子銀行の本業支援機能を集約） ■被災地訪問による復興支援 ■仙台銀行との連携案件を業績評価項目として評価
本部サポートの充実	■本部担当（※2 事業コーディネーター）のエリア制導入 ■営業店行員との帯同訪問による実践型OJTの実施 ■本業支援検討会（営業店）への本部参加を拡大 ■本部担当（※3 情報トレーダー）による渉外行員の指導 ■事業承継・補助金に対する本業支援の実践

※1 ビジネスマッチング情報

【じもとHDビジネスマッチング情報表面】



【じもとHDビジネスマッチング情報裏面】



※2 事業コーディネーター：専門知識取得者による高度化案件の対応、外部機関等との連携

※3 情報トレーダー：情報の窓口として本業支援情報の集約と仕分、対応策を決定

平成 27 年度上期の法人営業戦略につきましては、本部では、本業支援によるコンサルティング支援を強化するため、事業コーディネーター（専門知識取得者による高度化案件の対応、外部機関等との連携等を担当）を積極的に活用することで、ビジネスマッチング等の対応策や専門的な分野への支援に取り組んでまいります。また、お客様に対する本業支援の貢献度を確認するため、販路先紹介による売上増加額の確認など本業支援効果の定量化を実施してまいります。

営業店では、従来から取り組んでおります「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）」などを中心とした行動を実践し、個社別管理を徹底することで、お客様のニーズに沿ったタイムリーな資金提案などを実施してまいります。本部の役割としましては、データ配信や電話セールスによる見込み先のリストアップ支援だけではなく、お客様への帯同訪問や提案後のフォローなどの取り組みに向けたサポート態勢を強化することで、本支店が一体となった組織的な推進を実施してまいります。以上の取り組みにより、課題としている融資取引先の増加を図ることで、中小規模事業者への資金供給を強化してまいります。

個人営業戦略につきましては、本業支援を実践している取引先への職域セールスによる最適提案を継続し強化してまいります。取引先企業の従業員の方へのアンケートを活用し、情報収集をすることでセールスを強化してまいります。また、預り資産 FA やローン LA などの専門部隊や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」を活用し、個人営業力の強化に繋げるだけではなく、明るい窓口をつくることで「お客様から選ばれる銀行」を目指してまいります。

②仙台銀行との経営統合と震災復興支援と地域経済活性化の強化

当行と仙台銀行では、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、経営統合後から 27 年 3 月末までの協調融資・紹介融資の実績は 54 件 151 億 28 百万円（26 年度下期実績：11 件 20 億 81 百万円）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、27 年 4 月末現在では、5 件 8 億 65 百万円の資金供給に向け取り組んでおります。

【事業性融資における協調・紹介融資実績（27 年 3 月末現在）】

（単位：件、百万円）

		24 年度下期		25 年度上期		25 年度下期		26 年度上期		26 年度下期		累 計	
		件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
協調融資	実行 済み	3	2, 055	9	3, 677	8	5, 446	5	995	8	2, 007	33	14, 180
紹介融資		2	80	6	517	6	134	4	143	3	74	21	948
合 計		5	2, 135	15	4, 194	14	5, 580	9	1, 138	11	2, 081	54	15, 128

□決済済み、見込み案件 5 件 865 百万円

当行と仙台銀行の協調融資につながった 26 年度下期の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。

【復興支援事例】

債権買取機構の債権買取先へ協調融資や本業支援で事業再生支援

宮城県内に本社を置く農業生産法人 B 社は、政府系金融機関をメインバンクとし、生産物加工などの事業を行っておりました。

しかし、東日本大震災の津波で原材料が流出し、工場の操業がストップするなど、甚大な被害を受けました。その後、工場の操業を再開しましたが、二重ローンによる債務過多などにより、自力での経営改善が困難な状況にありました。このため同社は、事業再生に向けて、東日本大震災事業者再生支援機構へ申請を行い、同機構による債権の買取りが行われました。

当行と仙台銀行は、この債権買取の対象ではありませんでしたが、地元農業の復興のためには、地域金融機関として同社の事業継続と地域雇用の維持を支援することが必要であると判断し、5 行による協調融資に参加し、運転資金を融資しました。

併せて今後は、同社とグループ企業の農業生産法人が展開する六次産業化の推進に向けて、じもとグループを挙げて、宮城・山形の顧客ネットワークを活用したビジネスマッチングや農業経営アドバイザーによる経営支援などの本業支援に取り組んでいく予定です。

じもとグループの両行が連携して本業支援に対応することにより、債権買取機構を活用した被災企業の円滑な事業再生に貢献してまいります。

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」につきましては、経営統合後から27年3月末までのビジネスマッチングの成約件数は85件となっております。



(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

当行の本業支援は、アクティブリスニングを通じて共有した事業ニーズを一緒に考え、課題を解決することでお客様に喜んでいただくことに本質を見出しております。また、平成25年度からは、じもとグループの長期的視点における戦略展開として「本業支援」をグループの統一戦略として展開しております。

本業支援の取組みにつきましては、経営方針として常に経営陣よりメッセージとして発信され、四半期ごとに開催されます合同支店長会議において、本業支援の両行の取組事例を周知しております。本部組織による支援や研修体制を効果的に活用し、全行員に本業支援が浸透しております。

当行では、本業支援の成功事例を本業支援好事例として、定期的に社内イントラにて全行員へ周知しており、ノウハウの共有を図っております。

また、本業支援の定着と行員のレベルアップを図るために、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への訪問指導、営業店行員向けの本業支援研修・よろず相談、営業店への積極的な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把握した事業ニーズは、当行の統合顧客管理システム（通称：Fキューブ）に登録されることにより、本業支援情報として蓄積しております。その為、営業店では、本部専門部署（本業支援推進部）との情報共有がリアルタイムでなされており、事業ニーズへのアクションプラン策定に際して、組織的かつスピーディーな本業支援を実現しております。

③本部組織の再編による推進体制の強化

当行では本業支援を特徴とするために、平成 22 年 10 月より銀行全体で「本業支援」に取り組んでおり、本部に専門部署を設置するなどの体制整備を進めております。本業支援の進捗管理、情報管理、行員指導も含めた営業店支援への取組みを強化し、全行員が組織的かつ継続的に取り組んでおります。

25 年 4 月に新設した本業支援推進部につきましては、情報トレーダーが情報の窓口として本業支援情報の集約と仕分けを行っており、仕分けられた情報については、事業コーディネーターがマッチング等の対応策や専門的な分野への支援を行う体制としております。また、情報トレーダーの役割としては、本業支援による事業ニーズへの示唆・助言や、アクティブリスニングの高度化に向けた営業店への訪問指導も実施しております。

これまでの本業支援に対する当行の体制整備は以下の通りでございます。

【本業支援の本部体制整備】

実施時期	組織体制	概要
平成 24 年 2 月	□きらやか銀行 新設 中小企業融資推進室本業支援グループ	・情報管理と成約までのスピード化
24 年 7 月	□きらやか銀行 独立 本業支援グループを本業支援推進室へ	・本業支援の組織的な対応
25 年 4 月	□きらやか銀行 昇格 本業支援推進室を本業支援推進部へ	・本業支援のレベルアップ
26 年 10 月	□じもとホールディングス 新設 本業支援戦略部	・グループの本業支援を統括管理 ・高度かつスピーディーな対応

ア. 事業コーディネーター（専門部門担当）の強化

当行では、専門的な分野での本業支援を実施するために、経営コンサルタント 1 名（公認会計士）と製造業担当 3 名（工学博士等）を専門部門担当の事業コーディネーターとして配置しており、各種補助金申請などの専門的な事業ニーズにも対応しております。

26 年 10 月には、お客様の事業ニーズに対してより積極的に対応していくために、建設業/繊維業/製造業等に精通している経営コンサルタントを 1 名増員し、専門的な分野にもアドバイスできる体制を強化しております。

なお、本業支援の各施策の進捗状況につきましては、月 2 回開催されます経営陣との定例ミーティングの中で報告され、情報共有と経営陣によるお客様へのアフターフォロー実施につながっております。

イ. 事業コーディネーターのエリア配置

事業コーディネーターにつきましては、これまで事業ニーズごとに担当を決定しておりましたが、26 年度より、営業エリアごとに担当を配置する体制といたしました。これにより、既に営業エリアごとに担当を配置している営業推進部および融資部との連携が円滑になり、1 つの事業ニーズに対し各部横断的なサポート態勢をとることが可能となりました。

具体的には、営業エリア毎に本部 3 部署（本業支援推進部、営業推進部、融資部）をチーム編成し、週 1 回の情報交換会を開催いたします。情報交換会を通じて、営業店から発信される本業支援情報を共有化し、本部各部による横断的な支援体制とすることで、本業支援の更なる定着と高度化を図ってまいります。

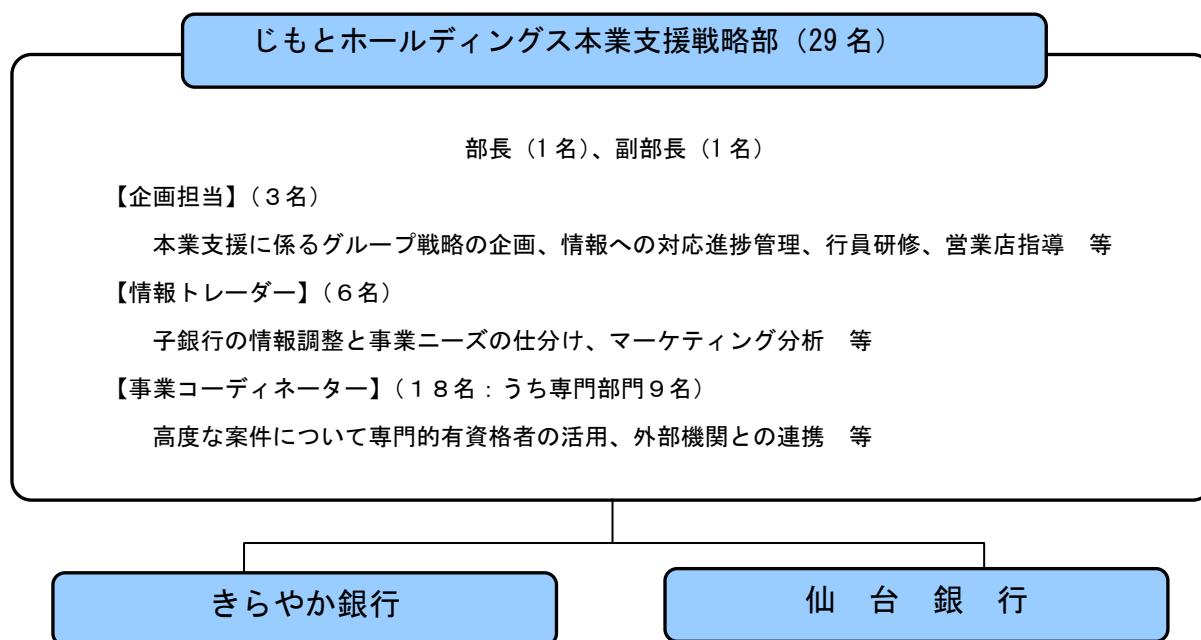
ウ. じもとホールディングスに「本業支援戦略部」を新設

平成 26 年 10 月、じもとホールディングスは、グループの長期的戦略である本業支援を更に強化するため、「本業支援戦略部」を 23 名体制で設置しました。本業支援戦略部につきましては、27 年 4 月、6 名増員（情報トレーダー 2 名、事業コーディネーター 4 名）し 29 名体制とするなど更なる態勢整備を実施しております。

この「本業支援戦略部」は、各子銀行の本業支援機能を集約し、部長（1 名）、副部長（1 名）のほか、「企画担当」（3 名）、「情報トレーダー」（6 名）、「事業コーディネーター」（18 名：うち専門部門 9 名、）を配置のうえ、本業支援に係るグループ戦略企画、情報調整や

事業ニーズの仕分け、専門家活用や外部機関連携などを行う態勢としております。

【じもとホールディングスによる本業支援体制】（27年4月1日現在）



【事業コーディネーター（専門部門担当9名）概要】

きらやか銀行		仙台銀行	
①公認会計士	②経営コンサルタント2名	⑤不動産鑑定士	⑥農業経営アドバイザー
③工学博士	④補助金担当（製造業）	⑦医療経営士	⑧水産経営アドバイザー

④行員のスキルアップに向けた研修の実施

当行は、本業支援の実践力向上を図るために、本部担当部署による行員のスキルアップ研修を継続的に実施しております。

行員のスキルアップにつきましては、本業支援を通じた各研修を実施することで、取引先企業に対する「目利き力」を強化してまいります。

ア. 本業支援実践力向上研修

27年1月、営業店の課長を中心に24名を選抜し、2日間の本業支援実践力向上研修を実施いたしました。研修は、製造業の見方や補助金の活用等を題材とした講義と、取引先製造業の工場見学と県技術工業センターの視察を組み合わせた内容としており、実践力の養

成に取り組んでおります。今後も本業支援のレベルアップのため継続した実施を予定しております。

イ. 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

当行は、本業支援に必要なアクティブリスニング能力を向上させるため、本部（本業支援推進部：情報トレーダー）が営業店を訪問し、企業の見方や本業支援の進め方などを指導しております。営業店においては、営業店長と渉外行員の他、内勤行員も積極的に参加しており、営業店全員が受講できる形式となっております。26 年度下期は、全カ店（個人店舗除く）57 カ店に対して訪問指導を実施しており、行員のスキルアップに取り組みました。

ウ. OJT の活用

本業支援推進部事業コーディネーターと営業推進部法人融資推進課長が、営業店の行員と帯同してお客様に訪問し、個別案件に対して本業支援の実践的なアドバイスを行っております。本部専門部署と営業店行員が帯同することにより、専門的なスキルの指導が可能となり、本業支援と融資組成のスキルアップにつながっております。27 年度も行員のスキルアップのため継続して実施してまいります。

エ. 知識供給研修

26 年度下期は、行員の知識向上を図るため、外部専門家や本部専門部署による知識供給研修を実施いたしました。外部講師による「財務基礎研修」（26 年 11 月から 27 年 2 月 計 3 回）や、「中小企業再生支援研修」（26 年 10 月から 27 年 1 月 計 2 回）を開催するなど、本業支援の実践力を向上する取り組みを継続しております。

⑤営業店の取組姿勢強化策（業績評価等）

平成 26 年度下期の本業支援に関する業績評価につきましては、本業支援の更なる高度化を目指し、以下の通り活動してまいりました。

事業ニーズ登録ポイント数 （目標：5,660 ポイント）	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） 新規開拓先の成約を加算評価（3P） 本業支援推進部による加算評価（5P）
本業支援成約ポイント数 （目標：2,830 ポイント）	本業支援の実践による成約件数を評価（1P） 新規開拓先の成約を加算評価（3P） 本業支援推進部による加算評価（5P）
本業支援取引増加件数 （目標：1,415 件）	本業支援により預金取引や融資取引、従業員取引の増加を評価
仙台銀行情報連携ニーズ件数 （目標：302 件）	仙台銀行のお客様との情報連携案件を評価
仙台銀行情報連携成約件数 （目標：156 件）	仙台銀行のお客様とのビジネスマッチング成約を評価

当行では、営業店行員がお客様を訪問してアクティブリスニングを徹底し、本業支援の更なる高度化を図るため、事業ニーズの課題解決に向け、アクションプランをお客様と一緒に考え取組んでおります。本業支援の活性化を図るため、業績評価において対応が優れている本業支援に対して、本業支援推進部による加算評価を行っております。なお、上記定量評価に加えて定性評価では、本業支援の取組状況についても本部で営業店の行動を査定し管理しております。お客様に本当に喜んでいただける態勢を本部営業店が一体となり構築してまいります。なお、実績については以下の通りです。

【26 年度下期本業支援項目実績】

	事業ニーズ登録 ポイント数	本業支援成約 ポイント数	本業支援取引 増加件数	仙台銀行情報 連携ニーズ件数	仙台銀行情報 連携成約件数
実績（件数）	1,858 件	1,416 件	2,104 件	165 件	71 件
達成率	124%	165%	148%	54%	45%
目標 P 実績 P	5,660P 7,014P	2,830P 4,690P	1,415 件 2,104 件	302 件 165 件	156 件 71 件

また 27 年度の業績評価項目は、じもとホールディングスの強みを活かしてお客様の役に立つ本業支援の実践を目指し、宮城と山形を

情報で繋ぐ連携項目を引き続き重点項目として推進してまいります。

⑥本業支援サイト（行内情報掲示板）の充実

当行では、行内用の情報掲示板として「本業支援サイト」を開設しており、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、平成 25 年 10 月から、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へ掲載しており、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）を平成 24 年 7 月に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、営業推進部と融資部が連携し、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 26 年度下期は、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、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

当行は、既往取引先に対する推進策として、これまで取引先全先に対して担当者を明確に配置し、「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おります。

平成 25 年 4 月以降は、本部組織及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た体制にて対応してまいりました。

25 年 10 月からは、営業店担当者の行動基準を見直したことに加え、営業店長が取引先への本業支援実践に向けた的確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、取引先とのリレーションシップも強化しております。

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。

26 年 4 月からは、営業推進部の人員を 6 名から 7 名へ 1 名増員し、関東を除く全地域を担当し、本業支援を絡めたリレーションシップについて一層の強化を図っております。

また、融資部・営業推進部・本業支援推進部にエリア毎の担当者を配置し、本支店が一体となった体制を構築しております。営業店を中心とした組織的行動を目指したエリアチームを編成することにより、案件のスピードアップや本業支援を絡めた案件の具体化が図られております。

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、「営業推進部」の 7 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。

特に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貸増し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、担当エリア制については、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、行員のスキルアップを図っております。

平成 26 年度の新規開拓実績は 1,203 件 356 億円となっており、平成 26 年度計画 600 件 60 億円に対して件数・金額とも達成しており

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	計画	実績	計画	実績
件数	500 件	894 件	550 件	858 件	600 件	1,203 件
金額	50 億円	149 億円	55 億円	337 億円	60 億円	356 億円

③地域別市場特性に合った営業推進

ア. 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・建設業を中心に中小企業者が多く存在し、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、当行の店舗網の約 8 割にあたる 62 カ店の店舗を配置しており、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事業者の多くは、後継者不在等による事業承継の問題を深刻な経営課題として抱えております。当行としましては、企業が存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ます。事業承継等の課題を解決するため、これまで事業ニーズごとに担当を決定しておりましたが、26 年度より、営業エリアごとに担当を配置する体制とし、事業承継提案や支援に取り組んでおります。

イ. 仙台市内

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上、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

当行及び仙台銀行では、平成 25 年 7 月より東北の銀行同士では初となる銀行代理業制度を活用し、両行コールセンターの相互活用を開始しております。従来、当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、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行っております。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行っております。このように両行コールセンターのノウハウを活用することで、グループ全体のお客様に対するサービス向上を目指し、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が可能となっております。当行と仙台銀行では、今後も引き続きお客様の利便性向上と幅広い金融ニーズへの対応に取り組んでまいります。

25 年 7 月から 27 年 3 月までの活用実績については、当行が仙台銀行取引先にローン等を案内した件数は 752 件、仙台銀行が当行取引先のローンを受付した実績は 1,876 件 2,548 百万円となっております。

【コールセンター活用実績（25 年 7 月～27 年 3 月）】

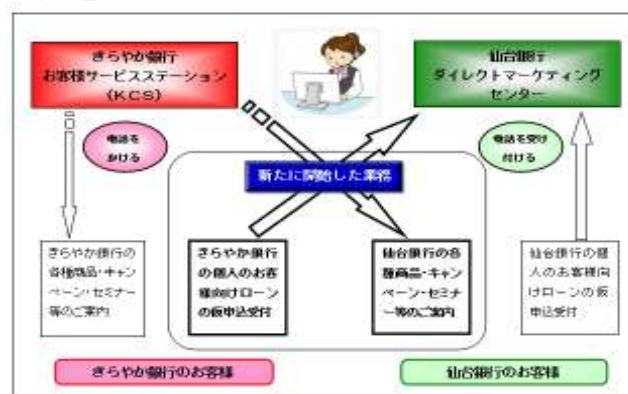
（単位：件）

項目	25 年度	26 年度	累計
当行対応 ⇒ 仙台銀行顧客への案内	533	219	752
仙台銀行対応⇒当行顧客からローン受付	1,180	696	1,876

【両行コールセンターの業務提携内容】

コールセンター	現在実施している業務	新たに開始した業務
きらやか銀行 お客様サービスステーション（KCS）	きらやか銀行の顧客を対象とした きらやか銀行の商品・サービスのご案内	仙台銀行の顧客を対象とした 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	仙台銀行の個人顧客を対象とした 仙台銀行ローン商品の仮申込受付	きらやか銀行の個人顧客を対象とした きらやか銀行ローン商品の仮申込受付

＜イメージ図＞



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 26 年度下期の、担保・保証に過度に依存しない融資の実績は 82 件となっております。

【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	25 年度下期	26 年度上期	26 年度下期
件数	計画	100	130	110	140	120	150
	実績	337	248	119	95	73	82
	計画比	+237	+118	+9	△45	△47	△68

(1) ABL及び私募債の推進

ABLにつきましては、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 26 年度下期のABL実績は、4 件の 1 億 25 百万円となっております。また、ABLについての目利き力醸成のため、行員の「動産評価アドバイザー」の資格取得も(現在有資格者 5 名)目指しております。

私募債につきましては、信用保証協会の「特定社債保証制度」を活用した取組みと、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 26 年度下期の発行実績は、11 件の 10 億 90 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 月にプロパービジネスローン「エール」の取扱を開始しております。なお、プロパービジネスローンと信用保証協会保証のビジネスローンを合わせた 26 年度下期の実績は、67 件の 7 億 39 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を、積極的に推進してまいります。

(3) 「経営者保証に関するガイドライン」への対応

当行では、取引先との融資取組にあたっては、「経営者保証に関するガイドライン」(以下、「ガイドライン」という)の主旨を尊重し

た取扱いを実施しております。「ガイドライン」の活用にあたり、『『経営者保証に関するガイドライン』適用チェックシート』を制定し、全店が同一目線で対応できる態勢としております。

また、当行のホームページのトップ画面に「ガイドライン」のバナーを設け、広く対応を周知しております。今後も、「担保又は保証に過度に依存しない融資」の活用を含め、「ガイドライン」の浸透を図ってまいります。

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は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対応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 27 年 3 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 368 件の 141 億 67 百万円となりました。これは当行全体の震災関連融資 364 億 25 百万円に対し 38.8%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 27 年 3 月末現在で 16.1%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、27 年 3 月末現在、震災発生前の 23 年 2 月末と比べ 370 億 46 百万円増加しております。

引き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 カ店融資量推移】

(単位：百万円)

	23 年 2 月末	23 年 3 月末	24 年 3 月末	25 年 3 月末	26 年 3 月末	27 年 3 月末	23/2 比 増減
仙台地区	114,416	116,629	128,791	140,379	148,121	158,313	43,897
うち個人	69,883	70,014	73,813	76,809	81,167	85,679	15,796
うち法人	34,864	36,983	40,872	45,471	49,702	56,114	21,250
うち公金等	9,669	9,632	14,106	18,099	17,252	16,520	6,851

②福島地区の信用状況

福島県には福島市内に 1 店舗を設置し、復興支援を積極的に展開しております。

福島地区の法人及び個人に対する融資残高は、平成 27 年 3 月末現在、震災発生前の 23 年 2 月末と比べ 18 億 37 百万円増加しております。

当行は、25 年 4 月に新設した「営業推進部」において、福島地区に担当推進課長を 1 名配置しており、引き続き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まいります。

【福島地区融資量推移】

(単位：百万円)

	23 年 2 月末	23 年 3 月末	24 年 3 月末	25 年 3 月末	26 年 3 月末	27 年 3 月末	23/2 比 増減
福島地区	10,752	10,550	10,879	10,931	10,092	12,138	1,386
うち個人	4,631	4,610	4,489	4,665	4,612	4,287	△344
うち法人	5,457	5,325	5,823	5,799	5,164	7,638	2,181
うち公金等	664	615	567	467	316	213	△451

③山形県、その他地域の信用状況

被災地域である仙台・福島地区以外の震災関連融資につきましては、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 27 年 5 月末現在）】

(単位：件、百万円)

	26 年 9 月末		27 年 5 月末		26 年 9 月末比	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
新規融資	1,290	35,580	1,328	36,912	38	1,332
うち直接被害	172	5,206	191	6,069	19	863
うち間接被害	1,118	30,373	1,137	30,842	19	469
山形県	834	18,442	838	18,597	4	155
宮城県	344	13,512	373	14,607	29	1,095
福島県	40	2,249	45	2,330	5	81
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 27 年 5 月末まで、111 件の 17 億 49 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 837 件 185 億 92 百万円であり、当行全体の震災関連新規融資額の 51.0%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、当行の全融資先及び融資残高に占める震災融資対応先に対する融資残高の割合は、融資顧客数では 11.29%、融資件数で 21.04%、総融資残高で 15.91%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 27 年 3 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	637 （10.34%）	3,224 （20.89%）	79,930 （19.79%）
宮城県	250 （18.73%）	633 （27.25%）	22,741 （20.84%）
福島県	26 （25.24%）	91 （40.81%）	3,957 （37.41%）
新潟県	23 （ 5.01%）	143 （12.83%）	6,437 （12.15%）
秋田県	25 （12.82%）	112 （29.87%）	3,045 （25.54%）
関東	5 （ 1.63%）	12 （ 2.14%）	379 （ 0.26%）
合計	966 （11.29%）	4,215 （21.04%）	116,490 （15.91%）

【事業性融資の全先数、件数、残高（平成 27 年 3 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	6,158	15,432	403,951
宮城県	1,335	2,323	109,098
福島県	103	223	10,576
新潟県	459	1,115	52,981
秋田県	195	375	11,924
関東	306	562	143,753
合計	8,556	20,030	732,285

（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。

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 27 年 5 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	148	2,946
製造業	225	6,336	飲食業	49	672
建設業	330	7,901	不動産業	53	2,456
運輸業	40	1,280	宿泊業	109	3,212
情報通信業	11	171	医療福祉	26	1,028
卸売業	148	5,817	サービス業	186	4,964
			合計	1,328	36,912

（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 27 年 3 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。

【山形県信用保証協会「震災緊急保証」利用状況（平成 27 年 3 月末現在）】

	件数		金額	
	(件)	シェア	(百万円)	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

平成 27 年 3 月末現在における宮城県信用保証協会「震災緊急保証制度」の利用残高は、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、108 件、18 億 1 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、27 年 3 月末現在 799 件、95 億 66 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（28 年 3 月末まで）して取組んでおります。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、27 年 3 月末現在の利用実績は以下のとおりでございます。

	件数（件）	金額（百万円）
事業者向け	8	134
個人向け	34	69
合計	42	203

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、27 年 3 月末までのご利用は、42 件の 37 億 5 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、27 年 5 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)
8,715 件	8,521 件	635 件	7.2%	625 件	7.3%
2,192 億円	2,162 億円	191 億円	8.7%	190 億円	8.7%

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 7.2%、金額で 8.7%となっております。

(ご参考：申込件数の推移)

(単位：件)

	23 年度	24 年度	25 年度	26 年度
申込件数	2,178	2,039	2,055	1,937
(震災関連)	(445)	(57)	(11)	(16)

震災関連申込件数の推移においては、26 年度は微増しておりますが、全体的には東日本大震災が発生した直後の 23 年度 445 件をピークに減少傾向となっております。

今後も中小企業者からの相談を真摯に聞取り、状況把握と適切な対応に努めてまいります。

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、27 年 5 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)
656 件	588 件	117 件	17.8%	102 件	17.3%
91 億円	81 億円	19 億円	20.8%	17 億円	20.9%

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 17.8%、金額で 20.8%となっております。

(ご参考：申込件数の推移)

(単位：件)

	23 年度	24 年度	25 年度	26 年度
申込件数	278	150	104	81
(震災関連)	(85)	(8)	(5)	(0)

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

大震災が発生した直後の 23 年度 85 件をピークに減少傾向であります。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、お客様の利便性向上やきめの細かい対応を行うべく休日相談会を実施しております。休日相談会につきましては、山形ローンステーションは毎週土曜日、米沢支店及び庄内（鶴岡市）ローンステーションは毎月第二土曜日に開催しており、27 年度上期も引き続き実施することでお客様の利便性に取り組んでまいります。

（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のニーズにつきましては、遅延している被災地の土地かさ上げ工事や復興住宅供給等に係る関連資金需要が引き続き見込まれます。また、人材確保等の問題からグループ補助金を活用した被災事業者の事業再開は、認定件数のうち 24.8%が未了となっていることから、土地造成の進展に伴って補助金のつなぎ資金や設備資金の需要、さらには、既に事業再開先においては追加運転資金の需要等が継続的に発生するものと見込んでおります。

当行では、これらの事業資金需要に引き続き積極的に対応していくとともに、仙台銀行との協調融資にも積極的に取り組んでまいります。一方で、復興の遅延に伴い、被災企業の事業運営にも影響が懸念されることから、事業計画の適切な進捗管理と指導、本業支援を通じた資金面以外の経営課題に対するサポートも併せて実施することにより、被災企業の事業再建を支援してまいります。

なお、平成 27 年 3 月末時点の宮城県内店舗の法人・個人向け貸出残高は 1,417 億円となっており、26 年 3 月末に比べ 109 億円増加しております。引続き 24 年 10 月に経営統合しました仙台銀行と連携を図りながら、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）

	26 年 3 月末残高	27 年 3 月末残高	増加額
貸出金増加額（法人・個人向け）	130,869	141,793	10,924

【被災地の復興進捗と資金需要の推移】

経過 年数	年次	宮城県 復興計画	復興の進捗状況	主な資金ニーズ
1	平成 23	復旧期	災害廃棄物処理・処分着手	間接被害者の運転資金 がれき処理事業資金
2	24	↓		グループ補助金つなぎ資金 工事等再建・運転資金（中堅企業） 住宅再建資金（内陸部）
3	25	↓	災害廃棄物処理・処分 100.0%	復興工事運転資金（港湾・道路） 住宅再建資金（内陸部）
4	26	再生期	災害公営住宅完了戸数 34.1% 防災集団移転促進事業 42.1% 土地区画整理事業着工 79.4%	復興工事資金（災害公営住宅） 復興工事資金（土地造成等）
5	27	↓	順次完成	復興工事資金（災害公営住宅） 復興工事資金（土地造成等） 工事等再建・運転資金（沿岸部） 住宅再建資金（沿岸部）
6	28	↓	順次完成	
7	29	↓	災害公営住宅完了戸数 100.0% (予定)	
8	30	発展期		

(参照：宮城県復興・企画部資料をもとに当行経営企画部作成)

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

当行は、じもとグループだから出来る宮城と山形の「人・情報・産業」を繋ぎ、中小企業のお客様から喜んでいただく「本業支援」を組織的かつ継続的に取組んでおります。そのことが、じもとグループの特徴を活かした当行の強みであり、お客様の経営力強化・ビジネスマッチング・販路拡大等により被災地域における復興に貢献する施策を展開してまいります。

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。

当行は、じもとグループとして東日本大震災からの復興に向けた支援態勢を整備し、これまで単独行では対応が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。当行仙台法人営業部と仙台銀行地元企業応援部が、被災地域における復興支援のための資金供給を目的として、以下の様な取組みを継続的に、また、強化しながら実施しております。

ア. 情報交換と情報共有強化

当行「仙台法人営業部」と仙台銀行「地元企業応援部」は、毎月定期的に情報交換会を実施しております。情報交換会では、宮城県内の情報を一元管理したうえで、お客様にとってよりよい情報を提供することで、協調融資の他にビジネスマッチング等にも繋がっております。

営業店においては、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体制を整備し、組織的な復興支援体制を構築しております。フレンドリー店毎に情報交換会を開催し、協調・紹介融資の増強、ビジネスマッチング等につなげる取組みを強化しております。

イ. 新規開拓ノウハウの共有化として人事交流の実施

じもとグループでは、被災地復興支援のための情報共有化に加え、人材交流を通じて両行のノウハウを交換し、お客様に役立つ行動パ

ターンを共有し支援を進めてまいります。

人事交流につきましては、新規開拓のノウハウや情報交換を目的として、平成 26 年 1 月に当行仙台法人営業部の 2 名と仙台銀行地元企業応援部推進室の 2 名による相互トレーニーを実施しております。また、26 年 5 月には、仙台法人営業部 1 名と仙台銀行地元企業応援部 1 名が人事異動での交流を実施しております。

上記活動を中心に実施し、26 年度下期における協調・紹介融資については、以下の成果を上げることが出来ました。

【事業性融資における協調・紹介融資実績（27 年 3 月末現在）】（単位：件、百万円）

		24 年度下期		25 年度上期		25 年度下期		26 年度上期		26 年度下期		累 計	
		件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
協調融資	実行済み	3	2,055	9	3,677	8	5,446	5	995	8	2,007	33	14,180
紹介融資		2	80	6	517	6	134	4	143	3	74	21	948
合 計		5	2,135	15	4,194	14	5,580	9	1,138	11	2,081	54	15,128

□決済済み、見込み案件 5 件 865 百万円

②事業再建サポートの強化

ア. ビジネスマッチングの強化

当行は、被災地におけるじもとグループのお客様が抱えている様々な問題をサポートするために、仙台銀行と連携を強化しております。震災以降、人手不足への対応や、販売先・仕入先の紹介等宮城県と山形県を繋ぐビジネスマッチングを実施してまいりました。営業店と本業支援推進部の事業コーディネーターは、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。

当行と仙台銀行が連携したビジネスマッチング紹介・成約実績につきましては、平成 26 年度上期より、宮城と山形を繋ぐ情報連携項目を両行業績評価の独立した共通項目として重点的に推進してきたことや、26 年 10 月、ホールディングス内に本業支援戦略部を新設しグループの本業支援を統括して管理したことなどから、紹介実績は 25 年度比 174 件増加し、成約実績は 25 年度比 25 件増加しております。引き続き宮城県と山形県をつなぐ取組みを強化してまいります。

なお、26 年度下期における当行と仙台銀行が連携したビジネスマッチングの実績については、紹介実績が 145 件、成約実績が 41 件となっております。

【ビジネスマッチング実績推移】

(単位：件)

	25 年度			26 年度			合 計	対 25 年度 比（増減）
	上期	下期	小計	上期	下期	小計		
紹介実績	29	84	113	142	145	287	400	+174
成約実績	7	23	30	14	41	55	85	+25

イ. 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。契約締結後から 27 年 3 月末までの実績は、71 社に対して課題や改善支援策についてアドバイスを受けており、ミーティングを通して事業再生支援の強化に取り組んでおります。

また、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することで、目利き力向上に取り組んでまいります。

ウ. 被災地訪問による支援

本業支援推進部では、平成 25 年 10 月より、被災地の情報収集とビジネスマッチング等の販路拡大支援を目的として、宮城県沿岸部を中心に被災地訪問を実施しております。

当行「本業支援推進部」「仙台法人営業部」、仙台銀行「地元企業応援部」「仙台銀行営業店」が連携して、被災地の地公体・経済団体・事業先を定期的に訪問して情報収集に努めております。また、26 年 10 月にじもとホールディングス内に新設した本業支援戦略部において、事業コーディネーターが宮城県の沿岸部を中心に月 1 回の訪問を継続しており、今後の震災復興に向けた情報収集を強化しております。

以下に当行と仙台銀行の情報連携による 26 年度下期のビジネスマッチング成約の事例を紹介いたします。

【ビジネスマッチング事例】

山形県のスーパーに被災地の水産業者を紹介

山形県内で 5 店舗を経営するスーパーは、仕入ルートを拡大して鮮魚部門の品揃えを充実させたいという経営課題を抱えていました。

このため同社は、品揃え充実をさせるため、仕入先の紹介を仙山圏のネットワークを持つ当行に相談しました。相談を受けた当行では、仙台銀行に水産業者の紹介を依頼しました。

仙台銀行は同社の経営課題に対応できる先として、地元の津波被災地（石巻市、塩竈市）の取引先水産加工業者 3 社を選定し、当行と調整のうえ同社に紹介しました。その結果、全ての業者との取引が成約となりました。

成約した業者の中には、仙台銀行が 6 次産業化に向けて事業計画策定や資金面の支援を行い法人経営に移行した銀鮭・ホタテ養殖業者（石巻市）も含まれており、仙台銀行の被災地の企業支援と当行との情報連携により、宮城の被災地と山形をつなぐビジネスマッチングにつながりました。

【山形のスーパーに被災地の水産加工品をマッチング（写真）】



③復興イベントの共同開催

当行と仙台銀行は、平成 26 年 10 月に、共同開催による復興イベント「第 3 回みやぎ復興感謝祭 海の市 in 山形」を山形市中心部で開催しました。イベントには、宮城県沿岸部などに本社がある仙台銀行の取引先 5 社と当行取引先 1 社が出店し、水産加工品や海産物調理品を販売するなど 2,000 人を超える来場者があり、復興支援と山形・宮城両県の交流につながりました。

【第3回みやぎ復興感謝祭 海の市 in 山形（26年10月26日開催）】



また、仙台銀行との共同開催による合同商談会につきましては、26年11月に、第3回目として『合同商談会「食」の商談会 in 山形』を開催し、宮城県を中心としたバイヤー6社に宮城・山形の企業を紹介し、山形・宮城間の販路拡大支援を行いました。

これまで、仙台市と山形市において年2回の商談会を開催していましたが、今後は地方での開催も計画し年6回程度に頻度を増やす予定でございます。今後もお客様の役に立つ有効な商談会やビジネスマッチングの機会を積極的に提供してまいります。なお、27年3月末商談会の実績は以下の通りです。

【26年度下期商談会実績】

(27年3月末)

商談数	商談成立	商談継続
60件	21件	28件

④仙台銀行との情報共有・連携の強化

当行と仙台銀行は、じもとグループとして「宮城・山形の情報」をつなぎ、両行の強みを最大限に活用することで、取引先の利便性向上と幅広い金融サービスの提供に取り組んでおります。

両行の情報共有・連携を強化するために、26年10月、じもとホールディングス内に当行と仙台銀行の本業支援担当部署を集約して「本業支援戦略部」を新設いたしました。グループの本業支援を統括的に管理することで、情報のスピード化やノウハウの共有が図られるため、統合効果や相乗効果をさらに発揮できるよう本業支援を実践してまいります。

⑤外部機関との連携強化

「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。24 年 12 月から更に 1 名を派遣し、宮城県における事業再生に向けた様々な相談の受付やアドバイスをっております。同機構活用案件の取組みを強化してまいります。

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、事業再生計画に基づいて新規資金の対応をしております。27 年 6 月末までの実績は 7 先の支援を決定しております。

今後、更なる連携の強化により各種相談のアドバイス、経営改善計画策定支援等、改善に向けた取組みをしてまいりたいと考えております。

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おられる個人債務者の方が、自助努力による生活や事業の再建に取り組まれる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に取り組んでおり、平成 27 年 6 月末までの対応実績は、4 件となっております。

今後も本ガイドラインの利用案内等を継続的に実施し、お申し出、ご相談のありましたお客様につきまして、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。

25 年 10 月より、支店特命班 10 名については、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。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宮城県との連携

平成 25 年 12 月、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・復興の歩み 2」「みやぎ被災者生活支援ガイドブック」などを当行の店舗に配置しております。

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ることから、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 1,328 件 369 億 12 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 27 年 3 月末で震災復興関連の課題抽出件数は 1,137 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 534 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。

仙台銀行と新規開拓手法や情報共有のため、26 年 1 月に当行仙台法人営業部の 2 名と仙台銀行地元企業応援部推進室の 2 名による相互トレーニングを実施しております。また、26 年 5 月には、仙台法人営業部 1 名と仙台銀行地元企業応援部 1 名が人事異動での交流を実施しております。

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24年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、きらやかお客様サービスステーション（コールセンター）と連携し、新規開拓見込先に対して電話によるコールを行う支援機能を活用することで、営業時間に店舗に来店できないお客様も含めまして、震災復興に向けた資金需要の支援に積極的に取り組んでおります。

⑥外部機関の連携

ア. 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」（27年3月1日銀行本体へ吸収合併）を中心として相談してまいりました。平成27年3月末現在は、1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、27年3月末現在、18社が終了、2社が申込、2社が相談中となっております。

イ. 他金融機関との連携

他の金融機関との連携では、平成25年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。業務提携後から27年3月末までの実績は、6社に対してあおぞら銀行の取引先を紹介し、販路拡大支援に取り組んでおります。

⑦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。

⑧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。

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26年度の取組件数は37件の5億44百万円の実績となっております。引き続き創業・新事業支援に積極的に対応してまいります。

(単位：件)

	24年度			25年度			26年度		
	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
件数	20	39	+19	30	39	+9	15	37	+22

(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り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地域活力ファンド	その他地域経済の発展に資する成長基盤強化向け

【きらやか成長応援ファンド実績（平成 27 年 3 月末現在）】

（単位：件、百万円）

ファンド名	24 年度		25 年度		26 年度	
	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	11	1,648	7	1,337	9	1,166
②元気創造ファンド	0	0	7	538	1	62
③観光応援ファンド	1	50	1	63	0	0
④地域活力ファンド	6	460	10	486	7	590
合計	18	2,158	25	2,424	17	1,818

（３）外部機関連携強化等

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。特に企業が新事業の開拓をする際のコンサルティング業務は重要なことと位置づけております。そのため銀行単独では情報提供出来ない分野については、信用力のある専門企業と提携を結びコンサルティング機能を補完実行してまいります。当行は、現在 26 企業と連携しており、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。

また、当行は、取引先の販路拡大支援として、第二地方銀行協会加盟の 24 行が共同で開催する商談会「地方創生『食の魅力』発見相談会」に初回から参加しております。2 日間にわたって開催される相談会には、全国の有力バイヤーが数多く参加しており、当行取引先の販路拡大の支援に取り組んでおります。なお、27 年度は 5 回目の実施となり、27 年 7 月 1 日及び 2 日に開催を予定しております。

（４）ベンチャービジネス奨励賞の贈呈

当行では、ベンチャービジネスを育成するための支援を行い、山形県内企業の技術やノウハウ等の促進を図ることを目的に、一般財団法人きらやか銀行産業振興基金において「ベンチャービジネス奨励事業」を展開しております。対象先は、山形県内において新技術・

新製品等の研究開発を行う中小企業及び団体・個人で、1先50万円の助成金を贈呈しており、平成26年度は2先に贈呈いたしました。これまで、平成9年に開始以降62先に贈呈しており、今後も本事業を継続してまいります。

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まして、取引先企業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提案するとともに、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、取引先企業毎の課題解決に向けた最適な支援を継続してまいります。

①体制の整備等

当行では、平成21年に「本業支援」をビジネスモデルで採用して以来、本業支援のスピード化、実践力の向上、人材育成のため、本部組織を改編し機能拡充を図ってまいりました。

25年4月、本業支援推進部を新設し、人員の増強、仙台分室の設置、事業コーディネーターの拡充等に取り組みました。

26年度は、事業コーディネーターの地区担当制を採用し、毎月のブロック会議や融資進捗会議、本業支援検討会へ参加しております。営業店の相談窓口の明確化とOJTによる個別案件への関与を強化することで中小企業融資推進との一体化を図っております。

当行の本業支援はあくまでもお客様と直接関わっている営業店が中心となり実施するもので、本部の専門部隊は営業店のサポート部隊であると考えております。日頃の営業店の地道なリレーション活動があるからこそ、本部の専門部隊が活きると考えております。

26年10月、じもとグループの長期的戦略である「本業支援」を更に強化するため、じもとホールディングス内に「本業支援戦略部」を新設しました。これまで仙台銀行地元企業応援部と当行本業支援推進部が連携して実施してきた活動を、じもとホールディングスに

一体化することで、情報のスピード化とノウハウの共有に取り組んでおります。

今後も本業支援を通じて、お客様の事業内容と経営課題を的確に把握し、ライフステージ等に合わせた最適なソリューションを提案してまいります。

②ライフステージ等の見極め

営業店がアクティブリスニングにより、お客様の真の経営目標と経営課題を把握した際、併せてお客様の真の事業内容と財務内容を把握いたします。そのことにより、お客様の的確なライフステージに合った本業支援を実践出来ると考えております。そのためには、人材育成のための研修とOJTを徹底して継続してまいります。

③適切な提案

営業店と本部が一体となり、お客様のライフステージを見極めた上で、経営目標の達成や経営課題の解決に向けて最適な本業支援を行ってまいります。そのためには、お客様と銀行の信頼関係が大切であり、その信頼関係を築くためには、日常の行動が大切であると考えております。有事の際に訪問するだけでなく、日常からお客様との接点を増やし何でも話せる関係を構築してまいります。

また当行が持っていない経営資源や専門的なサービスについては、外部機関等を活用してお客様への本業支援の幅を広げると同時に、質の高い提案や本業支援を実践してまいります。

(2) ものづくり補助金採択支援

当行は、経営革新支援等支援機関として、ものづくり中小企業・小規模事業者が新製品への受注獲得や生産性向上を目指すための設備投資等を支援するため、中小企業支援機関等とも連携し、新ものづくり補助金（ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金）の周知活動と採択支援に取り組んでおります。当行では、補助金の情報提供と受給支援業務は、取引先の財務基盤の強化とコスト削減につながることから、重要な情報提供機能と位置づけ、選任者を配置し、情報収集や説明会の開催、情報提供先のリストアップ、提案、採択助言、事業計画策定支援等を実施しております。特に、ものづくり補助金支援業務につきましては、最重要事項として本部と営業店が一体となり推進しております。

当行は、平成25年度（第一次、二次公募）において、82社を支援

し 24 社の採択支援に貢献しております。26 年度（26/3～27/5）の募集に関しても積極的な情報提供と申請支援に取り組んでまいります。

（３）産学官金連携等外部連携強化

当行は、産学金連携を強化する取り組みの一環として、山形大学産学金連携プラットフォーム事業に参加しております。平成 26 年度は、14 企業に本事業を活用した専門家を派遣し、企業の課題解決に向けた連携を図っております。また毎年実施される同事業の「山形大学産学金連携コーディネーター」研修に参加して、コーディネーター力向上も図っており、現在当行行員 9 名が、認定コーディネーターの承認を受けております。今後も認定コーディネーターを増加させ、お客様の経営課題解決のお手伝いを強力に進めてまいります。

また、山形大学学生への教育支援として、山形大学と中小企業家同友会との連携事業に資金援助企業として協力しており、研修現場にもオブザーバーとして行員が参加することで、学生が企業家精神を学ぶ機会にも貢献しております。

（４）きらやか産業賞の贈呈

当行では、山形県内の中小企業を育成し、産業活性化を図る目的で、「技術革新」「経営革新」「国際化」の面で特に優れた実績を収めている企業及び「地場産業」に関連した企業が後継者を育成するための教育訓練等や、「他県からの進出企業」が地元雇用確保のための教育訓練等を行う企業に対し、一般財団法人きらやか銀行産業振興基金における表彰・助成事業である『きらやか産業賞』として、1先100万円の助成金を贈呈しております。平成26年度は3先に贈呈し、平成元年に本事業を開始以降、これまで102先に贈呈しており、今後も本事業を継続してまいります。

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

当行は、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、「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59百万円を分割するとともに、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。子会社には当行から6名が出向し、内4名は専任で再生支援業務を担当致しました。

当行では、事業再生支援を「究極の本業支援」と位置づけ、取引先毎に再生シナリオ及びスキームを検討し、スケジュールに従い計画的に実行してまいりました。

この子会社活用による再生支援の取組み、弁護士、公認会計士等の専門家との協働により、多様な企業再生の知識・ノウハウを享受することができました。約3年間の集中再生支援を行なった結果、当行の経営課題であった多額の不良債権は急速に減少されることとなりました。KTPの業務開始前である24年3月期の当行不良債権比率は5.38%でありましたが、27年3月期においては、不良債権比率は2.50%となり2.88ポイント改善されました。

KTPにつきましては、平成27年3月1日に、当行へ吸収合併し銀行本体でスキルを承継してまいります。KTPへの出向者3名を企業支援部に配置したことで、KTPによる企業再生支援業務を通じて得た、日本政策投資銀行の豊富なノウハウや知識を承継し、今後も事業再生のスペシャリストを育成していくとともに、取引先の経営改善、再生支援を通して、地域の雇用維持ならびに地域経済の停滞を阻止し、活性化に寄与したいと考えております。

KTPでは、26年度下期までに10社の事業再生を実施、業種的には建設業6社、温泉旅館業2社、卸売業2社を再生しており、302名の雇用維持（当初従業員の93%）につながりました。

KTPによる従業員の雇用維持状況 (単位：人)

	当初	結果	増減
A社	203	193	△ 10
B社	35	32	△ 3
C社	35	35	0
D社	21	13	△ 8
E社	29	29	0
合計	323	302	△ 21

なお、26年度は以下の事業再生スキームを実行しました。

■上下水道用資材販売会社に対する事業再生支援

支援対象企業は、近年の公共工事の縮小に伴う売上高の減少及び下水道管材業界における価格競争の激化により利益率は著しく低下していました。収益悪化に伴い人員削減等の財務改善策を実施しましたが、得意先の倒産等による売掛債権の回収不能等により資金繰りが悪化し、多額の債務超過に陥っていました。当行は当該企業を指導および支援が必要な企業と位置付け、出向者を派遣し内部管理態勢の整備、財務体質改善を目指し本業支援体制の強化を図りました。その結果、当社は安定した営業利益を計上するに至り、一定の成果を上げることができました。しかし、過去からの負債は多額であり、対象企業の再生にはより踏み込んだ抜本的な再生スキームの実行が必要であるとの考え、平成24年5月、当行から「きらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社(以下、K T Pという)」に債権を移管し、同社の指導・管理のもと再生を目指しました。

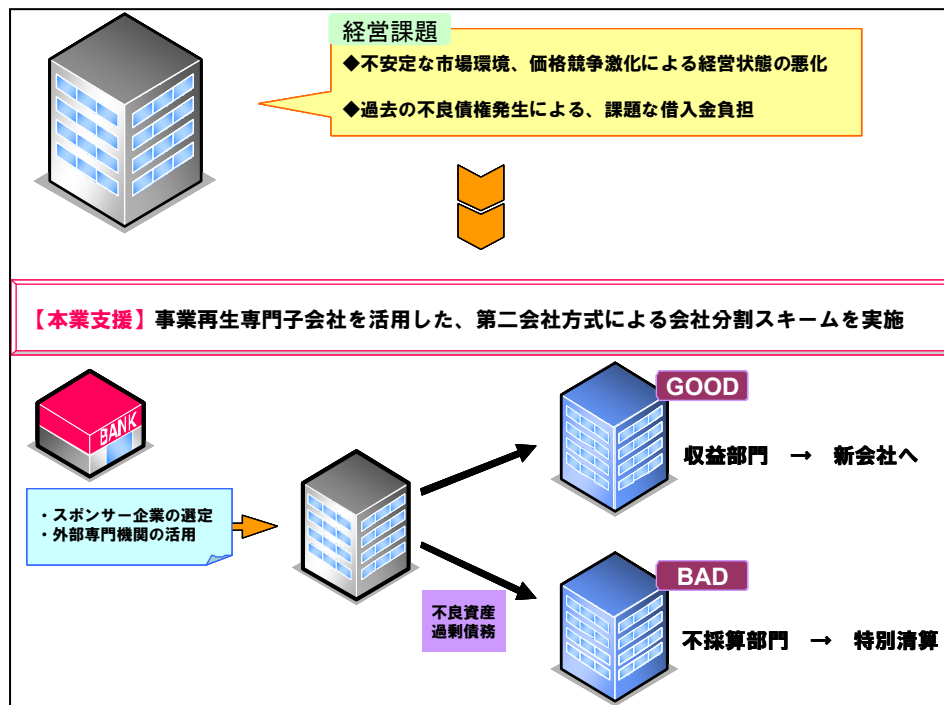
＜スポンサー選定＞

同業界は、公共工事の減少に伴い価格競争が年々激化し、業界全体として利益率の悪化が懸念されていました。対象会社は県内において高い信頼と知名度を得てはいるものの、財務の適正化を図るためにはより仕入れを持ったスポンサーを探す必要がありました。

K T Pは関東に強い地盤を持つ大手管材メーカーの紹介を受け同社を訪問。スポンサー就任を打診した結果、同社より承諾を得て、25年12月に対象企業間においてスポンサー就任に関する合意書の締結に至りました。

＜再生スキーム実行＞

スポンサーとの接触を図りながら、山形県再生支援協議会に対象会社の再生スキーム実行に向けた相談を行いました。公認会計士等の専門家チームを派遣していただき財務デューデリを実施し、24年3月に大手管財メーカーをスポンサーとした再生計画が策定されました。26年4月17日に全取引金融機関が同意し同計画が成立、26年6月1日にスポンサーの出資により設立された新会社への会社分割を実行いたしました。新会社は、550百万円の金融債務を承継し、要注意先へのランクアップを果たすことができました。全従業員29名の雇用は確保されており、残置されたBAD会社は27年4月に特別清算を申立し、5月には特別清算が終了しております。



なお、事業再生専門子会社については、27年3月1日、銀行へ吸収合併しておりますが、事業再生専門子会社と同様の手法で事業再生ができる体制を構築しております。具体的には、事業再生専門子会社の人員について、与信管理部門である融資部、企業支援部に配置し、これまで蓄積した企業再生のノウハウや経験を当行内に還流させる体制としております。

(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。また、所管企業の担当税理士及び会計士等の専門家との協議、協働を行なっております。なお、平成27年4月現在、企業支援部が担当する企業25社、融資部が担当する企業23社を選定し、債務者区分の上位遷移に向けた取組を強化しております。

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27年4月現在、152先を選定し、支援を行っております。

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に基づき条件変更等を実施したお取引先のうち、債務者区分が要注意先及び破綻懸念先となっている先については、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27年3月末現在の金融円滑化対応先は1,615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、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は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27年度上期、企業支援部が担当する企業25社、融資部が担当する企業23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3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、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リ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22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24年7月から執行役員として招聘し、27年3月末現在、2社について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。常駐している1社については、抜本的な経営改善計画の効果が表れており、事業再生へ向け改善が進んでおります。

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

事業承継に関しましては、平成24年度の下期から専任の担当者2名を配置し、特化した対応を行ってきましたが、さらに体制を進化させ、地区担当の事業コーディネーターとペアで行動することでお客様への対応と営業店行員のOJTを一層強化しております。事業承継においては、どのようなライフステージの企業にも何らかの課題が存在しており、特に潜在的、将来的なものについては経営者が明確に認識していない場合も多くあります。事業承継課題が事業ニーズとして明確な企業だけでなく、このような潜在的な課題をアクティブリスニングにより把握し提案することで、経営者への事業承継に対する認識と理解を促し、取り組みへの動機付けを図っていくことは、銀行として大変重要な役割であると考えております。また、営業店と本業支援推進部だけでなく、営業推進部や融資部とも連携した「チームきらやか」による活動の中でも、潜在的な事業承継ニーズを見つけ出し、訪問を通じて課題を把握することで提案を行っ

てまいりました。今後もより多くの取引先に対して有効な提案を積極的に実施してまいりたいと考えております。また、事後のフォローアップを確実にすることと、営業店行員のOJTを目的として、顧客訪問時には営業店行員が必ず帯同することとし、継続性のある態勢を構築しております。このような連携により、案件を放置せず何らかの方向性や具体的なアクションの決定に至るまでフォローを行ってまいります。

以上の取組みの結果、26年度下期の実績といたしましては、営業店対応も含めた相談件数は33件となり、本部専担チームの訪問対応実績は7先となりました。

(2) 後継者育成プログラムの検討

後継者育成については、多くの取引先企業において重要な経営課題としてあげられておりますが、当行ではそれらのニーズに対応するために、各営業店で若手経営者会の組織化を積極的に進めてまいりました。現在、企業の若手経営者育成と交流のため、大型店舗を中心に14ヶ店が若手経営者会を組織し活発な活動を行っております。

各若手経営者会は、それぞれが独自に特色のある活動を展開しており、若手経営者や後継者候補の研修や情報交換の機会を提供することに加えて、相互交流も促進しております。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たいと考えております。

これまでの若手経営者会の取り組みについては、山形地区を中心とした3店舗、庄内地区の8店舗を対象に、隣接する若手経営者会による合同研修会を企画することで、他地区の経営者を講師として招き経験に基づく経営の要諦などを研修しております。

また、今後は、営業店の若手経営者会と銀行が連携し6ヶ月間の経営者育成講座の開催を予定するなど、後継者育成支援を強化してまいります。

(3) 外部機関との連携

事業承継対策につきましては、税制面、法務面での問題点や実現性の評価など具体的な手続きが必要となります。そのような場合は、原則的に取引先企業が顧問契約を結んでいる専門家と連携しながら進めてまいります。各企業の顧問税理士等は、それぞれの企業の経営に密着しており、実情をよく理解していることから、よりスピー

ディーな対応が期待できます。しかしながら、多くの経営者は、事業承継に関する詳細な知識を有していないこともあり、専門家への依頼についても先送りしている事例も少なくありません。その際、当行の担当者は経営者と専門家との溝を埋める「コーディネーター」の役割を果たしております。さらに、顧問税理士等が対応できないような難度の高い案件の場合は、当行が顧問契約または連携している専門家を紹介することで課題解決を支援いたします。また、専門家と当行が連携することで、事業承継だけでなくお客様の経営改善等全般の支援が可能となることから、営業推進部、融資部と協働した「チームきらやか」により、当行の営業エリア内の税理士を訪問する活動も強化しております。

【経営改善支援等取組率実績】

	25/3		25/9		26/3		26/9		27/3	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績
創業・新事業	10	17	15	11	15	28	15	14	15	23
経営相談	620	1,515	550	1,497	640	1,257	550	1,175	640	1,143
事業再生	20	43	25	41	25	47	25	56	25	59
事業承継	10	91	15	29	15	31	20	24	20	33
担保・保証	130	248	110	119	140	95	120	73	150	82
合計	790	1,914	715	1,697	835	1,458	730	1,342	850	1,340
取引先総数	8,372	8,450	8,402	8,233	8,432	8,207	8,462	8,252	8,502	8,338
比率	9.43%	22.65%	8.50%	20.61%	9.90%	17.76%	8.62%	16.26%	9.99%	16.07%

*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27年3月期の実績は、計画の640件に対しまして、1,143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、850件の計画に対しまして、1,340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27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2.5円の配当とし、27年3月期の期末配当は一株あたり2.5円を予定しております。

平成27年3月期のじもとホールディングス配当（普通株式）については、当初計画どおり、年間配当同5.0円を予定しております。

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27年3月期末において88億円となっております。今後も每期収益を積み上げ、平成36年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、その後も更に収益を積み上げ、平成49年3月期末には100億円を返済す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	
24年3月末(実績)	15		60	
25年3月末	計画 17	実績 10	計画 56	実績 50
26年3月末	計画 14	実績 22	計画 59	実績 69
27年3月末	計画 13	実績 23	計画 61	実績 88

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。

また、平成 26 年 6 月に本部監査におけるリスクの重要度・発生頻度・影響度を踏まえたリスクアセスメントに基づく監査態勢の構築を図り、リスクベース監査を実施しております。今後は内部監査機能の更なる高度化を目指してまいります。

（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。これまで、企業のライフサイクルに応じた本業支援への取り組みや、被災地支援について意見を頂いております。また、反社会的勢力への対応やネットバンキングのセキュリティ対策などについての意見も頂いております、半期毎に見直している施策に反映することで対応を強化しております。

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 27 年 3 月末現在、10 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 2 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、当行では、平成 27 年 6 月から社外取締役 1 名を新たに選任し、客観的な意見を経営に反映させる体制を強化いたしました。これにより、今まで以上に客観的かつ中立的な視点に立った業務執行に対する監査及び監督を強化してまいります。

なお、じもとホールディングスでは、27 年 6 月の定時株主総会で新たに社外取締役 1 名を追加で選任し、社外取締役 2 名、社外監査役 3 名の体制としました。これにより、社外取締役・社外監査役からは、中期経営計画及び経営強化計画の進捗管理を含むグループ経営全体に対して、公平かつ中立的な立場から取締役会の意思決定の妥当性、相当性を確保するための提言や意見表明をいただいてまい

ります。また、取締役会の議論を活発化するため、会議議案の見直しその他、社外取締役・社外監査役への重要議案の事前説明の充実などに取組んでまいります。

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）リスク管理の状況

①信用リスクの管理

ア. 信用リスク管理

平成25年3月31日をもって「中小企業金融円滑化法」は終了いたしました。当行はその精神の維持を意識しつつ、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「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）」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（以下、支援協議会という）の関与による再生を、1社につきましては整理回収機構関与による再生を24年度下期にそれぞれ実行いたしました。25年度におきましては2社について支援協議会関与による再生を行い、26年度にも支援協議会関与により1社の再生を行いました。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、当該地域の雇用維持にも貢献できているものと考えます。なお、KTPにつきましては所期の目的を概ね達成したため、平成27年3月1日付で銀行と合併をいたしました。KTPの事業期間において醸成した人材や事業再生支援のノウハウを、今後は銀行本体において十分に活かし、貸出先の経営改善や再生支援に積極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以下のとおり対応いたしております。具体的には、対象先について原則半期毎に見直しを行い、区分に応じた経営改善計画の策定支援や進捗状況の管理を通じて、「本業支援」の精神に則った本支店一体となったコンサルティング機能の強化・提供を行っております。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

部および担当営業店が一体となって管理し、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、経営陣の関与のもと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」以外の貸出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対象先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・支援を行っております。

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。また、大口与信先や業種別の貸出比率等につきましても、与信集中リスク回避の観点から月次で状況を把握し、リスク管理委員会宛報告を行い管理いたしております。

イ. 開示不良債権の現状と推移

平成 27 年 3 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われ、オフバランスの実施、および K T P での再生処理等により、前年同期比 29 億円減少し、250 億 36 百万円となりました。開示不良債権比率も同 0.41 ポイント低下し、2.50%となっております。

【開示不良債権の推移：単体】

(単位：百万円、%)

	26 年 3 月末	26 年 9 月末	27 年 3 月末		
				26 年 3 月末比	26 年 9 月末比
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	4,583	4,406	2,688	△1,894	△1,718
危険債権	19,825	18,857	19,253	△571	395
要管理債権	3,616	3,108	3,094	△521	△13
合計 (A)	28,024	26,372	25,036	△2,987	△1,336
正常債権	933,769	957,186	972,471	38,702	15,285
総与信額 (B)	961,793	983,559	997,508	35,714	13,948
総与信額に占める割合 (A/B)	2.91	2.68	2.50	△0.41	△0.18

②市場リスク管理

市場リスク管理につきましては、市場リスク管理担当部署であるリスク統括部が「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従ってリスク管理を行っております。

具体的な有価証券取引につきましては、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、その遵守状況をチェックするとともに、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。また、自己資本の健全性維持を目的として有価証券全体の損失(前期末比評価損益の増減＋当期売却損益)を制限すべく損失基準額を設定し日次で管理しております。

市場リスク量の計測においては 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、アウトライヤー比率や BPV、修正デュレーション等を把握するとともに、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等を把握しております。このような市場リスク管理状況につきましては、毎月リスク管理委員会等を通じて経営陣へ報告しております。

また、予兆管理につきましてはリスクを極力回避または縮小するために「有価証券予兆管理マニュアル」を制定し、その中で金融市場におけるモニタリング指標の選定と金融指標チェック・ポイントを設定し、その推移と今後予想される影響を週次・月次で把握することにより予兆管理に努めております。

③流動性リスク管理

流動性リスク管理の基本的な考え方を「流動性リスク管理方針」に定め、「流動性リスク管理規程」等の関連規程に従ってリスク管理を行っております。

資金繰りおよび流動性リスクについては、資金繰り運営部門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。

週次では、資金繰りに加え、預金及び貸付金残高の状況を「ALM小委員会」でモニタリングしております。

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「リスク管理小委員会」を設置し、現状分析や改善対応策等の検討、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

当行は、今後も上記の各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を心がけ、業務の健全性および適切性を確保するよう努めてまいります。

以 上

Ⅲ. 株式会社仙台銀行

1. 平成 27 年 3 月期決算の概要

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 27 年 3 月期におけるわが国経済は、個人消費が底堅い動きとなっており、企業部門に改善がみられるなど、景気は緩やかな回復が続く動きとなりました。先行きは、海外景気の下振れなど国内景気を下押しするリスクがあるものの、雇用・所得環境の改善が続き、原油価格下落の影響や各種政策の効果もあって、景気の緩やかな回復基調が続くこと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、個人消費が回復しつつあることに加え、生産は緩やかに持ち直しつつあり、雇用情勢は復興需要などを背景に改善するなど、緩やかな回復の動きが続きました。

1－1－2 震災復興への取り組み体制

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、改正金融機能強化法に基づく 300 億円の国の資本参加（平成 23 年 9 月）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 27 年 3 月期の当行の自己資本比率は 10.23% 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、株式会社きらやか銀行（以下「きらやか銀行」という。）と経営統合し、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（平成 24 年 10 月）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、子銀行（きらやか銀行、当行）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する方針としております。

1-2 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 266 億円増加の 2,688 億円となりました。

消費者ローンは、住宅ローンや個人ローン貸出の増加により、前年比 128 億円増加の 1,739 億円となりました。

地方公共団体向け貸出は、前年比 56 億円減少の 956 億円となりました。

以上により、貸出金残高（末残）は、前年比 437 億円増加の 6,188 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、前年比 62 億円増加の 6,334 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 63 億円増加の 2,008 億円となりました。

公金預金は、前年比 482 億円増加の 2,431 億円となりました。

以上により、預金残高（末残）は、前年比 607 億円増加の 1 兆 802 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債券を中心に運用額を増加したことなどから、前年比 444 億円増加の 4,290 億円となりました。

その他有価証券の評価損益は、市場の回復に伴い前年比 29 億円改善し、89 億円の評価益となりました。

《資産・負債の推移》

（単位：百万円）

	26 年 3 月末 実績	26 年 9 月末 実績	27 年 3 月末 実績	26 年 3 月末比	26 年 9 月末比
資産	1,078,020	1,166,494	1,139,658	61,638	△26,836
うち貸出金	575,087	590,873	618,869	43,782	27,996
中小企業向け貸出	242,239	254,951	268,853	26,613	13,901
消費者ローン	161,144	167,351	173,976	12,831	6,625
地方公共団体貸出	101,270	96,007	95,600	△5,669	△406
うち有価証券	384,664	406,039	429,080	44,416	23,041
負債	1,034,599	1,119,848	1,090,892	56,293	△28,956
うち預金・譲渡性預金	1,019,438	1,109,128	1,080,201	60,763	△28,927
うち社債・借入金	4,868	46	30	△4,838	△16
純資産	43,421	46,645	48,765	5,344	2,120

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、資金利益が増加したことや、物件費の削減に努めたことなどから、前年同期比 7 億 58 百万円増加の 29 億 89 百万円となりました。

（２）貸倒償却引当費用

与信関連費用は、個別貸倒引当金の繰入などにより、前年同期比 7 億 8 百万円増加の 2 億 52 百万円となりました。

（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 1 億 56 百万円増加の 32 億 28 百万円、当期純利益は、前年同期比 8 億 43 百万円増加の 33 億 76 百万円となりました。

《損益状況の推移》

（単位：百万円）

	27 年 3 月期 実績	27 年 3 月期 計画対比	26 年 3 月期比	27 年 3 月期 計画（※）	26 年 3 月期 実績
業務粗利益	13,792	1,692	772	12,100	13,020
〔コア業務粗利益〕	13,312	-	155		13,157
資金利益	11,802	-	150	-	11,652
役務取引等利益	1,506	-	5	-	1,500
その他業務利益	484	-	616	-	△132
（うち国債等関係損益）	480		617		△137
経費	10,322	△478	△603	10,800	10,926
人件費	4,833	-	10	-	4,823
物件費	4,794	-	△639	-	5,433
一般貸倒引当金繰入額	△524	△274	△524	△250	-
業務純益	3,994	-	1,376	-	2,093
〔コア業務純益〕	2,989	1,689	758	1,300	2,230
臨時損益	△766	-	△1,743	-	977
不良債権処理額	828	-	713	-	115
（貸倒償却引当費用）	304	△356	188	660	115
貸倒引当金戻入益	-	-	△557	-	557
（貸倒引当金戻入益等を含めた与信関連費用）	252	-	708	-	△456
株式関係損益	226	-	151	-	74
経常利益	3,228	2,798	156	430	3,071
特別損益	△38	△36	465	△2	△504
税引前当期純利益	3,189	-	622	-	2,566
当期純利益	3,376	2,966	843	410	2,532

※ 平成 27 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）

平成 27 年 3 月期の単体自己資本比率は、当期純利益 33 億円の計上により自己資本額が増加した一方で、貸出金残高の増加に伴いリスクアセットが増加したことなどから、平成 26 年 3 月末比 0.65 ポイント低下の 10.23%となりました。

なお、平成 26 年 3 月末より、国内基準行に改正後の自己資本比率規制（バーゼルⅢ）が適用されたことにより、自己資本比率の算出方法が変更となっております。

《自己資本比率の推移：単体》

（単位：％）

	26 年 3 月末実績	26 年 9 月末実績	27 年 3 月末実績	26 年 3 月末比	26 年 3 月末比
自己資本比率	10.88	10.55	10.23	△0.65	△0.32

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 被災地域の復興状況

宮城県の「宮城県震災復興計画」は、計画期間（10年間）を「復旧期」、「再生期」、「発展期」に区分し、平成26年度からは「再生期」（4年間）に移行しております。

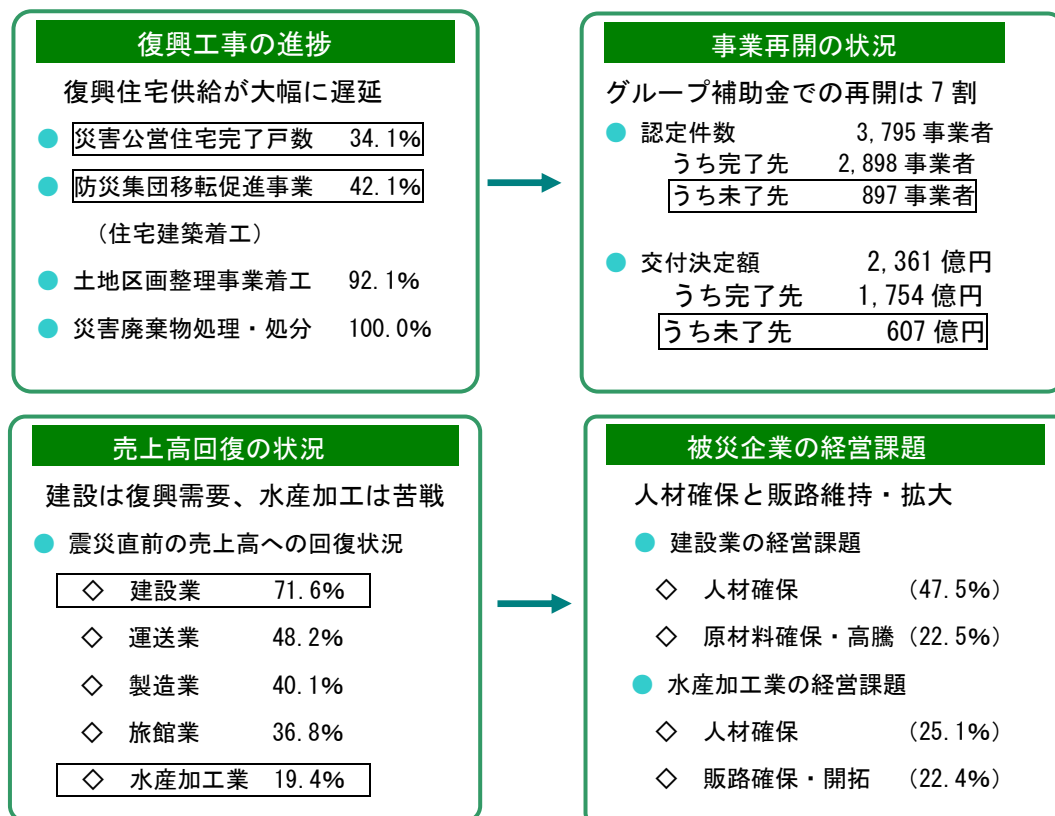
宮城県の津波被災地では、災害廃棄物の処理・処分が完了しましたが、防災集団移転促進事業や土地区画整理事業、災害公営住宅の供給は、人材不足や資材高騰、入札不調等で大幅に遅延しており、被災地間格差も目立つ状況にあります。

宮城県及び被災市町は、復興工事の円滑な発注・着工に取り組んでいますが、例えば、災害公営住宅完成は最も遅い市町で平成29年度まで遅れる見通しです。これにより関連する復興資金需要の発生は、今後3年程度は見込まれる状況です。

一方、事業再開した被災企業では「人材確保」や「販路確保・開拓」などの新たな課題に直面しており、資金供給のほか、多面的な企業支援が必要となっています。

また、震災特需終了後は、急速に地域経済が落ち込む懸念もあることから、宮城県は、雇用確保に向けて、様々な産業集積を積極的に進める方針としております。

《宮城県の復興状況：平成27年3月現在》 出典：宮城県復興・企画部、経済産業省



2-1-2 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

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。

2-1-2-1 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

① 地元企業応援部へ営業担当職員を再配置

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、地元企業応援部（企画室、サポート室、推進室、本業支援室）を設置し、56名体制（27年5月末現在）で活動しております。

同部は、震災直後の平成23年6月に41名で発足しましたが、その後、店舗や本部の組織再編等を通じて、営業担当職員を同部に再配置のうえ増員しております。

平成25年10月には、じもとホールディングの中長期戦略である「本業支援」を強化するため、「本業支援室」を新設しております。

② 津波被災地など宮城県内に支援拠点を整備

地元企業応援部は、仙台北店のほか、古川分室、石巻分室（津波被災地）、大河原分室（津波被災地も担当）、佐沼分室（津波被災地も担当）を設置し、宮城県内5拠点体制で復興支援を行っております。

各分室には、事業再生担当者（サポート室、大河原分室除く）と復興融資担当者（推進室）が常駐しており、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。

また、平成27年4月に、沿岸部に近い仙台市東部・仙台港地区での復興支援活動をさらに強化するため苦竹分室（仙台市宮城野区）を新設し、県内6拠点体制に拡充しました。

苦竹分室が入居する苦竹支店は、東日本大震災（地震）で全壊し、平成25年に新築しております。新築にあたっては、当店が仙台市東部地区での復興支援活動の拠点となるよう建物設備等を拡充・整備していたものです。

《地元企業応援部の支援拠点体制（平成 27 年 5 月末時点）》

（単位：人）

拠点名 （所在地）	仙台北店 （仙台市）	苦竹分室 （仙台市）	佐沼分室 （登米市）	石巻分室 （石巻市）	古川分室 （大崎市）	大河原分室 （大河原町）	合 計
担当地区	仙台市周辺	仙台市東部	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	1	—	—	—	—	—	1
企画室	6	—	—	—	—	—	6
サポート室	10	—	3	1	1	—	15
推進室	11	7	4	2	2	3	29
本業支援室	5	—	—	—	—	—	5
合 計	33	7	7	3	3	3	56

1. 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》



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、7名体制（兼務者1名含む・平成27年5月末現在）のもと、復興支援計画の立案、被災企業への専門コンサルティング支援、地元企業応援部の全体統括などに取り組んでおります。

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、水産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、被災事業者等に対して専門性の高い経営支援を展開しております。

特に当室には、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取得者を配置しており、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支援を強化ー

当室は、15名体制（平成27年5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んでおります。

当室は、本店のほか、県内3分室（佐沼、古川、石巻）に職員が常駐し、被災企業等へ訪問面談を実施しております。また、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も連携し、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。

また、経済産業省認可団体である企業再建・承継コンサルタント協同組合（CRC）と業務提携を行い、定期的なミーティングや相談会議、現地訪問を通じて、経営改善・事業再生支援を強化しております。

⑤ 推進室の活動 ー被災地に融資専門スタッフを配置し円滑に資金供給ー

当室は、29名体制（平成27年5月末現在）のもと、融資専門スタッフと営業店が被災した中小規模事業者等へ訪問し、復興に向けた企業ニーズを的確に把握しながら、経営課題の解決策の提供などに取り組んでおります。

当室は、本店のほか、県内5分室（苦竹、佐沼、古川、石巻、大河原）に職員が常駐し、特に津波被災地については、地元企業応援部と推進部が一緒になって被災企業へ定期的に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。

（２）グループ戦略の「本業支援」への取り組み強化

① 本業支援室の活動　ーグループ戦略の「本業支援」を強化ー

地元企業応援部本業支援室は、5名体制（平成27年5月末現在）のもと、じもとホールディングス並びにきらやか銀行と連携し、グループ戦略の「本業支援」の定着とレベルアップに向けた仕組みづくり、人材育成などに取り組んでいます。

具体的には、アクティブリスニングを通じて取引先の経営ニーズをグループ全体で収集するとともに、その情報を共有・活用することで県境を越えたビジネスマッチング等を展開し、取引先の新たなビジネスチャンス拡大、経営課題の解決、宮城県と山形県を結ぶ新たな商流形成等を支援しております。

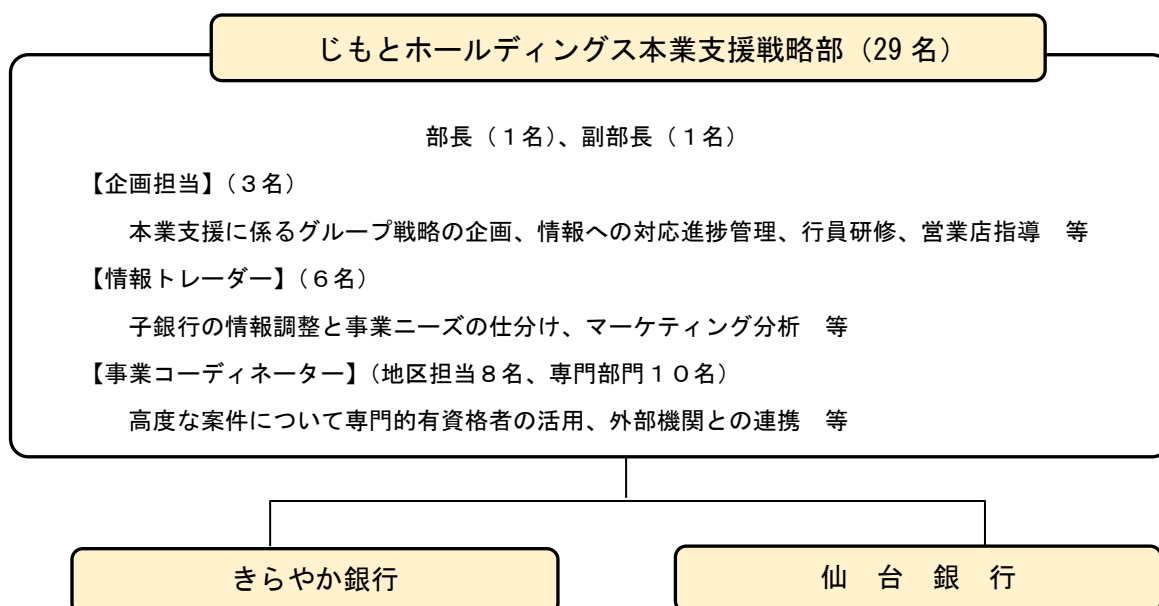
また、本業支援を行内に定着させるため、人材育成研修のほか、営業店の業績評価に情報収集活動の成果を反映させております。

② じもとホールディングスに「本業支援戦略部」を新設

今般、じもとホールディングスは、グループの長期的戦略である本業支援を更に強化するため、平成26年10月、「本業支援戦略部」を設置し、平成27年5月現在、29名体制で業務を運営しております。

この「本業支援戦略部」には、各子銀行の本業支援機能を集約し、部長（1名）、副部長（1名）のほか、「企画担当」（3名）、「情報トレーダー」（6名）、「事業コーディネーター」（地区担当8名、専門部門10名）を配置のうえ、本業支援に係るグループ戦略企画、情報調整や事業ニーズの仕分け、専門家活用や外部機関連携などを行う態勢としております。

《じもとホールディングスによる本業支援体制》



③ 被災企業への「本業支援」を通じた多面的な本業支援

これまで宮城・山形の県境を跨いだ事業ニーズ（ビジネスマッチング等）に対応するためには、各子銀行が自行営業店の情報を集約したうえで相手行になぎ、その上で相手行から情報提供を求めて、マッチング先を選定する手順となっていました。新体制では、本業支援戦略部がグループ全体の視点に立ち統括管理を行うことで、お客様の様々な事業ニーズに対し、これまで以上に高度かつスピーディーに対応することが可能となりました。

また、専門的有資格者などの事業コーディネーターを配置したことにより、お客様からの専門的な経営課題にも対応できる態勢となりました。

前述のとおり、事業再開した被災企業では「人材確保」や「販路確保・開拓」など多面的な企業支援が必要となっています。当行とじもとホールディングスは、「本業支援」を通じて、グループ全体で被災地のニーズをスピーディーに把握・対応することで、更なる復興支援に取り組んでまいります。

（３）きらやか銀行との「フレンドリー店」の設置

じもとホールディングスの「復興戦略」として、当行ときらやか銀行は、仙台市内で営業エリアが近接・重複する両行店舗（平成 27 年 5 月末現在、当行 9 カ店、きらやか銀行 6 カ店）を「フレンドリー店」として位置づけ、営業店同士の復興支援連携を強化しております。

この「フレンドリー店」では、両行の店舗が定期的に会議を開催し、幅広い階層の行員による情報交換を行うことで、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。

（４）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、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って、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 27 年 5 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 34 件・457 億円、入札による仙台市への融資 4 件・74 億円に対応しております。

《地方公共団体の復興事業等への支援状況》

単位：件、億円

	23 年 4 月 ～24 年 3 月		24 年 4 月 ～25 年 3 月		25 年 4 月 ～26 年 3 月		26 年 4 月 ～27 年 3 月		27 年 4 月 ～27 年 5 月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
宮城県縁故	7	108	4	90	5	71	6	86	0	0	22	355
仙台市縁故	2	17	2	37	4	26	4	22	0	0	12	102
仙台市入札	3	71	1	3	0	0	0	0	0	0	4	74

（５）住宅ローンプラザの増設等

当行は、中里支店（宮城県石巻市）の「石巻住宅ローンプラザ」（平成 23 年 7 月開設、5 名体制）において、被災者の住宅ローン相談に対応しております。開設以来、平成 27 年 5 月末までに 397 件 61 億円のローン案件を受付けました。このローン案件以外にも、津波被災地では住宅支援機構の災害復興住宅融資への顧客ニーズが強く、本融資の取り扱いを行っております。

また、将監支店（仙台市泉区）の「泉住宅ローンプラザ」（平成 25 年 1 月開設、5 名体制）においても、内陸部の被災者等の住宅ローン相談に対応しております。開設以来、平成 27 年 5 月末まで 2,246 件 717 億円のローン案件を受付けました。

住宅ローンプラザは、住宅ローン利用者のニーズを踏まえ、住宅再取得資金等の相談、二重ローン、防災集団移転促進事業等に迅速に取り組んでまいります。

《住宅ローンプラザの受付状況》

単位：件、億円

	23 年 4 月 ～24 年 3 月		24 年 4 月 ～25 年 3 月		25 年 4 月 ～26 年 3 月		26 年 4 月 ～27 年 3 月		27 年 4 月 ～27 年 5 月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
石巻住宅	141	9	82	15	80	17	81	16	13	3	397	61
泉住宅	—	—	105	29	1,095	343	935	308	111	37	2,246	717

（６）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、本部内に私的整理ガイドライン対応分科会（平成 24 年 8 月設置、7 名体制）を設置しております。

同分科会は、平成 24 年 9 月までに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。

（７）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、被災者の生活復興資金（住宅リフォーム、マイカー再取得等）に対応する「震災復興支援ローン」について、震災後から平成 27 年 5 月末までに 2,098 件 3,871 百万円の受付を行っております。

当行は、平成 26 年 7 月に従来からの当行ホームページでの個人ローン受付機能を拡充し、新たに個人ローン専用ホームページを開設することで、利用者の利便性を向上いたしました。これにより、直近の平成 26 年 4 月から平成 27 年 3 月における本ローンの受付実績は 1,342 件 2,397 百万円と大幅に増加しております。

《震災復興支援ローンの受付状況》

単位：件、百万円

	23 年 3 月 ～24 年 3 月		24 年 4 月 ～25 年 3 月		25 年 4 月 ～26 年 3 月		26 年 4 月 ～26 年 3 月		27 年 4 月 ～27 年 5 月		累 計	
	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額
復興ローン	198	425	135	283	255	450	1,342	2,397	168	316	2,098	3,871

(8) 相続ご相談センターの設置

当行は、「相続ご相談センター」を事務部内に 2 名体制で設置（平成 23 年 6 月）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まいりました。

平成 27 年 5 月末における当センターの電話相談受付件数（累計）は 222 件、処理件数は 224 件（営業店受付分含む）となっております。

《相続相談の受付状況》

単位：件

	23 年 4 月 ～24 年 3 月		24 年 4 月 ～25 年 3 月		25 年 4 月 ～26 年 3 月		26 年 4 月 ～27 年 3 月		27 年 4 月 ～27 年 5 月		累 計	
	受付	処理	受付	処理	受付	処理	受付	処理	受付	処理	受付	処理
相続相談	73	76	62	33	34	55	37	52	16	8	222	224

(9) 店舗移転・統合等による営業担当職員の再配置等

当行は、震災後から平成 27 年 5 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ております。

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。

津波被災地の南三陸町（志津川地区）には新店舗 1 カ店を建設（平成 26 年 1 月）し、震災後、町外の当行支店内で営業を継続していた志津川支店と歌津支店を新店舗に移転・同居させ、南三陸町での窓口営業を再開しております。

これにより、当行は、津波被災地での営業体制の復旧を順次進め、復興支援にさらに取り組んでおります。なお、南三陸町歌津地区につきましては、同地区の復興をさらに支援するため、平成 27 年度内を目途に再出店する方針です。

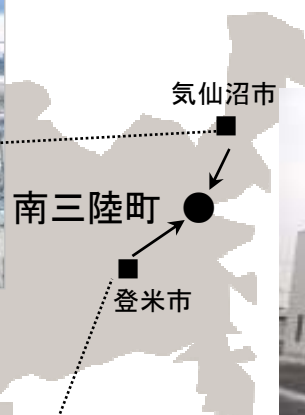
《震災復興支援に向けた店舗移転・統合の実施状況》

実施年度	年月	移転した店舗名	移転先の店舗名
平成 23 年度	平成 24 年 1 月	高 清 水 出 張 所	築 館 支 店
	平成 24 年 2 月	八 幡 町 支 店	上 杉 支 店
	平成 24 年 2 月	三 本 木 支 店	古 川 支 店
	平成 24 年 3 月	鳴 子 支 店	岩 出 山 支 店
	平成 24 年 3 月	米 川 支 店	中 田 町 支 店
平成 24 年度	平成 24 年 5 月	東 京 支 店	本 店 営 業 部
平成 25 年度	平成 25 年 9 月	国 分 町 支 店	本 店 営 業 部

《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に一時移転)



南三陸町志津川地区にて営業再開
(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に一時移転)

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（平成26年1月）。震災後、町外の当行支店内で営業を継続していた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を検討してきたが、復興をさらに支援するため、平成27年度内を目途に再出店する方針。

2-1-2-2 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を行っております。

(2) 業績進捗会議での進捗管理

業績進捗会議（平成 25 年 10 月設置、月 2 回開催、社外取締役を除く取締役、監査役、部長等が出席）は、業務推進全般（貸出金、預金、預かり資産、本業支援）の取組み状況を確認し、改善策の指示を行うなど進捗管理を行っております。

(3) 経営会議での進捗管理

経営会議（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四半期毎に報告を受け、計画と乖離が生じた際は、問題点の洗い出しと改善策の検討を行うなど進捗管理を行っております。

(4) 取締役会での進捗管理

取締役会（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四半期毎に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、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。

《社外役員からの意見と対応》

役職名	主な意見と回答
社外取締役	<意見> ・ 地方創生は大きなビジネスチャンスであり、そのためには産・学・官の情報収集を行い、実効性を上げて欲しい。 ・ 本業支援の進化に向けて、数値目標への反映が重要である。 <対応> ・ 平成 27 年 4 月 1 日に「地方創生推進グループ」を本部に新設し、営業店長が市町村から情報収集を実施。 ・ ビジネスマッチング、協調融資、企業支援等について数値目標を設定して対応。
社外監査役	<意見> ・ 新しい経営強化計画を策定するにあたっては、地域経済の発展及び地域のビジネス機会につながる計画でなければならない。 <対応> ・ じもとグループの強みである本業支援及び地方創生に取り組むことに軸足を置いて計画を策定。

(5) 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、当行及びきらやか銀行の経営強化計画の取組み実績を半期毎に報告を受けており、グループ全体の観点から計画進捗を管理する体制としております。

(6) 業績評価への反映

当行は、平成 26 年度下期の営業店業績評価において、「本業支援実績（アクティブリスニング・事業ニーズ把握）」、「経営改善・事業再生支援」が顕著であった営業店（14 カ店）に対して表彰を行っております。これにより金融機関として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向上につなげております。

平成 27 年度上期の営業店業績評価においては、じもとホールディングスの方針を踏まえ、「本業支援実績」について従来の「アクティブリスニング・事業ニーズ把握」のほか、「紹介、成約」を追加設定し、本業支援の進化・発展に向けて取り組んでまいります。

また、人事考課制度においては、「コンサルティング機能の発揮への取り組み」を人事評価に反映(平成 23 年度下期より実施)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。

2-1-3 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。

上記2商品の取組み実績の合計は、震災後から平成27年5月まで1,280件、12,838百万円となっております。

《サポートみやぎ等の融資実績》

単位：件、百万円

	23年4月 ～24年3月		24年4月 ～25年3月		25年4月 ～26年3月		26年4月 ～27年3月		27年4月 ～27年5月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
ローン実績	140	1,335	290	2,747	438	3,834	381	4,522	31	400	1,280	12,838

(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27年5月末までに4件・5億30百万円（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取り組んでおります。平成27年3月に、融資担保規程等を改定するとともにABL取扱手数料を制定し、ABLの一層の活用を図るため行内体制の整備を行いました。また、当行職員2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）を取得するなど、外部機関との連携を通じてABLに関する情報収集を積極的に行っております。

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 》

実施年度	年 月	業 種	担保	資金使途	融資金額	震災 関連
平成 23 年度	24 年 3 月	肉 牛 飼 育 業	子 牛	津波被災した肉牛飼育施設 再建に係る資金	3 億円	○
平成 24 年度	24 年 9 月	電気器具製造 販売業	家 電 製 品	事業運転資金	20 百万円	
平成 25 年度	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	
平成 26 年度	27 年 3 月	衣 料 品 販 売 業	衣料品	商品仕入資金	10 百万円	

(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んでおります。

平成 23 年 4 月から平成 27 年 5 月末までに、合計 22 件 (22 億円) の私募債の引受けを行いました。このうち 2 先は、当行の災害復興資金融資「みやぎ応援ファンド」を活用し、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。

《 私募債引受け実績 》

単位：件、百万円

	23 年 4 月 ～24 年 3 月		24 年 4 月 ～25 年 3 月		25 年 4 月 ～26 年 3 月		26 年 4 月 ～27 年 3 月		27 年 4 月 ～27 年 5 月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
私募債引受け	2	200	2	250	16	1,500	1	50	1	200	22	2,200

《 私募債引受けの主な事例 》

実施年度	年 月	業 種	引受金額	内 容	震災 関連
平成 24 年度	平成 24 年 7 月	電気機械 整備工事業	50 百万円	・ 設備が震災で一部損壊したが 早期復旧。 ・ 被害が甚大な沿岸部の上下水 道復旧工事等に取り組む資金を 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	・ 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を 調達。 ・ 「みやぎ応援ファンド」活用	○

《私募債引受けの主な事例 続き》

実施年度	年 月	業 種	引受金額	内 容	震災 関連
平成 25 年度	平成 25 年 4 月	食品製造業	50 百万円	・設備が震災で一部損壊したが早期復旧。 ・震災後の業績回復等へ向け運転資金を調達。	○
	平成 25 年 11 月	飲食業	1 億円	・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を調達。	
	平成 25 年 11 月	教育 サービス業	1 億円	・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。 ・新店舗建設資金等を調達。	
	平成 26 年 3 月	電子精密機器製造業	1 億円	・仙台市に本社を置き、電磁石用電源装置などの製造、販売を行う企業。 ・新規大口受注に伴う運転資金を調達。	
平成 26 年度	平成 26 年 5 月	理化学機器 販売移設業	50 百万円	・大学等の研究機関へ理化学機器の販売や移設の請負を行う企業。 ・受注増加に伴う運転資金を調達。	

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、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、平成 23 年 3 月～6 月実施）、住宅ローン利用者の被災状況調査（全ての利用者 10,635 先、平成 23 年 5 月～7 月実施）を実施しました。

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 月末の全体構成比 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、営業店窓口や住宅ローンプラザのほか、事業融資と住宅ローン・消費者ローン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。（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、平成 24 年 4 月で終了しております。）

また当行は、「宮城県震災復興金融協議会」（宮城県内の金融機関、宮城県、東北財務局等で構成）に参加し、沿岸部被災地において出張出前相談会（平成 24 年 3 月～4 月）を延べ 5 日間にわたり開催しました。

(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。

① 事業融資

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（平成 24 年 6 月までに 248 先 152 億円）を行ったことなどから、一時停止先は既に解消されております。

② 住宅ローン及び消費者ローン

約定弁済の一時停止を累計 431 先 43 億円受け付けました。これらの取引先に対しては、条件変更手続き（平成 27 年 5 月までに 253 先 31 億円）を行い、平成 27 年 5 月末での約定弁済一時停止先は 10 先 98 百万円となりました。現在も一時停止となっている要因は、個人版私的整理ガイドラインへの申し出を行い、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 27 年 5 月末				27 年 5 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	253	3,136	10	98
消費者ローン等	57	128	0	0	0	0
合 計	870	25,103	501	18,415	10	98

（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ます。

震災後から平成 27 年 5 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 5,814 先・1,419 億円実行いたしました。

② 事業者向け融資の実績と資金ニーズ

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 27 年 5 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 4,019 先・1,278 億円実行いたしました。

《震災後 1 年目の資金ニーズ》

震災後 1 年目においては、飲食店やサービス業などの間接被害者の資金需要にはじまり、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。

《震災後 2 年目の資金ニーズ》

事業施設などに直接被害を受けた取引先から、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資金相談が増加し、中堅企業以上を中心に設備資金の実行額も増加しました。

《震災後 3 年目以降の資金ニーズ》

復興事業に係る建設業等の運転資金需要が増加していること、被災企業において手元流動性を確保する動きが見られたことなどから、事業資金（運転資金）の需要が増加しております。

一方、事業資金（設備資金）については、復興工事に係る重機やトラック等の設備導入、被災社屋の再建などの資金需要が一部に出ておりますが、前述のとおり津波被災地での土地造成事業（かさ上げ工事、区画整理事業）の遅延などから、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の実績とニーズ

当行は、震災後から平成 27 年 5 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 1,795 先・140 億円実行いたしました。

また、平成 27 年 5 月末までに住宅金融支援機構の災害復興住宅融資を 647 先・111 億円受け付けました。

平成 25 年度以降、住宅ローン実績は減少傾向にあります。これは内陸部被災者の住宅再建に係る資金需要が一巡したことなどが一因であります。

現在、沿岸部の津波被災地では、進捗状況に開きがあるものの、防災集団移転促進事業等が順次進められております。このため沿岸部被災者の住宅移転や住宅再建等に係る資金の相談や需要は、今後の徐々に増加するものと想定しております。

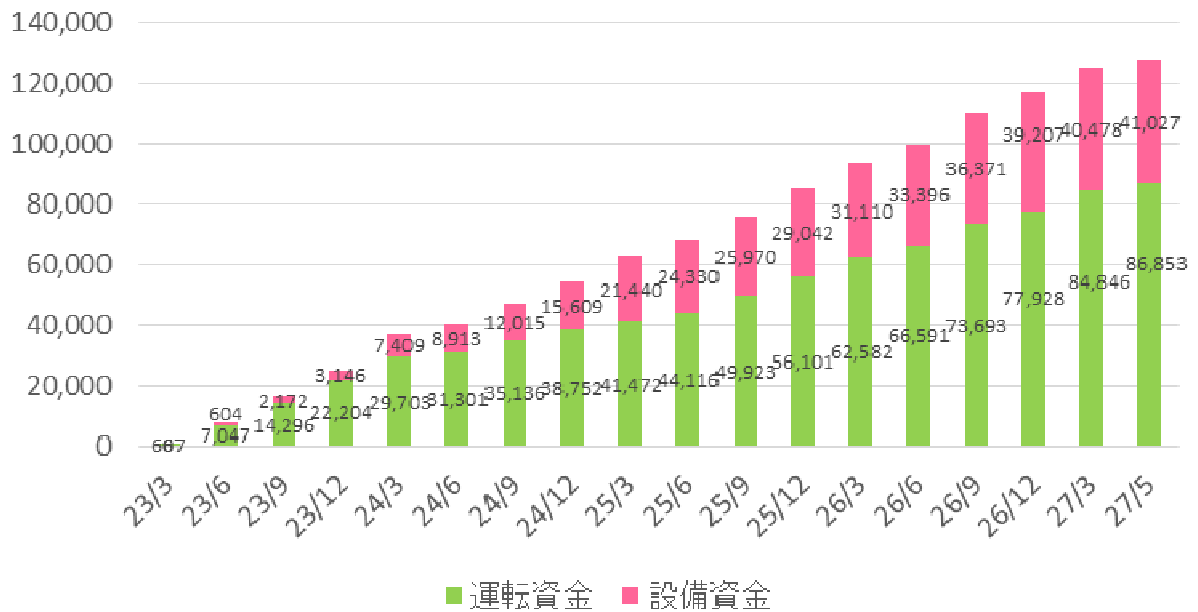
《被災者向けの新規融資の実行実績》

（単位：先、百万円）

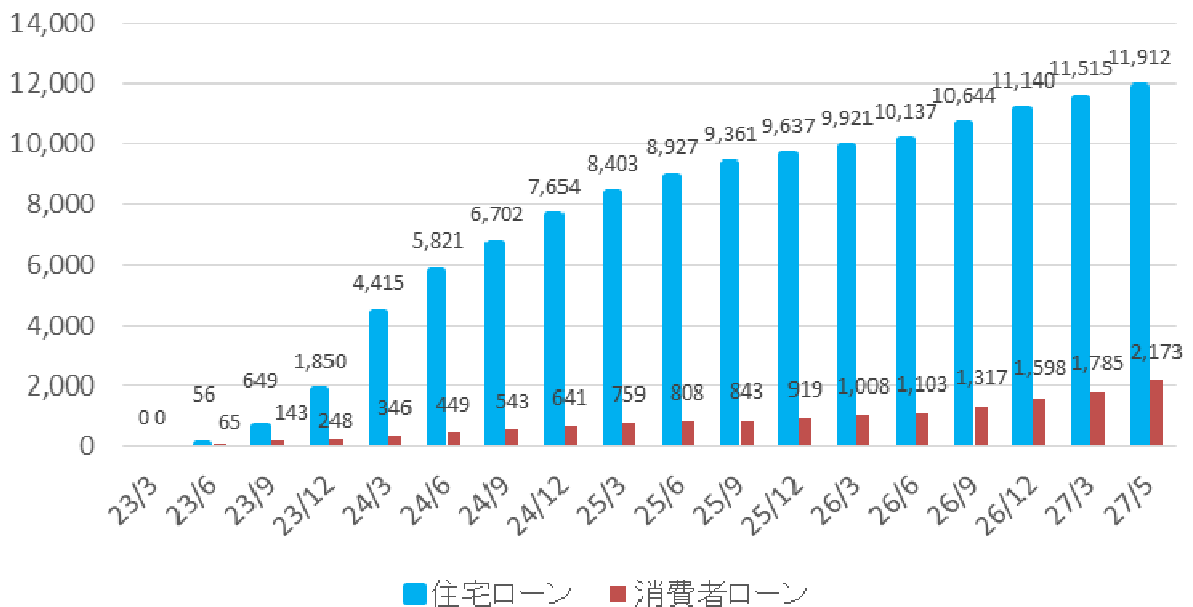
	震災後～ 24 年 3 月		24 年 4 月～ 25 年 3 月		25 年 4 月～ 26 年 3 月		26 年 4 月～ 27 年 3 月		27 年 4 月～ 27 年 5 月		累 計	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業融資	1,490	37,112	649	25,800	888	30,780	903	31,632	89	2,555	4,019	127,880
運転資金	1,257	29,703	401	11,769	668	21,110	706	22,263	73	2,007	3,105	86,853
設備資金	233	7,409	248	14,031	220	9,670	197	9,368	16	548	914	41,027
住宅ローン	207	4,415	179	3,988	62	1,518	70	1,594	15	397	533	11,912
消費者ローン	189	346	234	413	157	249	564	966	118	199	1,262	2,173
合 計	1,886	41,873	1,062	30,201	1,107	32,547	1,537	34,192	222	3,151	5,814	141,965

※ 上記のほか住宅金融支援機構の災害復興住宅融資を 647 先・11,161 百万円受付（平成 27 年 5 月末累計）

被災者向け事業融資累計(単位: 百万円)



被災者向け消費性融資累計(単位: 百万円)



【復興融資事例1】債権買取機構の債権買取先へ協調融資や本業支援で事業再生支援

宮城県内に本社を置く農業生産法人A社は、政府系金融機関をメインバンクとし、生産物加工などの事業を行っておりました。

しかし、東日本大震災の津波で原材料が流出し、工場の操業がストップするなど、甚大な被害を受けました。その後、工場の操業を再開しましたが、二重ローンによる債務過多などにより、自力での経営改善が困難な状況にありました。このため同社は、事業再生に向けて、東日本大震災事業者再生支援機構へ申請を行い、同機構による債権の買取りが行われました。

当行ときらやか銀行は、この債権買取の対象ではありませんでしたが、地元農業の復興のためには、地域金融機関として同社の事業継続と地域雇用の維持を支援することが必要であると判断し、5行による協調融資に参加し、運転資金を融資しました。

併せて今後は、同社とグループ企業の農業生産法人が展開する六次産業化の推進に向けて、じもとグループを挙げて、宮城・山形の顧客ネットワークを活用したビジネスマッチングや農業経営アドバイザーによる経営支援などの本業支援に取り組んでいく予定です。

じもとグループの両行が連携して本業支援に対応することにより、債権買取機構を活用した被災企業の円滑な事業再生に貢献してまいります。

【復興支援事例2】債権買取機構の活用と宿泊設備更新資金の融資で事業再生を支援

宮城県内に本社を置く当行取引先B社は、宿泊施設を運営しておりましたが、東日本大震災の影響で、震災前から課題であった宿泊客の減少に拍車がかかり、業況が悪化しておりました。また、老朽化設備の更新などの課題が山積しておりました。

メイン行の当行は、同社の自力での経営改善は困難と考え、同社代表者と協議を重ね、東日本大震災事業者再生支援機構を活用した事業再生計画策定に着手しました。

再生計画の検討にあたっては、集客力強化による収益力の改善が課題でした。当行は、同社施設が地区観光の中核的な役割を担っており地域活性化の観点でも必要不可欠であること、また老朽設備の更新により集客改善が見込めることなどから、同社の経営再建は可能であると判断しました。

この方針のもと、当行は、同社向け債権を機構に売却するとともに、設備更新の長期資金を融資しました。この支援により、同社の集客力は既に改善の兆しが出てきており、事業継続と地域観光資源の維持・活性化に貢献することができました。

当行は、今後引き続き同社の経営改善状況をモニタリングするとともに、同社の経営改善に向けた本業支援を積極的に行ってまいります。

【復興支援事例３】地域の震災復興コミュニティ拠点形成を支援

仙台市内で展示会館運営や駐車場・共同施設運営などを行っているＣ組合は、震災復興と組合機能強化、そして街の活性化による地域貢献を目的に、コミュニティ機能を有する複合施設建設の構想をたて、仙台市復興公営住宅と商業テナント、公共サービスなどを兼ね備えた複合施設の建設を計画しておりました。

相談を受けた当行は、建設計画や今後の事業見通し等を検討のうえ、複合施設の建設資金の一部を融資いたしました。

当該施設の竣工は平成 28 年を予定しており、完成によって被災者の生活再建が大きく前進する見通しです。あわせて、住宅居住者やテナント入居企業のみならず、施設を利用する組合員企業、周辺市民などを含めて、あらゆる活動を繋ぎあわせる新たなシンボルとして、地域経済の活性化を担うことが期待されています。



新たな複合施設の建設により震災復興と街の活性化に貢献

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（被災店舗の新築オープン、再出店）

当行は、前述の津波被災地・南三陸町のほか、浸水被害や地震被害を受けた店舗についても順次新築オープン、再出店を進め、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おります。

《被災店舗の新築・再出店の状況》

	新築建替え店舗・時期	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 月オープン。
5	志津川支店 歌津支店 （南三陸町） 【平成 26 年 1 月】	・震災（津波）で被害を受け町外の支店内で営業継続。南三陸町志津川地区に新店舗を建設し、志津川支店と歌津支店を同店内に移転・同居のうえ平成 26 年 1 月オープン。



苦竹支店



志津川支店・歌津支店

③ 被災者との接点の拡充（巡回型移動店舗の営業）

当行は、巡回型移動店舗「どこでも窓口」（トラック車輻に簡易窓口とＡＴＭを搭載したもの、平成 24 年 5 月開始）を導入し、店舗が再開していない津波被災地で巡回営業を行い、お客さまの利便性を確保しております。

「どこでも窓口」は、当初、津波で当行営業店が全壊した石巻市（雄勝地区）と南三陸町（歌津地区、志津川地区）の計 3 ヲ所で営業を行っておりました。現在は、平成 26 年 1 月に南三陸町志津川地区に新店舗をオープンしたことから、石巻市（雄勝地区）と南三陸町（歌津地区）の計 2 ヲ所で、週 3 日営業を継続しております。

《巡回式移動店舗「どこでも窓口」の営業》

営業時間	・ 窓 口 10 時～14 時 ・ ＡＴＭ 10 時～15 時
主 な 取扱業務	・ 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	・ 火、木曜日 南三陸町歌津 ・ 水曜日 石巻市雄勝 （平成 26 年 11 月現在）



南三陸町歌津地区で営業中の「どこでも窓口」

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、じもとホールディングス本業支援戦略部と共有し、最適な支援内容を検討・提案しております。

具体的には、じもとホールディングス本業支援戦略部の情報トレーダーが、両子銀行の登録情報など、それぞれの取引先ニーズを宮城県と山形県の県境を越えて共有し、ビジネスマッチング等にタイムリーに活用する体制としております。

また、当行の本業支援室は、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」

「本業支援ニュース」を作成し、平成 25 年 4 月から平成 27 年 5 月までに累計 147 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、じもとホールディングス本業支援戦略部は、本業支援の実践に向けた実務研修会を開催するなど、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 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。

平成 27 年 3 月末までの両行間の協調融資・紹介融資の実績は、累計 54 件・151 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》

単位：件、百万円

		24 年 10 月～ 25 年 3 月		25 年 4 月～ 25 年 9 月		25 年 10 月～ 26 年 3 月		26 年 4 月～ 26 年 9 月		26 年 10 月～ 27 年 3 月		累 計	
		件数	金額	件数	金額	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	8	5,446	5	995	8	2,007	33	14,180
	紹介融資	2	80	6	517	6	134	4	143	3	74	21	948
	小計	5	2,135	15	4,194	14	5,580	9	1,138	11	2,081	54	15,128
決裁済み												4	1,390
見込み												2	100
合 計												6	1,490

② 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 27 年 3 月末までの紹介実績は、累計 66 件・1,805 百万円（うち実行済み 37 件 1,007 百万円）となっております。

《住宅ローン紹介実績》

単位：件、百万円

		24 年 10 月～ 25 年 3 月		25 年 4 月～ 25 年 9 月		25 年 10 月～ 26 年 3 月		26 年 4 月～ 26 年 9 月		26 年 10 月～ 27 年 3 月		累 計	
		件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
住宅ローン紹介		22	568	11	323	9	284	9	242	15	386	66	1,805

③ 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、じもとホールディングス本業支援戦略部並びにきらやか銀行と最適な支援内容を検討し、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います。

平成 25 年 4 月から平成 27 年 3 月末までのビジネスマッチング実績は、マッチング紹介件数が 400 件、成約件数が 85 件となっております。

《ビジネスマッチング実績》

単位：件

	25 年 4 月～ 25 年 9 月	25 年 10 月～ 26 年 3 月	26 年 4 月～ 26 年 9 月	26 年 10 月～ 27 年 3 月	累 計
紹介実績	29	84	142	145	400
成約件数	7	23	14	41	85

【ビジネスマッチング事例】山形県のスーパーに被災地の水産業者を紹介

山形県内で 5 店舗を経営するスーパーは、仕入ルートを拡大して鮮魚部門の品揃えを充実させたいという経営課題を抱えていました。

このため同社は、仕入先の紹介について仙山圏のネットワークを持つきらやか銀行に相談しました。相談を受けたきらやか銀行は、当行に水産業者の紹介を依頼しました。

当行は、同社の経営課題に対応できる先として、地元の津波被災地（石巻市、塩竈市）の取引先水産加工業者 3 社を選定し、きらやか銀行と調整のうえ同社に紹介しました。その結果、全ての業者との取引が成約となりました。

成約した業者の中には、当行が 6 次産業化に向けて事業計画策定や資金面の支援を行い法人経営に移行した銀鮭・ホタテ養殖業者（石巻市）も含まれております。当行の被災地の企業支援ときらやか銀行との情報連携により、宮城の被災地と山形をつなぐビジネスマッチングにつながりました。



被災地の水産加工品を山形のスーパーへマッチング

④ 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 26 年 10 月 26 日に、復興支援イベント「第 3 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、宮城県沿岸部などに本社がある両行取引先 6 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、2,000 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 26 年 10 月 26 日開催「第 3 回 みやぎ復興感謝祭 海の市 in 山形」

⑤ きらやか銀行との共同セミナーの開催

当行ときらやか銀行は、取引先への本業支援の一環として、共同によるセミナーを開催しております。両行は、今後もセミナーを通じて取引先の経営改善に向けた情報提供を継続的に行い、復興支援を共同で行ってまいります。

【セミナー開催事例1】人事労務担当者向け研修の開催

平成 27 年 2 月、両行取引先の経営者や人事部門担当者などを対象に、じもとグループ主催による「人事労務・就業規則セミナー」を開催し、会社を守るために必要な就業規則の作成方法や給与体系の見直し方法、メンタルヘルスなどについて情報提供を行いました。

【セミナー開催事例2】食品製造業・飲食業向け研修の開催

平成 27 年 2 月、両行取引先の食品製造業や飲食業等の経営者や製造部門責任者などを対象に、じもとグループ主催による「食品リスクセミナー」を開催し、食の防衛としての安全管理体制構築や食品事故発生時の対応など、今後の食品安全の確保に向けて必要な情報を提供いたしました。

⑥ 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、本業支援研修会や営業スキル向上研修会などの共同研修会を計 37 回開催(平成 23 年 12 月から平成 27 年 5 月末)しております。両行は、研修を通じて行員の一層のレベルアップを図り、復興支援を共同で行ってまいります。

【共同研修会事例1】融資渉外担当者の目利き力向上に係る研修

平成 26 年 12 月、不動産業への目利き力強化を目的に、当行ときらやか銀行の融資渉外担当者を対象に、6 名の外部講師による「本業支援研修～不動産目利き」を開催し、管内不動産事情や不動産情報の正確な把握の方法などについて学びました。

【共同研修会事例2】両行合同新入行員研修

平成 27 年 4 月、じもとグループの経営方針等や社会人としての心構えなどを理解することを目的に、両行新入行員を対象に「合同新入行員研修」を開催しました。両行頭取からの講話を通じ、じもとグループの経営理念、方針を学ぶとともに、グループディスカッションを実施し、銀行員としての目標や心構えなどについて意見交換を行いました。

⑦ きらやか銀行との相互トレーニー派遣

当行ときらやか銀行は、平成 26 年 1 月より、当行地元企業応援部ときらやか銀行仙台法人営業部の双方の職員を、相互に派遣するトレーニー研修を実施しております。

これにより派遣職員が相手行の営業ノウハウを学び取ることで、両行の連携を深めるとともに、復興支援を強化しております。

平成 26 年度は相互トレーニー研修を 2 回実施し、5 か月の期間中に相互に 1 名の行員を派遣いたしました。

⑧ 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、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 カ店ときらやか銀行 6 カ店、平成 25 年 4 月開始）を「フレンドリー店」と位置付けております。

該店舗では、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。

⑨ 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に向けて、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、当行初となる DDS による事業再生支援（平成 23 年 10 月）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 27 年 5 月末までに DDS を 4 件実施しております。

《DDSによる事業再生支援》

No	実施年度	年月	業 種	内 容
1	平成 23 年度	平成 23 年 10 月	食 品 加 工 業 A 社	・ 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 で支援。
2		平成 24 年 3 月	水 産 加 工 業 B 社	・ 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 で支援。

3	平成 25 年度	平成 25 年 5 月	ソフトウェア 販 売 業 C 社	・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 D D S で支援。
4		平成 26 年 3 月	水産加工業 B 社	・上記 No. 2 で D D S を実施した先。宮城県中小企業支援協議会と連携して、中長期的な観点から経営改善計画の見直しを行い、D D S を追加実施して支援。

⑥ 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、東北地区の銀行同士では初の「銀行代理業制度」を活用し、両行コールセンターの相互活用を開始しております。(平成 25 年 7 月)

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、当行に加え、きらやか銀行のお客さまのローン仮申込受付業務を行っております。また、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(K C S)」は、きらやか銀行に加え、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行っております。

このように両行コールセンター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様に対するサービス向上を目指すとともに、お客様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 月から平成 27 年 3 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 1,876 件 2,548 百万円、きらやか銀行が当行取引先にローン等を案内した件数が 868 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様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。

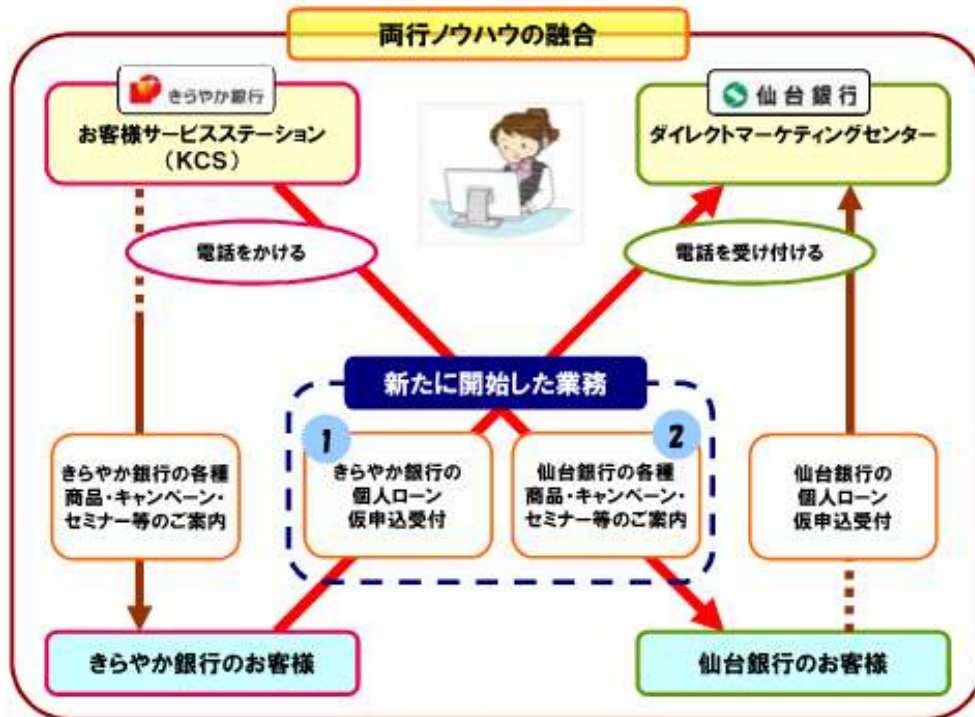
《コールセンター相互活用実績》

単位：件

	25 年 7 月～ 25 年 9 月	25 年 10 月～ 26 年 3 月	26 年 4 月～ 26 年 9 月	26 年 10 月～ 27 年 3 月	累 計
仙台銀行対応 >> きらやか顧客からローン受付	212	968	696	0	1,876
きらやか銀行対応 >> 当行顧客へカードローン等を案内	305	228	116	219	868

※きらやか銀行顧客からのローン受付業務については、平成 26 年 10 月より、きらやか銀行において自行での電話受付を試験的に実施しているため、当行での受付業務を一時停止しております。

《両行のコールセンターの業務提携内容》



(3) 融資商品のラインナップの充実と円滑な資金供給

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。

① 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」》

前述のとおり、震災直後（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）を融資してまいりました。

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 27 年 5 月末までに 1,280 件・128 億円となっております。

《再掲：サポートみやぎ等の融資実績》

単位：件、百万円

	23 年 4 月 ～24 年 3 月		24 年 4 月 ～25 年 3 月		25 年 4 月 ～26 年 3 月		26 年 4 月 ～27 年 3 月		27 年 4 月 ～27 年 5 月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
ローン実績	140	1,335	290	2,747	438	3,834	381	4,522	31	400	1,280	12,838

《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 27 年 5 月末までの本商品の融資実績は 437 件・326 億円となっております。

《みやぎ応援ファンドの融資実績》

単位：件、百万円

	23 年 4 月 ～24 年 3 月		24 年 4 月 ～25 年 3 月		25 年 4 月 ～26 年 3 月		26 年 4 月 ～27 年 3 月		27 年 4 月 ～27 年 5 月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
ローン実績	83	4,005	190	14,142	121	10,886	40	3,510	3	141	437	32,685

《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を取扱っております。

平成 27 年 5 月末までの本商品の融資実績は 90 件・123 百万円となっております。

《ビジネスローン・クイック 300 の融資実績》

単位：件、百万円

	23 年 4 月 ～24 年 3 月		24 年 4 月 ～25 年 3 月		25 年 4 月 ～26 年 3 月		26 年 4 月 ～27 年 3 月		27 年 4 月 ～27 年 5 月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
ローン実績	11	13	22	35	19	25	33	42	5	6	90	123

② 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》

当行は、被災者の生活復興資金（住宅リフォーム、マイカー再取得等）に対応する「震災復興支援ローン」を取り扱っており、申込受付件数は、取扱開始から平成 27 年 5 月末までに 2,098 件 3,871 百万円となっております。

《再掲：震災復興支援ローンの受付状況》

単位：件、百万円

	23 年 3 月 ～24 年 3 月		24 年 4 月 ～25 年 3 月		25 年 4 月 ～26 年 3 月		26 年 4 月 ～26 年 3 月		27 年 4 月 ～27 年 5 月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
復興ローン	198	425	135	283	255	450	1,342	2,397	168	316	2,098	3,871

《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、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「生活再建応援住宅ローン」（平成 24 年 3 月販売）を取扱っております。

平成 27 年 5 月末までの本商品の融資実績は 31 件・888 百万円となっております。

《住宅再取得支援・超長期住宅ローンの実績》

単位：件、百万円

	23 年 3 月 ～24 年 3 月		24 年 4 月 ～25 年 3 月		25 年 4 月 ～26 年 3 月		26 年 4 月 ～27 年 3 月		27 年 4 月 ～27 年 5 月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
住宅ローン	0	0	24	741	4	98	3	49	0	0	31	888

《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、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」（平成 24 年 1 月販売開始）を取扱っております。

平成 27 年 5 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。

《復興支援カードローンの実績》

単位：件、百万円

	23 年 3 月 ～24 年 3 月		24 年 4 月 ～25 年 3 月		25 年 4 月 ～26 年 3 月		26 年 4 月 ～27 年 3 月		27 年 4 月 ～27 年 5 月		累 計	
	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額
カードローン	0	0	18	14	3	2	0	0	0	0	21	16

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、住宅ローンに係る自動審査システムを導入（平成 24 年 1 月）しております。

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終了後の取組み＞

① 行内の取組み体制

当行は、前述のとおり、企業支援を担当する地元企業応援部サポート室の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しております。

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後も貸付条件の変更を行った取引先などへの訪問面談を強化しております。

② 出口戦略への取組み

「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の本業支援を検討・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、業務提携先である企業再建・承継コンサルタント協同組合（CRC、平成 25 年 9 月提携）と定期的なミーティングや相談会議、現地訪問を通じて、経営改善・事業再生支援を強化しており、平成 27 年 5 月までに同組合を活用して取引先 15 社の事業再生支援に取り組んでおります。

出口戦略の取組み状況は、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 27 年 5 月までの期間中に 78 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。

《中小企業設備資金審査委員会での審査実績》

単位：件

	23 年 4 月 ～24 年 3 月	24 年 4 月 ～25 年 3 月	25 年 4 月 ～26 年 3 月	26 年 4 月 ～27 年 3 月	27 年 4 月 ～27 年 5 月	累 計
審査件数	26	19	20	13	0	78

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、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」（平成 24 年 3 月 1 日から 4 月 30 日）に参加しました。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んでいます。

平成 25 年 7 月には、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 27 年 5 月まで開催された計 18 回の商談会において、取引先の食品加工業者など累計 32 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います。

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います。

当行は、融資支援と併せて、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に係る検討・提案・申請等のサポートを行っています。この取り組みにより、平成 27 年 5 月末までに、取引先 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）が当財団から出資を受けています。

＜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・建物の取得など様々な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います。

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機会を提供してまいります。

【ビジネスマッチング事例１】きらやか銀行合同による食の商談会の開催

平成 26 年 11 月、きらやか銀行と合同で、両行の食関連の取引先と東京に本社を置くスーパーマーケット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 15 社ときらやか銀行取引先 6 社の合計 21 社が参加し、個別商談が行われました。

参加した取引先からは、「有意義な商談会であった」、「直接バイヤーと話せる貴重な機会だった」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の合同商談会等を実施してまいります。

【ビジネスマッチング事例２】ＳＢＣ主催交流会の開催

平成 27 年 2 月、当行の取引先で構成する仙台銀行ビジネスクラブが主催する交流会に 360 名が参加しました。

企業ＰＲや試食品・食品展示に当行取引先 33 社が出展したほか、復興庁が主催する「新しい東北」復興ビジネスコンテストの入賞企業 6 社が出展し、ビジネスマッチング商談が行われました。



平成 27 年 2 月開催 ＳＢＣ講演会・交流会

《震災後のビジネスマッチング等の取組み（平成 26 年度）》

商談会等名	開催時期	概要
地方発！「食の魅力」 発見プロジェクト 2014	平成 26 年 7 月	・ 第二地方銀行会員 25 行が共催し、首都圏の食品バイヤーと販路拡大を希望する企業との商談会。 ・ 当行取引先 1 社が出展。
「食」の商談会 in みやぎ	平成 26 年 7 月	・ 当行ときらやか銀行主催によるスーパーマーケットのバイヤーとの個別商談会。 ・ 当行取引先 15 社、きらやか銀行取引先 6 社が出展。
ＳＢＣ講演会・交流会	平成 27 年 2 月	・ ＳＢＣ主催による当行取引先企業の交流会。 ・ 交流会の参加者 360 名、ビジネスマッチング企画の企業ＰＲ展示や試食品・食品展示に当行取引先 33 社と「新しい東北」復興ビジネスコンテスト入賞企業 6 社が出展。
伊達な商談会 in 仙台	平成 26 年度 (9 回開催)	・ 仙台商工会議所主催による大手企業バイヤーとの個別商談会。 ・ 当行取引先に案内し、計 13 社が参加。

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、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が企画した「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 26 年 4 月以降では、志津川・歌津、上杉・八幡町、白石、津谷、丸森、岩出山・鳴子、涌谷の各営業店が、自店の取引先企業計 13 社を紹介して販路拡大等を支援しております。

また、平成 26 年 10 月に、当行ときらやか銀行は、じもとホールディングス設立 2 周年記念キャンペーン「じもと・じまんキャンペーン」（平成 26 年 10 月～平成 27 年 1 月）を実施し、「じもとじまん定期預金」を預入されたお客さまの中から抽選で両行取引先の特産品をプレゼントいたしました。

平成 27 年 6 月に、当行ときらやか銀行は、共同で「東北の夏、じもとの夏」キャンペーンを実施し、特別金利定期預金「じもとの夏」や公共債・投資信託などを契約いただいたお客さまの中から抽選で両行取引先 4 社の特産品などをプレゼントしております。



じもと・じまんキャンペーン



「東北の夏・じもとの夏」キャンペーン

④ 宮城県よろず支援拠点との連携による経営改善支援

当行は、経済産業省の支援施策に基づく中小企業相談窓口「宮城県よろず支援拠点」と連携し、専門家のノウハウ活用による取引先へのコンサルタント機能強化を目的とした「本業支援検討会」を実施しております。

平成 26 年 11 月から平成 27 年 3 月までに 13 回の検討会を開催し、取引先 48 先に係る支援策を検討いたしました。

⑤ 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。

震災後、平成 27 年 5 月までに、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 8 回開催し、14 社が参加しました。

⑥ 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、参加会員企業を対象に、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（平成 23 年 11 月）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 27 年 5 月末までに、30 先の取引先が宮城県中小企業再生支援協議会の支援を受けて事業再生計画を策定いたしました。また、平成 27 年 5 月末時点で、今後の相談を検討している先は 8 先となっております。

<< 宮城県中小企業再生支援協議会・事業再生計画策定数 >>

単位：件

	23 年 4 月 ～24 年 3 月	24 年 4 月 ～25 年 3 月	25 年 4 月 ～26 年 3 月	26 年 4 月 ～27 年 3 月	27 年 4 月 ～27 年 5 月	累 計
事業再生計画	0	7	11	12	0	30

② 政府系金融機関等との連携によるDDS等による事業再生支援

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も連携のうえ、劣後ローン（DDS・デットデットスワップ）を検討・実施しております。

《再掲：DDSによる事業再生支援》

No	実施年度	年月	業 種	内 容
1	平成 23 年度	平成 23 年 10 月	食 品 加 工 業 A 社	・ 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で支援。
2		平成 24 年 3 月	水 産 加 工 業 B 社	・ 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で支援。
3	平成 25 年度	平成 25 年 5 月	ソ フ ト ウ ェ ア 販 売 業 C 社	・ 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で支援。
4		平成 26 年 3 月	水 産 加 工 業 B 社	・ 上記 No. 2 で DDS を実施した先。宮城県中小企業支援協議会と連携して、中長期的な観点から経営改善計画の見直しを行い、DDSを追加実施して支援。

③ DIPファイナンスによる事業再生支援

当行は、宮城県信用保証協会やきらやか銀行等と連携し、震災復興に向けた事業再生支援融資に取り組んでおり、案件によってはプレパッケージ型事業再生の活用も視野にいて検討してまいります。

これまでに当行は、民事再生計画中の取引先（電気設備工事業）を支援するため、DIPファイナンスによる融資を実施（平成 22 年 1 月）しております。その後、民事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を支援しました。

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で設立されました。

当行は、復興機構の設立段階から参画・出資を行うとともに、宮城県産業復興相談センター（公益財団法人みやぎ産業振興機構が設置）に当行OB2 名を派遣（平成 26 年 11 月末現在）し、被災企業に対して、関係支援機関や施策の

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りの支援等を行っております。

行内では、地元企業応援部と営業店が、被災取引先への訪問活動を継続するとともに、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込むことも視野に入れて、活用見込み先の抽出と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 27 年 6 月末までに 25 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しております。

《復興機構への債権売却決定数》

単位：先

	23 年 4 月 ～24 年 3 月	24 年 4 月 ～25 年 3 月	25 年 4 月 ～26 年 3 月	26 年 4 月 ～27 年 3 月	27 年 4 月 ～27 年 6 月	累 計
売却決定数	0	10	10	5	0	25

⑤「東日本大震災事業者再生支援機構」の活用

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

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

地元企業応援部は、被災取引先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と支援に取り組んでおります。

平成 27 年 6 月末までに、支援機構において当行取引先 53 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、全ての先について当行で合意し、うち 50 先は既に売却済みとなっております。

このほかに、平成 27 年 6 月末時点において、支援機構の活用を検討中の案件は 8 先（全て支援機構と相談中、業種は食料品卸売製、電気機械製造業、宿泊業、印刷業等）となっております。

《支援機構への支援合意件数》

単位：先

	23 年 4 月 ～24 年 3 月	24 年 4 月 ～25 年 3 月	25 年 4 月 ～26 年 3 月	26 年 4 月 ～27 年 3 月	27 年 4 月 ～27 年 6 月	累 計
支援合意数	0	14	26	13	0	53

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（以下「運営委員会」という）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 名を出向させるとともに、取引先に対して本制度周知と利用促進を図るなど、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、本ガイドラインを活用し、震災の影響で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、運営委員会や弁護士等とも連携し、当行が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 27 年 6 月末までの申出書の受付件数は 65 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 39 件、手続き進行中の件数は 3 件、検討中の件数は 13 件となっております。

今後は防災集団移転促進事業の進展にともない、私的整理ガイドラインの相談が増加することが予想されるため、本制度利用を積極的に促してまいります。

《個人版私的整理ガイドラインの周知・利用促進の取り組み》

対応策	内 容
ホームページや店頭での周知	・ 当行ホームページに本ガイドラインのパンフレット掲載と運営委員会ホームページへのリンクを設定。
住宅ローン利用者アンケート等で制度周知と意向確認	・ 被災された住宅ローン利用者に個別面談を実施。 ・ 被災された住宅ローン利用者 400 先に対し、本ガイドラインのパンフレット及び制度利用のアンケートを郵送。 ・ アンケート回答で「制度を利用したい」「制度を詳しく知りたい」との回答先には、当行職員が訪問や電話等で詳細に説明し、利用を促進（平成 24 年 7 月）
「被災ローン減免制度無料相談会」への参画	・ 「被災ローン減免制度無料相談会」（仙台弁護士会、運営委員会、東北財務局主催、被災地区の 8 会場で開催）の開催案内を、当行取引先へ郵送（合計 1,223 先）、パンフレットの配布、当行ホームページへの掲載、営業店通知等により周知。 ・ 支店長等が相談会に参加して相談業務に対応。（平成 24 年 11 月から平成 25 年 4 月まで）

《私的整理ガイドライン申出書の受付数》

単位：件

	23 年 4 月 ～24 年 3 月	24 年 4 月 ～25 年 3 月	25 年 4 月 ～26 年 3 月	26 年 4 月 ～27 年 3 月	27 年 4 月 ～27 年 6 月	累 計
申出書受付	3	20	31	7	4	65

⑦ 防災集団移転促進事業への対応

宮城県内の被災地では、196 地区において防災集団移転促進の事業計画が進められており、平成 27 年 3 月末現在の造成工事着手率は 100.0%、住宅等建築工事可能率は 42.1%となっております。

本事業では、被災者所有の宅地等が国や地方公共団体に買上げられる際に、金融機関等の抵当権の事前抹消が条件となっております。このため当行では、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、被災者の一日も早い生活再建を支援しております。

平成 27 年 5 月末までに、当行で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 92 件、債権額は 1,327 百万円となっております。

今後は防災集団移転促進事業の進展にともない、被災者からの相談が増加することが予想されるため、引き続き積極的に対応してまいります。

《防災集団移転促進事業の抵当権抹消申し出》

単位：件、百万円

	23 年 4 月 ～24 年 3 月		24 年 4 月 ～25 年 3 月		25 年 4 月 ～26 年 3 月		26 年 4 月 ～27 年 3 月		27 年 4 月 ～27 年 5 月		累 計	
	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額
抹消申し出	—	—	8	247	48	705	33	346	3	23	92	1,327

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再開することを支援しております。

具体的には、地元企業応援部の専門スタッフ（不動産鑑定士、中小企業診断士）が、外部業者等と連携して企業用不動産（Corporate Real Estate, C R E）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 27 年 5 月末までに、C R E での情報提供件数は 1,472 件となり、うち情報がマッチして物件購入希望に至ったケースが 26 件（うち売買契約に至ったケース 11 件、辞退 15 件）となりました。

《C R E 情報提供件数》

単位：件

	23 年 4 月 ～24 年 3 月	24 年 4 月 ～25 年 3 月	25 年 4 月 ～26 年 3 月	26 年 4 月 ～27 年 3 月	27 年 4 月 ～27 年 5 月	累 計
	件数	件数	件数	件数	件数	件数
情報提供	118	415	447	461	31	1,472

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、みずほ証券(株)と事業承継やM&Aに関する業務提携(平成23年4月)を行ったほか、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(平成24年9月)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、事業再生手法の情報交換会を定期的を開催しております。

平成26年9月まで、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、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、農業経営アドバイザー資格（平成 27 年 4 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 27 年 4 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 27 年 5 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 156 件・48 億円の融資に取り組みました。

また、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 次産業向け震災対応融資実績＞

単位：件、百万円

	23 年 3 月 ～24 年 3 月		24 年 4 月 ～25 年 3 月		25 年 4 月 ～26 年 3 月		26 年 4 月 ～27 年 3 月		27 年 4 月 ～27 年 5 月		累 計	
	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額
1 次産業融資	34	1,249	23	765	30	558	60	2,242	9	62	156	4,876

＜第 1 次産業の事業再生支援事例＞

	実施年次	地 区	支援事例の概要
1	平成 23 年度	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	平成 24 年度	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
8	平成 25 年度	地震被災地（原発風評）	原発関連の風評被害を受けた米生産法人に、販売・仕入原価管理見直し等の経営改善計画策定と資金繰りを支援。
9	平成 26 年度	地震被災地	津波で工場やいけす等に被害を受けた銀鮭・ほたて養殖業者に、「加工場再建・6 次産業化」計画策定と事業資金を支援
10		地震被災地	震災により原材料流出や工場操業停止等の影響を受けた農業法人に、震災支援機構による債権買取と他行協調によるリファイナンスで再建を支援

<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27年5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34件・457億円、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。

《再掲：地方公共団体の復興事業等への支援状況》

単位：件、億円

	23年4月 ～24年3月		24年4月 ～25年3月		25年4月 ～26年3月		26年4月 ～27年3月		27年4月 ～27年5月		累 計	
	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額
宮城県縁故	7	108	4	90	5	71	6	86	0	0	22	355
仙台市縁故	2	17	2	37	4	26	4	22	0	0	12	102
仙台市入札	3	71	1	3	0	0	0	0	0	0	4	74

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、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 26 年度助成は、被災地の復興に取り組む団体・個人などから 38 件の申し込みがあり、平成 26 年 12 月に開催した運営委員会において助成先 8 先（助成総額 100 万円）を決定いたしました。

また、当行は、本基金による支援を中長期的に継続し、助成内容を拡充するため、平成 27 年 3 月に 50 百万円の追加拠出を行い、基金残高を 1 億円規模といたしました。

平成 27 年度助成は、平成 27 年 4 月から 9 月までの期間で申込受付を行っており、平成 27 年 12 月に開催する運営委員会において助成先を決定することとしております。

（６）人材育成

① じもとグループでの「本業支援」の取り組み

じもとグループは、前述のとおり、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体制整備や人材育成を積極的に実施し、お客様の悩みをグループ全体で解決する仕組みづくり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２６年１２月に日本政策金融公庫が実施した「農業経営アドバイザー試験」に職員１名（行内取得者累計１６名）、平成２５年２月に日本政策金融公庫が実施した「水産業経営アドバイザー試験」に職員１名（同１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るとともに、後輩職員のＯＪＴ指導を担当させております。

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27年5月までに98件・612百万円の融資を実施しております。

また、当行は、東日本大震災以降に社会福祉介護、飲食業、建築工事業等で新たに創業した219先（法人企業）の起業を資金面や組織運営面等で支援し、1,574名の新たな地域雇用創出に貢献しました。このうち沿岸部津波被災地では、農水産業者の法人化移行や6次産業化への支援を通じて425名の雇用を創出しました。

《創業・新事業融資制度実績》

単位：件、百万円

	23年3月 ～24年3月		24年4月 ～25年3月		25年4月 ～26年3月		26年4月 ～27年3月		27年4月 ～27年5月		累 計	
	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額
創業・新事業	13	80	20	107	31	180	25	172	9	72	98	612

《震災後の創業支援先及び雇用創出の実績：市町村別》

市町村名		創業支援 企業先数（件）	雇用実績 （人）
沿岸部 津波被災地	名取市	9	126
	山元町	2	80
	石巻市	14	67
	塩釜市	9	42
	多賀城市	5	39
	岩沼市	4	35
	亘理町	2	12
	気仙沼市	1	10
	女川町	1	7
	七ヶ浜町	2	7
	小計	49	425
仙台市		131	881
その他宮城県内陸部		39	268
合 計		219	1,574

《震災後の創業支援先及び雇用創出の実績：業種別》

業種	創業支援 企業先数（件）	雇用実績 （人）
社会保険・社会福祉・介護事業	20	304
飲食業	16	189
建築工事業	27	165
土木工事業	21	141
農業、林業	3	99
道路貨物業	10	76
電気・通信工事業	5	53
洗濯・理容・美容・浴場業	3	40
食料品業	5	37
不動産取引業	11	32
不動産賃貸業・管理業	14	26
その他	84	412
合 計	219	1,574

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27年5月までに、前述のとおり、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1,472件となりました。

また、宮城県内の苦竹、古川、大河原、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、前述のとおり、「地方発！『食の魅力』発見プロジェクト 2014」、「『食』の商談会 in みやぎ」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、フロンテス 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 26 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。

平成 25 年 8 月には、地元企業応援部推進室職員 1 名が（社）日本医療経営実践協会主催「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。また、平成 27 年 4 月には、同資格合格者を地元企業応援部企画室に医療・福祉分野専担者として配置し、お客さまからの相談にスピーディーに対応する態勢を強化いたしました。

当行の医療・福祉分野の業種別貸出残高は、平成 27 年 5 月末現在で 416 先・177 億円（平成 23 年 3 月比 35 先・46 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 27 年 3 月までに 52 件 3,293 百万円となっております。

（６）東北大学「地域イノベーションプロデューサー育成塾」を通じた支援

当行は、東北大学が主催する「地域イノベーションプロデューサー育成塾」に協力し、経営革新に意欲を持つ当行取引先の経営者を同塾に紹介しております。

また、平成 27 年 5 月から東北大学で開講する「地域イノベーションアドバイザー塾」に当行職員 2 名が参加しており、これらの取組みを通じて、地元企業による革新的なイノベーションと新たな雇用機会の創出を支援しております。

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。

平成 26 年度下期は 896 先を選定し、取引先の経営改善を支援してまいりました。

平成 27 年度上期は、きらやか銀行と企業支援対象先の選定基準を統一のうえ、881 先を企業支援対象先に選定し、取引先の復旧・復興を支援しております。

（２）地元企業応援部サポート室の体制

当行は、地元企業応援部サポート室を 15 名体制（平成 27 年 5 月末時点）とし、同室職員を仙台本店のほか、宮城県内の古川、石巻、佐沼の各分室に配置し、お取引先の経営改善、事業再生に向けた支援態勢を構築しております。

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 27 年 5 月末までに本部が 126 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 766 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 4,096 回、営業店の臨店を延べ 4,791 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。

《事業再生支援実績》

単位：件、回

	23 年 4 月 ～24 年 3 月	24 年 4 月 ～25 年 3 月	25 年 4 月 ～26 年 3 月	26 年 4 月 ～27 年 3 月	27 年 4 月 ～27 年 5 月	累 計
計画の承認	60	30	22	11	3	126
計画の試算	282	259	142	76	7	766
モニタリング	95	1,029	1,320	1,453	199	4,096
営業店臨店	259	1,329	1,780	1,254	169	4,791

（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、取引先の事業再生支援を強化するため、平成25年9月に企業再建・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27年5月までに同組合を活用して取引先15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、企業再建・承継コンサルタント協同組合（CRC）、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。

特にCRC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、復興支援を含めた経営強化計画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. 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 月期の当行決算は、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 27 年 3 月期において、当行単体の当期純利益は 33 億 76 百万円、じもとグループの連結経常利益は 67 億 51 百万円、連結当期純利益は 59 億 86 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 27 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 2.5 円を配当する予定としており、中間配当 2.5 円とあわせた年間配当は一株当たり 5.0 円となる予定です。

また、平成 28 年 3 月期の年間配当は一株あたり 5.0 円（中間配当が一株あたり 2.5 円、期末配当が一株あたり 2.5 円）とする予定です。

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 27 年 3 月期末の当行単体のその他利益剰余金は 67 億円であり、今後も毎期収益を積上げ、経営強化計画の終期である平成 48 年 3 月期末において、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。

《当期純利益とその他利益剰余金の実績・見通し》

(単位：億円)

	26/3 期		27/3 期	
	強化計画	実 績	強化計画	実績
当 期 純 利 益	1	25	4	33
そ の 他 利 益 剰 余 金	2	41	3	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

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、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（平成 25 年 10 月 1 日）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設置しました。
- 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 2 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。

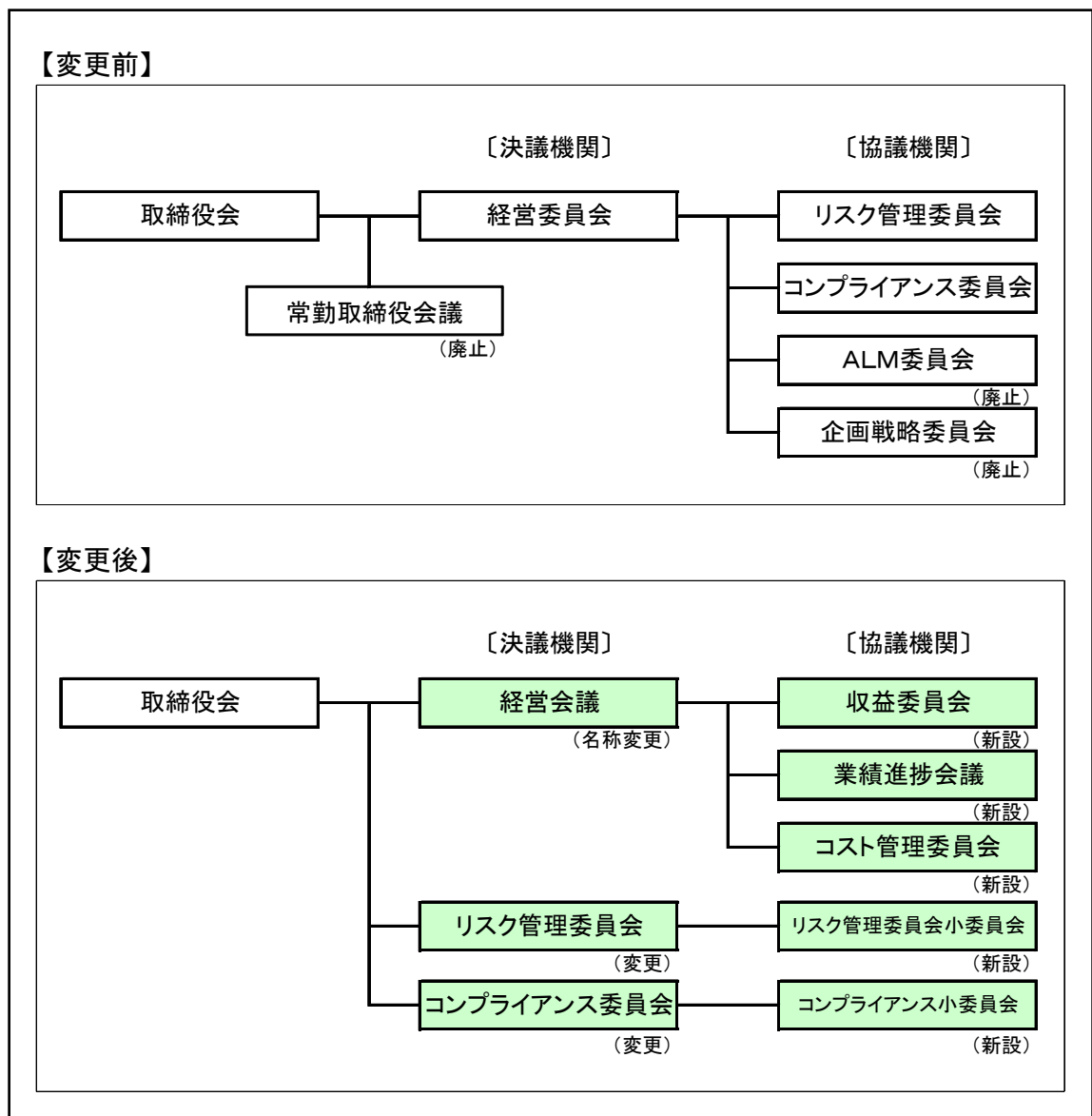
(4) 本部組織の変更

- 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。

(5) 会議議案の統一

- ① 当行ときらやか銀行は、上記のとおり本部会議体・組織の再編を実施するとともに、各会議体の議案の内容や審議時期、決裁権限等の統一に取り組んでおります。

《本部会議体変更（概要）平成 25 年 10 月 1 日付》



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) 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8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、原則として四半期毎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。

(3) 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、原則として四半期毎で報告を受け、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。

(4) 当行子会社の再編

当行は、平成26年3月、完全子会社である仙銀ビジネス株式会社（以下「仙銀ビジネス」という）を吸収合併いたしました。

仙銀ビジネスは、当行の銀行事務請負業務等を営んでおりましたが、業務範囲が縮小していることなどから、経営効率化をさらに進めるため、吸収合併による再編を行いました。この再編により、当行の連結子会社はゼロとなっております。

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ることであります。

(2) 内部監査体制

監査部は、監査部長、本部監査担当、営業店監査担当、総務担当で構成しておりますが、平成 26 年度からリスクアセスメントの観点を取り入れたリスクベースの内部監査を実施するため、新たに監査企画担当者を配置し、2 名増員の 11 名体制で対応しております。

また、監査部長は、上記のリスクベースの内部監査を実施するため、経営会議やリスク管理委員会など当行の各種会議に出席し、リスク状況をモニタリングする態勢としてあります。

(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あります。

監査役会は、平成 26 年 7 月から、監査法人および内部監査部門との定期的な意見交換会を四半期毎に実施しており、3 者の連携強化により三様監査の機能発揮と監査の実効性確保に努めてあります。あわせて、平成 26 年 9 月に、監査役の職務の効率性および実効性を高めるため、監査役の職務を補助すべき使用人（監査補助使用人、監査部副部長が兼務）を 1 名配置しました。

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あります。

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。

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、期毎に経営会議で決定しております。平成 26 年度からは、当行ときらやか銀行が、市場リスク管理の方法について「決裁権限」、「保有限度額」、「損失管理」の 3 項目を統一し、「有価証券運用方針」に定めて運用しております。

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るとともに、損失限度枠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。

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。

さらには、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27年3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330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月より稼働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、事態の収拾を図り、影響を最小限に止めるよう努めております。

＜人的リスク＞

当行では、「人的リスク管理規程」に基づき、主管部署である総務部人事統括課において、必要に応じて人的リスクに関するデータを収集・分析し、管理状況の評価やリスクの把握を行っております。

また、改善すべき人的リスクについて、規程・運用等牽制機能の見直しや新設等を行い、人的リスクの改善に取り組んでおります。

＜有形資産リスク＞

当行では、「有形資産リスク管理規程」に基づき、主管部署である総務部総務課において、将来生じうる有形資産リスクによる損失を認識し、必要に応じて事前ないし事後に適切な対応を行うこと等により、有形資産リスクの適切な管理体制を図っております。

また、本部各部及び営業店と連携し、有形資産リスクの情報収集、実態の把握を行い、有形資産リスクの極小化に努めるとともに、把握した有形資産リスクについて調査・分析し、管理・削減するための対応策を策定する体制としております。

以 上