



平成 25 年 2 月 1 日

各 位

会社名：株式会社じもとホールディングス
(コード番号：7161 東証第一部)
代表者名：取締役社長 栗野 学
問合せ先：取締役総合企画部長 芳賀 隆之
(TEL. 022-722-0011)

当社連結子会社の経営強化計画の履行状況報告書
(平成 24 年 9 月期) の公表について

当社連結子会社である株式会社きらやか銀行と株式会社仙台銀行は、「金融機能の強化のための特別措置に関する法律」に基づき、平成 24 年 9 月期の経営強化計画の履行状況を取りまとめたのでお知らせいたします。

今後も経営強化計画を着実に履行し、東日本大震災からの復興及び中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化に積極的に貢献してまいります。

以上

本件に関するお問い合わせ先

きらやか銀行経営企画部	内田	(023) 628-3989
仙台銀行企画部	尾形	(022) 225-8258

経営強化計画の履行状況報告書

平成 24 年 12 月



目次

1.	平成24年9月期中間決算の概要	1
(1)	経営環境	1
(2)	決算の概要（平成24年9月期中間決算：単体）	1
2.	経営の改善に係る目標の実績	4
(1)	コア業務純益	4
(2)	業務粗利益経費率	5
3.	経営改善の目標を達成するための方策の進捗状況	5
(1)	重点施策	5
(2)	法人戦略	11
(3)	個人戦略	15
(4)	経営の効率化	20
4.	従前の経営体制の見直しその他責任のある経営体制の確立に 関する事項	20
(1)	業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策	20
(2)	リスク管理体制強化のための方策	21
(3)	法令遵守の態勢の強化のための方策	24
(4)	経営に対する評価の客観性の確保のための方策	26
(5)	情報開示の充実のための方策	27
5.	中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の主として業務を行 っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況	27
(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の進捗 状況	27
(2)	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	32
6.	東日本大震災からの復興に資する方策	39
(1)	復興支援にかかるこれまでの対応	39
(2)	震災復興に向けた戦略方針	43
(3)	復興支援に向けた当行の具体的な方策の進捗状況	45
7.	剰余金の処分の方針について	47
(1)	配当に関する方針	47
(2)	役員に対する報酬及び賞与についての方針	47
8.	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	47
(1)	経営管理に係る体制	47
(2)	各種リスクの管理の状況	48

1. 平成 24 年 9 月期中間決算の概要

(1) 経営環境

平成 24 年度上期における我が国経済は、欧州債務問題に対する先行き不安感の再燃が広がる中で、世界経済減速に対する警戒感の高まりを背景に、安全資産とされる円への資金流入が円高・株安の同時進行を招き、回復傾向にあった日本経済に深刻な影響を与えました。こうした影響により国内の貿易収支は赤字に転落し、産業の空洞化に対する懸念も大きくなる等、厳しい環境が続いております。

山形県内経済におきましては、個人消費は持ち直しの動きが見られますが、生産活動全般においては概ね横ばいの状態が続いております。先行きについては、東日本大震災復興需要等を背景に持ち直していくことが期待されるものの、海外経済の動向や為替レートの動向等により景気が下押しされる懸念もあることから、これらの動向を注視していかなければならない状況にあります。

このような経済環境の中、当行は「第 3 次中期経営計画（平成 24 年 4 月～平成 27 年 3 月）」に基づき、“きらやか銀行らしさ”をより強く打ち出していくことにより、お客様、株主及び地域社会の満足度を向上させることで「もっともっと喜ばれる銀行」を目指して、経営強化計画に掲げた各種施策に取り組んでおります。

(2) 決算の概要（平成 24 年 9 月期中間決算：単体）

①資産・負債の状況

イ) 貸出金

貸出金は、震災復興に向けた信用保証協会の「東日本大震災復興緊急保証制度」の積極活用や中小規模事業者向け貸出の積極的な推進と、取引先拡大による安定した収益確保を目的に新規先開拓に取り組んだ結果、前年比 180 億 10 百万円増加の 9,206 億 1 百万円となりました。

ロ) 預金

預金等は、個人預金・法人預金・公金預金が増加したことにより、前年比 690 億 45 百万円増加し、1 兆 2,624 億 12 百万円となりました。

ハ) 有価証券

有価証券は、預金残高の増加に伴い、債券を中心に運用したことから、前年比 193 億 96 百万円増加し、3,157 億 19 百万円となりました。

【資産・負債の推移】（単体）

（単位；百万円）

	23 年 9 月 末 実績	24 年 3 月 末 実績	24 年 9 月 末		
			実績	23 年 9 月 末 比	24 年 3 月 末 比
資産	1, 276, 663	1, 269, 586	1, 343, 582	66, 919	73, 996
貸出金	902, 591	926, 593	920, 601	18, 010	△5, 992
有価証券	296, 322	282, 652	315, 719	19, 396	33, 067
負債	1, 226, 840	1, 217, 498	1, 291, 869	65, 029	74, 371
預金等	1, 193, 367	1, 174, 490	1, 262, 412	69, 045	87, 921
社債・借入金	14, 500	15, 440	12, 020	△2, 480	△3, 420
純資産	49, 823	52, 087	51, 712	1, 889	△375

②収益状況

イ）資金利益

資金利益は、預金増加に伴う余資運用資金増加による有価証券利息配当金の増加、市場金利低下に伴う預金利回りの低下により預金利息が減少いたしました。しかしながら、貸出金利回りが、市場金利低下に加えて、他行との競争激化により前年比 0.13%低下したことに伴い、貸出金利息が減少したこと等により、前年比 81 百万円減少し、95 億 77 百万円となりました。

ロ）役務取引等利益

役務取引等利益は、個人のお客様に対する「最適提案」の実践により預り資産の推進に取り組みましたが、預り資産を巡る環境が超低金利の継続、欧州の信用不安、為替の不透明感などにより益々厳しさが増していることを要因に、前年比 40 百万円減少し、5 億 64 百万円となりました。

ハ）経費

経費では、月 2 回行われる予算委員会およびコスト管理委員会におきまして、物件費の細目毎の予実管理を徹底したことにより、前年比 2 億 66 百万円減少し 76 億 30 百万円となりました。

以上の結果、業務純益は、前年同期比 2 億 27 百万円増加し、27 億 13 百万円となりました。また、コア業務純益は、前年同期比 1 億 39 百万円増加の 25 億 14 百万円となりました。

二) 臨時損益

臨時損益のうち、平成 24 年 9 月期の不良債権処理額は 6 億 53 百万となり、前年比 2 億 54 百万円増加したこと等から、臨時損益は、前年比 4 億 64 百万円減少し 19 億 69 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 2 億 37 百万円減少し、7 億 43 百万円となり、中間純利益は、前年同期比 2 億 92 百万円減少し、7 億 65 百万円となりました。

【損益状況の推移】(単体)

(単位 ; 百万円)

	23 年 9 月期 実績	24 年 9 月期			
		実績	計画	計画比	前年比
業務粗利益	10,236	10,288	10,087	201	51
【コア業務粗利益】	10,271	10,144	10,387	△243	△126
資金利益	9,659	9,577	9,613	△36	△81
役務取引等利益	605	564	774	△210	△40
その他業務利益	△28	145	△300	445	173
(うち国債等関係損益)	△35	143	△300	443	178
経費	7,896	7,630	7,515	115	△266
うち人件費	3,777	3,775	3,842	△67	△1
うち物件費	3,754	3,481	3,309	172	△272
一般貸倒引当金	△145	△54	0	△54	90
業務純益	2,485	2,713	2,572	141	227
【コア業務純益】	2,375	2,514	2,872	△358	139
臨時損益	△1,504	△1,969	△1,765	△204	△464
うち不良債権処理額	398	653	805	△152	254
うち株式関係損益	△474	△181	△200	19	292
経常利益	980	743	807	△64	△237
特別損益	89	△13	△22	9	△102
税引前中間純利益	1,069	730	785	△55	△339
法人税等	17	59	59	0	42
法人税等調整額	△5	△95	30	△125	△90
中間純利益	1,057	765	696	69	△292

③自己資本比率の状況

自己資本比率（単体）は、中間純利益 7 億 65 百万円を計上し、自己資本の積み上げを図ったものの、リスクアセットが増加したこと等から、前年比 0.33 ポイント低下して 8.97%となりました。

なお、Tier1 比率も前年比 0.20 ポイント低下して 7.30%となりました。

2. 経営の改善に係る目標の実績

(1) コア業務純益

平成 24 年 9 月期の資金利益につきましては、預金増加に伴う余資運用資金増加による有価証券利息配当金の増加、市場金利低下に伴う預金利回りの低下により預金利息が減少いたしました。しかしながら、貸出金利回りが、市場金利低下に加えて、他行との競争激化により前年比 0.13%低下したことに伴い、貸出金利息が減少したこと等により、計画を 36 百万円下回る、95 億 77 百万円となりました。

役務取引等利益につきましては、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みましたが、預り資産を巡る環境は超低金利の継続、欧州の信用不安、為替の不透明感などにより益々厳しさが増しており、投資信託・個人年金保険の販売が共に販売計画を下回ったこと等から、計画を 2 億 10 百万円下回る、5 億 64 百万円となりました。

一方、経費につきましては、電力供給不足への対応や、不要な照明の消灯等については、行内での節電キャンペーンによる削減に取り組みました。また、月 2 回行われる予算委員会およびコスト管理委員会におきまして、物件費の細目毎の予実管理を徹底したことにより、前年比 2 億 66 百万円減少し 76 億 30 百万円となりました。

以上により、コア業務純益は、前年同期比 1 億 39 万円増加したものの、計画を 3 億 58 百万円下回る 25 億 14 百万円となりました。

平成 24 年 9 月期の実績を踏まえ、今後も中小規模事業者向け信用供与の増強はもとより、経費の一層の削減に努め、計画の着実な履行に努めてまいります。

【コア業務純益の計画・実績】

(単位；百万円)

	24/3 期	24/9 期				25/3 期	26/3 期	27/3 期
	実績	計画	実績	計画比	始期比	計画	計画	計画
コア業務純益	5,463	2,872	2,514	△358	△435	5,773	6,051	6,186

※24/3 期が計画の始期となります。

※24/9 期始期比の数値は、始期が通期ベースであるため、24/9 期実績を 2 倍して比較した数値を記載しております。

※コア業務純益＝業務純益＋一般貸倒引当金－国債等債券関係損益

(2) 業務粗利益経費率

業務粗利益につきましては、国債等関係損益が計画を 4 億 43 百万円上回ったことにより、計画を 2 億 1 百万円上回る 102 億 88 百万円となりました。

一方、機械化関連費用を除く経費は、コスト管理の徹底を図りましたが、計画を 43 百万円上回る 63 億 36 百万円となりました。

その結果、業務粗利益経費率は、計画を 0.80 ポイント下回る 61.58%となりました。

【業務粗利益経費率の計画・実績】

(単位：百万円、%)

	24/3 期 実績	24/9 期				25/3 期 計画	26/3 期 計画	27/3 期 計画
		計画	実績	計画比	始期比			
経費 (機械化関連費用除く)	12,639	6,293	6,336	43	33	12,735	12,894	13,033
業務粗利益	20,258	10,087	10,288	201	318	20,443	20,828	21,102
業務粗利益経費率	62.39	62.38	61.58	△0.80	△0.81	64.26	61.91	61.76

※24/3 期が計画の始期となります。

※24/9 期始期比の経費、業務粗利益の数値は、始期が通期ベースであるため、24/9 期実績を 2 倍して比較した数値を記載しております。

※業務粗利益経費率＝(経費－機械化関連費用)／業務粗利益

※機械化関連費用は、減価償却費、機械賃借料等を計上

3. 経営改善の目標を達成するための方策の進捗状況

(1) 重点施策

①「本業支援」「最適提案」の徹底・進化

イ) 仙台銀行との経営統合による新たな本業支援の展開

仙台地域におきましては、仙台銀行と連携し、商流データの相互交換を行うとともに両行お客様同士のビジネスマッチング等の「本業支援」を実践しております。これまで、被災地における土木建築業者、不動産、電気工事作業員等の紹介などを行いました。

また、仙台銀行から定期的に仙台圏の業種別のマーケット情報の提供（ウィークリーレポート）を受けており、仙台圏進出を目指す当行お取引先への情報支援の一助となっております。

ロ) 本部機能と営業店サポート強化

「本業支援」の更なる取り組みの強化を図るべく、平成 24 年 8 月 1 日付けで営業統括部の組織改編を行いました。改編にあたりましては、これまで本

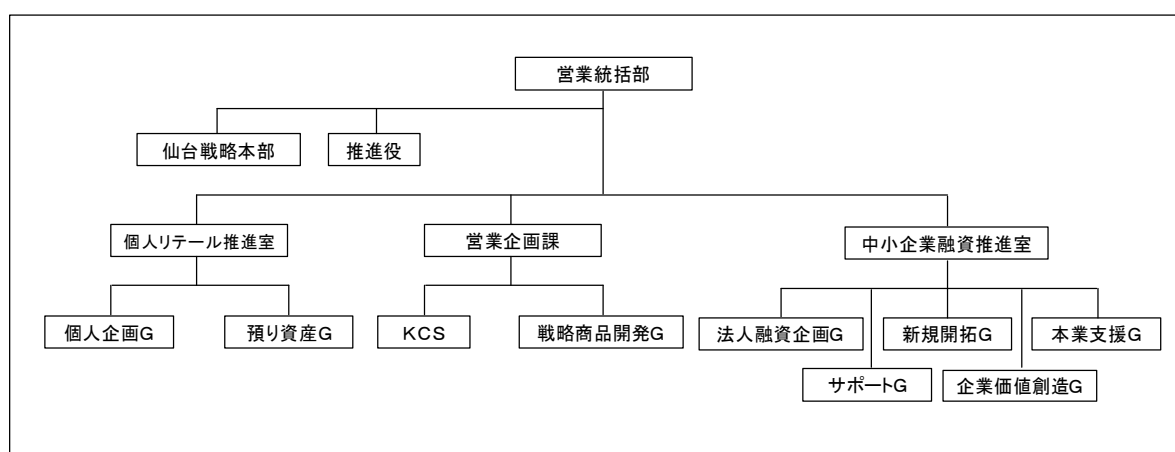
業支援応援隊へ外部アドバイザーとして参画していた公認会計士を執行役員として招聘し、組織体制の強化を行い、これまでの「中小企業融資推進室」を「法人融資推進室」「本業支援推進室」に区分し、「中小企業向けの貸出推進」と「本業支援推進」の機能に特化した組織へ再編いたしました。

「法人融資推進室」には、これまでの「法人融資企画グループ」「新規開拓グループ」を配備し、中小企業向けの貸出推進に特化した役割を担います。法人融資企画グループ3名、新規開拓グループ10名体制といたしました。

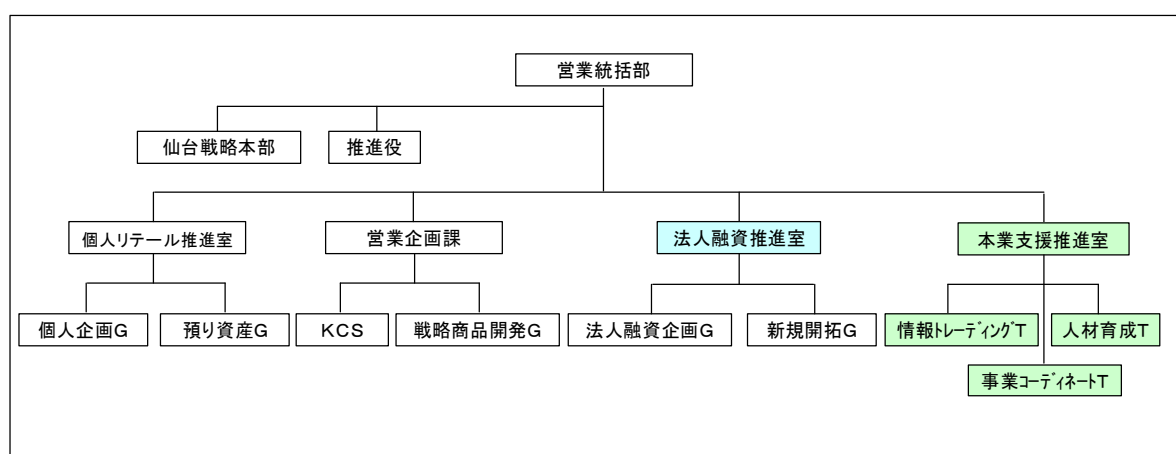
「本業支援推進室」には、これまでの「本業支援グループ」「企業価値創造グループ」を再編し、「情報トレーディングチーム」「事業コーディネートチーム」「人材育成チーム」を配備し、本業支援推進に特化した役割を担い、情報仕分けの適正化とスピードアップによる営業店支援の充実を図りました。

《営業推進体制》

【改定前】



【改定後】



ハ) 行員のスキルアップ

行員のスキルアップを図るため、本業支援推進室の人材育成チームによる研修として、事業ニーズに対する対応方法について延べ123ヶ店での訪問研修を実施してまいりました。今後におきましても、訪問研修を継続するとともに、階層別研修、選抜研修を行い、「本業支援」を“実践”するための知識、ソリューションスキル（財務会計や企業分析に関する専門知識とコミュニケーションや問題解決力関連スキル）習得に向けて強化し、最終的に「考える行員」の育成を目指してまいります。

i) 訪問研修

営業統括部本業支援推進室人材育成チームが、個別に営業店を訪問し、本業支援実践力向上、意識改革を目的に、平成24年4月から9月までに、都合39回延べ123ヶ店（延べ456名）が参加のもと実施してまいりました。今後も対象を全行員とし、2ヶ月に1回の訪問研修を継続実践してまいります。

ii) 階層別研修

新任者を対象とした研修を1年に1回、また、希望者を対象に知識供給を目的とした知識習得セミナーを、3ヶ月毎に実施する計画で進めております。

知識習得セミナーにおいては、平成24年8月に第1回、同年11月に第2回知識習得セミナーを開催し、延べ294名が参加いたしました。

加えて、営業統括部法人融資推進室新規開拓グループにおいては、渉外課長を対象とした事業性新規開拓トレーニーを平成24年7月、同年11月に実施し、6名が参加いたしました。

iii) 選抜研修

実践力向上を目的として、選抜者による研修を半年に1回合宿形式で開催しております。平成24年10月に現場訪問等の事例研修を行い、問題解決に向けた実践力を向上させる目的で、第1回選抜研修を実施し、24名が参加いたしました。今後とも営業店等現場のリーダー育成に努めてまいります。

iv) OJTの推進

各研修会に参加した行員は、研修により習得した内容を各営業店行員に周知するとともに、同僚との帯同訪問を積極的に実施する等の徹底したOJTにより、行員のレベルアップに努めております。

二) 魅力的な商品・サービスの開発

「山形応援」をコンセプトに、お客様が楽しみながらご利用いただける商品の開発に努めました。また、きらやか銀行誕生5周年キャンペーンにおいて記念定期預金の発売を行いました。

ホ) チャネル戦略強化

非対面営業の強化を図るため、インターネット支店（ネットきらやかさくらんぼ支店）専用の特別金利定期預金を発売しました。震災復興支援のための寄付金付商品として多くの方々から関心をお寄せいただき、取扱期限を待たずに募集総額の 110 億円に達しました。

平成 24 年 5 月にマイカーローン、教育ローンをインターネット経由でお申込をいただいたお客様に対して、金利優遇キャンペーンを行いました。積極的な P R 効果もあり、現在では申込の約半数がインターネット経由の受付となっております。

②じもとホールディングスの「じもと復興戦略」「じもと経済活性化戦略」

じもとホールディングスは、平成 24 年 10 月に宮城県と山形県の両県にまたがる新たな金融グループとして発足し、「お客様に喜ばれ、信頼され、『じもと』とともに進化・発展する新たな金融グループを創設する」ことを経営理念としております。

経営戦略として掲げた「じもと復興戦略」「じもと経済活性化戦略」においても、それぞれのマーケットにおいて強みを最大限発揮できる態勢を目指し、最大限のシナジー効果を追求してまいります。

イ) 事業再建サポートの強化

当行は、事業再生業務の専門部署として、「企業支援部」を設置し、担当取引先のバランスシート改善、売上増強策、合理化効率化策の検討を企業と一緒に、事業再生に向けた対応を行ってまいりました。

DDS 対応の実績のある当行は、仙台銀行のお取引先の既存の借入れの DDS 対応について、担当部署がノウハウの提供を行いました。

加えて、当行と仙台銀行は平成 23 年 6 月に「震災復興支援に向けた連携に係る契約」を締結し、両行の営業及び情報ネットワークを活用することで連携を強化する態勢を整備いたしました。当行の営業統括部本業支援推進室と仙台銀行地元企業応援部が営業店からの情報の窓口となり、両行のお客様の課題解決に向けた取り組みを進めております。

今後は、営業統括部本業支援推進室情報トレーディングチームが窓口として、情報の集約と仕訳を行い、仙台銀行の情報集約担当部署と連携を強化し、震災復興に向けた取り組み（人手不足対応・J V企業募集等）への対応を始め、両行のお客様の商流の拡大、新たな商流の創造のため、ビジネスマッチングの実践等によりお客様同士をつなぐ役割を強化してまいります。

今後も両行担当部署が、積極的な情報交換を行い、事業再生支援に向けた両行のノウハウの共有化を強化してまいりたいと考えております。

また、外部機関との連携強化につきましては、復興専門機関である、公益財団法人みやぎ産業振興機構や、東日本大震災事業者再生支援機構、政府系金融機関、コンサルタント等との連携を両行共同で行うことで、被災者の様々な要望への確に対応できる体制を構築しております。

ロ) 復興応援イベントの開催

平成 24 年 4 月 28 日に山形市の中心市街地にあるイベント広場「ほっとなる広場」において「みやぎ復興感謝祭 海の市 in 山形」を開催いたしました。

このイベントは、東日本大震災で被災した仙台銀行のお取引先を招き、復興支援を目的として仙台銀行と共同開催したものです。当日は宮城県内の水産加工業者など 5 社が参加し、「牡蠣の蒸焼」「ホタテ汁」などの調理品や「佃煮」「かまぼこ」など名産の海産物加工品を販売いたしました。山形市と近隣市町村から約 1,000 人の来場者が訪れ、復興支援はもとより中心市街地の活性化にも貢献するイベントとなりました。

ハ) 資金供給機能の強化

今後の東日本大震災からの復興に向けた資金需要の本格化への対応と、被災地域に営業基盤を持つ金融機関として積極的に地元企業を応援していくため、平成 24 年 10 月、新たに復興応援専用の事業融資枠として 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。

当ファンドの特長は以下の通りです。

- ・被災された工場施設・事業施設等の再建・再取得、本格的な事業再開に向けた運転資金など復興資金需要に対応
- ・設備資金については、復興期間を踏まえて 2 年間の据え置き期間を設け、最長 15 年の長期期間で利用可能
- ・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や被災地（2 次的被害を含む）の復旧・復興・特需、雇用の維持・創出に貢献できる事業者も利用可能

当行は、これからも地域に根ざす“じもと”金融グループとして、仙台銀行と共同で東日本大震災による被災者への復興支援に取り組んでまいります。

二) 地域経済の活性化

平成 24 年 8 月に本部組織を改編し、「本業支援」の取り組みを強化する目的で本業支援推進室を新設するとともに、新たに商流データをマッチング、コーディネートするマッチングコーディネーター 2 名を配置しました。マッチングコ

ーディネーターは具体的な紹介先の選定や、他店への情報提供依頼等、本業支援取組全般の営業店のサポートや指導を行いながら、主に宮城県と山形県をつなぐ商流形成を念頭に置いたビジネスマッチング等に取り組み、県境を越えた経済交流の促進を目指しております。また、従前からの外部連携先に加え、新たに損害保険会社、警備保障会社、M&Aサポート会社と連携契約を締結し、地域産業の再生と活性化に取り組んでおります。

ホ) 商品・サービス向上戦略への取り組み

平成24年10月1日の経営統合を記念して、両行で“じもと”じまんキャンペーンを実施し、統合記念定期預金と統合記念投信セットプランを販売いたしました。対象商品をご契約されたお客様全員に、両行取引先企業が製造・販売する商品のプレゼント、更に抽選により宮城県・山形県の温泉旅館・ホテルのご宿泊券をプレゼントするなど、商品・サービスの向上に取り組んでおります。

また、平成24年10月に仙台銀行と共同で開催しました資産運用セミナーや、仙台銀行との経営統合を機に仙台銀行宛の振込手数料を当行本支店間の振込手数料と同額に引き下げるなど、両行のお客様間のサービス向上に努めております。

③収益力の向上と経営基盤の強化

イ) 更なる効率化

業務の効率化を進めることで経営資源の効率的な配分を実施し、お客様へのサービスの向上を図ってまいります。また、次期基幹系システムの導入につきましては、平成24年7月に株式会社NTTデータが運営する共同センター「STELLA CUBE」を採用することを決定し、仙台銀行との事務機能の共通化、共同化を図ってまいります。

ロ) 信用リスクの管理強化

平成24年度は金融円滑化法の最終年度となっておりますが、これまで出口戦略も含めて企業の再生支援を的確に行うべく、金融円滑化対応先に対しましては、経営改善計画策定支援⇒モニタリング⇒改善等の指導⇒改善（経営改善計画策定支援）⇒モニタリングといった一連の取り組みを遂行しております。金融円滑化法が終了いたしましても、こうした一連の取り組みを遂行してまいります。

信用リスクの程度に応じた管理区分につきましては、半期毎に見直しを行い、経営改善計画の策定支援や進捗状況の管理を通じて、本支店一体となってコンサルティング機能の強化を図っております。

ハ) 企業再生支援

平成 24 年 5 月には、当行完全子会社である「きらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社」との間に会社分割を行い、従来当行事業再生部が所管していたお取引先のうち 13 社を承継しました。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それぞれ実行しており、今後も当行と同社とが連携してお取引先企業の再生支援等に継続的に取り組んでまいります。

④コンプライアンス・リスク管理態勢の「質」の向上と強化

イ) 経営管理態勢の充実

法令等遵守重視の企業風土は、行職員一人ひとりがコンプライアンス意識の重要性を正しく理解することにより、醸成されるものと認識しております。このような観点におきまして、役員等の営業店訪問による営業店指導と、営業店キャラバン隊による本支店間のコミュニケーションの充実に努めております。

ロ) 法令遵守態勢の「質」の向上

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

自主性・独自性による「ルールを守る」責任感の醸成のため、平成 22 年下期より每期「営業店向上宣言」を実施しております。

ハ) 研修体制の充実

新たに映像配信や「e ラーニング」機能を保有したシステム（通称：映蔵（えいぞう））を 10 月より導入し、質的量的にも研修体制の充実に努めております。

ニ) リスク管理態勢の高度化

仙台銀行との統合を踏まえて、リスク量の計測方法の統一やじもとホールディングスによるリスクの統括管理を行うために、じもとホールディングス設立に合わせて、リスク管理の専門的な知識を有する人材を外部より執行役員として招聘し、適切なリスク管理に努めております。

リスク・コミュニケーションの活性化により情報の早期共有及び課題の早期解決に努め、リスク管理態勢の高度化を図ってまいります。

(2) 法人戦略

当行の法人融資につきましては、中小企業融資残高が堅調に推移しているものの、融資先数は減少傾向が続いておりました。融資先減少は融資量の確保を不安定なものとし、収益力を低下させる要因となるため、融資先数の減少に歯止めをかけ、融

資量の確保に向けた先数増加の施策を展開してまいりました。

融資先増加に向けた戦略の柱として、既往取引先への網羅的な「本業支援」、併せて新規開拓先に対しても「本業支援」の実践によるアプローチを行いました。

具体的には、中小企業融資先リストを基に既往取引先を特定し、¹「本業支援の網羅率」を高めることにより多くのお客様に喜んでいただき、信頼関係の構築から取引の裾野拡大へと取り組みを図りました。その結果、平成24年3月末本業支援の網羅率が41.07%であったものが、平成24年9月では69.88%まで向上しました。また、本業支援実践先のうち新規開拓先の割合も17.97%となりました。

上記の取り組みにより、平成19年5月の合併以降減少が止まらなかった融資先数におきまして、平成24年9月末では8,498先と前期末比176先の増加となりました。

【融資先数増加計画・実績】 単位：先数

	24/3期	24/9期	25/3期
計画	9,981	8,342	8,372
実績	8,322	8,498	—
計画差異	△1,659	156	—
始期比	△1,577	176	—

※24/3期の始期比は、前経営強化計画の始期である21/3期との比較です。

①本業支援の更なる定着に向けて

イ) 本業支援の定着に向けた営業店支援策

行員の「本業支援」のレベルアップのため、営業統括部本業支援推進室人材育成チームが中心となり、営業店訪問研修・本業支援研修（39回）、階層別研修（知識習得セミナー2回）、選抜研修（1回）を実施いたしました。（都合42回、延べ774名参加）

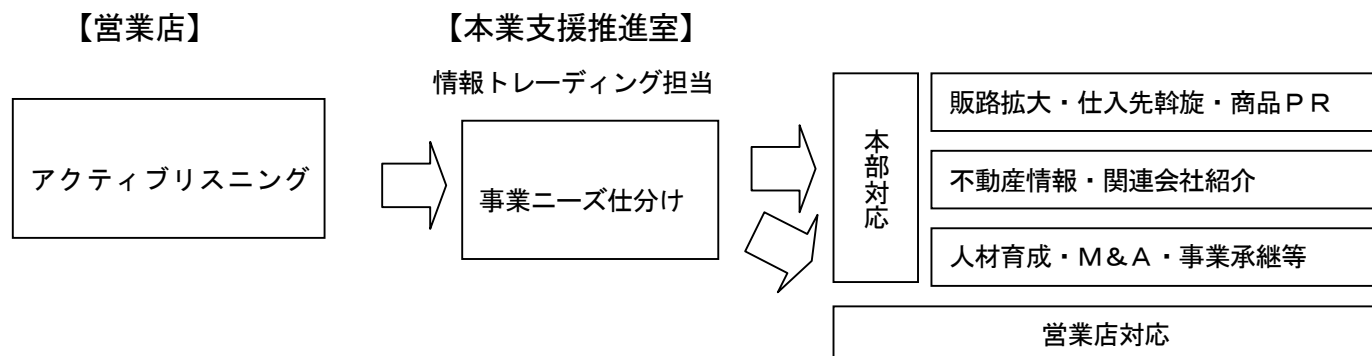
ロ) 本業支援のスピード化に向けた営業店支援策

お取引先の経営課題の解決の更なる「スピード化」に向けて平成24年7月に1名、同年10月に1名合計2名を情報仕分けを行う専担者として情報トレーディングチームに増員し、「本業支援」のスピードアップによるお客様支援の充実を図りました。加えて、営業店でヒアリングした事業ニーズから、本部サポートが必要なものと営業店で対応するものに仕分けし、営業店に具体的な方向性を示すなど、「本業支援」のスピードアップに努めております。

¹ 「本業支援の網羅率」とは、既往取引先において本業支援を実施している割合

また、営業店支援としまして統合顧客管理システム（通称：Fキューブ）を改良し、よりスピーディーな対応を可能にいたしました。

【事業ニーズの仕分けと専担体制】



②推進体制の強化

イ）既往取引先に対する推進策

既往取引先全先に対しまして、営業店の法人渉外及び法人兼務渉外行員による担当割を行い、「本業支援」を絡めたリレーションシップ強化に取り組んでおります。また、本部営業統括部内の地区担当推進役を中心として本部による営業店の支援強化を行っております。

既往取引先の取引増加を図る戦略として、完済予定先、サブメイン先、メイン先毎のターゲット区分を行い対応しております。特に取引先の減少を防ぐため、完済間近のお客様等を中心に、コールセンターから電話によるご案内を行い、お客様に効率良く面談できるように本部でサポートしております。

ロ）新規開拓先に対する推進策

新規開拓につきましては、営業統括部法人融資推進室新規開拓グループが仙台地区に特化して活動を行っております。ターゲット先として高齢者対応施設関連、建設工事関連、物流・倉庫業に業種を絞りこみ、仙台銀行と協調・連携を図りながら対応しております。平成 24 年上期の新規開拓グループによる新規開拓実績は、28 件 15 億円となっております。

各営業店におきましては、既往取引先への推進方法同様にターゲット区分を行いながら対応しております。具体的には、過年度融資取引解消先等にはコールセンターを活用し、お取引先の商流先の紹介、さらには、見込みのある先については営業店が訪問するなど、効率の良い営業活動が出来るよう本部でサポートを行っております。平成 24 年度上期の営業店による新規開拓実績は、430 件 64 億円となっております。

③地域別市場特性に合った営業推進

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

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

イ) 山形県内

山形県は当行におきまして最も重要な営業基盤であり、製造業・建設業を中心とした中小企業者が多く存在しており、当行の中小企業融資の基盤を形成しております。県内全域におきまして地域経済を活性化すべく、全行で取り組んでおります「本業支援」を戦略とし、中小企業のお客様を支援しております。

山形県内には当行店舗網の約8割に当たる63ヶ店の店舗が存在しております。このネットワークを活用し、きめ細やかな情報収集を行い、より深度のある「本業支援」を目指しております。

山形県内の中小企業事業者の多くは、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捉えております。当行としましては、企業が存続し、雇用が維持されることが、地域経済の活性化に欠かせないものと考えており、「事業承継」課題への対応は、当行の使命であると認識しております。平成24年8月、営業統括部本業支援推進室の事業コーディネートチーム内の3名で事業承継担当専門チームを立ち上げ態勢強化を図り、10月からは専門チームが本格的に稼働したことにより、26先の初期対応に繋がっております。今後も、一社でも多くの事業承継上の課題解決を支援し、お客様の事業継続と地域経済の維持・拡大に向けていきたいと考えております。

さらには、こうした取り組みを地域の中で広げていくために、事業承継に関するセミナーを200名の参加者のもと、平成24年12月に開催いたしました。当行だけでなく、独立行政法人中小企業基盤整備機構東北本部及び山形県内で中小企業を支援する各団体（商工会議所や商工会、中小企業家同友会）などとも連携し、より多くの経営者、後継者の方々に事業承継に関する「気付き」を与えられる取り組みを展開しております。

また積極的かつ円滑な資金供給機能を十分発揮するために従来の山形県・各市町村、ならびに山形県信用保証協会等との連携により制度融資の積極的活用を強化するとともに、ABLの積極的な活用や新たな商品として中小零細企業向けのプロパービジネスローンを平成24年9月に発売を開始し、平成24年9月末の利用実績は11件22百万円となっており、担保・保証に過度に依存しない融資及び、

小口分散化の取り組みも強化しております。

ロ) 仙台市

仙台市は山形県東部に接し、山形市から公共交通機関で約1時間の近距離にあります。古くから商業や物流など経済交流が活発で仙山圏として山形県との繋がりが深く、当行の店舗網（支店6出張所1）も充実しております。また、仙台市は東北経済の中心であり営業推進上、特に重要な地域と位置付けております。

平成24年10月に仙台銀行と経営統合を行ない、両行の「人・産業・情報」をつなぐ活動を展開しております。また、大口案件につきましては協調融資も視野に入れて積極的に推進しております。

具体的な推進内容につきましては、後述の「5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化とその他の主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策」の中に記載いたします。

(3) 個人戦略

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

個々のお客様に発生する“イベント”を把握するツールとしまして、平成23年6月より「最適提案イベント情報配信システム」を稼働させております。本システムを活用することにより、大口入金情報や年金受給予約情報などの預金取引や基盤取引の拡大に繋がるイベント、マイカーローン完済予定情報などの資金需要に繋がるイベントをタイムリーに入手することができ、最適提案を実践するための情報源となっております。このイベント情報の配信項目は、平成24年5月に2項目、同年6月に1項目追加し、現在11項目（常時約10,000件を掲載）となっております。

また、お客様との更なる取引深耕と基盤取引の増強を図るため、「ポイントサービス」を活用した取引推進を行っております。具体的には、ポイントステージ上位者に対して上乗せ金利等の優遇性を訴求することにより定期預金の取り込みを行ったり、ポイントステージ中位以下の層に対してはステージアップによる取引優遇性を訴求し、複合取引を誘引したりなど、お客様一人ひとりに最適提案を行うことにより、ご満足を頂きながら当行との取引を拡大していただくための切り口として活用しております。平成24年7月からは、既にお取引頂いているお客様へ保有ポイント

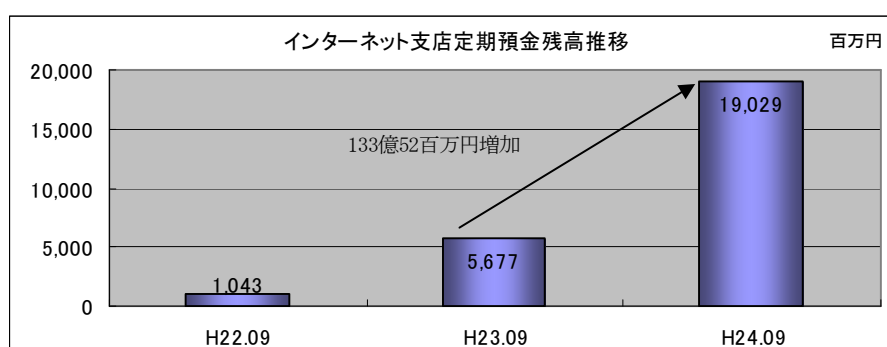
と該当ステージを記載した「ポイントお知らせカード」を、また取引間もない方々へは「ポイントPRカード」をお配りして、当行の「ポイントサービス」をより身近なものとして感じて頂くための取り組みを加えました。これらの取り組みによりまして、取引の複合化が図られ、平成24年9月末でのポイントステージの上位ステージ遷移者数は、同年3月末対比で2,565先となりました。

一方で、ライフスタイルの多様化に対応するため、インターネット支店やコールセンターによるお客様コールやDM発送等の非対面営業によるチャネルの拡充を図り、“最適なチャネル”の提供に努めました。インターネット支店におきましては、インターネット取引専用定期預金の取り組みを強化した結果、当該支店の定期預金残高は前年対比で133億52百万円の大幅な増加となりました。また、コールセンターによる土曜コールの本格稼働により、平日にご連絡できないお客様へのアプローチが拡大いたしました。

【ポイントPRカード】

【ポイントサービス一覧】

	お預け入れ	お借り入れ※1	手数料		
	定期預金	マイカーローン 教育ローン ウェディングローン	当行ATM時間外手数料 (普通預金・総合口座が対象)	当行ATM振込手数料 (現金扱い・他行宛は除く)	テレホンバンキング 会員利用料
ステージ1 50ポイント以上	ATM定期預金 金利上乗せ (スーパードラッグ スーパー定期1000円)	店頭表示金利より 年0.3%引き下げ	—	—	無料
ステージ2 75ポイント以上	ATM定期預金 金利上乗せ (スーパードラッグ スーパー定期1000円)	店頭表示金利より 年0.4%引き下げ	平日のみ 無料	50% 割引	無料
ステージ3 100ポイント以上	ATM定期預金 金利上乗せ (スーパードラッグ スーパー定期1000円)	店頭表示金利より 年0.5%引き下げ	全ての日 無料	50% 割引	無料



①個人預金戦略

平成24年度上期は安定的な資金調達を図るため、お客様ごとのイベントに合わせた商品・サービス提供の実践である「最適提案」に継続して取り組むとともに、山形応援シリーズやキャンペーンに合わせた定期預金を発売し、定期預金を中心に個人預金の積み上げを図ってまいりました。

女子サッカー日本代表監督としてご活躍された佐々木則夫監督（山形県尾花沢市出身）のご協力を得て、サッカーを通して復興支援に取り組む「サッカー復興支援定期預金『Vゴォ〜ル!』」は、平成23年12月の発売開始から平成24年5月末の間に第3弾までの商品を取り扱い、同年5月末日現在の当該定期預金残高は440億円に達しました。

また、当行の誕生5周年を記念して、平成24年5月から「誕生5周年サンクスキャンペーン」を開始し、特別金利にさらに上乗せが期待できるスクラッチカードがもらえる記念定期預金「サンクス定期預金」を発売いたしました。さらに、例年ご好評をいただいております山形応援シリーズの「モンテディオ山形応援定期預金2012」や「甘いひとときIV」も効果的な時期にタイムリーに提供してまいりました。

一方、営業時間内にご来店できないお客様への対応としてインターネットチャネルの充実を図るため、インターネット支店専用の特別金利定期預金を発売いたしました。震災復興支援のための寄付金付商品として多くの方々から関心をお寄せいただき、取扱期限を待たずに募集総額の110億円に達し、インターネット支店定期預金残高の伸びに大きく寄与いたしました。

以上のような取り組みによりまして、平成24年9月末日の個人定期預金残高は6,726億円となり、前年比で333億50百万円増加いたしました。

②預金商品戦略

「山形応援」をコンセプトにお客様のライフサイクルやニーズ、そして地域の特性に応じて楽しみながらご利用いただける商品の開発に努めました。

商品名	発売日	商品内容
退職金専用定期預金 「前途悠々」	H24.3.1	退職された方、および、退職時まで苦勞を共にされた配偶者の方を対象として金利優遇が受けられる退職金専用定期預金。6ヶ月ものと5年ものを組み合わせたプランAと3ヶ月もののプランBをラインナップ。
「モンテディオ山形 応援定期預金2012」	H24.3.5	来期J1リーグ復帰を目指すモンテディオ山形を応援する定期預金。試合結果が上乗せ金利に反映され、取扱開始以来5シーズン目の取扱いとなる「山形応援シリーズ」を代表する定期預金。
誕生5周年記念 「サンクス定期預金」	H24.5.1	ご愛顧への感謝を込めた特別金利を適用した2年・3年・5年ものの定期預金。お預入時にお渡しするスクラッチカードで「当たり」が出れば、さらに金利上乗せが期待でき、旅行券や山形県の特産品詰め合わせが抽選で当たるなどお楽しみ満載の誕生5周年を記念した定期預金。
「ポイント金利上乗せ 定期預金」	H24.5.1	当行とのお取引項目の増加によりポイントが積み上がる「ポイントサービス」のステージに応じた上乗せ金利が適用される定期預金。
花の山形「ヤッショ、 マカショ定期預金」	H24.6.11	「山形花笠まつり」の50回目の開催を記念しお祝い金利を適用した、山形応援シリーズの第72弾となる定期預金。
ネット支店専用 誕生5周年記念 「GoGoGo!! 東北 復興応援定期預金」	H24.4.2	お預け入れいただいた資金を法人・個人の皆さまの復興に向けた融資等の原資として活用することを目的として発売した、ネットきらやかさくらんぼ支店（インターネット支店）専用の定期預金。取扱期間終了後の当該定期預金残高の0.01%相当額を、宮城・福島両県の災害対策本部へ寄付する仕組みを持たせました。

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

当行における商品戦略としては、多様化するお客様のニーズを迅速にキャッチし、提案の幅を広げられるような商品ラインナップの見直しを随時行っております。投資信託のラインナップにおいては、世相を反映し為替ヘッジ型商品を積極的に採用し、基幹商品と位置付けるなど、常にマーケットの動向をウォッチしながら、機動的な商品採用を行っております。

また、商品ラインナップに加えて販売ツールについても、お客様に分かり易いパンフレット・提案書などをリリースし、より説明責任を十分果たせるような態勢整備を図っております。

販売戦略として研修・OJTを行員の階層別に体系化し、営業現場ですぐに実践できるようなプログラムを実施しております。平成24年4月から同年9月まで、販売戦略としての研修を8回開催し、また、本部の専担者による営業店行員に対するOJTを延べ184回行っております。

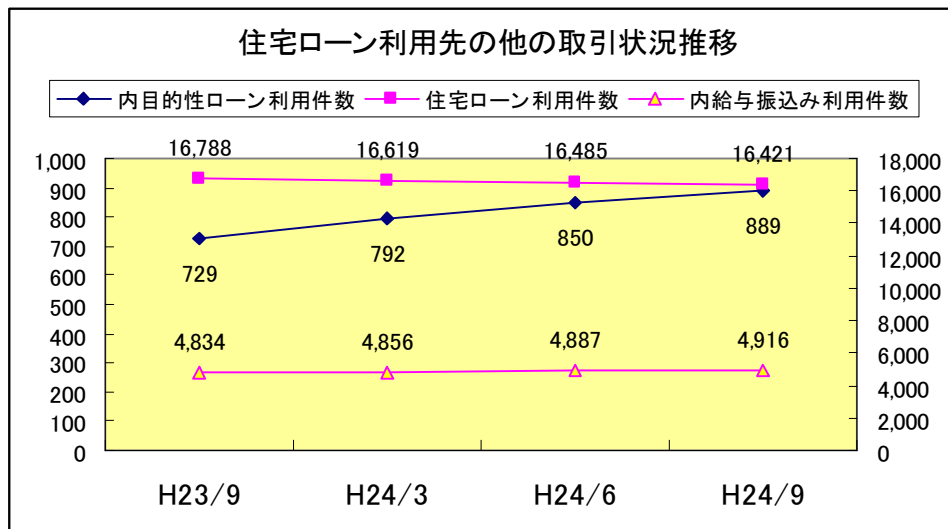
投資信託のセールス研修においては、講義方式からロールプレイング主体に変更し、分配金だけでなくトータルリターンを説明できる内容に重点を置くようにしております。また、女性行員向けに窓口でのセールス研修を実施し、運用商品から保障性商品まで幅広くセールス出来る態勢としております。その他、従来から取り組んでいる預り資産専担者による帯同セールスを強化するなど、営業現場でのOJTの充実に努め、行員のスキルアップを図っております。

④個人ローン戦略

イ) 住宅ローンの強化

◇ 利用者の満足度向上策

住宅ローン利用者に対し、他行と差別化を図るため、利用者を優遇した各種のサービスを企画しDM等で案内を行った結果、下図の通り住宅ローン利用者で目的性ローン（マイカーローン、教育ローン等）を利用するケースが増加しております。



◇ 案件対応のスピードアップとレベルアップ

住宅ローンを専門に推進しているローンライフプランアドバイザー（平成 24 年 9 月現在 14 名在籍）が保有するノウハウを営業店が共有し、連携することで住宅ローンの実行件数・金額ともに増加してきております。

住宅ローン実行件数・金額推移

（単位：百万円）

	22/上期	22/下期	23/上期	23/下期	24/上期
件 数	503 件	390 件	500 件	472 件	532 件
金 額	8,450	6,757	9,313	8,924	10,099

◇ 休日相談会の実施

平成 24 年度上期も継続して毎月 1 回休日ローン相談会を実施いたしました。また、²シーズニング効果が出ると言われる住宅ローン利用後 6 年～11 年経過した利用者に対し、休日相談会の実施をダイレクトメール等で積極的に案内いたしました。

ロ) 消費者ローン

◇ 認知度向上策

より多くのお客様に当行の商品を認知いただくために、テレビやラジオの CM を活用し、CMと同じタイミングでダイレクトメールや電話による案内を行うなど、一連のプロモーション活動を連動させることにより効果的な訴求活動を行いました。

² 「シーズニング効果」とは、与信時から一定期間後にデフォルト発生がピークを迎えること。住宅ローンの場合は、5 年～10 年後にピークを迎える傾向があるとされている。

◇ チャネルの多様化

平成 24 年 5 月のきらやか銀行誕生 5 周年に合わせ、マイカーローン、教育ローンについて、インターネット経由でお申込をいただいたお客様に対しまして、金利を優遇するキャンペーンを実施し、チャネルが増え利便性が高まったことを積極的に PR いたしました。消費者ローン申込の約半数がインターネット経由の受付となっております。

(4) 経営の効率化

①経費の更なる削減

経費につきましては、削減努力を継続してまいりました結果、平成 24 年 9 月期は前年比において 2 億 66 百万円の削減となりました。

その成功要因の一つとして、徹底した予実管理が挙げられます。現在、月 2 回行われる予算委員会およびコスト管理委員会におきまして、物件費の細目毎の予実管理を経営陣及び担当部署が行っております。

また、これまで検討を進めておりました基幹系システム移行につきまして、当行は、平成 24 年 7 月に、お客様ニーズにあった商品・サービスを迅速かつ安定的に提供すること、さらにはシステムの安全性の強化、経営の効率化などの観点から、NTT データが運営する共同センター「STELLA CUBE」を次期基幹系システムとして採用し、利用開始時期を平成 27 年 5 月（予定）とすることを決定いたしました。

現在、仙台銀行は、基幹系システムを、同共同センターへ移行準備中（平成 25 年 5 月移行予定）ですが、両行が共通の基幹系システムを採用することにより、中長期的に事務機能の共同化・共通化を図り、経営効率化を実現してまいります。併せて、各業務分野におきまして、グループとして共同発注やシステム開発に取り組むことにより、単独行では得られないスケールメリット（価格交渉力・経費削減）を享受することも目指してまいります。

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

4. 従前の経営体制の見直しその他責任のある経営体制の確立に関する事項

(1)業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

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

で評価・助言を頂いております。

開催頻度としましては、毎年2回（1月と7月）としており、これまでに5回の委員会を開催いたしました。主な討議内容は、経営強化計画に対する履行状況の報告、経営戦略とその具体的な施策および実績に関する事項やコンプライアンスを中心とした内部管理態勢の実効状況ですが、引き続き委員会でいただいた意見・助言につきましては、当行の施策へ反映させていきたいと考えております。

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

新たに平成24年10月に設立した、じもとホールディングスの役員としまして、社外取締役が1名、社外監査役が3名選任され、これを機に、より強固なガバナンス態勢を構築してまいります。

(2) リスク管理体制強化のための方策

当行は、各リスクの統括部署としてリスク管理部を設置し、各リスクの管理部署と運営部署のリスク管理状況を把握し、統括的な検証を行っております。更に経営陣で構成するリスク管理委員会を設置し、銀行全体のリスクを総合的に把握・管理する体制を確保しております。

また、じもとホールディングスの設立に伴い、仙台銀行とのリスク量の計測方法の統一やじもとホールディングスによるリスクの統括管理を行うため、リスク管理に専門的な知識を有する人材を招聘し、じもとホールディングスのリスク統括部に配属いたしました。今後も、適切なリスク管理に努めてまいります。

①信用リスク管理

平成24年度は金融円滑化法の最終年度となっており、出口戦略も含めて企業の再生支援を的確に行うべく、金融円滑化対応先に対しましては、経営改善計画策定支援⇒モニタリング⇒改善等の指導⇒改善（経営改善計画策定支援）⇒モニタリングといった一連の取り組みを遂行しております。金融円滑化法が終了しましても、こうした一連の取り組みを遂行してまいります。

信用リスクの程度に応じた管理区分については、半期毎に見直しを行い、経営改善計画の策定支援や進捗状況の管理を通じて、本支店一体となってコンサルティング機能の強化を図っております。

銀行の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が担当し、業況と資金繰りについて毎月常務会に付議し、取締役会へ報告を行い、経営陣と一体となって継続して対象企業の経営改善に取り組んでおります。

「指導企業」以外の融資先で業況管理が必要な先を「中間管理強化先」に指定し、

正常先、要注意先、破綻懸念先において一定の取引額の債務者に対し、信用状況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っております。

また、「大口与信先」については、与信ポートフォリオの特徴を踏まえて、信用格付毎の与信限度額を遵守し、個社別の取組方針に基づいた対応をしております。併せて、継続して当該先への与信集中リスクを回避するとともに、新規大口案件についても慎重に対応しております。

i) 開示不良債権の現状と推移

お取引先企業への経営改善指導の効果に加えて、再生子会社への承継等により、平成 24 年 9 月期の金融再生法に基づく開示債権残高は、平成 24 年 3 月期比 146 億円減少し、361 億 33 百万円となりました。また、開示債権比率も同 1.53 ポイント低下し、3.85%となりました。

(単位：百万円)

	24 年 3 月末	24 年 9 月末	始期比
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	6,135	5,353	▲782
危険債権	40,507	26,440	▲14,067
要管理債権	4,091	4,339	248
合 計	50,734	36,133	▲14,600
不良債権比率	5.38%	3.85%	▲1.53%

※ 始期は、平成 24 年 3 月末となります。

【参考 きらやかターンアラウンド・パートナーズ（株）への債権承継分を含む】

(単位：百万円)

	24 年 3 月末	24 年 9 月末	始期比
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	6,135	8,116	1,981
危険債権	40,507	35,112	▲5,395
要管理債権	4,091	4,339	248
合 計	50,734	47,568	▲3,166
不良債権比率	5.38%	5.01%	▲0.37%

※ 始期は、平成 24 年 3 月末となります。

②市場リスク管理

市場リスク管理担当部署であるリスク管理部が「統合リスク管理規程」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市場リスク管理を行っております。

市場リスク管理体制としては、リスク管理部が日次でポジション枠、決裁権限、リスク量等の遵守状況をチェックし、市場リスクの状況を経営陣へ報告しております。また、月次毎にリスク管理委員会に市場リスクの運用状況を報告し、市場リスクに懸念が生じたり市場リスク量が限度額に接近した場合には随時協議を行う体制としております。

市場リスクについてはVaR法(信頼区間99%、観測期間5年、保有期間:純投資40日・政策投資240日)により、日次で計測し管理しております。

金利リスクについてはVaR法に加えてアウトライヤー比率やベシスポイント・バリュー(BPV)、修正デュレーションを把握して適切に管理しております。また、金利の急激な上昇により時価が著しく低下する状況を想定したストレステストを月次で実施し、株価の下落や為替が円高となるパターンと組み合わせ、時価の変動と当行の自己資本に及ぼす影響を把握しております。

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管理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

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

(3) 法令遵守の態勢の強化のための方策

①経営陣によるコンプライアンス重視の企業風土の醸成

法令等遵守重視の企業風土は、行職員一人ひとりがコンプライアンス意識の重要性を正しく理解することにより、醸成されるものと認識しております。期初に開催される支店長会議において、頭取からコンプライアンスを最優先とする経営方針を明示するとともに、頭取訓示を全店にビデオ放映し、全行員への周知徹底を行っております。加えて、平成 24 年 12 月に発覚しました不祥事件を受けて、全行員（臨時職員、パート職員、嘱託職員を含む）を対象としたコンプライアンス研修を実施し、頭取からの不祥事撲滅に向けての訓示、コンプライアンス担当役員による講話を通して、コンプライアンス意識のより一層の醸成を図りました。

また、平成 24 年 7 月に全営業店長並びに本部部課長を対象として、専門知識を有する外部講師（弁護士）を招き、内部統制整備と不祥事未然防止についての研修を実施し、コンプライアンス責任者の知識向上を図りました。加えて、役員によるコンプライアンス講話を行内の階層別各研修会において実施し、平成 24 年度上期は延べ 208 名の行員が受講しております。引き続き、経営陣のコンプライアンス講話による、全行的なコンプライアンスマインドの向上に努めてまいります。

平成 22 年度下期から行っている役員による営業店臨店訪問を、平成 24 年度上期は 18 ヶ店にて実施し、コンプライアンス・個人情報管理態勢についてヒアリングを行うとともに不足点の指導を行いました。今後も、経営陣が直接営業店の状況を把握し個別指導することで、各店行員の法令等遵守に対する意識向上を図ってまいります。

平成 22 年 8 月に新設しました「内部管理態勢強化室」は、業務改善計画の進捗管理を月次で行うとともに、実施状況をコンプライアンス委員会並びに取締役会に報告してまいりました。今年度以降も継続するとともに、実施状況に対する経営陣からの指示事項について、本部各部が横断的な協議を行なっていくことにより、実効性の確保と内部管理態勢強化室における進捗管理の一元化を図ってまいります。また、平成 23 年 7 月より行内 LAN に「内管室ニュース」を定期掲載し、内部管理態勢強化に向けた取り組みを全行に発信してきましたが、今後も継続して実施し、更なる法令等遵守に係る啓蒙を図ってまいります。

平成 22 年 4 月に不祥事件の撲滅に向けて「不祥事件撲滅プロジェクトチーム」を組成し、これまでに営業店行員と内部管理に対する意見交換を 5 回実施し、延べ 1,603 名の行員と意見交換を行いました。今年度以降についても「営業店キャラバン隊」を継続して実施し、営業店が抱える問題点等を経営陣と共有することによって、法令等遵守態勢の強化に向け効果的で実効性のある改善策を検討してまいります。

②全行的な法令等遵守態勢の確立

毎月開催しております、常勤役員及び関連部部長をメンバーとするコンプライアンス委員会では、各部からの議案や報告事項に対し経営陣から具体的な指示が出され、これに各部が対応していく等、PDCAサイクルが確保され、法令等遵守態勢は着実に整備が図られております。

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

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

この他、「人間力を高め人格を形成する人間教育」・「事例を踏まえた勉強会」・「eラーニングシステムを活用した研修」等によりコンプライアンス研修を一層強化し充実させてまいります。

③営業店における厳格な事務処理の徹底と相互牽制の充実・強化

平成21年6月、法令改正や新たなリスク発生防止の観点から、「事務手続集」の全面改定を行いました。以後、法令改正への対応や実効性確保を図るため継続的に改訂を行い、全行員、特に事務担当役席や事務担当行員が確かな知識と理解のもとに運用を行うため階層別・地区別・所属別に研修を実施しております。更に、平成22年10月より事務部事務指導チームによる臨店事務指導を実施し、平成24年9月までに延べ159ヶ店の臨店を行い、業務に対するより深度ある理解と業務プロセスの徹底を図っております。

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

さらに、店内検査による相互牽制機能を強化するために、検査方法と検査項目の見直しを行ってまいります。

今後も規程・事務手続きに定められた業務プロセスを徹底することにより法令等遵守態勢の強化に努めるとともに、業務上不適切な取扱いが認められた場合には、ルールを明確化し禁止事項とする等の徹底を図ってまいります。

④関係部との連携による法令等遵守態勢の実効性確保

監査部による営業店監査結果、並びに、事務部事務指導チームによる事務指導結果については、リスク管理部をはじめとする関係部で情報を共有し、内部統制及び法令等遵守態勢に係る不備指摘や未充足事項を共通の問題点として捉え、関係部で協議の上、改善対応策を講じる態勢としております。

今般、各部が実施しております施策について実効性を検証した結果、「渉外行員の担当区域ローテーション」・「連続休暇のチェック態勢」・「人事面接による身上把握」の徹底が不十分であったことを認識し、より厳格な実効性のある取扱いの徹底と見直しを図ってまいります。

今後も、改善対応策の実効性を検証し不足点が確認されれば対応策を修正し改善に当たること、法令等遵守態勢整備に向けたPDCAサイクルの確保を図ってまいります。

⑤個人情報管理態勢の強化

平成22年7月に「顧客情報管理態勢の整備」を目的として、再度組成した「顧客情報臨店指導チーム」による営業店指導を平成23年11月まで実施し、各店の顧客情報の取扱・管理態勢に係る点検に加え、顧客情報管理台帳による帳票現物の突合せ照合を行い、各店のストック状況の確認と不足点に係る指導を行いました。平成22年7月から23年11月まで、全営業店を5回臨店指導したことで、全行的な顧客情報管理態勢は着実に整備・構築が図られております。

平成23年12月より、同指導チームによる第6次営業店臨店指導を開始し、平成24年度上期は24ヶ店を臨店しており、引き続き管理態勢の確立を図っております。

(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策

4-(1)で記載しましたとおり、経営の透明性、公正性を一段と高めるため、客観的な評価・助言を取締役会に対して行っていく機関として、各方面で豊富な経験・実績のある第三者をメンバーとする「経営諮問委員会」を平成22年5月に設置し、これまでに5回の委員会を開催いたしました。

今後も半期に1回定期的に開催し、当行の取締役会に対し、「経営戦略、重要施策、コンプライアンスに関する事項及び経営強化計画の進捗」について、客観的な評価・助言を頂き、経営の透明性を一段と高めるとともに、法令等遵守態勢、内部管理態

勢等の強化を図ってまいります。

(5) 情報開示の充実のための方策

平成 24 年 9 月期決算は、決算短信開示ほかプレスリリース、ホームページへの掲載と同時に地元において記者会見を実施して、迅速かつ詳細な適時開示に努めました。また、仙台銀行との経営統合後初めてとなる I R（インベスターリレーションズ：投資家向け広報）においては、じもとホールディングスとして東京での投資家向け I R 活動のほか、当行の営業エリアも含め山形県 7 ヶ所、宮城県 4 ヶ所で I R 活動の実施を予定しております。

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

(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の進捗状況

中小規模事業者等向け貸出残高につきましては、平成 24 年 9 月期は計画を 6 億円上回る 4,711 億円の実績となりました。経営方針として「地域の皆様と共に“活きる”」を掲げ、「本業支援」を全行的に取り組み、地元中小企業等との更なるリレーション強化が図られたことが計画を達成できた要因であると考えております。

【中小規模事業者に対する信用供与の計画・実績】 (単位:億円、%)

	24/3 期 実績	24/9 期				25/3 期 計画
		計画	実績	計画比	始期比	
中小規模事業者等向け貸出残高	4,695	4,705	4,711	6	16	4,715
総資産	12,695	12,721	13,435	714	740	12,738
総資産に対する比率	36.98	36.98	35.06	△1.92	△1.92	37.01

※平成 24 年 3 月期が始期

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

イ) 本部組織の再編による推進体制の強化

3 - (1) - ① - ロ) で記載しましたとおり、中小規模事業者等向け貸出の積極的な推進と併せて「本業支援」の推進強化を図ることを目的に、平成 24 年 8 月に営業統括部内に「本業支援推進室」を設置しました。更に本業支援推進室

内に、「情報トレーディングチーム」「事業コーディネートチーム」「人材育成チーム」の3チームを設置し、取り組みのスピード化や人材育成を図り、「本業支援」の定着化に向けて取り組んでおります。

また、従来の法人向け貸出を推進する「法人融資推進室」を平成24年8月に1名増員し、機能強化を図りました。

ロ) 本部と営業店が連携した融資取り組み推進の強化

引き続き営業店による徹底したアクティブリスニングを継続しておりますが、営業店から収集した事業ニーズについては、情報の仕分けを行う情報トレーディングチーム2名が、本部でサポートが必要な情報か否かに分類し、サポートが必要な情報については、事業コーディネートチーム7名が営業店と連携してお取引先の課題解決に努めるとともに、融資取引に結び付けております。また、本部の融資審査業務に精通した行員が営業店へ出向き、事業計画の把握・分析等を含めた指導を行うことで、融資・渉外担当行員のスキルアップによる融資取り組み態勢の強化を図っております。

ハ) 新規開拓の強化

取引先拡大による安定した収益確保を目的に新規開拓強化に取り組んだ結果、新規開拓実績は458件79億円となりました。また、融資先数も平成19年5月の合併以降減少傾向でありましたが、平成24年3月比176先増加いたしました。

【新規開拓取組計画】

	平成24年度計画	24年9月実績	24年度計画比
件数	500件	458件	▲42件
金額	50億円	79億円	+29億円

二) 持株会社の体制整備による資金供給機能の強化

仙台銀行との経営統合を契機に、協調融資等による積極的かつ円滑な資金供給を目指しております。被災地に営業基盤を持つ金融機関として、単独行では対応しにくい大型案件等にも仙台銀行と協調で取り組んでおります。

また、今後の東日本大震災からの復興に向けた資金需要の本格化に対応するため、平成24年10月に新たに復興応援専用の事業融資枠50億円の「きらやか復興応援ファンド」を創設しました。

ホ) 人材を活かした中小企業向け融資推進支援体制の強化

当行のOBで中小企業を中心とする法人推進に精通する人員を本業支援推進室情報トレーディングチームに配属し、情報の整理、仕分けを行うとともに、

営業店行員に対しての法人推進に関するノウハウの提供を行っております。

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 24 年 5 月に A B L の実態や活用方法について、本部関連部署、営業店、並びに山形県保証協会より 95 名が参加し、外部講師による研修を実施しました。また「動産評価アドバイザー」の資格取得を目指し、平成 24 年 10 月～11 月に 5 名が資格取得を果たしました。

また、農業部門における A B L につきましては先行している仙台銀行のノウハウを活用し、今後の需要に応えてまいりたいと考えております。これまでの A B L の実績累計は 16 件となっております。

担保又は保証に過度に依存しない新たな商品として、スコアリングモデルを活用した中小零細企業向けのプロパービジネスローンを平成 24 年 9 月に発売開始し、平成 24 年 9 月末の利用実績は 11 件 22 百万円となっており、担保・保証に過度に依存しない融資、及び小口分散化の取り組みを強化しております。

③中小規模事業者向け信用供与円滑化計画を適切かつ円滑に実施するための方策

【本業支援】

イ) 本業支援の継続と深化

新規のお客様のニーズに対しても既存のお客様同様に営業店・本部が一体となり問題解決にあたっております。

本部が主導した「本業支援」の深化に向けた人材育成プランを実行しておりますが、平成 24 年 4 月から 9 月までに全行員を対象に本業支援実践力向上、意識改革を目的とした訪問研修を延べ 123 ヶ店に実施しました。

また、法人税法、事業承継、事業再生、建設業等についての知識供給を目的として、平成24年8月に第1回、同年11月に第2回知識習得セミナーを延べ294名が参加し、実施いたしました。

ロ) 情報の活用、マッチングによる本業支援の推進支援

広域および広範囲にまたがるお客様の事業ニーズにつきましては、行内情報サイトである本業支援サイトに登録することで全行的な情報共有を図り、より多くの解決策を銀行全体で考えることで、その解決を図っております。

ハ) ビジネスマッチング契約先との連携強化

平成24年8月に新設した本業支援推進室内の事業コーディネートチームが営業店とお客様を直接訪問し、マッチングの成約及び、契約先との連携強化に努めました。

また、仙台銀行との連携においては、ビジネスマッチング情報登録件数が146件（平成24年11月末現在）であり、マッチングの成約に向けて取り組みを進めております。

【ビジネスマッチング事例 1】 油脂回収販売業者の販路拡大支援

廃食用油・残渣の回収処理から、工業用油脂、飼料添加油脂などのリサイクル油脂への活用をしているA社より、商圏を拡大したいとの事業ニーズを受けました。

A社を担当する営業店は、希望する商圏に立地する営業店と連携し、廃食用油や残渣が排出される5社を選出しました。選出した5社へA社が訪問し、廃食用油や残渣等の回収価格やリサイクルへの活用の説明を行ったところ、2社とのビジネスマッチングが成立しました。

このビジネスマッチングにより、商圏を拡大したいA社のニーズと廃食用油・残渣を排出する事業者の処理費用削減に貢献ができました。

【ビジネスマッチング事例 2】 販路拡大を希望するハウスメーカーへの支援

山形県内を中心に住宅やアパートを建築しているB社から、今後は宮城県内への営業に力を入れていきたいとの相談を受けました。

B社の販路拡大ニーズを実現するため、仙台市内の営業店と連携し、不動産業者C社を紹介しました。B社はC社を訪問し、宮城県の住宅事情や仙台地区で好まれるアパートの間取りや家賃・設備等について、様々な情報を得ることができました。

後日、C社がB社を訪問し、B社が施工した物件を内覧したところ、ローコスト・高品質であることに共感し、C社より東日本大震災で住宅が被災したお客様を紹介いただき、住宅新築の契約が成立しました。

その後も、B社とC社との取引は継続しており、B社の販路拡大は着実に進んでおります。

二) 全行的な「本業支援」の網羅的な取り組み

平成24年度上期に全行的な「本業支援」の取り組みとして、法人のお取引先に対するアクティブリスニングを行うことによる本業支援網羅率の向上を図りました。

その結果、41.07%であった本業支援網羅率が69.88%まで上昇しました。また、新たに2,421先のお客様の事業ニーズを発掘することができました。今後とも事業ニーズ解決に向けた活動を強化してまいります。

ホ) 更なる「本業支援」の定着による営業店の取組姿勢強化

従前より続けております「本業支援」におけるお客様対応での好事例につきましては、行内報で周知し、共有化によりレベルアップを図っております。

また、各営業店が登録した平成24年度上期の商流データにつきましては、35,105件の情報を更新登録し、マッチングに向けた貴重な情報として蓄積しております。今後、商流データを活用したビジネスマッチング等を展開してまいります。

ヘ) 行員のスキルアップに向けた研修の実施

平成24年8月に営業統括部本業支援推進室に行員の本業支援実践力向上、意識改革を目的に、人材育成チームを配置し、営業店に訪問研修を行い、徹底して考える行員の育成を行っております。

また、階層別研修（意識改革・知識供給）・選抜研修（リーダー研修）も行い、組織全体としてのスキルアップを図っております。

【仙台銀行との連携を含めた外部機関との連携強化】

当行の営業統括部法人融資推進室新規開拓グループは、仙台地域における、山形からの業者紹介、販売、仕入先について様々な情報や状況を両行で把握するため、仙台銀行地元企業応援部と仙台圏業種動向の共有化及び定期的な情報交換を実施（月2回程度）しております。

また、持株会社設立後は、グループの戦略について両行行員が共通認識を持てるように、合同での支店長会議を開催しております。第1回目の合同支店長会議は、平成24年10月13日（土）に山形を会場として開催いたしました。

更にお客様、株主の方には、じもとホールディングスとしてのIRを行い、行内的にも、対外的にも経営方針・戦略の周知徹底を図ってまいります。

外部機関との連携強化につきましては、復興専門機関である、公益財団法人みやぎ産業振興機構や、東日本大震災事業者再生支援機構、政府系金融機関、コンサルタント等との連携を両行共同で行うことで、被災者の様々な要望への確に対応できる体制を構築しております。

仙台銀行と共同で実践する震災復興の取り組みを強化するため、当行からも、公益財団法人みやぎ産業振興機構の「宮城県産業復興相談センター」にスキルの高い行員を1名派遣し、事業再生に向けた様々な相談を受け、その対応のアドバ

イスを行っております。今後当該派遣行員と情報交換を行い、相談事例をもとに同機構活用案件の発掘に向けた取組みを強化してまいりたいと考えております。

(2) 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

当行は、地域に根ざす地域金融機関としまして、地元経済の基盤を支える中小企業の育成・強化が必要であると考えております。お取引先企業のライフステージ等に合わせたソリューションを展開していくことにより、中小企業の強みであります技術力をはじめとしました潜在力、底力を最大限に引き出していくことや、ものづくりの技術強化や伝承、企業創造・促進のための支援に取り組んでいくことで、地域における経済の活性化に寄与していきたいと考えております。

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・組織的に取り組みながら、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いたしました。

その結果、平成24年9月期における実績につきましては、計画の520件に対しまして1,686件となり、計画を大きく上回りました。

また、担保・保証に過度に依存しない融資件数におきましても、お取引先が利用しやすくなる様に取扱い商品の改正を行ったことや、新商品の発売等により取り組みを強化した結果、計画の100件に対しまして337件の実績となりました。

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、各項目で計画件数を上回り、計画の655件に対しまして2,115件の実績となりました。

【経営改善支援等取組率実績】

	24/3 期 実績	24/9 期			25/3 期 計画	26/3 期 計画	27/3 期 計画
		計画	実績	計画比			
創業・新事業支援(件)	16	10	22	12	10	15	15
経営相談 (件)	424	520	1,686	1,166	620	640	640
事業再生支援 (件)	26	20	36	16	20	25	25
事業承継 (件)	28	5	34	29	10	15	20
担保・保証 (件)	53	100	337	237	130	140	150
合計 (件)	547	655	2,115	1,460	790	835	850
取引先総数 (先)	8,322	8,342	8,498	156	8,372	8,432	8,502
比率 (%)	6.57	7.85	24.89	17.04	9.43	9.90	9.99

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

※経営改善支援取組先の定義

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

経営相談： 当行が積極的に支援を行なう先として「支援企業」に指定している先
（「指導企業」先及び金融円滑化法に基づく対応を行っている先）
当行独自の「本業支援」の成約のうち、本部が認定した成約件数
（事業ニーズを聞き出し、アクションプランを策定し、成約した件数）
事業再生： 当行から人材を派遣し再生計画策定、その他支援を行った先
企業再生にあたり、DES、DDS、DIPファイナンス等の手法を活用した先
中小企業再生支援協議会、公的機関と連携し再生計画の策定に関与した先
事業継承： 本部の専門部署が事業承継策の相談を実施した先
営業店において「本業支援」として事業承継相談に対応した先
担保・保証： CRDスコアリングモデルを活用したビジネスローンを実行した先
ABL（Asset Based Lending）手法の活用により流動資産担保融資を行った先（融資実行件数）
私募債・PFIの取組み件数（実行件数）

① 取引先企業のライフステージ等に合わせたソリューションの展開

当行は、お取引先企業の経営目標の実現や経営課題の解決に向けて、お取引先企業のライフステージ等を見極めた上で、適時に適切なソリューションを行うとともに最大限のサポートを行っております。

イ）体制の整備等

平成 24 年 8 月に営業統括部内に本業支援推進室を新設し、情報トレーディングチーム 2 名、事業コーディネートチーム 7 名（事業承継担当 3 名・ビジネスマッチング担当 2 名・製造業担当 2 名）人材育成チーム 2 名、合計 11 名を配置し、お取引先企業の経営課題解決に向けた取り組みから成約に向けたスピード化と知識習得による人材育成を図っております。

また、お取引先企業の最もニーズの高い事業承継につきましては、事業承継担当 3 名を特化させ、本部支援の強化を図っております。

ロ）ライフステージ等を見極め

本業支援を実践するため、経営者から企業の問題点・課題を聞き出すためのアクティブリスニングを実践しておりますが、課題把握の中からお取引先企業のライフステージ等を見極めるとともにライフステージに応じた施策等の助言を行っております。

ハ）適切な提案

ライフステージ等を見極めた上でステージに応じた施策等を提案するに当たり、必要に応じて他の金融機関、外部の専門家や外部機関等との連携を図っております。外部機関とは新たに 3 社（損害保険会社・警備保障会社・M&A サポート会社）と連携契約を締結しております。

二）取引先企業のライフステージ等に応じた施策

ライフステージ等に応じた施策の提案を実施しておりますが、抜本的な事業再生により経営の改善が見込まれる建設関連事業者 4 社に対し、平成 24 年 7 月に山形県中小企業再生支援協議会関与のもと策定した第二会社方式による

会社分割を柱とした再生計画に同意の上、4社に対し事業再生支援を行うことといたしました。

また、平成24年9月には、鋼材、機材販売会社に対しても株式会社整理回収機構関与のもと策定した第二会社方式による会社分割を柱とした再生計画に同意の上、事業再生支援を行っております。

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

イ) 創業又は新事業の開拓に対する支援につきましては、本業支援に係るアクティブリスニングにより入手した情報をもとに当行の本業支援推進室の事業コーディネーターや公的機関と連携し、サポートを行っております。また、海外進出等を図ろうとしているお取引先企業に対しては海外に拠点をもつ提携銀行や日本貿易振興機構、県庁等の公的機関と連携し、サポートしております。

ロ) 平成24年10月に仙台銀行と経営統合し、山形圏と仙台圏の「人」「産業」「情報」をつなぐ「じもと復興戦略」と「じもと経済活性化戦略」を展開しております。具体的には両行の情報の連携を行う部署（当行：本業支援推進室情報トレーディングチーム、仙台：地元企業応援部企画室）を各行に配置し、情報の収集、整理、商流を利用したビジネスマッチング等の業務を行っております。

ハ) 本業支援推進室人材育成チームが営業店に出向き、行員の本業支援実践力向上、意識改革を目的に、訪問研修を平成24年4月から同年9月までに39回開催いたしました。また、財務、税務、業界知識などを学ぶ知識習得セミナーも2回（延べ参加者294名）開催しております。

③早期の事業再生に資する方策

イ) 子会社による集中的再生支援

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

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

5月末現在)が専任で再生支援業務を行っております。

この子会社活用によるスキームにおきまして、多様な企業再生が可能となり、不良債権処理が計画的に図られることと、もう一つの大きな効果としましては人材の育成であります。子会社による企業再生支援業務を通じて、日本政策投資銀行の豊富なノウハウや知識が伝承されることなどで、事業再生のスペシャリストが育成されてまいります。このことは、将来に亘り当行並びに地域経済の活性化に大きく貢献が出来るものと考えており、今後とも再生支援業務を強化して取り組んでまいります。

◇ 当行及び子会社による具体的な事業再生支援事例

【事例 1】

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

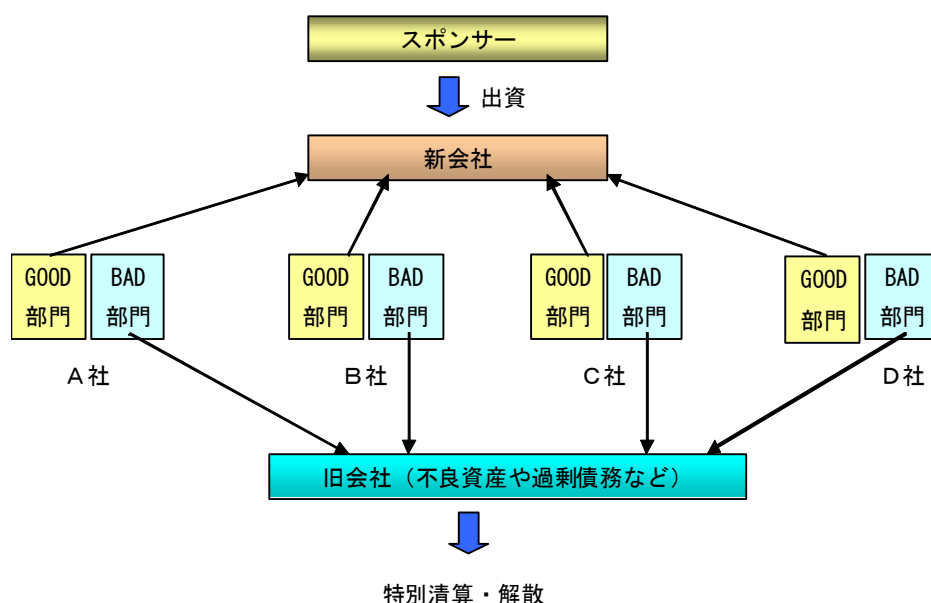
支援対象の4社は、それぞれの営業所が所在する市町村において中核的な建設事業者として永年にわたる事業実績を有し、地域経済の発展と雇用の確保に貢献してまいりました。しかし、近年の建設業界を取り巻く外部環境は、公共事業の減少と過当競争の激化により日を迫うごとに厳しさを増しており、各社は、これら外部環境の変化に対する対応の遅れや、過去における事業投資等に起因する過大な借入金負担などから、窮境に至っておりました。

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

同社のメイン行である当行及びきらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社（以下当行グループ）は、各社から当該再生計画の提示を受け、その内容の合理性、実現可能性について検証した結果、同計画の実施により再建を図ることが地域経済にとって最善の方法であると判断いたしました。各社の所在する地域におきましては建設関連従事者の割合が高く、建設業が基幹産業と位置付けられることから、本再生計画の実行が各社の事業再生のみならず、従業員の雇用の確保や、周辺地域における建設関連事業者等の事業基盤の維持・拡大につながるなど、地域経済の活性化に寄与するものであり、地域全体の面的再生として大きな意義を持つものと考えております。

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

【第二会社方式による分社型吸収分割スキーム】



【事例 2】

支援対象企業は鋼材・機材販売の老舗企業として、永年にわたり県内のインフラ整備を側面から支援するとともに、地域経済の発展と雇用の確保に貢献してまいりました。しかし、近年の鋼材市況の不安定さ、ならびに価格競争の激化等、業界を取巻く外部環境は日を迫うごとに厳しさを増しており、これら外部環境の変化に対する対応の遅れや、過去における不良債権の発生に起因する過大な借入金負担などから、窮境に至っておりました。このような状況の中、支援対象企業は経営体制の刷新と過剰債務の抜本的な見直しによる事業再生を行うため、株式会社整理回収機構等の専門家による助言を受けながら、〇社をスポンサー企業とした、第二会社方式による分社型スキームを構築し、収益事業部分については新会社へ継承することを骨子とした再生計画を策定しました。平成 24 年 9 月 11 日株式会社整理回収機構にて対象企業の再生計画が承認され、債権放棄も含めたスキームが実施されております。

当行グループとしましては、今後も地域金融機関として積極的に事業再生への

取り組みを通じ、地域経済の活性化に寄与していきたいと考えております。

【事例 3】

支援対象企業は、地域を代表するリネンサプライ企業として、永年にわたり地域経済の発展と雇用の確保に貢献してまいりました。

しかし、近年は主要取引先である温泉旅館・ホテルの入込客が減少し、業者間の価格競争の激化により単価が下落、更には燃料の高騰により業況が悪化の一途を辿ったことや、過去における事業投資等に起因する過大な借入金負担などから、窮境に至っております。

このような状況の中、支援対象企業は、経営体制と過剰債務の抜本的な見直しによる事業再生を行うため、山形県中小企業再生支援協議会の専門家による助言を受けながら、Y社をスポンサー企業とした、第二会社方式による分社型スキームを構築し、収益事業部分については新会社へ継承し、旧会社は不採算部門として債権放棄の伴う特別清算を行うことを骨子とする再生計画を策定いたしました。

当行としましては、再生計画による抜本的な経営改善が十分可能であり、従業員の雇用も確保されることから、新会社へのDES（債務の株式化）並びに旧会社に対する債権放棄による支援を実施いたしました。

平成24年9月にスキームは完了し、事業は再生され業況も順調に推移していることから、地域経済の活性化に寄与したものと考えております。

ロ) 経営改善取組企業に対する方策

i) 「指導企業」の指定による改善支援及び管理の実施

当行お取引先の中から特に個社別に経営改善支援を要すると判断した先を「指導企業」に指定するとともに、本部（企業支援部及び融資部）において専任担当者を配置して、財務内容の改善に向け積極的な指導及び重点的な管理を行うことにより業績の向上を目指しております。さらに、当行子会社きらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社に「指導企業」の中から13社を移管し、金融支援等の実施を含め集中的な再生支援を実施しております。

ii) 「中間管理強化先」の指定によるモニタリング及び経営改善支援の実施

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

iii) 中小企業等金融円滑化法対応先に対する支援の実施

中小企業等金融円滑化法に基づき条件変更等を実施したお取引のうち、債務者区分が要注意先及び破綻懸念先につきましては、「経営改善計画」の策定を原則必須とし、お取引先の「経営改善計画」策定に向けた支援及び「経営改善計画」の達成状況の日常的なモニタリング、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。

ハ) 指導企業へのサポート強化

当行では、財務改善、事業再生など積極的な支援と重点サポートを行うお取引先を「指導企業」に選定し、現在、企業支援部と融資部が 65 先を所管しております。企業支援部では 2 名の中小企業診断士有資格者を含む 5 名の専任者を業種別に配置し、経営改善計画の策定から計画達成までを月次管理により把握すると共に、企業先の経営会議に営業店をはじめ本部担当者が毎月出席し、経営課題を共有することで本支店一体でのサポート体制をとっております。

また、24 年 7 月より当行 O B で企業支援業務に精通している人材を執行役員として招聘しサポート体制を更に強化しております。

二) 外部機関との連携や様々な経営改善・事業再生の手法の活用による支援

お取引先企業の抜本的再生および中小企業金融円滑化法の出口戦略の柱として企業再生支援機構および中小企業再生支援協議会と連携強化を図っております。具体的対応策としては、山形県中小企業支援協議会と定期的な情報交換会を行う仕組みを整えております。今年度は都合 5 回目となる情報交換会を平成 24 年 7 月に実施し、具体的事例を踏まえた研修を行い、参加者のノウハウを積み上げ、共有化を図っております。

また、企業再生支援機構に対しては、中小企業再生支援全国本部を通しての案件化に向けた相談を実施し、平成 24 年 5 月に会社分割により債権分離しました子会社であるきらやかターンアラウンド・パートナーズ(株)が、連携を強化しております。

この他、外部との連携におきましては、平成 23 年 5 月にあおぞら銀行と M&A 及び事業再生アドバイザリー契約を締結し、事業再生に豊富な経験を有する人材 1 名の派遣を受け、中小企業が抱える問題点や課題に対し、これまでと違った視点からアドバイスを受ける等、新たな取り組みを実施しております。平成 23 年 6 月より、あおぞら銀行の企業再生関連専門部署のチーム（11 名）と当行企業支援部が当行の指導企業に対し、収益改善、過剰債務構造の解消、早期再生に向けた個別企業の検討会を実施し、具体的な提案をするなどサポート体制の充実、強化を図っております。加えて、あおぞら銀行の医療チームとも連携し、病院関連の再生支援にも取り組んでおります。

今後も外部との連携を幅広く行いながら復興支援、事業再生に向けたコンサルティング機能の一層の発揮に努めてまいります。

④ 事業の承継に対する支援に係る機能強化のための方策

イ) 専担チームによる事業継承案件への対応

平成 24 年 8 月に営業統括部内に本業支援推進室を新設いたしました。当室はこれまでの本業支援グループと企業価値創造グループを統合し、より強力に本業支援活動を推進することを目的として組織されました。室内には情報トレーディングチーム、事業コーディネートチーム、人材育成チームを配置し、営業店からの事業ニーズの仕分けを行い、より効果的かつスピーディーに本業支援の成約に向けたサポートを実施しております。

その中でも、事業コーディネートチームは高度な事業ニーズに対応し、ビジネスマッチングや事業承継に特化した活動を実践しております。特に、事業承継においては 3 名の担当者が営業店からの事業承継ニーズに直接対応し、営業店行員の O J T も兼ねた顧客訪問活動を通じてお取引先の課題解決を支援しております。

ロ) 後継者育成プログラムの検討

これまで実施してきた事業承継ニーズへの対応をもとに、二代目会の立ち上げ（平成 24 年 10 月末現在、11 ヶ店）や、後継者育成のための支援研修の企画・プログラムの開発を行っております。企業の後継者との関係強化は、当行との将来に亘るお取引の維持、拡大につながるものであり、企業後継者の多様なニーズに専門性を持って支援してまいります。

6. 東日本大震災からの復興に資する方策

(1) 復興支援にかかるこれまでの状況

①地域別対応

イ) 仙台地区への復興支援

当行は、仙台地区に 6 支店（+1 出張所）を構え、震災復興をはじめ販路拡大、下請け先の仲介等積極的な対応を実施してまいりました。このような震災直後からの取り組みは、顧客とのリレーションシップを深め、震災以降平成 24 年 9 月末迄の仙台地区 6 支店における震災関連対応新規融資は 248 件の 8,290 百万円となりました。当地区の新規融資額は、当行の震災関連融資合計の 28,918 百万円に対し 28.7%を占め、当行の融資量に対する仙台地区シェア（9 月末時点 14.0%）を大きく上回っており、同地区で金融支援の一翼を担ってお

ります。

こうした取り組みによりまして、仙台地区 6 支店における法個人に対する融資は震災以降 13,494 百万円の増加となりました。

【仙台 6 カ店融資量推移】

(単位：百万円)

	23/2	23/3	23/9	24/3	24/9	増加
仙台地区	114,416	116,629	119,866	128,791	132,093	17,677
(うち個人)	69,883	70,014	72,272	73,813	74,743	4,860
(うち法人)	34,864	36,983	38,225	40,872	43,498	8,634
(地公体等)	9,669	9,632	9,369	14,106	13,852	4,183

ロ) 福島地区への復興支援

福島県は福島市内中心部に 1 支店設置しております。震災後、人口の流出が続いていることもあって個人向け融資は減少していましたが、落ち着きを取り戻した感もあり、平成 24 年 9 月末で増加に転じました。地元中小企業は事業継続意欲が強く積極的に融資対応を行ったため、法人融資残高は 397 百万円の増加となりました。

【福島支店融資量推移】

(単位：百万円)

	23/2	23/3	23/9	24/3	24/9	増加
福島支店	10,752	10,550	10,639	10,879	11,120	368
(うち個人)	4,631	4,610	4,520	4,489	4,749	118
(うち法人)	5,457	5,325	5,553	5,823	5,854	397
(地公体等)	664	615	566	567	517	△147

ハ) その他地域への復興支援

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

(平成 24 年 9 月末現在)

新 規 融 資	全 体	1,181 件	28,918 百万
	(うち直接被害)	124 件	3,076 百万
	(うち間接被害)	1,057 件	25,841 百万

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 289 件、6,208 百万円となっており、震災により受注工事の延期・遅延が発生したため、手元流

動性を確保するために資金手当てを行ったものと推察されます。

また、製造業は 210 件、4,913 百万円で、震災当時サプライチェーンが寸断され、仕入先等を一時的に変更せざるを得ず、運転資金ニーズが増加したものと思われる。宿泊業につきましては、108 件、3,201 百万円で、震災直後の風評被害によるキャンセル等による影響と思われます。

【平成 24 年 9 月末 震災関連新規融資の業種状況】（単位：百万円）

業 種	件 数	金 額
農業	3 件	128
製造業	210 件	4,913
建設業	289 件	6,208
運輸業	36 件	1,030
情報通信業	11 件	171
卸売業	137 件	5,518
小売業	143 件	2,810
飲食業	45 件	574
不動産業	35 件	552
宿泊業	108 件	3,201
医療・福祉業	8 件	149
サービス業	156 件	3,660
合計	1,181 件	28,918

③信用保証協会への対応

山形県信用保証協会付震災緊急保証制度利用実績は、全体で平成 24 年 9 月末迄に 958 件、21,595 百万円となっており、その内当行は 305 件 8,142 百万円で、件数・金額とも 3 割を超える高いシェアであり、震災復興に向け地域における資金供給機能を果たしているものと考えております。

【山形県信用保証協会「震災緊急保証制度」の利用状況（24 年 9 月末）】

（単位：百万円）

銀行名	件数		金額	
		シェア		シェア
当 行	305	31.83%	8,142	37.70%
その他	653	68.17%	13,453	62.30%
合計	958	100.00%	21,595	100.00%

④震災対応に関わる条件変更（平成 24 年 9 月末現在）

イ）中小企業者に対する条件変更の対応状況

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

【中小企業者】

	全体		うち「東日本大震災」関連			
	受付	実行	受付	(割合)	実行	(割合)
件 数	3,394 件	3,260 件	543 件	15.9%	539 件	16.5%
金 額	882 億円	862 億円	165 億円	18.7%	163 億円	18.9%

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 15.9%、金額で 18.7%となっております。

（ご参考：四半期毎の申込件数）

	22/12	23/3	23/6	23/9	23/12	24/3	24/6	24/9
申込件数	585	783	600	472	502	604	519	461
(震災関連件数)		(72)	(222)	(99)	(54)	(59)	(25)	(12)

四半期毎の申込み件数の推移を見ますと、東日本大震災の発生した平成 23 年度第 4 四半期（平成 23 年 1 月～3 月）で 783 件、平成 24 年度第 1 四半期（平成 24 年 4 月～6 月）で 600 件（震災関連は 222 件、37.0%）と一時的に増加しました。以降は減少傾向にありますが、今後とも適切な対応を行ってまいります。

ロ）住宅資金借入者に対する条件変更の対応状況

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

【住宅資金借入者】

	全体		うち「東日本大震災」関連			
	受付	実行	受付	(割合)	実行	(割合)
件 数	406 件	345 件	105 件	25.8%	93 件	26.9%
金 額	59 億円	50 億円	18 億円	30.5%	16 億円	32.0%

当行全体の受付に占める「東日本大震災」関連の受付は、件数で 25.8%、金額で 30.5%となっております。

(ご参考：四半期毎の申込件数)

	22/12	23/3	23/6	23/9	23/12	24/3	24/6	24/9
申込件数	59	83	110	68	53	47	47	37
(震災関連件数)		(18)	(61)	(12)	(5)	(5)	(2)	(2)

四半期毎の申込み件数の推移を見ますと、東日本大震災の発生した平成 23 年度第 4 四半期（平成 23 年 1 月～3 月）で 83 件、平成 24 年度第 1 四半期（平成 24 年 4 月～6 月）で 110 件（震災関連は 61 件、55.4%）と一時的に増加しましたが、その後は減少傾向にあります。今後も債務者の状況を十分に確認し真摯に対応してまいります。

⑤罹災状況等を把握するため仙台地区への人員配置とコンサルティング機能の発揮

被災地域における事業ニーズや課題の発掘および資金需要に対応するため、仙台地区に傾注していた新規開拓グループの人員を 10 名から 1 名追加し、11 名体制とし、特に事業ニーズが高いと思われる介護施設関連や建設工事関連業及び周辺業種関連、物流・倉庫業関連を中心に新規開拓を行なっております。

(2) 震災復興に向けた戦略方針

①復興に向けた戦略方針について

当行は平成24年10月に仙台銀行と共同で持株会社「じもとホールディングス」を設立いたしました。宮城・山形両県にまたがる新たな金融グループとして、「お客さまに喜ばれ、信頼され『じもと』とともに進化・発展する新たな金融グループの創設」を経営理念とし、両県の人・情報・産業を「つなぐ」架け橋となり、共同商品の開発やサービスの向上、経営資源の戦略的な配分を通じて、多面的な金融サービスを創造・提供してまいりたいと考えております。

じもとホールディングスのグループが取り組む『じもとを元気にする 4 つの戦略』の柱に「じもと復興戦略」、「じもと経済活性化戦略」を掲げ、両行のシナジーを早期に最大限発揮し、山形・宮城の両県をつなぎ仙山圏一体で復興支援取り組みを強化することを明確化しております。

イ) 資金供給機能の強化

東日本大震災からの復興に向けた資金需要の本格化に対応するため、平成 24 年 10 月に新たに復興応援専用の事業融資枠 50 億円の「きらやか復興応援ファンド」を創設しました。

また、被災地に営業基盤を持つ金融機関として、単独行では対応しにくい大型案件等にも仙台銀行と協調で取り組んでおります。

【協調融資事例 1】

東日本大震災で9割の福祉施設が被災した宮城県石巻市内において、サービス付高齢者住宅建設資金として仙台銀行と協調して融資取り組みを行いました。

【協調融資事例 2】

宮城県では高齢化社会の進展に伴い、高齢者向け福祉施設の整備が課題となっております。当行と仙台銀行は、宮城県内の社会福祉法人が県内で進める老人養護ホーム建設に協調で取り組むことを決定いたしました。

ロ) 事業再建サポートの強化

当行は、事業再生業務の専門部署として、「企業支援部」を設置し、担当取引先のバランスシート改善、売上増強策、合理化効率化策の検討を企業と一緒にやって行い、事業再生に向けた対応を行ってまいりました。

DD S対応の実績のある当行は、仙台銀行のお取引先の既存の借入れのDD S対応について、担当部署がノウハウの提供を行いました。

今後も両行担当部署が、積極的な情報交換を行い、事業再生支援に向けた両行のノウハウの共有化を強化してまいりたいと考えております。また、平成24年10月に、仙台銀行古川支店にて「温泉旅館業への経営支援活動」に関する合同研修を24名参加のもと開催いたしました。

ハ) 地域経済の活性化による復興支援

当行と仙台銀行は平成23年6月に「震災復興支援に向けた連携に係る契約」を締結し、両行の営業及び情報ネットワークを活用することで連携を強化する態勢を整備いたしました。

当行の営業統括部本業支援推進室情報トレーディングチームと仙台銀行地元企業応援部が営業店からの情報の窓口となり、両行のお客様の課題解決に向けて、情報交換を行っております。

ニ) 復興応援イベントの開催

復興応援のイベントとして、宮城県内の中小企業の業者が販売している特産品等を山形に紹介しております。また、山形での復興市の開催を行いました。

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

そのノウハウをもとに、平成24年4月28日に山形市の中心市街地にあるイベント広場「ほっとなる広場」において「みやぎ復興感謝祭 海の市 in 山形」を開催いたしました。

このイベントは、東日本大震災で被災した仙台銀行のお取引先を招き、復興

支援を目的として仙台銀行と共同開催したものです。

(3) 復興支援に向けた当行の具体的な方策の進捗状況

①復興支援に向けた取り組みにおける当行内の役割

今後の東日本大震災からの復興に向けた資金需要の本格化への対応と、被災地域に営業基盤を持つ金融機関として積極的に地元企業を応援していくため、平成24年10月に、新たに復興応援専用の事業融資枠として50億円の「きらやか復興応援ファンド」を創設しました。

当行は、これからも地域に根ざす“じもと”金融グループとして、仙台銀行と共同で東日本大震災による被災者への復興支援に取り組んでまいります。

②仙台銀行との連携による取組

イ) 協調融資の取り組みによる資金供給機能の強化、ロ) 事業再建サポート強化、ハ) 復興支援イベントの共同開催、ニ) 仙台銀行との情報共有・連携の強化については6-(2)-①-イ) 資金供給機能の強化、ロ) 事業再建サポートの強化、ハ) 地域経済の活性化による復興支援、ニ) 復興応援イベントの開催、に記載しております。

③当行独自での復興支援に係る施策

震災に係る復興支援（開業支援）としまして、東日本大震災事業者再生支援機構を活用した取り組みを行いました。

宮城県で医療介護事業を展開していた事業者が、震災により宮城県内沿岸部の施設が流失・人的被害にも遭い、内陸部の施設についても甚大な被害を被りました。当行では、「本業支援」を目的とした事業改善計画策定のアドバイスを積極的に実施し、同機構では医療介護専門職員による再生計画策定の支援を実施いたしました。併せて、関係金融機関からの協力を得て、医療介護施設を増設し事業再生に取り組むことをサポートいたしました。これにより、事業者の財務内容の修復、改善に？ がつたものと考えております

本件は同機構が、医療介護事業者の支援として初の融資取り組みとなり、また、同機構が設備投資資金に対し債務保証を実施した、初めての事業再生支援スキームとなりました。

イ)開拓先への具体的行動及び行動基準

◇高齢者対応施設関連（サービス付高齢者住宅）

宮城県内に24先ある施設運営母体及び建設業者への訪問、情報収集を強化す

るとともに、仙台地区店舗取引先大手地主への訪問、情報収集を強化しております。

また、仙台銀行との情報共有により協調融資案件にも取り組んでまいりたいと考えております。

◇建設工事関連業及び周辺業種関連

建設工事関連業及び周辺業種関連につきましては、大手ゼネコンが元請となり地元関連業者への発注が期待でき、今後3年から5年は好調基調が継続するものと考えております。

建設工事関連業に対する行動としましては、見込み先をリストアップしながら企業先訪問を実施し、サービス付高齢者住宅の建設情報を収集しております。

宅地造成等開発案件の情報については、仙台市内にある営業店6ヶ店のお取引先である大手地主先からの情報収集及び当行ローンライフプランアドバイザーと連携し、住宅ローンニーズに繋げてまいりたいと考えております。

◇物流・倉庫業関連

物流・倉庫業関連につきましても、見込み先をリストアップしながらの新規開拓訪問を実施し、資金ニーズ等の発掘を継続しております。

ロ) 他業態との震災復興に向けた連携

他業態（保険会社等）との連携により、震災復興支援に向けた取り組みを多様化できるよう体制を整えております。今後、積極的な連携を図ってまいります。

ハ) 仙台市内における店舗戦略

当行の仙台長町支店は東日本大震災において建物の一部が崩壊し、営業を同じ仙台市内の富沢支店内で行ってまいりました。今般、新築建て替えを行い、平成24年12月3日より営業を再開いたしました。

新築した仙台長町支店内に、個人ローンを主としたコンサルティングステーションを併設し、お客様が休日に各種相談を行える店舗戦略を検討しております。

二) 震災復興資金の需要把握に向けたコールセンターの活用

きらやかお客様サービスステーション（コールセンター）と新規開拓グループが連携を強化し、新規開拓の見込先に対する電話コールの支援機能を活用することで、営業時間に店舗に来店することができないお客様も含めまして、震災復興に向けた資金需要をより深く把握することに努めております。

7. 剰余金の処分の方針について

(1) 配当に関する方針

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

平成 24 年 3 月期には、約 15 億円の当期利益を確保しましたが、今後、予想される地域経済の低迷や金融環境全般の激変等への備えが必要と総合的に判断し、当初の予定通り 1 株あたり 1.5 円の配当を実施いたしました。

また、平成 25 年 3 月期の中間配当につきましても、1 株あたり 1.5 円を実施いたしました。

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

(2) 役員に対する報酬及び賞与についての方針

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

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

8. 財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策

(1) 経営管理に係る体制

①内部監査体制の強化

当行は、内部監査部署であ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。

取締役会で承認された監査計画書に基づき、内部管理の状況に応じた頻度・深度を考慮しながら実施しております。また、内部監査の結果についてはリスク管理態勢・コンプライアンス態勢・内部統制機能などの適切性・有効性の検証結果を、毎月取締役会に報告しております。

内部監査により不正等につながると思われる事象につきましては、モニタリングチームを編成し、追跡調査の実施等によりトレースを強めております。

その他、内部監査で問題のあった営業店の内部管理体制の改善強化を図るため、

関連部と連携してフォローアップミーティングを実施し、問題点の把握と改善策等を協議しまして、営業店管理能力の向上を図り、その後改善状況のフォローアップ監査を実施して実効性を高めております。

②経営の客観性の確保

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

開催頻度としましては、毎年 2 回（1 月と 7 月）としており、これまでに 5 回の委員会を開催いたしました。主な討議内容は、経営強化計画に対する履行状況の報告、経営戦略とその具体的な施策および実績に関する事項やコンプライアンスを中心とした内部管理態勢の実効状況ですが、引き続き委員会でいただいた意見・助言につきましては、当行の施策へ反映させていきたいと考えております。

(2) 各種リスクの管理の状況

各種リスクの管理の状況につきましては、「4 従前の経営体制の見直しその他の責任ある経営体制の確立に関する事項」に記載いたしました。

以上

経営強化計画の履行状況報告書

平成 24 年 12 月



目 次

1.	平成 25 年 9 月期中間決算の概要	・・・	1
1－1	経営環境及び震災復興への取組み体制	・・・	1
1－2	決算の概要	・・・	2
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	・・・	5
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	・・・	5
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	・・・	1 3
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	・・・	3 9
3.	剰余金の処分の方針	・・・	4 2
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 3
4－1	経営管理に係る体制	・・・	4 3
4－2	業務執行に対する監査又は監督の体制	・・・	4 3
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	・・・	4 4

1. 平成 24 年 9 月期中間決算の概要

1－1 経営環境及び震災復興への取り組み体制

1－1－1 経営環境

平成 24 年度中間期におけるわが国経済は、東日本大震災の復興需要等により緩やかな回復傾向が一部に見られたものの、欧州債務危機問題や米国の景気足踏み、さらには中国をはじめとする新興国経済の減速等による先行き不透明感から、回復のテンポは鈍いものとなりました。

宮城県経済は、震災被害を受けた設備の復旧や復興関連工事の増加などから、全体として持ち直しの動きが広がりました。津波被害が甚大であった沿岸部では、いまなお震災の爪あとが残るものの、一部では生産設備の再建や事業再開、地方公共団体の復興計画の進捗が見られるなど、地域復興に向けた取り組みが進められました。

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、震災からの一日も早い復興に向けて、円滑な資金供給や事業再建支援をはじめとする復興支援策に、積極的かつ長期間にわたって着実に取り組む方針としております。

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

この国の資本参加による資本増強により、平成 24 年 9 月期の当行の自己資本比率は 12.10%（Tier1 比率は 10.93%）となっており、今後、地域経済や金融市場に急激な変動が生じた場合でも、安定した財務基盤を確保したうえで、適切かつ積極的に復興支援に向けた金融仲介機能を発揮できる体制としております。

1－1－3 きらやか銀行との経営統合と震災復興支援

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

じもとホールディングスは、東日本大震災の復興支援を重要なグループ戦略としています。当行は、きらやか銀行と連携して、今般の経営統合の効果を早期に実現・享受するとともに、経営強化計画を着実に実施し、東日本大震災からの復興支援並びに中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化にさらに積極的に貢献してまいります。

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、平成 24 年 3 月末比 74 億円増加の 2,260 億円となりました。

消費者ローンは、被災地を含めた住宅資金需要に積極的に対応し、住宅ローン残高が増加したことから、平成 24 年 3 月末比 41 億円増加の 1,400 億円となりました。

地方公共団体向け貸出は、平成 24 年 3 月末比 55 億円減少の 1,079 億円となりました。

以上により、貸出金残高（末残）は、平成 24 年 3 月末比 137 億円増加の 5,306 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、沿岸部被災地などにおいて住宅修繕など復興資金の払出しが増加してきたことや預かり資産へ移行したことなどにより、平成 24 年 3 月末比 115 億円減少の 6,310 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、平成 24 年 3 月末比 53 億円増加の 1,624 億円となりました。

公金預金は、震災復興に関連した預金の増加などにより、平成 24 年 3 月末比 265 億円増加の 1,042 億円となりました。

以上により、預金残高（末残）は、平成 24 年 3 月末比 198 億円増加の 8,996 億円となりました。

（３）有価証券残高

有価証券残高は、期中の国債売買などにより、平成 24 年 3 月末比 239 億円減少の 3,202 億円となりました。

その他有価証券の評価損益は、市場金利の低下に伴い債券の評価益が拡大したことなどから、平成 24 年 3 月末比 75 百万円増加の 26 億 20 百万円となりました。

《資産・負債の推移》

(単位：百万円)

	24 年 9 月末			24 年 3 月末 実績	23 年 9 月末 実績
	実績	24 年 3 月末比	23 年 9 月末比		
資産	949,497	21,764	△20,093	927,733	969,590
うち貸出金	530,603	13,747	20,849	516,856	509,754
中小企業向貸出	226,060	7,469	21,680	218,591	204,380
うち有価証券	320,229	△23,942	△2,602	344,171	322,831
負債	911,268	20,061	△22,980	891,207	934,248
うち預金等 ※1	899,605	19,898	△8,141	879,707	907,746
うち社債・借入金 ※2	4,655	△22	△4,440	4,677	9,095
資本	38,228	1,703	2,886	36,525	35,342

※預金等は、譲渡性預金を含んでおります。

※平成 23 年度下半期において、償還期限を迎えた劣後ローン総額 55 億円を返済しております。

1－2－2 損益の状況（単体ベース）

（１）コア業務純益

コア業務純益は、資金利益及び役務取引等利益がともに増加したほか、業務委託費用やアウトソーシング費用などの物件費節減に努めたことなどから、前年同期比 6 億円増加の 8 億円（増減率 280.4%）となりました。

（２）貸倒償却引当費用

震災以降、平成 24 年 3 月期までに震災関連の与信関係費用を累計で 75 億円程度計上しましたが、本中間期において取引先の業況推移等を改めて確認した結果、復興需要による業績回復でランクアップした取引先もあったことなどから、貸倒引当金戻入益が 10 億円となりました。

これにより、与信関係費用は、前年同期比 54 億円減少し、10 億 77 百万円の戻入れとなりました。

（３）経常利益・中間純利益

上記の結果、経常利益は、前年同期比 103 億円増加の 19 億円、中間純利益は、前年同期比 115 億円増加の 19 億円となりました。

《損益状況の推移》

(単位：百万円)

	24 年 9 月期 実績	25 年 3 月期 見通し対比		前年 同期比	25 年 3 月期 見通し(※)	23 年 9 月期 実績
		見通し対比	進捗率			
業務粗利益	6,303	△5,597	52.9%	762	11,900	5,541
〔コア業務粗利益〕	6,142	—	—	308	—	5,834
資金利益	5,505	—	—	118	—	5,387
役務取引等利益	634	—	—	244	—	390
その他業務利益	163	—	—	400	—	△237
(うち国債等関係損益)	160	—	—	453	—	△293
経費	5,326	△5,174	50.7%	△294	10,500	5,620
人件費	2,466	—	—	△67	—	2,533
物件費	2,559	—	—	△210	—	2,769
一般貸倒引当金繰入額	—	510	—	469	△510	△469
業務純益	976	—	—	586	—	390
〔コア業務純益〕	815	△585	—	601	—	214
臨時損益	1,019	—	—	9,758	—	△8,739
不良債権処理額	40	—	—	△4,779	—	4,819
(貸倒償却引当費用)	40	△570	6.5%	△4,309	610	4,349
貸倒引当金戻入益	1,092	—	—	1,092	—	—
(貸倒引当金戻入益等を含めた 与信関連費用)	△1,077	—	—	△5,426	—	4,349
株式関係損益	△83	—	—	3,666	—	△3,749
経常利益	1,996	1,446	362.9%	10,344	550	△8,348
特別損益	△69	△29	—	189	△40	△258
税引前中間純利益	1,926	—	—	10,533	—	△8,607
法人税等	34	—	—	68	—	△34
法人税等調整額	△42	—	—	△1,048	—	1,006
中間純利益	1,934	1,454	402.9%	11,513	480	△9,579

※平成 25 年 3 月期見通しは、平成 23 年 9 月に策定した経営強化計画上の計数です。平成 24 年 9 月期の業績を踏まえた平成 25 年 3 月期の業績見通しは、経常利益 24 億円、当期純利益 22 億円を見込んでおります。

1-2-3 自己資本比率の状況（単体ベース）

単体自己資本比率は、平成 24 年 3 月末比 0.10 ポイント上昇して 12.10%、Tier 1 比率は同比 0.13 ポイント上昇して 10.93%となりました。経営強化計画対比では、自己資本比率及び Tier 1 比率は、ともに計画見通しどおりの実績となりました。

《自己資本比率の推移：単体》

(単位：%)

	24 年 9 月末 実績	24 年 9 月末 見通し比	24 年 3 月末比	23 年 9 月末比	24 年 9 月末 見通し	24 年 3 月末 実績	23 年 9 月末 実績
自己資本比率	12.10	—	0.10	△2.11	12.1 程度	12.00	14.21
Tier 1 比率	10.93	—	0.13	△0.44	10.9 程度	10.80	11.37

※当行は、経営強化計画に基づき、平成 23 年度下半期に期限が到来した劣後ローン（補完的項目・Tier2）55 億円を順次返済しました。これに伴い平成 24 年 9 月末の単体自己資本比率は、平成 23 年 9 月末の 14.21%から 2.11 ポイント低下し、12.10%となりました。

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

2-1 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策

2-1-1 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

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

2-1-1-1 組織・戦略的人員配置

(1) 地元企業応援部の営業担当者増員

当行は、中小規模事業者等への復興支援及び貸出等を積極的に推進するため、平成23年6月に地元企業応援部（企画室、サポート室、推進室）を41名体制で新設しました。その後、当初計画どおり、店舗移転・統合や本部組織再編等を通じて、地元企業応援部へ営業担当職員を再配置し、平成24年4月までに60名体制といたしました。

平成24年11月末現在では、期中の人事異動で一部職員を営業店に再配置したことなどにより57名となっていますが、今後も60名程度を維持する方針です。



地元企業応援部仙台北店・推進室（仙台市青葉区）

① 津波被災地を含む宮城県内の支援拠点体制の整備

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

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

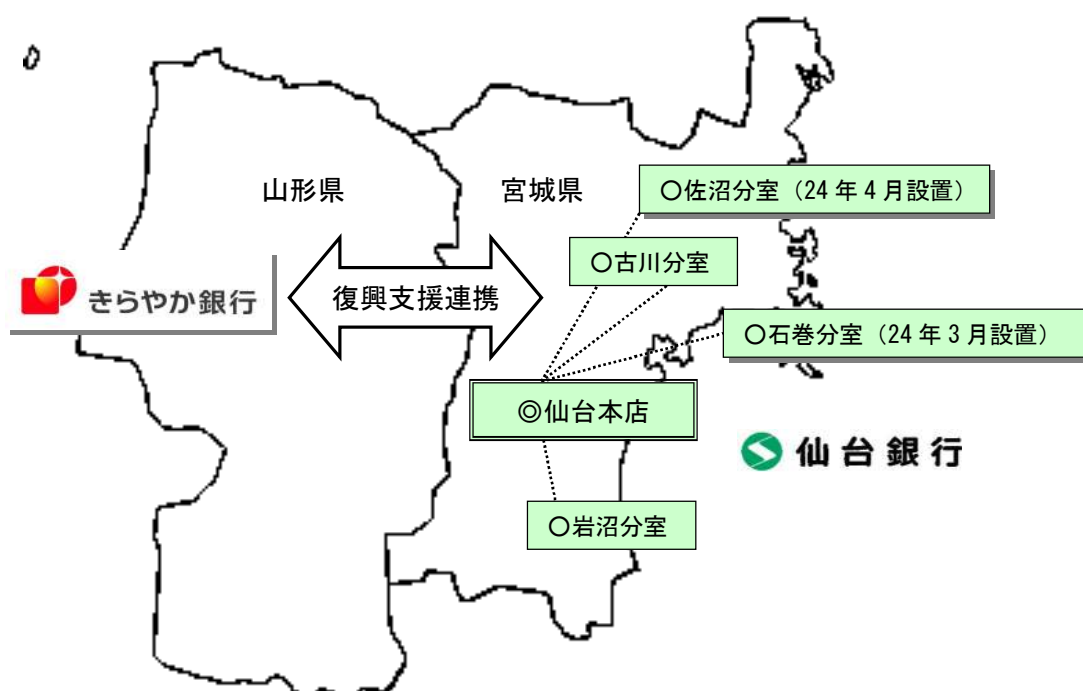
《地元企業応援部の支援拠点体制（平成 24 年 11 月末時点）》

（単位：人）

拠点名 （所在地）	仙台北店 （仙台市）	佐沼分室 （登米市）	石巻分室 （石巻市）	古川分室 （大崎市）	岩沼分室 （岩沼市）	合 計
担当地区	仙台市・周辺 仙台港沿岸	県北地区 気仙沼地区	石巻地区 南三陸地区	大崎地区 加美地区	県南地区 県南沿岸	
担当役員部長	2	—	—	—	—	2
企画室 ※	10	—	—	—	—	10
サポート室	7	2	2	1	1	13
推進室	21	3	2	3	3	32
合 計	40	5	4	4	4	57

※ 企画室の人員数には、サポート室との兼務者 1 名を含みます。

《地元企業応援部の支援拠点》



② 企画室の活動 ―復興支援企画力、専門コンサルティング機能等を強化―

当室は、10名体制（平成24年11月末現在）のもと、復興推進計画の立案、復興融資商品の開発、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を行っております。

当室は、震災後、行政機関・外部団体等から復興補助金や復興支援に係る情報を収集し、営業店や被災企業へ提供してまいりましたが、この機能をより強化するため、平成24年4月に情報センターを設置し、中堅・若手職員2名を専属コーディネーターとして配置しました。

この専属コーディネーターは、行内情報のほか、きらやか銀行の情報担当者と連絡を密にし、それぞれの取引先ニーズを宮城県と山形県の県境を越えてつなぎ、的確かつタイムリーに管理・提供する体制といたしました。これまでに宮城県の復興工事に携わる建設業者へ、復興工事JVに参加する同業者を山形県から紹介するなど、県境を越えたビジネスマッチングに取り組んでおります。

また、当室の専門スタッフ（中小企業診断士、不動産鑑定士、農業経営アドバイザー）が、きらやか銀行・政府系金融機関・コンサルタント等の外部機関と連携しながら、そのコンサルティング機能を発揮し、第一次産業を含む被災企業・事業者等に対して専門性の高い経営支援を継続的に展開しております。

平成24年5月には、当室職員が動産評価アドバイザーを取得し、ABL融資への取り組み体制を強化しました。

③ サポート室の活動 ―被災企業の事業再生へ向けた経営支援策を強化―

当室は、13名体制（平成24年11月末現在）のもと、被災企業等の経営改善計画の策定支援、企業支援先訪問によるモニタリング、営業店への臨店などの取り組みを行い、被災企業等の早期の事業再建を支援しております。

当室は、被災企業とのリレーションをさらに強化するため、平成24年5月までに、融資業務に精通した職員を中心に大幅増員（9名）し、本店のほか、県内4分室（佐沼、古川、石巻、岩沼）にも職員を常駐する体制としました。

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

④ 推進室の活動 ー被災地等に融資専門スタッフを配置し円滑に資金供給ー

当室は、32 名体制（平成 24 年 11 月末現在）のもと、本店のほか、県内 4 分室（佐沼・古川・石巻・岩沼）にも職員を常駐する体制としております。

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

また、被災されていない中小規模事業者等に対しましても、資金ニーズを発掘し、的確な商品を提案することなどにより、付加価値の高い金融サービスを提供しております。併せて、既往お取引先との取引深耕、融資案件の組成と調整、新規開拓の強化、若手職員の法人営業力の育成にも取り組んでおります。

（２）地方公共団体及び復興事業参入企業への支援体制

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

地方公共団体に対しては本店営業部、復興事業参入企業に対して地元企業応援部がそれぞれ中心となり、融資部及び市場運用部等と連携しながら資金需要に対応しております。

当行は、平成 23 年 4 月から平成 24 年 11 月までに、復興事業等に係る宮城県及び仙台市の縁故債引受け 13 件・217 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 月には、電力会社の電力供給設備の復旧等を目的としたシンジケートローンに参加いたしました。

（３）住宅ローンプラザの増設等

当行は、平成 23 年 7 月に、津波被災者の住宅ローン相談の拠点となる宮城県石巻市（中里支店）に、住宅ローンプラザを増設いたしました。同プラザは、住宅ローン業務に精通したスタッフを中心に 6 名体制で運営しており、開設以来、平成 24 年 11 月末までに 197 件の相談を受付けました。

住宅ローンプラザは、引き続き、外部業者等と連携して、被災地の地方公共団体等の住宅関連情報を迅速に収集しつつ、住宅ローン利用者の現状及びニーズを踏まえて、住宅再取得資金等の相談・供給に迅速に取り組んでまいります。

なお、震災で被害を受け仮店舗で営業していた将監支店（仙台市泉区）は、平成 25 年 1 月から新築店舗で営業再開することになりました。同店舗内には、当初計画どおり「泉住宅ローンプラザ」を開設し、内陸部の住宅被災者等のローン相談等に積極的に応じてまいります。

(4) 私的整理ガイドライン対応分科会の新設

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

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

(5) メールローンセンターの活用

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

平成 24 年 11 月末における当センターの震災復興支援ローンの申込受付件数（累計）は 303 件、638 百万円となっております。

(6) 相続ご相談センターの設置

当行は、平成 23 年 6 月に、震災で被災した方々の預金取引等の相続手続きについて、専用フリーダイヤルで相談受付等を行う「相続ご相談センター」を事務部内に 2 名体制で設置しました。

平成 24 年 11 月末における当センターの電話相談受付件数（累計）は 92 件、処理件数は 110 件（営業店受付分含む）となっております。

(7) 店舗移転・統合等による営業担当職員の再配置等

当行は、経営資源を早急に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するため、平成 24 年 5 月までに、店舗移転・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の再配置に取り組みました。

移転・統合店舗の全てのお客さまに対しては、郵送、新聞公告、訪問活動、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いたしました。

また、当行は、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、きめ細やかな応対に取り組み、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。

本部組織再編については、平成 24 年 4 月に推進部（ローンセンター、法人営

業課）を中心に、関連する重複業務の整理・移管統合等を行い、組織のスリム化及び業務の効率化を図ることで、営業担当職員の再配置に取り組みました。

《震災復興応援に向けた店舗移転・統合》

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

2－1－1－2 信用供与の実施状況を検証するための体制

（１）ブロック支店長会議での進捗管理

毎月開催するブロック支店長会議において、各営業ブロック担当の役員・本部部长は、各営業店の中小規模事業者向け融資の進捗状況、復興支援施策（制度融資等）の取組み状況を確認するとともに、より積極的な実践に向けて参加者で意見交換を行うなど進捗管理に取り組んでおります。

（２）経営委員会における進捗管理・検証

頭取を委員長とする経営委員会（委員は本部常勤取締役及び部長）は、原則週 2 回、さらに月 1 回土曜日に臨時経営委員会を開催しております。

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

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

（３）取締役会における進捗管理

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

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

(4) 業績評価への反映

当行は、金融機関としてのコンサルティング機能を積極的に発揮するとともに、職員のモチベーションを向上させるため、営業店の業績評価項目に、「金融円滑化への取り組み」を設け、取引先に対する経営相談・指導及び改善に向けた取り組みや事業再生への取り組み等において顕著な実績を挙げた営業店を特別表彰しております。

平成 24 年度上半期は、取引先に対する経営相談・指導及び改善の取り組みや事業再生への取り組みが顕著であった 6 営業店を特別表彰しました。平成 24 年度下半期においても、同様の業績評価を設けております。

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

2-1-2 担保又は保証に過度に依存しない融資の促進その他の中小規模の事業者の需要に対応した信用供与の条件又は方法の充実のための方策

(1) スコアリングモデルを活用した融資商品の商品性見直し

当行は、震災の直後から、スコアリングモデルを活用したビジネスローン「サポートみやぎ」（営業店長決裁、原則無担保）を災害復興支援融資として位置づけ、罹災証明書不要で取扱うなど、被災企業への迅速かつ円滑な資金提供に取り組んでおります。

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

後述のとおり、「サポートみやぎ」及び「サポートみやぎアドバンス」の取り組み実績の合計は、震災後から平成 24 年 11 月まで 309 件、29 億円となっております。

(2) ABLの推進

ABLの融資については、以下のとおり、平成 23 年 4 月から平成 24 年 11 月までに 2 件・3 億 20 百万円（うち震災関係 1 件）を実行しました。

また、平成 24 年 5 月に、当行職員 1 名が、NPO 法人日本動産鑑定が実施する「動産評価アドバイザー認定資格」を取得いたしました。今後も ABL に係る人材育成を進めて目利き力とコンサルティング機能をさらに向上させ、被災企業を含む中小規模事業者を支援してまいります。

【ＡＢＬ融資事例】

- ① 被災した肉牛飼育業者に対して、子牛を動産担保とする一方で子牛登記証明書で入出庫管理等を行う方法により、３億円のＡＢＬ融資を実行（平成 24 年 3 月・震災関連）。
- ② 電気機械器具企画製造販売業者に対して、自社ブランドの家電製品等を担保とした運転資金融資を実行（平成 24 年 9 月）。

（３）私募債の推進

私募債引受けについては、以下のとおり、平成 24 年度に 2 先の引受けを行い、平成 23 年 4 月から平成 24 年 11 月までに、合計 4 件（4.5 億円）の引受けを行いました。

なお、下記 2 先の私募債の発行につきましては、復興等に取り組む事業者を対象に当行が設定した事業融資枠「みやぎ応援ファンド」を活用しております。

【私募債引受け事例】

- ① 震災による設備の一部損壊から早期に復旧・復旧し、宮城県沿岸部の上下水道復旧工事等に取り組む電気・機械設備工事業者（仙台市）に対する私募債引受け（平成 24 年 7 月）。
- ② 震災発生以降、地元企業として復旧・復興に向けた工事等に全社一丸となって取り組む総合建設業者（仙台市）に対する私募債引受け（平成 24 年 11 月）。

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

2-2-1 被災者への信用供与の状況

(1) 当行取引先の被災及び信用供与の状況

当行は、震災後の平成 23 年 3 月から 6 月にかけて事業取引先の被災状況調査（貸出金残高 10 百万円以上、3,853 先）、5 月から 7 月にかけて住宅ローン利用の被災状況調査（全ての利用者、10,635 先）を実施しました。

各調査の結果を合計すると、当行貸出金残高のうち、大きな影響を受けた被災者（事業取引先及び住宅ローン利用者）への与信残高は、945 先（平成 23 年 6 月末における全体構成比 2.1%）、366 億円（同 7.3%）となりました。

(2) 融資相談体制の整備及び信用供与実績の概要

当行は、震災直後から、営業店窓口のほか事業融資と住宅ローン（消費者ローン含む）の専用フリーダイヤルを設置し、休日も相談に対応してまいりました。

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

このような相談体制のもと、後述のとおり、震災後から平成 24 年 11 月末までに、当行での約定弁済の一時停止受付実績は累計 870 先・251 億円、条件変更手続の完了実績は累計 413 先・172 億円となりました。また、同期間において、被災者向け新規融資を累計 2,523 先・596 億円実行いたしました。

なお、上記のフリーダイヤルでの融資相談は、受付件数が減少したことから事業融資は平成 24 年 4 月で終了。住宅ローン相談は、住宅ローンプラザで継承して対応しております。

(3) 被災者からの申し出により約定弁済を一時停止・条件変更した先数

当行は、宮城県内の甚大な被災状況等を踏まえ、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。

平成 24 年 11 月末までの受付累計は、870 先・251 億円（うち事業融資 439 先・207 億円、住宅ローン等 431 先・43 億円）となっております。

これらの一時停止を応諾したお取引先に対しては、当行が個別面談のうえ、事業再生計画の策定支援などを通じて、正式な条件変更手続きを進めております。平成 24 年 11 月末までに条件変更手続きを完了した先は、累計で 418 先・172 億

円（うち事業融資 248 先・152 億円、住宅ローン等 170 先・19 億円）となっております。

上記の条件変更手続きの完了のほか、① 震災後の混乱から脱して事業環境が回復し当初の約定返済を再開された先があること、② 平成 23 年 10 月以降は約定返済一時停止の新規受付実績がゼロとなっていること、などの要因も加わり、平成 24 年 11 月末現在において、依然として一時停止のままとなっている先は、11 先・163 百万円（すべて住宅ローン先）となっております。

《被災者との合意に基づく約定返済一時停止・条件変更完了実績》 単位：金額は百万円

	震災平成 23 年 3 月～平成 24 年 11 月末				24 年 11 月末時点一時停止先	
	約定返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	170	1,996	11	163
消費者ローン等	57	128	0	0	0	0
合 計	870	25,103	418	17,275	11	163

（４）災害復興資金融資の取扱い状況

① 被災者向け新規融資の実績（全体合計）

当行は、震災直後より、被災者向けの災害復興資金融資（事業者向け融資）や住宅ローン等の新規融資に積極的に取り組んでおり、震災後から平成 24 年 11 月末までに、被災者向け新規融資（事業融資・住宅ローン等の合計）を累計で 2,523 先・596 億円実行いたしました。

② 事業者向け融資へのニーズと実績等

震災復興関連の資金需要は、当初は飲食店やサービス業などの間接被害者からはじまり、その後は震災のがれき処理や復旧工事の受注増加に伴い、建設・解体業者等からの増加運転資金の需要がみられました。

事業施設などに直接被害を受けた取引先からの融資相談については、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に相談が出ております。

しかしながら、その相談は地域の中堅企業以上の先からが殆どであり、本格的な設備復興資金の需要は、地方公共団体の復興計画（地震・津波で地盤沈下した土地のかさ上げ工事等）が本格化した後になると想定しております。

こうした中において、当行は、宮城県信用保証協会付融資の災害復旧対策資金やプロパー融資等を活用し、震災後から平成 24 年 11 月末までに被災者向けの事業融資（運転資金・設備資金の合計）を累計で 1,847 先・517 億 23 百万円実行いたしました。

③ 住宅ローン及び消費者向けローンへのニーズと実績等

当行では、震災後から平成 24 年 11 月末までに被災者向けの住宅ローン・消費者ローンを累計で 676 先・79 億 28 百万円実行いたしました。

また、平成 24 年 11 月末までに住宅金融支援機構の災害復興住宅融資を 314 先・46 億 74 百万円受けました。

沿岸部の津波被災地の一部では、宮城県の建築制限の解除に伴い、被災者の住宅再建を中心とした復興資金需要が徐々に増加しつつあります。

《被災者向けの新規融資の実行実績》

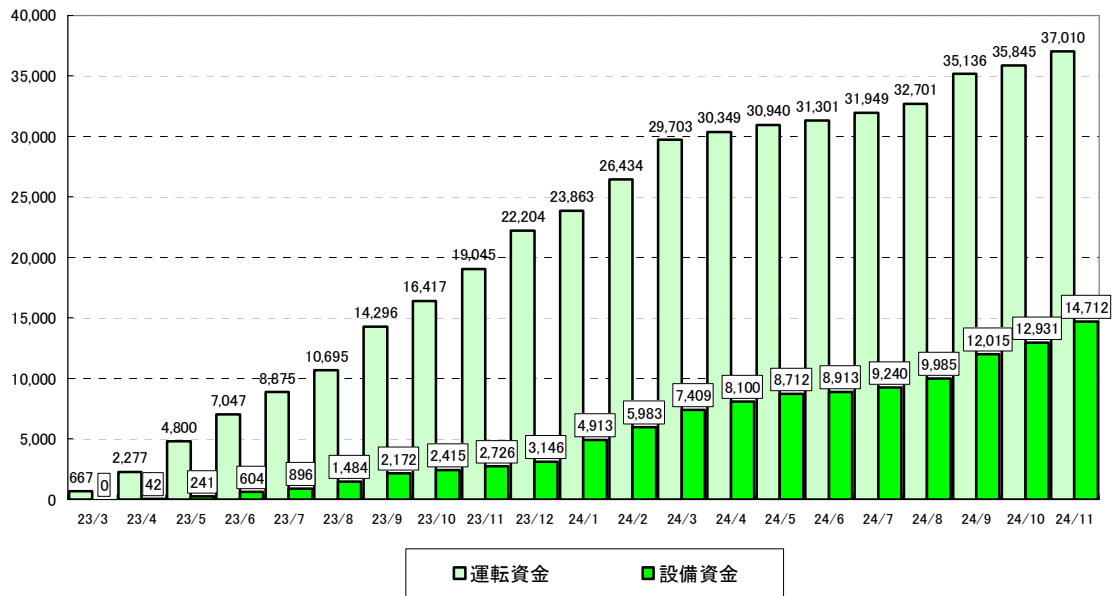
単位：先、百万円

	震災後～23 年 9 月		23 年 10 月～ 24 年 3 月		24 年 4 月～ 24 年 9 月		24 年 10 月～ 24 年 11 月		累 計	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業融資	744	16,468	746	20,644	263	10,039	94	4,570	1,847	51,723
運転資金	649	14,296	608	15,406	170	5,433	57	1,874	1,484	37,010
設備資金	95	2,172	138	5,237	93	4,605	37	2,696	363	14,712
住宅ローン	31	649	176	3,766	104	2,287	27	621	338	7,323
うち新築/建替等	27	589	148	3,265	104	2,287	27	621	306	6,762
消費者ローン等	84	143	105	203	116	197	33	62	338	605
合 計	859	17,260	1,027	24,610	483	12,523	154	5,253	2,523	59,651

※上記のほか住宅金融支援機構の災害復興住宅融資を 314 先・4,674 百万円受付（11 月末）

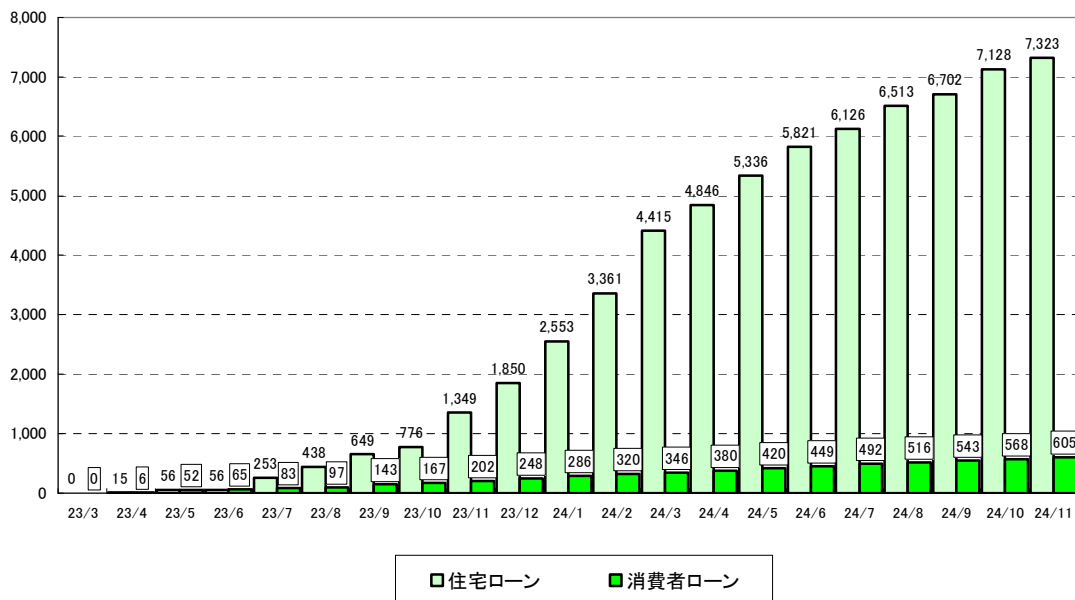
被災事業者向け新規融資実行額実績(累計)

(単位:百万円)



被災消費者向け新規融資実行額実績(累計)

(単位:百万円)



【復興融資事例１】漁業復興支援（津波で被災した牡蠣養殖業者の事業再生を支援）

沿岸部の宮城県石巻市狐崎浜地区は、県内でも良質な牡蠣養殖産地でしたが、震災の津波により養殖施設や地区で唯一の共同牡蠣剥き場も壊滅的な被害を受けました。

こうしたなか、被災した牡蠣養殖個人事業者の６名が、平成２４年７月に自らの生産物を自らが加工・販売する６次産業化をビジネスモデルとした共同出資法人を設立いたしました。

当法人は、復興作業を進め、養殖施設は震災前の約４割まで回復しておりましたが、冬場の牡蠣の水揚げシーズンを控えて、加工場の再建が必要となっておりました。

このため当行は、営業店及び地元企業応援部推進室・企画室が連携し、事業計画の策定を支援するとともに、県漁業信用基金協会制度を活用し、牡蠣加工場建設資金と運転資金を融資しました。

当加工場は、平成２４年９月に完成し、水揚げシーズンでの本格稼動が可能となりました。当法人の取り組みは、地域漁業復興及び被災者雇用の受け皿として期待が寄せられています。



震災後に養殖を再開した石巻特産の牡蠣



６次産業化向け牡蠣の加工処理場が完成

【復興融資事例２】農業復興支援（津波で被災した「山元いちご」の産地再生を支援）

宮城県山元町は、温暖な気候を活かし県内トップクラスのいちご生産高を誇っていましたが、震災の津波により、いちご生産施設の約９割が壊滅状態となりました。

こうしたなか、東京でＩＴ企業を経営する地元出身の経営者が、平成２４年１月に農業生産法人を設立し、いちご産地復興に向けた事業復興に取組み、農林水産省の「東日本大震災農業生産対策交付金」を活用した最新設備の大型ハウス建設を計画しまし

た。

当行は、日本政策金融公庫とともに事業計画の相談を受け、同公庫がハウス栽培施設の建設資金及び長期運転資金、当行が運転資金（農業近代化資金）を融資することで地元農業の復興を支援いたしました。

当法人は、コンピューター制御による高設養液栽培を行う大型ハウスを建設し、平成24年冬から大型ハウスでのいちごの生産を予定しております。当法人の取り組みは、地域農業の復興及び被災者雇用の受け皿として期待が寄せられています。



完成した最新設備の大型ハウス



泥はねを防ぐ高設ベンチでの栽培

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

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、当行は、被災者とのリレーションシップ強化を図るとともに、その被災状況と復興ニーズを的確に把握・分析し、それぞれの取引先にあった最適な復興支援策を適時に提供するための方策に取り組んでおります。

② 被災者との接点の拡充 (巡回型移動店舗の営業開始)

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

また、当行は、津波被災地のお客さまの利便性を確保するため、平成 24 年 5 月より、巡回型の移動店舗「どこでも窓口」(トラック荷台に窓口機能と A T M を搭載)の営業を開始いたしました。

「どこでも窓口」は、津波で当行営業店が全壊し、現地での営業再開に至っていない、石巻市(雄勝地区)と南三陸町(歌津地区、志津川地区)で巡回営業を行っております。今後、店舗移転統合地区での営業も検討してまいります。



津波被災地で営業する「どこでも窓口」



簡易窓口で預金・為替業務を中心に対応

《巡回式移動店舗「どこでも窓口」の営業内容》

営業日	毎週 月・火・水曜日
営業時間	・ 窓 口 10 時～14 時 ・ A T M 10 時～15 時
主な取扱業務	・ 預金（新規、入出金） ・ 融資（事業性・消費者ローン等のご相談） ・ その他（為替、公共料金及び税金等払込、各種届出等） ・ A T M（入出金、振込み、残高照会、記帳等）
曜日別営業場所	・ 月曜日 石巻市雄勝 （雄勝支店エリア） ・ 火曜日 南三陸町歌津 （歌津支店エリア） ・ 水曜日 南三陸町志津川（志津川支店エリア）

② 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、CMS（行内顧客情報管理システム）に登録してタイムリーに銀行全体で共有し、最適な支援内容を検討・提案しております。

この体制を強化するため、当行は、前述のとおり、平成24年4月に、地元企業応援部企画室に情報センターを設置し、専任コーディネーター2名を配置しました。

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

③ 営業店の法人営業、住宅ローン担当職員のレベルアップ

当行は、営業店の法人営業担当職員を対象に、地元企業応援部担当者との帯同訪問（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）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。

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における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（きらやか銀行等の外部機関との連携強化）

① 外部機関等の連携

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

このため、当行は、平成 24 年 10 月に経営統合したきらやか銀行のほか、政府系金融機関、経済産業局、地方公共団体、コンサルタント等との連携を強化することで、被災者の様々な要望への的確に対応できる体制の構築に取り組んでおります。

② きらやか銀行との復興支援への連携

《被災地企業等のニーズを踏まえたビジネスマッチング》

地元企業応援部企画室内に設置した情報センターでは、新規の販路先や資材調達ルート確保など営業店が入手した様々なお取引先からの要望について、最適な支援内容を検討・策定し、提案しております。

被災地の復興事業に携わる宮城県の建設業においては、資材不足・技術者不足等の様々な問題に直面しております。当行ときらやか銀行は、県境を超えた復興支援を行うため、例えば、取引先の建設業者の強み（得意分野、保有重機、許認可等）や業態（管工事、型枠、電気配線、左官、とび等）を分類したデータを集積し、復興の段階で変化していく建設業界のニーズに即したビジネスマッチング等に取り組んでおります。

平成 24 年 11 月までの実績は、マッチング情報登録件数が 146 件、このうち紹介に至った実績が 30 件、成約実績が 4 件となっております。

【ビジネスマッチング事例１】建設業者へ仙台市復興ＪＶの組成を支援

仙台市は、仙台市内の地元建設業者が、他の地域の建設業者と共同して不足する技術者や技能者を確保することにより、東日本大震災に係る復旧・復興工事を円滑に施工できるよう、復興ＪＶ（復旧・復興建設工事共同企業体。以下、仙台市復興ＪＶ）制度を創設しました。

この制度創設を受けて、当行取引先の建設業者Ａ社より、「仙台市復興ＪＶに参加したいが技術者・作業員が不足している。復興ＪＶに参画できる山形県の建設業者を紹介してくれないか」との依頼がありました。

相談を受けた営業店は、速やかに地元企業応援部情報センターに連絡し、情報センターを経由して、きらやか銀行に仙台市復興ＪＶに参加する建設業者の紹介を依頼しました。

きらやか銀行では、当行取引先のニーズに対応できる建設業者B社を選定し、当行と連絡調整のうえ、当行取引先A社へ紹介しました。両社の商談の結果、仙台市復興JVを組成することを合意、仙台市に業者登録されました。このビジネスマッチング成約により、被災地の復興工事を促進することに貢献ができました。

【ビジネスマッチング事例2】震災復興工事に携わる建設業者へ警備業者を紹介

当行取引先の建設業者C社より、「震災復興の道路工事を受注しているが、常駐警備員が不足して工事に支障をきたしている。交通整理誘導員を派遣してくれる警備会社を紹介してほしい」との依頼がありました。

相談を受けた営業店は、速やかに地元企業応援部情報センターに連絡し、情報センターを経由して、きらやか銀行に警備業者の紹介を依頼しました。

きらやか銀行では、当行取引先のニーズに対応できる警備業者D社を選定し、当行と連絡調整のうえ、当行取引先C社へ紹介しました。両社の商談の結果、派遣契約が成約。このビジネスマッチング成約により、被災地の復興工事を促進することに貢献ができました。

《震災復興支援に向けた共同イベント等の企画・開催》

当行ときらやか銀行は、平成24年4月28日に、復興応援イベント「みやぎ復興感謝祭 海の市 in 山形」を山形市で合同開催いたしました。

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、当行取引先の復興を支援することを目的に開催したものです。

当日は、沿岸部の当行取引先5社が出店し「佃煮」「かまぼこ」等の水産加工品及び海産物調理品の販売を行い、山形市と近隣市町村から約1,000人の来場者があり、準備した商品が完売するなど大盛況となりました。



沿岸部の被災企業の販路拡大を支援



大勢の山形県民で賑わった即売会

《協調融資等、被災地企業への積極的な融資》

被災企業の事業再生支援等にあたり、これまで単独行だけでは対応が難しい案件についても、きらやか銀行との協調融資等による取組みを進める方針としております。

平成 24 年 11 月現在、当行ときらやか銀行は、2 件の協調融資案件（いずれも高齢者向け福祉施設建設資金、うち復興関連 1 件）に取り組むことを決定し、当該事業の開始・融資実行に向けて準備を進めております。

【協調融資事例 1】被災地での高齢者向け福祉施設の復興支援

宮城県石巻市は、震災津波で市内の 9 割の福祉施設が被災しました。同市内では高齢者向け福祉施設の早期復興が重要課題であり、当行ときらやか銀行は、同市内におけるサービス付高齢者住宅建設資金に協調融資で取り組むことを決定いたしました。

【協調融資事例 2】高齢者向け福祉施設の整備に係る支援

宮城県では高齢化社会の進展に伴い、高齢者向け福祉施設の整備が課題となっております。当行ときらやか銀行は、宮城県内の社会福祉法人が県内で進める老人養護ホーム建設に協調融資で取り組むことを決定いたしました。

《その他震災復興支援につながる業務等》

○ 共同研修等の開催

当行ときらやか銀行は、相互の営業ノウハウを共有するため、平成 23 年 12 月以降、事業承継研修会、協調融資勉強会、不動産動向研修会等の共同研修会を計 10 回開催しております。両行は、研修を通じて行員の一層のレベルアップを図り、被災企業をはじめ被災地域全体の復興支援を共同で行ってまいります。

【共同研修会事例 1】温泉旅館業の経営支援に係る研修

平成 24 年 10 月、当行の営業店及び地元企業応援部の職員を対象に、きらやか銀行企業支援部職員を講師として、「温泉旅館業の経営支援活動」をテーマに研修会を開催しました。

山形県は温泉地が多く、きらやか銀行は取引先の温泉旅館業に対する経営支援ノウハウを有しています。当行もきらやか銀行のノウハウを共有・活用することにより、震災の風評被害等を受けている宮城県の温泉旅館業者に対して経営支援を充実させてまいります。

【共同研修会事例２】企業再生に係る研修

平成 24 年 11 月、事業再生ノウハウのレベルアップを目的として、当行の地元企業応援部及び融資部職員を対象に、きらやか銀行職員と合同で下記事項をテーマとした研修会を開催しました。

- ・「事業再生業務の概要と活用」（講師：東日本大震災事業者再生支援機構）
- ・「企業再生にかかる法律知識（DDS 含む）」（講師：弁護士事務所）
- ・「製造業における経営管理とモニタリング」（講師：コンサルティング会社）

○ きらやか銀行の事業再生ノウハウ（DDS）の活用

当行ときらやか銀行は、被災企業への事業再生支援の強化に向けて、平成 23 年 9 月以降、事業再生手法の情報交換会を 3 回開催しております。

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

また、平成 24 年 3 月には、同じく DDS により津波で被災した水産加工業者の事業再生支援を実施しました。

平成 24 年 4 月以降の実績はございませんが、きらやか銀行との連携をさらに強化し、被災企業の事業再生に積極的に取り組んでまいります。

(3) 融資商品のラインナップの充実と円滑な資金供給

① 被災者のニーズにあった融資商品の充実及び他行庫との協調融資実施

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

② 被災者向けの新融資商品（事業者向け）

《災害復興資金融資「サポートみやぎ」》 発売済

震災直後の平成 23 年 3 月に本商品の取扱いを開始し、被災企業や復旧作業に携わる企業等に、迅速かつ円滑に災害復興資金（3 千万円まで、営業店長決裁・原則無担保・罹災証明書不要）を融資しております。

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

「サポートみやぎ」と「サポートみやぎアドバンス」を合わせた融資実績は、震災後から平成 24 年 11 月までに 309 件・29 億円となっております。

《災害復興小口資金融資「ビジネスローン・クイック 300」》 発売済

平成 23 年 10 月に、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発売しました。

平成 24 年 11 月末までの本商品の融資実績は 34 件・37 百万円となっております。

《災害復興資金融資「みやぎ応援ファンド」》 発売済

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、本商品を発売しました。

平成 24 年 11 月末までの本商品の融資実績は 207 件・125 億円となっております。

③ 被災者向けの新融資商品（消費者向け）

《震災復興支援ローン》 発売済

東日本大震災後の平成 23 年 3 月に本商品の取扱いを開始し、被災者の生活再興に向けて必要となる、被災住宅のリフォーム資金・マイカー再取

得資金・消費資金を、無担保・低金利で円滑に供給しております。

震災後から平成 24 年 11 月末までの本商品の融資実績は 338 件・605 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》 発売済

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

平成 24 年 11 月末までの本商品の融資実績は 18 件・509 百万円となっております。

《震災復興支援カードローン》 発売済

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

平成 24 年 11 月末までの本商品の融資実績は 9 件・9 百万円となっております。

④ 自動審査システムの導入

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

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

（４）被災企業の状況に応じた事業再建支援策の実施状況

＜中小企業金融円滑化法の最終延長を踏まえた出口戦略への取り組み＞

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

当行は、この地元企業応援部サポート室が中心となり、営業店とともに、中小企業金融円滑化法に基づき貸付条件の変更を行った取引先への訪問面談を強化することで、その経営状況や経営者の方針、課題等を把握・分析したうえで、外部機関（中小企業再生支援協議会、宮城県産業復興機構、東日本大震災事業者再生支援機構、コンサルタント等）とも連携のうえ、「経営改善」や「事業再生」などの最適な出口戦略に取り組む方針としております。

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

また、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、宮城県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しております。

出口戦略の取り組み状況については、経営委員会の下部組織である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、全体の状況を経営委員会等へ報告・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、引き続き、財団法人みやぎ産業振興機構に 2 名を出向（うち 1 名は支店長クラスの職員）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 24 年 11 月までの期間中に、38 件の中小企業の設備計画の妥当性・経営の健全性・事業の成長発展性等について審査を担当しております。

② 宮城県内商工会議所・商工会等の被災企業相談窓口への参加

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

また、当行は、宮城県内金融機関、宮城県、東北財務局等で構成する「宮城県震災復興金融協議会」に加盟し、平成24年3月1日から4月30日の期間中、同協議会を中心に開催した「復興へ頑張ろう！みやぎ金融応援キャンペーン」に参画しました。

本キャンペーンでは、参加金融機関による合同イベント（金融応援セミナー等）のほか、各金融機関が独自に出張融資相談会等を開催するなど、早期復興に向けた金融支援に取り組みました。

<軽度の被災企業への支援策>

① 広域ビジネスマッチング

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

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

【ビジネスマッチング事例3】復興市場と全国飲食業団体との商談会を企画

当行営業店は、取引先より、「自社が加盟する飲食業者の全国団体の会員が被災地・石巻市を視察する際に、当地の地場食材を調達・商談する機会を設けることで、復興を支援することができないか」との相談を受けました。

営業店から報告を受けた地元企業応援部企画室は、当行取引先が出店している復興市場「石巻まちなか復興マルシェ」と協議・調整し、ビジネスマッチングを目的とした視察会を平成24年7月に企画実施しました。

この「石巻まちなか復興マルシェ」への視察会へは、全国から視察者31名が参加しました。

参加者には、被災地の生産加工品に高い関心を示していただき、サンプル購入のほか正式発注に至る成果も出るなど、被災地特産品の新たな販路拡大に貢献しました。



全国の飲食団体会員が石巻を視察

被災地産品のビジネスマッチングを実施

【ビジネスマッチング事例４】第二地方銀行協会加盟行連携の商談会へ参加

平成 24 年 7 月、第二地方銀行協会加盟行 25 行の共催による商談会「地方発！『食の魅力』発見プロジェクト 2012」に、当行取引先 3 社（総出展社数 101 社）が出展しました。当日は、合計 737 社のスーパー・百貨店・外食チェーン等のバイヤー（海外バイヤー 26 社含む）との間で個別商談 416 件が行われました。

【ビジネスマッチング事例５】全国地域金融機関連携の商談会へ参加

平成 24 年 11 月、全国の地域金融機関の取引先企業が参加する「東京ビジネスサミット 2012」に当行の取引先 8 社（総出展社数 218 社）が出展し、来場した 8,031 名（2 日間合計）のバイヤーと商談が行われました。

《震災後のビジネスマッチング等の取組み》

商談会名	開催時期	概 要
F I T ネット商談会	平成 23 年 11 月	・北陸地銀 3 行（北國・福井・富山第一）が共同開催している商談会に「東北応援コーナー」として被災地 3 県の銀行が共同で出展。 ・宮城県からは、当行と七十七銀行が合同で出展し県内食品製造業者 12 社の食品を展示。
カタログ「地方発『食の魅力』で応援！日本列島」の作成・配布	平成 23 年 11 月～平成 24 年 1 月	・東北、九州、沖縄の第二地銀 8 行と連携し、食品関連企業 90 社（当行取引先 10 社）の商品を掲載したカタログを共同で作成し、全国に配布。
東京ビジネス・サミット 2011 in 神戸	平成 23 年 12 月	・全国の地域金融機関の取引先企業が参加し、販路拡大支援を行ったマッチング促進イベント。 ・当行取引先 4 社が出展。
全国キャラバン！食の発掘商談会 in 仙台	平成 24 年 2 月	・㈱JTB西日本が主催し、東北の加工食品・飲料等の販路開拓・売上向上を目的としたイベント。 ・当行取引先 12 社が出展。
SBC講演会・交流会	平成 24 年 2 月	・SBC主催による当行取引先企業の交流会。 ・交流会の参加者は 379 名、ビジネスマッチング企画の企業PR展示に当行取引先 27 社が出展。 ・食関連企業を対象とした「試食品・食品展示ブース」を設置し、当行取引先 4 社が出展。
地方発！「食の魅力」発見プロジェクト 2012	平成 24 年 7 月	・第二地方銀行が主催し、首都圏の食品バイヤーと販路拡大を希望する食農に関する企業との商談会。 ・当行取引先 3 社が出展。
全国キャラバン！食の発掘商談会 in 仙台	平成 24 年 11 月	・㈱JTB西日本が主催し、東北の加工食品・飲料等の販路開拓・売上向上を目的としたイベント。 ・当行取引先 7 社が出展。
東京ビジネス・サミット 2012	平成 24 年 11 月	・全国の地域金融機関の取引先企業が参加し、販路拡大支援を行ったマッチング促進イベント。 ・当行取引先 8 社が出展。

② 株式会社楽天との提携による被災企業のインターネット販路の拡大支援

当行は、既に株式会社楽天と連携し、インターネットショッピング参入による販路拡大に向けた商談会等を開催しております。今後、被災企業等を対象とした商談会の開催等を検討し、販路拡大等による事業再建を支援してまいります。

③ 当行ホームページ及びキャンペーン等を通じた取引先企業紹介と利用拡大

当行は、当行ホームページの「営業店レター」を毎月更新し、平成 24 年 4 月以降では、気仙沼、桜ヶ丘、名取が丘、太白、泉ヶ丘、志津川、歌津、雄勝の各営業店が、自店の取引先企業を紹介する取組みを継続しております。

取引先企業の商品利用を拡大するため、当行の平成 24 年夏のキャンペーン（個人取引先対象、期間：平成 24 年 6 月～7 月）では、投資信託や個人向け国債等の商品をご契約されたお客さま全員に、取引先の温泉ホテルの昼食付日帰り温泉ペア招待券をプレゼントいたしました。

また、平成 24 年 10 月より、じもとホールディングス設立を記念した「じもと・じまんキャンペーン」（個人取引先対象、期間：平成 24 年 10 月～12 月）をきらやか銀行と共同で実施。対象商品をご契約されたお客さま全員に、両行取引先企業が製造・販売する商品をプレゼント。さらに抽選により宮城県・山形県の温泉旅館・ホテルの宿泊券をプレゼントするなど、取引先企業の紹介とサービス・商品の利用拡大に向けて取り組んでおります。

きらやか銀行と合同実施「じもと・じまんキャンペーン」（平成 24 年 10 月～12 月）

④ 事業計画策定に関する少人数セミナーの開催

仙台銀行ビジネスクラブ（略称 S B C、当行取引先企業の若手経営者等で構成する組織）は、平成 24 年 4 月、被災企業等における事業計画策定を支援するため、会計事務所と連携し、同クラブ会員を対象に計画策定にかかわるノウハウを習得する少人数制での研修会を開催し、3 社が参加しました。

⑤ 東日本大震災を踏まえた B C P 計画の策定支援

仙台銀行ビジネスクラブは、平成 23 年 11 月、加入会員企業を対象に外部コンサルタントによる今般の東日本大震災の被災状況等を踏まえた B C P 計画（事業継続計画）の策定にかかわるセミナーを開催し、25 名が参加しました。

＜中度・重度の被災企業への支援策＞

① 宮城県中小企業再生支援協議会との連携による再生計画策定等の支援

当行は、被災した中小規模事業者の事業再生に向け、宮城県中小企業再生支援協議会及び宮城県信用保証協会等との連携を強化しています。

地元企業応援部サポート室と営業店が、被災取引先の事業再生計画の策定支援に取り組むにあたっては、宮城県中小企業再生支援協議会の相談窓口等を通じて、外部コンサルタント等の様々な専門能力を有効活用し、資金対応を含めた具体的な計画策定を支援する体制としております。

震災後から平成 24 年 11 月までに、1 先（飲食業）について宮城県中小企業再生支援協議会の支援を受け、事業再生計画を策定いたしました。平成 24 年 11 月時点において、当協議会と既に事業再生計画策定の相談を行っている先は 3 先、事前協議を実施している先は 7 先、今後相談を検討している先は 7 先となっております。

② 政府系金融機関等との連携による D D S 等による事業再生支援

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

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

平成 24 年 4 月以降の実績はございませんが、今後も日本政策金融公庫等との連携をさらに強化して、被災企業への事業再生支援に取り組んでまいります。

③ D I P ファイナンスによる事業再生支援

当行は、これまでに蓄積してきた D I P ファイナンスのノウハウを活用し、宮城県信用保証協会やきらやか銀行等とも連携しながら、震災復興に向けた事業再生支援融資にも取り組む体制としております。弁護士や不動産鑑定士等と連携し、案件によってはプレパッケージ型事業再生の活用も視野にいて検討してまいります。

当行は、民事再生計画に取り組む取引先（電気設備工事業）の事業再生を支援するため、平成 22 年 1 月に D I P ファイナンスによる融資を実施しております。同社の再生計画が順調に進捗していることから、当行は、平成 23 年 10

月と平成 24 年 2 月に、運転資金 1 億円の D I P ファイナンスをそれぞれ追加融資し、資金繰りの安定化と早期の事業再生に向けてさらに支援を行いました。

平成 24 年 4 月以降の実績はございませんが、被災企業の状況に応じて、引き続き D I P 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「宮城県産業復興機構」の活用

当行は、中小企業基盤整備機構等の出資により平成 23 年 12 月に設立した「宮城産業復興機構（以下「復興機構」という。）に設立段階から参加しており、同機構への出資を行っております。

また、(財)みやぎ産業振興機構が設置した「宮城県産業復興相談センター」では、震災で被害を受けた事業者の実情に応じ、関係支援機関・施策の紹介、事業計画・再生計画の策定支援、産業復興機構による債権買取の支援等を行っており、当行は、同センターに O B 3 名を派遣して運営に参加しております。

今後、地域復興計画が具体的に進展することにより、被災企業の事業再生への取り組みが本格化することが想定されます。このため当行は、平成 24 年 4 月開催の支店長会議において、地元企業応援部長が、営業店長に対して、「宮城県産業復興相談センター等の外部機関との連携を強化し、被災企業の事業再生支援に取り組むこと」を説明・指示するとともに、同様の内容を行内通達で発信し、営業店に周知しております。

この方針に基づき、同年 4 月に増員・体制強化した地元企業応援部は、営業店とともに被災取引先への訪問活動をさらに強化しております。具体的な支援策の検討にあたっては、取引先の状況等に応じて、当行が復興機構に案件を持ち込むことも視野に入れて、活用見込み先の抽出・支援に取り組んでおります。

当行は、宮城県産業復興相談センターへ持ち込まれた取引先の案件に対して迅速に対応しており、平成 24 年 12 月末までに 8 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、復興機構へ債権売却することを決定。うち 5 先は既に売却を実施しております。

平成 24 年 12 月末時点において、復興機構の活用を検討中の案件は 16 先（うち復興機構と既に相談中の案件は 13 先、業種は設備工事業・運送業・水産物販売業等）となっております。

⑤ 「東日本大震災事業者再生支援機構」の活用

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

前述のとおり、当行は、宮城県産業復興相談センター等の外部機関との連携を強化し、被災企業の事業再生支援に取り組む方針としており、地元企業応援

部と営業店が被災取引先への訪問活動を強化しております。

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

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

平成 24 年 12 月末までに、支援機構において当行取引先 12 先（海産物加工業、医療福祉業、食料品製造販売業等）の支援を決定しており、うち当行で合意した先は 8 先（うち 1 先は既に売却済み）、支援機構と協議・検討中の先は 4 先となっております。

このほかに、平成 24 年 12 月末時点において、支援機構の活用を検討中の案件は 12 先（うち支援機構と既に相談中の案件は 11 先、業種は水産物加工業・海産物卸販売業・菓子製造販売業等）となっております。

⑥ 私的整理ガイドライン等の活用

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

また、当行は、震災の影響により既往債務の弁済に困難を来している個人債務者が自助努力による生活や事業の再建に取り組むことを支援するため、本ガイドライン等を活用し、第三者機関（個人版私的整理ガイドライン運営委員会）や弁護士・税理士等とも連携し、当行より同運営委員会へ案件を持込むことも視野に入れて、支援策を検討・対応する体制としております。

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

これらに加えて、取引先へさらに制度利用を周知・促進するため、当行は、平成 24 年 7 月に、被災された住宅ローン利用者 400 先に対して、本ガイドラインのパンフレット及び制度利用に関するアンケートを郵送し、本制度の周知を図りました。アンケート回答において、「制度を利用したい」「制度を詳しく知りたい」と回答された先に対しては、当行ローンセンター等の職員が訪問や電話等で制度を詳細に説明し、利用を促進しております。

平成 24 年 11 月からは、仙台弁護士会、ガイドライン運営委員会、東北財務局が主催する「被災ローン減免制度無料相談会」が各地区で開催されています。当行では、各開催地区の営業店がパンフレット等で取引先に相談会参加を呼び

かけるとともに、支店長等が相談会に参加して相談業務に対応しております。

私的整理ガイドラインの運用開始から平成24年12月末までの相談受付件数は61件、申出書の受付件数は20件となり、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6件、手続き進行中の件数は8件となっております。また、手続き進行中の8件のうち、3件から弁済計画案を受領しており、うち2件については既に当行で同意を決定しております。このほかに、今後、制度の活用を見込む件数は40件となっております。

当行は、今後も被災した住宅ローン利用者の状況をきめ細かく把握し、その状況に応じて、ガイドラインの利用を積極的に促してまいります。

⑦ 防災集団移転促進事業への対応

津波被災地では防災集団移転促進事業の準備が進められています。本事業では、今後、被災者が所有する宅地等が国や地方公共団体に買上げられる予定ですが、その前提として金融機関等の抵当権抹消が条件となります。平成24年11月には、宮城県より抵当権抹消に係る事務フロー案が示されました。

当行は、被災者の一日も早い生活再建を支援するため、該当土地の買上げ代金を住宅ローンの返済に充当する場合には、住宅ローンが完済されたか否かにかかわらず、当該宅地等に設定されている抵当権の抹消に応じる方針としております。

併せて当行は、本事業の実務対応を進めるため、平成24年8月に本部内に設置した私的整理ガイドライン対応分科会において、防災集団移転促進事業の実務作業の検討、被災者への個人版私的整理ガイドラインの周知等に取り組んでおります。

⑧ 会社資産が流失した中小規模事業者に対する事業再開代替地等の情報提供

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

具体的には、行内の専門スタッフ（不動産鑑定士、中小企業診断士）が中心となり、外部業者等と連携して企業用不動産（Corporate Real Estate, CRE）に係る情報ネットワークを構築し、不動産鑑定士、不動産業者、建築士、中小企業診断士等による専門的なアドバイスを一元的に提供できる体制を構築しております。

平成24年11月までに、CREでの情報提供件数は167件となり、うち情報がマッチし、物件購入希望に至ったケースが12件（うち売買契約に至ったケース4件、辞退8件）となりました。

⑨ 広域レベルでの事業継承やM&A、MBO、EBO等への支援

今回の震災では、津波によって広範な地区が一度に全壊したことから、被災企業の事業再生にあたっては、被災地区を超えた、より広域的・全国的なレベルでの事業承継やM&Aの支援も必要になるものと想定しております。

このため当行は、平成23年4月にみずほ証券（株）と業務提携を行ったほか、平成24年9月には（株）ストライクとM&A仲介業務に関する協定書を締結しました。これにより、被災企業が広域レベルでの事業継承やM&A等を希望する場合には、事業承継、買収・売却、資本参加・提携、流動化等の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、当行は、平成23年11月に、当行職員を対象に事業継承に係る研修を実施するなど、事業継承支援に係る体制を強化しております。

⑩ きらやか銀行の事業再生ノウハウの活用

当行ときらやか銀行は、前述のとおり、被災企業への事業再生支援強化のため、平成23年9月以降、事業再生手法の情報交換会を5回開催しております。

これまで、きらやか銀行から事業再生ノウハウの提供を受けて、DDSによる事業再生支援を2先（食品加工業者、水産加工業者）に対して実施しました。

また、平成24年10月には、当行職員を対象に、きらやか銀行企業支援部の職員を講師として、「温泉旅館業に対する事業支援」をテーマにした経営支援研修会を実施しました。

<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、平成24年11月までに、第1次産業向け震災対応融資として、宮城県農業近代化資金等（利息・保証料の補給制度も併用）を活用して、畜産業などを対象に39件・13億円の融資に取り組みました。

第1次産業の高度化（法人化、6次産業化、雇用創出）への支援としては、震災で甚大な被害を受けた宮城県南地区において、障害者雇用並びに6次産業化を視野に入れた飲食事業参入を行う新設法人に対し、計画書作成支援を行うとともに、開業資金の融資を行っております。

このほかにも前述のとおり、当行は、地場の農産品・水産品の復興に向けて、いちごのハウス栽培施設や牡蠣剥き加工場の再建資金を融資するなど、第1次産業の再生に向けた支援に積極的に取り組んでおります。

＜津波被災地の地方公共団体等への支援策＞

① 地方公共団体及び復興事業参入企業への支援

当行は、前述のとおり、平成 23 年 4 月から平成 24 年 11 月までに、復興事業等に係る宮城県及び仙台市の縁故債引受け 13 件・217 億円、入札による仙台市への融資 4 件・74 億円に対応いたしました。

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

② 地域復興計画策定等への積極的な参画

当行は、「宮城産業復興機構」の設立検討会等に参加してきたほか、地方公共団体や商工会議所等が実施する復興プラン策定や計画実施にも積極的に参画しております。

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

＜住宅ローン利用者の再建に向けた支援策＞

私的整理ガイドライン等の活用等

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

＜地域社会再生に向けた支援策＞

公益信託仙台銀行まちづくり基金を通じた被災地の住民活動への支援

当行は、本基金を活用して、地域復興に向けて積極的に取り組む団体・個人の活動を継続的に支援しております。

平成 24 年度助成には、被災地の復興に取り組むまちづくり団体・個人など 20 件の申込みがありました。平成 24 年 12 月に開催した運営委員会において助成先 10 先（助成総額 100 万円）を決定・公表し、助成金を交付しました。

(6) 人材育成

① 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。前述のとおり、平成24年5月には、NPO法人日本動産鑑定が認定する「動産評価アドバイザー認定試験」に当行職員1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。

② 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。この方針に基づき、平成23年4月から平成24年11月までに、地元企業応援部推進室の10名の職員を営業店に再配属しました。

2-3 その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策

2-3-1 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策

当行では、宮城県信用保証協会の創業・新事業支援融資制度を活用し、平成 23 年 4 月から平成 24 年 11 月までに 24 件・144 百万円の融資を実施しております。

2-3-2 経営に関する相談その他のお取引先企業（個人事業者を含む、以下同じ）に対する支援に係る機能の強化のための方策

（1）各種コンサルティングの実施

当行は、取引先企業に対する経営相談及び支援機能の強化の観点から、地元企業応援部において、行内専門スタッフ（中小企業診断士、不動産鑑定士、農業経営アドバイザー）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 24 年 11 月までに、当行不動産鑑定士による被災企業を中心とした不動産情報提供活動は 405 件となりました。

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

（2）ビジネスマッチングの実施

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

前述のとおり、当行は、平成 24 年 4 月から平成 24 年 11 月までに、「地方発！「食の魅力」発見プロジェクト 2012」、「全国キャラバン！食の発掘商談会 in 仙台」、「東京ビジネス・サミット 2012」等への参画を通じて、取引先の広域的な販路拡大を支援しました。

（3）自動車産業集積等に関する情報集積と活用

当行は、宮城県への自動車関連産業の集積に伴う地元取引先企業のビジネスチャンス拡大に向けて、宮城県内の中小企業団体（中小企業家同友会、フロネシス 2008 等）との密接な情報交換・交流、企業支援等に取り組んでおります。

また、当行は、平成 24 年 7 月に名古屋、平成 24 年 10 月に東京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、積極的に支援を実施しております。

人材育成の面では、平成 24 年 11 月までに、地元企業応援部推進室職員 2 名が日本医療経営協会主催の「医療経営士 3 級」を取得しました。

当行の医療・福祉分野の業種別貸出残高は、平成 24 年 11 月現在で 368 先・168 億円（平成 23 年 3 月比△13 先・37 億円増）となっています。このうち福祉・介護関連（高齢者専用賃貸住宅、老人保健施設等）は、平成 24 年 11 月現在で 60 先・62 億円（平成 23 年 3 月比 18 先・26 億円増）となっております。

2-3-3 早期の事業再生に資する方策

(1) 支援企業へのサポート体制

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

震災の影響等も踏まえ、平成 24 年度上半期 1,015 先、平成 24 年度下半期 987 先を企業支援対象先として選定し、取引先の復旧・復興を支援しております。

(2) 地元企業応援部の増員によるサポート力の強化

当行は、融資部企業支援室を、平成 23 年 6 月に新設した地元企業応援部サポート室へ移行し、人員体制を従来の 3 名から平成 24 年 11 月末時では 14 名体制（兼務者 1 名含む）まで増員しております。

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

経営改善計画の策定支援については、平成 23 年 4 月から平成 24 年 11 月末までに本部が 82 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 439 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 662 回、営業店の臨店を延べ 1,109 回実施しました。

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

（３）事業再生の手法

当行は、お取引先の事業規模及び財務状況に応じて、DDS、DES、債権放棄に加えて、宮城県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。

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

また、前述のとおり、証券会社や外部機関等と連携することで、全国レベルでの事業承継、M&A への取り組みを可能とする体制を構築しております。

２－３－５ 地域や利用者に対する積極的な情報発信

当行は、地域密着型金融及び復興支援に係る様々な取り組み状況を、ディスクロージャー誌や当行ホームページ、ニュースリリース等を通じて、地域社会へ継続的に発信しております。

ディスクロージャー誌別冊では、当行の復興支援の取り組み状況について、写真を使って分かりやすく時系列で取りまとめて開示しております。

なお、当行ときらやか銀行は、平成 24 年 10 月に経営統合したことから、平成 25 年 1 月発行のディスクロージャー誌より、持株会社のじもとホールディングスが発行する体制とし、両行の復興支援に係る取組み等を継続的に発信してまいります。

また、当行ホームページに、震災関連情報の専用ページを作成し、復興関連の融資商品や当行の復興支援策の実施状況等を公表しております。

3. 剰余金の処分の方針

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

しかしながら、平成 24 年 3 月期決算では、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。

なお、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。

平成 25 年 3 月期の間配当につきましても、当初計画どおりに見送りとしております。

今後につきましては、経営強化計画を確実に実行し、宮城県の経済復興とともに収益力を漸次回復し、じもとホールディングスによる年 2 回の配当を継続していく予定でございます。

また、財務基盤の安定化の観点から、内部留保の蓄積に努め、平成 48 年 3 月末における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。

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

(1) 経営委員会

頭取を委員長とする経営委員会（委員は本部常勤取締役及び部長）は、原則週2回、さらに月1回土曜日に臨時経営委員会を開催しております。

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

経営委員会は、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。

(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9名）は、原則毎月1回開催し、社外監査役2名を含む監査役4名も出席しております。

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

4-2 業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針

(1) 内部監査体制

業務監査部は、金融円滑化管理態勢に関する監査について、本部監査を年1回実施し、また、営業店監査は平成23年4月から平成24年11月までに累計61ヵ店を実施して実施状況を監査のうえ評価しております。

(2) 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、取締役会や経営委員会等に出席のうえ、経営強化計画の進捗状況について報告を受けるとともに、必要に応じて意見を述べるなど、同計画の適切な実施に向けて取り組む体制としております。

4-3 与信リスクの管理（不良債権の適切な管理を含む。）及び市場リスクを含む各種リスクの管理の状況

（１）リスク管理体制

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

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

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

（２）統合的リスク管理

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

また、与信集中リスク、銀行勘定の金利リスク等についても、経営委員会が随時報告を受け、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、これまで与信限度額は融資取引のみを管理対象としていましたが、平成 22 年度上半期に多額の有価証券減損処理を行った

ことなどを踏まえて、平成 22 年度下半期以降からは、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、リスク管理委員会等が銀行全体の信用リスク状況等を適切に把握・分析するとともに、地元企業応援部が中心となって債務者の状況等に適した事業再建支援策に取り組み、不良債権の抑制等に取り組んでおります。

経営委員会、取締役会は、信用リスクに関する報告を定期的かつ必要に応じて随時に受け、必要な改善策等を指示するなど適切にリスクを把握・管理しております。

（４）市場リスク管理

当行は、市場リスク管理について、「市場リスク管理方針」及び「市場リスク管理規程」を定め、本方針及び規程に基づき、市場リスク管理体制、管理対象リスク、管理方法、モニタリング等を運用し、適切なリスク管理に取り組んでおります。

市場リスクの管理態勢については、市場運用部署（フロントオフィス）と事務管理部署（バックオフィス）を分離し、さらに市場部門から独立したリスク管理部署（ミドルオフィス）を設置して、相互に牽制する組織体制としております。

具体的な運用は、市場リスク管理の限度枠を定め、株式・外国証券・その他の証券に対して保有限度枠及び損失限度額を設定し、ALM委員会及び経営委員会は、リスク管理部署よりリスク管理状況について定期的に報告を受けております。損失限度枠の 90%にアラームポイントを設定し、これを超過した場合は、ALM委員会で協議し経営委員会で対応を決定するなど早期に対応を図る態勢としております。

また、有価証券の運用方針やリスク管理の詳細を定める「有価証券業務施策」を、半期毎にリスク管理委員会で協議し、経営委員会で決定しております。同施策では、仕組債、外国証券などのリスクの過大な商品は残高を圧縮させる方針とし、比較的流動性の高い 2～5 年の国債、地方債、公社公団債などへの投資を中心とするなどを定め、リスク抑制的な運用としております。

市場変動の際の VaR の限界及び弱点を認識し、自己資本の充実度やストレス時のリスクの状況、ポートフォリオの特性等を把握するため、複数のストレス事象を設定して、ストレス・テストを四半期毎に実施しております。さらに、平成

22年6月分から、リバース・ストレステストを実施し、ストレスが顕現化した場合の自己資本比率等への影響をALM委員会及び経営委員会に報告しております。

(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、ALM委員会及び経営委員会はその監視状況について定期的に報告を受ける体制としております。また、万が一、不測の事態が生じた場合でも十分資金を確保できるよう、危機管理計画を策定し、万全を期しております。

(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24年11月までの間に、本部の事務指導教官（CA）5名が営業店への臨店事務指導を延べ173ヵ店実施し、事務処理の堅確化に取り組みました。

<システムリスク>

当行では、コンピュータシステムの安全かつ円滑な運営を図り、安全性と信頼性の維持・向上を目的として「システムリスク管理方針」及び「システムリスク管理規程」を定め、適切なシステムリスク管理を目指しております。

システムの安全稼働に万全を期するため、例えば、オンライン回線の二重化や電気設備を多重化する等、万が一の障害に備えたシステムの構成に努めております。

また、オンラインシステムの障害により業務が停止した時に備えて、影響を最小限に抑えるための代替手段の確保や緊急対応策等に備えたコンティンジェンシープランを策定しています。

＜法務リスク＞

当行では、主管部署であるリスク統括部コンプライアンス室において、当行業務の健全性及び適切性の確保を図るため、当行が直面する法務リスクを十分に認識し、適切に管理しております。

また、コンプライアンス関連規程及び諸規程に定めた手続に基づき、法務リスクに関する情報を収集し、法務リスクの特性、管理状況の評価、リスクの把握を行い、法務リスクの予防・抑制に努めております。

＜風評リスク＞

当行では、「風評リスク管理規程」に基づき、主管部署である企画部企画課が各部署と連携し、風評リスクに関するモニタリングを通じて関連情報の収集を行うほか、影響度の判定、原因の究明、顧客等への説明体制等の構築に取り組み、風評リスクの発生の回避や極小化に努めております。

また、風評リスクが生じた場合は、迅速かつ適切な対応により、その沈静化、事態の收拾を図り、影響を最小限に止めるよう努めております。

＜人的リスク＞

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

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

＜有形資産リスク＞

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

また、本部各部及び営業店と連携し、有形資産リスクの情報収集、実態の把握

を行い、有形資産リスクの極小化に努めるとともに、把握した有形資産リスクについて調査・分析し、管理・削減するための対応策を策定する体制としております。

以 上