

中小企業の経営支援に関する取り組み

Kirayaka Bank

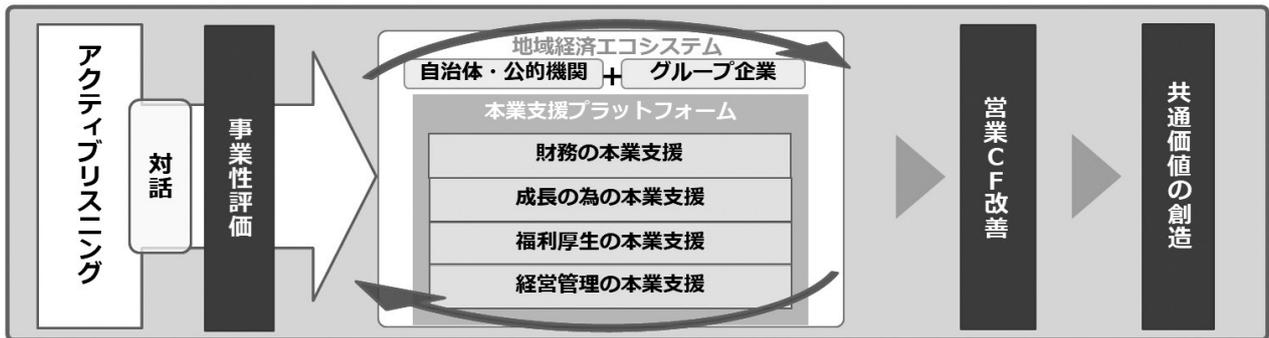
きらやか銀行

1. 中小企業の経営支援に関する取り組み方針

○本業支援への取り組み

当行は、地元中小企業への安定的かつ円滑な資金供給を通じ、地域に根ざす金融機関として、地域経済活性化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おります。2010年より「地域の皆さまと共に生きる」を経営方針に、2018年には「私たちの想い」「本業支援を通して 地元の『中小企業』と『そこに働いている従業員の皆さま』から喜んでいただき地域と共に生きること」を経営理念に掲げ、全役職員が同じ思いを持ち本業支援に取り組んでまいりました。

本業支援とは、お客さまの事業についてお聴きする「アクティブリスニング」による対話を通じて、事業に関する課題を共有し、共に解決していく活動であります。2021年4月に当行が策定した第6次中期経営計画において、目指す姿を「本業支援の確立を通じて経営理念を実現し、地域と共に生きること」としそのために当行がすべきことを「お客さまの稼ぐ力の強化に向けた組織的・継続的な取り組み」と計画の柱として位置付け、中小企業の営業キャッシュフロー改善に向けた本業支援の更なる取り組みの強化を図ってまいります。



地域経済エコシステムの「好循環ループ」の実現：当行による中小企業の営業キャッシュフローの組織的・継続的な改善への取り組みが起点となり、企業業績、従業員所得、雇用がプラスに働き、その結果新たな設備需要、消費行動が促されることで地域経済が活性化に貢献します。

○新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う対応

新型コロナウイルス感染症により社会環境や生活様式は一変し、当行の主要な営業エリアである山形・宮城においても、取引先の売上の減少等、様々な影響を受けております。特に山形県におきましては、基幹産業の1つである観光関連業種（宿泊業、飲食業など）に対する影響は他業種と比較しても大きい状況にありました。現在は、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行もあり、インバウンド需要を中心に緩やかに回復基調にありますが、コロナ前の業況に戻るには時間を要することが想定されます。

当行は、コロナ禍の影響を大きく受けた地元事業者に対して、新規融資をはじめ返済条件変更や経営改善支援に多面的に対応してまいりました。しかしながら、地元中小企業の業績回復には長期間を見通す必要があり、盤石な体制でお客さまを支援するため、2023年9月にコロナ特例の公的資金を導入いたしました。サービス業や宿泊業、飲食業等、依然として新型コロナウイルス感染症の影響を受けるお客さまを支援してまいります。従来の資金繰りに加えて、ビジネスモデルの転換に向けた前向きな設備投資や、抜本的な事業再生に取り組むことが中長期的な経営課題と認識しております。

当行は、こうした地元取引先の現状やニーズを踏まえ、今まで以上に、中小企業支援に積極的かつ長期的に対応し、様々な施策を行っていく方針です。そして、このような対応を継続的に行うことが地域社会の期待に応え、地域金融機関としての使命を果たすことにつながると考えております。

2. 中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況

○本業支援体制の深化

お客さまに対する「本業支援」を当行の特徴とするべく、本部に専門部署を設置するなど体制を整備し全職員が組織的かつ継続的に取り組んでおります。中長期的な視点に立ち、「本業支援」を実践することで、地域に根を張り、地域経済の更なる活性化やコンサルティング機能を発揮してまいります。

これまでの「本業支援」に対する当行の体制整備の実施状況は以下の通りです。

【本業支援の本部体制整備】

実施時期	組織体制	概要
2018年度上期	【組織再編】 本業支援部を本業支援戦略部へ	本業支援戦略の一本化
2020年度上期	【新設】 本業支援戦略部へ本業支援緊急対策室	新型コロナウイルス感染症に対する資金需要へのスピード化
2021年度上期	【新設】 本業支援戦略部 6グループに組織再編 リースグループ・経営管理グループ・福利厚生グループを新設	本業支援進深化のための組織体制強化
2022年度下期	【新設】 企業支援部 【組織再編】 本業支援部を営業本部（本業支援部・個人営業部）へ。本業支援部内に法人営業企画課、本業支援室、法人推進室を新設。 個人営業部内に個人営業企画課、ローン推進課、窓販営業課を新設。	中小企業支援に経営資源を傾注。抜本的な再生を担当する企業支援部を新設。 (また、営業推進部門は企画担当と執行部門に区分)
	【新設】 戦略エリア営業部、広域リテール戦略部 【組織再編】 営業本部を廃止 本業支援部において、法人営業企画課を営業企画課へ、法人推進室を戦略エリア営業部へ移管	営業推進関連部を担当役員直下の組織とすることで意思決定のスピードアップを図る。 営業エリアと営業推進チャネルにて担当部署を区分。 県外店舗と新規開拓を統括する戦略エリア営業部と、ネットなどを活かした全国向けのリテール戦略を統括する広域リテール戦略部を新設。

○コンサルティング部門の活用

当行では、より専門的な分野での本業支援を実践するため、製造業の生産管理に精通した人材を配置し、生産性向上を専門としたインストラクターの紹介や補助金、助成金の活用等のニーズに対応しております。さらに昨年度から開始した人事制度構築コンサルや製造業生産性向上支援コンサル等の取扱いも行っており、多様化する本業支援ニーズにワンストップで対応しております。

また、銀行の枠にとらわれない本業支援を実践するため、当行はコンサル子会社さらやかコンサルティング&パートナーズ株式会社と協働し、お客さまの多様なニーズに積極的に対応しております。

○新型コロナウイルス感染症に係る取引先の支援体制

今般の新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、当行の取引先においても様々な業種に影響が及んでおります。特に飲食業や宿泊業を営む取引先企業への影響が大きく、売上減少等に伴う資金繰りを中心とした経営相談を多数受付しております。

また、当行では、取引先に対する資金繰りに重点を置いた影響調査を実施し影響度合いに応じたレベルカテゴリーに分類、レベル毎に濃淡を付けた管理体制を構築しております。このレベル分けにより資金繰り支援の優先度を可視化することができ、優先度の高い取引先から各営業店及び本部が連携して対応を進めております。取引企業の中で特に経営改善支援を要する先には専任の担当者を配置し、ニーズによっては人的支援を行うなど改善に向けた積極的な指導や重点的な管理を行っております。

その他、返済条件変更や繰上返済手数料の全額免除や経営改善支援として政府系金融機関の資本性劣後ローン導入支援、事業再構築補助金申請支援等、新型コロナウイルス感染症により影響を受けている取引先への対応を復興支援と同様に経営の最優先課題として位置づけ、迅速かつ適切な資金繰り支援に取り組みながら、地域金融機関としての社会的責任を果たしてまいります。

3. 中小企業の経営支援に関する取り組み状況

○本業支援メニューの進化

当行の本業支援は、アクティブリスニングを通じてお客さまと共有した事業ニーズについて一緒に考え、課題解決、目標達成に向けたご支援を行うことにより、お客さまに喜んでいただくことに本質を見出し、以下のような本業支援を実施しております。

①財務と成長の為の本業支援

当行では、2016年10月から、『本当に本業支援を必要としている先』に対し、「財務の本業支援」や、将来の成長に向けた「成長の為の本業支援」を行う『中小企業成長戦略』に経営資源を集中しており、現在はさらに踏み込んだ、お客さまの営業キャッシュフロー改善（稼ぐ力強化）を目的とした「財務の本業支援」「成長の為の本業支援」に取り組んでおります。具体的には「財務の本業支援」の実施により中小企業が本業に専念してもらう環境を作り、企業の「稼ぐ力」（＝営業キャッシュフロー）向上を後押ししてまいります。また、「成長の為の本業支援」についてはアクティブリスニングを通して企業の事業の理解、可視化を行い、事業性評価シートの活用により、経営者と一緒になって経営課題を共有し、解決方法を一緒に考え、当行が伴走しながら解決していく本業支援メニューを提案します（課題設定型伴走支援の取り組み）。また当行内で、お客さまの営業キャッシュフロー改善のためにどのような本業支援を行うかを「本業支援検討会」にて協議しております。本検討会には本部も参加し、当行全体でお客さまに役立つ本業支援の検討を行ってまいります。

②福利厚生の本業支援

2019年1月より中小企業で働く従業員さまの福利厚生をサポートする「ふっくりパッケージ」の提供を開始し2023年9月現在1,040先、約19,750名の会員の皆さまからご利用いただいております。

本サービスは、中小企業で働く従業員さまの資産形成をサポートする資産形成サービス、当行取引先飲食店や温泉旅館等をお得に利用できる優待サービス、当行が独自で企画する各種イベント、セミナー等に参加できる体験サービスで構成されており、会員の皆さまより喜びの声が届いております。

また、契約先従業員の皆さまと当行の取引先をつなぐ地域循環型サービスの提供にあたり、SDGsに資する取り組みにつながるものと考えております。経営者さまが従業員さまを大切にしているという想いが詰まった「ふっくりパッケージ」の活用により、企業と従業員さまの信頼関係の強化とエンゲージメント向上を図り企業の発展につなげていきたいと考えております。

③経営管理の本業支援

コロナ禍の危機的状況において、中小企業の経営者は孤独と不安を抱えており、当行の社会的使命が問われている中、2020年10月、当行取引先の中小企業支援として、経営管理の本業支援「共に生きるクラブ」を立ち上げ、2023年9月には2,454先の会員となっております。また、会員の方には会員専用スマートフォンアプリ「きらやかアプリ」をご提供しており、会員限定のセミナーやビジネスマッチング情報、求人情報など、経営者の方にいち早く届けたい各種情報を掲載しております。「共に生きるクラブ」は、当行がクラブ会員の皆さまの「真のパートナー」となり将来にわたって伴走支援していく取り組みです。今後も、会員の皆さまの成長にとってプラスとなる様々な情報の提供と、「身近な相談相手」として支援してまいります。

○ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

（1）創業・新事業支援

創業者向けの資金供給として山形県制度融資「開業支援資金」や日本政策金融公庫山形支店との連携商品「煌やかな未来」を活用した支援を行っており、地方創生の観点も踏まえながら創業者の方に寄り添った支援をしております。

（2）経営改善支援

当行取引先企業の中から特に経営改善支援を要すると判断した先を「重点再生支援先」として選定、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。

2022年10月1日に企業支援部を新設し、2022年度下期より重点再生支援先16社の所管を全て企業支援部とし、より深度を深めて経営改善に取り組んでおります。

さらに2023年度上期より企業支援部の機能を拡充し、取引先の実態に合った経営改善支援を行うことを目的に、「企業支援課」と「営業店サポート課」を新設し、企業支援部が所管する企業を拡大しております。2023年5月1日現在、重点再生支援先10社と重点再生支援先に準じた支援と管理をする管理強化先17先を企業支援課で所管し積極的な改善支援並びに重点的な管理を行っております。

(3) 事業承継支援

コンサル子会社きらやかコンサルティング&パートナーズ株式会社を中心としてお客さまの潜在的な将来のニーズを把握するとともに事業承継に早期に取り組むことの重要性を促してまいりました。どのライフステージの企業においても事業承継に関する何らかの課題があり、お客さまが課題を把握できる仕組みづくりに取り組んでまいりました。

(4) 事業再生支援

当行は取引先企業に対して人材の派遣やコンサルタント導入支援を行っております。特に上述の「重点再生支援先」に対し、外部出向により経営改善や販路拡大など専門知識を習得した職員を派遣し、当該企業の社員とともに経営改善にあたっております。また、企業支援部の職員が重点再生支援先の経営会議や営業会議などに参加し、直接議論に加わることで、事業の相互理解と改善支援を行っております。

この他、外部専門家や民間機関との連携を行うことで幅広い支援を行ってまいります。

○仙台銀行との連携による取り組み状況

仙台銀行と連携し、復興支援並びに中小企業に対する与信供与の円滑化に積極的に取り組んでおります。2023年度上期の実績は以下の通りです。

ビジネスマッチング紹介件数	78件
ビジネスマッチング成約件数	11件

○担保・保証に過度に依存しない融資

(1) 事業性評価に基づく融資等

当行では、「アクティブリスニング」による対話を通じて事業性評価シートを用い、取引先の事業内容を良く把握したうえで、ニーズや経営課題を解決し生産性向上に資するため、積極的に対話を行っております。

(2) 経営者保証に関するガイドラインへの対応

当行は、お客さまへの融資の取り組みにあたり「経営者保証に関するガイドライン」の主旨を尊重した取扱いを実施するべく、『「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。2023年度上期において1,541件の無保証融資を実行し、当該期間における新規融資件数全体に占める無保証融資の割合は44.7%となりました。

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、経営者保証に関するガイドラインの浸透を図ってまいります。

《経営者保証に関するガイドラインの活用状況》（2023年度上期）

①新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合

新規融資件数	3,447件
新規に無保証で融資した件数	1,541件
経営者保証に依存しない融資の割合	44.7%

②事業承継時における保証徴求割合（4類型）

新旧両経営者から保証徴求した割合	2.4%
旧経営者のみから保証徴求した割合	7.3%
新経営者のみから保証徴求した割合	34.1%
経営者から保証を徴求しなかった割合	56.1%

4. 地域の活性化に関する取り組み状況

○地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた同時的・一体的な「面的」再生への取り組み

取り組み内容	取り組み
産学官金連携強化	当行は、産学官金連携を強化する取り組みの一環として、山形大学と受託事業実施契約を締結し、取引先企業の人材育成を支援する「きらやかマネジメントスクール」を開講し、過去6期192人の卒業生を輩出しました。山形大学の教授陣が講師となり、若手経営者、後継者、幹部社員を対象として毎月1～2回の講義を8か月間（12講座）実施いたします。講義においては、自社の抱える課題を発見し、解決するための具体的な知識等を習得する実践的な内容となっております。各講義では受講者が真摯に取り組む、お互いの情報交換・意見交換、さらに講師の先生との意見交換も活発に行われております。
地域一体での面的な再生支援	当行では、国土交通省観光庁で推進している観光地再生・高付加価値化推進事業が採択された温泉地区において、取引先の温泉旅館でのコロナ禍において変化する顧客ニーズに地域一体となった面的な観光地再生の取り組みを支援してまいりました。コロナ禍から地域経済が回復し、地元経済が活性化するためには、個別取引先だけの支援にとどまらず、地域が一体となった面的な再生の支援が必要であり、国や地方自治体の補助金制度や外部機関とも連携しながら、中長期的な支援に取り組んでまいります。

中小企業の経営支援に関する取り組み

Sendai Bank

仙台銀行

1. 中小企業の経営支援に関する取り組み方針

○震災復興及び本業支援への取り組み

当行は、被災地・宮城県の地域金融機関として、震災からの復興に向けて、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、じもとホールディングスの長期戦略である「本業支援」を通じて、さらやか銀行との連携を図りながら、中小規模事業者等の抱える様々な経営課題の解決を幅広く支援することで、被災企業の成長・発展をサポートし、地域の復興と活性化、地方創生に貢献してまいります。

○新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う対応

当行では、震災からの復興と併せて、新型コロナウイルス感染症により影響を受けている取引先への支援を経営の最重要課題として位置付け、今後も迅速かつ適切な資金支援並びに本業支援に取り組むことで、地域金融機関としての責任を果たしてまいります。

2. 中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況

○中小企業融資渉外300名体制の構築

当行では、経営資源を中小企業融資に重点配分するため、2024年3月までの現中期経営計画期間中に中小企業融資渉外を300名とする営業体制の構築を目指しております。

2023年10月1日時点の本部・営業店における融資渉外人員は215名であり、上記人員体制を構築するため、店舗戦略、事務の効率化、人員の適正配置を三位一体で実施してまいります。

○地元企業応援部の体制

当行は、2011年6月に震災からの復興支援を目的として、地元企業応援部を設置しました。2023年10月には、効率的な業務運営のため組織再編を実施し、現在は1課2室で活動しております。取引先への円滑な資金供給や本業支援、さらには新型コロナウイルス感染症の影響を受けた取引先への事業再生支援などに取り組んでおります。

○取引先のDX支援に係る体制

当行では、取引先のデジタル化・DX支援のため、2022年4月より地元企業応援部本業支援室（現法人営業課）内に「お客さまデジタル化応援チーム」を設置し、同年6月より本格稼働を開始しております。当チームでは、「Sendai Big Advance」の導入支援や、SBIグループと連携したDX関連ツールの提案など、取引先へのよりきめ細かい支援が可能な体制となっております。

○新型コロナウイルス感染症に係る取引先の支援体制

当行では、影響を受ける事業者への支援体制強化のため、「新型コロナウイルス感染症対策地元企業支援チーム」や「新型コロナウイルス感染症関連地元企業支援対策本部」を設置しております。本部と営業店の連携を図りながら、政府系金融機関の劣後ローン導入支援や事業再構築補助金の申請支援を行うなど、個々の取引先の実情に応じた支援に取り組んでおります。

＜コロナ関連計数（～2023/9末累計）＞

	件数（件）	金額（億円）
コロナ関連融資実行	6,858	129,917
コロナ関連条件変更	3,349	77,305
政府系金融機関の劣後ローン導入支援	73	—
事業再構築補助金の申請支援	83	—

○本業支援を担う人材の育成

当行は、「人で勝負する銀行」をスローガンに掲げ、本業支援を担う人材の育成に積極的に取り組んでおります。復興支援や本業支援を展開するにあたり、中小規模事業者等の多様化する経営ニーズに対応するため、若手職員向けの融資渉外研修や本業支援研修を開催しているほか、外部専門家との連携を通じた人材の育成に取り組んでおります。

＜各種資格の取得者数＞（2023年3月末現在）

資格名称	取得者数	資格名称	取得者数
中小企業診断士	5人	医療経営士2級	2人
不動産鑑定士	1人	医療経営士3級	10人
農業経営上級アドバイザー	1人	動産評価アドバイザー	2人
農業経営アドバイザー	20人	1級FP技能士	33人
水産業経営アドバイザー	2人	2級FP技能士	286人
M&Aシニアエキスパート	4人	3級FP技能士	652人
宅地建物取引士	51人	金融業務2級 事業承継・M&Aコース	7人

3. 中小企業の経営支援に関する取り組み状況

○コア戦略の展開

(1) コア戦略の取り組み

当行は、2018年12月より、中小企業への貸出増強、本業支援推進戦略として、コア戦略を展開しております。これは、当行の収益の中核を構成する取引先（コア中小企業層）と重点的に支援する取引先（企業支援先）を「コア取引先」と定め、同先に対する本業支援を徹底して行い課題解決を支援することで、資金供給を含めた複合取引を推進すると共に、コア取引先の経営改善に資することを目的に取り組むものです。また、新規先、創業先を含む取引先のシェアアップ、ランクアップを図ることで、顧客基盤の強化を目指してまいります。

当行は、コア戦略によるコア取引先への融資増強を中心として中小企業への金融支援を行うことにより、地方創生に努めてまいります。

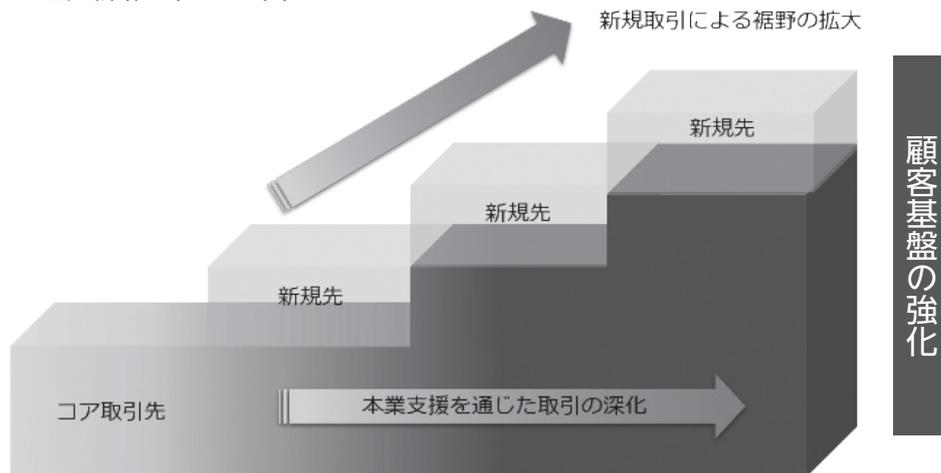
＜事業債務者数及び中小企業融資残高＞

	2022/9期	2023/3期	2023/9期
事業債務者数（件）	8,987	9,128	9,179
中小企業融資残高（億円）	4,769	4,836	4,882

(2) 本業支援サイクルの確立に向けて

個々の取引先に対する最適な本業支援メニューの提供を目指し、取引先の経営課題や事業ニーズを聞き取りする「本業支援ヒアリング」を実施すると共に、営業店・本部が一体となり個々の取引先に対する最適な本業支援メニューを協議する「本業支援ミーティング」を実施することで、本業支援サイクルの確立を図っております。

＜コア戦略のイメージ図＞



○ライフステージに応じた円滑な資金供給

当行は、お客さまの事業、ニーズ・経営課題を把握、最適な提案を行うことで、お客さまのライフステージに応じた支援を行っております。

(1) 創業者向け支援の強化に向けた取り組み

当行は、創業者向け支援の一環として、「ビジネス・パートナーズ・サービス（旧じもと応援創業支援パッケージ）」を取り扱っております。これは、設立から5年以内の法人・個人事業主の取引先に便利なサービスをパッケージで提供するものであり、同パッケージの提供をはじめとした創業者向けの支援に取り組んでおります。

(2) 成長段階における支援

【きらやか銀行との連携によるビジネスマッチングの取り組み】

当行は、じもとホールディングス本業支援戦略部と連携し、自内行のほか、きらやか銀行との県境を越えた多様なビジネスマッチングに取り組んでおります。

両行による2023年度上期のビジネスマッチング実績は、紹介件数78件、成約件数11件となっております。

【広域ビジネスマッチングの取り組み】

当行は、第二地方銀行協会や他県地銀、商工会議所など外部機関主催の商談会にも積極的に参加し、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おります。

また、じもとグループと東京きらぼしFGは、本業支援に関する連携協定を締結しており、ビジネスマッチングの取り組みを継続して行っております。

(3) 貸付条件変更等の支援

当行では、取引先の経営状況に応じて貸付条件の変更等に対応しているほか、貸付条件変更先の経営改善計画の進捗状況のフォローを行い、最適な支援を実施しております。

(4) 経営改善・事業再生・業種転換の支援

当行では、被災企業等の再生、発展に向けて、地元企業応援部と営業店・外部専門家等が連携し、被災状況や多様な経営課題等を的確に把握のうえ、各企業の状況に応じた最適な支援策を検討・実施しております。

また、当行子会社である株式会社仙台銀キャピタル&コンサルティングを通じて事業承継やM&Aに関する支援体制を強化しております。

○担保・保証に過度に依存しない融資

(1) 事業性評価に基づく融資等

当行では、事業性評価シートを活用し、取引先の事業内容を良く把握したうえで、ニーズや経営課題を解決し生産性向上に資するため、積極的に対話を行っております。

(2) 経営者保証に関するガイドラインへの対応

当行は、経営者保証に関するガイドラインに基づき、新規の無保証融資や保証契約の解除等に取り組み、被災企業を含む中小規模事業者への円滑な資金提供に取り組んでおり、2023年度上期は、1,999件の無保証融資を行い、当該期間における無保証融資の割合は65.7%となりました。

また、「事業承継時に焦点を当てた『経営者保証に関するガイドライン』の特則」を踏まえ、事業承継時における新旧経営者の保証要否を適切に判断し対応する体制を整備し、経営者交代時における円滑な事業承継の支援に取り組んでおります。

当行は引き続き、経営者保証に関するガイドラインに基づき、被災企業を含む中小規模事業者への円滑な資金提供に取り組んでまいります。

《経営者保証に関するガイドラインの活用状況》（2023年度上期）

①新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合

新規融資件数	3,042件
新規に無保証で融資した件数	1,999件
経営者保証に依存しない融資の割合	65.7%

②事業承継時における保証徴求割合（4類型）

新旧両経営者から保証徴求した割合	0.0%
旧経営者のみから保証徴求した割合	56.2%
新経営者のみから保証徴求した割合	39.7%
経営者から保証を徴求しなかった割合	4.1%

4. 地域の活性化に関する取り組み状況

【地域の面的再生への積極的な参画等】

○地元大学・県内企業等との連携による県内就職率向上及び地元定着に向けた取り組み

当行は、地方創生への取り組みの一環として、宮城県内の大学生等に対して県内企業の事業概要や業務内容等を紹介する「みやぎの企業発見プログラム2023」を県内の企業並びに大学等と共同で開催いたしました。

これは、県内の大学生等が働く場としての県内企業の魅力を理解し、県内企業への就職率を向上させることで地方創生につなげることを目的として、「みやぎ・せんだい地域人材育成協働事業プラットフォーム」による事業の一環として実施されたものです。

○デジタル地域通貨活用を通じた地域活性化への取り組み

当行は、デジタル地域通貨を発行・運用するための情報プラットフォームを活用した地方創生及び地域活性化の取り組みのため、SBIネオファイナンス株式会社と株式会社まちのわとの間で、継続的に連携・協力していくことを目的とした包括連携協定を締結しており、本協定に基づく事業として、宮城県大崎市で実施したプレミアム電子商品券事業（第1回：2022年9月～12月、第2回：2023年10月～2024年1月）の運営業務を引き受けました。

○官金連携イベントの開催による地域振興への取り組み

当行及びじもとホールディングス、きらやか銀行では、山形県山形市主催イベントとの連携の一環として、2022年10月に「じもとまつりin山形2022～山形・宮城のおいしいもの大集合～」を開催しました。

これは、当行及びきらやか銀行の取引先企業に出店いただき、山形・宮城の食材や商品の魅力をより多くの方に知っていただくことで地域振興・活性化を図るイベントで、今回4年ぶりの開催となりました。

○地域の文化活動への支援を通じた地域経済活性化への貢献

当行は、地域の文化活動への支援を通じて、震災からの復興と地方創生、地域経済の活性化に貢献するため、仙台市が募集した泉文化創造センター（イズミティ21）の命名権を取得しております。

2023年11月には、当行本店ビルを会場として同館主催のコンサートを開催するなど、地域の文化活動への支援に継続して取り組んでおります。