

# 会社説明会

～ 平成30年3月期 第2四半期 ～

Yamagata

Miyagi



じもと  
HOLDINGS



きらやか銀行



仙台銀行

平成29年12月

## 1.平成30年3月期第2四半期 決算の状況

- ① じもとホールディングスの業績について … 1
- ② きらやか銀行の業績について … 2
- ③ 仙台銀行の業績について … 3

## 2.両行における取組みについて

- ① 仙台銀行のトピックス  
～ 本業支援の進化・発展 ～ … 4  
～ トピックス ～ … 8  
～ 仙台銀行ホール イズミティ21 ～ … 9
- ② きらやか銀行のトピックス  
～本業支援の取組み～ … 10  
～きらやかさんの取組み～ … 17

## 3.じもとホールディングスの取組みについて

- ① じもとホールディングスの取組み … 18
- ② じもとホールディングスのあゆみ … 19
- ③ じもとホールディングスのこれから … 20
- ④ じもとホールディングスの内部管理態勢 … 21



# 1. 平成30年3月期第2四半期 決算の状況

# ①じもとホールディングスの業績について

## ① 損益の状況

	29年9月期	28年9月期	前年同期比
連結経常収益	<u>212億24百万円</u>	224億49百万円	<u>△12億24百万円</u>
経常利益	<u>15億2百万円</u>	27億99百万円	<u>△12億96百万円</u>
親会社株主に帰属する 中間純利益	<u>11億83百万円</u>	29億49百万円	<u>△17億66百万円</u>

## ② 業績予想及び配当方針

	30年3月期	(参考) 29年3月期実績	基準日	中間	期末	年間
経常利益	<u>37億円</u>	47億37百万円	配当予想	<u>2円50銭</u>	2円50銭	<u>5円00銭</u>
親会社株主に帰属する 当期純利益	<u>32億円</u>	46億28百万円	(参考) 29年3月期	2円50銭	2円50銭	5円00銭

- じもとホールディングスの平成30年3月期の連結業績予想は、経常利益37億円、親会社株主に帰属する当期純利益32億円を見込んでおります。
- じもとホールディングスの平成30年3月期の中間配当は1株あたり2円50銭、期末配当金は1株あたり2円50銭、年間で5円を予定しております。

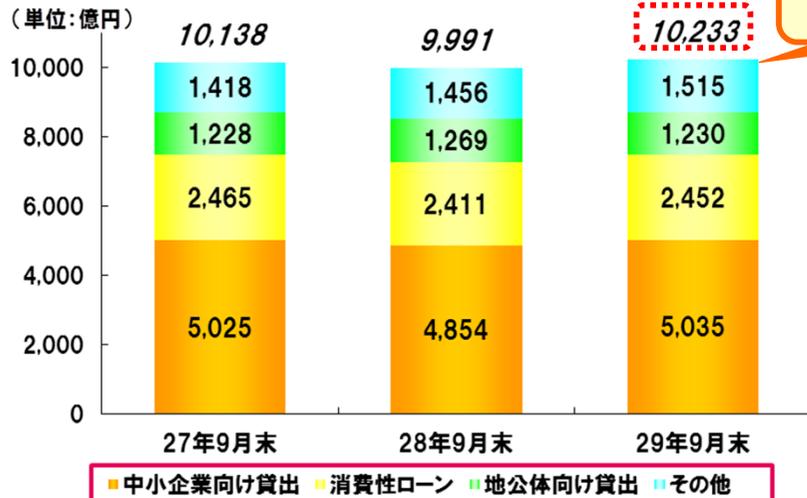
## ②きらやか銀行の業績について

### ① 損益の状況

	27年9月期	28年9月期	29年9月期	前年同期比
経常収益	126億75百万円	112億31百万円	110億37百万円	△1億94百万円
コア業務純益	28億83百万円	12億22百万円	13億34百万円	1億12百万円
経常利益	15億21百万円	12億7百万円	13億1百万円	93百万円
中間純利益	13億59百万円	14億73百万円	9億95百万円	△4億78百万円

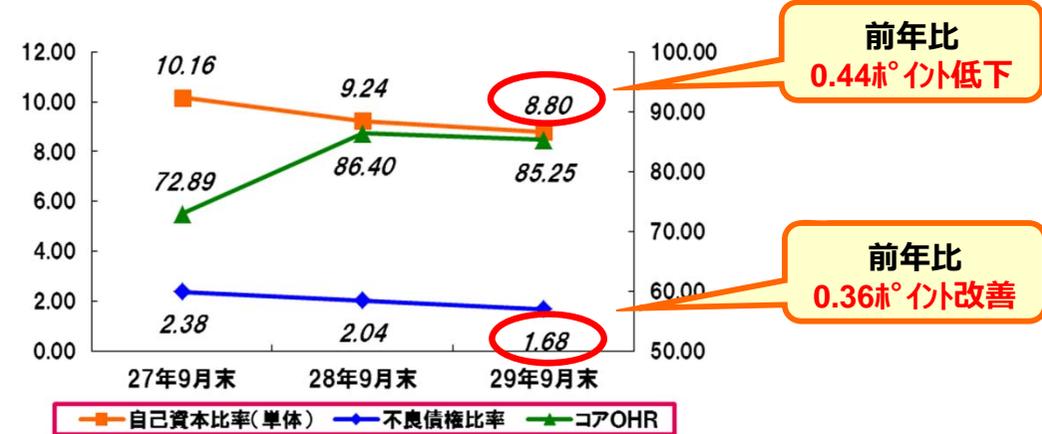
- コア業務純益は、資金利益が増加したことや経費が減少したことから、前年同期比1億12百万円増加の13億34百万円となりました。
- 中間純利益は固定資産の減損処理を実施したことや、法人税等調整額が増加したことなどから、前年同期比4億78百万円減少の9億95百万円となりました。

### ③ 貸出金の状況



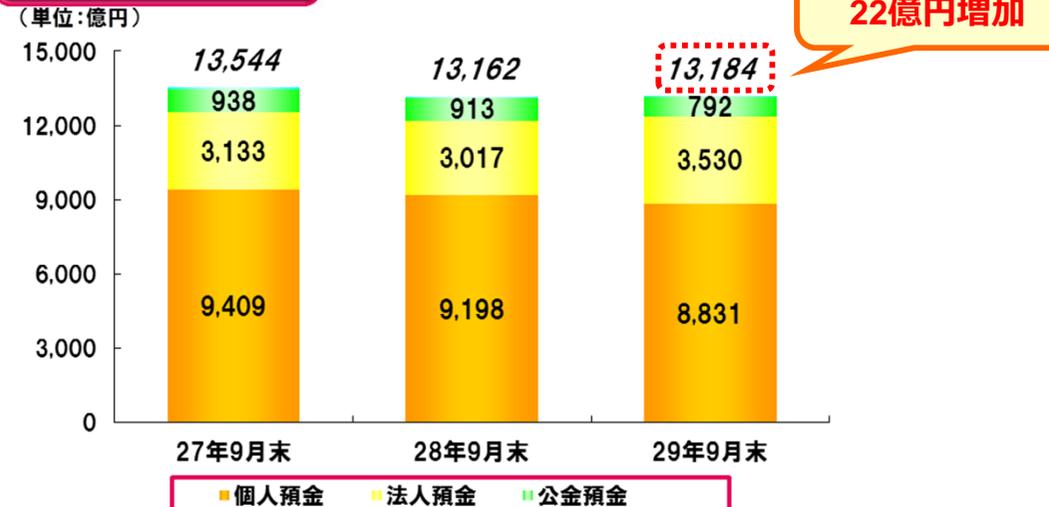
- 本業支援を着実に実施した結果、中小企業向け貸出が前年同期比181億18百万円増加したことなどにより、貸出金残高は242億1百万円増加の1兆233億70百万円となりました。

### ② 主な経営指標



- 自己資本比率は、貸出金残高の増加に伴いリスクアセット(分母)が増加したことなどから、前年同期比0.44ポイント低下し、8.80%となりました。
- 不良債権比率は、事業支援を組織的かつ積極的に継続してきた結果、前年同期比0.36ポイント低下し、1.68%となりました。

### ④ 預金の状況



- 預金残高は、個人預金の高金利商品を抑制したことなどから定期預金が減少したものの、法人預金の流動性預金が増加したことなどにより、前年同期比22億33百万円増加の1兆3,184億78百万円となりました。

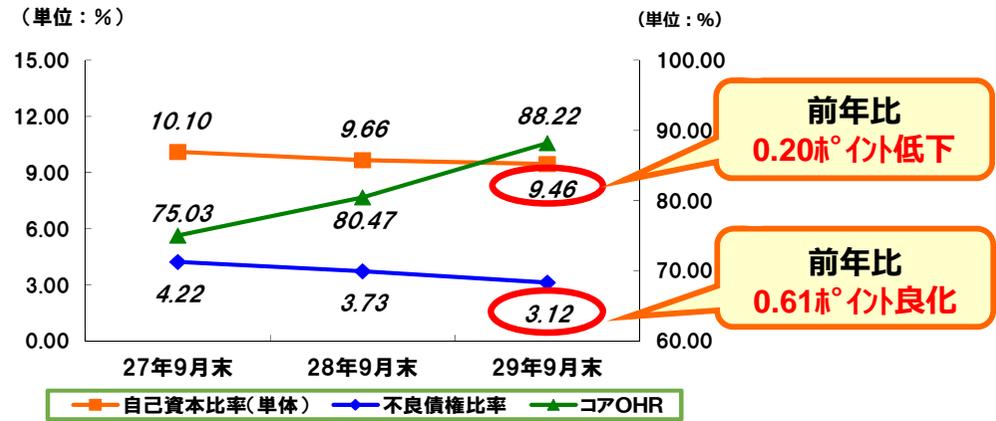
### ③ 仙台銀行の業績について

#### ① 損益の状況

	27年9月期	28年9月期	29年9月期	前年同期比
経常収益	85億9百万円	82億39百万円	76億41百万円	△5億97百万円
コア業務純益	17億11百万円	12億89百万円	7億18百万円	△5億70百万円
経常利益	13億47百万円	16億60百万円	8億17百万円	△8億42百万円
中間純利益	12億38百万円	15億16百万円	8億21百万円	△6億95百万円

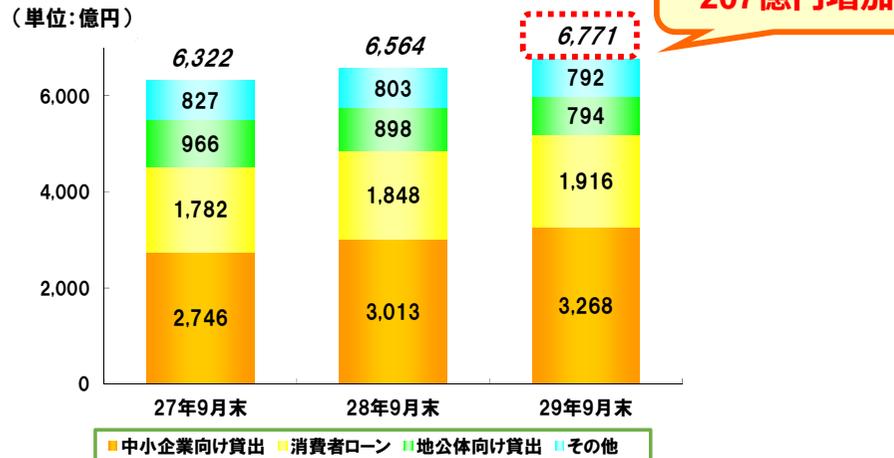
- コア業務純益は、資金利益及び役務取引等利益の減少に加え、経費の増加などから、前年同期比5億70百万円減少の7億18百万円となりました。
- 中間純利益は法人税等合計が1億28百万円減少したことから、前年同期比6億95百万円減少の8億21百万円となりました。

#### ② 主な経営指標



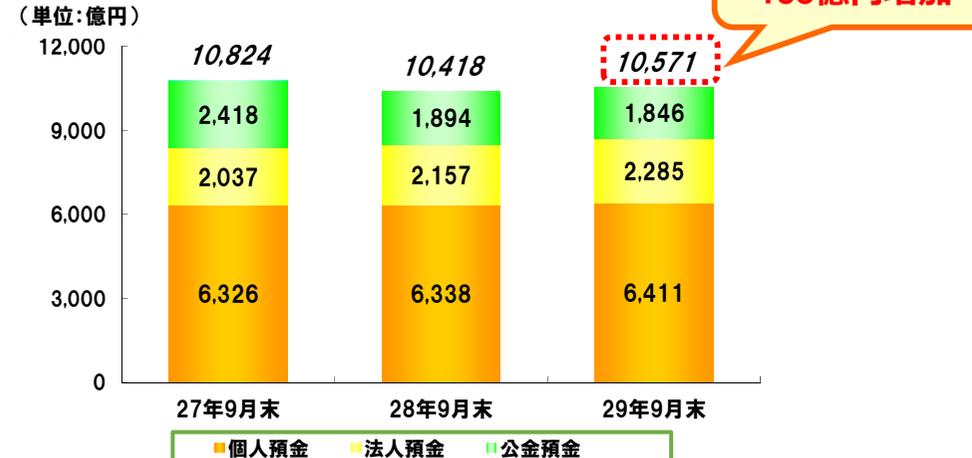
- 自己資本比率は、貸出金残高の増加に伴いリスクアセット（分母）が増加したことなどから、前年同期比0.20ポイント低下の9.46%となりました。
- 不良債権比率は、大口のリスク債権の回収等により、前年同期比0.61ポイント良化の3.12%となりました。

#### ③ 貸出金の状況



- 貸出金残高は、前年同期比207億53百万円増加の6,771億94百万円となりました。
- 中小企業向け貸出は、お客さまの様々な資金需要へ積極的に対応したことから、前年同期比255億18百万円増加の3,268億46百万円となりました。

#### ④ 預金の状況



- 預金残高は、法人預金と個人預金の増加により、前年同期比153億4百万円増加の1兆571億6百万円となりました。
- 法人預金は、前年同期比127億90百万円増加の2,285億64百万円、個人預金は、前年同期比73億38百万円増加の6,411億70百万円となりました。

---

## 2. 仙台銀行における取組みについて

# 仙台銀行は 人で勝負する銀行



## ＜本気の本業支援が進化・発展＞

### ・基本行動

- ・スピード対応
- ・アクティブリスニング
- ・分析・評価

### ・連携

- ・社内外の連携
- ・マッチング強化
- ・情報の共有

### ・人材育成

- ・若手の成長
- ・スキルアップ
- ・女性活躍



融資取引先数・中小企業向け貸出の増加

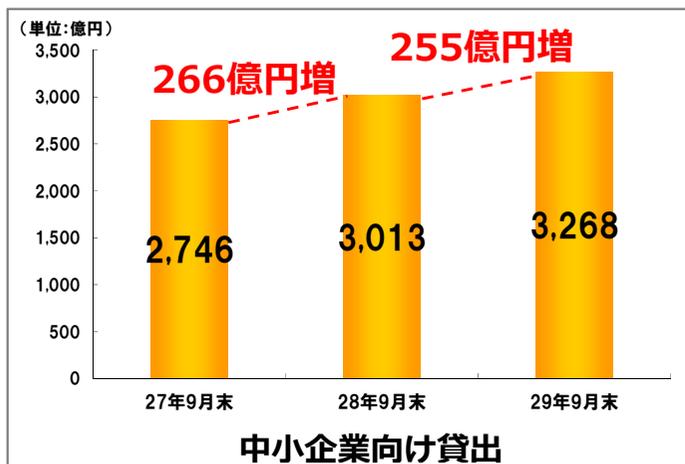
**選ばれる銀行**  
**持続可能なビジネスモデルの構築へ**

## ＜本業支援の実績＞

■ 販路拡大	<u>1,203件</u>
■ 専門家との帯同及び活用	<u>32件</u>
■ 提携先紹介	<u>123件</u>
■ 事業承継支援	<u>17件</u>
■ M&A支援	<u>11件</u>

# 基本行動

本業支援を継続して実践  
 > 中小企業向け貸出が増加！



スピーディで的確な  
 融資提案

お客さまに寄り添った  
 アクティブリスニング

質の高い「本業支援」  
 = “付加価値”の提供

お客さまの

- ・ 満足度UP
- ・ 業績向上
- ・ 成長の実現

## PICK UP

相談事例：シェアハウス事業  
 > 事業の可能性に本業支援！



キャネ口株式会社様

・ 新規物件を購入したい  
 ・ 今後の可能性を見て欲しい



営業店担当者

スピード対応・アクティブリスニングで  
 お客さまの事業の可能性を引き出す

仙台銀行



本部担当者



・ 事業計画策定支援  
 ・ 情報提供 等



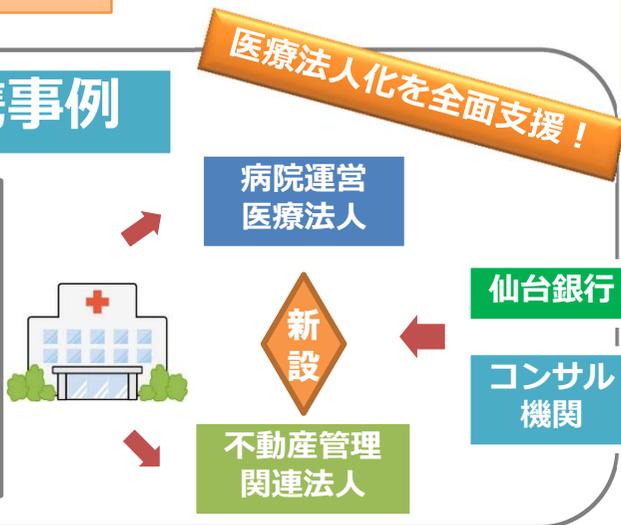
お客さまの思いが形に！  
 新規物件オープン！

# 連携

行内外の連携を強化  
 > 高度な本業支援の実現！

## 外部機関との連携事例

病院（個人事業主）の医療法人化を営業店・本部・外部機関連携により全面支援。経営課題も同時解決！



### PICK UP

## 流通産業協同組合との提携

県内各地でセミナーを開催！  
 事業の海外展開などのニーズに多様な情報でお応えします。



金融機関初！

### 仙台銀行

- 農業経営アドバイザー
- 水産業経営アドバイザー
- 中小企業診断士
- 不動産鑑定士
- 医療経営士 他

### 外部機関&専門家

- 税理士会（TKC）
- 宮城県よろず支援拠点
- 再生支援機構（CRC）
- みやぎ産業振興機構
- 流通産業協同組合
- 弁護士
- 公認会計士
- 日本政策金融公庫 他

連携

### じもとHD・きらやか銀行

- 本業支援戦略部
- BMコーディネーター
- 各種コンサル業務
- 各種リース業務 他

多様化するニーズに対応  
 > 複雑な経営課題も解決！

# 人材育成

人材育成を強化  
➤本業支援が進化・発展！

## 研修・セミナー

•本業支援に関連する研修やセミナーを継続的に実施しています。

## 社内エキスパート

•各分野の有資格者・エキスパートが、お客さまの経営課題を解決します。

## 女性活躍推進

•女性職員が多方面に活躍。本業支援の活性化に繋がっています。

## PICK UP

### 女性融資渉外研修・セミナー

- 「ゼロから始める女性融資渉外」(研修)
- 「女性限定勉強会」(宮城県信用保証協会との共催)



➤ 女性職員が最大限に能力を発揮できる環境へ！

「地域イノベーションアドバイザー塾」への参加



きらやか銀行との「合同本業支援研修」



若手職員向け融資研修「融資道場」



### ＜主な資格取得者数＞

資格名称	資格取得者	資格名称	資格取得者
中小企業診断士	3人	医療経営士2級	1人
不動産鑑定士	1人	医療経営士3級	6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	18人	1級ファイナンシャル・プランニング技能士	26人
水産業経営アドバイザー	1人	宅地建物取引士	40人

＜平成29年9月末現在＞

## - トピックス -

### 「お客さま本位の業務運営宣言」 を制定



お客さま本位のより良い業務運営をグループ丸となって実践し、お客さまに選んでいただける金融グループを目指します。

### 「イクボス宣言」を実施



ワークライフバランス向上を目指し、「イクボス企業同盟」、「みやぎイクボス同盟」へ加盟しました。

### Tポイントサービスの導入



(株)Tポイント・ジャパンと業務提携し、Tポイントサービスを導入しました。

### 郡仙台市長、佐藤山形市長と、 じもとグループ両頭取の四者対談



仙台・山形の仙山交流について意見を交わしました。  
(地域情報誌「りらく」11月号掲載)

### 南小泉支店跡地に 地域企業共同型保育施設



保育事業者・地域企業と連携し、保育施設設置のために南小泉支店跡地を活用します。  
(平成30年4月開園予定)

### ATM提携の開始



(株)イーネットならびに(株)ローソン・エイティエム・ネットワークスとのATM提携を開始しました。

# 仙台銀行ホール イズミティ21

様々な催しにご活用いただき、  
地域の文化活動に貢献してまいります！



4月に看板除幕式を行いました



当行が協賛したロビーコンサート  
多くのお客さまが来場しました



当行関連行事の会場としても活用しています

---

## 3. きらやか銀行における取組みについて



## “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。

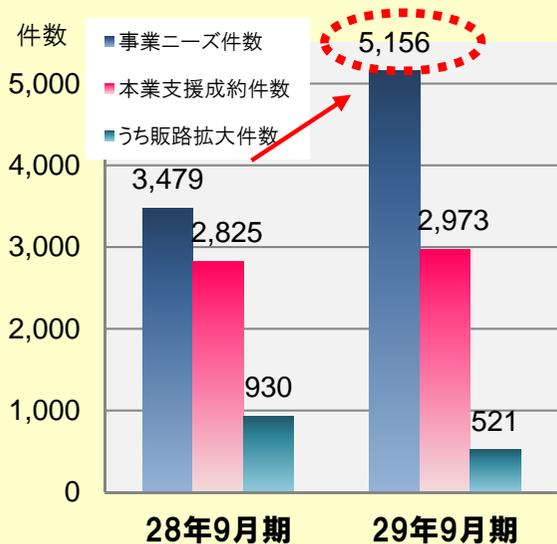
### きらやか銀行の「本業支援」

	28年9月期	29年9月期	増減
本業支援成約先数	1,501	1,879	+378
本業支援成約件数	2,825	2,973	+148

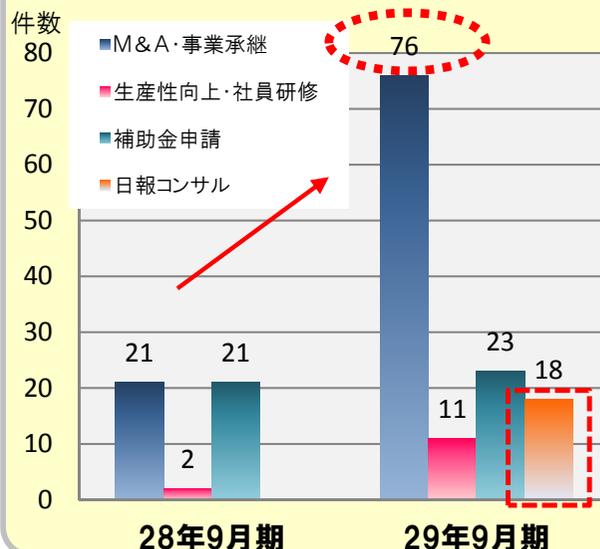
上期の本業支援が成約した取引先数は

**“1.25倍”**

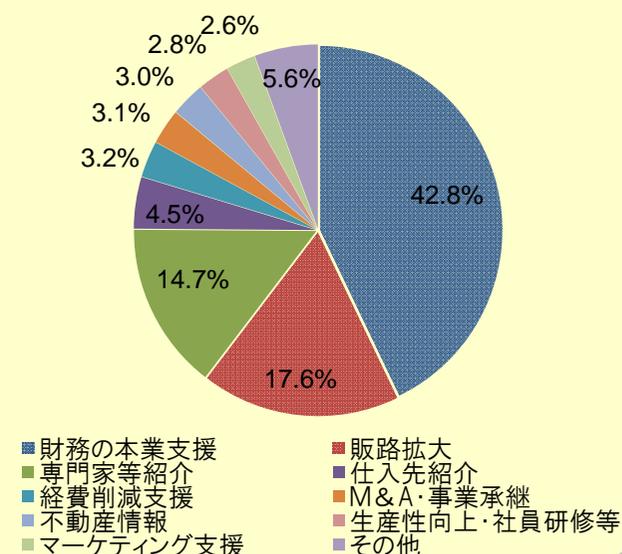
### 平成29年度上期の取組状況



### コンサルティング子会社の活用高度化



### 本業支援の主な内容





## 本業支援を本当に必要としている中小企業のお客さまへ

【平成21年10月から本業支援スタート】

お客さまが抱える「悩みや課題」を共有し共に解決する動きを組織的かつ継続的に展開

【平成28年10月から】

将来にわたって発展していただくよう、**財務と成長の為の2つの本業支援**を行っています

### 財務の本業支援

事業性評価等により財務の改善を提案

「本業支援宣言」を行い実践

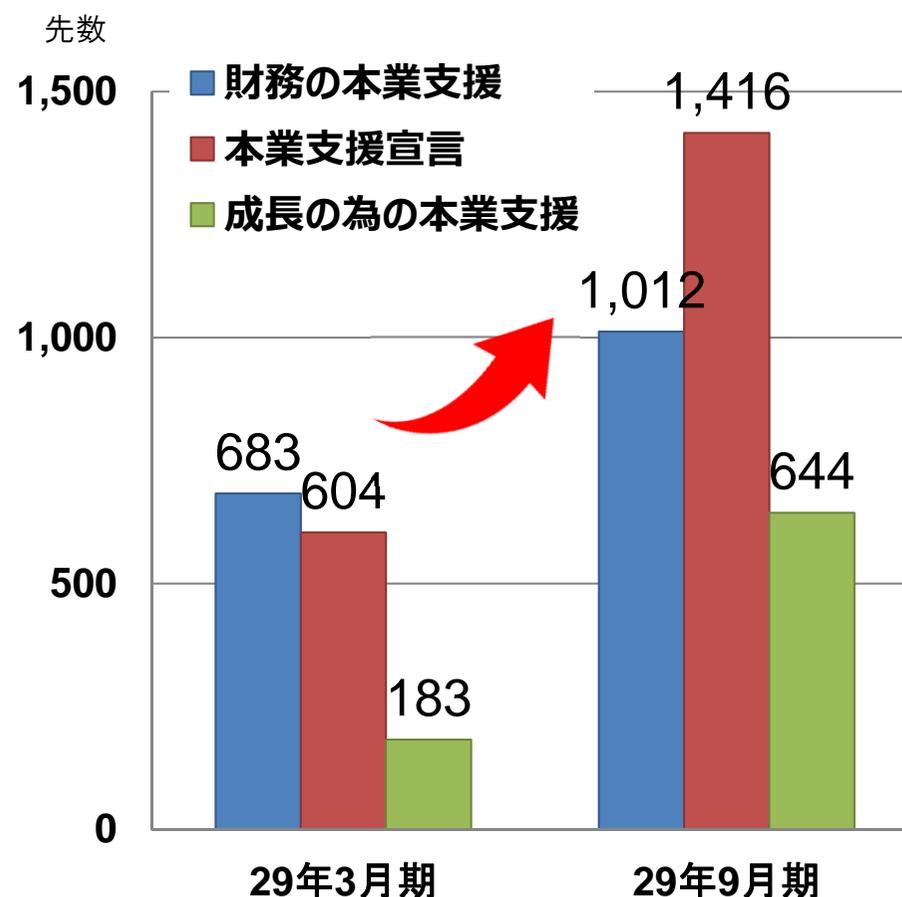
### 成長の為の本業支援

お客さまと将来像を共有し一緒に課題を解決

### 従業員さまの資産形成

企業で働く従業員さまの資産形成

経営者さまの喜び + 従業員さまの喜び





## 財務と成長の為の本業支援の具体的事例

ラビョウ  
有限会社 上山螺鋳製作所 様  
【金属プレス製品製造業・ねじ等製造業】



### 社長の“想い”

県内で数社しか対応できない  
高い技術により“特殊なねじ”を  
製造し、品質面でも高い評価。



自動車、医療機器メーカーなど  
からの受注が増加している。



新しい工場を建てて  
増産要請へ対応できる  
体制にしたい。

### 本業支援

#### 本業支援宣言！



社長の想い  
実現の為に！

社長と一緒に事業計画・  
将来像を描きます！！

#### ① 財務の本業支援

決算書の分析を行い、必要と  
されている資本性資金の対応

#### ② 成長の為の本業支援

- 社長と一緒に今後の  
**10年間の事業計画**を作成
- 新工場の建設計画  
策定支援

### 成果

#### 新工場完成！



- **生産拠点の集約化、内製化**  
⇒増産要請への対応に加え、  
強みである「納品までのスピード」  
も更に高まる！



⇒ **成長の為の本業支援継続**

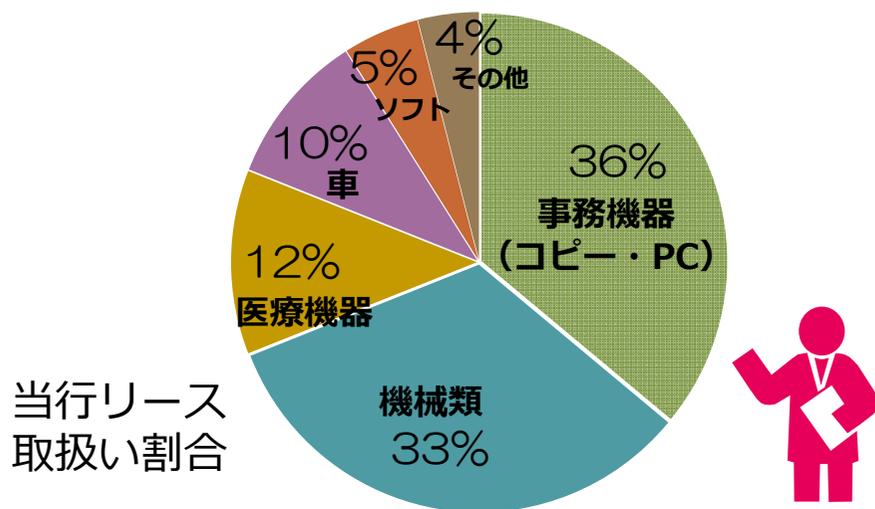
外注先を紹介してほしいとの依頼から  
支店内で情報を共有し、輸送費削減効果のある  
近隣の同支店取引先者を紹介しました。

## リース業務

# ワンストップ対応の実現

### これまでの取り組み

平成29年5月 銀行本体でリース業務スタート



以下のようなニーズにも対応していきます！

- AED ⇒ 福利厚生や社会貢献！
- セキュリティ設備 ⇒ リスク管理態勢の強化！
- 勤怠管理システム ⇒ 働き方改革でも注目！

**事業展開に併せた対応が可能です**

## きらやかコンサルティング&パートナーズ(KCP)



【平成29年度上期KCP関与案件】

項目	件数
事業承継・M&A	76件
ファイナンス	8件
事業戦略・資本政策	4件
人材育成セミナー	6件 開催セミナー 17回
日報コンサル	18件
その他コンサル	16件
合計	128件

《主な人材育成セミナー》

- 「鶴岡工業高等専門学校 連携セミナー」
- 「きらやかマネジメントスクール」 (山形大学連携)
- 「介護経営戦略セミナー」

平成29年受講者 合計 **1,126名**

### 《「日報型コンサルティング」開始》

～売上日報の赤ペン指導でお客様の売上増加～

お客様が作成する「日報」の添削を毎日行うことで  
目標への道筋を明確にし、目標達成を支援します。

クライアントさまの声

- ・売上月次目標を達成しました。
- ・今やるべきことが整理でき日々の行動が変わりました。
- ・日報を通じて、従業員にも気付きが生まれ、新たな提案がありました。
- ・日報は心強いパートナーです。



**効果的なPDCAサイクルを実現します**



## 人材育成

### 👉 本業支援実践力の「見える化」

行員の「知識」（検定試験合格）や「実績」（本業支援の実績）を基にした独自の行内認定資格制度（1級～9級）を導入し、本業支援実践力の「見える化」を図り目標を設定することで、行員の本業支援実践力を高めております。

## 営業行員の増加

### 👉 店舗統廃合と行員の効率的配置により お客さまを直接訪問する営業行員を増やしました。

「本業支援」の推進態勢を更に強化しております。

法人力 **1.65倍** に増加！

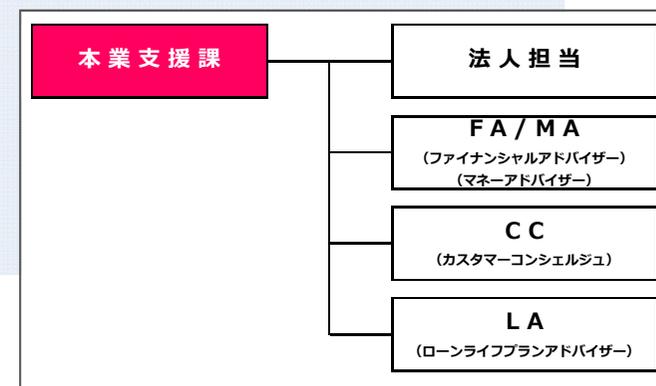
法人担当者を  
平成27年9月157名から  
2年間で **260名** に増加

## 営業店組織名称の変更

### 👉 当行営業店に「本業支援課」誕生！！

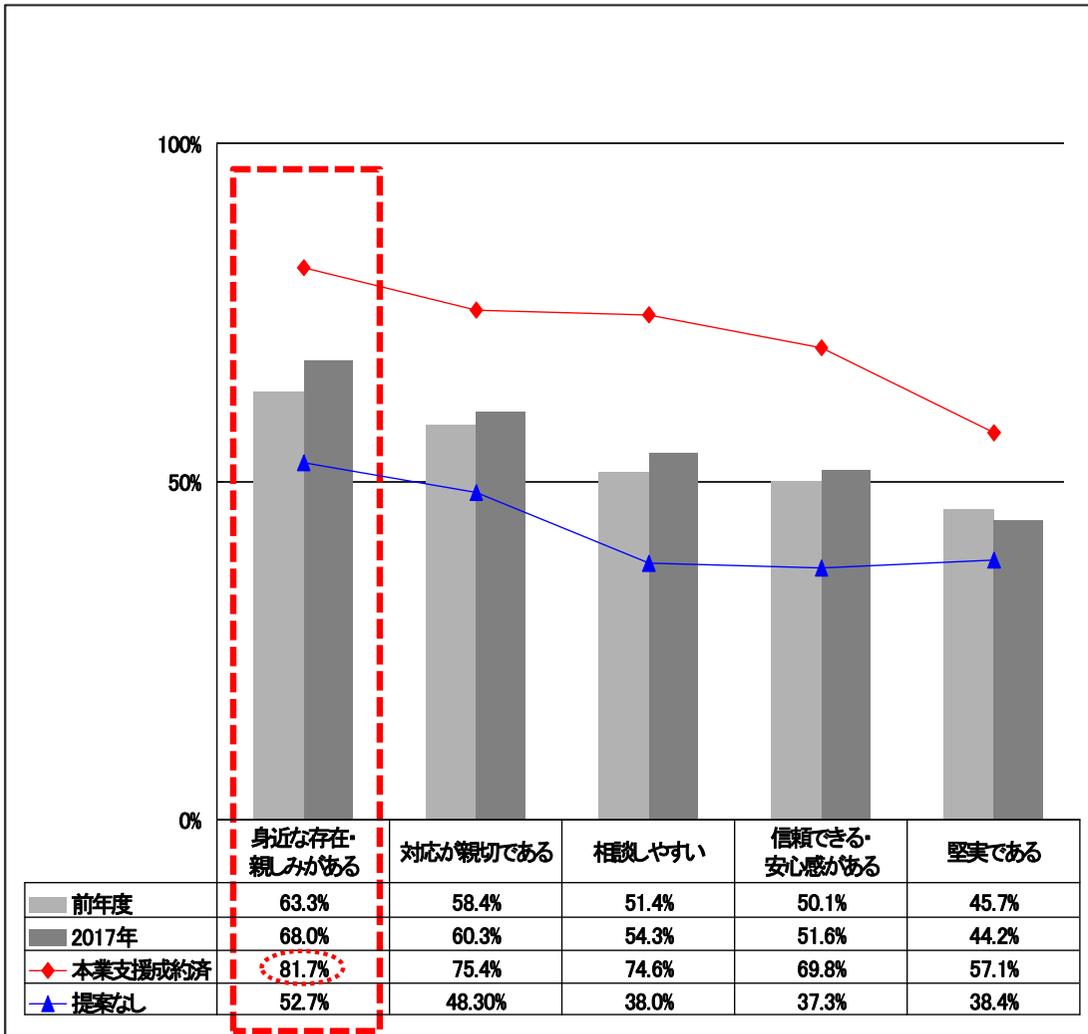
オールきらやかの体制で地元の「中小企業」と「そこに働いている従業員の皆さま」から喜んでいただけるよう「本業支援」を一層推進いたします。

平成29年11月当行の経営方針である「本業支援」を更に強化することを目的として営業店の組織名称を変更いたしました。





## ▶ 当行 お客さま満足度アンケート



平成29年8月27日 山形新聞記事

### 頼れるのは地元の銀行

東京商工リサーチ(TSR)による「企業のメインバンク調査」の都道府県別メインバンク取引者数ランキングで、本県トップは山形銀行、2位はきらやか銀行、3位は荘内銀行だった。大都市圏では大手銀行が優位を維持したが、地方では地元の金融機関のシェアが圧倒した。

TSR 都道府県「企業メインバンク調査」

TSRのアータベースに収録された約150万社から2017年3月末のメインバンクを集計、分析した。調査は今が初めてで、県内は1万6748社が対象となった。TSR山形支店によると、山形銀行は6161社のメインバンクとなり、県内のシェアは36・78%に上った。きらやか銀行は4184社でシェア24・98%、荘内銀行は3049社で18・20%だった。4位は米沢信用金庫で573社(シェア3・42%)、5位は鶴岡信用金庫で535社(同3・19%)となった。

09年から経営方針に「本業支援」を掲げるきらやか銀行は、取引先企業の増収増益をランキングで全国6位に入った。金融機関としてメインバンクとして取引する企業のうち、直近3期(16年1～12月期、16年1～12月期)の売上高、利益が判明した企業数を分母、増収増益の企業数を分子として算出した。きらやか銀行は33・38%の割合で増収増益となり、TSR山形支店の担当者は「地元企業への本業支援が実を結んだとみられる」と分析している。1位は沖繩銀行で増収増益率は36・79%。

都道府県別のシェア50%以上を占めた地方銀行は全国で18行あった。TSR山形支店は「地域経済の活性化には積極的な金融仲介機能が欠かせない」と指摘。「金融機関には経営の効率化や再編による経営健全化と同時に、顧客本位の業務運営がより一層求められている」としている。

また、全国のメインバンク取引社数トップは三菱東京UFJ銀行の12万3763社で全国シェアは80・24%、2位は三井住友銀行の9万4644社で6・30%、3位はみずほ銀行の7万7306社で5・14%だった。

本県内で圧倒

トップ山形銀、2位きらやか銀、3位荘内銀

本業支援を成約したお客さまより高い評価をいただいております。

## 従業員さまの資産形成のお手伝い

# 福利厚生の一環として 企業で働く従業員さまの資産形成に 取り組みます

CC (カスタマー・コンシェルジュ) 10名を配置し  
資産形成のお手伝いをさせていただきます。



**CC配置地区**  
山形・天童地区  
寒河江・新庄・置賜地区  
酒田・鶴岡地区  
新潟地区

## 従業員の皆さまへ・きらやか掲示板設置



従業員さまに喜んでいただけるよう  
さまざまな情報やサービスをお届けいたします

「きらやかさん通信」により営業店の独自の取組みなどを全店へ発信し情報を共有しております



## 寒河江支店発 繁忙日カレンダーの作成



## 山形北支店発 笑顔のあいさつを徹底



## 山辺支店発 おすすめ商品ファイルの作成



「きらやかさん」発案の「ぼんぼんりぼん通帳」も好評です。



---

## 4. じもとホールディングスの取組みについて

じもとグループは「本気の本業支援」で宮城と山形を強力につなぐことにより、他行の追随を許さない金融グループを目指します！

## 1. 本気の本業支援(本業支援の進化・発展)

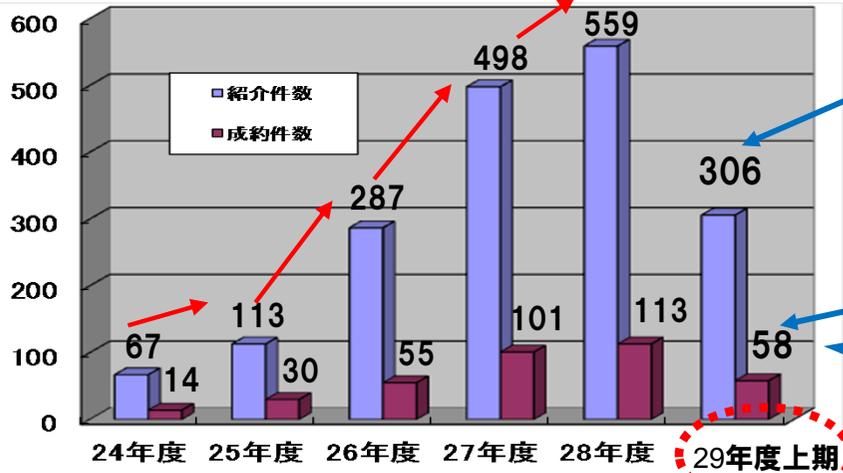
組織的な本業支援の更なる強化

県境を越えた情報の集約と提供

### ビジネスマッチングの実績

### 宮城山形をつなぐ！

※「宮城と山形をつなぐ運動」⇒両行を跨いだビジネスマッチング



紹介件数・成約件数ともに、実績が着実に増加！

成約率 例年約20%  
(成約件数/紹介件数)  
高い成約率を実現！

さらに！

### 東京TYフィナンシャルGとの実績

平成28年下期連携開始！  
早くも実績計上！！

平成29年上期	紹介件数	成約件数
	44件	8件

グループの強み

組織的・継続的な取組が効果を発揮  
[ HD⇔子銀行:本部⇔営業店 ]  
さらに！外部連携強化

## 2. 本気の統合効果発揮(経営の合理化・効率化)

業務運営の統一

システムの統一

【主な取組み】項目を選定し取組をスケジュール化、平成30年3月までに完了予定。

- (1) 制度
  - 29年4月 人事制度統一
  - 29年8月 じもとグループイクボス宣言
- (2) サブシステム
  - 29年4月 統合顧客管理システム[クラウド版](顧客情報管理・活用を統一)
  - 29年5月 融資信用格付・自己査定システム(資産査定の方針・手法を統一)
- (3) 業務場所
  - 29年5月 きらやか銀行市場金融部を仙台銀行本店ビルへ移転
  - 29年10月 仙台銀行の事務集中業務の一部を、新設したきらやか銀行事務センターへ業務委託
- (4) 業務規程
  - 29年6月 ホールディングス内に規程統一プロジェクトチームを開設し統一作業を開始



合併同等の効率化

1年目～2年目 (平成24年10月～平成26年9月)

じもとホールディングス誕生

東日本大震災を乗り越え、宮城と山形の県境を越えた地域経済をつなぐ新たな地域金融グループを設立しました。

H24.10 じもとHD誕生



H24.10 じもとHD東証一部上場



H24.12～H25.01 じもとHDとして初のIR開催



「じもと・じまん」キャンペーンを実施  
H24.10～12



H25.05 青葉まつりすずめ踊り両行合同参加



H25.08 山形花笠まつり両行合同参加

グループの経営戦略を「本業支援」へ統一

「本業支援」をグループの統一方針として掲げ、グループ全体でお客さまの問題解決に取り組みました。

わたしたちは宣言します。  
じもとき 本業支援  
様々な事業の成長を  
心を込めて 支えること。  
力強く 支えること。  
お客様の夢の実現のために。

H25.04 じもとHDの方針を「本業支援」に統一



H25.10 女性行員制服デザインの統一

H25.10 「みやぎ復興感謝祭 海の市 in 山形」開催



H25.11 両行合同「食」の商談会開催

3年目～5年目 (平成26年10月～平成29年9月)

本気の本業支援  
～「本業支援」の進化・発展～

「宮城と山形をつなぐ」というグループの特徴を更に発揮するため、「本業支援戦略部」を新設しました。

H26.10 本業支援戦略部 新設



H27.10 「じもと創生本業支援ファンド」を組成

H27.11 損害保険ジャパン日本興亜と「地方創生に係る連携協定」を締結



H28.11 「宮城×山形×栃木 じもといいもん交流フェスティバル in 仙台」開催

H28.11 東京TYフィナンシャルグループと「本業支援に関する連携協定」を締結

本気の統合効果発揮  
～経営の効率化・合理化～

グループの統合効果・相乗効果を更に発揮するため、業務の共同化やシステムの統一等に取り組みました。

H27.05 勘定系システム統一

H29.01 じもとグループホームページリニューアル



じもとホールディングス <https://www.jimoto-hd.co.jp/>

きらやか銀行 <https://www.kirayaka.co.jp/>



仙台銀行 <https://www.sendaibank.co.jp/>

H29.05 両行市場金融部の業務場所統一



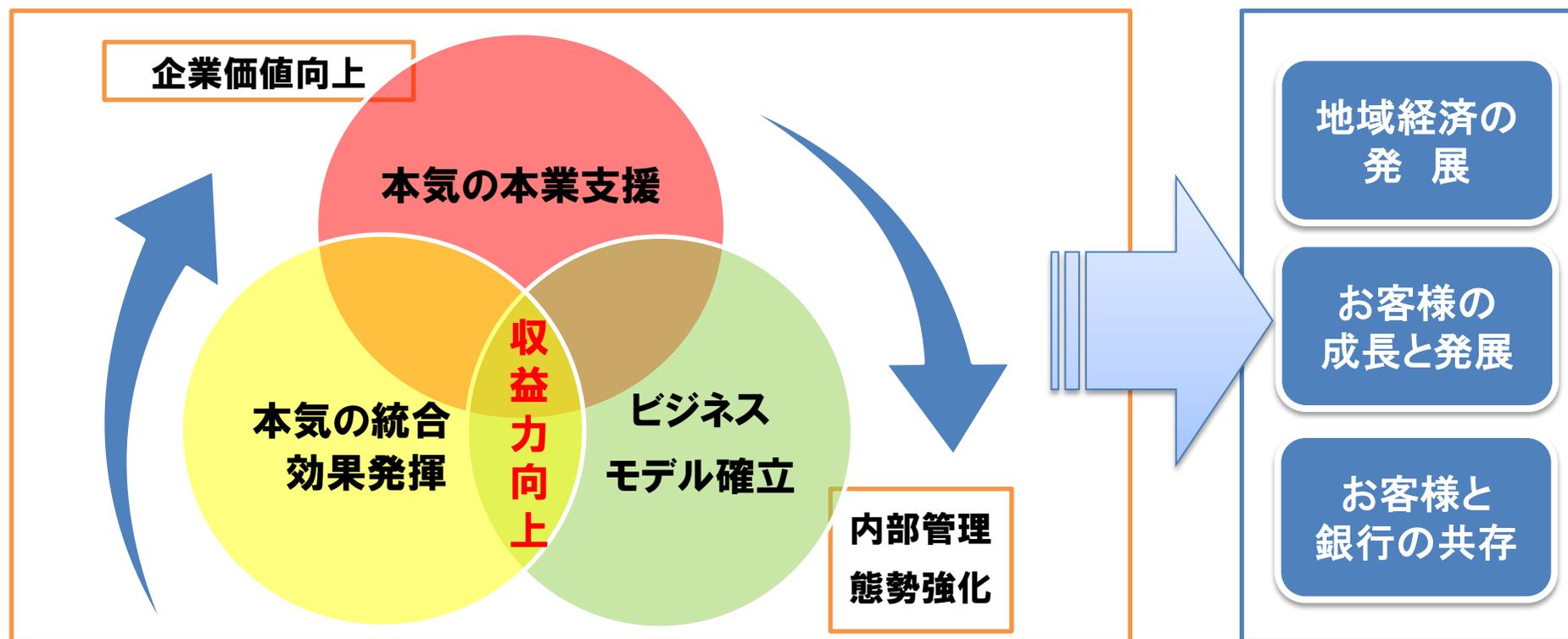
H29.03 きらやか銀行新事務センター稼働

H29.04 両行人事制度統一

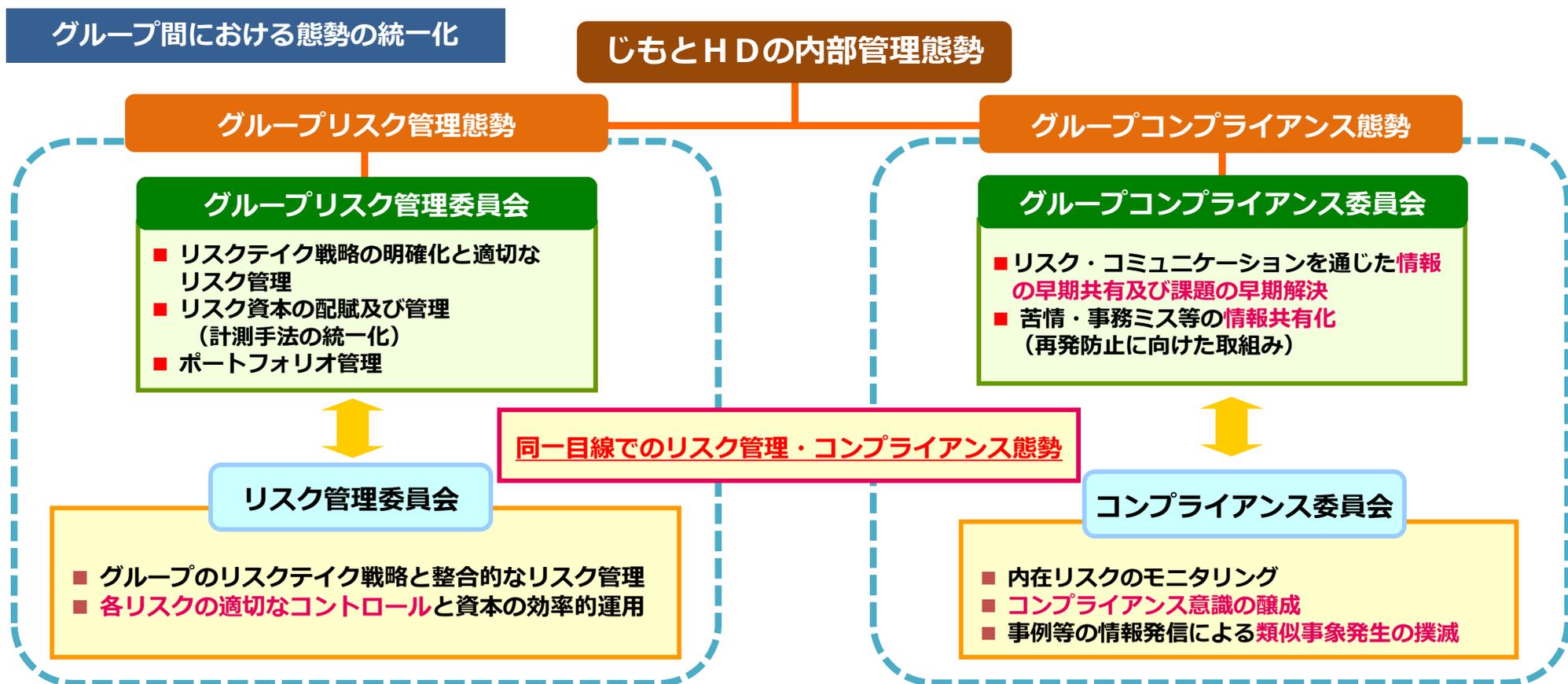
H29.04～05 統合顧客管理、自己査定、証券管理等のサブシステム統一  
(平成29年9月末時点で34のサブシステム統一が完了)

H29.06 両行業務規程類の統一作業を開始

# お客さまと価値観を共有する 「持続可能なビジネスモデル」の確立で成果を出す！



## ④じもとホールディングスの内部管理態勢



### リスクアセスメント態勢の構築と機動的な対応

**1. リスクアセスメント態勢の構築**

- ◆ リスクアセスメント態勢の構築により、グループ態勢上の弱点、問題点等の把握・改善を通じ、**業務運営態勢の健全性・適切性を確保する。**

**2. リスク管理態勢の強化**

- ◆ 積極的にリスクテイクを進めている分野におけるリスク対応力の強化
- ◆ トップリスクの明確化とモニタリングの強化
- ◆ リスク顕在化事象の**早期把握と早期のアラーム発信**
- ◆ リスク・プロファイル分析およびリスク・リターン分析の強化

**「金融環境の変化に機動的に対応することができる内部管理態勢」の一層の強化に取り組む**

本資料には、将来の業績に関わる記述が含まれています。

こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比で異なる可能性があることにご留意ください。

《当資料に関するお問い合わせ先》

株式会社 じもとホールディングス  
総合企画部

TEL : 022-722-0011 (代表)

<https://www.jimoto-hd.co.jp>