



平成 27 年 8 月 21 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：常務取締役 坂本 行由
（ T E L . 0 2 2 - 7 2 2 - 0 0 1 1 ）

経営強化計画の開示について

当社及び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、経営強化計画（計画期間：平成 27 年 4 月 1 日から平成 30 年 3 月 31 日）を策定いたしましたので、開示いたします。

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	西塚	(023) 628-3989
仙台銀行経営企画部	庄司	(022) 225-8258

経営強化計画

(金融機能の強化のための特別措置に関する法律第12条及び第22条)

平成27年6月

株式会社 じもとホールディングス

株式会社 きらやか銀行

株式会社 仙台銀行

目次

I. 株式会社じもとホールディングス

1. 前経営強化計画の実績についての総括	・・・	1
1-1 経営環境	・・・	1
1-2 金融組織再編成の内容及び実施時期	・・・	1
1-3 資産・負債の状況（連結ベース）	・・・	2
1-4 損益の状況（連結ベース）	・・・	2
2. 経営強化計画の実施期間	・・・	3
3. 経営強化計画実施に伴う労務に関する事項	・・・	4
4. 持株会社の剰余金の処分の方針	・・・	6
4-1 配当方針	・・・	6
4-2 内部留保の状況	・・・	6
4-3 自己資本比率の状況	・・・	10
5. 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	・・・	11
5-1 完全親会社としての経営管理体制配当方針	・・・	11
5-2 経営管理組織の機能	・・・	12
5-3 業務運営組織の機能	・・・	17
5-4 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化	・・・	19
5-5 リスク管理（不良債権の適切な管理を含む。）の体制の強化のための方策	・・・	20
5-6 法令遵守の体制の強化のための方策	・・・	22
5-7 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	・・・	23
5-8 情報開示の充実のための方策	・・・	23
6. 協定銀行による株式等の引受け等に係る事項	・・・	24
7. 機能強化のための前提条件	・・・	27

II. 株式会社きらやか銀行

1. 前経営強化計画の実績についての総括	・・・	29
1-1 経営環境	・・・	29
1-2 資産負債の状況	・・・	29
1-3 損益の状況	・・・	30
1-4 自己資本比率の状況	・・・	32

1-5	中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化に対する総括	・・・	32
1-6	東日本大震災からの復興に対する総括	・・・	34
1-7	地域経済の活性化に対する総括	・・・	35
2.	経営強化計画の実施期間	・・・	38
3.	中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の当該金融機関等が主として業務を行う地域における経済の活性化に資する方策	・・・	38
3-1	中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他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ための方策	・・・	38
3-2	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	・・・	44
3-3	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	・・・	61
3-4	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	・・・	76
4.	収益の見通し	・・・	83
4-1	収益の見通しの概要	・・・	83
4-2	単体自己資本比率の見通し	・・・	84
5.	剰余金の処分の方針	・・・	84
5-1	配当に関するグループ方針	・・・	84
5-2	配当に向けた態勢整備	・・・	84
6.	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	・・・	85
6-1	経営管理に係る体制及び今後の方針	・・・	85
6-2	業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針	・・・	87
6-3	与信リスクの管理（不良債権の適切な管理を含む。）及び市場リスクを含む各種リスクの管理の状況及び今後の方針	・・・	89
7.	協定銀行による株式等の引受け等に係る事項	・・・	92
8.	機能強化のための前提条件	・・・	95

Ⅲ. 株式会社仙台銀行

1.	前経営強化計画の実績についての総括	・・・	97
1-1	経営環境	・・・	97
1-2	資産負債の状況	・・・	98
1-3	損益の状況	・・・	100
1-4	自己資本比率の状況	・・・	102
1-5	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実績	・・・	103

1-6	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の実績	・・・	104
1-7	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の実績	・・・	108
2.	経営強化計画の実施期間	・・・	109
3.	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	・・・	110
3-1	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ための方針	・・・	110
3-2	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	・・・	116
3-3	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	・・・	135
3-4	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	・・・	161
4.	収益の見通し	・・・	166
4-1	収益の見通しの概要	・・・	166
4-2	単体自己資本比率の見通し	・・・	167
5.	剰余金の処分の方針	・・・	168
6.	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	・・・	170
6-1	経営管理に係る体制及び今後の方針	・・・	170
6-2	業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針	・・・	172
6-3	与信リスクの管理（不良債権の適切な管理を含む。）及び市場リスクを含む各種リスクの管理の状況及び今後の方針	・・・	173
7.	協定銀行による株式等の引受け等に係る事項	・・・	177
8.	機能強化のための前提条件	・・・	179

I. 株式会社じもとホールディングス

(金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 22 条)

1 前経営強化計画の実績についての総括

1-1 経営環境

前計画期間内におけるわが国経済は、東日本大震災からの復興需要や政権交代以降の積極的な金融財政政策等により株価上昇が進み、企業収益や個人消費に持ち直しの動きが見られるなど、緩やかな回復の動きとなりました。

じもとグループ（以下、当社グループ）の営業エリアの一つである宮城県経済は、復興需要を背景に公共工事が高水準で推移したほか、個人消費や雇用も改善しつつあるなど緩やかな回復傾向となりました。また、山形県経済も、個人消費や住宅建設など一部に弱さが見られるものの、雇用情勢が改善する中、公共工事が高水準で推移し、緩やかな回復傾向となりました。

一方で貸出金金利は、長年続く低金利や金融緩和政策、他行競合により低下基調がさらに続きました。

1-2 金融組織再編成の内容及び実施時期

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

当社グループは、東日本大震災の復興支援と本業支援を重要なグループ戦略と位置付け、改正金融機能強化法に基づき、総額600億円の国の資本参加をいただいております。これにより当社グループは、前計画期間において、安定した財務基盤を確保したうえで、金融仲介機能を積極的に発揮する態勢を整えました。

また、当社グループは、子銀行の組織体制や業務運営の統一化・効率化など経営統合効果の早期実現に取り組むとともに、経営強化計画の着実な実施、復興支援並びに中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化に積極的に貢献してまいりました。

《株式会社じもとホールディングスの概要》

名 称	株式会社じもとホールディングス（英文表示：Jimoto Holdings, Inc.）
主たる事務所	仙台市青葉区一番町二丁目1番1号 仙台銀行本店9階
設 立 方 法	きらやか銀行と仙台銀行の共同株式移転方式による完全親会社設立
設立日・資本金	設立日：平成24年10月1日（月） 資本金：170億円
業 務 内 容	ア. 銀行、その他銀行法により子会社とすることができる会社の経営管理 イ. その他、アに付帯又は関連する一切の業務

1-3 資産・負債の状況（連結ベース）

当社グループは、平成24年10月の経営統合後、3度の決算を実施しております。

貸出金残高は、復興需要等に対応し事業性貸出が増加したことなどから、前計画期間中に1,078億円増加し、終期（27年3月期）は1兆6,003億円となりました。

預金残高（譲渡性預金含む）は、公金預金が増加したことなどから、前計画期間中に1,579億円増加し、終期は2兆3,587億円となりました。

有価証券残高は、預金残高増加に伴い国債や社債等による運用を増加したことなどから、前計画期間中に654億円増加し、終期は7,528億円となりました。

《資産・負債の状況（連結ベース）》

（単位：百万円）

	25/3 実績	26/3 実績	27/3 実績		
				25/3 比	前期比
資産	2,349,214	2,445,089	2,546,216	197,002	101,127
うち貸出金	1,492,535	1,521,945	1,600,381	107,846	78,436
うち有価証券	687,382	730,153	752,854	65,472	22,701
負債	2,245,562	2,339,883	2,429,543	183,981	89,660
うち預金・NCD	2,200,806	2,271,204	2,358,735	157,929	87,531
うち社債・借入金	17,367	28,148	35,030	17,663	6,882
純資産	103,651	105,206	116,672	13,021	11,466

1-4 損益の状況（連結ベース）

当社グループの最初の連結損益（平成25年3月期）は、企業結合会計に基づき、きらやか銀行の決算に経営統合後の仙台銀行半期分の決算を加算して算出しました。

前計画期間において、連結経常収益は、貸出金利息が減少しましたが有価証券利息配当金の増加などにより、終期は427億円となりました。

連結経常費用は、物件費を中心とした営業経費の節減に努めましたが、子銀行において勘定系システム更新等の費用負担があったことから、終期は360億円となりました。

その結果、終期の連結経常利益は67億円、連結純利益は59億円となりました。

《損益の状況（連結ベース）》

（単位：百万円）

	25/3 実績	26/3 実績	27/3 実績		
				25/3 比	前期比
経常収益	33,838	41,548	42,755	8,917	1,207
経常費用	31,801	35,434	36,004	4,203	570
経常利益	2,036	6,114	6,751	4,715	637
当期純利益	1,950	4,661	5,986	4,036	1,325

2. 経営強化計画の実施期間

当社は、金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 22 条の規定に基づき、平成 27 年 4 月から平成 30 年 3 月まで経営強化計画を策定し実施いたします。

この実施期間については、当社の子銀行であるきらやか銀行及び仙台銀行においても金融機能強化法に基づく経営強化計画を実施することから、当社グループとして当社を含む 3 社の計画期間を今回統一し、計画管理に対応してまいります。

なお、今後計画に記載された事項について重要な変化が生じた場合、または生じることが予想される場合は、遅滞なく金融庁に報告いたします。

3. 経営強化計画実施に伴う労務に関する事項

(1) じもとホールディングス

当社の設立時の従業員は、子銀行であるきらやか銀行及び仙台銀行の在籍職員で構成し、子銀行兼務者を含めて総勢 103 名としました。平成 27 年 3 月末現在、本業支援戦略部の新設等により増加し 144 名となっております。

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

(2) きらやか銀行と仙台銀行

きらやか銀行と仙台銀行は、今般の経営強化計画実施にあたり、東日本大震災の復興支援に係る資金供給機能を強化し、地域の中小規模事業者に対する信用供与の実施体制を構築するため、労務態勢の整備に努めております。

きらやか銀行と仙台銀行では、本計画期間中において、職員年齢構成上で多数を占める 50 歳代従業員が定年退職を迎えることから、新規採用で一部をカバーするものの、計画始期に比べて従業員数は減少する見込みです。

このため両行は、定年退職者の雇用延長、若手職員の法人営業分野での育成、預かり資産等での女性職員やパートナー職員の活用、営業店体制の効率化等を通じて、営業ノウハウの継承や強化に取り組んでまいります。

また、当社グループの長期戦略である本業支援を強化するため、行内専門部署へ戦略的に人員を配置するなど、高度化・多様化するお客さまのニーズに対応できる人材の配置に努めております。

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

① 経営強化計画の期間中における従業員数

単位：名

	始期 (27 年 4 月 1 日)	終期 (30 年 3 月末)	差異
じもとホールディングス	152	152	—
きらやか銀行	1,051	996	▲55
仙台銀行	741	675	▲66

(注) 両行は、新卒採用を毎年 4 月に実施するため、3 月末に比べると 4 月 1 日の従業員数は新入行員相当数（各行 50 名程度）が増加いたします。

② 経営の強化に充てる予定の従業員数

【じもとホールディングス】

	27年4月 実績	27年9月 計画	28年3月 計画	28年9月 計画	29年3月 計画	29年9月 計画	30年3月 計画
人 員	152人	152人	152人	152人	152人	152人	152人

※じもとホールディングスの従業員は、子銀行の在籍職員で構成しております。

【きらやか銀行】

	27年4月 実績	27年9月 計画	28年3月 計画	28年9月 計画	29年3月 計画	29年9月 計画	30年3月 計画
人 員	1,051人	1,021人	1,002人	1,033人	1,003人	1,035人	996人

【仙台銀行】

	27年4月 実績	27年9月 計画	28年3月 計画	28年9月 計画	29年3月 計画	29年9月 計画	30年3月 計画
人 員	741人	714人	695人	706人	674人	704人	675人

③ ②中、新規採用される従業員数

	従業員数
じもとホールディングス	0名
きらやか銀行	169名
仙台銀行	150名

④ 経営の強化に伴い出向又は解雇される従業員数

	従業員数
じもとホールディングス	なし
きらやか銀行	なし
仙台銀行	なし

4. 持株会社の剰余金の処分の方針

4-1 配当方針

当社は、銀行持株会社という公共性と金融環境の著しい変化に鑑み、当社及び子銀行の内部留保の充実を図るとともに、中間配当および期末配当の年2回の安定した配当を維持することを基本方針としております。

平成27年3月期の当社グループの連結経常利益は67億51百万円、連結純利益は59億86百万円となりました。このため、当社の平成27年3月期の期末配当（普通株式）は、当初計画どおり一株当たり2.5円を配当いたしました。

また、平成28年3月期の年間配当は一株あたり5.0円を予定しており、中間配当（普通株式）は一株あたり2.5円を予定しております。

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

4-2 内部留保の状況

(1) じもとホールディングス

当社は、各事業年度において、きらやか銀行及び仙台銀行から受け取る配当金を原資として配当を行う方針としております。

平成27年3月末の当社単体でのその他利益剰余金は16億円であり、今後も各期末においては同水準程度で推移する見込みです。

当社は、公的資金返済については、子銀行のきらやか銀行及び仙台銀行が各行で積上げる利益剰余金を充当する方針であり、下記のとおり、返済は十分に可能と見込んでおります。

(2) きらやか銀行

子銀行であるきらやか銀行は、経営強化計画を確実に実行し、中小規模事業者等貸出の増強等により収益力の強化を図ってまいります。また財務基盤の安定化の観点から、内部留保の蓄積に努めてまいります。

27年3月期末のきらやか銀行単体での利益剰余金は88億円であり、今後も每期収益を積み上げ、平成36年3月期末において、きらやか銀行の利益剰余金は201億円まで積み上がる見込みです。平成36年9月に公的資金200億円を返済し、また、その後平成49年3月期末までに、さらに221億円積み上がる見込みです。

以上のことから、きらやか銀行が受入れております公的資金300億円の返済は十分に可能であると見込んでおります。

(3) 仙台銀行

子銀行である仙台銀行は、経営強化計画を確実に実行し、中小規模事業者等貸出の増強等により収益力の強化を図ってまいります。

平成 27 年 3 月期末の仙台銀行単体での利益剰余金は 67 億円であり、今後も毎期収益を積上げ、経営強化計画の終期である平成 48 年 3 月期末において、仙台銀行の利益剰余金は 306 億円まで積上がる見込みであります。

これにより、仙台銀行が受け入れております公的資金 300 億円の返済は十分に可能であると見込んでおります。

(4) 3 社合算

以上により、平成 27 年 3 月期のじもとホールディングス及び 2 行合算の利益剰余金は 173 億円であり、経営強化計画の見通しを上回りました。

今後も子銀行とともに経営強化計画を着実に実施し、被災地の早期復興に全力で貢献するとともに、利益剰余金の積上げに取り組んでまいります。

《当期純利益とその他利益剰余金の実績・見通し》

(単位：億円)

		27/3 末 実績	28/3 末 見通し	29/3 末 見通し	30/3 末 見通し	計画期間 増減
じもと HD (単体)	当期純利益	13	13	13	13	—
	その他利益剰余金	16	16	16	16	0
きらやか 銀行	当期純利益	23	14	20	27	—
	その他利益剰余金	88	90	99	114	26
仙台銀行 (単体)	当期純利益	33	11	13	13	—
	その他利益剰余金	67	75	84	94	27
3 社合算	その他利益剰余金	173	182	199	224	51

《じもとホールディングス》

(単位:億円)

	24/3 末 (実績)	25/3 末 (実績)	26/3 末 (実績)	27/3 末 (実績)	28/3 末	29/3 末
当期純利益		11	13	13	13	13
その他利益剰余金		11	14	16	16	16

	30/3 末	31/3 末	32/3 末	33/3 末	34/3 末	35/3 末
当期純利益	13	13	13	13	13	13
その他利益剰余金	16	16	16	16	16	16

	36/3 末	37/3 末	38/3 末	39/3 末	40/3 末	41/3 末
当期純利益	13	13	13	13	13	13
その他利益剰余金	16	16	16	16	16	16

	42/3 末	43/3 末	44/3 末	45/3 末	46/3 末	47/3 末
当期純利益	13	13	13	13	13	13
その他利益剰余金	16	16	16	16	16	16

	48/3 末	49/3 末
当期純利益	13	13
その他利益剰余金	16	16

《きらやか銀行》

(単位:億円)

	24/3 末 (実績)	25/3 末 (実績)	26/3 末 (実績)	27/3 末 (実績)	28/3 末	29/3 末
当期純利益	15	10	22	23	14	20
その他利益剰余金	60	50	69	88	90	99

	30/3 末	31/3 末	32/3 末	33/3 末	34/3 末	35/3 末
当期純利益	27	24	26	31	26	25
その他利益剰余金	114	126	140	159	174	188

	36/3 末	37/3 末	38/3 末	39/3 末	40/3 末	41/3 末
当期純利益	25	25	25	25	25	25
その他利益剰余金	201	18	35	52	69	86

	42/3 末	43/3 末	44/3 末	45/3 末	46/3 末	47/3 末
当期純利益	25	25	25	25	25	25
その他利益剰余金	103	119	136	153	170	187

	48/3 末	49/3 末
当期純利益	25	25
その他利益剰余金	204	221

《仙台銀行》

(単位:億円)

	24/3 末 (実績)	25/3 末 (実績)	26/3 末 (実績)	27/3 末 (実績)	28/3 末	29/3 末
当期純利益	▲95	23	25	33	11	13
その他利益剰余金	—	22	41	67	75	84

	30/3 末	31/3 末	32/3 末	33/3 末	34/3 末	35/3 末
当期純利益	13	14	16	20	20	16
その他利益剰余金	94	105	118	134	151	163

	36/3 末	37/3 末	38/3 末	39/3 末	40/3 末	41/3 末
当期純利益	16	8	16	16	16	16
その他利益剰余金	175	179	192	204	216	228

	42/3 末	43/3 末	44/3 末	45/3 末	46/3 末	47/3 末
当期純利益	16	16	16	16	16	8
その他利益剰余金	240	253	265	277	289	293

	48/3 末	49/3 末
当期純利益	16	16
その他利益剰余金	306	318

《3 社合計》

(単位:億円)

	24/3 末 (実績)	25/3 末 (実績)	26/3 末 (実績)	27/3 末 (実績)	28/3 末	29/3 末
当期純利益	▲80	44	60	69	38	46
その他利益剰余金	60	83	125	173	182	199

	30/3 末	31/3 末	32/3 末	33/3 末	34/3 末	35/3 末
当期純利益	53	51	55	64	59	54
その他利益剰余金	224	247	274	309	341	367

	36/3 末	37/3 末	38/3 末	39/3 末	40/3 末	41/3 末
当期純利益	54	46	54	54	54	54
その他利益剰余金	392	213	243	272	301	330

	42/3 末	43/3 末	44/3 末	45/3 末	46/3 末	47/3 末
当期純利益	54	54	54	54	54	46
その他利益剰余金	359	388	417	446	475	496

	48/3 末	49/3 末
当期純利益	54	54
その他利益剰余金	526	555

4-3 自己資本比率の状況

本計画期間におけるきらやか銀行及び仙台銀行の自己資本比率の見通しは、以下のとおりでございます。

【きらやか銀行】

	27/3 期 実績	27/9 期 予定	28/3 期 予定	28/9 期 予定	29/3 期 予定	29/9 期 予定	30/3 期 予定
自己資本 比 率	10.21%	10.13% 程度	9.19% 程度	9.17% 程度	9.04% 程度	9.03% 程度	8.95% 程度

【仙台銀行】

	27/3 期 実績	27/9 期 予定	28/3 期 予定	28/9 期 予定	29/3 期 予定	29/9 期 予定	30/3 期 予定
自己資本 比 率	10.23%	10.00% 程度	9.80% 程度	9.70% 程度	9.50% 程度	9.40% 程度	9.20% 程度

5 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

5-1 完全親会社としての経営管理体制

(1) 子会社の議決権の保有

当社は、当該経営強化計画を実施する子銀行（きらやか銀行、仙台銀行）の完全親会社であり、両行の議決権 100%を保有しております。本計画においても、子会社の議決権保有方針に変更はございません。

(2) 基本的な管理体制

当社取締役会は、銀行持株会社として、子銀行及びグループ各社の業務の健全かつ適切な運営を確保するため、グループ全体の経営計画・経営戦略を策定し、その進捗状況を管理するとともに、グループ経営において発生するリスク全般について管理する体制としています。

この体制のもと、当社と子銀行（きらやか銀行及び仙台銀行）は、平成 27 年 3 月に計画期間（平成 27 年度～平成 29 年度）を同一とする中期経営計画を策定し、グループ内 3 社の計画を統一いたしました。また、この中期経営計画に併せて、3 社の経営強化計画も同一計画期間で更新・統一いたします。

当社は、この中期経営計画及び経営強化計画の進捗状況をグループの取締役会・経営会議・業績進捗会議において定期的に管理し、必要な改善を子銀行に指示してまいります。

また、コンプライアンスやリスク管理、さらにはグループの重要戦略である本業支援の展開など、高い専門性が求められる部署や機能については、持株会社に当該部署及び機能を集約することにより、その機能を発揮するとともに経営効率化を図る体制としています。

(3) 内部規程の整備

当社取締役会は、子銀行やグループ各社の経営がグループ全体に与える影響の大きさを認識し、「グループ経営管理規程」及び「職務権限規程」等を定め、子銀行及びグループ各社が持株会社に付議・報告を行う事項等を明確にし、グループ全体の経営を適切に管理・監視する態勢を構築しております。

また、当社の取締役会は、「法令等遵守方針」及び「グループリスク管理方針」等を策定し、子銀行等にその方針に基づくコンプライアンス管理及びリスク管理を行わせる態勢としております。

5-2 経営管理組織の機能

5-2-1 銀行持株会社としての組織体制

(1) 取締役会

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

《じもとホールディングス取締役会の主な議案》

取締役会の議案	
①	グループ経営の重要な事項についての決議
②	グループ経営計画・戦略の策定、グループ業務執行状況の監視
③	グループ経営リスク管理

《社外役員からの意見と対応》

役職名	主な意見と対応
社外取締役	<p><意見></p> <ul style="list-style-type: none"> ・今般の中期経営計画は、じもとグループの取り組み方針が明確で、非常に分かりやすくまとめられている。 ・取引先に対して本業支援による提案を実施し、付加価値を提供することは重要である。 ・じもとグループの特徴である本業支援は、地方創生に直結する取り組みであり、大いにアピールすべきである。 <p><対応></p> <ul style="list-style-type: none"> ・じもとグループIRでは本業支援をPRしており、平成27年度から新たに地方自治体や商工会議所にも参加を案内した。このIRではじもとグループの本業支援の特徴である専門家集団を特集したビデオを制作し、アピールした。子銀行でも本業支援を紹介する新しいテレビCMを制作した。
社外監査役	<p><意見></p> <ul style="list-style-type: none"> ・本業支援は、山形県や宮城県の地方創生に繋がる非常に良い取り組みであり、商工会や地方自治体に対してもっとPRすべきである。 ・地方創生の推進にあたり、地方自治体がどのような計画を作成しているのか、営業店単位でも情報収集することが必要。 <p><対応></p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業店長が各市町村を訪問し、「地方版総合戦略」策定の進捗状況やじもとグループへのニーズを聴取した。あわせて当グループの本業支援の取り組みを説明し、本業支援を通じて地方創生に貢献していくことをアピールした。

また、当社は、平成 27 年 6 月の定時株主総会において新たに社外取締役 1 名（弁護士）を新たに選任し、社外取締役を 2 名体制といたしました。

これにより社外役員からは、グループ経営全体の健全性をさらに高めるため、それぞれの専門的な知見に基づき、今まで以上に積極的に提言や意見表明をいただいております。

具体的には、グループの重要議案（例：グループ戦略の本業支援や両行合同キャンペーンの進捗、サブシステム統一化、顧客苦情の状況等）に係る議論をより活発化させるため、社外役員への事前説明をさらに充実するとともに、従来の報告議案については内容に応じて整理・簡略化を進めてまいります。

また、社外役員に対する金融情勢に係る情報提供を強化するとともに、社外役員間での情報連絡会を開催するなど、取締役会の議論の高度化・活発化に取り組んでまいります。

《じもとホールディングス社外役員：平成 27 年 6 月末現在》

役職名	氏名	重要な兼職
社外取締役	熊谷 満	株式会社ユアテック相談役 仙台銀行社外取締役
社外取締役（新任）	内藤 和暁	弁護士
社外監査役	伊藤 吉明	公認会計士 きらやか銀行社外監査役
社外監査役	三浦 俊一	元宮城県環境生活部長 仙台銀行社外監査役
社外監査役（新任）	那須 和良	公認会計士 仙台銀行社外監査役

（２）監査役会

本会は、原則として月 1 回開催し、下表の議案を討議しております。

《じもとホールディングス監査役会の主な議案》

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

(3) 経営会議

本会は、取締役会の下部組織の会議体であり、取締役（社外取締役除く）、監査役、経営戦略部長、リスク統括部長、監査部長、子銀行経営企画部長等で構成し、原則として週1回開催し、下表の議案を討議・決議しております。

《じもとホールディングス経営会議の主な議案》

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

(4) グループコンプライアンス委員会

本会は、取締役会の下部組織の会議体であり、取締役（社外取締役除く）、監査役、経営戦略部長、監査部長、子銀行リスク担当役員・部長等で構成し、原則として月1回開催し、以下の内容を討議・決議しております。

《じもとホールディングス・グループコンプライアンス委員会の主な議案》

議案
① グループ全体のコンプライアンス態勢の検証

(5) グループリスク管理委員会

本会は、取締役会の下部組織の会議体であり、取締役（社外取締役除く）、監査役、経営戦略部長、監査部長、子銀行リスク担当役員・部長等で構成し、原則として月1回開催し、以下の内容を討議・決議しております。

《じもとホールディングス・グループリスク管理委員会の主な議案》

議案
① グループ連結での各種リスクコントロール、資産ポートフォリオ管理
② グループ経営リスク管理
③ グループ全体での資産負債管理

5-2-2 子会社の経営管理を担当する役員の配置

当社の取締役 12 名のうち社外取締役 1 名を除く 11 名は、子銀行（きらやか銀行、仙台銀行）の取締役を兼職し、子銀行取締役としての知識及び経験を有しております。

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

また、以下の取り組みにより、当社による子銀行の掌握をより確かなものとし、持株会社としての適切な経営管理と運営、銀行業務の健全かつ適切な運営に資する態勢としています。

(1) 代表取締役及び常勤役員の配置

- ① 当社の代表取締役 2 名は、きらやか銀行及び仙台銀行の代表取締役頭取が兼職しております。
- ② 当社の常勤取締役 2 名は、兼職する子銀行の取締役会並びに経営会議に出席し、子銀行の意思決定及び業務執行状況を監督する態勢としております。

(2) 子銀行会議への出席と監督

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

5-2-3 子銀行の基幹系システム統一と経営効率化

当社は、じもとグループ発足後、子銀行（きらやか銀行と仙台銀行）の会議体や本部組織、業務運営について、その体系や体制を統一することでグループ運営の一体性、効率性、適切性をさらに高める方針としております。

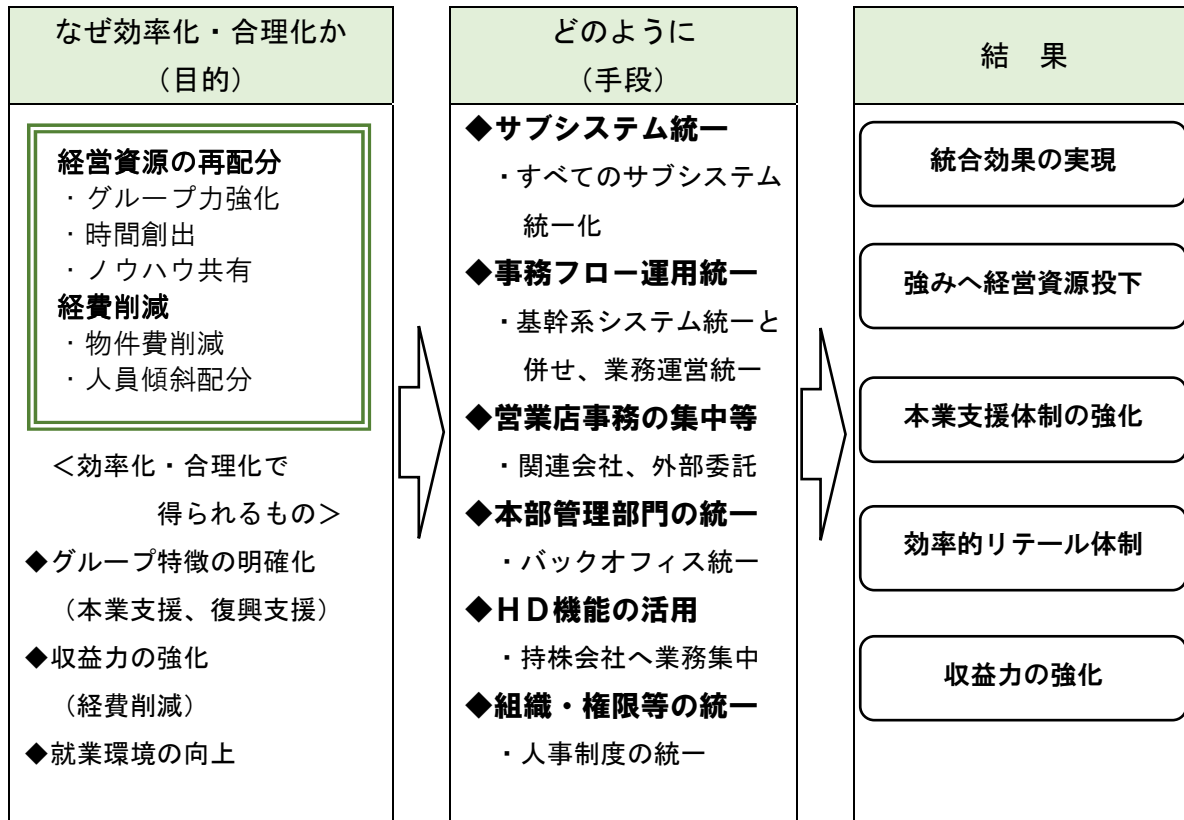
この方針に基づき、前計画期間においては、子銀行の会議体と本部組織を再編（平成 25 年 10 月）するとともに、併せて会議書類等の統一も進めグループ間の統一化を図っております。

併せて、前計画期間においては、平成 27 年 5 月にきらやか銀行が基幹系システムを NTT データ社が提供する「ステラキューブ」へ移行し、先行して移行済の仙台銀行とシステム統一することを見据え、サブシステムや業務フローの統一方針を掲げて、両行間の比較検討や具体的な統一スケジュールを策定し、人事管理システムや資産査定システム、リスクアセット算定システムなど先行できる項目から順次統一作業を進めてまいりました。

本計画期間においては、平成 27 年 5 月に予定どおり両行の基幹系システム統一が実現したことから、両子銀行のサブシステムや業務運営フロー、人事制度の統一、本部管理部門の統合、持株会社への業務集約化など共同化に向けた対応をさらに本格化させてまいります。

これを通じて当社は、グループ全体で合併と同等の経営の効率化・合理化を実現し、グループ経営資源を重要戦略である「本業支援」に再配分するなど経営統合効果・相乗効果をさらに発揮してまいります。

《じもとホールディングス・経営の効率化・合理化》



5-3 業務運営組織の機能

(1) 業務運営組織の設置

当社には、以下の業務運営組織を設置し、グループ全体で経営機能面の徹底した効率化・強化を実現してまいります。

また前記のとおり、子銀行の本部管理部門の統一化・効率化などを通じて、持株会社としてのさらなる機能発揮を検討・実施してまいります。

《じもとホールディングスの業務運営組織》

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

(2) 本業支援戦略部の機能強化

本計画において、当社は、グループ長期戦略である本業支援を進化・発展させることで、じもとグループ独自のビジネスモデルとして特徴を発揮し、お客さまの事業・本業の発展、復興そして地方創生に貢献するとともに、グループの経営基盤を強化してまいります。

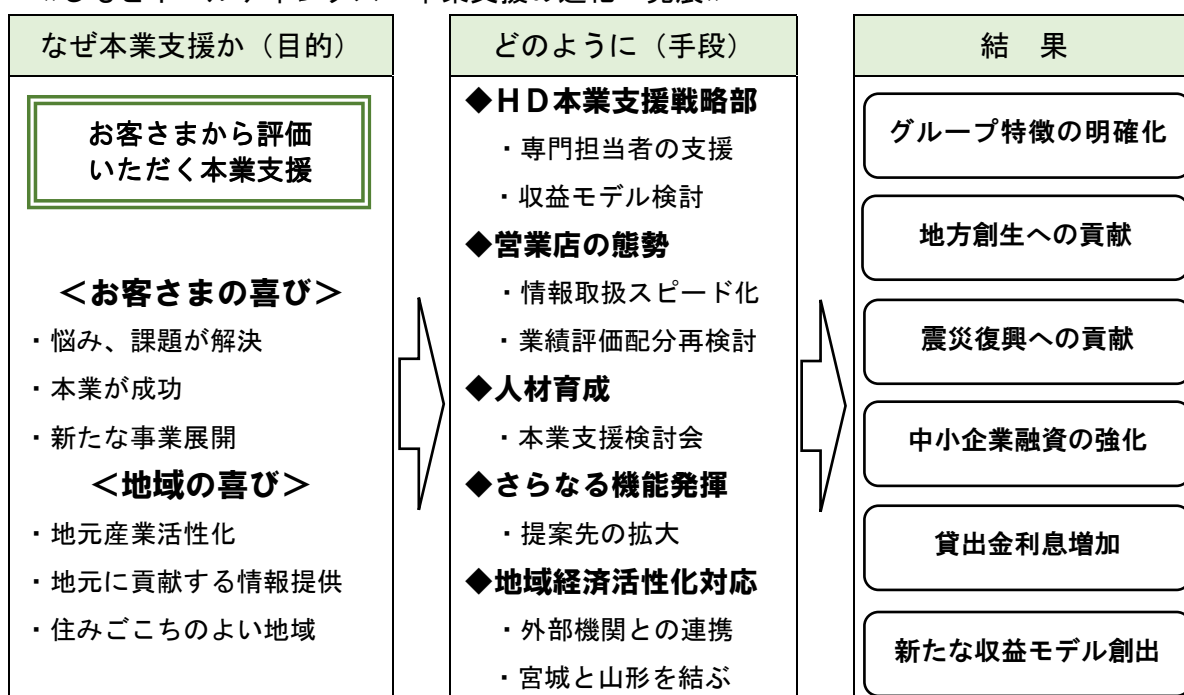
具体的には、本業支援戦略部の態勢を充実・強化するため、専門担当者による支援指導體制の充実、情報収集・管理フォローの仕組み充実、ビジネスマッチング情報・提案ツール作成等に取り組み、本業支援をグループの新たな収益モデルとして創出することも検討してまいります。

また、本業支援に係る職員の動機づけを高めるため、営業店業績配分を再検討するほか、営業店別の「本業支援検討会」や合同研修を通じた人材育成に引き続き取り組んでまいります。

《じもとホールディングスによる本業支援体制》



《じもとホールディングス・本業支援の進化・発展》



5-4 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化

(1) 監査役会及び監査役

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

また、当社の監査役は、4名のうち3名を社外監査役としております。これにより、取締役会などの重要な会議への出席等を通じて、第三者的な立場から公正かつ有効に業務執行に対する監査機能が発揮できる態勢としております。

《じもとホールディングス監査役：平成27年6月末現在》

役職名	氏名	重要な兼職
監査役（新任）	熊谷 廣安	仙台銀行監査役
社外監査役	伊藤 吉明	公認会計士 きらやか銀行社外監査役
社外監査役	三浦 俊一	元宮城県環境生活部長 仙台銀行社外監査役
社外監査役（新任）	那須 和良	公認会計士 仙台銀行社外監査役

(2) 監査部

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

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

監査にあたっては、子銀行の内部監査部門と連携し、これまで蓄積したノウハウを活用して効率性と実効性のある内部監査を実施いたします。

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

加えて、同じく平成26年度より、監査部が子銀行の内部監査部門の態勢評価を行い、子銀行の内部監査部門の強化につなげております。

5-5 リスク管理（不良債権の適切な管理を含む。）の体制の強化のための方策

5-5-1 基本方針及び管理体制

（1）基本方針

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

《じもとホールディングス・リスク管理方針》

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

（2）グループリスク管理委員会

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

本委員会は、当社取締役で構成し、子銀行のリスク管理担当部署の担当役員及び部長も出席しております。

開催頻度は月1回であり、グループ経営の「健全性の確保」と「収益性の向上」を図るため、「グループのリスク管理態勢の整備」や「グループの各種リスクの状況把握と評価」などに取り組んでおります。

（3）リスク管理部門

当社取締役会は、リスク管理部門としてリスク統括部を設置しております。この部署は、高い専門性や機能が求められることから、子銀行の当該部署及び機能を当社に集約することで、経営効率化を図るとともに高い専門性を発揮する体制としています。

5-5-2 リスク管理態勢

(1) 統合的リスク管理

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

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

グループリスク管理委員会は、子銀行のリスク管理状況について定期的に報告を受け、問題がないかどうかを確認し、必要に応じて是正を命じるなど適切に把握・管理する態勢としております。

また、子会社で顕在化したリスク等がグループ内の子銀行の経営に影響を与えることのないよう、本委員会が中心となって適切な対策を検討し、子銀行等に実行させる態勢としております。

(2) 信用リスク管理

グループリスク管理委員会は、子銀行それぞれの地域経済環境等を踏まえ、取引方針及び審査方針等は各行の主体性を維持しつつ、互いのノウハウを共有・活用し、信用リスクに係る基準・手法等の統一に取り組んでおります。これによりグループとしての信用リスクの計量化を行い、自己資本に見合った適切な信用リスクリミットの設定を行っております。

グループリスク管理委員会は、グループ内の与信管理状況について、法令等に抵触しない範囲で総合的に把握するとともに、グループとしての与信限度管理額を設定することで、グループとして特定の業種または特定のグループに対する与信集中の状況等を適切に管理する態勢としております。

また、一方の子銀行において顕在化した融資先の破綻等の信用リスクについて、その取り組み状況から破綻に至るまでの判断・管理、該当企業の財務・業況推移などの分析結果を踏まえた対応策等について、法令等に抵触しない範囲で共有し、取引方針及び審査方針として活用することにより、信用リスク管理の高度化につなげてまいります。

さらには法令等に抵触しない範囲で、それぞれの子銀行が持つ経営改善及び事業再生に係るノウハウを共有・活用することにより、グループとしての資産内容の健全化につなげてまいります。

(3) 市場リスク管理

グループリスク管理委員会は、子銀行がそれぞれ制定・運用している市場リスクに係る基準・手法等（決裁権限、保有限度額、損失管理等）を統一することにより、グループとして同一基準での市場リスクの計量化を行い、自己資本に見合った適切な市場リスクリミットの設定を行っております。

また、グループ内の市場リスク管理の状況について総合的に把握し、グループとしての有価証券等のポートフォリオ状況を適切に管理する態勢としております。

5-6 法令遵守の体制の強化のための方策

(1) 基本方針

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

(2) グループコンプライアンス委員会

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

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

また、子会社で顕在化した法務リスク等がグループ内の子銀行の経営に影響を与えることのないよう、本委員会が中心となって適切な対策を検討し、子会社等に実行させる態勢としております。

(3) コンプライアンス統括部署

当社取締役会は、コンプライアンス統括部署としてリスク統括部を設置しております。この部署は、高い専門性や機能が求められることから、子銀行の当該部署及び機能を当社に集約することにより、経営効率化を図るとともに高い専門性を発揮する体制としています。

5-7 経営に対する評価の客観性の確保のための方策

社外取締役の選任

前記のとおり、当社は経営の透明性を一段と高めるため、社外取締役2名を選任しております。

社外取締役は、子銀行の内部監査で発見された課題について、他の子銀行での対応状況を確認して改善を促すなど、第三者の客観的な立場からの評価、助言を行うことで、経営の透明性を発揮する体制としております。

5-8 情報開示の充実のための方策

(1) 財務・業績情報の開示

当社は、グループ財務・業績情報について、四半期の適時開示のほか、プレスリリース、ホームページへの掲載等により、適時適切な開示を実施しております。

また、地元の宮城県及び山形県においては、中間期、通期の決算発表記者会見を実施し、詳細な説明を行っております。

同時期には、東京での投資家向けIR（インベスターリレーションズ：投資家向け広報）活動のほか、宮城県内及び山形県内で株主、お取引先に対しIR活動を実施しております。

(2) 復興支援を含めた経営強化計画実績の開示

当社は、本業支援・復興支援を含めた経営強化計画の取り組み状況についても、IR活動やディスクロージャー誌、ホームページ、ニュースリリース等を通じて、地域社会へ継続的に発信し、グループに対する地域社会からの信頼と支持をさらに高め、経営の透明性を充実させております。

特にじもとグループIRでは本業支援や復興実績を継続的にPRしておりますが、平成27年度からは新たなに地元の地方自治体や商工会議所にも参加を案内しております。また、このグループIRでは、じもとグループの本業支援の特徴である「専門家集団による経営課題の解決へ支援」を特集したビデオを制作しました。加えて、子銀行においても本業支援を紹介する新しいテレビCMや統一ポスターを制作するなど、当グループの取り組みを積極的にアピールいたしました。

6. 協定銀行による株式等の引受け等に係る事項

(1) じもとホールディングスC種優先株式（きらやか銀行関係1）

	項目	内容
1	種類	株式会社じもとホールディングスC種優先株式
2	申込期日（払込期日）	平成24年12月28日
3	発行価額	1株につき200円
	非資本組入れ額	1株につき100円
4	発行総額	20,000百万円
5	発行株式数	100百万株
6	議決権	本優先株主は、全ての事項につき株主総会において議決権を行使することができない。ただし、定時株主総会に本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が提出されないときはその定時株主総会より、本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が定時株主総会において否決されたときはその定時株主総会の終結の時より、本優先配当金の額全部の支払を受ける旨の決議がなされる時までの間は、全ての事項について株主総会において議決権を行使することができる。
7	優先配当年率	12ヶ月日本円TIBOR+1.15% （平成25年3月31日を基準日とする期末の剰余金の配当の場合は、払込期日から平成25年3月31日までの間の日数で日割り計算により算出される割合とする。ただし、8%を上限とする。）
	優先中間配当金	本優先配当金の2分の1を上限
	累積条項	非累積
	参加条項	非参加
8	残余財産の分配	普通株主に先立ち本優先株主が有する本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた額を支払う。このほかの残余財産の分配は行わない。
	取得請求権 （転換予約権）	本優先株主は、取得請求期間中、当社が本優先株を取得するのと引換えに当社の普通株式を交付することを請求することができる。
	取得請求期間の開始日	平成24年12月29日
	取得請求期間の終了日	平成36年9月30日
9	当初取得価額 （当初転換価額）	当社普通株式の平成24年12月21日（当日を含む）までの直近の5連続取引日の終値の平均値に相当する金額
	取得請求期間中の取得 価額修正	毎月第3金曜日の翌日以降、当該第3金曜日まで（当該日含む。）の直近の5連続取引日の当社普通株式の終値の平均値に相当する金額
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	55円
10	金銭を対価とする取得 条項	当社は、平成31年10月1日以降、取締役会が別に定める日（当該取締役会の開催日までの30連続取引日（開催日を含む。）の全ての日において当社普通株式の終値が下限取得価額を下回っている場合で、かつ、金融庁の事前承認を得ている場合に限る。）が到来したときに、法令上可能な範囲で、本優先株式の全部または一部を、金銭を対価として取得することができる。
	対価となる金額	本優先株式1株につき、本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた金額。
11	普通株式を対価とする 取得条項	当社は、取得請求期間の末日までに当社に取得されていない本優先株式の全てを取得請求期間の終了日の翌日（以下、「一斉取得日」という。）をもって取得する。当社は、かかる本優先株式を取得するのと引換えに、本優先株主が有する本優先株式数に本優先株式1株当たりの払込金額相当額を乗じた額を一斉取得価額で除した数の普通株式を交付する。
	一斉取得価額	一斉取得日に先立つ45取引日目に始まる30連続取引日の毎日の当社普通株式の終値の平均値に相当する金額
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	55円

(2) じもとホールディングスD種優先株式（きらやか銀行関係2）

	項目	内容
1	種類	株式会社じもとホールディングスD種優先株式
2	申込期日（払込期日）	平成24年12月28日
3	発行価額	1株につき200円
	非資本組入れ額	1株につき100円
4	発行総額	10,000百万円
5	発行株式数	50百万株
6	議決権	本優先株主は、全ての事項につき株主総会において議決権を行使することができない。ただし、定時株主総会に本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が提出されないときはその定時株主総会より、本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が定時株主総会において否決されたときはその定時株主総会の終結の時より、本優先配当金の額全部の支払を受ける旨の決議がなされる時までの間は、全ての事項について株主総会において議決権を行使することができる。
7	優先配当年率	預金保険機構が公表する各事業年度（公表年度の前事業年度）の「優先配当年率としての資金調達コスト」（平成25年3月31日を基準日とする期末の剰余金の配当の場合は、払込期日から平成25年3月31日までの間の日数で日割り計算により算出される割合とする。） 但し、日本TIBOR（12ヶ月）または8%のうちいずれか低い方を上限とする。
	優先中間配当金	本優先配当金の2分の1を上限
	累積条項	非累積
	参加条項	非参加
8	残余財産の分配	普通株主に先立ち本優先株主が有する本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた額を支払う。このほかの残余財産の分配は行わない。
9	取得請求権（転換予約権）	本優先株主は、取得請求期間中、当社が本優先株を取得するのと引換えに当社の普通株式を交付することを請求することができる。
	取得請求期間の開始日	平成25年6月29日
	取得請求期間の終了日	平成49年12月28日
	当初取得価額（当初転換価額）	取得請求期間の開始日に先立つ（当該日は含まない。）5連続取引日における毎日の当社普通株式の終値の平均値に相当する金額
	取得請求期間中の取得価額修正	毎月第3金曜日の翌日以降、当該第3金曜日まで（当該日含む。）の直近の5連続取引日の当社普通株式の終値の平均値に相当する金額
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	当社がD種優先株式の発行を決議する日の前営業日（当日を含む。）までの直近の5連続取引日における毎日の当社普通株式の終値の平均値の70%に相当する金額 但し、上記の計算の結果が25円を下回る場合の取得価額の下限は25円
10	金銭を対価とする取得条項	当社は、平成34年12月29日以降、取締役会が別に定める日（当該取締役会の開催日までの30連続取引日（開催日を含む。）の全ての日において当社普通株式の終値が下限取得価額を下回っている場合で、かつ、金融庁の事前承認を得ている場合に限り。）が到来したときに、法令上可能な範囲で、本優先株式の全部または一部を、金銭を対価として取得することができる。
	対価となる金額	本優先株式1株につき、本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた金額。
11	普通株式を対価とする取得条項	当社は、取得請求期間の末日までに当社に取得されていない本優先株式の全てを取得請求期間の終了日の翌日（以下、「一斉取得日」という。）をもって取得する。当社は、かかる本優先株式を取得するのと引換えに、本優先株主が有する本優先株式数に本優先株式1株当たりの払込金額相当額を乗じた額を一斉取得価額で除した数の普通株式を交付する。
	一斉取得価額	一斉取得日に先立つ45取引日目に始まる30連続取引日の毎日の当社普通株式の終値の平均値に相当する金額
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	当社がD種優先株式の発行を決議する日の前営業日（当日を含む。）までの直近の5連続取引日における毎日の当社普通株式の終値の平均値の70%に相当する金額 但し、上記の計算の結果が25円を下回る場合の取得価額の下限は25円

(3) じもとホールディングス B 種優先株式 (仙台銀行関係)

	項目	内容
1	種類	株式会社じもとホールディングス B 種優先株式
2	申込期日 (払込期日)	平成 24 年 10 月 1 日
3	発行価額	1 株につき 1,500 円 ÷ 6.5
4	発行総額	30,000 百万円
5	発行株式数	130 百万株
6	議決権	本優先株主は、全ての事項につき株主総会において議決権を行使することができない。ただし、本優先株式の発行時に株式会社仙台銀行が発行する第 I 種優先株式の株主が同銀行株主総会において議決権を行使することができるときはその発行時より、定時株主総会に本優先配当金の額全部 (本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額) の支払を受ける旨の議案が提出されないときはその定時株主総会より、本優先配当金の額全部 (本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額) の支払を受ける旨の議案が定時株主総会において否決されたときはその定時株主総会の終結の時より、本優先配当金の額全部の支払を受ける旨の決議がなされる時までの間は、全ての事項について株主総会において議決権を行使することができる。
7	優先配当年率	預金保険機構が公表する各事業年度 (公表年度の前事業年度) の「優先配当年率としての資金調達コスト」 (平成 25 年 3 月 31 日を基準日とする期末の剰余金の配当の場合は、182/365 を乗じて算出した額の金銭とする。) ただし、日本円 TIBOR (12 ヶ月物) または 8% のうちいずれか低い方を上限とする。
	優先中間配当金	本優先配当金の 2 分の 1 を上限
	累積条項	非累積
	参加条項	非参加
8	残余財産の分配	普通株主に先立ち本優先株主が有する本優先株式 1 株につき 1,500 円を 6.5 で除した金額に経過本優先配当金相当額を加えた額の金銭を支払う。このほかの残余財産の分配は行わない。
9	取得請求権 (転換予約権)	本優先株主は、取得請求期間中、当社が本優先株を取得すると引換えに当社の普通株式を交付することを請求することができる。
	取得請求期間の開始日	平成 25 年 4 月 1 日
	取得請求期間の終了日	平成 48 年 9 月 30 日
	当初取得価額 (当初転換価額)	平成 25 年 4 月 1 日の時価 ただし、当該時価が下限取得価額を下回る場合は、下限取得価額とする。平成 25 年 4 月 1 日の時価とは、平成 25 年 4 月 1 日 (当日を含まない。) に先立つ 5 連続取引日の株式会社東京証券取引所における当社の普通株式の普通取引の毎日の終値の平均値に相当する金額。(※終値: 当社の普通株式の終値。気配表示を含む。以下同様)
	取得請求期間中の取得価額修正	毎月第 3 金曜日の翌日以降、決定日 (当日を含む。) までの直近の 5 連続取引日の当社の普通株式の毎日の終値の平均値に相当する額
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	302 円 ÷ 6.5
10	金銭を対価とする取得条項	当社は、平成 33 年 10 月 1 日以降、取締役会が別に定める日 (当該取締役会の開催日までの 30 連続取引日 (開催日を含む。)) の全ての日において当社の普通株式の毎日の終値が下限取得価額を下回っている場合で、かつ、金融庁の事前承認を得ている場合に限り) が到来したときに、法令上可能な範囲で、本優先株式の全部または一部を取得することができる。
	対価となる金額	本優先株式 1 株につき、1,500 円を 6.5 で除した金額に経過本優先配当金相当額を加えた金額
11	普通株式を対価とする取得条項	当社は、取得請求期間の末日までに当社に取得されていない本優先株式の全てを取得請求期間の末日の翌日 (以下「一斉取得日」という。) をもって取得する。当社は、かかる本優先株式を取得すると引換えに、各本優先株主に対し、その有する本優先株式数に 1,500 円を 6.5 で除した金額を乗じた額を一斉取得価額で除した数の普通株式を交付する。
	一斉取得価額	一斉取得日に先立つ 45 取引日目に始まる 30 連続取引日の当社の普通株式の毎日の終値の平均値 (終値のない日数を除く。) に相当する金額。ただし、かかる計算の結果、一斉取得価額が下限取得価額を下回る場合は、一斉取得価額は下限取得価額とする。
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	302 円 ÷ 6.5

7. 機能強化のための前提条件

当社グループの主要な営業区域である宮城県と山形県の景気は、本計画期間において、震災復興需要や緩やかな景気回復等により、引き続き、堅調に推移するものと見込んでおります。

(1) 金利

金利の見通しにつきましては、計画期間内は平成 27 年 3 月の水準にて推移するものと想定しております。

(2) 為替

為替（ドル／円）レートの見通しにつきましては、計画期間内は平成 27 年 3 月の水準にて推移するものと想定しております。

(3) 株価

株価の見通しにつきましては、足元の株価水準に鑑み、計画期間内は 19,000 円の水準にて推移するものと想定しております。

指標	27/3 末 実績	27/9 期 (前提)	28/3 期 (前提)	28/9 期 (前提)	29/3 期 (前提)	29/9 期 (前提)	30/3 期 (前提)
無担保コールO/N (%)	0.015	0.015	0.015	0.015	0.015	0.015	0.015
TIBOR 3M (%)	0.171	0.171	0.171	0.171	0.171	0.171	0.171
10年国債 (%)	0.398	0.398	0.398	0.398	0.398	0.398	0.398
為替 (ドル／円) (円)	120.27	120.27	120.27	120.27	120.27	120.27	120.27
日経平均株価 (円)	19,206	19,000	19,000	19,000	19,000	19,000	19,000

※27/3 期、27/9 期の各実績値は、以下の数値を記載しております。

1. 無担保コールO/N : 日本銀行が公表する無担保コールO/N物レートの平均値
2. TIBOR 3M : 全国銀行協会が公表する全銀協 TIBOR
3. 10年国債 : 財務省ホームページ参照
4. 為替 (ドル／円) : みずほ銀行が公表する午前 10 時時点の仲値レート
5. 日経平均株価 : 終値

Ⅱ. 株式会社きらやか銀行

(金融機能強化のための特別措置に関する法律第 22 条)

1. 前経営強化計画の実績についての総括

1-1 経営環境

前経営強化計画策定時の平成 24 年度における国内経済は、欧州債務問題の長期化や海外経済の減速などを背景に弱い動きが続きましたが、東日本大震災からの復興需要や新政権による経済政策の効果などにより、株価上昇や円高修正が進むなど回復に向けた動きが見られました。その後、各種経済対策や金融政策などの効果から円安・株高が進み、企業収益や個人消費に持ち直しの動きが見られるなど、景気は緩やかな回復の動きとなりました。

日経平均株価につきましては、24 年 3 月末の 10,000 円台から大幅に上昇し、27 年 3 月末には 19,000 円台を回復しました。

しかしながら、計画期間内は緩やかな景気回復が続く中、銀行業界を取り巻く環境は、長年続く低金利や他行との金利競合の激化により、貸出金利回りの低下基調が続いております。貸出金利回りの低下による貸出金利息額の減少が金融機関の重要課題の一つとなっております。

【計画策定時前提指標対実績】

指標	24/3 期		25/3 期		26/3 期			27/3 期		
	実績	前提	実績	前提比	前提	実績	前提比	前提	実績	前提比
無担コール翌日物 (%)	0.076	0.090	0.058	△0.032	0.090	0.044	△0.046	0.090	0.015	△0.075
TIBOR3 ヶ月 (%)	0.336	0.330	0.250	△0.080	0.330	0.211	△0.119	0.330	0.171	△0.159
新発 10 年国債利回 (%)	0.988	0.780	0.564	△0.216	0.780	0.641	△0.139	0.780	0.398	△0.382
ドル/円レート (円)	82.14	78.17	93.99	15.82	78.17	102.92	24.75	78.17	120.27	42.10
日経平均株価 (円)	10,083	8,000	12,397	4,397	8,000	14,827	6,827	8,000	19,206	11,206

1-2 資産負債の状況

計画始期（平成 24 年 3 月期）から計画終期にあたる 27 年 3 月期におきましては、貸出金残高は、中小企業向け貸出や地方公共団体向け融資が増加したことなどから、24 年 3 月期末比 540 億 65 百万円の増加となりました。また、預金残高は、法人預金・公金預金が増加したことなどから、24 年 3 月期末比 1,136 億 19 百万円の増加となりました。

有価証券残高につきましては、上記の通り計画期間内で順調に預金残高が積み上がったことなどから、27 年 3 月期は 24 年 3 月期末比 415 億 82 百万円の増加となりました。なお、27 年 3 月期に債券運用ポートフォリオの見直し実施により、一部債券を売却したため、26 年 3 月期比では 276 億 79 百万円減少しております。

【資産・負債の推移】 (単体)

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期	24/3期	26/3期
	実績	実績	実績	実績	(始期)比	(前期)比
資産	1,269,586	1,336,250	1,372,519	1,408,540	138,954	36,021
うち貸出金	926,593	931,867	943,847	980,658	54,065	36,811
うち有価証券	282,652	327,794	351,913	324,234	41,582	△ 27,679
負債	1,217,498	1,272,257	1,307,806	1,338,059	120,561	30,253
うち預金	1,174,490	1,241,410	1,256,779	1,288,109	113,619	31,330
うち社債・借入金	15,440	12,670	23,280	35,000	19,560	11,720
純資産	52,087	63,992	64,712	70,481	18,394	5,769

1-3 損益の状況

資金利益につきましては、市場金利の低下や他行競合により貸出金利回りが低下したことで貸出金利息が減少したものの、貸出金残高の増加や好調な市場環境を背景とした有価証券利息配当金の増加でカバーし、計画終期にあたる27年3月期は計画比3百万円減少となり、概ね計画通りの188億76百万円となりました。

役務取引等利益につきましては、個人顧客に対する「最適提案」の実践により、安定志向ニーズが高いお客様を中心に年金保険販売が増加しているものの、市場環境の回復により利益確定に向けた動きの影響もあり投資信託の残高が減少したことなどから、27年3月期は計画比6億8百万円減少の16億14百万円となりました。

経費につきましては、毎月2回開催される収益委員会及びコスト管理委員会において、費目別に徹底した予実管理を行ったことなどにより、物件費では計画比83百万円減少の61億52百万円、人件費では計画比43百万円減少の79億18百万円となりました。

以上により、コア業務純益は24年3月期比では68百万円増加し55億31百万円となりましたが、貸出金利回り低下の影響や役務取引等利益で計画を下回ったことなどから、計画終期にあたる27年3月期では計画比6億55百万円減少の55億31百万円となりました。

経常利益につきましては、不良債権処理額が減少し計画を下回ったことなどから、計画終期では計画比17億52百万円増加の33億92百万円となりました。

当期純利益につきましては、計画終期では計画比10億1百万円増加の23億37百万円となりました。

しかしながら、貸出金利回りの低下を主要因とした貸出金利息額の減少が続いており、トップラインでの収益力強化が課題であると認識しております。貸出金利回り低下の改善策としましては、当行の強みである「本業支援」を更に定着し、過度な金利競争によらない融資量の構築を目指してまいります。

【損益の状況】(単体)

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期			
	実績	実績	実績	実績	計画	計画比	始期比
業務粗利益	20,258	21,412	20,058	21,096	21,102	△ 6	838
【コア業務粗利益】	21,108	20,998	19,873	20,499	21,102	△ 603	△ 609
資金利益	19,708	19,352	18,372	18,876	18,879	△ 3	△ 832
役務取引等利益	1,382	1,396	1,490	1,614	2,222	△ 608	232
その他業務利益	△ 832	664	195	606	0	606	1,438
(うち国債等関係損益)	△ 850	414	184	597	0	597	1,447
経費	15,645	14,890	14,734	14,967	14,916	51	△ 678
うち人件費	7,542	7,541	7,712	7,918	7,961	△ 43	376
うち物件費	7,382	6,608	6,296	6,152	6,235	△ 83	△ 1,230
一般貸倒引当金	△ 356	△ 734	△ 96	△ 87	0	△ 87	269
業務純益	4,969	6,522	5,324	6,216	6,186	30	1,247
【コア業務純益】	5,463	6,108	5,139	5,531	6,186	△ 655	68
臨時損益	△ 3,333	△ 6,112	△ 1,978	△ 2,823	△ 4,546	1,723	510
うち不良債権等処理額	1,700	2,649	749	1,658	3,480	△ 1,822	△ 42
うち株式関係損益	△ 466	△ 112	191	165	0	165	631
経常利益	1,636	1,143	3,442	3,392	1,640	1,752	1,756
特別損益	△ 163	△ 29	△ 1,077	△ 17	△ 151	134	146
税引前当期純利益	1,472	1,114	2,365	3,374	1,489	1,885	1,902
法人税等	32	89	178	248	152	96	216
法人税等調整額	△ 96	△ 49	△ 53	789	0	789	885
当期純利益	1,536	1,073	2,239	2,337	1,336	1,001	801

【コア業務純益の計画・実績】

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期		26/3期			27/3期			
	実績	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
コア業務純益	5,463	5,773	6,108	335	6,051	5,139	△ 912	6,186	5,531	△ 655

※コア業務純益＝業務純益－一般貸倒引当金繰入額－国債等債券関係損益

表1【貸出金全体】

(単位：百万円)

		25/3期	26/3期	27/3期	前期比増減
貸出金利息		17,308	16,103	15,365	△ 737
貸出金	平残	890,064	899,718	948,368	48,650
	利回	1.944%	1.790%	1.620%	-0.170%

1-4 自己資本比率の状況

前計画期間においては、平成25年3月期に震災復興に向けた100億円の国の資本参加を受入れたことから、単体自己資本比率は10.34%まで改善いたしました。

26年3月期以降も、当初計画を上回る当期純利益を計上したことで自己資本額が増加しております。一方で、復興需要への積極対応により貸出金残高の増加に併せ、リスクアセットも増加したことなどから、最終年度の単体自己資本比率は10.21%となりました。

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

【自己資本比率の推移】

（単位：％）

	旧基準			新基準		
	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期	前期比
	実績	実績	実績	実績	実績	
自己資本比率	9.31	9.10	10.34	10.28	10.21	△0.07

1-5 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化に対する総括

当行は、平成22年10月より、「地域の皆様と共に生きる」を経営方針に掲げ、中小企業のお客様に対する「本業支援」を当行の特徴とすべく、本部に専門部署を設置するなど体制を整備し、全行員が組織的かつ継続的に取り組んでまいりました。また、じもとホールディングスでは、25年度より長期的視点におけるグループ戦略展開を「本業支援」に統一し、お客様の話を徹底的にお聴きし、お客様の課題解決に向け組織全員で動くという本業支援を、グループの特徴とすべく実践してまいりました。

【本業支援の本部体制整備】

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

当行は、上記体制整備に加えて、異能集団による、より高度な本業支援を
実践するため、公認会計士や経営コンサルタント、製造業担当（工学博士等）
を専門部門担当の事業コーディネーターとして配置するなど、各種専門的な
事業ニーズへの対応に取り組んでおります。また、26年10月には、お客様の
事業ニーズに対してより積極的に対応していくために、建設業/繊維業/製造
業等に精通している経営コンサルタントを1名増員し、専門的な分野にもア
ドバイスできる体制の強化に取り組んでおります。

このような取組みの結果、「本業支援」を通じて融資取引に至った件数は、
下記の通りとなりました。

【本業支援取引増加実績推移表】（平成27年3月末現在）（単位：百万円、件）

	平成24年度下期		平成25年度		平成26年度		合計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
融資取引	790	43,787	1,613	69,684	1,292	55,902	3,695	173,068

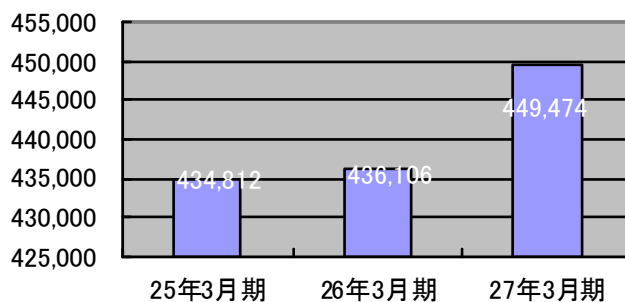
上記のことから、当行の法人戦略においては、本業支援を組織的かつ継続
的に取組むことで、結果としてお客様との取引拡大に繋がるというビジネス
モデルが構築されていると評価しております。

なお、中小企業のお客様に対する信用供与の実績につきましては、本部に
専門部署を設置するなど「本業支援」の取組みを強化してきたことから、中
小規模事業者等向け貸出金平残が25年3月期平残比146億62百万円増加し
4,494億74百万円となりました。本業支援の取組みにより、安定した信用供
与に結びついていることから、今後も地域経済の活性化に寄与するため、中
小企業又は地元事業者に対する本業支援を継続し安定した信用供与に努めて
まいります。

【中小規模事業者等向け貸出平残推移表】（単位：百万円）

	25年3月期	26年3月期	27年3月期		
	実績	実績	実績	25年3月期比	増減率
中小規模事業者 等向け貸出平残	434,812	436,106	449,474	14,662	3.3%

中小規模事業者等向け貸出平残推移



1-6 東日本大震災からの復興に対する総括

当行は、じもとグループだから出来る宮城と山形の「人・情報・産業」を繋ぎ、中小企業のお客様から喜んでいただく「本業支援」を組織的かつ継続的に取組んでまいりました。また、じもとグループの経営戦略の柱として震災復興を目的とした「じもと復興戦略」を掲げることで、両行一体となり東日本大震災からの復興に向けた支援に取り組んでまいりました。

当行仙台法人営業部と仙台銀行地元企業応援部は、被災地域における復興支援のための資金供給を目的に、毎月定期的な情報交換会を実施しており、宮城県内の情報を一元管理した上でお客様にとってよりよい情報を提供することで、協調・紹介融資の他、ビジネスマッチング等の成約にも繋がっております。また、営業店においては、当行の仙台地区営業店6ヶ店と仙台銀行の営業店37ヶ店をブロック毎に分け、フレンドリー店として組織的な復興支援体制を構築しております。

このような取組みの結果、協調・紹介融資とビジネスマッチング実績については、以下の通りとなりました。

【事業性融資における協調・紹介融資実績（27年3月末現在）】

（単位：件、百万円）

		24年度下期		25年度		26年度		合計	
		件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
協調融資	実行 済み	3	2,055	17	9,123	13	3,002	33	14,180
紹介融資		2	80	12	651	7	217	21	948
合計		5	2,135	29	9,774	20	3,219	54	15,128

【ビジネスマッチング実績推移】（平成 27 年 3 月末現在）

（単位：件）

	24 年度下期	25 年度上期	25 年度下期	26 年度上期	26 年度下期	合計
紹介実績	—	29	84	142	145	400
成約実績	14	7	23	14	41	99

震災復興につきましては、震災直後からの本業支援の取組みや、じもとグループ全体での復興支援に対する取組みを実施したことから、仙台地区の法人及び個人に対する融資残高は、震災発生前の 23 年 2 月末と比べ 370 億 46 百万円増加しました。同様に、福島地区の法人及び個人に対する融資残高は、同末比 18 億 37 百万円増加しております。引き続き仙台、福島地区での復興支援を積極的に展開してまいります。

【仙台 6 カ店融資量推移】

（単位：百万円）

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

【福島地区融資量推移】

（単位：百万円）

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

1-7 地域経済の活性化に対する総括

（1）事業再生支援

①子会社による集中的再生支援

当行は、地域経済を活性化するための施策の一つとして、事業再生を「究極の本業支援」として位置づけ、より踏み込んだ再生支援を行うため、平成 23

年 2 月きらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社（以下、「KTP」という。）を設立し、事業再生専門子会社を活用した企業再生に取り組んでまいりました。その際、企業再生を実施する過程におきまして、金融支援（当行事業再生専門子会社の金融支援額 81 億円）はもとより、地域経済の安定化を図るべく、雇用の維持を確保することが重要課題と認識しております。再生スキームを検討する際には、対象企業の従業員の雇用継続を強く念頭において再生計画を策定し、地域の雇用を守ることで地域経済の安定化を図ってきました。事業再生専門子会社へ債権を移管した 13 社のうち 10 社の再生が完了しております。なお、事業再生専門子会社については、27 年 3 月 1 日、銀行へ吸収合併しておりますが、事業再生専門子会社と同様の手法で事業再生ができる体制を構築しております。具体的には、事業再生専門子会社の人員について、与信管理部門である融資部、企業支援部に配置し、これまで蓄積した企業再生のノウハウや経験を当行内に還流させる体制としております。

【再生支援実績】

	24 年度	25 年度	26 年度上期
再生企業先数	7 社	2 社	1 社

- ・再生実績（業種）：建設業 6 社、鋼材・資材卸売業 2 社、温泉旅館業 2 社
- ・支援内容：債権放棄 8,089 百万円、DDS38 百万円、DES40 百万円

②経営改善取組企業に対する支援

当行は、お取引先企業の中から特に個社別に経営改善支援を要すると判断した先を「指導企業」に選定し、財務内容の改善に向け積極的な指導及び重点的な管理を行っております。具体的には、当該企業の業績向上を目的に、本部に専任担当者を配置し、定例訪問を通じてコミュニケーションを密にとりながら、より専門的な見地でコンサルティング機能の発揮に取り組んでおります。専任担当者は、企業と毎月経営会議を開催し改善に向けた支援を本支店一体となり実施しております。

26 年度下期は、融資部 25 社、企業支援部 26 社を指導企業に選定しており、具体的な改善支援を実施いたしました。経営改善計画書の策定支援に加えて、現状分析や各種施策の策定、計画達成に向けた責任体制の構築等について、企業と内容を協議検討し実効性を高めるよう助言を行っております。また、業種特性を踏まえて、コンサルタントと協働するなど有効な施策の実行をサポートしております。

【指導企業の財務指標改善先（41先）の実績】（27年3月現在）（単位：百万円）

項目	前期決算	直近決算	増加額	直近/前期	(内建設関連増加)
売上高	51,136	61,488	10,352	120.2%	10,830
営業利益	686	1,571	884	229.0%	368
償却前営業利益	2,362	4,186	1,824	177.2%	1,505

- ・財務指標改善先：営業利益または償却前営業利益増加先（前期決算対比）
- ・増加額：直近決算－前期決算

（2）経営改善取組先企業の数の取引先企業の総数に占める割合

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組織的かつ継続的に取組みながら、お客様の販路拡大・仕入先斡旋・不動産関連等を中心とした経営相談にも積極的に対応しております。その結果、経営相談に関する平成27年3月期の実績は、計画の640件に対しまして、1,143件となり、計画を大きく上回りました。

以上により、本業支援による経営相談を含めた経営改善支援等取組率実績につきましても、850件の計画に対しまして、1,340件の実績となりました。

【経営改善支援等取組率実績】

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

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

*経営改善支援取組先の定義

- 創業・新事業 ・きらやか起業家ローン「夢キャンパス」、山形県商工業振興資金融資制度「開業支援資金」と「地域活力強化資金」、創業新事業に係るプロパー融資を行った先
- 経営相談 ・当行が積極的に支援を行う先として「支援企業」に指定している先（「指導企業」先及び金融円滑化法に基づく対応を行っている先）
・当行独自の「本業支援」の成約のうち、本部が認定した成約件数（事業ニーズを聞き出し、アクションプランを策定し、成約した件数）
- 事業再生 ・当行から人材を派遣し再生計画作成、その他支援を行った先
・企業再生にあたり、DES、DDS、DIPファイナンス等の手法を活用した先
- 事業承継 ・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
・本部の専門部署が事業承継策の相談を実施した先

●担保・保証

- ・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
- ・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)

2. 経営強化計画の実施期間

当行は、金融機能の強化のための特別措置に関する法律第22条第1項の規定に基づき、平成27年4月(計画の始期)より平成30年3月(計画の終期)までにおいて経営強化計画を策定し実施いたします。

なお、今後計画に記載された事項について重要な変化が生じた場合、または生じることが予想される場合は、遅滞なく金融庁に報告いたします。

3. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の当該金融機関等が主として業務を行う地域における経済の活性化に資する方策

3-1 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ための方針

(1) 山形県内における経済活性化に資する方針

当行は、地元中小企業等への安定的かつ円滑な資金供給機能を通じた地域経済の活性化に資するため、地域に根ざす金融機関として、地域経済及び取引先との共存共栄を目指し、地域密着型金融を推進してまいりました。

平成22年10月より、「地域の皆様と共に生きる」を経営方針に掲げ、地元中小企業のお客様に対しては「本業支援」、個人のお客様に対しては「最適提案」に全力で取り組むビジネスモデルを再構築し、営業推進の強化に努めること、また「ルールを守る」を合言葉に、徹底した内部管理の強化に努めることを最重点施策として進めておりました。特に、中小企業のお客様に対する「本業支援」につきましては、当行の特徴とすべく、本部に専門部署を設置するなど体制を整備し、全行員が組織的かつ継続的に取り組んでまいりました。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の発揮に向けて取り組んでおります。

これまでの「本業支援」に対する当行の体制整備は以下の通りでございます。

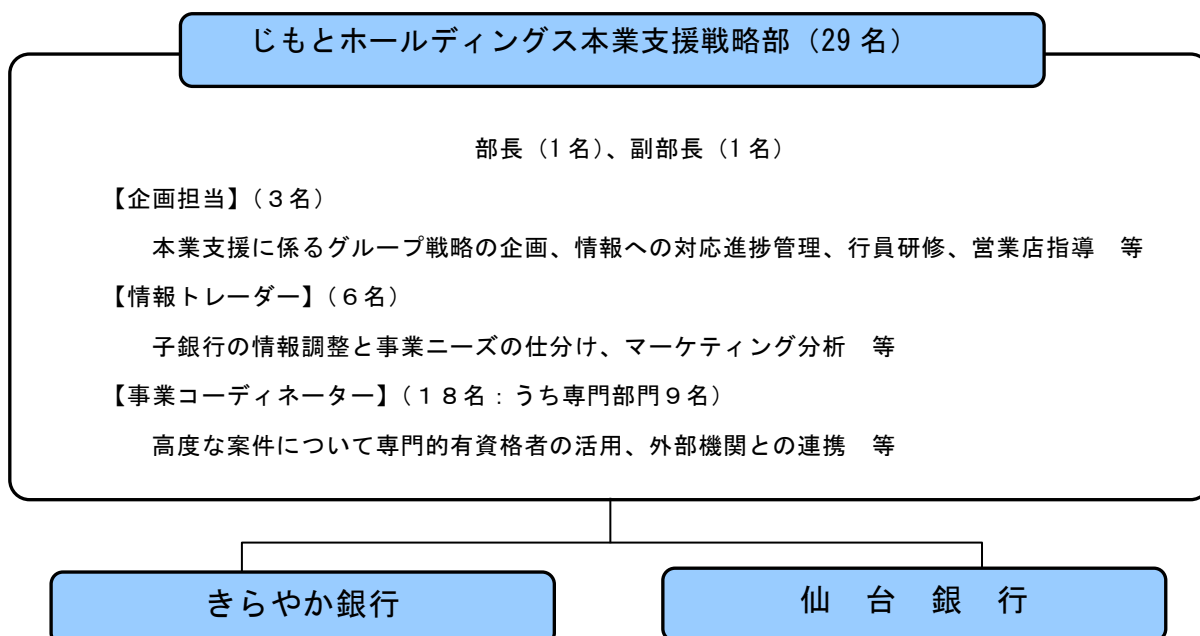
【本業支援の本部体制整備】

実施時期	組織体制	概要
22年度下期	営業統括部本業支援サポートチーム 創設	事業ニーズ等の情報共有や仕分け
23年度下期	中小企業融資推進室本業支援グループ 新設	情報管理と成約までのスピード化
24年度上期	本業支援グループを本業支援推進室へ 独立	本業支援の組織的な対応
25年度上期	本業支援推進室を本業支援推進部へ 昇格	本業支援のレベルアップ
26年度下期	じもとホールディングス本業支援戦略部新設	統括管理、高度かつ迅速な対応

なお、26年10月に新設しました「本業支援戦略部」（新設時23名体制）につきましては、グループの長期的戦略である本業支援を強化するため、27年4月、6名増員（情報トレーダー2名、事業コーディネーター4名）した29名体制とするなど更なる態勢整備を実施しております。

本業支援戦略は、各子銀行の本業支援機能を集約し、部長（1名）、副部長（1名）のほか、「企画担当」（3名）、「情報トレーダー」（6名）、「事業コーディネーター」（18名：うち専門部門9名）を配置のうえ、本業支援に係るグループ戦略企画、情報調整や事業ニーズの仕分け、専門家活用や外部機関連携などを行う態勢としております。

【じもとホールディングスによる本業支援体制】（27年4月1日現在）



当行が掲げる「本業支援」は、お客様の事業を深く理解し、緊密なリレーションが必要であることから、地域金融機関としてお客様の事業内容を深く理解

し地域貢献する上で重要な戦略と位置づけております。

本計画は、前計画を引き継ぐ形で、更に「組織的かつ継続的な本業支援」を実践することで、復興支援並びに地域経済の活性化への貢献に取り組んでまいります。

(2) 仙山圏における経済活性化に資する方針

山形県と宮城県は、県庁所在地である山形市と仙台市が隣接しており、全国でも稀な位置関係になっております。そのため、両県は、産業・文化・生活・アクセス・危機対応等、あらゆる面で密接な関係にあり、いわゆる「仙山圏」と言われる同一経済圏を形成しております。

山形市から仙台市への通勤・通学者は年々増加傾向にあり、山形－仙台間を約50分で結ぶ通勤通学時間帯の高速バスは5分間隔で運行されるなど、交流は活発化しております。また、企業同士の商流も多数見られ、東日本大震災以降は、建設関連事業の人材派遣等も増加するなど、これまで以上に両県における企業同士の商流は活発化していくと見込まれます。

当行は、じもとホールディングスの特徴を發揮し、宮城と山形の企業間交流の更なる活性化に取り組むため、26年5月、宮城・山形間の商流に関するアンケートを実施いたしました。アンケートでは、対象企業の45%が宮城県内企業と取引があり、その内87%は更に取引拡大を希望し、宮城県内企業と取引が無い先については、87%が新たに取引先を探しているという結果になりました。

【取引先へのアンケート結果（宮城・山形間の取引先有無）】

質問事項	回答有り	構成比	回答無し	構成比	合計
宮城に販売先・仕入先がある	149	45%	181	55%	330
新たに取引先を探している	129	87%	158	87%	287

※対象先：法人・個人事業主、330先（26年5月から1ヶ月間実施）

こうしたアンケート結果を踏まえ、じもとグループは、当行と仙台銀行の更なる連携の必要性を再認識いたしました。「仙山圏」における企業間交流の更なる活性化に取り組むため、26年10月、じもとホールディングスに本業支援戦略部を新設し、これまで以上に高度かつスピーディーな本業支援に対応できる態勢を整備しました。今後も宮城と山形をつなぐ金融グループとして、仙台銀行と情報を共有しながら、地域経済の活性化に積極的に取り組んでまいります。

①山形県と宮城県の産業

山形県内の産業については、「製造業」の事業所数が全産業の 9.5%（全国 9.0%）、従業員数は 23.2%（全国 16.6%）となっており、全国と比較しても製造業の割合が高くなっており、一方、宮城県内の産業については、「製造業」の割合は全国と比較しても低くなっており、「卸売業、小売業」の事業所数が全産業の 28.0%（全国 25.8%）、従業員数は 22.7%（全国 21.0%）と最も高く、全国と比較しても卸売業・小売業の割合が高くなっており、

両県の産業は、製造業を基幹産業としている山形県に対し、宮城県は卸売・小売業、サービス業を主な産業としており、異なった産業構造になっている特徴があります。そのため、じもとグループは、宮城と山形をつなぐ活動を強化することで、仙山圏の経済活性化に貢献し、両県の相乗効果を発揮させるべく安定した信用供与に取り組んでまいります。

【産業別 山形県内事業所、従業員数の推移】

(単位：事業所、人、%)

業種	山形県				宮城県				事業所数 (全国)			
	事業所数		従業員数		事業所数		従業員数		事業所数		従業員数	
	平成24年	構成比	平成24年	構成比	平成24年	構成比	平成24年	構成比	平成24年	構成比	平成24年	構成比
全産業合計	57,963	100%	479,223	100%	92,769	100%	955,780	100%	5,453,635	100%	55,837,252	100%
建設業	6,655	11.5%	43,773	9.1%	10,188	11.0%	89,519	9.4%	525,457	9.6%	3,876,621	6.9%
製造業	5,535	9.5%	111,282	23.2%	5,019	5.4%	118,320	12.4%	493,380	9.0%	9,247,717	16.6%
卸売業、小売業	15,281	26.4%	96,818	20.2%	26,006	28.0%	217,352	22.7%	1,405,021	25.8%	11,746,468	21.0%
宿泊業、飲食サービス業	7,048	12.2%	41,383	8.6%	10,653	11.5%	83,059	8.7%	711,734	13.1%	5,420,864	9.7%
医療、福祉	3,425	5.9%	53,300	11.1%	6,056	6.5%	99,035	10.4%	358,997	6.6%	6,178,938	11.1%

(出典：平成 24 年経済センサス、山形県の事業所・企業)

【平成 25 年経済活動別県内総生産（速報）】

山形県

(単位：億円、%)

	実数	対前年度 増減率	構成比	寄与度
1. 産業	32,594	▲ 4.9	85.0	4.1
(1) 農林水産業	1,356	▲ 3.1	3.5	▲ 0.1
(2) 鉱業	49	▲ 4.8	0.1	0.0
(3) 製造業	7,529	11.7	19.6	2.1
(4) 建設業	2,476	21.1	6.5	1.2
(5) 電気・ガス・水道業	914	12.7	2.4	0.3
(6) 卸売・小売業	4,335	2.3	11.3	0.3
(7) 金融・保険業	1,344	▲ 1.3	3.5	▲ 0.0
(8) 不動産業	5,428	1.6	14.2	0.2
(9) 運輸業	1,234	▲ 1.5	3.2	▲ 0.0
(10) 情報通信業	1,031	1.1	2.7	0.0
(11) サービス業	6,893	1.1	18.0	0.2
2. 政府サービス生産者	4,495	▲ 2.7	11.7	▲ 0.3
3. 対家計民間非営利サービス生産者	955	▲ 0.8	2.5	▲ 0.0
4. 小計(1+2+3)	38,045	3.8	99.2	3.7
5. 付加控除	287	24.5	0.8	0.1
6. 県内総生産	38,333	3.9	100.0	3.9

第一次産業(1)	1,356	▲ 3.1	3.5	▲ 0.1
第二次産業(2)～(4)	10,054	13.8	26.2	3.3
第三次産業(5)～(10)、2、3	26,634	0.8	69.5	0.5

(出所：山形県企画振興部)

宮城県

(単位：億円、%)

	実数	対前年度 増減率	構成比	寄与度
1. 産業	74,933	3.8	87.0	3.3
(1) 農林水産業	1,146	3.8	1.3	0.1
(2) 鉱業	68	19.9	0.1	0.0
(3) 製造業	10,444	5.4	12.1	0.6
(4) 建設業	9,662	9.2	11.2	1.0
(5) 電気・ガス・水道業	1,801	13.6	2.1	0.3
(6) 卸売・小売業	12,387	3.2	14.4	0.5
(7) 金融・保険業	3,107	0.8	3.6	0.0
(8) 不動産業	12,354	1.5	14.3	0.2
(9) 運輸業	3,072	2.4	3.6	0.1
(10) 情報通信業	3,942	2.2	4.6	0.1
(11) サービス業	16,944	2.4	19.7	0.5
2. 政府サービス生産者	9,290	▲ 1.7	10.8	▲ 0.2
3. 対家計民間非営利サービス生産者	1,782	▲ 1.6	2.1	▲ 0.0
4. 小計(1+2+3)	86,006	3.1	99.8	3.1
5. 付加控除	169	28.4	0.2	0.1
6. 県内総生産	86,176	3.1	100.0	3.1

第一次産業(1)	1,146	3.9	1.3	0.1
第二次産業(2)～(4)	20,175	7.2	23.4	1.6
第三次産業(5)～(10)、2、3	64,684	1.8	75.1	1.4

(出所：宮城県農林復興・企画部)

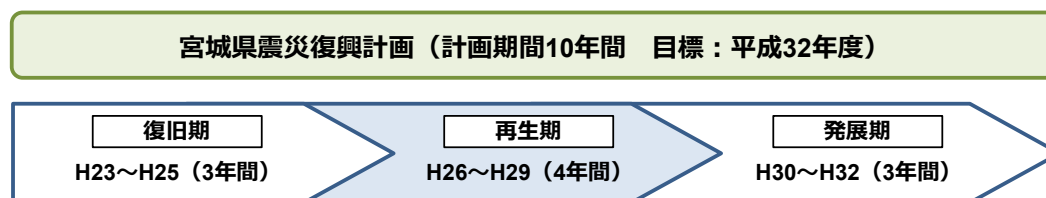
②宮城県の震災復興計画と復興状況

宮城県の「宮城県震災復興計画」は、計画期間（10年間：平成23年度～平成32年度）を「復旧期」（3年）、「再生期」（4年）、「発展期」（3年）に区分しており、当行並びに仙台銀行の経営強化計画の実施期間（平成27年度～平成29年度）は「再生期」の段階に該当いたします。

宮城県の津波被災地では、災害廃棄物の処理・処分が完了しましたが、防災集団移転促進事業や土地区画整理事業（土地のかさ上げ工事等）、災害公営住宅の供給は、人件費や資材の高騰による入札不調等を背景に当初計画よりも遅延しており、被災地間格差もさらに顕著となっています。

宮城県及び被災市町は、復興工事の円滑な発注・着工に取り組んでいますが、例えば、災害公営住宅の工期が最も遅い市町では平成29年度までずれ込む見込みです。

≪宮城県復興計画の計画期間≫



【宮城県の復興工事の進捗状況：平成27年3月現在】

	復興工事	工事進捗率
1	災害公営住宅完了戸数	34.1%
2	防災集団移転促進事業（住宅建築着工）	42.1%
3	土地区画整理事業着工	79.4%
4	災害廃棄物処理・処分	100.0%

出典：宮城県復興・企画部

③被災事業者の経営課題と本業支援ニーズ

事業再開した被災先において、建設業は復興工事需要を背景に売上高を順調に回復していますが、沿岸部の主要産業である水産加工業は人材不足や原材料高騰により売上高回復が震災直前の19.4%にとどまっています。このように業績回復には大きな業種間格差が生じております。

こうした中、建設業では「人材確保」、「原材料高騰」、水産加工業では、「人材確保」、「販路確保」など様々な経営課題に直面しており、各事業者の経営課題に応じた深度ある「本業支援」を通じて多面的に支援することが必要となっ

ております。


【東北地区被災企業の売上回復及び経営課題】

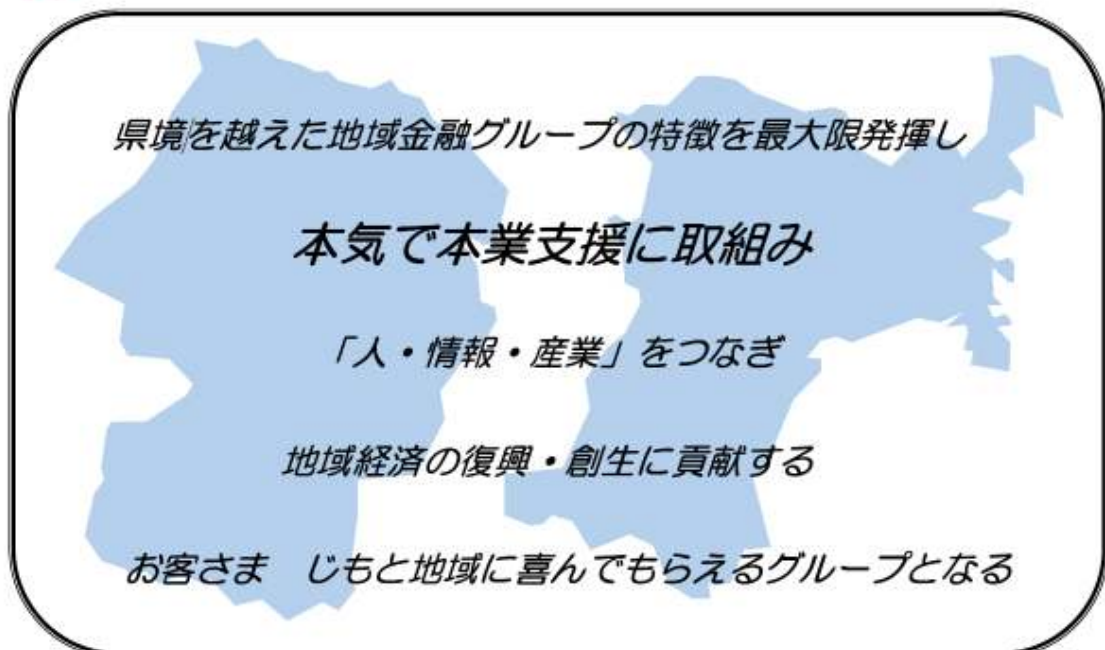
	震災直前の売上高 まで回復した先	被災企業の経営課題
建設業	71.6%	人材確保 47.5% 原材料高騰 22.7% 販路確保 10.7%
運送業	48.2%	人材確保 42.4% 原材料高騰 26.9% 販路確保 12.9%
製造業	40.1%	人材確保 24.9% 販路確保 22.7% 原材料高騰 16.7%
旅館業	36.8%	人材確保 32.6% 販路確保 17.8% 原材料高騰 16.5%
水産加工業	19.4%	人材確保 25.1% 販路確保 22.4% 原材料高騰 16.6%
全体	40.2%	

出典：東北経済産業局（26年10月現在）

このような状況を踏まえ、じもとホールディングスとしましては、グループ全体で「本業支援」に取組み、仙台銀行との連携を強化することで、県境を越えた地域金融グループの特徴を最大限発揮してまいります。

じもとホールディングス、仙台銀行及び当行では、27年度に新中期経営計画（3年間）を策定し、グループの長期ビジョンを以下の通り掲げております。

 1. グループ長期ビジョン



3-2 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

3-2-1 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

(1) ビジネスモデルの徹底と進化

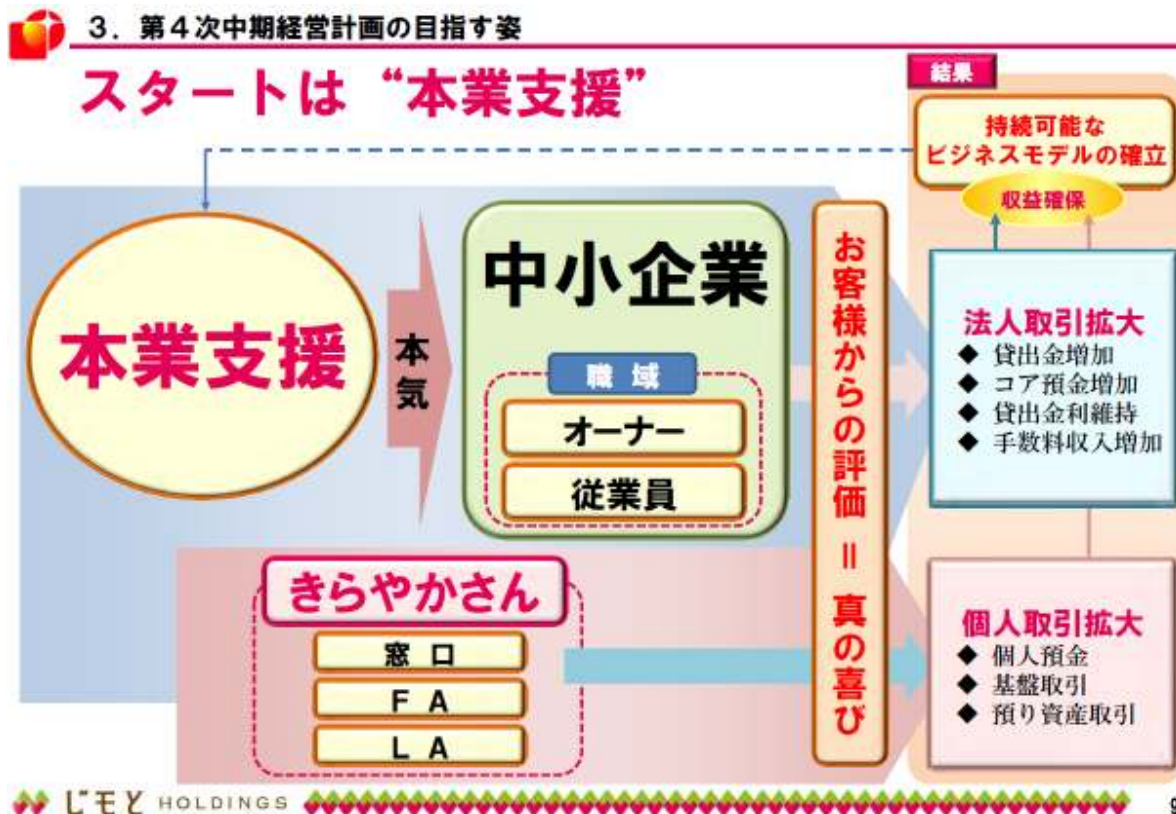
前述の通り新中期経営計画（3年間）を策定した当行では、これまで「本業支援」と「最適提案」を主軸としたビジネスモデルを土台とし、「お客様」「地域社会」「株主」「行員」それぞれから“喜ばれる”銀行を目指してまいりました。

前計画の目指す姿に近づいた一方で、金融業界の環境激変により「5年後10年後を見据えた持続可能性のあるビジネスモデルの構築」や「地方創生の実現に向けた地域密着型金融の徹底・強化」という課題も顕在化しております。その為、本計画においては、これまで取組んでまいりました「本業支援」に更に焦点を絞り、「本気の本業支援」をキーワードとして更なる本業支援の取組みを展開してまいります。

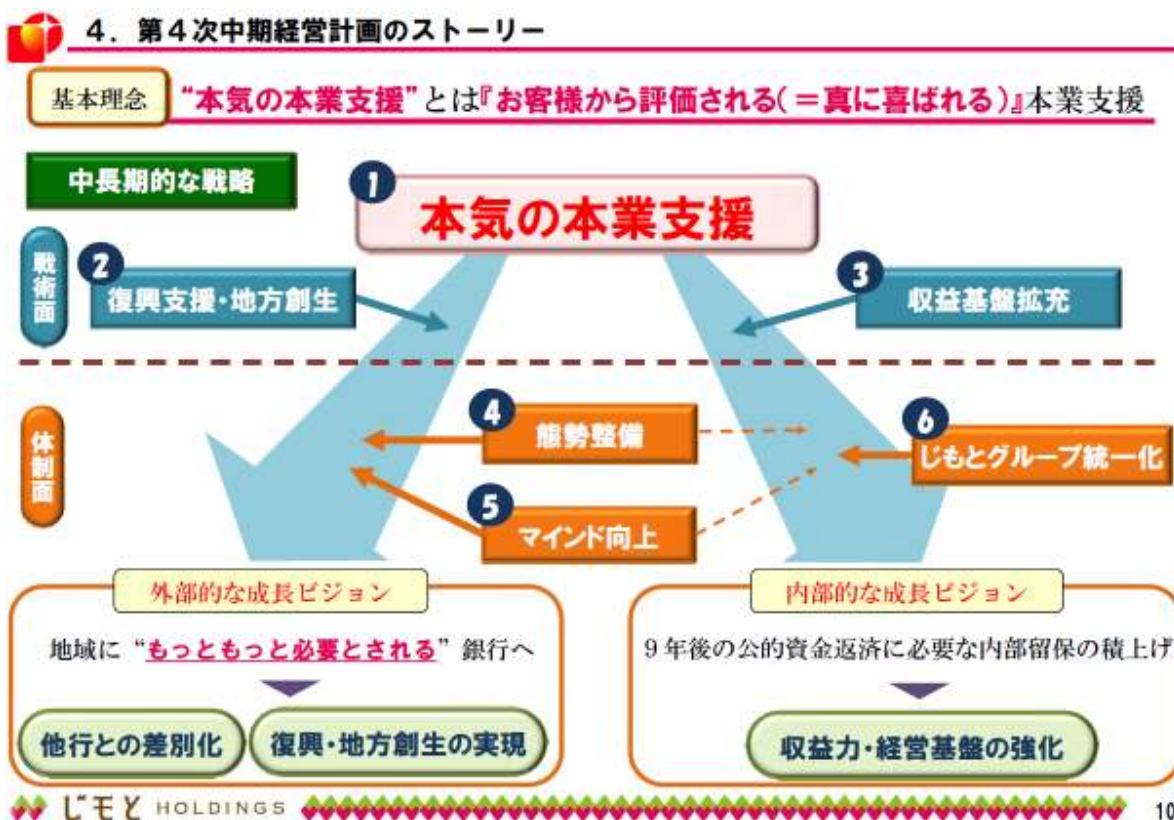
(2) 本計画のビジネスモデル

当行の目指す姿として「スタートは“本業支援”」であり、中小企業のお客様に本気の本業支援を実施することで、お客様自身から真の喜びとして評価され、結果として取引の拡大に繋がることを目指してまいります。

【新中期経営計画の目指す姿】



【新中期経営計画のストーリー】



①本計画の基本骨子

当行が本計画の実現に向けて取り組む主な骨子は以下の通りでございます。

【基本骨子】

	項目	内容
①	本気の本業支援	<input type="checkbox"/> 態勢整備による本業支援の充実 <input type="checkbox"/> 専門家チームの充実による本業支援の高度化 <input type="checkbox"/> 人材育成の徹底による本業支援の深化
②	復興支援・地方創生	<input type="checkbox"/> 本業支援による「復興と地方創生」 <input type="checkbox"/> じもとグループによる地方創生への貢献
③	態勢整備	<input type="checkbox"/> 業務の選択と集中を図り、法人渉外を増加させ、顧客接見機会の創出を図る。

②本計画の内部管理態勢

内部管理態勢の基本戦略は、以下の通りでございます。

【内部管理態勢の基本戦略】

	項目	内容
	環境変化に適応した内部管理態勢の確立	<input type="checkbox"/> 行内コミュニケーションの活性化 <input type="checkbox"/> 組織の自律と創造力の発揮 <input type="checkbox"/> 業務運営の効率化による時間創出

これらの施策を実践することにより、外部的な成長ビジョンとしまして、本気の本業支援による他行差別化や地方創生の実現を果たし、「地域に“もっともっと必要とされる”銀行」になると同時に、内部的な成長ビジョンとしまして、経営基盤の強化が図られ収益力が高まり、内部留保の確保が図られるものと考えております。

(3) 本計画における重点施策

①本気の本業支援

当行が行っている「本業支援」とは、「アクティブリスニング」という活動を通して共有した事業ニーズと一緒に考え、課題を解決することでお客様に喜んでいただくことに本質を見出しております。「アクティブリスニング」とは、経営者との会話を通じて潜在的なニーズを含めた課題を洗い出し、企業の問題点・課題などを共有するためのコミュニケーション活動です。販路拡大やビジネスマッチングによる課題解決だけではなく、アクティブリスニングにより企業内容を把握、財務内容の適正化、原価管理の指導等による企業指導も含まれており、企業の様々なライフステージに応じた課題解決に向けて取り組んでおります。

本業支援は、アクティブリスニングにより取引先の事業内容や将来性を把握し、課題解決に向け組織的かつ継続的に行っていることから、経営戦略の重要な位置づけとして更なる定着に向け取り組んでまいります。

ア. 本業支援の定着に向けた営業店支援策

(ア) 本部各部の横断的な支援体制

当行は、営業エリア毎に本部3部署（本業支援推進部、融資部、営業推進部）をチーム編成（以下「チームきらやか」）し、週1回の情報交換会の開催を通じて、本部3部が一体となって「チームきらやか」としてエリア毎に営業店をサポートしております。情報交換会では、営業店から発信される情報を本部各部が共有しており、本部の横断的な営業店支援体制を構築し、本業支援の更なる定着と高度化に取り組んでまいります。

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

また、営業店の与信取組みに対する指導を目的として融資部による全営業店への案件組成指導や事前審査を開催し、本部と営業店との連携強化を継続してまいります。

(イ) 本業支援の支援体制

事業ニーズや経営課題を解決するためには、お客様の事業性評価が必要不可欠であることから、営業店で登録したお客様の事業ニーズに対して、本業支援推進部の情報トレーダーが情報の集約と仕分けを行い、事業性評価について営業店に対する示唆・助言を実施しております。

情報トレーダーの仕分けにより、本部サポートが必要な案件については、事業コーディネーターが積極的に関与し、営業店行員と帯同してお客様に訪問し、事業性評価のためのサポートを行っております。また、各営業店で実施している事業ニーズや経営課題への対応策の検討会議「本業支援検討会」に毎月1回本部（本業支援推進部、営業推進部）が参加し、実態把握による事業性評価等について指導及びアドバイスを行ってまいります。

(ウ) ツールの充実

本計画では、お客様から評価され真に喜ばれる本業支援を実践し、企業の実態を把握することで真のニーズ・経営課題の解決を目指しているため、お客様に提供するツールの充実を図ってまいります。

お客様に提供するツールにつきましては、新たに当行と仙台銀行の取引先から依頼があったビジネスマッチング案件の概要をピックアップして紹介する「じもとHDビジネスマッチング情報」の発行（毎月1回）と、企業の実態（強み、弱み）と課題を共有するための「ヒアリングシート」を活用す

ることで、本業支援の取組みを強化してまいります。

また、今後は、事業を経営する上で重要な技術やノウハウなどを「知的資産」と位置づけ、お客様に対して「知的資産経営の重要性」を啓蒙すると同時に、事業承継の課題については、自社株・相続対策に加えて「知的資産の承継」や「経営の承継」に重点を置いた本業支援に取り組んでまいります。

【じもとHDビジネスマッチング情報表面】

じもと HOLDINGS 本業支援戦略部
ビジネスマッチング情報 Vol.4 掲載27年2月

じもとグループでは、取引先の経営拡大や仕入先拡大に向けた「本業支援」として、さらやが銀行とは連携が進展し、宮城と山形をつなぐビジネスマッチングに取り組んでおります。取引先のお取引先から頂いた情報の一部をご紹介いたしますので、「詳細を聞きたい」「担当者快調したい」などございましたら、お気軽に営業担当までお申し付けください。

<p>「会合形潜水」運用しませう！</p> <p>※298 3Dプリンター製造業（山形県）</p> <p>前野沢山山形にて会合形潜水機を保有する山形県産「会合形潜水機」を稼働させるべく、3Dプリンターを導入して生産しています。船・ボート等でどうも。</p>	<p>「産物加工製造業」運用しませう！</p> <p>※293 生産製造業（宮城県）</p> <p>当社は、冷凍機、製菓機、電気制御メック本機等の加工・販売のほかに、3Dプリンターやパンダ等の二次加工も行って28行です。</p>
<p>「製品製造ライン」運用しませう！</p> <p>※292 機械器具製造業（山形県）</p> <p>当社は、工業・動力機械・ロボットシステム等を備えたオーダーメイド製品製造ラインや電子制御システム等を得意としています。</p>	<p>「電気通信設備の協力企業」求めませう！</p> <p>※295 設備工事業（山形県）</p> <p>山形・工業・医療等の電気設備・造作工事の受注増加に伴い、第一種電気工事者取得者の方を求めています。</p>
<p>「高層ビル工事や修繕等」運用しませう！</p> <p>※294 設備工事業（宮城県）</p> <p>当社の高層ビル工事は、特にセメントを多用する仕向方式で施工しており、耐久・安全性に優れています。建築業を御紹介いたします。</p>	<p>「ダクト製造の下請企業」求めませう！</p> <p>※297 設備・ダクト製造業（セキスイハイム）</p> <p>空調ダクトのドレーンや廃棄物のダクト製造を行っています。ダクト製造過程の製造工程に下請業者を御紹介します。</p>
<p>「特種機（製鉄機）」運用しませう！</p> <p>※299 不動産業（山形県）</p> <p>当社で販売する分譲物件は、東北の江戸橋と並ぶられる自由市場（日本夕陽橋の橋）を築造で修繕し、新築品としても展開しています。</p>	<p>「靴ハケ生産」運用しませう！</p> <p>※291 靴製造業（山形県）</p> <p>靴ハケの生産。靴ハケから15gの生産量に生産の調整で、靴ハケの生産量を調整し、生産に即した対応にも対応しています。</p>

*上記の情報には2月1日現在のものです。情報は随時更新されますので、ご留意ください。

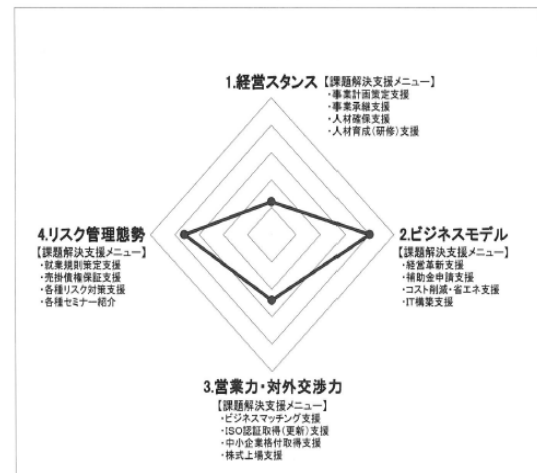
【ヒアリングシート】

「3分でわかる自社の強み・弱み」～20項目(4カテゴリ×5項目)のヒアリングシート～

企業名 様 取引店

カテゴリ	評点
1.経営スタンス	6 点
2.ビジネスモデル	20 点
3.営業力・対外交渉力	12 点
4.リスク管理態勢	18 点
合計	56 点

【レーダーチャート】



また、当行では、従来から行内用の情報掲示板として「本業支援サイト」を開設しており、営業店からは取引先の紹介や事業用不動産に関する情報等、本部からは官公庁が発表する補助金情報やセミナー情報等を掲載し、取引先への情報提供ツールとして活用しております。なお、25年10月から、本業支援サイトの最新情報を行内イントラネットのトップ画面へ掲載しており、今後も更なる充実を図ってまいります。

(エ) 営業店への訪問指導

本部組織による支援としては、本業支援の定着と行員のレベルアップを図るために、本業支援推進部（情報トレーダー）が中心となり、取引先の事業ニーズに対する示唆・助言やアクティブリスニング能力の向上に向けた営業店への訪問指導を行っております。また、営業店行員と帯同でお客様に訪問するなど、OJTを活用した本業支援の実践的なアドバイスを行うことで、リレーションを重視した本業支援を徹底しております。更に、期初に本業支援推進部が全店を臨店し、現状の課題点を踏まえながら、アクティブリスニングの進め方などを指導しております。本業支援の実践力向上を図るために、本部担当部署による行員のスキルアップ研修を継続的に実施してまいります。

【27年度上期 営業店への訪問指導計画（27年4月～5月実施）】

項目	内容	訪問支店数	受講対象者
訪問指導	□本業支援推進部の情報トレーダーが営業店を訪問し、企業の見方や本業支援の進め方などを指導。	57店舗	所属長・次長・ 渉外・融資担当

イ. 専門家チームの充実

(ア) 事業コーディネーター（専門部門担当）の強化

当行では、体制整備に加えて、より専門的な分野での本業支援を実践するため、公認会計士や経営コンサルタント、製造業担当（工学博士等）を専門部門担当の事業コーディネーターとして配置しており、各種専門的な事業ニーズにも対応しております。

専門部門担当につきましては、当行の本業支援の取組みを社外コンサルタントとして指導してきた担当者（公認会計士）を執行役員本業支援推進部長として外部から招聘するなど、研修及びOJTによる人材育成を強化しております。また、大手メーカーにおいて技術系エンジニア職として工場運営の経験を持つ人材や、山形大学助教授・県工業技術センター副所長を歴任し研究開発・技術指導・研修などに長けた人材を嘱託として招聘するなど、企業の専門的な課題についても対応できる体制としております。なお、26年10月には、お客様の事業ニーズに対してより積極的に対応していくために、建設業/繊維業/製造業等に精通している経営コンサルタントを1名増員しております。

引き続き専門部門担当者を増員していくことで、専門的な分野にもアドバイスできる体制を強化してまいります。

当行の本部専門部門担当による具体的な取組み事例は以下の通りです。

【事業コーディネーター（専門部門担当9名）概要】

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

【当行の本部専門部門担当による相談事例】

当行専門部門担当	事業ニーズ	本業支援アクションプラン
①公認会計士 (元トーマツ)	<input type="checkbox"/> 優良顧客のニュービジネス、相続税対策、資産管理会社設立 <input type="checkbox"/> M&A（運送業）北関東の拠点確保	⇒太陽光発電の提供、仙台の不動産物件の提供 ⇒財務 DD、価格交渉の論点整理等
②経営コンサルタント (MTP<監督者・管理者養成プログラム>インストラクター、ISO14001 審査員補)	<input type="checkbox"/> 簡易企業診断（26年度4社実施） ・生産性向上、コスト削減、品質向上 <input type="checkbox"/> 実践コンサルティング（2社契約済） ・生産性向上、コスト削減 <input type="checkbox"/> 管理能力向上研修（MTP研修）（1社） ・建設会社：組織力向上	⇒現場視察・ヒアリング（受注～製造工程までの経営・製造アドバイス） ⇒第一線管理監督者に生産性向上や現場への浸透の仕方、コストダウン（時間取りによる労務費の削減・時間取りによる効果の見える化＝製造原価の約2%が目安）などを直接指導（3期間コンサル実践） ⇒全社員対象にマネジメント向上研修
③工学博士 (製造業担当)	<input type="checkbox"/> 山形県内企業（製造業）と宮城県内企業（製造業）のビジネスマッチング ※製造業：専門的な事業評価が必要 <input type="checkbox"/> ベンチャー企業の事業評価 （キャピタル投資案件）	⇒企業訪問により技術力・事業力を把握し、相談案件（製造業）に対して各企業の技術説明と企業紹介を実施 ⇒東北大学の特許を活用した研究開発型ベンチャーのキー商品を中心に当社の技術力、市場での事業評価を実施
④補助金担当 (製造業)	<input type="checkbox"/> ものづくり補助金対応 ・設備工事業：住宅施工前に金属製ドリル（中国製）で地盤強度調査業務を実施しているが、切削性能が安定しない	⇒申請書の添削・採択支援 29社 ⇒定款に製造業を付加し、切削設備を導入。高性能なドリルの製造にチャレンジ（設備導入の支援・サポート）

ウ. 人材育成の徹底

(ア) 研修

当行では、「目利き力」を向上させるため、これまで本業支援を通じた実践力向上研修・訪問研修・階層別研修等を実施することで人材を育成し、本部担当部署による行員のスキルアップ研修を継続的に実施してまいりました。

本計画においては、重点施策としている「本気の本業支援」の実現に向けた人材を育成するため、新たに行員のスキルや今後期待される役割に応じた重層構成の研修を計画しております。これまでの研修では、法人担当として中核となる人材の育成や、本業支援の実践に向けた基礎的な内容が中心となっておりましたが、今後は、研修内容と目的をより明確にした研修体系とすることで、これまで以上に、効果的なスキルアップを目指し、本業支援を通じた「目利き力」の更なる向上に取り組んでまいります。

なお、26年度の研修実績と27年度の研修計画につきましては、以下の通りでございます。

【平成26年度開催実績】

研修名	内容	開催回数	受講者数
①本部による営業店訪問研修	□企業の見方・本業支援の進め方指導	175回	813名
②本業支援実践力向上研修	□営業店の現場リーダーの育成	2回	48名
③階層別研修	□各階層の新任者へ業務知識習得指導	17回	195名

【平成27年度開催計画】

研修名	内容
①本部による営業店訪問研修	□企業の見方・本業支援の進め方指導
①本業支援スペシャリスト養成研修	□高度な専門性を有する人材の育成
②本業支援トップレベル研修	□企業にアドバイスできる力の養成
③本業支援ミドルレベル研修	□現場を牽引するリーダーの育成
④本業支援基礎研修	□若年層を対象とする財務分析研修に追加
⑤本業支援トレーダートレーニー	□事業ニーズの仕分を通し部下指導力向上

(イ) 外部機関との提携による人材育成

外部機関の幅広い事業ノウハウおよび高度な金融サービスを活用して、当行取引先へのサービスメニューを拡充すべく、あおぞら銀行との間でアドバイザリー契約を締結しております。昨年度につきましては、営業店の支店長と対峙しながら、取引先の課題解決のための施策・指導方法を議論いたしました。アドバイザリー契約の効果としまして、取引先における今後の具体的な営業上の施策（本業支援等）及び財務面の更なる改善可能性や生産性向上のための施策といった取組により、業種別の着眼点等営業店の審査能力及び目利き力の向上につながっております。

これを踏まえまして、今期からは、本部による営業店指導の質を向上させる

内容として、事業性評価や目利きができる人材の育成に注力してまいります。

また、現在、日本政策投資銀行と地域経済活性化支援機構にそれぞれ1名ずつ出向させており、より高度なコーポレートファイナンスや事業再生支援を組成する機会を得ることにより、今後、そのノウハウを銀行内に遡及させてまいります。

エ. 営業店の取組姿勢強化策

当行では、営業店行員がお客様を訪問してアクティブリスニングを徹底し、本業支援の更なる高度化を図るため、事業ニーズの課題解決に向け、アクションプランをお客様と一緒に考え取組んでおります。本業支援の活性化を図るため、業績評価において対応が優れている本業支援に対して、本業支援推進部による加算評価を行っております。

営業店の本業支援の取組みに対する強化策については、これまで同様に業績評価に反映することで営業店のモチベーションを高め、事業コーディネーターの営業店関与度を引き上げて本業支援のレベルアップを図り、更に深化してまいります。

27年度の業績評価項目は、特にじもとホールディングスの強みを活かしてお客様の役に立つ本業支援の実践を目指し、宮城と山形を情報で繋ぐ連携項目を重点項目として推進してまいります。また、企業の実態（強み、弱み）と課題を共有するための「ヒアリングシート」の活用を業績評価項目に追加することで、営業店の取組姿勢を強化してまいります。

本シートの活用により、企業の課題が顕在化され、その課題に対する課題解決メニューをスピーディーに提案することが可能となります。具体的な活用方法は、担当行員が経営者と面談しながらヒアリングシートに基づいて、「経営スタンス」「ビジネスモデル」「営業力・対外交渉力」「リスク管理態勢」に関する現状把握を行います。行員は、帰店後に結果を入力して、個社別のレーダーチャートを作成します。レーダーチャートを踏まえ、課題解決支援メニューを基に、専門的な知見を持つ事業コーディネーターと相談、個社別の解決策を見出しお客様に提案することとしております。当行は、地域に根ざす金融機関として、お客様に寄り添い、お客様の悩み・課題を共有し、課題解決に向けて組織的且つスピーディーに対応することが重要であると認識しております。

【業績評価項目の推移】

24年度下期	25年度	26年度	27年度上期
事業ニーズ登録件数	事業ニーズ登録件数	事業ニーズ登録件数	事業ニーズ登録件数
本業支援成約件数	本業支援成約件数	本業支援成約件数	本業支援成約件数
本業支援取引増加件数	本業支援取引増加件数	本業支援取引増加件数	本業支援取引増加件数
		仙台銀行連携事業ニーズ件数	仙台銀行連携事業ニーズ件数
		仙台銀行連携成約件数	仙台銀行連携成約件数
			ヒアリングシート活用件数

【参考：26年度下期本業支援項目実績】

	事業ニーズ登録件数	本業支援成約件数	本業支援取引増加	仙台銀行情報連携ニーズ件数	仙台銀行情報連携成約件数
実績（件数）	1,858件	1,416件	2,104件	165件	71件

オ. 本業支援の効果

当行は、お客様に対する「本業支援」を当行の特徴とすべく、本部に専門部署を設置するなど体制を整備し、全行員が組織的かつ継続的に取組んでまいりました。取組んできた本業支援の実践の効果につきましては、事業ニーズ種別の「事業ニーズ件数」「本業支援成約件数」「本業支援取引増加件数」により測定・評価しております。

また、じもとグループでは、平成25年4月より「本業支援」をグループ統一行動指針として掲げ、仙台銀行との連携を強化し、山形・宮城の経済交流をつなぎ、地域経済の活性化と復興支援に貢献すべく取組んでおります。更に、グループ両行取引先同士のビジネスマッチングにも積極的に取組んでおり、両行間ビジネスマッチングの紹介実績件数と成約実績件数についても本業支援を通じた地域密着型金融の実践の効果として測定・評価しております。

今後は、営業利益の改善を重視した売上増加支援を強化すると同時に、両行取引先同士のビジネスマッチングが成約した際は、それによる売上高支援額を把握し、改善指標にしたいと考えております。

また、営業店が本業支援に取組んだビジネスマッチング等での売上改善事例では、本業支援による企業の売上情報収集の仕組みと、お客様への貢献度を定量化する取り組みを考えてまいります。

なお、本業支援の実践効果につきましては、「本業支援実績」「本業支援取引増加実績」「ビジネスマッチング実績」「本業支援（販路拡大）先の効果」にて測定・評価しており、実績は以下の通りでございます。

【本業支援実績推移】（平成 27 年 3 月末現在）

（単位：件）

	24 年度下期	25 年度上期	25 年度下期	26 年度上期	26 年度下期	合計
事業ニーズ件数	3,617	3,173	1,981	1,969	1,858	12,598
本業支援成約件数	2,016	2,035	1,475	1,364	1,416	8,306
本業支援取引増加件数	1,830	1,895	1,653	1,834	2,104	9,316

【本業支援取引増加実績推移表】（平成 27 年 3 月末現在）

（単位：百万円、件）

	24 年度下期		25 年度上期		25 年度下期		26 年度上期		26 年度下期		合計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
融資取引	790	43,787	888	41,467	725	28,217	633	23,183	659	32,719	3,695	169,373
預金取引	261	11,244	364	6,764	412	5,071	609	5,042	752	7,439	2,398	35,560
従業員取引	343	—	289	—	310	—	412	—	456	—	1,810	—

【ビジネスマッチング実績推移】（平成 27 年 3 月末現在）

（単位：件）

	24 年度下期	25 年度上期	25 年度下期	26 年度上期	26 年度下期	合計
紹介実績	—	29	84	142	145	400
成約実績	14	7	23	14	41	99

【本業支援（販路拡大）先の効果】（26 年度）

	26 年度			
	事業ニーズ件数	成約件数	売上増加件数	売上増加額
販路拡大支援先	836 件	574 件	229 件	2,436 百万円

これまで当行は、専門家（事業コーディネーター）による経営コンサルタントの成果として、下記の手数料実績がございます。本計画では、じもとホールディングスと連携し、本業支援の成果に応じたフィービジネスへの展開なども検討してまいります。

【コンサル手数料実績累計（19 年度～26 年度）】（27 年 3 月末現在）

	セミナー 研修会	コンサル 実践	ISO 認証取得 支援	管理者対象 研修	合計
コンサルフィー	118 千円	22,252 千円	4,515 千円	5,565 千円	32,450 千円

カ. 外部機関連携強化等

本業支援を実践する中で、より多くの経営課題に的確に対応するため、外部

機関との連携を一層強化してまいります。特に企業が新事業の開拓をする際のコンサルティング業務は重要なことと位置づけております。そのため銀行単独では情報提供出来ない分野については、信用力のある専門企業と提携を結びコンサルティング機能を補完実行してまいります。現在 26 企業と連携をして販路の拡大はもとより、不動産の有効活用や経営の多角化、効率化、衛生管理、品質管理などの本業支援を取引先のニーズに応じてコーディネートできる態勢を構築しております。

第二地方銀行協会加盟の 24 行が共同で開催する商談会「地方発！『食の魅力』発見プロジェクト」は本年で 4 回目の開催となります。当行は初回から参加しており、平成 26 年度上期は、26 年 7 月 1 日及び 2 日の 2 日間にわたって開催され、全国の有カバイヤーが数多く参加する中、当行取引先の販路拡大を支援しております。

②復興支援・地方創生

ア. 震災復興支援の態勢

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

(ア) 仙台銀行との連携強化

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

じもとホールディングスの本業支援戦略部を通じて、両行が情報やノウハウを共有することで、宮城・山形の県境を越えた経済交流による商流形成を実現し、被災地域における復興支援のための資金供給の取組みを強化してまいります。

(イ) 被災地訪問による支援

当行の本業支援推進部では、平成 25 年 10 月より、被災地の情報収集とビジネスマッチング等の販路拡大支援を目的として、宮城県沿岸部を中心に被災地訪問を実施しております。当行「本業支援推進部」「仙台法人営業部」、仙台銀行「地元企業応援部」「仙台銀行営業店」が連携して、被災地の地公

体・経済団体・事業先を定期的に訪問して情報収集に努めております。

また、26年10月にじもとホールディングス内に新設した本業支援戦略部において、コーディネーターが宮城県の沿岸部を中心に月1回の訪問を継続しており、今後も震災復興に向けた情報収集を強化してまいります。

(ウ) 復興イベントの共同開催

当行は、仙台銀行と共同開催による復興イベント（復興感謝祭 海の市）を開催し、復興支援と山形・宮城両県の交流を図っております。イベント当日は、千人を超える来客となり、出店する宮城県沿岸部の水産加工業者にも大変喜ばれており、今後も継続して開催してまいります。また、山形市と仙台市において年2回開催しております仙台銀行との合同商談会につきましては、県内各地で年6回程度の開催を予定し、大手バイヤーとの商談会の機会を増やす支援を実施してまいります。

なお、これまで取組んでまいりました復興イベントの開催実績は以下の通りでございます。

【復興イベントの開催実績】

商談会等名	開催時期	概要
みやぎ復興感謝祭 海の市 in 山形	24年4月 25年10月 26年10月	□復興支援を目的として山形市中心街にて被災した仙台銀行取引先が参加。 □復興支援と中心市街地の活性化に貢献。 24.4（5社）、25.10（6社）、26.10（6社）
卸町ふれあい市	24年10月 25年4月 25年10月	□復興イベント「きらやか横丁」として当行取引先が参加。 24.10（10社）、25.4（11社）、25.10（10社）
ながまち交流フェスタ	24年10月 25年10月	□復興イベント「きらやか横丁」として当行取引先が参加。 24.10（9社）、25.10（9社）
「食」の相談会 in 山形	25年11月 26年11月	□山形・宮城間の販路拡大支援として当行取引先、仙台銀行取引先が参加。 25.11（当行22社、仙台銀行5社） 26.11（当行25社、仙台銀行3社）
「食」の相談会 in みやぎ	26年7月	□山形・宮城間の販路拡大支援として当行取引先、仙台銀行取引先が参加。 26.7（当行6社、仙台銀行15社）

(エ) ビジネスマッチングの強化

当行は、被災地におけるじもとグループのお客様が抱えている様々な問題をサポートするために、仙台銀行と連携を強化しております。震災以降、人手不足への対応や、販売先・仕入先の紹介等宮城県と山形県を繋ぐビジネスマッチングを実施してまいりました。宮城と山形のビジネスマッチング成約に向けた取組み強化につきましては、宮城と山形を繋ぐ情報連携項目を業績評価の独立した項目とすることで、引き続き重点項目として推進してまいります。

(オ) 協調融資の取組み

当行は、じもとグループとして東日本大震災からの復興に向けた支援態勢を整備し、これまで単独行では対応が難しい大口融資案件についても協調融資にて積極的に対応しております。当行仙台法人営業部と仙台銀行地元企業応援部が毎月定期的に情報交換会を実施し、宮城県内の情報を一元管理することで、協調融資に繋がる態勢を強化しております。

また、営業店においては、当行の仙台地区営業店6ヶ店と仙台銀行の営業店37ヶ店をブロック毎に分け、フレンドリー店として体制を整備し、組織的な復興支援体制を構築しております。フレンドリー店毎に情報交換会を開催し、協調・紹介融資の増強、ビジネスマッチング等につなげる取組みを強化してまいります。

イ. 地方創生戦略への注力

(ア) 山形県との連携

当行は、平成27年4月に「地方創生推進グループ」を行内に設置いたしました。「地方創生」の取組み体制を整備することで、「地方版総合戦略」策定への協力などに取り組み、地方自治体と連携を強化してまいります。当行は、これまでも「本業支援」を営業施策の柱として、地域経済の活性化に取り組んでまいりましたが、これまで以上に地域経済への貢献を果たしてまいります。

当行では、全店の支店長を「地方創生推進グループ」のメンバーにすることで、現場での積極的な推進活動を展開してまいります。更にその情報を本部の各部署やじもとHDで共有することにより、「仙山圏における地方創生」といった観点の提案にも取り組んでまいります。

【行内態勢の概要】



また、当行は、山形県並びに県内他行と協力しながら、山形らしい特色のあるプロジェクト検討のための「プロジェクト・ワーキング」を立ち上げております。「産・官・学・金・労」の連携のもと、地域金融機関が持つ知見を活用し、地域経済の成長発展に積極的に取組んでまいります。

(イ) ファンドへの出資

当行は、「山形県内の地方創生に貢献する企業」への出資などを通じて、地域経済の持続的成長に貢献することを目的としたファンド（山形創生ファンド）に対し、出資いたしました。ファンドへの出資を通じて、山形県内の地域発展に貢献する企業を支援することで、地方創生に対して積極的に取組んでまいります。

③態勢整備による本業支援の充実

ア. 営業推進体制の再編

当行は、これまで取引先全先に対して担当者を明確に配置し、「本業支援」を絡めたりレーションシップ強化及び事業ニーズの把握、資金ニーズの掘り起こしを継続してまいりました。

本計画においては、本業支援の更なる充実を図るため、渉外体制の見直しを実施してまいります。渉外体制の見直しにつきましては、法人先担当者を大幅に増員する計画としており、直接お客様に訪問して本業支援を実践する行員を増やしてまいります。体制の見直しにより、お客様とのリレーションシップを更に強化してまいります。

イ. 地域別市場特性に合った営業推進

(ア) 山形県内

山形県は当行の最も重要な営業基盤であり、製造業・建設業を中心に中小企業者が多く存在し、当行の中小企業融資の基盤を形成しております。

県内全域におきまして、地域経済の活性化をすべく、全行を挙げて取り組んでおります本業支援を基本戦略とし、中小企業のお客様を支援するため業務を展開しております。

山形県内の中小企業事業者の多くは、後継者不在等による事業承継の問題を深刻な経営課題として抱えております。当行としましては、企業が存在し雇用が維持されることが地域経済の活性化に欠かせないものと考えており、事業承継の課題を解決するため、本業支援推進部に事業承継担当を2名配置し、事業承継提案や支援に取り組んでおります。

山形県内には、当行の店舗網の約8割にあたる62ヶ店の店舗を配置しております。このネットワークを活用し、きめ細やかな情報収集を行い、より深度のある本業支援を目指してまいります。

(イ) 宮城県内

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

また、宮城県全域に目を向けますと、特に沿岸部において復興工事の遅延が発生しております。これは人材不足や資材高騰による入札不調等を背景に防災集団移転促進事業や土地区画整理事業(土地のかさ上げ工事等)、災害公営住宅の供給が遅れているためです。これらの課題を解決すべく、仙台地区につきましては、既に仙台法人営業部を設立し法人担当者の増員などの人員の傾斜配置を実施してまいりましたが、本計画においては、仙台地区における新たな店舗戦略の展開や更なる人員増加を実施することで、山形・宮城の「人・産業・情報を」つなぐ活動を強化してまいります。

(4) 持株会社の態勢整備による資金供給機能の強化

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

じもとグループとして東日本大震災からの復興に向けた支援態勢を整備し、これまで単独行では対応が難しい大口融資案件についても協調融資にて積極的に対応しております。当行仙台法人営業部と仙台銀行地元企業応援部が毎月定期的に情報交換会を実施し宮城県内の情報を一元管理することで、協調融資に

繋がる態勢を強化しております。

じもとホールディングスの本業支援戦略部を通じて、両行が情報やノウハウを共有することで、宮城・山形の県境を越えた経済交流による商流形成を実現し、被災地域における復興支援のための資金供給の取組みを強化してまいります。

3-2-2 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

担保又は保証に過度に依存しない融資の促進につきましては、中小企業事業者の事業内容と経営環境を踏まえた将来性を的確に把握することが必要であるため、当行では、本業支援の研修や外部講師による研修を実施し、「目利き力」及び「事業性評価力」の向上に努めております。今後も行員のスキルアップ等の人材育成に取組み、中小企業事業者の事業内容を適正に把握することで、担保・保証に過度に依存しない資金供給を図ってまいります。

当行は、担保又は保証に過度に依存しない融資として、ABL（動産担保融資）、私募債、スコアリングモデルを活用したビジネスローンを中心に取組んでおります。更に、「経営者保証に関するガイドライン」（以下、「ガイドライン」）を踏まえ、事業内容の実態を把握しながら「ガイドライン」の浸透を図ってまいります。

（1）「経営者保証に関するガイドライン」への対応

当行では、取引先との融資取組みにあたっては、「経営者保証に関するガイドライン」（以下、「ガイドライン」という）の主旨を尊重した取扱いを実施しております。「ガイドライン」の活用にあたり、『「経営者保証に関するガイドライン」適用チェックシート』を制定し、全店が同一目線で対応できる態勢としております。

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

（2）ABL及び私募債の推進

当行は、中小企業事業者の様々な資金調達ニーズに対応するため、ABL（動産担保融資）、私募債を推進しております。

ABLにつきましては、信用保証協会の「流動資産担保融資保証制度」（通称：ABL保証）を活用するなど積極的に推進を図っております。平成26年度のA

B L保証実績は5件の2億25百万円、プロパーA B L実績は1件2億円となっております。当行は、行内体制を充実するために「動産評価アドバイザー認定資格」(N P O法人日本動産鑑定実施)の資格取得に取り組んでおり、現在行員5名が資格を取得しております。今後も取引先のニーズに応じて積極的に推進するとともに、アドバイザー契約を結んでいる「あおぞら地域総研」による本部融資担当者の研修を予定するなど行員のスキルアップを図ってまいります。私募債につきましては、信用保証協会の「特定社債保証制度」を活用した取組みと、プロパーの「銀行保証付私募債」の取組みを積極的に推進しております。平成26年度の発行実績は16件の12億40百万円となっております。

(3) スコアリングモデルを活用したビジネスローンの取り扱い

スコアリングモデルを活用したビジネスローンにつきましては、平成24年9月よりプロパービジネスローン「エール」の取扱を開始しており、プロパービジネスローン及び信用保証協会付保ビジネスローンを合わせた26年度の実績は、95件の10億19百万円となっております。

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

3-3 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

3-3-1 被災者への信用供与の状況

(1) 復興支援にかかるこれまでの対応

①地区別信用状況

ア. 仙台地区の信用状況

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

震災復興に対しては、震災直後からの本業支援の取組みにより、震災以降平成27年3月末までの仙台地区6支店における震災関連対応新規融資は368件の141億67百万円となりました。これは当行全体の震災関連融資364億25百万円に対し38.8%を占めております。また、当行全体の融資量に占める仙台地区の融資量は27年3月末現在で16.1%となっております。

仙台地区の法人及び個人に対する融資残高は、27年3月末現在、震災発

生前の23年2月末と比べ370億46百万円増加しております。

宮城県内の被災事業者については、グループ補助金を活用した事業再開が進められていますが、土地のかさ上げ工事等の遅延や人材確保等の問題から、認定件数のうち24.8%が未了となっております。

このため、本計画の実施期間においては、遅延している被災地のかさ上げ工事や復興住宅供給等に係る土木建築資金に加え、グループ補助金に伴うつなぎ資金や運転設備等の需要も継続的に発生するものと見込んでおります。

【グループ補助金での事業再開状況：平成27年2月現在】

認定件数			交付決定額		
認定件数	3,751事業者	100.0%	交付決定額	2,339億円	100.0%
うち完了数	2,824事業者	75.2%	うち完了先	1,710億円	73.1%
うち未了数	927事業者	24.8%	うち未了先	629億円	26.9%

出典：復興庁



今後想定される復興資金需要
● 被災地のかさ上げ工事等の復興工事資金（3～4年）
● 復興住宅供給に係る土木建築工事資金（3～4年）
● グループ補助金に伴うつなぎ資金・運転資金・設備資金

このような状況を踏まえ、仙台地区につきましては、既に仙台法人営業部を設立し法人担当者の増員など人員の傾斜配置を実施してまいりましたが、本計画においては、店舗の新設や更なる人員増加を実施することで、山形・宮城の「人・産業・情報」をつなぐ活動を強化してまいります。

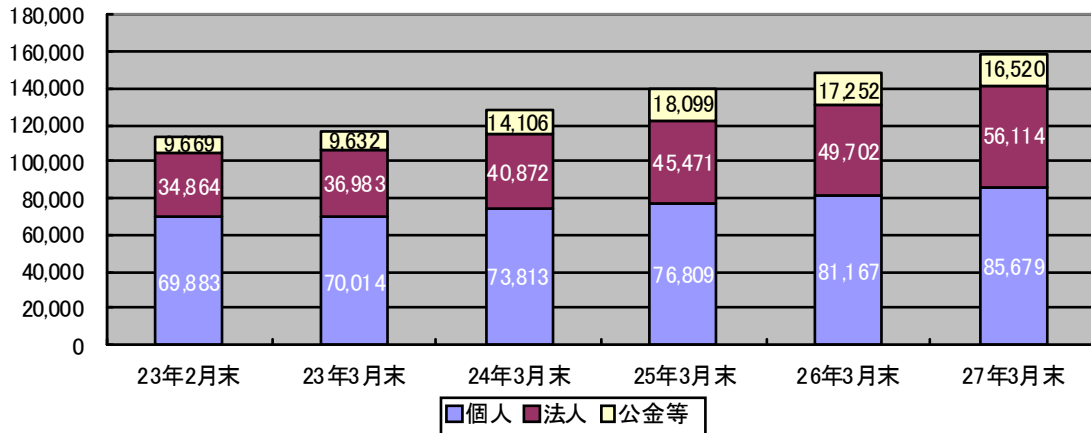
【仙台6ヵ店融資量推移】

（単位：百万円）

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

仙台地区融資量推移

(単位:百万円)



イ. 福島地区の信用状況

福島県には福島市内に1店舗を設置し、復興支援を積極的に展開しております。

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

当行は、25年4月に新設した「営業推進部」において、福島地区に担当推進課長を1名配置しており、引き続き営業店に対する融資案件組成支援や営業店行員との取引先への帯同訪問、営業店行員への指導等を行ってまいります。

また、27年4月から、原発等による震災復興ニーズに積極的に対応するため、仙台法人営業部から2名を福島地区の専担として配置しております。実績としましては、4月からの3ヶ月間で、新規開拓先8先から決算書を徴求しており、潜在化している企業の経営課題を、経営者との面談や決算書から顕在化させ、本業支援や融資提案等を積極的に行っております。今後は、当行コールセンターとも連携し、震災復興支援の取組を強化してまいります。

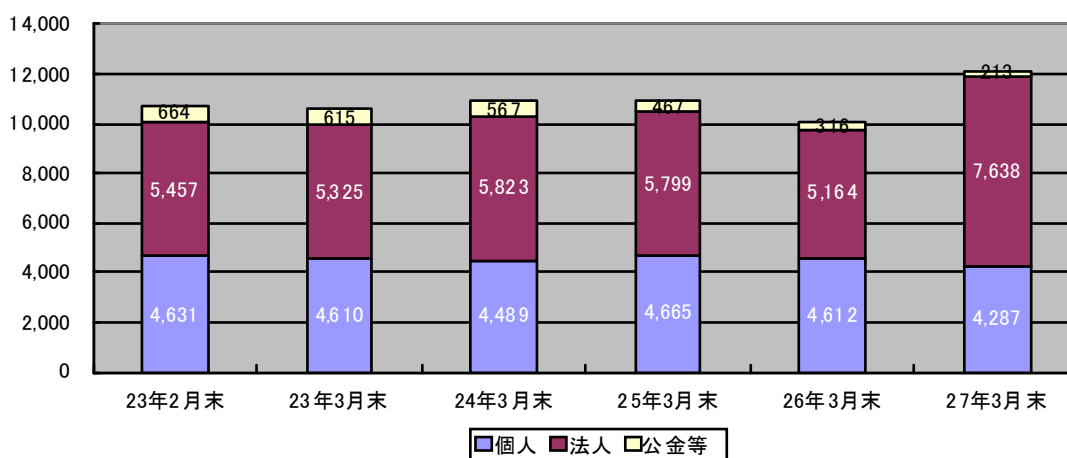
【福島地区融資量推移】

(単位:百万円)

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

(単位：百万円)

福島地区融資量推移



ウ. 山形県、その他地域の信用状況

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

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

【事業性融資における震災関連融資新規実行件数・金額（平成27年3月末現在）】（単位：件、百万円）

	26年9月末		27年3月末		26年9月末比	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
新規融資	1,290	35,580	1,320	36,425	30	845
うち直接被害	172	5,206	188	5,656	16	450
うち間接被害	1,118	30,373	1,132	30,768	14	395
山形県	834	18,442	837	18,592	3	150
宮城県	344	13,512	368	14,167	24	655
福島県	40	2,249	43	2,289	3	40
新潟県	37	782	37	782	0	0
秋田県	30	458	30	458	0	0
関東	5	136	5	136	0	0

また、東日本大震災により被災された個人のお客様に対する震災関連の新規融資（消費性融資）は、震災以降、平成27年3月末まで、109件の16億98百万円となっております。

エ. 山形県における震災融資対応先に係る信用状況

山形県において当行が取組んだ震災関連新規融資は837件185億92百万円であり、当行全体の震災関連新規融資額の51.0%を占めております。また、

山形県における震災関連融資の97.9%が、間接被害によるものです。

また、当行の全融資先及び融資残高に占める震災融資対応先に対する融資残高の割合は、融資顧客数では11.29%、融資件数で21.04%、総融資残高で15.91%となっております。

【震災関連事業性新規融資実行先の既信用実績（平成27年3月末現在）】（単位：百万円）

地域	震災関連新規融資実行 顧客数（A） （全先に対する割合）	左記（A）の先に係る 既総融資件数 （全先に対する割合）	左記（A）の先に係る 既総融資残高 （全先に対する割合）
山形県	637（10.34%）	3,224（20.89%）	79,930（19.79%）
宮城県	250（18.73%）	633（27.25%）	22,741（20.84%）
福島県	26（25.24%）	91（40.81%）	3,957（37.41%）
新潟県	23（5.01%）	143（12.83%）	6,437（12.15%）
秋田県	25（12.82%）	112（29.87%）	3,045（25.54%）
関東	5（1.63%）	12（2.14%）	379（0.26%）
合計	966（11.29%）	4,215（21.04%）	116,490（15.91%）

【事業性融資の全先数、件数、残高（平成27年3月末現在）】（単位：百万円）

地域	全融資先数	全融資件数	全融資残高
山形県	6,158	15,432	403,951
宮城県	1,335	2,323	109,098
福島県	103	223	10,576
新潟県	459	1,115	52,981
秋田県	195	375	11,924
関東	306	562	143,753
合計	8,556	20,030	732,285

②業種別対応

業種別の特徴としましては、建設業で件数・金額とも比率が高くなっております。これは震災により受注工事の延期・遅延が発生して手元流動性資金確保を目的に資金手当てを行ったものです。また足許では、震災復興関連工事の増加等に対応するための資金手当てが増加しております。

卸売・小売業、製造業も比率が高くなっておりますが、これは震災当時サプライチェーンが寸断され、仕入・販売先を一時的に変更せざるを得ない状況と

なったこと等により、運転資金ニーズが増加したものです。

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

【業種別震災関連融資新規実行件数・金額（平成 27 年 3 月末現在）】（単位：件、百万円）

業種	件数	金額	業種	件数	金額
農業	3	128	小売業	148	2,946
製造業	224	6,024	飲食業	49	672
建設業	325	7,826	不動産業	53	2,456
運輸業	40	1,280	宿泊業	109	3,212
情報通信業	11	171	医療福祉	24	928
卸売業	148	5,817	サービス業	186	4,964
			合計	1,320	36,425

③信用保証協会への対応

ア. 山形県信用保証協会実績

山形県信用保証協会「震災緊急保証制度」の利用実績は、平成 27 年 3 月末現在で 305 件、81 億 42 百万円となり、山形県内において、件数・金額ともに 3 割を超える高いシェアとなりました。

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

	件数		金額	
	(件)	シェア	(百万円)	シェア
当行	305	31.8%	8,142	37.5%
その他	655	68.2%	13,549	62.5%
合計	960	100.0%	21,691	100.0%

イ. 宮城県信用保証協会実績

平成 27 年 3 月末現在における宮城県信用保証協会「震災緊急保証制度」の利用残高は、宮城県や仙台市の震災関連の融資制度等を積極的に対応したこと等から、108 件、18 億 1 百万円となっております。なお、宮城県信用保証協会における当行の保証債務残高は、27 年 3 月末現在 799 件、95 億 66 百万円となっております。

④その他の対応

ア. 東日本大震災復興支援資金

当行は、平成 23 年 3 月より「東日本大震災復興支援資金」の取扱いを開始、取扱期限を延長（28 年 3 月末まで）して取組んでおります。ご融資は、法人個人を問わず、震災で被害を受けたお取引先で、被害の復旧や運転資金等にご利用でき、貸出金利の優遇や融資取扱手数料の全額免除を実施しております。なお、27 年 3 月末現在の利用実績は以下のとおりでございます。

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

イ. きらやか復興応援ファンド

当行は、平成 24 年 10 月に東日本大震災の復興支援に向けた事業融資枠 50 億円の「きらやか復興応援ファンド」を創設いたしました。

本ファンドは、震災で直接被害を受けられた事業者のほか、間接被害（風評被害・被災取引等）を受けられた事業者に加え、被災地の復旧・復興・雇用の維持に貢献できる事業者の方もご利用いただけるなど、より幅広い復興支援に対応しております。なお、27 年 3 月末までのご利用は、42 件の 37 億 5 百万円となっております。

⑤震災対応に関わる条件変更

ア. 中小企業者に対する条件変更の対応状況

平成 23 年 3 月 11 日以降、27 年 3 月末までの貸出条件変更等の件数、金額は以下の通りとなっております。

【中小企業者】

全体		うち「東日本大震災」関連			
受付	実行	受付	(割合)	実行	(割合)
8,418 件	8,236 件	627 件	7.4%	617 件	7.4%
2,128 億円	2,096 億円	190 億円	8.9%	189 億円	9.0%

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 7.4%、金額で 8.9%となっております。

(ご参考：申込件数の推移)

(単位：件)

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

震災関連申込件数の推移においては平成26年度は微増したものの、全体的には東日本大震災が発生した直後の平成23年度445件をピークに減少傾向にあると言えます。

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

イ. 住宅ローン貸出先に対する条件変更の対応状況

平成23年3月11日以降、平成27年3月末までの、住宅ローン貸出先に対する貸出条件変更等の件数、金額は以下の通りとなっております。

【住宅ローン貸出先】

全体		うち「東日本大震災」関連			
受付	実行	受付	(割合)	実行	(割合)
646件	578件	116件	17.9%	101件	17.4%
90億円	80億円	19億円	21.1%	17億円	21.2%

当行全体の受付に占める「東日本大震災」関連の受付は、件数で17.9%、金額で21.1%となっております。

(ご参考：申込件数の推移)

(単位：件)

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

震災関連申込件数の推移においては、中小企業者と同様、東日本大震災が発生した直後の23年度85件をピークに減少傾向であります。住宅ローン貸出先の現況や変化を十分把握し、真摯に取り組んでまいります。

ウ. 休日相談会の開催

当行では、お客様の利便性の向上やきめの細かい対応を行うべく休日相談会を実施しております。

毎週土曜日に山形ローンステーションで開催しております。更に毎月第二土曜日に米沢支店及び庄内(鶴岡市)ローンステーションの2ヶ所で開催しており

ます。

(2) 今後の見込み

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

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

【被災地の復興進捗と資金需要の推移：枠内が本計画期間】

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

3-3-2 被災者への支援をはじめとする被災地域における東日本大震災からの復興に資する方策

(1) 仙台銀行との経営統合に係る「経営戦略」の明確化

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

①仙台銀行との情報共有・連携の強化

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

現在、被災地の水産加工業においては、震災から復旧はしたものの、売上高回復のための「販路確保」、建設業においては「資材や人材の確保」が重要な経営課題となっております。これらの情報をじもとホールディングスの本業支援戦略部を通じて両行で情報共有することにより、宮城・山形の県境を越えた経済交流が実現し、地方創生に向けた更なる商流形成が期待されております。

②協調融資取組等による資金供給機能の強化

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

ア. 情報交換と情報共有強化

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

営業店においては、当行の仙台地区営業店 6 ヶ店と仙台銀行の営業店 37 ヶ店をブロック毎に分け、フレンドリー店として体制を整備し、組織的な復興支援体制を構築しております。フレンドリー店毎に情報交換会を開催し、協調・紹介融資の増強に向け取組んでまいります。

イ. 新規開拓ノウハウの共有化として人事交流の実施

じもとグループでは、被災地復興支援のための情報共有化に加え、人材交流を通じて両行のノウハウを交換し、お客様に役立つ行動パターンを共有し支援を進めてまいります。

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

③事業再建サポートの強化

ア. ビジネスマッチングの強化

当行は、被災地におけるじもとグループのお客様が抱えている様々な問題をサポートするために、仙台銀行と連携を強化しております。震災以降、人手不足への対応や、販売先・仕入先の紹介等宮城県と山形県を繋ぐビジネスマッチングを実施してまいりました。営業店と本業支援推進部の事業コーディネート担当者は、ビジネスマッチングの成約に向けた推進を強化してまいります。宮城と山形を繋ぐ情報連携項目を両行業績評価の独立した共通項目とし、重要項目として推進してまいります。

イ. 事業再生支援の強化

平成 23 年 5 月、当行取引先の事業再生に向けた各種アドバイスを受ける為、あおぞら地域総研とアドバイザー契約を締結しております。毎月、定例的に当行融資部・企業支援部がミーティングに参加し、情報交換等しております。契約締結後から 27 年 3 月末までの実績は、71 社に対して課題や改善支援策についてアドバイスを受けており、ミーティングを通して事業再生支援の強化に取り組んでおります。

また、仙台銀行と合同研修会の実施や、外部講師による研修会を実施することで、目利き力向上に取り組んでまいります。

ウ. 被災地訪問による支援

本業支援推進部では、平成 25 年 10 月より、被災地の情報収集とビジ

ネスマッチング等の販路拡大支援を目的として、宮城県沿岸部を中心に被災地訪問を実施しております。

当行「本業支援推進部」「仙台法人営業部」、仙台銀行「地元企業応援部」「仙台銀行営業店」が連携して、被災地の地公体・経済団体・事業先を定期的に訪問して情報収集に努めてまいります。

エ. 顧客組織会の交流

当行及び仙台銀行では、各支店ごとに顧客組織会が設立されております。その組織会同士が、相手地域の工場見学等を行いながら交流を図るといった動きが広がっており、その中から商流が形成される事例も出てきております。今後も企業単位のビジネスマッチングはもちろん、顧客組織会としての交流にも努めてまいります。

④復興イベントの共同開催

当行は、仙台銀行と共同開催による復興イベント（復興感謝祭 海の市）を開催し、復興支援と山形・宮城両県の交流を図っております。イベント当日は、千人を超える来客となり、出店する宮城県沿岸部の水産加工業者にも大変喜ばれており、今後も継続して開催してまいります。

また、山形市と仙台市において年2回開催しております仙台銀行との合同商談会につきましては、県内各地で年6回程度の開催を予定し、大手バイヤーとの商談会の機会を増やす支援を実施してまいります。

⑤外部機関との連携強化

「公益財団法人みやぎ産業復興機構」内に平成23年12月に設置された復興専門機関「宮城県産業復興相談センター」に、設置当初より当行行員1名を派遣しております。24年12月から更に1名を派遣し、宮城県における事業再生に向けた様々な相談の受付やアドバイスを行っており、今後も同機構活用案件の取組みを強化してまいります。

また、事業再生にあたり既往債務の負担により新規資金調達が困難である被災者に対し、債権の買取りの要請や新規融資の保証業務を行っている「東日本大震災事業者再生支援機構」と連携し、事業再生計画に基づいて新規資金の対応を行っております。27年3月末までの実績は7先の支援を決定しております。

今後、更なる連携の強化により各種相談のアドバイス、経営改善計画策定支援等、改善に向けた取組みを実践してまいります。

⑥私的整理ガイドラインの活用等

当行は、震災の影響により既往債務の弁済に困難をきたしておられる個人債務者の方が、自助努力による生活や事業の再建に取り組まれることを支援するため、「個人債務者の私的整理に関するガイドライン」等を活用しております。個人版私的整理ガイドライン運営委員会や弁護士と連携し、債務整理を含めた支援に取り組んでおり、平成 27 年 3 月末までの適用実績は、4 件となっております。

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

震災発生から 4 年を経過しておりますが、被災地域の土地買上げの実施等が始まる中、「私的整理ガイドライン」の相談・申立は今後も発生が予想されることから、継続して周知・対応を行ってまいります。

⑦宮城県との連携

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

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

(2) 当行独自の復興支援に係る施策

①震災直後の被災状況調査に基づく対応

震災直後の平成 23 年 4 月に、宮城県内営業店の融資先 944 先、山形県を含むその他の地区の営業店融資先 9,529 先について、状況調査を行っております。その結果に基づいて、取引先企業の状況や要望を把握し、資金対応を含めた支援を行っております。なお、震災関連の融資新規実行は、3-3-1 (1) 記載の通り 1,320 件 364 億 25 百万円の実績となっております。

②震災復興関連の課題抽出件数及び成約件数

全営業店におけるヒアリングの結果、取引先企業の課題、問題点の統合顧客管理システム登録件数のうち、平成 27 年 3 月末で震災復興関連の課題抽出件数は 1,137 件となっております。その課題解決のために対処した成約件数は 534 件となっております。

③仙台法人営業部の充実

平成 25 年 4 月より、仙台法人営業部を新設し、人員を 28 名（新規開拓班 18 名、支店特命班 10 名）配置することで、宮城県での復興支援を強化する体制といたしました。

25 年 10 月より、支店特命班 10 名については、3 つのエリアに分類し、より役割を明確化することで、新規開拓に特化する体制といたしました。

支店特命班は、各営業店に常駐しており、営業店行員との帯同訪問により行員の営業スキル向上が図られる他、過去に新規開拓した企業との取引拡大が図られるというメリットがあります。

なお、仙台法人営業部の取組実績は以下の通りです。

【参考：平成 27 年 4 月から 6 月までの実績】

	4～6 月実行額	
	先数	金額
新規開拓班	21	1,789 百万円
支店班（新規）	24	1,133 百万円
支店班（既存）	27	873 百万円
合計	72	3,795 百万円

今後も仙台法人営業部と仙台地区店舗の融資渉外担当者との帯同訪問や新規開拓トレーニーの実施等により、営業スキルの向上を図ってまいります。

④仙台市内における店舗戦略及びローンセンターの充実

前述の通り、本計画期間内においては、遅延している被災地の土地かさ上げ工事や復興住宅供給等に係る関連資金需要が引き続き見込まれます。

また、復興の遅延に伴い、被災企業の事業運営にも影響が懸念されることから、事業計画の適切な進捗管理と指導、本業支援を通じた資金面以外経営課題に対するサポートも併せて必要となってくるものと考えております。このような状況の中、仙台地区は当行の営業エリアの中でも最重要地区と認識しており、今後新たな店舗戦略も含め、更に経営資源を集中していくことを検討してまいります。

⑤きらやかお客様サービスステーション（コールセンター）との連携

仙台法人営業部では、きらやかお客様サービスステーション（コールセンター）と連携し、新規開拓見込先に対して電話によるコールを行う支援

機能を活用しております。営業時間に店舗に来店できないお客様も含めまして、震災復興に向けた資金需要の支援に積極的に取り組んでまいります。

⑥外部機関の連携

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

地域経済活性化支援機構との連携につきましては、平成 27 年 3 月末現在、1 社について相談を行っております。

あわせて、中小企業再生支援協議会との連携につきましては、27 年 3 月末現在、18 社が終了し、2 社が申込、2 社が相談中となっております。また、当行は、外部機関との連携として地域経済活性化支援機構に 1 名出向者を派遣しており、今後も連携の強化に取り組んでまいります。

【外部機関連携実績】（27 年 3 月末現在）

機関名	27 年 3 月末実績
地域経済活性化支援機構	相談中：1 先
中小企業再生支援協議会	終了：18 先、申込：2 先、相談中：2 先
東日本大震災事業者再生支援機構	決定：7 先
宮城県産業復興相談センター	実施中：1 先
中小企業支援ネットワーク	終了：7 先、実施中：8 先
山形県企業振興公社（専門家派遣）	終了：6 先、実施中：14 先、相談中：4 先
T K C 東北会	終了：1 先、実施中：13 先
各種コンサルティング会社	終了：2 先、実施中：17 先、相談中：1 先

イ. 他金融機関との連携

他の金融機関との連携では、平成 25 年 3 月にあおぞら銀行とビジネスマッチングに関する業務提携を締結しており、お客様の全国への販路拡大を支援することとしております。業務提携後から 27 年 3 月末までの実績は、6 社に対してあおぞら銀行の取引先を紹介し、販路拡大支援に取り組んでおります。

また、平成 26 年 7 月、山形県内の日本政策金融公庫の各支店及び同仙台支店との間で地域中小企業等の支援に関する業務連携の覚書を締結しております。これにより、当行と日本政策金融公庫が、山形県内並びに仙台市における創業支援、新事業展開支援、農商工連携及び復興支援等の促進のため、中小企業等の抱える様々な経営課題の解決に向けて取組

むことができる態勢としております。

⑦収益委員会・業績進捗会議による進捗管理

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

⑧取締役会による進捗管理

取締役会は、定期的に経営強化計画の進捗状況の報告を受け、取締役のほか、社外監査役からも積極的意見をいただくなど、計画の進捗管理に適切に関与しております。

また、平成27年6月からは、新たに社外取締役1名を選任し、客観的な立場からの意見を積極的に取り入れる体制としております。

その他、当行では、平成22年5月21日に、取締役会に対し客観的な立場で評価・助言を行う機関として毎年2回開催される「経営諮問委員会」を設置しており、経営強化計画に対する履行状況を報告しており、その中でいただいた意見等を、各部の施策に反映させて改善を図っております。

3-4 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

3-4-1 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能強化のための方策

(1) 創業・新事業支援融資制度等の活用

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

(2) 成長応援ファンドの取扱い

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

ファンドは、大きく4つの成長分野に分類し、商品概要は以下のとおりとなっております。今後も地域経済の活性化に向け、「成長応援ファンド」の取扱を積極的に行ってまいります。

【きらやか成長応援ファンド概要】

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

(3) ベンチャービジネス奨励賞の贈呈

当行では、ベンチャービジネスを育成するための支援を行い、山形県内企業の技術やノウハウ等の促進を図ることを目的に、一般財団法人きらやか銀行産業振興基金において「ベンチャービジネス奨励事業」を展開しております。対象先は、山形県内において新技術・新製品等の研究開発を行う中小企業及び団体・個人で、1先50万円の助成金を贈呈しております。平成25年度は産業廃棄物リサイクル業者、酒造業者、製造業者の3先に贈呈いたしました。これまで、平成9年に開始以降、62先に贈呈しております。27年度の贈呈先は2先を予定しており、今後も本事業を継続してまいります。

3-4-2 経営に関する相談その他の取引先の企業（個人事業主を含む）に対する支援に係る機能の強化のための施策

(1) 取引先企業のライフステージ等に合わせたソリューションの展開

当行が行っている「本業支援」とは、「アクティブリスニング」という活動を通して共有した事業ニーズを一緒に考え、課題を解決することでお客様に喜んでいただくことに本質を見出しております。販路拡大やビジネスマッチングによる課題解決だけではなく、アクティブリスニングにより企業内容を把握、財務内容の適正化、原価管理の指導等による企業指導も含まれており、企業の様々なライフステージに応じた課題解決に向けて取組んでおります。

本業支援は、アクティブリスニングにより取引先の事業内容や将来性を把握し、課題解決に向け組織的かつ継続的に行っていることから、経営戦略の重要な位置付けとして更なる定着に向け取組んでまいります。

①体制の整備等

当行では、平成21年に「本業支援」をビジネスモデルで採用して以来、本業支援のスピード化、実践力の向上、人材育成のため、本部組織を改編

し機能拡充を図ってまいりました。

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

②ライフステージ等の見極め

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

③適切な提案

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

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

(2) ものづくり補助金採択支援

山形県は多様なものづくり産業が集積されており、製造業が県の基幹産業となっております。その為、当行では、営業地域の核となる産業の育成のため、製造業を中心とした「ものづくり補助金」の申請支援や経営課題解決のサポートを通して、お取引先の事業展開支援に取り組んでおります。補助金採択支援につきましては、専任の担当者（製造業担当3名（経営コンサル1名、工学博士1名、補助金専担者1名））を配置し、補助金に関する情報の収集、該当企業のリストアップとアプローチを行う体制としております。特に「ものづくり補助金」「省エネ関連補助金」に注力し、本部と営業店が連携して取り組んでおります。補助金支援の際は、設備投資による将来のコスト増加（固定費増加）と資金繰りへの影響に留意し、該当企業の事業性評価とリスク評価を行うことで、事業計画作成支援、リスク対応策の実践支援を徹底してまいります。

(3) 産学官金連携等外部連携強化

当行は、産学金連携を強化する取り組みの一環として、山形大学産学金連携プラットフォーム事業に支援機関として参加し、平成25年度は21企業、26年9月末時点で12企業に本事業を活用した専門家を派遣し企業の課題解決に向けた連携を図っております。その中で当行では毎年「山形大学産学金連携コーディネーター」研修に行員を派遣し、コーディネート力向上を図っております。現在7名のコーディネーターが在籍しており、27年度の研修にも複数名派遣する予定でございます。

(4) きらやか産業賞の贈呈

当行では、平成元年から山形県内の中小企業を育成し、産業活性化を図る目的で一般財団法人きらやか銀行産業振興基金による表彰・助成事業「きらやか産業賞」として、「技術革新」・「経営革新」・「国際化」・「教育訓練」の面において特に優れた実績を上げている企業に対し1先100万円の助成金を贈呈しており、これまで102先に贈呈しております。

3-4-3 早期の事業再生に資する方策

(1) 本部専門部署による早期再生支援

当行は、事業再生を「究極の本業支援」として位置づけ、より踏み込んだ再生支援を行うため、平成23年2月きらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社（以下、「KTP」という。）を設立しました。金融機関の持つコンサルティング機能の発揮及び強化を図ると同時に、当行の経営課題である不良債権の削減を早期に着手することを目的として、100%子会社であるKTPに会社分割の手法を活用し、総額12,559百万円の債権を移管しました。

移管対象企業13社（建設業6社、温泉旅館業2社、製造業3社、卸売業2社）に対して、約3年間の集中再生支援を行った結果、10社の再生スキームを実行し、総額8,167百万円の金融支援（債権放棄8,089百万円、DD S 38百万円、DE S 40百万円）を実施いたしました。KTP設立前である平成22年9月末当時における当行の不良債権比率は5.92%となっており、東北地方の第二地銀平均4.46%に比べて高い水準となっております。しかし、子会社における再生支援のみならず当行本支店一体となった積極的な経営改善支援の結果、平成27年3月期における不良債権比率は2.50%となり0.41ポイントの改善となりました。また、企業の再生を通して地域経済の安定化及び発展、地域の雇用維持に貢献できたと考えております。

当行は、子会社を活用した早期の事業再生は概ね終了し、K T Pのその役割を終了したと考えたことから、平成 27 年 3 月 1 日を効力発生日として当行に吸収合併いたしました。

K T Pの人員については、与信管理部門である融資部、企業支援部に配置し、K T Pにて蓄積した企業再生のノウハウや経験を当行に還流させる体制を構築しました。事業再生支援の主たる活動は、山形県中小企業再生支援協議会との連携による事業再生であります。今後は地域経済活性化支援機構との連携も更に強化し、個別企業に対しての支援のみならず、地域全体の活性化による面的再生支援の活動も検討していきたいと考えます。引き続き事業再生について積極的な支援体制を維持しながら具体的案件について検討したいと考えております。

(2) 経営改善取組企業に対する支援

経営改善取組企業に対する支援につきましては、再生に携わる行員の育成という観点から、前年から実施している公募制の融資関連特別研修を継続し、若手行員の事業再生に対する意識醸成を図ってまいります。また、新たに公的機関への人材派遣および合同研修会を行うとともに、外部専門家との協働による支援活動を積極的に行うことで質の高い指導、提案に繋がりたいと考えます。

現在、当行の中小企業診断士有資格者は22名となっております。取引先企業（個人事業者を含む）からの経営に関する相談のみならず、あらゆる事業ニーズへの支援機能の強化を図るため、今後も継続して戦略的な人員配置を検討してまいります。

今後もお取引先企業の再生、経営改善を支援し、地域経済の活性化に努めてまいります。

①「指導企業」の指定による改善支援及び管理の実施

経営改善取組企業に対する支援としては、これまで通り、個社別の経営改善支援を要する先を「指導企業」として選定、融資部・企業支援部で所管し、取引先企業の早期の事業再生・事業再構築・経営改善の積極支援等を継続してまいります。平成23年5月より、あおぞら銀行から事業再生に豊富な経験を有する人材1名の派遣を受け、同行と事業再生に関するアドバイザリー契約を締結致しました。それにより、中小企業が抱える問題点や課題に対し、これまでと違った視点での対応・検討ができる体制が構築されております。具体的には、当行とあおぞら銀行の企業再生関連専門部署のチームが当行取引先企業の収益改善・過剰債務構造の解消・早期再生に向けた検討会を開催し、対応策について協議。改善策の提案及びアドバイス

の実施に繋げております。今後も更にリレーションを強化し、コンサルティング機能の充実・強化を図ってまいります。また、当行OBで事業再生業務に精通している人材1名を執行役員として招聘し、企業支援部所管企業の2社に派遣しております。銀行による財務改善指導だけではなく、現場においてバリューチェーンの見極めや営業体制の見直し、事業戦略の策定等、しっかりと事業性を評価し経営改善に向けたサポート体制の強化にも積極的に取り組んでおります。今後は、所管企業の経営改善に対する進捗の加速化、指導の強化・深化を図るため、所管企業数を見直し、より実効性のある経営改善支援を行ってまいります。

②「中間管理強化先」の指定によるモニタリング及び経営改善支援の実施

指導企業以外のお取引先の中から、与信供与額が大きい先で決算書分析ソフトの点数が一定点以下の先や赤字・債務超過・借入過多・借入急増の当行自己査定抽出基準に該当する先等を「中間管理強化先」に選定し、営業店において日常的なモニタリングを励行し、経営改善計画の進捗状況を定期的に把握、必要に応じて当該計画の策定・再策定支援へ指導・助言を行い、経営改善支援に取り組んでおります。

③ 中小企業等金融円滑化法終了後の支援の実施

中小企業金融円滑化法に基づき条件変更等を実施したお取引先のうち、債務者区分が要注意先及び破綻懸念先となっている先については、経営改善計画の策定を原則必須としており、当該お取引先への経営改善計画策定に向けた支援及び達成状況の定期的なモニタリング、モニタリング結果に基づく改善支援を実施いたしております。モニタリング結果において計画の達成状況に乖離がある先や重点管理が必要と判断した先については個別管理を強化して対応しております。

3-4-4 事業の承継に対する支援に係る機能強化のための方策

(1) 本部サポートによる事業承継案件への高度な対応

事業承継に関しましては、前経営強化計画策定時（以下、前計画）は営業統括部「中小企業融資推進室 企業価値創造グループ」にて事業承継案件を支援していましたが、本業支援に対する本部組織の再編と共に、担当部署を平成24年7月より営業統括部「本業支援推進室」、25年4月より本業支援推進部とすることで体制を整備し支援内容を充実してまいりました。

前計画策定時は、営業店が把握した事業承継ニーズに対して本部専担チ

ームが支援しておりましたが、顕在化している事業承継ニーズが中心となっております。その為、25年4月より、各営業店のお客様組織会会員や地域中核企業にも焦点を当てた活動を中心とし、顕在化している事業承継ニーズだけでなく、「アクティブリスニング」により潜在的な事業承継課題を把握することで、事業承継に早期に取り組むことの重要性などの理解を促しております。事業承継においては、どのようなライフステージの企業にも何らかの課題が存在しており、特に潜在的、将来的なものについては経営者が明確に認識していない場合も多くあります。事業承継課題が事業ニーズとして明確な企業だけでなく、このような潜在的な課題をアクティブリスニングにより把握してまいります。また、今後は、提案書のフォームを統一することや、税制や各種情報をまとめたツールを拡充するなど、引続き本部サポートの充実を図り、相続対策・自社株対策に加えて知的資産の承継や経営の承継に関する支援に重点を置いてまいります。

(2) 後継者育成プログラムの検討

後継者育成については、多くの取引先企業において重要な経営課題としてあげられておりますが、当行ではそれらのニーズに対応するために、各営業店で若手経営者会の組織化を積極的に進めてまいりました。

企業の若手経営者育成と交流のため、大型店舗を中心に14ヶ店が若手経営者会を組織し、それぞれが独自に特色のある活動を展開しております。この組織化により、若手経営者、後継者候補の研修や情報交換の機会を提供し、相互の交流を促進することで、今後の経営者として必要な知識の習得や意識の向上、及び人脈の形成を図ることを目指し、取引先企業の経営の維持、発展を支援してまいりたいと考えております。

【若手経営者会（27年3月末現在）】

組織化店舗数	組織会人数	主な活動内容
14店舗	667名	<input type="checkbox"/> 研修：経営に関する知識習得や意識向上 <input type="checkbox"/> 情報交換会：人脈形成や情報交換の機会提供

(3) 外部機関との連携

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

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

4. 収益の見通し

4-1 収益の見通しの概要

平成27年3月期以降の収益計画については、経営強化計画に基づく施策を着実に実行して、収益基盤の強化を図ってまいります。

【損益の計画】

(単位：百万円)

	27年3月期 実績	28年3月期 計画	29年3月期 計画	30年3月期 計画
業務粗利益	21,096	18,631	19,448	20,489
【コア業務粗利益】	20,499	18,631	19,448	20,489
資金利益	18,876	17,200	17,908	18,459
役務取引等利益	1,614	1,430	1,540	2,030
その他業務利益	606	0	0	0
(うち国債等債券損益)	597	0	0	0
経費	14,967	15,390	15,655	15,765
うち人件費	7,918	7,935	7,935	7,935
うち物件費	6,152	6,435	6,700	6,700
一般貸倒引当金	△87	0	0	0
業務純益	6,216	3,241	3,793	4,724
【コア業務純益】	5,531	3,241	3,793	4,724
臨時損益	△2,823	△1,708	△1,414	△1,414
不良債権処理額	1,658	800	800	800
株式関係損益	165	0	0	0
経常利益	3,392	1,533	2,379	3,310
特別損益	△17	△50	△50	△50
税引前当期純利益	3,374	1,483	2,329	3,260
法人税等	248	30	282	557
法人税等調整額	789	0	0	0
当期純利益	2,337	1,453	2,047	2,703

4-2 単体自己資本比率の見通し

当行は、地元である山形県経済はもとより、じもとホールディングスとして活動しております宮城県経済におきましても、その担うべき役割は非常に大きいものと認識しております。

当行は、東日本大震災からの地域経済の復興および活性化に向けて、中小規模事業者をはじめとするお取引先への円滑な資金供給を積極的に果たすことを目的に、当行が受入れております公的資金 300 億円を引き続き活用してまいります。

本計画では、自己資本比率について、利益の確実な計上により分子要因は積上げになるものの、被災企業向け貸出金の積み上げなどにより、今後もリスクアセット（分母要因）は順次増加する見込みであるため、落ち込む計画としております。中期経営計画にも掲げております「本気の本業支援」を実践することにより、貸出金利の低下を抑制して計上する利益額を増加させてまいります。

【単体自己資本比率の見通し】

	27/3 期実績	28/3 期予定	29/3 期予定	30/3 期予定
自己資本比率	10.21%	9.19%程度	9.04%程度	8.95%程度

5. 剰余金の処分の方針

5-1 配当に関する方針

当行の親会社であるじもとホールディングスは、銀行持株会社という公共性と金融環境の著しい変化に鑑み、じもとグループの内部留保の充実を図るとともに、中間配当および期末配当の年 2 回の安定した配当を維持することを基本方針としております。

なお、じもとホールディングスの平成 27 年 3 月期の期末配当（普通株式）は、当初計画どおり一株あたり 2.5 円の配当とし、既に配当済みの中間配当 2.5 円と合せて年間配当（普通株式）5.0 円を予定しております。

5-2 配当に向けた態勢整備

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

利益剰余金は、平成 27 年 3 月期末において 88 億円となっております。今

後の計画としましては、36年3月期末に201億円まで積み上げ、9月に公的資金200億円を返済する計画とされていることから、37年3月期末の利益剰余金は一旦減少いたしますが、その後、平成49年3月期末は更に221億円まで積み上げ、100億円を返済する計画としております。

【当期純利益 利益剰余金の見通し】

(単位：億円)

	24/3期	25/3期		26/3期		27/3期		28/3期
	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画
当期純利益	15	17	10	14	22	13	23	14
利益剰余金	60	56	50	59	69	61	88	90

	29/3期	30/3期	31/3期	32/3期	33/3期	34/3期	35/3期	36/3期
	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画
当期純利益	20	27	24	26	31	26	25	25
利益剰余金	99	114	126	140	159	174	188	201

	37/3期	38/3期	39/3期	40/3期	41/3期	42/3期	43/3期	44/3期
	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画	計画
当期純利益	25	25	25	25	25	25	25	25
利益剰余金	18	35	52	69	86	103	119	136

	45/3期	46/3期	47/3期	48/3期	49/3期
	計画	計画	計画	計画	計画
当期純利益	25	25	25	25	25
利益剰余金	153	170	187	204	221

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

6. 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

6-1 経営管理に係る体制及び今後の方針

(1) グループ経営管理体制

銀行持株会社のじもとホールディングスと子銀行(当行及び仙台銀行)は、平成27年3月に計画期間(平成27年度～平成29年度)を同一とする中期経営計画を策定し、グループ内3社の計画を統一いたしました。

また、この中期経営計画に併せて、3社の経営強化計画も同一計画期間で更新しております。

じもとホールディングスは、この中期経営計画及び経営強化計画の進捗状況をグループの取締役会・経営会議・業績進捗会議において定期的に管理し、必要な改善を子銀行に指示しております。

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

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

【じもとホールディングス社外役員：平成27年6月末現在】

役職名	氏名	重要な兼職
社外取締役	熊谷 満	株式会社ユアテック相談役 仙台銀行社外取締役
社外取締役（新任）	内藤 和暁	弁護士
社外監査役	伊藤 吉明	公認会計士 きらやか銀行社外監査役
社外監査役	三浦 俊一	元宮城県職員 仙台銀行社外監査役
社外監査役（新任）	那須 和良	公認会計士 仙台銀行社外監査役

（2）取締役会

頭取を議長とする取締役会（構成員：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3名も出席しております。取締役会は、経営強化計画の取組実績を、原則として半期毎に報告を受けております。これにより、社外取締役及び社外監査役も定期的に計画全体の進捗状況を把握しております。

当行では、27年6月から社外取締役1名を新たに選任し、第三者の客観的な意見を経営に反映させる体制を強化いたしました。これにより、今まで以上に、第三者の客観的かつ中立的な視点に立った進捗管理が可能となる体制としております。

(3) 経営会議

頭取を議長とする経営会議（構成員：社外取締役を除く取締役、常勤監査役）は、原則週1回開催しております。

経営会議は、中期経営計画及び経営強化計画の取組実績を、原則として半期毎に報告を受け、計画全体の進捗管理を行っております。計画全体の進捗管理に乖離が生じた場合は、問題点の洗い出し・改善策の検討を行い、以降の推進策を構築する体制としております。

このほか、経営会議の下部組織であります、収益委員会や業績進捗会議を原則月2回開催し、収益計画や中小企業向け貸出等の進捗状況や改善策について協議し、経営陣が具体的な対応について担当部署に指示しております。

6-2 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) グループ監査・監督体制

当行監査部は、銀行持株会社のじもとホールディングスが策定した内部監査方針等に基づき、じもとホールディングス監査部、仙台銀行監査部と連携して、効率性と実効性のある内部監査を実施しております。

具体的には、当行と仙台銀行の監査員が、相互にそれぞれの監査に立ち会うことで監査手法の改善・統一化等に取り組んでおります。また、じもとホールディングス監査部が、当行及び仙台銀行の内部監査部門の態勢評価を行い、監査態勢の強化につなげております。

子銀行の個別課題や共通課題等を確認のうえ、必要な改善を指示する体制としております。

(2) 内部監査体制

当行では、内部監査部署である監査部を被監査部署から独立させ、取締役会に直結した組織と位置付けております。

監査部は、取締役会で承認された監査計画に基づき監査を実施し、その内部監査結果を毎月開催される取締役会へ報告しております。

内部監査で問題のあった営業店に対しては、内部管理体制の改善強化を図るため、フォローアップミーティングを実施し、問題点の把握と改善策等を協議しております。その改善状況のフォローアップ監査を実施することにより、実効性を高めてまいります。そのほか、監査部内にモニタリングチームを編成しており、内部監査により不正に繋がる懸念事象につきましては、追跡調査等を実施しております。

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

てまいります。

(3) 監査役会

監査役会は、原則月1回開催しております。監査役は、取締役会や経営会議等、当行の重要な会議に出席し、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等、同計画の適切な実施に向けて取組む体制としております。

監査役会は、平成26年度から、監査法人および内部監査部門との定期的な意見交換会を半期毎に実施しており、3者の連携強化により三様監査の機能発揮と監査の実効性確保に努めております。

(4) 今後の方針

当行では、外部的視点からの取締役の業務執行に対する監視機能を強化することを目的に、社外監査役2名を選任しておりますが、さらに経営に対して客観的・中立的な監視を行うために、平成27年6月より、新たに社外取締役1名を選任しております。これにより、外部的視点における客観的な意見を経営に反映してまいります。

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

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

開催頻度につきましては、毎年2回(1月と7月)としており、27年3月末現在、10回の委員会を開催いたしました。主な討議内容としては、経営強化計画に対する履行状況の報告、経営戦略とその具体的な施策及び実績に関する事項、コンプライアンスを中心とした内部管理態勢の状況であり、委員会で頂いた意見・助言を当行の施策に反映しております。今後も引続き当委員会を継続開催するとともに、客観的な立場での意見を業務運営に活かしてまいります。

6-3 与信リスクの管理（不良債権の適切な管理を含む。）及び市場リスクを含む各種リスクの管理の状況及び今後の方針

（1）リスク管理の状況

①信用リスクの管理

ア. 信用リスク管理

平成25年3月31日をもって「中小企業金融円滑化法」は終了いたしました。当行はその精神の維持を意識しつつ、信用リスク管理の諸施策に適切に取り組んでおります。

平成24年5月にK T Pとの間での会社分割により移管した13社のうち、6社につきましては山形県中小企業再生支援協議会（以下、支援協議会という）の関与による再生を、1社につきましては整理回収機構関与による再生を24年度下期にそれぞれ実行いたしました。25年度におきましては2社について支援協議会関与による再生を行い、26年度にも支援協議会関与により1社の再生を行いました。これらの企業再生により、地域経済へのマイナス影響を回避するとともに、当該地域の雇用維持にも貢献できているものと考えます。なお、きらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社（以下、「K T P」という。）につきましては所期の目的を概ね達成したため、平成27年3月1日付で銀行と合併をいたしました。K T Pの事業期間において醸成した人材や事業再生支援のノウハウを、今後は銀行本体において十分に活かし、貸出先の経営改善や再生支援に積極的に取り組んでまいります。

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

本部主導で重点的に支援する「指導企業」は、企業支援部と融資部および担当営業店が一体となって管理し、業況と資金繰りについて毎月経営会議に付議し、取締役会へ報告を行い、経営陣の関与のもと対象企業の経営改善に継続して取り組んでおります。

「指導企業」以外の貸出先で業況管理が必要な先を「中間管理強化先」と位置付け、正常先、要注意先、破綻懸念先において一定の基準に該当

する対象先を選定いたしております。当該先に対し、信用状況・経営内容等を的確に把握できるよう原則四半期毎のモニタリングを行い、その結果を踏まえ適時適切に指導・支援を行っております。

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

なお、「大口与信先」につきましては、与信ポートフォリオの特徴を踏まえて信用格付毎の与信限度額を定め、個社別の取組方針に基づいた対応を継続して行っております。また、大口与信先や業種別の貸出比率等につきましても、与信集中リスク回避の観点から月次で状況を把握し、リスク管理委員会宛報告を行い管理いたしております。

イ. 開示不良債権の現状と推移

平成 27 年 3 月期の金融再生法基準による開示不良債権は、経営改善指導の効果の現われ、オフバランスの実施、および K T P での再生処理等により、前年同期比 29 億円減少し、250 億 36 百万円となりました。開示不良債権比率も同 0.41 ポイント低下し、2.50%となっております。

【開示不良債権の推移：単体】

(単位：百万円、%)

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

②市場リスク管理

市場リスク管理につきましては、市場リスク管理担当部署であるリスク統括部が「統合リスク管理規程」及び「市場リスク管理方針」とそれぞれの関連規程に従ってリスク管理を行っております。

具体的な有価証券取引につきましては、ポジション枠、一日あたりの約

定制限、格付けによる投資制限、一発行体あたりの保有限度額等を定めて、その遵守状況をチェックするとともに、銘柄ごとにアラームポイントを設定し市場リスクの抑制に努めております。また、自己資本の健全性維持を目的として有価証券全体の損失(前期末比評価損益の増減+当期売却損益)を制限すべく損失基準額を設定し日次で管理しております。

市場リスク量の計測においてはVaRを算出し配賦資本の使用状況をチェックしているほか、アウトライヤー比率やBPV、修正デュレーション等を把握するとともに、金利の急激な上昇や株価の下落、円高などを想定したストレステストを月次で実施し、時価の変動が当行の自己資本に及ぼす影響等を把握しております。このような市場リスク管理状況につきましては、毎月リスク管理委員会等を通じて経営陣へ報告しております。

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

③流動性リスク管理

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

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

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

④オペレーショナルリスク管理

当行では、「事務リスク」「システムリスク」「レピュテーションリスク」「イベントリスク」を管理の対象としており、各リスクに対し管理担当部署を定め、管理の徹底を図ることにより、リスクの軽減・未然防止に努めております。

事務リスク・システムリスクにつきましては、常時現状を把握することにより、リスクの所在を明確化し、その軽減に努めるため、関連部署の協議機関である「リスク管理小委員会」を設置し、現状分析や改善対応策等の検討、実施状況の評価等の協議を月次で行っております。また、その結果を毎月開催されるリスク管理委員会へ報告し、経営陣より適宜指示事項

が出され、担当部が対応することにより、P D C A管理を徹底し、管理強化を図っております。

(2) 今後の方針

当行は、今後も上記の各リスク管理態勢に基づく適切なリスク管理に取り組むとともに、経営体力に見合ったリスクテイクを心がけ、業務の健全性および適切性を確保するよう努めてまいります。

7. 協定銀行による株式等の引受け等に係る事項

	項目	内容
1	種類	株式会社きらやか銀行第IV種優先株式
2	申込期日（払込期日）	平成24年12月28日
3	発行価額	1株につき200円
	非資本組入れ額	1株につき100円
4	発行総額	20,000百万円
5	発行株式数	100百万株
6	議決権	本優先株主は、全ての事項につき株主総会において議決権を行使することができない。但し、定時株主総会に本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が提出されないときはその定時株主総会より、本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が定時株主総会において否決されたときはその定時株主総会の終結の時より、本優先配当金の額全部の支払を受ける旨の決議がなされる時までの間は、全ての事項について株主総会において議決権を行使することができる。
7	優先配当年率	12ヶ月日本円 TIBOR+1.15% （平成25年3月31日を基準日とする期末の剰余金の配当の場合は、払込期日から平成25年3月31日までの間の日数で日割り計算により算出される割合とする。ただし、8%を上限とする。）
	優先中間配当金	本優先配当金の2分の1を上限
	累積条項	非累積
	参加条項	非参加
8	残余財産の分配	普通株主に先立ち本優先株主が有する本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた額を支払う。このほかの残余財産の分配は行わない。
	取得請求権（転換予約権）	本優先株主は、取得請求期間中、当銀行が本優先株を取得すると引換えに当銀行の普通株式を交付することを請求することができる。
	取得請求期間の開始日	平成24年12月29日
	取得請求期間の終了日	平成36年9月30日
9	当初取得価額（当初転換価額）	株式会社じもとホールディングス普通株式の平成24年12月21日（当日を含む）までの直近の5連続取引日の終値の平均値に相当する金額 （※但し、本優先株式の発行日に先立つ5連続取引日までの期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。）
	取得請求期間中の取得価額修正	毎月第3金曜日の翌日以降、当該第3金曜日まで（当該日含む。）の直近の5連続取引日の株式会社じもとホールディングス普通株式の終値（※）の平均値に相当する金額 （※但し、取得価額修正日（当該日含む。）に先立つ5連続取引日までの期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。）
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	55円
10	金銭を対価とする取得条項	当銀行は、平成31年10月1日以降、取締役会が別に定める日（当該取締役会の開催日までの30連続取引日（開催日を含む。）の全ての日において、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値（※）が下限取得価額を下回っている場合で、かつ、金融庁の事前承認を得ている場合に限る。）が到来したときに、法令上可能な

		範囲で、本優先株式の全部または一部を、金銭を対価として取得することができる。 (※但し、取得日を決定する取締役会の開催日を最終日とする 30 営業日の期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。)
	対価となる金額	本優先株式 1 株につき、本優先株式 1 株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた金額。
11	普通株式を対価とする取得条項	当銀行は、取得請求期間の末日までに当銀行に取得されていない本優先株式の全てを取得請求期間の終了日の翌日（以下、「一斉取得日」という。）をもって取得する。当銀行は、かかる本優先株式を取得するのと引換えに、本優先株主が有する本優先株式数に本優先株式 1 株当たりの払込金額相当額を乗じた額を一斉取得価額で除した数の普通株式を交付する。
	一斉取得価額	一斉取得日に先立つ 45 取引日目に始まる 30 連続取引日の毎日の株式会社じもとホールディングス普通株式の終値（※）の平均値に相当する金額 (※但し、一斉取得日に先立つ 45 連続取引日の期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。)
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	55 円

	項目	内容
1	種類	株式会社きらやか銀行第 V 種優先株式
2	申込期日（払込期日）	平成 24 年 12 月 28 日
3	発行価額	1 株につき 200 円
	非資本組入れ額	1 株につき 100 円
4	発行総額	10,000 百万円
5	発行株式数	50 百万株
6	議決権	本優先株主は、全ての事項につき株主総会において議決権を行使することができない。但し、定時株主総会に本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が提出されないときはその定時株主総会より、本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が定時株主総会において否決されたときはその定時株主総会の終結の時より、本優先配当金の額全部の支払を受ける旨の決議がなされる時までの間は、全ての事項について株主総会において議決権を行使することができる。
7	優先配当年率	預金保険機構が公表する各事業年度（公表年度の前事業年度）の「優先配当年率としての資金調達コスト」 (平成 25 年 3 月 31 日を基準日とする期末の剰余金の配当の場合は、払込期日から平成 25 年 3 月 31 日までの間の日数で日割り計算により算出される割合とする。) 但し、日本 TIBOR (12 ヶ月) または 8% のうちいずれか低い方を上限とする。
	優先中間配当金	本優先配当金の 2 分の 1 を上限
	累積条項	非累積
	参加条項	非参加
8	残余財産の分配	普通株主に先立ち本優先株主が有する本優先株式 1 株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた額を支払う。このほかの残余財産の分配は行わない。
9	取得請求権（転換予約権）	本優先株主は、取得請求期間中、当銀行が本優先株を取得するのと引換えに当銀行の普通株式を交付することを請求することができる。
	取得請求期間の開始日	平成 25 年 6 月 29 日
	取得請求期間の終了日	平成 49 年 12 月 28 日
	当初取得価額（当初転換価額）	取得請求期間の開始日に先立つ（当該日は含まない。）5 連続取引日における毎日の株式会社じもとホールディングス普通株式の終値（※）の平均値に相当する金額 (※但し、取得請求期間の開始日に先立つ 5 連続取引日までの期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。)
	取得請求期間中の取得価額修正	毎月第 3 金曜日の翌日以降、当該第 3 金曜日まで（当該日含む。）の直近の 5 連続取引日の株式会社じもとホールディングス普通株式の終値（※）の平均値に相当する金額 (※但し、取得価額修正日（当該日含む。）に先立つ 5 連続取引日までの期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。)

	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	株式会社じもとホールディングスが同社のD種優先株式の発行を決議する日の前営業日（当日を含む。）までの直近の5連続取引日における毎日の株式会社じもとホールディングス普通株式の終値の平均値の70%に相当する金額 但し、上記の計算の結果が25円を下回る場合の取得価額の下限は25円
10	金銭を対価とする取得条項	当銀行は、平成34年12月29日以降、取締役会が別に定める日（当該取締役会の開催日までの30連続取引日（開催日を含む。）の全ての日において、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値（※）が下限取得価額を下回っている場合で、かつ、金融庁の事前承認を得ている場合に限り。）が到来したときに、法令上可能な範囲で、本優先株式の全部または一部を、金銭を対価として取得することができる。 （※但し、取得日を決定する取締役会の開催日を最終日とする30営業日の期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。）
	対価となる金額	本優先株式1株につき、本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた金額。
11	普通株式を対価とする取得条項	当銀行は、取得請求期間の末日までに当銀行に取得されていない本優先株式の全てを取得請求期間の終了日の翌日（以下、「一斉取得日」という。）をもって取得する。当銀行は、かかる本優先株式を取得するのと引換えに、本優先株主が有する本優先株式数に本優先株式1株当たりの払込金額相当額を乗じた額を一斉取得価額で除した数の普通株式を交付する。
	一斉取得価額	一斉取得日に先立つ45取引日目に始まる30連続取引日の毎日の株式会社じもとホールディングス普通株式の終値（※）の平均値に相当する金額 （※但し、一斉取得日に先立つ45連続取引日の期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。）
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	株式会社じもとホールディングスが同社のD種優先株式の発行を決議する日の前営業日（当日を含む。）までの直近の5連続取引日における毎日の株式会社じもとホールディングス普通株式の終値の平均値の70%に相当する金額 但し、上記の計算の結果が25円を下回る場合の取得価額の下限は25円

8. 機能強化のための前提条件

平成27年3月期における国内経済は、消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動により、生産や個人消費に弱さがみられたものの、設備投資が増加傾向にあるなど景気は緩やかな回復の動きとなりました。先行きについては、雇用情勢の改善や各種政策の効果により、さらに緩やかな回復基調が期待されるものの、海外景気の下振れなど国内景気を下押しするリスクに留意する必要があります。

当行の主要な営業基盤であります山形県の経済は、個人消費に一部弱い動きが見られるものの、住宅建設が前年を上回る水準で推移するなど、雇用情勢、鉱工業生産を含め持ち直しの傾向にあります。しかしながら、山形県内の中小企業を取り巻く経営環境や、家計に与える影響は依然厳しいものとなっております。

(1) 金利

金利の見通しにつきましては、計画期間内は平成27年3月の水準を基に推移するものと想定しております。

(2) 為替

為替（ドル/円）レートにつきましては、計画期間内は平成27年3月の水準にて推移するものと想定しております。

(3) 株価

日経平均株価につきましては、足元の株価水準に鑑み計画期間内は19,000円の水準で推移するものと想定しております。

【各種指標】

指標	27/3期 実績	27/9期 (前提)	28/3期 (前提)	28/9期 (前提)	29/3期 (前提)	29/9期 (前提)	30/3期 (前提)
無担保コール翌日物 (%)	0.015	0.015	0.015	0.015	0.015	0.015	0.015
TIBOR3ヶ月 (%)	0.171	0.171	0.171	0.171	0.171	0.171	0.171
新発10年国債利回 (%)	0.398	0.398	0.398	0.398	0.398	0.398	0.398
ドル/円 レート (円)	120.27	120.27	120.27	120.27	120.27	120.27	120.27
日経平均株価 (円)	19,206	19,000	19,000	19,000	19,000	19,000	19,000

※27/3期の各実績値は、以下の数値を記載しております。

1. 無担保コール翌日物 (%) : 日本銀行が公表する無担保O/N物レートの平均値
2. TIBOR3ヶ月 (%) : 全国銀行協会が公表する全銀協TIBOR
3. 新発10年国債利回 (%) : 財務省ホームページ参照
4. ドル/円 レート (%) : みずほ銀行が公表する午前10時時点の仲値レート
5. 日経平均株価 (円) : 終値

Ⅲ. 株式会社仙台銀行

(金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 12 条)

1. 前経営強化計画の実績について総括

1-1 経営環境

(1) 前計画策定時の前提条件

前経営強化計画策定時（平成 23 年度）におきましては、当行の主要営業区域である宮城県の景気は、東日本大震災の影響により非常に厳しい状況が続き、沿岸部では被災企業の生産活動が再開しないなど、雇用環境・個人消費も大幅に悪化しておりました。

特に中小企業等を取り巻く環境は、未曾有の被害規模を踏まえると、相当の期間にわたり厳しい状況が続くと見込んでおりました。

(2) 前計画期間での実績

前計画期間内においては、東日本大震災の復興需要に加え、平成 24 年の政権交代以降の積極的な金融財政政策などにより、宮城県及び国内経済は回復基調に転じました。

日経平均株価は、前計画期間内は 8,000 円で推移するものと想定しておりましたが、平成 24 年 3 月末に 1 万円台で取引を終え、その後も大幅に伸長しました。

一方、市場金利は当初想定を下回る水準となり、為替水準は大幅に円安が進行いたしました。

また、貸出金利は、長年続く低金利と金融緩和政策、さらには他行との金利競争が厳しさを増したことから、低下基調がさらに続きました。

《計画策定時の前提条件》

指標	23/3 期	24/3 期			25/3 期			26/3 期		
	実績	前提	実績	前提比	前提	実績	前提比	前提	実績	前提比
無担保コール O/N (%)	0.06	0.07	0.07	-	0.07	0.05	△0.02	0.07	0.04	△0.03
TIBOR3M (%)	0.34	0.34	0.33	△0.01	0.34	0.25	△0.09	0.34	0.21	△0.13
10年国債 (%)	1.25	1.08	0.98	△0.10	1.08	0.56	△0.52	1.08	0.64	△0.44
為替 (ドル/円) (円)	83.15	77.00	82.79	5.79	77.00	94.05	17.05	77.00	102.92	25.92
日経平均株価 (円)	9,755	8,000	10,083	2,083	8,000	12,397	4,397	8,000	14,827	6,827

1-2 資産負債の状況

(1) 貸出金残高

中小企業向け貸出は、震災直後から復旧・復興に係る様々な資金に積極的に対応してまいりました。震災直後は、自粛ムードの広がりにより飲食業者や小売業者等の売上高が減少したことから、これら間接被害者の運転資金需要が見られました。その後は、復旧・復興の進展に伴い、がれき処理や復旧工事に係る運転資金、事業再建に向けたグループ補助金のつなぎ資金や設備資金、津波浸水地のかさ上げ工事等に係る運転資金などの需要が発生しました。これらに積極的に対応することで、計画始期比（平成23年3月期）で751億円増加の2,749億円となりました。

消費者ローンは、住宅ローンが被災地の住宅再建に向けた復興需要や消費税増税前の駆け込み需要などを背景に増加したこと、個人ローン（無担保ローン）が個人消費の回復などから増加したこと、計画始期比（平成23年3月期）で349億円増加の1,739億円となりました。

地方公共団体向け貸出は、復興に向けた資金需要等に対応し、計画始期比（平成23年3月期）で5億円増加の956億円となりました。

以上により、貸出金残高（末残）は、計画始期比（平成23年3月期）1,294億円増加の6,188億円となりました。

(2) 預金残高（譲渡性預金含む）

個人預金は、震災に関連した資金（保険金・義捐金等）を受入れ、大幅に増加しました。その後は一部が住宅再建等の復興資金として払い出されたほか、預かり資産に移行しましたが、計画始期比（平成23年3月期）では541億円増加の6,334億円となりました。

法人預金は、震災復興に関連した資金（復旧・復興工事代金等）により企業の手持資金が増加したことなどから、計画始期比（平成23年3月期）で841億円増加の2,008億円となりました。

公金預金は、震災復興に関連した資金（譲渡性預金）を受入れるとともに、被災者向け公営住宅の建築などの復興工事が遅延したことから当該資金が滞留しており、計画始期比（平成23年3月期）で1,730億円増加の2,431億円となりました。

以上により、預金残高（末残）は、計画始期比（平成23年3月期）で3,120億円増加の1兆802億円となりました。

(3) 有価証券残高

有価証券残高は、預金残高の増加にともない社債や地方債を中心に運用額を増加したことから、計画始期比（平成23年3月期）で1,975億円増加の4,290億円となりました。

その他有価証券の評価損益は、市場回復に伴い、計画始期比（平成23年3月期）で104億円改善し、89億円の評価益となりました。

(4) 社債・借入金

社債・借入金は、平成24年3月期において、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。

《資産・負債の推移》

（単位：百万円）

	23/3期 始期・実績	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3期 実績	23/3 計画始期比	26/3 前期比
資産	795,997	927,733	1,018,990	1,078,020	1,139,658	343,661	61,638
うち貸出金	489,444	516,856	557,327	575,087	618,869	129,425	43,782
中小企業向貸出	199,778	218,591	232,914	242,239	268,853	69,075	26,613
消費者ローン	139,039	135,817	146,320	161,144	173,976	34,937	12,831
地方公共団体貸出	95,039	113,445	110,052	101,270	95,600	561	△5,669
うち有価証券	231,497	344,171	366,721	384,664	429,080	197,583	44,416
負債	783,288	891,207	976,539	1,034,599	1,090,892	307,604	56,293
うち預金・譲渡性預金	768,162	879,707	964,011	1,019,438	1,080,201	312,039	60,763
個人預金	579,296	642,588	635,713	627,199	633,438	54,142	6,239
法人預金	116,759	157,074	164,771	194,579	200,885	84,126	6,306
公金預金	70,089	77,711	161,751	194,940	243,163	173,074	48,222
うち社債・借入金	9,007	4,677	4,697	4,868	30	△8,977	△4,838
純資産	12,708	36,525	42,450	43,421	48,765	36,057	5,344
その他有価証券 評価損益	△1,517	2,544	7,451	5,960	8,948	10,465	2,988

1-3 損益の状況

(1) コア業務純益

① 資金利益

前計画期間において、主力の貸出金利息は、貸出残高が中小企業向け貸出を中心に堅調に増加したものの、貸出金利の低下により、減少が続きました。一方で、有価証券利息配当金は、運用資金の増加により、増収となりました。これにより最終年度の資金利益は118億円（計画始期比4億円増加）となりました。

② 役務取引等利益

前計画期間においては、個人顧客への保険販売等が堅調に推移したことから、最終年度の役務取引等利益は15億円（計画始期比7億円増加）となりました。

③ 経費

前計画期間においては、震災復旧や勘定系システム更新に伴う費用負担が発生しましたが、子会社合併やコスト管理の徹底によって経費削減を実施しました。これにより最終年度の経費は103億円（計画始期比2億円減）となりました。

④ コア業務純益

前計画期間においては、震災直後の平成24年3月のコア業務純益は7億円まで大幅に低下したものの、その後は上記要因により収益力が回復し、最終年度は29億円（計画始期比13億円増）と震災前を上回る水準となりました。

(2) 経常利益・当期純利益

① 貸倒償却引当費用

前計画期間においては、震災直後の平成24年3月期までに震災関連の与信関係費用を累計75億円計上しました。その後は、復興需要による業績回復でランクアップした取引先があること、被災地の地価水準が回復したことなどにより、貸倒引当金戻入益が発生しました。

② 経常利益・当期純利益

当行は、震災の影響により平成23年3月期と平成24年3月期に大幅な赤字決算となりましたが、その後のコア業務純益の回復、貸倒引当金戻入益等より、最終年度は経常利益32億円、当期純利益31億円と収益力が改善しました。

《損益状況の推移》

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期			
	始期・実績	実績	実績	実績	実績	計画	計画比	始期比
業務粗利益 [コア業務粗利益]	10,571 12,272	11,558 11,863	12,524 12,431	13,020 13,157	13,792 13,312	12,100	1,692	3,221 1,040
資金利益	11,373	10,830	11,084	11,652	11,802	-	-	419
役員取引等利益	782	973	1,342	1,500	1,506	-	-	724
その他業務利益 (うち国債等関係損益)	△1,584 △1,701	△245 △304	97 92	△132 △137	484 480	-	-	2,068 2,181
経費	10,592	11,089	10,704	10,926	10,322	10,800	△478	△270
人件費	4,950	4,952	4,951	4,823	4,833	-	-	△117
物件費	5,111	5,485	5,135	5,433	4,794	-	-	△317
一般貸倒引当金繰入額	△271	1,003	-	-	△524	△250	△274	△253
業務純益 [コア業務純益]	249 1,679	△533 774	1,820 1,727	2,093 2,230	3,994 2,989	- 1,300	- 1,689	3,745 1,310
臨時損益	△1,870	△7,718	609	977	△766	-	-	1,104
不良債権処理額	853	3,654	112	115	828	-	-	△25
(貸倒償却引当費用)	582	4,657	112	115	304	660	△356	△278
貸倒引当金戻入益	-	-	2,130	557	-	-	-	0
(貸倒引当金戻入益等を 含めた与信関連費用)	-	-	△2,049	△456	252	-	-	252
株式関係損益	△811	△3,896	△385	74	226	-	-	1,037
経常利益	△1,621	△8,251	2,429	3,071	3,228	430	2,798	4,849
特別損益	△3,213	△315	△128	△504	△38	△2	△36	3,175
税引前当期純利益	△4,834	△8,567	2,301	2,566	3,189	-	-	8,023
当期純利益	△6,829	△9,504	2,350	2,532	3,376	410	2,966	10,205

※ 平成27年3月期計画は、経営強化計画（平成23年9月策定）に記載した計数見通しです。

1-4 自己資本比率の状況

前計画期間においては、平成24年3月期に震災復興に向けた300億円の国の資本参加を受入れたことから、単体自己資本比率は12.00%まで改善いたしました。

平成25年3月期以降は、黒字決算に転換し当期純利益を計上することで自己資本額が増加しております。一方で、復興需要への積極対応により貸出金残高が大幅に増加し、リスクアセットも増加したことなどから、最終年度の単体自己資本比率は10.23%となりました。

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

《自己資本比率の推移：単体》

(単位：%)

	旧基準			新基準		
	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3期 実績	26/3 前期比
自己資本比率	7.00	12.00	11.16	10.88	10.23	△0.65

1-5 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実績

(1) 主な取組み実績

当行は、前計画期間において、復興支援を担当する地元企業応援部、被災者の住宅再建を支援する住宅ローンプラザ等を計画どおりに設置し、中小規模事業者等に対する資金供給の円滑化、企業再生、復興支援への体制を強化してまいりました。

この体制を構築するにあたっては、計画に基づき、当行の内陸部7店舗を移転・統合することで、その人員を再配置しております。

また、きらやか銀行との経営統合後は、グループの長期戦略である本業支援を強化するため、平成25年10月に地元企業応援部に本業支援室を設置するとともに、平成26年10月には親会社のじもとホールディングスに本業支援戦略部を設置するなど、中小規模事業者等への支援体制をさらに拡充してまいりました。

(2) 実績の評価

当行は、前計画期間において、「選択と集中」によって当行の経営資源を復興支援に集中的に再配置し、中長期的に復興支援を継続する行内態勢を計画どおりに整備できたものと評価しております。

また、復興が遅延する一部地域を除いて被災店舗の再建を順次進めるとともに、巡回型移動式店舗を宮城県の被災地に最初に導入するなど、被災者の利便性回復にも努め、地域復興に貢献できたものと評価しております。

当行は、今後も引き続き、地域復興や地方創生を踏まえながら、中小規模事業者等への信用供与の円滑化に向けて、各種施策に積極的に取り組んでまいります。

≪復興支援体制の整備実績≫

(単位：%)

	復興支援体制の整備内容	実施時期
1	地元企業応援部を41名体制で創設。宮城県内に分室（仙台本店、大河原、石巻、古川、佐沼）を設置。その後、60名まで人員増員。	平成23年6月
2	地元企業応援部に本業支援室を追加設置。	平成25年10月
3	じもとホールディングスに本業支援戦略部を設置。	平成26年10月
4	宮城県石巻地区及び仙台泉地区に住宅ローンプラザを新設。	平成23年6月 平成24年1月
5	内陸部6店舗（高清水、八幡町、三本木、鳴子、米川、東京、国分町）を移転統合し、復興支援業務へ人員を再配置。	平成24年1月 ～平成25年9月
6	巡回型移動式店舗「どこでも窓口」を導入、津波被災地で巡回営業を実施。	平成25年4月
7	被災した当行店舗を再建（将監、大河原、女川、塩釜、苦竹、志津川・歌津）。	平成25年1月 ～平成26年1月

1-6 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の実績

1-6-1 被災者への信用供与の実績

(1) 主な取組み実績

当行は、前計画期間において、震災直後から被災者からの約弁一時停止（累計870先、251億円）や条件変更（累計1,371先536億円）に積極的に対応し、ほぼ全ての案件の手続きを完了いたしました。

また、被災者向けの復興資金融資（事業者向け、住宅再建等）に積極的に取り組み、同期間に累計5,592件、1,388億円の融資を実行いたしました。

このうち震災で壊滅的な被害を受けた宮城県沿岸部の第一次産業の復興に向けて、同期間に累計127件、48億円の融資を実行するとともに、被災農家・漁業者の法人経営や6次産業化への移行を多面的に支援してまいりました。

大型の復興案件等については、じもとホールディングスのきらやか銀行との協調融資で積極的に取り組み、同期間に累計54件、151億円の実績となりました。

また、経営者保証に関するガイドラインへの対応については、新規の無保証融資481件、保証契約の解除361件に取り組み、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まいりました。

(2) 実績の評価

前計画期間における当行の融資残高は、中小企業融資と住宅ローンを中心に増加し、平成27年3月は6,188億円（計画期間中、1,294億円増加）となりました。これに伴い中小企業等向けの信用リスク量も増加しましたが、当行は、国から受け入れた資本300億円を活用することで、被災者の資金繰りや地域復興に貢献ができたものと評価しております。

特に第一次産業への融資については、農業者との取引実績が前計画期間中に100件を突破し、融資残高3,136百万円増加、増加率186.3%となり、増加額・増加率ともに、被災3県（宮城、岩手、福島）の地銀・第二地銀の中で第1位となり、復興に大きく貢献できたものと評価しております。

経営者保証に関するガイドライン対応は、チェックシートを制定し、全店で運用を徹底しました。平成26年3月期の第二地銀協加盟行の総融資量（46兆1,999億円）に対する当行の融資量（5,750億円）の割合は1.24%であることから、当行の新規無担保融資や保証解除の実績は一定の水準以上にあると評価しております。

当行は、今後も引き続き、地域復興や地方創生を踏まえながら、中小規模事業者や被災者への復興融資に積極的に取り組んでまいります。

《被災者向けの新規融資の実行実績》

単位：先、百万円

	震災後～ 24年3月		24年4月～ 25年3月		25年4月～ 26年3月		26年4月～ 27年3月		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	1,490	37,112	649	25,800	888	30,780	903	31,631	3,930	125,325
運転資金	1,257	29,703	401	11,769	668	21,110	706	22,262	3,032	84,846
設備資金	233	7,409	248	14,031	220	9,670	197	9,368	898	40,478
住宅ローン	207	4,415	179	3,988	62	1,518	70	1,594	518	11,515
消費者ローン	189	346	234	413	157	249	564	966	1,144	1,974
計	1,886	41,873	1,062	30,201	1,107	32,547	1,537	34,191	5,592	138,814

《被災三県の地銀・第二地銀における「農業・林業」融資残高推移》

単位：百万円

金融機関名	農業・林業融資残高			
	23/3	27/3	増加額	増加率
当 行	1,683	4,819	3,136	186.3%
七 七 七 銀 行	2,815	5,138	2,323	82.5%
東 邦 銀 行	5,190	5,547	357	6.8%
福 島 銀 行	1,140	1,149	9	0.7%
大 東 銀 行	829	861	32	3.8%
岩 手 銀 行	4,803	7,289	2,486	51.7%
東 北 銀 行	3,438	3,799	361	10.5%
北 日 本 銀 行	1,181	1,153	▲28	▲2.3%

※各行決算短信から作成

《経営者保証に関するガイドラインの活用状況：平成26年9月末》

単位：件

	当行実績 (構成比)	第二地銀実績 (構成比)
新規に無保証で融資した件数 (ABLを活用し、無保証で融資したものは除く)	481 (4.2%)	11,372 (100.0%)
保証契約を解除した件数	361 (20.8%)	1,731 (100.0%)
＜参考＞ 融資残高：平成26年3月	5,750億円 (1.2%)	46兆1,999億円 (100.0%)

1-6-2 被災者の二重債務問題への対応の実績

(1) 主な取組み実績

当行は、被災者の事業再建や生活再建には、いわゆる二重債務問題への対応が極めて重要であると認識し、被災者の状況に応じたきめ細やかな支援を展開してまいりました。

津波の被災などで自力再建が困難な事業者に対しては、宮城復興機構や東日本大震災事業者再生支援機構の活用を視野に検討し、被災者へ両機構の活用を積極的に促すとともに、案件持込を行いました。この結果、前計画期間において、宮城復興機構への債権売却決定数は累計 25 件、東日本大震災事業者再生支援機構の支援合意件数は累計 53 件となりました。この両機構の活用により、当該企業の事業の継続・再生を支援し、地域雇用の維持に貢献いたしました。

また、個人の被災者に対しては、「個人債務者の私的整理に関するガイドライン」の周知や利用を、DMやアンケートの継続的な発送、相談会の開催などを通じて繰り返して促し、事案に応じた支援を実施してまいりました。この結果、同期間において、個人版私的整理ガイドラインの申込み受付件数は累計 62 件となりました。

津波被災地での防災集団移転促進事業に伴う当行抵当権の事前抹消についても、同期間において累計 89 件の申出書受付となりました。

(2) 実績の評価

前計画期間において、当行は、両機構などに積極的に案件持込を行ったことから被災事業者の相談は一巡しております。このことから二重債務問題に対しては、一定の成果を上げることができたものと評価しております。

今後は、復興が遅延している津波被災地で事業再建を本格化する先などからの相談も見込まれるため、当行は、引き続き積極的に二重債務問題に対応してまいります。

《復興機構への債権売却決定数》

単位：先

	23年4月 ～24年3月	24年4月 ～25年3月	25年4月 ～26年3月	26年4月 ～27年3月	累 計
宮城復興機構 債権売却決定数	0	10	10	5	25
東日本大震災 事業者再生支援機構 支援合意数	0	14	26	13	53
個人版 私的整理ガイドライン 申出書受付件数	3	20	31	7	62
防災集団移転促進事業 抵当権抹消	—	8	48	33	89

1-6-3 きらやか銀行等と連携した復興方策の実績

(1) 主な取組み実績

当行ときらやか銀行は、平成24年10月に共同持株会社である株式会社じもとホールディングスを設立しました。

じもとグループは、グループ長期的戦略として「本業支援」を掲げ、両行が連携して、「被災企業等へのビジネスマッチング」、「復興支援の共同イベントの開催」、「協調融資等による被災地企業等への積極的な融資」、「共同研修会によるノウハウ共有」、「コールセンターの共同利用」などの復興支援策に取り組んでまいりました。

このうちビジネスマッチングについては、営業店で入手した取引先の様々な要望を集約・整理し、じもとホールディングス本業支援戦略部と最適な支援内容を検討のうえ、販売先や資材調達先の紹介等のビジネスマッチングを提案しています。

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

(2) 実績の評価

ビジネスマッチングは、平成26年10月にじもとホールディングスに本業支援戦略部を設置し、両行情報を一元管理したことなどから、紹介実績が増加傾向にあり、顧客の事業ニーズの把握とその対応は着実に進んでいるものと評価しております。

また、「みやぎ復興感謝祭 海の市」や「『食』の商談会」等のイベント開催については、参加企業からの評価が高く、被災企業の販路回復やプロモーションに一定の効果を上げているものと評価しております。

当行は、きらやか銀行とともに、今後も「宮城と山形」をつなぎ、グループ長期的戦略の「本業支援」を進化・発展させるとともに、被災企業のニーズを的確に把握しながら、多様な復興支援に取り組んでまいります。

《ビジネスマッチング実績》

単位：件

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

1-7 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の実績

(1) 主な取組み実績

当行は、被災事業者を含め、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」を選定し、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まいりました。

前計画期間において、企業支援対象先における経営改善計画策定は、平成26年3月までに大方が終了しました。平成25年12月からは、モニタリング全先について「支援先カルテ」を作成し、事業内容や特色、経営課題、支援状況などを一元把握するとともに、外部コンサルタントとも連携して計画進捗を支援してまいりました。

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

この支援にあたっては、宮城県信用保証協会の創業・新事業支援融資制度も活用し、同期間に89件・540百万円の融資を実施しました。

(2) 実績の評価

津波被災地を中心に、人手不足や資材高騰等で震災前の売上水準まで回復していない支援対象先もあるなど、直面する経営課題が多様化しております。当行は、外部機関とも連携し、今後も支援対象先の復興状況等に応じて、深度ある事業再生支援に取り組んでまいります。

また、創業・新事業支援を通じて被災地の雇用創出に一定の成果を上げてまいりましたが、さらなる復興や地域創生に向けては、地域の成長産業を育成し雇用を創出することが重要であり、当行は、引き続き積極的に支援に取り組んでまいります。

《事業再生支援実績》

単位：件、回

	23年4月 ～24年3月	24年4月 ～25年3月	25年4月 ～26年3月	26年4月 ～27年3月	累計
計画の承認	60	30	22	11	123
計画の試算	282	259	142	76	759
モニタリング	95	1,029	1,320	1,453	3,897
営業店臨店	259	1,329	1,780	1,254	4,622

2. 経営強化計画の実施期間

当行は、金融機能強化のための特別措置に関する法律第12条第1項の規定に基づき、平成27年4月から平成30年3月まで経営強化計画を策定し実施いたします。

この実施期間については、銀行持株会社である株式会社じもとホールディングス及び株式会社きらやか銀行においても金融機能強化法に基づく経営強化計画を実施することから、じもとグループとして当行を含む3社の計画期間を今回統一し、計画管理に対応してまいります。

なお、今後計画に記載された事項について重要な変化が生じた場合、または生じることが予想される場合には、遅滞なく金融庁に報告いたします。

3 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

3-1 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ための方針

3-1-1 宮城県の経済環境及び復興状況

(1) 宮城県の中長期的な経済見通し

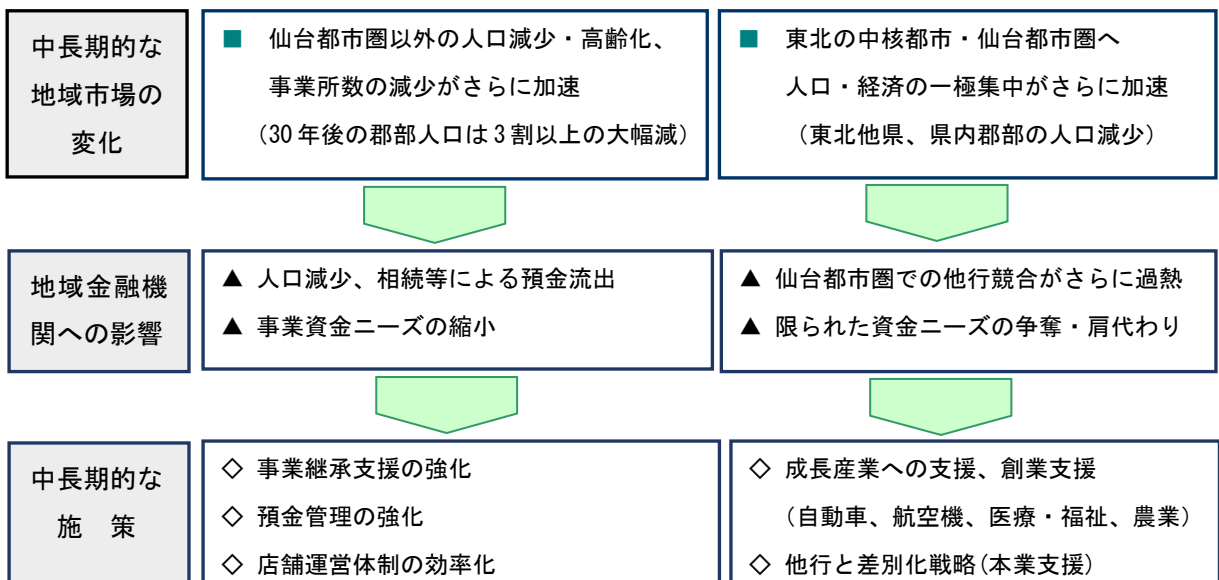
当行が営業基盤とする宮城県のうち仙台都市圏は、東日本大震災以前から東北地方の中核都市として商業機能集積や交通インフラ整備が進み、東北他県及び宮城県内からの人口流入、経済の一極集中が年々進展しています。

また、仙台都市圏以外の郡部では、人口減少と高齢化、経済停滞が進展し、特に震災後は沿岸被災地の人口流出が進み、地域間格差がさらに顕著となっています。

今後、東北各県では中長期に大幅な人口減少と高齢化が進むことが予想され、宮城県でも郡部の人口減少や事業所減少が加速する一方、仙台都市圏への依存度が一層高まることが予想されています。

これに伴い、相続による首都圏等への預金流出や事業資金ニーズの縮小、仙台都市圏での他行競争の過熱化が懸念され、地域金融機関においては成長産業への支援、他行との差別化戦略、預金管理の強化など、中長期的な視点に立った施策を展開することが必要となっています。

《宮城県の中長期的な地域市場の変化と影響等》



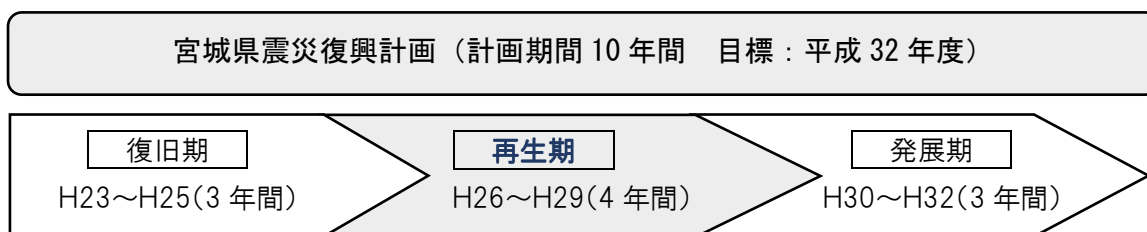
(2) 宮城県の震災復興計画と復興状況

宮城県の「宮城県震災復興計画」は、計画期間（10年間：平成23年度～平成32年度）を「復旧期」（3年）、「再生期」（4年）、「発展期」（3年）に区分しており、当行の経営強化計画の実施期間（平成27年度～平成29年度）は「再生期」の段階に該当いたします。

宮城県の津波被災地では、災害廃棄物の処理・処分が完了しましたが、防災集団移転促進事業や土地区画整理事業（土地のかさ上げ工事等）、災害公営住宅の供給は、人件費や資材の高騰による入札不調等を背景に当初計画よりも遅延しており、被災地間格差もさらに顕著となっています。

宮城県及び被災市町は、復興工事の円滑な発注・着工に取り組んでいますが、例えば、災害公営住宅の工期が最も遅い市町では平成29年度までずれ込む見込みです。

≪宮城県復興計画の計画期間≫



≪宮城県の復興工事の進捗状況：平成27年3月現在≫

	復興工事	工事進捗率
1	災害公営住宅完了戸数	34.1%
2	防災集団移転促進事業（住宅建築着工）	42.1%
3	土地区画整理事業着工	79.4%
4	災害廃棄物処理・処分	100.0%

出典：宮城県復興・企画部

(3) 復興需要に関して想定される資金ニーズ

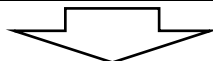
被災事業者についてはグループ補助金を活用した事業再開が進められていますが、土地のかさ上げ工事等の遅延や人材確保等の問題から、認定件数のうち23.6%が未了となっております。

このため本計画の実施期間においては、遅延している被災地のかさあげ工事や復興住宅供給等に係る土木建築資金に加え、グループ補助金に伴うつなぎ資金や運転設備資金等の需要も継続的に発生すると見込んでおります。

《グループ補助金での事業再開状況：平成27年2月現在》

認定件数			交付決定額		
認定件数	3,795 事業者	100.0%	交付決定額	2,361 億円	100.0%
うち完了先	2,898 事業者	76.4%	うち完了先	1,754 億円	74.3%
うち未了先	897 事業者	23.6%	うち未了先	607 億円	25.7%

出典：復興庁



今後想定される復興資金需要
●被災地のかさ上げ工事等の復興工事資金（3～4年）
●復興住宅供給に係る土木建築工事資金（3～4年）
●グループ補助金に伴うつなぎ資金・運転資金・設備資金

（４）被災事業者の経営課題と本業支援ニーズ

事業再開した被災先において、建設業は復興工事需要を背景に売上高を順調に回復していますが、沿岸部の主要産業である水産加工業は人材不足や原材料高騰により売上高回復先が震災直前の19.4%にとどまっています。このように業績回復には大きな業種間格差が生じております。

こうした中、建設業では「人材確保」、「原材料確保」、水産加工業では「人材確保」、「販路確保」など様々な経営課題に直面しており、各事業者の経営課題に応じて深度ある「本業支援」を通じて多面的に支援することが必要となっています。

また、数年後には現在の震災特需の終了に伴い、建設業等の雇用落ち込みが懸念されることから、宮城県は産業集積（自動車、航空機、医療福祉等）を積極的に進めて雇用創出を図る方針です。このため地域金融機関においても地域の成長産業支援が課題となっています。

《東北地区被災企業の売上回復及び経営課題：平成26年10月現在、東北経済産業局》

	震災直前の売上高 まで回復した先	被災企業の経営課題
建設業	71.6%	人材確保 47.5%、原材料高騰 22.5%、販路確保 10.7%
運送業	48.2%	人材確保 42.2%、原材料高騰 26.9%、販路確保 12.9%
製造業	40.1%	人材確保 24.9%、販路確保 22.7%、原材料高騰 16.7%
旅館業	36.8%	人材確保 32.6%、販路確保 17.8%、原材料高騰 16.5%
水産加工業	19.4%	人材確保 25.1%、販路確保 22.4%、原材料高騰 16.6%
全体	40.2%	

3-1-2 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ための基本的な取組姿勢

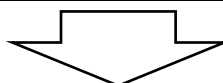
(1) じもとホールディングスの長期ビジョン「本業支援」を進化・発展

じもとホールディングスは、県境を越えた地域金融グループの特徴を最大限に発揮するため、グループの長期ビジョンとして、「本業支援」を中核とするビジネスモデルをさらに進化・発展させることで「人・情報・産業」をつなぎ、地域経済の復興・地方創生に貢献し、お客さまやじもと地域に喜んでもらえるグループを目指すことを掲げております。

この長期ビジョンのもと、新中期経営計画（平成27年度～平成29年度）においては、グループの特徴を発揮する「本業支援の進化・発展」、統合効果・相乗効果を発揮する「経営の効率化・合理化」を計画の2つの柱として掲げ、グループの経営基盤をさらに強化してまいります。

《じもとホールディングス長期ビジョン、中期経営計画の柱》

じもとグループ長期ビジョン	
<p>県境を越えた地域金融グループの特徴を最大限発揮する 本気で本業支援に取り組み、「人・情報・産業」をつなぎ 地域経済の復興・地方創生に貢献する お客さま、じもと地域によるこんでもらえるグループになる</p>	



グループ新中期経営計画（平成27年度～平成29年度）の柱			
「本業支援」の進化発展 －グループの特徴を発揮－		経営の効率化・合理化 －統合効果・相乗効果を発揮－	
地方創生への貢献	お客さまの事業、本業の 向上のために	共同化	統一化
<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング機能発揮 ・創業、成長支援 ・事業継承、再生支援 ・県境を越えた情報提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・組織的な本業支援強化 ・震災復興への支援 ・宮城と山形をつなぐ ・外部機関との連携 	<ul style="list-style-type: none"> ・本部管理部門統合 ・集中業務統合 ・持株会社へ集約化 ・持株会社機能を活用した グループ態勢充実 	<ul style="list-style-type: none"> ・サブシステムの統一 ・業務運営の統一

(2) 地方創生へ貢献、「本業支援」で地元企業1社ごとの経営課題解決を支援

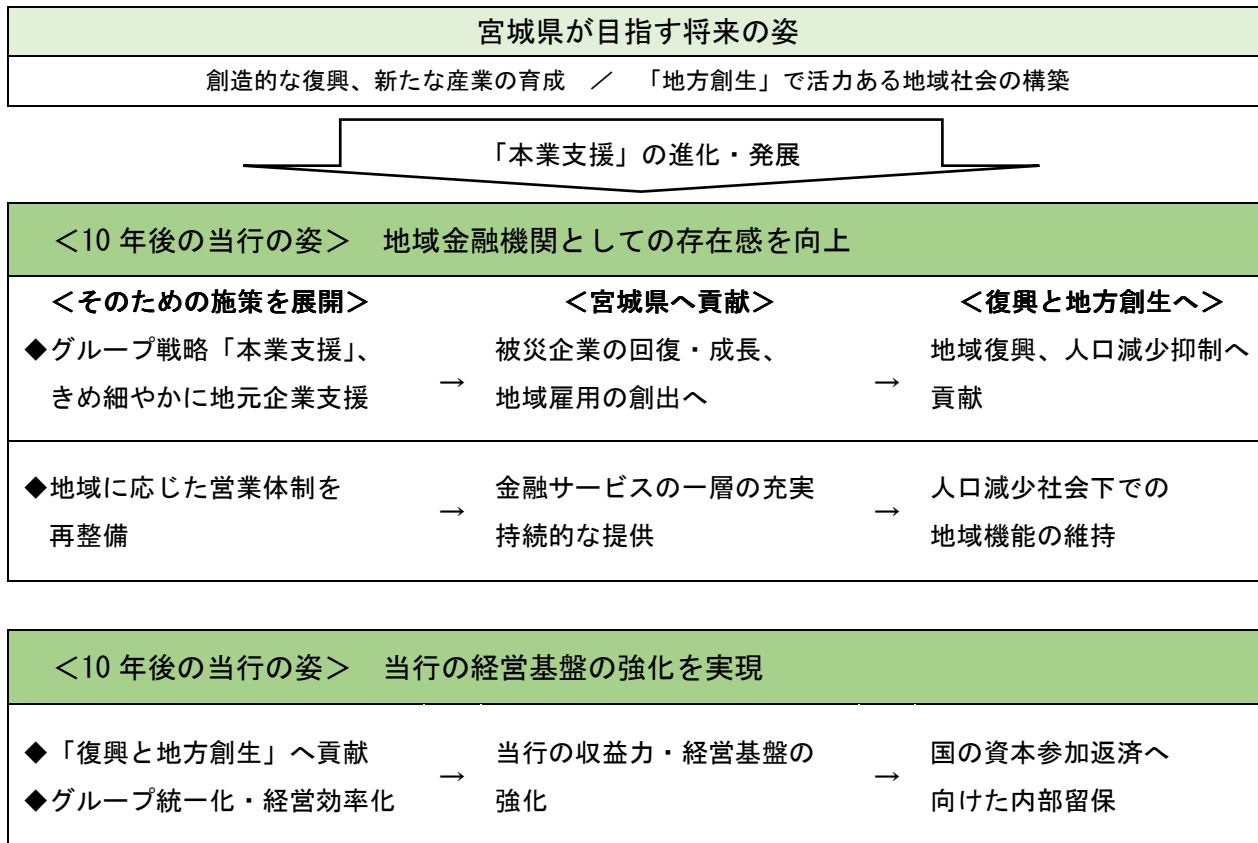
当行が営業基盤とする宮城県では、将来の目指す姿として、「創造的な復興、新たな産業の育成・成長」、「地方創生で活力ある地域社会を構築」を掲げております。

当行は、被災地・宮城県の地域金融機関として、当県の方針も踏まえ、グループ戦略「本業支援」を持続可能性のあるビジネスモデルとして進化・発展させ、地元企業1社ごとの経営課題の解決をきめ細やかに支援してまいります。これにより被災企業の回復・成長、新たな地域雇用の創出、人口減少抑制などにつなげ、「復興と地方創生」に積極的に貢献してまいります。また、このプロセスを通じて、当行は、地域経済及びお取引先との共存共栄を中長期的に目指してまいります。

加えて、人口減少社会が到来する中、地域状況に応じた営業体制を再整備することで、金融サービスを一層充実かつ持続的に提供する体制を構築し、人口減少社会における地域機能の維持にも中長期的に貢献してまいります。

これらの「復興と地方創生」への着実な貢献、さらにはじもとグループとしての経営効率化・統一化を進めることで、当行は、地域金融機関としての存在感の向上、経営基盤の強化を実現し、国の資本参加300億円の返済に向けた内部留保の積上げに取り組んでまいります。

《本業支援を持続可能性のあるビジネスモデルとして構築、復興と地方創生へ貢献》



(3) 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

震災復興が沿岸被災地で遅延する中、被災先においては、事業再建や生活再建の遅延、売上回復、人手不足、原材料の高騰、販路回復などの様々な課題に直面しております。

そのような中、当行は引き続き、中小規模事業者や住宅ローン利用者をはじめとするお取引先との一層のリレーション強化を図るとともに、コンサルティング機能を強化・発揮し、安定的かつ円滑な資金供給機能を積極的に果たすことで、一日も早い地域経済の復旧・復興、地方創生に向けて取り組んでまいります。

特に、じもとグループのきらやか銀行とは、グループ長期戦略の「本業支援」を通じて連携を一層強化し、両行の企業支援ノウハウや店舗ネットワークを最大限に活用しながら、ビジネスマッチングによるお取引先の事業機会の創出、事業再建・再生等への情報提供・支援等に積極的に取り組んでまいります。

(4) 地域の面的な再生への積極的な参画

当行は、地域金融機関としての情報集積機能をさらに発揮し、国・県・市町村、他金融機関等との連携を密にして、様々な公的支援策も併用しながら、お取引先への復興支援に引き続き取り組んでまいります。

また、前記のとおり、当行は、地域経済を構成する一員として、政府の「まち・ひと・しごと創生総合戦略」を受けて、本業支援を通じた地域における金融機能高度化に向けた取組み、さらには宮城県内の地方公共団体が「地方版総合戦略」を策定する際の支援等を通じ、地域経済の復興と地方創生に取り組んでまいります。

(5) 地域や利用者に対する積極的な情報発信

当行は、銀行持株会社のじもとホールディングスと連携し、地域金融機関として様々な機会を通じて、当行の経営状況等を適時適切に開示してまいります。

併せて、経済復興への支援を含め上記(1)から(4)の施策の取り組み状況についても、ディスクロージャー誌やホームページ、ニュースリリース、会社説明会(IR)等を通じて、地域社会へ継続的に発信し、地域社会からの信頼と支持をさらに高めてまいります。

3-2 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

3-2-1 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

(1) 市場動向と対応すべき課題

当行は、前記のとおり、前計画期間において「選択と集中」により経営資源を復興支援に集中的に再配置し、地元企業応援部や住宅ローンプラザの整備、被災店舗の再建など、中長期的に復興支援を継続する態勢を整備してまいりました。

一方で宮城県では、地域間・業種間で復興進捗に大きな差が発生し、特に沿岸部では、資材高騰や人材不足を背景に復興が遅延、課題がさらに多様化しております。

被災企業の事業計画は、復興の遅延により、計画と実績に乖離が発生している事例が見られ、今後は改善に向けて、販路拡大や人材確保、資材調達など、資金面以外での深度ある多面的な支援が必要となっております。

また、沿岸部の防災集団移転促進事業が進捗することに伴い、今後、被災地での住宅再建が加速し、被災者からの相談も引き続き見込まれております。

(2) 本計画での基本的な対応方針

こうした現在の市場動向や課題を踏まえ、当行は、これまでの復興支援や本業支援の体制整備に加え、中小規模の事業者に対する信用供与をさらに円滑にするため、本計画期間において、以下の方策に取り組んでまいります。

《中小規模事業者に対する信用供与の実施体制》

前経営強化計画の主な実績	→ 市場動向と課題	→ 本計画での対応
【復興支援体制の整備】 ・地元企業応援部を設置。 ・本業支援室を設置。 ・じもとホールディングス本業支援戦略部を設置。 ・住宅ローンプラザを設置。	【市場動向】 ・被災企業の事業計画は、復興の遅延で、計画と実績に乖離発生。直面する経営課題が多様化。 ・防災集団移転促進事業の進捗に伴い、被災地の住宅再建が加速。 【課題】 ・被災企業の経営課題に応じた深度ある復興支援を実施。 ・じもとグループで「本業支援」をさらに充実、高度化。	【対応策】 ・じもとHD本業支援戦略部と連携、本業支援体制をさらに充実。 ・地元企業応援部に、苦竹分室（仙台東部）を追加設置、4分室から5分室へ拡充。 ・外部専門家等との連携強化 ・地方創生への支援態勢を構築。 ・住宅ローンプラザは、被災者の住宅再建相談に積極的に対応。 等

前経営強化計画の主な実績	→ 市場動向と課題	→ 本計画での対応
<p>【顧客利便性の回復】</p> <ul style="list-style-type: none"> 被災店舗を順次再建。 被災地に巡回型移動店舗、店舗外ATMを設置。 	<p>【市場動向】</p> <ul style="list-style-type: none"> 津波被災地の土地かさ上げ工事、市街地の復興が今後進展。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 津波被災地へ店舗再出店等による被災者の利便性回復。 	<p>【対応策】</p> <ul style="list-style-type: none"> 津波被災地（南三陸町歌津地区等）へ店舗再出店。 市町復興計画に応じた店舗移転。 被災地へのATM設置。 巡回式移動店舗の営業継続。
<p><店舗戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> エリア営業制度の導入 	<p>【市場動向】</p> <ul style="list-style-type: none"> 被災地を含め中長期的に人口減少・高齢化等がさらに進展。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域特性に応じた営業店体制の検討。金融サービスの維持。 	<p>【対応策】</p> <ul style="list-style-type: none"> 預金窓口業務中心の店舗など地域特性に応じた店舗体制を検討。

3-2-2 組織・戦略的人員配置

3-2-2-1 じもとホールディングス「本業支援戦略部」の態勢強化

① 前計画期間での取組み

じもとホールディングスは、平成24年10月の発足後、グループの長期的戦略として「本業支援」を掲げております。県境を越えた地域金融グループとして、宮城県と山形県をつなぎ、共同商談会や復興市の開催、ビジネスマッチングを進めるなど、組織的かつ継続的に体制強化に取り組んでまいりました。

平成26年10月には、当社内に「本業支援戦略部」を23名体制で設置しました。各子銀行の本業支援機能を持株会社である当社に集約し、部長（1名）、副部長（1名）のほか、「企画担当」（3名）、「情報トレーダー」（4名）、「事業コーディネーター」（地区担当8名、専門部門6名）を配置し、本業支援に係るグループ戦略企画、情報調整や事業ニーズの仕分け、専門家活用や外部機関連携などを行う態勢といたしました。

《じもとホールディングスによる本業支援体制》



この本業支援戦略部の設置により、グループ全体で本業支援に係る情報共有がスピードアップするとともに、取引先のニーズや経営課題に応じた支援策も専門家や外部機関を活用してよりの確に実施するなどの効果が生じております。

本業支援に係る経営方針や具体的な実績は、宮城県、山形県、東京都で開催する半期毎の会社説明会やディスクロージャー誌等で投資家や取引先、地域社会に開示しております。今後は、本業支援が当グループの特徴としてお客さまからさらに認識・評価いただけるように進化・発展していくことが課題となっております。

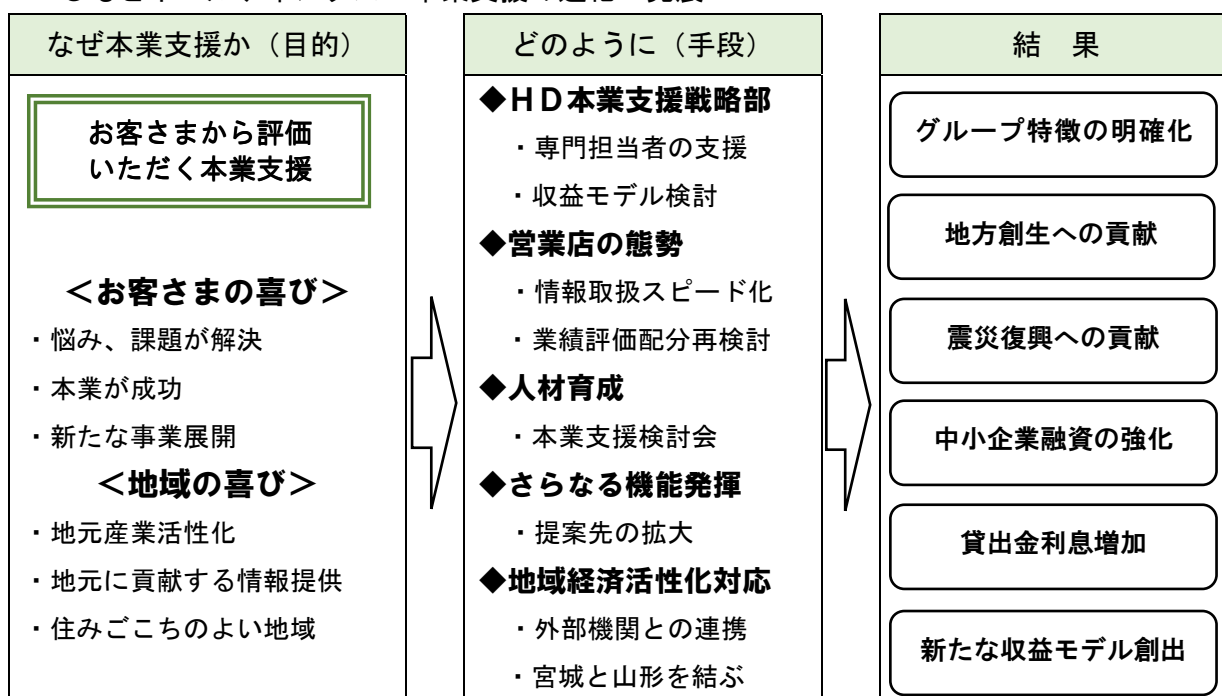
② 本計画での取組み

本計画において、じもとホールディングスは、本業支援を進化・発展させることで、じもとグループ独自のビジネスモデルとして特徴を発揮し、お客さまの事業・本業の発展、復興そして地方創生に貢献するとともに、グループの経営基盤を強化してまいります。

具体的には、本業支援戦略部の態勢を充実・強化するため、専門担当者による支援指導体制の充実、情報収集・管理フォローの仕組み充実、ビジネスマッチング情報・提案ツール作成等に取り組み、本業支援をグループの新たな収益モデルとして創出することも検討してまいります。

また、本業支援に係る職員の動機づけを高めるため、営業店業績配分を再検討するほか、営業店別の「本業支援検討会」や合同研修を通じた人材育成に引き続き取り組んでまいります。

《じもとホールディングス・本業支援の進化・発展》



3-2-2-2 地元企業応援部の設置及び営業担当者の配置

(1) 津波被災地など宮城県内の復興支援拠点と本業支援態勢を拡充

① 前計画期間当での取り組み

当行は、前計画期間において、震災直後の平成 23 年 6 月に地元企業応援部（企画室、サポート室、推進室）を設置し、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してまいりました。

同部は、当初 41 名で発足しましたが、その後、営業店や本部の組織再編等を行い、営業担当職員を同部に再配置のうえ増員（平成 27 年 3 月末現在、53 名体制）しております。

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

地元企業応援部は、仙台本店のほか、古川分室、石巻分室（津波被災地）、大河原分室（津波被災地も担当）、佐沼分室（津波被災地も担当）を設置し、宮城県内 5 拠点体制で復興支援を行ってまいりました。各分室には、復興融資担当者（推進室）のほか、地域状況に応じて事業再生担当者（サポート室）も常駐させております。

このように当行は、前計画期間において、地元企業応援部を設置・拡充することで、行内の経営資源を集約し、復興支援や本業支援に迅速かつ専門的、継続的に対応できる体制を構築できたものと評価しております。

② 本計画での取り組み

沿岸部の津波被災地では、再建に向けた被災企業の経営課題が多様化しており、当行は、この経営課題の解決に向けてさらに深度ある復興支援を展開する必要があると認識しております。

このため本計画期間において、当行は、平成 27 年 4 月に沿岸部に近い仙台東部・仙台港沿岸（苦竹地区）に新たに苦竹分室を設置し、県内 6 拠点に拡充いたしました。これにより被災企業の復興相談等にさらにきめ細やかに対応する体制を構築してまいります。

併せて当行は、地元企業応援部を人員面でも体制を維持するとともに、復興状況に応じて部内体制の改善を進める方針です。

《地元企業応援部の支援拠点体制（平成27年4月末時点）》

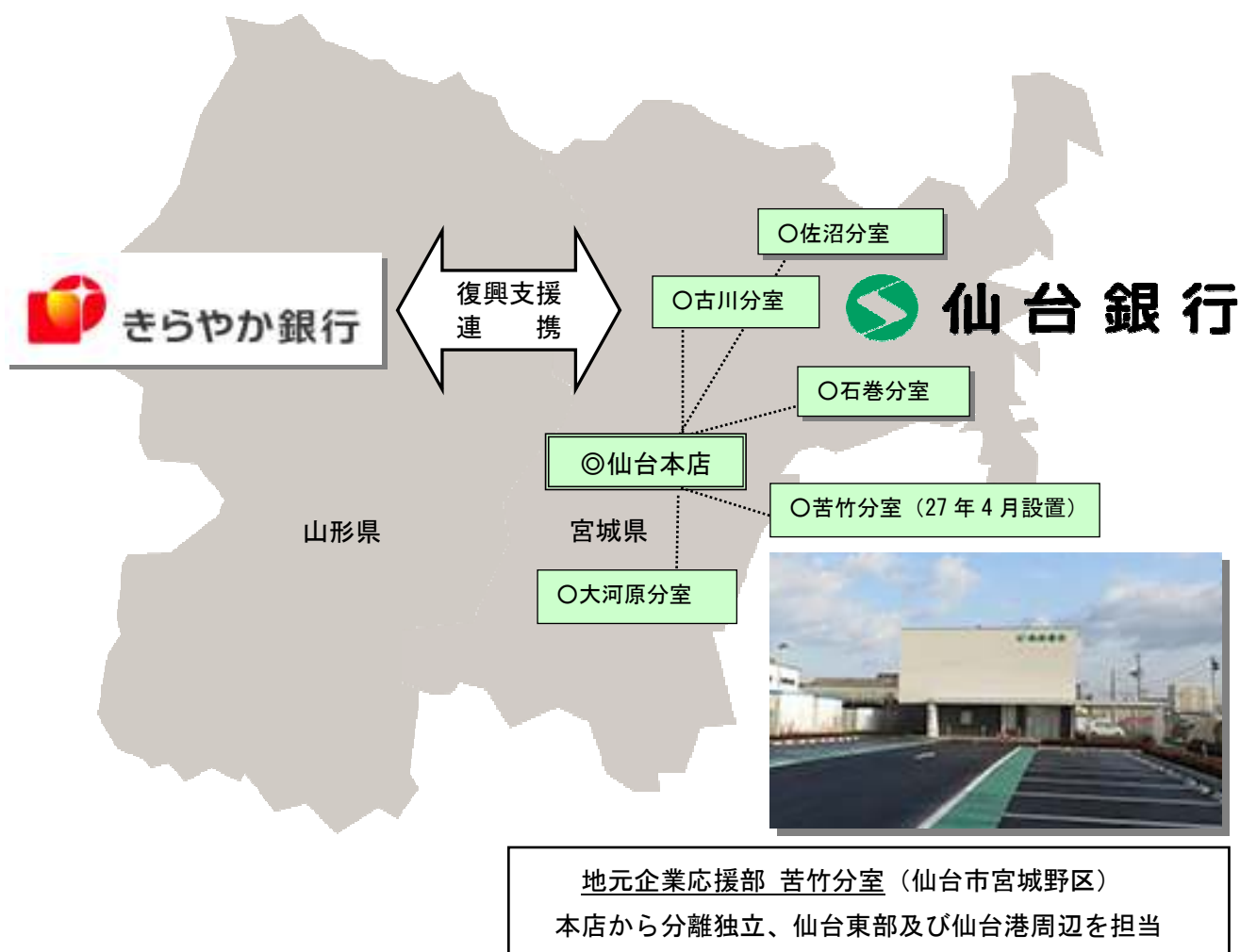
（単位：人）

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

※ 部署間の兼務者については主に従事している部署に含めております。

※ 苦竹分室（仙台市）と大河原分室（大河原町）には、担当する取引先数などを考慮し、事業再生を担当するサポート室職員を配置していません。両分室の事業再生案件は、仙台北店のサポート室職員が担当しております。

《地元企業応援部の宮城県内の支援拠点》



(2) 本業支援室の活動 ―グループ戦略の「本業支援」を強化―

① 前計画期間での取組み

当行本業支援室は、6名体制（平成27年3月末現在）のもと、じもとホールディングス並びにきらやか銀行と連携し、グループ戦略の「本業支援」の定着とレベルアップに向けた仕組みづくり、人材育成などに取り組んでまいりました。

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

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

② 本計画での取組み

本室は、本計画期間において、じもとホールディングス本業支援戦略部の方針に基づき、「宮城と山形をつなぐ組織的・継続的な行動」、「コンサルタント機能発揮に向けた外部機関等との連携強化」、「本業支援の定着化・高度化に向けた人材育成」などに取り組んでまいります。

「宮城と山形をつなぐ組織的・継続的な行動」は、両行取引先のビジネスマッチング・ニーズを「ビジネスマッチング情報」として一覧表でまとめ、これをグループの統一ツールとして使用し、取引先へ組織的・継続的に情報提供を行うことで、ビジネスマッチング（両行間、自行内）の裾野をさらに拡大してまいります。マッチング・ニーズ情報の精度アップに向けては、業種や地域ごとの商慣習も踏まえて深度あるヒアリングを行います。また、全般的には「売り情報」が多くなることから「買い情報」（仕入れ、外注先等）も重点的に収集してまいります。さらには当行から取引先へ情報提供を行った後、アフターフォロー強化することで、より細やかなニーズにも対応できるようにしてまいります。

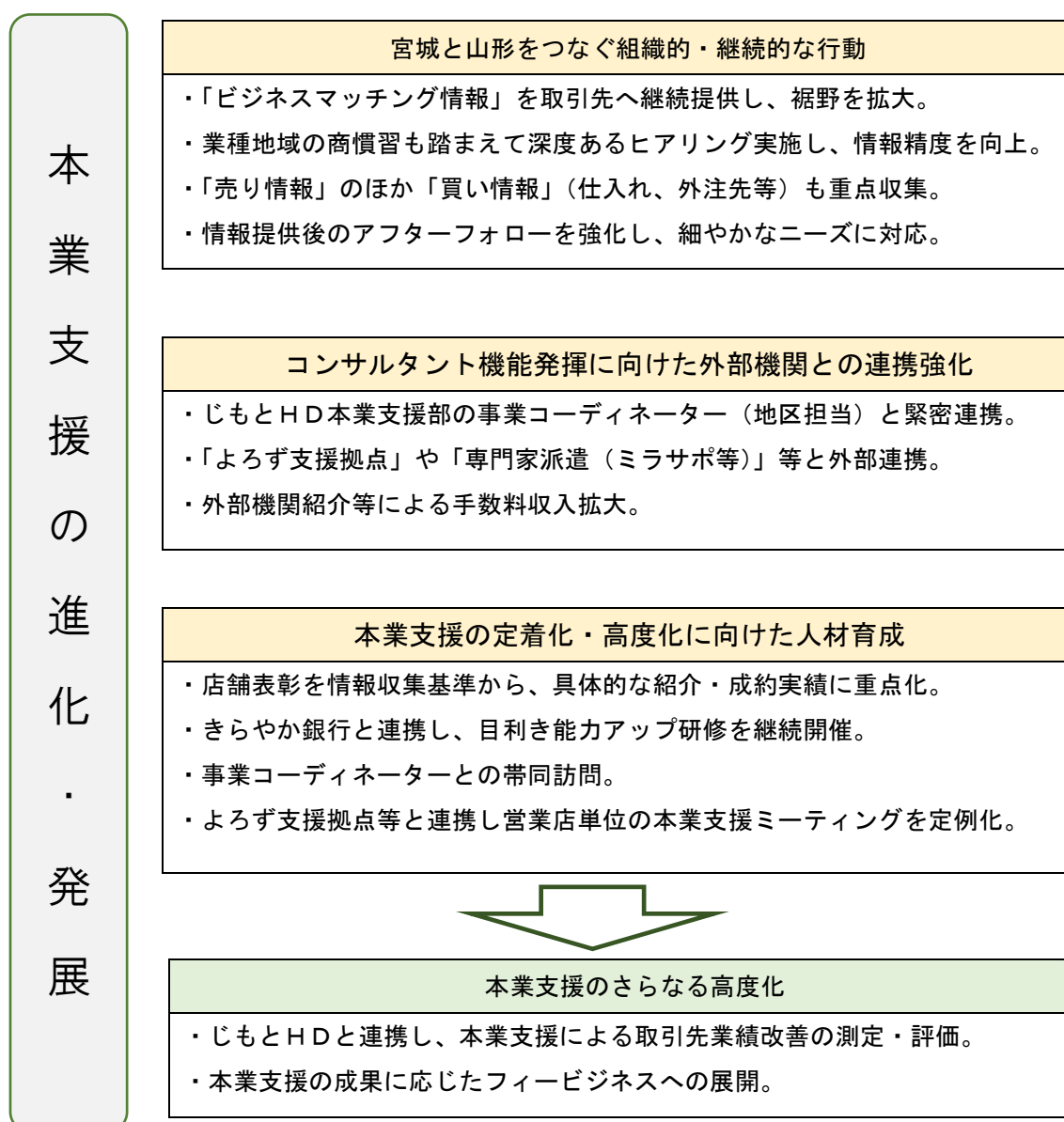
「コンサルタント機能発揮に向けた外部機関等との連携強化」は、じもとホールディングス本業支援部の事業コーディネーター（地区担当）と緊密に連携することで、マッチング・ニーズの精度アップを図ってまいります。また、事業ニーズに応じて「よろず支援拠点」や「専門家派遣（ミラサポ等）」、宮城県内各種相談機関との外部連携を活用し、より深度あるソリューションを提供してまいります。併せて、当行としても外部機関紹介による手数料収入拡大にもつなげてまいります。

「本業支援の定着化・高度化に向けた人材育成」は、店舗表彰をこれまでの情報収集を基準としたものから、具体的な紹介・成約実績に重点を置いたものに評価水準を高めるなど、本業支援の高度化に向けて順次見直しを進めてまいります。また、

きらやか銀行と連携して、目利き能力アップ研修を継続開催（コミュニケーション、建設業、製造業）するとともに、事業コーディネーターとの帯同訪問、よろず支援拠点と連携して営業店単位での本業支援ミーティングを定例化し、外部機関のノウハウを積極的に吸収することで人材を育成してまいります。

じもとホールディングスと連携し、本業支援による取引先の業績改善貢献の測定・評価、本業支援の成果に応じたフィービジネスへの展開なども検討してまいります。

《本業支援室の取組み施策》



(3) 企画室の活動 ー復興支援企画力、専門コンサルティング機能等を強化ー

① 前計画期間での取組み

当室は、前計画期間において、5名体制（兼務者1名含む・平成27年3月末現在）のもと、復興支援計画の立案、被災企業への専門コンサルティング支援、地元企業応援部の全体統括などに取り組んでまいりました。

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、きらやか銀行や政府系金融機関・コンサルタント等と連携し、被災事業者等に対して専門性の高い経営支援を展開しております。例えば、当室には、全国の銀行でも先駆けとなる水産業経営アドバイザー資格取得者を配置し、被災した水産業者の復興に向けた6次産業化などを多面的に支援してきております。

② 本計画での取組み

当室は、中小企業診断士、不動産鑑定士、農業経営アドバイザー、水産業経営アドバイザー等の専門スタッフが、引き続き、東北大学等の外部機関とも連携して、専門性の高いコンサルティング機能を発揮し、被災企業への復興支援や取引先の本業支援に取り組んでまいります。

被災企業への復興支援については、特に宮城県の第1次産業の復興をさらに後押しするため、当室の専門スタッフ（農業経営アドバイザー、水産業経営アドバイザー）が中心となり、宮城県農業信用基金協会や宮城県漁業信用基金協会等と連携した融資を積極的に推進してまいります。行政機関等からは6次産業化支援等の情報を入手し、被災事業者への情報提供やコンサルティングを行い、被災地での新たな地域雇用の創出に貢献してまいります。

取引先への本業支援については、事業者の事業承継やM&Aなど、取引先の様々なコンサルティングニーズに対して、きらやか銀行、中小企業基盤整備機構やよろず支援拠点等の外部機関との連携を活用しながら、解決策を提供してまいります。

また、事業用不動産等の情報を収集し、不動産ニーズを有する被災事業者等へ提供を行うとともに、再生可能エネルギーや医療介護などの成長分野への支援にも取り組んでまいります。

《企画室の取組み施策》

本経営強化計画での主な取組み

- ・ 当室専門スタッフが、東北大学等の外部機関と連携してコンサルティング機能発揮。
- ・ 第1次産業の復興に向けた事業再生や6次産業化を支援し地域雇用を創出。
- ・ よろず支援拠点等と連携し、事業承継やM&A等の取引先のコンサルティングニーズに対応。
- ・ 再生可能エネルギー、医療介護等の成長分野への支援

(3) サポート室の活動 ー被災企業の事業再生へ向けた支援を強化ー

① 前計画期間での取組み

当室は、前計画期間において、13名体制（平成27年3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、二重債務問題へのサポート、営業店の臨店指導などに取り組んでまいりました。

当室は、本店及び県内3分室（佐沼、古川、石巻）に職員が常駐し、経済産業省認可団体である企業再建・承継コンサルタント協同組合（CRC）とも提携しながら、被災企業等へ訪問面談・支援を実施しております。

二重債務問題については、宮城産業復興機構や東日本大震災事業者再生支援機構等とも積極的に連携し、債権売却による支援策も含めて、被災企業の状況に応じた事業再建支援に取り組んでおります。

② 本計画での取組み

当室は、引き続き、被災企業等先の経営課題に応じて、外部機関とも積極的に連携することで、より実効性のある支援策を実施し、経営再建を支援してまいります。

本部と営業店は、現場訪問を通じて支援先の事業計画書の進捗状況や経営課題の把握に継続的に努めるとともに、資金繰り面に加え、事業計画書の改善助言や専門家派遣の紹介、ビジネスマッチング支援等の様々な相談に対応してまいります。この際に企業再建・承継コンサルタント協同組合（CRC）などの外部機関も当行に帯同訪問することで、事業継承などの専門的な経営課題に対しても的確な解決策を提示できるようにしてまいります。

二重債務問題の解決に向けては、引き続き東日本大震災事業者再生支援機構や宮城産業復興機構、地域経済活性化支援機構と連携し債権売却も含めて対応してまいります。また、既に債権買取に応じた事業先についても、事業計画書の進捗改善に向けて、これら機関と密接に連携して支援を実施してまいります。

人材育成は、本部・営業店の職員は、外部機関と連携した経営支援の実践に積極的に参加するとともに、地域経済活性化支援機構等の研修制度を活用することで、更なるスキルアップとコンサルティング機能の発揮につなげてまいります。

《サポート室の取組み施策》

本経営強化計画での主な取組み
<ul style="list-style-type: none">・ 支援先の事業計画書の進捗状況と実態把握、経営改善に向けた支援策の実施。・ 外部機関と連携した事業継承等の経営課題解決への対応。・ 二重債務問題へ継続的な対応、債権買取先への支援実施。・ 地域経済活性化支援機構等の研修制度の活用による人材育成。

(4) 推進室の活動 ー被災地に融資専門スタッフを配置し円滑に資金供給ー

① 前計画期間での取組み

当室は、前計画期間において、29名体制（平成27年3月末現在）のもと、当室の融資専門スタッフと営業店が、被災事業者等の事業ニーズを的確に把握しながら、復興資金の円滑な提供や経営課題解決策の提案等に取り組んでまいりました。

当室は、本店のほか、県内4分室（佐沼、古川、石巻、大河原）に職員が常駐し、特に津波被災地については、地元企業応援部と推進部、きらやか銀行が一緒になって被災企業へ訪問活動を行ってまいりました。

また、被災されていない中小規模事業者等に対しても、資金ニーズを発掘し、的確な商品を提案することにより、付加価値の高い金融サービスを提供しております。

② 本計画での取組み

当室は、被災先を含む中小規模事業者等への訪問頻度を増やすことで、事業者の経営課題を的確に把握し、その中から事業資金の提案、新たなビジネスマッチング、経費節減等によるCF創出などの具体的な提案活動を実践してまいります。

当室は、平成27年4月に新設した苦竹分室にも職員を7名配置し、宮城県内で事業所が最も集中する仙台東部や仙台港周辺地区の事業先への支援体制をさらに強化してまいります。

じもとグループのきらやか銀行とは、引き続き、大型の復興資金需要等に協調融資で対応していく方針であり、このため両行の仙台市内近隣店舗で構成するフレンドリー店会議等で情報交換をさらに密にしてまいります。加えて、両行の若手渉外担当者を相互派遣するトレーニー制度、両行職員2名ペアによる新規開拓訪問等にも取り組み、営業ノウハウ共有やグループとしての一体感を醸成してまいります。

行内の人材育成については、当室に法人営業経験の少ない若手行員を計画的に順次配置し、ベテラン行員と営業活動を共にすることで、業種別目利き能力や顧客交渉能力のレベルアップに取り組み、早期の戦力化に取り組んでまいります。また、当室職員が、営業店の若手行員を対象に、取引先への帯同訪問やブロック別融資事例勉強会を開催することで銀行全体の営業力のスキルアップを図ってまいります。

《推進室の取組み施策》

本経営強化計画での主な取組み

- ・被災先を含む中小規模事業者のニーズに即した事業資金、ビジネスマッチング、経営改善支援。
- ・苦竹分室への職員配置、仙台東部・仙台港周辺の事業先への支援強化。
- ・きらやか銀行との協調融資、トレーニー制度、新規開拓等での営業ノウハウ共有。
- ・当室への若手行員の計画的な配置による渉外能力アップ、早期戦力化。

3-2-2-3 個人被災者への復興支援、地方創生に向けた支援態勢

(1) 地方公共団体の復興事業事業、地方創生への支援体制

① 前計画期間での取組み

当行は、被災した地方公共団体の復興資金需要や復興事業参入企業の資金需要にも積極的に対応し、前計画期間においては、復興事業等に係る宮城県及び仙台市の縁故債引受け 34 件・457 億円、入札による仙台市への融資 4 件・74 億円に対応しております。

《地方公共団体の復興事業等への支援状況》

単位：件、億円

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

② 本計画での取組み

当行は、引き続き、被災した地方公共団体の復興資金需要に積極的に対応するとともに、前記のとおり、地域金融機関として、「地方版総合戦略の策定支援」と「地域における金融機能の高度化に向けた取組み」に積極的に対応してまいります。

当行は、平成27年4月1日に「地方創生推進グループ」を設置し、営業店長が地方自治体を訪問し、地方創生の情報収集と当行の取組み方針を説明しております。

「地方版総合戦略の策定支援」は、地方自治体の要請等を踏まえ積極的に参画し、国の総合戦略や地方版総合戦略の推進にも協力してまいります。この情報を本部各部署やじもとホールディングスと共有することにより、「仙山圏における地方創生」（仙台と山形）といった観点での提案にも取り組んでまいります。

また、本業支援を通じて地域企業1社ごとの経営課題解決に取り組み、企業の活性化と地域雇用の創出につなげ、地方創生に貢献してまいります。

《地方創生への取組み態勢》

名 称	『地方創生推進グループ』
本部長	代表取締役専務
副本部長	取締役地元企業応援部長
統括マネージャー	推進部長
事務局長	経営企画部長
メンバー	全営業店長（出張所長を除く）、地元企業応援部、推進部

(2) 住宅ローンプラザ、私的整理ガイドライン対応分科会の支援態勢

① 前計画期間での取組み

当行は、「石巻住宅ローンプラザ」（平成23年7月開設、4名体制、石巻市）において、被災者の住宅ローン相談に対応し、前計画期間において384件58億円のローン案件を受付けました。このほかにも津波被災地では、低利・固定金利の住宅支援機構・災害復興住宅融資へのニーズが強く、本融資については上記実績とは別に104件19億円を取り扱っております。

また、「泉住宅ローンプラザ」（平成25年1月開設、5名体制、仙台市泉区）においても、内陸部の被災者等の住宅ローン相談に対応し、前計画期間において2,145件680億円のローン案件を受付けました。

個人被災者の二重債務問題支援に対しては、個人版私的整理ガイドラインの周知や防災集団移転促進事業への対応を強化するため、本部内に私的整理ガイドライン対応分科会（平成24年8月設置、7名体制）を設置しております。

同分科会は、前計画期間において、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と利用促進、相談等に対応してまいりました。また、津波被災地での防災集団移転促進事業に係る抵当権解除等の実務にも対応しております。

《住宅ローンプラザの受付状況》

単位：件、億円

	23年4月 ～24年3月		24年4月 ～25年3月		25年4月 ～26年3月		26年4月 ～27年3月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
石巻住宅	141	9	82	15	80	17	81	16	384	58
泉住宅	—	—	105	29	1,095	343	935	308	2,135	680

② 本計画での取組み

津波被災地では、本計画期間において、防災集団移転促進事業や土地のかさあげ工事がさらに進展する見通しであり、住宅再建や二重債務問題に係る動きも再び顕著になると予想しております。

その一方で、震災後の建築資材や人件費の高騰により住宅建築費用が増加しているため、住宅再建にあたっては、被災者がローン返済計画を慎重に検討していくことが必要となっております。

このため当行は、住宅ローンプラザが中心となり、引き続き、住宅ローン利用者のニーズを踏まえ、住宅再取得資金等の相談、二重ローン、防災集団移転促進事業等に迅速に取り組んでまいります。

(3) ダイレクトマーケティングセンターの活用

当行は、被災者の生活復興資金（住宅リフォーム、マイカー再取得等）に対応する「震災復興支援ローン」を、前計画期間に1,930件3,555百万円の受付を行っております。

当行は、本計画期間においても、引き続き、個人ローン専用ホームページの拡充やローン商品の利便性向上に取り組み、円滑な資金供給に取り組んでまいります。

《震災復興支援ローンの受付状況》

単位：件、百万円

	23年3月 ～24年3月		24年4月 ～25年3月		25年4月 ～26年3月		26年4月 ～27年3月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
	復興ローン	198	425	135	283	255	450	1,342	2,397	1,930

(4) 相続ご相談センターの設置

当行は、「相続ご相談センター」を事務部内に2名体制で設置（平成23年6月）し、専用フリーダイヤルで被災された方々の預金取引等の相続手続きに対応してまいりました。前計画期間において、当センターの電話相談受付件数（累計）は206件、処理件数は216件（営業店受付分含む）となっております。

なお、震災から4年が経過し、震災に起因する相続相談ニーズは既に収束していることから、本計画において本センターは、一般の相続相談に対応する方針とし、計画項目から除外いたします。

《相続相談の受付状況》

単位：件

	23年4月 ～24年3月		24年4月 ～25年3月		25年4月 ～26年3月		26年4月 ～27年3月		累 計	
	受付	処理	受付	処理	受付	処理	受付	処理	受付	処理
	相続相談	73	76	62	33	34	55	37	52	206

3-2-2-4 被災者の利便性回復に向けた店舗戦略

① 前計画での取り組み

当行は、前計画期間において、内陸部の7カ店舗の移転・統合と本部組織再編を行い、地元企業応援部や住宅ローンプラザ等へ営業担当職員を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いたしました。

また、当行は、震災で被災した店舗の再建を順次進めるとともに、店舗が再開していない津波被災地には巡回型移動店舗「どこでも窓口」（トラック車輻に簡易窓口とATMを搭載、平成24年5月開始）を導入し、お客さまの利便性を確保しております。

《震災復興支援に向けた店舗移転・統合の実施状況》

実施年度	年月	移転した店舗名	移転先の店舗名
平成23年度	平成24年1月	高清水出張所	築館支店
	平成24年2月	八幡町支店	上杉支店
	平成24年2月	三本木支店	古川支店
	平成24年3月	鳴子支店	岩出山支店
	平成24年3月	米川支店	中田町支店
平成24年度	平成24年5月	東京支店	本店営業部
平成25年度	平成25年9月	国分町支店	本店営業部

《被災店舗の新築・再出店の状況》

	新築建替え店舗・時期	内容
1	女川町仮設合同出張所（女川町） 【平成23年12月】	・津波で店舗が全壊。仮設合同庁舎に預金窓口を新設。
2	将監支店（仙台市泉区） 【平成25年1月】	・地震で店舗が大規模被害。新店舗を新築し、泉住宅ローンプラザを新設。
3	大河原支店（大河原町） 【平成25年6月】	・地震で店舗が大規模被害。近隣地に店舗を新築。
4	塩釜支店（塩釜市） 【平成25年7月】	・津波で大規模被害。新店舗を新築。
5	苦竹支店（仙台市宮城野区） 【平成25年11月】	・地震で大規模被害。新店舗を新築。
6	志津川支店・歌津支店（南三陸町） 【平成26年1月】	・津波で店舗全壊。町外で営業継続。南三陸町志津川地区に新店舗を新築し、2店舗同居で営業再開。

《巡回式移動店舗「どこでも窓口」の営業》

営業時間	<ul style="list-style-type: none"> ・窓 口 10時～14時 ・A T M 10時～15時
主 な 取 扱 業 務	<ul style="list-style-type: none"> ・預金（新規、入出金） ・融資（ご相談） ・その他（為替、公共料金及び税金等払込、各種届出等） ・A T M
営 業 日 営 業 場 所	<ul style="list-style-type: none"> ・火、木曜日 南三陸町歌津 ・水曜日 石巻市雄勝 （平成26年11月現在）



南三陸町歌津地区で営業中の「どこでも窓口」

② 本計画での取組み

当行は、前計画期間において、津波被災地の南三陸町志津川地区に新店舗を建築し、平成26年1月に同町内にあった志津川支店と歌津支店が同居する形態で営業を再開しております。この歌津地区への再出店については、復興状況を踏まえて検討してまいりましたが、本計画期間において、土地かさ上げ工事や防災集団移転促進事業等の復興工事が本格化する予定です。このため当行は、歌津地区の復興を後押し、利用者の利便性を回復するため、平成27年度内を目途に同地区に店舗を再出店する方針です。

また、仙台市沿岸部でも防災集団移転促進事業等による被災者の内陸部移転が本格化し、住宅再建が加速する予定です。このため当行は、平成28年度内を目途に、防災集団移転促進事業用地内（仙台市若林区）に店舗を新築し、津波被災者への復興支援に取り組む方針です。

このほかにも地方自治体の復興計画の進捗に応じて、現在の仮設店舗の移転やA T M設置などを進めるほか、巡回式移動店舗の営業も継続し、被災者の利便性回復に取り組んでまいります。

《店舗戦略の展開》

本経営強化計画での主な取組み
<ul style="list-style-type: none"> ・南三陸町歌津地区（津波被災地）への店舗再出店。 ・防災集団移転促進事業用地内（被災者住宅再建地）への店舗新築。 ・地方自治体の復興計画進捗に応じた店舗移転、店舗外A T M新設。 ・巡回型移動店舗の営業継続。

3-2-2-5 信用供与の実施状況を検証するための体制

(1) ブロック支店長会議での進捗管理

ブロック支店長会議（毎月開催）において、担当役員・本部部長は、引き続き、営業店の中小規模事業者向け融資や復興支援施策の取組み状況を確認し、より積極的な実践に向けて営業店長と意見交換を行うなど進捗管理を行ってまいります。

(2) 業績進捗会議での進捗管理

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

(3) 経営会議での進捗管理

経営会議（週1回開催、社外取締役を除く取締役、監査役、部長が出席）は、経営強化計画の取組み実績を四半期毎に報告を受け、計画と乖離が生じた際は、問題点の洗い出しと改善策の検討を行うなど進捗管理を行っております。

(4) 取締役会での進捗管理

取締役会（毎月1回開催、社外取締役1名・社外監査役2名も出席）は、引き続き、経営強化計画の取組み実績を四半期毎に報告を受けてまいります。これにより社外取締役及び社外監査役も定期的に計画の進捗状況を把握し、第三者の客観的かつ中立的な視点に立った計画管理が可能な体制としてまいります。

(5) じもとホールディングスでの進捗管理

じもとホールディングスの経営会議及び取締役会は、引き続き、当行及びきらやか銀行の経営強化計画の取組み実績を半期毎に報告を受け、グループ全体の観点から計画進捗を管理する体制としてまいります。

(6) 業績評価への反映

当行は、じもとホールディングスの方針を踏まえ、引き続き、営業店業績評価に「経営改善・事業再生支援への取組み」や「本業支援実績」を設定してまいります。

特に「本業支援実績」は、従来の「アクティブリスニング・事業ニーズ把握」のほか、「紹介・成約件数」を追加設定するなど、本業支援の進化・発展に応じて評価項目を見直し、レベルアップを図ってまいります。

また、人事考課制度でも、引き続き、「コンサルティング機能の発揮」を人事評価に反映させ、行員個人の業績評価に加点する仕組みとしてまいります。

3-2-2 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) 経営者保証ガイドラインへの対応

前記のとおり、当行は、前計画期間において、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まいりました。

平成26年3月期における第二地銀協加盟行の総融資量合計(46兆1,999億円)に対する当行の融資量(5,750億円)の割合は1.24%であることから、当行の新規無担保融資や保証解除の実績は一定の水準以上にあるものと評価しております。

本計画においても、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。

《再掲：経営者保証に関するガイドラインの活用状況：平成26年9月末》 単位：件

	当行実績	第二地銀実績
新規に無保証で融資した件数 (ABLを活用し、無保証で融資したものは除く)	481 (4.2%)	11,372 (100.0%)
保証契約を解除した件数	361 (20.8%)	1,731 (100.0%)
<参考> 融資残高 : 平成26年3月	5,750億円 (1.2%)	46兆1,999億円 (100.0%)

(2) スコアリングモデルを活用した融資商品の推進

当行は、前計画期間において、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」及び「サポートみやぎアドバンス」(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、融資期間の延長のほか、罹災証明書不要で取扱うなど、被災企業へ迅速かつ円滑に資金提供してまいりました。上記2商品の取組み実績合計は、前計画において1,249件・12,438百万円となっております。

本計画期間においても、当行は、引き続きビジネスローンの商品見直しなどを継続し、被災企業等へ迅速かつ円滑に資金提供してまいります。

《サポートみやぎ等の融資実績》

単位：件、百万円

	23年4月 ~24年3月		24年4月 ~25年3月		25年4月 ~26年3月		26年4月 ~27年3月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
ローン実績	140	1,335	290	2,747	438	3,834	381	4,522	1,249	12,438

(3) ABLの推進

当行は、被災企業を含む中小規模事業者の様々な資金調達ニーズに対応するため、ABL（動産担保融資）を活用し、前計画期間において、子牛や家電製品、大型クレーン車を担保に、新規先4先に5億30百万円（うち震災関係1件）を実行しました。

本計画期間においても、当行は、取引先の状況やニーズに応じて、今後もABLを活用するとともに、人材育成を通じて目利き力とコンサルティング機能を向上させ、中小規模事業者を支援してまいります。

《ABL融資実績》

実施年度	年月	業種	担保	資金用途	融資金額	震災関連
平成23年度	24年3月	肉牛飼育業	子牛	津波被災した肉牛飼育施設再建に係る資金	3億円	○
平成24年度	24年9月	電気器具製造販売業	家電製品	事業運転資金	20百万円	
平成25年度	25年5月	建設機械賃貸業	大型クレーン車	工事受注に伴う中古大型クレーン車購入資金	2億円	
平成26年度	27年3月	衣料品販売業	衣料品	商品仕入資金	10百万円	

(4) 私募債の推進

当行は、被災企業を含む中小規模事業者の様々な資金調達ニーズに対応するため、一定要件を満たした優良企業に限定される私募債についても積極的に取り組み、前計画期間において、合計21件（20億円）の引受けを行いました。

本計画企画においても、当行は、取引先の状況やニーズに応じて、私募債の引受けを通じて、震災復興に取り組む中小規模事業者に資金を供給してまいります。

《私募債引受け実績》

単位：件、百万円

	23年4月 ～24年3月		24年4月 ～25年3月		25年4月 ～26年3月		26年4月 ～27年3月		累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
私募債引受け	2	200	2	250	16	1,500	1	50	21	2,000

3-3 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

3-3-1 被災者への信用供与の状況

(1) 融資相談体制の整備と対応

当行は、前計画期間において、震災直後から、営業店窓口や住宅ローンプラザのほか、専用フリーダイヤルを設置し、休日相談にも対応してまいりました。また、宮城県内の他金融機関や行政機関とも連携し、平成24年に沿岸部被災地で出張出前相談会を延べ5日間開催するなど、融資相談に対応してまいりました。

本計画期間においては、既に震災から4年が経過したことから、緊急対応的な窓口体制は終了いたしますが、引き続き、営業店窓口や住宅ローンプラザ、地元企業応援部による被災者からの融資相談等に対応してまいります。

(2) 被災者の約定弁済の一時停止・条件変更への対応とモニタリング

当行は、前計画期間において、震災直後から、利用者の申し出に基づき、事業融資や住宅ローン等の約定弁済を一時停止する取り扱いや条件変更に積極的に対応しました。これまでに、ほぼ全ての約弁一時停止案件の手続きを終了しており、震災後の資金繰り維持を支援してまいりました。

本計画期間においては、震災関連の約定弁済の一時停止手続きについては、既に被災者ニーズが収束しているため、新規の相談案件が発生する見通しは低いものと想定しております。

しかしながら、被災企業においては、復興の遅延等により当初事業計画の進捗の遅れなどが見られており、今後は再度の条件変更の申し出も想定されます。

このため当行は、被災企業の事業計画モニタリング及び支援にあたっては、外部コンサルタントや他行庫等との協調融資を含め、さらに深度をもって対応してまいります。

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

	震災平成23年3月～平成27年3月末				27年3月末時点	
	約定弁済一時停止実績累計		条件変更完了実績累計		一時停止先	
	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	241	2,987	10	98
消費者ローン等	57	128	0	0	0	0
合計	870	25,103	489	18,266	10	98

(3) 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（前計画の全体合計）

当行は、前計画期間において、震災直後から、被災者向けの災害復興事業融資や住宅ローン等に積極的に取り組んでまいりました。

被災者向けの新規融資（事業融資・住宅ローン等の合計）は、累計で5,592先・1,388億円実行いたしました。

≪被災者向けの新規融資の実行実績≫

（単位：先、百万円）

	震災後～ 24年3月		24年4月～ 25年3月		25年4月～ 26年3月		26年4月～ 27年3月		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	1,490	37,112	649	25,800	888	30,780	903	31,632	3,930	125,325
運転資金	1,257	29,703	401	11,769	668	21,110	706	22,263	3,032	84,846
設備資金	233	7,409	248	14,031	220	9,670	197	9,368	898	40,478
住宅ローン	207	4,415	179	3,988	62	1,518	70	1,594	518	11,515
消費者ローン	189	346	234	413	157	249	564	966	1,144	1,974
合 計	1,886	41,873	1,062	30,201	1,107	32,547	1,537	34,192	5,592	138,814

※ 上記のほか住宅金融支援機構の災害復興住宅融資を631先・10,816百万円受付（平成27年3月末累計）

② 事業資金に対する需要の変化と今後の対応

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により、前計画期間において、被災者向けの実業融資（運転資金・設備資金）を累計で3,930先・1,253億円実行いたしました。

事業資金ニーズは、復興の進展に伴って刻々と変化しており、震災後1年目の飲食店やサービス業などの間接被害者の運転資金にはじまり、その後は震災がれき処理や復興工事の運転資金、そして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や建物の復旧資金などに対応してまいりました。

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

当行は、これらの事業資金需要に引き続き積極的に対応してまいります、一方で復興の遅延に伴い、被災企業の事業運営にも影響が懸念されることから、事業計画の適切な進捗管理と指導、本業支援を通じた資金面以外でサポートも併せて実施することにより、被災企業の経営再建を支援してまいります。

③ 住宅資金に対する需要の変化と今後の対応

当行は、前計画期間において、被災者向けの住宅ローン・消費者ローンを累計で518先・115億円実行いたしました。また、住宅金融支援機構の災害復興住宅融資を631先・108億円受け付けました。

既に内陸被災者の住宅再建資金需要が一巡しており、本計画期間では、沿岸被災地の防災集団移転促進事業等の進展に伴う住宅資金の相談や需要が増加するものと想定しております。当行は、住宅ローンプラザと営業店が連携して、これらの住宅資金需要に積極的に対応してまいります。

《被災地の復興進捗と資金需要の推移：枠内が本計画期間》

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

出典：宮城県復興・企画部資料をもとに当行経営企画部作成

3-3-2 被災者への支援をはじめとする被災地域における東日本大震災からの復興に資する方策

(1) 被災者支援の方向性1 (リレーションシップ強化)

① リレーションシップ強化の基本方針

当行は、前計画において、東日本大震災後の被害状況、そして被災者の復興ニーズが多岐にわたる状況を踏まえて、被災者とのリレーションシップ強化を図るとともに、その復興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方策に取り組んでまいりました。

当行は、本計画期間においても、引き続き被災者との接点の拡充に向けて、前記のとおり、地元企業応援部苦竹分室の設置、津波被災地への店舗再出店、巡回式移動店舗の営業継続等に取り組んでまいります。

《再掲：中小規模事業者に対する信用供与の実施体制》

前経営強化計画の主な実績	→ 市場動向と課題	→ 本計画での対応
【復興支援体制の整備】 ・ 地元企業応援部を設置。 ・ 本業支援室を設置。 ・ じもとホールディングス本業支援戦略部を設置。 ・ 住宅ローンプラザを設置。	【市場動向】 ・ 被災企業の事業計画は、復興の遅延で、計画と実績に乖離発生。直面する経営課題が多様化。 ・ 防災集団移転促進事業の進捗に伴い、被災地の住宅再建が加速。 【課題】 ・ 被災企業の経営課題に応じた深度ある復興支援を実施。 ・ じもとグループで「本業支援」をさらに充実、高度化。	【対応策】 ・ じもとHD本業支援戦略部と連携、本業支援体制をさらに充実。 ・ 地元企業応援部に、苦竹分室（仙台東部）を追加設置、4分室から5分室へ拡充。 ・ 外部専門家等との連携強化 ・ 地方創生への支援態勢。 ・ 住宅ローンプラザは、被災者の住宅再建相談に積極的に対応。 等

前経営強化計画の主な実績	→ 市場動向と課題	→ 本計画での対応
【顧客利便性の回復】 ・被災店舗を順次再建。 ・被災地に巡回型移動店舗、店舗外ATMを設置。	【市場動向】 ・津波被災地の土地かさ上げ工事、市街地の復興が今後進展。 【課題】 ・津波被災地へ店舗再出店等による被災者の利便性回復。	【対応策】 ・津波被災地（南三陸町歌津地区等）へ店舗再出店。 ・市町復興計画に応じた店舗移転。 ・津波被災地へのATM設置。 ・巡回式移動店舗の営業継続。
<店舗戦略> ・エリア営業制度の導入	【市場動向】 ・被災地を含め中長期的に人口減少・高齢化等がさらに進展。 【課題】 ・地域特性に応じた営業店体制の検討。金融サービスの維持。	【対応策】 ・預金窓口業務中心の店舗など地域特性に応じた店舗体制を検討。

② 被災企業等の情報収集及び共有・活用（CMSの積極的活用）

当行では、法人営業・住宅ローン担当者が、被災企業等の様々な復興ニーズを収集してCMS（行内顧客情報管理システム）に登録し、じもとホールディングス本業支援戦略部とも共有しながら、最適な支援内容を検討・提案しております。

本計画においても、じもとホールディングス本業支援戦略部の情報トレーダーが中心となり、両子銀行の取引先ニーズを宮城県と山形県の県境を越えて共有し、ビジネスマッチング等の本業支援にタイムリーに活用してまいります。

また、当行の本業支援室は、CMS登録情報（復興状況、地域動向、業種動向）を集約・整理して、行内向けに「Weekly Report」、「本業支援ニュース」を引き続き作成・発信してまいります。

③ 法人営業・住宅ローンの担当職員のレベルアップ

当行では、本計画において、引き続き、地元企業応援部に若手行員を順次配属するほか、ブロック渉外会議での成功事例研究会、じもとホールディングスや外部専門機関との本業支援の実務検討会等を通じて、被災企業の経営再建・支援に向けた提案力と実践力の向上等を図ってまいります。

営業店の住宅ローン担当職員も、本店での案件処理の実践指導、保証会社へのトレーニー派遣等を通じて、実践的なローン提案力の向上を図ってまいります。

(3) 被災者支援の方向性2（きらやか銀行とのグループ連携強化）

① 被災地企業等のニーズを踏まえたビジネスマッチング

地元企業応援部ときらやか銀行、じもとホールディングス本業支援戦略部は、両行営業店が入手した取引先の様々な要望を集約・整理し、最適な支援内容を検討のうえ、販売先や資材調達先の紹介等のビジネスマッチングを提案しています。

前経営強化計画においては、経営統合後の平成25年4月から平成27年3月末までのビジネスマッチング実績は、マッチング紹介件数が400件、成約件数が85件となっております。特に平成26年10月に本業支援戦略部を新設した後は、情報共有や提案活動がスピードアップし、紹介実績・成約件数が増加しております。

現在、被災地の水産加工業等においては売上高回復のため「販路確保」、建設業においては「資材や人材確保」が重要な経営課題となっております。また、宮城県と山形県の県境を越えた地域経済交流も活発化しており、地方創生に向けたさらなる商流形成が期待されております。

こうした市場環境を踏まえ、当行は、本計画期間において、じもとホールディングス本業支援戦略部と連携し、自行内のほか、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まいります。

ビジネスマッチングの精度を向上させるため、日々の営業活動の中で取引先が直面する経営課題等を積極的にヒアリング（グループでは統一して「アクティブリスニング（AL）」と称しています）を行い、事業ニーズをより深く収集し、じもとグループで共有化してまいります。

また、両行取引先からのビジネスマッチング依頼案件の概要を「じもとHDビジネスマッチング情報」としてまとめて毎月1回定期的に発行し、取引先へ交付することにより、より深いアクティブリスニングを行い、取引先の事業ニーズの掘り起こしと取引先へのビジネスマッチング支援を展開してまいります。

さらには、例えば、ビジネスマッチングの成約状況のヒアリングを通じ、取引先の売上増加への貢献金額等を定量化するなど、本業支援の効果測定も検討してまいります。

《ビジネスマッチング実績：前経営強化計画》

単位：件

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

② 協調融資等、被災地企業への積極的な融資

当行ときらやか銀行は、被災企業の経営再建・支援等にあたり、単独行では対応が難しい大型案件等についても、両行の協調融資等で積極的に支援する方針としております。

前経営強化計画において、両行の協調融資・紹介融資の実績は、累計 54 件・151 億円となりました。推進にあたっては、営業エリアが近接あるいは重複する両行の仙台市内営業店（当行 9 カ店ときらやか銀行 6 カ店）を「フレンドリー店」と位置付け、定例会議等を通じて情報交換を行い、協調融資や紹介融資、ビジネスマッチング等につなげ、グループの対外競争力と復興支援を強化してまいりました。

本計画においても、このフレンドリー店を中心に情報共有や検討を進め、引き続き積極的に対応してまいります。

《事業融資に係る協調融資等の実績：前計画期間》

単位：件、百万円

		24年10月～ 25年3月		25年4月～ 25年9月		25年10月～ 26年3月		26年4月～ 26年9月		26年10月～ 27年3月		累 計	
		件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
実 行 済 み	協調融資	3	2,055	9	3,677	8	5,446	5	995	8	2,007	33	14,180
	紹介融資	2	80	6	517	6	134	4	143	3	74	21	948
	小計	5	2,135	15	4,194	14	5,580	9	1,138	11	2,081	54	15,128
決裁済み												4	1,390
見込み												2	100
合 計												6	1,490

③ きらやか銀行からの住宅ローンの紹介

きらやか銀行は、宮城県内のお客様から同行営業エリア外の住宅ローン相談を受けた際、当行に紹介する体制とし、被災地を含めてお客さまの資金需要に迅速に対応しております。

前計画期間において、紹介実績は、累計 66 件・1,805 百万円となっております。本計画においても、引き続き、両行が連携し住宅資金需要にグループとして円滑に対応してまいります。

《住宅ローン紹介実績：前計画期間》

単位：件、百万円

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

④ 震災復興支援に向けた共同イベント等の企画・開催

当行ときらやか銀行は、平成24年から、復興支援イベント「みやぎ復興感謝祭 海の市 in 山形」を山形市で継続開催しております。本イベントは、当行取引先の宮城県沿岸部の水産加工業者等が出店し、県外への販路拡大などを支援する目的で開催しているものです。

本計画においては、被災企業の売上高回復が進まない状況にあることから、復興イベントのほか各種商談会の開催を通じて、じもとグループをあげて被災企業の売上回復を支援してまいります。



平成26年10月26日開催「第3回 みやぎ復興感謝祭 海の市 in 山形」

⑤ 本業支援の進化・発展に向けたきらやか銀行との共同研修

当行ときらやか銀行は、前計画期間において、相互の営業ノウハウを共有するため、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37回開催し、行員のレベルアップを図ってまいりました。

また、当行地元企業応援部ときらやか銀行仙台法人営業部の双方の職員を、相互に派遣するトレーニー研修を実施し、相手行の営業ノウハウを学び取ることで、両行の連携を深めるとともに、復興支援を強化してまいりました。

じもとホールディングスは、長期戦略である「本業支援」をさらに進化・発展させるためには、グループとして両行行員への啓蒙と人材育成をさらに進めることが必要であると認識しております。

このため本計画では、当行ときらやか銀行は、四半期ごとに開催する合同支店長会議において、役員が本業支援に取り組む目的や方針を営業店長等に継続して啓蒙してまいります。また、合同研修会や営業店別の「本業支援検討会」を開催するほか、本業支援戦略部の専門家（公認会計士、製造業経営コンサル、工学博士、不動産鑑定士、農業経営アドバイザー、水産業経営アドバイザー等）が営業店と取引先へ帯同訪問を行う中で、営業店職員の事業性評価ノウハウを習得・向上させるなど、さらなる人材育成に取り組んでまいります。

⑥ きらやか銀行の事業再生ノウハウの活用

当行は、きらやか銀行との事業再生手法の情報交換を通じ、前計画期間において、DDSによる事業再生ノウハウの提供を受け、津波で工場・設備が流出した食品加工業者等に対して4件のDDS支援を実施しました。

本計画においても、当行は、きらやか銀行が事業再生子会社（きらやかターンアラウンドパートナーズ：平成27年2月に同行吸収合併済）を通じて多様な事業再生ノウハウを蓄積されていることから、そのノウハウをグループとして共有し、外部専門機関とも連携しながら、被災企業の事業再生支援に活用してまいります。

《DDS事業再生支援：前計画期間》

No	年月	業種	内容
1	平成23年10月	食品加工業 A社	・津波で工場設備が流出した食品加工業者の事業再生を支援するため、当行既存借入金の一部をDDSで支援。
2	平成24年3月	水産加工業 B社	・津波で工場設備が流出した水産加工業者の事業再生を支援するため、当行既存借入金の一部をDDSで支援。
3	平成25年5月	ソフトウェア 販売業C社	・震災で被災したソフトウェア販売業の事業再生を支援するため、宮城県中小企業再生支援協議会と連携。経営改善計画に基づき当行既存借入金の一部をDDSで支援。
4	平成26年3月	水産加工業 B社	・上記No.2でDDSを実施した先。宮城県中小企業支援協議会と連携して、中長期的な観点から経営改善計画の見直しを行い、DDSを追加実施して支援。

⑦ 両行の勘定系システム統一と経営効率化の推進

当行ときらやか銀行は、前計画期間において、東北地区の銀行同士では初の「銀行代理業制度」を活用し、両行コールセンターの相互利用を開始し、グループ全体のお客様に対して対話方式による最適な提案営業を行っております。

本計画において、きらやか銀行は平成27年5月に勘定系システムを当行と同一の㈱NTTデータが提供するステラキューブへ移行しており、両行のシステム統一が図られました。

当行ときらやか銀行は、今回の勘定系システムの統一を契機に、事務フローや本部管理部門の統一化に取り組み、グループ経営の効率化を図るとともに、人材等の経営資源を本業支援に投下することで、被災企業等への支援体制をさらに強化してまいります。

(3) 融資商品のラインナップの充実と円滑な資金供給

当行は、前計画期間において、震災直後から、事業資金や住宅資金などの災害関連融資商品を導入して最適な提案を行い、復興資金を供給してまいりました。

本計画においても、引き続き、融資商品のラインナップの充実と円滑な資金供給に取り組んでまいります。

① 被災者向けの新融資商品（事業者向け）

《災害復興資金融資「サポートみやぎ」》

本商品は、被災企業や復旧作業に携わる企業等の小口の資金需要（3千万円まで、営業店長決裁・原則無担保・罹災証明書不要）にスピーディーに対応しており、前計画期間での融資実績は1,249件・124億円となっております。

本計画においても、本商品はスピーディーな対応が可能な融資商品として、引き続き一定の需要が見込まれることから、積極的に取り組んでまいります。

《再掲：サポートみやぎ等の融資実績》

単位：件、百万円

	23年4月 ～24年3月		24年4月 ～25年3月		25年4月 ～26年3月		26年4月 ～27年3月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
	ローン実績	140	1,335	290	2,747	438	3,834	381	4,522	1,249

《災害復興資金融資「みやぎ応援ファンド」》

本商品は、前記の「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し、前計画期間での融資実績は434件・325億円となっております。

本計画においても、津波被災地の土地かさ上げ工事の進展により、被災事業者の設備資金需要等が見込まれることから、本商品を通じて円滑な大口資金の供給に取り組んでまいります。

《みやぎ応援ファンドの融資実績》

単位：件、百万円

	23年4月 ～24年3月		24年4月 ～25年3月		25年4月 ～26年3月		26年4月 ～27年3月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
	ローン実績	83	4,005	190	14,142	121	10,886	40	3,510	434

《災害復興小口資金融資「ビジネスローン・クイック 300」》

本商品は、個人事業主や零細企業等の小口資金需要に限定し、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ており、前計画期間での融資実績は85件・116百万円となっております。

本商品は、1件あたりの融資金額は少額ではありますが、個人事業主や零細企業等からのニーズが根強いものがあり、本計画期間においても引き続き取扱を行ってまいります。

《ビジネスローン・クイック 300 の融資実績》

単位：件、百万円

	23年4月 ～24年3月		24年4月 ～25年3月		25年4月 ～26年3月		26年4月 ～27年3月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
ローン実績	11	13	22	35	19	25	33	42	85	116

② 被災者向けの新融資商品（消費者向け）

《震災復興支援ローン》

本商品は、被災者の生活復興資金（住宅リフォーム、マイカー再取得等）に対応するため、被災者向け優遇レート「復興支援レート」を設定しており、前計画期間での申込受付件数実績は1,930件、3,555百万円となっております。

本計画においては、沿岸被災地での住宅再建が本格化し、生活復興資金の需要も引き続き見込まれることから、本商品を通じて円滑な資金供給に取り組んでまいります。

《再掲：震災復興支援ローンの受付状況》

単位：件、百万円

	23年3月 ～24年3月		24年4月 ～25年3月		25年4月 ～26年3月		26年4月 ～27年3月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
復興ローン	198	425	135	283	255	450	1,342	2,397	1,930	3,555

《住宅再取得支援・超長期住宅ローン》

本商品は、被災者の住宅再取得を支援するため、既存債務の一本化や親子間の返済を可能とし、融資期間を最長40年に設定しております。

前計画期間では、二重債務問題について個人版私的整理ガイドラインの

利用を積極的に促進したことや、沿岸部の住宅再建が遅延したことなどから、融資実績は31件・888百万円に留まりました。

本計画においては、沿岸被災地での住宅再建が本格化することから、住宅資金にも様々な利用者ニーズが想定されます。このため、引き続き、本商品を住宅ローン・メニューの一つに取り入れることで、当行から最適なローン提案ができるようにしてまいります。

《住宅再取得支援・超長期住宅ローンの実績》

単位：件、百万円

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

《震災復興支援カードローン》

本商品は、被災した住宅ローン利用者が家財道具の再調達や応急工事等に必要とする小口復旧資金を供給しており、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としております。

前計画では、利用対象者が限られることなどから、融資実績は21件・16百万円に留まりましたが、被災者ニーズに応じた最適な提案ができるように、本計画期間においても取り扱いを継続してまいります。

《復興支援カードローンの実績》

単位：件、百万円

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

(4) 被災企業の状況に応じた事業再建支援策の実施

<行内の取り組み体制>

当行は、前計画期間において、じもとグループ戦略である「本業支援」を展開するにあたり、地元企業応援部と営業店が、被災企業の被災状況や多様な復興ニーズを的確に把握してまいりました。そのうえで、きらやか銀行や外部機関、コンサルタント等とも連携し、二重債務問題や販路回復、第一次産業における6次化への支援など、それぞれの被災企業にあった最適な事業再建策を提案・実施し、被災地の復興と雇用創出に貢献してまいりました。

本計画においては、既に復興の進展に企業間や地域間に大きな格差が生じていることから、被災企業の復興ニーズは今まで以上に細分化、かつ多様化することが予想されます。

よって当行は、今まで以上に被災企業への訪問・面談を重点的に強化し、アクティブリスニングを通じて復興ニーズをより深く把握してまいります。併せて、前計画期間での支援策を十分に検証し、被災企業のニーズを踏まえたうえで、既存施策の改善、さらには新規施策の追加等を行ってまいります。

<被災企業への共通支援策>

① よろず支援拠点との本業支援検討会の開催

当行は、前計画期間において、中小企業基盤整備機構のよろず支援拠点と連携し、営業店職員が参加する「本業支援検討会」を営業ブロックごとに定例的に述べ13回開催しました。この検討会では、よろず支援拠点の外部専門家の視点と知見を交えて、復興支援策や経営改善支援を具体的に検討・実施することで、被災企業の実情にあった的確な本業支援を展開することができているものと評価しております。

よって本計画においても、よろず支援拠点との連携を強化し、同拠点と営業店との「本業支援検討会」及び取引先への帯同訪問を継続してまいります。この取り組みを通じて、当行職員が本業支援の着眼点やノウハウを吸収し、現場実践力のアップに取り組んでまいります。

② 財団法人みやぎ産業振興機構への出向者派遣及び復興支援策の有効活用

当行は、財団法人みやぎ産業振興機構に職員1名を出向させております。

また、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、前計画期間では78件の中小企業の設備計画の妥当性・成長性等を審査しております。

当行は、同機構との連携により、被災企業に対して公的支援を含む多様な復興支援策を提案・実施することが可能になります。

よって本計画においても、引き続き、同機構への出向者派遣及び施策連携を継続してまいります。

《中小企業設備資金審査委員会での審査実績》

単位：件

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

③ 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

当行は、前計画期間において、宮城県内商工会議所や宮城県、東北財務局等と連携し、被災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、仙台商工会議所主催の「伊達な商談会 in SENDAI」に、取引先の食品加工業者など累計32社を紹介し、被災企業の販路拡大に取り組んでまいりました。この商談会は毎月開催され、首都圏等のバイヤーとの商談機会を定期的に持つことから、被災企業が参加しやすく、参加した満足度も高い結果となりました。株式会社楽天がバイヤーとして参加した際には、当行取引先にインターネットによる販路拡大等を案内するなどの支援も行っております。

よって本計画においても、引き続き、宮城県内商工会議所との連携を継続して被災企業への支援策を拡充してまいります。

④ 公益財団法人三菱商事復興支援財団との産業復興・雇用創出支援の協働

当行は、前計画期間において、公益財団法人三菱商事復興支援財団が実施する被災企業に対する出資事業に協働で取り組み、取引先2先(障害者の雇用創出に取り組む取引先、農地復興に取り組む当行取引先)が当財団から出資を受けました。当行は、融資支援と併せて、被災取引先に対して同財団からの出資支援に係る提案・申請等のサポートを行うことで、円滑な産業再生や雇用創出に寄与できたものと評価しております。

本計画において、同財団は被災企業等への新たな出資等は実施しない方針であることから、当行においては、既存出資先の事業計画推移を継続的にモニタリングし、事業再生を継続的にサポートしてまいります。

<軽度の被災企業への支援策>

① 広域ビジネスマッチング

当行は、じもとグループの本業支援戦略に基づき、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。

前計画期間においては、じもとグループがビジネスマッチング商談会を主催したほか、第二地方銀行協会や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まいりました。参加した取引先からも好評いただいております。本計画においても、取引先の販路拡大に向けて両行の合同商談会等を実施してまいります。

なお、本計画では、マッチング・ニーズ情報の精度アップに向けて、業種や地域ごとの商慣習も踏まえて深度あるヒアリングを行ってまいります。全般的には「売り情報」が多くなることから「買い情報」（仕入れ、外注先等）も重点的に収集してまいります。

また、両行取引先のビジネスマッチング・ニーズを「ビジネスマッチング情報」として一覧表でまとめ、これをグループの統一ツールとして使用し、取引先へ組織的・継続的に情報提供を行うことで、ビジネスマッチング（両行間、自行内）の裾野をさらに拡大してまいります。

さらには当行から取引先へ情報提供を行った後、アフターフォロー強化することで、より細やかなニーズにも対応できるようにしてまいります。

<<震災後のビジネスマッチング等の取組み>>

商談会等名	開催時期	概要
地方発！「食の魅力」 発見プロジェクト	平成 24 年～26 年 (計 3 回)	・ 第二地方銀行会員行が共催し、首都圏の食品バイヤーと販路拡大を希望する企業との商談会。 ・ 累計で当行取引先 6 社が出展。
「食」の商談会（山形 会場・宮城会場）	平成 25 年～26 年 (計 3 回)	・ 当行ときらやか銀行主催によるスーパーマーケットのバイヤーとの個別商談会。 ・ 累計で当行取引先 23 社、きらやか銀行取引先 53 社が出展。
伊達な商談会 in 仙台	平成 25 年 7 月 ～27 年 3 月 (18 回開催)	・ 仙台商工会議所主催による大手企業バイヤーとの個別商談会。 ・ 当行取引先に案内し、累計で 32 社が参加。

② 事業計画策定に関する少人数セミナーの開催

当行の仙台銀行ビジネスクラブ(当行取引先企業の経営者で構成する組織)は、前計画期間において、加入会員企業を対象に、事業計画策定等に係る少人数での研修会を定例的に8回開催し、14社が参加しました。

このセミナーでは、被災企業をはじめとする地場の取引先企業が、中長期的な視点で事業発展を目指すため中期経営計画の策定や管理手法を学ぶものであり、参加企業には毎回好評を得ております。

よって本計画においても、当行は、加入会員企業の要望等も踏まえながら、これらのセミナーを継続的に開催し、取引先経営者をサポートしてまいります。

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、前計画期間において、当行ホームページ「営業店レター」を毎月更新し、営業店が自店の取引先企業計91社を紹介して販路拡大等を支援しました。

また、当行ときらやか銀行は、共同キャンペーンや会社説明会において、両行取引先の特産品を顧客プレゼント商品として扱ってまいりました。

本計画においても、当行ときらやか銀行は、引き続き、キャンペーン等を通じて取引先の利用拡大を図ってまいります。

<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、前計画期間において、被災取引先が事業再生計画を策定するにあたり、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専門能力を活用し、資金対応を含めた具体的な計画策定を支援してまいりました。同協議会との連携により、再生支援に向けた他金融機関との調整も円滑に図ることが可能となっています。

前計画期間では、30先が同協議会の支援を受けて事業再生計画を策定し、平成27年3月末時点で今後の相談を検討している先は11先となっております。

当行は、本計画期間においても、引き続き、同協議会と連携してまいります。特に被災地では復興が遅延し、地域間・業種間・企業間の格差が顕著となっていることから、取引先の事業再生計画の進捗状況を今まで以上に注視し、その状況に応じて同協議会や他行とも緊密に連携しながら、必要な支援策を講じてまいります。

《宮城県中小企業再生支援協議会・事業再生計画策定数》

単位：件

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

② 政府系金融機関等との連携によるDDS・DES等による事業再生支援

当行は、前計画期間において、被災企業等の事業規模及び将来性等を勘案のうえ、日本政策金融公庫や宮城県中小企業再生支援協議会、宮城県信用保証協会等とも連携し、事業再生に向けて劣後ローン（DDS・デットデットスワップ）を3先に7億円を実施しました。

被災企業の支援にあたっては、後述する宮城復興支援機構や東日本大震災事業者再生支援機構を優先的に活用してきたことから、DDSの実行件数は低位となりましたが、このDDS対応により中度・重度の被災企業の早期の事業再建に一定の貢献できたものと評価しております。

また、当行は、前計画期間において、民事再生計画中の取引先（電気設備工事業）を支援するため、DIPファイナンスによる融資を実施しております。

本計画においても、当行は、引き続き、被災企業の復興状況に応じてDDS・DES等による事業再生支援を行ってまいります。特にDDS支援先を含む被災企業の復興状況を継続的に把握し、必要に応じて宮城県中小企業支援協議会と連携のうえ、中長期的な観点から事業再生計画の見直しやDDS・DESの新規・追加実施による支援を実施してまいります。

《再掲：DDSによる事業再生支援：前計画期間》

No	実施年度	年月	業 種	内 容
1	平成 23 年度	平成 23 年 10 月	食品加工業 A社	・津波で工場設備が流出した食品加工業者の事業再生を支援するため、当行既存借入金の一部をDDSで支援。
2		平成 24 年 3 月	水産加工業 B社	・津波で工場設備が流出した水産加工業者の事業再生を支援するため、当行既存借入金の一部をDDSで支援。
3	平成 25 年度	平成 25 年 5 月	ソフトウェア 販 売 業 C社	・震災で被災したソフトウェア販売業の事業再生を支援するため、宮城県中小企業再生支援協議会と連携。経営改善計画に基づき当行既存借入金の一部をDDSで支援。
4		平成 26 年 3 月	水産加工業 B社	・上記No.2でDDSを実施した先。宮城県中小企業支援協議会と連携して、中長期的な観点から経営改善計画の見直しを行い、DDSを追加実施して支援。

③ 再生ファンド「宮城産業復興機構」の活用

当行は、前計画期間において、宮城産業復興機構（以下「復興機構」という。）の設立に参画・出資するとともに、宮城県産業復興相談センターに当行OB2名を派遣し、被災企業に対する関係支援機関や施策の紹介、事業計画・再生計画の策定支援、復興機構による債権買取りの支援等を行ってまいりました。

行内では、地元企業応援部と営業店が、被災取引先への訪問活動を継続し、取引先の状況等に応じて、当行が復興機構に案件を持込むことも視野に入れて、活用見込み先の抽出と支援に積極的に取り組んでまいりました。

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、前計画期間において25先・11億円（食品製造業、老人介護サービス業、運送業等）の案件について、同センターのスキームに基づき復興機構への債権売却等を決定し全ての先において売却等を実施しており、被災企業の事業再生に一定の貢献ができたものと考えております。

本計画においては、津波被災地の土地かさ上げ工事が進捗し、事業再建を本格化する被災企業からの相談が見込まれます。ただし、これまで積極的に案件持込みを行ったことから被災企業の相談は既に一巡しており、新規の相談件数は減少する見通しです。

一方で、津波被災地の復興が遅延していることから、被災企業の経営再建が当初計画どおり進まない事案も見られます。このため当行は、新規の相談案件はもちろんのこと、同機構への売却済案件についても同機構と連携してフォローアップを行い、被災企業の事業再生を支援してまいります。

《復興機構への債権売却決定数》

単位：先、百万円

	23年4月 ～24年3月	24年4月 ～25年3月	25年4月 ～26年3月	26年4月 ～27年3月	累 計
売却決定数	0	10	10	5	25
売却決定額	0	497	522	142	1,162

④ 「東日本大震災事業者再生支援機構」の活用

東日本大震災事業者再生支援機構（以下「支援機構」という。）の対象先は、当行でも取引が多い、小規模事業者、農林水産事業者、医療福祉事業者等のほか、前項の復興機構による支援が困難な企業も含まれております。

このため前計画期間において、地元企業応援部は、被災取引先の事業再生支援策を検討するにあたり、取引先の状況等に応じて、当行が支援機構に案件を持込むことも視野に入れて、活用見込み先の抽出と支援に取り組んでまいりました。

前計画期間において、支援機構は当行取引先 53 先・20 億円（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ます。このうち当行が合意した先は 53 先（うち 5 先は売却済み）となっております。このほかに平成 27 年 3 月末時点において、支援機構の活用を検討中の案件は 8 先（全て支援機構と相談中、業種は運送業、食品製造業、不動産業等）となっております。

前記のとおり、本計画においては、これまで積極的な案件持込みを行ったことから被災企業の相談は一巡しており、新規の相談件数は減少する見通しです。

一方で、被災企業の経営再建が当初計画どおり進まない事案も見られることから、新規の相談案件はもちろんのこと、支援機構への売却済案件についても同機構と連携してフォローアップを行い、被災企業の事業再生を支援してまいります。

《支援機構への支援合意件数》

単位：先、百万円

	23年4月 ～24年3月	24年4月 ～25年3月	25年4月 ～26年3月	26年4月 ～27年3月	累 計
支援合意数	0	14	26	13	53
支援合意額	0	557	945	522	2,025

⑤ 私的整理ガイドライン等の活用

前計画期間において、当行は、個人版私的整理ガイドライン運営委員会へ支店長クラスの職員 1 名を出向させるとともに、取引先に対して本制度周知と利用促進を図り、運営に積極的に関与してまいりました。

前計画期間での申出書の受付件数は 62 件であり、うち私的整理が成立した件数（住宅金融支援機構分除く）は 38 件、手続き進行中の件数は 1 件となっております。このほか、今後、制度の活用を見込む件数は 13 件となっております。当行は、ガイドライン利用見込先に対して複数回にわたり意向確認を行っており、既存の利用見込先からの受付は概ね完了しております。

本計画においては、防災集団移転促進事業による被災者の住宅再建にともない、私的整理ガイドラインの新たな相談が発生することも予想されます。このため引き続き、本制度利用を積極的に促すとともに、相談・受付に迅速に対応してまいります。

《私的整理ガイドライン申出書の受付数》

単位：件、百万円

	23年4月 ～24年3月	24年4月 ～25年3月	25年4月 ～26年3月	26年4月 ～27年3月	累 計
申出書受付	3	20	31	7	62
申出受付金額	34	142	324	75	577

⑥ 防災集団移転促進事業への対応

宮城県内の被災地では、196 地区において防災集団移転促進の事業計画が進められており、平成 27 年 3 月末現在の造成工事着手率は 100%、住宅等建築工事可能率は 42.1%となっております。

前計画期間において、当行で防災集団移転促進事業に係る抵当権の事前抹消の申出を受けた件数は 89 件、債権額は 1,289 百万円となっております、被災者の円滑な住宅再建に貢献できたものと考えております。

本計画では、防災集団移転促進事業が県内各地で本格化し、被災者からの相談が増加することが予想されます、このため当行は、個人版私的整理ガイドラインの利用促進と合わせて、引き続き、本制度に積極的に対応してまいります。

《防災集団移転促進事業の抵当権抹消申し出》

単位：件、百万円

	23 年 4 月 ～24 年 3 月		24 年 4 月 ～25 年 3 月		25 年 4 月 ～26 年 3 月		26 年 4 月 ～26 年 11 月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
抹消申し出	—	—	8	247	48	705	33	346	89	1,298

⑦ 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、震災で資産流失・損壊の被害を受けた中小規模事業者が、代替地の取得・賃借等によって事業再開することを支援しています。地元企業応援部の専門スタッフ（不動産鑑定士、中小企業診断士）が、外部業者等と連携して企業用不動産（Corporate Real Estate, CRE）の情報ネットワークを構築し、不動産鑑定事務所、不動産業者、建築士等による専門的なアドバイスを提供しております。

前計画期間において、CRE の情報提供件数は 1,441 件となり、うち物件購入希望に至ったケースが 25 件（うち売買契約 10 件、辞退 15 件）となりました。

震災後は、仙台地区での不動産ニーズが高くなっており、物件情報や価格査定へのニーズが高まっております。よって本計画では、CRE 情報提供をじもとグループの本業支援メニューの一つとして位置づけ、引き続き、被災企業を含む地元企業の事業展開をサポートしてまいります。

《CRE 情報提供件数》

単位：件

	23 年 4 月 ～24 年 3 月	24 年 4 月 ～25 年 3 月	25 年 4 月 ～26 年 3 月	26 年 4 月 ～27 年 3 月	累 計
	情報提供	118	415	447	461

⑧ 事業継承やM&A、MBO、EBO等への支援

前計画期間において、当行は、みずほ証券（株）やM&A仲介会社の（株）ストライク、日本M&Aセンター、企業再建・承継コンサルタント協同組合と業務提携し、被災企業を含む地元企業の事業継承やM&Aのニーズに対し、コンサルティングサービスを提供できる体制としました。

前計画期間において、当行は、被災企業を含む取引先から事業承継、M&Aに係る相談を47件受け付けました。このうち当行単独あるいは上記の業務提携先と連携して成約に至ったものは3件となりました。

経営者の高齢化や外部環境の変化により、事業継承や事業売却に係るニーズがさらに増加するものと予想しております。また、事業拡大意欲の高い経営者からは事業買収ニーズが増加しており、さらにこの傾向が続くと予想しております。

このため本計画では、事業承継やM&A業務をじもとグループの本業支援メニューの一つとして位置づけるとともに、専門性が高い分野であることから、本業支援戦略部事業コーディネーターや外部の業務提携先と連携を強化し、地元企業の事業ニーズをさらにサポートしてまいります。

＜事業承継、M&A相談件数＞

単位：件

	23年4月 ～24年3月	24年4月 ～25年3月	25年4月 ～26年3月	26年4月 ～27年3月	累 計
相談件数	1	2	16	28	47
成約件数	0	0	0	3	3

＜第1次産業の再生に向けた支援策＞

（1）被災地の第1次産業の復興及び第6次産業化への支援実績

前記のとおり、当行は、前計画期間において、被災先を含む宮城県の主要な農業法人への訪問活動を展開し、第1次産業向け震災対応融資として、宮城県農業近代化資金（利息・保証料の補給制度も併用）等を活用して、農業、畜産業などを対象に147件・48億円の融資に取り組みました。

また、震災後の第1次産業の復興と高度化に向けて、法人化や6次産業化などを支援し、地域雇用の維持や新たな創出に取り組んでまいりました。

人材育成面では、農業経営アドバイザー資格（平成27年3月末現在取得者16名）及び水産業経営アドバイザー資格（平成27年3月末現在取得者1名）の取得を進め、第1次産業支援に積極的に取り組んでおります。

これらにより、当行の地域農業の復興に係る取り組み姿勢が宮城県内で評価されており、他行差別化につながっております。

《第1次産業向け震災対応融資実績》

単位：件、百万円

	23年3月 ～24年3月		24年4月 ～25年3月		25年4月 ～26年3月		26年4月 ～27年3月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
1次産業融資	34	1,249	23	765	30	558	60	2,242	147	4,814

《再掲：被災3県の地銀・第二地銀における「農業・林業」融資残高推移》 単位：百万円

	農業・林業融資残高			
	23/3	27/3	増加額	増加率
当 行	1,683	4,819	3,136	186.3%
七十七	2,815	5,138	2,323	82.5%
東 邦	5,190	5,547	357	6.8%
福 島	1,140	1,149	9	0.7%
大 東	829	861	32	3.8%
岩 手	4,803	7,289	2,486	51.7%
東 北	3,438	3,799	361	10.5%
北日本	1,181	1,153	▲28	▲2.3%

※ 各行の決算短信より作成。地元企業応援部企画室・農業専担者の活動により、農業者との取引実績は期間中に100件を突破し、融資残高3,136百万円増加、増加率186.3%。増加額、増加率ともに、被災3県（宮城、岩手、福島）の地銀・第二地銀の中で第一位。

《第1次産業の事業再生支援事例》

	実施年次	地 区	支援事例の概要	雇用創出人数
1	平成23年度	津波被災地	被災地で6次産業化と障害者雇用を目指す飲食事業に参入する新設法人に、事業計画策定と開業資金等を支援（平成25年9月開業）	73
2		津波被災地	被災した和牛肥育業者に、ABL（子牛担保）で子牛仕入資金を供給し事業再生を支援	-
3		津波被災地	被災したいちご農家（農業法人化）に、「栽培ハウス再建・6次産業化」計画策定と事業資金を支援	43
4		津波被災地	いちご栽培に新規外部参入した農業法人に、事業計画策定と事業資金を支援	37

	実施年次	地 区	支援事例の概要	雇用創出人数
5	平成24年度	津波被災地	被災した牡蠣養殖業者（共同出資法人化）に、「加工場再建・6次産業化」計画策定と事業資金を支援	8
6		津波被災地	被災した野菜農家（農業法人化）に、「大型栽培ハウス建設・6次産業化」計画策定と事業資金を支援	19
7		地震被災地	淡水魚養殖業者に経営改善計画策定と事業金を支援	-
8	平成25年度	地震被災地（原発風評）	原発関連の風評被害を受けた米生産法人に、販売・仕入原価管理見直し等の経営改善計画策定と資金繰りを支援	-
9	平成26年度	津波被災地	津波で工場やいけす等に被害を受けた銀鮭・ほたて養殖業者に、「加工場再建・6次産業化」計画策定と事業資金を支援	1
			合 計	180

（2）第1次産業の再生への取り組み

宮城県では、壊滅的な被害を受けた第一次産業の復旧が進み、平成27年3月末現在で、被災農地の復旧（約85%）、農業用施設の復旧（約91%）、園芸（約91%）となっております。

しかしながら、水産業を中心に震災後の販路回復が十分でない事例が多いほか、本業の特殊性（補助金依存度が高い、天候リスク高いなど）から、経営状況が急変するリスクもあり、経営状況の継続的なモニタリングと支援が重要となっております。

一方で、宮城県は、地域創生に向けて「農業の創造的な農業復興」を重点施策として掲げており、①地域農業を担う多様な農業経営体の育成、②農地中間管理事業による農地の集積と大規模化への支援、③アグリビジネス経営体への育成等に取り組む方針としております。

以上の点を踏まえ、当行は、本計画において、以下の施策に取り組み、第一次産業の復興と発展、雇用創出をさらに支援してまいります。

《第1次産業の事業再生支援》

項目	施策
人材育成	第一次産業担当者（経営アドバイザー）を継続的に育成・配置。
経営改善支援	経営状況を継続的にモニタリング、情報を行内共有し経営改善を支援。
本業支援	販路拡大の支援、ビジネスマッチング支援など
外部連携	宮城県や関係先と連携に密にし、宮城県の農業復興施策やアグリビジネス経営体育成など地域創生施策に参画。

＜津波被災地の地方公共団体等への支援策＞

① 地域創生計画策定等への積極的な参画

前計画期間において、当行は、「宮城産業復興機構」の設立検討会等に参加したほか、地方公共団体や商工会議所等が実施する復興プラン策定や計画実施にも積極的に参画してまいりました。

前述のとおり、本計画において、当行は、地方自治体の復興計画に加え「地方版総合戦略の策定支援」と「地域における金融機能の高度化に向けた取組み」に積極的に対応する方針です。

当行は、平成27年4月1日に行内に「地方創生推進グループ」を設置しており、今後、地方自治体の要請等を踏まえて地方版総合戦略の策定支援に積極的に参画し、国の総合戦略や地方版総合戦略の推進にも協力してまいります。

また、日本政策金融公庫や公的専門機関（よろず支援拠点、ミラサポ等）などの外部連携を通じて、創業やベンチャー企業の育成、企業再生支援への取り組みの実効性を高めてまいります。

② 地方公共団体及び復興事業参入企業への支援

前記のとおり、前計画期間において、当行は、復興事業等に係る宮城県及び仙台市の縁故債引受け34件・457億円、入札による仙台市への融資4件・74億円に対応しました。

当行は、引き続き、被災した地方公共団体の復興資金需要に積極的に対応してまいります。

＜再掲：地方公共団体の復興事業等への支援状況＞

単位：件、億円

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

＜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「⑤ 私的整理ガイドライン等の活用」、「⑥ 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、被災地復興に向けて積極的に取り組む団体・個人のまちづくり活動を継続的に支援しております。

前計画期間において、被災地の復興に取り組む団体・個人などから累計 87 件の申し込みがあり、累計 34 先（助成総額 400 万円）に助成を実施しました。

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

本計画において、当行は、本基金を通じて引き続き、被災地復興に向けて積極的に取り組む団体・個人のまちづくり活動を支援してまいります。

（5）人材育成

① じもとグループの「本業支援」の進化・発展に向けた人材育成

じもとホールディングスは、中長期的なグループ戦略として、「本業支援」を掲げております。前計画期間において、同社は、本業支援の提案力向上に向けて、合同で目利き能力や事業再生に係る研修を開催するなど人材育成に取り組んでまいりました。

本計画では、本業支援の進化・発展に向けて、人材育成にさらに積極的に取り組む方針であり、合同研修会のほか、営業店別の「本業支援検討会」や専門担当者による行員の個別指導等を強化してまいります。

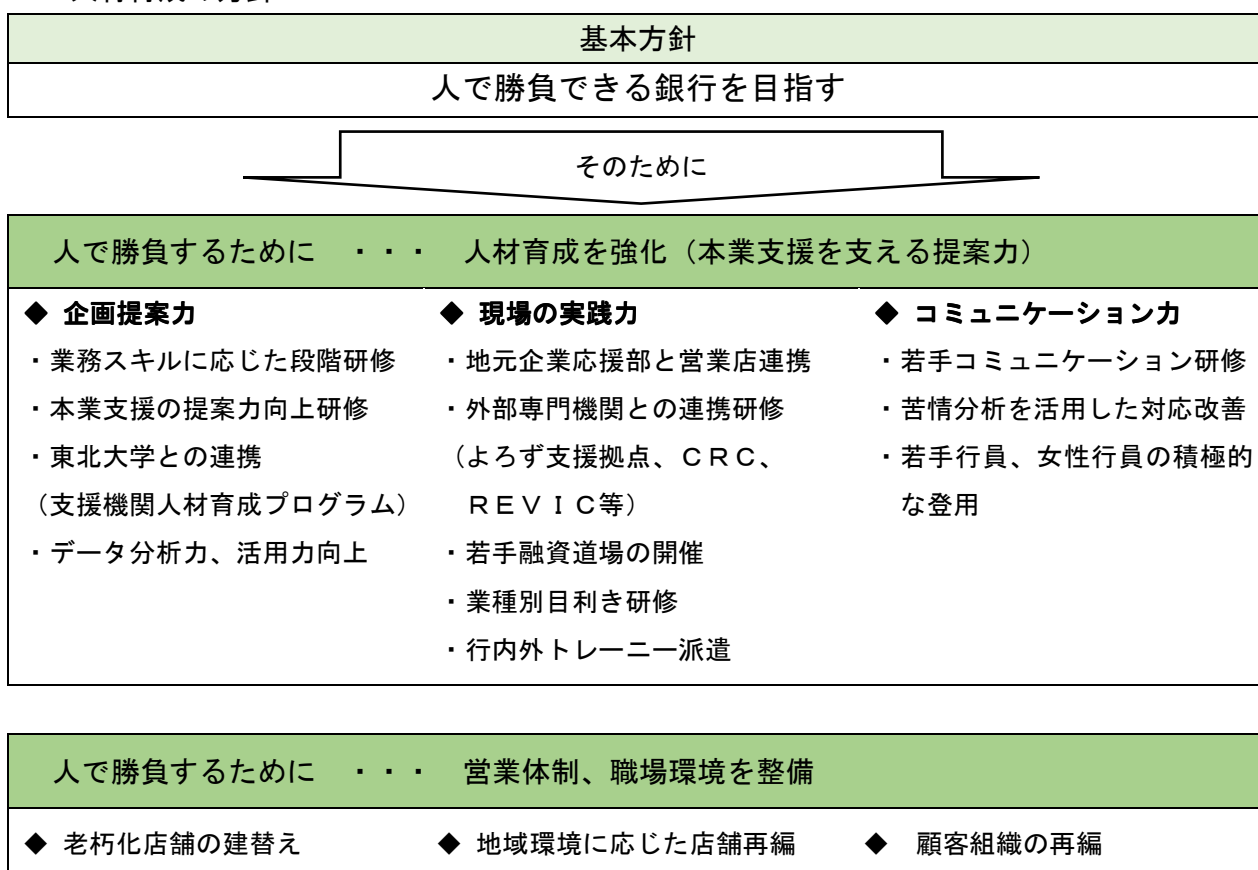
② 当行の人材育成

当行は、前計画期間において、復興支援や本業支援を展開するにあたり、少人数体制での融資研修、中小企業診断士やファイナンシャルプランニング技能士の資格取得を支援するなど、人材育成に積極的に取り組んでまいりました。この取り組みにより、水産業経営アドバイザー（1名）、農業経営アドバイザー（5名）、

ファイナンシャルプランニング技能士1級（3名）が合格するなど、職員の融資基礎力と専門コンサルティング力の向上したものと評価しております。

本計画では、「人で勝負できる銀行を目指す」掲げ、被災企業の多様化する経営課題に対応するため、じもとグループ方針に基づいて、本業支援を支える職員の提案力・実践力をさらに向上させてまいります。この人材育成研修にあたっては、じもとグループのほか、東北大学やよろず支援拠点、REVIC等の外部機関とも連携することで、取引先の経営課題解決に向けたより高度なスキルを習得してまいります。また、併せて営業体制や職場環境を整備し、職員がさらに活躍できる組織体制づくりを進めてまいります。

《人材育成の方針》



3-4 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

3-4-1 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

当行は、前計画期間において、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、89件・539百万円の融資を実施いたしました。また、前述のとおり、当行の農業経営アドバイザーや水産業経営アドバイザーは、震災で被災した第一次産業者が法人化や6次産業化への移行によって事業再開するにあたり、資金繰りや経営管理、販路拡大など多面的な支援を展開し、新たな地域雇用の創出に取り組んでまいりました。

本計画においても、当行は、引き続き宮城県信用保証協会と連携して創業・新事業支援融資に取り組むほか、本業支援を通じてより創業等に係る様々な経営課題を多面的に支援してまいります。

〈創業・新事業融資制度実績〉

単位：件、百万円

	23年3月 ～24年3月		24年4月 ～25年3月		25年4月 ～26年3月		26年4月 ～27年3月		累 計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
	創業・新事業	13	80	20	107	31	180	25	172	89

3-4-2 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) 本業支援：じもとグループ専門家によるコンサルティングの実施

当行は、前計画期間において、取引先企業に対する経営相談及び支援機能を強化するため、地元企業応援部の行内専門スタッフ（中小企業診断士、不動産鑑定士、農業経営アドバイザー、水産業経営アドバイザー等）が、財務改善・不動産活用・農業経営などの各種のコンサルティングサービスを実施してまいりました。

本計画では、アクティブリスニングを通じて、多様化する取引先企業の事業ニーズをよりの確に把握するとともに、その経営課題の解決に向けて、じもとグループや外部の専門家とさらに連携してまいります。

具体的には、じもとホールディングス本業支援戦略部に所属する専門家（公認会計士、工学博士、不動産鑑定士、生産管理専門家、農業・水産業経営アドバイザー）や外部専門家（CRC、よろず支援拠点等）と緊密に連携してまいります。これら専門家と当行職員が、取引先へ帯同訪問し、アクティブリスニングを通じ経営課題の深度ある把握に取り組むとともに、高度なスキルを活用して経営課題の解決に向けて専門的な支援に取り組んでまいります。

(2) 本業支援：ビジネスマッチングの実施

当行は、前計画期間において、取引先の販路・仕入先の拡大、事業用地・建物の取得などの様々なビジネスニーズに対応するため、ビジネスマッチングを積極的に推進してまいりました。

本計画においては、当行及びきらやか銀行の取引先の事業ニーズ（売りたい、買いたい、外注先を探している等）をじもとホールディングス本業支援戦略部に集約し、希望にある取引先を紹介するなど、新たなビジネス機会を創出し、お取引先の販路拡大や外注先確保などにスピーディーに対応してまいります。

(3) 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、当行は、前計画期間において、外部医療経営コンサルタント等と連携しながら積極的に支援し、医療・福祉分野の業種別貸出残高は、平成 27 年 3 月末現在で 413 先・184 億円（平成 23 年 3 月比 32 先・53 億円増）となっております。また、人材育成の面も、(社)日本医療経営実践協会主催「医療経営士」を職員 3 名が取得し、コンサルティング能力の強化に取り組んでまいりました。

この医療・福祉分野は、長期的には人口減少問題を背景に郡部地区での患者数・入居者数の減少も懸念されますが、本計画では高齢化率の上昇に伴い介護福祉サービスへの需要拡大が引き続き予想されます。一方で、当業界では人手不足も深刻化していることから、当行は、本業支援を通じて、このような経営課題の解決に向けて多面的に支援を展開してまいります。

(4) 太陽光発電事業に対する支援

震災後、国内ではエネルギー供給環境の変化に対するエネルギー省力化が大きなテーマとなっております。当行は、前計画期間において、再生可能エネルギー事業に参入する企業を積極的に支援し、「再生可能エネルギー固定価格買取制度」に基づく太陽光発電事業への融資実績は、累計 52 件 3,293 百万円となっております。

本計画においては、電力会社による電力買取が中止になり新規参入障壁が発生したほか、事業ノウハウが十分でない事業者の新規参入も見受けられることから、外部機関とも連携のうえ、情報ノウハウを蓄積・共有し、本事業の展開をサポートしてまいります。

(4) 復興需要収束後の新たな産業集積に向けた情報収集と活用

当行は、前計画期間において、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、宮城県及び県内中小企業団体（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まいりました。

宮城県は、現在の震災復興需要が収束した後の地域雇用確保に向けて、自動車産業に加え、仙台空港の民営化や航空機産業、医療・福祉業の集積による新たな産業創出を目指しております。

このため当行は、本計画において、宮城県や市町村、中小企業団体との連携をさらに密にし、これら成長産業の集積に係る情報収集を進めるとともに、宮城県等の各種施策に積極的に協力し、新たなビジネスチャンス拡大に取り組んでまいります。

3-4-3 早期の事業再生に資する方策

(1) 地元企業応援部サポート室の体制

当行は、地元企業応援部サポート室を 13 名体制（平成 27 年 3 月末時点）とし、同室職員を仙台本店のほか、宮城県内の古川、石巻、佐沼の各分室に配置し、お取引先の経営改善、事業再生に向けた支援態勢を構築しております。

前計画期間においては、本部が、123 件の経営改善計画の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 759 件行いました。支援先の訪問によるモニタリングを延べ 3,897 回、営業店の臨店を延べ 4,622 回実施しました。

特にモニタリング対象の支援先に対しては、ヒアリングを通じて把握した企業の特徴や経営課題等の情報、支援方針を「支援カルテ」として全先分を取りまとめ、経営改善支援の管理をより適切に実施できる体制としました。

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

《事業再生支援実績》

単位：件、回

	23 年 4 月 ～24 年 3 月	24 年 4 月 ～25 年 3 月	25 年 4 月 ～26 年 3 月	26 年 4 月 ～27 年 3 月	累 計
計画の承認	60	30	22	11	123
計画の試算	282	259	142	76	759
モニタリング	95	1,029	1,320	1,453	3,897
営業店臨店	259	1,329	1,780	1,254	4,622

(2) 事業再生の手法

前述のとおり、津波被災地では、原料高騰や人手不足の影響に加え、売上高が震災前の水準まで回復していない先も多い状況にあります。被災企業の経営課題が多様化しており、今後、支援先に対してより深度のあるモニタリングを実施するとともに、それぞれの経営課題に応じた本業支援を実施することが課題となります。

このため本計画では、当行は、優先順位をつけた実効性のある支援を実施するため、支援先区分に応じて支援策を設定してまいります。

そのうえで、お取引先の事業規模及び財務状況に応じて、引き続き、DDS・DESや債権放棄に加えて、宮城産業再生機構や東日本大震災事業者再生支援機構、REVIC、中小企業再生支援協議会等の外部機関を活用するなど、様々な手法による再生の可能性を検討してまいります。

また、業務提携先である企業再建・承継コンサルタント協同組合(CRC)、(株)マネジメントパートナーズの専門的なノウハウを活用して、個社別案件の相談会議を毎月開催し、進捗管理を実施してまいります。

特にCRCと営業店職員が支援先へ一緒に実地訪問することで、当行職員が事業再生の着眼点やノウハウを吸収する機会をつくり、レベルアップを図ってまいります。

3-4-4 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、前計画期間において、事業承継に関するお取引先のニーズを把握するために、営業担当者が入手した情報を行内顧客情報管理システム(CMS)に登録し、本支店一体で情報共有を行ってまいりました。また、中小企業基盤整備機構と連携して事業承継セミナーを開催したほか、企業再建・承継コンサルタント協同組合(CRC)、証券会社や外部機関等と連携することで、事業承継等に係る具体的な解決策の検討・提案に取り組む体制を構築しました。

本計画では、前述のとおり、経営者の高齢化に伴い、事業や雇用を守り次世代へつなげるため、事業継承に係るニーズはさらに増加することが予想されます。このため当行は、事業承継に関するお取引先のニーズを的確に把握するとともに、じもとホールディングス本業支援戦略部やCRC等の外部機関とも連携して、事業者のニーズにあった最適な継承手法を検討・提案し、円滑な事業承継をサポートしてまいります。

3-4-5 地域や利用者に対する積極的な情報発信

前計画期間において、当行は、上場会社のじもとホールディングスの子銀行として、財務・業績情報を四半期毎の適時開示のほか、プレスリリース、ホームページへの掲載、記者会見、ディスクロージャー誌等により、適時適切に開示してまいりました。

また、じもとホールディングスとして、東京での投資家向けIR（インベスターリレーションズ：投資家向け広報）活動のほか、宮城県内5カ所及び山形県内7カ所で株主、お取引先に対しIR活動を年2回継続的に開催し、業績と復興支援を含めた経営強化計画の取り組み状況を説明してまいりました。

本計画においても、当行は、じもとホールディングスと連携して、様々な機会を通じて、地域社会へ継続的に経営情報を発信し、グループに対する地域社会からの信頼と支持をさらに高め、経営の透明性を充実させてまいります。

4 収益の見通し

4-1 収益の見通しの概要

本計画では、貸出金利低下や人口減少が続く厳しい環境下において、経営強化計画に基づく施策を着実に実施することなどにより、これまで取り組んできた収益改善への取組みをさらに進めてまいります。

業務粗利益は、貸出金利の低下が続く中、引き続き、中小企業向け貸出を中心に復興資金需要に積極的に対応することなどにより、計画終期の30年3月期見通しを127億円としております。

経費は、他行動向等も踏まえ新卒採用者の初任給等の引上げを行いますが、減価償却費やその他物件費の減少により、計画終期の30年3月期見通しを100億円としております。

コア業務純益は、上記の要因により、計画終期の30年3月期見通しを28億円としております。

貸倒償却引当費用は、前計画期間において震災後に計上した引当金を震災復興の進展にともない戻入をおこないました。本計画では、貸出金残高増加に伴う引当金の積み増し、経営改善支援によるランクアップ等を踏まえ、年間8～10億円を見通しております。

当期純利益は、計画終期の30年3月期見通しを13億円としております。

＜収益見通し＞

(単位：百万円)

	27年3月期 実績	28年3月期 見通し	29年3月期 見通し	30年3月期 見通し
業務粗利益	13,792	12,662	12,831	12,730
資金利益	11,383	11,732	11,741	11,680
役務取引等利益	1,504	1,327	1,287	1,247
その他業務利益	480	△397	△197	△197
経費	10,322	10,335	10,228	10,093
コア業務純益	2,989	2,727	2,803	2,837
貸倒償却引当費用	304	800	1,000	1,000
一般貸倒引当金	△524	119	315	65
個別貸倒引当金	623	491	495	745
株式関係等損益	226	0	0	0
経常利益	3,228	1,294	1,522	1,556
特別損益	△38	△10	△20	△20
当期純利益	3,376	1,135	1,331	1,339

4-2 単体自己資本比率の見通し

当行の営業基盤である宮城県経済において、当行が担うべき役割は非常に大きいものがあります。

当行は、東日本大震災からの地域経済の復興及び活性化に向けて、中小規模事業者をはじめとするお取引先への安定的かつ円滑な資金供給機能を積極的に果たすことを目的に、当行が受入れています公的資金 300 億円を引き続き活用してまいります。

本計画では、被災企業向け貸出金の積み上げなどにより、今後もリスクアセット（分母要因）は順次増加する見込みです。その一方、分子要因である自己資本は、貸出金利低下の影響もあり、積み上げには時間を要する見込みです。このため計画終期の平成 30 年 3 月期に 9.2%程度を確保し、その後上昇に転ずる見込みです。

《単体自己資本比率の見通し》

	27/3 期 実績	27/9 期 予定	28/3 期 予定	28/9 期 予定	29/3 期 予定	29/9 期 予定	30/3 期 予定
自己資本 比 率	10.23%	10.00% 程度	9.80% 程度	9.70% 程度	9.50% 程度	9.40% 程度	9.20% 程度

5 剰余金の処分の方針

(1) 経営統合前の当行の剰余金の処分の状況

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

また、平成 24 年 3 月期に発生した繰越損失は、前計画どおりに、平成 24 年 6 月 29 日開催の定時株主総会の承認を受け、その他資本剰余金、資本準備金の額の減少等により全額を一掃し、配当に向けた態勢を整備いたしました。

(2) 経営統合後におけるグループ方針

当行の完全親会社である株式会社じもとホールディングスは、銀行持株会社としての公共性と金融環境の著しい変化に鑑み、じもとグループの内部留保の充実を図るとともに、中間配当および期末配当の年 2 回の安定した配当を維持することを基本方針としております。

平成 27 年 3 月期において、当行単体の当期純利益は 33 億 76 百万円、じもとグループの連結当期純利益は 59 億 86 百万円となりました。また、じもとホールディングスの平成 27 年 3 月期の期末配当（普通株式）は、一株当たり 2.5 円を配当いたしました。

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

(3) 当行の内部留保の状況

当行は、じもとグループの子銀行として、今後も経営強化計画を確実に実行し、中小規模事業者等貸出の増強等により収益力の強化を図ってまいります。また財務基盤の安定化の観点から、内部留保の蓄積に努めてまいります。

平成 27 年 3 月期末の当行単体のその他利益剰余金は 67 億円であり、今後も每期収益を積上げ、経営強化計画の終期である平成 48 年 3 月期末において、当行の利益剰余金は 306 億円まで積み上がる見込みであります。

これにより当行が受入れています公的資金 300 億円の返済は十分に可能であると見込んでおります。

《当期純利益とその他利益剰余金の実績》

(単位：億円)

	26/3期		27/3期		
	強化計画	実績	強化計画	実績	計画差異
当期純利益	1	25	4	33	+29
その他利益剰余金	2	41	3	67	+64

《当期純利益、その他利益剰余金の見通し》

(単位：億円)

	24/3末 (実績)	25/3末 (実績)	26/3末 (実績)	27/3末 (実績)	28/3末	29/3末
当期純利益	▲95	23	25	33	11	13
その他利益剰余金	—	22	41	67	75	84

	30/3末	31/3末	32/3末	33/3末	34/3末	35/3末
当期純利益	13	14	16	20	20	16
その他利益剰余金	94	105	118	134	151	163

	36/3末	37/3末	38/3末	39/3末	40/3末	41/3末
当期純利益	16	8	16	16	16	16
その他利益剰余金	175	179	192	204	216	228

	42/3末	43/3末	44/3末	45/3末	46/3末	47/3末
当期純利益	16	16	16	16	16	8
その他利益剰余金	240	253	265	277	289	293

	48/3末	49/3末
当期純利益	16	16
その他利益剰余金	306	318

※平成23年3月期から平成27年3月期までは実績値であり、平成28年3月期以降は見通しとなっております。

※新勘定系システムの更新は、平成37年3月期及び平成47年3月期を更新時期と想定し、更新一時費用を計上のうえ予想しております。

※平成29年3月期以降の当期純利益の増加は、経済復興の進展による貸出金の増加等に加えて、物件費の節減等による効果を見込んで予想しております。

※平成35年3月期以降は、過年度の繰越欠損金が解消となり法人税等が発生するため、当期純利益は16億円程度で推移するものと予想しております。

※利益剰余金は、前経営強化計画の始期（平成23年3月期）から25年目（平成48年3月期）までに306億円が積み上がり、公的資金300億円の返済は十分可能です。

6. 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

6-1 経営管理に係る体制及び今後の方針

(1) グループ経営管理体制

銀行持株会社のじもとホールディングスと子銀行(当行及びきらやか銀行)は、平成27年3月に計画期間(平成27年度～平成29年度)を同一とする中期経営計画を策定し、グループ内3社の計画を統一いたしました。また、この中期経営計画に併せて、3社の経営強化計画も同一計画期間で更新しております。

じもとホールディングスは、この中期経営計画及び経営強化計画の進捗状況をグループの取締役会・経営会議・業績進捗会議において定期的に管理し、必要な改善を子銀行に指示しております。

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

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

《じもとホールディングス社外役員：平成27年6月末現在》

役職名	氏名	重要な兼職
社外取締役	熊谷 満	株式会社ユアテック相談役 仙台銀行社外取締役
社外取締役(新任)	内藤 和暁	弁護士
社外監査役	伊藤 吉明	公認会計士 きらやか銀行社外監査役
社外監査役	三浦 俊一	元宮城県職員 仙台銀行社外監査役
社外監査役(新任)	那須 和良	公認会計士 仙台銀行社外監査役

(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、原則として四半期毎で報告を受けております。これにより社外取締役及び社外監査役も定期的に計画全

体の進捗状況を把握しており、第三者の客観的かつ中立的な視点に立った進捗管理が可能となる体制としております。

また、取締役会の議論を活発化するため、じもとホールディングスと連携し、会議議案の見直しのほか、社外取締役・社外監査役への重要議案の事前説明の充実などに取組んでまいります。

《仙台銀行社外役員：平成27年6月末現在》

役職名	氏名	重要な兼職
社外取締役	熊谷 満	株式会社ユアテック相談役 じもとホールディングス社外取締役
社外監査役	三浦 俊一	元宮城県職員 じもとホールディングス社外監査役
社外監査役（新任）	那須 和良	公認会計士 じもとホールディングス社外監査役

（3）経営会議

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

前述のとおり、経営会議は、中期経営計画及び経営強化計画の取組み実績を、原則として四半期毎に報告を受け、計画全体の進捗管理を行っております。計画進捗に乖離が生じた場合は、問題点の洗い出し・改善策の検討を行い、以降の推進策を構築する体制としております。

このほかにも経営会議の下部組織である収益委員会及び業績進捗会議（いずれも社外取締役を除く取締役、監査役、部長）は、原則月2回開催しており、会議テーマを収益計画や中小企業向け貸出等の進捗状況などに絞って検討し、担当部門へ必要な改善策を指示しております。

また、全役員と各担当部が四半期毎に個別ミーティングを行い、中期経営計画及び経営強化計画の施策の取組み状況及び見通しを確認し、意見交換を行うなど、双方の意思疎通を図っております。

6-2 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) グループ監査・監督体制

当行監査部は、銀行持株会社のじもとホールディングスが策定した内部監査方針等に基づき、じもとホールディングス監査部、きらやか銀行監査部と連携して、効率性と実効性のある内部監査を実施しております。

具体的には、当行ときらやか銀行の監査員が、相互にそれぞれの監査に立ち会うことで監査手法の改善・統一化等に取り組んでおります。また、じもとホールディングス監査部が、当行及びきらやか銀行の内部監査部門の態勢評価を行い、監査態勢の強化につなげております。

子銀行の内部監査結果は、毎月のじもとホールディングス取締役会へ報告しており、子銀行の個別課題や共通課題等を確認のうえ、必要な改善を指示する体制としております。

(2) 内部監査体制

監査部は、監査部長、監査企画担当、本部監査担当、営業店監査担当、総務担当の11名体制で構成し、平成26年度からはリスクアセスメントの観点を取り入れたリスクベースの内部監査を実施しております。

リスクベースの内部監査を実施するため、定期的にリスクアセスメントの洗い替えを実施するとともに、監査部長が経営会議やリスク管理委員会などに出席しリスク状況をモニタリングする態勢としております。

(3) 監査役会

監査役会は、原則月1回開催しております。監査役は、取締役会や経営会議等に出席し、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。

監査役会は、平成26年度から、監査法人および内部監査部門との定期的な意見交換会を四半期毎に実施しており、3者の連携強化により三様監査の機能発揮と監査の実効性確保に努めております。

また、平成26年度から、監査役の職務の効率性および実効性を高めるため、監査役の職務を補助すべき使用人（監査補助使用人、監査部副部長が兼務）を1名配置しております。

6-3 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

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

当行は、リスク管理の徹底・高度化を重要な経営課題と位置づけており、リスク管理に関する基本的事項を「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。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（委員長は頭取）を設置し、リスクの識別・管理等に努めております。

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

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

（2）統合的リスク管理

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

また、与信集中リスク、銀行勘定の金利リスク等についても、リスク管理委員会が適時報告を受け、必要な改善指示を出すなど、適切なリスク管理の実施に取り組んでおります。

（3）信用リスク管理（不良債権の適切な管理を含む）

当行は、信用リスク管理について、「信用リスク管理方針」及び「信用リスク管理規程」を定め、本方針及び規程に基づき、リスク管理の高度化・精緻化に取り組んでおります。適切なリスク管理態勢のもと、金融仲介機能を積極的に発揮し、債務者の実態を踏まえた適切な経営改善支援を行うことにより、信用リスクの軽減を図る方針としています。

リスク管理委員会及び取締役会は、信用リスクに関する報告を定期的かつ必要に

応じて随時に受け、必要な改善策等を指示するなど適切にリスクを把握・管理しております。

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、経営者資質や財務面の特性を踏まえ、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、当行が保有する当該与信先に係る有価証券（株式・社債等）を含めて管理しております。

また、津波被災地の復興が遅延しており、資材高騰や人手不足、販路不足等の影響が被災企業の事業再生に及んでいることから、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。

その状況を踏まえたうえで、リスク管理委員会が銀行全体の信用リスク状況等を把握・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む、不良債権の抑制等に取り組んでおります。

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

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

リスク管理委員会は、リスク管理部署より市場リスク管理状況について定期的に報告を受けるとともに、損失限度枠にアラームポイントを設定し、これを超過した場合は、リスク管理委員会で対応を決定する態勢としております。

また、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。

さらにリバース・ストレステストを実施し、ストレスが顕現化した場合の自己資本比率等への影響をリスク管理委員会に報告しております。

(5) 流動性リスク管理

当行は、流動性リスクについて、「流動性リスク管理方針」及び「流動性リスク管理規程」を定め、本方針及び規程に基づき、市場運用部がマーケット環境の把握、資金の運用調達状況の分析等を通じて、日々の適切かつ安定的な資金繰り管理を実施しております。

具体的には、短期間で資金化できる資産を流動性準備として一定水準以上保有することとするなど、日々資金繰り管理や資金調達の状況を監視し、リスク管理委員会はその監視状況について定期的に報告を受ける体制としております。

また、万が一、不測の事態が生じた場合でも十分資金を確保できるよう、危機管理計画を策定し、万全を期しております。

(6) オペレーショナル・リスク管理

当行は、オペレーショナル・リスクについて、「オペレーショナル・リスク管理規程」を定め、本規程に基づき、「事務リスク」、「システムリスク」、「法務リスク」、「風評リスク」、「人的リスク」、「有形資産リスク」の6つに区分ごとに、各リスク所管部署を定め、オペレーショナル・リスクの顕在化の防止、影響の極小化および削減等に取り組んでおります。

また、リスク統括部リスク管理室をオペレーショナル・リスクの総合的な管理部署とし、オペレーショナル・リスク全体を一元的に把握・管理するように努めております。

<事務リスク>

当行では、「事務リスク管理規程」等を制定かつ遵守し、事務処理に当たっては事務リスクを認識して事務の堅確化に務め、損害発生を未然に防止するよう努めております。

特に営業店自店検査の実効性を向上させるため、新任支店長を対象とした自店検査研修会を新たに開催しております。また、本部の事務指導教官（CA）や融資事務指導担当が営業店へ臨店事務指導を行い、営業店事務処理の堅確化に取り組んでおります。

<システムリスク>

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

システムの安全稼働に万全を期するため、例えば、オンライン回線二重化や電気設備を多重化する等、万が一の障害に備えたシステムの構成に努めております。

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

<法務リスク>

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

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

<風評リスク>

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

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

<人的リスク>

当行では、「人的リスク管理規程」に基づき、主管部署である総務部人事統括課が、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が、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、有形資産リスクを適切に管理する体制としております。

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。

7 協定銀行による株式等の引受け等に係る事項

平成 24 年 10 月の経営統合に伴い、優先株式にかかる株式移転にあたっては、移転比率に基づき、仙台銀行第 I 種優先株式 1 株につき、じもとホールディングス B 種優先株式 6.5 株を交付いたしました。株式等の引受けに係る事項は以下のとおりでございます。

<仙台銀行第 I 種優先株式に係る株式移転の内容>

種 類	株式会社仙台銀行 第 I 種優先株式	株式会社じもとホールディングス B 種優先株式		
払込期日／発行日	平成 23 年 9 月 30 日	平成 24 年 10 月 1 日	株式移転効力発生日に発行	
発行済株式数 (株)	20,000,000	130,000,000	株式移転比率 1 : 6.5 で移転	
発行総額 (百万円)	30,000	30,000	仙台銀行第 I 種優先株式と同条件	
1 株あたり払込額 (円)	(1,500)	(1,500 ÷ 6.5)	株式移転比率で調整	
剰余金の配当	優先配当金	預金保険機構資金調達コスト	預金保険機構資金調達コスト	仙台銀行第 I 種優先株式と同条件
	累積／非累積	非累積	非累積	仙台銀行第 I 種優先株式と同条件
	参加／非参加	非参加	非参加	仙台銀行第 I 種優先株式と同条件
残余財産の分配	交付財産	金銭	金銭	仙台銀行第 I 種優先株式と同条件
	1 株あたり優先分配額 (円)	1,500+経過優先配当金相当額	(1,500 ÷ 6.5) +経過優先配当金相当額	株式移転比率で調整
	参加／非参加	非参加	非参加	仙台銀行第 I 種優先株式と同条件
議決権	なし (但し、優先配当支払停止時には議決権が発生)	なし (但し、優先配当支払停止時には議決権が発生)	仙台銀行第 I 種優先株式と同条件	
取得請求権 (株式対価)	請求期間	平成 25 年 4 月 1 日 ～平成 48 年 9 月 30 日	平成 25 年 4 月 1 日 ～平成 48 年 9 月 30 日	仙台銀行第 I 種優先株式と同条件
	交付財産	仙台銀行普通株式	じもとホールディングス普通株式	新設持株会社株式に変更
	取得価額修正期間	平成 25 年 4 月 1 日 ～平成 48 年 9 月 30 日	平成 25 年 4 月 1 日 ～平成 48 年 9 月 30 日	仙台銀行第 I 種優先株式と同条件
	取得価額修正頻度	月次	月次	仙台銀行第 I 種優先株式と同条件
	取得価額修正方法	毎月第 3 金曜日 (決定日) までの 5 連続取引日の終値の平均値 (上場の場合) 若しくは連結 BPS を、決定日の翌日以降次回決定日まで適用 (但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を適用)	毎月第 3 金曜日 (決定日) までの 5 連続取引日の終値の平均値を、決定日の翌日以降次回決定日まで適用 (但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を適用)	持株会社が上場することに鑑み、非上場の場合に適用する連結 BPS に関する記載を削除した以外は仙台銀行第 I 種優先株式と同条件
取得請求権 (株式対価)	当初取得価額	未決定	未決定	持株会社が上場することに鑑み、非上場の場合に適用する連結 BPS に関する記載を削除したことと、参照する対象を新設持株会社株式とした以外は仙台銀行第 I 種優先株式と同条件
	決定方法	平成 25 年 4 月 1 日に先立つ 5 連続営業日の仙台銀行株価終値の平均値 (上場の場合) 若しくは連結 BPS を採用	平成 25 年 4 月 1 日に先立つ 5 連続営業日の終値の平均値を採用 (但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を採用)	
	下限取得価額 (円)	302	302 ÷ 6.5	株式移転比率で調整
	一般的な調整条項	あり	あり	仙台銀行第 I 種優先株式と同条件

取得条項 (株式 対価)	一斉取得日	平成 48 年 10 月 1 日	平成 48 年 10 月 1 日	仙台銀行第 I 種優先株式と同条件
	交付財産	仙台銀行普通株式	じもとホールディングス 普通株式	新設持株会社株式に変更
	一斉取得価額	一斉取得日に先立つ 45 取引 日目に始まる 30 連続取引日 の終値の平均値(上場の場合) 若しくは連結 BPS (但し、下 限取得価額を下回る場合は下 限取得価額を適用)	一斉取得日に先立つ 45 取引 日目に始まる 30 連続取引日 の終値の平均値 (但し、下限 取得価額を下回る場合は下限 取得価額を適用)	持株会社が上場することに鑑み、非 上場の場合に適用する連結 BPS に 関する記載を削除した以外は仙台 銀行第 I 種優先株式と同条件
取得条項 (金銭 対価)	取得可能期間	平成 33 年 10 月 1 日～	平成 33 年 10 月 1 日～	仙台銀行第 I 種優先株式と同条件
	取得条件	取得の決議を実施する取締役 会開催日までの 30 連続営業 日の全ての日において終値 (上場の場合) 若しくは連結 BPS が下限取得価額を下回る 場合で、かつ金融庁の事前承 認を得ている場合	取得の決議を実施する取締役 会開催日までの 30 連続営業 日の全ての日において終値が 下限取得価額を下回る場合 で、かつ金融庁の事前承認を 得ている場合に可能	持株会社が上場することに鑑み、非 上場の場合に適用する連結 BPS に 関する記載を削除した以外は仙台 銀行第 I 種優先株式と同条件
	1 株あたり交付 財産 (円)	1,500+経過優先配当金相当額	(1,500÷6.5) +経過優先配当金相当額	株式移転比率で調整

8 機能強化のための前提条件

当行の主要営業区域である宮城県の景気は、本計画期間において、東日本大震災の復興需要や緩やかな景況回復等により、引き続き、堅調に推移するもの見込んでおります。

(金利)

金利の見通しにつきましては、平成27年3月末の水準にて推移するものと想定しております。

(為替)

為替（ドル／円）レートの見通しにつきましては、平成27年3月末の水準にて推移するものと想定しております。

(株価)

株価の見通しにつきましては、足元の株価水準に鑑み、計画期間内は19,000円にて推移するものと想定しております。

指標	27/3期 実績	27/9期 (前提)	28/3期 (前提)	28/9期 (前提)	29/3期 (前提)	29/9期 (前提)	30/3期 (前提)
無担保コールO/N (%)	0.015	0.015	0.015	0.015	0.015	0.015	0.015
TIBOR3M (%)	0.171	0.171	0.171	0.171	0.171	0.171	0.171
10年国債 (%)	0.398	0.398	0.398	0.398	0.398	0.398	0.398
為替(ドル/円) (円)	120.27	120.27	120.27	120.27	120.27	120.27	120.27
日経平均株価 (円)	19,206	19,000	19,000	19,000	19,000	19,000	19,000

※23/3期及び23/7末の各実績値は、以下の数値を記載しております。

1. 無担保コールO/N : 日本銀行が公表する無担保コールO/N物レートの平均値
2. TIBOR3M : 全国銀行協会が公表する全銀協TIBOR
3. 10年国債 : 時事通信社が算出する終値レート
4. 為替(ドル/円) : みずほ銀行が公表する午前10時時点の仲値レート
5. 日経平均株価 : 終値