



平成30年3月16日

各 位

上場会社名 株式会社 山形銀行
代表者 取締役頭取 長谷川 吉茂
(コード番号 8344)
問合せ責任者 取締役総合企画部長 小屋 寛
(TEL 023-623-1221)

第19次長期経営計画

「《やまぎん》未来をつくる ～Vision for 2020～」の策定について

株式会社山形銀行（頭取 長谷川 吉茂）は、今後3年間（2018年4月～2021年3月）を計画期間とする第19次長期経営計画「《やまぎん》未来をつくる ～Vision for 2020～」を策定しましたので、その概要について、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 名称
《やまぎん》未来をつくる ～Vision for 2020～
2. 計画期間
3年間（2018年4月～2021年3月）
3. 計画の位置づけ
当行の収益構造を転換するとともに、お客さまや地域を深く理解し、高品質の総合金融情報サービスを提供することで「お客さま」、「地域」、「当行」、それぞれの「未来をつくる」ための3年間と位置づけております。
4. 長期ビジョン（10年後の目指す姿）
山形の発展に「責任」を持つベストパートナーバンク

「山形の発展に『責任』を持つ」という山形県のリーディングバンクとして課せられた使命を果たしていくとともに、あらゆるお客さまのニーズに応えられる「ベストパートナー」であり続ける、お客さま本位の銀行グループを目指してまいります

5. 策定の背景および計画のねらい
 - 人口減少や少子高齢化に伴う地域経済の縮小に加え、低金利環境の長期化による利鞘の縮小、他業態からの金融業参入など、当行を取り巻く経営環境は一層厳しさを増しております。こうしたなか、当行は山形県のリーディングバンクとして、地方創生を主体的にリードしていくとともに、長期的に持続可能な経営基盤を構築していく必要があります。
 - 3期間、9年にわたった「やまぎん イノベーション・プラン」で築いてきた「地域における圧倒的な取引基盤」をベースとし、それぞれの取り組みの質を向上させるとともに、目まぐるしい環境変化に対応できる新たなビジネスモデルの構築を実現してまいります。
 - 新長計では、「お客さまの持続的成長」、「地域の価値創造」、「当行の企業価値向上」の3本柱を実現するため、3つの重点課題に取り組んでまいります。

6. 重点課題

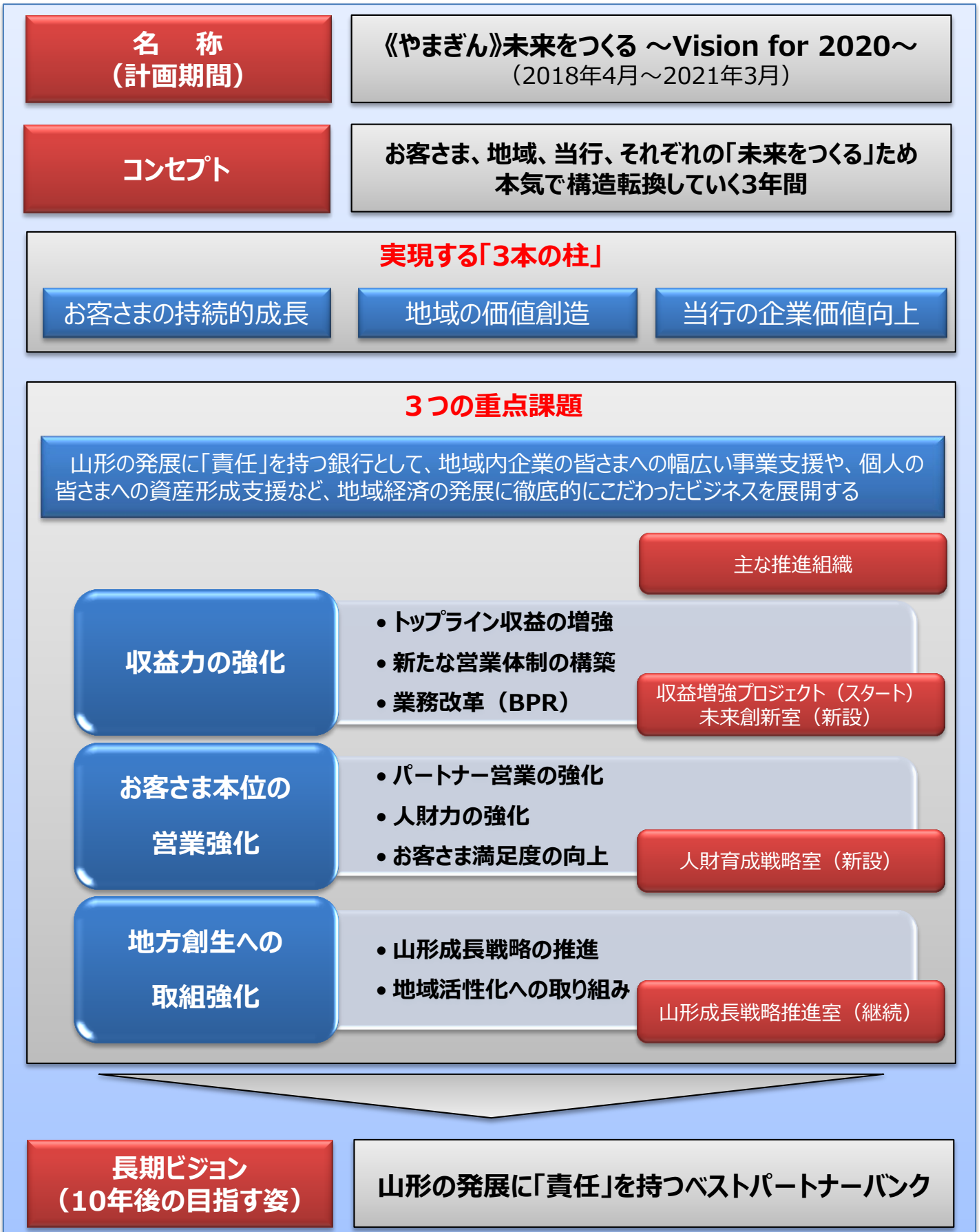
(1) 収益力の強化		
トップライン収益の増強	新たな営業体制の構築	業務改革 (BPR)
(2) お客さま本位の営業強化		
パートナー営業の強化	人財力の強化	お客さま満足度の向上
(3) 地方創生への取組強化		
山形成長戦略の推進	地域活性化への取り組み	

7. その他

詳細の内容については P.3~7 をご参照ください。

以 上

1. 第19次長期経営計画の概要



2. 重点課題の概要

重点課題 1 収益力の強化

1

トップライン収益の増強

低金利環境の継続を見据え、既存ビジネスの採算改善、新たなビジネスの展開等により、トップライン収益増強を図る

【主な施策】

- ① 預貸金資金利益の増強（利回りの改善、中小企業貸出金の強化）
- ② 市場部門の収益強化（運用の多様化・高度化）
- ③ 新たな収益源の創出（ソリューションビジネス、コンサルティングビジネス）
- ④ 収益リスク管理システムの活用（採算管理の高度化、最適な経営資源配分）

2

新たな営業体制の構築

効率的かつコンパクトな営業体制を構築し、お客さまサービスの質の向上および効果的な人財育成を図る

【主な施策】

- ① 営業店体制の再構築（ブロック営業店体制の構築、店舗機能特化）
- ② 担い手の変更（事務から推進へのシフト）
- ③ チャンネルの再構築（店舗・ATMネットワーク）
- ④ 新たなスタイルの店舗展開（営業時間弾力化等）

3

業務改革（BPR）

聖域なき業務削減やITの活用など、更なる業務効率化により、生産性の向上およびコスト削減を図る

【主な施策】

- ① 業務フローの抜本的見直し
- ② 本部集中化の拡大（集中対象業務の拡大）
- ③ ITの活用（RPA、AI等）
- ④ コスト削減（時間外労働の削減、物件費の削減）

2. 重点課題の概要

重点課題2 お客様本位の営業強化

1 パートナー営業の強化

お客さまとの双方向の対話を通じ、お客さまが真に必要とする商品、サービスを提供する

【主な施策】

- ① 法人のお客さま（事業性評価、本業支援・経営改善支援、事業承継、M&A等）
- ② 個人のお客さま（資産形成に向けたコンサルティング、世帯イベントに応じたローンのご提案、相続対策等）

フィンテック機能の強化

2 人財力の強化

絶えず変化するお客さまニーズに対し、的確にお応えできる人財を多く育成する

【主な施策】

- ① 人財育成の強化（OJT・研修体系の再構築、自己啓発支援）
- ② ダイバーシティへの対応（女性の活躍促進、採用手法の多様化）
- ③ ES（従業員満足度）の向上

3 お客様満足度の向上

お客さま対応力を向上させるとともに、質の高いサービスを提供し、お客さま満足度とブランド力の向上を図る

【主な施策】

- ① お客さま対応力の向上（基本動作の徹底）
- ② 質の高いサービスの提供（お客さまアンケートに基づくPDCA、利便性の向上）
- ③ 内部管理態勢の強化（各種リスク管理の強化、法制度への適切な対応）

2. 重点課題の概要

重点課題3 地方創生への取組強化

1

山形成長戦略の推進

※ 県内GDP2,000億円および新規雇用2.7万人の創出

取り組み開始時に掲げた目標（※ 県内GDPおよび新規雇用）を達成すべく、推進を強化する

【主な施策】

- ① インキュベーションパークの構築（鶴岡モデル、米沢・飯豊モデル）
- ② ヘルスツーリズムシティの構築（上山モデル）
- ③ 新たな戦略仮説（まちづくり事業支援、コンパクトシティ化）

2

地域活性化への取り組み

地方創生に資する成長分野の強化や、企業誘致、創業支援への取り組みなどにより地域活性化を図る

【主な施策】

- ① 医療・介護、農業、環境（既存成長3分野）の推進強化
- ② 海外分野、観光分野の強化
- ③ 県外企業の誘致促進
- ④ 創業相談機能の強化

3. 計数目標（最終年度）

収益性指標

当期純利益（単体）
40億円以上

当期純利益（連結）
45億円以上

コアOHR
70%台

安全性指標

自己資本比率
10%以上

業容指標

事業性メイン先数
5,500先

総預かり金融資産残高
1兆9,600億円

※ 総預かり金融資産残高（期末）：個人預金残高+預かり資産残高