



平成 30 年 9 月 26 日

各 位

会社名：株式会社じもとホールディングス
（コード番号：7161 東証第一部）
代表者名：取締役社長 栗野 学
問合せ先：取締役総合企画部長 尾形 毅
（ 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 30 年 4 月 1 日から平成 33 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	小林	(023) 628-3989
仙台銀行経営企画部	柴田	(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30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	・・・	11
5-2 経営管理組織の機能	・・・	12
5-3 業務運営組織の機能	・・・	18
5-4 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化	・・・	20
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	・・・	21
5-6 法令遵守の体制の強化のための方策	・・・	23
5-7 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	・・・	24
5-8 情報開示の充実のための方策	・・・	24
6. 協定銀行による株式等の引受け等に係る事項	・・・	25
7. 機能強化のための前提条件	・・・	28

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	・・・	30
1-1 経営環境	・・・	30
1-2 資産負債の状況	・・・	30
1-3 損益の状況	・・・	31
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	・・・	33

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	・・・	36
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針	・・・	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	・・・	42
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	・・・	57
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	・・・	74
4.	収益の見通し	・・・	84
4-1	収益の見通しの概要	・・・	84
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	・・・	85
5-1	配当に関する方針	・・・	85
5-2	配当に向けた態勢整備	・・・	85
5-3	役員に対する報酬及び賞与についての方針	・・・	86
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	・・・	86
6-1	経営管理に係る体制及び今後の方針	・・・	86
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	・・・	88
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	・・・	88
7.	協定銀行による株式等の引受け等に係る事項	・・・	93
8.	機能強化のための前提条件	・・・	97

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	・・・	99
1-1	経営環境	・・・	99
1-2	資産負債の状況	・・・	100
1-3	損益の状況	・・・	102
1-4	自己資本比率の状況	・・・	104
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	・・・	105

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	・・・	106
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	・・・	110
2.	経営強化計画の実施期間	・・・	112
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	・・・	113
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	・・・	113
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針	・・・	119
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	・・・	140
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	・・・	169
4.	収益の見通し	・・・	174
4-1	収益の見通しの概要	・・・	174
4-2	単体自己資本比率の見通し	・・・	175
5.	剰余金の処分の方針	・・・	176
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針	・・・	178
6-1	経営管理に係る体制及び今後の方針	・・・	178
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	・・・	180
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	・・・	181
7.	協定銀行による株式等の引受け等に係る事項	・・・	188
8.	機能強化のための前提条件	・・・	190

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我が国経済は、東日本大震災の復興需要に加え、政府による積極的な金融財政政策などにより、国内経済は緩やかな回復基調が続きました。

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の経済は、個人消費が回復しつつあることに加え、生産は緩やかに持ち直しつつあり、雇用情勢は復興需要などを背景に改善するなど、緩やかな回復の動きが続きました。また、山形県経済も、個人消費が緩やかに回復しつつあり、雇用情勢は改善し生産活動も緩やかに持ち直すなど、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、グループの長期的戦略である本業支援を軸とした、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. アに掲げる業務のほか銀行法により銀行持株会社が営むことができる業務 ウ. その他、ア、イ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）

グループ連結の貸出金残高は、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1,216億円増加し、終期（30年3月期）は1兆7,220億円となりました。

預金残高（譲渡性預金含む）は、公金預金が減少したことなどから、前計画期間中に254億円減少し、終期は2兆3,332億円となりました。

有価証券残高は、投資環境や市場動向に留意しながら資金運用に努めたことで、前計画期間中に1,624億円減少し、終期は5,904億円となりました。

《資産・負債の状況（連結ベース）》

（単位：百万円）

	27/3	28/3	29/3	30/3	27/3 比
	実績	実績	実績	実績	
資産	2,546,216	2,525,047	2,570,501	2,527,794	△18,422
うち貸出金	1,600,381	1,678,923	1,698,053	1,722,003	121,622
うち有価証券	752,854	682,730	629,415	590,443	△162,411
負債	2,429,543	2,410,436	2,454,887	2,412,267	△17,276
うち預金・NCD	2,358,735	2,336,500	2,353,546	2,333,236	△25,499
うち社債・借入金	35,030	36,537	14,719	11,104	△23,926
純資産	116,672	114,610	115,614	115,526	△1,146

1-4 損益の状況（連結ベース）

前計画期間において、連結経常収益は、貸出金利息の減少などにより、終期は426億円となりました。

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、子銀行において人件費の増加などがあったことから、終期は389億円となりました。

その結果、終期の連結経常利益は37億円、連結純利益は30億円となりました。

《損益の状況（連結ベース）》

（単位：百万円）

	27/3	28/3	29/3	30/3	27/3 比
	実績	実績	実績	実績	
経常収益	42,755	42,522	44,132	42,666	△89
経常費用	36,004	37,238	39,395	38,949	2,945
経常利益	6,751	5,283	4,737	3,717	△3,034
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,986	4,889	4,628	3,018	2,968

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 30 年 4 月から平成 33 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 社の計画期間を統一して、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 30 年 3 月末現在は、本業支援戦略部の新設等により増加し 176 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

① 経営強化計画の期間中における従業員数

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、若手職員や女性職員の法人営業分野での育成、預かり資産渉外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。

《従業員数計画》

単位：名

	始期 (30年4月1日)	終期 (33年3月末)	差異
じもとホールディングス	163	163	—
きらやか銀行	1,065	996	△69
仙台銀行	773	743	△30

(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】

	30年4月 実績	30年9月 計画	31年3月 計画	31年9月 計画	32年3月 計画	32年9月 計画	33年3月 計画
人 員	163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】

	30年4月 実績	30年9月 計画	31年3月 計画	31年9月 計画	32年3月 計画	32年9月 計画	33年3月 計画
人 員	1,065人	1,042人	1,010人	1,039人	1,006人	1,026人	996人

【仙台銀行】

	30年4月 実績	30年9月 計画	31年3月 計画	31年9月 計画	32年3月 計画	32年9月 計画	33年3月 計画
人 員	773人	754人	733人	756人	741人	762人	743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	150名
仙台銀行	171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30年3月期の当社グループの連結経常利益は37億17百万円、連結純利益は30億18百万円となりました。このため、当社の平成30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31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30年3月期末の当社単体でのその他利益剰余金は19億円であり、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。

30年3月期末のきらやか銀行単体での利益剰余金は116億円であり、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206億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217億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。

(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 30 年 3 月期末の仙台銀行単体での利益剰余金は 120 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 301 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 30 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 255 億円であり、前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)

		30/3 末 実績	31/3 末 見通し	32/3 末 見通し	33/3 末 見通し	計画期間 増減
じもと HD (単体)	当期純利益	12	12	12	12	—
	その他利益剰余金	19	19	19	19	0
きらやか 銀行	当期純利益	19	15	20	28	—
	その他利益剰余金	116	120	129	145	29
仙台銀行 (単体)	当期純利益	15	6	9	12	—
	その他利益剰余金	120	123	128	136	16
3 社合算	その他利益剰余金	255	262	276	300	45

《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 (実績)	29/3 末 (実績)
当期純利益		11	13	13	13	13
その他利益剰余金		11	14	16	17	18

	30/3 末 (実績)	31/3 末	32/3 末	33/3 末	34/3 末	35/3 末
当期純利益	12	12	12	12	12	12
その他利益剰余金	19	19	19	19	19	19

	36/3 末	37/3 末	38/3 末	39/3 末	40/3 末	41/3 末
当期純利益	12	12	12	12	12	12
その他利益剰余金	19	19	19	19	19	19

	42/3 末	43/3 末	44/3 末	45/3 末	46/3 末	47/3 末
当期純利益	12	12	12	12	12	12
その他利益剰余金	19	19	19	19	19	19

	48/3 末	49/3 末
当期純利益	12	12
その他利益剰余金	19	19

《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 (実績)	29/3 末 (実績)
当期純利益	15	10	22	23	21	22
その他利益剰余金	60	50	69	88	98	108

	30/3 末 (実績)	31/3 末	32/3 末	33/3 末	34/3 末	35/3 末
当期純利益	19	15	20	28	31	32
その他利益剰余金	116	120	129	145	165	186

	36/3 末	37/3 末	38/3 末	39/3 末	40/3 末	41/3 末
当期純利益	32	32	32	32	32	32
その他利益剰余金	206	30	54	78	102	126

	42/3 末	43/3 末	44/3 末	45/3 末	46/3 末	47/3 末
当期純利益	32	32	32	32	32	32
その他利益剰余金	150	174	197	221	245	269

	48/3 末	49/3 末
当期純利益	32	32
その他利益剰余金	293	217

《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 (実績)	29/3 末 (実績)
当期純利益	▲95	23	25	33	21	26
その他利益剰余金	—	22	41	67	85	108

	30/3 末 (実績)	31/3 末	32/3 末	33/3 末	34/3 末	35/3 末
当期純利益	15	6	9	12	15	13
その他利益剰余金	120	123	128	136	147	156

	36/3 末	37/3 末	38/3 末	39/3 末	40/3 末	41/3 末
当期純利益	15	11	16	16	16	16
その他利益剰余金	167	174	186	198	210	222

	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	11
その他利益剰余金	234	246	258	270	283	289

	48/3 末	49/3 末
当期純利益	16	16
その他利益剰余金	301	313

《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 (実績)	29/3 末 (実績)
当期純利益	▲80	44	60	69	55	61
その他利益剰余金	60	83	124	171	200	234

	30/3 末	31/3 末	32/3 末	33/3 末	34/3 末	35/3 末
当期純利益	46	33	41	52	58	57
その他利益剰余金	255	262	276	300	331	361

	36/3 末	37/3 末	38/3 末	39/3 末	40/3 末	41/3 末
当期純利益	59	55	60	60	60	60
その他利益剰余金	392	223	259	295	331	367

	42/3 末	43/3 末	44/3 末	45/3 末	46/3 末	47/3 末
当期純利益	60	60	60	60	60	55
その他利益剰余金	403	439	474	510	547	577

	48/3 末	49/3 末
当期純利益	60	60
その他利益剰余金	613	549

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】

	30/3 期 実績	30/9 期 予定	31/3 期 予定	31/9 期 予定	32/3 期 予定	32/9 期 予定	33/3 期 予定
自己資本 比 率	8.56%	8.45% 程度	8.29% 程度	8.21% 程度	8.21% 程度	8.15% 程度	8.23% 程度

【仙台銀行】

	30/3 期 実績	30/9 期 予定	31/3 期 予定	31/9 期 予定	32/3 期 予定	32/9 期 予定	33/3 期 予定
自己資本 比 率	9.05%	9.01% 程度	8.87% 程度	8.78% 程度	8.68% 程度	8.59% 程度	8.52% 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30年3月に計画期間（平成30年度～平成32年度）を同一とする中期経営計画を策定しました。

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、当社に集約することにより、その機能をより発揮し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、「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。

これらの内部規程の整備・運用により、当社は、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。

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

① 取締役会の運営、構成

本会は、原則として月1回開催し、グループ経営の重要な事項やグループ経営計画・戦略策定などの議案について討議・決議しております。

社外取締役（1名）及び社外監査役（3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。

当社は、平成28年6月の当社及び子銀行の定時株主総会において、新任の社外役員を選任し、それまでの相互の兼任を解消し、これにより当社及び子銀行の経営体制をより明確にしております。

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社外役員：平成30年6月末現在》

役職名	氏名	主な兼職
社外取締役	内藤 和暁	弁護士
社外監査役	伊藤 吉明	公認会計士
社外監査役	三浦 俊一	元宮城県総務部長
社外監査役	高橋 節	元山形県副知事

《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

② コーポレートガバナンス態勢の強化への取組み

＜グループ社外役員連絡会議＞

当社は、平成 27 年 10 月に「グループ社外役員連絡会議」を設置しております。本会議は、当社及び子銀行の社外役員で構成し、代表には当社社外取締役を選任しております。

本会議は、原則として半期毎に開催し、社外役員が取締役会の運営状況について多岐にわたる意見交換を行い、それを反映させることで、取締役会の議論の高度化・活発化につなげてまいります。

《グループ社外役員連絡会議の主な意見と新たな対応項目》

社外役員の意見	意見を踏まえた対応
<u>取締役会の運営</u> ・社外役員の責務として議論の充実を図りたい。	・論点の明確化と議案の絞り込みを検討し十分な審議時間が確保できるよう、引き続き運営を工夫する。

社外役員の意見	意見を踏まえた対応
<u>監査役会の運営</u> ・両行各々の相違点や議論した点など情報共有が必要である。	・監査報告は、必要に応じて両行で各々議論した点を紹介する。

社外役員の意見	意見を踏まえた対応
<u>取締役・監査役のトレーニング</u> ・銀行経営や金融情勢に係る知識拡充が必要である。	・平成 30 年 1 月に開催された日本銀行金融機構局主催のセミナーに、当社グループから 5 名の社外役員が参加した。

<指名報酬協議会>

当社は、平成 27 年 11 月に取締役会の諮問機関として「指名報酬協議会」を設置しております。

当会議は、当社取締役・監査役の指名並びに当社取締役の報酬を決定するにあたっての透明性・公正性を確保することを目的としております。社外取締役も出席する当会議での検討を通じて、実効的なコーポレートガバナンスを実現してまいります。

<取締役会実効性評価アンケート>

当社は、取締役会の構成、運営状況及び取締役の活動状況などを基に、事業年度毎に取締役会が自己評価を行うこととしております。

この自己評価にあたっては、取締役を対象とした「実効性評価アンケート」を行い、定期的に課題抽出と改善活動を繰り返し、取締役会の機能を継続的に改善してまいります。

当社のほか、子銀行においてもこのアンケートを実施し、コーポレートガバナンス態勢を強化してまいります。

<業績連動型株式報酬制度>

当社及び子銀行の取締役（いずれも社外取締役を除く）を対象に、平成 28 年 8 月に信託制度を利用した業績連動型株式報酬制度を導入しております。

本制度は、対象役員の報酬と当社グループの業績及び株式価値との連動性をより明確にし、対象役員が株価上昇によるメリットのみならず、株価下落リスクまでも株主の皆様と共有することで、中長期的な業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識を高めることを目的としております。

<社外役員の研修体制>

当社は、当社の社外役員が会社経営者や弁護士、公認会計士、行政経験者で構成していることから、社内外において銀行経営や金融情勢に係る研修機会を提供しております。

(2) 監査役会

本会は、原則として月 1 回開催し、以下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、以下の議案を討議・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 11 名のうち社外取締役を除く 10 名は、子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、子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、持株会社に常勤して当社の持株会社業務の全般を統括管理しております。

(2) 子銀行会議への出席と監督

- ① 兼職する子銀行の取締役会に出席し、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 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。
- ③ 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。
- ④ 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 子銀行の業務統一と経営効率化

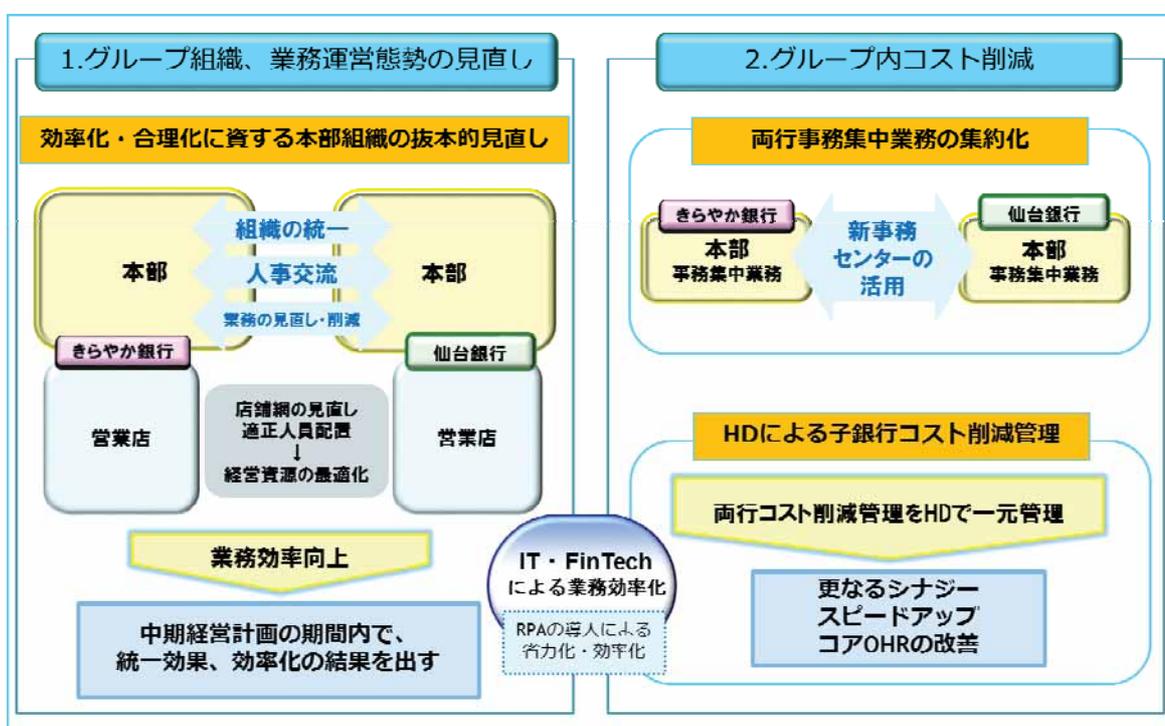
当社は、前計画期間において、子銀行の会議体や本部組織、業務運営について、その体系や体制を統一することでグループ運営の一体性、効率性、適切性をさらに高めてまいりました。

この方針に基づき、前計画期間においては、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、市場部門のオフィス統一や本部事務集中部門などの本部管理部門の統一など、共同化に向けた対応に取り組んでまいりました。

本計画期間においては、引き続き統合効果を最大限発揮していくため、グループ組織、業務運営態勢の見直しや、グループ内コスト削減に取り組んでまいります。

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

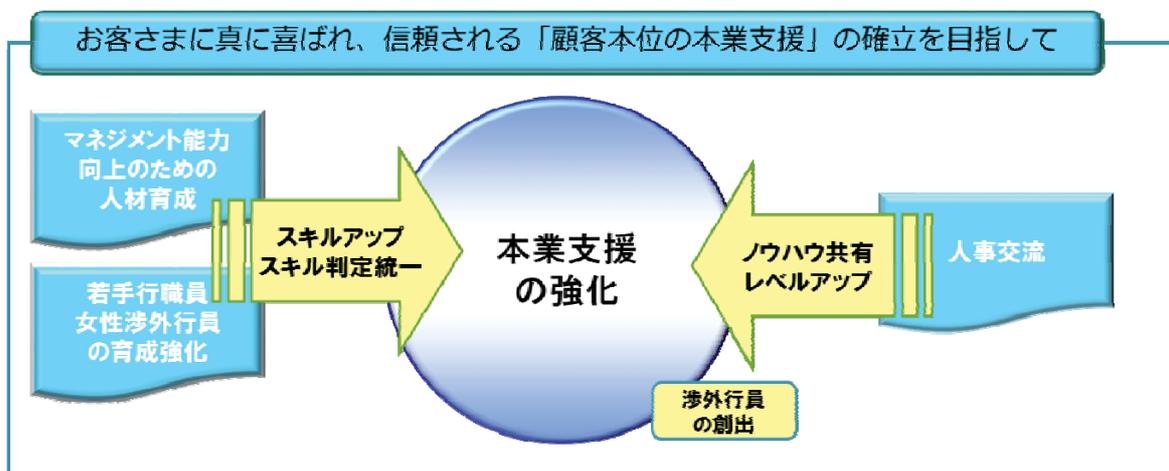
(2) 本業支援の機能強化

本計画において、当社は、お客さまに選ばれ、信頼される「顧客本位の本業支援」の確立を目標とし、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、本業支援の強化に向け、マネジメント能力向上のための研修や若手、女性渉外行員の育成など人材育成の充実化を図ってまいります。人材育成にあたっては、スキルアップのための評価の統一にも取り組んでまいります。

また、人事交流も活発化させることで、子銀行におけるノウハウ共有とレベルアップを目指してまいります。

《じもとホールディングスによる本業支援強化》



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。

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、監査役は、取締役会などの重要な会議への出席、代表取締役との定期的な意見交換会を通じて、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30年6月末現在》

役職名	氏名	重要な兼職
監査役（新任）	早坂 正代	仙台銀行監査役
社外監査役	伊藤 吉明	公認会計士
社外監査役	三浦 俊一	元宮城県総務部長
社外監査役	高橋 節	元山形県副知事

(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。

当社は、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の一環として、監査部長が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の主要会議に出席し、リスク状況をモニタリングしております。

監査の実施にあたっては、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しております。

加えて、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。

また、これらの取組みに加え、子銀行同士による合同監査を実施し、両行監査員が相互に営業店監査に参加することで、監査スキルの共有化とレベルアップに取り組んでおります。

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、子会社等に行わ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>

前述のとおり、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 I R（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 I R 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、I R 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 I R では本業支援や復興実績を継続的に P R しており、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。

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
10	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
	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。
11	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。
	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 1 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。
	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。
9	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 30 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 30 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 23,000 円の水準にて推移するものと想定しております。

指標	30/3 末 実績	30/9 期 (前提)	31/3 期 (前提)	31/9 期 (前提)	32/3 期 (前提)	32/9 期 (前提)	33/3 期 (前提)
無担保コールO/N (%)	△0.068	△0.068	△0.068	△0.068	△0.068	△0.068	△0.068
TIBOR3M (%)	0.069	0.069	0.069	0.069	0.069	0.069	0.069
10年国債 (%)	0.043	0.043	0.043	0.043	0.043	0.043	0.043
為替(ドル/円) (円)	106.27	106.27	106.27	106.27	106.27	106.27	106.27
日経平均株価 (円)	21,454	23,000	23,000	23,000	23,000	23,000	23,000

※30/3 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 : 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

前経営強化計画策定時の平成27年度における国内経済は、消費税率引き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っております。日経平均株価につきましても、緩やかな回復の動きにより27年3月末には19,000円台と大幅に上昇しており、同水準で推移するものと予想しておりました。

計画期間内においては、アベノミクスの取組の下、雇用・所得環境が改善し、日経平均株価は緩やかな回復基調により21,000円台となる中、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	27/3期	28/3期		29/3期			30/3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 (%)	0.015	0.015	△0.002	△0.017	0.015	△0.060	△0.075	0.015	△0.068	△0.083
TIBOR3ヶ月 (%)	0.171	0.171	0.099	△0.072	0.171	0.057	△0.114	0.171	0.069	△0.102
新発10年国債利回 (%)	0.398	0.398	△0.049	△0.447	0.398	0.067	△0.331	0.398	0.043	△0.355
ドル/円レート (円)	120.27	120.27	112.69	△7.58	120.27	112.20	△8.07	120.27	106.27	△14.00
日経平均株価 (円)	19,026	19,000	16,758	△2,242	19,000	18,909	△91	19,000	21,454	2,454

1-2 資産負債の状況

計画始期（平成27年3月期）から計画終期にあたる30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住宅ローン等が増加したことなどから、27年3月期末比403億3百万円の増加となりました。また、預金残高は、法人預金が増加したことなどから、27年3月期末比39億2百万円の増加となりました。なお、29年3月期比では個人預金について高利回り商品を抑制したことなどにより37億53百万円減少しております。

有価証券残高につきましても、運用ポートフォリオの見直しを実施したことなどにより、30年3月期は27年3月期末比621億34百万円の減少となりました。

【資産・負債の推移】（単体）

（単位：百万円）

	27/3期	28/3期	29/3期	30/3期	27/3期	29/3期
	実績	実績	実績	実績	(始期)比	(前期)比
資産	1,408,540	1,437,403	1,433,599	1,422,844	14,304	△ 10,755
うち貸出金	980,658	1,024,711	1,027,192	1,020,961	40,303	△ 6,231
うち有価証券	324,234	303,771	284,950	262,100	△ 62,134	△ 22,850
負債	1,338,059	1,368,666	1,366,382	1,355,545	17,486	△ 10,837
うち預金	1,288,109	1,313,818	1,295,764	1,292,011	3,902	△ 3,753
うち社債・借入金	35,000	36,500	4,300	2,700	△ 32,300	△ 1,600
純資産	70,481	68,736	67,217	67,298	△ 3,183	81

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ことを背景に、計画終期にあたる30年3月期は計画比16億40百万円減少の168億19百万円となりました。

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さま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、30年3月期は計画比6億93百万円減少の13億37百万円となりました。

経費につきましては、毎月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1億48百万円減少の65億52百万円、人件費は労働時間管理の徹底により計画比2億86百万円減少の76億49百万円となりました。

以上により、コア業務純益は27年3月期比で25億99百万円減少し29億32百万円となりました。貸出金利回り低下の影響により資金利益が計画を下回ったことなどから、計画終期にあたる30年3月期では計画比17億92百万円の減少となりました。

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91百万円増加の24億70百万円となりました。

当期純利益につきましては、計画終期では計画比94百万円減少の19億53百万円となりました。

依然として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、当行の経営戦略である「本業支援」を進化させ、28年10月より行っております「中小企業成長戦略」の継続により、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）

	27/3期	28/3期	29/3期	30/3期			
	実績	実績	実績	実績	計画	計画比	始期比
業務粗利益	21,096	20,247	18,128	17,570	20,489	△ 2,919	△ 3,526
【コア業務粗利益】	20,499	19,968	18,495	18,191	20,489	△ 2,298	△ 2,308
資金利益	18,876	18,564	16,834	16,819	18,459	△ 1,640	△ 2,057
役員取引等利益	1,613	1,388	1,536	1,337	2,030	△ 693	△ 276
その他業務利益	605	292	△ 245	△ 586	0	△ 586	△ 1,191
（うち国債等関係損益）	596	279	△ 366	△ 621	0	△ 621	△ 1,217
経費	14,967	15,419	15,435	15,259	15,765	△ 506	292
うち人件費	7,918	8,000	7,833	7,649	7,935	△ 286	△ 269
うち物件費	6,152	6,405	6,496	6,552	6,700	△ 148	400
一般貸倒引当金	△ 87	172	-	763	0	763	850
業務純益	6,216	4,655	2,693	1,548	4,724	△ 3,176	△ 4,668
【コア業務純益】	5,531	4,548	3,059	2,932	4,724	△ 1,792	△ 2,599
臨時損益	△ 2,823	△ 1,918	△ 534	158	△ 1,414	1,572	2,981
うち不良債権等処理額	1,658	1,432	338	206	800	△ 594	△ 1,452
うち株式関係損益	165	138	240	599	0	599	434
経常利益	3,392	2,737	2,159	2,470	2,379	91	△ 922
特別損益	△ 17	△ 214	△ 62	△ 174	△ 50	△ 124	△ 157
税引前当期純利益	3,374	2,522	2,096	2,295	2,329	△ 34	△ 1,079
法人税等	248	126	117	84	282	△ 198	△ 164
法人税等調整額	789	271	△ 221	259	0	259	△ 530
当期純利益	2,337	2,124	2,200	1,953	2,047	△ 94	△ 384

【コア業務純益の計画・実績】

（単位：百万円）

	27/3期	28/3期		29/3期			30/3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	5,531	3,241	4,548	1,307	3,793	3,059	△ 734	4,724	2,932	△ 1,792

※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）

		28/3期	29/3期	30/3期	前期比増減
貸出金利息		14,606	13,360	12,878	△482
貸出金	平残	988,945	992,332	1,009,248	+16,916
	利回	1.48%	1.36%	1.29%	△0.07%

1-4 自己資本比率の状況

27年3月期以降、本業支援の実践に伴う中小企業向け貸出の積み上げに注力したことに伴い、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、30年3月期の単体自己資本比率は8.56%となりました。

【自己資本比率の推移】

(単位：%)

	27/3 期	28/3 期	29/3 期	30/3 期	前期比
	実績	実績	実績	実績	
自己資本比率	10.21	9.13	8.92	8.56	△0.36

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、中小企業のお客さまに対する「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、お客さまの話を徹底的にお聴きし、お客さま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な対応
27 年 10 月	□きらやか銀行 新設 本業支援部	・本業支援と中小企業融資、職域取引の推進の一体化 ・サービスの充実化
29 年 1 月	□きらやかコンサルティング&パートナーズ 設立	・専門的なコンサルティング業務 ・最適なソリューション提供

当行は、上記体制整備に加えて、事業コーディネーターや情報トレーダーを配置するほか、戦略チームによる高度な事業ニーズにも対応できる体制としております。

また、平成 28 年 10 月より「本業支援」を進化させ「中小企業成長戦略」を実践してきました。このような取り組みの結果、融資取引に至った件数は、

下記の通りとなりました。

【中小企業成長戦略先融資増加実績推移表】（平成30年3月末現在）（単位：百万円、件）

	平成28年度下期		平成29年度上期		平成29年度下期		合計	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額
融資取引	683	19,788	649	21,246	736	21,496	2,068	62,530

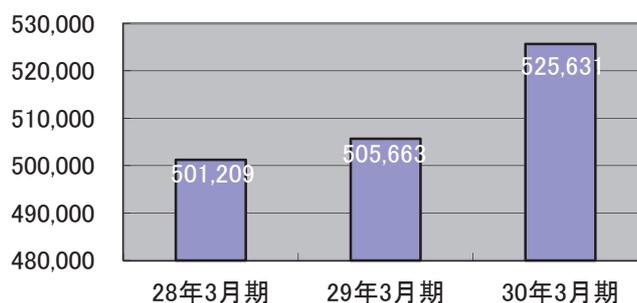
上記のことから、当行の法人戦略においては、本業支援を組織的かつ継続的に取組むことで、結果としてお客さまとの取引拡大に繋がるというビジネスモデルが構築されていると評価しております。

なお、中小企業のお客さま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、平成30年3月期の中小規模事業者等向け貸出金平残が28年3月期平残比244億22百万円増加し5,256億31百万円となりました。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）

	28年3月期	29年3月期	30年3月期		
	実績	実績	実績	28年3月期比	増減率
中小規模事業者等向け貸出平残	501,209	505,663	525,631	24,422	4.8%

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、中小企業のお客さま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。

当行本業支援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さま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7ヶ店と仙台銀行の営業店37ヶ店をブロック毎に分け、仙台地区のエリア戦略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（30年3月末現在）】（単位：件、百万円）

		27年度		28年度		29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	8	1,163	5	2,440	1	1,000	14	4,603
紹介融資		8	838	19	1,279	25	593	41	2,710
合計		16	2,001	29	9,774	26	1,593	65	7,313

【ビジネスマッチング実績推移】（経営統合以降～平成30年3月末現在）（単位：件）

	26年度以前	27年度	28年度	29年度	合計
紹介実績	467	498	559	583	2,017
成約実績	99	101	113	125	438

震災復興につきましては、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、仙台地区の融資残高は、震災発生前の23年2月末と比べ573億56百万円増加しました。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13億62百万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7ヵ店融資量推移】

(単位：百万円)

	23年 2月末	27年 3月末	28年 3月末	29年 3月末	30年 3月末	23/2比 増減
仙台地区	114,416	158,313	162,283	165,232	171,772	57,356
うち個人	69,883	85,679	86,074	84,945	87,010	17,127
うち法人	34,864	56,114	60,839	66,068	71,692	36,828
うち公金等	9,669	16,520	15,369	14,220	13,070	3,401

【福島地区融資量推移】

(単位：百万円)

	23年 2月末	27年 3月末	28年 3月末	29年 3月末	30年 3月末	23/2比 増減
福島地区	10,752	12,138	13,037	12,592	12,114	1,362
うち個人	4,631	4,287	3,687	3,224	3,401	△1,230
うち法人	5,457	7,638	9,243	9,368	8,712	3,255
うち公金等	664	213	107	0	0	△664

1-7 地域経済の活性化に対する総括

(1) 事業再生支援

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が、その中で302名の雇用を維持（当初従業員の93%）し、債権24億円を全額保護しております。なお、きらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社については、27年3月1日、銀行へ吸収合併し銀行本体でスキルを承継しております。

【再生支援実績】

	27年度	28年度	29年度
再生企業先数	0社	0社	1社

- ・再生実績（業種）：温泉旅館業 1社
- ・支援内容：債権放棄 3,502百万円、DES 834百万円

(2) 経営改善取組先企業の数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本業支援を組織的かつ継続的に取組みながら、お客さまの販路拡大・仕入先斡旋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、本業支援による経営相談を含めた経営改善支援等取組率実績につきましては、計画始期の平成27年3月対比223件増加し1,563件の実績となりました。

【経営改善支援等取組率実績】

	27/3期	27/9期	28/3期	28/9期	29/3期	29/9期	30/3期
	実績						
創業・新事業	23	20	24	16	10	14	27
経営相談	1,143	1,060	1,248	1,840	1,480	1,232	1,353
事業再生	59	80	89	101	97	99	101
事業承継	33	30	49	80	80	61	67
担保・保証	82	82	85	70	51	28	15
合計	1,340	1,272	1,495	2,107	1,718	1,434	1,563
取引先総数	8,338	8,387	8,387	8,534	8,179	8,207	8,313
比率 (%)	16.07%	15.17	17.83	24.69	21.01	17.47	18.80%

*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
・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關与した先
- 事業承継 ・本部の専門部署が事業承継策の相談を実施した先
・営業店において「本業支援」として事業承継相談に対応した先
- 担保・保証 ・CRDスコアリングモデルを活用したビジネスローンを実行した先
・ABL (Asset Based Lending) 手法の活用により流動資産担保融資を行った先（融資実行件数）
・私募債、PFIの取組み件数（実行件数）

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12条第1項の規程に基づき、平成30年4月（計画の始期）より平成33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。

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、じもとグループとして当行を含む3社の計画期間を統一し、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さまに対しては「本業支援」、個人のお客さまに対しては「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、中小企業のお客さまに対する「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。

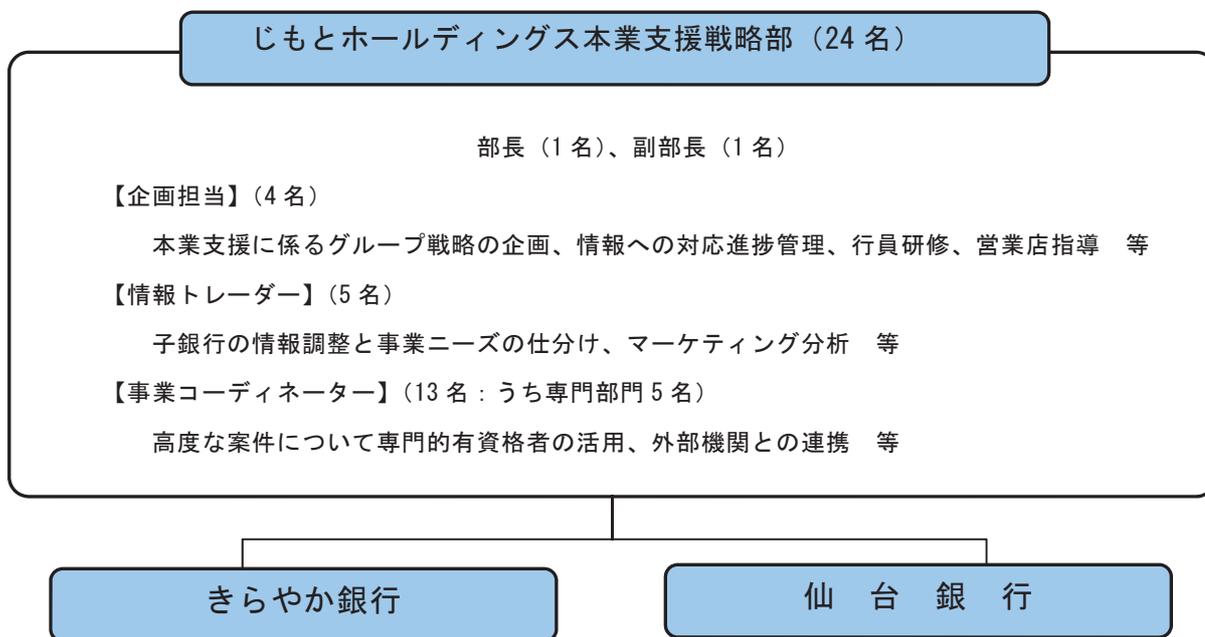
これまでの「本業支援」に対する当行の体制整備の実施状況は以下の通りでございます。

【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、仙台銀行との連携強化
28年度下期	中小企業成長戦略 開始	本業支援の進化
30年度上期	本業支援部を本業支援戦略部へ 組織再編	本業支援戦略の一本化

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）は各子銀行の本業支援機能を集約し、部長、副部長のほか、「企画担当」、「情報トレーダー」、「事業コーディネーター」（専門部門含む）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。平成30年4月時点での体制については以下の通りとなります。

【じもとホールディングスによる本業支援体制】（30年4月1日現在）



当行が掲げる「本業支援」は、お客さまの事業を深く理解し、緊密なリレーションを築くことが前提となります。

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結びつきは強化していくと見込まれます。

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、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9.2%（全国8.4%）、従業員数は22.5%（全国15.5%）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ます。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ますが、「卸売業、小売業」の事業所数が全産業の27.6%（全国25.3%）、従業員数は22.4%（全国20.9%）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ます。

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。

(単位:事業所、人、%)

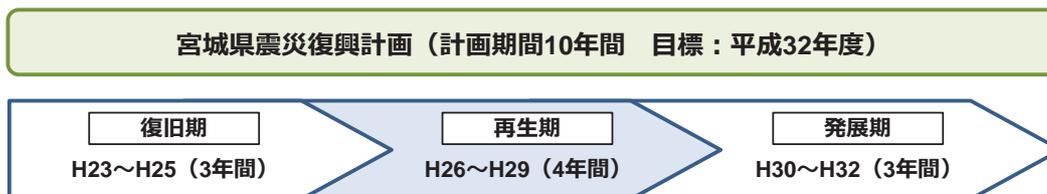
業種	山形県				宮城県				全国			
	事業所数		従業員数		事業所数		従業員数		事業所数		従業員数	
	平成28年	構成比	平成28年	構成比	平成28年	構成比	平成28年	構成比	平成28年	構成比	平成28年	構成比
全産業合計	55,890	100%	478,100	100%	98,215	100%	1,014,658	100%	5,359,975	100%	57,439,652	100%
建設業	6,242	11.17%	42,275	8.84%	10,694	10.89%	100,632	9.92%	495,608	9.25%	3,728,873	6.49%
製造業	5,142	9.20%	107,602	22.51%	5,365	5.46%	121,808	12.00%	453,810	8.47%	8,925,749	15.54%
卸売業・小売業	14,458	25.87%	94,085	19.68%	27,128	27.62%	228,038	22.47%	1,357,030	25.32%	12,012,080	20.91%
宿泊業、飲食サービス業	6,841	12.24%	40,209	8.41%	11,673	11.89%	90,167	8.89%	701,241	13.08%	5,460,685	9.51%
医療、福祉	3,947	7.06%	63,219	13.22%	7,545	7.68%	118,773	11.71%	430,265	8.03%	7,419,831	12.92%

(出典:平成28年経済センサス、山形県、宮城県、全国の事業所・企業)

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30年度～平成32年度）は「発展期」の段階に該当いたします。

◀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30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	97.4%
2	防災集団移転促進事業（住宅建築着工）	99.5%
3	土地区画整理事業着工	97.1%
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、事業者が震災前の水準以上まで売上が回復した割合は45.0%となっております。水準以上に回復している割合が高い建設業（75.3%）、運送業（56.8%）に比べ、沿岸被災地域の基幹産業である水産・食品加工業（29.3%）や卸小売・サービス業（33.5%）、旅館・ホテル業（35.1%）の回復が遅れております。

全業種において、「人材の確保・育成」（54.3%）、「販路の確保・開拓」（42.1%）が経営上の課題と認識しております。また、水産・食品加工業において

は、「人材の確保・育成」(56.8%)「販路の確保・開拓」(48.8%)「原材料価格の高騰」(47.3%)の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】

業種	震災直前の売上高 まで回復した先
建設業	75.3%
運送業	56.8%
製造業	48.0%
旅館・ホテル業	35.1%
水産加工業	29.3%
全体	45.0%

出典：東北経済産業局（29年6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」に取り組み、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、30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。

【理念】我々は何故やるのか？

- ・地元中小企業において「本業支援」を本当に必要としている先を支援するため
- ・相談する相手がない中小企業を支援するため
- ・地元の復興ならびに地方創生に貢献するため

【方針】目指すべき姿

- ・「本業支援」でお客さまの喜びと成長を通して地域経済の発展、地方創生に貢献していく
- ・グループの統合効果を最大限に発揮し、地元の復興に資すること
- ・グループの収益確保と財務の健全性確保に努める

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) 経営方針

前中期経営計画（3年間）において当行では、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した。特に、平成28年10月から開始した「中小企業成長戦略」の新設と体制整備により、本当に本業支援を必要としているお客さまを本業支援し他行との差別化を図ることで、当

行の経営方針である本業支援を進化させながら前中期経営計画策定当初に掲げた「目指す姿」に近づいたものと評価しております。

新中期経営計画においては、平成28年10月から取組んでいる「中小企業成長戦略」を更に進化させ「本業支援を完成させるための3年間」と位置付け、「中小企業成長戦略」への経営資源の集中、銀行業から「本業支援業」への転換を目指してまいります。

(2) 経営戦略

① ビジネスモデルの進化

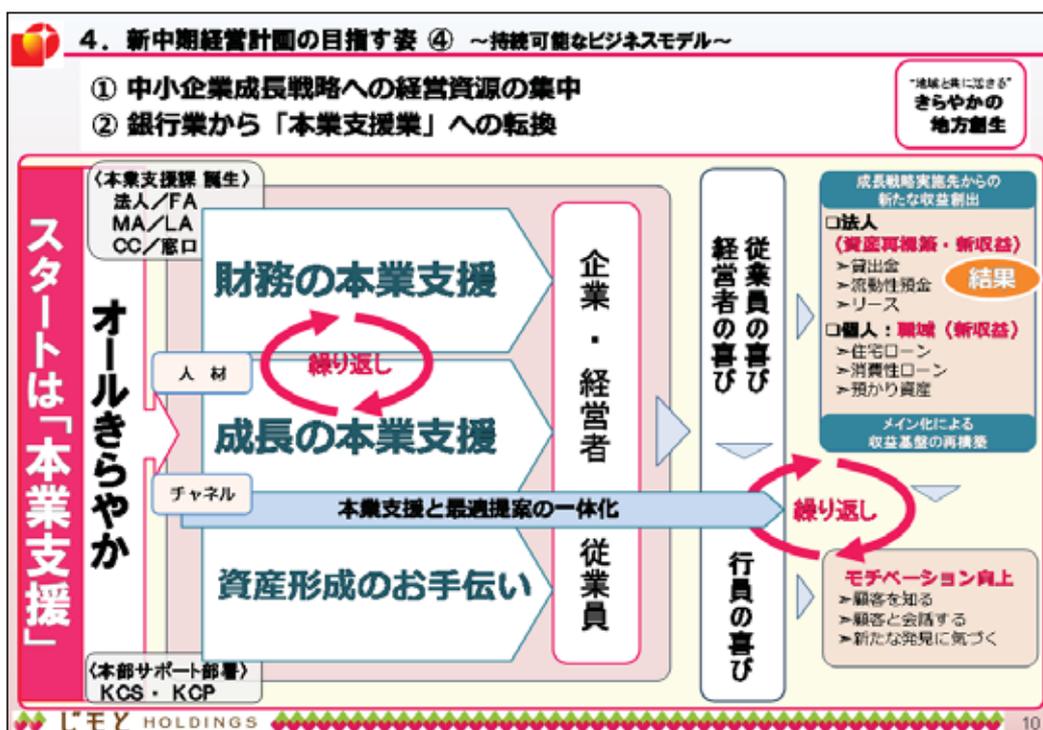
当行では、これまで「本業支援」と「最適提案」を主軸としたビジネスモデルを土台とし、「お客さま」「地域社会」「株主」「行員」それぞれから“喜ばれる”銀行を目指してまいりましたが、一方で、金融業界の環境激変により「5年後10年後を見据えた持続可能性のあるビジネスモデルの構築」や「地方創生の実現に向けた地域密着型金融の徹底・強化」という課題も顕在化しております。

その為これまで取組んでまいりました「本業支援」を更に進化させ、「中小企業成長戦略」を展開してまいりました。

新中期経営計画においても「中小企業成長戦略」を更に押し進め、真に本業支援を必要としている先へ経営資源を集中し取組んでまいります。

② 本計画のビジネスモデル

【新中期経営計画の目指す姿】



当行の新中期経営計画の基本骨子は以下の通りです。

【新中期経営計画の基本骨子】

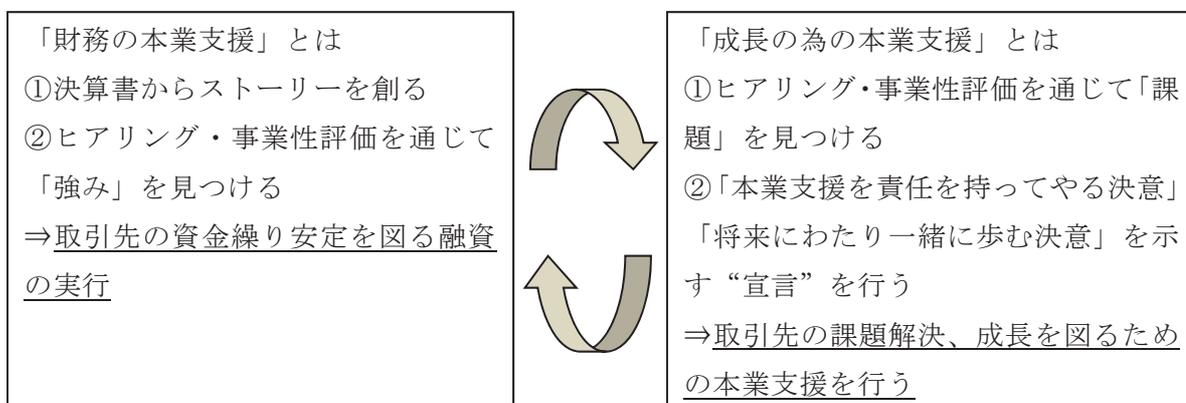
① 本業支援戦略	中小企業成長戦略（①財務の本業支援・②成長の為の本業支援・③資産形成のお手伝い（職域））
② 効率化戦略	店舗・人材戦略・IT戦略・経営資源の最適化
③ 人材戦略	顧客本位の本業支援ができる人材育成
④ リスクテイク戦略	経営方針、戦略にあったリスク管理態勢の高度化（信用リスク・市場リスク）

ア) 中小企業成長戦略

当行の営業エリアには、地域経済の中核を担いながらも、金融・事業面の悩みを相談できる先が少ない企業が多数存在します。当行はこのような企業こそ本当に本業支援を必要としている先と認識しております。

そこで当行では、平成28年10月から『本当に本業支援を必要としている先』に対し、「財務の本業支援」や「成長の為の本業支援」を行う『中小企業成長戦略』に経営資源を集中しております。

【中小企業成長戦略のアプローチ方法】



イ) リース業務

当行では、本業支援による課題解決のサービス充実を図るために、平成29年5月より銀行本体によるリース業務の取扱を開始しました。これにより、資金ニーズのワンストップ対応を実現し、お客さまのニーズに迅速に応える態勢を整えております。

ウ) コンサルティング

当行は、コンサルティング機能をさらに強化するために、平成29年1月「き

らやかコンサルティング&パートナーズ(株) (KCP) を設立しました。銀行の枠にとらわれないコンサルティング業務を実施することで、お客さまの多様な事業ニーズに対し、より最適なソリューション提供を行う態勢を構築してまいります。

【KCPの業務内容】

主な取扱業務	内容
コンサルティング業務	事業承継対策サポート・M&Aコンサル、経営戦略策定コンサル、財務コンサル 日報コンサル・・・日報添削により売上増強をサポートするコンサルティング。29年5月開始
人材育成支援業務	各種セミナー、階層別研修、人事制度検討サポート
キャピタル業務	お取引企業向け投資事業
その他業務	きらやかビジネスクラブ、情報ステーションの運営

エ) 職域

中小企業の従業員の皆さまのつながりを強化するため、掲示板・アンケート、職域サイト、セミナーを活用しております。中小企業の従業員の皆さまの資産形成のニーズにも木目細かく対応してまいります。

これらの施策を実践することにより、本業支援による他行差別化や地方創生の実現を果たし、私たちの想いであります「本業支援を通して地元の中小企業とそこに働いている従業員の皆さまから喜んでいただき地域と共に生きること」の実現に繋がるものと考えております。

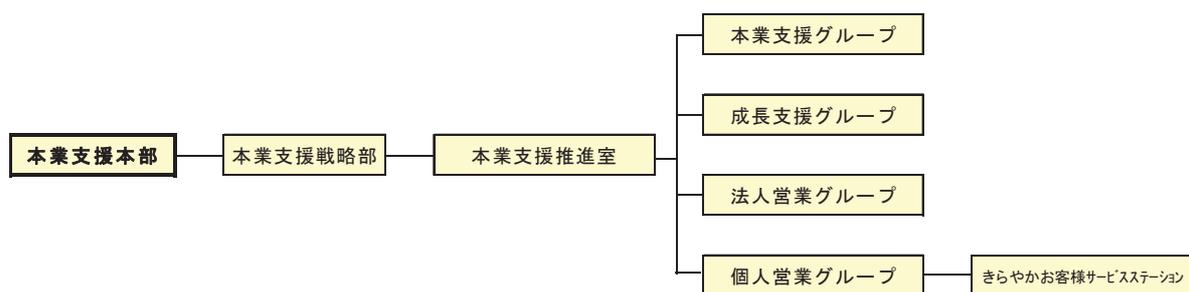
(3) 営業推進体制の強化について

①本業支援本部の設置

当行では営業戦略の柱とする「本業支援」を推進する態勢を強化するべく、これまでの営業推進体制を大きく刷新し、平成30年6月に「本業支援本部」を設置いたしました。これにより、あらゆる営業戦略の企画立案が一本化され、スピード感を持って本業支援を行う体制を整えました。

また、これまで独立していた事業再生支援部門を本業支援本部に統合することで、事業再生支援部門の有する経営改善ノウハウを営業推進部門に取り込み、お客さまの事業のライフサイクルに合わせた支援が可能となりました。

【本業支援本部組織図（平成 30 年 6 月時点）】



②リース業務の取扱開始

当行では、本業支援による課題解決のサービス充実を図るために、平成 29 年 5 月よりリース業務の取扱を開始しました。これにより、お客様が設備投資を行う際の選択肢が増え、当行の財務面のサポート体制を一層強化しております。

平成 30 年 3 月末には 719 件、2,000 百万円の実績となりました。

③職域専担者の配置と職域サイトの新設

当行では、お取引先企業の従業員の方へのサービス拡充を図るために、取引先企業の従業員の皆さまに対して資産形成のお手伝いを行う職域専担者を営業店に 21 名配置いたしました。

また、30 年 1 月、資産形成をお手伝いする新たなサービスとして、お取引先企業の従業員の方が利用できる職域サイトを新設いたしました。これにより、お取引先企業に対しては「本業支援」、そこで働く従業員の皆様に対しては「資産形成のお手伝い」を行い、お取引先企業をあらゆる側面から支援することで「地域の皆様とともに“活きる”」銀行を目指してまいります。

（４）本業支援の取組強化について

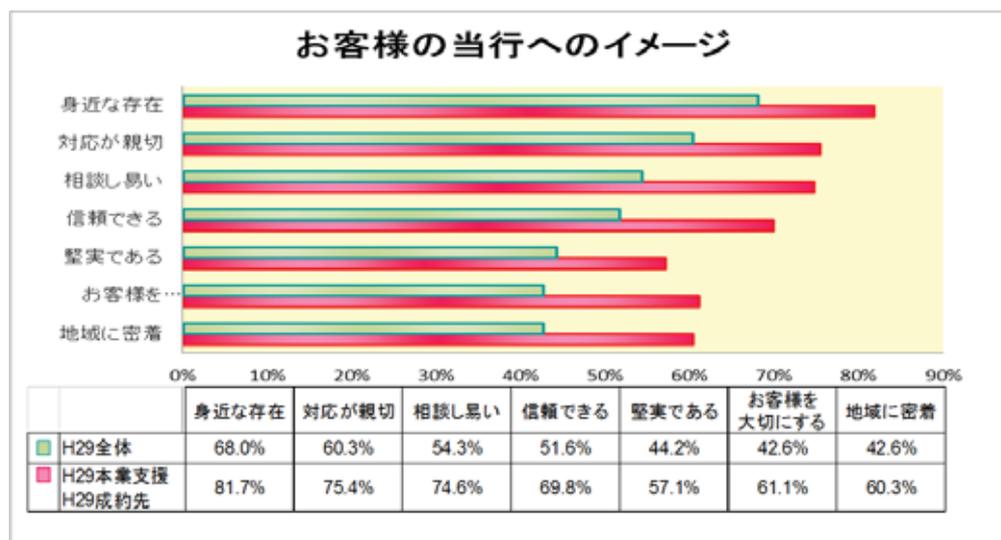
① 顧客本位の本業支援

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解決し、お客さま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なく、アクティブリスニングにより企業内容を把握し、事業性評価等による財務の改善や原価管理の指導等の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。

平成 29 年度上期に、販路拡大支援が成約した取引先に対し、マッチング成立から平成 30 年 3 月までに売上が増加となった先を調査した結果、385 先の取引先で 6 億 72 百万円の売上が増加いたしました。今後も取引先の販路拡大支援を継

続することによって、売上増加が見込まれる取引先の数は増えていくと考えております。

また、平成 29 年上期に、お客さまへ当行のイメージに関するアンケートを実施いたしました。本業支援を成約したお客さまからは、全体と比較して高い評価をいただいております。



②本業支援の定着に向けた営業店支援策

当行では、本業支援の定着と行員のレベルアップを図るために、本業支援本部が中心となり、営業店で登録した取引先企業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向上に向けた営業店への訪問指導、営業店行員向けの本業支援研修・よろず相談といった営業店への積極的な関与とお取引先企業への直接訪問による課題解決サポートを行っております。

また、本業支援の成約事例を本業支援好事例として、定期的に社内イントラにて全行員へ周知しており、ノウハウの共有を図っております。

本業支援の本部組織である本業支援推進室には、本業支援グループ、成長支援グループ、法人営業グループ、個人営業グループの4グループを設置しております。グループの1つであります本業支援グループには事業コーディネーターや情報トレーダーを設置するほか、戦略チームによる高度な事業ニーズにも対応できる体制としております。具体的な営業店支援策は以下のとおりです。

ア.【情報トレーダーによるサポート】

- ・アクティブリスニング能力向上のための助言、指導
- ・情報提供機能の強化 等

イ.【事業コーディネーターによるサポート】

- ・事業ニーズの明確化、アクションプランの策定

- ・業務提携先、戦略チーム、当行専門家との連携による課題解決支援 等

ウ.【戦略チームによるサポート（KCPとの連携）】

- ・事業承継、M&A、相続対策支援
- ・事業計画シミュレーション作成支援
- ・成長分野、大型への対応
- ・実践的研修／OJT実施 等

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実施し、本部と営業店との連携強化を継続しております。

③本業支援の実施体制強化

事業ニーズや経営課題を解決するためには、お客さまの事業性評価が必要不可欠であることから、営業店が登録したお客さまの事業ニーズ等に対し、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情報の集約と仕分けを行うと共に、事業性評価について示唆・助言を行ってまいりました。

平成28年4月に本業支援フローの見直しを実施し、お客さまの事業ニーズに対して3営業日以内に回答する取組みを開始し、スピードアップを図っております。

なお、営業店から報告される情報に速やかに対応するため、平成28年4月より情報トレーダーを1名増員し5名体制といたしました。

④ツールの充実

平成28年4月より財務データのほか、事業の強みや弱み、技術やノウハウ等の定性的な情報を整理・分析する「事業性評価シート」を仙台銀行と統一して制定いたしました。アクティブリスニングを通じて本シートを作成し、取引先の成長性や将来性を適正に評価しながらライフサイクルに合わせた本業支援を実践しております。

また、平成29年4月からは、本業支援情報等の集積機能を持つ本業支援検索システム「Second」を開発・運用を開始し、情報提供力のスピード化を図っております。

⑤営業店への訪問指導

本業支援の定着と行員のスキルアップを図るために、本業支援戦略部が営業店の訪問指導とお客様への帯同訪問を行っております。また、期初に本業支援戦略部の情報トレーダーが全店を臨店し、現状の課題を踏まえながら、アクティブリスニングの進め方等を指導しております。

今後も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。

平成 29 年度の訪問指導実績は以下のとおりです。

【平成 29 年度 営業店への訪問指導】

研修名	内容	実施時期	開催回数	受講者数
訪問指導	□本業支援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	平成 29 年 4 月～5 月	64 回	276 名
		平成 29 年 12 月～平成 30 年 2 月	67 回	195 名

⑥専門家チームの充実

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、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、専門的な事業ニーズに対応しております。

具体的には、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、公益社団法人山形県企業振興公社にてものづくり振興部長を歴任した、製造業等の取引あっせんのスペシャリストを招聘するなど、製造業の取引先からの「部品加工又は製品製造の受注企業を探して欲しい」「仕事が少ないため当社発注する企業を探して欲しい」等といった事業ニーズについても対応しております。

これら専門家による、平成 29 年度の事業ニーズへの取組み実績は以下のとおりです。

【専門家チーム実績】

生産性向上・社員研修	17 件
補助金申請支援等	21 件

また、「戦略チーム」を平成 27 年 10 月に新設し、高度な事業ニーズにも対応できる体制としております。営業店行員のよろず相談としての機能が定着しつつあり、平成 29 年度累計で、「戦略チーム」が携わった案件数は 168 件となっております。相談内容については以下のとおりとなっております。

【相談内容】

M&A・事業承継	123件
ファイナンス	11件
事業戦略・資本政策	6件
その他	28件
計	168件

引き続き、専門部署の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いくとともに、KCPとの協働により、多様化する取引先の事業ニーズを積極的に解決してまいります。

⑦人材育成の徹底

ア. 研修

当行では、平成29年度上期より、新たに『本業支援実践力』にかかる『行内認定資格』を導入し、制度にリンクさせた本部担当部署及び外部講師による行員のスキルアップ研修を実施しております。

具体的には、『本業支援実践力』を[①実績]と[②スキル・知識]の2つの要素で客観的、公平、公正な評価を行い、行員各自が成長の為に「やるべきこと・具体的な課題」を明確に見える化したうえで、行員各自のレベルに応じた指名制、公募制の各種研修を実施することで、効果的な人材育成に取り組んでおります。

【平成30年3月末現在】

指名制研修	内容	開催回数	受講者数
ハイレベルトレーニー	本業支援戦略チームのOJT指導の下で、受講者の担当企業の具体的な案件を取扱いながら、一連のコンサルティングの流れのなかで、業務で確実に使える知識とスキルを実践で習得する。	2回 (4日間)	4名
経営支援力研修	決算書の着眼点や事例研究を通じて財務分野における問題発見力と課題解決力を習得する。	1回 (2日間)	36名
交渉力・プレゼン研修	顧客との深い信頼関係の構築方法や、ヒアリング力向上のスキルを習得する。顧客との折衝、関係者間の調整、プレゼン力の向上によりクロージング出来る能力を習得する。	3回 (6日間)	119名
実態把握力向上研修	顧客の実態をロジカルに分析する手法を習得し、実態把握力、課題整理力を高めるとともに、発想力を鍛えるラテラルシンキングを学習し顧客に対する提案力を高める。	3回 (6日間)	132名

指名制研修	内容	開催回数	受講者数
情報収集力・ヒアリング研修 STEP1	ロールプレイングにより、決算書をベースにした会話力、ヒアリング力、コミュニケーション力を習得する。	1回 (2日間)	24名
情報収集力・ヒアリング研修 STEP2	自分の担当する企業の決算書、事業性評価シートなどに基づいて、グループ討議によって具体的な本業支援策を策定し、ロールプレイングで提案力向上を図る。	1回 (2日間)	11名
女性法人渉外研修	女性行員を対象として、法人融資担当の初任者や今後融資を担当する方等が身に付けておくべき融資担当者の役割、財務分析の基礎等を習得する。	1回 (2日間)	7名

公募制研修	内容	開催回数	受講者数
事業承継研修	グループディスカッションや担当企業に対する提案書の作成を通じて、事業承継の全体像をつかみ、課題解決につながる提案ノウハウを習得する。	2回 (4日間)	30名
タックスプランニング研修	企業価値の向上を視点として、財務体質の強化、戦略的資金の確保、人材育成と採用、後継者と株式評価など、税金との関係を見ながら企業の将来を考える。	1回 (1日間)	30名
新規事業進出支援研修	新規開業、新分野進出等を検討している顧客に対して、構想準備段階から具体的なビジネスプラン策定、計画実現までの支援スキルを習得する。	1回 (1日間)	47名
補助金・助成金研修	補助金・助成金を活用して中小企業が成長するためのポイントを学習する。顧客の業況を理解した上で、ニーズに合致した最適な制度を提案できる力をつける。	1回 (1日間)	34名
外部専門家活用研修	業務提携先、外部支援機関の効果的な活用法を習得し、顧客に対する本業支援の実践及び役務収益の獲得に繋げる方策を学習する。	1回 (1日間)	57名

公募制研修	内容	開催回数	受講者数
ビジネスマッチング 研修	企業活性化に向けたビジネスマッチングを通して、最終的にはいかに経営課題を見つけ出し、商談会を活用して課題を解決できる提案力を身に付ける。	2回 (2日間)	91名
事業性評価研修	企業の事業内容や成長の可能性を適切に評価し「融資や提案」を行い、企業の成長を支援しながら、「銀行の業績（収益）」に結び付ける力を習得する。	2回 (2日間)	68名

イ. 外部機関との提携による人材育成

平成28年度上期より、あおぞら銀行から招聘した出向者を本業支援部付で本店営業部に常駐させ、取引先への本業支援提案の際、よりスピーディーに同行のノウハウを活用できる体制を構築しております。また、平成27年度から日本政策投資銀行（DBJ）へ出向していた人員1名を平成29年10月より本業支援部「戦略チーム」に配置し、当行と仙台銀行、DBJで組成している「じもと創生本業支援ファンド」の提案や、シンジケート・ローン等の高度なコーポレートファイナンスを案件化する機会を通じて、DBJの持つ目利き力、審査力を行内に浸透させております。

また、更なる人材育成強化を図るため、業務提携先のコンサルティング会社から講師を招き、ブロック店行員を対象とした勉強会を開催しております。M&Aや事業承継対策といった近年ニーズが増加しているテーマについて、税制等の理解を深めるとともに、具体的な事例紹介等を行いながら営業店行員のレベルアップに繋げる取組みを実施しております。

⑧本業支援の効果

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・宮城の経済交流を促進し、地域経済の活性化と復興支援に貢献すべく取り組んでおります。さらに、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り組んでおり、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。

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ております。

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、実績は以下のとおりです。

【本業支援実績推移】

（単位：件）

	26年度 上期	26年度 下期	27年度 上期	27年度 下期	28年度 上期	28年度 下期	29年度 上期	29年度 下期
事業ニーズ件数	1,969	1,858	1,867	2,199	3,479	3,042	5,156	3,020
本業支援成約件数	1,364	1,416	1,288	1,575	2,825	1,325	2,973	3,056

【本業支援（販路拡大）先の効果】

（単位：先、百万円）

	先数	金額	調査対象・調査期間
販路拡大支援による売上増加額	230	880	調査対象：26年下期販路拡大成約先 調査期間：マッチング成立時～27年9月30日
	267	1,847	調査対象：27年上期販路拡大成約先 調査期間：マッチング成立時～28年3月31日
	299	869	調査対象：27年下期販路拡大成約先 調査期間：マッチング成立時～28年9月30日
	291	1,737	調査対象：28年上期販路拡大成約先 調査期間：マッチング成立時～29年3月31日
	101	397	調査対象：28年下期販路拡大成約先 調査期間：マッチング成立時～29年9月30日
	385	672	調査対象：29年上期販路拡大成約先 調査期間：マッチング成立時～30年3月31日

以下に当行と仙台銀行の情報連携によるビジネスマッチング成約の事例を紹介いたします。

【ビジネスマッチング事例】

じもとグループのネットワークを活用し、協力企業を探していた宮城県の産業機器製造業者に、山形県の精密機械加工業者を紹介

当行取引先A社は、山形県天童市で精密機械加工業を営んでおり、取引先の幅を広げ受注安定化を図るために、販路の拡大を目指し、当行へ情報提供を依頼しておりました。

一方、仙台銀行取引先B社は、宮城県仙台市で主に免震部品機器の設計製作及び自動車部品加工業を営んでおり、今後の更なる事業拡大のため、大型マシ

ニング加工や旋盤加工等の切削技術を持つ協力企業を探しており、仙台銀行へ情報提供を依頼しておりました。

当行と仙台銀行の担当者は、じもとグループ両行間のビジネスマッチング情報として、じもとホールディングス本業支援戦略部に企業紹介を依頼しました。

じもとホールディングス本業支援戦略部では、本件をじもとグループの情報データベースに登録し、両行の情報が本業支援戦略部に集約された結果、両社のニーズが合致していることが判明し、A社とB社に情報提供を行いました。

両行からの情報提供を受けたA社とB社は、後日商談を実施し成約となりました。

⑨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おります。特に、企業が新事業を展開する際のコンサルティングは重要な業務と位置付けております。そのため銀行単独で情報提供でき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おります。

外部機関とは平成29年度に3企業を加えて47企業と連携し、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、電力のコスト削減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体制を構築しております。

また、平成28年11月に連携協定を締結した東京きらぼしフィナンシャルグループ（旧東京TYフィナンシャルグループ）との本業支援に関する連携も着実に進んでおります。東京圏を地盤とする当社との連携により成長が見込める広域マーケットの情報を広く提供できるようになりました。

⑩ファンド出資

本業支援の取組みを更に強化するために各ファンドへ出資を行い、ファンドを通じお客さまのライフステージに合わせた資金供給を可能といたしました。各ファンドは、当行の本業支援の取組みに合致しており、出資を通じて地元中小企業のお客さまへの支援につながるものであり、本業支援の取組みを更に進化させてまいります。

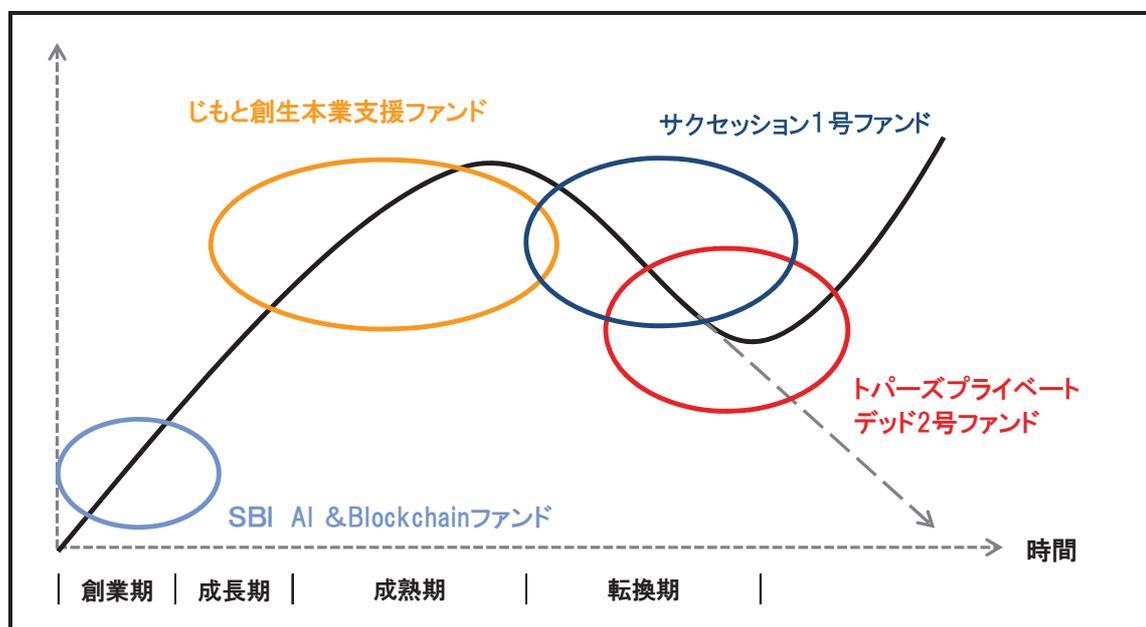
ファンド名	サクセッション1号投資事業有限責任組合
ファンド目的	国内の中小企業の事業承継問題解決と地方創生を目的として、株式会社あおぞら銀行と日本アジア投資株式会社の共同により設立。
無限責任組合員	AJキャピタル株式会社

ファンド名	SBI AI&Blockchain 投資事業有限責任組合
ファンド目的	AI 等のフィンテック関連企業等への投資により、投資先企業の成長及び出資者のフィンテック関連サービスの向上を図る。
無限責任組合員	SBI インベストメント株式会社

ファンド名	トパーズ・プライベート・デッド2号投資事業有限責任組合
ファンド目的	事業の転換期にあたる企業への再生資金や成長資金の供給を目的として、トパーズ・キャピタル株式会社の主導により設立。
無限責任組合員	ティー・シー・パートナーズ株式会社

ファンド名	じもと創生本業支援ファンド投資事業有限責任組合
ファンド目的	事業の成長期にあたる企業を支援するため、主に資本性の資金を提供し成長戦略を支援。当行、仙台銀行、日本政策投資銀行の出資により設立。
無限責任組合員	DBJ 地域投資株式会社

【当行出資ファンドの投資企業イメージ】



(5) 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おります。

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。

また当行及び仙台銀行では、地域経済の持続的成長へ貢献することを目的としたファンドを組成することで、地域の発展に貢献する企業を支援し地方創生に取り組むため、平成 27 年 10 月に両行と日本政策投資銀行が協同して「じもと創生本業支援ファンド投資事業有限責任組合」を組成いたしました。本ファンドは、成長期・成熟期にある中堅・中小企業を対象に、状況に合わせた成長資金の提供を行うことで、地域雇用の創造・維持、地域経済の活性化や地方創生に貢献することを目的としております。

今後も、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や地域経済の活性化、地方創生に貢献すること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

(1) ABL及び私募債の推進

ABL及び私募債につきましては、これまでも担保又は保証に過度に依存しない融資の促進のツールとして有効に活用しており、今後も取引先企業のニーズに合わせ、積極的に推進してまいります。

ABLにつきましては、保証協会の流動資産担保融資保証制度と銀行プロパーによるABL融資を、案件の種類に応じ適切に使い分け推進してまいります。

私募債につきましても、「信用保証協会保証付特定社債保証制度」を活用した取組みと、「銀行保証付無担保私募債」の取組みを並行して、積極的に行っております。

特に、平成 28 年 5 月より取扱いを開始しましたじもと創生商品『きらやか社会貢献私募債』にこれまで以上に注力し、社会貢献活動を積極的に展開している企業を応援し、“じもと”の「地方創生」に貢献してまいります。『きらやか社会貢献私募債』は、適債基準を満たし、かつ以下①～③のいずれかに該当する中小企業者を対象とした私募債であり、通常の基準より保証料・手数料を優遇しております。

①CSR（企業の社会的責任）活動に積極的に取組み、社会貢献していると当

行が認める企業。

②「技術革新」・「経営革新」・「国際化」・「教育訓練」・「雇用創出」・「環境保全」等の取組みにより、産業育成や地域の活性化に貢献していると当行が認める企業。

③本件資金使途が上記経営を行うためのものと当行が認める企業。

(2) 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、プロパービジネスローン「エール」、信用保証協会保証付ビジネスローン「キボウ」を主力とし、今後も積極的に推進してまいります。

また、スコアリングモデルを活用した商品ではありませんが、担保又は保証に過度に依存しない融資の促進に向けた取組みとして、本業支援ローン『じもと創生』の取扱いを継続して行ってまいります。この商品は、取扱いにあたって「本業支援ヒアリングシート」を活用し、取引先の事業内容や成長可能性などを適切に評価する「事業性評価」を行うこととしています。事業の特色が明確で将来の成長性が見込める先を対象とした融資商品であり、通常の基準より金利を優遇しており、特許庁の中小企業知財金融促進事業における「知財ビジネス評価書」を作成した場合は更に金利を優遇いたしております。

(3) 「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)への対応

中小企業においては、経営者個人との一体性が不可分である場合が多数を占めておりますが、その中で「ガイドライン」の要件に該当するケースについては積極的にこれに対処し、経営者の保証を求めない融資姿勢の確立を継続して行ってまいります。

また、関係省庁・関係団体と連携し、取引先企業や経営者への「ガイドライン」の周知を継続して行ってまいります。

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7支店となっております。また、本業支援戦略部本業支援推進室法人営業グループの仙台担当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30年3月末までの仙台地区7支店における震災関連対応新規融資は422件170億円となりました。これは当行全体の震災関連融資397億87百万円に対し42.7%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平成30年3月末現在で16.8%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、平成30年3月末現在、震災発生前の平成23年2月末と比べ539億55百万円増加しております。

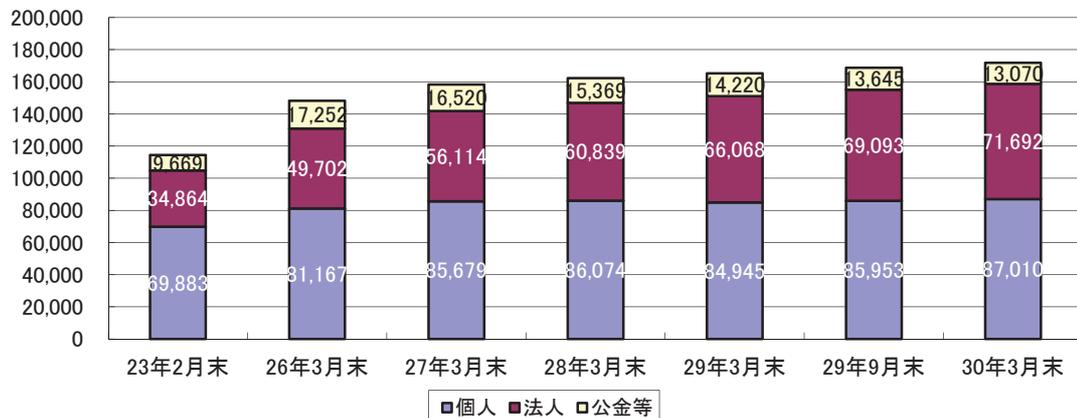
【仙台7カ店融資量推移】

(単位:百万円)

	23年 2月末	26年 3月末	27年 3月末	28年 3月末	29年 3月末	29年 9月末	30年 3月末	23/2比 増減
仙台地区	114,416	148,121	158,313	162,283	165,232	168,691	171,772	57,356
うち個人	69,883	81,167	85,679	86,074	84,945	85,953	87,010	17,127
うち法人	34,864	49,702	56,114	60,839	66,068	69,093	71,692	36,828
うち公金等	9,669	17,252	16,520	15,369	14,220	13,645	13,070	3,401

(単位:百万円)

仙台地区融資量推移



宮城県内の被災事業者について、営業の復旧状況は約86%となっております。またグループ補助金交付先に対するアンケート調査によると、事業運転資金並びに設備資金の調達について、83.4%の企業が「資金調達済み」もしくは「資金調達見込」としているものの、13%の企業が、資金調達について「交渉中」もしくは「調達困難」としております。また、現在の経営課題としては、「人材の確保・育成」や「販路の確保・開拓」を課題としている企業が、「資金繰り」を課題としている企業を上回っており、当行の経営戦略である「本業支援」を

更に展開していくことが、復興支援につながるものと認識しております。

震災から7年が経過した現在におきましても、宮城県内における中小企業等グループ補助金の認定件数は121事業者、交付決定金額は92.7億円にのぼります。これは、2年前の74事業者、43.4億円から更に増加しており、復興を目指して事業再建を模索している事業者が多数存在していることを示すものであると考えます。

このような状況を踏まえ、仙台地区につきましては、本業支援推進室法人営業グループに仙台法人グループを配置し、法人担当者の増員等を実施してまいりました。加えて、平成27年10月より、仙台地区の営業店の店質を法人特化店舗とし、渉外担当者の役割を法人取引に特化させたことで、今後想定される復興資金需要に積極的に対応していく体制としております。なお、個人のお客さまへの対応としましては、仙台地区に住宅ローン専担者であるLA（ローンアドバイザー）を4名配置し、被災者に対する住宅ローンの対応を行っております。

【資金調達状況】

(単位：%)

	調達困難	交渉予定	交渉中	調達見込	調達済
青森県	7.5	3.0	1.5	6.0	82.0
岩手県	3.8	9.8	4.4	9.5	72.6
宮城県	4.5	9.2	4.0	8.7	73.6
福島県	4.3	8.0	2.7	8.7	76.3
東北4県	4.3	8.7	3.5	8.7	74.7

出典：東北経済産業局 グループ補助金交付先アンケート調査（平成29年10月12日訂正版）

【経営課題】

(単位：%)

	資金繰り	販路確保	人材確保	その他
青森県	9.5	20.9	33.6	36.0
岩手県	12.3	27.4	30.0	30.3
宮城県	11.6	24.5	32.3	31.6
福島県	9.3	25.2	33.4	32.1
東北4県	10.7	25.1	32.4	31.8

出典：東北経済産業局 グループ補助金交付先アンケート調査（平成29年10月12日訂正版）

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 30 年 3 月末現在、震災発生前の平成 23 年 2 月末と比べ 13 億 62 百万円増加しております。

平成 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、仙台法人グループから 2 名を福島地区の専担として配置した結果、福島地区の法人に対する融資量は増加しております。これは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いることが要因であると認識しております。

福島地区も仙台地区同様、平成 27 年 10 月より、営業店渉外行員の役割を法人取引に特化させることで、復興資金需要に積極的な対応ができる体制としております。

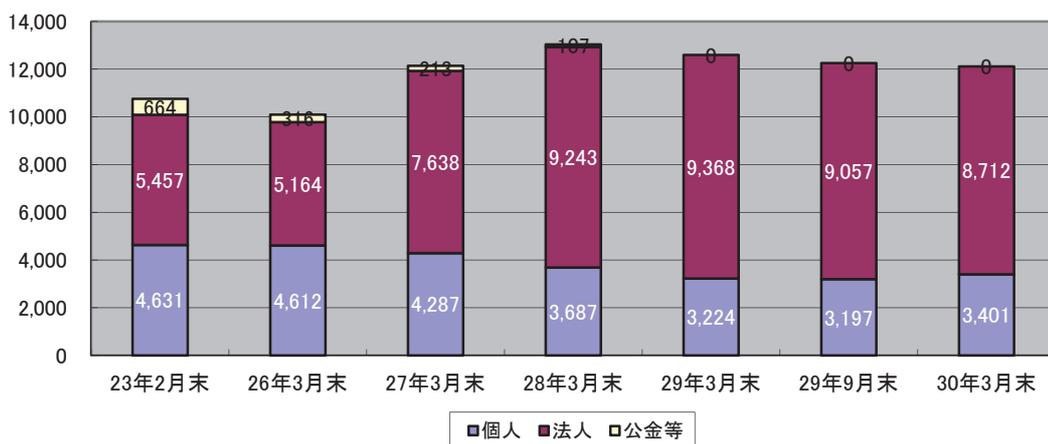
【福島地区融資量推移】

(単位：百万円)

	23 年 2 月末	26 年 3 月末	27 年 3 月末	28 年 3 月末	29 年 3 月末	29 年 9 月末	30 年 3 月末	23/2 比 増減
福島地区	10,752	10,092	12,138	13,037	12,592	12,254	12,114	1,362
うち個人	4,631	4,612	4,287	3,687	3,224	3,197	3,401	▲1,230
うち法人	5,457	5,164	7,638	9,243	9,368	9,057	8,712	3,255
うち公金等	664	316	213	107	0	0	0	▲664

(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30年3月末現在）】

（単位：件、百万円）

	29年3月末		30年3月末		29年3月末比	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
新規融資	1,381	39,047	1,401	39,787	20	741
うち直接被害	221	7,272	234	7,892	13	620
うち間接被害	1,160	31,775	1,167	31,895	7	121
山形県	839	18,638	839	18,638	0	0
宮城県	409	16,380	422	17,000	13	620
福島県	61	2,653	68	2,774	7	121
新潟県	37	782	37	782	0	0
秋田県	30	458	30	458	0	0
関東	5	137	5	137	0	0

また、震災以降、平成29年12月末までの東日本大震災により被災された個人のお客さまに対する震災関連の新規融資（消費性融資）は150件の19億25百万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839件の186億38百万円であり当行全体の震災関連新規融資額の46.84%を占めております。

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11.64%、融資件数で18.06%、総融資残高で13.78%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30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	636 (10.81%)	2,642 (18.20%)	70,158 (17.33%)
宮城県	257 (16.68%)	547 (19.44%)	21,298 (17.89%)
福島県	39 (35.45%)	109 (46.38%)	4,545 (42.43%)
新潟県	23 (5.39%)	111 (10.89%)	7,088 (14.53%)
秋田県	25 (13.66%)	104 (28.57%)	2,883 (23.96%)
関東	5 (1.58%)	13 (2.23%)	355 (0.20%)
合計	985 (11.64%)	3,526 (18.06%)	106,326 (13.78%)

【事業性融資の全先数、件数、残高（平成 30 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	5,884	14,514	404,771
宮城県	1,541	2,814	119,031
福島県	110	235	10,710
新潟県	427	1,019	48,771
秋田県	183	364	12,035
関東	316	583	176,467
合計	8,461	19,529	771,784

②業種別対応

業種別の特徴としては、建設業で件数・金額とも比率が高くなっておりませんが、これは震災により受注工事の延期・遅延が発生したため手元流動性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、製造業の比率も高くなっておりませんが、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 30 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	149	2,955
製造業	227	6,399	飲食業	51	732
建設業	347	8,612	不動産業	56	2,523
運輸業	43	1,375	宿泊業	109	3,212
情報通信業	11	171	医療福祉	64	2,737
卸売業	153	5,940	サービス業	188	5,004
			合計	1,401	39,787

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 30 年 3 月末現在、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 30 年 3 月末現在）】

	件数（件）	金額（百万円）		
		シェア	シェア	
当行	305	31.7%	8,142	37.4%
その他	657	68.3%	13,615	62.6%
合計	962	100.0%	21,757	100.0%

イ. 宮城県信用保証協会実績

宮城県信用保証協会「震災緊急保証制度」の利用実績は、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、平成 30 年 3 月末現在、64 件 6 億 39 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、平成 30 年 3 月末現在、825 件 80 億 34 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」の取扱いを開始し、取扱期限を平成 30 年 3 月末まで延長して取組んでおります。

法人・個人を問わず、震災で被害を受けた取引先で被害の復旧や運転資金等に利用することで、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、平成 30 年 3 月末現在の利用実績は以下のとおりとなります。

【東日本大震災復興支援資金利用実績】

	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、利用実績は、平成30年3月末現在、44件37億95百万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

震災以降、平成29年11月末までの中小企業者に対する貸出条件変更等の件数・金額は、以下のとおりの実績となっております。

【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)
13,922件	13,691件	652件	4.8%	643件	4.6%
3,531億円	3,482億円	201億円	5.7%	200億円	5.7%

【ご参考：申込件数の推移】

(単位：件)

	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
申込件数	2,055	1,937	2,075	1,973	1,663
(うち震災関連)	(11)	(16)	(19)	(7)	(0)

震災関連申込件数の推移においては、東日本大震災発生直後の平成23年度の445件をピークに減少しておりますが、その後も申込みは継続しております。

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

震災以降、平成29年11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・金額は以下のとお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)
834件	745件	119件	14.2%	104件	13.9%
120億円	108億円	19億円	15.8%	18億円	16.6%

【ご参考：申込件数の推移】

(単位：件)

	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
申込件数	104	81	72	60	39
(うち震災関連)	(5)	(0)	(2)	(1)	(0)

震災関連申込件数の推移においては、東日本大震災発生直後の平成23年度の85件をピークに減少しておりますが、その後も申込みは継続しております。

今後も、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. 休日ローン相談会の開催

東日本大震災から7年が経過し、復興はまだ途上にあるといわれる中で、震災対応に関わる条件変更、個人債務者の私的整理に関するガイドラインの件数自体は縮小しております。

しかしながら、個々の債務者におかれましてはまだまだ問題を抱えておられる方もおり、これらの方々には継続して真摯に対応していくことが重要と考えます。

当行では、そうしたお客さまの利便性向上やきめの細かい対応を行うべく、休日ローン相談会を実施しております。山形ローンステーション及び天童コンサルティングステーションは毎週土曜日、庄内（鶴岡市）ローンステーションは毎月第2土曜日に開催しております。また、休日ローン相談会以外でも、山形ローンステーションは土日営業、天童コンサルティングステーションは土日祝日営業、また仙台泉ローンステーションも土日営業を行っており、平日ご来店が難しいお客さま等に便利にご利用いただける態勢としております。

震災で課題を抱えられた方々へは、震災対応に関わる条件変更、個人債務者の私的整理に関するガイドライン等、これまで同様きめ細かく対応してまいります。

(2) 今後の見込み

震災復興計画における再生期は平成29年度に終了しておりますが、平成30年度以降も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。グループ補助金を活用した被災事業者の事業再開は、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ける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り組んでまいります。併せて、資金繰り以上に経営課題とされている「販路の確保・開拓」や「人材の確保」等の課題解決に向けて、組織的に取り組んでいる本業支援を更に深化させていくことにより、

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】

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）
6	28	↓	順次完成	復興工事資金（土地造成等）
7	29	↓	災害公営住宅完了戸数 100.0% （予定）	工事等再建・運転資金（沿岸部） 住宅再建資金（沿岸部）
8	30	発展期		

（参照：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）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できる宮城と山形の「人・情報・産業」をつなぎ、中小企業者のお客さまから喜んでいただく「本業支援」を組織的かつ継続的に取り組んでおります。じもとグループの特長を活かした当行の強みを発揮し、お客さまの経営力強化・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協調融資取組等による資金供給機能の強化

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」「地域経済活性化戦略」を掲げ、グループ一体となって中小企業者への取組みを推進しております。

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かった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。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、以下のような取組みを継続的に、また、強化しながら実施しております。

ア. 情報交換と情報共有強化

当行本業支援戦略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、お客さまにとってよりよい情報を提供することで、協調融資のほかにビジネスマッチング等にもつながっております。

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、お客さま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これまでに累計で4名の行員の人事交流を行ってまいりました。

上記活動を中心に実施し、協調・紹介融資については、以下の成果を上げることができました。

【事業性融資における協調・紹介融資実績（30年3月末現在）】

（単位：件、百万円）

	協調融資		紹介融資		合 計	
	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額
24年度下期	3	2,055	2	80	5	2,135
25年度上期	9	3,677	6	517	15	4,194
25年度下期	8	5,446	6	134	14	5,580
26年度上期	5	995	4	143	9	1,138
26年度下期	8	2,007	3	74	11	2,081
27年度上期	4	1,005	7	750	11	1,755
27年度下期	4	158	1	88	5	246
28年度上期	3	1,440	11	724	14	2,164
28年度下期	2	1,000	8	555	10	1,555
29年度上期	0	0	17	298	17	298
29年度下期	1	1,000	8	295	9	1,295
累 計	47	18,783	73	3,658	120	22,441

②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さま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の連携を強化しております。震災以降、人手不足への対応や、販売先および仕入先の紹介等、宮城県と山形県をつなぐビジネスマッチングを強化してまいりました。平成 26 年度上期からは、宮城と山形をつな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て重点的に推進し、平成 26 年 10 月には、じもとホールディングス内に本業支援戦略部を新設し、じもとグループのお客さまへの本業支援を統括管理してまいりました。平成 29 年度の紹介実績は前年比 24 件の増加の 583 件、また、成約実績は前年同期比 12 件増加し 125 件となっております。

今後とも宮城県と山形県をつなぐ取組みにつきましては積極的に対応してまいります。

【ビジネスマッチング実績推移】

(単位：件)

	28 年度			29 年度			前年比 (増減)
	上期	下期	小計	上期	下期	小計	
紹介実績	347	212	559	306	277	583	24
成約実績	68	45	113	58	67	125	12

イ. 被災地訪問による支援

当行では、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。

当行本業支援戦略部本業支援推進室本業支援グループ、本業支援戦略部本業支援推進室法人営業グループ、仙台銀行地元企業応援部、仙台銀行営業店が連携して、被災地の地方公共団体・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。

平成 28 年度においては、4 組の事業コーディネーターが、それぞれの担当地区から寄せられたニーズに対して、毎回 4 先程度の訪問先を選定しペア訪問を行いました。また、お客さまに提供する情報ツールとしましては、当行と仙台銀行の取引先から依頼があった事業ニーズ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」を発行し、情報連携の強化を図っております。1 回の発行で宮城県、山形県のニーズを 4 件ずつ掲載し、平成 30 年 3 月までに累計で 41 回発行しました。

今後もペア訪問およびビジネスマッチング情報からのマッチングを継続してまいります。

③復興イベントの共同開催

当行と仙台銀行は、平成 29 年 10 月に、山形市が実施する「街なか賑わいフェスティバル 2017」と連携し、「じもとまつり in 山形」（震災復興感謝祭）を山形市中心部で開催しました。イベントブースには、宮城県沿岸部などに本社がある仙台銀行の取引先 4 社が出店し、水産加工品や海産物調理品を販売するなど、来場者による長い列ができるほどの盛況ぶりで、復興支援と山形・宮城両県の交流につながりました。



平成 29 年 10 月 じもとまつり in 山形

また、定期的に「食の商談会」を開催しており、宮城県商工会議所連合会（仙台商工会議所）が主催する「伊達な商談会」や第二地方銀行協会が主催する「食の魅力発見商談会」へも継続的に参加しております。

主な商談会の実績は以下のとおりです。

【主な商談会】

名称	開催回数	面談件数	うち成約件数
食の商談会	4 回	92 件	9 件
伊達な商談会	12 回	38 件	9 件
地方創生『食の魅力』発見商談会 2017	1 回	19 件	9 件
合計	17 回	149 件	27 件

④仙台銀行との情報共有・連携の強化

当行と仙台銀行は、じもとグループとして「宮城・山形の情報」をつなぎ、両行の強みを最大限に活用することで、取引先の利便性向上と幅広い金融サービスの提供に取り組んでおります。

両行の情報共有・連携を強化するために、平成 26 年 10 月、じもとホールディングス内に当行と仙台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更に発揮できるよう本業支援を実践してまいります。

⑤外部機関との連携強化

平成 23 年 12 月に「公益財団法人みやぎ産業復興機構」内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、当行行員 1 名を派遣いたしました。平成 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いました。

これらで得たノウハウを生かし、既往債務負担のため新規資金調達が困難である被災者に対し、債権の買取り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。平成 30 年 3 月末まで 7 先の支援を決定しております。

今後も、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い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 30 年 3 月末までの対応実績は 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、お申し出やご相談のありましたお客さまにつきまして、積極的に対応してまいります。

⑦仙台地区店舗の融資渉外担当の強化

仙山圏におけるお客さま同士の仲介機能の拡充や積極的な資金供給を目的に、本業支援戦略部本業支援推進室配下に法人営業グループを設置し、積極的に対応してまいります。

また、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、営業スキルの向上についても継続して行ってまいります。

⑧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。

(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、震災関連の新規融資実行は平成 29 年 12 月末で 1,395 件 395 億 72 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 29 年 9 月末で震災復興関連の課題抽出件数は 1,811 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 984 件となっております。

③仙台地区における法人営業の充実

本業支援・中小企業融資・職域取引推進の一体化やサービスの充実化を図るために設置した「法人営業グループ」が中心となり仙台地区店舗の法人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おります。また、震災以降高い需要を維持している不動産関連のニーズに対応するほか、新規開業率日本一を目指す仙台市の方針に賛同し、新規創業を積極的に支援してまいります。

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

復興計画における再生期は平成 29 年度で終了しておりますが、災害公営住宅完成の進捗率は 85.4%となっており、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、中小企業等グループ補助金の認定件数が、昨年より再び増加に転じており、被災企業の資金ニーズは今後も引き続き発生するものと認識しております。復興計画の進捗具合によっては、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の一つと認識しており、平成 28 年 11 月には、仙台支店泉出張所を支店昇格させ、顧客利便性の向上と営業推進の強化を図っております。

⑤外部機関との連携

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 29 年 9 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、累計 20 社の対応が完了しております。

【外部機関連携実績】（平成 29 年度下期）

機関名	平成 29 年下期実績
中小企業再生支援協議会	実施中：5 先、完了：2 先
中小企業支援ネットワーク	実施中：2 先、完了 1 先
山形県企業振興公社（専門家派遣）	実施中：3 先、完了 1 先
T K C 東北会	実施中：0 先
各種コンサルティング会社	実施中：2 先

【外部機関連携累計実績】（平成 30 年 3 月末現在）

機関名	累計実績
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	完了：22 先、実施中：18 先、相談中：1 先、取下げ：5 先
東日本大震災事業者再生支援機構	完了：6 先、実施中：1 先
宮城県産業復興相談センター	取下げ：2 先
中小企業支援ネットワーク	完了：18 先、実施中：22 先 相談中：1 先、取下げ：2 先
山形県企業振興公社（専門家派遣）	完了：15 先、実施中：21 先、取下げ：4 先
T K C 東北会	完了：5 先、実施中：17 先、取下げ：8 先
各種コンサルティング会社	完了：4 先、実施中：30 先、取下げ：8 先
商工会議所	実施中：1 先、取下げ：1 先
山形大学国際事業化研究センター	完了：1 先、実施中：1 先
整理回収機構	完了：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、お客さまの全国への販路拡大を支援しております。業務提携後から平成 30 年 3 月末までに 18 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、中小企業者等の抱える様々な経営課題の解決に向けて取り組むことができる態勢を整えております。平成 28 年 7 月には、日本政策金融公庫と創業支援に関して協調融資を行う、「じもと創生創業者支援ローン 煌やかな未来」を発売いたしました。これからも創業支援を通じて地元経済の活性化に取り組んでまいります。

⑥山形市との連携

平成 28 年 2 月、山形市と「地域振興・活性化に向けた連携協力の協定書」を締結し、同年 4 月より山形市商工観光部雇用創出課と当行本業支援戦略部にて、各 1 名の人事交流を実施しております。

また、昨年につき、平成 29 年 10 月に山形市長、仙台市長、仙台銀行頭取、当行頭取による 4 者会談が行なわれ、仙山交流の重要性について認識を共有しております。今後、じもとホールディングスのネットワークを活かし、山形市と仙台市の交流を促進することにより復興支援に取り組んでまいります。

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 1 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、社外取締役や社外監査役からも積極的に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、平成 22 年 5 月に、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、半期毎に開催しております。平成30年3月までに16回開催し、経営諮問委員会に経営強化計画に対する履行状況を報告しており、経営諮問委員の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

創業者向けの資金供給として、山形県制度融資「開業支援資金」の他、平成28年8月より日本政策金融公庫山形支店との連携商品「煌やかな未来」を発売いたしました。

平成29年度の実行実績は43件（284百万円）となっており、前年度の37件（233百万円）を上回る実績となりました。

【創業・新事業支援融資制度実績】 (単位：件)

	平成28年度			平成29年度		
		上期	下期		上期	下期
件数	37	19	18	43	16	27

また、山形市と連携した創業支援事業の他、山形県内の新技術・新製品等の研究開発を行うベンチャー企業等の支援を目的として、一般財団法人きらやか銀行産業振興基金による「ベンチャービジネス奨励事業」を行っており、1先につき50万円の助成金を贈呈しております。

今年度の贈呈先は2先で、平成9年の事業開始以降、累計69先に対して贈呈しており、地域における創業支援の活性化に努めております。

一方で、開業率を上回る廃業率の傾向は変わらず、起業家に対する創業後のフォロー策が課題となっております。

起業家に対する創業後の本業支援として、KCPにて平成29年7月に開始した新コンサルティングメニュー「日報型コンサルティング」に取り組んでおります。「日報型コンサルティング」は、お客さまが立てた目標や戦略に対して、日々の行動や成果を記入した日報を送信してもらい、日報コンサルタント（2名）が毎日丁寧にかつ客観的な視点で添削し、アドバイスを記入して返信します。

また、定期面談を通してビジネスの飛躍のヒントや改善点を洗い出し、モチベーションを向上させながら目標達成を支援しております。

(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さまを対象とした「きらやか成長応援ファンド」の取扱いを平成22年11月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。

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育成、支援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者及び団体・個人で、1先50万円の助成金を贈呈しております。

平成9年の事業開始以降、これまで69先に贈呈しておりますが、今後も本事業を継続することで、山形発の先進的、独創的な事業の拡大を支援してまいります。

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

当行の「本業支援」は、「アクティブリスニング」を通して、事業ニーズに沿った成長戦略や課題を解決することでお客さまのビジネスに貢献することに本質を見出しております。

ビジネスマッチングによる販路拡大の課題解決だけでなく、事業性評価等による財務の改善を支援するため、キャッシュフローの改善や原価管理の指導等、幅広くサポートし、様々なライフステージに応じた課題解決に向けた本業支援に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付けとして更なる定着に向け、今後も取り組んでいきます。

(2) 産学官金連携等外部連携強化

当行は、産学官金連携を強化する取組みの一環として、山形大学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 27 年度は 8 企業、平成 28 年度は 8 企業に対して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「山形大学認定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。平成 29 年度に新たに認定を受けた 3 名を含め、現在 18 名のコーディネーターが在籍しており、認定コーディネーターとしての活動を拡充する予定です。

平成 28 年 7 月、当行は山形大学と受託事業実施契約を締結し、取引先企業の人材育成を支援する「きらやかマネジメントスクール」を開講いたしました。当スクールは、山形大学の教授陣が講師となり、若手経営者、後継者、幹部社員を対象として毎月 1 回の講義を 1 年間(全 12 回)実施いたします。講義においては、自社の抱える課題を発見し、解決するための具体的な知識等を習得する実践的な内容となっております。各講義では受講者が真摯に取り組む、お互いの情報交換・意見交換、さらに、講師の先生との意見交換も活発に行われております。

平成 29 年 9 月からは第二期生のマネジメントスクールを開講しております。

【きらやかマネジメントスクールカリキュラム】

回数	テーマ	回数	テーマ
第 1 回	現代経営戦略	第 7 回	日本産業の強み
第 2 回	組織マネジメント	第 8 回	地域資源活用
第 3 回	公共政策と経営	第 9 回	品質管理
第 4 回	経営と会計	第 10 回	経営と法律
第 5 回	経営と会計	第 11 回	マーケティング
第 6 回	グローバル経営	第 12 回	経営者の経営学

(3) きらやか産業賞の贈呈

当行では、山形県内の中小企業者を育成し、地域産業の活性化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よる表彰・助成事業である「きらやか産業賞」を展開しております。

対象先を、山形県内において「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とし、1先100万円の助成金を贈呈しております。

平成29年度は、「技術革新」「経営革新」「国際化」の面において顕著な実績を上げ、地域の活性化や雇用の確保に大きく貢献している3先に贈呈いたしました。

平成元年の事業開始以降、これまで110先に贈呈しておりますが、今後も本事業を継続することで、山形県の産業の振興に貢献してまいります。

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

子会社であった「きらやかターンアラウンド・パートナーズ(株)」(平成27年3月吸収合併)の再生支援の取組みを活用するため、同子会社の人員を与信部門である融資部、企業支援部に配置し、蓄積したノウハウや経験を行内に還元してまいりました。

平成27年4月には、再生支援及び事業性評価に関する知識を目指し、地域経済活性化支援機構(REVIC)に対し1名の短期トレーニーを派遣しました。平成29年2月には日本政策投資銀行との合同研修会を開催し、営業店7名、企業支援部2名が参加し、メザニンファイナンス、事業性評価、事業再生に関する実務について受講し、再生ノウハウの習得、スペシャリスト養成に向けた活動を継続しております。

また、きらやかターンアラウンド・パートナーズ(株)が業務を開始した平成24年3月期に5.38%であった不良債権比率は、平成30年3月期において1.59%となり3.79ポイント改善されています。

今後も、企業再生支援業務を通じて得た豊富なノウハウや知識を当行内で承継していくことで、事業再生のスペシャリストを育成していくとともに、取引先の経営改善、再生支援を通して、地域の雇用維持並びに地域経済の停滞を阻止し、活性化に寄与してまいります。

(2) 経営改善取組企業に対する支援

① 「指導企業」の指定による改善支援及び管理の実施

当行取引企業の中から特に経営改善支援を要すると判断した先を「指導企業」として選定、財務内容の改善に向け積極的な指導及び重点的な管理を行っております。

具体的には、当該企業の業績向上を目的に企業支援部及び融資部に専任担当者を配置し、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を発揮させ、本支店一体となった改善支援及び管理に取り組んで

おります。また、所管企業の税理士及び会計士等の専門家との協議、協働を行っております。

②指導企業へのサポート強化

なお、平成29年度下期においては、企業支援部が担当する企業19社、融資部が担当する企業18社に対する、債務者区分の上位遷移に向けた取組強化をしております。

担当企業に対しては、経営改善計画の進捗状況を月次で管理・把握すると共に、本部担当者が企業先の経営会議に営業店担当者とともに毎月出席し、経営課題を本支店一体となって共有し対応していく体制をとっております。平成28年4月からは、指導企業を対象に事業性評価シートを活用した経営改善支援を実施しております。具体的には、事業性評価シートから個社別の改善テーマを抽出、その改善テーマをバランススコアカードに展開し、財務・顧客・業務プロセス・人材の4つの視点から具体的な目標を設定、ランクアップに向けた経営支援を行ってまいりました。平成29年度下期の実績としては、山形県中小企業再生支援協議会の関与により抜本的再生支援（DDSスキーム）を実施し、1社の債務者区分がランクアップするなど、経営改善に向けた動きを着実に進めております。

また、企業支援部専任担当者5名のほか、当行OBで企業経営全般・事業再生業務に精通している人材1名を平成24年7月から当行の執行役員として招聘し、平成30年3月末において指導企業3社について半常駐の形態で企業の経営改善に取り組んでおります。経験豊富な人材の活用により、事業性評価に基づく抜本的事業構造改革等、業績改善に向けたサポート強化にも取り組んでおります。

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) 専担チームによる事業承継案件への対応

事業承継につきましては、各営業店のお客さま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まいりました。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する仕組みづくりを行っております。

当行子会社KCPにおいて、より専門的なスキームの提案や実行支援を有償

で取り組むことにより、これまで以上に付加価値の高いサービスを提供しており、近年ニーズが高まっている事業承継案件に対し、グループとして取り組みを強化しております。

以上の取り組みの結果、平成 29 年度の事業承継、M&A の相談実績といたしまして、本部戦略チームの対応件数は 123 件となりました。

(2) 後継者育成プログラムの検討

平成 28 年 6 月、企業向け人材育成のための体系的なカリキュラムに基づく「きらやか人材育成プログラム」を制定いたしました。当プログラムに基づき、7 月の「きらやかビジネスセミナー」開催、9 月の「きらやかマネジメントスクール」開講に続き、10 月に「収益向上につなげる現場改善の視点セミナー」、12 月に「若手合同特別セミナー」、平成 29 年 2 月には「きらやかレディースセミナー」を開催いたしました。また、3 月末から 4 月中旬にかけて、「新入社員研修」を、山形県を中心に 7 会場にて開催いたしました。

「収益向上につなげる現場改善の視点セミナー」は、ポリテクセンター山形との連携で開催した初の技術系セミナーであり、製造業に携わるお客さまに有意義な内容で行っております。

「若手会合同特別セミナー」は、企業の将来を担うと期待される若手会の会員、若手経営者等を対象として、事業を大きく発展させた先輩経営者に学ぶという内容で行っております。

「きらやかレディースセミナー」は、学校法人富澤学園東北文教大学と包括連携協定を締結し、同大学の教授を講師とした初の女性中堅社員を対象としたセミナーを行っております。女性中堅社員の方が夢を持ちプラス思考で仕事を継続していく上でのヒント、自己表現力向上に関する工夫等が主な内容となっております。

また、「新入社員研修」は、取引先企業の新入社員が 1 日も早く戦力となれるよう、社会人としての心構えやビジネスマナーについてロールプレイング等を中心に、より実践的な内容で学ぶものです。

平成 29 年 5 月には「きらやか経営者セミナー」を開催、6 月には「介護経営戦略セミナー」と「きらやか人間教育セミナー」という二つのセミナーを開催し、8 月には「『働き方改革』実務対応セミナー」を開催しております。更に 9 月には「第 2 期きらやかマネジメントスクール」を開講しました。その後 10 月には「新入社員フォローアップ研修」を開催し、11 月には「製造業におけるリーダーとは」と題して、「鶴岡高専校長セミナー」を開催しました。

「きらやか経営者セミナー」は、毎年一大イベントとして行っているセミナーであり、取引先企業の経営者を対象に著名な講師を招き、経済・社会の情勢を広い視野から学んでいただき、経営判断に役立てていただくことと参加者相

互の交流を目的にしております。

「介護経営戦略セミナー」は、KCP業務提携先である㈱ナレッジ・マネジメント・ケア研究所と連携した介護事業経営者向けのセミナーです。業種特化型のセミナーで平成30年4月からの介護保険報酬改正に対応する実務的な内容で行いました。

「きらやか人間教育セミナー」は、取引先企業の幹部社員等を対象に、管理者としてあるべき姿、座禅、礼法を学び、企業を牽引するリーダーとしての資質向上を目的としたセミナーです。

『働き方改革』実務対応セミナー」は、三井住友海上経営サポートセンターの社会保険労務士を講師としたセミナーです。社会的課題とも言えるテーマについて、その対応策等について研修を行いました。

「新入社員フォローアップ研修」は、「新入社員研修」に参加した取引先社員を対象としたセミナーです。入社して半年が経過した社員の方が抱える悩み・課題の解決や、コミュニケーション力の向上を目的としたセミナーです。

「鶴岡高专連携セミナー」は、鶴岡工業高等専門学校と包括連携協定を締結したことを踏まえての第1弾のセミナーであり、企業経営に活かせる専門的・実践的な内容で行うセミナーです。

「第2回レディースセミナー」は、東北文教大学との連携事業です。対象者は、取引先企業の女性中堅社員で、今回は「子育て」と「ワークライフバランス」をテーマにして行っております。

今後もお客さまの様々なニーズの把握に努め、取引先企業の人材育成に役立つセミナー等を提供し、牽いては地方創生に貢献してまいります。

【人材育成に係るセミナー等の実施状況】（平成 30 年 3 月末現在）

セミナー名	開催日	参加人数	内 容	講 師
きらやかビジネスセミナー	28. 7. 26	46 名	リーダーシップを発揮する“聴く”力の向上。	外部講師
きらやかマネジメントスクール	28. 9. 20 開講	41 名	企業経営に活かせる実践的知識と技術の習得。	山形大学 教授陣
収益向上につなげる現場改善の視点セミナー	28. 10. 14	50 名	製造業の背景と現場改善の必要性について習得。	外部講師
若手会合同特別セミナー	28. 12. 14	201 名	先達経営者から、企業後継に係る心構えや経営のツボについて習得。	企業経営者
きらやかレディースセミナー	29. 2. 22	29 名	プラス思考で仕事を継続するヒント、自己表現力向上の工夫等について習得。	東北文教 大学教授陣
新入社員研修	29. 3. 27 ～ 29. 4. 14	224 名	社会人としての心構え、ビジネスマナーについて実践的に習得。	外部講師
きらやか経営者セミナー	29. 5. 31	685 名	経済・社会の情勢を広い視野から学び、経営判断に資する。	きらやか 経営者セ ミナー
介護経営戦略セミナー	29. 6. 12	28 名	平成 30 年 4 月から施行される介護保険報酬改正に対応する実務的な講義。	介護経営 戦略セ ミナー
きらやか人間教育セミナー	29. 6. 21	19 名	管理者としてあるべき姿、座禅・礼法を学び、リーダーとしての資質向上を図る。	きらやか 人間教育 セミナー
「働き方改革」実務対応セミナー	29. 8. 4	36 名	社会的課題とも言える「働き方改革」について実務的な対応策等について習得。	「働き方 改革」実 務対応セ ミナー

セミナー名	開催日	参加人数	内 容	講 師
第2期きらやかマネジメントスクール	29. 9. 15	36名	企業経営に活かせる実践的知識と技術の習得。12回（1年間）の講義を行う。昨年の第1期に続き開講。	第2期きらやかマネジメントスクール
新入社員フォローアップ研修	29. 10. 26	40名	3月、4月に開催した「新入社員研修」に参加した取引先社員を対象に、主にコミュニケーション力向上を図る。	新入社員フォローアップ研修
鶴岡高専連携セミナー	29. 11. 1	28名	鶴岡工業高等専門学校と包括連携協定を締結後、最初に開催するセミナー。企業経営に活かせる専門的・実践的な内容のセミナー。	鶴岡高専連携セミナー
第2回きらやかレディースセミナー	30. 2. 21	21名	女性社員が子育てをしながら生き活きと仕事をしていく上でのヒントを学び、自己表現力の向上を図る。	東北文教大学教授陣

（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、法務面での課題解決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、当行子会社のKCPや当行が提携している税理士等の専門家を紹介することで課題解決を支援しております。

【経営改善支援等取組率実績】

	26/3 実績	26/9 実績	27/3 実績	27/9 実績	28/3 実績	28/9 実績	29/3 実績	29/9 実績	30/3 実績
創業・新事業	28	14	23	20	24	16	10	14	27
経営相談	1,257	1,175	1,143	1,060	1,248	1,840	1,480	1,232	1,353
事業再生	47	56	59	80	89	101	97	99	101
事業承継	31	24	33	30	49	80	80	61	67
担保・保証	95	73	82	82	85	70	51	28	15
合計	1,458	1,342	1,340	1,272	1,495	2,107	1,718	1,434	1,563
取引先総数	8,207	8,252	8,338	8,387	8,387	8,534	8,179	8,207	8,313
比率	17.76%	16.26%	16.07%	15.17%	17.83%	24.69%	21.01%	17.47%	18.80%

*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
 ・中小企業再生支援協議会、公的機関と連携し再生計画の策定に関与した先
- 事業承継 ・本部の専門部署が事業承継策の相談を実施した先
 ・営業店において「本業支援」として事業承継相談に対応した先
- 担保・保証 ・CRDスコアリングモデルを活用したビジネスローンを実行した先
 ・ABL (Asset Based Lending) 手法の活用により流動資産担保融資を行った先
 (融資実行件数)
 ・私募債、PFIの取組み件数 (実行件数)

当行は、重点施策として既往取引先への本業支援を全行的・組織的に取組みながら、お客さまの販路拡大・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、平成30年3月期の経営相談に関する実績は1,353件となりました。

以上により、本業支援による経営相談を含めた経営改善支援等取組実績につきましても1,563件の実績となりました。

4. 収益の見通し

4-1 収益の見通しの概要

平成30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)

	30年3月期 実績	31年3月期 計画	32年3月期 計画	33年3月期 計画
業務粗利益	17,570	17,781	17,998	18,212
【コア業務粗利益】	18,191	17,781	17,998	18,212
資金利益	16,819	16,030	16,207	16,381
役務取引等利益	1,337	1,751	1,791	1,831
その他業務利益 (うち国債等債券損益)	▲586 ▲621	0 0	0 0	0 0
経費	15,259	14,734	14,674	14,080
うち人件費	7,649	7,513	7,513	7,513
うち物件費	6,552	6,208	6,108	5,514
一般貸倒引当金	763	0	0	0
業務純益	1,548	3,047	3,324	4,132
【コア業務純益】	2,932	3,047	3,324	4,132
臨時損益	158	▲1,235	▲1,011	▲1,011
不良債権処理額	206	570	570	570
株式関係損益	599	0	0	0
経常利益	2,470	1,812	2,313	3,121
特別損益	▲174	▲50	▲50	▲50
税引前当期純利益	2,295	1,762	2,263	3,071
法人税等	84	122	149	215
法人税等調整額	259	50	50	50
当期純利益	1,953	1,590	2,064	2,806

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、当行が受入っ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、中小企業成長戦略による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、比率は低下する計画としております。中期経営計画にも掲げております「中小企業成長戦略」を実践することにより、貸出金利の低下を抑制して安定的な利益を計上し、一定の自己資本比率を維持するよう努めてまいります。

【単体自己資本比率の見通し】

	30/3 期実績	31/3 期予定	32/3 期予定	33/3 期予定
自己資本比率	8.56%	8.29%程度	8.21%程度	8.23%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、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30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円と合わせて年間配当（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し、収益基盤の強化を図り、利益剰余金を積み上げてまいります。利益剰余金は、平成30年3月期末において116億円となっております。

今後も毎期収益を積み上げ、平成36年9月に公的資金200億円を返済する計画としております。その後も更に収益を積み上げ、平成48年3月期末までに利益剰余金293億円を確保し、平成49年3月に公的資金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)

	当期純利益		利益剰余金			当期純利益	利益剰余金
28年3月末(実績)	21		98		39年3月末	計画 32	計画 78
29年3月末(実績)	22		108		40年3月末	計画 32	計画 102
30年3月末	計画 27	実績 19	計画 114	実績 116	41年3月末	計画 32	計画 126
31年3月末	計画 15		計画 120		42年3月末	計画 32	計画 150
32年3月末	計画 20		計画 129		43年3月末	計画 32	計画 174
33年3月末	計画 28		計画 145		44年3月末	計画 32	計画 197
34年3月末	計画 31		計画 165		45年3月末	計画 32	計画 221
35年3月末	計画 32		計画 186		46年3月末	計画 32	計画 245
36年3月末	計画 32		計画 206		47年3月末	計画 32	計画 269
37年3月末※	計画 32		計画 30		48年3月末	計画 32	計画 293
38年3月末	計画 32		計画 54		49年3月末	計画 32	計画 217

※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によるものです。

5-3 役員に対する報酬及び賞与についての方針

当行は、平成 19 年 5 月に、旧殖産銀行と旧山形しあわせ銀行が合併し誕生いたしました。その際、取締役の人員について両行合算 20 名を現在 8 名へと大きく削減し、報酬総額も大幅に減少いたしました。

また、平成 23 年 6 月には、役員の業績向上、貢献意欲を高めることを目的に、役員退職慰労金制度の廃止と役員報酬制度の見直しを行いました。

また、平成 28 年度より取締役に対して業績及び株式価値との連動性を明確にする業績連動型の株式報酬制度を導入いたしました。

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

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) 経営管理に係る体制

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 30 年 3 月に計画期間（平成 30 年度～平成 32 年度）を同一とする中期経営計画を策定しました。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 30 年 6 月の定時株主総会で社外取締役

1名の選任を継続しております。引き続き、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り組んでおります。

当行では、取締役会（構成員：社外取締役1名を含む取締役10名）、監査役会（構成員：社外監査役2名を含む3名）を設置し、業務の健全かつ適切な運営体制を確保しております。また、取締役会の下位機関として経営会議（構成員：社外取締役を除く取締役、常勤監査役）を設置し、取締役会から委任された事項について、迅速な経営の意思決定を行う体制を整備しております。今後も、業務の健全かつ適切な運営の確保に努めてまいります。

（2）内部監査体制の強化

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、取締役会において承認された監査計画に基づき監査を実施し、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、問題点の分析・把握と改善策等を協議しております。その後、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おります。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つながる懸念事象について追跡調査等を実施しております。

また、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体制の構築を図っております。リスクアセスメントシートについては毎年1月に見直しを実施しており、この結果に基づき翌年度の監査方針及び監査計画を策定しております。

執行部門の内部管理態勢の有効性を検証するために第3の防衛線としての位置づけを明確化し、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）経営の客観性の確保

当行では、平成22年5月に、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、毎年2回（原則1月と7月）開催し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。委員には外部の有識者3名を選任しており、平成30年3月末現在、16回の委員会を開催いたしました。

主な討議内容については、中小企業成長戦略先への本業支援の取組み、被災地支援、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があり、客観的な立場での評価・助言をいただいております。

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。

6-2 業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針

業務執行に対する監査又は監督体制につきましては、前述の経営諮問委員会のほか、社外監査役として2名選任しており、その独立的、中立的な立場から客観的に監査及び監督を実施しております。

また、当行では、平成27年6月から社外取締役1名を新たに選任し、客観的な意見を経営に反映させる体制に強化しております。これにより、今まで以上に客観的かつ中立的な視点に立った業務執行に対する監査及び監督を強化してまいります。

なお、じもとホールディングスでは、平成30年6月の定時株主総会におきまして、社外取締役1名、社外監査役3名の体制としております。

引き続き、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、公平かつ中立的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。平成27年10月からは半期に一度グループ社外役員連絡会を開催し、社外取締役、社外監査役が一同に会し意見交換を行う場を設けております。また、取締役会の議論を活発にするため、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り組んでまいります。

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

当行は、適切な経営管理のもと、業務全般にわたる各種リスクの適切な管理を行うことによって、業務の健全性および適切性を確保するよう努めております。

各リスクの管理担当部署は、リスク運営部署が適切な運営を行っているかモニタリング等により検証・指導しております。また、各リスクを総合的に捉える必要があることから、リスクの統括部署としてリスク統括部を設置しております。

各リスクの管理状況については、月次の実務者レベルで構成されるリスク

管理小委員会の協議を経て、頭取を委員長とし、委員長が指名する常勤取締役、仙台銀行リスク統括部担当役員、及び経営企画部、リスク統括部の各部長で構成するリスク管理委員会へ報告され、各リスクを総合的に捉えることにより業務の適切な運営に役立てております。

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」は完了いたしました。当行は引き続きその精神を維持しつつ、信用リスク管理の諸施策に取り組んでまいります。

事業性融資先につきましては、債務者区分や企業規模等によりリスクが異なることから、従来より信用リスクの程度に応じた区分別管理を行うこととしており、当期も引き続き対象先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を行ってまいります。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はじめ、事業活動への支援も含めた「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及び担当営業部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、四半期毎あるいは随時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まいります。「指導企業」につきましては、財務改善によるランクアップを目指しておりますが、並行してこれまで蓄積した経営改善指導のノウハウを活かし、経営課題を抱える先を新たに加えての支援体制を継続してまいります。

「指導企業」以外の貸出先で業況管理が必要と判断する先を「管理強化先」とし、要注意先・要管理先・破綻懸念先において一定の基準に該当する先を対象先として選定しております。「管理強化先」につきましては、信用状況・経営内容等を把握できるよう随時モニタリングを行い、併せて原則四半期毎に融資部宛内容を報告し、その結果を踏まえ適時適切に指導・支援を継続して行っております。

また、「指導企業」「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「定例管理先」とし選定いたします。「定例管理先」に対しても、信用状況・経営内容等を把握できるよう随時モニタリングを行い、併せて半期毎に融資部宛内容を報告し、同様にその結果を踏まえ適時適切に指導・支援を行ってまいります。

「大口集中リスク」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まいります。また個別先（グループ）毎の管理のほか、総貸出額に対する「25億円超与信先」「10億円以上与信先」の合計残高比率も管理し、「大口集中リスク」を回避する仕組みを維持してまいります。

「業種集中リスク」につきましては、当行の融資取引における中心的業種、具体的には建設業・不動産業・製造業・金融業・宿泊業（うち建設業・不動産業・製造業は仙台銀行でも管理対象）につきましては、事業性貸出（総貸出－地公体－個人）に占める残高比率制限を設け、特定の業種に与信が集中しないよう管理しております。

イ. 開示不良債権の低減

不良債権の額・比率については、銀行の資産の健全性のバロメーターであり、これの減少は資産の健全化とともに信用コストの低減にも繋がることを強く意識し、前項で述べました貸出先への支援をはじめとした諸施策の取組により、開示不良債権の低減に努めております。

ウ. 貸倒引当金の算定方法の検討

近年の倒産実績の減少により、貸倒実績率が一般貸倒引当金、個別貸倒引当金ともに低下しております。毀損実績をみますと、現状の貸倒引当金の水準は概ね妥当な水準と思われませんが、よりの確かつ妥当性のある貸倒引当金の算定方法につきまして、監査法人の意見や他行の実例等を参考に、改定の是非も含め検討してまいります。

②市場リスク管理

ア. 市場リスク管理について

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。

有価証券取引につきましては、ポジション枠、一日あたりの取引限度額、格付けによる投資制限、一発行体あたりの保有限度額を定めて、その遵守状況を日次で確認しております。また、個別銘柄の評価損の水準によってアラームポイントを設定するとともに、有価証券全体の損失について損失基準額を設定し日次で管理することで、損失額の抑制を図っております。

市場リスク量につきましては、日次でVaRを算出し配賦資本に対する使用状況を管理しているほか、アウトライヤー比率やBPV、修正デュレーション等のリスク関連指標をモニタリングしております。また、金利の急騰や株価の大幅下落、及び円高を想定したストレステストを月次で行い、有価

証券の時価の変動が自己資本等に及ぼす影響を把握しております。

予兆管理につきましては、市場の変化およびその予兆を早期に察知するため金融・経済指標等を週次でモニタリングし、予め設定したチェック・ポイントに接近した場合、及び必要に応じて対応策（予兆管理アクションプラン）を策定して、市場リスクの抑制に努めております。

イ. 有価証券運用に係るリスクガバナンスの強化

リスクガバナンス強化の観点から、以下のリスク管理態勢及び運用態勢の再構築を行っております。

- (ア)有価証券運用に対する理解向上のため、経営陣向け勉強会を半期に2回程度開催
- (イ)経営陣とのリスクコミュニケーション強化を図るため、日次・月次の報告態勢及び報告事項の優先項目(総合損益ベースでの管理等)の見直し
- (ウ)アラームポイント等の管理枠の抵触時はアクションプランを作成しリスク管理委員会で協議
- (エ)新たなリスクカテゴリー取組時は事前にリスク管理委員会で協議することをルール化
- (オ)ミドルオフィスのフロントへの牽制強化
- (カ)相場急変時の機動性確保
- (キ)収益体力に見合った期中損失基準額の設定
- (ク)投信解約益への依存度低減

なお、これらの態勢を実現するため平成29年7月に、投信担当者として市場金融部に1名、市場リスク専担者としてリスク統括部に1名増員しております。

③流動性リスク管理

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

資金繰りおよび流動性リスクについては、資金繰り運営部門である市場金融部からリスク管理部署である経営企画部、ならびにリスク管理統括部署であるリスク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

ア. オペレーショナルリスク管理について

当行では、「事務リスク」「システムリスク」「レピュテーショナルリスク」「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、その軽減を図るため、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。

イ. 事務リスクに係る対応策について

事務リスクについては、(ア)事務品質向上運動、(イ)事務量削減運動を2本の大きい柱として推進しております。

事務品質向上運動につきましては、制定したルールを徹底する(P)と共に、自店検査をはじめ事務指導や研修を適宜開催し、品質の向上に努めております(D)。

また、定期的に事務事故発生状況のモニタリングとその分析を行っており、確認された事務事故については、その重要度からA～Cの3段階に分け、発生件数と傾向を前月比・前年同月比という形式で分析しております。事務事故A・Bについては、発生した経緯や要因、顛末および再発防止策をとりまとめたうえで今後の対策検討対象としており(C)、営業店に対する周知事項・研修内容・指導事項等に反映すると共に、制定したルールの見直しを図る等の対応を行っております(A)。

事務量削減運動につきましては、主に、インターネットバンキング取引への変更、給与振込・総合振込等のデータ伝送化、現金パックの利用、キャッシュポイント付与によるA T M利用率向上等を図ることで、事務量自体の削減を目的としており、定期的に取り組み状況をモニタリングし営業店に改善の働きかけを行っております。

その他として、契約書等の印紙貼付や相続手続き等、本部に事務集中を行うことで事務リスクの削減に努めております。

今後も、事務品質向上運動と事務量削減運動を両輪とし、各々のP D C A管理を徹底して参ります。

ウ. システムリスクに係る対応策について

システムリスクにつきましては、サイバーリスクへのアプローチ強化、行員のリテラシー強化の2点でリスク管理を強化しております。

サイバーリスクへのアプローチ強化につきましては、平成28年9月にCSIRT(Computer Security Incident Response Team)を設立し、平時の監視運用を行うと共に、サイバー対応人材の育成、ハードウェア・ソフトウェア強化対応、サイバー演習への積極的な参加、外部機関によるサイバーリスクに係る監査を受検し、サイバーリスク対応強化に努めております。

行員のリテラシー強化につきましては、定期的な不審メール訓練の実施、eラーニングを利用したビデオ視聴とミニテストによるサイバー教育、イントラネットのポップアップ画面を利用した担当役員による注意喚起など、行員一人一人の情報リテラシーのレベルアップを図っております。

平成30年7月から、オペレーショナルリスクの範囲を拡大し、「事務リスク」「システムリスク」「法務リスク」「人的リスク」「有形資産リスク」「風評リスク」を管理の対象といたします。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、さらなるリスクの軽減・未然防止に努めてまいります。

(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。
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
	取得請求期間の完了日	平成36年9月30日
	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、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完了日の翌日(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	株式会社さらやか銀行第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
	取得請求期間の完了日	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、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完了日の翌日（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30年3月期における国内経済は、企業収益が引き続き改善傾向で推移し、設備投資が緩やかに増加していることなどを背景に、緩やかな回復基調で推移しました。先行きについては、雇用・所得環境の改善が続くなかで緩やかな回復が続くことが期待されるものの、海外経済の不確実性や金融資本市場の変動の影響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、個人消費は力強さには欠けるものの持ち直しており、住宅建設は前年の水準を上回っております。また雇用情勢も着実な改善が進んでおり、鉱工業生産が緩やかな増加傾向にあるなど、緩やかな回復の動きが見られます。

(1) 金利

金利の見通しにつきましては、計画期間内は平成30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30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23,000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	30/3期	30/9期	31/3期	31/9期	32/3期	32/9期	33/3期
	実績	(前提)	(前提)	(前提)	(前提)	(前提)	(前提)
無担保コール翌日物 (%)	△0.068	△0.068	△0.068	△0.068	△0.068	△0.068	△0.068
T I B O R 3ヶ月 (%)	0.069	0.069	0.069	0.069	0.069	0.069	0.069
新発10年国債利回 (%)	0.043	0.043	0.043	0.043	0.043	0.043	0.043
ドル／円 レート (円)	106.27	106.27	106.27	106.27	106.27	106.27	106.27
日経平均株価 (円)	21,454	23,000	23,000	23,000	23,000	23,000	23,000

※30/3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. T I B O R 3ヶ月 (%) : 全国銀行協会が公表する全銀協T I B O R
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 (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 (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の総括

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 27 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、個人消費が回復しつつあることに加え、生産は緩やかに持ち直しつつあり、雇用情勢は復興需要などを背景に改善するなど、緩やかな回復の動きが続きました。

宮城県では、震災復興計画において平成 26 年から平成 29 年を「再生期」と位置づけ、中小企業等への支援をさらに充実するとともに、県の再生に向けたインフラ整備を行う期間に位置づけるなどの施策に取り組むこととしており、県内における復興の動きは進展していく状況になるもの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、政府による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緩やかな回復基調が続きました。

日経平均株価は、前計画期間内は 19,000 円で推移するものと想定しておりましたが、平成 29 年 6 月に 20,000 円を突破し、その後 22,000 円台まで伸長するなど、堅調に推移いたしました。

一方、市場金利は当初想定を下回る水準となり、為替水準は想定よりも円高傾向で推移いたしました。

また、貸出金金利は、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	27/3 期	28/3 期		29/3 期			30/3 期			
	実績	前提	実績	前提比	前提	実績	前提比	前提	実績	前提比
無担保コール〇／N (%)	0.015	0.015	△0.002	△0.017	0.015	△0.060	△0.075	0.015	△0.068	△0.083
10年国債 (%)	0.398	0.398	△0.05	△0.448	0.398	0.065	△0.333	0.398	0.045	△0.353
為替 (ドル／円) (円)	120.27	120.27	112.51	△7.76	120.27	111.34	△8.93	120.27	106.25	△14.02
日経平均株価 (円)	19,206	19,000	16,758	△2,242	19,000	18,909	△91	19,000	21,454	2,454

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、前計画期間内は、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、遅延していた津波浸水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27年3月期）で771億円増加の3,460億円となりました。

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から、計画始期比（平成27年3月期）で237億円増加の1,977億円となりました。

地方公共団体向け貸出は、復興に向けた資金需要等が減少傾向にあったことから、計画始期比（平成27年3月期）で121億円減少の834億円となりました。

以上により、貸出金残高（末残）は、計画始期比（平成27年3月期）837億円増加の7,025億円となりました。

(2) 預金残高（譲渡性預金含む）

個人預金は、被災者向け融資を中心とする取引拡大に伴う預金口座の増加などにより、計画始期比（平成27年3月期）で120億円増加の6,454億円となりました。

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27年3月期）で293億円増加の2,302億円となりました。

公金預金は、震災復興に関連した資金（譲渡性預金）の払い戻しなどに伴い、計画始期比（平成27年3月期）で773億円減少の1,658億円となりました。

以上により、預金残高（末残）は、計画始期比（平成27年3月期）で360億円減少の1兆441億円となりました。

(3) 有価証券残高

有価証券残高は、投資環境や市場動向に留意しながら効率的な資金運用に努めたことにより、計画始期比（平成27年3月期）で976億円減少の3,314億円となりました。

その他有価証券の評価損益は、金融市場の変動の影響を受け、計画始期比（平成27年3月期）で54億円減少し、34億円の評価益となりました。

《資産・負債の推移》

(単位：百万円)

	27/3 期	28/3 期	29/3 期	30/3 期	23/3	27/3
	始期・実績	実績	実績	実績	前々計画始期比	前計画始期比
資産	1,139,658	1,090,044	1,129,917	1,098,786	302,789	△40,872
うち貸出金	618,869	653,186	672,562	702,577	213,133	83,708
中小企業向貸出	268,853	289,615	317,544	346,030	146,252	77,177
消費者ローン	173,976	182,020	188,486	197,756	58,717	23,780
地方公共団体貸出	95,600	98,742	84,703	83,450	△11,589	△12,150
うち有価証券	429,080	378,902	347,455	331,429	99,932	△97,651
負債	1,090,892	1,041,884	1,079,539	1,048,771	265,483	△42,121
うち預金・譲渡性預金	1,080,201	1,032,300	1,070,271	1,044,163	276,001	△36,038
個人預金	633,438	635,349	639,544	645,483	66,187	12,045
法人預金	200,885	205,817	218,053	230,230	113,471	29,345
公金預金	243,163	188,196	209,442	165,848	95,759	△77,315
うち社債・借入金	30	37	31	40	△8,967	10
純資産	48,765	48,159	50,377	50,015	37,307	1,250
その他有価証券 評価損益	8,948	6,039	5,706	3,453	4,970	△5,495

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、主力の貸出金は、貸出金利が低下したものの、貸出残高が中小企業向け、個人向けを中心に大幅に増加したことから、貸出金利息収益は計画始期と概ね同水準で推移いたしました。有価証券利息配当金はマイナス金利政策の影響を受け最終年度に減収となりましたが、預金利息が減少したことにより、最終年度の資金利益は計画始期と同水準の118億円となりました。

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ものの、個人ローン残高の増加に伴う保証料が増加したことから、最終年度の役務取引等利益は5億円（計画始期比9億円減少）となりました。

③ 経費

前計画期間においては、きらやか銀行との人事制度統一に伴う人件費の増加などにより、最終年度の経費は107億円（計画始期比4億円増加）となりました。

④ コア業務純益

前計画期間においては、平成28年3月期のコア業務純益が31億円に増加しましたが、その後は上記要因により減少し、最終年度は15億円（計画始期比14億円減少）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、被災企業の経営再生を支援するため、東日本大震災事業者再生支援機構等を通じた債権売却を実施したことなどにより、貸倒償却引当費用が発生しました。

② 経常利益・当期純利益

コア業務純益の減少、貸倒償却引当費用の発生等より、最終年度は経常利益18億円、当期純利益15億円となりました。

《損益状況の推移》

(単位：百万円)

	27/3 期	28/3 期	29/3 期	30/3 期			
	始期・実績	実績	実績	実績	計画	計画比	始期比
業務粗利益	13,792	12,356	13,056	12,099	12,730	△631	△1,693
[コア業務粗利益]	13,312	13,535	13,073	12,286	-	-	△1,026
資金利益	11,802	12,172	12,134	11,800	-	-	△2
役務取引等利益	1,506	1,357	936	537	-	-	△969
その他業務利益	484	△1,172	△15	△238	-	-	△722
(うち国債等関係損益)	480	△1,178	△17	△187	-	-	△667
経費	10,322	10,370	10,562	10,731	10,093	638	409
人件費	4,833	4,995	4,989	5,166	-	-	333
物件費	4,794	4,625	4,715	4,675	-	-	△119
一般貸倒引当金繰入額	△524	△988	-	△119	65	△184	405
業務純益	3,994	2,975	2,493	1,488	-	-	△2,506
[コア業務純益]	2,989	3,164	2,511	1,555	2,837	△1,282	△1,434
臨時損益	△766	△543	384	357	-	-	1,123
不良債権処理額	828	1,653	78	619	-	-	△209
(貸倒償却引当費用)	304	664	78	500	1,000	△500	196
貸倒引当金戻入益	-	-	222	-	-	-	-
(貸倒引当金戻入益等を含めた与信関連費用)	252	637	△151	495	-	-	243
株式等関係損益	226	1,122	214	875	-	-	649
経常利益	3,228	2,431	2,878	1,845	1,557	288	△1,383
特別損益	△38	△83	△9	△124	△20	△104	△86
税引前当期純利益	3,189	2,347	2,869	1,720	-	-	△1,469
当期純利益	3,376	2,115	2,634	1,536	1,339	197	△1,840

※ 平成30年3月期計画は、経営強化計画（平成27年6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、当期純利益を計上したことで自己資本額が増加した一方で、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9.05%（計画始期比△1.18ポイント）となりました。

《自己資本比率の推移：単体》

（単位：％）

	27/3 期 実績	28/3 期 実績	29/3 期 実績	30/3 期 実績	27/3 計画始期比
	自己資本比率	10.23	9.85	9.51	9.05

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、グループの長期戦略である本業支援を強化するため、じもとホールディングスと連携するとともに、地元企業応援部に苦竹分室を追加設置し5分室体制へ拡充するなど、被災企業の経営課題に応じた深度ある復興支援に向けた体制を構築してまいりました。

この体制構築にあたって、前計画期間においては2店舗の店舗統合を実施するとともに、津波被災地（南三陸町歌津地区、女川町）へ店舗を再出店するとともに、被災者の防災集団移転地（仙台市若林区）に新店舗を出店いたしました。

また、当行は地方創生への支援を積極的に行うため「地方創生推進グループ」を設置し、地方自治体の要請を踏まえた国の総合戦略や地方版総合戦略の推進に協力したほか、きらやか銀行、日本政策投資銀行と協働し、地域雇用の創造・維持や地方経済の活性化を目的とする「じもと創生本業支援ファンド」を組成いたしました。

(2) 実績の評価

当行は、前計画期間において、被災企業の多様化する経営課題や地域の復興状況が変化するなか、復興支援や本業支援を行うための体制整備に加え、地方創生に向けた体制整備や円滑な信用供与に向けた取組を計画どおりに実施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》

	復興支援体制の整備内容	実施時期
1	地元企業応援部は、宮城県内5分室（仙台北店、大河原、石巻、古川、佐沼）体制で運営していたが、苦竹分室（仙台市）を追加設置。	平成27年4月
2	地方創生に向けた体制強化のため、行内に「地方創生推進グループ」を設置。	平成27年4月
3	きらやか銀行、日本政策投資銀行と協働し、「じもと創生本業支援ファンド」を10億円規模で組成。	平成27年10月
4	津波被災地に2店舗（歌津支店、女川支店）再出店	平成28年4月 平成29年4月
5	被災者の防災集団移転地に新店舗（荒井・南小泉支店）を出店	平成28年5月
6	県内2店舗（津山、津谷）を移転統合し、復興支援業務へ人員を再配置。	平成30年3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、震災直後から被災者からの約弁一時停止や条件変更に積極的に対応し、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、前計画期間において累計4,232件、934億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、積極的に融資に取り組むとともに、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14件、46億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、前計画期間中に無保証融資7,232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

前計画期間の震災関連融資の新規実行累計934億円は、当行が受入れた国の資本参加額（300億円）が毎年、年1回転以上した実績に相当しております。

これにより当行融資残高も、中小企業融資と住宅ローンを中心に、平成27年3月の6,188億円から平成30年3月は7,025億円（計画期間中、837億円増加）となり、被災者の資金繰り支援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、融資残高3,166百万円増加、増加率34.70%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。

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、前計画期間を通じ、第二地銀協加盟行の平均を大幅に上回る割合で無保証融資に取り組むなど、当行の新規無担保融資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。

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

	前計画期間								震災後 累計	
	累計		27年4月～ 28年3月		28年4月～ 29年3月		29年4月～ 30年3月			
	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業融資	2,337	84,526	807	28,216	804	26,959	726	29,350	6,267	209,851
運転資金	1,889	59,229	651	20,349	650	18,899	588	19,981	4,921	144,075
設備資金	448	25,297	156	7,867	154	8,060	138	9,369	1,346	65,775
住宅ローン	229	5,933	94	2,559	93	2,347	42	1,027	747	17,448
消費者ローン	1,666	2,950	641	1,114	776	1,379	249	457	2,810	4,924
計	4,232	93,409	1,542	31,888	1,673	30,685	1,017	30,834	9,824	232,223

※ 上記のほか住宅金融支援機構の災害復興住宅融資を794先・14,308百万円受付（平成30年3月末累計）

《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	30/3	増加額	増加率
当行	1,683	4,849	3,166	34.70%
七十七銀行	2,815	6,207	3,392	45.35%
東邦銀行	5,190	7,493	2,303	69.26%
福島銀行	1,140	4,374	3,234	26.06%
大東銀行	829	827	△2	△0.24%
岩手銀行	4,803	7,728	2,925	62.15%
東北銀行	3,438	5,744	2,306	59.85%
北日本銀行	1,181	695	△486	△69.92%

※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》

単位：件

項目	27年4月 ～27年9月	27年10月 ～28年3月	28年4月 ～28年9月	28年10月 ～29年3月	29年4月 ～29年9月	29年10月 ～30年3月
新規融資件数【A】	2,600	2,685	2,789	2,882	2,884	2,892
新規に無保証で融資した件数【B】 （ABL活用無保証融資を除く）	1,109	1,067	1,193	1,206	1,358	1,299
経営者保証に依存しない 融資の割合【B】／【A】	42.6%	39.7%	42.7%	41.8%	47.0%	44.9%
（第二地方銀行協会会員行平均）	11.4%	12.1%	15.2%	15.5%	17.2%	17.9%

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、宮城産業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、震災後において、宮城産業復興機構への債権売却決定数は累計 27 件（うち前計画期間中 1 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 67 件（うち前計画期間中 14 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 1,480 名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」の周知や利用などの支援を実施してまいりました。この結果、震災後において、個人版私的整理ガイドラインの申込み受付件数は累計 67 件（うち前計画期間中 2 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、震災後において累計 105 件（うち前計画期間中 16 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、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、経営改善計画の進捗状況をフォローするなど、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 ～27年3月	27年4月 ～28年3月	28年4月 ～29年3月	29年4月 ～30年3月	累 計
宮城産業復興機構 債権売却決定数	26	1	0	0	27
東日本大震災 事業者再生支援機構 支援合意数	53	5	5	4	67
個人版 私的整理ガイドライン 申出書受付件数	65	2	0	0	67
防災集団移転促進事業 抵当権抹消	89	16	0	0	105

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

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、当行はじもとホールディングス本業支援戦略部やきらやか銀行と連携して、「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」などの復興支援策に取り組んでまいりました。

また、前計画期間中は、宮城・山形両県における地方創生を推進するため、じもとグループ両行が連携し「地方自治体との連携強化」、「両行お客さま組織会の交流支援」など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30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2,040件、成約件数が424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により、紹介実績が増加しており、顧客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は着実に進んでいるものと評価しております。

また、毎年開催している「じもとまつり in 山形ー震災復興感謝祭」や『食』の商談会等のイベント開催については、被災企業の販路回復、プロモーションや、両県をつなぐ商流形成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～ 26年3月	26年4月～ 27年3月	27年4月～ 28年3月	28年4月～ 29年3月	29年4月～ 30年3月	累 計
紹介実績	113	287	498	559	583	2,040
成約件数	30	55	101	113	125	424

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は、全ての企業支援対象先について「支援先カルテ」を作成し、事業の特色や、経営課題、支援状況などを一元把握するとともに、重点先においては、外部コンサルタントとも連携して支援などに取り組んでまいりました。

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388先（法人企業）の起業を資金面や組織運営面等で支援し、3,007名の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716名の雇用を創出しました。

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198件・1,256百万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、一度失った販路の開拓が進まず、震災前の売上水準まで回復していない支援対象先が多数あるほか、依然として人手不足や資材高騰等の問題も深刻であるなど、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、さらに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

	前計画期間 累計	27年4月	28年4月	29年4月	23年4月以降 累計
		～28年3月	～29年3月	～30年3月	
計画の承認	39	14	9	16	162
計画の試算	116	47	39	30	875
計画試算（条変先）		13	23	19	55
モニタリング	3,463	1,135	1,167	1,161	7,360
営業店臨店	2,614	813	921	880	7,236

《震災後の創業支援先及び雇用創出の実績：市町村別》

市町村名		創業支援 企業先数（件）	雇用実績 （人）
沿岸部津波被災地	名取市	15	126
	山元町	4	100
	石巻市	19	144
	塩釜市	8	98
	多賀城市	8	89
	岩沼市	4	40
	亘理町	6	39
	気仙沼市	3	51
	女川町	2	8
	七ヶ浜町	4	21
	小計	72	716
仙台市		231	1,706
その他宮城県内陸部等		84	585
合 計		388	3,007

《震災後の創業支援先及び雇用創出の実績：業種別》

業種	創業支援 企業先数（件）	雇用実績 （人）
社会保険・社会福祉・介護事業	35	421
宿泊業・飲食業	28	425
建築工事業・土木工事業	123	842
製造業	27	246
農業、林業	6	151
運輸業・郵便業	16	127
電気・通信工事業	13	80
小売業	33	196
卸売業	23	91
不動産業・物品賃貸業	35	79
その他	49	349
合 計	388	3,007

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附則第8条第1項第1号の規定に基づき、平成30年4月から平成33年3月まで経営強化計画を実施いたします。

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

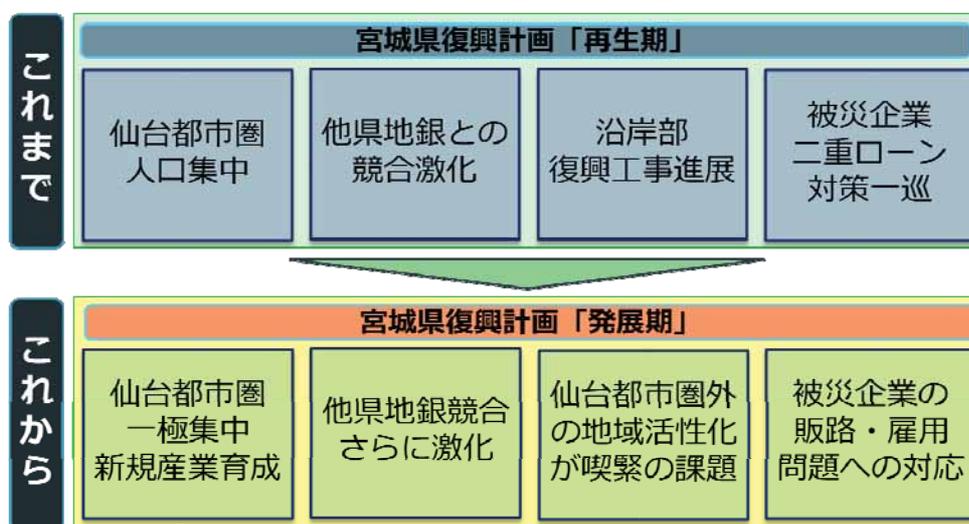
当行が営業基盤とする宮城県のうち仙台都市圏は、地下鉄東西線の開通や仙台空港民営化、そして各地域での大規模土地区画整理事業が多数進展し、これに伴い、今後も東北他県及び宮城県内からの人口流入、経済の一極集中が年々進展することが想定されます。

一方、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、地方創生を通じて経済を活性化していくことが喫緊の課題となっております。

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、仙台都市圏で新規産業等が集中する一方で他行競争の過熱化が懸念され、また被災地における販路・雇用問題への対応など、地域金融機関においては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おります。

《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30年度～平成32年度）は「発展期」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、人件費や資材の高騰による入札不調等を背景に、災害公営住宅の供給、防災集団移転促進事業は、完了しておりません。

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30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30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	97.4%
2	防災集団移転促進事業（住宅建築着工）	99.5%
3	土地区画整理事業着工	97.1%
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15.4%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一部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 30 年 3 月現在》

認定件数			交付決定額		
認定件数	4,126 事業者	100.0%	交付決定額	2,590 億円	100.0%
うち完了先	3,491 事業者	84.6%	うち完了先	2,033 億円	78.5%
うち未了先	635 事業者	15.4%	うち未了先	557 億円	21.5%

出典：復興庁



今後想定される復興資金需要
●復興住宅供給に係る土木建築工事資金（1～2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。一方で、沿岸部の主要産業の一つである水産加工業は、販路不足や人材不足、原材料高騰等により業績回復が大幅に遅れており、震災直前の売上高まで回復した先は全体の 29.3%にとどまっています。このように被災事業者の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」、水産加工業では「人材確保」や「販路確保」などの経営課題に直面しており、当行は、各事業者の状況に応じて深度ある「本業支援」を展開し、多面的に課題解決を支援することが必要であると認識しています。

また、これまで復興特需により堅調であった建設業においても、特需の終了や東京オリンピック開催に伴う人材不足など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 29 年 6 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	75.3%	人材確保 45.4%、販路確保 20.6%、原材料高騰 11.4%
運送業	56.8%	人材確保 52.7%、販路確保 16.4%、原材料高騰 10.0%
製造業	48.0%	人材確保 30.2%、販路確保 25.1%、新商品開発 15.1%
旅館業	35.1%	人材確保 27.9%、販路確保 25.0%、資金繰り 17.0%
水産加工業	29.3%	人材確保 23.8%、販路確保 20.4%、原材料高騰 19.8%
全体	45.0%	

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

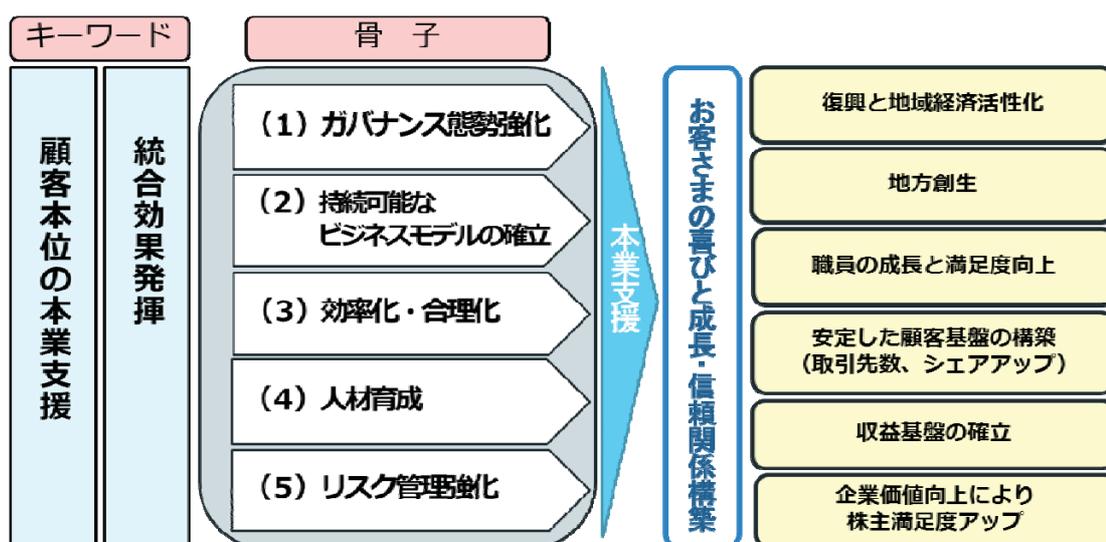
(1) じもとホールディングスの中長期的戦略「本業支援」をさらに発展

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。

平成27年4月からの3年間で実施した前中期経営計画においては、「本気の本業支援」「本気の統合効果の発揮」を大きな柱として掲げ、宮城、山形を繋ぐ活動や東京きらぼしフィナンシャルグループ等他金融機関との連携を強化するとともに、両行の基幹システム、サブシステム、人事制度、方針・規程等を統一するなど、着実に進化、発展を図ってまいりました。

平成30年から3年間の新中期経営計画においては、前中期経営計画から更に一歩踏み込んだ「顧客本位の本業支援」と「統合効果の発揮」を柱とし、これまで積上げてきたじもとグループの「本業支援を核とした持続可能なビジネスモデル」により顧客基盤、収益基盤を構築し、併せてこれまで進めてきた統合・統一の効果を最大限に享受すべく、グループ一丸となって新中期経営計画に取り組んでまいります。

《じもとホールディングス中期経営計画の目指す姿》



(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。

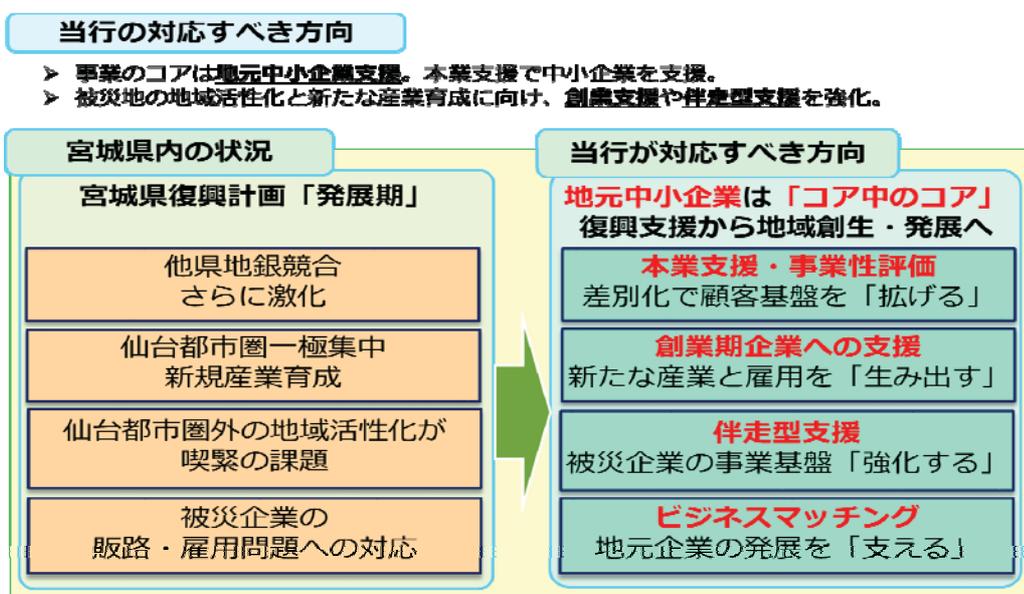
前述のとおり、当行が営業基盤とする宮城県のうち仙台都市圏は今後も東北他県及び宮城県内からの人口流入、経済の一極集中の進展が想定される一方で、仙台都市圏以外の郡部では、人口減少や事業所減少の加速が見込まれ、地域金融機関においては地域の状況に応じ、中長期的な視点に立った施策を展開することが必要となっています。

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、グループ戦略である「本業支援」を通じて、地元企業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成長と地域活性化、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。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。

また、創業期企業への支援に積極的に取り組むことで、新たな雇用の創造、ひいては新産業の育成とさらなる地域の発展に貢献するよう取り組んでまいります。

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、持続的なビジネスモデルを構築し、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。

これら地域活性化や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。



(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など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、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」に基づく各種施策を実行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地元企業応援部の体制強化や津波被災地ならびに被災者防災集団移転地への店舗出店など、中長期的に復興支援を継続する体制をさらに強化してまいりました。

一方で宮城県では、地域間で人口や産業動向に大きな差が発生し、特に沿岸部では、人材・販路の不足や原材料高騰など、企業の経営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、引き続き改善に向けて、販路拡大や人材確保、材料調達など、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、災害公営住宅の供給、防災集団移転促進事業は、未だに完了しておらず、今後、被災地での住宅再建による、被災者からの相談も引き続き見込まれます。

(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】 ・じもとHD本業支援戦略部と連携、本業支援体制を充実。 ・地元企業応援部は4分室から5分室へ拡充。 ・行内に「地方創生推進グループ」を設置するとともに、きらやか銀行、日本政策投資銀行と協働し、「じもと創生本業支援ファン」を組成。	【市場動向】 ・被災企業は経営課題が多様化し、事業計画の進捗が遅延。 ・防災集団移転促進事業等の進捗により、被災地の住宅再建が継続。 【課題】 ・被災企業の経営課題に応じ資金面以外の深度ある多面的支援が必要。	【対応策】 ・じもとHD本業支援戦略部との連携、本業支援体制をさらに充実。 ・本部組織再編を通じた、被災企業向け支援体制の明確化。 ・地方自治体との連携による地方創生への支援態勢を強化。 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"> ・津波被災地に店舗を再出店。 ・被災者の防災集団移転地に店舗を新規出店。 ・被災地での巡回型移動店舗営業を継続。 	<p>【市場動向】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一部地域では津波被災地の土地かさ上げ工事、市街地の復興が継続。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・津波被災地へ店舗等再出店など被災者の利便性回復。 	<p>【対応策】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・被災地へのATM設置。 ・市町復興計画に応じた店舗移転。 ・巡回式移動店舗の営業継続。
<p>【店舗戦略】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ブランチインブランチ方式による店舗統廃合を実施 	<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と金融サービスの維持。 	<p>【対応策】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・店舗統廃合による効率化を図る一方、人員を渉外にシフトし復興支援、本業支援体制を強化。

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における本業支援体制の強化

① 前計画期間での取組み

前計画期間において、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した。

具体的には、本業支援戦略部に情報トレーダーや事業コーディネーターなどの専門担当者を配置し、支援体制の充実、情報収集・管理フォローの仕組み充実を図ったほか、ビジネスマッチング情報・提案ツール作成等に取り組んでまいりました。

また、本業支援に係る職員の動機づけを高めるため、営業店別の「本業支援検討会」や合同研修を通じた人材育成に取り組んでまいりました。

《じもとホールディングスによる本業支援体制》



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、「顧客本位の本業支援」を計画の柱に据え、本業支援を通してお客さまの喜びと成長につなげていくとともに、地域経済の発展、地方創生に貢献し、グループの収益基盤、財務の健全性確保に向け取り組んでまいります。

具体的には、本業支援戦略部を中心とする支援機能をさらに充実させ、事業コーディネーターによる支援充実を図っていくとともに、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や、両行人事交流の活性化に取り組めます。また、本業支援に係る職員の動機づけを高めるため、本業支援評価体制の充実に取り組むほか、外部連携先の拡大、本業支援に係る収益の拡大に向け内製化の検討も進めてまいります。

《じもとホールディングス・本業支援の取組み》

前経営強化計画の主な実績	本計画での取組み
<ul style="list-style-type: none">・本業支援戦略部に情報トレーダー、事業コーディネーターを配置し支援体制を充実・ビジネスマッチング情報、提案ツールの整備・本業支援検討会や合同研修を通じた人材育成を実施	<ul style="list-style-type: none">・本業支援戦略部を中心とする支援機能を更に充実させ、事業コーディネーターによる支援拡充・本業支援評価体制の充実・本業支援検討会、合同研修を通じた人材育成、両行人事交流の活性化・外部提携先の拡大とともに、本業支援収益拡大に向けた内製化を検討 等

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 前計画期間での取組み

当行は、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30年3月末現在、48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。

前計画期間中においては、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、地元企業応援部を拡充することで、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30年4月に本部組織再編を行い、グループ戦略の「本業支援」の定着と仕組みづくりを担う本業支援室に、被災企業へのコンサルティング活動を行う企画室を統合いたしました。これにより、被災企業の多様な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30年3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	6	—	—	—	—	—	6
企画室	5	—	—	—	—	—	5
サポート室	9	—	2	1	1	—	13
推進室	12	4	2	2	2	1	23
合 計	33	4	4	3	3	1	48

※ 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、仙台北店からの移動距離等を考慮し、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1 ―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30年3月末現在）のもと、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した。

「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）を拡大してまいりました。

「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戦略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した。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いたしました。

「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した。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）するなど、人材を育成してまいりました。

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戦略と体制の強化」「コンサルタント機能の発揮に向けた行動」への取り組みとともに、「本業支援評価体制の充実・人材育成」に取り組んでまいります。

「宮城と山形をつなぐ戦略と体制の強化」は、両行取引先のビジネスマッチング情報を一覧表でまとめ取引先へ提供する「ビジネスマッチング情報」のリニューアルを行い、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。収集した情報はF-Cubeの事業ニーズとして登録し、マッチング成約に向けた行動を徹底してまいります。

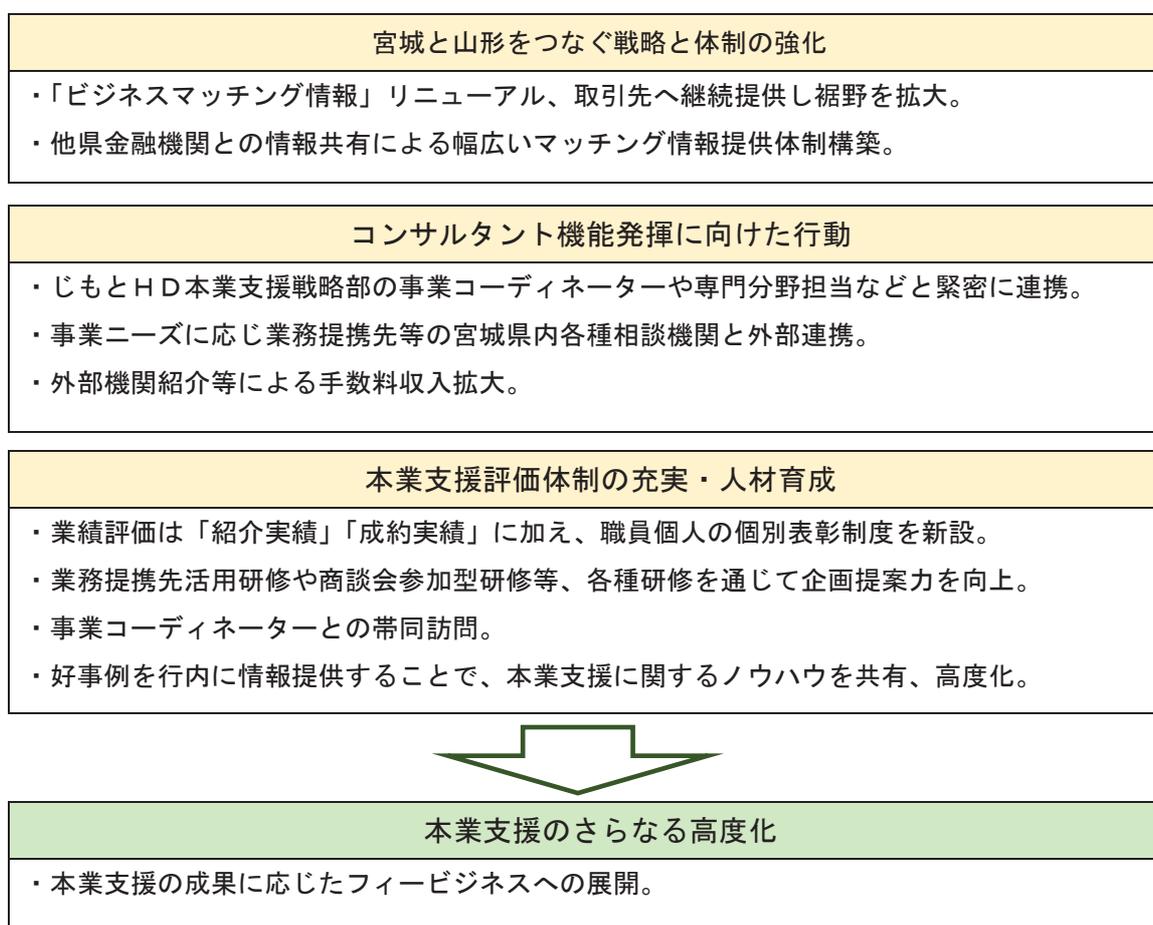
あわせて、きらぼし銀行や愛知銀行など業務提携を行っている他県金融機関と連携し、ビジネスマッチングに関する情報交換を行うことで、さらに幅広いビジネスマッチング情報を提供できる体制づくりに取り組んでまいります。

「コンサルタント機能発揮に向けた行動」は、じもとホールディングス本業支援戦略部の事業コーディネーター（地区担当）や、専門分野担当などと緊密に連携することにより、取引先のライフステージに応じた多様なニーズに応じてまいります。また、事業ニーズに応じて、業務提携先等の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。

「本業支援評価体制の充実・人材育成」は、営業店業績評価制度において、これまでの「紹介実績」「成約実績」を重視した表彰制度に加え、職員個人の個別表彰制度を新たに設けるなど、より成果のプロセスに重点を置いた制度の構築を図ってまいります。また、業務提携先の活用研修や商談会参加型研修等、本業支援に関する各種研修を通じて企画提案力の向上に努めるほか、ビジネスマッチングやM&A等の好事例を行内に情報提供することで、本業支援に関するノウハウの共有と高度化を図り、人材を育成してまいります。

さらに、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ドバックへの展開なども検討してまいります。

《本業支援体制強化施策》



(3) 本業支援室の活動2 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

地元企業応援部企画室は、前計画期間において、5名体制（平成30年3月末現在）により、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、医療経営士、農業経営上級アドバイザー）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。

なお、平成30年4月の本部組織再編に伴い、当室は本業支援室へ所管業務を移管しております。

② 本計画での取組み

本業支援室は、不動産鑑定士、医療経営士、農業経営上級アドバイザー、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、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（農業経営上級アドバイザー、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や日本政策金融公庫との協調融資等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。

また、成長産業への支援に関しては、医療経営士資格保有者が中心となり、当該業種に精通した知識で取引先のニーズ収集を図るとともに、関連団体と連携したコンサルティングを通じて、医療・福祉分野の発展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、きらやか銀行や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ってまいります。

《専門コンサルティング機能等に関する取組み施策》

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。
- ・ 外部専門機関と連携し、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。
- ・ 医療介護等の成長分野への支援強化に向け、医療経営士資格者中心によりニーズ対応。

(4) 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30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、企業再建・承継コンサルタント協同組合（CRC）やマネジメントパートナーズ（MPS）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）やマネジメントパートナーズ（MPS）などの外部機関も当行に帯同訪問することで、事業承継などの専門的な経営課題に対して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、これら機構と密接に連携しつつ、モニタリングの徹底などを通じた支援を実施してまいります。また、条件変更先等で経営改善支援を要する取引先においては、宮城県中小企業再生支援協議会等を活用し経営改善計画を策定していくなど、

実効性のある経営課題解決支援を行ってまいります。あわせて、事業承継に関する取引先課題解決のため、税理士等の外部専門家とも連携し、コンサルティング機能を発揮してまいります。

人材育成は、サポート室が企画し営業店への「企業支援勉強会」を開催し、事業性評価の着眼点の把握能力などのレベルアップを図るほか、外部講師招聘による行内研修会の開催、企業支援チーム対象の研修会等を通じ、企業支援能力の向上を図ります。また、本部職員においては外部研修会へ積極的に参加し、新たな企業再生手法の修得を図るほか、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、外部機関とも連携し経営改善に向けた支援策実施。・外部機関と連携した事業承継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。・条件変更先等への中小企業再生支援協議会等の活用。・企業支援勉強会、外部講師等による研修を通じた経営改善に係るレベルアップ、人材育成。

(5) 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、23名体制（平成30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）に職員が常駐するとともに、平成27年4月に新設した苦竹分室にも職員を配置し、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強化してまいりました。特に津波被災地については、地元企業応援部と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、取引先の拡大と復興・地方創生に貢献してまいります。

また、本計画期間中においては、経営改善支援先への対応強化策として、事業性評価に基づく資金支援に積極的に取り組みます。推進室とサポート室の連携による推進チームが経営改善支援先の事業性を適切に評価し、経営改善途上にありながらも今後の事業の維持・成長が見込まれる先に対しては、経営改善支援を行いながら必要な資金を積極的に供給してまいります。

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、グループとしての一体感醸成と効率的営業実践を目指してまいります。

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、営業店の若手行員や、渉外経験の浅い職員を対象とする研修を積極的に開催するなど、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
<ul style="list-style-type: none">・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。・経営改善支援先への事業性評価に基づく資金支援。・きらやか銀行との協調融資と情報共有によるグループとしての一体感醸成、効率的営業の実践。・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 23 件・335 億円に対応しております。

また、前記のとおり、当行は地方創生への支援を積極的に行うため「地方創生推進グループ」を設置し、地方自治体の要請を踏まえた国の総合戦略や地方版総合戦略の推進に協力するなど取り組んでまいりました。

《地方公共団体の復興事業等への支援状況》

単位：件、億円

	前計画期間								23 年 4 月以降 累 計	
	累 計		27 年 4 月 ～28 年 3 月		28 年 4 月 ～29 年 3 月		29 年 4 月 ～30 年 3 月			
	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	16	221	7	76	5	51	4	94	38	576
仙台市縁故	7	114	2	25	3	51	2	38	19	216
仙台市入札	0	0	0	0	0	0	0	0	4	74

《地方創生への主な取組み》

体制整備	27 年 4 月、行内に「地方創生推進グループ」を設置し、地方創生推進に向けた体制を整備。
地方自治体との連携	28 年 11 月より、仙南地域の地方自治体が金融機関との意見交換を目的とする、東北財務局主催「仙南地域金融フォーラム」に参加。
地域大学との連携①	27 年 6 月、県内 12 の高等教育機関による「みやぎ・せんだい協働教育基盤による地域高度人材の育成事業」に参加するとともに、
地域大学との連携②	27 年より毎年、当行など県内 11 企業が連携し、大学生に事業概要等を紹介する「宮城の企業発見プログラム」を開催。
地域福祉の向上	見守り活動を通じた地域福祉向上を目的に、宮城県（28 年 6 月）、岩沼市（29 年 5 月）と「高齢者地域見守りに関する協定」を締結。
移住定住促進	27 年 8 月、移住定住促進を目的とする「みやぎ移住・定住推進会議」に参加。
民間企業との提携	27 年 11 月、県内の地方創生推進のため、損保ジャパンと「地方創生に係る連携協定」を締結。

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、地方創生への取組みに積極的に対応してまいります。

地方創生への取組みについては、地方自治体における地方版総合戦略の各施策の実行にあたり、地域金融機関としての情報や、本業支援等のノウハウを活用し、積極的に意見交換を行うなど取り組んでまいります。また、多くの高度な人材が地域において活躍できる基盤づくりに向け、行政や大学等とも連携するなど引き続き取り組んでまいります。あわせて、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むことで、企業の活性化と地域雇用の創出につなげ、地域経済の活性化、地方創生に貢献してまいります。

(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、中里支店の「石巻住宅ローンプラザ」(平成23年7月開設)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152件38億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、本融資を取り扱っております。

また、将監支店(仙台市泉区)の「泉住宅ローンプラザ」(平成25年1月開設)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2,347件733億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。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

	前計画期間									23年4月以降	
	累計		27年4月 ~28年3月		28年4月 ~29年3月		29年4月 ~30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	152	38	66	17	59	15	27	6	536	96	
泉住宅	2,347	733	745	246	813	244	789	243	4,482	1,413	

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なお続く見通しであり、住宅再建や二重債務問題に係る動きも一部で出てくるもの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2,309件4,348百万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

	前計画期間									23年4月以降 累計	
	累計		27年4月 ～28年3月		28年4月 ～29年3月		29年4月 ～30年3月				
	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	2,309	4,348	998	1,880	1,062	2,011	249	457	4,239	7,903	

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、2店舗の店舗統合を実施するとともに、津波被災地（南三陸町歌津地区、女川町）へ店舗を再出店し、あわせて、被災者の防災集団移転地（仙台市若林区）に新店舗を出店するなど、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等において巡回型移動店舗「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）による営業を継続し、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
平成29年度	平成30年3月	津谷支店	歌津支店
	平成30年3月	津山支店	登米支店

《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。
7	歌津支店（南三陸町） 【平成 28 年 4 月】	・歌津地区に単独店舗として新築再出店。被災者の利便性を回復させ、地区復興を支援。
8	荒井支店（仙台市若林区） 【平成 28 年 5 月】	・防災集団移転促進地区へ新規出店、被災者を支援。南小泉支店を移転・同居。
9	女川支店（女川町） 【平成 29 年 4 月】	・津波で店舗が全壊、仮設合同庁舎に預金窓口を設置し営業継続。H29.4 女川駅前に移転、支店営業再開。
10	岩沼支店（岩沼市） 【平成 29 年 9 月】	・県南地区における復興支援、本業支援を更に強化するため、H29.9 同市内に移転・新築。

《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"> ・水曜日：石巻市雄勝地区 ・木曜日：登米市津山地区 ・金曜日：気仙沼市津谷地区（平成 30 年 3 月現在）



石巻雄勝地区等で営業中の「どこでも窓口」

② 本計画での取組み

当行は、震災後の様々な資金ニーズに対応し、中小企業への円滑な資金供給と復興支援をさらに進めていくため、顧客ニーズを捉えた本業支援を徹底することが必要と認識しております。一方で、今後は県内において郡部を中心に人口減少が進むなど、地域経済情勢が変動することから、これに対応していくことが必要であり、当行は本計画期間において、店舗統廃合を実施し、統合により生みだされる人員を被災企業など県内中小企業への復興支援・本業支援へ配置替えすることにより、震災復興支援をさらに強化してまいります。

このほかにも地方自治体の復興計画の進捗に応じて、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

- ・店舗統廃合を実施し、人材を復興支援・本業支援分野に重点配置。
- ・地方自治体の復興計画進捗に応じた店舗外ATM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、これまでの「紹介実績」「成約実績」を重視した表彰制度に加え、職員個人の個別表彰制度を新たに設けるなど、より成果のプロセスに重点を置いた制度を構築し、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。

3-2-3 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。当行は、第二地銀協加盟行の平均を大幅に上回る割合で無保証融資に取り組むなど、当行の新規無担保融資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》

単位：件

項目	27年4月 ～27年9月	27年10月 ～28年3月	28年4月 ～28年9月	28年10月 ～29年3月	29年4月 ～29年9月	29年10月 ～30年3月
新規融資件数【A】	2,600	2,685	2,789	2,882	2,884	2,892
新規に無保証で融資した件数【B】 (ABL活用無保証融資を除く)	1,109	1,067	1,193	1,206	1,358	1,299
経営者保証に依存しない 融資の割合【B】／【A】	42.6%	39.7%	42.7%	41.8%	47.0%	44.9%
(第二地方銀行協会会員行平均)	11.4%	12.1%	15.2%	15.5%	17.2%	17.9%

(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1,486件・17,094百万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

	前計画期間								23年4月以降 累計	
	累計		27年4月 ～28年3月		28年4月 ～29年3月		29年4月 ～30年3月			
	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	1,486	17,094	468	5,533	438	5,250	580	6,311	2,735	29,532

(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）を活用しております。平成30年3月末におけるABL（動産担保融資）の融資残高は14件18億63百万円となっております。また、当行職員2名が「動産評価アドバイザー認定資格」（NPO法人日本動産鑑定実施）を取得するなど、外部機関との連携を通じてABLに関する情報収集を積極的に行っております。

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。

(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組み、前計画期間において、合計5件（10億円）の引受けを行いました。

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、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

	前計画期間								23年4月以降 累計	
	累計		27年4月 ～28年3月		28年4月 ～29年3月		29年4月 ～30年3月			
	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	5	1,080	2	500	2	380	1	200	26	3,080

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、震災直後から、営業店窓口や住宅ローンプラザのほか、事業融資と住宅ローン・消費者ローンの専用フリーダイヤルを設置し、休日にも相談に対応してまいりました。(専用フリーダイヤルの融資相談は、受付件数が減少したことから、平成24年4月で終了しております。)また、当行は、みやぎ復興住宅整備推進会議・住宅金融支援機構が県内各地で開催している「住宅再建相談会」に参加し、被災者の住宅再建に関する資金相談に対応しております。

本計画期間においても、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、震災支援機構や外部コンサルタントとの連携ならびに他行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)

	震災後平成23年3月～平成30年3月末				30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	325	3,905	0	0
消費者ローン等	57	128	0	0	0	0
合計	870	25,103	573	19,184	0	0

(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、前計画期間において4,232先・934億円実行し、震災後の累計では9,824先・2,322億円実行いたしました。これは当行が受入れた国の資本参加額（300億円）が毎年、年1回転以上した実績に相当しております。

《再掲：被災者向けの新規融資の実行実績》

（単位：先、百万円）

	前計画期間								震災後 累計	
	累計		27年4月～ 28年3月		28年4月～ 29年3月		29年4月～ 30年3月			
	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業融資	2,337	84,526	807	28,216	804	26,959	726	29,350	6,267	209,851
運転資金	1,889	59,229	651	20,349	650	18,899	588	19,981	4,921	144,075
設備資金	448	25,297	156	7,867	154	8,060	138	9,369	1,346	65,775
住宅ローン	229	5,933	94	2,559	93	2,347	42	1,027	747	17,448
消費者ローン	1,666	2,950	641	1,114	776	1,379	249	457	2,810	4,924
計	4,232	93,409	1,542	31,888	1,673	30,685	1,017	30,834	9,824	232,223

※ 上記のほか住宅金融支援機構の災害復興住宅融資を794先・14,308百万円受付（平成30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の活用やプロパー融資等により、震災後から平成30年3月末までに、被災者向け事業融資（運転資金・設備資金の合計）を累計で6,267先2,098億円実行いたしました。

《震災後1年目の資金ニーズ》

震災後1年目においては、飲食店やサービス業などの間接被害者の資金需要にはじまり、その後は震災のがれき処理や復旧工事の受注増加に伴い、建設・解体業者等からの増加運転資金の需要がみられました。

《震災後2～4年目の資金ニーズ》

事業施設などに直接被害を受けた取引先から、建物の復旧資金や中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業のつなぎ資金等を中心とした資金相談が増加し、中堅企業以上を中心に設備資金の需要がみられました。

《前計画期間（平成27年4月～平成30年3月）の資金ニーズ》

平成27年4月から平成30年3月末までの事業資金（運転資金）の実績は592億円となりました。要因としては、復興事業に係る建設業等の運転資金需要が現在も継続していること、被災企業が手元流動性を確保する動きが見られることなどがあります。

また、事業資金（設備資金）の実績は252億円となりました。被災社屋の再建などの資金需要が一部にあり、津波被災地のかさ上げ工事や復興住宅供給等に係る事業が遅延しながらも進展していることなど、復興資金需要が継続したことなどが挙げられます。

《今後の資金ニーズ》

今後は、建設業などの復興関連工事にかかる資金需要は落ち着くことが見込まれますが、今後の成長が見込まれる医療福祉業等においては新たな資金ニーズが発生することが見込まれます。また、津波被災地の製造業、水産加工業においては、販路の回復に伴い運転資金が発生してくることが見込まれることから、当行はこれらの資金ニーズに迅速かつ適切に対応してまいります。

一方で、被災企業の業況回復が当初想定よりも遅れ、事業運営に影響がでることも想定されることから、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の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1,895先・88億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794先・143億円受け付けました。

既に内陸被災者の住宅再建資金需要が一巡しており、沿岸被災地の防災集団移転促進事業等も進展するなど、住宅資金に関するニーズは終息傾向にあります。住宅再建に伴う住宅資金の相談や需要は継続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	↓		復興工事資金（災害公営住宅等） 復興工事資金（土地造成等）
6	28	↓		
7	29	↓	災害公営住宅完了戸数 97.4% 防災集団移転促進事業 99.5% 土地区画整理事業着工 97.1%	工場等再建・運転資金（沿岸部） 住宅再建資金（沿岸部）
	30	発展期	災害公営住宅完了戸数 100.0%	製造業等運転資金（沿岸部）
	31	↓	防災集団移転促進事業 100.0%	経営再建関連資金（沿岸部等）
	32	↓	土地区画整理事業着工 100.0%	成長産業関連需要（医療福祉関連等）

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、本部組織再編による被災企業へのきめ細やかな対応、津波被災地への店舗外ATM設置、巡回式移動店舗の営業継続等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】 <ul style="list-style-type: none"> ・じもとHD本業支援戦略部と連携、本業支援体制を充実。 ・地元企業応援部は4分室から5分室へ拡充。 ・行内に「地方創生推進グループ」を設置するとともに、きらやか銀行、日本政策投資銀行と協働し、「じもと創生本業支援ファンド」を組成。 	【市場動向】 <ul style="list-style-type: none"> ・被災企業は経営課題が多様化し、事業計画の進捗が遅延。 ・防災集団移転促進事業等の進捗により、被災地の住宅再建が継続。 【課題】 <ul style="list-style-type: none"> ・被災企業の経営課題に応じ資金面以外の深度ある多面的支援が必要。 	【対応策】 <ul style="list-style-type: none"> ・じもとHD本業支援戦略部との連携、本業支援体制をさらに充実。 ・本部組織再編を通じた、被災企業向け支援体制の明確化。 ・地方自治体との連携による地方創生への支援態勢を強化。 <p style="text-align: right;">等</p>
【顧客利便性の回復】 <ul style="list-style-type: none"> ・津波被災地に店舗を再出店。 ・被災者の防災集団移転地に店舗を新規出店。 ・被災地での巡回型移動店舗営業を継続。 	【市場動向】 <ul style="list-style-type: none"> ・一部地域では津波被災地の土地かさ上げ工事、市街地の復興が継続。 【課題】 <ul style="list-style-type: none"> ・津波被災地へ店舗等再出店など被災者の利便性回復。 	【対応策】 <ul style="list-style-type: none"> ・被災地へのATM設置。 ・市町復興計画に応じた店舗移転。 ・巡回式移動店舗の営業継続。

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
【店舗戦略】 ・ ブランチインブランチ方式による店舗統廃合を実施	【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と金融サービスの維持。	【対応策】 ・ 店舗統廃合による効率化を図る一方、人員を渉外にシフトし復興支援、本業支援体制を強化。

② 被災企業等の情報収集及び共有・活用（CMSの積極的活用）

当行は、法人営業・住宅ローン担当者が被災企業等を訪問し、様々な復興ニーズを収集するとともに、そのニーズ等をF-Cube（統合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共有し、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、F-Cubeに登録された情報（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」「NEWS 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と早期の戦力化に取り組んでまいります。また、営業店の若手行員や、渉外経験の浅い職員を対象とする研修を積極的に開催するなど、銀行全体の営業力のスキルアップ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。

(2) 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けるビジネスマッチング実績は、マッチング紹介件数が1,640件、成約件数が339件となっており、本業支援戦略部を通じた情報共有や提案活動がスピードアップし、紹介実績・成約件数が年々増加しております。

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、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おります。

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」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おります。

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「じもとホールディングス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、両行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。

《ビジネスマッチング実績：前経営強化計画》

単位：件

	27年4月～ ～27年9月	27年10月 ～28年3月	28年4月 ～28年9月	28年10月 ～29年3月	29年4月 ～29年9月	29年10月 ～30年3月	累 計
紹介実績	262	236	347	212	306	277	1,640
成約件数	55	46	68	45	58	67	339

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 66 件・73 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。

本計画においては、グループ対外競争力や復興支援の強化をさらに進めるため、フレンドリー店制度をさらに発展させた「エリア戦略会議」(当行 11 カ店ときらやか銀行 6 カ店が対象)を開催し、両行を中心に情報共有や検討を進めるとともに、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

	協調融資		紹介融資		合 計	
	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額
27 年度上期	4	1,005	7	750	11	1,755
27 年度下期	4	158	1	88	5	246
28 年度上期	3	1,440	11	724	14	2,164
28 年度下期	2	1,000	8	555	10	1,555
29 年度上期	0	0	17	298	17	298
29 年度下期	1	1,000	8	295	9	1,295
累 計	14	4,603	52	2,710	66	7,313

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 23 件・623 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

	前計画期間								23年4月以降 累計	
	累計		27年4月 ～28年3月		28年4月 ～29年3月		29年4月 ～30年3月			
	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	23	623	11	262	6	195	6	166	89	2,429

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、復興支援イベントを継続開催しております。平成29年10月には、第6回目のイベントとなる「じもとまつり in 山形 2017 ー震災復興感謝祭ー」を山形市中心部商店街において開催いたしました。

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途上にあることから、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29年10月開催「じもとまつり in 山形 ー震災復興感謝祭ー」

⑤ 本業支援の進化・発展に向けたと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等を開催し、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は、長期戦略である「本業支援」をさらに強化させるためには、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、合同研修会などを開催するほか、本業支援戦略部の専門家（公認会計士、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 宮城・山形両県をつなぐ地方創生の取り組み

前計画期間において、当行ときらやか銀行は、両行のお客さま組織会による交流会を開催するなど、両県のお客さまをつなぐ取り組みを積極的に行ってまいりました。また、当行ときらやか銀行との連携により、山形県山辺町の地方創生と産業振興に貢献するため、「山辺町産業展」を仙台銀行本店営業部で開催し、発信力の高い仙台地区での繊維産業のアピールを支援いたしました。

本計画期間においても、両県の地方創生に向け、両県のお客さまの交流や地域活性化に向け取り組んでまいります。



平成 28 年 9 月 山辺町産業展を当行本店営業部で開催

⑦ きらやか銀行の事業再生ノウハウの活用

当行は、被災企業への事業再生支援に向けて、きらやか銀行から事業再生ノウハウの提供を受けて、震災で被災した婚礼・法事事業者などに対して、「DDS（資本金借入金、劣後ローン）」による事業再生支援を実行して支援を行っており、当行は、前計画期間においてDDSを3件実施しております。

本計画においても、当行は、きらやか銀行のノウハウをグループとして共有するとともに、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。

《 D D S 事業再生支援：前計画期間 》

No	年 度	年 月	業 種	内 容
1	平成 28 年度	平成 28 年 6 月	婚礼・法事事業	・震災で被災した婚礼・法事事業の運営会社の事業再生を支援するため、当行既存借入金の一部を D D S で支援。 ・被災地で地元の農水産業を支援するとともに障がい者の雇用創出を目的に設立された事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 D D S で支援。
2			サービス業	
3			社会福祉事業	

⑧ 両行の勘定系システム統一と経営効率化の推進

前計画において、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㈱ N T T 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。

また、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、平成 30 年 3 月までに子銀行の 81 のサブシステムの統一化や共同化の検討を終えており、56 のサブシステムの統一が完了しております。

本計画においては、平成 29 年 10 月よりきらやか銀行との連携により開始した集中事務の統一化について、順次集約化する業務を拡大していくなど、両行業務の統一化、効率化をさらに進めてまいります。

(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、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1,486件・170億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

	前計画期間 累 計								23年4月以降 累 計	
	27年4月 ～28年3月		28年4月 ～29年3月		29年4月 ～30年3月					
	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	1,486	17,094	468	5,533	438	5,250	580	6,311	2,735	29,532

《災害復興資金融資「みやぎ応援ファンド」》

本商品は、「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64件・43億円となっております。

本計画においても、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

	前計画期間 累 計								23年4月以降 累 計	
	27年4月 ～28年3月		28年4月 ～29年3月		29年4月 ～30年3月					
	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	64	4,332	23	1,621	31	2,146	10	565	498	36,877

《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 433 件・402 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

	前計画期間 累 計								23 年 4 月以降 累 計	
	27 年 4 月 ～28 年 3 月		28 年 4 月 ～29 年 3 月		29 年 4 月 ～30 年 3 月					
	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	433	402	80	97	123	131	230	174	518	518

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 2,309 件、4,348 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や生活復興資金の需要が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

	前計画期間 累 計								23 年 4 月以降 累 計	
	27 年 4 月 ～28 年 3 月		28 年 4 月 ～29 年 3 月		29 年 4 月 ～30 年 3 月					
	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	2,309	4,348	998	1,880	1,062	2,011	249	457	4,239	7,903

《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、利用対象者が限定されることなどから、融資実績はありませんでしたが、被災者からの需要に適切に応じるため、本計画期間においても取扱を継続してまいります。

《住宅再取得支援・超長期住宅ローンの実績》

単位：件、百万円

	前計画期間 累 計								23年4月以降 累 計		
	27年4月 ～28年3月		28年4月 ～29年3月		29年4月 ～30年3月						
	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	0	0	0	0	0	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、融資実績はありませんでしたが、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

	前計画期間 累 計								23年4月以降 累 計		
	27年4月 ～28年3月		28年4月 ～29年3月		29年4月 ～30年3月						
	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	0	0	0	0	0	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、企業間で復興の進展に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。

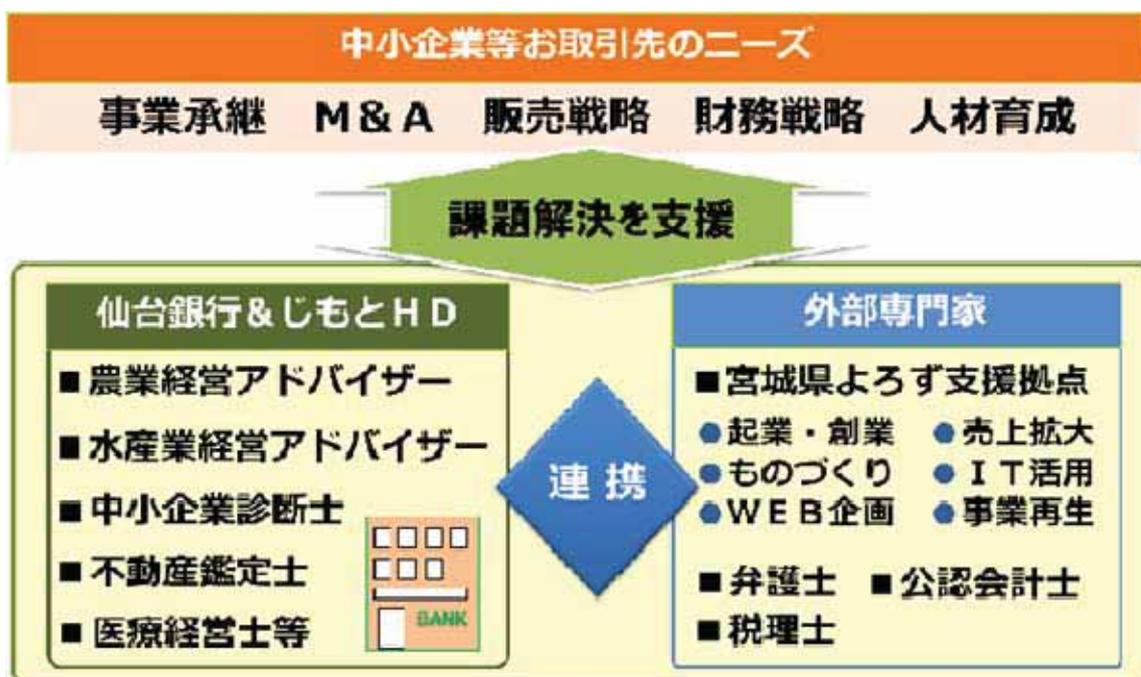
<被災企業への共通支援策>

① よろず支援拠点との経営支援に係る検討会の開催

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、取引先の経営支援等の検討会を開催しました。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・実施するとともに、必要に応じて当行担当者と外部専門家が帯同訪問し、取引先の経営改善に向けた指導を行っており、この取り組みを通じて、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。

本計画においても、よろず支援拠点との連携を強化し、取引先への帯同訪問等を通じた取引先支援を継続してまいります。あわせて、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。

《宮城県よろず支援拠点など外部機関との連携》



② 財団法人みやぎ産業振興機構の復興支援策の有効活用

当行は、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22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。

本計画においても、引き続き、同機構との施策連携等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

	前計画期間 累計	27年4月	28年4月	29年4月	23年4月以降 累計
		～28年3月	～29年3月	～30年3月	
審査件数	22	7	8	7	100

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

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

また、前計画期間において、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 152 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先・起業先に対する出資事業に協働で取り組んでおり、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など取り組んでおります。

前計画において、当行は、沿岸部で石鹼販売業を起業した取引先へ、当財団の新たな枠組みである被災地での創業支援を目的とした出資スキームを提案するとともに、当行からの融資も含めた協調支援を行っております。

本計画においても、当行は引き続き、被災先・起業先等への新たな出資等に取り組むとともに、既存出資先の事業計画推移を継続的にモニタリングし、出資先の事業推移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他県地銀（愛知銀行、栃木銀行、東京きらぼしフィナンシャルグループ（以下、「東京きらぼしFG」という。）等）、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。

本計画では、前計画に引き続き、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、アフターフォローを強化することで、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。

＜前計画期間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
地方創生「食の魅力」 発見商談会	平成 27 年～29 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 24 社が出展。
愛銀ビジネス商談会	平成 28 年～29 年 (計 2 回)	・ 愛知銀行が主催の商談会に、取引先の新たな販路創出に向け、当行取引先累計 16 社が参加。
東京きらぼし F G との 連携後のビジネスマッチング	平成 29 年	・ 東京きらぼし F G との連携後、東京きらぼし F G 主催の個別商談会への参加や両行連携によるビジネスマッチングを実施。
伊達な商談会 in 仙台	平成 27 年 4 月 ～30 年 3 月 (48 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 110 社が参加。

② 「新しい東北」官民連携推進協議会・復興金融ネットワークとの連携による復興ビジネスへの支援

復興庁が平成 25 年 12 月に設立した「新しい東北」官民連携推進協議会では、被災地の産業復興に向けた地域産業の創出の機運醸成を図ることを目的に、平成 26 年度より「新しい東北」復興ビジネスコンテストを開催しており、当行は第 1 回よりコンテストへの審査員派遣など、コンテストに協賛しております。

当行は、前計画期間中に、仙台銀行じもと復興創生応援賞として被災地における産業復興や地域を活性化した企業 2 社を表彰しております。

震災発生から 6 年が経過し、被災地の経済環境も変化を見せ始めており、地域金融機関に求められる支援も多様性を増していることから、当行は、本計画期間においても被災地の金融機関として震災復興・地方創生の実現に向けた支援を継続してまいります。

③ 外国人技能実習生の受入企業への支援

当行は、平成 29 年 8 月、取引先企業の外国人技能実習生の受け入れを支援するため、金融機関では初めて流通産業協同組合と業務提携をしました。

外国人技能実習制度は、国際貢献のために開発途上国等の外国人を日本で一定期間受け入れ、OJTを通じて技能移転するものです。

本計画期間においても、当行は取引先企業の外国人技能実習生の受け入れを支援することで、外国企業との関係強化等、取引先企業が経営課題としている様々な問題の解決に向けて取り組むと共に、地域経済の発展にも貢献してまいります。

④ 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震災後から平成 30 年 3 月までに 13 回開催し、21 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。

⑤ 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 43 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取り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、36 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30年3月末時点では、当行に相談のあった全ての先について、宮城県中小企業再生支援協議会へ相談しております。

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

	前計画期間 累 計	27年4月	28年4月	29年4月	23年4月以降 累 計
		～28年3月	～29年3月	～30年3月	
事業再生計画	36	5	15	16	66

② 政府系金融機関等との連携によるDDS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250百万円を実施しました。

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ができた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、被災企業の復興状況に応じてDDS等による事業再生支援を行ってまいります。また、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	年度	年月	業種	内容
1	平成28年度	平成28年6月	婚礼・法事事業	・震災で被災した婚礼・法事事業の運営会社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。 ・被災地で地元の農水産業を支援するとともに障がい者の雇用創出を目的に設立された事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			サービス業	
3			社会福祉事業	

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、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ち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1先・1百万円の案件について、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売却を実施しており、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概ね完了し、事業再建を本格化する被災企業からの相談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、新規の相談案件に対応しつつ、同機構への売却済案件について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

	前計画期間				23年4月以降 累計
	累計	27年4月 ～28年3月	28年4月 ～29年3月	29年4月 ～30年3月	
売却決定数	1	1	0	0	27
売却決定額	1	1	0	0	1,216

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、地元企業応援部と営業店は、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 14 先・11 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、全ての先について当行で合意し、既に売却済みとなっております。

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

	前計画期間				23年4月以降 累計
	累計	27年4月 ～28年3月	28年4月 ～29年3月	29年4月 ～30年3月	
売却決定数	14	5	5	4	67
売却決定額	1,171	134	308	729	3,140

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、取引先に対して個人版私的整理ガイドラインの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2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2件、今後、制度の活用を見込む件数は2件となっております。

本計画においては、被災者の生活再建が進むにつれ、本ガイドラインの相談も収束する傾向にありますが、引き続き、未利用者への案内を継続してまいります。

《私的整理ガイドライン申出書の受付数》

単位：件

	前計画期間 累 計				23年4月以降 累 計
	27年4月 ～28年3月	28年4月 ～29年3月	29年4月 ～30年3月		
申出書受付	2	2	0	0	67

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、195 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30年3月末現在の造成工事着手率は100.0%、住宅等建築工事可能率は99.0%となっております。

本事業では、被災者所有の宅地等が国や地方公共団体に買上げられる際に、金融機関等の抵当権の事前抹消が条件となっております。このため当行では、該当土地の買上げ代金を住宅ローンの返済に充当する場合には、住宅ローンが完済されたか否かに関わらず、当該宅地等に設定されている抵当権の抹消に応じる方針とし、被災者の一日も早い生活再建を支援しております。

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16件、債権額は162百万円となっております。

本計画では、防災集団移転促進事業が概ね終了し、被災者からの相談は減少することが想定されますが、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

	前計画期間 累 計		23年4月以降 累 計							
			27年4月 ～28年3月		28年4月 ～29年3月		29年4月 ～30年3月			
抹消申し出	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
		16	162	16	162	0	0	0	0	105

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995件となり、うち物件購入希望に至ったケースが19件（うち売買契約12件、辞退7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

	前計画期間 累計	27年4月	28年4月	29年4月	23年4月以降 累計
		～28年3月	～29年3月	～30年3月	
情報提供	995	404	389	202	2,436

⑧ 事業承継や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、大和不動産鑑定株式会社と業務提携し、被災企業を含む地元企業の事業承継や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ております。

前計画期間において、当行は、被災企業を含む取引先への事業承継、M&Aに係る支援を114件取り組んでおります。

経営者の高齢化や外部環境の変化により、事業承継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

	平成 28 年度	平成 29 年度
事業承継支援先数	41	42
M & A 支援先数	13	18

＜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するとともに、第 1 次産業向け震災対応融資として、宮城県農業近代化資金（利息・保証料の補給制度も併用）等を活用して、畜産業などを対象に融資に取り組み、平成 30 年 3 月末における「農業・林業」の貸出残高は、427 先 59 億 18 百万円となりました。

また当行は、農業経営アドバイザー資格（平成 30 年 3 月末現在取得者 19 名）及び水産業経営アドバイザー資格（平成 30 年 3 月末現在取得者 1 名）の取得を進め、第 1 次産業の支援に積極的に取り組んでおります。平成 29 年 1 月には、「農業経営上級アドバイザー資格試験」に宮城県で初めて、当行地元企業応援部の職員 1 名が合格しております。

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（農業・林業）向け融資残高》

（単位：件、百万円）

	23 年 3 月末		29 年 3 月末		30 年 3 月末		増 減			
							23 年 3 月末比		29 年 3 月末比	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額
農業・林業	430	1,683	400	5,579	427	5,918	▲3	4,235	27	339

《再掲：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	30/3	増加額	増加率
当 行	1,683	4,849	3,166	34.70%
七 七 銀 行	2,815	6,207	3,392	45.35%
東 邦 銀 行	5,190	7,493	2,303	69.26%
福 島 銀 行	1,140	4,374	3,234	26.06%
大 東 銀 行	829	827	△2	△0.24%
岩 手 銀 行	4,803	7,728	2,925	62.15%

東北銀行	3,438	5,744	2,306	59.85%
北日本銀行	1,181	695	△486	△69.92%

※ 各行の決算短信より作成。

《前計画期間における第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
1	平成27年度	津波被災地	被災地の復興を目指し起業した企業組合（トマト生産）に対し、販路拡大、新商品開発や経営管理指導など創業支援
2	平成28年度	地震被災地	被災地域の基幹産業である肉牛肥育業者に事業性評価に基づく融資により日本政策金融公庫と協調支援
3		地震被災地	障がい者を雇用のうえ農産物の6次産業化を推進し農福連携事業を目指す農業法人へ日本政策金融公庫と協調支援
4	平成29年度	地震被災地	畜産農家に対して、商流や販売実績、市場動向、収益性等の事業性を評価した上で、畜産業特有の資金繰りを支援

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30年3月末現在で、被災農地の復旧（約97%）、農業用施設の復旧（約92%）、園芸（約97%）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います。

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、本計画においても、引き続き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を密にし、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。また、当行は地方創生への支援を積極的に行うため「地方創生推進グループ」を設置し、地方自治体の要請を踏まえた国の総合戦略や地方版総合戦略の推進に協力してまいりました。

本計画においては、地方自治体の要請等を踏まえて地方版総合戦略の実行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（よろず支援拠点等）などと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 23 件 335 億円に対応しております。

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

	前計画期間									23年4月以降	
	累 計		27年4月 ～28年3月		28年4月 ～29年3月		29年4月 ～30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	16	221	7	76	5	51	4	94	38	576	
仙台市縁故	7	114	2	25	3	51	2	38	19	216	
仙台市入札	0	0	0	0	0	0	0	0	4	74	

③ 地元大学等との連携による地域高度人材の育成支援

当行は、東北学院大学が幹事校として実施する「みやぎ・せんだい協働教育基盤による地域高度人材の育成事業」に、地元金融機関として参加しております。

本事業は、東北学院大学を含む事業協働地域にある 12 の高等教育機関がそれぞれ有する教育プログラムを相互に単位互換し、より実効性の高い地域人材の育成プログラムの構築を目指すもので、当行は本事業への参加協力を通じて、若年層人材の定着と地方創生推進への積極的な貢献に取り組んでおります。

前計画期間においては、平成 29 年 11 月に当行を含む県内 9 の企業が連携し、大学生等に対して県内企業の事業概要や業務内容等を紹介する「宮城の企業発見プログラム」を開催するなど取り組んでまいりました。この取組みは、地方創生を推進する観点から、県内の大学生等が働く場としての県内企業の魅力を理解し、県内企業へ就職する比率を向上させることを目的としており、大学・短大 1、2 年生と高等専門学校 1～4 年生を対象に、職場体験事業を実施し、当行では 20 名の学生に参加いただきました。

本計画期間においても、地元大学等と連携をさらに強化し、地域の高度なスキルをもった人材が地元企業で活躍する場の提供に向け取り組んでまいります。

<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>

① 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 45 件の申し込みがあり、累計 36 先（助成総額 500 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 億円規模としております。

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。

② 地域の文化活動への支援を通じた地域経済活性化への貢献

当行は、仙台市が募集した泉文化創造センター（イズミティ 21）のネーミングライツ（施設命名権）事業に応募し、平成 29 年 3 月に命名権を取得いたしました。

仙台市が実施するネーミングライツ事業は、新たな収入を確保することにより、施設管理運営等のための財源として有効活用するとともに、市民サービスの向上と地域経済活性化に資することを目的としております。

本計画において、当行は、同施設等での活動に協力するなど、地域の文化活動への支援を通じて、震災からの復興と地方創生、地域経済の活性化に貢献してまいります。

（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、「顧客本位の本業支援」の実現に向けて、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、本業支援検討会や専門担当者による行員の個別指導、「エリア戦略会議」等による情報交換を通じた人材育成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、融資経験の少ない担当者や若手担当者向け融資研修を積極的に実施したほか、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、医療経営士など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、農業経営上級アドバイザー（1名）、農業経営アドバイザー（19名）、水産業経営アドバイザー（1名）、医療経営士（8名）ファイナンシャルプランニング技能士1級（27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が向上したものと評価しております。

本計画では、「人で勝負する銀行を発展させる」ことを掲げ、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、職員の本業支援に向けた提案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。

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

(1) 創業融資の取り扱い

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、198件・1,256百万円の融資を実施いたしました。また、前述のとおり、当行の農業経営上級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に対し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。

本計画期間は、宮城県復興計画における「発展期」に位置づけられており、新たな産業の育成に向けて当行としても積極的に創業支援等に取り組んでいくことが必要であると認識しております。つきましては、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、新たに創業者を対象とするファンドを組成し、積極的な運用を図ることで、創業支援をさらに強化してまいります。あわせて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

	前計画期間								23年4月以降 累計	
	累計		27年4月 ～28年3月		28年4月 ～29年3月		29年4月 ～30年3月			
	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	198	1,256	36	252	73	475	89	529	287	1,795

(2) 創業者向け支援の強化に向けた取り組み

前計画期間において、当行は日本政策金融公庫と平成26年7月に「中小企業等支援に関する業務提携の覚書」を締結し、新規創業者や地域中小事業者に対する協調融資の実施や、震災復興支援・地域経済の活性化等に係る積極的な情報交換による連携強化を図りました。また、平成28年10月に両行は、宮城県内で初めての協調融資商品である、創業者向けハイブリッドローン『RUN UP』と、ソーシャルビジネス向けハイブリッドローン『SUPPORT UP』の取り扱いを開始し、新規創業者やソーシャルビジネス事業者への更なる支援体制の強化を通じ新たな産業の育成と地方創生への貢献に取り組みました。

本計画期間においても、引き続き日本政策金融公庫と連携し、同庫のノウハウを活用した積極的な創業支援、ソーシャルビジネス支援を展開してまいります。

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、農業経営上級アドバイザー、水産業経営アドバイザー、医療経営士等）が、財務改善・不動産活用・農業経営・医療福祉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、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（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、MPS、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、じもとホールディングス本業支援戦略部とも連携し、ビジネスマッチングを積極的に推進してまいりました。

本計画においても引き続き、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、希望にあった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 30 年 3 月末現在で 488 先・222 億円（平成 27 年 3 月比 76 先・37 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の医療経営士 2 級を職員 1 名が、同 3 級を 7 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）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、震災復興需要収束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30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、39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116件行いました。支援先の訪問によるモニタリングを延べ3,463回、営業店の臨店を延べ2,614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

	前計画期間 累計	27年4月	28年4月	29年4月	23年4月以降 累計
		～28年3月	～29年3月	～30年3月	
計画の承認	39	14	9	16	162
計画の試算	116	47	39	30	875
計画試算（条変先）		13	23	19	55
モニタリング	3,463	1,135	1,167	1,161	7,360
営業店臨店	2,614	813	921	880	7,236

(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や債権放棄に加えて、宮城産業復興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（MPS）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（F-Cube）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）、(株)マネジメントパートナーズ（MPS）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、事業承継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、MPS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、経営の透明性を確保させてまいります。

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33年3月期見通しを128億円としております。

経費は、端末機の更改等を実施予定であることから、計画終期の33年3月期見通しを107億円としております。

コア業務純益は、上記の要因により、計画終期の33年3月期見通しを21億円としております。

貸倒償却引当費用は、前計画期間において復興支援、経営改善支援等施策を実施したことで倒産やランクダウンが低位で推移しましたが、本計画では、貸出金残高増加に伴う引当金の積み増し等を踏まえ、年間4億円を見通しております。

当期純利益は、計画終期の33年3月期見通しを12億円としております。

《収益見通し》

(単位：百万円)

	30年3月期 実績	31年3月期 見通し	32年3月期 見通し	33年3月期 見通し
業務粗利益	12,099	12,130	12,444	12,880
資金利益	11,800	11,536	11,783	12,127
役務取引等利益	537	591	658	750
その他業務利益	△238	3	3	3
経費	10,731	10,694	10,713	10,780
コア業務純益	1,555	1,436	1,731	2,100
貸倒償却引当費用	500	420	420	420
一般貸倒引当金	△119	100	100	100
個別貸倒引当金	470	200	200	200
株式関係等損益	875	—	—	—
経常利益	1,845	820	1,115	1,484
特別損益	△124	△10	△10	△10
当期純利益	1,536	687	936	1,249

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 33 年 3 月期に 8.52%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》

	30/3 期 実績	30/9 期 予定	31/3 期 予定	31/9 期 予定	32/3 期 予定	32/9 期 予定	33/3 期 予定
自己資本 比 率	9.05%	9.01% 程度	8.87% 程度	8.78% 程度	8.68% 程度	8.59% 程度	8.52% 程度

5. 剰余金の処分の方針

(1) 剰余金の処分にに関するグループ方針

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30年3月期において、当行単体の当期純利益は15億36百万円、じもとグループの連結経常利益は37億17百万円、連結当期純利益は30億18百万円となりました。このため、じもとホールディングスの平成30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31年3月期の年間配当（普通株式）は一株あたり5.0円を予定しております。

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。

(2) 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おります。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おります。

平成30年3月期末の当行単体のその他利益剰余金は120億円であり、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、当行の利益剰余金は301億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)

	28/3期		29/3期		30/3期		
	強化計画	実績	強化計画	実績	強化計画	実績	計画差異
当期純利益	11	21	13	26	13	15	+2
その他利益剰余金	75	85	84	108	94	120	+26

《当期純利益、その他利益剰余金の見通し》

(単位：億円)

	当期純利益		その他利益剰余金			当期純利益		その他利益剰余金					
28年3月末	実績	21	実績	85	38年3月末	計画	16	計画	186				
28年9月末	実績	15	実績	98	39年3月末	計画	16	計画	198				
29年3月末	実績	26	実績	108	40年3月末	計画	16	計画	210				
29年9月末	実績	8	実績	114	41年3月末	計画	16	計画	222				
30年3月末	計画	13	実績	15	計画	94	実績	120	42年3月末	計画	16	計画	234
31年3月末	計画	6	計画	123	43年3月末	計画	16	計画	246				
32年3月末	計画	9	計画	128	44年3月末	計画	16	計画	258				
33年3月末	計画	12	計画	136	45年3月末	計画	16	計画	270				
34年3月末	計画	15	計画	147	46年3月末	計画	16	計画	283				
35年3月末	計画	13	計画	156	47年3月末	計画	11	計画	289				
36年3月末	計画	15	計画	167	48年3月末	計画	16	計画	301				
37年3月末	計画	11	計画	174	49年3月末	計画	16	計画	313				

※平成23年3月期から平成30年3月期までは実績値であり、平成31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31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301億円が積み上がり、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（仙台銀行及びきらやか銀行）は、計画期間を同一とする中期経営計画を策定し、グループ内3社の計画を統一しております。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。

また、コンプライアンスやリスク管理、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は、当社に集約することにより、その機能をより発揮し経営効率化を図る体制としています。

なお、じもとホールディングスの社外役員は、従前は子銀行の社外役員を兼任しておりましたが、前計画期間中の平成28年6月開催の同社及び子銀行の定時株主総会にて新任の社外役員を選任し、相互の兼任を解消しており、これにより同社及び子銀行の経営体制をより明確にいたしております。

《じもとホールディングス社外役員：平成30年6月末現在》

役職名	氏名	重要な兼職
社外取締役	内藤 和暁	弁護士
社外監査役	伊藤 吉明	公認会計士
社外監査役	三浦 俊一	元宮城県総務部長
社外監査役	高橋 節	元山形県副知事

(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おります。

《仙台銀行社外役員：平成 30 年 6 月末現在》

役職名	氏名	重要な兼職
社外取締役	堀内 政司	弁護士
社外監査役	笠原 周二	元仙台市副市長
社外監査役	柴田 純一	公認会計士

(3) 経営会議

頭取を議長とする経営会議（社外を除く取締役、監査役、部長が参加）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（いずれも社外を除く取締役、監査役、部長が参加）は、原則月 1 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直しを確認し、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12名体制で構成し、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、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、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及び今後の方針

（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。なお、リスク管理委員会の下部組織として、リスク統括部及び各リスク主管部署の部課長で構成するリスク管理小委員会を設置し、リスク管理委員会の議案について実務者レベルでの事前協議を行っております。

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）を含めるとともに、じもとグループ全体での与信状況もあわせて管理を行っております。

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み、不良債権の抑制等に取り組んでおります。

① 信用リスク量（UL）の状況

当行は、きらやか銀行との統一方針に基づき、信用リスク量の計測基準について、平成29年10月より見直しを行っております。新基準では、信用格付モデルに基づく債務者毎の推計デフォルト率から格付毎の実績デフォルト率へ変更しており、平成29年9月期は現行基準の信用リスク量と合わせ、参考値として新基準に基づく信用リスク量を試算の上、掲載しております。

平成30年3月期の信用リスク量（UL）は、平成29年9月期（新基準）対比67百万円減少の27億円となりました。

当行では、取引先への積極的な復興支援や本業支援による経営支援に取り組むとともに、金融仲介機能を積極的に発揮することで取引先の経営改善を図り、信

用リスクの軽減を図る方針としております。

前述のとおり、前計画期間中において、取引先へのきめ細やかなモニタリングをおこなうとともに、復興支援機構やREVIC、中小企業再生支援機構等の活用を通じ、取引先への積極的な支援を行った結果、債務者の破綻懸念先以下へのランクダウンや倒産等が少ない状況であることなどから、実績デフォルト率が低位で推移しており、新基準に基づく信用リスク量も低位になっております。

本計画期間においても、当行は適切なリスク管理を行いながら、地域への円滑な資金供給の観点から公的資金を積極的に活用し、資金供給や本業支援等を積極的に実施してまいります。

《信用リスク推移》

(単位：百万円)

	23年3月期	28年3月期	29年3月期	29年9月期 (現行基準)	29年9月期 (新基準)	30年3月期 (新基準)
貸出金残高	489,444	653,186	672,562	677,194	677,194	702,577
対象総与信額 A	473,641	631,937	652,254	659,460	659,835	685,611
対象純与信額 B	212,744	321,399	326,478	327,247	327,414	342,785
B/A	44.8%	50.8%	50.0%	49.6%	49.6%	49.9%
期待損失 (EL)	2,115	2,346	2,268	2,938	1,197	1,206
非期待損失 (UL)	7,000	8,127	8,595	10,327	2,811	2,744
最大損失 (99%VaR)	9,116	10,473	10,863	13,264	4,008	3,950

※平成29年9月期以降の信用リスク量について、きらやか銀行との統一方針に基づき、平成29年10月より信用リスク量の計測基準を見直していることから、平成29年9月期は、現行基準による信用リスク量と合わせ、参考値として新基準に基づく信用リスク量を試算の上、掲載しております。

《取引先企業の経営改善》

(単位：社)

	28年3月期	29年3月期	30年3月期
メイン先数	2,640	2,790	3,501
経営指標等が改善した先数	1,960	2,116	2,519

※経営指標等が改善した先数とは、売上・営業利益率・労働生産性等が改善した先数。

《実績デフォルト率の推移》

	28年3月期	29年3月期	30年3月期
実績デフォルト率の推移	1.873%	1.494%	1.233%

※デフォルトの定義：10格以下（破綻懸念先）。

② 事業再生目的での債権処理（債権放棄・売却、DES・DDS など）及びバルク処理
 についての公的資金活用以降の累計額（全体の額と地元向けの額）

当行は、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、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 67 件、宮城復興機構への債権売却決定数は累計 27 件となっております。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しているものと評価しております。

また、当行は、被災企業等の事業規模及び将来性等を勘案のうえ、事業再生に向けて劣後ローン（DDS）を実施しております。これらの対応により中度・重度の被災企業の早期の事業再建に貢献しているものと評価しております。

《事業再生目的での債権処理額》

（単位：件、百万円）

項目	前計画期間 23年4月～27年3月		27年4月 ～30年3月		うち29年4月 ～30年3月		累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
東日本大震災事業者再生支援機構への債権売却 (債権買取対象額)	53	1,969	14	1,171	4	729	67	3,140
宮城産業復興機構への債権売却 (債権買取対象額)	26	1,214	1	1	0	0	27	1,216
債権放棄	1	143	0	0	0	0	1	143
DDS	4	743	3	250	0	0	7	993
小計	84	4,069	18	1,422	4	729	102	5,492

(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つの区分ごとに、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、本部の事務指導教官（CA）が営業店への臨店事務指導を実施し、事務処理の堅確化に取り組んでおります。

また、平成27年11月より、本部による臨店モニタリングを実施し、自店検査の状況を確認することによる精度向上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。

平成28年8月には、サイバーセキュリティ対応態勢を強化するため、リスク管理委員会の下部組織としてシーサート（Computer Security Incident Response Team）を設置し、サイバーセキュリティに関する問題有無の監視、サイバーインシデント関連情報の収集とともに、問題発生時の対応方針、手順等の作成に取り組んでおります。

<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、「風評リスク管理細則」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、「人的リスク管理細則」に基づき、主管部署である総務部人事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細則」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) マネー・ロンダリング等に係る対策

当行は、FATF第4次対日相互審査に向けた金融庁「マネー・ロンダリング及びテロ資金供与対策ガイドライン」に基づく体制整備の強化を図るため、平成30年4月に事務部担当役員を委員長とする「マネー・ロンダリング及びテロ資金供与対策委員会（AML／CFT委員会）」を設置しております。

本委員会では、マネー・ロンダリング及びテロ資金供与対策を実効性のある取り組みとするため、行員への研修、啓蒙活動を行うと共に、その取組状況については、定期的にリスク管理委員会へ報告しております。

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
	累積／非累積	非累積	非累積
	参加／非参加	非参加	非参加
剰余財産の分配	交付財産	金銭	金銭
	1 株あたり優先配額 (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
	参加／非参加	非参加	非参加
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
	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
	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
	取得価額修正頻度	月次	月次
	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)
取得請求権 (株式対価)	当初取得価額	未決定	未決定
	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
	一般的な調整条項	あり	あり

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、緩やかな景況回復や東日本大震災の復興需要等により、引き続き、堅調に推移するものと見込んでおります。

(金利)

金利の見通しにつきましては、平成30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30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23,000円にて推移するものと想定しております。

指標	30/3期 実績	30/9期 (前提)	31/3期 (前提)	31/9期 (前提)	32/3期 (前提)	32/9期 (前提)	33/3期 (前提)
無担保コールO/N (%)	△0.068	△0.068	△0.068	△0.068	△0.068	△0.068	△0.068
TIBOR3M (%)	0.069	0.069	0.069	0.069	0.069	0.069	0.069
10年国債 (%)	0.043	0.043	0.043	0.043	0.043	0.043	0.043
為替(ドル／円) (円)	106.27	106.27	106.27	106.27	106.27	106.27	106.27
日経平均株価 (円)	21,454	23,000	23,000	23,000	23,000	23,000	23,000

※30/3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