



2024年9月20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 東証スタンダード市場)
代表者名 : 取締役社長 鈴木 隆
問合せ先 : 総合企画部長 小林 祐介
(TEL. 022-722-0011)

2024年3月期における経営強化計画の履行状況について

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、2024年3月期の経営強化計画の履行状況を取りまとめましたのでお知らせいたします。

当社グループでは、経営強化計画を履行し、東日本大震災からの復興及び中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化のほか、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者支援に積極的に貢献してまいります。

以上

【別紙】経営強化計画の履行状況（2024年3月期）の概要

1. 東日本大震災からの復興及び中小規模事業者等に対する支援に関する方策

(1) じもとグループとしての復興支援

グループ統一ツールである「じもとホールディングスビジネスマッチング情報」の活用による仙山圏でのビジネスマッチングを実施しております。

(2) 両行の具体的な支援取組み内容

①きらやか銀行

子会社である「きらやかコンサルティング&パートナーズ」と協働し、同社が有する人事制度構築コンサルティング、プロモーション支援、製造業生産性向上支援等のメニューを活用して、多様化している本業支援ニーズにワンストップで対応しております。

②仙台銀行

クラウド型の経営支援プラットフォーム「Sendai Big Advance」のサービスを通じて、経営に役立つ様々なツールを提供することで、取引先の更なる事業拡大や効率化をサポートしております。

(3) 支援取組み実績

①被災者向け新規融資実績（2024年3月末現在）

	事業性融資		合計
	事業性融資	消費性融資	
きらやか銀行	1,456件/426億円	150件/19億円	1,606件/445億円
仙台銀行	10,119先/3,776億円	4,596先/248億円	14,715先/4,024億円

②債権買取機構等の活用状況（2024年3月末現在）

	産業復興機構の活用	東日本大震災事業者再生支援機構の活用	個人版私的整理ガイドライン・自然災害ガイドラインの活用
きらやか銀行	—	決定7先	成立4先
仙台銀行	決定28先	決定68先	成立44先

※「産業復興機構」及び「東日本大震災事業者再生支援機構」については、2021年3月末をもって新たな支援申込の受付を終了したことから、計数は2021年3月末時点となっております。

※「個人版私的整理ガイドライン」の適用は2021年3月末をもって終了したことから、2021年4月以降は「自然災害ガイドライン」により支援を行っております。

2. 新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者支援に関する方策（きらやか銀行）

（1）具体的な支援取組み内容

中小企業活性化協議会を活用した経営改善支援や、DDS（デット・デット・スワップ）を活用した財務支援を実施しているほか、ウィズコロナ・ポストコロナの環境に対応するため、「事業再構築補助金」に係る事業計画策定支援を実施しております。

（2）支援取組み実績

①新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者向け新規融資実績（2024年3月末現在）

	事業性融資	消費性融資	合計
きらやか銀行	4,050先/1,016億円	0先/0億円	4,050先/1,016億円

②新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者向け条件変更実績（2024年3月末現在）

	事業性融資	消費性融資	合計
きらやか銀行	678先/229億円	42先/6億円	720先/236億円

以 上

経営強化計画の履行状況報告書

2 0 2 4 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. 金融組織再編成で設立した会社の概要	・・・	2
2. 2024年3月期決算の概要	・・・	3
2-1 経営環境	・・・	3
2-2 決算の概要	・・・	4
3. 持株会社の剰余金の処分の方針	・・・	6
3-1 配当方針	・・・	6
3-2 内部留保の状況	・・・	6
4. 株式交換等により当該発行金融機関等の完全親会社となった会社における責任ある経営体制の確立に関する事項	・・・	8
4-1 完全親会社としての経営管理体制	・・・	8
4-2 SBIホールディングスとの資本業務提携による経営管理体制強化	・・・	13
4-3 経営管理組織の機能	・・・	14
4-4 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化	・・・	21
4-5 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	・・・	22
4-6 法令遵守の体制の強化のための方策	・・・	24
4-7 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	・・・	26
4-8 情報開示の充実のための方策	・・・	27

II. 株式会社きらやか銀行

1. 2024年3月期決算の概要	・・・	29
1-1 経営環境	・・・	29
1-2 資産負債の状況	・・・	29
1-3 損益の状況	・・・	30
1-4 自己資本比率の状況	・・・	31
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の進捗状況	・・・	32
2-1 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他当該震災特例金融機関等が主として業務を行っている地域における経済の活性化に資するための方策	・・・	32
2-2 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	・・・	35
2-3 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	・・・	46

2-4	新型コロナウイルス感染症等の影響を受けた者への信用供与の状況及び新型コロナウイルス感染症等の影響を受けた者への支援をはじめとする地域経済の再生に資する方策	・・・	53
2-5	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	・・・	56
3.	剰余金の処分の方針	・・・	62
3-1	配当に関する方針	・・・	62
3-2	配当に向けた態勢整備	・・・	62
4.	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	・・・	63
4-1	経営管理に係る体制	・・・	63
4-2	業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針	・・・	65
4-3	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状況及び今後の方針	・・・	65

Ⅲ. 株式会社仙台銀行

1.	2024年3月期決算の概要	・・・	72
1-1	経営環境	・・・	72
1-2	資産・負債の状況（単体ベース）	・・・	73
1-3	損益の状況（単体ベース）	・・・	74
1-4	自己資本比率の状況（単体ベース）	・・・	76
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方策の進捗状況	・・・	76
2-1	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	・・・	76
2-2	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	・・・	80
2-3	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	・・・	85
2-4	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	・・・	91
3.	剰余金の処分の方針	・・・	96
4.	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	・・・	97
4-1	経営管理に係る体制	・・・	97
4-2	業務執行に対する監査又は監督の体制	・・・	98
4-3	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	・・・	99

I. 株式会社じもとホールディングス

1. 金融組織再編成で設立した会社の概要

株式会社じもとホールディングス（以下、当社）は、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）が、共同株式移転方式にて2012年10月に設立した銀行持株会社であります。

当社グループは、当社、連結子会社7社及び関連会社（持分法適用関連会社）1社で構成し、銀行業務を中心に金融サービスに係る事業を行っております。

当社グループは、国の資本参加を受けている金融機関として、主要営業基盤である宮城県及び山形県の地元中小企業を支えるため、公的資金を活用しながら積極的かつ円滑な資金供給機能を発揮することを経営の基本方針としております。

この基本方針のもと、経営理念である「宮城と山形をつなぎ、中小企業支援を通じて、地元中小企業や地域に貢献する」のもと、「中小企業支援の深化」、「業務変革（DX）」、「経営管理」について、資本業務提携先であるSBIグループとの連携を積極的に活用して取り組んでまいりました。

2023年9月には、コロナ特例の金融機能強化法に基づき180億円の公的資金を受入れ、さらに2023年12月にSBIグループより追加出資をいただくことで、当社の子銀行であるきらやか銀行の財務基盤を強化し、地元企業の再生支援に取り組んでまいりました。

きらやか銀行は、2024年3月期において、コロナ禍後の物価上昇等で業績がさらに悪化する取引先が顕在化してきたことから、取引先の実態を改めて把握のうえ、これまでの経営支援方針を変更し、多額の与信関係費用を計上しました。加えて、有価証券ポートフォリオの再構築により収益力の改善を図るため、有価証券関係損失を計上したことなどから、同行は244億円の赤字決算、当社連結決算は234億円の過去最大の赤字決算となりました。

当社及びきらやか銀行は、2009年に資本参加を受けた公的資金200億円（当社C種優先株式、震災特例）について、2024年9月に返済を予定しておりましたが、上記のとおり、同行が多額の赤字決算となったことから、同行の自己資本比率の状況に鑑み、2024年9月に予定していた当該公的資金の返済は困難と判断いたしました。

この方針を踏まえ、当社及びきらやか銀行は、2024年4月26日の取締役会において、当該公的資金の取扱いについて、今後、公的資金返済に向けた財源の確保に取り組むとともに、改めて国との間で、当社C種優先株式の返済時期の見直しも含め、公的資金返済に関する協議を開始することを決定しております。

当社グループは、引き続き、国から資本参加を受けた公的資金を活用しながら、主要営業基盤である山形県及び宮城県において、地元の中小企業を支える責務を果たすべく、積極的かつ円滑な資金供給機能に邁進し、金融仲介機能を十全に発揮してまいります。

《株式会社じもとホールディングスの概要（2024年3月末現在）》

名 称	株式会社じもとホールディングス
本 社 所 在 地	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	2012年10月1日
資 本 金	287億33百万円
業 務 内 容	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 ほか
上 場 取 引 所	東京証券取引所

《子会社等に関する事項》

会社名	所在地	事業内容	区分
株式会社きらやか銀行	山形市	銀行業	連結子会社
株式会社仙台銀行	仙台市	銀行業	連結子会社

■きらやか銀行子会社等

きらやかカード株式会社	山形市	クレジットカード・信用保証業務	連結子会社
きらやかコンサルティング&パートナーズ株式会社	山形市	コンサルティング・ベンチャーキャピタル業務	連結子会社
山形ビジネスサービス株式会社	山形市	事務受託業務	連結子会社
きらやかりース株式会社	山形市	リース業務	連結子会社
株式会社富士通山形インフォテクノ	山形市	コンピュータシステム開発業務等	持分法適用関連会社

※きらやか銀行は、同行持分法適用関連会社である株式会社富士通山形インフォテクノについて、富士通株式会社が保有する同社の全株式を2024年4月1日付で取得し、完全子会社化しました。また、同日付で会社名を株式会社Jimotecに変更しました。

■仙台銀行子会社等

株式会社仙台銀キャピタル&コンサルティング	仙台市	コンサルティング・ベンチャーキャピタル業務	連結子会社
-----------------------	-----	-----------------------	-------

2. 2024年3月期決算の概要

2-1 経営環境

2024年3月期におけるわが国経済は、コロナ禍からの回復が進む中、世界的な物価上昇に伴う影響や、好調な企業業績による株高、日本銀行の大規模金融緩和政策の変更など、大きな変化が見られました。

当社グループの営業エリアである宮城県、山形県経済においても、観光需要の回復が進み、雇用・所得環境、消費が改善する一方で、資材高騰の影響が各分野で顕在化してきました。

地域金融を取り巻く環境は、人口減少等を背景とした地域経済の縮小、金利動向の変化、銀行間競争、ITを活用したDXの推進による金融ビジネスの変革などにより、環境変化のスピードがさらに増していくことが予想されます。

2-2 決算の概要

2-2-1 損益の状況（連結ベース）

当社グループの経常収益は、有価証券利息配当金が減少したものの、貸出金利息、役務取引等収益が増加したことなどから、前年同期比 5 億 7 百万円増加の 379 億 42 百万円となりました。

経常費用は、きらやか銀行において取引先への経営支援方針を見直し、与信関係費用が大幅に増加したことや有価証券ポートフォリオの見直しのため、多額の国債等債券償還損を計上したことなどにより、前年同期比 185 億 38 百万円増加の 602 億 71 百万円となりました。

その結果、経常損益は、前年同期比 180 億 31 百万円減少の 223 億 29 百万円の損失、親会社株主に帰属する当期純損益は、前年同期比 163 億 80 百万円減少の 234 億 62 百万円の損失となりました。

《損益の状況（連結ベース）》

（単位：百万円）

	2023年3月期	2024年3月期	2023年3月期比
経常収益	37,435	37,942	507
うち貸出金利息	22,030	22,403	373
うち有価証券利息配当金	1,204	741	△463
うち役務取引等収益	6,693	6,864	170
経常費用	41,733	60,271	18,538
経常利益	△4,297	△22,329	△18,031
親会社株主に帰属する 当期純利益	△7,082	△23,462	△16,380

2-2-2 資産・負債の状況（連結ベース）

当社グループの総資産は、前年同期比 215 億円 52 百万円増加の 2 兆 6,808 億 25 百万円となりました。総負債は、前年同期比 156 億 56 百万円増加の 2 兆 5,971 億 98 百万円となりました。純資産は金融機能強化法に基づくコロナ特例公的資金 180 億円、SBI地銀ホールディングス株式会社に対する第三者割当増資 19 億 66 百万円を調達したものの、親会社株主に帰属する当期純損失 234 億円を計上したこと、その他有価証券評価差額金が 87 億円改善したことなどから前年同期比 58 億 96 百万円増加の 836 億 26 百万円となりました。

主な勘定残高について、貸出金残高は、消費性ローン（住宅ローン等）や中小企業向け貸出金の増加などから、前年同期比 331 億 46 百万円増加の 1 兆 9,161 億 74 百万円となりました。

預金残高（譲渡性預金含む）は、個人預金が減少したことから、前年同期比 348 億 78 百万円減少の 2 兆 4,512 億 32 百万円となりました。

有価証券残高は、金融市場の動向を勘案し、ポートフォリオを見直すために有価証券を一部売却したことなどから、前年同期比 1,473 億 37 百万円減少の 3,470 億 75 百万円となりました。

《資産・負債の状況（連結ベース）》

（単位：百万円）

	2023 年 3 月末	2024 年 3 月末	2023 年 3 月末比
資産	2,659,272	2,680,825	21,552
うち貸出金	1,883,027	1,916,174	33,146
うち有価証券	494,413	347,075	△147,337
負債	2,581,541	2,597,198	15,656
うち預金・譲渡性預金	2,486,111	2,451,232	△34,878
純資産	77,730	83,626	5,896

2-2-3 自己資本比率

当社の連結自己資本比率は金融機能強化法に基づくコロナ特例公的資金 180 億円、SBI 地銀ホールディングス株式会社に対する第三者割当増資 19.6 億円を調達したものの、親会社株主に帰属する当期純損失 234 億円を計上したことから、7.62%となりました。

当社グループ子会社の自己資本比率は、きらやか銀行が 7.73%、仙台銀行が 7.70%となりました。

《自己資本比率の状況》

	2022 年	2023 年	2024 年	前期末比
	3 月期実績	3 月期実績	3 月期実績	
じもとホールディングス （連結）	8.15%	7.67%	7.62%	△0.05%
きらやか銀行（単体）	8.42%	7.66%	7.73%	0.07%
仙台銀行（単体）	8.01%	7.91%	7.70%	△0.21%

3. 持株会社の剰余金の処分の方針

3-1 配当方針

当社は、地域金融グループとしての公共性と健全性維持の観点から、内部留保の充実をはかるとともに、安定した剰余金の配当を維持することを基本方針としております。当社の配当は、中間配当及び期末配当の年2回を基本的な配当としており、期末配当につきましては株主総会、中間配当につきましては当社定款の定めにより取締役会で決議することとしております。

しかしながら、2024年3月期の普通株式に係る期末配当は、2024年4月26日に公表しましたとおり、今回の赤字決算を踏まえ、無配といたしました。

また、当社が発行する普通株式と権利関係が異なる種類株式（B種優先株式、C種優先株式、D種優先株式、E種優先株式、いずれも非上場で公的資金に係る優先株式）の配当についても無配といたしました。

2025年3月期の普通株式及び各優先株式の配当は、当社連結の通期業績予想において黒字回復を予想しておりますが、今後、国との間で、公的資金の返済時期の見直しも含めた協議を開始することなどから、普通株式及び各優先株式の配当予想を全て未定としております。

なお、年間配当水準は当社連結の通期業績予想に連動して予想しますことから、今後、配当予想を開示する場合は、期末配当に一本化する予定でございます。

今後、当社及び子銀行は、経営強化計画を確実に実行することで、黒字決算への回復と復配に取り組むとともに、公的資金返済に向けた剰余金の積上げに取り組んでまいります。

3-2 内部留保の状況

(1) じもとホールディングス

じもとホールディングス単体では、その他利益剰余金 12 億円を計上しております。

現在、当社ときらやか銀行は、公的資金返済に向けたその他剰余金の積上げに取り組むとともに、国との間でC種優先株式の返済時期の見直しも含めた公的資金返済に関する協議を進めております。

今後、当社、きらやか銀行、仙台銀行は、金融機能強化法に基づき 2024 年 6 月末までに提出する経営強化計画（震災特例計画の更新、コロナ特例計画の一部変更）において、公的資金返済に向けた収益計画、配当方針、その他剰余金の積上げ計画を改めて策定してまいります。

(2) きらやか銀行

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っていくことで、利益剰余金を積み上げ、配当に向けた態勢を整備してまいります。

(3) 仙台銀行

じもとホールディングスの子銀行として、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。

2023年3月期の当期純利益の実績は計画を下回るなど、当初計画との乖離が生じたことから、2023年9月には経営強化計画を変更しましたが、引き続き、本業による収益力の向上により、中長期的な収益の改善をめざしてまいります。

2024年3月期末の当行単体のその他利益剰余金は179億円（2023年3月期比+8億円）ですので、2036年3月期末までに積上げを図ることで、公的資金300億円の返済は十分に可能と考えております。

《当期純利益と利益剰余金の実績・計画》

(単位：億円)

		2023/3期 実績	2024/3期 実績	増減	2024/3期計画 (強化計画)
じもとHD	当期純利益	2	2	0	2
	その他利益剰余金	12	12	0	12
きらやか 銀行	当期純利益	△83	△244	△160	7
	その他利益剰余金	8	△222	△231	33
仙台銀行	当期純利益	11	11	0	10
	その他利益剰余金	171	179	8	177

4. 株式交換等により当該発行金融機関等の完全親会社となった会社における責任ある経営体制の確立に関する事項

4-1 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おります。

この体制のもと、当社と子銀行は、中期経営計画（計画期間：2021年度～2023年度）をグループ3社で統一・策定し、併せて3社の震災特例経営強化計画も同一計画期間で更新・統一し、コロナ特例経営強化計画（計画期間：2023年度～2026年度）と併せて管理しております。

当社は、グループの取締役会・経営会議・業績進捗会議において、中期経営計画及び経営強化計画の進捗状況を定期的に管理し、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及びビジネスモデルの管理体制など、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おります。

(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、グループの内部管理規程の整備・運用に取り組んでいます。

具体的には、「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当社に付議・報告する事項を明確にしております。

また、「コンプライアンス基本方針」及び「統合的リスク管理方針」等を定め、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体制としております。

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・監視する体制を構築しております。

(4) きらやか銀行の抜本的な経営改善施策

きらやか銀行は、コロナ特例公的資金の受入れなどにあたり、経営強化計画にも記載のとおり、営業戦略や経営体制の改善に取り組んでまいりました。

しかしながら、2023年3月期に続き、2024年3月期にも大幅な赤字決算に至ったことから、特に赤字の原因となった企業支援、貸出審査、有価証券運用について、改めて体制や施策の見直しを進め、早期の黒字回復、子銀行としての復配、剰余金の積上げを進めてまいります。

①企業支援体制

(ア) 現状と経緯

きらやか銀行は、これまで「本業支援」として、取引先の経営課題を解決する様々なサービスや商品を提供してきました。しかし、長年の取り組みの中で、サービスや商品を提供することに重点が置かれるようになり、次第に貸出審査や実行後管理のウェイト低下につながったと認識しております。

また、同行は、企業再生の人材育成やノウハウ蓄積を進めてきましたが、山形県の地域特性として、業歴や取引歴が長い取引先が多いことから、特に業績不振の取引先に対しては、廃業や事業整理などの抜本的な対応まで踏み込まず、資金繰り支援を優先していた事例もありました。

(イ) 企業支援部の対応

この状況を踏まえて、きらやか銀行は、2022年10月に企業支援部を新設。以後、増員を行い、2024年4月1日時点で15名体制としております。

企業支援部では、業績不振の主要取引先に同行職員を派遣し再生支援を継続しております。また、企業支援実践に優れた実績を有する外部専門家を招き、現場で直接助言を受けることで、企業支援の実効性向上に取り組んでおります。

前記のとおり、同行は、2024年3月期において、この外部専門家と共に改めて取引先の実態把握に踏み込み、これまでの経営支援方針を見直すことで、経営強化計画で予定していた当初10年間の再生支援費用144億円のうち、141億円を前倒しで計上しております。この方針変更と引当処理を受けて、企業支援部は、今後、再生支援先に下表の支援対応を進めてまいります。

当該取引先以外についても、外部専門家の知見を活かし、営業店と連携しながらモニタリングを行い、取引先との対話を重ねながら早期の支援を進めてまいります。

きらやか銀行の再生支援先への対応

区 分	対 応	該当先／引当額
財務状況が悪化したまま経営改善の見込みがたたない大口与信先	<ul style="list-style-type: none"> ・実質破綻先/全額引当金計上済 ・会社整理、廃業へのサポート 	14 先／60 億円
キャッシュフローは回っているが、事業再編などが必要な大口与信先	<ul style="list-style-type: none"> ・破綻懸念先/引当金計上済 ・事業一部売却、再編の支援 	53 先／80 億円

②貸出審査体制

(ア) 現状と経緯

きらやか銀行では、2023年3月期に大口取引先の粉飾決算が発覚し、多額の信用コスト計上によって大幅な赤字決算に至りました。このため本事案の反省を踏まえ、審査体制の見直しに取り組んできましたが、その後も大口取引先の粉飾決算が発生していることから、審査体制の見直しは途上にあると認識しております。粉飾決算を行った取引先は、技術力に定評があったり、順調に業容拡大をしてきた正常先であることから、同行の課題としては、一見優良取引先と見える先への審査管理や事後管理が不十分であったことが挙げられます。

(イ) 審査体制の再強化方針

2023年3月期の粉飾決算事案を受けて、審査部門の人員を増加しました。また、融資部内で分担していた格付審査と案件審査を審査課で一元的に行い、取引先分析を行う体制に変更しております。

しかしながら、その後に粉飾決算が再発したことから、今後同様の事象を発生させないためには、債務者区分のランクダウン、貸倒引当金の積み増しを極力避けるといった、過去の企業風土を払拭し、とりわけ業況悪化先については、本質的な議論を行っていく必要があると考えています。

具体的には、①審査への外部目線の導入、②適正な債務者区分の判定、③業況不芳先における経営改善可能性の早期の見極め、④与信先の大口化の抑制、の4点が必要であると考えております。

(ウ) 審査への外部目線の導入

2024年7月より仙台銀行の融資担当役員であった斎藤義明氏が同行に常駐し、仙台銀行の融資審査、管理手法について直接アドバイスを受けながら、適切な与信管理を再構築してまいります。

(エ) 適正な債務者区分判定

自己査定が決裁部署である融資部審査課の職員はもちろん、取引先と直接応対

する営業店職員の審査能力の向上が必要不可欠であります。

具体的には、融資部は、営業店の若手職員、融資経験の浅い女性職員を中心に2日間の自己査定トレーニーをほぼ毎月実施しています。また、審査課では、債務者区分判定にあたり、財務状況に注意を要する一定案件は、融資部長を含めた融資部内で合議を行うことで、統一目線で判定する体制としています。

(オ) 業況不振先の経営改善可能性の早期の見極め

業況不振先については、経営改善可能性を早期に見極めることで、改善手法の選択肢が広がり、より有効な再生支援がきるよう体制を再構築してまいります。

現在、融資部では、自己査定の債務者区分が要注意先以下となり、早期の対処が必要と判断された取引先については、融資部と企業支援部が連携し、経営改善の可能性、経営改善の手法を協議しております。

(カ) 与信先の大口化の抑制

これまで与信の未保全額が大きい取引先が業績悪化したことで、多額の貸倒引当金が発生し、同行の収益に大きな影響を与えてきております。

このため与信先の大口化を抑制する必要があると考えており、格付上位の優良先や当行メイン先であっても必要に応じて融資限度額を見直し、政府系金融機関の利用や他行協調の対応を検討するなどリスク分散を図ってまいります。

③有価証券運用体制

(ア) 現状と経緯

きらやか銀行は、海外金利の急上昇などで有価証券評価損が拡大したことから、SBIファンド内でのキャッシュ化や、短期国債への切り替えを行い、評価損拡大を抑制しております。併せて、ファンド内で再投資を開始し、その運用収益を評価損解消に充てることで中長期的な評価損の解消を目指してまいりました。

(イ) 有価証券再投資

2024年3月の日本銀行の金利政策の変更により、今後の金融市場が大きく変動し、従来と比べて安定的に収益を獲得できる市場環境になってきたことから、有価証券の一部を売却し、より安全性の高い運用を通じて収益力の改善を図ることにいたしました。

この方針のもと、2024年3月期に有価証券等関係損失81億円を計上し、再投資に向けた手元資金を確保しました。また、有価証券評価損の一部解消にもつながっており、同年3月末の有価証券評価損益は△96億円まで改善いたしました。

今後の有価証券再投資により、2025年3月期の有価証券配当金は6億円を見込み、前期比で1.7億円の改善を見込んでおります。

④本部組織体制の再整備

(ア) 本部グループ制の導入（2024年4月）

きらやか銀行は、与信管理や有価証券運用の課題と改善策を着実に実行するため、本部グループ制を導入し、本部営業グループ、企画管理グループ、与信管理グループ、支店サポートグループに再編しました。

これにより、本部の役割及び責任の明確化、本部の収益力の向上、営業店サポート体制を強化し、各グループ長のもと意思決定を迅速化することを目的にしております。

また、再編にあたり、広域営業部、デジタル営業部、法人サポート部、個人サポート部を新設して営業推進部門を大幅に再編しております。

(イ) 本部営業グループ

本部業務での収益力を強化するため、本部内で分散していた有価証券運用、ネット支店、アパートローン等の本部業務を集約しました。グループ長が実務全体を統括することで収益管理を強化します。

「広域営業部」は、SBIグループなどと連携し、プロジェクトファイナンス、アパートローンなどで収益確保します。「デジタル営業部」は、DXを活用したネット支店の利便性や商品力向上により、ネット預金等の獲得や職員の業務効率化を図ります。

(ウ) 企画管理グループ

本部の企画、経理、リスク統括、総務人事、事務などの管理業務を集約しました。グループ長が実務全体を統括することで意思決定を迅速に行います。

(エ) 与信管理グループ

前記のとおり、企業支援体制及び貸出審査体制の強化が最大の経営課題であり、外部専門家や仙台銀行審査担当役員の外部視点も含めながら再構築を進めてまいります。特に財務状況が大きく悪化している取引先への抜本的な支援を強化してまいります。

(オ) 支店サポートグループ

中小企業支援や個人営業にさらに注力するあたり、支店サポートグループ（法人サポート部・個人サポート部）を設置し、営業店現場をサポート支援する体制を明確にしました。

具体的には、グループ長として取締役2名を配置。取締役が営業店と一緒に取引先へ訪問・フォローする体制としました。また、5名のサポート推進役を配置し、営業店と本部をつなぐ窓口として、きめ細やかに営業店をフォローする体制としております。

4-2 SBIホールディングスとの資本業務提携による経営管理体制強化

当社は経営管理体制の強化を目的として、2020年11月にSBIホールディングスとの間において資本業務提携契約を締結いたしました。

本資本業務提携契約に基づき、第三者割当の方法により、SBI地銀ホールディングス株式会社に対して普通株式35億円を発行・増資しており、調達した資金は子銀行の資本増強（きらやか銀行30億円、仙台銀行5億円）に充当しております。

2023年12月20日には、SBIグループから第三者割当増資による19億66百万円の追加資本参加をいただいております。これにより財務基盤の強化を図っております。

当社としては、追加支援を通じて、SBIグループに当社及び子銀行の経営全般への関与をさらに深めていただくことで、経営改善への取組みを進めてまいりたいと考えております。

(1) 本提携の目的及び理由

地域の環境が大きく変化する中、当社グループが、持続的な地域社会の発展に貢献していくためには、銀行業のみならず、厳しい経営環境を乗り越える幅広い知見と様々な術を持つ企業との連携を強化することが重要であると認識し、当社グループ内で慎重に協議・検討を重ねた結果、SBIホールディングスを持株会社とするSBIグループが最適なパートナーであると判断し、SBIホールディングスと資本業務提携契約を締結いたしました。

SBIホールディングスは、銀行業をはじめ様々な業種を傘下に収め、多様化する金融環境を乗り越えるためIT・FinTechを活用した様々なコンテンツを持った企業集団であります。同社との連携を強化することにより、増資による財務基盤の強化だけでなく、当社グループ取引先への金融サービス提供の充実、当社グループの収益力向上や業務の効率化・変革が進展すると判断し、提携先として判断したものであります。また、本提携以前から、当社グループと同社の間では共同店舗の運営、各種ファンドへの投資など連携実績も有しており、最適なパートナーであると考えております。

(2) 本提携の内容

当社及びSBIホールディングスは、資本業務提携契約に基づく業務提携の内容として、以下の事項を進めております。

- ① SBIグループのアセットマネジメント事業への運用資産の委託（資産運用の高度化）を通じた当社傘下の銀行の収益力の強化
- ② 地元企業への本業支援、ビジネスマッチング、事業承継支援・M&Aによる協業、地域通貨の発行等を通じた地方創生、地域経済の活性化に向けた連携

- ③ 地元企業を支援するための共同ファンド等を通じた資本性資金及び資本性ローン等の提供およびハンズオンによる本業支援
- ④ SBI マネープラザ株式会社との共同店舗の推進、株式会社SBI証券との金融商品仲介業サービスの強化
- ⑤ SBIレミット株式会社、SBIネオファイナンシャルサービス株式会社及びSBI FinTech Incubation株式会社などが提供する新規技術の導入及びコスト削減やSBIグループが開発中の次世代システムの導入の検討
- ⑥ 目的に資する協業・連携の検討及び推進

(3) 社外取締役、オブザーバーの派遣

当社及びSBIホールディングスは、資本業務提携契約における第三者割当増資の実施後に、SBIホールディングスが当社の社外取締役（監査等委員である取締役を除く）候補者1名を指名することができること、また資本業務提携契約に基づく業務提携の内容を円滑に遂行するため、議決権のないオブザーバー2名を派遣することができることを合意しております。

オブザーバー2名は、当社グループの取締役会、経営会議等の意思決定機関をはじめとした各種会議体に参加し、活発に意見・情報を交換しております。

また、第三者割当増資の実施後の2021年6月に開催した定時株主総会において、長谷川靖氏（SBI地銀ホールディングス株式会社取締役）が社外取締役として選任されております。

2023年4月28日には、SBIグループと当社の間で、経営全般の改善に関する追加支援の協議を開始することを決定し、SBIグループから当社に派遣されている上記の社外取締役1名が、きらやか銀行の非常勤取締役（非業務執行）を兼務する体制としております。

4-3 経営管理組織の機能

4-3-1 銀行持株会社としての組織体制

(1) 取締役会

① 取締役会の構成

当社は、監査等委員会設置会社であり、取締役会は取締役15名（うち監査等委員である取締役4名）で構成しております。このうち独立社外取締役は5名（うち監査等委員である社外取締役3名）であり、その構成比は33.3%です。

また、2023年6月の当社定時株主総会にて、女性の社外取締役監査等委員1名が選任されております。

子銀行も監査等委員会設置会社であり、当社の社外取締役と兼任することな

く、きらやか銀行は社外取締役2名、非業務執行取締役1名（うち監査等委員である社外取締役2名）、仙台銀行は社外取締役3名（うち監査等委員である社外取締役2名）を選任しております。

当社グループの社外取締役は、宮城県と山形県の地域産業を知る方を中心に構成しており、企業経営の経験、財務会計、法務リスク管理、行政など、豊富な経験と知見を備えられております。

《じもとホールディングス・社外取締役：2024年3月末現在》

役職名	氏名	主な経歴・役職
社外取締役 ※	半田 稔	弁護士
社外取締役	長谷川 靖	SBI 地銀ホールディングス株式会社 取締役
社外取締役 ※	佐竹 勤	株式会社ユアテック相談役
社外取締役（監査等委員）※	伊藤 吉明	公認会計士
社外取締役（監査等委員）※	高橋 節	元山形県副知事
社外取締役（監査等委員）※	伊東 昭代	宮城県美術館長、元宮城県教育長

※独立社外取締役

《きらやか銀行・社外取締役、非業務執行取締役：2024年3月末現在》

役職名	氏名	主な経歴・役職
非常勤取締役（非業務執行）	長谷川 靖	SBI 地銀ホールディングス株式会社 取締役
社外取締役（監査等委員）	結城 章夫	元山形大学長、元文部科学省事務次官
社外取締役（監査等委員）	五十嵐正明	公認会計士

《仙台銀行・社外取締役：2024年3月末現在》

役職名	氏名	主な経歴・役職
社外取締役	堀内 政司	弁護士
社外取締役（監査等委員）	笠原 周二	元仙台市副市長
社外取締役（監査等委員）	柴田 純一	公認会計士

② 取締役会の運営

当社取締役会は、原則として月1回開催し、グループ経営の重要事項やグループ経営計画・戦略、リスク管理などの議案を協議・決議しております。

当社は、監査等委員会設置会社であることから、当社定款及び取締役会規程において、重要な業務執行の決定の一部を、取締役全員で構成する経営会議へ委任し、業務意思決定の迅速化に取り組んでおります。併せて、協議事項を設け、付議事項のうち特に重要な議案は、決議に先立って複数回にわたり議論を充実させております。また、決議や報告を要しない事項についても、中長期的な視点から経営課題の議論を行っております。

これら重要議案に係る審議時間を確保するため、報告議案は重要度に応じて区分し、取締役会での説明レベルに強弱をつけて進行しております。

《じもとホールディングス・取締役会の主な議案》

取締役会の議案
① グループ経営の重要な事項についての協議・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

③コーポレートガバナンス態勢の強化への取組み

＜社外役員と子銀行職員との面談＞

社外役員は、当社グループの支店長会議への出席、子銀行本部・営業店長との定期的な面談と意見交換の機会を通じて、営業現場が抱える中小企業支援の現状や課題、有価証券運用の状況を理解し、取締役会での活発な議論につなげております。

また、取締役会開催にあたっては、事前に社外取締役に議案説明を行うことはもとより、資本政策等の重要議案については、適時適切に経過報告を行うなど、幅広く情報を共有しております。

＜グループ社外役員連絡会＞

当社のグループ社外役員連絡会は、当社及び子銀行の社外役員全員で構成し、代表には当社社外取締役を選定しております。

本会議は、原則として半期毎に開催し、社外役員は、取締役会の運営方法やグループ経営に係る評価や要望など、多岐にわたる意見交換を行っております。それらの意見を取締役会運営に反映させて改善につなげております。

＜取締役会実効性評価アンケート＞

当社及び子銀行では、取締役会が、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、毎年6月に取締役を対象とした「実効性評価アンケート」を行い、経営強化計画への取組みを含め、取締役会の運営や実効性に対する忌憚のない意見をいただいております。

アンケートの分析結果や個別に寄せられた意見は、当社及び子会社の取締役会にて報告・共有され、改善に向けた対応を協議・実施しております。

＜取締役のトレーニング機会＞

社内役員は、銀行経営や金融情勢に係る内部・外部研修にも積極的に出席しております。

<指名・報酬協議会>

当社の「指名・報酬協議会」は、取締役会の諮問機関であり、当社及び子銀行の取締役等の指名並びに報酬を決定するにあたって、透明性・公正性を確保することを目的に設置しております。

当協議会は、当社代表取締役2名及び社外取締役2名の4名で構成し、社外取締役が議長を務めております。

また、監査等委員会の委員長（社外取締役）がオブザーバーとして参加しており、同委員会が株主総会において取締役の指名・報酬に係る意見陳述を行うために必要な情報を入手しております。

<業績連動型株式報酬制度の導入>

当社及び子銀行の取締役（いずれも社外取締役、非業務執行取締役、監査等委員である取締役を除く）を対象に、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導入しているものです。

（2）監査等委員会

当社監査等委員会は、取締役4名（うち社外取締役3名）で構成し、社外取締役が委員長を務めております。

本会は、原則として月1回開催し、「監査等委員会規程」、「監査等委員会監査等基準」に基づき、監査に関する重要事項の協議、決議を行っております。また、常勤監査等委員は、経営会議、各種委員会等へ出席し意見を述べるなど、監査を適切に実施するため必要な権限を行使しております。

監査等委員会は、日常から子銀行の監査等委員会、監査部と緊密に連携し、グループ監査計画の策定や進捗管理のほか、監査活動を通じて得られた様々な情報を共有し、対応策を協議しております。

また、社外の監査等委員を含めた、グループ全体で監査情報を円滑に共有するため、監査意見交換会（当社及び子銀行の全監査等委員と監査部長で構成）を定期的で開催しております。

（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）で構成しております。

本会議は、原則として週1回開催し、常勤監査等委員である取締役、リスク統括部長、監査部長、子銀行経営企画部長等も参加し、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グループの業務執行に係る事項の決議
② 取締役会に委任された重要な業務執行の一部の協議・決議
③ 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）、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）、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、グループ全体での資産負債管理

4-3-2 子会社の経営管理を担当する役員の配置

当社の取締役15名のうち社外取締役6名及び監査等委員である取締役1名を除く8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体制としております。

(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1名（子銀行の取締役を兼職）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 当社の常勤取締役1名は、子銀行の取締役会及び経営会議に出席し、子銀行の意思決定及び業務執行状況を監督する体制としております。
- 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体制としております。
- ③ 子銀行の監査部長は、リスクアセスメントの観点を取り入れたリスクベースの内部監査を実施するにあたり、自行の各会議に出席し、リスク状況をモニタリングする体制としております。

4-3-3 経営管理態勢の高度化

当社は、2021年3月期におけるきらやか銀行の有価証券評価損の発生、さらには2023年3月期、2024年3月期の同行での多額の与信関係費用の計上などを踏まえ、グループのガバナンス態勢の実効性向上に向けて、有価証券運用・管理の高度化、信用リスク管理強化などに取り組んでおります。

主な取組みは次の通りです。

＜リスク管理全般＞

- ・グループに重大な影響を与える子銀行の懸念事項は当社で決議する。
- ・子銀行の利益計画（当期純利益）に対して、一定以上の損失発生が懸念される事項は当社で決議する。
- ・これらの議案を提出する子銀行の頭取（当社役員兼務）は、本件の決議に参加しない。

＜有価証券リスク管理＞

- ・有価証券運用方針の決議・変更の権限を子銀行から当社に変更。
- ・有価証券運用でのアラームポイント抵触時の対応権限を子銀行から当社に変更。

＜信用リスク管理＞

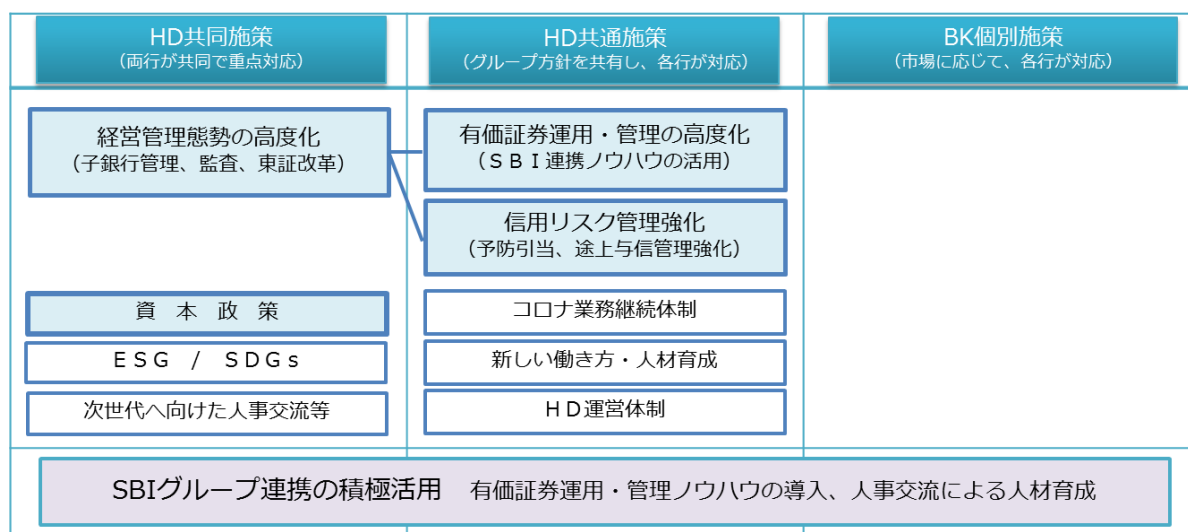
- ・政策融資の新規取組み状況を当社へ報告。
- ・一定残高以上の政策融資先が業況悪化した際の対応方針を当社へ報告、付議。
- ・地元企業の業況悪化時の対応方針を当社へ個別に報告、協議。
- ・未保全額が一定以上の融資先の状況を当社へ報告。
- ・業況不振の取引先を定期的に報告し、グループ全体の信用リスクを把握、管理。
- ・引当金の計画的な計上状況をモニタリング。

＜子銀行管理＞

- ・SBIホールディングスから派遣された当社社外取締役1名が、きらやか銀行の非常勤取締役（非業務執行）を兼務。

- ・信用リスク管理上、外部目線による審査体制の再構築を支援するため、きらやか銀行へ仙台銀行融資担当特別執行役員 1 名を派遣。

《じもとホールディングス 経営管理》



4-3-4 業務変革と経営効率化

(1) 業務運営組織の設置

当社は、銀行持株会社として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・強化をさらに実現していく方針としております。

これまでに市場金融部証券管理課を設置し、きらやか銀行と仙台銀行の市場金融部門の証券管理事務業務を統一しております。当社が当該業務を行うことで、グループ全体の業務効率化を進めております。

また、総合企画部に経営戦略部及び総務部を統合し、業務を集約しております。

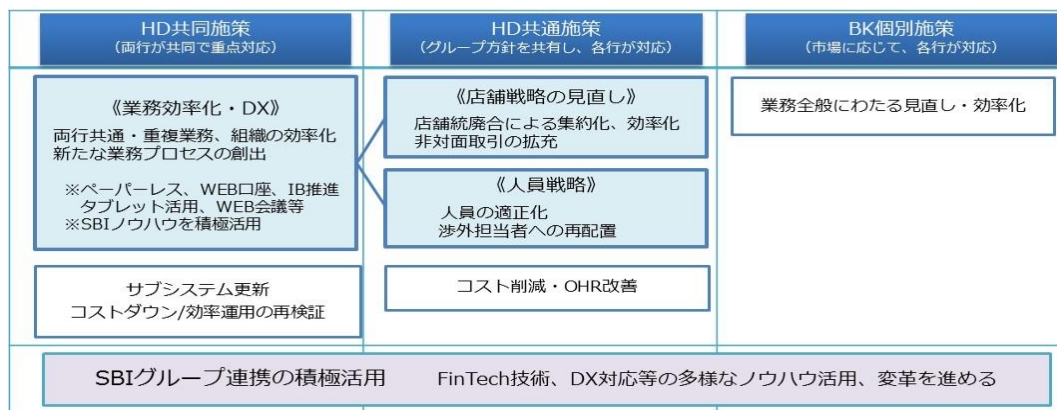
《現在のじもとホールディングスの業務運営組織》

部署名	役割・機能
総合企画部	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ全体の経営戦略の策定及び管理 ・各部門別の経営戦略の策定及び管理 ・総務関連業務
リスク統括部	<ul style="list-style-type: none"> ・グループのリスク管理の統括
経理部	<ul style="list-style-type: none"> ・決算、経理に関する業務
本業支援戦略部	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ長期戦略の「本業支援」に係る統括的な管理
市場金融部 証券管理課	<ul style="list-style-type: none"> ・子銀行の証券管理業務
監査部	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ全体の内部監査に関する業務

(2) 当該計画期間における取組みについて

当社は「店舗戦略」「業務効率化・DX」「人員戦略」を一体で進め、グループの業務変革に取り組んでおります。

また、SBIグループのテクノロジーや多様なノウハウを積極活用し、一層の効率化・合理化を実現することで、グループ経営資源を中小企業支援に再配分するなど、経営統合効果・相乗効果を図っております。



4-4 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化

(1) 監査等委員会

当社は、経営管理組織として監査等委員会を設置しております。本会は原則として月1回の開催であり、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体制としております。

当社の監査等委員は、4名のうち3名を社外取締役としております。監査等委員は、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等を通じて、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体制としております。

《じもとホールディングス監査等委員：2024年3月末現在》

役職名	氏名	主な経歴・役職
社外取締役 監査等委員長	伊藤 吉明	公認会計士
社外取締役 監査等委員	高橋 節	元山形県副知事
社外取締役 監査等委員	伊東 昭代	宮城県美術館長、元宮城県教育長
取締役 監査等委員（常勤）	遠藤 宏	—

(2) 監査部

当社取締役会は、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、取締役会のほか、監査等委員会へのデュアルレポートラインを確保しており、同委員会と連携し、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体制としております。

当社では、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。

4-5 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

4-5-1 基本方針及び管理体制

(1) 基本方針

当社取締役会は、「統合的リスク管理方針」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・統合的リスク管理方針》

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の状況を的確に把握・分析し、問題点等改善すべき点を検討し、指導管理する。
4	統合的リスク管理態勢の整備・確立は、グループの業務の健全性及び適切性の観点から極めて重要であると認識し、グループの業務の規模・特性等を考慮しつつ、適切な統合的リスク管理態勢の整備・確立を図る。
5	管理対象とするリスクは、グループの信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナル・リスク、及び業務運営上グループが損失を被るその他のリスクとする。

(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し、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おります。

4-5-2 リスク管理体制

(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体制としております。

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・管理する体制としております。

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体制としております。

(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体制としております。

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おります。

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おります。

なお、2024年3月期においてきらやか銀行が多額の与信関係費用を計上したことを踏まえ、信用リスク管理上、外部目線による審査体制の再構築を支援するため、きらやか銀行へ仙台銀行融資担当特別執行役員1名を派遣しております。

(3) 市場リスク管理

グループリスク管理委員会は、子銀行が制定・運用している市場リスクに係る管理方法等の情報を共有することで、グループとしての市場リスク管理を強化し、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を総合的に把握し、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体制としております。

加えて、有価証券運用方針の決定やアラームポイント抵触時の対応権限を、子銀行から当社に移行するなど、入口管理と緊急時管理を中心に、当社の関与・権限を強化しております。

子銀行が抱える有価証券評価損に対しては、SBIグループと連携しながら、評価損の解消と運用再構築に向けて取り組んでおり、今後も子銀行の有価証券運用方針、運用状況と成果、対応について定期的に報告を受けながら、必要な改善を指示してまいります。

4-6 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、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、協議を行う体制としております。

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、子会社等に指導・実行させる体制としております。

(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おります。

4-7 経営に対する評価の客観性の確保のための方策

＜社外取締役の選任＞

前記のとおり、当社は経営の透明性を一段と高めるため、社外取締役6名（うち独立社外取締役5名）を選任しております。

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

＜社外取締役の取締役会出席状況＞

（単位：回）

	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績	社外取締役名
取締役会 開催回数	17	16	16	
うち 社外取締役 出席回数	17	16	16	社外取締役 半田 稔 弁護士 (2019年6月就任)
うち 社外取締役 出席回数	14	16	16	社外取締役 長谷川 靖 SBI地銀ホールディングス 株式会社 取締役 (2021年6月就任)
うち 社外取締役 出席回数	—	12	16	社外取締役 佐竹 勤 株式会社ユアテック相談役 (2022年6月就任)
うち 社外取締役 出席回数	17	16	16	社外取締役 伊藤 吉明 公認会計士 (2019年6月就任)
うち 社外取締役 出席回数	17	16	15	社外取締役 高橋 節 元山形県副知事 (2019年6月就任)
うち 社外取締役 出席回数	—	—	13	社外取締役 伊東 昭代 宮城県美術館長、 元宮城県教育長 (2023年6月就任)

※伊藤吉明氏、高橋節氏、伊東昭代氏の3名は監査等委員である社外取締役となります。

※長谷川靖氏は、直近の事業年度において、当社の総議決権 33.8%の議決権を保有するSBI地銀ホールディングス株式会社の取締役を兼任しており、当社の主要株主の業務執行者でありますので、独立社外取締役に該当いたしません。

4－8 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。

また、半期毎に会社説明資料をホームページに公表しているほか、機関投資家とのIRミーティングを随時行っております。

(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組み状況についても、IR活動やディスクロージャー誌、ホームページ、ニュースリリース等を通じて、地域社会へ継続的に発信し、グループに対する地域社会からの信頼と支持をさらに高め、経営の透明性を充実させております。

以 上

Ⅱ. 株式会社きらやか銀行

1. 2024年3月期決算の概要

1-1 経営環境

2024年3月期における国内経済は、コロナ禍からの回復、世界的な物価上昇、好調な企業業績による株高、日本銀行の大規模金融緩和政策の変更など大きな変化が生じました。

当行の営業エリアである山形県経済につきましては、生産活動で一部弱含んでいるものの、緩やかに持ち直しております。先行きについては海外情勢や物価上昇、中東地域をめぐる情勢、金融市場の変動等の影響に十分注意する必要があります。

金融面では、日経平均株価が企業の好調な業績を受け、史上最高値を更新し、当事業年度末には4万円台となりました。長期金利は、日本銀行の政策変更観測から当事業年度後半にかけて高い水準で推移しました。為替相場は、日米金利差から円安圧力が強く、当事業年度末には1ドル151円台となりました。

地域金融を取り巻く環境は、人口減少等を背景とした地域経済の縮小、金利動向の変化、銀行間競争、ITを活用したDXの推進による金融ビジネスの変革などにより、環境変化のスピードがさらに増していくことが予想されます。

このような環境下、当行は中長期的には2021年3月に策定した「第6次中期経営計画」に則り、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けたお客さまへの資金繰り支援やアフターコロナ、ウィズコロナに向けたコンサル、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に向けてスピード感をもって取り組んでいくほか、短期的には、2022年9月に公表した「じもとグループ業績回復への取組み」に則り、中小企業支援への経営資源の傾注、抜本的な経費削減等により収益力の強化に取り組んでおります。さらに、2023年3月期及び2024年3月期決算の赤字を受けて、企業支援体制や貸出審査体制の強化、役員数の削減と権限委譲による意思決定の迅速化など追加の改善施策に取り組んでまいります。

1-2 資産負債の状況

貸出金残高は、政策的に大企業向け貸出を減少させましたが、消費者ローン及び地方公共団体向け貸出が増加したことなどから、前年同月末比10億60百万円増加の9,829億35百万円となりました。中小企業向け貸出は前年同月末比50億65百万円減少の6,009億57百万円となっております。預金残高は、前年同月末比470億25百万円減少の1兆2,300億98百万円となりました。個人預金は定期性預金が減少したことなどから、前年同月末比308億18百万円減少の8,113億34百万円となりました。また法人預金は大口先を中心に前年同月末比15億47百万円減少し4,026億80百万円となりました。有価証券残高につきましては、その一部を売却したことにより、前年同月比1,271億67百万円減少の936億96百万円となりました。

1-3 損益の状況

資金利益につきましては、貸出金において、貸貸向け住宅ローンが増加したものの、大企業向け貸出を減少させたことにより貸出金利息は前年同期比 16 百万円減少しました。また、有価証券において、有価証券評価損の状況を踏まえ、利息配当金受領を抑制したことにより前年同期比 2 億 14 百万円減少しました。以上のことから、資金利益は前年同期比 2 億 82 百万円減少の 118 億 73 百万円となりました。

役務取引等利益につきましては、前年同月比 2 億 20 百万円増加の 22 億 34 百万円となりました。

経費につきましては、人件費において、人員の適正化に取り組んだことなどから、前年同期比 2 億 90 百万円減少しました。一方、物件費においては A T M や営業店端末の入替により減価償却費が増加したことなどから、前年同期比 1 億 41 百万円増加となりました。以上のことから、経費全体としては、前年同期比 72 百万円減少の 114 億 86 百万円となりました。

コア業務純益につきましては、前述の通り役務取引等利益が増加し、経費削減を図ったものの、資金利益が減少したことから、前年同期比 14 百万円減少の 28 億 54 百万円となりました。

経常利益につきましては、有価証券等関係損失の計上によりその他業務利益が 81 億 75 百万円減少したこと、当行の企業支援方針の見直しにより、取引先の事業整理や廃業に向けたサポートや抜本的な再生支援のために当初計画を前倒して引当金を計上したことにより、与信関係費用が前年同期比 98 億 47 百万円増加したことにより、前年同期比 178 億 57 百万円減少の 237 億 78 百万円の赤字となりました。

【資産・負債の推移】

(単位：百万円)

	2023年 3月末実績	2024年 3月末実績	2023年3月 末対比
資産	1,355,736	1,336,535	▲ 19,201
うち貸出金	981,875	982,935	1,060
うち中小企業向け貸出金	606,022	600,957	▲ 5,065
うち地元企業に対する中小企業向け貸出金	482,026	481,439	▲ 588
うち消費性ローン	242,684	250,182	7,498
うち有価証券	220,864	93,696	▲ 127,168
負債	1,314,573	1,291,890	▲ 22,683
うち預金・譲渡性預金	1,277,123	1,230,097	▲ 47,026
うち社債・借入金	20,700	50,700	30,000
純資産	41,163	44,645	3,482

【損益状況の推移】

(単位：百万円)

	2023年 3月期実績	2024年 3月期実績	計画	計画比	前年同月比
業務粗利益	14,407	6,170	13,934	△ 7,764	△ 8,237
【コア業務粗利益】	14,428	14,340	13,984	356	△ 87
資金利益	12,155	11,873	11,857	16	△ 282
役務取引等利益	2,013	2,234	1,981	252	220
その他業務利益	238	△ 7,936	96	△ 8,032	△ 8,175
(うち国債等関係損益)	△ 20	△ 8,170	△ 50	△ 8,120	△ 8,149
経費	11,559	11,486	11,400	86	△ 72
うち人件費	5,585	5,294	5,410	△ 116	△ 290
うち物件費	5,038	5,180	5,050	130	141
一般貸倒引当金	396	2,257	△ 200	2,457	1,861
業務純益	2,452	△ 5,316	2,732	△ 8,048	△ 7,768
【コア業務純益】	2,868	2,854	2,582	271	△ 14
臨時損益	△ 8,373	△ 16,205	△ 2,637	△ 13,567	△ 7,831
不良債権処理額	8,260	16,247	2,468	13,779	7,986
株式関係損益	123	276	0	276	153
経常利益	△ 5,921	△ 23,778	94	△ 23,873	△ 17,857
特別損益	△ 458	△ 1,002	270	△ 1,272	△ 544
税引前当期純利益	△ 6,380	△ 24,781	364	△ 25,146	△ 18,401
当期純利益	△ 8,334	△ 24,428	756	△ 25,185	△ 16,094

1-4 自己資本比率の状況

単体自己資本比率につきましては、当期純利益の赤字計上により自己資本(分子)が減少したものの、リスクアセット(分母)も減少したことから、2023年3月末比0.07ポイント上昇の7.73%となりました。

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の進捗状況

2-1 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おり、2010年より「地域の皆様と共に生きる」を経営方針に、2018年には“私たちの想い”「地元の『中小企業』と『そこに働いている従業員の皆さま』から喜んでいただき地域と共に生きること」を経営理念に掲げ、本業支援を進めてまいりました。

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

これまでの「本業支援」に対する当行の体制整備の実施状況は以下のとおりです。

【前計画期間以降における本業支援の本部体制整備】

実施時期	組織体制	概要
2018年6月	[再編] 営業本部を本業支援本部へ 本業支援部、営業統括部、企業支援部の3部門を本業支援戦略部へ [新設] 本業支援戦略部内に本業支援推進室を新設 本業支援推進室内に個人営業グループ、法人営業グループ、成長支援グループ、本業支援グループを新設	本業支援戦略の一体化
2019年4月	[変更] 成長支援グループをコンサルティンググループへの名称変更	
2020年4月	[再編] 本業支援推進室を廃止し、各グループを本業支援戦略部直下へ [新設] 本業支援本部へ本業支援緊急対策室を新設	新型コロナウイルス感染症に対する資金需要へのスピード化
2020年12月	[再編] 本業支援緊急対策室をコンサルティンググループに統合	
2021年4月	[再編] 本業支援戦略部内の4グループを6グループに再編。法人営業グループは本業支援グループに統合 [新設] リースグループ、経営管理グループ、福利厚生グループを新設	本業支援深化のための組織体制強化
2022年10月	[再編] 本業支援本部を営業本部へ名称変更し、本業支援戦略部を廃止。 本業支援戦略部の廃止に伴い、従来のグループ制も再編 [新設] 営業本部内に本業支援部と個人営業部を新設 本業支援部内に法人営業企画課、本業支援室、法人推進室を新設 個人営業部内に個人営業企画課、ローン推進課、窓販営業課新設 企業支援部を新設	中小企業支援に経営資源を傾注 抜本的な再生を担当する企業支援部を新設 また、営業推進部門は企画担当と執行担当に区分
2023年2月	[再編] 営業本部を廃止 本業支援部内の法人営業企画課を営業企画課へと名称変更 法人推進室を戦略エリア営業部へ移管 [新設] 戦略エリア営業部、広域リテール戦略部を新設 戦略エリア営業部内に戦略融資企画課を新設	営業推進関連部を担当役員直下の組織とし、意思決定を迅速化 営業エリアと営業推進チャンネルにて担当部署を区分。
2024年4月	[再編] 経営戦略部、戦略エリア営業部、広域リテール戦略部、経営企画部DX推進室、個人営業部ローン推進課を廃止 本業支援部を法人サポート部へ、個人営業部を個人サポート部へ名称変更 [新設] きらやかお客様サービスステーションを単独の部へ昇格 広域営業部を新設し、戦略エリア営業部の機能を移管。デジタル営業部を新設し、広域リテール戦略部の機能とDX推進室の機能を移管。デジタル営業部内にDX推進室とデジタル戦略室を新設 法人サポート部内に法人営業推進課を新設 個人サポート部内に個人営業推進課を新設 各部の上に本部営業、企画管理、与信管理、支店サポートの4つのグループを新設。	本部で収益を稼ぐ部門と視点を支援する部門を明確化し、結果と採算に責任を持たせた権限の所管や責任部署を明確にし、意思決定を迅速化 本部営業グループ 広域営業部、デジタル戦略部、市場金融部、きらやかお客様サービスステーション 企画管理グループ 経営企画部、経理部、総務部、人事部、リスク統括部 与信管理グループ 融資部、企業支援部 支店サポートグループ 法人サポート部、個人サポート部

本計画は、前計画を引き継ぐ形で、更に「お客さまの稼ぐ力の強化に向けた組織的・継続的な取組み」を実践することでひいては企業業績、従業員所得、雇用がプラスに働き、その結果新たな設備需要・消費行動が促されることで地域経済が活性化する「地域経済エコシステム」の好循環ループの実現を図ってまいります。

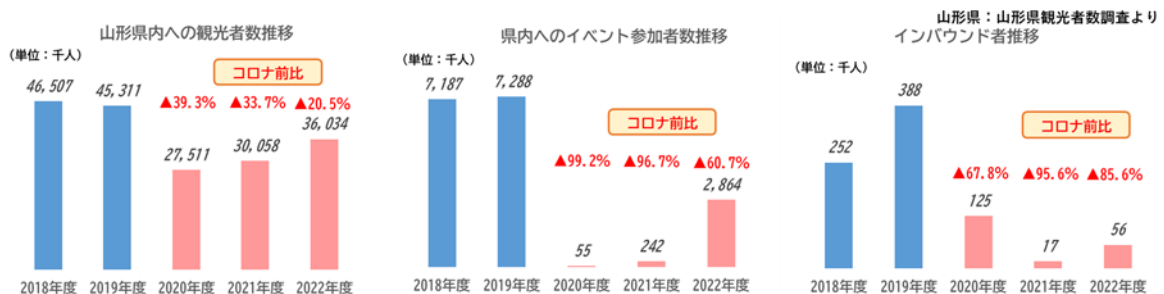
(2) 仙山圏における経済活性化に資する方針

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。

じもとホールディングスの経営理念は「宮城と山形をつなぎ、本業支援を通じて中小企業や地域の課題解決・発展に貢献する」ことです。本計画ではこれまでの復興に資する対応に加えコロナ禍への対応も重要課題であると認識しております。グループの強みである「本業支援」をさらに深化させ、取引先の稼ぐ力の強化に繋げ、次の5年10年後を見据え、SBIグループ連携を積極的に活用し取引先業況の改善、ひいては仙山圏における経済活性化に繋げてまいります。

(3) 新型コロナウイルス感染症による地元企業への影響

① 山形県内経済への影響



2020年以降、新型コロナウイルス感染症の感染拡大が世界的な問題となりました。日本全国においても新型コロナウイルス感染症による影響が拡大するなかで、当行の主要な営業エリアである山形県内におきましても、緊急事態宣言やまん延防止措置の発出による不要不急の外出自粛要請、事業者への時短営業要請等の感染防止対策が実施されました。

しかしながら緊急事態宣言の発令等に伴い、観光施設の休業やイベントの中止、入場制限等により、本県への観光者数の大幅な減少が見られたことから、県内の温泉旅館や観光サービス業の事業への影響が大きくなっております。また、外国人観光客の入国制限等の影響もあり、山形県内への外国人旅行者受入数についても大幅に減少しております。

新型コロナウイルス感染症が感染法上の「5類感染症」への見直しとなり、様々

な規制や感染対策が緩和されていくことにより、県内経済の回復が期待されております。一方で、当行の取引先を含めた事業者への影響は大きく、コロナ禍の収束以降も物価上昇の影響が加わり、今後も事業者を取り巻く環境は厳しい状況が継続していくものと見ております。

② 当行取引先への影響（2024年3月末）

当行取引先の業種別における売上高の変動率は以下の通りとなっております。

【当行取引先の業種別売上高変動率】				
	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2024/3期対 2022/3期比
	前年比	前年比	前年比	
建設業	-1.5%	2.1%	3.1%	3.6%
不動産業	11.5%	6.7%	8.5%	29.1%
製造業	-1.1%	8.2%	3.5%	10.7%
小売業	-0.9%	5.4%	5.5%	10.2%
その他のサービス	-1.9%	7.5%	7.3%	13.1%
卸売業	-0.9%	5.2%	5.0%	9.4%
飲食業	-14.5%	5.0%	12.1%	0.7%
医療・福祉	1.0%	3.3%	0.5%	4.8%
学術研究等サービス	4.7%	9.2%	6.1%	21.2%
生活関連サービス業	-4.8%	2.7%	8.9%	6.5%
運輸業・郵便業	-4.2%	4.4%	3.3%	3.3%
農業・林業	6.2%	5.2%	4.1%	16.3%
宿泊業	-22.0%	13.4%	30.2%	15.1%
その他	-2.1%	4.2%	4.1%	6.2%
合計	-0.8%	4.9%	4.7%	9.0%

感染拡大直後におきましては、多くの取引先に売上高減少の影響が出ていました。特に、感染防止対策や緊急事態宣言の発令等による影響が大きい宿泊業、飲食業、生活関連サービス業の減少幅が大きくなっておりました。これまでの地域の経済・産業活動の縮小傾向による影響に加え、今般の新型コロナウイルス感染症の影響により、急速な経営環境悪化に繋がった取引先も多くあります。

直近では、感染拡大が小康状態となり、規制緩和や感染対策が見直されるなかで、売上高が前年比増加するなど、取引先の業況には回復傾向が見られます。

しかしながら、コロナ禍収束後も物価上昇の影響等が加わり、業績が悪化している取引先もあり、依然として取引先の資金繰り支援ニーズは多いと認識しております。

当行は、取引先がウィズコロナ・ポストコロナや原材料高騰による物価上昇等の環境を乗り越えていくため、ビジネスモデルの転換に向けた前向きな設備資金対応や、抜本的な事業再生支援など、今まで以上に様々な支援を行っていく方針です。そして、このことが地域社会の期待に応え、地域金融機関としての使命を果たすことに繋がると考えております。

2-2 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

2-2-1 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

当行は2010年より「地域の皆様と共に生きる」を経営方針として、『“私たちの想い”本業支援を通して地元の「中小企業」と「そこに働いている従業員の皆さま」から喜んでいただき地域と共に生きること』を経営理念としております。

前計画期間においては、前述のとおり、大口取引先の突発的な破たんによる引当金を計上したほか、コロナ禍の収束以降も物価上昇の影響などが加わり、さらに業績悪化する取引先が顕在化してきたことから、改めて取引先の実態をより踏み込んで把握し、これまでの支援方針について見直しを進めることにいたしました。

この結果、既に財務が悪化した一部取引先では、事業から今後も十分なキャッシュフローが得られず、経営改善の見込みが立たないことが判明し、当該取引先については支援方針を見直し、引当金を計上した上で、事業整理や廃業へ向けたサポートを行うことにしました。また、事業運営に必要なキャッシュフローは確保できているものの、今後の事業継続に向けて負債の整理や一部事業の売却、事業再編等が必要な取引先に対しては、必要な引当金を計上した上で、事業の立て直しに向けて再生支援を継続することにいたしました。

このような方針変更に伴い、変更前コロナ特例強化計画では10年間累計で与信関係費用144億円を計画しておりましたが、そのうち141億円の引当金を前倒して計上し、また、貸出金全体に対する引当水準を引き上げたことから、33億円の引当金も計上いたしました。

これらを要因として、当行は2024年3月期に与信関係費用185億4百万円を計上し、大幅な赤字を計上しております。

このような状況を受け、当行では、地元の中小企業を取り巻く経営環境は依然として厳しい環境にあると認識し、廃業に向けたサポートや事業立て直しに向けた再生支援など、抜本的な中小企業支援を強化していく方針としております。

(2) 経営戦略

① 計画方針と目指す姿

「本業支援業の確立」を通じて経営理念を実現し、地域と共に生きることを目指します。

経営理念	： 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
------	--

経営理念 “私たちの想い”
 > 本業支援を通して地元の「中小企業」と「そこに働いている」従業員の皆さまから喜んでいただき地域と共に生きること。

目指す姿
 > 「本業支援業の確立」を通じて経営理念を表現し、地域と共に生きる

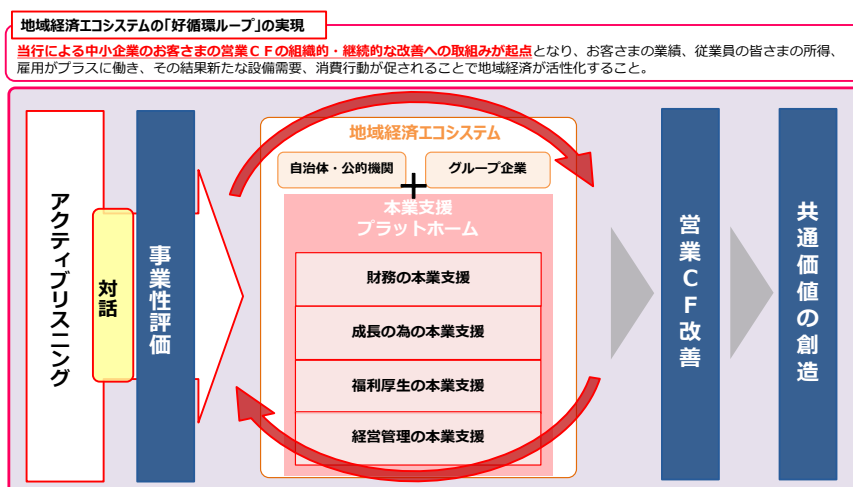


② 計画の骨子 — コロナ時代を勝ち抜くための「ファイブポリシー」—

【第6次中期経営計画の骨子】

ア) 本業支援

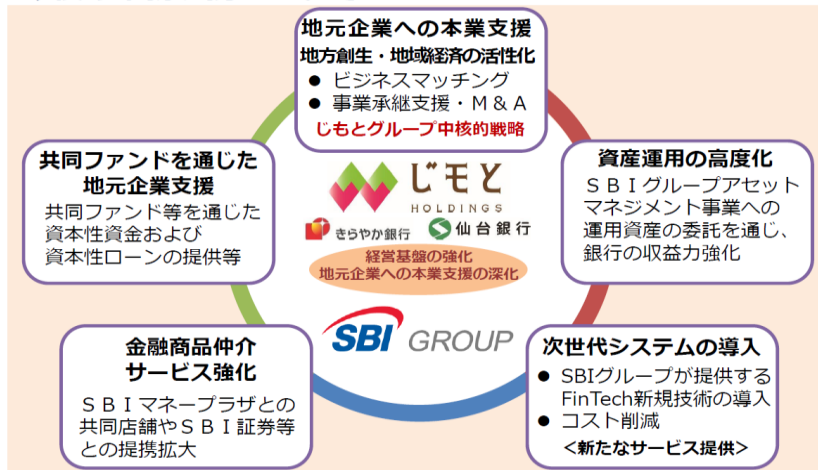
お客さまの稼ぐ力の強化に向けて、「お客さまの事業の理解・可視化」、「本業支援プラットフォームの充実」、「きらやかコンサルティング&パートナーズ(以下、K C P)の拡充・活用」、「本業支援体系の再構築」、「人材育成」「収益基盤の確立」に組織的・継続的に取り組んでまいります。また、本業支援の実践により当行による中小企業のお客さまの営業C F改善に向けた組織的・継続的な取組を起点とし、お客さまの業績、従業員の皆さまの所得、雇用がプラスに働き、その結果新たな設備需要、消費行動が促されることで地域経済が活性化する仕組みであります「地域経済エコシステムの好循環ループ」を実現してまいります。このための取組みとしてローカルベンチマークや経営デザインシートの活用も進めております。



イ) アライアンス

じもとグループ連携の強化、SBIグループのスキルやノウハウの活用、産学官をはじめとする外部機関との本業支援や効率化に係る連携に取り組んでまいります。

今後の業務提携について



ウ) DX

SBIグループとの連携を中心に、本業支援や顧客利便性向上、行内業務効率化やコロナ禍に合致した取り組みにおいて、DXを積極的に取り入れてまいります。

	基本戦略	SBIグループとの連携
本業支援	デジタルチャネルの強化 ビッグデータ活用	①SBIアプリバンキングを利用した機能追加 ②eKYC(本人確認)導入 ③SBIビッグデータ室のデータ分析、ノウハウの共有。
	最新ICT技術情報の取り込み	①ビジネスマッチング ②ネット販路拡大
	既存インフラの見直し	①SBIアプリバンキング
顧客利便性の向上	決済機能の強化	①money tap(加盟行間の無料送金)
効率化	行内業務のデジタル化	①承認タイム(ワークフローシステム)

(3) 本業支援体制の深化について

① 本業支援の定着に向けた営業店支援策

当行では、本業支援の定着と職員のレベルアップを図るために、法人サポート部が中心となり、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・助言を行うとともに、アクティブリスニング能力向上に向け営業店への訪問指導、営業店職員向けの本業支援研修や本部専門家による営業店への積極的な関与と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。また同時に、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職員へ周知しており、ノウハウの共有を図っております。

また本業支援部本業支援室では、年々高度化、多様化が進むお客さまのニーズに迅速に対応するためM&A・事業承継・経営改善支援・人事関連支援・人材育成支援等の業務の集約を図り、KCPとの連携を強化する体制としております。

取引先企業の本業支援ニーズは、今般のコロナ禍においてより複雑化・多様化しており、以前にも増して多角的かつ専門的な視野で本業支援に取り組む必要があります。当行では、本部サポート機能を強化・充実し、必要によってKCPと連携しながら、営業店における本業支援の定着と深化を進めております。

② 本業支援の実施体制強化

2021年4月から開始しました中期経営計画では、「将来在りたい姿」と「現状」とのギャップを埋める継続的な本業支援を展開するため、事業性評価に企業の現状を共有するための「ローカルベンチマーク」や将来在りたい姿を共有するための「経営デザインシート」を取り入れ、バックキャスト思考の本業支援を行っております。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となります。営業店が登録したお客さまの事業ニーズ等に対し、法人サポート部の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・助言を行っております。

また、これまで以上に中小企業支援に対し経営資源を集中させていくため、本部の与信判断部門と営業推進部門を再編いたしました。本部組織の再編により、業務の合理化・効率化を進めることで中小企業支援に必要な人員を創出するとともに、長引くコロナの影響により業績が悪化している取引先や以前より本支店一体となり経営改善支援をしている取引先に対しまして、継続的な経営改善支援や抜本的な事業再生支援を専門に行う企業支援部を新設いたしました。2024年3月末では所管企業9社を選定し、抜本的な経営改善支援を検討しております。

一方で営業推進部門については、法人戦略及び個人戦略ともに執行部門と企画部門を分けるとともに、仙台銀行と組織体制や各部の役割を統一いたしました。これによりグループ内での情報共有についてより強固となる体制を構築し、連携の強化、迅速化を図ってまいります。

③ コンサルティング部門の拡充

当行では、より専門的な分野での本業支援を実践するため、製造業の生産管理に精通した人材を配置し、生産性向上を専門としたインストラクターの紹介や補助金、助成金の活用等のニーズに対応しております。

【専門家チーム実績：2023 年下期】

項目	件数
生産性向上・社員研修	59件
補助金申請支援	13件
製造業ビジネスマッチング支援	8件

2024 年 3 月現在 K C P 人員 17 名体制、これにより、既存コンサルティング業務の拡充と、コンサル子会社では新規業務（人事制度構築コンサルティング、プロモーション支援、製造業生産性向上支援等）の取り扱いの開始により、多様化する本業支援ニーズにワンストップで対応しております。

また、銀行の枠にとらわれない本業支援を実践するため、当行は K C P と協働し、お客さまの多様なニーズに積極的に対応しております。2023 年下期の K C P 関与案件数は以下のとおりとなっております。

【K C P 関与案件：2023 年度下期】

項目	件数
M & A・事業承継	175件
事業戦略・資本政策	5件
経営改善支援	9件
事業再構築補助金支援	0件
その他コンサルティング	116件

④ 人材育成の徹底

当行では、『本業支援実践力』にかかる『行内認定資格』を導入し、認定資格等級に応じた職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、職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、職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しながら人材育成を図っております。第6次中期経営計画では本業支援に取り組む目的「当行がすべきこと＝お客さまの稼ぐ力の強化に向けた組織的・継続的な取り組み」を明確にし、各種研修において事例共有により本業支援内容の充実に努めてまいります。また「お客さまの営業 C F の向上」といったお客さまの目線を評価に取り入れるなどの本業支援戦略に合った評価体系を構築することにより、一人ひとりの本業支援レベルの向上を図ってまいります。

⑤ 外部機関連携強化等

企業が新事業を展開する際や事業承継を行う際のコンサルティング業務は重要業務と位置付けており、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しております。2023年度は新たに7企業と連携し、現在109企業と連携して販路の拡大はもとより、不動産の有効活用や経営の多角化、効率化、衛生管理、品質管理、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、新たな取組みとして、2021年10月より企業のDX支援を目的とした本業支援を開始いたしました。DX支援に関わる既存業務提携先との連携強化に加え、新たにSBIネオファイナンシャルサービーズ株式会社と総合仲介契約を取り交わし、SBI DXデータベースとして参画する企業50社（2024年3月末時点）の内11社と契約しております。なお、同データベースに参画する企業は、SBIグループがベンチャー企業投資等を通じて取引のある企業であり、DX化に資する幅広いラインナップの1つとして、今後もサービス提供を行ってまいります。

また、2016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との本業支援に関する連携により、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。同グループとの連携としては、上山市と締結した「地方創生の連携に関する協定」に基づき、「かみのやま温泉インター産業団地」にきらぼし銀行取引先の企業を紹介した結果、2021年4月に土地売買契約の締結に至り、同団地の第1号案件となりました。

その他、第一勧業信用組合（本店：東京都）と「地方創生における包括連携協力に関する協定」を締結し合計3名の人事交流を実施、商工中金（本店：東京都）とは「事業再生・経営改善支援に関する業務協力契約」を締結し当行のお客さまの経営改善・再生支援に対し、同社と協調した融資対応等お客さまへの支援チャネルを拡充しました。また経営改善に係る情報交換を通じ、同社からのノウハウ取得や全国規模のネットワークを活用した支援が可能とするなど他行の本業支援ノウハウを当行に取り入れるなどしております。今後も関東圏とのつながりも活かしながら、地域経済の発展と地方創生に取り組んでまいります。

（4）SBIホールディングス株式会社との連携

SBIホールディングスとの連携により、グループ企業からの助言のもと中長期的な安定運用を目指した有価証券ポートフォリオ「SBIポート」の再構築や、ビジネスマッチングなどの地域経済活性化に向けた連携、新規技術の導入やコスト削減など幅広い協業が可能となりました。同社と資本業務提携関係を構築することで財務健全性の維持・向上を図り、SBIグループが有する商品・サービス・ノウハウなどを最大限活用しながら競争力・収益力を高め、企業価値の向上を図り当行の「本業支援」をさらに強化していきたいと考えております。

2023年度からは、本業支援と収益への寄与状況を確認するため、前年度までに導入を決定した商品やサービスについて、実際の取引先に対する本業支援貢献や手数料獲得状況の確認に主眼を置いた協議を進めております。

2024年3月末時点において、山形市と協働した地域通貨（べにPay）や、お客

さまがLED照明や業務用空調設備、業務用冷蔵庫などの省エネ設備を初期投資ゼロで導入できる「ネクシィーズZERO」、ATMでの連携、WEB広告（リードプラス）など幅広い分野において連携を行っております。

（5）業績回復に向けた取組みについて

当行は、2022年9月に最初に決算の大幅な下方修正と赤字決算予想を公表して以降、これまでの営業戦略や経営体制などを振り返り、様々な改善アクションに取り組んでまいりました。しかしながら、2023年3月期に続き、2024年3月期においても大幅な赤字決算に至り、特に課題となっている企業支援体制、貸出審査体制、有価証券運用体制について改善を図り、早期の黒字計上を目指してまいります。

① 企業支援体制

当行は「本業支援」を旗印として、お客さまの経営課題を解決するために様々なサービスや商品を提供してまいりました。しかし、その多岐に亘るメニューが結果としてお客さまの経営課題に向き合う時間や意識を奪い、いつしか本業支援は「商品売り」となってしまいました。そして、結果として職員の貸出審査や実行後管理に対するウエイトの低下にも繋がってしまったと認識しております。また、地域の特性上、業歴や取引歴が長い取引先が多いことから、資金繰り支援が優先となり、抜本的な経営課題の解決支援にまで踏み込めていない事例もありました。

このような状況を踏まえ、2022年10月に、当行は企業支援体制の強化として、コロナ支援や事業再生支援を専門的に行う企業支援部を新設いたしました。当該部署において、特に集中的な支援が必要な取引先を「重点再生支援先」として選定し、スポンサー型の事業再生や債権放棄を伴う抜本的な再生支援から、経営改善計画策定支援や、資金繰り及び収益の予実管理や売上増強策の検討、経費削減などにいたるまで経営者や営業店と一緒に改善活動を行ってまいりました。また、山形市売上増進支援センターなど外部に出向し専門的知識を学んだ当行の職員を取引先に派遣し、現場において業務管理やマーケティングの支援を実施してまいりました。その他、営業店主導で実施している取引先の経営改善支援の状況を定期的なモニタリングなどを行っております。

また、企業支援に実績のある外部専門家を招き、同氏のアドバイスを受けながら、各取引先の現状を踏まえた事業再生や事業整理に向けた提案と実行サポートを実践することで実効性のある支援ノウハウの蓄積を図っております。なお、企業支援部は新設以降10名の増員を図り、2024年4月1日時点では15名体制としております。

一方、2024年3月期において、改めて取引先の実態をより踏み込んで行ったところ、コロナ禍収束以降も物価上昇で更に業績が悪化している先が顕在化し、そのような取引先の一部は、今後も十分なキャッシュフローが得られず、経営改善の見込みが立たない状況であることが判明いたしました。

ここ 2 年当行は突発的な大口の与信関連費用の発生により、赤字を計上した反省から、当行はこれまでの支援方針を再検討し、財務状況が悪化したまま経営改善の見込みがたたない大口与信先は事業の整理や廃業をサポートする方針に変更しました。また、キャッシュフローは回っているものの、事業再編などが必要な先もあり、これらの取引先に対し引当金を計上し廃業支援や再生支援に取り組むこととしました。これにより、当初 10 年間で再生支援費用として計画していた 144 億円の与信関連費用のうち、141 億円を前倒しで計上しております。

当行の課題といたしましては、長年のメイン取引先を中心に上述のとおり経営支援策を実施してきましたが、取引先の対象業種や財務状況が多岐にわたることから、実効性のあるオーダーメイド型の支援を展開するまでに至らなかったことや、取引先の業種に応じた支援ノウハウや専門性の蓄積が途上であり、職員の能力向上に向けた取組みが不十分であったと認識しております。

現在、企業支援アドバイザーとして外部から有識者を招聘し、専門的な知見を仰ぎながら、取引先の状況に合わせた経営改善支援を行う体制構築を進めているところですが、今後も、引き続き助言を受け、経営改善支援や抜本的再生支援、事業整理や廃業支援などに注力してまいります。

② 貸出審査・管理体制

当行は 2022 年 9 月以降、大口取引先の粉飾決算に伴う信用コスト増大による大幅赤字計上を受けて、貸出審査・管理体制の強化に着手いたしました。

審査部門の人員を増加したほか、これまで独立性を持たせるために融資部内の違う課において行っていた格付審査と案件審査を審査課で行うこととし、融資先管理を一元化することでより深い取引先分析を行う体制とするなどの整備を進めてまいりましたが、2 年続けて大口取引先による粉飾事案に伴う信用コストが発生しており、貸出審査の実効性確保は未だ途上であると認識しております。

当行の信用コストが増大した背景として、要因は 2 点あります。1 点目は、経営陣は企業支援を最重要方針としておりましたが、収益の積上げを意識しすぎるあまり、取引先の経営環境が急速に悪化するなかで、抱えている潜在的な信用リスクに対する対応・判断が不十分であったことが要因としてあります。

今後、同様の事象を発生させないためには、収益の積上げを優先してきたこれまでの企業風土を払拭し、業況不芳先に対する経営改善可能性の早期の見極めを行うことで、経営改善手法の選択肢が広がり、より有効な再生支援を実施することができるよう体制を構築してまいります。現在、融資部にて実施する貸出債権の自己査定において債務者区分が要注意先以下となり早期の対処が必要と判断された債務者については、融資部及び企業支援部にて経営改善の可能性、経営改善に向けた手法について協議を行い、必要な貸倒引当金を計上しながら対応してまいります。

また、銀行全体の貸出審査・管理体制の底上げを図るべく、自己査定の決裁部署である融資部審査課の職員はもちろん、取引先と直接対応している営業店職員の審

査能力の底上げを進めてまいります。特に融資部においては、営業店の経験の浅い若手職員を中心に2日間の自己査定トレーニーをほぼ毎月実施し、自己査定能力の向上による底上げを図っております。また、融資部審査課においても一定の要件に該当した先においては、融資部長を含めた融資部内での合議を行っており、審査目線を統一しながら債務者区分の判定を行う体制としております。また前述のとおり、企業支援部の増員など抜本再生・経営改善支援の体制整備を実施したことに伴い、融資部審査課において実施していた一部の業況不芳先の経営改善支援、モニタリングを企業支援部に移管し、融資部審査課は格付審査、融資案件審査に特化する体制としております。

当行の信用コストが増大したもう1つの要因として、取引先への付加価値を生まないまま資金繰り支援のための融資を継続してきた結果、取引先に対する与信額が大口化したことがあります。未保全での与信額が大口化した取引先において業績が悪化した場合、債務者区分のランクダウン等により貸倒引当金の積み増しが発生し、当行の収益上大きな影響を受けることとなるため、信用リスクを分散させる観点から与信先の大口化を抑制していく必要があるものと考えております。そのために、格付上位の優良先や当行メイン先の場合においても必要に応じ融資限度額を設定することや政府系金融機関の利用や他行協調での対応を検討することなどにより、与信集中のリスク軽減を図ります。

2024年6月より仙台銀行の融資担当役員であった斎藤義明氏の派遣を受け、仙台銀行における融資審査・管理手法について直接アドバイスを受けながら、適切な与信管理を行ってまいります。

③ 有価証券ポートフォリオの再構築

当行はこれまで、海外金利の上昇などを背景に有価証券評価損が拡大していったことから、SBIファンド内でのキャッシュ化や、短期国債への切り替えを行い、評価損拡大を抑制したほか、ファンド内で再投資を開始し、その運用収益を評価損解消に充てることで中長期的な評価損の解消を目指してまいりました。

しかしながら、2024年3月の日本銀行の金利政策の変更により、今後の金融市場が大きく変動し、従来と比べて安定的に収益を獲得できる市場環境になってきたことから、有価証券評価損の一部解消とともに、今後の財務の健全性を高めることを企図して、有価証券の一部を売却し、より安全性の高い運用を通じて収益力の改善を図ることを決断いたしました。

結果として、有価証券等関係損失81億円を計上し、2024年3月末の有価証券評価損は△96億円まで改善いたしました。

本件により、2025年3月期の有価証券配当金は6億円を見込み、前期比で1.7億円の改善を見込んでおります。

④ 本部組織体制の整備

上記課題と改善策を着実に実行していくために、当行は、2024年4月より、本部にグループ制を導入しました。本部各部を本部営業グループ、企画管理グループ、与信管理グループ、支店サポートグループに再編し、本部の役割及び責任の明確化や本部の収益力の向上、営業店サポート体制の強化を行い、各グループ長のもと意思決定の迅速化を図りました。

特に営業推進部門を大きく再編いたしました。中小企業への取組みはこれまで以上に注力していくものであり、本部が営業店のサポートを十分に果たしていく必要があるため、本業支援部・個人営業部をそれぞれ法人サポート部・個人サポート部とし、お客さまへの本業支援を統括する業務や預金関連、預かり資産関連業務など営業店に関わる業務を集約することで営業店をサポートする役割を明確にいたしました。両部のグループ長として取締役2名を配置し、営業店とともに取引先を役員が訪問・フォローできる体制としました。加えて5名の「サポート推進役」を配置し、営業店と本部の直接の窓口としてきめ細やかに連携できるようにしております。

また、本部営業部門として広域営業部を新設し、戦略エリア営業部の機能を移管しました。これにより、営業店のマンパワーによらず本部主導で収益を獲得するミッションを担うこととしました。併せて、WEBを活用した営業や効率化を行うデジタル営業部を設置し、広域リテール戦略部およびDX推進室の機能を移管し、デジタルチャネル活用による利便性向上・商品拡充による幅広い顧客獲得や当行内の業務効率化に係る担当部署を一元化しました。

2-2-2 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) 担保又は保証に過度に依存しない融資体制

当行の本業支援の柱の1つである「財務の本業支援」の目的は、お客さまの財務をリバランスすることにより、資金繰りを改善し本業に専念してもらう環境を作り企業の「稼ぐ力」向上を後押しすることです。

この方針のもと当行では担保又は保証に過度に依存しない融資案件として、中小企業成長戦略商品（プロパー商品）として2016年度に「テイクオーバー」「イノベーション」「レボリューション」、2021年度に「営業CF改善支援資金」を導入し、事業者が本業に専念出来る環境づくりを実施してまいりました。加えて、2022年度からは既存商品「テイクオーバー」の要件を拡充した「テイクオーバーII」を導入し、お客さまのキャッシュフロー改善に資する取組みにより財務の本業支援メニューを拡充してまいります。

【商品内容及び実績】

(単位：件、百万円)

商品名	貸付形態	共通	実行累計	累計極度額/ 累計実行額
①イノベーション	融資当座貸越	事前協議時、いずれも事業性評価シート又はローカルベンチマーク及び経営デザインシートと「ご提案書」※を添付し、「財務の本業支援」と「成長の為の本業支援」をセットで提案。 ※ご提案書：財務の本業支援以外の本業支援メニューを提案するもの。	485	19,103
②テイクオーバー	証書貸付		244	7,869
③テイクオーバーⅡ	証書貸付		11	815
④レボリューション	証書貸付		85	1,702
⑤営業CF改善支援資金	証書貸付		26	3,088

今後も、顧客のCFや借入の状況等を踏まえ、「財務の本業支援」によるCFの改善等を中心に、担保・保証に過度に依存しない融資の推進を図ってまいります。

(2) 「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

当行では、取引先との融資取組にあたっては、「経営者保証に関するガイドライン」及び事業承継時に焦点を当てた「経営者保証に関するガイドライン」の特則「(以下、特則含め「ガイドライン」という)の趣旨を尊重した取扱いを実施しております。

「ガイドライン」の活用にあたり、『「経営者保証に関するガイドライン」適用チェックシート』並びに『経営者保証ガイドライン(特則)チェックシート(事業承継用)』を制定し、全店が同一目線で対応できる態勢としております。

【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	2020年度 上期	2020年度 下期	2021年度 上期	2021年度 下期	2022年度 上期	2022年度 下期	2023年度 上期	2023年度 下期
新規融資件数【A】	5,832	4,194	3,401	3,561	3,377	4,208	3,447	4,048
新規に無保証で融資した件数【B】(ABLを活用し無保証の融資を除く)	1,614	1,246	1,103	1,086	1,133	1,355	1,541	1,786
経営者保証に依存しない融資の割合【B】/【A】	27.7%	29.7%	32.4%	30.5%	33.6%	32.2%	44.7%	44.1%

(3) 私募債の取組み

当行では、長期安定的な資金調達ニーズや社会貢献(寄付等)のニーズに対応するため、一定の資格要件を満たした優良企業に発行が限定される私募債について取組みを行っており、2023年度は30件31億90百万円を引き受けいたしました。

また、社会貢献として寄付・寄贈を行う私募債の取扱いとして、発行時に受け取る手数料の一部を優遇し、その優遇分を原資に新型コロナウイルス感染症の予防・対策等に有効となる「新しい生活様式」に資する取組みを行っております。また、発行時のニュースリリースにて、発行企業が行っているSDGsの取組みをご紹介します。今後も取引先企業の多様な資金調達ニーズに合わせた私募債の引受により中小

企業へ資金供給を行うとともに、発行企業の地域貢献への取組みと財務内容の優良性およびSDGsの取組みを対外的にPRするための本業支援に取り組んでまいります。

2-3 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

2-3-1 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

東日本大震災から13年が経過し、震災に関する融資相談については落ち着いてきております。本計画期間においても、引き続き被災者からの融資相談について対応してまいります。

(2) 被災者向け融資の対応状況

① 地区別信用状況

ア. 仙台地区の信用状況

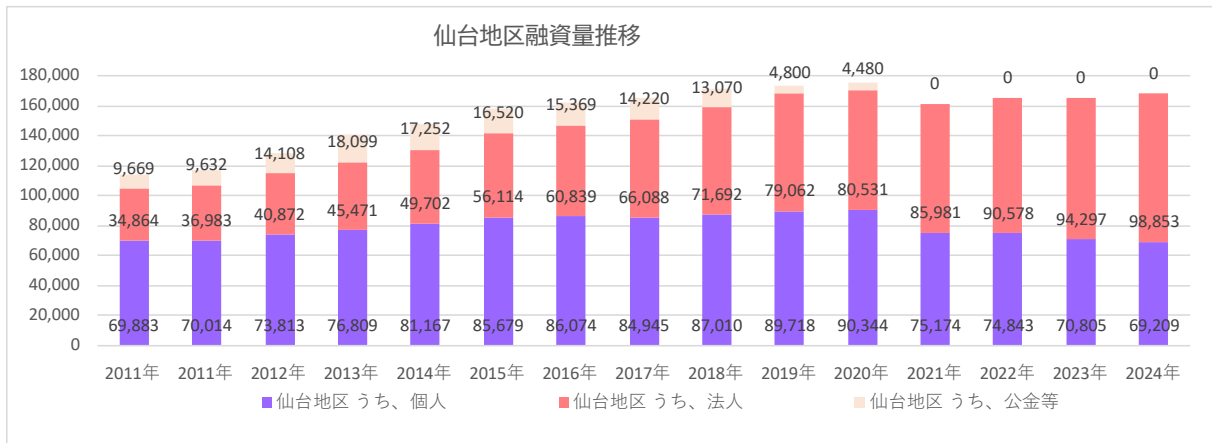
当行の宮城県内の営業拠点は仙台市内の7支店となっております。2015年10月、仙台地区の営業店の店質を法人特化店舗とし、渉外担当者の役割を法人取引に特化させたことで震災復興に向けて取引先の事業ニーズを把握し、資金対応や販路拡大、下請け先の仲介、仙台銀行との情報マッチング等、積極的な対応を実施しております。なお、個人のお客さまへの対応としましては、仙台地区に住宅ローン専担者であるLA（ローンアドバイザー）を1名配置し、被災者に対する住宅ローンの対応を行っております。震災復興に対しては、震災直後からの本業支援の取組みにより、震災以降2024年3月末までの仙台地区7支店における震災関連対応新規融資は467件195億85百万円となりました。これは当行全体の震災関連融資426億62百万円に対し45.91%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2024年3月末現在で17.55%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、2024年3月末現在、震災発生前の2011年2月末と比べ536億46百万円増加しております。

【仙台地区融資量推移】

(単位：百万円)

	2011年 2月末	2011年 3月末	2012年 3月末	2013年 3月末	2014年 3月末	2015年 3月末	2016年 3月末	2017年 3月末	2018年 3月末	2019年 3月末	2020年 3月末	2021年 3月末	2022年 3月末	2023年 3月末	2024年 3月末	2011/2比 増減
仙台地区	114,416	116,629	128,791	140,379	148,121	158,313	162,283	165,252	171,772	173,580	175,355	161,055	165,420	165,102	168,062	53,646
うち、個人	69,883	70,014	73,813	76,809	81,167	85,679	86,074	84,945	87,010	89,718	90,344	75,174	74,843	70,805	69,209	△ 674
うち、法人	34,864	36,983	40,872	45,471	49,702	56,114	60,839	66,088	71,692	79,062	80,531	85,981	90,578	94,297	98,853	63,989
うち、公金等	9,669	9,632	14,108	18,099	17,252	16,520	15,369	14,220	13,070	4,800	4,480	0	0	0	0	△ 9,669



イ. 福島地区の信用状況

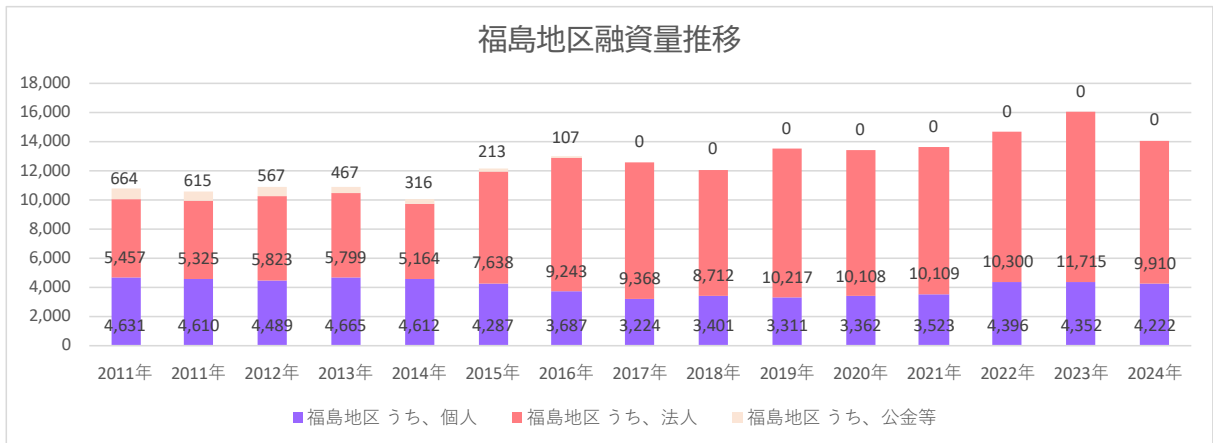
福島県には福島市内に1店舗を設置し、復興支援を積極的に展開しております。福島地区の法人及び個人に対する融資残高は、2024年3月末現在、震災発生前の2011年2月末と比べ33億79百万円増加しております。

福島地区の法人に対する融資量は、2024年3月期では不動産関連融資において分譲地の売却による一括返済や当該融資案件が少なかったことから償還が進み減少しているものの、震災発生前と比較すると増加しており、潜在化している企業の経営課題を、経営者との面談や決算書から顕在化させ、本業支援や融資提案等を積極的に行った結果と認識しております。福島地区も仙台地区同様、2015年10月より、営業店渉外職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)

	2011年 2月末	2011年 3月末	2012年 3月末	2013年 3月末	2014年 3月末	2015年 3月末	2016年 3月末	2017年 3月末	2018年 3月末	2019年 3月末	2020年 3月末	2021年 3月末	2022年 3月末	2023年 3月末	2024年 3月末	2011/2比 増減
福島地区	10,752	10,550	10,879	10,931	10,092	12,138	13,037	12,592	12,114	13,528	13,470	13,632	14,697	16,067	14,131	3,379
うち、個人	4,631	4,610	4,489	4,665	4,612	4,287	3,687	3,224	3,401	3,311	3,362	3,523	4,396	4,352	4,222	△ 409
うち、法人	5,457	5,325	5,823	5,799	5,164	7,638	9,243	9,368	8,712	10,217	10,108	10,109	10,300	11,715	9,910	4,453
うち、公金等	664	615	567	467	316	213	107	0	0	0	0	0	0	0	0	△ 664



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、2011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（2024年3月末現在）】

	2023年3月末		2024年3月末		2023年3月末比	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
新規融資	1,454	42,614	1,456	42,662	2	48
うち、直接被害	276	9,710	276	9,710	0	0
うち、間接被害	1,177	32,892	1,180	32,952	3	60
山形県	839	18,638	839	18,638	0	0
宮城県	466	19,547	467	19,584	1	37
福島県	76	3,041	78	3,064	2	23
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、2024年3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り組んだ震災関連新規融資は上記のとおり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43.69%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11.86%、融資件数で14.81%、総融資残高で17.89%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（2024年3月末現在）

（単位：先、件、百万円）

	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	639	(11.86%)	1,834	(14.81%)	67,042	(17.89%)
宮城県	260	(17.12%)	426	(15.51%)	22,684	(17.64%)
福島県	40	(29.85%)	58	(23.87%)	2,865	(21.43%)
新潟県	23	(5.30%)	116	(11.12%)	7,663	(15.41%)
秋田県	25	(14.45%)	55	(15.54%)	2,929	(21.47%)
関東	5	(1.64%)	9	(1.67%)	232	(0.15%)
合計	992	(12.48%)	2,498	(14.43%)	103,415	(14.11%)

事業性融資の全先数、件数、残高（2024年3月末現在）

（単位：先、件、百万円）

	全融資先数	全融資件数	全融資残高
山形県	5,386	12,382	374,734
宮城県	1,519	2,746	128,590
福島県	134	243	13,372
新潟県	434	1,043	49,718
秋田県	173	354	13,641
関東	304	540	152,699
合計	7,950	17,308	732,754

② 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

東日本大震災以降、2024年3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)
22,799件	22,541件	652件	2.85%	643件	2.85%
5,972億円	5,930億円	201億円	3.36%	200億円	3.37%

なお、2017年4月以降「東日本大震災」関連の受付実績はございません。

【ご参考：中小企業者の条件変更申込件数の推移】

（単位：件）

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
申込件数	1,344	1,241	1,555	1,331	1,389	1,512
(うち震災関連)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)

震災関連申込件数の推移においては、全体的に東日本大震災が発生した直後の2011年度をピークに2012年度以降減少し、2017年度以降は0件となっております。

今後も継続して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。

③ 住宅ローン貸出先に対する条件変更の対応状況

東日本大震災以降、2024年3月末までの住宅ローン貸出先に対する貸出条件変更等の件数・金額は以下の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)
1,042件	951件	119件	11.42%	104件	10.93%
147億円	135億円	19億円	12.92%	18億円	13.33%

なお、住宅ローン貸出先においても2017年4月以降、「東日本大震災」関連の受付実績はありませんでした。

【ご参考：住宅ローン利用者の申込件数の推移】

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
申込件数	39	20	55	39	27	18
(うち震災関連)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)

震災関連申込件数の推移においては、中小企業者と同様、東日本大震災が発生した直後の2011年度をピークに減少傾向となっており、2017年度以降は0件となっております。

今後も継続して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。

2-3-2 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) 被災者支援に向けた仙台銀行等との連携強化

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。そのことが、じもとグループの特徴を活かした当行の強みであり、お客さまの経営力強化・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、両行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い大口融資案件についても協調融資にて積極的に対応しております。当行法人サポート部と仙台銀行地元企業応援部は、随時情報交換を実施しております。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るなど、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取組みを継続的に、また、強化しながら実施してまいります。

② ビジネスマッチングの強化

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。お客さまに提供する情報ツールとしまして、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「じもとホールディングス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。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)

項目	2015.4～ 2019.3	2019.4～ 2020.3	2020.4～ 2021.3	2021.4～ 2022.3	2022.4～ 2023.3	2023.4～ 2024.3	累計
紹介件数	2,224	445	277	200	162	84	3,392
成約件数	440	78	70	30	11	12	641

③復興イベント、商談会の共同開催

当行と仙台銀行は、2012年から復興支援イベントや商談会を継続開催してまいりました。復興支援イベントについては荒天や新型コロナウイルス感染症予防の観点からイベント開催を見送っておりましたが、2022年10月に再開いたしました。被災企業や新型コロナウイルス感染症や物価上昇等による影響を受けた企業の売上回復支援のため、継続的に実施してまいります。



2023年10月 じもとまつり in 山形 2023

(2) 当行独自の復興支援に係る施策

① 山形市との連携

2016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、山形市と当行法人サポート部間で人事交流を含めた堅密な連携を行っております。

2019年11月には山形市売上増進支援センター(Y-biz)へ初めて職員を派遣し、以後、これまで5名を継続して派遣しております。これまでに派遣した職員は、企業支援部や法人サポート部に配置し、各営業店取引先の売上増強ニーズに対応する体制を整えるとともに、地元スーパーへ出向させ個別に企業支援を実施しております。

② 東日本大震災事業者再生支援機構との連携強化

事業再生にあたり、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。2024年9月末まで7先の支援を決定しております。

(注) 東日本大震災事業者再生支援機構は2021年3月31日をもって支援機構を行う期間の満了日を迎えたことから、新たな支援申込の受付を終了しているため、計数は2021年3月末時点となっております。

③ 私的整理ガイドライン・自然災害ガイドラインの活用

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、債務整理を含めた支援に取り組み、2021年3月末までの対応実績は4件となりました。「個人債務者の私的整理に関するガイドライン」の適用が終了した2021年4月からは「自然災害による被災者の債務整理に関するガイドライン」により被災者支援を行ってまいります。なお2024年3月末までの対応実績はございません。

④ その他外部機関との連携

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、2024年3月末現在、2社について終了しております。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、2024年3月末現在、67社が終了し、82社が実施中となっており、継続して連携を強化してまいります。

機関名	累計実績
地域経済活性化支援機構	終了：2先、取下げ：1先
中小企業活性化協議会（旧再生支援協議会）	終了：67先、実施中：82先、取下げ：9先
東日本大震災事業者再生支援機構	終了：7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	終了：44先、実施中：4先、取下げ：5先
山形県企業振興公社（専門家派遣）	終了：48先、実施中：4先、取下げ：15先
TKC東北会	終了：17先、実施中：1先、取下げ：8先
各種コンサルティング会社	終了：49先、実施中：21先、取下げ：3先
商工会議所	終了：1先、取下げ：1先
山形大学国際事業化研究センター	終了：2先
信用保証協会（専門家派遣事業）	実施中：6先

2-4 新型コロナウイルス感染症等の影響を受けた者への信用供与の状況及び新型コロナウイルス感染症等の影響を受けた者への支援をはじめとする地域経済の再生に資する方策

2-4-1 新型コロナウイルス感染症等の影響を受けた者への信用供与

(1) 融資相談体制の整備と対応

新型コロナウイルス感染症により多大な影響を受けた事業者に対して、相談を真摯に聞き取り、状況把握と適切な対応に努め新規融資をはじめ、既往債務の条件変更にも最大限柔軟に対応するなど資金繰りを支援するとともに、事業者への経営改善支援に多面的に対応しております。

(2) 新型コロナウイルス感染症等の影響先向け融資の対応状況

① 新規融資の対応状況

当行は、2020年2月からの新型コロナウイルス感染症の影響が拡大した状況において、融資先の金利負担を軽減する利子補給制度による「実質ゼロ金利」の制度融資等を積極的に活用し、コロナ禍以降2024年3月末までの新型コロナウイルス感染症等に関連した新規融資は4,050件、1,016億74百万円と、積極的に対応してまいりました。また、各制度で対応可能な金額を超える資金ニーズには、当行のプロパー融資で取り組むなど、取引先が必要としている資金ニーズに対応しております。

【新型コロナウイルス感染症等による影響先への新規融資対応】

(単位：件、百万円)

		2020.3期	2021.3期	2022.3期	2023.3期	2024.3期	累計
新規融資対応	件数	40	3,245	325	196	244	4,050
	金額	906	84,911	6,221	3,595	6,039	101,674
うち、プロパー融資	件数	12	75	4	2	2	95
	金額	384	8,166	252	50	50	8,903
うち、保証協会制度融資	件数	28	3,170	321	194	242	3,955
	金額	522	76,744	5,969	3,545	5,989	92,771

今後の課題としては、コロナ禍収束以降も物価上昇等の影響により、取引先への支援はまだ必要な状況であります。また、実質ゼロ金利の返済も始まっていることから、今後も幅広い資金繰りの支援が重要であると考えており、当行は取引先が必要とする資金ニーズに引続き積極的に対応してまいります。

② 条件変更の対応状況

新型コロナウイルス感染症の影響が拡大して以降、2024年3月末までの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。

【新型コロナウイルス感染症等による影響先への条件変更】

(単位：件、百万円)

		2020.3期	2021.3期	2022.3期	2023.3期	2024.3期	累計
条件変更対応	件数	28	372	122	111	87	720
	金額	3,716	13,048	3,490	2,302	1,127	23,683
うち、事業性融資	件数	28	344	112	107	87	678
	金額	3,716	12,565	3,326	2,253	1,127	22,987
うち、住宅ローン	件数	-	28	10	4	0	42
	金額	-	483	164	49	0	696

感染症拡大直後の2021年3月期は、372件130億48百万円と大幅に増加していましたが、直近では、新型コロナウイルスによる影響が沈静化に進む中で減少傾向となっております。しかしながら、「実質ゼロ金利」の制度融資の返済が始まること等により、取引先の資金繰り支援のニーズは高まることが予想されることから、今後も継続して取引先の現況や変化を十分に把握し、条件変更等の支援も取り組んでまいります。

2-4-2 新型コロナウイルス感染症等の影響を受けた者への支援をはじめとする地域経済の再生に資する方策

(1) 経営改善に係る方策

当行は、新型コロナウイルス感染症等の影響を受けた取引先に対して、資金繰り支援だけでなく、様々な経営改善支援にも取り組んでおります。

① 中小企業活性化協議会の活用

新型コロナウイルス感染症等による影響を受けている取引先につきましては、中小

企業活性化協議会を積極的に活用し、特例リスクのスキーム活用や経営改善計画の策定支援など、様々な連携を行っております。コロナ禍以降（2020年3月以降）で2024年3月末までの中小企業活性化協議会へ連携した実績としましては40先となっております。

② 長期間を見据えた財務支援

新型コロナウイルス感染症等により事業に影響を受けた取引先のなかには、財務内容が毀損している先もあります。そのような取引先に対しましては、資金繰り支援だけでなく、長期間を見据えた財務支援が必要であり、DDS（デット・デット・スワップ）を活用した支援も取り組んでおります。2024年3月末までに4先、15億円の実績となっております。

また、当行単独のDDSを活用した財務支援だけでなく、政府系金融機関と連携した資本性劣後ローンを活用した支援も積極的に行っております。

【政府系金融機関連携による資本性劣後ローン取組状況】

	実行先		実行予定・相談中		合計	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額
資本性劣後ローン（連携）	76	12,616	13	1,200	89	13,816
うち、日本政策金融公庫（中小）	60	11,002	9	1,000	69	12,002
うち、日本政策金融公庫（国民）	7	230	2	80	9	310
うち、商工組合中央金庫	9	1,384	2	120	11	1,504

※2020年2月以降累計

③ 補助金を活用した設備投資支援

当行は、事業者がウィズコロナ・ポストコロナの環境に対応するために必要な設備資金の対応に向けて各種補助金の活用も積極的に対応してまいりました。

コンサル子会社であるKCPも含め、事業再構築補助金の活用に向けた事業計画策定支援については積極的に取り組み、第11次募集までにおいて累計131先を支援しております。

例年10月から翌年3月までの期間は、補助金の公募はほとんど行われず、今期間各中小企業は次年度以降の設備投資計画を立案するタイミングのため、当行は補助金を活用した設備投資の相談を多く承り、今後の補助金情報を資料にまとめて企業を訪問し説明する対応を数多く実施してまいりました。

【事業再構築補助金の実績】（単位：先）

	1次～11次合計	
	申込	採択
営業店	102	42
KCP	29	23
合計	131	65

今後、新型コロナウイルス感染症等の影響が徐々に沈静化していくなかで、ウィズコロナ・ポストコロナの環境を乗り越えていくためには、取引先が抱えている顧客ニーズの変化への対応や従業員や顧客間の感染拡大防止対策が必要となり、そのための設備投資に関する需要が高まってくると考えており、当行は、引き続きこうしたニーズに積極的に対応してまいります。

2-5 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

2-5-1 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・新事業進出支援

創業者向けの資金供給として、山形県制度融資「開業支援資金」の他、2016年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」を発売しております。2023年度の創業・新事業進出支援に係る実行実績は59件となり、前年度比では10件の減少となっております。当行は、引き続き地方創生の観点も踏まえながら創業者及び新事業進出を計画している方へ寄り添い、支援してまいります。

【創業・新事業支援融資制度実績】

(単位：件)

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
件数	39	41	69	59

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。2023年度の贈呈先は2先で、1979年の事業開始以降、累計78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。

また、創業・新事業進出の検討段階からのサポートとしては、KCPによる事業計画策定、実行支援といったコンサルティング提案も行っており、新事業・新分野展開へのサポートを強化してまいります。

2-5-2 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) 事業再構築補助金に係る支援

事業再生補助金は、2023年10月6日の第11次申請締め切り後、現在（2024年4月9日時点）まで国から本補助金の公募終了が宣言されないまま半年以上、次の第12次公募が行われておりません。中小企業から本補助金に関して相談を受け、2023年10月から2024年3月末までの間に計4社を訪問し状況説明を行ってきました。

が、申請に向けての支援は行っておりません。

(2) サステナブル関連融資の取組み

企業のSDGsへの取組みや脱炭素経営が主流となる中、当行においてもHDが掲げるサステナビリティ投融資方針のもと企業のサステナブル経営を後押ししております。具体的には、サステナブル経営を後押しする目的で融資商品「きらやかSDGs応援ローン」や「きらやかSDGs寄付型ローン」の取扱いを開始いたしました。また、経済産業省が実施する「省エネルギー設備投資に係る利子補給金」の指定金融機関として指定されたほか、寄付型私募債「きらやかじもと応援私募債」の取扱いにより、地域貢献に資するものとして企業のサステナブル経営を後押ししております。

今後も、ご融資を通じて事業者様のサステナブル経営及び脱炭素経営を支援するとともに地域経済の活性化に努めてまいります。

【主なサステナブル関連融資実績（2022年度以降）】

(単位:百万円)

商品名	2022年度		2023年度		累計	
	件数	実行金額	件数	実行金額	件数	実行金額
① きらやかSDGs応援ローン	0	0	2	110	2	110
② きらやかSDGs寄付型ローン	11	400	5	80	16	480
③ きらやかESG融資	1	44	0	0	1	44
④ 山形県信用保証協会制度「SDGs応援保証」	8	530	14	690	22	1,220
⑤ 山形県商工業振興資金「脱炭素社会推進資金」	2	92	0	0	2	92
⑥ 私募債「きらやかじもと応援私募債」	17	1,300	19	1,750	36	3,050
	39	2,366	40	2,630	79	4,996

(3) デジタル地域通貨の取扱い

2021年7月、デジタル商品券や地域ポイントを発行・運用するための情報プラットフォームを活用した地方創生および地域経済活性化に対する取組みについて、SBIネオファイナンス株式会社及び株式会社まちのわと連携・協力していくことを目的として、包括連携協定を締結いたしました。

2022年3月には、株式会社まちのわ、株式会社ハイスタッフ、株式会社エイチ・エフ・ピーと当行の4社が共同事業体となり、山形市から「山形市プレミアム付商品券事業」の業務を引受けました。その後も、2022年7月には「プレミアム付電子商品券事業（第2弾・第3弾）」とプレミアム付宿泊券事業を、2023年7月には「プレミアム付電子商品券事業（第4弾）」をそれぞれ引受け、2024年3月に開始された「プレミアム付電子商品券事業（第5弾）」でも引き続き共同事業体の一員として本事業に参加し

ております。

さらに、2023年9月には、河北町から「かほくほくほく応援券（商品券）事業」を受託いたしました。これまでの紙商品券に加え新たに電子商品券を導入し、事業の電子化を進めます。山形市と同様、河北町でも2024年3月より事業第2弾が開始しており、引き続き当行も電子商品券事業に参加しております。

デジタル地域通貨や電子商品券の導入は、自治体DXや地域経済活性化の方法として多くの地方自治体から注目を集めており、当行は今後も伴走支援してまいります。

（４）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、2016年7月に山形大学と受託事業実施契約を締結し、取引先企業の人材育成を支援する「きらやかマネジメントスクール」を開講し、過去5期173人の卒業生を輩出しました。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）実施いたしました。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。

「第6期きらやかマネジメントスクール」につきましては、2023年コロナ水際対策緩和を受け対面方式にて実施し、12月に19名が全課程を修了しました。今後は、新たな産学官金連携の取組みを行ってまいります。

【第6期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	経営デザインシートで将来を構想する	第7回	これからの価値を構想する①
第2回	人を活かす組織をつくる （組織マネジメント）	第8回	これからの価値を構想する②
第3回	企業の健康を診断する （経営と会計）	第9回	これからの価値を構想する③
第4回	ローカルベンチマークで現在を深く考え直す	第10回	健全な経営を目指す（内部管理・コンプライアンス）
第5回	外部環境を見直す	第11回	将来への移行戦略を立てる
第6回	事業と環境を組み合わせる	第12回	地域と企業の未来を考える

（５）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。2023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2先

に贈呈いたしました。1989年の事業開始以降、これまで125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。



2024年3月 きらやか産業賞・ベンチャービジネス奨励賞贈呈式

2-5-3 事業再生に資する方策

(1) 経営改善取組企業に対する方策

① 「重点再生支援先」の指定による改善支援及び管理の実施

これまで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」として選定し、財務内容の改善支援ならびに重点的な管理を行っておりましたが、2023年11月より名称を「指導企業」から「重点再生支援先」に変更し、抜本再生を視野に入れた取組みを強化しております。2024年5月1日現在、重点再生支援先9社を企業支援部で所管しております。

重点再生支援先に対する具体的な改善支援や管理方法としては、当該企業の業績向上を目的に企業支援部に専任担当者を配置し、当該企業の経営層のみならず、必要に応じて現場社員に至るまで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ております。また、資金繰りの安定化の観点からも、企業支援部が主導となり融資部審査課と連携を取りながら与信管理に取り組んでおります。

② 「重点再生支援先」への支援強化

担当企業に対しては、経営改善計画の策定支援のみならず、計画進捗状況のモニタリングを月次（必要に応じて週次）で管理・把握すると共に、企業支援部担当者が当該企業の会議体（経営会議、営業会議、生産会議、資金繰り会議等）に出席し、当該企業が抱える課題に対する解決策の立案や専門家を活用した支援、改善行動のモニタリング等、徹底した伴走支援を行っております。

また、企業再生のプロフェッショナルである北門信用金庫企業支援室長の伊藤貢作

氏をアドバイザーとして招き入れ、担当企業に対する再生支援機能の強化を図っております。具体的には、担当企業を定量（財務内容、資金繰り 等）・定性（経営者、商権、技術力、事業承継 等）の両面から詳細に分析、方針を決定し再生支援に取り組んでおります。ケースによっては弁護士等の専門家や中小企業活性化協議会等の外部機関との連携、調整に積極的に関与し、抜本的再生の具体的なスキームの実行等、全方位的な支援体制を整えております。

③ 「管理強化先」の指定によるモニタリング及び経営改善支援の実施

「重点再生支援先」以外の取引先で与信供与額が大きく、債務者区分が要注意先・要管理先・破綻懸念先で赤字・債務超過・借入過多・借入急増に該当する先等を「管理強化先」として選定し、突発破綻（倒産等により破綻懸念先以下に突発的にランクダウンする）の発生を未然に防止することを目的に管理しております。なお、管理強化先に対しても伊藤貢作氏の助言を仰ぎながら関与度合を強化し経営改善の実効性を高めております。

2023 年度下期は管理区分に応じて企業支援部と融資部審査課で担当しておりましたが、2024 年度からは、企業支援部を増員したことに伴い、融資部審査課は課題である格付・案件審査に業務を集中させることとし、企業支援部が中心となり担当することとしております。

ア. 「管理強化先 区分Ⅰ」 14 先（2024 年 3 月 31 日現在）

➤専任担当者を配置し企業支援部主導で重点再生支援先に準じた集中的な支援と管理

イ. 「管理強化先 区分Ⅱ」 46 先（ 同上 ）

➤専任担当者を配置し企業支援部と営業店が一体となった支援と管理

ウ. 「管理強化先 区分Ⅲ」 95 先（ 同上 ）

➤営業店主導で支援し企業支援部で予兆管理を強化

④ 中小企業金融円滑化法終了後の支援の実施

中小企業金融円滑化法に基づき、条件変更等を実施した取引先のうち債務者区分が要注意先及び破綻懸念先については、経営改善計画の策定を原則必須としており、当該取引先への経営改善に向けた支援を実施しております。2024 年 3 月末現在の金融円滑化対応先で与信取引が継続している取引先は 1,335 先となっております。

中小企業金融円滑化法は 2013 年 3 月末日をもって終了しておりますが、2012 年 11 月 1 日の金融担当大臣談話「中小企業金融円滑化法の期限到来後の検査・監督の方針について」に示された基本姿勢及び「中小企業金融円滑化法の期限到来に当たって講ずる総合的な対策」の施策概要に基づき、今後も当該対応につきましても従前と変わらない対応を実施してまいります。

2-5-4 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) コンサルティング体制の強化

コンサルティング子会社であるKCPの人員体制は17名体制（2024年3月末）としており、昨今の事業承継に関するニーズの高まりに対しコンサルティング業務を拡充し、多様化する本業支援ニーズに対応してまいります。

(2) 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と連携し課題解決を支援しております。

また、第三者事業承継（M&A）については、行内ネットワークのみならず、仙台銀行やきらぼし銀行、あおぞら銀行、日本政策投資銀行等との連携や、本年度より山形県が運営する「山形県事業承継ネットワーク」と「事業承継引継ぎ支援センター」が統合して発足した「山形県事業承継・引継ぎ支援センター」等の公共外部機関との連携を強化し、お客さまの事業承継ニーズにタイムリーな対応を行ってまいります。

【経営改善支援等取組率実績】

	2019/9 実績	2020/3 実績	2020/9 実績	2021/3 実績	2021/9 実績	2022/3 実績	2022/9 実績	2023/3 実績	2023/9 実績	2024/3 実績
創業・新事業	25	37	21	18	8	30	27	42	35	59
経営相談	1,409	1,390	1,297	1,129	1,377	1,379	1,338	1,460	1,438	1,421
事業再生	208	178	192	207	214	202	195	150	144	143
事業承継	56	45	69	60	150	49	48	146	117	175
担保・保証	32	39	23	36	31	27	14	30	14	28
合計	1,730	1,689	1,602	1,450	1,780	1,687	1,622	1,828	1,748	1,826
取引先総数	8,213	8,145	8,210	8,132	8,210	8,026	7,916	8,128	7,833	7,950
比率	21.06%	20.74%	19.51%	17.83%	21.68%	21.02%	20.49%	22.49%	22.32%	22.97%

*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及び2019年3月期より特殊融資債権を除いております

*経営改善支援取組先の定義

- 創業・新事業 ・山形県商工業振興資金融資制度「開業支援資金」「地域産業振興特別資金」、山形県以外の地方公共団体創業関連融資制度、当行取扱商品「煌やかな未来」や当行プロパー融資を行った先
- 経営相談 ・当行が積極的に支援を行う先として「支援企業」に指定している先（「指導企業」先及び金融円滑化法に基づく対応を行っている先）
・当行独自の「本業支援」の成約のうち、本部が認定した成約件数（事業ニーズを聞き出し、アクションプランを策定し、成約した件数）
- 事業再生 ・当行から人材を派遣し再生計画作成、その他支援を行った先
・企業再生にあたり、DES、DDS、DIPファイナンス等の手法を活用した先

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

当行は、重点施策として既往取引先への網羅的な本業支援を組織的に取組みながら、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、2024年3月期の経営相談に関する実績は1,421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は1,826件の実績となりました。

3. 剰余金の処分の方針

3-1 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。

しかしながら、2期連続して大幅な赤字を計上しており、地域金融機関としての責務を果たすためには、内部留保を充実させ自己資本の増強を図ることが必要であると判断し、2024年3月期の配当を無配とすることにいたしました。

今後につきましては、SBIグループとの連携の更なる強化により、グループの経営基盤強化を図り、経営強化計画を着実に履行し、早期の業績回復に取り組んでまいります。

3-2 配当に向けた態勢整備

当行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っていくことで、利益剰余金を積み上げ、配当に向けた態勢を整備してまいります。

2024年3月期には、9月にコロナ特例による金融機能強化法に基づく公的資金180億円を導入し、また、12月にはSBI地銀ホールディングスからの第三者割当増資19億円を受入いたしました。

一方、利益剰余金は、下表のとおり、2024年3月期において当期純利益△244億円を計上したことから△222億円となりました。

今後につきましては、経営強化計画を着実に実行することにより、早期の事業回復を果たして継続的に黒字を計上し、利益剰余金の積み上げを図ってまいります。

また、2024年9月末に返済期日が到来します震災特例公的資金200億円については、現状を考慮すると返済は難しく、返済時期の見直しを含めて協議を行ってまいります。

【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	
2019年3月末	実績	10	実績	134	2035年3月末	計画	16	計画	163
2020年3月末	実績	11	実績	136	2036年3月末	計画	16	計画	178
2021年3月末	実績	▲ 48	実績	84	2037年3月末	計画	16	計画	193
2022年3月末	実績	10	実績	92	2038年3月末	計画	16	計画	108
2023年3月末	実績	▲ 83	実績	8	2039年3月末	計画	16	計画	123
2024年3月末	実績	▲ 244	実績	▲ 222	2040年3月末	計画	16	計画	138
2025年3月末	計画	7	計画	40	2041年3月末	計画	16	計画	153
2026年3月末	計画	13	計画	53	2042年3月末	計画	16	計画	168
2027年3月末	計画	17	計画	70	2043年3月末	計画	16	計画	183
2028年3月末	計画	15	計画	85	2044年3月末	計画	16	計画	198
2029年3月末	計画	14	計画	95	2045年3月末	計画	16	計画	213
2030年3月末	計画	14	計画	104	2046年3月末	計画	16	計画	228
2031年3月末	計画	14	計画	113	2047年3月末	計画	16	計画	243
2032年3月末	計画	14	計画	122	2048年3月末	計画	16	計画	258
2033年3月末	計画	17	計画	135	2049年3月末	計画	16	計画	93
2034年3月末	計画	16	計画	148					

※上表においては、2024年9月末に返済期日となっている公的資金200億円の返済は加味しておりません。

4. 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

4-1 経営管理に係る体制

(1) 経営管理に係る体制

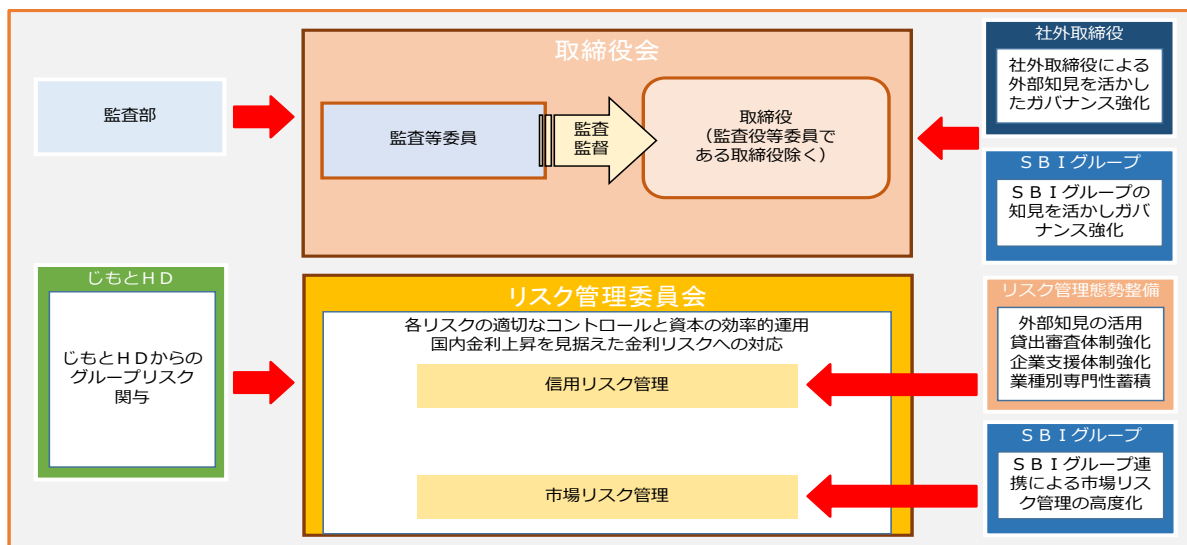
銀行持株会社のじもとホールディングスとその子銀行（当行及び仙台銀行）は、2021年4月に計画期間（2021年度～2023年度）を同一とする中期経営計画を策定しました。また、この中期経営計画に併せて、3社の経営強化計画も同一計画期間で更新しております。当行は取締役会（構成員：社外取締役4名を含む取締役9名（監査等委員である取締役含む）、監査等委員会（構成員：監査等委員である社外取締役2名を含む3名）を設置し、業務の健全かつ適切な運営体制を確保しております。また、取締役会の下位機関として経営会議（構成員：社外取締役を除く取締役）を設置し、取締役会から委任された事項について、迅速な経営の意思決定を行う体制を整備しております。

2020年12月に社外取締役を新たに招聘し、公正かつ中立な立場で取締役会の意思決定における妥当性、相当性を確保するとともに、当行の経営理念であります

“私たちの想い”の実践に際し、本業支援の進化に資する提言や意見表明をいただける体制を構築いたしました。

2022年11月からは、じもとグループ間の更なる連携強化を図るために仙台銀行より常務取締役1名を当行駐在とし改善に向けた取組みの迅速化を図っております。

また、2023年3月期赤字決算を踏まえ、取締役数を削減し、現在の9名としております。これにより、役員間の情報共有を密にするとともに、執行役員や本部部長への権限委譲を行い、経営改善に向けた施策の実行を迅速にまいります。さらに、じもとHDの社外取締役1名を当行の社外取締役を兼務する体制とし、幅広い知見から助言いただき、ガバナンスの強化に取り組んでまいります。



(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と監査等委員会へ報告しております。また、ホールディングス監査意見交換会を年3回開催し、監査計画の事前協議、監査結果の共有等をおこない、じもとグループ内の監査等委員会と内部監査部門の横の連携強化を図っております。

営業店監査では、内部監査結果の不芳店に対し、内部管理態勢の改善強化を図るためにフォローアップミーティングを実施して問題点の分析、把握をおこない、改善等を協議することとしており、その後に改善状況確認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、監査部内で取引データ、監視カメラ等によるモニタリングをおこない、不正につながる懸念事象の調査、把握も実施しております。

本部監査では、リスクの影響度、発生頻度、重要度を踏まえたリスクアセスメント・

シートの見直しを毎年 1 月に実施し、リスクアセスメント結果を反映した監査計画のもと、リスクベース監査態勢の強化、品質の向上に取り組んでおります。

監査部は、業務執行部門に対する内部管理態勢の有効性を検証する「第 3 線」の役割を明確にしながら、内部監査機能の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、経営の客観性の確保のため社外取締役を招聘し、中立的な立場での評価・助言を受ける体制としております。今後も社外取締役からの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。

4-2 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、取締役会の監督機能を高めるとともに経営の公正性、透明性及び効率性を高めることを目的に 2020 年 6 月開催の当行定時株主総会の承認をもって監査等委員会の設置会社へ移行いたしました。この移行に伴い当行は監査等委員である取締役を 3 名、うち 2 名は社外取締役で構成しコーポレートガバナンスの一層の強化を図りました。

なお、じもとホールディングスにおいても 2019 年 6 月に「監査等委員会設置会社」へ移行し、ガバナンス強化に努めております。さらに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、社外の監査等委員である取締役が一同に会し意見交換を行う場を設けております。

引き続き、社外の取締役・監査等委員である取締役からは、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。

4-3 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) 各種リスク管理の状況

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、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月次で報告され、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。

(2) 信用リスクの管理

① 信用リスク管理の現状

当行は、2022 年度に発生した大口取引先の粉飾決算に伴う信用コスト増大による赤字計上を受け、上述のとおり、信用リスク管理体制の見直しに着手いたしました。

企業支援体制としては、2022 年 10 月に企業支援部を新設し、抜本的な再生支援を含む企業支援の専門部署を立上げました。その後 10 名の増員を図り、経営資源を集約したほか、地元企業への職員派遣や外部専門家を招聘し、助言を受けることで体制の強化を図っております。

具体的な管理手法としては、リスクの程度に応じた貸出先の区分別管理を行っており、本部主導で重点的に支援する「重点再生支援先」、「重点再生支援先」以外の取引先で信用供与額が大きく業況管理が必要とされる「管理強化先」、「重点再生支援先」「管理強化先」以外で債務者区分が破たん懸念先である「定例管理先」に区分し、「本業支援」を中心とする管理・指導を進めてまいりました。結果として金融再生法開示債権比率も低下傾向にて推移してまいりました。しかしながら、2021 年度以降はコロナ禍の影響やその後の物価上昇等により、取引先の経営状況が悪化傾向となり、上記開示債権比率も上昇傾向にあります。

貸出審査・管理体制としては、審査部門の人員を増加したほか、格付審査と案件審査の一元管理する体制とし、より深い取引先分析を実施できる体制を整備してまいりました。

また、銀行全体の貸出審査・管理体制の底上げを図るべく、自己査定が決裁部署である融資部審査課の職員はもちろん、取引先と直接対応している営業店の若手職員や経験の浅い女性職員を中心に 2 日間の自己査定トレーニーをほぼ毎月実施し、自己査定能力の向上による底上げを図っております。また、融資部審査課においても一定の要件に該当した先においては、融資部長を含めた融資部内での合議を行っており、審査目線を統一しながら債務者区分の判定を行う体制としております。

【2022 年 9 月以降の信用リスク管理体制整備状況】

項目	施策	プロセス
貸出審査体制の強化	融資部内合議を通じた厳格な格付査定	担当ブロック毎、主担当者（決裁権限者）、副担当者のペアによる審査体制 格付査定を通じた営業店担当者の査定能力の向上・育成
	厳格かつ迅速な融資審査	信用格付から案件審査・決裁までの一貫管理体制を継続 事前協議の簡素化によるスピード回答（3日以内） 積極的な出前審査による案件方向性の明示
	取引先訪問による企業実態の把握	取引先向上・店舗等の実査
	経営者保証に依存しない融資の推進	事業性を評価した融資の目利き能力の向上 保証を徴求する際の手続きの厳格化により、安易な個人保証に依存した融資を抑制
予兆管理の強化	管理強化先の選定方法の見直し	取引先毎の状況精査による実効性のある管理
	管理強化先のモニタリング	営業店における事務作業負担を軽減し、モニタリングを継続
	管理先への営業店関与度合の把握・指導	本部による営業店臨店にて、営業店の関与状況を把握
	管理強化先の状況を経営会議に報告	経営会議に3ヶ月毎報告（融資部・企業支援部だけでなく役員間でも情報共有） 地区担当役員による取引先訪問
個社別クレジットラインの設定	格付毎限度額超過先の取組方針を一括付議	格付毎元素額超過先の取組方針を明確化 安易な限度額超過先の増加を抑制
	大口未保全先の管理強化	信用額を意識した融資取組み 他金融機関との協議案件の組成
人材育成	階層別研修の実施	経験年数に応じた信用リスク管理能力向上に資する研修の実施
	若手職員への指導	新任担当者を中心に格付査定トレーニーの実施 営業店臨店時に格付査定・案件組成能力の向上を目的とした指導の実施
	融資部審査課への若手職員の配属	融資部審査課で1～2年、格付査定・案件審査業務を経験 将来的に営業推進・信用リスク管理能力のバランスを有する営業店長を育成

【金融再生法開示債権の推移：単体】

(単位：百万円、%)

	2015年3月期	2018年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2023年9月期	2024年3月期
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	2,688	3,342	2,911	2,258	5,924	4,646	19,857
危険債権	19,253	10,383	15,907	19,074	34,783	36,300	46,313
要管理債権	3,094	2,794	2,722	3,780	1,818	2,530	389
合計 (A)	25,036	16,520	21,541	25,112	42,526	43,478	66,530
総与信額 (B)	997,508	1,036,896	1,035,977	1,027,372	1,010,046	1,000,073	1,009,831
総与信に占める割合 (A/B)	2.50	1.59	2.07	2.44	4.21	4.34	6.58

② 今後の信用リスク管理体制について

当行は2022年9月以降、上述のとおり信用リスク管理体制の構築に努めてまいりました。

しかしながら、2024年3月期においても大幅な赤字決算に至ったことから、特に課題であります信用リスク管理態勢を再構築してまいります。

企業支援体制については、現在、企業支援アドバイザーとして外部から有識者を招聘し、専門的な知見を仰ぎながら、取引先の状況に合わせた経営改善支援を行う体制構築を進めているところですが、今後も、引き続き助言を受け、経営改善支援や抜本的再生支援、事業整理や廃業支援などに注力してまいります。

貸出審査・管理体制につきましても、信用リスクを軽減させる観点から与信先の大口化を抑制していく必要があることから、格付上位の優良先や当行メイン先の場合においても際限なく与信を増加させず、必要に応じ政府系金融機関の利用や他行協調での対応を検討するなど与信先の大口化を抑制してまいります。

さらに、2024年6月より、仙台銀行の融資担当役員であった斎藤義明氏の派遣を受け、融資審査・管理手法について直接アドバイスを受けながら、適切な与信管理を行ってまいります。

(3) 市場リスク管理

① 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「統合的リスク管理方針」「市場リスク管理方針」及び「リスク資本配賦運営細則」をはじめとする関連規程等に従ってリスク管理を行っております。

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、月次で金利リスク量(IRRBB)対コア資本比率や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するとともに、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。

② 有価証券運用に係るリスクガバナンスの強化

有価証券運用に係るリスクガバナンスの強化を目的に、以下のリスク管理態勢を維持・強化するとともに、持株会社であるじもとホールディングスの関与度を一段と高めるため、有価証券運用方針及びアクションプランをじもとホールディングスの決裁

事項としております。

<当行のリスク管理態勢>
ア) 経営陣とのリスクコミュニケーション強化 イ) ミドルオフィスとしてフロントへの牽制を一段と強化 ウ) 評価損拡大を防止するための新たなリスク管理基準による管理の実施、及び購入銘柄の個別あきりや、損失管理対応状況のモニタリング等を通じた態勢強化 エ) 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 オ) 「SBIポート」について、アラームポイントの手前にプレアラームポイントを設定し、抵触時にはフロント、ミドル、経営企画部が協議を行うなど、きめ細やかな管理を実施
<じもとホールディングスによるリスクガバナンス強化策>
カ) 各種管理基準を織り込んだ有価証券運用方針は、子銀行のみならず、じもとホールディングス経営会議の決裁とし、じもとホールディングス取締役会に報告を行う キ) 期中損失限度額、アクションポイント、リスク資本配賦額の各管理枠抵触時のアクションプランは、じもとホールディングスグループリスク管理委員会の決裁とする

③ 有価証券運用の状況等

当行では2020年12月にSBIアセットマネジメント社（以下、「SBI」という）と投資助言契約を締結したうえで、債券を中心とした有価証券ポートフォリオ「SBIポート」への入替えを行いました。同「SBIポート」は構築直後から世界的な金利上昇を背景に評価損を抱え、その後も金利上昇基調の継続に伴い評価損の拡大に至ったことから、評価損拡大防止のため、ファンド内で投資先を国庫短期証券に切り替えました。以降、評価損益が横ばいで推移するなか、2023年度上期に、メイン戦略としてインカム確保による着実な評価損益改善、サブ戦略として相場の動きのなかでの機会を捉えたキャピタル益獲得を目指し、切り替えた国庫短期証券の再運用を開始しました。

そのようななか、2024年3月、金融市場の動向が大きく変動し、従来と比べて安定的に収益を獲得できる市場環境となることが見込まれたことから、有価証券の一部を損失処理することで、1,100億円の手元資金を捻出し、より安全性の高い運用を通じて収益力の改善を図ることが必要であると判断いたしました。中長期的に安定した収益を確保し、それを充当することなどにより、残存する有価証券評価損についても継続して解消に取り組んでまいります。

(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流動性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。加えて、

月次で当行の経営会議及びじもとHDの経営会議にて資金繰りの状況を報告し、資金繰りの状況を経営陣が逐次把握できる体制としております。今後は赤字決算など不測の事態による風評などで預金が流出するなどのリスクケースを想定し、流動性資金残高の底上げについてもグループ全体で検討を行っていくことで、更なる流動性リスク管理の強化に努めてまいります。

(4) オペレーショナルリスク管理

オペレーショナルリスク管理につきましては、事務品質向上と業務効率化を大きな柱として推進してまいりました。

事務品質向上は、制定したルールを徹底すると共に、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、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い営業店に改善の働きかけを行いました。事務事故は3つの分類区分を設け、「事務事故A」は重大な事故等、「事務事故B」はリスク管理上問題があり事故による一時的な損失を伴うもの、「事務事故C」はリスク管理上問題があるが事故による一時的な損失を伴わないものと区分しております。2023年下期の事務事故は、事務事故全体では前年同期比8.8%減少したものの、「事務事故A・B」は前年同期比22%の増加となりました。事務事故の発生都度、関係部と情報共有し営業店指導を実施、また、明確な記載がない取扱については事務取扱細則に明記し、事務事故防止を図ってまいりました。

事務効率化は、来店予約取引の拡大を実施し、窓口業務の繁閑差のコントロールや手続きの事前準備によるスムーズな取引完結により、事務事故の未然防止等のリスク低減を図ってまいりました。

今後も、営業店の事務の品質向上に努め、事務事故が発生した経緯や要因等を分析し、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まいります。また、業務効率化として、顧客徴求書類の簡略化・保存帳票の見直し、また、でんさいネットの利用促進による手形小切手取引の縮小、決済業務のデジタル化等を進め、取引先のデジタル化を推進してまいります。

システムリスク管理につきましては、サイバーリスクへのアプローチ強化、職員のリテラシー強化の2点で管理強化を進めてまいりました。

サイバーリスクへのアプローチ強化につきましては、平時の監視運用を行うとともに、脆弱性診断や金融ISACなどの外部機関との情報連携、サイバー演習への積極的な参加等によるサイバーインシデント対応人材の育成、外部機関によるサイバーリスクに関する監査を受検し、対応強化に努めてまいりました。また、サイバーセキュリティセルフアセスメントの結果を踏まえ改善に努めてまいりました。

職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ラーニングによる啓蒙ビデオの視聴とミニテストによるサイバー教育などにより、サイバーリテラシー向上に努めてまいりました。また、金融情報システムセンター（FISC）主催の訪問サービスを活用し、経営層（役員及び、本部部長）に対する

「サイバーセキュリティ研修会」を開催し、サイバーセキュリティの重要性について再認識しております。

継続的なサイバーリスクへの対応として、デジタル・トランスフォーメーションの進展や新たなデジタル技術などを踏まえた新たなリスクへの対応や演習等を通じたインシデント対応能力の向上など、サイバーセキュリティ確保に向けた組織全体での取組み強化に継続して努めてまいります。

(5) 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。特に信用リスクについては、2023 年度に発覚した粉飾事案を鑑み、2022 年 9 月以降、貸出審査体制の強化を行ってまいりましたが、未だ不十分であると認識し、その改善に引続き努めてまいります。具体的には、仙台銀行の審査担当役員を招き、外部視点を取り入れながら、審査やモニタリング体制を再構築してまいります。また、当行のリスク管理体制について、監査等委員や社外取締役による関与、SBI グループとの連携などで強化を図るとともに、じもとホールディングスの関与を明確にし、グループとしてガバナンス体制を構築してまいります。

Ⅲ. 株式会社仙台銀行

1. 2024年3月期決算の概要

1-1 経営環境

1-1-1 宮城県の経営環境

2024年3月期におけるわが国経済は、コロナ禍からの回復が進む中、世界的な物価上昇に伴う影響や好調な企業業績による株高、日本銀行の大規模金融緩和政策の変更など、大きな変化が見られました。

当行の営業エリアである宮城県経済は、観光需要の回復が進み、雇用・所得環境・消費が改善する一方で、資材高騰の影響が各分野で顕在化してきました。

1-1-2 震災復興への取組み体制

当行は、被災地の地域金融機関として、震災からの早期の復興に向けて、円滑な資金供給や事業再建支援をはじめとする復興支援策に、積極的かつ長期間にわたって着実に取り組む方針としております。

この方針のもと、当行は、被災地の地域金融機関としての責務を万全の体制で果たすためには、予防的な自己資本の増強により財務基盤を強化することが不可欠であると判断し、金融機能強化法に基づく300億円の国の資本参加（2011年9月）を受けました。

この国の資本参加による資本増強により、2024年3月期の当行の自己資本比率（単体）は7.70%となっており、今後、地域経済や金融市場に急激な変動が生じた場合でも、安定した財務基盤を確保したうえで、適切かつ積極的に復興支援に向けた金融仲介機能を発揮できる体制としております。

1-1-3 きらやか銀行との経営統合

当行は、株式会社きらやか銀行（以下「きらやか銀行」という。）と経営統合し、共同持株会社「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」という。）を2012年10月に設立しました。

じもとホールディングスは、経営理念である「宮城と山形をつなぎ、中小企業支援を通じて、地元中小企業や地域に貢献する」のもと、当行及びきらやか銀行（以下「子銀行」という。）の力を結集して支援体制を強化し、「経営強化計画」の達成に取り組むこととしております。

1-1-4 SBIホールディングスとの資本業務提携

じもとホールディングスでは、2020年11月にSBIホールディングスとの資本業務提携契約を締結し、35億円の出資を受入しました。

これにより、当行は、同社との連携をさらに深めるとともに、じもとホールディングスを通じて5億円の資本を受け入れ、経営基盤ならびに収益力の強化を図っております。

1-2 資産・負債の状況（単体ベース）

（1）貸出金残高

中小企業向け貸出は、融資案件のスピード対応やオーダーメイド型融資の対応などにより新規取引先が増加したことなどから、計画始期比 286 億円増加、前年同月末比では 87 億円増加の 4,924 億円となりました。

消費者ローンは、住宅業者との連携強化、若年層の取り込みなどにより住宅ローン残高が増加したことから、計画始期比 1,007 億円増加、前年同月末比では 333 億円増加の 3,612 億円となりました。

地方公共団体向け貸出は、計画始期比 84 億円減少、前年同月末比では 35 億円減少の 619 億円となりました。

以上により、貸出金残高は、計画始期比 990 億円増加、前年同月末比では 325 億円増加の 9,358 億円となりました。

（2）有価証券残高

有価証券残高は、計画始期比 491 億円減少、前年同月末比では 201 億円減少の 2,572 億円となりました。

その他有価証券の評価損益は、計画始期比で 165 億円悪化しましたが、評価損銘柄の一部解約を行ったことなどにより前年同月末比では 8 億円改善し、126 億円の評価損となりました。当行は、SBIグループとの連携により、海外債券（国債・地方債等）を中心とする有価証券ポートフォリオに入れ替えておりましたが、海外金利の上昇により、その他有価証券の評価損が拡大しました。そのため、ファンド内において収益の一部を評価損へ順次充当するほか、一部売却を行うことで、中長期的に評価損の解消に取り組んでおります。

（3）預金残高（譲渡性預金含む）

個人預金は、計画始期比341億円増加、前年同月末比では6億円増加の7,487億円、法人預金は、計画始期比52億円減少、前年同月末比では55億円増加の2,755億円となりました。また、公金預金は計画始期比10億円増加、前年同月末比で55億円増加の1,964億円となりました。

以上により、預金残高は、計画始期比 289 億円増加、前年同月末比で 119 億円増加の 1 兆 2,229 億円となりました。

《資産・負債の推移》

(単位:百万円)

	2021/3末	2022/3末	2023/3末	2024/3末	始期比	2023/3末比
	始期・実績	実績	実績	実績		
資産	1,286,419	1,316,985	1,299,051	1,338,964	52,544	39,912
うち貸出金	836,779	876,548	903,348	935,859	99,080	32,511
うち中小企業向け貸出	463,735	479,507	483,646	492,408	28,673	8,762
うち消費者ローン	260,409	290,850	327,855	361,206	100,797	33,351
うち地方公共団体貸出	70,443	68,925	65,532	61,993	▲ 8,449	▲ 3,538
うち有価証券	306,397	300,972	277,401	257,225	▲ 49,171	▲ 20,175
負債	1,233,108	1,270,379	1,259,379	1,297,566	64,457	38,187
うち預金・譲渡性預金	1,193,967	1,202,076	1,210,915	1,222,907	28,940	11,992
うち個人預金	714,537	735,302	748,086	748,711	34,173	624
うち法人預金	280,838	273,033	270,011	275,553	▲ 5,285	5,542
うち公金預金	195,396	190,421	190,922	196,433	1,036	5,510
うち社債・借入金	30,119	60,119	40,113	70,103	39,983	29,990
純資産	53,310	46,606	39,671	41,397	▲ 11,913	1,725
その他有価証券評価損益	3,885	▲ 5,434	▲ 13,504	▲ 12,666	▲ 16,552	837

1-3 損益の状況（単体ベース）

(1) コア業務純益

当計画期間において、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、貸出金利息収入は計画始期比9億円増加の109億円となりました。一方で、有価証券利息配当金は海外金利の上昇で評価損が拡大したことにより、ファンド内での短期債への切り替えを行ったことから利回りが低下し、計画始期比23億円減少の2億円となりました。以上により、資金利益は計画始期比12億円減少の113億円となりました。

役務取引等利益は、住宅ローンの増加により団信保険料の支払いが増加したことなどから、計画始期比76百万円減少の7億円となりました。

経費は、営業担当者向けタブレットの配備などにより物件費が増加した一方で、職員数の減少により人件費が減少したことから、計画始期比1億円減少の102億円となりました。

上記要因により、コア業務純益は計画始期比12億19百万円減少、前年同月末比では2億9百万円減少の19億53百万円となりました。

(2) 与信関係費用

東日本大震災以降、貸倒引当金を十分に積みながら取引先の支援に努めており、特段大きな与信コストの発生がなく、与信関係費用は低位で推移しております。

今期は個別貸倒引当金繰入額が減少したことなどから、前年同期比 4 億 97 百万円減少の 1 億 95 百万円となりました。

(3) 経常利益・当期純利益

コア業務純益が減少したことにより、経常利益は計画始期比 2 億 92 百万円減少、前年同期比では 2 億 2 百万円増加の 16 億 93 百万円、当期純利益は計画始期比 5 億 49 百万円減少、前年同期比では 10 百万円増加の 11 億 67 百万円と、増収増益の決算になりました。

《損益状況の推移》

(単位:百万円)

	2021/3期 始期・実績	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2024/3期 計画	計画比	始期比	2023/3期比
業務粗利益	13,146	13,519	12,048	11,746	12,172	▲ 426	▲ 1,400	▲ 301
〔コア業務粗利益〕	13,501	13,682	12,243	12,166	—	—	▲ 1,334	▲ 76
資金利益	12,584	12,938	11,291	11,362	11,413	▲ 51	▲ 1,222	70
(うち貸出金利息)	9,984	10,285	10,578	10,974	10,987	▲ 12	990	395
(うち有価証券利息配当金)	2,660	2,562	604	278	350	▲ 71	▲ 2,382	▲ 326
役務取引等利益	842	667	859	766	709	57	▲ 76	▲ 93
その他業務利益	▲ 280	▲ 85	▲ 102	▲ 381	—	—	▲ 101	▲ 279
(うち国債等債券損益)	▲ 354	▲ 162	▲ 195	▲ 420	—	—	▲ 65	▲ 225
経費	10,329	10,224	10,080	10,213	10,212	1	▲ 115	133
人件費	5,200	5,023	4,954	4,935	—	—	▲ 264	▲ 18
物件費	4,198	4,305	4,229	4,352	—	—	153	122
一般貸倒引当金繰入額	462	▲ 145	▲ 528	—	▲ 309	309	▲ 462	528
業務純益	2,355	3,441	2,496	1,532	2,269	▲ 736	▲ 822	▲ 963
〔コア業務純益〕	3,172	3,458	2,162	1,953	—	—	▲ 1,219	▲ 209
〔コア業務純益(除く投資信託解約損益)〕	3,083	3,382	2,073	1,898	1,960	▲ 62	▲ 1,185	▲ 174
臨時損益	▲ 369	▲ 1,007	▲ 1,005	160	—	—	530	1,165
不良債権処理額	344	1,191	1,222	217	—	—	▲ 127	▲ 1,004
うち個別貸倒引当金繰入額	139	1,154	1,095	—	585	▲ 585	▲ 139	▲ 1,095
株式等関係損益	8	173	200	446	—	—	438	245
経常利益	1,985	2,434	1,491	1,693	1,473	220	▲ 292	202
特別損益	▲ 10	▲ 96	▲ 79	▲ 73	▲ 43	▲ 29	▲ 63	5
税引前当期純利益	1,975	2,338	1,411	1,619	1,429	190	▲ 355	207
当期純利益	1,717	1,506	1,157	1,167	1,000	167	▲ 549	10
与信関係費用	758	1,029	693	195	406	▲ 210	▲ 563	▲ 497

※2024/3期の計画は、2023年8月に策定した変更計画における計数としております。

1-4 自己資本比率の状況（単体ベース）

単体の自己資本比率は、当期純利益の計上により自己資本額が増加した一方で、資金需要への積極対応により貸出金残高が大幅に増加し、信用リスク・アセットも増加したことなどから、計画始期比 0.64 ポイント低下、前年同期比で 0.21 ポイント低下の 7.70%となりました。

《自己資本比率の推移：単体》

（単位：％）

	2021/3期 始期・実績	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 実績	始期比	2023/3期比
	自己資本比率	8.34	8.01	7.91	7.70	▲0.64

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方策の進捗状況

2-1 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

2-1-1 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、経済の一極集中が継続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、経済停滞が進展しており特に震災後は沿岸被災地の人口流出が進んでおりますので、地方創生を通じて経済を活性化していくことが課題となっております。

そのような中、SBIグループによる宮城県黒川郡大衡村への半導体工場建設が計画・公表されたことにより、足許では域外からの企業進出や不動産の取得などの動きも出ており、人手不足などの課題もありますが、地域経済がこれまで以上に活性化するものと期待されます。

（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：2011年度～2020年度）を「復旧期」（3年）、「再生期」（4年）、「発展期」（3年）に区分しております。

2021年3月をもって「宮城県震災復興計画」の計画期間は終了し、インフラの復旧や災害に強いまちづくりなどのハード面については、多くの被災地で事業が完了した一方、被災した方々の心のケアや地域コミュニティの再生・形成などのソフト面については、地域ごとの状況に差異があるため、今後は震災に起因する様々な悩みを抱える方々や生産・売上げの水準が震災前に回復していない事業者への支援、東京電力福島第一原子力発電所の事故被害への継続的な対応、震災の記憶・教訓の伝承などについて、中長期的な取組みを行っていく方針となっております。

(3) 被災事業者の経営課題と本業支援ニーズ

事業再開した被災先において、建設業は復興工事需要を背景に売上高が回復した一方で、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遅れているほか、旅館・ホテル業においては、新型コロナウイルス感染症による影響から売上の回復が遅れております。

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いる中で、当行では、各事業者の状況に応じて深度ある経営支援を展開し、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おります。

《東北地区被災企業の売上回復状況(2022年11月現在、東北経済産業局)》

(単位:億円)

	震災直前	現在	回復率
製 造 業	24,724	32,152	130.0%
水 産 ・ 食 品 加 工 業	2,922	2,730	93.4%
卸 小 売 ・ サ ー ビ ス 業	10,884	12,658	116.2%
旅 館 ・ ホ テ ル 業	417	253	60.6%
建 設 業	6,147	8,052	130.9%
運 送 業	13,282	13,937	104.9%
そ の 他	6,887	6,312	91.6%

(4) 新型コロナウイルス感染症による地元企業への影響

新型コロナウイルス感染症の拡大が世界的な問題となり、宮城県経済の状況も一変しました。業況回復の途上にある被災事業者だけでなく、幅広い取引先の事業経営に影響が及んでおり、当行では、売上減少に伴う資金繰りをはじめとする様々な経営支援を実施しております。

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

2-1-2 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) 当行の中期経営計画

① 当行の経営理念

当行は、1951年に宮城県の中小企業金融の円滑化のために宮城県が資本金の4割を出資して設立した金融機関であり、創業時より、「信を万事の本と為す」を行是として掲げ、「宮城県の中小企業の支援・育成」を経営理念としております。

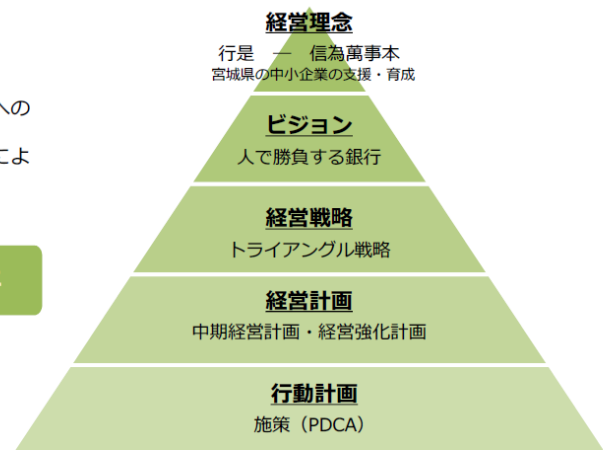
この経営理念は創業時より不変であり、当行の礎となっております。

経営理念は、宮城県の中小企業の支援・育成

- 選択と集中。
- 仙台地区の市場性は十分。
- 地元中小企業への金融の円滑化と本業支援に特化。事業者への資金供給はAIでの代替が難しいと言われている分野。
- 事業性融資と関連性の高い相続・事業承継など、本業支援によるフィー収入拡大をめざす。

お客さまと距離が近く、相談を受ける企業風土

- 人で勝負する。“真摯”な行員。
- スピード回答での信頼。背景には、風通しのよい社風。
- 事業者の多様な課題解決には、専門家のサポートも活用し、提案の高度化および迅速化で勝負する。



“人で勝負する銀行”を発展させ、
本業支援を通じて、地元の復興と地域活性化に貢献する。

② 中期経営計画の基本方針

2021年4月から2024年3月を計画期間とする中期経営計画において、人で勝負する銀行の深化をめざし、「Speed&Challenge」をスローガンに掲げております。

環境・顧客ニーズへの速やかな対応、環境・顧客ニーズに応じた進化へ挑戦することで、当行とお客さま、地域社会の持続的な成長の実現をめざしております。

Speed

Challenge

人で勝負する銀行の深化

お客さまの経営課題を聞く機会を増やし、**スピード感**のある対応をさらに強化する。

お客さまの多様なニーズに応える本業支援や、新たな生活様式への変革、業務効率化や渉外人員増加による営業力強化などに**チャレンジ**することで、**当行とお客さま、地域社会の持続的な成長を実現する。**

「Speed」 - 環境・顧客ニーズへの速やかな対応

1. 意思決定の迅速化
2. 目標達成の推進加速
3. 渉外人員の増加とスピード回答

「Challenge」 - 環境・顧客ニーズに応じた進化への挑戦

1. 本業支援サイクルの確立とメイン化推進
 - 今後懸念される市場縮小を睨み、取引先のメイン化と取引多様化を推進。特に取引を深耕する「提案強化領域」を選定。
 - 取引先ごとの経営課題に応じた本業支援の展開により共通価値創造、経営改善に貢献。複合取引により新たな収益を確保
2. DX（デジタルによる変革）の実現
 - 中長期システム開発方針により、顧客利便性向上（アプリ強化、IB拡充）業務効率化（RPA・タブレット）データ活用を推進。
 - SBIグループとの連携を強化。SBIグループのノウハウを活かした新たなFinTechサービスやシステムの導入。
 - コロナ禍に対応するデジタル化の進展
3. 三位一体の効率化
 - 店舗戦略、事務の効率化・経費削減、人員の適正配置を三位一体で実施。

③ トライアングル戦略の深化

前中期経営計画より掲げているトライアングル戦略を踏襲・深化させ、収益基盤の強化へ向けた取組みは引き続き継続するとともに、環境・顧客ニーズに応じた進化へ挑戦しております。

効率化・選択と集中

- 店舗戦略
- 事務の効率化
- 人員の適正配置

三位一体の効率化

IT・FinTechの活用 新分野への取組み

- アプリ強化・デジタルコンテンツ
- RPA・タブレット活用
- データ活用

DXの実現
SBIグループとの連携

コア戦略の推進 中小企業向け貸出増強

- コア戦略の推進（渉外人員の増加とスピード回答でコア取引先を更に増加）
- コア戦略の深掘り（重点先への本業支援強化）
- 住宅ローン・個人ローンの推進

本業支援サイクル確立・メイン化推進

2-2 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

2-2-1 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) コア戦略の展開

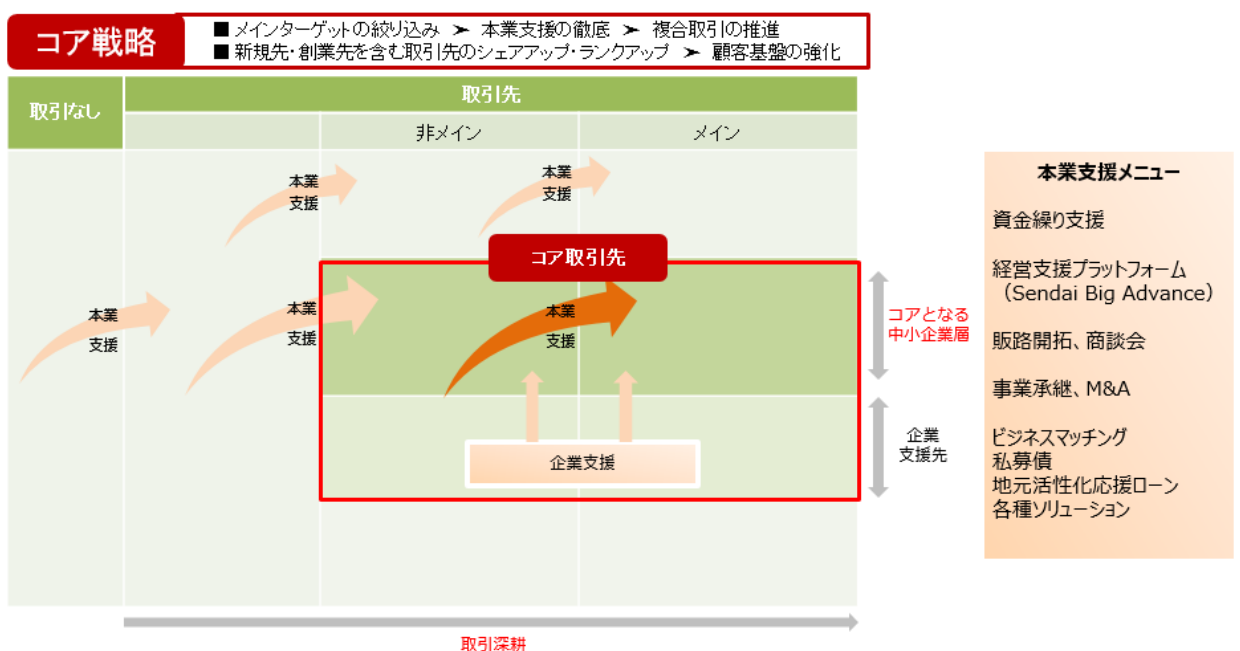
① コア戦略の取組み

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

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

② 本業支援のサイクルの確立に向けて

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



《事業債務者数・中小企業融資残高》

(単位:先、億円)

	2021/3期 始期・実績	2021/9期 実績	2022/3期 実績	2022/9期 実績	2023/3期 実績	2023/9期 実績	2024/3期 実績	始期比
事業債務者数	8,533	8,675	8,848	8,987	9,128	9,179	9,303	770
中小企業融資残高	4,637	4,653	4,795	4,769	4,836	4,882	4,924	286

③ コア取引先数等の推移について

2024年3月末時点におけるコア取引先は3,643先となり、2023年9月末比で29先の増加、貸出残高については4,364億円(2023年9月末比8億64百万円の増加)、2023年度下期の利息収入は23億94百万円で、2023年度上期比30百万円の増加となりました。

また、コア取引先のうちメイン先は2,460先で2023年9月末比71先の増加となりました。引き続きスピード対応やオーダーメイド型融資の取組みにより取引拡大を図ってまいります。

《コア取引先の推移》

	2021.3	2021.9	2022.3	2022.9	2023.3	2023.9	2024.3
コア取引先数(先)	3,429	3,602	3,735	3,630	3,640	3,614	3,643
コア中小企業層	2,989	3,162	3,374	3,262	3,261	3,197	3,209
企業支援先	440	440	361	368	379	417	434
貸出残高(百万円)	383,945	412,126	412,923	414,242	419,197	435,603	436,467
コア中小企業層	335,537	379,583	374,053	377,396	384,112	397,560	398,306
企業支援先	48,408	32,543	38,870	36,845	35,085	38,042	38,160
期中平残(百万円)	373,380	401,680	408,920	410,275	414,820	425,042	429,232
貸出金利息収入(百万円)	2,235	2,335	2,369	2,354	2,348	2,364	2,394
期中約定利回り	1.201%	1.159%	1.162%	1.144%	1.135%	1.109%	1.112%

《コア取引先のうちメイン先・非メイン先》

項目	2021.3	2021.9	2022.3	2022.9	2023.3	2023.9	2024.3
先数	メイン先	2,298	2,547	2,580	2,397	2,441	2,460
	非メイン先	1,131	1,055	1,155	1,233	1,199	1,183
貸出残高 (百万円)	メイン先	269,983	292,046	291,503	278,071	296,714	316,361
	非メイン先	113,961	120,080	121,420	136,171	122,482	120,105
期中平残 (百万円)	メイン先	264,036	287,698	291,508	279,056	296,626	314,589
	非メイン先	109,344	113,982	117,412	131,219	118,194	114,642
利息収入 (百万円)	メイン先	1,627	1,719	1,741	1,657	1,710	1,780
	非メイン先	609	616	628	697	638	614
約定利回り	メイン先	1.236%	1.192%	1.198%	1.184%	1.156%	1.129%
	非メイン先	1.116%	1.078%	1.073%	1.059%	1.083%	1.068%

(2) 営業担当者の配置

① 中小企業融資渉外 300 名体制の構築

当行では、経営資源を中小企業融資に重点配分するため、本計画期間終了までに中小企業融資渉外を 300 名とする営業体制の構築をめざしてまいりましたが、総人員数が減少する中で管理職登用者も増加したことなどから、2024 年 3 月末時点の融資渉外人員は 207 名となりました。

当行では、引き続き店舗統廃合、営業体制見直し、業務効率化などにより人員を創出し、市場性に応じた適切な人員配置を実施してまいります。

② 地元企業応援部の体制

当行は、2011 年 6 月に震災からの復興支援を目的として、地元企業応援部を設置しました。現在、1 課 2 室で活動しており、取引先への円滑な資金供給や経営支援、さらには新型コロナウイルス感染症の影響を受けた取引先への事業再生支援などに取り組んでおります。

課・室名	活動内容
法人営業課	事業者向け貸出・経営支援の方針・戦略を策定。
法人推進室	融資専門スタッフを配置し円滑に資金供給。
サポート室	被災企業の事業再生へ向けた支援を強化。

(3) 新型コロナウイルス感染症にかかる取引先への支援体制

当行では、今般の新型コロナウイルス感染症拡大を受け、2020 年 3 月に「新型コロナウイルス感染症対策地元企業支援チーム」及び「新型コロナウイルス感染症関連地元企業支援対策本部」を設置し、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響を受けている事業者への支援体制強化を図りました。新型コロナウイルス感染症の影響は収束しましたが、当行は引き続き適時適切な貸出、返済猶予等の既往債務の条件変更を行うなど、個々の取引先の実情に応じた支援に取り組んでまいります。

《新型コロナウイルス感染症に係る事業者支援の状況(2024年3月末時点での累計)》

(単位:件、百万円)

	件数	金額
コロナ関連の融資実行額	7,318	139,291
コロナ関連の条件変更	3,913	90,766

2-2-2 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（随時開催、社外取締役を除く取締役、部長、営業店長等が出席）において、担当役員は、営業店の中小規模事業者向け融資や復興支援施策の取り組み状況を確認し、より積極的な実践に向けて意見交換を行うなど進捗管理を行っております。

(2) 業績進捗会議での進捗管理

業績進捗会議（月1回開催、社外取締役を除く取締役、部長等が出席）は、業務推進全般（貸出金、預金、役務取引）の取り組み状況を確認し、改善策の指示を行うなど進捗管理を行っております。

(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、部長等が出席）は、経営強化計画の実績について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）は、経営強化計画の実績について半期毎に報告を受けております。これにより社外役員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おります。

(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、当行及びきらやか銀行の経営強化計画の取り組み実績について半期毎に報告を受けており、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おります。

(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、営業店業績評価に「経営改善・事業再生支援への取り組み」や「本業支援実績」を設定しております。

特に「本業支援実績」は、「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おります。

2-2-3 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) 事業性評価への取組み

当行は、担保や保証に過度に依存せず、取引先の内容や成長可能性などを適切に評価（事業性評価）した上で新規融資を行うため、「事業性評価シート」を作成のうえ与信判断を行っております。

顧客情報管理においては、きらやか銀行と共同利用による「F-Cube（統合顧客管理システム）」を運用しております。事業性評価に係る情報を含め体系的に整理と行内共有を行うことで、当行は引き続き、事業性評価に基づく融資をはじめとした経営支援に取り組んでまいります。

(2) 経営者保証ガイドラインへの対応

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、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。

本計画期間においても、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、中小規模事業者への円滑な資金提供に取り組んでおります。

なお、2022年12月の経営者保証改革プログラムの策定を踏まえ、当該ガイドラインにかかる取組方針や活用状況について、当行ホームページ上で公表しております。

《経営者保証に関するガイドラインの活用状況》

項目	2021年4月～ 2021年9月	2021年10月～ 2022年3月	2022年4月～ 2022年9月	2022年10月～ 2023年3月	2023年4月～ 2023年9月	2023年10月～ 2024年3月
新規融資件数【A】	2,869	2,698	2,819	2,733	3,042	2,988
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)	1,683	1,561	1,732	1,600	1,999	1,903
経営者保証に依存しない 融資の割合【B】/【A】	58.7%	57.9%	61.4%	58.5%	65.7%	63.7%

(3) 私募債の取組み

当行は、中小規模事業者の様々な資金調達ニーズに対応するため、一定要件を満たした優良企業に限定される私募債についても積極的に取り組んでおります。また、寄付型私募債の取扱いにより、当行が発行企業から受領する手数料の一部を優遇した上で、その優遇分を原資として発行企業から地域の学校や地方公共団体等に寄付を行っております。

当行は、本計画期間においても、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いくほか、寄付型の引受により、地域社会に貢献しております。

《私募債引受実績》

(単位:件、百万円)

	前計画期間 累計		2021年4月～ 2022年3月		2022年4月～ 2023年3月		2023年4月～ 2023年9月		2023年10月～ 2024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	79	5,650	30	1,330	49	3,040	13	1,080	14	1,210
うち寄付型	23	1,330	20	870	34	1,820	7	770	6	440

2-3 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

2-3-1 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、営業店窓口による対応のほか、地元企業応援部や住宅ローンプラザを設置し、休日も含めて相談に対応してまいりました。

本計画期間においても、引き続き、営業店窓口や地元企業応援部、住宅ローンプラザによる被災者からの融資相談等に対応しております。

(2) 被災者向け新規融資の実績

当行は、震災直後より、被災者向け融資に積極的に取り組んでおり、震災後から2024年3月末までに、被災者向け新規融資（事業性融資・住宅ローン等の合計）を累計で14,715先4,024億円実行いたしました。

《被災者向け新規融資の実績》

(単位:件、百万円)

	震災後～ 2015年3月		2015年4月～ 2018年3月		2018年4月～ 2021年3月		2021年4月～ 2022年3月		2022年4月～ 2023年3月		2023年4月～ 2023年9月		2023年10月～ 2024年3月		累計	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業性融資	3,930	125,325	2,337	84,526	2,564	97,340	442	26,389	410	20,739	224	13,441	212	9,865	10,119	377,627
住宅ローン	518	11,515	229	5,933	20	504	2	76	0	0	0	0	0	0	769	18,028
消費者ローン	1,144	1,974	1,666	2,950	1,017	1,859	0	0	0	0	0	0	0	0	3,827	6,783
合計	5,592	138,814	4,232	93,409	3,601	99,703	444	26,465	410	20,739	224	13,441	212	9,865	14,715	402,438

(3) 被災者からの申し出により約定弁済を一時停止・条件変更した先数

当行は、宮城県内の甚大な被災状況等を踏まえ、震災後、利用者の申し出に基づき、支店長決裁により、事業性融資、住宅ローン等の約定弁済を一時停止する取扱いを迅速に実施しました。

それらの先に対しては条件変更を行うなど、対応は全て完了しました。

《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)

	2011年3月～2024年3月末				2024年3月末時点 一時停止先	
	約定弁済一時停止実績累計		条件変更完了実績累計		先数	金額
	先数	金額	先数	金額		
事業性融資	439	20,759	248	15,279	0	0
住宅ローン	374	4,216	346	4,165	0	0
消費者ローン等	57	128	0	0	0	0
合計	870	25,103	594	19,444	0	0

2-3-2 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) 被災者支援に向けた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、前計画期間において、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、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。

本計画期間においても、被災者をはじめとした中小規模事業者へのきめ細やかな対応に取り組んでおります。

② 被災者の情報収集及び共有・活用

当行は、法人営業・住宅ローン担当者が被災者を訪問し、様々な復興ニーズ収集するとともに、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、じもとグループ内で共有し、最適な支援内容を検討・提案しております。

(2) 被災者支援に向けたきらやか銀行等との連携強化

① 被災者のニーズを踏まえたビジネスマッチング

当行ときらやか銀行、じもとホールディングスは、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。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、定期的に発行し、両行取引先へ交付することにより、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に努めております。

《ビジネスマッチング実績》

(単位：件)

	2018年4月～ 2021年3月	2021年4月～ 2022年3月	2022年4月～ 2023年3月	2023年4月～ 2024年3月
紹介件数	1,306	200	162	84
成約件数	249	30	11	12

② 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、2012年から、復興支援イベントを継続開催しております。

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、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、参加した取引先からも好評いただきました。

本計画期間においても継続して外部機関主催の商談会に参加しているほか、被災者および新型コロナウイルス感染症の影響を受けている取引先の販路拡大に向けて、『「食」の商談会 in 仙台・山形』を宮城会場及び山形会場で開催いたしました。また、山形市が実施する「街なか賑わいフェスティバル」との官金連携の一環として、「じもとまつり in 山形～山形・宮城の美味しいもの大集合～」を2022年から2年連続で開催いたしました。

(3) 被災者の状況に応じた事業再建支援策の実施

＜行内の取組み体制＞

当行は、前計画期間において、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、被災者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など、それぞれの被災者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。

本計画期間においては、経営改善計画の進捗状況のフォロー、債権売却した先のリファイナンスも含めた出口戦略の支援など、被災者への各種支援のほか、

新型コロナウイルス感染症の影響への対応として、資金繰り支援も含めた本業支援に注力しております。

<被災者への共通支援策>

① 支援企業へのサポート

前計画期間においては、本部が経営改善計画の承認や経営シミュレーション（計画案）の作成を行ったほか、支援先の訪問によるモニタリングや営業店の臨店を実施しました。

また、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しております。

特に被災取引先が事業再生計画を策定するにあたっては、宮城県中小企業活性化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おります。

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おり、前計画期間では、同協議会の支援を受けて65件の事業再生計画を策定しました。

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。被災者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。

このため本計画期間においては、当行は、引き続き同協議会と連携するとともに、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おります。

特に、新型コロナウイルス感染症により影響を受けている事業者に対しては、資金繰り支援をはじめとした本業支援に注力しております。また、新型コロナ特例リスクスケジュール支援（2022年3月終了）も積極的に実施しました。

《事業再生支援実績》

（単位：件、回）

	2018年3月 までの累計	2018年4月～ 2021年3月	2021年4月～ 2022年3月	2022年4月～ 2023年3月	2023年4月～ 2023年9月	2023年10月～ 2024年3月	2011年4月以降 累計
計画の承認	162	54	14	12	13	6	261
計画の試算	875	31	24	31	27	37	1,025
計画試算(条変先)	55	17	12	15	18	10	127
モニタリング	7,360	2,952	672	498	244	237	11,963
営業店臨店	7,236	2,464	834	709	268	315	11,826

《宮城県中小企業活性化協議会・事業再生計画策定数》

(単位:件)

	2018年3月 までの累計	2018年4月～ 2021年3月	2021年4月～ 2022年3月	2022年4月～ 2023年3月	2023年4月～ 2023年9月	2023年10月～ 2024年3月	累計
事業再生計画	66	65	73	53	5	20	282

② 政府系金融機関等との連携による資本性劣後ローン

当行は、前計画期間において、被災者を含む事業者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活性化協議会、宮城県信用保証協会等とも連携し、事業再生に向けて既存借入金の資本性劣後ローンへの転換（DDS・デットデットスワップ）を1先に実施しました。また、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた企業に対しては、財務基盤強化のため、政府系金融機関を紹介し、政府系金融機関において22件の資本性劣後ローンを導入しました。

これらの対応により被災者や新型コロナウイルス感染症の影響を受けた取引先などにおける早期の事業再建に一定の貢献をしたものと評価しております。

本計画期間においても、当行は、引き続き事業者の状況に応じてDDS等による支援を行っており、当行からの紹介・協調融資を行うことにより、政府系金融機関において52件の資本性劣後ローンを導入しました。また、必要に応じて政府系金融機関や宮城県中小企業活性化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を実施しております。

《政府系金融機関による資本性劣後ローンの導入実績》

(単位:件)

	2020年4月～ 2021年3月	2021年4月～ 2022年3月	2022年4月～ 2023年3月	2023年4月～ 2023年9月	2023年10月～ 2024年3月	累計
資本性劣後ローン	22	30	17	4	1	74

③ 事業再構築補助金に係る支援

当行は、前計画期間より、事業再構築補助金を利用する取引先に対して、事業計画の策定支援を実施することなどにより、取引先の事業転換などを支援しております。

本計画期間においても、当行は、引き続き事業再構築補助金の活用支援などにより、取引先の事業転換などを支援しており、83件の申請支援を実施しました。

《事業再構築補助金の申請支援》

(単位:件)

	令和3年度	令和4年度					令和5年度		累計
	第1次公募～ 第5次公募	第6次公募	第7次公募	第8次公募	第9次公募	第10次公募	第11次公募		
事業再構築補助金	45	12	7	1	6	5	7	83	

④ 「宮城産業復興機構」の活用

宮城産業復興機構（以下「復興機構」という。）は、2011年12月に中小企業基盤整備機構等の出資で設立されました。

当行は、復興機構の設立段階から参画・出資を行うとともに、被災者に対して、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いました。

当行は、被災取引先の状況等に応じて、復興機構に案件を持ち込むといった支援を行い、2021年3月末までに28先^{注1}の債権売却等を決定しました。

（注1）産業復興機構は、2021年3月31日をもって支援機構を行う機関の満了日を迎えたことから、新たな支援申込の受付を終了しているため、計数は2021年3月末時点となっております。

⑤ 「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。）」は、2012年2月に政府が設立し、同年3月より業務が開始されました。

支援機構の支援対象先には、前項の復興機構の支援が困難な企業も含まれております。

当行は、被災取引先の状況等に応じて、支援機構に案件を持ち込むといった支援を行い、2021年3月末までに68先^{注2}の支援を決定し、全ての先について既に売却しました。

（注2）東日本大震災事業者再生支援機構は、2021年3月31日をもって支援機構を行う機関の満了日を迎えたことから、新たな支援申込の受付を終了しているため、計数は2021年3月末時点となっております。

⑥ 私的整理ガイドライン・自然災害ガイドラインの活用

当行は、個人版私的整理ガイドラインを活用し、震災の影響で既往債務の弁済に困難を来している個人債務者の自助努力による生活や事業再建を支援しており、適用終了となった2021年3月末までに43件成立しました。2021年4からは自然災害ガイドラインにより被災者支援を行っており、2024年3月末までに1件成立しました。

（4）人材育成

① 当行の人材育成

当行は、前計画期間において、預かり資産の担当者を営業店から本部に集約し、創出した職員を中小企業融資渉外に配置する営業体制の見直しを行い、融資経験の少ない担当者や若手担当者向けの融資研修を実施しました。

また、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の取得を支援しております。

本計画期間においても、多様化する事業者の経営課題に対応するため、職員の
本業支援にかかる提案力のさらなる向上に努めております。

② 外部機関との連携

当行は、前計画期間より、SBIグループとの人事交流を実施しており、市場
部門において短期トレーニーを実施しました。

本計画期間においては、上記のほか、M&AやDXの人材育成を目的に、職員
をSBIグループに派遣し、ノウハウの吸収および当行へのフィードバックに
努めており、外部環境の変化に対応しております。

2-4 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

2-4-1 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) 創業者向け支援の強化に向けた取組み

当行は、2020年4月より、「ビジネス・パートナーズ・サービス（旧じもと応
援創業支援パッケージ）」を取扱いしております。これは、設立から5年以内の
法人・個人事業主の取引先等に便利なサービスをパッケージで提供するものです。

本計画期間においても、同サービスの提供をはじめとした創業者向けの支援に
取り組んでおります。

《ビジネス・パートナーズ・サービスの内容》

対象商品・サービス	優遇内容
法人向けインターネットバンキング	契約料無料
法人向けクレジットカード	年会費初年度無料
経営支援プラットフォーム Sendai Big Advance	月会費2ヶ月間無料
仙台銀行ビジネスクラブ（SBC）	入会后初回セミナー参加無料
ビジネスマッチング情報提供	—
業務提携先の紹介	—

2-4-2 経営に関する相談その他の取引先企業（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）経営支援の実施

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。

本計画期間においても、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、本業支援の実施に努めております。

（2）経営支援プラットフォーム「Sendai Big Advance」の展開

当行は、取引先の経営課題解決をワンストップで支援することを目的に、2019年11月、クラウド型の経営支援プラットフォーム「Sendai Big Advance」のサービス提供を開始しました。

会員同士のビジネスマッチング、ホームページ作成機能、従業員向け割引クーポン発行等の福利厚生サービス、大手企業とのコラボレーション企画、会員企業と銀行本支店がつながるチャット機能等、経営に役立つ様々なツールを提供することで、取引先の更なる事業拡大や効率化をサポートしております。

2021年9月には株式会社ライトアップと提携し、会員向けにJシステムを導入しました。Jシステムの活用により、オンライン上でいち早く公的支援制度の情報提供を行うことが可能となり、申請希望者はオンライン上で申請手続きのサポートを受けることが可能となりました。

また、2023年2月には「クラウドファンディング機能」を活用し、当行取引先が実施するプロジェクトの企画・公開支援を行いました。

今後もSendai Big Advanceの会員企業へ新たな資金調達手法や販路拡大の機会を提供するとともに、地域経済の原動力である中小企業の経営課題を、経営支援を通じて解決し、地域経済の活性化に取り組んでまいります。

（3）事業承継やM&A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。

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かか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。

このため本計画期間においても、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するほか、SBI証券に人材を派遣しノウハウを吸収、還元することで、地元企業の事業ニーズへの対応に努めております。

また、経営者保証に関するガイドラインの特則を踏まえ、事業承継時における新旧経営者の保証要否を適切に判断し対応する体制を整備しており、経営者交代時における円滑な事業承継への寄与に努めております。

《事業承継、M&A相談件数》

(単位:件)

	2021年度	2022年度	2023年度
事業承継支援先数	7	18	2
M&A支援先数	7	12	5

《事業承継時における保証徴求割合(4類型)》

項目	2021年度上期	2021年度下期	2022年度上期	2022年度下期	2023年度上期	2023年度下期
新旧両経営者から保証徴求した割合	0.0%	4.8%	0.0%	0.0%	0.0%	3.2%
旧経営者のみから保証徴求した割合	41.2%	44.0%	45.9%	40.8%	56.2%	61.3%
新経営者のみから保証徴求した割合	55.7%	48.8%	40.5%	43.4%	39.7%	32.3%
経営者から保証を徴求しなかった割合	3.1%	2.4%	13.5%	15.8%	4.1%	3.2%

(4) 株式会社仙台銀キャピタル&コンサルティングによる経営支援

当行は、取引先の複雑化・多様化する経営課題に対し、多角的かつ専門性の高いサービスを提供することを目的に、2020年1月、当行100%出資による子会社(株)仙台銀キャピタル&コンサルティングを設立いたしました。

同社では、事業承継やM&A、人材紹介をはじめ、経営に関する様々な相談を承っており、事業者に対して、これまで以上に踏み込んだ経営支援を実施しております。2021年9月には中小企業庁より「M&A支援機関」として認定を受け、M&Aコンサルティング業務の一層の透明性、サービス向上に向けた態勢整備を図りました。

《仙台銀キャピタル&コンサルティングのM&A、人材紹介実績》

(単位:件)

	2020年1月～ 2021年3月	2021年4月～ 2022年3月	2022年4月～ 2023年3月	2023年4月～ 2023年9月	2023年10月～ 2024年3月	累計
事業承継・M&A成約実績	3	7	11	2	2	25
人材紹介成約件数	2	16	47	24	23	112

※2020年10月より有料職業紹介事業を開始

(5) 各種コンサルティング（地元活性化応援ローンの活用を含む）

当行は、コンサルティングサービスの強化のため、2020年度下期に地元活性化応援ローンの取扱いを開始しました。

本ローンは、リファイナンス、プロジェクトファイナンス、医療・介護・福祉向け資金、事業承継にかかる資金を利用する取引先に対して、事業計画策定支援、事業性評価、人口動向調査、消費動向調査、株価簡易評価、不動産簡易評価などの各種コンサルティングサービスを提供するものです。

本計画期間においては、本ローンの活用に、さらなるコンサルティング機能の発揮に努めております。

《地元活性化応援ローンの実績》

(単位:件、百万円)

	2020年10月～ 2021年3月		2021年4月～ 2022年3月		2022年4月～ 2023年3月		2023年4月～ 2023年9月		2023年10月～ 2024年3月		累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
ローン実績	4	660	19	2,273	19	1,905	30	7,330	16	1,997	88	14,168

(6) 地球温暖化対策設備投資に係る利子補給金

当行は、2021年9月に経済産業省が実施する「省エネルギー設備投資に係る利子補給金」事業において、指定金融機関として指定されました。これは、省エネルギー設備の新設・増設などに対する融資について、利息の一部を補給するものです。

また、2023年9月には環境省が実施する「令和5年地域脱炭素融資促進利子補給」事業において、指定金融機関として採択されました。これは地球温暖化対策のための設備投資に対する融資について、利息の一部を補給するものです。

当行は事業主の地球温暖化対策のための取組みに係る資金供給を通じて、環境に配慮した取組みを支援するとともに、地域経済の活性化に努めてまいります。

(7) デジタル地域通貨の取扱い

当行は、SBIネオファイナンシャルサービスズ株式会社と株式会社まちのわとの間で、デジタル商品券や地域ポイントを発行・運用するための情報プラットフォームを活用した地方創生および地域の経済活性化の取組みにおいて、継続的に連携・協力していくことを目的として、2021年7月に包括連携協定を締結いたしました。

これは、プレミアム付き商品券等の電子化を支援することで、キャッシュレス決済を通じた域内経済の活性化および持続可能な街づくりに取り組むものです。その取組みとして、宮城県大崎市のプレミアム電子商品券事業（第1回：2022年9月～12月、第2回：2023年10月～2024年1月）の運営業務を引き受けました。

今後も宮城県エリアにおいて3社で連携し、ポストコロナ社会に適応した形で情報プラットフォームを活用した地方創生および地域活性化に取り組んでまいります。

(8) SDG s 取組支援サービス

当行は、2022年5月よりSDG s 取組支援サービスの取扱いを開始しました。

これは、当行オリジナルのヒアリングシートを用いて、取引先のSDG s への取組み状況を聞き取り、診断の上、結果をフィードバックシートにて還元するとともに、診断結果を踏まえ「強み」のさらなる強化、また「弱み」を補う今後の方針や対策等の策定を支援し、「SDG s 宣言書」の策定を通じて、取引先の「企業価値向上」をサポートするものです。

今後も地元企業のSDG s 達成に向けた取組みを支援してまいります。

(9) お客さまのデジタル化支援

当行は、取引先のデジタル化やDX支援のため、SBIグループとの連携を強化しております。

インターネットバンキングの導入のみならず、SBIグループが提供する経費システムなどのデジタル化ツールの導入支援などを営業店と連携して行うことにより、取引先の経営効率化に貢献してまいります。

(10) 企業版ふるさと納税

当行は、2023年2月よりSBIネオファイナンス株式会社と株式会社RCGとの間で、自治体向けに企業版ふるさと納税制度を活用したビジネスマッチング業務の提携を開始いたしました。

本業務の提携に基づき、株式会社RCGが自治体と企業版ふるさと納税に関する業務委託契約を締結し、当行は各自治体に企業版ふるさと納税の寄付見込企業の紹介を行っております。

今後も各自治体への企業版ふるさと納税の寄附見込企業の紹介を通じて、地域経済の活性化に貢献してまいります。

《契約締結団体（2024年4月1現在）》

利府町	多賀城市
登米市	気仙沼市
塩竈市	栗原市
南三陸町	富谷市

3. 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

じもとホールディングスは、地域金融グループとしての公共性と健全性維持の観点から、同社及び子銀行の内部留保の充実を図るとともに、中間配当及び期末配当の年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。

しかしながら、2024年3月期の普通株式の年間配当金は、大幅な赤字決算を踏まえ、誠に遺憾ではございますが、無配とさせていただきます。

また、当社が発行する普通株式と権利関係が異なる種類株式（B種優先株式、C種優先株式、D種優先株式、E種優先株式、いずれも非上場で公的資金に係わる優先株式）の配当につきましても、無配といたしました。

今後につきましては、SBIグループとの連携の更なる強化により、グループの経営基盤強化を図り、経営強化計画の着実な履行に取り組んでまいります。

(2) 当行の内部留保の状況

当行は、じもとホールディングスの子銀行として、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。

2023年3月期の当期純利益の実績は計画を下回るなど、当初計画との乖離が生じたことから、2023年9月には経営強化計画を変更しましたが、引き続き、本業による収益力の向上により、中長期的な収益の改善をめざしてまいります。

2024年3月期末の当行単体のその他利益剰余金は179億円（2023年3月期比+8億円）ですので、2036年3月期末までに積上げを図ることで、公的資金300億円の返済は十分に可能と考えております。

《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
2021年3月末	実績 17	実績 146	2030年3月末	計画 11	計画 247
2022年3月末	実績 15	実績 160	2031年3月末	計画 19	計画 266
2023年3月末	実績 11	実績 171	2032年3月末	計画 19	計画 286
2024年3月末	実績 11 (計画 10)	実績 179 (計画 177)	2033年3月末	計画 19	計画 305
2025年3月末	計画 10	計画 185	2034年3月末	計画 19	計画 324
2026年3月末	計画 11	計画 193	2035年3月末	計画 19	計画 343
2027年3月末	計画 13	計画 203	2036年3月末	計画 19	計画 363
2028年3月末	計画 16	計画 217	2037年3月末	計画 19	計画 82
2029年3月末	計画 18	計画 236	2038年3月末	計画 19	計画 100

※2024年3月期は実績値であり、2025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、2030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。

4. 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

4-1 経営管理に係る体制

(1) 取締役会

頭取を議長とする取締役会は、原則毎月1回開催しております。

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。

(2) 経営会議

頭取を議長とする経営会議（社外取締役を除く取締役、部長等が参加）は、原則週1回開催しております。

経営会議は、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、計画全体の進捗管理を行っております。

経営会議は、計画に乖離が生じた場合は、問題点の洗出し・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業績進捗会議（いずれも社外を除く取締役、部長等が参加）は、原則月1回開催しており、会議テーマを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半期毎に個別ミーティングを行い、中期経営計画及び経営強化計画の施策の取組み状況及び見通しを確認し、意見交換を行うなど、双方の意思疎通を図っております。

4-2 業務執行に対する監査又は監督の体制

(1) 内部監査体制

監査部は、リスクアセスメントの観点を取り入れたリスクベースの内部監査を実施しております。監査部長、監査企画担当、本部監査担当、営業店監査担当、総務担当で構成し、対応にあたっております。

また、監査部長は、上記の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、経営会議やリスク管理委員会など当行の各種会議に出席し、リスク状況をモニタリングする体制としております。

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体制としております。

(2) 監査等委員会

当行は、2020年6月より監査等委員会設置会社へと移行しております。監査等委員会は、取締役3名（うち社外取締役2名）で構成され、原則として月1回開催し、「監査等委員会規程」、「監査等委員会監査等基準」に基づき、監査に関する重要な事項について協議・決議を行っております。

また、監査等委員会は、監査部と連携を深め、監査計画の策定・管理に関与するとともに、取締役の職務執行を監視・監督しております。さらに、常勤監査等委員は、経営会議・各種委員会等へ出席し必要に応じて意見を述べるなど、監査を適切に実施するため必要な権限行使を行っております。

4-3 与信リスクの管理（不良債権の適切な管理を含む。）及び市場リスクを含む各種リスクの管理の状況

（1）リスク管理体制

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体制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について、「リスク管理基本方針」等を定めております。

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、当行においてグループに重大な影響を与える懸念のある事項については、じもとホールディングスのグループリスク管理委員会の決議事項としているほか、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い、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

当行は、信用リスク管理について、「信用リスク管理方針」等を定め、リスク管理の強化に取り組んでおります。適切なリスク管理体制のもと、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おります。

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おります。

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しております。

また、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、債務者の状況把握を継続的に行い、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。

（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」等を定め、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。

市場リスクの管理体制については、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。

有価証券の運用方針やリスク管理の詳細については、「有価証券運用方針」として、半期ごとにじもとホールディングスの経営会議で決定します。

リスク管理委員会では、リスク管理部署よりリスク管理について定期的に報告を受け、また、有価証券運用に期中損失限度枠を設定し、これを超過した場合には、じもとホールディングスのグループリスク管理委員会に対応を決定する体制としております。

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。

このほか、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。

有価証券についてはポートフォリオの見直しにより、委託会社をSBIアセットマネジメントとするインカムゲインを目的とした投資信託（SBIポート）の割合が大きくなっております。SBIポートに関しては、SBIポート全体に対するアラームポイントを設定しております。また、日次でのファンド価額変動要

因データの受領や、SBIアセットマネジメント、ファンドマネージャーとのミーティング（Web会議等）により、運用状況の確認、意見交換の実施を行うなどモニタリングしており、この内容についてはフロント部門よりリスク管理委員会へ報告しております。

しかしながら、SBIポートにおいて、2022年2月からの海外金利の上昇により、有価証券評価損が拡大したため、さらなる評価損拡大を防止するため、一時的にファンド内で日本国債などの短期の債券へ切り替えを行いました。

その際より、市場リスク管理の強化として、リスク許容度の再設定、モニタリング指標追加による実効性のあるモニタリング体制の確立、SBIグループとの双方向のリスクコミュニケーションなどに取り組んでおり、今後、中長期的に有価証券評価損の解消に取り組んでまいります。

（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」等を定め、本方針及び規程に基づき、市場金融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。

以 上