



平成 25 年 8 月 2 日

各 位

会社名：株式会社じもとホールディングス
（コード番号：7161 東証第一部）
代表者名：取締役社長 栗野 学
問合せ先：取締役総合企画部長 芳賀 隆之
（ T E L . 0 2 2 - 7 2 2 - 0 0 1 1 ）

平成 25 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、平成 25 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。

今後も経営強化計画を着実に履行し、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に積極的に貢献してまいります。

以上

本件に関するお問い合わせ先

きらやか銀行経営企画部	内田	(023) 628-3989
仙台銀行企画部	三瓶	(022) 225-8258

【別紙】経営強化計画の履行状況（平成 25 年 3 月期）の概要

1. じもとグループの復興支援（平成 25 年 5 月末現在）

- (1) じもとホールディングス（平成 24 年 10 月設立）の経営戦略の柱として、「じもと復興戦略」、「地域経済活性化戦略」を掲げ、両行で被災した中小企業者等への支援を強化。
- (2) きらやか銀行本業支援推進部と仙台銀行地元企業応援部に「情報コーディネーター」を配置し、被災した中小企業からの販路拡大や資材調達先等のニーズにスピーディに対応。
- (3) 被災企業の事業再生支援等にあたり、これまで単独行では対応が難しい大型融資案件について、両行の協調融資により積極的に支援。

《ビジネスマッチング実績》

	件数（件）
情報登録件数	233
紹介件数	93
成約件数	18

《事業融資に係る協調融資等の実績》

	件数（件）	金額（百万円）
実行済	4	2,285
決裁済	3	4,160
見込み	4	4,400
合計	11	10,845

2. 両行の具体的な支援取り組み内容

(1) きらやか銀行

- ① 平成 25 年 4 月より、本業支援推進部や仙台法人営業部の新設など本部組織を再編し、復興支援と仙台銀行との連携を強化。
- ② コールセンター等を活用して復興需要ニーズの掘り起こしを行い、より復興ニーズの高い業種を集中的に訪問して復興支援を実施。

(2) 仙台銀行

- ① 平成 25 年 5 月に、地元企業応援部職員が全国でも先駆けとなる「水産業経営アドバイザー」資格を取得し、被災水産業者に対する 6 次産業化支援など多面的なサポートを展開。
- ② 営業店が全壊した津波被災地において、被災者との接点を拡充するため、巡回型の移動店舗「どこでも窓口」の営業を継続実施。

3. 支援取り組み実績

(1) 被災者向け新規融資実績（平成 25 年 5 月末現在）

	事業性融資	消費性融資	合計
きらやか銀行	1,214 件／310 億円	84 件／12 億円	1,298 件／323 億円
仙台銀行	2,233 先／656 億円	839 先／95 億円	3,072 先／751 億円

(2) 債権買取機構等の活用状況（平成 25 年 6 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の活用
きらやか銀行	—	決定 2 先／検討中 1 先	決定 2 先
仙台銀行	決定 12 先／検討中 15 先	決定 20 先／検討中 42 先	決定 18 先／検討中 8 先

以上

経営強化計画の履行状況報告書

平成 25 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. 平成 25 年 3 月期決算の概要	・・・	4
1-1 経営環境及び金融組織再編で設立した会社の概要	・・・	4
1-2 決算の概要	・・・	5
2. 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に確立に関する事項	・・・	6
2-1 完全親会社としての経営管理体制	・・・	6
2-2 経営管理組織の機能	・・・	6
2-3 業務運営組織の機能	・・・	8
2-4 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化	・・・	8
2-5 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	・・・	9
2-6 法令遵守の体制の強化のための方策	・・・	11
2-7 経営に対する評価の客観性の確保のための方策	・・・	12
2-8 情報開示の充実のための方策	・・・	12
3. 持株会社の剰余金の処分の方針	・・・	13
3-1 配当方針	・・・	13
3-2 内部留保の状況	・・・	13
4. 経営強化計画実施に伴う労務に関する事項	・・・	15

II. 株式会社きらやか銀行

1. 収益の状況	・・・	18
1-1 平成 25 年 3 月期決算の概要	・・・	18
1-2 平成 26 年度以降の収益計画	・・・	23
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	・・・	24
2-1 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	・・・	24
2-2 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	・・・	37
2-3 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	・・・	55

3. 剰余金の処分の方針	・・・	67
3-1 配当に関するグループ方針	・・・	67
3-2 配当に向けた態勢整備	・・・	67
3-3 役員に対する報酬及び賞与についての方針	・・・	68
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・・・	・・・	69
4-1 経営管理に係る体制及び今後の方針	・・・	69
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	・・・	69
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	・・・	70

Ⅲ. 株式会社仙台銀行

1. 平成25年3月期決算の概要	・・・	75
1-1 経営環境及び震災復興への取組み体制	・・・	75
1-2 決算の概要	・・・	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	・・・	79
2-1 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	・・・	79
2-2 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	・・・	89
2-3 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	・・・	116
3. 剰余金の処分の方針	・・・	119
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	・・・	120
4-1 経営管理に係る体制	・・・	120
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	・・・	120
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	・・・	121

I. 株式会社じもとホールディングス

1 平成 25 年 3 月期決算の概要

1-1 経営環境及び金融組織再編成で設立した会社の概要

1-1-1 経営環境

平成 25 年度における国内経済は、欧州債務問題の長期化や海外経済の減速などを背景に弱い動きが続きましたが、足元では新政権による経済対策や日本銀行の金融政策への期待感から、株価の回復や円高の修正が進むなど明るい兆しも見え始めました。

じもとグループ（以下、当社グループ）の営業エリアである宮城県経済は、個人消費など一部に弱い動きがみられたものの、全体的には震災復旧工事や住宅建設の増加などを中心にして東日本大震災からの回復の動きが続きました。また、山形県経済は、雇用情勢の改善など、足元では一部下げ止まりの兆しがみられましたが、生産活動が低調に推移するなど全体的に弱含みの動きで推移しました。

1-1-2 金融組織再編成で設立した会社の概要

株式会社きらやか銀行と株式会社仙台銀行は、平成 24 年 10 月 1 日、共同株式移転方式により銀行持株会社として株式会社じもとホールディングスを設立し、経営統合いたしました。

当社グループは、東日本大震災の復興支援を重要なグループ戦略としており、平成 24 年 12 月には、子銀行であるきらやか銀行へ改正金融機能強化法に基づき新たに 100 億円の国の資本参加をいただきました。当社グループ総額では 600 億円の資本参加をいただいております。これにより、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、当社グループは、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する態勢を整えました。

当社グループは、経営統合の効果を早期に実現・享受するとともに、経営強化計画を着実に実施し、復興支援並びに中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化にさらに積極的に貢献してまいります。

《株式会社じもとホールディングスの概要》

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

1-2 決算の概要

1-2-1 資産・負債の状況（連結ベース）

当社グループの総資産は2兆3,492億円、総負債は2兆2,455億円となりました。また、純資産は、金融機能強化法に基づく優先株式の発行を通じた国の資本参加等により、1,036億円となりました。

主な勘定残高につきましては、貸出金残高は1兆4,925億円となりました。預金残高（譲渡性預金含む）は2兆2,008億円となりました。有価証券残高は6,873億円となりました。

1-2-2 損益の状況（連結ベース）

当社グループの連結経常収益は、資金運用収益及び役務取引等収益の拡大に努めた結果、338億38百万円となりました。また、連結経常費用は、物件費を中心とした経費節減に努めた結果、318億1百万円となりました。

その結果、連結経常利益は20億36百万円、連結当期純利益は19億50百万円となりました。

なお、当社設立において、企業結合会計上の取得企業をきらやか銀行としたため、当連結会計年度（平成24年4月1日から平成25年3月31日まで）の連結経営成績は、きらやか銀行の当連結会計年度の連結経営成績を基礎に、仙台銀行の平成24年10月1日から平成25年3月31日までの連結経営成績を連結したものとなります。

《資産・負債の状況》

（単位：百万円）

	じもとHD （連結）	きらやか銀行 （単体）	仙台銀行 （単体）
資産	2,349,214	1,336,250	1,018,990
うち貸出金	1,492,535	931,867	557,327
うち有価証券	687,382	327,794	366,721
負債	2,245,562	1,272,257	976,539
うち預金（譲渡性預金）	2,200,806	1,241,410	964,011
純資産	103,651	63,992	42,450

《損益の状況》

（単位：百万円）

	じもとHD （連結）	きらやか銀行 （単体）	仙台銀行 （単体）
経常収益	33,838	25,975	17,751
経常費用	31,801	24,832	15,321
経常利益	2,036	1,143	2,429
当期純利益	1,950	1,073	2,350

2. 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

2-1 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会社（きらやか銀行、仙台銀行）の完全親会社であり、両行の議決権100%を保有しております。

(2) 基本的な管理体制

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

また、コンプライアンスやリスク管理など、今後高い専門性が求められる部署・機能については、持株会社に当該部署及び機能を集約することにより、経営効率化を図るとともに高い専門性を発揮する体制としています。

(3) 内部規程の整備

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

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

2-2 経営管理組織の機能

2-2-1 組織体制

(1) 取締役会

本会は、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。

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

(2) 監査役会

本会は、原則として月1回開催し、以下の内容を討議しております。

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

(3) 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であり、原則として月1回開催し、以下の内容を討議しております。

- ① グループ全体のコンプライアンス態勢の検証

(4) グループリスク管理委員会

本会は、取締役会の下部組織であり、原則として月1回開催し、以下の内容を討議しております。

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

(5) 経営会議

本会は、原則として週1回開催し、以下の内容を討議しております。

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

2-2-2 子会社の経営管理を担当する役員の配置

当社の取締役12名（うち1名は社外取締役）は、子銀行のきらやか銀行及び仙台銀行の取締役を兼職しております。また、当社の代表取締役2名は、きらやか銀行及び仙台銀行の代表取締役頭取が兼職しております。

当社の取締役は、子銀行の取締役として知識及び経験を有していることから、持株会社のガバナンス機能を発揮するうえで、子銀行の経営管理を的確・公正に遂行することができ、かつ十分な社会的信用を有しております。

代表取締役2名以外に、常勤で当社の業務にあたる取締役2名は、きらやか銀行及び仙台銀行の取締役を兼職いたしますが、それぞれの銀行の業務執行にはあたらず、当社の業務執行に専念しております。また、兼職する子銀行の取締役会において、子銀行の業務執行の意思決定及び業務執行状況を監督する態勢としております。

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

2-3 業務運営組織の機能

当社には、全体の経営戦略の策定及び管理を行う「総合企画部」、部門毎のグループ経営戦略を立案・管理する「経営戦略部」、グループ経営管理の各部門を担う「経営管理グループ（経理部、リスク統括部、総務部）」を設置しており、グループ全体として経営機能面の徹底した効率化・強化を実現してまいります。

2-4 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化

(1) 監査役会及び監査役

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

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

<じもとホールディングス監査役>

常勤監査役	長谷部俊一	(現仙台銀行常勤監査役)
社外監査役	笹島富二雄	(現きらやか銀行社外監査役)
社外監査役	菅野 國夫	(現仙台銀行社外監査役)
社外監査役	伊藤 吉明	(現きらやか銀行社外監査役)

(2) 監査部

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

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

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

2-5 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

2-5-1 基本方針及び管理体制

（1）基本方針

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

＜リスク管理方針＞

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

（2）グループリスク管理委員会

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

本委員会は、当社取締役で構成し、子銀行のリスク管理担当部署の担当役員及び部長も出席しております。開催頻度は月1回であり、グループ経営の「健全性の確保」と「収益性の向上」を図るため、「グループのリスク管理態勢の整備」や「グループの各種リスクの状況把握と評価」などに取り組んでおります。

（3）リスク管理部門

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

2-5-2 リスク管理態勢

(1) 統合的リスク管理

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

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

グループリスク管理委員会は、子銀行のリスク管理状況について定期的に報告を受け、問題がないかどうかを確認し、必要に応じて是正を命じるなど適切に把握・管理する態勢としております。また、子会社で顕在化したリスク等がグループ内の子銀行の経営に影響を与えることのないよう、本委員会が中心となって適切な対策を検討し、子銀行等に行き渡らせる態勢としております。

(2) 信用リスク管理

グループリスク管理委員会は、子銀行それぞれの地域経済環境等を踏まえ、取引方針及び審査方針等は各行の主体性を維持しつつ、互いのノウハウを共有・活用し、信用リスクに係る基準・手法等の統一に取り組んでまいります。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まいります。

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

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

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

(3) 市場リスク管理

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

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

2-6 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、地域金融機関の親会社として公共的使命や社会的責任を果たすとともに、地域社会の健全な発展に資するため、法令等遵守を経営の最重要課題の一つとして位置付け、実効性あるコンプライアンス態勢を確立し、広く社会からの信頼に応えることを基本方針としております。

(2) グループコンプライアンス委員会

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

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

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

(3) コンプライアンス統括部署

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

2-7 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

当社は、経営の透明性を一段と高めるため、社外取締役1名を選任しております。社外取締役は、取締役会への出席を通じて、第三者の客観的な立場からの評価、助言を取締役会に対して行うことで、経営の透明性を発揮する体制としております。

＜じもとホールディングス社外取締役＞

社外取締役 熊谷 満

(現仙台銀行社外取締役、現株式会社ユアテック代表取締役会長)

2-8 情報開示の充実のための方策

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

地元におきましては中間期、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、同時期に東京での投資家向けIR（インベスターリレーションズ：投資家向け広報）活動のほか、宮城県内5カ所及び山形県内7カ所で株主、お取引先に対しIR活動を実施しております。

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

3. 持株会社の剰余金の処分の方針

3-1 配当方針

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

平成 25 年 3 月期において、当社グループの連結経常利益は 20 億 36 百万円、連結当期純利益は 19 億 50 百万円となりました。このため当社の平成 25 年 3 月期の期末配当（普通株式）は、当初計画どおり一株当たり 1.5 円を予定しております。

今後につきましては、当社及び子銀行の経営強化計画を確実に実行し、地域経済の復興にさらに貢献することでグループ収益力を向上させてまいります。当社の配当（普通株式）については、当初計画どおり、平成 26 年 3 月期は年間配当同 4.0 円、平成 27 年 3 月期は年間配当同 5.0 円を予定しております。

3-2 内部留保の状況

（1）じもとホールディングス

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

平成 25 年 3 月期末の当社単体での利益剰余金は 11 億円であり、今後も各期末において 13 億円程度で推移する見込みです。

当社は、子銀行のきらやか銀行及び仙台銀行が積上げる利益剰余金をもって、両行に資本参加いただいている公的資金の返済に充てる方針であり、返済は十分に可能と見込んでおります。

（2）きらやか銀行

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

平成 25 年 3 月期末のきらやか銀行単体での利益剰余金は 57 億円であり、今後も毎期収益を積み上げ、経営強化計画の終期である平成 36 年 3 月期末において、きらやか銀行の利益剰余金は 205 億円まで積み上がる見込みであります。

これによりきらやか銀行が受入れております公的資金 200 億円の返済は十分に可能であると見込んでおります。

(3) 仙台銀行

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

平成 25 年 3 月期末の仙台銀行単体での利益剰余金は 22 億円であり、今後も每期収益を積上げ、経営強化計画の終期である平成 48 年 3 月期末において、仙台銀行の利益剰余金は 302 億円まで積み上がる見込みであります。

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

(4) 3 社合算

以上により、当社及び子銀行合算の利益剰余金は 84 億円となり、経営強化計画の見通しを上回ることができました。

当社は、今後も期中管理態勢を徹底し、子銀行とともに経営強化計画を着実に実施して被災地の早期復興に全力で貢献してまいります。

なお、平成 26 年 3 月期については、きらやか銀行、仙台銀行ともに経営強化計画の利益見通しを上回る見込みです。

《当期純利益と利益剰余金の実績・見通し》

(単位：億円)

		25/3 期		26/3 期	
		強化計画	実績	強化計画	見通し
じもと HD (単体)	当期純利益	10	11	12	13
	利益剰余金	10	11	12	15
きらやか銀行 (単体)	当期純利益	17	10	14	20
	利益剰余金	56	50	59	63
仙台銀行 (単体)	当期純利益	4	23	1	8
	利益剰余金	2	22	2	25
3 社合算	利益剰余金	68	84	73	103

4. 経営強化計画実施に伴う労務に関する事項

(1) じもとホールディングス

当社の設立時の従業員は、子銀行であるきらやか銀行及び仙台銀行の在籍職員で構成し、銀行兼務者を含めて総勢 103 名としました。

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

(2) きらやか銀行と仙台銀行

きらやか銀行と仙台銀行は、今般の経営強化計画実施に向けて、東日本大震災に係る復興支援を契機とした資金供給機能を強化し、地域における中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制を構築するために労務態勢の整備に努めております。

お客さまへの相談業務の強化を図るために、先進的業務に係る専門知識部署の設置における戦略的人員配置等、高度化、多様化するお客さまのニーズに対応できる人材を配置に努めております。

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

(3) 人員体制

① 経営強化計画の始期における従業員数

平成 24 年 10 月 1 日	じもとホールディングス	103 名
	きらやか銀行	1,008 人
	仙台銀行	749 人

② 経営強化計画の終期における従業員数

平成 27 年 3 月末日予定	じもとホールディングス	103 人
	きらやか銀行	1,051 人
	仙台銀行	699 人

③ 経営の強化に充てる予定の従業員数

【じもとホールディングス：従業員の推移見込み】

	24年3月 実績	24年7月 実績	24年10月 実績	25年3月 実績	26年3月 計画	27年3月 計画
人員	—	—	103人	112人	103人	103人

※じもとホールディングスの従業員は、子銀行の在籍職員で構成しております。

【きらやか銀行：従業員の推移見込み】

	24年3月 実績	24年7月 実績	24年10月 実績	25年3月 実績	26年3月 計画	27年3月 計画
人員	981人	1,019人	1,008人	978人	1,031人	1,051人

【仙台銀行：従業員の推移見込み】

	24年3月 実績	24年7月 実績	24年10月 実績	25年3月 実績	26年3月 計画	27年3月 計画
人員	745人	756人	749人	717人	729人	699人

④ ③中、新規採用される従業員数

じもとホールディングス	0人
きらやか銀行	155人
仙台銀行	126人

⑤ 経営の強化に伴い出向又は解雇される従業員数

じもとホールディングス	なし
きらやか銀行	なし
仙台銀行	なし

Ⅱ. 株式会社きらやか銀行

1. 収益の状況

1-1 平成 25 年 3 月期決算の概要

(1) 経営環境

平成 24 年度におけるわが国経済は、欧州債務問題の再燃と中国経済の成長鈍化による世界的な景気減速が日本経済にも大きな影響を与えました。このような中、平成 24 年 12 月に誕生した安倍内閣の経済政策である「アベノミクス」効果によりまして、平成 25 年 3 月末の日経平均株価は 12,000 円台を維持して取引を終え、前年 3 月末の終値を 22.9 ポイント上回る結果となりました。

山形県内経済におきましては、雇用情勢に改善の傾向が見られるものの、未だ先行き不透明感を払拭するには至っておらず、個人消費についても依然弱含みの動きとなっております。しかしながら、公共工事は増加傾向であることや、住宅建設は消費税増税を睨んだ駆け込み需要により増加傾向であることなど、一部に明るい兆しも出てきております。

このような経済環境下、当行では「第 3 次中期経営計画（平成 24 年 4 月～平成 27 年 3 月）」に基づき、“きらやか銀行らしさ”をより強く打ち出していくことにより、お客様、株主及び地域社会の満足度を向上させることで「もっともっと喜ばれる銀行」を目指しております。

また、当行は平成 24 年 10 月 1 日に「株式会社仙台銀行」（以下「仙台銀行」という。）と共同持株会社「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。）を設立し、経営統合いたしました。じもとホールディングスとして、更なる東日本大震災からの復興支援並びに中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化に積極的に取り組んでおります。

(2) 決算の概要（平成 25 年 3 月期決算：単体）

①資産・負債の状況

イ. 貸出金

平成 25 年 3 月末の貸出金残高は、前年比 52 億 73 百万円増加の 9,318 億 67 百万円となりました。中小企業向け貸出は、平成 24 年 5 月に当行事業再生専門子会社のきらやかターンアラウンド・パートナーズ株式会社（以下「KTP」という。）へ当行の貸出債権 125 億 59 百万円を移管したため、前年比 128 億 85 百万円減少の 4,692 億

12 百万円となりました。

【貸出金残高の推移】

(単位：百万円)

	24年3月末	25年3月末	
		24年3月末比	増減率
貸出金残高	926,593	931,867	5,273 0.5
うち中小企業向け貸出残高	482,098	469,212	△12,885 △2.6
うち消費者ローン	239,579	236,984	△2,595 △1.0
うち住宅ローン	227,254	224,623	△2,631 △1.1
うち地方公共団体向け貸出残高	75,735	91,410	15,675 20.6

ロ. 預金

平成 25 年 3 月末の譲渡性預金を含む預金残高は、個人預金・法人預金・公金預金の全てが増加したことにより、前年比 669 億 19 百万円増加の 1 兆 2,414 億 10 百万円となりました。

個人預金につきましては、インターネット支店の震災復興定期預金や、仙台銀行との経営統合記念で実施しましたキャンペーン預金により、前年比 397 億 31 百万円増加の 9,381 億 40 百万円となりました。

法人預金につきましては、震災以降、企業の手元流動性預金が増加していること等から、前年比 139 億 33 百万円増加の 2,743 億 19 百万円となりました。



【インターネット支店震災復興定期預金】



【統合記念定期預金】

【預金残高の推移】

(単位：百万円)

	24年3月末	25年3月末		
		24年3月末比	増減率	
預金残高（譲渡性預金含む）	1,174,490	1,241,410	66,919	5.6
うち個人預金	898,409	938,140	39,731	4.4
うち法人預金	260,386	274,319	13,933	5.3
うち公金預金	8,824	22,353	13,529	153.3

ハ. 有価証券

平成25年3月末の有価証券残高は、預金残高が増加したことに伴い、債券を中心に運用したことから、前年比451億41百万円増加の3,277億94百万円となりました。

【有価証券残高の推移】

(単位：百万円)

	24年3月末	25年3月末		
		24年3月末比	増減率	
有価証券残高	282,652	327,794	45,141	15.9
国債	89,311	107,868	18,557	20.7
地方債	26,948	27,032	83	0.3
社債	101,753	135,402	33,648	33.0
株式	7,300	11,525	4,224	57.8
その他証券	57,337	45,965	△11,372	△19.8

以上の結果、平成25年3月末の資産・負債は以下の通りとなりました。

【資産・負債の推移】

(単位：百万円)

	24年3月末	25年3月末		
		24年3月末比	増減率	
資産	1,269,586	1,336,250	66,664	5.2
貸出金	926,593	931,867	5,273	0.5
有価証券	282,652	327,794	45,141	15.9
負債	1,217,498	1,272,257	54,759	4.4
預金等	1,174,490	1,241,410	66,919	5.6
社債・借入金	15,440	12,670	△2,770	△17.9
純資産	52,087	63,992	11,905	22.8

②収益状況

イ. 資金利益

資金利益は、預金増加に伴う有価証券運用資金増加により有価証券利息配当金が増加しましたが、市場金利の低下と他行競合により貸出金利回りが低下したため、貸出金利息が減少したことから、前年比 3 億 56 百万円減少の 193 億 52 百万円となりました。

ロ. 役務取引等利益

役務取引等利益につきましては、欧州の信用不安や為替の不透明感など厳しい環境であったものの、お客様に対する「最適提案」の実践により、預り資産の推進に取り組みました結果、前年比 14 百万円増加の 13 億 96 百万円となりました。

ハ. 経費

経費につきましては、毎月 2 回開催される予算委員会及びコスト管理委員会において、費目別に徹底した予実管理を行ったことなどにより、前年比 7 億 54 百万円減少の 148 億 90 百万円となりました。

なお、平成 25 年 1 月より、じもとホールディングスとして「経費削減ワーキンググループ」を立ち上げ、両行比較や他行比較をしながら、新たな経費削減に努めております。

以上の結果、業務純益は前年比 22 億 87 百万円増加の 72 億 56 百万円となりました。また、コア業務純益は前年比 6 億 44 百万円増加の 61 億 8 百万円と、過去最高益となりました。

ニ. 臨時損益

臨時損益につきましては、事業再生子会社である K T P において、各企業における事業再生計画を、集中的且つ抜本的に取り組んだ結果、投資損失引当金（同社に対する個別貸倒引当金）として 18 億 94 百万円計上したため、前年比 27 億 79 百万円減少の 61 億 12 百万円の損失となりました。

以上のことから、経常利益は前年比 4 億 92 百万円減少の 11 億 43 百万円となり、当期純利益は前年比 4 億 62 百万円減少の 10 億 73 百万円となりました。

【損益状況の推移】

(単位：百万円)

	24年3月期	25年3月期			
	実績	実績	計画	計画比	前年比
業務粗利益	20,258	21,412	20,443	969	1,154
【コア業務粗利益】	21,108	20,998	20,793	205	△109
資金利益	19,708	19,352	19,232	119	△356
役務取引等利益	1,382	1,396	1,561	△165	14
その他業務利益	△832	664	△350	1,014	1,497
(うち国債等関係損益)	△850	414	△350	764	1,264
経費	15,645	14,890	15,020	△130	△754
うち人件費	7,542	7,541	7,683	△142	△1
うち物件費	7,382	6,608	6,617	△9	△774
一般貸倒引当金	△356	△734	0	△734	△377
業務純益	4,969	7,256	5,423	1,833	2,287
【コア業務純益】	5,463	6,108	5,773	335	644
臨時損益	△3,333	△6,112	△3,395	△2,717	△2,779
不良債権処理額	1,700	2,649	1,610	1,039	948
株式関係損益	△466	△112	△346	234	353
経常利益	1,636	1,143	2,028	△885	△492
特別損益	△163	△29	△45	16	134
税引前当期純利益	1,472	1,114	1,983	△869	△358
法人税等	32	89	190	101	57
法人税等調整額	△96	△49	60	△109	47
当期純利益	1,536	1,073	1,733	△660	△462

1-2 平成26年度以降の収益計画

平成26年3月期以降の収益計画につきましては、経営強化計画に基づく施策を着実に実行して、収益基盤の強化を図ってまいります。

【損益の計画】

(単位：百万円)

	25年3月期 実績	26年3月期 計画	27年3月期 計画
業務粗利益	21,412	20,828	21,102
【コア業務粗利益】	20,998	20,828	21,102
資金利益	19,351	19,003	18,879
役務取引等利益	1,396	1,825	2,222
その他業務利益	664	0	0
(うち国債等債券損益)	414	0	0
経費	14,890	14,777	14,916
うち人件費	7,541	7,822	7,961
うち物件費	6,608	6,235	6,235
一般貸倒引当金	△734	0	0
業務純益	7,256	6,051	6,186
【コア業務純益】	6,108	6,051	6,186
臨時損益	△6,112	△4,341	△4,546
不良債権処理額	2,649	3,068	3,480
株式関係損益	△112	0	0
経常利益	1,143	1,710	1,640
特別損益	△29	△151	△151
税引前当期純利益	1,114	1,559	1,489
法人税等	89	158	152
法人税等調整額	△49	0	0
当期純利益	1,073	1,401	1,336

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のための方策

2-1-1 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、地元中小企業等への安定的かつ円滑な資金供給機能を通じた地域経済の活性化に資するため、地域に根ざす金融機関として、地域経済及び取引先との共存共栄を目指し、地域密着型金融を推進してまいりました。平成22年10月からは地域の皆様と共に「生きる」を経営方針に掲げ、地元中小企業のお客様に対しては「本業支援」、個人のお客様に対しては「最適提案」に全力で取り組むビジネスモデルを再構築し、営業推進の強化に努めること、また「ルールを守る」を合言葉に、徹底した内部管理の強化に努めることを最重点施策として進めてまいりました。

平成24年度は、第3次中期経営計画に基づき、本業支援・最適提案の徹底・進化により、地域経済の更なる活性化と中小規模の事業者に対する信用供与の充実を図る方針を掲げ、全行をあげて組織的に取り組んでおります。

平成25年度は、じもとグループ基本方針を以下の通り定めており、その長期的視点における戦略として、じもとグループでは、両行が「本業支援」を展開し、組織的かつ継続的に取り組むこととしております。

【じもとグループ基本方針】

震災復興に向けた取組み強化	東日本大震災からの復興に向けて、両行の力を結集して支援態勢を整備し、「経営強化計画」の実現に向けた具体的対応策を実施する。
中小企業への対応力強化	じもとグループは、地元の中小企業者の皆様のお役に立つために行動し、地域の活性化を目指す金融グループとなるための態勢整備、意識醸成を図り、地元中小企業への対応力を従来以上に強化する。
内部管理態勢の強化	グループとして内部管理の態勢強化に努め、不祥事件を発生させない組織とする。

(2) 経営戦略

①ビジネスモデルの徹底と進化

当行では、これまで本業支援と最適提案を主軸としたビジネスモデルを土台としてまいりました。その結果、平成25年3月末の譲渡性預金を含む資金量残高につきましては、前年比669億19百万円増加の1兆2,414億10百万円、融資量残高は52億73百万円増加の9,318億67百万円、取引先総数は128先増加の8,450先となりました。

平成25年上期は、更なる進化を図るべく「本業支援の日常化」「スピーディーな対応（アクションプランの実践）」「本業支援成約率の更なる向上」を柱として取組んでおります。

本業支援の日常化	■「1日1件の本気のアクティブリスニング※」と「1日1件のアクションプランの実践」 ■統合顧客管理システムへ交渉履歴登録の日常化
スピーディーな対応 (アクションプランの実践)	■事業ニーズに対する3営業日以内の返答とアクションプランの実践 ■日常的な本業支援検討会（合議）の実施 ■本業支援推進部仙台分室の新設
本業支援成約率の更なる向上	■本業支援推進部のデータマッチング機能を充実 ■カスタマイズした統合顧客管理システムの活用

※経営者との会話を通じて、企業の問題点・課題などを聞き出し、共有するためのコミュニケーション活動

②仙台銀行との経営統合と震災復興支援と地域経済活性化の強化

当行及び仙台銀行では、被災地の金融グループとして両行の力を結集し、東日本大震災からの復興応援に取組んでおります。じもとホールディングスが掲げる「じもと復興戦略」の一つであります資金供給機能の強化に関しましては、両行の協調及び紹介による融資案件が、平成25年5月末現在で、実行済、決裁済及び見込みを含め11件108億45百万円の実績となっております。

当行と仙台銀行の協調融資につながった具体的な震災復興事例としまして、以下の取組みを紹介いたします。

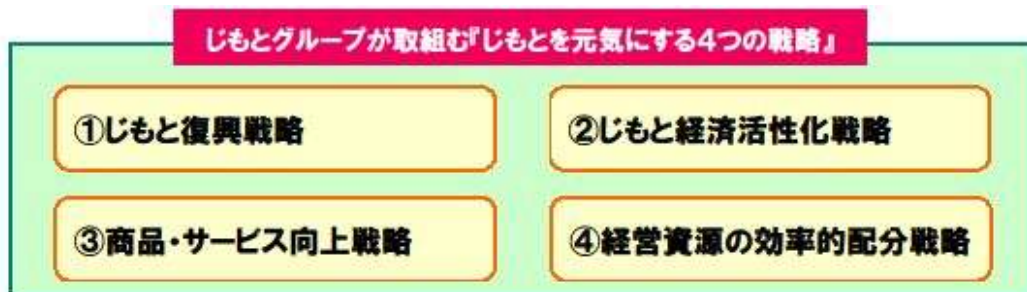
山形県内の当行営業店におきまして、お取引先であるA社から、宮城県沿岸部の地域において介護福祉施設を建設したいとの相談を受けました。同店は仙台地区営業店へ情報をつなぎ、仙台地区で活動する営業統括部法人融資推進室新規開拓グループがA社とともに本事業計画を検討することといたしました。検討する過程のなかで、

「事業費の規模」や「同施設の建設地が当行の営業区域外であること」等から、当行単独での取り組みではなく、建設地に営業店を構える仙台銀行と協調して本事業計画を進めていくことといたしました。以後、両行担当者によるバンクミーティングを定例開催し、施設建設の進捗確認、資金計画等の詳細な打ち合わせを継続実施した結果、平成25年2月に両行で総額13億55百万円の協調融資の実行に至りました。

施設建設に関わる業者につきましても、両行のお取引先から20社（ビル清掃・リネンサプライ・事務機器・食堂・警備等）を紹介し、うち7社が成約いたしました。

なお、本施設は同地区の「津波避難ビル」にも認定され、同地区復興のシンボリックな存在となっております。竣工時には同地区の市長をはじめとする自治体関係者も多数参列し、施設の完成を祝贺されました。

また、両行の情報をつなぐことで商流の形成に取り組んでいくことを柱とした「じもと経済活性化戦略」につきましては、平成24年度のビジネスマッチングに関する情報登録件数が120件、成約件数は14件となっております。



(3) 本業支援の更なる定着に向けて

①本業支援の定着に向けた営業店支援策

本業支援の本質は、取引先企業の経営課題を解決するために事業ニーズをお聴きし、一緒に考え解決することで、取引先企業に喜んでいただくことにあります。営業店に本業支援を定着させ、行員のレベルアップを図るための支援策として、営業統括部本業支援推進室が中心となり研修を実施しました。平成24年度下期の研修実績は、訪問研修105回、述べ人数359名（通期229回、延べ人数815名）、階層別研修8回、延べ人数621名（通期17回、延べ人数1,054名）、

選抜研修 1 回、延べ人数 24 名（通期 1 回、延べ人数 24 名）を実施しております。

平成 25 年 6 月には、仙台銀行と合同で、本業支援に必要なビジネス洞察力向上および融資事例を用いた本業支援提案ファシリテーションスキルの向上のため、外部講師を招き実施する予定となっております。

②本業支援のスピード化に向けた営業店支援策

営業店にてアクティブリスニングを実施し、お聴きしたお客様の事業ニーズにつきましては、当行の統合顧客管理システム（通称「Fキューブ」）に登録することにより、情報を蓄積しております。

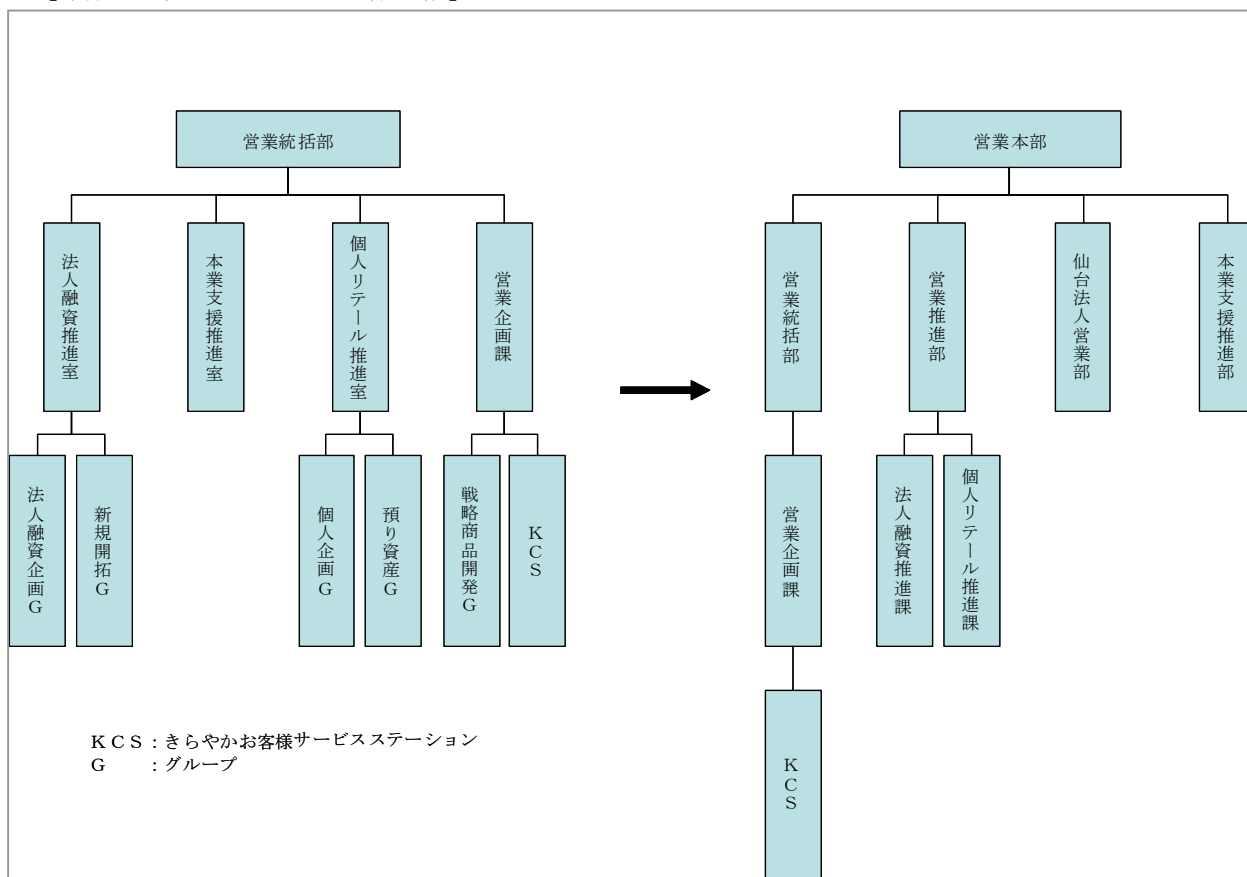
平成 24 年 10 月に統合顧客管理システムのカスタマイズを実施し、アクティブリスニング及び事業ニーズの一元管理を行うことが可能となりました。これにより、事業ニーズに対するスピーディーな対応（一緒に考える仕組み）、作業効率向上による行員の時間創出、事業ニーズ（在庫状況）の整理、データベース化による本業支援情報（履歴）の蓄積が可能となり、情報の効率的な運用と入力作業の負担軽減を実現しました。今後も統合顧客管理システムの運用を徹底してまいります。

③本部組織の再編による推進体制の強化

当行では、営業統括部法人融資推進室と本業支援推進室を中心として、中小企業向け貸出の積極的な推進を実施してまいりました。平成 24 年 5 月に K T P へ貸出債権 125 億 59 百万円を移管したことにより、平成 25 年 3 月末の中小企業向け貸出残高は 4,692 億 12 百万円と前年比 128 億 85 百万円減少しましたが、これまでの取組みは、中小企業向け貸出の推進に一定の効果があったものと考えております。

更なる中小企業向け貸出への強化と本業支援の更なる取組み強化を図るため、平成 25 年 4 月 1 日に営業統括部の組織を再編いたしました。

【平成 25 年 4 月 1 日付 組織再編】



これまでの体制から、営業本部を新設するとともに、営業統括部・営業推進部・仙台法人営業部・本業支援推進部の4部体制とし、各々の役割の明確化と機能に特化した体制といたしました。

営業統括部は、営業戦略及び計画の企画・立案を行い、進捗状況を管理するとともに、営業店経営の総合支援・推進を所管する役割としております。

営業推進部は、法人及び個人営業全般の進捗管理を行い、営業店の支援をする役割としております。営業推進部には、法人融資推進課と個人リテール推進課を配置しており、特に中小企業向け貸出については、営業推進部長のほか、法人融資推進課長5名が、山形県内及び福島地区の事業性融資の推進・新規開拓、法人営業推進に係る営業店への支援・指導育成を実施する体制としております。

仙台法人営業部は、仙台市内営業店とともに東日本大震災からの復興に資するため、仙台地区の事業性融資の推進・新規開拓を行う役割としております。人員は18名増員し、28名体制としております。

本業支援推進部は、本業支援の進捗管理、本業支援に関する情報提供・連携の調整、行員指導を含めた営業店支援を役割としており

ます。人員は本業支援推進部長のほか、情報トレーディング担当として4名、事業コーディネート担当として8名（うちマッチングコーディネーター2名、事業承継担当2名、コンサル担当2名、仙台分室2名）、人材育成担当として1名の合計14名を配置しております。なお、本業支援推進部内に仙台分室を設置し、事業コーディネート担当2名を配置することにより、仙台銀行との情報連携体制の強化とじもとホールディングスとしての本業支援への取組みが強化されるものと考えております。

以上の組織再編によりまして、中小企業向け貸出を更に積極的に推進してまいります。

④行員のスキルアップに向けた研修の実施

行員の本業支援実践力向上、意識改革を目的とした研修につきましては、平成24年度下期も継続的に実施しており、徹底して「考える行員」の育成を行ってまいりました。

イ. 訪問研修

訪問研修は、本業支援実践力の向上及び意識改革を目的として、営業統括部本業支援推進室の人材育成チームが、個別に営業店を訪問し実施しております。平成24年度下期は、訪問研修回数105回、延べ人数359名（通期229回、延べ人数815名）が受講し、事例研修を通じて、財務力や事業内容及び課題把握力、改善力等の強化を図りました。

ロ. 階層別研修

階層別研修は、主に新任者を対象としており、役職や職務に応じた研修を実施しております。各階層に応じた業務知識習得のほか、各役職において必要な心得などの人間研修についても実施しております。平成24年度下期は研修回数8回、延べ人数621名（通期17回、通期1,054名）が受講しております。

また、知識向上を目的として、本部各部行員の講義のほか、税理士・公認会計士等の外部講師による知識習得セミナーを開催しております。本セミナーは、希望者を対象とした任意参加の形式で行っており、平成24年度下期は、11月と3月に、2回開催し、延べ人数243名（通期3回、延べ人数390名）が受講しております。主な講義内容としては、事業承継や業種別の企業実態把握の着眼点、中小企業会計、介護保険制度など、5つのテーマ（事業承継・事業再生・法

人税等の基礎知識・建設業・財務分析)で開催しております。なお、3月に実施した第3回知識習得セミナーにおいては、仙台銀行の行員も受講しており、じもとホールディングスとして、両行行員のコンサルティング能力の向上を図っております。

ハ. 選抜研修

選抜研修は、現場のリーダー育成と実践力の向上を目的としており、選抜者による研修を合宿形式で行いました。平成24年10月の研修には24名が受講し、製造業の事業特性について、現場訪問（工場見学）や経営者とのディスカッションを実施しております。

ニ. OJTの推進

そのほか、営業店から本部へ行内トレーニーを実施しております。トレーニー内容は、審査管理・監査・事業性新規開拓等について実施しており、OJTを通じて行員のレベルアップを図っております。

⑤営業店の取組姿勢強化策（業績評価等）

平成24年度下期の本業支援に関する業績評価につきましては、本業支援の取組み姿勢を強化するため、以下の通りとしました。

事業ニーズ登録件数	アクティブリスニングによりお聴きした事業ニーズの登録件数を評価（事業ニーズに対するアクションプランの登録を含んでおります）
本業支援成約ポイント数	本業支援の実践による成約件数を評価（件数をポイント制にし、成約1件で1ポイント、新規先の成約で3ポイントとしております）
本業支援取引増加件数	本業支援により、融資取引や預金取引、従業員取引等取引の増加を評価

営業店における事業ニーズ登録件数は、3,168件の目標に対して、実績が3,616件（達成率114.14%）、本業支援成約ポイント数は、1,584ポイントの目標に対して、実績が2,769ポイント（達成率174.81%）、本業支援取引増加件数は、1,584件の目標に対して、実績は1,830件（達成率115.53%）となりました。以上のことから、本業支援に対する取組み姿勢は強化できたものと考えております。

なお、平成25年度上期の業績評価につきましては、本業支援の更なる強化、スピード化を図るため、以下の通りとしております。

事業ニーズ登録ポイント数	アクティブリスニングによりお聴きした事業ニーズの登録件数を評価。また、前倒加算評価を新設
本業支援成約ポイント数	本業支援の実践による成約件数を評価。また、仙台銀行とのビジネスマッチング案件成約を加算評価として新設
本業支援取引増加件数	本業支援により、融資取引や預金取引、従業員取引等取引の増加を評価
商流データ蓄積件数	企業の実態把握の高度化を図るため、商流データ蓄積件数（新規登録及び更新件数）を評価

⑥本業支援サイト（行内情報掲示板）の充実

平成24年度下期において、本業支援サイトには約300件の情報が掲載されました。営業店からは、取引先の紹介や事業用不動産の各種紹介等が掲載されております。本部からは、官公庁が発表する経済動向や補助金情報、セミナー開催情報を掲載し、取引先への情報提供ツールとして活用しております。

今後も官公庁及び中小企業支援団体、大学等との連携を図り、各種補助金情報やセミナー情報を常時入手し、取引先への提案を推進してまいります。

⑦人材を活かした中小企業向け融資推進支援体制の強化

当行は、中小企業向け融資を積極的に推進するための人材活用・育成を行っております。社外コンサルタントとして、本業支援を指導してきた担当者を当行の執行役員として採用し、研修等人材育成を強化しております。また、営業統括部本業支援推進室情報トレーディングチームに配置した2名が、統合顧客管理システムの本業支援サイトに、営業店から寄せられた情報の仕分けや連携を行い、さらに営業店への助言・指導を行ってまいりました。

今後も、これまでの取組みを継続するとともに、特に本部サポート情報としてあげられた情報については、本業支援推進部の情報トレーディング担当及び仙台分室を中心として、協議を徹底し営業店への支援を強化することにより、中小企業向け融資を積極的に推進してまいります。

⑧本部と営業店が連携した融資取組推進の強化

平成24年度は、営業統括部本業支援推進室情報トレーディングチームと営業店との連携により、融資取組推進の強化を行うとともに、本部行員の営業店訪問による「新規先融資案件組成相談会」を実施

してまいりました。同相談会には、本部から融資部審査役及び営業統括部推進役等が参加し、指導強化を図っております。

平成 25 年 4 月以降も、これまでの取組みを継続し、本業支援推進部、営業推進部、仙台法人営業部の行員が、営業店に対する融資案件組成支援や営業店行員との取引先企業への帯同訪問等により、営業店行員への指導を実施してまいります。

(4) 営業推進体制の強化

① 既往取引先に対する推進策

既往取引先に対する推進策としましては、これまで取引先全先に対して、担当者を明確に配置するとともに、融資が完済間近のお取引先のリストを作成し、本業支援を絡めたりレーションシップ強化及び事業ニーズの把握、資金ニーズの掘り起こしを行ってまいりました。また、当行コールセンターである「きらやかお客様サービスステーション」(以下、「KCS」という。)から、取引先企業に対し、電話やFAXを活用して、融資商品のご提案等の情報提供を継続的に実施してまいりました。

平成 25 年 4 月からは、これまでの推進策に加え、中小企業融資業務への人的パワーを集中させるため、前述のとおり、本部組織の再編と人員配置を行っており、直接お客様に訪問する行員を増員しております。具体的には、山形県内及び福島地区においては、営業推進部法人融資推進課が、営業店に対する融資案件組成支援や営業店行員との取引先への帯同訪問、営業店行員への指導等を行っております。また、仙台地区におきましては、仙台法人営業部 28 名のうち、支店特命班 10 名が、営業店と密接に連携しながら、新規開拓と並行して既往取引先企業に対するリレーションシップ強化を図っております。

② 新規開拓先に対する推進策

当行では、新規融資開拓の取組みを強化することにより、取引先数の拡大、中小企業向け貸出の増加を図るために、これまで全店一丸となり行動を実施してまいりました。その結果、平成 24 年度の新規開拓取組み実績は計画を大幅に上回る 894 件、149 億円となりました。

【新規開拓取組計画・実績】

	平成 24 年度		平成 25 年度	平成 26 年度
	計画	実績	計画	計画
件数	500 件	894 件	550 件	600 件
金額	50 億円	149 億円	55 億円	60 億円

新規融資先への推進体制としましては、営業統括部法人融資推進室新規開拓グループ 10 名が中心となり推進いたしました。

また、お客様との接触機会を創出すべく、当行コールセンターである KCS では、新規見込先へのアポイントコールを実施いたしました。お客様ニーズや課題のヒアリングを行い、営業店と連携し他結果、101 先で 18 億 75 百万円の融資実績となっております。

平成 25 年 4 月以降の仙台地区における推進につきましては、仙台法人営業部が営業店と連携し、新規開拓を実施してまいります。仙台法人営業部では、担当地区や、より専門知識を有する医療・製造グループ、資金需要の旺盛な建設・不動産グループに分け、役割分担を明確化することで、スピーディーに案件を取組むことができる体制としました。また、営業店の行員と新規先への帯同訪問を通じて、営業店スキルアップを図るとともに、既存取引先企業に対しましても、更なる信用供与の増強に向けた取組みを強化する体制といたしました。なお、仙台地区以外の地域においては、営業推進部法人融資推進課と営業店が連携しながら、新規開拓を実施しております。

③地域別市場特性に合った営業推進

イ. 山形県内

山形県は当行の最も重要な営業基盤であり、製造業・建設業を中心に中小企業者が多く存在し、当行の中小企業融資の基盤を形成しております。県内全域におきまして、地域経済の活性化をすべく、全行を挙げて取組んでおります本業支援を基本戦略とし、中小企業のお客様を支援するため業務を展開しております。

山形県内には、当行の店舗網の約 8 割にあたる 63 ヶ店の店舗を配置しております。このネットワークを活用し、きめ細やかな情報収集を行い、より深度のある本業支援を目指しております。

山形県内の中小規模事業者の多くは、後継者不在等による事業承継の問題を深刻な経営課題として捉えております。当行としましては、企業が存在し、雇用が維持されることが、地域経済の活性化に欠かせないものと考えており、この事業承継への対応は当行の使命

であると認識しております。事業承継の課題を解決するため、当行では営業統括部本業支援推進室の事業承継担当専門チームに3名を配置し、平成24年10月から本格稼動したことにより、平成24年度下期は、本部による事業承継が41先、営業店による事業承継が50先の実績となりました。

また、12月に事業承継に関するセミナーを開催し、約200名のお取引先の皆様から参加いただきました。本セミナーは、当行だけではなく、独立行政法人中小企業基盤整備機構東北本部及び山形県内で中小企業を支援する各団体（商工会議所や商工会、中小企業家同友会）とも連携し、より多くの経営者、後継者の方々に事業承継に関する「気付き」を与えられる取組みを実施しました。これまでの事業承継関連セミナーにおける定番であった「自社株対策」や「相続対策」の枠を超え、「目に見えない資産」いわゆる「知的資産」の承継に踏み込んだ内容としており、現在の経営者だけでなく後継者候補に対しても、事業承継における「経営そのもの」の引継の重要性を喚起いたしました。

ロ. 仙台市

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

また、じもとホールディングスとして、仙台銀行地元企業応援部との連携強化や、当行仙台法人営業部及び仙台市内営業店の法人担当者増員により、両行の「人・産業・情報」をつなぐ活動を展開し、仙台市内での法人営業推進体制を強化しております。

(5) 持株会社の態勢整備による資金供給機能の強化

じもとホールディングスとして、当行営業統括部法人融資推進室新規開拓グループと仙台銀行地元企業応援部では、定期的な情報交換会を実施したことなどにより、平成25年5月末現在で、協調及び紹介による融資案件については、実行済、決裁済及び見込みを含め11件108億45百万円の実績となっております。

2-1-1(2)に記載しました具体的な事例の通り、復興に伴う事業規模が大きく、単独行では取組むことが難しい大型案件におきましても、協調して取組むことにより円滑な資金供給機能の発揮

を実現しております。また、大型案件に止まらず、仙台地区の中小企業者への両行の行員のノウハウを活用することにより、じもとホールディングスとして資金供給機能を十分に発揮してまいります。

具体的な事例としまして、東日本大震災の影響により売上高が減少し、販売管理費比率が上昇した、情報通信業を営む取引先企業に対しまして、当行営業統括部法人融資推進室新規開拓グループと仙台銀行地元企業応援部及びそれぞれの営業店が連携し、同社の売上増加を図るため、新商品の導入費用として、協調融資 2 億円を実行しております。

また、当行の営業統括部本業支援推進室と仙台銀行の地元企業応援部企画室、及びじもとホールディングス経営戦略部にて、月 2 回の定例ミーティングを開催し、情報連携（ビジネスマッチング）案件について情報交換と進捗状況の確認を実施しております。

平成 25 年 4 月からは、新たに営業店レベルでの交流・情報交換を密にすることで組織的な復興支援体制を強化すべく、当行の仙台地区営業店 6 ヶ店と仙台銀行の営業店 9 ヶ店を地区毎に分け「フレンドリー店」として位置付け、フレンドリー店別に情報交換会を開催し、協調融資等の推進を強化する体制といたしました。また、当行本業支援推進部内に仙台分室を新設し、事業コーディネーター担当 2 名を常駐しました。これにより、仙台銀行営業店（取引先）への積極訪問による情報収集及び被災地取引先への帯同訪問による情報収集を実施し、情報連携体制を強化しております。具体的には、4～5 月に仙台銀行営業店を訪問、6 月は仙台銀行と同行し被災地の企業 3 社へ訪問し情報収集を行いました。

当行の本業支援を経営戦略とした態勢、仙台銀行の地元企業応援部を主体とする復興支援態勢、両行の営業ネットワーク及び行員の有するノウハウの融合と相乗効果により、更なる強化を図ってまいります。山形県、宮城県の「人・情報・産業」をつなぐことで、東日本大震災からの復興、被災地域・企業・個人への支援をスピーディーかつ幅広く対応してまいります。じもとホールディングスにおいても、中長期的な戦略として、お客様への本業支援を展開してまいります。お客様の経営課題を徹底的にお聴きし、グループをあげて課題解決に向けて取組み、復興支援やビジネスマッチング等を通じ、地域経済の復興と発展に貢献する方針でございます。

2-1-2 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

平成 24 年度の担保・保証に過度に依存しない融資の実績は、計画を大きく上回る実績となっております。

【担保・保証に過度に依存しない融資実績】

(単位：件)

	24 年度上期			24 年度下期		
	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
担保・保証に過度に依存しない融資	100	337	+237	130	248	+118

(1) ABL及び私募債の推進

ABLにつきましては、信用保証協会の「流動資産担保融資保証制度(通称:ABL保証)」を活用し積極的に推進を図っております。

平成 24 年度下期のABLの実績は 13 件となっております。また、当行では動産評価アドバイザーの資格取得も目指しており、これまで動産評価アドバイザー試験では 5 名が受験し、全員が合格しております。

私募債につきましては、信用保証協会の「特定社債保証制度」を活用した取組みと、プロパーの「銀行保証付私募債」の取組みを積極的に推進しております。平成 24 年度下期の私募債発行実績は 16 件の 14 億 30 百万円(通期 31 件、25 億 20 百万円)となっております。

今後も取引先のニーズに応じて積極的に推進するとともに、行員のスキルアップを図ってまいります。

(2) スコアリングモデルを活用したビジネスローンの取り扱い

スコアリングモデルを活用したビジネスローンにつきましては、平成 24 年 9 月にプロパービジネスローン「エール」の取扱いを新たに開始し、平成 24 年度下期の実績は 103 件の 2 億 96 百万円となりました。「エール」を含むビジネスローン全体の平成 24 年度下期実績は、219 件 16 億 51 百万円(通期 541 件、51 億 11 百万円)となっております。

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

2-2 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

2-2-1 被災者への信用供与の状況

(1) 地区別信用状況

①仙台地区の信用状況

当行の宮城県内の営業拠点は、仙台市内に6支店1出張所となっております。平成24年度は、営業統括部法人融資推進室新規開拓グループ10名が仙台市に拠点を置き、営業店とともに震災復興に向けて取引先の事業ニーズを把握し、資金対応や販路拡大、下請け先の仲介、仙台銀行とのビジネスマッチング等積極的な対応を実施してまいりました。

震災復興に対しては、震災直後から本業支援の取組みを実施してきたことにより、震災以降、平成25年3月末までの仙台地区6支店における震災関連対応新規融資は、275件の101億94百万円となりました。これは、当行全体の震災関連融資308億42百万円に対し、33.1%を占めております。また、当行全体の融資量に占める仙台地区の融資量は、平成25年3月末現在で15.1%となっております。

仙台地区の法人及び個人に対する融資残高は、平成25年3月末現在、震災発生前の平成23年2月末と比べ175億33百万円増加しております。

平成25年4月以降も、新体制のもと引き続き仙台地区での復興支援を積極的に展開してまいります。

【仙台6カ店融資量推移】

(単位：百万円)

	23年 2月末	23年 3月末	23年 9月末	24年 3月末	24年 9月末	25年 3月末	23/2比 増減
仙台地区	114,416	116,629	119,866	128,791	132,093	140,379	25,963
うち個人	69,883	70,014	72,272	73,813	74,744	76,809	6,926
うち法人	34,864	36,983	38,225	40,872	43,497	45,471	10,607
うち公金等	9,669	9,632	9,369	14,106	13,852	18,099	8,430

②福島地区の信用状況

福島県には福島市内に1店舗設置しており、復興支援を積極的に展開しております。

福島地区の法人及び個人に対する融資残高は、平成25年3月末現

在、震災発生前の平成 23 年 2 月末と比べ 3 億 76 百万円増加しております。

平成 25 年 4 月からは、新設した営業推進部法人融資推進課に福島地区担当推進課長を 1 名配置し、営業店に対する融資案件組成支援や営業店行員との取引先への帯同訪問、営業店行員への指導等を行っております。これにより更なる復興支援を展開してまいります。

【福島地区融資量推移】

(単位：百万円)

	23 年 2 月末	23 年 3 月末	23 年 9 月末	24 年 3 月末	24 年 9 月末	25 年 3 月末	23/2 比 増減
福島地区	10,752	10,550	10,639	10,879	11,120	10,931	179
うち個人	4,631	4,610	4,520	4,489	4,749	4,665	34
うち法人	5,457	5,325	5,553	5,823	5,854	5,799	342
うち公金等	664	615	566	567	517	467	△197

③山形県、その他地域の信用状況

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

なお、東日本大震災により被災（間接被害含む）された法人・個人事業主のお客様に対する震災関連の新規融資（事業性融資）の状況は以下のとおりとなっております。

【事業性融資における震災関連融資新規実行件数・金額（平成 25 年 5 月末現在）】

(単位：件、百万円)

	24 年 3 月末		25 年 5 月末		24 年 3 月末比	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
新規融資	1,151	28,235	1,214	31,068	63	2,833
うち直接被害	113	2,959	141	3,560	28	601
うち間接被害	1,038	25,276	1,073	27,509	35	2,232
山形県	821	17,707	830	17,989	9	282
宮城県	230	7,935	280	10,421	50	2,486
福島県	29	1,237	32	1,283	3	46
新潟県	37	782	37	782	0	0
秋田県	29	438	30	458	1	20
関東	5	136	5	136	0	0

また、東日本大震災により被災された個人のお客様に対する震災関連の新規融資（消費性融資）は、震災以降、平成25年5月末までで、84件の1,267百万円となっております。

④山形県における震災融資対応先に係る信用状況

山形県において、当行が取組んだ震災関連新規融資は830件、179億89百万円であり、当行全体の震災関連新規融資額の58.3%を占めております。また、山形県における震災関連融資の97.9%が、間接被害によるものであります。

【震災関連事業性新規融資実行先の既信用実績（平成25年3月末現在）】（単位：百万円）

地域	震災関連新規融資実行顧客数（A） （全先に対する割合）	左記（A）の先に係る 既総融資件数 （全先に対する割合）	左記（A）の先に係る 既総融資残高 （全先に対する割合）
山形県	636（9.72%）	3,404（21.03%）	87,418（21.29%）
宮城県	202（19.18%）	563（29.23%）	21,548（22.34%）
福島県	23（20.91%）	94（40.69%）	3,405（36.90%）
新潟県	23（5.29%）	143（13.00%）	6,589（14.68%）
秋田県	25（11.79%）	116（27.75%）	2,521（21.70%）
関東	5（1.71%）	10（1.82%）	450（0.40%）
合計	914（10.58%）	4,330（21.21%）	121,931（17.79%）

【事業性融資の全先数、件数、残高（平成25年3月末現在）】（単位：百万円）

地域	全融資先数	全融資件数	全融資残高
山形県	6,541	16,190	410,528
宮城県	1,053	1,926	96,436
福島県	110	231	9,227
新潟県	435	1,100	44,875
秋田県	212	418	11,618
関東	292	550	112,727
合計	8,643	20,415	685,411

（2）業種別対応

業種別の特徴としましては、建設業で件数・金額とも比率が高くなっております。これは震災により受注工事の延期・遅延が発生し

て手元流動性資金確保を目的に資金手当てを行ったものと推察されます。また足許では、震災復興関連工事の増加等に対応するための資金手当てが増加しております。

卸売・小売業、製造業も比率が高くなっておりますが、これは震災当時サプライチェーンが寸断され、仕入・販売先を一時的に変更せざるを得ない状況となったこと等により、運転資金ニーズが増加したものです。

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

【業種別震災関連融資新規実行件数・金額（平成 25 年 3 月末現在）】（単位：件、百万円）

業種	件数	金額	業種	件数	金額
農業	3	128	小売業	143	2,810
製造業	212	4,943	飲食業	46	584
建設業	296	6,493	不動産業	41	1,696
運輸業	36	1,030	宿泊業	108	3,201
情報通信業	11	171	医療福祉	10	369
卸売業	140	5,597	サービス業	163	3,816
			合計	1,209	30,842

（3）信用保証協会への対応

①山形県信用保証協会実績

山形県信用保証協会「震災緊急保証制度」の利用実績は、平成 25 年 3 月末現在、305 件、81 億 42 百万円となり、震災以降、件数・金額ともに 3 割を超える高いシェアを維持しております。

平成 25 年 4 月の震災緊急保証制度の改正により、特定被災区域外の事業者は同保証制度を活用できなくなりましたが、今後も他の保証制度の活用等により、震災復興に向けた資金需要には積極的に対応してまいります。

【山形県信用保証協会「震災緊急保証」利用状況（平成 25 年 3 月末現在）】（単位：件、百万円）

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

②宮城県信用保証協会実績

宮城県信用保証協会「震災緊急保証制度」の利用実績は、宮城県や仙台市の震災関連の融資制度等を積極的に対応したこと等から、平成 25 年 3 月末現在 128 件、29 億 23 百万円となっており、震災以降、増加傾向を維持しております。なお、宮城県信用保証協会における当行の保証債務残高は 701 件、96 億 60 百万円となっております。

(4) その他の対応

①東日本大震災復興支援資金

当行は、平成 23 年 3 月より「東日本大震災復興支援資金」の取扱いを開始、取扱期限を延長して取組んでおります。(現在、平成 25 年 9 月迄)。ご融資は、法人個人を問わず、震災で被害を受けたお取引先で、被害の復旧や運転資金等にご利用でき、貸出金利の優遇や融資取扱手数料の全額免除を実施しております。なお、平成 25 年 5 月末現在の利用実績は以下のとおりでございます。

	件数 (件)	金額 (百万円)
事業者向け	6	113
個人向け	31	63
合計	37	176

②きらやか復興応援ファンド

当行は、平成 24 年 10 月に東日本大震災の復興支援に向けた事業融資枠 50 億円の「きらやか復興応援ファンド」を創設いたしました。本ファンドは、震災で直接被害を受けられた事業者のほか、間接被害（風評被害・被災取引等）を受けられた事業者に加え、被災地の復旧・復興・雇用の維持に貢献できる事業者の方もご利用いただけるなど、より幅広い復興支援に対応しております。なお、平成 25 年 3 月末までのご利用は、10 件の 14 億 32 百万円となっております。

(5) 震災対応に関わる条件変更

①中小企業者に対する条件変更の対応状況

平成 23 年 3 月 11 日以降、平成 25 年 5 月 31 日までの中小企業円滑化法に基づく貸出条件変更等の件数、金額は以下の通りとなっております。

【中小企業者】

全体		うち「東日本大震災」関連			
受付	実行	受付	(割合)	実行	(割合)
4,753 件	4,615 件	587 件	12.3%	577 件	12.5%
1,178 億円	1,156 億円	177 億円	15.1%	176 億円	15.2%

当行全体の受付に占める「東日本大震災」関連の受付は、件数で 12.3%、金額で 15.1%となっております。

(ご参考：半期毎の申込件数)

【単位：件】

	22 年下期	23 年上期	23 年下期	24 年上期	24 年下期
申込件数	1,368	1,072	1,106	980	1,059
(震災関連件数)	(72)	(321)	(124)	(37)	(20)

半期毎の震災関連申込件数の推移においては、東日本大震災が発生した平成 22 年度下期直後は、増加したものの、全体的には減少傾向となっておりますが、今後も中小企業者の状況を把握し、適切な対応をしてまいります。

②住宅ローン貸出先に対する条件変更の対応状況

平成 23 年 3 月 11 日以降、平成 25 年 5 月 31 日までの住宅ローン貸出先に対する貸出条件変更等の件数、金額は以下の通りとなっております。

【住宅ローン貸出先】

全体		うち「東日本大震災」関連			
受付	実行	受付	(割合)	実行	(割合)
480 件	422 件	110 件	22.9%	96 件	22.7%
70 億円	62 億円	19 億円	27.1%	17 億円	27.4%

当行全体の受付に占める「東日本大震災」関連の受付は、件数で 22.9%、金額で 27.1%となっております。

(ご参考：半期毎の申込件数)

【単位：件】

	22 年下期	23 年上期	23 年下期	24 年上期	24 年下期
申込件数	142	178	100	84	66
(震災関連件数)	(18)	(73)	(12)	(4)	(4)

半期毎の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平成 22 年度下期直後は、増加したものの、全体的には減少傾向となっておりますが、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。

③休日相談会の開催

当行では、資金需要の高まる年末（12 月）、及び年度末（3 月）に、中小企業のお客様及び住宅ローンをご利用のお客様からの融資や返済に関するご相談に対応するため、「休日相談会」を山形県内外の 8 会場で開催しております。仙台地区におきましても、当行仙台支店泉出張所にて開催しております。

（6）今後の見込み

今後の見込みとしましては、想定される復興事業計画に基づく被災地におけるニーズに応えるとともに、当行の営業エリア（山形、新潟、秋田）における震災の影響への対応等、資金供給機能の強化を図り、貸出金の増加を図ってまいります。

東日本大震災の復興事業費に占める宮城県の事業費及び宮城県における当行のシェア等から、当行の宮城県内の貸出金の増加額を 172 億円から 242 億円と推計しており、宮城県以外の資金需要を含め今後 400 億円から 500 億円の増加が見込まれると考えております。

平成 25 年 3 月末時点の宮城県内店舗の法人・個人向け貸出残高は 1,222 億円となっており、平成 24 年 9 月末に比べ、40 億円増加しております。一方、宮城県信用保証協会付貸出残高は、震災関連融資等における据置期間経過やプロパー資金での対応が多くなったこと等から、残高は 4 億円減少しております。

当行としましては、仙台銀行と連携を図りながら、震災復興関連の資金需要に対し、宮城県や仙台市の制度融資をはじめ、平成 24 年 10 月 1 日より取扱を開始した「復興応援ファンド」等の活用により、積極的に対応してまいります。

【宮城県内貸出金増加計画・実績】

(単位：百万円)

	計画	24年9月末残高	25年3月末残高	増加額
貸出金増加額（法人・個人向け）	172～242 億円	118,241	122,280	4,039
保証協会付貸出金増加額	43～61 億円	9,463	9,041	▲422

	計画	24年度上期	24年度下期	24年度通期
保証協会付震災復旧関連貸付実行額	54～77 億円	317	367	684

復興需要を踏まえた両行の貸出金増加額等の推計

1. 宮城県の復興事業費の推計

	阪神・淡路大震災／兵庫県(実績)	東日本大震災／全域(推計)	宮城県(推計)
			9.1～12.8兆円 (阪神・淡路大震災の55.95～78.54%) (A)
復興事業費	16.3兆円	23.0兆円(内閣府) 当初5年で19兆円 10年で24兆円	※9.1兆円は、復興事業費予算23兆円に宮城県の被害総額割合39.65%を乗じたもの。12.9兆円は、宮城県が国に要望している復興事業費の必要額推計。
(参考)被害総額	9.6兆円	16.9兆円(内閣府) 16.3兆円(日本政策投資銀行)	6.5兆円(日本政策投資銀行) (全域における被害総額の39.65%)

2. 宮城県における両行の貸出金増加額等の推計(1.で算出した宮城県の復興事業費の比率(A)をベースに算出)

	阪神・淡路大震災／兵庫県(実績)(B)	東日本大震災／宮城県(推計)	仙台銀行(推計)	きらやか銀行(推計)
貸出金増加額	1兆2,662億円 (平成6年度→平成9年度) ※平成10年度以降は不良債権処理により貸出金は減少傾向	7,084～9,943億円 ※阪神・淡路大震災実績(B)に1.で算出した宮城県の復興事業費の比率(A)を乗じて算出	720～1,011億円 ※平成23年9月の宮城県内シェア10.16%に基づき算出	172～242億円 ※平成23年9月の宮城県内シェア2.44%に基づき算出
信保付貸出金増加額	4,344億円 (平成6年度→平成9年度) ※平成10年度は金融危機を背景とした金融安定化資金により残高急増	2,430～3,411億円 ※阪神・淡路大震災実績(B)に1.で算出した宮城県の復興事業費の比率(A)を乗じて算出	364～511億円 ※当期の宮城県信保保証承諾シェア15.0%に基づき算出	43～61億円 ※当期の宮城県信保保証承諾シェア1.8%に基づき算出
信保付震災復旧関連貸付実行額	5,456億円 ※県・神戸市の緊急災害復旧資金・緊急特別資金、その他市町村の災害復旧貸付実績の合計	3,052～4,284億円 ※阪神・淡路大震災実績(B)に1.で算出した宮城県の復興事業費の比率(A)を乗じて算出	457～642億円 ※当期の宮城県信保保証承諾シェア15.0%に基づき算出	54～77億円 ※当期の宮城県信保保証承諾シェア1.8%に基づき算出

注) 平成24年9月時点における試算

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

(1) 仙台銀行との経営統合に係る「経営戦略」の明確化

① 協調融資取組等による資金供給機能の強化

じもとホールディングス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。

平成24年度は、当行営業統括部法人融資推進室新規開拓グループと仙台銀行地元企業応援部において定期的な情報交換会を実施いたしました。

ビジネスマッチングの具体的な事例としましては、以下の取組みを紹介いたします。

当行のコールセンターであるKCSは、新規融資開拓のサポートとして、電話やFAXで新規先へ融資商品の案内や会社訪問のアポイントメントを依頼する取組みを実施しております。本件は、山形県鶴岡市（日本海側に位置する人口約135千人の地方都市）で事業を営んでいる農業資材製造販売業の中小企業者へ、電話で新規融資取引の開拓を開始、融資商品の案内を行うとともに、同社への訪問アポイントメントを取ることに成功しました。同社へは、KCSより情報を入手した当行鶴岡地区の営業店が訪問し、当行のビジネスモデルである本業支援のためのアクティブリスニングを実践しました。その結果、同社は、仙台地域の同業者とのビジネスマッチングによる販路拡大を希望していることが分かり、同営業店は、その情報を本部の情報集約部署である営業統括部本業支援推進室へつなぎました。営業統括部本業支援推進室は、集積している既存の情報からマッチングできる情報の有無について調査しましたが、合致する情報が不足しておりました。そこで、営業統括部本業支援推進室は、仙台銀行地元企業応援部へ本情報をつなぎ、当行と同様に同行同部で集積している既存の情報でマッチングできる情報の有無について調査を依頼しました。その結果、マッチングできる情報が存在するとの情報をもらい、当行は、同社に対し仙台銀行のお取引先を紹介することができました。

なお、本取組みの結果、当行では長期運転資金への対応として1億円の融資実行に至りました。

本取組みは、KCSのコールからお取引先の紹介までの期間が約2

週間と、非常に短い期間内に、当行と仙台銀行の間でお取引先の情報がつながり、お客様ニーズへお応えすることができました。また、日本海側の企業と太平洋側の企業を結ぶことになり、広域なマーケットでのビジネスマッチングも実現することができました。改めて、当行と仙台銀行との連携が両行のお取引先の皆様にとって効果的であるかを認識することができた事例となりました。

平成 25 年 4 月からは、引続き当行仙台法人営業部と仙台銀行地元企業応援部において定期的な情報交換会を実施してまいります。更に、営業店レベルでの交流・情報交換を密にすることで組織的な復興支援体制を強化するため、当行の仙台地区営業店 6 ヶ店と仙台銀行の営業店 9 ヶ店を地区毎に分けフレンドリー店として位置付け、フレンドリー店別に情報交換会を開催し、協調融資等の推進を強化する体制といたしました。

その他、被災地金融機関や大手金融機関と連携を図り、被災企業向けのシンジケートローン等による支援も検討してまいります。また、仙台銀行と共同で被災者向けの新融資制度の導入につきましても継続検討し、円滑な資金の供給に努めてまいります。

②事業再建サポートの強化

イ. ビジネスマッチングの強化

事業再建サポートのため、営業統括部本業支援推進室内の事業コーディネートチームが営業店とお客様を直接訪問し、マッチングの成約及び契約先との連携強化に努めてまいりました。仙台銀行との連携においては、ビジネスマッチング情報登録件数が 120 件、成約件数 14 件（平成 25 年 3 月末現在）となっており、更なるマッチングの成約に向けて取組みを進めております。

被災地の住環境整備に貢献することができたビジネスマッチングの取組みを紹介いたします。

取組みのきっかけは某新聞の朝刊記事でした。当行東京支店のお取引先である A 社（大手鋼材メーカー関連不動産業者）が「被災地である岩手県で復興住宅を整備する」との記事が掲載されました。当行東京支店では、当行でお役に立てることがないかと A 社を訪問し、本業支援のためのアクティブリスニングを実践、同プロジェクトの詳細と今後の動向をお聴きすることができました。同プロジェクトの特徴としましては、A 社の独自工法により短納期・ローコスト

トが実現されていたことから、同店では「被災地である宮城県の住環境整備」にも同プロジェクトをつなぐことができないかと考え、本情報を本部の情報集約部署である営業統括部本業支援推進室へつなぎました。営業統括部本業支援推進室は、集積している既存の情報からコーディネートし、A社に対し、集団移転促進事業策定に携わるB社を紹介し、A社の独自工法をプレゼンテーションする機会を設定、ビジネスマッチングが成約いたしました。更には、A社の東北地方での営業店であるC社（山形県、当行お取引先）におきましてもA社の販路拡大に伴い売上の増加につながりました。

以上の通り、一つの新聞記事からのアクティブリスニングにより、お取引先3社がWIN-WINの関係を構築して、かつ復興住宅の整備に大きく貢献することができた取組みとなりました。

また、平成24年11月には仙台銀行と連携し東京ビジネスサミットに出展しました。被災地宮城県の企業は8社、山形県の企業は5社参加し、販路拡大の支援を行いました。

平成25年7月には第二地銀加盟行による共同商談会「地方発！食の魅力発見プロジェクト2013」を開催いたします。じもとホールディングスとして、山形県・宮城県のお取引先を中心に販路拡大の支援を強化してまいります。

ロ. 事業再生支援の強化

事業再生支援を強化するため、企業支援部や融資部、事業再生専門子会社であるKTPが連携しております。

研修面につきましては、平成24年10月にじもとホールディングスとして仙台銀行も参加し、温泉旅館業への経営支援活動についての研修会を実施しております。さらに、11月東日本大震災事業者再生支援機構、弁護士、公認会計士を外部講師に招聘し、「事業再生業務の概要とその活用」「再生実務にかかる必要な法律知識」「製造業における経営管理体制の強化とモニタリング」について研修会を開催しております。1月には業務提携している金融機関より講師を招いて、本部行員を対象とした再生ファンドの研修会を実施しております。

今後も、じもとホールディングスとして積極的な情報交換を行い、事業再生に向けた両行のノウハウの共有化を強化してまいります。

③復興イベントの共同開催

平成24年4月に、仙台銀行の取引先に対する復興支援と山形・宮城両県の交流を図るため、山形市中心部にある「七日町ほつとなる広場」を会場に「みやぎ復興感謝祭 海の市 in 山形」を開催いたしました。

また、10月に仙台市若林区卸町で行なわれた「ふれあい市」に10社、仙台市太白区长町で行われた「ながまち交流フェスタ 2012」に9社参加し、復興イベント「きらやか横丁」を開催いたしました。

今後も、両行の地域の特産品などをお互いに紹介するべく、復興イベント共同開催に向け検討してまいります。



【みやぎ復興感謝祭 海の市 in 山形（山形市七日町）】

④仙台銀行との情報共有・連携の強化

当行営業統括部本業支援推進室と仙台銀行地元企業応援部企画室、及びじもとホールディングス経営戦略部にて、月2回の定例ミーティングを開催し、情報連携（ビジネスマッチング）案件や仙台圏内業種動向等について、進捗状況の確認や情報交換を実施しております。また、当行では山形県内の各種情報、仙台銀行では宮城県内における好調業種、不調業種について、毎週ウィークリーレポートとして情報交換をしており、これらのレポートは両行の行内イントラネット（当行は本業支援サイト）に掲載し、情報の共有化を行っております。

平成25年4月からは、これまでの取組みに加え、本業支援推進部仙台分室に事業コーディネーター担当2名を配置しており、更なる情報の共有化を図ります。仙台銀行営業店（取引先）への積極訪問による情報収集及び被災地取引先への帯同訪問による情報収集を実施し、情報連携体制を強化しております。仙台銀行との情報連携（ビ

ジネスマッチング) 案件の成約事例については、両行間で「推進ニュース」として同時に掲載し、好事例の周知を図ってまいります。

⑤外部機関との連携強化

外部機関との連携としましては、「公益財団法人みやぎ産業復興機構」内に平成 23 年 12 月に設置された復興専門機関「宮城県産業復興相談センター」に、設置当初より当行行員 1 名を派遣しております。平成 24 年 12 月より新たに 1 名派遣し、事業再生に向けた様々な相談の受付や、アドバイス等を行っております。更なる連携の強化により、相談事例をもとに、各種相談のアドバイスを行い、同機構活用案件の発掘に向けた取組みを強化してまいりたいと考えております。

また、事業再生にあたり既往債務の負担により新規資金調達が困難である被災者に対し、債権の買取りの要請や新規融資の保証業務を行っている「東日本大震災事業者再生支援機構」と連携しております。平成 25 年 6 月末までの実績は決定が 2 件、検討中 1 件となっており、決定した 1 件は新規融資の実行、もう 1 件は債権放棄を伴う再生案件となっております。なお、新規融資で実行した 1 件は、医療介護事業者とし全国で初の支援決定となった事例となりました。今後も当該機構との連携を更に強化し、経営改善計画の策定支援や同機構活用による新規融資実行、債権の買取りを伴う再生案件等を積極的に対応してまいります。

他の金融機関との連携では、3 月にあおぞら銀行とビジネスマッチングに関する業務提携を締結しており、全国への販路拡大を支援することとしております。

⑥私的整理ガイドラインの活用等

当行は、震災の影響により既往債務の弁済に困難をきたしている個人債務者が、自助努力による生活や事業の再建に取り組むことを支援するため「個人債務者の私的整理に関するガイドライン」等を活用しております。個人版私的整理ガイドライン運営委員会や弁護士と連携し、債務整理を含めた支援を積極的に対応いたしました。平成 25 年 6 月末までの実績は 2 件で、1 件は取組完了しており、1 件は計画の同意終了となっております。今後も本ガイドラインの利用案内を継続的に実施し、申し出のあったお客様については今後も積極的に対応してまいります。

⑦仙台地区店舗の融資渉外担当の強化

平成 25 年 4 月より仙台法人営業部では、新規開拓を専門で行う新規開拓班に 18 名、営業店に駐在し新規開拓と既存取引先のリレーションシップ強化を並行して行う支店特命班に 10 名を配置しました。仙台法人営業部と仙台地区店舗の融資渉外担当者との帯同訪問等により、営業スキルの向上を図っております。

⑧無担保ローン共同商品開発

平成 25 年度は、仙台銀行との共同で無担保ローンのキャンペーン実施や目的性ローン（車、教育、リフォーム）等の共同商品発売を計画しております。

⑨「地元復興応援キャンペーン」の実施

じもとグループ（当行、仙台銀行、きらやかカード株式会社）およびユーシーカード株式会社は、平成 24 年 10 月～12 月までの期間、クレジットカードの利用促進を目的としました「地元復興応援キャンペーン」を実施いたしました。平成 25 年 3 月に、本キャンペーンの収益金の一部から宮城県に対しまして、震災復興寄附金を贈呈いたしました。

（2）当行独自での復興支援に係る施策

①震災直後の被災状況調査に基づく対応

震災直後の平成 23 年 4 月に、宮城県内営業店の融資先 944 先、山形県を含むその他の地区の営業店融資先 9,529 先について、状況調査を行っております。その結果に基づいて、取引先企業の状況や要望を把握し、資金対応を含めた支援を行っております。なお、震災関連の融資新規実行は、2-2-1（1）記載の通り 1,209 件 308 億 42 百万円の実績となっております。

②震災復興関連の課題抽出件数及び成約件数

全営業店におけるヒアリングの結果、取引先企業の課題、問題点の統合顧客管理システム登録件数のうち、平成 25 年 3 月末で震災復興関連の課題抽出件数は 942 件となっております。その課題解決のために対処した成約件数は 304 件となっております。

③新規開拓グループによる対応強化

当行では平成 23 年 11 月より、営業統括部法人融資推進室新規開

拓グループが中心となり、被災地域の実態を的確に把握するために、全業種にヒアリングを実施し、復興需要ニーズの掘り起こしを行ってまいりました。ヒアリング結果をもとに、平成24年度からはより復興ニーズが高い建設工事関連・不動産業や医療・福祉・高齢者対応施設関連（サービス付高齢者住宅）、物流・倉庫関連の業種を集中的に訪問し、復興支援を実施してまいりました。

平成24年度の同グループにおける業種別融資実行の状況は、建設・不動産業関連が45件の22億96百万円、医療・介護・高齢者対応施設関連が14件の32億78百万円、物流・倉庫関連が1件の50百万円の実行となりました。

平成25年4月からは、仙台法人営業部として新規開拓班18名が担当ブロック別に訪問エリアを分担する体制とし、かつ、より復興需要ニーズが高い建設・不動産グループ、医療・製造グループを設置し、業種に精通したスペシャリストを配置しております。支店特命班10名につきましては、営業店サポートとして、営業店の若手行員と帯同で新規先を訪問し、新規開拓のスキルアップを図る体制としております。また、支店特命班については、営業店でニーズが見込まれる既存取引先も担当し、リレーションシップ強化も図る体制とすることで、新規先、既存先両面から中小規模事業者を支援する体制としております。

④仙台市内における店舗戦略及びローンセンターの充実

当行の仙台長町支店は東日本大震災により建物の一部が崩壊し、同店舗での営業再開が困難であったため、同じ仙台市内の富沢支店に一時的に移転して営業を行ってまいりました。被災した店舗については新築建て替えを行い、平成24年12月3日に営業を再開いたしました。同じく一時的に仙台市内の弓の町支店に移転しておりました仙台コンサルティングステーションも仙台長町支店2階にて12月10日に営業を再開しております。

新店舗は、お客様の利便性の向上はもちろん、災害時に強い店舗を目指し設計しました。従前は5~6台程度であった駐車スペースを20台（障がい者用1台を含む）まで拡張し、より便利にお使いいただけるようにしております。また、建物については、耐震強化を図るだけでなく、72時間フル稼働が可能となる自家発電設備を設置することで、災害時対応力の強化を図っております。さらに、太陽光パネルを店舗外壁の正面及び屋根に設置することにより、CO2の削減に寄与し、環境に配慮した店舗としております。今後は、個人の

お客様が住宅ローン等の各種相談を休日に行えますよう検討しております。

この他個人ローンを主としたローンサポートセンターも含めた店舗戦略につきましても検討してまいります。



【仙台長町支店新店舗】

⑤きらやかお客様サービスステーション（コールセンター）との連携

平成24年度は、KCSと営業統括部法人融資推進室新規開拓グループが連携し、新規見込先へのアポイントコールを実施いたしました。その結果、101先で18億75百万円の融資実績となっております。

今後も、新規開拓ターゲット先に係る電話によるコールを行い、支援機能を活用することで、営業時間に店舗に来店することができないお客様も含めまして、震災復興に向けた資金需要をより深く把握してまいります。

⑥外部機関の連携

イ. 宮城県産業復興相談センターとの連携

「公益財団法人みやぎ産業復興機構」内に平成23年12月に設置された復興専門機関「宮城県産業復興相談センター」に、設置当初より当行行員1名を派遣しております。平成24年12月より新たに1名派遣し、事業再生に向けた様々な相談の受付や、アドバイス等を行っております。更なる連携の強化により、相談事例をもとに、各種相談のアドバイスを行い、同機構活用案件の発掘に向けた取組みを強化してまいりたいと考えております。

ロ. 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、当行子会社であるKTPを中心として、平成24年度は、案件を具体的にするため2社について申込を行っている他、1社相談中となっております。

また、中小企業再生支援協議会との連携につきましては、8社終了し、2社が申込、2社が相談中となっております。

ハ. 他金融機関との連携

他の金融機関との連携では、3月にあおぞら銀行とビジネスマッチングに関する業務提携を締結しており、全国への販路拡大を支援することとしております。

⑦地区別支店長会議開催による進捗管理

当行では、毎月、地区担当役員及び営業統括部の地区担当推進役参加のもと、地区別（10地区）支店長会議を開催し、中小規模事業者向け融資推進の前月の進捗状況、実績管理、当月の見通し等を協議し監督を行ってまいりました。

平成25年4月から、「ブロック長制度」を導入し、これまでの10地区を11のブロックに再編し、ブロック内の基幹店舗の支店長をブロック長としております。「ブロック長店」は、これまで営業統括部の地区担当推進役が担っていたブロック内の所属店舗の営業推進及び店務運営を統括する役割を果たし、毎月、ブロック担当役員、営業統括部ブロック担当者及びブロック内支店長の参加のもと「ブロック会議」を開催することいたしました。これまでの地区別支店長会議同様、中小規模事業者向け融資推進の前月の進捗状況、実績管理、当月の見通し等を協議し監督を行っております。

⑧営業推進会議による進捗管理

当行では、全取締役が出席する営業推進会議を原則毎月2回開催し、全店における中小規模事業者向け融資推進の前月の進捗状況、実績管理、当月の見通し等の協議を行っております。計画との乖離が生じた場合は、問題点の洗い出しを行い、改善策を検討し、推進策を構築しております。

平成25年4月からは、営業統括部、営業推進部、仙台法人営業部、本業支援推進部及びブロック長が連携して進捗把握等を行い、営業推進会議を開催しております。

⑨取締役会による進捗管理

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

⑩復興支援定期預金の発売





平成24年4月及び5月、預入残高に応じて、宮城県、福島県へ復興支援金を寄付する定期預金「東北復興応援定期」「サンクス定期預金」を発売いたしました。「東北復興応援定期預金」は約111億円、「サンクス定期預金」は約110億円の預入実績となり、平成24年12月、宮城県、福島県の災害対策本部へ総額210万円を寄贈いたしました。

また、同月は平成23年12月に発売した「サッカー復興支援定期預金」による寄付金の贈呈も行なわれ、宮城県サッカー協会、福島県サッカー協会へ総額200万円を寄贈いたしました。

平成25年4月から発売した「想いつなぐ」定期預金では、お預けいただきましたお客様に、被災地で製作・製造している「絵はがき」または「海苔」を贈呈しております。「絵はがき」は、「女川復興はがき」「気仙沼風景はがき」「塩釜震災絵はがき」を、「海苔」は「青まぜ焼きのり」を準備いたしました。ご預金をお預入し、絵はがき等をご利用いただくことが、間接的ではありますが、震災復興につながるとの想いを込めた商品となっております。

商品の特長

※行窓口で振込お預け入れいただいた方に下記のお礼ギフトをプレゼント！

<p>女川復興はがき</p> 	<p>NPO法人 みちのく復興の会</p>	<p>収益会の一部が東日本大震災で被災した全国の子供たちと女川の子供たちのために寄付されます。</p>
<p>絵はがき</p> <p>気仙沼の風景</p> 	<p>気仙沼復興物産市 (辨石渡商店)</p>	<p>津波の被害を受けた企業の収益となります。</p>
<p>塩釜震災絵はがき</p> 	<p>えぜるプロジェクト</p>	<p>塩釜市の仮設住宅入居者の支援を中心に、塩釜市の復興復興に力を注いでいるボランティア団体「えぜるプロジェクト」の活動資金となります。</p>
<p>海苔</p> <p>青まぜ焼きのり 全型2枚</p> 	<p>千葉商店 (南三陸さんさん商店街)</p>	<p>被災した千葉商店の収益となります。</p>

※イラスト写真はイメージであり、実際のものとは異なる場合があります。
※各商品は数に限りがあります。なくなり次第終了とさせていただきますのであらかじめご了承ください。

ご来店
感謝金利

年0.3%

(贈付前)

※ご来店感謝金利は、お客さまご自身で銀行窓口にご来店いただき、新規お預け入れ、または30万円以上の増額ご継続いただく場合のみ適用いたします。

2-3 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

2-3-1 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能強化のための方策

(1) 創業・新事業支援融資制度等の活用

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

平成24年度下期の創業・新事業支援融資の取組件数は、17件の3億50百万円（通期39件の7億42百万円）となり、計画を大幅に上回る実績となっております。

	24年度上期			24年度下期		
	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
取組件数	10件	22件	+12件	10件	17件	+7件

(2) 成長応援ファンドの取扱い

当行では、成長が見込まれる分野の事業に取組むお客様を対象とした「きらやか成長応援ファンド」の取扱を平成22年11月より行っております。ファンドは、大きく4つの成長分野に分類しております。商品概要及び取扱実績は次のとおりとなっております。

今後も地域経済の活性化に向け、「成長応援ファンド」の取扱を積極的に行ってまいります。

【きらやか成長応援ファンド概要】

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

【きらやか成長応援ファンド実績（平成 25 年 3 月末現在）】

（単位：件、百万円）

ファンド名	24 年度上期		24 年度下期		実績累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
①ライフ・イノベーションファンド	3	190	8	1,458	53	5,843
②元気創造ファンド	0	0	0	0	5	280
③観光応援ファンド	0	0	1	50	11	918
④地域活力ファンド	3	210	3	250	60	3,279
合計	6	400	12	1,758	129	10,320

（３）外部機関連携強化等

外部機関との連携強化につきましては、関連子会社「きらやかキャピタル株式会社」（以下、「きらやかキャピタル」という。）が主幹事となって運営している「ビジネスクラブ」を通じ、経営相談支援を実施しております。平成 25 年 4 月には同子会社と共催で、取引先向けの「新入社員研修会」を山形県内 3 地区において開催いたしました。6 月には「きらやか経営者セミナー」を共催しております。

山形県との連携では、県が実施する循環型社会・低炭素社会形成に向けた取組み「やまがた環境展 2012」に当行が後援し、当行取引先を紹介し出展いたしました。

また、金融機関との連携では、平成 25 年 3 月にあおぞら銀行とビジネスマッチングに関する業務提携を行い、全国への販路拡大を支援することといたしました。なお、海外への進出支援等につきましては、日本貿易振興機構（ジェトロ）や当行が提携している、海外に拠点を持つ金融機関（メガバンク・損害保険会社）と連携し支援しております。

（４）ベンチャービジネス奨励賞の贈呈

当行では、ベンチャービジネスを育成するための支援を行い、山形県内企業の技術やノウハウ等の促進を図ることを目的に、一般財団法人きらやか銀行産業振興基金において「ベンチャービジネス奨励事業」を展開しております。対象先は、創造的な新技術・新製品・新サービス開発のための研究や、その事業化を図る企業及び団体・個人で、1 先 50 万円の奨励金を贈呈しており、平成 24 年度は 3 先に贈呈いたしました。これまで、平成 9 年に開始以降、57 先に贈呈しております。平成 25 年度の贈呈先は 2 先を予定しており、今後も継続してまいります。

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

（1）取引先企業のライフステージ等に合わせたソリューションの展開

当行は、取引先企業の経営目標の実現や経営課題の解決に向けて、お取引企業のライフステージ等を見極めた上で、適時に適切なソリューションを行うとともに、本業支援の実践など最大限のサポートを行ってまいります。

①体制の整備等

平成24年度は、営業統括部本業支援推進室において、本業支援のスピード化及び実践力の向上、知識習得による人材育成を図ってまいりました。

平成25年4月からは、本業支援推進部において、仙台銀行との情報連携体制の強化及びじもとホールディングスとしての本業支援取組みを目指してまいります。本業支援推進部には、2名増員の14名配置することにより、本業支援成約率の更なる向上・スピード化を図ってまいります。

②ライフステージ等の見極め

取引先企業の経営者から企業の問題点・課題をアクティブリスニングにより聞き出し、事業内容及び課題把握を行うことにより取引先企業のライフステージ等を見極めてまいります。また、取引先企業が自らの経営目標や課題を正しく認識できるよう助言を行い、その実現・解決に主体的に取り組んでいただけるよう適切に対応してまいります。

③適切な提案

ライフステージ等を見極めた上でステージに応じた施策等を提案するに当たり、必要に応じて他の金融機関、外部の専門家や外部機関等との連携を図っております。外部機関とは現在、損害保険会社・警備保障会社・M&Aサポート会社、リース会社、会計事務所等と連携契約を締結しております。

（2）産学官金連携等外部連携強化

当行は、産学官金連携を強化する取組みの一環として、毎年「山形大学産学金連携コーディネーター」研修に行員を派遣し、参加者

によるディスカッションなどを実施し、コーディネート能力の向上を目指す取組みを行なっております。

また、山形大学、山形県中小企業家同友会及び山形県信用金庫協会と「連携協力協定」を締結し、地域活性化や人材育成について支援しております。平成25年4月より、山形大学学生向けに連携授業を開催しております。

今後も個別案件に係る相談やセミナー等の開催、参加により、地元企業の活性化に努めてまいります。

(3) きらやか産業賞の贈呈

山形県内の中小企業を育成し、産業活性化を図る目的で、技術革新、経営改善等に優れた実績を収めた企業に対し、一般財団法人きらやか銀行産業振興基金において「きらやか産業賞」として1先100万円の贈呈を行っております。平成24年度は4先に贈呈を行いました。平成元年より実施しており、これまで96先に贈呈しております。平成25年度の贈呈先は3先を予定しており、今後も継続してまいります。



【きらやか産業賞】



【ベンチャービジネス奨励賞】

2-3-3 早期の事業再生に資する方策

(1) 子会社による集中的再生支援

本業支援の一環として、取引先企業の再生支援・コンサルティング機能の発揮及び強化を目指し、KTPを設立いたしました。同社に対し、平成24年5月に従来当行の事業再生部が所管していたお取引先及びその貸出債権約125億円25百万円を会社分割し、日本政策投資銀行から人材派遣と優先株式による出資を受け、集中的且つ抜本的な企業再生支援を共同で運営する体制を整えました。

当行では、事業再生支援は「究極の本業支援」の実施であることを認識し、今後各企業における再生シナリオをスケジュールに従って計画的に進めてまいります。KTPには当行から6名が出向し、7名（平成25年4月末現在）が専任で再生支援業務を行っております。

この子会社活用によるスキームの実行により、多様な企業再生が可能となり、不良債権処理を計画的に図ってまいります。平成24年3月期会社分割前の不良債権比率は5.38%でしたが平成25年3月期分割子会社との連結後不良債権比率は4.23%となり、対前年比1.15ポイント改善されております。同子会社は事業期間約3年を目途としており、3年後の最終的な不良債権比率は、平成24年3月期の地域銀行平均値である3.2%に近づけるものと試算しております。

また、KTPによる企業再生支援業務を通じて、日本政策投資銀行の豊富なノウハウや知識が伝承されることなどで、事業再生のスペシャリストを育成してまいります。当行並びに地域経済の活性化に大きく貢献が出来るものと考えており、今後とも再生支援業務を強化して取組んでまいります。

具体的には平成25年3月までに以下の2件の事業再生スキームを実施しております。

■ 建設関連事業会社4社の再編及び同関係会社2社に対する事業再生支援

平成24年9月、取引先である建設関連業者4社において、山形県中小企業再生支援協議会と連携し、策定した第二会社方式による会社分割を柱とした再生計画に同意し、債権放棄を含めた事業再生の支援を行いました。

支援対象の4社は、それぞれの営業所が所在する市町村において、中核的な建設事業者として永年にわたる事業実績を有し、地域経済の発展と雇用の確保に貢献してまいりました。しかし、近年の建設業界を取り巻く外部環境は、公共事業の減少と過当競争の激化によ

り日を迫うごとに厳しさを増しており、各社はこれら外部環境の変化に対する対応の遅れや、過去における事業投資等に起因する過大な借入金負担などから、窮境に至っておりました。

このような状況の中、各社は経営体制と過剰債務の抜本的な見直しによる事業再生を行うため、山形県中小企業再生支援協議会及び中小企業再生支援全国本部等の専門家による助言を受けながら、第二会社方式による分社型吸収分割スキームを用いて、収益事業について新会社へ再編することを骨子とする再生計画を策定いたしました。

同社のメイン行である当行及びK T Pは、各社から当該再生計画の提示を受け、その内容の合理性、実現可能性について検証した結果、同計画の実施により再建を図ることが地域経済にとって最善の方法であると判断いたしました。各社の所在する地域においては建設関連従事者の割合が高く、建設業が基幹産業と位置付けられることから、本再生計画の実行が各社の事業再生のみならず、従業員の雇用の確保や、周辺地域における建設関連事業者等の事業基盤の維持・拡大につながるなど、地域経済の活性化に寄与することができたと考えております。

本件スキームの実行により4社の関係会社である別の建設関連企業2社においても、うち1社は自力再建が可能と判断されたことにより正常債権先として事業が継続されており、1社については一時自力再生が困難と判断されたものの別スキームにて会社分割を行い、事業継続を図ることができました。本取組みにより実態的に約190名の雇用を確保することができ、地域全体の面的再生として大きな意義を持つものと考えております。

■鉄鋼卸売業者に対する事業再生支援

平成24年11月、取引先である鉄鋼卸売業者が株式会社整理回収機構と連携し、策定した第二会社方式による会社分割を柱とした再生計画に同意し、債権放棄を含めた事業再生の支援を行いました。

支援対象会社は鋼材・機材卸売りの老舗として長年にわたり山形県内のインフラ整備を側面から支援すると共に、地域経済の発展と雇用の確保に貢献してまいりました。

しかしながら、近年の鋼材不況の不安定さや価格競争の激化により業界を取り巻く外部環境は厳しさを増しており、これらの変化への対応遅れや過去の不良資産発生に起因する過大な借入金負担から窮境状態に陥っていました。

このような状況の中、支援対象企業は経営体制の刷新と過剰債務の抜本的な見直しによる事業再生を行うために、株式会社整理回収機構等の専門家による助言を受けながら、第二会社方式による分社型吸収分割スキームによる再生計画を策定いたしました。

同社のメイン行である当行グループは当該再生計画の提示を受け、その内容の合理性、実現可能性について検証した結果、同計画の実施により再建を図ることが雇用の確保や地域経済にとって最善の方法であると判断いたしました。老舗の卸売業者として地元根付いた営業基盤・顧客基盤を有していることから、本再生計画が当該企業の事業再生のみならず、当該企業の取引先への安定的な商品供給による側面からの事業サポートが維持継続できたことに加え、30名の雇用を確保することができております。

以上2件のスキームは、第二会社方式による分社型吸収分割と呼ばれるスキームで、まずスポンサーからの出資により新会社を設立いたします。その後、自社を収益性のある事業や営業債権・債務、不動産などの「GOOD部門」、不良資産や過剰債務などの「BAD部門」に分けた上で「GOOD部門」だけを切り離して新会社に承継させます。旧会社には不採算部門である「BAD部門」だけが残り、一部の金融債務などを返済した後、取引金融機関から債権放棄の支援を受ける形で特別清算し、解散いたします。一般債権は全額新会社に引き継がれます。

今後も地域金融機関として積極的に事業再生への取組みを通じ、地域経済の活性化に寄与していきたいと考えております。

(2) 経営改善取組企業に対する方策

①「指導企業」の指定による改善支援及び管理の実施

当行では、取引先企業の中から特に個社別に経営改善支援を要すると判断した先を「指導企業」に選定し、財務内容の改善に向け積極的な指導及び重点的な管理を行っております。具体的には、当該企業の業績向上を目的に、本部（企業支援部及び融資部）に専任担当者を配置しコミュニケーションを密にとりながら、より専門的な見地でコンサルティング機能を発揮させ、本支店が一体となって改善支援及び管理に取り組んでおります。なお、平成24年度下期は、企業支援部が担当する企業35社（12月より36社）、融資部が担当する企業31社を選定し、支援を行いました。

②「中間管理強化先」の指定によるモニタリング及び経営改善支援の実施

「指導企業」以外の当行お取引先の中から、与信供与額が大きい先で決算書分析ソフトの点数が一定点以下の先や赤字・債務超過・借入過多・借入急増の当行自己査定抽出基準に該当する先等を「中間管理強化先」に選定し管理しております。具体的には日常的なモニタリングを励行し、経営改善計画の進捗状況を定期的に把握、必要に応じて当該計画の策定・再策定支援へ指導・助言を行い、経営改善支援に取り組んでおります。平成24年度下期は、163先を選定し、支援を行いました。

③中小企業等金融円滑化法対応先に対する支援の実施

中小企業金融円滑化法に基づき条件変更等を実施したお取引先のうち、債務者区分が要注意先及び破綻懸念先となっている先については、経営改善計画の策定を原則必須としております。当該お取引先への経営改善計画策定に向けた支援及び達成状況の定期的なモニタリング、モニタリング結果に基づく改善支援を実施いたしております。モニタリング結果において計画の達成状況に乖離がある先や重点管理が必要と判断した先については個別管理を強化して対応しております。なお、平成25年1月現在の金融円滑化対応先は1,537先となっております。

中小企業金融円滑化法は平成25年3月末日をもって終了しておりますが、平成24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。

④指導企業へのサポート強化

平成25年度上期は、企業支援部が担当する企業31社、融資部が担当する企業30社を選定し、財務改善・事業再生など積極的な支援を行っております。現在、企業支援部に2名、融資部に2名の中小企業診断士有資格者が在籍しており、企業支援部では個社別に4名の専任担当者を配置しサポートを行っております。当該企業に対しては、経営改善計画の策定から進捗状況を月次で管理把握すると共に、本部担当者が企業先の経営会議に営業店とともに毎月出席し、経営課

題を本支店一体となって共有しながら対応していく体制をとっております。

また、平成23年5月にあおぞら銀行から事業再生に豊富な経験を有する人材1名の派遣を受け、さらに、同行と事業再生に関するアドバイザリー契約を締結したことにより、中小企業が抱える問題点や課題に対し、これまでと違った視点で対応・検討ができる体制が構築されました。具体的には、当行とあおぞら銀行の企業再生関連専門部署のチームが指導企業の収益改善・過剰債務構造の解消・早期再生に向けた検討を実施し、対応策について協議を行いながら具体的な提案アドバイスができるよう、コンサルティング機能の充実・強化を図っております。

現在、当行の中小企業診断士有資格者は23名となっております。取引先企業（個人事業者を含む）からの経営に関する相談のみならず、あらゆる事業ニーズへの支援機能の強化を図るため、今後も継続して戦略的な人員配置を検討してまいります。

また、当行OBで事業再生業務に精通している人材1名を執行役員として招聘し、現在2社については常駐の形で企業の経営改善に取り組んでおり、新たなサポート体制の強化にも取り組んでおります。

2-3-4 事業の承継に対する支援に係る機能強化のための方策

(1) 専担チームによる事業承継案件への対応

営業統括部本業支援推進室の事業コーディネートチームにおいて、事業承継に特化した支援を行っております。具体的な支援方法としましては、ヒアリングの結果に基づき、現状分析、事業承継上の課題の抽出と整理、及びより具体的な事業承継計画の策定及び対策立案に向けた提案を実施し、訪問にあたっては、必ず営業店の担当者が帯同することとし、営業店との目線を同一にすることと、OJTも兼ねることで事後のサポートを確実に行う体制としております。平成24年度下期は本部による事業承継が41先（通期46先）、営業店による事業承継が50先（通期79先）、合計で91先（通期125先）に対し支援を実施しました。

また、平成24年度下期の傾向として、個人事業も含めた小規模な事業者が多く抽出されており、地場における中核企業に対する対応の促進が課題となりました。平成25年4月からは本業支援推進部において、それらの検証に基づき、当行の主要取引先であり地元における有力企業にターゲットを絞った対応を進めていく計画としております。

(2) 後継者育成プログラムの検討

多くのお取引先が経営課題として認識している「後継者育成」「事業承継」ニーズに対応する一環として、各営業店における若手経営者、二代目経営者の組織化を積極的に進めております。特に大型店舗を中心に14ヶ店が若手会・二代目会の組織化を実施、検討しており、各地にて積極的な活動を展開しております。組織化することにより若手経営者、後継者候補の研修や情報交換の機会を提供し、相互の交流を促進することで、今後の経営者として必要な知識の習得や意識の向上、及び人脈の形成を図ることを目指し、取引先企業の経営の維持、発展を支援してまいります。今後は、本部において各会の運営をサポートすると共に、横断的な交流の場の創出等を検討しております。

また、12月に事業承継に関するセミナーを開催し、約200名のお取引先の皆様から参加いただきました。本セミナーは、当行だけではなく、独立行政法人中小企業基盤整備機構東北本部及び山形県内で中小企業を支援する各団体（商工会議所や商工会、中小企業家同友会）とも連携し、より多くの経営者、後継者の方々に事業承継に関する「気付き」を与えられる取組みを実施しました。これまでの

事業承継関連セミナーにおける定番であった「自社株対策」や「相続対策」の枠を超え、「目に見えない資産」いわゆる「知的資産」の承継に踏み込んだ内容としており、現在の経営者だけでなく後継者候補に対しても、事業承継における「経営そのもの」の引継の重要性を喚起いたしました。



【12月開催 事業承継に関するセミナー】

(3) 外部機関との連携

平成24年12月の事業承継セミナーは、国の中小企業支援機関である中小企業基盤整備機構東北本部との共同開催にて、講師派遣の支援を受けることで連携いたしました。「目に見えない自社の大切な資産と代替わりについて考える」という副題のもと、経営上重要である「技術」や「ノウハウ」などの資産を「知的資産」と位置づけ、外部評価を高めるための「知的資産経営報告書」についても言及した内容とすることができました。さらに、地域の中小企業支援団体である商工会議所、商工会及び中小企業家同友会からも後援を受け、それぞれの会員企業への働きかけも行い、当行の取引先だけでなく、より広く事業承継に対する理解を促進する機会を創出しております。

外部機関との連携としましては、公益財団法人みやぎ産業復興機構の宮城県産業復興相談センターとの間で、継続的に情報交換を行いながら、広域での事業承継への取組みを行っております。特に、宮城県において震災の被害により事業の継続が困難となっている先に対して、山形県の事業者が支援を行い、事業の継続と雇用の維持が図られるような案件を想定し、取組みを行っております。

具体的には、被災地域の企業で事業を廃業したいとの情報を仙台銀行から入手し、当行のお取引へ繋いでいる事例も出ております。

【経営改善支援等取組率実績】

	24/9		25/3		25/9	26/3	26/9	27/3
	計画	実績	計画	実績	計画	計画	計画	計画
創業・新事業	10	22	10	17	15	15	15	15
経営相談	520	1,686	620	1,515	550	640	550	640
事業再生	20	36	20	43	25	25	25	25
事業承継	5	34	10	91	15	15	20	20
担保・保証	100	337	130	248	110	140	120	150
合計	655	2,115	790	1,914	715	835	730	850
取引先総数	8,342	8,498	8,372	8,450	8,402	8,432	8,462	8,502
比率	7.85%	24.88%	9.43%	22.65%	8.50%	9.90%	8.62%	9.99%

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

*経営改善支援取組先の定義

- 創業・新事業 ・きらやか起業家ローン「夢キャンパス」、山形県商工業振興資金融資制度「開業支援資金」と「地域活力強化資金」、創業新事業に係るプロパー融資を行った先
- 経営相談 ・当行が積極的に支援を行う先として「支援企業」に指定している先（「指導企業」先及び金融円滑化法に基づく対応を行っている先）
・当行独自の「本業支援」の成約のうち、本部が認定した成約件数（事業ニーズを聞き出し、アクションプランを策定し、成約した件数）
- 事業再生 ・当行から人材を派遣し再生計画作成、その他支援を行った先
・企業再生にあたり、DES、DDS、DIPファイナンス等の手法を活用した先
・中小企業再生支援協議会、公的機関と連携し再生計画の策定に関与した先
- 事業承継 ・本部の専門部署が事業承継策の相談を実施した先
・営業店において「本業支援」として事業承継相談に対応した先
・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
- 担保・保証 ・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全行的・組織的に取組みながら、お客様の販路拡大・仕入先斡旋・不動産関連等を中心とした経営相談にも積極的に対応しております。

その結果、平成25年3月期における実績につきましては、計画の620件に対しまして、1,515件となり、計画を大きく上回りました。

また、担保・保証に過度に依存しない融資件数におきましても、お取引先が利用しやすくなるように取扱い商品の改正を行ったことや、新商品の発売等により取組みを強化した結果、計画の130件に対しまして、248件の実績となりました。

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率実績につきましては、各項目で計画件数を上回り、計画の790件に対しまして、1,914件の実績となりました。

3. 剰余金の処分の方針

3-1 配当に関するグループ方針

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

なお、じもとホールディングスの平成25年3月期の期末配当（普通株式）は、当初計画どおり一株あたり1.5円の配当を予定しております。

今後につきましては、じもとホールディングスおよび子銀行が経営強化計画を確実に実行し、地域経済の復興にさらに貢献することでグループ収益力を向上させてまいります。

じもとホールディングスの配当（普通株式）については、当初計画どおり、平成26年3月期は年間配当同4.0円、平成27年3月期は年間配当同5.0円を予定しております。

3-2 配当に向けた態勢整備

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

利益剰余金は、平成25年3月期末において50億円となっております。平成36年3月期末は202億円、9月に公的資金200億円を返済する計画としていることから、平成37年3月期末の利益剰余金は一旦減少いたしますが、その後、平成49年3月期末は更に163億円積み上げる計画としております。

【当期純利益、利益剰余金の見通し】

(単位：億円)

	当期純利益	利益剰余金		当期純利益	利益剰余金
24年3月末(実)	15	60	37年3月末	24	14
25年3月末(実)	10	50	38年3月末	24	27
26年3月末	14	59	39年3月末	24	39
27年3月末	13	61	40年3月末	24	52
28年3月末	30	79	41年3月末	24	64
29年3月末	36	103	42年3月末	24	76
30年3月末	36	128	43年3月末	24	89
31年3月末	24	140	44年3月末	24	101
32年3月末	24	152	45年3月末	24	113
33年3月末	24	165	46年3月末	24	126
34年3月末	24	177	47年3月末	24	138
35年3月末	24	190	48年3月末	24	151
36年3月末	24	202	49年3月末	24	163

※平成25年3月期から平成27年3月期までの当期純利益につきましては、取引先企業の抜本的な事業再生を行うため、子会社のKTPを介した追加の与信費用を見込んで算出しております。なお、平成28年3月期からは通常の与信費用に戻ることから30億円程度の当期純利益としております。また、平成31年3月期からは過年度欠損金の繰越適用期間が終了することを想定しており、法人所得税が発生する計画としております。

※平成25年3月期の利益剰余金(その他利益剰余金)は、平成24年10月に設立したじもとホールディングスの年間配当原資を確保するため、同社に配当したことによる減少であります。

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

3-3 役員に対する報酬及び賞与についての方針

当行は、平成19年5月7日に、旧殖産銀行と旧山形しあわせ銀行が合併し誕生いたしました。その際、取締役の人員につきましては両行合算20名を現在8名へと大きく削減し、報酬総額も大幅に減少いたしました。また、平成23年6月には、役員の業績向上、貢献意欲を高めることを目的に、役員退職慰労金制度の廃止と役員報酬制度の見直しを行いました。

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

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及び今後の方針

(1) 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、取締役会で承認された監査計画に基づき監査を実施し、その内部監査結果を毎月開催される取締役会へ報告しております。内部監査で問題のあった営業店に対しては、内部管理体制の改善強化を図るため、フォローアップミーティングを実施し、問題点の把握と改善策等を協議しております。その改善状況のフォローアップ監査を実施することにより、実効性を高めております。そのほか監査部内にモニタリングチームを編成しており、内部監査により不正に繋がる懸念事象につきましては、追跡調査等を実施しております。

(2) 経営の客観性の確保

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

開催頻度としましては、毎年2回(1月と7月)としており、平成25年3月末現在、6回の委員会を開催いたしました。主な討議内容としては、経営強化計画に対する履行状況の報告、経営戦略とその具体的な施策及び実績に関する事項、コンプライアンスを中心とした内部管理態勢の実効状況であり、委員会で頂いた意見・助言を当行の施策に反映させております。

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、前述の経営諮問委員会のほか、社外監査役として3名選任しており、その独立的、中立的な立場から客観的に監査及び監督を実施しております。

また、平成24年10月からは、親会社であるじもとホールディングス役員として、社外取締役を1名、社外監査役として3名選出し、業務執行に対する監査及び監督を強化しております。

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）リスク管理体制強化のための方策

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、業務の健全性及び適切性を確保するよう努めております。

各リスクの管理担当部署は、リスク運営部署が適切な運営を行っているかモニタリング等により検証・指導しております。また、各リスクを総合的に捉える必要があることから、リスクの統括部署として内部管理統括部を設置しております。更に、毎月常勤役員をメンバーとするリスク管理委員会を開催し、各リスクの月次管理を行い、業務の適切な運営に役立てております。

①信用リスクの管理

平成24年度は、金融円滑化法の最終年度となっており、出口戦略も含めて企業の再生支援を的確に行うべく、各種施策を遂行してまいりました。

平成24年5月には、KTPとの間で会社分割を行い、従来当行の事業再生部が所管していた企業のうち13社を移管いたしました。うち、6社につきましては山形県中小企業再生支援協議会との連携による再生を、1社につきましては整理回収機構との連携による再生をそれぞれ実行いたしました。これらの企業再生により、地域経済へのマイナス影響を回避するとともに、当該企業の雇用維持にも貢献できたものと考えております。今後も当行とKTPとが連携して、取引先企業の再生支援等に継続的に取り組んでまいります。

信用リスクの程度に応じた管理区分につきましては、平成25年3月31日の金融円滑化法の終了を見据え、その精神の維持を意識しつつ、適切に取り組んでまいりました。具体的には対象企業先を半年毎に見直しを行い、経営改善計画の策定支援や進捗状況の管理を通じて、本支店一体となったコンサルティング機能の強化を継続してまいりました。今後とも、この方針を徹底してまいります。

本部主導で重点的に支援する「指導企業」は、企業支援部と融資部で管理し、経營業況と資金繰りについて、毎月常勤役員をメンバーとする常務会への付議と取締役会への報告を実施しており、経営陣と一体となって継続して対象企業の経営改善に取り組んでまいりました。

「指導企業」以外の融資先で、業況管理が必要な先を「中間管理

強化先」と位置付け、正常先、要注意先、破綻懸念先において一定の基準に該当する債務者を選定しております。当該取引先企業に対しましては、信用状況・経営内容等を的確に把握できるよう、原則四半期毎のモニタリングを行い、その結果を踏まえ適時適切に指導を行ってまいりました。

また「指導企業」「中間管理強化先」以外の「破綻懸念先」につきましても、同じ債務者区分のなかでも個別のリスクの状況に応じて管理を行うべく、一定の基準に該当する先を「破綻懸念管理先」と位置付け、管理方法ならびに決裁区分について、マニュアルを制定・改定いたしました。対象先については金融円滑化による「条件変更先」と同様半期毎のモニタリングを実施し、管理区分に応じた出口戦略への対応を含めた態勢の構築を行いました。

「大口与信先」につきましても、与信ポートフォリオの特徴を踏まえて、信用格付毎の与信限度額を定め、個社別の取組方針に基づいた対応を行っております。今後も継続して当該取引先企業への与信集中リスクを回避すべく対応してまいります。

平成 25 年 3 月期の金融再生法基準による開示不良債権は、経営改善指導の効果の現出ならびにオフバランスの実施、及びK T Pへの移管処理等により、前年比 151 億 35 百万円減少し、355 億 99 百万円となりました。開示不良債権比率につきましても、1.64 ポイント低下し、3.74%となっております。なおK T Pも含んだ開示不良債権は前年比 102 億 91 百万円減少し、404 億 42 百万円となり、同比率は 1.15 ポイント低下の 4.23%となっております。

【開示不良債権の推移：単体】

(単位：百万円、%)

	24年3月末	24年9月末	25年3月末		
			24年3月末比	24年9月末比	
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	6,135	5,353	4,704	△1,430	△648
危険債権	40,507	26,440	26,730	△13,777	289
要管理債権	4,091	4,339	4,164	73	△175
合計 (A)	50,734	36,133	35,599	△15,135	△534
正常債権	892,215	901,487	913,725	21,509	12,238
総与信額 (B)	942,949	927,620	949,324	6,374	11,703
総与信額に占める割合 (A/B)	5.38	3.85	3.74	△1.64	△0.11

【開示不良債権の推移: K T P 含む】

(単位: 百万円、%)

	24年3月末	24年9月末	25年3月末		
			24年3月末比	24年9月末比	
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	6,135	8,116	5,747	△388	△2,368
危険債権	40,507	35,112	30,531	△9,976	△4,581
要管理債権	4,091	4,339	4,164	73	△175
合計 (A)	50,734	47,568	40,442	△10,291	△7,125
正常債権	892,215	901,639	913,725	21,509	12,085
総与信額 (B)	942,949	949,208	954,168	11,218	4,960
総与信額に占める割合 (A/B)	5.38	5.01	4.23	△1.15	△0.78

②市場リスク管理

市場リスクにつきましては、市場リスク管理担当部署である内部管理統括部が「統合リスク管理規程」及び「市場リスク管理方針」とそれぞれの関連規程に基づいて、市場リスク管理を実施しております。

有価証券取引につきましては、ポジション枠、決裁権限、一日あたりの約定制限、リスク量等の遵守状況をチェックし、市場リスクの状況を経営陣へ報告しております。また、月次で開催されるリスク管理委員会に市場リスクの運用状況を報告し、市場リスクに懸念が生じ、市場リスク量が限度額に接近した場合には、随時協議を行う体制としております。

平成24年10月より、市場リスクにおけるVaR法の計測方法を一部変更いたしました。主な変更点としましては、観測期間を5年から1年とし、保有期間は国内債券・純投資株式・投信受益証券が2ヶ月、外国証券・政策投資株式・仕組ローン・預貸金を6ヶ月とし、資産の流動性を考慮したものとしております。なお、金利リスクにつきましては、VaR法に加えてアウトライヤー比率やベースポイント・バリュー (BPV)、修正デュレーションを把握して適切に管理しております。

また、金利の急激な上昇により時価が著しく低下する状況を想定したストレステストを月次で実施し、株価の下落や為替が円高となるパターンを組み合わせ、時価の変動が当行の自己資本に及ぼす影響を把握しております。

③流動性リスク管理

流動性リスク管理については、基本的な考えを「流動性リスク管理方針」に定め、「流動性リスク管理規程」等の関連規程に基づいて、リスク管理を実施しております。

資金繰り及び流動性リスクにつきましては、資金繰り運営部署である市場金融部からリスク管理部署である経営企画部、ならびにリスク管理統括部署である内部管理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、預金及び貸出金残高の状況を関連部署で構成する「ALM小委員会」でモニタリングをしております。

④オペレーショナルリスク管理

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

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

(2) 今後の方針

当行では、今後も各種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により、業務の健全性及び適切性を確保してまいります。

Ⅲ. 株式会社仙台銀行

1. 平成 25 年 3 月期決算の概要

1-1 経営環境及び震災復興への取組み体制

1-1-1 経営環境

平成 24 年度における国内経済は、欧州債務問題の長期化や海外経済の減速などを背景に弱い動きが続きましたが、足もとでは新政権による経済対策や日本銀行の金融政策への期待感から株価回復や円高修正が進むなど、明るい兆しも見え始めました。

当行の営業エリアである宮城県経済は、個人消費など一部に弱い動きが見られたものの、全体的には震災復興工事や住宅建設の増加などにより、東日本大震災からの回復の動きが続きました。

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、平成 23 年 9 月 30 日に、改正金融機能強化法に基づく 300 億円の国の資本参加を受けました。

この国の資本参加による資本増強により、平成 25 年 3 月期の当行の自己資本比率は 11.16%（Tier1 比率は 10.18%）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と震災復興支援

当行は、平成 24 年 10 月 1 日に、株式会社きらやか銀行（以下「きらやか銀行」という。）と共同持株会社「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。）を設立し、経営統合いたしました。

じもとホールディングスは、グループ経営計画において「震災復興に向けた取り組み強化」を最重要方針として掲げ、震災復興に向けて子銀行（きらやか銀行、仙台銀行）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。

当行は、この戦略のもと、きらやか銀行との連携を強め、復興支援並びに中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化にさらに積極的に貢献してまいります。

1-2 決算の概要

1-2-1 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、震災の復旧・復興に係る様々な資金需要に積極的に対応したことから、平成24年3月末比143億円増加の2,329億円となりました。

消費者ローンは、被災地を含めた住宅資金需要に積極的に対応し、住宅ローン残高が増加したことから、平成24年3月末比105億円増加の1,463億円となりました。

地方公共団体向け貸出は、平成24年3月末比33億円減少の1,100億円となりました。

以上により、貸出金残高（末残）は、平成24年3月末比404億円増加の5,573億円となりました。

（2）預金残高（譲渡性預金含む）

個人預金は、沿岸部被災地などにおいて住宅修繕など復興資金の払出しが増加してきたことや預かり資産へ移行したことなどにより、平成24年3月末比68億円減少の6,357億円となりました。

法人預金は、企業の手持資金の増加などにより、平成24年3月末比76億円増加の1,647億円となりました。

公金預金は、震災復興に関連した預金の増加などにより、平成24年3月末比840億円増加の1,617億円となりました。

以上により、預金残高（末残）は、平成24年3月末比843億円増加の9,640億円となりました。

（3）有価証券残高

有価証券残高は、預金残高の増加にともない社債や地方債を中心に運用額を増加したことから、平成24年3月末比225億円増加の3,667億円となりました。

その他有価証券の評価損益は、市場の回復に伴い債券の評価益が拡大したことなどから、平成24年3月末比49億円改善し、74億円の評価益となりました。

《資産・負債の推移》

(単位：百万円)

	25年3月末			24年3月末 実績	23年3月末 実績
	実績	24年3月末比	23年3月末比		
資産	1,018,990	91,257	222,993	927,733	795,997
うち貸出金	557,327	40,471	67,883	516,856	489,444
中小企業向貸出	232,914	14,323	33,136	218,591	199,778
うち有価証券	366,721	22,550	135,224	344,171	231,497
負債	976,539	85,332	193,251	891,207	783,288
うち預金等 ※1	964,011	84,304	195,849	879,707	768,162
うち社債・借入金 ※2	4,697	20	△4,310	4,677	9,007
純資産	42,450	5,925	29,742	36,525	12,708

※1 預金等には、譲渡性預金を含んでおります。

※2 社債・借入金については、平成23年度下半期において、償還期限を迎えた劣後ローン総額55億円を返済しております。

1-2-2 損益の状況（単体ベース）

(1) コア業務純益

コア業務純益は、資金利益及び役務取引等利益がともに増加したほか、業務委託費用やアウトソーシング費用などの物件費節減に努めたことなどから、前年同期比9億円増加の17億円となりました。

(2) 貸倒償却引当費用

震災以降、平成24年3月期までに震災関連の与信関係費用を累計で75億円程度計上しましたが、本決算期において取引先の業況推移等を改めて確認した結果、復興需要による業績回復でランクアップした取引先もあったことなどから、貸倒引当金戻入益が21億円となりました。

これにより、与信関係費用は、前年同期比67億円減少し、20億円の戻入れとなりました。

(3) 経常利益・当期純利益

上記の結果、経常利益は、前年同期比106億円増加の24億円、当期純利益は、前年同期比118億円増加の23億円となりました。

《損益状況の推移》

(単位：百万円)

	25年3月期 実績	25年3月期 計画対比	24年 3月期比	25年3月期 計画(※)	24年3月期 実績
業務粗利益	12,524	624	965	11,900	11,558
[コア業務粗利益]	12,431	-	568	-	11,863
資金利益	11,084	-	253	-	10,830
役務取引等利益	1,342	-	369	-	973
その他業務利益	97	-	342	-	△245
(うち国債等関係損益)	92	-	397	-	△304
経費	10,704	204	△384	10,500	11,089
人件費	4,951	-	△0	-	4,952
物件費	5,135	-	△350	-	5,485
一般貸倒引当金繰入額	-	510	△1,003	△510	1,003
業務純益	1,820	-	2,353	-	△533
[コア業務純益]	1,727	327	952	-	774
臨時損益	609	-	8,328	-	△7,718
不良債権処理額	112	-	△3,541	-	3,654
(貸倒償却引当費用)	112	△497	△4,545	610	4,657
貸倒引当金戻入益	2,130	-	2,130	-	-
(貸倒引当金戻入益等を含めた与信 関連費用)	△2,049	-	△6,707	-	4,657
株式関係損益	△385	-	3,511	-	△3,896
経常利益	2,429	1,879	10,681	550	△8,251
特別損益	△128	△88	187	△40	△315
税引前当期純利益	2,301	-	10,869	-	△8,567
法人税等調整額	△71	-	△1,030	-	958
当期純利益	2,350	1,870	11,855	480	△9,504

※ 平成25年3月期計画は、経営強化計画(平成23年9月策定)に記載した計数見通しです。

1-2-3 自己資本比率の状況(単体ベース)

単体自己資本比率は、平成24年9月末比0.94ポイント低下の11.16%、Tier1比率は同比0.75ポイント低下の10.18%となりました。

経営強化計画対比では、単体自己資本比率及びTier1比率がともに計画見通しを下回りました。要因としては、当期純利益23億円を計上して分子項目である自己資本額が増加しましたが、一方で貸出金が404億円増加して分母項目であるリスクアセット額が大きく増加したことなどによるものです。

《自己資本比率の推移：単体》

(単位：%)

	25年3月末 実績	25年3月末 見通し比	24年 9月末比	24年 3月末比	25年3月末 計画見通し	24年9月末 実績	24年3月末 実績
自己資本比率	11.16	△0.74	△0.94	△0.84	11.9程度	12.10	12.00
Tier1比率	10.18	△0.72	△0.75	△0.62	10.9程度	10.93	10.80

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のための方策

2-1-1 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

当行は、中小規模事業者等に対する資金供給の円滑化・企業再生・事業承継・創業新事業支援に対するサポート体制をこれまで以上に強化するとともに、復興支援を万全の体制で進めるため、以下の取り組みを行っております。

2-1-1-1 組織・戦略的人員配置

(1) 地元企業応援部の設置及び営業担当者の配置

当行は、中小規模事業者等への復興支援及び貸出等を積極的に推進するため、平成23年6月に地元企業応援部（企画室、サポート室、推進室）を41名体制で新設しました。その後、当初計画どおり、店舗移転・統合や本部組織再編等を通じて、地元企業応援部へ営業担当職員を再配置し、平成24年4月までに60名体制といたしました。

平成25年5月末現在では、期中の人事異動で一部職員を営業店に再配置したことなどにより54名となっていますが、平成25年7月に60名に増員する予定です。



地元企業応援部仙台本店・推進室（仙台市青葉区 仙台銀行本店内）

① 津波被災地を含む宮城県内の支援拠点体制の整備

地元企業応援部は、被災した中小規模事業者等への支援体制を強化するため、仙台北店、古川分室、岩沼分室（津波被災地）、石巻分室（津波被災地）、佐沼分室（津波被災地も担当）の宮城県内5拠点体制にて支援を行っております。

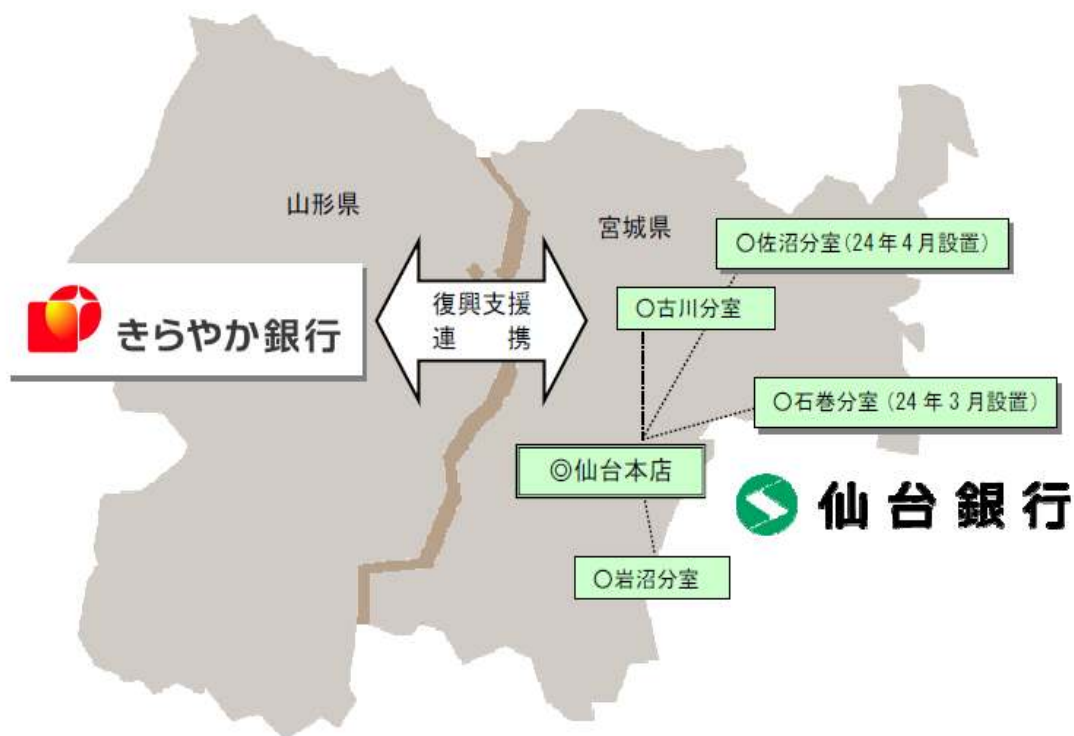
各分室には、事業再生担当のサポート室と復興融資等担当の推進室の職員がそれぞれ常駐しております。津波被災地に支援拠点を設置することで、被災企業の復興相談等にきめ細やかに対応する体制としております。

《地元企業応援部の支援拠点体制（平成25年5月末時点）》 (単位：人)

拠点名 (所在地)	仙台北店 (仙台市)	佐沼分室 (登米市)	石巻分室 (石巻市)	古川分室 (大崎市)	岩沼分室 (岩沼市)	合 計
担当地区	仙台市・周辺 仙台港沿岸	県北地区 気仙沼地区	石巻地区 南三陸地区	大崎地区 加美地区	県南地区 県南沿岸	
担当役員部長	2	—	—	—	—	2
企画室	9	—	—	—	—	9
サポート室※	7	2	2	1	2	14
推進室	18	3	2	3	3	29
合 計	36	5	4	4	5	54

※ サポート室の人員数には、企画室との兼務者1名を含みます。

《地元企業応援部の支援拠点》



当室は、10名体制（兼務者1名含む・平成25年5月末現在）のもと、復興推進計画の立案、被災企業への専門コンサルティング支援、復興融資商品の開発、地元企業応援部の全体統括などを行っております。

当室は、震災後、行政機関・外部団体等から復興補助金や復興支援に係る情報を収集し、営業店や被災企業へ提供してまいりましたが、この機能をさらに強化するため、平成24年4月に情報センターを設置し、情報コーディネーターを配置しました。この情報コーディネーターは、行内情報のほか、きらやか銀行の情報担当者と連絡を密にし、それぞれの取引先ニーズを宮城県と山形県の県境を越えてつなぎ、的確かつタイムリーに管理・提供しております。これまでに宮城県の復興工事に携わる建設業者に対して、復興工事JVに参加する同業者を山形県から紹介するなど、県境を越えたビジネスマッチングに継続的に取り組んでおります。

また、当室の専門スタッフ（中小企業診断士、不動産鑑定士、農業経営アドバイザー）が、きらやか銀行や、政府系金融機関・コンサルタント等の外部機関と連携しながら、そのコンサルティング機能を発揮し、第1次産業を含む被災事業者等に対して専門性の高い経営支援を継続的に展開しております。

平成24年5月には、当室職員が動産評価アドバイザーの資格を取得し、ABL融資への取り組み体制を強化しております。平成25年2月には、当室職員が全国の銀行でも先駆けとなる水産業経営アドバイザーの資格を取得しており、被災した水産業者の復興に向けて6次産業化を支援するなど、経営面や資金面で多面的にサポートしております。



地元企業応援部・水産業経営アドバイザーが被災水産業者の6次産業化を支援（宮城県石巻市）

③ サポート室の活動 ―被災企業の事業再生へ向けた経営支援策を強化―

当室は、14名体制（兼務者1名含む・平成25年5月末現在）のもと、被災企業等の経営改善計画の策定支援、二重債務問題へのサポート、企業支援先訪問によるモニタリング、営業店への臨店などに取り組み、被災企業等の早期の事業再建を支援しております。

当室には、被災企業とのリレーションを強化するため、融資業務に精通した職員を中心に配置しており、本店のほか、県内4分室（佐沼、古川、石巻、岩沼）にも職員を常駐する体制としております。

これにより当室は、営業店と連携して被災企業等への訪問・面談の頻度をさらに高めております。併せて、宮城産業復興機構や東日本大震災事業者再生支援機構、宮城県中小企業再生支援協議会、宮城県産業復興相談センター、コンサルタント等の外部機関との連携も深め、債権放棄による支援策も含めて、被災企業のそれぞれの状況に応じた事業再建支援に取り組んでおります。

④ 推進室の活動 ―被災地等に融資専門スタッフを配置し円滑に資金供給―

当室は、29名体制（平成25年5月末現在）のもと、本店のほか、県内4分室（佐沼、古川、石巻、岩沼）にも職員を常駐する体制としております。

当室の融資専門スタッフは、営業店と連携して、被災された中小規模事業者等への訪問活動を徹底し、お客さまとのリレーションを強化するなかで、復興に向けた企業ニーズを的確に把握し、各企業が抱える固有の課題に対して迅速に解決策を提供しております。

特に震災被害が甚大であった沿岸部については、地元企業応援部と推進部が連携して被災企業への定期的かつ集中的な訪問活動を行っております。

また、被災されていない中小規模事業者等に対しましても、資金ニーズを発掘し、的確な商品を提案することなどにより、付加価値の高い金融サービスを提供しております。併せて、既往お取引先との取引深耕、融資案件の組成と調整、新規開拓の強化、若手職員の法人営業力の育成にも取り組んでおります。

（2）地方公共団体及び復興事業参入企業への支援体制

当行は、宮城県の地域金融機関として、被災した地方公共団体の復興資金需要や復興事業参入企業の資金需要にも積極的に対応する方針としております。

地方公共団体に対しては本店営業部、復興事業参入企業に対して地元企業応援部が中心となり、関係部と連携しながら資金需要に対応しております。

当行は、平成23年4月から平成25年5月末までに、復興事業等に係る宮城県及び仙台市の縁故債引受け19件・312億円、入札による仙台市への融資4件・74億円に対応いたしました。

(3) 住宅ローンプラザの増設等 ―泉住宅ローンプラザ開設―

当行は、平成 23 年 7 月に、宮城県石巻市（中里支店）に「石巻住宅ローンプラザ」を設置し、津波被災者の住宅ローン相談の拠点を開設しました。同プラザは、住宅ローン業務に精通したスタッフを中心に 6 名体制で運営しており、開設以来、平成 25 年 5 月末までに 236 件 27 億円のローン案件を受付けました。

また、平成 25 年 1 月に、震災で被災した将監支店（仙台市泉区）を新築し、同支店内に「泉住宅ローンプラザ」を開設しました。同プラザは、6 名体制（兼務 3 名含む）で運営しており、内陸部の住宅被災者等のローン相談に積極的に対応しております。開設以来、平成 25 年 5 月末までに 113 件 34 億円のローン案件を受付けました。

住宅ローンプラザは、引き続き、外部機関とも連携して被災地の住宅再建支援に係わる関連情報を迅速に収集するとともに、住宅ローン利用者の現状及びニーズを踏まえて、住宅再取得資金等の相談・供給、二重ローン対応、防災集団移転促進事業等への対応等にも迅速に取り組んでまいります。



震災で被災した将監支店が新築オープン、「泉住宅ローンプラザ」を開設（仙台市泉区）

(4) 私的整理ガイドライン対応分科会の設置

当行は、被災者への個人版私的整理ガイドラインの周知や防災集団移転促進事業への対応を強化するため、平成 24 年 8 月に、本部内に私的整理ガイドライン対応分科会を 7 名体制で新設いたしました。

これまでに同分科会は、被災した住宅ローン利用者 400 名へダイレクトメールを発信し、個人版私的整理ガイドラインの制度周知及び利用促進、相談等に積極的に対応しています。また、津波被災地での防災集団移転促進事業に係る抵当権解除などの実務対応等についても協議を行っております。

(5) メールローンセンターの活用

当行は、震災で被災した方々へ生活復興資金（住宅リフォーム、マイカー再取得等）を円滑に供給するため、営業店窓口のほか、推進部メールローンセンターにおいて、インターネットやFAX、郵送により、震災復興支援ローンの申込を受付け、お客さまの利便性を高めております。

平成25年5月末における当センターの震災復興支援ローンの申込受付件数(累計)は333件707百万円となっております。

(6) 相続ご相談センターの設置

当行は、平成23年6月に、「相続ご相談センター」を事務部内に2名体制で設置し、専用フリーダイヤルで被災された方々の預金取引等の相続手続きに対応しております。

平成25年5月末における当センターの電話相談受付件数（累計）は108件、処理件数は142件（営業店受付分含む）となっております。

(7) 店舗移転・統合等による営業担当職員の再配置等

当行は、平成24年5月までに、内陸部の6カ店舗の移転・統合及び本部組織再編を実施し、地元企業応援部や住宅ローンプラザ等へ営業担当職員を再配置しております。これにより経営資源を復興支援活動に集中させ、長期間にわたりその活動を継続する体制を構築しました。

また、平成25年5月には、津波被災地の南三陸町（志津川地区）に平成25年度内を目途に新店舗1カ店を建設し、震災後、町外の当行支店内で営業を継続している志津川支店と歌津支店を同店内に移転・同居させ、南三陸町での窓口営業を再開する方針を公表しました。（同町歌津地区への再出店は今後も検討継続）

これに併せて、改めて店舗体制を見直し、国分町支店（仙台市青葉区）を平成25年9月に本店営業部内へ移転・統合して、その人材などを復興支援に再配置する方針としました。

なお、国分町支店を含め、これまで移転・統合した対象店舗の全てのお客さまに対しては、郵送、新聞公告、訪問活動、店頭案内等を通じて十分に説明を行うとともに、店舗内店舗方式を採用することにより、お客さまの移転に係る手続きが不要となるようにしております。

また、当行は、店舗の移転・統合後も、引き続き、渉外担当者が訪問活動を継続するなど、きめ細やかな対応に取り組み、移転・統合店舗のお客さまの利便性の確保に最大限努めております。

《津波被災地・南三陸町への再出店方針：志津川支店・歌津支店》



津波で被災した歌津支店
(気仙沼市の津谷支店内で営業中)



津波で被災した志津川支店
(登米市の津山支店内で営業中)

津波被災地の南三陸町（志津川地区）に平成 25 年度内を目途に新店舗 1 カ店を建設。震災後、町外の当行支店内で営業を継続している志津川支店と歌津支店を同店内に移転・同居させ、南三陸町での窓口営業を再開する方針。同町歌津地区への再出店は今後も検討を継続（平成 25 年 5 月公表）。

《震災復興支援に向けた店舗移転・統合の実施状況（予定含む）》

	移転した店舗名	移転先の店舗名	移転日 (国分町支店は予定日)
1	高 清 水 出 張 所	築 館 支 店	平成 24 年 1 月 13 日 (金)
2	八 幡 町 支 店	上 杉 支 店	平成 24 年 2 月 27 日 (月)
3	三 本 木 支 店	古 川 支 店	平成 24 年 2 月 27 日 (月)
4	鳴 子 支 店	岩 出 山 支 店	平成 24 年 3 月 26 日 (月)
5	米 川 支 店	中 田 町 支 店	平成 24 年 3 月 26 日 (月)
6	東 京 支 店	本 店 営 業 部	平成 24 年 5 月 14 日 (月)
7	国 分 町 支 店	本 店 営 業 部	平成 25 年 9 月 9 日 (月)

2-1-1-2 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（毎月開催）において、担当役員・本部部長は、営業店の中小規模事業者向け融資や復興支援施策（制度融資等）の取組み状況を確認し、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に取り組んでいます。

(2) 経営委員会における進捗管理・検証

経営委員会（原則週2回開催、本部常勤取締役及び部長が出席）は、経営強化計画の取組み実績を月次単位で報告を受け、計画に乖離が生じた場合は、問題点の洗出しと改善策の検討を行ない、以降の推進策を構築する体制としております。

(3) 取締役会における進捗管理

取締役会（原則毎月1回開催、社外取締役1名・社外監査役2名も出席）は、経営強化計画の取組み実績を月次単位で報告を受けております。これにより社外取締役及び社外監査役も定期的に計画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計画管理が可能な体制としております。

(4) 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、当行の経営強化計画の取組み実績を月次単位で報告を受け、グループ全体の観点から計画の進捗を管理する体制としております。

(5) 業績評価への反映

当行は、営業店の業績評価項目に「金融円滑化への取り組み」を設け、取引先に対する経営相談・指導、事業再生への取組み等において顕著な実績を挙げた営業店を特別表彰しております。これにより金融機関としてのコンサルティング機能を積極的に発揮するとともに、職員のモチベーションを向上させております。

平成24年度下半期は、これらの取組み実績が顕著であった6営業店を表彰しました。平成25年度上半期は、取引先のビジネスマッチング等など本業支援に向けた情報収集の実績、きらやか銀行との協調融資実績も新たに業績評価に加えるなど、じもとグループとして一層の復興支援に取り組む体制としております。

また、人事考課制度マニュアルを改定し、平成23年度下半期より、「コンサルティング機能の発揮への取り組み」を人事評価に反映させ、行員個人の業績評価に加点する仕組みとしております。

2-1-2 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) スコアリングモデルを活用した融資商品の商品性見直し

当行は、震災の直後から、スコアリングモデルを活用したビジネスローン「サポートみやぎ」（営業店長決裁、原則無担保）を災害復興支援融資として位置づけ、罹災証明書不要で取扱うなど、被災企業への迅速かつ円滑な資金提供に取り組んでおります。

平成24年1月には、上記商品を見直した「サポートみやぎアドバンス」の取扱いを開始し、融資期間を5年から7年に延長するなど、より円滑な資金供給に取り組んでおります。

後述のとおり、「サポートみやぎ」及び「サポートみやぎアドバンス」の取り組み実績の合計は、震災後から平成25年5月まで473件44億円となっております。

(2) ABLの推進

当行は、被災企業を含む中小規模事業者の様々な資金調達ニーズに対応するため、ABL（動産担保融資）を活用しております。

平成23年4月から平成25年5月末までに3件・5億20百万円（うち震災関係1件）を実行しました。

当行は、行内体制の整備や外部評価機関との情報交換も行っております。平成24年5月には、当行職員1名が「動産評価アドバイザー認定資格」（NPO法人日本動産鑑定実施）を取得しております。

当行は、今後もABLをさらに活用し、人材育成を通じて目利き力とコンサルティング機能を向上させ、中小規模事業者を支援してまいります。

《ABL融資実績》

実行年月	業種	担保	資金使途	融資金額	震災関連
平成24年3月	肉牛飼育業	子牛	津波で被災した肉牛飼育施設の再建に係る資金	3億円	○
平成24年9月	電気機械器具製造販売業	家電製品	事業運転資金	20百万円	
平成25年5月	建設機械賃貸業	大型クレーン車	工事受注に伴う中古大型クレーン車購入資金	2億円	

(3) 私募債の推進

当行は、被災企業を含む中小規模事業者の様々な資金調達ニーズに対応するため、一定要件を満たした優良企業に限定される私募債についても積極的に取り組む方針としております

平成23年4月から平成25年5月末までに、合計5件(5億円)の引受けを行いました。下表の平成24年4月以降の引受先のうち2先については、当行の災害復興資金融資「みやぎ応援ファンド」の枠を活用して、震災復興に取り組む中小規模事業者に資金を供給しております。

《私募債引受け事例》(平成24年4月以降)

実行年月	業 種	引受金額	内 容
平成24年7月	電気機械肉 整備工事業	50百万円	<ul style="list-style-type: none">・当社は、設備が震災で一部損壊したものの早期に復旧。・被害が甚大であった宮城県沿岸部の上下水道復旧工事等に取り組む資金として調達。・「みやぎ応援ファンド」活用
平成24年11月	総合建設業	2億円	<ul style="list-style-type: none">・当社は、仙台市を地盤とする総合建設業者。・地元の震災復興工事に取り組む資金として調達。・「みやぎ応援ファンド」活用
平成25年4月	食品製造業	50百万円	<ul style="list-style-type: none">・当社は、冷凍設備等が震災で一部損壊したものの早期に復旧。・震災後の業績回復等に向けた運転資金として調達。

2-2 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

2-2-1 被災者への信用供与の状況

(1) 当行取引先の被災及び信用供与の状況

当行は、震災後の平成23年3月から6月にかけて事業取引先の被災状況調査（貸出金残高10百万円以上、3,853先）、5月から7月にかけて住宅ローン利用の被災状況調査（全ての利用者、10,635先）をそれぞれ実施しました。

各調査の結果を合計すると、当行貸出金残高のうち、大きな影響を受けた被災者（事業取引先及び住宅ローン利用者）への与信残高は、945先（平成23年6月末における全体構成比2.1%）、366億円（同7.3%）となりました。

(2) 融資相談体制の整備と対応

当行は、震災直後から、営業店窓口のほか事業融資と住宅ローン（消費者ローン含む）の専用フリーダイヤルを設置し、休日も相談に対応してまいりました。

平成24年3月から4月にかけては、宮城県内の金融機関、宮城県、東北財務局等で構成する「宮城県震災復興金融協議会」に参加し、延べ5日間にわたり、沿岸部被災地において出張出前相談会を開催しました。

なお、専用フリーダイヤルでの融資相談は、受付件数が減少したことから事業融資は平成24年4月で終了。住宅ローン相談は、住宅ローンプラザで継承して対応しております。

(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、利用者の申し出に基づき、支店長決裁により、事業融資、住宅ローン等の約定弁済を一時停止する取り扱いを迅速に実施しました。

平成25年5月末までの受付累計は、870先・251億円（うち事業融資439先・207億円、住宅ローン等431先・43億円）となっております。

これらの一時停止を応諾したお取引先に対しては、当行が個別面談のうえ、事業再生計画の策定支援などを通じて、正式な条件変更手続きを進めております。平成25年5月末までに条件変更手続きを完了した先は、累計で444先・176億円（うち事業融資248先・152億円、住宅ローン等196先・24億円）となっております。

上記の条件変更手続きの完了のほか、事業環境の回復等により、平成25年5月末時点で約条返済を一時停止している先は、9先・112百万円（すべて住宅ロ

ーン先) となっております。なお、この一時停止となっている要因は、私的整理ガイドラインを申出し、現在手続きを進めていることなどによるものです。

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

	震災平成 23 年 3 月～平成 25 年 5 月末				25 年 5 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		
事業融資	439	20,759	248	15,279	0	0
住宅ローン	374	4,216	196	2,414	9	112
消費者ローン等	57	128	0	0	0	0
合計	870	25,103	444	17,693	9	112

(4) 災害復興資金融資の取扱い状況

① 被災者向け新規融資の実績 (全体合計)

当行は、震災直後より、被災者向けの災害復興資金融資 (事業者向け融資) や住宅ローン等の新規融資に積極的に取り組んでおり、震災後から平成 25 年 5 月末までに、被災者向け新規融資 (事業融資・住宅ローン等の合計) を累計で 3,072 先・751 億 54 百万円実行いたしました。

② 事業者向け融資へのニーズと実績等

当行は、宮城県信用保証協会付融資の災害復旧対策資金やプロパー融資等を活用し、震災後から平成 25 年 5 月末までに、被災者向けの事業融資 (運転資金・設備資金の合計) を累計で 2,233 先・656 億 4 百万円実行いたしました。

震災復興関連の資金需要は、当初は飲食店やサービス業などの間接被害者からはじまり、その後は震災のがれき処理や復旧工事の受注増加に伴い、建設・解体業者等からの増加運転資金の需要がみられました。

事業施設などに直接被害を受けた取引先からの融資相談については、平成 24 年 3 月以降、建物の復旧資金や中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業のつなぎ資金等を中心とした相談が増加するとともに、設備資金の実行額が徐々に増加しております。

しかし、その相談は地域の中堅企業以上の先からがほとんどであり、本格的な設備復興資金の需要は、地方公共団体の復興計画 (地震・津波で地盤沈下、浸水した土地のかさ上げ工事等) が本格化した後になると想定しております。

③ 住宅ローン及び消費者向けローンへのニーズと実績等

当行は、震災後から平成25年5月末までに、被災者向けの住宅ローン・消費者ローンを累計で839先・95億50百万円実行いたしました。

また、平成25年5月末までに住宅金融支援機構の災害復興住宅融資を391先・60億10百万円受付けました。

沿岸部の津波被災地の一部では、宮城県の建築制限の解除、地方自治体の防災集団移転促進事業への着手に伴い、被災者の住宅移転や住宅再建等に係る復興資金等の相談・需要が今後徐々に増加するものと見込んでおります。

《被災者向けの新規融資の実行実績》

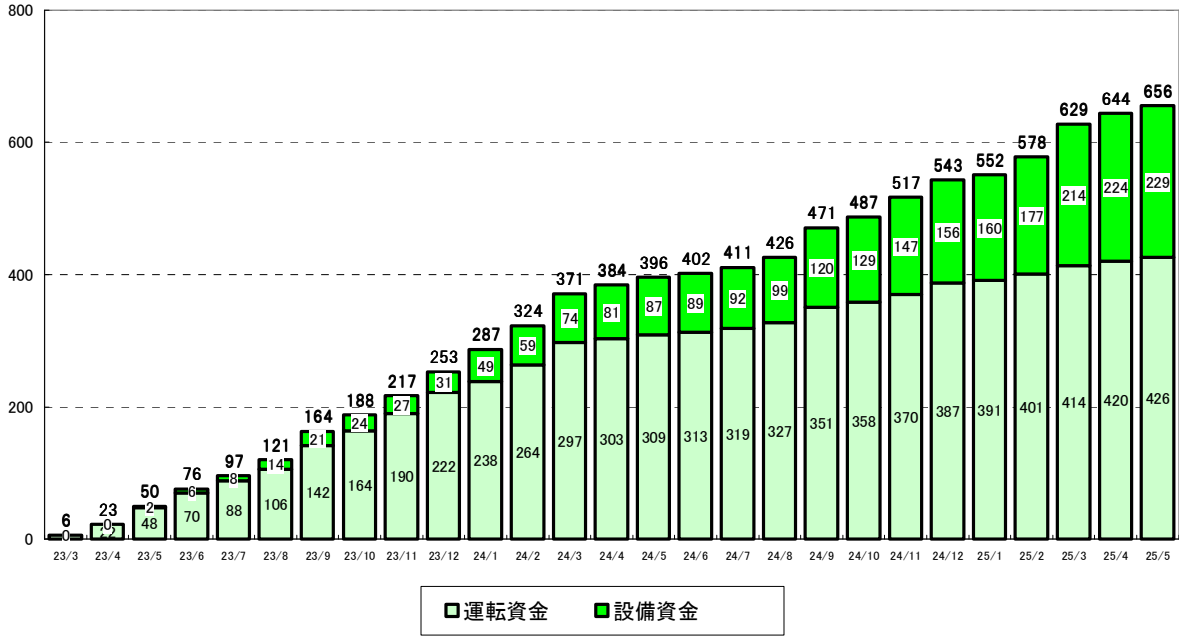
(単位：先、百万円)

	震災後～23年9月		23年10月～24年3月		24年4月～24年9月		24年10月～25年3月		25年4月～25年5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
事業融資	744	16,468	746	20,644	263	10,039	386	15,761	94	2,690	2,233	65,604
運転資金	649	14,296	608	15,406	170	5,433	231	6,335	60	1,140	1,718	42,613
設備資金	95	2,172	138	5,237	93	4,605	155	9,425	34	1,549	515	22,990
住宅ローン	31	649	176	3,766	104	2,287	75	1,701	16	361	402	8,764
消費者ローン等	84	143	105	203	116	197	118	216	14	27	437	786
合計	859	17,260	1,027	24,610	483	12,523	579	17,678	124	3,078	3,072	75,154

※ 上記のほか住宅金融支援機構の災害復興住宅融資を391先・6,010百万円受付（平成25年5月末累計）

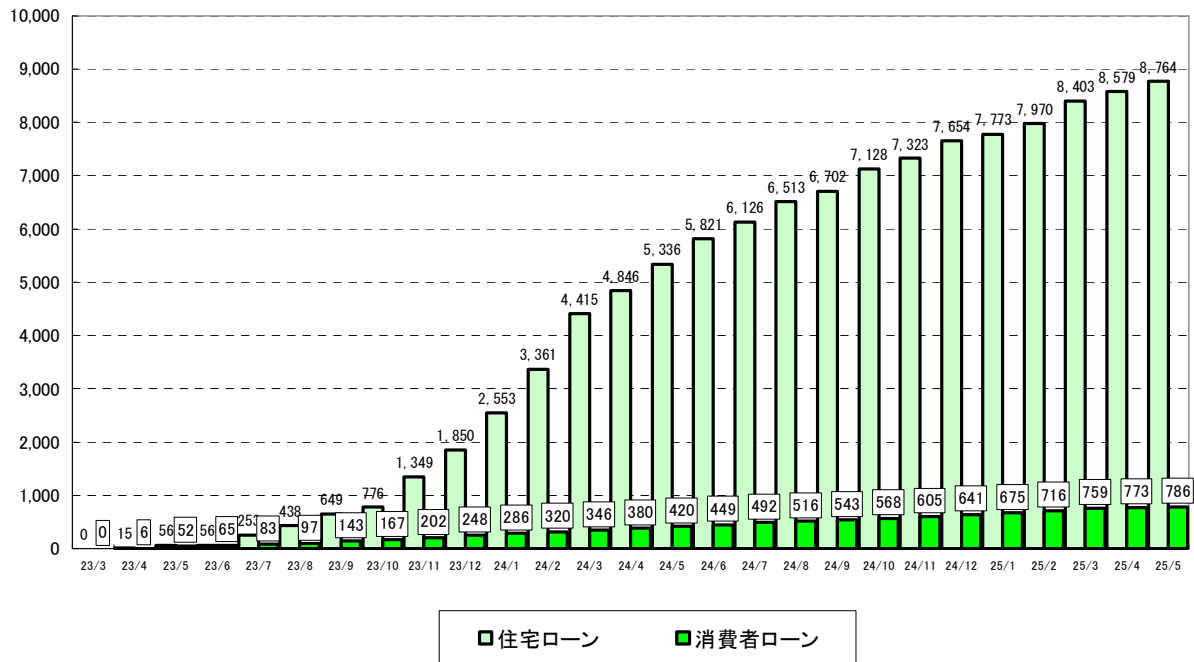
被災事業者向け新規融資実行額実績(累計)

(単位:億円)



被災消費者向け新規融資実行額実績(累計)

(単位:百万円)



【復興融資事例 1】大規模経営の導入・6次産業化による農業復興を支援

沿岸部の仙台市東部地域は、稲作・畑作が盛んな地域でしたが、震災の津波で農地や施設が壊滅的な被害を受けました。

こうしたなか、被災農家が農業生産法人を新設。仙台市や大手IT会社等と連携し、農林水産省「東日本大震災農業生産対策交付金」等の補助金を活用して、津波で塩害被害を受けた農地に大規模な野菜の養液栽培施設建設を計画しました。

当行と日本政策金融公庫は、事業計画の相談を受け、施設建設資金の一部（同公庫）と事業運転資金（当行）を融資して、大規模経営化による農業復興を支援しました。

当社施設は平成25年6月以降に順次完成し、今後はトマトやいちご、レタス等の生産に加え、加工・流通まで一貫して手掛ける6次産業化の展開を目指しています。



大規模養液栽培施設の完成予定図

【復興融資事例 2】きらやか銀行と協調融資で被災地の福祉施設建設を支援

宮城県石巻市は、津波で約9割の福祉施設が被災し、他地域への移転を余儀なくされた利用者も多く、高齢者向け福祉施設の早期復興が重要課題となっています。

このような中、地元の不動産賃貸業者が、市内保有地でサービス付高齢者住宅2棟の建設を計画。きらやか銀行と当行は、事業規模が大きいことから、両行が連携して施設計画や資金計画等に対応し、建設資金を協調融資で支援しました。

同施設は平成25年2月に竣工し、被災地の福祉サービス拡充や雇用創出のほか、石巻市から津波避難ビルにも認定されるなど、地域復興のシンボルとなっています。



平成25年2月竣工の福祉施設



石巻市津波避難ビルに認定

【復興融資事例3】売電債権を担保にメガソーラー設備導入を支援

取引先のシリコンウェハー再生メーカーは、震災後のエネルギー供給環境の変化を受けて一段のエネルギー省力化を目指し、再生可能エネルギー固定価格買取制度を活用したメガソーラー設備導入と太陽光発電事業への参入を検討しておりました。

計画の相談を受けた当行は、工場が賃借物件であり建物の担保設定が出来ないことから、保証協会のほか、売電債権を担保にする手法で設備資金を融資しました。

太陽光発電事業への参入により、当社は、省エネルギー化を実現するとともに、震災後の新たなエコビジネスへ取り組むことが可能となりました。



工場屋根に設置したメガソーラー



工場の省エネルギー化を実現

【復興融資事例4】被災した山間部の淡水魚養殖業者への経営改善支援

取引先の淡水魚（イワナ・ヤマメ）の養殖業者は、震災で養殖生け簀等が被災し、風評で受注も大幅減少したことから、取引金融機関から借入金の返済条件変更を受けていました。

営業店と地元企業応援部サポート室は、当社を継続的に訪問する中で、代表者から「風評が一段落して翌シーズンは受注増加の見込みだが、運転資金が逼迫している」との相談を受け、経営改善計画の策定を支援しました。

当行は、翌シーズンの受注増加に向けて、県漁業信用基金協会制度を活用した運転資金を導入して収益力を改善することを提案し、事業再建資金を融資しました。



淡水魚用養殖業者の事業を支援

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

(1) 被災者支援の方向性1 (リレーションシップ強化)

① リレーションシップ強化の基本方針

当行は、東日本大震災後の地域の現状、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、その被災状況と復興ニーズを的確に把握・分析し、それぞれの取引先にあった最適な復興支援策を適時に提供するための方策に取り組んでおります。

② 被災者との接点の拡充 (巡回型移動店舗の営業)

前述のとおり、当行は、平成24年4月までに当初計画どおり地元企業応援部を60名体制に増員。仙台本店、佐沼分室、石巻分室、古川分室、岩沼分室の県内5拠点体制とし、被災企業とのリレーションシップを強化しております。

また、当行は、平成24年5月より、津波被災地において、巡回型の移動店舗「どこでも窓口」(トラック荷台に簡易窓口とATMを搭載)の営業を行い、お客さまの利便性を確保しております。

「どこでも窓口」は、当行営業店が津波で全壊し、現地での営業再開に至っていない、石巻市(雄勝地区)と南三陸町(歌津地区、志津川地区)で営業を行っております。

《巡回式移動店舗「どこでも窓口」の営業》

営業時間	<ul style="list-style-type: none"> ・窓口 10時~14時 ・ATM 10時~15時
主な取扱業務	<ul style="list-style-type: none"> ・預金(新規、入出金) ・融資(ご相談) ・その他(為替、公共料金及び税金等払込、各種届出等) ・ATM
営業日 営業場所	<ul style="list-style-type: none"> ・月曜日 石巻市雄勝 ・火曜日 南三陸町歌津 ・水曜日 南三陸町志津川



南三陸町歌津地区で営業中の「どこでも窓口」

③ 被災者との接点の拡充（被災店舗の新築オープン、再出店）

前述のとおり、当行は、沿岸部の復興をさらに支援するため、平成 25 年度内を目途に、南三陸町志津川地区（商工団地内）に新店舗 1 ヶ店を建設し、津波で被災した志津川支店と歌津支店を同店内に移転・同居のうえ、南三陸町での窓口営業を再開する方針です。また、南三陸町歌津地区への店舗再出店についても引き続き検討を進める方針です。

地震被害を受けた店舗も順次新築を進めております。平成 25 年 1 月に将監支店（住宅ローンプラザ併設）、同年 6 月に大河原支店が新築オープンしたほか、塩釜支店及び苦竹支店も平成 25 年度中に新築オープン予定です。

これらの新店舗では、震災復興に向けて、今まで以上にお客さまとのリレーションシップを強化し、金融サービスの充実に取り組んでまいります。

《被災店舗の新築・再出店の状況》

	新築建替え店舗	内 容
1	将監支店（仙台市泉区） 【新築オープン済み】	・震災（地震）で被害を受け仮店舗で営業継続。新店舗を新築し、平成 25 年 1 月にオープン、「泉住宅ローンプラザ」を併設。
2	大河原支店（大河原町） 【新築オープン済み】	・震災（地震）で被害を受け補修工事を経て営業継続。近隣地に店舗を新築し、平成 25 年 6 月にオープン。
3	塩釜支店 （塩釜市）	・震災（津波）で被害を受け仮店舗で営業継続中。新店舗を建築し、平成 25 年 7 月にオープン予定。
4	苦竹支店 （仙台市宮城野区）	・震災（地震）で被害を受けて新店舗を建築中。平成 25 年度中にオープン予定。
5	志津川支店 歌津支店 （南三陸町）	・震災（津波）で被害を受け町外の支店内で営業継続。平成 25 年度内を目途に、南三陸町志津川地区（商工団地内）に新店舗を建設し、志津川支店と歌津支店を同店内に移転・同居のうえ営業再開予定。



新・大河原支店（平成 25 年 6 月）



新・塩釜支店（平成 25 年 7 月）

④ CMSの積極的活用（情報の収集及び共有と活用）

当行は、法人営業・住宅ローン担当者が被災企業等を訪問し、様々な復興ニーズを収集するとともに、CMS（行内顧客情報管理システム）に登録してタイムリーに銀行全体で共有し、最適な支援内容を検討・提案しております。

この体制を強化するため、当行は、前述のとおり、平成24年4月に地元企業応援部に情報センターを設置し、情報コーディネーターを配置しました。

この情報コーディネーターは、行内情報のほか、きらやか銀行の情報担当者と連絡を密にし、それぞれの取引先のニーズ情報を宮城県と山形県の県境を越えてつなぎ、的確かつタイムリーに管理・提供する体制といたしました。

また、平成25年度上半期からは、ビジネスマッチング等など取引先への本業支援に向けた情報収集実績を、店舗表彰項目に加えております。

⑤ 営業店の法人営業、住宅ローン担当職員のレベルアップ

当行は、営業店の法人営業担当職員を対象に、地元企業応援部担当者との帯同訪問（週に1～3日程度）、ブロック渉外会議における成功事例の研究（月1回開催）を実施し、融資提案力、与信判断能力の向上を図っております。

また、じもとグループは、中長期的なグループ営業戦略として、「本業支援」（中小規模事業者の様々な経営課題を発見・解決し、事業発展に寄与すること）を掲げております。当行ときらやか銀行は、本業支援の実践に向けた実務研修会を共同開催するなど、法人営業担当者のレベルアップに取り組んでおります。

営業店の住宅ローン担当職員については、本店住宅ローンプラザでの案件処理の実践指導、保証会社へのトレーニー派遣等を通じて、実践的な融資提案力の向上を図っております。

(2) 被災者支援の方向性2（きらやか銀行とのグループ連携強化）

① 外部機関等の連携

東日本大震災による被害は極めて甚大であり、一つの地域金融機関が単独で対応できる範囲には自ずと限界があります。また、被災されたお取引先の要望は、その被害状況や立地条件等によって多岐にわたっております。

このため、当行は、平成24年10月に経営統合したきらやか銀行のほか、政府系金融機関、経済産業局、地方公共団体、コンサルタント等との連携を強化することで、被災者の様々な要望への的確に対応できる体制の構築に取り組んでおります。

② きらやか銀行との復興支援への連携

《被災地企業等のニーズを踏まえたビジネスマッチング》

地元企業応援部情報センターは、営業店が入手したお取引先からの様々な要望を集約・整理し、きらやか銀行と最適な支援内容を検討して、新規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。

平成25年5月末までのビジネスマッチング実績は、マッチング情報登録件数が233件（両行取引先合計）、このうち紹介に至った実績が93件、成約実績が18件となっております。

【ビジネスマッチング事例1】 建設業の復興データベース作成

宮城県の建設業は、被災地の復興事業に参加するにあたり、資材不足・技術者不足等の様々な問題に直面しております。

当行ときらやか銀行は、取引先の建設業者の業態（管工事、型枠、電気配線、左官、とび等）や強み（得意分野、保有重機、許認可等）を分類したデータベースを作成し、建設業界の様々な復興ニーズに即して、県境を越えてビジネスマッチングを展開する体制としております。

【ビジネスマッチング事例2】 被災した水産加工会社の販路拡大支援

当行取引先の水産加工会社A社より、「震災の影響で販路が縮小しており、山形県のスーパーマーケットとの取引を拡大したい」との相談がありました。

相談を受けた営業店は、速やかに地元企業応援部情報センターを經由して、きらやか銀行に同行取引先B社との仲介を依頼しました。

きらやか銀行は、B社と連絡・調整し、A社との商談機会につなげました。その結果、A社は、新たな商品受注と既存納入品の取引拡大を成約。このビジネスマッチングにより、被災企業の販路拡大に貢献することができました。

【ビジネスマッチング事例3】 復興工事業者へ山形から協力者を紹介

当行取引先の建設業者C社より、「被災地の住宅工事で大工職人が不足し、工事に影響が出ているので、山形県の協力者を紹介してほしい」との依頼がありました。

相談を受けた営業店は、速やかに地元企業応援部情報センターを經由して、きらやか銀行に建設業者の紹介を依頼しました。

きらやか銀行は、当行取引先のニーズに対応できる建築工事業者D社を選定し、当行と連絡調整のうえ、当行取引先C社へ紹介しました。両社の商談の結果、大工職人の派遣が成約。このビジネスマッチングにより、被災地の復興工事を促進することに貢献ができました。

《協調融資等、被災地企業への積極的な融資》

当行ときらやか銀行は、被災企業の事業再生支援等にあたり、これまで単独行では対応が難しい大型案件についても、両行間の協調融資等により積極的に支援する方針としております。平成25年度上半期からは、両行間の協調融資の実績を店舗表彰項目に加えております。

平成25年5月末までの両行間の協調融資の実績は、前述の被災地での高齢者向け福祉施設の建設資金の支援事例を含めて、下表のとおりとなっております。

当行ときらやか銀行は、今後もじもとグループとして協調融資にさらに積極的に取り組んでまいります。

《事業融資に係る協調融資等の実績（平成25年5月末現在）》

		件数（件）	金額（百万円）
仙台銀行と きらやか銀行との 協調融資	実行済	4	2,285
	決裁済	3	4,160
	見込み	4	4,400
	合計	11	10,845

《その他震災復興支援につながる業務等》

○ きらやか銀行との共同研修の開催

当行ときらやか銀行は、相互の営業ノウハウを共有するため、平成 23 年 12 月から平成 25 年 5 月末までに事業承継研修会、協調融資勉強会、不動産動向研修会等の共同研修会を計 16 回開催しております。

両行は、これらの研修を通じて行員の一層のレベルアップを図り、被災企業をはじめ被災地域全体の復興支援を共同で行ってまいります。

【共同研修会事例 1】企業再生に係る研修

平成 24 年 11 月、事業再生ノウハウのレベルアップを目的として、当行の地元企業応援部及び融資部職員を対象に、きらやか銀行職員と合同で下記事項をテーマとした研修会を開催しました。

- ・「事業再生業務の概要と活用」（講師：東日本大震災事業者再生支援機構）
- ・「企業再生にかかる法律知識（D D S 含む）」（講師：弁護士事務所）
- ・「製造業における経営管理とモニタリング」（講師：コンサルティング会社）

【共同研修会事例 2】医療・介護福祉分野の目利きに係る研修

平成 25 年 1 月、当行ときらやか銀行の営業店及び本部職員を対象に、外部講師による「業種別目利き研修・医療福祉介護編」を開催いたしました。

【共同研修会事例 3】コンサルティング能力向上に係る研修

平成 25 年 2 月、当行ときらやか銀行の営業店長及び本部課長クラスを対象に、中小企業基盤整備機構の事業承継コーディネーターを講師として「コンサルティング能力向上研修」を開催いたしました。



○ きらやか銀行の事業再生ノウハウ（DDS）の活用

当行ときらやか銀行は、被災企業への事業再生支援の強化に向けて、平成 23 年 9 月以降、事業再生手法の情報交換会を開催しております。

当行は、きらやか銀行から事業再生ノウハウの提供を受けて、津波で工場・設備が流出した食品加工業者に対して、平成 23 年 10 月に、当行初となる DDS による事業再生支援を実行して支援を行いました。

上記の案件を含め、当行は、平成 25 年 5 月末までに DDS を 3 件実施しております。

《DDSによる事業再生支援（平成 23 年 3 月以降）》

実行年月	業 種	内 容
平成 23 年 10 月	食 品 加 工 業	・ 津波で工場設備が流出した食品加工業者の事業再生を支援するため当行既存借入金の一部を DDS として支援。
平成 24 年 3 月	水 産 加 工 業	・ 津波で工場設備が流出した水産加工業者の事業再生を支援するため当行既存借入金の一部を DDS として支援。
平成 25 年 5 月	ソ フ ト ウ ェ ア 小 売 業	・ 震災で被災したソフトウェア小売業の事業再生を支援するため、宮城県中小企業再生支援協議会と連携し、経営改善計画に基づき、当行既存借入金の一部を DDS として支援。

○ じもとグループが宮城県へ震災復興寄附金を贈呈

じもとグループ（当行、きらやか銀行、きらやかカード）は、ユーシーカード株式会社と共同で、クレジットカードの「地元復興応援キャンペーン」（期間：平成 24 年 10 月～12 月）を実施し、利用金額に応じて抽選で宮城・山形の特産品をプレゼントいたしました。

当キャンペーンの収益金の一部は、平成 25 年 3 月に宮城県に寄付し、被災地復興に活用していただくことにしました。



宮城県庁で行われた贈呈式（平成 25 年 3 月）

(3) 融資商品のラインナップの充実と円滑な資金供給

① 被災者のニーズにあった融資商品の充実及び他行庫との協調融資実施

当行は、震災直後から、事業資金、住宅資金及び生活再興資金などの災害関連融資商品を導入するとともに、一般商品も併せて最適な商品の提案を行い、復興関連資金を供給しております。

② 被災者向けの新融資商品（事業者向け）

《災害復興資金融資「サポートみやぎ」》

震災直後の平成 23 年 3 月に本商品の取扱いを開始し、被災企業や復旧作業に携わる企業等に、迅速かつ円滑に災害復興資金（3 千万円まで、営業店長決裁・原則無担保・罹災証明書不要）を融資しております。

平成 24 年 1 月には、融資期間を 5 年から 7 年に延長するなど利便性をさらに高め、「サポートみやぎアドバンス」として取扱いを開始しました。

「サポートみやぎ」と「サポートみやぎアドバンス」を合わせた融資実績は、震災後から平成 25 年 5 月末までに 473 件・44 億円となっております。

《災害復興小口資金融資「ビジネスローン・クイック 300」》

平成 23 年 10 月に、個人事業主や零細企業等の小口資金需要に限定し、より迅速に復旧・復興資金を提供するため、必要書類等の簡素化及び審査の迅速化を図った本商品を発売しました。

平成 25 年 5 月末までの本商品の融資実績は 47 件・55 百万円となっております。

《災害復興資金融資「みやぎ応援ファンド」》

既発売の東日本大震災復興関連資金「サポートみやぎ」では対応できない大口の復興資金需要等に積極的に対応するため、平成 24 年 1 月に、本商品を発売しました。

平成 25 年 5 月末までの本商品の融資実績は 298 件・207 億円となっております。

③ 被災者向けの新融資商品（消費者向け）

《震災復興支援ローン》

東日本大震災後の平成 23 年 3 月に本商品の取扱いを開始し、被災者の生活再興に向けて必要となる、被災住宅のリフォーム資金・マイカー再取

得資金・消費資金を、無担保・低金利で円滑に供給しております。

震災後から平成 25 年 5 月末までの本商品の融資実績は 437 件・786 百万円となっております。

《住宅再取得支援・超長期住宅ローン》

被災者の住宅再取得を支援するため、平成 24 年 3 月に、既存債務の一本化や親子間にわたる返済を可能とした融資期間最長 40 年の住宅ローン「生活再建応援住宅ローン」を発売しました。

平成 25 年 5 月末までの本商品の融資実績は 26 件・791 百万円となっております。

《震災復興支援カードローン》

被災した住宅ローン利用者による家財道具の再調達や応急工事等の小口復旧資金ニーズに対応するため、平成 24 年 1 月に、既往住宅ローンまたは住宅金融支援機構の正常返済先を対象にした「クイックカードローン」を発売しました。

平成 25 年 5 月末までの本商品の融資実績は 21 件・16 百万円となっております。

④ 自動審査システムの導入

当行は、震災による経済・生活環境の急変に対応するため、平成 24 年 1 月より、住宅ローンに係る自動審査システムを導入しました。

同年 3 月からは、住宅ローンのほか無担保ローン等も審査対象に加え、信用情報機関が保有する情報を活用することにより、迅速かつ適切な審査対応を行っております。

(4) 被災企業の状況に応じた事業再建支援策の実施状況

<中小企業金融円滑化法の最終延長を踏まえた出口戦略への取組み>

① 行内の取組み体制

当行は、前述のとおり、平成24年5月末までに企業支援を担当する地元企業応援部サポート室の大幅増員と宮城県内の支援拠点の整備に取り組み、取引先とのリレーションを一層強化する体制を構築いたしました。

当行は、この地元企業応援部サポート室が中心となり、営業店とともに、中小企業金融円滑化法に基づき貸付条件の変更を行った取引先への訪問面談を強化しております。

② 中小企業金融円滑化法終了後の顧客対応方針に関する周知状況

当行は、営業店に対して、中小企業金融円滑化法の終了後も顧客への対応方針が変わらないことをブロック支店長会議や通達、研修で周知しております。

併せて、地元企業応援部と営業店は、貸付条件の変更を行った取引先等との面談を通じて、上記の対応方針を個別に取引先へ説明し、理解を得られるように取り組んでおります。

また、当行は、取引先の経営状況や経営者の方針、課題等を把握・分析し、外部機関（中小企業再生支援協議会、宮城産業復興機構、東日本大震災事業者再生支援機構、コンサルタント等）とも連携のうえ、「経営改善」や「事業再生」など、取引先ごとに最適な出口戦略に取り組んでおります。

③ 出口戦略への取組み

「経営改善」に取り組む取引先に対しては、例えば、現在、当行が実施している経営改善計画の策定支援やモニタリングをベースに、必要に応じて外部専門家等の活用やビジネスマッチング等を検討・実施しております。

事業再生に取り組む取引先に対しては、経営改善計画の策定支援やモニタリングに加え、例えば、DDS（資本金借入金）の活用、宮城産業復興機構や東日本大震災事業者再生支援機構を通じた債権売却等を通じた事業再建支援等を検討・実施しております。

これらの出口戦略の取組み状況は、金融円滑化委員会が実務者レベルでの進捗管理を月次単位で行い、全体の状況を経営委員会等へ報告・管理する体制としております。

<被災企業への共通支援策>

① 財団法人みやぎ産業振興機構への出向者派遣及び復興支援策の有効活用

当行は、引き続き、財団法人みやぎ産業振興機構に職員1名を出向させております。

また、当行では、平成23年6月より、本部課長1名（地元企業応援部企画室長）が、同機構の「再生特別保証事業」（事業再生に取り組む中小企業が金融機関から融資を受ける際に債務保証を行う事業）の「中小企業設備資金等審査委員会」の委員に就任しております。平成23年4月から平成25年5月までの期間中に、49件の中小企業の設備計画の妥当性・経営の健全性・事業の成長発展性等について審査を担当しております。

② 宮城県内商工会議所・商工会等の被災企業相談窓口への参加

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

また、当行は、宮城県内金融機関、宮城県、東北財務局等で構成する「宮城県震災復興金融協議会」に加盟し、平成24年3月1日から4月30日の期間中、同協議会を中心に開催した「復興へ頑張ろう！みやぎ金融応援キャンペーン」に参画しました。

本キャンペーンでは、参加金融機関による合同イベント（金融応援セミナー等）のほか、各金融機関が独自に出張融資相談会等を開催するなど、早期復興に向けた金融支援に取り組みました。

<軽度の被災企業への支援策>

① 広域ビジネスマッチング

当行は、お取引先企業の販路・仕入先の拡大、事業用地・建物の取得などの様々なビジネスニーズに対応するため、ビジネスマッチングを積極的に推進しております。

本報告期間において実施した主なビジネスマッチングは以下のとおりです。当行は、今後も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場を提供してまいります。

【ビジネスマッチング事例1】全国地域金融機関連携の商談会へ参加

平成24年11月、全国の地域金融機関の取引先企業が参加する「東京ビジネスサミット2012」に当行の取引先8社（総出展社数218社）が出展し、来場した8,031名（2日間合計）のバイヤーと商談が行われました。

【ビジネスマッチング事例2】SBC主催交流会の開催

平成 25 年 2 月、当行の取引先で構成する仙台銀行ビジネスクラブが主催する交流会に 335 名が参加しました。企業PR展示に 30 社、試食品・食品展示に 6 社が出展し、ビジネスマッチング商談が行われました。

《震災後のビジネスマッチング等の取組み（平成 24 年 4 月以降）》

商談会名	開催時期	概要
地方発！「食の魅力」発見プロジェクト 2012	平成 24 年 7 月	<ul style="list-style-type: none"> ・第二地方銀行が主催し、首都圏の食品バイヤーと販路拡大を希望する食農に関する企業との商談会。 ・当行取引先 3 社が出展。
全国キャラバン！食の発掘商談会 in 仙台	平成 24 年 11 月	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)JTB西日本が主催し、東北の加工食品・飲料等の販路開拓・売上向上を目的としたイベント。 ・当行取引先 7 社が出展。
東京ビジネス・サミット 2012	平成 24 年 11 月	<ul style="list-style-type: none"> ・全国の地域金融機関の取引先企業が参加し、販路拡大支援を行ったマッチング促進イベント。 ・当行取引先 8 社が出展。
SBC講演会・交流会	平成 25 年 2 月	<ul style="list-style-type: none"> ・SBC主催による当行取引先企業の交流会。 ・交流会の参加者は 335 名、ビジネスマッチング企画の企業PR展示に当行取引先 30 社が出展。 ・食関連企業を対象とした「試食品・食品展示ブース」を設置し、当行取引先 6 社が出展。



平成 25 年 2 月 20 日開催「SBC交流会」

取引先商品等を展示・地酒等の試飲

② 株式会社楽天との提携による被災企業のインターネット販路の拡大支援

当行は、既に株式会社楽天と連携し、インターネットショッピング参入による販路拡大に向けた商談会等を開催しております。今後、被災企業等を対象とした商談会の開催を検討し、販路拡大等による事業再建を支援してまいります。

③ 当行ホームページ及びキャンペーン等を通じた取引先企業紹介と利用拡大

当行は、当行ホームページの「営業店レター」を毎月更新し、平成24年10月以降では、歌津、雄勝、亘理、将監、石巻、岩沼、名取の各営業店が、自店の取引先企業を紹介して、販路拡大等を支援しております。

また、当行ときらやか銀行は、平成24年10月より、じもとホールディングス設立を記念した「じもと・じまんキャンペーン」（個人取引先対象、期間：平成24年10月～12月）を共同で実施しました。対象商品をご契約されたお客さま全員に、両行取引先が製造・販売する商品をプレゼント。さらに抽選で宮城県・山形県の温泉旅館・ホテルの宿泊券をプレゼントするなど、取引先の紹介とサービス商品の利用拡大に取り組みました。

また、両行は、平成25年夏のキャンペーン（個人取引先対象、期間：平成25年6月～8月）も共同で実施し、定期預金や投資信託等の商品をご契約されたお客さまから抽選で両行取引先が製造・販売する宮城県・山形県の特産品をプレゼントする企画を実施しております。



きらやか銀行と合同実施 夏の預金キャンペーン
「東北の夏、じもとの夏」（平成25年6月～8月）

④ 事業計画策定に関する少人数セミナーの開催

仙台銀行ビジネスクラブ（当行取引先企業で構成する組織）は、平成 25 年 4 月、加入会員企業を対象に、事業計画策定ノウハウを習得する少人数制の研修会を会計事務所と連携して開催し、2 社が参加しました。

⑤ 東日本大震災を踏まえたBCP計画の策定支援

仙台銀行ビジネスクラブは、平成 23 年 11 月、加入会員企業を対象に、今般の東日本大震災を踏まえたBCP計画（事業継続計画）の策定にかかわるセミナーを外部コンサルタントと連携して開催し、25 名が参加しました。

<中度・重度の被災企業への支援策>

① 宮城県中小企業再生支援協議会との連携による再生計画策定等の支援

当行は、被災した中小規模事業者の事業再生に向け、宮城県中小企業再生支援協議会及び宮城県信用保証協会等との連携を強化しています。

地元企業応援部サポート室と営業店が、被災取引先の事業再生計画の策定支援に取り組むにあたっては、宮城県中小企業再生支援協議会の相談窓口等を通じて、外部コンサルタント等の様々な専門能力を有効活用し、資金対応を含めた具体的な計画策定を支援する体制としております。

震災後から平成 25 年 5 月末までに、7 先の取引先について宮城県中小企業再生支援協議会の支援を受け、事業再生計画を策定いたしました。

平成 25 年 5 月末時点において、当協議会と既に事業再生計画策定の相談を行っている先は 2 先、事前協議を実施している先は 4 先、今後相談を検討している先は 31 先となっております。

② 政府系金融機関等との連携によるDDS等による事業再生支援

当行は、被災企業等の事業再生にあたり、該当企業の事業規模及び将来性等を総合的に勘案のうえ、日本政策金融公庫や宮城県中小企業再生支援協議会、宮城県信用保証協会等と連携のうえ、劣後ローン（DDS・デットデットスワップ）の取扱い等も検討・実施しております。

当行は、津波で工場・設備が流失した食品加工業者に対して、被災状況と同社の取扱商品の特殊性や将来性・成長性等を総合的に精査した結果、DDSにより再建が可能と判断し、平成 23 年 10 月に日本政策金融公庫と連携し、当行初となるDDSを実行して再生支援を行いました。

また、平成 24 年 3 月には、津波で本社及び工場施設が全壊する甚大な被害を受けた地元大手の水産加工業者の事業再生にあたり、経営者の意欲及び加工ノウハウ等を踏まえ、既存借入金の一部について D D S を実行して再生支援を行いました。

平成 25 年 5 月には、震災で被災したソフトウェア小売業者の事業再生にあたり、宮城県中小企業再生支援協議会の支援を受けて D D S 活用を含めた事業再生計画を策定し、既存借入金の一部について D D S を実行して再生支援を行いました。

今後も外部機関等との連携をさらに強化して、被災企業への事業再生支援に取り組んでまいります。

③ D I P ファイナンスによる事業再生支援

当行は、これまでに蓄積してきた D I P ファイナンスのノウハウを活用し、宮城県信用保証協会やきらやか銀行等とも連携しながら、震災復興に向けた事業再生支援融資にも取り組む体制としております。弁護士や不動産鑑定士等と連携し、案件によってはプレパッケージ型事業再生の活用も視野に置いて検討してまいります。

当行は、民事再生計画に取り組む取引先（電気設備工事業）の事業再生を支援するため、平成 22 年 1 月に D I P ファイナンスによる融資を実施しております。同社の再生計画が順調に進捗していることから、当行は、平成 23 年 10 月と平成 24 年 2 月に、運転資金 1 億円の D I P ファイナンスをそれぞれ追加融資し、資金繰りの安定化と早期の事業再生に向けてさらに支援を行いました。

平成 24 年 4 月以降の実績はございませんが、被災企業の状況に応じて、引き続き D I P ファイナンスによる事業再生支援を検討してまいります。

④ 再生ファンド「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、平成 23 年 12 月に中小企業基盤整備機構等の出資により設立されましたが、当行は、設立段階から参画して同機構へ出資を行っております。

また、当行は、(財)みやぎ産業振興機構が設置した宮城県産業復興相談センターに当行 O B 2 名を派遣（平成 25 年 4 月現在）し、震災で被害を受けた事業者の実情に応じ、関係支援機関・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の支援等を行っております。

当行の営業店長に対しては、地元企業応援部長が、平成 24 年 4 月の支店長会議において、宮城県産業復興相談センター等との外部連携を強化し被災企業の事業再生支援に取り組む方針を指示しており、平成 25 年 3 月のブロック支

店長会議でも改めて本方針を営業店長に再周知・再徹底しております。

この方針に基づき、地元企業応援部は、営業店とともに被災取引先への訪問活動をさらに強化しております。被災企業の事業再生への支援策を検討するにあたっては、取引先の状況等に応じて、当行が復興機構に案件を持ち込むことも視野に入れて、復興機構の活用見込み先の抽出・支援に取り組んでおります。

当行は、宮城県産業復興相談センターへ持ち込まれた取引先の案件に対して迅速に対応しており、平成25年6月末までに12先（食品製造業、老人介護サービス業、運送業等）の案件について、同センターのスキームに基づき、復興機構へ債権売却することを決定。うち9先は既に売却を実施しております。

平成25年6月末時点において、復興機構の活用を検討中の案件は15先（うち復興機構と既に相談中の案件は14先、業種は設備工事業・運送業・水産物販売業等）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

平成24年2月に、政府によって「東日本大震災事業者再生支援機構（以下「支援機構」という。）」が設立され、同年3月より業務が開始されました。

前述のとおり、当行は、宮城県産業復興相談センター等の外部機関との連携を強化し、被災企業の事業再生支援に取り組む方針としており、地元企業応援部と営業店が被災取引先への訪問活動を強化しております。

支援機構の支援対象先には、小規模事業者、農林水産事業者、医療福祉事業者等のほか、前項の復興機構による支援が困難な企業も含まれております。

当行の取引先には小規模事業者や農林水産事業者も多いことから、地元企業応援部は、被災企業の事業再生への支援策を検討するにあたっては、取引先の状況等に応じて、当行が支援機構に案件を持ち込むことも視野に入れて、活用見込み先の抽出作業・支援に取り組んでおります。

平成25年6月末までに、支援機構において当行取引先20先（海産物加工業、医療福祉業、食料品製造販売業等）の支援を決定しており、うち当行で合意した先は18先（うち9先は既に売却済み）、支援機構と協議・検討中の先は2先となっております。

このほかに、平成25年6月末時点において、支援機構の活用を検討中の案件は42先（うち支援機構と既に相談中の案件17先、業種は水産物加工業・海産物卸販売業・菓子製造販売業等）となっております。

⑥ 私的整理ガイドライン等の活用

当行は、個人版私的整理ガイドライン運営委員会の設立・運営にあたり、同宮城支部へ支店長クラスの職員1名を出向させ、本ガイドラインの運営に積極

的に関与しております。

また、当行は、震災の影響により既往債務の弁済に困難を来たしている個人債務者が自助努力による生活や事業の再建に取り組むことを支援するため、本ガイドライン等を活用し、第三者機関（個人版私的整理ガイドライン運営委員会）や弁護士・税理士等とも連携し、当行が同運営委員会へ案件を持込むことも視野に入れて、支援策を検討・対応する体制としております。

具体的には、当行は、これまでに被災された住宅ローン利用者に対する個別面談、当行ホームページへのパンフレット掲載や運営委員会ホームページへのリンク設定等により、本ガイドラインの利用を案内してまいりました。

これらに加えて、取引先へさらに制度利用を周知・促進するため、当行は、平成24年7月に、被災された住宅ローン利用者400先に対して、本ガイドラインのパンフレット及び制度利用に関するアンケートを郵送し、本制度の周知を図りました。アンケート回答において、「制度を利用したい」「制度を詳しく知りたい」と回答された先に対しては、当行ローンセンター等の職員が訪問や電話等で制度を詳細に説明し、利用を促進しております。

平成24年11月から平成25年4月までに、「被災ローン減免制度無料相談会」（仙台弁護士会、ガイドライン運営委員会、東北財務局主催）が、被災地区の8会場で開催されました。当行は、各開催地区の取引先に対して、開催案内状を郵送（合計1,223先）したほか、パンフレットの配布や当行ホームページへの掲載等により周知いたしました。また、各開催地区の支店長等が相談会に参加して相談業務に対応いたしました。

私的整理ガイドラインの運用開始から平成25年6月末までの申出書の受付件数は35件であり、うち正式に私的整理が成立した件数（住宅金融支援機構分除く）は18件、手続き進行中の件数は8件（うち、2件は弁済計画案を受領し、当行で同意済）となっております。このほかに、今後、制度の活用を見込む件数は35件となっております。

当行は、今後も被災した住宅ローン利用者の状況をきめ細かく把握し、その状況に応じて、ガイドラインの利用を積極的に促してまいります。

⑦ 防災集団移転促進事業への対応

平成25年3月末現在、宮城県内の被災地では、防災集団移転促進事業（118計画）が進められており、187地区が合意に至っております。

本事業では、被災者が所有する宅地等が国や地方公共団体に買上げられ、その前提として金融機関等の抵当権抹消が条件となります。

当行は、被災者の一日も早い生活再建を支援するため、該当土地の買上げ代金を住宅ローンの返済に充当する場合には、住宅ローンが完済されたか否かに

かかわらず、当該宅地等に設定されている抵当権の抹消に応じる方針としております。

平成25年6月末までに、当行にて防災集団移転促進事業に係る抵当権の事前抹消の申出を受けた件数は35件、債権額は619百万円となっております。

また、当行は、本事業の実務対応を進めるため、平成24年8月に本部内に設置した私的整理ガイドライン対応分科会において、防災集団移転促進事業の実務作業の検討、被災者への個人版私的整理ガイドラインの周知等に取り組んでおります。

⑧ 会社資産が流失した中小規模事業者に対する事業再開代替地等の情報提供

当行は、津波及び地震、原発事故等により資産流失・損壊等の被害を受けた中小規模事業者が、代替地の取得・賃借等によって事業を再開することを支援する方針としております。

具体的には、行内の専門スタッフ（不動産鑑定士、中小企業診断士）が中心となり、外部業者等と連携して企業用不動産（Corporate Real Estate, CRE）に係る情報ネットワークを構築し、不動産鑑定士、不動産業者、建築士、中小企業診断士等による専門的なアドバイスを一元的に提供できる体制を構築しております。

平成25年5月末までに、CREでの情報提供件数は224件となり、うち情報がマッチし、物件購入希望に至ったケースが12件（うち売買契約に至ったケース4件、辞退8件）となりました。

⑨ 広域レベルでの事業継承やM&A、MBO、EBO等への支援

今回の震災では、津波によって広範な地区が一度に全壊したことから、被災企業の事業再生にあたっては、被災地区を超えた、より広域的・全国的なレベルでの事業承継やM&Aの支援も必要になるものと想定しております。

このため当行は、平成23年4月にみずほ証券（株）と業務提携を行ったほか、平成24年9月には（株）ストライクとM&A仲介業務に関する協定書を締結しました。これにより、被災企業が広域レベルでの事業継承やM&A等を希望する場合には、事業承継、買収・売却、資本参加・提携、流動化等の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。

また、当行ときらやか銀行は、「事業継承対策研修」（平成24年11月）や、「M&Aを活用した出口戦略研修」（平成25年3月）を共同で実施するなど、さらなる支援強化に取り組んでおります。

⑩ きらやか銀行の事業再生ノウハウの活用

当行ときらやか銀行は、前述のとおり、被災企業への事業再生支援強化のため、平成 23 年 9 月以降、事業再生手法の情報交換会を定期的に開催しております。これまで、きらやか銀行から事業再生ノウハウの提供を受けて、DDS による事業再生支援を 3 先（食品加工業者、水産加工業者、ソフトウェア小売業者）に対して実施しました。

また、当行は、きらやか銀行企業支援部の職員を講師とした「温泉旅館業に対する事業支援」研修（平成 24 年 10 月）や、「コンサルティング能力向上研修」（平成 25 年 2 月）を共同開催する実施するなど、取引先の事業再生に向けた取り組みを行っております。

<第 1 次産業の再生に向けた支援策>

被災地の第 1 次産業の復興及び第 6 次産業化への支援

当行は、地元企業応援部職員を中心に、農業経営アドバイザー資格（平成 25 年 5 月末現在 15 名）及び水産業経営アドバイザー資格（平成 25 年 5 月末現在 1 名）の取得を進め、第 1 次産業の支援に積極的に取り組んでおります。

当行は、平成 25 年 5 月までに、第 1 次産業向け震災対応融資として、宮城県農業近代化資金（利息・保証料の補給制度も併用）等を活用して、畜産業などを対象に 56 件・19 億円の融資に取り組みました。

震災後の第 1 次産業の復興、高度化（法人化、6 次産業化、雇用創出）への支援としては、以下のような事例に取り組んでおります。

<<第 1 次産業の事業再生支援事例（平成 23 年 3 月以降）>>

	地 区	支援事例の概要
1	津波被災地	被災地で 6 次産業化と障害者雇用を目指す飲食事業に参入する新設法人に、事業計画策定と開業資金等を支援
2	津波被災地	被災した和牛肥育業者に、ABL（子牛担保）で子牛仕入資金を供給し事業再生を支援
3	津波被災地	被災したいちご農家（農業法人化）に、「栽培ハウス再建・6 次産業化」計画策定と事業資金を支援
4	津波被災地	いちご栽培に新規外部参入した農業法人に、事業計画策定と事業資金を支援
5	津波被災地	被災した牡蠣養殖業者（共同出資法人化）に、「加工場再建・6 次産業化」計画策定と事業資金を支援
6	津波被災地	被災した野菜農家（農業法人化）に、「大型栽培ハウス建設・6 次産業化」計画策定と事業資金を支援
7	地震被災地	淡水魚養殖業者に経営改善計画策定と事業資金を支援

<津波被災地の地方公共団体等への支援策>

① 地方公共団体及び復興事業参入企業への支援

当行は、前述のとおり、平成23年4月から平成25年5月までに、復興事業等に係る宮城県及び仙台市の縁故債引受け19件・312億円、入札による仙台市への融資4件・74億円に対応いたしました。

また、平成24年1月に、電力会社の電力供給設備の震災復旧等を目的としたシンジケートローンに参加しました。

② 地域復興計画策定等への積極的な参画

当行は、「宮城産業復興機構」の設立検討会等に参加したほか、地方公共団体や商工会議所等が実施する復興プラン策定や計画実施にも積極的に参画しております。

また、前述のとおり、当行は、宮城県内金融機関、宮城県、東北財務局が中心となって設立した「宮城県震災復興金融協議会」に参加し、金融面からの復興支援策に共同で取り組みました。

<住宅ローン利用者の再建に向けた支援策>

私的整理ガイドライン等の活用等

前述「⑥ 私的整理ガイドライン等の活用」、「⑦ 防災集団移転促進事業への対応」のとおりでございます。

<地域社会再生に向けた支援策>

公益信託仙台銀行まちづくり基金を通じた被災地の住民活動への支援

当行は、本基金を活用して、地域復興に向けて積極的に取り組む団体・個人の活動を継続的に支援しております。

平成24年度助成には、被災地の復興に取り組むまちづくり団体・個人など20件の申込みがありました。平成24年12月に開催した運営委員会において助成先10先（助成総額100万円）を決定・公表し、助成金を交付しました。

平成25年度助成金については、平成25年4月から受付けております。

(6) 人材育成

① じもとグループでの「本業支援」の取り組み

前述のとおり、じもとグループは、中長期的なグループ営業戦略として、「本業支援」（中小規模事業者の様々な経営課題を発見・解決し、事業発展に寄与すること）を掲げております。

当行ときらやか銀行は、本業支援の実践に向けた実務研修会を共同開催するなど、法人営業担当者のレベルアップに取り組んでおります。

② 階層別の融資研修

当行は、新入職員の1年目から担当業務に関らず融資業務の基本を全員に習得させる教育方針としており、少人数研修体制のもとで融資基礎・住宅ローン基礎・事業融資基礎・自己査定などのカリキュラムを集中的に実施するとともに、入行2年以内に6カ月以上の融資業務を経験させております。

また、中小企業診断士、ファイナンシャルプランニング技能士の受験者を対象にした行内有資格者による勉強会を継続して開催するなど、資格取得を支援し、職員の融資能力の向上に積極的に取り組んでおります。

前述のとおり、平成25年2月には、日本政策金融公庫が実施する「水産業経営アドバイザー試験」に、当行職員1名が合格いたしました。

上記の取り組みを通じて、引き続き職員の融資基礎力と専門コンサルティング力の向上に取り組んでおります。

③ 震災復興に向けた融資業務の実践教育

当行は、融資業務の実践教育にあたり、地元企業応援部推進室に法人営業経験の少ない若手職員を配属し、ベテラン職員によるOJT指導のもと、企業訪問や顧客ニーズの発掘方法、融資提案の作成と交渉、行内外の諸手続き、与信後のフォローアップに至る一連の融資業務を実践し、融資の実践能力の向上に取り組んでおります。

これらの若手職員は、概ね2年程度で営業店に配属を戻し、各営業店の渉外リーダーとして、お客さまへの融資対応にあたりるとともに、後輩職員のOJT指導を担当させております。この方針に基づき、平成23年4月から平成25年5月までに、地元企業応援部推進室の10名の職員を営業店に再配属しました。

2-3 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

2-3-1 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策

当行では、宮城県信用保証協会の創業・新事業支援融資制度を活用し、平成23年4月から平成25年5月までに36件・204百万円の融資を実施しております。

2-3-2 経営に関する相談その他のお取引先企業(個人事業者を含む、以下同じ)に対する支援に係る機能の強化のための方策

(1) 各種コンサルティングの実施

当行は、取引先企業に対する経営相談及び支援機能の強化の観点から、地元企業応援部において、行内専門スタッフ(中小企業診断士、不動産鑑定士、農業経営アドバイザー、水産業経営アドバイザー)が、財務改善・不動産活用・農業経営などの各種のコンサルティングサービスを実施しております。

平成23年4月から平成25年5月までに、当行不動産鑑定士による被災企業を中心とした不動産情報提供活動は957件となりました。

また、宮城県内の古川、岩沼、石巻、佐沼に設置した地元企業応援部分室の融資担当の専門職員が、営業店とともにお取引先への訪問活動を徹底し、上記の行内専門スタッフと協力しながら、お取引先の経営改善に向けたコンサルティングに取り組んでおります。

(2) ビジネスマッチングの実施

当行は、取引先企業の販路・仕入先の拡大、事業用地・建物の取得などの様々なビジネスニーズに対応するため、ビジネスマッチングを積極的に推進しております。

前述のとおり、当行は、平成24年4月から平成25年5月までに、「全国キャラバン!食の発掘商談会 in 仙台」、「東京ビジネス・サミット2012」、「仙台銀行ビジネスクラブ交流会」等への参画を通じて、取引先の広域的な販路拡大を支援しました。

(3) 自動車産業集積等に関する情報集積と活用

当行は、宮城県への自動車関連産業の集積に伴う地元取引先企業のビジネスチャンス拡大に向けて、宮城県内の中小企業団体(中小企業家同友会、フロネシス

2008 等) との密接な情報交換・交流、企業支援等に取り組んでおります。

また、当行は、平成 24 年 7 月に名古屋、平成 24 年 10 月に東京で開催した宮城県主催の「企業立地セミナー」に後援企業として参加し、自動車関連産業や宮城県に本社移転を目指す企業等に関する情報収集に取り組みました。

当行は、今後も中小企業団体や地方公共団体等との連携を強化し、自動車関連産業に係る取引先企業のビジネスチャンス拡大に取り組んでまいります。

(4) 医療・福祉分野など成長分野への支援

宮城県においては、医療・福祉分野での起業数が増加するなど、成長分野の一つとなっており、高齢化社会の一層の進展等を背景に今後も新規開業等の資金需要が見込まれております。

こうしたことから、当行では、外部の医療経営コンサルタント等とも連携しながら、医療・福祉分野における資金供給ノウハウを蓄積・活用し、積極的に支援を実施しております。人材育成の面では、平成 25 年 5 月までに、地元企業応援部推進室職員 2 名が日本医療経営協会主催の「医療経営士 3 級」を取得しました。

当行の医療・福祉分野の業種別貸出残高は、平成 25 年 5 月末現在で 374 先・166 億円（平成 23 年 3 月比△7 先・35 億円増）となっています。このうち福祉・介護関連（高齢者専用賃貸住宅、老人保健施設等）は、平成 25 年 5 月末現在で 62 先・60 億円（平成 23 年 3 月比 20 先・24 億円増）となっております。

2-3-3 早期の事業再生に資する方策

(1) 支援企業へのサポート体制

当行は、半期毎に財務改善や事業再生などの経営支援を行う「企業支援対象先」（金融円滑化に伴う条件変更先を含む）を選定のうえ、本部と営業店が連携して経営改善計画の策定支援や定期的なモニタリングを実施しております。

震災の影響等も踏まえ、平成 24 年度下半期 987 先、平成 25 年度上半期 964 先を企業支援対象先として選定し、取引先の復旧・復興を支援しております。

(2) 地元企業応援部の増員によるサポート力の強化

当行は、融資部企業支援室を、平成 23 年 6 月に新設した地元企業応援部サポート室へ移行し、人員体制を従来 3 名から平成 25 年 5 月末時点では 14 名体制（兼務者 1 名含む）まで増員しております。

また、平成 24 年 4 月からは、同室の職員を宮城県内の古川、岩沼、石巻、佐沼に設置した地元企業応援部の各分室に配置し、お取引先の経営改善、事業再生に向けた支援態勢をさらに強化しております。

経営改善計画の策定支援については、平成23年4月から平成25年5月末までに本部が99件の計画承認を行うとともに、経営シミュレーション（計画案）の作成を609件行いました。また、支援先の訪問によるモニタリングを延べ1,879回、営業店の臨店を延べ1,879回実施しました。

企業支援の取り組み状況は、半期ごとに経営委員会及び取締役会へ進捗状況等を報告し、経営陣も一体となりサポート体制の強化に取り組んでいます。

（3）事業再生の手法

当行は、お取引先の事業規模及び財務状況に応じて、DDS、DES、債権放棄に加えて、宮城産業再生機構や東日本大震災事業者再生支援機構の活用など様々な手法による再生の可能性を検討しております。

2-3-4 事業の承継に対する支援に係る機能の強化のための方策

当行は、これまで中小企業基盤整備機構と連携した事業承継セミナーを開催するなど、取引先の事業承継に対する支援に取り組んでおります。

また、事業承継に関するお取引先の問題解決の支援のために、営業担当者が入手した情報を行内顧客情報管理システム（CMS）に登録することで、本支店一体となった相談体制を整備しております。

また、前述のとおり、証券会社や外部機関等と連携することで、全国レベルでの事業承継、M&Aへの取り組みを可能とする体制を構築しております。

2-3-5 地域や利用者に対する積極的な情報発信

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

地元におきましては中間期、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、同時期にじもとグループとして、東京での投資家向けIR（インベスターリレーションズ：投資家向け広報）活動のほか、宮城県内5カ所及び山形県内7カ所で株主、お取引先に対しIR活動を実施しております。

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

3. 剰余金の処分の方針

(1) 経営統合前の当行の剰余金の処分の状況

きらやか銀行との経営統合の直前期である平成24年3月期決算は、震災関連の追加損失の計上などから、当期純損益は95億円の損失となり、配当は無配といたしました。

また、平成24年3月期に発生した繰越損失については、当初計画どおりに、平成24年6月29日開催の定時株主総会の承認を受け、その他資本剰余金、資本準備金の額の減少等により全額を一掃し、配当に向けた態勢を整備いたしました。

平成25年3月期の中間配当につきましても、当初計画どおりに見送りとしております。

(2) 経営統合後におけるグループ方針

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

平成25年3月期において、当行単体の当期純利益は23億50百万円、じもとグループの連結経常利益は20億36百万円、連結当期純利益は19億50百万円となりました。このためじもとホールディングスの平成25年3月期の期末配当(普通株式)は、当初計画どおり一株当たり1.5円を予定しております。

今後につきましては、じもとホールディングス及び子銀行が経営強化計画を確実に実行し、地域経済の復興にさらに貢献することでグループ収益力を向上させてまいります。

じもとホールディングスの配当(普通株式)については、当初計画どおり、平成26年3月期は年間配当同4.0円、平成27年3月期は年間配当同5.0円を予定しております。

(3) 当行の内部留保の状況

当行は、じもとグループの子銀行として、今後も営強化計画を確実に実行し、中小規模事業者等貸出の増強等により収益力の強化を図ってまいります。また財務基盤の安定化の観点から、内部留保の蓄積に努めてまいります。

平成25年3月期末の当行単体での利益剰余金は22億円であり、今後も每期収益を積上げ、経営強化計画の終期である平成48年3月期末において、当行の利益剰余金は302億円まで積み上がる見込みであります。これにより当行が受入れています公的資金300億円の返済は十分に可能であると見込んでおります。

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) グループ経営管理体制

銀行持株会社である株式会社じもとホールディングスが策定したグループ経営計画・経営戦略に基づき、当行は、下記のとおり、当行の取締役会及び経営委員会において経営強化計画等の進捗管理を行うとともに、じもとホールディングスの経営会議及び取締役会へ定期的または必要に応じて随時報告を行っております。

(2) 経営委員会

頭取を委員長とする経営委員会（委員は本部常勤取締役及び部長）は、原則週2回、さらに月1回土曜日に臨時経営委員会を開催しております。

前述のとおり、経営委員会は、経営強化計画の取組み実績を、平成23年10月分から原則として月次単位で報告を受け、計画全体の進捗管理を行っております。

経営委員会は、計画に乖離が生じた場合は、問題点の洗い出し・改善策の検討を行ない、以降の推進策を構築する体制としております。

(3) 取締役会

頭取を議長とする取締役会（構成員は社外取締役1名を含む取締役9名）は、原則毎月1回開催し、社外監査役2名を含む監査役4名も出席しております。

前述のとおり、取締役会は、経営強化計画の取組み実績を、平成23年10月分から原則として月次単位で報告を受けております。これにより社外取締役及び社外監査役も定期的に計画全体の進捗状況を把握しており、第三者の客観的かつ中立的な視点に立った進捗管理が可能となる体制としております。

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

(1) グループ監査・監督体制

銀行持株会社である株式会社じもとホールディングスが策定した内部監査方針等に基づき、当行の業務監査部は、じもとホールディングスの監査部と連携し、効率性と実効性のある内部監査を実施いたします。また、じもとホールディングスの監査部から、当行の内部監査部門の態勢評価を受け、監査態勢の強化につなげてまいります。

(2) 内部監査体制

業務監査部は、金融円滑化管理態勢に関する監査について、本部監査を年1回実施し、また、営業店監査は平成23年4月から平成25年5月までに累計72ヵ店を実施して実施状況を監査のうえ評価しております。

(3) 監査役会

監査役会は、原則月1回開催しております。

監査役は、取締役会や経営委員会等に出席のうえ、経営強化計画の進捗状況について報告を受けるとともに、必要に応じて意見を述べるなど、同計画の適切な実施に向けて取り組む体制としております。

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

銀行持株会社である株式会社じもとホールディングスが定めるグループの「リスク管理方針」に基づき、当行は、子銀行として適切なリスク管理態勢の構築と整備を図り、グループ業務の健全かつ適切な運営を確保することとしております。

当行は、リスク管理の徹底・高度化を重要な経営課題と位置づけており、リスク管理に関する基本的事項を定めた「リスク管理基本方針」及び各リスク管理規程を定めております。

リスク管理体制にあたっては、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。また、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・ALM委員会を設置し、リスクの識別・管理等に努めております。

経営委員会及び取締役会は、リスク統括部及び関連部署より、リスク状況を定期的または必要に応じて随時報告を受けて、必要な改善指示を出すなど、適切なリスク管理の実施に取り組んでおります。

また、当行は、じもとホールディングスのグループリスク管理委員会へ、当行のリスク状況を定期的または必要に応じて随時報告を行うとともに、グループとしての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、月次で経

営委員会及びALM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、経営委員会が適時報告を受け、必要な改善指示を出すなど、適切なリスク管理の実施に取り組んでおります。

(3) 信用リスク管理（不良債権の適切な管理を含む）

当行は、信用リスク管理について、「信用リスク管理方針」及び「信用リスク管理規程」を定め、本方針及び規程に基づき、リスク管理の高度化・精緻化に取り組んでおります。適切なリスク管理態勢のもと、金融仲介機能を積極的に発揮し、債務者の実態を踏まえた適切な経営改善指導を行うことにより、信用リスクの軽減を図る方針としています。

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・財務面の特性を踏まえて、経営実態を総合的に勘案したうえで信用格付を行い管理しています。

大口与信先の管理にあたっては、これまで与信限度額は融資取引のみを管理対象としていましたが、平成22年度上半期に多額の有価証券減損処理を行ったことなどを踏まえて、平成22年度下半期以降からは、当行が保有する当該与信先に係る有価証券（株式・社債等）を含めて管理する体制としています。

また、震災の影響が中長期的に及ぶことが懸念されることから、当行は、融資部や地元企業応援部、営業店などの関係部署が連携して、取引先企業等への現場訪問等を徹底し、債務者の状況把握に継続的に取り組み、早期の情報収集に取り組んでおります。

その状況を適切に踏まえたうえで、リスク管理委員会等が銀行全体の信用リスク状況等を適切に把握・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。

経営委員会、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。

(4) 市場リスク管理

当行は、市場リスク管理について、「市場リスク管理方針」及び「市場リスク管理規程」を定め、本方針及び規程に基づき、市場リスク管理体制、管理対象リスク、管理方法、モニタリング等を運用し、適切なリスク管理に取り組んでおり

ます。

市場リスクの管理態勢については、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。

具体的な運用は、市場リスク管理の限度枠を定め、株式・外国証券・その他の証券に対して保有限度枠及び損失限度額を設定し、ALM委員会及び経営委員会は、リスク管理部署よりリスク管理状況について定期的に報告を受けております。損失限度枠の90%にアラームポイントを設定し、これを超過した場合は、ALM委員会で協議し経営委員会で対応を決定するなど早期に対応を図る態勢としております。

また、有価証券の運用方針やリスク管理の詳細を定める「有価証券業務施策」を、半期毎にリスク管理委員会で協議し、経営委員会で決定しております。同施策では、仕組債、外国証券などのリスクの過大な商品は残高を圧縮させる方針とし、比較的流動性の高い2～5年の国債、地方債、公社公団債などへの投資を中心とするなどを定め、リスク抑制的な運用としております。

市場変動の際のVaRの限界及び弱点を認識し、自己資本の充実度やストレス時のリスクの状況、ポートフォリオの特性等を把握するため、複数のストレス事象を設定して、ストレス・テストを四半期毎に実施しております。さらに、平成22年6月分から、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ALM委員会及び経営委員会上に報告しております。

（5）流動性リスク管理

当行は、流動性リスクについて、「流動性リスク管理方針」及び「流動性リスク管理規程」を定め、本方針及び規程に基づき、市場運用部がマーケット環境の把握、資金の運用調達状況の分析等を通じて、日々の適切かつ安定的な資金繰り管理を実施しております。

具体的には、短期間で資金化できる資産を流動性準備として一定水準以上保有することとするなど、日々資金繰り管理や資金調達の状況を監視し、ALM委員会及び経営委員会はその監視状況について定期的に報告を受ける体制としております。また、万が一、不測の事態が生じた場合でも十分資金を確保できるよう、危機管理計画を策定し、万全を期しております。

（6）オペレーショナル・リスク管理

当行は、オペレーショナル・リスクについて、「オペレーショナル・リスク管理規程」を定め、本規程に基づき、「事務リスク」、「システムリスク」、「法務リ

スク」、「風評リスク」、「人的リスク」、「有形資産リスク」の6つに区分ごとに、各リスク所管部署を定め、オペレーショナル・リスクの顕在化の防止、影響の極小化および削減等に取り組んでおります。

また、リスク統括部リスク管理室をオペレーショナル・リスクの総合的な管理部署とし、オペレーショナル・リスク全体を一元的に把握・管理するように努めております。

<事務リスク>

当行では、「事務リスク管理規程」等を制定かつ遵守し、事務処理に当たっては事務リスクを認識して事務の堅確化に務め、損害発生を未然に防止するよう努めております。

平成23年4月から平成25年5月までの間に、本部の事務指導教官（CA）5名が営業店への臨店事務指導を延べ198ヵ店実施し、事務処理の堅確化に取り組みました。

また、平成25年5月より稼動した新オンラインシステム「STLLA CUBE」の移行にあたって、営業店職員を対象とした研修や試験を随時実施し、事務リスクの管理体制強化を図りました。

<システムリスク>

当行では、コンピュータシステムの安全かつ円滑な運営を図り、安全性と信頼性の維持・向上を目的として「システムリスク管理方針」及び「システムリスク管理規程」を定め、適切なシステムリスク管理を目指しております。

システムの安全稼働に万全を期するため、例えば、オンライン回線の二重化や電気設備を多重化する等、万が一の障害に備えたシステムの構成に努めております。

また、オンラインシステムの障害により業務が停止した時に備えて、影響を最小限に抑えるための代替手段の確保や緊急対応策等に備えたコンティンジェンシープランを策定しています。

<法務リスク>

当行では、主管部署であるリスク統括部コンプライアンス室において、当行業務の健全性及び適切性の確保を図るため、当行が直面する法務リスクを十分に認識し、適切に管理しております。

また、コンプライアンス関連規程及び諸規程に定めた手続きに基づき、法務リスクに関する情報を収集し、法務リスクの特性、管理状況の評価、リスクの把握を行い、法務リスクの予防・抑制に努めております。

＜風評リスク＞

当行では、「風評リスク管理規程」に基づき、主管部署である企画部企画課が各部署と連携し、風評リスクに関するモニタリングを通じて関連情報の収集を行うほか、影響度の判定、原因の究明、顧客等への説明体制等の構築に取り組み、風評リスクの発生の回避や極小化に努めております。

また、風評リスクが生じた場合は、迅速かつ適切な対応により、その沈静化、事態の收拾を図り、影響を最小限に止めるよう努めております。

＜人的リスク＞

当行では、「人的リスク管理規程」に基づき、主管部署である総務部人事統括課において、必要に応じて人的リスクに関するデータを収集・分析し、管理状況の評価やリスクの把握を行っております。

また、改善すべき人的リスクについて、規程・運用等牽制機能の見直しや新設等を行い、人的リスクの改善に取り組んでおります。

＜有形資産リスク＞

当行では、「有形資産リスク管理規程」に基づき、主管部署である総務部総務課において、将来生じうる有形資産リスクによる損失を認識し、必要に応じて事前ないし事後に適切な対応を行うこと等により、有形資産リスクの適切な管理体制を図っております。

また、本部各部及び営業店と連携し、有形資産リスクの情報収集、実態の把握を行い、有形資産リスクの極小化に努めるとともに、把握した有形資産リスクについて調査・分析し、管理・削減するための対応策を策定する体制としております。

以 上