



平成27年3月13日

各 位

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

### 第18次長期経営計画「やまぎん イノベーション・プランⅢ」のスタートについて

株式会社山形銀行（頭取 長谷川 吉茂）は、今後3年間（平成27年4月～平成30年3月）を計画期間とする第18次長期経営計画「やまぎん イノベーション・プランⅢ」を策定しましたので、その概要について、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 新長期経営計画（以下、新長計）スタートにあたって

高齢化や人口減少等の市場規模縮小に加えて、日銀による量的・質的緩和の拡充を背景とした超低金利環境が長期化するなど、当行を取り巻く経営環境は一段と厳しさを増しております。こうしたなか、当行は、山形県内に本店・本部を置く唯一の地方銀行として、県内金融システムの安定化、質の高い金融サービスの提供を行っていく責務があります。

こうした環境を踏まえ、新長計では、10年先を展望したうえで、山形の発展に「責任」を持つ銀行として、新たな産業の育成や雇用の創出等を通じ、地方創生を主体的にリードしていくとともに、自らの経営基盤を拡大し、地域に根差す金融機関としての絶対的な存在価値を高めていく計画としております。

また、第16次、第17次長計で進めてきた『イノベーション』（絶えざる向上心）をベースとしながら、積み残した構造課題を解決し、イノベーションの集大成として成長サイクルへの転換を成し遂げる3年間と位置付け、『やまぎん イノベーション・プランⅢ』と命名いたしました。

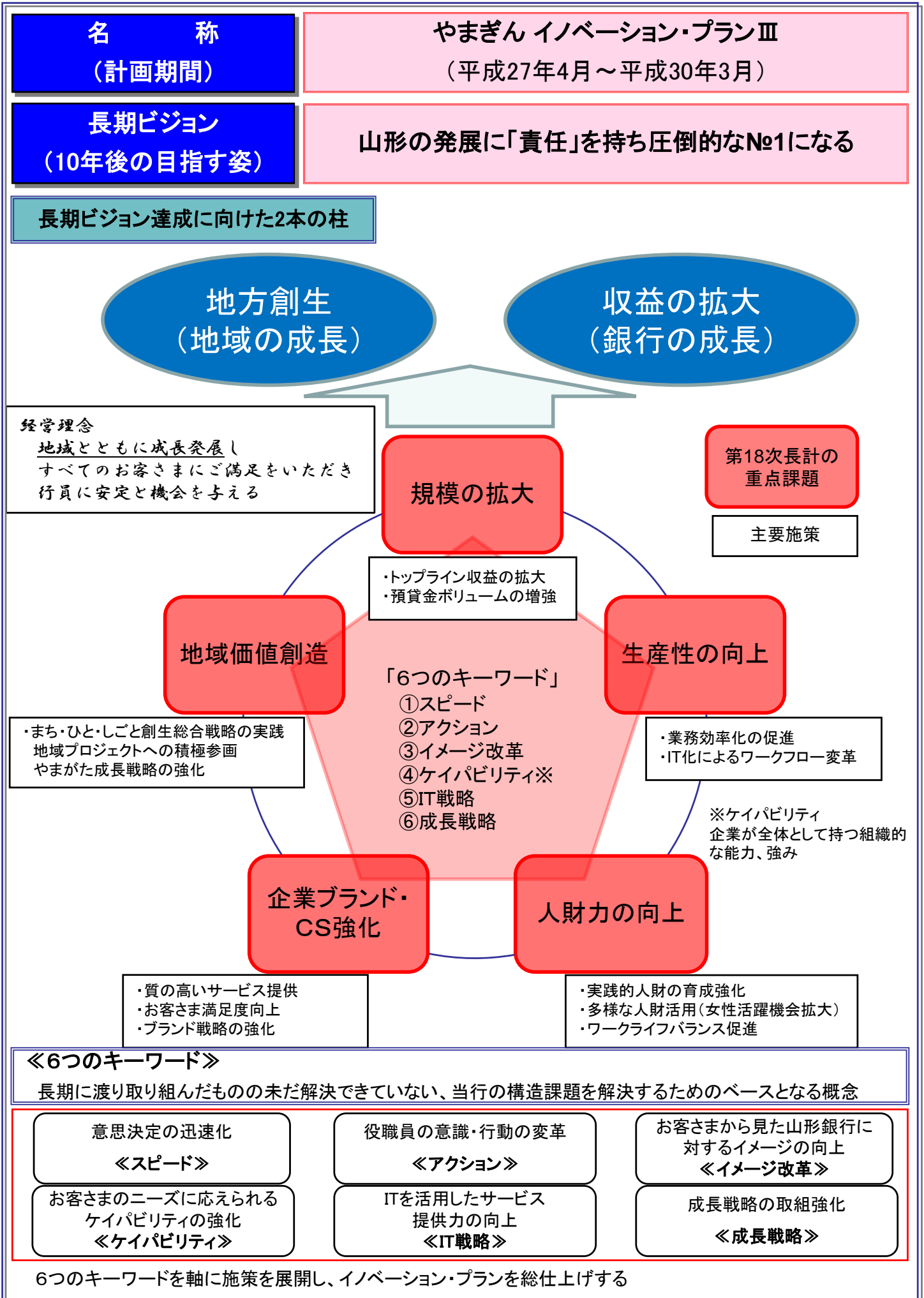
当行は、新長計のもと、主体的なリスクテイクにより、地域の将来を支える産業や企業等を支援してまいります。あわせて、お客さまへの更なる安全・安心の提供を通して、豊かな地域社会の創造に貢献してまいります。

#### 2. 新長計の概要

※ 内容については、P2～5をご参照ください。

以 上

## 2. 第18次長期経営計画の概要



- 2 -

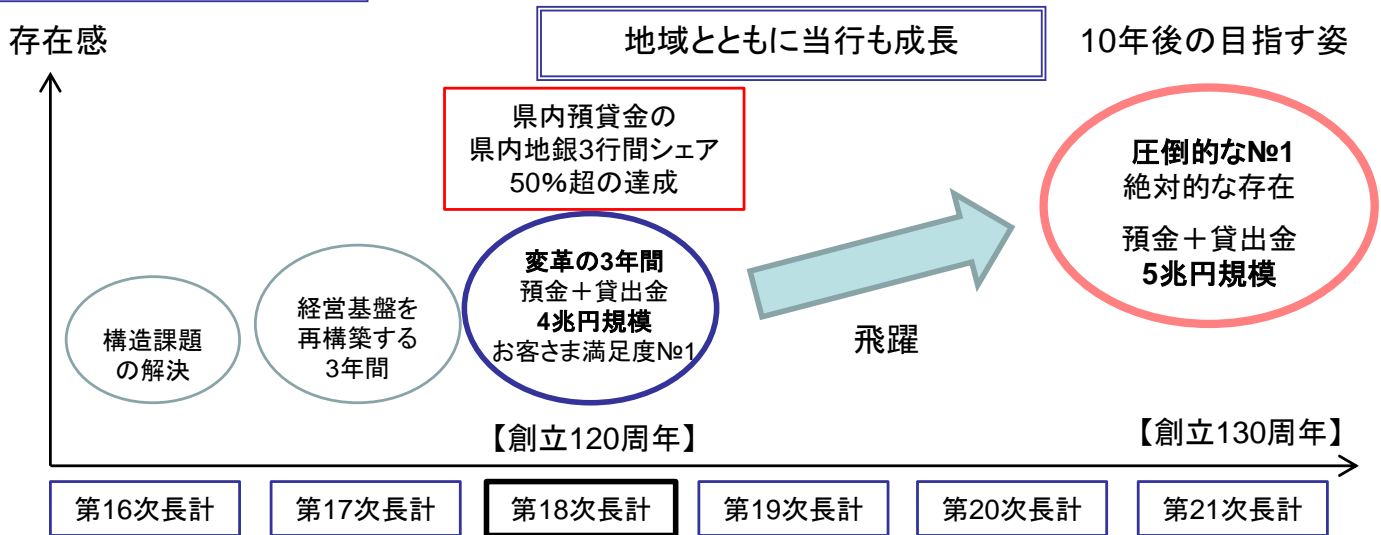
### 3. 計数目標、10年後のビジョン

10年後の目標計数	当行の財務目標		地域成長に関する目標	
	総預金	3兆円	県内総生産	全国30位以内(現在34位)
総貸出金	2兆円	県内上場企業	15社(現在8社)	
業務純益	200億円	M&A、事業承継関与	年間200先以上	

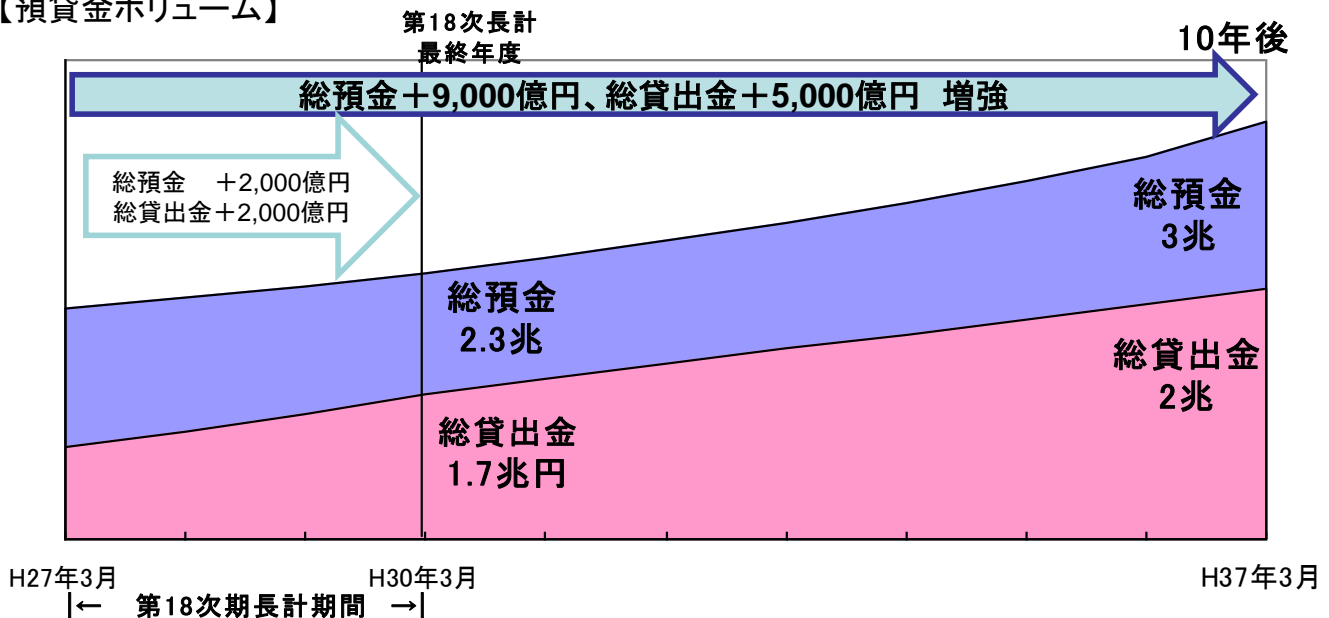
  

第18次長計目標(最終年度)	当行の財務目標		地域成長に関する目標	
	総預金	2兆3,000億円	県内GDP	37,000億円維持
総貸出金	1兆7,000億円	新規雇用創出	7,000人	
業務純益	100億円	M&A、事業承継関与	年間150先以上	
当期純利益	65億円			
ROE	5%台			

### 10年後のビジョン



### 【預貸金ボリューム】



#### 4. 主要施策の概要

### 1. 規模の拡大

### トップライン収益増強とボリューム・シェア拡大を両輪で強化

低金利環境継続を前提に国内部門を強化しつつ、海外部門で補強

#### 【国内(円建)】

重点施策
① リテール戦略の強化
② ネットワーク戦略の拡充 ・推進テリトリー拡大⇒ボリューム増強
③ お客さまとの信頼関係を深化 ・融資相談に即答できる態勢の構築
④ 事業承継・資産承継の強化
⑤ フィービジネスの強化

#### 【海外(外貨建)】

重点施策
① 外貨調達力の強化(外貨預金 等)
② 外為取引の取込強化
③ 外為売買益の増強
④ 外貨運用の強化 ・貸出:クロスボーダー、インパクトローン ・有価証券運用:外貨建資産運用強化

#### 〔国内戦略の概略〕

主要戦略	ねらい	主要項目
リテール戦略 ・法人オーナー ・地主等の事業主 ・一般個人	預貸シェア拡大 個人取引メイン化促進 トップライン収益増強	◆個人（個人戦略室を新設） ・住宅ローンの一段強化 ・コンシューマー・ファイナンスの増強 ・資産運用(預金・預かり資産)の強化
中小企業戦略	県内シェア拡大 トップライン収益増強	◆オーナー・富裕層対策 ・事業承継・資産承継・M&A (事業承継・M&A支援室を新設) ◆県内主要先の取引シェア拡大 ◆事業性評価に基づく前向きな融資増強
ネットワーク戦略 (チャンネル戦略)	預貸ボリューム増強	◆店舗ネットワークの強化 ◆非対面チャンネルの強化 (IT・チャンネル戦略室を新設)
フィービジネス強化	トップライン収益増強 資金利益の代替	◆預かり資産、コンサルティング営業強化 ◆役務収益の新たな柱を育成・確立

#### 〔海外戦略の概略〕

##### 《目指す姿》

海外業務に強い銀行  
～外貨取引で東北No1～

##### 《主要戦略》

海外進出企業との外貨取引強化

県内の海外進出企業は100社超  
一方、外貨取引メインはメガ、商社  
⇒ 開拓余地が大きい市場

地域外の成長機会に資金を投下

外国籍企業への貸出を強化し、  
海外の成長果実を直接取り込む

⇒ 従来型の「地域の資金を地域に  
投下」に上記モデルを追加

### 2. 生産性の向上

### 役職員一人一人の営業力・収益性を強化

#### 重点施策

##### 【業務効率化の促進】

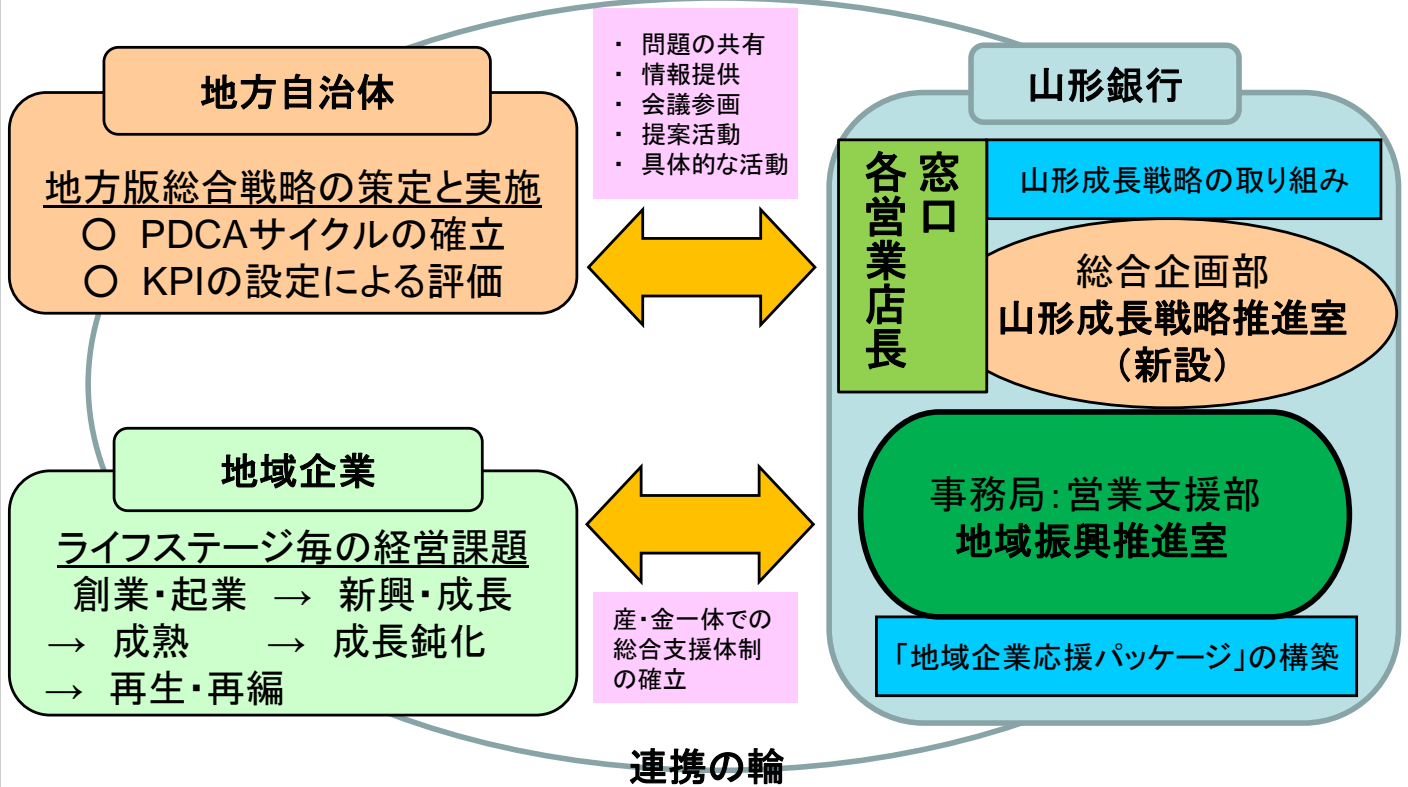
- ① 営業店サービスオペレーション改革  
営業店業務フローの改革
- ② 業務簡素化・削減、本部集中化の促進  
過剰品質業務の見直し、削減  
定型業務の本部集中化加速
- ③ IT化促進によるワークフロー改革  
システム化によりワークフローそのもの(文化)を変える
- ④ OHR改革室の創設  
本部・営業店横断的に取り組むトップライン収益増強と  
経費削減対策の責任部署として、総合企画部内に新設

営業推進  
担当者の  
増強

職員1人当たりの  
収益性向上

3. 地域価値創造 地方創生の中長期的な取組深化を通じ、地域成長に責任を持つ

山形銀行の「まち・ひと・しごと」創生総合戦略態勢



4. 企業ブランドCS強化 職員の行動変革によってイメージを変え、当行の価値を高める

重点施策 (Key Strategies)

【質の高いサービス提供】 (High Quality Service Provision)

- ① お客さまからの相談へのスピードある対応 (Swift response to customer inquiries)
- ② 当行のネットワークを活かした期待以上のソリューション、+αのサービスを提供 (Provide solutions and +α services leveraging the bank's network)

【当行ブランドの確立】 (Brand Establishment)

ブランド・アイデンティティ: お客さまとの約束を策定 (広報室 ⇒ 広報CSR戦略室に改名)

【Web戦略の強化】 (Web Strategy Strengthening)

10年先のネットビジネスを想定したWeb戦略強化

5. 人財力の向上 お客さまのニーズに応えられる人財を増強

重点施策 (Key Strategies)

【実践的人財の育成強化】 (Practical Human Resource Development)

- ① 専門分野へのローテーション、外部派遣等を通じて高い専門性と実践力ある人財を増強 (Strengthen human resources with high specialization and practical skills through rotation and external assignments)
- ② 女性の活躍機会拡大等を通じて多様な人財を活用 (Leverage diverse human resources through expanding opportunities for women's active participation) (女性ワーキンググループの創設)

【ワークライフバランスの促進】 (Work-Life Balance Promotion)

人事部内にワークライフバランス推進室を新設

ワークライフバランス推進室 (Work-Life Balance Promotion Room)

【仕事と家庭の両立実現】 (Achieving Work-Life Balance)

- ・時短・時差勤務等、支援制度整備 (Shortening working hours, staggered work schedules, etc., support system improvement)

【女性の活躍機会拡大】 (Expanding Opportunities for Women's Active Participation)

女性ワーキンググループ (Women's Working Group)

- ・女性の視点・感性による企画立案 (Planning and implementation based on women's perspective and sensibility)

以上