

会社説明会

～ 平成24年3月期第2四半期 ～



株式会社 きらやか銀行

目次

山形県経済について

山形県経済の動向 1

1. 平成24年3月期第2四半期の状況

1-1	決算の概要	3
1-2	コア業務純益の増減要因	4
1-3	貸出金の状況	5
1-4	預金・預かり資産の状況	6
1-5	有価証券の状況	7
1-6	各種利回り・利鞘の状況	8
1-7	効率化の状況	9
1-8	不良債権の状況	10
1-9	自己資本の状況	13

2. 平成24年3月期 通期の計画

2-1	24年3月期通期業績予想	14
2-2	経営計画の進捗状況	15

3. 当行の重点施策について

3-1.	本業支援について	16
3-2.	最適提案について	20
3-3.	内部管理態勢強化への取り組みについて	21

4. 仙台銀行との経営統合及び 仙台地区への対応状況について

4-1.	仙台銀行との経営統合検討の進捗状況	22
4-2.	東日本大震災への当行の対応状況	23

5. 当行の地域貢献活動について

5-1.	当行の地域貢献活動について	24
------	-------------------------	----

資料編

1.	山形県の特徴について	1
2.	きらやか銀行について	6

山形県経済について

山形県経済の動向 ～ 経済概況 ～

山形県経済は、東日本大震災後のサプライチェーンの順調な回復など供給サイドの状況改善に加え、需要サイドでも復興需要の動きも見られ、リーマンショック前の水準まで回復している。しかしながら、海外経済の不透明感が高まっている中で、製造業を中心として、業況については不確実性を伴っている。

山形県の主要経済指標の推移

	16年度	17年度	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度	23年7月	23年8月	23年9月
新設住宅着工件数(前年比、%)	0.6	2.8	▲ 3.9	▲ 19.3	9.0	▲ 25.0	▲ 5.9	35.7	17.3	3.1
鉱工業生産指数(前年比、%)	1.5	▲ 4.0	4.0	1.3	▲ 1.3	▲ 19.6	19.9	4.2	5.5	1.4
有効求人倍率(倍)	0.84	0.96	1.06	0.94	0.77	0.36	0.50	0.58	0.60	0.62
企業倒産件数(件数前年比、%)	▲ 13.4	9.1	26.7	▲ 20.5	20.3	▲ 38.3	▲ 10.5	▲ 33.3	▲ 37.5	25.0
大型小売店販売額(前年比、%)	▲ 1.8	▲ 1.1	▲ 0.4	▲ 2.0	▲ 2.8	▲ 6.7	▲ 4.0	7.8	0.7	0.9
新車新規登録・届出台数(前年比)	2.3	▲ 1.4	▲ 2.5	▲ 5.1	▲ 4.6	▲ 4.8	▲ 35.1	▲ 26.4	▲ 21.0	▲ 5.4
前払金保証請負金額(前年比、%)	▲ 7.8	▲ 8.5	▲ 3.9	▲ 6.0	1.1	21.3	▲ 17.5	▲ 0.8	0.0	▲ 6.5

出所:上から順に山形県、山形労働局、(株)東京商工リサーチ、東北経済産業局、山形運輸支局、東日本建設業保証(株)山形支店

～トピックス 1～

なでしこジャパンW杯優勝 監督 佐々木則夫

山形県は7月29日、県庁で女子サッカーのワールドカップで初優勝した「なでしこジャパン」の佐々木則夫監督(53)に県スポーツ大賞を贈呈した。佐々木監督は本県尾花沢市出身で、小学2年に埼玉県に転居するまで同市に住んでいた。当時の尾花沢小の同級生で組織している「なでしこジャパン佐々木則夫尾花沢後援会」もあって、以前から交流を続けており、同日尾花沢市市民栄誉賞も受賞した。

10月19日当行主催きらやか経営者セミナーにおいては、講師をして頂き、サッカー復興支援を目的とした定期預金商品にも協賛している。



～トピックス 2～

山形県の観光物産展 4～9月で開催回数が2.6倍

東日本大震災以降、山形県観光物産協会が関わる観光物産展が盛況となっている。4～9月までの間、去年同期比で開催回数は2.6倍、売上総額は1.4倍となっている。

要因としては、震災被害を受けた東北の復興支援の一環として、全国各地の百貨店からの引き合いが増えているためである。

物産展は、山形県の食や特産品などを売り込むだけでなく、その後の波及効果も期待できることから、震災による風評被害の影響等で、観光・物産業が落ち込んでいる山形県にとっては、絶好のPRの場となっている。

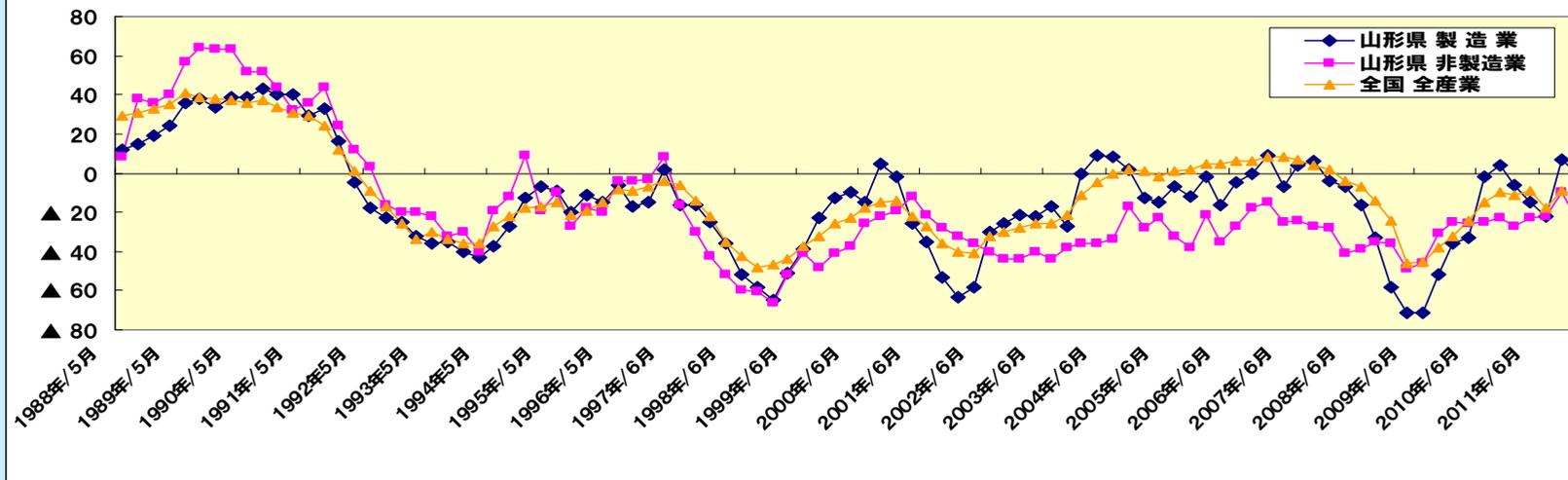
(出典:山形新聞 10月31日)

山形県経済の動向 ～ 短期経済観測 ～

製造業については、ほとんどの業種で改善しており、特に輸送用機械で大幅な改善となり、リーマンショック前の水準となっている。非製造業については、建設・宿泊業等多くの業種で改善しているため、1997年以來の改善となっている。

先行きについては、製造業において、震災関連特需が一巡した食料品や繊維で「良い」幅を縮小しているものの、鉄鋼や輸送用機械で、「良い」と見込んでいるため、「悪い」超には転じないと見込んでいる。

山形県企業短期経済観測調査結果(2011年9月調査)



	2010/9月	12月	2011/3月	6月	9月	前回比	12月予測
山形県	▲ 9	▲ 16	▲ 19	▲ 22	▲ 2 (▲ 23)	20	▲ 12
製造業	4	▲ 6	▲ 15	▲ 22	7 (▲ 8)	29	0
非製造業	▲ 23	▲ 27	▲ 23	▲ 22	▲ 10 (▲ 38)	12	▲ 24
全国	▲ 10	▲ 11	▲ 9	▲ 18	▲ 9 (▲ 15)	9	▲ 11
製造業	▲ 4	▲ 4	▲ 4	▲ 15	▲ 5 (▲ 8)	10	▲ 5
非製造業	▲ 13	▲ 15	▲ 11	▲ 20	▲ 12 (▲ 20)	8	▲ 14

(「良い」-「悪い」回答社数構成比・%ポイント、()内は前回調査時予測:日本銀行山形事務所)

1. 平成24年3月期第2四半期の状況

1-1. 決算の概要

〔連結〕

(単位：億円)

	22/9期 実績	23/9期 実績	増減額
経常収益	136	127	△ 8
経常利益	9	10	1
当期純利益	8	11	2

23年9月期は、コア業務純益は前年比1億円増加。
当期純利益については、不良債権等処理損失を中心に
与信関係費用が前年比7億円減少したことを主因とし、
前年比2億円増加。

〔単体〕

(単位：億円)

	22/9期 実績	23/9期 実績	増減額	23/9期	
				計画	増減額
業務粗利益	106	102	△ 4	104	△ 2
資金利益	97	96	△ 0	99	△ 2
役務取引等利益	5	6	0	6	△ 0
その他業務利益	3	△ 0	△ 4	△ 1	0
経費	80	78	△ 1	79	△ 0
人件費	37	37	0	37	0
物件費	39	37	△ 1	38	△ 0
税金	3	3	△ 0	3	△ 0
コア業務純益	22	23	1	26	△ 2
一般貸倒引当金繰入額	0	△ 1	△ 1	0	△ 1
業務純益	26	24	△ 1	25	△ 0
臨時損益	△ 17	△ 15	2	△ 18	3
うち不良債権等処理損失	8	3	△ 4	12	△ 8
うち株式等関係損益	△ 3	△ 4	△ 1	△ 0	△ 4
その他臨時損益	△ 5	△ 6	△ 0	△ 6	0
経常利益	8	9	1	7	2
特別損益	△ 0	0	0	△ 0	1
当期純利益	8	10	2	6	4
与信関係費用(※1)	8	1	△ 7	11	△ 9

※1 23/9月期における与信関係費用については、債権売却益1百万円を含んでおります。

業務粗利益

業務粗利益 102億円(計画比 △2億円)
前年比 4億円減少
・その他業務利益(債券関係損益) 4億円減少

コア業務純益

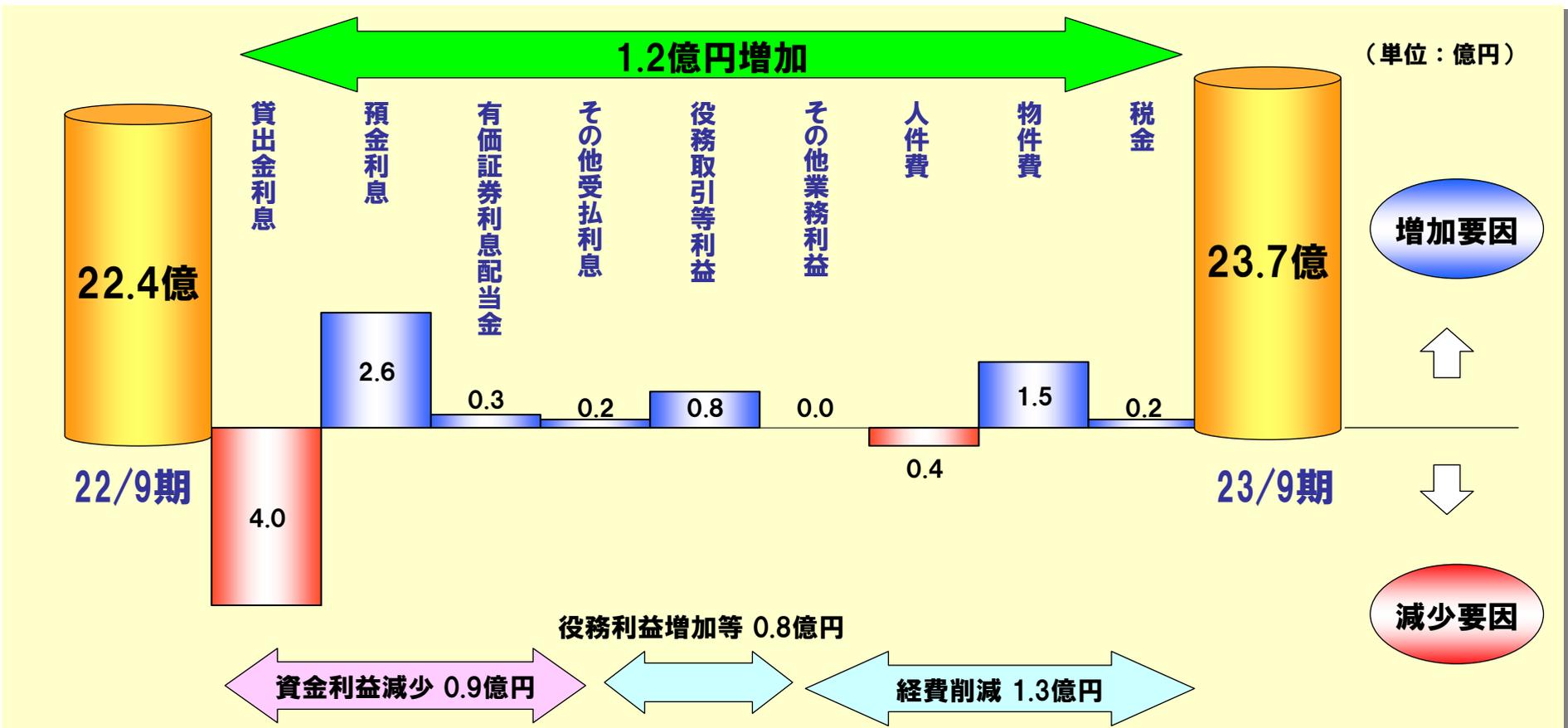
コア業務純益 23億円(計画比 △2億円)
前年比 1億円増加

経常利益・当期純利益

経常利益 9億円(計画比 +2億円)
前年比 1億円増加
・不良債権等処理損失 前年比 4億円減少
当期純利益 10億円(計画比 +4億円)
前年比 2億円増加
与信関係費用 1億円(計画比 △9億円)
前年比 7億円減少
経営改善支援等に取り組んだ結果、不良債権
等処理損失が当初計画を下回った。

1-2. コア業務純益の増減要因

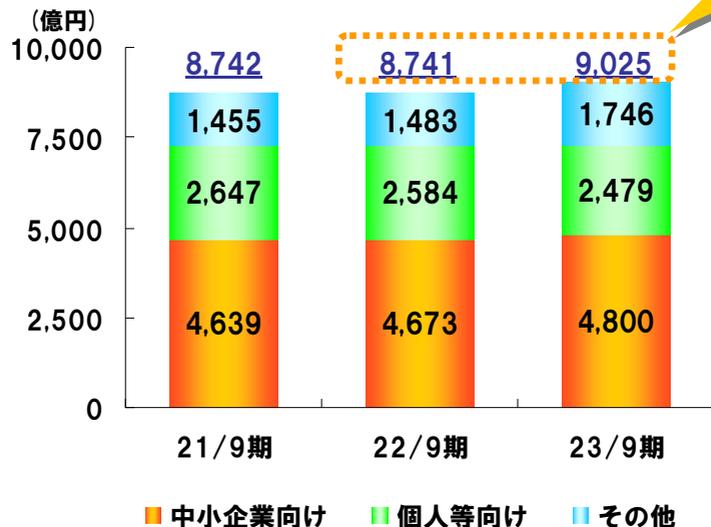
コア業務純益の増減要因分析



▶ 貸出金利息が減少要因となったが、それを上回る役務利益の増加や経費削減等の増加要因により、コア業務純益で前年比1.2億円の増加

1-3. 貸出金の状況

貸出金残高内訳の推移



284億円の増加

- 貸出金残高 9,025億円(対前年比 284億円増加)
- 中小企業向け貸出は長期貸付を中心として127億円増加(証書貸付 対前年比 124億円増加)
- 個人等向け貸出は、住宅ローン低調を受け、73億円減少(※ 住宅ローン残高 前年比 54億円減少)
- その他、大企業や地公体等への貸出金263億円増加

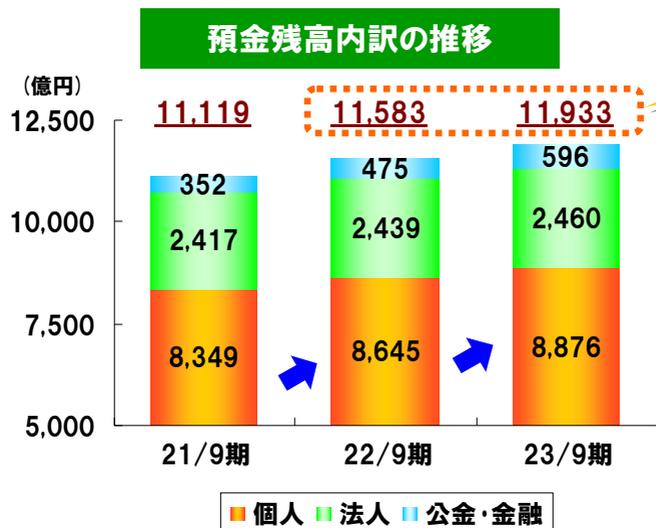
※平成21年6月末より、日本産業分類の改訂に合わせ、企業規模区分の見直しを行っております。

【参考】中小企業向け貸出金残高内訳



1-4. 預金・預かり資産の状況

(1) 預金残高



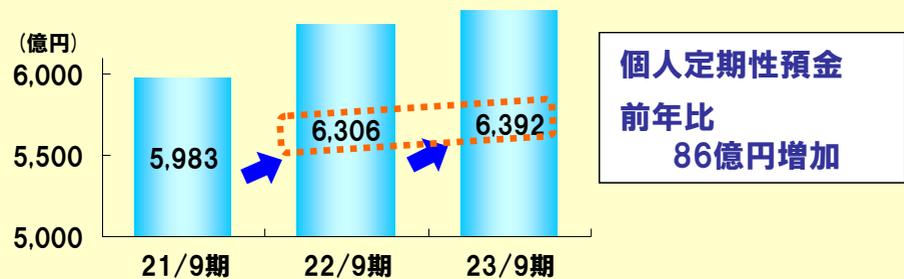
※預金残高には、譲渡性預金を含んでおります。

増加額 350億円

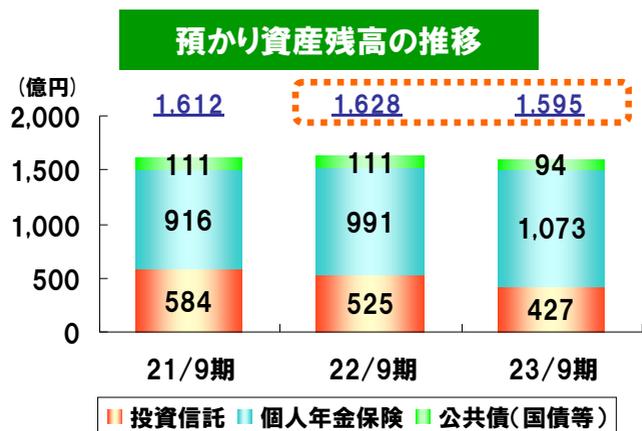
- 預金増強は中期経営計画の柱
- 預金は、個人定期預金を中心に推進
- 山形応援シリーズ継続(15種類の新商品を発売)
- 個人預金 前年比 231億円増加
- 法人預金 前年比 21億円増加

以上の結果、前年比で350億円増加

【参考】個人定期性預金の推移



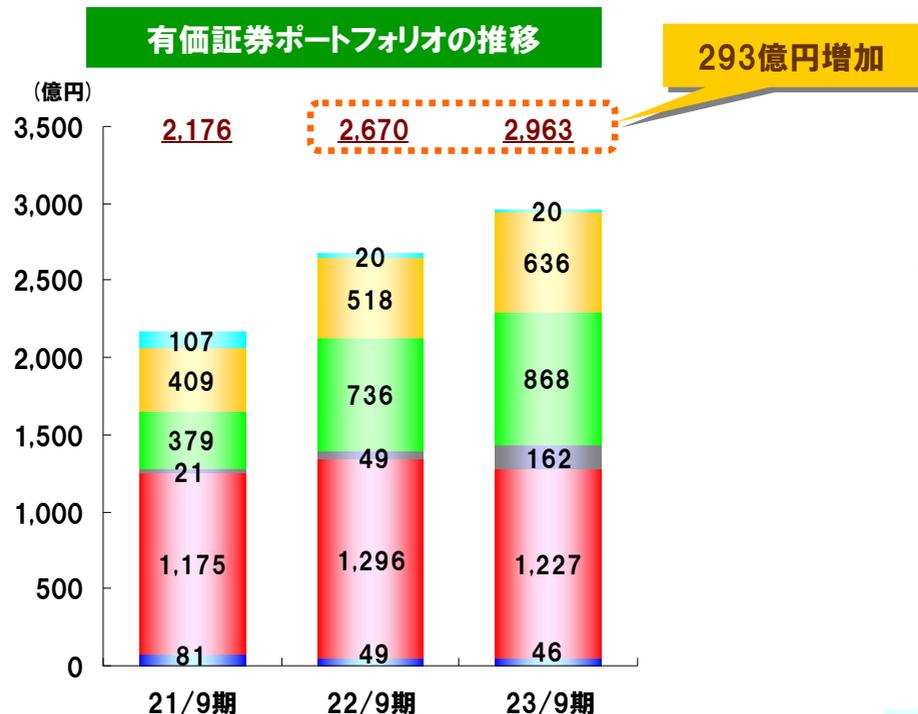
(2) 預かり資産残高



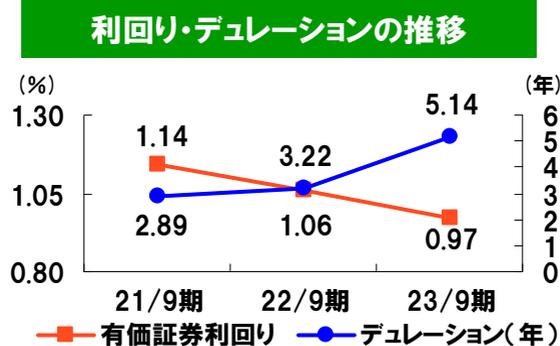
- 預かり資産残高は、33億円減少
- 投資信託 前年比 98億円減少
- 個人年金保険 前年比 82億円増加
- 預り資産販売額(平成23年上期)
 - ・投資信託 24億円(前年比 2億円減少)
 - ・個人年金保険 53億円(前年比 9億円増加)

1-5. 有価証券の状況

(1) 有価証券ポートフォリオ及び利回り



■ 株式 ■ 国債 ■ 地方債 ■ 社債 ■ その他 ■ 時価評価なし



(2) 評価損益(その他有価証券)の状況

(単位:億円)

	22/9期	23/9期	差額
株式	△ 20	△ 8	11
債券	27	22	△ 5
その他	△ 9	△ 33	△ 24
合計	△ 1	△ 19	△ 17

(3) その他有価証券(その他)の明細

(単位:億円)

	22/9期		23/9期		増減	
	貸借対照表価額	評価損益	貸借対照表価額	評価損益	貸借対照表価額	評価損益
外国証券	382	6	450	△ 0	67	△ 7
円貨建外債	257	3	321	△ 2	63	△ 5
ユーロ円債	125	3	129	1	3	△ 1
外貨建外債	0	0	0	0	0	0
投信受益証券	131	△ 15	174	△ 32	42	△ 16
投資事業有限責任組合	3	△ 0	2	△ 0	△ 1	0
合計	517	△ 9	626	△ 33	109	△ 24

※サブ・プライムローン、CDO等の関連証券化商品は保有していません。

■ 保有債券のデュレーション 5.14年

- ・前年比 +1.92年
- ※固定債のみ

■ 有価証券利回り 0.97%

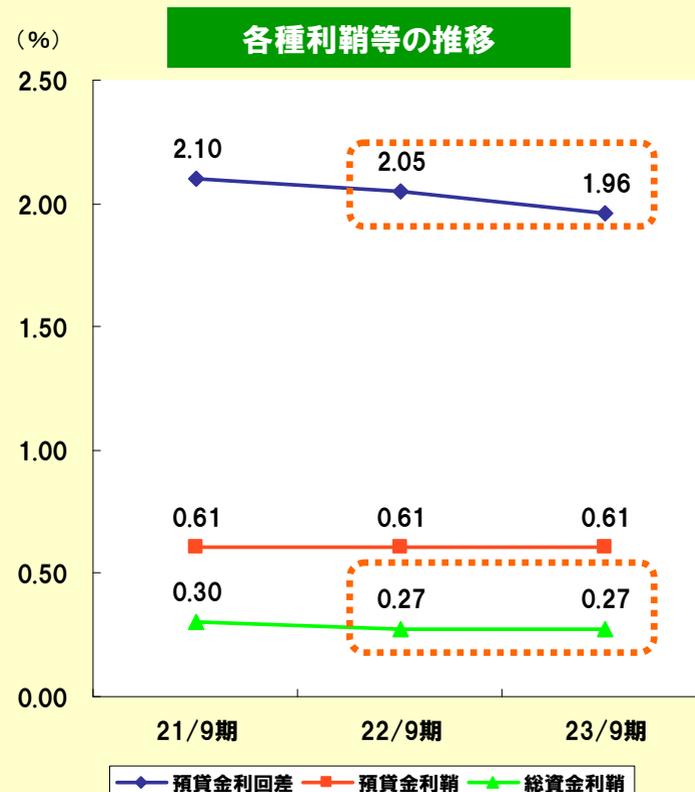
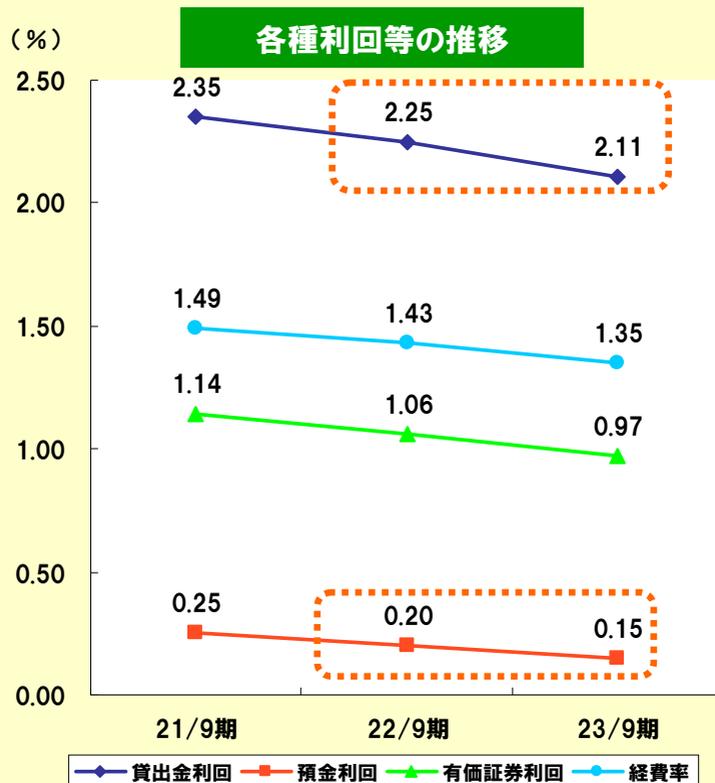
- ・前年比 0.09%低下
- ※市場低迷による運用益の低下が要因

■ その他有価証券含み益 △19億円

- ・前年比 17億円減少

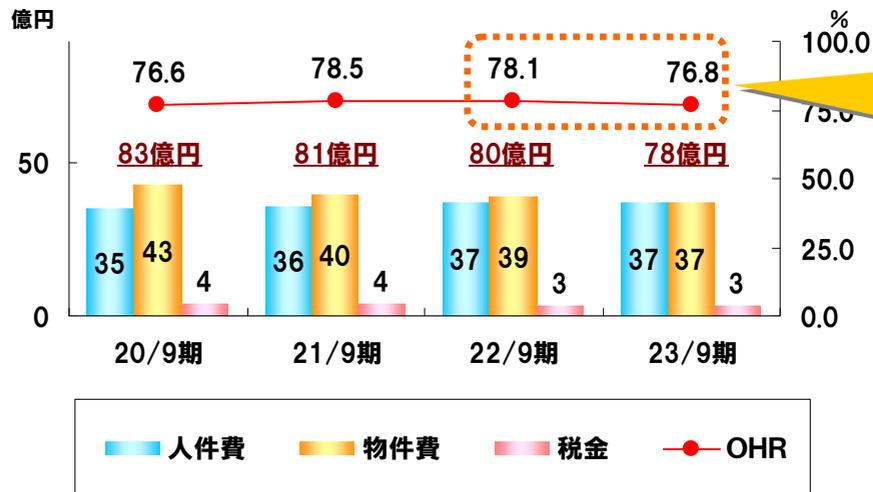
1-6.各種利回り・利鞘の状況

- 預貸金利回差 1.96%（前年比0.09%低下）
市場金利の低下に伴う基準金利の引き下げにより、預金・貸出金とも利回りが低下したが、預金利回の低下(0.05%)を貸出金利回の低下(0.14%)が上回ったことによる
- 預貸金利鞘 0.61%（前年並み）
貸出金利回が低下(0.14%)したものの、預金債券等の原価も同程度低下したことによる
- 総資金利鞘 0.27%（前年並み）
資金運用利回りが低下(0.14%)したものの、資金調達原価についても同程度低下したことによる



1-7.効率化の状況

経費及びコアOHRの推移



[前年比]

- 経費 1.3億円削減
- OHR 1.3%減少

- 経費削減により、OHRも減少。
- 経営統合費用については、合併5年を迎える25/3期以降は10億円程度減少する見込。
- 店舗関連
 - ① 荒砥・鮎貝支店の統廃合実施
 - ② 東京支店の戦略的な店舗移転
⇒平成23年10月に実施し、下期の更なる効率化を実現
 - ③ 震災により名取LS廃止
⇒仙台地区における店舗戦略の再構築

行員・店舗当たり預貸金の推移

(単位:百万円)

	19/03/31	20/9/30	21/9/30	22/9/30	23/9/30
一人当たり預金	923	1,130	1,182	1,230	1,239
一人当たり貸出金	695	869	929	928	937
一店舗当たり預金	9,754	13,395	13,728	14,301	14,733
一店舗当たり貸出金	7,349	10,299	10,793	10,792	11,143
店舗数	117	82	81	81	81
行員数	1,237	972	941	942	963

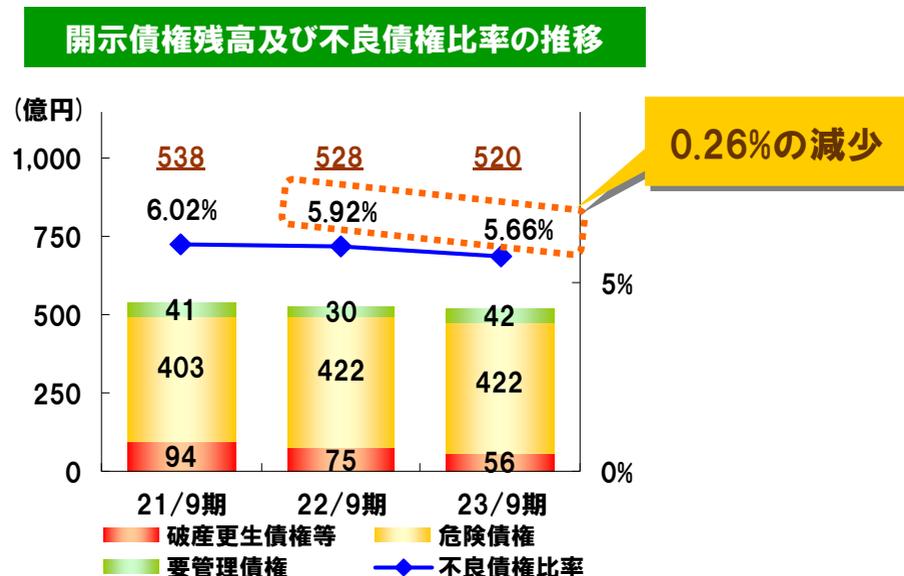
※店舗数については、ランチ・イン・ランチ実施店を1ヶ店として計上。

※行員数は、正行員数で出向者を除く

今期も更なる経費削減に取り組むことで、効率化を図る。

1-8. 不良債権の状況

(1) 開示債権残高及び総与信に占める割合



(2) 不良債権処理費用の推移

不良債権処理費用 (単位:百万円)

	21/9期	22/9期	23/9期	増減
一般貸倒引当金繰入額	△ 639	3	△ 145	△ 149
不良債権処理額	1,029	851	398	△ 452
貸出金償却	268	207	73	△ 134
個別貸倒引当金繰入額	759	598	282	△ 315
債権売却損	1	0	0	0
責任共有制度負担金	-	45	42	△ 2
合計	389	854	253	△ 601

(3) 保全状況

保全状況 (単位:億円)

	債権額 (A)	保全額 (B)	担保		保全率 (B/A)
			保証等	貸倒引当金	
破産更生債権等	56	56	38	17	100.00%
危険債権	422	315	209	105	74.64%
要管理債権	42	9	4	5	22.11%
計	520	380	252	128	73.12%

保全率の推移

	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期	前年比
保全率	75.85%	80.87%	78.69%	73.12%	-5.57%

- 開示債権残高 前年比 8億円減少
 - 破産更生債権 19億円減少
 - 危険債権 0.3億円減少
 - 要管理債権 11億円増加

・不良債権比率 前年比 0.26p 改善

・不良債権処理費用 前年比 601百万円減少

不良債権比率については金融円滑化法の趣旨を踏まえた対応及び経営改善指導等の専担部署の対応強化により良化。

1-8. 不良債権の状況

(参考)自己査定結果と金融再生法開示債権及びリスク管理債権の関係(23年9月末)

(百万円)

自己査定結果		金融再生法開示債権					リスク管理債権	
区分	与信残高	区分	与信残高	保全額		保全率	区分	残高
				担保保証等	貸倒引当金			
破綻先	1,927	破産更生債権 及びこれらに 準ずる債権	5,601	3,876	1,724	100.00%	破綻先債権	1,821
実質破綻先	3,674						貸出金以外の債権	
破綻懸念先	42,211	危険債権	42,211	20,913	10,592	74.64%	延滞債権	44,771
要注意先	要管理先	要管理債権	4,201	427	501	22.11%	貸出金以外の債権	
	要管理先 以外の要 注意先					73.12%	3ヶ月以上 延滞債権	-
正常先	708,145	正常債権	866,145				貸出条件 緩和債権	4,201
総与信額	918,159	総与信額	918,159				貸出金残高	902,591
		開示債権額	52,014				開示債権額	50,794
		総与信に占める 割合	5.66%				貸出金に占める 割合	5.62%

1-8. 不良債権の状況

(参考)債務者区分の遷移状況

23/3月末		23/9月末							(百万円)		
債務者区分	与信額	正常先	要注意先		破綻懸念先	実質破綻先	破綻先	その他	良化	劣化	
			その他 要注意先	要管理先							
正常先	(3,949) 380,975	(3,439) 366,575	(332) 7,695	(0) 0	(7) 271	(3) 167	(1) 43	(167) 6,224	(0) 0	(343) 8,176	
要注意先	その他 要注意先	(3,265) 135,554	(244) 4,432	(2,773) 129,374	(0) 0	(62) 1,282	(11) 73	(3) 65	(172) 328	(244) 4,432	(76) 1,420
	要管理先	(33) 6,118	(0) 0	(0) 0	(19) 5,931	(11) 156	(0) 0	(0) 0	(3) 31	(0) 0	(11) 156
破綻懸念先	(544) 38,267	(0) 0	(27) 340	(0) 0	(465) 37,395	(20) 225	(2) 149	(30) 158	(27) 340	(22) 374	
実質破綻先	(122) 3,985	(0) 0	(1) 1	(0) 0	(3) 53	(92) 2,620	(5) 1,140	(21) 171	(4) 54	(5) 1,140	
破綻先	(51) 1,661	(0) 0	(1) 20	(0) 0	(0) 0	(0) 0	(40) 1,478	(10) 163	(1) 20	(0) 0	
合計	(7,964) 566,560	(3,683) 371,007	(3,134) 137,430	(19) 5,931	(548) 39,157	(126) 3,085	(51) 2,875	(403) 7,075	(276) 4,846	(457) 11,266	

※ 1. 22年3月末において各債務者区分に属していた債務者が、23年3月末にどの債務者区分に属していたかの遷移状況。

(与信額は、22年3月末時点のもので、22年度中の追加与信、部分回収、償却等は反映させていない。)

2. 対象債務者は、法人及び個人企業(当行格付付与先)。対象債権は、貸出金及び支払承諾見返。

3. 「その他」は、返済、債権譲渡・売却、償却。

4. 上段:債務者数(先)、下段:与信額。

1-9. 自己資本の状況

自己資本及び自己資本比率の状況(単体)



- 劣後債120億円を平成23年3月に期限前償還したことにより、自己資本比率が低下となる一方で、劣後債等による61億円の資本調達を実施。
- 貸出金増加に伴うリスクアセット増加により、Tier1比率が低下。

自己資本(単体)

(単位:億円、%)

	22/3期	22/9期	23/3期	23/9期
自己資本額	637	642	588	590
Tier1額	463	468	469	476
自己資本比率	10.35%	10.38%	9.31%	9.30%
Tier1比率	7.52%	7.57%	7.42%	7.50%

今後は、利益計上による自己資本(Tier1)の積み上げを図っていく。

2. 平成24年3月期 通期の計画

2-1. 24年3月期通期業績予想

[単体]

	23/3期 実績	23/9期 実績	23下期 計画
業務粗利益	207	102	106
資金利益	193	96	102
役務取引等利益	10	6	7
経費	159	78	77
コア業務純益	45	23	32
業務純益	48	24	29
経常利益	19	9	6
当期純利益	11	10	5
与信関連費用	14	1	13

(単位:億円)

24/3期 見込	対前年 増減額
209	1
198	5
13	2
156	△3
56	11
54	6
15	△4
15	4
14	△0

■下期も上期に引き続き、預貸金の増強を図り、貸出金利息及び有価証券運用益等、トップラインの増収を目指す

平成23年度通期計画

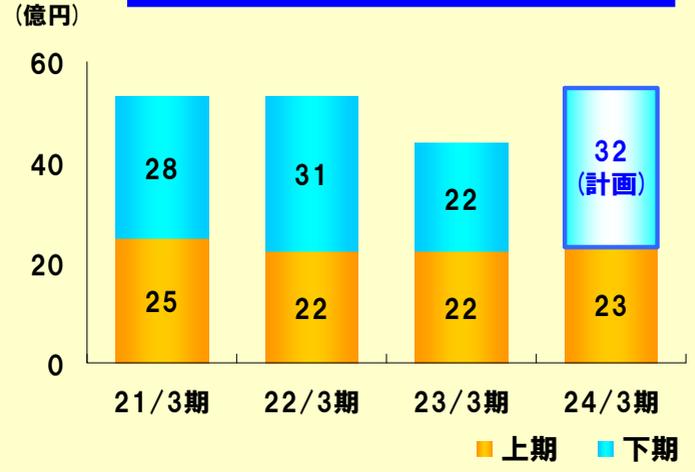
コア業務純益 56億円(下期計画 32億円)
 当期純利益 15億円(下期計画 5億円)

■経費は、物件費を中心に削減を図る

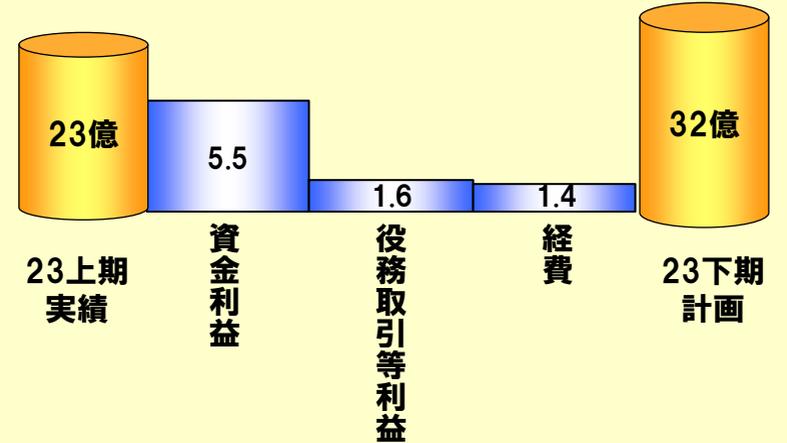
通期経費計画 156億円(下期計画 77億円)

■与信関連費用の通期計画 14億円(前年並み)

コア業務純益推移



下期計画 上期実績比 8.5億円増加



2-2. 経営計画の進捗状況

第2次中期経営計画、経営強化計画(平成21年9月～平成24年3月)

	21/9期 実績	主要指標の計数計画				
		22/3期 実績	22/9期 実績	23/3期 実績	23/9期 実績	24/3期 計画
コア業務純益	22億円	53億円	22億円	45億円	23億円	56億円
中小規模事業者等 向け貸出残高	4,639億円	4,661億円	4,673億円	4,722億円	4,800億円	4,773億円
コアOHR	78.53%	74.90%	78.14%	78.00%	76.88%	74.59%
不良債権比率	6.02%	5.99%	5.92%	5.81%	5.66%	6.12%
自己資本比率	10.43%	10.35%	10.38%	9.31%	9.30%	10.50%

3. 当行の重点施策について

3-1. 本業支援について



《巻頭インタビュー》

「本業支援」には2つの物語がある。

株式会社きらやか銀行
代表取締役 栗野 学

—きらやか銀行の行員は、今、何をすべきと考えますか—

当行はCMで流しているように地域の皆様と「共に生きる」を経営方針として掲げていますが、それを「本業支援」そして「最適提案」という形で、具体的行動として実践することです。特にこの本業支援については何度も言っておりますが、お客さま

から喜んでいただくために行うんです。そこだけを行員にはきちんと理解してもらいたいと思いますし、こんなふうになったら最高だなあというストーリー（物語）を行員には話しています。

—なぜ、今、「本業支援」なのですか—

本業支援には、二つの物語があると思っています。それは「営業推進」と「コンプライアンス」です。

本業支援を行って、お客さまの事業のお役に立つと感謝され、きらやか銀行の存在感がアップします。

そうすると、法人の取引も増え、従業員の皆さまとの取引も厚くなります。結果、きらやか銀行のファン増加にも繋がっていきます。これはお客さまを中心とした一つの本業支援の物語です。

《巻頭インタビュー》

この物語で、一番大切なことは何か。それはお客さまのお話を聞いて、何をすれば喜んでいただけるか行員自身が理解することです。これがこの物語のスタートです。これをしないと、本業支援は始まらないんです。お客さまのお話を聞いてお客

さまを理解することは、時間が掛かって、決して効率的な事ではありません。しかし、お客さまの話に耳を傾けること自体が、この本業支援の物語を作る一番肝心な所だと思っています。

もう一つの物語はコンプライアンスです。本業支援をすると、上司と部下等、行内で話をする機会が増えるんです。どういう話をするかという、「どこに行ってきた?」「何を話してきた?」「こうするといいだろう」というような会話が生れます。得意先係がお客さまのところに行って、しっかり提案をしてくとお客さまから喜んでいただき、行員も嬉しく

なる。嬉しくなると、行員自身のモチベーションが上がって、アドバイスしてくれた上司に感謝し、「いい上司に巡り合えて良かった。」と思う訳です。そうすると、上司と部下のコミュニケーションが活発化してくる。そして、コミュニケーションが良くなるとコンプライアンスの力がアップしてくるんです。これがもう一つの物語です。



「お客さまのお話を聞いて、お客さまを理解することが一番大事」

本業支援を中心にして二つの物語が描ける。今、私が「本業支援」と言い続けていますけれども、これを行うことによって、きらやか銀行のポジションというのは、明確になってくるはず。他行とは違う、きらやか銀行の立つ位置を明確にしていきたい、そのように思っています。

3-1. 本業支援について

本業支援の流れ

- 社長のご苦労話をお聴かせください。
- 御社の事業・商品の強みは何でしょうか？
- ご商売で最も力を注いでいることは何でしょうか？

お客様の
仕事の話
をお聴きいたします



- 社長の今の一番の悩みは何でしょうか？
- 3年先。5年先の御社の目指すところをいただけませんか？
- 原価管理をさらに充実させてみませんか？

お客様の
想い・悩み
関心
をお尋ねいたします



私たちが
できる
“本業支援”

お客様の課題や
問題の解決のために
お手伝いさせて
いただきます



課題や
問題点について
お客様と共に
考えます

- 当社のネットワークを活用し、お役に立つ情報を提供いたします。
- 本部の専門部署も一緒になりお手伝いします。

- 当行はお客様と同じ目線で真剣に考えていきます。

あなたの想いを 一緒に語り合いたい 一緒に形にしたい

3-1. 本業支援について

アクティブリスニングの徹底

“お客様と話し、事業ニーズをお聴きする＝アクティブリスニング”

本業支援の原点に戻った取り組みをさらに徹底することを、新たに経営方針として示した。

平成23年度上期実績

本業支援取組件数 5,923件 アクティブリスニング件数 5,389件 うち課題解決等に至った成約件数 **1,221件**

【主な内訳】 販路拡大 422件、業者紹介 197件、仕入先斡旋 46件、経費削減 59件、人材育成 20件
事業承継 17件、M&A 4件

行員のスキルアップ実施

行員における本業支援取組の定着と高度化を図るため、「本業支援応援隊」を組成

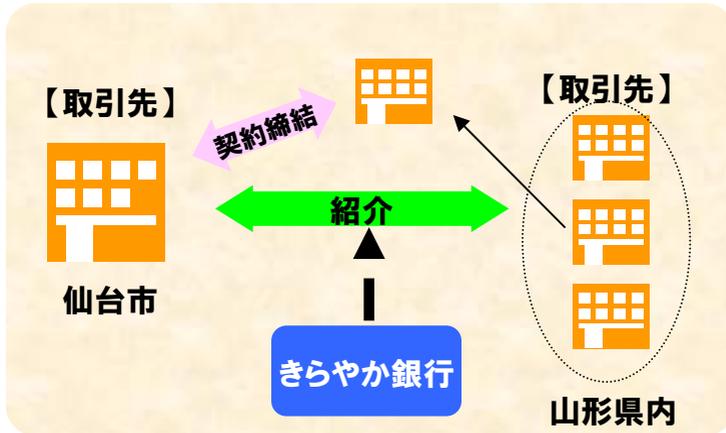
**営業店を訪問して、問題解決に向けた指導や本業支援を理解するための啓蒙活動、
アクティブリスニング研修等を実施**

平成23年度上期 研修受講者 19ヶ店 117名（平成23年度下期実績 58ヶ店 290名【11月末現在】）

銀行全体で高度化した体制を確立させ、更なる本業支援を実践

3-1. 本業支援について

本業支援の成功例①【被災地支援】



1. 仙台市内の取引先企業より、解体と産廃分別のできる山形県内の業者紹介依頼があった。

2. 当行取引先の複数企業を紹介。

3. 紹介企業の1社が決定し、契約を締結。

本業支援の成功例②【復興支援】



1. 県内の温泉組合と当行で復興支援について協議。

2. 温泉組合で作成したオリジナルパンフレットを宮城県内の大手企業へ持参し、温泉旅館のPRを実施。

3. 紹介した温泉旅館に宿泊されるお客様の増加。

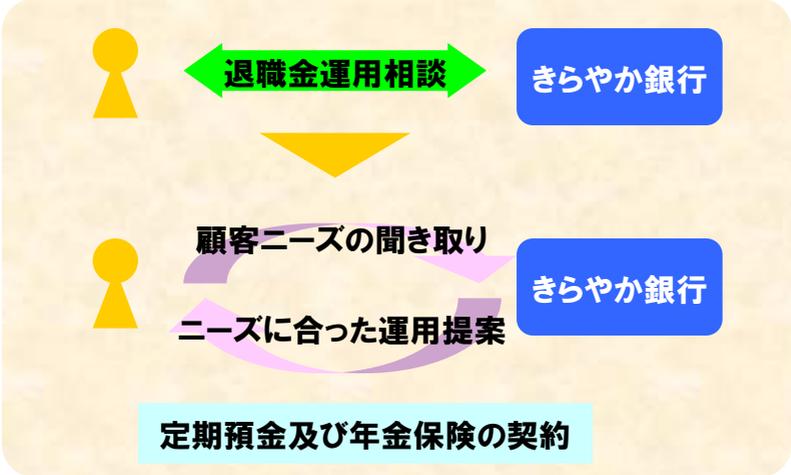
他にも成功事例として

- 当行の支店長や本部行員を講師として、人材育成・スキルアップに向けた管理者研修会の開催
- 山形牛の仕入先を探していた県外の旅館に対して、県内の食肉業者を紹介し商談成立 …etc

3-2. 最適提案について

お客様のその時々が発生する「イベント」に合わせ、最適なチャネルから最適なタイミングで当行の商品、サービスを提供し、喜んでもらいながら生涯取引につなげる。

最適提案の成功例①

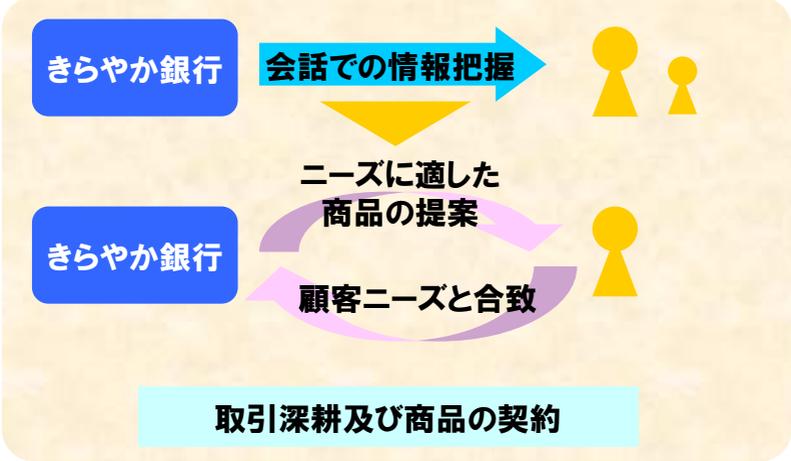


1. お客様から退職金の資産運用相談を受ける。

2. 後日自宅へ訪問し、夫婦同席での会話の中で、将来的なニーズや計画を聞きながら、退職金運用の相談を行う。

3. 聞き取りしたニーズに合った商品提案を行い、定期預金及び年金保険を契約に至った。

最適提案の成功例②



1. お客様との会話の中で、家族構成として小さな子供がおり、子供の将来に深く関心があることを把握した。

2. 後日自宅を訪問し、お客様の考える子供の将来への思い等を聞き取りながら、ニーズに適した商品の提案を行う。

3. 子供の将来への備えというお客様のニーズと合致したため、保険商品の契約締結に至り、取引の深耕に繋がった。

3-3. 内部管理態勢強化への取組みについて

経営管理態勢及び法令等遵守態勢の強化に向けた経営姿勢の明確化を図るべく様々な施策を実施

1. 内部管理態勢強化室を設置

- ・強固な内部管理態勢を構築するべく、特命部署として専担者2名を配属

2. 営業店キャラバンの実施

- ・リスク管理担当役員をトップとし、各部部長を構成員としたプロジェクトチームを設置
- ・不祥事件防止を、全行員一丸となって取組むべく、根本的な問題点及び改善策に対するディスカッションの実施（計3回 延べ1,350名）

3. 人材育成の実施

- ・階層別に研修を実施
- | | | | | | | |
|------|----------|------|----------|------|----|------|
| 業務研修 | 平成22年度下期 | 450名 | 平成23年度上期 | 399名 | 延べ | 849名 |
| 人間研修 | 平成22年度下期 | 475名 | 平成23年度上期 | 308名 | 延べ | 783名 |

4. お客様の声受付ダイヤルの設置

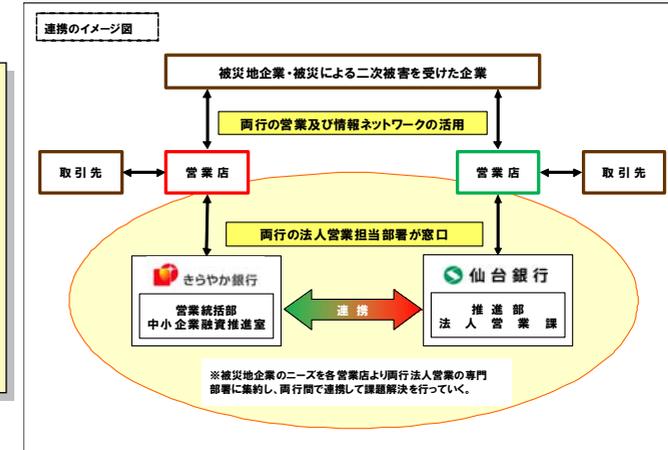
- ・不祥事件の未然防止、早期発見を図るべく、お客様からの通報制度的な仕組みとして設置
- ・平成23年度上期 受付件数 664件（「預り証」関連 7件、苦情・意見 18件、「商品問合せ」等その他 639件）
- ・行員への牽制機能としての実効性が高く、不祥事件の未然防止へと繋がっている
- ・平成23年6月より、預金等パンフレットへの掲載

4. 仙台銀行との経営統合及び 仙台地区への対応状況について

4-1. 仙台銀行との経営統合検討の進捗状況

今年度の動き

- ◆平成23年4月11日 経営統合を延期
 - ・平成24年度の可能な限り早い時期を目途とし、検討・協議を継続。
- ◆平成23年6月10日 震災復興支援に向けた「連携に係る契約」を締結
 - ・両行の営業及び情報ネットワークを活用することで、より幅広い震災復興支援を実施。



震災復興支援に向けた両行連携の状況

- ◆当行取引先の仙台地区への復興支援状況及び、仙台地区企業との連携ニーズがある先について調査を実施
 - ・傾向としては、建設関連業者からの被災地域の工事情報へのニーズが高い。
- ◆今後の連携について
 1. ビジネスマッチング案件数の増加、成約に向けた連携について
 - ・平成23年10月末現在 両行ビジネスマッチング紹介件数42件 進捗件数14件
 - ⇒建設業関連を中心に、仙台銀行からの紹介件数が増加し、具体的な交渉まで進んでいる案件も増加している。
 2. 共同イベント・セミナーの開催に向けて
 - ・外部団体主催のイベントへの参加だけではなく、全国的な被災地支援のニーズにあった独自のイベント開催の検討も行っていく。
 3. 協調融資への積極的取組
 - ・今後、震災復興時における設備資金のニーズ等に対して、協調融資をスピーディーに対応するため連携を強化していく。

4-2. 東日本大震災への当行の対応状況

◆ 当行の震災直後の対応

1. 住宅ローン先お客様への対応

・直接被害を受け、返済に支障をきたしているお客様については、金融円滑化法に基づいて、当面の返済猶予等の条件変更を実施しております。

2. 事業性融資先お客様への対応

・震災の影響により、資金繰りに支障をきたしているお客様については、金融円滑化法に基づく返済猶予等の対応や、震災向けの制度融資の活用による手元流動性資金の確保などの対応を行っております。

3. 休日窓口対応による被災者支援

4. 「東日本大震災フリーダイヤル」設置

◆ 震災からの復旧・復興に向けた対応

1. サポートチームの配置

- ・4月からお取引先の状況把握や短期間での復興支援を目的として、中小企業取引に精通した人材を本部から営業店へ配属し、被災状況や事業継続に向けた事業計画作成支援等の復興支援業務に注力しております。
- ・10月からは営業統括部中小企業融資推進室新規開拓グループのメンバーを中心として、引き続き仙台地区へと常駐させ、震災からの復旧・復興支援に対応しております。

2. 本部での情報集約によるスピーディーな復興支援対応

・各営業店において支援意向のヒアリングを実施し、全営業店のネットワークを活用した個別ニーズのマッチングや今後の支援に向けた情報収集活動を行っております。

3. 「東日本大震災復興支援 ふれあい市」への参加

・山形県内のお取引先企業の仙台地区への販路拡大支援の一環として開催してきた「きらやか横丁」に続き、仙台市民への復興支援を目的とした「ふれあい市」に参加し、本業支援だけでなく復興支援にも取り組んでおります。

各業界の動向に注視しながら、顧客に向けた支援活動を継続してまいります

5. 地域貢献活動について

5-1. 当行の地域貢献活動について

当行では地域の皆さまと共に「生きる」をスローガンとして、地域社会への貢献に取り組んでおります。教育の分野についても、下記の様々な活動を通して振興や育成に取り組んでおります。

「くらしの文集」の発刊

(財)きらやか銀行教育振興基金は、教育振興への寄与を目的に昭和58年に設立いたしました。

くらしを見つめ、考えたこと、感じたこと、経験したことなどを文章に表現することによって、子供たちの生活に潤いを持たせ、作文力の向上を図ることを目的に、毎年山形県内各地の小学生から作文を募集し「くらしの文集」を発刊しております。

文集発刊は今年度で29回目を迎えます。



教材や備品等の贈呈

(財)きらやか銀行教育福祉振興会は、学術の振興、社会福祉及び交通安全施設、生活環境の拡充設備等への助成を目的に昭和49年に設立いたしました。

年1回教育振興・社会福祉の充実を目的として、学校教育施設や社会福祉施設に対して、教材や備品等の贈呈を行っております。

平成19年の合併以降、23先の施設を対象として贈呈を行っております。



奨学金の給付

(財)きらやか銀行育英会は、学術優秀でありながら、経済的理由による修学が困難な学生に対し、奨学援助を行うことで、社会有用の人材育成を目的に昭和49年に設立いたしました。

平成23年度現在、奨学制度を受けている対象者は49名となっております。

**本資料には、将来の業績に関わる記述が含まれています。
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。**

《当資料に関するお問合せ先》

**株式会社 きらやか銀行
経営企画部**

**TEL:023-631-0001(代表)
<http://www.kirayaka.co.jp>**