経営強化計画の履行状況報告書

２０２１ 年　６ 月

株式会社　じもとホールディングス

株式会社　きらやか銀行

株式会社　仙　台　銀　行

目　次

Ⅰ．株式会社じもとホールディングス

１．金融組織再編成で設立した会社の概要　・・・　2
２．2021 年 3 月期決算の概要　・・・　3
　２－１　経営環境　・・・　3
　２－２　決算の概要　・・・　3
３．経営強化計画実施に伴う労務に関する事項　・・・　5
４．持株会社の剰余金の処分の方針　・・・　6
　４－１　配当方針　・・・　6
　４－２　内部留保の状況　・・・　7
５．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　・・・　9
　５－１　完全親会社としての経営管理体制　・・・　9
　５－２　新たな経営管理体制の強化のための方策　・・・　10
　５－３　経営管理組織の機能　・・・　11
　５－４　業務運営組織の機能　・・・　17
　５－５　業務執行に対する監査又は監督の体制の強化　・・・　19
　５－６　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　・・・　20
　５－７　法令遵守の体制の強化のための方策　・・・　22
　５－８　経営に対する評価の客観性の確保のための方策　・・・　23
　５－９　情報開示の充実のための方策　・・・　24

Ⅱ．株式会社きらやか銀行

１．収益の状況　・・・　26
　１－１　2021 年 3 月期決算の概要　・・・　26
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　・・・　30
　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　・・・　30
　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　・・・　53
　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　・・・　65

３．剰余金の処分の方針 ・・・ 76
３－１　配当に関するグループ方針 ・・・ 76
３－２　配当に向けた態勢整備 ・・・ 77
３－３　役員に対する報酬及び賞与についての方針 ・・・ 78
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 ・・・ 78
４－１　経営管理に係る体制及び今後の方針 ・・・ 78
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 ・・・ 79
４－３　与信リスクの管理（不良債権の適切な管理を含む。）及び市場リスクを含む各種リスクの管理状況及び今後の方針 ・・・ 80

Ⅲ．株式会社仙台銀行

１．2021 年 3 月期決算の概要 ・・・ 90
１－１　経営環境及び震災復興への取組み体制 ・・・ 90
１－２　決算の概要 ・・・ 91
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 ・・・ 94
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 ・・・ 94
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 ・・・ 108
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 ・・・ 129
３．剰余金の処分の方針 ・・・ 133
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 ・・・ 135
４－１　経営管理に係る体制 ・・・ 135
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 ・・・ 136
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 ・・・ 137

Ⅰ．株式会社じもとホールディングス

１．金融組織再編成で設立した会社の概要

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

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

当社グループは、東日本大震災の復興支援を重要なグループ戦略と位置付けており、改正金融機能強化法に基づき総額 600 億円の国の資本参加をいただいております。これにより、安定した財務基盤を確保し、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ております。

当該経営強化計画において、当社グループは、中小規模事業者への「顧客本位の本業支援」を通じて復興支援並びに信用供与の円滑化に貢献するとともに、「統合効果発揮」を通じてグループ経営の更なる効率化・合理化を実現してまいります。

≪株式会社じもとホールディングスの概要（2021年3月末現在）≫

名称	株式会社じもとホールディングス
本社所在地	仙台市青葉区一番町二丁目1番1号　仙台銀行本店9階
設立方法	きらやか銀行と仙台銀行の共同株式移転方式による完全親会社設立
設立日	2012年10月1日（月）
資本金	187億50百万円
業務内容	銀行、その他銀行法により子会社とすることができる会社の経営管理　ほか
上場取引所	東京証券取引所

≪子会社等に関する事項≫

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

■きらやか銀行子会社等

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

■仙台銀行子会社等

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

２．2021 年 3 月期決算の概要

２－１　経営環境

2021 年 3 月期におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の影響による経済活動の停滞により、急激に景気が悪化しております。その影響の拡大は世界的に続いており、依然として先行きは不透明な状況にあります。

当社グループの営業エリアである宮城県及び山形県の経済動向につきましても、新型コロナウイルス感染症の拡大により、取引先の売上減少による企業収益の悪化、それに伴う雇用環境の悪化などの影響が続いております。このところは感染者の増加により 2021 年 3 月に宮城県及び山形県独自の緊急事態宣言を発令するなど、更なる経済活動の制約による影響が見られており、今後も地域経済への影響が長期に亘り懸念される状況にあります。

２－２　決算の概要

２－２－１　損益の状況（連結ベース）

当社グループの連結経常収益は、貸出金利息、有価証券利息配当金及び役務取引等収益が増加したことなどにより、前年同期比 17 億 35 百万円増加し 440 億 89 百万円となりました。連結経常費用は、営業経費が減少したものの、与信関係費用及び国債等債券償還損が増加したことなどにより、前年同期比 65 億 82 百万円増加し 463 億 65 百万円となりました結果、経常利益は前年同期比 48 億 47 百万円減少し 22 億 75 百万円の赤字となりました。

経常利益が減少したことにより親会社株主に帰属する当期純利益は、前年同期比 49 億 10 百万円減少し 31 億 76 百万円の赤字となりました。

≪損益の状況（連結ベース）≫　　（単位：百万円）

	2020 年 3 月期	2021 年 3 月期	2020 年 3 月期比
経　常　収　益	42,354	44,089	1,735
うち貸出金利息	21,908	22,366	458
うち有価証券利息配当金	3,947	5,508	1,561
うち役務取引等収益	5,883	6,449	565
経　常　費　用	39,782	46,365	6,582
経　常　利　益	2,571	△2,275	△4,847
親会社株主に帰属する当　期　純 利 益	1,733	△3,176	△4,910

２－２－２　資産・負債の状況（連結ベース）

当社グループの総資産は、前年同期末比 1,761 億 49 百万円増加し 2 兆 6,639 億 31 百万円となりました。純資産は、ＳＢＩホールディングスとの資本業務提携契約に基づき、当社グループへの 35 億円の第三者割当増資を引受けていただき、2021 年 3 月に全額の払込みを受けたことなどから、同比 52 億 39 百万円増加し 1,164 億 25 百万円となりました。

主な勘定残高について、貸出金残高は事業性貸出が増加したことなどから、同比 801 億 64 百万円増加し 1 兆 8,447 億 72 百万円となりました。

預金残高（譲渡性預金含む）は、同比 1,501 億 43 百万円増加し 2 兆 4,684 億 2 百万円となりました。

有価証券残高は、投資環境や市場動向を勘案した運用の見直しを行ったことから、同比 849 億 97 百万円増加し 5,403 億 37 百万円となりました。

≪資産・負債の状況（連結ベース）≫　（単位：百万円）

	2020 年 3 月末	2021 年 3 月末	2020 年 3 月末比
資 産	2,487,782	2,663,931	176,149
うち貸出金	1,764,607	1,844,772	80,164
うち有価証券	455,340	540,337	84,997
負 債	2,376,596	2,547,506	170,909
うち預金・譲渡性預金	2,318,258	2,468,402	150,143
純資産	111,185	116,425	5,239

２－２－３　自己資本比率

当社の連結自己資本比率は、8.12%となりました。

また、当社グループ子会社の自己資本比率は、きらやか銀行が 8.09%、仙台銀行が 8.34%となりました。

≪自己資本比率の状況≫

	2020 年 3 月期実績	2021 年 3 月期		
		計画予定	計画実績	差異
きらやか銀行（単体）	8.01%	8.23%程度	8.09%	＋0.08
仙台銀行　　（単体）	8.34%	8.52%程度	8.34%	△0.00
じもとホールディングス（参考：連結）	8.07%	－	8.12%	－

３．経営強化計画実施に伴う労務に関する事項

（１）じもとホールディングス

当社の従業員は、きらやか銀行及び仙台銀行（以下、子銀行）の在籍職員で構成しております。当社設立時は 103 名でしたが、その後、本業支援戦略部の新設等により増員し、2021 年 3 月末現在 155 名となっております。

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

（２）きらやか銀行と仙台銀行

① 経営強化計画の期間中における従業員数

子銀行は、今般の経営強化計画実施にあたり、東日本大震災の復興支援に係る資金供給機能を強化し、地域の中小規模事業者に対する信用供与の実施体制を構築するため、労務態勢の整備に努めております。

子銀行では、本計画期間中において、職員年齢構成上で多数を占める 50 歳代の従業員が定年退職を迎えることから、新規採用で一部をカバーするものの、計画始期に比べて従業員数は減少する見込みです。

このため子銀行は、定年退職者の雇用延長、若手職員及び女性職員の法人営業分野での育成、預かり資産等での女性職員やパートナー職員の活用、営業店体制の効率化等を通じて、営業ノウハウの継承や強化に取り組んでおります。

また、当社グループの長期戦略である本業支援を強化するため、行内専門部署へ戦略的に人員を配置するなど、高度化・多様化するお客さまのニーズに対応できる人材の配置に努めております。

従業員の採用にあたっては、新卒採用を継続するとともに、他業態からの中途採用や、専門的知識、金融知識を有する優れた人材の確保に努めております。

≪従業員数計画≫　　単位：名

	始期 2018 年 4 月 1 日	終期 2021 年 3 月末	差異	実績 2021 年 3 月末
じもとホールディングス	163	163	－	155
きらやか銀行	1,065	996	△69	927
仙台銀行	773	743	△30	734

② 経営の強化に充てる予定の従業員数と実績

2021 年 3 月末の従業員数は、じもとホールディングスが 155 名（計画比△8 名）、きらやか銀行が 927 名（計画比△69 名）、仙台銀行が 734 名（計画比△9 名）となっております。

≪従業員数計画と実績≫

	2018年4月 実績	2018年9月 実績	2019年3月 実績	2019年9月 実績	2020年3月 実績	2020年9月 実績	2021年3月		
							計画	実績	差異
じもとＨＤ	163人	165人	160人	161人	161人	160人	163人	155人	△8人
きらやか	1,065人	1,039人	992人	1,005人	975人	949人	996人	927人	△69人
仙　台	773人	757人	744人	756人	728人	750人	743人	734人	△9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。

③ ②中、新規採用される従業員数

じもとホールディングス、子銀行ともに予定どおりの計画進捗となっております。

≪従業員数計画と実績≫

	計画・従業員数	2021年3月実績
じもとホールディングス	0名	0名
きらやか銀行	150名	115名
仙台銀行	171名	171名

※計画・従業員数は3年間（2018年度～2020年度）の新規採用計画です。

④ 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、子銀行ともに予定どおりの計画進捗となっております。

≪従業員数計画と実績≫

	計画・従業員数	2021年3月実績
じもとホールディングス	なし	なし
きらやか銀行	なし	なし
仙台銀行	なし	なし

４．持株会社の剰余金の処分の方針

４－１　配当方針

当社は、地域金融グループとしての公共性と健全性維持の観点から、当社及び

子銀行の内部留保の充実を図るとともに、中間配当及び期末配当の年2回の安定した配当を維持することを基本方針としております。

一方で、新型コロナウイルス感染症の拡大により地域経済の低迷やそれに伴う取引先企業への業績悪化などの影響が懸念されており、当社グループにおいても与信関連費用の増加などの影響が出ております。そのような環境の中で、地元中小企業への安定かつ円滑な資金供給機能を通じた支援を行うことで地域経済を支えるべく、経営体質強化のために内部留保の確保及び充実が必要であると考えております。

こうした方針に加え、2021年3月期の期末配当につきましては、2020年11月20日に公表しました通り、きらやか銀行において、有価証券ポートフォリオ見直しにより国債等債券償還損を計上し、当社の親会社に帰属する当期純損益が赤字となったことから1株当たり10円の配当といたしました。なお、中間配当につきましては、2020年10月1日付の株式併合前の基準となるため、1株あたり1円50銭の配当となっております。

なお、2022年3月期の年間配当につきましては、現時点での業績予想及び新型コロナウイルス感染症の影響を受け、地域経済の先行きが見通せない状況の中で、地元中小企業等への支援や低迷する地域経済を支えるための備えが継続的に必要であるとの総合的な判断から、1株あたり20円の配当を予定しております。

今後も、当社及び子銀行の経営強化計画を確実に実行し、地域経済の復興にさらに貢献することで、グループ収益力を向上させてまいります

４－２　内部留保の状況

（１）３社合算

2021年3月期の当社及び子銀行合算のその他利益剰余金は248億円（2020年3月期比38億円減）となりました。

当社は、今後も子銀行とともに経営強化計画を着実に実施し、被災地の復興等に全力で貢献するとともに、利益剰余金の積み上げに取り組んでまいります。

≪当期純利益と利益剰余金の実績・計画≫　　（単位：億円）

		2020/3期 実　績	2021/3期 実　績	増　減	2021/3期計画 （強化計画）
じもとHD	当期純利益	12	4	△7	12
	その他利益剰余金	21	18	△3	19
きらやか銀行	当期純利益	11	△48	△59	28
	その他利益剰余金	136	84	△51	145
仙台銀行	当期純利益	8	17	8	12
	その他利益剰余金	129	146	16	136
３社合算	その他利益剰余金	287	248	△38	300

（２）じもとホールディングス

当社は、各事業年度において、子銀行から受け取る配当金を原資に配当を行っており、2021 年 3 月末の当社単体のその他利益剰余金は、2020 年 3 月末比 3 億円減少し、18 億円となりました。

今後も各期末に同水準程度のその他利益剰余金を安定的に確保する見込みですが、公的資金返済は子銀行が各行で積み上げるその他利益剰余金を充当する方針であり、下記のとおり、返済は十分に可能と見込んでおります。

（３）きらやか銀行

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。

2021 年 3 月末のきらやか銀行単体のその他利益剰余金は、2020 年 3 月末比 51 億円減少し 84 億円となりました。この要因としては、有価証券ポートフォリオの見直しを図るため国債等債券損失を計上したことに加え、一部大口債権について予防的な引当金を計上したことなどによるものです。

今後につきましては、2024 年 9 月の公的資金の返済を踏まえた新経営強化計画の履行により、その他利益剰余金を積み上げていく計画です。計画ではその他利益剰余金に加えて、資本剰余金も一部取り崩すことによって、公的資金の返済を行ってまいります。また、200 億円の返済後、2037 年 3 月期末までにさらに利益剰余金を積み上げ公的資金 100 億円を返済する計画です。これにより、きらやか銀行が受け入れております公的資金 300 億円の返済は十分に可能であると見込んでおります。

（４）仙台銀行

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。

2021 年 3 月期末の仙台銀行単体でのその他利益剰余金は、2020 年 3 月末比 16 億円増加し 146 億円となりました。

今後も毎期収益を積み上げ、経営強化計画の終期である 2036 年 3 月期末において、その他利益剰余金は 300 億円超の積み上げとなる見込みです。これにより、仙台銀行が受け入れております公的資金 300 億円の返済は十分に可能であると見込んでおります。

５．　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

５－１　完全親会社としての経営管理体制

（１）子会社の議決権の保有

当社は、当該経営強化計画を実施する子銀行の完全親会社であり、両行の議決権 100%を保有しております。本計画においても、子会社の議決権保有方針に変更はございません。

（２）基本的な管理体制

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

この体制のもと、当社と子銀行は、中期経営計画（計画期間：2018 年度～2020 年度）をグループ 3 社で統一・策定し、併せて 3 社の経営強化計画も同一計画期間で更新・統一しております。

当社は、グループの取締役会・経営会議・業績進捗会議において、中期経営計画及び経営強化計画の進捗状況を定期的に管理し、必要な改善を子銀行に指示しております。

また、コンプライアンスやリスク管理、グループの重要戦略である本業支援の展開など、高い専門性が求められる部署や機能は、当社に集約することにより、その機能をより発揮し経営効率化を図る体制としております。

（３）内部規程の整備

当社取締役会は、子銀行やグループ各社の経営がグループ全体に与える影響の大きさを認識し、グループの内部管理規程の整備・運用に取り組んでいます。

具体的には、「グループ経営管理規程」及び「職務権限規程」等を定め、子銀行及びグループ各社が当社に付議・報告する事項を明確にしております。

また、「コンプライアンス基本方針」及び「統合的リスク管理方針」等を定め、子銀行等にその方針に基づくコンプライアンス管理及びリスク管理を行わせる態勢としております。

これらの内部規程の整備・運用により、当社は、グループ全体の経営を適切に管理・監視する態勢を構築しております。

５－２　新たな経営管理体制の強化のための方策

当社は経営管理体制の強化を目的として、2020 年 11 月 20 日にＳＢＩホールディングス株式会社との間において資本業務提携契約を締結いたしました。

本資本業務提携契約に基づき、当社グループに対してＳＢＩ地銀ホールディングス株式会社より 35 億円の第三者割当増資を引受けていただき、2021 年 3 月に全額払込みを受けております。

（１）本提携の目的及び理由

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

ＳＢＩホールディングを選定した理由は、銀行業のみならず、様々な業種を傘下に収め多様化する金融環境を乗り越えるための IT・FinTech 技術を活用した様々なコンテンツを持った企業であり、連携強化を図ることが重要であると判断したからであります。また、既に当社グループと同社の間では共同店舗の運営、各種ファンドへの投資など連携実績も有しており、最適なパートナーであると考えております。

同社と資本業務提携関係を構築することによって、同社グループによる当社への出資資金 35 億円を当社子銀行に対して出資することで自己資本比率の向上や財務基盤の強化のみならず、ＳＢＩホールディングスグループが有する様々な経営資源を活用することが可能となり、当社取引先への金融サービス提供の充実、当社の収益力の向上、成長戦略、ひいては企業価値向上に向けた施策の円滑な実施に取組んでまいります。

（２）本提携の内容

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

① ＳＢＩグループのアセットマネジメント事業への運用資産の委託(資産運用の高度化）を通じた当社傘下の銀行の収益力の強化

② 地元企業への本業支援、ビジネスマッチング、事業承継支援・M&A による協業、地域通貨の発行等を通じた地方創生、地域経済の活性化に向けた連携

③ 地元企業を支援するための共同ファンド等を通じた資本性資金及び資本性ローン等の提供およびハンズオンによる本業支援

④ ＳＢＩマネープラザ株式会社との共同店舗の推進、株式会社 SBI 証券との金

融商品仲介業サービスの強化

⑤ マネータップ株式会社、ＳＢＩネオフィナンシャルサービシーズ株式会社及びSBI FinTech Incubation株式会社などが提供する新規技術の導入及びコスト削減やＳＢＩグループが開発中の次世代システムの導入の検討

⑥ 目的に資する協業・連携の検討及び推進

（３）取締役の指名権に関する合意内容等

当社及びＳＢＩホールディングスは、資本業務提携契約における第三者割当増資の実施後に、ＳＢＩホールディングスが当社の社外取締役（監査等委員である取締役を除く）候補者１名を指名することができること、また資本業務提携契約に基づく業務提携の内容を円滑に遂行するため議決権のないオブザーバー2名を派遣することができることにつきまして合意しております。2名のオブザーバーにつきましては、当社とＳＢＩホールディングスが別途合意する当社グループの取締役会、経営会議等の意思決定機関をはじめとした会議体に出席して活発に意見・情報交換をしております。

なお、ＳＢＩホールディングスの指名する社外取締役（監査等委員である取締役を除く）候補者１名につきましては、2021年6月開催の定時株主総会において、取締役選任議案を上程し、承認可決されております。

５－３　経営管理組織の機能

５－３－１　銀行持株会社としての組織体制

（１）取締役会

① 取締役会の構成

当社は、2019年6月より監査等委員会設置会社へ移行しており、取締役会は取締役14名（うち監査等委員である取締役4名）で構成しております。

また、コーポレートガバナンス態勢を強化するため、取締役14名のうち社外取締役は5名（うち監査等委員である社外取締役3名）を選任しており、その構成比は35.7%であります。

子銀行も同様に、監査等委員会設置会社へと移行しており、当社の社外取締役と兼任することなく、きらやか銀行において社外取締役4名（うち監査等委員である社外取締役2名）、仙台銀行ににおいて社外取締役3名（うち監査等委員である社外取締役2名）を選任しております。

≪じもとホールディングス・社外役員：2021 年 3 月末現在≫

役職名	氏名	重要な兼職
社外取締役	大山　正征	株式会社ユアテック顧問
社外取締役	半田　稔	弁護士
社外取締役（監査等委員）	伊藤　吉明	公認会計士
社外取締役（監査等委員）	髙橋　節	元山形県副知事
社外取締役（監査等委員）	今野　純一	元宮城県総務部長

≪きらやか銀行・社外役員：2021 年 3 月末現在≫

役職名	氏名	重要な兼職
社外取締役	佐藤　明夫	弁護士
社外取締役	森　　俊彦	金融庁参与、（一社）日本金融人材育成協会会長
社外取締役（監査等委員）	結城　章夫	元山形大学長、元文部科学省事務次官
社外取締役（監査等委員）	五十嵐正明	公認会計士

≪仙台銀行・社外役員：2021 年 3 月末現在≫

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

② 取締役会の運営

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

当社の監査等委員会設置会社移行に伴い、当社定款及び取締役会規程を改定し、重要な業務執行の決定の一部を、取締役全員で構成する経営会議へ委任いたしました。これにより、業務意思決定の迅速化に取り組んでおります。

併せて、協議事項を新設し、付議事項のうち特に重要な議案は、決議に先立って複数回にわたり議論を充実させております。また、決議や報告を要しない事項についても、中長期的な視点から経営の議論を行っております。

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

≪じもとホールディングス・取締役会の主な議案≫

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

③ コーポレートガバナンス態勢の強化への取組み

＜指名・報酬協議会＞

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

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

また 2019 年 6 月より、監査等委員会委員長（社外取締役）がオブザーバーとして参加しており、同委員会が株主総会において取締役の指名・報酬に係る意見陳述を行うために必要な情報を入手しております。

＜グループ社外役員連絡会＞

当社の「グループ社外役員連絡会」は、当社及び子銀行の社外役員で構成し、代表には当社社外取締役を選任しております。

本会議は、原則として半期毎に開催し、社外役員が取締役会の運営方法に係る評価や要望など、多岐にわたる意見交換を行っております。それらの意見を取締役会運営に反映させ、議論の活発化や改善につなげております。

≪グループ社外役員連絡会の主な意見と対応≫

社外役員の意見	意見を踏まえた対応
取締役会の運営 ・社外役員の責務として議論の充実を図りたい。	・監査等委員会設置会社へ移行し、付議事項と報告事項を削減。中長期的な経営課題、重要な議題を複数回にわたり議論する態勢とした。
監査等委員会の運営 ・監査等委員として、グループ監査体制を充実させたい。	・グループの監査等委員、監査役、監査部長が参加し、監査意見交換会（全 5 回）を開催した。

＜取締役会実効性評価アンケート＞

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

この自己評価にあたっては、毎年 6 月に取締役を対象とした「実効性評価アンケート」を行い、取締役会運営に係る課題抽出と改善活動を繰り返しております。これにより取締役会の機能を継続的に高めてまいります。

＜業績連動型株式報酬制度の導入＞

当社及び子銀行の取締役（いずれも社外取締役を除く）を対象に、2016 年 8 月に信託制度を利用した業績連動型株式報酬制度を導入しております。

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

＜社外役員の研修体制＞

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

当社グループの支店長会議に出席するほか、日本銀行等が主催する外部セミナーにも積極的に出席いただいております。

④ 社外役員からの提言・意見

社外役員からは、それぞれの専門的な知見に基づき、中期経営計画の進捗や内部管理などグループ経営全体に対して、今まで以上に積極的に提言や意見表明をいただいております。

当社は、これらの意見を踏まえ、経営方針や施策の決定、子銀行への指示に反映させております。

（２）監査等委員会

当社は 2019 年 6 月より監査等委員会設置会社へと移行しております。

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

本会は、原則として月 1 回開催し、「監査等委員会規程」、「監査等委員会監査等基準」に基づき、監査に関する重要な事項について協議、決議を行っております。

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

また 2020 年 6 月から、当社及び子銀行の監査等委員と監査部長で構成する「監査意見交換会」を設置し、グループ監査態勢の強化に係る意見交換を半期毎に実施しております。

（３）経営会議

本会は、取締役会の下部組織の会議体であり、取締役（社外取締役除く）で構成しております。

本会議には、常勤監査等委員である取締役、リスク統括部長、監査部長、子銀行経営企画部長等も参加のうえ、原則として週１回開催し、以下の議案を討議・決議しております。

≪じもとホールディングス・経営会議の主な議案≫

議　案
①　取締役会の方針に基づくグループの業務執行に係る事項の決議
②　取締役会に委任された重要な業務執行の一部の協議・決議
③　グループ経営計画・戦略の執行状況の管理

（４）グループコンプライアンス委員会

本会は、取締役会の下部組織の会議体であり、取締役（社外取締役除く）、子銀行リスク担当役員・部長等で構成し、原則として月１回開催し、以下の内容を討議・決議しております。

≪じもとホールディングス・グループコンプライアンス委員会の主な議案≫

議　案
①　グループ全体のコンプライアンス態勢の検証

（５）グループリスク管理委員会

本会は、取締役会の下部組織の会議体であり、取締役（社外取締役除く）、子銀行リスク担当役員・部長等で構成し、原則として月１回開催し、以下の内容を討議・決議しております。

≪じもとホールディングス・グループリスク管理委員会の主な議案≫

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

５－３－２　子会社の経営管理を担当する役員の配置

当社の取締役 14 名のうち社外取締役５名及び監査等委員である取締役１名を除く８名は、子銀行の取締役を兼職し、子銀行取締役としての知識及び経験を有しております。

これにより当社の取締役は、持株会社のガバナンス機能を発揮するにあたって、子銀行の経営管理を的確・公正に遂行することができる状況にあり、かつ十分な社会的

信用を有しております。

また、以下の取組みにより、当社による子銀行の掌握をより確かなものとし、持株会社としての適切な経営管理と運営、銀行業務の健全かつ適切な運営に資する態勢としております。

（１）代表取締役及び常勤役員の配置

① 当社の代表取締役２名は、子銀行の代表取締役頭取が兼職しております。

② 当社の常勤取締役２名（子銀行の取締役を兼職）は、持株会社に常勤して当社の持株会社業務の全般を統括管理しております。

（２）子銀行会議への出席と監督

① 当社の常勤取締役２名は、子銀行の取締役会及び経営会議に出席し、子銀行の意思決定及び業務執行状況を監督する態勢としております。

② 当社のコンプライアンス担当取締役及びリスク統括部長は、子銀行のリスク管理委員会及びコンプライアンス委員会に出席し、子銀行の内部管理態勢を監督する態勢としております。

③ 子銀行の経営企画担当及び営業推進担当の取締役は、両子銀行の収益委員会及び業績進捗会議にオブザーバーとして相互に出席し、グループ計画の達成に向けて連携し、意見・情報交換等を実施する態勢としております。

④ 子銀行の監査部長は、リスクアセスメントの観点を取り入れたリスクベースの内部監査を実施するにあたり、自行の各会議に出席し、リスク状況をモニタリングする態勢としております。

５－３－３　子銀行の業務統一と経営効率化

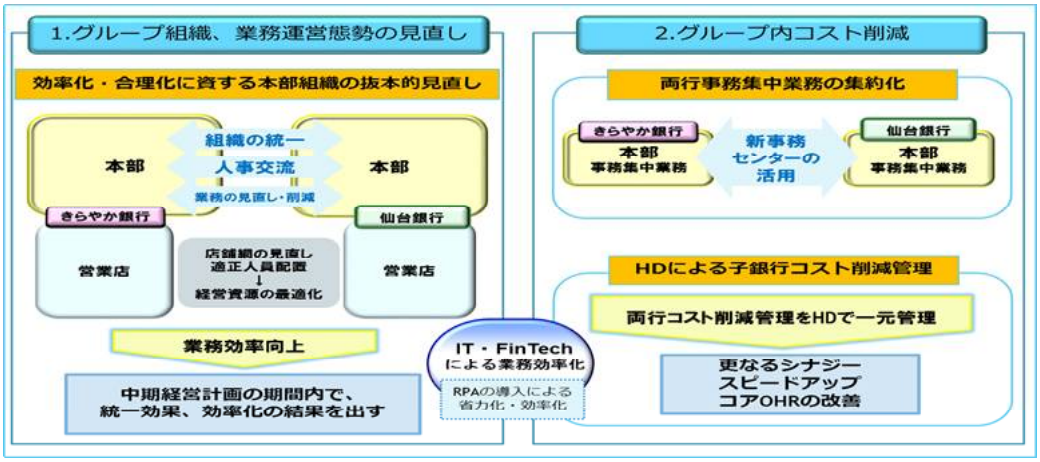
当社は、じもとグループ発足後、子銀行の会議体や本部組織、業務運営について、その体系や体制を統一することでグループ運営の一体性、効率性、適切性を高める方針としております。

この方針に基づき、これまでに両子銀行のサブシステムや規程等の統一、業務運営フローの統一等に取組んでまいりました。2019 年 10 月からは当社内に市場金融部証券管理課を新設し、グループ傘下のきらやか銀行と仙台銀行の市場金融部門の証券管理事務業務を統一し、当社での業務執行体制とすることで、グループ全体の業務効率化を図っております。今回の統一では、従来は両行で個別に行っておりました共通業務を当社が一本化して行うことができる体制となることで、グループ全体での一体的かつ効率的な運営が可能になるものと考えております。

当社は、引き続きグループの統合効果を最大限に発揮するため、グループ組織、業務運営態勢の見直しや、グループ内コスト削減に取り組んでまいります。

これを通じて当社は、グループ全体で合併と同等の経営の効率化・合理化を実現し、グループ経営資源を重要戦略である「本業支援」に再配分するなど経営統合効果・相乗効果をさらに発揮してまいります。

≪じもとホールディングス・経営の効率化・合理化≫



５－４　業務運営組織の機能

（１）業務運営組織の設置

当社は、銀行持株会社として以下の業務運営組織を設置し、グループ全体で経営機能面の徹底した効率化・強化をさらに実現してまいります。

持株会社の更なる機能発揮に向けては、2019 年 10 月に市場金融部証券管理課を新設しました。グループ傘下のきらやか銀行と仙台銀行の市場金融部門の証券管理事務業務を統一し、当社が業務執行を行う体制とすることで、グループ全体のガバナンス態勢強化と業務効率化を進めております。

また、総合企画部に経営戦略部及び総務部を統合し、業務集約による効率化も実施しております。

≪じもとホールディングスの業務運営組織≫

部署名	役割・機能
総合企画部	・グループ全体の経営戦略の策定及び管理 ・各部門別の経営戦略の策定及び管理 ・総務関連業務
リスク統括部	・グループのリスク管理の統括
経理部	・決算、経理に関する業務
本業支援戦略部	・グループ長期戦略の「本業支援」に係る統括的な管理
市場金融部 証券管理課	・子銀行の証券管理事務業務

（２）本業支援の機能強化

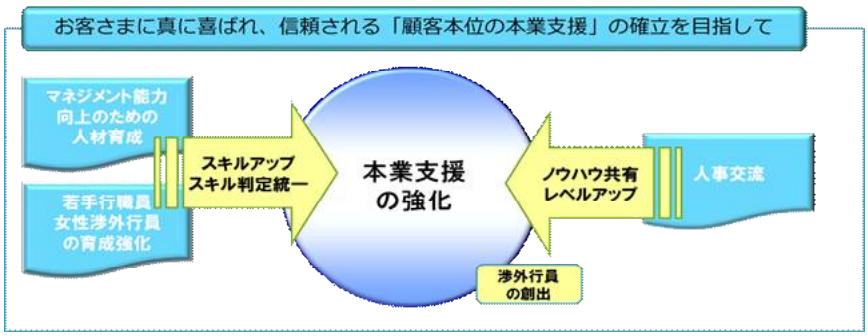
当社は、本計画において、お客さまに選ばれ、信頼される「顧客本位の本業支援」の確立を目標とし、じもとグループ独自のビジネスモデルとして特徴を発揮し、お客さまの事業・本業の発展、復興そして地方創生に貢献するとともに、グループの経営基盤を強化する方針としております。

本報告期間においては、グループ全体で県境を越えた情報収集・管理フォローを徹底するとともに、取引先のマッチングニーズを集約した「ビジネスマッチング情報」を毎月発行し、取引先へ配布・提案してまいりました。これらにより2020年度のビジネスマッチング実績は、紹介件数277件・成約件数70件となっております。新型コロナウイルスの影響により商談会の開催が困難となったことから、紹介件数は前年比168件減少と低調でありましたが、洗浄・除菌、マスクなどコロナ関連でのマッチングが多く成立したことを要因として、成約件数は前年比8件減少に留まりました。

また、本業支援のさらなる強化に向け、マネジメント能力向上のための研修や若手、女性渉外職員の育成を目的とした研修を実施するなど、人材育成の充実化を図るとともに、グループ内外の専門家等との連携を図ることで、多様化する取引先の経営課題解決に向けて取り組んでまいりました。

今後は、グループ内の人事交流も活性化させることで、子銀行におけるノウハウの共有とレベルアップを目指してまいります。

≪じもとホールディングスによる本業支援強化≫



５－５　業務執行に対する監査又は監督の体制の強化

（１）監査等委員会

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

当社の監査等委員は、４名のうち３名を社外取締役としております。

監査等委員である取締役は、取締役会などの重要な会議への出席、代表取締役との定期的な意見交換会等を通じて、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等委員：2021 年 3 月末現在≫

役職名	氏名	重要な兼職
社外取締役 監査等委員長	伊藤　吉明	公認会計士
社外取締役 監査等委員	髙橋　節	元山形県副知事
社外取締役 監査等委員	今野　純一	元宮城県総務部長
取締役 監査等委員（常勤）	遠藤　宏	－

（２）監査部

当社取締役会は、「内部監査方針」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、監査等委員会と連携し、内部管理態勢等の適切性及び有効性を客観的・公正に検証し、問題点等の改善方法の提言を行う態勢としております。

当社は、リスクアセスメントの観点を取り入れたリスクベースの内部監査の一環として、監査部長が経営会議やリスク管理委員会、コンプライアンス委員会などの主要会議に出席し、リスク状況をモニタリングしております。

監査の実施にあたっては、子銀行の内部監査部門と連携し、これまで蓄積したノウハウを活用して効率性と実効性のある内部監査を実施しております。

加えて、監査部が子銀行の内部監査部門の態勢評価を行い、子銀行の内部監査部門の強化につなげております。

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

５－６　リスク管理（不良債権の適切な管理を含む。）の体制の強化のための方策

５－６－１　基本方針及び管理体制

（１）基本方針

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

≪じもとホールディングス・統合的リスク管理方針≫

1	グループ子会社が収益確保を優先するあまりリスク管理を軽視することのないよう管理し、業務の健全かつ適切な運営を確保するようリスク管理重視の企業風土を醸成する。
2	グループの業務の健全性及び適切性を確保する観点から、グループ子会社が抱える各種リスクの所在の把握と評価に努め管理する。
3	モニタリング等によるリスク管理と内部監査及び外部監査による監査を行い、内部牽制機能を構築することにより、グループ子会社のリスク管理の状況を的確に把握・分析し、問題点等改善すべき点を検討し、指導管理する。
4	統合的リスク管理態勢の整備・確立は、グループの業務の健全性及び適切性の観点から極めて重要であると認識し、グループの業務の規模・特性等を考慮しつつ、適切な統合的リスク管理態勢の整備・確立を図る。
5	管理対象とするリスクは、グループの信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナル・リスク、及び業務運営上グループが損失を被るその他のリスクとする。

（２）グループリスク管理委員会

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

本委員会は、当社取締役で構成し、子銀行のリスク管理担当部署の担当役員及び部長も出席しております。

開催頻度は月１回であり、グループ経営の「健全性の確保」と「収益性の向上」を図るため、「グループのリスク管理態勢の整備」や「グループの各種リスクの状況把握と評価」などに取り組んでおります。

（３）リスク管理部門

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

本報告期間においては、日本銀行のマイナス金利政策の導入に伴う影響を検証したほか、投資信託を中心とするその他有価証券の増加など、グループ内での市場運用構成の変化を踏まえたリスク管理態勢の構築に取り組んでおります。

５－６－２　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。子会社で顕在化したリスク等がグループ内の子銀行の経営に影響を与えることのないよう、本委員会が中心となって適切な対策を検討し、子銀行等に実行させる態勢としております。

また、各子銀行において年度計画の影響が懸念されるリスク事象が発生し、計画への影響が一定の水準を超過する場合については当社グループリスク管理委員会において対応方針の決議を行うなど、当社による子銀行のリスク懸念事象発生時の関与を強化するべく、グループ内におけるリスク管理態勢の全般の見直しを行っております。

（２）信用リスク管理

グループリスク管理委員会は、子銀行それぞれの地域経済環境等を踏まえ、取引方針及び審査方針等は各行の主体性を維持しつつ、互いのノウハウを共有・活用し、信用リスクに係る基準・手法等の統一に取り組んでおります。これによりグループとしての信用リスクの計量化を行い、自己資本に見合った適切な信用リスクリミットの設定を行っております。

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

また、一方の子銀行において顕在化した融資先の破綻等の信用リスクについて、その取組み状況から破綻に至るまでの判断・管理、該当企業の財務・業況推移などの分析結果を踏まえた対応策等について、法令等に抵触しない範囲で共有し、取引方針及び審査方針として活用することにより、信用リスク管理の高度化につなげております。さらには、法令等に抵触しない範囲で、それぞれの子銀行が持つ経営改善及び事業再生に係るノウハウを共有・活用することにより、グループとしての資産内容の健全化につなげております。

2019年4月からは、きらやか銀行の審査担当者を仙台銀行融資部に配置しており、両行にて積極的に情報共有を進めていくことで、更なる信用リスク管理態勢の強化を図ってまいります。

（３）市場リスク管理

グループリスク管理委員会は、子銀行がそれぞれ制定・運用している市場リスクに係る管理方法等の情報を共有することで、グループとしての市場リスク管理強化を行い、自己資本に見合った適切な市場リスクリミットの設定を行っております。

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

５－７　法令遵守の体制の強化のための方策

（１）基本方針

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

（２）グループコンプライアンス委員会

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

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

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

５－８　経営に対する評価の客観性の確保のための方策

＜社外取締役の選任＞

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

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

≪社外取締役の取締役会出席状況≫　（単位：回）

	2018 年度 実績	2019 年度 実績	2020 年度 実績	社外取締役名
取締役会 開催回数	19	17	19	
うち 社外取締役 出席回数	4	－	－	社外取締役　熊谷　満 株式会社ユアテック相談役 （2018 年 6 月退任）
うち 社外取締役 出席回数	19	3	－	社外取締役　内藤　和暁 弁護士 （2019 年 5 月退任）
うち 社外取締役 出席回数	6	17	19	社外取締役　大山　正征 株式会社ユアテック顧問 （2018 年 12 月就任）
うち 社外取締役 出席回数	－	14	19	社外取締役　半田　稔 弁護士 （2019 年 6 月就任）
うち 社外取締役 出席回数	－	14	19	社外取締役　伊藤　吉明 公認会計士 （2019 年 6 月就任）
うち 社外取締役 出席回数	－	14	19	社外取締役　髙橋　節 元山形県副知事 （2019 年 6 月就任）
うち 社外取締役 出席回数	－	14	19	社外取締役　今野　純一 元宮城県総務部長 （2019 年 6 月就任）

※伊藤吉明氏、髙橋節氏、今野純一氏の３名は監査等委員である社外取締役となります。

５－９　情報開示の充実のための方策

（１）財務・業績情報の開示

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

また、地元の宮城県及び山形県においては、中間期、通期の決算発表記者会見を実施し、詳細な説明を行っております。

同時期には、宮城県内及び山形県内で株主、お取引先に対しＩＲ活動（インベスターリレーションズ：投資家向け広報）を実施しているほか、毎年6月に東京での投資家向けＩＲを実施しております。

（２）復興支援を含めた経営強化計画実績の開示

当社は、本業支援・復興支援を含めた経営強化計画の取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。

じもとグループＩＲでは、本業支援や復興実績を継続的にＰＲしており、地元の地方自治体や商工会議所にも参加を案内しております。

例年 6 月から 7 月にかけて会社説明会を実施しておりますが、2021 年度につきましては、新型コロナウイルス感染症の拡大の影響を勘案し、開催を見合わせることとしております。

以　上

Ⅱ．株式会社きらやか銀行

１．収益の状況

１－１　2021 年 3 月期決算の概要

（１）経営環境

2021 年 3 月期における国内経済について、新型コロナウイルス感染症再拡大の影響により引続き景気悪化が続いており、先行きについては感染拡大の防止策を講じつつ、社会経済活動のレベルを引き上げていく各種政策等により持ち直しの動きが期待されておりますが、引き続き厳しい状況が続くと見込まれます。

山形県内経済につきましても、長引く新型コロナウイルス感染症の影響が大きく、個人消費等一部に持ち直しの動きが見られるものの、依然として厳しい状況にあります。

このような経済環境の下、当行では策定した「第 5 次中期経営計画（2018 年 4 月～2021 年 3 月）」の最終年度として、本業支援を更に進化させ、5 年後 10 年後を見据えた持続可能性のあるビジネスモデルの構築に更なるスピード感を持って取組んでおります。

また、じもとグループにおいても、県境を越えた地域金融グループとして、「本業支援」を中核とするビジネスモデルを更に進化・発展させ、地域経済の復興・創生の貢献に取組むべく、中期経営計画を策定しております。また、仙台銀行との連携を強化し、復興支援並びに中小規模事業者に対する信用供与にグループ一体となって積極的に貢献しております。

（２）決算の概要（2021 年 3 月期決算：単体）

①資産・負債の状況

ア．貸出金

2021 年 3 月末の貸出金残高は、新型コロナウイルス感染症関連の資金需要に積極的に対応したことなどにより中小企業向け貸出金が前年同月比 467 億 38 百万円増加したものの、住宅ローン債権の証券化を実施したことから、全体として前年同月比 58 億 96 百万円減少の 1 兆 100 億 25 百万円となりました。

【貸出金残高の推移】　（単位：百万円、%）

	2020 年 3 月末	2021 年 3 月末		
			前年同月比	増減率
貸出金残高	1,015,921	1,010,025	△5,896	△0.5

うち中小企業向け貸出残高	553,005	599,743	46,738	8.4
うち証書貸付	418,075	488,100	70,025	16.7
うち消費者ローン	269,511	237,823	△31,688	△11.7
うち住宅ローン	252,096	221,710	△30,385	△12.0
うち地方公共団体向け貸出残高	38,480	28,182	△10,298	△26.7

イ．預金

2021年3月末の預金残高は前年同月比552億83百万円増加の1兆2,765億58百万円となりました。要因としては個人預金が新型コロナ関連による給付金の需給により前年同月比 378 億増加したことや法人預金が新型コロナ関連の影響により手元資金を確保する動きが見られたことから前年同月比 187 億の増加となったことによるものです。

【預金残高の推移】 （単位：百万円、%）

	2020年3月末	2021年3月末		
			前年同月比	増減率
預金残高（譲渡性預金含む）	1,221,274	1,276,558	55,283	4.5
うち個人預金	845,464	883,295	37,831	4.4
うち法人預金	358,101	376,885	18,784	5.2
うち公金預金	14,374	12,591	△1,783	△12.4

ウ．有価証券

2021 年 3 月末の有価証券残高は、ＳＢＩグループとの連携のもと運用ポートフォリオの見直しを実施したことなどから、前年同月比 360 億 59 百万円増加の 2,378 億 54 百万円となりました。

【有価証券残高の推移】 （単位:百万円、%）

	2020年3月末	2021年3月末		
			前年同月比	増減率
有価証券残高	201,794	237,854	36,059	17.8
国債	26,748	14,428	△12,319	△46.0
地方債	8,132	8,330	198	2.4
社債	54,878	43,297	△11,581	△21.1

株式	7,792	6,469	△1,323	△16.9
その他証券	104,243	165,329	61,086	58.5

以上の結果、2021 年 3 月末の資産・負債は以下のとおりとなりました。

【資産･負債の推移】 （単位:百万円､%）

	2020 年 3 月末	2021 年 3 月末		
			前年同月比	増減率
資産	1,329,011	1,372,323	43,312	3.2
貸出金	1,015,921	1,010,025	△5,896	△0.5
有価証券	201,794	237,854	36,059	17.8
負債	1,262,636	1,307,528	44,892	3.5
預金等	1,221,274	1,276,558	55,283	4.5
社債・借用金	1,700	1,900	200	11.7
純資産	66,375	64,795	△1,580	△2.3

②収益状況

ア．資金利益

資金利益については、新型コロナウイルス感染症関連の資金需要対応によって中小企業向け貸出金は増加したものの、住宅ローン債権の証券化により消費性ローン残高が減少したことから貸出金利息は微減となりました。一方、損失が出ている有価証券の処理を行うために投資信託解約益を計上し有価証券利息配当金が増加したことを要因に 2021 年 3 月期は前年同月比 6 億 99 百万円増加の 151 億 87 百万円となりました。

イ．役務取引等利益

役務取引等利益について、お客さまへのアフターフォローを中心に取組んだ結果、預かり資産関連手数料は前年比増加となりました。また、事業者向けを中心とする新役務手数料については福利厚生の本業支援として取扱している福利厚生サービス手数料等が増加した為、2021 年 3 月期は前年同月比 204 百万円増加の 15 億 84 百万円となりました。

ウ．経費

人件費は職員数の減少などにより前年同月比 2 億 45 百万円減少となりました。物件費におきましては過年度に導入したシステム投資に伴う減価償却費が剥落したことなどから前年同月比 5 億 53 百万円減少し、経費全体で 2021 年 3 月期は前年同月比 7 億 87 百万円減少の 127 億 30 百万円となりました。

以上の結果を踏まえ、2021 年 3 月期の経常収益は有価証券利息配当金

等の資金利益が増加したことなどから、前年同月比 16 億 3 百万円増加の 223 億 35 百万円となりました。また、コア業務純益は、手数楼収入増加や経費削減の他、投資信託解約益の計上、住宅ローン債権の証券化を実施したことなどから、前年同月比 30 億 85 百万円増加の 65 億 47 百万円となりました。

また有価証券ポートフォリオの見直しに伴い、有価証券関連で保有する投資信託等の損失処理を実施したため国債等債権関係損益が前年同月比 71 億 33 百万円減少となったことや取引先の業況悪化に伴う与信関係費用が増加したことから、経常利益は前年同月比 60 億 42 百万円減少し 43 億 64 百万円、当期純利益は前年同月比 59 億 59 百万円減少の 48 億 55 百万円の赤字となりました。

【損益状況の推移】 （単位：百万円）

	2020 年 3 月期	2021 年 3 月期			
	実績	実績	計画	計画比	前年比
業務粗利益	16,919	12,083	18,212	△6,129	△4,835
【コア業務粗利益】	16,979	19,277	18,212	1,065	2,298
資金利益	14,487	15,187	16,381	△1,194	699
役務取引等利益	1,379	1,584	1,831	△247	204
その他業務利益	1,052	△4,687	0	△4,687	△5,739
（うち国債等関係損益）	△60	△7,194	0	△7,194	△7,133
経費	13,518	12,730	14,080	△1,350	△787
うち人件費	6,575	6,330	7,513	△1,183	△245
うち物件費	5,981	5,428	5,514	△86	△552
一般貸倒引当金	293	827	0	827	533
業務純益	3,400	△647	4,132	△4,779	△4,048
【コア業務純益】	3,461	6,547	4,132	2,415	3,086
臨時損益	△1,428	△2,889	△1,011	△1,878	△1,460
不良債権処理額	868	2,415	570	1,845	1,547
株式関係損益	△480	△132	0	△132	348
経常利益	1,678	△4,364	3,122	△7,486	△6,042
特別損益	△30	△335	△50	△285	△305
税引前当期純利益	1,647	△4,699	3,070	△7,769	△6,346
法人税等	200	30	215	△185	△170
法人税等調整額	343	125	50	75	△218
当期純利益	1,103	△4,855	2,807	△7,662	△5,959

※2021 年 3 月期計画は経営強化計画（2018 年 6 月策定）に記載した計数見通し

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整備のための方策

（１）経営方針

当行は、地元中小企業者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。2009 年に「本業支援」への取組みを開始し、2010 年 10 月からは『地域の皆様と共に「活きる」』を経営方針に掲げ、地元中小企業者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。特に、中小企業者のお客様に対する「本業支援」につきましては、当行の特徴とすべく、本部に専門部署を設置するなど体制を整備し、全職員が組織的かつ継続的に取り組んできました。2018 年 4 月からスタートし、2021 年が最終年度となる第 5 次中期経営計画においては、2016 年 10 月から取組んでいる「中小企業成長戦略」を更に進化させ「本業支援を完成させるための 3 年間」と位置付け、「中小企業成長戦略」への経営資源の集中、銀行業から「本業支援業」への転換を目指した取組みを展開してまいりました。

また、じもとグループにおいても、県境を越えた地域金融グループとして、「本業支援」を中核とするビジネスモデルを更に進化・発展させ、地域経済の復興・創生の貢献に取組むべく、中期経営計画を策定しております。経営計画の柱を以下のとおり掲げ、仙台銀行との連携を強化し、復興支援並びに中小規模事業者に対する信用供与に積極的に貢献しております。

【じもとグループ中期経営計画の柱】

（２）経営戦略

①ビジネスモデルの進化

当行では、これまで「本業支援」と「最適提案」を主軸としたビジネスモデルを土台とし、「お客さま」「地域社会」「株主」「職員」それぞれから“喜ばれる”銀行を目指してまいりました。今後の金融業界に予想される変化を踏まえ「5 年後 10 年後を見据えた持続可能性のあるビジネスモデルの構築」や「地方創生の実現に向けた地域密着型金融の徹底・強化」に取組む必要があると考えております。

新中期経営計画では、「顧客本位の本業支援」と「統合効果発揮」をキーワードに、「持続可能なビジネスモデルの確立」と「効率化・合理化」を新計画の柱とし取り組んでまいりました。

②本計画のビジネスモデル

【中期経営計画の目指す姿】

当行の中期経営計画の基本骨子は以下の通りです。

【中期経営計画の基本骨子】

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

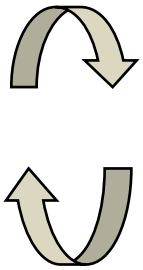
ア．中小企業成長戦略

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

そこで当行では、2016 年 10 月から『本当に本業支援を必要としている先』に対し、「財務の本業支援」や「成長の為の本業支援」を行う『中小企業成長戦略』に経営資源を集中しております。

【中小企業成長戦略のアプローチ方法】

「財務の本業支援」とは
①決算書からストーリーを創る
②ヒアリング・事業性評価を通じて「強み」を見つける
⇒取引先の資金繰り安定を図る融資の実行



「成長の為の本業支援」とは
①ヒアリング・事業性評価を通じて「課題」を見つける
②「本業支援を責任を持ってやる決意」「将来にわたり一緒に歩む決意」を示す“宣言”を行う
⇒取引先の課題解決、成長を図るための本業支援を行う

イ．リース業務

当行では、本業支援による課題解決のサービス充実を図るため、2017 年 5 月より銀行本体によるリース業務の取扱いを開始しました。これにより、資金ニーズのワンストップ対応を実現し、お客さまのニーズに迅速に応える態勢を整えております。

ウ．コンサルティング

当行は、コンサルティング機能をさらに強化するため、2017 年 1 月に「きらやかコンサルティング＆パートナーズ㈱」（ＫＣＰ）を設立しました。銀行の枠にとらわれないコンサルティング業務を実施することで、

お客様の多様な事業ニーズに対し、より最適なソリューション提供を行う態勢を構築しております。

【ＫＣＰの業務内容】

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

エ．職域

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

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

③仙台銀行との経営統合と震災復興支援及び地域経済活性化の強化

当行と仙台銀行では、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における「資金供給機能の強化」については、経営統合後から 2021 年 3 月末までの協調・紹介融資の実績として 144 件の 317 億 45 百万円（2020 年度実績：4 件の 18 億 80 百万円）となっております。じもとグループの両行が連携して本業支援に対応することにより、今後も被災企業の円滑な事業再生に貢献してまいります。

【事業性融資における協調･紹介融資実績】　（単位：件、百万円）

	協調融資		紹介融資		合　計	
	件数	金　額	件数	金　額	件数	金　額
2012 年度	3	2,055	2	80	5	2,135
2013 年度	17	9,123	12	651	29	9,774
2014 年度	13	3,002	7	217	20	3,219

2015 年度	8	1,163	8	838	16	2,001
2016 年度	5	2,440	19	1,279	24	3,719
2017 年度	1	1,000	25	593	26	1,593
2018 年度	9	3,995	6	1,008	15	5,003
2019 年度	4	2,409	1	12	5	2,421
2020 年度	4	1,880	0	0	4	1,880
累　　計	64	27,067	80	4,678	144	31,745

また、両行の情報をつなぐことで商流の形成に取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、経営統合後から 2021 年 3 月末までのビジネスマッチングの紹介件数として 3,413 件、成約件数は 687 件となっております。

【ビジネスマッチング実績推移】　　（単位：件）

	紹介件数	成約件数
2012 年度	67	14
2013 年度	113	30
2014 年度	287	55
2015 年度	498	101
2016 年度	559	113
2017 年度	583	125
2018 年度	584	101
2019 年度	445	78
2020 年度	277	70
累　　計	3,413	687

（３）本業支援の進化・確立に向けた取組みについて

①本業支援業の確立

お客様の稼ぐ力の強化に向けて、「お客様の事業の理解・可視化」、本業支援プラットフォーム「共に活きるクラブ」及び「きらやかアプリ」の充実、「きらやかコンサルティング＆パートナーズ（ＫＣＰ）の拡充・活用」、「本業支援体系の再構築」、「人材育成」、「収益基盤の確立」に組織的・継続的に取組んでおります。

「財務の本業支援」「成長の為の本業支援」「福利厚生の本業支援」「経営管理の本業支援」を４本の柱として、中小企業のお客様の営業キャッシュフロー改善に向けた取組みを起点とし、お客様の業績、従業員の皆様の所

得・雇用がプラスに働き、その結果新たな設備需要、消費行動が促されることで地域経済が活性化する「地域経済エコシステムの好循環ループ」に向け取り組んでまいります。

②ＳＢＩホールディングス株式会社との資本業務提携

当行を取り巻く環境が厳しさを増す中、地域社会の発展に貢献するためには、銀行業のみならず、厳しい経営環境を乗り越える様々な術を持つ企業との連携を強化することが重要との考えから、2020 年 11 月に親会社であるじもとホールディングスとＳＢＩホールディングスは資本業務提携契約を締結いたしました。ＳＢＩホールディングスは銀行業のみならず様々な業種を傘下に収め、多様化する金融環境を乗り越えるための IT・FinTech 技術を活用した様々なコンテンツを持った企業であり、既に当グループとの間で共同店舗の運営や各種ファンドへの投資など連携実績も有しており最適なパートナーと考えております。

この連携により当行保有の有価証券をＳＢＩグループのアセットマネジメント事業へ運用資産委託を行い収益力強化を図ることやビジネスマッチングなどの地域経済活性化に向けた連携、新規技術（ＤＸ等）の導入やコスト削減など幅広い協業が可能となります。2021 年 4 月末では 41 の連携事案があり、その内 23 項目について具体的提案を受け当行関連部署との間で毎月協議を実施しております。

同社と資本業務提携関係を構築することで財務健全性の維持・向上を図り、ＳＢＩグループが有する商品・サービス・ノウハウなどを最大限活用しながら競争力・収益力を高め、企業価値の向上を図り当行の「本業支援」をさらに強化していきたいと考えております。

③本業支援緊急対策室の進化

2020 年 4 月には、今般の新型コロナウイルスにより本業支援を必要とするお客さまに対し、より早期の本業支援及び資金対応を実施するため本業支援本部内に「本業支援緊急対策室」を設置。7 名の専任担当者を配置し事業運営に支障をきたしている中小企業の皆さまへよりスピーディかつ親身に対応を行い、特に影響が出ている温泉・宿泊業の皆さまの資金繰りの安定化や事業計画立案のお手伝いを中心に支援してまいりました。その結果大きな倒産も無く、当行での新型コロナウイルスに係る取引先の影響調査においても緊急対応が必要な先は減少しており、効果的な支援が図られてきました。

コロナ禍の収束は見えておらず引き続き資金繰り支援を継続していく必要があるものの、次のステージであるウィズコロナ下における経営改

善のコンサル支援ニーズの高まりに対応し、更に深堀した本業支援を実施するため、2020 年 12 月に本業支援緊急対策室を本業支援戦略部コンサルティンググループへ統合し、人員を 10 名増員、今後必要とされるコンサル業務を強化してました。

④財務と成長の為の本業支援

当行では、2016 年 10 月から、『本当に本業支援を必要としている先』に対し資金繰りの改善などを図る「財務の本業支援」や、将来の成長に向けた「成長の為の本業支援」を行う『中小企業成長戦略』に経営資源を集中しております。

2020 年度の財務の本業支援は 2,328 先（前年比+17 先）、成長の為の本業支援は 946 先（前年同期比▲150 先）となりました。なお 2020 年度の傾向としましては、新型コロナウイルスが拡大した上期に財務の本業支援が増加しました。

【財務と成長の為の本業支援実績】　（単位：先数）

	財務の本業支援	成長の為の本業支援
2017 年度	2,512	1,446
2018 年度	2,817	1,232
2019 年度	2,311	1,096
2020 年度	2,328	946

【2020 年度期本業支援の主な内容】　（単位：件数）

	成約件数	割合
財務の本業支援	2,328	48.8%
経費削減・効率化支援	939	19.6%
事業支援（補助金等）	351	7.3%
販路支援	463	9.7%
業者紹介	386	8.1%
その他	309	6.5%
合計	4,776	100%

⑤福利厚生の本業支援

アクティブリスニングにより聞き取りした経営者の課題認識の中で多かったのは「福利厚生の充実」でした。その結果を受けて当行では 2019 年 1 月より“私たちの想い”を込めた新たなサービスとして、中小企業の皆さまの福利厚生をサポートする「ふっくりパッケージ」の提供を開始いたしました。

「ふっくりパッケージ」とは、中小企業で働く従業員さまの資産形成をサポートする資産形成サービス、当行取引先飲食店や温泉旅館等をお得に利用できる会員限定優待サービス、当行が企画する各種イベント、セミナー等に参加できる会員限定体験サービスを受けることができるものであり、中小企業で働く従業員の皆さまから喜んでいただくとともに、中小企業の雇用安定化に貢献するものと考えております。また、ふっくりパッケージ契約先従業員と当行取引先をつなぐ地域循環型サービスであり、エンゲージメントを向上させ地域における課題解決に寄与する取組みであると考えております。会員限定体験サービスについては、本部、各地区で企画したイベントを毎月行っており、参加人数は 2021 年 3 月では 1,500 人を超え、従業員皆さまに好評いただいております。コロナ禍によりリアルイベント開催が困難な時期はオンラインイベントに切替えお客さまのＣＳ向上を図っております。

また、2020 年 10 月より開始した「きらやかアプリ」には、ふっくりパッケージ契約先従業員専用のページを設置し、会員特典、クーポン、イベント情報などを掲載し、利便性を高めております。

2021 年 4 月からは、当該サービス取扱店舗を県外店舗に拡大し「福利厚生の本業支援」の裾野を拡げていきます。また、プロモーションＣＭを展開し、新規契約先及び既契約者に「ふっくりパッケージ」の魅力を発信していきます。

【会員限定優待サービス】

◇「ふっくりクーポン」◇　　◇「ふっくり保養施設」◇

＜冊子＞

＜きらやかアプリ＞

＜ガイドマップ＞

＜優待券＞

【会員限定体験サービス】

◇オンライン「プロから教わる私だけの和菓子づくり」(2021.3月実施)
参加者57名

◇美 Body Making ヨガ＆ピラティス
(2020.2月実施)
参加者91名

⑥経営管理の本業支援

コロナ禍の危機的状況において、中小企業の経営者は孤独と不安を抱えており、当行の社会的使命が問われている中、2020年10月、当行取引先の中小企業支援として、本業支援プラットフォーム「共に活きるクラブ」を立ち上げました。

クラブの会員にはとことん寄り添い、事業について話を聴き、時には議論をかわしながら「本気の本業支援」により孤独と不安を解消し安心してもらう。そして、将来に亘って共に活きていく真のパートナーと一緒に先行き不透明感が増す世の中を乗り越えていきたいと考えております。

(主なサービス)

・バックキャスティング思考で「共に活きるクラブ」会員と将来を共有した本業支援を実施
・新たに開発した「きらやかアプリ」で、ビジネスマッチング情報や人材情報をリアルタイムで配信
・プレミア本業支援では毎月オンラインセミナーを実施（講師は本社各部署、山形大学など）

⑦あんしん経営サービス

2019年1月より、お取引企業様向けのあんしん経営サービス「共に活きるパッケージ」の取扱いを開始いたしました。「共に活きるパッケージ」とは、当行の特別な研修を受けた経営・財務コンサルタント「ともコン」が経営計画の立案、検討、策定のほか、融資の実行まで行うサービスであり、経営者様に寄り添い、事業の悩みについて共に考え一貫してお手

伝いしてまいります。

⑧リース業務

当行では、本業支援による課題解決のサービス充実を図るために 2017 年 5 月よりリース業務の取扱いを開始いたしました。これにより、お客様が設備投資を行う際の選択肢が増え、当行の財務面のサポート体制を一層強化しております。

2021 年 3 月末時点で、リースの契約件数は 2,052 件、検収累計額は 7,707 百万円となりました。

【リース残高実績】　（単位：件、百万円）

	件数	金額
2017 年度	719	1,767
2018 年度	523	2,246
2019 年度	416	2,209
2020 年度	394	1,485
累　計	2,052	7,707

※件数は検収ベース　金額は残高ベースにて記載。

⑨女性活躍推進

当行では本業支援の取組を強化するため、法人・個人事業主のお客さまを訪問する「本業支援担当」の増員を進めております。その中で当行の本業支援の進化のためには女性職員の活躍も必要と考え、女性の本業支援担当の増員に取組んでおります。本業支援担当全体に占める女性職員の割合は 2019 年 10 月 1 日時点で 5%でしたが、2021 年 4 月 1 日時点で 28.3%と大幅に増加しております。

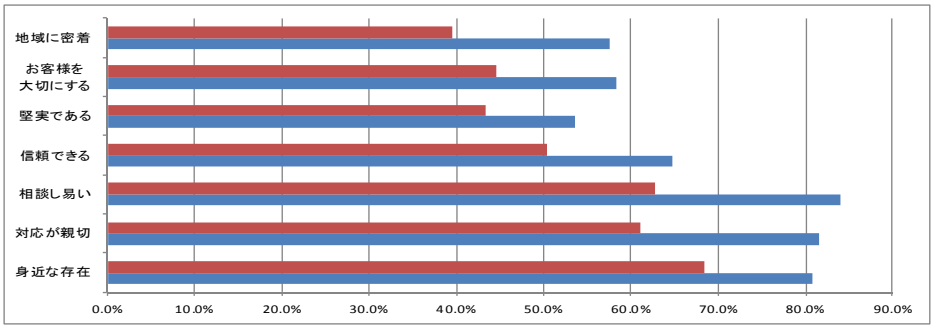
（４）本業支援の取組強化について

①顧客本位の本業支援

当行が行っている本業支援とは、アクティブリスニングという活動を通して共有した事業ニーズを一緒に考え解決し、お客さまに喜んでいただくことに本質を見出しております。アクティブリスニングとは、経営者との会話を通じて潜在的なニーズを含めた課題を洗い出し、企業の問題点・課題などを共有するためのコミュニケーション活動です。販路拡大やビジネスマッチングによる課題解決だけではなく、アクティブリスニングにより企業内容を把握し、事業性評価等による財務の改善や原価管理の指導等の企業指導も含まれており、企業の様々なライフステージ

に応じた課題解決に向けて取組んでおります。

2020 年度にお客様へ当行のイメージに関するアンケートを実施いたしました。本業支援を成約したお客様からは、全体と比較して高い評価をいただいております。



	身近な存在	対応が親切	相談し易い	信頼できる	堅実である	お客様を大切にする	地域に密着
2020年度 全体	68.5%	61.1%	62.8%	50.4%	43.3%	44.6%	39.5%
2020年度 本業支援成約先	80.8%	81.6%	84.0%	64.8%	53.6%	58.4%	57.6%

②本業支援の定着に向けた営業店支援策

当行では、本業支援の定着と職員のレベルアップを図るために、本業支援本部が中心となり、営業店で登録した取引先企業の事業ニーズに対する示唆・助言やアクティブリスニング能力向上に向けた営業店への訪問指導、営業店職員向けの本業支援研修・よろず相談といった営業店への積極的な関与とお取引先企業への直接訪問による課題解決サポートを行っております。また同時に、本業支援の成約事例を本業支援好事例として、定期的に社内イントラにて全職員へ周知しており、ノウハウの共有を図っております。

2021 年上期より、本業支援戦略部に本業支援グループ、リースグループ、コンサルティンググループ、経営管理グループ、福利厚生グループ、個人営業グループの６グループを設置し、「本業支援グループ」に加え新たに「コンサルティンググループ」にも、営業店が収集した情報を集約し営業店の動き方の指示・サポートを行うトレーダーを配置し、潜在的な本業支援ニーズに対しても積極的に対応する体制といたしました。

また「コンサルティンググループ」では、M&A・事業承継・経営改善支援・人事関連支援・日報コンサル・人材育成支援等の業務の集約を図り、ＫＣＰとの連携を強化する体制としております。具体的な営業店支援策は以下のとおりです。

ア.【トレーダーによるサポート】

・アクティブリスニング能力向上のための助言、指導

・情報提供機能の強化

・事業ニーズの明確化、アクションプランの策定
・コンサルティンググループ、当行専門家、本業支援戦略部との連携による課題解決支援等

イ.【コンサルティンググループによるサポート（ＫＣＰとの連携）】
・事業承継、Ｍ＆Ａ、相続対策支援
・経営改善支援、事業計画シミュレーション作成支援
・人事制度構築支援
・成長分野への対応
・実践的研修／ＯＪＴ実施　等

また、営業店の与信取組みに対する指導を目的として、融資部による全営業店への案件組成指導や事前審査を実施し、本部と営業店との連携強化を継続しております。

③本業支援の実施体制強化

事業ニーズや経営課題を解決するためには、お客様の事業性評価が必要不可欠となります。営業店が登録したお客様の事業ニーズ等に対し、じもとホールディングス本業支援戦略部の情報トレーダーが情報の集約と仕分けを行うと共に、事業性評価について示唆・助言を行ってまいりました。2016 年 4 月に本業支援フローの見直しを実施し、お客様の事業ニーズに対して 3 営業日以内に回答する取組みを開始し、スピードアップを図っております。また、2019 年 10 月よりトレーダーを増員し、アクティブリスニングからの情報集約、仕分、サポートを強化することで、より組織的に本業支援を行うことができる体制を構築しております。

④ツールの充実

当行では、『お客様から評価される（＝真に喜ばれる）』本業支援を実践し、企業の実態を把握することで真のニーズ・経営課題の解決を目指しているため、お客様に提供するツールの充実を図っております。

これまで、当行と仙台銀行の取引先の事業ニーズをピックアップして紹介する「じもとＨＤビジネスマッチング情報」を毎月 1 回発行しており、2021 年 3 月で 77 号を数えております。

また、2016 年 4 月より財務データのほか、事業の強みや弱み、技術やノウハウ等の定性的な情報を整理・分析する「事業性評価シート」を仙台銀行と統一して制定いたしました。アクティブリスニングを通じて本シートを作成し、取引先の成長性や将来性を適正に評価しながらライフサイクルに合わせた本業支援を実践しております。具体的には、収益の

中核となっている売上規模の先やメイン先ながらシェアが減少している先等を対象に本シートを作成し、経営課題の抽出と解決に向けた本業支援の推進に取組んでおります。

2017 年 4 月からは、本業支援検索システム「Ｓｅｃｏｎｄ」の運用を開始し、情報提供力のスピード化を図っております。

さらに 2019 年 10 月には「本業支援の手引き」を作成。「本業支援の原点」や効果的なアクティブリスニングを行うための視点、ポイントをまとめており、本部情報トレーダーが「本業支援の手引き」を元に臨店指導を行い、職員全体のスキルアップに繋げております。

⑤営業店への指導

本業支援の定着と職員のスキルアップを図るために、本業支援戦略部が中心となり営業店に訪問指導を行っております。営業店職員と帯同でお客様を訪問し、実践的なアドバイスを行うことで、リレーションを重視した本業支援を徹底してまいりました。また、本業支援戦略部のトレーダーを中心に編成されたチームが、各営業店で開催される本業支援検討会に参加し、現状の課題を踏まえながらアクティブリスニングの進め方や支援展開の方法等を指導しております。

また本業支援実践力のボトムアップのため、現場ＯＪＴによる若手育成効果の向上や早期戦力化を図るため、営業店副支店長、次長に対し本業支援トレーダートレーニーを実施しＯＪＴスキルの高度化を図っております。

今後も本業支援の実践力向上を図るために、本部担当部署による職員のスキルアップ研修を継続的に実施してまいります。

⑥専門家チームの充実

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

また、公益社団法人山形県企業振興公社にて、ものづくり振興部長を歴任した、スペシャリストを招聘し、製造業の取引先からの「仕事が多忙のため部品加工又は製品製造の受注企業を探して欲しい」、「仕事が少ないため当社に該当する発注企業を探して欲しい」等といった事業ニーズについても取り組んでおります。これら専門家による、2020 年度通期の事業ニーズへの取組み実績は以下のとおりです。

【専門家チーム実績】

項目	件数
生産性向上・社員研修	19 件
補助金申請支援	38 件
製造業ビジネスマッチング支援	57 件

また、銀行の枠にとらわれない本業支援を実践するため、ＫＣＰと協働しております。2020 年 10 月以降ＫＣＰのコンサル人員を増員（13 名から 23 名）しお客様の多様なニーズに積極的に対応しております。2020 年度通期の KCP 関与案件数は以下のとおりとなっております。

【ＫＣＰ関与案件】

項目	件数
Ｍ＆Ａ・事業承継	129 件
事業戦略・資本政策	12 件
人材育成セミナー	5 件
日報コンサル	30 件
経営改善支援	20 件
その他	35 件

引き続き､KCP との連携によるコンサルティング業務を強化し専門的分野にアドバイスできる体制を構築してまいります。

⑦人材育成の徹底

ア．研修

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

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

【2020 年度上期　主な実施研修】

研修	内容	開催回数	受講者数
経営支援力研修	決算書の着眼点や事例研究を通じて財務	1 回	34 名

	分野における問題発見力と課題解決力を習得する。	(2 日間)	
本業支援スキルアップ研修	若手職員並びに女性法人渉外を対象とし本業支援実践の意義を理解するとともに、事例に触れることで具体的なイメージを高めるとともに実行力を身に付ける。	1 回 (1 日間)	47 名
事業承継研修	グループディスカッションや担当企業に対する提案書の作成を通じて事業承継の全体像をつかみ、課題解決につながる提案ノウハウを習得する。	1 回 (2 日間)	21 名
情報収集力・ヒアリング力研修 STEP1	ロールプレイングにより、決算書をベースにした会話力、ヒアリング力、コミュニケーション力を習得する。	1 回 (2 日間)	15 名
情報収集力・ヒアリング力研修 STEP2	担当企業の決算書、事業性評価シートなどに基づいて、グループ討議によって具体的な本業支援策を策定し、ロールプレイングで提案力向上を図る。	1 回 (2 日間)	13 名
経営財務コンサルタント養成講座	本部専門グループのＯＪＴ指導の下、受講者の担当企業の具体的案件を取扱いながら、一連のコンサルティングの流れのなかで、業務で確実に使える知識とスキルを習得する。	1 回 (2 日間)	7 名
ビジネスマッチング研修	企業活性化に向けたビジネスマッチングを通して経営課題を見つけ出し、課題を解決できる提案力を身に付ける。	1 回 (1 日間)	39 名
新規事業進出支援研修	新規開業、新分野進出等を検討している顧客に対して、構想準備段階から具体的なビジネスプランの策定、計画実現までの支援スキルを習得する。	1 回 (1 日間)	43 名

【2020 年度下期　主な実施研修】

研修	内容	開催回数	受講者数
経営財務コンサルタント養成講座	本部専門グループのＯＪＴ指導の下、受講者の担当企業の具体的案件を取扱いながら、一連のコンサルティングの流れのなかで、業務で確実に使える知識とスキルを習得する。	1 回 (1 日間)	6 名
タックスプランニング研修	従来の税金と企業の関係を見ていくことに加え、コロナ禍で進む経営課題にどう向き合うのか、企業再生の視点及び税務的視点からも学習する。	1 回 (1 日間)	39 名
補助金・助成金研修	補助金・助成金を活用して中小企業が成長するためのポイントを学習する。顧客の業況を理解した上で、ニーズに合致した最適な制度を提案できる力をつける。	1 回 (1 日間)	36 名

業務提携先活用研修	業務提携先、外部支援機関の効果的な活用法を習得し、顧客に対する本業支援の実践及び役務収益の獲得に繋げる方策を学習する。	1 回 (1 日間)	45 名
事業性評価研修	企業の事業内容や成長の可能性を適切に評価し「融資や提案」を行い、企業の成長を支援しながら、「銀行の業績（収益)」に結び付ける力を習得する。	1 回 (1 日間)	71 名

イ．外部機関との提携による人材育成

2015 年度から日本政策投資銀行（ＤＢＪ）へ人員を出向させており、同行でのシンジケート・ローン等の高度なコーポレートファイナンスを案件化する機会を通じて、ＤＢＪの持つ目利き力、審査力を学び、終了後本部、営業店へ配置することでを行内全体のレベルアップを図ってまいりました。

⑧本業支援の効果

当行は、お客様に対する「本業支援」を最大の特徴とすべく、本部に専門部署を設置するなど体制を整備し、全職員が組織的かつ継続的に取組んでまいりました。

また、じもとグループでは、2013 年 4 月より「本業支援」をグループ統一行動指針として掲げ、仙台銀行との連携を強化することで、山形・宮城の経済交流を促進し、地域経済の活性化と復興支援に貢献すべく取組んでおります。さらに、グループ両行取引先同士のビジネスマッチングにも積極的に取組んでおり、両行間ビジネスマッチングの紹介実績件数と成約実績件数についても本業支援を通じた地域密着型金融の実践の効果として測定・評価しております。

なお、本業支援の実践効果につきましては、「本業支援実績」「本業支援取引増加実績」「ビジネスマッチング実績」「本業支援（販路拡大）先の効果」にて測定・評価しており、実績は以下のとおりです。

【当行における本業支援実績】　(2020 年度)

	事業ニーズ		成約	
	件数	割合	件数	割合
販路支援	1,427	16.6%	463	9.7%
仕入支援	347	4.0%	140	2.9%
不動産支援	258	3.0%	39	0.9%
事業・創業支援	630	7.3%	351	7.3%
経営戦略支援	137	1.6%	56	1.2%

生産性向上支援	2,268	26.2%	939	19.7%
業者紹介支援	825	9.5%	386	8.1%
その他	423	4.9%	74	1.5%
財務の本業支援	2,328	26.9%	2,328	48.7%
合計	8,643	100%	4,776	100%

【本業支援実績推移】 （単位：件）

	2017年度下期	2018年度上期	2018年度下期	2019年度上期	2019年度下期	2020年度上期	2020年度下期
事業ニーズ件数	3,020	3,289	3,581	3,268	3,886	5,480	3,163
本業支援成約件数	3,056	2,433	3,115	2,641	2,189	2,971	1,805

【本業支援（販路拡大）先の効果】 （単位：先、百万円）

	先数	金額	調査対象・調査期間
販路拡大支援による売上増加額	291	1,737	調査対象：2016年上期販路拡大成約先 調査期間：マッチング成立時～2017年3月31日
	101	397	調査対象：2016年下期販路拡大成約先 調査期間：マッチング成立時～2017年9月30日
	385	672	調査対象：2017年上販路拡大成約先 調査期間：マッチング成立時～2018年3月31日
	334	870	調査対象：2017年下期販路拡大成約先 調査期間：マッチング成立時～2018年9月30日
	300	1,125	調査対象：2018年上期販路拡大成約先 調査期間：マッチング成立時～2019年3月31日
	192	499	調査対象：2018年下期販路拡大成約先 調査期間：マッチング成立時～2019年9月30日
	204	701	調査対象：2019年上期販路拡大制約先 調査期間：マッチング成立時～2020年3月31日
	169	378	調査対象：2019年下期販路拡大成約先 調査期間：マッチング成立時～2020年9月30日
	189	743	調査対象：2020年上期販路拡大成約先 調査期間：マッチング成立時～2021年3月31日

【ビジネスマッチング取り組み事例】

じもとホールディングスの連携施策として、2021 年 3 月 3 日に山形会場、4 日に仙台会場にて「食の商談会」を開催いたしました。当商談会に仙台銀行取引先 14 社、きらやか銀行取引先 21 社が参加し、山形会場、仙台会場合計で 85 商談が行われました。

⑨外部機関連携強化等

本業支援を実践する中で、より多くの経営課題に的確に対応するため、外部機関との連携を一層強化しております。特に、企業が新事業を展開する際や事業承継を行う際のコンサルティング業務は非常に重要なことと位置付けており、銀行単独で情報提供できない分野については信用力のある専門企業と提携を結び、コンサルティング機能を補完しております。

2020 年度は新たに 9 企業と連携し、現在 88 企業と連携して販路の拡大はもとより、不動産の有効活用や経営の多角化、効率化、衛生管理、品質管理、電力のコスト削減などの本業支援を取引先のニーズに応じてコーディネートできる体制を構築しております。

また、2016 年 11 月に連携協定を締結した東京きらぼしフィナンシャルグループとの本業支援に関する連携も着実に進んでおります。東京圏を地盤とする当社との連携により、成長が見込める広域マーケットの情報を広く提供できるようになりました。同グループとの連携としては、上山市と締結した「地方創生の連携に関する協定」に基づき、「かみのやま温泉インター産業団地」にきらぼし銀行取引先の企業を紹介した結果、2021 年 4 月に土地売買契約の締結に至り、同団地の第 1 号案件となりました。今後も当行は、関東圏とのつながりを活かし、地域経済の発展と地方創生に貢献してまいります。

【じもとＨＤ・東京きらぼしＦＧ間ビジネスマッチング実績】　（単位：件）

	2018 年度	2019 年度	2020 年度
紹介実績	39	18	6
成約実績	7	7	2

⑩ファンド出資

本業支援の取組みを更に強化するために各ファンドへ出資を行い、ファンドを通じてお客様のライフステージに合わせた資金供給を可能とする体制も整えております。

2015 年 10 月に、当行と仙台銀行、日本政策投資銀行が協働して「じも

と創生本業支援ファンド投資事業有限責任組合」を組成しました。地域雇用の創造・維持、地域経済の活性化や地方創生に貢献することを目的とし、2020 年 9 月末時点において、山形県内の企業に 4 件、宮城県内の企業に 3 件の合計 7 件の案件を取組み、優先株式の引受合計は 6 億 30 百万円となりました。なお、このファンドは 2020 年 9 月末で投資期日が到来したため、次の受け皿と新型コロナウイルスの影響を受けた事業者への対応として、当行と日本政策投資銀行が協働し「じもと創生本業支援ファンド 2 号」を組成いたしました。このファンドにより引き続き地域の成長期や成熟期の段階にある事業者に加え今般の新型コロナウイルス感染症の影響を受けている地域事業者に対し「資本性劣後ローン」「優先株式」などの企業ニーズに合わせた商品ラインナップにより、資本性資金を中心とした成長資金等の提供を行ってまいります。

また、2021 年 4 月に SBI インベストメント株式会社が設立・運営する「SBI4+5 ファンド」へ出資いたしました。当行が、新しい技術、サービスを持つ投資先企業と連携することで、お客さまの本業支援や利便性向上に取り組んでまいります。

【じもと創生本業支援ファンド累計実績】(2021 年 3 月末時点)

件数	金額
7 件	630 百万円

No.	年月	市町村	業　　種
1	2016 年 3 月	山形県鶴岡市	産業用機械装置等企画設計、製造業
2	2016 年 12 月	宮城県仙台市	障がい者向け就労移行支援事業
3	2017 年 3 月	山形県酒田市	セメント関連機器等製造業
4	2018 年 5 月	山形県山形市	一般貨物自動車運送業
5	2018 年 9 月	宮城県仙台市	飲食業
6	2019 年 1 月	宮城県仙台市	障がい者向け就労移行支援事業
7	2019 年 11 月	山形県山形市	宿泊業

【出資ファンド】

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

ファンド名	SBI AI&Blockchain 投資事業有限責任組合

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

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

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

ファンド名	地域経済エコシステム支援ファンド投資事業有限責任組合
ファンド目的	事業再生や事業承継を課題とする地域企業に対してリスクマネーを供給するファンド。当行、みちのく銀行、日本政策投資銀行の出資により設立。
無限責任組合員	DBJ 地域投資株式会社

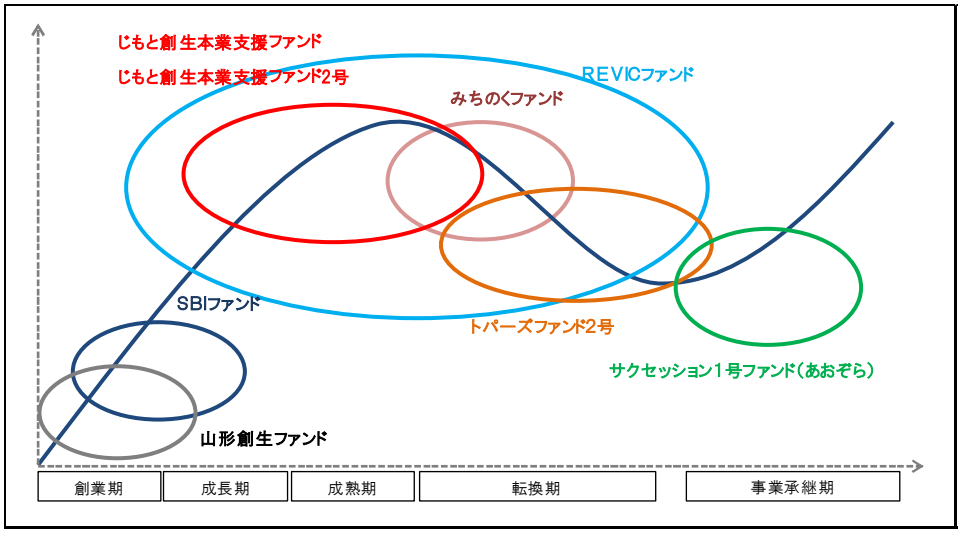
ファンド名	令和元年台風及び新型コロナウイルス等被害東日本広域復興支援ファンド
ファンド目的	台風 15．19 号及び新型コロナウイルスの影響を受けた地域企業に対してリスクマネーを供給するファンド。仙台銀行、東邦銀行、さいたまりそな銀行等東日本の金融機関の出資により設立。
無限責任組合員	ＲＥＶＩＣキャピタル、ＡＧＳコンサル、東邦リース他 3 社

ファンド名	じもと創生本業支援ファンド 2 号投資事業有限責任組合
ファンド目的	事業の成長期にあたる企業および新型コロナウイルス感染症の影響を受けた企業を支援するため、主に資本性の資金を提供し成長戦略を支援。当行、日本政策投資銀行の出資により設立。
無限責任組合員	DBJ 地域投資株式会社

ファンド名	SBI4&5 投資事業有限責任組合、SBI4&5 投資事業有限責任組合 2 号
ファンド目的	「Industry4.0」を推進する IoT、ロボティクス技術を有する企業、及び「Society5.0」を実現するヘルスケア、インフラ、食品、農業等の幅広い産業における、革新的な技術やサービスを有する企業に出資する。

無限責任組合員	SBI インベストメント株式会社

【当行出資ファンドの投資企業イメージ】



⑪新型コロナウイルス感染症拡大に対する対応

今般の新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、当行の取引先においても様々な業種に影響が及んでおります。特に飲食業や宿泊業を営む事業者さまへの影響が大きく、売上減少等に伴う資金繰りを中心とした経営相談を多数受付しております。新型コロナウイルス感染症に係る資金対応実績としては2021 年 3 月末時点で 3,269 件 854 億円となっております。また当行では取引先に対する影響調査を実施し影響度合いに応じたレベルカテゴリーに分類、各レベル毎に濃淡を付けた管理体制を構築しております。このレベル分けにより資金繰り支援の優先度を可視化することができ、優先度の高い取引先から各営業店及び本部が連携して対応を進めております。その他、事業者さま向け休日相談窓口の設置、返済条件変更・繰上返済手数料の全額免除等、新型コロナウイルス感染症により影響を受けている取引先への対応を復興支援と同様に経営の最優先課題として位置づけ迅速かつ適切な資金繰り支援に取り組み、山形県における金融機関としての社会的責任を果たしてまいります。

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

2020 年度下期までの、担保又は保証に過度に依存しない融資（ＡＢＬ、ビジネスローン、私募債）の実績は、下表のとおりとなっております。なお

私募債について、コロナ禍により顧客の長期安定的な資金ニーズの高まりもあり、取扱件数が 33 件の 4,020 千円と前年比で金額が増加しております。

【担保又は保証に過度に依存しない融資実績】 （単位：件、百万円）

	2016 年度		2017 年度		2018 年度		2019 年度		2020 年度	
	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期
件数	70	64	33	14	22	35	32	39	23	36
金額	2,226	1,362	981	404	1,772	1,553	2,346	2,520	1,129	4,072

（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まいりました。なお、当行の「動産評価アドバイザー」有資格者は、現在 6 名となっております。

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

2016 年 5 月より、社会貢献活動を積極的に展開している企業を応援し、“じもと”の「地方創生」に貢献するため、じもと創生商品『きらやか社会貢献私募債』の取扱いを開始いたしました。具体的には、適債基準を満たし、かつ以下①～③のいずれかに該当する中小企業者を対象とした私募債であり、通常の基準より保証料・手数料を優遇しております。

①ＣＳＲ（企業の社会的責任）活動に積極的に取組み、社会貢献していると当行が認める企業

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

③本件資金使途が上記経営を行うためのものと当行が認める企業

また、2018 年 7 月からは上記『きらやか社会貢献私募債』に加え、地域貢献活動を積極的に展開している企業を応援し、同様に“じもと”の「地方創生」に貢献するため、じもと創生商品『きらやかじもと応援私募債』の取扱いを開始いたしました。具体的には、当行が発行企業から私募債発行時に徴収する手数料の一部を優遇し、その優遇分を原資に発行企業が学校・地方公共団体・特定公益増進法人等に物品等を寄贈する、寄付型の私募債であります。

2020 年 6 月からは、新型コロナウイルス感染症の予防・対策等「新しい生活様式」に資する取組を行う『新しい生活様式応援「子ども支援」

私募債』の取扱を開始いたしました。具体的には、当行が発行企業から私募債発行時に徴収する手数料の一部を優遇し、その優遇分を原資に発行企業が子どもの関連する教育関連施設等に対し、「新しい生活様式」に有効な物品やサービス等を寄贈するとともに、当該物品・サービスの企画・製造事業者を地域に発信する、寄付型の私募債であります。

今後とも、取引先のニーズに応じてＡＢＬ及び私募債を積極的に推進すると共に、職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、プロパービジネスローン「エール」、信用保証協会保証付ビジネスローン「キボウ」を主力とし、推進してまいりました。

また、担保又は保証に過度に依存しない融資の促進に向けた取組みとして、本業支援ローン『じもと創生』の取扱いを行っております。この商品は、取扱いにあたって「本業支援ヒアリングシート」を活用し、取引先の事業内容や成長可能性などを適切に評価する「事業性評価」を行うこととしています。事業の特色が明確で将来の成長性が見込める先を対象とした融資商品であり、通常の基準より金利を優遇しております。

同時に、取引先の課題解決に向けた「本業支援」として、取引先の経営力強化支援を行い、地域経済活性化及び雇用創出等による「地方創生」に貢献します。じもと創生シリーズとして取扱っております商品のラインアップ及び実績は下表のとおりとなっております。

商品名	特徴
じもと創生商品 『きらやか社会貢献私募債』	社会貢献活動を積極的に展開している企業を応援し、地方創生に貢献する。（保証料・手数料を優遇）
じもと創生商品 『きらやかじもと応援私募債』	地域貢献活動を積極的に展開している企業を応援し、地方創生に貢献する。（手数料を優遇し、当該分を寄付へ）
じもと創生商品 『新しい生活様式応援「子ども支援」私募債』	地域貢献活動を積極的に展開している企業を応援し、新型コロナウイルス感染症に有効な製品を企画・製造している事業者を紹介し、地方創生に貢献する。（手数料を優遇し、当該分を寄付へ）
本業支援ﾛｰﾝ『じもと創生』	事業性評価（本業支援ﾋｱﾘﾝｸﾞｼｰﾄ）に基づく本業支援及び融資を通し、地方創生に貢献する。
じもと創生本業支援ﾌｧﾝﾄﾞ２号	日本政策投資銀行との協働ﾌｧﾝﾄﾞを通したﾒｻﾞﾆﾝﾌｧｲﾅﾝｽ（劣後ﾛｰﾝ、優先株式等）により、成長企業および新型コロナウイルス感染症の影響を受けている企業を支援する。

（３）「経営者保証に関するガイドライン」への対応

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

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

また、当行ホームページに「ガイドライン」のバナーを設け、広く対応を周知するとともに、ディスクロージャー誌において活用状況を公表しております。

【経営者保証に関するガイドラインの活用状況】　（単位：件、%）

項目	2017 年度 上期	2017 年度 下期	2018 年度 上期	2018 年度 下期	2019 年度 上期	2019 年度 下期	2020 年度 上期	2020 年度 下期
新規融資件数【A】	4,548	4,787	4,331	4,679	4,559	4,949	5,832	4,194
新規に無保証で融資した件数【B】（ABL を活用し、無保証での融資を除く）	1,341	1,222	1,197	1,253	1,252	1,288	1,614	1,246
経営者保証に依存しない融資の割合【B】/【A】	29.5%	25.5%	27.6%	26.8%	27.5%	26.0%	27.7%	29.7%

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）復興支援にかかるこれまでの対応

①地区別信用状況

ア．仙台地区の信用状況

当行の宮城県内の営業拠点は仙台市内の 7 支店となっております。2015 年 10 月、仙台地区の営業店の店質を法人特化店舗とし、渉外担当者の役割を法人取引に特化させたことで震災復興に向けて取引先の事業ニーズを把握し、資金対応や販路拡大、下請け先の仲介、仙台銀行との情報マッチン

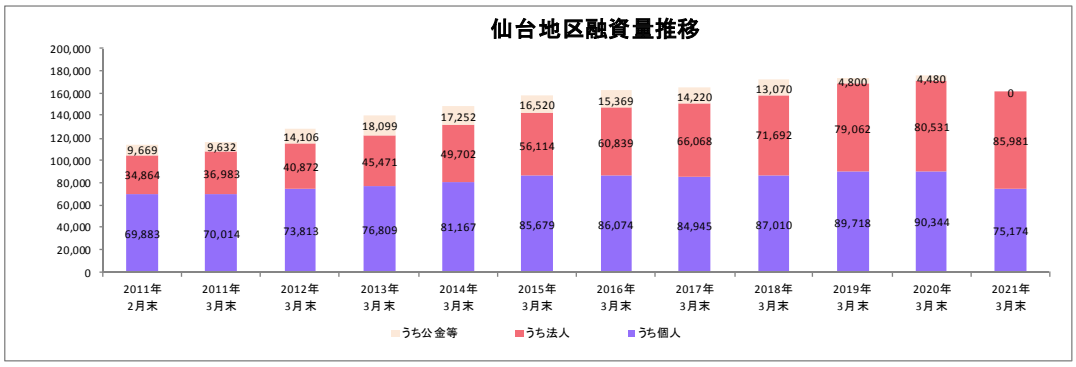
グ等、積極的な対応を実施しております。なお、個人のお客様への対応としましては、仙台地区に住宅ローン専担者であるＬＡ（ローンアドバイザー）を３名配置し、被災者に対する住宅ローンの対応を行っております。

震災復興に対しては、震災直後からの本業支援の取組みにより、震災以降2021年3月末までの仙台地区7支店における震災関連対応新規融資は466件195億47百万円となりました。これは当行全体の震災関連融資425億14百万円に対し45.97%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2021年3月末現在で15.91%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、2021年3月末現在、震災発生前の2011年2月末と比べ467億39百万円増加しております。

【仙台地区融資量推移】　（単位：百万円）

	2011年2月末	2011年3月末	2012年3月末	2013年3月末	2014年3月末	2015年3月末	2016年3月末	2017年3月末	2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	23/2比増減
仙台地区	114,416	116,629	128,791	140,379	148,121	158,313	162,283	165,232	171,772	173,580	175,355	161,155	46,739
うち個人	69,883	70,014	73,813	76,809	81,167	85,679	86,074	84,945	87,010	89,718	90,344	75,174	5,291
うち法人	34,864	36,983	40,872	45,471	49,702	56,114	60,839	66,068	71,692	79,062	80,531	85,981	51,117
うち公金等	9,669	9,632	14,106	18,099	17,252	16,520	15,369	14,220	13,070	4,800	4,480	0	▲9,669



イ．福島地区の信用状況

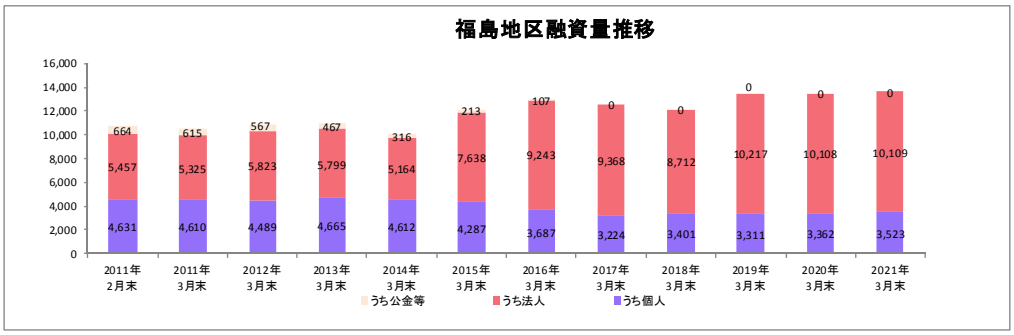
福島県には福島市内に１店舗を設置し、復興支援を積極的に展開しております。福島地区の法人及び個人に対する融資残高は、2021年3月末現在、震災発生前の2011年2月末と比べ28億80百万円増加しております。

福島地区の法人に対する融資量は増加しており、潜在化している企業の経営課題を、経営者との面談や決算書から顕在化させ、本業支援や融資提案等を積極的に行った結果と認識しております。

福島地区も仙台地区同様、2015年10月より、営業店渉外職員の役割を法人取引に特化させることで、復興資金需要に積極的な対応ができる体制としております。

【福島地区融資量推移】　（単位：百万円）

	2011年2月末	2011年3月末	2012年3月末	2013年3月末	2014年3月末	2015年3月末	2016年3月末	2017年3月末	2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	23/2比増減
福島地区	10,752	10,550	10,879	10,931	10,092	12,138	13,037	12,592	12,114	13,528	13,470	13,632	2,880
うち個人	4,631	4,610	4,489	4,665	4,612	4,287	3,687	3,224	3,401	3,311	3,362	3,523	▲1,108
うち法人	5,457	5,325	5,823	5,799	5,164	7,638	9,243	9,368	8,712	10,217	10,108	10,109	4,652
うち公金等	664	615	567	467	316	213	107	0	0	0	0	0	▲664



ウ．山形県、その他地域の信用状況

被災地域である仙台・福島地区以外の震災関連融資につきましては、震災直後のサプライチェーンの寸断や工事の延期・遅延等に対する運転資金対応が主となっており、2011 年 10 月以降は、取扱件数が減少しております。なお、復興需要を含む震災関連の新規融資（事業性融資）の状況は以下のとおりとなっております。

【事業性融資における震災関連融資新規実行件数・金額（2021 年 3 月末現在）】（単位：件、百万円）

	2020年3月末		2021年3月末		2020年3月末比	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
新規融資	1,440	42,024	1,451	42,514	11	490
うち直接被害	265	9,220	276	9,710	11	490
うち間接被害	1,175	32,804	1,175	32,804	0	0
山形県	839	18,638	839	18,638	0	0
宮城県	455	19,057	466	19,547	11	490
福島県	74	2,953	74	2,953	0	0
新潟県	37	782	37	782	0	0
秋田県	30	458	30	458	0	0
関東	5	137	5	137	0	0

また、震災以降、2020 年 11 月末までの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 150 件の 19 億 25 百万円となっております。

エ．山形県における震災融資対応先に係る信用状況

山形県において当行が取組んだ震災関連新規融資は上記のとおり 839 件の 186 億 38 百万円であり当行全体の震災関連新規融資額の 43.83%を占めております。また当行の全融資先及び融資残高に占める震災融資対応先に対する融資残高の割合は、融資顧客数では 11.32%、融資件数で 16.06%、総融資残高で 19.71%となっております。

震災関連事業性新規融資実行先の既信用実績（2021年3月末現在）　（単位：百万円）

	震災関連新規融資実行顧客数（A）（全先に対する割合）		左記（A）の先に係る既総融資件数（全先に対する割合）		左記（A）の先に係る既総融資残高（全先に対する割合）	
山形県	639	(11.32%)	2,173	(16.06%)	76,563	(19.71%)
宮城県	259	(16.06%)	491	(16.64%)	22,520	(18.75%)
福島県	40	(31.01%)	104	(37.41%)	4,180	(33.13%)
新潟県	23	(4.83%)	120	(11.26%)	7,958	(21.18%)
秋田県	25	(14.20%)	76	(21.65%)	2,834	(23.91%)
関東	5	(1.46%)	12	(1.81%)	357	(0.18%)
合計	991	(11.82%)	2,976	(15.80%)	114,412	(14.82%)

事業性融資の全先数、件数、残高（2021年3月末現在）　（単位：百万円）

	全融資先数	全融資件数	全融資残高
山形県	5,644	13,531	388,420
宮城県	1,613	2,951	120,090
福島県	129	278	12,618
新潟県	476	1,066	37,574
秋田県	176	351	11,853
関東	343	662	201,683
合計	8,381	18,839	772,238

②業種別対応

業種別の特徴としては、建設業で件数・金額とも比率が高くなっておりますが、これは震災により受注工事の延期・遅延が発生したため手元流動性資金確保を目的に資金手当てを行ったものです。製造業・卸売・小売業の比率も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たものです。

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

【業種別震災関連融資新規実行件数・金額（2021 年 3 月末現在）】　（単位：件、百万円）

業種	件数	金額
農業	3	128

業種	件数	金額
小売業	150	3,685

製造業	227	6,399
建設業	352	8,741
運輸業	44	1,381
情報通信業	11	171
卸売業	153	5,940

飲食業	53	771
不動産業	56	2,523
宿泊業	109	3,212
医療福祉	105	4,560
サービス業	188	5,004

合計	1,451	42,514

③信用保証協会への対応

ア．山形県信用保証協会実績

山形県信用保証協会「震災緊急保証制度」の利用実績は、2021 年 3 月末現在、90 件 5 億 13 百万円となっております。

【山形県信用保証協会「震災緊急保証」利用状況（2021 年 3 月末現在）】

	件数（件）		金額（百万円）	
		シェア		シェア
当行	90	38.5%	513	40.0%
その他	144	61.5%	769	60.0%
合計	234	100.0%	1,282	100.0%

イ．宮城県信用保証協会実績

宮城県信用保証協会「震災緊急保証制度」の利用残高は、2021 年 3 月末現在、44 件 2 億 88 百万円となっております。なお、宮城県信用保証協会における当行の保証債務残高は、2021 年 3 月末現在、979 件 116 億 9 百万円となっております。

④その他の対応

ア．東日本大震災復興支援資金

当行は、2011 年 3 月より「東日本大震災復興支援資金」の取扱いを開始し、取扱期限を 2022 年 3 月末まで延長して取組んでおります。

法人・個人を問わず、震災で被害を受けた取引先で被害の復旧や運転資金等に利用することができ、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、2021 年 3 月末現在の利用実績は以下のとおりとなります。

【東日本大震災復興支援資金利用実績】

	件数（件）	金額（百万円）
事業者向け	8	134

個人向け	34	69
合計	42	203

イ．きらやか復興応援ファンド

当行は、2012 年 10 月に東日本大震災の復興支援に向けた事業融資枠 50 億円の「きらやか復興応援ファンド」を創設いたしました。

本ファンドは、震災で直接被害を受けられた事業者のほか、間接被害（風評被害・被災取引等）を受けられた事業者に加え、被災地の復旧・復興・雇用の維持に貢献できる事業者の方もご利用いただけるなど、より幅広い復興支援に対応しております。なお、利用実績は、2021 年 3 月末現在、44 件 37 億 95 百万円となっております。

⑤震災対応に関わる条件変更

ア．中小企業者に対する条件変更の対応状況

東日本大震災以降、2021 年 3 月末までの中小企業者に対する貸出条件変更等の件数・金額は、以下のとおりとなっております。

【中小企業者】

全体		うち「東日本大震災」関連			
受付	実行	受付	（割合）	実行	（割合）
18,496 件	18,226 件	652 件	3.5%	643 件	3.5%
4,732 億円	4,686 億円	201 億円	4.2%	200 億円	4.2%

なお、2017 年 4 月以降「東日本大震災」関連の受付実績はございません。

【ご参考：申込件数の推移】 （単位：件）

	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
申込件数 （うち震災関連）	1,973 (7)	1,663 (0)	1,344 (0)	1,241 (0)	1,555 (0)

震災関連申込件数の推移においては、2015 年度は微増となっておりますが、全体的には東日本大震災が発生した直後の 2011 年度の 445 件をピークに 2012 年度は大幅減少し、以降は横這い傾向となっており、2017 年度以降は 0 件となっております。

全体の申込件数は年々減少してきておりましたが、今年度は新型コロナウィルス感染症の感染拡大等の影響から、条件変更に係る申込件数が増加傾向となっております。今後も継続して中小企業者からの相談を真摯に聞き取り、状況把握と適切な対応に努めてまいります。

⑥住宅ローン貸出先に対する条件変更の対応状況

東日本大震災以降、2021 年 3 月末までの住宅ローン貸出先に対する貸出条件変更等の件数・金額は以下のとおりとなっております。

【住宅ローン貸出先】

全体		うち「東日本大震災」関連			
受付	実行	受付	(割合)	実行	(割合)
952 件	862 件	119 件	12.5%	104 件	12.0%
137 億円	125 億円	19 億円	13.8%	18 億円	14.4%

なお、住宅ローン貸出先においても 2017 年 4 月以降、「東日本大震災」関連の受付実績はございません。

【ご参考：申込件数の推移】 (単位：件)

	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
申込件数	60	39	39	20	55
(うち震災関連)	(1)	(0)	(0)	(0)	(0)

震災関連申込件数の推移においては、中小企業者と同様、東日本大震災が発生した直後の 2011 年度の 85 件をピークに減少傾向となっており、2017 年度以降は 0 件となっております。

中小企業者と同様、全体の申込件数は減少しておりますが、今年度(2020 年度)は、新型コロナウィルス感染症の感染拡大による影響から、条件変更に係る申込件数が増加に転じております。今後も継続して住宅ローン貸出先の現況や変化を十分把握し、真摯に取組んでまいります。

⑦休日ローン相談会の開催

当行では、お客様の利便性向上やきめ細かい対応を行うべく、休日ローン相談会を実施しております。

休日ローン相談会につきましては、山形ローンステーションは毎週土曜日、庄内（鶴岡市）ローンステーションは毎月第 2 土曜日に開催し、お客様の利便性の向上に取組んでおります。

なお、休日ローン相談会以外でも、山形ローンステーションは土日営業、また天童コンサルティングステーションと仙台泉ローンステーションは日曜営業を行っており、平日ご来店が難しいお客様等に便利にお越しいただける態勢としております。

（２）今後の見込み

近年、震災関連の条件変更の申込は殆どなくなり、それ以外の条件変更の申し出も中小企業者、住宅ローンともに減少傾向にありました。しかしながら、2020 年度は新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により、中小企業事業者の資金繰りは厳しさを増していることから、条件変更の申込件数も増加しております。今後も同感染症の影響は継続するものと考えられ、従来にも増して返済条件変更の対応や資金繰り支援、経営改善支援が必要となってくるものと認識しております。

個々の債務者によっては引き続き厳しい環境にあり、また、昨今の新型コロナウイルス感染症の影響により業況が悪化してきている債務者が増加してきている中で、引き続き返済条件変更の申し出に対しては真摯に対応するとともに、改善計画策定支援等改善支援に努め、債務者の業況改善に向け対応を進めてまいります。

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

当行は、じもとグループだからできる宮城と山形の「人・情報・産業」をつなぎ、中小企業者のお客様から喜んでいただく「本業支援」を組織的かつ継続的に取組んでおります。そのことが、じもとグループの特徴を活かした当行の強みであり、お客様の経営力強化・ビジネスマッチング・販路拡大等により被災地域における復興に貢献する施策を展開してまいります。

①協調融資取組等による資金供給機能の強化

じもとグループの経営戦略の柱として震災復興を目的とした「じもと復興戦略」「地域経済活性化戦略」を掲げ、両行一体となって中小企業者への取組みを推進しております。

当行は、じもとグループとして東日本大震災からの復興に向けた支援態勢を整備し、これまで単独行では対応が難しい大口融資案件についても協調融資にて積極的に対応しております。当行本業支援戦略部本業支援グループと仙台銀行地元企業応援部は、随時に情報交換を実施しております。お客様にとってよりよい情報を提供することで、協調融資のほかにビジネスマッチング等にもつながるなど、被災地域における復興支援のための資金供給を目的として取組みを継続的に、また、強化しながら実施してまいります。

②事業再建サポートの強化

ア．ビジネスマッチングの強化

当行は、被災地におけるじもとグループのお客様が抱えている様々な問題をサポートするために仙台銀行との連携を強化しております。震災以降、人手不足への対応や、販売先および仕入先の紹介等、宮城県と山形県をつなぐビジネスマッチングを強化してまいりました。2014 年度上期からは、宮城と山形をつなぐ情報連携項目を両行業績評価の独立した共通項目として重点的に推進し、2014 年 10 月には、じもとホールディングス内に本業支援戦略部を新設し、じもとグループのお客様への本業支援を統括管理してまいりました。2020 年度の紹介実績は 277 件、また、成約実績は 70 件となっております。コロナの影響拡大による商談会が減少した一方でコロナ関連のビジネスマッチングが 45 件の成約となっております。また、お客様に提供する情報ツールとしまして、当行と仙台銀行の取引先から依頼があった事業ニーズの概要をピックアップして紹介する「じもとＨＤビジネスマッチング情報」を発行し情報連携の強化を図っております。1 回の発行で宮城県、山形県のニーズを 3 件ずつ掲載し、2021 年 3 月までに累計で 77 回発行しました。

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

【ビジネスマッチング実績推移】　（単位：件）

	2018 年度			2019 年度			2020 年度		
	上期	下期	小計	上期	下期	小計	上期	下期	小計
紹介実績	213	371	584	167	278	445	92	185	277
成約実績	35	66	101	26	52	78	60	10	70

③復興イベントの共同開催

当行と仙台銀行は、2012 年から復興支援イベントを継続開催してまいりました。直近 2 年間は荒天やコロナ感染予防の観点からイベント開催を見送っておりますが、被災企業やコロナウイルスによる影響を受けた企業の売り上げ回復支援のため、継続的に実施してまいります。

④外部機関との連携強化

2011 年 12 月に「公益財団法人みやぎ産業復興機構」内に設置された復興専門機関「宮城県産業復興相談センター」に、当行行員 1 名を派遣いたしました。2012 年 12 月から更に 1 名を派遣し、宮城県における事業再生に向けた様々な相談の受付やアドバイスを行いました。

また、事業再生にあたり、既往債務負担のため新規資金調達が困難である被災者に対し、債権の買取り要請や新規融資の保証業務を行っている「東日本大震災事業者再生支援機構」と連携し、事業再生計画に基づいて新規資金の対応を行っております。2021 年 3 月末まで 7 先の支援を決定しております。

⑤私的整理ガイドラインの活用等

当行は、震災の影響により既往債務の弁済に困難をきたしている個人債務者の方が、自助努力による生活や事業の再建に取組まれることを支援するため、「個人債務者の私的整理に関するガイドライン」等を活用しております。個人版私的整理ガイドライン運営委員会や弁護士と連携し、債務整理を含めた支援に取組んでおり、2021 年 3 月末までの対応実績は 4 件となっております。

今後も、本ガイドラインの利用案内等を継続的に実施し、お申し出、ご相談のありましたお客様につきまして、積極的に対応してまいります。

⑥仙台銀行との「エリア戦略会議」の開催

じもとホールディングスの中長期的な戦略である「本業支援」の戦略の一環として、当行仙台地区の営業店と仙台銀行の仙台地区ブロック店及び政策店舗、並びに本部による「エリア戦略会議」を開催し、両行の連携をさらに強化しております。該当店舗では、両行支店長がエリア内の好事例紹介した上で意見交換を行うなど連携強化のための協議を行い、協調融資や紹介融資、ビジネスマッチング等につなげており、じもとグループとして地域シェア向上に向けた連携意識を高めるとともに、グループの対外競争力と復興支援を強化しております。

また、2019 年 4 月より、じもとグループの経営戦略として「仙台地区営業戦略」の取り組みを開始いたしました。貸出を通じた中小企業への支援強化に向け、仙台地区の共通取組目標を設定するほか、当行の融資部審査担当者 2 名（じもとホールディングス兼務）を仙台銀行融資部内に配置し、両行保有のノウハウ等を共有し、信用リスク管理態勢強化と対応力強化を図ってまいります。

⑨両行の勘定系システム統一と経営効率化の推進

当行と仙台銀行は、両行の基幹系システムを統一し、その後、2015 年 9 月までに子銀行の 81 のサブシステムの統一化や共同化の方針、対応期日を明確にしております。2021 年 3 月末現在、全てのサブシステムの統一、共同化の検討を終えており 57 のサブシステムの統一が完了しております。

今後もグループ内の事務効率化等に向けて取組んでまいります。

⑩事務集中業務の新事務センターへの統一化

当行と仙台銀行は、2017 年 10 月に子銀行の事務集中業務の一部を、新事務センター（山形県清住町）へ集約する取組みを開始し、2018 年 9 月までに、「手形期日管理」や「債権書類保管」等、10 項目の業務の集約が完了いたしました。

⑪両行市場金融部門の証券管理事務業務の統一化

銀行法改正により、銀行持株会社の業務範囲が拡大されたことを受け、当行と仙台銀行は 2019 年 10 月、グループ全体のガバナンス強化と業務効率化推進を目的に、両行市場金融部門の証券管理事務業務を統一し、じもとホールディングスにおいて業務を執行する体制といたしました。じもとホールディングス内に新設された市場金融部証券管理課において、両行の共通業務を一本化して行うことで、グループ全体での業務効率化を実現しております。

（２）当行独自の復興支援に係る施策

①震災直後の被災状況調査に基づく対応

震災直後の 2011 年 4 月に、宮城県内営業店の融資先 944 先、山形県を含むその他の地区の営業店融資先 9,529 先について、状況調査を行っております。その結果に基づいて、取引先企業の状況や要望を把握し、資金対応を含めた支援を行っております。なお、震災関連の新規融資実行は 2021 年 3 月末で 1,451 件 425 億 14 百万円の実績となっております。

②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、2020 年 9 月末で震災復興関連の課題抽出件数は 1,655 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 772 件となっております。

③山形市との連携

2016 年 2 月、山形市と「地域振興・活性化に向けた連携協力の協定書」を締結し、山形市と当行本業支援戦略部間で人事交流を含めた堅密な連携を行っております。2019 年 11 月には山形市売上増進支援センター（Y-biz）へ初めて職員を派遣し、以後、これまで 3 名を継続して派遣して

おります。これにより、同センターの売上増加のコンサルティングノウハウを習得し、本業支援の実践へとつなげております。

④外部機関の連携

ア．地域経済活性化支援機構（旧　企業再生支援機構）、中小企業再生支援協議会との連携強化

地域経済活性化支援機構との連携につきましては、2021 年 3 月末現在、2 社について終了しております。

あわせて、中小企業再生支援協議会との連携につきましては、2021 年 3 月末現在、23 社が終了し、53 社が実施中となっております。

【外部機関連携実績】

機関名	2020 年度実績
中小企業再生支援協議会	実施中：18 先、終了：0 先
中小企業支援ネットワーク	実施中：1 先、終了：1 先
山形県企業振興公社（専門家派遣）	実施中：6 先、終了：0 先
ＴＫＣ東北会	実施中：0 先、終了：0 先
各種コンサルティング会社	実施中：3 先、終了：0 先

【外部機関連携累計実績】　（2021 年 3 月末現在）

機関名	累計実績
地域経済活性化支援機構	実施中：0 先、取下げ：1 先、終了：2 先
中小企業再生支援協議会	終了：23 先、実施中：53 先、取下げ：6 先、相談：0 先
東日本大震災事業者再生支援機構	終了：7 先、実施中：0 先
宮城県産業復興相談センター	取下げ：2 先
中小企業支援ネットワーク	終了：32 先、実施中：16 先、取下げ：4 先
山形県企業振興公社（専門家派遣）	終了：25 先、実施中：31 先、取下げ：7 先 相談：1 先
ＴＫＣ東北会	終了：13 先、実施中：7 先、取下げ：8 先
各種コンサルティング会社	終了：13 先、実施中：42 先、取下げ：3 先
商工会議所	終了：1 先、実施中：1 先
山形大学国際事業化研究センター	終了：2 先
整理回収機構	終了：1 先

イ．他金融機関との連携

他の金融機関との連携では、2014 年 7 月、山形県内の日本政策金融公庫の各支店及び同仙台支店との間で地域中小企業等の支援に関する業務連携の覚書を締結しております。これにより、当行と日本政策金融公庫が、山形県内並びに仙台市における創業支援、新事業展開支援、農商工連携及び復興支援等の促進のため、中小企業者等の抱える様々な経営課題の解決に向けて取組むことができる態勢を整えております。2016 年には、日本政策金融公庫と創業支援に関して協調融資を行う、「じもと創生創業者支援ローン　煌やかな未来」を発売いたしました。これからも創業支援を通じて地元経済の活性化に取組んでまいります。

また、2020 年 1 月、東京都内に 26 の支店を持つ第一勧業信用組合（本店：東京都　理事長：新田　信行、以下、「第一勧信」という）と「地方創生における包括連携協力に関する協定」の締結式を執り行いました。

第一勧信は当行を含め全国 37 の地域金融機関と連携協定を結んでいることから、今回の提携により、当行とお取り引きいただいているお客さまに対し首都圏をはじめ全国へ繋ぐお手伝いをこれまで以上に活発に行うことが可能となります。この度の提携を通じ、更なる本業支援の高度化、地域活性化に向け取り組んでまいります。

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

創業者向けの資金供給として、山形県制度融資「開業支援資金」の他、2016 年より日本政策金融公庫山形支店との連携商品「煌やかな未来」を発売いたしました。2020 年度下期（10 月～3 月）の実行実績は 18 件（128 百万円）となり、新型コロナウイルス感染症の影響等により前年同期比減少しておりますが、当行としましては、引き続き地方創生の観点も踏まえながら、創業者の方へ寄り添い、支援してまいります。

【創業・新事業支援融資制度実績】　（単位：件）

	2017 年度			2018 年度			2019 年度			2020 年度		
		上期	下期		上期	下期		上期	下期		上期	下期
件数	43	16	27	69	27	42	62	25	37	39	21	18

また、山形市と連携した創業支援事業の他、山形県内の新技術・新製

品等の研究開発を行うベンチャー企業等の支援を目的として、一般財団法人きらやか銀行産業振興基金による「ベンチャービジネス奨励事業」を行っており、1 先につき 50 万円の助成金を贈呈しております。

2020 年度の贈呈先は 1 先で、1979 年の事業開始以降、累計 74 先に対して贈呈しており、地域における創業支援の活性化に努めております。

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

起業家に対する創業後の本業支援として、ＫＣＰにて 2017 年 7 月に開始したコンサルティングメニュー「日報コンサルティング」に取組んでおります。「日報コンサルティング」は、お客様が立てた目標や戦略に対して、日々の行動や成果を記入した日報を送信してもらい、日報コンサルタント（3 名）が毎日丁寧にかつ客観的な視点で添削し、アドバイスを記入して返信します。また、定期面談を通してビジネスの飛躍のヒントや改善点を洗い出し、モチベーションを向上させながら目標達成を支援しております。

（２）成長応援ファンドの取扱い

本ファンドは、日本銀行が実施する「成長基盤強化を支援するための資金供給」の対象金融機関として当行が認定を受け、成長分野の事業に取組む企業の支援を目的に、2010 年より取扱いを開始いたしました。

2020 年度の実行実績は 9 件 1,211 百万円となっております。

【きらやか成長応援ファンド概要】

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

【きらやか成長応援ファンド実績（2021 年 3 月末現在）】　（単位：件、百万円）

	2017 年度		2018 年度		2019 年度		2020 年度	
	件数	金額	件数	件数	金額	件数	件数	金額
①	5	443	10	1,365	8	811	6	961
②	0	0	1	20	0	0	0	0
③	0	0	0	0	0	0	0	0
④	3	114	3	143	1	100	3	250
合計	8	544	14	1,528	9	911	9	1,211

（３）外部機関連携強化等

本業支援を実践する中で、より多くの経営課題に的確に対応するため、外部との連携を一層強化してまいります。特に、企業が新事業の開拓をする際のコンサルティング業務は重要なことと位置付けております。そのため、銀行単独では情報提供できない分野については、信用力のある専門企業と提携を結び、コンサルティング機能を補完実行してまいります。当行は、現在 88 企業と連携しており、販路の拡大はもとより、不動産の有効活用や経営の多角化、効率化、衛生管理、品質管理などのソリューションを取引先のニーズに応じてコーディネートできる態勢を構築しております。

また、当行は、取引先の販路拡大支援として、第二地方銀行協会加盟の 31 行が共同で開催する商談会「地方創生『食の魅力』発見商談会」に初回から参加しております。商談会には、全国の有力バイヤーが数多く参加しており、当行取引先の販路拡大の支援に取組んでおります。

2020 年度は新型コロナウイルス感染予防対策からデータベースでの商談会となり、当行取引先 3 社が商談会へ参加しております。

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

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

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

本業支援は、アクティブリスニングにより取引先の事業内容や将来性を把握し、課題解決に向け組織的かつ継続的に行っていることから、経営戦略の重要な位置付けとして更なる定着に向け、今後も取組んでいきます。

①体制の整備等

当行では、2009 年より「本業支援」の取組みを開始しております。2015

年 10 月より本業支援のスピード化、実践力の向上、人材育成のため、新たに本部組織を改編し、戦略チームの新設、さらに 2017 年 10 月には、製造業の取引先企業を支援するため山形大学シニアインストラクター1名を配置し機能拡充を図っております。

また、コンサルティング子会社ＫＣＰは、これまで「きらやかキャピタル株式会社」が行ってきた投資事業も包含し、事業承継対策サポートやM＆Ａ支援、経営戦略策定などの各種コンサルティングや人材育成プログラムを有償で実施し、さらに高度な本業支援を行うことを目的としております。

今後も本業支援を通じて、お客様の事業内容と経営課題を的確に把握し、ライフステージ等に合わせた最適なソリューションを提案してまいります。

②ライフステージ等の見極め

営業店がアクティブリスニングにより、お客様の真の経営目標と経営課題を把握した際、併せてお客様の真の事業内容と財務内容を把握いたします。そのことにより、お客様のライフステージに合った最適な本業支援を実践できると考えております。そのため、人材育成の研修とＯＪＴを徹底して継続してまいります。

③適切な提案

営業店と本部が一体となり、お客様のライフステージを見極めたうえで、経営目標の達成や経営課題の解決に向けて最適な本業支援を行ってまいります。そのためには、お客様と銀行の信頼関係が大切であり、その信頼関係を築くためには日常の行動が大切であると考えております。有事の際に訪問するだけでなく、日常からお客様との接点を増やし、何でも話せる関係を構築してまいります。

また、当行が持っていない経営資源や専門的なサービスについては、外部機関等を活用して、お客様への本業支援の幅を拡げると同時に、質の高い提案や本業支援を実践してまいります。

（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、2016 年 7 月、当行は山形大学と受託事業実施契約を締結し、取引先企業の人材育成を支援する「きらやかマネジメントスクール」を開講いたしました。当スクールは、山形大学の教授陣が講師となり、若手経営者、後継者、幹部社員を対象として毎月 1 回の講義を 1 年間(全 12 回)実施いたします。講義においては、自社の抱える課題を発見し、解決するための具体的な知

識等を習得する実践的な内容となっております。各講義では受講者が真摯に取組み、お互いの情報交換・意見交換、さらに、講師の先生との意見交換も活発に行われております。

2019 年 9 月からは第 4 期生の「きらやかマネジメントスクール」を開講し、第 4 期においては、第 3 期までの講義実績を踏まえ、山形大学との協議を重ねた上で、内閣府が推奨している経営戦略策定フレームである「経営デザインシート」の作成に取り組むという更に充実した内容としております。12 回の講義の中で自社のこれまでのあり方を見つめ直し、将来の経営のデザインをするという試みです。

2020 年 3 月には、新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、第 7 回以降の講義を延期し 8 月より再開いたしました。延期期間中は、山形大学の協力により、必要に応じて受講者所属企業を担当講師が直接訪問し、受講者のモチベーション維持に努め、「経営デザインシート」の完成に取り組み 2021 年 6 月に修了しました。

「第 5 期きらやかマネジメントスクール」につきましては、第 4 期生卒業後に新たなカリキュラムを準備して進めていく予定です。

【第 4 期きらやかマネジメントスクールカリキュラム】

回数	テーマ	回数	テーマ
第 1 回	戦略論から将来を構想する	第 7 回	地域課題・地域資源の活用を考える
第 2 回	売れる仕組みを発想する	第 8 回	経営品質を科学的に見える化する
第 3 回	中小企業政策の意義を知り自らの経営を分析する	第 9 回	コンプライアンス　経営者のための法律を知る
第 4 回	「ぐっじょぶ YAMAGATA プラス」登場企業に学ぶ	第 10 回	経営資源である人を活かす
第 5 回	企業の健康状態を診断する 1（財務会計）	第 11 回	事例に学ぶ経済学的思考
第 6 回	企業の健康状態を診断する 2（管理会計）	第 12 回	経営デザインを仕上げる

2019 年度　きらやかマネジメントスクール

（３）きらやか産業賞の贈呈

当行では、山形県内の中小企業者を育成し、地域産業の活性化を図ることを目的に、一般財団法人きらやか銀行産業振興基金による表彰・助成事業である「きらやか産業賞」を展開しております。

対象先を、山形県内において「技術革新」「経営革新」「国際化」「教育訓練」の面において特に優れた実績を上げている企業とし、1 先 100 万円の助成金を贈呈しております。

2020 年度は、「技術革新」「経営革新」「国際化」の面において顕著な実績を上げ、地域の活性化や雇用の確保に大きく貢献している 2 先に贈呈いたしました。

1989 年の事業開始以降、これまで 117 先に贈呈しておりますが、今後も本事業を継続することで山形県の産業の振興に貢献してまいります。

2021 年 3 月　きらやか産業賞・ベンチャービジネス奨励賞贈呈式

２－３－３．早期の事業再生に資する方策

(1) 経営改善取組企業に対する方策

①「指導企業」の指定による改善支援及び管理の実施

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

具体的には、当該企業の業績向上を目的に融資部に専任担当者を配置し、コミュニケーションを密にとりながら、より専門的な見地でコンサルティング機能を発揮させ、本支店一体となった改善支援及び管理に取組んでおります。また、所管企業の税理士及び会計士等の専門家との協働も行っております。

②「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「管理強化先」として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通じて、経営改善計画の進捗状況を定期的に把握し、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、経営改善支援を行っています。2021年3月末において137先を選定し、支援を行っております。

③ 中小企業等金融円滑化法終了後の支援の実施

中小企業金融円滑化法に基づき、条件変更等を実施した取引先のうち債務者区分が要注意先及び破綻懸念先については、経営改善計画の策定を原則必須としております。当該取引先への経営改善計画策定に向けた支援、達成状況の定期的なモニタリングやモニタリング結果に基づく改善支援を実施しております。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おり、2021年3月末の金融円滑化対応先は1,369先となっております。

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

2020 年度下期については融資部内に於いて、企業支援担当（4 名）が

担当する企業6社、審査担当（4名）が担当する企業4社、本業支援戦略部コンサルティンググループ（4名）が担当する企業5社の合計15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。

担当企業に対しては、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担当者とともに毎月出席し、経営課題を本支店一体となって共有し対応していく体制をとっております。2016年4月からは、指導企業を対象に事業性評価シートを活用した経営改善支援を実施し、ランクアップに向けた経営支援を行っております。

また、企業支援担当には専任担当者3名のほか、当行ＯＢで企業経営全般・事業再生業務に精通している人材1名を2012年7月から当行の執行役員として招聘（2021年3月末現在は執行役員を退任）し、2020年3月末において指導企業3社について半常駐の形態で派遣するとともに、事業支援に取り組んできた職員4名が指導企業4社に出向し企業の経営改善に取り組んでおります。経験豊富な人材の活用により、事業性評価に基づく抜本的事業構造改革等、業績改善に向けたサポート強化に取組んでおり、着実に事業再生へ向けた改善が進んでおります。

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

事業承継につきましては、各営業店のお客様組織会会員や地域中核企業にも焦点を当てた活動を中心とし、顕在化している事業承継ニーズだけでなく、「アクティブリスニング」により潜在的な事業承継課題を把握することで、事業承継に早期に取組むことの重要性などの理解を促してまいりました。事業承継においては、どのようなライフステージの企業にも何らかの課題が存在しており、特に、潜在的、将来的なものについては経営者が明確に認識していない場合も多くあります。事業承継課題が事業ニーズとして明確な企業だけでなく、このような潜在的な課題をアクティブリスニングにより把握する仕組みづくりをしております。

具体的には、2015年10月から、事業承継等のより高度なお客様のニーズに積極的に応えるために、本業支援部内に戦略チームを新設いたしました。本業支援の本質は、お客様の意思決定のお手伝いをすることであり、潜在化しているお客様のニーズを顕在化させることにより、お客様の意思決定に積極的に関わり課題解決を行い、アクションの決定に至るまでフォローを行ってまいります。

また、2017年4月から本格的に稼働した当行子会社ＫＣＰでは、より

専門的なスキームの提案や実行支援を有償で取組むことにより、これまで以上に付加価値の高いサービスを提供しており、近年ニーズが高まっている事業承継案件に対し、グループとして取組みを強化しております。

以上の取組みの結果、2020 年度通期の事業承継、M&Aの相談実績といたしまして、コンサルティンググループの対応件数は 129 件となりました。

（２）人材育成プログラムの制定及び実施

2016 年 6 月、企業向け人材育成のための体系的なカリキュラムに基づく「きらやか人材育成プログラム」を制定いたしました。当プログラムに基づき、取引先企業の人材育成のためのセミナー等を提供しております。

2019 年 9 月には、「第 4 期きらやかマネジメントスクール」を開講しております。これは、取引先企業の若手経営者・後継者・二代目社員・幹部社員を主な対象とし、山形大学の教授を講師陣とした 1 年間 12 回の講義によるものです。講義はグループワークも豊富に取入れ、より実践的なものとなっており、自社の課題の把握、課題解決へのヒント、更なる組織力強化等について体系的に学ぶものとなっております。また、第 4 期においては山形大学との協議を重ねた上で、内閣府が推奨している経営戦略策定フレームである「経営デザインシート」の作成にも取り組んでおります。

同じく 2019 年 10 月に「新入社員フォローアップ研修」を開催しております。これは、2019 年 4 月に開催した「新入社員研修」に参加した取引先社員を対象としたセミナーであり、入社して半年が経過した社員の方が抱える悩み・課題の解決や、コミュニケーション力の向上を目的とした研修となっております。

また、ＫＣＰの業務提携先等を講師とした、個社別の研修も徐々に増えてきております。主な研修テーマは「ビジネスマナー研修」「接客・顧客満足度向上」「健康経営」等となっております。

営業店の組織会を対象としたセミナー、或いは、営業店の取引先企業を対象とする研修等が中心で、研修を希望されるお客様のニーズを聞き取りながら、そのニーズに合致するセミナーの講師を提案し、常に効果的な研修となるよう配慮し行っております。

2020 年 10 月には、4 月に新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から開催を中止した「新入社員研修」の研修メニューも含めながら「新入社員フォローアップ研修」を開催いたしました。今回は、オンライン研修と集合研修の選択制で開催いたしましたが、何れも受講者及び受講者所

属企業から好評を得ました。

2020 年 2 月には、東北文教大学との連携で取引先企業女性社員限定の「第 4 回きらやかレディースセミナー」を開催。山形の地域文化について学びました。スイーツとコーヒーを楽しみながらのグループワークも毎回大変好評です。

2021 年 2 月には、ＫＣＰ業務提携先である特定社会保険労務士を講師として「ポストコロナを生き抜く労務対策セミナー」を開催いたしました。タイムリーなセミナー企画ということで好評を得ました。

2021 年 4 月には、「新入社員研修」を 6 回に分けて開催しました。当初は集合研修とオンライン研修で選択出来るように企画しておりましたが、新型コロナウイルス感染拡大が収束しないことに鑑み、全てオンライン研修としました。オンライン研修ではありますが、グループワークやお辞儀の練習等、集合研修に出来るだけ近い形で行うようにいたしました。

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

【人材育成に係るセミナー等の実施状況】　　（2021 年 4 月末現在）

セミナー名	開催日	参加人数	内　　容	講　師
第 4 期きらやかマネジメントスクール	2019. 9. 24	35 名	企業経営に活かせる実践的知識と技術の習得。12 回（1 年間）の講義を行う。昨年の第 3 期に続き開講。	山形大学教授陣
新入社員フォローアップ研修	2019. 10. 18	27 名	4 月に開催した「新入社員研修」に参加した取引先社員を対象に、主にコミュニケーション力（人間関係の築き方）向上を図る。	外部講師
第 4 回きらやかレディースセミナー	2020. 2. 26	24 名	山形の地域文化を学び、自己表現力の向上を図る。	東北文教大学教授、及び東北芸術工科大学教授
新入社員フォローアップ研修	2020. 10. 20（オンライン研修）	7 名（10/20）	新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から	外部講師

	2020.10.22 （集合研修）	32名 （10/22）	4月の「新入社員研修」を中止したため、今年入社した社員及び入社後間もない社員を対象に開催。4 月に予定していた研修メニューも含めながら、コミュニケーション力を高めることを主眼とした研修を行った。	
ポストコロナを生き抜く労務対策セミナー	2021.2.18 （オンライン研修）	16名	コロナ禍における休暇、休業、労災、安全配慮義務についてのポイント。パワハラ防止法への対応と実務。同一労働同一賃金に備えるポイント。民法改正の要点等について具体的事例を挙げながらセミナーを行った。	外部講師
新入社員研修	2021.4.8 ～ 2021.4.21 の期間にオンライン研修で6回開催	68名	社会人としての心構えビジネスマナーについて実践的に習得。電話応対・お辞儀のしかた等についても習得。	外部講師

（３）外部機関との連携

事業承継対策につきましては、税制面、法務面での課題解決や実現性の評価など具体的な手続きが必要となります。そのような場合は、原則的に取引先企業が顧問契約を結んでいる専門家と連携しながら進めてまいります。各企業の顧問税理士等は、それぞれの企業の経営に密着しており、実情をよく理解していることから、よりスピーディーな対応が期待できます。しかしながら、多くの経営者は、事業承継に関する詳細な知識を有していないこともあり、専門家への依頼についても先送りしている事例も少なくありません。その際、当行の担当者は経営者と専門家の間の溝を埋める「コーディネーター」の役割を果たしております。さらに、顧問税理士等が対応できないような難度の高い案件の場合は、当

行子会社のＫＣＰや当行が提携している税理士等の専門家と連携し課題解決を支援しております。

【経営改善支援等取組率実績】

	2016/3 実績	2016/9 実績	2017/3 実績	2017/9 実績	2018/3 実績	2018/9 実績	2019/3 実績	2019/9 実績	2020/3 実績	2020/9 実績	2021/3 実績
創業･新事業	24	16	10	14	27	27	42	25	37	21	18
経営相談	1,248	1,840	1,480	1,232	1,353	1,102	1,553	1,409	1,390	1,297	1,129
事業再生	89	101	97	99	101	117	150	208	178	192	207
事業承継	49	80	80	61	67	38	53	56	45	69	60
担保・保証	85	70	64	33	14	22	35	32	39	23	36
合計	1,495	2,107	1,731	1,439	1,562	1,306	1,833	1,730	1,689	1,602	1,450
取引先総数	8,387	8,534	8,179	8,207	8,313	8,216	8,252	8,213	8,145	8,210	8,132
比率	17.83%	24.69%	21.16%	17.53%	18.79%	15.90%	22.21%	21.06%	20.74%	19.51%	17.83%

＊取引先総数については住宅ローン、消費者ローン等の個人借入先及び2019年3月期より特殊融資債権を除いております

＊経営改善支援取組先の定義

●創業・新事業　・山形県商工業振興資金融資制度「開業支援資金」「地域産業振興特別資金」、山形県以外の地方公共団体創業関連融資制度、当行取扱商品「煌やかな未来」や当行プロパー融資を行った先

●経営相談　・当行が積極的に支援を行う先として「支援企業」に指定している先（「指導企業」先及び金融円滑化法に基づく対応を行っている先）
・当行独自の「本業支援」の成約のうち、本部が認定した成約件数（事業ニーズを聞き出し、アクションプランを策定し、成約した件数）

●事業再生　・当行から人材を派遣し再生計画作成、その他支援を行った先
・企業再生にあたり、ＤＥＳ、ＤＤＳ、ＤＩＰファイナンス等の手法を活用した先
・中小企業再生支援協議会、公的機関と連携し再生計画の策定に関与した先

●事業承継　・本部の専門部署が事業承継策の相談を実施した先
・営業店において「本業支援」として事業承継相談に対応した先

●担保・保証　・ＣＲＤスコアリングモデルを活用したビジネスローンを実行した先
・ＡＢＬ（Asset Based Lending）手法の活用により流動資産担保融資を行った先（融資実行件数）
・私募債、ＰＦＩの取組み件数（実行件数）

当行は、重点施策として既往取引先への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、2021年3月期の経営相談に関する実績は1,129件となりました。

以上により、本業支援による経営相談を含めた経営改善支援等取組実績につきましては1,450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

当行の親会社であるじもとホールディングスは、内部留保の充実を図るとともに、中間配当および期末配当の年 2 回の安定した配当を維持することを基本方針としております。また 2020 年 10 月 1 日付で 10 株を 1 株に併合する株式併合を実施いたしました。これは当行株式が全国証券

取引所が望ましいとしている投資単位の水準（１単元（100 株）あたり 5 万円以上 50 万円未満。）を大幅に下回り投機対象として株価の大きな変動を招きやすい状況となっていることから、株式併合することで適切な水準への調整や将来の柔軟かつ機動的な株主還元施策を実施するうえで最適な発行済株式総数の実現等を行うものです。

じもとホールディングスの 2021 年 3 月期の中間配当につきましては当初予定の通り 1.5 円の配当といたしましたが、期末配当につきましては、当行の保有する有価証券の安定運用を目指すべく、運用ポートフォリオの大幅な見直しを行い評価損の全額損失計上をしたことにより、2021 年 3 月期決算の経常利益及び当期純利益が赤字となったことから、じもとホールディングス通期の経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに当初予想を下回りました。この 2021 年 3 月期決算の赤字を踏まえ、内部留保を確保し、財務体質を強化すべく期末配当につきまして 1 株あたり 10 円に修正いたしました。本件は 2020 年 10 月 1 日付で 10 株につき 1 株の割合で行った株式併合の影響を考慮した金額となっており、当該株式併合の影響を考慮しない場合は 1 円となるため、1 株当たり 50 銭の減配予定となっております。

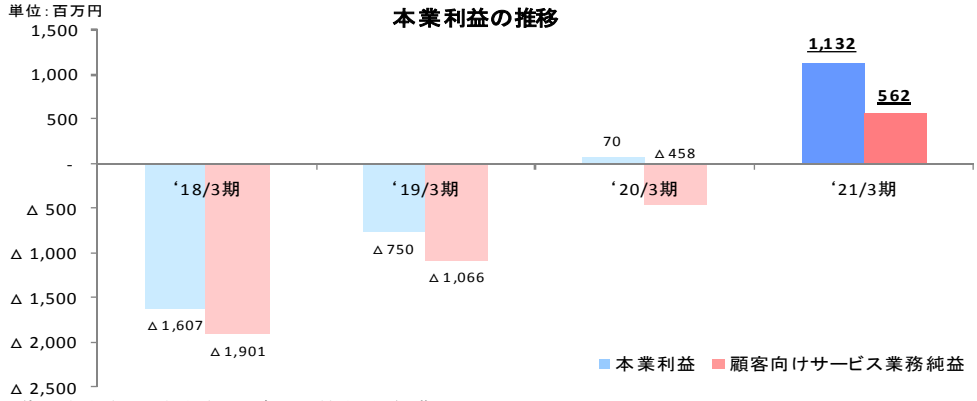
今後も、当社及び子銀行の経営強化計画を確実に実行し、地域経済の復興にさらに貢献することで、グループ収益力を向上させてまいります。

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いては、経営強化計画に基づく施策を実行し収益基盤の強化を図り利益剰余金を積み上げてまいります。

有価証券ポートフォリオ見直しによる売却損及び与信関連費用の増加にて当期純利益△48 億円となることにより、2021 年 3 月末の当行単体の利益剰余金は 84 億円となりました。一方、当行では本業利益という独自指標を用い収益基盤の構築を図っており、その結果本業利益は計画始期比は 16 億 7 百万円の損失でしたが、前計画期間において 2 期連続の黒字となり 2021 年 3 月期は 11 億 32 百万円と計画始期比 27 億 39 百万円の改善が図られました。今後も本業利益の拡大に向けた取り組みやＳＢＩホールディングスとの資本提携による地元企業への追加供給やＳＢＩグループのサービス、ノウハウを最大限活用し競争力・収益力を高め、企業価値の向上を図ることで安定した黒字確保を目指し、毎期収益を積み上げることに加え新たな資本調達についての検討も開始し、2024 年 9 月末において公的資金 200 億円を返済する計画としております。その後も更に収益を積み上げ、2037 年 3 月期末までに利益剰余金 415 億円を確保し、公的資金 100 億円を返済する計画としております。

【本業利益の推移】　（単位：百万円）



※本業利益＝貸出金利息−預金利息+役務取引等利益−経費

※顧客向けサービス業務純益＝貸出金残高×（貸出金利回り−預金利回り）+役務取引等利益−営業経費

【当期純利益、利益剰余金の見通し】　（単位：億円）

	当期純利益		利益剰余金			当期純利益	利益剰余金
2019 年 3 月末(実績)	10		116		2029 年 3 月末	計画　22	計画　238
2020 年 3 月末(実績)	11		136		2030 年 3 月末	計画　22	計画　260
2021 年 3 月末(実績)	計画 28	実績△48	計画 145	実績 84	2031 年 3 月末	計画　22	計画　282
2022 年 3 月末	計画　15		計画　95		2032 年 3 月末	計画　22	計画　304
2023 年 3 月末	計画　17		計画　109		2033 年 3 月末	計画　22	計画　326
2024 年 3 月末	計画　22		計画　127		2034 年 3 月末	計画　22	計画　348
2025 年 3 月末	計画　22		計画　149		2035 年 3 月末	計画　22	計画　371
2026 年 3 月末	計画　22		計画　171		2036 年 3 月末	計画　22	計画　393
2027 年 3 月末	計画　22		計画　193		2037 年 3 月末	計画　22	計画　415
2028 年 3 月末	計画　22		計画　216		2038 年 3 月末	計画　22	計画　337

３－３．役員に対する報酬及び賞与についての方針

当行は、2007 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、常勤取締役の人員について両行合算 20 名を現在の 10 名（内取締役監査等委員 1 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、2011 年 6 月には、役員の業績向上、貢献意欲を高めることを目的に、役員退職慰労金制度の廃止と役員報酬制度の見直しを行いました。

また、2016 年度より取締役に対して業績及び株式価値との連動性を明確にする業績連動型の株式報酬制度を導入いたしました。

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

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、取締役会において承認された監査計画に基づき監査を実施し、内部監査結果を毎月開催される取締役会へ報告しております。また、監査等委員会と連携を図り、四半期毎に開催するＨＤ監査意見交換会で監査計画の事前協議、監査結果の検討を実施しております。

営業店監査では、内部監査結果に問題のある営業店に対し、内部管理体制の改善強化を図るためにフォローアップミーティングを実施して問題点の分析、把握をおこない、改善策等を協議するとしており、その後に改善状況確認のフォローアップ監査を実施することにより実効性を高めております。そのほか、監査部内で取引データ、監視カメラ等によるモニタリングをおこない、不正につながる懸念事象の追跡調査等を実施しております。

本部監査では、リスクの重要度、発生頻度、影響度を踏まえたリスクアセスメントに基づく監査体制の構築を図っております。毎年 1 月にリスクアセスメントシートの見直しを実施しており、この結果に基づき翌年度の監査方針及び監査計画を策定し、本部監査を実施しております。

監査部は、業務執行部門に対する内部管理態勢の有効性を検証する「第 3 の防衛線」としての役割を明確にしながら、内部監査機能の高度化を目指してまいります。

（２）経営の客観性の確保

当行は 2015 年より社外取締役 1 名を招聘し、月 1 回行われております取締役会で客観的な立場での評価・助言を受ける体制を構築しております。さらに今回本業支援体制及びガバナンス体制の強化を図るため、2020 年 12 月 1 日付で新たに社外取締役を 1 名を選任し、就任後は当行の本業支援の進化やリスク管理強化に資する提言や意見をいただき当行の施策に反映させ経営の客観性を確保してまいります。

４－２．業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針

業務執行に対する監査又は監督体制につきましては、取締役会の監督機能を高めるとともに経営の公正性、透明性及び効率性を高めることを

目的に2020年6月開催の当社定時株主総会の承認をもって監査等委員会の設置会社へ移行いたしました。この移行に伴い当行は監査等委員取締役を3名、うち2名は社外取締役で構成しコーポレートガバナンスの一層の強化を図ります。

なお、じもとホールディングスでは、2019年6月に「監査等委員会設置会社」へ移行し、社外取締役2名、社外の監査等委員である取締役3名の体制としております。引き続き社外の取締役・監査等委員である取締役からは、中期経営計画及び経営強化計画の進捗管理を含むグループ経営全体に対して、公平かつ中立的な立場から取締役会の意思決定の妥当性・相当性を確保するための提言や意見表明をいただいてまいります。

さらに半期に一度グループ社外役員連絡会を開催し、社外取締役、社外の監査等委員である取締役が一同に会し意見交換を行う場を設けております。また、取締役会の議論を活発にするため、会議議案の見直しのほか、社外取締役・社外の監査等委員である取締役への重要議案の事前説明の充実などに取組んでまいります。

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状況及び今後の方針

（１）リスクの管理の状況

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

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

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

①信用リスク管理

ア．信用リスク管理

2013年3月31日をもって「中小企業金融円滑化法」が終了しておりますが、当行はその精神の維持を意識しつつ、信用リスク管理の諸施策に

適切に取組んでおります。

2012 年 5 月に、当行は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）を設立し、日本政策投資銀行等と連携し 10 社の企業再生を行いました。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、当該地域の雇用維持にも大きく貢献できたものと考えます。なお、ＫＴＰにつきましては所期の目的を概ね達成したため、2015 年 3 月 1 日付で当行と合併しました。ＫＴＰの事業期間において醸成した人材や事業再生支援のノウハウを銀行本体においても十分に活かし、取引先の経営改善や再生支援に積極的に取り組んできており、今後ともこれを継続してまいります。

信用リスクの程度に応じた貸出先の区分別管理につきましては、対象企業とのコミュニケーションを密にし、現状を的確に把握しつつ以下のとおり対応しております。具体的には、対象先について原則半期毎に見直しを行い、区分に応じた経営改善計画の策定支援や進捗状況の管理を通じて、「本業支援」の精神に則った本支店一体となったコンサルティング機能の強化・提供を行っております。今後とも、この方針を徹底・継続してまいります。

本部主導で重点的に支援する「指導企業」は、融資部及び担当営業部店が一体となって管理し、業況と資金繰りについて毎月経営会議に付議し、適宜取締役会へ報告を行い、経営陣の関与のもと対象企業の経営改善に継続して取組んでおります。

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

また、「指導企業」「管理強化先」以外の「破綻懸念先」については、同じ債務者区分の中でも個別のリスクの状況に即した対応を行うべく、一定の基準に該当する先を「定例管理先」とし管理しております。当該先に対しても、信用状況・経営内容等を的確に把握できるよう随時モニタリングを行い、併せて半期毎に融資部宛内容を報告し、同様にその結果を踏まえ適時適切に指導・支援を行っております。

なお「大口与信先」につきましては、与信ポートフォリオの特徴を踏まえて信用格付毎の与信限度額を定め、個社別の取組方針に基づいた対応を継続して行っております。また大口与信先や業種別の貸出比率等につきましても、与信集中リスク回避の観点から月次で状況を把握し、リ

スク管理小委員会及びリスク管理委員会宛報告を行い管理しております。

さらに政策融資の信用リスク管理強化のため政策融資に係る取上基準等管理基準を新設し、ＨＤへ報告事項について一定の基準を設ける等信用リスクに係るガバナンス強化を図っております。

イ．開示不良債権の現状と推移

2021 年 3 月期の金融再生法基準による開示不良債権は、経営改善指導による財務改善に努め、オフバランスの実施等取組みましたが、2020 年 3 月期比約 50 億円増加の 215 億 41 百万円となりました。また、開示不良債権比率は、同 0.49 ポイント上昇の 2.07%となりました。今年度の不良債権比率上昇は、大口信用供与先の業況悪化に伴う債務者区分低下が主要因となっております。今後とも債権額・比率ともに低減に向け、取組んでまいります。

【開示不良債権の推移：単体】 （単位：百万円、%）

	2021年3月末	2020年9月末比	2020年3月末比	2020年9月末	2020年3月末
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	2,911	458	693	2,453	2,218
危険債権	15,907	3,174	4,425	12,732	11,482
要管理債権	2,722	△ 54	△ 58	2,777	2,781
（合計）（Ａ）	21,541	3,578	5,059	17,963	16,482
正常債権	1,014,435	△ 41,997	△ 7,257	1,056,432	1,021,693
（総与信額）（Ｂ）	1,035,977	△ 38,418	△ 2,198	1,074,396	1,038,175
総与信額に占める割合（Ａ／Ｂ）	2.07 %	0.40 ポイント	0.49 ポイント	1.67 %	1.58 %

ウ．信用リスクテイク、事業再生を目的とした与信コストの状況

ア）信用リスク量（ＵＬ）の状況

2021 年 3 月期の信用リスク量(UL)は、58 億 51 百万円となっております。2012 年 5 月に取引先の事業再生を目的として、当行の貸出債権の一部を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）へ移管したことにより、2013 年 3 月期以降は信用リスク量(UL)が減少基調で推移しておりました。しかしながら、最近の動向から、デフォルト率の上昇等を主要因とし、信用リスク量(UL)は増加傾向にあります。

信用リスク量の構成比を地域別にみると、東日本大震災の被災地域である宮城県及び福島県の占める割合が増加傾向にあり、公的資金の導入以降、復興支援に取組んできたことが要因であると認識しております。

【信用リスク量（UL）の推移】 （単位：百万円）

	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2017/9（旧）	2017/9（新）	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
全体	7,151	6,673	6,119	5,750	6,312	3,871	4,449	4,224	4,529	5,197	5,851
山形県	4,776	3,863	4,425	2,687	3,044	2,441	2,393	2,736	3,000	3,263	3,884
宮城県	301	254	424	368	496	255	424	325	406	387	459
福島県	128	26	68	55	74	33	66	62	87	72	74

【※2017 年 9 月期以降の信用リスク量について】

当行では、2017 年 5 月に信用格付・自己査定の制度及びシステムを変更し、仙台銀行との統一を実施しております。この制度変更に基づき信用リスク量の計測基準についても 2017 年 10 月より見直しを図っていることから、2017 年 9 月期については、現行基準の信用リスク量と合わせ参考値として新基準に基づく信用リスク量を併記しております。なお 2018 年 3 月期以降は、新基準に基づく信用リスク量を記載しております。

【被災地域の信用リスク量（UL）構成比推移】 （単位：%）

	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2017/9（旧）	2017/9（新）	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
山形県	66.8	57.9	72.3	46.7	48.2	63.1	53.8	64.8	66.3	62.7	66.3
宮城県	4.2	3.8	6.9	6.4	7.9	6.6	9.5	7.7	9.0	7.4	7.8
福島県	1.8	0.4	1.1	1.0	1.2	0.9	1.5	1.5	1.9	1.4	1.2

【仙台地区・福島地区の法人向け融資量推移】 （単位：百万円）

	2011年2月末	2015年3月末	2016年3月末	2017年3月末	2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	2011/2比増減
仙台地区	34,864	56,114	60,839	66,068	71,692	79,062	80,531	85,981	51,117
福島地区	5,457	7,638	9,243	9,368	8,712	10,217	10,108	10,109	4,652
合計	40,321	63,752	70,082	75,436	80,404	89,279	90,639	96,090	55,769

イ）事業再生目的での債権処理の累計額（債権放棄、売却、DES、DDS 等）

当行とＫＴＰは 2013 年度以降に、事業再生を目的として金融支援を 82 億 58 百万円実行し、取引先企業の事業再生を行いました。また、これを含め最近 6 年間においては下記のとおり金融支援を行っており、取引先企業の再生を通じて地域経済の安定、雇用の維持を図っております。

【金融支援】 （単位：百万円）

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	合計
債権放棄	404	4,121	3,502	－	－	－	－	－	8,027
ＤＥＳ	5	40	－	－	－	－	－	－	45
ＤＤＳ	38	－	－	148	839	－	－	－	1,026

②市場リスク管理

ア．市場リスク管理について

市場リスク管理につきましては、市場リスク管理担当部署であるリスク統括部が「統合的リスク管理方針」、「市場リスク管理方針」、及び「リスク資本配賦運営細則」をはじめとする関連規程等に従ってリスク管理を行っております。

有価証券取引につきましては、ポジション枠、一日あたりの取引限度額、格付けによる投資制限、一発行体あたりの保有限度額を定めて、その遵守状況を日次で確認しております。また、個別銘柄の評価損について一定の水準（金額）のアラームポイント等を設定するとともに、有価証券全体の損失について期中損失基準額を設定し日次で管理し、抵触時には市場金融部にアクションプランの策定を指示し、損失額の抑制を図っております。

市場リスク量につきましては、日次で VaR を算出し配賦資本に対する使用状況を管理しているほか、月次で金利リスク量(IRRBB)対コア資本比率や BPV、修正デュレーション等のリスク関連指標をモニタリングしております。また、市場金融部が月次で実施している、金利の急騰や株価の大幅下落、円高を想定したストレステストの検証を通して有価証券の時価の変動が自己資本等に及ぼす影響を把握しております。

イ．有価証券ポートフォリオの再構築

マイナス金利政策が継続される中、保有する有価証券の安定運用を目指すことに加え、収益力の強化を目的として SBI 地方創生アセットマネジメント社と投資顧問契約を締結したうえで、「SBI ポート」を中心とした有価証券ポートフォリオに再構築を行いました。

「SBI ポート」構築後は、米国長期金利上昇の影響により、有価証券評価損を抱えておりますが、経年により価格が回復する「SBI ポート」の特性を踏まえ、基本的には継続的に保有を続けていく考えです。今後とも、SBI 地方創生アセットマネジメントと緊密に協議を行うとともに、コミュ

ニケーションを通して、市況見通しの把握及び高度な管理手法の確立を目指してまいります。

ウ．有価証券運用に係るリスクガバナンスの強化

有価証券運用に係るリスクガバナンスの強化を目的に、以下のリスク管理態勢を構築しております。また 2021 年 3 月には持株会社であるじもとホールディングスの関与度を一段と高めるため、有価証券運用方針及びアクションプランをじもとホールディングスの決裁事項に変更しております。

＜当行のリスク管理態勢＞

ア)経営陣とのリスクコミュニケーション強化を図る。

イ)アラームポイント等の管理枠の抵触時はアクションプランを作成しリスク管理委員会で協議を行う。

ウ)「SBI ポート」について、アラームポイントの手前にプレアラームポイントを設定し、抵触時にはフロント、ミドル、経営企画部において協議を行うなど、きめ細やかな管理を行う。

エ)ミドルオフィスとしてフロントへの牽制を強化する。

オ)相場急変時には機動的に対応する。

カ)収益体力に見合った期中損失基準額を設定している。

＜じもとホールディングスによるリスクガバナンス強化策＞

キ)各種管理基準を盛り込んだ有価証券運用計画は、子銀行のみならずじもと HD 経営会議の決裁とし、じもと HD 取締役会に報告を行う。

ク)アラームポイント抵触時(リスク資本配賦、有価証券期中損失額、SBI ポート)のアクションプランを、じもと HD グループリスク管理委員会決裁とする。

③流動性リスク管理

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

資金繰りおよび流動性リスクについては、資金繰り運営部門である市場金融部からリスク管理部署である経営企画部、ならびにリスク管理統括部署であるリスク統括部へ日次で状況を報告する体制としております。

週次では、資金繰りに加え、預金及び貸付金残高の状況を「ＡＬＭ小委員会」でモニタリングしております。

④オペレーショナルリスク管理

ア．オペレーショナルリスク管理について

当行では、「事務リスク」「システムリスク」「法務リスク」「人的リスク」「有形資産リスク」「風評リスク」を管理の対象としており、各リスクに対し管理担当部署を定め、管理の徹底を図ることにより、リスクの軽減・未然防止に努めております。

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

イ．事務リスクに係る対応策について

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

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

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

事務量削減運動につきましては、主に、インターネットバンキング取引への変更、給与振込・総合振込等のデータ伝送化、口振Ｗｅｂ伝送サービス、窓口からの誘導によるＡＴＭ利用率向上等により、紙ベースによる事務処理を削減し事務事故の未然防止等のリスク低減を図ることを目的としており、定期的に取り組み状況をモニタリングし、業績に反映しながら営業店に改善の働きかけを行っております。また、2020 年 4 月事務部システム課内にＤＸ（デジタル トランスフォーメーション）アドバイザーチームを配置し、顧客と営業店、営業店と本部との連携を図り

効率化戦略として全行的な取組みとして展開しております。その他、現金パックの利用、相続事務の本部集中、入金帳から入金カードへの切替を促進し事務の効率化を図っております。

今後も、事務リスク削減の観点から、顧客のデジタル化支援を中心とした事務量削減運動を推進すると共に更なる本部集中の拡大を進め、より一層の効率化を行う計画としております。

ウ．システムリスクに係る対応策について

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

サイバーリスクへのアプローチ強化につきましては、2016 年 9 月に CSIRT(Computer Security Incident Response Team)を設立し、平時の監視運用を行うと共に、サイバー対応人材の育成、脆弱性診断や外部情報に基づくハードウェア・ソフトウェア強化対応、サイバー演習への積極的な参加、外部機関によるサイバーリスクに係る監査を受検し、サイバーリスク対応強化に努めております。

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

資金移動業者による決済サービスの不正利用について 2020 年 9 月ＩＶＲ認証を導入し、サービス再開に向けてｅ-ＫＹＣ・モニタリング体制・補償など検証しております。

エ.マネー・ローンダリング等に係る対策

当行は、ＦＡＴＦ第４次対日相互審査に向けた金融庁「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策ガイドライン」に基づく体制整備の強化を図るため、2018年4月に事務部担当役員を委員長とする「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策委員会（ＡＭＬ／ＣＦＴ委員会）」を設置し月次で活動状況を「リスク管理委員会」へ報告しております。

マネー・ローンダリング等に係る対策については、じもとホールディングス、当行、仙台銀行共通の課題として取り組んでおり、金融庁ガイドラインや国の危険度調査書に基づき、毎年リスク評価書を見直し当行の潜在リスクを再評価しております。

第一の防衛線である営業店職員への教育としては、入口・出口の管理として口座開設・解約時等の取引について、適切に対応できるよう事務指導・ｅラーニング・集合研修等を行なっております。第二の防衛線であ

る事務課では、中間管理としてＡＭＬモニタリングシステムにより疑わしい取引の監視等を行なっております。また、2019年11月から外国人顧客の在留期限管理のため「継続的顧客管理」を実施しデータの更新を図っております。2021年4月にＣＤＤシステムが本格稼働することから、リストの精緻化を図り顧客のデータ更新を行ってまいります。

（２）今後の方針

当行は、今後も上記の各リスク管理態勢に基づく適切なリスク管理に取り組むとともに、経営体力に見合ったリスクテイクを心がけ、業務の健全性および適切性を確保するよう努めてまいります。

以上

Ⅲ. 株式会社仙台銀行

１．2021 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

2021 年 3 月期におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の影響による経済活動の停滞により、急激に景気が悪化しております。その影響の拡大は世界的に続いており、依然として先行きは不透明な状況にあります。

当行の営業エリアである宮城県経済につきましても、新型コロナウイルス感染症の拡大により、取引先の売上減少による企業収益の悪化、それに伴う雇用環境の悪化などの影響が続いております。このところは感染者の増加により 2021 年 3 月に県が独自の緊急事態宣言を発令するなど、更なる経済活動の制約による影響が見られており、今後も地域経済への影響が長期にわたり懸念される状況にあります。

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、改正金融機能強化法に基づく 300 億円の国の資本参加（2011 年 9 月）を受けました。

この国の資本参加による資本増強により、2021 年 3 月期の当行の自己資本比率（単体）は 8.34%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、株式会社きらやか銀行（以下「きらやか銀行」という。）と経営統合し、共同持株会社「株式会社じもとホールディングス」（以下「じもとホールディングス」という。）を設立（2012 年 10 月）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、当行及びきらやか銀行（以下「子銀行」という。）の力を結集して支援体制を強化し、「経営強化計画」の達成に取り組むこととしております。

当行は、この方針のもと、きらやか銀行と連携を強め、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や、企業の成長を支える本業支援にさらに積極的に取り組んでいく方針としております。

１－１－４　ＳＢＩホールディングスとの資本業務提携

当行親会社のじもとホールディングスでは、2020 年 11 月 20 日開催の取締役会において、ＳＢＩホールディングスとの資本業務提携契約の締結を決議し、35 億円の出資を受けることといたしました。

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

１－２　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、新型コロナウイルス感染症関連の資金需要へ積極的に対応したことから、前年同期比 761 億円増加の 4,637 億円となりました。

消費者ローンは、住宅ローンが増加したことから、同比 178 億円増加の 2,604 億円となりました。

地方公共団体向け貸出は、同比 87 億円増加の 704 億円となりました。

以上により、貸出金残高（末残）は、同比 853 億円増加の 8,367 億円となりました。

（２）有価証券残高

有価証券残高は、投資環境や市場動向を踏まえ、SBI グループとの提携のもとポートフォリオの見直しを実施したことにより、前年同期比 488 億円増加の 3,063 億円となりました。

上記見直しの結果、その他有価証券の評価損益は、投資信託の評価益を主因として同比 54 億円改善し、38 億円の評価益となりました。

（３）預金残高（譲渡性預金含む）

個人預金は、新型コロナウイルス感染症による特別定額給付金の歩留まり等により、前年同期比536億円増加の7,145億円となりました。法人預金は、新型コロナ関連の融資金の歩留まり等により、同比493億円増加の2,808億円となりました。また、公金預金は同比91億円減少の1,953億円となりました。

以上により、預金残高（末残）は、同比 936 億円増加の 1 兆 1,939 億円となりました。

≪資産・負債の推移≫　　（単位：百万円）

	2020年3月末実績	2020年9月末実績	2021年3月末実績	2020年3月末比	2020年9月末比
資産	1,155,736	1,277,067	1,286,419	130,683	9,352
うち貸出金	751,476	801,821	836,779	85,302	34,957
うち中小企業向け貸出	387,558	435,664	463,735	76,176	28,070
うち消費者ローン	242,554	250,333	260,409	17,855	10,075
うち地方公共団体貸出	61,679	66,178	70,443	8,763	4,265
うち有価証券	257,512	300,734	306,397	48,885	5,663
負債	1,108,787	1,225,750	1,233,108	124,321	7,358
うち預金・譲渡性預金	1,100,355	1,195,899	1,193,967	93,612	▲ 1,932
うち社債・借用金	127	20,121	30,119	29,992	9,998
純資産	46,948	51,316	53,310	6,362	1,994

その他有価証券評価損益	▲ 1,523	3,071	3,885	5,409	814

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、貸出金利息及び有価証券利息配当金の増加による資金利益の増加に加え、役務取引等利益の増加などにより、前年同期比 17 億 83 百万円増加の 31 億 72 百万円となりました。なお、投信解約益を除くコア業務純益は、前年同期比 23 億 37 百万円増加の 30 億 83 百万円となり、投信解約益に依存しない収益構造へ改善しております。

（２）与信関係費用

与信関係費用は、個別貸倒引当金繰入額の増加などにより、前年同期比 3 億 48 百万円増加の 7 億 58 百万円となりました。

（３）経常利益・当期純利益

経常利益は前年同期比 8 億円増加の 19 億 85 百万円、当期純利益は前年同期比 8 億 97 百万円増加の 17 億 17 百万円となりました。

≪損益状況の推移≫ （単位:百万円）

	2021年3月期 実績	2021年3月期 計画対比	2020年3月期 対比	2021年3月期 計画	2020年3月期 実績
業務粗利益	13,146	266	1,829	12,880	11,316
〔コア業務粗利益〕	13,501	－	1,717	－	11,784
資金利益	12,584	－	1,174	－	11,409
役務取引等利益	842	－	484	－	358
その他業務利益	▲ 280	－	170	－	▲ 451
（うち国債等債券損益）	▲ 354	－	112	－	▲ 467
経費	10,329	▲ 450	▲ 66	10,780	10,395
人件費	5,200	－	▲ 51	－	5,252
物件費	4,198	－	▲ 103	－	4,302
一般貸倒引当金繰入額	462	362	▲ 227	100	689
業務純益	2,355	355	2,123	2,000	231
〔コア業務純益〕	3,172	1,072	1,783	2,100	1,389
〔コア業務純益(除く投資信託解約損益)〕	3,083	－	2,337	－	746
臨時損益	▲ 369	145	▲ 1,322	▲ 515	952
不良債権処理額	344	24	623	320	▲ 279
うち個別貸倒引当金繰入額	139	－	826	－	▲687
株式等関係損益	8	－	▲ 315	－	324
経常利益	1,985	500	800	1,484	1,184
特別損益	▲ 10	▲0	302	▲ 10	▲ 312
税引前当期純利益	1,975	500	1,103	1,474	871
当期純利益	1,717	467	897	1,249	819
与信関係費用	758	－	348	－	410

※ 2021 年 3 月期計画は、経営強化計画（2018 年 6 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）

単体の自己資本比率は、当期純利益の計上及びじもとホールディングスとＳＢＩホールディングスの資本業務提携に伴う 5 億円の増資により自己資本（分子）が増加した一方で、貸出金残高の増加等によりリスクアセット（分母）が増加したことなどから、2020 年 3 月末と同水準の 8.34%となりました。

≪自己資本比率の推移：単体≫ （単位：%）

	2020 年 3 月末実績	2020 年 9 月末実績	2021 年 3 月末実績	2020 年 3 月末比	2020 年 9 月末比
自己資本比率	8.34	8.41	8.34	0.00	△0.07

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　宮城県の経済環境及び復興状況

（１）宮城県の中長期的な経済見通し

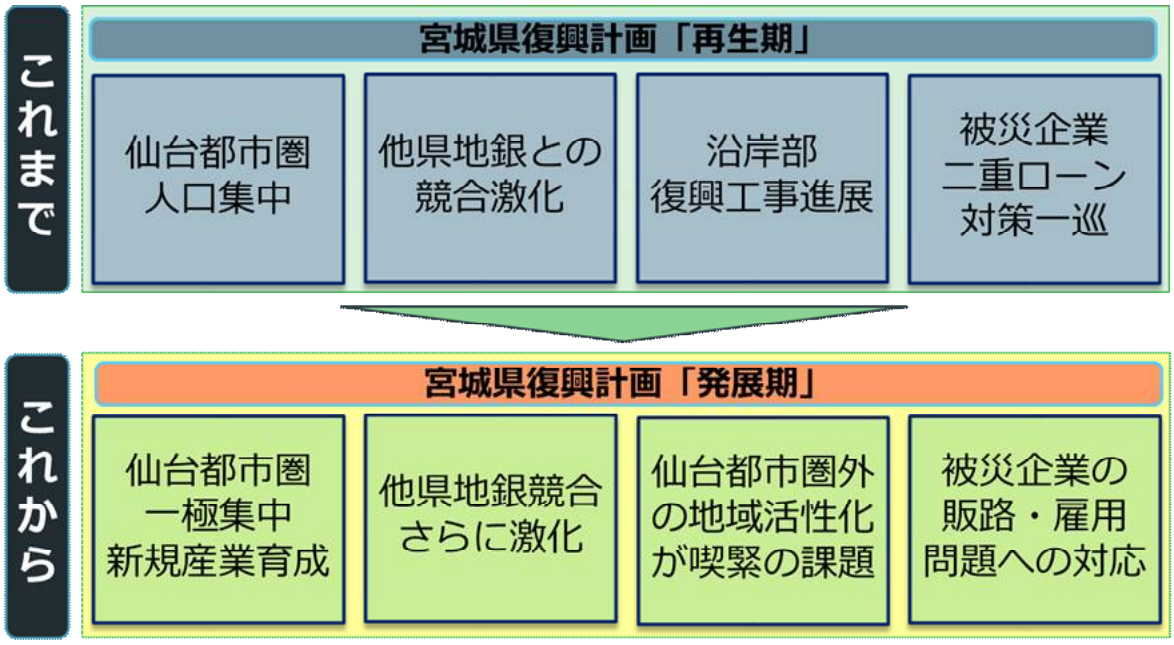
当行が営業基盤とする宮城県のうち仙台都市圏は、地下鉄東西線の開通や仙台空港民営化、そして各地域での大規模土地区画整理事業が多数進展し、これに伴い、今後も東北他県及び宮城県内からの人口流入、経済の一極集中が年々進展することが想定されます。

一方、仙台都市圏以外の郡部では、人口減少と高齢化、経済停滞が進展し、特に震災後は沿岸被災地の人口流出が進み、地方創生を通じて経済を活性化していくことが喫緊の課題となっております。

今後、東北各県では中長期に大幅な人口減少と高齢化が進むことが予想され、宮城県でも郡部の人口減少や事業所減少が加速する一方、仙台都市圏への依存度が一層高まることが予想されております。

足元では、世界的に猛威を振るう新型コロナウイルス感染症の拡大により、宮城県経済も厳しい状況が続いております。終息までの見通しは依然不透明であり、地域金融機関においては、震災からの復興とあわせて、感染症の影響を受けている事業者への継続的な支援を行うことが求められております。

≪宮城県の中長期的な地域市場の変化と影響等≫



（２）宮城県の震災復興計画と復興状況

宮城県の「宮城県震災復興計画」は、計画期間（10 年間：2011 年度～2020 年度）を「復旧期」（3 年）、「再生期」（4 年）、「発展期」（3 年）に区分しており、当行の経営強化計画の実施期間（2018 年度～2020 年度）は「発展期」の段階に該当いたします。

宮城県の津波被災地では、災害公営住宅の供給、防災集団移転促進事業、災害廃棄物の処理・処分が完了し、土地区画整理事業についても全ての地区において工事着工がされております。

≪宮城県復興計画の計画期間≫

≪宮城県の復興工事の進捗状況≫

	復興工事	工事進捗率
1	災害公営住宅完了戸数	100.0%
2	防災集団移転促進事業（住宅建築着工）	100.0%
3	土地区画整理事業着工 （うち住宅等建築工事着手）	100.0% (100.0%)
4	災害廃棄物処理・処分	100.0%

出典：宮城県作成「復興の進捗状況（2021 年 3 月 11 日）」

（３）復興需要に関して想定される資金ニーズ

被災事業者においてはグループ補助金を活用した事業再開が進められていますが、2020 年 12 月末現在、認定件数のうち 10.9%が未了となっております。

復興の進展に伴い、建設業などの復興関連工事にかかる資金需要は落ち込みつつありますが、コロナ禍において運転資金需要が生じており、当行はこれらの資金ニーズに迅速かつ適切に対応してまいります。

≪グループ補助金での事業再開状況：2020 年 12 月末現在≫

認定件数			交付決定額		
認定件数	4,480 件	100.0%	交付決定額	2,814 億円	100.0%
うち完了先	3,990 件	89.1%	うち完了先	2,301 億円	81.8%
うち未了先	490 件	10.9%	うち未了先	513 億円	18.2%

出典：宮城県

今後想定される復興資金需要
●津波被災地の製造業・水産加工業における販路の回復に伴う運転資金ニーズ ●コロナ禍における運転資金ニーズ

（４）新型コロナウイルス感染症の拡大による地元企業への影響

震災から 10 年が経過した今年、新型コロナウイルス感染症の拡大が世界的な問題となり、宮城県経済の状況も一変しました。業況回復の途上にある被災事業者だけでなく、幅広い取引先の事業経営に影響が及んでおり、当行では、売上減少に伴う資金繰りをはじめとする様々な経営支援を実施しております。感染症終息までの見通しは依然不透明であり、今後影響がさらに長期化すれば休業・廃業を余儀なくされる事業者が増加することも懸念されます。

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

≪東北地区被災企業における新型コロナウイルスの影響（2020 年 6 月）≫

	被災企業への影響（※複数回答形式による調査）
製造業	売上の減少 71.2%、顧客の減少 36.1%、イベント・会合の中止等 24.8%
水産・食品加工業	売上の減少 73.2%、顧客の減少 43.1%、イベント・会合の中止等 34.2%
卸小売・サービス業	顧客の減少 72.9%、売上の減少 50.4%、イベント・会合の中止等 39.4%
旅館・ホテル業	顧客の減少 96.3%、イベント・会合の中止等 57.6%、売上の減少 28.1%
建設業	顧客の減少 46.7%、新規事業・新規取引の中止・延期 38.2%、 原材料調達の遅延・停滞等 31.9%
運送業	売上の減少 56.1%、顧客の減少 37.2%、イベント・会合の中止等 15.5%
全体	

出典：東北経済産業局「東日本大震災グループ補助金　交付先アンケート調査（2020 年 6 月）」

（５）被災事業者の経営課題と本業支援ニーズ

事業再開した被災先において、建設業は復興工事需要を背景に売上高が順調に回復しました。一方で、沿岸部の主要産業の一つである水産加工業は、原材料高騰や人材不足、販路不足等により業績回復が大幅に遅れており、震災直前の売上高まで回復した先は全体の 31.2%にとどまっています。このように被災事業者の業績回復には大きな業種間格差が生じております。

こうした中、建設業では「人材確保」、水産加工業では「販路確保」や「人材確保」などの経営課題に直面しており、当行は、各事業者の状況に応じて深度ある「本業支援」を展開し、多面的に課題解決を支援することが必要であると認識しております。

被災企業の業況回復は、コロナ禍もあって当初想定よりも遅れ、事業運営に影響が出始めておりますが、事業計画の適切な進捗管理と指導、本業支援を通じた資金面以外でのサポートも併せて実施することにより、被災企業の経営再建を支援してまいります。

≪東北地区被災企業の売上回復及び経営課題（2020 年 6 月）≫

	震災直前の売上高まで回復した先	被災企業の経営課題
製造業	47.0%	販路の確保・開拓 25.7%、従業員の確保・育成 22.6%、新製品・技術・サービスの開発 12.8%
水産・食品加工業	31.2%	販路の確保・開拓 25.2%、従業員の確保・育成 20.8%、資金繰り 15.7%
卸小売・サービス業	33.0%	販路の確保・開拓 32.4%、従業員の確保・育成 17.1%、資金繰り 14.7%
旅館・ホテル業	30.2%	販路の確保・開拓 28.0%、資金繰り 20.0%、従業員の確保・育成 18.2%
建設業	70.7%	従業員の確保・育成 35.1%、販路の確保・開拓 23.7%、経営人材の確保・育成 16.2%
運送業	56.7%	従業員の確保・育成 36.2%、販路の確保・開拓 22.0%、経営人材の確保・育成 13.1%
全体	44.0%	

出典：東北経済産業局「東日本大震災グループ補助金　交付先アンケート調査（2020 年 6 月）」

２－１－２　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。

２－１－２－１　組織・戦略的人員配置

（１）じもとホールディングスにおける本業支援体制の強化

じもとグループは、中長期的なグループ戦略として、「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。県境を越えた地域金融グループとして、宮城県と山形県をつなぎ、共同商談会や復興市の開催、ビジネスマッチングを進めるなど、組織的かつ継続的に体制強化に取り組んでおります。

じもとホールディングスに子銀行の本業支援機能を集約したうえで、本業支援戦略部を設置し、21 名体制（2021 年 3 月末現在）で活動しております。

当部には、企画担当者、情報トレーダー、事業コーディネーター（地区担当者、専門部門者）を配置し、本業支援に係るグループ戦略の立案、情報調整や事業ニーズの仕分け、専門家活用や外部機関連携などを行っております。

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

≪じもとホールディングスによる本業支援体制≫

じもとホールディングスは、本計画において、「顧客本位の本業支援」を計画の柱に据え、本業支援を通してお客さまの喜びと成長につなげていくとともに、地域経済の発展、地方創生に貢献し、グループの収益基盤、財務の健全性確保に向け取り組んでおります。

具体的には、本業支援戦略部を中心とする支援機能をさらに充実させ、事業コーディネーターによる支援充実を図るとともに、営業店別の「本業支援検討会」や合同研修を通じた人材育成や、両行人事交流の活性化に取り組んでおります。また、本業支援に係る職員の動機づけを高めるため、本業支援評価体制の充実を図るほか、外部連携先の拡大、本業支援に係る収益の拡大に向け内製化の検討も進めております。

（２）地元企業応援部の設置及び営業担当者の配置

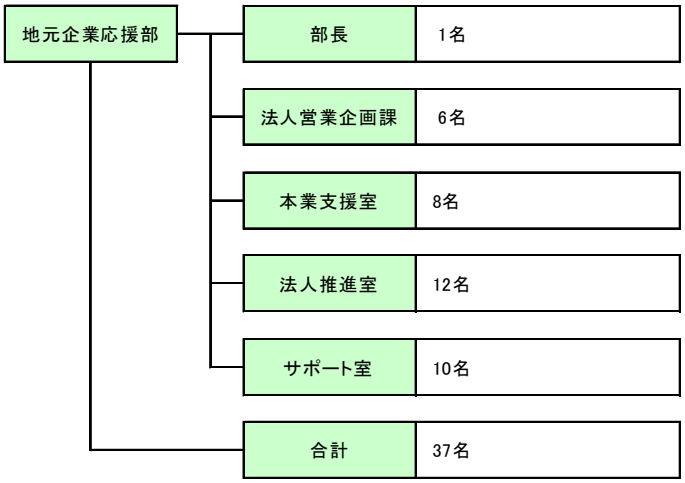
① 地元企業応援部へ営業担当職員を再配置

当行は、震災直後の 2011 年 6 月に地元企業応援部を設置し、中小規模事業者等への復興支援及び貸出等を積極的に推進してまいりました。同部は当初、企画室、サポート室、推進室の 3 部署 41 名で発足しましたが、その後、組織再編や営業担当者の再配置等を行い、現在は、部内に法人営業企画課、本業支援室、法人推進室、サポート室の 4 部署を設置し、37 名体制（2021 年 3 月末現在）で活動しております。

沿岸部の津波被災地では、被災企業の経営課題が多様化しており、当行は、この経営課題の解決に向けてさらに深度ある復興支援を展開する必要があると認識しております。

当行は、今後も、復興状況に応じて部内体制の改善を図りながら、被災企業の多様な相談等にきめ細やかに対応する体制を人員の面でも維持してまいります。

≪地元企業応援部の人員体制（2021 年 3 月末現在）≫



※部署間の兼務者については主に従事している部署に含めております。

② 法人営業企画課の活動　－事業者向け貸出・本業支援の方針・戦略を策定－

当課は、6 名体制（2021 年 3 月末現在）のもと、法人営業全般に係る企画立案・統括部署として、被災事業者をはじめとする中小規模事業者等への貸出及び本業支援の強化に向けた方針の策定や仕組みづくりなどに取り組んでおります。

具体的には、取引先の経営課題や事業ニーズを把握するための施策として、「本業支援ヒアリング」を実施しております。ヒアリングを通じ、それぞれの事業者が真に必要としている本業支援を明確にし、継続的な訪問・本業支援を重ねることで、取引先の事業拡大や経営改善につなげてまいります。

また、営業店業績評価制度の本業支援部門において、「紹介実績」「成約実績」を重視した表彰制度のほか、職員個人の個別表彰制度を設けるなど、より成果のプロセスに重点を置いた制度とすることで、本業支援の質の向上にも取り組んでおります。

③ 本業支援室の活動

－グループ戦略の「本業支援」、専門コンサルティングを実践－

当室は、8 名体制（2021 年 3 月末現在）のもと、じもとホールディングス本業支援戦略部の方針に基づき、「宮城と山形をつなぐ戦略と体制の強化」「コンサルタント機能の発揮に向けた行動」への取り組みとともに、「本業支援の強化に向けた人材育成」に取り組んでおります。

具体的には、「宮城と山形をつなぐ戦略と体制の強化」のため、両行取引先のビジネスマッチング情報を取りまとめたチラシを活用し、取引先へ組織的・継続的な情報提供を行うことで、ビジネスマッチング（両行間、自行内）の裾野をさらに拡大するとともに、収集した情報はＦ－Ｃｕｂｅ（統合顧客管理システム）の事業ニーズとして登録し、マッチング成約に向けた行動を徹底しております。

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

また、「コンサルタント機能の発揮に向けた行動」として、じもとホールディングス本業支援戦略部の事業コーディネーター（地区担当）や、当部の専門スタッフ（不動産鑑定士、医療経営士、農業経営上級アドバイザー等）が緊密に連携するとともに、事業ニーズに応じて業務提携先等とも外部連携することで、より深度あるソリューションを提供し、取引先のライフステージに応じた多様なニーズに応える体制としております。

また、「本業支援の強化に向けた人材育成」への取り組みとして、業務提携先の活用研修や商談会参加型研修等、本業支援に関する各種研修を通じて職員の企画提案力の向上に努めるほか、ビジネスマッチングやＭ＆Ａ等の好事例を行内に情報提供することで、本業支援に関するノウハウの共有と高度化を図って

おります。

④ 法人推進室の活動　－融資専門スタッフを配置し円滑に資金供給－

当室は、12 名体制（2021 年 3 月末現在）のもと、融資専門スタッフと営業店が被災した中小規模事業者等へ訪問し、復興に向けた企業ニーズを的確に把握しながら、経営課題の解決策の提供などに取り組んでおります。

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

行内の人材育成については、当室に法人営業経験の少ない若手職員を計画的に順次配置し、ベテランの職員と営業活動を共にすることで、業種別目利き能力や顧客交渉能力のレベルアップに取り組み、早期の戦力化に取り組んでおります。また、当室職員が、営業店の若手職員や、渉外経験の浅い職員を対象とする研修を積極的に開催するなど、銀行全体の営業力の向上を図っております。

⑤ サポート室の活動　－被災企業の事業再生へ向けた支援を強化－

当室は、10 名体制（2021 年 3 月末現在）のもと、被災企業等の経営改善計画の策定支援、企業支援先訪問によるモニタリング、二重債務問題へのサポート、営業店への臨店指導などに取り組んでおります。

当室は、宮城産業復興機構や東日本大震災事業者再生支援機構、宮城県中小企業再生支援協議会、地域経済活性化支援機構、コンサルタント等の外部機関とも連携し、債権放棄等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を行っております。

行内の人材育成は、当室が営業店への「企業支援勉強会」を企画開催し、事業性評価の着眼点の把握能力などのレベルアップを図るほか、外部講師招聘による行内研修会の開催、企業支援チーフ対象の研修会等を通じ、企業支援能力の向上を図るとともに、本部職員においては外部研修会へ積極的に参加し、新たな企業再生手法の修得を図るなど、更なるスキルアップとコンサルティング機能の発揮につなげております。

（３）きらやか銀行との「エリア戦略会議」の開催

じもとホールディングスの中長期的な戦略である「本業支援」の戦略の一環として、当行の仙台地区ブロック店及び政策店舗ときらやか銀行仙台地区の営業店と並びに本部による「エリア戦略会議」を開催し、両行の連携をさらに強化しております。

また、2019 年 4 月より、じもとグループの経営戦略として「仙台地区営業戦略」の取り組みを開始いたしました。貸出を通じた中小企業への支援強化に向け、

仙台地区の共通取組目標を設定するほか、きらやか銀行の融資部審査担当者２名（じもとホールディングス兼務）を仙台銀行融資部内に配置し、両行保有のノウハウ等を共有し、信用リスク管理態勢強化と対応力強化を図っております。

（４）地方公共団体の復興事業、地方創生への支援体制

① 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、被災した地方公共団体の復興資金需要や復興事業参入企業の資金需要にも積極的に対応しております。

当行は、2011 年 4 月から 2021 年 3 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 78 件 984 億円、入札による仙台市への融資 4 件 74 億円に対応しております。

≪地方公共団体の復興事業等への支援状況≫　（単位：件、億円）

	前々計画期間 2011年4月～2015年3月		前計画期間 2015年4月～2018年3月		2018年4月～2019年3月		2019年4月～2020年3月		2020年4月～2021年3月		うち2020年10月～2021年3月		累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
宮城県縁故	22	355	16	221	6	62	5	47	4	46	0	0	53	731
仙台市縁故	12	102	7	114	3	14	2	13	1	10	0	0	25	253
仙台市入札	4	74	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	74

② 地方創生への支援体制

当行は、地域金融機関として、「地方版総合戦略の策定支援」と「地域における金融機能の高度化に向けた取組み」に積極的に対応しております。

当行は、2015 年 4 月に「地方創生推進グループ」を設置し、営業店長が地方自治体を訪問し、地方創生の情報収集と当行の取組み方針を説明しております。

「地方版総合戦略の策定支援」については、地方自治体の要請等を踏まえて積極的に参画し、国の総合戦略や地方版総合戦略の推進にも協力しております。

この情報をじもとホールディングスやきらやか銀行と共有し、「仙山圏における地方創生」（仙台と山形）といった視点での提案にも取り組んでおります。

また、本業支援を通じて地域企業の経営課題解決に継続的に取り組むことで、地域企業の活性化と地域雇用の創出につなげる取組みを行っております。

（５）住宅ローンプラザの対応

当行は、震災後、中里支店（宮城県石巻市）の「石巻住宅ローンプラザ」（2011 年 7 月開設）において、被災者の住宅ローン相談に対応してまいりましたが、被災者からの相談も一巡したことから 2018 年 3 月末をもって営業を終了しております。現在は、石巻住宅ローンプラザが同居しておりました当行中里支店や近隣の営業店において引き続き被災者からの住宅ローン相談に対応しております。

また、将監支店（仙台市泉区）の「泉住宅ローンプラザ」（2013 年 1 月開設）

では、引き続き内陸部の被災者等の住宅ローン相談に対応しております。

個人被災者の二重債務問題支援に対しては、個人版私的整理ガイドラインの周知や防災集団移転促進事業への対応を強化するため、本部内に私的整理ガイドライン対応分科会（2012 年 8 月設置、7 名体制）を設置しております。これまでに被災した住宅ローン利用者約 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と利用促進、相談等に対応してまいりました。また、津波被災地での防災集団移転促進事業に係る抵当権解除等の実務にも継続的に対応しております。

（６）ダイレクトマーケティングセンター（旧メールローンセンター）の活用

当行は、被災者の生活復興資金（住宅リフォーム、マイカー再取得等）に対応する「震災復興支援ローン」を取扱いしております。

また、当行は、2014 年 7 月に当行ホームページでの個人ローン受付機能を拡充し、新たに個人ローン専用ホームページを開設することで、利用者の利便性向上に取り組んでおります。

（７）被災者の利便性回復に向けた店舗戦略

当行は、震災後、19 カ店の移転・統合及び本部組織再編を行うとともに、津波被災地（南三陸町歌津地区、女川町等）へ店舗を再出店し、あわせて、被災者の防災集団移転地（仙台市若林区）に新店舗を出店するなど、営業担当職員を復興支援活動に集中させ、長期間にわたりその活動を継続する体制を構築しております。

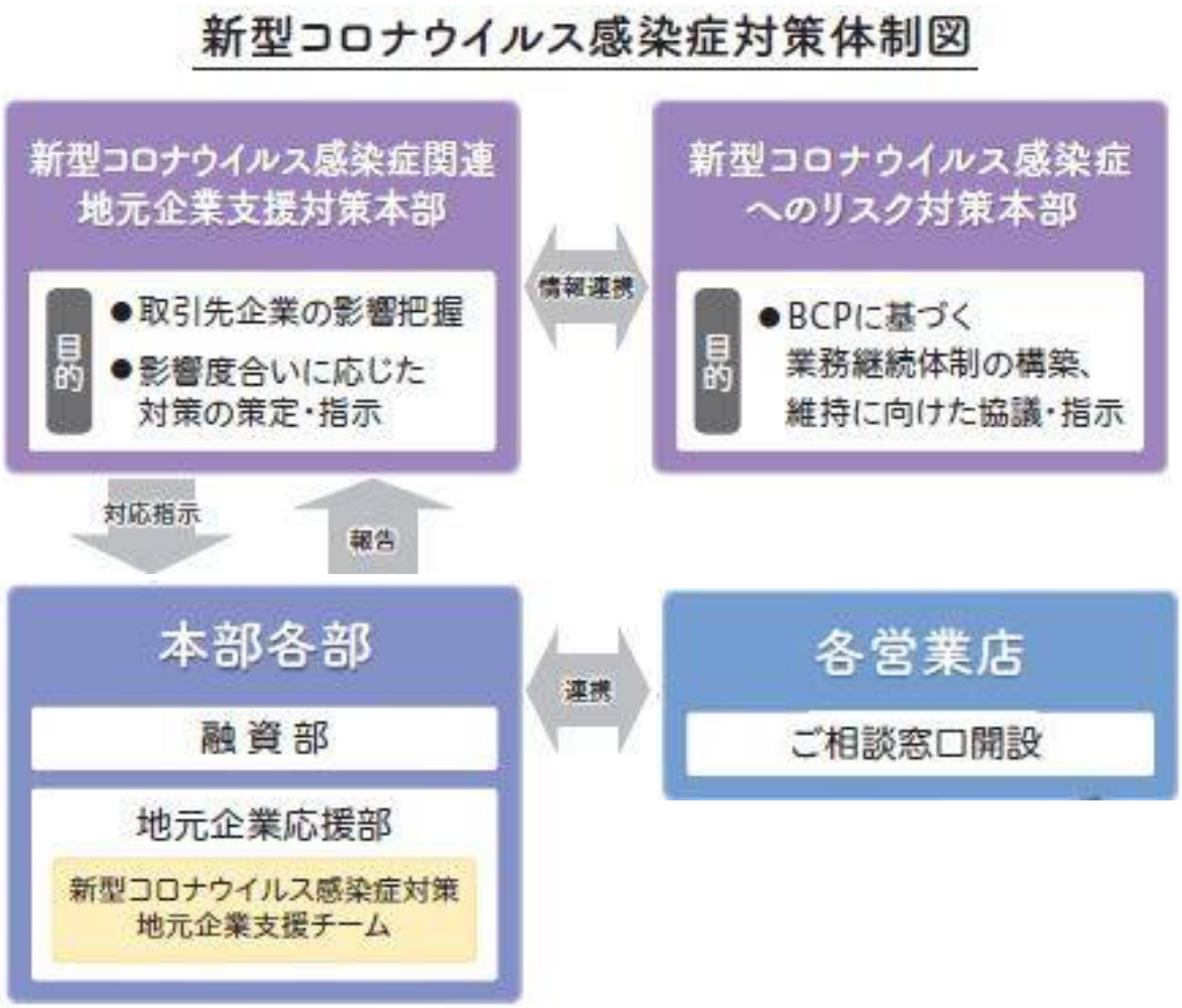
また、当行は、店舗が再開していない津波被災地等において巡回型移動店舗「どこでも窓口」（トラック車輌に簡易窓口とＡＴＭを搭載、2012 年 5 月開始）による営業を継続し、被災者の利便性確保に取り組んでまいりました。現在は、気仙沼市（津谷地区）、登米市（津山地区）の２ヵ所で営業を行っております。

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

（８）新型コロナウイルス感染症に係る取引先への支援体制

当行では、今般の新型コロナウイルス感染症拡大を受け、2020 年 3 月に「新型コロナウイルス感染症対策地元企業支援チーム」を設置しております。また、同月に「新型コロナウイルス感染症関連地元企業支援対策本部」を設置し、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響を受けている事業者への支援体制強化

を図っております。同チームが各営業店と連携し、適時適切な貸出、返済猶予等の既往債務の条件変更を行うなど、それぞれの取引先の実情に応じた支援に取り組んでおります。



２－１－２－２　信用供与の実施状況を検証するための体制

（１）ブロック支店長会議での進捗管理

ブロック支店長会議において、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の取り組み状況を確認し、より積極的な実践に向けて意見交換を行うなど進捗管理を行っております。

（２）業績進捗会議での進捗管理

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

（３）経営会議での進捗管理

経営会議（週１回開催、社外取締役を除く取締役、部長等が出席）は、経営強化計画の実績を半期毎に報告を受け、計画と乖離が生じた際は、問題点の洗出しと改善策の検討を行うなど進捗管理を行っております。

（４）取締役会での進捗管理

取締役会（毎月１回開催）は、経営強化計画の実績を半期毎に報告を受けております。これにより社外役員も定期的に計画の進捗状況を把握し、第三者の客観的かつ中立的な視点に立った計画管理が可能な体制としております。

（５）じもとホールディングスでの進捗管理

じもとホールディングスの経営会議及び取締役会は、当行及びきらやか銀行の経営強化計画の取り組み実績について半期毎に報告を受けており、グループ全体の観点から計画進捗を管理する体制としております。

（６）業績評価への反映

当行は、じもとホールディングスの方針を踏まえ、営業店業績評価に「経営改善・事業再生支援への取組み」や「本業支援実績」を設定しております。

特に「本業支援実績」は、「紹介実績」「成約実績」を重視した表彰制度に加え、職員個人の個別表彰制度を設けるなど、より成果のプロセスに重点を置いた制度を構築し、レベルアップを図っております。

２－１－３　担保又は保証に過度に依存しない融資の促進その他の中小規模の事業者の需要に対応した信用供与の条件又は方法の充実のための方策

（１）事業性評価への取組み

当行は、担保や保証に過度に依存せず、取引先の内容や成長可能性などを適切に評価（事業性評価）した上で新規融資を行うため、2015 年 8 月より「事業性評価シート」を作成のうえ与信判断を行っております。

また、2016 年 4 月からは、きらやか銀行と「事業性評価シート」の様式を統一し、データ蓄積を開始しております。

2017 年 5 月には、きらやか銀行と共同利用による「Ｆ－Ｃｕｂｅ（統合顧客管理システム)」の運用を開始しております。事業性評価に係る情報を含めて体系的に整理と行内共有を行い、本業支援へ活用しております。

（２）経営者保証ガイドラインへの対応

当行は、経営者保証に関するガイドラインに基づき、新規の無保証融資や保証契約の解除等に取り組み、被災企業を含む中小規模事業者への円滑な資金提供に取り組んでおります。

当行は、2020 年度下期において、3,421 件の無保証融資を行い、当該期間における新規融資件数全体に占める無保証融資の割合は 49.4%となりました。

また、2020 年 4 月から適用開始となりました経営者保証に関するガイドラインの特則を踏まえ、事業承継時における新旧経営者の保証要否を適切に判断し対応する体制を整備しました。これにより、経営者交代時における円滑な事業承継に寄与してまいります。

当行は、引き続き、経営者保証に関するガイドラインに基づき、被災企業を含む中小規模事業者への円滑な資金提供および円滑な事業承継の支援に取り組んでまいります。

≪経営者保証に関するガイドラインの活用状況≫

①新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合

項　目	2019 年 4 月 ～2019 年 9 月	2019 年 10 月 ～2020 年 3 月	2020 年 4 月 ～2020 年 9 月	2020 年 10 月 ～2021 年 3 月
新規融資件数　【Ａ】	3,066 件	3,022 件	4,726 件	3,421 件
新規に無保証で融資した件数　【Ｂ】 （ＡＢＬを活用し、無保証で融資したものは除く）	1,512 件	1,533 件	2,064 件	1,693 件
経営者保証に依存しない融資の割合 【Ｂ】／【Ａ】	49.3%	50.7%	43.6%	49.4%

②事業承継時における保証徴求割合（4類型）

項　目	2020年度下期
新旧両経営者から保証徴求した割合	1.05%
旧経営者のみから保証徴求した割合	50.53%
新経営者のみから保証徴求した割合	42.11%
経営者から保証を徴求しなかった割合	6.31%

（３）私募債の取り組み

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取り組んでおります。

2018年8月からは、当行が発行企業から私募債発行時に受け取る手数料の一部を優遇し、その優遇分を原資に、発行企業が学校など公益性の高い団体等に物品等を寄贈する寄付型私募債「仙台銀行じもと応援私募債」の取り扱いを開始しております。

2011年4月から2021年3月末までに、合計105件87億円の私募債の引受けを行いました。

≪私募債引受け実績≫　（単位：件、百万円）

	前々計画期間 2011年4月～2015年3月		前計画期間 2015年4月～2018年3月		2018年4月～2019年3月		2019年4月～2020年3月		2020年4月～2021年3月		うち2020年10月～2021年3月		累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
私募債引受け	21	2,000	5	1,080	6	630	31	2,490	42	2,530	19	1,160	105	8,730

（４）地域経済活性化と地方創生を目的とした協働ファンドの組成

当行ときらやか銀行は、日本政策投資銀行と協働し、2015年10月に「じもと創生本業支援ファンド」を10億円規模で組成いたしました。

当ファンドは、成長期・成熟期にある中堅・中小企業を対象に、優先株式や劣後ローンなどの企業ニーズに合わせた成長資金の提供を行うことにより、地域雇用の創造・維持や地方経済の活性化を目指すもので、ファンド組成後、2020年9月までに、7件630百万円の投資を実行し、地元企業の成長、発展を支援しております。

また、2017年10月から2019年3月まで、当行職員1名が当ファンドの無限責任組合員に出向し、ファンド運営業務を学ぶなど、成長資金などの供給ノウハウ習得に努めております。

じもとグループは、「本業支援」への取組みの一環として、本ファンドによる資金供給を通じて、宮城・山形両県の中小企業への成長支援を行い、地域経済の活性化と震災復興、地方創生への貢献に取り組んでまいります。

≪じもと創生本業支援ファンドの実績≫

No.	年月	市町村	業　　種
1	2016 年 3 月	山形県鶴岡市	産業用機械装置等企画設計、製造業
2	2016 年 12 月	宮城県仙台市	障がい者向け就労移行支援事業
3	2017 年 3 月	山形県酒田市	セメント関連機器等製造業
4	2018 年 5 月	山形県山形市	一般貨物自動車運送業
5	2018 年 9 月	宮城県仙台市	飲食業
6	2019 年 1 月	宮城県仙台市	障がい者向け就労移行支援事業
7	2019 年 11 月	山形県山形市	宿泊業

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）融資相談体制の整備と対応

当行は、震災直後から、営業店窓口や住宅ローンプラザのほか、事業性融資と住宅ローン・消費者ローンの専用フリーダイヤルを設置し、休日も相談に対応してまいりました。（専用フリーダイヤルの融資相談は、受付件数が減少したことから、2012 年 4 月で終了しております。）

また、当行は、みやぎ復興住宅整備推進会議・住宅金融支援機構が県内各地で開催している「住宅再建相談会」に参加し、被災者の住宅再建に関する資金相談に対応してまいりました。

（２）被災者からの申し出により約定弁済を一時停止・条件変更した先数

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

① 事業性融資

約定弁済の一時停止を累計 439 先 207 億円受付けました。これらの取引先に対しては、個別面談のうえ、事業再生計画の策定支援などを通して正式な条件変更手続き（2021 年 3 月までに 248 先 152 億円）を行ったことなどから、一時停止先は既に解消されております。

② 住宅ローン及び消費者ローン

約定弁済の一時停止受付けした取引先に対しては、条件変更手続き等を行ったことにより、一時停止先は既に解消されております。

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

	2011 年 3 月～2021 年 3 月末				2021 年 3 月末時点 一時停止先	
	約定弁済一時停止実績累計		条件変更完了実績累計			
	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業性融資	439	20,759	248	15,279	0	0
住宅ローン	374	4,216	346	4,165	0	0
消費者ローン等	57	128	0	0	0	0
合　計	870	25,103	594	19,444	0	0

（３）災害復興資金融資の取扱い状況

① 被災者向け新規融資の実績（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ます。

震災後から 2021 年 3 月末までに、被災者向け新規融資（事業性融資・住宅ローン等の合計）を累計で 13,425 先 3,319 億円実行いたしました。

② 事業者向け融資の実績と資金ニーズ

当行は、宮城県信用保証協会付融資の災害復旧対策資金の活用やプロパー融資等により、震災後から 2021 年 3 月末までに、被災者向け事業性融資（運転資金・設備資金の合計）を累計で 8,831 先 3,071 億円実行いたしました。

≪震災後１年目の資金ニーズ≫

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

≪震災後 2～4 年目の資金ニーズ≫

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

≪前計画期間（2015 年 4 月～2018 年 3 月）の資金ニーズ≫

2015 年 4 月から 2018 年 3 月末までの事業資金（運転資金）の実績は 592 億円となりました。要因としては、復興事業に係る建設業等の運転資金への需要がみられ、被災企業が手元流動性を確保する動きがみられました。また、事業資金（設備資金）の実績は 252 億円となりました。被災社屋の再建などの資金需要が一部にあり、津波被災地のかさ上げ工事や復興住宅供給等に係る事業が遅延しながらも進展したことにより、被災事業者の設備資金に係る需要がみられました。

≪現在（2018 年 4 月以降）の資金ニーズ≫

2018 年 4 月から 2021 年 3 月末までの事業性資金の実績は 973 億円となりました。建設業などの復興関連工事にかかる資金需要は落ち込みつつありますが、コロナ禍において運転資金需要が生じており、当行はこれらの資金ニーズに迅速かつ適切に対応しております。

③ 住宅ローン及び消費者向けローンの実績とニーズ

当行は、震災後から 2021 年 3 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 4,594 先 247 億円実行いたしました。

また、2021 年 3 月末までに住宅金融支援機構の災害復興住宅融資を 824 先 149 億円受付けました。

復興の進展に伴い、被災者の住宅再建に係る資金需要はすでに一巡しております。

≪被災者向けの新規融資の実行実績≫　　（単位：先、百万円）

	震災後～2015年3月		2015年4月～2018年3月		2018年4月～2019年3月		2019年4月～2020年3月		2020年4月～2021年3月		うち2020年10月～2021年3月		累計	
	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業性融資	3,930	125,325	2,337	84,526	724	27,120	675	24,860	1,165	45,360	446	18,496	8,831	307,192
運転資金	3,032	84,846	1,889	59,229	588	19,215	560	17,387	1,053	38,107	399	15,607	7,122	218,786
設備資金	898	40,478	448	25,297	136	7,904	115	7,472	112	7,252	47	2,888	1,709	88,405
住宅ローン	518	11,515	229	5,933	18	441	1	33	1	30	1	30	767	17,952
消費者ローン	1,144	1,974	1,666	2,950	338	591	397	756	282	512	160	284	3,827	6,783
合計	5,592	138,814	4,232	93,409	1,080	28,152	1,073	25,649	1,448	45,902	607	18,810	13,425	331,927

※ 上記のほか住宅金融支援機構の災害復興住宅融資を 824 先 14,919 百万円受付（2021 年 3 月末累計）

≪被災地の復興進捗と資金需要の推移：枠内が本計画期間≫

<table>
<tr><th>経過年数</th><th>年次</th><th>宮城県復興計画</th><th>復興の進捗状況</th><th>主な事業資金・住宅資金ニーズ</th></tr>
<tr><td>1</td><td>2011</td><td>復旧期</td><td>災害廃棄物処理・処分着手</td><td>間接被害者の運転資金
がれき処理事業資金</td></tr>
<tr><td>2</td><td>2012</td><td>↓</td><td></td><td>グループ補助金つなぎ資金
工場等再建・運転資金（中堅企業）
住宅再建資金（内陸部）</td></tr>
<tr><td>3</td><td>2013</td><td>↓</td><td>災害廃棄物処理・処分　100.0%</td><td>復興工事運転資金（港湾・道路等）
住宅再建資金（内陸部）</td></tr>
<tr><td>4</td><td>2014</td><td>再生期</td><td>災害公営住宅完了戸数　34.1%
防災集団移転促進事業　42.1%
土地区画整理事業着工　79.4%</td><td>復興工事資金（災害公営住宅等）
復興工事資金（土地造成等）</td></tr>
<tr><td>5</td><td>2015</td><td>↓</td><td></td><td rowspan="3">復興工事資金（災害公営住宅等）
復興工事資金（土地造成等）
工場等再建・運転資金（沿岸部）
住宅再建資金（沿岸部）</td></tr>
<tr><td>6</td><td>2016</td><td>↓</td><td></td></tr>
<tr><td>7</td><td>2017</td><td>↓</td><td>災害公営住宅完了戸数　98.4%
防災集団移転促進事業　99.5%
土地区画整理事業着工　97.1%</td></tr>
<tr><td rowspan="3">8</td><td>2018</td><td>発展期</td><td rowspan="3">災害公営住宅完了戸数　100.0%
防災集団移転促進事業　100.0%
土地区画整理事業着工　100.0%</td><td rowspan="3">製造業等運転資金（沿岸部）
経営再建関連資金（沿岸部等）
成長産業関連需要（医療福祉関連等）</td></tr>
<tr><td>2019</td><td>↓</td></tr>
<tr><td>2020</td><td>↓</td></tr>
</table>

出典：宮城県復興・企画部資料をもとに当行経営企画部作成

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）被災者支援に向けたリレーションシップ強化

① リレーションシップ強化の基本方針

当行は、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 被災事業者ニーズの積極的活用（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、そのニーズ等をＦ－Ｃｕｂｅ（統合顧客管理システム）に登録し、じもとホールディングス本業支援戦略部と共有し、最適な支援内容を検討・提案しております。

具体的には、じもとホールディングス本業支援戦略部の情報トレーダーが、両子銀行の登録情報など、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共有し、ビジネスマッチング等にタイムリーに活用する体制としております。

また、当行の本業支援室は、Ｆ－Ｃｕｂｅに登録された情報（復興状況、地域動向、業種動向）を集約・整理して、行内向けに「本業支援室ニュース」を作成し、発信しております。

（２）コア取引先のメイン化推進戦略（コア戦略）の展開

当行は、2018 年 12 月より、持続可能なビジネスモデルの確立に向けた新たな取り組みとして、「コア取引先のメイン化推進戦略（以下、コア戦略）」を展開しております。これは、当行の収益の中核を構成する取引先（コア中小企業層）と重点的に支援する取引先（企業支援先）を「コア取引先」と定め、同先に対する本業支援を徹底して行い課題解決を支援することで、資金取引を含めた複合取引を推進するとともに、コア取引先の経営改善に資することを目的に取り組むものです。

この取り組みの一環として、当行では、コア取引先の経営課題や事業ニーズを把握し、真に必要としている本業支援を明確化することを目的に、本業支援ヒアリングを実施しております。

（３）被災者支援に向けたきらやか銀行とのグループ連携強化

① 被災地企業等のニーズを踏まえたビジネスマッチング

現在、被災地の水産加工業や建設業等においては、「販路確保や人材確保」等が重要な経営課題となっております。

また、宮城県と山形県の県境を越えた地域経済交流も活発化しており、地方創生に向けたさらなる商流形成が期待されております。

こうした市場環境を踏まえ、当行は、じもとホールディングス本業支援戦略部と連携し、自行内のほか、きらやか銀行との県境を越えた多様なビジネスマッチングに取り組んでおります。

ビジネスマッチングの精度を向上させるため、日々の営業活動の中で取引先が直面する経営課題等を積極的にヒアリング（グループでは統一して「アクティブリスニング」と称しています。）を行い、事業ニーズをより深く収集し、じもとグループで共有化しております。

また、両行取引先からのビジネスマッチング依頼案件の概要を「じもとホールディングスビジネスマッチング情報」としてまとめて、毎月 1 回定期的に発行し、約 13,000 先の両行取引先へ交付することにより、より深いアクティブリスニングを行い、取引先の事業ニーズの掘り起こしと取引先へのビジネスマッチング支援を展開しております。

これらにより 2021 年度下期のビジネスマッチング実績は、紹介件数 185 件・成約件数 10 件となっております。

≪ビジネスマッチング実績≫　（単位：件）

	2013年4月～2015年3月	2015年4月～2018年3月	2018年4月～2019年3月	2019年4月～2020年3月	2020年4月～2021年3月	うち2020年10月～2021年3月	累計
紹介件数	400	1,640	584	445	277	185	3,346
成約件数	85	339	101	78	70	10	673

② 協調融資等、被災地企業への積極的な融資

当行ときらやか銀行は、被災企業の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等についても、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。

2021 年 3 月末までの両行間の協調融資・紹介融資の実績は、累計 144 件 317 億円となっております。

≪事業性融資における協調・紹介融資実績（2021 年 3 月末現在）≫　　（単位：件、百万円）

	協調融資		紹介融資		合　計	
	件数	金　額	件数	金　額	件数	金　額
2012 年度下期	3	2,055	2	80	5	2,135
2013 年度上期	9	3,677	6	517	15	4,194
2013 年度下期	8	5,446	6	134	14	5,580
2014 年度上期	5	995	4	143	9	1,138
2014 年度下期	8	2,007	3	74	11	2,081
2015 年度上期	4	1,005	7	750	11	1,755
2015 年度下期	4	158	1	88	5	246
2016 年度上期	3	1,440	11	724	14	2,164
2016 年度下期	2	1,000	8	555	10	1,555
2017 年度上期	0	0	17	298	17	298
2017 年度下期	1	1,000	8	295	9	1,295
2018 年度上期	3	1,700	3	193	6	1,893
2018 年度下期	6	2,295	3	815	9	3,110
2019 年度上期	2	1,200	1	12	3	1,212
2019 年度下期	2	1,209	0	0	2	1,209
2020 年度上期	3	980	0	0	3	980
2020 年度下期	1	900	0	0	1	900
累　計	64	27,067	80	4,678	144	31,745

③ 両行の勘定系システム統一と経営効率化の推進

当行ときらやか銀行は、両行の基幹系システムを統一し、その後、2015 年 9 月に子銀行の 81 のサブシステムの統一化や共同化の方針、対応期日を明確にしました。2018 年 3 月末現在、全てのサブシステムの統一、共同化の検討を終えており、56 のサブシステムの統一が完了しております。

当行ときらやか銀行は、今後もグループ内の事務効率化等に向けて取り組んでまいります。

④ 事務集中業務の新事務センターへの統一化

当行ときらやか銀行は、2017 年 10 月に子銀行の事務集中業務の一部を、新事務センター（山形県清住町）へ集約する取り組みを開始し、2018 年 9 月までに、「手形期日管理」や「債権書類保管」等、10 項目の業務の集約が完了し、事務の集約を実現しております。

⑤ 両行市場金融部の証券管理事務業務の統一化

銀行法改正により、銀行持株会社の業務範囲が拡大されたことを受け、当行ときらやか銀行は、2019 年 10 月、グループ全体のガバナンス態勢強化と業務効率化推進を目的に、両行市場金融部門の証券管理事務業務を統一し、じもとホールディングスにおいて業務を執行する体制といたしました。じもとホールディングス内に新設された市場金融部証券管理課において、グループ全体での業務効率化のため、両行の共通業務を一本化して行っております。

（４）融資商品のラインナップの充実と円滑な資金供給

当行は、震災直後から、事業資金、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。

① 被災者向けの新融資商品（事業者向け）

≪災害復興資金融資「サポートみやぎ」≫

震災直後の 2011 年 3 月より、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（30 百万円まで、営業店長決裁・原則無担保・罹災証明書不要）を融資してまいりました。

2012 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。

2021 年 3 月末までの「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 4,150 件 455 億 47 百万円となっております。

≪サポートみやぎ等の融資実績≫　（単位：件、百万円）

	前々計画期間 2011年4月～2015年3月		前計画期間 2015年4月～2018年3月		2018年4月～2019年3月		2019年4月～2020年3月		2020年4月～2021年3月		うち2020年10月～2021年3月		累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
ローン実績	1,249	12,438	1,486	17,093	707	8,260	494	5,662	214	2,094	97	1,033	4,150	45,547

≪災害復興資金融資「みやぎ応援ファンド」≫

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、2012 年 1 月より本商品を取扱っております。

2021 年 3 月末までの本商品の融資実績は 499 件 368 億 78 百万円となっております。

≪みやぎ応援ファンドの融資実績≫　（単位：件、百万円）

	前々計画期間 2011年4月～2015年3月		前計画期間 2015年4月～2018年3月		2018年4月～2019年3月		2019年4月～2020年3月		2020年4月～2021年3月		うち2020年10月～2021年3月		累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
ローン実績	434	32,544	64	4,332	1	1	0	0	0	0	0	0	499	36,878

≪災害復興小口資金融資「ビジネスローン・クイック 500」≫

2011 年 10 月より、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取扱ってまいりました。

2018 年 8 月には、融資期間を 7 年から 10 年に延長するなど商品内容を見直しております。

2021 年 3 月末までの融資実績は 1,029 件 9 億 80 百万円となっております。

≪ビジネスローン・クイック500の融資実績≫ （単位：件、百万円）

	前々計画期間 2011年4月～2015年3月		前計画期間 2015年4月～2018年3月		2018年4月～2019年3月		2019年4月～2020年3月		2020年4月～2021年3月		うち2020年10月～2021年3月		累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
ローン実績	85	116	433	402	277	186	202	233	32	43	19	27	1,029	980

② 被災者向けの新融資商品（消費者向け）

≪震災復興支援ローン≫

震災直後の 2011 年 3 月より、被災者の生活復興資金（住宅リフォーム、マイカー再取得等）に対応するため、本商品を取扱っております。

2021 年 3 月末までの本商品の申込受付件数は 5,252 件 97 億 55 百万円となっております。

≪震災復興支援ローンの受付状況≫ （単位：件、百万円）

	前々計画期間 2011年4月～2015年3月		前計画期間 2015年4月～2018年3月		2018年4月～2019年3月		2019年4月～2020年3月		2020年4月～2021年3月		うち2020年10月～2021年3月		累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
ローン実績	1,930	3,555	2,309	4,348	338	591	393	752	282	509	160	281	5,252	9,755

≪住宅再取得支援・超長期住宅ローン≫

2012 年 3 月より、被災者の住宅再取得を支援するため、既存債務の一本化や親子間にわたる返済を可能とした融資期間最長 40 年の「生活再建応援住宅ローン」を取扱っております。

2021 年 3 月末までの本商品の融資実績は 31 件 8 億 88 百万円となっております。

≪震災復興支援カードローン≫

2012 年 1 月より、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、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」を取扱っております。

2021 年 3 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。

（５）被災企業の状況に応じた事業再建支援策の実施状況

＜行内の取り組み体制＞

当行は、じもとグループ戦略である「本業支援」の展開にあたり、地元企業応援部と営業店が、被災企業の被災状況や多様な復興ニーズを的確に把握し、そのうえで、きらやか銀行や外部機関、コンサルタント等とも連携し、二重債務問題や販路回復、第１次産業における６次化への支援など、それぞれの被災企業に合った最適な事業再建策を提案・実施しております。

また、「経営改善」に取り組む取引先に対しては、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の本業支援を検討・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活用した事業再建支援等を検討・実施しております。

被災企業の出口戦略の取り組み状況については、本部各部および営業店が連携し進捗状況を管理のうえ、適宜会議体等へ報告し共有を図っております。

＜被災企業への共通支援策＞

① よろず支援拠点との連携による本業支援

当行は、中小企業庁施策で定める専門相談機関の宮城県よろず支援拠点と連携し、取引先の経営支援等の検討会を開催しております。

この検討会では、よろず支援拠点の外部専門家の視点と知見を交えて、復興支援策や経営改善支援を具体的に検討しております。また、必要に応じて当行担当者と外部専門家が帯同訪問して取引先の経営改善に向けた指導を行っております。

当行は、専門家との協議を通じて、営業店担当者が業種の特徴や商慣習等を学び、取引先への情報提供に役立てるなど、渉外能力、現場実践力の向上にも取り組んでおります。

② 公益財団法人みやぎ産業振興機構の復興支援策の有効活用

当行では、2011 年 6 月より、本部職員 1 名が、同機構の「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。2011 年 4 月から 2021 年 3 月までの期間中に 103 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。

≪中小企業設備資金審査委員会での審査実績≫　（単位：件）

	前々計画期間 2011年4月～ 2015年3月	前計画期間 2015年4月～ 2018年3月	2018年4月～ 2019年3月	2019年4月～ 2020年3月	2020年4月～ 2021年3月	うち2020年10月 ～2021年3月	累計
審査件数	78	22	3	0	0	0	103

③ 宮城県内商工会議所・商工会等の被災企業相談窓口への参加

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

2013 年 7 月からは、仙台商工会議所主催「伊達な商談会　ｉｎ　ＳＥＮＤＡＩ」（大手企業バイヤーとの個別商談会・月 1 回程度開催）の協力企業となり、取引先の食品加工業者等を紹介するなど、被災企業等への販路拡大支援に取り組んでおります。

＜軽度の被災企業への支援策＞

① 広域ビジネスマッチング

当行は、お取引先企業の販路・仕入先の拡大、事業用地・建物の取得など様々な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機会を提供してまいります。

≪東京きらぼしフィナンシャルグループとの本業支援連携≫

2016 年 11 月、じもとホールディングスは、東京きらぼしフィナンシャルグループ（以下、「東京きらぼしＦＧ」という。）と「本業支援に関する連携協定書」を締結し、それぞれの経営基盤・営業エリアにおいて有する情報・ネットワークを活用し、両金融グループが経営方針に基づき積極的に取り組んでいる、地元中小企業への本業支援の進化・発展を図ることを目的とした相互の連携・協力を開始いたしました。

地域経済の縮小が課題となっている東北エリアを地盤とするじもとグループは、当面の人口増加が予想され、より成長性が見込める東京圏を地盤とする東京きらぼしＦＧとの連携により、これまで取り組んできた宮城と山形の「人・情報・産業」を繋ぐ仙山圏での本業支援活動と、東京圏の「人・情報・産業」を繋ぐことで、地元中小企業の事業ニーズに対し広域マーケットにおける本業支援の実践を通じ、地元中小企業への付加価値の高い本業支援に取り組んでおります。

2020 年度下期におけるじもとグループと東京きらぼしＦＧとのビジネスマッチング実績は、紹介件数 5 件、成約件数 2 件と、新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり低調な実績となりました。

≪ビジネスマッチング等の取り組み（2020 年度下期）≫

商談会等名	概　　要
伊達な商談会ｉｎ仙台	・仙台商工会議所主催による大手企業バイヤーとの個別商談会。 ・取引先等への案内を継続実施。
じもと HD 主催「食の商談会」	・2020 年 3 月 3 日に山形会場、4 日に仙台会場で開催。 ・仙台会場では、取引先等 14 社が参加。

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

復興庁が 2013 年 12 月に設立した「新しい東北」官民連携推進協議会では、被災地の産業復興に向けた地域産業の創出の機運醸成を図ることを目的に、2014 年度より「新しい東北」復興ビジネスコンテストを開催しており、当行は第 1 回よりコンテストへの審査員派遣など、コンテストに協賛し、被災地における産業復興や地域活性化に向けた協力を行っております。

震災発生から 10 年が経過し、被災地の経済環境も変化しており、地域金融機関に求められる支援も多様性を増しております。当行は、今後も被災地の金融機関として震災復興・地方創生の実現に向けた支援を継続してまいります。

③ 流通産業協同組合との連携による外国人技能実習生の受入企業への支援

当行は、2017 年 8 月、取引先企業の外国人技能実習生の受け入れを支援するため、金融機関では初めて流通産業協同組合と業務提携をしました。

外国人技能実習制度は、国際貢献のために開発途上国等の外国人を日本で一定期間受け入れ、ＯＪＴを通じて技能移転する制度で、当行は同組合と連携し、取引先企業の外国人技能実習生の受け入れを支援することで、外国企業との関係強化等、取引先企業が経営課題としている様々な問題の解決を支援しております。

2017 年 11 月には、同組合と連携し、「外国人技能実習制度活用セミナー」を開催しており、本セミナーへの参加がきっかけとなり、外国人技能実習生の採用に至った事例も出ております。

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、定期的に加入会員企業を対象とした事業計画策定等の研修会を開催しております。震災後から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継続開催しております。

このセミナーでは、被災企業をはじめとする地場の取引先企業が、中長期的な視点で事業発展を目指すため中期経営計画の策定や管理手法を学ぶものであり、参加企業から毎回好評を得ております。

⑤ 経営支援プラットフォーム「Sendai Big Advance」のサービス展開

当行は、取引先の経営課題解決をワンストップで支援することを目的に、2019年11月、クラウド型経営支援プラットフォーム「Sendai Big Advance」のサービス提供を開始しました。会員同士のビジネスマッチング、ホームページ作成機能、従業員向け割引クーポン発行等の福利厚生サービス、大手企業とのコラボレーション企画、会員企業と銀行本支店がつながるチャット機能等、経営に役立つ様々なツールを提供することで、取引先の更なる事業拡大や効率化をサポートしております。

本プラットフォームの活性化に向けて、当行では、地方公共団体にパートナー企業となっていただくなど、連携の強化にも取り組んでおります。2020年度には、震災から10年の節目にあたり、Big Advanceの会員ページ内に、各地方公共団体等が運営するウェブサイトを紹介する特設ページを作成し情報発信を行うなど、被災地支援の取組みを実施しました。

⑥ ㈱仙台銀キャピタル＆コンサルティングによる経営支援

当行は、取引先の複雑化・多様化する経営課題に対し、多角的かつ専門性の高いサービスを提供することを目的に、2020年1月、当行100％出資による子会社㈱仙台銀キャピタル＆コンサルティングを設立いたしました。同社では、事業承継やＭ＆Ａをはじめ、経営に関する様々なご相談を承っております。当行では、同社やきらやか銀行、外部専門家と連携し、お客さまへこれまで以上に踏み込んだ経営支援を行ってまいります。

＜中度・重度の被災企業への支援策＞

① 宮城県中小企業再生支援協議会との連携による再生計画策定等の支援

当行は、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、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2021年3月末までに、宮城県中小企業再生支援協議会の支援を受けて131件の事業再生計画を策定いたしました。

≪宮城県中小企業再生支援協議会･事業再生計画策定数≫　（単位：件）

	前々計画期間 2011年4月～2015年3月	前計画期間 2015年4月～2018年3月	2018年4月～2019年3月	2019年4月～2020年3月	2020年4月～2021年3月	うち2020年10月～2021年3月	累計
審査件数	30	36	11	14	40	27	131

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勘案のうえ、日本政策金融公庫や宮城県中小企業再生支援協議会、宮城県信用保証協会等とも連携のうえ、ＤＤＳ（デット・デット・スワップ）等を検討・実施しており、当行は、引き続き、被災企業の復興状況に応じてＤＤＳ等による事業再生支援を行ってまいります。特に、ＤＤＳ支援先を含む被災企業の復興状況を継続的に把握し、必要に応じて宮城県中小企業支援協議会と連携のうえ、中長期的な観点から事業再生計画の見直しやＤＤＳの新規・追加実施による支援を実施してまいります。

③ 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、2011 年 12 月に中小企業基盤整備機構等の出資で設立されました。

当行は、復興機構の設立段階から参画・出資を行うとともに、被災企業に対して、関係支援機関や施策の紹介、事業計画・再生計画の策定支援、復興機構による債権買取りの支援等を行っております。

行内では、地元企業応援部と営業店が、被災取引先への訪問活動を継続するとともに、事業再生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、活用見込み先の抽出と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、2021 年 3 月末までに 28 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、復興機構への債権売却等を決定しております。また、2021 年 3 月末時点では、当行に相談のあった全ての先について、宮城県産業復興相談センターへ相談しております。

≪復興機構への債権売却決定数≫　（単位：先、百万円）

	前々計画期間 2011年4月～2015年3月	2015年4月～2018年3月	2018年4月～2019年3月	2019年4月～2020年3月	2020年4月～2021年3月	うち2020年10月～2021年3月	累計
売却決定数	26	1	1	0	0	0	28
売却決定額	1,214	1	116	0	0	0	1,332

④「東日本大震災事業者再生支援機構」の活用

「東日本大震災事業者再生支援機構（以下「支援機構」という。）」は、2012年2月に政府が設立し、同年3月より業務が開始されました。

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

地元企業応援部と営業店は、被災取引先の事業再生支援策を検討するにあたり、取引先の状況等に応じて、当行が支援機構に案件を持込むことも視野に入れて、活用見込み先の抽出と支援に取り組んでおります。

2021年3月末までに、支援機構において当行取引先68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、全ての先について当行で合意し、既に売却済みとなっております。

≪支援機構への支援合意件数≫　（単位：先、百万円）

	前々計画期間 2011年4月～ 2015年3月	2015年4月～ 2018年3月	2018年4月～ 2019年3月	2019年4月～ 2020年3月	2020年4月～ 2021年3月	うち2020年10月 ～2021年3月	累計
支援合意数	53	14	0	1	0	0	68
支援合意額	1,969	1,135	0	0	0	0	3,105

⑤ 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（以下「運営委員会」という。）について、取引先に対して本制度周知と利用促進を図るなど、積極的に関与しております。

また、当行は、本ガイドラインを活用し、震災の影響で既往債務の弁済に困難を来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、運営委員会や弁護士等とも連携し、当行が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・対応しております。

私的整理ガイドラインの運用開始から2021年3月末までの申出書の受付件数は68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43件となっております。

現在は、被災者の生活再建が進展したことから、本ガイドラインの相談も収束しております。

≪個人版私的整理ガイドラインの周知・利用促進の取組み≫

対応策	内　　容
ホームページや店頭での周知	・当行ホームページに本ガイドラインのパンフレット掲載と運営委員会ホームページへのリンクを設定。

住宅ローン利用者アンケート等で制度周知と意向確認	・ 被災された住宅ローン利用者に個別面談を実施。 ・ 被災された住宅ローン利用者 400 先に対し、本ガイドラインのパンフレット及び制度利用のアンケートを郵送。 ・ アンケート回答で「制度を利用したい」「制度を詳しく知りたい」との回答先には、当行職員が訪問や電話等で詳細に説明し、利用を促進（2012 年 7 月）。
「被災ローン減免制度無料相談会」への参画	・「被災ローン減免制度無料相談会」（仙台弁護士会、運営委員会、東北財務局主催、被災地区の 8 会場で開催）の開催案内を、当行取引先へ郵送（合計 1,223 先）、パンフレットの配布、当行ホームページへの掲載、営業店通知等により周知。 ・支店長等が相談会に参加して相談業務に対応。 （2012 年 11 月から 2013 年 4 月まで）

≪私的整理ガイドライン申出書の受付数≫　（単位：件）

	前々計画期間 2011年4月～ 2015年3月	前計画期間 2015年4月～ 2018年3月	2018年4月～ 2019年3月	2019年4月～ 2020年3月	2020年4月～ 2021年3月	うち2020年10月 ～2021年3月	累計
申出書受付	61	6	0	0	1	0	68

⑥ 防災集団移転促進事業への対応

宮城県内では、195 地区において防災集団移転促進事業が進められてきましたが、造成工事着手率、住宅等建築工事可能率ともに 100.0%に達しております。

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

事業の進展に伴い、直近の対応実績はございませんが、2021 年 3 月末までに、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 105 件、債権額は 14 億 60 百万円となっております。

⑦ 会社資産が流失した中小規模事業者に対する事業再開代替地等の情報提供

当行は、震災で資産流失・損壊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再開することを支援しております。地元企業応援部の専門スタッフ（不動産鑑定士等）が、外部業者等と連携して事業用不動産（Ｃｏｒｐｏｒａｔｅ　Ｒｅａｌ　Ｅｓｔａｔｅ，ＣＲＥ）の情報ネットワークを構築し、不動産鑑定事務所、不動産業者、建築士等による専門的なアドバイ

スを提供しております。

2021 年 3 月末までに、ＣＲＥでの情報提供件数は 2,791 件となり、うち情報がマッチして物件購入希望に至ったケースが 54 件（うち売買契約に至ったケース 29 件）となりました。

≪CRE情報提供件数≫ （単位：件）

	前々計画期間 2011年4月～2015年3月	前計画期間 2015年4月～2018年3月	2018年4月～2019年3月	2019年4月～2020年3月	2020年4月～2021年3月	うち2020年10月～2021年3月	累計
情報提供	1,441	995	256	78	21	8	2,791

⑧ 事業承継やＭ＆Ａ、ＭＢＯ、ＥＢＯ等への支援

当行は、みずほ証券株式会社やＭ＆Ａ仲介会社の株式会社ストライク、株式会社日本Ｍ＆Ａセンター、企業再建・承継コンサルタント協同組合、大和不動産鑑定株式会社のほか、2018 年 10 月には、宮城県内で初めて株式会社トランビと業務提携し、被災企業を含む地元企業の事業承継やＭ＆Ａのニーズに対し、コンサルティングサービスを提供できる体制としております。

また、2020 年 1 月には、当行 100％出資子会社㈱仙台銀キャピタル＆コンサルティングを設立し、事業承継やＭ＆Ａのご相談に対応する体制をさらに強化しております。

今後、経営者の高齢化や外部環境の変化および新型コロナウイルス感染症の影響もあり、事業承継や事業売却に係るニーズがさらに増加するものと予想しております。また、事業拡大意欲の高い経営者からは事業買収ニーズが増加しており、さらにこの傾向が続くと予想しております。

当行では、事業承継やＭ＆Ａ業務をじもとグループの本業支援メニューの一つとして位置づけるとともに、専門性が高い分野であることから、本業支援戦略部事業コーディネーターや外部の業務提携先と連携を強化し、地元企業の事業ニーズをさらにサポートしてまいります。

≪承継及びＭ＆Ａ支援への取り組み≫ （単位：社）

	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
事業承継支援先数	41	42	46	40	2
Ｍ＆Ａ支援先数	13	18	33	15	9

※2020 年 1 月に子会社㈱仙台銀キャピタル＆コンサルティングを設立しており、当行としての実績は減少しております。

＜第１次産業の再生に向けた支援策＞

① 被災地の第１次産業の復興及び６次産業化への支援

当行は、農業経営アドバイザー資格（2021 年 3 月末現在取得者 20 名）及び水産業経営アドバイザー資格（2021 年 3 月末現在取得者 2 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。

また、2017 年 1 月には、「農業経営上級アドバイザー資格試験」に宮城県で初めて、当行地元企業応援部の職員 1 名が合格しております。

当行は、第 1 次産業向け震災対応融資として、宮城県農業近代化資金（利息・保証料の補給制度も併用）等を活用して、畜産業などを対象に融資に取り組み、2021 年 3 月末における「農業・林業」の貸出残高は、548 件 111 億 04 百万円となりました。

≪第１次産業（農業・林業）向け融資残高≫　（単位：件、百万円）

	2011 年 3 月末		2020 年 3 月末		2021 年 3 月末		増　減			
							2011 年 3 月末比		2020 年 3 月末比	
	先数	金　額	先数	金　額	先数	金　額	先数	金　額	先数	金　額
農業・林業	430	1,683	504	8,851	548	11,104	118	9,421	44	2,253

② 第１次産業の再生への取り組み

宮城県では、壊滅的な被害を受けた第 1 次産業の復旧が進み、2021 年 2 月末現在で、被災農地の復旧（約 99%）、農業用施設の復旧（約 100%）、園芸（100%）となっております。

しかしながら、水産業を中心に震災後の販路回復が十分でない事例が多いほか、本業の特殊性（補助金依存度が高い、天候リスク高いなど）から、経営状況が急変するリスクもあり、経営状況の継続的なモニタリングと支援が重要となっております。

一方で、宮城県は、地域創生に向けて「農業の創造的な農業復興」を重点施策として掲げており、①地域農業を担う多様な農業経営体の育成、②農地中間管理事業による農地の集積と大規模化への支援、③アグリビジネス経営体への育成等に取り組む方針としております。

以上の点を踏まえ、当行は、引き続き、第 1 次産業の復興と発展、雇用創出をさらに支援してまいります。

＜地方創生等に関する地方公共団体等への支援策＞

① 地域創生計画策定等への積極的な参画

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。当行は地方創生への支援を積極的に行うため「地方創生推進グループ」

を設置し、地方自治体の要請等を踏まえて地方版総合戦略の策定支援に積極的に参画し、国の総合戦略や地方版総合戦略の推進にも協力しております。

また、日本政策金融公庫や公的専門機関（よろず支援拠点等）などとの外部連携を通じて、創業やベンチャー企業の育成、企業再生支援への取組みの実効性を高めてまいります。

② 地方公共団体との協定締結を通じた連携

2018 年 7 月、当行は、宮城県内の「働き方改革」の推進による地域経済の活性化を目的として、宮城労働局と「働き方改革に関する包括連携協定」を締結いたしました。2018 年 10 月には、本連携協定に基づき、宮城労働局との連携による中小企業のための「働き方改革」セミナーを開催し、働き方改革関連法の概要や労働関係の各種助成金等、中小企業がより具体的に活用できる働き方改革への対応策等について、説明を行っております。

また、2019 年 7 月、当行は、丸森町と「地方創生に関する包括連携協定」を締結し、活動の一環として、同町へ旧丸森支店店舗を寄贈いたしました。寄贈した店舗は、様々な要因により学校生活に困難を抱えるようになった子どもたちの自立支援等の取り組みを行う「子どもの心のケアハウス」として活用されております。

③ 地元大学等との連携による地域高度人材の育成支援

当行は、東北学院大学が幹事校として実施する「みやぎ・せんだい協働教育基盤による地域高度人材の育成事業」に、2015 年度より地元金融機関として参加してまいりました。

本事業は、地元大学等が連携して実効性の高い教育プログラムを構築し、高度な人材の育成、地元への定着に取り組むもので、2020 年 3 月に事業期間が終了となりましたが、その後も、大学、地方公共団体、商工会議所、金融機関による新たなプラットフォームを構築し、県内就職率の向上や雇用創出に関する事業に継続して取り組んでおります。

＜地域社会再生に向けた支援策＞

① 公益信託仙台銀行まちづくり基金を通じた被災地の住民活動への支援

当行は、本基金を活用して、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。

2020 年度助成は、被災地の復興に取り組む団体・個人などから申し込みがあり、2020 年 12 月に開催した運営委員会において助成先 16 先（助成総額 300 万円）を決定いたしました。

当行は、本基金による支援を中長期的に継続し助成内容を拡充するため、2015 年 3 月に 50 百万円の追加拠出により基金残高を 1 億円規模としており

ます。これにより年間あたりの助成金額を増額し、被災地復興に向けて積極的に取り組む団体・個人のまちづくり活動をさらに支援してまいります。

② 地域の文化活動への支援を通じた地域経済活性化への貢献

当行は、仙台市が募集した泉文化創造センター（イズミティ 21）のネーミングライツ（施設命名権）事業に応募し、2017 年 3 月に命名権を取得いたしました。

2020 年 11 月には、仙台市と連携した取り組みの一環として、同館で開催された（公財）仙台市市民文化事業団主催のロビーコンサートへ昨年に引き続き協賛をいたしました。また、同月開催されたコンサートシリーズ「イズミノオト」にも継続して協賛しております。

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

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

（６）人材育成

① じもとグループの「本業支援」の進化・発展に向けた人材育成

「２－１－２－１　（１）じもとホールディングスにおける本業支援体制の強化」に記載のとおり、じもとグループは、中長期的なグループ戦略として、「本業支援」を掲げております。

当行ときらやか銀行は、「顧客本位の本業支援」の実現に向けて、人材育成にさらに積極的に取り組む方針であり、目利き能力や事業再生に係る合同研修会の開催や「エリア戦略会議」等による情報交換を通じた人材育成等に取り組んでおります。

② 当行の人材育成

当行は、「人で勝負する銀行」を発展させ、本業支援を通して、地元の復興ならびに地域経済の発展と活性化に貢献することを目指しております。被災企業等の多様化する経営課題に対応するためには、職員一人ひとりのスキルアップが不可欠であり、当行では、融資渉外業務の経験が少ない若手職員や女性職員を対象とした研修会などを実施し、職員一人ひとりの能力向上を図っております。

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講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、資格取得支援を通じた人材育成に取り組んでおります。

特に、2020 年 4 月からは、事業者向け支援体制をさらに強化するため、融資

渉外担当者を大幅に増員することとしており、その施策の一環として、融資業務未経験者をアシスタント渉外と位置付け、主力渉外担当者の補助として業務経験を積ませることで育成を行う取り組みを開始しました。営業店での融資渉外経験の豊富な女性職員を研修担当として配置し、スキルレベルに応じた階層型研修や営業店を訪問しての個別指導、トレーニー等を通じて、融資渉外担当者として必要なスキルの習得、能力の向上に取り組んでおります。

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の強化のための方策

（１）創業融資の取り扱い

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、2011年4月から2021年3月までに469件28億44百万円の融資を実施しております。

また、当行の農業経営上級アドバイザーや水産業経営アドバイザーは、震災で被災した第1次産業者が法人化や6次産業化への移行によって事業再開するにあたり、資金繰りや経営管理、販路拡大など多面的な支援を展開し、新たな事業の創出に取り組んでおります。

≪創業・新事業融資制度実績≫　（単位：件、百万円）

	前々計画期間 2011年4月～2015年3月		前計画期間 2015年4月～2018年3月		2018年4月～2019年3月		2019年4月～2020年3月		2020年4月～2021年3月		うち2020年10月～2021年3月		累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
創業・新事業	89	539	198	1,256	86	520	56	304	40	225	33	200	469	2,844

（２）創業者向け支援の強化に向けた取り組み

当行は、日本政策金融公庫と2014年7月に「中小企業等支援に関する業務提携の覚書」を締結し、新規創業者や地域中小事業者に対する協調融資の実施や、震災復興支援・地域経済の活性化等に係る積極的な情報交換により連携を深めております。

2016年10月に両行は、宮城県内で初めての協調融資商品である、創業者向けハイブリッドローン『ＲＵＮ　ＵＰ』と、ソーシャルビジネス向けハイブリッドローン『ＳＵＰＰＯＲＴ　ＵＰ』の取り扱いを開始し、新規創業者やソーシャルビジネス事業者への更なる支援体制の強化を通じ新たな産業の育成と地方創生への貢献に取り組んでおります。

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、じもとホールディングス本業支援戦略部に所属する専門家（工学博士、生産管理専門家、農業アドバイザー）や外部専門家と緊密に連携し、これら専門家と当行職員が、取引先へ帯同訪問し、アクティブリスニングを通じ経営課題の深度ある把握に取り組むとともに、高度なスキルを活用して経営課題の解決に向けて専門的な支援に取り組んでおります。

また、行内においては、中小企業診断士、不動産鑑定士、農業経営上級アドバイザー、水産業経営アドバイザー、医療経営士等の資格を有する職員が、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。

（２）　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、積極的に支援しております。

また、2017 年 8 月には、お客さまからの相談にスピーディーに対応するため、地元企業応援部内に医療・介護分野等を担当する「医療・介護・福祉担当チーム」を設置し、体制の強化を図っております。

（３）　復興需要終息後の新たな産業集積に向けた情報集積と活用

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。

宮城県は、震災復興需要収束後の地域雇用確保に向けて、自動車産業に加え、航空機産業や医療・福祉業等の集積による新たな産業創出を目指しております。

このため、当行は、今後も宮城県や市町村、中小企業団体との連携をさらに密にし、これら成長産業の集積に係る情報収集を進めるともに、宮城県等の各種施策に積極的に協力し、新たなビジネスチャンス拡大に取り組んでまいります。

（４）　産学金連携による経営革新企業の育成支援

当行は、東北大学が主催する「地域イノベーションプロデューサー育成塾」に協力し、経営革新に意欲を持つ当行取引先の経営者を同塾に紹介しております。

また、2015 年度から、同大学の主催による「地域イノベーションアドバイザー

塾」や上級講座の「地域イノベーションアドバイザー塾アドバンストコース」へ当行職員が参加しております。同塾は、地元企業による革新的なイノベーションを興す企業を支援する人材の育成を目指すものです。当行は、同塾への職員派遣を通じ、地方産業の活性化と新たな雇用機会創出に取り組んでおります。

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。

2015 年度より、きらやか銀行と企業支援先の選定基準を統一しており、2020 年度下期は 446 先を選定し、取引先の経営改善を支援してまいりました。

2021 年度上期は、440 先を企業支援先に選定し、取引先の経営改善を支援しております。

（２）サポートの内容

当行は、経営改善計画の策定支援について、2011 年 4 月から 2021 年 3 月末までに本部が 216 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 906 件、条件変更先の経営シミュレーション作成を 72 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 10,312 回、営業店の臨店を延べ 9,700 回実施しました。

特にモニタリング対象の支援先に対しては、ヒアリングを通じて把握した企業の特徴や経営課題等の情報、支援方針を「支援先カルテ」として全先分を取りまとめ、経営改善支援の管理をより適切に実施できる体制としております。

また、企業支援の取組み状況は、半期毎に経営会議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おります。

≪事業再生支援実績≫　（単位：件、回）

	前々計画期間 2011年4月～2015年3月	前計画期間 2015年4月～2018年3月	2018年4月～2019年3月	2019年4月～2020年3月	2020年4月～2021年3月	うち2020年10月～2021年3月	累計
計画の承認	123	39	25	15	14	9	216
計画の試算	759	116	15	12	4	4	906
計画試算（条変先）		55	9	3	5	2	72
モニタリング	3,897	3,463	1,469	646	837	350	10,312
営業店臨店	4,622	2,614	834	570	1,060	389	9,700

（３）事業再生の手法

当行は、取引先の事業規模及び財務状況に応じて、ＤＤＳ、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。

再生の検討にあたっては、取引先の事業再生支援をより強化するため、企業再建・承継コンサルタント協同組合（ＣＲＣ）、マネジメントパートナーズ（ＭＰＳ）と業務提携を行っており、2021 年 3 月までに、両者との連携により取引先 34 社の事業再生支援に取り組んでおります。

当行は、地域毎の経済や産業の現状、中長期的な見通しや課題の把握などを通じ、県内における地域活性化モデルを構築するとともに、取引先へのコンサルティング機能の一層の発揮に取り組んでまいります。

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ニーズを把握するために、営業担当者が入手した情報をＦ－Ｃｕｂｅ（統合顧客管理システム）に登録し、本支店一体で情報共有を行っております。

加えて、2020 年 1 月設立の当行子会社㈱仙台銀キャピタル＆コンサルティングのほか、証券会社や外部機関等と連携することで、事業承継等に係る具体的な解決策の検討・提案に取り組む体制を構築しております。経営者の高齢化に伴い、事業や雇用を守り次世代へつなげるため、事業承継に係るニーズはさらに増加することが予想されます。当行は、事業承継に関するお取引先のニーズを的確に把握するとともに、じもとホールディングス本業支援戦略部や外部機関とも連携して、事業者のニーズにあった最適な継承手法を検討・提案し、円滑な事業承継をサポートしてまいります。

２－３－５　地域や利用者に対する積極的な情報発信

当行は、上場会社のじもとホールディングスの子銀行として、財務・業績情報について、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。

中間期、通期の決算発表記者会見の際に詳細な説明を行っているほか、東京、仙台（5カ所）、山形（7カ所）において会社説明会を開催しております。

また、復興支援を含めた経営強化計画の取組み状況についても、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。

※なお、2020 年度における会社説明会につきましては、新型コロナウイルス感染症の拡大の影響を勘案し、開催を見合わせております。

３．剰余金の処分の方針

（１）経営統合後におけるグループ方針

当行の親会社であるじもとホールディングスは、地域金融グループとしての公共性と健全性維持の観点から、当社及び子銀行の内部留保の充実を図るとともに、中間配当及び期末配当の年 2 回の安定した配当を維持することを基本方針としております。

一方で、新型コロナウイルス感染症の拡大により地域経済の低迷やそれに伴う取引先企業への業績悪化などの影響が懸念されており、当社グループにおいても与信関連費用の増加などの影響が出ております。そのような環境の中で、地元中小企業への安定かつ円滑な資金供給機能を通じた支援を行うことで地域経済を支えるべく、経営体質強化のために内部留保の確保及び充実が必要であると考えております。

こうした方針に加え、2021 年 3 月期の期末配当につきましては、2020 年 11 月 20 日に公表しました通り、きらやか銀行において、有価証券ポートフォリオ見直しにより国債等債券償還損を計上し、当社の親会社に帰属する当期純損益が赤字となったことから 1 株当たり 10 円の配当といたしました。なお、中間配当につきましては、2020 年 10 月 1 日付の株式併合前の基準となるため、1 株あたり 1 円 50 銭の配当となっております。

また、2022 年 3 月期の年間配当につきましては、現時点での業績予想及び新型コロナウイルス感染症の影響を受け、地域経済の先行きが見通せない状況の中で、地元中小企業等への支援や低迷する地域経済を支えるための備えが継続的に必要であるとの総合的な判断から、1 株あたり 20 円の配当を予定しております。

今後も、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。

（２）当行の内部留保の状況

当行は、じもとホールディングスの子銀行として、経営強化計画を確実に実行し、中小規模事業者等貸出の増強等により収益力の強化を図っております。また、財務基盤の安定化の観点から、内部留保の蓄積に努めております。

2021 年 3 月期末の当行単体のその他利益剰余金は 146 億円であり、今後も毎期収益を積上げ、経営強化計画の終期である 2036 年 3 月期末までに 300 億円超を積み上げする計画であり、公的資金 300 億円の返済は十分に可能と考えております。

≪当期純利益、その他利益剰余金の見通し≫　　（単位：億円）

	当期純利益	その他利益剰余金		当期純利益	その他利益剰余金
2016 年 3 月末	実績　21	実績　85	2024 年 3 月末	計画　15	計画　167
2016 年 9 月末	実績　15	実績　98	2025 年 3 月末	計画　11	計画　174
2017 年 3 月末	実績　26	実績　108	2026 年 3 月末	計画　16	計画　186
2017 年 9 月末	実績　8	実績　114	2027 年 3 月末	計画　16	計画　198
2018 年 3 月末	実績　15	実績　120	2028 年 3 月末	計画　16	計画　210
2018 年 9 月末	実績　7	実績　125	2029 年 3 月末	計画　16	計画　222
2019 年 3 月末	実績　8	実績　125	2030 年 3 月末	計画　16	計画　234
2019 年 9 月末	実績　4	実績　127	2031 年 3 月末	計画　16	計画　246
2020 年 3 月末	実績　8	実績　129	2032 年 3 月末	計画　16	計画　258
2020 年 9 月末	実績　7	実績　136	2033 年 3 月末	計画　16	計画　270
2021 年 3 月末	計画 12・実績 17	計画 136・実績 146	2034 年 3 月末	計画　16	計画　283
2022 年 3 月末	計画　15	計画　147	2035 年 3 月末	計画　11	計画　289
2023 年 3 月末	計画　13	計画　156	2036 年 3 月末	計画　16	計画　301

※2016 年 3 月期から 2021 年 3 月期までは実績値であり、2022 年 3 月期以降は、経営強化計画（2018 年 6 月策定）に記載した見通しとなっております。
※新勘定系システムの更新は、2025 年 3 月期及び 2035 年 3 月期を更新時期と想定し、更新一時費用を計上のうえ予想しております。
※利益剰余金は、前経営強化計画の始期（2011 年 3 月期）から 25 年目（2036 年 3 月期）までに 301 億円を積み上げする計画ですので、公的資金 300 億円の返済は十分可能です。

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

当社親会社じもとホールディングスの経営管理体制については、同社の履行状況報告書「５－３　経営管理組織の機能」に記載のとおりです。

（２）取締役会

頭取を議長とする取締役会（構成員は社外取締役 3 名を含む取締役 12 名が参加）は、原則毎月 1 回開催しております。

取締役会は、経営強化計画の取組み実績を、原則として半期毎で報告を受けております。これにより社外取締役も定期的に計画全体の進捗状況を把握しており、第三者の客観的かつ中立的な視点に立った進捗管理が可能となる体制としております。

≪仙台銀行社外役員：2021 年 3 月末現在≫

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

（３）経営会議

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

経営会議は、経営強化計画の取組み実績を、原則として半期毎で報告を受け、計画全体の進捗管理を行っております。

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

このほかにも経営会議の下部組織である収益委員会及び業績進捗会議（いずれも社外を除く取締役、部長等が参加）は、原則月 1 回開催しており、会議テーマを収益計画や中小企業向け貸出等の進捗状況などに絞って検討し、担当部門へ必要な改善策を指示しております。

また、全役員と各担当部が半期毎に個別ミーティングを行い、中期経営計画及び経営強化計画の施策の取組み状況及び見通しを確認し、意見交換を行うなど、双方の意思疎通を図っております。

４－２　業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針

（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、当行の監査部は、じもとホールディングス及びきらやか銀行の監査部と連携し、効率性と実効性のある内部監査を実施しております。

具体的には、当行ときらやか銀行の監査員が、相互にそれぞれの監査に立ち会うことで監査手法の改善・統一化等に取り組んでおります。また、じもとホールディングス監査部が、当行及びきらやか銀行の内部監査部門の態勢評価を行い、監査態勢の強化につなげております。

子銀行の内部監査結果は、毎月のじもとホールディングス取締役会へ報告しており、子銀行の個別課題や共通課題等を確認のうえ、必要な改善を指示する体制としております。

（２）内部監査体制

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

また、監査部長は、上記のリスクベースの内部監査を実施するため、定期的にリスクアセスメントの洗い替えを実施するとともに、経営会議やリスク管理委員会など当行の各種会議に出席し、リスク状況をモニタリングする態勢としております。

（３）監査等委員会

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

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

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

（１）リスク管理体制

銀行持株会社であるじもとホールディングスが策定した「統合的リスク管理方針」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「統合的リスク管理方針」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、リスク管理委員会を設置し、リスクの識別・管理等に努めております。なお、リスク管理委員会の下部組織として、リスク統括部及び各リスク主管部署の部課長で構成するリスク管理小委員会を設置し、リスク管理委員会の議案について実務者レベルでの事前協議を行っております。

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

また、当行は、じもとホールディングスのグループリスク管理委員会へ、当行のリスク状況を定期的または必要に応じて随時報告を行うとともに、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、月次でリスク管理委員会が報告を受けております。

また、与信集中リスク、銀行勘定の金利リスク等についても、リスク管理委員会が適時報告を受け、必要な改善指示を出すなど、適切なリスク管理の実施に取り組んでおります。

（３）信用リスク管理（不良債権の適切な管理を含む）

当行は、信用リスク管理について、「信用リスク管理方針」等を定め、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おります。

具体的には、信用格付をベースに、与信全体のポートフォリオ管理と個別与信の審査管理の２つの側面から適切に信用リスクの計測・把握に努め、資産の健全

性の維持・向上を図っております。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おります。

大口与信先の管理にあたっては、当行が保有する当該与信先に係る有価証券（株式・社債等）を含めるとともに、じもとグループ全体での与信状況もあわせて管理する体制としております。

また、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経営改善支援策に取り組み、不良債権の抑制等に取り組んでおります。

リスク管理委員会及び取締役会は、リスク管理小委員会による協議を経て、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。

①　信用リスク量（UL）の状況

2021 年 3 月期の信用リスク量（UL）は、プロパー対応等リスクを許容しながらコロナ対応融資を行ったことから、2020 年 9 月期対比 4 億円増加の 39 億円となりました。

当行は、今後も取引先への積極的な復興支援や本業支援による経営支援に取り組み、取引先の経営改善を図るとともに、適切なリスク管理を行いながら、地域への円滑な資金供給の観点から公的資金を積極的に活用し、資金供給や本業支援等を積極的に実施してまいります。

≪信用リスク推移≫　　（単位：百万円）

	2019 年 3 月期	2019 年 9 月期	2020 年 3 月期	2020 年 9 月期	2021 年 3 月期
貸出金残高	734,267	736,988	751,476	801,821	836,779
対象総与信額　A	717,279	720,173	738,829	789,834	823,359
対象純与信額　B	341,787	327,776	332,500	338,072	346,691
B/A	47.6%	45.5%	45.0%	42.8%	42.1%
期待損失　（ＥＬ）	1,612	1,668	1,897	1,884	2,219
非期待損失（ＵＬ）	3,336	3,470	3,674	3,913	4,368
最大損失（99%VaR）	4,948	5,138	5,572	5,797	6,588

≪取引先企業の経営改善≫ （単位：社）

	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期
メイン先数	2,790	3,501	4,087	4,470	4,965
経営指標等が改善した先数	2,116	2,519	2,862	3,198	3,335

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

≪実績デフォルト率の推移≫

	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期
実績デフォルト率の推移	1.494%	1.233%	2.806%	2.389%	2.004%

※デフォルトの定義：破綻懸念先以下へのランクダウン

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

当行は、津波の被災などで自力再建が困難な事業者に対しては、宮城復興機構や東日本大震災事業者再生支援機構の活用を視野に検討し、被災者へ両機構の活用を積極的に促すとともに、案件持込を行い、東日本大震災事業者再生支援機構の支援合意件数は累計 68 件、宮城復興機構への債権売却決定数は累計 28 件となっております。この両機構の活用により、当該企業の事業の継続・再生を支援し、地域雇用の維持に貢献しているものと評価しております。

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

≪事業再生目的での債権処理額≫ （単位:件、百万円）

	前々計画期間 2011年4月～ 2015年3月		前計画期間 2015年4月～ 2018年3月		2018年4月～ 2019年3月		2019年4月～ 2020年3月		2020年4月～ 2021年3月		うち2020年10月 ～2021年3月		累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
東日本大震災事業者再生支援機構への債権売却（債権買取対象額）	53	1,969	14	1,135	0	0	1	0	0	0	0	0	68	3,105
宮城産業復興機構への債権売却（債権買取対象額）	26	1,214	1	1	1	116	0	0	0	0	0	0	28	1,332
債権放棄	1	143	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	143
DDS	4	743	3	250	1	300	0	0	0	0	0	0	8	1,293
小計	84	4,069	18	1,386	2	416	1	0	0	0	0	0	105	5,873

≪バルク処理等による債権処理額≫　（単位:件、百万円）

	前々計画期間 2011年4月～2015年3月		前計画期間 2015年4月～2018年3月		2018年4月～2019年3月		2019年4月～2020年3月		2020年4月～2021年3月		うち2020年10月～2021年3月		累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
バルク処理による債権処理額	58	2,247	22	280	6	40	3	19	13	179	12	175	102	2,768
ピックアップ（個別売却）方式による債権処理額	18	849	18	486	2	530	0	0	1	62	1	62	39	1,929
小計	76	3,096	40	767	8	571	3	19	14	242	13	238	141	4,698

（４）市場リスク管理

当行は、市場リスク管理について、「市場リスク管理方針」等を定め、市場リスク管理体制、管理対象リスク、管理方法、モニタリング等を運用し、適切なリスク管理に取り組んでおります。

市場リスクの管理態勢については、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。

有価証券の運用方針やリスク管理の詳細については、半期ごとに経営会議で決定する「有価証券運用方針」に定めております。

リスク管理委員会では、リスク管理部署よりリスク管理について定期的に報告を受け、また、有価証券運用に期中損失限度枠を設定し、これを超過した場合には、リスク管理小委員会による協議を経て、リスク管理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、市場変動の際のＶａＲの限界及び弱点を認識し、自己資本の充実度やストレス時のリスクの状況、ポートフォリオの特性等を把握するため、複数のストレス事象を設定して、ストレス・テストを四半期毎に実施しております。

このほか、リバース・ストレステストを実施し、ストレスが顕現化した場合の自己資本比率等への影響をリスク管理委員会に報告しております。

有価証券についてはポートフォリオの見直しにより、委託会社をＳＢＩ地方創生アセットマネジメントとするインカムゲインを目的とした投資信託（ＳＢＩ戦略ポート）の割合が大きくなっております。ＳＢＩ戦略ポートに関しては、個々のファンドパフォーマンスを追及するのではなく、ＳＢＩ戦略ポート全体を通した安定収益を目指しておりますので、ＳＢＩ戦略ポート全体に対するアラームポイントを設定しております。また、日次でのファンド価額変動要因データの受領や、ＳＢＩ地方創生アセットマネジメント、ファンドマネージャーとのミーティング（Ｗｅｂ会議等）により、運用状況の確認、意見交換の実施を行うなどモニタリングしております。この内容についてはフロント部門よりリスク管理委員会へ報告しております。

（５）流動性リスク管理

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

具体的には、短期間で資金化できる資産を流動性準備として一定水準以上保有することとするなど、日々資金繰り管理や資金調達の状況を監視し、リスク管理委員会はリスク管理小委員会による協議を経て、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」等を定め、「事務リスク」、「システムリスク」、「法務リスク」、「風評リスク」、「人的リスク」、「有形資産リスク」の６つの区分毎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、影響の極小化及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、「事務リスク管理方針」等を制定かつ遵守し、事務処理に当たっては事務リスクを認識して事務の堅確化に務め、損害発生を未然に防止するよう努めており、本部の事務指導教官（ＣＡ）が営業店への臨店事務指導を実施し、事務処理の堅確化に取り組んでおります。

また、2015年11月より、本部による臨店モニタリングを実施し、自店検査の状況を確認することによる精度向上に取り組んでおります。

＜システムリスク＞

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

システムの安全稼働に万全を期するため、例えば、オンライン回線二重化や電気設備を多重化する等、万が一の障害に備えたシステムの構成に努めております。

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

2016年8月には、サイバーセキュリティ対応態勢を強化するため、リスク管理委員会の下部組織としてシーサート（Ｃｏｍｐｕｔｅｒ　Ｓｅｃｕｒｉｔｙ　Ｉｎｃｉｄｅｎｔ　Ｒｅｓｐｏｎｓｅ　Ｔｅａｍ）を設置し、サイバーセキュリテ

ィに関する問題有無の監視、サイバーインシデント関連情報の収集とともに、問題発生時の対応方針、手順等の作成に取り組んでおります。

＜法務リスク＞

当行では、主管部署であるリスク統括部コンプライアンス室において、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、「風評リスク管理細則」に基づき、主管部署である経営企画部経営企画課が各部署と連携し、風評リスクに関するモニタリングを通じて関連情報の収集を行うほか、影響度の判定、原因の究明、顧客等への説明体制等の構築に取り組み、風評リスクの発生の回避や極小化に努めております。

また、風評リスクが生じた場合は、迅速かつ適切な対応により、その沈静化、事態の収拾を図り、影響を最小限に止めるよう努めております。

＜人的リスク＞

当行では、「人的リスク管理細則」に基づき、主管部署である総務部人事課において、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細則」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。

（７）マネー・ローンダリング等に係る対策

当行は、ＦＡＴＦ第４次対日相互審査に向けた金融庁「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策ガイドライン」に基づく体制整備の強化を図るため、2018

年4月に事務部担当役員を委員長とする「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策委員会（ＡＭＬ／ＣＦＴ委員会）」を設置し、ＡＭＬ／ＣＦＴ態勢強化について協議しております。

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

また、2019年1月には、じもとホールディングス、きらやか銀行、当行共通の「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に係る基本方針」を制定し、さらなる態勢の強化を図っており、2020年4月からは、「持続的顧客管理」の実施のため、全ての顧客に対して「格付」を付すこととし、格付に応じたリスク低減措置を実施すべく、「追加的な情報」の取得に努めております。

以　上