経営強化計画の履行状況報告書

２０２２　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
２．2022 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．持株会社の剰余金の処分の方針 ・・・ 5
　３－１　配当方針 ・・・ 5
　３－２　内部留保の状況 ・・・ 5
４．株式交換等により当該発行金融機関等の完全親会社となった会社における責任ある経営体制の確立に関する事項 ・・・ 7
　４－１　完全親会社としての経営管理体制 ・・・ 7
　４－２　ＳＢＩホールディングスとの資本業務提携による経営管理体制強化 ・・・ 8
　４－３　経営管理組織の機能 ・・・ 9
　４－４　業務執行に対する監査又は監督の体制の強化 ・・・ 16
　４－５　リスク管理（不良債権の適切な管理を含む）の体制の強化のための方策 ・・・ 17
　４－６　法令遵守の体制の強化のための方策 ・・・ 19
　４－７　経営に対する評価の客観性の確保のための方策 ・・・ 20
　４－８　情報開示の充実のための方策 ・・・ 21

Ⅱ．株式会社きらやか銀行

１．2022 年 3 月期決算の概要 ・・・ 23
　１－１　経営環境 ・・・ 23
　１－２　資産負債の状況 ・・・ 23
　１－３　損益の状況 ・・・ 23
　１－４　自己資本比率の状況 ・・・ 25
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 ・・・ 25
　２－１　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他当該震災特例金融機関等が主として業務を行っている地域における経済の活性化に資するための方針 ・・・ 25
　２－２　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策 ・・・ 28
　２－３　被災者への信用供与の状況及び被災者への支援をはじめとする被災地域における東日本大震災からの復興に資する方策 ・・・ 38

２－４　その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策　・・・　44
３．剰余金の処分の方針　・・・　51
３－１　配当に関する方針　・・・　51
３－２　配当に向けた態勢整備　・・・　51
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　・・・　52
４－１　経営管理に係る体制　・・・　52
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　・・・　54
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　・・・　54

Ⅲ．株式会社仙台銀行

１．2022 年 3 月期決算の概要　・・・　60
１－１　経営環境　・・・　60
１－２　資産・負債の状況（単体ベース）　・・・　61
１－３　損益の状況（単体ベース）　・・・　62
１－４　自己資本比率の状況（単体ベース）　・・・　63
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　・・・　64
２－１　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の当該震災特例金融機関等が主として業務を行っている地域における経済の活性化に資するための方針　・・・　64
２－２　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策　・・・　68
２－３　被災者への信用供与の状況及び被災者への支援をはじめとする被災地域における東日本大震災からの復興に資する方策　・・・　73
２－４　その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策　・・・　79
３．剰余金の処分の方針　・・・　83
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　・・・　85
４－１　経営管理に係る体制　・・・　85
４－２　業務執行に対する監査又は監督の体制　・・・　85
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　・・・　86

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。

経営強化計画においては、当社グループの経営理念である「宮城と山形をつなぎ、本業支援を通じて、地元中小企業や地域に貢献する」に基づき、コロナ禍への対応を重要課題とし、グループの強みである「本業支援」をさらに深化させ、取引先に貢献してまいります。また、次の 5 年、10 年後を見据え、ＳＢＩグループとの連携を積極活用し、業務変革のスピードアップ、経営管理の高度化を図ります。

そして、これらの取り組みを通じ、取引先業況の改善、グループ収益改善へつなげる「共通価値の創造」の実現を目指してまいります。

≪株式会社じもとホールディングスの概要（2022年3月末現在）≫

名称	株式会社じもとホールディングス
本社所在地	仙台市青葉区一番町二丁目1番1号　仙台銀行本店9階
設立方法	きらやか銀行と仙台銀行の共同株式移転方式による完全親会社設立
設立日	2012年10月1日
資本金	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

２．2022 年 3 月期決算の概要

２－１　経営環境

2022 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長期化、世界的なサプライチェーンの混乱による物価・金利の急上昇、ロシアのウクライナ侵攻により、金融経済市場の混乱がさらに拡大し、先行きの不透明感が増している状況にあります。

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おきましても、新型コロナウイルス感染症の長期化により、中小企業では売上減少による収益悪化、それに伴う雇用環境の悪化など、多方面に影響が及んでおります。両県では、感染症対策としての経済活動の制約は緩和されておりますが、オミクロン株による感染者数の高止まり、さらには物価の上昇も加わり、地域経済への影響は今後も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、子会社のきらやか銀行において、投資信託解約益や債権売却益などの前年度の特殊要因がなくなったことなどにより、前年同期比 38 億 82 百万円減少し 402 億 7 百万円となりました。連結経常費用は、きらやか銀行における前年度の有価証券ポートフォリオの見直しに伴う損失処理がなくなったことなどにより、前年同期比 106 億 44 百万円減少し 357 億 20 百万円となりました。その結果、連結経常利益は前年同期比 67 億 62 百万円増加し 44 億 86 百万円となりました。

経常利益が増加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 57 億 61 百万円増加し 25 億 85 百万円となりました。

≪損益の状況（連結ベース）≫　　（単位：百万円）

	2021 年 3 月期	2022 年 3 月期	2021 年 3 月期比
経　常　収　益	44,089	40,207	△3,882
うち貸出金利息	22,366	21,832	△534
うち有価証券利息配当金	5,508	4,253	△1,255
うち役務取引等収益	6,449	6,590	141
経　常　費　用	46,365	35,720	△10,644
経　常　利　益	△2,275	4,486	6,762
親会社株主に帰属する当　期　純 利 益	△3,176	2,585	5,761

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 347 億 30 百万円増加し 2 兆 6,986 億 62 百万円となりました。総負債は、同比 502 億 58 百万円増加し 2 兆 5,977 億 64 百万円となりました。純資産は、同比 155 億 27 百万円減少し 1,008 億 98 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、個人向けローン（住宅ローン等）や中小企業向け貸出金の増加などから、同比 285 億 51 百万円増加し 1 兆 8,733 億 23 百万円となりました。

預金残高（譲渡性預金含む）は、個人預金及び法人預金が増加したことから、同比 188 億 2 百万円増加し 2 兆 4,872 億 4 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を行ったことから、同比 118 億 58 百万円減少し 5,284 億 79 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）

	2021 年 3 月末	2022 年 3 月末	2021 年 3 月末比
資　産	2,663,931	2,698,662	34,730
うち貸出金	1,844,772	1,873,323	28,551
うち有価証券	540,337	528,479	△11,858
負　債	2,547,506	2,597,764	50,258
うち預金・譲渡性預金	2,468,401	2,487,204	18,802
純資産	116,425	100,898	△15,527

２－２－３　自己資本比率

当社の連結自己資本比率は、8.15%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 8.42%、仙台銀行が 8.01%となりました。

≪自己資本比率の状況≫

	2021 年 3 月期実績	2022 年 3 月期実績	前期末比	2023 年 3 月期計画
きらやか銀行（単体）	8.09%	8.42%	＋0.33%	8.31%程度
仙台銀行　　（単体）	8.34%	8.01%	△0.33%	8.20%程度
じもとホールディングス（参考：連結）	8.12%	8.15%	＋0.03%	－

３．持株会社の剰余金の処分の方針

３－１　配当方針

当社は、地域金融グループとしての公共性と健全性維持の観点から、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。

こうした方針に基づき、期末配当につきましては１株当たり 10 円の配当といたしました。また、2023 年３月期の年間配当につきましては１株当たり 20 円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。

３－２　内部留保の状況

（１）じもとホールディングス

当社は、各事業年度において、子銀行から受け取る配当金を原資に配当を行っており、2022 年３月末の当社単体のその他利益剰余金は、2021 年３月末比２億円減少し、16 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。

（２）きらやか銀行

きらやか銀行は、経営強化計画に基づく施策を着実に実行し、収益基盤の強化を図り利益剰余金を積み上げてまいります。

2022 年３月末のきらやか銀行単体でのその他利益剰余金は、2021 年３月末比８億円増加し 92 億円となりました。

今後は現在の株主資本 640 億円に加え、本業支援の収益化に向けた取組みやＳＢＩグループのノウハウ活用により競争力を高めると共に毎期収益を積上げ、2024 年９月に公的資金 200 億円を返済し、更に 2037 年３月末まで利益剰余金を 415 億円積み上げ、公的資金 100 億円を返済する計画としております。

また 2022 年５月 13 日に公表の通り、コロナ特例による金融機能強化法に基づく公的資金申請の検討開始を決議いたしました。コロナ禍の長期化が懸念される中、地元の中小企業、特に温泉旅館業や観光サービス業等の業況回復には長期間

を見通す必要があります。ウイズコロナ・ポストコロナの環境を乗り越えていくために、従来の資金繰りに加えて、ビジネスモデルの転換に向けた設備投資や抜本的な事業再生等の中長期的な経営課題について、今まで以上に、本業支援に積極かつ長期的に対応し、様々なリスクテイクを行っていく方針であります。

一方で、こうした本業支援を長期間実施していくためには、あらかじめ当行の資本を増強しておくことが必要不可欠であり、長期間での資本活用が想定されるコロナ特例申請を検討することが最適であると判断いたしました。今後、申請の金額や資金払い込み時期等については、慎重に協議し検討してまいります。

（３）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。

2022 年 3 月末の仙台銀行単体でのその他利益剰余金は、2021 年 3 月末比 14 億円増加し 160 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 月期末までに 431 億円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。

≪当期純利益と利益剰余金の実績・計画≫ （単位：億円）

		2021/3 期 実　績	2022/3 期 実　績	増　減	2022/3 期計画 （強化計画）
じもと HD	当期純利益	4	4	0	4
	その他利益剰余金	18	16	△2	16
きらやか銀行	当期純利益	△48	10	59	15
	その他利益剰余金	84	92	8	95
仙台銀行	当期純利益	17	15	△2	15
	その他利益剰余金	146	160	14	159

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

４－１　完全親会社としての経営管理体制

（１）子会社の議決権の保有

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

（２）基本的な管理体制

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

この体制のもと、当社と子銀行は、中期経営計画（計画期間：2021 年度～2023 年度）をグループ 3 社で統一・策定し、併せて 3 社の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及びビジネスモデルの管理体制など、高い専門性が求められる部署や機能は、当社に集約することにより、その機能をより発揮し経営効率化を図る体制としております。

（３）内部規程の整備

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

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

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

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

４－２　ＳＢＩホールディングスとの資本業務提携による経営管理体制強化

当社は経営管理体制の強化を目的として、2020 年 11 月 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、第三者割当の方法により、ＳＢＩ地銀ホールディングス株式会社に対して普通株式 35 億円を発行し増資いたしました。

（１）本提携の目的及び理由

地域の環境が大きく変化する中、当社グループが、持続的な地域社会の発展に貢献していくためには、銀行業のみならず、厳しい経営環境を乗り越える幅広い知見と様々な術を持つ企業との連携を強化することが重要であるとの認識のもと、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であると判断し、ＳＢＩホールディングスと資本業務提携契約を締結いたしました。

ＳＢＩホールディングスを選定した理由は、銀行業をはじめ様々な業種を傘下に収め、多様化する金融環境を乗り越えるためのＩＴ・ＦｉｎＴｅｃｈ技術を活用した様々なコンテンツを持った企業で、連携強化を図ることにより、増資による財務基盤の強化だけでなく、当社グループ取引先への金融サービス提供の充実、当社グループの収益力向上や業務の効率化・変革が進展すると判断したからであります。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。

（２）本提携の内容

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

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

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

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

④ ＳＢＩマネープラザ株式会社との共同店舗の推進、株式会社ＳＢＩ証券との金融商品仲介業サービスの強化

⑤ マネータップ株式会社、ＳＢＩネオファイ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、当社グループの取締役会、経営会議等の意思決定機関をはじめとした各種会議体に出席し、活発に意見・情報を交換しております。

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

４－３　経営管理組織の機能

４－３－１　銀行持株会社としての組織体制

（１）取締役会

① 取締役会の構成

当社は、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 15 名（うち監査等委員である取締役４名）で構成しております。

また、コーポレートガバナンス

を強化するため、取締役 15 名のうち独立社外取締役は５名（うち監査等委員である社外取締役３名）を選任しており、その構成比は 33.3％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：2022 年３月末現在≫

役職名	氏名	主な経歴・役職
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	長谷川　靖	SBI 地銀ホールディングス株式会社 取締役
社外取締役（監査等委員）※	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

※独立社外取締役

≪きらやか銀行・社外役員：2022 年 3 月末現在≫

役職名	氏名	主な経歴・役職
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：2022 年 3 月末現在≫

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

② 取締役会の運営

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

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

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

また、監査等委員会の委員長（社外取締役）がオブザーバーとして参加して

おり、同委員会が株主総会において取締役の指名・報酬に係る意見陳述を行うために必要な情報を入手しております。

＜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定しております。

本会議は、原則として半期毎に開催し、社外役員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。

＜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。

また、社外取締役と子銀行本部・営業店長と面談機会を設け、現場が抱える課題や情報を理解いただき、取締役会等での活発な議論につなげております。

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

４－３－２　子会社の経営管理を担当する役員の配置

当社の取締役 15 名のうち社外取締役６名及び監査等委員である取締役１名を除く８名は、子銀行の取締役を兼職し、子銀行取締役としての知識及び経験を有しております。

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

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

（１）代表取締役及び常勤役員の配置

①　当社の代表取締役２名は、子銀行の代表取締役頭取が兼職しております。

②　当社の常勤取締役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体制としております。

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

③　子銀行の監査部長は、リスクアセスメントの観点を取り入れたリスクベースの内部監査を実施するにあたり、自行の各会議に出席し、リスク状況をモニタリングする体制としております。

４－３－３　経営管理態勢の高度化

当社は、前計画における子銀行の有価証券評価損の発生などを踏まえ、グループのガバナンス態勢の実効性向上に向け、有価証券運用・管理の高度化、信用リスク管理強化などに取組んでおります。主な取組みは次の通りです。

＜リスク管理全般＞

・グループに重大な影響を与える子銀行の懸念事項は当社で決議。議案を提出する子銀行の頭取は決議に参加できない。
・子銀行当期純利益の一定以上の損失発生が懸念される事項は当社で決議。

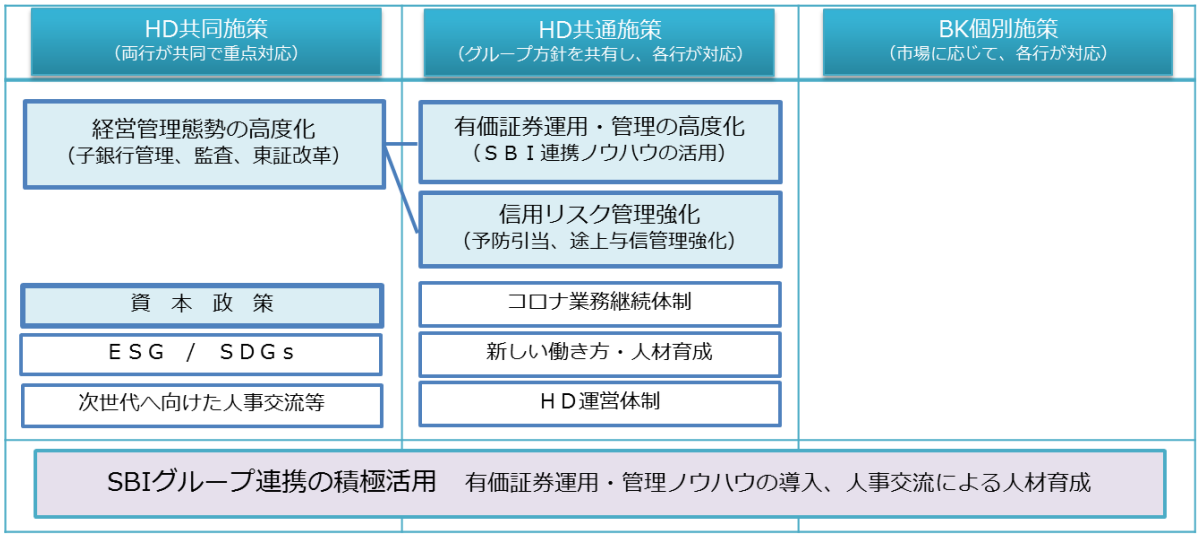
＜有価証券リスク管理＞

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

＜信用リスク管理＞

・政策融資の新規取組み状況を当社へ報告。
・一定残高以上の政策融資先が業況悪化した際の対応方針を当社へ報告・付議。
・地元企業の業況悪化時の対応方針を当社へ報告。
・一定未保全額以上の融資先の状況を当社へ報告。
・グループ全体の業況不振先の状況把握
・引当金の計画的な計上状況モニタリング

≪じもとホールディングス　経営管理≫



４－３－４　業務変革と経営効率化

（１）業務運営組織の設置

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

持株会社の更なる機能発揮に向けて、2019 年 10 月に市場金融部証券管理課を設置しました。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。

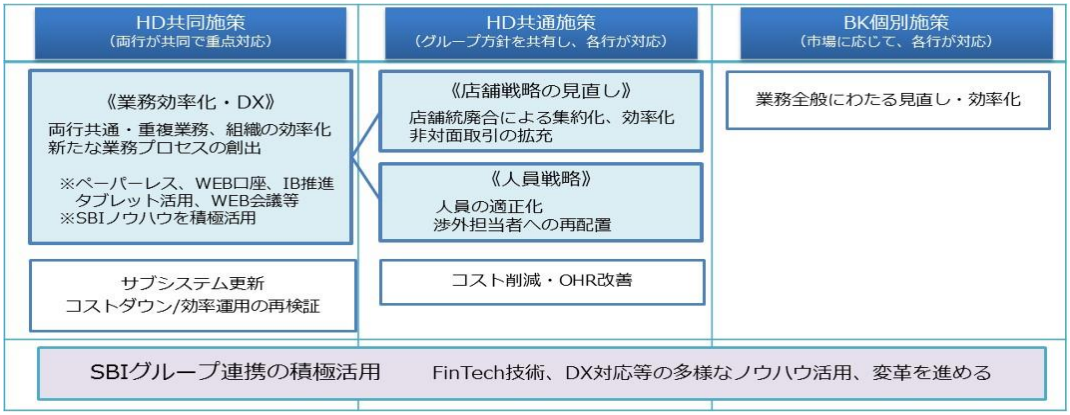
≪現在のじもとホールディングスの業務運営組織≫

部署名	役割・機能
総合企画部	・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	・子銀行の証券管理業務
監査部	・グループ全体の内部監査に関する業務

（２）当該計画期間における取組みについて

新たな計画では、「店舗戦略」「業務効率化・ＤＸ」「人員戦略」を一体で進め、グループの業務変革に取組んでまいります。取組みに当たっては、ＳＢＩグループのテクノロジーや多様なノウハウを積極的に活用し、一層の経営の効率化・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　業務変革と経営効率化≫



４－４　業務執行に対する監査又は監督の体制の強化

（１）監査等委員会

当社は、「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体制としております。

当社の監査等委員は、４名のうち３名を社外取締役としております。

監査等委員である取締役は、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体制としております。

≪じもとホールディングス監査等委員：2022 年 3 月末現在≫

役職名	氏名	主な経歴・役職
社外取締役 監査等委員長	伊藤　吉明	公認会計士
社外取締役 監査等委員	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体制としております。

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。

４－５　リスク管理（不良債権の適切な管理を含む）の体制の強化のための方策

４－５－１　基本方針及び管理体制

（１）基本方針

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

≪じもとホールディングス・統合的リスク管理方針≫

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

（２）グループリスク管理委員会

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

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

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

（３）リスク管理部門

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

４－５－２　リスク管理体制

（１）統合的リスク管理

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

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

グループリスク管理委員会は、子銀行のリスク管理状況について定期的に報告を受け、問題がないかどうかを確認し、必要に応じて是正を命じるなど適切に把握・管理する体制としております。

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

（２）信用リスク管理

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

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

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

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おります。

さらには、グループ全体の業況不振先の状況把握、引当金の計画的な計上状況、信用状況の悪化等のモニタリング、報告、指示を通じて信用リスク管理態勢を強化しております。

（３）市場リスク管理

グループリスク管理委員会は、子銀行がそれぞれ制定・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体制としております。

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

４－６　法令遵守の体制の強化のための方策

（１）基本方針

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

（２）グループコンプライアンス委員会

当社取締役会は、「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、協議を行う体制としております。

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

（３）コンプライアンス統括部署

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

４－７　経営に対する評価の客観性の確保のための方策

＜社外取締役の選任＞

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

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

≪社外取締役の取締役会出席状況≫　（単位：回）

	2019 年度 実績	2020 年度 実績	2021 年度 実績	社外取締役名
取締役会 開催回数	17	19	17	
うち 社外取締役 出席回数	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	17	19	17	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	17	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	社外取締役　長谷川　靖 SBI 地銀ホールディングス 株式会社 取締役 （2021 年 6 月就任）
うち 社外取締役 出席回数	14	19	17	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	17	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	16	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。

４－８　情報開示の充実のための方策

（１）財務・業績情報の開示

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

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

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、2022 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

１．2022 年 3 月期決算の概要

１－１　経営環境

2022 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による厳しい状況が緩和される中、感染対策に万全を期し経済社会活動が正常化に向かい、景気が持ち直していくことが期待される一方で、ウクライナ情勢等により、原材料価格の上昇や供給面での制約等よるリスク等不透明な状況が続いております。

山形県内の経済については緩やかに持ち直しているものの、新型コロナウイルス感染症の影響により一部に弱い動きがみられ、依然として厳しい業種も存在しております。

このような環境の中、当行が 2021 年 3 月に策定した「第 6 次中期経営計画」により新型コロナウイルス感染拡大に対するお客さまへの資金繰り支援に加え、コンサル、事業再構築支援等アフターコロナ、ウィズコロナに向けた対応や 10 年後見据えた持続可能性のあるビジネスモデルの構築に向けスピード感をもって取り組んでおります。

１－２　資産負債の状況

貸出金残高は、地元企業を支援するためシンジケートローン等の政策的な貸出を減少させたことから、前年同月末比 111 億 88 百万円減少の 9,988 億 37 百万円となりました。中小企業向け融資は前年同月末比 15 億 96 百万円減少の 5,981 億 47 百万円となっております。なお、政策的な貸出を除いた地元企業に対する中小企業向け貸出は前年同月末比 26 億 8 百万円増加いたしました。

預金残高は、前年同月末比 112 億 67 百万円増加の 1 兆 2,878 億 24 百万円となりました。個人預金は子育て世帯への臨時特別給付により流動性預金が増加したことなどから、前年同月末比 14 億 86 百万円増加の 8,847 億 82 百万円となりました。

また法人預金は取引先からの資金預入により流動性預金が増加したことなどから前年同月末比 134 億 18 百万円増加の 3,903 億 3 百万円となりました。

有価証券残高につきましては、期日償還や売却などにより国債などが減少したことから、前年同月比 64 億 52 百万円減少の 2,314 億 2 百万円となりました。

１－３　損益の状況

資金利益につきましては、新規開拓などにより実行額積上げを図ったものの事業性融資実行不足等により貸出金平残が計画比 126 億円減少となることから貸出金利息が減少いたしました。また有価証券利息配当金においては、投信解約益の減少などにより前年同期比 11 億 33 百万円減少したことから資金利益については前年同期比 18 億 31 百万円減少の 133 億 55 百万円となりました。

役務取引等利益につきましては、預り資産関連手数料が好調であったことや法人役務において、当行独自のサブスクリプション型サービス「共に活きるクラブ」が計画以上に推移し、新役務手数料全体として計画以上に収益確保できたことなどから、前

年同期比 6 億 23 百万円増加の 22 億 6 百万円となりました。

経費につきましては、人件費は人員の適正化に取り組んだことからなどから前年同期比 3 億 74 百万円減少の 59 億 56 百万円となりました。物件費は各項目の経費削減が図られたことなどから前年同期比 189 百万円減少の 52 億 39 百万円となりました。

以上から、経費全体につきましては、前年同期比 5 億 92 百万円減少の 121 億 38 百万円となりました。

コア業務純益につきましては、前年同期比 28 億 89 百万円減少の 36 億 58 百万円となりました。昨年は有価証券のポートフォリオの見直しにより投信解約益を計上しましたが、今年度はその剥落によるものです。一方でポートフォリオを見直したことから安定的な有価証券利息配当金が確保され投信解約益を除くコア業務純益については、役務取引等利益の増加、経費の削減等もあり、前年同期比 16 億 46 百万円増加となっております。

経常利益につきましては、貸倒引当金の積み増しや収用にかかる減損損失を計上したことから 19 億 76 百万円。当期純利益につきましては、ロスカットによる債券関係損益を計上した前年同期比 59 億 33 百万円増加の 10 億 78 百万円となりました。

【資産・負債の推移】 （単位：百万円）

	2021年3月末 実績	2022年3月末 実績	前年 同月末比
資産	1,372,323	1,376,622	4,299
うち貸出金	1,010,025	998,837	△ 11,188
うち中小企業向け貸出金	599,743	598,147	△ 1,596
うち地元企業に対する中小企業向け貸出金	563,702	566,310	2,608
うち消費性ローン	237,823	245,566	7,743
うち有価証券	237,854	231,402	△ 6,452
負債	1,307,528	1,320,070	12,542
うち預金・譲渡性預金	1,276,557	1,287,824	11,267
うち社債・借用金	1,900	12,100	10,200
純資産	64,795	56,552	△ 8,243

【損益状況の推移】　（単位：百万円）

		2021年3月期 実績	2022年3月期 実績			
				計画	計画比	前年同期比
業務粗利益		12,083	15,780	15,601	179	3,697
【コア業務粗利益】		19,278	15,796	15,601	195	△ 3,482
	資金利益	15,186	13,355	13,449	△ 94	△ 1,831
	役務取引等利益	1,583	2,206	1,970	236	623
	その他業務利益	△ 4,686	217	183	34	4,903
	（うち国債等関係損益）	△ 7,194	△ 16	0	△ 16	7,178
経費		12,730	12,138	12,476	△ 338	△ 592
	うち人件費	6,330	5,956	6,103	△ 147	△ 374
	うち物件費	5,428	5,239	5,423	△ 184	△ 189
一般貸倒引当金		827	1,029	100	929	202
業務純益		△ 1,474	2,613	3,025	△ 412	4,087
【コア業務純益】		6,547	3,658	3,125	533	△ 2,889
（除く投信・債権売却損益）		2,005	3,651	3,125	526	1,646
臨時損益		△ 2,889	△ 636	△ 1,436	800	2,253
	不良債権処理額	2,415	407	1,200	△ 793	△ 2,008
	株式関係損益	△ 132	25	0	25	157
経常利益		△ 4,364	1,976	1,590	386	6,340
特別損益		△ 335	△ 128	△ 50	△ 78	207
税引前当期純利益		△ 4,699	1,848	1,540	308	6,547
当期純利益		△ 4,855	1,078	1,568	△ 490	5,933

１－４　自己資本比率の状況

単体自己資本比率につきましては、自己資本の増加に加え、地元企業を支援するためシンジケート等の政策的な貸出が減少したことでリスクアセットが減少したなどから 2022 年 3 月期は前年同月末比 0.33%増加の 8.42%となりました。

２．中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の当該金融機関等が主として業務を行う地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況

２－１　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他当該震災特例金融機関等が主として業務を行っている地域における経済の活性化に資するための方針

（１）山形県内における経済活性化に資する方針

当行は、地元中小企業等への安定的かつ円滑な資金供給機能を通じた地域経済の活性化に資するため、地域に根ざす金融機関として、地域経済及び取引先との共存共栄を目指し地域密着型金融を推進しており、2010 年より「地域の皆様と共に活きる」を経営方針に、2018 年には“私たちの想い”「地元の「中小企業」と「そこに働いている従業員の皆さま」から喜んでいただき地域と共に活きる」を経営理念に掲げ、本業支援を進めてまいりました。

中小企業のお客さまに対する「本業支援」につきましては、当行の特徴とするべく、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まいります。中長期的な視点に立ち、「本業支援」を実践することで、地域に根を張り、地域経済の更なる活性化やコンサルティング機能の発揮してまいります。

これまでの「本業支援」に対する当行の体制整備の実施状況は以下の通りです。

【前計画期間以降における本業支援の本部体制整備】

実施時期	組織体制	概要
2018 年度上期	［組織再編］本業支援部を本業支援戦略部へ	本業支援戦略の一本化
2020 年度上期	［新設］本業支援戦略部へ本業支援緊急対策室	新型コロナウイルス感染症に対する　資金需要へのスピード化
2021 年度上期	［新設］本業支援戦略部 6 グループに組織再編リースグループ・経営管理グループ・福利厚生グループを新設	本業支援進深化のための組織体制強化

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

（２）仙山圏における経済活性化に資する方針

山形県と宮城県は、県庁所在地である山形市と仙台市が隣接しており、全国でも稀な位置関係になっております。そのため、両県は、産業・文化・生活・アクセス・危機対応等、あらゆる面で密接な関係にあり、いわゆる「仙山圏」と言われる同一経済圏を形成しております。

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

（３）被災事業者の経営課題と本業支援ニーズ

企業における売上の回復状況については、震災直前の水準以上まで回復していると回答した事業者の割合は44.0%となっております。業種別に見ると、震災前の水準以上に回復していると回答した割合は建設業(70.7%)が最も高く、次いで運送業(56.7%)となっている一方で、旅館・ホテル業（30.2%)、水産・食品加工業（31.2%)、卸小売・サービス業（33.0%）と業種によっては回復が遅れております。

経営課題に関して全業種において、「販路の確保・開拓」(57.8%)、「従業員の確保・育成」(48.6%)、が経営課題と認識しております。さらに新型コロナウイルス感染症の影響は87.7%の企業が「既にマイナスの影響が出ている」もしくは「今後にマイナスの影響が見込まれる」としており、具体的な内容として「顧客の減少」(56.6%)、「製品・商品・サービスなどの売上の減少」(51.2%）を挙げております。

そのため各事業者の経営課題に応じた深度ある「本業支援」を通じて多面的に支援することが必要となっております。

【東北地区被災企業の売上回復】

	建設業	運送業	製造業	旅館・ホテル業	水産・食品加工業	全　体
震災直前の売上高まで回復した先	70.7 %	56.7 %	47.0 %	30.2 %	31.2 %	44.0 %

出典：東北経済産業局「東北地域における産業復興の現状と今後の取組
～東日本大震災10年を振り返って～」

（４）新型コロナウイルス感染症による地元企業への影響

2020年以降、新型コロナウイルスの感染拡大が世界的な問題となりました。当行の主要な営業エリアである山形・宮城においても社会環境・生活様式が一変したことなどから、取引先においては売上が減少するなどさまざまな影響を受けております。当行は、コロナ禍の影響を大きく受けた地元事業者に対して、これまで新規融資をはじめ、条件変更（期限延長や返済猶予）や経営改善支援に多面的に対応してまいりました。しかしながら、コロナ禍のさらなる長期化が懸念されるなか、昨今のウクライナ情勢や原油価格の上昇等の影響も加わり、地元中小企業の業績回復には、依然として長期間を見通す必要があります。山形県の取引先においては、全県域にわたって、温泉旅館業や観光サービス業など、コロナ禍の影響を大きく受けている中小企業が数多くあります。これらの取引先においては、ウイズコロナ・ポストコロナの環境を乗り越えていくため、従来の資金繰りに加えて、ビジネスモデルの転換に向けた前向きな設備投資や、抜本的な事業再生に取り組むことが中長期的な経営課題として直面しております。

当行は、こうした地元取引先の現状やニーズを踏まえ、今まで以上に、本業支援に積極かつ長期的に対応し、様々な施策を行っていく方針です。そして、このことが地

域社会の期待に応え、地域金融機関としての使命を果たすことにつながると考えております。

２－２　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策

２－２－１　中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

（１）経営方針

当行では前中期経営計画（3 年間）において、経営理念『“私たちの想い”　本業支援を通して地元の「中小企業」と「そこに働いている従業員の皆さま」から喜んでいただき地域と共に活きること。』を策定し、本業支援を本当に必要とする中小企業への「中小企業成長戦略」により当行の特色が強まったものと評価しております。

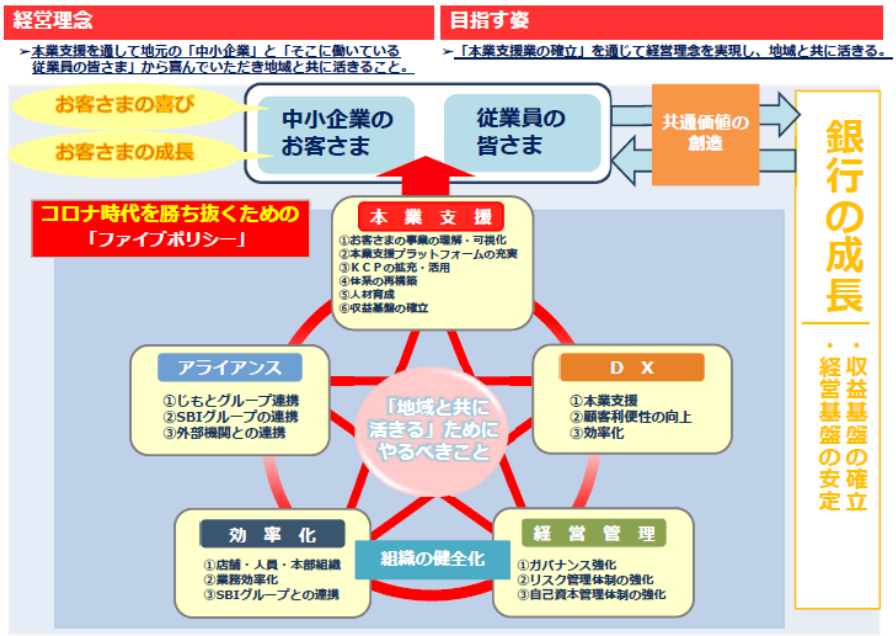
一方、2020 年以降、新型コロナウイルスの感染拡大を受けて一人ひとりの意識や生活様式が一変いたしました。コロナ禍の状況下において、第 6 次中期経営計画では「お客さまの喜び・成長」＝「銀行の成長」と捉えお客さまと共通価値の創造に取り組み、「本業支援業の確立」を通じて経営理念の実現に向けて取り組んでまいります。

（２）経営戦略

①計画方針と目指す姿

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

経営理念	：	本業支援を通して地元の「中小企業」と「そこに働いている従業員の皆さま」から喜んでいただき地域と共に活きること

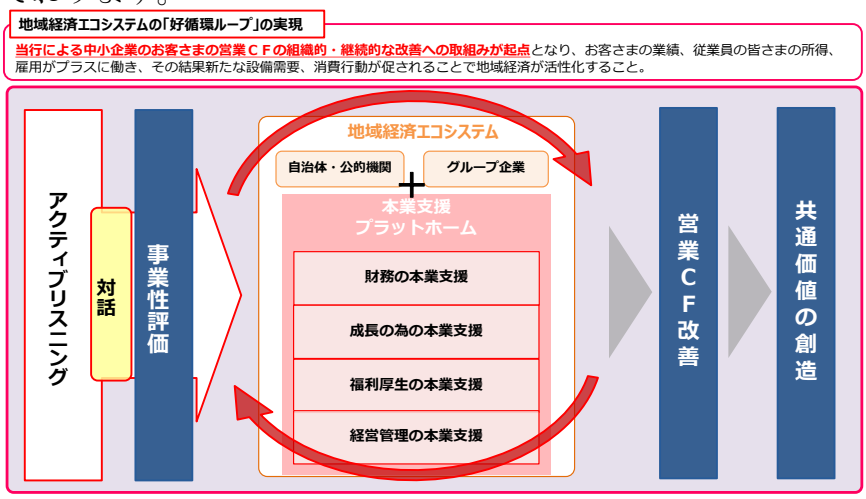


②計画の骨子　－　コロナ時代を勝ち抜くための「ファイブポリシー」－

【第６次中期経営計画の骨子】

ア）本業支援

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



イ）アライアンス

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

ウ）ＤＸ

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

	基本戦略		SBIグループとの連携
本業支援	デジタルチャネルの強化 ビッグデータ活用	①ネット完結型商品導入 ②WEB口座開設 ③ＩＢ機能拡大 ④取引法人のビッグデータ活用	①SBIアプリバンキングを利用した機能追加 ②eKYC（本人確認）導入 ③SBIビッグデータ室のデータ分析、ノウハウの共有。
	最新ICT技術情報の 取り込み	①外部サービスとの連携強化 ②複数サービス掛け合わせでの相乗効果	①ビジネスマッチング ②ネット販路拡大
	既存インフラの見直し	①アプリバンキング導入 ②クラウドサービス活用	①SBIアプリバンキング
顧客利便性の向上	決済機能の強化	①○○ペイとの連携拡大 ②SuicaやWAON等の交通系・小売系との連携 ③ローソン銀行との連携	①money tap （加盟行間の無料送金）
効率化	行内業務のデジタル化	①タブレット導入によるテレワーク・モバイルワーク実現 ②WEB会議との連携 ③ペーパーレス ④ワークフロー・電子稟議	①承認タイム （ワークフローシステム）

（３）本業支援体制の深化について

①本業支援の定着に向けた営業店支援策

当行では、本業支援の定着と職員のレベルアップを図るために、本業支援戦略部が中心となり、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取引先企業への直接訪問による課題解決サポートを行っております。また同時に、本業支援の成約事例を本業支援好事例として、定期的に社内イントラにて全職員へ周知しており、ノウハウの共有を図っております。

また「コンサルティンググループ」では、年々高度化、多様化が進むお客さまのニーズに迅速に対応するためＭ＆Ａ・事業承継・経営改善支援・人事関連支援・日報コンサル・人材育成支援等の業務の集約を図り、きらやかコンサルティング＆パートナーズ（当行子会社／コンサルティング業、以下「ＫＣＰ」という。）との連携を強化する体制としております。

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

②本業支援の実施体制強化

事業ニーズや経営課題を解決するためには、お客さまの事業性評価が必要不可欠となります。営業店が登録したお客さまの事業ニーズ等に対し、本業支援戦略部のトレ

ーダーが情報の集約と仕分けを行うと共に、事業性評価について示唆・助言を行っております。

2021 年 4 月から開始しました第 6 次中期経営計画では、「将来在りたい姿」と「現状」とのギャップを埋める継続的な本業支援を展開するため、事業性評価に企業の現状を共有するための「ローカルベンチマーク」や将来在りたい姿を共有するための「経営デザインシート」を取り入れ、バックキャスティング思考の本業支援を行っております。

また 2021 年上期には、より多様化するお客さまのニーズに対応すべく専門部署を明確化することとし、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グループを設置いたしました。さらにトレーダーはこれまで「本業支援グループ」にのみ配置しておりましたが、新たに「コンサルティンググループ」にも配置し、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。

③コンサルティング部門の拡充

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

【専門家チーム実績：2021 年度通期】

項目	件数
生産性向上・社員研修	69 件
補助金申請支援	102 件
製造業ビジネスマッチング支援	54 件

2021 年 9 月より専門家 2 名を含め本業支援戦略部コンサルグループ（コンサル子会社兼務含む）の人員体制を強化し 23 名体制（2022 年 3 月末）としております。これにより、既存コンサルティング業務の拡充と、コンサル子会社では新規業務（人事制度構築コンサルティング、プロモーション支援、製造業生産性向上支援等）の取り扱いの開始により、多様化する本業支援ニーズにワンストップで対応しております。

また、銀行の枠にとらわれない本業支援を実践するため、当行はＫＣＰと協働し、お客さまの多様なニーズに積極的に対応しております。2021 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：2021 年度通期】

項目	件数
M&Ａ・事業承継	199 件
事業戦略・資本政策	10 件
人材育成セミナー	6 件

日報コンサル	20 件
経営改善支援	17 件
その他	89 件

④人材育成の徹底

当行では、『本業支援実践力』にかかる『行内認定資格』を導入し、認定資格等級に応じた職員のスキルアップ研修を実施しております。具体的には、『本業支援実践力』を［①実績］と［②スキル・知識］の 2 つの要素で客観的、公平、公正な評価を行い、職員各自が成長の為に「やるべきこと・具体的な課題」を明確に見える化したうえで、職員各自のレベルに応じた指名制、公募制の各種研修を実施しながら人材育成を図っております。

第 6 次中期経営計画では本業支援に取り組む目的「当行がすべきこと＝お客さまの稼ぐ力の強化に向けた組織的・継続的な取組み」を明確にし、各種研修において事例共有により本業支援内容の充実に努めてまいります。また「お客さまの営業ＣＦの向上」といったお客さまの目線を評価に取り入れるなどの本業支援戦略に合った評価体系を構築することにより、一人ひとりの本業支援レベルの向上を図ってまいります。

⑤外部機関連携強化等

企業が新事業を展開する際や事業承継を行う際のコンサルティング業務は重要業務と位置付けており、銀行単独で情報提供できない分野については信用力のある専門企業と提携を結び、コンサルティング機能を補完しております。2021 年度は新たに 4 企業と連携し、現在 92 企業と連携して販路の拡大はもとより、不動産の有効活用や経営の多角化、効率化、衛生管理、品質管理、電力のコスト削減などの本業支援を取引先のニーズに応じてコーディネートできる体制を構築しております。

また、新たな取り組みとして、2021 年 10 月より企業のＤＸ支援を目的としたの本業支援を開始いたしました。ＤＸ支援に関わる既存業務提携先との連携強化に加え、新たにＳＢＩネオフィナンシャルサービシーズ株式会社と総合仲介契約を取り交わし、ＳＢＩＤＸデータベースとして参画する企業 27 社（2022 年 3 月末時点）の内 6 社と取引をスタートいたしました。なお、同データベースに参画する企業は、ＳＢＩグループがベンチャー企業投資等を通じて取引のある企業であり、ＤＸ化に資する幅広なラインナップの 1 つとして、今後サービス提供を行って参ります。

また、2016 年 11 月に連携協定を締結した東京きらぼしフィナンシャルグループとの本業支援に関する連携により、成長が見込める広域マーケットの情報を広く提供できるようになりました。同グループとの連携としては、上山市と締結した「地方創生の連携に関する協定」に基づき、「かみのやま温泉インター産業団地」にきらぼし銀行取引先の企業を紹介した結果、2021 年 4 月に土地売買契約の締結に至り、同団地の第 1 号案件となりました。

その他、第一勧業信用組合（本店：東京都）と「地方創生における包括連携協力に

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

（４）本業支援メニューの深化について

①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、「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まいりました。経営強化計画ではさらに一歩踏み込み、お客さまの営業ＣＦ改善（稼ぐ力強化）を目的とした「財務の本業支援」「成長の為の本業支援」に取り組んでおります。具体的には「財務の本業支援」の実施により中小企業が本業に専念してもらう環境を作り、企業の「稼ぐ力」（＝営業ＣＦ）向上を後押ししてまいります。また、「成長の為の本業支援」についてはアクティブリスニングを通して企業の事業の理解、可視化を行い、ローカルベンチマークと経営デザインシートの活用により経営者と一緒になって経営課題を共有し、解決方法を一緒に考え、当行が伴走しながら解決していく本業支援メニューを提案します（課題設定型伴走支援の取組み）。また当行内で、お客さまの営業キャッシュフロー改善のためにどのような本業支援を行うかを「本業支援検討会」にて協議しています。この際にローカルベンチマーク・経営デザインシートを使用し、お客さまの事業課題を共有しています。本検討会には本部も参加し、当行全体でお客さまに役立つ本業支援の検討を行ってまいります。

②福利厚生の本業支援

経営者のアクティブリスニングによる課題認識の中で「人材確保、安定雇用、職場活性化」が共通の声でした。そこで当行は、福利厚生の充実を図ることが課題解決につながり、中小企業の経営基盤を支えていく本業支援になると考え、2019 年 1 月より中小企業で働く従業員さまの福利厚生をサポートする「ふっくりパッケージ」の提供を開始しました。2022 年 3 月現在 1,372 先、約 21,000 名の会員の皆さまからご利用いただいております。

本サービスは、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優待サービス、当行が独自で企画する各種イベント、セミナー等に参加できる体験サービスで構成されており、会員の皆さまより喜びの声が届いております。

また、契約先従業員の皆さまと当行の取引先をつなぐ地域循環型サービスにあたり、

ＳＤＧｓに資する取組みにつながるもの考えております。
　経営者が従業員を大切に考えているという想いが詰まった「ふっくりパッケージ」の活用により、企業と従業員の信頼関係の強化とエンケージメント向を図り企業の発展につなげていきたいと考えております。

③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、経営管理の本業支援「共に活きるクラブ」を立ち上げ、2022 年 3 月には 3,000 先を超える会員となっております。また、クラブ会員約 1,000 先のローカルベンチマークおよび経営デザインシートを作成し、取引先との対話や本業支援の検討協議を進めております。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、将来に亘って伴走支援し、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」会員と将来と現状のギャップを埋める本業支援を実施。 ・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 ・プレミア本業支援として、当行が自らの業務を行う中で培ってきたノウハウを活かし、セミナーの実施や各種相談に対応

プレミア本業支援チラシ

④あんしん経営サービス

　2019 年 1 月より、取引企業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、その後のモニタリングまでを行うサービスであり、2022 年 3 月末現在 39 名が各営業店に配置されており、経営者に寄り添い、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。お客さまからは「以前は試算表を税理士からもらっても全く見ていなかったがこのサービスを受けてからは毎月試算表を見て数字を意識するようになった」「銀行員との距離が縮まり、今まで以上に相談しやすくなった」等の経営に対して前向きな意見をいただいております。

⑤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。2021 年度からは本業支援戦略部にリース

グループを新設し、各人のスキルに応じた個別研修などを実施し個人のスキルを向上させると共に、当行リース子会社との連携をさらに強化し、当行では取り扱いできない案件についてはリース子会社で取組みするなど、グループ全体でお客様の設備投資のニーズにワンストップで対応しながら、お客さまの成長をサポートしてまいります。

⑥持株会社の態勢整備による資金供給機能の強化

2015 年 10 月に両行と日本政策投資銀行が協同して「じもと創生本業支援ファンド投資事業有限責任組合」を組成いたしました。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に組成し、投資期日である 2020 年 10 月までに山形県内の企業に 4 件、宮城県内の企業に 3 件の合計 7 件の案件を取り組みました。（引受合計は 6 億 30 百万円）

本ファンドの投資期日の到来を受けて、次の受け皿として日本政策投資銀行と協働して「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、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。

（５）ＳＢＩホールディングス株式会社との連携

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

現在、当行関連部署とＳＢＩ担当者との間で毎月、各種連携に向けた協議を行っております。2022 年 3 月末時点、59 項目の提案を受けており、企業型確定拠出年金やビッグデータ活用、人材育成等 21 項目について採用や連携を開始しております。

（６）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取引先企業への影響が大きく、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 2022 年 3 月末時点で 3,610 件 920 億円（うち保証協会付融資 3,519 件 832 億円、うちプロパー融資 91 件 88 億円）となっております。

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、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。取引企業の中で特に経営改善支援を要する先には専任の担当者を配置し、ニーズによっては人的支援を行うなど改善に向けた積極的な指導や重点的な管理を実施しております。

その他、返済条件変更（522 件 192 億円）や繰上返済手数料の全額免除や経営改善支援として政府系金融機関の資本性劣後ローン導入支援（57 件 108 億円）、事業再構築補助金申請支援（第 5 回目公募まで 102 件）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ながら、地域金融機関としての社会的責任を果たしてまいります。

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

（１）担保又は保証に過度に依存しない融資体制

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

この方針のもと当行では担保又は保証に過度に依存しない融資案件として、中小企業成長戦略商品（プロパー商品）として「テイクオーバー」「イノベーション」「レボリューション」を導入し、事業者が本業に専念出来る環境づくりを実施してまいりました。加えて、昨年 10 月からは、顧客の営業ＣＦが改善した場合に融資金利を引下げする特約を付した商品「営業ＣＦ改善支援資金」を導入し、財務の本業支援メニューを拡充いたしました。

【商品内容及び実績】　（単位：件、百万円）

商品名	貸付形態	共通	実行累計	累計極度額/累計実行額
①イノベーション	融資当座貸越	事前協議時、いずれも事業性評価シート又はローカルベンチマーク及び経営デザインシートと「ご提案書」※を添付し、「財務の本業支援」と「成長の為の本業支援」をセットで提案。 ※ご提案書：財務の本業支援以外の本業支援メニューを提案するもの。	437	16,230
②テイクオーバー	証書貸付		241	7,759
③レボリューション	証書貸付		79	1,591
④営業ＣＦ改善支援資金	証書貸付		19	2,468

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

（２）「経営者保証に関するガイドライン」（以下、「ガイドライン」という）への対応

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

「ガイドライン」の活用にあたり、『「経営者保証に関するガイドライン」適用チェックシート』並びに『経営者保証ガイドライン（特側）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	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	2021 年度 上期	2021 年度 下期
新規融資件数【A】	4,331	4,679	4,559	4,949	5,832	4,194	3,401	3,561
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）	1,197	1,253	1,252	1,288	1,614	1,246	1,103	1,086
経営者保証に依存しない融資の割合【B】/【A】	27.6%	26.8%	27.5%	26.0%	27.7%	29.7%	32.4%	30.5%

（３）私募債の取組

当行では、長期安定的な資金調達のニーズや社会貢献（寄付等）のニーズに対応するため、一定の資格要件を満たした優良企業に発行が限定される私募債について取り組みを行っており、2021 年度下期は 25 件 30 億円、2021 年度通期では 47 件 47 億円を引き受けいたしました。

上記ニーズに対応する私募債の取扱いは件数・金額ともに増加傾向にあります。社会貢献として寄付・寄贈を行う私募債の取扱いとして、発行時に受け取る手数料の一部を優遇し、その優遇分を原資に新型コロナウイルス感染症の予防・対策等に有効となる「新しい生活様式」に資する取組みを行っております。また、発行時のニュースリリースにて、発行企業が行っているＳＤＧｓの取組みを紹介しております。

今後も取引先企業の多様な資金調達ニーズに合わせた私募債の引受により中小企業へ資金供給を行うとともに、発行企業の地域貢献への取組みと財務内容の優良性およびＳＤＧｓの取組みを対外的にＰＲしてまいります。

２－３　被災者への信用供与の状況及び被災者への支援をはじめとする被災地域における東日本大震災からの復興に資する方策

２－３－１　被災者への信用供与の状況

（１）融資相談体制の整備と対応

東日本大震災から 11 年が経過し、震災に関する融資相談については落ち着いてきております。本計画期間においても、引き続き被災者からの融資相談について対応していくことに加え、全ての業種・従業員を対象とした新型コロナウイルス感染症に対する融資相談についても対応してまいります。

（２）被災者向け融資の対応状況

①地区別信用状況

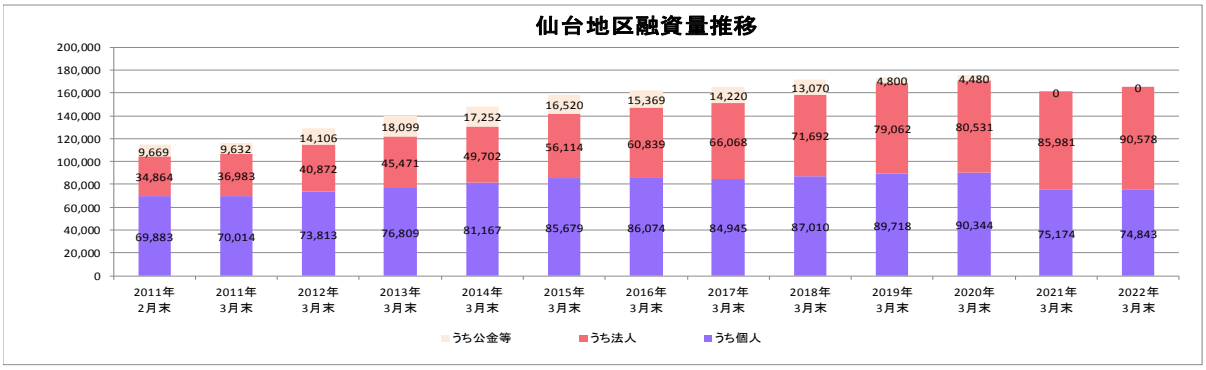
ア．仙台地区の信用状況

当行の宮城県内の営業拠点は仙台市内の 7 支店となっております。2015 年 10 月、仙台地区の営業店の店質を法人特化店舗とし、渉外担当者の役割を法人取引に特化させたことで震災復興に向けて取引先の事業ニーズを把握し、資金対応や販路拡大、下請け先の仲介、仙台銀行との情報マッチング等、積極的な対応を実施しております。なお、個人のお客さまへの対応としましては、仙台地区に住宅ローン専担者であるＬＡ（ローンアドバイザー）を２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 2022 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 22 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 2022 年 3 月末現在で 16.5％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、2022 年 3 月末現在、震災発生前の 2011 年 2 月末と比べ 510 億 4 百万円増加しております。

【仙台地区融資量推移】　（単位：百万円）

	2011年2月末	2011年3月末	2012年3月末	2013年3月末	2014年3月末	2015年3月末	2016年3月末	2017年3月末	2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末	2011/2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	165, 420	51, 004
うち個人	69, 883	70, 014	73, 813	76, 809	81, 167	85, 679	86, 074	84, 945	87, 010	89, 718	90, 344	75, 174	74, 843	4, 960
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	90, 578	55, 714
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	0	▲9, 669



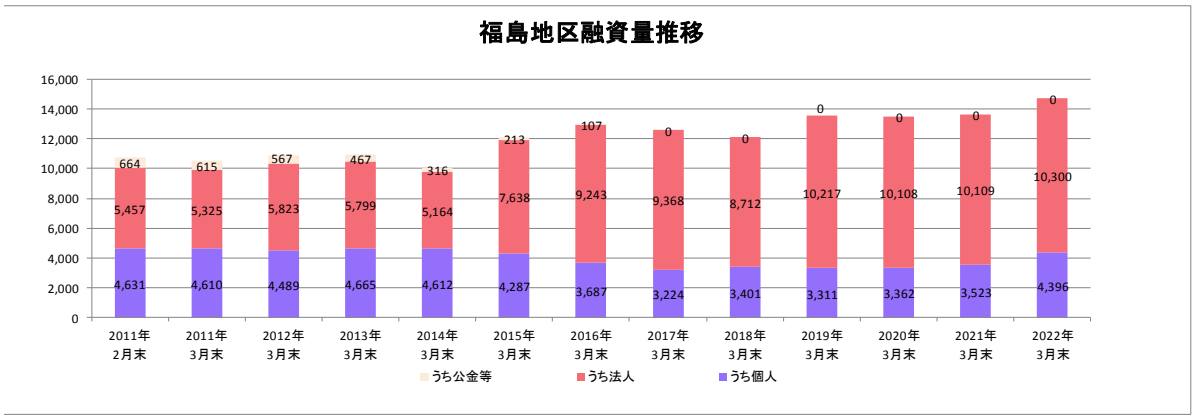
イ．福島地区の信用状況

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、2022 年 3 月末現在、震災発生前の 2011 年 2 月末と比べ 39 億 45 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	2022年3月末	2011/2比増減
福島地区	10,752	10,550	10,879	10,931	10,092	12,138	13,037	12,592	12,114	13,528	13,470	13,632	14,697	3,945
うち個人	4,631	4,610	4,489	4,665	4,612	4,287	3,687	3,224	3,401	3,311	3,362	3,523	4,396	▲235
うち法人	5,457	5,325	5,823	5,799	5,164	7,638	9,243	9,368	8,712	10,217	10,108	10,109	10,300	4,843
うち公金等	664	615	567	467	316	213	107	0	0	0	0	0	0	▲664



ウ．山形県、その他地域の信用状況

被災地域である仙台・福島地区以外の震災関連融資につきましては、震災直後のサプライチェーンの寸断や工事の延期・遅延等に対する運転資金対応が主となっており、2011 年 10 月以降は、取扱い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（2022 年 3 月末現在）】

（単位：件、百万円）

	2021年3月末		2022年3月末		2021年3月末比	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
新規融資	1,451	42,514	1,452	42,522	1	8
うち直接被害	276	9,710	276	9,710	0	0
うち間接被害	1,175	32,804	1,176	32,812	1	8
山形県	839	18,638	839	18,638	0	0
宮城県	466	19,547	466	19,547	0	0
福島県	74	2,953	75	2,961	1	8
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、2022 年 3 月末までの東日本大震災により被災された個人のお客さまに対する震災関連の新規融資（消費性融資）は 150 件の 19 億 25 百万円となっております。

エ．山形県における震災融資対応先に係る信用状況

山形県において当行が取り組んだ震災関連新規融資は上記のとおり 839 件の 186 億 38 百万円であり当行全体の震災関連新規融資額の 43.83%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 11.48%、融資件数で 15.18%、総融資残高で 18.96%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（2022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	(11.48%)	1,979	(15.18%)	72,138	(18.96%)
宮城県	259	(16.28%)	458	(15.76%)	23,499	(19.08%)
福島県	40	(31.25%)	103	(37.73%)	4,190	(30.37%)
新潟県	23	(4.90%)	118	(10.82%)	7,577	(19.51%)
秋田県	25	(15.34%)	56	(17.02%)	2,858	(22.82%)
関東	5	(1.45%)	13	(2.01%)	279	(0.15%)
合計	991	(12.00%)	2,727	(14.91%)	110,543	(14.68%)

事業性融資の全先数、件数、残高（2022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	5,565	13,041	380,560
宮城県	1,591	2,906	123,192
福島県	128	273	13,798
新潟県	469	1,091	38,829
秋田県	163	329	12,526
関東	344	647	184,364
合計	8,260	18,287	753,270

②震災対応に関わる条件変更

ア．中小企業者に対する条件変更の対応状況

東日本大震災以降、2022 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）
19,782 件	19,556 件	652 件	3.2%	643 件	3.2%
5,138 億円	5,103 億円	201 億円	3.9%	200 億円	3.9%

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：条件変更申込件数の推移】 （単位：件）

	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度（通期）
申込件数 （うち震災関連）	1,663 (0)	1,344 (0)	1,241 (0)	1,555 (0)	1,331 (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、2020 年度以降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コロナ禍以前に比べ増加しております。今後も継続して中小企業者からの相談を真摯に聞き取り、状況把握と適切な対応に努めてまいります。

③住宅ローン貸出先に対する条件変更の対応状況

東日本大震災以降、2022 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）
988 件	898 件	119 件	12.0%	104 件	11.5%
141 億円	128 億円	19 億円	13.4%	18 億円	14.0%

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）

	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度（通期）
申込件数	39	39	20	55	39
（うち震災関連）	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)

震災関連申込件数の推移においては、中小企業者と同様、東日本大震災が発生した直後の 2011 年度の 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したが、2020 年度以降は、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コロナ禍以前に比べ増加しております。今後も継続して住宅ローン貸出先の現況や変化を十分把握し、真摯に取り組んでまいります。

２－３－２　被災者への支援をはじめとする被災地域における東日本大震災からの復興に資する方策

（１）被災者支援に向けた仙台銀行等との連携強化

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

①協調融資取組等による資金供給機能の強化

じもとグループの経営戦略の柱として震災復興を目的とした「じもと復興戦略」「地域経済活性化戦略」を掲げ、両行一体となって中小企業者への取組みを推進しております。当行は、じもとグループとして東日本大震災からの復興に向けた支援態体制を整備し、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、随時情報交換を実施しております。お客さまにとってよりよい情報を提供することで、協調融資のほかにビジネスマッチング等にもつながるなど、被災地域における復興支援のための資金供給を目的として取組みを継続的に、また、強化しながら実施してまいります。

②ビジネスマッチングの強化

被災地におけるじもとグループのお客さまが抱えている様々な問題をサポートするために仙台銀行との連携を強化しております。震災以降、人手不足への対応や、販売先および仕入先の紹介等、宮城県と山形県をつなぐビジネスマッチングを強化して

まいりました。お客さまに提供する情報ツールとしまして、当行と仙台銀行の取引先から依頼があった事業ニーズの概要をピックアップして紹介する「じもと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。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）

	2013.4～2015.3	2015.4～2018.3	2018.4～2019.3	2019.4～2020.3	2020.4～2021.3	2021.4～2022.3	累計
紹介件数	400	1,640	584	445	277	200	3,546
成約件数	85	339	101	78	70	30	703

③復興イベント、商談会の共同開催

当行と仙台銀行は、2012 年から復興支援イベントや商談会を継続開催してまいりました。復興支援イベントについて直近 3 年間は荒天や新型コロナウイルス感染症予防の観点からイベント開催を見送っておりますが、被災企業や新型コロナウイルス感染症による影響を受けた企業の売上回復支援のため、継続的に実施してまいります。

（２）当行独自の復興支援に係る施策

①山形市との連携

2016 年 2 月、山形市と「地域振興・活性化に向けた連携協力の協定書」を締結し、山形市と当行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。2020 年 10 月に続き 2021 年 4 月からは、山形市売上増進支援センター（Ｙ-ｂｉｚ）へ出向していた職員 1 名を新たに本業支援戦略部コンサルティンググループへ配置し、震災復興及び今般のコロナ禍における売上増強ニーズに対応する体制を整えております。

②東日本大震災事業者再生支援機構との連携強化

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

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

③私的整理ガイドライン・自然災害ガイドラインの活用

当行は、震災の影響により既往債務の弁済に困難をきたしている個人債務者の方が、自助努力による生活や事業の再建に取り組まれることを支援するため、「個人債務者の私的整理に関するガイドライン」等を活用し、債務整理を含めた支援に取り組み、2021 年 3 月末までの対応実績は 4 件となりました。「個人債務者の私的整理に関するガイドライン」の適用が終了した 2021 年 4 月からは「自然災害による被災者の債務整理に関するガイドライン」により被災者支援を行ってまいります。なお 2022 年 3 月末までの対応実績はございません。

④その他外部機関との連携

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

地域経済活性化支援機構との連携につきましては、2022 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、2022 年 3 月末現在、33 社が終了し、62 社が実施中となっており、継続して連携を強化してまいります。

【外部機関連携累計実績】　　（2022 年 3 月末現在）

機関名	累計実績
地域経済活性化支援機構	終了：2 先、実施中：0 先、取下げ：1 先
中小企業再生支援協議会	終了：33 先、実施中：62 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：35 先、実施中：13 先、取下げ：4 先
山形県企業振興公社（専門家派遣）	終了：28 先、実施中：31 先、取下げ：10 先、相談：0 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：18 先、実施中：41 先、取下げ：3 先
商工会議所	終了：1 先、取下げ：1 先

２－４　その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策

２－４－１　創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能強化のための方策

（１）創業・新事業進出支援

創業者向けの資金供給として、山形県制度融資「開業支援資金」の他、2016 年より日本政策金融公庫山形支店との連携商品「煌やかな未来」を発売しております。2021 年度の創業・新事業進出支援に係る実行実績は 41 件となり、新型コロナウイルス流行前の 2019 年度と比較すると減少しましたが、前年同期比では横ばいの実績で推移しました。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）

	2019 年度	2020 年度	2021 年度
件数	62	39	41

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。2021 年度の贈呈先は 1 先で、1979 年の事業開始以降、累計 75 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、お客さま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。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（2022 年 3 月サービス終了）。また、創業・新事業進出の検討段階からのサポートとしては、ＫＣＰによる事業計画策定、実行支援といったコンサルティング提案もおこなっており、新事業・新分野展開へのサポートを強化してまいります。

（２）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り組む企業の支援を目的に、2010 年より取扱いを開始しており、引き続き創業又は新事業の開拓する支援の一つとして活用してまいります。

【きらやか成長応援ファンド概要】

ファンド分類	内容
①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（2022 年 3 月末現在)】　　（単位：件、百万円）

	2019 年度		2020 年度		2021 年上期	
	金額	件数	金額	件数	件数	金額
①	8	811	6	961	1	150
②	0	0	0	0	0	0
③	0	0	0	0	1	20
④	1	100	3	250	3	275
合計	9	911	9	1, 211	5	445

２－４－２　経営に関する相談その他の取引先の企業（個人事業主を含む）に対する支援に係る機能の強化のための施策

（１）事業再構築補助金に係る支援

当行では新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編又はこれらの取組みを通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する取引先へ事業再構築補助金の申請書策定サポートを実施しております。2022 年 3 月末まで 102 件の申請をサポートいたしました。

（２）エネルギー設備投資に係る利子補給金

経済産業省が実施する「省エネルギー設備投資に係る利子補給金」事業において、2021 年 10 月に指定金融機関として指定されました。事業者の省エネに向けた取組みに係る資金供給を通じて、環境に配慮した取組みを支援するとともに地域経済の活性化に努めてまいります

（３）デジタル地域通貨の取扱い

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

また、2022 年 3 月には、㈱まちのわ、㈱ハイスタッフ、㈱エイチ・エフ・ピーと当行の 4 社が共同事業体となり、山形市から「山形市プレミアム付商品券事業」の業務引受を行いました。県庁所在地である山形市での導入は、電子化を課題としている他市町村からの注目を集めております。

今後も地域社会の電子化へ向けサポートしてまいります。

（４）産学官金連携等外部連携強化

当行は、産学官金連携を強化する取組みの一環として、2016 年 7 月に山形大学と受託事業実施契約を締結し、取引先企業の人材育成を支援する「きらやかマネジメントスクール」を開講し、過去 4 期 143 人の卒業生を輩出しました。当スクールは、山形大学の教授陣が講師となり、若手経営者、後継者、幹部社員を対象として毎月 1 回の講義を 1 年間(全 12 回)実施いたします。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。

「第 5 期きらやかマネジメントスクール」につきましては、ウィズコロナを踏まえた新たなカリキュラムと非対面による講義方式を採用し、11 月から 30 名の受講生を迎えて開講いたしました。

【第 5 期きらやかマネジメントスクールカリキュラム】

回数	テーマ	回数	テーマ
第 1 回	経営デザインシートで将来を構想する	第 7 回	これからの価値を構想する②
第 2 回	管理会計・会計数値を分析する	第 8 回	これからの価値を構想する③
第 3 回	外部環境・地域資源の活用を考える	第 9 回	健全な経営のためのコンプライアンスを知る
第 4 回	事業と環境を組み合わせる	第 10 回	人を活かす組織をつくる
第 5 回	財務会計・資金の流れを可視化する	第 11 回	将来への移行戦略を立てる
第 6 回	これからの価値を構想する①	第 12 回	地域と企業の未来を考える

（５）きらやか産業賞の贈呈

当行では、山形県内の中小企業者を育成し、地域産業の活性化を図ることを目的に、一般財団法人きらやか銀行産業振興基金による表彰・助成事業である「きらやか産業賞」を展開しております。対象先を、山形県内において「技術革新」「経営革新」「国際化」「教育訓練」の面において特に優れた実績を上げている企業とし、1 先 100 万円の助成金を贈呈しております。2021 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 3 先に贈呈いたしました。1989 年の事業開始以降、これまで 120 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。

2022 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

２－４－３　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。2022 年 3 月末において 19 先を選定し、支援を行っております。

②指導企業へのサポート強化

2021 年度下期については融資部内に於いて、企業支援担当（3 名）が担当する企業 8 社、審査担当（4 名）が担当する企業 6 社、本業支援戦略部コンサルティンググループ（3 名）が担当する企業 5 社の合計 19 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 月から当行に招聘し、2021 年 9 月末において指導企業 3 社について取締役として派遣し経営全般に関与するとともに、事業支援に取り組んできた職員3名が指導企業2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り組んでおり、着実に事業再生へ向けた改善が進んでおります。

③「管理強化先」の指定によるモニタリング及び経営改善支援の実施

「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評点以下の先や赤字・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。2022 年 3 月末において 173 先を選定し支援を行っております。

④中小企業金融円滑化法終了後の支援の実施

中小企業金融円滑化法に基づき、条件変更等を実施した取引先のうち債務者区分が要注意先及び破綻懸念先については、経営改善計画の策定を原則必須としており、当該取引先への経営改善に向けた支援を実施しております。2022 年 3 月末現在の金融円滑化対応先は 1,360 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。

２－４－４　事業の承継に対する支援に係る機能強化のための方策

（１）コンサルティング体制の強化

コンサルティング子会社であるＫＣＰの人員体制を強化し 23 名体制（2022 年 3 月末／前年同月比＋9 名）としております。増員に伴う体制強化により昨今の事業承継に関するニーズの高まりに対しコンサルティング業務を拡充し、多様化する本業支援ニーズに対応してまいります。

（２）外部機関との連携

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

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

【経営改善支援等取組率実績】

	2017/9 実積	2018/3 実績	2018/9 実積	2019/3 実積	2019/9 実積	2020/3 実積	2020/9 実績	2021/3 実績	2021/9 実績	2022/3 実績
創業・新事業	14	27	27	42	25	37	21	18	8	30
経営相談	1,232	1,353	1,102	1,553	1,409	1,390	1,297	1,129	1,377	1,379
事業再生	99	101	117	150	208	178	192	207	214	202
事業承継	61	67	38	53	56	45	69	60	150	49
担保・保証	33	14	22	35	32	39	23	36	31	27
合計	1,439	1,562	1,306	1,833	1,730	1,689	1,602	1,450	1,780	1,687
取引先総数	8,207	8,313	8,216	8,252	8,213	8,145	8,210	8,132	8,210	8,026
比率	17.53%	18.79%	15.90%	22.21%	21.06%	20.74%	19.51%	17.83%	21.68%	21.02%

＊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、お客さまの販路拡大・仕入先斡旋・不動産関連等を中心とした経営相談にも積極的に対応しております。その結果、2021 年 9 月期の経営相談に関する実績は 1,377 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 1,780 件の実績となりました。

３．剰余金の処分の方針

３－１　配当に関する方針

当行の親会社であるじもとホールディングスは、内部留保の充実を図るとともに、中間配当および期末配当の年 2 回の安定した配当を維持することを基本方針としております。じもとホールディングスの 2022 年 3 月期の期末配当（普通株式）は、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中、地元中小企業等への支援や地域経済を支えるための備えが継続的に必要なことなどから一株あたり 10 円としております。

３－２　配当に向けた態勢整備

当行の配当に向けた態勢整備については、経営強化計画に基づく施策を着実に実行し、収益基盤の強化を図り利益剰余金を積み上げてまいります。2022 年 3 月末でのその他利益剰余金は 2021 年 3 月末比 8 億円増加し 92 億円となっております。

公的資金返済につきましては、現在の当行の株主資本 640 億円に加え、今後の利益剰余金の積上げにより 200 億円は十分に返済できるものと考えております。公的資金返済後の自己資本比率は 6.1%程度となる見通しであり、当行のように国内業務のみを営む銀行等（国内基準行）の単体自己資本比率の最低所要水準である 4%以上を上回る水準は確保できるものと考えております。また、2024 年 9 月の返済後、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。

また 2022 年 5 月 13 日に公表の通り、当行はコロナ特例による金融機能強化法に基づく公的資金の申請について検討を開始することを決議いたしました。経緯としては、コロナ禍の長期化が懸念されるなか、地元中小企業の業績回復には、依然として長期間を見通す必要があります。特に山形県の取引先においては、全県域で温泉旅館業や観光サービス業など、コロナ禍の影響を大きく受けている中小企業が数多くあり、ウイズコロナ・ポストコロナの環境を乗り越えていくため、従来の資金繰りに加えて、ビジネスモデルの転換に向けた前向きな設備投資や、抜本的な事業再生に取り組むことが中長期的な経営課題として直面しております。当行は、こうした地元取引先の現状やニーズを踏まえ、今まで以上に、本業支援に積極かつ長期的に対応し様々な施策を行っていく方針です。

一方で、こうした本業支援を万全の体制で長期間にわたって実施していくためには、あらかじめ当行の資本を増強しておくことが必要不可欠であります。このため、今般、親会社であるじもとＨＤとも慎重に協議を重ね、長期間での資本活用が想定されるコロナ特例申請を検討することが、当行そしてじもとグループにとっても最適であると判断いたしました。申請の金額や資金の払込みの時期等については、慎重に協議し検討してまいります。

【当期純利益　利益剰余金の見通し】　（単位：億円）

	当期純利益	利益剰余金		当期純利益	利益剰余金
2019/3期	10	134	2030/3期	計画 22	計画 260
2020/3期	11	136	2031/3期	計画 22	計画 282
2021/3期	▲ 48	84	2032/3期	計画 22	計画 304
2022/3期	計画15 実績10	計画95 実績92	2033/3期	計画 22	計画 326
2023/3期	計画 17	計画 109	2034/3期	計画 22	計画 348
2024/3期	計画 22	計画 127	2035/3期	計画 22	計画 371
2025/3期	計画 22	計画 149※	2036/3期	計画 22	計画 393
2026/3期	計画 22	計画 171	2037/3期	計画 22	計画 415
2027/3期	計画 22	計画 193	2038/3期	計画 22	計画 337
2028/3期	計画 22	計画 216			
2029/3期	計画 22	計画 238			

※2024年9月に公的資金200億円返済する計画としておりますが、返済方法については今後協議していく予定であり利益剰余金への影響額について上記表では反映しておりません。

４．財務内容の健全性及び業務の健全かつ適切な運営の確保のための方策

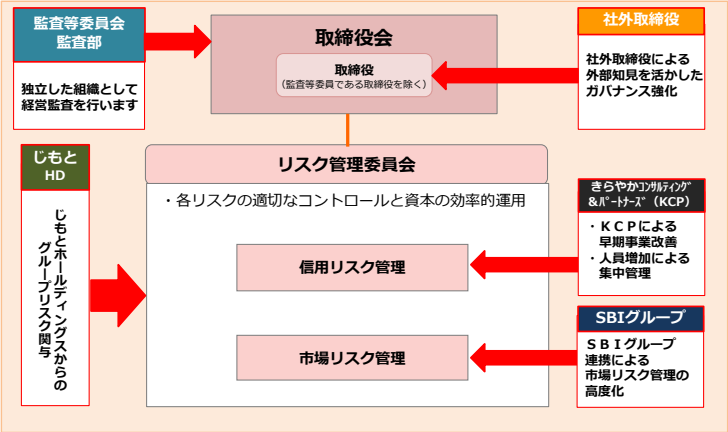
４－１　経営管理に係る体制

（１）経営管理に係る体制

銀行持株会社のじもとホールディングスとその子銀行（当行及び仙台銀行）は、2021年４月に計画期間（2021年度～2023年度）を同一とする中期経営計画を策定しました。また、この中期経営計画に併せて、3 社の経営強化計画も同一計画期間で更新しております。当行は取締役会（構成員：社外取締役４名を含む取締役 14 名（監査等委員である取締役含む））、監査等委員会（構成員：監査等委員である社外取締役２名を含む３名）を設置し、業務の健全かつ適切な運営体制を確保しております。また、取締役会の下位機関として経営会議（構成員：社外取締役を除く取締役）を設置し、取締役会から委任された事項について、迅速な経営の意思決定を行う体制を整備しております。

2020 年 12 月に社外取締役を新たに招聘し、公正かつ中立な立場で取締役会の意思決定における妥当性、相当性を確保するとともに、当行の経営理念であります“私たちの想い”の実践に際し、本業支援の進化に資する提言や意見表明をいただける体制を構築いたしました。あわせて社外取締役の様々な知見を取り入れることで当行のガバナンス強化に繋げております。

第６次中期経営計画において、ガバナンス、リスク管理、自己資本管理など経営管理体制を以下の通り強化してまいります。これにより、今後の業務の健全かつ適切な運営の確保に努めてまいります。



（２）内部監査体制の強化

当行では、内部監査部署である監査部を被監査部署から独立させ、取締役会に直結した組織と位置付けております。

監査部は、取締役会において承認された監査計画に基づき監査を実施し、内部監査結果を毎月開催される取締役会と監査等委員会へ報告しております。また、四半期毎に開催するＨＤ監査意見交換会において、監査計画の事前協議、監査結果の共有等を行い、じもとグループ内の監査等委員会と内部監査部門の横の連携強化を図っております。

営業店監査では、内部監査結果に課題の見られる営業店に対し、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、把握を行い、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調査、把握も実施しております。

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・シートの見直しを毎年１月に実施し、リスクアセスメントを反映した監査計画のもと、リスクベースの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体制の有効性を検証する「第３線」の役割を明確にしながら、内部監査機能の高度化を目指してまいります。

（３）経営の客観性の確保

当行では、経営の客観性の確保のため社外取締役を招聘し、中立的な立場での評価・助言を受ける体制としております。2020 年 12 月に新たな社外取締役を招聘しこれまでの社外取締役３名体制から４名体制に増員し多方面にわたる外部知見を取り入れ、ガバナンス強化に努めております。今後も社外取締役からの客観的な立場での意見を業務運営に活かしてまいります。

４－２　業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針

業務執行に対する監査又は監督体制につきましては、取締役会の監督機能を高めるとともに経営の公正性、透明性及び効率性を高めることを目的に 2020 年 6 月開催の当行定時株主総会の承認をもって監査等委員会の設置会社へ移行いたしました。この移行に伴い当行は監査等委員である取締役を 3 名、うち 2 名は社外取締役で構成しコーポレートガバナンスの一層の強化を図りました。さらに、2020 年 12 月開催の当行臨時株主総会において社外取締役を新たに 1 名招聘し、更なるガバナンス強化を図っております。

なお、じもとホールディングスにおいても 2019 年 6 月に「監査等委員会設置会社」へ移行し、ガバナンス強化に努めております。さらに半期に一度グループ社外役員連絡会を開催し、社外取締役、社外の監査等委員である取締役が一同に会し意見交換を行う場を設けております。

引き続き、社外の取締役・監査等委員である取締役からは、中期経営計画及び経営強化計画の進捗管理を含む経営全体に対して、公平かつ中立的な立場から取締役会の意思決定の妥当性・相当性を確保するための提言や意見表明をいただいてまいります。

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の状況及び今後の方針

（１）リスク管理の状況

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

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

各リスクの管理状況については、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信用リスクの管理

信用リスク管理につきましては、リスクの程度に応じた貸出先の区分別管理を行ってまいりました。

本部主導で重点的に支援する「指導企業」、「指導企業」以外の貸出先で業況管理が必要と判断する「管理強化先」、「指導企業」「管理強化先」以外の「破綻懸念先」に該当する「定例管理先」に区分し、「本業支援」を中心とする管理・指導を進めてまいりました。この結果、2018 年 3 月期には危険債権（破綻懸念先）が大きく減少し、

金融再生法開示債権（以下「開示債権」という）比率も低下傾向で推移してきておりました。2022 年 3 月期においては、新たに債務者区分ランクダウンにより危険債権が増加し、総与信額が 2021 年 3 月期対比で減少したことから、開示債権比率は 2.44%となりました。

【金融再生法開示債権の推移：単体】 （単位：百万円、%）

	2015年3月期	2018年3月期	2021年3月期	2022年3月期
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	2,688	3,342	2,911	2,258
危険債権	19,253	10,383	15,907	19,074
要管理債権	3,094	2,794	2,722	3,780
合計（A）	25,036	16,520	21,541	25,112
総与信額（B）	997,508	1,036,896	1,035,977	1,027,372
総与信額に占める割合（A／B）	2.5	1.59	2.07	2.44

「指導企業」「管理強化先」「定例管理先」等、与信額や債務者の状況に応じて、定期的に対象先の選定を行い、区分別に管理を実施しておりますが、経済環境の変化や新型コロナウイルス感染症の影響を受けている債務者が増大している状況の中においては、引き続き当該区分管理によるモニタリングや経営改善支援等の区分に応じた適切な管理が必要であると認識しております。

また、大口信用供与先管理におい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に加え、政策融資に係る与信限度額を新たに定め、大口与信集中に係る管理を継続しております。

上記課題を踏まえ、「指導企業」「管理強化先」「定例管理先」等区分別管理を継続し、不良債権比率の低下に努めるとともに、大口集中リスク、業種集中リスクについても従来以上に管理を強化し、地域における中小事業者の経営改善支援等に適切にリスクテイクできる体制を構築してまいります。

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。

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

イ．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、以下のリスク管理体制を維持・強化するとともに、持株会社であるじもとホールディングスの関与度を一段と高めるため、有価証券運用方針及びアクションプランをじもとホールディングスの決裁事項としております。

＜当行のリスク管理体制＞
ア）経営陣とのリスクコミュニケーション強化。 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。 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、経営企画部およびＳＢＩと協議を行うなど、きめ細やかな管理を実施。 エ）ミドルオフィスとしてフロントへの牽制を一段と強化

＜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＞
オ）各種管理基準を織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。 カ）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。

ウ．有価証券運用の状況等

当行では2020年12月にＳＢＩ地方創生アセットマネジメント社（以下、「ＳＢＩ」という）と投資助言契約を締結したうえで、「長期的に安定したインカムを獲得し、価格変動リスクが相対的に小さく、評価損が生じた場合でも市場動向にかかわらず経年により価格が回復するポートフォリオ」との理念の下、2020 年度下期中に債券を中心とした有価証券ポートフォリオ「ＳＢＩポート」への入替えを行いました。同「ＳＢＩポート」は構築直後から世界的な金利上昇を背景に評価損を抱え、2021 年度下期もさらなる金利上昇から評価損の拡大に至っておりますが、市況の変動によるものであり、ファンドを構成する商品そのものが毀損していないことから、基本的には持ち切りの方針を変えておりません。もっとも、これ以上の評価損拡大防止と、可能な限り評価損を抑えていくため、ＳＢＩと相談のうえ、複数のアクションプランを以下のとおり策定し、適切なタイミングを捉えて実行に移しております。

時期	対応内容
10月	・デンマークカバードボンドの金利上昇に伴い、ファンド内における保有債券の入替を実施し、デュレーションを短期化。
12月	・カナダ州債ファンドとデンマークカバードボンドからの定期分配金受取を見送り。

1月	・米国地方債ファンド内における変動金利部分の一部を米国債に入替、また固定金利部分全てを米国債に入替し、信用リスクを削減し、クレジットスプレッド拡大時の評価損拡大抑制を図る。
2月	・金利リスク抑制のため、米国地方債ファンド内における米国債の入替を一時停止。 ・デンマークカバードボンドファンド内における保有債券を一時キャッシュし、金利リスクを削減。
3月	・米国地方債ファンド内における保有債券を一時キャッシュ化し、金利リスクを削減。 ・カナダ州債ファンド内において、カナダ国債先物を売り建て、金利リスクを削減。

有価証券運用については、引き続きＳＢＩとの緊密な連携により、同社への当行職員の継続的な派遣による人材育成並びに有価証券運用のノウハウの習得に努め、適切なリスク管理の下で、理念に則ったポートフォリオ管理を行ってまいります。

③流動性リスク管理

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

資金繰りおよび流動性リスクについては、資金繰り運営部門である市場金融部から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。これまでの実施状況において報告管理体制は機能しており大きな問題につながっておりません。

また、固定化されていた流動性資金残高管理基準を資金量残高に応じた流動性準備残高へ変更することや店舗再編に伴い営業店保有現金残高を見直す等、環境に応じて適時対応してまいりました。

これまで通り、基本的な考え方を踏襲し、店舗再編等の変化に対応しながら、日時、週次管理のモニタリングを継続することで流動性リスク管理を行ってまいります。

④オペレーショナルリスク管理

オペレーショナルリスク管理につきましては、事務品質向上と事務量削減を大きい柱として推進してまいりました。

事務品質向上は、制定したルールを徹底すると共に、自店検査をはじめ事務指導や研修を適宜開催し、品質の向上に努め、定期的に事務事故発生状況のモニタリングとその分析を行い営業店に改善の働きかけを行いました。事務事故は３つの分類区分を設け、「事務事故Ａ」は重大な事故等、「事務事故Ｂ」はリスク管理上問題があり事故による一時的な損失を伴うもの、「事務事故Ｃ」はリスク管理上問題があるが事故に

よる一時的な損失を伴わないものと区分しております。働きかけを行った結果、2021年下期の事務事故は、「事務事故Ｂ」関連で前年同期比38.5%増加しましたが、「事務事故Ｃ」関連で来店客数の減少に伴い訂正取引等が減少したため、事務事故全体では前年比21.6%減少しております。

事務量削減については、主に、インターネットバンキング取引の推進や、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利用率向上等を行い、紙ベースによる事務処理を削減した事務事故の未然防止等のリスク低減を図ってまいりました。その結果、前年比の来店客は11.0%減少、伝票枚数は21.0%減少しております。

今後も、営業店の事務の品質向上に努め、事務事故が発生した経緯や要因等を分析し、営業店に対する周知事項・研修内容・指導事項等に反映すると共に、制定したルールの見直しを図る等の対応を行ってまいります。また、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を推進すると共に、更なる本部集中事務の拡大を進め、より一層の効率化を図ってまいります。

非来店化/事務量削減として、相続手続の本部集中化の促進、アプリ導入による非対面取引の拡大、でんさいネットの利用促進による手形小切手取引の縮小、決済業務のデジタル化等を進め、取引先のデジタル化を推進してまいります。

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

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

職員のリテラシー強化につきましては、定期的な不審メール訓練の実施、ｅラーニングによる啓蒙ビデオの視聴とミニテストによるサイバー教育などにより、サイバーリテラシー向上に努めてまいりました。

継続的なサイバーリスクへの対応として、デジタル・トランスフォーメーションの進展や新たなデジタル技術などを踏まえた新たなリスクへの対応やサイバーセキュリティ確保に向けた組織全体での取組み強化に努めてまいります。

（２）今後の方針

当行は、今後も上記の各リスク管理体制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。また、当行のリスク管理体制について、監査等委員や社外取締役による関与、ＳＢＩグループとの連携などで強化を図るとともにじもとＨＤの関与を明確にし、グループとしてガバナンス体制を構築してまいります。

Ⅲ. 株式会社仙台銀行

１．2022 年 3 月期決算の概要

１－１　経営環境

１－１－１　宮城県の経営環境

2022 年 3 月期におけるわが国経済は、2021 年 9 月まで緊急事態宣言が断続的に発令される中で、社会経済活動の停滞がみられましたが、2021 年 10 月の緊急事態宣言の解除に伴い、経済活動が段階的に再開され、いったんは持ち直しの動きがみられました。しかしながら、2022 年 1 月よりオミクロン株の感染が拡大した影響もあり、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、経済活動が継続的に制約されており、今後も地域経済への影響が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、2022 年 3 月期の当行の自己資本比率（単体）は 8.01%となっており、今後、地域経済や金融市場に急激な変動が生じた場合でも、安定した財務基盤を確保したうえで、適切かつ積極的に復興支援に向けた金融仲介機能を発揮できる体制としております。

１－１－３　きらやか銀行との経営統合

当行は、株式会社きらやか銀行（以下「きらやか銀行」という。）と経営統合し、共同持株会社「株式会社じもとホールディングス」（以下「じもとホールディングス」という。）を設立（2012 年 10 月）しました。

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

１－１－４　ＳＢＩホールディングスとの資本業務提携

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

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

１－２　資産・負債の状況（単体ベース）

（１）貸出金残高

中小企業向け貸出は、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、前年同月末比 157 億円増加の 4,795 億円となりました。

消費者ローンは、住宅ローン残高が増加したことから、同比 304 億円増加の 2,908 億円となりました。

地方公共団体向け貸出は、同比 15 億円減少の 689 億円となりました。

以上により、貸出金残高（末残）は、同比 397 億円増加の 8,765 億円となりました。

（２）有価証券残高

有価証券残高は、前年同月末比 54 億円減少の 3,009 億円となりました。

その他有価証券の評価損益は、同比 93 億円減少し、54 億円の評価損となりました。当行は、ＳＢＩグループとの連携により、海外債券（国債・地方債等）を中心とする有価証券ポートフォリオに入替えておりますが、海外金利の急上昇により、当行のその他有価証券の評価損が拡大しております。一方で、当行の現在のポートフォリオは、海外債券（国債・地方債等）が中心であることから、評価損が生じた場合でも、市場動向にかかわらず、中長期的に回復することが期待されます。このため今後も、ＳＢＩグループと引き続き連携の上、有価証券ポートフォリオのパフォーマンス改善に向けて努めてまいります。

（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の影響による子育て世帯への臨時特別給付金の給付等により、前年同月末比207億円増加の7,353億円となりました。法人預金は、コロナ関連融資の歩留まり分が運転資金として流出したことなどにより、同比78億円減少の2,730億円となりました。また、公金預金は同比49億円減少の1,904億円となりました。

以上により、預金残高（末残）は、同比 81 億円増加の 1 兆 2,020 億円となりました。

≪資産・負債の推移≫　　（単位：百万円）

	2021年3月末 実績	2021年9月末 実績	2022年3月末 実績	2021年 3月末比	2021年 9月末比
資産	1,286,419	1,311,237	1,316,985	30,565	5,748
うち貸出金	836,779	847,180	876,548	39,769	29,367
うち中小企業向け貸出	463,735	465,395	479,507	15,772	14,112
うち消費者ローン	260,409	272,041	290,850	30,441	18,808
うち地方公共団体貸出	70,443	68,543	68,925	▲ 1,518	382
うち有価証券	306,397	309,892	300,972	▲ 5,424	▲ 8,919
負債	1,233,108	1,258,096	1,270,379	37,270	12,282
うち預金・譲渡性預金	1,193,967	1,213,295	1,202,076	8,109	▲ 11,219
うち社債・借用金	30,119	35,123	60,119	29,999	24,996
純資産	53,310	53,141	46,606	▲ 6,704	▲ 6,534

その他有価証券評価損益	3,885	2,736	▲ 5,434	▲ 9,320	▲ 8,171

１－３　損益の状況（単体ベース）

（１）コア業務純益

コア業務純益は、役務取引等利益が減少したものの、貸出金利息の増加等により資金利益が増加したことに加え、経費が減少したことなどから、前年同期比 2 億 85 百万円増加の 34 億 58 百万円となりました。

（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 2 億 70 百万円増加の 10 億 29 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 4 億 48 百万円増加の 24 億 34 百万円となりましたが、法人税等が増加したことから、当期純利益は前年同期比 2 億 10 百万円減少の 15 億 6 百万円となりました。

≪損益状況の推移≫　　（単位:百万円）

	2022年3月期 実績	2022年3月期 計画対比	2021年3月期 対比	2022年3月期 計画	2021年3月期 実績
業務粗利益	13,519	127	372	13,392	13,146
〔コア業務粗利益〕	13,682	－	180	－	13,501
資金利益	12,938	－	353	－	12,584
役務取引等利益	667	－	▲ 175	－	842
その他業務利益	▲ 85	－	194	－	▲ 280
（うち国債等債券損益）	▲ 162	－	192	－	▲ 354
経費	10,224	▲ 46	▲ 104	10,271	10,329
人件費	5,023	－	▲ 177	－	5,200
物件費	4,305	－	106	－	4,198
一般貸倒引当金繰入額	▲ 145	279	▲ 608	▲ 425	462
業務純益	3,441	▲ 105	1,086	3,546	2,355
〔コア業務純益〕	3,458	336	285	3,121	3,172
〔コア業務純益(除く投資信託解約損益)〕	3,382	－	298	－	3,083
臨時損益	▲ 1,007	509	▲ 637	▲ 1,516	▲ 369
不良債権処理額	1,191	▲ 370	846	1,562	344
うち個別貸倒引当金繰入額	1,154	－	1,014	－	139
株式等関係損益	173	－	165	－	8
経常利益	2,434	403	448	2,030	1,985
特別損益	▲ 96	▲ 56	▲ 85	▲ 40	▲ 10
税引前当期純利益	2,338	347	362	1,990	1,975
当期純利益	1,506	6	▲ 210	1,500	1,717

与信関係費用	1,029	－	270	－	758

１－４　自己資本比率の状況（単体ベース）

単体の自己資本比率は、当期純利益の計上により自己資本（分子）が増加した一方で、貸出金の増加等によりリスクアセット（分母）が増加したことから、2021年３月末比 0.33 ポイント低下の 8.01％となりました。

≪自己資本比率の推移：単体≫　　（単位：%、pt）

	2021 年 3 月末実績	2021 年 9 月末実績	2022 年 3 月末実績	2021 年 3 月末比	2021 年 9 月末比
自己資本比率	8.34	8.27	8.01	▲0.33	▲0.26

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震災特例金融機関等が主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策の進捗状況

２－１　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の当該震災特例金融機関等が主として業務を行っている地域における経済の活性化に資するための方針

２－１－１　宮城県の経済環境及び復興状況

（１）宮城県の中長期的な経済見通し

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

一方、仙台都市圏以外の郡部では、人口減少と高齢化、経済停滞が進展し、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課題となっております。

これに伴い、仙台都市圏で新規産業等が集中する一方で他行競争の過熱化が懸念され、また被災地における販路・雇用問題への対応など、地域金融機関においては中長期的な視点に立った施策を展開することが必要となっています。

（２）宮城県の震災復興計画と復興状況

宮城県の「宮城県震災復興計画」は、計画期間（10 年間：2011 年度～2020 年度）を「復旧期」（3 年）、「再生期」（4 年）、「発展期」（3 年）に区分しております。

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

（３）被災事業者の経営課題と本業支援ニーズ

事業再開した被災先において、建設業は復興工事需要を背景に売上高を回復している一方で、沿岸部の主要産業の一つである水産加工業は、販路不足や人材不足、原材料高騰等により業績回復が遅れており、震災直前の売上高まで回復した先は全体の 27.5%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いる中で、当行では、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。

≪東北地区被災企業の売上回復状況（2021 年 8 月現在、東北経済産業局）≫

	震災直前の売上高まで回復した先
製造業	42.5%
水産・食品加工業	27.5%
卸小売・サービス業	29.6%
旅館・ホテル業	20.1%
建設業	66.4%
運送業	50.5%
全体	39.8%

（４）新型コロナウイルス感染症による地元企業への影響

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

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

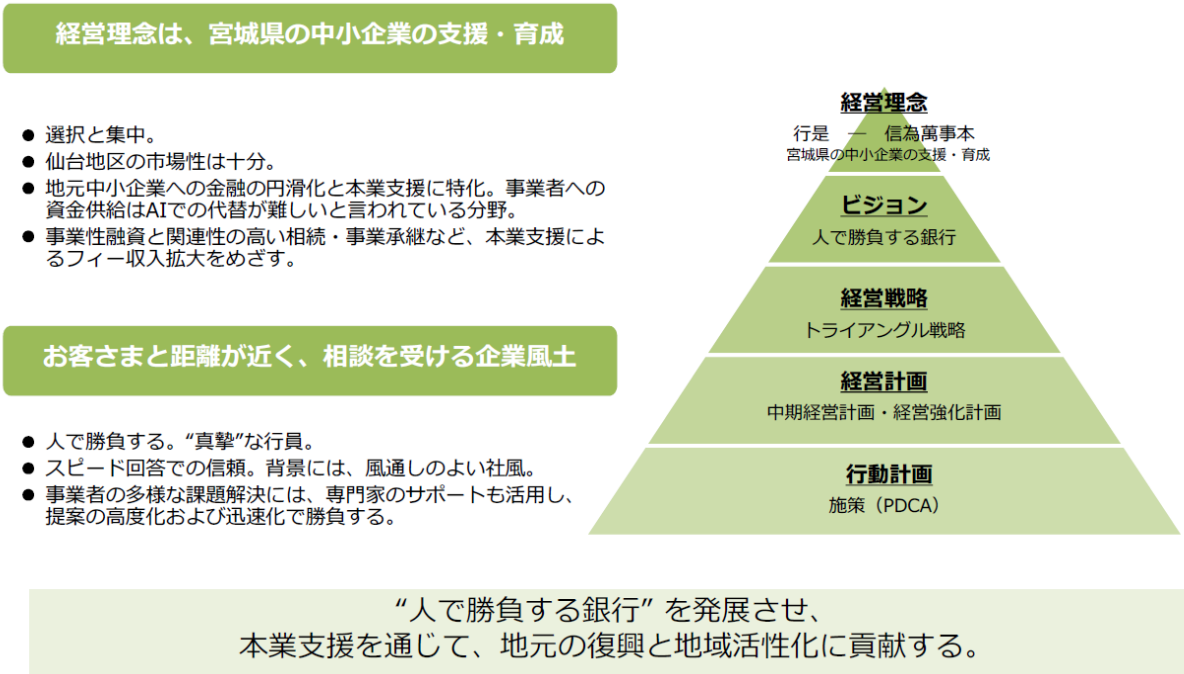
２－１－２　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化その他の当該震災特例金融機関等が主として業務を行っている地域における経済の活性化に資するための基本的な取組姿勢

（１）当行の中期経営計画

①　当行の経営理念

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

この経営理念は創業時より不変であり、当行の礎となっております。



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

②　中期経営計画の基本方針

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

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

Speed　　Challenge

人で勝負する銀行の深化

お客さまの経営課題を聞く機会を増やし、スピード感のある対応をさらに強化する。
お客さまの多様なニーズに応える本業支援や、新たな生活様式への変革、業務効率化や渉外人員増加による営業力強化などにチャレンジすることで、当行とお客さま、地域社会の持続的な成長を実現する。

「Speed」 －環境・顧客ニーズへの速やかな対応
1. 意思決定の迅速化
2. 目標達成の推進加速
3. 渉外人員の増加とスピード回答

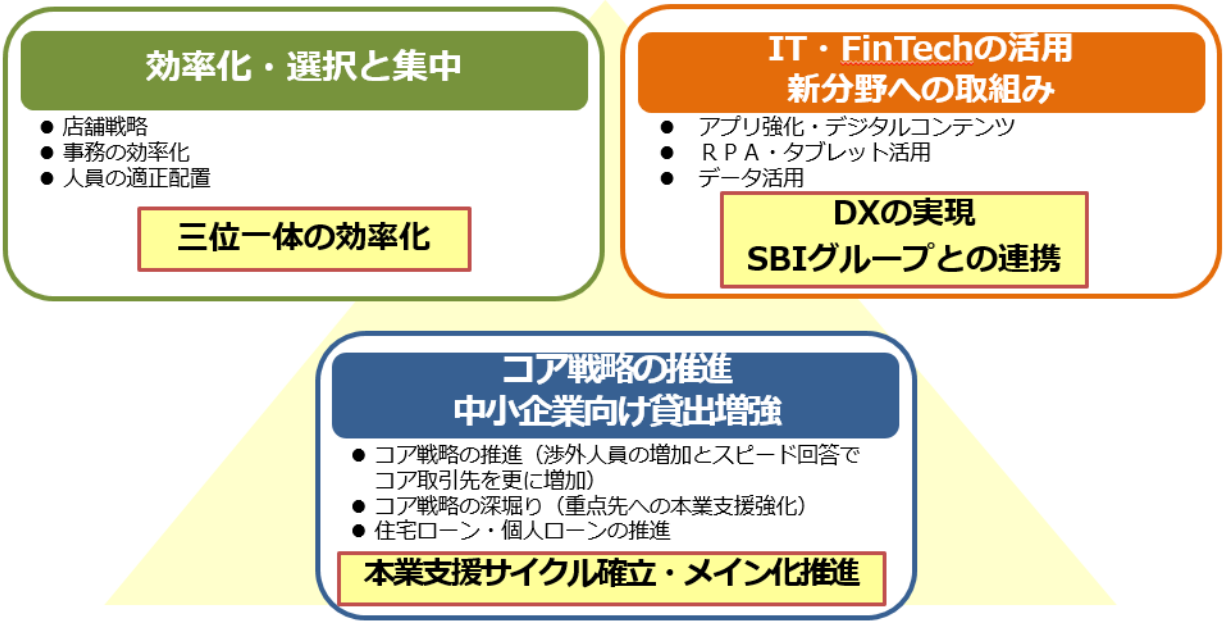
「Challenge」 － 環境・顧客ニーズに応じた進化への挑戦
1．本業支援サイクルの確立とメイン化推進
- 今後懸念される市場縮小を睨み、取引先のメイン化と取引多様化を推進。特に取引を深耕する「提案強化領域」を選定。
- 取引先ごとの経営課題に応じた本業支援の展開により共通価値創造、経営改善に貢献。複合取引により新たな収益を確保

2．ＤＸ（デジタルによる変革）の実現
- 中長期システム開発方針により、顧客利便性向上（アプリ強化、IB拡充）業務効率化（RPA・ﾀﾌﾞﾚｯﾄ）データ活用を推進。
- SBIグループとの連携を強化。SBIグループのノウハウを活かした新たなFinTechサービスやシステムの導入。
- コロナ禍に対応するデジタル化の進展

3．三位一体の効率化
- 店舗戦略、事務の効率化・経費削減、人員の適正配置を三位一体で実施。

③　トライアングル戦略の深化

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



２－２　中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策

２－２－１　中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備のための方策

（１）コア戦略の展開

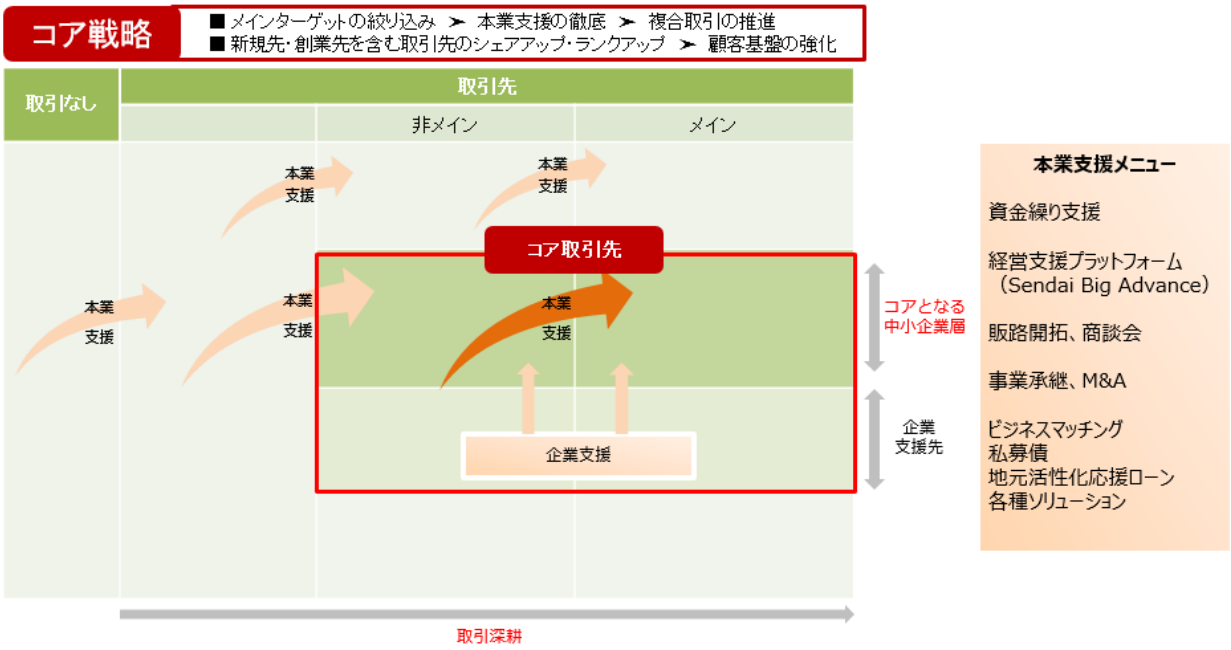
①コア戦略の取組み

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

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

②本業支援のサイクルの確立に向けて

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



≪事業債務者数・中小企業融資残高≫　　単位：先、億円

	2021/3 期 実績	2022/3 期 実績	2022/3 期 計画比	2023/3 期 計画	2024/3 期 計画	計画始期比
事業債務者数	8,533	8,848	+65	9,033	9,283	+750
中小企業融資残高	4,637	4,795	△54	5,099	5,349	+712

③コア取引先数等の推移について

2022 年 3 月末時点におけるコア取引先（貸出残高がある先）は 3,735 先（コア取引層 3,374 先・企業支援先 361 先）となり、2021 年 9 月末比で 133 先の増加、貸出残高については 4,129 億円（2021 年 9 月末比 797 百万円の増加）、2021 年度下期の利息収入につきましては 2,369 百万円で 2021 年度上期比 34 百万円の増加となりました。約定利回りは 1.162％で 2021 年 9 月末比+0.003 ポイント、全体的には低利回りの環境下において先数・残高を伸ばしたほか、利回りも若干改善し、コア取引先からの利息収入の増加につながっております。

メイン先については 2,580 先と 2021 年 9 月末比 33 先の増加となりました。メイン先はコア先全体の 69.0％（2021 年 9 月末 70.7％）を占めており、同水準で推移しております。

≪コア取引先の推移≫

		2021.3	2021.9	2022.3
コア取引先数（先）		3,429	3,602	3,735
	コア中小企業層	2,989	3,162	3,374
	企業支援先	440	440	361
貸出残高（百万円）		383,945	412,126	412,923
	コア中小企業層	335,537	379,583	374,053
	企業支援先	48,408	32,543	38,870
期中平残（百万円）		373,380	401,680	408,920
貸出金利息収入（百万円）		2,235	2,335	2,369
期中約定利回		1.201%	1.159%	1.162%

≪コア取引先のうちメイン先・非メイン先≫

項　目		2021.3	2021.9	2022.3
先数	メイン先	2,298	2,547	2,580
	非メイン先	1,174	1,055	1,155
貸出残高（百万円）	メイン先	269,983	292,046	291,503
	非メイン先	113,961	120,080	121,420
期中平残（百万円）	メイン先	264,036	287,698	291,508
	非メイン先	109,344	113,982	117,412
利息収入（百万円）	メイン先	1,627	1,719	1,741
	非メイン先	609	616	628
期中約定利回	メイン先	1.236%	1.192%	1.198%
	非メイン先	1.116%	1.078%	1.073%

（２）営業担当者の配置

①　中小企業融資渉外 300 名体制の構築

当行では、経営資源を中小企業融資に重点配分するため、本計画期間終了までに中小企業融資渉外を 300 名とする営業体制の構築をめざしております。

2021 年 10 月 1 日時点の本部・営業店における融資渉外人員は 262 名であり、上記人員体制を構築するため、店舗戦略、事務の効率化、人員の適正配置を三位一体で実施してまいります。

②　地元企業応援部の体制

当行は、2011 年 6 月に震災からの復興支援を目的として、地元企業応援部を設置しました。現在、1 課 3 室で活動しており、取引先への円滑な資金供給や本業支援、さらには新型コロナウイルス感染症の影響を受けた取引先への事業再生支援などに取り組んでおります。

	活動内容
法人営業企画課	事業者向け貸出・本業支援の方針・戦略を策定
本業支援室	グループ戦略の「本業支援」を実践
法人推進室	融資専門スタッフを配置し円滑に資金供給
サポート室	被災者の事業再生へ向けた支援を強化

（３）新型コロナウイルス感染症にかかる取引先への支援体制

当行では、今般の新型コロナウイルス感染症拡大を受け、2020 年 3 月に「新型コロナウイルス感染症対策地元企業支援チーム」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。新型コロナウイルス感染症の影響が長期化する中、当行は引き続き適時適切な貸出、返済猶予等の既往債務の条件変更を行うなど、個々の取引先の実情に応じた支援に取り組んでまいります。

≪新型コロナウイルス感染症に係る事業者支援の状況（2022 年 3 月 31 日時点までの累計）≫

単位：件、百万円

	件数	金額
コロナ関連の融資実行額	5,549	109,142
コロナ関連の条件変更	1,858	45,383

２－２－２　信用供与の実施状況を検証するための体制

（１）ブロック支店長会議での進捗管理

ブロック支店長会議において、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について半期毎に報告を受け、計画と乖離が生じた際は、問題点の洗出しと改善策の検討を行うなど進捗管理を行っております。

（４）取締役会での進捗管理

取締役会（毎月１回開催）は、経営強化計画の実績について半期毎に報告を受けております。これにより社外取締役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。

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

（１）事業性評価への取組み

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

顧客情報管理においては、きらやか銀行と共同利用による「Ｆ－Ｃｕｂｅ（統合顧客管理システム）」を運用しており、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。

本計画期間においても、当行は引き続き、事業性評価に基づく融資をはじめとした本業支援に取り組んでおります。

（２）経営者保証ガイドラインへの対応

当行は、前計画期間において、経営者保証に関するガイドラインに基づき、新規の無保証融資等に取り組み、中小規模事業者への円滑な資金提供に取り組んでまいりました。

本計画期間においても、当行は、引き続き経営者保証に関するガイドラインに基づき、中小規模事業者への円滑な資金提供に取り組んでおります。

≪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	2021 年 4 月～2021 年 9 月	2021 年 10 月～2022 年 3 月
新規融資件数【Ａ】	2,869	2,698
新規に無保証で融資した件数【Ｂ】（ＡＢＬ活用無保証融資を除く）	1,683	1,561
経営者保証に依存しない融資の割合【Ｂ】／【Ａ】	58.7%	57.9%

（３）私募債の取り組み

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

当行は、本計画期間においても、取引先の状況やニーズに応じて、私募債の引受けを通じて、震災復興に取り組む中小規模事業者への資金供給、寄付型の引受による地域社会への貢献に努めております。

≪私募債引受け実績≫　　単位：件、百万円

	前計画期間累計		2018年4月～2019年3月		2019年4月～2020年3月		2020年4月～2021年3月		2021年4月～2021年9月		2021年10月～2022年3月	
	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	79	5,650	6	630	31	2,490	42	2,530	15	700	15	630
うち寄付型	23	1,330	3	350	7	380	13	600	10	450	10	420

２－３　被災者への信用供与の状況及び被災者への支援をはじめとする被災地域における東日本大震災からの復興に資する方策

２－３－１　被災者への信用供与の状況

（１）融資相談体制の整備と対応

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

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

（２）被災者向け新規融資の実績

当行は、震災直後より、被災者向け融資に積極的に取り組んでおり、震災後から2022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13,869先3,583億円実行いたしました。

≪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～2021年3月		2021年4月～2021年9月		2021年10月～2022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
事業性融資	3,930	125,325	2,337	84,526	2,564	97,340	221	16,041	221	10,347	9,273	333,581
住宅ローン	518	11,515	229	5,933	20	504	1	37	1	39	769	18,028
消費者ローン	1,144	1,974	1,666	2,950	1,017	1,859	0	0	0	0	3,827	6,783
合計	5,592	138,814	4,232	93,409	3,601	99,703	222	16,078	222	10,386	13,869	358,392

（３）被災者からの申し出により約定弁済を一時停止・条件変更した先数

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

それらの先に対しては条件変更を行うなど、対応は全て完了しました。

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

	2011年3月～2022年3月末				2022年3月末時点 一時停止先	
	約定弁済一時停止実績累計		条件変更完了実績累計			
	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業性融資	439	20,759	248	15,279	0	0
住宅ローン	374	4,216	346	4,165	0	0
消費者ローン等	57	128	0	0	0	0
合　計	870	25,103	594	19,444	0	0

２－３－２　被災者への支援をはじめとする被災地域における東日本大震災からの復興に資する方策

（１）　被災者支援に向けたリレーションシップ強化

①　リレーションシップ強化の基本方針

当行は、前計画期間において、東日本大震災後の被害状況、そして被災者の復興ニーズが多岐にわたる状況を踏まえて、被災者とのリレーションシップ強化を図るとともに、その復興状況と復興ニーズを的確に把握・分析し、取引先にあった最適な復興支援策を適時に提供する方策に取り組んでまいりました。

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

②　被災者の情報収集及び共有・活用

当行は、法人営業・住宅ローン担当者が被災者を訪問し、様々な復興ニーズを収集するとともに、そのニーズ等をＦ－Ｃｕｂｅ（統合顧客情報管理システム）に登録し、じもと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。

本計画期間においても、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中心となり、両子銀行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の本業支援にタイムリーに活用しております。

（２） 被災者支援に向けたきらやか銀行等との連携強化

① 被災者のニーズを踏まえたビジネスマッチング

当行ときらやか銀行、じもとホールディングスは、両行営業店が入手した取引先の様々な要望を集約・整理し、最適な支援内容を検討のうえ、販売先や資材調達先の紹介等のビジネスマッチングを提案しております。

現在、被災地の水産加工業等においては売上高回復のため「販路確保」、建設業においては「資材や人材確保」が重要な経営課題となっております。

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

こうした市場環境を踏まえ、当行は、じもとホールディングス本業支援戦略部と連携し、自行内のほか、きらやか銀行との県境を越えた多様なビジネスマッチングに取り組んでおります。また、両行取引先からのビジネスマッチング依頼案件の概要を「じもとホールディングスビジネスマッチング情報」としてまとめて、毎月１回定期的に発行し、両行取引先へ交付することにより、取引先の事業ニーズの掘り起こしと取引先へのビジネスマッチング支援に努めております。

≪ビジネスマッチング実績≫　　単位：件

	2013年4月～2015年3月	2015年4月～2018年3月	2018年4月～2021年3月	2021年4月～2021年9月	2021年10月～2022年3月	累計
紹介件数	400	1,640	1,306	62	138	3,546
成約件数	85	339	249	9	21	703

② 震災復興支援に向けた共同イベント等の企画・開催

当行ときらやか銀行は、2012 年から、復興支援イベントを継続開催しております。

本計画期間においては、被災者および新型コロナウイルス感染症により影響を受けている事業者の支援のため、「デジタル化推進セミナー」の共同開催などを実施しました。

③ 広域ビジネスマッチング

当行は、じもとグループの本業支援戦略に基づき、取引先企業の販路・仕入先の拡大、事業用地・建物の取得などの様々なビジネスニーズに対応するため、ビジネスマッチングを積極的に推進しております。

前計画期間においては、じもとグループがビジネスマッチング商談会を主催したほか、第二地方銀行協会や他県地銀、商工会議所など外部機関主催の商談会にも積極的に参加し、取引先企業に対して、販路拡大等に向けた様々なビジネスマッチングの機会を提供し、参加した取引先からも好評いただきました。

本計画期間においては、2022 年 3 月に、新型コロナウイルス感染症の影響を受

けている取引先の販路拡大に向けて『「食」の商談会　ｉｎ　仙台・山形』を宮城県・山形県の２会場で開催いたしました。

（３）被災者の状況に応じた事業再建支援策の実施

＜行内の取り組み体制＞

当行は、前計画期間において、グループ戦略である「本業支援」を展開するにあたり、地元企業応援部と営業店が、被災者の被災状況や多様な復興ニーズを的確に把握してまいりました。そのうえで、きらやか銀行や外部機関、コンサルタント等とも連携し、二重債務問題や販路回復など、それぞれの被災者にあった最適な事業再建策を提案・実施し、被災地の復興と雇用創出に貢献してまいりました。

本計画期間においては、経営改善計画の進捗状況のフォロー、債権売却した先のリファイナンスも含めた出口戦略の支援など、被災者への各種支援のほか、新型コロナウイルス感染症の影響への対応として、資金繰り支援も含めた本業支援に注力しております。

＜被災者への共通支援策＞

①　支援企業へのサポート

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

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

特に被災取引先が事業再生計画を策定するにあたっては、宮城県中小企業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専門能力を活用し、資金対応を含めた具体的な計画策定を支援しております。

同協議会との連携により、再生支援に向けた他金融機関との調整も円滑に図ることが可能となっており、前計画期間では、同協議会の支援を受けて 65 件の事業再生計画を策定しました。

前述のとおり、津波被災地では、原料高騰や人手不足の影響に加え、売上高が震災前の水準まで回復していない先も多い状況にあります。被災者の経営課題が多様化しており、今後、支援先に対してより深度のあるモニタリングを実施するとともに、それぞれの経営課題に応じた本業支援を実施することが課題となります。

このため本計画期間においては、当行は、引き続き同協議会と連携するとともに、優先順位をつけた実効性のある支援を実施するため、支援先区分に応じて支援策を設定しております。

特に、新型コロナウイルス感染症により影響を受けている事業者に対しては、資金繰り支援をはじめとした本業支援に注力しております。

≪事業再生支援実績≫　　単位：件、回

	2018年3月までの累計	2018年4月～2021年3月	2021年4月～2021年9月	2021年10月～2022年3月	2011年4月以降累計
計画の承認	162	54	2	12	230
計画の試算	875	31	12	12	930
計画試算（条変先）	55	17	5	7	84
モニタリング	7,360	2,952	337	335	10,984
営業店臨店	7,236	2,464	448	386	10,534

≪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

	2018年3月までの累計	2018年4月～2021年3月	2021年4月～2021年9月	2021年10月～2022年3月	累計
事業再生計画	66	65	28	45	204

②　政府系金融機関等との連携による資本性劣後ローン

当行は、前計画期間において、被災者を含む事業者の事業規模及び将来性等を勘案のうえ、日本政策金融公庫や宮城県中小企業再生支援協議会、宮城県信用保証協会等とも連携し、事業再生に向けて既存借入金の資本性劣後ローンへの転換（ＤＤＳ・デットデットスワップ）を 1 先に実施しました。また、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた企業に対しては、財務基盤強化のため、政府系金融機関を紹介し、政府系金融機関において 22 件の資本性劣後ローンを導入しました。

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

本計画期間においても、当行は、引き続き被災者の状況に応じてＤＤＳ等による支援を行っており、当行からの紹介・協調融資を行うことにより、政府系金融機関において 29 件の資本性劣後ローンを導入しました。また、必要に応じて政府系金融機関や宮城県中小企業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を実施しております。

≪政府系金融機関による資本性劣後ローンの導入実績≫

	2020 年 4 月～2021 年 3 月	2021 年 4 月～2021 年 9 月	2021 年 10 月～2022 年 3 月	累計
資本性劣後ローン	22 件	19 件	10 件	51 件

③　事業再構築補助金に係る支援

当行は、前計画期間より、事業再構築を行う事業者を支援するため、事業再構築補助金を利用する取引先に対して、事業計画の策定支援を実施しております。

本計画期間においても、当行は、引き続き事業再構築補助金の活用支援などにより、取引先の事業転換などを支援しており、45 件の申請支援を実施しました。

≪事業再構築補助金の申請支援≫

	第 1 回（～2021 年 5 月 7 日）	第 2 回（～2021 年 7 月 2 日）	第 3 回（～2021 年 9 月 21 日）	第 4 回（～2021 年 12 月 21 日）	第 5 回（～2022 年 3 月 24 日）	累計
事業再構築補助金	7 件	9 件	9 件	10 件	10 件	45 件

④　「宮城産業復興機構」の活用

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

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

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

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

⑤　「東日本大震災事業者再生支援機構」の活用

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

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

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

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

⑥　私的整理ガイドライン・自然災害ガイドラインの活用

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

（４）人材育成

①　当行の人材育成

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

また、中小企業診断士やファイナンシャルプランニング技能士、医療経営士などの資格の取得を支援しております。

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

②　外部機関との連携

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

本計画期間においては、上記のほか、M&Ａ分野ならびにＤＸ分野の人材育成を目的に、それぞれ１名をＳＢＩグループに派遣し、ノウハウの吸収および当行へのフィードバックに努めており、外部環境の変化に対応してまいります。

２－４　その他主として業務を行っている地域における経済の活性化に資する方策

２－４－１　創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策

（１）創業者向け支援の強化に向けた取り組み

当行は、2020 年 4 月より、「じもと応援創業支援パッケージ」を取扱開始しております。これは、設立から 5 年以内の法人・個人事業主の取引先に便利なサービスをパッケージで提供するものです。

本計画期間においても、同パッケージの提供をはじめとした創業者向けの支援に取り組んでおります。

≪じもと応援創業支援パッケージの内容≫

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

２－４－２　経営に関する相談その他のお取引先企業（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）本業支援の実施

当行は、前計画期間において、取引先企業に対する経営相談及び支援機能を強化するため、地元企業応援部の行内専門スタッフ（中小企業診断士、不動産鑑定士、農業経営上級アドバイザー、水産業経営アドバイザー、医療経営士等）が、財務改善・不動産活用・農業経営・医療福祉経営などの各種のコンサルティングサービスを実施してまいりました。

本計画期間においても、多様化する取引先企業の事業ニーズをより的確に把握するとともに、その経営課題の解決に向けて、じもとグループや外部の専門家とさらに連携し、本業支援の実施に努めております。

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

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

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

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

で申請手続きのサポートを受けることが可能となります。新型コロナウイルス感染症対応制度も含め、各会員において受給可能性が高い補助金・助成金を数分で調べることが可能なシステムであり、円滑な事業活動を支援しております。

（３）事業承継やＭ＆Ａ等への支援

前計画期間において、当行は、みずほ証券（株）やＭ＆Ａ仲介会社の（株）ストライク、日本Ｍ＆Ａセンター、企業再建・承継コンサルタント協同組合、大和不動産鑑定株式会社と業務提携し、被災企業を含む地元企業の事業承継やＭ＆Ａのニーズに対し、コンサルティングサービスを提供できる体制としております。

経営者の高齢化や外部環境の変化により、事業承継や事業売却に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。

このため本計画期間においても、事業承継やＭ＆Ａ業務をじもとグループの本業支援メニューの一つとして位置づけるとともに、専門性が高い分野であることから、本業支援戦略部事業コーディネーターや外部の業務提携先と連携を強化するほか、ＳＢＩ証券に人材を派遣しノウハウを吸収、還元することで、地元企業の事業ニーズへの対応に努めております。

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

≪事業承継、Ｍ＆Ａ相談件数≫　　単位：件

	2021 年度
事業承継支援先数	7
Ｍ＆Ａ支援先数	7

≪事業承継時における保証徴求割合（4 類型）≫

項　目	2021 年度下期
新旧両経営者から保証徴求した割合	4.8%
旧経営者のみから保証徴求した割合	44.0%
新経営者のみから保証徴求した割合	48.8%
経営者から保証を徴求しなかった割合	2.4%

（４）㈱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、人材紹介をはじめ、経営に関する様々なご相談

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

≪仙台銀キャピタル＆コンサルティングのM＆A、人材紹介実績≫ （単位：件）

	2020年1月～2020年3月	2020年4月～2020年9月	2020年10月～2021年3月	2021年4月～2021年9月	2021年10月～2022年3月	累計
事業承継・M＆A成約実績	0	2	1	4	3	10
人材紹介成約件数	―	―	2	10	6	18

※2020 年 10 月より有料職業紹介事業を開始

（５）各種コンサルティング（地元活性化応援ローンの活用を含む）

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

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

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

≪地元活性化応援ローンの実績≫ （単位：件、百万円）

	2020月10月～2021年3月		2021年4月～2021年9月		2021年10月～2022年3月		累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
ローン実績	4	660	5	551	14	1,722	23	2,933

（６）エネルギー設備投資に係る利子補給金

当行は、2021 年 9 月に経済産業省が実施する「省エネルギー設備投資に係る利子補給金」事業において、指定金融機関として指定されました。

これは、省エネルギー設備の新設・増設などに対する融資について、利息の一部を補給するものであり、当行は、事業主の省エネに向けた取組みにかかる資金供給を通じて、環境に配慮した取組みを支援するとともに、地域経済の活性化に努めてまいります。

（７）デジタル地域通貨通貨の取り扱い

当行は、ＳＢＩネオファイナンシャルサービシーズ株式会社と株式会社まちのわとの間で、デジタル商品券や地域ポイントを発行・運用するための情報プラットフォームを活用した地方創生および地域の経済活性化の取組みにおい

て、継続的に連携・協力していくことを目的として、2021 年 7 月に包括連携協定を締結いたしました。

これは、プレミアム付き商品券等を電子化し、「ＱＲコード決済」の仕組みを提供支援するなど、キャッシュレス決済を通じて域内経済の活性化および持続可能な街づくりに取り組むものです。

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

３．剰余金の処分の方針

（１）剰余金の処分に関するグループ方針

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

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、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。

こうした方針に基づき、2022 年 3 月期の期末配当につきましては 1 株当たり 10 円の配当といたしました。また、2023 年 3 月期の年間配当につきましては 1 株当たり 20 円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。

2022 年 3 月期末の当行単体のその他利益剰余金は 160 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 431 億円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
2021 年 3 月末	実績　17	実績　146	2030 年 3 月末	計画　13	計画　318
2021 年 9 月末	実績　7	実績　152	2031 年 3 月末	計画　20	計画　337
2022 年 3 月末	実績　15	実績　160	2032 年 3 月末	計画　20	計画　356
2023 年 3 月末	計画　20	計画　179	2033 年 3 月末	計画　20	計画　375
2024 年 3 月末	計画　23	計画　201	2034 年 3 月末	計画　20	計画　394
2025 年 3 月末	計画　24	計画　224	2035 年 3 月末	計画　20	計画　412
2026 年 3 月末	計画　27	計画　250	2036 年 3 月末	計画　20	計画　431
2027 年 3 月末	計画　20	計画　268	2037 年 3 月末	計画　20	計画　150
2028 年 3 月末	計画　20	計画　287	2038 年 3 月末	計画　20	計画　169
2029 年 3 月末	計画　20	計画　306			

※2022 年 3 月期は実績値であり、2022 年 9 月期以降は、見通しとなっております。
※新勘定系システムの更新は、2030 年 3 月期を更新時期と想定し、更新一時費用を計上のうえ予想しております。
※利益剰余金は、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 431 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）取締役会

頭取を議長とする取締役会は、原則毎月１回開催しております。

取締役会は、経営強化計画の取組み実績を、原則として半期毎で報告を受けております。これにより社外取締役も定期的に計画全体の進捗状況を把握しており、第三者の客観的かつ中立的な視点に立った進捗管理が可能となる体制としております。

（２）経営会議

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

経営会議は、経営強化計画の取組み実績を、原則として半期毎で報告を受け、計画全体の進捗管理を行っております。

経営会議は、計画に乖離が生じた場合は、問題点の洗出し・改善策の検討を行ない、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

（１）内部監査体制

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

また、監査部長は、上記のリスクベースの内部監査を実施するため、定期的にリスクアセスメントの洗い替えを実施するとともに、経営会議やリスク管理委員会など当行の各種会議に出席し、リスク状況をモニタリングする体制としております。

（２）監査等委員会

監査等委員会は、取締役３名（うち社外取締役２名）で構成され、原則として月１回開催し、「監査等委員会規程」、「監査等委員会監査等基準」に基づき、監

査に関する重要な事項について協議・決議を行っております。

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

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

（１）リスク管理体制

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

当行は、リスク管理の徹底・高度化を重要な経営課題と位置づけ、リスク管理に関する基本的事項について、「リスク管理基本方針」等を定めております。

リスク管理にあたっては、リスク種類毎に主管部署が管理するほか、リスク統括部リスク管理室が総合的に管理する体制としております。経営レベルでの適切なリスク管理を行うため、リスク管理委員会（委員長は頭取）を設置し、リスクの識別・管理等に努めております。なお、リスク管理委員会の下部組織として、リスク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、当行においてグループに重大な影響を与える懸念のある事項については、じもとホールディングスのグループリスク管理委員会の決議事項としているほか、当行のリスク状況を定期的または必要に応じて随時報告を行い、改善策等について指示を受けて体制整備に取り組んでおります。

（２）統合的リスク管理

当行では、信用リスク量、市場リスク量、及びオペレーショナル・リスク量を合算して、統合的リスク量を算出し、自己資本の十分性を確認のうえ、月次でリスク管理委員会が報告を受けております。

また、与信集中リスク、銀行勘定の金利リスク等についても、リスク管理委員会が適時報告を受け、必要な改善指示を出すなど、適切なリスク管理の実施に取り組んでおります。

（３）信用リスク管理

当行は、信用リスク管理について、「信用リスク管理方針」等を定め、リスク管理の強化に取り組んでおります。適切なリスク管理体制のもと、金融仲介機能を積極的に発揮し、債務者の実態を踏まえた適切な経営改善支援を行うことにより、信用リスクの軽減を図る方針としております。

リスク管理委員会及び取締役会は、信用リスクに関する報告を定期的かつ必要に応じて随時に受け、必要な改善策等を指示するなど適切にリスクを把握・管理しております。

具体的には、信用格付をベースに、与信全体のポートフォリオ管理と個別与信の審査管理の２つの側面から適切に信用リスクの計測・把握に努め、資産の健全性の維持・向上を図っています。特に中小・零細企業等向けの与信管理にあたっては、経営者資質や財務面の特性を踏まえ、経営実態を総合的に勘案したうえで信用格付を行い管理しております。

大口与信先の管理にあたっては、当行が保有する当該与信先に係る有価証券（株式・社債等）を含めるとともに、じもとグループ全体での与信状況もあわせて管理しております。

また、新型コロナウイルス感染症の影響が拡大する中で、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、債務者の状況把握を継続的に行い、早期の情報収集に取り組んでおります。

その状況を踏まえたうえで、リスク管理委員会が銀行全体の信用リスク状況等を把握・分析するとともに、地元企業応援部が中心となって債務者の状況等に適した事業再建支援策に取り組み、不良債権の抑制等に取り組んでおります。

（４）市場リスク管理

当行は、市場リスク管理について、「市場リスク管理方針」等を定め、市場リスク管理体制、管理対象リスク、管理方法、モニタリング等を運用し、適切なリスク管理に取り組んでおります。

市場リスクの管理体制については、市場運用部署（フロントオフィス）と事務管理部署（バックオフィス）を分離し、さらに、市場部門から独立したリスク管理部署（ミドルオフィス）を設置して、相互に牽制する組織体制としております。

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

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

また、市場変動の際のＶａＲの限界及び弱点を認識し、自己資本の充実度やストレス時のリスクの状況、ポートフォリオの特性等を把握するため、複数のスト

レス事象を設定して、ストレス・テストを四半期毎に実施しております。

このほか、リバース・ストレステストを実施し、ストレスが顕現化した場合の自己資本比率等への影響をリスク管理委員会に報告しております。

有価証券についてはポートフォリオの見直しにより、委託会社をＳＢＩ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、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、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、本方針及び規程に基づき、市場金融部がマーケット環境の把握、資金の運用調達状況の分析等を通じて、日々の適切かつ安定的な資金繰り管理を実施しております。

具体的には、短期間で資金化できる資産を流動性準備として一定水準以上保有することとするなど、日々資金繰り管理や資金調達の状況を監視し、リスク管理委員会はその監視状況について定期的に報告を受ける体制としております。

また、万が一、不測の事態が生じた場合でも十分資金を確保できるよう、危機管理計画を策定し、万全を期しております。

（６）オペレーショナル・リスク管理

当行は、オペレーショナル・リスクについて、「オペレーショナル・リスク管理規程」を定め、本規程に基づき、「事務リスク」、「システムリスク」、「法務リスク」、「風評リスク」、「人的リスク」、「有形資産リスク」の６つの区分ごとに、各リスク所管部署を定め、オペレーショナル・リスクの顕在化の防止、影響の極小化および削減等に取り組んでおります。

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

以　上