



2021年9月28日

各 位

会社名：株式会社じもとホールディングス  
（コード番号：7161 東証第一部）  
代 表 者 名：取締役社長 鈴木 隆  
問 合 せ 先：取締役総合企画部長 尾形 毅  
（ T E L . 0 2 2 - 7 2 2 - 0 0 1 1 ）

### 「経営強化計画」の策定について

当社及び当社連結子会社である株式会社きらやか銀行と株式会社仙台銀行は、「金融機能の強化のための特別措置に関する法律」に基づき、「経営強化計画」を策定し金融庁に提出していましたが、本日、金融庁において計画の承認が決定されましたのでお知らせいたします。

経営強化計画の内容につきましては経営強化計画（本編）及び経営強化計画（ダイジェスト版）を参照願います。

以上

# 経営強化計画（ダイジェスト版）

（金融機能の強化のための特別措置に関する法律第22条）

2021年9月



# 目次

<b>1. 前経営強化計画の総括</b>		
(1) 損益の状況	.....	1
(2) 本業支援の取組み	.....	2
(3) 震災10年の振り返り	.....	4
<b>2. 中期経営計画</b>		
(1) じもとホールディングスの計画	.....	6
(2) 子銀行の計画	.....	8
<b>3. 新経営強化計画におけるポイント</b>		
(1) じもとホールディングスの本業支援	.....	9
① 経営環境	.....	10
② 中小企業成長戦略の深化	.....	11
③ コロナ支援	.....	13
(2) じもとホールディングスの業務変革 (DX)	.....	14
(3) じもとホールディングスの経営管理	.....	15
(4) SBIグループとの連携	.....	16

# 1. 前経営強化計画の総括 - (1) 損益の状況 -

## きらやか銀行

(単位：億円)

	2018/3期 始期・実績	2019/3期 実績	2020/3期 実績	2021/3期 実績	計画 始期比
業務粗利益	175	168	169	120	△54
資金利益	168	148	144	151	△16
役務取引等利益	13	14	13	15	2
その他業務利益	△5	5	10	△46	△41
経費	152	143	135	127	△25
コア業務純益 〔除く投資信託解約益〕	29 -	25 21	34 30	65 43	36 -
与信関係費用	△0	1	11	32	32
経常利益	24	17	16	△43	△68
当期純利益	19	10	11	△48	△68

- ①資金利益は、中小企業融資が増加したものの、償還や証券化等に伴う政策的貸出の減少により貸出金利息が減少。有価証券利息では投信解約益を計上したものの、ポートフォリオの入替等に伴う有価証券残高利息配当金の減少により、資金利益全体として計画始期比△16億円。
- ②役務取引等利益は、法人役務において当行独自のサブスク型サービスの取扱いにより安定した手数料収入を確保し計画始期比+2億円。
- ③経費は、職員数の適正化やシステム投資の減価償却剥落等により削減したことから計画始期比△25億円。
- ④コア業務純益は投資信託解約益の計上や住宅ローン債権の証券化実施による売却益により計画始期比+36億円。
- ⑤当期純利益は、有価証券の損失処理に加えて大口案件への引当金増加により最終期△48億円となり、計画始期比△68億円。

## 仙台銀行

(単位：億円)

	2018/3期 始期・実績	2019/3期 実績	2020/3期 実績	2021/3期 実績	計画 始期比
業務粗利益	120	119	113	131	10
資金利益	118	117	114	125	7
役務取引等利益	5	5	3	8	3
その他業務利益	△2	△3	△4	△2	△0
経費	107	106	103	103	△4
コア業務純益 〔除く投資信託解約益〕	15 -	16 6	13 7	31 30	16 -
与信関係費用	5	11	4	7	2
経常利益	18	10	11	19	1
当期純利益	15	8	8	17	1

- ①資金利益は、中小企業融資や住宅ローンの増加により増加。有価証券利息は、高利回り債券の償還に伴い利息収入減少傾向にあったため、リバランスを実施。
- ②役務取引等利益は、生命保険等落ち込むも、SBIマネープラザからの手数料収入でカバー。法人役務の寄与もあって、最終期では計画始期比+3億円。
- ③経費は、物件費を中心に削減。
- ④コア業務純益は、最終期では31億円の実績と、計画始期比+16億円。
- ⑤当期純利益は、最終期では17億円の実績と、計画始期比+1億円。

## きらやか銀行

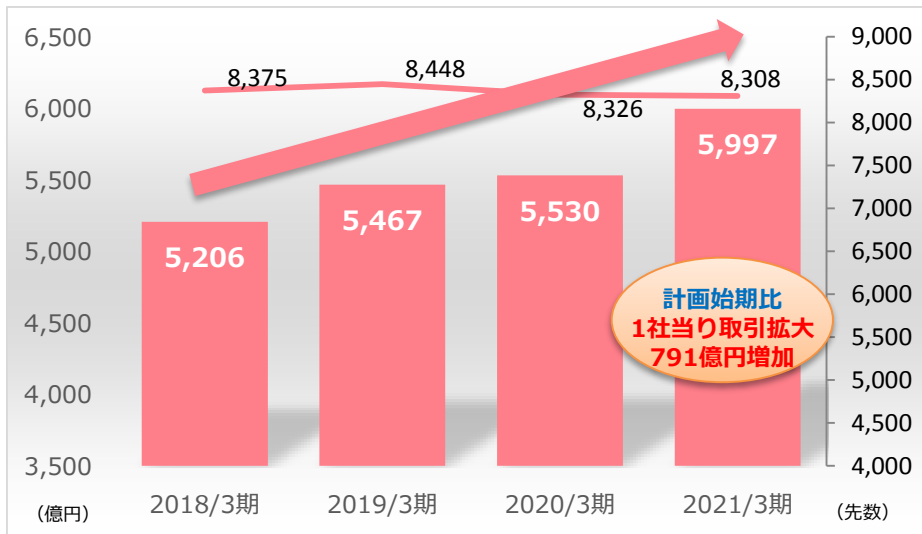
### ① 主な取組み実績

- ア、中小企業のお客さまに対する「本業支援」を当行の特徴とすべく、本業支援戦略部を設置し、じもとホールディングスとの連携により体制を整備した。
- イ、「本当に本業支援を必要としている先」に対する「中小企業成長戦略」を実施。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」を行い中小企業に特化した戦略に取り組んできた。

### ② 実績の評価

- ア、被災した企業を含めた地元の中小企業へ「財務の本業支援」を柱とした独自性のある本業支援の組織的、継続的な取組みにより、地元の中小企業の財務基盤を安定させ、成長につなげることでお客さまとの取引を拡大した。
- イ、注力した中小企業支援により計画始期から融資残高は伸長し地域経済の活性化に寄与してきた。財務支援に続き企業の営業C Fの改善に向けた取組みを実施していく。

<前計画期間における「事業債務者数」「中小企業向け融資残高」の推移>



## 仙台銀行

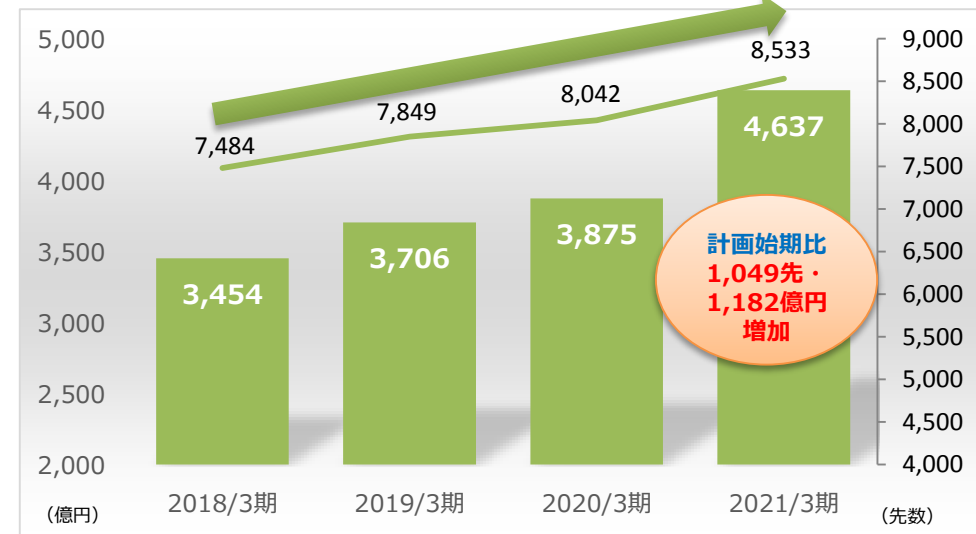
### ① 主な取組み実績

- ア、地元企業応援部の設置、じもとホールディングスと連携強化。
- イ、コア取引先のメイン化推進戦略（以下、「コア戦略」）開始。
- ウ、当行の取引の中核となる取引先を定め、本業支援による課題解決・複合取引の拡大、新規取引先の増加に注力。

### ② 実績の評価

- ア、体制整備や円滑な信用供与に向けた取組みを計画どおりに実施。
- イ、特に、コア戦略の推進により、事業債務者数および中小企業向け融資残高は大きく増加。地方創生に大きく貢献したものと評価。

<前計画期間における「事業債務者数」「中小企業向け融資残高」の推移>



■ グループ戦略である「本業支援」を軸とした、復興支援並びに中小規模事業者等に対する信用供与の円滑化に積極的に対応。

## 被災者向け融資

被災者向け融資実績	2018年度	2019年度	2020年度	前計画期間合計
二行合算	295億円	263億円	463億円	1,024億円

※2020年度の被災者向け融資には、被災者に対するコロナ関連融資も含んでおり、被災者への復興資金は減少基調。

## 両行連携による実績

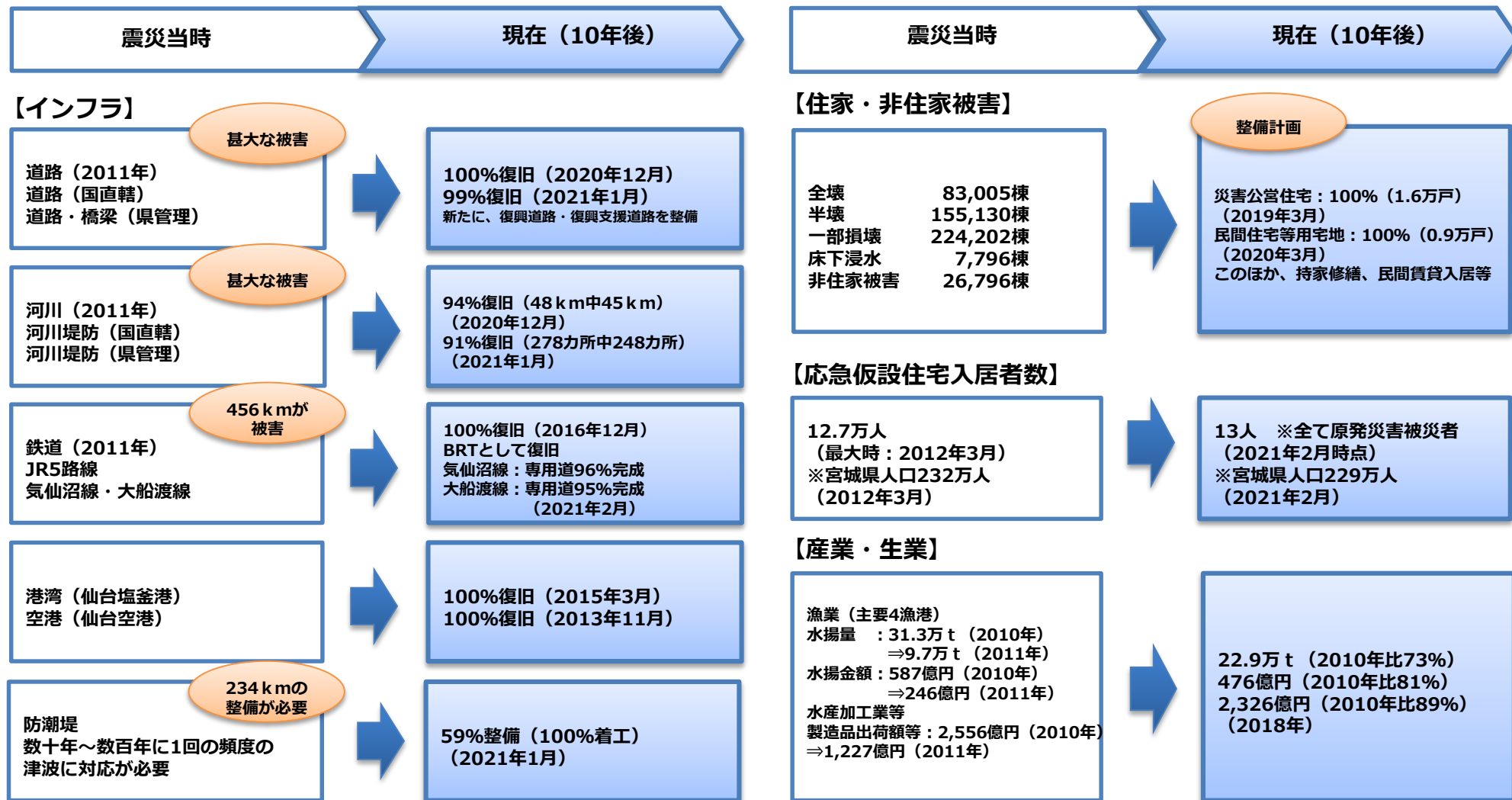
ビジネスマッチング実績	2018年度	2019年度	2020年度	前計画期間合計
紹介件数	584件	445件	277件	1,306件
成約件数	101件	78件	70件	249件

協調・紹介融資実績	2018年度		2019年度		2020年度		前計画期間合計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
協調融資	9件	39億円	4件	24億円	4件	18億円	17件	82億円
紹介融資	6件	10億円	1件	0億円	0件	0億円	7件	10億円
合計	15件	50億円	5件	24億円	4件	18億円	24件	93億円

# 1. 前経営強化計画の総括 - (3) 震災10年の振り返り -

## ① 復興状況 (宮城県)

- 被災者の生活再建や産業の再生、公共土木施設の復旧などが進展。
- インフラの整備や災害に強いまちづくりなど、ハード面の取組みは概ね完了した一方、被災者支援などソフトの面の取組みは、今後も中長期的な対応が必要。



※2021年3月復興庁「宮城県の復興の現状」に基づき作成

# 1. 前経営強化計画の総括 - (3) 震災10年の振り返り -

## きらやか銀行

### ② 当行の取組み

ア、山形・宮城・福島を中心とした被災企業を含む中小企業の資金ニーズに対して積極的な資金供給を実施。条件変更についても適切に対応し震災復興に貢献。

#### 被災者向け新規融資実績

**1,601件/444億円**

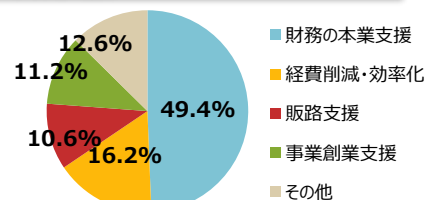
(事業性融資1,451件/425億円・消費性融資150件/19億円)

#### 条件変更実績

	「東日本大震災」関連			
	件数	実行 (億円)		
		前経営強化計画期間 (2018/4~2021/3)	前経営強化計画期間 (2018/4~2021/3)	
中小企業	643	0	200	0
住宅ローン	104	0	18	0

#### 財務と成長の為の本業支援

	成約件数 (2018/4~2021/3)
財務の本業支援	7,483
成長の為の本業支援	7,671



#### 中小企業向け融資残高

2011/3期 実績  
**4,910億円**

震災後10年で  
**+1,087億円**

2021/3期 実績  
**5,997億円**

## 仙台銀行

### ② 当行の取組み

ア、被災企業をはじめとする地元中小企業の広範な資金ニーズに対して、迅速かつ適切な資金供給を実施。地域の震災復興、地方創生へ貢献。

#### 被災者向け新規融資実績

**13,425先/3,319億円**

(事業性融資8,831先/3,071億円・消費性融資4,594先/247億円)

#### 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

	約定弁済一時停止 実績累計		条件変更完了 実績累計		2021年3月末時点 一時停止先	
	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

#### 復興機構への債権売却決定数等

宮城産業復興機構  
債権売却決定数

**28先**

(前計画期間実績1先)

東日本大震災  
事業者再生支援機構  
支援合意数

**68先**

(前計画期間実績1先)

個人版私的整理  
ガイドライン  
成立件数

**43件**

(前計画期間実績1件)

防災集団移転  
促進事業  
抵当権抹消

**105件**

(前計画期間実績0件)

#### 中小企業向け融資残高

被災者を含む幅広い金融仲介機能の発揮により、  
地方創生に大きく貢献

2011/3期 実績  
**1,997億円**

震災後10年で  
**2倍超!!**

2021/3期 実績  
**4,637億円**

### ③ 今後の課題・対応

ア、約定弁済一時停止先については、現在までに全て解消済。債権売却や個人版私的整理GL、防災集団移転促進事業抵当権抹消は、近年取扱いが大幅に減少。両機構では、2021年3月をもって買取期間が終了しており、債権売却した先は、今後、リファイナンスを含めた出口戦略の支援が必要。また、販路拡大・原材料高騰・人材確保への対応も継続課題。

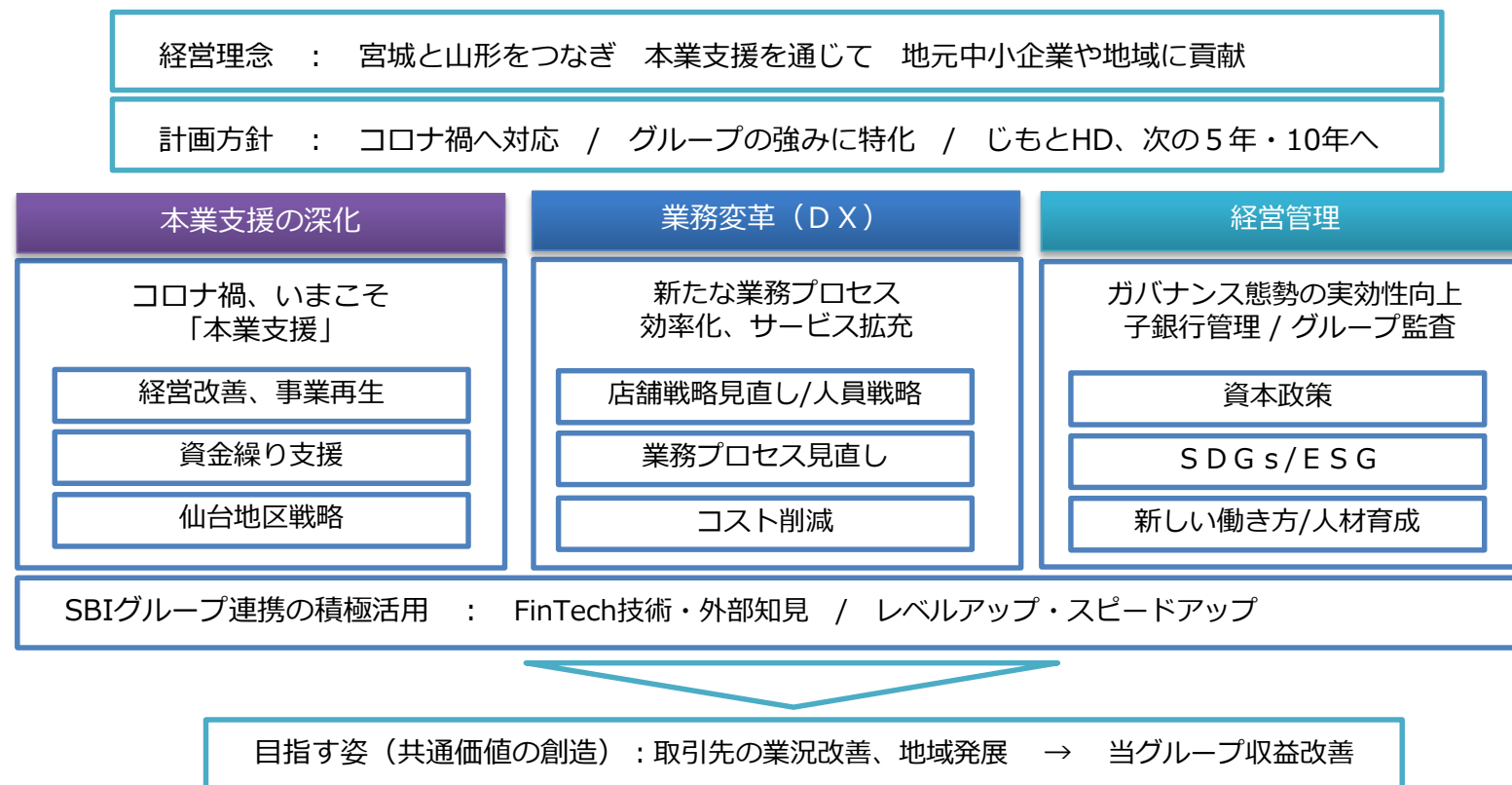
イ、近年は、新型コロナウイルス感染症により環境が一変。経営改善に向けた支援の必要性が高まる中、被災者はもちろんのこと感染症による影響先への支援に注力し、本業支援サイクルの確立を目指す。



## じもとホールディングス

- 当グループの経営理念は、「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。
- 本計画では、コロナ禍への対応が重要課題。グループの強みである「本業支援」をさらに深化させ、取引先に貢献していく。
- 次の5年、10年後を見据え、SBIグループ連携を積極活用し、業務変革のスピードアップ、経営管理の高度化を図る。
- 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」の実現を目指していく。

新中期経営計画の経営理念と目指す姿 (2021~2023)



じもとホールディングス

		主な取組み	
本業支援の深化	共同施策	宮城と山形をつなぐ ビジネスマッチング等	・SBI連携等によるビジネスマッチングの多様化・深化 (情報量の増加、スピード化、担当部門・SBIとの連携強化)
	共通施策	・中小企業成長戦略・経営改善・事業支援・法人役務手数料・仙台地区戦略	
業務変革 (DX)	共同施策	業務効率化・DX サブシステム更新	・両行共通・重複する業務、組織の効率化 ・サブシステム更新対応、コストダウンと効率運用を再検討
	共通施策	・店舗戦略の見直し・人員戦略	
経営管理	共同施策	資本政策 経営管理態勢の高度化	・公的資金返済へ向けた収益計画、利益剰余金計画の取組み ・子銀行管理、監査、東証市場改革等
	共通施策	・有価証券運用高度化・信用リスク管理強化・コロナ業務継続体制	

## きらやか銀行

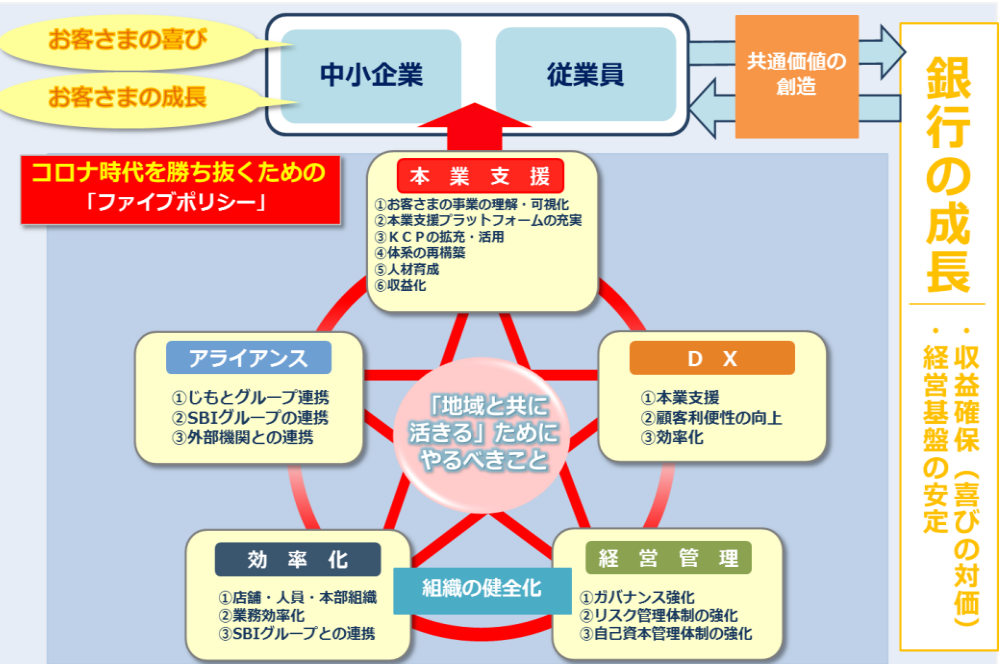
### 経営理念

#### “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  
 地域と共に生きること。

#### 当行が目指す姿

「本業支援業の確立」を通じて経営理念を実現し、地域と共に生きる



銀行の成長

・収益確保(喜びの対価)  
 ・経営基盤の安定

## 仙台銀行

### 経営理念

宮城県の中企業の支援・育成 — 行是「信為萬事本」(しんをばんじのもととなす) —

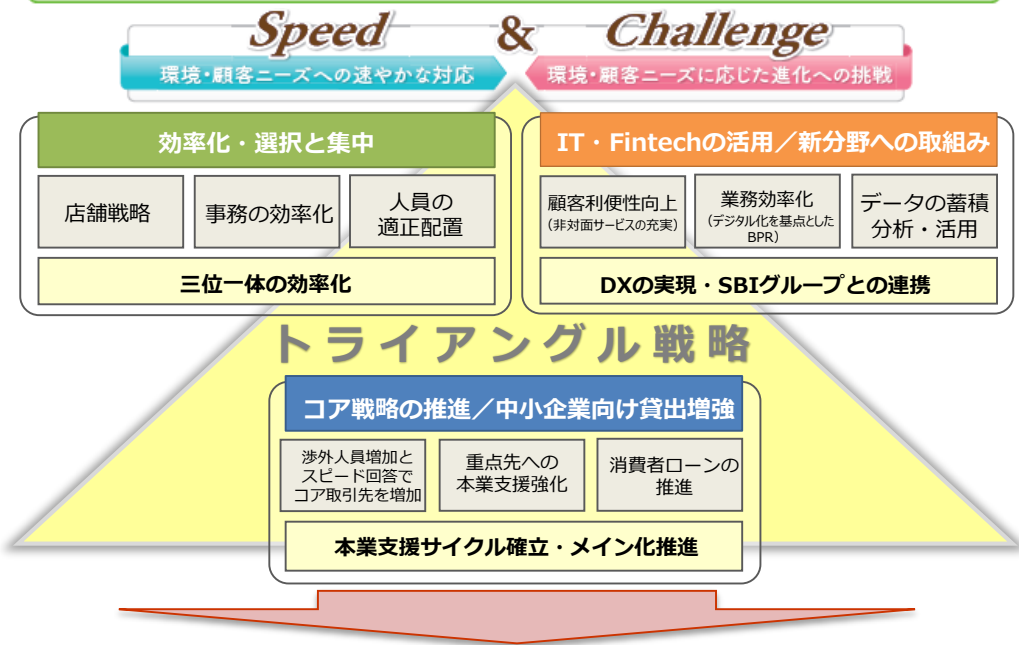
#### 当行が目指す姿

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

中期経営計画の  
スローガン

### 人で勝負する銀行の深化 ~Speed & Challenge~

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強化するとともに、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にチャレンジします。

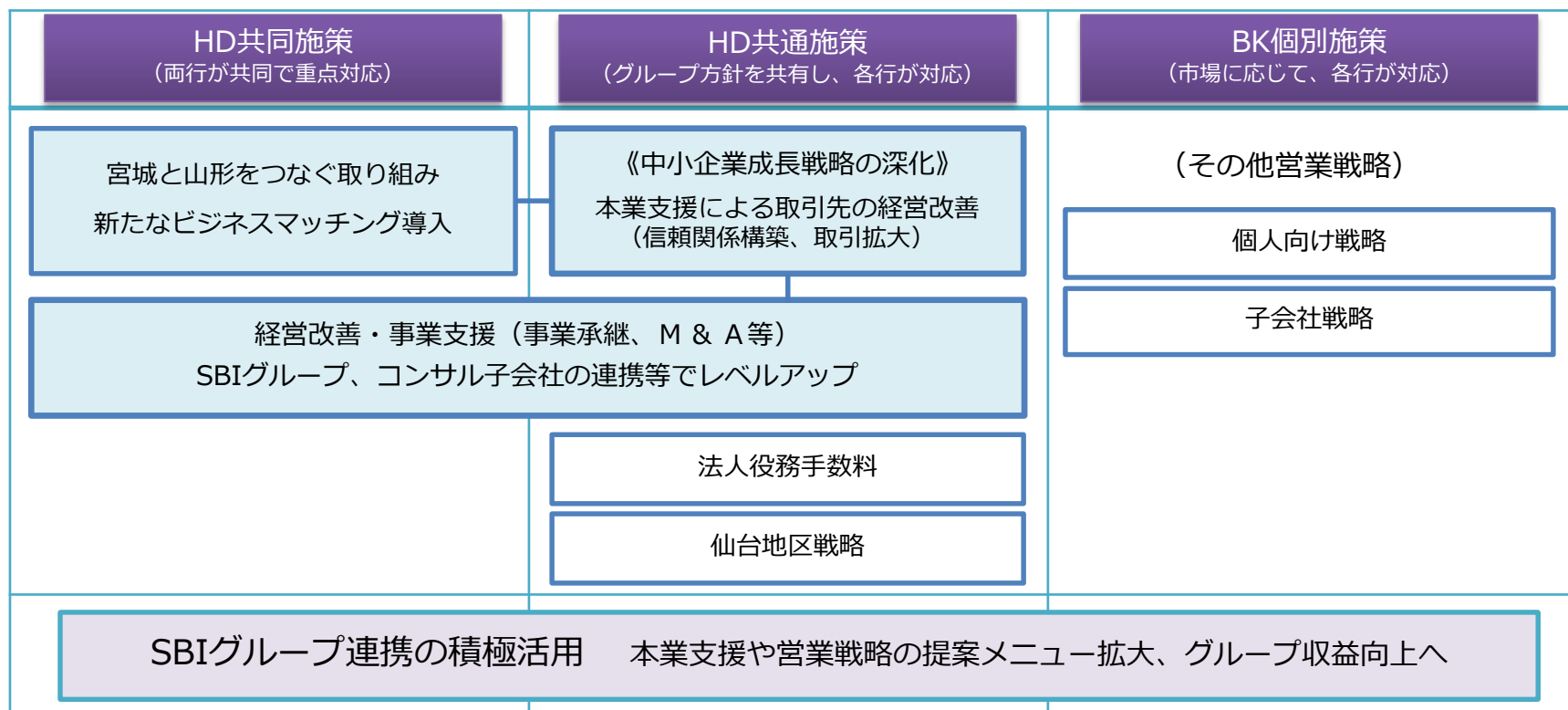


当行・お客さま・地域社会の持続的な成長の実現へ

## じもとホールディングス

- 「本業支援」は、子銀行の「中小企業成長戦略」を深化させ、取引先の経営改善、信頼関係構築、取引拡大につなげる。
- コロナ禍では「経営改善・事業支援」が重要課題。SBIグループ、コンサル子会社の連携等でレベルアップを図る。
- 宮城と山形をつなぐ取り組みは、新たなビジネスマッチング手法を導入するなど、両行取引先の課題解決に貢献する。
- グループの情報共有を密にし、共同施策を検討・追加するなど、グループ統合効果をさらに発揮していく。

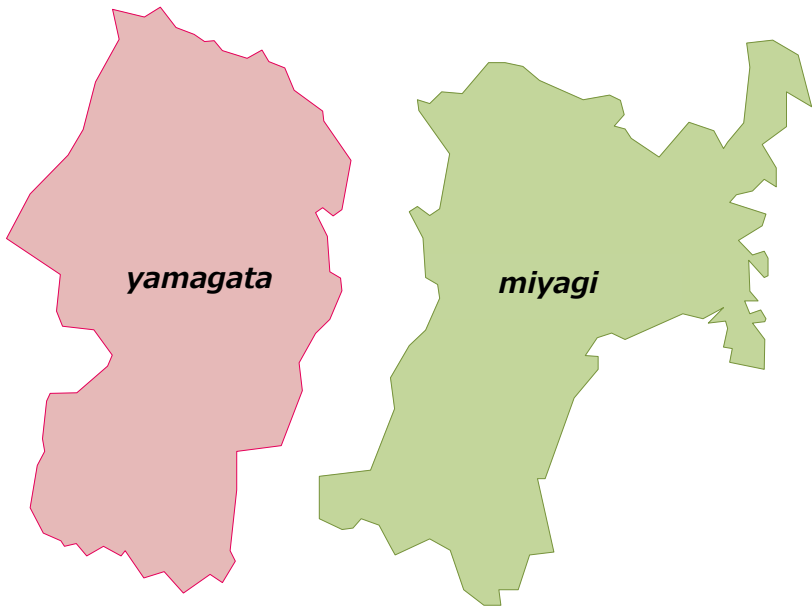
「本業支援」の基本方針と施策区分 (2021~2023)



地域性に応じた営業戦略の策定

### 3. 新経営強化計画のポイント - ①経営環境 -

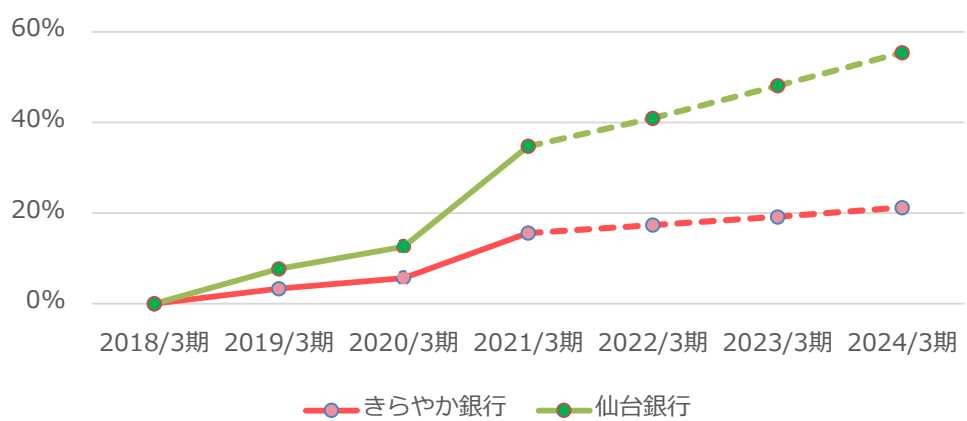
- 地域における事業環境・ニーズも踏まえて子銀行の戦略を策定している。
- 仙台地域においては、より一層の取引基盤構築を推進するとともに、山形・宮城両地域において取引先の本業支援を通じた共通価値の創造を推進する。



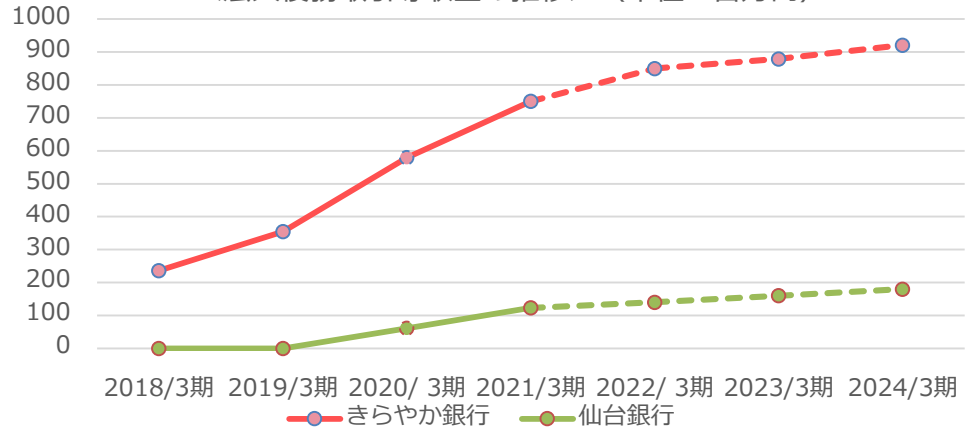
《国内銀行の貸出金》 山形県：2兆4,893億円（2021/3末）	《国内銀行の貸出金》 宮城県：7兆1,771億円（同左）
《山形県内の融資シェア》 きらやか銀行：23.62%（2020/10末※2）	《宮城県内の融資シェア》 仙台銀行：12.82%（同左）
《全取引先に占めるメイン先（融資残高1位）先数の割合》 きらやか銀行：47.5%（2021/3期末）	仙台銀行：41.8%（同左）

※1出所:日銀作成「都道府県別預金・現金・貸出金」  
 ※2出所:帝国データバンク公表資料「メインバンク実態調査」

<「中小企業融資残高」の計画始期比増加率推移>



<法人役務取引等収益の推移>（単位：百万円）

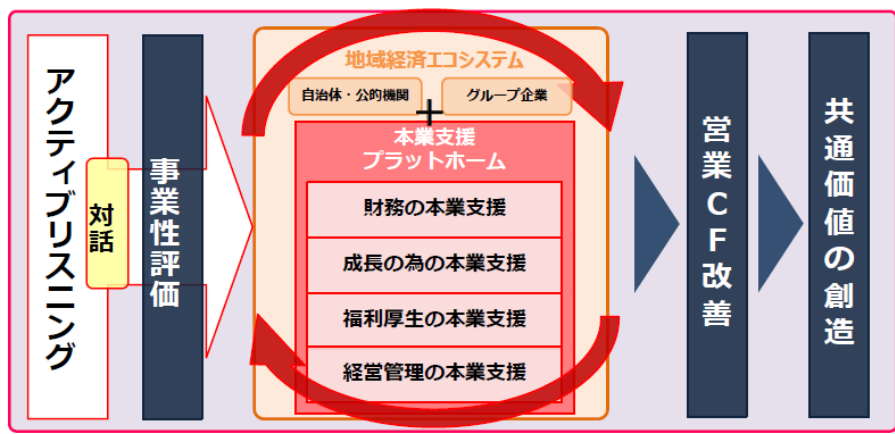


#### 本業支援戦略

＜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＞

当行による中小企業の営業C Fの改善（稼ぐ力の強化）に向けた組織的・継続的な取組みが起点となり、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を活性化（地域経済エコシステムの好循環ループ）することで当行が地域にとって必要不可欠な存在となる取組みを実践していく。



#### ア、財務の本業支援

- A、取引先の資金繰り安定を図る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C F）向上を図る。

#### イ、成長の為の本業支援

- A、対話を通して企業の現状や将来像を共有するためローカルベンチマークや経営デザインシートを活用し経営課題を共有。
- B、目指す将来からのバックカスティング思考による解決に向けた取組みを行う成長の為の本業支援の実施。

#### ウ、経営管理の本業支援

- A、コロナ禍で孤独と不安を抱える経営者の支援のため当行独自のサブスク型のサービス「共に生きるクラブ」の設立。
- B、新たに開発した「きらやかアプリ」でのオンラインセミナーや人材情報、ビジネスマッチング等の情報配信をはじめとしたサービスによる伴走支援の実施。

#### エ、福利厚生の本業支援

- A、アクティブリスニングより聞き取りした経営者の課題認識の一つである福利厚生の充実を解決する当行独自のサブスク型のサービス「ふっくりパッケージ」を提供し中小企業の従業員の皆さまに喜んでいただく。
- B、「きらやかアプリ」との連携による利便性向上。
- C、「ふっくりパッケージ」県外展開やプロモーションCMによる魅力発信。

#### オ、コンサルティング

- A、高度化、多様化するお客さまのニーズに対応するためコンサルグループを前年より増員し26名体制とした（コンサル子会社兼務）。
- B、M & A、事業承継コンサルへの対応強化に加え、多様化するニーズに対応するため人事制度コンサルやプロモーション支援など新たな取組みの実施。

#### カ、アライアンス

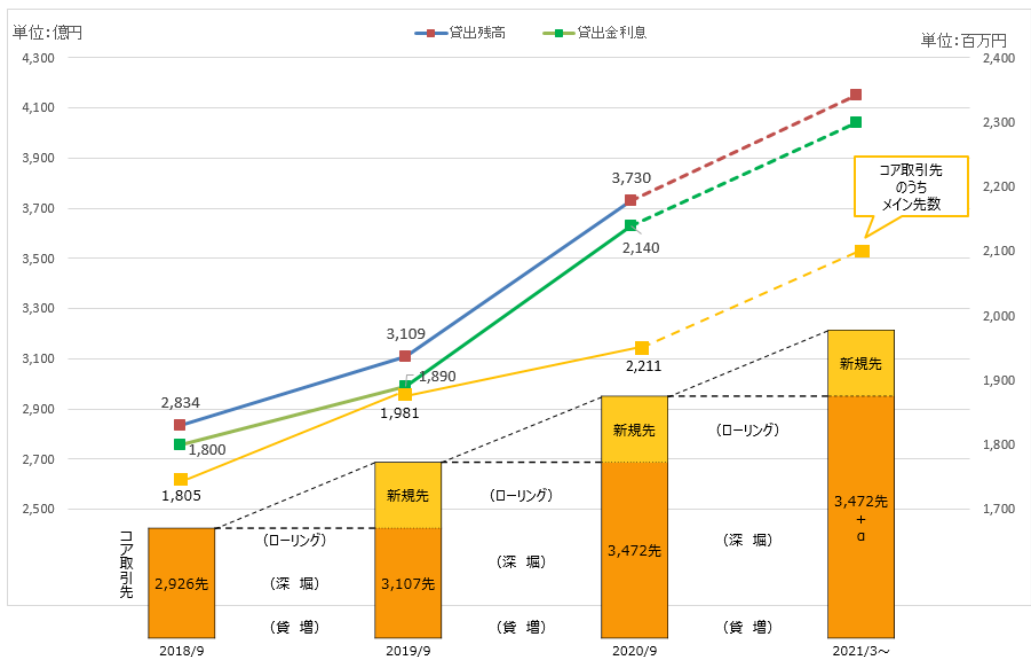
- A、提携金融機関（きらぼし銀行、第一勧信、商工中金等）と連携し、本業支援の高度化、地域活性化に向けた取組みの実施。
- B、山形大学と「きらやかマネジメンツクール」を開講。山形大学の教授陣が講師となり、若手経営者や後継者、幹部社員など、これからの地域経済を担う人材育成の支援の実施。（過去4期143人の卒業生を輩出。）
- C、山形市と連携し、2019年より山形市売上増進支援センター（Y-biz）へ職員を派遣し売上増強ニーズへの対応強化。

## コア戦略

当行の取引の中核となる取引先を定め、本業支援による課題解決・複合取引の拡大により取引の深化を図るとともに、新規・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強化を目指す。

➢取引先の経営課題や事業ニーズを聞き取りする「本業支援ヒアリング」に加え、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。

<コア戦略のイメージ図>



<事業債務者数・中小企業向け融資残高の増加計画>

(単位: 先、億円)

	2021/3 実績	2022/3 計画	2023/3 計画	2024/3 計画	計画始期比
事業債務者数	8,533	8,783	9,033	9,283	750
中小企業融資残高	4,637	4,849	5,099	5,349	712

## 営業体制

- 中小企業融資渉外300名体制の構築
- 地元企業応援部による支援体制の維持・継続

## 本業支援メニュー

### ア、コンサルティング

- A、コンサルティングサービス強化のため、2020年度下期に地元活性化応援ローンの取扱いを開始。
- 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。
- B、当行100%出資の子会社(株)仙台銀キャピタル&コンサルティングによる事業承継やM&A、人材紹介などの高度な経営支援の実践。

### イ、本業支援ツール

- A、経営支援プラットフォーム「Sendai Big Advance」の展開により、経営に役立つ様々なツールを提供し、事業拡大や効率化をサポート。

### ウ、アライアンス

- A、政府系金融機関や提携している民間金融機関と連携し、本業支援にかかる取組みを強化。
- B、地方公共団体の魅力を「Sendai Big Advance」を通して全国へ発信するなど、地方公共団体との連携を強化。

### エ、創業者向け支援

- A、2020年4月より取扱いを開始した「じもと応援創業パッケージ」の提供をはじめとした創業者向けの支援を実施。

### 3. 新経営強化計画のポイント - ③ コロナ支援 -

#### きらやか銀行

##### ア、支援体制

A、早期のコロナ禍対応のため「本業支援緊急対策室」を設置し資金繰り支援を実施。今後のコロナ禍でのニーズ対応強化のため「コンサルグループ」へ組織統合。人員増員による組織体制を強化（コンサル子会社兼務）し継続支援の実施。

##### イ、資金繰り支援

～2021/3

##### コロナ関連融資

##### 実行額

プロパー対応	85億円
保証付対応	769億円
うち実質無利子・無担保	698億円

#### 仙台銀行

##### ア、支援体制

A、「新型コロナウイルス感染症対策地元企業支援チーム」および「新型コロナウイルス感染症関連地元企業支援対策本部」による支援。

##### イ、資金繰り支援

～2021/3

##### コロナ関連融資

##### 実行額

プロパー対応	131億円
保証付対応	810億円
うち実質無利子・無担保	618億円

### コロナ禍において、本業支援の取組みが一層重要に

##### ウ、事業再生に向けた企業支援

A、コロナの影響度合いに応じたレベルカテゴリーに分類。優先度の高い取引先から営業店、本部が連携して対応。  
B、取引企業の中で特に経営改善支援を要する先については専任の担当者を配置し改善に向けた積極的な支援や重点的な管理を実施。

##### エ、政府系金融機関との連携による資本性劣後ローン

A、日本政策公庫等の政府系金融機関と連携し資本性劣後ローン導入支援を実施。（実績16件）

##### オ、事業再構築補助金に係る支援

A、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。（第一回申請実績23件）

##### ウ、事業再生に向けた企業支援

A、事業再生に取り組む取引先について、経営改善計画の作成支援やモニタリング等を実施。

##### エ、政府系金融機関との連携による資本性劣後ローン

A、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資本性劣後ローンを導入。（実績22件）

##### オ、事業再構築補助金に係る支援

A、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。（第一回申請実績7件）



## じもとホールディングス

- コロナ禍による社会経済の変化、急速なDXの進展などの環境変化に応じた、スピード感ある業務変革を重要課題と位置づけ。
- 「店舗戦略」「業務効率化・DX」「人員戦略」を一体で進め、経営資源を効率的に再配分。営業体制の増強につなげる。
- とりわけ「業務効率化・DX」は、SBIグループのノウハウを積極活用し、グループ全体で一層の統合効果を追求していく。
- サブシステム更新対応、コスト削減など、これまで蓄積した効率化ノウハウも継続し、経営効率化につなげていく。

「業務変革DX」の基本方針と施策区分 (2021~2023)

HD共同施策 (両行が共同で重点対応)	HD共通施策 (グループ方針を共有し、各行が対応)	BK個別施策 (市場に応じて、各行が対応)
<p>《業務効率化・DX》 両行共通・重複業務、組織の効率化 新たな業務プロセスの創出</p> <p>※ペーパーレス、WEB口座、IB推進 タブレット活用、WEB会議等 ※SBIノウハウを積極活用</p> <p>サブシステム更新 コストダウン/効率運用の再検証</p>	<p>《店舗戦略の見直し》 店舗統廃合による集約化、効率化 非対面取引の拡充</p> <p>《人員戦略》 人員の適正化 渉外担当者への再配置</p> <p>コスト削減・OHR改善</p>	<p>業務全般にわたる見直し・効率化</p>
<p>SBIグループ連携の積極活用      FinTech技術、DX対応等の多様なノウハウ活用、変革を進める</p>		

## じもとホールディングス

- 子銀行の有価証券運用は、SBIグループのノウハウを積極活用し、運用管理体制の高度化や人材育成を進めていく。
- 信用リスク管理は、コロナ禍の中長期化に備えて、予防的な貸倒引当計上、途上与信管理の強化に取り組む。
- 子銀行管理やグループ監査の強化、東証市場改革への対応等により、ガバナンス態勢の実効性向上に取り組む。
- グループの資本政策については、中長期的な視点も含めながら、継続的に検討を進めていく。

「経営管理」の基本方針と施策区分（2021～2023）

HD共同施策 (両行が共同で重点対応)	HD共通施策 (グループ方針を共有し、各行が対応)	BK個別施策 (市場に応じて、各行が対応)
<div data-bbox="194 681 706 802">経営管理態勢の高度化 (子銀行管理、監査、東証改革)</div> <div data-bbox="194 947 706 1006">資 本 政 策</div> <div data-bbox="194 1025 706 1074">E S G / S D G s</div> <div data-bbox="194 1093 706 1142">次世代へ向けた人事交流等</div>	<div data-bbox="768 681 1280 802">有価証券運用・管理の高度化 (SBI連携ノウハウの活用)</div> <div data-bbox="768 821 1280 918">信用リスク管理強化 (予防引当、途上与信管理強化)</div> <div data-bbox="768 947 1280 1006">コロナ業務継続体制</div> <div data-bbox="768 1025 1280 1074">新しい働き方・人材育成</div> <div data-bbox="768 1093 1280 1142">HD運営体制</div>	
<div data-bbox="215 1191 1819 1278">SBIグループ連携の積極活用 有価証券運用・管理ノウハウの導入、人事交流による人材育成</div>		

#### じもとホールディングス

- SBIグループとの資本業務提携により、本業支援、DX対応等多様な業務の高度化が可能に。
- SBIグループとの連携をさらに強化・活用し、資本業務提携によるシナジー効果を最大限に発揮する。



# 経営強化計画

(金融機能の強化のための特別措置に関する法律第22条)

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. 前経営強化計画の実績についての総括	・・・	2
1-1 経営環境	・・・	2
1-2 金融組織再編成で設立した会社の概要	・・・	2
1-3 前計画までの成果と課題	・・・	3
1-4 資産・負債の状況（連結ベース）	・・・	3
1-5 損益の状況（連結ベース）	・・・	4
1-6 自己資本比率	・・・	4
2. 経営強化計画の実施期間	・・・	6
3. じもとホールディングスの新中期経営計画	・・・	7
3-1 経営理念と目指す姿	・・・	7
3-2 本業支援の機能強化	・・・	7
4. 持株会社の剰余金の処分の方針	・・・	9
4-1 配当方針	・・・	9
4-2 内部留保の状況	・・・	9
4-3 自己資本比率の状況	・・・	12
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	・・・	13
5-1 完全親会社としての経営管理体制	・・・	13
5-2 SBIホールディングスとの資本業提携による経営管理態勢強化	・・・	14
5-3 経営管理組織の機能	・・・	15
5-4 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化	・・・	22
5-5 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	・・・	23
5-6 法令遵守の体制の強化のための方策	・・・	25
6. 協定銀行による株式等の引受け等に係る事項	・・・	26
7. 機能強化のための前提条件	・・・	29

## II. 株式会社きらやか銀行

1. 前経営強化計画の実績についての総括	・・・	31
1-1 経営環境	・・・	31
1-2 資産負債の状況	・・・	31

1-3	損益の状況	・・・	32
1-4	自己資本比率の状況	・・・	34
1-5	中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化に対する総括	・・・	34
1-6	東日本大震災からの復興に対する総括	・・・	37
1-7	地域経済の活性化に対する総括	・・・	41
2.	経営強化計画の実施期間	・・・	45
3.	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	・・・	46
3-1	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	・・・	46
3-2	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	・・・	50
3-3	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	・・・	62
3-4	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	・・・	64
4.	収益の見通し	・・・	71
4-1	収益の見通しの概要	・・・	71
4-2	単体自己資本比率の見通し	・・・	72
5.	剰余金の処分の方針	・・・	74
5-1	配当に関する方針	・・・	74
5-2	配当に向けた態勢整備	・・・	74
6.	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	・・・	75
6-1	経営管理に係る体制及び今後の方針	・・・	75
6-2	業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針	・・・	76
6-3	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	・・・	77
7.	協定銀行による株式等の引受け等に係る事項	・・・	82
8.	機能強化のための前提条件	・・・	84

### Ⅲ. 株式会社仙台銀行

1.	前経営強化計画の実績についての総括	・・・	86
1-1	経営環境	・・・	86
1-2	資産負債の状況	・・・	87
1-3	損益の状況	・・・	89

1-4	自己資本比率の状況	・・・	91
1-5	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の実績	・・・	91
1-6	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の実績	・・・	92
1-7	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の実績	・・・	94
1-8	新型コロナウイルス感染症への対応	・・・	95
1-9	SBI ホールディングスとの資本業務提携	・・・	96
1-10	震災後 10 年の振り返り	・・・	98
2.	経営強化計画の実施期間	・・・	103
3.	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う地域における経済の活性化に資する方策	・・・	104
3-1	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	・・・	104
3-2	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	・・・	108
3-3	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	・・・	112
3-4	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	・・・	117
4.	収益の見通し	・・・	120
4-1	収益の見通しの概要	・・・	120
4-2	単体自己資本比率の見通し	・・・	121
5.	剰余金の処分の方針	・・・	122
6.	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	・・・	124
6-1	経営管理に係る体制及び今後の方針	・・・	124
6-2	業務執行に対する監査又は監督の体制及び今後の方針	・・・	124
6-3	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	・・・	125
7.	協定銀行による株式等の引受け等に係る事項	・・・	129
8.	機能強化のための前提条件	・・・	131

## I. 株式会社じもとホールディングス



## 1. 前経営強化計画の実績についての総括

### 1-1 経営環境

前計画期間内における我が国経済は、外需が低迷し個人消費も力強さを欠く中、新型コロナウイルス感染症拡大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となっております。

じもとグループ（以下、当社グループ）の営業エリアである宮城県、山形県経済においても、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きく、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が想定されるなど、今後、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。

金融面では、長期金利が米国長期金利の影響から5年ぶりの高水準となり、日経平均株価は2021年2月に約30年ぶりの3万円台となりました。

### 1-2 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6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

### 1-3 前計画までの成果と課題

当社グループは、設立以来、「本業支援」と「統合効果」を主題とし、中長期的な取り組みを継続してまいりました。

具体的には、宮城と山形をつなぎ、グループの体制整備とノウハウ共有を通じ、復興支援と中小企業支援に力を注ぐとともに、システム、組織、事務などにおいて、グループ効率化を実現し、統合効果を発揮してきました。

しかし、一方で収益力はマイナス金利政策の影響等で逡減。2020年度は有価証券運用再構築の損失により赤字決算となりました。

今後は、コロナ禍による環境変化を踏まえ、本業支援を通じて地域の中小企業に貢献していくとともに、ガバナンス態勢、経営基盤の強化を図り、収益回復に取り組んでまいります。

#### 《じもとホールディングス設立以来の中長期的な取り組み実績（2012～2020）》

	HD設立時計画 (2012～2014)	HD中期経営計画① (2015～2017)	HD中期経営計画② (2018～2020)	HD中期計画(新) (2021～2023)
	東日本大震災復興支援、中小企業成長支援		コロナ禍による環境激変	
主 題 と 成 果	◆本業支援 ・東日本大震災復興支援 ・HD本業支援戦略部の設置 ・宮城と山形をつなぐ運動 ・本業支援研修会	◆本業支援 ・東京TYFG提携(きはぼしFG) ・仙台合同新規開拓チーム ・じもと創生本業支援ファンド	◆本業支援 ・中小企業成長戦略(両行) ・仙台地区営業戦略 ・新型コロナ資金繰り支援	<計画策定の視点> コロナ禍で 社会環境が激変 ↓ グループ経営理念を 改めて徹底 宮城と山形をつなぎ 本業支援を通じて 中小企業に貢献 ↓ ガバナンス態勢、 経営基盤を強化、 収益回復へ
	◆統合効果 ・サブシステム統一 ・コスト削減コンサル導入	◆統合効果 ・勘定系システム統一 ・新事務センター業務委託	◆統合効果 ・市場金融部オフィス集約 ・市場バックオフィス統一	
	◆経営管理 ・本部組織、会議運営統一 ・法令改正へ共同対応	◆経営管理 ・グループ規程統一 ・経費削減	◆経営管理 ・監査等委員会設置会社移行 ・SBI資本業務提携	
連結 利益	57億円(2014年度)	34億円(2017年度)	▲31億円(2020年度)	

### 1-4 資産・負債の状況（連結ベース）

貸出金残高は、被災地域の企業の資金ニーズに幅広く対応したことに加え、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者への資金繰り支援に注力したことなどから、計画始期（2018年3月期）比1,227億円増加し、1兆8,447億円となりました。

預金残高（譲渡性預金含む）は、新型コロナウイルス感染症に係る特別定額給付金や新型コロナウイルス感染症関連の融資金の歩留りなどにより、計画始期比1,351億円増加し、2兆4,684億円となりました。

有価証券残高は、投資環境や市場動向に留意しながら資金運用に努めてまいりましたが、子銀行のポートフォリオ見直しなどにより、計画始期比501億円減少し、

5,403 億円となりました。

《資産・負債の状況（連結ベース）》

（単位：億円）

	2018/3 期 実績 (始期)	2019/3 期 実績	2020/3 期 実績	2021/3 期 実績	計画始期比
	資 産	25,277	25,031	24,877	26,639
うち貸出金	17,220	17,627	17,646	18,447	1,227
うち有価証券	5,904	5,036	4,553	5,403	△501
負 債	24,122	23,874	23,765	25,475	1,352
うち預金・譲渡性預金	23,332	23,168	23,182	24,684	1,351
純資産	1,155	1,157	1,111	1,164	8

1-5 損益の状況（連結ベース）

当社グループの連結経常収益は、貸出金利息及び役務取引等収益が増加したことなどにより、計画期始期比 14 億増加し、440 億円となりました。連結経常費用は、営業経費が減少したものの、子銀行のきらやか銀行において国債等債券償還損及び与信関係費用が増加したことなどにより、計画始期比 74 億増加し、463 億円となりました。その結果、経常利益は計画始期比 59 億円減少し、△22 億円、親会社株主に帰属する中間純利益は、計画始期比 61 億円減少し、△31 億円となりました。

《損益の状況（連結ベース）》

（単位：億円）

	2018/3 期 実績 (始期)	2019/3 期 実績	2020/3 期 実績	2021/3 期 実績	計画始期比
	経 常 収 益	426	428	423	440
うち貸出金利息	219	216	219	223	3
うち有価証券利息配当金	64	47	39	55	△9
うち役務取引等収益	56	57	58	64	8
経 常 費 用	389	402	397	463	74
経 常 利 益	37	25	25	△22	△59
親会社株主に帰属する 当期純利益	30	16	17	△31	△61

1-6 自己資本比率

当社の連結自己資本比率は、計画期始期比 0.58 ポイント減少し、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、きらやか銀行が計画期始期比 0.46 ポイント減少し 8.09%、仙台銀行が計画始期比 0.71 ポイント減少し 8.34%となりました。

《自己資本比率の状況》

	2018/3 期 実績 (始期)	2019/3 期 実績	2020/3 期 実績	2021/3 期 実績	計画始期比
	きらやか銀行（単体）	8.56%	8.15%	8.01%	8.09%
仙台銀行（単体）	9.05%	8.83%	8.34%	8.34%	△0.71
じもとホールディングス (参考：連結)	8.70%	8.39%	8.07%	8.12%	△0.58

## 2. 経営強化計画の実施期間

当社は、金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 22 条の規定に基づき、2021 年 4 月から 2024 年 3 月まで経営強化計画を策定し実施いたします。

この実施期間については、当社の子銀行であるきらやか銀行及び仙台銀行においても金融機能強化法に基づく経営強化計画を実施することから、当社グループとして当社を含む 3 社の計画期間を統一して、計画管理に対応してまいります。なお、今後計画に記載された事項について重要な変化が生じた場合、または生じることが予想される場合は、遅滞なく金融庁に報告いたします。

### 3. じもとホールディングスの新中期経営計画

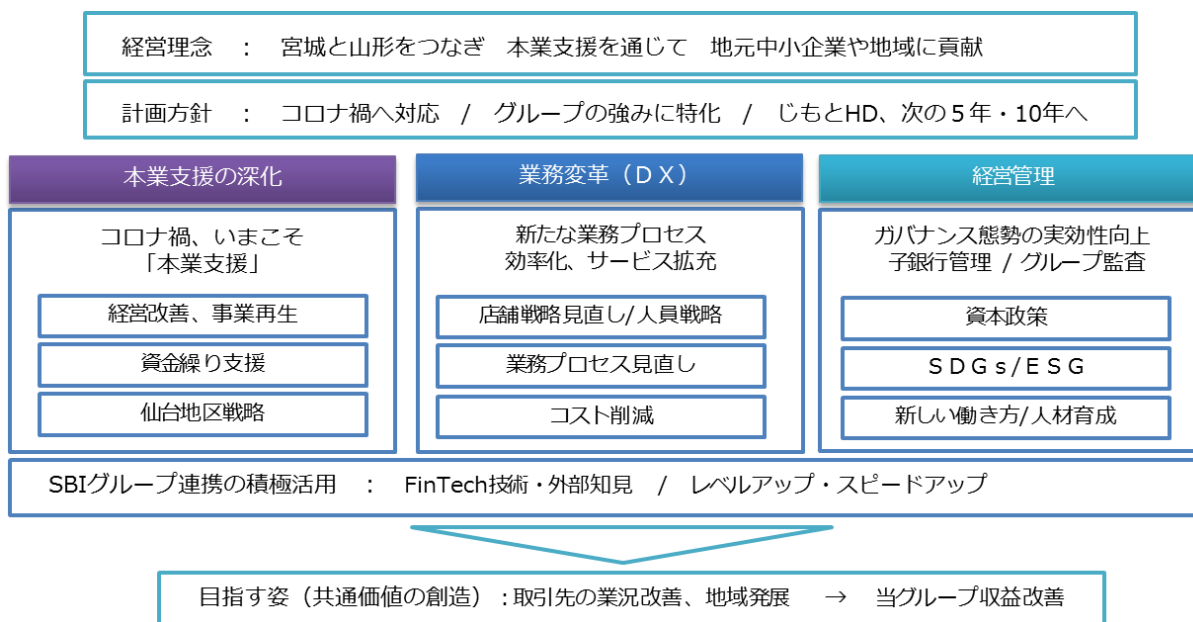
#### 3-1 経営理念と目指す姿

当グループの経営理念は、「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」ことです。本計画では、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。

《じもとホールディングスの新中期経営計画（2021年4月～2024年3月）》



#### 3-2 本業支援の機能強化

当社計画の柱である本業支援は、「中小企業成長戦略」を深化させ、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。

その上で、コロナ禍を踏まえ、本業支援によるお客さまの経営改善・事業支援に注力し、宮城と山形をつなぐ取組みに新たなビジネスマッチング手法の導入、さらに、当社コンサル子会社との連携等により、事業継承やM&A等のニーズにも対応してまいります。

また、取組みに当たっては、SBIグループとの連携を積極的に活用し、レベルアップを図ってまいります。

《じもとホールディングス 本業支援の深化》

HD共同施策 (両行が共同で重点対応)	HD共通施策 (グループ方針を共有し、各行が対応)	BK個別施策 (市場に応じて、各行が対応)
宮城と山形をつなぐ取り組み 新たなビジネスマッチング導入	《中小企業成長戦略の深化》 本業支援による取引先の経営改善 (信頼関係構築、取引拡大)	(その他営業戦略)
経営改善・事業支援 (事業承継、M & A等) SBIグループ、コンサル子会社の連携等でレベルアップ		個人向け戦略
	法人役務手数料 仙台地区戦略	子会社戦略
SBIグループ連携の積極活用 本業支援や営業戦略の提案メニュー拡大、グループ収益向上へ		

## 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。

そうした中、新型コロナウイルス感染症による地域経済への影響が拡大したことから、地元中小企業への安定かつ円滑な資金供給を行うため、内部留保を確保・充実させ、自己資本の増強を図るべきと判断し、2020年3月期の期末配当より、一株当たり2.5円から1.5円へ減配いたしました。また、2021年3月期の期末配当は、きらやか銀行において有価証券のポートフォリオの大幅な見直しを図るため保有有価証券の損失処理を行ったことなどから、連結当期純利益が△31億76百万円となったことを受け、一株当たり10円へ減配いたしました(当社は2020年10月1日付で10株につき1株の割合で株式併合を行っております)。

2022年3月期の中間配当及び期末配当につきましては、新型コロナウイルス感染症の影響から地域経済の先行きが不透明であることを踏まえ、地元中小企業や低迷する地域経済を支えるための支援が継続的に必要との総合的な判断から、年間配当は一株当たり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。

### 4-2 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、当社単体のその他利益剰余金は18億円(計画比△1億円)となりました。その他利益剰余金は、計画期間中に12億円まで減少する見通しですが、その後は、同程度を確保する見込みです。

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すが、出口戦略を明確にするため、新たな資本調達も検討を開始いたします。

#### (2) きらやか銀行

きらやか銀行は、有価証券ポートフォリオ見直しによる有価証券償還損等の計上、コロナ禍の影響や一部取引先の業況不振に応じて引当金を計上したなどにより、当期純利益が△48億円となり、単体のその他利益剰余金は84億円(計画比△61億円)となりました。



今後は毎期収益を積上げ、2024年9月に公的資金200億円を返済する計画としております。また、本計画期間中での公的資金返済に向けた出口戦略を明確にするため、新たな資本調達についての検討も開始しております。

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。

このように、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。

### (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。

2021年3月期末の仙台銀行単体での利益剰余金は146億円（計画比+9億円）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月期末において、仙台銀行の利益剰余金は431億円の積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。

《計画期間の当期純利益とその他利益剰余金の実績・見通し》

(単位：億円)

		2021/3 末 実績	2022/3 末 見通し	2023/3 末 見通し	2024/3 末 見通し	計画期間 増減
じもとHD	当期純利益	4	4	4	4	0
	その他利益剰余金	18	16	14	12	△5
きらやか銀行	当期純利益	△48	15	17	22	70
	その他利益剰余金	84	95	109	127	43
仙台銀行	当期純利益	17	15	20	23	6
	その他利益剰余金	146	159	179	201	55

《2037年3月までの当期純利益とその他利益剰余金の見通し》

(単位:億円)

		2021/3 末 (実績)	2022/3 末	2023/3 末	2024/3 末	2025/3 末
じもとHD	当期純利益	4	4	4	4	4
	その他利益剰余金	18	16	14	12	11
きらやか銀行	当期純利益	△48	15	17	22	22
	その他利益剰余金	84	95	109	127	149
仙台銀行	当期純利益	17	15	20	23	24
	その他利益剰余金	146	159	179	201	224

		2026/3 末	2027/3 末	2028/3 末	2029/3 末	2030/3 末
じもとHD	当期純利益	4	4	4	4	4
	その他利益剰余金	11	11	11	11	11
きらやか銀行	当期純利益	22	22	22	22	22
	その他利益剰余金	171	193	216	238	260
仙台銀行	当期純利益	27	20	20	20	13
	その他利益剰余金	250	268	287	306	318

		2031/3 末	2032/3 末	2033/3 末	2034/3 末	2035/3 末
じもとHD	当期純利益	4	4	4	4	4
	その他利益剰余金	12	12	12	12	12
きらやか銀行	当期純利益	22	22	22	22	22
	その他利益剰余金	282	304	326	348	371
仙台銀行	当期純利益	20	20	20	20	20
	その他利益剰余金	337	356	375	394	412

		2036/3 末	2037/3 末	2038/3 末
じもとHD	当期純利益	4	4	4
	その他利益剰余金	12	12	12
きらやか銀行	当期純利益	22	22	22
	その他利益剰余金	393	415	337
仙台銀行	当期純利益	20	20	20
	その他利益剰余金	431	150	169

※きらやか銀行：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。

#### 4-3 自己資本比率の状況

本計画期間におけるきらやか銀行及び仙台銀行の自己資本比率の見通しは、以下のとおりでございます。

##### 【きらやか銀行】

	2021/3 期 実績	2022/3 期 予定	2023/3 期 予定	2024/3 期 予定
自己資本比率	8.09%	8.17% 程度	8.31% 程度	8.50% 程度

##### 【仙台銀行】

	2021/3 期 実績	2022/3 期 予定	2023/3 期 予定	2024/3 期 予定
自己資本比率	8.34%	8.21% 程度	8.20% 程度	8.20% 程度

## 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：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 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金資金及び資本金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参加し、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に開催される最初の定時株主総会（2021年6月開催の定時株主総会）において、長谷川靖氏（地方創生パートナーズ株式会社執行役員事務局長）が選任されております。

## 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態勢を強化するため、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、社外取締役については、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4名（うち監査等委員である社外取締役2名）、仙台銀行で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。

##### 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
<b>取締役会の運営</b> ・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。

社外役員の意見	意見を踏まえた対応
<b>監査等委員会の運営</b> ・ 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、監査部長が参加し、監査意見交換会を5回開催。

#### <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。

2020年6月からは、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

### 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 経営管理態勢の高度化

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、じもと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いく方針としております。主な取組みは次の通りです。

#### <リスク管理全般>

- ・じもとグループに重大な影響を与える子銀行懸念事項は当社決議とし、議案提出子銀行の頭取は参加できない
- ・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
- ・有価証券運用におけるアラームポイント抵触時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の当社報告
- ・残高が一定以上の政策融資先業況悪化時の対応方針を当社報告・付議
- ・地元企業の業況悪化時の対応方針を当社へ報告

また、グループの資本政策については、中長期的な視点も含めながら、継続的に検討してまいります。

これらの取組みに当たり、SBIグループとの連携を積極的に活用してまいります。

## 《じもとホールディングス 経営管理》

HD共同施策 (両行が共同で重点対応)	HD共通施策 (グループ方針を共有し、各行が対応)	BK個別施策 (市場に応じて、各行が対応)
<p>経営管理態勢の高度化 (子銀行管理、監査、東証改革)</p>	<p>有価証券運用・管理の高度化 (SBI連携ノウハウの活用)</p> <p>信用リスク管理強化 (予防引当、途上与信管理強化)</p>	
<p>資本政策</p> <p>ESG / SDGs</p> <p>次世代へ向けた人事交流等</p>	<p>コロナ業務継続体制</p> <p>新しい働き方・人材育成</p> <p>HD運営体制</p>	
<p>SBIグループ連携の積極活用 有価証券運用・管理ノウハウの導入、人事交流による人材育成</p>		

### 5-3-4 業務変革と経営効率化

#### (1) じもとグループ設立からの統合効果

当社は、グループ設立以来、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。

この方針に基づき経営効率化を進め、本年、設立10年目を迎える当社の統合効果は、累計で「システム統一」14.6億円、「グループ事務集中」3.3億円、「コスト全般削減」1.2億円、合計19.2億円となりました。

#### 《じもとグループ設立からの統合効果によるコスト削減（全体）》

区分	内容	削減効果	
1	システム統合	サブシステム統一、勘定系システム統一	14.6億円
2	グループ事務集中	新事務センター運用統合、市場バックオフィス統一	3.3億円
3	コスト全般削減	コスト削減コンサル導入	1.2億円
合計		19.2億円	

#### (2) 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。

《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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・グループ全体の経営戦略の策定及び管理</li> <li>・各部門別の経営戦略の策定及び管理</li> <li>・総務関連業務</li> </ul>
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

(3) 新計画の取組み

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り組んでまいります。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》

HD共同施策 (両行が共同で重点対応)	HD共通施策 (グループ方針を共有し、各行が対応)	BK個別施策 (市場に応じて、各行が対応)
<p>《業務効率化・DX》 両行共通・重複業務、組織の効率化 新たな業務プロセスの創出</p> <p>※ペーパーレス、WEB口座、IB推進 タブレット活用、WEB会議等 ※SBIノウハウを積極活用</p>	<p>《店舗戦略の見直し》 店舗統廃合による集約化、効率化 非対面取引の拡充</p> <p>《人員戦略》 人員の適正化 渉外担当者への再配置</p>	<p>業務全般にわたる見直し・効率化</p>
<p>サブシステム更新 コストダウン/効率運用の再検証</p>	<p>コスト削減・OHR改善</p>	
<p>SBIグループ連携の積極活用      FinTech技術、DX対応等の多様なノウハウ活用、変革を進める</p>		

## 5-4 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。

### (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。

## 5-5 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

### 5-5-1 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。

## 5-5-2 リスク管理態勢

### (1) 統合的リスク管理

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

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

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

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

### (2) 信用リスク管理

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

さらに新計画においては、政策融資の新規取組み状況の当社報告、政策融資先（残高一定額以上）の業況悪化時対応方針の当社報告・決議等、信用リスク管理の強化に向けたガバナンス態勢の向上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。

そして、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。

## ５－６ 法令遵守の体制の強化のための方策

### （１）グループコンプライアンス委員会

当社取締役会は、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づけており、「コンプライアンス基本方針」、「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。

### （２）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。



## 6. 協定銀行による株式等の引受け等に係る事項

当社は、B種優先株式、C種優先株式及びD種優先株式について、10株を1株の割合をもって併合し、2020年10月1日（木）にその効力が生じております。

### (1) じもとホールディングスC種優先株式（きらやか銀行関係1）

	項目	内容
1	種類	株式会社じもとホールディングスC種優先株式
2	申込期日（払込期日）	平成24年12月28日
3	発行価額	1株につき200円
	非資本組入れ額	1株につき100円
4	発行総額	20,000百万円
5	発行株式数	100百万株
6	議決権	本優先株主は、全ての事項につき株主総会において議決権を行使することができない。ただし、定時株主総会に本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が提出されないときはその定時株主総会より、本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が定時株主総会において否決されたときはその定時株主総会の終結の時より、本優先配当金の額全部の支払を受ける旨の決議がなされる時までの間は、全ての事項について株主総会において議決権を行使することができる。
7	優先配当年率	12ヶ月日本円TIBOR+1.15% （平成25年3月31日を基準日とする期末の剰余金の配当の場合は、払込期日から平成25年3月31日までの間の日数で日割り計算により算出される割合とする。ただし、8%を上限とする。）
	優先中間配当金	本優先配当金の2分の1を上限
	累積条項	非累積
	参加条項	非参加
8	残余財産の分配	普通株主に先立ち本優先株主が有する本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた額を支払う。このほかの残余財産の分配は行わない。
9	取得請求権（転換予約権）	本優先株主は、取得請求期間中、当社が本優先株を取得すると引換えに当社の普通株式を交付することを請求することができる。
	取得請求期間の開始日	平成24年12月29日
	取得請求期間の終了日	平成36年9月30日
	当初取得価額（当初転換価額）	当社普通株式の平成24年12月21日（当日を含む）までの直近の5連続取引日の終値の平均値に相当する金額
	取得請求期間中の取得価額修正	毎月第3金曜日の翌日以降、当該第3金曜日まで（当該日含む。）の直近の5連続取引日の当社普通株式の終値の平均値に相当する金額
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	55円
10	金銭を対価とする取得条項	当社は、平成31年10月1日以降、取締役会が別に定める日（当該取締役会の開催日までの30連続取引日（開催日を含む。）の全ての日において当社普通株式の終値が下限取得価額を下回っている場合で、かつ、金融庁の事前承認を得ている場合に限り。）が到来したときに、法令上可能な範囲で、本優先株式の全部または一部を、金銭を対価として取得することができる。
	対価となる金額	本優先株式1株につき、本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた金額。
11	普通株式を対価とする取得条項	当社は、取得請求期間の末日までに当社に取得されていない本優先株式の全てを取得請求期間の終了日の翌日（以下、「一斉取得日」という。）をもって取得する。当社は、かかる本優先株式を取得すると引換えに、本優先株主が有する本優先株式数に本優先株式1株当たりの払込金額相当額を乗じた額を一斉取得価額で除した数の普通株式を交付する。
	一斉取得価額	一斉取得日に先立つ45取引日目に始まる30連続取引日の毎日の当社普通株式の終値の平均値に相当する金額
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	55円

(2) じもとホールディングスD種優先株式（きらやか銀行関係2）

	項目	内容
1	種類	株式会社じもとホールディングスD種優先株式
2	申込期日（払込期日）	平成24年12月28日
3	発行価額	1株につき200円
	非資本組入れ額	1株につき100円
4	発行総額	10,000百万円
5	発行株式数	50百万株
6	議決権	本優先株主は、全ての事項につき株主総会において議決権を行使することができない。ただし、定時株主総会に本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が提出されないときはその定時株主総会より、本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が定時株主総会において否決されたときはその定時株主総会の終結の時より、本優先配当金の額全部の支払を受ける旨の決議がなされる時までの間は、全ての事項について株主総会において議決権を行使することができる。
7	優先配当年率	預金保険機構が公表する各事業年度（公表年度の前事業年度）の「優先配当年率としての資金調達コスト」 （平成25年3月31日を基準日とする期末の剰余金の配当の場合は、払込期日から平成25年3月31日までの間の日数で日割り計算により算出される割合とする。） 但し、日本TIBOR（12ヶ月）または8%のうちいずれか低い方を上限とする。
	優先中間配当金	本優先配当金の2分の1を上限
	累積条項	非累積
	参加条項	非参加
8	残余財産の分配	普通株主に先立ち本優先株主が有する本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた額を支払う。このほかの残余財産の分配は行わない。
9	取得請求権（転換予約権）	本優先株主は、取得請求期間中、当社が本優先株を取得するのと引換えに当社の普通株式を交付することを請求することができる。
	取得請求期間の開始日	平成25年6月29日
	取得請求期間の終了日	平成49年12月28日
	当初取得価額（当初転換価額）	取得請求期間の開始日に先立つ（当該日は含まない。）5連続取引日における毎日の当社普通株式の終値の平均値に相当する金額
	取得請求期間中の取得価額修正	毎月第3金曜日の翌日以降、当該第3金曜日まで（当該日含む。）の直近の5連続取引日の当社普通株式の終値の平均値に相当する金額
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	当社がD種優先株式の発行を決議する日の前営業日（当日を含む。）までの直近の5連続取引日における毎日の当社普通株式の終値の平均値の70%に相当する金額 但し、上記の計算の結果が25円を下回る場合の取得価額の下限は25円
10	金銭を対価とする取得条項	当社は、平成34年12月29日以降、取締役会が別に定める日（当該取締役会の開催日までの30連続取引日（開催日を含む。）の全ての日において当社普通株式の終値が下限取得価額を下回っている場合で、かつ、金融庁の事前承認を得ている場合に限り。）が到来したときに、法令上可能な範囲で、本優先株式の全部または一部を、金銭を対価として取得することができる。
	対価となる金額	本優先株式1株につき、本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた金額。
11	普通株式を対価とする取得条項	当社は、取得請求期間の末日までに当社に取得されていない本優先株式の全てを取得請求期間の終了日の翌日（以下、「一斉取得日」という。）をもって取得する。当社は、かかる本優先株式を取得するのと引換えに、本優先株主が有する本優先株式数に本優先株式1株当たりの払込金額相当額を乗じた額を一斉取得価額で除した数の普通株式を交付する。
	一斉取得価額	一斉取得日に先立つ45取引日に始まる30連続取引日の毎日の当社普通株式の終値の平均値に相当する金額
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	当社がD種優先株式の発行を決議する日の前営業日（当日を含む。）までの直近の5連続取引日における毎日の当社普通株式の終値の平均値の70%に相当する金額 但し、上記の計算の結果が25円を下回る場合の取得価額の下限は25円

(3) じもとホールディングス B 種優先株式 (仙台銀行関係)

	項目	内容
1	種類	株式会社じもとホールディングス B 種優先株式
2	申込期日 (払込期日)	平成 24 年 10 月 1 日
3	発行価額	1 株につき 1,500 円 ÷ 6.5
4	発行総額	30,000 百万円
5	発行株式数	130 百万株
6	議決権	本優先株主は、全ての事項につき株主総会において議決権を行使することができない。ただし、本優先株式の発行時に株式会社仙台銀行が発行する第 I 種優先株式の株主が同銀行株主総会において議決権を行使することができるときはその発行時より、定時株主総会に本優先配当金の額全部 (本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額) の支払を受ける旨の議案が提出されないときはその定時株主総会より、本優先配当金の額全部 (本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額) の支払を受ける旨の議案が定時株主総会において否決されたときはその定時株主総会の終結の時より、本優先配当金の額全部の支払を受ける旨の決議がなされる時までの間は、全ての事項について株主総会において議決権を行使することができる。
7	優先配当年率	預金保険機構が公表する各事業年度 (公表年度の前事業年度) の「優先配当年率としての資金調達コスト」 (平成 25 年 3 月 31 日を基準日とする期末の剰余金の配当の場合は、182/365 を乗じて算出した額の金銭とする。) ただし、日本円 TIBOR (12 ヶ月物) または 8% のうちいずれか低い方を上限とする。
	優先中間配当金	本優先配当金の 2 分の 1 を上限
	累積条項	非累積
	参加条項	非参加
8	残余財産の分配	普通株主に先立ち本優先株主が有する本優先株式 1 株につき 1,500 円を 6.5 で除した金額に経過本優先配当金相当額を加えた額の金銭を支払う。このほかの残余財産の分配は行わない。
9	取得請求権 (転換予約権)	本優先株主は、取得請求期間中、当社が本優先株を取得するのと引換えに当社の普通株式を交付することを請求することができる。
	取得請求期間の開始日	平成 25 年 4 月 1 日
	取得請求期間の終了日	平成 48 年 9 月 30 日
	当初取得価額 (当初転換価額)	平成 25 年 4 月 1 日の時価 ただし、当該時価が下限取得価額を下回る場合は、下限取得価額とする。平成 25 年 4 月 1 日の時価とは、平成 25 年 4 月 1 日 (当日を含まない。) に先立つ 5 連続取引日の株式会社東京証券取引所における当社の普通株式の普通取引の毎日の終値の平均値に相当する金額。(※終値：当社の普通株式の終値。気配表示を含む。以下同様)
	取得請求期間中の取得価額修正	毎月第 3 金曜日の翌日以降、決定日 (当日を含む。) までの直近の 5 連続取引日の当社の普通株式の毎日の終値の平均値に相当する額
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	302 円 ÷ 6.5
10	金銭を対価とする取得条項	当社は、平成 33 年 10 月 1 日以降、取締役会が別に定める日 (当該取締役会の開催日までの 30 連続取引日 (開催日を含む。)) の全ての日において当社の普通株式の毎日の終値が下限取得価額を下回っている場合で、かつ、金融庁の事前承認を得ている場合に限り) が到来したときに、法令上可能な範囲で、本優先株式の全部または一部を取得することができる。
	対価となる金額	本優先株式 1 株につき、1,500 円を 6.5 で除した金額に経過本優先配当金相当額を加えた金額
11	普通株式を対価とする取得条項	当社は、取得請求期間の末日までに当社に取得されていない本優先株式の全てを取得請求期間の末日の翌日 (以下「一斉取得日」という。) をもって取得する。当社は、かかる本優先株式を取得するのと引換えに、各本優先株主に対し、その有する本優先株式数に 1,500 円を 6.5 で除した金額を乗じた額を一斉取得価額で除した数の普通株式を交付する。
	一斉取得価額	一斉取得日に先立つ 45 取引日目に始まる 30 連続取引日の当社の普通株式の毎日の終値の平均値 (終値のない日数を除く。) に相当する金額。ただし、かかる計算の結果、一斉取得価額が下限取得価額を下回る場合は、一斉取得価額は下限取得価額とする。
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	302 円 ÷ 6.5

## 7. 機能強化のための前提条件

当社グループの主要な営業区域である宮城県と山形県の景気は、本計画期間において、当面の間は新型コロナウイルス感染症の影響により落ち込みますが、ワクチンや治療薬の普及、ニューノーマル時代への対応等により、計画終期に向けて回復していくものと見込んでおります。

### (金利)

金利の見通しにつきましては、2021年3月末の水準にて推移するものと想定しております。

### (為替)

為替（ドル／円）レートの見通しにつきましては、2021年3月末の水準にて推移するものと想定しております。

### (株価)

株価の見通しにつきましては、足元の株価水準に鑑み、計画期間内は30,000円前後の水準にて推移するものと想定しております。

指標	2021/3期 実績	2022/3期 (前提)	2023/3期 (前提)	2024/3期 (前提)
無担保コールO/N (%)	△0.044	△0.044	△0.044	△0.044
10年国債 (%)	0.120	0.120	0.120	0.120
為替 (ドル／円) (円)	110.72	110.72	110.72	110.72
日経平均株価 (円)	29,178	32,000	30,000	30,000

※2021/3期の各実績値は、以下の数値を記載しております。

1. 無担保コールO/N : 日本銀行が公表する無担保コールO/N物レートの平均値
2. 10年国債 : QUICK社が算出する終値レート
3. 為替 (ドル／円) : みずほ銀行が公表する午前10時時点の仲値レート
4. 日経平均株価 : 終値

## Ⅱ. 株式会社きらやか銀行

(金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 22 条)

## 1. 前経営強化計画の実績についての総括

### 1-1 経営環境

前経営強化計画策定時の 2018 年度における国内経済は、企業収益が引き続き改善傾向で推移し、設備投資が緩やかに増加していることなどを背景に、緩やかな回復基調で推移しておりました。日経平均株価につきましても、緩やかな回復の動きにより 2021 年 3 月末には 23,000 円台となるものと予想しておりました。

計画期間内においては、新型コロナウイルス感染症の収束が未だ見通せない状況下であり、銀行業界を取り巻く環境は新型コロナウイルス感染拡大に対し中小企業の資金繰り支援のため貸出金が増加しております。コロナ禍での積極的な貸出と取引企業の業績悪化を背景に「リスク管理債権」が増加しており、それに伴う「与信関係費用」の増加は金融機関の重要課題の一つとなっております。

#### 【前計画策定時前提指標対実績】

指標	2018/3期	2019/3期		2020/3期			2021/3期			
	実績	前提	実績	前提比	前提	実績	前提比	前提	実績	前提比
無担保コール翌日物 (%)	△ 0.068	△ 0.068	△ 0.060	+0.008	△ 0.068	△ 0.070	△ 0.002	△ 0.068	△ 0.044	+0.024
TIBOR3ヶ月 (%)	0.069	0.069	0.069	-	0.069	0.069	-	0.069	0.069	-
新発10年国債利回 (%)	0.043	0.043	△ 0.082	△ 0.125	0.043	0.031	△ 0.012	0.043	0.104	+0.061
ドル/円レート (円)	106.27	106.27	110.99	+4.72	106.27	108.37	+2.10	106.27	110.72	+4.45
日経平均株価 (円)	21,454	23,000	21,205	△ 1,795	23,000	18,917	△ 4,083	23,000	29,178	+6,178

### 1-2 資産負債の状況

計画始期（2018 年 3 月期）から 2021 年 3 月期におきまして、貸出金残高はコロナ禍の収束が未だに見えておらず、お客さまの資金繰り支援を実施するため 2020 年 4 月に「本業支援緊急対策室」を立ち上げ（2020 年 12 月「本業支援戦略部コンサルティンググループ」へ統合）コロナ禍に伴う支援などを行った一方で、新型コロナウイルスの影響による地元中小企業の皆さまの資金需要が拡大する中において、その資金需要に対応することを目的に住宅ローンの証券化を実施したことなどから、計画始期比 109 億 36 百万円減少の 1 兆 100 億 25 百万円となりました。

預金残高は、個人預金、法人預金ともに増加したものの公金預金が減少したことなどから、計画始期比 154 億 54 百万円減少の 1 兆 2,765 億 57 百万円となりました。なお、前期比では新型コロナウイルス感染症に伴う特別定額給付金等によって 552 億 83 百万円増加しております。

有価証券残高につきましては、運用ポートフォリオの見直しを実施したことなどから、計画始期比 242 億 46 百万円減少の 2,378 億 54 百万円となりました。

【資産・負債の推移】 (単体) (単位：百万円)

	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	‘18/3期 (始期) 比	‘20/3期 (前期) 比
	実績	実績	実績	実績		
資産	1,422,844	1,388,529	1,329,011	1,372,323	△ 50,521	43,312
うち貸出金	1,020,961	1,031,556	1,015,921	1,010,025	△ 10,936	△ 5,896
うち有価証券	262,100	224,421	201,794	237,854	△ 24,246	36,060
負債	1,355,545	1,320,751	1,262,636	1,307,528	△ 48,017	44,892
うち預金	1,292,011	1,264,299	1,221,274	1,276,557	△ 15,454	55,283
うち社債・借入金	2,700	1,700	1,700	1,900	△ 800	200
純資産	67,298	67,778	66,375	64,795	△ 2,503	△ 1,580

### 1-3 損益の状況

資金利益につきましては、中小企業融資が増加したものの償還や証券化等に伴う政策的貸出の減少により貸出金利息が減少いたしました。また、有価証券においては投信解約益を計上したものの、ポートフォリオの等に見直しに伴う有価証券残高の減少により有価証券利息が減少したことなどから、計画始期比 16 億 32 百万円減少の 151 億 87 百万円となりました。

役務取引等利益につきましては、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として新たに導入した福利厚生サービス「ふっくりパッケージ」や「共に生きるクラブ」による手数料が安定収益として確保できたことなどから、計画始期比 2 億 47 百万円増加の 15 億 84 百万円となりました。

経費につきましては、人件費は働き方改革に伴う時間外労働の減少や人員の適正化などから計画始期比 13 億 19 百万円減少の 63 億 30 百万円となりました。物件費は経費削減に努めたことなどから計画始期比 11 億 24 百万円減少の 54 億 28 百万円となりました。以上から、経費全体につきましては、計画始期比 25 億 28 百万円減少の 127 億 30 百万円となりました。

コア業務純益につきましては、有価証券のポートフォリオの見直しに伴う投信解約益の計上および住宅ローン債権の証券化による債権売却益の計上などから、計画始期比 36 億 15 百万円増加の 65 億 47 百万円となりました。なお、投資信託解約益を除くコア業務純益は 43 億 77 百万円となりました。

経常利益につきましては、有価証券のポートフォリオ見直しに伴う国債等債券償還損を計上したことに加え、コロナ禍の影響や一部取引先の業況不振に応じて引当金を計上したことで与信関係費用が 32 億 42 百万円となったことなどから、計画始期比 68 億 34 百万円減少の 43 億 64 百万円の経常損失となりました。

以上より当期純利益につきましては、計画始期比 68 億 8 百万円減少の 48

億 55 百万円の純損失となりました。

当行は前計画において本業利益（※）という独自指標を用い、収益基盤の構築を図ってまいりました。その結果本業利益は、計画始期は 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、本業利益の拡大に向けて取り組んでまいります。

一方、有価証券運用に関しましては、2021 年 3 月期に多額の損失を計上するなど有価証券運用の安定に課題があります。今後、SBI グループとの連携などによる有価証券利息配当金の安定収入を図るとともに、市場リスク管理体制の強化を図ってまいります。

※本業利益＝貸出金利息－預金利息＋役員取引等利益－経費（≠営業経費）

【損益の状況】（単体）

（単位：百万円）

	‘18/3期	‘19/3期	‘20/3期	‘21/3期			
	実績	実績	実績	実績	計画	計画比	始期比
業務粗利益	17,570	16,891	16,919	12,083	18,212	△ 6,129	△ 5,487
【コア業務粗利益】	18,191	16,877	16,979	19,277	18,212	1,065	1,086
資金利益	16,819	14,850	14,487	15,187	16,381	△ 1,194	△ 1,632
役員取引等利益	1,337	1,454	1,379	1,584	1,831	△ 247	247
その他業務利益	△ 586	586	1,052	△ 4,687	-	△ 4,687	△ 4,101
（うち国債等関係損益）	△ 621	13	△ 60	△ 7,194	-	△ 7,194	△ 6,573
経費	15,258	14,339	13,518	12,730	14,080	△ 1,350	△ 2,528
うち人件費	7,649	7,077	6,575	6,330	7,513	△ 1,183	△ 1,319
うち物件費	6,552	6,307	5,981	5,428	5,514	△ 86	△ 1,124
一般貸倒引当金	-	-	293	827	-	827	827
業務純益	2,311	2,551	3,107	△ 1,474	4,132	△ 5,606	△ 3,785
【コア業務純益】	2,932	2,538	3,461	6,547	4,132	2,415	3,615
（除く投信解約益）	-	2,110	3,063	4,377	-	-	-
臨時損益	158	△ 805	△ 1,428	△ 2,889	△ 1,011	△ 1,878	△ 3,047
うち不良債権等処理額	206	554	868	2,415	570	1,845	2,209
うち株式関係損益	599	△ 159	△ 480	△ 132	-	△ 132	△ 731
経常利益	2,470	1,745	1,678	△ 4,364	3,121	△ 7,485	△ 6,834
特別損益	△ 174	△ 279	△ 30	△ 335	△ 50	△ 285	△ 161
税引前当期純利益	2,295	1,466	1,647	△ 4,699	3,071	△ 7,770	△ 6,994
法人税等	84	81	200	30	215	△ 185	△ 54
法人税等調整額	259	376	343	125	50	75	△ 134
当期純利益	1,953	1,008	1,103	△ 4,855	2,806	△ 7,661	△ 6,808

【コア業務純益の計画・実績】

（単位：百万円）

	‘18/3期		‘19/3期		‘20/3期			‘21/3期		
	実績	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
コア業務純益	2,932	3,047	2,538	△ 509	3,324	3,461	137	2,415	6,547	4,132

※コア業務純益＝業務純益＋一般貸倒引当金繰入額－国債等債券関係損益



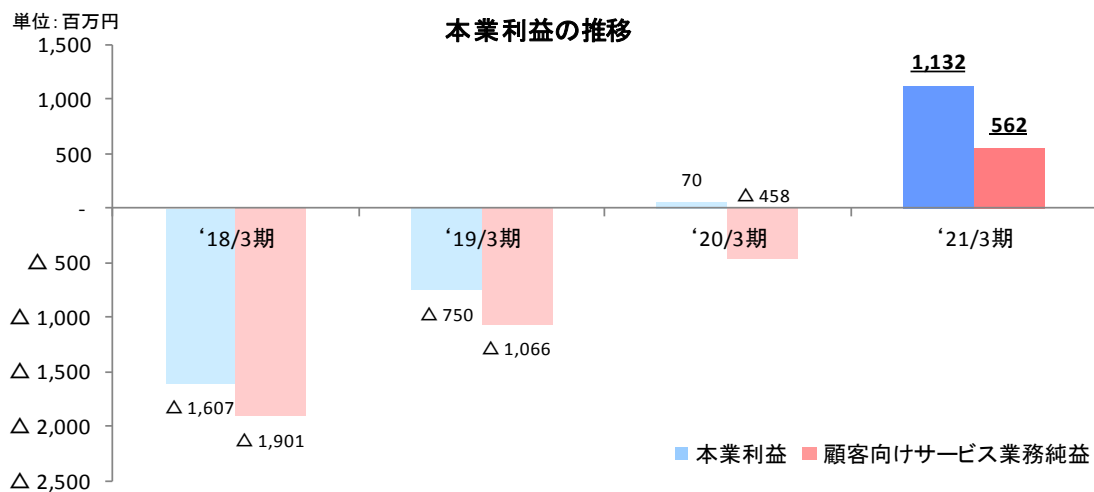
【本業利益の状況】

(単位：百万円)

	2018/3期 実績	2019/3期 実績	2020/3期 実績	2021/3期 実績	計画 始期比
本業利益※	△ 1,607	△ 750	70	1,132	2,739
貸出金利息	12,878	12,446	12,346	12,312	△ 566
預金利息	564	376	254	186	△ 378
役務取引等利益(リース損益含む)	1,337	1,518	1,497	1,737	400
経費	15,258	14,339	13,518	12,730	△ 2,528
顧客向けサービス業務利益※	△ 1,901	△ 1,066	△ 458	562	2,463

※本業利益＝貸出金利息－預金利息＋役務取引等利益－経費（≠営業経費）

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



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、SBI ホールディングスとの資本提携に伴い第三者割当増資による資本調達を実施したものの、純損失の計上および本業支援の実践に伴う中小企業向け貸出の積み上げに注力したことに伴う貸出金残高の増加などにより、2021年3月期のリスクアセット等は計画始期比で増加したことなどから、2021年3月期は8.09%となりました。

	'18/3期 実績	'19/3期 実績	'20/3期 実績	'21/3期 実績	前年比
自己資本比率（単体）	8.56	8.15	8.01	8.09	0.08

1-5 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化に対する総括

(1) 本業支援の取組に対する総括

当行は、2010年10月より、「地域の皆様と共に生きる」を経営方針に掲げ、中小企業のお客さまに対する「本業支援」を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組んで

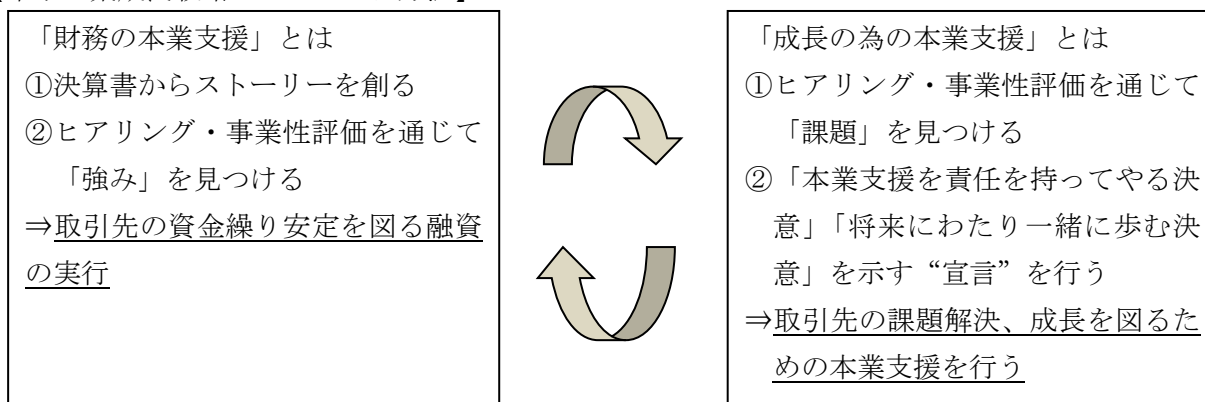
まいりました。また、じもとホールディングスでは、2013年度より長期的視点におけるグループ戦略展開を「本業支援」に統一し、お客さまの話を徹底的にお聴きし、お客さまの課題解決に向け組織全員で動くという本業支援を、グループの特徴とすべく実践してまいりました。

【本業支援の本部体制整備】

実施時期	組織体制	概要
2018年6月	□営業本部内の2部署（営業統括部・本業支援部）を統合し本業支援戦略部と改組	本業支援戦略の一本化
2020年4月	□本業支援戦略部へ本業支援緊急対策室 新設	新型コロナウイルスに対する資金需要へのスピード化
2021年4月	□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	本業支援進化のための組織体制強化

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まいりました（「財務の本業支援」「成長の為の本業支援」については下記をご参照ください）。

【中小企業成長戦略のアプローチ方法】



【財務と成長の為の本業支援実績】（単位：件数）

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
財務の本業支援	2,517	2,844	2,311	2,328
成長の為の本業支援	3,512	2,704	2,519	2,448

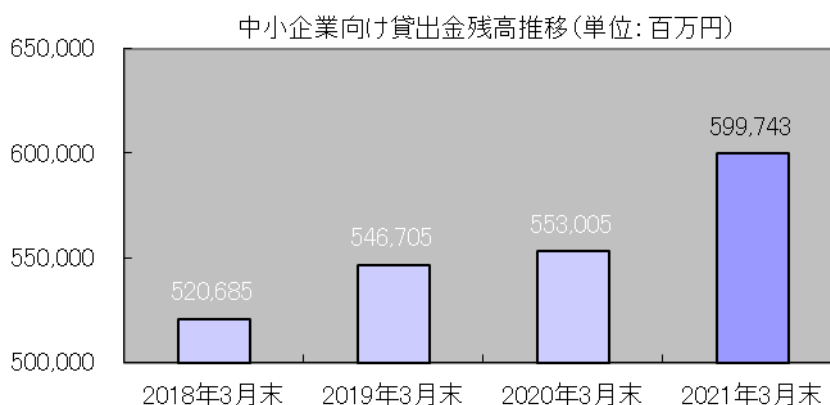
その結果当行の法人戦略において、財務の本業支援は2020年度について当行の全事業性融資先の19.6%となる2,328先に対して実践するなど、毎年本業支援を組織的かつ継続的に取組むことで、結果としてお客さまとの取引拡大に繋がるというビジネスモデルが構築されていると評価しております。さらに職域先に対する取組みとして福利厚生サービス「ふっくりパッケージ」

の提供も開始しており契約先数についても1,200先を超えるお客さまからご契約いただいております。

【中小企業成長戦略の実施状況】

内容	取組み	取組み結果
中小企業成長戦略	◆「本業支援」注力先を本当に必要としている先。	中小企業成長戦略対象先貸出残高 167,315百万円⇒277,947百万円(2020.12)
①財務の本業支援	◆資金繰り安定化を図るための運転資金の提案 ◆リース・ファンドによる資金調達手法の多様化	財務の本業支援件数2,517件(2018.3)⇒ 2,328件(2021.3) 中小企業運転資金平残増加額41,092百万円 (2020.9)
②成長の為の本業支援	◆専門チームによる事業承継、M&A支援 ◆じもとHD、さらぼしFG他提携先の拡大 ◆共に生きるクラブ、さらやかアプリ	成長の本業支援件数3,512件(2018.3)⇒ 2,448件(2021.3)
③職域	◆福利厚生サービス「ふっくりパッケージ」の提供	ふっくりパッケージ契約件数1,257件 ふっくり口座数10,671口座(2020.12末現在)

中小企業のお客さまに対する信用供与の実績につきましては、本部に専門部署を設置するなど「本業支援」の取組みを強化してきたこと、また2020年以降の新型コロナウイルスの感染拡大に伴う資金需要へ対応してきたことなどから2021年3月期の中小企業向け貸出残高は計画始期比790億58百万円増加し5,997億43百万円となりました。今後も地域経済の活性化に寄与するため、中小企業及び地元事業者に対する本業支援を継続し安定した信用供与に努めてまいります。



(2) SBIホールディングスとの資本業務提携

人口減少やデジタルライゼーションの急速な高まり、コロナ禍による地元中小企業への甚大な影響など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。

銀行業のみならず様々な業種を傘下に収めるSBIホールディングスは、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つ企業であり、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提携したことから、今後、従来以上により良い金融商品やサービスを提供することなどにより地域創生に努めてまいります。

## 1-6 東日本大震災からの復興に対する総括

当行は、じもとグループだから出来る宮城と山形の「人・情報・産業」を繋ぎ、中小企業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組んでまいりました。また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まいりました。

じもとホールディングスでは、仙台地区を重要な営業エリアと位置づけし、当行の仙台地区営業店7ヶ店と仙台銀行の営業店37ヶ店をブロック毎に分け、仙台地区のエリア戦略として組織的な復興支援体制を構築しております。

このような取組みの結果、協調・紹介融資の実績については、以下の通りとなりました。

【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)

		2018年度		2019年度		2020年度		合計	
		件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
協調融資	実行済み	9	3,995	4	2,409	4	1,880	17	8,284
紹介融資		6	1,008	1	12	0	0	7	1,020
合計		15	5,003	5	2,421	4	1,880	24	9,304

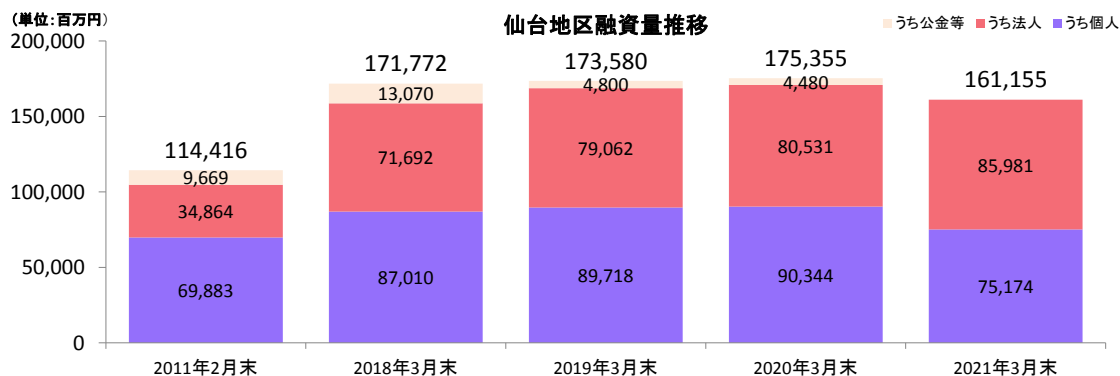
### (1) 地区別信用状況

#### ①仙台地区

当行の宮城県内の営業拠点は仙台市内に7支店となっております。各金融機関が地域経済の縮小や人口減少等を見据え店舗統廃合を実施しており、当行としても山形県内をはじめ同様の動きを模索しているところであります。しかしながら仙台地区に関しましては、営業戦略上重要地区と位置付けており、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。

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、当行全体の融資量に占める仙台地区の融資量比率は15.5%となっております。



宮城県内のグループ補助金交付先のアンケート調査によると、震災直前の水準以上まで売上が回復している事業者の割合が43.8%となっております。売上が回復していない要因としましては、「既存顧客の喪失」が30.3%、「新型コロナウイルスによる影響」が20.8%となっており、震災後10年経過した現在は、社会環境も変化しているため必ずしも震災が要因ではない状況となっております。

【補助事業に係る自己負担金の資金調達状況】

(単位:%)

	調達困難	交渉予定	交渉中	調達見込	調達済
青森県	※補助事業に係る工事は全て終了				
岩手県	4.5	18.2	22.7	11.4	43.2
宮城県	12.5	15.5	13.5	24.0	34.5
福島県	12.3	13.7	12.3	8.2	53.4
東北4県	11.4	15.5	14.5	18.6	40.1

出典:東北経済産業局 グループ補助金交付先アンケート調査(令和2年10月13日改訂)

【経営課題】

(単位:%)

	資金繰り	販路拡大	人材確保	その他
青森県	10.9	24.8	27.8	36.5
岩手県	15.3	28.8	19.9	36.0
宮城県	13.5	26.7	23.3	36.5
福島県	11.7	27.5	23.5	37.3
東北4県	13.1	27.3	22.9	36.7

出典:東北経済産業局 グループ補助金交付先アンケート調査(令和2年10月13日改訂)

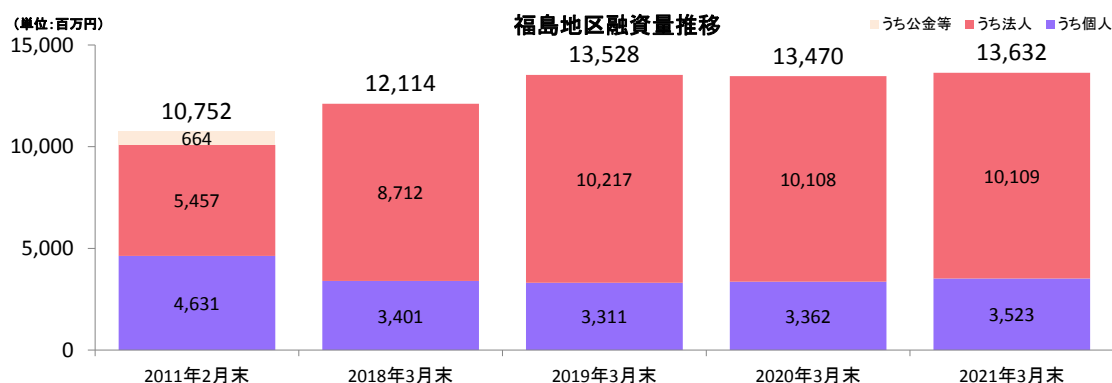
②福島地区

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。福島地区の法人融資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。

福島県においては、原発の廃炉に向けた取組みが進んでおります。一方で、世界のモデルとなる復興・再生を実現すべく、福島の浜通り地域等に新たな

産業基盤を構築することを目指す福島イノベーション・コースト構想に基づき、廃炉、ロボット、エネルギー等の各拠点整備が進捗し、新たな産業の創出、教育・人材の育成が進んでおります。

福島市内に本社を構える企業も、このイノベーション・コースト構想に賛同し設備投資を計画するケースがあり、当行も積極的に対応してまいります。



### ③山形県、その他地域

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。

山形県において当行が取組んだ震災関連新規融資は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43.8%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11.3%、融資件数で16.0%、総融資残高で19.7%となっております。

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月末までの宮城県における事業性融資の震災関連融資新規実行は466件195億47百万円となりました。これは当行全体の事業性融資における震災関連融資新規実行425億14百万円に対し45.9%を占めております。

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。合計で1,601件の444億39百万円の実績となっております。

【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

(参考1)

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) 震災対応に関わる条件変更

現状では震災関連の条件変更の申込は殆どなく、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。

東日本大震災から10年が経過し一定程度の資金供給は行えたものと評価しておりますが、一方で、2020年以降、新型コロナウイルスの感染拡大による資金需要もあるため今後は、お客さまへの資金供給を含めた課題・ニーズに対する幅広い本業支援に取り組んでまいります。

### ①中小企業者に対する条件変更の対応状況

東日本大震災から10年が経過し、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、以下のとおりの実績となっております。  
 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でした。

【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	3.7%	643件	3.7%
4,732億円	4,686億円	201億円	4.5%	200億円	4.5%

②住宅ローン貸出先に対する条件変更の対応状況

東日本大震災から10年が経過し、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。

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でした。

【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	12.7%	104件	12.3%
137億円	125億円	19億円	14.2%	18億円	14.8%

1-7 地域経済の活性化に対する総括

(1) 本業支援について

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。

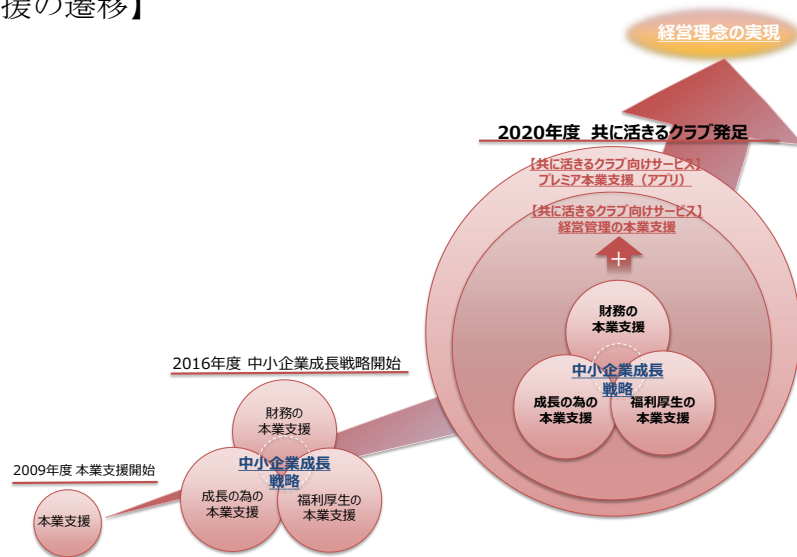
当行が行っている本業支援とは、「アクティブリスニング」(以下、「AL」という。)という活動を通して共有した事業ニーズを一緒に考え解決し、お客さまに喜んでいただくことに本質を見出しております。「AL」とは、「経営者との会話を通じて潜在的なニーズを含めた課題を洗い出し、企業の問題点・課題などを共有する」ためのコミュニケーション活動です。販路拡大やビジネスマッチングによる課題解決だけではなく、「AL」により企業内容を把握し、事業性評価等による財務の改善や原価管理の指導等の企業指導も含まれており、企業の様々なライフステージに応じた課題解決に向けて取組んでまいりました。

具体的には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きました。



2020年度の財務の本業支援は2,328件、成長の為の本業支援は2,448件となりました。2019年1月からは「福利厚生の本業支援」である従業員さま向け福利厚生サービス「ふっくりパッケージ」による福利厚生支援や通信コストや電気料金削減の経費削減支援が増加しております。2020年10月には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、当行取引先の中小企業支援として、「経営管理の本業支援」である本業支援プラットフォーム「共に生きるクラブ」を立ち上げました。

【本業支援の遷移】



上記の通り、当行では「財務の本業支援」「成長の為の本業支援」に加え、2019年1月には課題提起から生まれた「福利厚生の本業支援」、2020年10月にはお客さまの経営全般について支援する「経営管理の本業支援」を立ち上げております。

この4つの本業支援を軸に、お客さまの悩みを解消することでお客さまが成長しひいては地域経済活性化にもつながるものと認識しております。加えてじもとHDとしては「宮城と山形をつなぐ」をキーワードにそれぞれの経済をつなぐ役割を担ってまいりました。



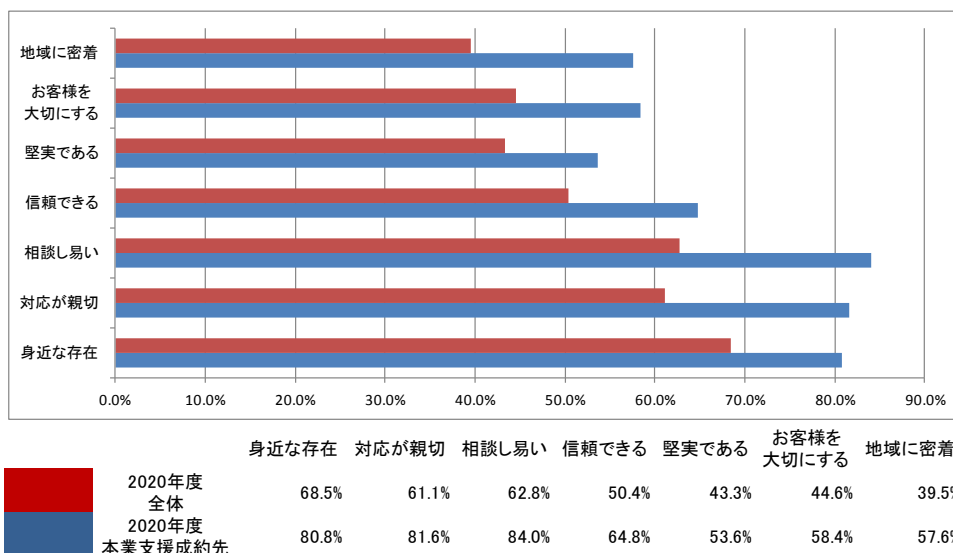
じもとグループの特長である「宮城と山形をつなぐ」取り組みである  
じもと HD ビジネスマッチング情報

このことなどにより 2020 年度のじもとHD両行間のビジネスマッチングは 61 件が成約し互いの経済効果に繋がっております。

【直近期（2020 年度）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%

このような活動を積極的に展開した結果、毎年実施しておりますお客さま満足度調査では高い評価をいただいております。2020 年度にお客様へ当行のイメージに関するアンケートから、本業支援を成約したお客さまからは、全体と比較して高い評価をいただいております。



## (2) 新型コロナウイルス感染症への対応

当行では 2020 年 4 月に新型コロナウイルス等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「本業支援緊急対策室」を設置いたしました。コロナ禍の収束が未だに見えておらず、引き続きお客さまの資金繰り支援を継続していく必要性和ウィズコロナ禍における経営改善に対するニーズの高まりに対応していく必要があると認識しております。そのような環境のもと、お客さまのニーズに迅速に responding していくために、2020 年 12 月には「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」へ統合し本業支援体制を強化いたしました。

10 先以上の宿泊業のお客さま 1 社 1 社に担当者を配置し、1 社ごとに状況の確認と対応策の協議を実施、ニーズによっては人的支援を行うなど、より深掘りし

た本業支援の実践を進めております。

その結果、2021年3月末における当行のコロナ関連融資の実行件数は3,269件、累計融資金額は855億円となりました。

【コロナ禍に係る業種別影響の状況】

業種 \ 影響	①2020年2月 【初回】	②2020年3月	③2020年9月	④2021年4月 【直近】	④ - ①
食品製造・卸業	10	47	152	178	168
その他製造業	27	99	303	362	335
観光・宿泊業	13	110	132	139	126
飲 食 業	2	87	276	314	312
建 設 業	-	62	514	628	628
そ の 他	8	178	1,051	1,250	1,242
合計	60	583	2,428	2,871	2,811

(3) 今後の対応

当行は、本業支援を本当に必要としている地元の中小企業へ、資金繰り安定を目的とした運転資金の供給を行う「財務の本業支援」を柱とした独自性のある取組みにより、地元の中小企業の財務安定により地域経済の活性化に取り組んでまいりました。

東日本大震災から10年が経過し、また2020年以降、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状況であります。そのことから、当行では地域経済を支えるお客さまの稼ぐ力の強化するため、企業の営業キャッシュフロー（以下、「営業CF」という）改善に向けた持続的な取組を行っていく必要があると認識しております。

## 2. 経営強化計画の実施期間

当行は、金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 22 条第 1 項の規程に基づき、2021 年 4 月（計画の始期）より 2024 年 3 月（計画の終期）までにおいて経営強化計画を策定し実施いたします。

この実施期間については、銀行持株会社である株式会社じもとホールディングス及び株式会社仙台銀行においても金融機能強化法に基づく経営強化計画を実施することから、じもとグループとして当行を含む 3 社の計画期間を統一し、計画管理に対応してまいります。

なお、今後計画に記載された事項について重要な変化が生じた場合、または生じることが予想される場合は、遅滞なく報告いたします。

### 3. 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

#### 3-1 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まいりました。

2010年より「地域の皆様と共に生きる」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生きる」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おります。

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

なお、じもとホールディングスに設置の「本業支援戦略部」(2021年4月現在21名体制)は各子銀行の本業支援機能を集約し、部長、副部長のほか、「企画担当」、「情報トレーダー」、「事業コーディネーター」(専門部門含む)を配置のうえ、本業支援に係るグループ戦略企画、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う態勢とし、じもとグループで組織的に対応しております。

当行が掲げる「本業支援」は、お客さまの事業を深く理解し、緊密なリレーションを築くことが前提となります。

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。

山形県が2020年3月に策定した「第4次山形県総合発展計画 実施計画（令和2年度～6年度）」においても、政策の一つとして「地域の特性を活かし暮らしを支える活力ある圏域の形成」を挙げ下記の通りKPIを設定するなど、これまで以上に両県における企業同士の結びつきは強化していくと見込まれております。

KPI	現状値	指標値（工程）				
		R2	R3	R4	R5	R6
山形・宮城間の流動人口（高速バス輸送人員）【企画】	3,034 千人 (H30年度)	3,200 千人	3,300 千人	3,400 千人	3,500 千人	3,600 千人

（出典：山形県「第4次山形県総合発展計画 実施計画（令和2年度～6年度）」）

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てまいります。

加えて、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。

### ①山形県と宮城県の産業

山形県内の産業については、「製造業」の事業所数が全産業の9.2%（全国8.5%）、従業員数は22.4%（全国15.5%）となっており、全国と比較しても製造業の割合が高くなっております。一方、宮城県内の産業については、「製造業」の割合は全国と比較しても低くなっておりますが、「卸売業、小売業」の事業所数が全産業の27.6%（全国25.3%）、従業員数は22.4%（全国20.8%）と最も高く、全国と比較しても卸売業・小売業の割合が高くなっております。

両県の産業は、製造業を基幹産業としている山形県に対し、宮城県は卸売・小売業を主な産業としており、異なった産業構造になっている特徴があります。

そのため、当行は前計画同様じもとグループの一員として、宮城と山形をつなぐ活動を強化することで、仙山圏の経済活性化に貢献し、両県の相乗効果を発揮させるべく安定した信用供与はもとより、情報の提供、ビジネスマッチングを積極的に取り組んでまいります。

(単位:事業所、人、%)

業種	山形県				宮城県				全国			
	事業所数		従業員数		事業所数		従業員数		事業所数		従業員数	
	2018年	構成比	2018年	構成比	2018年	構成比	2018年	構成比	2018年	構成比	2018年	構成比
全産業合計	55,778	100%	475,435	100%	97,974	100%	1,006,886	100%	5,340,783	100%	56,872,826	100%
建設業	6,235	11.18%	42,190	8.87%	10,640	10.86%	99,631	9.89%	492,734	9.23%	3,690,740	6.49%
製造業	5,154	9.24%	106,493	22.40%	5,350	5.46%	120,120	11.93%	454,800	8.52%	8,864,253	15.59%
卸売業・小売業	14,496	25.99%	93,586	19.68%	27,102	27.66%	225,169	22.36%	1,355,060	25.37%	11,843,869	20.83%
宿泊業、飲食サービス業	6,793	12.18%	39,847	8.38%	11,621	11.86%	89,667	8.91%	696,396	13.04%	5,362,088	9.43%
医療、福祉	3,947	7.08%	62,958	13.24%	7,573	7.73%	119,085	11.83%	429,173	8.04%	7,374,844	12.97%

(出典:平成28年経済センサス、山形県、宮城県、全国の事業所数・従業員数)

## ②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「今後にも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%

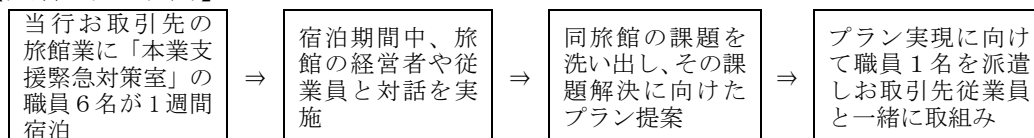
出典:東北経済産業局「東北地域における産業復興の現状と今後の取組～東日本大震災10年を振り返って～」

## (3) 新型コロナウイルス感染症による中小企業支援に資する方針

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。そのような事態を受けて、当行では2020年4月に「本業支援緊急対策室」を設置し、コロナ禍による資金需要等を含めたお客さまの課題・ニーズに対し幅広い本業支援に取り組んでまいりました。

【具体的な事例】



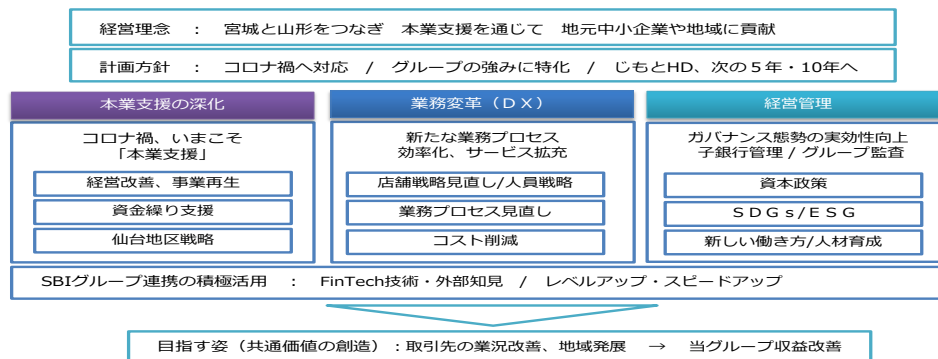
新型コロナウイルスに対する資金繰り対応は現状落ち着いている状況であり、今後は本業の成長を支援するべく2020年12月に「本業支援緊急対策室」を「本業支援戦略部コンサルティンググループ」に統合いたしました。

また、コロナ禍においての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、「とことんべったり」を合言葉にお客さまに「とことん寄り添う」当行の想いを形にした本業支援プラットフォーム「共に生きるクラブ」を立ち上げました。

新型コロナウイルス感染症の収束については依然見通しが見えない中、孤独と不安を抱える中小企業の経営者に対しこれまで以上に本業支援を実践していく必要があると認識しており、この「共に生きるクラブ」は中小企業経営者の孤独と不安を解決できるツールであると自負しております。

このような当行独自の取組に加え、じもとホールディングスとしましては、グループ全体で「本業支援」に取り組む、仙台銀行との連携を強化することで、県境を越えた地域金融グループの特徴を最大限発揮してまいります。

じもとホールディングス、仙台銀行及び当行では、2021年度を始期とする新中期経営計画（3年間）を策定し、グループの長期ビジョンを以下の通り掲げ、新型コロナウイルス感染症による中小企業支援を最重要課題と位置付けております。





### 3-2 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

#### 3-2-1 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生きること。』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、新中期経営計画では「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」を通じて経営理念を実現して向けて取り組んでまいります。

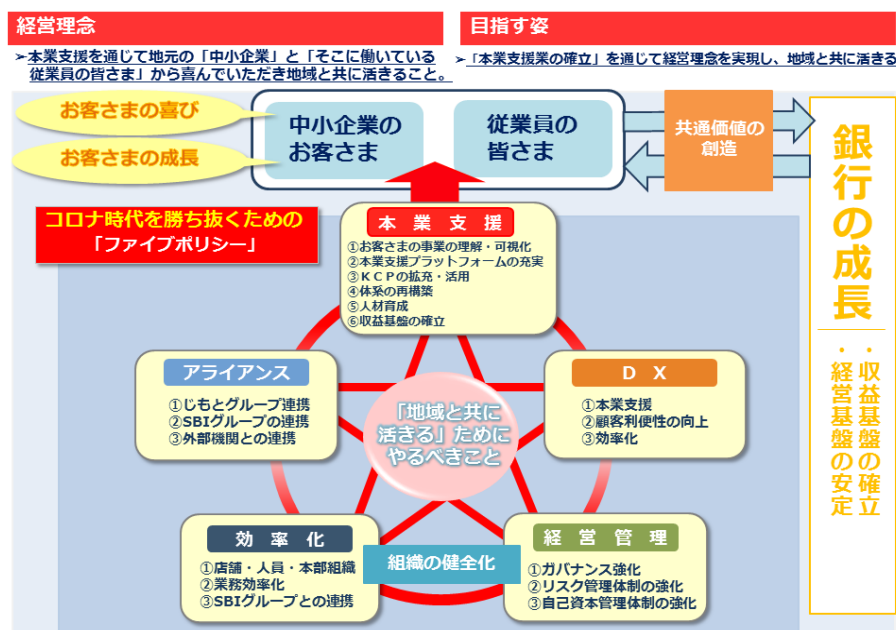
##### (2) 経営戦略

###### 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、地域と共に生きることを目指します。

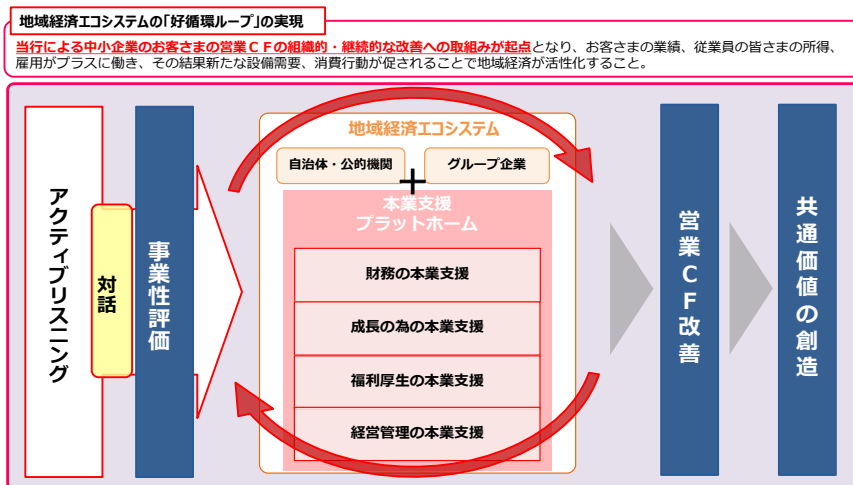
経営理念	： 本業支援を通して地元の「中小企業」と「そこに働いている従業員の皆さま」から喜んでいただき地域と共に生きること
------	--

###### 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」 — 【新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。



## 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。

### 今後の業務提携について



## ウ) D X

S B I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り組みにおいて、D X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 ② WEB口座開設 ③ I B機能拡大 ④ 取引法人のビッグデータ活用	① SBIアプリバンキングを利用した機能追加 ② eKYC (本人確認) 導入 ③ SBI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	① SBI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 ② Suica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	① money 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 ② WEB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A L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。

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「K C P」という。)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】

- ・ A L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

(※「トレーダー」は営業店が収集した情報を集約し営業店の動き方の指示・サポートを行っております。)

お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まいります。

#### 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、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新中期経営計画では、「将来在りたい姿」と「現状」とのギャップに対し、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、バックキャスト思考の本業支援を行ってまいります。

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】

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

2021年4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26名体制としております。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まいります。

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、お客様の多様なニーズに積極的に対応しております。2020年度の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

### 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。

新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・継続的な取り組み」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、本業支援人員には女性職員の増員による女性視点での本業支援や異業種からの採用による本業支援強化など、さまざまな視点からの本業支援を実践する体制を構築してまいります。

さらに「お客さまの営業CFの向上」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ンネルが拡大し、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。

新経営強化計画ではさらに一步踏み込み、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」に取り組んでまいります。

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おう環境を作り、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、可視化を行います。新たにローカルベンチマークと経営デ

サ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、その解決に向けた取組みを組織全体で行ってまいります。

## ②福利厚生の本業支援

AL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福利厚生の本業支援「ふっくりパッケージ」の提供を開始しており、2021年3月には1,200先を超える企業の皆さまからご利用いただいております。「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」は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、従業員の皆さまに好評いただいております。コロナ禍により対面での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、イベント情報を掲載など利便性を高めております。

2021年4月からは、新たに当該サービス取扱店舗を山形県以外の店舗に拡大し「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。



### 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「共に生きるクラブ」を立ち上げ、  
 2021年3月には1,500先を超える会員となっております。

クラブの会員にはほとんど寄り添い、  
 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、共に生き  
 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。



～「プレミア本業支援」チラシ～

主なサービス
<ul style="list-style-type: none"> <li>・バックキャスト思考で「共に生きるクラブ」会員と将来と現状のギャップを埋める本業支援を実施</li> <li>・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</li> <li>・プレミア本業支援として、本社各部や当行のネットワークを通じて、毎月オンラインセミナーなどを実施（講師は本社各部署、山形大学など）</li> </ul>

### ④あんしん経営サービス

2019年1月より、お取引企業様向けにあんしん経営サービス「共に生きるパッケージ」の取扱いを開始いたしました。「共に生きるパッケージ」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、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。

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」「3年後の姿をイメージするようになった」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、当行だけで取組できない案件についてはリース子会社で取組するなど、グループ全体でお客様の設備投資にワンストップで対応しながら、お客様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

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等にて積極的に対応してまいりました。

また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、2020年9月末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件の案件を取組み（引受合計は6億30百万円）投資期日が到来しました。

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「資本金劣後ローン」「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、資本金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。

今後も、じもとホールディングスの本業支援戦略部を通じて、両行が情報やノウハウを共有することで、宮城・山形の県境を越えた経済交流による商流形成を実現し、被災地域における復興支援や地域経済の活性化、地方創生に貢献することのための資金供給の取組みを強化してまいります。

#### 【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

#### (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、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、SBI地方創生アセットマネジメ

ント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。2021年4月末時点、マネープラザの拡充や個人向けバンキングアプリの導入などの23項目について具体的提案を受け、既に5項目については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お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2021年3月末時点で3,269件855億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・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。

### ①資本性劣後ローン

新型コロナウイルス感染症の影響による業況悪化に伴い資本の毀損等が懸念される中、本来の収益力を回復するまで「財務安定化に向けた資本の増強」が必要な事業者に対し、政府系金融機関と連携した資本性劣後ローンにて事業の成長・継続を支援いたします。なお、2021年5月末までに16件、35億円の資本性劣後ローンの導入を行いました。

## ②補助金

新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、当面の需要や売上の回復が期待し難い中、ウィズコロナ・ポストコロナの時代の経済社会の変化に対応するために新分野展開、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中小企業等の挑戦を支援するための「事業再構築補助金」に関して、当行では認定支援機関として各段階でお取引先企業に対し示唆助言し、本部において2次チェックを行っております。

また、総合的なコンサルティングを希望するお取引先企業に対しては、公的機関へ相談するほかKCPと連携した取組を行ってまいります。

その他、観光庁など各省庁におけるコロナ禍への対応に係る補助金の活用に向けた取組支援を実施してまいります。

### 3-2-2 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。

#### 【商品内容および実績】

(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。	384	14,287
② テイクオーバー	証書貸付		233	7,640
③ レボリューション	証書貸付（期日一括）		72	1,488

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」(以下、「ガイドライン」という)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、「ガイドライン特則」という)の趣旨を尊重した取扱いを実施しております。

特に、「ガイドライン特則」が2020年12月に公表され、同年4月の適用開始にあたっては、当行各営業店向けに説明会を開催し、「ガイドライン特則」の主旨並びに今後の対応等について周知しております。また、「ガイドライン」及び「ガイドライン特則」の活用にあたり、従来から使用しております『「経営者保証に関するガイドライン」適用チェックシート』に加え、『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。

なお、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	2018年度	2019年度	2019年度	2020年度	2020年度
	上期	下期	上期	下期	上期	下期
新規融資件数【A】	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)	1,197	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】	27.6%	26.8%	27.5%	26.0%	27.7%	29.7%

昨今の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から地域の中小企業事業者の経営環境はより一層厳しさを増している中、銀行による中小企業事業者に対する資金繰り支援、経営改善支援の必要性はより高まってきています。そのような中で、「ガイドライン」及び「ガイドライン特則」を活用、遵守し、より円滑な資金繰り対応、事業承継支援が求められてくるものと考えております。

当行では「金融円滑化管理規程」において「ガイドライン」及び「ガイドライン特則」に係る対応方針を明記し、同方針に基づく対応を励行すべく、チェック帳票の整備等により、全店が同一目線で対応できる態勢を整えてきております。今後は、更なる対応の高度化を模索しつつ、従来に増して啓蒙と対応を行ってまいります。

## (3) 私募債の取組

当行では、長期安定的な資金調達ニーズや社会貢献(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も取組し、2020年度は50件50億円を引き受けいたしました。

長期安定的な資金調達ニーズや社会貢献(寄付等)のニーズに対応する私募債の取扱は件数・金額ともに増加傾向にあります。

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。

今後もお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するための本業支援に取り組んでまいります。

### 3-3 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

#### 3-3-1 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10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。

#### 3-3-2 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) 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。

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。

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。

## 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。

## (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、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。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】

(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

## 3-4 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

### 3-4-1 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。

2020年度の実行実績は39件となり、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)

	2018年度	2019年度	2020年度
件数	69	62	39

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」に取り組んでおります。

「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。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。

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可能としており、2021 年 4 月に開始した事業再構築補助金制度の活用も視野に入れながら新事業・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（2021 年 3 月末現在）】

（単位：件、百万円）

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



### 3-4-2 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）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

コロナ禍の危機的状況、人口減少、AIの進展などの取り巻く環境の変化など、中小企業の経営者は孤独と不安を抱えている状況を踏まえ、これまで以上に本業支援をお客さまに対して実践していかなければならないと考えております。

当行では2019年1月にあんしん経営サービス「共に生きるパッケージ」のサービスを開始、2020年10月には、当行取引先の中小企業支援として経営管理の本業支援「共に生きるクラブ」を立ち上げました。また、取引先経営者に向けた「本業支援」強化、及び、職域先の従業員に向けて福利厚生の更なる充実を図ることを目的とした「当行職員・顧客双方をサポートする“コミュニケーションツール”」として「きらやかアプリ」のサービスも開始しております。

2021年4月からは事業性評価にローカルベンチマークや経営デザインシートを取入れ、お客さまと一緒に作りあげる取組みを強化することとしております。

お客さまにとことん寄り添い、事業について話を聴き経営課題の共有を図り、課題解決に向けた本業支援を実施し、先行き不透明感が増す世の中を一緒に乗り越えていきたいと考えております。

#### （2）産学官金連携等外部連携強化

当行は、産学官金連携を強化する取組みの一環として、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、第4期生卒業後に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

(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

### 3-4-3 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り組んでおります。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。2021年度上期には指導企業を17社選定しており、従来同様に積極的な改善支援を継続して実施していく方針です。

##### ②指導企業へのサポート強化

融資部において企業支援担当（3名）が担当する企業4社、審査担当（5名）が担当する企業8社、本業支援戦略部内において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17社（2021年度上期）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。

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、2021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な事業構造改革等、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められております。

##### 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おります（2021年上期現在168先）。「管理

強化先」は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大から影響を受け、業況が低迷する事業者が増加してきている中で、当該管理強化先への経営改善支援が必要であることから、継続した対応を行ってまいります。

#### 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、これまでも継続した対応を行ってまいりました。

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ます。

(2021 年 3 月末現在金融円滑化対応先 1,369 先)

金融円滑化については、新型コロナウイルス感染症の影響に伴い、資金繰りに支障をきたし、業況が低迷している事業者が増加してきている中で、従来にも増して資金繰り支援、経営改善支援が必要となっており、継続した対応を行ってまいります。

### 3-4-4 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 K C P の人員体制を強化し 24 名体制 (2021 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

一」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、お客様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】

	2017/3 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	10	14	27	27	42	25	37	21	18
経営相談	1,480	1,232	1,353	1,102	1,553	1,409	1,390	1,297	1,129
事業再生	97	99	101	117	150	208	178	192	207
事業承継	80	61	67	38	53	56	45	69	60
担保・保証	64	33	14	22	35	32	39	23	36
<b>合計</b>	<b>1,731</b>	<b>1,439</b>	<b>1,562</b>	<b>1,306</b>	<b>1,833</b>	<b>1,730</b>	<b>1,689</b>	<b>1,602</b>	<b>1,450</b>
取引先総数	8,179	8,207	8,313	8,216	8,252	8,213	8,145	8,210	8,132
比率	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。

## 4. 収益の見通し

### 4-1 収益の見通しの概要

2022年3月期以降の収益計画については、経営強化計画に基づく施策を着実に実行して、収益基盤の強化を図ってまいります。

計画期間中の収益計画については以下の通りです。

#### 【損益の計画】

(単位：百万円)

	2021/3期 実績	2022/3期 計画	2023/3期 計画	2024/3期 計画
業務粗利益	12,083	15,601	15,506	15,594
【コア業務粗利益】	19,277	15,601	15,506	15,594
資金利益	15,187	13,449	13,446	13,438
役務取引等利益	1,584	1,970	1,841	1,902
その他業務利益	△ 4,687	183	218	255
(うち国債等債券損益)	△ 7,194	0	0	0
経費	12,730	12,476	12,250	11,725
うち人件費	6,330	6,103	5,871	5,611
うち物件費	5,428	5,423	5,449	5,204
一般貸倒引当金	827	100	100	0
業務純益	△ 1,475	3,025	3,155	3,869
【コア業務純益】	6,547	3,125	3,255	3,869
(除く投信解約益)	4,378	3,125	3,255	3,869
臨時損益	△ 2,889	△ 1,436	△ 1,123	△ 1,182
不良債権処理額	2,415	1,200	900	1,000
株式関係損益	△ 132	0	0	0
経常利益	△ 4,364	1,590	2,032	2,687
特別損益	△ 335	△ 50	0	0
税引前当期純利益	△ 4,699	1,540	2,032	2,687
法人税等	30	73	334	431
法人税等調整額	125	△ 100	△ 67	42
当期純利益	△ 4,855	1,567	1,765	2,214

#### (1) 資金利益

資金利益につきましては、貸出金と有価証券での施策を着実に実行することで、安定的な資金利益の確保を目指してまいります。

貸出金に関しては、金融仲介機能を継続的に発揮していくことで中小事業者への資金支援を実施し、事業性融資を増強してまいります。一方で、経営資源の効率的な配分、自己資本への影響を鑑み、大企業向けの低採算融資の見直しなどのアセットコントロールを実施してまいります。

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
貸出金利息額	11,671	11,590	11,553
貸出金平残	1,013,539	1,008,149	1,003,123
事業性平残	638,694	647,982	657,859

有価証券に関しては、SBIホールディングスとの提携のもと、安定した利息配当金の確保を目的としたポートフォリオを構築するとともに、投信解約益の依存しない収益体制の確立を目指してまいります。

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
有価証券利息配当	1,862	1,927	1,953
うち投信解約益	0	0	0

## (2) 役務取引等利益

役務取引等利益に関しましては、福利厚生支援や経営管理支援等の本業支援を中心とした事業者向け手数料の増強に加え、SBI マネープラザとの連携強化による収益の確保を目指してまいります。

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
役務取引等利益	1,970	1,841	1,902
うち役務収益	3,395	3,267	3,327
SBI マネープラザ	150	175	200
事業者役務関連(※)	850	879	921
うち役務費用	1,425	1,425	1,425

(※)主として本業支援関連の福利厚生、経営管理、ビジネスマッチングに加え、私募債手数料等

## (3) 経費

経費につきましては、第5次中期経営計画期間からの人員計画、コスト削減計画を引き続き履行してまいります。

人件費につきましては、関連会社への転籍や定年退職者等により、銀行業務人員の見直しを継続してまいります。

物件費につきましては既存コストの削減及び見直しを継続する一方で、DX やデジタル等の効率化戦略関連費用については積極的に検討を実施してまいります。

## 4-2 単体自己資本比率の見通し

当行は、地元である山形県経済はもとより、じもとホールディングスとして活動しております宮城県経済におきましても、その担うべき役割は非常に大きいものと認識しております。

当行は、東日本大震災からの地域経済の復興および活性化に向けて、中小規模事業者をはじめとするお取引先への円滑な資金供給を積極的に果たすことを目的に、当行が受入れております公的資金 300 億円を引き続き活用してまいります。

本計画では、自己資本比率について、利益の確実な計上により自己資本を積み上げてまいります。

リスクアセットにつきましては金融仲介機能の発揮による中小企業への資金支援等による貸出金の積み上げを実施していく一方で、限られた自己資本を有効に活用するため大企業向け等の低採算融資の見直しなどによるアセットコントロールを実施することで、中長期的な自己資本比率の維持、向上を目指してまいります。

尚、計画終期となる 2024/3 期は 8.50%程度を想定しており、その後に返済を迎える公的資金 200 億円について、返済後も金融仲介機能を十分に発揮できるよう、自己資本比率の維持について検討を実施してまいります。

#### 【単体自己資本比率の見通し】

	2021/3 期 実績	2022/3 期 予定	2023/3 期 予定	2024/3 期 予定
自己資本比率（単体）	8.09%	8.17%程度	8.31%程度	8.50%程度



## 5. 剰余金の処分の方針

### 5-1 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2021年3月期の期末配当（普通株式）は、当行の有価証券ポートフォリオ大幅な見直しに伴い保有有価証券の損失処理を行ったことなどから一株あたり10円へ減配しております（じもとホールディングスでは、2020年10月1日付で普通株式10株を1株の割合で株式併合を行っております）。

また2020年3月期の期末配当より、新型コロナウイルス感染症による地域経済への影響が拡大したことから、地元中小企業への安定かつ円滑な資金供給を行うため、内部留保を確保・充実させ、自己資本の増強を図るべきと判断し一株あたり1.5円（株式併合前基準）へ減配いたしました。

### 5-2 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。利益剰余金は、2021年3月期末において84億円となっております。2021年3月期は当期純損失となったことから、利益剰余金は計画を下回る実績となっております。

今後は毎期収益を積み上げ、2024年9月に公的資金200億円を返済する計画としております。また、本計画期間中での公的資金返済に向けた出口戦略を明確にするため、新たな資本調達についての検討も開始しております。

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。

【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	計画28 実績△48	計画145 実績84	2032/3期	計画 22	計画 304
2022/3期	計画 15	計画 95	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。

## 6. 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

### 6-1 経営管理に係る体制及び今後の方針

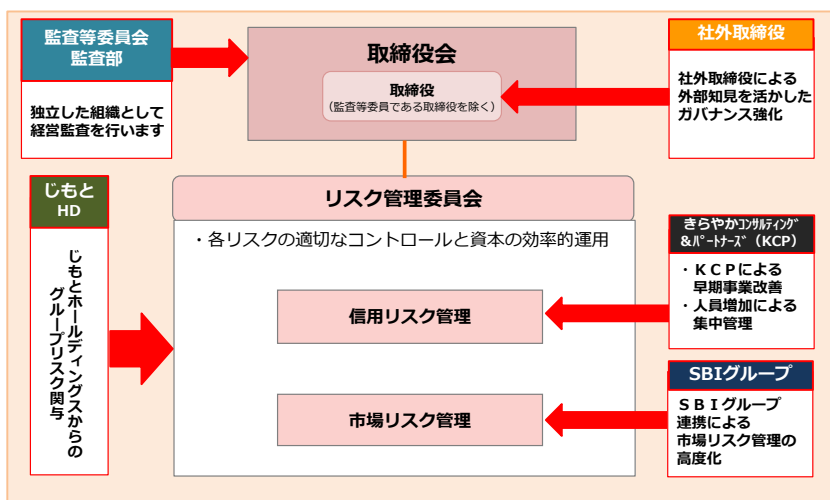
#### (1) 経営管理に係る体制

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。

新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。

## 6-2 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おります。

### 6-3 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まいりました。

2021年3月期においては、大口信用供与先の債務者区分ランクダウンにより危険債権の増加により開示債権が増加したことなどから計画始期比0.48ポイント増加の2.07%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	18年3月期	21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
危険債権	19,253	10,383	15,907
要管理債権	3,094	2,794	2,722
合計(A)	25,036	16,520	21,541
総与信額(B)	997,508	1,036,896	1,035,977
総与信額に占める割合(A/B)	2.5	1.59	2.07

「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を定め、大口与信集中に係る管理を継続しております。特に、今般の開示債権の増加の主要因が大口信用供与先のランクダウンであることを踏まえ管理を強化していくことが課題であると認識しております。

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態勢を構築してまいります。

## ②市場リスク管理

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、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。

このような体制のもと、市場リスク管理については、特に経営陣も深く関与して行ってきましたが、これまでは市場リスクより投資信託解約益の計上に重きを置いてきた経緯がございました。その結果、有価証券含み損の抑制を重要な経営課題として共有し、含み損の削減に取り組んだが、有価証券運用内での解決を優先したこともあり、期間収益の悪化に結びつく損失防止策に踏み切れず評価損が拡大し、牽制機能が働かなかったこと、さらに2020年3月のコロナショックに伴う市況の悪化から評価損が拡大するに至り、2020年度下期に有価証券の実現損を計上する決断をいたしました。

(参考)【有価証券評価損益推移】

(単位：百万円)

項目	2018.3 末	2019.3 末	2020.3 末	2021.3 末	‘21 対’20 差
国内債券	846	1,231	200	▲138	▲338
株式	610	▲178	▲146	212	359
外国証券	416	9	▲241	▲67	174
投資信託	▲3,463	▲2,326	▲3,422	▲2,686	736
その他	0	0	0	5	5
合計	▲1,591	▲1,263	▲3,609	▲2,673	935

そのため、当行では2020年11月にSBI地方創生アセットマネジメント社（以下、「SBI」という）と投資顧問契約を締結したうえ、SBI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」への再構築を図りました。「SBIポート」は中長期的に安定した運用を目的としているため債権を中心としたポートフォリオになっております。「SBIポート」構築後は、米国長期金利上昇の影響により、有価証券の評価損を抱えておりますが、債券中心のポートフォリオのため経年により価格が回復する「ロールダウン効果」が期待されることを踏まえ、基本的には継続的に保有を続けていく考えです。

また、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参りました。加えて、じもとホールディングスの関与度を一段と高めるため、2021年4月より有価証券運用方針及びアクションプラン等の決裁権限をじもとホールディングスに変更しました。

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。

#### <当行のリスク管理態勢>

- 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。

有価証券運用については、新たなリスク管理態勢の下、SBI地方創生アセットマネジメントとの緊密な連携に加えて、当行職員1名派遣し継続的な人材育成及び有価証券運用のノウハウの習得に努めることにより、安定した収入の確保を目指すとともに、再び評価損を拡大させることのないよう、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、2020年度の事務事故は、「事務事故B」関連でコロナ関連融資に起因した事務ミスなどが増加ものの、「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全体で前年比10.9%減少いたしました。

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増加や、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。また2020年4月に、事務部内にDX（デジタル・トランスフォーメーション）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り組みとして展開いたしました。その結果、前年比の来店客は13.3%減少、伝票枚数は18.4%減少、打鍵件数は7.5%減少と大幅に減少いたしました。

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。

事務の効率化として、相続/諸届手続きの本部受付・大口現金/高額現金支払い取扱店舗の削減など推進してまいります。また、非来店化/事務量削減として、決済業務のデジタル化に加えて、キャッシュレス支援・経理業務・高齢者施設等のデジタル化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、東京オリンピック・パラリンピック競技大会開催を狙ったサイバー攻撃の増加に向けた平時の監視強化、関係団体との情報連携や共同演習への参加によるサイバー対応人材の育成、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システムリスクの対応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。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。



## 7. 協定銀行による株式等の引受け等に係る事項

当行親会社であるじもとホールディングスは、B種優先株式、C種優先株式及びD種優先株式について、10株を1株の割合をもって併合し、2020年10月1日（木）にその効力が生じております。

	項目	内容
1	種類	株式会社きらやか銀行第IV種優先株式
2	申込期日（払込期日）	平成24年12月28日
3	発行価額	1株につき200円
	非資本組入れ額	1株につき100円
4	発行総額	20,000百万円
5	発行株式数	100百万株
6	議決権	本優先株主は、全ての事項につき株主総会において議決権を行使することができない。但し、定時株主総会に本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が提出されないときはその定時株主総会より、本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が定時株主総会において否決されたときはその定時株主総会の終結の時より、本優先配当金の額全部の支払を受ける旨の決議がなされる時までの間は、全ての事項について株主総会において議決権を行使することができる。
7	優先配当年率	12ヶ月日本円TIBOR+1.15% （平成25年3月31日を基準日とする期末の剰余金の配当の場合は、払込期日から平成25年3月31日までの間の日数で日割り計算により算出される割合とする。ただし、8%を上限とする。）
	優先中間配当金	本優先配当金の2分の1を上限
	累積条項	非累積
	参加条項	非参加
8	残余財産の分配	普通株主に先立ち本優先株主が有する本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた額を支払う。このほかの残余財産の分配は行わない。
9	取得請求権 （転換予約権）	本優先株主は、取得請求期間中、当銀行が本優先株を取得するのと引換えに当銀行の普通株式を交付することを請求することができる。
	取得請求期間の開始日	平成24年12月29日
	取得請求期間の完了日	平成36年9月30日
	当初取得価額 （当初転換価額）	株式会社じもとホールディングス普通株式の平成24年12月21日（当日を含む）までの直近の5連続取引日の終値の平均値に相当する金額 （※但し、本優先株式の発行日に先立つ5連続取引日までの期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。）
	取得請求期間中の取得 価額修正	毎月第3金曜日の翌日以降、当該第3金曜日まで（当該日含む。）の直近の5連続取引日の株式会社じもとホールディングス普通株式の終値（※）の平均値に相当する金額 （※但し、取得価額修正日（当該日含む。）に先立つ5連続取引日までの期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。）
	取得価額の上限	無し
10	取得価額の下限	55円
	金銭を対価とする取得 条項	当銀行は、平成31年10月1日以降、取締役会が別に定める日（当該取締役会の開催日までの30連続取引日（開催日を含む。）の全ての日において、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値（※）が下限取得価額を下回っている場合で、かつ、金融庁の事前承認を得ている場合に限る。）が到来したときに、法令上可能な範囲で、本優先株式の全部または一部を、金銭を対価として取得することができる。 （※但し、取得日を決定する取締役会の開催日を最終日とする30営業日の期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。）
	対価となる金額	本優先株式1株につき、本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた金額。
11	普通株式を対価とする 取得条項	当銀行は、取得請求期間の末日までに当銀行に取得されていない本優先株式の全てを取得請求期間の完了日の翌日（以下、「一斉取得日」という。）をもって取得する。当銀行は、かかる本優先株式を取得するのと引換えに、本優先株主が有する本優先株式数に本優先株式1株当たりの払込金額相当額を乗じた額を一斉取得価額で除した数の普通株式を交付する。
	一斉取得価額	一斉取得日に先立つ45取引日目に始まる30連続取引日の毎日の株式会社じもとホールディングス普通株式の終値（※）の平均値に相当する金額 （※但し、一斉取得日に先立つ45連続取引日の期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。）
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	55円

	項目	内容
1	種類	株式会社きらやか銀行第V種優先株式
2	申込期日（払込期日）	平成24年12月28日
3	発行価額	1株につき200円
	非資本組入れ額	1株につき100円
4	発行総額	10,000百万円
5	発行株式数	50百万株
6	議決権	本優先株主は、全ての事項につき株主総会において議決権を行使することができない。但し、定時株主総会に本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が提出されないときはその定時株主総会より、本優先配当金の額全部（本優先中間配当金を支払ったときは、その額を控除した額）の支払を受ける旨の議案が定時株主総会において否決されたときはその定時株主総会の終結の時より、本優先配当金の額全部の支払を受ける旨の決議がなされる時までの間は、全ての事項について株主総会において議決権を行使することができる。
7	優先配当年率	預金保険機構が公表する各事業年度（公表年度の前事業年度）の「優先配当年率としての資金調達コスト」（平成25年3月31日を基準日とする期末の剰余金の配当の場合は、払込期日から平成25年3月31日までの間の日数で日割り計算により算出される割合とする。）
	優先中間配当金	本優先配当金の2分の1を上限
	累積条項	非累積
	参加条項	非参加
8	残余財産の分配	普通株主に先立ち本優先株主が有する本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた額を支払う。このほかの残余財産の分配は行わない。
9	取得請求権（転換予約権）	本優先株主は、取得請求期間中、当銀行が本優先株を取得するのと引換えに当銀行の普通株式を交付することを請求することができる。
	取得請求期間の開始日	平成25年6月29日
	取得請求期間の完了日	平成49年12月28日
	当初取得価額（当初転換価額）	取得請求期間の開始日に先立つ（当該日は含まない。）5連続取引日における毎日の株式会社じもとホールディングス普通株式の終値（※）の平均値に相当する金額 （※但し、取得請求期間の開始日に先立つ5連続取引日までの期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。）
	取得請求期間中の取得価額修正	毎月第3金曜日の翌日以降、当該第3金曜日まで（当該日含む。）の直近の5連続取引日の株式会社じもとホールディングス普通株式の終値（※）の平均値に相当する金額 （※但し、取得価額修正日（当該日含む。）に先立つ5連続取引日までの期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。）
	取得価額の上限	無し
10	取得価額の下限	株式会社じもとホールディングスが同社のD種優先株式の発行を決議する日の前営業日（当日を含む。）までの直近の5連続取引日における毎日の株式会社じもとホールディングス普通株式の終値の平均値の70%に相当する金額 但し、上記の計算の結果が25円を下回る場合の取得価額の下限は25円
	金銭を対価とする取得条項	当銀行は、平成34年12月29日以降、取締役会が別に定める日（当該取締役会の開催日までの30連続取引日（開催日を含む。）の全ての日において、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値（※）が下限取得価額を下回っている場合で、かつ、金融庁の事前承認を得ている場合に限り。）が到来したときに、法令上可能な範囲で、本優先株式の全部または一部を、金銭を対価として取得することができる。 （※但し、取得日を決する取締役会の開催日を最終日とする30営業日の期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。）
	対価となる金額	本優先株式1株につき、本優先株式1株当たりの払込金額相当額に経過優先配当金相当額を加えた金額。
11	普通株式を対価とする取得条項	当銀行は、取得請求期間の末日までに当銀行に取得されていない本優先株式の全てを取得請求期間の完了日の翌日（以下、「一斉取得日」という。）をもって取得する。当銀行は、かかる本優先株式を取得するのと引換えに、本優先株主が有する本優先株式数に本優先株式1株当たりの払込金額相当額を乗じた額を一斉取得価額で除した数の普通株式を交付する。
	一斉取得価額	一斉取得日に先立つ45取引日目に始まる30連続取引日の毎日の株式会社じもとホールディングス普通株式の終値（※）の平均値に相当する金額 （※但し、一斉取得日に先立つ45連続取引日の期間において当銀行の普通株式が上場等をしている場合は、株式会社じもとホールディングス普通株式の終値に代えて当銀行の普通株式の終値とする。）
	取得価額の上限	無し
	取得価額の下限	株式会社じもとホールディングスが同社のD種優先株式の発行を決議する日の前営業日（当日を含む。）までの直近の5連続取引日における毎日の株式会社じもとホールディングス普通株式の終値の平均値の70%に相当する金額 但し、上記の計算の結果が25円を下回る場合の取得価額の下限は25円

## 8. 機能強化のための前提条件

2021年3月期における国内経済は、内外における新型コロナウイルス感染症の影響から引き続き厳しい状態にあるが、基調としては持ち直しております。先行きについては、当面の経済活動の水準は、対面型サービス部門を中心に、新型コロナウイルス感染症の拡大前に比べて低めで推移するものの、回復していくとみられております。

当行の主要な営業基盤であります山形県の経済は、新型コロナウイルス感染症の影響により、依然、厳しい状況にあるものの、持ち直しの動きが続いております。また雇用情勢は、感染症の影響により、一部で弱い動きが続いているものの、総じてみれば持ち直しの動きがみられ、鉱工業生産が着実に持ち直しております。

### (1) 金利

金利の見通しにつきましては、計画期間内は2021年3月の水準を基に推移するものと想定しております。

### (2) 為替

為替（ドル／円）レートにつきましては、計画期間内は2021年3月の水準にて推移するものと想定しております。

### (3) 株価

日経平均株価につきましては、足元の株価水準に鑑み計画期間内は30,000円の水準で推移するものと想定しております。

#### 【各種指標】

指標	2021/3期	2021/9期	2022/3期	2022/9期	2023/3期	2023/9期	2024/3期
	実績	(前提)	(前提)	(前提)	(前提)	(前提)	(前提)
無担保コール翌日物 (%)	△ 0.044	△ 0.044	△ 0.044	△ 0.044	△ 0.044	△ 0.044	△ 0.044
10年国債 (%)	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120	0.120
ドル／円 レート (円)	110.72	110.72	110.72	110.72	110.72	110.72	110.72
日経平均株価 (円)	29,178	32,000	32,000	30,000	30,000	30,000	30,000

※2021/3期の各実績値は、以下の数値を記載しております。

1. 無担保コール翌日物 (%) : 日本銀行が公表する無担保O/N物レートの平均値
2. 新発10年国債利回 (%) : 財務省ホームページ参照
3. ドル／円 レート (円) : みずほ銀行が公表する午前10時時点の仲値レート
4. 日経平均株価 (円) : 終値

### Ⅲ. 株式会社仙台銀行

(金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 22 条)

## 1. 前経営強化計画の実績についての総括

### 1-1 経営環境

#### (1) 前計画策定時の前提条件

前経営強化計画策定時（2018年度）におきましては、当行の主要営業区域である宮城県の景気は、個人消費が回復しつつあることに加え、生産は緩やかに持ち直しつつあり、雇用情勢は復興需要などを背景に改善するなど、緩やかな回復の動きが続きました。

宮城県では、震災復興計画において2018年から2020年を「発展期」と位置づけしており、県内における復興の動きは一巡する状況になると見込んでおりました。

#### (2) 前計画期間での実績

前計画期間内においては、東日本大震災の復興需要に加え、政府による積極的な金融財政政策などにより、宮城県及び国内経済は緩やかな回復基調が続いておりましたが、新型コロナウイルス感染症の影響により、急速に冷え込みました。

日経平均株価は、前計画期間内は23,000円で推移するものと想定しておりましたが、2021年2月に30,000円を突破するなど、実体経済に反して、大幅に上昇しました。

一方、市場金利は当初想定を下回る水準となり、為替水準は想定よりも円安傾向で推移いたしました。

また、貸出金金利は、長年続く低金利と金融緩和政策、さらには他行との金利競争が厳しさを増したことから、低下基調がさらに続きました。

#### 《計画策定時の前提条件》

指標	2018/3期		2019/3期		2020/3期			2021/3期		
	実績	前提	実績	前提比	前提	実績	前提比	前提	実績	前提比
無担保コール〇／N (%)	△0.068	△0.068	△0.060	0.008	△0.068	△0.070	△0.002	△0.068	△0.044	0.024
10年国債 (%)	0.043	0.043	△0.095	△0.138	0.043	0.005	△0.038	0.043	0.120	0.077
為替 (ドル／円) (円)	106.27	106.27	111.01	△4.74	106.27	108.83	2.56	106.27	110.72	4.45
日経平均株価 (円)	21,454	23,000	21,205	△1,795	23,000	18,917	△4,083	23,000	29,178	6,178

## 1-2 資産負債の状況

### (1) 貸出金残高

中小企業向け貸出は、被災地域の企業の資金ニーズに幅広く対応した結果、前計画期間内は、計画始期比で1,194億円増加の4,637億円となりました。

消費者ローンは、個人ローン（無担保ローン）において、消費マインドの低下により減少したものの、住宅ローンが被災地の住宅再建に向けた復興需要や消費税増税前の駆け込み需要などを背景に増加したことから、計画始期比で626億円増加の2,604億円となりました。

地方公共団体向け貸出は、金利競争の激化もあったことから、計画始期比で130億円減少の704億円となりました。

以上により、貸出金残高は、計画始期比1,342億円増加の8,367億円となりました。

### (2) 預金残高（譲渡性預金含む）

個人預金は、新型コロナウイルス感染症への景気対策としての特別定額給付金などにより、計画始期比で690億円増加の7,145億円となりました。

法人預金は、新型コロナウイルス感染症関連の融資金の歩留りなどにより、計画始期比で512億円増加の2,840億円となりました。

公金預金は、計画始期比で295億円増加の1,959億円となりました。

以上により、預金残高は、計画始期比で1,498億円増加の1兆1,939億円となりました。

### (3) 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グループと連携の上、2020年中にポートフォリオの見直しを実施したことにより、計画始期比250億円減少の3,063億円となりました。

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

《資産・負債の推移》

単位：百万円

	2018/3 期 始期・実績	2019/3 期 実績	2020/3 期 実績	2021/3 期 実績	計画始期比
資産	1,098,786	1,110,279	1,155,736	1,286,419	187,633
うち貸出金	702,577	734,267	751,476	836,779	134,201
中小企業向貸出	345,485	370,648	387,558	463,735	118,250
消費者ローン	197,756	218,885	242,554	260,409	62,652
地方公共団体貸出	83,450	78,363	61,679	70,443	△13,006
うち有価証券	331,429	282,830	257,512	306,397	△25,032
負債	1,048,771	1,060,769	1,108,787	1,233,108	184,337
うち預金・譲渡性預金	1,044,163	1,056,196	1,100,355	1,193,967	149,803
個人預金	645,483	650,403	660,838	714,537	69,053
法人預金	230,230	236,903	231,497	280,838	50,608
公金預金	165,848	166,434	204,537	195,936	29,547
うち社債・借入金	40	135	127	30,119	30,078
純資産	50,015	49,509	46,948	53,310	3,295

その他有価証券 評価損益	3,453	2,201	△1,523	3,885	432
-----------------	-------	-------	--------	-------	-----

## 1-3 損益の状況

### (1) コア業務純益

前計画期間において、主力の貸出金は貸出金利が低下したものの、貸出残高が中小企業向け、個人向けを中心に大幅に増加したことから、貸出金利息収入は計画始期比 9 億円増加の 99 億円となりました。有価証券利息配当金はマイナス金利政策の影響を受け減収基調にあったことから SBI グループとの連携によりリバランスを実施し、安定収益をめざすポートフォリオとしました。以上により、最終年度の資金利益は計画始期比 7 億円増加の 125 億円となりました。

役務取引等利益は、SBI マネープラザからの手数料収入の増加などにより、最終年度は 8 億円（計画始期比 3 億円増加）となりました。

経費は、システムの償却期間満了による減価償却費の減少などにより、最終年度は 103 億円（計画始期比 4 億円減少）となりました。

上記要因により、最終年度のコア業務純益は 31 億円（計画始期比 16 億円増加）となりました。

### (2) 与信関係費用

新型コロナウイルス感染症の影響を勘案し、予防的に引当を実施したことで、一般貸倒引当金の繰入額が増加しました。

### (3) 経常利益・当期純利益

コア業務純益の増加、与信関連費用の発生等より、最終年度は経常利益 19 億円、当期純利益 17 億円となりました。



《損益状況の推移》

単位：百万円

	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期			
	始期・実績	実績	実績	実績	計画	計画比	始期比
業務粗利益	12,099	11,969	11,316	13,146	12,880	266	1,047
資金利益	11,800	11,794	11,409	12,584	12,127	457	783
役務取引等利益	537	565	358	842	750	92	305
その他業務利益	△238	△390	△451	△280	3	△283	△42
経費	10,731	10,655	10,395	10,329	10,780	△450	△401
人件費	5,166	5,370	5,252	5,200	5,295	△94	33
物件費	4,675	4,453	4,302	4,198	4,535	△336	△476
コア業務純益 [除く投資信託解約益]	1,555 —	1,615 643	1,389 746	3,172 3,083	2,100 —	1,072 —	1,616 —
与信関係費用	495	1,139	410	758	420	302	262
一般貸倒引当金繰入額	△119	154	689	462	100	362	582
個別貸倒引当金繰入額	470	377	△687	139	200	△60	△330
株式等関係損益	875	775	324	8	—	—	△867
経常利益	1,845	1,007	1,184	1,985	1,484	500	139
特別損益	△124	△110	△312	△10	△10	0	134
当期純利益	1,536	840	819	1,717	1,249	467	180

#### 1-4 自己資本比率の状況

前計画期間においては、当期純利益を計上したことにより自己資本額が増加した一方で、資金需要への積極対応により貸出金残高が大幅に増加し、信用リスク・アセットも増加したことなどから、最終年度の単体自己資本比率は8.34%（計画始期比△0.71ポイント）となりました。

##### 《自己資本比率の推移：単体》

単位：%

	2018/3期 実績	2019/3期 実績	2020/3期 実績	2021/3期 実績	計画始期比
自己資本比率	9.05	8.83	8.34	8.34	△0.71

#### 1-5 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の実績

##### (1) 主な取組み実績

当行は、グループの長期戦略である本業支援を強化するため、じもとホールディングスと連携するとともに、地元企業応援部を中心として、被災企業をはじめとした中小企業の深度ある本業支援に向けた体制を構築してまいりました。

2018年12月からは、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。

##### (2) 実績の評価

当行は、前計画期間において、被災企業をはじめとした中小企業の多様化する経営課題や地域の復興状況が変化するなか、復興支援や本業支援を行うための体制整備に加え、地方創生に向けた体制整備や円滑な信用供与に向けた取組を計画どおりに実施できたものと評価しております。

特に、コア戦略の推進により、事業債務者数および中小企業融資残高は大きく増加し、地方創生に大きく貢献したものと評価しております。

当行は、今後も引き続き、地域復興や地方創生を踏まえながら、中小規模事業者等への信用供与の円滑化に向けて、各種施策に積極的に取り組んでまいります。

《事業債務者数・中小企業融資残高》

単位：先、億円

	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	計画始期比
	実績	計画	計画	計画	
事業債務者数	7,484	7,849	8,042	8,533	1,049
中小企業融資残高	3,454	3,706	3,875	4,637	1,182

1-6 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の実績

1-6-1 被災者への信用供与の実績

(1) 主な取組み実績

当行は、震災直後から被災者からの約弁一時停止や約弁一時停止後の条件変更に対応し、全ての案件の手続きを完了いたしました。

また、被災者向けの復興資金融資（事業者向け、住宅再建等）に積極的に取り組み、前計画期間において累計3,601件、997億円の融資を実行いたしました。

(2) 実績の評価

前計画期間の震災関連融資の新規実行累計は997億円と、中小企業融資と住宅ローンを中心に、被災者の資金繰り支援や地域復興に貢献ができたものと評価しております。

特に、2020年度は新型コロナウイルス感染症の影響を受けた被災者に対する資金繰り支援にも積極的に取り組んでおります。

当行は、今後も引き続き、地域復興や地方創生のため、被災者を含めた中小規模事業者への資金繰り支援に積極的に取り組んでまいります。

1-6-2 被災者の二重債務問題への対応の実績

(1) 主な取組み実績

当行は、被災者の事業再建や生活再建には、いわゆる二重債務問題への対応が極めて重要であると認識し、被災者の状況に応じたきめ細やかな支援を展開してま

いました。

津波の被災などで自力再建が困難な事業者に対しては、宮城産業復興機構や東日本大震災事業者再生支援機構の活用を検討し、被災者へ両機構の活用を積極的に促すとともに、案件持込を行いました。この結果、震災後において、宮城産業復興機構への債権売却決定数は累計 28 先（うち前計画期間中 1 先）、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 先（うち前計画期間中 1 先）となりました。この両機構の活用により、当該企業の事業の継続・再生を支援しました。

また、個人の被災者に対しては、「個人債務者の私的整理に関するガイドライン」の活用による支援を実施してまいりました。この結果、震災後において、個人版私的整理ガイドラインの申込み受付件数は累計 68 件（うち前計画期間中 1 件）、成立件数は累計 43 件（うち前計画期間中 1 件）となりました。

津波被災地での防災集団移転促進事業に伴う当行抵当権の事前抹消についても、震災後において累計 105 件（うち前計画期間中 0 件）の申出書受付となりました。

## （２）実績の評価

前計画期間において、当行は、両機構などに積極的に案件持込を行ったことから被災事業者の相談は一巡しております。

今後は、経営改善計画の進捗状況をフォローしていくほか、債権売却を実施した事業者に対するリファイナンスを含めた出口戦略にかかる支援、新型コロナウイルス感染症への対応としての本業支援などに注力してまいります。

### 1-6-3 きらやか銀行等と連携した復興方策の実績

#### （１）主な取り組み実績

じもとグループは、グループ戦略として「本業支援」を掲げており、当行はじもとホールディングス本業支援戦略部やきらやか銀行と連携して、「被災企業等へのビジネスマッチング」、「復興支援の共同イベントの開催」、「協調融資等による被災地企業等への積極的な融資」、「共同研修会によるノウハウ共有」などの復興支援策に取り組んでまいりました。

このうち、協調融資については、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してまいりました。

また、ビジネスマッチングについては、営業店で入手した取引先の様々な要望を集約・整理し、じもとホールディングス本業支援戦略部と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。

この結果、2013年4月から2021年3月末までのビジネスマッチング実績は、マッチング紹介件数が3,346件、成約件数が673件となっております。

## (2) 実績の評価

ビジネスマッチングは、2014年10月にじもとホールディングスに本業支援戦略部を設置し、両行情報を一元管理するなど、顧客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実施しております。

また、イベントの開催については、被災企業の販路回復、プロモーションや、両県をつなぐ商流形成に一定の効果を上げておりますが、2020年度においては新型コロナウイルス感染症の拡大により、イベントの自粛が相次ぎました。

当行は、きらやか銀行とともに、今後も「宮城と山形」をつなぎ、グループ戦略の「本業支援」を進化・発展させるとともに、コロナ禍においては非対面チャネルの活用も含め、被災企業も含めた取引先の支援に取り組んでまいります。

### 《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
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	17	8,284	7	1,020	24	9,304

### 《ビジネスマッチング実績》

単位：件

	2018年4月～ 2019年3月	2019年4月～ 2020年3月	2020年4月～ 2021年3月	累 計
紹介実績	584	445	277	1,306
成約件数	101	78	70	249

## 1-7 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の実績

### (1) 主な取組み実績

当行は、被災事業者を含め、半期毎に財務改善や事業再生などの経営支援を行う

「企業支援対象先」を選定し、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まいりました。

前計画期間においては、企業支援対象先について「支援先カルテ」を作成し、事業の特色や、経営課題、支援状況などを一元把握するとともに、重点先においては、外部コンサルタントとも連携して支援などに取り組んでまいりました。

## (2) 実績の評価

津波被災地を中心に、一度失った販路の開拓が進まず、震災前の売上水準まで回復していない支援対象先が多数あるほか、依然として人手不足や資材高騰等の問題も深刻であるなど、直面する経営課題が多様化しております。当行は、外部機関とも連携し、今後も支援対象先の復興状況等に応じて、深度ある事業再生支援に取り組んでまいります。

### 《事業再生支援実績》

単位：件、回

	前計画期間 までの累計	2018年4月	2019年4月	2020年4月	2011年4月 以降累計
		～2019年3月	～2020年3月	～2021年3月	
計画の承認	162	25	15	14	216
計画の試算	875	15	12	4	906
計画試算（条変先）	55	9	3	5	72
モニタリング	7,360	1,469	646	837	10,312
営業店臨店	7,236	834	570	1,060	9,700

## 1-8 新型コロナウイルス感染症への対応

### (1) 資金繰り支援

当行は、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への資金繰り支援として、2021年3月までに4,555件941億円の新規融資を実施しました。

そのうち、実質無利子・無担保融資（受付期間は2020年5月から2021年3月まで）の取扱実績は3,304件618億円になります。

今後は資金繰り支援とともに、経営改善に向けた本業支援の必要性が高まっていると考えられます。

## (2) 経営改善支援

当行は、2020年10月から11月にかけて、取引先の経営課題や事業ニーズの把握のため、本業支援ヒアリングを実施しました。ヒアリングにおいては、コロナ禍における影響も確認しており、本ヒアリングを踏まえ、必要な本業支援を実施しました。

また、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた取引先に対しては、財務基盤強化のため、政府系金融機関と連携し22件に資本性劣後ローンを導入しました。

さらには、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するなど、取引先の経営改善のため、様々な本業支援を実施しました。

## 1-9 SBIホールディングスとの資本業務提携

### (1) 資本業務提携

当行の親会社であるじもとホールディングスはSBIホールディングスとの間において、2020年11月20日に資本業務提携を行いました。

SBIグループによるじもとホールディングスへの出資資金を子銀行である当行およびきらやか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、取引先への金融サービス提供の充実、当行の収益力の向上、成長戦略、ひいては企業価値向上に向けた施策の実施が可能となりました。

#### 《資本業務提携の概要》

項目	内容
資本業務提携先	SBIホールディングス株式会社
株式発行方法	SBI地銀ホールディングス株式会社への第三者割当増資
株式発行価額	普通株式 3,653,500株
割当後の議決権比率	17.34%
手取金の使途	全額を子銀行である当行、きらやか銀行に出資。 子銀行から地元企業への貸出金を追加供給。
提携内容	本業支援のため、財務健全性の維持・向上を図るとともに、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する。
社外取締役等の受入れ	社外取締役 1名（2020年6月開催の定時株主総会より） オブザーバー2名（主要会議に出席。議決権なし）

## （２） 当行と SBI グループとの主な連携実績

当行は、資本業務提携の以前より SBI グループとの連携を行っております。

今後も SBI グループとの連携により、地元企業への本業支援、地方創生・地域経済の活性化、共同ファンドを通じた地元企業支援、金融商品仲介サービス強化、資産運用の高度化、次世代システムの導入に努めてまいります。

### 《主な連携実績》

内容	提携日（出資日）
金融商品仲介業の提携	2018年4月
住信 SBI ネット銀行と銀行代理業の提携	2020年11月
有価証券ポートフォリオ見直しに係る連携	2020年3月
SBI マネープラザとの共同店舗の運営	2018年11月
SBI プロセスイノベーターとのコスト削減プロジェクト	2019年5月
SBI AI&Blockchain 投資事業有限責任組合への出資	2018年1月
SBI 地方創生アセットマネジメント株式会社への出資	2018年4月
マネータップ株式会社への出資	2019年8月
SBI 4+5 ファンドへの出資	2020年4月





## 1-10 震災後10年の振り返り

### (1) 宮城県の復興状況

「宮城県震災復興計画」においては、「災害に強く安心して暮らせるまちづくり」や『復旧』にとどまらない抜本的な『再構築』といった基本理念の下、被災者の生活再建や産業の再生、公共土木施設の復旧など、復旧・復興に向けた様々な取組みが進めてられてきました。

その結果、生活に密着したインフラの整備や災害に強いまちづくりなど、ハード面については一部の地域を除き、多くの地域で取組が完了しました。

一方、被災者支援などソフト面の取組については、今後も中長期的な対応が必要となっていることから、一人ひとりに寄り添ったきめ細かな支援が求められます。



特に、被災した方へのきめ細かな心のケア、移転先や災害公営住宅等への入居に伴う新たな環境でのコミュニティや回復途上にある産業の再生支援、東京電力福島第一原子力発電所事故への対応、震災の教訓の伝承などについて、2021年度以降も引き続き取り組む必要があります。

このように、ソフト面の取組については、一人ひとりに寄り添ったきめ細かなサポートが中長期的に求められている状況にあります。これまでの取組については概ね順調に推移しております。

上記より、資金供給を中心とした復旧支援は概ね完了したといえますが、中長期的な地方創生の観点からの本業支援は、今後とも継続していく必要があると考えております。

#### ◀宮城県の復興状況▶

##### 【インフラ】

東日本大震災時	10年後(現在)
<p>▶ 道路(平成23年) 道路(国直轄) <b>甚大な被害</b> 道路・橋梁(県管理)</p>	<p>100%復旧 (令和2年12月) 99%復旧 (令和3年1月)</p>  <p>新たに、復興道路・復興支援道路を整備</p>
<p>▶ 河川(平成23年) 河川堤防(国直轄) <b>甚大な被害</b> 河川堤防(県管理)</p>	<p>94%復旧(48km中45km) (令和2年12月) 91%復旧(278カ所中248カ所) (令和3年1月)</p>
<p>▶ 鉄道(平成23年) JR5路線 <b>456kmが被害</b> 気仙沼線・大船渡線</p>	<p>100%復旧(平成28年12月) BRTとして復旧 気仙沼線:専用道96%完成 大船渡線:専用道95%完成 (令和3年2月)※</p>  <p>※ 以外は宮城県の公営道路を引継</p>

## 【インフラ】

東日本大震災時

10年後(現在)

### ➤ 港湾

仙台塩釜港



100%復旧  
(平成27年3月)



### ➤ 空港

仙台空港



100%復旧  
(平成25年11月)



### ➤ 防潮堤

数十年～数百年に  
1回の頻度の津波  
に対応が必要

234kmの  
整備が必要



59%整備(100%着工)  
(令和3年1月)

## 【応急仮設住宅入居者数】

12.7万人(最大時:平成24年3月)

※宮城県人口232万人(平成24年3月)



13人(令和3年2月時点)※全て原発災害被災者

※宮城県人口229万人(令和3年2月)



## 【住家・非住家被害】

全壊 83,005棟  
半壊 155,130棟  
一部損壊 224,202棟  
床下浸水 7,796棟  
非住家被害 26,796棟

整備計画



災害公営住宅:100% (1.6万戸)  
(平成31年3月)

民間住宅等用宅地:100% (0.9万戸)  
(令和2年3月)

このほか、持家修繕、民間賃貸入居等



## 【産業・生業】

### ➤ 漁業(主要4漁港)

水揚量 : 31.3万t(H22) ⇒ 9.7万t(H23)

水揚金額: 587億円(H22) ⇒ 246億円(H23)



22.9万t(H22年比73%)  
(R2)

476億円(H22年比81%)



### ➤ 水産加工業等

製造品出荷額等: 2,556億円 ⇒ 1,227億円  
(H22) (H23)



2,326億円(H22年比89%)  
(H30)



### ➤ 観光(平成23年)

外国人宿泊者数: 15.9万人 ⇒ 4.8万人  
(H22) (H23)

※従業員10人以上の  
宿泊施設を対象



51.2万人(H22年比321%)  
(R1)



宮城県の公表資料を引用

※2021年3月復興庁「宮城県の復興の現状」より。

## (2) 当行の取組み

当行は、東日本大震災からの復興やコロナ禍における非常時のみならず、地元中小企業の広範な資金ニーズに対して、迅速かつ適切な資金供給を行うことで、取引基盤の拡充を図りつつ、地域の震災復興、地方創生に貢献してまいりました。

本計画期間においては、前計画期間までに築き上げた取引基盤をもとに、地元中小企業に対する本業支援サイクルの推進、確立をすることで、取引先の経営安定化及び成長と、地方創生に貢献してまいります。

### ① 被災者支援

当行は、被災者支援として、震災以降10年間で累計13,425先331,927百万円の新規融資を実施しました。直近では、コロナの影響により、被災者に対する新規融資額が増加しました。

被災者との合意に基づく約定弁済の一時停止については870先実施し、現時点において、全先の一時停止が解消しております。

また、宮城産業復興機構への債権売却は28先、東日本大震災事業者再生支援機構との支援合意は68先、個人版私的整理ガイドラインの受付は68件、成立は43件、防災集団移転促進事業の抵当権抹消件数は105件実施してまいりました。近年ではこれらについての対応実績はほとんどなく、震災に伴う抜本的な事業再生や生活再建については、全て着手が完了し、一巡したものと捉えております。

#### 《被災者向けの新規融資の実行実績》

単位：先、百万円

	前計画期間 までの累計								震災後 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					
	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額	先数	金額
事業融資	6,267	209,851	724	27,120	675	24,860	1,165	45,360	8,831	307,192
運転資金	4,921	144,075	588	19,215	560	17,387	1,053	38,107	7,122	218,786
設備資金	1,346	65,775	136	7,904	115	7,472	112	7,252	1,709	88,405
住宅ローン	747	17,448	18	441	1	33	1	30	767	17,952
消費者ローン	2,810	4,924	338	591	397	756	282	512	3,827	6,783
計	9,824	232,223	1,080	28,152	1,073	25,649	1,448	45,902	13,425	331,927

《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

《復興機構への債権売却決定数等》

単位：件、先

	前計画期間 までの累計	2018年4月 ～2019年3月	2019年4月 ～2020年3月	2020年4月 ～2021年3月	震災後 累計
宮城産業復興機構 債権売却決定先数	27	1	0	0	28
東日本大震災 事業者再生支援機構 支援合意先数	67	0	1	0	68
個人版 私的整理ガイドライン 申出書受付件数	67	0	0	1	68
防災集団移転促進事業 抵当権抹消件数	105	0	0	0	105

② 地方創生

被災者向け融資も含めた中小企業向けの融資残高は10年間で1,997億円から4,637億円と2倍以上に増加し、金融仲介機能の発揮により地方創生に大きく貢献してきたと評価しております。

《中小企業融資残高》

単位：億円

	2011/3期 実績	2021/3期 実績	震災後増減
中小企業融資残高	1,997	4,637	2,639

### (3) 今後の課題・対応

震災後10年を経過する中で、宮城県の復興計画は計画期間である10年を経過し、道路や港湾の復旧などにおいて進捗率が100%となるなど、ハード面の整備については概ね完了しました。

被災者との合意に基づく約定弁済一時停止先については、現時点で停止状態が継続している先はなく、債権売却や個人版私的整理ガイドライン、防災集団移転促進事業抵当権抹消に関しては、近年取扱いが終息しております。宮城産業復興機構および東日本大震災事業者再生支援機構については、2021年3月をもって買取期間が終了しており、債権売却した先については、今後、リファイナンスを含めた出口戦略の支援が必要になります。

一方で、被災者の販路拡大、原材料高騰、人材確保といった本業支援にかかる課題は、引き続き継続課題となっております。

被災者向け新規融資については、復興計画の進捗とともに、資金使途が復旧・復興にかかる融資の割合が減少しております。被災者向け融資も含めた中小企業向けの融資残高は10年間で1,997億円から4,637億円と2倍以上に増加し、金融仲介機能の発揮により地方創生に大きく貢献してきたと評価しております。

そのような中、2020年からは新型コロナウイルス感染症により環境が一変し、2020年度においては、資金繰り支援をはじめとした本業支援に注力しました。今後は資金繰り支援とともに、経営改善に向けた本業支援の必要性が高まっていると考えられます。

宮城県においては、被災者はもちろんのこと、新型コロナウイルス感染症の影響を受けている事業者への支援が特に必要となっていることから、震災から10年を節目とし、今後は被災者、新型コロナウイルス感染症の影響を受けている事業者など、広く事業者向けの支援に注力してまいります。特に、被災者に対して、また、コロナ禍において影響を受けている事業者に対しての本業支援の必要性を勘案し、本業支援サイクルの確立に努めてまいります。

## 2. 経営強化計画の実施期間

当行は、金融機能強化のための特別措置に関する法律附則第8条第1項第1号の規定に基づき、2021年4月から2024年3月まで経営強化計画を実施いたします。

この実施期間については、銀行持株会社である株式会社じもとホールディングス及び株式会社きらやか銀行においても金融機能強化法に基づく経営強化計画を実施することから、じもとグループとして当行を含む3社の計画期間を統一し、計画管理に対応してまいります。

なお、今後計画に記載された事項について重要な変化が生じた場合、または生じることが予想される場合には、遅滞なく金融庁に報告いたします。

### 3. 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

#### 3-1 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

##### 3-1-1 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。

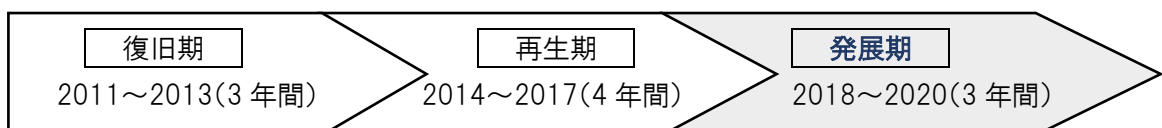
これに伴い、仙台都市圏で新規産業等が集中する一方で他行競争の過熱化が懸念され、また被災地における販路・雇用問題への対応など、地域金融機関においては中長期的な視点に立った施策を展開することが必要となっております。

###### (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。

###### ≪宮城県復興計画の計画期間≫



### (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ます。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「人材確保」や「販路確保」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います。

#### 《東北地区被災企業の売上回復及び経営課題（2020年6月現在、東北経済産業局）》

	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%	

### (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、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。感染症終息までの見通しは依然不透明であり、影響の長期化により、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。



### 3-1-2 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70年間不変であり、当行の礎となっております。

#### 経営理念は、宮城県の中小企業の支援・育成

- 選択と集中。
- 仙台地区の市場性は十分。
- 地元中小企業への金融の円滑化と本業支援に特化。事業者への資金供給はAIでの代替が難しいと言われている分野。
- 事業性融資と関連性の高い相続・事業承継など、本業支援によるフィー収入拡大をめざす。

#### お客さまと距離が近く、相談を受ける企業風土

- 人で勝負する。“真摯”な行員。
- スピード回答での信頼。背景には、風通しのよい社風。
- 事業者の多様な課題解決には、専門家のサポートも活用し、提案の高度化および迅速化で勝負する。



“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まいります。

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脱み、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・タブレット）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まいります。

#### 効率化・選択と集中

- 店舗戦略
- 事務の効率化
- 人員の適正配置

三位一体の効率化

#### IT・FinTechの活用 新分野への取組み

- アプリ強化・デジタルコンテンツ
- RPA・タブレット活用
- データ活用

DXの実現  
SBIグループとの連携

#### コア戦略の推進 中小企業向け貸出増強

- コア戦略の推進（渉外人員の増加とスピード回答でコア取引先を更に増加）
- コア戦略の深堀り（重点先への本業支援強化）
- 住宅ローン・個人ローンの推進

本業支援サイクル確立・メイン化推進

### 3-2 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

#### 3-2-1 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

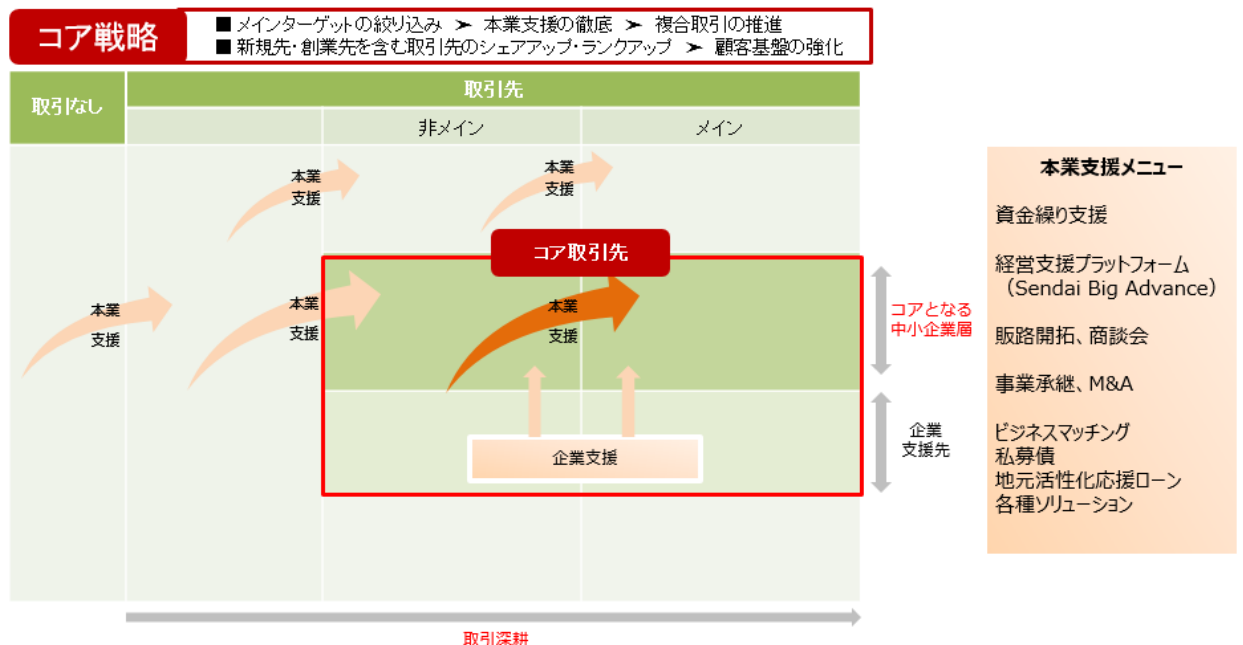
##### (1) コア戦略の展開

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、地方創生に貢献してまいります。

また、コア取引先の経営課題や事業ニーズを把握することを目的に、本業支援ヒアリングを実施しております。

今後は、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めざし、営業店と本部がミーティングを実施することにより、本業支援サイクルの確立を図ってまいります。



《事業債務者数・中小企業融資残高》

単位：先、億円

	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	計画始期比
	実績	計画	計画	計画	
事業債務者数	8,533	8,783	9,033	9,283	750
中小企業融資残高	4,637	4,849	5,099	5,349	712

(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、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。

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まいります。

	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	被災企業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。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。

### 3-2-2 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（随時開催、社外取締役を除く取締役、部長、営業店長等が出席）において、担当役員は、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り組み」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。

### 3-2-3 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、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、データ蓄積を行っております。

2017年5月より、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、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まいります。

#### (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》

単位：件

項目	2018年4月	2018年10月	2019年4月	2019年10月	2020年4月	2020年10月
	～2018年9月	～2019年3月	～2019年9月	～2020年3月	～2020年9月	～2021年3月
新規融資件数【A】	3,103	3,111	3,066	3,022	4,726	3,421
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)	1,515	1,480	1,512	1,533	2,064	1,693
経営者保証に依存しない 融資の割合【B】／【A】	48.8%	47.5%	49.3%	50.7%	43.6%	49.4%

#### (3) 私募債の推進

当行は、中小規模事業者の様々な資金調達ニーズに対応するため、一定要件を満たした優良企業に限定される私募債についても積極的に取り組み、前計画期間において、合計79件（5,650百万円）の引受けを行いました。

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っております。

本計画期間においても、当行は、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に資金を供給していくほか、寄付型の引受けにより、地域社会に貢献してまいります。

《私募債引受け実績》

単位：件、百万円

	2018年4月 ～2019年3月		2019年4月 ～2020年3月		2020年4月 ～2021年3月		累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
私募債引受	6	630	31	2,490	42	2,530	79	5,650
うち寄付型	3	350	7	380	13	600	23	1,330

### 3-3 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

#### 3-3-1 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まいります。

#### 3-3-2 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、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、被災企業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 被災企業等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まいります。

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」を引き続き作成・発信してまいります。

## （2）被災者支援に向けたきらやか銀行等との連携強化

### ① 被災地企業等のニーズを踏まえたビジネスマッチング

地元企業応援部ときらやか銀行、じもとホールディングス本業支援戦略部は、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います。

前経営強化計画におけるビジネスマッチング実績は、マッチング紹介件数が1,306件、成約件数が249件となっております。

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引き続き取り組んでまいります。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を展開してまいります。



## 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。

本計画においては、被災企業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企業の支援のため、復興イベントのほか各種商談会の開催を通じて、じもとグループをあげて事業者の売上回復を支援してまいります。

## 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てまいりました。参加した取引先からも好評いただいております。本計画においても、取引先の販路拡大に向けて両行の合同商談会等を実施してまいります。

本計画では、両行取引先のビジネスマッチング・ニーズを「ビジネスマッチング情報」として一覧表でまとめ、これをグループの統一ツールとして使用し、取引先へ組織的・継続的に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）を実施してまいります。また、コロナ禍であることも踏まえ、非対面チャネルの活用も含めて、ビジネスマッチングを実施してまいります。

さらには当行から取引先へ情報提供を行った後、アフターフォローを強化することで、より細やかなニーズにも対応できるようにしてまいります。

## （3）被災企業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、じもと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、被災企業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、それぞれの被災企業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

ファイナンスも含めた出口戦略の支援など、被災企業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まいります。

## ＜被災企業への共通支援策＞

### ① 支援企業へのサポート

前計画期間においては、本部が、54件の経営改善計画の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31件行いました。支援先の訪問によるモニタリングを延べ2,952回、営業店の臨店を延べ2,464回実施しました。

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ております。

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。被災企業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。

このため本計画では、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まいります。

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主に対しては、資金繰り支援をはじめとした本業支援に注力してまいります。

### ＜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

	前計画期間 までの累計	2018年4月 ～2019年3月	2019年4月 ～2020年3月	2020年4月 ～2021年3月	累計
事業再生計画	66	11	14	40	131

### ② 政府系金融機関等との連携による資本金後ローンによる事業再生支援

当行は、前計画期間において、被災企業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、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企業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ができたものと評価しております。

本計画においても、当行は、引き続き被災企業等の状況に応じてDDS等による支援を行ってまいります。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まいります。

### ③ 事業再構築補助金に係る支援

当行は、前計画期間において、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ました。

本計画においても、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まいります。

## （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することにより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融資研修を積極的に実施しました。

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。

本計画では、「人で勝負する銀行の深化」を掲げており、多様化する事業者の経営課題に対応するため、じもとグループ方針に基づいて、職員の本業支援に向けた提案力をさらに向上させてまいります。

### 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やDXなどの分野においても人事交流を活性化させることにより、ノウハウの吸収および当行へのフィードバックに努め、外部環境の変化に対応してまいります。

### 3-4 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

#### 3-4-1 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まいります。

##### 《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)	入会后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	—

#### 3-4-2 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。

本計画では、多様化する取引先企業の事業ニーズをよりの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てまいります。

## (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をサポートしてまいります。

## (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をさらにサポートしてまいります。

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。

### 《事業承継、M&A相談件数》

単位：件

	2020年度
事業承継支援先数	9
M&A支援先数	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%

(4) 株式会社仙台銀キャピタル&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(株式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行ってまいります。

(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たさらなるコンサルティング機能の発揮に努めてまいります。

## 4. 収益の見通し

### 4-1 収益の見通しの概要

本計画では、貸出金利低下や人口減少が続く厳しい環境下において、経営強化計画に基づく施策を着実に実施し、収益改善への取組みを進めてまいります。

業務粗利益は、貸出金利の低下が続く中、引き続き、中小企業向け貸出を中心に資金需要に積極的に対応することなどにより、計画終期の2024年3月期見通しを137億円としております。

経費は、2020年度下期に実施しました端末機の更改により減価償却費を主因として物件費が増加しますが、店舗戦略、事務の効率化、人員の適正配置の三位一体での効率化により人件費が減少する計画であり、計画終期の2024年3月期見通しを101億円としております。

コア業務純益（投資信託解約益除く）は、上記要因により、計画終期の2024年3月期見通しを36億円としております。

与信関係費用は、前計画期間において新型コロナウイルス感染症の影響を勘案し、予防的に一般貸倒引当金として引当てしてございました。本計画では、予防的引当の状況等を勘案し、2022年3月期では与信関係費用を11億円見込み、以降、減少見通しとしております。

これにより、当期純利益は、計画終期の2024年3月期見通しを23億円としております。

#### 《収益見通し》

単位：百万円

	2021年3月期 実績	2022年3月期 見通し	2023年3月期 見通し	2024年3月期 見通し
業務粗利益	13,146	13,392	13,471	13,764
資金利益	12,584	12,776	13,016	13,368
役務取引等利益	842	616	455	396
経費	10,329	10,271	10,152	10,131
コア業務純益 (投資信託解約益除く)	3,083	3,121	3,319	3,633
与信関係費用	758	1,137	502	426
一般貸倒引当金繰入	462	△425	△115	△195
個別貸倒引当金繰入	139	1,490	373	377
経常利益	1,985	2,030	2,760	3,150
特別損益	△10	△40	△40	△30
当期純利益	1,717	1,500	2,020	2,310

## 4-2 単体自己資本比率の見通し

当行の営業基盤である宮城県経済において、当行が担うべき役割は非常に大きいものがあります。

当行は、東日本大震災からの地域経済の復興及び活性化に向けて、中小規模事業者をはじめとする取引先への安定的かつ円滑な資金供給機能を積極的に果たすことを目的に、当行が受入れています公的資金 300 億円を引き続き活用してまいります。

本計画では、中小企業貸出の積み上げなどにより、リスクアセット（分母）は増加する見込みです。その一方、自己資本（分子）は貸出金利低下の影響もあり、積み上げには時間を要する見込みです。このため計画終期の 2024 年 3 月期に 8.20% となる見込みです。

### 《単体自己資本比率（単体）の見通し》

	2021/3 期 実績	2022/3 期 見通し	2023/3 期 見通し	2024/3 期 見通し
自己資本比率	8.34%	8.21%	8.20%	8.20%



## 5. 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

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が、新型コロナウイルス感染症の影響が拡大する中、地域金融機関としての責務を果たすためには内部留保を充実させ自己資本の増強を図ることが最適であると判断し、一株あたり 1.5 円と当初計画より減配とさせていただきます。

2021 年 3 月期の中間配当につきましても、2020 年 3 月末と同様に 1.5 円の配当といたしましたが、当社通期の当期純利益が赤字であることから、2021 年 3 月期の期末配当につきまして 1 株当たり 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。

今後につきましては、SBIホールディングスとの業務資本提携により、グループの経営基盤強化を図り、経営強化計画の着実な履行に取り組んでまいります。

### (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、今後も每期収益を積上げ、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
2022年3月末	計画 15	計画 159	2031年3月末	計画 20	計画 337
2023年3月末	計画 20	計画 179	2032年3月末	計画 20	計画 356
2024年3月末	計画 23	計画 201	2033年3月末	計画 20	計画 375
2025年3月末	計画 24	計画 224	2034年3月末	計画 20	計画 394
2026年3月末	計画 27	計画 250	2035年3月末	計画 20	計画 412
2027年3月末	計画 20	計画 268	2036年3月末	計画 20	計画 431
2028年3月末	計画 20	計画 287	2037年3月末	計画 20	計画 150
2029年3月末	計画 20	計画 306	2038年3月末	計画 20	計画 169

※2021年3月期は実績値であり、2022年3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431億円を積み上げる計画ですので、公的資金300億円の返済は十分可能です。

## 6. 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

### 6-1 経営管理に係る体制及び今後の方針

#### (1) 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。

#### (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。

### 6-2 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) 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。

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、監査部長が経営会議やリスク管理委員会など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。

## (2) 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。

## 6-3 与信リスクの管理（不良債権の適切な管理を含む。）及び市場リスクを含む各種リスクの管理の状況及び今後の方針

### (1) リスク管理体制

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

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

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います。

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、「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じ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。

## 7. 協定銀行による株式等の引受け等に係る事項

2012年10月の経営統合に伴い、優先株式にかかる株式移転にあたっては、移転比率に基づき、仙台銀行第I種優先株式1株につき、じもとホールディングスB種優先株式6.5株を交付いたしました。株式等の引受けに係る事項は以下のとおりでございます。

なお、じもとホールディングスは、B種優先株式について、10株を1株の割合をもって併合し、2020年10月1日にその効力が生じております。

### <仙台銀行第I種優先株式に係る株式移転の内容>

種類	株式会社仙台銀行 第I種優先株式	株式会社じもとホールディングス B種優先株式	
払込期日/発行日	2011年9月30日	2012年10月1日	株式移転効力発生日に発行
発行済株式数(株)	20,000,000	130,000,000	株式移転比率1:6.5で移転
発行総額(百万円)	30,000	30,000	仙台銀行第I種優先株式と同条件
1株あたり払込額(円)	(1,500)	(1,500÷6.5)	株式移転比率で調整
剰余金の配当	優先配当金	預金保険機構資金調達コスト	預金保険機構資金調達コスト
	累積/非累積	非累積	非累積
	参加/非参加	非参加	非参加
剰余財産の分配	交付財産	金銭	金銭
	1株あたり優先分配額(円)	1,500+経過優先配当金相当額	(1,500÷6.5) +経過優先配当金相当額
	参加/非参加	非参加	非参加
議決権	なし(但し、優先配当支払停止時には議決権が発生)	なし(但し、優先配当支払停止時には議決権が発生)	仙台銀行第I種優先株式と同条件
取得請求権(株式対価)	請求期間	2013年4月1日 ~2036年9月30日	2013年4月1日 ~2036年9月30日
	交付財産	仙台銀行普通株式	じもとホールディングス普通株式
	取得価額修正期間	2013年4月1日 ~2036年9月30日	2013年4月1日 ~2036年9月30日
	取得価額修正頻度	月次	月次
	取得価額修正方法	毎月第3金曜日(決定日)までの5連続取引日の終値の平均値(上場の場合)若しくは連結BPSを、決定日の翌日以降次回決定日まで適用(但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を適用)	毎月第3金曜日(決定日)までの5連続取引日の終値の平均値を、決定日の翌日以降次回決定日まで適用(但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を適用)
取得請求権(株式対価)	当初取得価額	未決定	未決定
	決定方法	2013年4月1日に先立つ5連続営業日の仙台銀行株価終値の平均値(上場の場合)若しくは連結BPSを採用	2013年4月1日に先立つ5連続営業日の終値の平均値を採用(但し、下限取得価額を下回る場合は下限取得価額を採用)
	下限取得価額(円)	302	302÷6.5
	一般的な調整条項	あり	あり



取得条項 (株式 対価)	一斉取得日	2036年10月1日	2036年10月1日	仙台銀行第I種優先株式と同条件
	交付財産	仙台銀行普通株式	じもとホールディングス 普通株式	新設持株会社株式に変更
	一斉取得価額	一斉取得日に先立つ45取引日 目に始まる30連続取引日の終 値の平均値(上場の場合)若 しくは連結BPS(但し、下限取 得価額を下回る場合は下限取 得価額を適用)	一斉取得日に先立つ45取引日 目に始まる30連続取引日の終 値の平均値(但し、下限取得 価額を下回る場合は下限取得 価額を適用)	持株会社が上場することに鑑み、非 上場の場合に適用する連結BPSに 関する記載を削除した以外は仙台銀行 第I種優先株式と同条件
取得条項 (金銭 対価)	取得可能期間	2021年10月1日～	2021年10月1日～	仙台銀行第I種優先株式と同条件
	取得条件	取得の決議を実施する取締役 会開催日までの30連続営業日 の全ての日において終値(上 場の場合)若しくは連結BPS が下限取得価額を下回る場合 で、かつ金融庁の事前承認を 得ている場合	取得の決議を実施する取締役 会開催日までの30連続営業日 の全ての日において終値が下 限取得価額を下回る場合で、 かつ金融庁の事前承認を得て いる場合に可能	持株会社が上場することに鑑み、非 上場の場合に適用する連結BPSに 関する記載を削除した以外は仙台銀行 第I種優先株式と同条件
	1株あたり交付 財産(円)	1,500+経過優先配当金相当額	(1,500÷6.5) +経過優先配当金相当額	株式移転比率で調整

## 8. 機能強化のための前提条件

当行の主要営業区域である宮城県の景気は、本計画期間において、当面の間は新型コロナウイルス感染症の影響により落ち込みますが、ワクチンや治療薬の普及、ニューノーマル時代への対応等により、計画終期に向けて回復していくものと見込んでおります。

### (金利)

金利の見通しにつきましては、2021年3月末の水準にて推移するものと想定しております。

### (為替)

為替（ドル／円）レートの見通しにつきましては、2021年3月末の水準にて推移するものと想定しております。

### (株価)

株価の見通しにつきましては、足元の株価水準に鑑み、計画期間内は30,000円前後の水準にて推移するものと想定しております。

指標	2021/3期 実績	2022/3期 (前提)	2023/3期 (前提)	2024/3期 (前提)
無担保コールO/N (%)	△0.044	△0.044	△0.044	△0.044
10年国債 (%)	0.120	0.120	0.120	0.120
為替 (ドル／円) (円)	110.72	110.72	110.72	110.72
日経平均株価 (円)	29,178	32,000	30,000	30,000

※2021/3期の各実績値は、以下の数値を記載しております。

1. 無担保コールO/N : 日本銀行が公表する無担保コールO/N物レートの平均値
2. 10年国債 : QUICK社が算出する終値レート
3. 為替 (ドル／円) : みずほ銀行が公表する午前10時時点の仲値レート
4. 日経平均株価 : 終値