

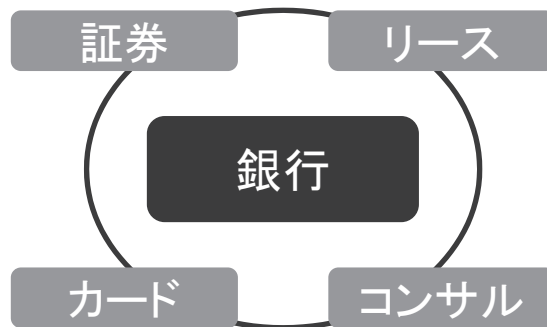
# 今後の成長戦略について

# 今後のビジネスモデルの骨子について

## 従来のYMFGビジネス

ビジネス  
モデル

預貸金中心の銀行ビジネス



預貸金を中心とした銀行ビジネスの母体

預貸金から得られる情報活用

## 今後のYMFGビジネス

情報・ネットワーク・リレーションを活用する  
価値創造型ビジネス



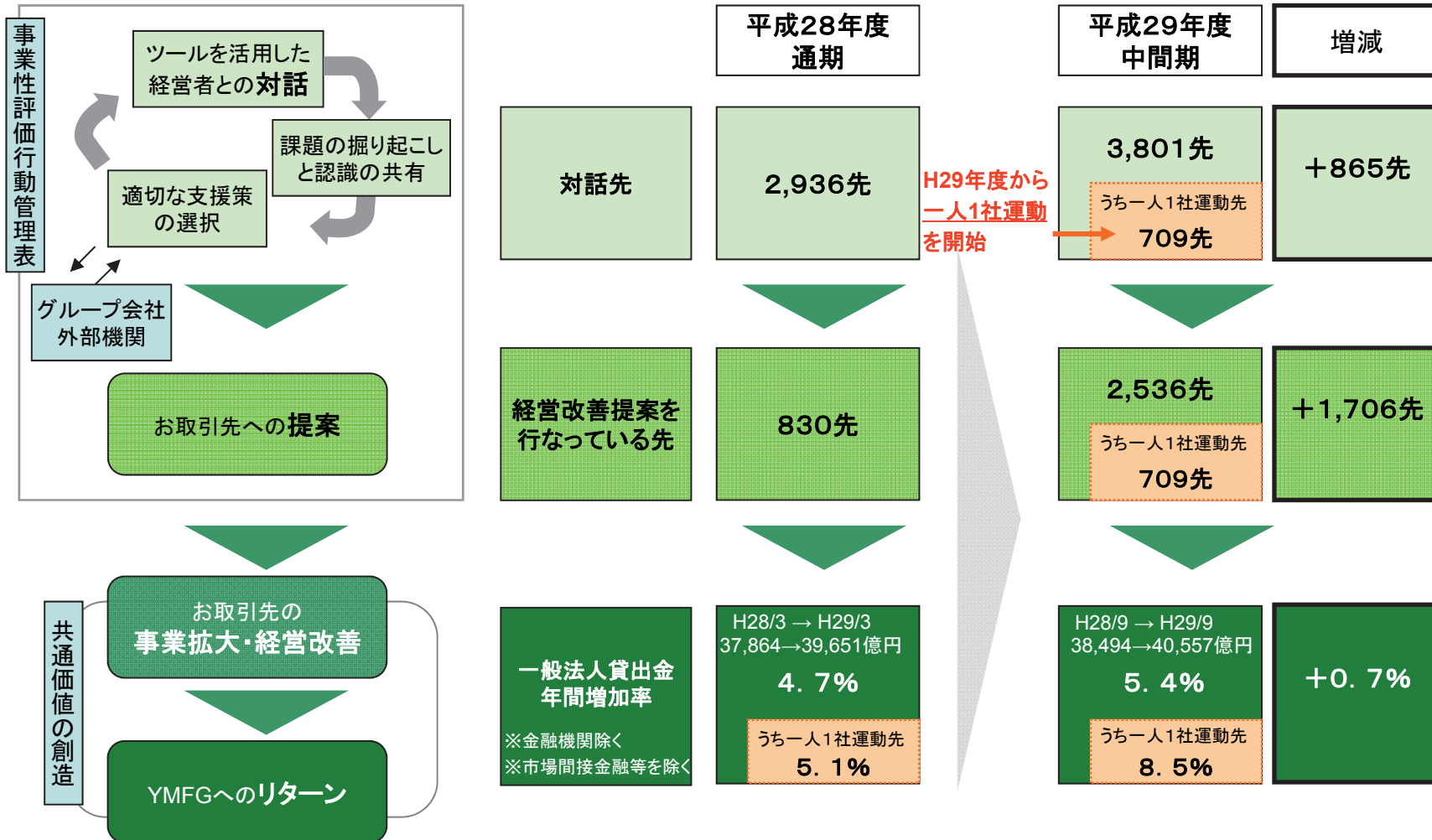
銀行

情報収集・分析、ネットワーク・リレーション構築  
のためのプラットフォーム

リレーションから得られる情報活用

# 事業性評価の実践

- ▶ お取引先との対話・提案・成約といった業務プロセスを見える化(事業性評価行動管理表)。
- ▶ 特に注力するお取引先を一人1社運動として展開。
- ▶ お取引先の企業価値の向上とYMFGの収益基盤増強という共通価値の創造を図る。



下期より一人2社運動を行い、さらなる活動の活発化を図る。

# ライフプランニング・アプローチへの転換

YMFGお客さま本位の業務運営(フィデューシャリー・デューティー)のもと、グループ会社とのクロスセル・連携を深め、ニーズを深掘りしていく。

## グループ内クロスセル体制

**保険ひろば** 保険ひろば+

商業施設内に立地し  
銀行接点の薄い層へアプローチ

LPS(ライフプランシミュレーション)  
を入口とした保険診断

3.14商品 LPS活用 > 1.42商品 LPSなし

※LPSを入口としたライフプランニングの有効性は**クロスセル率**で実証(直近社内データ)

YMFG 山ロフィナンシャルグループ  
**ワイエム証券**

富裕層向けアセットプランニング  
法人営業の強化

顧客基盤の増強のため、銀行からの送客強化(H29/10より)

1,018件 (H28通期) ▶ 484件 (H29/10のみ)

※H29/10のみでH28年度通期の47%進捗

**山口銀行** **もみじ銀行** **北九州銀行**

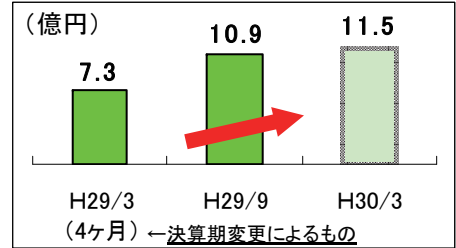
銀行顧客データの活用、職域営業による顧客接点強化

- ローン拠点15拠点でライフプランニング業務を開始(H29/8)  
(ローン+人生設計サービスを休日でも可能に)
- Web上でインターネット投信の開始(H29/10)
- 渉外用タブレットをグループ3行全体で1,200台導入(4~9月)

## 保険ひろば

●西日本以西で50拠点網  
⇒保険ひろばで銀行代理業取得を目指し、銀行への案件媒介可能へ。

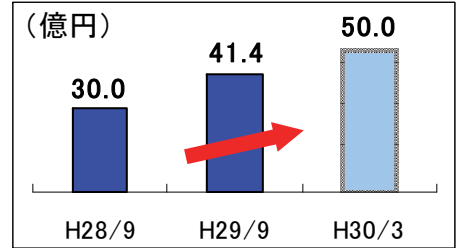
### ●受取手数料額推移(保険ひろば)



## ワイエム証券

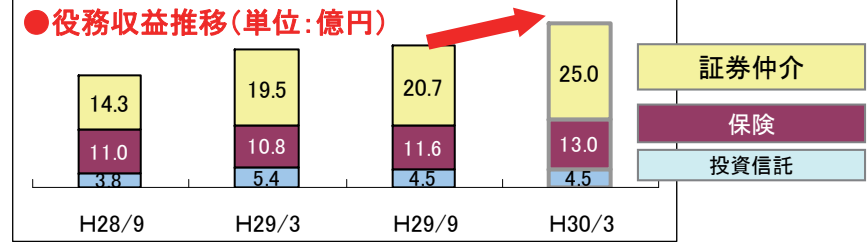
●50名の営業を増員(H29/上)し、幅広いリスク性商品(投信・株式・仕組債)の提案態勢を強化していく。

### ●営業収益額推移



## グループ3銀行窓販

●ライフプランシミュレーションを入口とした相談体制構築



**今後**

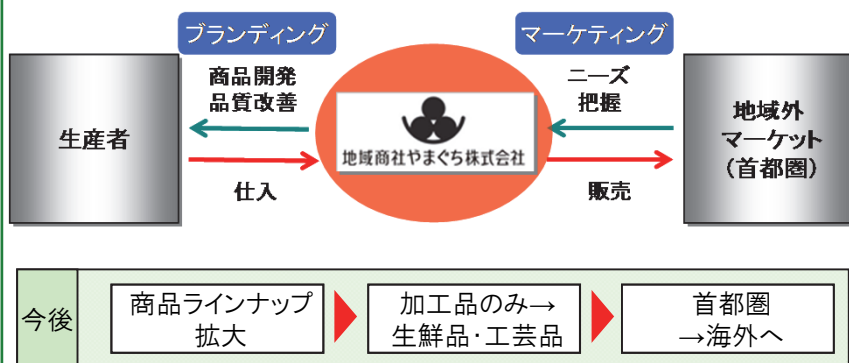
- タブレットでお客さまとのWeb面談を想定したシステムへ
- 戦略的コールセンター創設

# 地方創生への取り組み

主要エリアにおいて様々な地方創生への取り組みを実施しています。

## 地域商社やまぐち株の設立(平成29年10月)

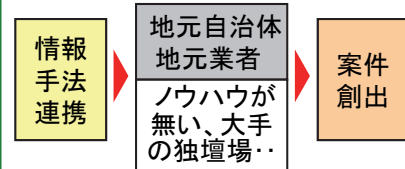
・県内の優れた産品を首都圏に売り込む取組み。「やまぐち三ツ星セレクション」という地域ブランドとして付加価値を付けて展開する。



## “まちづくり”に向けた取り組み

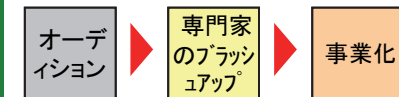
### PPP/PFIへの取組み

- ・YMFGZONEプランニングが国土交通省のPPP協定パートナーに認定
- ・H29年9月より全4回それぞれ3会場で「PPP/PFIセミナー」を国交省の後援にて開催。
- ・セミナーでは地元自治体と地元業者等が参加、積極的なPPP/PFI活用を促進させる。



### 温泉街再生プログラム

- ・YMFGが主体となり、長門湯本温泉へ全国から事業者を呼び込み、オーディションを実施(12月)。
- ・温泉街の空き家・空き店舗を活用した新事業展開を支援、温泉街全体の面的活性化へ繋げていく。
- ・YMFGZONEプランニング主体で実施しており、グループとしてのノウハウ蓄積、他地区への展開へ結びつける。



## 新事業創出に向けた取り組み

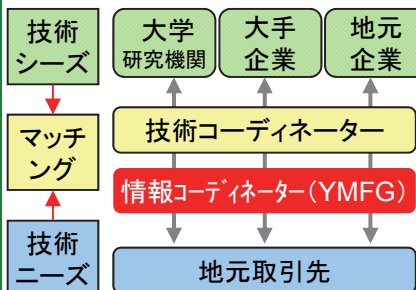
### 新事業創造プログラム

(株)ゼロワンブスターと共同でベンチャー企業・起業家へ事業立ち上げに必要とされる知識習得や、ビジネスアイデアの具体化を支援し、4ヶ月に亘るプログラムをH29年10月より開催。



### 広域技術マッチング

大学・研究機関・大手企業等が有する技術シーズと地元企業の技術ニーズをYMFGが情報コーディネーターとしてマッチング支援する。



## 企業連携によるインフラビジネス展開支援

- ・地元で伝統ある水産関連事業を“成熟産業”から“成長産業”へ
- ・技術ニーズとして拡大余地のあるアジアへ売り出すプログラムを支援



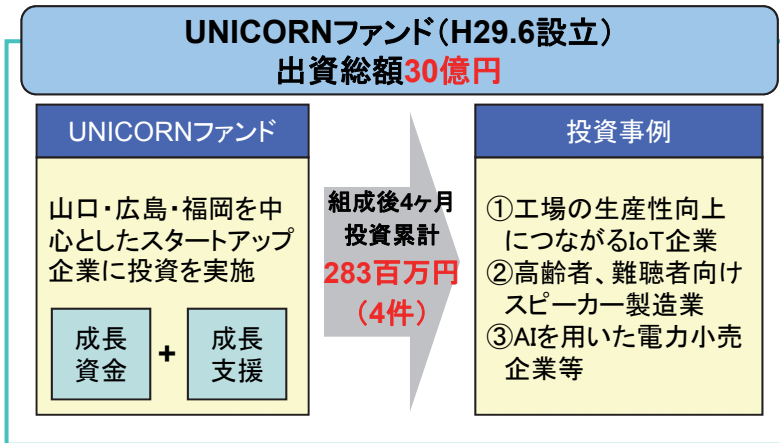
- ・YMFGZONEプランニングにて、JICA制度である「中小企業海外展開支援事業」の申請に必要な企画書作成等の支援業務を受託予定。
- ・今後の事業者の海外展開について支援していく。

# ファンド投資ビジネスの状況

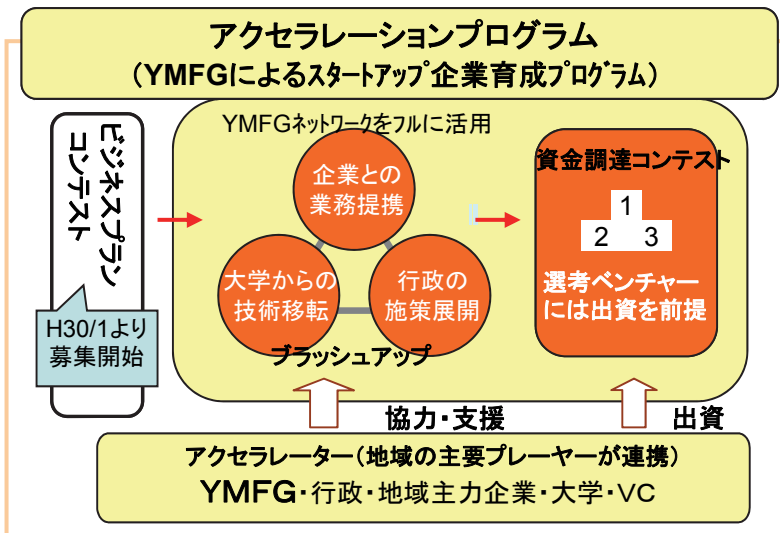
ファンド投資ビジネスへ参入し、企業のライフステージに応じたリスクマネー投入により収益源を多様化する  
とともに、将来のビジネスシーズを発掘する。

## ベンチャー企業育成ファンド

UNICORNファンド(H29.6設立)  
出資総額30億円

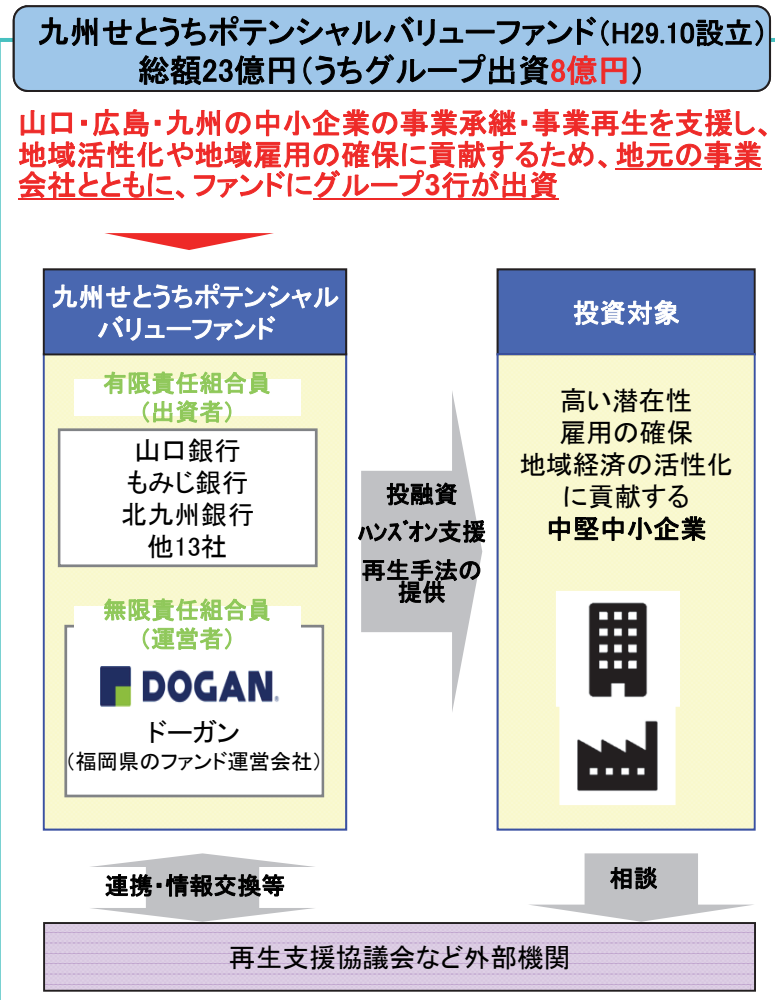


## アクセラレーションプログラム (YMFGによるスタートアップ企業育成プログラム)



## 事業承継・事業再生ファンド

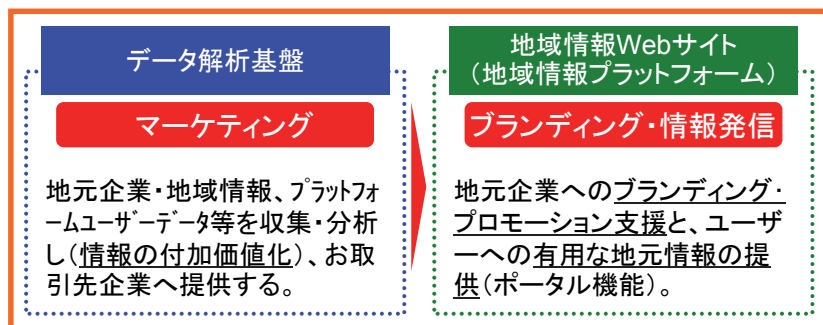
九州せとうちポテンシャルバリューファンド(H29.10設立)  
総額23億円(うちグループ出資8億円)



# フィンテックへの取り組みについて

## 地域プラットフォーム構築について

・YMFGの持つ情報やネットワークを駆使し、情報発信を通じて、地元企業とヒトをつなぐプラットフォーム(地域情報Webサイト)を構築する。



YMFG; 収益機会の創出

## AIを活用したビジネスマッチング

YMFGのもつ豊富な情報網にAI分析を活用し、効率的かつ有効なビジネスマッチングを実現する(H29/下期に実証実験を行う)。

### 【現状の課題】

取引先ニーズは多様化  
⇒作業負荷大

作業の複雑化＝  
・ノウハウの属人化  
・モレの発生

**AI活用**  
⇒瞬時に回答  
⇒モレ無し  
⇒作業簡素化

**【取引先】**  
↑販路拡大・成長  
**【YMFG】**  
↑効率性  
↑豊富な情報の有効活用

## 自動家計簿ソフト「Money Forward for YMFG」

グループ3行の口座情報をはじめ、その他金融機関の口座情報やカード利用履歴等、2,600を超えるサービスが一括管理可能で、節約ポイント等のアドバイスも提供。

Money Forward for YMFG



## ロボアドバイザーによる資産運用

(株)お金のデザインと共同開発し、スマホで出来る資産運用サービス「THEO+」をグループ3行のお客さまに提供開始(H29/4)。



プロの資産運用を、誰でも簡単に、スマホで!

世界に資産を。  
はじめよう、ロボアドバイザー

**THEO+** 山口銀行

## スマホによる税公金決済アプリの開発

ビリングシステム(株)と提携(H29.8)し、バーコード・QRコードを利用したスマホ決済アプリを共同開発する(H29年度中に提供予定)。

## RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)の活用

定型作業など人間の判断を要しない業務をRPA化し、労働生産性向上と業務可視化によるBPRを実現する。

反復作業  
情報の入出力・集計業務等

加工作業  
(サマリー作成、DM作成)等

突合・判定作業  
資料・計算業務のチェック等

収集・検索作業  
WEB情報の収集・検索等

▶ 実証実験等を経て、H29/下期中に導入予定

※実証実験で対象業務の約40%削減効果

# 労働生産性の向上への取り組み

抜本的な事務効率化等により労働生産性を高め、人的資源を捻出する。

働き方改革への取り組み

後方事務  
ゼロ化

今後の展開

・働く場所と時間の多様化  
・業務特性に応じた報酬体系等

営業店の後方事務ゼロ化への取り組み

業務の合理化・  
簡素化・廃止

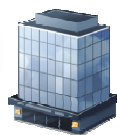


新営業店端末  
を活用した効率  
化



店頭・ATMに指静脈認証  
システムを導入

本部への  
業務集中化



- ・指認証・対話型取引開始
- ・窓口一線完結取引拡大
- ・タブレット導入・業務拡大
- ・インターネット取引の拡大
- ・行内手続きの見直し

システム導入や業務見直し等により  
後方事務ゼロ化を推進。  
平成29年9月末時点で**約19,000時  
間／月間**(人員換算で**約120人**)相  
当の事務削減を実現。

- ・営業店システム更改 約6,000時間
- ・営業店事務変革約13,000時間

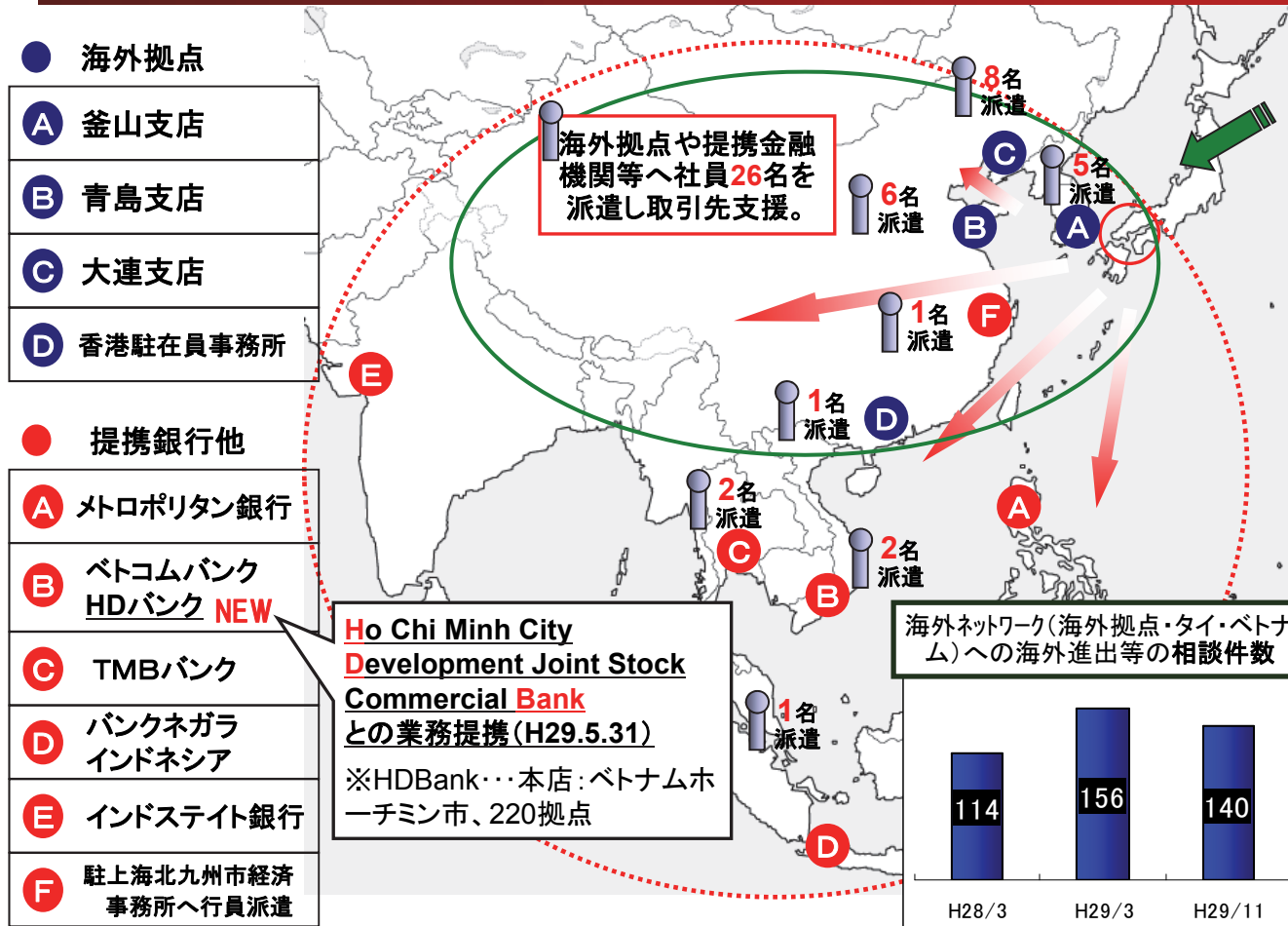
アフターフォロー集中化(予定)

人的資源の戦略的な活用へ



# アジアYMFGネットワーク

- ▶ 1973年韓国釜山へ邦銀初の出店(以降、中国大連・青島へも出店)⇒アジア出店の長い歴史(40余年)
- ▶ 中国国内で人民元の取扱いが可能な数少ない地方銀行(スタンドバイ・クレジット対応に他行優位性)
- ▶ アジアの外銀との提携戦略により、取引先のアジア進出のサポートを実践(ベトナムHDバンクとの提携開始)

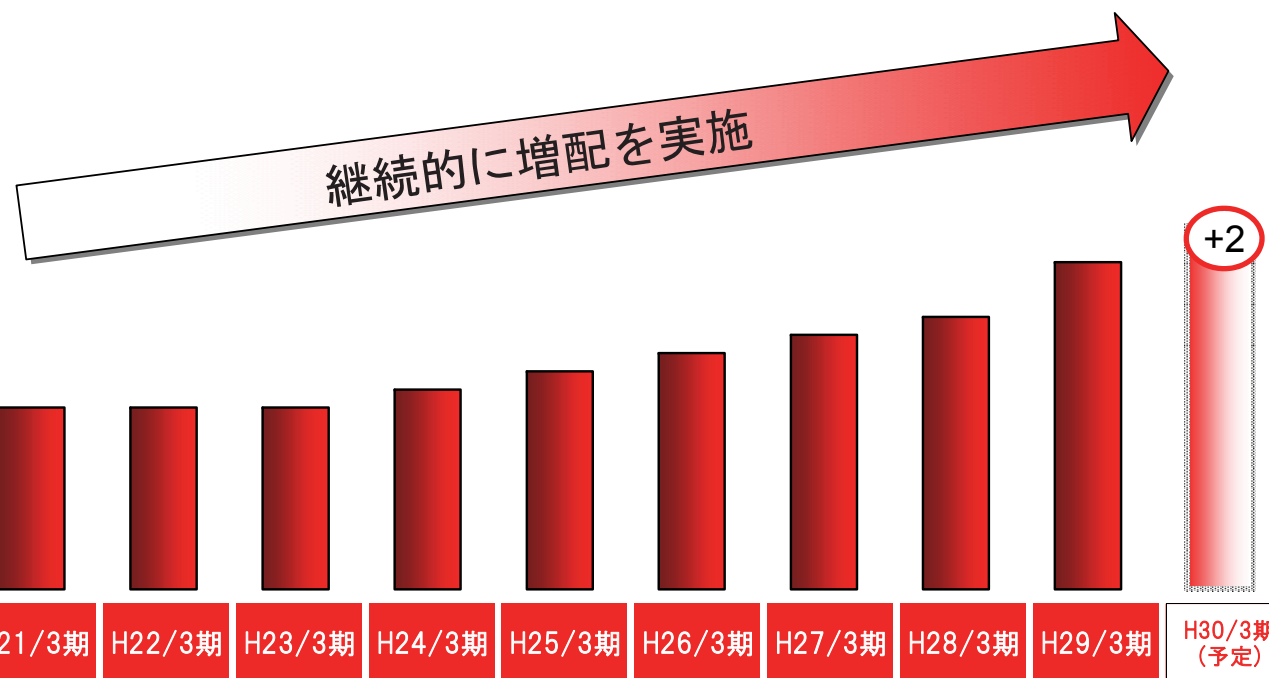


◆人民元の取扱い  
中国国内で人民元の取扱いが可能な数少ない地方銀行

◆スタンドバイ・クレジット  
・山口銀行と日本政策金融公庫にて業務提携(H29.6.28締結)  
日本公庫の取引先の海外現法等に対し日本公庫からのクレジット差入れによる円滑な資金供給。  
⇒10月30日に第1号案件実行(150万人民元)  
・現在、国内銀行の19行よりスタンドバイ・クレジット差入れで融資実行。

# 配当について

- ・中長期的な安定配当を基本とした株主還元を実施していく。
- ・FG設立以来、継続的に増配を実施。平成30年3月期は2円増配を予定。



(円)	H21/3期	H22/3期	H23/3期	H24/3期	H25/3期	H26/3期	H27/3期	H28/3期	H29/3期	H30/3期 (予定)
1株当たり配当額(年間)①	10	10	10	11	12	13	14	15	18	20
年間配当額(億円)	26.32	26.32	26.19	28.98	31.61	33.62	34.94	36.83	44.59	