

今後の事業戦略について

今後の事業戦略(Headline)

●お客様の成長支援

- ソリューション・モデル
- ライフサイクルマネジメント・モデル

●経営基盤の再構築

- 有価証券ポートフォリオ
- 業務効率化・人的資源配分
- チャネルの見直し

●地域との共通価値創造に向けた新たな取り組み

●事業ポートフォリオの確立

●アライアンスを活用した新事業領域への展開

●ガバナンス体制の強化

お客様の成長支援(ソリューション・モデル)

- 平成30年度からはソリューションの「質」の向上を図り、お取引先の企業価値向上にコミットする。
- 特に、お取引先が抱える重要課題である「後継者不在」、「売上拡大」に向けた支援を強化する。

平成30年度の重点活動

ソリューションの質を高め、金利収入以外の新たな収益を確保する

地域企業が抱える重要課題(後継者不在)を解決する

後継者不在
先数/率
(不在率/全国順位)

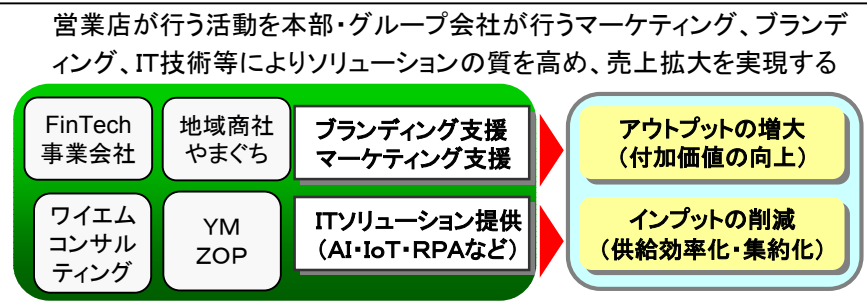
山口県 2,399先 76.4% (2位)	広島県 5,321先 73.4% (5位)	福岡県 8,221先 65.9% (22位)
--------------------------------	--------------------------------	---------------------------------

※2017年後継者問題に関する企業の実態調査(帝国データバンク)から引用
(山口県・広島県・福岡県の中小企業22,865先へのヒアリング結果)

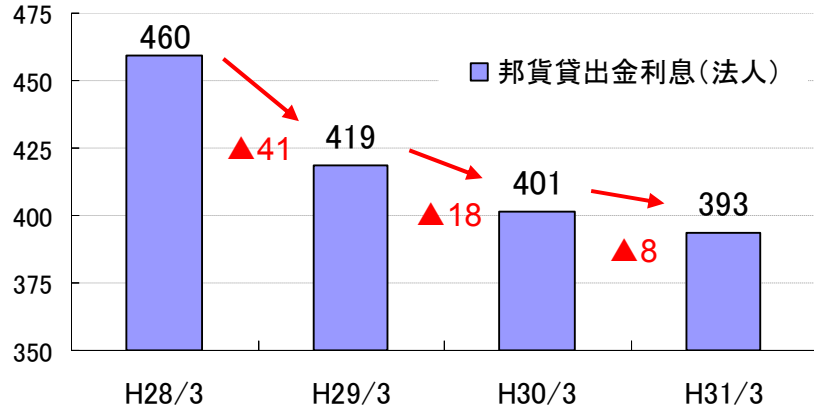
事業承継/M&Aコンサルティング

- 【事業再生・承継ファンドの活用】
 - ・やまぐち事業維新ファンドの活用
 - ・第二創業支援ファンド&サーチファンドへの出資による資金・人材の供給
- 【後継者育成支援】
 - ・「次世代経営者の会」での育成支援
- 【経営者人材の派遣】
 - ・YMFG社員の取引先への供給
 - ・人材コンサル会社とのアライアンスによる地域企業への経営者人材派遣

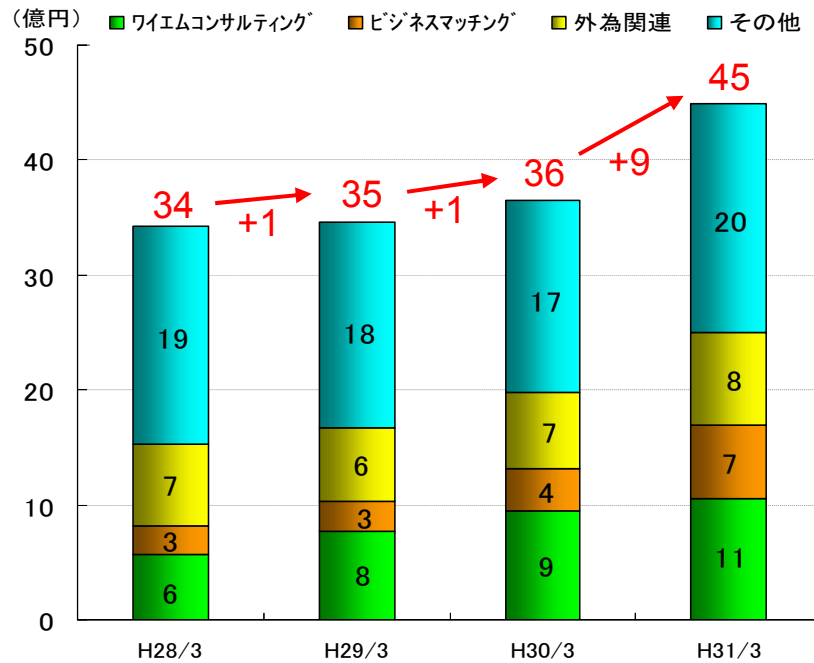
グループ全社でお客様の売上拡大支援を実施する



【法人部門 邦貨貸出金利息】



【法人部門 役員関連収益】



お客様の成長支援(ライフサイクルマネジメント・モデル)

- 平成29年度までは保険ひろばのM&A、ワイエム証券への増員により営業力強化などを実施する。
- 平成30年度からはライフプランニングの深化として、一層「お客様のために」提案の質を向上させる。

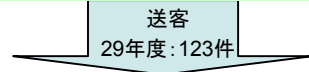
平成30年度の重点活動

お客様との接点増加、クロスセル率の向上により、収益の拡大を図る

保険ひろば(+)
(資産形成層)

- ・新規出店加速(+10店舗)による顧客接点の拡大
- ・保険以外の商品提案による収益力アップ
- ・住宅ローン顧客をグループ内銀行へ送客強化

29年度 営業収益22億円 ⇒ 30年度 23億円(+1億円)

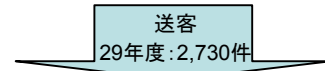


銀行
(資産形成層
/富裕層)

- ・ライフプランニングに基づく運用提案(投信積立・NISA・保険)
- ・住宅ローンを起点とした生涯取引(ウォレットシェア)の拡充
- ・アイフル提携ローンによる顧客基盤の拡大(広域事業展開)
- ・富裕層の運用ニーズに対するワイエム証券へ送客強化

29年度 役務収益 33億円 ⇒ 30年度 29億円(▲4億円)

個人ローン利息192億円 ⇒ 199億円(+7億円)



ワイエム証券
(富裕層)

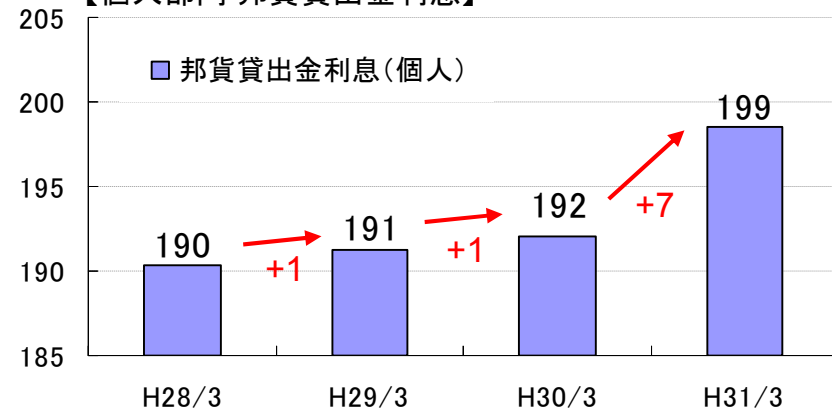
- ・アセットプランニングに基づく運用提案(株式・投信・外債等)
- ・信託商品、ファンドラップの取扱開始

29年度 営業収益91億円 ⇒ 30年度 100億円(+9億円)

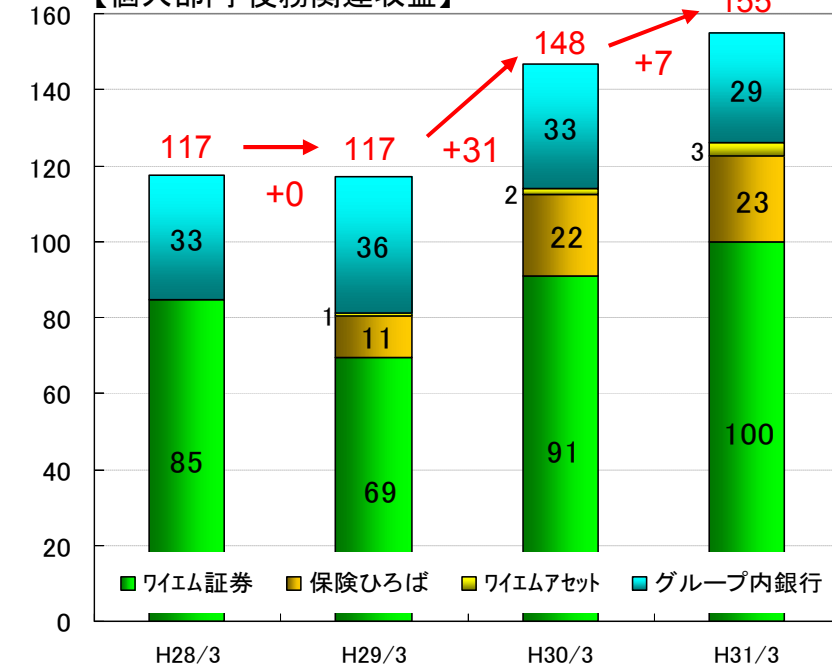
(預り資産残高: 現金含む)

30/3末 3,794億円 ⇒ 31/3末 目標4,500億円(+706億円)

【個人部門 邦貨貸出金利息】

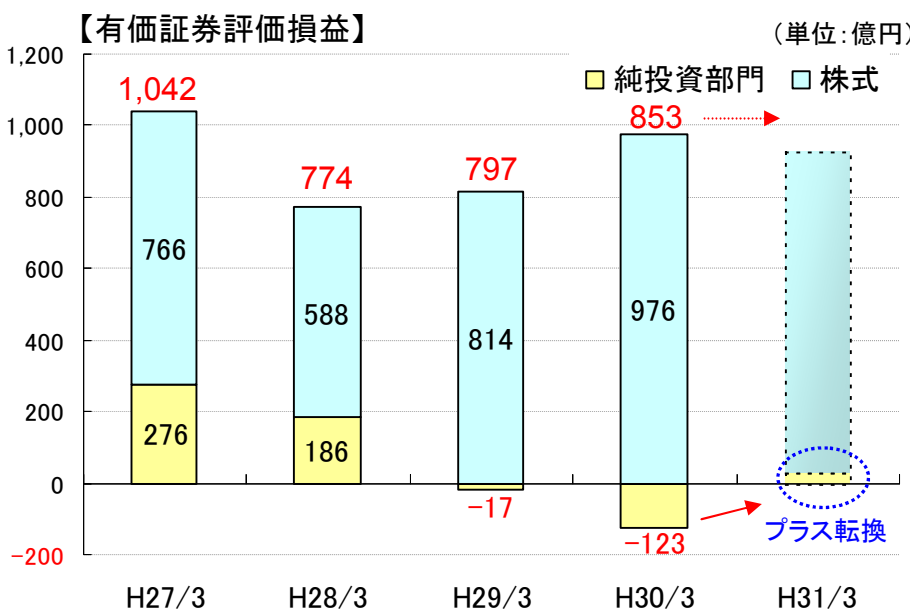
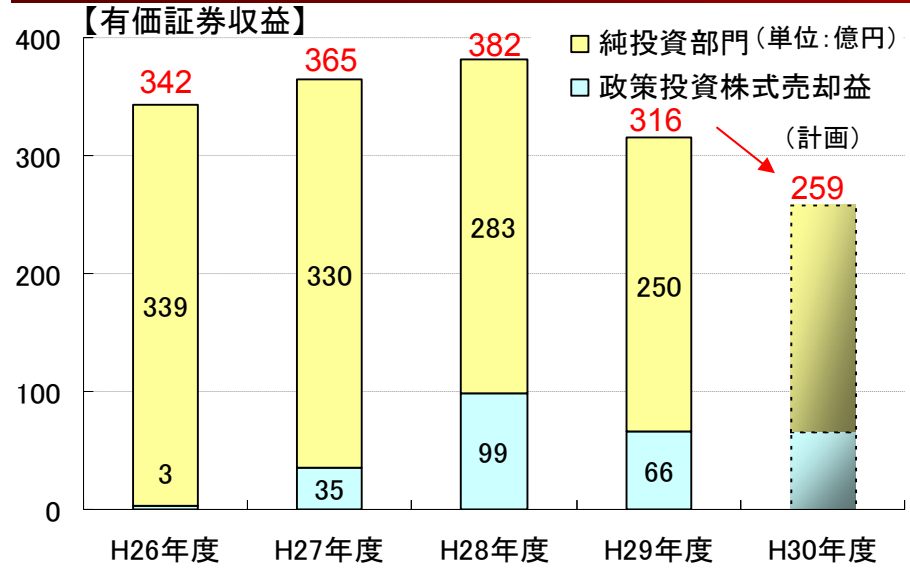


【個人部門 役務関連収益】



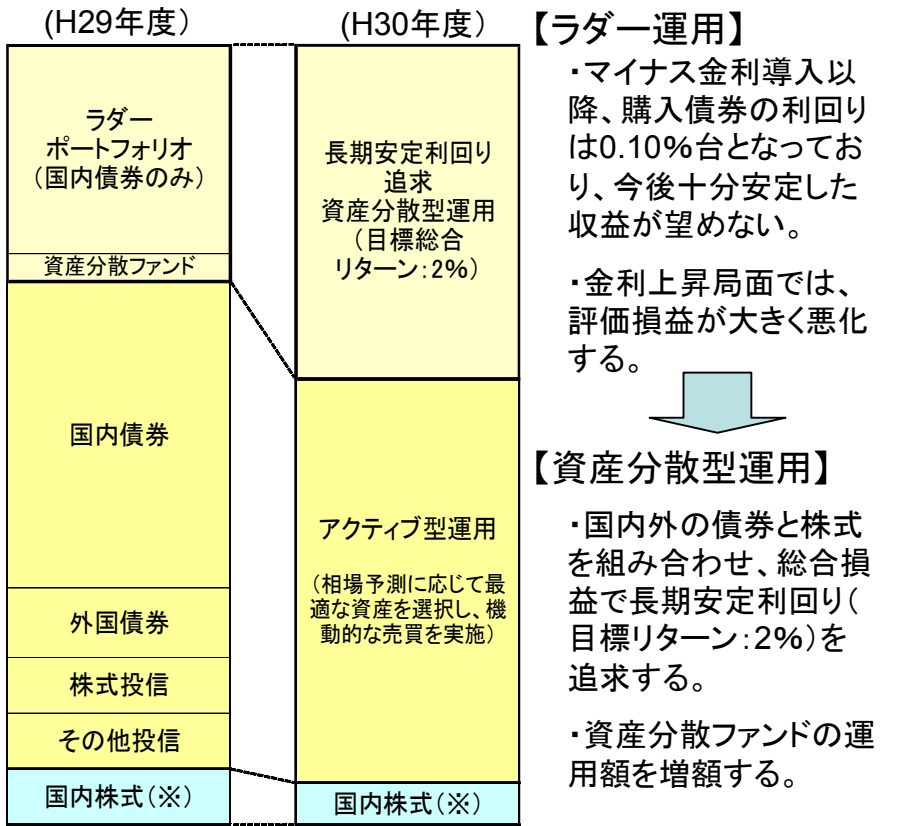
経営基盤の再構築(有価証券ポートフォリオの改善)

●有価証券ポートフォリオの改善(評価損の圧縮)を図り、将来の含み益を確保する。



平成30年度の重点活動

- ① 国内債券のキャリー収益の代替として、長期安定利回りを追求する資産分散型運用に切り替える。
- ② 政策投資株式売却益を既存ポジションの評価損圧縮原資に充当する。



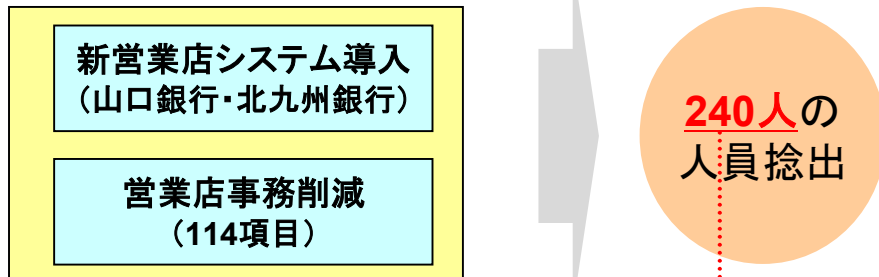
※ 国内株式の大半は政策投資株式(一部純投資株式含む)

経営基盤の再構築(業務効率化・人的資源配分)

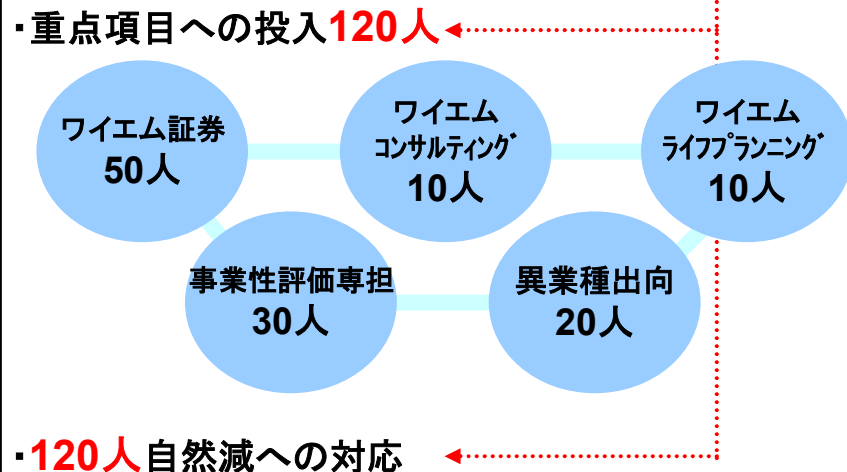
●業務効率化～事務コスト削減による生産性向上により、戦略的な人的資源配分を実現する。

平成29年度の成果

【業務効率化による人員の捻出】

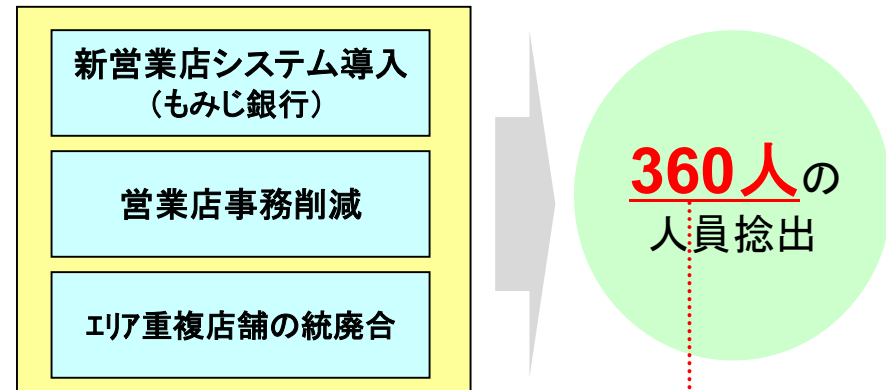


【H29年度 人員配分実績】

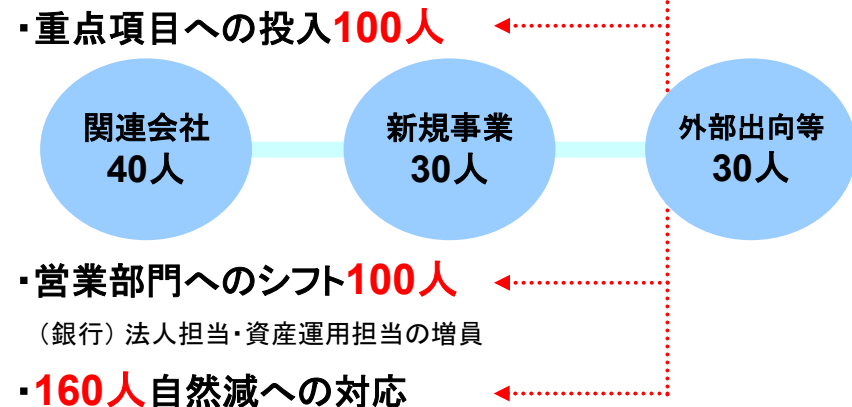


H29/3 H30/3
4,740人 ⇒ 4,620人(▲120人)

平成30年度の重点活動



【H30年度 人員配分予定】

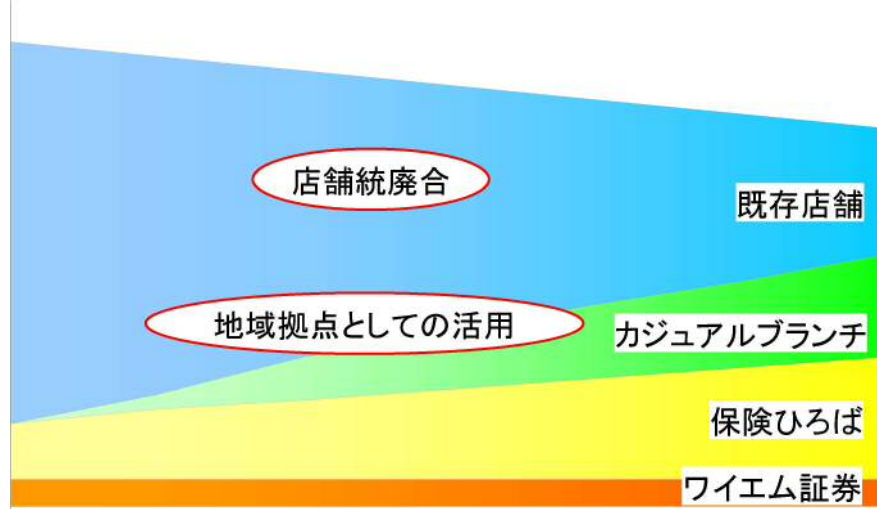


H30/3 H31/3
4,620人 ⇒ 4,460人(▲160人)

経営基盤の再構築(チャネルの見直し)

- 銀行間・同一銀行内でエリアが重複している店舗を10~20店舗統廃合。
- 少人数で運営可能な店舗への転換・保険ひろばの出店を進めることで、効率的な顧客接点を展開。

店舗数



店舗形態		店舗増減	理由
銀行店舗	既存店舗	↓	・店舗間距離1km未満の店舗数が約60店舗 ・築50年以上の店舗が約40店舗
	カジュアルブランチ	↑	・消費行動と金融行動のシームレス化を促す店舗形態等、収益化の様々な工夫
保険ひろば		↑	・保険販売件数は銀行の約2倍 ・店舗当り資産運用面談数は銀行の約2.5倍
ワイエム証券		→	・各県の主要都市に店舗展開済

【全店(海外除く)】

X年後

山口銀行 もみじ銀行 北九州銀行 支店 243店舗 出張所 37店舗	
保険ひろば 保険ひろば+ 支店 54店舗	
YMFG 山口フィナンシャルグループ ワイエム証券 支店 19店舗	

- 銀行間・同一銀行内エリア重複店舗の解消

店舗統廃合(▲10~▲20店舗)

- 代理店制度・カジュアルブランチの検討

10店舗転換

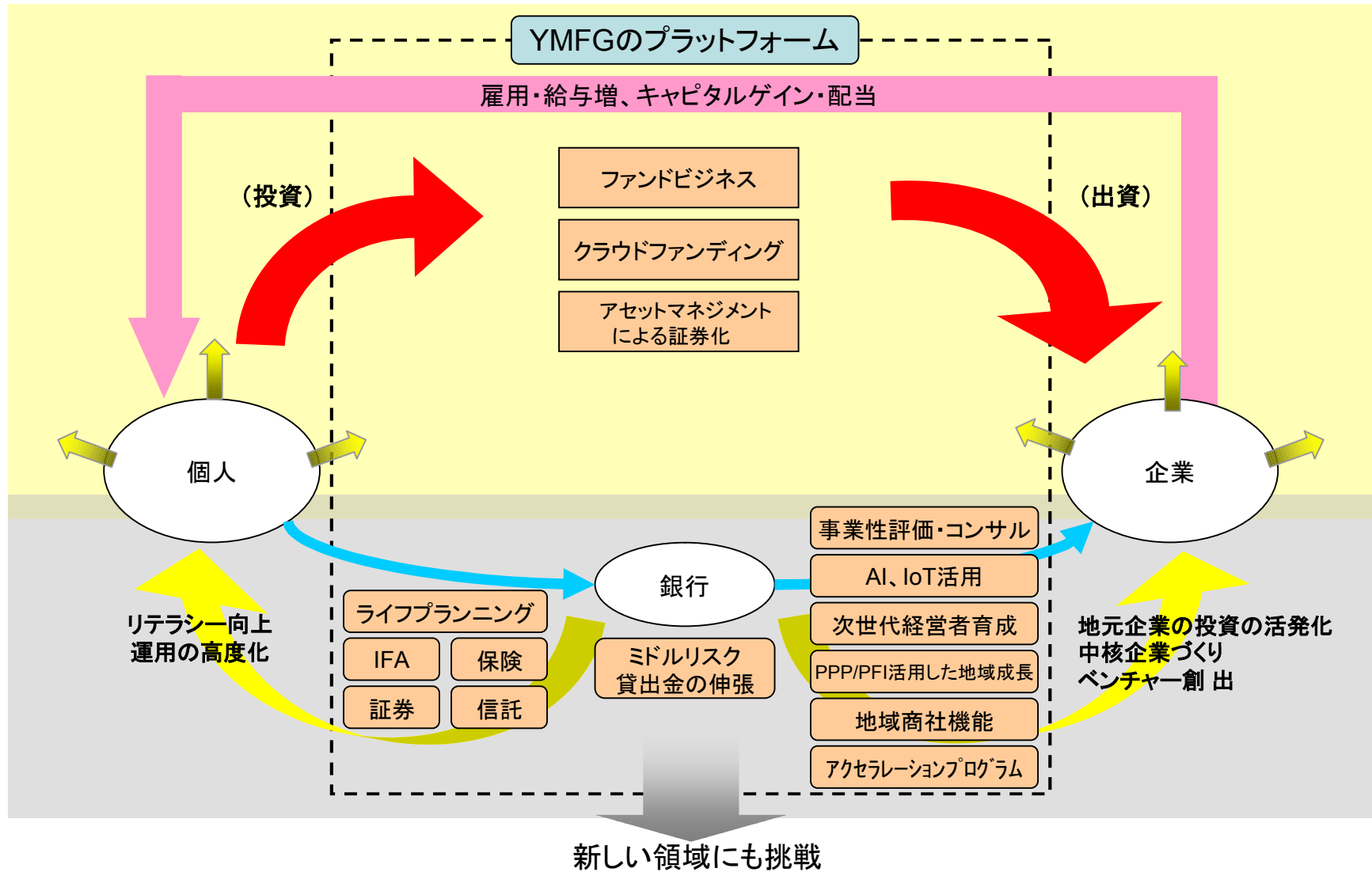
- 商業施設への新規出店

新規出店(+10店舗)

- ・バンキングのセルフ化、バックレス化の加速
- ・近距離に位置する銀行店舗の統廃合
- ・他業態サービスにバンキングを付した、気軽に入れるカジュアルブランチの展開を検討
- ・銀行代理店制度を活用した拠点集約

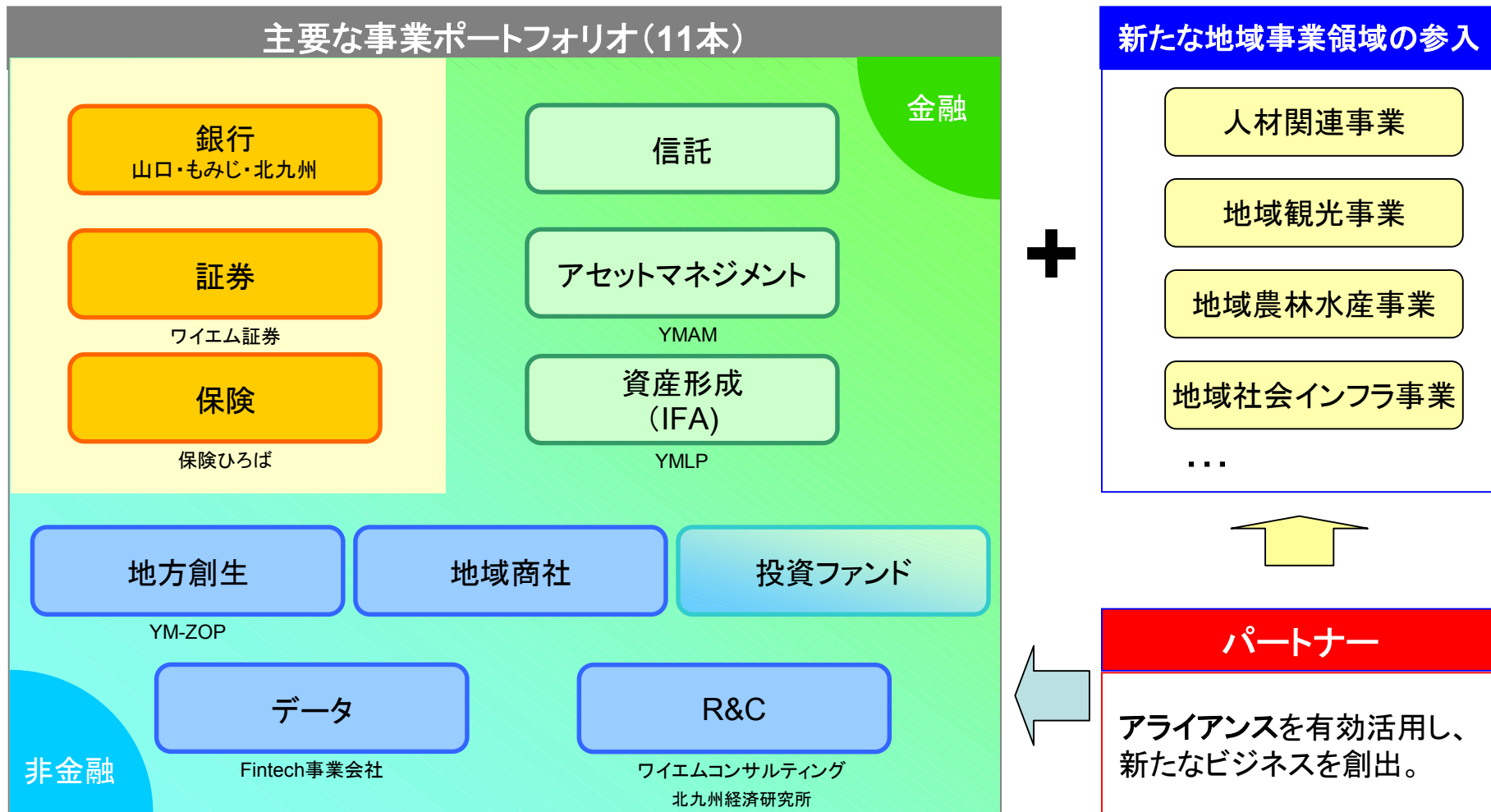
地域との共通価値創造に向けた新たな取り組み

● 間接金融のみならず直接金融も活用する仕掛けづくりを行い、地方を金融と経済の好循環に導く。



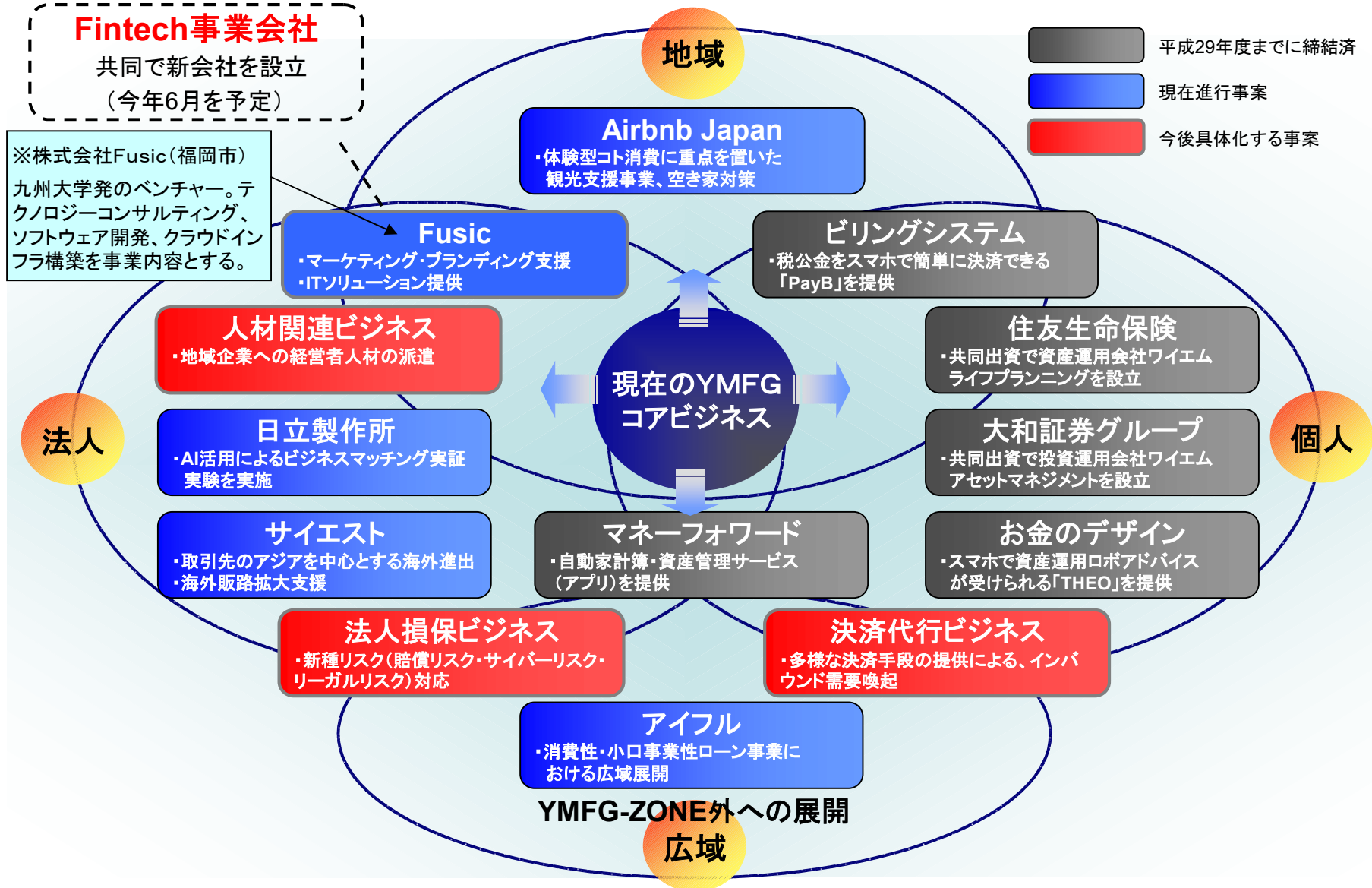
事業ポートフォリオの確立

●主要事業11本の柱に加え、新たな事業領域へ拡大していくことで、自ら成長産業を創出していく。



アライアンスを活用した新事業領域への展開

●現在のコアビジネスに加え、新たな事業領域への参入・新サービス提供をアライアンスにより早期実現する。



ガバナンス体制の強化

- 昨年度：顧客セグメント別に事業に横串を刺した戦略立案・収益管理体制をスタート。
- 今年度：FG社長の銀行頭取兼務を解消し、事業ポートフォリオマネジメントに重点をシフト。

2006 指名／報酬委員会の設置 (FG)

⋮

2015 監査等委員会設置会社に移行
(FG+銀行+証券)

2016 役員報酬制度改正 (銀行)

事業・統括本部制導入 (FG)

2017 執行役員制度導入 (FG)

役員報酬制度改正 (FG)

2018

FG社長と銀行頭取の兼務解消
女性取締役選任による
社外取締役の増員 (山口銀行)

2019
以降

社外取締役比率1/3以上

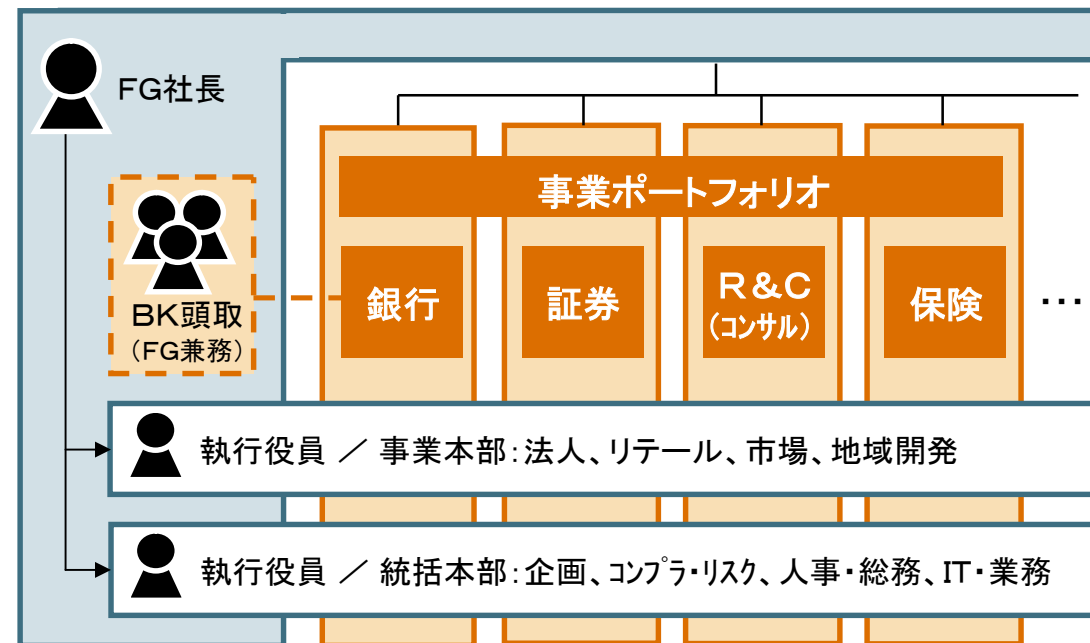
事業ポートフォリオの拡充に併せ、グループ経営力を強化

FG社長 : グループ経営の統括、事業本部・統括本部の統括
事業ポートフォリオの展開
新事業の創発
各事業体の執行状況の監督

各頭取・子会社社長 : 執行の統括

各事業本部 : グループ事業単位毎の戦略立案・収益管理

各統括本部 : グループ内部統制の一元化・経営資源の最適配分

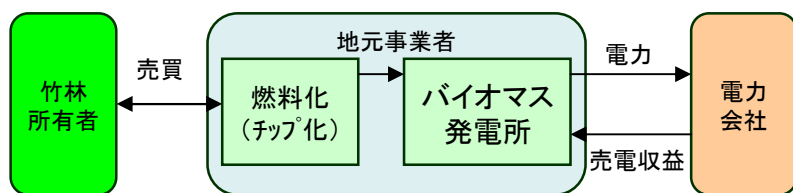


CSR(環境・社会)の取組みについて

環境

山口県バンブーバイオマス発電PFIへの関与

全国4位の竹林面積を誇る山口県産竹をバイオマス燃料として活用する(世界初の事例で平成31年商業運転開始予定)。



本スキームPFIに山口銀行として関与

- 利用価値に乏しかった広大な竹林が収益化(地域活性化)
- 広大な竹林の繁茂問題の解消にも繋がる

Chance地銀共同行による太陽光発電事業向けプロジェクト

山口県柳井市にて、(合)岩国ソーラーが実施する太陽光発電事業向けプロジェクトファイナンス(平成29年下期稼働開始)。
山口銀行がリード・アレンジャー、エージェントを担う。

Chance

山口銀行
常陽銀行
百十四銀行
十六銀行
南都銀行

総額45億円

太陽光発電事業者向けプロジェクトファイナンス
※平成29年下期稼働開始

社会

地域資源再生事業

●山口県長門市湯本温泉街の再生

YMGZONEプランニングが主体となり、山口県長門市の温泉街一帯を活性化させる事業を実施している。全体デザインへの参画他、新事業者と空き家のマッチングやファイナンスも担う。



●広島県と連携した「チャレンジ・里山ワーク拡大事業」

都市機能と近接する中山間地域の豊かな自然や充実した交通アクセスを活かし、廃校や古民家などを有効活用したサテライトオフィス整備による企業誘致等を図る。

地域スポーツ振興

●ハンドボール部の創設

平成30年4月に山口銀行の企業クラブチーム化。女性の地域雇用とスポーツを通じた地域活性化に取り組む。



●レノファ山口との地方創生に関する包括連携協定

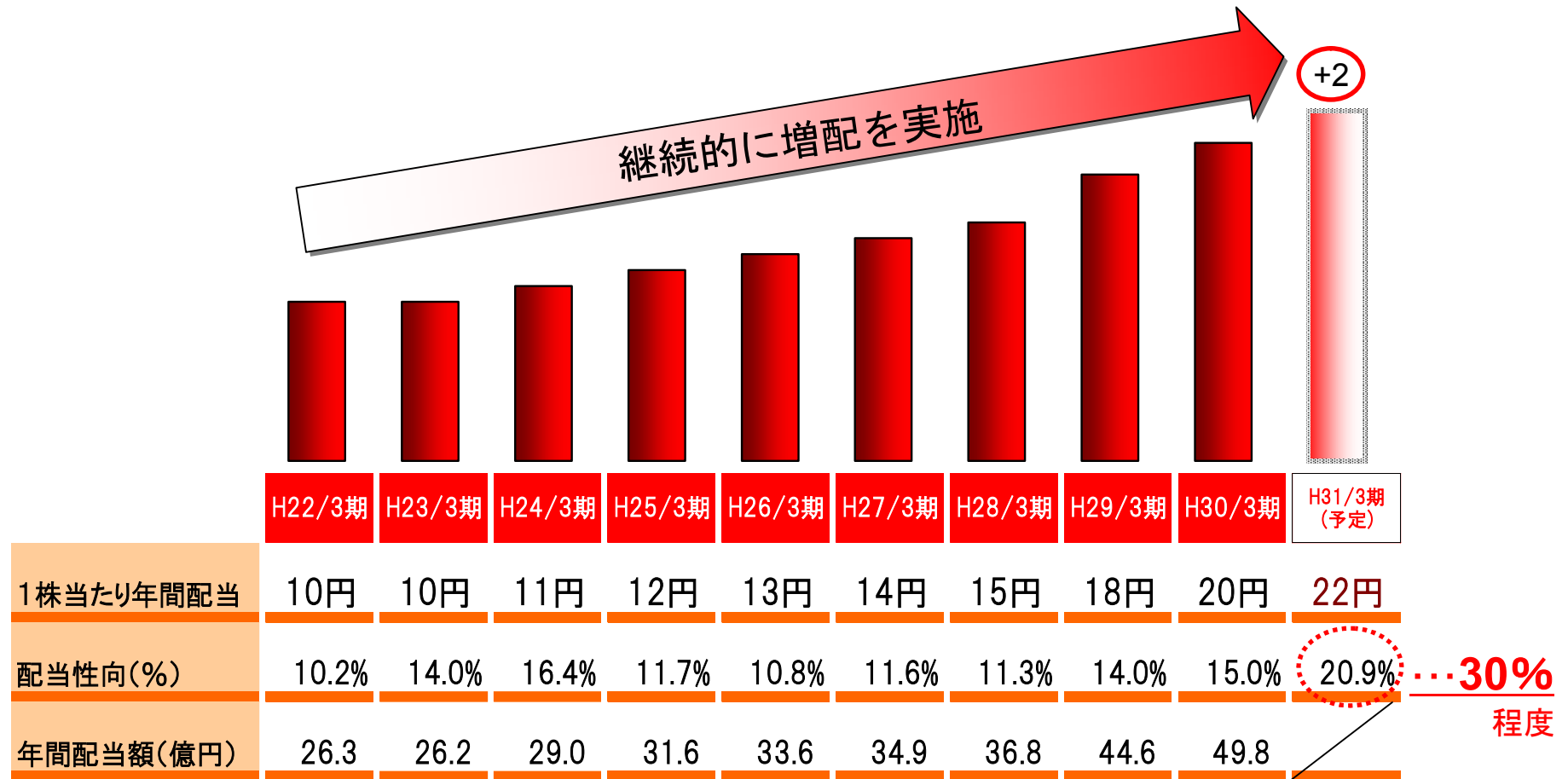
J2リーグのプロサッカーチームと地方創生に向けた地域盛り上げ事業を開始。

子供たちを公式戦に無料招待

ご当地選手と県内店舗網を活かしたイベント開催

配当について

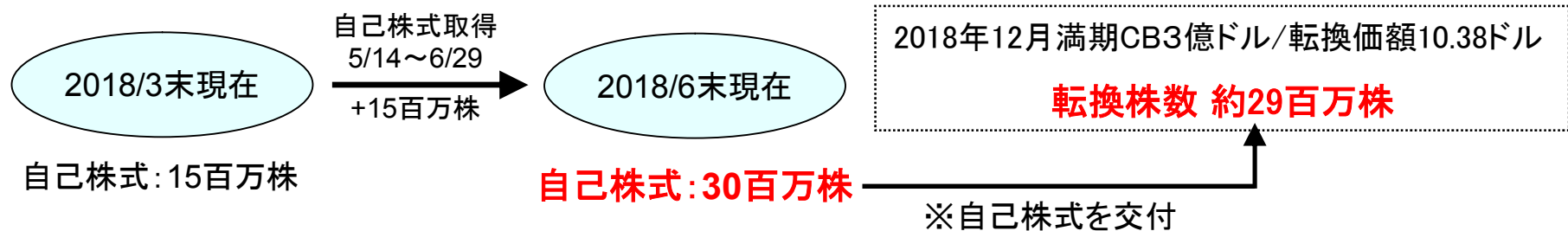
- FG設立以来、継続的に増配を実施し、平成31年3月期は2円増配を予定する(8期連続増配)。
- 今後は、配当性向30%程度まで引き上げることを目指す。



Yamaguchi Financial Group

自己株式の取得について

- 平成30年5月11日の決算発表と同時に自己株式15百万株(上限)の取得を公表。
- 2018年12月満期CBの転換株数を事前に確保。



【自己株式の活用】

