

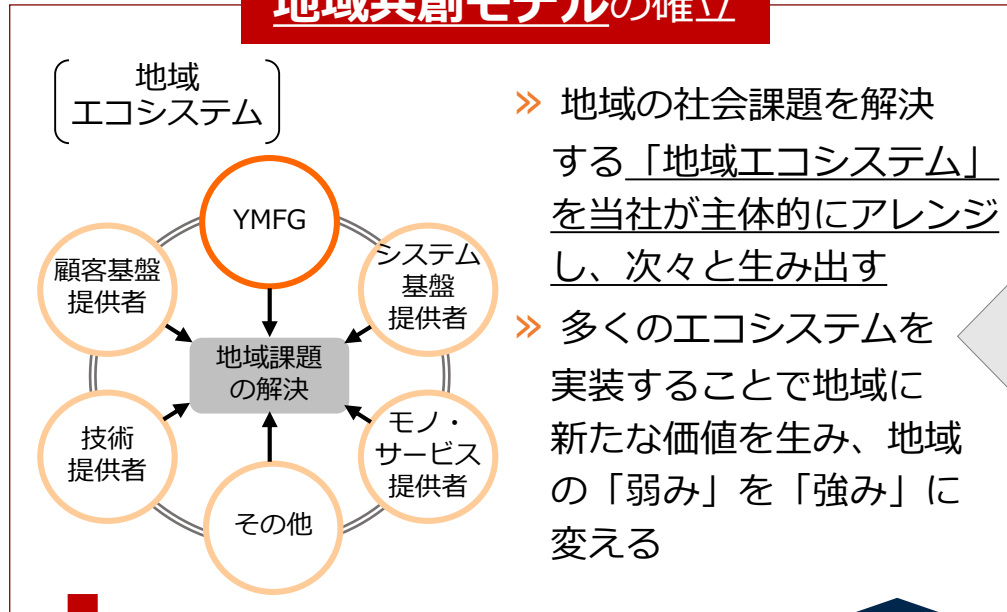
中期経営計画の進捗

中期経営計画のビジネスモデル

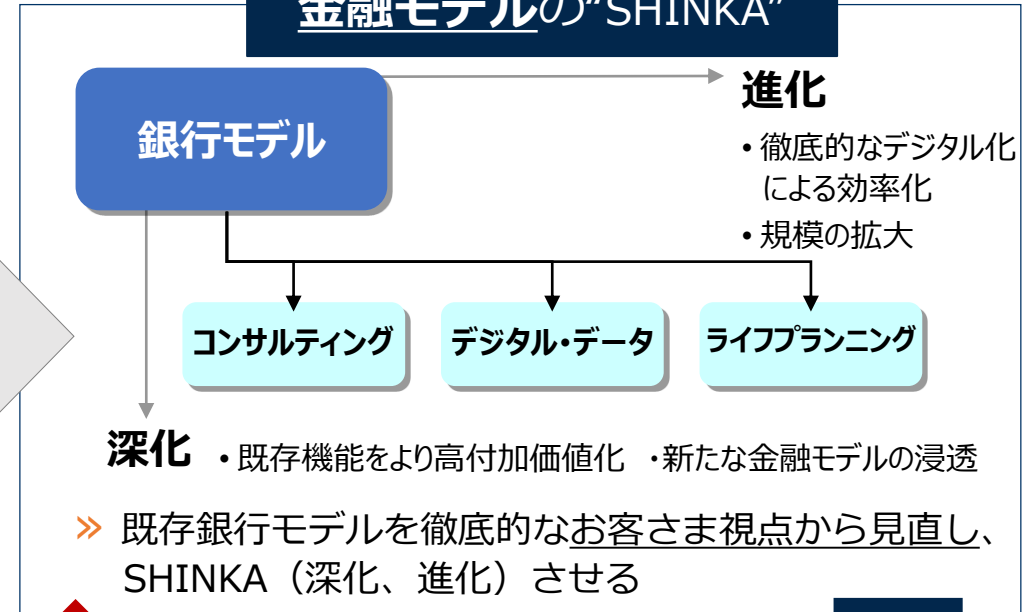
≫ オリジナルのCSV*（共通価値の創造）経営モデル【=YM-CSVモデル】を確立し、地域の社会価値の向上と当社の経済価値の向上を両立する

YM-CSVモデル

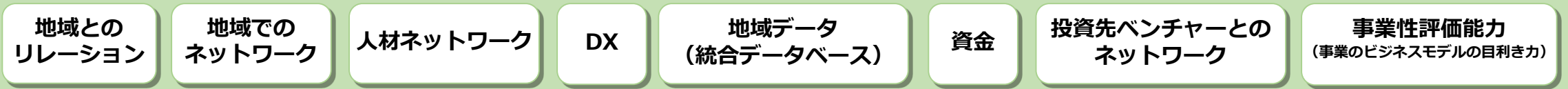
地域共創モデルの確立



金融モデルの“SHINKA”



≫ それぞれの領域で得た経営資源を活用し、2つのモデルに高い競争優位性を生み出す



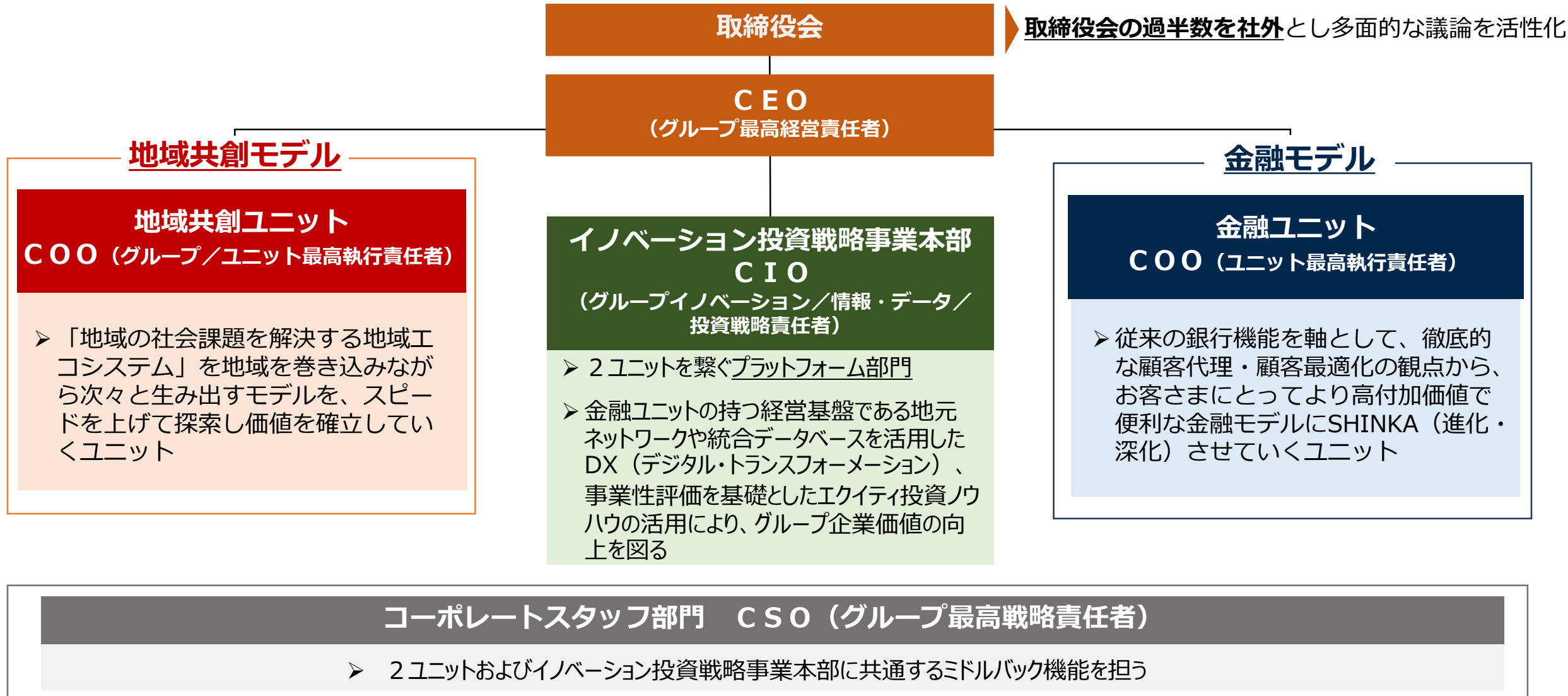
下支え

銀行文化と起業家精神の融合

* Creating Shared Value : 経営戦略フレームワークの一つ。共通価値の創造を通じて、企業の経済利益活動と社会的価値の創出の両立を目指す

グループガバナンス体制改革

- YM-CSVモデルの更なる磨き上げを行い、地域価値向上会社への転換をさらに強力に推し進めるため、グループガバナンス体制を改革
- マネジメント手法の異なる2つの事業モデルの執行を管理する「地域共創ユニット」と「金融ユニット」、その両ユニットを繋ぐ「イノベーション投資戦略事業本部」、全社に共通するミドルバック機能を担う「コーポレートスタッフ部門」の大きく4部門からなる体制とする
 - チーフオフィサー（CxO）制度を導入し、所管分野の責任者としてチーフオフィサーを配置



新型コロナウイルスへの対応について

新型コロナウイルス関連相談・対応状況

相談件数	融資申込件数	融資実行件数 (うち保証協会)	融資実行額 (うち保証協会)
7,103件	4,628件	3,049件 (2,633件)	1,517億円 (551億円)
	条件変更 申込件数	条件変更 実行件数	
	400件	363件	

※5/29時点速報ベース

信用コスト

信用コストの内訳

(単位：億円)

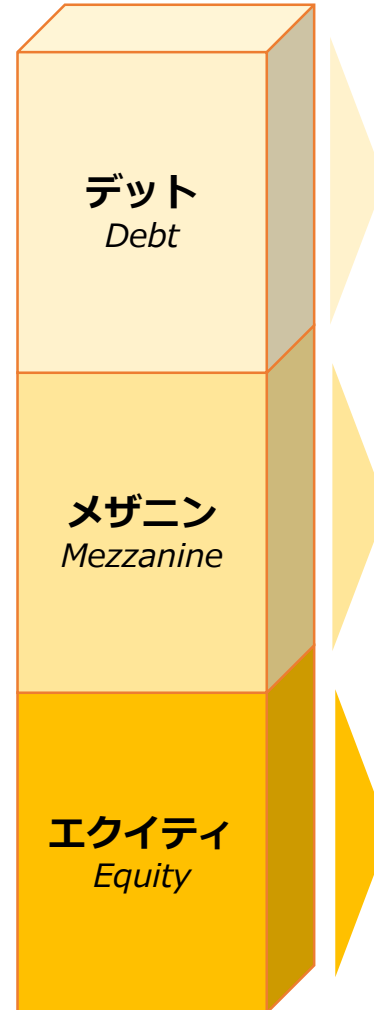
2020年度計画 (3行合算)	125
コロナ関連	66
その他	59

» 地域事業者への積極的な支援を行っていくことと両輪で、コロナ関連の信用コスト66億円を計画に織り込む

» 景気悪化に対して保守的に備えるため、予防的引当についても検討開始

ファイナンシャルサポート

» 新型コロナウイルスにより財務と資金繰りに影響を受けている地域事業者に対し、デット、メザニン、エクイティによる3層アプローチで全面的に支援を行う



1. 新型コロナウイルス感染症対応資金

- 各都道府県に創設された3年間実質無利子・無担保の制度融資
- 運転資金・設備資金に対応
- 融資期間は最大10年（据置期間5年以内含む）

2. 資本性劣後ローン

- 導入メリット
 - 実質的な自己資本と見なされる
 - 長期期日一括返済のため資金繰り負担が軽減
 - 業績連動型金利（業績悪化時には金利負担軽減）

3. 新型コロナウイルス対策支援ファンド

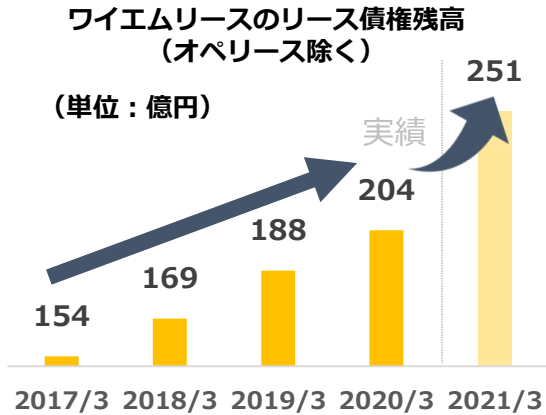
- ファンド総額…**30億円**
※当社主体のファンドでは最大規模
- 機能…「資金繰り」と「財務改善」の両面を支援
- 特徴…資本金を増強することにより、自己資本比率を高め、対外的な財務信用力を向上

新型コロナウイルスへの対応について

ワイエムリース

» コロナ禍でのリース実行を増加させ、事業者に以下メリットを提供

- 設備投資のリース対応や車輛のリースバックを実施することで、手元運転資金を温存・確保し、資金繰りリスクをヘッジ
- テレワーク用の機器やソフトウェア導入に係るリース対応も可能



» 貸出金とリースを組み合わせることで、設備管理事務の省力化や費用の平準化を後押しする

感染拡大防止対応等

営業店

昼休み導入・窓口営業時間短縮
(一部店舗)

窓口への
パーテーション設置

地区母店勤務社員を周辺支店に分散
(バックアップ体制構築) (一部店舗)

資金繰り対応相談窓口 (GW期間)
お電話相談窓口 (土日祝日)

本部共通
営業店

テレワークの実施
(本部、一部店舗)

オフピーク通勤
マイカー通勤

交代勤務制の導入
(本部、一部店舗)

研修や出張、社内イベントの
原則中止または延期

地域事業者への支援

◆ やまぐちdelico(山口県グルメのポータルサイト)開設

- » 営業時間短縮等により通常の営業や運営ができず厳しい状況にある飲食業を支援する目的で開設
- » テイクアウト及びデリバリー営業を行う飲食店を紹介することにより販路拡大や機会創出を応援する



◆ 地域事業者へのリモートワーク導入支援

- » 株式会社ブイキューブと業務提携し、地域内の事業者のリモートワーク導入支援のため、同社のテレワーク関連ソリューションをビジネスマッチングにより提供予定
- » リモートワークを中心とした人材事業を行う株式会社キャスターのオンラインアシスタントサービス等を地域事業者へ紹介
(同社は当グループがLP出資するUNICORNファンド投資先企業)

◆ クラウドファンディング事業を行う株式会社KAIKAとの連携強化

- » 2020年7月より購入型クラウドファンディングの取扱い開始を予定しており、事業者が新商品・新サービス開発を行う際のテストマーケティングの場としての活用を想定
- » 新型コロナウイルスの影響を受けている飲食事業者等の支援につながるクラウドファンディングを組成



ふるさとをみたく

KAIIKA

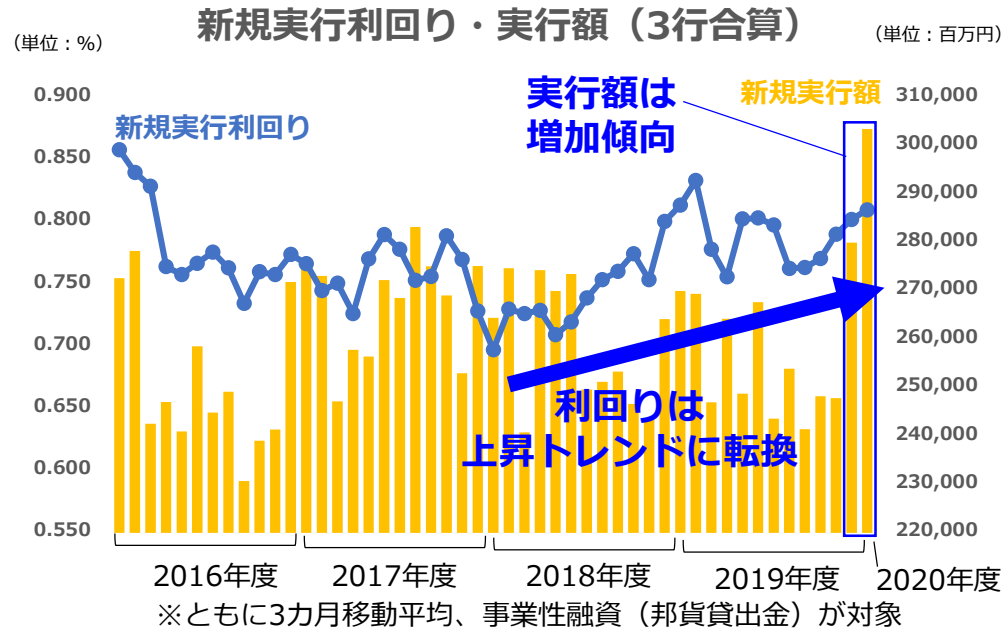
金融モデルの“SHINKA”

金融ユニット

法人事業戦略

事業性評価活動

- ▶ 長期伴走体制構築と事業性評価活動の成果により、**新規貸出金実行利回りは上昇トレンドに転換**。また新規貸出金実行額は新型コロナウイルス支援の影響もあり大幅に増加傾向
- ▶ 2020年5月以降も、**新型コロナウイルス感染症対応資金（協会保証付融資）**の増加や、**比較的高金利のモビリティ案件が一定量存在することから**、さらなる実行利回り上昇が見込まれる



デジタルツールの活用

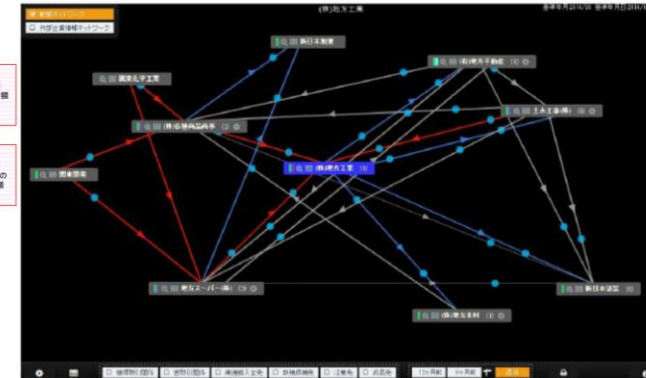
- ▶ 2020年6月に商流把握システム・**RDB-DynaMICを導入**
- ▶ 当社内にバラバラに存在する取引データから動態情報を生成して、足元の業況や融資先の商流の変化など、**企業の実態を動的に把握**することを実現
- ▶ 実態を正確に把握することで、事業性評価や信用判断などに活かす他、将来的にはマクロデータとしての活用を視野



● 動態モニタリングシート (イメージ)



● 取引ネットワーク図 (イメージ)

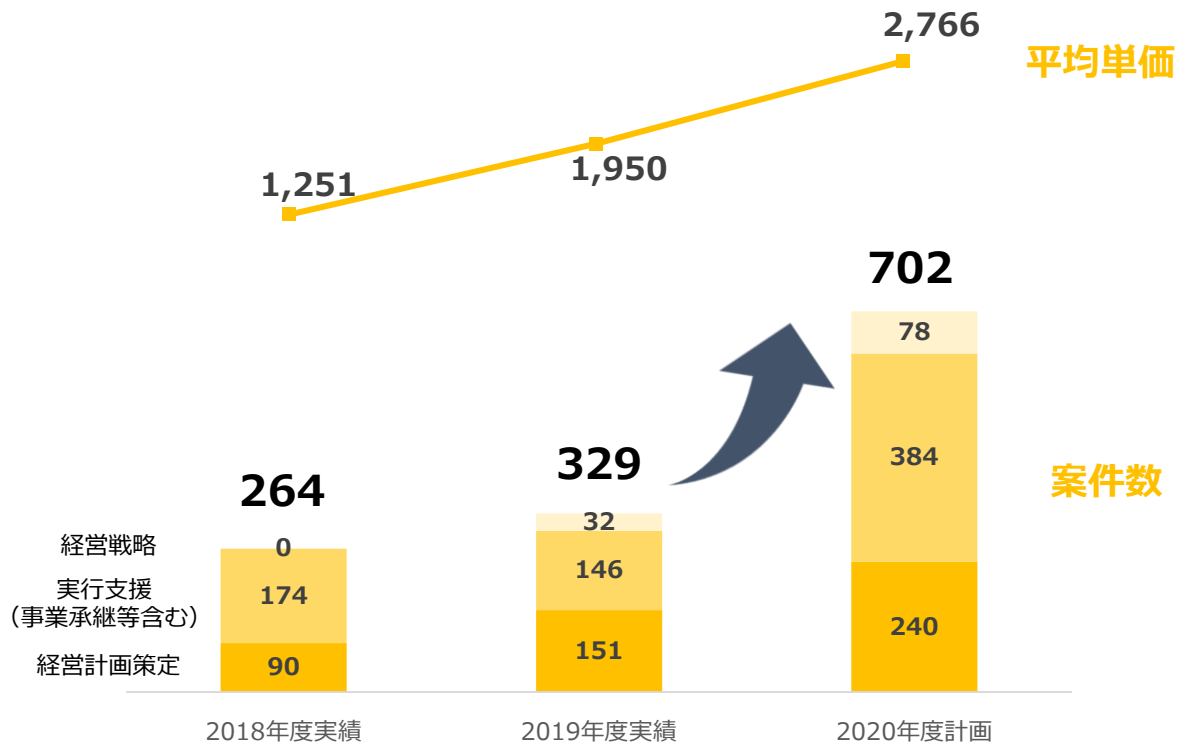


法人事業戦略

ワイエムコンサルティングの体制強化

- ▶ コンサルティングスキルの蓄積・向上に努めたことにより、案件単価は上昇基調
- ▶ 更なるスキルの磨き上げと共に高付加価値の案件を積極的に受注することで一段の単価向上を図る

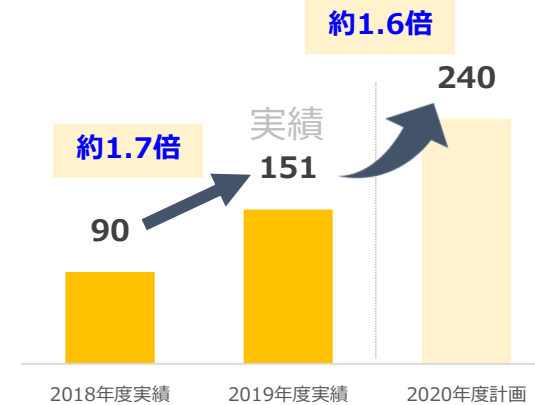
ワイエムコンサルティングの案件数／平均単価* (単位：件、千円)



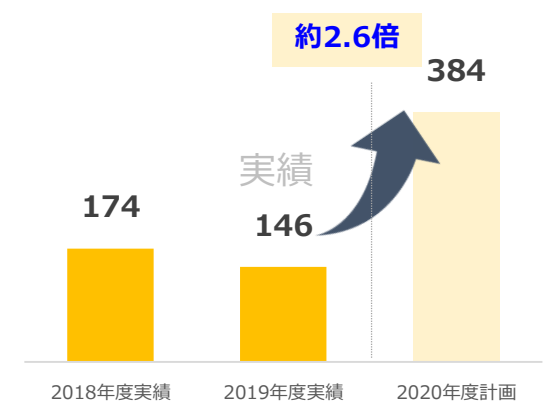
* M&A事業、システム事業、会員事業を除く

- ▶ 2019年度はワイエムコンサルティングの人員を増強。経営計画策定コンサルに注力し、前期比約1.7倍の実績を積み上げ
- ▶ 2020年度は、新型コロナウイルスの影響により訪れることが予見される新たな時代を見据え、さらなる計画策定支援を実施するとともに、これまで策定してきた経営計画等をベースにした実行支援件数を大幅に増加させ、企業の変革を支援する

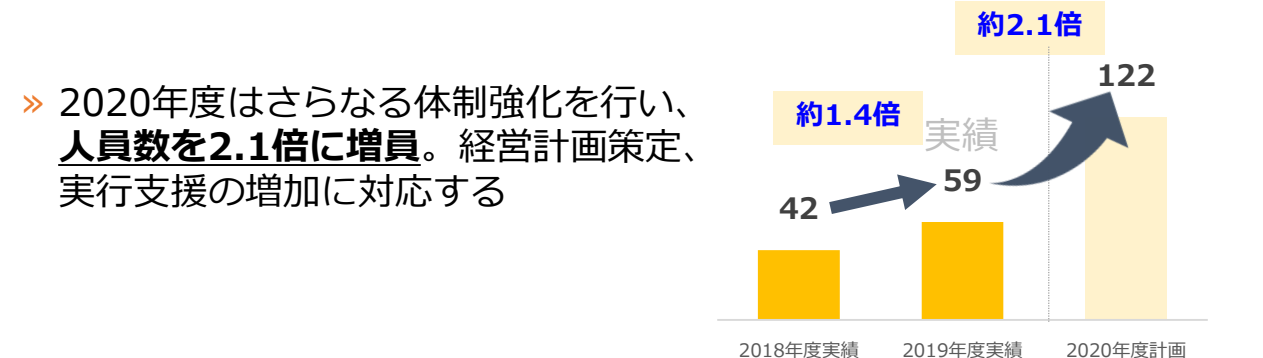
経営計画策定コンサル件数 (単位：件)



実行支援件数 (単位：件)



コンサルティング人員数 (単位：人)



- ▶ 2020年度はさらなる体制強化を行い、**人員数を2.1倍に増員**。経営計画策定、実行支援の増加に対応する

法人事業戦略

モビリティ戦略部の新設

◆ シップファイナンス業務の高度化

- ▶ 部内にシップファイナンス室を設置し、業務高度化に着手
 - ・ 西瀬戸パートナーシップ協定に基づく愛媛銀行との連携強化
 - ・ オペレーター・船種別ポートフォリオ管理の強化
 - ・ 新たな融資スキームの取り組み
 - ・ 外部機関（商社・ブローカー・メガバンク等）とのリレーション強化
 - ・ シップファイナンスデータベースの高度化

法人向け損保ビジネスへの参入

- ▶ 2020年5月より、西日本全域の中堅中小法人を対象に、法人向け損保ビジネスに参入
- ▶ 担当者10名を配置予定
- ▶ 営業店による「リスク診断サービス」を起点に、各事業リスクに対応した商品・サービスを提供、また既存保険契約の見直し支援も行う
- ▶ 新型コロナウイルス感染拡大（パンデミック）により表面化した新種の事業リスクへの対応も支援する

【パンデミックにより想定される新種の事業リスク例】

- ・ 営業自粛に伴う休業リスク
- ・ テレワーク開始・拡大に伴うサイバーリスク
- ・ 交代勤務や時差出勤に伴う労務関連リスク 等

【リスク診断サービスの報告書例】

各リスクの対策状況詳細・ご提案(企業経営リスク)

※本報告書はあくまで参考情報であり、企業経営に関する最終的な判断はご自身の責任においてご判断ください。

「事業承継」に関するお問い合わせは、お気軽に弊社までお問い合わせください。

＜各項目のリスク対策状況（ご参考）＞							
事業計画	経営戦略	組織体制	人事管理	品質管理	情報セキュリティ	環境対策	その他
○	△	○	△	○	△	○	△

リスク対策のご提案

「退職金・年金コンサルティングサービス」のご提案

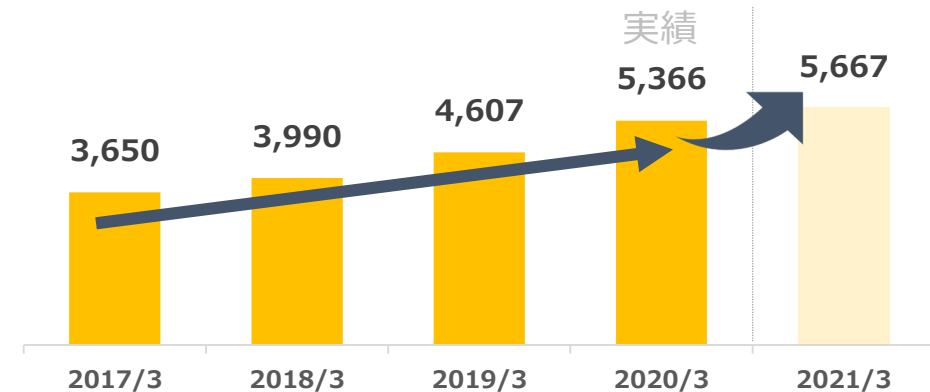
退職金や年金に関するご相談は、お気軽に弊社までお問い合わせください。

「事業承継コンサルティング」のご提案

事業承継に関するご相談は、お気軽に弊社までお問い合わせください。

(単位：億円)

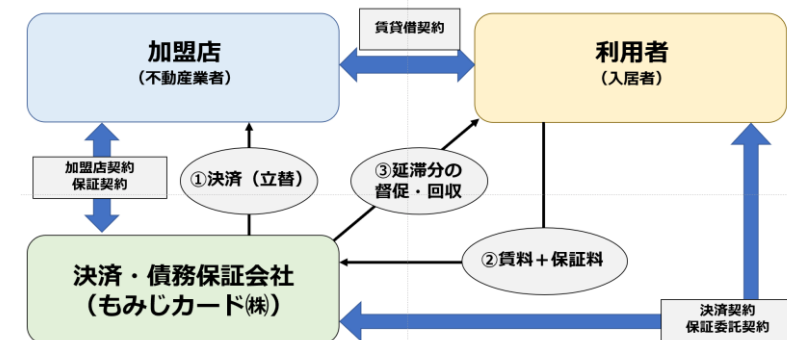
海事産業貸出残高推移



決済・債務保証ビジネスへの参入

- ▶ 賃貸物件の家賃支払に係る決済・債務保証ビジネスに参入予定
- ▶ 当社関連企業であるもみじカード株式会社を事業主体として活用する
- ▶ 2020年4月の民法改正による個人保証の保護拡充、保証要件の厳格化に加え、高齢化の進展、単身世帯の増加などにより、個人の連帯保証人の確保が困難となるケースなどを見据える
- ▶ 同分野に強みを持つSumica Holdingsと連携しノウハウを活用

【決済・債務保証ビジネススキーム】



リテール事業戦略

グループによる金融サービスと提供チャネル



リテール事業戦略

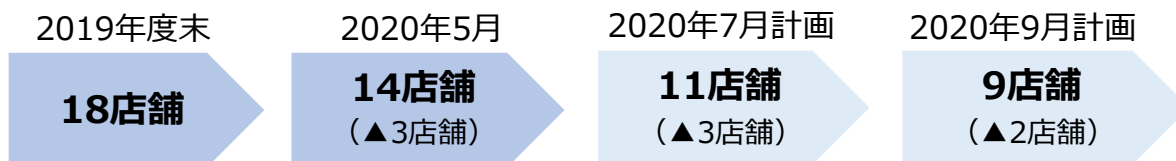
クレジットカード／ライフプランニング

- ・ クレジットカードを起点としたライフプランニングを展開するため、カード事業パートナーと協働で新たなクレジットカードを開発し、資産形成層をメインターゲットに展開
- ・ クレカの利用データや口座入出金明細等を分析し、キャッシュフローやライフイベントに基づいたアドバイスを実施。また潜在的なライフプランニングニーズを持つ顧客をデジタルを起点に開拓しリアルチャネルへの誘導を行う

I F A／証券ビジネス

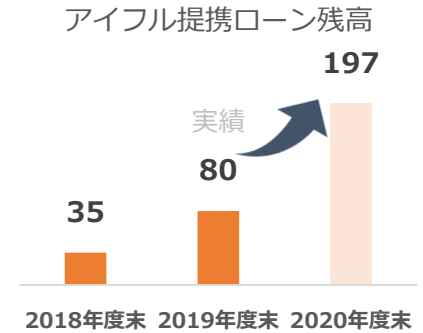
- ・ YMLPとI F A事業パートナーとで連携することで、I F A体制を整備。従来型の証券ビジネスから脱却し、ゴール・ベースド・ライフプランニングの徹底、コミッション型（売買手数料）からフィー型（預かり資産残高に応じた報酬）への転換を図る
- ・ その一環として、2019年度下期より法人従業員向けに行う資産形成サポートサービスを開始。アドバイザー契約を結び、年間サービス料を徴求する
- ・ 富裕層向けコンサルティングサービスにも参入
- ・ ワイエム証券は店舗統廃合を実施し、昨年度の全18店舗から半減させることで経費効率を改善させる

【ワイエム証券店数】



ローンビジネス

- ・ アイフルとの提携ローンについては、2018年度の消費性証貸ローンに続き、2019年度には個人事業者向けの事業性証貸ローン・カードローンの取扱を開始し、ラインナップを拡充
- ・ W E Bでの申込に加え、コールセンターの体制を整備するなど、複数チャネルを活用することでエリア内のお客さまの資金ニーズの囲い込みを図る



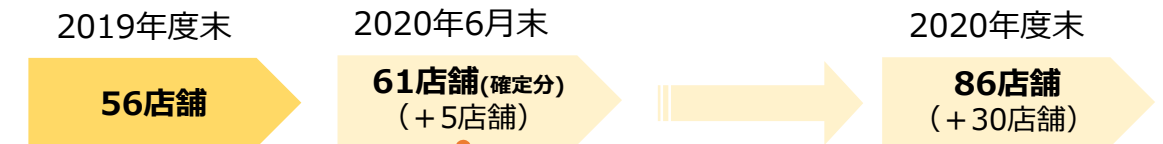
保険ひろば

- ・ グループにおけるリテール商品を対面・ワンストップで提供する主要チャンネルと位置づける
- ・ 従来型の商業施設を中心とした出店に限らない、多様な形態での出店拡大を実施

【検討中の新たな出店形態】

- ・ 銀行店舗併設
- ・ 大手小売事業者店舗への併設
- ・ 非対面での相談に対応した店舗
- ・ 西瀬戸パートナーシップ協定による四国への出店 等

- ・ 2020年6月までに5カ店の出店が確定済みであり、2020年度は前年比+30店舗を目指す



銀行併設店舗2店、商業施設出店3店

愛媛銀行との業務提携（西瀬戸パートナーシップ協定）

西瀬戸パートナーシップ協定

◆西瀬戸を地盤とする地域金融機関が連携



【基本理念】

西瀬戸地域における社会・経済の発展へ貢献すること

【目的】

地域経済の活性化および収益基盤の拡大ならびに経営効率の向上を図ること

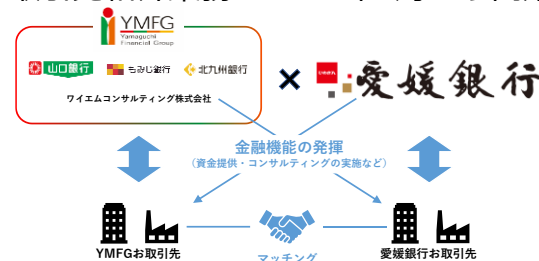


◆提携分野および検討している主な共同施策（今後実施予定のもの含む）

1. 法人分野

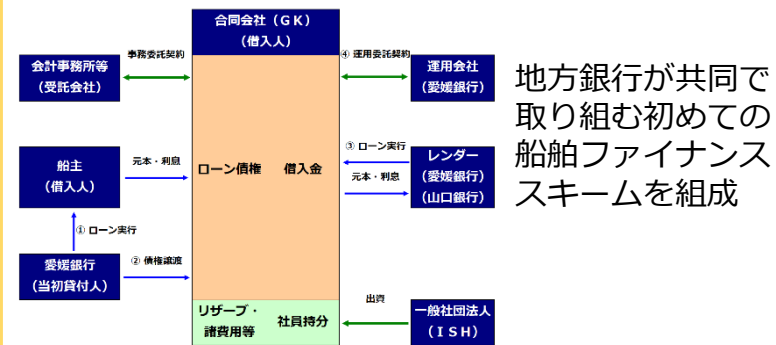
- ・ 取引先相互紹介（融資、ビジマ）
- ・ ワイエムコンサルティングの活用
- ・ 新型コロナウイルス対策支援ファンドへの共同出資 等

取引先紹介業務…2020年5月より開始



2. シップファイナンス分野

- ・ シップファイナンス共同案件の獲得
- ・ 共同ファイナンススキームの組成
- ・ 海事産業交流会の合同開催 等



地方銀行が共同で取り組む初めての船舶ファイナンススキームを組成

3. リテール分野

- ・ 保険ひろばの愛媛県への出店拡大
- ・ 記念ファンドの導入 等



保険ひろば出店拡大の第一弾として愛媛銀行ローンセンターへの出店を検討中

4. 地域振興に関する分野

- ・ PPP/PFIプラットフォーム構築(愛媛県)
- ・ 商談会での共同ブース設置
- ・ 観光振興 等



観光振興では、西瀬戸エリア周遊ルートの形成、観光エコシステムの確立等を目指す

イノベーション／情報・データ／投資

イノベーション投資戦略事業本部

イノベーション投資戦略事業本部の新設

- ▶ グループ内のエクイティ関連機能、情報・データ利活用/DX推進機能を一つの部門に集約し、「イノベーション投資戦略事業本部」を設立予定
- ▶ これまでの取り組みやノウハウをさらに発展させ、**2つのユニットに跨るプラットフォームとしての機能**を提供

投資（エクイティ）機能

◆事業内容

- ・ スタートアップ投資/**エコシステムの開発・運営（地域への展開など）**
- ・ 事業承継・再生投資/**事業承継コンサル/エコシステムの開発・運営**
- ・ 地域中核企業の事業存続を目的としたファンド投資とM&Aの展開
- ・ 社員のイノベーション教育、社員の起業啓発

■スタートアップ投資による地域への展開イメージ



- ◆プライベートエクイティへの投資事業
 - ・ 地域と親和性のあるスタートアップ企業への戦略投資

社員向け



- ◆YMFGでの活用と社員への展開
 - ・ 投資先の技術・サービスをYMFGに導入、及び投資先企業のセミナーを通じて社員へ展開

お客様向け

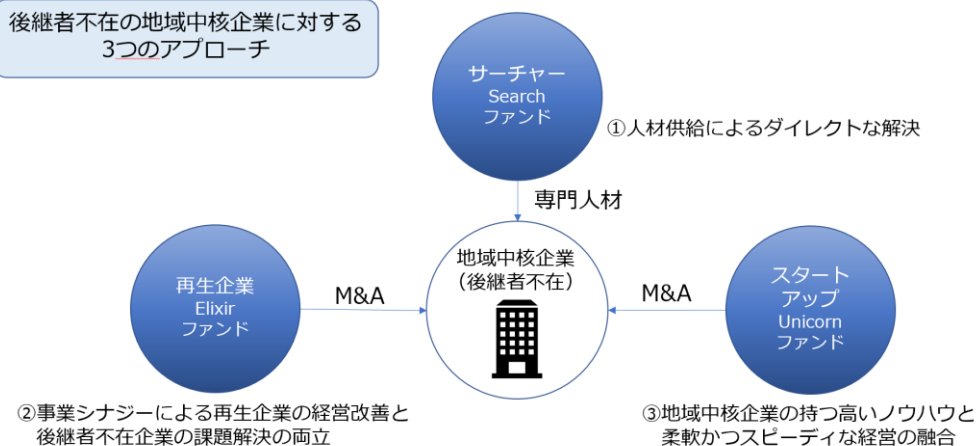


- ◆YMFGのお客さま（地域）への拡散
 - ・ 最先端の技術やサービスを地域に展開し、地域が抱える課題を解決

■地域中核企業の事業存続のイメージ

- ・ 後継者不在企業にサーチファンドからサーチャーを投入、さらにYMFGの再生ファンドにより事業を再生した企業や、YMFGのスタートアップファンドから投資したスタートアップ企業をM&Aで事業統合し、地域の中核企業として育成する投資ビジネスの展開

後継者不在の地域中核企業に対する3つのアプローチ



▶ これらの取組みを繰り返すことにより、地域企業の事業継続を促し、新たな地域中核企業を生ま出すエコシステムを構築

イノベーション投資戦略事業本部の新設

情報・データ利活用／DX推進機能

- グループ内外にある多種多様なデータを、クラウド上に構築した統合データベースに集約し、付加価値を与え地域に提供

地方創生に資する投資先企業のサービス等を地域に展開

地域・お客さま

イノベーション投資戦略事業本部

投資共創部

データ・キュービック
DX戦略部（新設予定）

データに付加価値を与え
以下サービスを提供

- データ分析／コンサル
- DXプロダクト開発

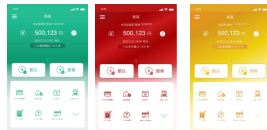
ライフプランアプリ

- ノースアイランド社と共同で、人生設計のためのライフプランアプリを開発中



スマホポータルアプリ

- SBIネオファイナンスから提供を受けているポータルアプリ



統合データベース

2018年9月～

2019年7月～

2020年4月～

勘定系ホスト
124種類

周辺システム
170種類
勘定系ホスト
124種類

グループ会社
17種類
周辺システム
170種類
勘定系ホスト
124種類

RDB DynaMIC

- 当社の膨大な口座ログを活用して以下を把握し動態モニタリングを可能にする
 - 事業者の金流・商流
 - 地域における資金連関動向

クラウドファンディング

- 株式会社KAIKAと連携し、地域事業者のテストマーケティングの場としての利用を推進



地方創生に資する投資先企業

【WAmazing株式会社】



【株式会社ヤママップ】



【株式会社よりそう】



よりよい選択、理想の暮らし。

【株式会社Stroly】



【株式会社QDレーザー】



【株式会社Forema】



【株式会社ALE】



他

DX関連の投資先企業

【株式会社カスター】



【株式会社グローヴノーツ】



【ニューワールド株式会社】



【AMATELUS株式会社】

AMATELUS

【テラスマイル株式会社】



【株式会社ユビレジ】



他

投資分野における取り組み

スタートアップ創業・成長支援

◆ 地域起業家育成プログラム（Fun Fun Drive）

- ▶ 2020年1月、地域発のスタートアップ創出を目的として、山口大学と共同で起業家育成プログラムを実施していくことで連携
- ▶ 同時に山口大学発・地域発スタートアップへのリスクマネー供給を目的とする総額3億円の投資ファンド（Fun Fun Drive投資事業有限責任組合）を設立
- ▶ 2020年4月、同ファンドの第1号案件として株式会社Forema（広島市）との投資契約を締結
- ▶ 地域での新たな産業創出を図るスタートアップへの投資実行と共に株式会社Foremaと山口大学との共同研究構築のバックアップを実施



◆ Unicornプログラム

- ▶ グローバルに活躍するスタートアップを地域に呼び込み、地域の課題解決を図るオープンイノベーション兼アクセラレーションプログラム
- ▶ 2018年より実施をし、2019年5月に第2回Unicornプログラムを開催参加スタートアップの一部に対して、グループ銀行が出資するUNICORNファンドから出資を行っている



Search Fundによる事業承継

◆ 日本初の「Search Fund」第1号案件実行

- ▶ 2020年2月、日本初の「Search Fund」第1号案件として、株式会社塩見組の全株を取得し、サーチャーが同社代表取締役に就任
- ▶ 同社は、北九州市に本社を置く創業60年以上の歴史を持つ土木工事業者であり、約20年間に亘り経営を担ってきた前社長が高齢となり、後継者不在の状況にあった
- ▶ 「Search Fund」により、同社の事業承継問題を解決することで、企業の存続と雇用維持を実現。今後、同社を成長軌道に乗せ、地域の中核企業とすべく、YMFGがサポートを実施していく
- ▶ 現在、累計5名のサーチャーへの投資を実行済みであり、今後もサーチャーの陣容拡大を図る。また、地域の事業承継問題の解決に取り組む先駆者として、「Search Fund」を活用した事業承継モデルの全国展開にも着手していく。



投資実績

ファンド投資実績

◆ ファンド投資実績 ※2020年5月末時点

最大出資約束額 **343億円**

2019年度 **105.5億円**
2020年度 **45.0億円**

出資総額／損益 **152億円／+19億円**

2019年度 **+13億円**

◆ 投資ポートフォリオ（出資約束額ベース）



【主な投資分野】
スタートアップ
事業再生承継
地方創生

2019年度 **35.9億円**
2020年度 **16.5億円**

・ 個社別・特定業種へのポートフォリオ偏在を避けながら、地域価値向上に資する分野への投資実績を積み上げている

第二創業投資実績（2020年5月末時点）

◆ 事業再生投資等（やまぐち事業維新ファンド、Elixirファンド、長門湯本温泉まちづくりファンド）

実績 **8件／11億円**

2019年度投資実績 **4件／741百万円**

・ 投資先のうち6社に対して、ファンドからの社外取締役派遣を行う等ハンズオン支援を実施し、投資先企業及び地域価値向上を図る

◆ YMFG Searchファンド

実績 **6件／76百万円**

2019年度投資実績 **6件／76百万円**

・ サーチャー（優秀な若手経営者候補）5名に対して投資実行
・ 日本初の「Searchファンド」第1号案件も実行済

・ 地方創生に資する様々なスタートアップへ投資

【WAmazing株式会社】インバウンド向け旅行予約プラットフォームによるインバウンド観光市場の活性化
・ YMFGエリアの宿泊事業者、コト体験コンテンツを共同開発



【株式会社Forema】山間部の狩猟鳥獣肉をペットフード用に販売する地域発スタートアップ
・ 2020年5月から山口大学との共同研究を開始



【株式会社ヤマップ】電波が届かない山の中でも、現在地とルートが確認できる“安心・安全”の登山アプリ「YAMAP」の提供



【株式会社QDレーザー】



QD LASER

【株式会社ALE】



・ ロービジョン向け網膜直接投影型アイウェアの提供

・ 人工流れ星による宇宙エンターテインメント事業による宇宙文化圏の創造

【株式会社よりそう】



・ インターネット上で明瞭会計・低価格の全国一律お葬式プランを提供するサービスの提供

【株式会社Stroly】



・ 位置情報と連動したオンラインマップのプラットフォームによる新たな観光体験の創出

スタートアップ投資実績（2020年5月末時点）

◆ UNICORNファンド

実績 **24件／17億円**

2019年度投資実績 **8件／500百万円**
2020年度投資実績 **2件／75百万円**

・ 地域の社会課題を解決するスタートアップを中心に投資実行
・ 地域とスタートアップによるイノベーション加速に向けて活動中

◆ Fun Fun Drive

実績 **1件／10百万円**

2020年度投資実績 **1件／10百万円**

・ 地域発スタートアップ育成を通じて地域における新たな産業基盤の創出を図るため、山口大学と共同でファンドを設立

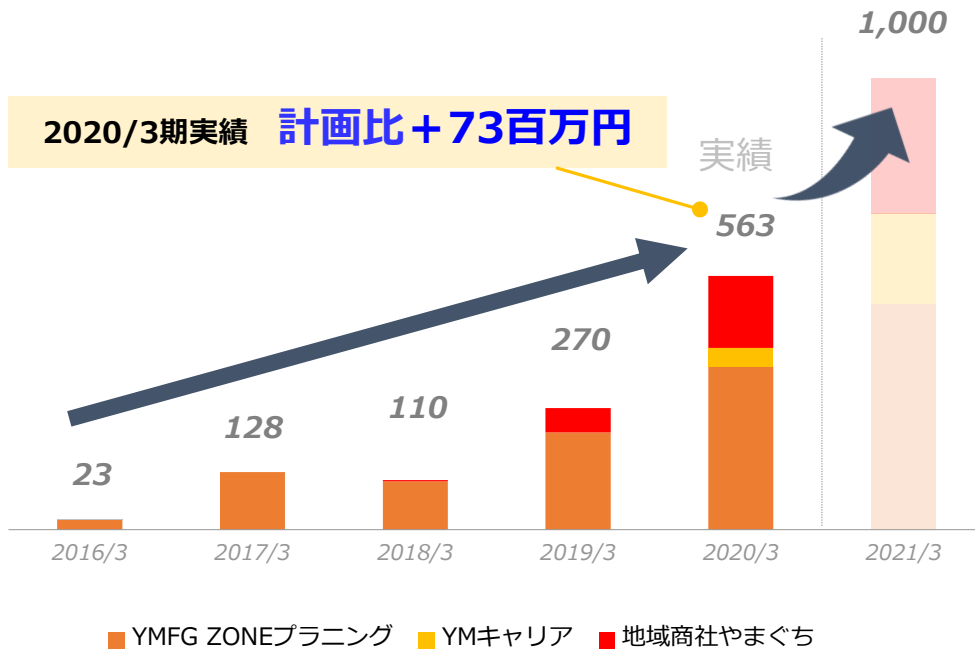
地域共創モデルの確立

地域共創ユニット

地域共創モデルの確立

» 地域共創モデル 売上高

(単位：百万円)



内訳 (単位：百万円)

■ 自治体向けコンサルティング

2020/3期実績 計画比+7百万円

(単位：百万円)



- 事業内容
 - 地方創生コンサルティング
 - 地域インフラの海外輸出
 - 地域製品の売上拡大支援 等

■ PPP/PFI・まちづくり

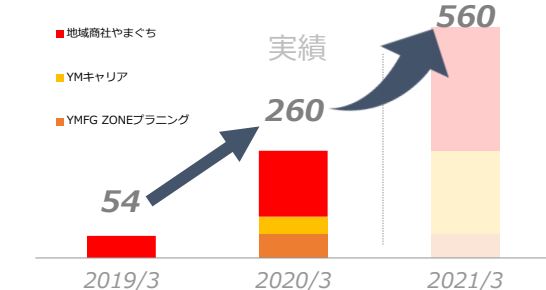
2020/3期実績 計画比+1百万円



- 事業内容
 - PPP/PFIコンサルティング
 - PPP/PFI官民プラットフォームの運営
 - 日本版LABVの事業化
 - 公共空間活用の事業化 等

■ 地域エコシステム

2020/3期実績 計画比+65百万円

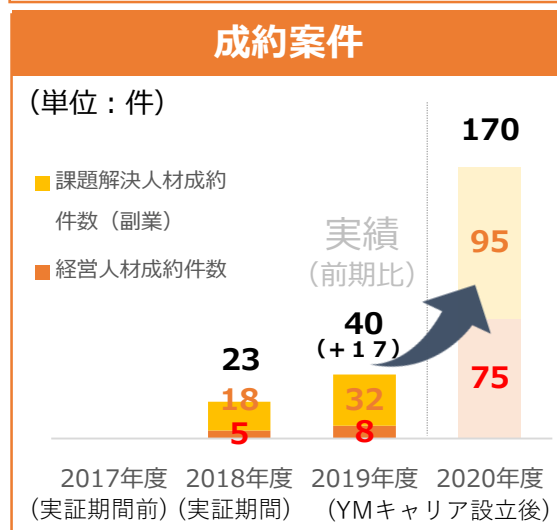
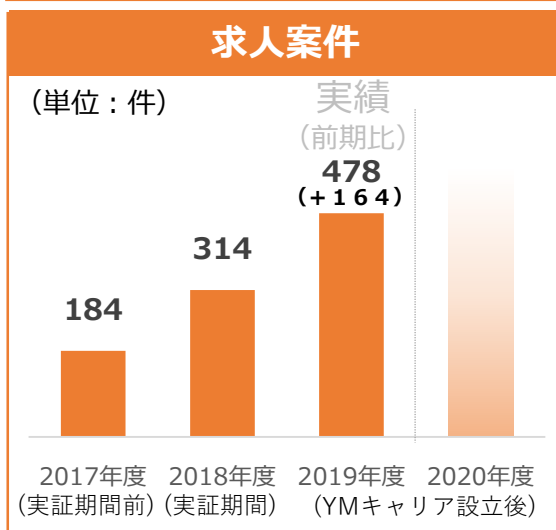
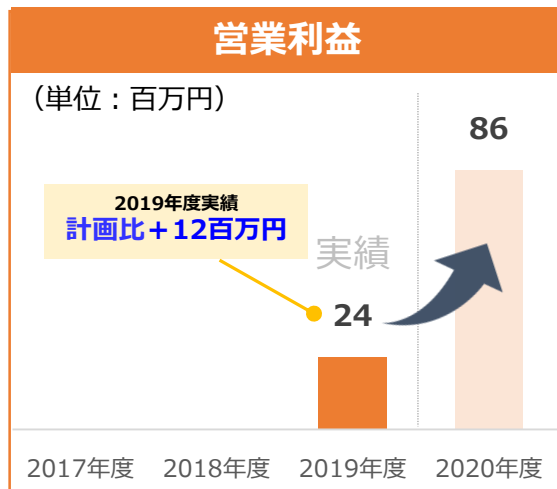


- 事業内容
 - 人材紹介 (YMキャリア)
 - 地域商社 (地域商社やまぐち)
 - アグリビジネス (バンカーズファーム)
 - 福利厚生サービス実証開始 (G-MO) 等

- 地域共創モデルでは自治体や企業と連携し、地域課題解決を目的とするエコシステムを構築する
- エコシステム単体での収益化を図ると同時に、グループ内の各機能を有機的に連携させ全体でも収益化を図る
- 2020年3月期は、**全事業で計画を上回る実績**を上げ、**売上563百万円 (計画比+73百万円)**と順調に推移
- 新型コロナウイルスによる影響を受けている地域事業者や個人に対しても、エコシステムの機能を通して直接的、間接的な支援を行う

人材紹介 (YMキャリア)

◆ **実績** (事業開始: 2019年10月1日) ※有料職業紹介免許取得を以て



人員体制	2019年度 (実績)	2020年度 (計画)
	8名	13名

◆活動トピックス

- 2018年度の実証事業を経て、**金融グループとして先駆けて『事業性評価活動を起点とした「副業・兼業」を含む多様な人材活用スキーム』を構築**。それらの取組が対外的にも評価を受け、**内閣府特命担当大臣 (地方創生大臣) 表彰**※を受賞。※令和元年度地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取組事例」
- 求人案件数は前年比**164件増加**。成約件数も前年比**17件増加**
- 山口県に対し、スキルシフト (副業プラットフォーム運営会社) の鈴木秀逸執行役員を紹介し、「**関係人口アドバイザー**」に就任
- サーキュレーションとの連携により、**13名**のプロ人材 (非常勤) を地域企業に紹介
- キャリアコンサルタント有資格者及び取得予定者による求職者カウンセリングを実施し、転籍前・転籍後の丁寧なサポートを行う体制を構築

◆新型コロナウイルスの影響による経済停滞下におけるプロ人材活用の有用性

- 首都圏の優秀な人材が流出 → 地域企業にとっては**好機**
- 経営人材の導入 → 収益力強化や**企業変革**の実行
- 副業兼業人材の活用 → **低コスト**で**短期間**にV字回復



◆大企業連携の強化

- セカンドキャリアとして地元貢献や地方で働くことを希望している大企業社員と、地域の中小企業のマッチングを促進し、**地方創生の観点から人材還流を実現**する
- YMFGエリアへの人材還流を促すとともに、YMキャリアの**独自の求職者データベース**を構築する



地域共創モデルの確立

地域商社（地域商社やまぐち株式会社）

◆これまでの主な取り組み

- 需要の大きい酒類販売を強化
 - 輸出酒類卸売業免許(清酒)を取得(2020/3)
 - ビールメーカーと地ビール1商品を開発、発売(2020/4)
 - 2酒蔵とそれぞれオリジナル銘柄の日本酒を開発、発売(2020/5)

【夏みかん萩エール】
(地ビール)
山口萩ビール
株式会社



【G#】
酒井酒造
株式会社



【酒母絞り 未摘花】
株式会社
はつもみぢ



- 山口県内全19市町と連携し、各地域の素材や料理に基づいたご当地商品を開発
(ブランド名:「やまぐるめぐり」)
2020年5月末時点で7商品が販売中
2020年11月に全19商品が完成予定



◆コロナ対策支援

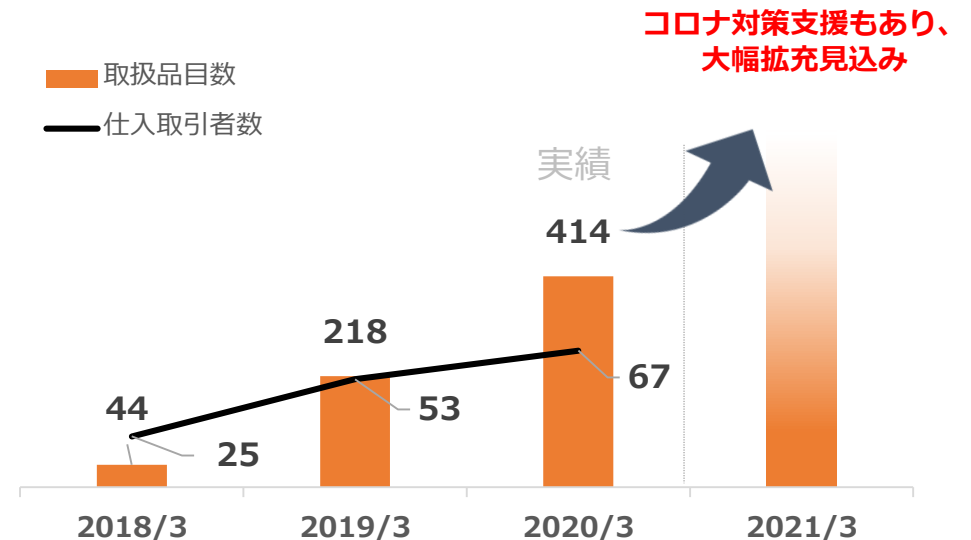
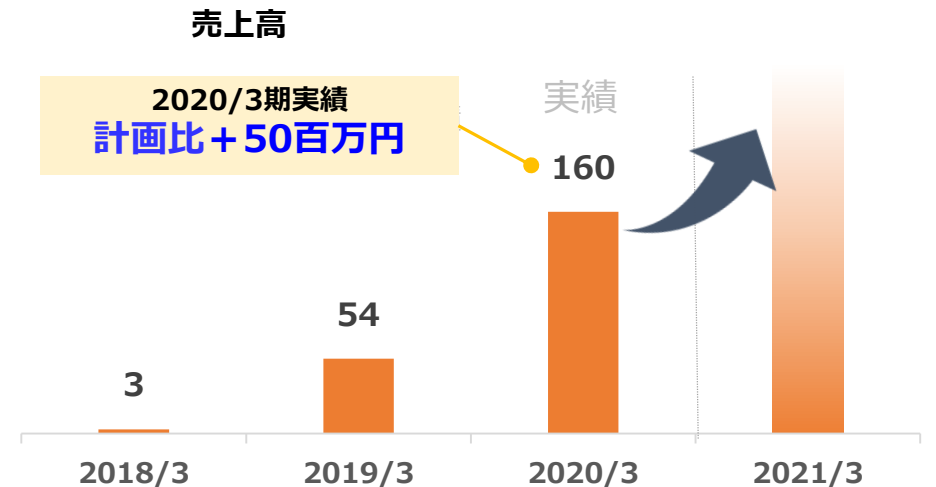
- 新型コロナウイルスの影響により売上が減少している事業者への支援を目的に、**仕入先事業者・商品を大幅に拡充**。それに合わせてWebサイトをリニューアル予定(6月末プレオープン、9月末オープン)
- 5月末時点で、**約50事業者から350超の商品の応募あり**

◆今後の事業領域拡大

- 海外流通事業への参入
 - 海外拠点を活用し、**地元の商材の輸出版路を拡大**、大手商社とも連携
 - 海外の飼料や農業資材など、国産よりも安価で品質の良い**海外商材を輸入**、地域企業向けに展開

◆実績及び計画 ※2017年10月設立

(単位:百万円)



地域共創モデルの確立

農業法人（株式会社バンカースファーム）

◆ 設立趣旨

- ▶ YMFG主要エリアにおける、持続可能な農業経営モデル、農業経営体を創出することを目的に、2020年4月1日設立
- ▶ 2020年10月に「畑わさび」の栽培をスタートし、5年目には2haまで拡大させる



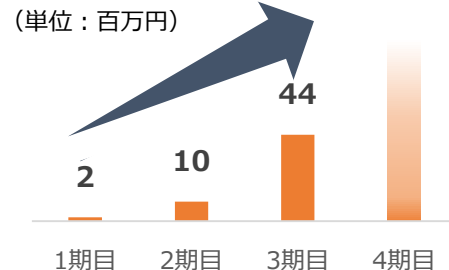
◆ 事業モデル

- ▶ 事業開始当初は、営農者として栽培実績を積み、営農ノウハウ蓄積と地域における信頼獲得を目指す
- ▶ 「旧来型農業モデルからの転換」を目指し、以下を実践
 - ✓ 事前マーケティングによるマーケットイン型農業
 - ✓ 栽培記録やデジタル化を推進し、作業を標準化
 - ✓ 生産効率を高めるデータの活用
- ▶ 中長期においては、地域農業課題に対して、以下様々な機能を提供し地域農業の付加価値向上を行っていく

営農機能	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営農による産地維持・復活 ・ マーケットイン型農業（販路確定、契約栽培）
代理機能	<ul style="list-style-type: none"> ・ 農作業受託（草刈り、防除、鳥獣害対策） ・ 生産者取りまとめによる卸売販売
コンサルティング機能	<ul style="list-style-type: none"> ・ 契約栽培、販路開拓支援 ・ 農業参入支援／システム導入支援コンサルティング

◆ 事業計画（売上高）

- ▶ 畜産を除く農業法人では、**山口県下No.1クラスの売上規模**を目指す



観光振興

◆ 観光事業会社設立

- ▶ 地域の観光分野における課題解決に取り組む主体として、観光事業会社を設立予定
- ▶ グループの強みである自治体や地域企業との幅広いリレーションや地域の情報・課題収集力を活かし、地域が一体となって観光振興に取り組むことで、交流人口の増加による地域活性化を目指す

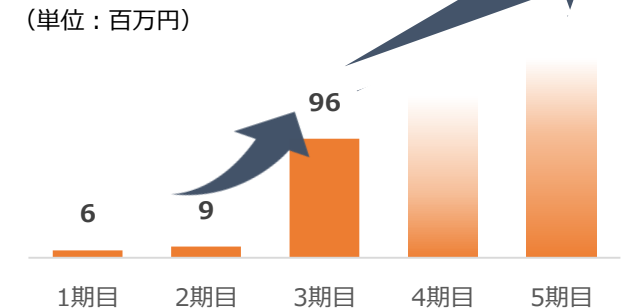
◆ 主な実施項目

観光拠点の創出	<ul style="list-style-type: none"> ・ 山口銀行錦帯橋支店、広瀬支店を観光施設にリノベーション ・ 地域の遊休不動産を活用した宿泊施設運営
観光コンテンツの開発支援	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域らしさのある新たな観光資源の発掘 ・ 滞在時間の延伸、観光消費拡大に向けた「体験型・交流型」の観光コンテンツを開発
観光プロモーション	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域の魅力・価値を再認識し、内外へ発信

◆ 事業計画（売上高）

● 事業内容

観光施設運営
 宿泊施設運営
 観光コンテンツ開発支援
 観光プロモーション支援 等



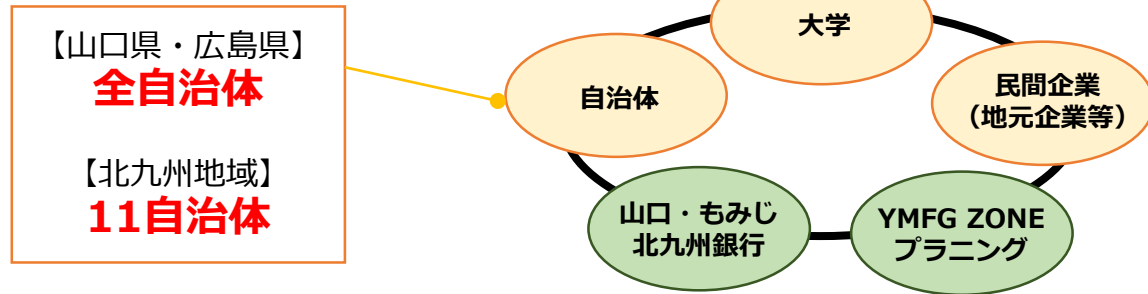
地域共創モデルの確立

PPP/PFI（株式会社YMFG ZONEプランニング）

- ◆ 内閣府・国土交通省「PPP/PFI地域プラットフォーム協定」
 - ▶ 山口、広島、北九州3地域のPPP/PFI案件の創出及び案件形成を促進する、YMFGが運営するプラットフォームであり、昨年度に引き続き2020年度も認定
 - ▶ 地元自治体や地元企業に対して最新の情報やノウハウ等を学ぶ機会を提供し、また自治体と地元企業が個別案件について対話する場を設けるなどの取り組みにより、案件創出・形成をサポート

以下自治体が共同代表者・構成員としてプラットフォームに参画

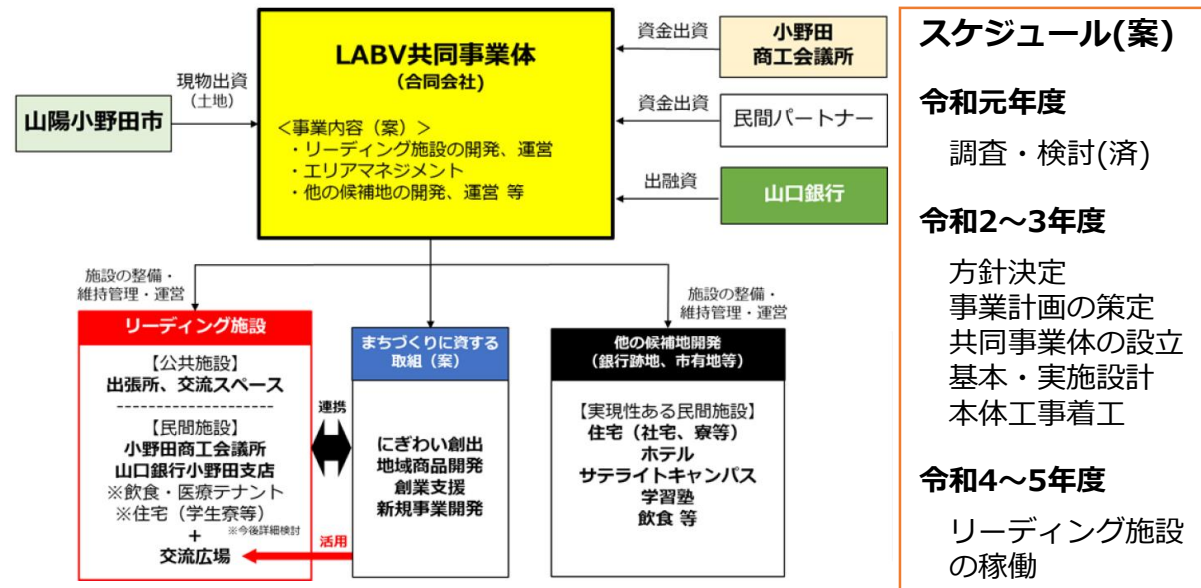
【PPP/PFI地域プラットフォーム】



- ◆ 国土交通省「中国、四国、九州・沖縄エリアにおける官民連携事業の推進のための地域プラットフォーム形成支援事業」
 - ▶ 対象エリア内プラットフォーム事業の企画立案とその開催・運営を支援する事業を受託
- ◆ 民間資金等活用事業推進機構（PFI推進機構）との地方創生に係る包括連携協定締結
 - ▶ PPP/PFIについて相互で連携協力し、地方創生推進を目指す

国内初LABVによるエリア再開発の検討（山陽小野田市）

- ◆ LABV（Local Asset Backed Vehicle：官民協働開発事業体）
 - ▶ 自治体が公有地を現物出資、民間事業者が資金を出資して設立した事業体による地域開発の手法
 - ▶ 特定の公共施設を開発対象としたPFIと違い、複数の公有地に商業施設やオフィスビルなどの民間収益施設も組み合わせた開発・マネジメントまでを行う
- ◆ 山陽小野田市版LABVプロジェクト
 - ▶ 国土交通省の「先導的官民連携支援事業」の採択を受け、LABV手法による公有地の再整備を検討
 - ▶ 老朽化した商工会議所（市所有）と、隣接する山口銀行小野田支店の複合的な再整備事業をリーディングプロジェクトとし、にぎわいの創出や交流人口の増加を生み出すためのまちづくりを進める



スケジュール(案)

令和元年度
調査・検討(済)

令和2～3年度

方針決定
事業計画の策定
共同事業体の設立
基本・実施設計
本体工事着工

令和4～5年度

リーディング施設の稼働

地方創生に向けた連携

当社における 地方創生に資する取り組み

株式会社YMFG ZONEプランニング



株式会社
バンカーズファーム

観光新会社
(設立予定)

SBIグループとの連携



金融商品仲介業務
(ワイエムライフプランニング)



同社への出資取り組み



住宅ローン団体信用生命保険導入
保険ひろばでの保険商品取り扱い



同社が運営する
ベンチャーファンドへの出資



バンキングアプリの導入



タブレットアプリ
「Wealth Advisor」の導入



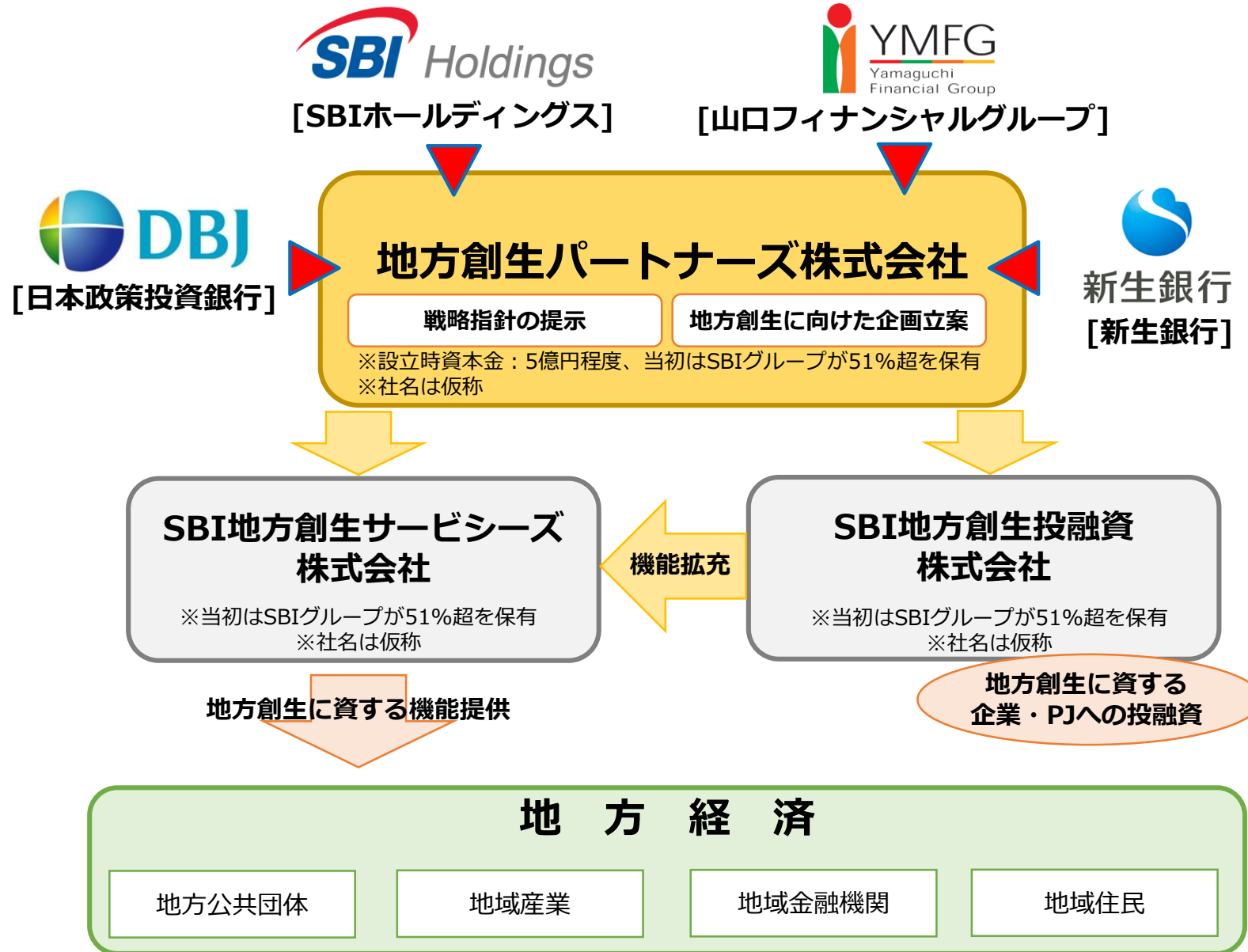
同社への出資取り組み



ワイエムライフプランニングでの
保険商品取扱い

これまでの取り組みを発展

地方創生を推進する共同会社設立に向けた検討を開始



チャンネル

デジタルチャネル

スマートフォン向けポータルアプリ

- ポータルアプリは、地域金融機関等への新技術の導入を支援するSBIネオファイナンスサービスズ株式会社より提供を受け、2019年6月より提供開始（同9月よりユーザーIDの登録を開始）
- アプリの様々な機能はSBI FinTech Incubation株式会社の提供するAPI接続支援サービス「フィンテックプラットフォーム」を利用することで実現

2019年度（実装完了）

- 口座開設
- 住所変更
- 残高照会
- 入出金明細照会
- 振込・振替
- 通帳レス口座切り替え
- ローン申し込み
- クレジットカード申し込み（口座開設申し込み時）等

2020年度以降（予定）

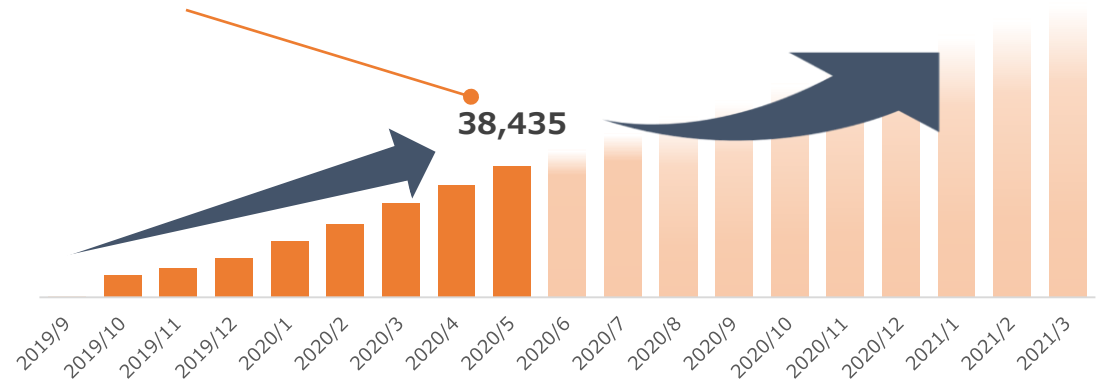
- 振込先登録
- 振込限度額変更
- 定期・積立定期明細照会
- 明細照会（10年分）
- キャッシュカード再発行等

今後さらなる
機能追加を予定



スマホポータルアプリ ユーザーID登録累計数（3行合算）（単位：件）

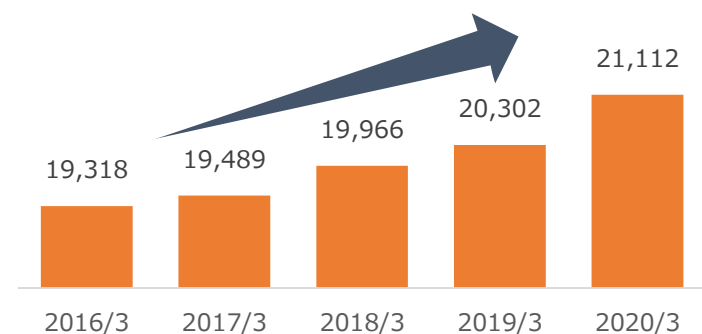
昨年9月のユーザーID登録開始以降順調に増加



法人インターネットバンキング

- アフターコロナを見据え、基本メニューに口座振替・代金回収サービスを追加し、法人IBの利用を推進
- 今後スマホ利用を可能とする対応を実施し、利便性向上を図る

法人IB契約者数（3行合算）（単位：件）



銀行店舗

店舗余剰空間の活用について

- ◆ **山口銀行周南団地支店**（4月20日オープン）
 - ≫ 「子育て・女性活躍支援」をコンセプトとした事業所内保育所併設の店舗としてリニューアル

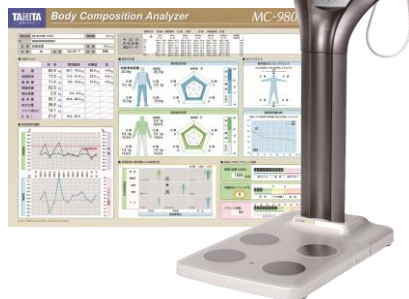


- ◆ **もみじ銀行向洋支店**（2021年秋～オープン）
 - ≫ 広島を中心に調剤薬局を運営するマイライフ株式会社とコラボし、「健康・ヘルスケア」をコンセプトとして、健康的な食事を提供する「オールカフェ×タニタカフェ」、健康チェックを行う「健康ラボ」、ライフプランを支援する「保険ひろば」、その他薬局・クリニックを併設した店舗『**YMFGオールヘルスケアタウン（仮称）**』の建設を**予定**
 - ≫ ヘルスケア関連の情報発信拠点、健康からライフプランに関する相談までをワンストップで対応

向洋支店イメージ



カフェメニュー



- ◆ **山口銀行徳山西支店**（7月オープン予定）
 - ≫ 地元で英会話教室等を営むURジャーニー株式会社とコラボし、英会話教室と銀行店舗が一体となった空間に改装
 - ≫ 地域の教育や子育てに関する情報等を発信

徳山西支店イメージ



- ◆ **保険ひろば併設型店舗**
 - ≫ もみじ銀行中筋出張所への併設（4月7日オープン）
 - ≫ 山口銀行岩国支店への併設（5月21日オープン）

保険ひろば中筋店



保険ひろば岩国店



今後の展開

新型コロナウイルスによる影響を注視しながら、店舗の在り方について統廃合も含め検討していく

政策投資株式/配当

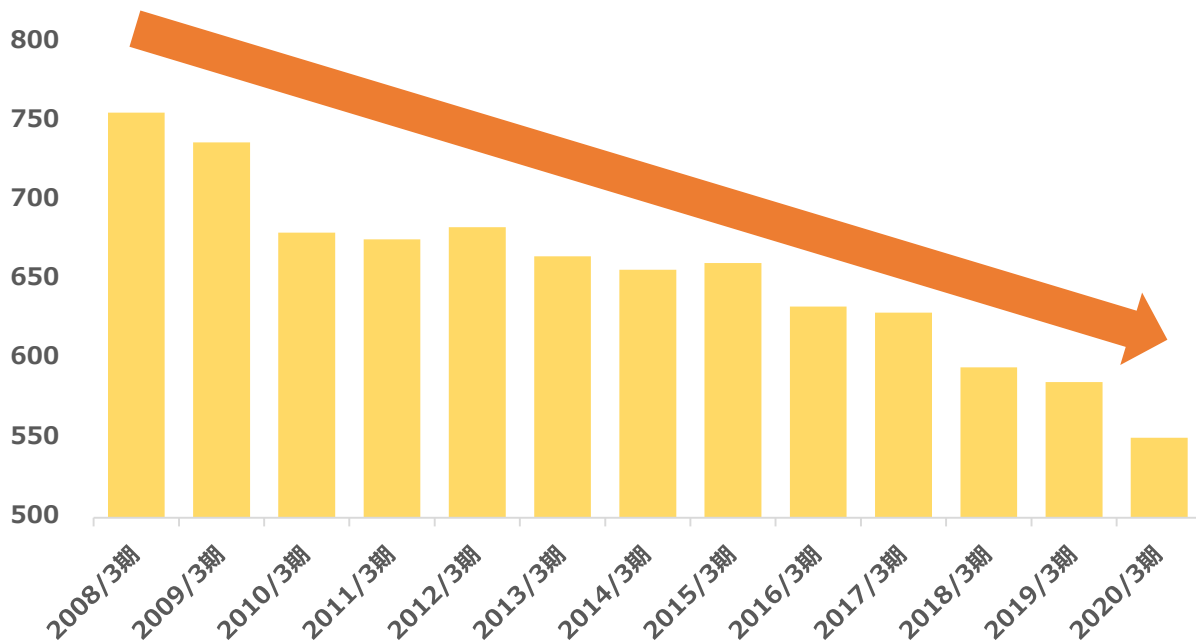
政策投資株式/配当

政策投資株式

- » 政策投資株式については、従来通り保有目的の適切性、保有に伴う便益やリスクが当社の資本コストに見合うか否かといった観点から保有の適否を判断する
- » 保有の合理性が認められる場合を除いて、
 1. 新規に取得しない
 2. 既保有分については縮減する

政策投資株式取得原価推移

(単位：億円)



配当

- » FG設立以降、継続的に増配を実施
2021年3月期は2円増配予定(10期連続増配)
- » 中計最終年度(2022/3期)には、
配当性向30%程度まで引き上げることを目指す

年間配当/株の推移

(単位：円)

継続的に増配を実施
(9期連続増配)

配当性向目標
30%

