

2.グループ戦略

◆YMFG設立以来築き上げたグループ態勢を最大限に活かし、新たな挑戦を続ける

平成22年度

平成23年度

平成24年度(中計最終年度)

【地域密着型金融の展開】

- ・北九州金融準備(株)の設立
- ・各行に「地域振興部」設置
- ・大和証券(株)との連携協定締結
- ・北九州銀行開業、5店舗新設
- ・コンサルティング会社のFGグループ化

- ・地公体との『産業振興連携協定』締結(H24年7月) 山口
- ・中小再生ファンド
『せとみらいファンド』創設合意(H24年8月) もみじ
- ・『経営革新等支援機関』認定(H24年11月) 3行
- ・北九州銀行2店舗新設(H25年3月予定)
※25年度上期に1店舗さらに新設予定 北九州

【海外事業強化】

- ・クロスボーダー人民元決済取扱い開始
- ・中国銀行(岡山県)との業務提携
- ・損保3社との海外進出支援業務提携
- ・青島支店増資
- ・日本通運(株)との業務提携

- ・海外人材育成強化
(H24年から4名海外派遣、今後2年を目途に合計20名を予定) FG・3行
- ・北陸銀行との業務提携(H24年5月) 山口
- ・人民元建外貨定期預金の取扱開始
(H24年11月) 山口
- ・セコム、総合警備保障との業務提携
(H24年11月) 3行

【コスト構造改革・経営基盤強化】

- ・山口銀行地銀共同化システム稼動
- ・人事制度プラットフォーム標準化
- ・銀行業務委託子会社の本体業務吸収
- ・北九州銀行システム分割
- ・もみじ銀行地銀共同化システム稼動
(グループシステム統合)
- ・本部組織改編

- ・基礎的内部格付手法の採用(H24年9月期) FG・山口・もみじ
- ・間接部門人員の営業部門再配置 FG・3行
- ・3行共通商品取扱拡大
外貨預金キャンペーン(H24年6月)
宝くじ付定期預金(H24年9月)
ビジネスローン『ジャストミート』(H24年10月) 3行
- ・3行共同コンタクトセンター稼動(H24年10月) 3行

地域密着型金融の追求に向けた各行の課題

◆各行が地元において以下の課題に取り組み、地域密着型金融を追求

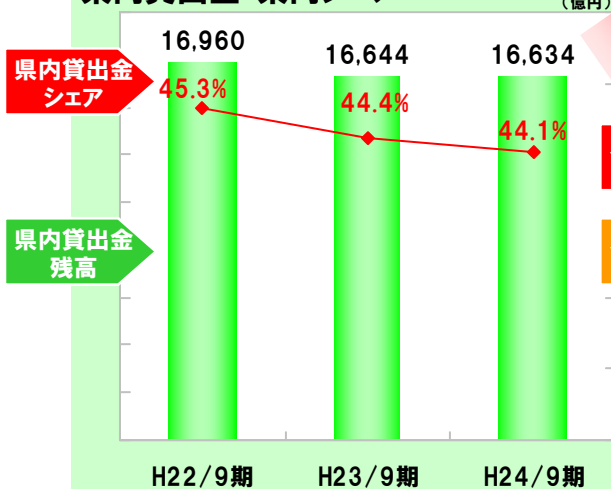


山口銀行

キーワード

リテール強化

県内貸出金・県内シェア



- ◆他行肩代わりの推進と法人メイン化を推進、収益性の高い小口先を推進
- ◆ローン専担者を増員し、業者営業や借換営業を強化し住宅ローンを増強
- ◆県内取引の採算性向上に取り組み、収益効率の高さで他地域をリード



もみじ銀行

県内シェアアップ

県内貸出金・県内シェア



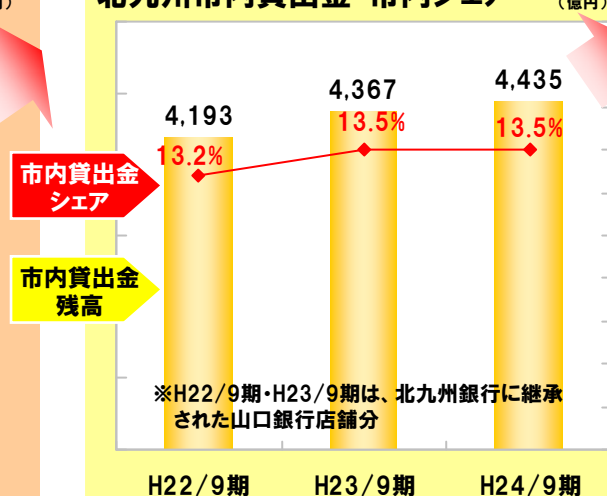
- ◆システム移行後の事務効率化や本部専担者を営業にシフト(100名規模)
- ◆高層マンションの建設など住宅需要の拡大が見込まれることから、住宅ローンの営業体制を強化
- ◆女性営業員や資産運用アドバイザーを増員し、預り資産販売体制を再構築



北九州銀行

地元化

北九州市内貸出金・市内シェア

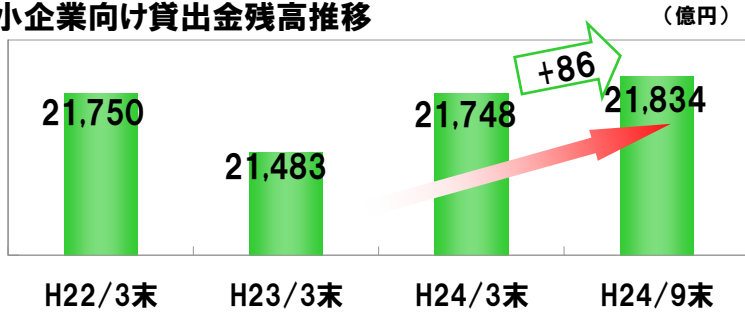


- ◆開業後1年で5ヵ店出店、25年3月に2ヵ店、8月に1ヵ店を出店予定
- ◆人口集積が見込まれる住宅地域にリテールの小型店舗を積極的に展開し、住宅ローンの増強を図る
- ◆開業時約1,000億円の貸出超過は、24年9月末で約400億円に縮小

- ◆法人：収益性の高い小口先を中心に、他行肩代わりの推進と法人メイン化を推進。
- ◆個人：住宅ローンを中心とした個人ローンの増強、および、年金保険の販売体制を強化。

1. 法人金融

中小企業向け貸出金残高推移

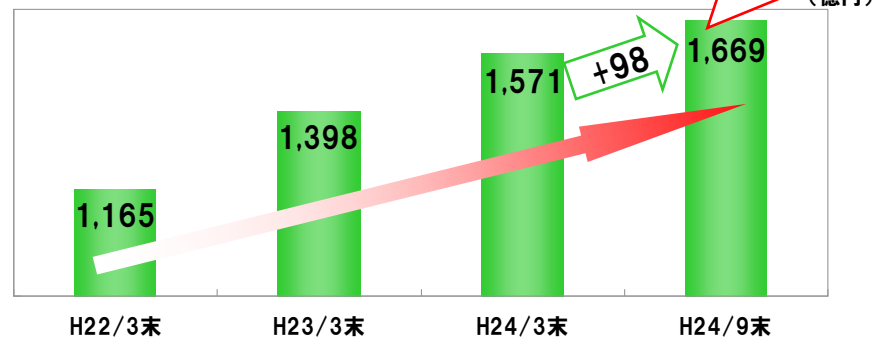


貸出先数が減少傾向にある山口県内地区を主な対象とし、他行肩代わりの推進と法人メイン化推進。特に、収益性の高い小口先を推進

H24/3月末、H24/9月末の残高については、山口銀行・北九州銀行合算数値

2-2. 個人金融(年金保険)

年金保険残高推移



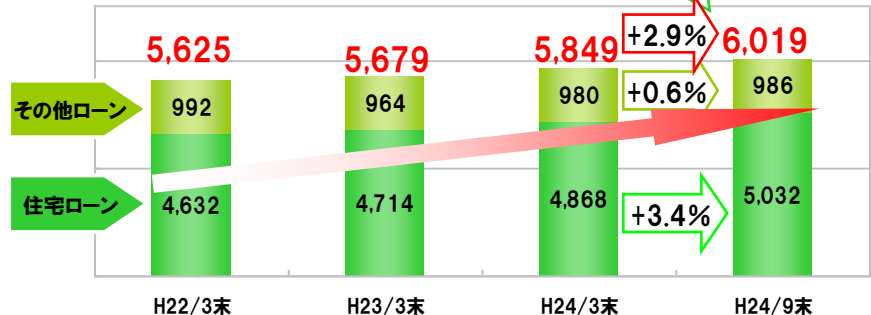
管理部門からの営業人員シフトにより残高は堅調に増加

「資産運用コンサルタント研修」の充実、住宅ローン利用者に対するマネープランの提案により、引続き販売体制を強化

2-1. 個人金融(個人ローン)

個人ローン残高推移

商品性向上、自動審査処理時間の短縮等により6,000億円突破



引続き「住まいのコーナー」機能強化(ローン専担者の増員)、業者営業・借換推進営業を強化することにより住宅ローン増強

H24/3月末、H24/9月末の残高については、山口銀行・北九州銀行合算数値

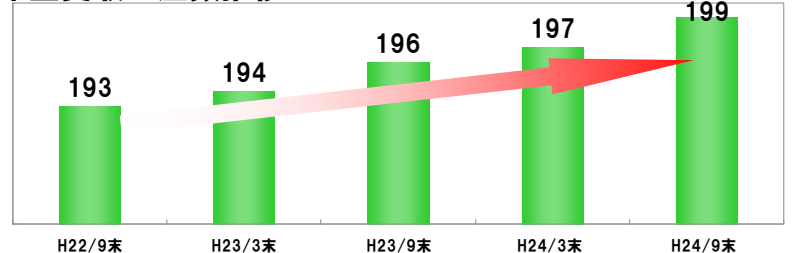
3. 県内取引採算性の向上

コンビニATM手数料無料化実施の一方で県内不採算ATMの削減を実施
平成23年度以降削減台数 33台 (24/上期は8台)

※店外ATM、店舗内ATMの削減台数合計

4. お客様との接点の強化(コンタクトセンターの機能強化)

年金受取口座数推移



年金新規受給予定者への早期アプローチ実施と、営業店と一体となった推進を実施

◆山口県の地域性を活かした経済活性化

- ①高齢化地域 → 地域医療化が避けられない**医療・介護ビジネス**
- ②生産性向上 → 飛躍的生産性向上の可能性を秘めた**農業関連ビジネス**
- ③新産業支援 → 成長産業の可能性を秘めた**環境関連ビジネス**

1. 医療・介護ビジネス

【山口県 要支援・要介護認定者数の推移】 (人)

	H23年度	H26年度	増減
要支援・要介護認定者数 (第1号被保険者)	74,384 (18.2%)	83,253 (19.0%)	+8,869 (+0.8%)
要支援・要介護認定者数 (第2号被保険者)	2,103	2,360	+257
要支援・要介護認定者数合計	76,487	85,613	+9,126

※()内の数値は、65歳以上人口に対する割合 [出所] 第4次やまぐち高齢者プラン

【高齢者向け施設へのニーズ】

- 要支援・要介護認定者数の増加、自宅介護の限界
- 高齢者が住む地方に高齢者向け施設ニーズ

【山口銀行の支援取組】

- ・医療・介護専担チームの設置
- ・ワイエムコンサルティングのノウハウ活用
- ・医療・介護関連事業者とのリレーション強化

2. 農業関連ビジネス

【農業分野でのニーズ】

- 離農による就業者数の減少、高齢化(全国2位)による耕作放棄地増加
- 規模拡大、高付加価値化、6次産業化、販路拡大ニーズ

【山口銀行の支援取組】

- ・農業専担者の配置
- ・農業関係機関との連携強化によるネットワーク化
- ・農業事業者向け制度融資拡充

『山口の実り』(H22年11月取扱開始)

…融資実績15件

『やまぎんアグリサポート』(H23年12月取扱開始)

…融資実績1件

3. 環境関連ビジネス

【環境分野でのニーズ】

- 新規参入・多角化ニーズ
- 環境への取組に対する金融面での支援

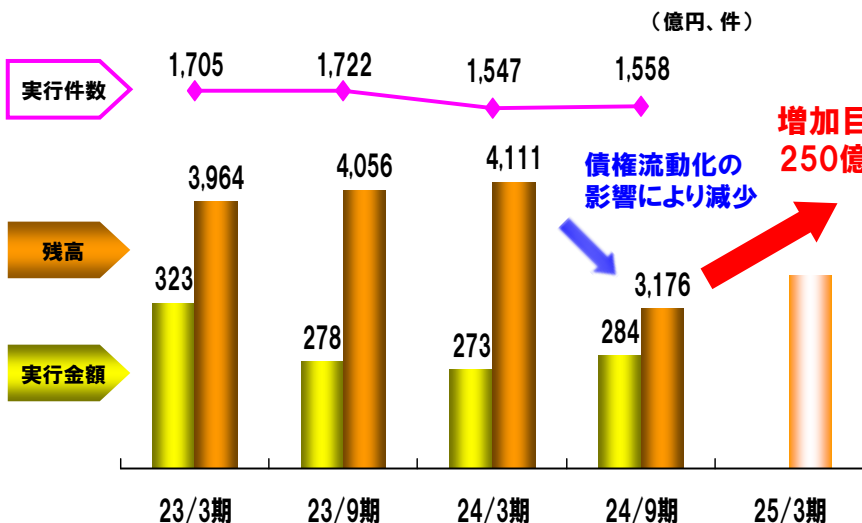
【山口銀行の支援取組】

- ・『国内クレジット制度』導入支援
- ・環境格付融資制度

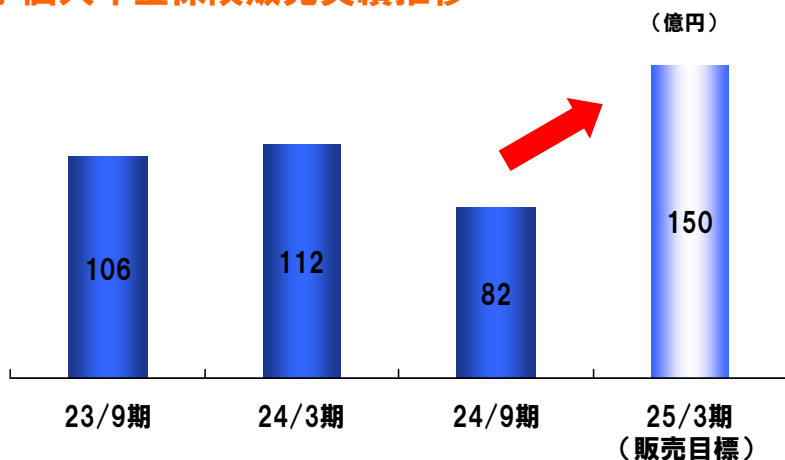
第1号取組実績(H24年9月)

- ◆システム移行による事務効率化や移行のために増員していた本部行員の配置換えにより営業員を増員
- ◆住宅ローン年間増加額や個人年金保険年間増加額で、地域No.1を目指す

1. 住宅ローン実行件数・金額、期末残高の推移



2. 個人年金保険販売実績推移



住宅ローンの営業体制強化

- ・消費増税前の駆け込み需要や広島市中心部の高層マンション建設など、今後、住宅ローン市場の拡大が見込まれる。
- ・営業体制を強化し、新規案件の取込みや他行肩代りを推進する。



- ◆広島県内7ヵ所ある住宅ローン専門拠点のトップに支店長クラスを配置(4月)
- ◆ローンの知識や接客を学ぶ1ヶ月研修を約100人が終了(7月)
- ◆住宅ローン専門拠点と営業店を一体化(8月)



- ・情報共有と連携を強化し、業者営業を強化
- ・営業店案件の指導・フォローを強化

個人年金保険販売体制の強化

- ◆女性営業員の配置による営業力強化
 - ・年度内に、個人を担当する女性の営業担当者を約30人配置
 - ・資産運用の専門知識を持つ女性アドバイザー6期生25人を育成
 - ※25年3月末時点の資産運用アドバイザー183人(見込)
- ◆「弊害防止措置の見直し」に対応し、販売体制を再構築
 - ・融資担当者による終身保険の販売
 - ・融資先の役職員へ終身保険の販売

- ◆「口座新約件数4万件突破」、「計画を上回るペースでの預貸ギャップ縮小」と順調な開業初年度
- ◆引続き積極的な店舗展開と地域密着型金融の実践により、地元のお客様との取引拡大を目指す

1. 積極的な店舗展開

北九州市を中心とした成長が見込まれるエリアに積極出店継続

店舗数 23支店(開業前) ⇒ **30支店1出張所** (H25/8末見込) へ

ひびきの支店

発展著しい
北九州市若松区西部

H25/8 OPEN予定

千早支店

福岡市東区香椎
副都心の千早駅前

H25/3 OPEN予定

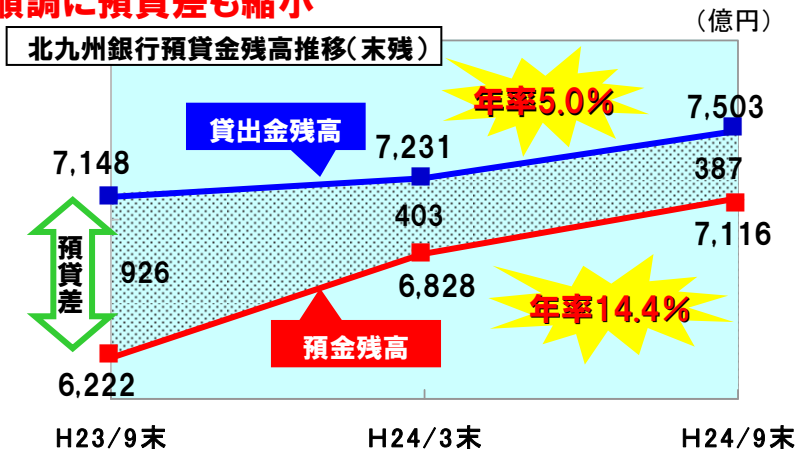
苅田支店

京都府苅田町の商業
施設「サンリブ
苅田」のそば

H25/3 OPEN予定

2. 地元行として預金、貸出金残高とも伸長

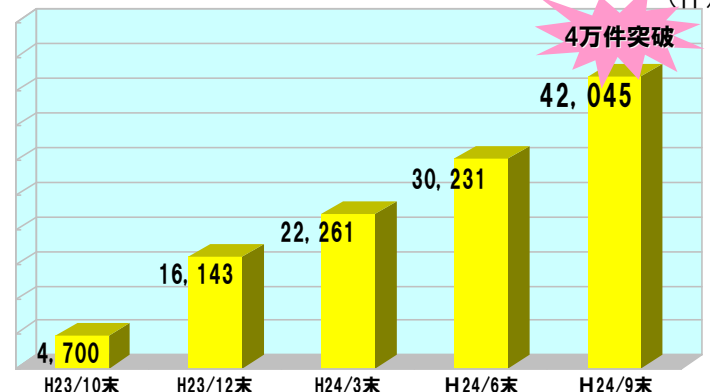
順調に預貸差も縮小



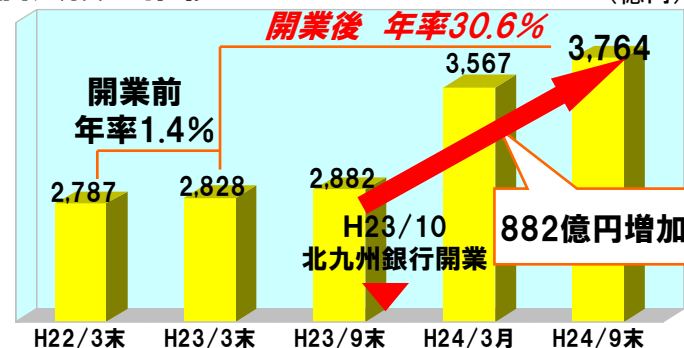
3. 利便性向上によるリテール強化

コンビニATM手数料無料化により、利便性向上とATM設置コストの削減を両立

普通預金口座新約件数(開業からの累計件数) (件)



個人預金推移 (億円)



開業1周年の感謝を込めた「ひまわり感謝定期預金」も好調[取扱開始9月(1ヶ月間)で62億円]

◆人民元ニーズは依然として強く、山口銀行の強みを活かしてグループ海外事業を強化

1. 人民元取扱

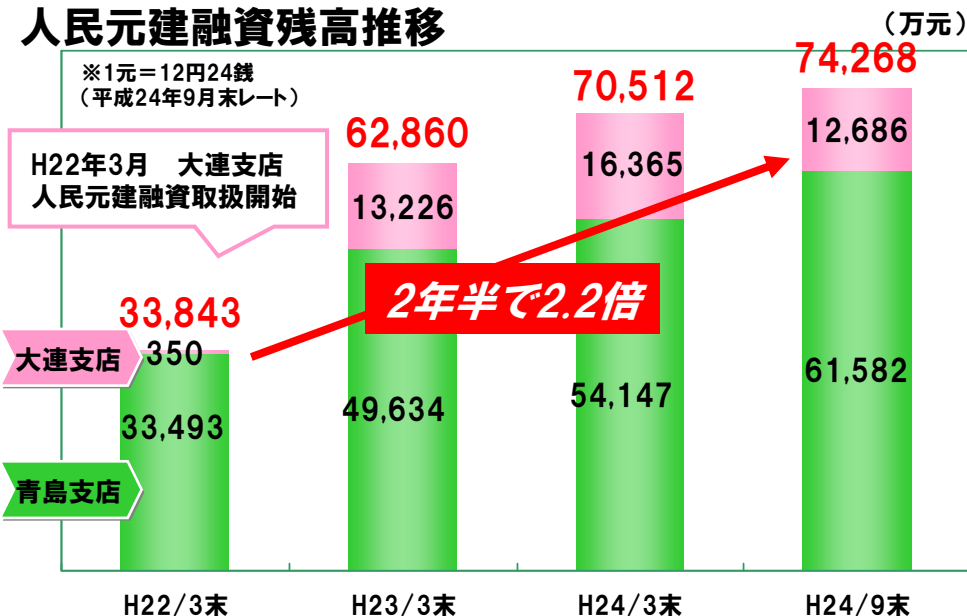
山口銀行の強み (★地銀で唯一)

- ★中国本土で人民元建融資取扱
- ☆他行スタンバイL/C引受(全国15金融機関から受入)
- ☆豊富な資金力(青島支店に2億元(約25億円)増資)(H24年2月)
- ★人民元クロスボーダー決済(自行内で人民元建資金決済完結)

人民元建融資残高推移

※1元=12円24銭
(平成24年9月末レート)

H22年3月 大連支店
人民元建融資取扱開始



参考:人民元預金および貸出金の金利(2012年9月末現在)

預金:3.00% 貸出金:6.00% ⇒ 預貸金単純利鞘 3.00%

※預金については1年定期預金、貸出金については6ヶ月超1年以内の貸出金利を記載

2. 業務提携による海外コンサルティング力強化

- ☆警備会社との海外ビジネスサポート業務提携(H24年11月)
セコム、総合警備保障
- ☆地方銀行との国際業務提携
北陸銀行(H24年5月)
中国銀行(H23年12月)
- ☆損害保険会社との海外進出支援業務提携(H24年2月)
損保ジャパン・東京海上日動火災保険・三井住友海上火災保険
- ☆大和証券との海外連携業務提携(H23年12月)
- ☆日本通運との海外連携業務提携(H23年11月)

3. 海外商談会・展示会の情報提供・サポート状況

年月日	商談会・展示会	場所	サポート店
H24年 4月	中国山東省貿易商談会	中国・済南市	青島
H24年10月	インドネシア視察ミッション	インドネシア	中国銀行 と合同

※平成23年度は海外商談会・展示会を4回支援

4. 海外事業強化へのその他取組

- ☆お取引先の海外進出支援のため海外人材育成強化
～グループ内行員を海外拠点で営業経験
(H24年から4名海外派遣、今後2年を目標に合計20名を予定)
- ☆人民元建外貨定期預金取扱開始(H24年11月)
～人民元建取引の一層の拡大ニーズへの対応
- ☆海外留学生受入継続(中国、タイ、トルコから累計142名)
～国際交流促進、現地でのサポート人脈

◆充実したグループ機能、グループサービスを最大限に活かし、将来にわたるメイン顧客囲い込みを図る

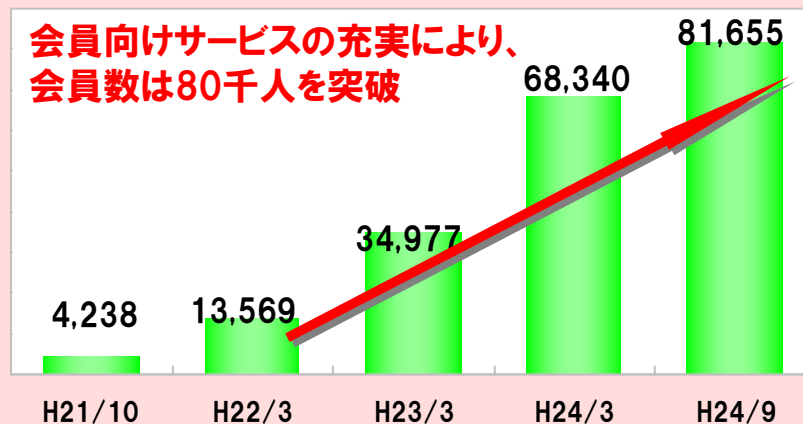
団塊世代・富裕層の早期囲い込み

平成23年度に導入した新たなサービス
(YMDリーム倶楽部)

- ・貸金庫手数料 50%優遇
- ・外貨現金両替手数料50%優遇
- ・提携ホテルでの優遇サービス(預かり資産残高30百万以上)
- ・定期預金の金利優遇拡大(同上)

引続き新たなサービス導入による会員数増強と、取引残高によるサービスの拡充により既存会員との取引拡大

YMDリーム倶楽部会員数推移



若年層(将来メイン層)の囲い込み

ATMネットワーク充実

3行ATM利用手数料
無料

コンビニATM利用手数料
平日時間内無料

※提携コンビニATMは各行毎に異なります

高利便性による誘導

クレジットカード商品改定

29歳以下の若年層をターゲットとしたクレジットカードを導入し、申し込み年齢を「18歳以上」に引き下げ

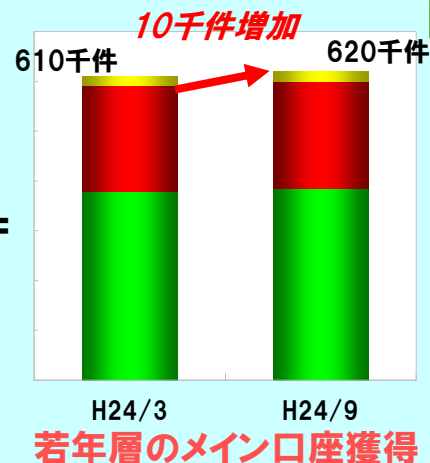
ファーストカードによる誘導

IB機能強化・利用PR

24時間対応
セキュリティ向上

チャネル拡大

給与振込指定件数(3行合計)



若年層のメイン口座獲得

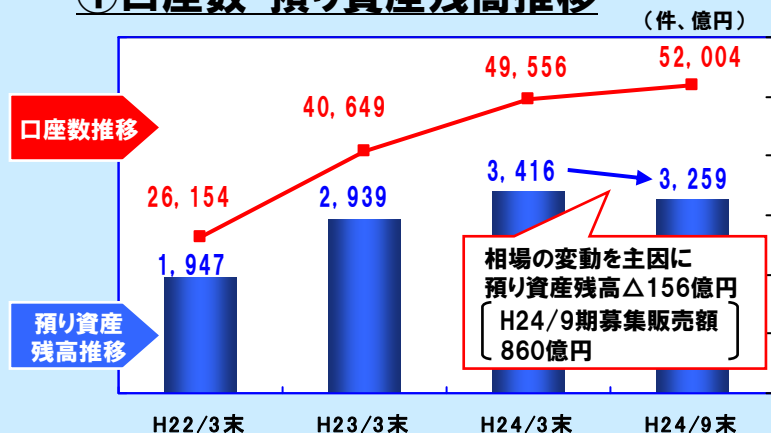


◆ワイエム証券:グループ3行のお客様を中心とした資産運用ニーズへの対応強化

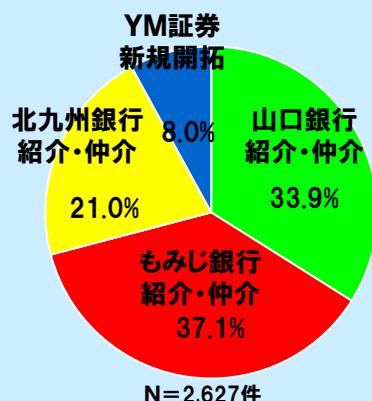
◆ワイエムコンサルティング:営業エリア拡大・人員増強・M&A部門新設など、ソリューション機能を強化

ワイエム証券

①口座数・預り資産残高推移



②口座開設経緯 (H24/9期)



③営業力強化に向けた取組み

- ・グループ3行からの仲介を中心とした個人富裕層へのアプローチ継続
- ・もみじ銀行商工センター支店内に**広島西支店**を開設(平成24年4月)
- ・投資セミナーの定期開催
「マーケットに左右されない投資戦略」(24/9開催)
「アジア債券セミナー」(24/8開催)
「エマージング債券ファンド運用報告会」(24/7開催) など

ワイエムコンサルティング

※

- ・人員を18名増員(44名体制)し、営業力強化
- ・平成23年度に市場ニーズの高い「M&A部門」を新設
⇒既存のコンサルティング部門とともに、金融円滑化法の出口戦略として活用
- ・営業エリア拡大、グループ3行とのコラボレーション強化により、グループのソリューション機能強化を図る

※常勤役員3名を除く

・主要部門売上推移

