

# 今後の成長戦略について

お蔭様で設立10周年へ



# YMFG中期経営計画(FY28~30)の位置づけ

## 現状認識

### <内部環境>

- ・預貸金収支の縮小  
(収益構造として有価証券割合増)

### <外部環境>

- ・人口減少、少子高齢化の進展
- ・貯蓄から投資の流れ
- ・相続、資産承継ニーズ増加

### <組織>

- ・柔軟性、スピード感の重要性が増している

### <人材>

- ・コンサルティング人材の不足
- ・専門人材の戦略的配置が不十分

## YMFG中期経営計画

### 目指すべき姿

○地域を育み、ともに成長する金融グループ

~Road to “YMFG ZONE” ~

○圧倒的な品質でお客様の期待を超える金融グループ

~Amazing “YMFG Quality” ~

### 基本目標

*Change the way, Refine the quality, Design the future.*

(やり方を変えよう、質に磨きをかけよう、そして未来をデザインしよう)

○金利競争からの脱却

○プロダクト・アウトからの脱却

### 行動指針

**コンサルティング・ファースト**

~全てのお客様に対し、まずコンサルティングから入る。  
(コンサルティング・ファースト)を徹底する。

- ・市場環境に左右されにくい持続可能な成長モデルの確立

- ・地域の金融グループとして、地域の成長にコミットし地方創生に主導的役割

- ・高いコンサルティング意識と専門性を持った人材の育成と適切配置

# YMFG中期経営計画の全体像

基本目標

**Change the way, Refine the quality, Design the future.**

ビジネスモデル

金利競争からの脱却  
(預貸金や単純サービスの提供)

行動指針

プロダクト・アウトからの脱却  
(投資信託や一時払い保険の単品販売)

ソリューション・モデル

(事業性評価機能の拡充: 経営課題の解決  
へ提供価値を変更)

コンサルティング  
・ファースト

ライフサイクルマネジメント・モデル

(FP機能の発揮: ライフサイクルに応じた最適化  
戦略)

重点施策／キーワード

現場力の強化

／ 地区経営体制の構築、業績評価制度の見直し、現場の生産性向上

FPブランドの展開

／ FPを軸としたリテールビジネスの展開

アジア戦略の再構築

／ アジアネットワークの整備、専門人材の戦略的配置

積極的なリスクテイク

／ 現状十分カバーできていない分野へのリスク許容度拡大

課題解決力の向上

／ 組織としてのコンサルティングが実現できる体制整備、人材育成

Yamaguchi Financial Group

# ソリューション・モデル(事業性評価機能の拡充)

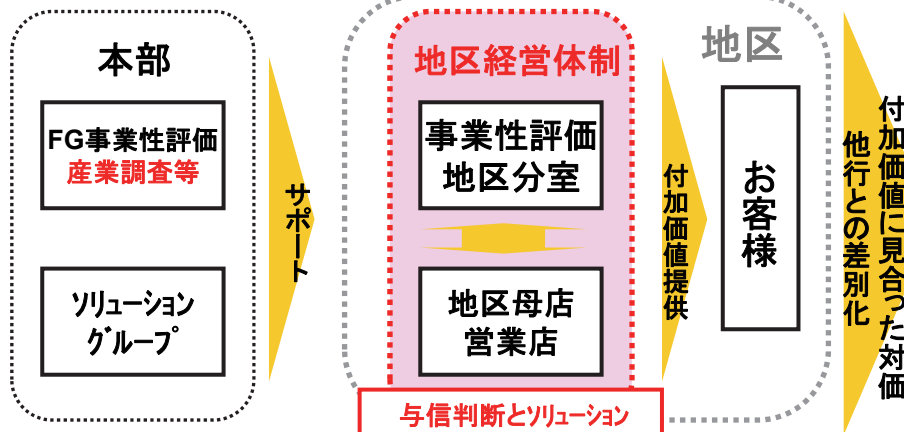
事業性評価＝与信機能＋ソリューション機能をよりお客様の近くで発揮。

## お客様のニーズ

- ・将来性をもっと評価して欲しい
- ・経営課題を解決して欲しい
- ・スピーディーな対応をして欲しい

## 具体的施策

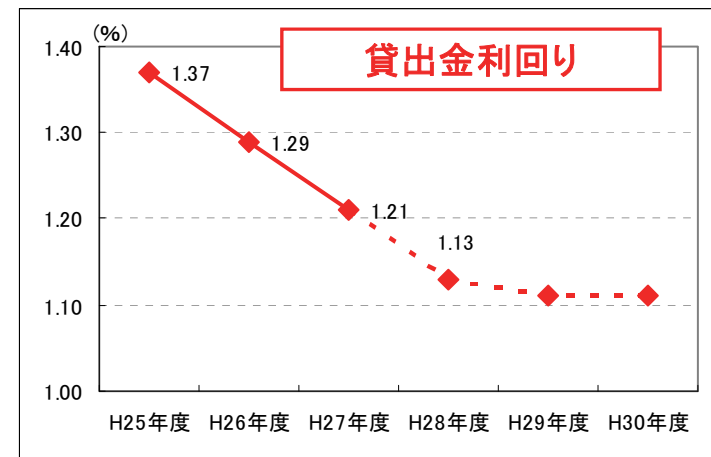
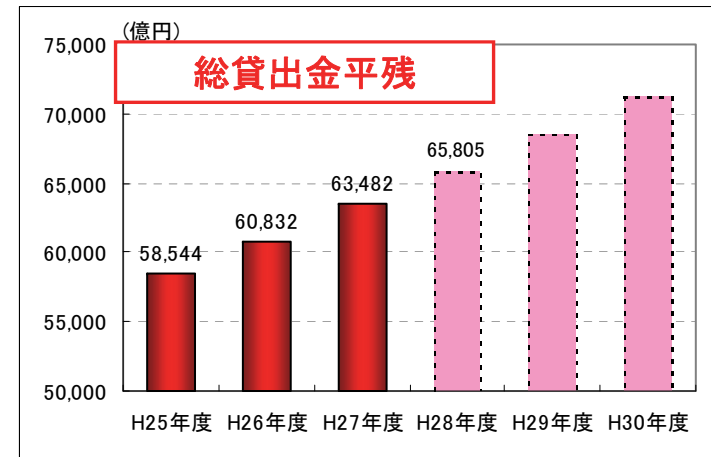
- ◆ 審査部を解体、事業性評価機能を**地区へ設置**  
(定性情報、地域特性を踏まえた評価・提案)
- ◆ **地区経営体制の確立**(権限と責任を明確化)
- ◆ **産業動向調査機能の高度化**(FGにて実施)



取引シェアの拡大

資金需要の発掘

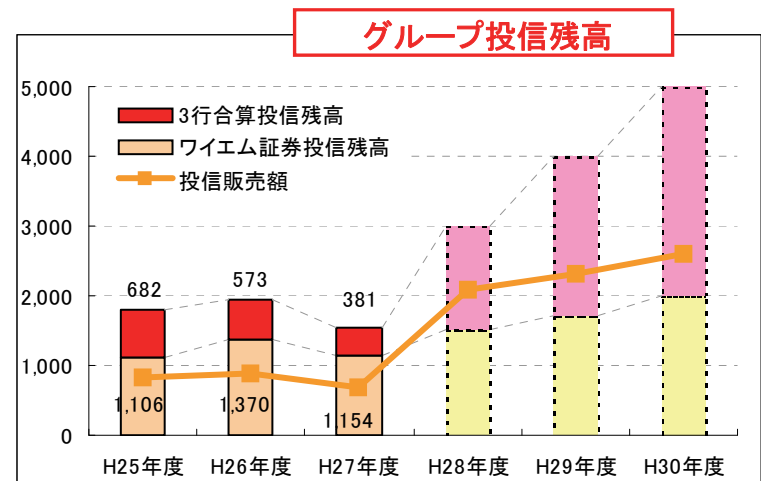
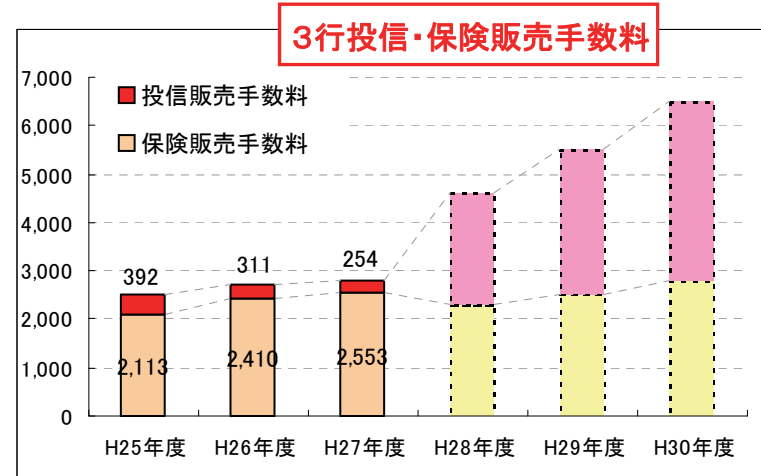
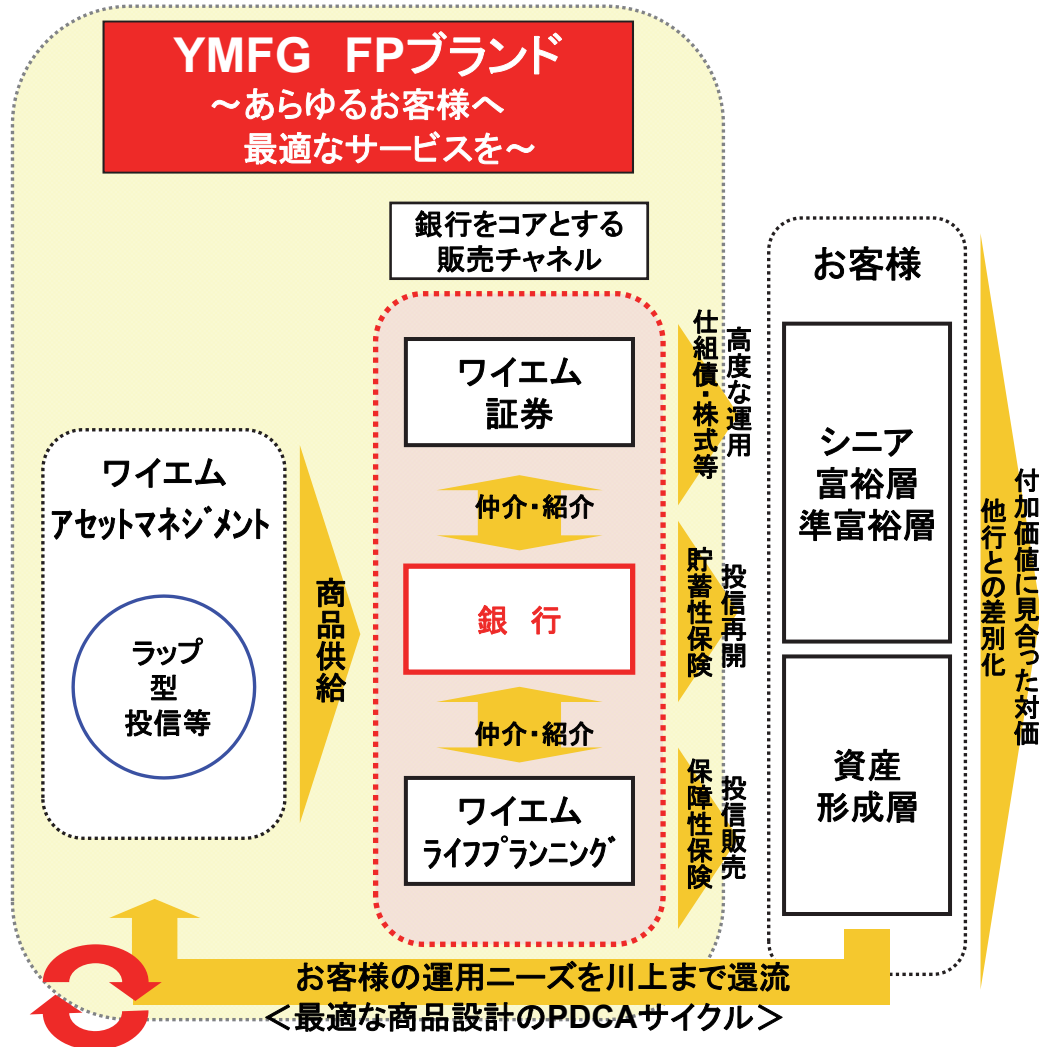
金利競争からの脱却



Yamaguchi Financial Group

# ライフサイクルマネジメント・モデル(FP機能の発揮)

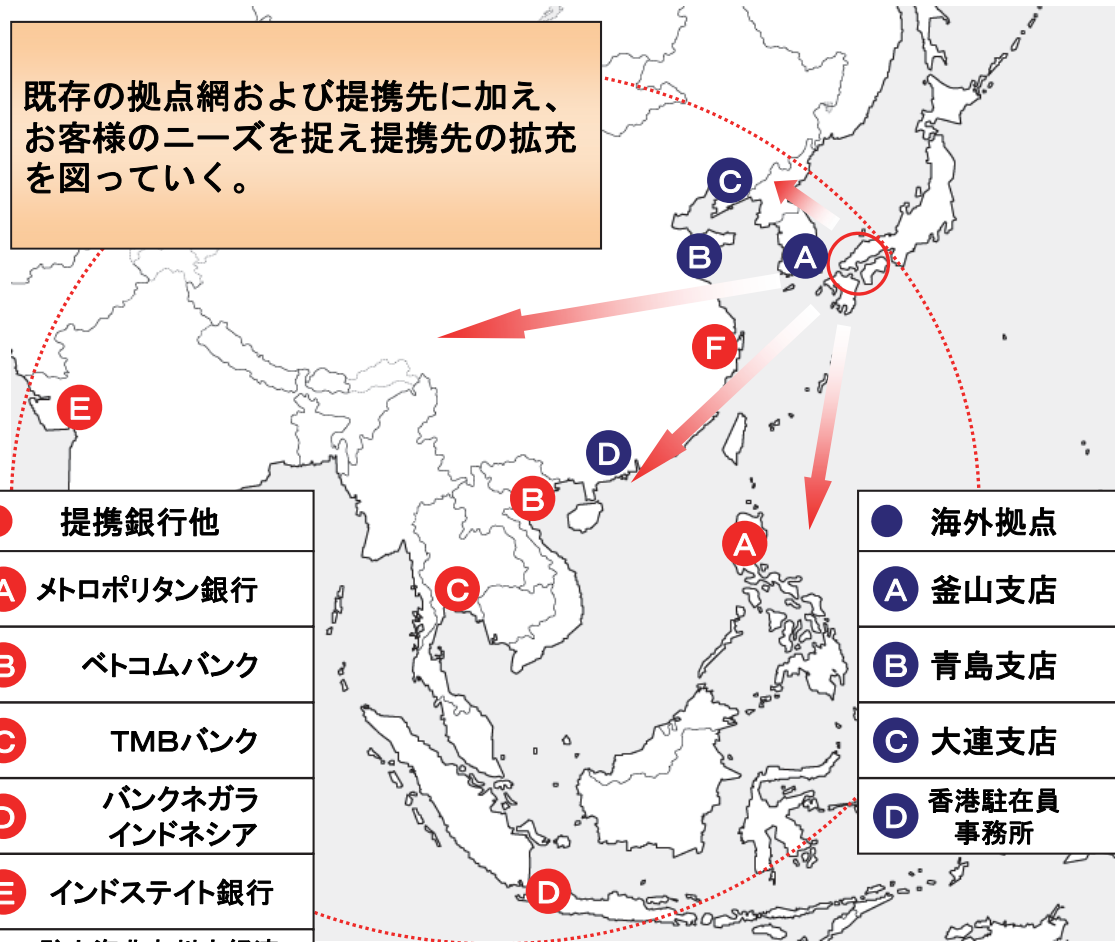
ライフサイクル・資産規模に応じた最適な商品・サービスを提供できる体制



# アジア戦略の再構築

- ▶ 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)
- ▶ お客様のアジアの成長取込みニーズに応えるため、提携先の拡充や専門性を持つ人材育成および戦略的配置を図る。

既存の拠点網および提携先に加え、お客様のニーズを捉え提携先の拡充を図っていく。



## 基本実施項目

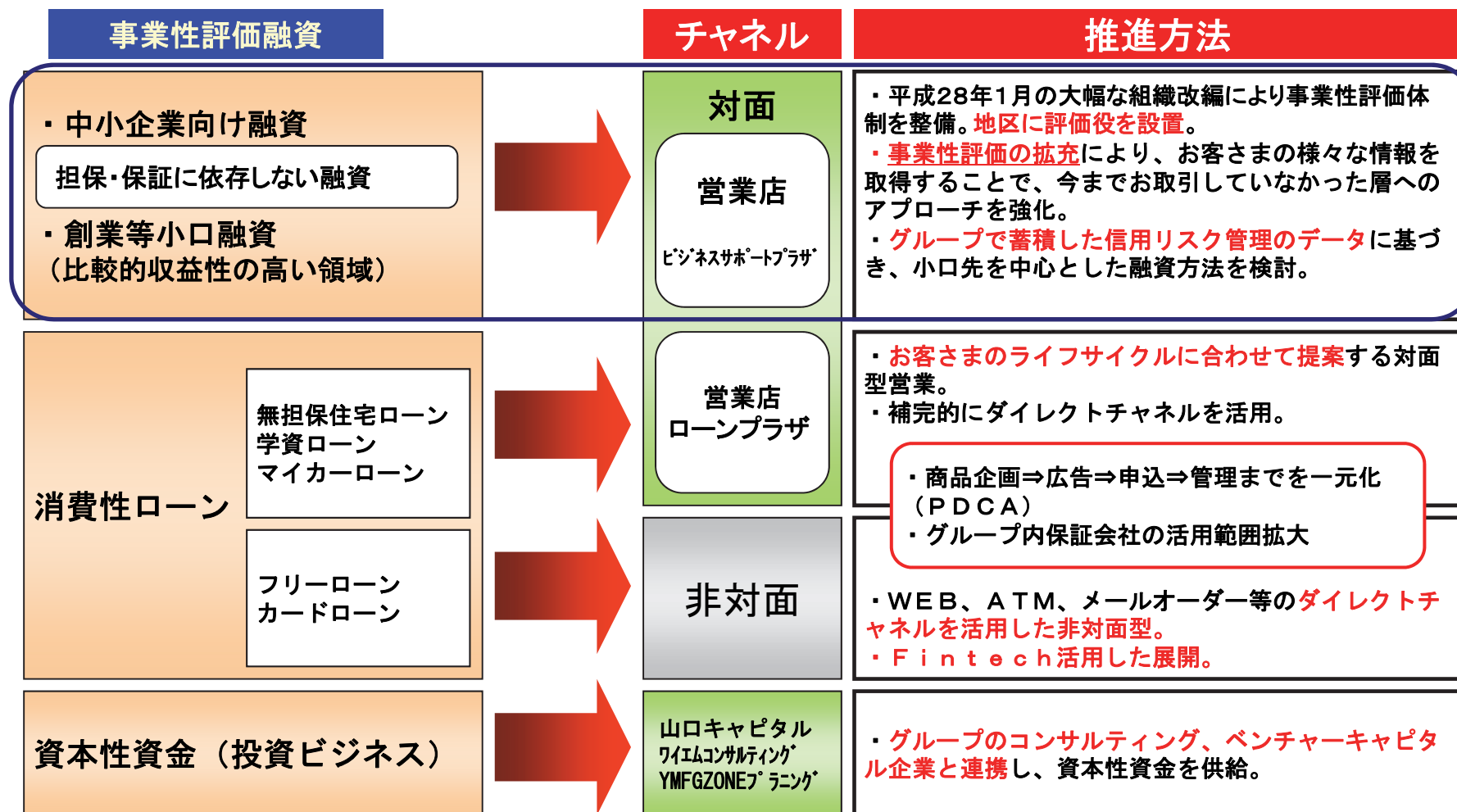
①提携先海外拠点への人員派遣拡大  
アジア拠点を有する企業を中心に提携先を拡充し、派遣トレーニーを大幅増員。

②海外コンサルティングビジネスの強化  
現地でビジネスシーズの発掘に努め、ワンストップでソリューションを提供できる海外コンサルティングビジネスを展開。

アジアに強い専門人材の育成とアライアンス等を充実させることにより、アジアの成長をYMFG ZONEへ取り込み、かつお取引先のアジア進出ニーズに応じていく。

# 積極的なリスクテイク

- 事業性評価・リスク管理データ活用により、十分に開拓出来ていない層へのアプローチを強化する。
- FP事業強化および非対面チャネルの強化等により消費性ローンを増強する。





# 課題解決力の向上

- ◆お客様が抱える課題を解決する“組織としてのコンサルティング”を実践していく。
- ◆人材育成・営業人員増強を進めると共に、Fintech企業との連携等によるサービスの開発も行う。

お客様・地域が抱える様々な課題

**中小企業**  
後継者問題  
経営改善  
業容拡大

**地域・自治体**  
地域経済全体  
をデザイン

**個人**  
将来設計  
資産運用

## YMFGの取組み

### 人員増強

- ・営業店BPRおよびFGへの本部機能集約によりソリューション人員捻出（人員1.5倍を目指す）

### 人材開発

- ・実践型能力開発（成果を導く行動）
- ・海外、異業種への出向増

### 人材登用

- ・中途採用強化等

### コンサルティング専門会社の活用

- ・ワイエムコンサルティング（法人・FP）
- ・YMFG ZONEプランニング（地方創生）

### ITの活用

- ・先進的な技術で利便性の高いサービスを追及

課題解決！





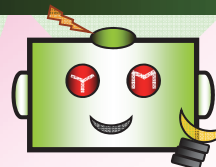
# 地域の需要創出への取り組み

主要エリアの需要創出に向けた草の根活動を着実に実践しています。

女性創業応援やまぐち  
(WIS) の設立



ロボサポート山口  
の設立



瀬戸内ブランドコーポ  
レーションへの参画



山口県版松下村塾「リバ  
ースプロジェクト」開催

日立製作所との包括連携  
協定書の締結



もみじアンテナショップ  
(農業漁業生産者の販路開拓  
支援) の開催



北九州プレミアム商品券  
発行運營業務の一括受託

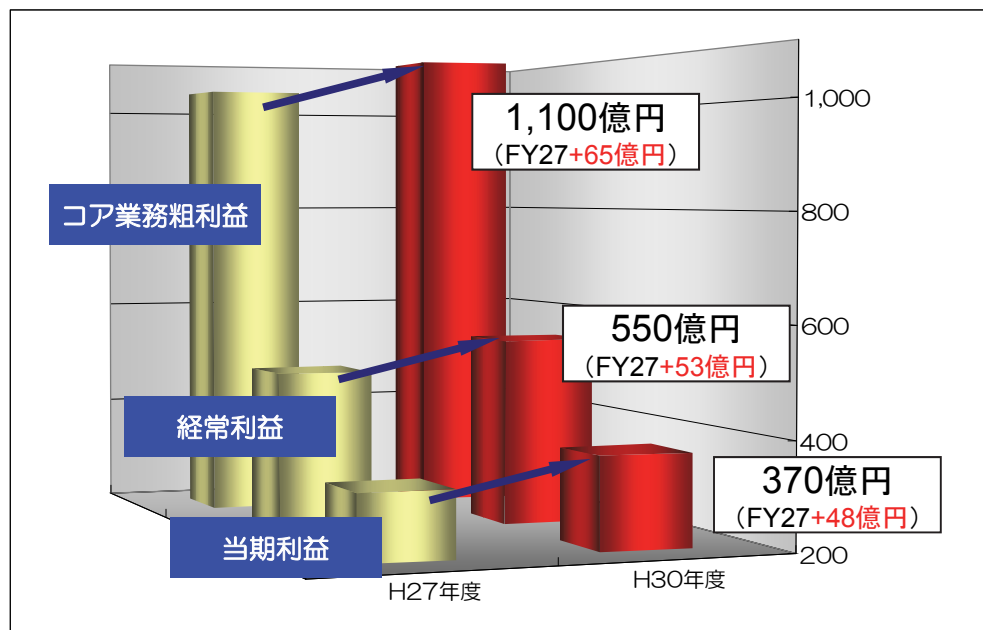


YMFG ZONE  
プランニングの設立

山口ソーシャルファイナンス設立  
(クラウドファンディング)

# YMFG中期経営計画の目標について(H28~30)

## YMFG連結ベースでの中計目標値



(金額:億円)

【山口FG連結】	平成27年度 (実績)	平成30年度 (中計最終年度) (計画)	H27年度比
コア業務粗利益	1,035	1,100	65
経常利益	497	550	53
当期利益	322	370	48
修正OHR	75.7%	65%	-10.7%

【山口銀行単体】			
コア業務粗利益	507	550	43
経常利益	347	330	-17
当期利益	247	220	-27
修正OHR	63.9%	60%	-3.9%

【もみじ銀行単体】			
コア業務粗利益	356	350	-6
経常利益	154	140	-14
当期利益	104	100	-4
修正OHR	77.1%	70%	-7.1%

【北九州銀行単体】			
コア業務粗利益	112	130	18
経常利益	31	30	-1
当期利益	18	20	2
修正OHR	83.2%	70%	-13.2%

## 前提市場相場

