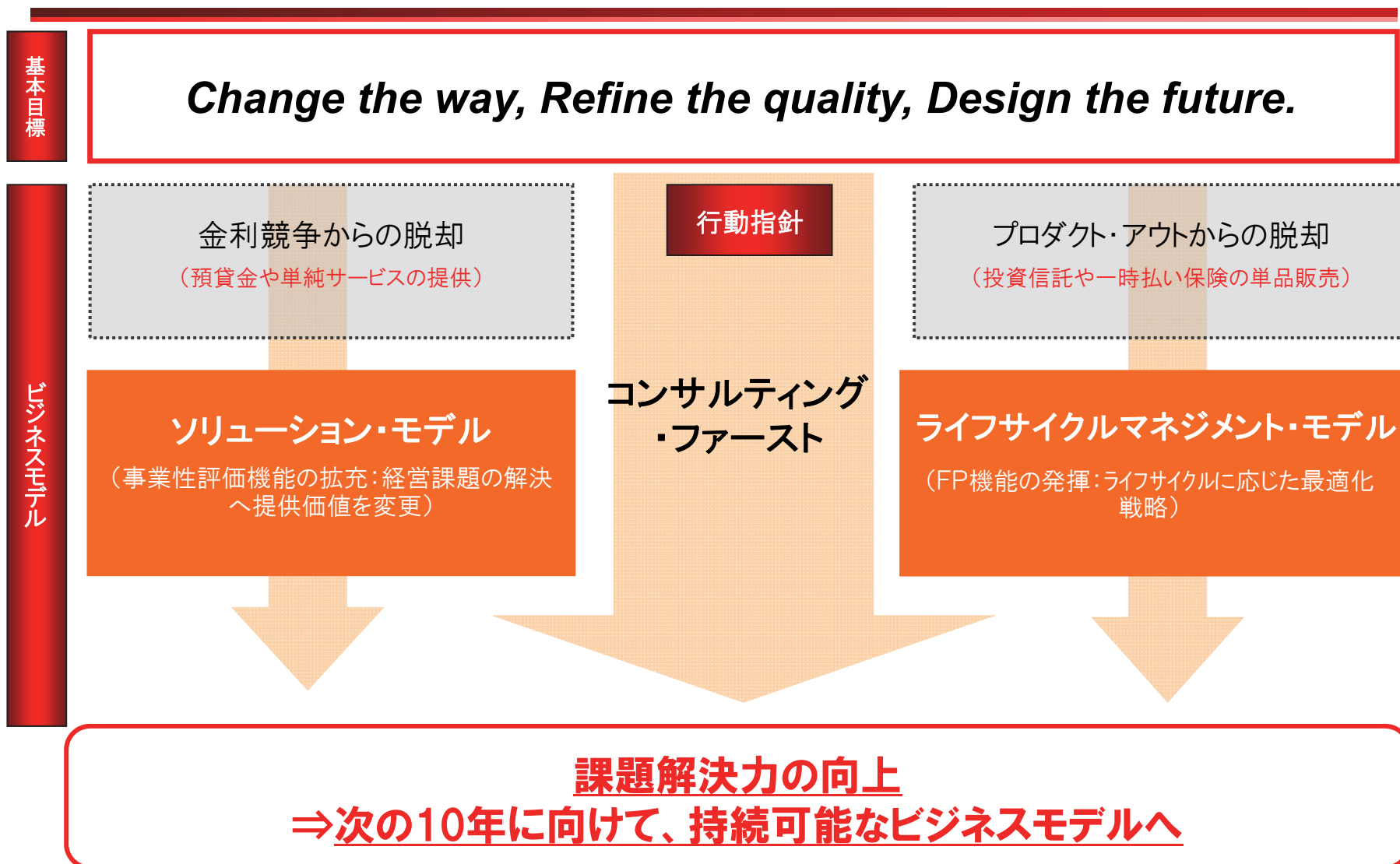


今後の成長戦略について

YMFG中期経営計画の全体像



成長軌道回帰に向けて(ソリューション・モデル)

事業性評価態勢の強化を行い、収益力の早期改善を図る。

<現在の取組内容>

- ・事業性評価部(分室)による現場で与信判断する態勢を構築
- ・産業調査レポートによるコンサルティング機能の強化
- ・ソリューション提案件数を業績評価項目に導入
- ・地域の中核企業向けの事業性評価診断の開始
- ・企業診断力養成講座(研修)による目利き力向上

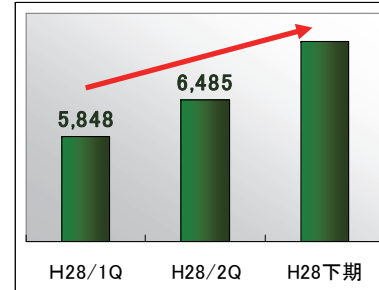
⇒今後重点を置く施策

- ・顧客セグメントに応じた営業体制の最適化
- ・コンサルティングを起点としたソリューション・モデルの収益性向上(コンサルティングツールの強化、新商品投入、人材育成等)

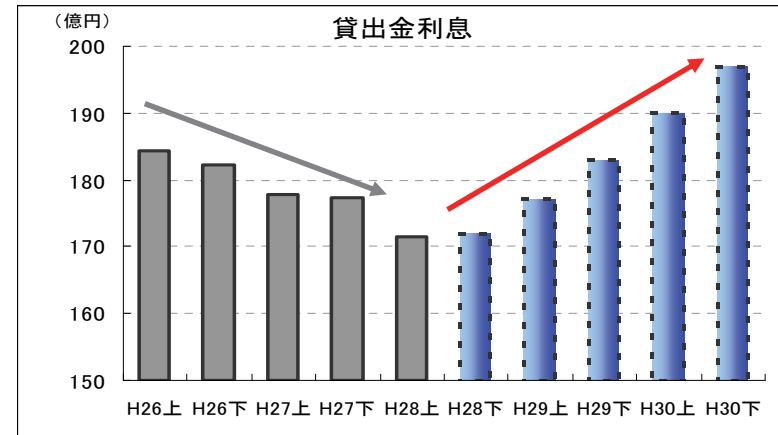
●コンサルティングへの行動改革

コンサルティングへの行動改革はソリューション提案数という形で着実に向上しており、**収益の源泉**となるソリューション提案は引き続き活発化させていく。

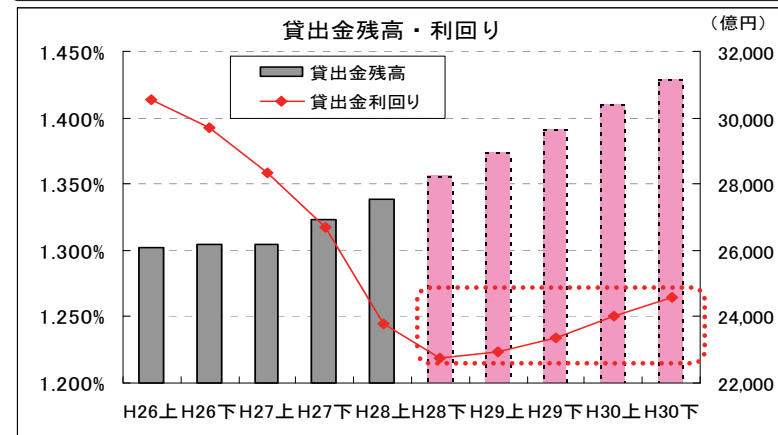
ソリューション提案件数(3行合算)



中堅・中小企業向け融資の利息収益(3行合算)



中堅・中小企業向け融資の残高・利回り(3行合算)

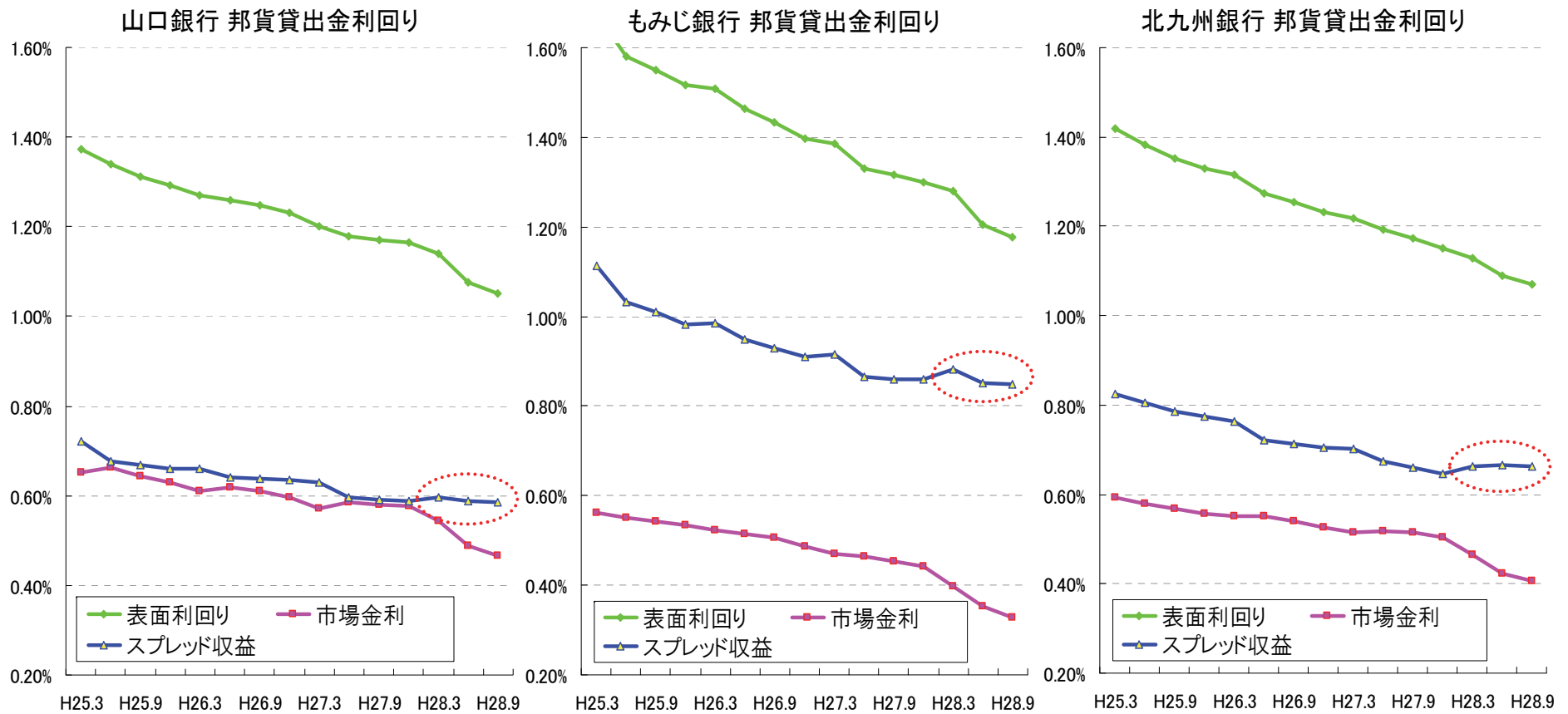


※中小企業...個人事業主向け非事業性融資を除く

貸出金利回り(邦貨)の推移について

- ▶ マイナス金利導入の影響から貸出金利回りの低下に歯止めはかかっている。
- ▶ 市場金利は依然として低下しているものの、スプレッド収益部分については下げ止まりの兆し。

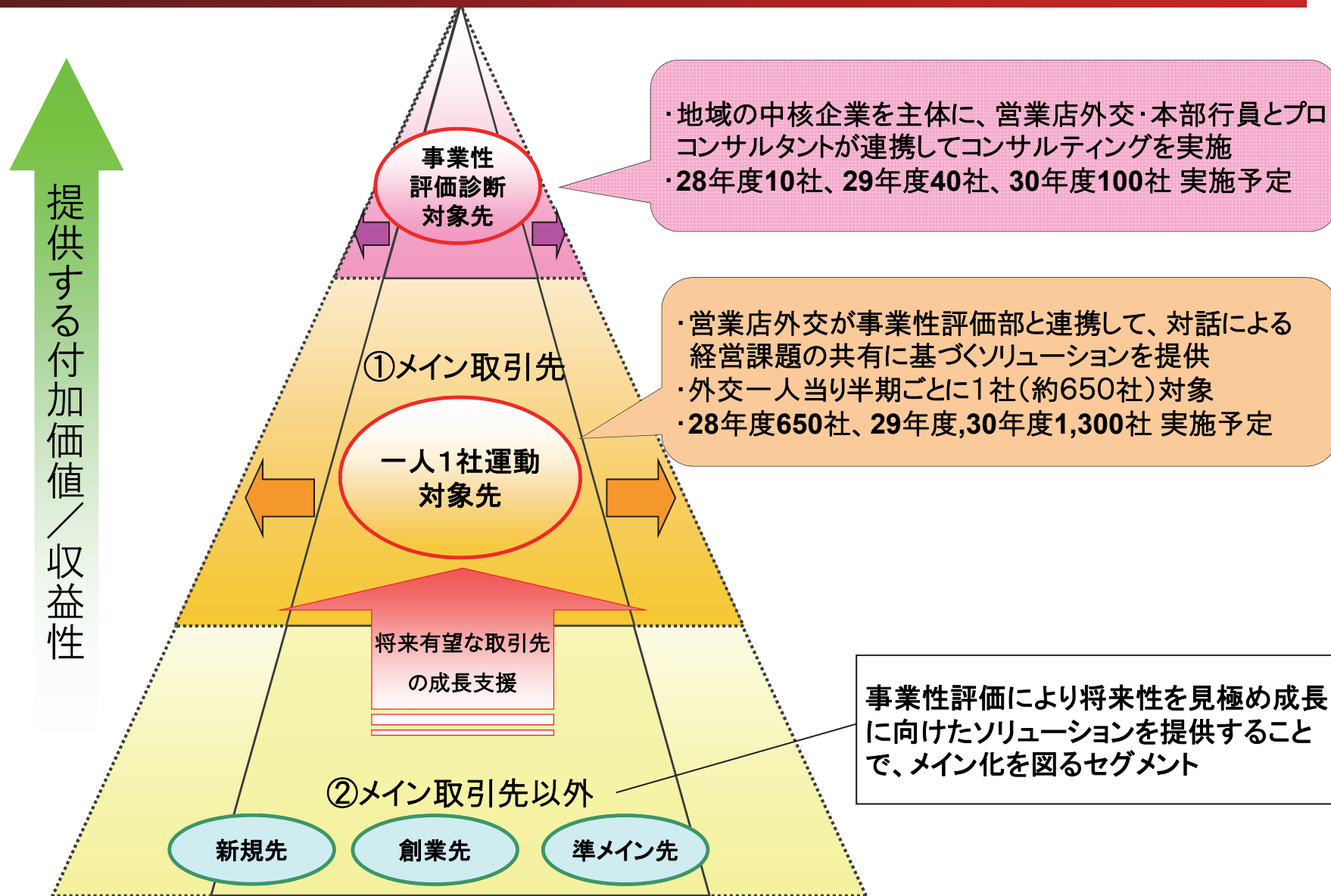
* 表面利回りを市場金利とスプレッド収益に分解(H25.3以降の推移)



※邦貨貸出利回りは約定金利ベース

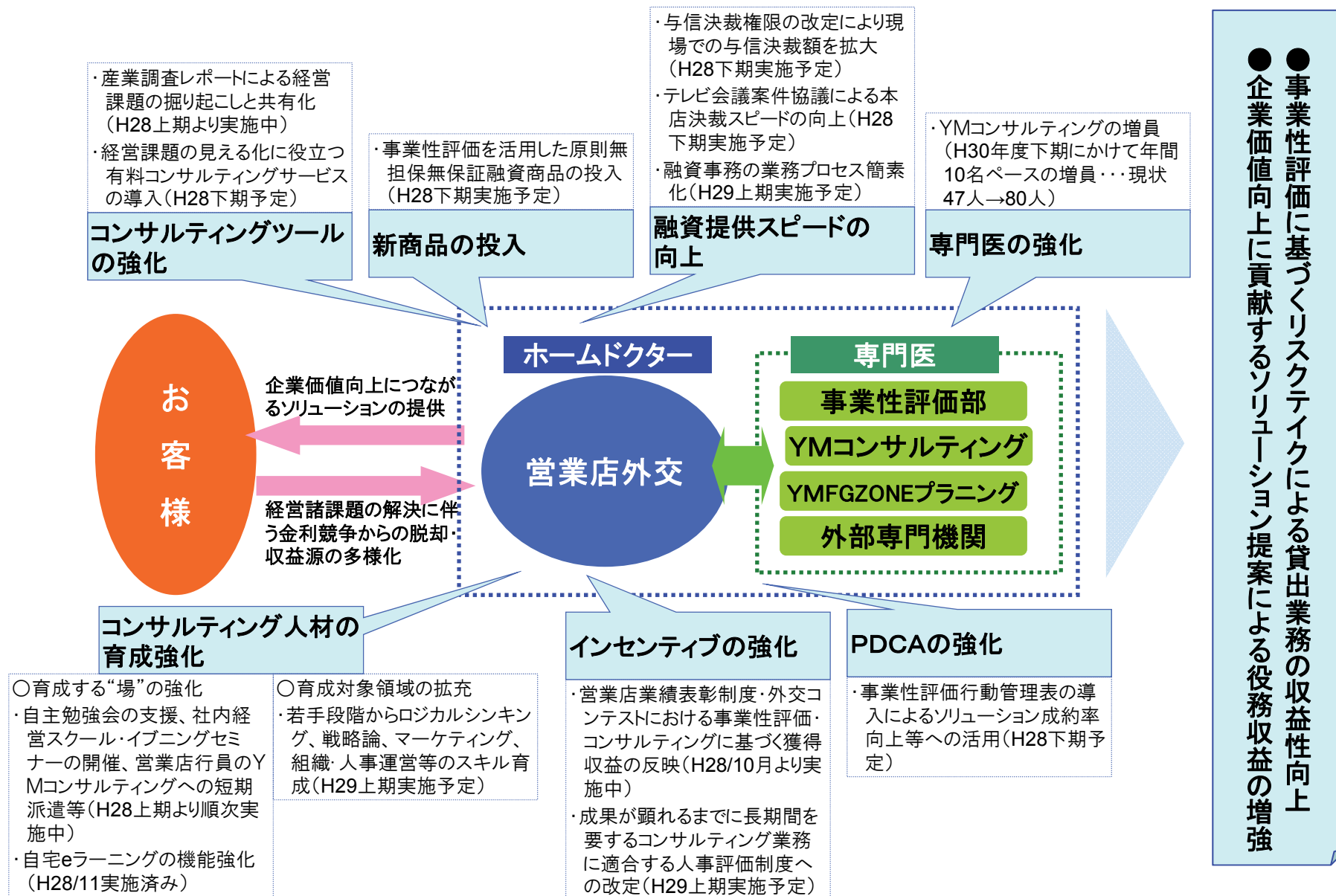
顧客セグメントに応じた営業体制の最適化

セグメントに応じた事業性評価を通じて、企業の成長支援と当社の収益化を実現する



コンサルティングを起点としたソリューション・モデルの収益性向上

総合的・有機的な諸施策によりソリューション・モデルの収益性向上を加速する



成長軌道回帰に向けて(ライフサイクルマネジメント・モデル)

ビジネスモデル構築に向けた組織体制整備・販売態勢強化を進める。

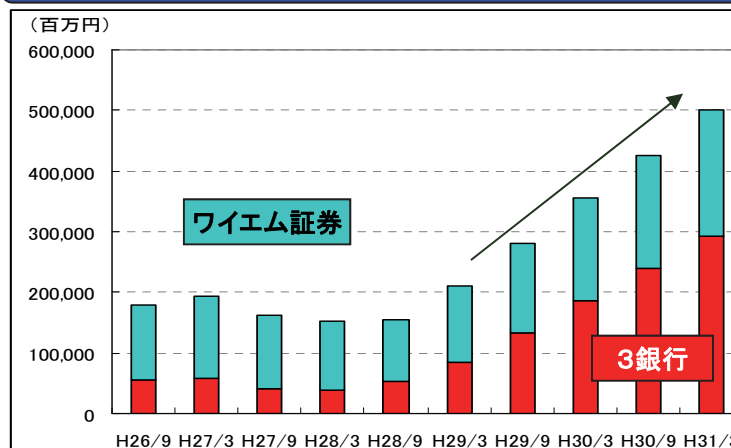
<現在の取組内容>

- ・アセットマネジメント会社(YMAM)設立、ノーロード投信を供給
- ・ライフプランニング専門会社(YMLP)設立
- ・「保険ひろば」買収による店舗チャネルの拡大
- ・投信の銀行窓販を8年ぶりに本格再開
- ・銀行の資産運用担当者を大幅に増員(+88人)
- ・投信窓販情報システム(顧客カルテ)の導入
- ・支店長、販売担当者向け資産運用研修の実施(計150回)

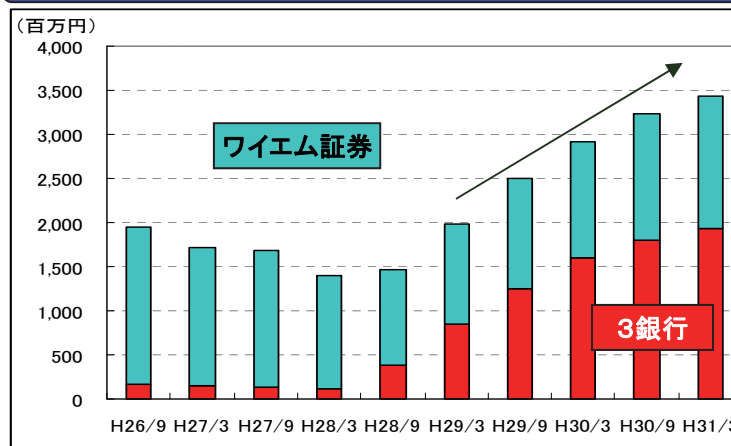
⇒今後重点を置く施策

- ・投資信託の販売態勢強化(資産運用担当+内部行員)
- ・ライフプランニングの事業化
(「保険ひろば+」「保険ひろば」チャネル活用による金融商品販売)
- ・新営業店端末導入による顧客接点の増加
(対話型窓口受付サービスの導入)

グループ投信残高推移(銀行+証券)



グループ投信手数料推移(銀行+証券)



投資信託にかかる販売態勢強化について(3銀行)

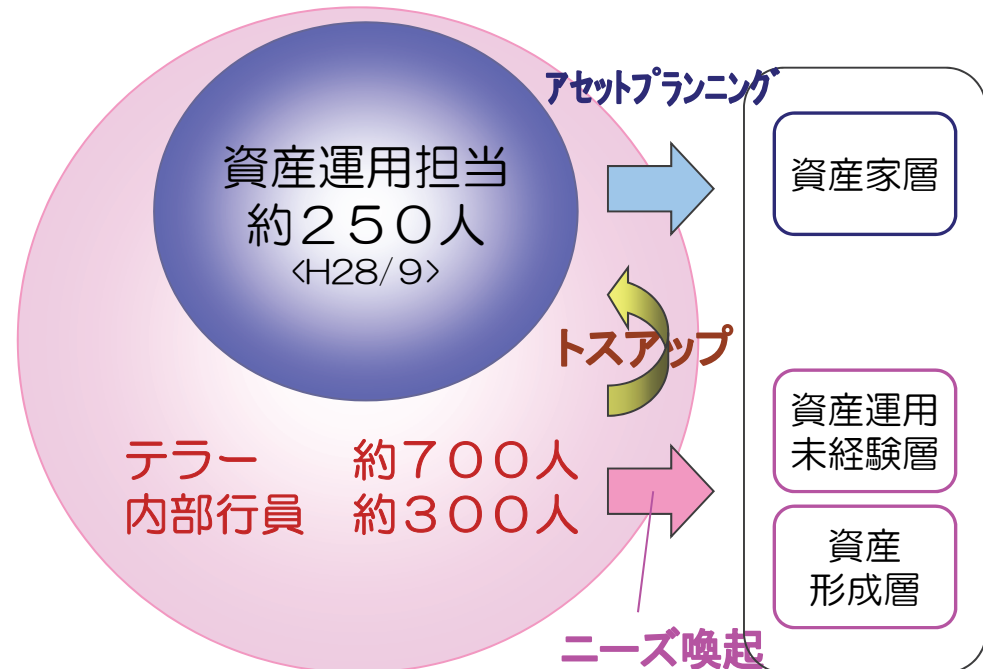
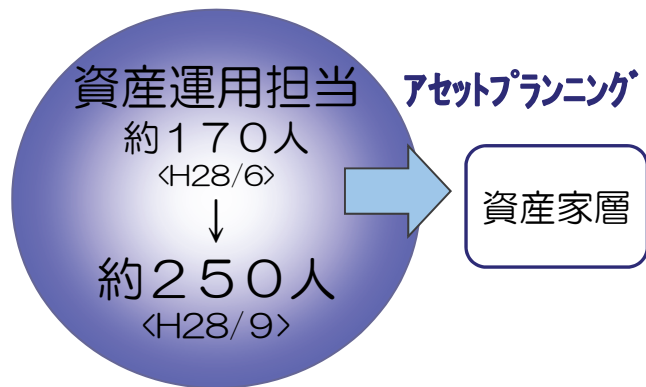
テラー・内部行員が提案できる体制を整備し、幅広い顧客にアプローチ

～平成28年上期

平成28年下期～

資産運用担当者による資産家層
への個別アプローチ

販売窓口の拡大により、幅広い層への
アプローチ（個別＋ニーズ喚起）



育成フェーズ

資産運用担当者の増強

基礎知識・
汎用型話法の習得

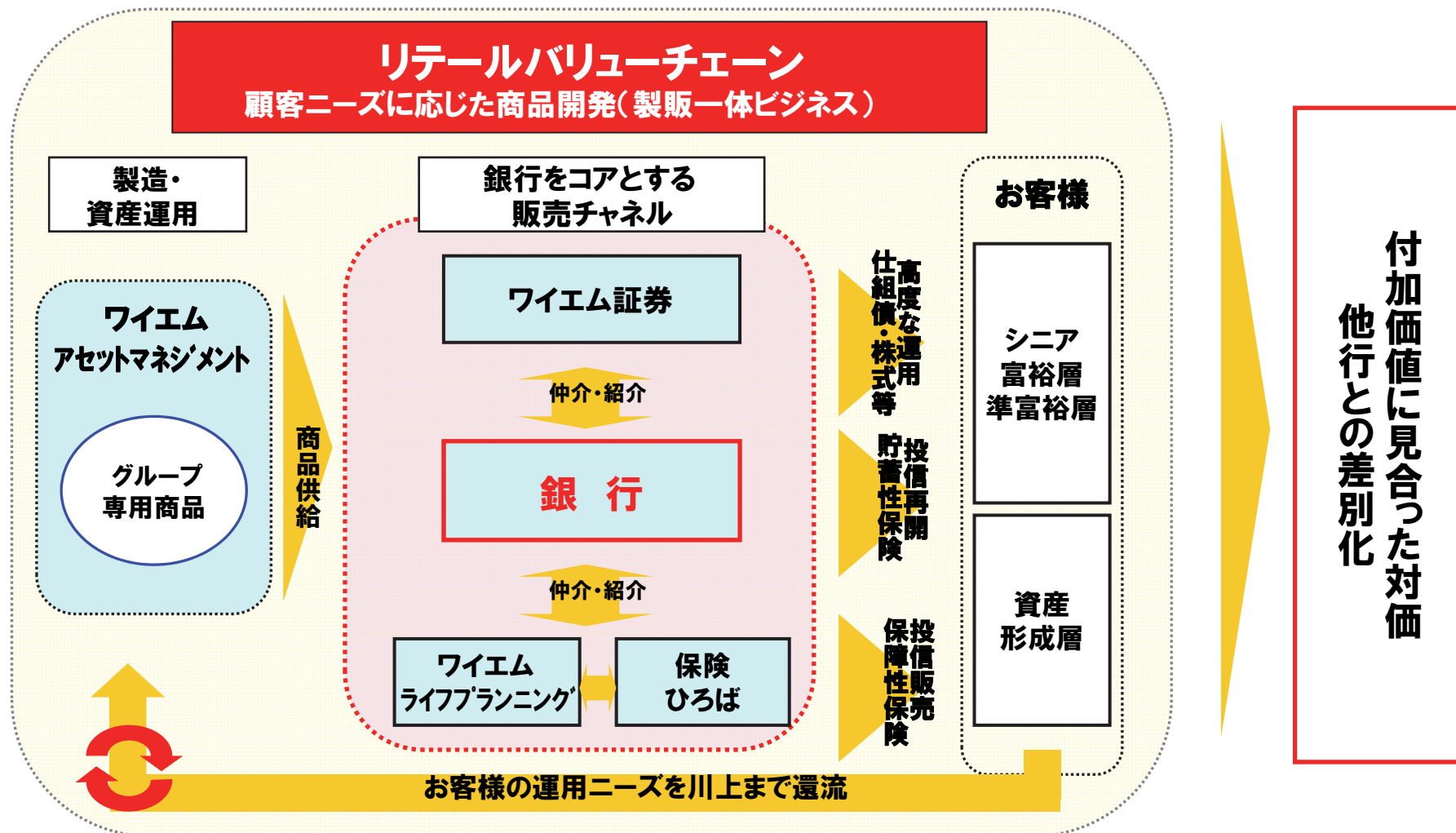
ロールプレイングを中心
とした実践型研修

テラー・内部行員の
提案力強化

資産運用担当者と
内部行員の
連携向上

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



ライフプランニングの事業化

保険ひろばの買収により、ライフプランニングを基点とした金融商品のクロスセルを加速化

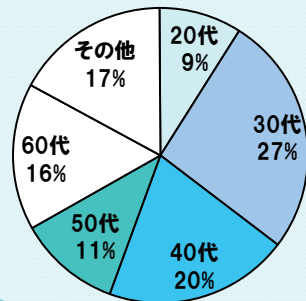
■(株)保険ひろば買収の意義

- ✓ ショッピングセンターを中心に店舗網の獲得 ⇒ 現状接点の薄い資産形成層へのリーチ
- ✓ 売上規模約20億円、約8万世帯の顧客基盤の獲得 ⇒ 50代以下の顧客の囲い込みによる長期的な収益拡大
- ✓ YMFGのブランド・商品供給によるシナジーの発揮 ⇒ 一生涯相談いただける総合金融窓口へ

ライフプランニングチャンネル

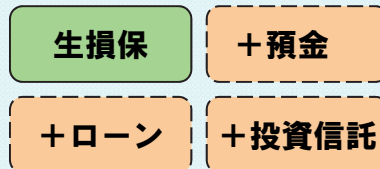


保険ひろばの顧客層は銀行で接点の薄い50代以下が中心
→ライフプランニングが有効



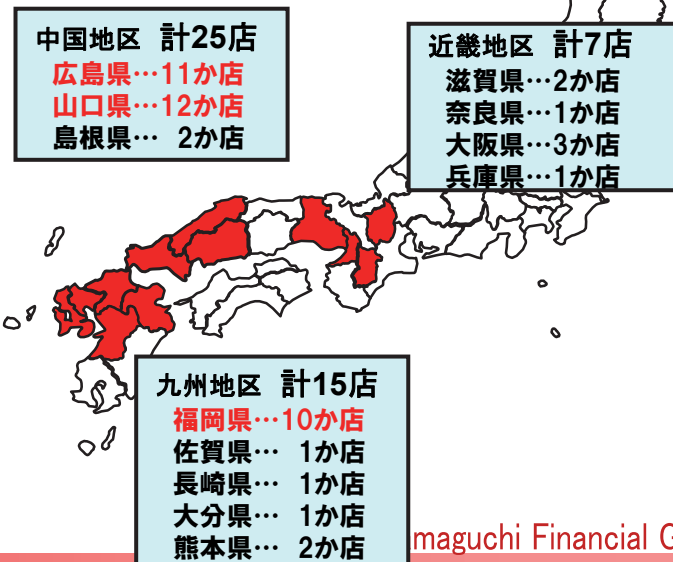
両ブランドともライフプランニングを通じた資産・負債の総合コンサルを提供していく

総合金融窓口化



グループの金融商品販売の増加によるシナジーの発揮

「保険ひろば」46店舗
「保険ひろば+」1店舗(株)ワイエムライフプランニング)
計47店舗



maguchi Financial Group

店頭窓口の改革(新営業店システムの導入)

「コンサルティングファースト」を実現する施策の一環として、
店頭の徹底したIT化により顧客接点の拡大および生産性向上を図る。

PBIによる
印鑑レス・
ペーパーレス

国内金融機関初
生体情報(指静脈)を活用し、
署名・捺印に代替。
⇒利便性とセキュリティ強化を実現

指静脈認証 (PBI※)



※ Public Biometrics Infrastructure
テンプレート公開型生体認証

さらに、**全てのATMに**
PBIを搭載し、**指だけで**
取引が可能にすることで、
更なる利便性向上
を実現予定。

対話型カウンター
による
伝票記入レス

ディスプレイへのタッチ入力により、
伝票や書類レスを図り、利便性の
向上と手続きの迅速化を実現

対話型窓口受付サービス



お客さまとのコミュニケ
ーション増加(収益機会
増大)、事務コストの削
減を図る。

地方創生に向けた取り組み

山口フィナンシャルグループは地域の需要創出をはかる活動に注力しています

創業支援をサポート

女性創業応援やまぐち



・女性創業応援やまぐちでは、独自の高級酒を開発した女性創業者を始め、**6件の新規開業**につながっています。

クラウドファンディング



・クラウドファンディングにより、これまで**11件のファンド**が成立しています。

ロボサポート山口

ROBO Support Center
やまぐちロボサポートセンター



・山口銀行や山口県内企業の出資により、最先端のロボットを活用した歩行トレーニング施設を運営する会社を設立。

・ロボット技術に関連した新サービスを創り出し、**県内における雇用創出、地域活性化へ繋がります。**

YMFG ZONE プランニング

岩国市、株式会社山口銀行及び株式会社 YMFG ZONE プランニングとの地方一帯に係る包括連携に関する協定締結



YMFGゾーンの地方自治体と地方創生に係る包括連携協定を締結し、地方創生に向けた実行支援を実施

【締結済の自治体】

山口県内8市町、大分県中津市

産業・観光振興策・町の活性化など、多岐分野の事業を自治体等から受託し、自治体と一体となって地域の課題解決に取り組んでいます。

【受託している自治体等(関与含む)】

経済産業省、山口県、広島県、北九州市、山口県内7市町、広島県内1町

【主な受託実績】

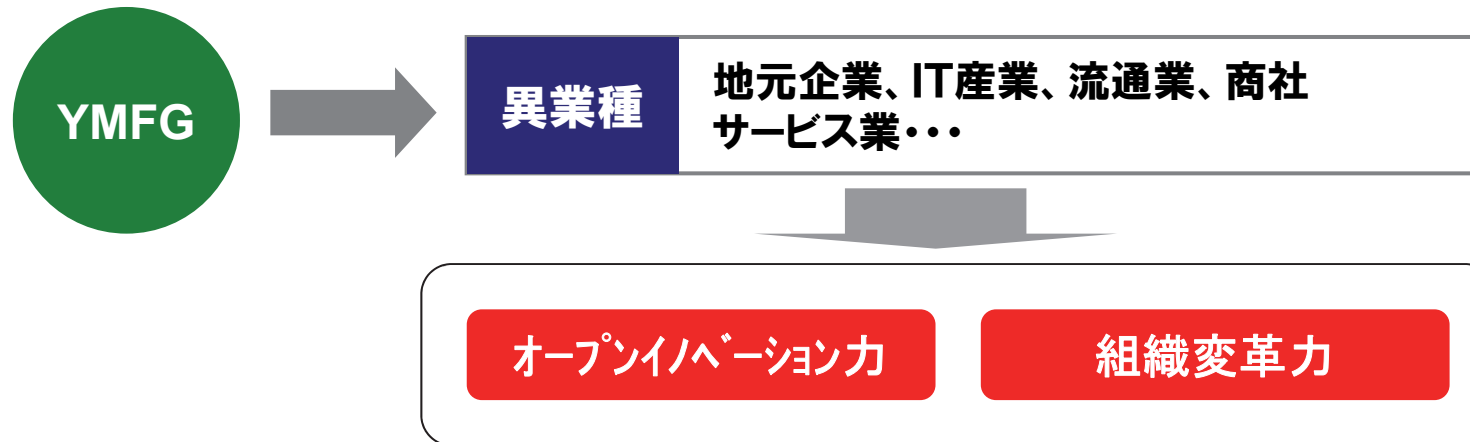
- ・企業誘致関連事業
- ・工業用水関連事業
- ・県産品の売込強化、地域商社関連事業
- ・加工品開発体制整備関連事業
- ・CCRC関連事業
- ・DMO関連事業
- ・PFI関連事業
- ・RESAS普及促進関連事業
- ・創業支援関連事業
- ・イノベーション関連事業
- ・道の駅活性化関連事業
- ・人材還流関連事業
- ・観光地活性化関連事業 など



Yamaguchi Financial Group

問題解決型人材の育成(次世代のビジネスを構築)

●異業種への出向者派遣積極化(3年間)



●新規事業企画専門の部署を設置

次世代の収益の柱を企画⇒軸はFintechと地域振興



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29年3月期は3円増配を予定。

