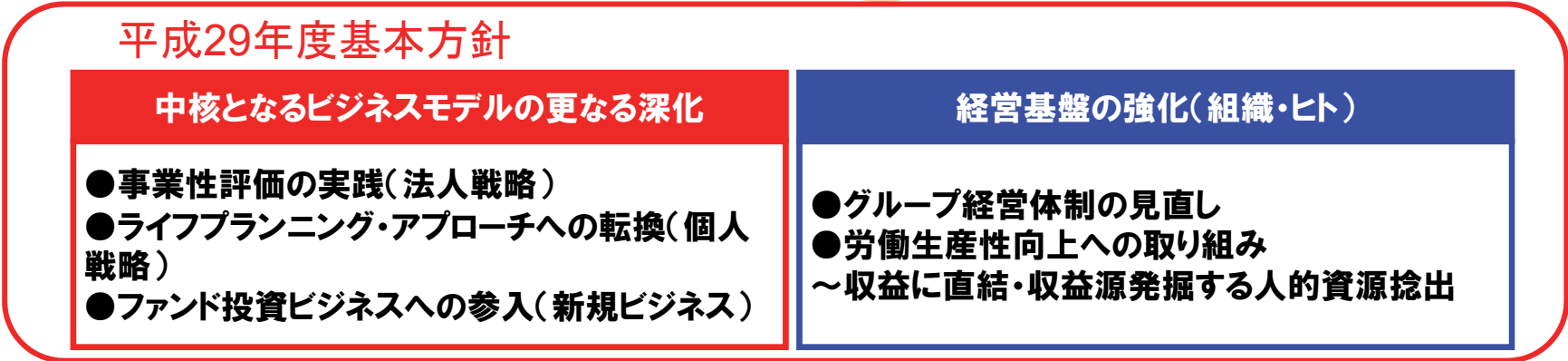


# 今後の成長戦略について

# YMFG中期経営計画および平成29年度基本方針



# 事業性評価の実践(平成29年度の目標値)

|   |  |         |                              |  |
|---|--|---------|------------------------------|--|
| <p><b>ボリューム増加</b></p> <p>中小企業向け<br/>貸出金期中平残</p> <p>前年度増加額※比<br/><b>+500億円</b><br/>※約1,500億円</p> |  | +30億円   | ●医療介護専担者増員                   | 医師会・医療コンサルタント等の外部ネットワーク構築<br>(現在、10億円の成約、約20億円の案件見込み)                            |
|   |  | +75億円   | ●船舶融資の強化                     | 商社とのリレーション強化による案件発掘  |
|   |  | +125億円  | ●エクイティ性資金の供給                 | 取引先へのコンサルティングを通じ、資金調達手法の見直し、調達ポートフォリオ組み換え等<br>⇒6月に擬似資本性ローン投入(対象市場約1,000億円)       |
|   |  | +135億円  | ●業種別専門チームの配置(10名投入)          | 需要が見込まれるエリアに業種別専門チーム配置<br>⇒業種を特定した新規開拓・肩代わり支援<br>(現在、約60億円の案件見込み)                |
|   |  | +135億円  | ●対話力とソリューション提案力の強化           | ・一人1社運動を中心とした取引先との対話促進<br>・定量、定性情報に基づいた、ソリューション提案の策定(事業性評価部による営業フォロー態勢強化)        |
| <p>貸出金利息</p>  |  | 100億円投入 | ●法人小口かつ新規先(主に肩代わり)専用商品       | ・モデルランクと必要最低限の条件内で無担保にて融資<br>(5月より3行で取扱開始)                                       |
|   |  | 前年比+2億円 | ●市場規模以上の貸出増加<br>●対顧SPを低下させない | ・当エリアでここ5年間の金融機関貸出3~4%伸び率に対し、5%伸長を目指す(上記中小企業向け+2,000億円含む)。<br>・前年度の対顧スプレッドを維持する。 |
| <p><b>役務収益増加</b></p> <p>有償ビジネスマッチング<br/>手数料</p> <p>ワイエムコンサルティング売上高</p> <p>前年比+2億円</p>           |  | 前年比+3億円 | ●有償ビジマの拡大                    | ビジネスマッチング範囲の拡大<br>ストック型有償ビジネスマッチングの契約先拡大   |
|   |  | +1億円    | ●事業承継コンサルティング案件の増加           | ・行内蓄積データに基づくアプローチ<br>・事業承継専担者配置による案件発掘   |
|   |  | +1億円    | ●人事関連コンサルティング力の強化            | 専門チームによる営業域内の人材のミスマッチ等に着眼したコンサルティングの展開   |

# 事業性評価の実践(ビジネスプランナーの育成)

- 取引先の企業価値向上に貢献するビジネスプランナーを全社的に育成する。
- 一人1社運動を進め、お客様の成長の一部をリターンとして得るビジネスモデルを展開する。

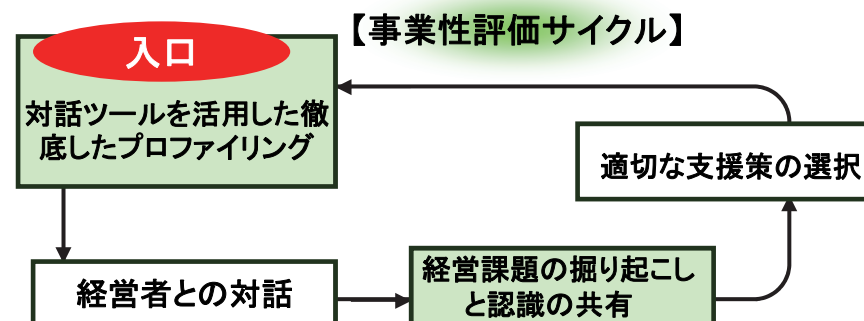
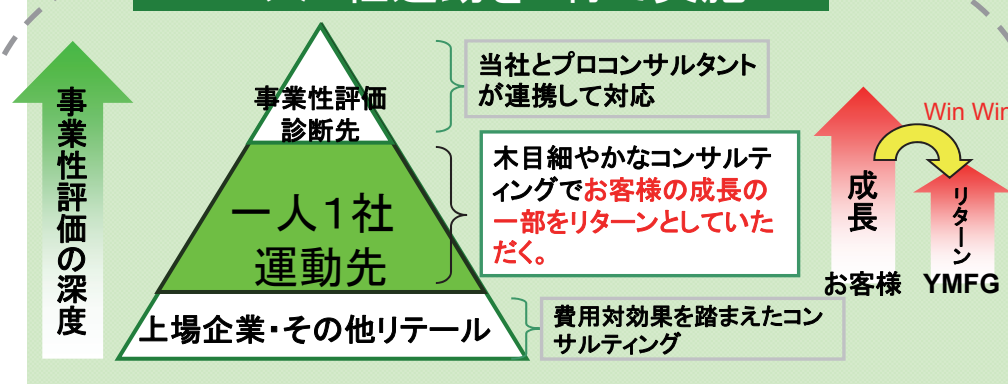
## ビジネスプランナー※の育成

※取引先の事業・戦略・強みを十分に理解し、個人の能力、グループ組織力、外部ノウハウ等を駆使して、企業価値の向上に貢献できる人材。

### 社内経営スクール

- ・平成29年5月開講
- ・3行の支店長、事業性評価の一人1社運動を実施する得意先係は全員受講する。
- ・外部講師やグループワーク等で能力の底上げ、ノウハウの共有を図る。
- ・社内認定制度(予定)導入によるモチベーションアップを図る。

## 一人1社運動を3行で実施



より深掘りする必要がある取引先

- 一人1社運動先  
3行で年間約2,100先実施(現在718先実施中)

# 金融仲介機能の発揮に向けたベンチマーク(実績概要と計画)

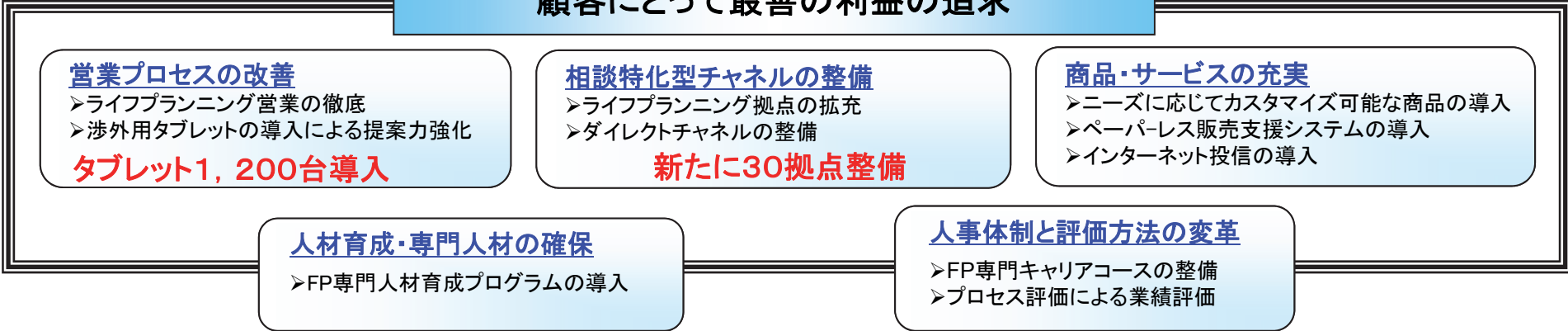
|    |                                  | 平成29/3(実績)                | 平成30/3(計画)                    |
|----|----------------------------------|---------------------------|-------------------------------|
| 共通 | 事業性評価融資先数と融資額                    | ※今年度より事業性評価先を一人1社運動先と定義   | 約2,100先に対し<br>融資額+10%(前年比)    |
|    | 創業・第二創業の件数                       | 1,937先                    | 2,500先                        |
|    | 条件変更先の経営改善計画の進捗状況                | 不調先(計画有)264先              | 不調先(計画有)264先<br>のうち10%を順調先へ   |
| 選択 | メイン取引先増加                         | 142先                      | 800先                          |
|    | 事業性評価、生産性向上に資する対話先数              | 2,936先                    | 10,000先                       |
|    | メイン先のうち経営改善提案を行っている先             | 787先                      | 1,500先                        |
|    | 本業支援に関する 研修数・参加者数・資格取得者数         | 研修数6、参加者数125<br>資格取得者数97名 | 研修数7、参加者数1,000名<br>資格取得者数110名 |
|    | 本業支援に関連する中小企業支援策を活用する先数          | 374先                      | 500先                          |
| 独自 | 広域営業地盤・海外拠点・グループを活用したソリューション提案件数 | —                         | 新規 2,000先                     |

Yamaguchi Financial Group

# ライフプランニング・アプローチへの転換(個人戦略)

《基本方針》真に顧客本位の営業体制を構築し、地域のお客様のライフクオリティの向上を通じて地域経済の持続的な成長に貢献する。

## 顧客にとって最善の利益の追求



**保険ひろば** **保険ひろば+**

**【商業施設内に立地し銀行接点の薄い層へアプローチ】**

店舗網を拡充するとともに保険ひろば+の銀行代理業の特性を活かし、保険から派生したニーズを銀行で対応。

**ワイエム証券**

**【富裕層向けアセットプランニング、法人営業の強化】**

営業を増員し、幅広いリスク性商品(投信・株式・仕組債)の提案を可能とする態勢を強化。

### グループ内クロスセル体制の構築

**商業施設内店舗  
50店舗  
来店誘致**

**山口・もみじ・北九州銀行**

**【顧客基盤を活かしたグループ総合的でアプローチ】**

銀行顧客データの活用、職域営業による顧客接点強化。

**銀行併設店を拠点に  
訪問営業**

# ライフプランニング・アプローチへの転換(個人戦略)

●FP専門人材を育成し多様な顧客ニーズに対応可能なチャネル整備を行うことで営業力強化を図る

## FP専門人材の配置

|    | ファイナンシャルアドバイザー(FA)  | ライフアドバイザー(LA)   |
|----|---|---|
| 人数 | 20名   | 300名  |
| 役割 | <ul style="list-style-type: none"><li>・投信、保険、ローンの知識を有し、地区の営業支援を行う</li><li>・本部(リテール戦略部)と営業店との橋渡しの役割</li><li>・地区担当者としてライフアドバイザーのOJTを通じた育成</li><li>・職域セミナー講師</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>・職域セミナー開拓</li><li>・LPSを利用した顧客潜在ニーズの発掘</li><li>・ライフプランニングを起点とした最適商品の提案</li></ul> |

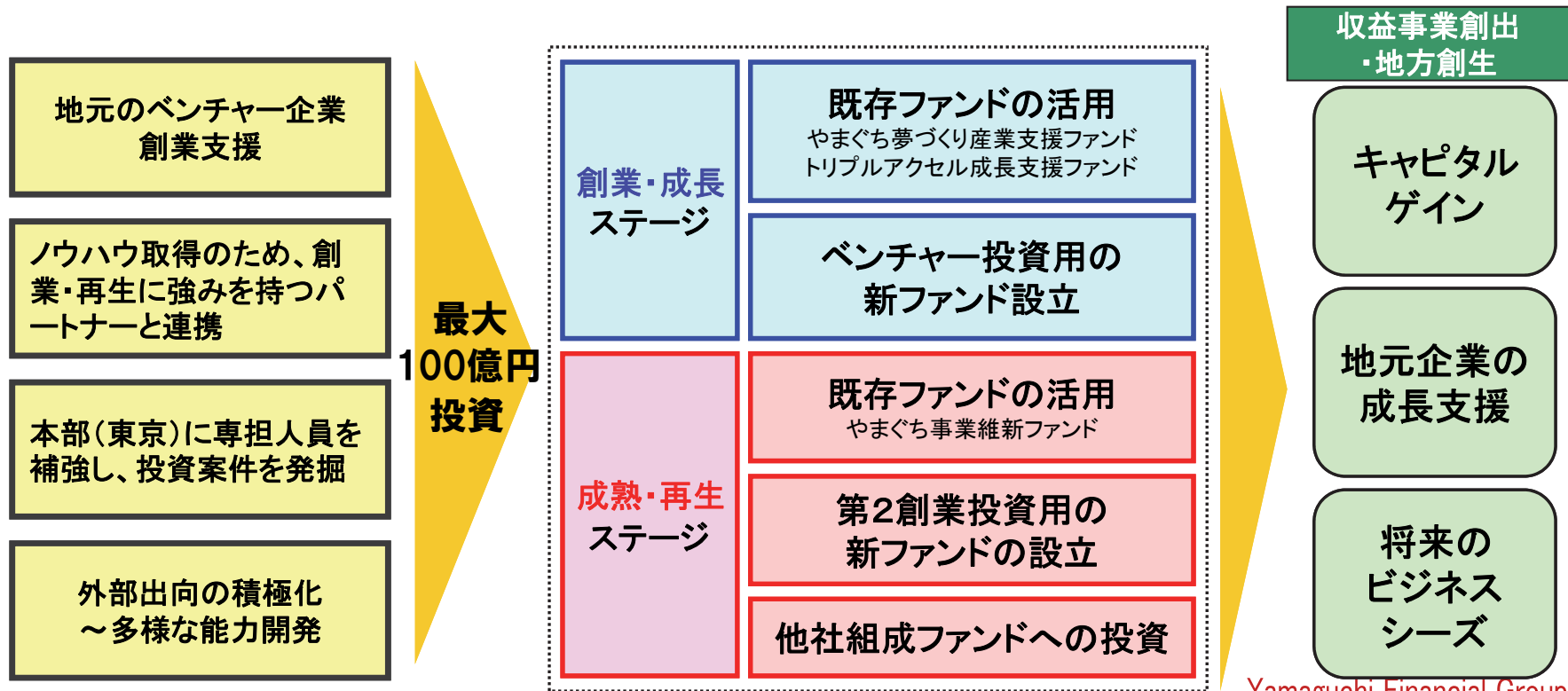
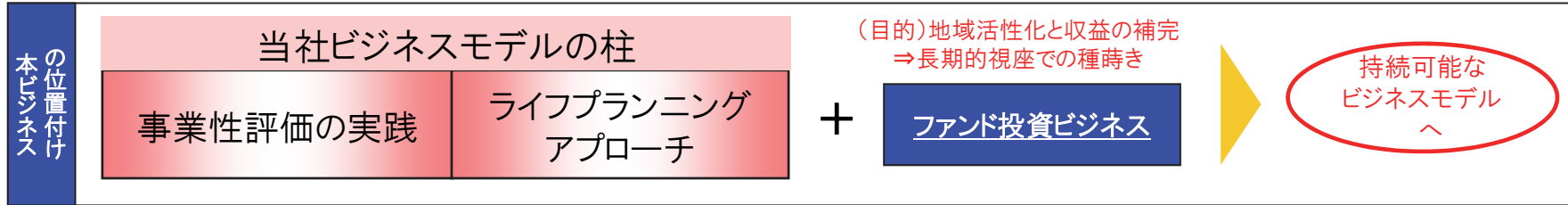
積立投資信託、NISA活用による資産形成支援

保障性保険を活用した必要保障額の確保

顧客数の増加

# ファンド投資ビジネスへの参入

ファンド投資ビジネスへ参入し、企業のライフステージに応じたリスクマネー投入により収益源を多様化するとともに、将来のビジネスシーズを発掘する。

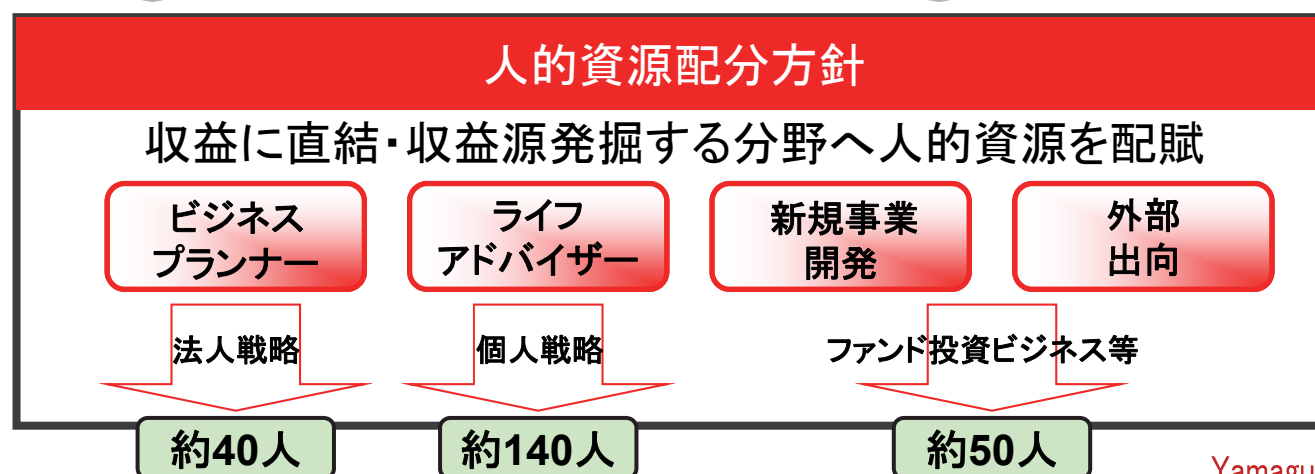
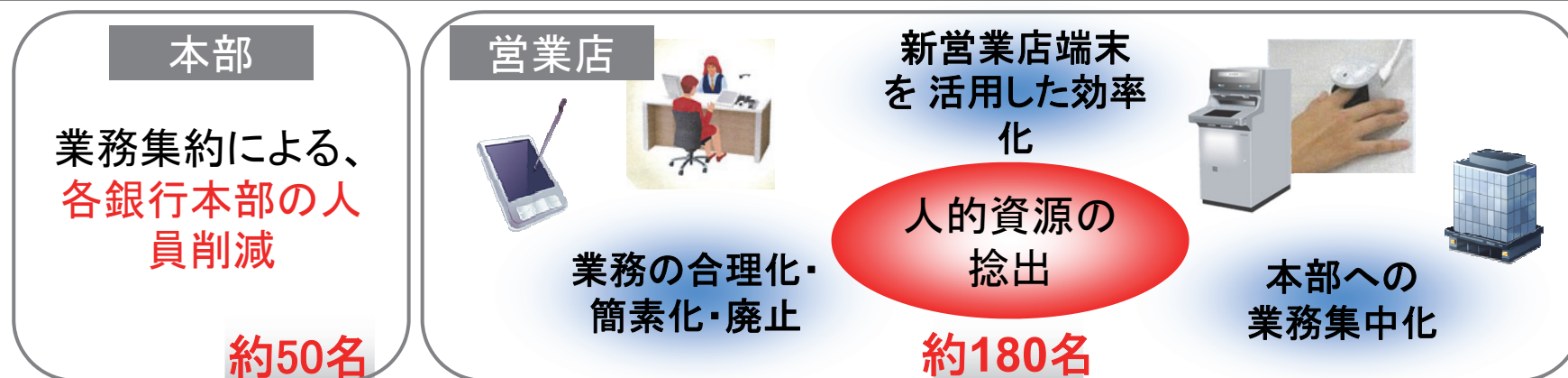




# 労働生産性の向上への取り組み ～収益に直結・収益源を発掘する人的資源の捻出

抜本的な事務効率化等により労働生産性を高め、人的資源を捻出。

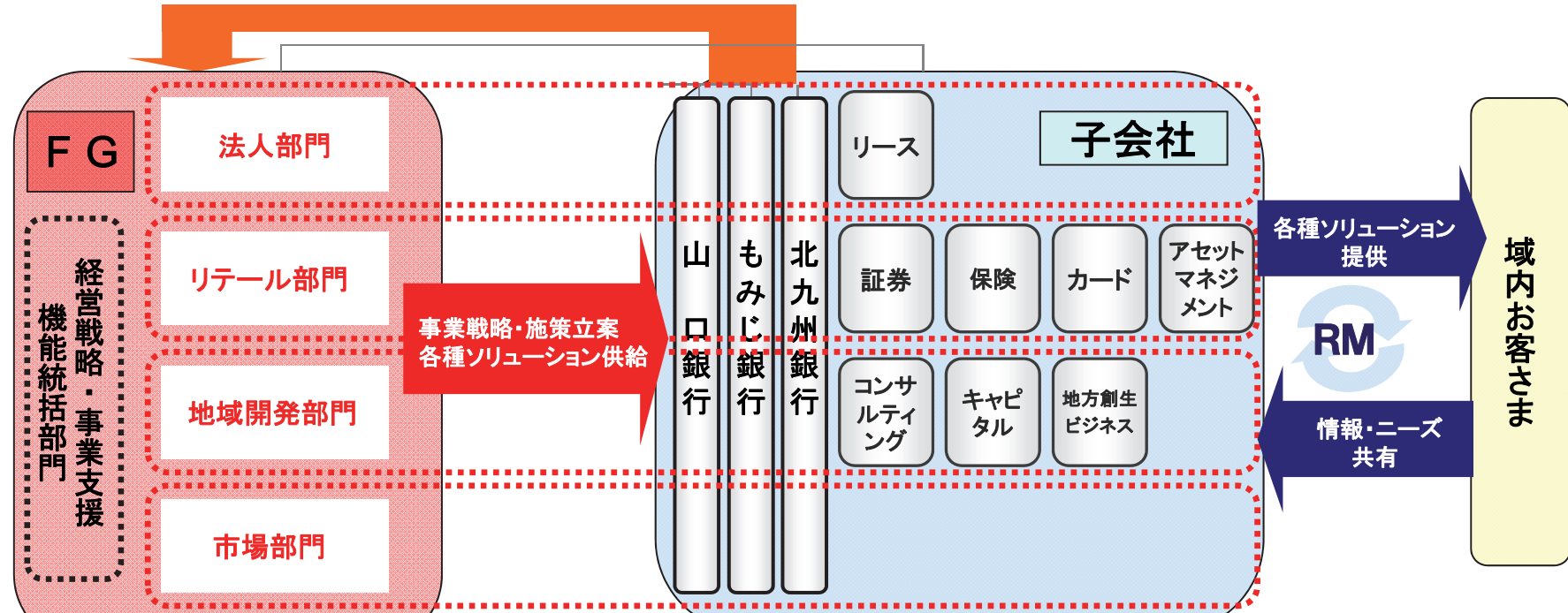
働き方改革(役員を含むプロジェクトチームにて推進中)



# グループ経営体制の見直しについて

- ・FGが事業毎の戦略企画および収益責任を担う体制に移行し、グループ間で横串する。
- ・FG主導にてグループ横断的な収益拡大に向けたPDCAサイクルを回す。

銀行法改正を活用し、可能な限り銀行本部機能をFGへ集約することで、事業統括本部制の実効性を高める（当局認可を前提）。



**事業戦略立案／収益責任部門**

- ・部門毎に収益コントロール、経営資源配分を行う。
- ・部門長は子会社を最大限活用し、各部門毎の収益拡大を図る。

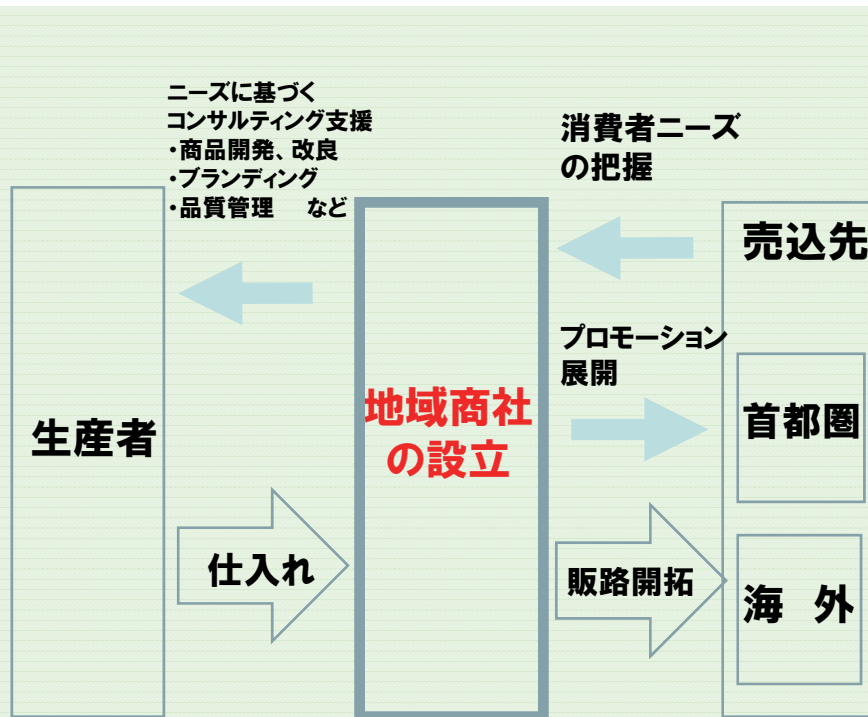
**戦略執行部門**

- ・銀行（営業店）は対顧RM（お客様とのリレーションシップ構築）にのみ注力する態勢へ。
- ・サービス提供のチャネルとして、情報収集やニーズ発掘、各部門から供給される各種ソリューションの提供に注力する。

# 地方創生に向けた取り組み(地域企業の成長支援)

## 地域商社機能を備えた新会社の設立

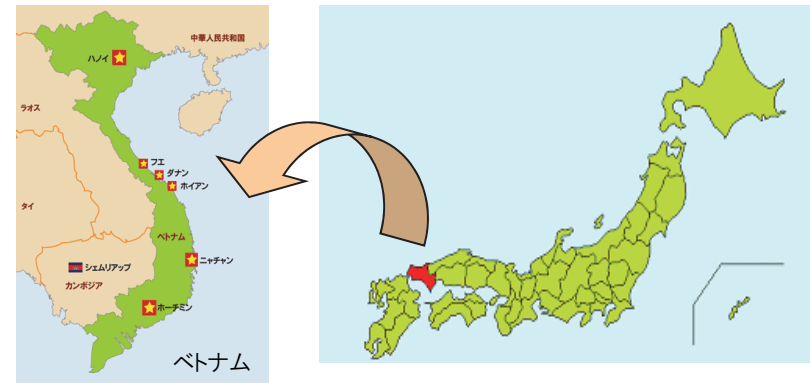
山口県産品(農林水産物、加工品、6次産品等)の生産者を支援する取り組みとして、県産品を首都圏を始めとした県外へ売り込むことを目的。



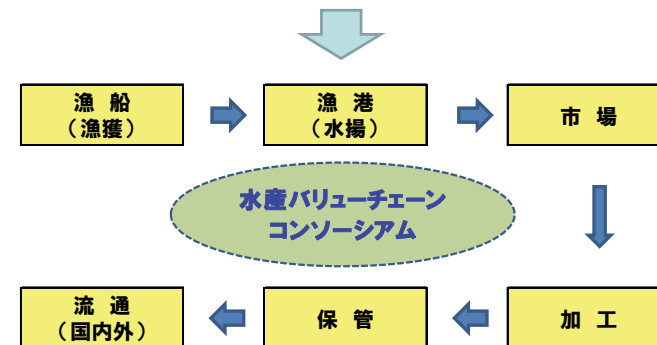
## 企業連携による海外展開支援

### 水産関連インフラ輸出構想の実現

地域企業の連携により各社の優れた鮮度管理技術をインフラシステムとして輸出する構想の実現



YMFGが連携をコーディネート





# 新事業戦略(構想)

外部との提携も視野に入れ、機動的なリアルチャネルや、ネット・電話などのリモートチャネルを展開し、効果的・効率的に収益機会の拡大を図る。

## YMFG ZONEに留まらない広域展開

収益規模 預り資産 700億円  
ビジネスローン 75億円

リテール部門

ホールセール部門

資金決済プロセス

→決済代行、収納代行ビジネスの展開

非取引先オーナー層向け預り資産、  
融資、相続・事業承継ビジネス

決済情報を活用したファイナンス

消費性ローン

小規模事業者向けビジネスローン

法人向けリスクマネジメント

※収益規模は、貯蓄残高40百万円以上の世帯数約70万世帯、小規模事業者数約40万者をベースに当社にて推計。

# 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30年3月期は2円増配を予定。

