

東証プライム市場
証券コード 8344

株式会社山形銀行 個人投資家様向け会社説明会

2025年12月17日





- 1 山形銀行について**
- 2 業績の推移**
- 3 企業価値向上に向けた取り組み**
- 4 株主還元の状況**
- 5 第21次長期経営計画「Pro-Act」の取組状況**

1 山形銀行について

■ 2026年に創立130周年を迎える山形県のリーディング銀行

プロフィール

商号	株式会社 山形銀行
本店所在地	山形県山形市
創立	1896年4月14日
代表者	代表取締役頭取 佐藤 英司
資本金	120億円
店舗数	84カ店（山形県内73カ店・県外11カ店）
従業員数	1,138名（嘱託および臨時従業員を除く）
預金残高	28,746億円（譲渡性預金含む）
貸出金残高	20,527億円

(2025年9月末現在)

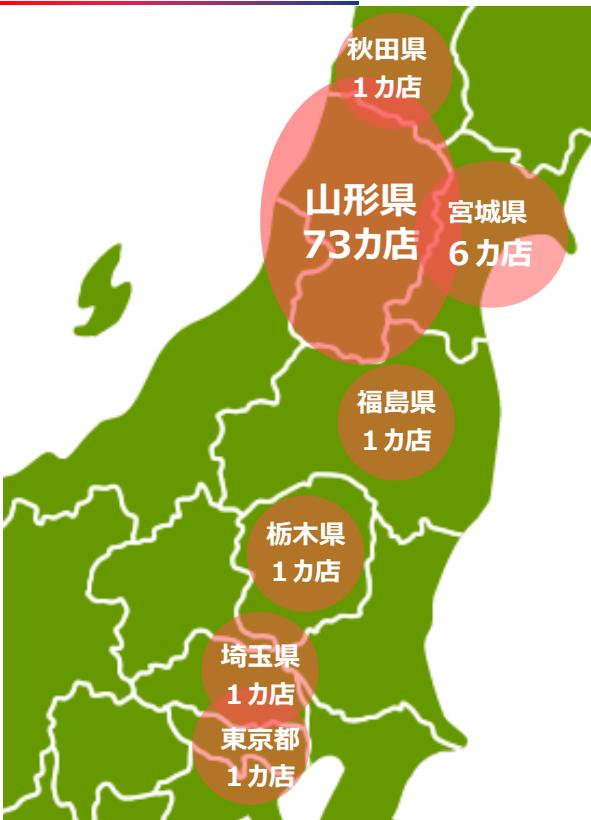
経営理念

地域とともに成長発展し
すべてのお客さまにご満足をいただき
行員に安定と機会を与える



山形銀行新本店ビル（2026年春 完成予定）

店舗ネットワーク



<やまぎん> グループ

山銀保証サービス株式会社

信用保証業

山銀システムサービス株式会社

情報サービス業

TRYパートナーズ株式会社

地域商社事業、コンサルティング業

やまぎんキャピタル株式会社

有価証券の取得、保有、売却

山銀リース株式会社

ファイナンスリース業

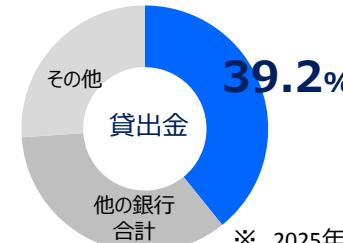
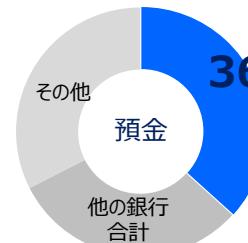
やまぎんカードサービス株式会社

クレジット、金銭貸付、信用保証業

やまがた協創パートナーズ株式会社

有価証券の取得、保有、売却

山形県内シェア



※ 2025年9月末、ゆうちょ銀行、政策金融機関を除く

- やまがたの経済発展を支え続けて129年、これからも地域とともに発展していくことを目指す

1896年

両羽銀行創立



両羽銀行行章

1965年

山形銀行に行名改称



山形銀行行章

2005年

地銀7行からなる
「じゅうだん会」による
システム共同化スタート

2021年

旅籠町ビル完成・
本店本部機能仮移転
広域型営業体制への移行開始



2026年

創立130周年・
新本店ビル完成予定



1897年

第八十一国立銀行
業務継承

1878年

第八十一国立銀行創立

1975年

東京証券取引所第一部に指定替え

1973年

東京証券取引所第二部に上場

2022年

東京証券取引所の市場区分見直しにより
プライム市場に移行

財務資本

自己資本比率 **10.27%**

(バーゼルⅢ国内基準・連結)

外部格付 **A** (日本格付研究所)

知的資本

グループ会社 **7** 社

歴史と伝統 創立**129**年

主要勘定

貸出金 **2.0** 兆円

預金等 **2.8** 兆円

指定金融機関の
自治体数 **17** / 35市町村
(山形県)

社会関係資本

店舗数 **84** カ店

(有人店舗数51カ店・BinB店舗数33カ店)

ATM台数 **249** 台

店舗外クリックコーナー **120** カ所

人的資本

従業員数 **1,138** 名

「**プラチナくるみん**」取得

全国初
2015年4月

東北の金融機関初
・山形県内企業初
**「プラチナくるみん
プラス」**
認定取得



女性職員の定着 管理職に占める
平均勤続年数男性比 女性労働者の割合

76.2% **19.1%**



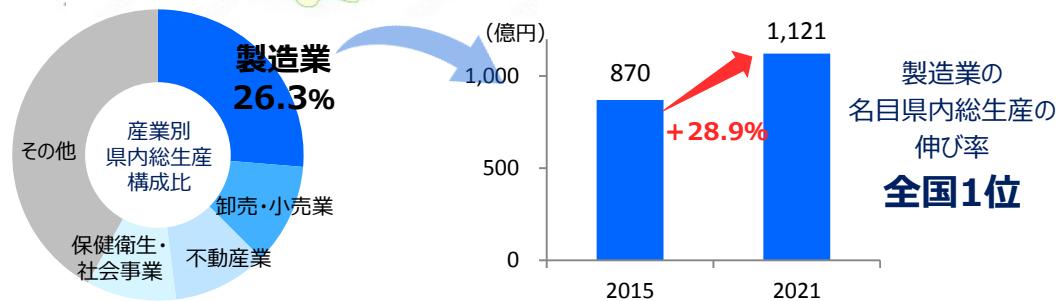
山形県の特徴・ポテンシャル

- 地域ごとに異なる気候、文化、特色を持つ
- 山々に囲まれ、温泉資源も豊富で四季がはっきりした自然環境が特徴



✓ ナショナルジオグラフィック
が選ぶ「Best of the
World (2026年に行く
べき世界の旅行先25
選)」に、国内で唯一
山形県が選出

- 製造業が盛んで、伝統工芸からエレクトロニクスまで幅の広い「ものづくり」が強み



- 東北最大の都市である仙台市と近接しており、仙山圏として活発な経済交流が行われている



2 業績の推移

【単体】(億円)

	2025/9期	2024/9期	前年度比
経常収益 (=売上高)	263	220	+43
業務粗利益	120	104	+16
資金利益	153	130	+23
役務取引等利益	18	21	▲3
その他業務利益	▲51	▲47	▲4
経費	105	100	+5
業務純益	17	3	+13
経常利益	39	27	+11
中間純利益	29	20	+8

【連結】(億円)

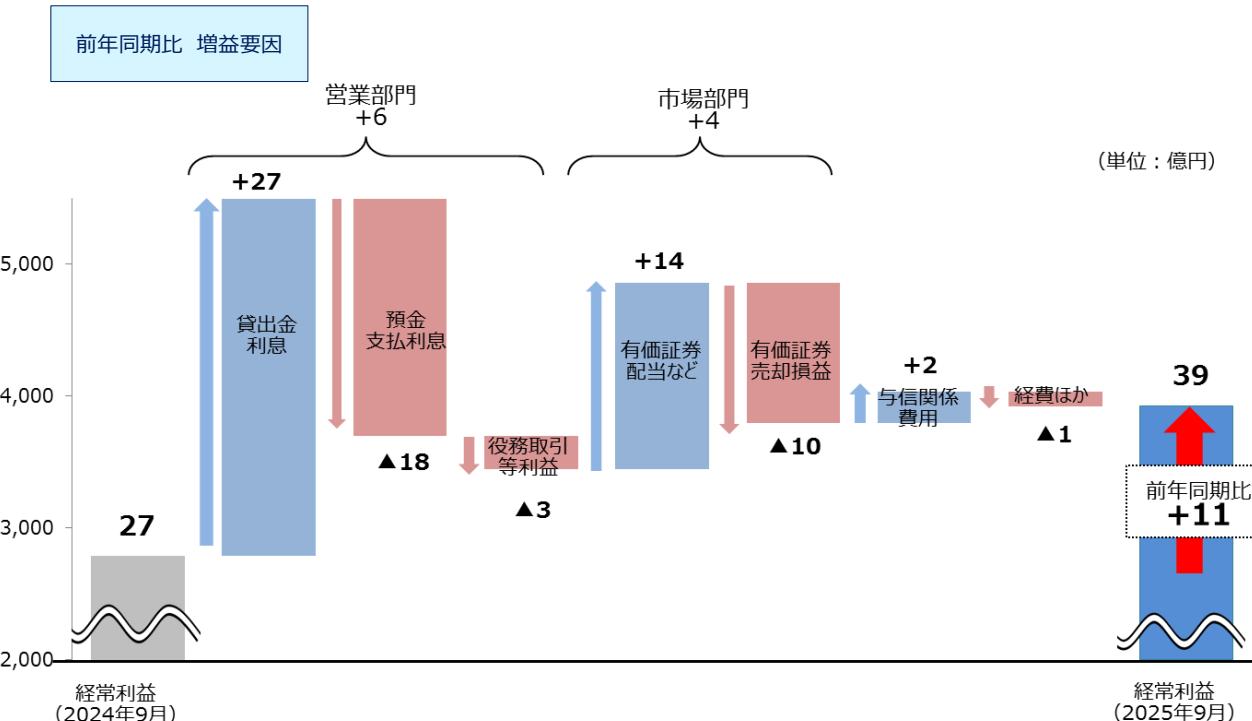
経常収益 (=売上高)	301	252	+49
経常利益	38	28	+10
親会社株主に帰属する当期純利益□	27	20	+6

ポイント

単体・連結ともに、中間純利益は大幅増益

- **資金利益 (前年同期比 +23億円)**
貸出金利息・有価証券利息配当金とともに増加
- **役務取引等利益 (前年同期比 ▲3億円)**
為替手数料増加も、法人・預かり資産手数料は前年の反動減もあり減少
- **業務純益 (前年同期比 +13億円)**
資金利益の増加に加え、一般貸倒引当金繰入額が減少
- **経常利益 (前年同期比 +11億円)**
業務純益増加の一方、株式等関係損益等の臨時損益は減少
- **中間純利益 (前年同期比 +8億円)**
資金利益の増加に加え、与信関係費用の減少等により増益

2026年3月期 中間決算（前年同期対比）



ポイント

■ 営業部門

事業性や消費性貸出金の増加および政策金利上昇に伴う利回り向上により前年同期比増益

■ 市場部門

ポートフォリオの改善のため、低収益資産から安定収益が見込まれる円債などの資産への入替をすすめ増益

■ 与信関係費用

不良債権処理額増加も一般貸倒引当戻入により費用が減少

⇒営業部門および市場部門ともに
前年同期比増益

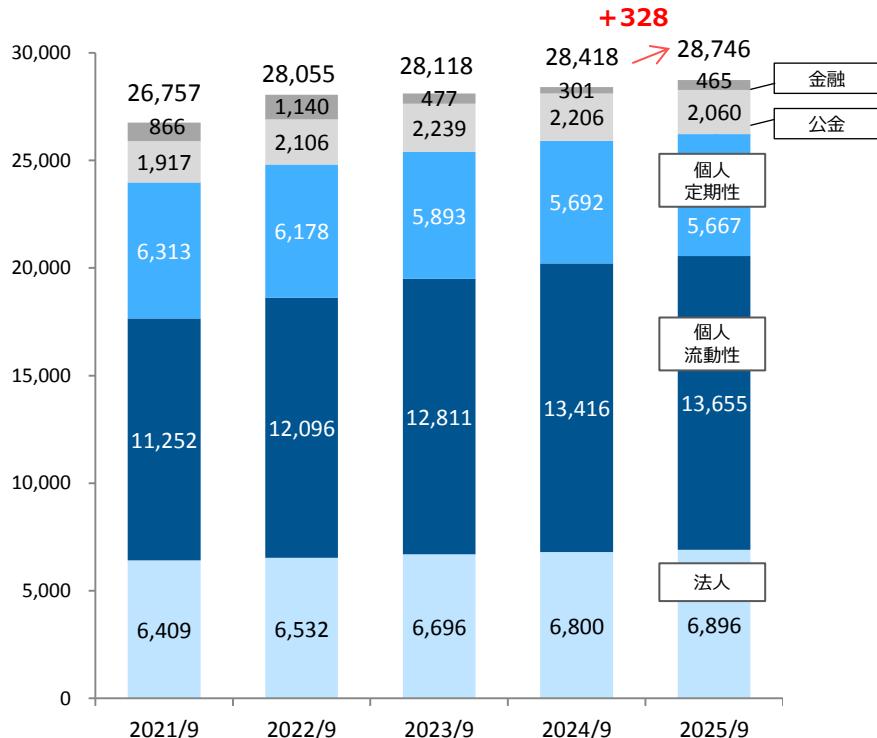


預金・貸出金の状況

預金残高（未残）

(単位：億円)

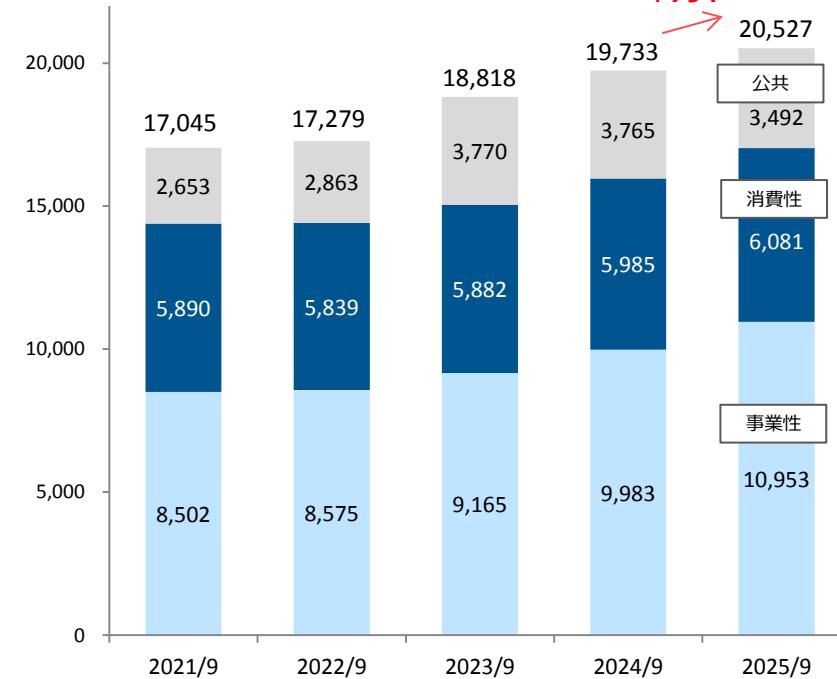
法人預金や個人流動性預金を中心に、前年同期比増加



貸出金残高（未残）

(単位：億円)

事業性や消費性貸出金の増加により、前年同期比増加



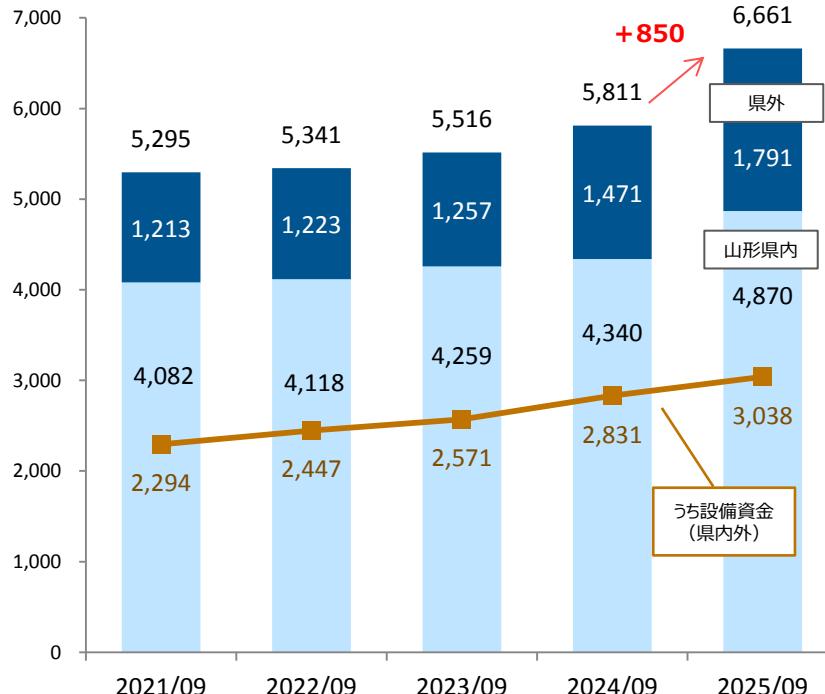


貸出金残高内訳（中小企業向け／住宅ローン）

中小企業向け貸出残高（未残）

(単位：億円)

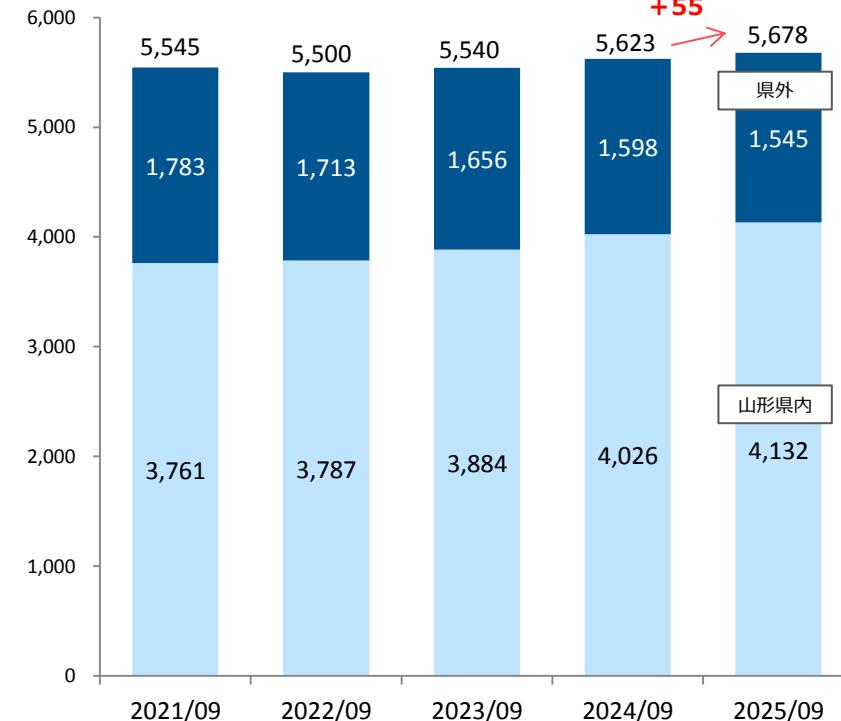
山形県内、県外ともに、中小企業向け貸出が増加



住宅ローン残高（未残）

(単位：億円)

山形県内の住宅ローンが前年同期比増加



※ 2025/09：山形県内の中小企業向け貸出残高増加額のうち500億円は本部貸出（仕組みローン）

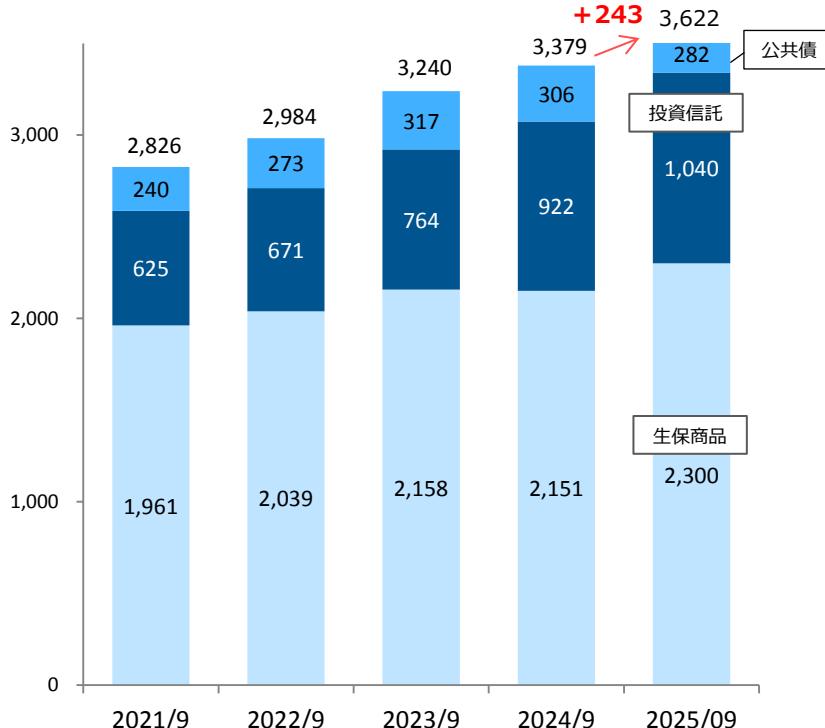


預かり金融資産（資産形成取引）の状況

預かり金融資産残高（未残）

(単位：億円)

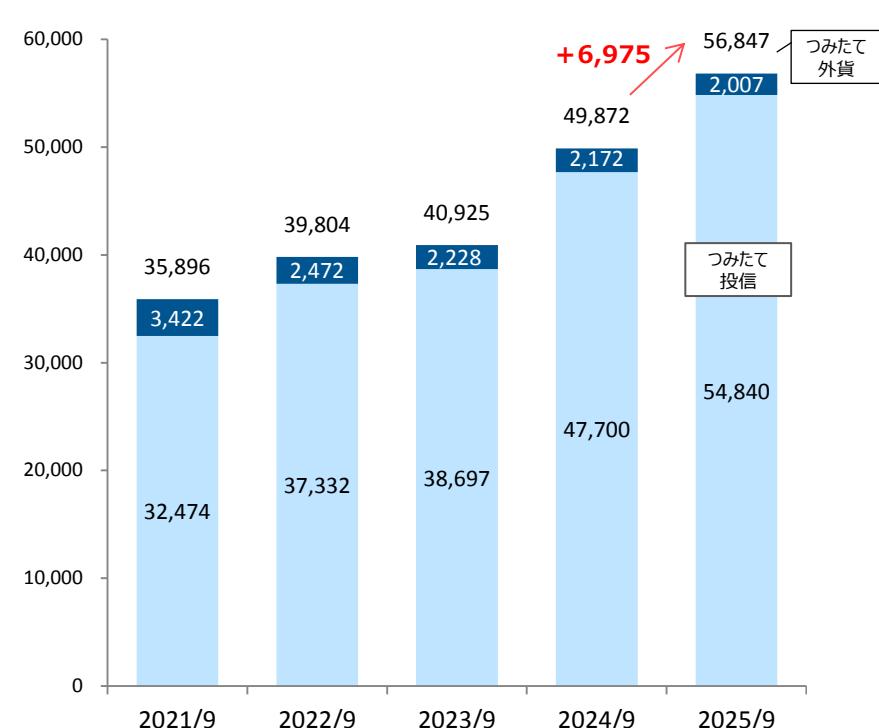
生保商品や投資信託の増加により、前年同期比増加



積立型商品契約件数

(単位：件)

新NISA制度提案に伴う、つみたて投信契約の増加により、前年同期比大幅増加

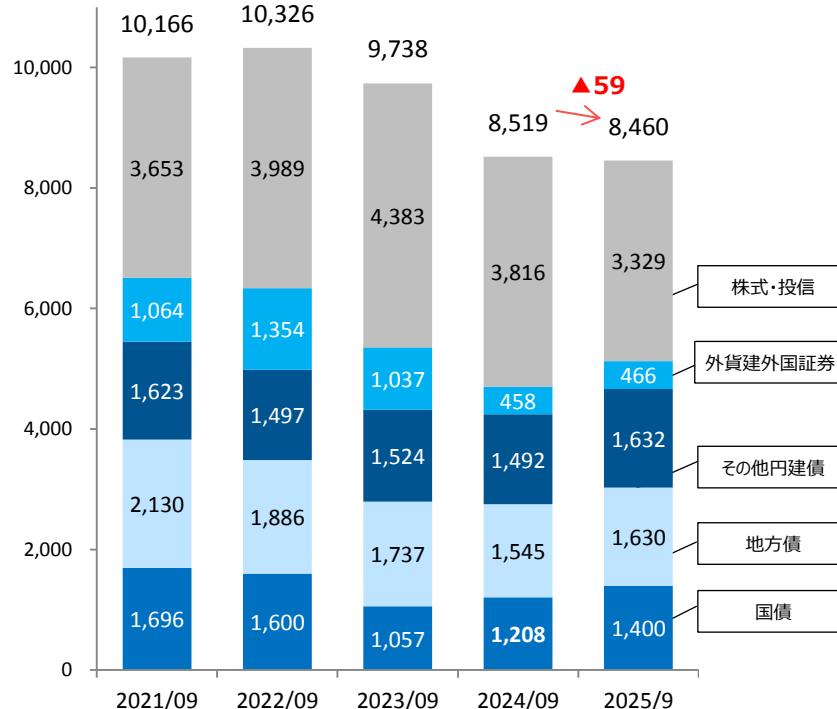


有価証券運用の状況

有価証券運用残高

(単位：億円)

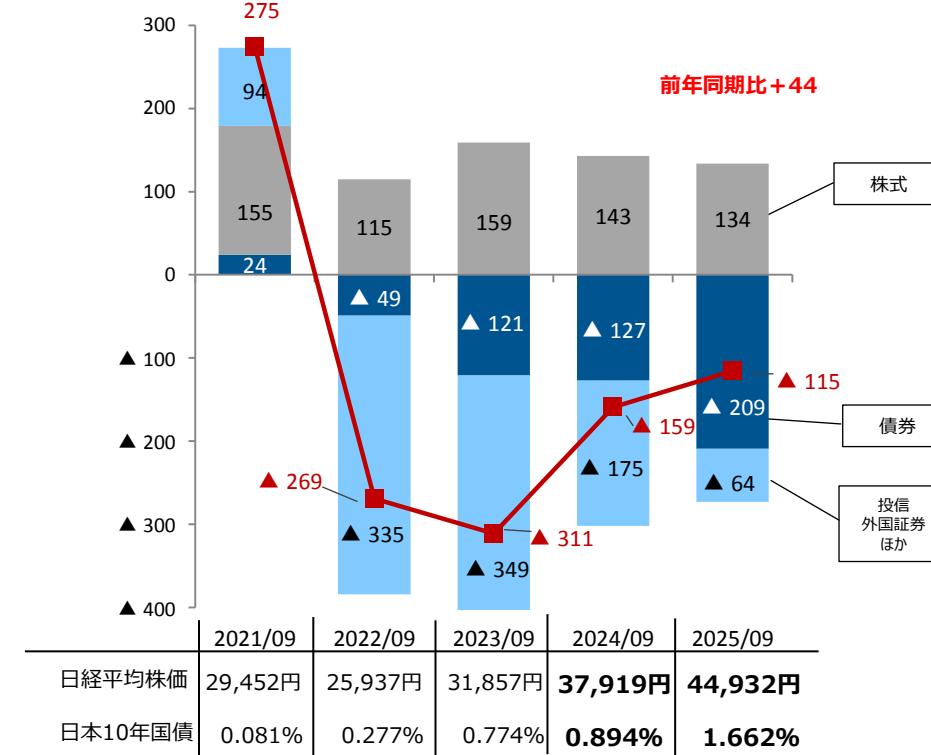
株式上昇による収益等を活用し、低収益資産を圧縮



有価証券評価損益(デリバティブ考慮後)

(単位：億円)

円金利上昇の影響はあるものの、全体では前年同期比改善



2026年3月期の業績予想

単 体

2025年10月29日に業績予想を上方修正

	2026年3月期 通期予想	2025年3月期 対比	2025年3月期 実績
経常収益	496 億円	+37 億円	459 億円
経常利益	68 億円	+12 億円	56 億円
当期純利益	46 億円	+7 億円	39 億円

連 結

	2026年3月期 通期予想	2025年3月期 対比	2025年3月期 実績
経常収益	571 億円	+43 億円	528 億円
経常利益	77 億円	+12 億円	65 億円
親会社株主に帰属する当期純利益	50 億円	+6 億円	44 億円

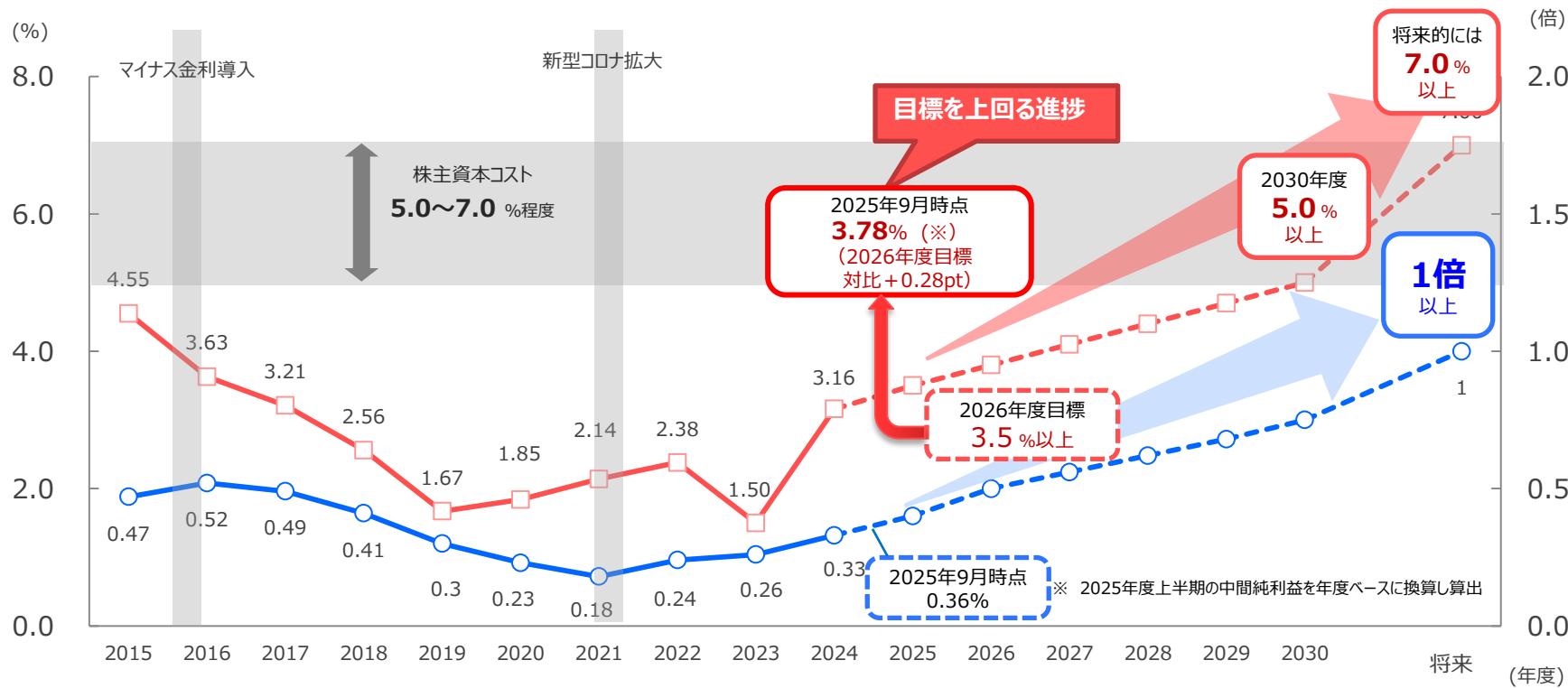
3 企業価値向上に向けた取り組み

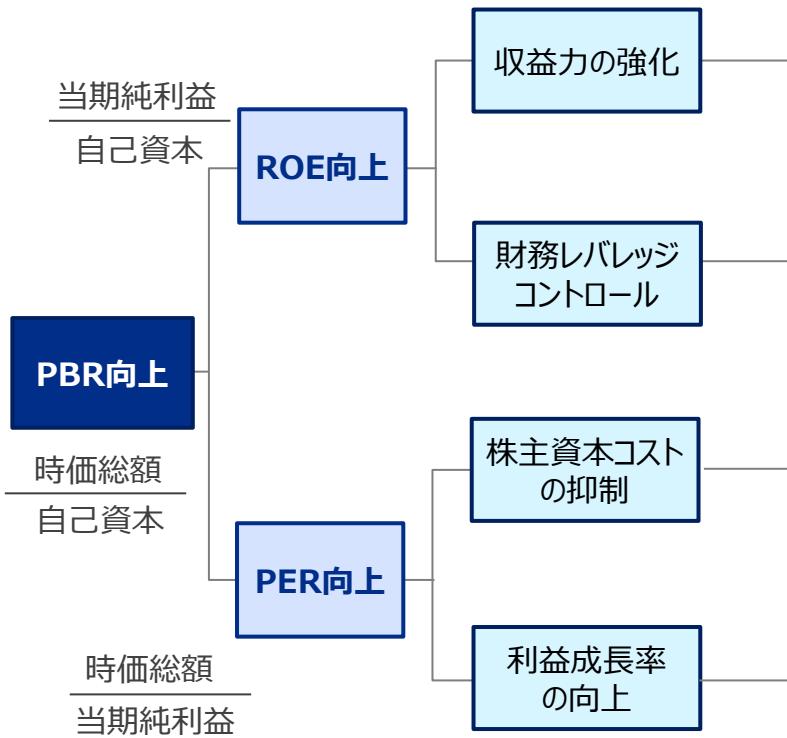


PBR・ROEの進捗状況

PBR・ROEの推移

■ ROE(連結):左軸 ○ PBR:右軸





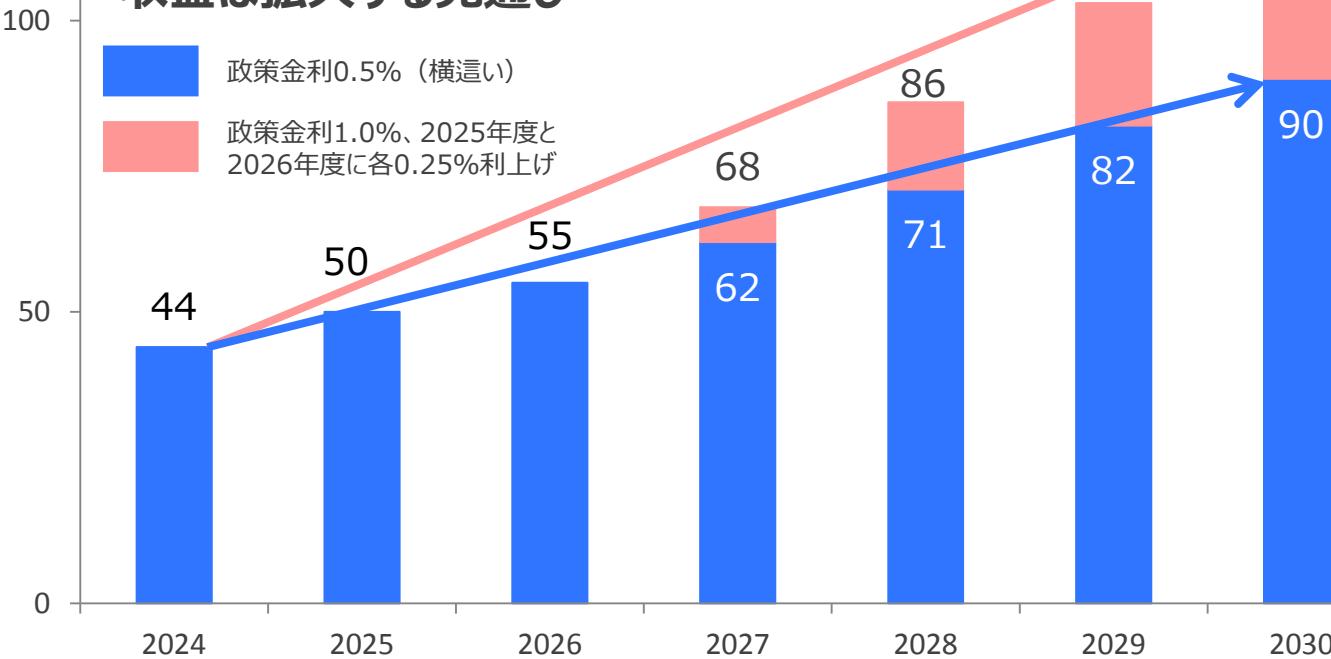
取組状況

- | |
|---------------------------------------|
| ■ 事業性・消費性貸出金の増強、高度金融領域への取り組み |
| ■ コンサルティングビジネスの強化によるノンアセット収益の増強 |
| ■ 業務効率化と経費削減の取り組み |
| ■ 機動的な自己株式取得（2025年2月480百万円、5月500百万円） |
| ■ 株主還元方針の見直し（2025年5月、「配当性向35%以上目標」へ） |
| ■ 政投株の縮減、有価証券ポートフォリオ再構築による市場部門収益の改善 |
| ■ 株主・投資家とのエンゲージメント強化（個人投資家向けIRの初開催） |
| ■ サステナビリティ経営の強化および開示充実（P30にKPIの進捗を掲載） |
| ■ 営業店における法人部門への人財重点配置による経営資源の最適化 |
| ■ 重点戦略の遂行による経営目標の達成（収益蓋然性） |
| ■ 将来的な収益力向上（P19,20に利益成長シミュレーションを掲載） |
| ■ 地域活性化と事業領域拡大の取り組み（P33） |

連結当期純利益の推移（2026年度迄は経営計画、2027年度以降は当行予想）

（億円）

政策金利の維持または上昇に伴い、
貸出金・有価証券の利回りが改善し、
収益は拡大する見通し



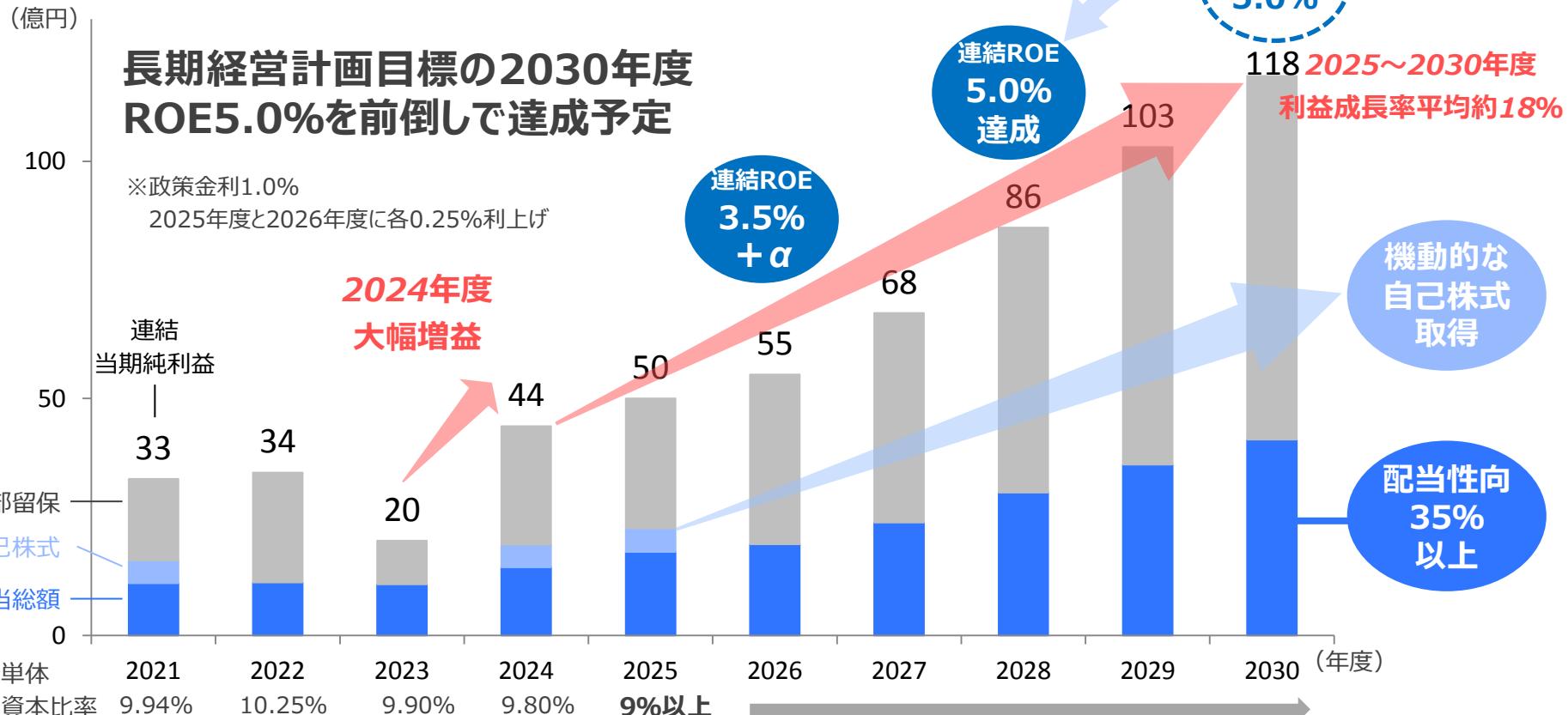
【前提】

- 2026年度迄は経営計画に基づく
- 2027年度以降は、預金や貸出金、役務取引等について、当行施策は本シミュレーションに反映していないため、成行でのシミュレーション結果（預貸金残高は概ね横這い推移）
- 与信関係費用は、コロナ禍の期間抑制されたことを踏まえ、シミュレーションは保守的に計上

ポイント

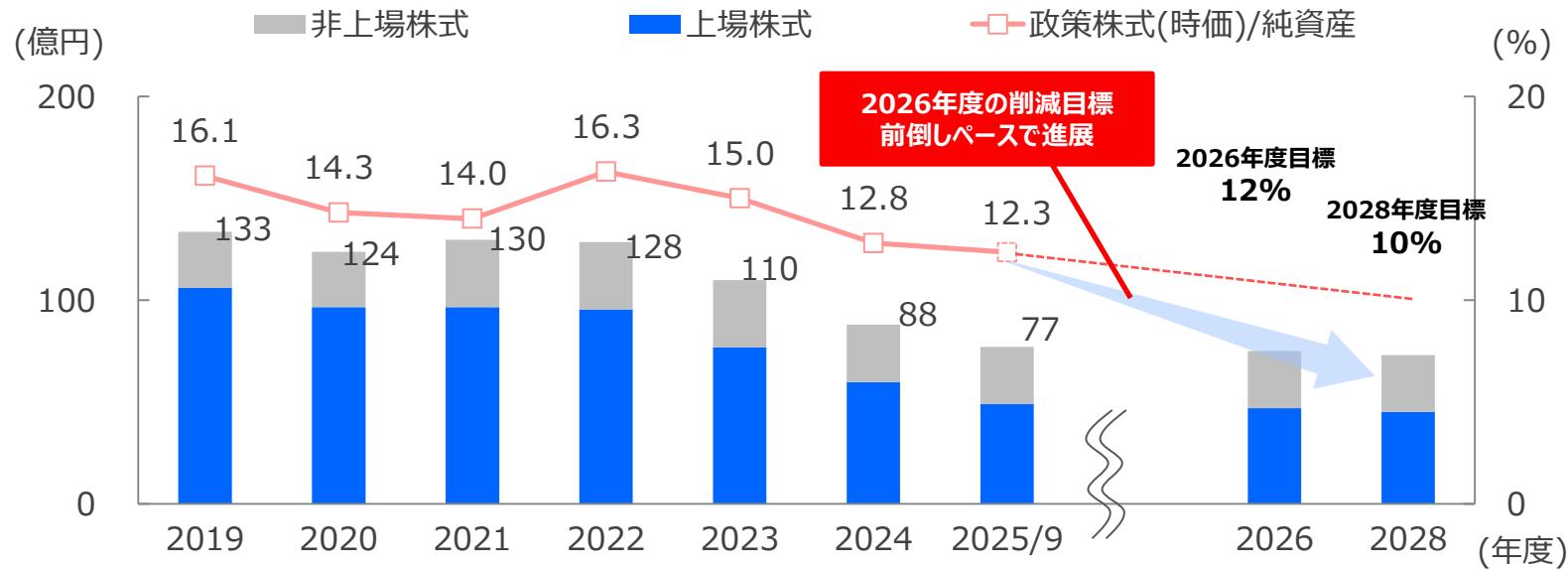
- ✓ 政策金利0.5%（横這い）でも、固定金利貸出や有価証券の利回りは入替され順次引き上がるため、徐々に収益は拡大していく
- ✓ 政策金利1.0%の場合は、より収益が上積みされる見通し

連結当期純利益の推移 (2026年度迄は経営計画、2027年度以降は当行予想)



政策投資株式の縮減方針

- 当行は、コーポレートガバナンス・コードの趣旨を踏まえ、政策保有株式の縮減をさらに進める観点から、第21次長期経営計画において政策保有株式の縮減目標を設定しております。**2026年度末までに政策保有株式の時価が連結純資産対比で12%未満、2028年度末までに同10%未満**になるよう目指します。



4 株主還元の状況

株主還元方針（2025年5月見直し）

- 当行は、銀行業としての公共的性格と経営の健全性維持等の観点から、安定的な配当を継続していくことを基本方針としております。本方針を前提とし、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向35%以上を目標とするとともに、機動的な自己株式の取得により、株主利益および資本効率の向上を目指してまいります。

配当実績および見通し

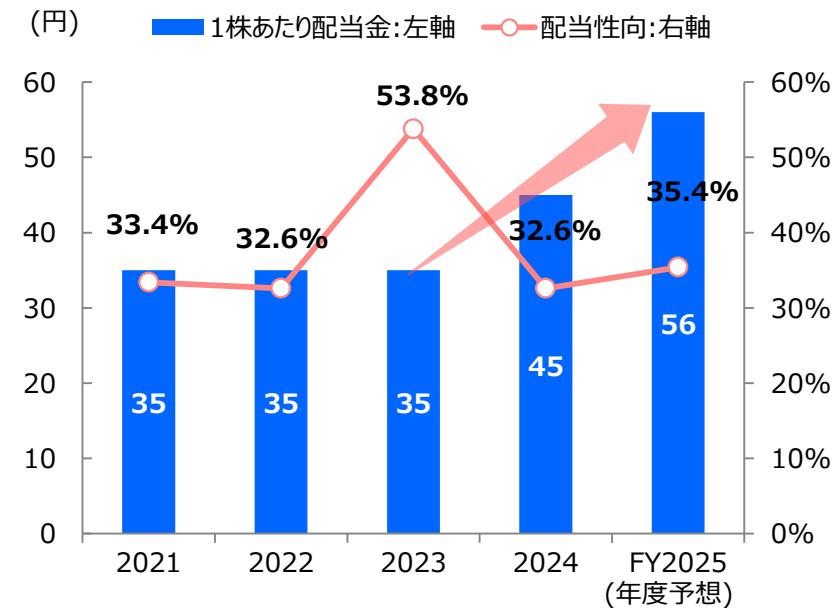
- 2025年3月期は増配を公表、2026年3月期も増配の見通し

2025年3月期
配当

年間配当は2024年3月期 + 10円の
45円（中間17.5円、期末27.5円）

2026年3月期
配当見通し

年間配当は2025年3月期 + 11円の
56円を予定（中間28円、期末28円）



目的

- 2025年2月、当行株式について、投資魅力の向上を図り、より多くの方々に長期間保有していただくとともに、山形の特産品を優待の内容とすることによる地域貢献を目的として、株主優待制度を導入

対象となる株主

- 每年3月31日を基準日とし、200株以上の当行株式を1年以上継続保有（毎年9月30日および3月31日の当行株主名簿に、同一株主番号で連続して3回以上かつ200株以上記録）する株主



優待内容



200～500株
未満保有の株主さま

クオカード2,000円

500～1,000株
未満保有の株主さま

クオカード2,000円および
3,000円相当のカタログギフト

1,000～5,000株
未満保有の株主さま

クオカード2,000円および
5,000円相当のカタログギフト

5,000株
以上保有の株主さま

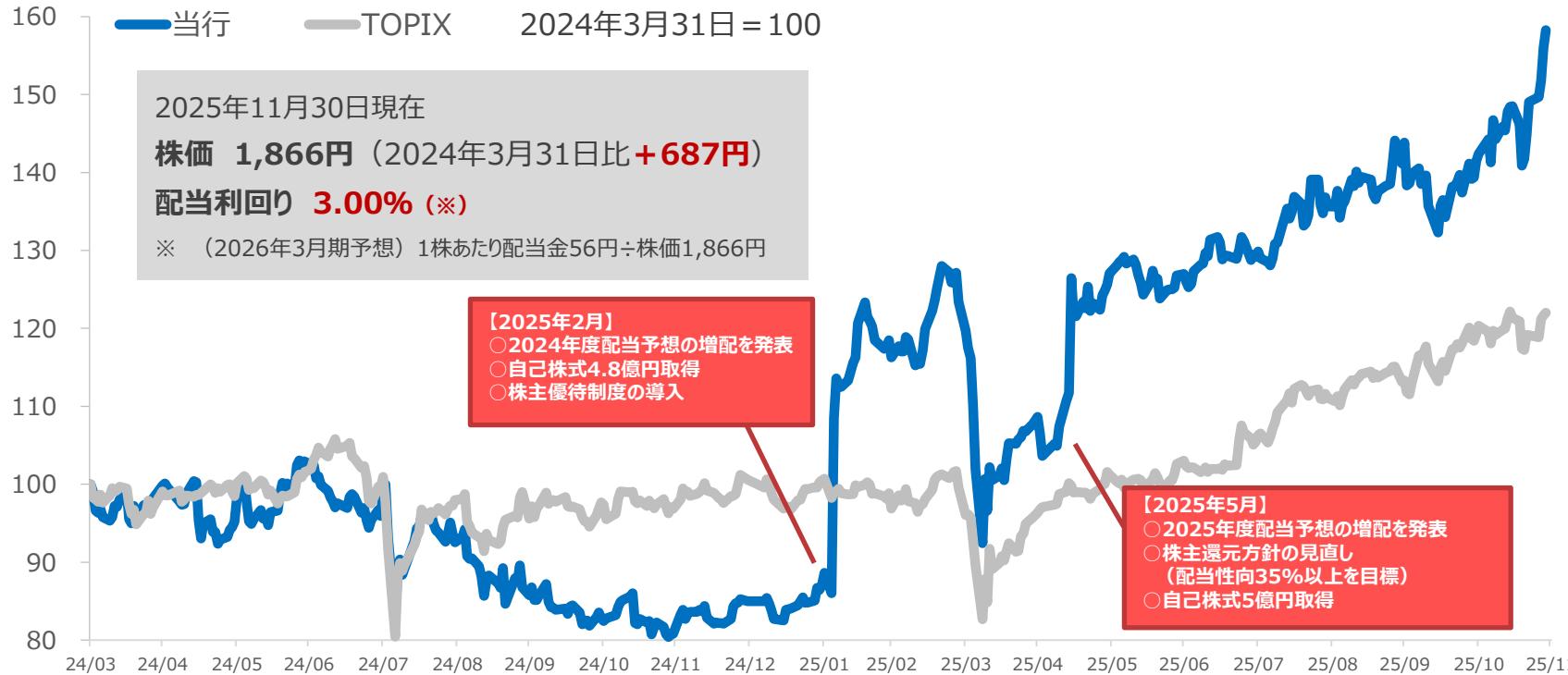
クオカード2,000円および
5,000円相当のカタログギフト2点



株価推移

- 2025年2月以降、TOPIX（※）を大幅に上回る水準で推移

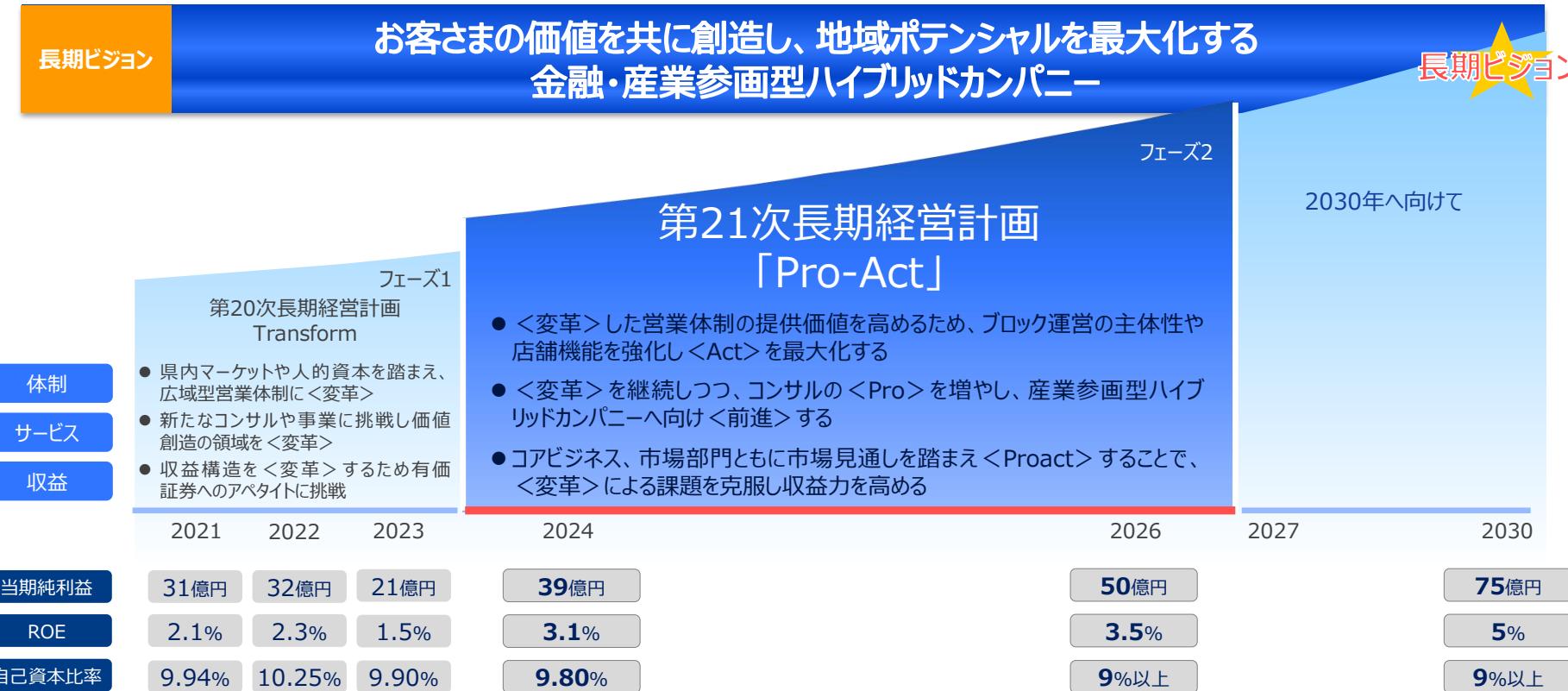
※ 東京証券取引所の上場銘柄を対象、日本の代表的な株価指標



5 第21次長期経営計画「Pro-Act」の取組状況

経営計画の位置づけ

第21次長期経営計画は、長期ビジョンの実現に向けたフェーズ2と位置づけ、「Pro-Act」をテーマに掲げ、グループ一丸となって「Act（行動）」することにより、企業価値の向上を目指す



名 称

第21次長期経営計画「Pro-Act」

期 間

2024年4月～2027年3月（3年間）

大切にしたい 価値観

Trust

Growth

Well-being

「やまぎんグループ」の“価値”を最大化し、“お客さまからいちばんに頼られる存在”になる

「サステナビリティ経営」を実践し、“未来に誇れる山形”を創造する

「挑戦を楽しむ企業文化」を育み、すべての役職員の“ウェルビーイング”を向上させる

重点戦略

1. お客さま本位の営業体制
2. コンサルティングビジネスの強化と事業領域拡大
3. 本業利益の向上と金利上昇局面での経営
4. 人的資本経営/プロフェッショナル人財
5. DX戦略
6. 有価証券ポートフォリオの再構築

経営目標

ROEおよび預貸金とともに、2026年度目標を上回るペースで進捗

	項目	2024年度実績	2025年度9月末	2026年度目標	2030年度目標
収益性	当期純利益 単体	39億円	29億円（中間決算） 46億円（通期予想）	50億円	75億円
効率性	ROE 連結	3.16%	3.78%	3.5%	5.0%
健全性	自己資本比率 単体	9.80%	9.75%	9%以上	9%以上

業務目標

	項目	2024年度実績	2025年度9月末	2026年度目標
預貸金	総貸出金平残	1兆9,855億円	2兆425億円	1兆9,483億円
	貸出金利回り	1.028%	1.208%	0.994%
	貸出金資金利益	204億円	123億円	193億円
	総預金平残	2兆8,564億円	2兆8,979億円	2兆8,667億円
有価証券	有価証券平残	8,789億円	8,722億円	9,832億円
	有価証券利回り	1.176%	1.483%	0.937%

※ 計数計画は日本銀行による利上げを考慮していない

サステナビリティ方針におけるマテリアリティに基づき、重点的に取り組む内容およびKPIを設定

マテリアリティ	長計期間の重点的な取り組み	KPI（2026年度）	2025年9月迄実績
地域経済の持続的な成長 地域産業の育成	<ul style="list-style-type: none"> ■ 変化する時代に対応したお客さまの課題解決支援 ■ 事業活動やくらしをサポートするための金融サービス ■ ものづくり支援（産業ハブ機能強化、技術力向上支援） ■ 産業創造・参画型ビジネスに向けた取り組み ■ 事業承継・M&Aの取り組み ■ DX推進と事務改革によるお客さまの利便性向上 ■ 人生100年時代に対応したくらしのサポート 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 取引先との経営課題に関する対話率 ■ コンサルティング支援件数（累計） 	90% 740件 403件 (達成率54.4%)
環境保全と気候変動対応	<ul style="list-style-type: none"> ■ クリーンエネルギーへの積極的な取り組み ■ 環境に配慮した投融資 ■ 脱炭素化促進支援、SDGs/ESGコンサルティング 	<ul style="list-style-type: none"> ■ サステナブルファイナンス実行額（累計） (2030年度) 	3,000億円 5,000億円 2,761億円 (達成率92.0%)
豊かな地域社会の実現	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地域の価値向上に貢献する人材の育成 ■ 自治体との協働による地域活性化 ■ 文化振興、スポーツ振興 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自治体との協働件数 	30件 28件 (達成率93.3%)
従業員エンゲージメント向上	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自律的なキャリア形成支援 ■ DE&Iの浸透 ■ 積極的な人財育成投資 	<ul style="list-style-type: none"> ■ エンゲージメントスコア 	68点 69.1点
コーポレートガバナンス強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ コーポレートガバナンス体制の強化 ■ リスクアペタイトフレームワークの活用 ■ 企業価値向上に向けた戦略経営の実践 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 政策投資株式の純資産比保有割合 (2028年度) 	12% 10%未満 12.3% (前年度▲2.0pt)

カーボンニュートラルに向けた取り組み

- 脱炭素社会の実現に向けて、当行は「2030年度までにカーボンニュートラル（Scope1・2ネットゼロ）を掲げている
 - 店舗における再生可能エネルギー導入を進めるとともに、一部営業車両について電気自動車への入れ替えを行うなど、当行の温室効果ガス排出量削減をすすめる



お客様の脱炭素経営への支援

- Scope3カテゴリ15（投融資）を含めた温室効果ガス排出量を開示。当行自らの温室効果ガス削減に加え、お客様の排出量削減支援に取り組んでいる
 - 脱炭素経営の入り口となるCO₂排出量の可視化サービスの提供やSDGs/ESG経営ローンの提供などを通じて、地域の脱炭素経営への取り組みを支援していく



県内市町村の脱炭素先行地域選定

- 2025年5月9日、山形県内では初めて米沢市と飯豊町が「第6回脱炭素先行地域」に選定
 - 当行は金融機関の幹事役として選考に向けた支援を行っており、今後、脱炭素化に向けた事業運営への各種ソリューションを提供していく

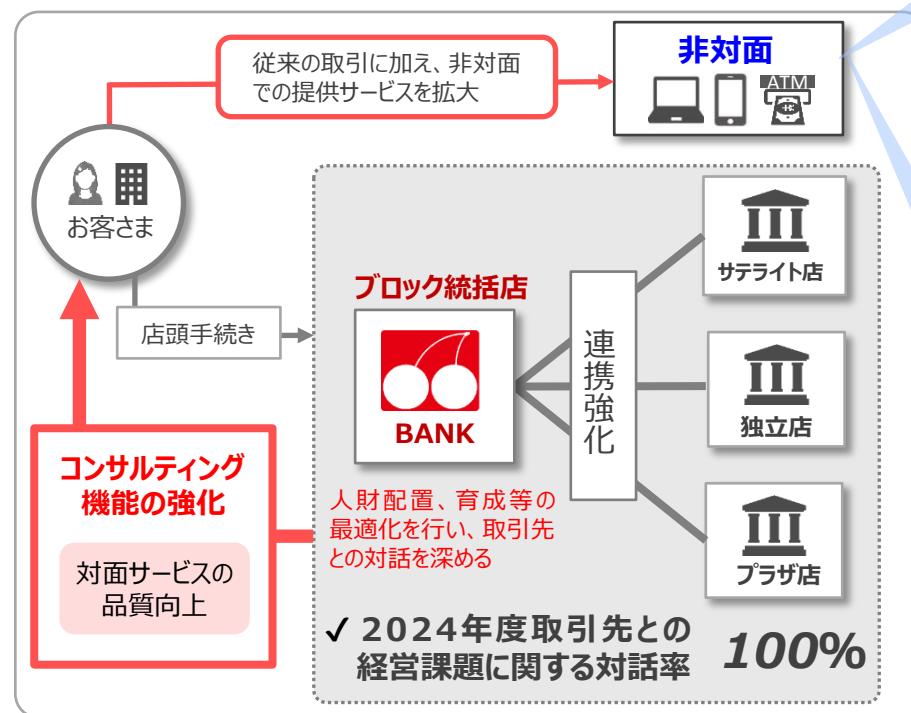


重点戦略 1 お客さま本位の営業体制

営業体制の高度化

店舗や非対面の接点を最適化とともに、提供サービスの品質を高めることで、お客さまへの提供価値を向上させる

ブロック運営体制の強化



非金融領域のサービス拡充

- 2024年6月「やまぎんアプリE-Branch」における広告掲載サービスを開始。銀行が保有する正確なお客さま情報を活用したセグメント設定により、ターゲットを絞った効果的なPRを実施



非対面での提供サービス向上

- 相続手続きは、当行ホームページで24時間365日受付可能。2024年7月には、さらなるお客さま満足度の向上と、事務効率化を目的とし、相続手続きに関するオンライン相談受付を開始。全店展開は地銀初の取り組み



重点戦略 2 コンサルティングビジネスの強化と事業領域拡大

コンサルティングビジネスの強化

経営コンサルティング

- 「経営計画策定業務」…経営者のビジョンを具体化し、現状分析を行ったうえで目標の実現に向けた計画を策定
- 「経営相談業務」…経営会議への参加等、経営全般のコンサルティングを行い、計画達成に向け伴走支援

【2024年度実績】

支援の内訳	成約件数
経営支援コンサル	19件
ファイナンスコンサル	28件
事業承継	30件
M&A	5件

事業承継・M&Aサポート

- 事業承継やM&A、経営者の相続対策は、本部に専担者を配置するなど、課題解決に対し総合的な支援を行う体制を構築
- 事業承継は「やまぎん事業承継サポート～Next Note～」などにより、経営者や後継者の考えに寄り添い計画作成を行うことで、事業承継支援の取り組みを強化

グループ総合力の向上



TRYパートナーズ

- 2019年設立の当行100%出資会社。金融機関が100%出資する地域商社では全国初
- コンサルティング3事業（経営コンサル・人材・不動産）
2025年上半期で45件の実績を確保する等、グループ総合力向上に寄与



やまがた協創パートナーズ

- 2022年設立の当行100%出資の投資専門子会社。
2025年3月末時点、7件／16億円投資実行
- 当社による投資やハンズオン支援を活用しながら、グループ総力を挙げて地域企業の課題解決へ取り組み

【2024年度実績】

部門	成約件数
地域商社	258件
経営コンサル	87件
人材コンサル	182件
不動産マッチング	89件

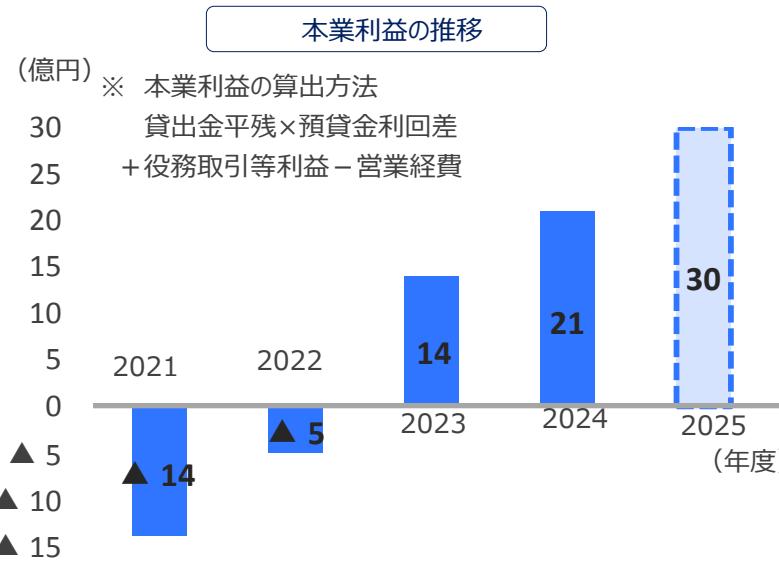


▲投資先の経営会議へ参加

重点戦略3 本業利益の向上と金利上昇局面での経営

本業利益の推移

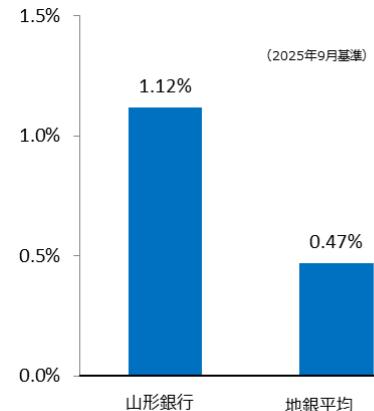
- 本業利益は、貸出金利息や役務取引等利益の増加等により、2023年度黒字転換し2025年度はさらに伸長
- 底堅く推移している預金原資を活かし、本業である貸出金の収益力強化に取り組む



預金の特徴

- 貸出金の原資となる預金について、当行の預金残高は継続性の高い個人預金(2025年9月時点67.2%)を中心に着実に増加するなど安定推移
- お客様のさまざまなニーズに応えるため、個人向けに相続定期預金、法人向けに社会福祉協議会への支援につながる地域貢献寄付型定期預金など商品ラインナップを拡充。さらなる預金の積み上げを図る

個人預金増加率（前年同期比）



さまざまなニーズに応える定期預金ラインアップ



重点戦略 4 人的資本経営 / プロフェッショナル人財

プロフェッショナル人財

- 戦略的な人財ポートフォリオを形成するとともに、プロフェッショナル人財を育成することで、競争力を強化していく
- アライアンスを活用した外部派遣など戦略的な育成を通じて重点分野のプロフェッショナル人財を確保する

重点的に育成する分野

専門コンサル人財

- 経営コンサル
- 事業承継コンサル +50%増加
- M&Aコンサル
- 経営改善支援コンサル
- ものづくり支援コンサル
- ICT・自治体コンサル ほか

高度専門人財

- デジタル部門 +50%増加
- 市場運用部門
- リスク管理部門 ほか

育成投資の拡大、行内認定制度の活用などにより
プロフェッショナル人財の育成を強化する

従業員エンゲージメント向上

- 人財を最も重要な資本と捉え、頭取と若手行員が直接語り合うタウンホールミーティングを定期的に開催。これまで260名以上が参加し、2025年度は中堅行員97人を対象に実施中
- 従業員が生き生きと働き、活力ある組織となるよう、経営陣と従業員との双方方向のコミュニケーション強化に取り組む



▲頭取と行員によるタウンホールミーティングを開催

挑戦する企業風土の醸成

- 「挑戦を楽しむ企业文化」の醸成を目的に、全役職員参加型の取り組みとして「X-Labo（クロスラボ）」を開始
- 2024年度は、当行初となるビジネスアイデアコンテスト「ビジネス創造プロジェクト」を開催、2025年2月からは、対話を通してコミュニケーションの活性化を目指す「やまぎんコネクト」を開始



▲オンライン・オフラインでワークショップを開催

重点戦略5 DX戦略

DX戦略2024-における目指す姿とKPI

2027年までに目指す姿

法人ビジネス	最適な顧客接点の提供・データにもとづいた推進体制の定着
地域ビジネス	DX推進企業としての地域からの認知
個人ビジネス	メインチャネルとしてのスマホアプリ・非対面営業体制確立
業務効率化・人財育成	創造性と活気が生まれる環境の構築

KPIの進捗状況

KPI (2027年3月)	進捗状況 (2025年9月)
------------------	-------------------

ビジネスDXユーザー数

15,000先

14,830先

リテールDXユーザー数

420,000人

457,764人

DX人財

600人

509人

データマーケティングセンターによるデータ利活用

- 戦略策定・業務効率化・付加価値向上を一層進めるため、データの利活用を強化

非対面型のリテール推進

- マイカーローン見込み先をAIで抽出。メール・SMS配信によりニーズを喚起しローンにつなげた



業況悪化予測

- 口座の異動明細等により、決算書や試算表よりも迅速に事業者の業況変化を予測するモデルを作成
- 業況悪化先の早期検知・手当等により、引当金の減額に貢献することなどを想定



山形大学とDXに関する連携協定締結

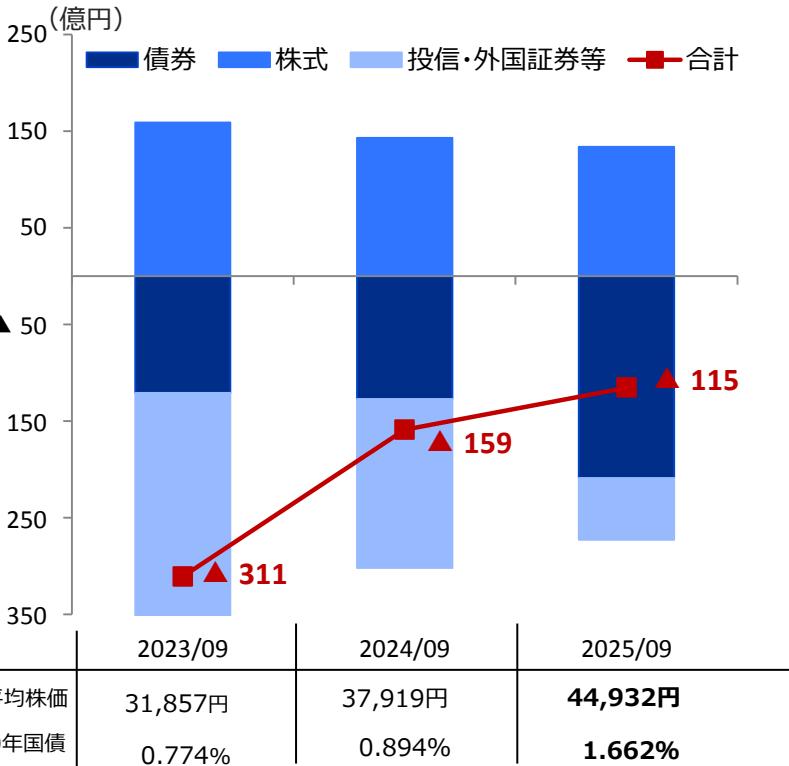
- 2024年10月、人的・物的・知的資源を有効に活用し、地域のデジタルイノベーションを推進することを目的に、山形大学と「デジタルイノベーションに関する連携協定」を締結
- 2025年度より、銀行から大学院課程の講師を派遣。大学からは、夏季休暇中のインターンシップ生を受け入れ予定



▲山形大学と協定締結記者会見

重点戦略 6 有価証券ポートフォリオの再構築

有価証券評価損益（デリバティブ考慮後）の推移



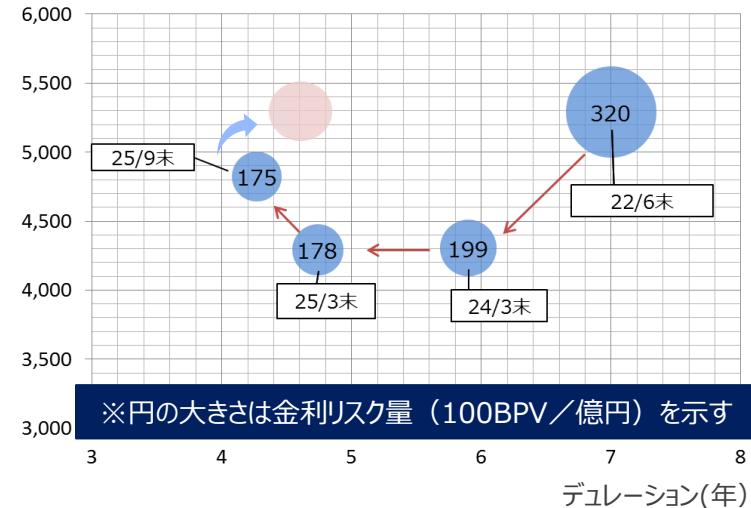
円債の運用状況

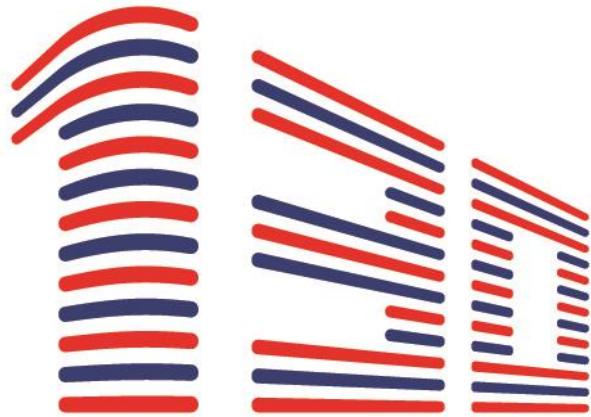
- 円金利の上昇に備え、低利回りの超長期債の削減を進めるとともに、デュレーションの短期化を図りながら順次入替実施
- 今後も円金利の上昇局面を捉え、円債を中心にポートフォリオ改善に取り組む

簿価残高（億円）

円債残高およびリスク量の見通し

金利上昇局面を捉え、徐々に残高を復元していく





YAMAGATA BANK 130th



経営企画部

電話 023 - 623 - 1221 (代表)

- ・本資料には、将来の業績に係る記述が含まれております
- ・これらは、その内容を保証するものではなく、経営環境の変化等による不確実性を有しておりますので、ご留意ください