



SAN-IN GODO BANK

2018 Disclosure

山陰合同銀行 ディスクロージャー誌 情報編

地域の夢、お客様の夢をかなえる創造的なベストバンク



哲也

松江城を囲む堀川

Contents

長期的に目指す姿	2
頭取メッセージ	3
中期経営計画	8
財務ハイライト	10
非財務ハイライト	13
役員	14
ガバナンスの取り組み	16
社外取締役メッセージ	17

持続可能な地域社会形成

持続可能な地域社会形成への取り組み	18
-------------------	----

地方創生

地方創生への取り組み	20
------------	----

事業支援活動

リレーションシップバンキングへの取り組み	22
創業・新事業開拓支援	24
ビジネスマッチングによる販路支援	26
海外進出支援	27
事業性評価融資への取り組み	28
資金調達ニーズへの対応	29
コンサルティングへの取り組み	31
M&A・事業承継サポート、経営改善支援への取り組み	32

個人のお客様

ライフステージに応じた商品・サービスのご提案	34
お客様の利便性向上への取り組み	36

有価証券運用

有価証券運用の取り組み	39
-------------	----

環境保全活動

環境関連ビジネスへの取り組み	40
地域の環境保全への取り組み	42

地域貢献活動

青少年の育成活動への取り組み	44
地域貢献活動への取り組み	46
スポーツ振興への取り組み	48

人事戦略

組織活性化に向けた取り組み	50
ごうぎんの広域店舗ネットワーク	54
株主の皆様へ	58

■ 当行の概要(単体) (2018年3月31日現在)

設立	1941年7月1日
本店	島根県松江市魚町10番地
資本金	207億円
従業員数	2,003名
拠点数	国内本支店 83 出張所 47 代理店 22 国内事務所 1(東京) 海外事務所 3(大連、上海、バンコク)

主要勘定	
総資産	5兆5,349億円
預金等 (預金+NCD)	4兆814億円
貸出金	3兆165億円
有価証券	1兆8,484億円
自己資本比率	13.48%
格付	A2(ムーディーズ・ジャパン(株)) A+((株)格付投資情報センター) AA-((株)日本格付研究所)

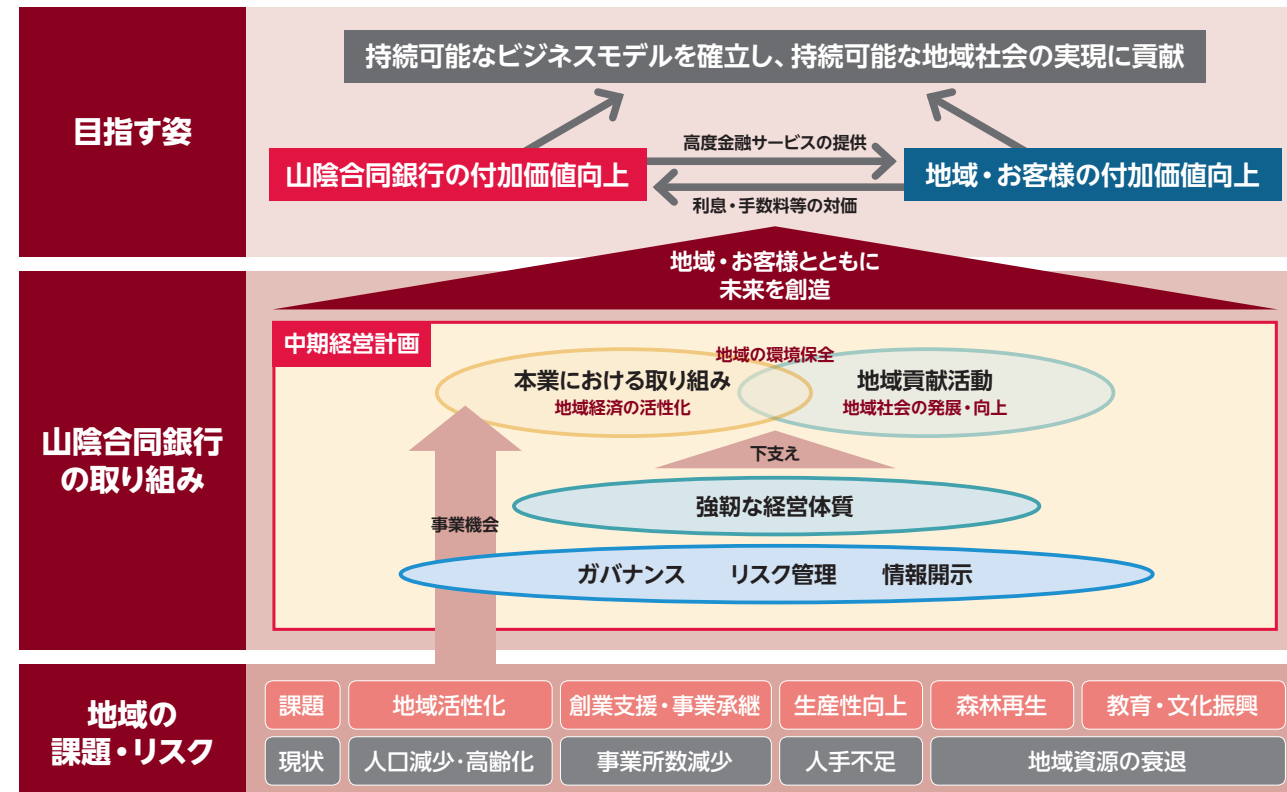
※計数につきましては、原則として単位未満を切り捨てのうえ表示しています。
※銀行法施行規則等で規定された開示項目は、資料編に記載しています。
資料編は当行ホームページをご覧ください。(http://www.gogin.co.jp)

長期的に目指す姿 ～持続可能な地域社会形成の取り組み

中期経営計画（2018年度～2020年度）において、当行が長期的に目指す姿として、「地域・お客様の課題解決」により、「地域」と「当行」の「持続的な成長」を実現することを掲げました。

これまで取り組んできた事業支援活動や地域貢献活動を発展・拡大させ、地域・お客様・当行ともに付加価値を向上することで、持続可能なビジネスモデルを確立し、持続可能な地域社会の実現に貢献していくことを目指していきます。

当行が長期的に目指す姿のイメージ図



頭取メッセージ

経営
理念

地域の夢、お客様の夢をかなえる 創造的なベストバンク

地域・お客様の長期的な価値向上を第一に考え、チャレンジします。

ごうぎんのCS宣言

私たちは、お客さまのお役に立ちます。

私たちは、お客さまへの感謝の気持ちを忘れません。

私たちは、お客さまを笑顔でお迎えします。

「ESG金融懇談会」における頭取講演

2018年5月30日、「第5回ESG金融懇談会」の話題提供者として、当行の石丸頭取が「山陰合同銀行におけるESGに関する取り組み」と題し、講演しました。

持続可能な地域社会の実現のために、当行がこれまで取り組んできた事業支援活動や地域貢献活動についてお話しさせていただきました。



“ESG金融懇談会”概要

環境、社会、企業統治を考慮した資金の流れが世界的に広がるなか、ESG投資（直接金融市場）のみならず、ESG融資（間接金融市場）においても、地域で環境金融が広がることにより、環境と経済の両方の観点から地域の持続可能性が高まっていくことを目指すもの。

● 主催：環境省 ● オブザーバー：経済産業省、金融庁、日本銀行 ● 第5回議事：融資先企業との対話や事業性評価等の実効性向上に向けたESGのポテンシャル（持続可能なビジネスモデルに資する実践面の工夫・改善等）

2018年7月
取締役頭取

石丸 文男



頭取メッセージ

厳しい環境下、皆様のご支援により連結利益は過去最高を計上

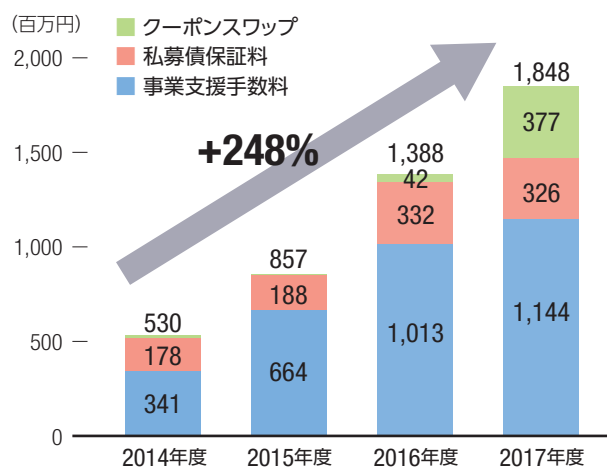
2017年度は日本銀行によるマイナス金利政策が継続し、金融機関にとっては引き続き厳しい1年となりました。このような環境下ではありましたが、当行では、法人のお取引先に対する事業支援活動や、個人のお客様向けのコンサルティング営業の深化などに取り組み、「お客様の付加価値向上とともに当行の持続的な成長を実現する」という好循環への転換を進めてきました。

なかでも「グループ連携強化」を掲げ、グループの総力を結集し、多様化するお客様のニーズにお応えできる体制を整備してきました。

この結果、ごうぎん証券が黒字化したことや、連結子会社への出資比率を高めたことにより、グループとして取り込める利益が増加したことなどから、2018年3月期の連結ベースでの当期純利益は136億円と前期比2億円の増益となり、過去最高を更新することができました。

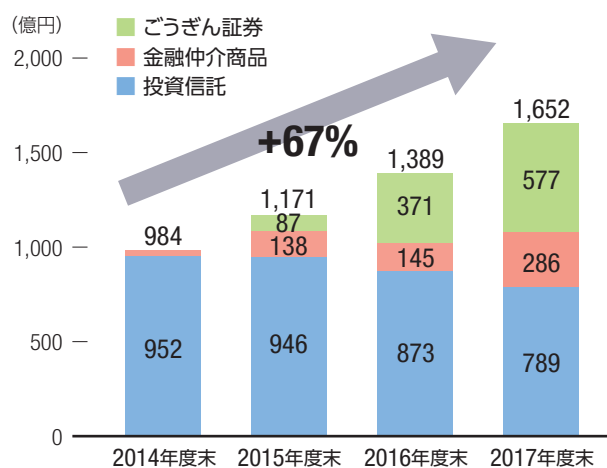
これもひとえに皆様のご支援ご愛顧の賜物であり、心より感謝申し上げます。

法人ソリューション関連収益の推移



※私募債保証料・クーポンスワップ等の全期間想定収益を含む

グループ預り資産残高の推移



逆転の発想をもって、新中期経営計画を策定

しかしながら、当行の主要な営業基盤である山陰は、全国のなかでも人口減少や少子高齢化が最も進む地域のひとつであり、経済基盤は決して強いとはいえません。また、マイナス金利政策は当面継続されることが見込まれるなど、当行を取り巻く環境も依然厳しい状況が続くものと思われます。悲観的な見方をすると、地域にも当行にも課題が山積みということになってしまいますが、視点を変えれば、課題が沢山あるということは解決するニーズ、つまりビジネスチャンスも沢山あるということです。

こうした逆転の発想をもって、地域・お客様の課題を解決することを事業機会ととらえ、抜本的なビジネスモデルの変革に挑戦していかなければならないという思いから、2018年度から2020年度までの新しい中期経営計画を策定しました。

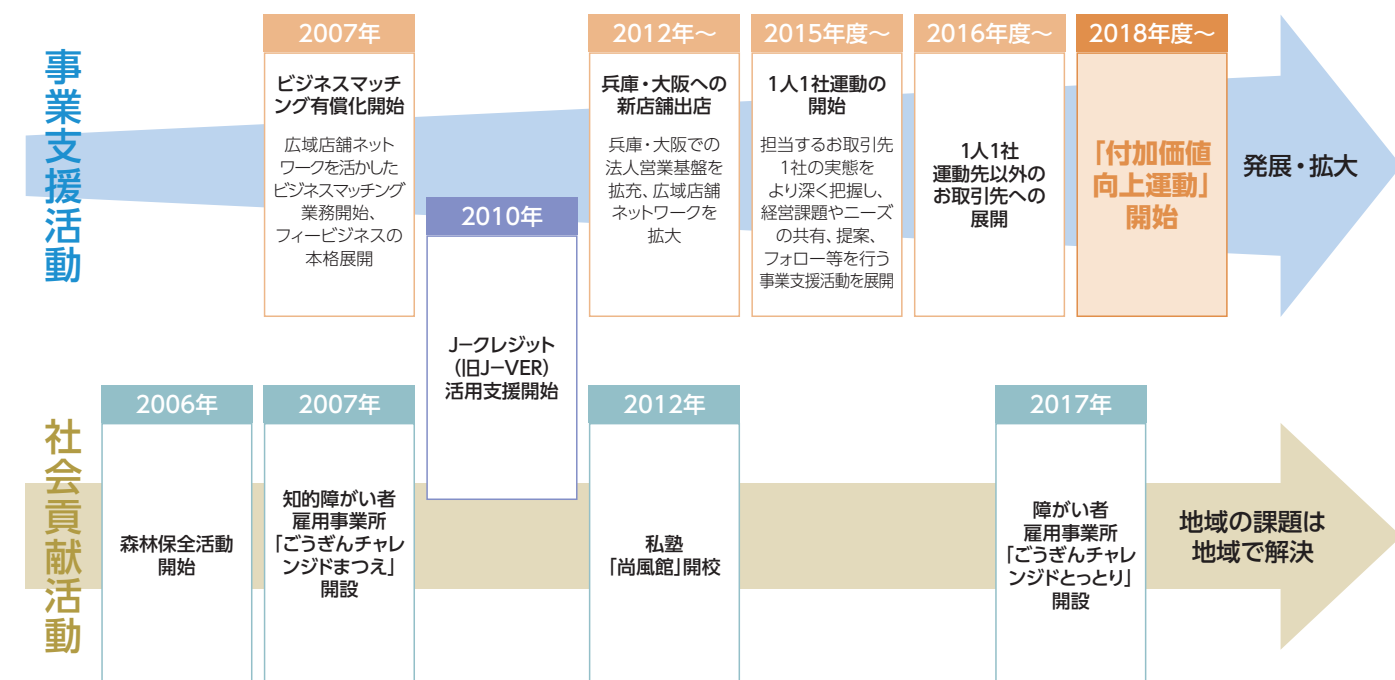
地域と当行が力強く持続的に成長していくため、長期的な視点から積極的に地域の課題を解決していくことで、地域とともに成長するビジネスモデルづくりを他行に先駆けてチャレンジすることをコンセプトとしています。

地域と当行がともに持続的に成長できる社会に向けて

当行が長期的に目指す姿は、“地域・お客様の課題解決によって、地域と当行の持続的な成長を実現”することです。地域やお客様が日々の暮らしや事業のなかで抱えていらっしゃる様々な課題に対し、当行が幅広い解決策を本業として提供することや、地域貢献活動を展開することで、地域・お客様の付加価値が向上し、ひいては地域と当行がともに持続的に成長できる社会を実現していきたいと考えています。

当行が目指すこのビジネスモデルは、近時話題になることも多いESGやSDGsの考え方に合致するものですが、当行はこういった概念がない頃から、「地域を何とかしなければならない」という強い思いを持ち、事業支援活動や社会貢献活動に取り組んできました。なかでも、地域経済の活性化は地域金融機関にとって最も重要であると考えており、今後も徹底的に取り組んでいきます。

当行の事業支援・社会貢献活動の軌跡



頭取メッセージ

リレーションシップバンキングを深化させ、地域・お取引先の価値向上をサポート

このため、中期経営計画のなかでは、地域経済への波及効果の大きい主要産業や企業群に対して面的な産業支援を展開することとしました。また、今年7月からは「SAN-IN・イノベーションプログラム」を開始し、当行が能動的に起業を促進することで、ベンチャー・起業家育成を支援していきます。

これらにより、地域産業の競争力を強化し、雇用の創出・維持・拡大を目指します。

また、法人のお取引先に対しては、これまで取り組んできた「1人1社運動」を発展させた「付加価値向上運動」を展開し、全てのお取引先のご期待に応えるため、現場人材の育成と専門部署の増員などにより体制を強化していきます。これによりお取引先との対話を深め、売上や利益の増加のお手伝いや、成長や業績改善を実現するための資金面のサポートを、従来の枠組みにとらわれず実践します。

個人向けコンサルティング機能の高度化

個人のおお客様に対しては、より多様化・高度化が進むお客様のニーズにお応えするため、コンサルティング機能をさらに高めていきます。これに向け、プライベート・アドバイザー部門を新設し、富裕層の方々の資産承継や資産管理のニーズにも、しっかり対応できるよ

う人材育成を行っていきます。

この一方で、いわゆる現役世代の資産形成ニーズに対しても、時間に縛られず、利便性の高いスマホなどのチャンネルを充実させることで、お忙しいなかでも簡単にお取引ができる環境を提供していこうと考えています。

デジタルチャンネルを活用した収益力の強化

このような高度な金融サービスの提供を実現するための下支えとして、「ごうぎん構造改革プロジェクト」を立ち上げ、抜本的な構造改革を行っています。

構造改革のなかでは、特にデジタルチャンネルの拡充に力を入れます。これにより、お客様との対話時間の確保やニーズに応じたタイムリーなサービスの提供と、銀行業務の省力化の両立を実現させます。このための専門部署としてデジタル推進部を立ち上げ、チャンネル開発とともに、デジタル・マーケティングも強化していきます。また、地銀7行による「フィンクロス・パートナーシップ」連携により、AIを活用した効率化や、新たな価値提案にスピード感をもって取り組みたいと考えています。

デジタルチャンネルを拡充するなかで、地域の決済プラットフォームやアプリを提供し、域内で資金還流する消費促進にも挑戦していきたいと考えています。

一人ひとりが輝く人事戦略

地域・お客様の課題解決に向けチャレンジングに行動する人材を育成するため、人材育成体制や、多様な人材が働きやすい環境の整備、モチベーション向上に取り組んでいます。

人材育成については、それぞれが強みを活かして成長できる機会の整備を進めています。なかでも女性行員には、エリア職のキャリアパスに法人営業も追加するなど、活躍の場をさらに拡充させ、キャリアアップに挑戦してもらいたいと考えています。また、エリア職が法人営業を担当することで、総合職はより高度な業務にもチャレンジできるようになります。

「人事考課・業績評価の見直し」については、短期的な成果だけでなく、すぐに成果とはならなくても、長い目で見ると、お客様の付加価値向上につながる活動が評価されるよう、活動のプロセスや定性面からの評価を取り入れて見直しています。

また、多様で、より専門性の高い金融サービスを提供するため、本部の専門人材の育成強化にも取り組んでいます。

これらにより、働き甲斐と誇りを実感できる組織とし、この中期経営計画をしっかりと実現させていきたいと考えています。

有価証券運用の多様化

有価証券運用では、今年度から国債の大量償還が始まります。現在の金融環境を踏まえ、円償還額の約半分を貸出金に振り向け、残り半分を有価証券に再投資する計画としています。

外債などへの投資を増やし運用を多様化させていくために、高度な運用やリスク管理ができる専門人材もしっかりと育成していきます。

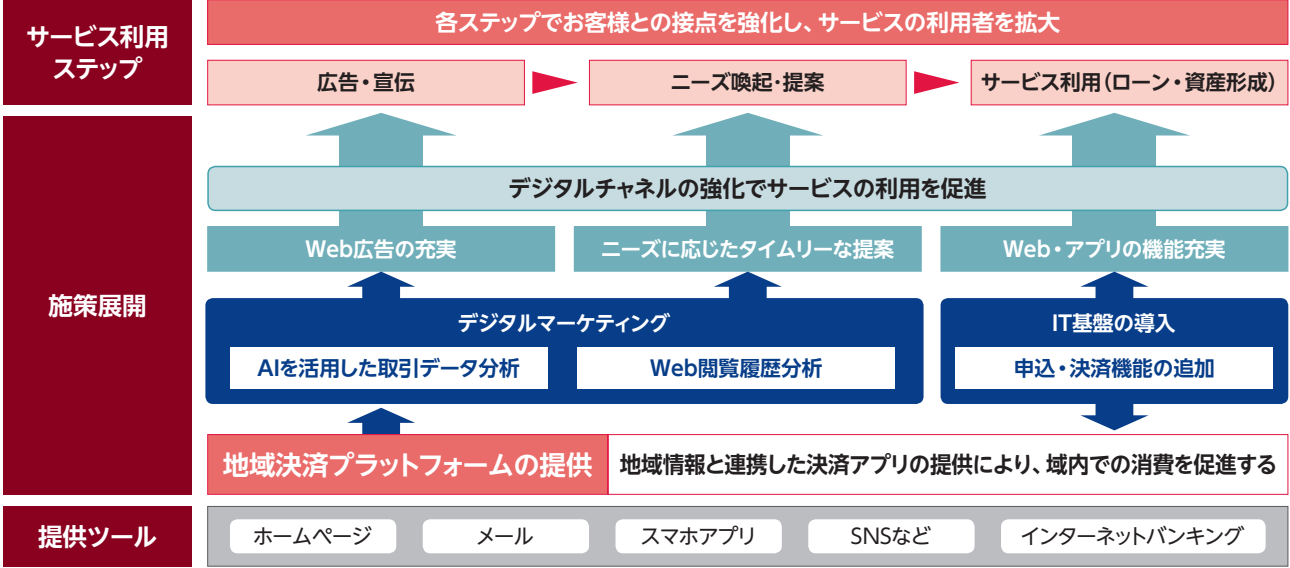
資本政策・株主還元

今後、ますますグループ連携の強化を図り、一体となって総合金融サービスを提供していきます。これにより連結利益を向上させる体制を強めていくことから、配当基準テーブルも連結ベースに変更することとしました。連結子会社の利益成長を取り込んでいくことによって、配当性向を単体基準よりも実質的に高めていきたいと考えています。

なお、2017年3月期より、配当だけでも30%程度は利益還元を行っていく方針とし、また自己株式取得も状況に応じ、必要であれば行っていきます。

以上、役職員一同、中期経営計画で掲げた施策に一丸となり取り組んでいく所存です。皆様には今後ともより一層のご支援、ご愛顧を賜りますよう心からお願い申し上げます。

デジタルチャンネルの拡充



中期経営計画（計画期間：2018年度～2020年度）

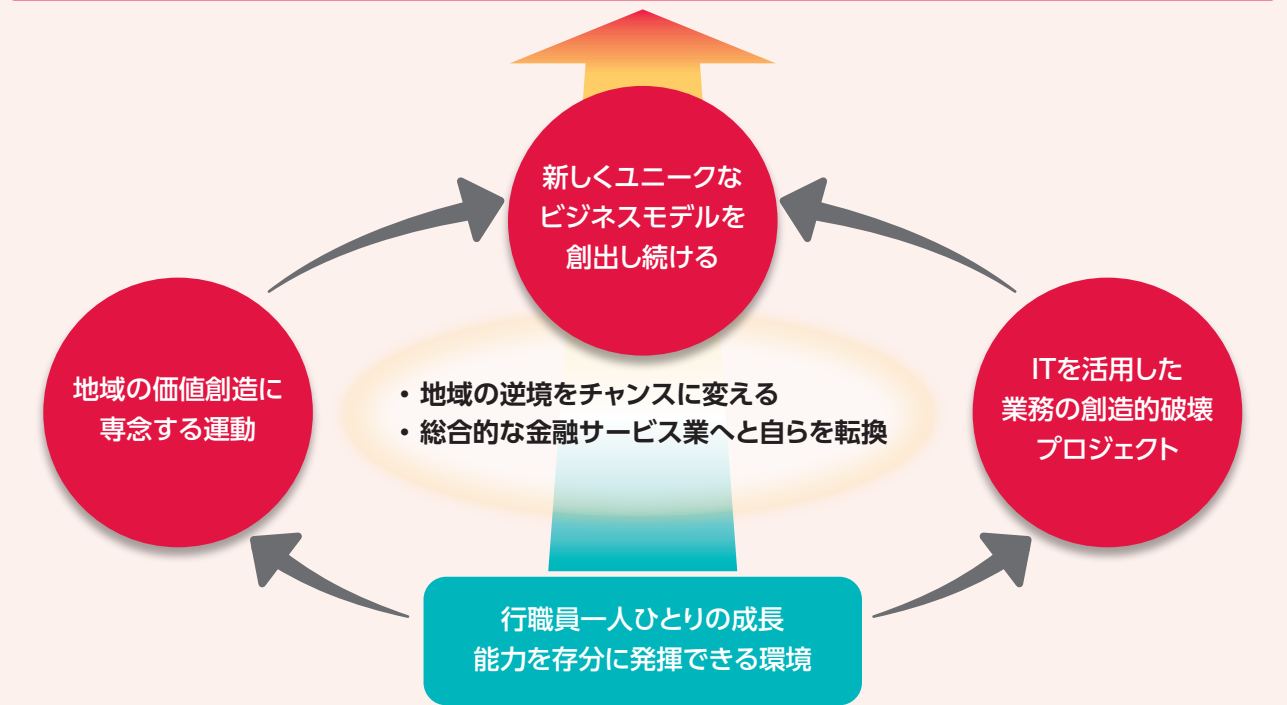
経営理念

地域の夢、お客様の夢をかなえる創造的なベストバンク

コンセプト

課題先進地域の地域金融機関として、積極的に地域の課題解決を図り、地域、お客様とともに成長する、先行モデルづくりにチャレンジする

地域・当行ともに、縮小均衡に陥ることなく、持続的な成長を遂げる



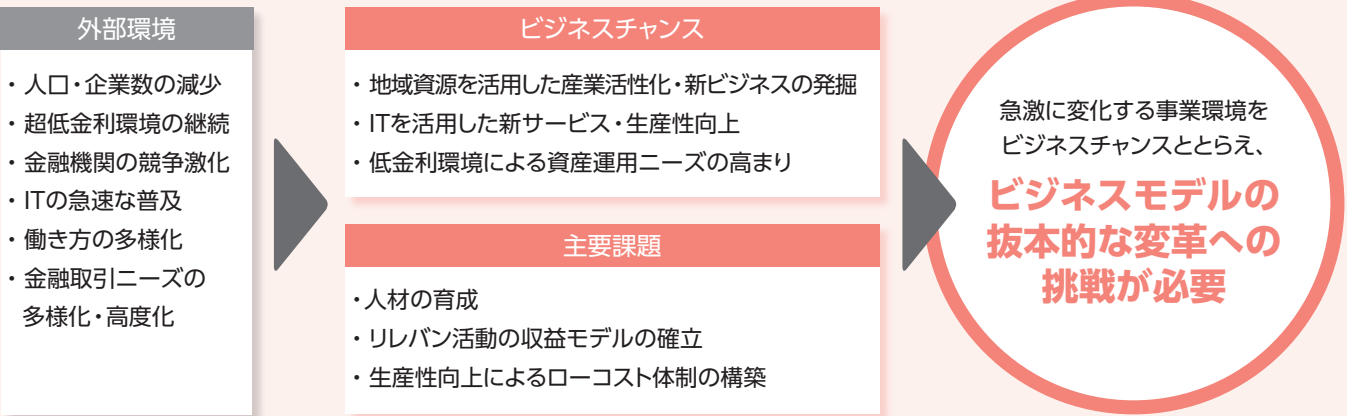
行動基準・主要施策

行動基準		地域・お客様の長期的な価値向上を第一に考え、チャレンジします。
重点施策	お客様本位の付加価値共創	・地域産業の競争力強化とお取引先の企業価値向上 ・兵庫・大阪への進出加速による地域の架け橋としての機能強化 ・個人向けコンサルティング機能の高度化
	デジタル化による構造改革の推進	・デジタルチャネルを利用した収益モデル改革 ・戦略的投資の実現のためのコスト構造改革 ・BPRIによる生産性の飛躍的向上
	組織が活性化する人事運営	・高度金融・情報生産活動を担う専門人材育成 ・人事改革による従業員の働き甲斐と生産性の向上 ・お客様と向き合うための人材再配置
重要施策その他	有価証券運用の強化	・市場リスク管理の高度化 ・分散投資アロケーション
	効率的・効果的な経営	・グループガバナンスと連携の強化 ・資本効率の向上と適切な株主還元

目標とする経営指標

		項目	2017年度実績	最終年度(2020年度)目標
収益性指標	連結	1. 当期純利益	136億円	138億円以上
		2. 非金利収益比率(コア業務粗利益ベース)	16.93%	19%以上
資本効率指標	単体	3. ROE(株主資本ベース)	4.51%	4.2%以上
効率性指標		4. OHR(コア業務粗利益ベース)	61.75%	63%以下
健全性指標		5. 自己資本比率	13.48%	13%以上

計画策定の背景



目指すもの

厳しい環境下においても、地域と当行が力強く持続的に成長していくため、課題先進地域の地方銀行として、長期的な視点から積極的に地域の課題を解決していくことで、地域・お客様とともに成長する先行モデルづくりにチャレンジします。

また、SDGs*で設定された目標を事業機会ととらえ、地域・当行がともに成長する持続可能な地域社会の形成を目指します。

※ SDGs (Sustainable Development Goals) : 2015年9月の総会決議で国連加盟国が採択した、2030年までに達成を目指す17の持続可能な開発目標と、これを達成するための169のターゲットのこと。

具体的な施策

リレーションシップバンキングを普遍的なビジネスモデルとして位置付け、事業支援活動やコンサルティング営業をさらに強化します。

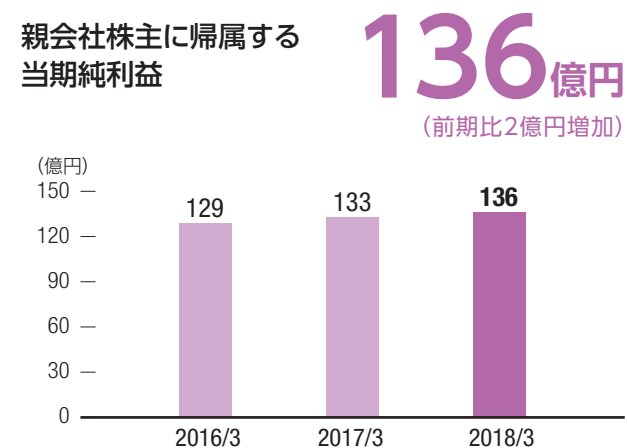
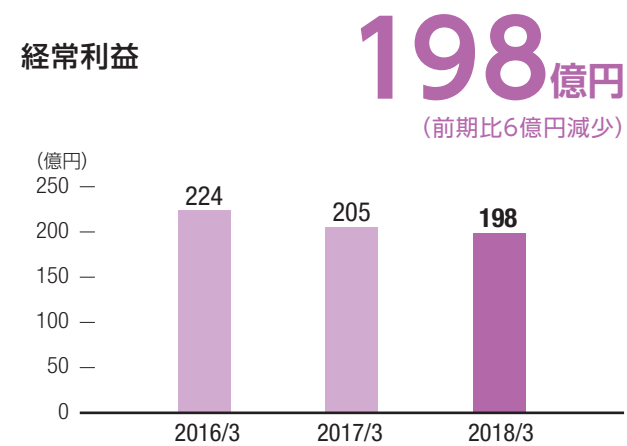
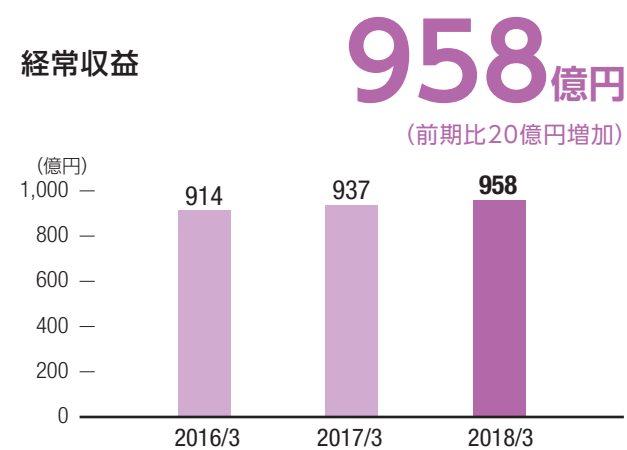
- ・お取引先企業に対しては、「付加価値向上運動」を展開し、企業価値の向上に貢献します。
- ・個人のお客様に対しては、さらにコンサルティング能力を高め、多様化・高度化するニーズにお応えします。
- ・地域・お客様の長期的な価値向上のために行動できる人材の育成と、ITを活用した抜本的な業務改革と新たな価値・サービスの提供に取り組みます。

財務ハイライト

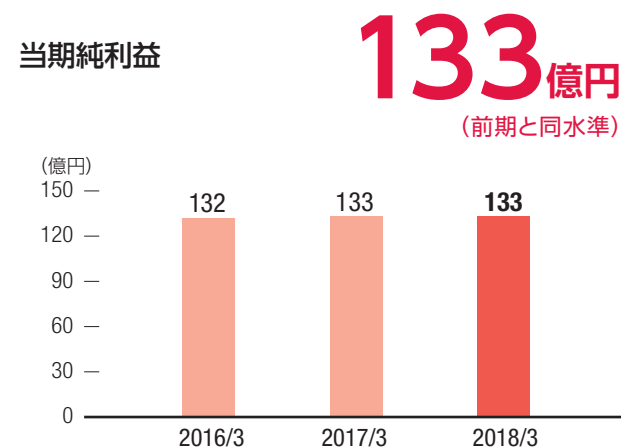
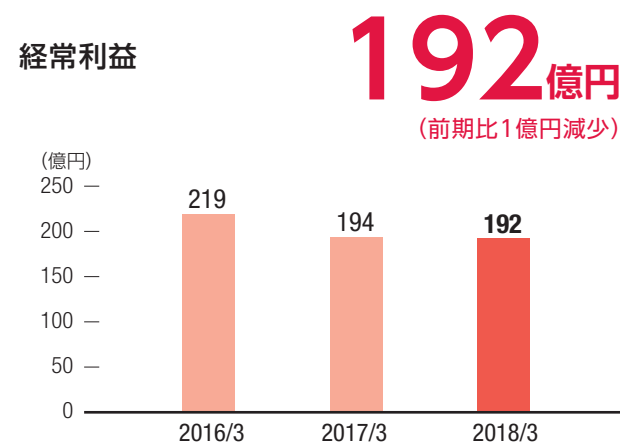
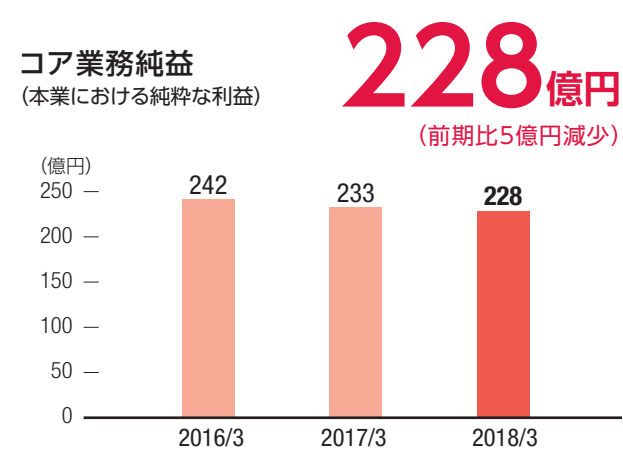
2017年度 決算の ポイント (連結)

- 金融機関を取り巻く環境が厳しいなか、事業支援活動やコンサルティング営業に注力するほか、グループ連携の強化を掲げ、お客様のニーズにグループの総力を結集して対応することでグループ全体の収益拡大を図りました。
- その結果、「親会社株主に帰属する当期純利益」は、ごうぎん証券の黒字化に加え、連結子会社の出資比率を高めた効果が1年を通して寄与したことなどから、136億円と前期比2億円の増益となり、過去最高益をあげることができました。

利益の状況(連結)



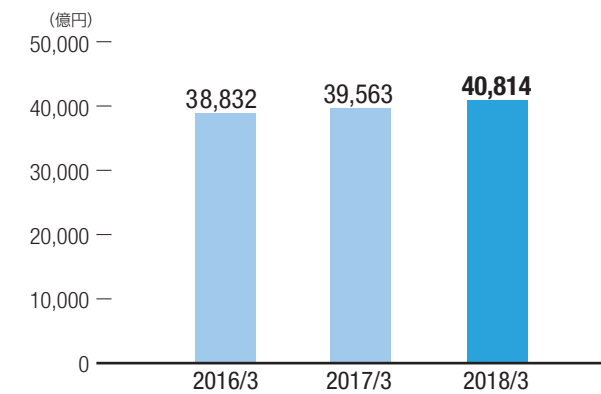
利益の状況(単体)



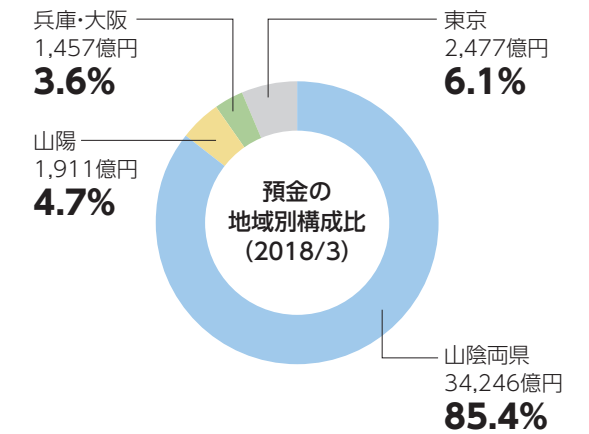
主要勘定の状況(単体)

預金等※(期末残高) ※預金+譲渡性預金

4兆814億円
(前期末比1,250億円増加)

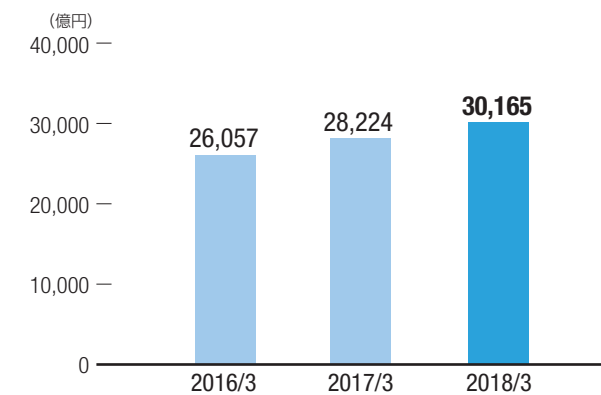


金融機関預金は減少しましたが、個人預金および法人預金、譲渡性預金が引き続き順調に推移したほか、公金預金が増加した結果、前期末比1,250億円増加の4兆814億円となりました。

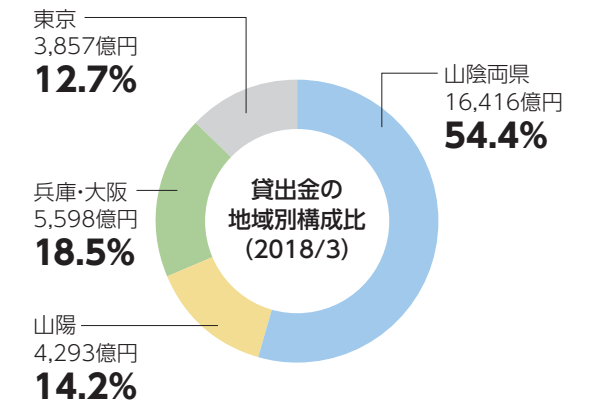


貸出金(期末残高)

3兆165億円
(前期末比1,940億円増加)

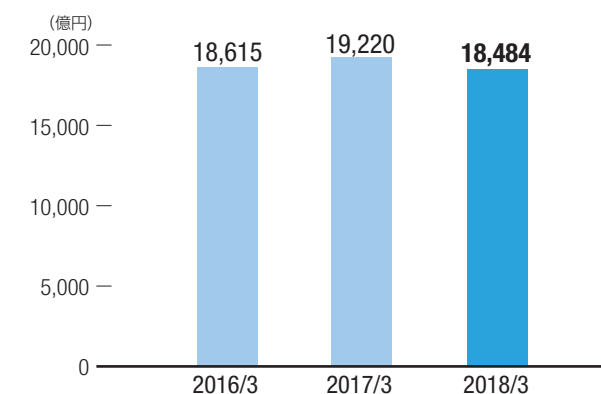


山陰両県を中心に住宅ローンなどの個人向け貸出が増加したほか、法人向け貸出も山陰両県、県外店ともに増加したことなどから、前期末比1,940億円増加の3兆165億円となりました。

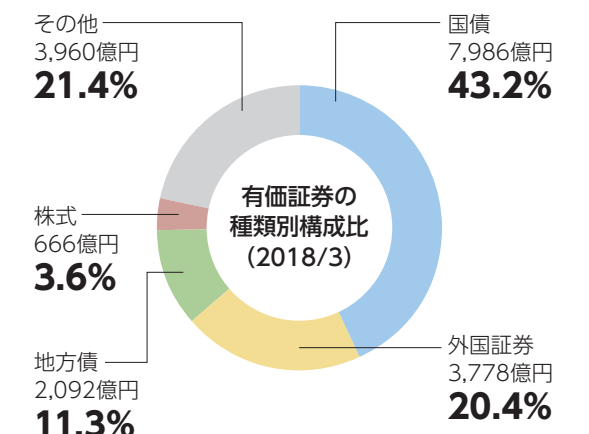


有価証券(期末残高)

1兆8,484億円
(前期末比735億円減少)



日本国債への再投資が難しいなか、市場動向や投資環境を踏まえて、外国証券や投資信託等への投資を行った結果、前期末比735億円減少の1兆8,484億円となりました。



財務ハイライト

安全性・健全性の状況

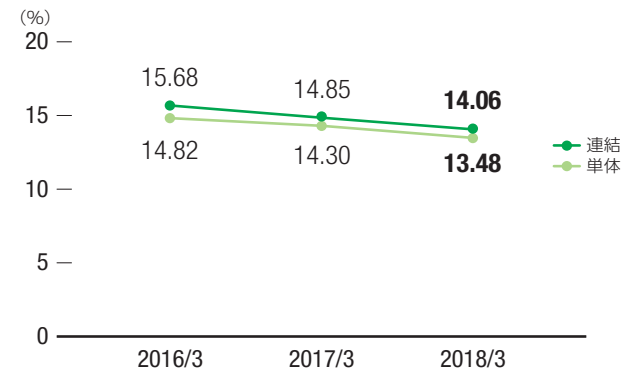
自己資本比率

単体ベース
(国内基準)

13.48%

●自己資本比率

銀行の健全性を測る代表的な指標の一つです。国内基準行は4%以上を維持することが求められています。



格付(単体)：格付機関から安全性に高い評価

A2

(長期預金格付)

ムーディーズ・ジャパン(株) (Moody's)

A+

(発行体格付)

(株)格付投資情報センター(R&I)

AA-

(長期発行体格付)

(株)日本格付研究所(JCR)

当行はムーディーズ・ジャパン(株) (Moody's) から長期預金格付「A2」を、(株) 格付投資情報センター (R&I) から発行体格付「A+」を、(株)日本格付研究所 (JCR) から長期発行体格付「AA-」の高い格付をそれぞれ取得しています。

●格付

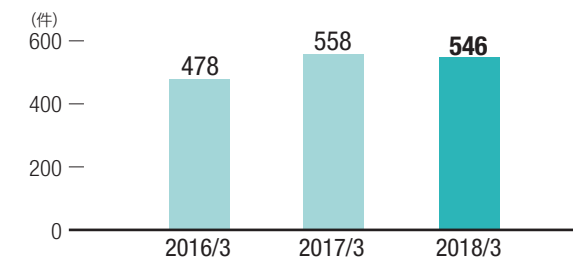
企業の信用度や安全性を示す代表的な指標で、預金や債券などの元利金が約定どおりに支払われるかどうかを公正な第三者機関が客観的に評価し、その程度を簡単な記号で表したものです。

非財務ハイライト

本業における特徴的な数値

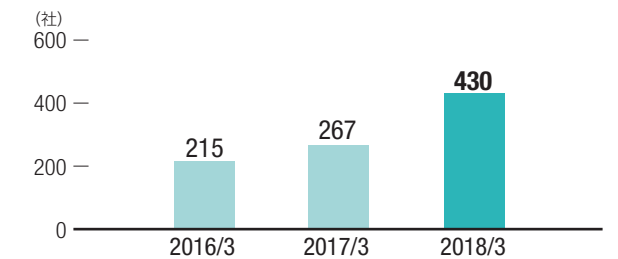
当行が関与した創業の件数

546件



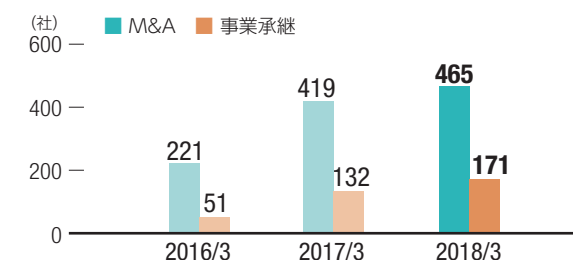
販路開拓支援を行った先数

430社



M&A・事業承継支援先数

M&A 465社・事業承継 171社



J-クレジット販売支援実績



2,165_{t-CO₂}
(2018年5月末現在)

社会貢献における特徴的な数値

女性管理職比率



21.3%

(2018年4月1日現在)

2021/4目標：25%

障がい者雇用率



2.53%

(2018年4月1日現在)

法定雇用率：2.2%を上回る

CO₂排出量の削減率



▲18.3%

(2017年度、対前年度比)

森林保全活動延べ参加人数



7,424名

(2006年度の開始から2017年度までの累計)

役員



監査役(社外監査役・独立)

今岡 正一

常勤監査役

吉田 孝

取締役(社外取締役・独立)

倉都 康行

取締役(社外取締役・独立)

多胡 秀人

取締役

杉原 伸治

取締役頭取

石丸 文男

取締役(社外取締役)

田部 長右衛門

常勤監査役

天野 郁夫

監査役(社外監査役・独立)

河本 充弘

監査役(社外監査役・独立)

足立 珠希

取締役会長

久保田 一郎

取締役

山崎 徹

取締役

今若 康浩

取締役

取締役会長(代表取締役)

久保田 一郎

取締役頭取(代表取締役)

石丸 文男

取締役(代表取締役)

山崎 徹

取締役(代表取締役)

杉原 伸治

取締役

今若 康浩

取締役(社外取締役・独立)

多胡 秀人

取締役(社外取締役)

田部 長右衛門

取締役(社外取締役・独立)

倉都 康行

監査役

常勤監査役

天野 郁夫

常勤監査役

吉田 孝

監査役(社外監査役・独立)

河本 充弘

監査役(社外監査役・独立)

今岡 正一

監査役(社外監査役・独立)

足立 珠希

執行役員

頭取執行役員

石丸 文男

副頭取執行役員

山崎 徹

専務執行役員(鳥取営業本部長)

杉原 伸治

専務執行役員

今若 康浩

常務執行役員(兵庫・大阪営業本部長)

清田 睦人

常務執行役員(米子営業本部長)

尾原 司

常務執行役員

古山 英明

常務執行役員(山陽営業本部長)

犬山 司

執行役員(デジタル推進部長)

矢野 泰治

執行役員(地域振興部長)

安喰 哲哉

執行役員(市場金融部長)

山根 一郎

執行役員(鳥取営業部長)

矢田 克明

執行役員(石見営業本部長)

布野 裕二

執行役員(人事部長)

宮内 浩二

執行役員(経営企画部長)

井田 修一

(注) 1. 取締役 多胡秀人、取締役 田部長右衛門、取締役 倉都康行は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。
なお、多胡秀人、倉都康行は、東京証券取引所の規則に定める独立役員として同取引所に届け出ております。
2. 監査役 河本充弘、監査役 今岡正一、監査役 足立珠希は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。
なお、河本充弘、今岡正一、足立珠希は、東京証券取引所の規則に定める独立役員として同取引所に届け出ております。

(2018年7月1日現在)

ガバナンスの取り組み

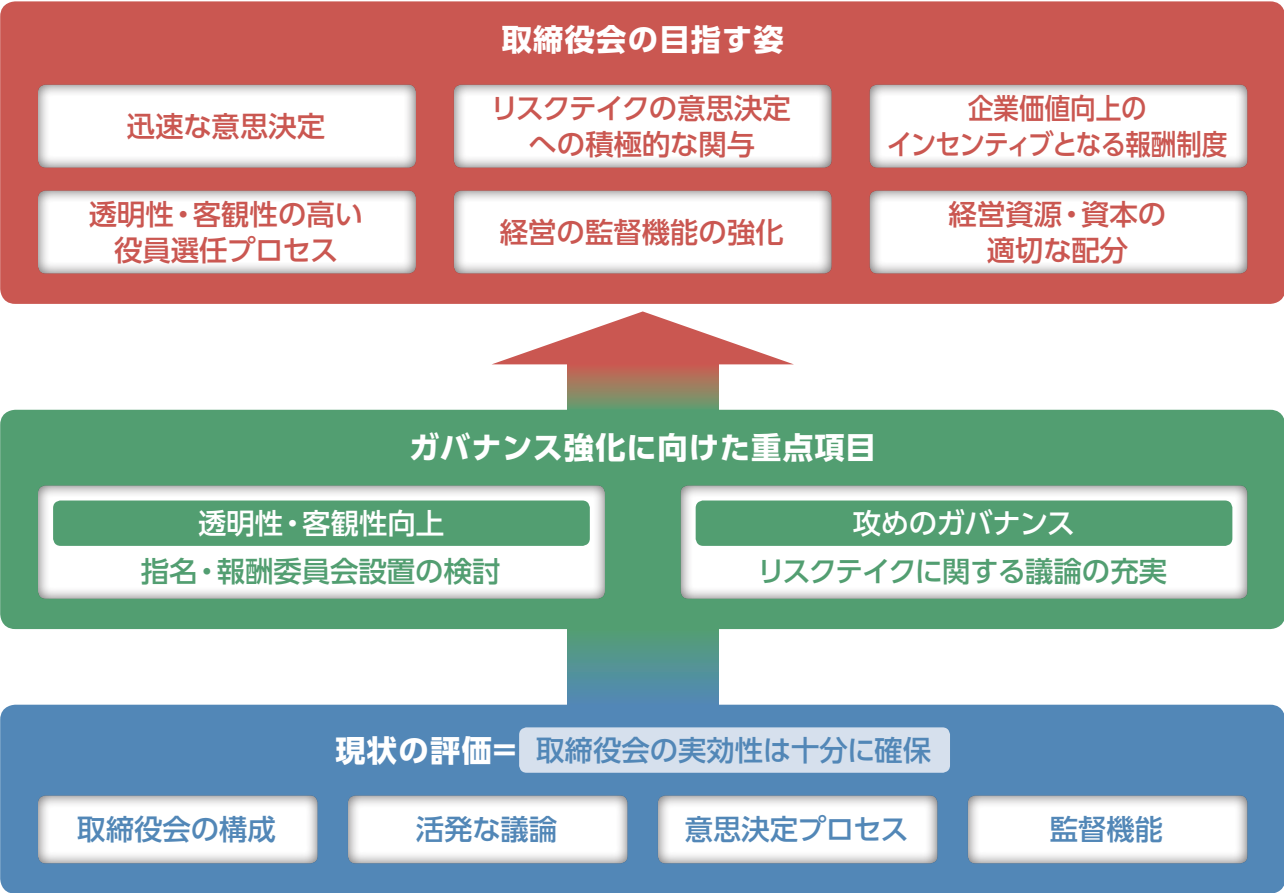
ガバナンス改革の取り組み

当行は、これまで取締役会の構成、役員報酬制度の改革を進め、社外取締役の関与を強化してきました。

取締役会の構成 議論の充実	・議論の充実、迅速な意思決定のため少人数で運営 ・監督側4名と執行側4名の人数が拮抗する構成 ・社外取締役は積極的に発言し、議案の決定プロセスに深く関与	2011年	体制変更 総数 17名→8名 社外取締役増員
役員選任 役員報酬	・社外取締役による役員選任プロセスへの関与を強化 ・企業価値向上のインセンティブとして業績連動報酬、自社株報酬を導入 ・役員報酬に占めるインセンティブ報酬の割合が高い報酬体系	2008年 2016年	ストックオプション 導入 株式給付信託に変更
社外取締役の 積極的な関与	・業務に関する社外役員と行員との意見交換会を開催(2017年度:8回) ・社外取締役と支店長との意見交換会を開催 ・社外取締役がお取引先向け会社説明会に参加	2016年	意見交換会開始
取締役会の 実効性評価	・アンケートにより取締役会の実効性を評価 ・課題に対するアクションプランを作成し改善に取り組む ・評価結果はコーポレートガバナンス報告書で詳細に開示	2016年	取締役会の実効性 評価開始

コーポレートガバナンス体制の強化

ステークホルダーのご期待に応え、持続的な企業価値向上を実現するため、今後もコーポレートガバナンス体制を強化していきます。



※ガバナンスについては資料編P16～18にも掲載しています

社外取締役メッセージ

ESGの視点からみる 山陰合同銀行の 取り組みについて

取締役 多胡 秀人

経済・社会システムの大転換時代の到来

産業革命以来の価値観は大きな曲がり角にさしかかっています。国際連合はこれからの持続可能な人間社会の実現を目指して、飢餓の根絶、質の高い教育、地球温暖化対策、働き甲斐、まちづくりなど、2030年までに世界が達成すべき17の目標を掲げました。それがSDGs (Sustainable Development Goals) です。すでに海外の株式市場において、SDGsの思想に賛同する企業は、ESG投資 (Environment 環境、Social 社会、Governance ガバナンス) の対象先として高い評価を受けるようになっていきます。従来の企業価値を測る尺度 (財務指標に過度に傾斜) だけではなく、その土台となる本源的な無形資産 (環境・社会・ガバナンスといった非財務要素) に比重を置き、真の意味での企業の持続可能性を見ようという流れです。日本でも、2017年にGPIF (年金積立金管理運用独立行政法人) がESGのインデックス投資を本格化させ、大手機関投資家もESG投資を少しずつ始めています。

地方銀行経営におけるSDGsの視点

これからは、地方銀行の経営においてもSDGsの思想を積極的に組み入れることが求められるでしょう。とはいえこの考え方は何も新しいものではありません。地方銀行が目指さねばならない「顧客本位の持続可能なビジネスモデル」「地域のお客様との共通価値の創造」という地方銀行のミッションの根底にはSDGs思想が脈々と流れているからです。また、地域の事業会社もSDGsの視点なくしては持続的な成長を見込むことはできません。SDGsは何も上場会社だけが求められているわけではないのです。たとえば、大手上場企業の協力会社として部品を納入している場合、納入先と同水準のSDGs対応が求められることになるでしょう。対応が遅れれば、サプライチェーンから外れることも覚悟しなければなりません。



山陰合同銀行におけるESGの取り組み

さて、山陰合同銀行は、全国地方銀行の森林保全活動の旗振り役となり、地域のお客様の温室効果ガス削減のサポート (J-クレジットの仲介) を行うなど環境分野 (E) で地域金融機関の最先端を走っています。障がい者の自立支援 (ごうぎんチャレンジどまつえ、ごうぎんチャレンジとっとり)、青少年の育成活動 (私塾「尚風館」) のように、社会 (S) の世界でも他の金融機関に先駆けた取り組みを長年行っています。また、山陰合同銀行自身のガバナンス体制 (G) は地方銀行のトップランナーといっても過言ではありません。単に社外取締役の頭数を揃えたり、コーポレートガバナンスコードに形式的な対応を行うのではなく、多様性 (ダイバーシティ) を持った取締役会メンバーによる活発な議論が行われています。ESGさらにはSDGsに本格的にコミットするには厚い自己資本の裏付けと時間軸が必要とされますが、山陰合同銀行では地銀屈指の自己資本をバッファとして、SDGsが目玉を引くはるか以前から当然のこととして取り組んでいます。山陰という地元が経済環境の厳しい地域だからこそ、常に創意工夫を忘れず、地域の皆さんとともに道を切り拓いていこうという姿勢の表れだと思います。今やるべきことは、役職員が一丸となって取り組んでいるリレーションシップバンキングに磨きをかけることです。すなわち、企業のお客様の企業価値向上を徹底的にサポートし、個人のお客様の将来の豊かな生活設計に向けてのお手伝いをさらにレベルアップすることが、SDGs時代においても山陰合同銀行の生きる道なのです。

多胡 秀人 (たご ひでと)
島根県安来市出身。東京銀行 (現三菱UFJ銀行)、外資系金融機関、大手コンサルティング会社を経て、2007年6月より当行社外取締役に就任。2011年より地域の魅力研究所代表理事。政府の有識者委員も数多く歴任し、本年7月まで開催された環境省「ESG金融懇談会」委員なども務めた。

持続可能な地域社会形成への取り組み

～地域とのつながり・かかわりを強く持ち、地域経済の活性化・地域の発展に貢献しています

山陰合同銀行が目指す
持続可能な地域社会

地域・お客様の課題解決によ

地域・お客様の課題の解決策を地域金融機関の本業として提供することで、地方創生や地域経済の活性化に貢献します。また、地域貢献活動を積極的に展開することで、地域社会の発展・向上を目指します。
これらの取り組みを通じて、地域と当行がともに持続的に成長できる社会を実現していきます。

って、地域と当行の持続的な成長を実現する

- 本業

銀行の本業そのものとして
実現するもの
- 地域

地域貢献活動により
実現するもの
- 基盤

経営基盤の強化により
実現するもの

当行が目指す持続可能な開発目標 (SDGs※)				具体的な当行の取り組み		
Social (社会)	地域経済の活性化	8 働きがいも 経済成長も 9 産業と技術革新の 基盤をつくろう 11 住み続けられる まちづくりを 12 つくる責任 つかう責任		地域産業成長へのコミットメント	本業	P20～21
				お取引先企業の付加価値向上		P22～33
				お客様の豊かな生活の実現		P34～38
				お客様本位の業務運営の実現		P34～35
	地域社会の発展・向上	3 すべての人に 健康と福祉を 4 質の高い教育を みんなに		障がい者の自立支援・社会参画支援	地域	P53
				青少年の育成活動(私塾「尚風館」、金融教育等)		P44～45
				地域貢献活動(スポーツ振興、寄付活動等)		P46～49
Environment (環境)	地域の環境保全	7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに 13 気候変動に 具体的な対策を 14 海の豊かさを 守ろう 15 陸の豊かさも 守ろう		排出権取引支援	本業	P40
				再生可能エネルギー事業への参入支援		P41
				環境配慮型商品の提供		P41
				森林保全活動		P43
				行内の省エネ・省資源・リサイクル		P42
Governance (企業統治)	従業員満足度向上	5 ジェンダー平等を 実現しよう 16 平和と公正を すべての人に		人材育成、女性の活躍推進、働き方改革推進	基盤	P50～52
	健全で透明性の高い 経営体制の確立			企業統治		P14～17 資料編P16～18
				リスク管理		資料編P25～29



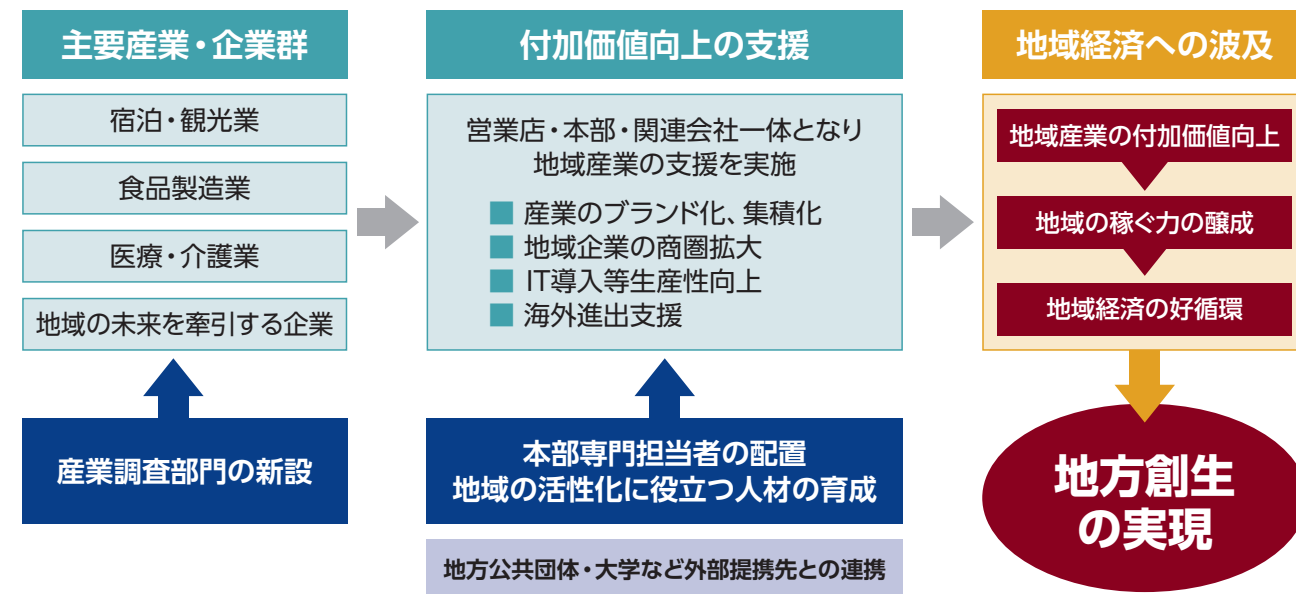
※SDGs (Sustainable Development Goals):
国連加盟国が採択した、2030年までに達成することを目指す17の持続可能な開発目標

地方創生への取り組み

～地域の主要産業に対する付加価値向上支援や地方公共団体との連携により、地方創生の実現を目指しています

主要産業の付加価値向上

地域の主要産業・企業群に対する付加価値向上支援や地方公共団体等との連携により、地域経済の底上げを図ります。



取組事例

倒産危機の旅館を蘇らせた敏腕女将を招き「IT活用による旅館改革」セミナー開催!

宿泊・観光業

2018年3月、倉吉と松江の2会場において、「元湯陣屋」女将である宮崎 知子氏を講師に招き、旅館宿泊事業者向けにIT活用による旅館改革についてのセミナーを開催しました。

当日はITシステムを駆使した旅館の経営改革の実践について、実体験をもとに講演いただきました。セミナーには65名が参加され、アンケートで回答のあった全員の方から「参考になった」とのご意見をいただき、大盛況の結果となりました。また、基幹システム「陣屋コネクト」の導入検討など、希望される方には講演後に陣屋様と個別相談会を開催しました。

参加者の声

ホテル業

小規模ホテルをつなぐIT利用の勉強をさせていただき大変参考になりました。また、(自社の)課題も明確になりました。

旅館業

陣屋コネクトの導入を検討しており、導入後のイメージやコストを明確に感じることができました。



講師 株式会社陣屋 代表取締役 宮崎 知子 氏

神奈川県秦野市の鶴巻温泉の老舗旅館「元湯陣屋」女将。2009年に旅館事業を夫婦で承継して以来、旅館の経営改革を実践。特に、旅館・ホテル向け基幹システムの「陣屋コネクト」を活用したIT改革で成果をあげていらっしゃいます。現在は、旅館経営の傍ら、旅館業界全体の職場環境改善に向けた活動にも尽力していらっしゃいます。

産業調査部門の新設

お取引先の付加価値向上や地域産業の競争力強化に向けた取り組みを進めていくため、2018年7月、地域振興部内に産業調査グループを新設しました。専門的人材や知見を集約し、地域の経済・産業分析など調査・リサーチ業務に取り組んでいくことで、地方公共団体等へのコンサルティングの強化や業界調査・リサーチに基づく高付加価値サービスの提供など、お取引先や地域の課題解決に向けて、今まで以上にスピーディーに対応していきます。

地方公共団体との連携

社会インフラの最適な整備へ向けたPPP/PFIの提案

PPP/PFIの基礎知識、地域における官民連携事業のあり方について、鳥取県内3会場で4回シリーズのセミナーを開催し、セミナーの一環として、岩手県の「オガールプロジェクト」の視察も実施しました。地元自治体、民間事業者とともに、多くの気づきを得ることができました。



※岩手県「オガールプロジェクト」:岩手県紫波町の開発事業の取り組みで、国の補助金に頼らない官民連携の地方創生モデルとして注目を集めています。

観光振興に向けた支援

(一社)山陰インバウンド機構へ人材派遣を行い、山陰地方へのインバウンド誘客戦略の策定・実行を支援しています。

海外拠点を活用したインバウンド誘客促進の支援

当行の海外拠点(上海駐在員事務所、バンコク駐在員事務所)と行政が連携して現地でのシティ・プロモーション等の協力を行っています。また、現地の情報提供など、行政のセールス活動を側面支援しています。

「古民家」「歴史的建物」の有効活用

当行では、古民家や歴史的に価値の高い建築物を「歴史的資源」と捉え、その利活用や再整備を支援することで、地方創生の核となる「地域活性化資源」とする取り組みを行っています。

取組事例

歴史的資源を活用した「観光まちづくりセミナー」開催～古民家を再生し、まちの宝に変える～

2017年11月、政府が推進する観光分野への支援として、観光庁・READYFOR(株)*等と協力して、米子市で「観光まちづくりセミナー」を開催しました。国の担当者や専門家による「観光」や「まちづくり」に関する事例や政策情報、新たな資金調達手法として「クラウドファンディング」の解説などに加え、当行の本部担当者も登壇し、歴史的建造物の保存と活用について支援事例を紹介しました。参加者からは、実際の古民家活用の具体的な事例を聞くことができ、大変参考になったとの感想をいただきました。

※READYFOR(株):クラウドファンディングサイト運営事業者。2016年11月、当行はREADYFOR(株)と業務提携

取組事例

クラウドファンディングを活用して、廃校となった校舎をリノベーションし再活用する新規事業を支援!!～鳥取の日本一古い円形校舎を日本一新しいフィギュアの聖地に!～

廃校となった歴史的価値のある現存する日本最古の円形校舎

展示物製作資金の募集

「フィギュアミュージアム」として再活用



円形校舎(1955年頃)



複数のメーカーの作品が一カ所で鑑賞できる全国的にも珍しい施設

2018年4月オープン



リレーションシップバンキングへの取り組み

～お取引先・当行ともに成長する、先行モデルづくりにチャレンジします

当行は「リレーションシップバンキング」を普遍的なビジネスモデルととらえ、2018年度からの中期経営計画においても「地域・お客様の長期的な価値向上を第一に考え、チャレンジします。」を行動基準とし、真っ向から取り組んでいます。

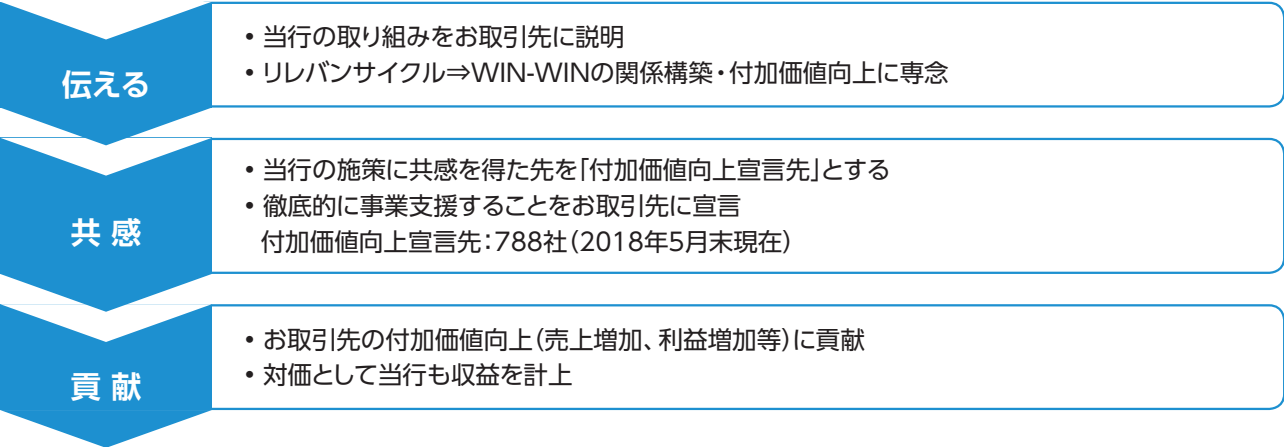


商談会では行員が積極的に担当先をお手伝い

付加価値向上運動の開始

2018年度から始まった中期経営計画の重点施策である「お客様本位の付加価値共創」に取り組む活動として、「付加価値向上運動」に取り組んでいます。
前中期経営計画で活動してきた「1人1社運動」を発展させ、徹底的にお取引先の付加価値向上に寄与することを目的としています。

「付加価値向上運動」概要



企業のライフステージに応じた事業支援の提供

創業期から再生期までの全てのお取引先とのリレーション強化により、お取引先が抱える課題を共有し、ともに解決に取り組んでいます。
お取引先のライフステージに応じ、それぞれのニーズや課題に合った様々なビジネスソリューションをご提供していますが、地域商社を活用したサプライチェーンの構築による「総合商社」機能や「PEファンド※」などの新たな事業領域にも挑戦していきます。

ライフステージ別のビジネスソリューション

	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先数 (2017年度末)	1,085社	1,089社	8,009社	325社	2,255社
ライフステージ別の与信先にかかる事業年度末の融資残高 (2017年度末)	1,231億円	1,972億円	13,643億円	730億円	1,561億円
企業のニーズ	・創業資金 ・事業計画策定等	・事業拡大、海外進出 ・生産性向上、収益力強化 ・事業承継計画策定		・経営改善計画策定 ・資金繰りの安定化	・再生に向けた手続き
ソリューション	経営面	事業計画策定・実行支援			
		ビジネスマッチング			
		総合商社			
		海外進出・新分野進出支援			
		コンサルティング業			
		M&A支援			
		事業承継支援			
					経営改善計画策定・実行支援
					再生支援
		PEファンド			
資金面	創業支援融資 ファンドによる出資	シンジケートローン組成			
		海外向け融資			
		私募債			
		資本性劣後ローン			
具体的な取組事例 参照ページ	P24～25	P26～32			P33

※PE (Private Equity) ファンド：企業の未公開株を取得し、ハンズオン支援（経営に直接的に参画していく支援手法）による企業価値の向上を目的としたファンド

創業・新事業開拓支援

～新産業の創造・雇用の創出による地域経済活性化に注力しています

創業・新事業開拓を目指す企業の育成

当行独自の融資やグループ会社「ごうぎんキャピタル(株)」との連携、行政の融資および保証を含む諸制度などを効果的に組み合わせ、創業企業やニュービジネスの育成に努めています。

また、島根・鳥取両県の産業支援機関に人材を派遣するなど、地方公共団体とも連携して地元企業の育成に取り組んでいます。

創業・新事業支援にかかる投融資実績(2017年度)

	件数	金額
融資実績 (創業・新事業にかかる融資)	91件	499百万円
投資実績 (ごうぎんキャピタルによる投資)	8件	323百万円

ファンドの活用状況(2018年5月末現在)

	大学発ベンチャー支援		6次産業化支援
	しまね大学発・産学連携ファンド	とっとり大学発・産学連携ファンド	ごうぎん農林漁業応援ファンド
設立日	2015年1月		2014年3月
投資先数	4先	3先	3先
投資決定金額	4億8,000万円	5億2,898万円	9,700万円

「SAN-IN・イノベーション・プログラム」開始

山陰地域における社会課題の解決や、将来の地域経済を牽引し、新たな付加価値を生み出す新事業創造を目指す取り組みとして「SAN-IN・イノベーション・プログラム」を開始しました。

本プログラムは、創造的なビジネスモデルを実践している全国で活躍する革新的経営者とのセッションや、参加者同士の対話を通じて、新しい事業の種(アイデア)を構想するアプローチに特長があります。経営にイノベーションをもたらしているハイレベルな革新的経営人材から刺激を受けながら、山陰の事業者や起業を検討している意欲的な参加者が、業種や世代を超えて連携し、これまでになかった創造的な事業が生み出されることを期待しています。



6月20日の記者会見の様子
(右から2人目)(株)野村総合研究所
代表取締役社長 此本 臣吾氏

山陰の課題解決事業やイノベティブな事業に挑戦する意欲ある人材を募集し、革新的な起業家から得る刺激を基に、新事業の種を生み出す



大学発ベンチャーの支援

2015年1月、大学発のベンチャービジネスを資金、経営面でサポートする「しまね大学発・産学連携ファンド」「とっとり大学発・産学連携ファンド」を設立、あわせて、産学の協力関係を一層深めるため、島根大学・鳥取大学と「大学発ベ

ンチャー支援等に関する協力協定書」を締結しました。これをうけ、2016年1月の島根大学発のベンチャー企業への出資を皮切りに、2018年5月末現在、島根大学発で4社、鳥取大学発で3社に出資を行っています。

取組事例 バイオベンチャー企業への出資

2018年5月、島根大学発の特殊な抗体作製技術を活かしたバイオベンチャー企業に出資しました。山陰から新しい抗体治療薬が誕生することを期待しています。

出資先概要

出資先名	株式会社mAbProtein
所在地	島根県出雲市塩冶町89-1(島根大学医学部内)
代表者	代表取締役 本間 良夫(島根大学医学部 特任教授)
事業内容	島根大学医学部の研究シーズを活用した抗体を用いた研究試薬・診断薬・医薬の研究開発・製造販売
出資金額	1億5,000万円



6月8日の記者会見の様子

農林漁業の6次産業化支援

2014年3月、当行、(株)みずほ銀行、(株)農林漁業成長産業化支援機構および、ごうぎんキャピタル(株)が出資し、「ごうぎん農林漁業応援ファンド」を設立しました。

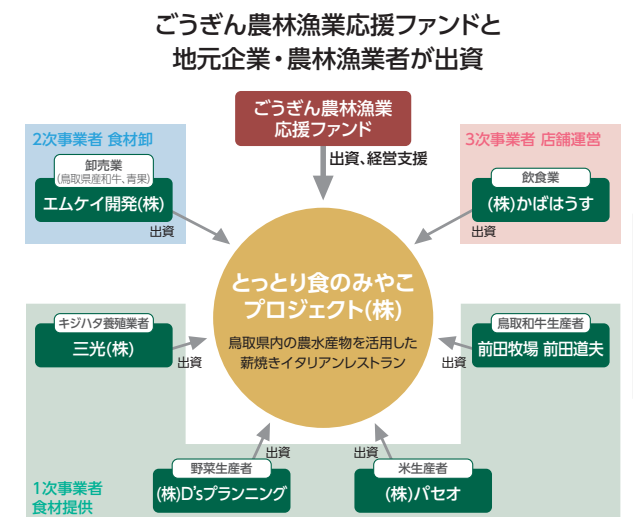
本ファンドは、6次産業化事業体への出資、経営支援を通じて農林漁業の競争力を高め、雇用創出等を通じた地域経済の発展・活性化に貢献していきます。

取組事例 鳥取県内の農水産物を活用した薪焼きイタリアンレストラン事業へ出資

2018年5月、東京都港区西麻布において鳥取県内の農水産物(鳥取和牛、キジハタ、野菜、米など)を活用したイタリアンレストランがオープンしました。鳥取県の豊かな自然に育まれた食材と有名シェフ監修による薪焼きという付加価値の高い料理の提供により、鳥取県産の農水産物のブランド向上、確立を目指します。

出資先概要

出資先名	とっとり食のみやこプロジェクト株式会社
所在地	鳥取県西伯郡伯耆町溝口196番地1
代表者	代表取締役 河上 貴一
事業内容	鳥取県産の農水産物をメインとした飲食事業
出資金額	1,700万円



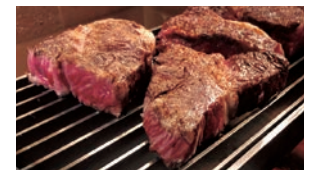
事業の効果

1次産品の付加価値向上
有名シェフ監修、薪焼きによる食材の旨み・おいしさを凝縮した料理を提供。

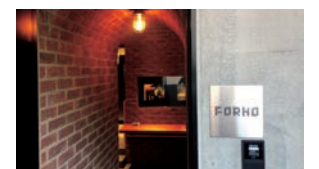
「とっとり」ブランドの浸透・拡大
鳥取県の豊かな自然に育まれた食材を提供し、鳥取県産の農水産物の魅力を発信。

農水産物の販路拡大
レストランへの食材提供により農水産物の販路拡大。

1次生産者の所得向上
農水産物の競争力が上がり、地域経済も活性化。



メインメニュー「鳥取和牛・薪焼きステーキ」



イタリアンレストラン「FORNO」
(東京都港区西麻布)

ビジネスマッチングによる販路支援

～広域店舗ネットワークを活かしてビジネス展開を応援しています

広域店舗ネットワークを活用したビジネスマッチングの展開

当行の広域な店舗ネットワークと豊富な情報収集力、そして人材を活用した「ビジネスマッチング業務」に力を入れています。

山陰両県のお取引先に対しては、大消費地・大生産地にある山陽、兵庫・大阪のお取引先をビジネスで結んでいます。山陽、兵庫・大阪のお取引先には、山陰両県の良質な一次産品や製造技術、また行政機関と協力した企業誘致などをご提案しています。

地元への企業誘致支援件数

2016年度	2017年度
13件	12件



お取引先のニーズに対応する商談会の実施

山陰の地域産品等の仕入れニーズのあるお取引先に対し、商談会等の企画を積極的に行っています。

当行のネットワークを活用した複数のセラー企業情報を紹介し、バイヤー企業と事前に打ち合わせを行うなど、有意義な商談会となるよう工夫しています。

総合商社機能の提供 ～“地域商社とっとり”の活動

2017年10月、鳥取県東部圏域を中心とする農水産物・食品加工品等の域外への販売を主な業務とする「株式会社 地域商社とっとり」が設立されました。

当行は、設立に際し、行政・各支援機関へ連携を働きかけるとともに出資・人材派遣等の各種支援を実施するなど、中心的な役割を果たしてきました。

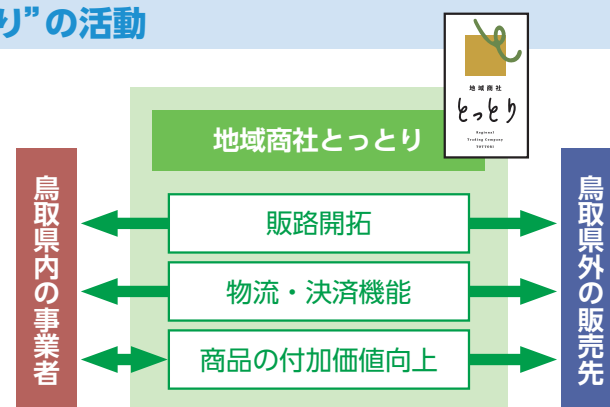
今後も積極的な取引先情報の提供・商品開発支援を行うことで、地域に新たなサプライチェーンを構築することを目指します。

■ 販路開拓

鳥取県東部圏域(麒麟のまち)食材商談会

2018年1月、鳥取市と地域商社ととりが主催し大阪で開催しました。当行からの紹介により、お取引先12社(約20名)のバイヤー企業が参加しています。

出展事業者数	26社
来場バイヤー数	154名
商談件数	32件
商談成立件数	6件



■ 商品開発

新商品の開発

鳥取県東部圏域の企業(当行お取引先)と地域商社の共同で、商品開発を行っています。



海外進出支援

～海外で活躍されるお取引先を応援します

海外進出支援体制

当行は海外で事業展開を検討されるお取引先を営業店、本部(海外進出支援グループ)と海外駐在員事務所(大連、上海、バンコク)が連携して支援しています。

また、海外地方政府や金融機関との連携を積極的に行うことで支援体制のさらなる充実を図っています。

海外進出における支援活動

- 海外の投資環境、業界動向、法規制などの情報提供
- 海外のマーケットリサーチ・現地アテンド、海外企業の信用照会のお取り次ぎ
- 海外事業戦略策定サポート、事業拡大・再編に向けたアドバイス
- 海外の会計・法律事務所、コンサルティング会社、人材サービス会社など専門家のご紹介
- 現地法人(駐在員事務所)設立サポート
- 海外企業との商談会、販路・調達先などパートナー企業のご紹介
- 外国為替取引(外国送金、信用状開設、為替変動リスクヘッジなど)に関するサポート
- 海外での口座開設銀行のご紹介、提携銀行を通じた現地法人のお借り入れをサポート
- 進出国の規制などに照らして最適な資金調達方法をご提案、資金ニーズをサポート

取組事例

「2017大連・地方銀行合同ビジネス商談会」の開催

2017年9月、中国・大連市において地方銀行17行および大連市人民政府共催による合同ビジネス商談会を開催しました。当日は日系企業123社(うち当行お取引先は9社)と中国企業により、活発な商談が行われました。



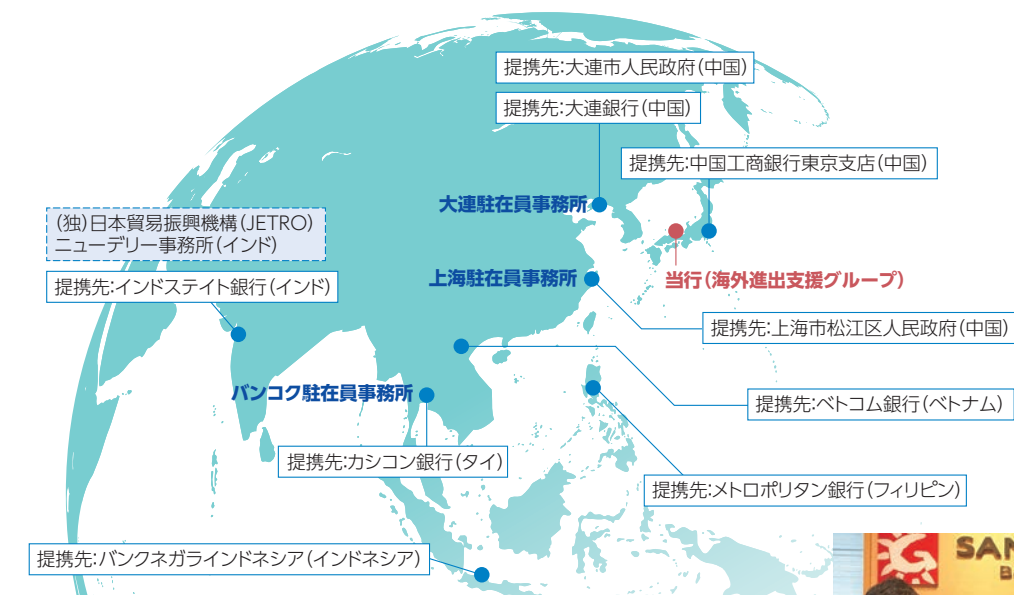
取組事例

タイ日系企業ビジネス交流会の開催

2018年5月、タイ・バンコクにおいて、タイに拠点を有する地方銀行19行共同で日系企業を対象とした交流会を開催しました。当日は481社(うち当行お取引先は21社)にご参加いただき、地域の垣根を越えた交流が活発に行われました。



海外駐在員事務所と海外提携先



■ バンコク駐在員事務所増員

バンコク駐在員事務所では、2018年4月より所員を2名増員し4人体制としています。所員増員によりお取引先の幅広いニーズに対し、よりきめ細やかな対応が可能となりました。これからも、ASEAN進出の架け橋として様々な取り組みでお取引先のビジネスをサポートいたします。



事業性評価融資への取り組み

～担保や保証に必要以上に依存しない融資に注力しています

事業性評価に基づく融資への取り組み

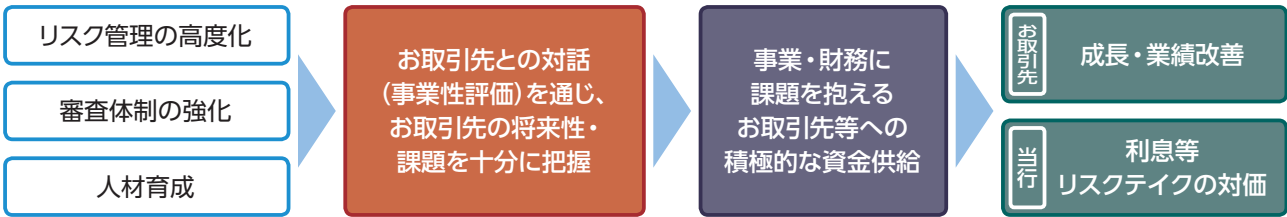
付加価値向上運動などの活動を通じ、事業性評価を行い、お取引先の事業内容や成長可能性を適切に評価することで、円滑な資金供給を行っていくことに努めています。

	2016年度	2017年度
事業性評価融資先*数	772社	793社
全与信先数に占める割合	5.2%	5.2%
事業性評価融資先に対する融資残高	2,268億円	2,449億円
全与信先の融資残高に占める割合	12.3%	12.4%

※1人1社運動先、経営改善支援先、実抜計画策定先、事業性評価に重点を置く制度融資利用先

課題を抱えるお取引先への取り組み

お取引先との対話（事業性評価）を通じ、お取引先の将来性・課題を十分に把握することで、事業や財務に課題を抱えるお取引先や小口融資ご利用先への融資についても積極的に取り組む方針です。



経営者保証に必要以上に依存しない融資への取り組み

「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、資金調達ニーズへの対応として、経営者保証や不動産担保に必要以上に依存しない融資に積極的に取り組んでいます。

	2017年度
①新規に無保証で融資した件数	3,722件
②新規融資件数	12,009件
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合（①／②）	30.99%
③既存融資のうち保証契約を変更した件数	17件
④既存融資のうち保証契約を解除した件数	976件

※融資件数は、中小企業者に対する件数

取組事例 「経営者保証に関するガイドライン」に基づいた、経営者保証に依存しない融資事例

当社は創業約50年の地域医療を担う医療法人。理事長交代に際し、「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、また「事業の継続性に問題がない」ことから、以下の点を勘案の上、旧代表者の保証を解除し、新代表者とは保証契約を締結せず、融資取引を継続しています。

- ①業況良好で、法人単体の収益力により借入金の返済が可能であると判断されること。
- ②財務情報等の開示状況に問題なく、業況のモニタリングが随時可能であること。

資金調達ニーズへの対応

～様々な資金ニーズに対応した資金調達方法をご提案しています

不動産担保に過度に依存しない「動産担保融資（ABL）」

企業の事業そのものに着目し、在庫、売掛金、機械設備等の事業用資産を活用した融資手法である動産担保融資（ABL）に取り組むことにより、中小企業の資金調達の円滑化に努めています。

動産担保融資の新規取扱実績

	2016年度	2017年度
件数	28件	30件
金額	54億円	50億円

当行で過去に取り組んだ動産担保の例 米、カニ、肥育牛、冷凍しじみ、酒、水産加工品、CD・DVD、貴金属、瓦等窯業製品、営業用トラック、印刷機械 等

大口の資金ニーズに「シンジケートローン」

大規模な設備投資案件など、多額の資金が必要なお取引先への支援ツールとして、「シンジケートローン」を提供いたします。

シンジケートローンとは…

企業の資金ニーズに対し、複数の金融機関がシンジケート団を組成し、一つの契約書に基づき融資を行うものです。調達する企業にとっては、
① まとまった資金の調達
② 調達先、調達手段の多様化
③ 交渉窓口を一本化し事務コストを軽減
④ 対外的なリリースで信用力アップが期待できる
といったメリットが考えられます。

取組事例 ABLを活用しシンジケートローンを組成

2017年9月、アパートマンホールディングス(株)（大阪府吹田市）に対し、トランクルームを集合動産譲渡担保とするシンジケートローン15億円を組成しました。当社は大阪を中心に「オレンジコンテナ」の愛称で親しまれているトランクルームや、コインパーキング等の設置を手がけています。この度、トランクルーム事業を関東地方で積極展開したいとのニーズを聴取、向こう3年間の投資資金をシンジケートローンで確約し、当社が事業に専念できる環境を整えました。ニーズや経営課題を共有しながら良好な信頼関係を構築するなかで、ビジネスモデルに沿った資金調達の方法を模索し、今回の提案に至りました。



当社が設置するオレンジコンテナ

グループ連携による「ファイナンス・リース仲介」

2017年4月から、連結子会社の山陰総合リース(株)が取り扱うファイナンス・リース※の仲介業務を開始しました。当行グループは、現在「グループ連携の強化」に取り組んでおり、当行がファイナンス・リース仲介業務を取り扱うことで、より多くのお取引先にグループの総合金融サービスを提供することが可能となりました。今後もグループを挙げて、お取引先の多様なニーズに対応していきます。

リース取引等の流れ



※リース期間終了後も所有権が借り手に移らない「所有権移転外ファイナンス・リース」に限定して仲介いたします。

資金調達ニーズへの対応

～様々な資金ニーズに対応した資金調達方法をご提案しています

金融商品を通じてお取引先の社会貢献活動を後押しする「私募債」

当行で引受ける私募債は、一定の財務基準を満たす優良な企業が、その信用力を背景に発行するものです。発行企業は、長期固定金利の資金を調達できるだけでなく、財務の健全性や地域貢献活動の取り組み等をアピールすることが出来ます。特に最近では、「寄贈型私募債」「福利厚生型私募債」を相次いで取扱開始していますが、お取引先の地域への思いを具現化できる金融商品として、大変好評を得ています。

■ 寄贈型私募債

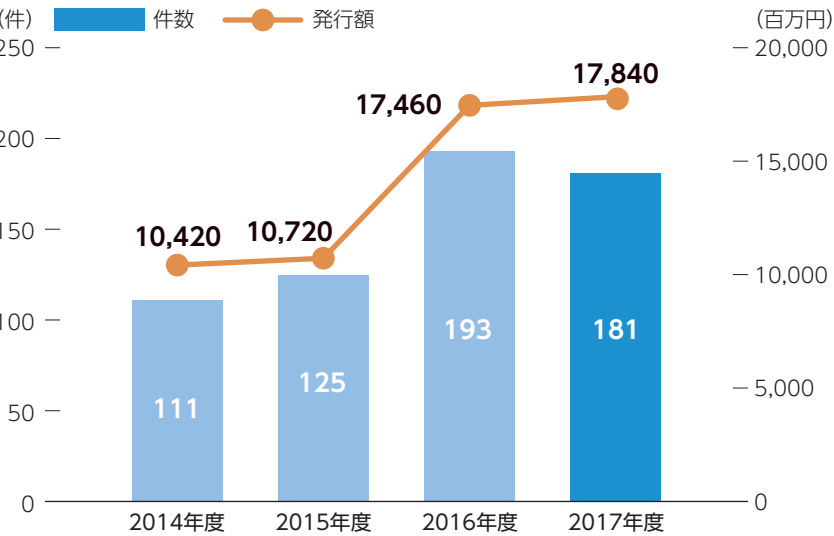
- 企業の財務健全性に加えて、教育機関、地域おこし団体、地域スポーツチーム等に寄贈を行う社会貢献度の高い私募債
- 私募債発行金額の0.2%以内の金額で、発行企業と当行の連名で寄贈

教育機関寄贈型	教育機関で使用する図書やスポーツ用品、備品などを教育機関に寄贈(2015年10月～)
地域おこし型	山陰の当行指定公的機関を通じ、山陰の地域課題解決に取り組むNPO団体等に活動資金を寄贈(2017年7月～)
スポーツ振興型	当行営業エリア内を本拠地とするスポーツチームで、一定の活動実績を持ち、当行が認める先に活動資金を寄贈(2017年7月～)

■ 福利厚生型私募債

- 企業の財務健全性に加えて、山陰両県の旅館等を使い社員旅行を実施した際の代金について、私募債発行金額の0.2%を上限にサポート(補助)する私募債(2018年1月～)

■ 私募債の発行件数・発行額の推移



寄贈型私募債贈呈式の様子

コンサルティングへの取り組み

～専門家との連携や専門チームによるコンサルティングをご提供しています

有償コンサルティングの取り組み

お取引先への事業支援活動を通じて共有した幅広いニーズやお取引先の一層の成長支援に対応するため、コンサルティングサービスを提供しています。必要に応じ外部専門家等とも連携しつつ、当行が主体となりワンストップでコンサルティングサービスを提供できる体制を整えています。



(有)本田商店に常駐している行員(奥)
(地域振興部 副調査役 倉内 伸仁)

取組事例 「行員常駐による有償コンサルティング」の実施

2016年11月から1年間、お取引先に行員が常駐したのに続き、2018年4月からは、地域を代表する出雲そば製造業者の(有)本田商店に行員が1名常駐しています。当社は、業容の拡大・ブランド力の向上による県外への販路拡大や、企業の成長に伴う社内組織体制の整備・人材育成等による強固な組織体制の構築等を通じ、より一層の企業成長を実現したいとの考えを抱かれていました。これらの成長に向けた課題を解決するために、信頼関係を築いていた当行に対し、行員常駐によるコンサルティングの要請をいただいたものです。

対象企業	有限会社 本田商店 代表取締役 本田 繁 島根県雲南市木次町木次323 業種:食品製造業(出雲そば)
コンサル内容	成長戦略・社内組織体制構築、販路拡大、財務面・経営課題等に関するアドバイス
期間	1年間

「宿泊・観光業」「医療・介護業」への取り組み

山陰地域の主要産業である「宿泊・観光業」「医療・介護業」に対し、面的な付加価値向上の支援を行うため、地域振興部内にそれぞれの専門担当者を配置し、営業店をフォローする体制を構築しています。お取引先に対しては、資金支援はもとより、外部専門家との連携などによるタイムリーな情報提供、コンサルティングやM&A業務等を含めた専門性の高い経営課題の解決支援等を行っています。また、営業店行員の知識向上や実践力・目利き力の強化を図るため、本行行員との帯同訪問や各種勉強会、外部専門家による研修の開催などを行っています。

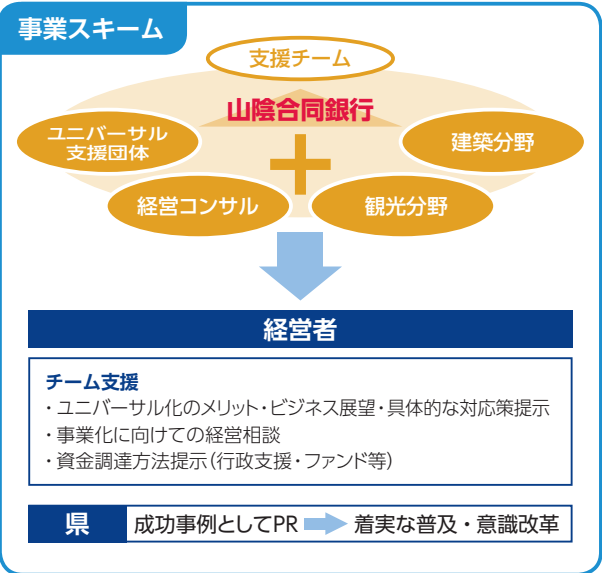
取組事例 「鳥取県ユニバーサルツーリズム事例創出支援業務」の受託

地域の主要産業に対する付加価値向上支援活動の一環として、2018～2019年度に鳥取県が実施する事業「ユニバーサルツーリズム*事例創出支援業務」を受託しました。この事業は、鳥取県内でユニバーサル化の取り組みに意欲を持つ旅館・ホテル等の宿泊事業者1社を対象に、当行が、経営コンサルタントや設計士等の専門家チームとともにその取り組みを支援していくものです。

※ユニバーサルツーリズム:
全ての人が楽しめるよう創られた旅行。年齢や障がいの有無等に関わらず、また、外国人観光客や妊産婦、子育て世代を含めて誰もが気兼ねなく参加できる旅行を指す

外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数

2016年度	2017年度
47件	97件



M&A・事業承継サポート、経営改善支援への取り組み

～M&Aや事業承継で企業の発展と継続を支援しています

企業の発展と持続のための「M&A」

事業承継問題の出口である「親族・役員等への承継」「M&Aによる他社への譲渡」「株式公開」などに関するご相談に対して、専門的なノウハウを用いて積極的に対応しています。

なかでも、M&Aについては、永年にわたるアドバイザー業務の実績があり、培われたノウハウによって、地域経済の活性化やお取引先のさらなる発展につながるM&Aアドバイザー業務を提供しています。

また、事業承継をテーマとした経営戦略セミナーや専門家による個別相談会を定期的に開催し、お取引先への積極的な情報提供を行っています。

■「第六回バンクオブザイヤー」において「特別賞」を受賞

地元企業の事業承継や事業拡大に対する課題解決のために、M&A支援を強化した結果、2018年6月に㈱日本M&Aセンターが主催する「第六回バンクオブザイヤー」において、当行として初めて「特別賞（地域貢献）」を受賞しました。

バンクオブザイヤーは㈱日本M&Aセンターとの協業において、特に顕著な実績、優れた事例のあった提携金融機関を表彰する制度です。

広域な支店ネットワークの強みを活かし、積極的にM&Aの支援を行った結果、過去最高のM&A案件の受託および成約数を記録し、地元企業の事業承継問題の解決につながったことが評価され、今回の受賞となりました。



取組事例 「成長戦略型」×「地域活性化型」M&Aをコーディネート

当行は、㈱井木組（鳥取県東伯郡琴浦町、代表取締役 井木敏晴）と㈱フィディア（鳥取県米子市、代表取締役 福井龍介）のM&A（資本提携）をアドバイザーとしてコーディネートいたしました。

「企業の成長のためには自社だけでは限界がある。他社と組み、さらに企業を成長させたい」という両社が抱いていた経営課題に対し、お互いの強みを活かした「成長戦略型M&A」、そして同じ山陰地方の企業同士の提携という「地域活性化型M&A」によりさらなる成長を目指すこととなりました。

本件を通じ、新たな付加価値向上が実現することを期待しています。



事業承継コンサルティングサービスの取り組み

近年、中堅・中小企業では、経営者が事業をいかに円滑に承継していくかが大きな課題となっています。

当行では「事業承継コンサルティングサービス」をご提供し、地域振興部の担当者がお取引先のニーズや課題に対し、より具体的な対策のご提案や実行のご支援をさせていただき、円滑な事業承継をサポートしています。

また、法人営業担当者の基礎知識習得や事業承継ニーズの対応力強化のため、事業承継・M&A「事業承継・M&Aエキスパート※」の資格取得を推進しています。

お取引先の事業承継・M&Aに関する初期ニーズを営業店の担当者レベルで把握し、スピーディーな対応ができるようになることを目指しています。

※中小企業の事業承継をめぐる基本的な知識の検証を図るとともに、近年、特に増えつつある中小企業M&Aについての理解度を測ることが目的の資格
主催：（一社）金融財政事情研究会、（株）日本M&Aセンター

事業承継・M&Aエキスパート取得者数

2016年度末	2017年度末
337名	341名

経営改善支援への取り組み

地域経済発展のためには、地元企業の活性化が不可欠です。

当行では、審査部経営支援グループが中心となって、お取引先の経営改善支援に取り組んでいます。

- 経営改善支援先を随時見直し、個別企業の実態に即した経営支援活動を実施
- 経営改善支援先と経営課題の共有化を図り、外部専門家と連携を図りながら経営改善計画策定・実行を支援
- 公的専門機関である中小企業再生支援協議会等や、グループ会社「ごうぎんキャピタル(株)」を無限責任組合員とする「山陰中小企業支援3号投資事業有限責任組合（通称：山陰再生3号ファンド）」を活用

経営改善支援先の債務者区分改善状況（2017年4月～2018年3月）

（単位：社）

	期初債務者数A (2017年3月末)	うち経営改善 支援取組先 α	αのうち期末に 債務者区分が ランクアップした 先数 β	αのうち期末に 債務者区分が 変化しなかった 先数 γ	経営改善 支援取組率=α/A	ランクアップ率 =β/α
要注意先	2,896	241	30	200	8.3%	12.4%
うちその他要注意先	2,791	223	23	192	7.9%	10.3%
うち要管理先	105	18	7	8	17.1%	38.8%
破綻懸念先	422	32	2	29	7.5%	6.2%
実質破綻先	205	9	1	6	4.3%	11.1%
破綻先	21	—	—	—	—	—
合 計	3,544	282	33	235	7.9%	11.7%

REVIC（地域経済活性化支援機構）、中小企業再生支援協議会の利用先数

	2016年度	2017年度
REVICの利用先数	9社	2社
中小企業再生支援協議会の利用先数	22社	35社

お客様の利便性向上への取り組み

～お客様のニーズにお応えし、利便性の向上に取り組んでいます

デジタルチャネルへの取り組み

デジタルチャネルの拡充に取り組み、お客様の利便性の向上を図っています。

ローンWeb申込フォームに画像アップロード機能を追加	スマートフォンで必要書類を撮影して写真添付すればOK ローンのお申込みがより簡単に
ローンWeb契約サービス	インターネット上でローンのご契約が完結（※一部ローン商品のみ対象） お申込みからご契約までにかかる期間が大幅に短縮
ヤフーアプリによる税金・公共料金のお支払サービス	24時間いつでもどこでも手数料不要で、税金や公共料金のお支払いが可能 （※お支払いできる税金・公共料金は払込票等でご確認ください）
投資信託ロボアドバイザー「ロボアド&シミュレーション」	5つの簡単な質問をもとに、お客様のご意向に合った投資プランをご案内
タブレットによる保険申込	ペーパーレス・印鑑レスで書類記入時間が短縮



デジタル推進部の新設

急速に普及するITを活用したデジタル化の取り組みを強化していくため、2018年7月、IT戦略部署として、デジタル推進部を新設しました。お客様に身近となったWeb・アプリ等のデジタルチャネルを拡充し、よりタイムリーに金融サービスを提供してまいります。また、アプリを利用して、当行キャンペーン情報、地域情報、クーポンなどのお得な情報配信を行い、地域内の消費促進にも取り組み、お客様の生活により身近で便利なサービス提供を目指します。合わせて、ITを活用した業務効率化や事務削減に取り組み、生産性の向上を図ることで、コンサルティングサービス体制をより一層強化していきます。



地方銀行7行による株式会社フィंकロス・デジタルの設立

金融サービスのデジタル化を連携・協働して進めていくため、2018年5月25日に地銀7行による連携協定「フィंकロス・パートナーシップ」を締結、6月25日に「株式会社フィंकロス・デジタル」を共同で設立しました。スマホアプリの使い勝手の向上や、ご来店不要なサービスの提供など新たな金融サービスの提供に取り組み、お客様の利便性のさらなる向上を目指します。



ご利用いただきやすい店舗づくり

お客様に安心してご利用いただき、ゆっくりとご相談いただける店舗づくりを目指しています。

コンサルティングサービスの充実	・コンサルティングブースを拡大し、ご相談いただきやすい環境を整備するとともに、専門知識を持つコンサルティングスタッフを窓口配置 ・印鑑・伝票レスを図り、書類記入時間・事務処理時間の短縮による待ち時間の短縮
便利で快適にご利用いただける設備の整備	・待合スペースを拡充し、親しみやすく、快適で居心地のよい店舗づくり ・お客様のニーズ・ご来店目的に応じた窓口へのご案内
障がいのあるお客様に配慮した店舗づくり	・バリアフリー化、ユニバーサルデザインの導入

米子西支店 新築移転オープン

40台分の広い駐車場を整備し、ATMや相談コーナーの充実、土・日曜もご利用いただける全自動貸金庫の導入など、お客様に便利で快適にご利用いただける設備を整えています。



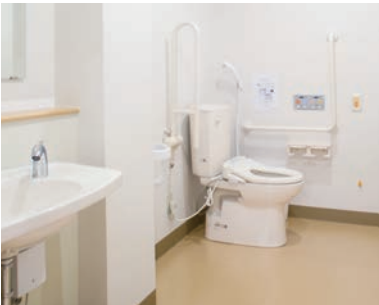
2017年10月2日



正面入口にインフォメーションボードを設置。行員からお客様へのメッセージを手書きしたり、ポスターを掲示



コーポレートカラー「ごうぎんレッド」を用いたスタイリッシュで開放的な店内。相談コーナーも充実。



バリアフリーのお客様用トイレ

根雨支店 移転オープン

日野町が運営する複合施設「金持テラスひの」内にあり、周りにはスーパーやホームセンター等が集約している非常に利便性が高い立地です。



2018年2月13日



快適なロビーや相談コーナーなど、お客様に便利で快適にご利用いただける設備を整備

お客様の利便性向上への取り組み

～お客様のニーズにお応えし、利便性の向上に取り組んでいます

お客様の声を活用した改善取り組み

お客様サービス部カスタマーセンターでは、営業店代表電話の受電やフリーダイヤル受付、苦情対応などからお客様の声（ご意見・ご要望）を集約・分析し、商品・サービスの開発に反映させています。



お客様の声を活用して
商品やサービスを改善した事例

- ATMでの定期預金預け入れ操作時間の延長
ATMで定期預金をお預け入れいただく際の操作時間を60秒から180秒に延長し、ゆっくり操作していただけるようにしました。
- インターネットバンキング(個人のお客様用)の機能改善
住所変更画面で新住所を入力いただく際、郵便番号から住所検索できるようにしました。
- 残高証明書の発行手数料の改定
円貨と外貨の預金または融資の残高証明書を同時に発行する際の手数料を、2通分の料金から1通分に改定しました。

バリアフリーへの取り組み

お身体の不自由なお客様や、お年を召したお客様にも気軽にご利用いただけるよう、当行ではバリアフリーへの取り組みを行っています。今後も、お客様の利便性向上に向けた取り組みを積極的に推進していきます。



サービス・介助講習会の様子

店頭の整備	【店 舗】(設備)店舗の段差解消、点字ブロックの設置を拡大 (備品)老眼鏡・コミュニケーションボード・簡易筆談器等を店頭に設置 【ATM】全ての拠点に視覚障がい者対応ATMを設置
商品の整備	個人のお客様に発行するキャッシュカード全てに「視覚障がい者認識文字(点字)」を表示(2017年)
行職員への教育・研修	① あいサポート運動* ・あいサポート第1号の企業に認定(2010年) ・全行職員が「あいサポーター」に認定 ② 高齢者・障がい者対応スキル向上講習会 ・2012年度から実施し、延べ200名超が受講 ③ 窓口担当者研修への高齢者・視覚障がい者対応カリキュラムの導入 ・2011年度から実施し、延べ900名超が受講 ④ 新入行員研修への認知症サポーター養成講座の導入 ・2017年度から実施
地域のネットワークへの参画	松江市と「高齢者の見守りネットワーク」に関する協定書を締結(2018年)

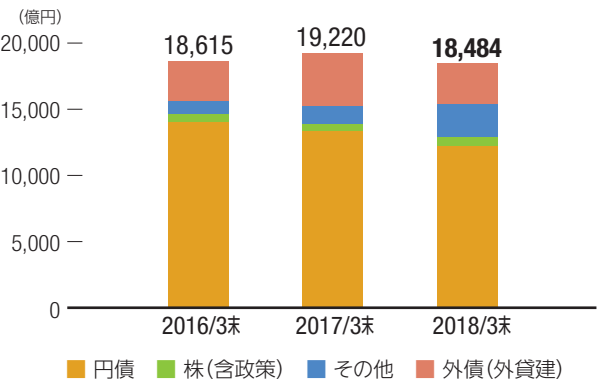
※あいサポート運動:
様々な障がいの特性を誰もが理解して、障がいのある方が困っていることに対してちょっとした手助けや心配りなどを実践することで、障がいのある方が暮らしやすい社会をみんなが一緒につくっていくことを目的とし、鳥取県が開始した運動。

有価証券運用の取り組み

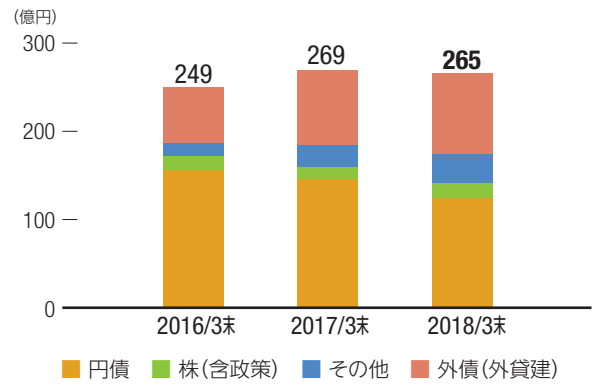
～低金利環境でも安定した収益を確保するため、運用の多様化を進めています

2018年3月末現在、約1兆8,500億円の有価証券を運用しています。低金利環境が継続するなか、日本国債を中心とした運用から、外国債券や投資信託などへ運用の幅を広げています。これに合わせて、DBJアセットマネジメント(株)との共同投資プログラムやオールニッポン・アセットマネジメント(株)への外部派遣などを活用し、運用手法を充実させるとともに、北米のファンドの視察や運用マネージャーとの面談など管理面の充実も図っています。

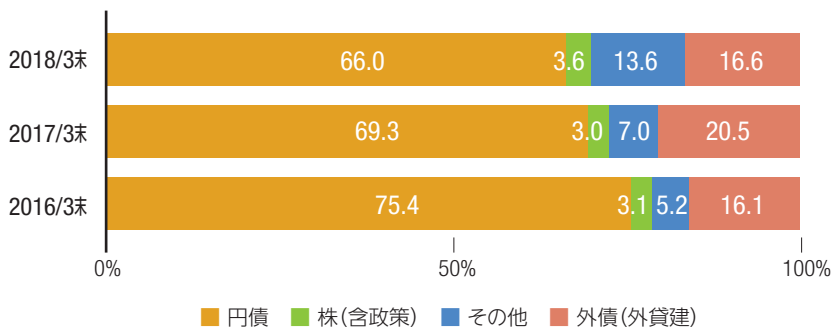
有価証券残高の推移(時価)



有価証券収益の推移



有価証券残高構成比の推移(時価)



投資運用会社への共同出資と行員派遣

投資運用力の強化・人材育成を目的にオールニッポン・アセットマネジメント(株)へ共同出資しており、2016年度に続き2017年度も行員をトレーニー派遣しました。

共同出資プログラムスキーム図



オールニッポン・アセットマネジメント(株)

トレーニー感想(市場金融部 調査役 田中 義人)

当社は、地域金融機関の有価証券運用力の向上に役立つ少数精鋭の運用会社です。当社のトレーニープログラムでは、毎日行われるグループミーティング等でファンドマネージャーと直接意見交換したり、週次の戦略会議にオブザーバーで参加することができます。また、運用商品開発者が調査・研究している最先端の商品知識を得る機会もあり、他の出資行からのトレーニーとともに学べるなど、貴重な経験を積むことができました。

環境関連ビジネスへの取り組み

～環境関連ビジネスにより、お取引先の環境に配慮した取り組みを支援しています

J-クレジットの活用支援

J-クレジットを活用したカーボン・オフセットの取り組み支援を積極的に行っています。
地方自治体との連携を強化し、環境保全の重要性やJ-クレジットを通じた環境負荷の低減手法をお取引先と共有することで、持続可能な社会の実現を目指します。

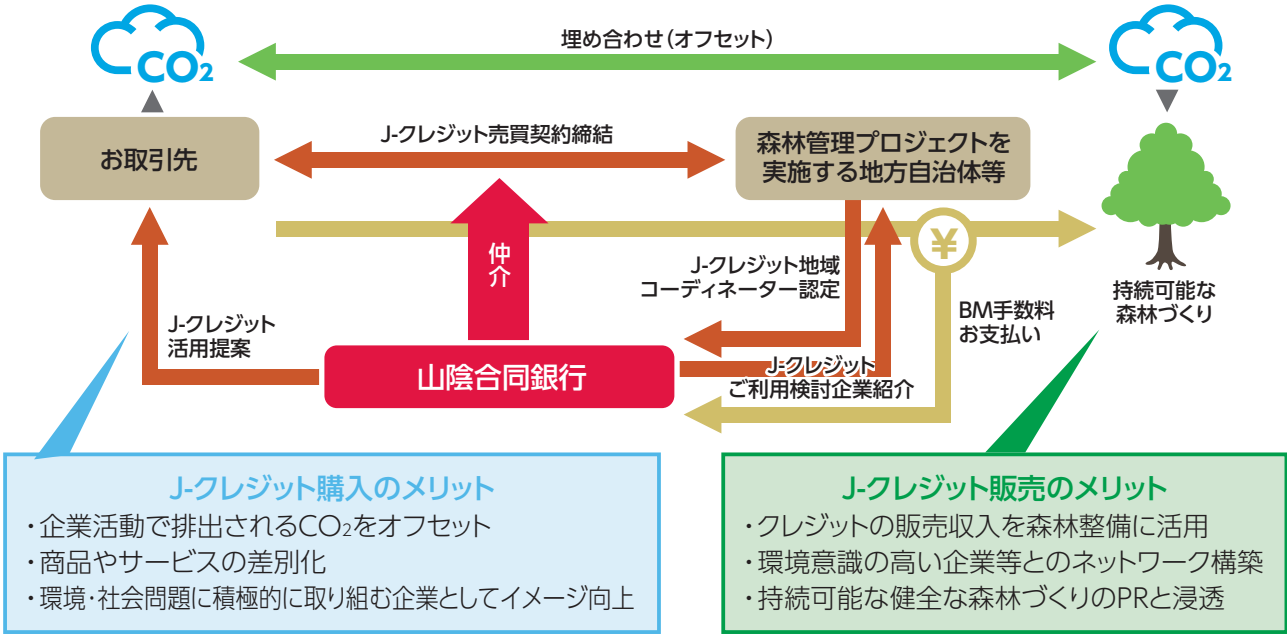
J-クレジット制度の普及・仲介および事業化支援

当行は、鳥取県独自の「J-クレジット地域コーディネーター制度」の創設に積極的に関与し、J-クレジット*の普及促進を支援しています。また、この制度を県外のJ-クレジット事業者にも普及させることにより、広域・面的な取り組みへと発展しています。

山陰両県および兵庫県養父市で認証済のJ-クレジットについて、ビジネスマッチング業務として積極的な活用支援を実施し、売買契約を仲介しています。

※J-クレジット：温室効果ガス（二酸化炭素等）の排出削減量および森林整備等によって増加した温室効果ガス吸収量をクレジットとして認証されたもの

J-クレジット地域コーディネーターとしての取り組み



J-クレジット販売実績 (2018年5月末現在)

	件数(件)	数量(t-CO ₂)
鳥取県内	31	1,065
うち鳥取県	10	560
うち日南町	17	393
うちその他	4	112
島根県内	1	30
兵庫県養父市	16	1,070
合計	48	2,165

取組事例 日南町有林J-クレジット販売支援推進 ～米子ブロック内連携の成果

2017年12月、政府の「SDGsアクションプラン」発表後、銀行界で呼応する動きが広がるなか、生山支店はいち早く米子ブロック内の各店舗と連携し、J-クレジット販売支援を推進してきました。この結果、多くの案件成約が出ています。

生山支店長コメント(支店長 三嶋 秀己)

鳥取県日南町の90%は森林です。森林を保全する取り組みを整え、林業を持続可能な産業として守っていかなければなりません。森林保全に直接貢献できるJ-クレジット活用支援は、米子ブロック内でうまく連携でき、行員の高い意識が続々と成約につながりました。J-クレジットの活用は当行とお取引先が同じ思いでSDGsに取り組む手法です。地域金融機関の行員として、J-クレジットの活用支援に大きな意義とやりがいを感じています。

再生可能エネルギー分野への取り組み

環境への負荷が少なく、枯渇の心配がない自然の力から創る再生可能エネルギー事業参入へのサポートに、本部専門担当者と営業店が一緒に取り組んでいます。

再生可能エネルギー事業への参入支援

本部内に専門の担当者を配置し、太陽光発電、風力発電、木質バイオマス発電などの発電事業への参入を支援しています。太陽光発電事業については、電気設備工事会社や太陽光発電パネルメーカーと連携し、事業の仕組みの説明から事業化の支援、建設費用の対応などを一貫して行っています。

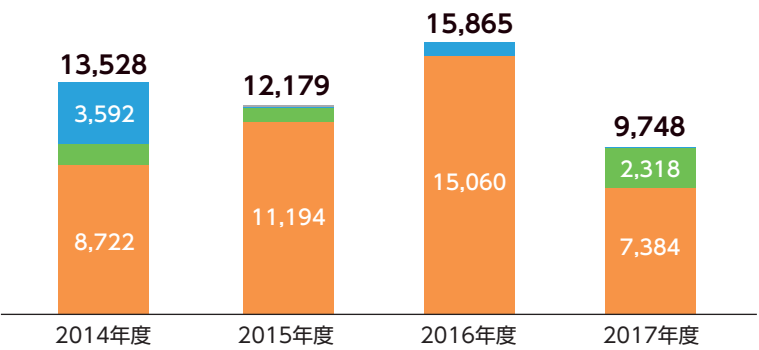
大規模な設備案件への対応

大規模な再生可能エネルギー案件に対して、プロジェクトファイナンス形式でのシンジケートローンの組成を行っています(太陽光発電、風力発電、木質バイオマス発電において実績あり)。

地域金融機関の代表として、難易度の高いプロジェクトファイナンスのアレンジャーを務めることで、お取引先に幅広い資金調達手段を提供しています。

再生可能エネルギー関連融資実行額の推移

■ 太陽光 ■ バイオマス ■ 風力 ■ その他
(百万円)



環境配慮型商品の提供と金利優遇の実施

環境配慮型商品の提供等を通じ、お客様の環境に配慮した取り組みを支援しています。

エコ型銀行保証付私募債

環境に配慮した取り組み (ISO14000取得等) を行っている企業を対象とし、本私募債の発行による資金調達に加え、企業イメージの向上を支援しています。

リフォームローン

太陽光発電・ソーラーシステム・蓄電池購入費用、および設置工事等に伴う費用に利用でき、金利優遇を行っています。

住宅ローン金利優遇

省エネ住宅や環境に配慮した住宅、島根・鳥取県産木材を利用した住宅の購入および新築の場合に金利優遇を行っています。

地域の環境保全への取り組み

～地域を次の世代につなげるため、地域環境や自然を守り育む活動に取り組んでいます

省エネ・省資源・リサイクル活動

省エネコンペの実施

2011年度に全営業店を対象とした「省エネコンペ」を2回実施しました。電気使用量の対前年比は、1回目の2011年7～9月の合計▲16.88%、2回目の2011年12月～2012年2月の合計▲5.99%と大幅に削減、行内での省エネ意識も醸成することができました。

その後も年2回、省エネ節電対策等を要請することにより、行内の省エネに対する意識を高めています。

省エネ・環境配慮型製品の導入

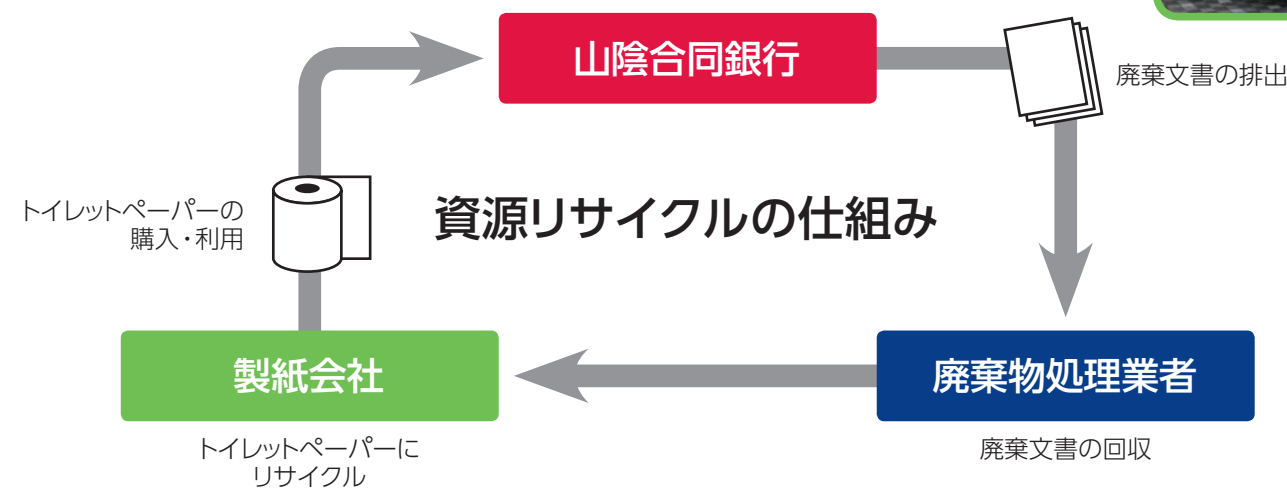
省エネ型エアコン、LED照明、太陽光発電システム、電気自動車などの省エネ・環境配慮型製品を順次導入しています。

ペーパーレス化・リサイクル

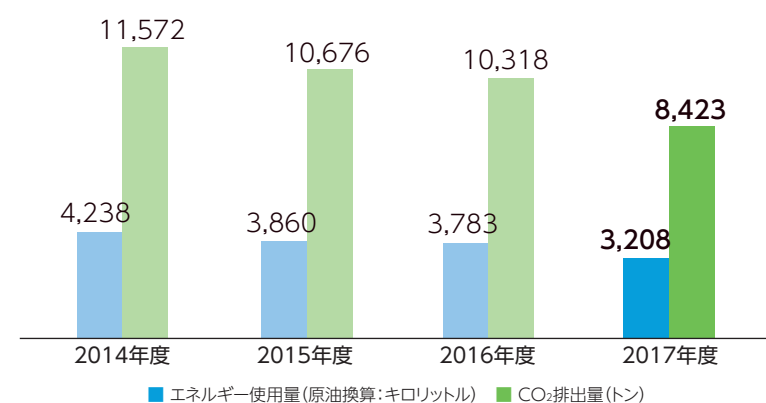
行内文書の電子化やコピー・印刷の削減等によりペーパーレス化を進めています。また、廃棄文書のトイレットペーパーへのリサイクル、ゴミの固形燃料原料へのリサイクル等を実施しています。

超小型電気自動車「COMS」の導入

2017年4月、環境にやさしく機動性に優れた超小型一人乗り電気自動車「COMS（コムス）」を鳥取市内の2店舗に2台導入しました。



エネルギー使用量・CO₂排出量の推移



森林保全活動

私たちは、「ふるさとの自然を守る」「1人ひとりが、できることをできる範囲で継続する」という理念のもと、これからも地域の皆様と一緒に、森林を守り育み、次代につなげていく活動を継続していきます。

ごうぎん希望の森

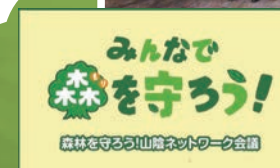
鳥取・島根両県の森づくり支援制度を活用し、役職員やその家族による実践的な森林保全活動を年2回実施しています。2016年10月、森林保全活動開始10周年を記念し、活動エリアをこれまでの4カ所から、6カ所に拡大しました。



森を守ろう
**GOGIN
GREEN
PROJECT**

森林を守ろう！ 山陰ネットワーク会議

山陰両県内で活動するボランティア団体やNPO法人等をメンバーとするネットワーク組織です。当行がその事務局を担い、情報交換や交流活動を通じて、活動の輪を広げる取り組みを行っています。(会員数:52団体)



日本の森を守る 地方銀行有志の会

全国の地方銀行64行が連携し、ふるさとの環境保全に貢献するため、森林保全等に関する情報交換やノウハウの共有化を図っています。当行は2008年の発足以来事務局を担い、各行の活動の取りまとめや相互交流を進めています。



青少年の育成活動への取り組み

～地域の未来を担う子どもたちを育む活動に取り組んでいます

青少年の育成活動

青少年に対する教育活動を通じて、豊かな地域社会の実現に寄与していきます。

ごうぎん島根
文化振興財団

尚風館

～高い志を持って、新しい風を起こす～

思考力や洞察力を養い、大局に立って決断できる人材を育成「ごうぎん島根文化振興財団」が社会貢献活動のひとつとして、青少年を対象とした教育活動を実施する私塾「尚風館」を2012年9月に開校しました。高い志を持って将来的に社会の中で活躍できる人材の育成を目指し、小学生から社会人となるまで成長に応じた一貫教育を行っています。



中等課程 【中学生から高校生】

伝統文化、郷土、自然に広く学び、深く考え、きちんと表現する

学習内容

ディスカッションなどを通じ、様々な物事に対し、周囲に流されることなく自ら考える力を養う

目指す人物像

人と意見を交換することで、自分の考えがまとまっていく過程を経験し、人の意見を尊重しながら、自身の意見も堂々と言える人になる

高等課程

【高校生から社会人になるまで】

見聞を広めるとともに、自ら物事を創造する力を養う

学習内容

宿泊研修や課題レポートを通じ、体験する機会を創出を促し、さらに視野を広げるため海外留学を支援する

目指す人物像

世の中を広く知り、様々な考え方を知ること、自分たちの生き方を考え、道を切り拓いていく突破力を身につける

初等課程 【小学生から中学生】

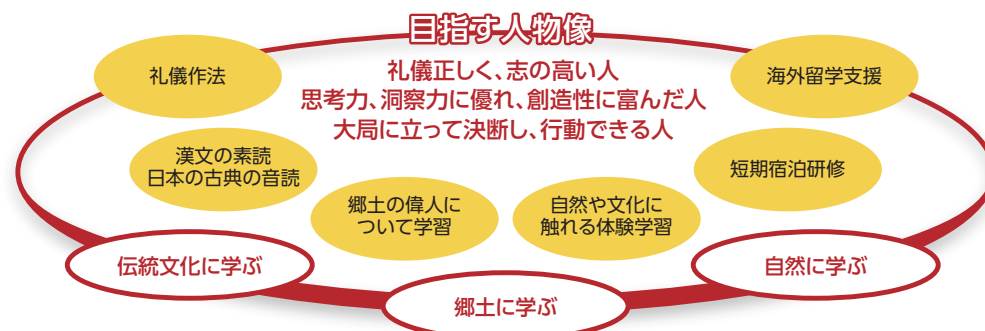
五感を通して学び、人間力を身につける

学習内容

礼儀作法をはじめ、中国・日本の古典や郷土の偉人たちの功績、自然の大切さなどを学ぶ

目指す人物像

伝統文化に触れたり、先人たちの求めたところを自分たちで探っていくなかで、自分を豊かにする



教育機関寄贈型私募債

2015年10月に「教育機関寄贈型私募債」の取り扱いを開始しました。これは、私募債発行時に発行金額の0.2%以内の物品（子どもたちの学びや健やかな成長に役立つスポーツ用品や楽器など）を発行企業が指定する当行営業エリア内の小・中学校等の教育機関に発行企業と当行が連名で寄贈するものです。

2018年5月までに206件、180億円の私募債発行を行い、3,416万円相当の物品を寄贈しました。



各地で贈呈式を開催。関係者の方には、「企業と銀行とが一緒になって地域の子どもたちの未来を支えていく」という考えにご賛同いただき、好評を得ています。

教育機関寄贈型私募債の仕組み



金融商品を通じ社会に貢献
地域の将来を担う子どもたちを応援

これまでの寄贈品例

- ・DVDプレーヤー
- ・デジタル一眼レフカメラ
- ・図書カード
- ・カラー跳び箱
- ・業務用大型ストーブ 等

エコノミクス甲子園

特定非営利活動法人金融知力普及協会と当行の共催で、全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」を開催しています。

この大会は、高校生に金融知力を幅広く普及させる一環として全国で実施されているものです。地域の高校生がクイズを通して楽しみながら金融経済について学び、今後、社会人として必要な金融経済知識を習得し、「自分のライフデザイン」や「自分とお金との関わり方」について考えてもらうきっかけになると考えています。

松江市の本店で島根大会、鳥取市の鳥取営業部で鳥取大会を開催しています。高校生に2名1組のチームを結成して参加いただき、筆記試験や早押しクイズなどで競い合います。優勝チームは、東京で開催される全国大会に出場しています。



鳥取大会



島根大会

金融経済教育

児童・生徒たちの金融経済教育の一環として、本部・支店における職場体験の受け入れや、出張講座などに取り組んでいます。

銀行の役割や仕組み、将来のためのマネープランなどについて学んでいただいています。



地域貢献活動への取り組み

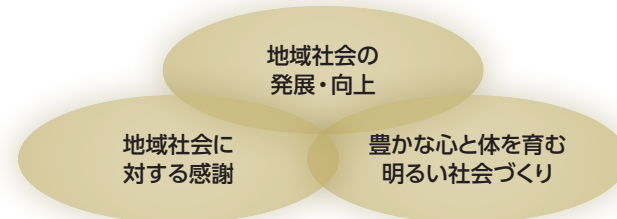
～社会・文化貢献活動に取り組んでいます

社会・文化貢献活動

地域社会に対する感謝のかたちとして、地域社会の発展・向上、青少年の豊かな心と体を育む明るい社会づくりを通して、地域・社会活動へ積極的に参画しています。

ごうぎん一粒の麦の会

1981年に当行の創立40周年記念事業として発足。地域社会に対する感謝の気持ちを表すため、ごうぎんグループの役職員により継続的な募金・寄付活動を行っています。山陰両県をはじめ山陽、兵庫・大阪地域の福祉施設に対し、2018年3月末までに延べ1,066先、総額1億1,487万円の車椅子やテレビなどを贈呈しています。



社会福祉法人のじぎく福祉会に車椅子1台を贈呈

「小さな親切」運動

1997年に当行が事務局となり、「小さな親切」運動山陰本部が設立されました。当行の役職員をはじめ、山陰地域の企業、公共団体、学校から個人まで、多くの会員の皆様にご協力いただくなか、“できる親切はみんなでしょう”それが社会の習慣となるように”をスローガンに、「日本列島クリーン大作戦」や「小さな親切作文コンクール」など、様々な活動を展開しています。



海岸清掃(稲佐の浜海水浴場)

ごうぎん文化振興財団

当行の創立50周年記念事業として、1992年に「ごうぎん島根文化振興財団」および「ごうぎん鳥取文化振興財団」を設立し、島根県ならびに鳥取県で実施される教育・芸術文化・スポーツ活動に対して支援・協賛を行っています。教育活動の充実、優れた文化芸術の創造、スポーツの振興等を奨励し、地域社会をさらに発展・向上させることを目的に、2018年3月末までの26年間に、島根1,123件、鳥取1,054件、計2,177件の事業に対して、2億8,666万円の助成を行っています。



和太鼓で奏でる石見銀山歴史物語～龍が導きし輝く歴史

ごうぎんカラコロ美術館

「ごうぎんカラコロ美術館」は、1926年9月に建築された西洋風2階建てで、2009年7月まで当行北支店として利用していたものです。当行では、この建物を街の景観維持や地域活性化に資する文化拠点となるよう、2012年より美術館としてリニューアルして運営しています。

展示内容

- 1階**: 現代を代表する洋画家・絹谷幸二氏に当美術館のために制作いただいた「日月双龍飛翔」をメイン作品として、当行が所蔵する日本人画家による洋画
- 2階**: 松江市出身の版画家・平塚運一氏の作品を中心とし、同時代に平塚氏と影響しあった日本人版画家の作品



〒690-0887 島根県松江市殿町412番地

開館時間 9:30～18:30

休館日 毎週火曜日(祝日の場合は翌日)
年末年始(12/28～1/3)

入館料 無料

※当美術館では寄付金を受け付けています。寄付いただいた資金は全て当地の文化振興のため、ごうぎん島根文化振興財団に寄付しています。



SAN-IN GODO MUSEUM

本店3階に、昔の貨幣や山陰地方の藩札などを展示したミュージアムを開設しています。地域の方々や子どもたちに見学していただき、貨幣や銀行の歴史について学ぶ場としてご利用いただいています。

本店展望フロアの開放

地域の方々や観光客に、松江市内の眺望を楽しんでいただけるよう、本店最上階を展望フロアとして開放しています。土日・祝日も営業し、特に宍道湖を眺める絶好の場所として、隠れた人気スポットとなっています。

営業時間 4月～10月 10:00～18:00
11月～3月 9:30～17:30

定休日 年末年始(12/31、1/1)

入場料 無料



ごうぎん混声合唱団

ごうぎん混声合唱団は、各種の合唱コンクールに出場するほか、「県民手づくり第九コンサートin島根」や、障がい者の自立支援を目的とする「ゆめのつばさコンサート」などにも参加し、歌声で地域を盛り上げています。



スポーツ振興への取り組み

～スポーツ振興による地域の活性化に取り組んでいます

スポーツ振興

CSR活動の一環として、地域のスポーツ振興に取り組んでいます。

ごうぎん女子バドミントン部

ごうぎん女子バドミントン部は、島根県内のスポーツ振興のため、1993年に創部されました。ごうぎん女子バドミントン部の選手たちは、地域のバドミントンのレベルアップに向け、ジュニア選手への技術指導などを行っています。また、2016年度から、全国のトップクラスのチームが集まるS/Jリーグに参戦しています。今季はさらにレベルアップを図り、上位に食い込めるよう厳しい戦いを勝ち抜く意気込みです。



地域をバドミントンで盛り上げています

山陰をバドミントンの盛んな地域にしようと、週3日のペースで小・中学生を対象に指導を行ったり、地域のスポーツイベントに参加するなど、積極的に地域との交流を行っています。バドミントンは近年、世界でも戦えるトップレベルの日本人選手が多くなり、年々注目度が増している競技です。S/Jリーグに参戦していることで、山陰でホームゲームが開催され、一流のプレーを間近でご覧いただけます。これからもバドミントンに興味を持つ子どもたちが増え、地域が盛り上がるよう活動していきます。



地元の小学校でバドミントン交流会を行いました
地域の子もたちにバドミントンの魅力を伝えています



2018年1月21日、米子産業体育館でS/Jリーグ2017米子大会開催スピーディーで迫力あるプレーに会場が沸きました

ガイナレ鳥取・島根スサノオマジック

地元プロスポーツチームを応援し、地域の活性化につながることを目的として、サッカーJ3のガイナレ鳥取とバスケットボールB2リーグの島根スサノオマジックをスポンサーとしてバックアップしています。

当行は冠スポンサー試合の開催やクレジットカード会員様へのホームゲーム観戦特典の提供などを実施しています。



ガイナレ鳥取



島根スサノオマジック



山陰合同銀行デュオカードレディース

2017年8月23～25日、「LPGAステップ・アップ・ツアー 山陰合同銀行デュオカードレディース」を開催しました（主催：一般社団法人日本女子プロゴルフ協会（LPGA））。この大会は、LPGAのレギュラーツアーに出場権を持たない女子プロ選手および新人を対象に、試合経験を積ませることによる育成・レベルアップを目的としたトーナメントで、レギュラーツアーへの登竜門となっています。地元有力ジュニア選手がトーナメントの大会本戦に出場したほか、協賛いただいた120社の企業の皆様やボランティアでのご支援・ご協力をいただいた地域の皆様と一体となって大会を運営しました。

ごうぎん軟式野球部

ごうぎん軟式野球部は、チームの活躍で地域を盛り上げるため、1986年に創部されました。天皇賜杯全国軟式野球大会などの全国大会に出場し、活躍しています。

また、地元中学生チームとの交流試合を行うなど、地域貢献活動にも積極的に取り組んでいます。



組織活性化に向けた取り組み

～地域・お客様の課題解決にチャレンジングに行動する人材の育成に取り組んでいます



人材育成の強化

OJTや研修など人材育成体制を充実させるとともに、キャリア形成支援とキャリアパスの多様化により、従業員一人ひとりの強みを活かし、能力を引き出す成長機会の整備に努めています。

能力を引き出すための人材育成体制

OJT体制の整備	・本部専門人材との協働・OJTによる営業店行員の知識・スキル・実践力の向上 ・従業員一人ひとりの業務習熟度・経験値の向上
役割別研修	・お取引先の付加価値向上支援やコンサルティング能力強化のための研修を実施し、従業員の知識や能力の向上を図り、お客様のニーズにお応えできる人材を育成 ・業務別、レベル別に研修を細分化し、従業員の業務スキルアップ機会を充実
階層別研修	・新入行員、中堅行員、管理職など階層に応じた研修を実施 ・補佐職以上を対象とする研修ではOJT強化のための人材育成を重視したカリキュラムを導入 ・女性管理職・シニア層を対象とした研修の実施



従業員一人ひとりの能力発揮を促進

キャリア形成支援	自らキャリアを中長期的にデザインし、仕事への取り組み意識を向上させるよう、キャリアビジョンの形成・実現をサポート
多様なキャリアパスの整備	エリア職（勤務エリアを限定した職種）のキャリアマップに「法人営業」を追加 融資の基礎知識習得・法人営業のやりがいなどモチベーション向上を目的とした研修の実施や実践研修の充実などエリア職の成長を積極的に支援 高度金融を担う本部専門人材の育成 外部への研修派遣、外部連携先からのノウハウ吸収など、高度金融を担う本部専門人材を育成

組織力のさらなる強化

戦略的な人員の再配置	適切な人材教育・人員再配置により、お客様のご要望にお応えできる体制を整備
中途採用の積極実施	将来の銀行経営を担い、地域経済の活性化に貢献できる優秀かつ多様な人材確保のため、積極的に中途採用を実施

女性・シニア層の活躍推進

女性・シニア層の活躍の場を拡大することにより、従業員が意欲を高め、能力を十分に発揮し、働き甲斐のある職場環境の整備に努めています。

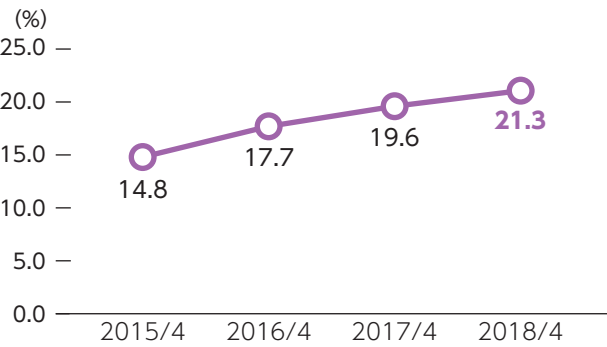
女性・シニア層の活躍の場の拡大

- **女性のキャリアアップサポート**
キャリアパスの多様化により女性の活躍を推進しています。また、女性従業員の管理職への積極的な登用を行っています。
- **シニア人材の活躍の場の拡大**
高い意欲と能力のあるシニア人材を、支店長・出張所長等の役職に積極的に登用していきます。

女性従業員の管理職への積極的な登用

中期経営計画において、2021年3月末までに「女性管理職比率25%以上」を目標に掲げ、女性従業員の管理職への積極的な登用を行っています。女性管理職、支店長育成のための研修プログラムを整備、模範となる女性管理職の育成など環境整備・キャリアアップ支援を図るとともに、支店長・出張所長への女性の登用を加速させています。

女性管理職比率



働き甲斐と誇りを実感できる組織

経営層と従業員の一体感の醸成

役員が「経営ビジョン」「想い」を直接従業員に伝えるとともに、従業員が「意見」「考え」を直接役員に伝える機会を設け、双方向のコミュニケーションを強化し、相互の理解を深めることで組織の一体感を高めます。

コミュニケーションの活性化

キャリア形成支援を通じ、組織内のコミュニケーションと信頼関係の強化を図ります。

多くの女性エリア職行員が融資基礎研修に参加

2018年6月に実施した融資基礎研修には多くのエリア職が参加しました。研修内容は、融資業務におけるコンプライアンス、融資・法人営業担当者に必要な心構え、財務の基礎などに加え、事例研究など実践的なものでした。エリア職のキャリアマップに「法人営業」が追加され、受講したエリア職行員からはキャリアアップに挑戦する意欲が感じられました。



ごうぎん証券による勉強会を実施し、資産運用の提案力を強化

ごうぎん証券との連携を強化し、コンサルティング能力のレベルアップを図るため、ごうぎん証券による勉強会を実施しています。多くの行員が意欲的に参加し、より専門性の高い情報に触れることで、知識の向上や好事例の共有を行っています。



頭取講話（新入行員研修）

組織活性化に向けた取り組み

～個性・ライフスタイルに合わせ、能力が発揮できる組織づくりを目指しています

ワーク・ライフ・バランスの取り組み

従業員が働きやすさを感じながら、当行で長く活躍することで、会社への貢献意欲や仕事のモチベーションを高めていく職場づくりに取り組んでいます。

仕事と家庭生活の両立支援

● 育児休業制度

3歳まで取得可能な育児休業のほか、復職後も短時間勤務・時間外労働の免除および制限を子どもが小学校3年生修了まで利用できるなど、両立支援を積極的に行っています。

● 男性従業員の育児休業取得促進

男性従業員の育児休業取得促進に向け2016年に規程を改定しました。配偶者の懐妊時から育児参加を計画できるよう制度案内を行うとともに、取得事例を夫婦双方からの感想を加えて情宣しています。

スマイル・ママミーティング(職場復帰サポート)

育児休業者を対象に懇談会や職場復帰直前ミーティングを開催しています。休業者同士や、復職経験者と意見交換することで、充実した育児休業を過ごすとともに、復職後も相談しあえる仲間づくりを行っています。



● 行員登用制度

準職員・パートタイマーで、行員となることを希望する人を採用する制度を設けています。この制度を活用し、過去育児や介護等で離職した行員も能力や勤務年数等に対応した資格で再雇用を行っています。

● 所属長による全従業員対象の身上面接の実施

家庭やその他の悩みを含め、所属長に相談できる面談を年2回行っています。“悩みをともに解決していく”姿勢は、子育て支援の定着を背景に浸透しています。

● 介護休業制度

対象家族1人につき通算365日の範囲内で、3回まで分割して利用できます。

働き方改革

仕事と家庭生活の両立や従業員の健康管理の観点から、銀行全体で時間外労働抑制に取り組むべく「時間外労働抑制運動～TIME UP 7(セブン)」を実施しています。従業員一人ひとりが時間管理を意識し、銀行全体で効率的かつメリハリをつけた業務運営に取り組んでいます。さらに、毎週水曜日(月末を除く)を「リフレッシュ・デー」として定時退行を目指しているほか、定期的に「リフレッシュ(ノー残業)・ウィーク」を設けています。また、有給休暇の取得促進にも取り組んでいます。

次世代育成支援対策推進法に基づく行動計画

【計画期間】 2018年6月1日～2021年3月31日

行職員の仕事と家庭生活の両立を支援し、公私共に充実した生活が送れるよう、環境の整備に努める
・時間外労働の抑制
・子育てのための休暇等の取得促進

コミュニケーションサポート制度

「職場内での関わり」「家族・地域を含めた関わり」強化が図れるようコミュニケーションサポート制度を制定しています。具体的には、職場内のみならず家族・地域を含めたコミュニケーション強化を図ることを目的とした行事を実施することと補助金の支給を行っています。



多様性のある組織づくり

当行は障がいのある方々を積極的に雇用し、それぞれの能力に合った活躍の場を設け、障がい者の自立を支援していくことで地域社会への貢献を目指します。

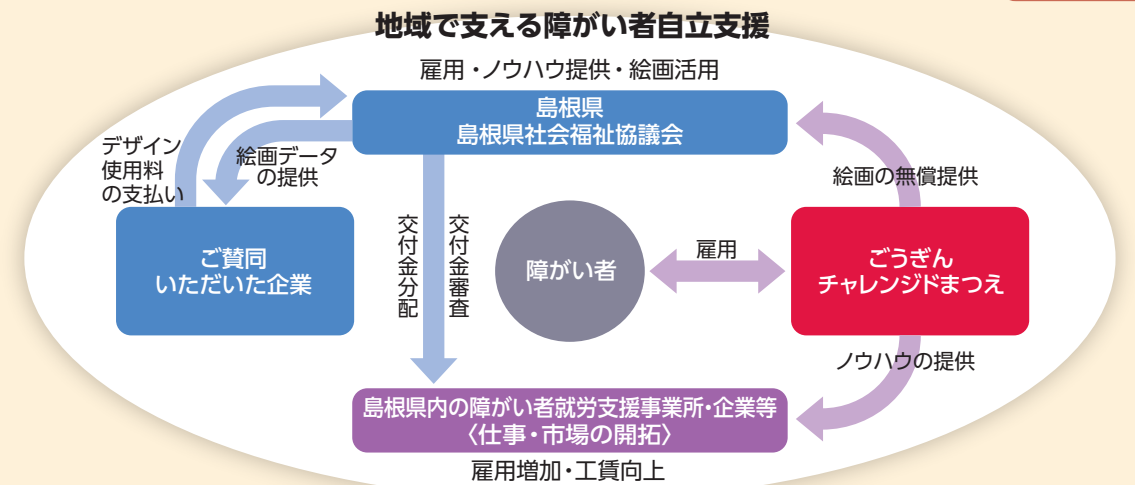
障がい者雇用事業所「ごうぎんチャレンジド」

ごうぎんチャレンジドまつえ ～2007年9月開設～

「ごうぎんチャレンジドまつえ」は、知的障がいのある方が専門的に就労する事業所で、絵の好きな方を雇用しています。2018年3月末現在、19名(開設当初:6名)の知的障がいのある職員が勤務しており、絵画の制作や絵画を使用したノベルティの製作、パンフレット封入やゴム印押しなどの事務業務を行っています。

ゆめいくワークサポート事業

知的障がい者の方々が持つ芸術的能力によって、経済的価値を生み出す仕組み「ゆめいくワークサポート事業」を島根県・島根県社会福祉協議会とともに作り、障がい者の自立を支援しています。



当行の取り組みにご賛同いただいた企業に、「ごうぎんチャレンジドまつえ」の職員が描いた絵画をノベルティのイラストなどに使用いただいています。

絵画の使用料は社会福祉協議会を経て、障がい者就労支援事業所や企業に還元され、障がい者自立支援の目的に活用されています。

ごうぎんチャレンジドとっとり ～2017年9月開設～

「ごうぎんチャレンジドとっとり」は、精神障がいや発達障がいのある方が主に就労し、データ入力や書類整備など幅広い銀行業務を担っています。開設当初は障がいのある職員5名でスタートしていますが、徐々に業務を拡大し、将来的には20名程度まで人員を拡大予定です。

「インターンシップ」「研修プログラム」の提供

ごうぎんチャレンジドととりの執務室内に研修スペースを併設し、他の事業所の障がい者職員や特別支援学校の生徒等を対象としたインターンシップの受け入れや研修プログラムを提供しています。現場体験(銀行業務)やビジネスマナー等の習得により、地元企業での就職につながるよう支援しています。



チャレンジドまつえの職員が描いた絵をプリントしたノベルティをお客様にお配りしています。



体験実習(パンフレット封入)



ビジネスマナー研修

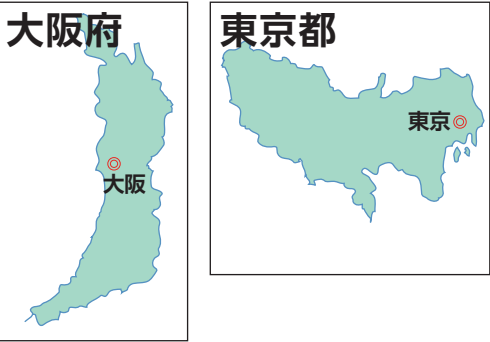
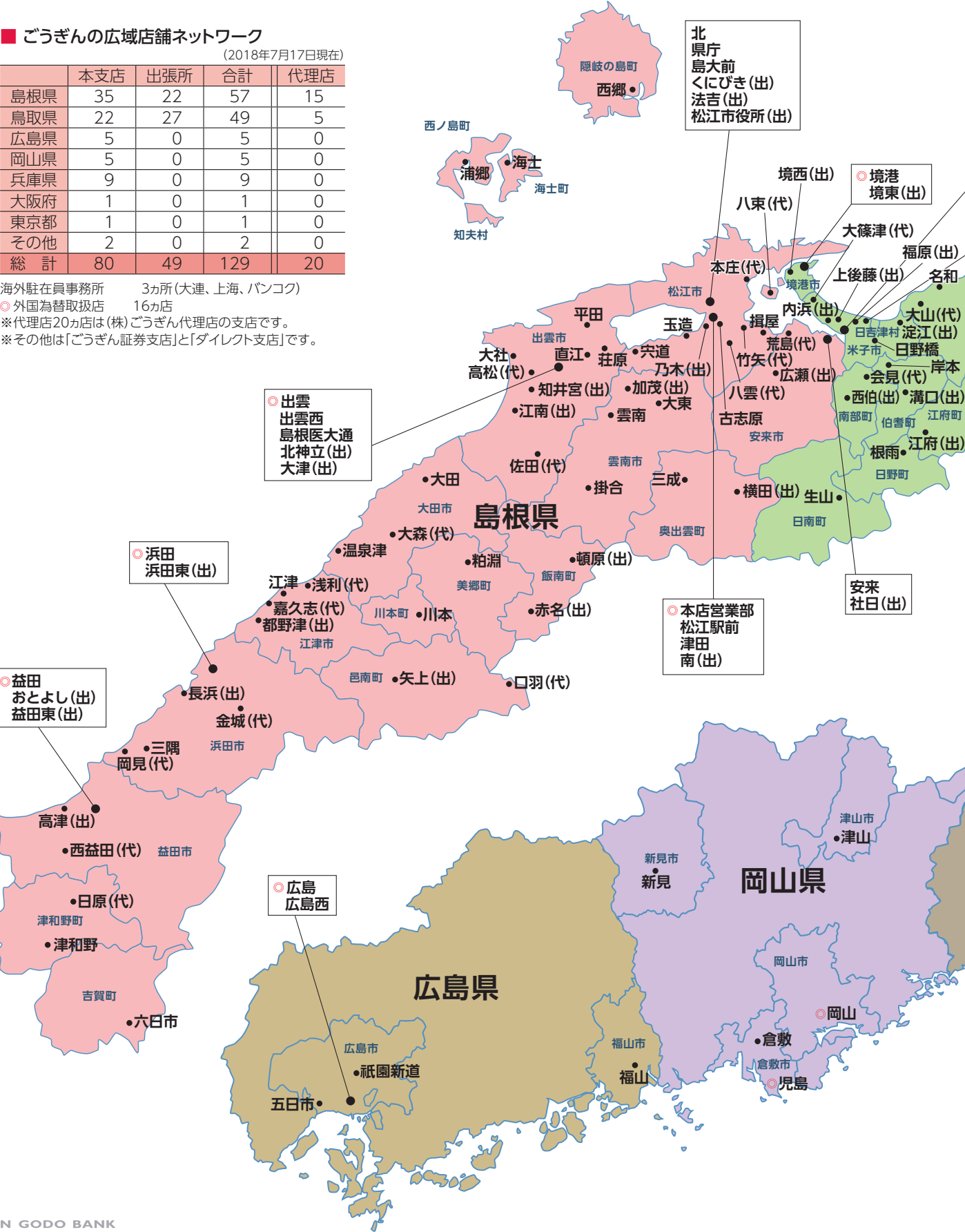
ごうぎんの広域店舗ネットワーク

地元である山陰地方では東西300キロに及ぶ広域なエリアできめ細かく店舗・ATMネットワークを展開し、良質な金融サービスの提供に努めています。また、山陽・兵庫でも店舗ネットワークを充実させています。今後も、お客様の利便性向上に努めていきます。

■ ごうぎんの広域店舗ネットワーク
 (2018年7月17日現在)

	本支店	出張所	合計	代理店
島根県	35	22	57	15
鳥取県	22	27	49	5
広島県	5	0	5	0
岡山県	5	0	5	0
兵庫県	9	0	9	0
大阪府	1	0	1	0
東京都	1	0	1	0
その他	2	0	2	0
総 計	80	49	129	20

海外駐在員事務所 3カ所(大連、上海、バンコク)
 ○ 外国為替取扱店 16カ店
 ※代理店20カ店は(株)ごうぎん代理店の支店です。
 ※その他は「ごうぎん証券支店」と「ダイレクト支店」です。



海外拠点



■ ATMの設置状況
 (2018年5月末現在)

	合計	店内	店外
島根県	305	158	147
鳥取県	216	118	98
広島県	7	7	0
岡山県	8	8	0
兵庫県	5	5	0
大阪府	1	1	0
東京都	1	1	0
総 計	543	298	245

■ コンビニATMの設置状況
 (2018年5月末現在)

コンビニATM 設置店舗数	ローソン	イーネット
全国	13,015	12,904
うち島根県	145	63
うち鳥取県	141	69

店舗ネットワーク

■ 島根県 72(本支店35、出張所22、代理店15)

店番	店舗名	所在地	電話番号
001	本店営業部	松江市魚町10	☎ 0852-55-1111
002	北支店	松江市中原町51	☎ 0852-24-6050
004	松江駅前支店	松江市朝日町489-20	☎ 0852-24-6350
005	県庁支店	松江市殿町1(島根県庁内)	☎ 0852-24-6450
010	揖屋支店	松江市東出雲町揖屋1149-2	☎ 0852-52-2222
013	玉造支店	松江市玉湯町湯町1789-3	☎ 0852-62-0414
014	穴道支店	松江市穴道町穴道870-2	☎ 0852-66-0236
090	津田支店	松江市東津田町422-1	☎ 0852-24-6750
098	古志原支店	松江市古志原1-4-15	☎ 0852-24-6250
100	島大前支店	松江市学園2-28-10	☎ 0852-24-6850
003	南出張所	松江市豎町21-2	☎ 0852-24-6150
116	乃木出張所	松江市浜乃木5-1-70	☎ 0852-27-0711
122	くにびき出張所	松江市学園南2-1-12	☎ 0852-27-7200
216	松江市役所出張所	松江市末次町86(松江市役所内)	☎ 0852-24-6955
225	法吉出張所	松江市春日町639-7	☎ 0852-27-2511
252	本庄代理店	松江市上本庄町461-1	☎ 0852-34-0517
253	八束代理店	松江市八束町波入1649-1	☎ 0852-76-3100
280	竹矢代理店	松江市八幡町25-9	☎ 0852-37-2111
281	八雲代理店	松江市八雲町日吉194-19	☎ 0852-54-1888
008	安来支店	安来市安来町1890	☎ 0854-22-2280
009	広瀬出張所	安来市広瀬町広瀬1219-1	☎ 0854-32-2154
223	社日出張所	安来市安来町763-11	☎ 0854-23-0683
258	荒島代理店	安来市荒島町2177-12	☎ 0854-28-8420
015	西郷支店	隠岐郡隠岐の島町西町八尾の一2-2	☎ 08512-2-1151
016	浦郷支店	隠岐郡西ノ島町浦郷257	☎ 08514-6-0124
110	海士支店	隠岐郡海士町福井969	☎ 08514-2-1111
017	大東支店	雲南市大東町大東1753	☎ 0854-43-2555
018	雲南支店	雲南市三刀屋町下熊谷1773-1	☎ 0854-45-5505
022	掛合支店	雲南市掛合町掛合849-1	☎ 0854-62-0130
105	加茂出張所	雲南市加茂町加茂中1321-5	☎ 0854-49-7025
019	三成支店	仁多郡奥出雲町三成265	☎ 0854-54-1313
020	横田出張所	仁多郡奥出雲町横田1035-16	☎ 0854-52-2321
023	嶺原出張所	飯石郡飯南町嶺原2218-2	☎ 0854-72-0231
024	赤名出張所	飯石郡飯南町赤名802	☎ 0854-76-2661
025	直江支店	出雲市斐川町直江4811-5	☎ 0853-72-0144
026	平田支店	出雲市平田町1064	☎ 0853-62-2520
027	出雲支店	出雲市今市町北本町1-2-4	☎ 0853-21-0540
029	島根医大通支店	出雲市塩冶神前2-8-27	☎ 0853-21-1055
030	大社支店	出雲市大社町杵築東416-4	☎ 0853-53-3120
097	荘原支店	出雲市斐川町荘原747-4	☎ 0853-72-0635
115	出雲西支店	出雲市渡橋町1172-1	☎ 0853-23-7000
031	江南出張所	出雲市湖陵町三部556-5	☎ 0853-43-1019
106	大津出張所	出雲市大津町472-6	☎ 0853-21-0231
129	北神立出張所	出雲市高岡町1277-1	☎ 0853-21-8700
134	知井宮出張所	出雲市知井宮町970-4	☎ 0853-25-2345
250	佐田代理店	出雲市佐田町反辺1586-34	☎ 0853-84-0935
279	高松代理店	出雲市松寄下町737-5	☎ 0853-21-5011
033	大田支店	大田市大田町大田イ374-3	☎ 0854-82-0630
035	温泉津支店	大田市温泉津町小浜イ20-7	☎ 0855-65-2525
261	大森代理店	大田市大森町ハ74	☎ 0854-89-0121
036	川本支店	邑智郡川本町川本538-1	☎ 0855-72-0350
037	粕淵支店	邑智郡美郷町粕淵251	☎ 0855-75-0021
039	矢上出張所	邑智郡邑南町矢上3865	☎ 0855-95-1211
038	口羽代理店	邑智郡邑南町下口羽1209-3	☎ 0855-87-0231
041	江津支店	江津市江津町1520-71	☎ 0855-52-2525
042	都野津出張所	江津市都野津町2279-13	☎ 0855-53-0634

※代理店20カ店は(株) とうぎん代理店の支店です。
※島根県の本支店には「とうぎん証券支店」「ダイレクト支店」を含みません。

店番	店舗名	所在地	電話番号
254	浅利代理店	江津市浅利町102-2(JR浅利駅舎内)	☎ 0855-55-1018
277	嘉久志代理店	江津市嘉久志町イ1820-38	☎ 0855-52-3305
043	浜田支店	浜田市新町4	☎ 0855-22-0840
047	三隅支店	浜田市三隅町三隅1221-1	☎ 0855-32-0210
044	浜田東出張所	浜田市朝日町1482	☎ 0855-22-2120
046	長浜出張所	浜田市長浜町1498-2	☎ 0855-27-0581
269	岡見代理店	浜田市三隅町岡見589-1	☎ 0855-32-3355
276	金城代理店	浜田市金城町七条イ974-9	☎ 0855-42-0035
048	益田支店	益田市駅前町19-23	☎ 0856-22-0510
049	益田東出張所	益田市本町2-16	☎ 0856-23-3737
050	西益田代理店	益田市横田町278-1	☎ 0856-25-2120
113	高津出張所	益田市高津5-34-9	☎ 0856-22-0615
119	おとよし出張所	益田市乙吉町イ103-8	☎ 0856-23-6511
052	津和野支店	鹿足郡津和野町後田口198-2	☎ 0856-72-0671
051	日原代理店	鹿足郡津和野町日原226-1	☎ 0856-74-0124
091	六日市支店	鹿足郡吉賀町六日市396-1	☎ 0856-77-1200

■ 鳥取県 54(支店22、出張所27、代理店5)

店番	店舗名	所在地	電話番号
053	鳥取営業部	鳥取市栄町402	☎ 0857-39-5000
054	鳥取県庁支店	鳥取市東町1-220(鳥取県庁内)	☎ 0857-26-8311
055	鳥取西支店	鳥取市元魚町1-117	☎ 0857-22-7241
060	河原出張所	鳥取市河原町河原48-5	☎ 0858-85-0920
063	浜村支店	鳥取市気高町勝見681-1	☎ 0857-82-0511
064	青谷出張所	鳥取市青谷町青谷4062-1	☎ 0857-85-0620
104	鳥取駅南支店	鳥取市扇町22-1	☎ 0857-26-3131
128	千代水支店	鳥取市千代水2-18	☎ 0857-28-6633
092	城北出張所	鳥取市青葉町1-209	☎ 0857-23-6201
103	鹿野出張所	鳥取市鹿野町鹿野1457-8	☎ 0857-84-2108
108	湖山出張所	鳥取市湖山町北1-416	☎ 0857-28-5111
117	桜谷出張所	鳥取市正進寺38-1	☎ 0857-24-0511
136	吉成出張所	鳥取市吉成2-16-17	☎ 0857-20-0611
275	国府出張所	鳥取市国府町宮下1045-1	☎ 0857-21-1800
057	岩美支店	岩美郡岩美町浦富1040-53	☎ 0857-72-0831
058	郡家支店	八頭郡八頭町郡家635-11	☎ 0858-72-0008
251	八束代理店	八頭郡八頭町南328-1	☎ 0858-84-3811
059	若桜出張所	八頭郡若桜町若桜373	☎ 0858-82-1231
062	智頭支店	八頭郡智頭町智頭1642-21	☎ 0858-75-0646
065	松崎支店	東伯郡湯梨浜町松崎355-1	☎ 0858-32-0800
118	羽合支店	東伯郡湯梨浜町田後302-12	☎ 0858-35-2411
070	東伯支店	東伯郡琴浦町徳万305-4	☎ 0858-52-2271
072	赤碕出張所	東伯郡琴浦町赤碕1145-14	☎ 0858-55-0511
093	三朝出張所	東伯郡三朝町三朝972-2	☎ 0858-43-0824
069	大栄出張所	東伯郡北栄町由良宿1095	☎ 0858-37-4131
133	北条出張所	東伯郡北栄町田井31-4	☎ 0858-36-4530
067	倉吉支店	倉吉市昭和町1-59	☎ 0858-22-3121
066	倉吉駅前出張所	倉吉市上井町2-2-3	☎ 0858-26-0521
068	倉吉西出張所	倉吉市大正町2-61-1	☎ 0858-22-5291
220	倉吉市役所出張所	倉吉市葵町722(倉吉市役所内)	☎ 0858-22-5656
073	名和支店	西伯郡大山町御来屋129-1	☎ 0859-54-2811
125	大山代理店	西伯郡大山町所子521	☎ 0859-53-3100
095	岸本支店	西伯郡伯耆町吉長40-7	☎ 0859-68-2011
099	溝口出張所	西伯郡伯耆町溝口641	☎ 0859-62-0611
107	西伯出張所	西伯郡南部町法勝寺366-8	☎ 0859-66-2020
273	会見代理店	西伯郡南部町天萬1544-5	☎ 0859-64-2161

店番	店舗名	所在地	電話番号
078	根雨支店	日野郡日野町根雨170-1	☎ 0859-72-0301
079	生山支店	日野郡日南町生山駅前通689	☎ 0859-82-1231
112	江府出張所	日野郡江府町江尾1849-3	☎ 0859-75-2052
109	境港支店	境港市湊町216	☎ 0859-44-7111
076	境西出張所	境港市外江町1716	☎ 0859-44-1231
077	境東出張所	境港市上道町2078-1	☎ 0859-44-6161
080	米子支店	米子市加茂町2-104	☎ 0859-32-3711
081	米子東支店	米子市鞆町1-185-2	☎ 0859-22-3251
082	米子西支店	米子市錦町3-90-5	☎ 0859-33-4821
088	皆生通出張所	米子市西福原2-1-36	☎ 0859-33-2401
101	日野橋支店	米子市熊党525	☎ 0859-27-2611
074	淀江出張所	米子市淀江町淀江553-1	☎ 0859-56-2811
126	福生出張所	米子市皆生5-20-17	☎ 0859-23-3388
218	内浜出張所	米子市彦名町859	☎ 0859-29-7504
222	福原出張所	米子市西福原6-2-37	☎ 0859-33-2538
339	上後藤出張所	米子市上後藤8-1-1	☎ 0859-24-2288
075	大篠津代理店	米子市大篠津町4945	☎ 0859-25-0131
224	米子中央代理店	米子市角盤町2-1-5	☎ 0859-22-2231

■ 広島県 5(支店5)

店番	店舗名	所在地	電話番号
084	広島支店	広島市中区立町1-22	☎ 082-241-1711
096	広島西支店	広島市中区西十日市町9-9 (広電三井住友海上ビル5F)	☎ 082-292-2811
130	祇園新道支店	広島市安佐南区中筋2-13-22	☎ 082-870-0123
132	五日市支店	広島市佐伯区五日市駅前3-5-25	☎ 082-922-2112
094	福山支店	福山市紅葉町2-35(福山DSビル5F)	☎ 084-931-2121

■ 岡山県 5(支店5)

店番	店舗名	所在地	電話番号
089	岡山支店	岡山市北区田町1-3-9	☎ 086-226-1221
301	津山支店	津山市大手町3-1	☎ 0868-22-6148
305	新見支店	新見市高尾2447-2	☎ 0867-72-2105
308	倉敷支店	倉敷市田ノ上1132-2	☎ 086-422-3630
309	児島支店	倉敷市児島味野1-15-8	☎ 086-472-2638

■ 兵庫県 9(支店9)

店番	店舗名	所在地	電話番号
314	豊岡支店	豊岡市寿町11-8	☎ 0796-22-3191
316	姫路支店	姫路市豊沢町61(朝日生命姫路南ビル8F)	☎ 079-282-7311
317	加古川支店	加古川市平岡町新在家651-1	☎ 079-426-6566
318	明石支店	明石市樽屋町1-29(日工住友生命ビル2F)	☎ 078-914-1650
319	神戸支店	神戸市中央区京町70(松岡ビル3F)	☎ 078-331-4731
139	尼崎支店	尼崎市東難波町5-30-17(アスパイア七番館5F)	☎ 06-6481-5200
140	阪神北支店	川西市中央町3-6(川西太陽ビル5F)	☎ 072-755-0310
141	西宮支店	西宮市六湛寺町14-5(太陽生命西宮ビル2F)	☎ 0798-34-8300
142	北播磨支店	三木市末広2-5-10(アーサービル3F)	☎ 0794-83-6300

■ 大阪府

店番	店舗名	所在地	電話番号
083	大阪支店	大阪市中央区久太郎町4-1-3(大阪センタービル2F)	☎ 06-6252-5400

■ 東京都

店番	店舗名	所在地	電話番号
085	東京支店	中央区日本橋兜町15-6(製粉会館ビル4F)	☎ 03-3669-0211
－	東京事務所	中央区日本橋兜町15-6(製粉会館ビル4F)	☎ 03-3669-3289

■ その他

店番	店舗名	所在地	電話番号
719	とうぎん証券支店	島根県松江市魚町10	☎ 0852-55-1531
390	ダイレクト支店	島根県松江市魚町10	☎ 0852-55-1361

■ 海外

事務所名	所在地	電話番号
大連駐在員事務所	中華人民共和国大連市西岗区中山路147号 大連森茂大廈22F	☎ 86-411-8369-6118
上海駐在員事務所	中華人民共和国上海市浦東新区陸家嘴環路 1000号 恒生銀行大廈15F	☎ 86-21-6841-1661
バンコク駐在員事務所	952 Ramaland Building, 13th Floor, Rama IV Road, Suriyawongse, Bangrak, Bangkok 10500, Thailand	☎ 66-2-632-8323

中小企業ローンコーナー

設置地区	所在地	電話番号
松江	松江市魚町10 本店営業部内1F	☎ 0852-23-2576
出雲	出雲市今市町北本町1-2-4 出雲支店内1F	☎ 0853-22-2022
鳥取	鳥取市栄町402 鳥取営業部内1F	☎ 0857-39-5151
米子	米子市加茂町2-104 米子支店内1F	☎ 0859-34-2150

個人ローンセンター

設置地区	所在地	電話番号
松江	松江市魚町10 本店営業部内2F	☎ 0852-55-1119
出雲	出雲市今市町北本町1-2-4 出雲支店内1F	☎ 0853-22-6330
鳥取	鳥取市栄町402 鳥取営業部内2F	☎ 0857-39-5070
米子	米子市加茂町2-104 米子支店内2F	☎ 0859-31-2321

保険プラザ

設置地区	所在地	電話番号
松江	松江市魚町10 本店営業部内2F	☎ 0852-61-8111
出雲	出雲市今市町1320-1	☎ 0853-23-2871
鳥取	鳥取市栄町402 鳥取営業部内2F	☎ 0857-30-7122
米子	米子市加茂町2-104 米子支店内2F	☎ 0859-21-0351

(2018年7月17日現在)

株主の皆様へ

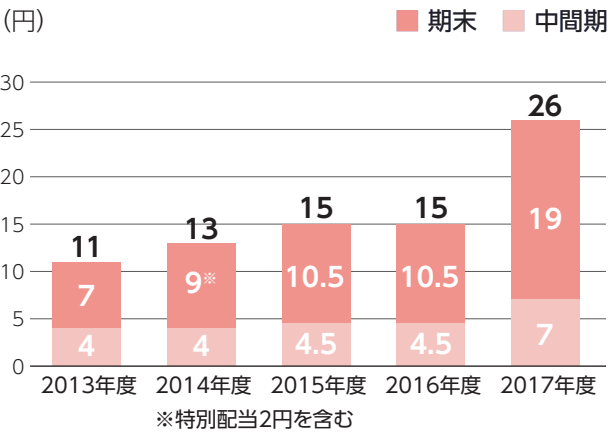
安定した株主還元と積極的な情報開示に努めています

■ 株主配当

当行は、地域金融機関としての役割と使命を遂行するため、内部留保の充実を図りつつ、株主の皆様への積極的かつ安定的な利益還元を実施していくことを基本方針としております。

当行は従来「業績連動配当」を導入しており、1株当たり年間14円を安定配当とし、当期純利益(単体)が80億円を超過する場合には業績に応じた配当を行ってまいりました。

株主配当の実績



2018年度からは、グループ経営をこれまで以上に重視していく方針としたことに伴い、配当の利益基準を「当期純利益(単体)」から「親会社株主に帰属する当期純利益(連結)」といたします。なお、変更後もこれまで同様、配当性向30%を目安に利益還元を実施し、引き続き株主の皆様を意識した経営を実践してまいります。

配当金支払いの目安

親会社株主に帰属する 当期純利益(連結)	1株当たり 年間配当金	配当性向※
150億円超	30円	～31.3%
140億円超 150億円以下	28円	
130億円超 140億円以下	26円	
120億円超 130億円以下	24円	31.3%
110億円超 120億円以下	22円	}
100億円超 110億円以下	20円	
90億円超 100億円以下	18円	27.8%
80億円超 90億円以下	16円	
80億円以下	14円	27.4%～

※2018年3月31日時点の試算値

■ 株式の状況 (2018年3月31日現在)

株主数	13,834名
発行済株式の総数	156,977,472株
保有自己株式	347,843株

■ 単元未満株式について

- 1単元(100株)未満の株式をお持ちの株主様は、次のご請求が可能です。
 - ・100株未満の株式について、買い取りのご請求
 - ・100株未満の株式を100株にするよう、不足する株数を買増しのご請求
- ※詳細につきましては、下記日本証券代行株式会社の照会先までお問い合わせください。
なお、証券会社をご利用の株主様は、お取引の証券会社へお問い合わせください。

■ 株主名簿管理人の連絡先

〒168-8620 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
日本証券代行株式会社 代理人部

- ご照会先 ☎0120-707-843
- ホームページアドレス <https://www.jsa-hp.co.jp/name/index.html>

株主優待制度

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当行株式への投資魅力を高め、より多くの方々に長期間当行株式を保有していただけるよう株主優待制度を導入しております。

● 株主優待制度の内容

毎年3月31日現在の株主名簿に記録された1,000株以上をお持ちの株主様に、年1回下記の特産品をお贈りいたします。

保有期間	保有株式数	優待商品
1年未満	1,000株以上	VJAギフトカード(1,000円分)
1年以上※	1,000株以上5,000株未満	5,000円相当の特産品等
	5,000株以上	10,000円相当の特産品等

※1年以上当行株式を保有いただいている株主様には、株主優待専用Webサイトから、地元である山陰両県(島根県、鳥取県)の特産品を含む株主優待商品のうち、保有株式数に応じてお好みの商品をお選びいただけます。

なお、保有期間1年以上とは、毎年3月31日現在および9月30日現在の株主名簿に同一株主番号で連続して3回以上記録されていることが条件となります。

TOPIC

2018年度からは、ギフトカタログの進呈に代わり、「株主優待専用Webサイト」からの商品選択・お申込みが可能となるよう、株主優待制度をリニューアルいたしました。



株主優待専用Webサイトの画面イメージ



写真はイメージです。

■ 会社説明会の開催

会社説明会を定期的に開催し、決算内容、地域貢献に関する取り組みなどをご説明しています。

- 機関投資家・アナリスト等向け会社説明会
- 個人投資家向け会社説明会
- 海外投資家訪問
- 地域のお客様向け会社説明会



会社説明会の様子

■ 積極的な情報開示

決算情報や当行の取り組みについて、ディスクロージャー誌の発行、ホームページへの掲載など、積極的な情報発信に努めています。



ホームページ



ディスクロージャー誌



ミニディスクロージャー誌



宇賀橋～松江城周辺～

山陰合同銀行

〒690-0062 島根県松江市魚町10番地
TEL. 0852-55-1000

<http://www.gogin.co.jp>

2018年7月発行 企画・編集／経営企画部

表紙について

ごうぎんチャレンジドまつえの職員が描いた絵画です。
ごうぎんチャレンジドまつえは、山陰合同銀行が運営する知的障がいのある方が専門的に就労する事業所で、絵画の制作を業務の柱としています。