

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。

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

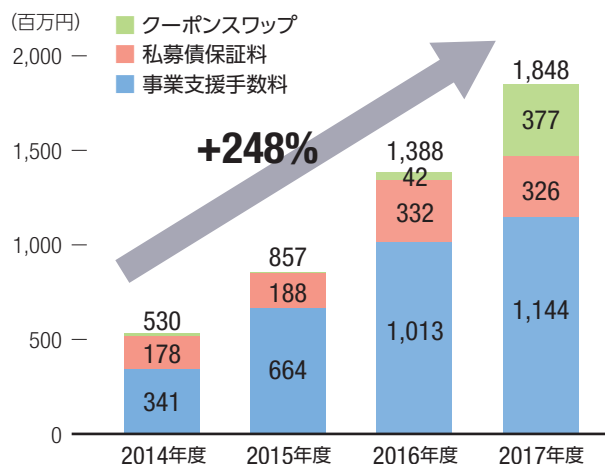
2017年度は日本銀行によるマイナス金利政策が継続し、金融機関にとっては引き続き厳しい1年となりました。このような環境下ではありましたが、当行では、法人のお取引先に対する事業支援活動や、個人のお客様向けのコンサルティング営業の深化などに取り組み、「お客様の付加価値向上とともに当行の持続的な成長を実現する」という好循環への転換を進めてきました。

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。

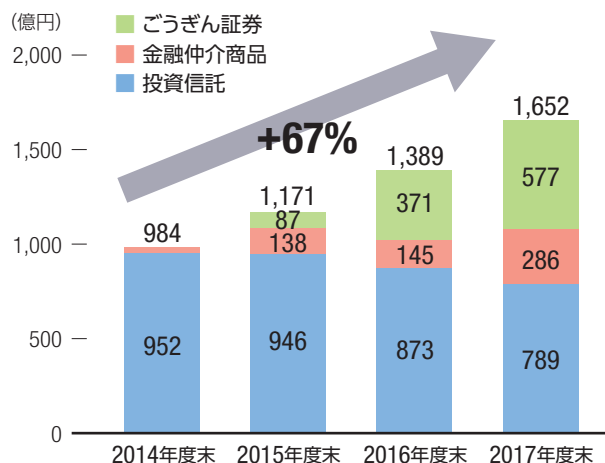
これもひとえに皆様のご支援ご愛顧の賜物であり、心より感謝申し上げます。

法人ソリューション関連収益の推移



※私募債保証料・クーボ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。

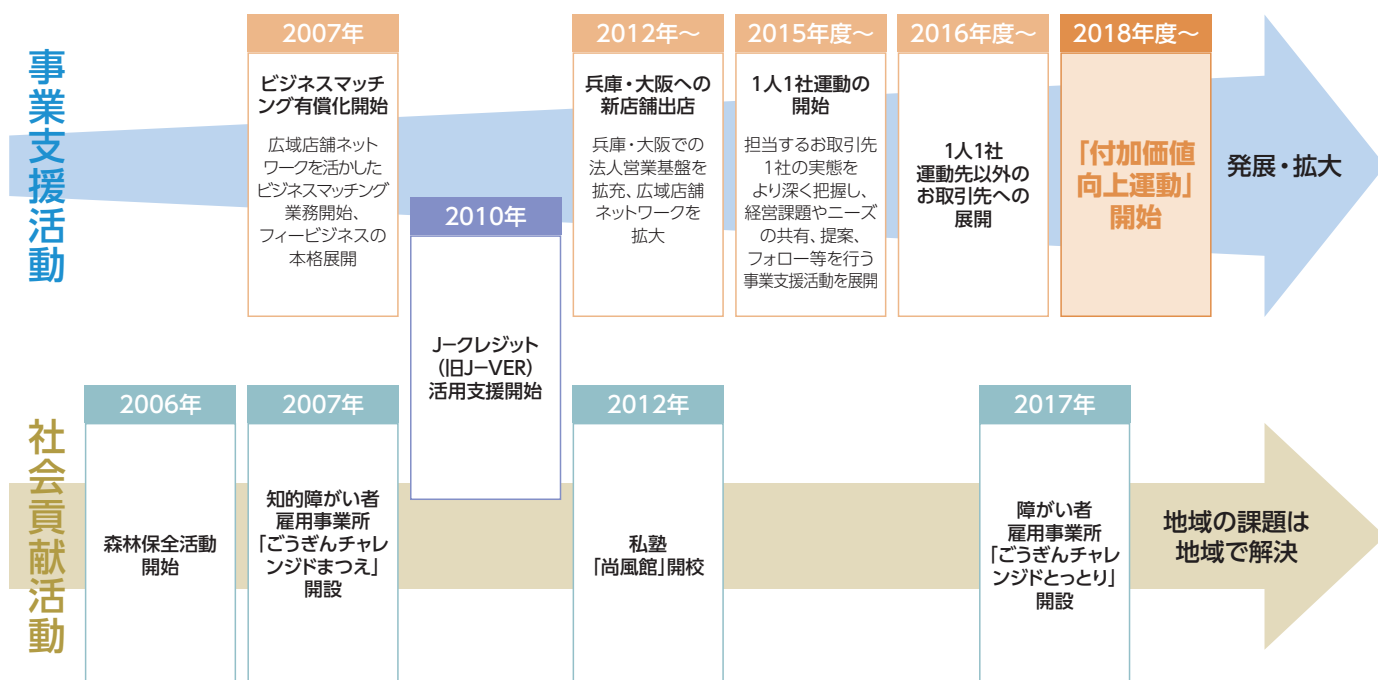
地域と当行が力強く持続的に成長していくため、長期的な視点から積極的に地域の課題を解決していくことで、地域とともに成長するビジネスモデルづくりを他行に先駆けてチャレンジすることをコンセプトとしています。

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。

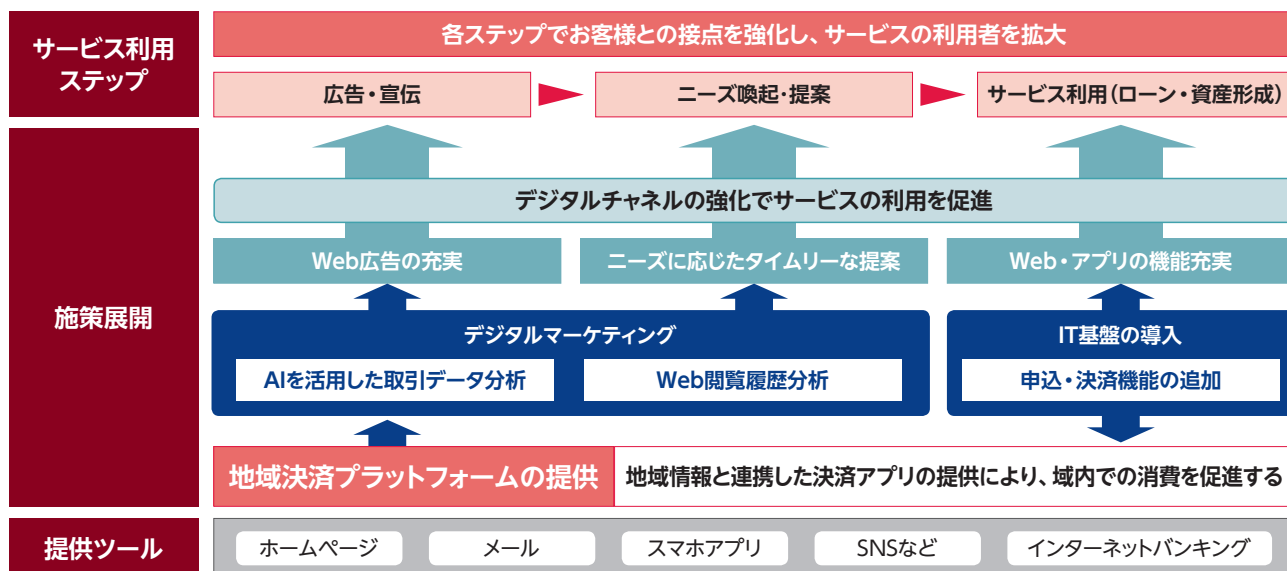
デジタルチャネルを活用した収益力の強化

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「フィंक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。

デジタルチャネルの拡充



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、円債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。

