

2018年度上期は全国各地で災害が多発し、当行の営業エリアにおきましても地震、豪雨、台風と、立て続けに大きな災害が発生しました。被災された皆様に対し、謹んでお見舞いを申し上げますとともに、一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

山陰合同銀行では、2018年度中間決算の概要、経営方針及びお客様への思いを綴った、「山陰合同銀行中間期ディスクロージャー誌」を作成いたしました。ご高覧のうえ、当行へのご理解を一層深めていただければ、幸いに存じます。

地域・お客様の付加価値向上に貢献し、持続可能な地域社会の形成を目指す

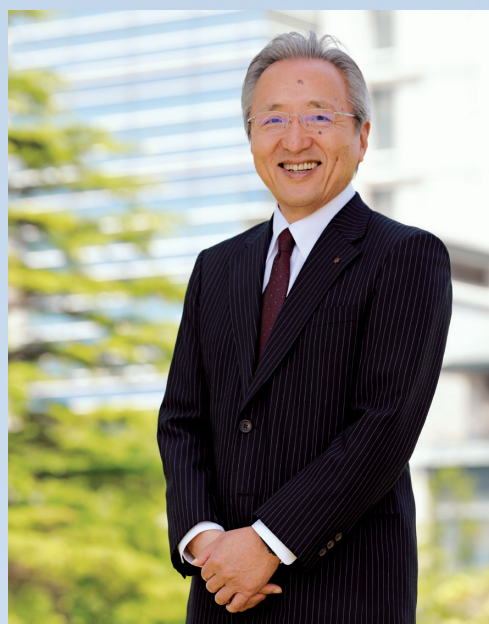
当行では、2018年4月より、3年間の新中期経営計画をスタートさせました。当行の主要営業エリアである山陰、そして当行も、引き続き厳しい環境にさらされています。しかし悲観的になるのではなく、逆転の発想でこれを機会としてとらえ、「課題先進地域の地域金融機関として、積極的に地域の課題解決を図り、地域、お客様とともに成長する、先行モデルづくりにチャレンジする」ことを新中期経営計画のコンセプトとしています。

このため、リレーションシップバンキングをさらに深化させ、長期的な視点から積極的に課題を解決していくことで、地域・お客様の付加価値向上と、対価として当行も収益を計上するビジネスモデルの確立を目指しています。こうした取り組みを拡大することで、地域・お客様・当行がともに成長する持続可能な地域社会の形成が実現されるものと考えます。

具体的な施策のひとつとして、7月から「SAN-IN・イノベーション・プログラム（以下SIP）」を開始しました。地域経済の底上げには、活発な起業も必要ですが、山陰の開業率は全国的にみても低い水準にあります。この「SIP」は地域の課題解決や、将来の地域経済を牽引し、新たな付加価値向上を生み出す新事業創造を目指す取り組みで、当行が能動的に起業を促進し、ベンチャー・起業家育成を支援するものです。

また、事業支援活動のなかで、徹底的に法人のお取引先の付加価値向上に貢献することを目的とした「付加価値向上運動」も展開しています。この取り組みの一環として、「常駐型コンサルティング」にも力を入れています。これはお取引先に対し、行員常駐によるコンサルティングを提供するもので、10月から新たに1社常駐を開始し、計3社に対して実施しています。

個人のお客様に対しては、「コンサルティング機能の高度化」を実現するため、プライベートアドバイザー業務を開始しました。本部に専属の担当者「プライベートアドバイザー」を配置し、人材育成や体制整備を進め、資産承継や資産管理を総合的にサポートすることで、多様化・高度化するお客様のニーズにお応えいたします。



広域店舗ネットワーク充実により、地域の架け橋としての機能強化

当行では、広域店舗ネットワークを活かした販路開拓支援に力を入れており、山陰の良質な一次産品や製造技術などを山陽・兵庫・大阪のお取引先へご紹介する動きを各地で展開しています。鳥取県八頭町産の「ブラックベリー」は、神戸の菓子製造業のお取引先にご紹介したことで、都会地でも人気を博す美味しいタルトになりました。

こうした動きをさらに加速させるため、神戸市長田区に5年ぶりの新設店舗となる「神戸西支店」を出店しました。法人営業の担当者をそろえ、地域に根付いた活動を実践することで、法人のお客様のあらゆるご要望に高いレベルでお応えいたします。広域店舗ネットワークを一層充実させることで、山陰と関西のお客様をビジネスでおつなぎし、地域の架け橋としての機能を強化します。

地域社会と連携した、地域の課題解決への取り組み

一方、持続可能な地域社会の形成を実現するには、当行の活動だけではどうしても限りがあります。このため、地域やお取引先と一緒にあって地域の課題解決に取り組み、地域社会の持続可能性を高めていきたいと考えています。

2018年1月から取扱開始した「福利厚生型私募債」や、当行の森林保全活動のひとつ「森林を守ろう！山陰ネットワーク会議」における「フレンドシップ店」制度の開始などは、こうした考えに通じる取り組みであるといえます。

当行は、今後も地域やお取引先との連携を強め、さまざまなアイデアを生み出すことで、地域の課題解決に貢献してまいります。

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。

2019年1月

取締役頭取 石丸 文男