

# 決算説明会

## プレゼンテーション編



株式  
会社

山陰合同銀行

2019年6月

# 目次

## I. 2019年3月期 決算概要

1. 2019年3月期 業績概要
2. 資金利益の状況
3. 地域別 新規法人貸出 平均実行金利
4. 預貸金の状況
5. 有価証券の状況
6. 円貨建債券償還構成・金利リスク量
7. 役務取引等利益
8. 与信費用・不良債権の状況
9. 2020年3月期 業績予想
10. 2020年3月期 当期純利益(単体) 計画

## II. 経営戦略

1. 2020年3月期計画の考え方
2. 顧客向けサービス業務利益の改善
3. 地域産業の競争力強化－お取引先の企業価値向上
4. リレーションシップバンキングの実践－事例
5. 地域産業の競争力強化－産業・業種別の支援
6. ミドルリスク層への取組強化－山陰
7. 地域別戦略－山陽、兵庫・大阪
8. 個人向けコンサルティング機能の高度化・多様化
9. 個人ローンの取組深化
10. クレジットカード戦略/キャッシュレス決済の促進
11. 構造改革プロジェクト－コスト競争力の強化
12. 構造改革プロジェクト－店舗改革、デジタル化
13. 一人ひとりが輝く人事戦略
14. 資本政策・株主還元
15. 持続可能な地域社会実現への取り組み
16. ESG(環境)
17. ESG(社会)
18. ESG(ガバナンス)

# I . 2019年3月期 決算概要

# 1. 2019年3月期 業績概要

## 業績概要(単体)

(単位:億円)	2018/3期	2019/3期	
		前期比	
業務粗利益	552	8	560
うち資金利益	531	▲0	531
うち役務取引等利益	59	2	62
うち債券関係損益	▲44	9	▲35
コア業務粗利益	596	▲1	595
経費	368	1	369
うち人件費	179	6	186
うち物件費	167	▲5	162
一般貸倒引当金繰入額①	▲0	6	5
業務純益	184	0	184
実質業務純益	183	6	190
コア業務純益	228	▲2	225
臨時損益	8	▲0	7
うち不良債権処理額②	6	27	33
うち貸倒引当金戻入益③	—	—	—
うち株式等関係損益	27	13	40
経常利益	192	▲0	192
特別損益	▲1	0	▲1
当期純利益	133	1	134
与信費用(①+②-③)	6	33	39

(A)

(B)

(C)

(D)

(E)

## 業績概要(連結)

(単位:億円)	2018/3期	2019/3期	
		前期比	
経常収益	958	20	978
経常利益	198	▲5	192
親会社株主に帰属する当期純利益	136	▲4	132

※グループ再編に伴う一時的な配当金(5億円)が連結決算上相殺されたことなどから、連結最終利益は単体を下回った。

## 2019年3月期決算のポイント(単体)

### 資金利益 (A)

- 貸出金残高の増加・利回り低下の抑制により貸出金利息は11年ぶりに増加。  
日本国債の償還分を外国証券や投資信託等へ機動的に分散投資し、有価証券利息配当金の減少をカバーしたことなどから、資金利益は前期並みの水準を確保。

### 役務取引等利益 (B)

- 預り資産関連手数料は減少したものの、事業支援手数料の増加などから、前期比2億円の増加。

### 与信費用 (E)

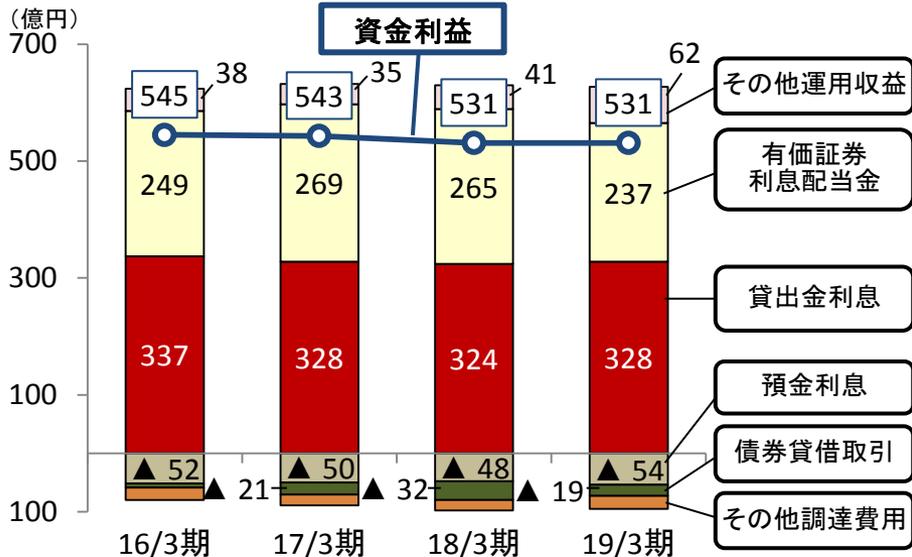
- 将来に備えるため引当基準を一部変更(19億円の積増効果)したことなどから、前期比33億円の増加。

### 有価証券関係損益 (C)(D)

- 債券関係損益は、米国債から欧州債への入替等により売却損が増加したが、REITの売却益が増加したことなどから前期比9億円の改善。
- 株式等関係損益は、ETF売却益の増加などから前期比13億円の増加。

# 2. 資金利益の状況

## 資金利益

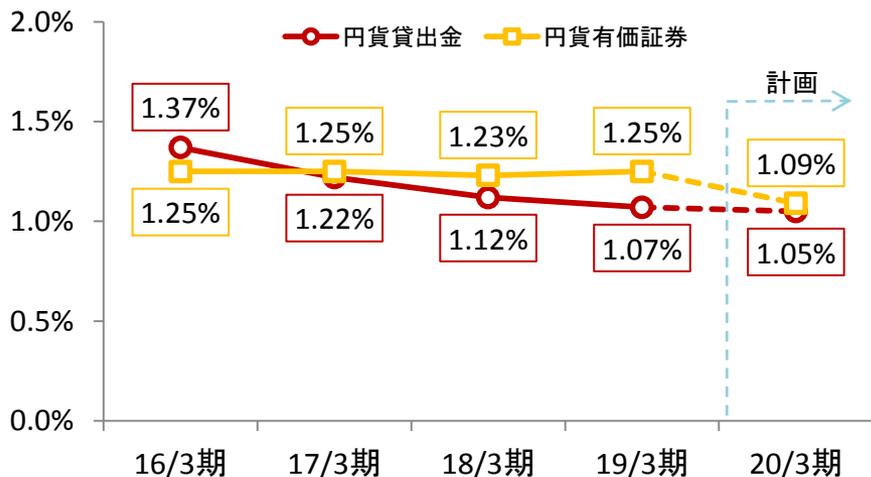


## 資金利益の増減要因

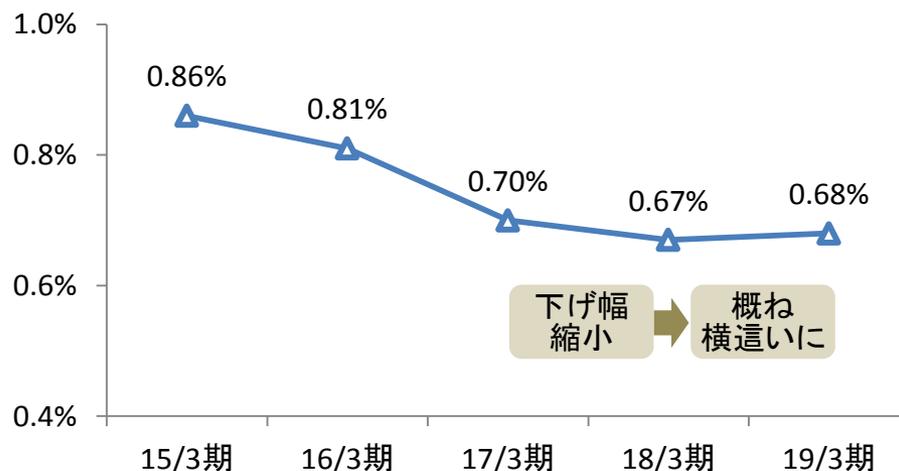
(単位: 百万円、%)	前期比増減額	11年ぶりに増加		<参考> 利回変化
		残高要因	利回要因	
資金運用収益	▲368	230	▲598	▲0.01
貸出金利息	367	1,576	▲1,209	▲0.04
有価証券利息配当金	▲2,812	▲1,868	▲943	▲0.05
その他	2,077	インターバンク関連収益等		
資金調達費用	▲366	92	▲458	▲0.00
預金等利息(含むNCD)※	559	58	499	0.01
債券貸借取引支払利息	▲1,294	▲261	▲1,032	▲0.18
その他	369	インターバンク関連費用等		

※ 預金等利息の増減額には、予約付外貸定期預金 +6億円、円転取引関連のJOM預金 +3億円 を含む

## 円貨貸出金・有価証券利回りの推移



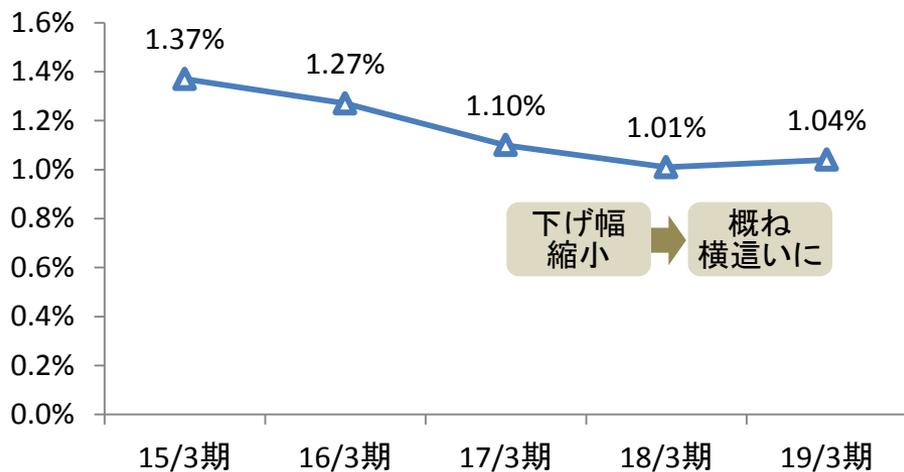
## 新規法人貸出 平均実行金利 (円貨)



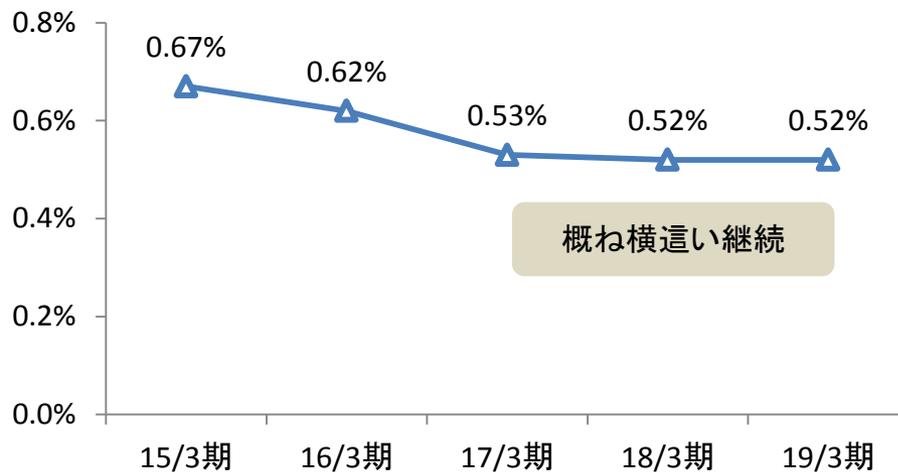
※期中実行額による加重平均

# 3. 地域別 新規法人貸出 平均実行金利

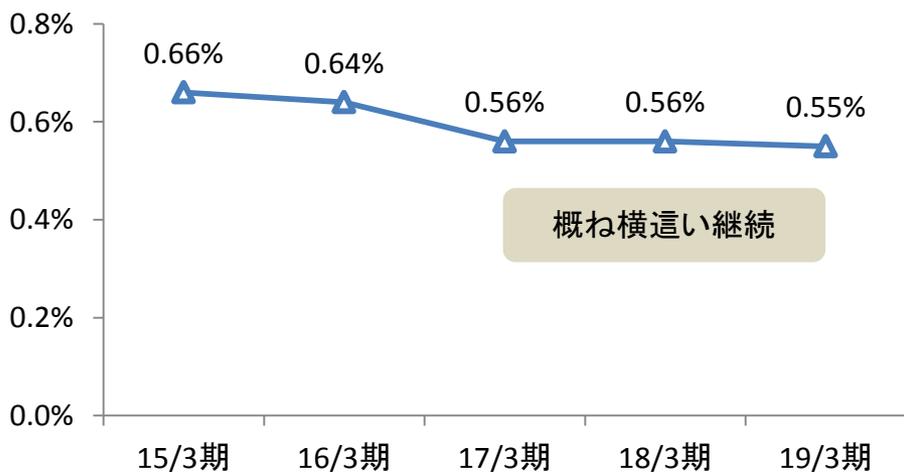
## 山陰両県



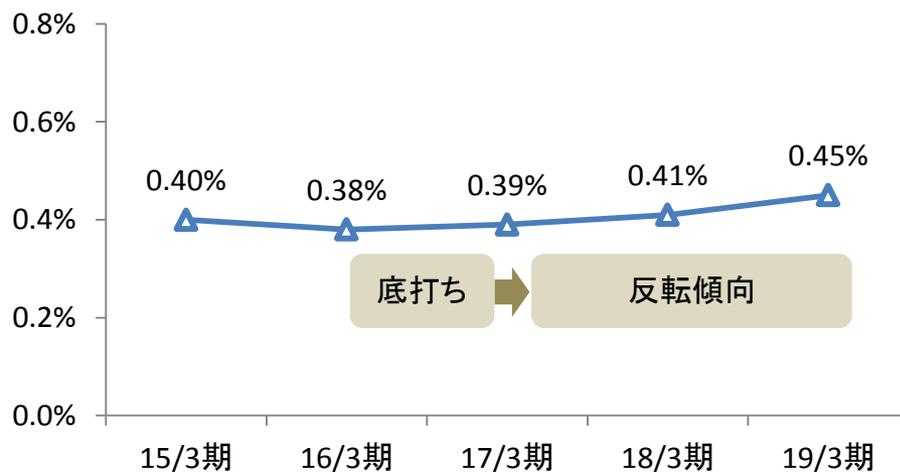
## 山陽



## 兵庫・大阪



## 東京

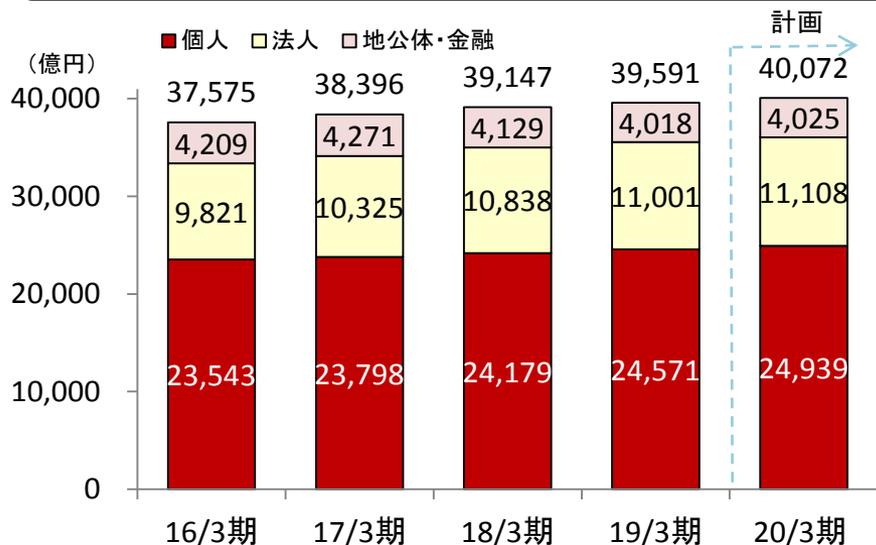


※期中実行額による加重平均

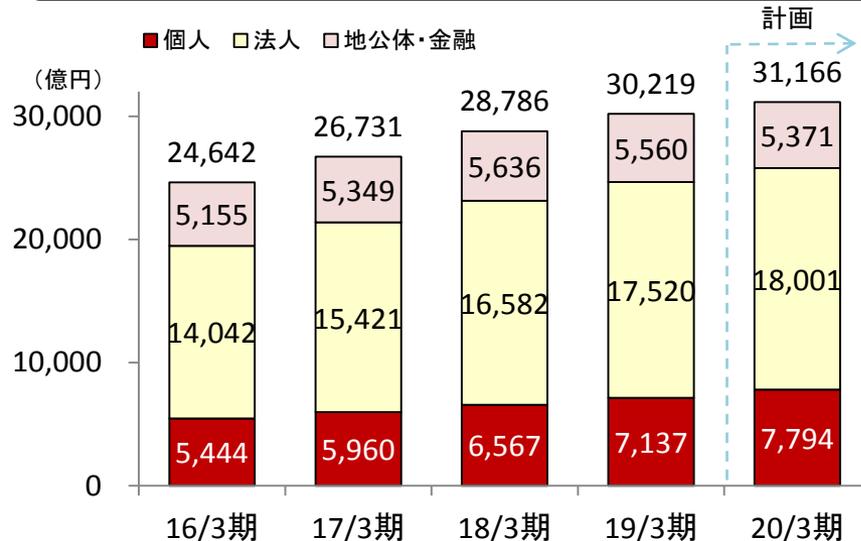


# 4. 預貸金の状況

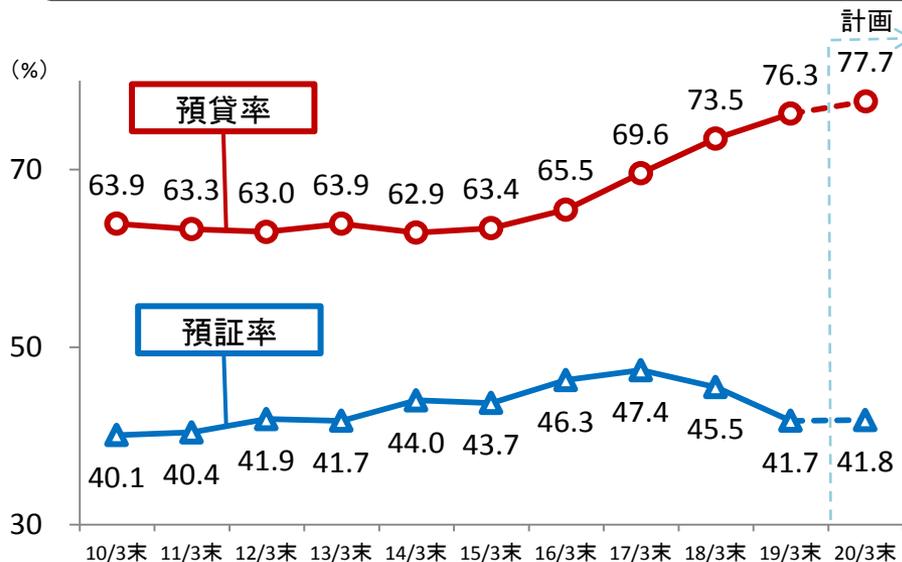
総預金等(平残) ※総預金+NCD



総貸出金(平残)

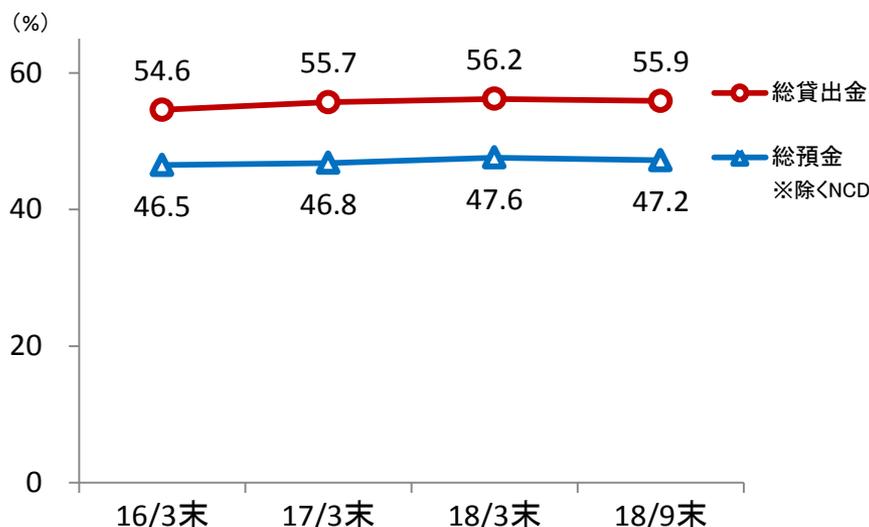


預貸率・預証率の推移



預貸率 = 貸出金平残 ÷ 預金等平残 (NCD含む)  
 預証率 = 有価証券平残 ÷ 預金等平残 (NCD含む)

山陰両県における当行シェア



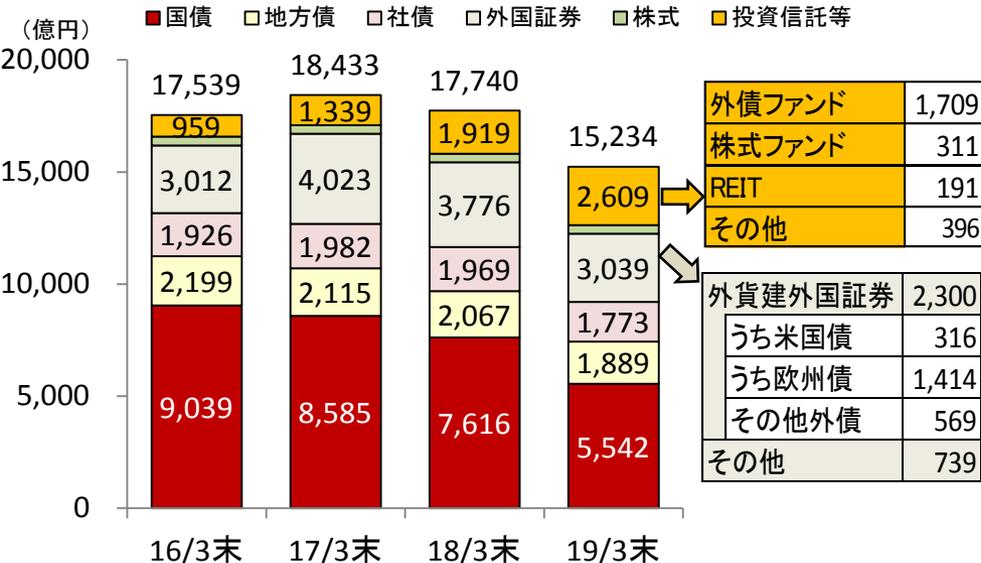
(出所) 当行調べ ※JA、労働金庫を除く



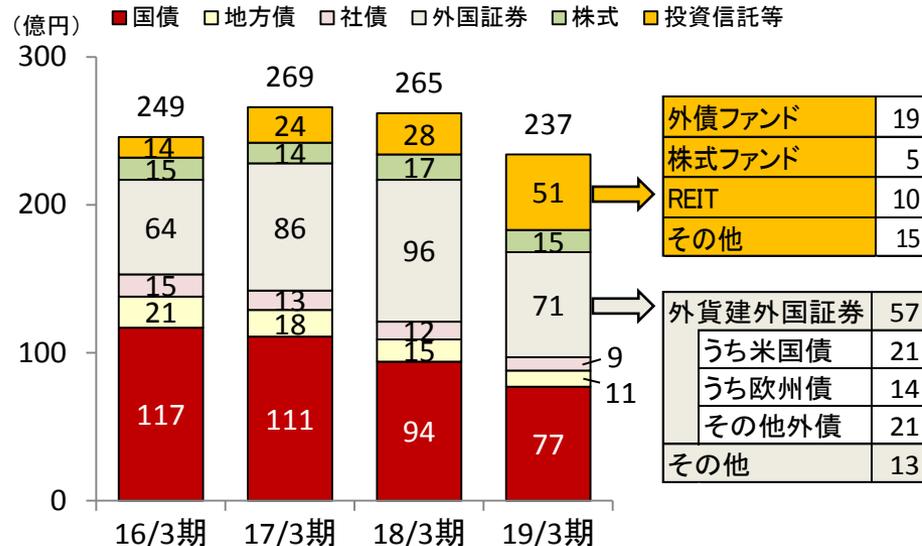
SAN-IN GODO BANK

# 5. 有価証券の状況

## 有価証券残高 (取得原価ベース)



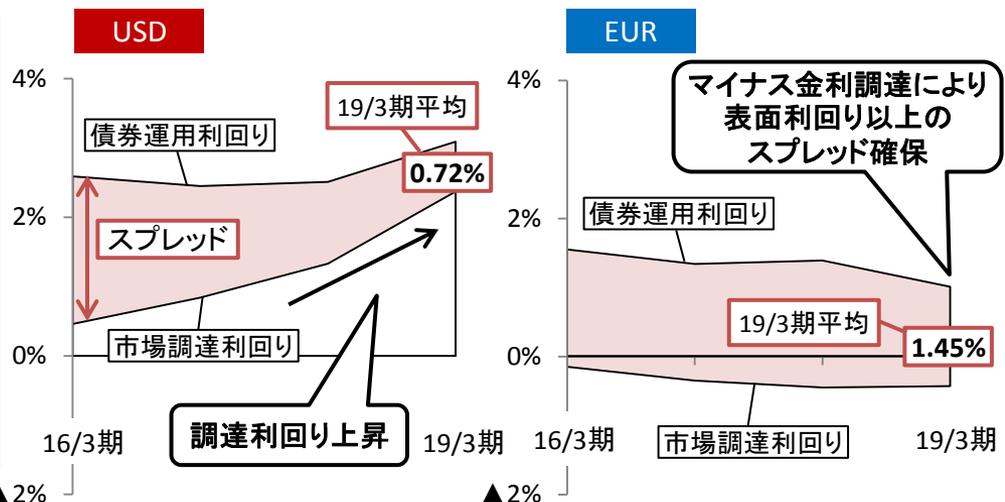
## 有価証券利息配当金の内訳



## 有価証券利回り

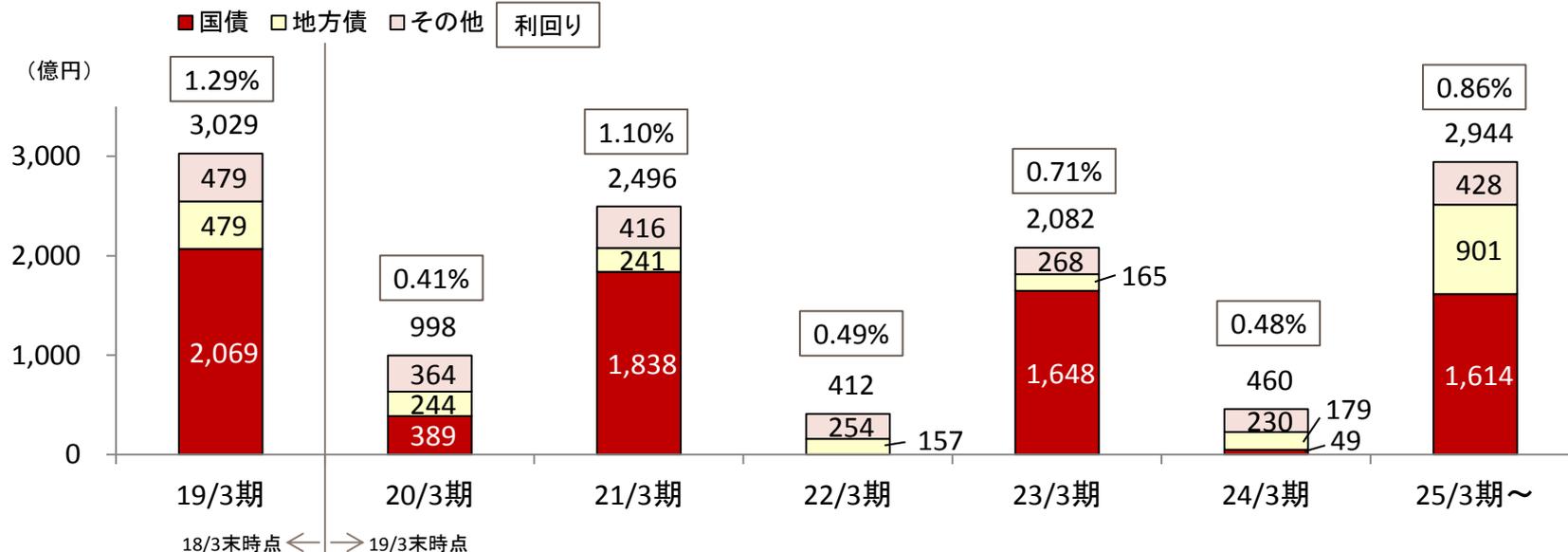
	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期
国債	1.26%	1.27%	1.22%	1.18%
地方債	0.96%	0.85%	0.76%	0.58%
社債	0.77%	0.72%	0.62%	0.53%
外国証券	2.36%	2.32%	2.28%	2.04%
株式	3.82%	3.49%	4.60%	4.03%
投資信託等	1.96%	2.00%	1.95%	2.15%
有価証券合計	1.43%	1.47%	1.48%	1.43%

## 米国債・欧州債 運用・調達環境



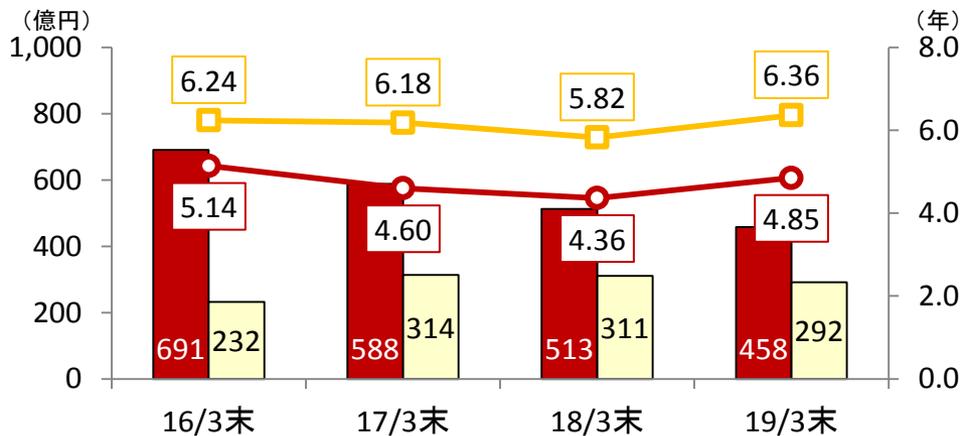
# 6. 円貨建債券償還構成・金利リスク量

## 円貨建債券償還構成



## 金利リスク量・デュレーション

■ 100BPV (国内債券(含むファンド))    □ 100BPV (外国債券(含むファンド))  
 ● デュレーション (国内債券)    ◆ デュレーション (外国債券)



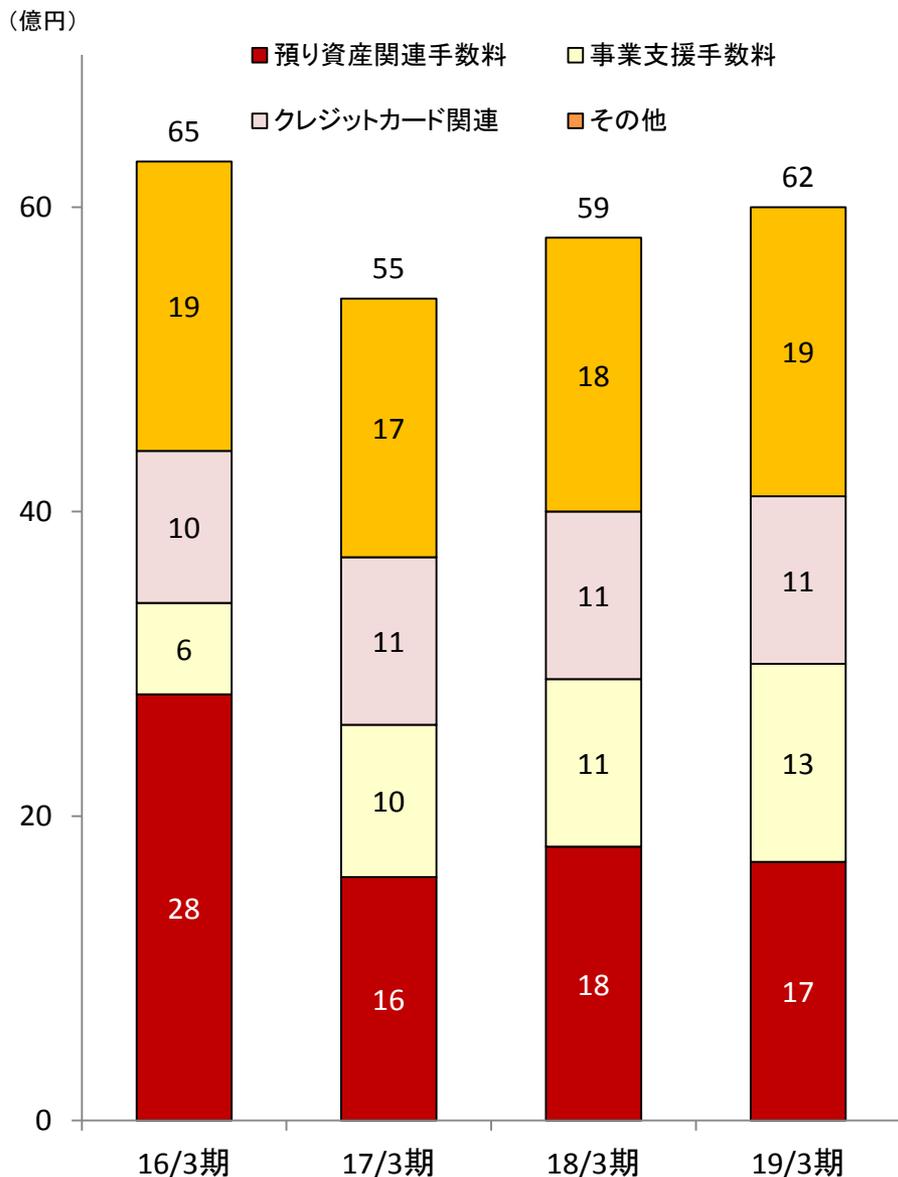
## 銀行勘定の金利リスク(IRRBB)

△EVE (Economic Value of Equity) 最大値	331億円
自己資本の額	3,026億円
重要性テスト (△EVE最大値 ÷ 自己資本)	10.9% < 20%



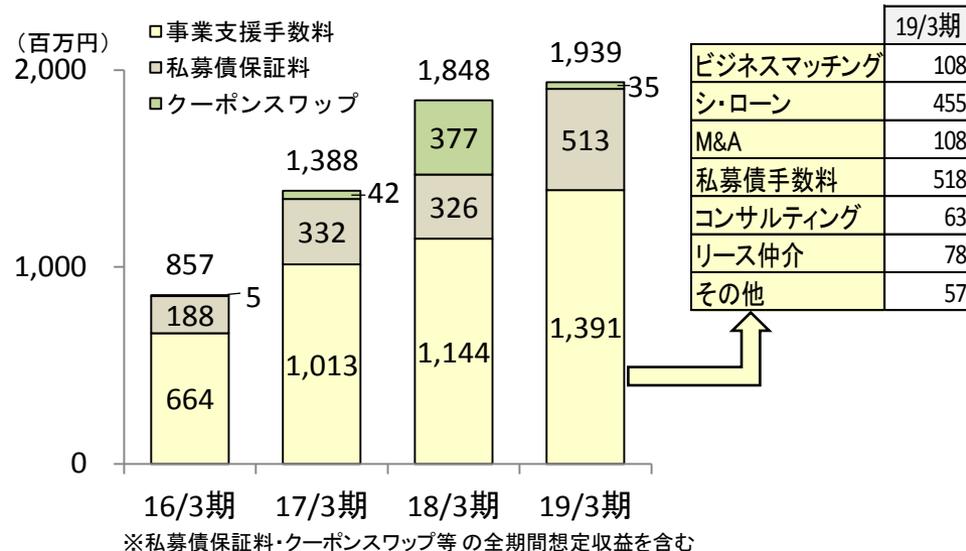
# 7. 役務取引等利益

## 役務取引等利益の推移

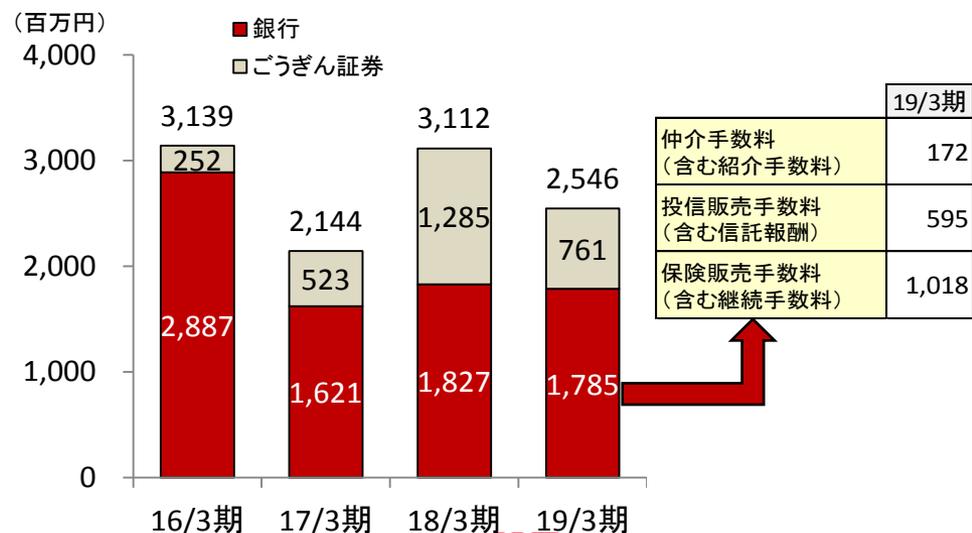


※クレジットカード関連、その他は役務収益と費用のネットを表示

## 法人ソリューション関連収益の推移

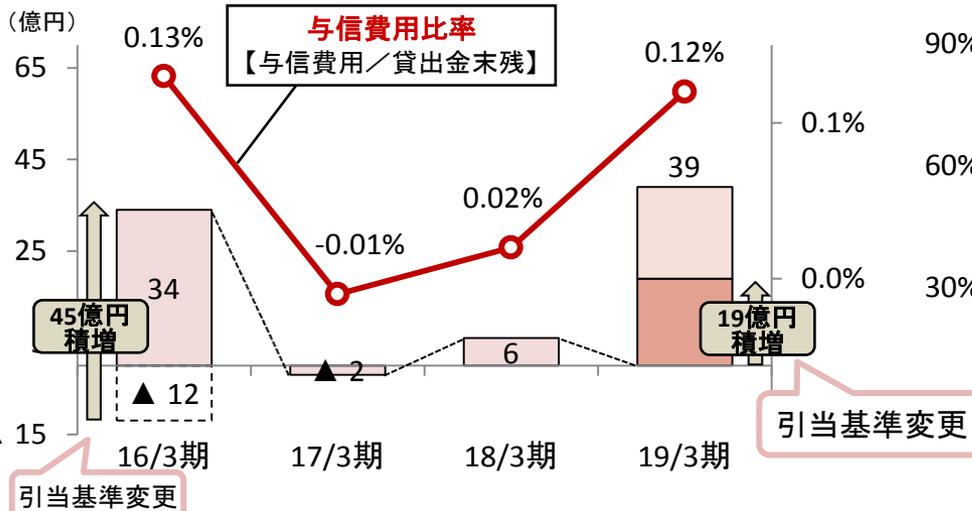


## グループ預り資産手数料の推移

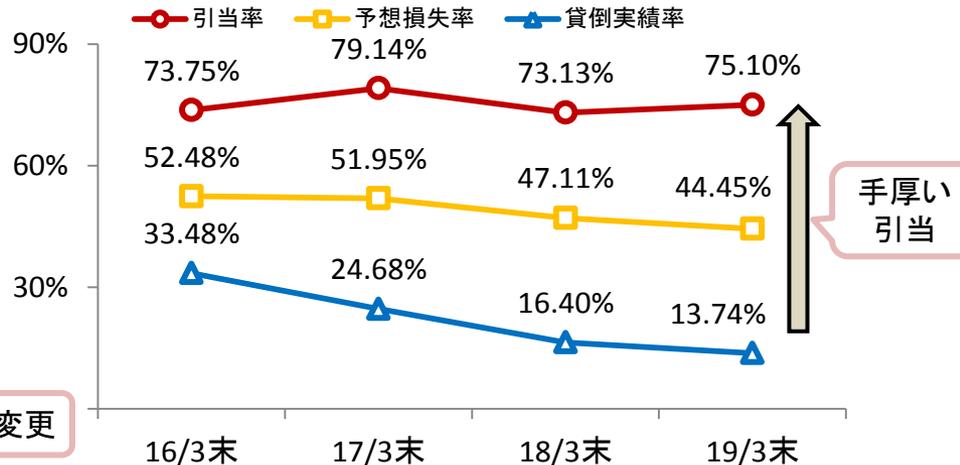


# 8. 与信費用・不良債権の状況

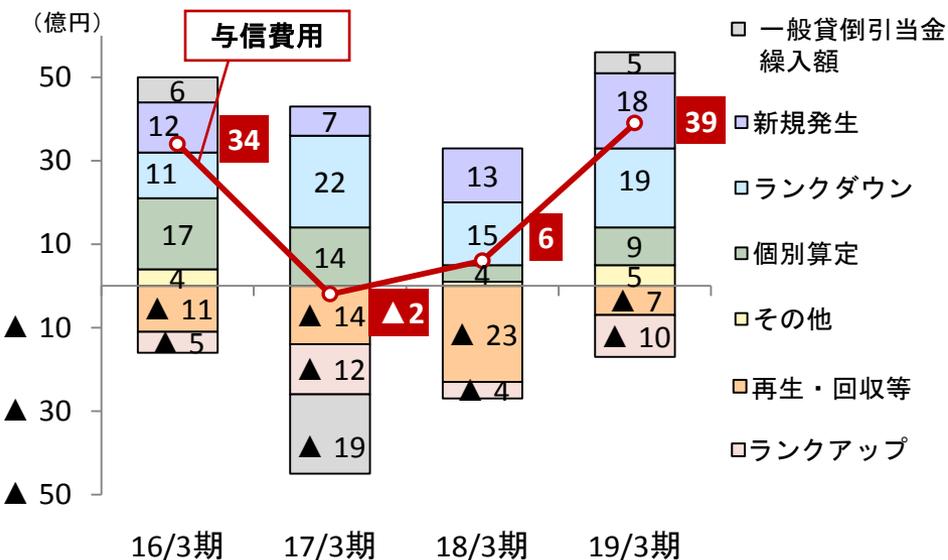
## 与信費用



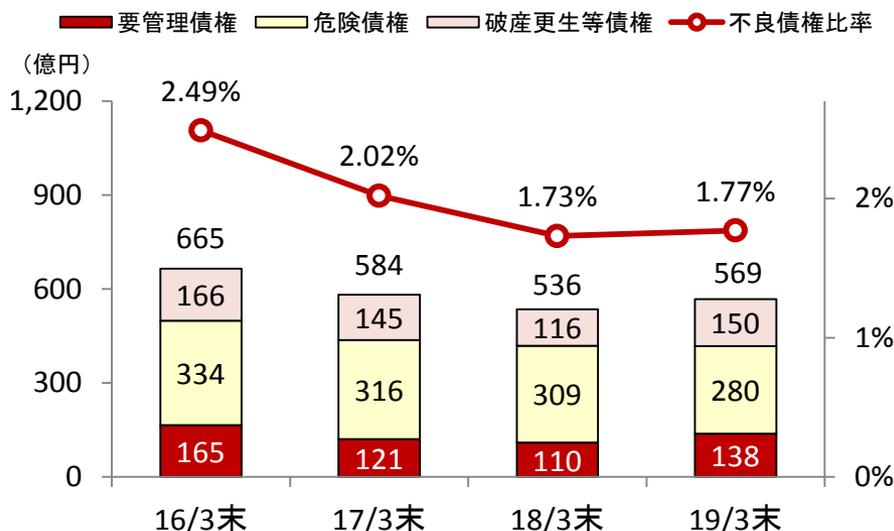
## 破綻懸念先（危険債権）の引当率



## 与信費用の内訳



## 金融再生法開示債権



# 9. 2020年3月期 業績予想

(連 結)

(単位: 億円)	2019/3期	2020/3期		
		増減	予想	2021/3期 目標
経常収益	978	▲ 125	852	
経常利益	192	▲ 17	175	
親会社株主に帰属する当期純利益	132	▲ 11	121	138億円以上

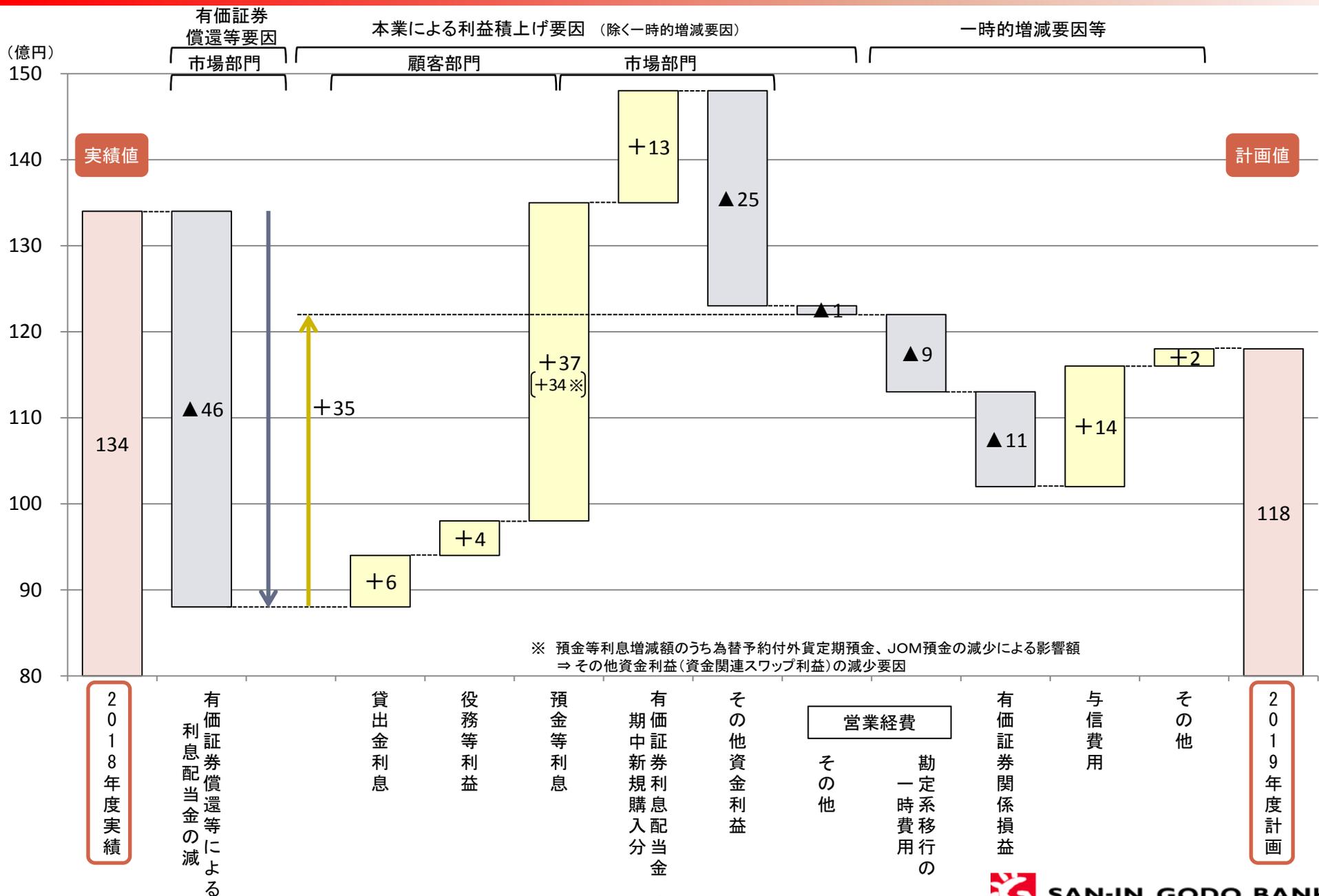
非金利収益比率	15.54%	1.40%	16.94%	19%以上
ROE(株主資本ベース)	4.21%	▲ 0.46%	3.75%	4.2%以上

(単 体)

(単位: 億円)	2019/3期	2020/3期		
		増減	予想	2021/3期 目標
コア業務粗利益	595	▲ 7	587	
うち資金利益	531	▲ 15	516	
うち役務取引等利益	62	3	65	
経費	369	13	382	
うち人件費	186	7	193	
うち物件費	162	0	162	
コア業務純益	225	▲ 20	204	
有価証券関係損益	5	▲ 11	▲ 5	
与信費用	39	▲ 14	25	
当期純利益	134	▲ 16	118	

OHR	62.12%	3.02%	65.14%	63%以下
-----	--------	-------	--------	-------

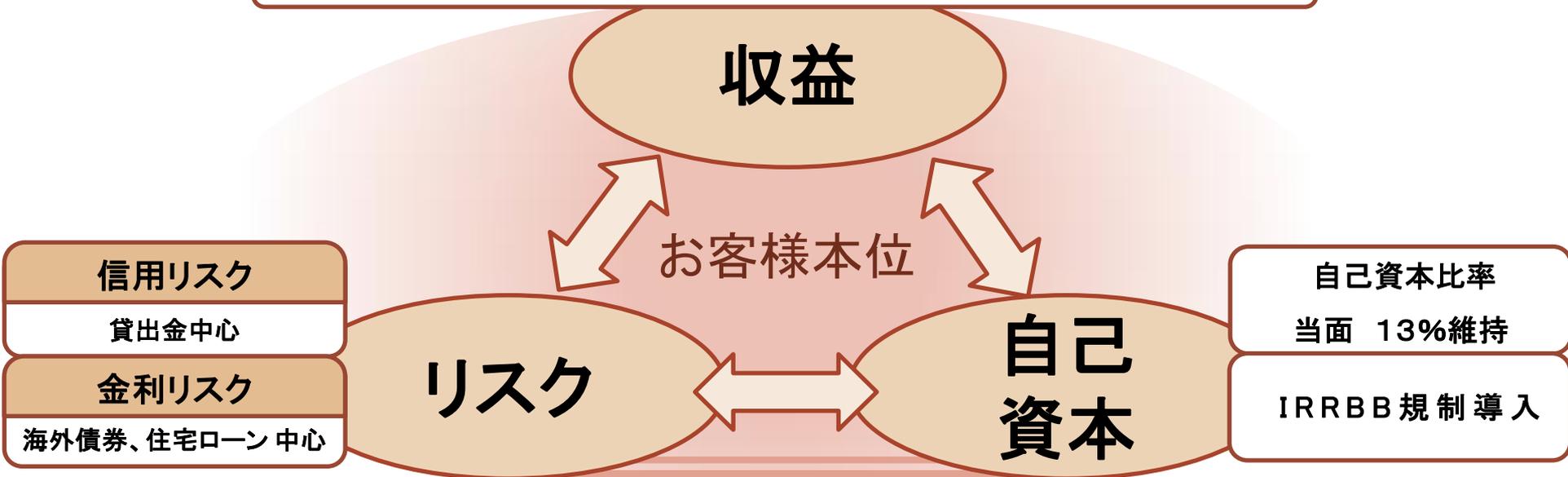
# 10. 2020年3月期 当期純利益(単体) 計画



## Ⅱ . 經營戰略

# 1. 2020年3月期計画の考え方

リスク許容度と収益の安定性に配慮し極大化



環境：景気変動の兆し

顧客部門と市場部門の  
調和のとれた安定した収益力

マイナス金利政策継続

顧客

お客様に寄り添う価値提案

事業性評価  
・事業支援

ライフプランの  
サポート

- ✓ 質(リスク・リターン)を意識した貸出金の拡大
- ✓ コンサルティングによる非金利収益の拡大

構造改革

効率化・  
生産性向上

- ✓ 店舗改革・デジタル化

市場

有価証券運用の高度化

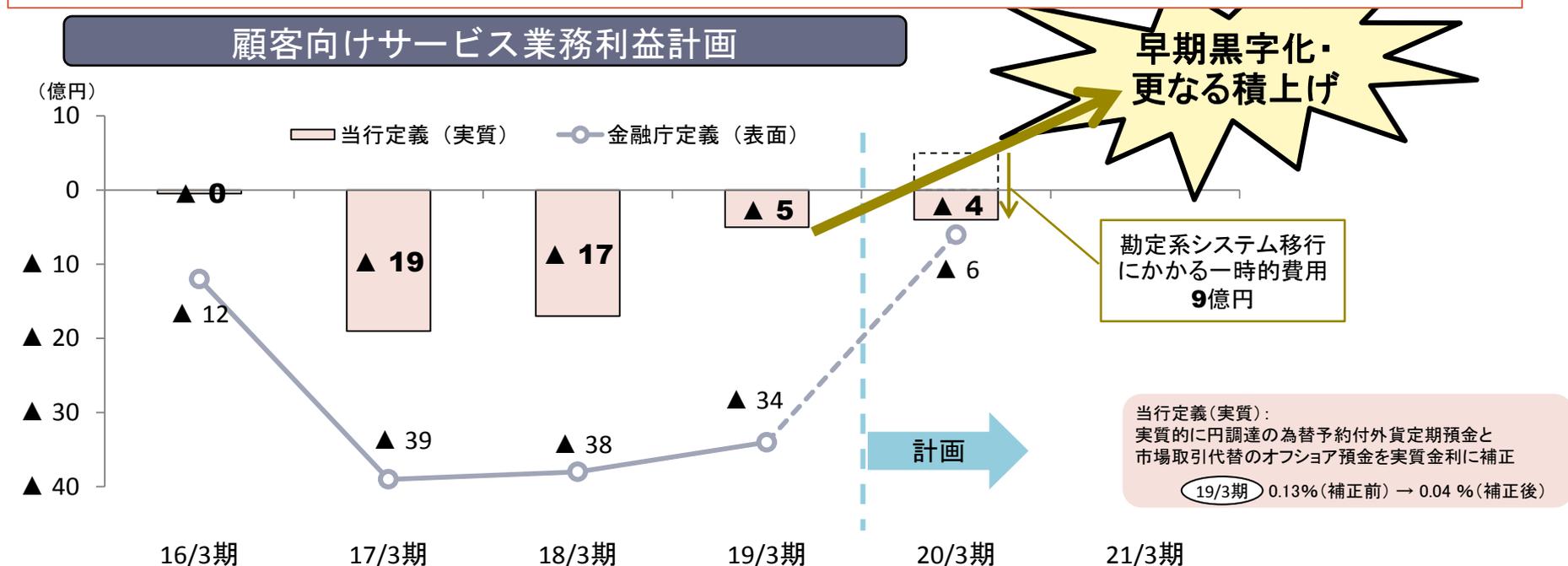
分散投資

予兆管理

- ✓ リスクカテゴリー拡大
- ✓ 機動的運用

# 2. 顧客向けサービス業務利益の改善

想定より早いペースで改善。早期黒字化を目指し、収益力の強化、徹底的なコスト削減に取り組む



## お客様本位の付加価値共創

法人

- リレバン活動をベースに、取引先の付加価値向上に向けた事業支援とファイナンスを一体で提供  
⇒ コンサルティング分野、ミドルリスク層向け貸出の取組強化。

個人

- 多様化するニーズに対し利便性と専門性を高めることで長期的取引関係の深耕を推進  
⇒ 職域とインターネット、スマホチャネルを連携し、ローン、預り資産の顧客接点強化。資産形成層の裾野拡大、ストック型ビジネス化。

構造改革

- 店舗役割、人員体制の見直し、デジタル化推進による業務プロセスの抜本的な効率化・生産性向上

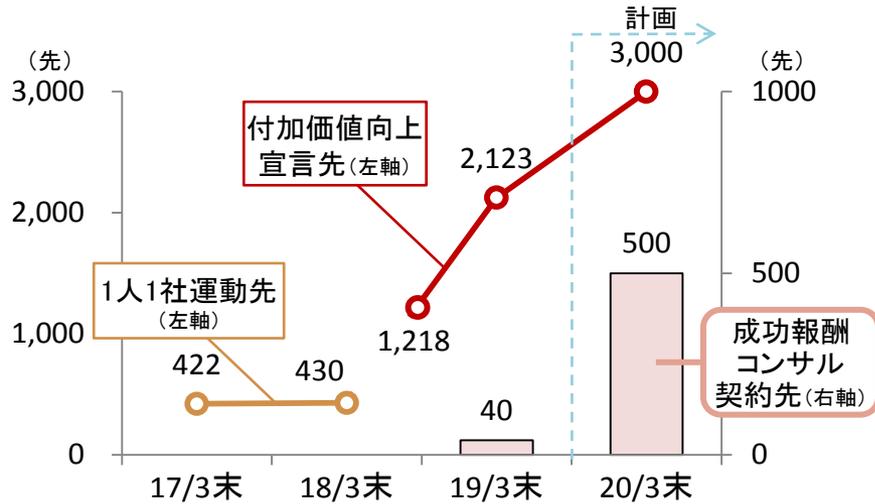
人材

- 多様化、高度化するお客様ニーズに応えられる専門人材の育成と、戦略分野への重点配置

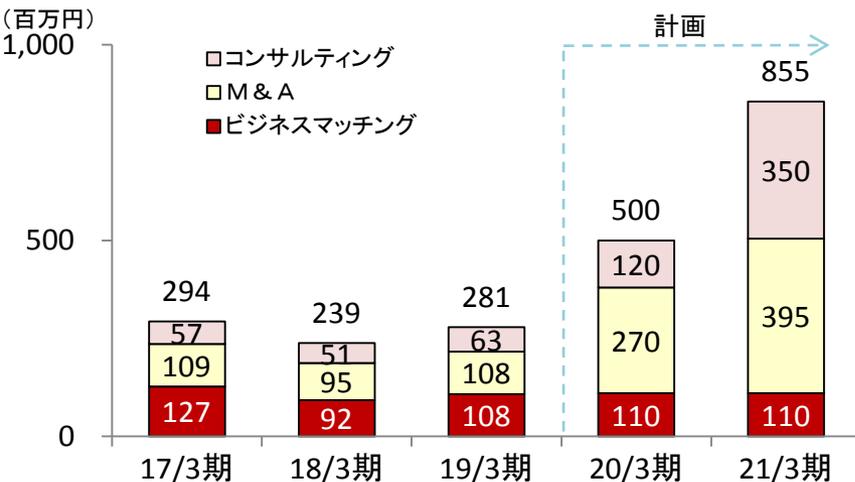
# 3. 地域産業の競争力強化ーお取引先の企業価値向上

付加価値向上運動の基盤は着実に拡大 ⇒ 取引先の付加価値向上のため個別先へのコンサルティングを強化し、当行の成長につなぐ

付加価値向上運動の基盤拡大



コンサルティング関連手数料計画



## お取引先の真の付加価値向上へ

重点

### コンサルティング分野

■ 成功報酬型コンサル

■ 事業承継支援・M&A

■ ビジネスマッチング

■ 事業計画策定支援

■ 行員常駐型コンサル

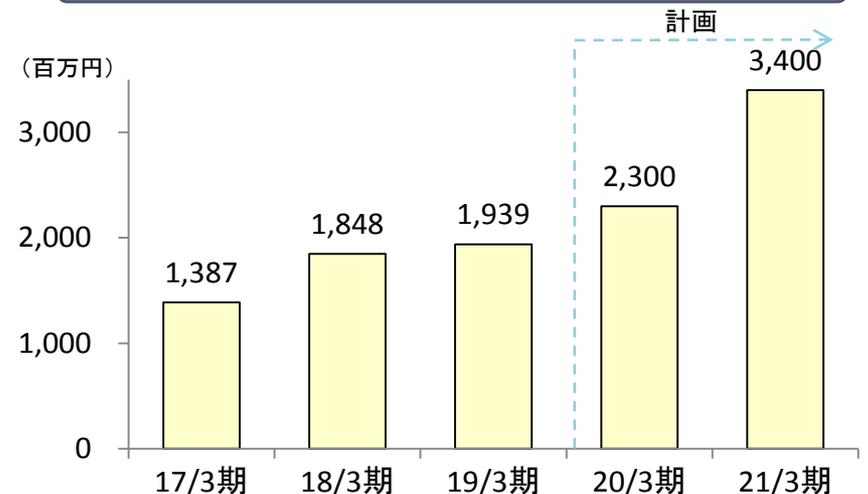
✓ 本部担当者の増員  
・ 専門家の増強  
・ 各地の営業本部へ配置

✓ 営業店サポート強化

・ 協働によるレベルアップ  
・ 意識改革加速

✓ 高度サービス提供

法人ソリューション関連収益計画



# 4. リレーションシップバンキングの実践—事例

## 成功報酬型コンサル

お客様の挑戦を全力でサポート

**有限会社 米澤自転車店**

自転車小売業（鳥取県鳥取市）

### 課題

- 自転車関連のアクセサリの開発を行いたいが、自社だけでは困難
- ヨーロッパへの自転車輸出を検討しているが、ノウハウが不足

### コンサル内容

- ✓ 自社企画の自転車用レインコート、カバンの製造委託先を紹介
- ✓ 販売戦略策定やブランディング支援、県外の販売業者を紹介
- ✓ 輸出に向けての情報提供、アドバイス
- ✓ 海外向けのプロモーション動画の作成・海外ECモールへの出展を支援



## M&A コーディネート

売手：成長戦略

×

買手：新規事業参入

売手企業

**株式会社GROW UP**

パン製造販売  
（鳥取県鳥取市）

経営課題

- 新規エリア進出による収益向上



コーディネート  
山陰合同銀行

買手企業

**株式会社プロバ  
ホールディングス**  
アミューズメント業  
（広島県広島市）

経営課題

- 第2の柱となる事業の模索

成果

- ✓ 新規エリアでの事業展開による成長加速
- ✓ 買手からの人材派遣による内部統制強化
- ✓ 将来的な後継者問題の解決

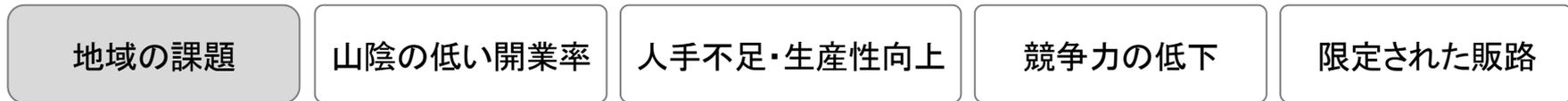
成果

- ✓ 新規事業参入による新たな収益機会の獲得
- ✓ 既存事業とのシナジー効果による業績拡大



# 5. 地域産業の競争力強化－産業・業種別の支援

地域産業・企業群の課題を面的に解決することで、地域の活力を引き出す



## 創業支援

2018年7月  
～12月

**SAN-IN・イノベーション・プログラム実施**

⇒12月 最終プレゼン・事業化宣言 11チーム



今年度中に4法人設立予定

事業構想が固まったチーム: 実現に向け取引店・本部で支援中

その他: 2019年度プログラムで新規参加者を交えブラッシュアップ

## IT導入による生産性向上支援

2019年  
3月

**IT商談会初開催**

来場

130社



IT企業  
(地元中心)  
24社

商談  
70件

今後

**IT導入支援コンサルの立ち上げ**

✓ ITコーディネーター協会と連携

✓ 担当者の資格取得

## 地域全体の魅力アップ

2019年  
3月～

**玉造温泉を「スマホひとつで街歩き」できる温泉街へ**

既存のクレジット  
カード決済

+

各種QRコード決済、  
電子マネー等

観光客の  
満足度向上

消費拡大

温泉街全体  
の活性化

## 販路拡大支援

2019年  
2月

**中国向け食品輸出セミナー・商談会初開催**

バイヤーによるセミナー

イオン華南、国分グループ  
本社講師による  
中国向け食品輸出の  
現状・注意点等

個別商談会

山陰の  
食品製造・  
販売業者  
19社

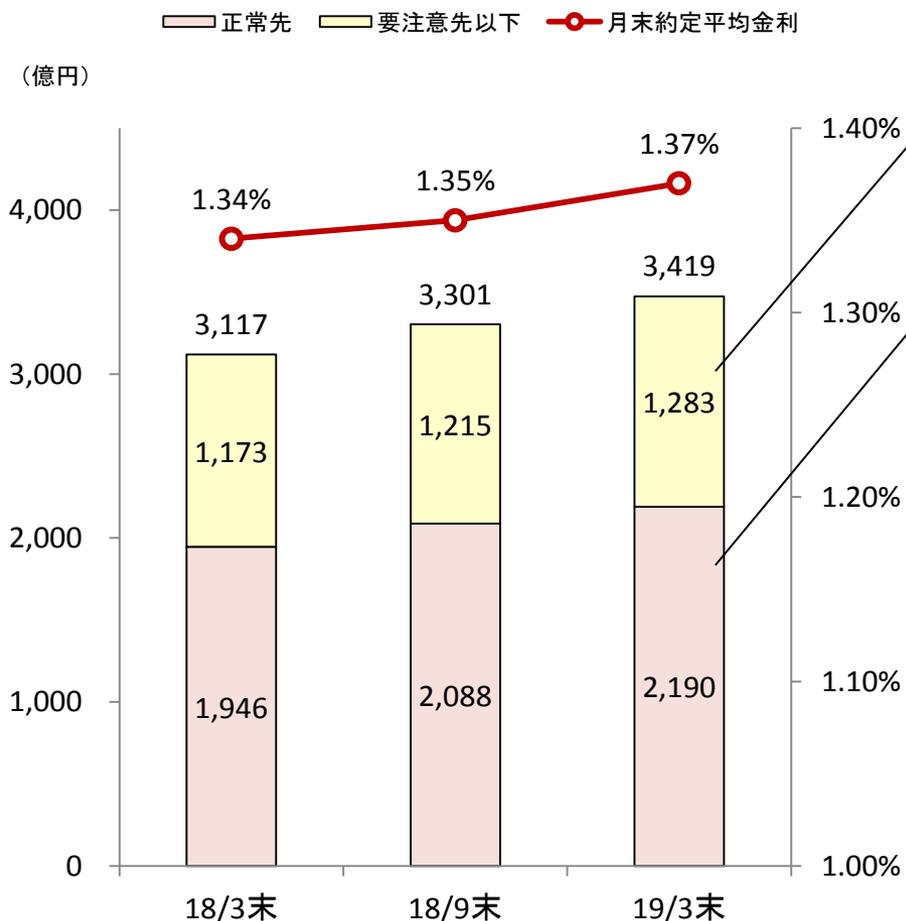


バイヤー  
企業  
3社

# 6. ミドルリスク層への取組強化—山陰

取組強化先からミドルリスク層全体へ活動を拡大。取引先と当行の成長を目指す

## 取組強化先3,050先 (※) の残高推移



(※) 半期毎に対象の一部洗い直しを実施。  
上期又は下期で強化先とした3,050先。

平均金利

要注意先以下

**1.71%**

(1,061先)

正常先

**1.17%**

(1,989先)

リスク調整後粗利益

(19/3末)

取組強化先 **0.54%**

(当行平均比 + 0.19%)

要注意先以上の事業性貸出先

横展開による取組拡大

2019年度

取組強化先

▶ その他ミドルリスク層

2018年度

取組強化先

お取引先の成長・  
業績改善

融資増強・  
利回り改善

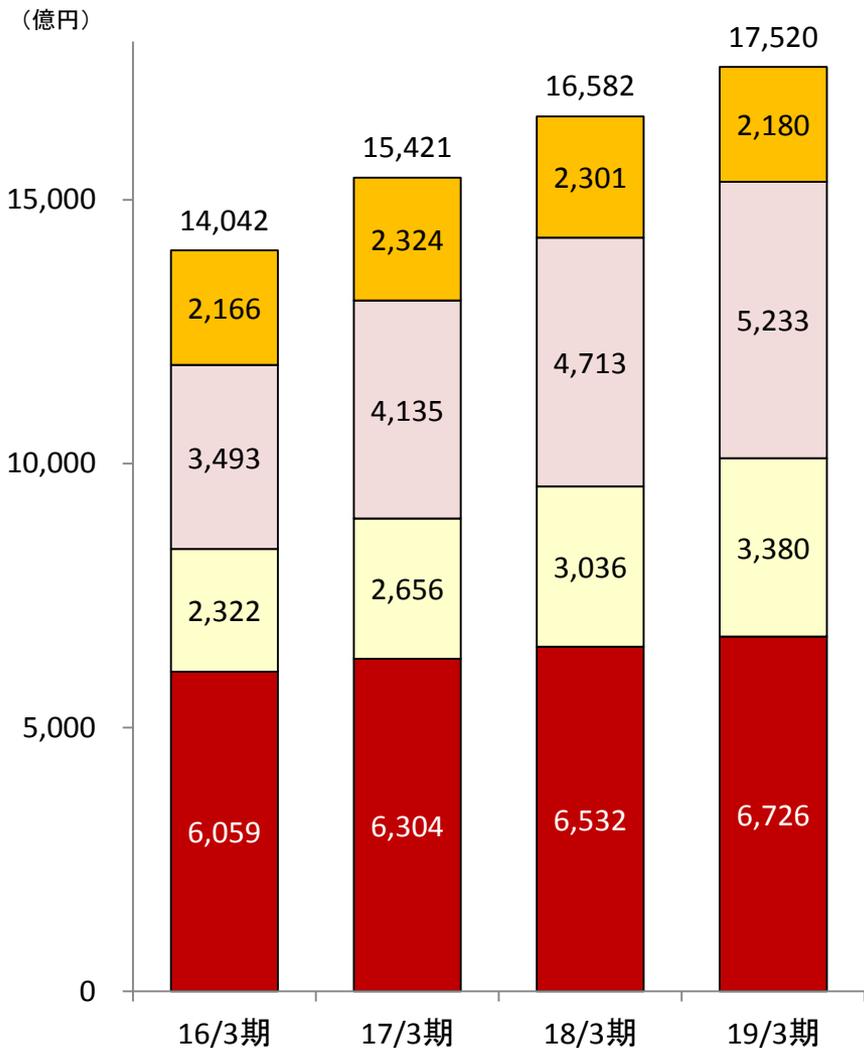
本業支援 ・ 資金繰り支援

取引先との対話(事業性評価)

# 7. 地域別戦略－山陽、兵庫・大阪

## エリア別法人貸出金平残

■ 両県内 □ 山陽 □ 兵庫大阪 ■ 東京



## 兵庫・大阪

- リレバンをベースとする取引深掘り
- 取引基盤の拡大

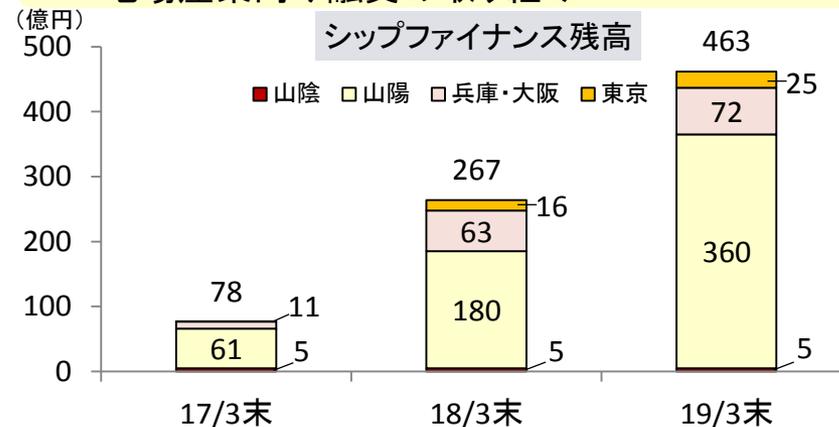
### 兵庫・大阪地区 法人取引先数の推移



## 山陽

- 新規先の獲得・既存先のシェアアップ
- 地場産業向け融資の取り組み

### シップファイナンス残高



# 8. 個人向けコンサルティング機能の高度化・多様化

顧客本位のコンサルティング営業の強化・多様化。ストック型の収益モデルへの転換

## コンサルティング営業の強化

### ヒアリングシート取得・データベース化

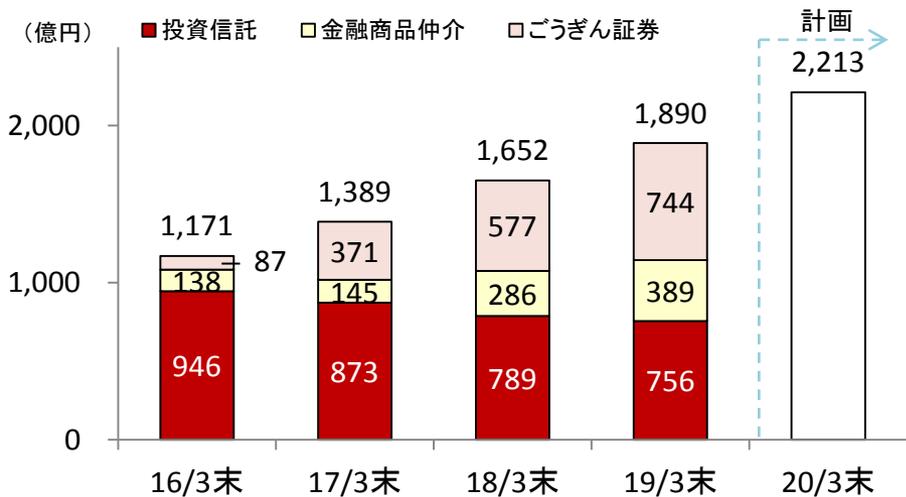
お客様の家族構成、ライフイベント、金融資産等の情報を蓄積

### ライフプランに沿った提案活動

ポートフォリオ提案ツールを活用し、リスクを分散したバランスの良いポートフォリオを提案⇒長期保有による安定的な運用



## グループ預り資産残高の推移



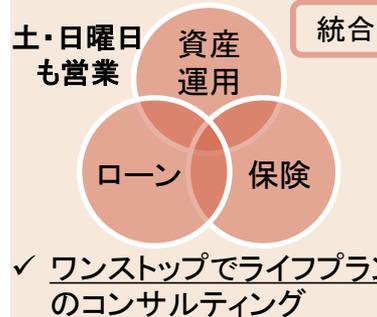
## 資産形成層との接点強化

### 職域セミナー

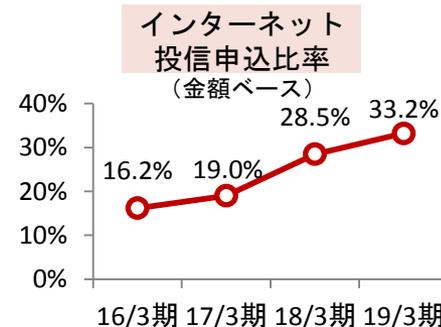
当行の強みである職域で資産形成・運用のきっかけ作り

誘導

### マネープラザ



### インターネットチャネル



## ストック型のビジネスモデルへの転換加速

### ファンドラップ

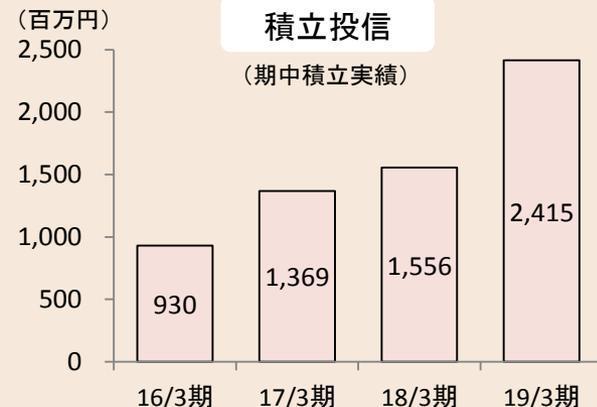
(銀行・証券合計)

残高  
 (19/3末)  
**61億円**

取扱開始  
 証券: 2018年4月  
 銀行: 2018年7月

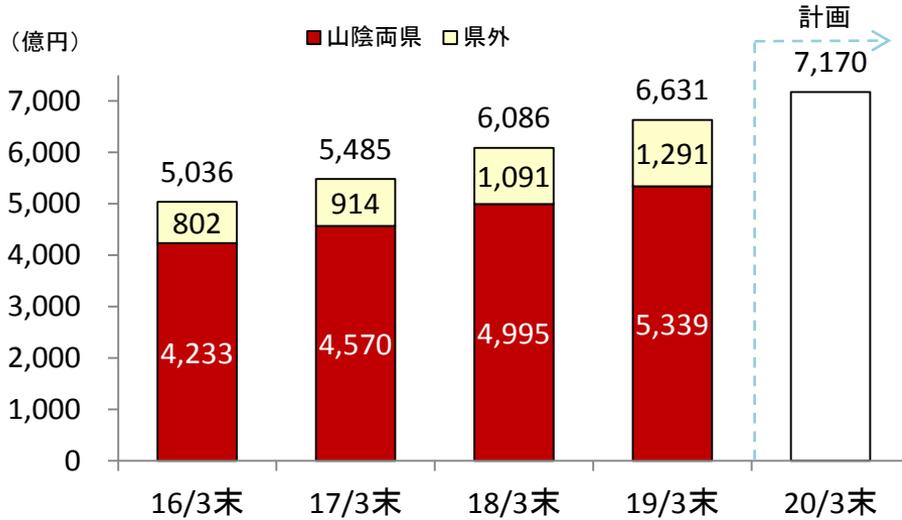
### 積立投信

(期中積立実績)

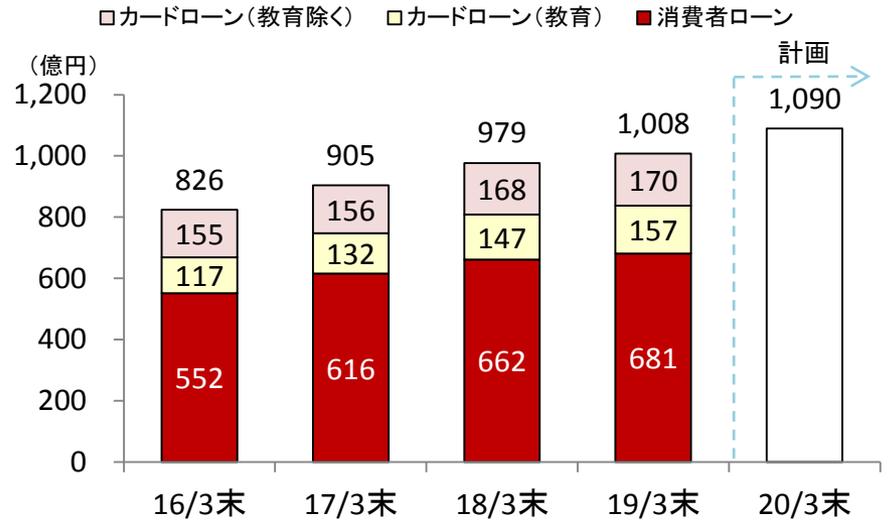


# 9. 個人ローンの取組深化

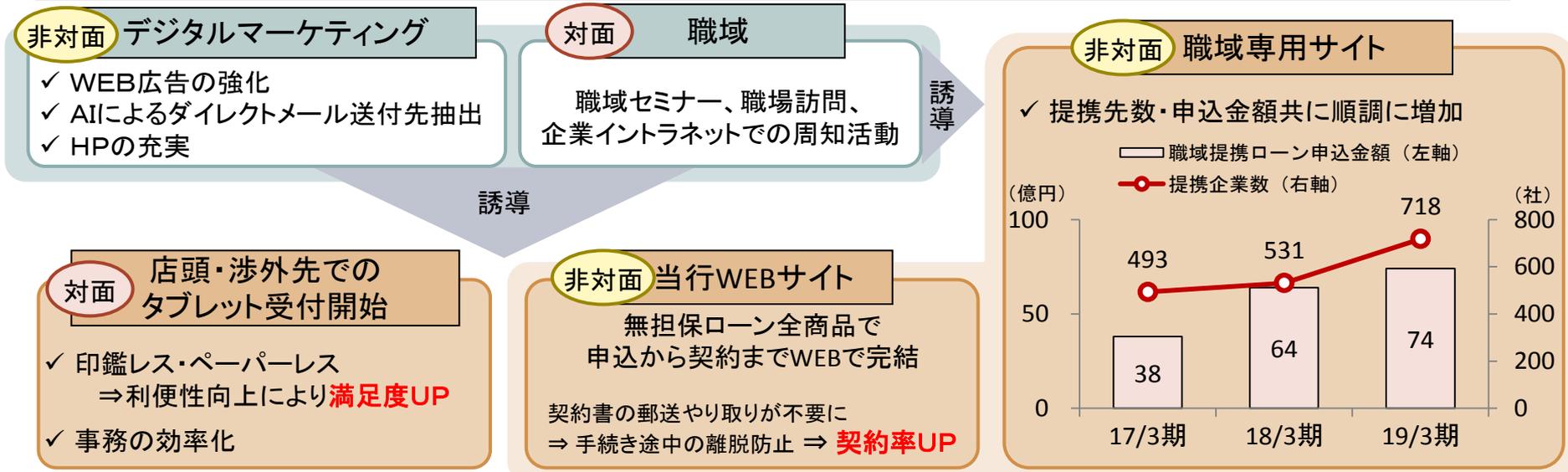
## 住宅ローン残高(地域別)



## 消費者ローン残高



## お客様との接点強化



# 10. クレジットカード戦略/キャッシュレス決済の促進

地域での強固なクレジット会員基盤・加盟店基盤をさらに拡充する

個人・法人・事業主へのソリューション提供でキャッシュレスの裾野拡大

既存基盤(19/3末)

会員

個人 28万人 法人 1万社

加盟店

1万件

活用・拡充

J-Coin Pay

- 手軽な買い物体験
- 送金・口座返金手数料無料
- 安価な加盟店導入コスト
- 全国60の金融機関が参画

インバウンド誘客

- 商工会等と連携し、観光地ごとに面で導入
- クレジットに加え、アリペイ等のQR決済手段を提供

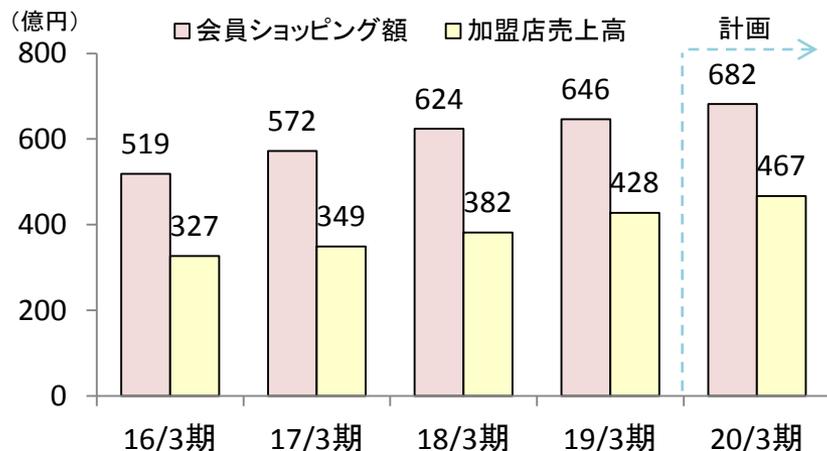
お客様メリット

- ✓ 企業の精算コスト削減
- ✓ 現金管理コスト削減
- ✓ 政府「キャッシュレス・消費者還元事業」の特典享受

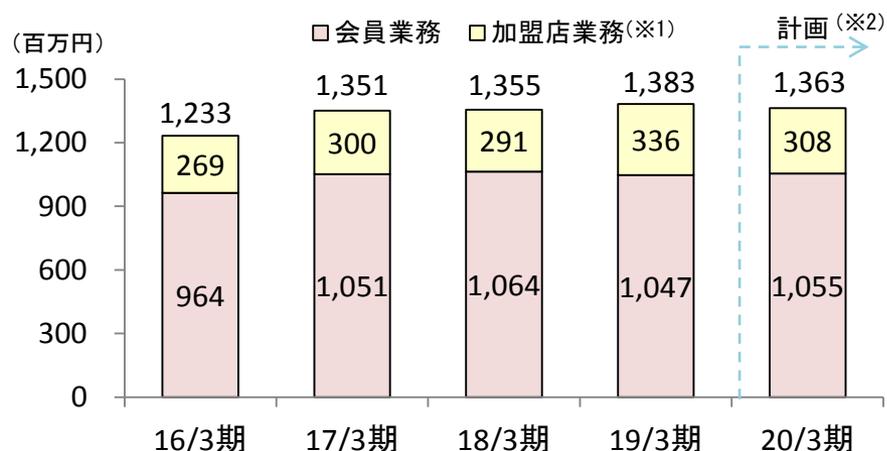
当行メリット

- ✓ 会員・加盟店の取扱高拡大による収益機会の増加
- ✓ 新規顧客取り込み
- ✓ 預金・決済による顧客との接点確保

クレジット取扱高の推移



クレジット業務収支(連結ベース)



(※1) 17/3期までの加盟店業務収支にはカードローン保証業務を含む。

(※2) 20/3期はキャッシュレス消費者還元事業で一時的に減収見込み

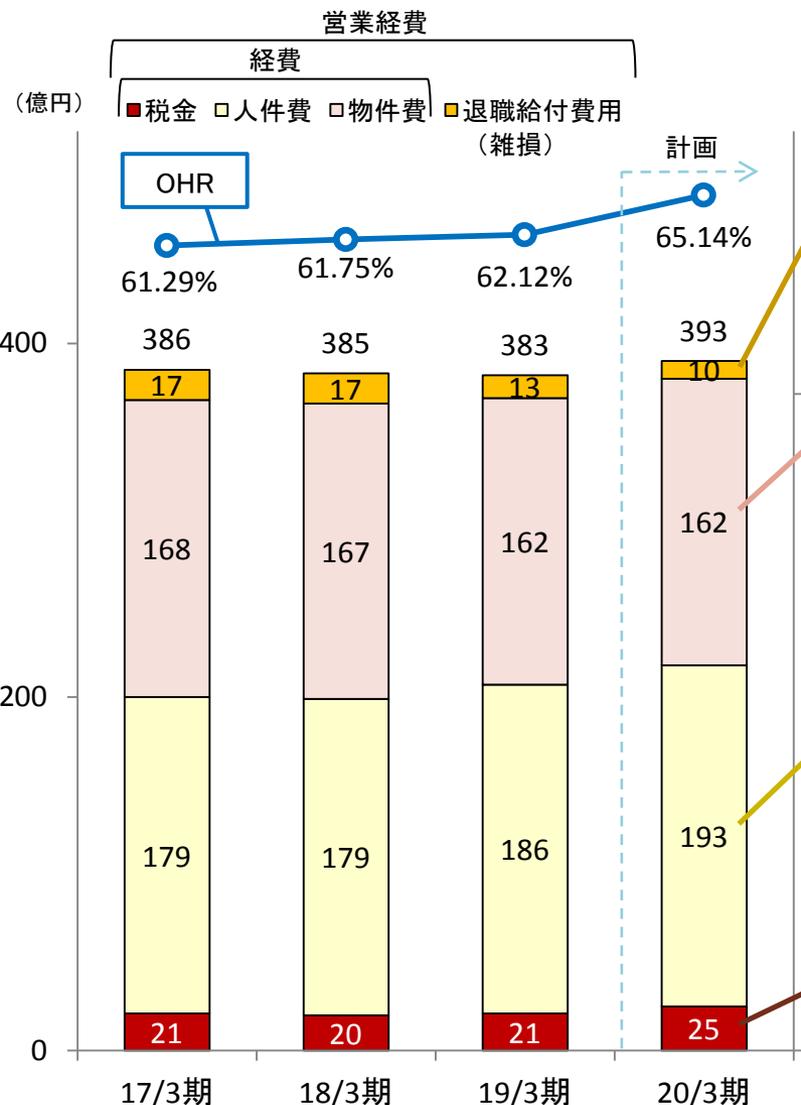


# 11. 構造改革プロジェクト – コスト競争力の強化

## 営業経費の推移

## 増減要因

## 構造改革プロジェクト 重点施策



### 退職給付費用(雑損)

▲3億円: 年金資産関係の費用処理額の減少

### 物件費

+3億円: システム移行(スポット)  
+3億円: システム減価償却費  
▲6億円: その他物件費削減

### 人件費

+3億円: 子会社内製化  
+3億円: 退職給付費用※  
+1億円: システム移行対応時間外(スポット)

### 税金

+5億円: システム関係の消費税増加(スポット)

一時的費用: 9億円

コストコントロールセンターによる投資、支出案件の厳選

低採算業務の見直し  
⇒グループ全体での最適化

デジタル化による業務効率化  
⇒ペーパーレス化

19/3期  
コストコントロールセンター等  
経費削減実績: 5億円

勘定系システム移行(20/1~)によるランニングコスト削減  
想定 約▲8億円(年間)

※期待運用収益率等の変動によるもの



SAN-IN GODO BANK

# 12. 構造改革プロジェクト – 店舗改革、デジタル化

## 人員・営業体制の見直し



## ITを活用した業務効率化

2018年度実績

2019年度取組

RPA

・RPAによる事務時間7,033時間削減、34シナリオ作成

・本部の業務フロー自動化・効率化

AI

・HPのFAQ整備

・電子マニュアル・行内文書の検索システム導入

インフラ

・タブレット更新(スペック向上)  
 ⇒ 預り資産提案ツール拡充

・ローン、投信、保険、クレジットカード  
 全てをタブレットで申込可能に

構造改革プロジェクト

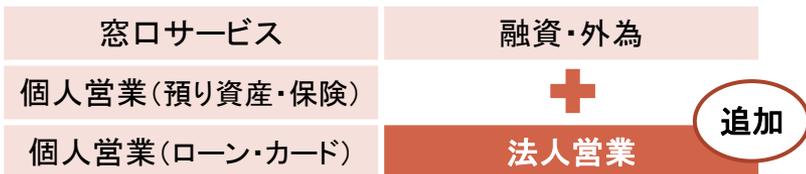
中計目標

事務時間削減  
 10万時間  
 (50名相当)

# 13. 一人ひとりが輝く人事戦略

## 女性の活躍

キャリアパスの多様化 ⇒ 活躍の場を拡大



### ✓ エリア職向け法人営業研修の充実

エリア職法人営業  
モチベーション  
アップ研修



エリア職  
管理職向け  
企業実地  
研修



### ✓ エリア職の法人営業への配置転換

19/3期  
実績

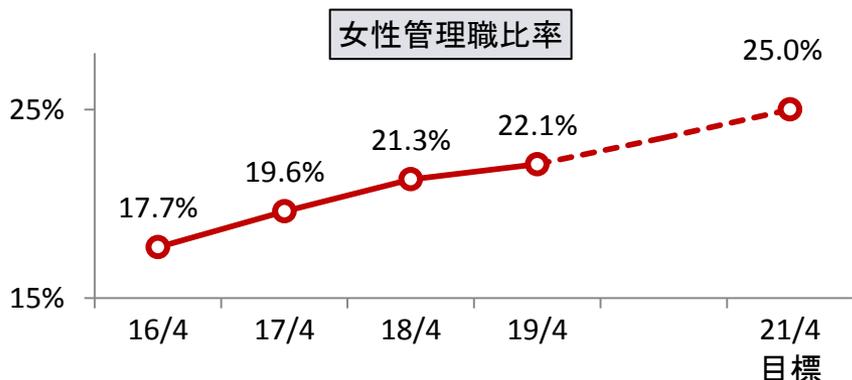
15名

20/3期  
計画

40名

## 管理職への積極的な登用

✓ 女性管理職・支店長の育成 ⇒ 管理職への登用加速



## 戦略的人員再配置

人員再配置 ポテンシャル 約180名

戦略的分野	増員人数 (19/3期実績)	増員人数 (20/3期計画)
融資・法人営業 (兵庫・大阪)	+8名	+20名
事業支援等部門	+10名	+20名
プライベート・ アドバイザリー部門	+4名	
システム移行、 デジタル推進部等	+27名	
山陰の法人営業強化	+15名	+30名
合計	+64名	+70名

## 多様なキャリアパスの整備

### ■ 行内公募制度の拡充

⇒ デジタル部門等の新設

### ■ 研修により専門性向上

⇒ 行内研修の充実

法人営業 業種別実践研修  
個人営業 コンサルティング  
能力強化研修

⇒ 行外研修への積極的な派遣

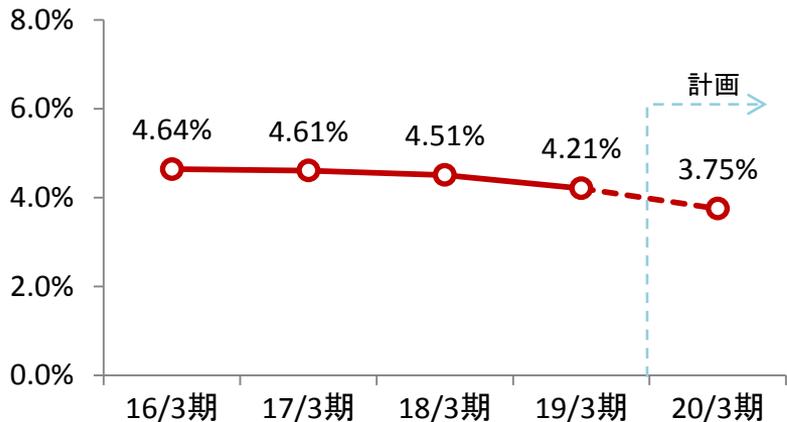
個々人の強みを  
活かし、  
より高度な  
サービス提供へ



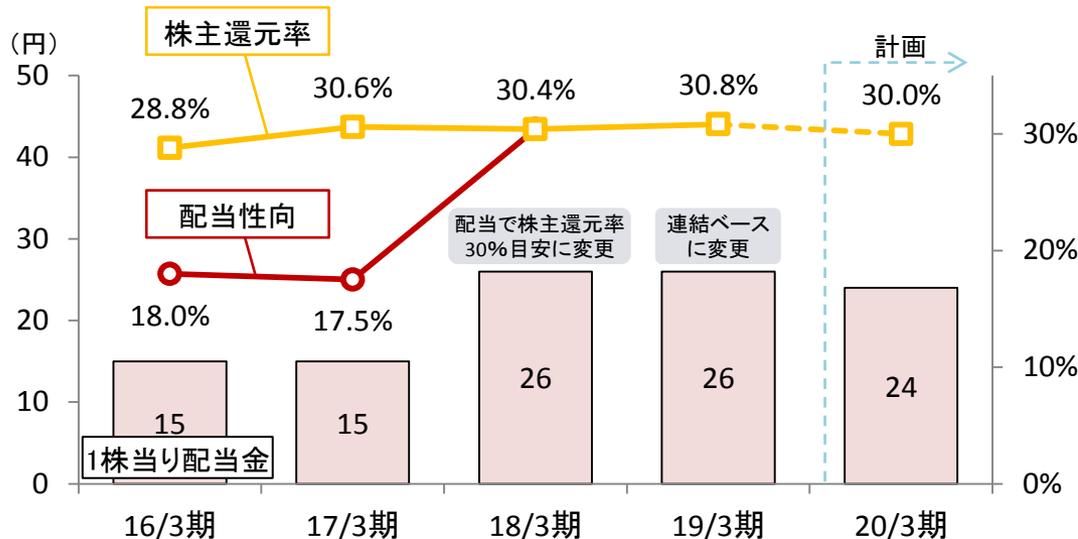
# 14. 資本政策・株主還元

## ROE(連結・株主資本ベース)

$$\text{ROE (株主資本ベース)} = \frac{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}{\text{株主資本平均残高(期首残高・期末残高の単純平均)} \times 100}$$



## 株主還元状況



## 配当テーブル

利益水準 (連結ベース)	年間配当		配当性向	
	安定配当	業績連動配当		
150億円超	14円	16円	30円	~ 31.3%
140億円超 150億円以下		14円	28円	31.3% ~ 27.8%
130億円超 140億円以下		12円	26円	
120億円超 130億円以下		10円	24円	
110億円超 120億円以下		8円	22円	
100億円超 110億円以下		6円	20円	
90億円超 100億円以下		4円	18円	
80億円超 90億円以下		2円	16円	
80億円以下		0円	14円	27.3% ~



# 15. 持続可能な地域社会実現への取り組み

## サステナビリティ宣言

山陰合同銀行グループは、国連の定めた持続可能な開発目標(SDGs)の趣旨に賛同し、地域の課題解決に取り組むことで、持続可能な地域社会の実現を目指します。

	重点的に取り組む事項	対応するSDGs	取組事例
社会 (Social)	<b>地域経済の持続的な成長</b> 地域産業の成長支援やお客様の課題・ニーズ解決に取り組み、地域・お客様の付加価値を向上することで、地域経済の持続的な成長に貢献します。		地域産業成長へのコミットメント お取引先企業の付加価値向上 お客様のゆとりある生活の実現
	<b>豊かな地域社会の実現</b> 地域・社会貢献活動に積極的に参画し、誰もが豊かで健康的な社会生活を営める地域社会を実現します。		障がい者の自立支援・社会参画支援 青少年の育成活動 地域貢献活動
環境 (Environment)	<b>持続可能な地域環境の実現</b> 気候変動に対応し、環境に配慮した企業活動を実践するとともに、地域に環境意識を広めることで、持続可能な地域環境を実現します。		環境に配慮した企業活動 地域環境や自然を守り育む活動 環境関連ビジネス
企業統治 (Governance)	<b>従業員の満足度向上</b> 能力を最大限に発揮できる環境を整備し、仕事に対する誇りと満足度の向上を目指します。		組織の活性化（人材育成、ダイバーシティ推進、ワーク・ライフ・バランス推進 等）
	<b>健全で透明性の高い経営体制の確立</b> 経営等の情報を積極的かつ公正に開示し、ステークホルダーと適切に協働することで、コーポレートガバナンスの強化とその充実に取り組みます。		企業統治（コーポレートガバナンス改革の推進、情報開示の充実 等） リスク管理 （確固としたリスク管理体制の確立 等）

# 16. ESG(環境)

## 環境に配慮した企業活動

### 省エネ・省資源・リサイクル活動

- ✓ 行内の省エネルギーに対する意識の向上
- ✓ 役職員による省エネ節電対策

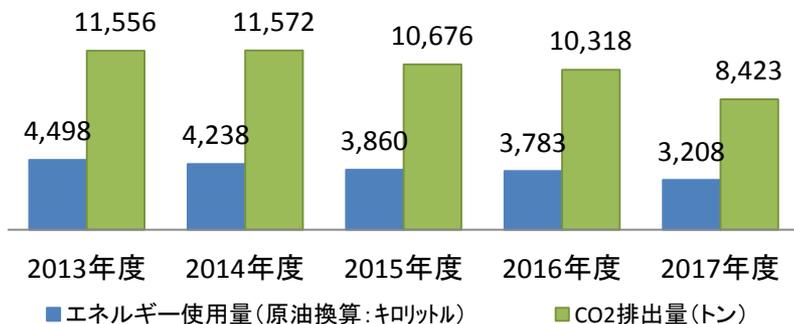
### 省エネ・環境配慮型製品の導入

- 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

### 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る
- 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

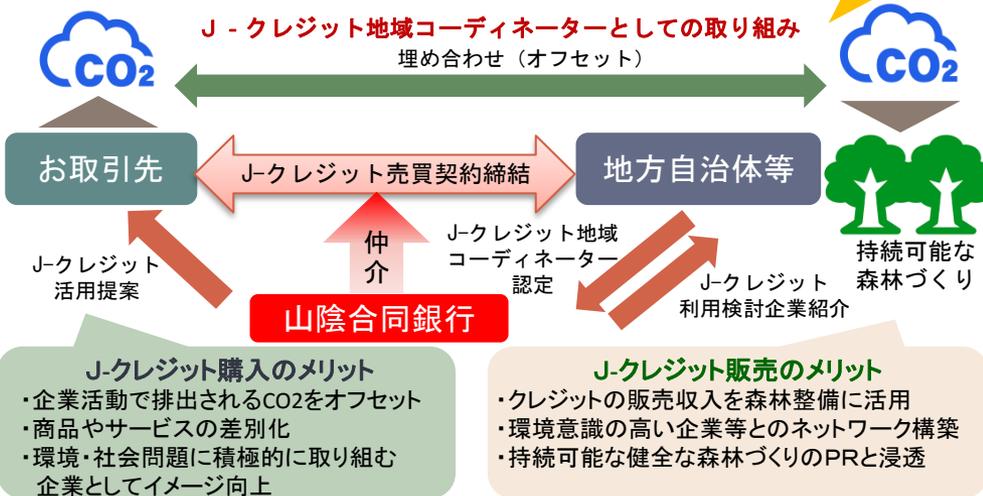
エネルギー使用量・CO2排出量の推移(経済産業省報告ベース)



## 環境関連ビジネス

### J-クレジットの活用支援(2010年～)

仲介量累積 **2,901 t-CO2**  
2019.3末現在



## 地域環境や自然を守り育む活動

### 森林保全活動(2006年～)

#### 山陰合同銀行の森林保全活動 3つの柱(GOGIN GREEN PROJECT)

##### ごうぎん希望の森

鳥取・島根両県6カ所の森林で、当行の役職員や家族による実践的な森林保全活動を実施。

##### 森林を守ろう！山陰ネットワーク会議

山陰両県のボランティア団体やNPO法人などを会員として設立。

##### 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、ふるさとの森林保全等に関する情報交換やノウハウを共有。

# 17. ESG(社会)

## 地域産業成長へのコミットメント

### 中心市街地 活性化プロジェクト(2018年)

人通りの少なくなった中心市街地に賑わいを取り戻すため、地域と連携した「米子市角盤町エリア復活プロジェクト」を始動



### 角盤町エリア復活プロジェクト

- ✓ 角盤町エリアへの出店を目的としたビジネスコンテスト開催
- ✓ 空き店舗を活用し、賑わい創出の核となる事業者を誘致
- ✓ 募集から店舗開店までの一連の流れをテレビ放送  
⇒賑わい創出、街の活性化の機運を一層高める

### 新店舗オープン

大賞受賞

地元食材を使った  
鶏白湯ラーメン店



不妊治療に特化した鍼灸サロン

ハイセンスの靴修理店

## 障がい者の自立支援・社会参画支援

### ごうぎんチャレンジド(2007年～)

ごうぎん  
チャレンジドまつえ  
(2007年9月開設)

- 知的障がい者が専門的に就労
- 「ゆめいくワークサポート事業」により、地域の障がい者就労を支援

ごうぎん  
チャレンジドとっとり  
(2017年9月開設)

- 精神障がい者・発達障がい者が主に就労
- 銀行事務業務を担い、今後活動を拡大



## 青少年の育成活動

### 私塾「尚風館」(2012年～)

- 「ごうぎん島根文化振興財団」が運営
- 高い志を持って将来的に社会のなかで活躍できる人材の育成を目指す



# 18. ESG(ガバナンス)

ステークホルダーの期待に応え、持続的な企業価値向上を実現するため、  
コーポレート・ガバナンス体制の強化を継続する

## コーポレート・ガバナンス改革

### 役員報酬体系の改定

- ✓ **確定金額報酬**
  - ✓ **業績連動報酬**
  - ✓ **株式報酬**
- 【狙い】  
安定した経営  
業績向上  
中長期的株主価値向上

### 執行役員制度の導入による機能の分化

- ✓ **取締役会(取締役)**  
⇒ 「経営に関する意思決定機能」  
および「業務執行の監督機能」
- ✓ **執行役員** ⇒ 「業務執行機能」

### 指名・報酬委員会の設置

- ✓ 透明性・客観性の高い役員選任プロセスと取締役会の関与
- ✓ 企業価値向上のインセンティブとなる役員報酬制度



### 監査等委員会設置会社への移行

更なるガバナンス体制強化のため、監査役設置会社から監査等委員会設置会社へ移行する。(2019年6月 株主総会承認後)

#### 目的

- ① 監査・監督機能の強化
- ② 意思決定の迅速化
- ③ 経営の透明性の向上

#### 移行後の構成

	合計員数	うち監査等委員
取締役	13名	5名
うち社外取締役	6名	3名

#### 社外取締役比率

現在 37.5%      移行後 **46.1%**  
地銀トップクラス

## 実効性の高い取締役会を目指す取り組み

社外役員への研修および  
意見交換の機会を提供

積極的なIR活動と  
取締役会への結果還元

リスクアペタイト・フレームワーク  
の実施と充実

企業風土を継承するための  
後継者計画策定と監督

## 本資料に関する照会先

山陰合同銀行  
経営企画部 企画グループ

TEL : 0852-55-1020

FAX : 0852-27-3398

Eメール : soki@gogin.co.jp

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものであります。将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意下さい。