

# 2019年9月期 決算説明会

---

2019年12月12日

 山陰合同銀行

# 目次

## I. 2019年9月期 決算概要

1. 2019年9月期 業績概要
2. 資金利益の状況
3. 預貸金の状況
4. 有価証券の状況
5. 円貨建債券償還構成・金利リスク量の状況
6. 役務取引等利益の状況
7. 与信費用・不良債権の状況
8. 2020年3月期 業績予想

## 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
5. 地域産業の競争力強化－産業・業種別の支援
6. 地域別戦略－山陰
7. 地域別戦略－山陽、兵庫・大阪
8. 地域別戦略－東京(ストラクチャード・ファイナンス)
9. システム移行後(2020年1月～)の施策
10. 金融商品仲介業務における包括的業務提携
11. 個人ローンの取組深化
12. クレジットカード戦略/キャッシュレス決済の促進
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9月期 決算概要

# 1. 2019年9月期 業績概要

## 業績概要(単体)

(単位:億円)	2018/9期	2019/9期	
		前年同期比	
業務粗利益	252	▲36	289
うち資金利益	263	▲0	262
うち貸出金利息	163	▲1	165
うち有価証券利息配当金	117	▲9	108
うち役務取引等利益	29	▲2	27
うち債券関係損益	▲40	38	▲2
コア業務粗利益	293	▲1	291
経費	187	▲1	189
うち人件費	92	▲4	97
うち物件費	81	▲2	78
一般貸倒引当金繰入額①	8	▲8	▲0
業務純益	56	43	99
実質業務純益	64	34	99
コア業務純益	105	▲3	102
除く投資信託解約益	105	▲19	86
臨時損益	35	▲42	▲7
うち不良債権処理額②	5	4	9
うち貸倒引当金戻入益③	—	—	—
うち株式等関係損益	40	▲40	▲0
経常利益	91	0	92
特別損益	▲0	▲1	▲1
中間純利益	62	0	63
与信費用(①+②-③)	13	▲4	9

## 業績概要(連結)

(単位:億円)	2018/9期	2019/9期	
		前年同期比	
経常収益	501	▲62	438
経常利益	96	▲3	93
親会社株主に帰属する中間純利益	66	▲3	63

## 2019年9月期決算のポイント(単体)

### 資金利益 (A)

- 日本銀行のマイナス金利政策の下、事業支援活動などによる貸出金の増加ならびに有価証券投資の多様化により減少抑制に努めた結果、前年同期並みの水準を確保した。  
(預金利息、債券貸借取引支払利息等の調達費用は7億円減少。)

### 役務取引等利益 (B)

- 費用削減に努めたものの、預り資産関連手数料や事業支援手数料などの減少により、前年同期比2億円減少した。

### 有価証券関係損益 (C)(D)

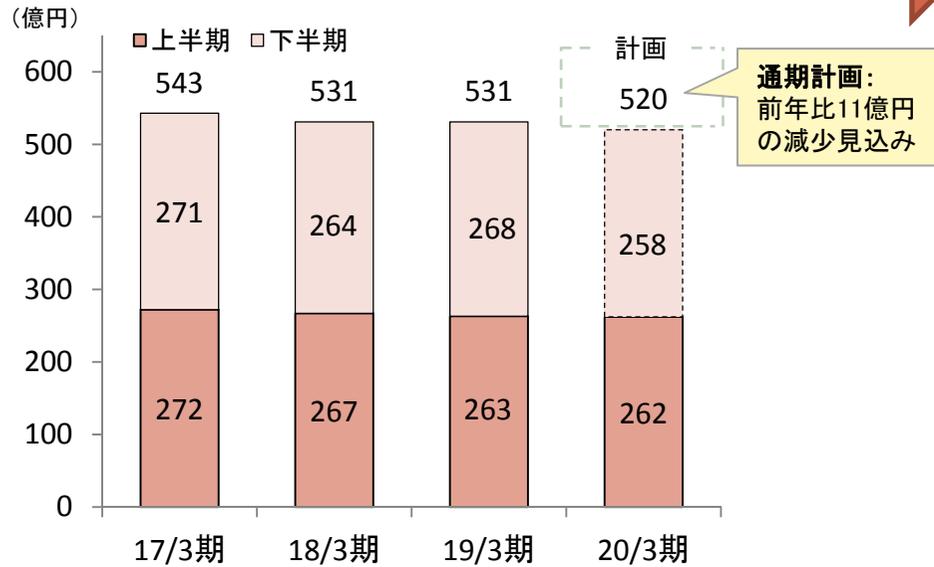
- 債券関係損益は、米国債等の売却損を計上した前年同期に比べ、38億円の増加となった。
- 株式等関係損益は、ETF等の売却益を計上した前年同期に比べ、40億円の減少となった。

### 与信費用 (E)

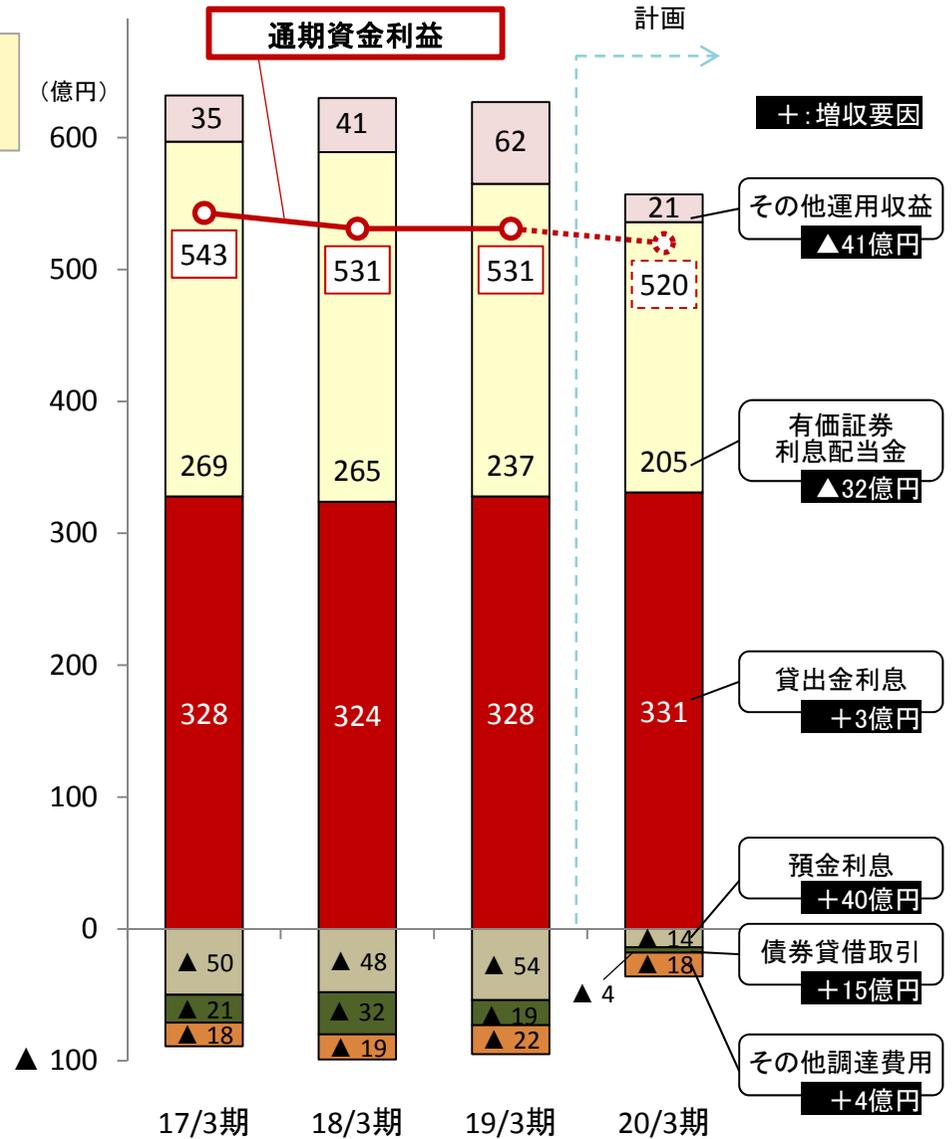
- 一般貸倒引当金繰入額が戻入に転じたことなどから前年同期比4億円減少した。

## 2. 資金利益の状況

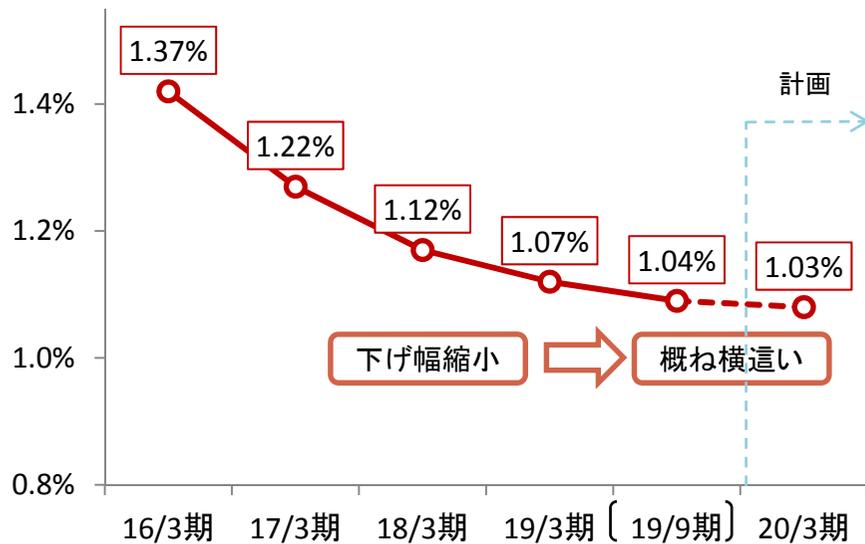
### 資金利益①



### 資金利益②(内訳)

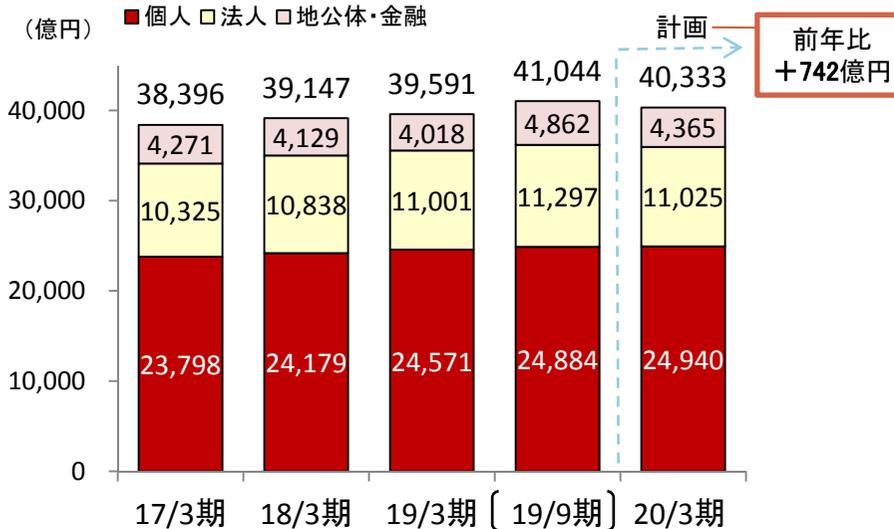


### 円貨貸出金利回りの推移

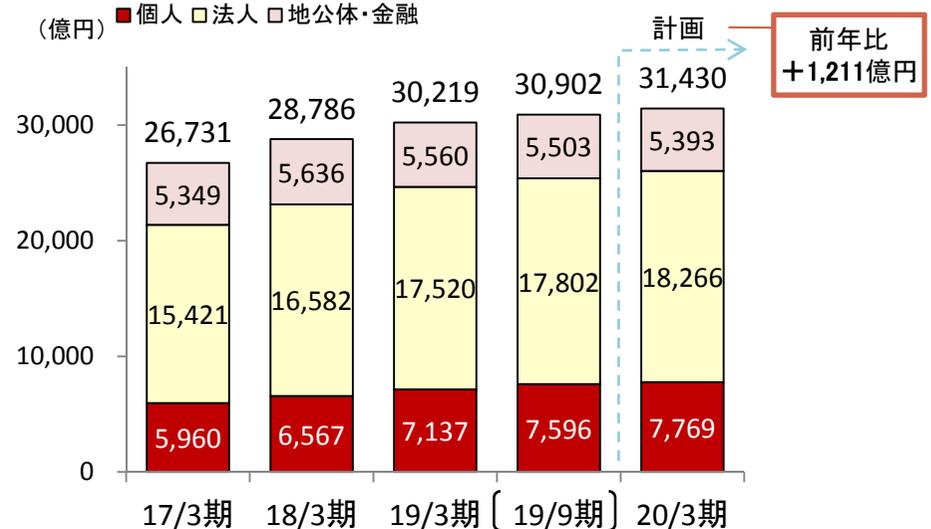


# 3. 預貸金の状況

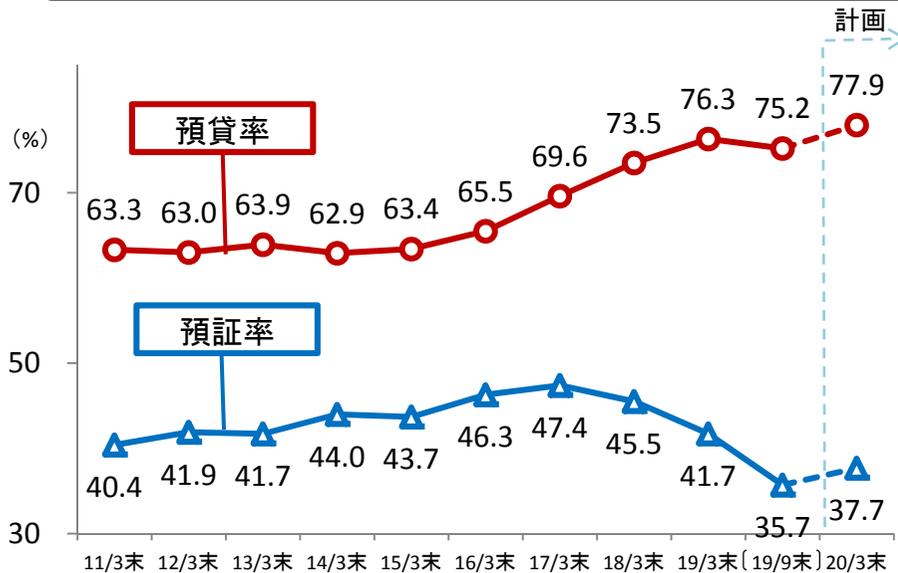
総預金等(平残) ※総預金+NCD



総貸出金(平残)

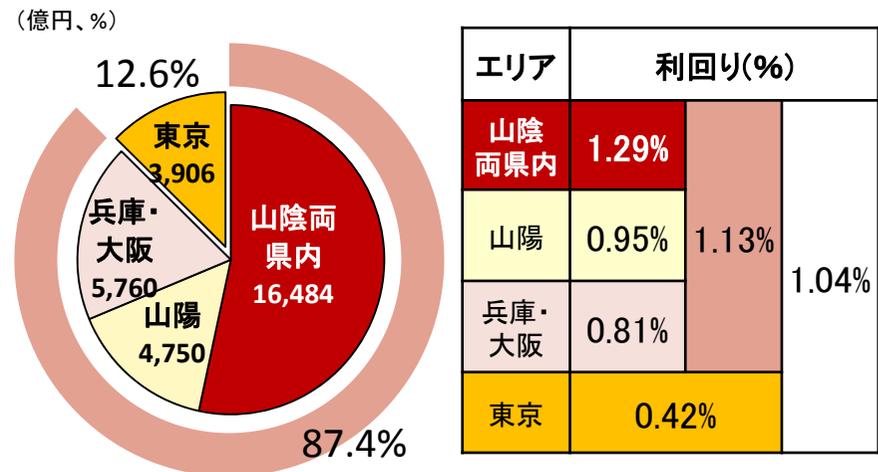


預貸率・預証率の推移



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)

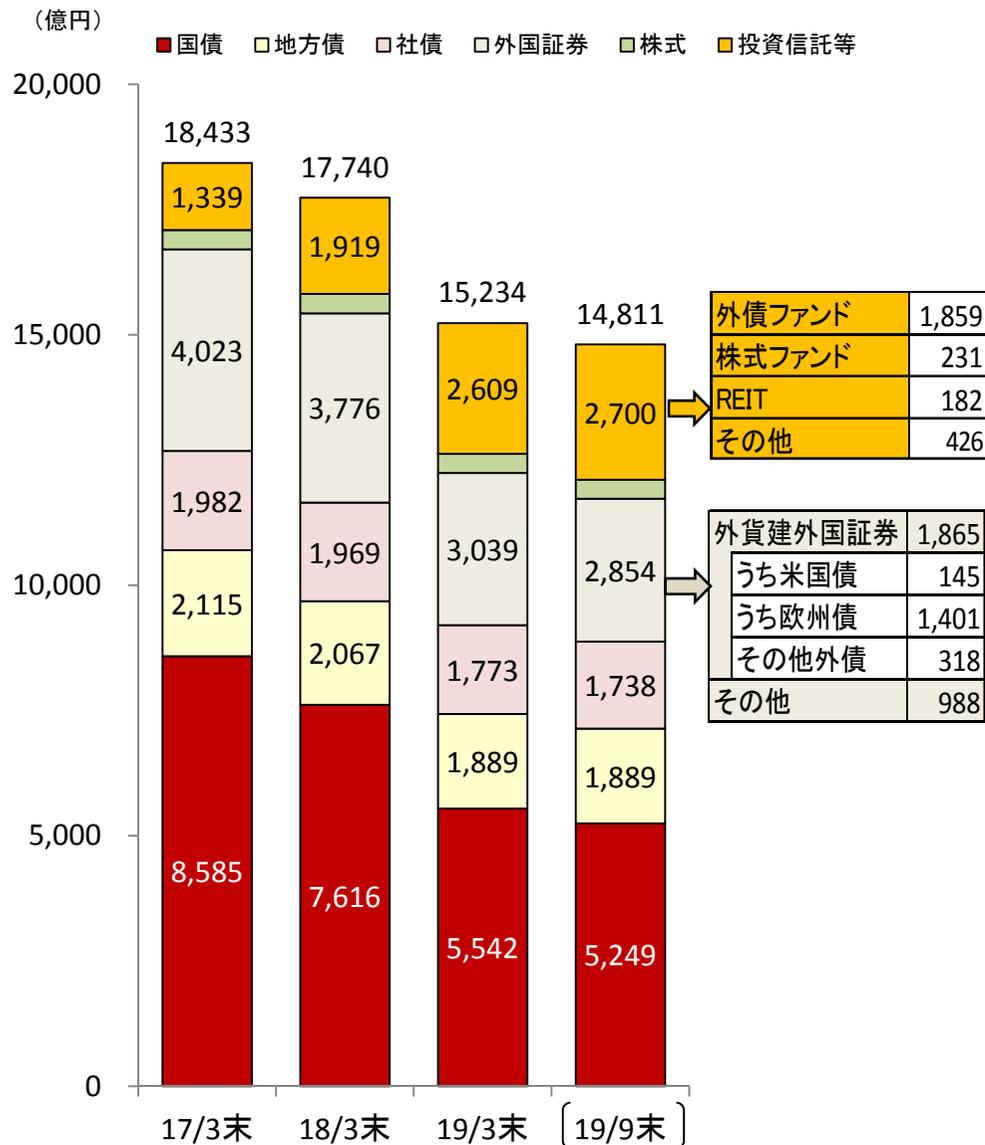
エリア別貸出金平残と利回り



※2019年9月期中の総貸出金平残30,902億円より、本部勘定15億円を除いた地区別の平残と加重平均利回り

# 4. 有価証券の状況

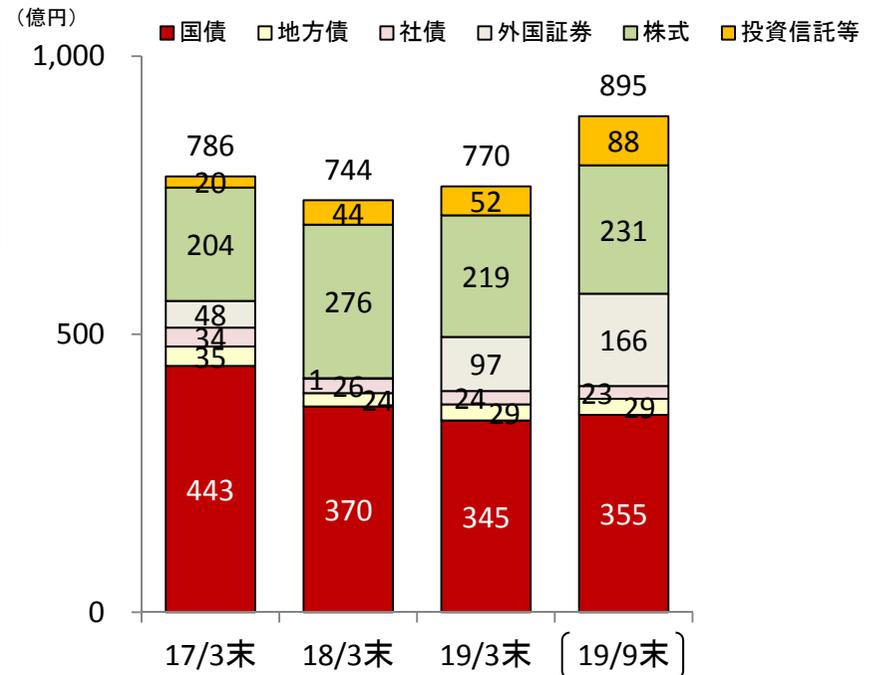
## 有価証券残高 (取得原価ベース)



## 有価証券利回り

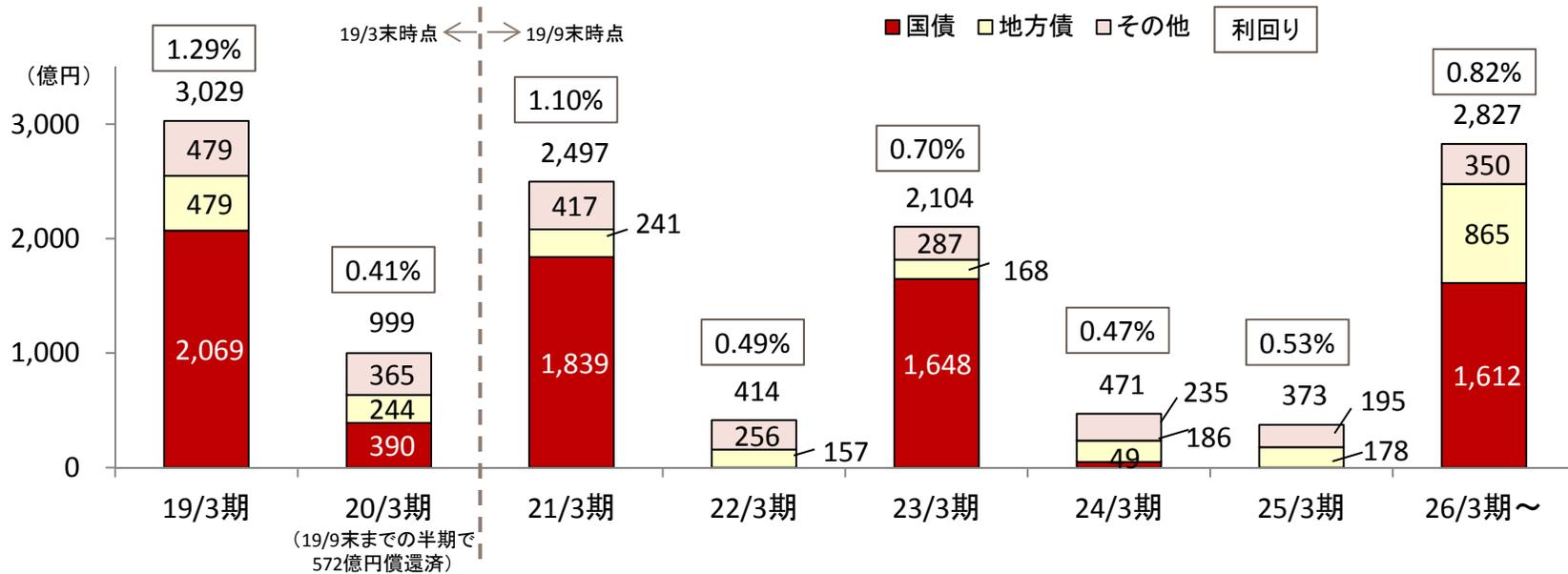
	17/3期	18/3期	19/3期	19/9期
国債	1.27%	1.22%	1.18%	1.13%
地方債	0.85%	0.76%	0.58%	0.49%
社債	0.72%	0.62%	0.53%	0.49%
外国証券	2.32%	2.28%	2.04%	1.77%
株式	3.49%	4.60%	4.03%	4.19%
投資信託等	2.00%	1.95%	2.15%	2.89%
<b>有価証券合計</b>	<b>1.47%</b>	<b>1.48%</b>	<b>1.43%</b>	<b>1.47%</b>

## その他有価証券の評価損益

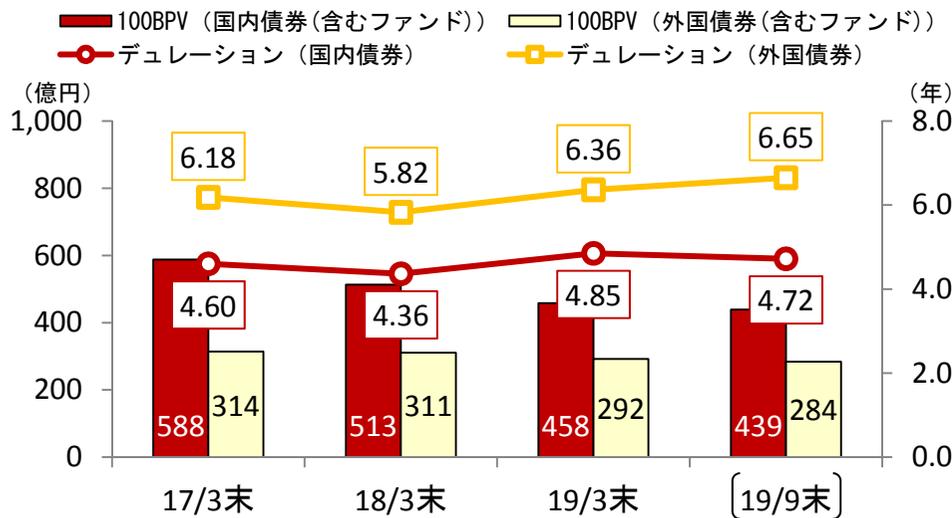


# 5. 円貨建債券償還構成・金利リスク量の状況

## 円貨建債券償還構成



## 金利リスク量・デュレーション

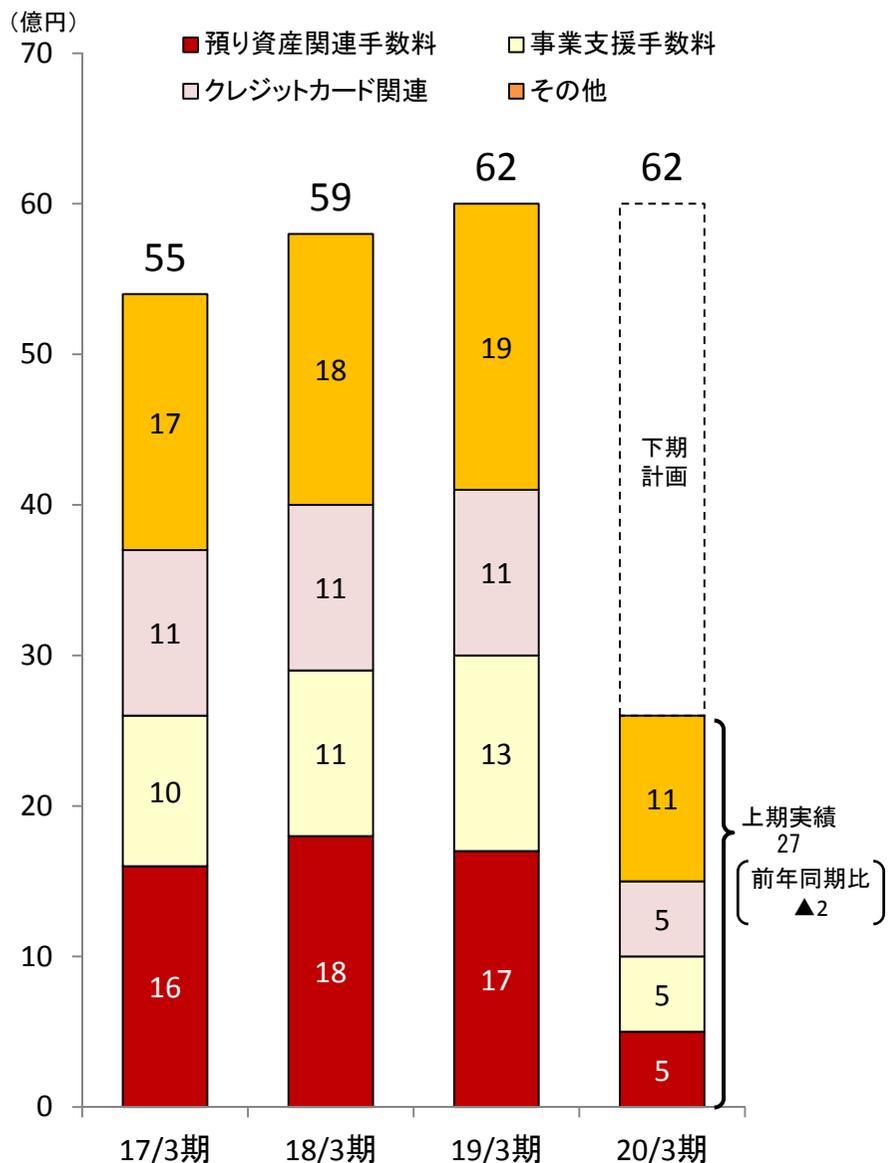


## 銀行勘定の金利リスク(IRRBB)

△EVE (Economic Value of Equity) 最大値	274億円
自己資本の額	3,065億円
重要性テスト (△EVE最大値÷自己資本)	8.9% < 20%

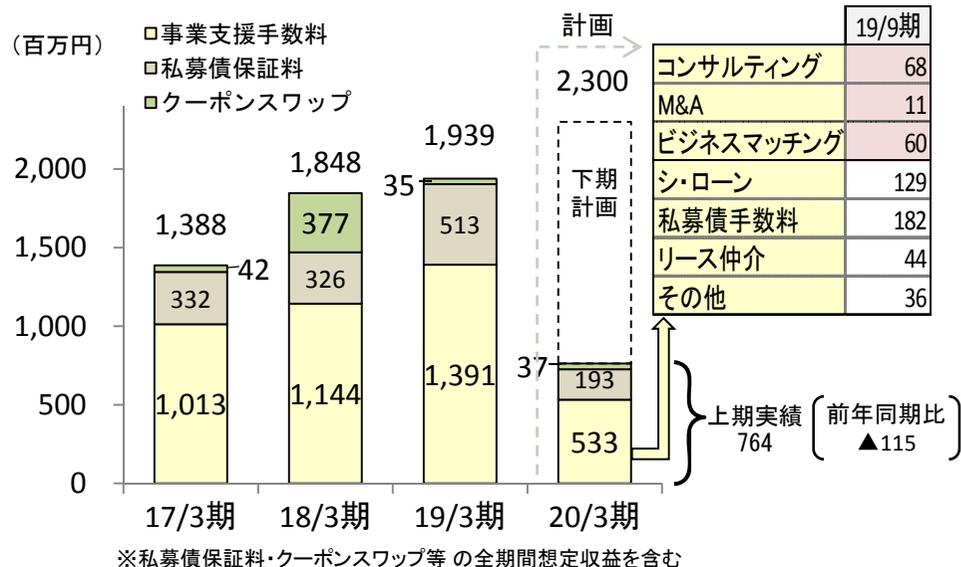
# 6. 役務取引等利益の状況

## 役務取引等利益の推移

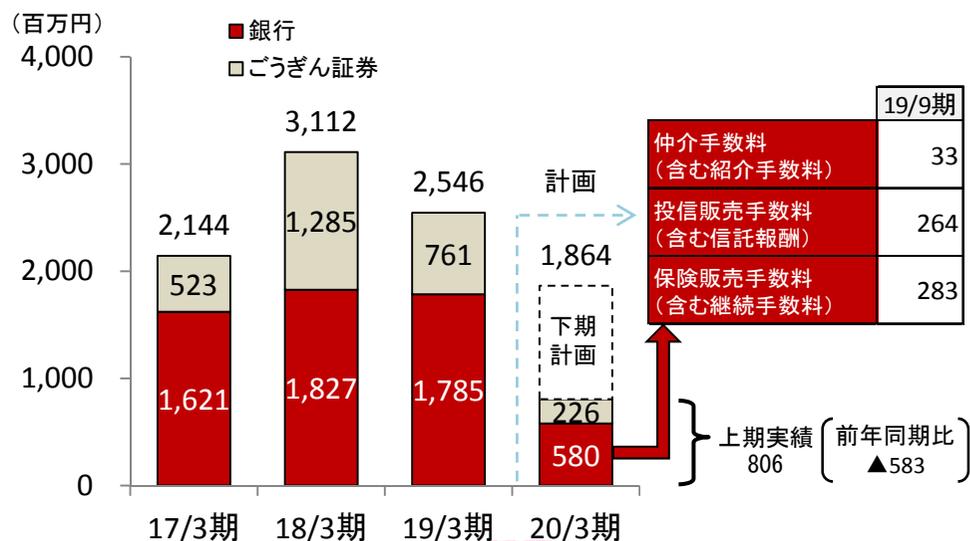


※クレジットカード関連、その他は役務収益と費用のネットを表示

## 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. 2020年3月期 業績予想

(連結)

(単位:億円)	2019/3期	2019/9期	2020/3期		2021/3期 目標
			19/3期比	予想	
経常収益	978	438	▲ 92	885	
経常利益	192	93	▲ 10	182	
親会社株主に帰属する当期(中間)純利益	132	63	▲ 10	121	138億円以上
非金利収益比率	15.54%	14.07%	▲ 0.28%	15.26%	19%以上
ROE(株主資本ベース)	4.21%	3.96%	▲ 0.44%	3.77%	4.2%以上

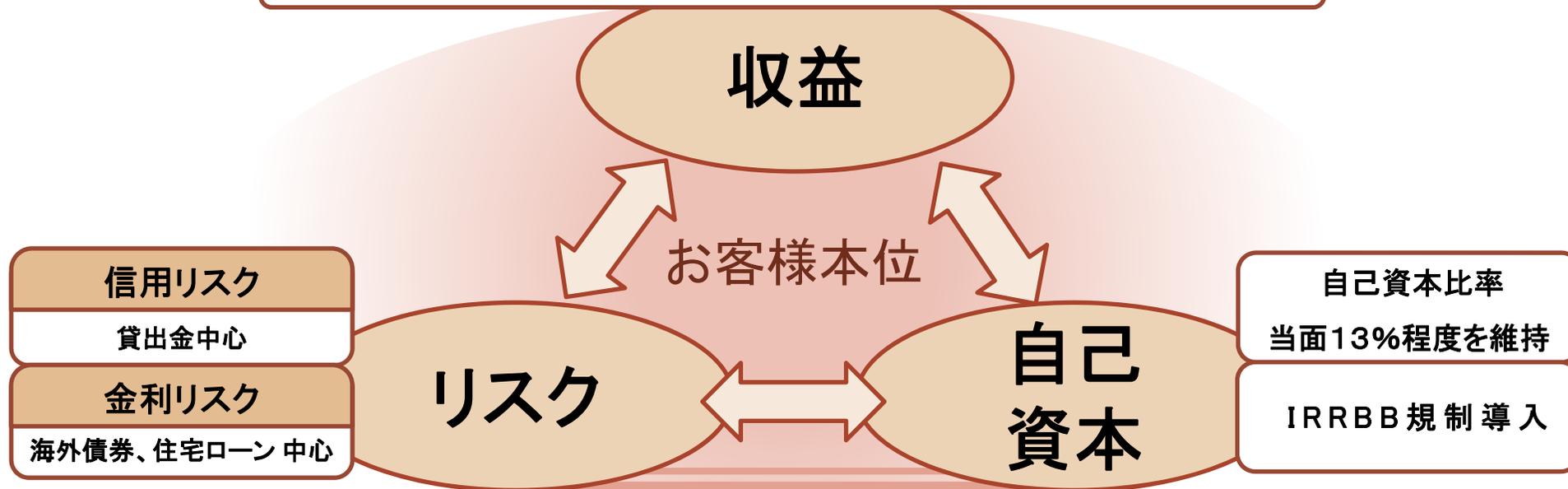
(単体)

(単位:億円)	2019/3期	2019/9期	2020/3期		2021/3期 目標
			19/3期比	予想	
コア業務粗利益	595	291	▲ 8	586	
うち資金利益	531	262	▲ 10	520	
うち役務取引等利益	62	27	0	62	
経費	369	189	9	379	
うち人件費	186	97	6	193	
うち物件費	162	78	▲ 2	160	
コア業務純益	225	102	▲ 18	207	
有価証券関係損益	5	▲ 2	11	17	
与信費用	39	9	▲ 14	25	
当期(中間)純利益	134	63	▲ 11	123	
OHR	62.12%	65.00%	2.57%	64.69%	63%以下

## 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

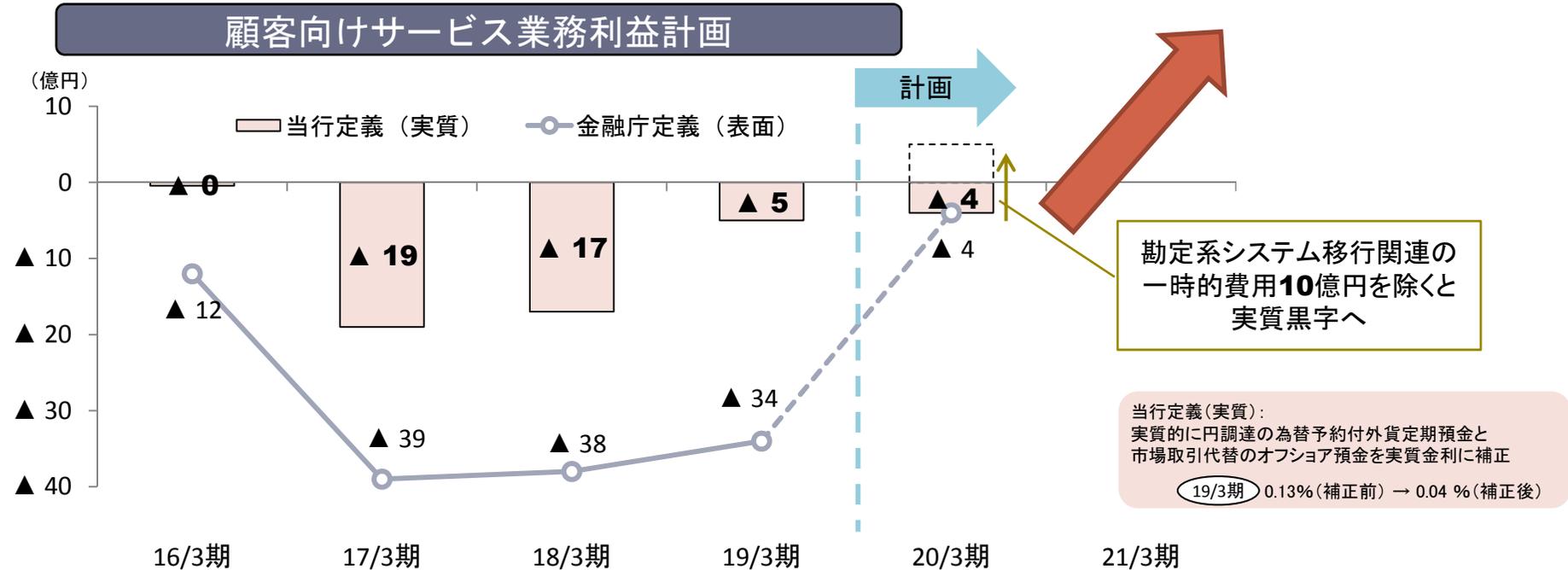
分散投資

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。収益力の強化と徹底的な構造改革で更なる積み上げを図る



### 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、お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

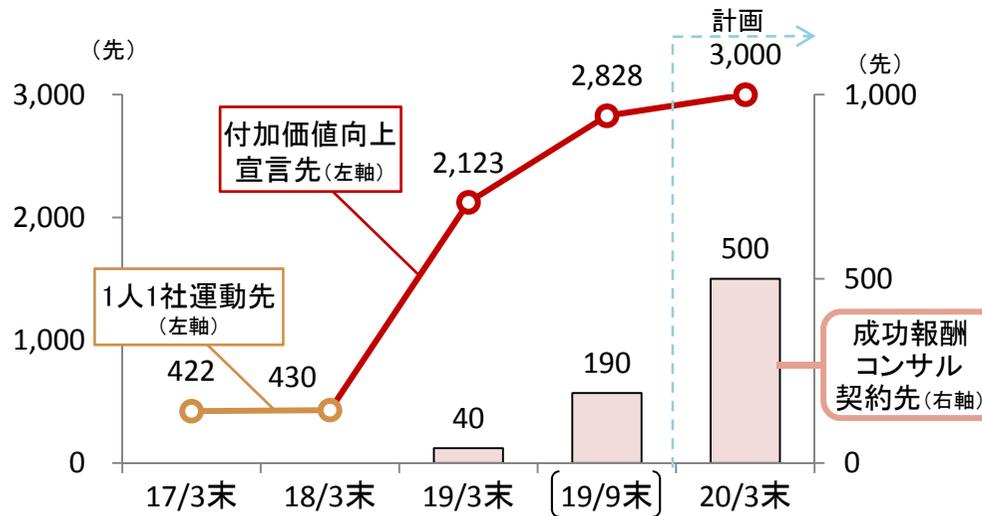
人材

- 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—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 ⇒ お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

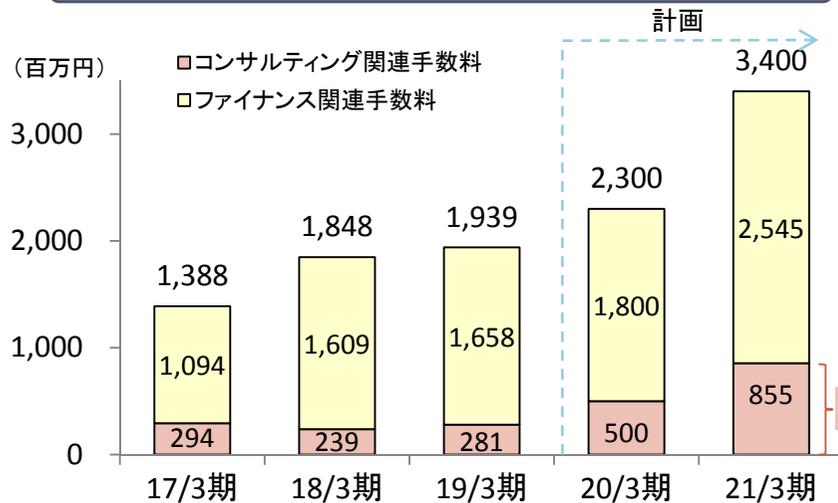


お取引先の真の付加価値向上へ

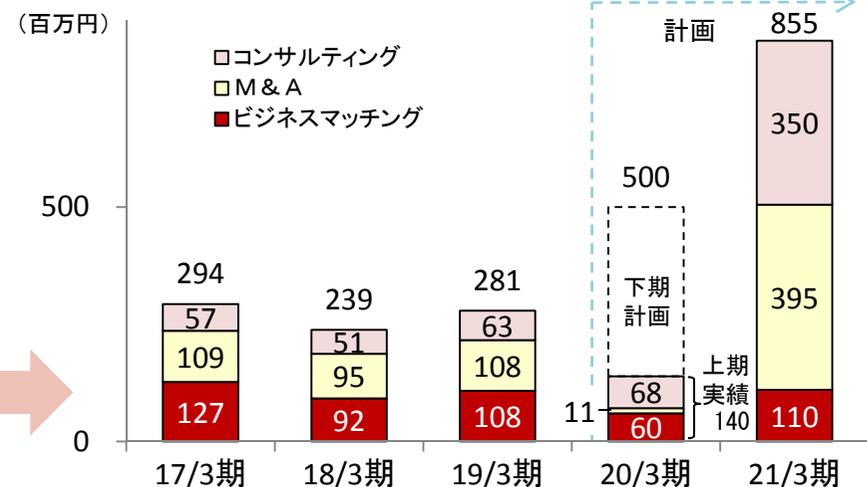
コンサルティング分野

- 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
- 地域主要産業支援

法人ソリューション関連収益計画



コンサルティング関連手数料計画



# 4. リレーションシップバンキングの実践

## 地域主要産業支援

- 中計施策〔産業調査部門新設・専担者の配置〕を着実に実施
- 地方公共団体・大学など外部提携先との連携により、地域の稼ぐ力の向上と経済の好循環を目指す。

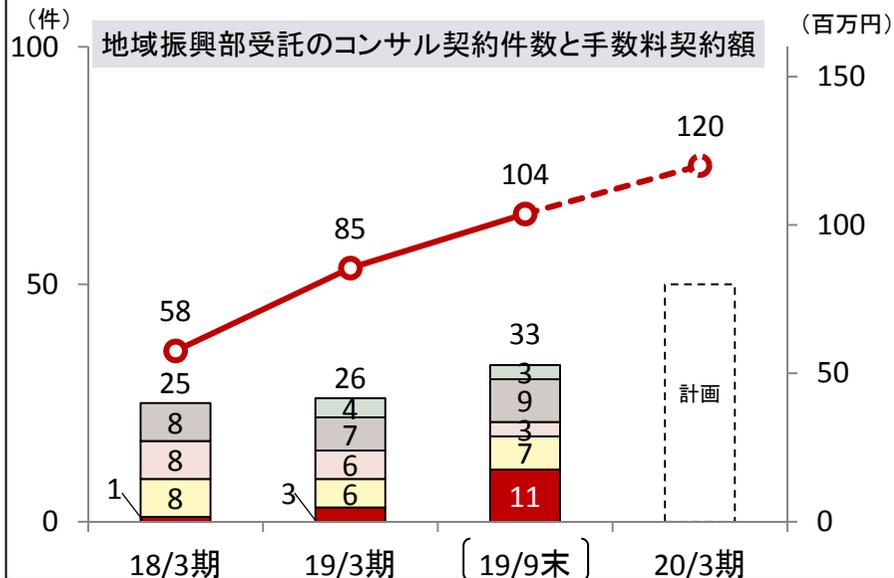
### 主要産業

- 宿泊・観光業
- 食品製造業
- 医療・介護業
- 地域の未来を牽引する企業

### 付加価値向上の支援

- 産業のブランド化、集積化
- 地域企業の商圏拡大
- IT導入等生産性向上
- 海外進出支援
- ...

- 宿泊・観光業
- 医療・介護業
- その他の主要産業
- 事業承継
- 産業調査
- 手数料契約額(右軸)



## M&A 取組状況

### 企業の発展と継続のためのM&Aサポート

#### 相談

お取引先の  
経営課題  
ヒアリング

#### 経営課題

- ・後継者不在
- ・人材不足
- ・新規投資



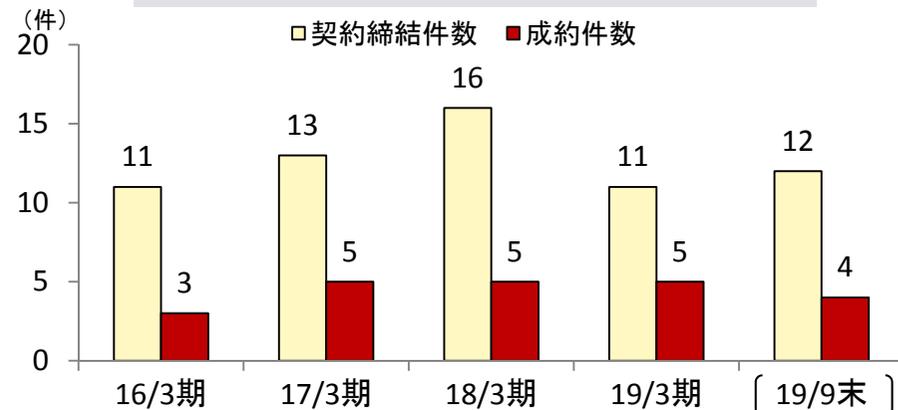
#### サポート

経営課題の  
解決策として、  
M&Aの提案

#### 成果

- ・後継者問題の解決
- ・事業の更なる拡大

### M&Aアドバイザー契約件数および成約件数の推移



# 5. 地域産業の競争力強化一産業・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

地域の課題

山陰の低い開業率

人手不足・生産性向上

競争力の低下

限定された販路

## 創業支援

### SAN-IN・イノベーション・プログラム(SIP)2019

2019年  
7月～  
12月

- 2018年度に続き、第二回目のSIPを開催
- 10事業構想に基づき、構想の深掘り・チームアップを進める



#### ～SIP2018事業構想～

- ・3法人設立済み(2019年10月末時点)
- ・3チーム事業開始予定(2019年度中)
- ・その他複数の連携事業開始

## IT導入による生産性向上支援

### ごうぎんIT相談会の開催

2019年  
8月

IT導入  
インターネット活用

業務効率化  
売上増加



成功報酬型コンサル契約先を  
対象としたIT相談会を開催

90%近くの方から  
「満足した」と高評価

## 地域全体の魅力アップ

### 松江城と周辺観光施設へのキャッシュレス決済導入

2019年  
10月～

松江城、武家屋敷、小泉八雲記念館などの入場料等

現金のみ

クレジットカード決済、  
各種QRコード決済、電子マネー等



観光客の利便性向上、  
地域の魅力向上

## 販路拡大支援

### 第3回食のバリューアップ商談会開催

2019年  
7月

事前に中小企業庁の「ミラサポ」の専門家派遣制度を  
活用し、セラー企業の「営業力アップ」指導を実施

#### 個別商談会

営業力  
アップ

山陰の  
食品製造・  
販売業者  
36社

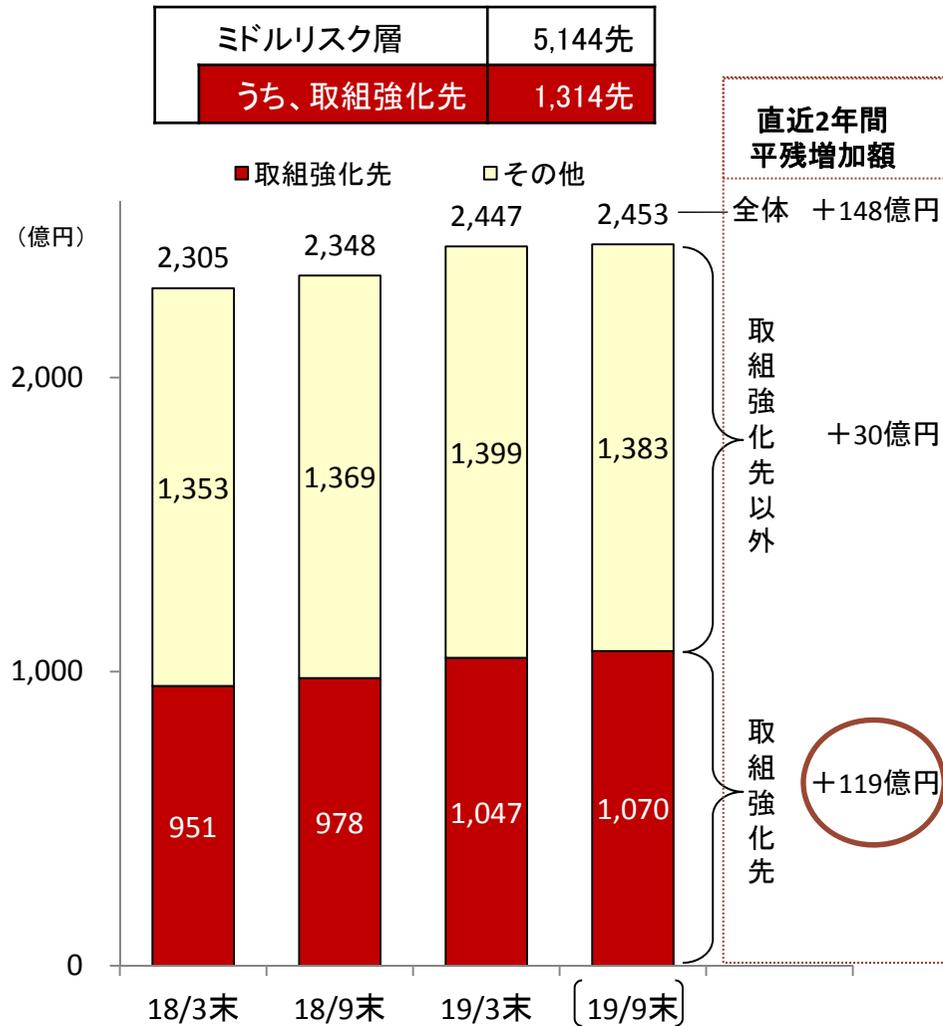
バイヤー  
企業  
22社



# 6. 地域別戦略－山陰

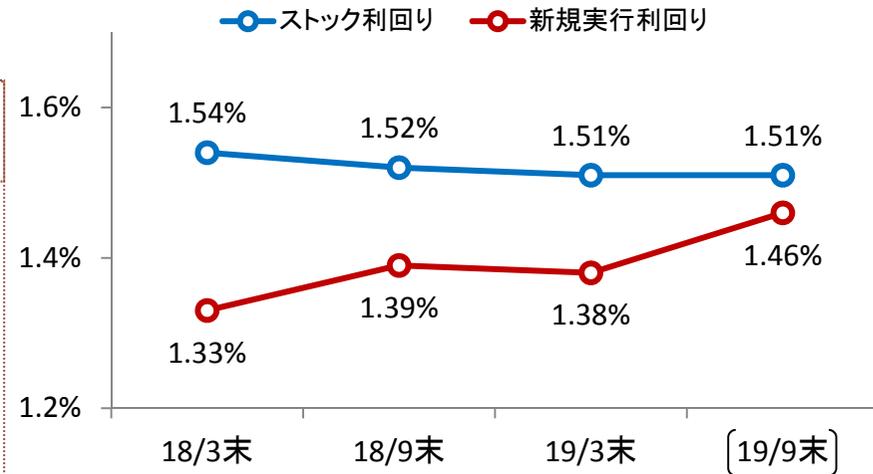
対話を通じてお取引先と当行の成長を目指す

## ミドルリスク層(※)の期中平均残高推移



(※) 2019年上期にミドルリスク層および同取組強化先とした先について、過去からの半期中平均残高と利回りの推移を記載。

## 取組強化先の利回り



## お取引先との対話を最重視

お取引先の成長・業績改善

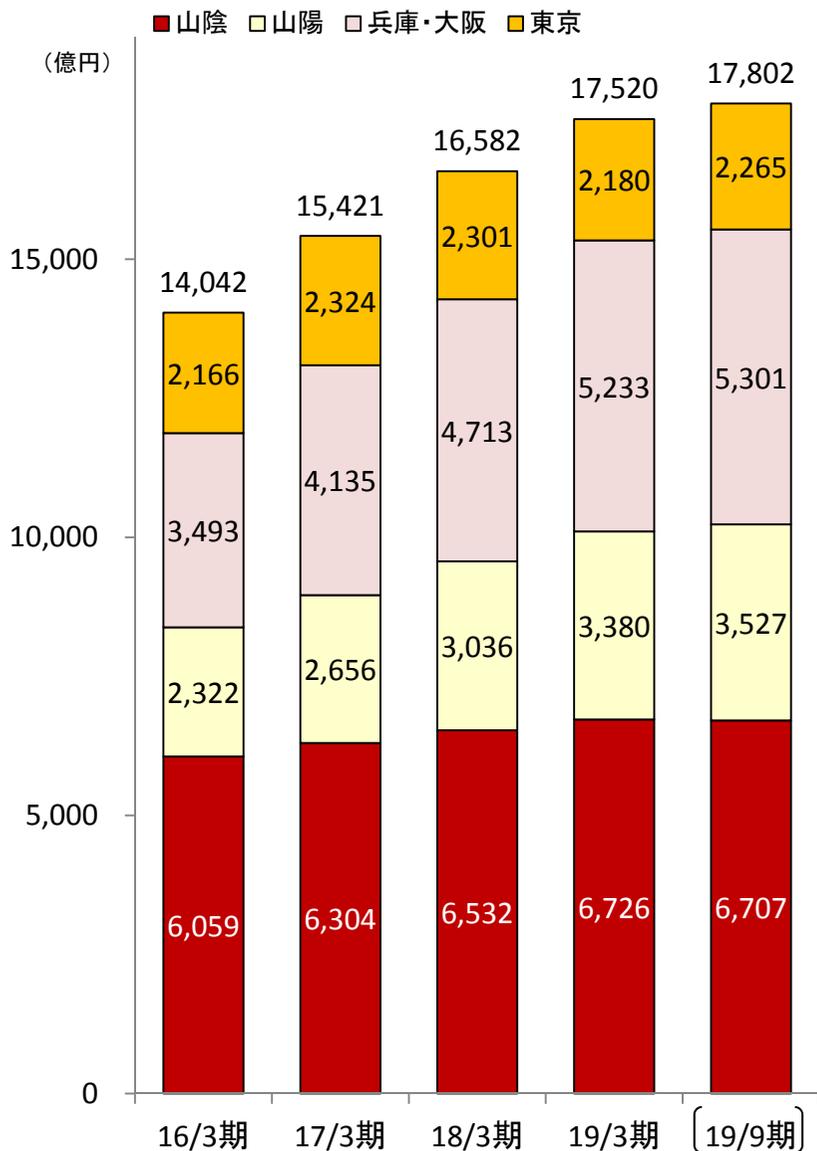
融資増強・利回り改善

本業支援 ・ 資金繰り支援

お取引先との対話(事業性評価)

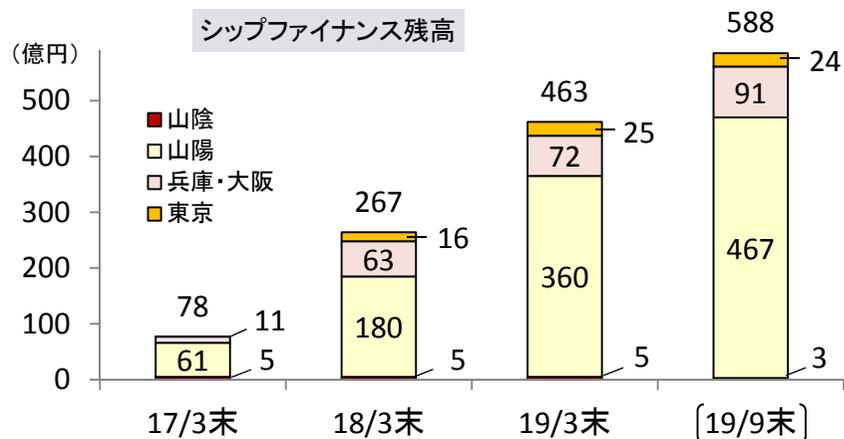
# 7. 地域別戦略－山陽、兵庫・大阪

## エリア別法人貸出金平残



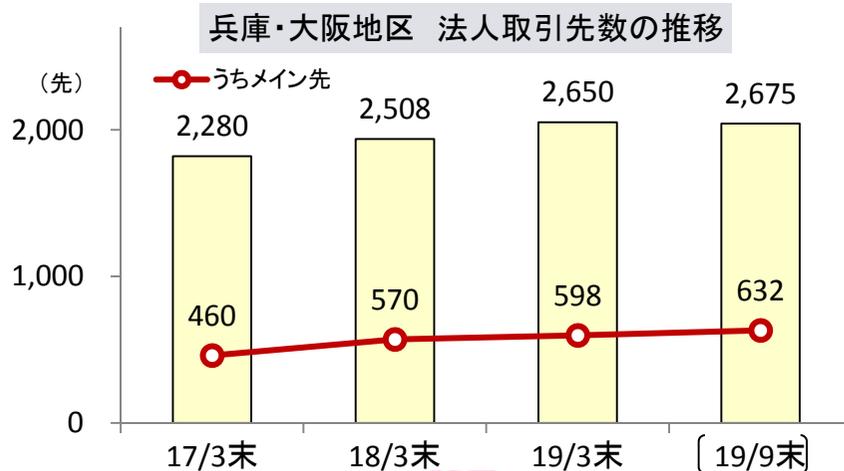
## 山陽

- シップファイナンス案件の継続的な取組
- 地場産業向け融資の取り組み



## 兵庫・大阪

- 新規先の獲得・既存先のシェアアップ
- 厳選した不動産案件への取組



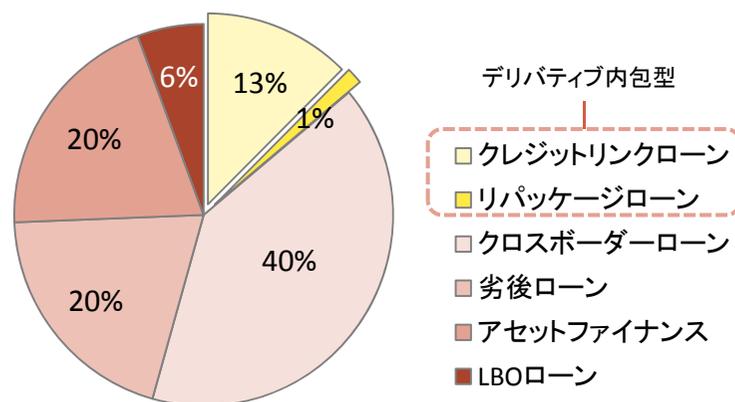
## 8. 地域別戦略－東京(ストラクチャード・ファイナンス)

リスク・リターンを重視した取組で、東京および海外の成長を取り込む

2021年3月期末までの全体の取組方針(目安)

実行金額(計画)	期待利回り(調達コスト考慮後)	規制リスク量対比リターン(ROCR※)
1,300億円	0.8%	6.0%

商品別残高割合(%) 2019年9月末時点



カテゴリー	残高(億円)	ROCR
デリバティブ内包型	100	6.5%
上記以外	619	12.7%
合計	719	11.9%

リスク管理の枠組み

対象	設定項目	基準・目安
ストラクチャード ファイナンス全体	期待利回り	個別:0.8%(調達コスト考慮後)
	リスクウェイト	全体:80%以下
	ROCR	全体:6%以上 個別:5%以上 (参考:東京支店全体=3.8%程度)
うち、デリバティブ 内包型	格付	BBB格程度以上(ダブルクレジット は全取引当事者A格程度以上)
うち、クレジット リンクローン	CDS参照組織の 与信限度額等	1先あたりの限度額設定

※: ROCR(Return On Capital Requirements)。

自己資本規制上の金利リスク量と信用リスク量に対しての収益性を判定する当行独自の概念。

(算出式) 期待収益 ÷ (金利リスク量 + 信用リスク所要自己資本額)

金利リスク量: IRRBB規制上の金利リスク量

信用リスク所要自己資本額: 自己資本比率規制上のリスクアセット額 × 目標自己資本比率



# 10. 金融商品仲介業務における包括的業務提携

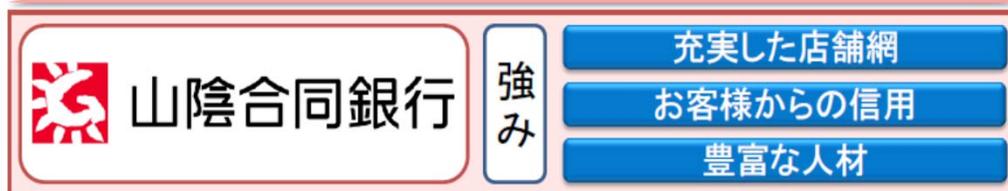
野村證券とお互いの強みを持ち寄り、地方における持続可能な新しい証券ビジネスモデルを作る

## コンセプト

お客様の豊かな生活の実現・付加価値向上、地域経済の発展



利便性・サービスレベル・お客様満足度の向上



パートナーシップ



シナジー効果



## 目的と期待効果

- 良質で最新の金融サービスの提供
- 経営の効率化
- 法人ビジネスの深化

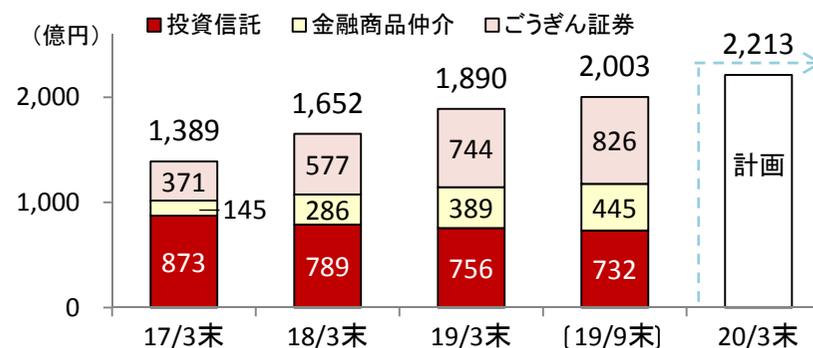
- ✓ トップラインの拡大
- ✓ コストの削減、人員再配置
- ✓ 明瞭な推進体制の構築



## スケジュール

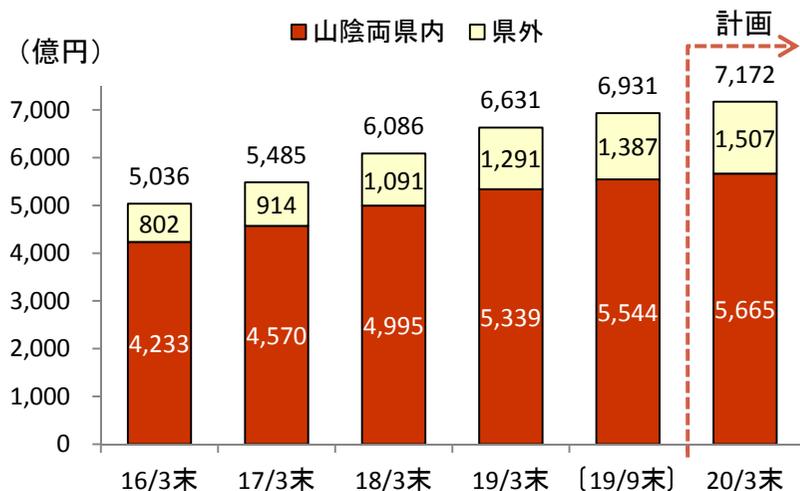
2019年内	本提携に関する最終合意
2020年度	本提携による新体制の開始

## グループ預り資産残高の推移

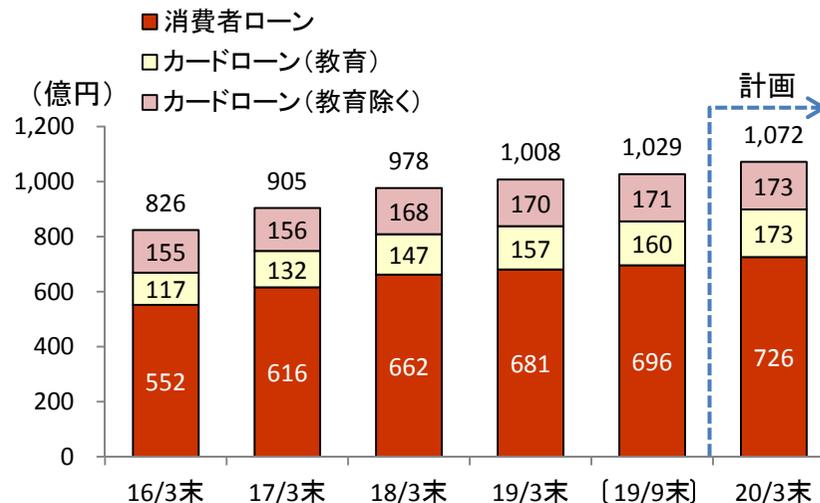


# 11. 個人ローンの取組深化

## 住宅ローン残高(地域別)



## 消費者ローン・カードローン残高



## お客様との接点強化

### 非対面 デジタルマーケティング

- ✓ WEB広告の強化
- ✓ AIによるダイレクトメール送付先抽出
- ✓ HPの充実

### 対面 職域

- ✓ 職域セミナー・職場訪問・企業イントラネットでの周知活動

誘導

誘導

### 対面

### 店頭・渉外先での タブレット受付

- ✓ 印鑑レス・ペーパーレス  
⇒ 利便性向上により **満足度UP**
- ✓ 事務の効率化

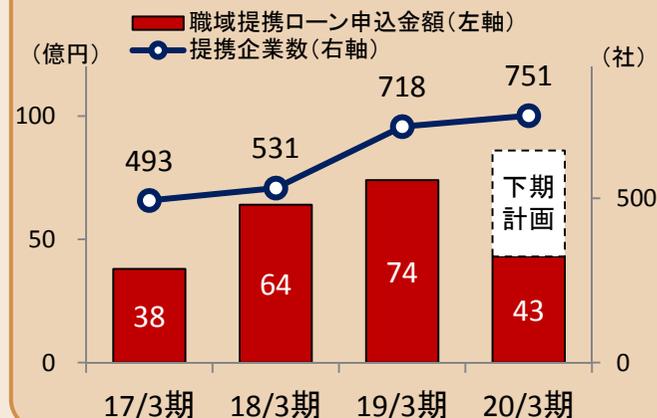
### 非対面 当行WEBサイト

無担保ローン全商品で  
申込から契約までWEBで完結

- 契約書の郵送やり取りが不要に  
⇒ 手続き途中の離脱防止 ⇒ **契約率UP**

### 非対面 職域専用サイト

- ✓ 提携先数・申込金額共に順調に増加



# 12. 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(19/9末)

**会員**

個人 28万人    法人 1万社

月間稼働率 57%

**加盟店**

1万件

売上高 年増+19% (19/9月単月)

キャッシュレスソリューションの提供

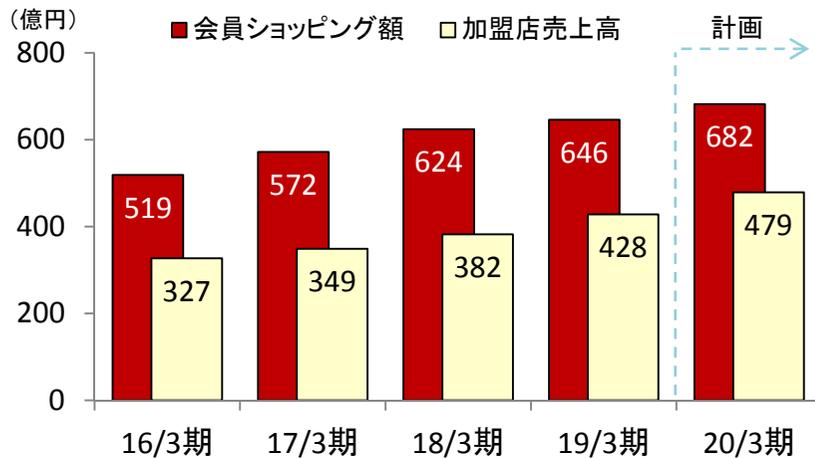
お客様メリット

- ✓ 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

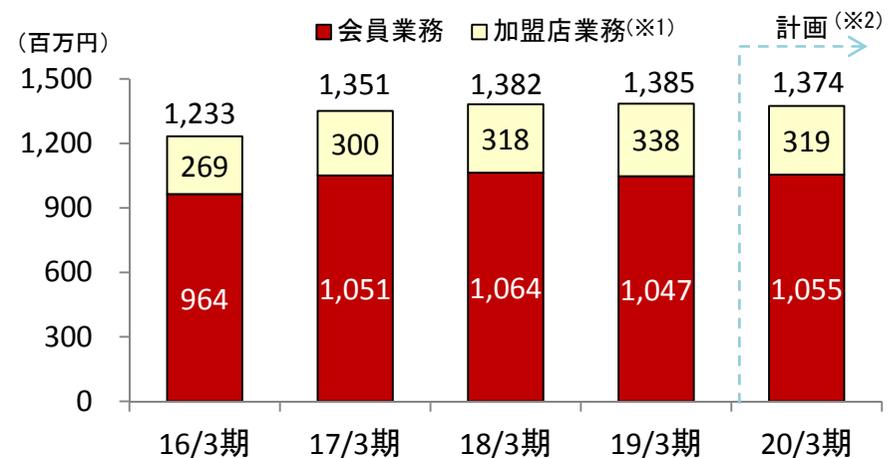
当行メリット

- ✓ 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

# 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

法人営業 モチベーションアップ研修



管理職 企業実地研修

### ✓ エリア職の法人営業への配置転換

19/9期  
実績

26名

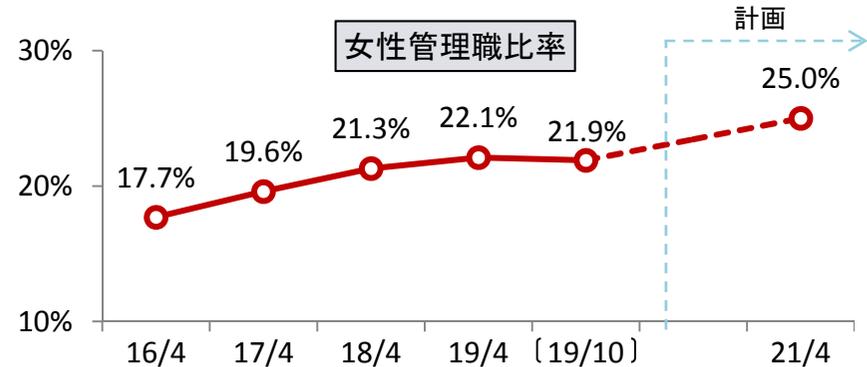


20/3期  
計画

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



### ✓ 女性管理職の状況(2019年10月1日時点)

部長 1名 支店長 4名 出張所長 13名 その他役席 175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

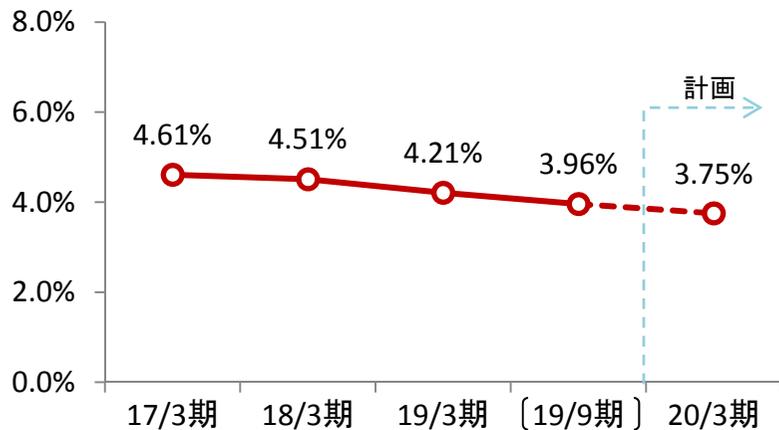
⇒ 行外研修への積極的な派遣

個々人の強みを  
活かし、  
より高度な  
サービス提供へ

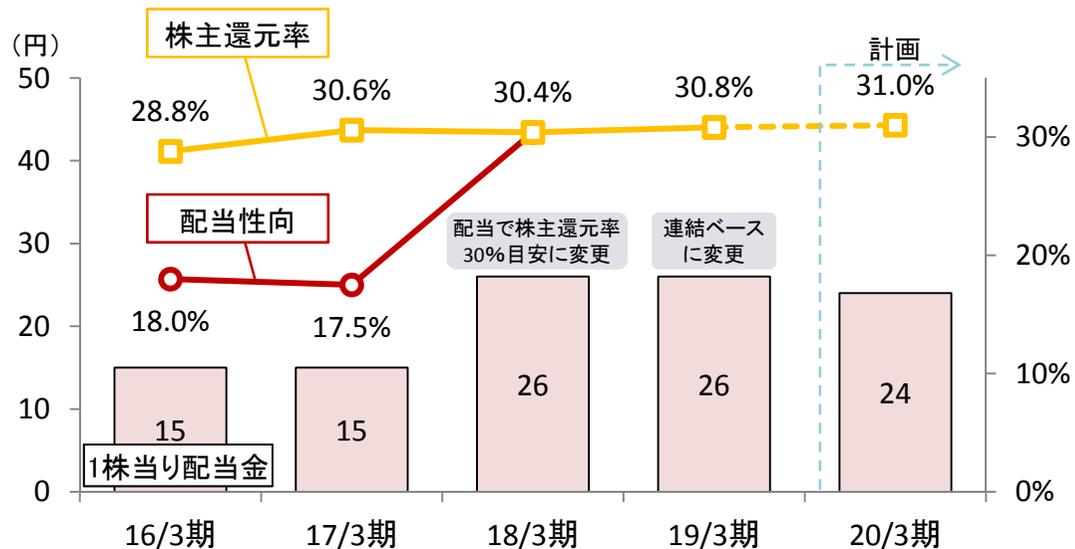
# 14. 資本政策・株主還元

## 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。

**本業** 銀行の本業そのものとして実現するもの

		対応するSDGs	具体的な当行の取り組み	
社会 (Social)	地域経済の持続的な成長		地方創生（地域主要産業・企業群の活性化 等） お取引先企業の付加価値向上（徹底的な事業支援活動 等） お客様のゆとりある生活の実現（お客様本位のトータルコンサルティングサービスの提供、デジタル技術を活用した利便性の向上 等）	本業 本業 本業
	豊かな地域社会の実現		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 等） 青少年の育成活動（私塾「尚風館」、金融教育 等） 地域貢献活動（スポーツ振興、寄付活動 等）	
環境 (Environment)	持続可能な地域環境の実現		環境に配慮した企業活動（行内の省エネ・省資源・リサイクル活動 等） 地域環境や自然を守り育む活動（森林保全活動 等） 環境関連ビジネス（J-クレジット活用支援、再生可能エネルギー事業への参入支援、環境配慮型商品の提供 等）	本業
企業統治 (Governance)	従業員の満足度向上 健全で透明性の高い経営体制の確立		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） 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） コンプライアンス・リスク管理（確固とした管理体制の確立 等）	

# 16. ESG(環境)

## 環境方針の策定(2019年10月) 環境方針

### 基本的な考え方

山陰合同銀行グループは、社会の健全な発展なくして存続できないこと、持続可能な社会の存続が基盤であることを自覚し、社会と共に歩む良き市民として、自然豊かな環境を次世代へ引継ぐため、積極的かつ継続的に環境保全活動に取り組んでまいります。

### (1) 環境関連諸法規の遵守

環境関連法令および協定等を遵守します。

### (2) 金融商品・サービスを通じた環境保全活動の推進

環境保全に寄与する金融商品・サービスの提供により環境保全に貢献します。

### (3) 省資源・省エネルギー・リサイクル活動の推進

省資源・省エネルギー・リサイクル活動の推進により、事業活動における環境負荷の低減に努めます。

### (4) 地域社会と連携した環境保全活動の推進

地域社会と連携し、積極的に環境保全活動に取り組めます。

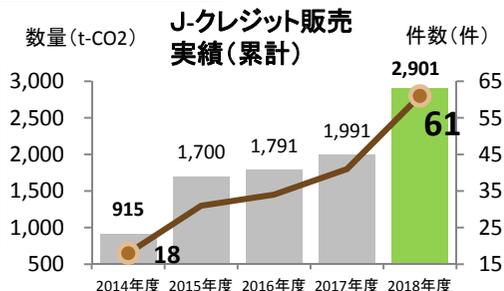
### (5) 環境教育・啓蒙活動の実施

本方針を全役職員に周知・徹底し、一人ひとりが自主的、積極的に環境保全活動に取り組めます。

## 金融商品・サービスを通じた環境保全活動の推進

### J-クレジットの普及・仲介への支援(2010年～)

鳥取県、鳥取県日南町、兵庫県養父市などからJ-クレジット地域コーディネーターに認定。積極的なJ-クレジットの販売支援、売買契約仲介により、企業の環境活動を支援。



### 日南町の「SDGs未来都市」選定に貢献

町内の林業経営に新たな付加価値を創造することで、独自の持続可能なまちづくりを目指す日南町は、2019年度の「SDGs未来都市」に見事選定されました。

⇒当行の「J-クレジット」販売仲介支援等の活動も、選定にあたり国から大きく評価



2019年度「SDGs未来都市」選定証授与式(2019年7月1日)  
※日南町からの提供、中央が日南町中村町長

## 地域社会と連携した環境保全活動の推進

### 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。

### ヨシ刈りボランティア(2013年～)

宍道湖の水質浄化を目的としたヨシ刈りのボランティアに参加。  
⇒ヘドロ化・湖底への堆積や、ヨシが吸収した窒素やリンの湖への流出を防止



# 17. ESG(社会)

## 地域産業成長へのコミットメント

### 大学発・産学連携ファンド(2015年～)

- 大学発のベンチャービジネスを資金面・経営面でサポートすることを目的に、大学発・産学連携ファンドを設立
- 設立から5年経過し、成果の出始めた出資先も

### 【累計投資実績(2019年11月末現在)】

とっとり大学発・産学連携ファンド	5先	1,178百万円
しまね大学発・産学連携ファンド	5先	765百万円

### とっとり大学発・産学連携ファンド第2号投資案件 株式会社マリンナノファイバー

出資日	2016年5月19日	出資額	178百万円
代表者	代表取締役 伊福 伸介(鳥取大学大学院教授)		
事業内容	廃棄されるカニ殻から抽出される「キチンナノファイバー」の研究開発・製造・販売		

- ✓ オリジナルブランド「KANIDANOMI」シリーズを立ち上げ
- ✓ 大学の研究室で生まれたシーズが一般ユーザーの手に届くステージへ
- ✓ 今後、WEB等での販売の他、百貨店、大手雑貨店を中心に販路拡大が期待される
- ✓ 現在、12名の雇用(2名の非正規社員を含む)を生み、地域経済の発展に貢献



## 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
- データ入力など、幅広い事務業務を担当



## 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** 【狙い】 安定した経営
- ✓ **業績連動報酬** 業績向上
- ✓ **株式報酬** 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。(2019年6月)

#### 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

移行前      移行後

37.5%      **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 : 0852-55-1036

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。



山陰合同銀行



山陰合同銀行は持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。