

価値創造の源泉～法人部門

中長期的な戦略

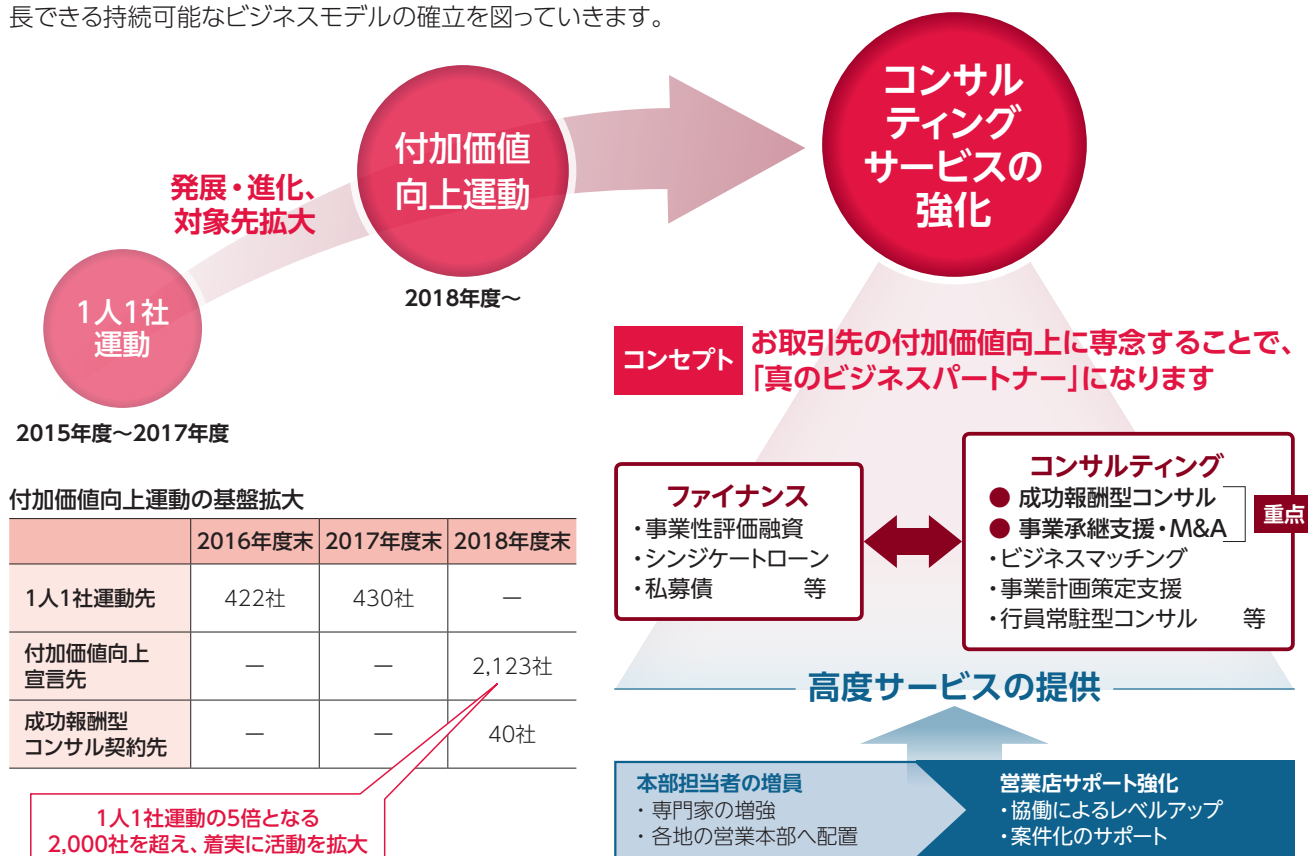
リレバン活動をベースに、お取引先の付加価値向上に向けた事業支援とファイナンスを一体で提供

- ・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
- ・広域にわたる顧客基盤の拡大による地域間シナジーの追求

「付加価値向上運動」概要

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、真っ向から取り組んでいます。2018年度からは、「付加価値向上運動」を展開しており、それまでの「1人1社運動」により培ってきたリレバンのノウハウをベースに、お取引先の付加価値向上につながる活動に専念し、全てのお取引先にとって、長期的な信頼関係を軸にした「真のビジネスパートナー」となることを目指しています。

今後は、成功報酬型コンサルや、事業承継支援・M&Aなど、コンサルティング分野に力点を置き、お取引先・当行ともに成長できる持続可能なビジネスモデルの確立を図っていきます。

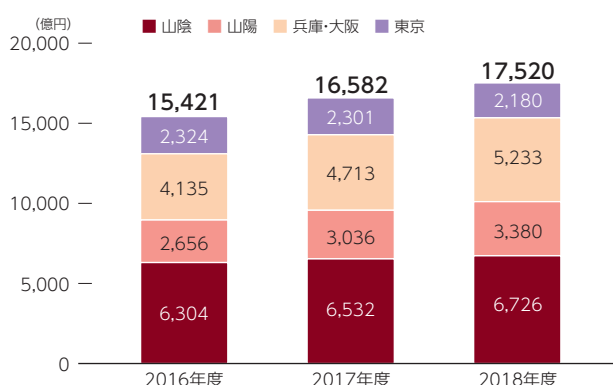


付加価値向上運動の基盤拡大

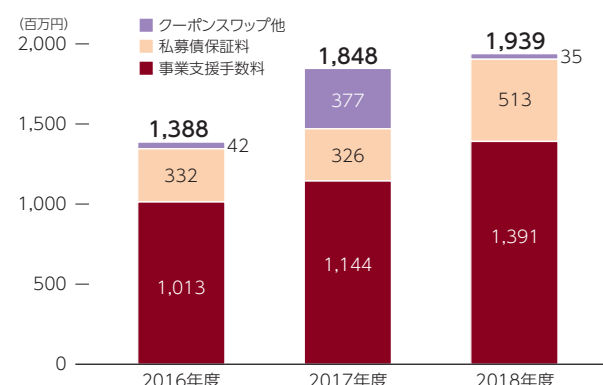
	2016年度末	2017年度末	2018年度末
1人1社運動先	422社	430社	—
付加価値向上宣言先	—	—	2,123社
成功報酬型コンサル契約先	—	—	40社

1人1社運動の5倍となる
2,000社を超え、着実に活動を拡大

法人貸出金平残



法人ソリューション関連収益



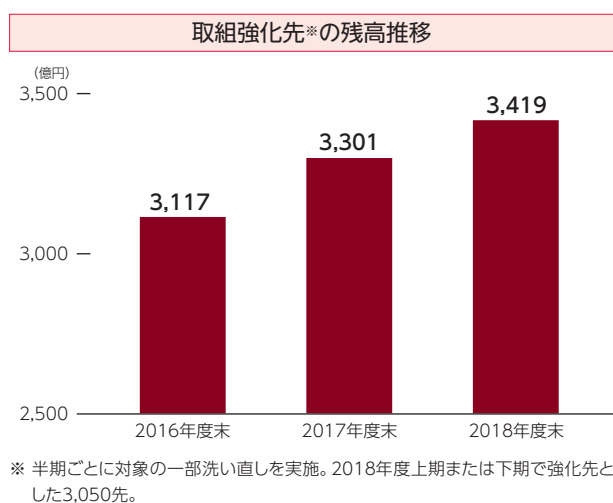
※私募債保証料・クーポンスワップ等の全期間想定収益を含む。

地域別戦略

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見極めることで、積極的なリスクテイクを進めています。

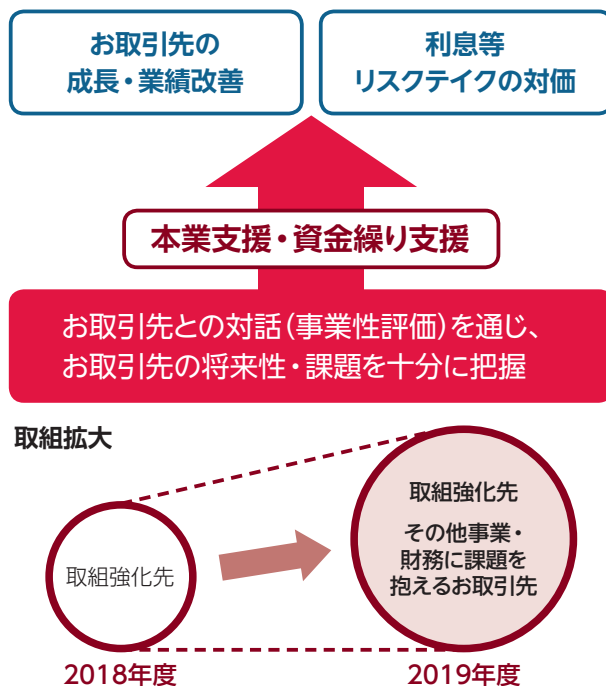
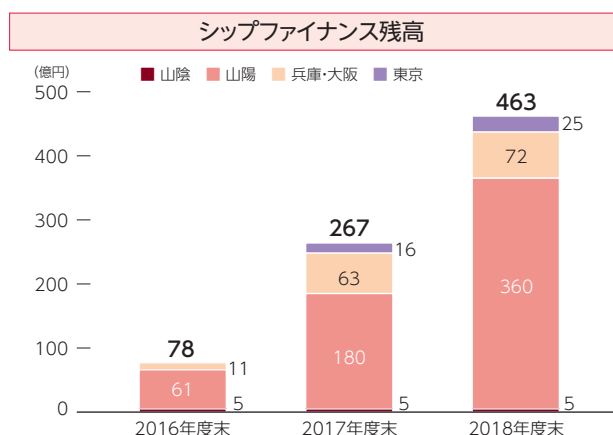
■ 山陰

山陰では、上記の取り組みを加速させるため、2018年度から、事業性評価を実施し対話による課題共有ができるお取引先のなかから取組強化先を選び、重点的に活動してきました。今年度は、さらに強化先以外のお取引先にも取り組みを拡大しています。



■ 山陽

従来注力している新規先の獲得と既存先のシェアアップに加え、近年は瀬戸内の地場産業としてシップファイナンスにも取り組んでいます。



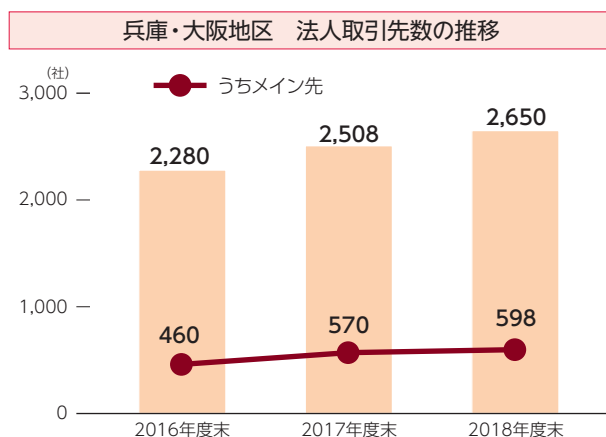
■ 兵庫・大阪

以前から、山陰との架け橋となるようビジネスマッチングなどの事業支援活動に力を入れています。リレーションシップバンキングをベースとした取引の深掘りもしっかりと進め、地域に密着した活動を展開しています。



「神戸西支店」外観

2018年11月には神戸市長田区に5年ぶりの新設店舗となる「神戸西支店」を開設し、広域店舗ネットワークを一層充実させました。



価値創造の源泉～リテール部門

中長期的な戦略

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

- ・高度なコンサルティングの提供により、長期的な信頼関係を構築
- ・デジタル技術を活用し、あらゆるチャネルで取引を強化

資産形成層

- ・職域セミナー開催など、顧客基盤を活かした対面営業力
- ・デジタルマーケティング強化

資産運用層

- ・専門人材育成
- ・ごうざん証券との連携強化
- ・外部専門家との提携拡充

ライフスタイルにあったチャネルの提供

非対面

運用商品
インターネット取引

ローン
申込みから契約まで
Webで完結

対面

マネープラザ
開設

高度なコンサルティングサービスの提供

個人向けコンサルティング機能の高度化

お客様本位のコンサルティング営業により、長期的なお付き合いを前提とするストック型のビジネスモデルへの転換を進めています。

現役世代のお客様には、お取引先の従業員の方向けのセミナーなどによる接点を活用し、資産運用へのきっかけ作りを推進しています。またインターネット取引の他、週末も営業するマネープラザを開設し、それぞれにあったチャネルでお取引いただけるようにしました。

2018年度下期には、富裕層の方々の資産配分や資産承継のニーズに応えるため、プライベートアドバイザー業務も開始しています。

ストック型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

(2019/3末)
61億円

取扱開始
証券:2018年4月
銀行:2018年7月

(百万円)

積立投信 (期中積立実績)

2,500 -

2,000 -

1,500 -

1,000 -

500 -

0

2016年度末 2017年度末 2018年度末

個人ローンの取組深化

住宅ローンは、個人取引基盤の厚い山陰両県を中心に推進し、住宅業者とのリレーションを一層強化することで着実に伸ばしています。また、山陰両県外においても堅調な伸びを示しています。

消費者ローンは、お取引先の従業員の方への営業の強化と、デジタルチャネルの充実で利便性を向上し、山陰でのシェアアップを図っています。

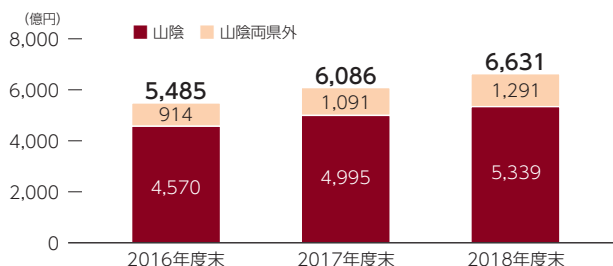
クレジットカード戦略

キャッシュレス決済の促進

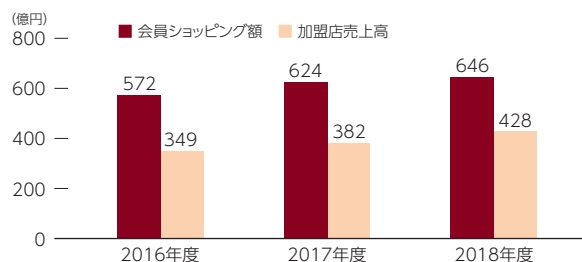
今後進展するキャッシュレス決済に対しても、当行のクレジットカード顧客基盤を活かし、普及を進め収益の拡大を図っていきます。

クレジット取扱高は、会員ショッピング額も、加盟店売上高とともに堅調に増加しています。

住宅ローン残高



クレジット取扱高の推移



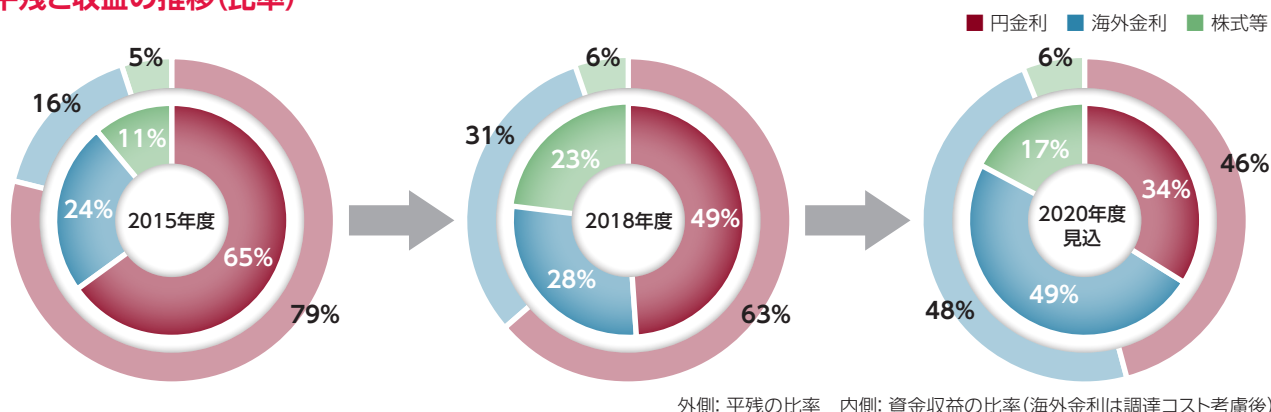
価値創造の源泉～有価証券部門

中長期的な戦略

機動的にアセット・アロケーションを見直し、
安定的に収益を確保

- ・日本国債中心とした運用から、外国債券や投資信託などへ再投資
- ・市場リスク管理の高度化に取り組む

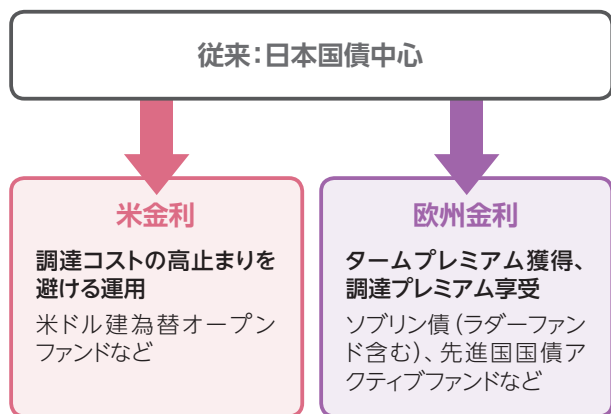
平残と収益の推移(比率)



リスクタイプの多様化

■ 金利リスクの分散

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。



■ バランス運用の拡大

運用実績を精査のうえ、良好なファンドに追加投資をしています。

■ 金利リスクに見合った株式投資

従来、日本株を中心に運用していましたが、債券ポートフォリオのアロケーションに合わせ、外国株式にも投資しています。また、相場の見通しを基に機動的にアロケーションを調整しています。

■ ファンドの活用

定期的なリバランスを必要とする戦略におけるファンドの活用や、国内籍追加型・単位型、外国籍などの投資目的に応じたファンド形式を選択しています。

市場リスク管理の高度化

有価証券ポートフォリオにおいて、海外金利商品の比率が高まっていることから、欧州および米国金利の予兆管理に注力しているほか、評価損益の変動等により、評価損が一定水準になった場合、対応策を検討するスキームを導入しています。また、マーケットの変動を想定したシナリオを用いて、各種ストレステストやシミュレーションを実施し、影響についてALM委員会等を通じて経営に報告しています。また、ファンド商品の管理では、組入資産をルックスルーし、リスクの所在を適切に把握し管理しています。