

2019年度の決算ならびに 2020年度 of 取組方針の概要

2020年6月



山陰合同銀行

目 次

I. 2020年3月期 決算概要

1. 2020年3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

II. 2021年3月期の取組方針

1. 2021年3月期の取組方針
2. 事業支援活動の強化
3. デジタル化の推進
4. 店舗ネットワークの再編
5. 預り資産業務の体制刷新
6. 経営戦略に連動した人事運営
7. 法人営業部門の強化①
8. 法人営業部門の強化②
9. 法人営業部門の強化③
10. 個人ローンの取り組み強化
11. キャッシュレス決済の促進
12. 経費コントロール
13. 2021年3月期 業績計画①
14. 2021年3月期 業績計画②
15. 資本政策・株主還元
16. 持続可能な地域社会実現への取り組み
17. 地域社会活動への取り組み
18. 環境保全活動への取り組み
19. ガバナンス

I . 2020年3月期 決算概要

1. 2020年3月期 業績概要

業績概要(単体)

(単位: 億円)	2019/3期	前期比	2020/3期
業務粗利益	560	35	595
うち資金利益	531	9	540
うち貸出金利息	328	6	334
うち有価証券利息配当金	237	▲14	222
うち投資信託解約益	3	28	32
うち役務取引等利益	62	▲2	59
うち債券関係損益(a)	▲35	27	▲7
コア業務粗利益	595	7	603
経費(除く臨時費用処理分)	369	9	379
うち人件費	186	6	192
うち物件費	162	▲1	160
一般貸倒引当金繰入額①	5	▲3	1
業務純益	184	29	214
実質業務純益	190	26	216
コア業務純益	225	▲1	224
除く投資信託解約益	221	▲30	191
臨時損益	7	▲63	▲55
うち不良債権処理額②	33	16	50
うち貸倒引当金戻入益③	—	—	—
うち株式等関係損益(b)	40	▲28	12
経常利益	192	▲33	159
特別損益	▲1	▲7	▲8
当期純利益	134	▲30	104
与信費用(①+②-③)	39	12	52

業績概要(連結)

(単位: 億円)	2019/3期	前期比	2020/3期
経常収益	978	▲74	903
経常利益	192	▲30	162
親会社株主に帰属する当期純利益	132	▲27	104

2020年3月期決算のポイント(単体)

資金利益(前期比+9億円)

- 貸出金平残の増加により、貸出金利息は2期連続で増加。
- 投資信託解約益を32億円計上したが、有価証券平残の減少により、有価証券利息配当金は減少。(投資信託解約益は有価証券利息配当金に計上)

役務取引等利益(前期比▲2億円)

- 法人向けコンサルティング等の事業支援にかかる手数料が増加(前期比+1億円)。
- 預り資産関連収益は、相場要因による販売低迷等から減少(前期比▲6億円)。

経費(前期比+9億円)

- 基幹システム更新を2020年1月に実施。関連する開発費用(5億円)や人件費(1億円)、税金等(4億円)が発生。

有価証券関係損益(a)及び(b)

- 債券関係損益(a)(前期比+27億円)：投資信託解約損等の計上により▲7億円となったが、米国債等の売却損を計上した前期比では27億円増加。
- 株式等関係損益(b)(前期比▲28億円)：売却益を30億円計上したが、売却損6億円や株価下落等に伴い償却11億円を計上。

与信費用(前期比+12億円)

- 大口先3社に対する不良債権処理44億円が発生。

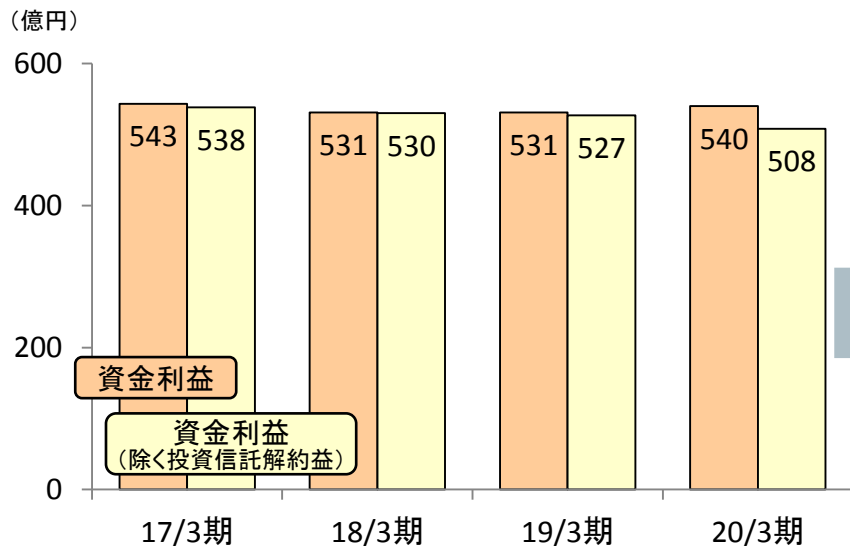
臨時損益

- その他経常費用として、基幹システムの更新に伴うデータ移行費用が17億円発生。

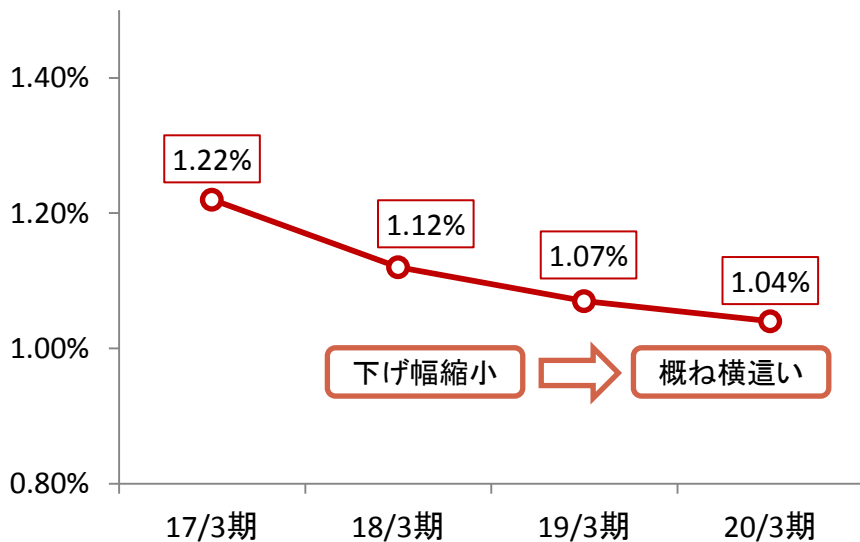


2. 資金利益の状況

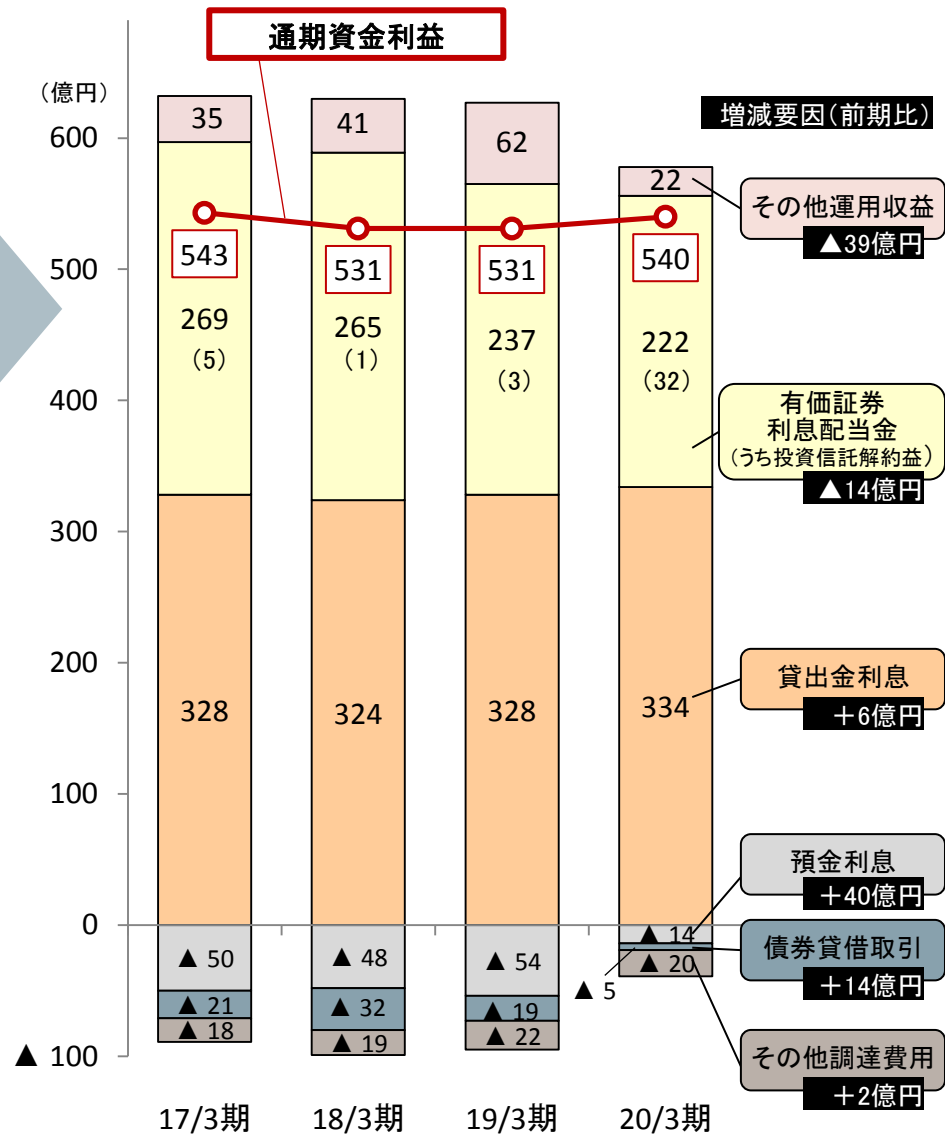
資金利益①



円貨貸出金利回りの推移

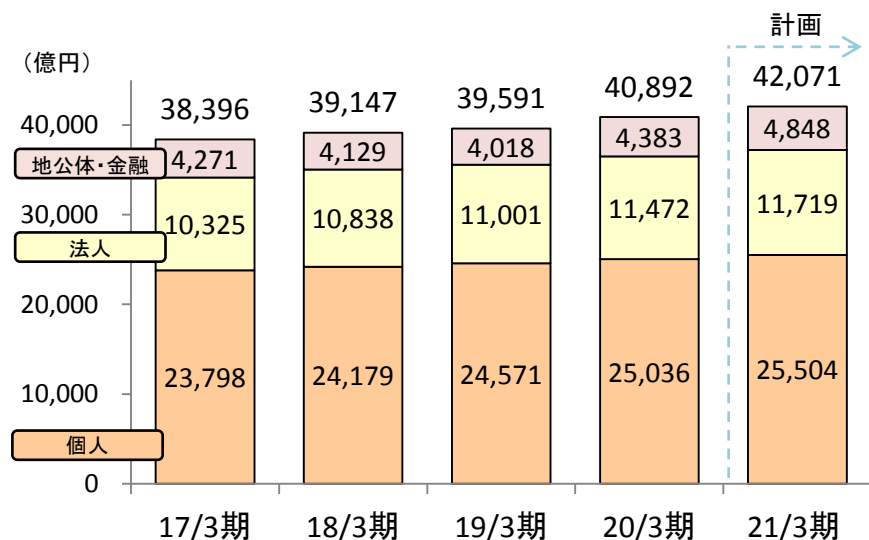


資金利益②(内訳)

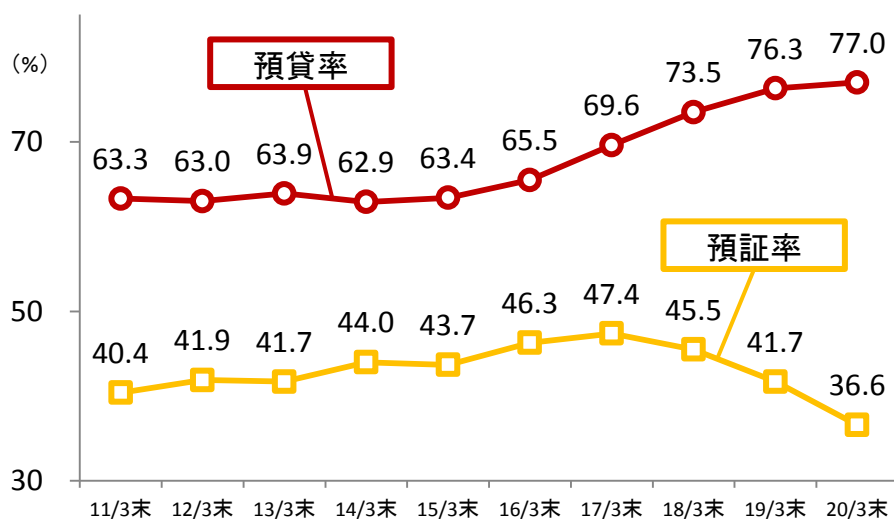


3. 預貸金の状況

総預金等(平残) ※総預金+NCD

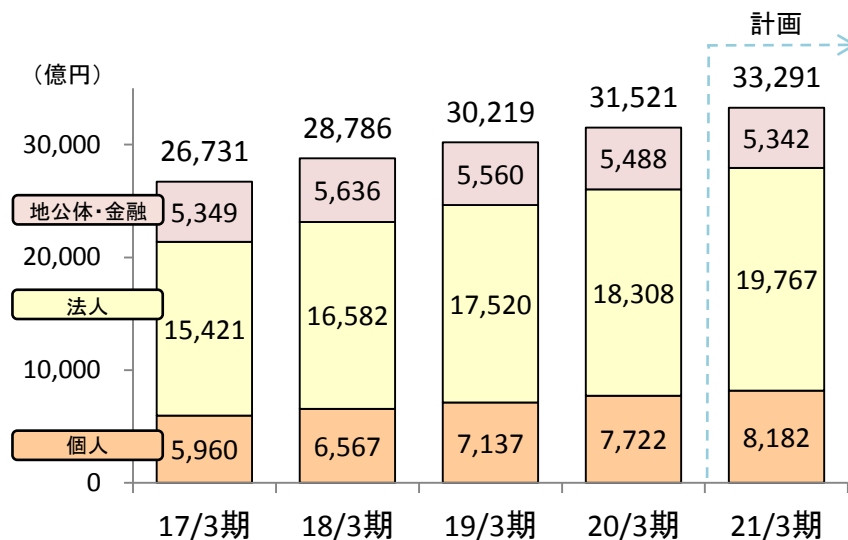


預貸率・預証率の推移



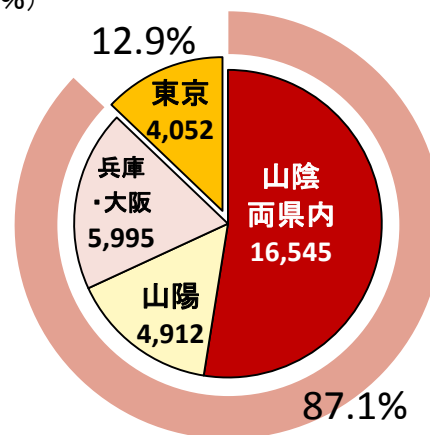
預貸率＝貸出金平残 ÷ 預金等平残(NCD含む)
 預証率＝有価証券平残 ÷ 預金等平残(NCD含む)

総貸出金(平残)



エリア別貸出金平残

(億円、%)



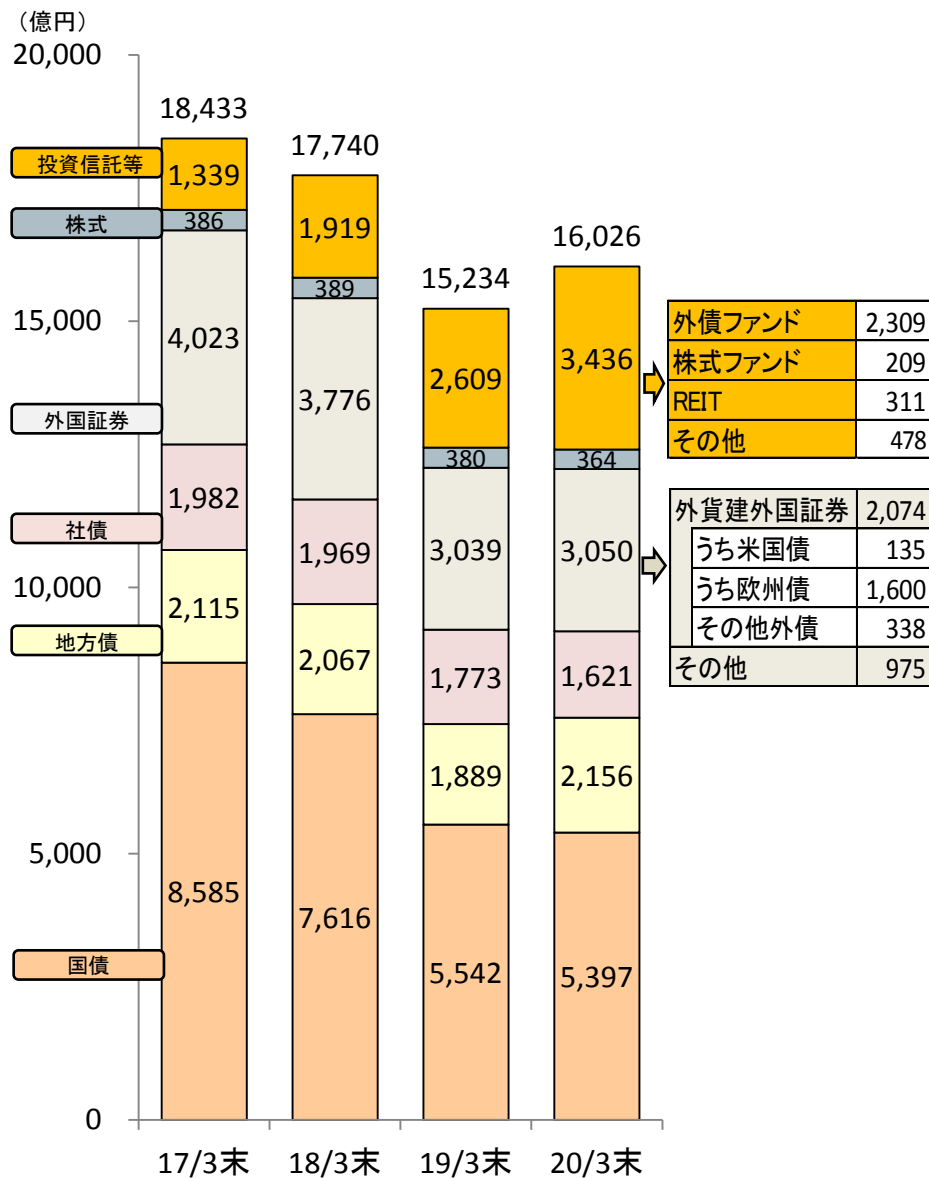
※2020年3月期中の総貸出金平残31,521億円から、本部勘定15億円を除いた地区別の平残



SAN-IN GODO BANK

4. 有価証券の状況

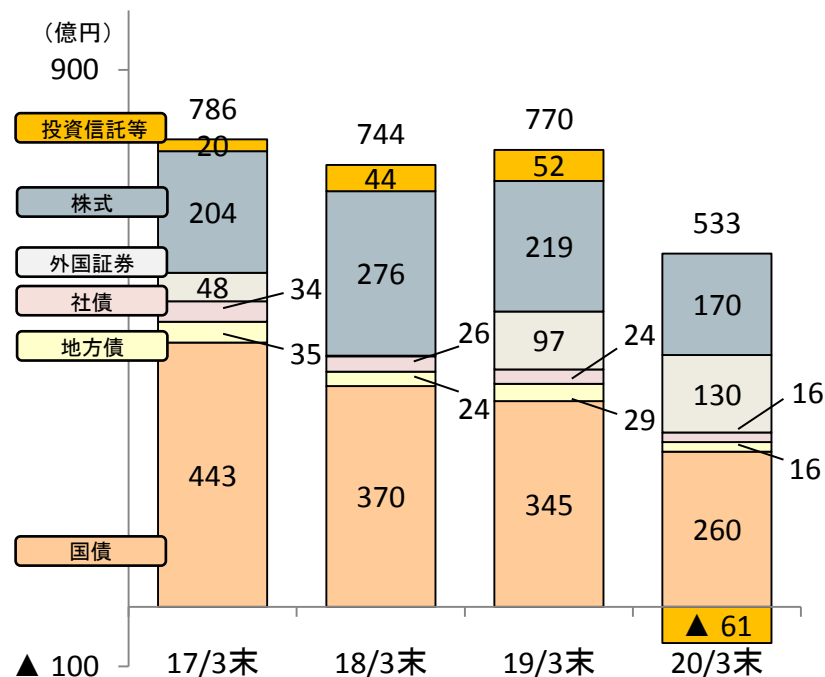
有価証券残高 (取得原価ベース)



有価証券利回り

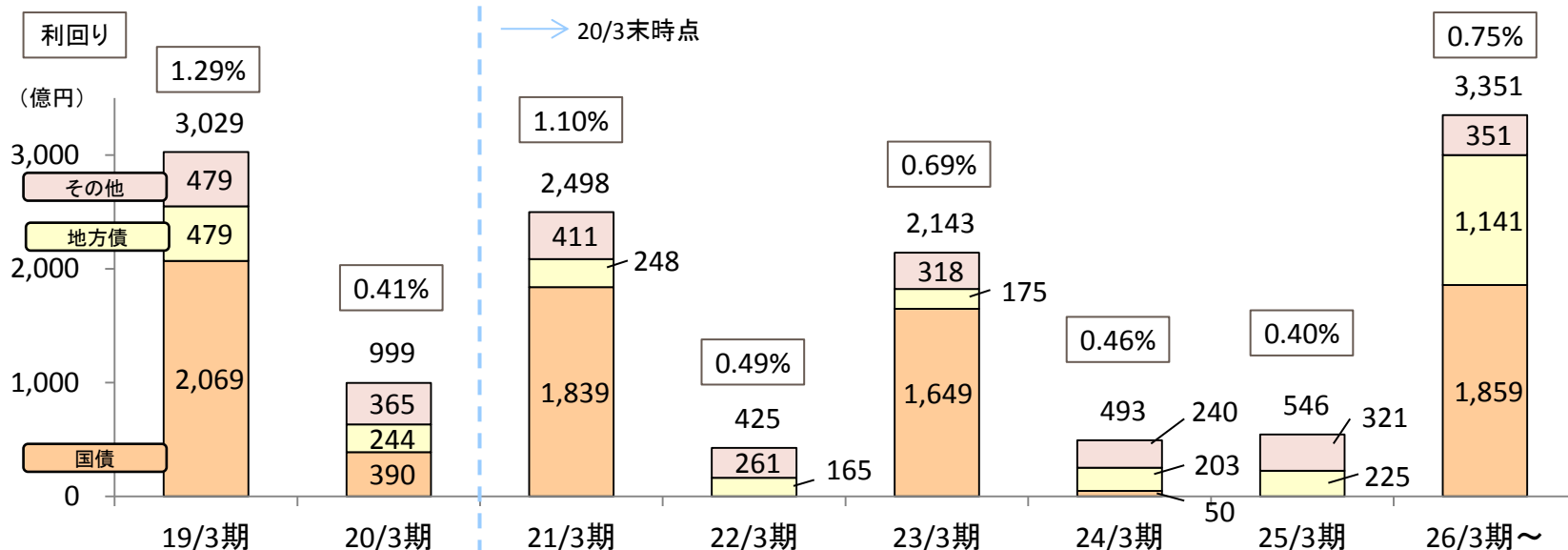
	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期
国債	1.27%	1.22%	1.18%	1.14%
地方債	0.85%	0.76%	0.58%	0.48%
社債	0.72%	0.62%	0.53%	0.48%
外国証券	2.32%	2.28%	2.04%	1.74%
株式	3.49%	4.60%	4.03%	4.18%
投資信託等	2.00%	1.95%	2.15%	2.79%
有価証券合計	1.47%	1.48%	1.43%	1.48%
除く投資信託解約益	1.45%	1.48%	1.42%	1.29%

有価証券の評価損益

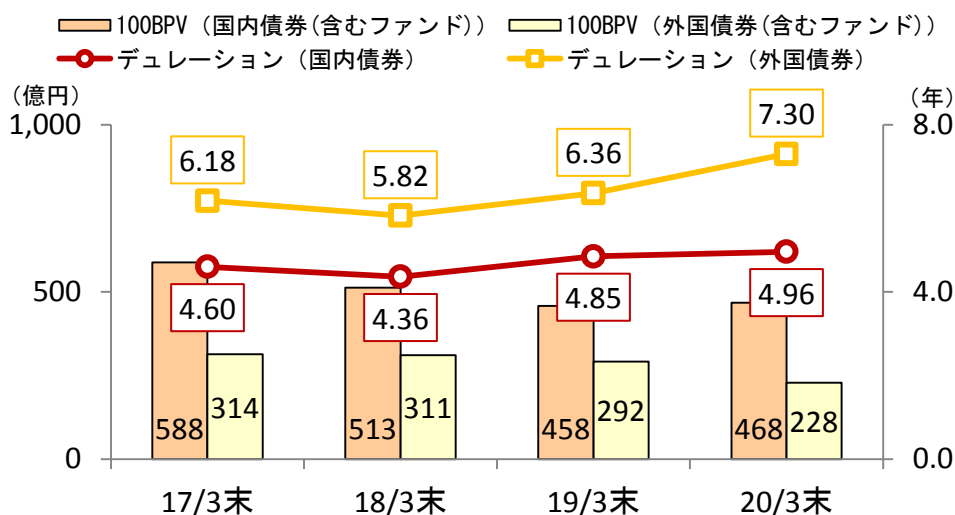


5. 円貨建債券償還構成・金利リスク量の状況

円貨建債券償還構成



金利リスク量・デュレーション



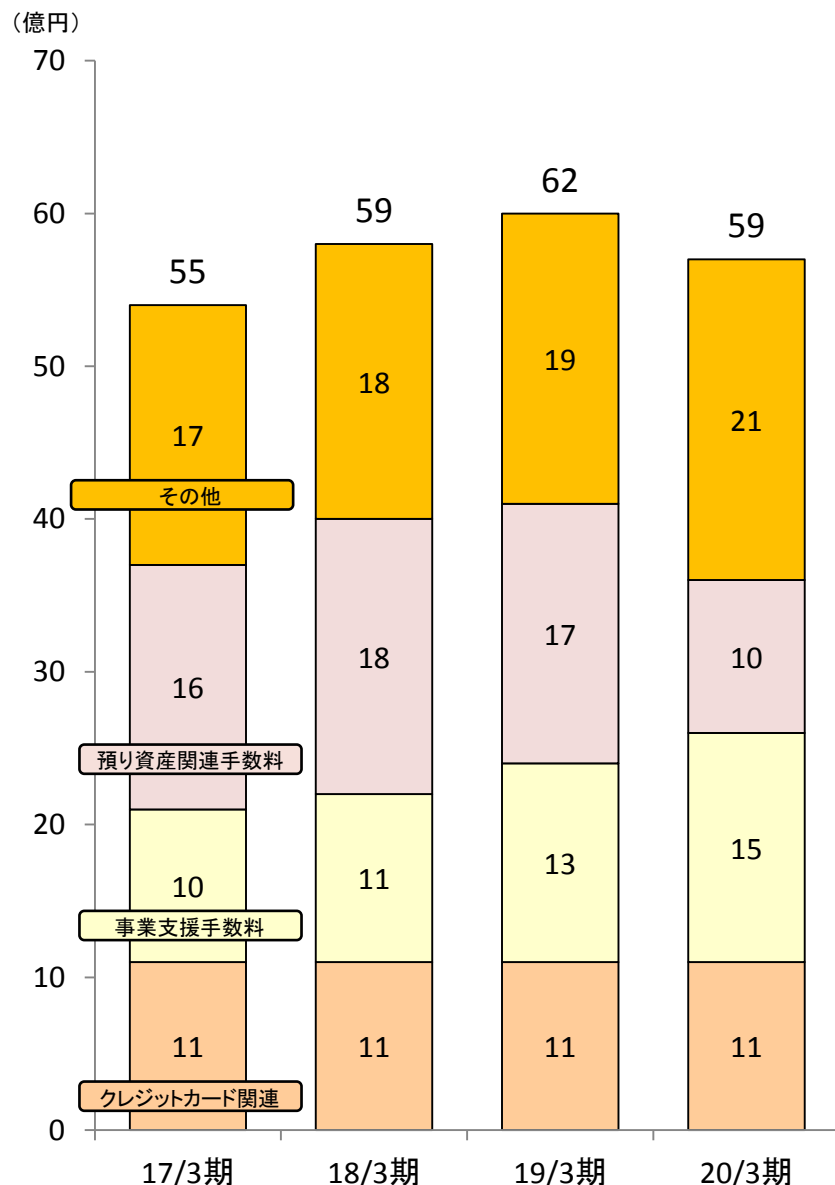
銀行勘定の金利リスク(IRRBB)

△EVE (Economic Value of Equity) 最大値	354億円
自己資本の額	3,100億円
重要性テスト (△EVE最大値÷自己資本)	11.4% < 20%



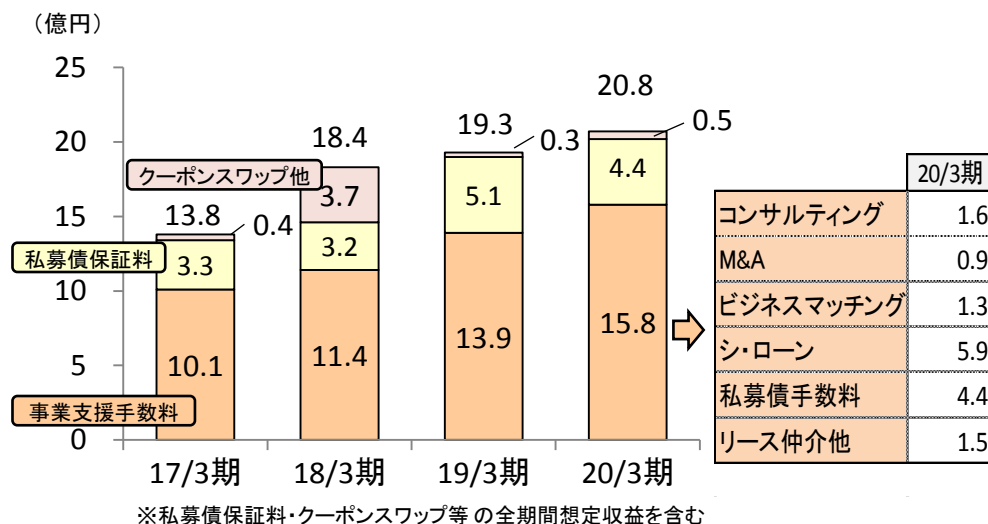
6. 役務取引等利益の状況

役務取引等利益の推移

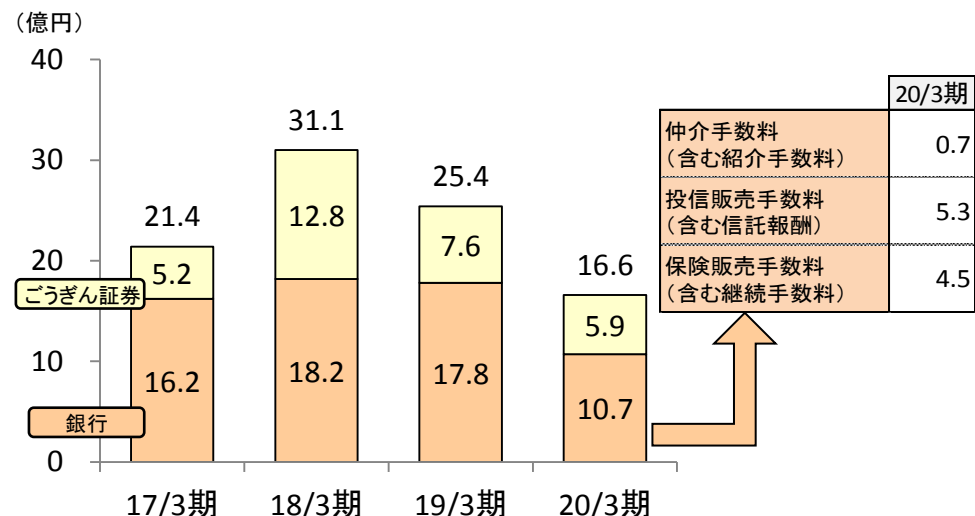


※クレジットカード関連、その他は役務収益と費用のネットを表示

法人ソリューション関連収益の推移

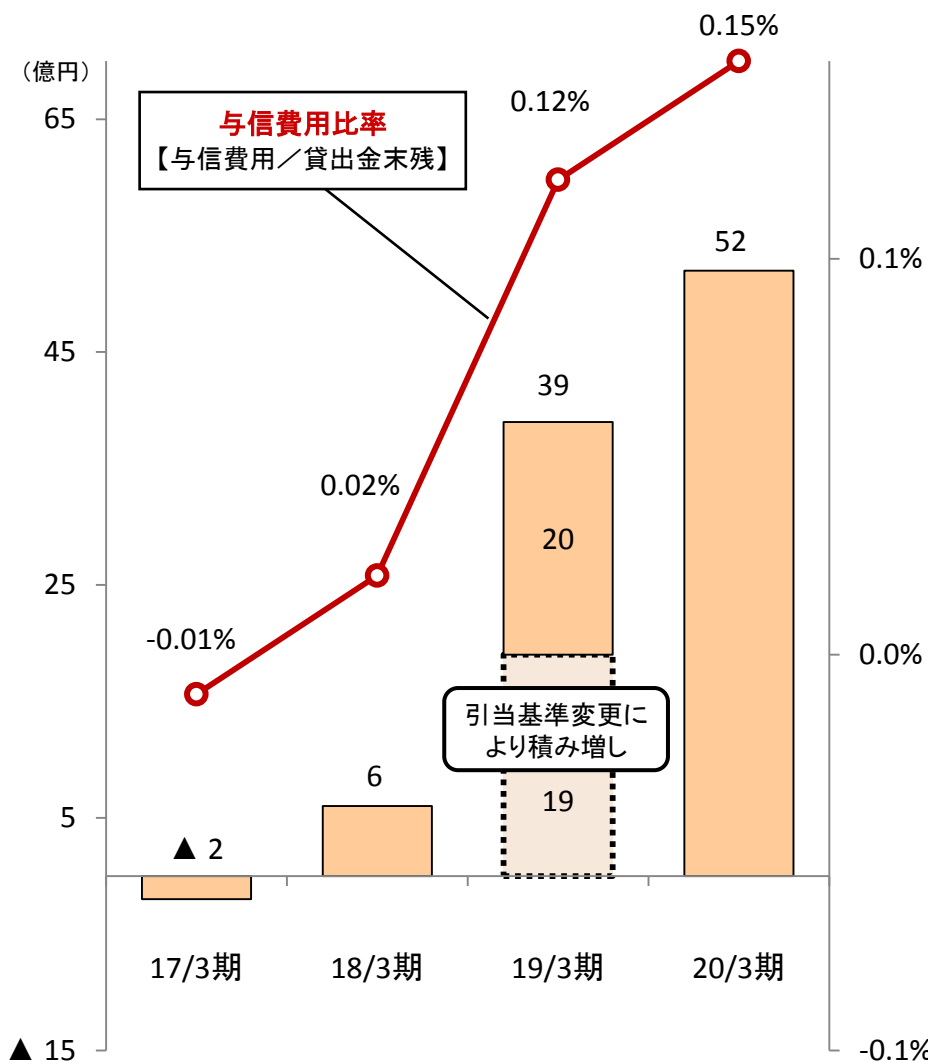


グループ預り資産関連手数料の推移

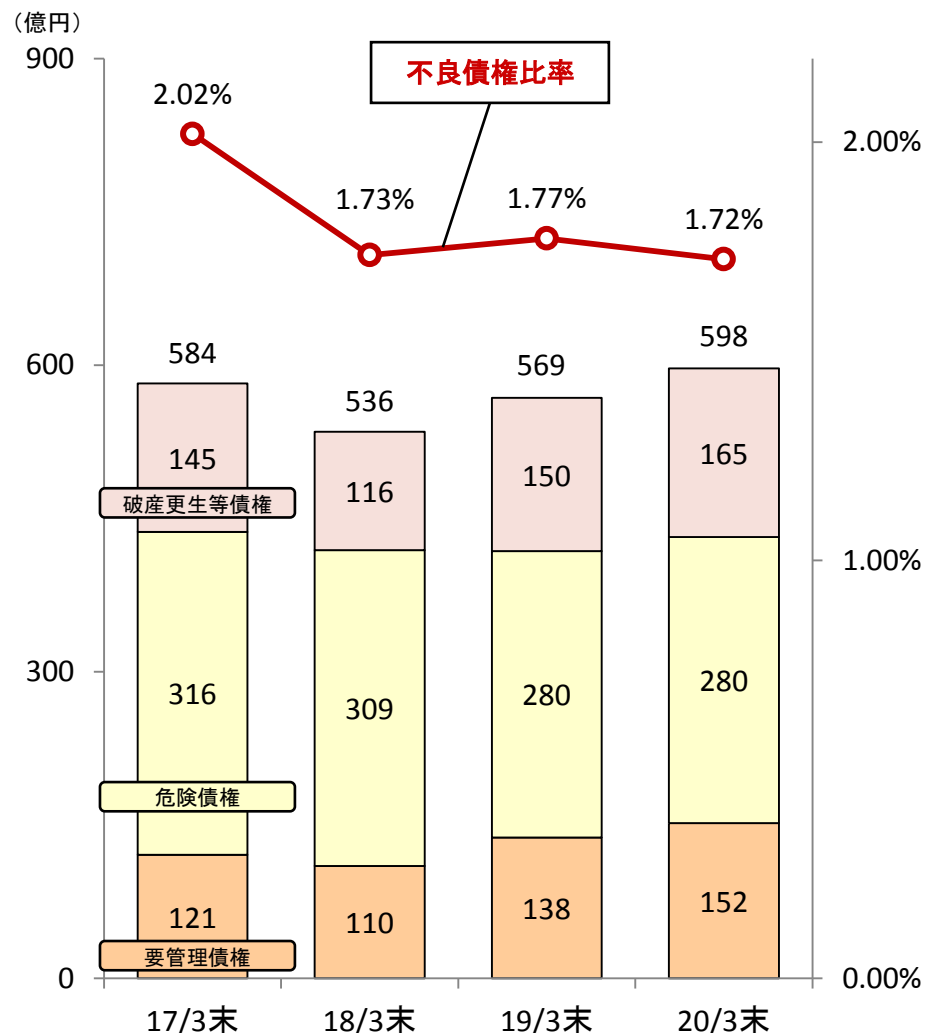


7. 与信費用・不良債権の状況

与信費用



金融再生法開示債権



Ⅱ . 2021年3月期の取組方針

1. 2021年3月期の取組方針

現状認識

- 新型コロナウイルス感染拡大による影響が広く実態経済へと波及。今後の危機的状況の継続性は不透明
- お客様・従業員等の安全確保と安定的な金融サービスの維持を最優先に位置づけ
- 地域経済の悪化防止と早期回復に向け、金融サービスを通じてお客様や地域社会を支えることが当行の社会的使命

当行の既存の取り組み

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

非対面チャネル強化
顧客利便性の向上

- 店舗改革
- デジタル化推進

新型コロナウイルスによる 社会環境の変化

経済の一層の低迷

世の中のデジタルシフト

働き方や価値観の多様化

当行に期待される役割

お取引先企業の事業継続・
発展に向けたサポート

- コンサルティング
- 資金繰り支援
- 事業支援

デジタルシフトへの対応

徹底した事業支援活動による
地域産業の下支え

事業支援活動の強化 (P.12)

デジタル化の推進

- 非対面チャネルの充実
- 行内事務の効率化・働き方改革

最重要
課題

抜本的構造改革

■ 店舗ネットワークの再編

(P.14)

■ 預り資産業務の体制刷新

(P.15)

■ 経営戦略に連動した
人事運営

(P.16)

既存施策 の継続

収益力の向上

■ 法人営業部門の強化

(P.17～19)

■ 個人ローンの取り組み強化

(P.20)

■ キャッシュレス決済の促進

(P.21)

■ 経費コントロール

(P.22)

2. 事業支援活動の強化

最重要課題

経営資源を投入し、新型コロナウイルスの影響を受けたお客様を中心に、個別先へのコンサルティングを強化する

専門チームの新設

名 称	新型コロナ事業支援チーム
設置日	2020年4月15日
構 成	審査部経営支援グループ、地域振興部事業支援グループ等、専門知識と経験・ノウハウを有する本部の経営・事業支援担当者を組織横断的に集約
役 割	■ 営業店と一体となり、資金繰りをはじめ、経営全般にわたり、コンサルティングを通じて今後の対応策や解決策をご提案する ■ お客様のご依頼に合わせ、関連会社や外部機関とも連携し、徹底した事業支援を実施する

本業支援、M & A・事業承継支援

地域振興部
事業支援グループ

新型コロナウイルス
による影響を受けた
お客様

審査部
経営支援グループ

経営改善支援、再生支援

営業店

営業統括部 営業推進グループ

営業店の取り組みをモニタリング
支援策の周知・情報発信

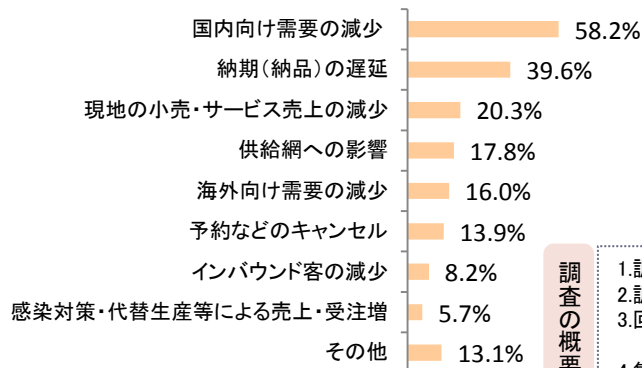
山陰の主要企業に対し
アンケート調査を実施
(回答企業数:586社)

山陰両県における新型コロナウイルス感染拡大による影響

影響の有無:「既に影響が及んでいる」⇒ 69.6%、「今後影響が及ぶ見込み(可能性が高い)」⇒ 19.6%

影響の内容(複数回答、3つまで)(n=512社)

回答属性:「影響あり」、または「影響が及ぶ見込み」先



調査の概要

- 1.調査時期:2020年4月30日～5月20日
- 2.調査方法:Webおよび郵送によるアンケート(対象先:山陰両県の主要企業731社)
- 3.回答企業数:586社(回収率80.2%)(うち鳥取県242社、島根県344社)
(うち大企業45社、中小企業541社)
- 4.集計は速報値であり変動の可能性あり

売上増減度合い(n=404社)

回答属性:「影響あり」先

10%未満	減少	25.7%
10%以上20%未満	減少	19.3%
20%以上30%未満	減少	14.1%
30%以上40%未満	減少	7.7%
40%以上	減少	18.1%
増加		6.4%
不明		8.7%

59.2%

新型コロナ事業支援チームを中心に
適切な事業支援・資金繰り支援を実施



SAN-IN GODO BANK

3. デジタル化の推進

最重要課題

非対面チャネルの充実

スマホアプリのリニューアル

- ごうぎんスマート通帳の取り扱い開始
(通帳レス)
- 全店の普通預金口座開設を可能に
(来店レス・印鑑レス)
- チャットボットでのお問合せ対応
(24時間365日)
- マイページやPush通知でのお知らせ機能

ホームページのリニューアル

- 全面的なデザイン変更
- スマホファーストな画面構成

デジタルマーケティングの取り組み強化

- アプリやメールによる1 to 1マーケティングの拡大
- AIの活用等によるコミュニケーションの最適化

行内事務の効率化・働き方改革

リモートワークの促進

- 在宅勤務・テレワークに支障のない勤務環境の整備
- 行内書類への押印廃止

ローン申込手続きの見直し

- 申込から契約まで完全WEB化
- チャットやマイページによるコミュニケーション

外訪先でのIT活用

- 持出用パソコンの活用
- WEB会議の活用

営業店事務レスの取り組み

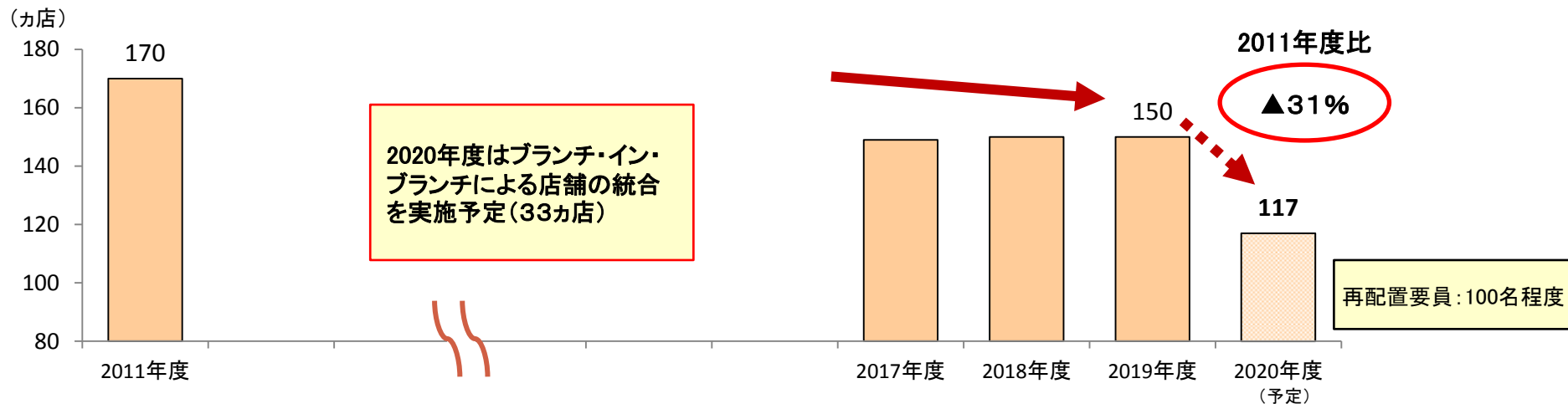
- 事務集中部門の構造改革

4. 店舗ネットワークの再編

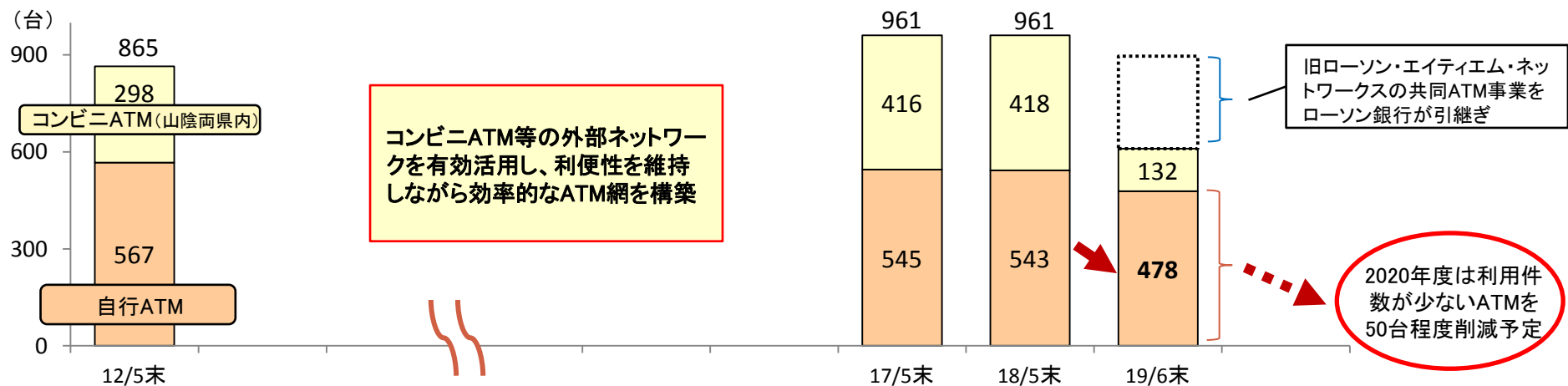
抜本的構造改革

地域の利便性を維持しながら、効率的かつ柔軟な店舗体制を構築する

店舗数の推移(代理店含む)



ATM設置台数の推移



5. 預り資産業務の体制刷新

抜本的構造改革

役割分担により山陰地方における証券業務の全体最適を実現し、合理性・効率性と経済性を両立させた、他の地方にも展開できる「全く新しい証券ビジネスモデル」を構築する

期待する提携効果

野村證券が有する多様な商品・サービスの提供

推進体制の刷新

約5,000億円

3社の推進チャネルを域内で一本化

3社合計
預り資産残高

約8,000億円へ
(5年目途)

法人営業担当含め全行体制で
全ての顧客層に価値を提供

スケジュール

2020年9月23日	野村證券松江・米子支店口座を新仲介へ移行
2020年11月2日	ごうぎん証券口座を新仲介へ移行
2021年1月12日	当行窓販口座を新仲介へ移行

提携後の推進イメージ

提携前

提携後

富裕層

資産
形成層

銀行窓販・仲介	ごうぎん証券
担当あり (個人営業)	担当あり (ごうぎん証券FA)
担当あり (個人営業)	担当あり (個人営業)
担当なし	担当なし

顧客の二重
管理発生

顧客属性

法人
法人オーナー
富裕層

準富裕層
(個人)

未開拓個人

職域

野村証券業務提携後

野村証券出向者

本部担当
(コンサルティンググループ)

その他営業店
個人営業(その他の係、担当も含む)

全営業店 法人営業

ブロック店
法人営業
個人営業

ブロック店
個人営業

役割・提供サービス

- 運用提案
- 各種コンサルティング
- 事業・資産承継
- その他ソリューション
- 持ち株会等

- 運用提案
- 取引基盤／裾野拡大
- ネット誘導
- ボリュームアップ

- 取引基盤／裾野拡大
- 若年層開拓
- ネット・アウトバウンド誘導

- 職場積立NISA・401K

営業手法

対面取引

非対面取引

インターネット(ホームトレード)



6. 経営戦略に連動した人事運営

抜本的構造改革

戦略的かつ適材適所の人員配置により、個々人の強みを生かし組織力強化を図る

戦略的人員再配置の状況

2018年度・2019年度の実績

分野	再配置人数	備考
法人営業	67	営業店:58、本部:9
ストラクチャード・ファイナンス	10	東京支店:4、シップ・ファイナンス:1、本部:5
個人コンサル等	14	野村証券との業務提携関連等
デジタル推進	10	デジタル推進部への人員増強
その他	10	有価証券運用、システム移行等
合計	111	—

総従業員数:1,992名
(2020年3月末時点、単体)

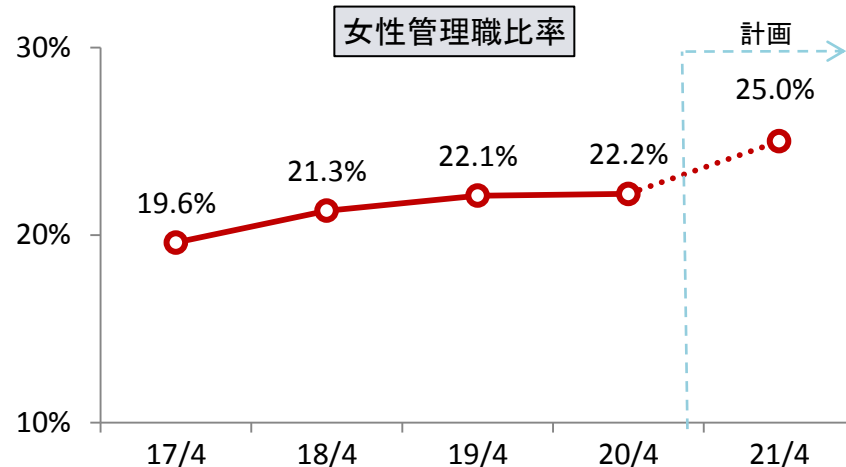
2020年度

店舗ネットワークの再編等の諸施策により、
100名程度の再配置要員を捻出

2020年度以降

デジタル化による業務効率化や預り資産業務の
体制刷新等により、さらに効率的な経営を目指す

女性の活躍推進



女性管理職の状況(2020年4月1日時点)

部長 1名 支店長 4名 出張所長 16名 その他役席 163名

エリア職の法人営業への配置転換

20/3期実績 46名 → 21/3期計画 100名程度

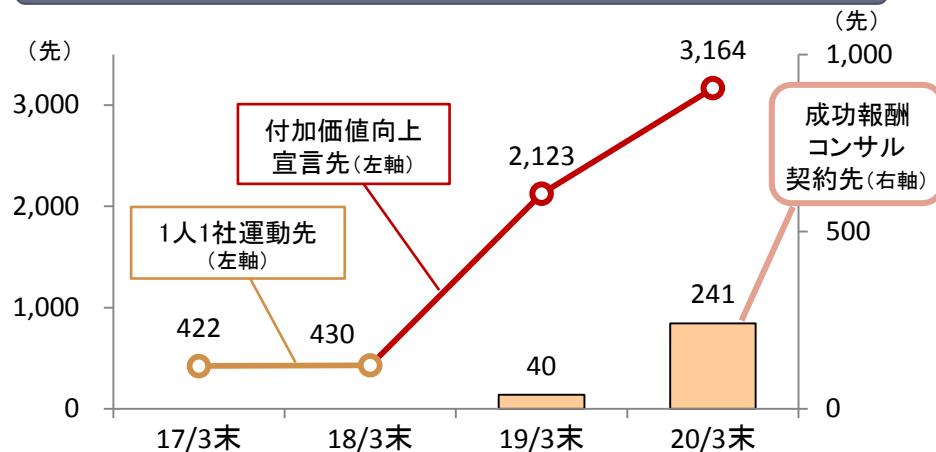


SAN-IN GODO BANK

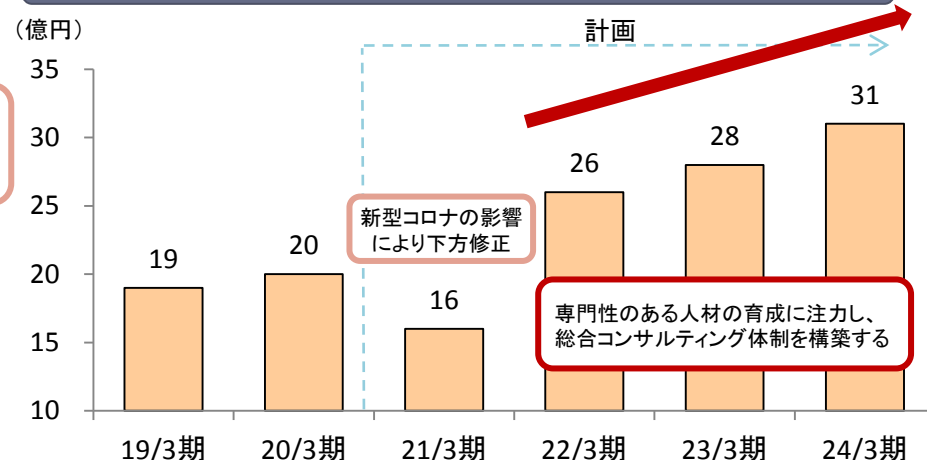
7. 法人営業部門の強化①

収益力の向上

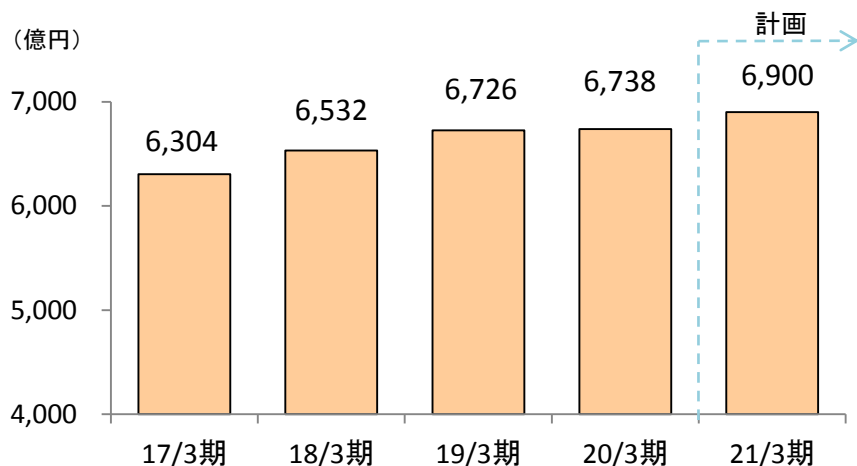
付加価値向上運動の基盤拡大



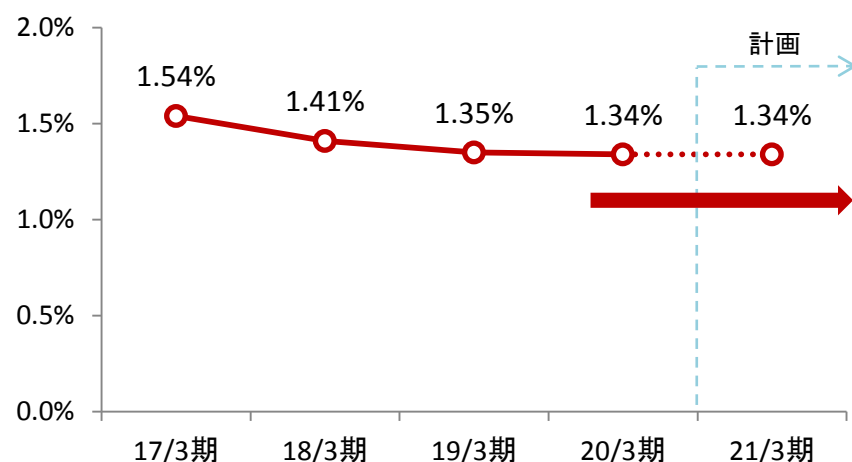
法人ソリューション関連収益の計画



山陰両県内における法人貸出金平残



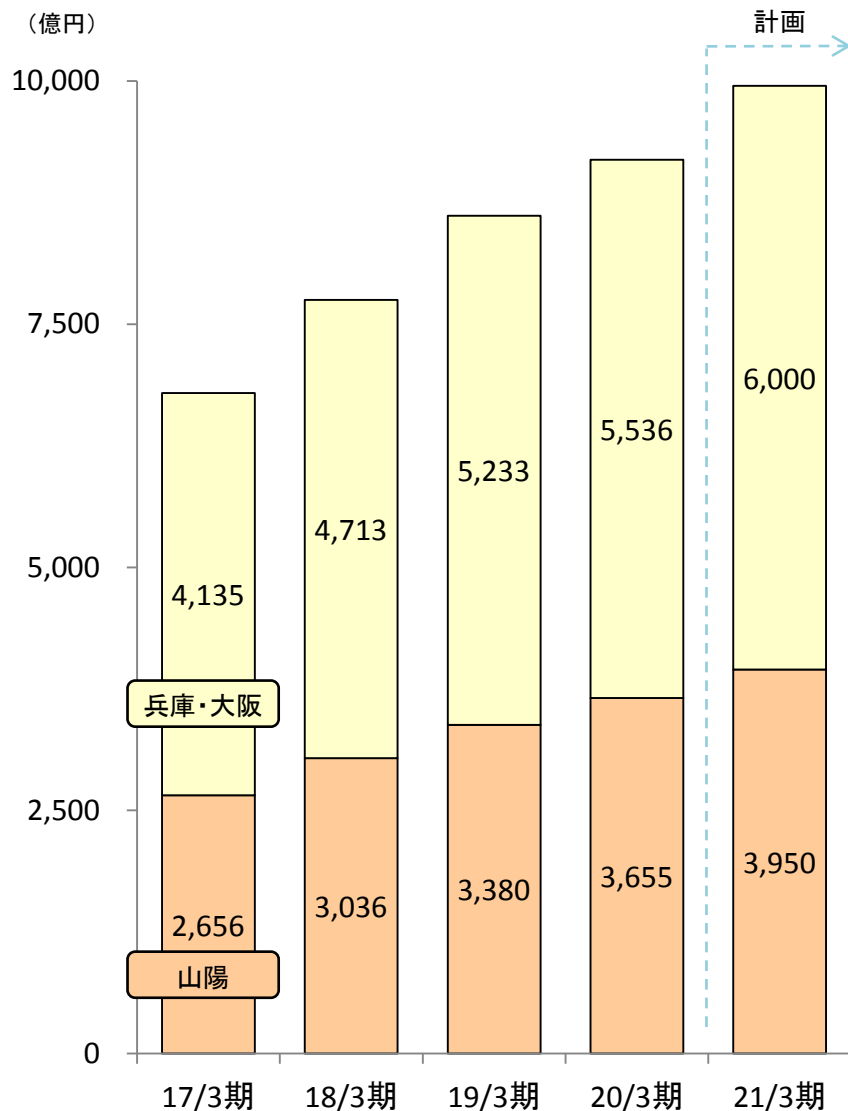
山陰両県内における法人貸出金利回り



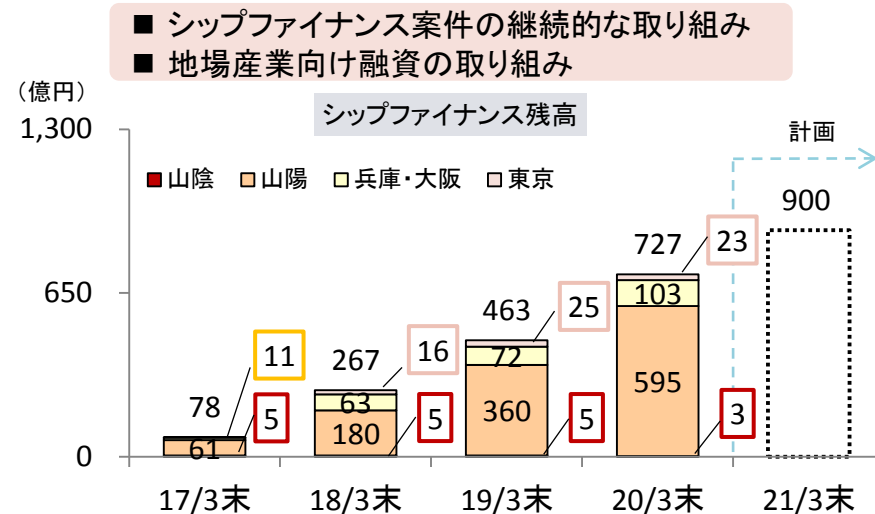
8. 法人営業部門の強化②

収益力の向上

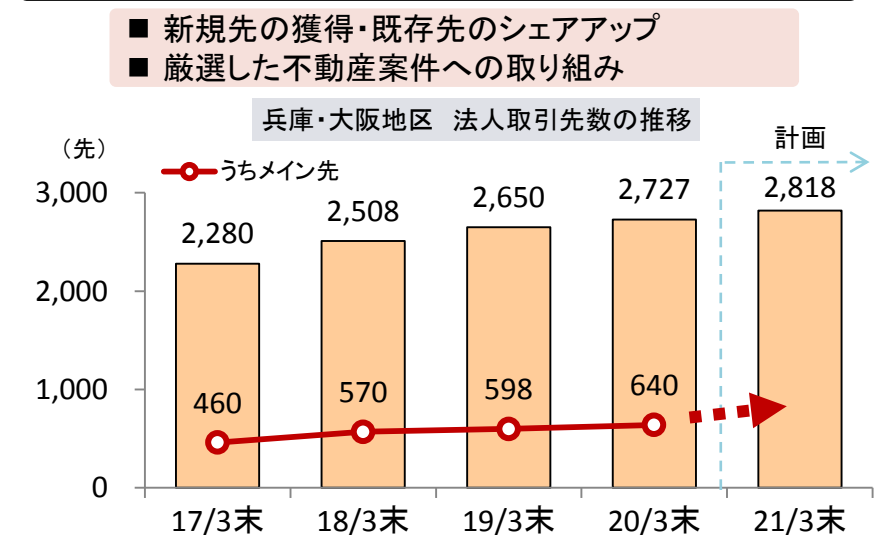
山陽、兵庫・大阪における法人貸出金平残



山陽



兵庫・大阪



9. 法人営業部門の強化③

収益力の向上

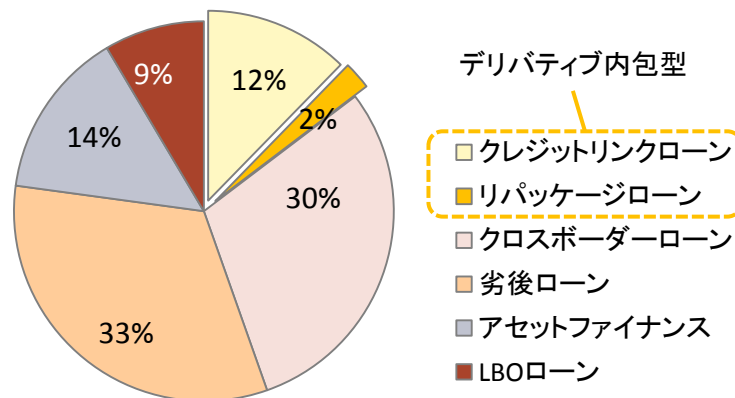
ストラクチャード・ファイナンスの取組方針(目安、2021年3月期)

ストラクチャード・ファイナンス(デリバティブ内包型除く)の取り組み

期中実行金額(計画)	戦略人員の配置
500億円	+4名配置済

商品別残高割合(%) 2020年3月末時点

新型コロナウイルス感染拡大の影響等を考慮し、デリバティブ内包型等の取り組みを抑制



カテゴリー	残高(億円)	ROCR
デリバティブ内包型	155	6.5%
上記以外	902	11.0%
合 計	1,057	10.3%

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=4.3%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)

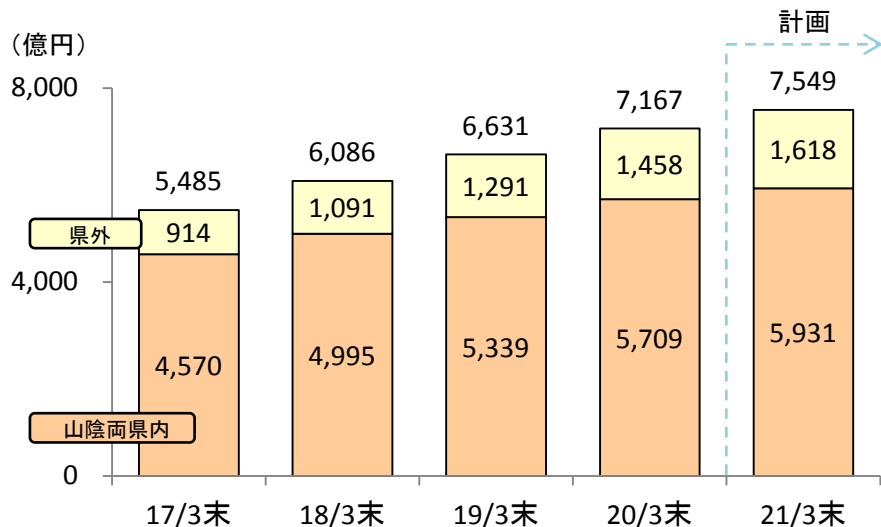
金利リスク量 : IRRBB規制上の金利リスク量

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

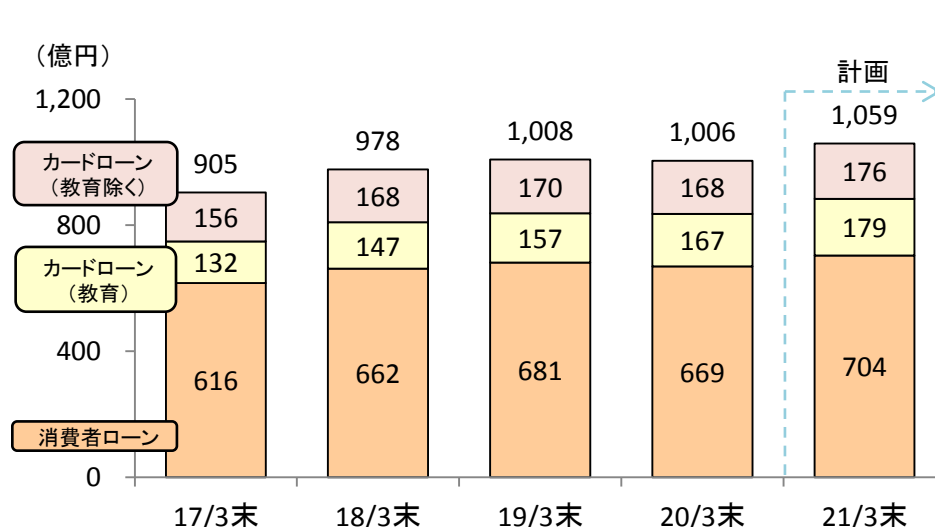
10. 個人ローンの取り組み強化

収益力の向上

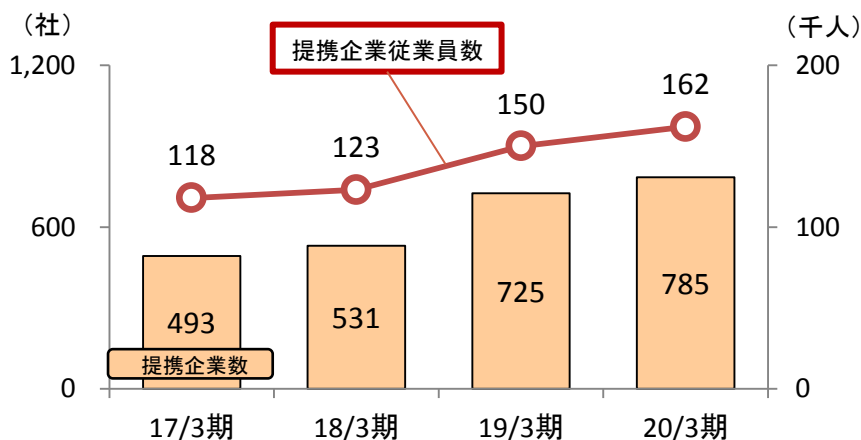
住宅ローン残高(地域別)



消費者ローン・カードローン残高



職域ローンの強化



新商品の取扱開始

2020年2月～

ごうぎん多目的ローン
～夢の扉～

特徴

- WEBで契約まで完結
- 所得確認資料不要
- フリーローンよりも低い金利設定

2020年6月～

新型コロナウイルス感染症の拡大により影響を受けられたお客様を支援するため、フリーローンの金利を引き下げ、WEB完結商品の取り扱いを開始

申込対象期間	～2020年9月30日
融資金額	50万円以内
融資期間	10年以内
資金使途	自由

11. キャッシュレス決済の促進

収益力の向上

今後のキャッシュレス決済の進展を見据え、地域のインフラ整備に取り組む

主要施策

会員・単価増加策

個人会員

- WEB申込の導入
- 口座開設時に同時申込（口座開設アプリとの連携）
- おトクなポイント交換商品の充実（地元産品との交換等）

法人会員

- 地公体・病院・学校等、大口先へのアプローチ
- 融資取引先、決済口座として利用先へのアプローチ

稼働単価向上

- ごうぎんクレジット加盟店への送客（提携店の見直し、キャンペーン強化）
- 公共料金等、登録型クレジット払いの促進（退会の防止）

データの活用

- データベースの整備
- AI・アプリを活用した顧客への情報提供
- 非対面でのアプローチ強化

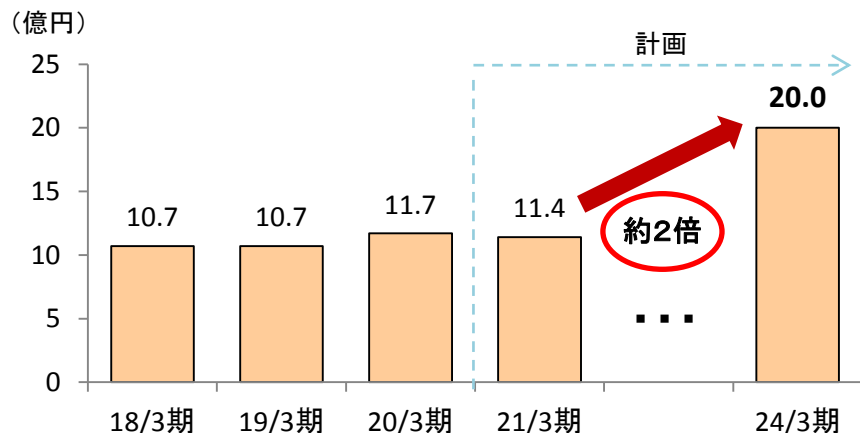
体制見直し

- 各種施策を同一部署で迅速かつ効率的に実施
- ごうぎんクレジットとの連携強化

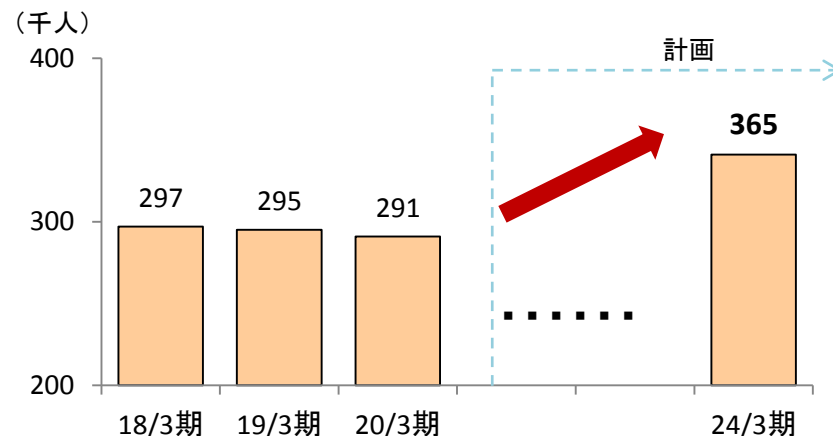
コスト削減

- WEB明細への移行と紙明細の有料化を併行実施
- 業務の見直し、不要カード種類の廃止

キャッシュレス収益



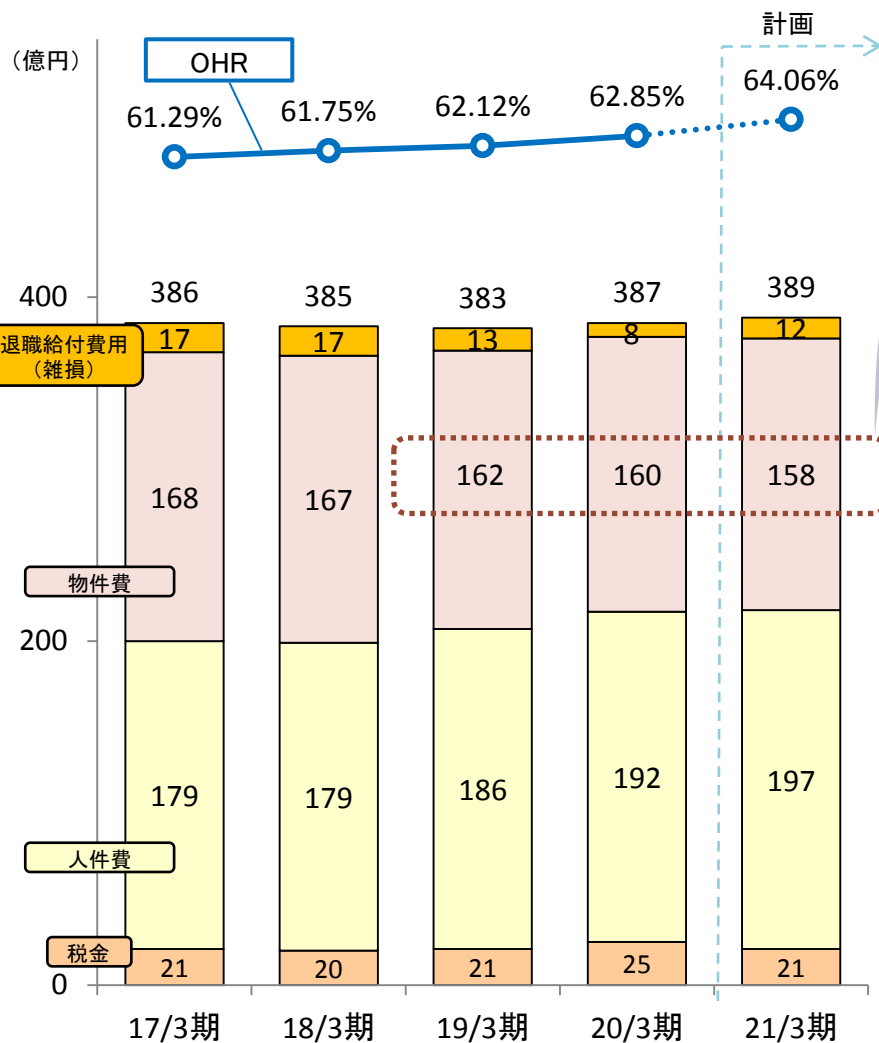
クレジットカード会員数



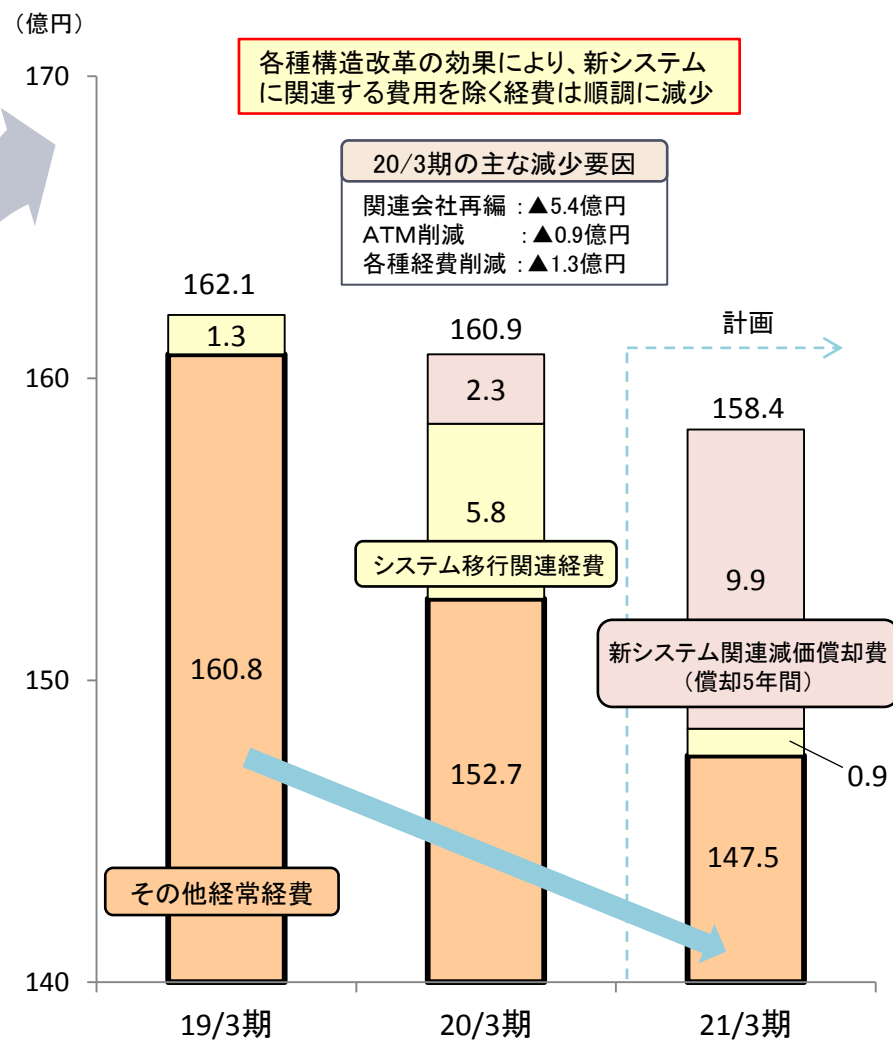
12. 経費コントロール

収益力の向上

営業経費の推移



物件費の推移



13. 2021年3月期 業績計画①

前提条件

- 新型コロナウイルスの感染拡大による経済・企業活動の停滞や市場環境の急激な変動に伴い、当行業績にも一定の影響がある見込み
- 現時点では先行きの見通しを立てることは困難であるが、「**新型コロナウイルス感染症の影響が9月頃まで継続**」するという前提に基づき業績計画を設定
- 実際の収束時期や経済への影響度合いによっては大きく変動する可能性あり

(連 結)

(単位: 億円)	2020/3期 実績	2021/3期計画 (新型コロナ拡大前)	2021/3期計画		新型コロナによる影響額
			20/3期比	(修正後)	
経常収益	903	862	▲55	847	▲14
経常利益	162	170	▲32	130	▲39
親会社株主に帰属する当期純利益	104	116	▲16	87	▲28
非金利収益比率	14.47%	—	▲0.09%	14.38%	—
ROE (株主資本ベース)	3.25%	—	▲0.57%	2.68%	—

(単 体)

(単位: 億円)	2020/3期 実績	2021/3期計画 (新型コロナ拡大前)	2021/3期計画		新型コロナによる影響額
			20/3期比	(修正後)	
コア業務粗利益	603	603	▲13	589	▲13
うち資金利益	540	529	▲11	529	▲0
(除く投資信託解約益)	508	529	21	529	—
うち役務取引等利益	59	72	▲1	58	▲13
経費	379	379	▲1	377	▲1
うち人件費	192	197	4	197	—
うち物件費	160	159	▲2	158	▲1
コア業務純益	224	224	▲12	211	▲12
有価証券関係損益	5	▲6	▲11	▲6	—
与信費用	52	35	8	61	26
税引前当期純利益	150	153	▲36	114	▲38
当期純利益	104	102	▲29	75	▲27
OHR	62.85%	62.83%	1.21%	64.06%	—

新型コロナウイルス拡大により
想定される主な影響

営業活動の制約

- 対面営業の制約による預り資産関連手数料、事業支援手数料等の減少

市況動向の先行き不透明感

- 市況動向の先行き不透明感が強いことから、投資信託解約益および有価証券関係損益は想定していない

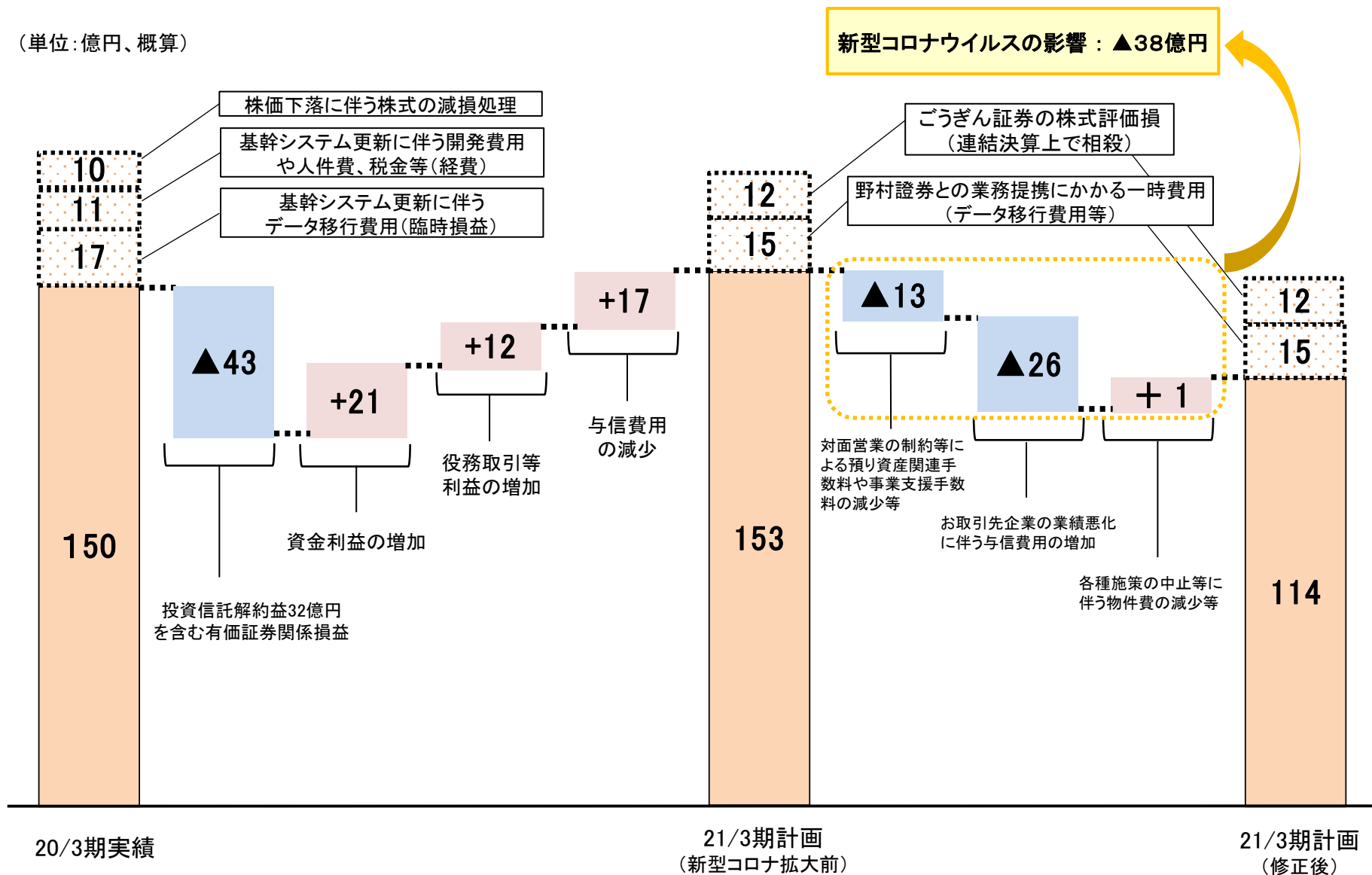
お取引先企業の業績悪化

- お取引先企業の業績悪化に伴う与信費用の増加

14. 2021年3月期 業績計画②

税引前当期純利益（単体）

（単位：億円、概算）

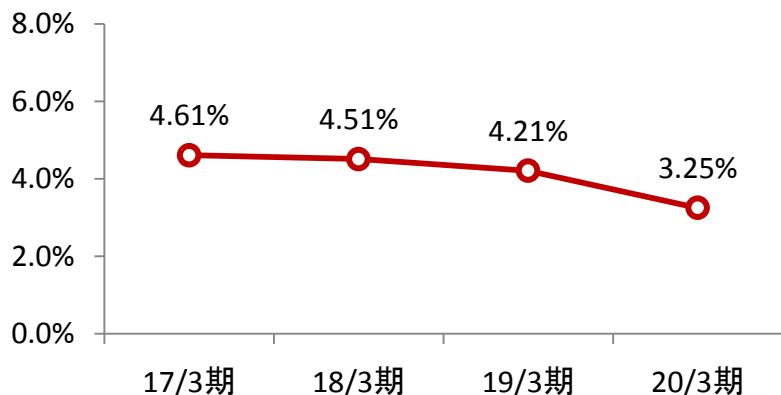


15. 資本政策・株主還元

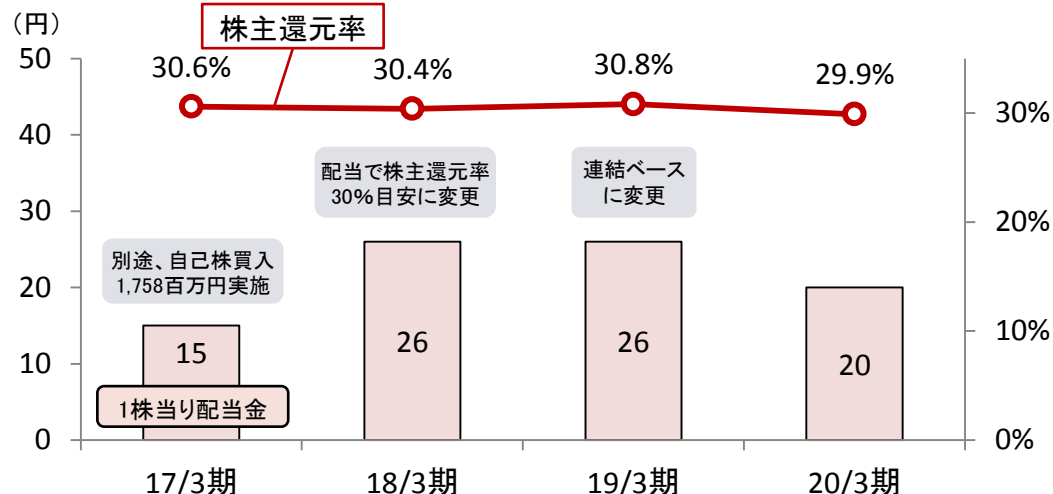
株主還元率を配当により30%程度とし、適切な株主還元を実施する

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	27.4% ～



16. 持続可能な地域社会実現への取り組み

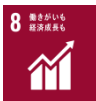
サステナビリティ宣言

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	 	本業 本業 本業
	豊かな地域社会の実現	 	
環境 (Environment)	持続可能な地域環境の実現	  	本業
		 	
企業統治 (Governance)	従業員の満足度向上	 	本業
	健全で透明性の高い経営体制の確立	  	
		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） 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）	
		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）	

17. 地域社会活動への取り組み

独自性のある地域貢献モデルづくりに継続的に取り組む

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(2020年3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

しまね大学発・産学連携ファンド第4号投資案件 株式会社mAbProtein(マブプロテイン)

出資日	2019年5月13日	出資額	150百万円
代表者	代表取締役 本間 良夫 (島根大学医学部特任教授)		
事業内容	島根大学医学部、浦野健教授の研究シーズ(特殊な抗体作製技術)を活用した研究試薬・診断薬・医薬の研究開発及び製造販売		

- 研究者等へ試薬として高品質の抗体を直販する体制を確立
- 既に国内外の企業と連携。島根から世界へ当社の抗体を販売中
- いまだ治療法が見つからない炎症性疾患に対する治療用抗体の開発に向け、着実に進展



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中で活躍できる人材の育成を目指す



SAN-IN GODO BANK

18. 環境保全活動への取り組み

環境方針の策定(2019年10月)

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。

環境方針

(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。

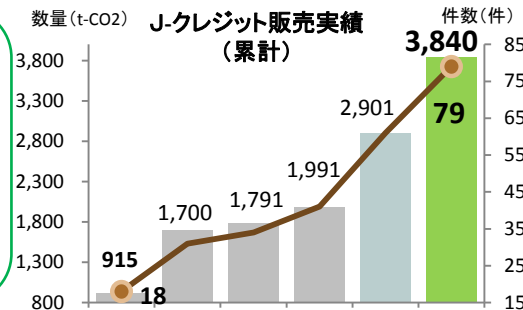
(5) 環境教育・啓蒙活動の実施

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



出雲市のJ-クレジット販売仲介を開始

- 出雲市民が住宅用太陽光システムを設置したことによるCO2排出削減量を「環境価値」として市に寄付し、市は「環境価値」を取り纏めてJ-クレジット化し、企業等に販売
- 販売収入は市の森林再生のために活用

⇒2020年2月に販売仲介を開始
3月には500t-CO2超の大口売買契約を仲介



販売記念セレモニーの様相(提供:出雲市)

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



19. 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 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 : 0852-55-1015

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。