

価値創造プロセス

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、これまで培ってきた資本を活用し、積極的に社会的課題を解決することで、地域と当行がともに成長する持続可能な地域社会の実現を目指しています。

長期的に目指す姿

社会的課題

地域の課題

- ・人口減少・超高齢化の進展
- ・事業所数の減少
- ・働き方の多様化
- ・環境保全への対応

お客様の課題

- ・企業の成長・継続
- ・資産運用・資産形成
- ・デジタル化への対応
- ・人手不足・人材不足

金融機関の課題

- ・超低金利環境の継続
- ・他業種からの新規参入
- ・質の高い金融サービスを提供できる人材の育成

活用する資本



財務資本

地銀トップクラスの
自己資本比率



知的資本

質の高いリレーションシップ
バンキングのノウハウ



社会資本

高い取引シェアと
広域店舗ネットワーク



人的資本

地域への思いあふれる
勤勉な人財



自然資本

豊かな自然環境

持続可能な地域社会の実現

経営
理念

地域の夢、お客様の夢をかなえる
創造的なベストバンク



山陰合同銀行

2

信頼関係構築、
課題・ニーズの把握

3

解決策の
提案・実践

1

人材育成

徹底的な
リレーションシップ
バンキングの展開

4

地域・お客様の
付加価値向上

5

当行の成長・発展

2018年度～2020年度 中期経営計画

お客様本位の
付加価値共創

組織が
活性化する
人事運営

デジタル化
による
構造改革の推進

ステークホルダーに
提供する価値

法人のお取引先
地域産業と
企業の成長

個人のお客様
ゆとりある
利便性の高い生活

地域
豊かで活力ある
地域社会

株主・投資家
積極的かつ
安定的な利益還元

従業員
仕事に対する誇りと
満足度の向上