

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

基本方針

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、一貫して取り組みを続けています。現在展開している「付加価値向上運動」では、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。このリレバンをベースとした、お取引先の付加価値向上のためのコンサルティングを強化し、当行の特徴でもある「広域店舗ネットワーク」を活用した地域間シナジーも高めながら、事業支援とファイナンスを一体で提供いたします。

外部環境・課題認識

当行の主要営業エリアである山陰地方は、人口減少や高齢化など多くの課題を抱えています。また、長引く超低金利環境において、金融機関の収益環境は厳しい状況が続いています。こうした厳しい環境下でも、お取引先が事業を成長・継続していくため、お取引先の課題解決に積極的に取り組むことで、当行もともに成長する好循環を生み出すことを目指しています。

このため、山陰、山陽、兵庫・大阪にまたがる店舗ネットワークを活かし、各地域で取引の深掘りをしっかりと進めることで、“地域の架け橋”としての機能を強化しています。

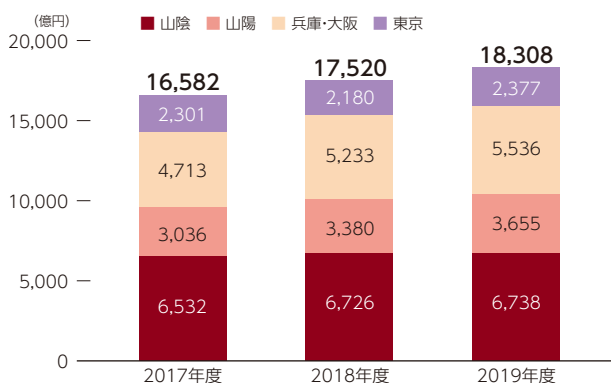
また、2020年初頭からの新型コロナウイルス感染拡大の影響により、地域のお取引先は甚大な影響を受けています。当行は資金繰り支援はもとより、今後の社会の変化も見据えた事業支援を展開し、収益の回復を全力でサポートしています。

2019年度実績

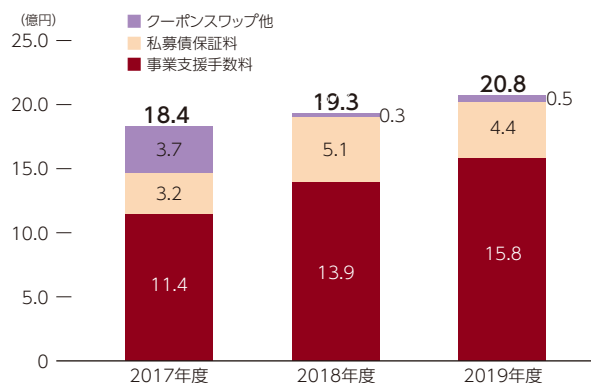
2019年度の法人貸出金平残は、事業性評価でお取引先の事業内容や成長性をしっかりと見極めることで、積極的なリスクテイクを図ったことなどにより、全ての地域において増加しました。

また、法人ソリューション関連収益も、事業承継や医療・宿泊業などの地域の主要産業へのコンサルティングが伸張したことなどから、初めて20億円を超えました。

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・コーポンスワップ等の全期間想定収益を含む

重点施策

コンサルティングの強化

「付加価値向上運動」の対象となるお取引先数や、課題解決の度合いに応じて手数料を受領する「成功報酬型コンサル」契約先数は着実に増加しており、「付加価値向上運動」の基盤は拡大しています。専門分野の人材育成やニーズに応じた施策の展開など、コンサルティング営業体制を強化しています。

また、新型コロナウイルスの影響を受けられたお取引先を中心に、個別先へのコンサルティングを強化していきます。

地域別戦略

山陰

事業性評価を通じ、お取引先の将来性・課題を十分に把握することで、事業・財務に課題を抱える先に対しても、積極的にリスクテイクしています。

2019年度の法人貸出金利回りは1.34%、2020年度も横ばいを見込んでおり、下げ止まり感がみられます。

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取り組んでいます。

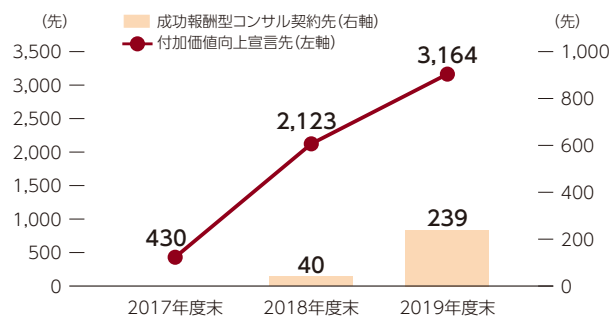
兵庫・大阪

リレバンをベースに地域に密着した活動を展開することで、新規先の獲得と既存先のシェアアップに努めています。

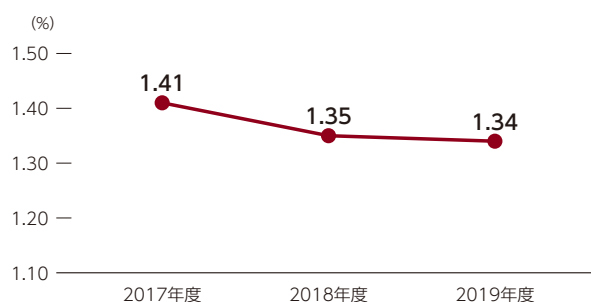
東京

戦略的に人員を配置するなど、ストラクチャード・ファイナンスへの取り組みを強化しています(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の取り組みは抑制)。

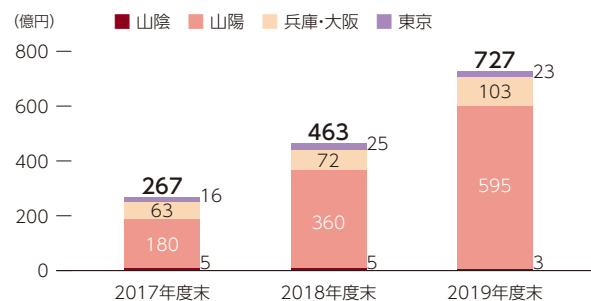
付加価値向上運動の基盤拡大



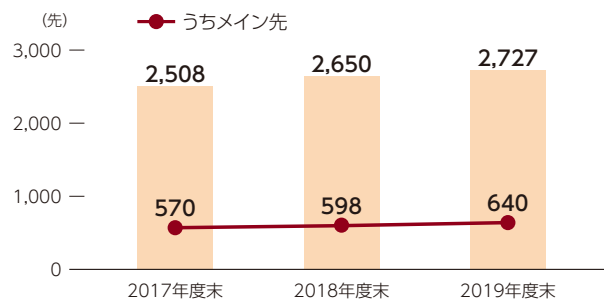
山陰両県内における法人貸出金利回り



シップファイナンス残高



兵庫・大阪地区の法人取引先数



ストラクチャード・ファイナンスの取組方針

期中実行金額(計画)	戦略的人員の配置
500億円	+4名配置済

※2021年3月期の目安

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

- ・ 預り資産業務体制を抜本的に刷新、「新たな証券ビジネスモデル」を構築
- ・ 対面での営業を強化するとともに、非対面取引を拡充

基本方針

預り資産業務においては、野村証券(株)との業務提携により、山陰両県に広く強固な顧客基盤を有する当行グループと、金融商品取引業務に関する豊富なノウハウや商品ラインナップを有する野村証券(株)とが相互の強みを活かし、多様化するお客様のニーズに対応していきます。

個人向けローンのうち、住宅ローンは、住宅業者とのリレーションを強化することで、残高の伸張を図っています。消費者ローンは、職域提携企業への営業を強化するとともに、デジタルマーケティングも拡充しています。

またクレジットカードの顧客基盤を活用し、今後キャッシュレス決済を促進することで、地域のインフラ整備に取り組んでいきます。

外部環境・課題認識

山陰両県は、全国に先駆けて高齢化の進展や人口減少などの課題に直面しています。地域金融機関は、事業承継や個人の資産運用などにおいて、こうした問題に対応したより高度なコンサルティング機能が求められています。

当行とごうぎん証券(株)は、銀証連携による総合的な金融サービスをお客様に提供してきましたが、世界経済の先行き懸念やノーロード商品の増加等といった、証券業務の収益環境に関する不安定要素も大きく、合理化・効率化を大胆に図る必要があるとの判断により、金融商品仲介業務における野村証券(株)との提携という結論に至りました。

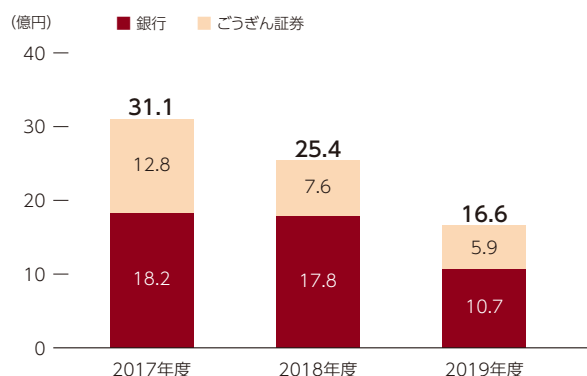
また、デジタル技術を活用した商品・サービスを充実させていますが、新型コロナウイルスの流行もあり、当行の得意とする対面営業と組み合わせた、非対面取引の拡充がより求められています。

2019年度実績

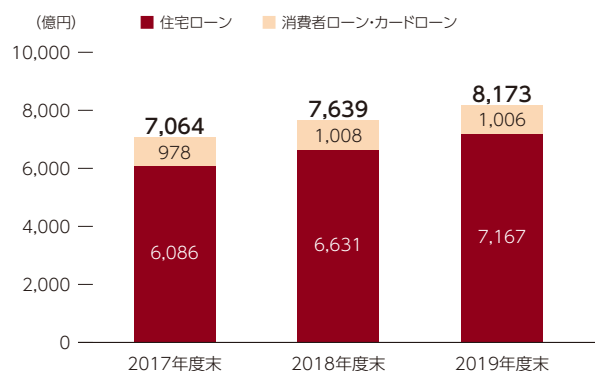
当行とごうぎん証券(株)をあわせたグループ預り資産残高は、相場要因により販売が低迷したことから、全体として減少しました。

個人向けローンは、住宅ローンを中心に2019年度も堅調な伸びをみせました。また、2020年2月には、個人向け無担保ローンの新商品の取り扱いを開始しました。幅広い資金使途、フリーローンよりも低い金利設定など、ご利用しやすい商品内容とすることで、消費者ローンの残高増加を図ります。

■ グループ預り資産関連手数料



■ 個人向けローン残高



重点施策

野村證券(株)との提携

今回の提携は、当行と野村證券(株)が互いの強みを持ち寄り、それぞれの役割分担で当地における証券ビジネスの全体最適を実現しようとするもので、合理性・効率性と経済性を両立させた、地方における証券ビジネスの新しいモデルになり得る試みと考えています。



2019年8月26日、包括的業務提携に関する基本合意書を締結

期待する提携の効果

当行グループの広域な店舗網を通じて、山陰両県の幅広いお客様に、野村證券(株)の豊富な情報や多様な商品・サービスを提供できるようになります。また、当行グループが有する店舗網・人的資源と野村證券(株)が有するシステムを相互利用することで、両社の経営効率化を図ることができます。

こうした取り組みを進めることで、3社合計の預り資産残高約5,000億円を、5年を目途に約8,000億円にすることを目指します。

さらに、事業承継やM&Aなどの法個人向けソリューション業務でも連携の可能性を模索していきます。

■ スケジュール

2020年9月23日	野村證券(株)松江支店・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(株)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

■ 野村證券(株)が有する多様な商品・サービスの提供

3社合計
預り資産
残高

約5,000億円

約8,000億円へ
(5年目途)

職域提携先と非対面取引のさらなる強化

法人のお取引先を主とした職域提携先に対し、役員・従業員の方向けのセミナーなどによる接点を活用し、資産運用やローンなどの認知向上や取引のきっかけ作りを推進しています。

非対面においても、ごうぎんなび(Webサイト)の活用などにより、各種デジタルチャネルへの誘導を図っています。



働く世代のお客様への情報提供の場として親しまれるWebサイト「ごうぎんなび」

キャッシュレス化の推進

法個人あわせて29万人のクレジットカード会員と1万件の加盟店契約という既存の顧客資産を活かし、キャッシュレス決済の普及を図っています。

みずほ銀行が提供する「J-Coin Pay」の加盟店と利用者を増やすことで、地域のキャッシュレス化を推進しています。

■ キャッシュレス収益(会員事業)

(億円)

15.0

10.0

5.0

0

11.3

11.0

11.4

2017年度

2018年度

2019年度

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

基本方針

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

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するなど、リスク管理の高度化を図っています。

外部環境・課題認識

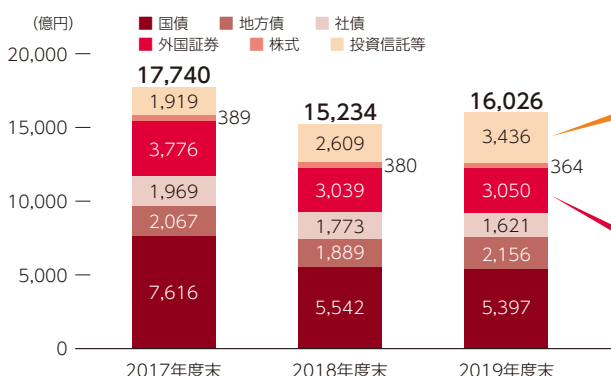
山陰両県は経済基盤が小さく、資金需要が弱い地域のため、貸出金利収入を補う手段として、長年有価証券運用に注力し、人材育成やリスク管理などの体制を整備してきました。しかし、比較的高金利時に購入した日本国債は2018年度から大量償還の時期を迎えています。

こうしたなか、有価証券運用では外国債券や投資信託など運用の多様化を図ることで、安定収益の確保を目指しています。

2019年度実績

2018年度に3,000億円、2019年度に1,000億円近くの円貨建債券の償還がありましたが、リスクを見極めながら外債ファンドなどの投資信託や欧州債などの外貨建外国証券への投資を増やしています。

有価証券残高(取得原価ベース)



投資信託等

外債ファンド	2,309
株式ファンド	209
REIT	311
その他	605

外国証券

外貨建外国証券	2,074
うち米国債	135
うち欧州債	1,600
うちその他外債	338
その他	975