



「ごうぎん」プロフィール

経営方針	11
ごうぎんの軌跡	12
ごうぎんの強み	14
外部環境／リスクと機会／マテリアリティ	16
価値創造プロセス	18
財務ハイライト	20
非財務ハイライト	22

経営方針



経営理念

地域・お客様のお役に立ち、皆様の夢をかなえること。経営理念を体現することこそ、地域とともに歩む金融機関である私たちの使命、存在意義です。

長期ビジョン

課題解決力を高めることで、経営理念に近づき、地域・お客様とともに持続的に成長していくことを目指します。

ごうぎんの軌跡

～地域・お客様とともに歩み続ける～

地域・お客様の課題解決に、本業においても社会貢献活動においても取り組み続けています

とりまく環境やお客様のニーズの変化に対応し、地域のリーディングバンクとしての期待にお応えするため、当行は常に経営基盤の強化を図り、収益力を高めることで健全性を維持し、最先端の金融サービスやノウハウを提供し続けてきました。いつの時代においても、根幹にある「地域・お客様のお役に立つ」という思いは変わることはなく、地域に深く根ざし、地域の持続可能性に真剣に向き合い続ける姿勢は、今後も変わることはありません。これまで培ってきた当行の強みを未来へと引き継ぎ、さらなる課題解決力を身に付け経営理念に近づくことで、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ます。

1980年代

1990年代

提供してきた価値

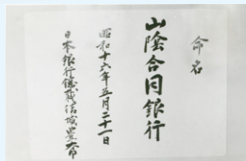
都会地と変わらない
総合金融サービスの提供

透明性・健全性の高い経営で
基盤強化

経営の方向性

山陰両県の銀行の合併、 買収の歴史

- 島根県を地盤とする「松江銀行」と鳥取県を地盤とする「米子銀行」が合併し、「山陰合同銀行」設立
- 戦中・戦後の混乱期をくぐりぬけ、経済復興期・高度経済成長期において、基盤強化・業容拡大を目指す



山陰合同銀行命名書

金融の自由化・国際化と 好景気を背景とした規模拡大

- 資金量・収益力・顧客サービスを充実させ、フルバンキング機能を備える「代表的な地方銀行」として、総合金融サービスの提供を目指す

山陰、山陽、兵庫・大阪にまたがる 広域地方銀行へ

- ふそう銀行と合併、現在の広域店舗ネットワークを活用したビジネスモデルの礎となる
- 合理化・効率化を進めることで、金融環境の激変を乗り切る強靱な銀行となることを目指す
- 金融環境の変化に対応すべく、リスク管理体制の構築や自己資本の充実など経営基盤を強化



ふそう銀行との合併覚書締結（1990年11月）

トピックス

1978年

- 当行の最も古い源流である津和野第五十三国立銀行設立以降、40もの銀行を源流とする

1941年

- 山陰合同銀行設立

1981年

- 「ごうぎん一粒の麦の会」発足

1987年

- 東京証券取引所市場第一部に株式上場

1991年

- ふそう銀行と合併

1992年

- ごうぎん（島根・鳥取）文化振興財団設立

1997年

- 「小さな親切」運動山陰本部設立
- 「山陰合同銀行」に商号変更、本店建設、新CI導入、新生「ごうぎん」スタート

社会・経済情勢

1941年

- 太平洋戦争勃発

1973年

- 東京外国為替市場、変動相場制へ移行

1985年

- G5、為替相場への協調介入（プラザ合意）

1991年

- バブル崩壊

1996年

- 政府が「日本版金融ビッグバン構想」発表

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

長期ビジョン

No.1の課題解決力で
持続的に成長する広域地方銀行

2030年
SDGs達成への貢献

2000年代

多様化・高度化する
地域・お客様のニーズに対応

地域・お客様との リレーションを深めニーズに呼応

- 加速度を増す外部環境の変化を的確に捉え、お客様の真のニーズに基づいた商品・サービス提供で選ばれる銀行を目指す
- 厳しい収益環境を切り拓くため、ローコスト体質への改革や新たな収益の柱となる施策を展開
- 地域貢献活動においても、より地域の目線に立った独自性あるモデルを、他社に先駆け展開



2010年代

地域・お客様の課題解決に
より付加価値向上

リレーションシップバンキングを ベースとしたビジネスモデルへの転換

- 抜本的な構造改革により、経営資源を戦略部門に再配置
- 兵庫・大阪における店舗ネットワークをさらに拡大、法人営業体制を強化
- 女性の活躍機会を拡大、担い手の変更により、個人営業や法人営業を担当

2020年代

コロナ禍を乗り越え、
地域の産業・事業を
徹底的に支える

コンサルティングとデジタルを 軸としたビジネスモデルへ変革

- コロナ禍で業況悪化するお取引先の支援を最優先課題として取り組む
- SDGsやESGの関心の高まりを受け、地域の持続可能性に向き合う姿勢を明確化
- 課題解決力の向上とデジタル化を大きく加速
- 野村證券(株)との提携により、地方における証券ビジネスの新しいモデル確立を目指す



野村證券(株)との記者会見の様子(2019年8月)

2006年

- 森林保全活動開始
- ごうぎんDuoカード取扱開始、地域カードとして普及

2007年

- ビジネスマッチング有償化開始、フィービジネス本格展開
- 知的障がい者雇用事業所「ごうぎんチャレンジドまつえ」開設

2012年

- 兵庫・大阪に新たに店舗出店開始
- 私塾「尚風館」開校

2017年

- 障がい者雇用事業所「ごうぎんチャレンジドとっとり」開設

2020年

- 野村證券(株)を委託元とする金融商品仲介業務を開始

2005年

- ペイオフ全面解禁

2008年

- リーマンショック発生

2016年

- 日本銀行が初のマイナス金利を導入

2020年

- 世界的に新型コロナウイルスの感染拡大

ごうぎんの強み

～これまで培ってきた強みを生かし、未来へと引き継いでいきます～

財務資本 地銀トップクラスの自己資本比率

安定した財務基盤と、全国の地方銀行の中でも常に高い水準に位置する厚い自己資本を活用することで積極的にリスクテイクし、高品質なサービスの提供と地域の発展に努めています。

連結自己資本比率

12.48% 2位

(2021年3月期、地銀国内基準行中)

社会資本 山陰での高い取引シェアと広域店舗ネットワーク

山陰におけるリーディングバンクとしての役割を自覚し、地域・お客様のニーズに的確・迅速にお応えしてきました。こうした長年の取り組みをご評価いただき、山陰両県においては圧倒的な預貸金シェアを有しています。また、広域店舗ネットワークを生かし、山陰と県外でのリレーションを深めることで、両地域の経済活性化、持続的な成長に貢献しています。

山陰両県における当行の預金シェア

48.7% (2020年9月期)

※ 山陰両県に店舗を有する銀行、信用金庫、信用組合、ゆうちょ銀行(当行調査による)

山陰両県における当行の貸出金シェア

51.4% (2020年9月期)

※ 山陰両県に店舗を有する銀行、信用金庫、信用組合(当行調査による)

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

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位置付け、お客様との信頼関係を構築し、課題やニーズを的確に把握することで、解決策をご提供しています。これにより、地域・お客様の付加価値向上と当行の成長の両立を目指しています。

人的資本 地域への思いあふれる勤勉な人材

当行の従業員は、「地域・お客様のお役に立つ」ことを喜びとして、地域の活性化につながる活動を実践してきました。さらに従業員一人ひとりが能力を最大限発揮できる組織づくりと、質の高いサービスが提供できる自律型の人材を育成することで、高度化・多様化する地域・お客様のニーズにお応えしてまいります。

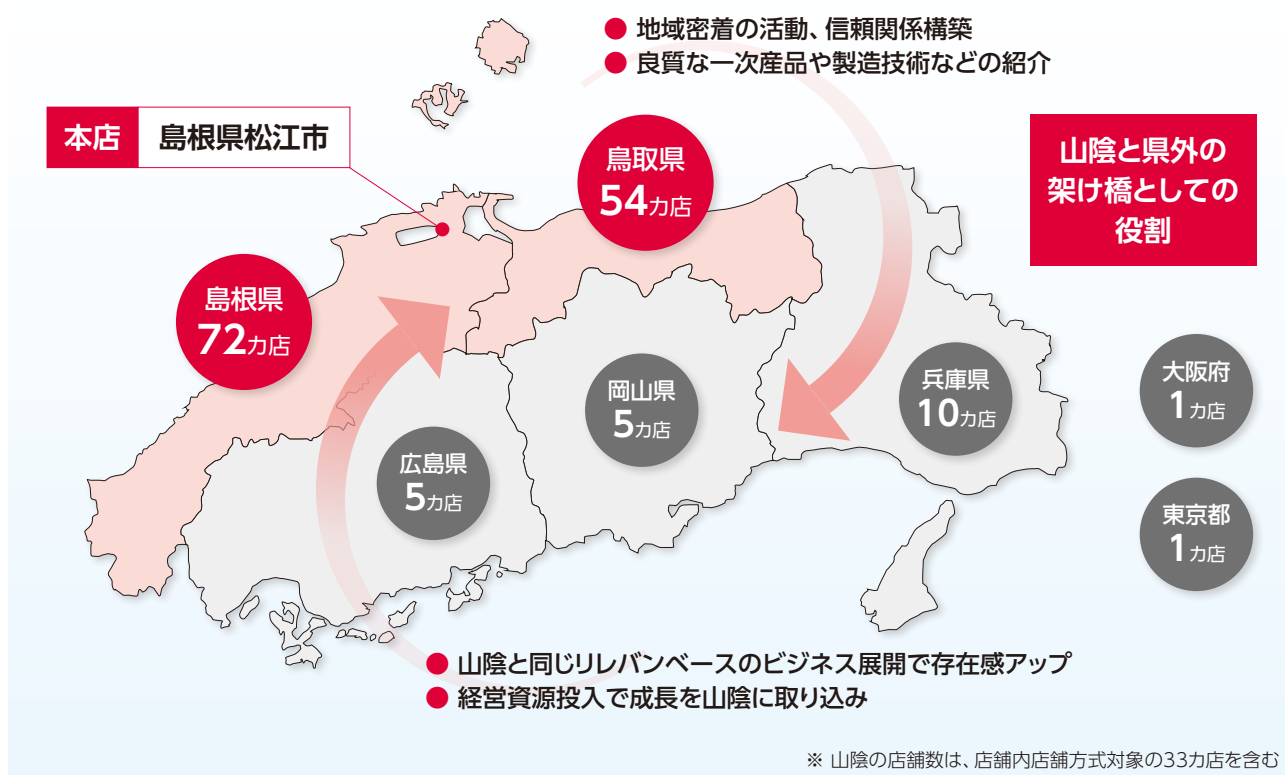
自然資本 豊かな自然環境・地域資源

当行が主要な営業エリアとする山陰地方は、北を日本海、南を中国山地に囲まれ、美しい自然環境や独特な歴史・文化などが身近に存在する地域です。当行はこうした地域に愛着を持ち、地域と深くつながりながら、あらゆる場面で地域の持続可能性のために活動を続けています。



営業基盤

山陰、山陽、兵庫・大阪にまたがる広域店舗ネットワーク



広域店舗ネットワークを生かしたマーケット

山陰は両県の県内総生産をあわせても全国の1%にも満たない経済基盤ですが、山陰と山陽、兵庫の県内総生産をあわせると全国2位の規模となり、実態としては大きなマーケットを有しているといえます。

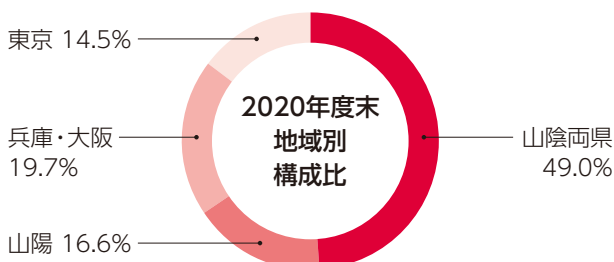
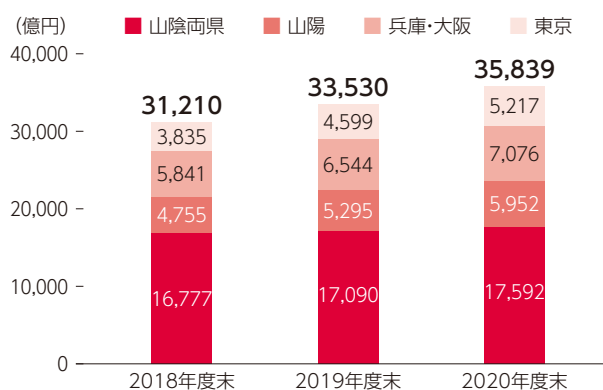
地域別の貸出金残高をみると、2020年度末には県外をあわせた残高のほうが山陰を上回っています。

国内総生産に占めるシェア

順位	都道府県	実額(億円)	シェア
1位	東京都	1,062,382	18.92%
2位	愛知県	402,997	7.18%
3位	大阪府	400,699	7.14%
6位	兵庫県	213,288	3.80%
12位	広島県	117,908	2.10%
21位	岡山県	78,131	1.39%
45位	島根県	24,729	0.44%
47位	鳥取県	18,966	0.34%
(35位)	山陰両県	43,695	0.78%
(2位)	山陰両県、 山陽、兵庫計	453,024	8.07%
—	全県計	5,615,233	100.00%

※ 内閣府「県民経済計算(2017年度)」, 順位の()は各県合計した場合の全国の順位

地域別貸出金残高の推移



外部環境／リスクと機会／マテリアリティ

当行は、地域全体が成長していくため、社会的課題の解決に向けた活動に長年一貫して取り組むとともに、地域を支え続けるためには当行自身が強靱な体力を有する必要があると認識し、経営基盤の強化を図り続けています。

2021年度からの中期経営計画を策定するにあたり、外部環境の以前からの潮流に加え、新型コロナウイルスの感染拡大による社会構造の急激な変化を捉え、リスクと機会を把握することで、取り組むべき重要課題(マテリアリティ)を特定しました。地域活性化、環境への取り組みなど、本業として地域・お客様の課題解決に取り組むことで、地域経済の好循環を生み出し、地域全体の持続的な成長を目指します。

外部環境

新型コロナウイルス
感染拡大を契機とした
急速な社会構造の変化

産業構造・
企業行動の変化

非対面・非接触のサービス・
技術の隆盛 etc.

社会・経済の
デジタルシフト

テレワークやデジタル
取引の浸透 etc.

働き方や価値観の
変化・多様化

個人のワーク・ライフ・
バランスや特性の尊重 etc.

社会課題や社会貢献
意識の高まり

持続可能な社会、
脱炭素社会の実現 etc.



以前からの潮流

- 人口減少・高齢化
- 経済の低成長・低金利の長期化
- IT化の進展
- 働き方改革
- SDGs意識の浸透

リスクと機会

リスク・課題

機会

法人のお取引先

- 事業環境変動への対応
- 後継者不足
- 労働力不足
- 事業所数減少
- 事業継続から経営改善まで伴走支援
- 脱炭素など社会的要請への適応支援
- 事業承継・M&A支援
- 人材紹介業務の展開
- 継続的な創業支援

個人のお客様

- 豊かな生活の形成
- 資産形成のお手伝い(アセットコンサル)
- 人生の節目における資金支援(個人ローン)
- 買い物時の利便性向上(キャッシュレス)

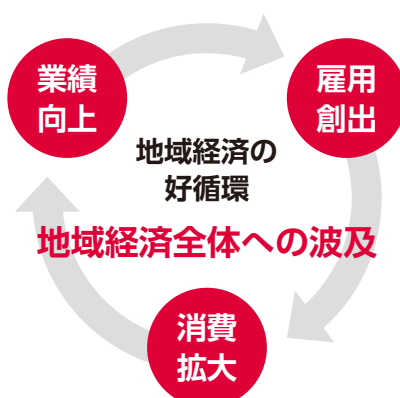
地域

- 人口減少
- 高齢化
- 地公体支援
- 地域の関係人口・交流人口の創出
- デジタル技術活用による手続き簡素化
- 行財政改革のサポート

金融機関

- 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
- ビジネスモデル変革(収益構造の変化)
- 他業種との連携促進
- 組織の活性化

地域全体の持続的な成長



地域を徹底的に支える

マテリアリティ

取り組むべき重要課題

SDGs対応項目

Environment 環境

環境ビジネスの取り組み

気候変動への対応

環境負荷の低減



Society 社会

地域の事業の存続・成長

安心安全な社会の形成

地域社会への貢献

地域・お客様のSDGs/ESG後押し

ダイバーシティ推進



Governance 企業統治

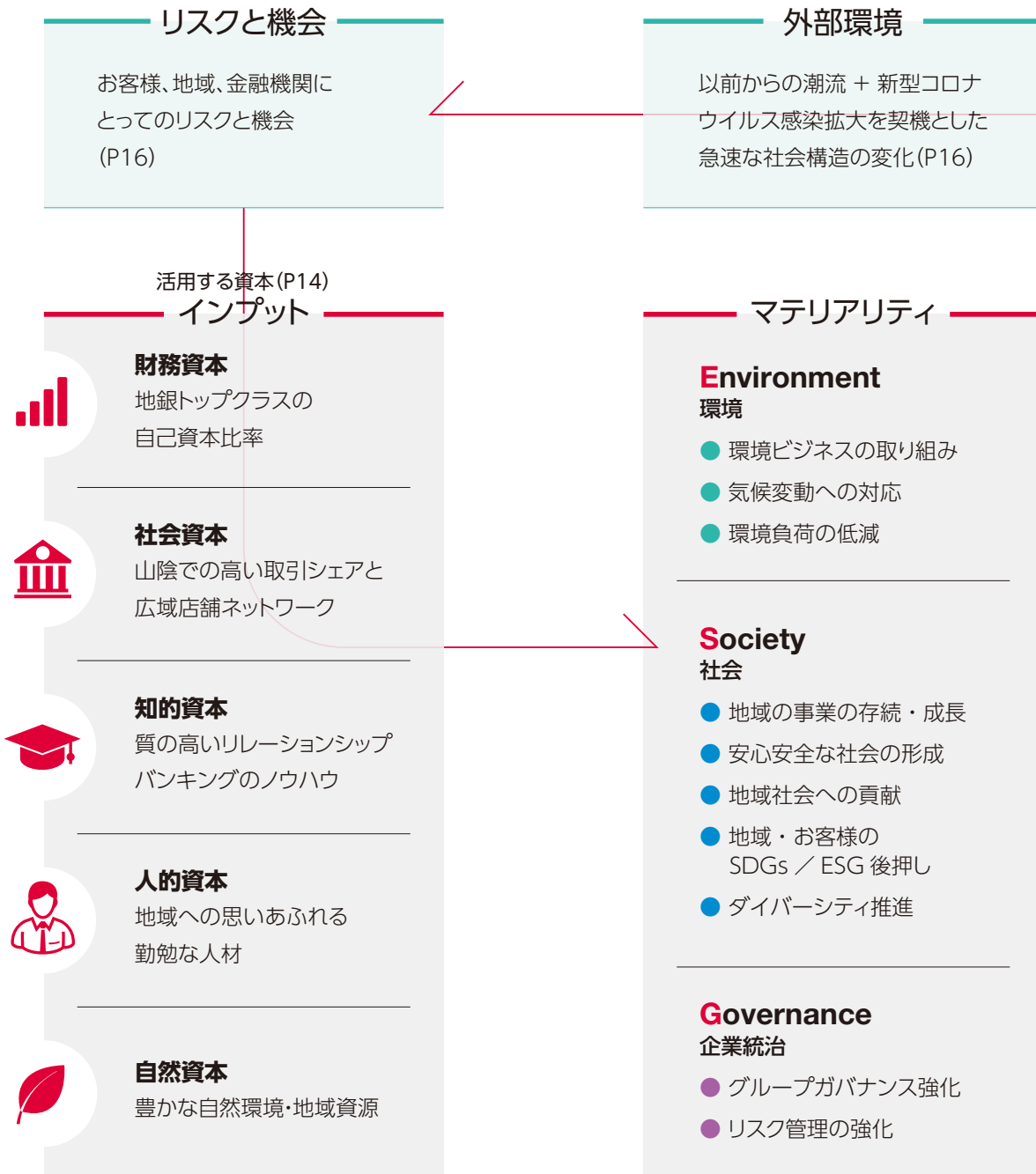
グループガバナンス強化

リスク管理の強化



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。コンサルティングとデジタルを軸とした徹底的なリレーションシップバンキングを展開することで、今まで以上に地域・お客様とのつながりを深め、地域・お客様を徹底的に支えてまいります。



持続可能な 地域社会の実現

社会的課題の解決に貢献し、
さらなる地域の成長につながる持続的な循環

SDGsへの貢献

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

提供する価値
アウトプット

提供するインパクト
アウトカム

法人のお取引先

法人向け各種
コンサルティング
サービス (P44～45)

個人のお客様

アセットコンサル
ティングサービス
手軽で便利なサービス
(P46～47)

地域社会

環境保全活動 (P40～41)
地方創生 (P42～43)
地域貢献活動 (P48～50)

株主・投資家

利益還元 (P69)

従業員

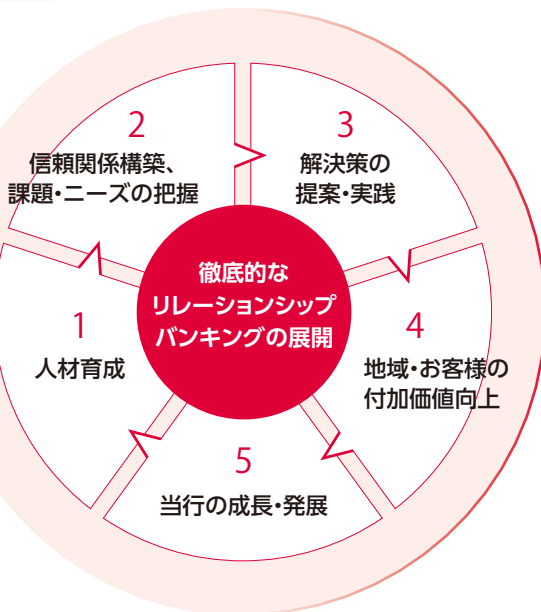
仕事に対する誇りと
満足度の向上
(P52～56)

豊かな自然環境の
次世代への継承

地域産業と
企業の成長

ゆとりある
利便性の高い
生活

地域活性化・
地方創生



2021年度～2023年度 中期経営計画

地域のリーディングバンクとして、
地域の産業・事業を徹底的に支える

地域・お客様の
課題解決への貢献

DXの推進

経営基盤の強化

ガバナンス／リスク管理／コンプライアンス／
ステークホルダーとの対話

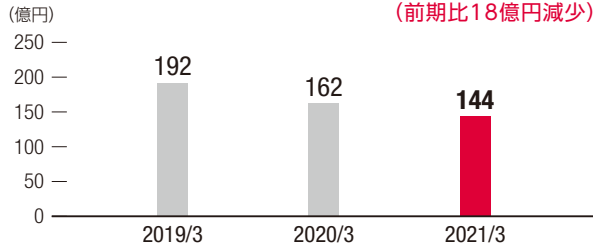
財務ハイライト

収益性の状況

経常利益(連結)

144億円

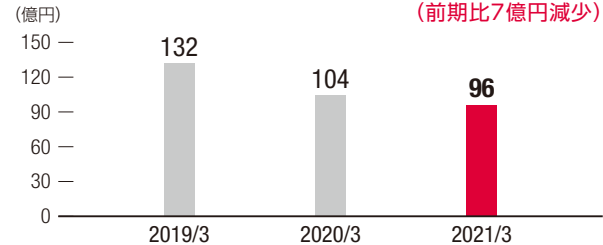
(前期比18億円減少)



親会社株主に帰属する 当期純利益(連結)

96億円

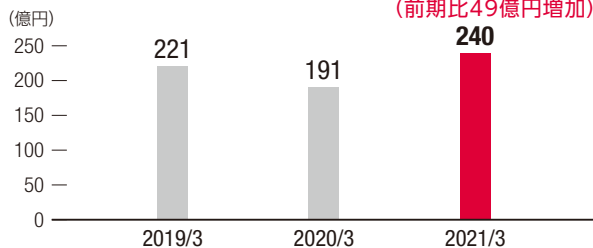
(前期比7億円減少)



コア業務純益(単体) (除く投資信託解約損益)

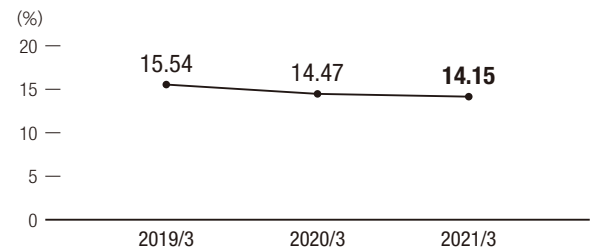
240億円

(前期比49億円増加)



非金利収益比率(連結)

14.15%

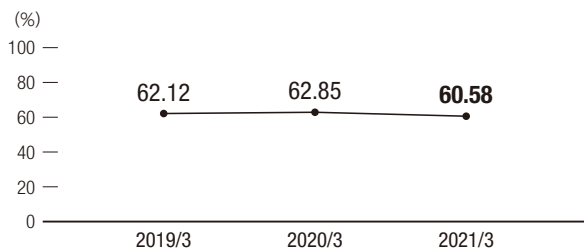


※(役務取引等利益+その他業務利益(債券関係損益を除く)) / 連結コア業務粗利益

効率性の状況

OHR(単体)

60.58%



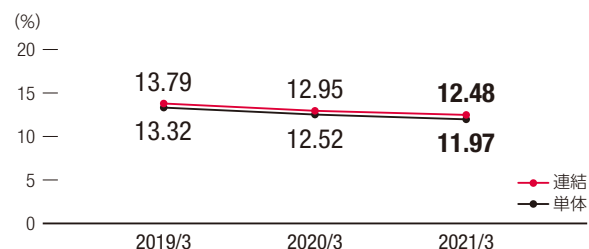
※経費 / コア業務粗利益

安全性・健全性の状況

自己資本比率

12.48%

(連結ベース
国内基準)



格付(単体)

A3

(長期預金格付)

ムーディーズ・ジャパン(株)(Moody's)

A+

(発行体格付)

格付付投資情報センター(R&I)

AA-

(長期発行体格付)

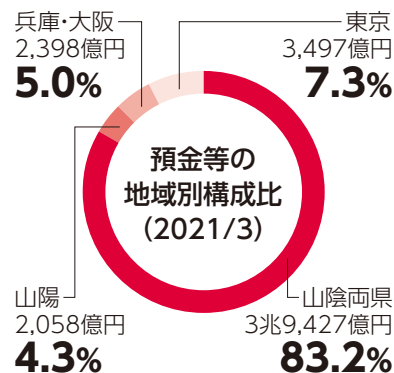
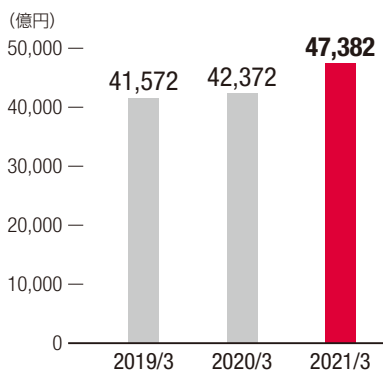
格付付投資情報センター(JCR)

主要勘定の状況(単体)

預金等※(期末残高) ※預金+譲渡性預金

4兆7,382億円
(前期末比5,010億円増加)

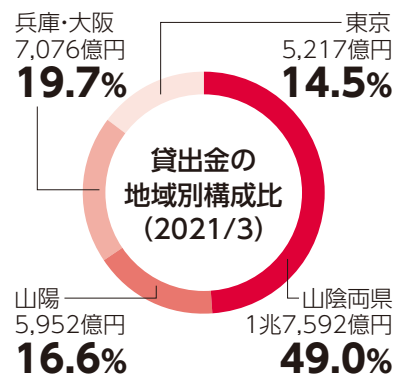
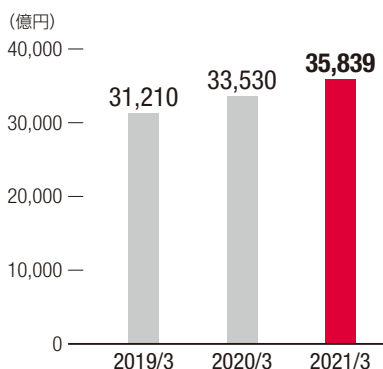
新型コロナ関連資金により預金は大幅に増加しました。



貸出金(期末残高)

3兆5,839億円
(前期末比2,309億円増加)

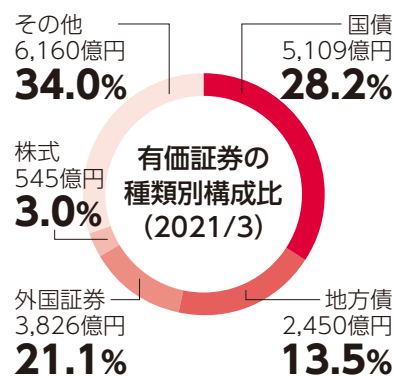
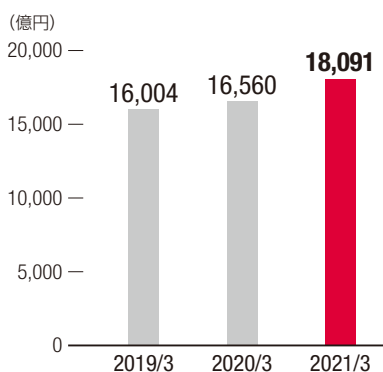
新型コロナ関連資金融資への積極的な取り組みなどにより、すべての地域において貸出金は増加しました。



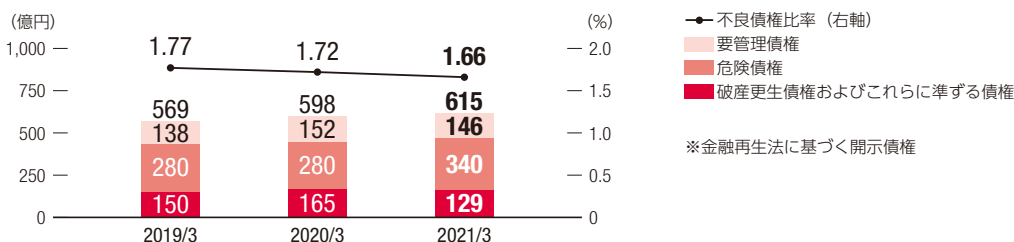
有価証券(期末残高)

1兆8,091億円
(前期末比1,531億円増加)

日本国債の償還を控え、リスクを見極めながら市場動向に応じた適切な運用に努めました。



不良債権の状況(単体) 不良債権比率 **1.66%**



非財務ハイライト

温室効果ガス削減率



2013年度比 **28.9%**
(2020年度)

2023年度末目標: 2013年度比50%

森林保全活動延べ参加人数



9,410名

(2006年度の開始から2020年度までの累計)

※2020年度は新型コロナウイルスのため活動を見合わせました

J-クレジット販売支援実績(累計)



94件 / **4,295**t-CO₂
(2011年度の開始から2020年度までの累計)

ごうぎん一粒の麦の会 寄贈先数・金額(累計)

～グループ役職員からの募金による地域の福祉施設等への寄贈活動～



1,189先 / **1億2,493**万円相当

(1981年度の開始から2020年度までの累計)

メイン取引(融資残高1位)の事業先数



8,529先
(全取引先数に占める割合53.3%)
(2020年度)

当行が関与した創業の件数



539件
(2020年度)

私募債発行件数・発行金額

発行
件数

169件

発行
金額

18,340百万円

(2020年度)

事業承継・M&A

事業承継コンサルティング

契約件数 **8**件

M&Aアドバイザー

契約
件数

17件

成約
件数

5件

(2020年度)

女性管理職比率



22.6%

(2021年3月31日現在)

2023年度末目標: 25%以上

障がい者雇用率



2.65%

(2021年3月31日現在)

こうぎんチャレンジの障がいのある職員数
まつえ: 18名 / とっとり: 13名

女性取締役比率



16.6%

(2021年6月22日現在)

独立社外取締役比率



50.0%

(2021年6月22日現在)

外部からの評価

