

第115期 営業のご報告

2017年4月1日～2018年3月31日

ミニディスクロージャー誌

ごうぎんPRESS

中期経営計画

～課題先進地域の地域金融機関として、積極的に地域の課題解決を図り、地域、お客様とともに成長する、先行モデルづくりにチャレンジする

付加価値向上運動

～お取引先の付加価値向上に全力で貢献

J-クレジット活用支援

～お取引先の環境活動を支援するとともに、脱炭素社会の実現を後押し

ごうぎん農林漁業応援ファンド / 尚風館 ～青少年の育成活動



大山

佳典

ごあいさつ



皆様には、平素より山陰合同銀行をお引き立ていただきまして、まことにありがとうございます。

ここに山陰合同銀行の2017年度決算の概要、経営方針およびお客様への思いを綴った、2017年度「ごうぎんPress」を作成いたしました。ご高覧のうえ、当行へのご理解を一層深めていただければ、幸いに存じます。

厳しい環境下、連結利益は過去最高に

2017年度は日本銀行によるマイナス金利政策が継続し、金融機関にとっては引き続き厳しい1年となりました。そのような環境下ではありましたが、当行では2015年度から2017年度までの中期経営計画の締めくくりの年として、法人のお取引先に対する事業支援活動や、個人のお客様向けのコンサルティング営業の深化などに取り組みました。このような活動が実を結び、「お客様の付加価値向上とともに当行の持続的な成長を実現する」という好循環への転換を進めることができました。その結果、2018年3月期の連結ベースでの当期純利益は過去最高を更新し、事業支援関連手数料も過去3年間で3倍に増加させることができました。これもひとえにお客様のご支援ご愛顧の賜物であり、心より感謝申し上げます。

地域・お客様の長期的な価値向上を第一に考え、チャレンジします

しかしながら、当行の主要な営業基盤である山陰は、全国のなかでも人口減少や少子高齢化が最も進む地域のひとつであ

り、預貸金の伸びの鈍化も早く進むことが予想されることに加えて、マイナス金利政策は当面継続されることが見込まれるなど、当行を取り巻く環境は依然厳しい状況が続くものと思われます。このような環境を、逆転の発想から地域・お客様の課題解決の機会ととらえ、抜本的なビジネスモデルの変革に挑戦していかなければならないという思いから、当行は2018年度から2020年度までの新しい中期経営計画を策定しました。

当行が長期的に目指す姿は、“地域・お客様の課題解決によって、地域と当行の持続的な成長を実現”することです。地域やお客様が日々の暮らしや事業のなかで抱えていらっしゃる様々な課題に対し、当行が幅広い解決策を本業として提供することや、地域貢献活動を展開することで、地域・お客様の付加価値が向上し、ひいては地域と当行がともに持続的に成長できる社会を実現していきたいと考えています。

当行が目指すこのビジネスモデルは、近時話題になることも多いESG*やSDGs*の思想に合致するものですが、当行では以前よりE・S・Gそれぞれについて取り組んできております。なかでも、地域経済の活性化は地域金融機関にとって最も重要であると考えており、徹底的に取り組んでまいります。

このため、中期経営計画のなかでは、法人のお取引先に対しては、これまで取り組んできた「1人1社運動」を発展させた「付加価値向上運動」を展開し、全てのお取引先のご期待に応えるため、現場人材の育成と専門部署の増員などにより体制を強化していきます。これによりお取引先との対話を深め、売上や利益の増加といった付加価値向上のお手伝いや、お取引先の成長や業績改善のための資金面でのご支援を、従来の枠組みに

とらわれず実践します。

個人のお客様に対しては、プライベートアドバイザー部門を新設しコンサルティング能力をさらに高めることで、高度化するニーズにお応えしていくとともに、お客様のライフスタイルに合わせたサービスをご提供していきたいと考えています。

このような高度な金融サービスのご提供を実現するための下支えとして、進歩の著しいITを活用し、事務だけでなく、マーケティングから営業や審査まで抜本的な構造改革を行います。これにより、生産性の向上と、お客様への新たな価値提供に挑戦していきます。

また、以上のことを実現するために、行職員一人ひとりが成長し能力を存分に発揮できる体制を整備し、地域・お客様の課題解決のため、チャレンジングに行動する組織づくりを行います。

皆様には、今後ともより一層のご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

* ESG (Environment, Social, Governance) : 環境、社会、ガバナンスという、企業の長期的な成長に必要な観点

* SDGs (Sustainable Development Goals) : 2015年9月の総会決議で国連加盟国が採択した、2030年までに達成を目指す17の持続可能な開発目標と、これを達成するための169のターゲットのこと

2018年6月

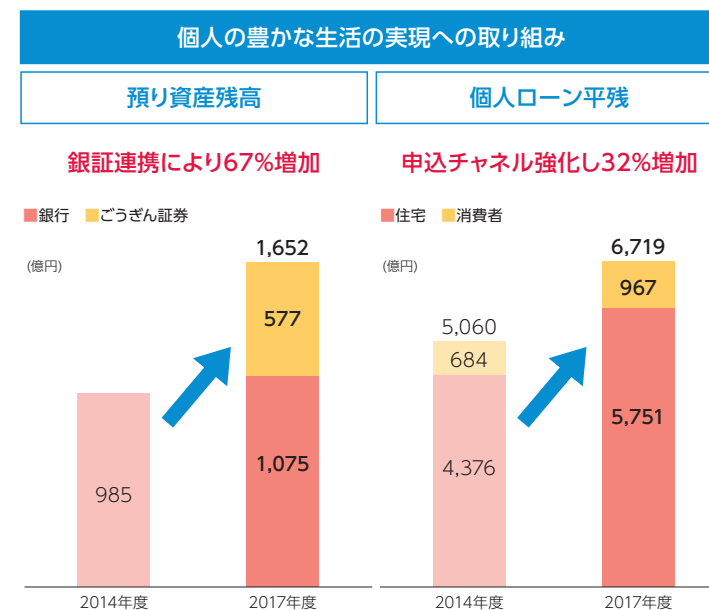
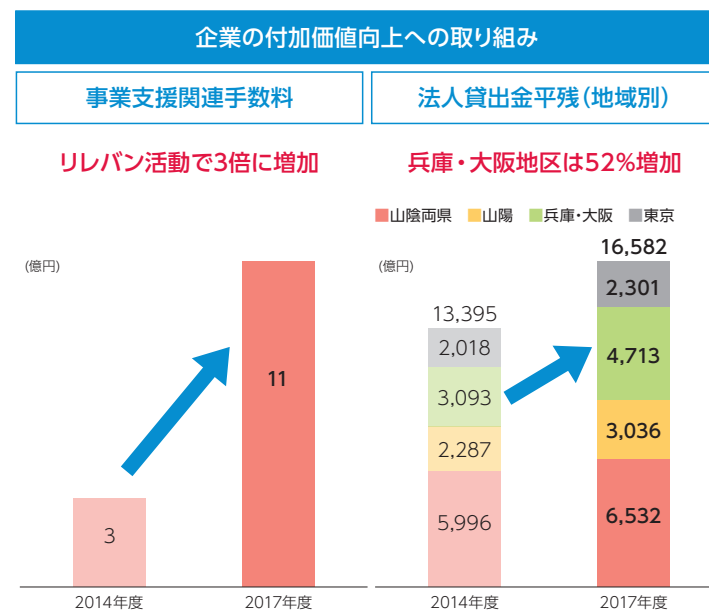
取締役頭取
石丸 文男

前中期経営計画(2015年度～2017年度)の総括

C O N C E P T

リレーションシップバンキングを ベースとした 新しいビジネスモデルへの転換

企業の付加価値向上と
個人の豊かな生活の実現に取り組み、
リレーションシップバンキングをベースとした
収益の拡大を図りました。



CONTENTS

1 | ごあいさつ

3 | 財務ハイライト

利益の状況、主要勘定の状況、安全性・健全性の状況

5 | 中期経営計画(2018年度～2020年度)

課題先進地域の地域金融機関として、積極的に地域の課題解決を図り、地域、お客様とともに成長する、先行モデルづくりにチャレンジする

7 | 付加価値向上運動の開始

お取引先の付加価値向上に全力で貢献

9 | J-クレジット活用支援

お取引先の環境活動を支援するとともに、脱炭素社会の実現を後押し

11 | ごうぎん農林漁業応援ファンド

農林漁業者の6次産業化事業を応援します

12 | 尚風館

青少年の育成活動

13 | 株主の皆様へ

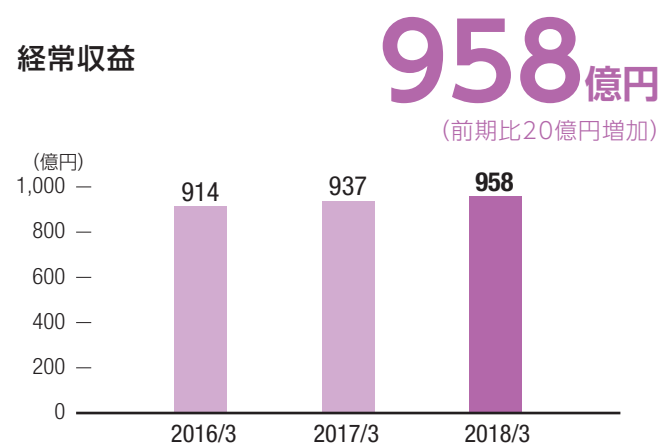
株主配当、株主優待制度、株主メモ、当行の概要(単体)

2017年度
決算の
ポイント
(連結)

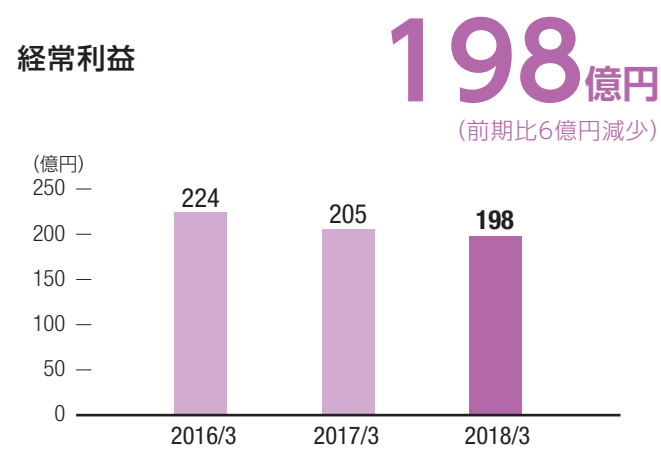
- 金融機関を取り巻く環境が厳しいなか、事業支援活動やコンサルティング営業に注力するほか、グループ連携の強化を掲げ、お客様のニーズにグループの総力を結集して対応することでグループ全体の収益拡大を図りました。
- その結果、「親会社株主に帰属する当期純利益」は、ごうぎん証券の黒字化に加え、連結子会社の出資比率を高めた効果が1年を通して寄与したことなどから、136億円と前期比2億円の増益となり、過去最高益をあげることができました。

利益の状況(連結)

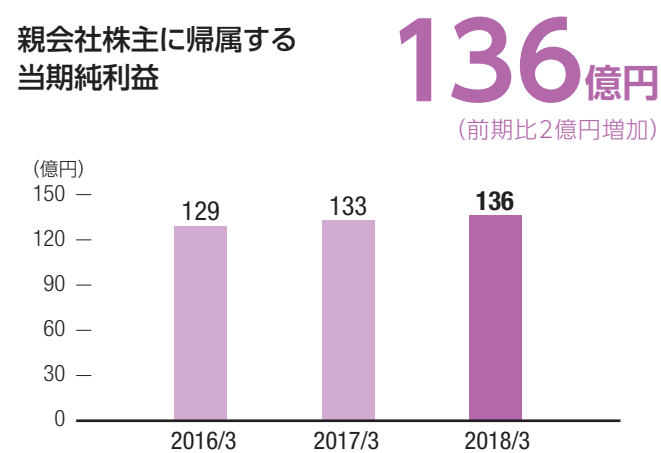
経常収益



経常利益



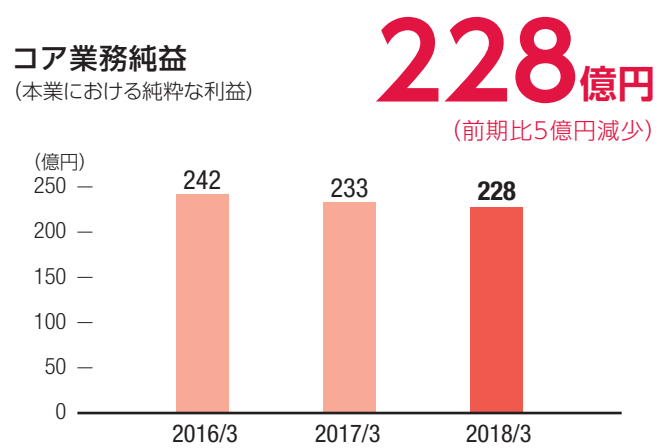
親会社株主に帰属する
当期純利益



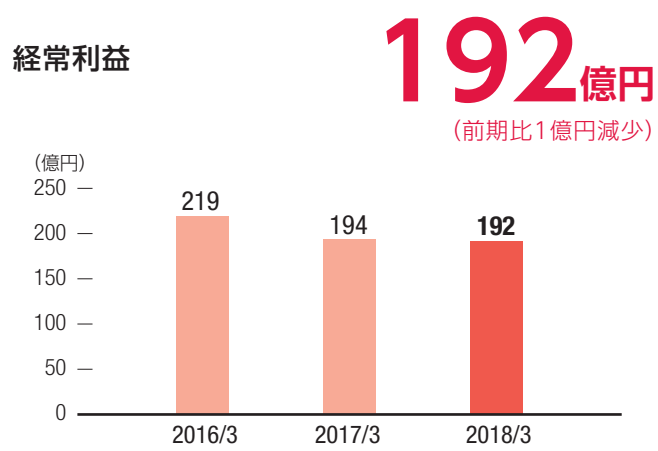
利益の状況(単体)

コア業務純益

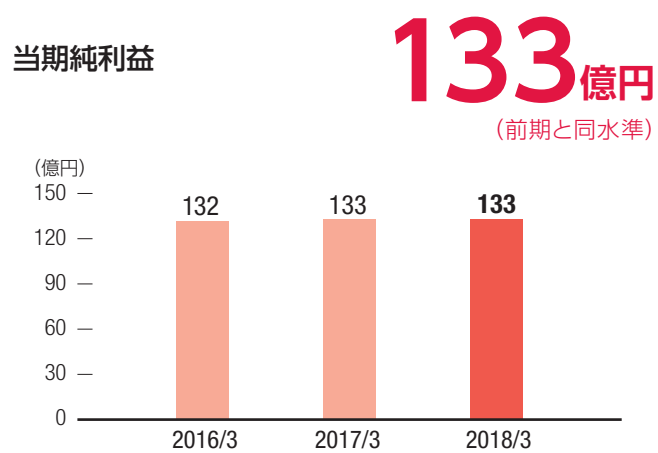
(本業における純粋な利益)



経常利益



当期純利益

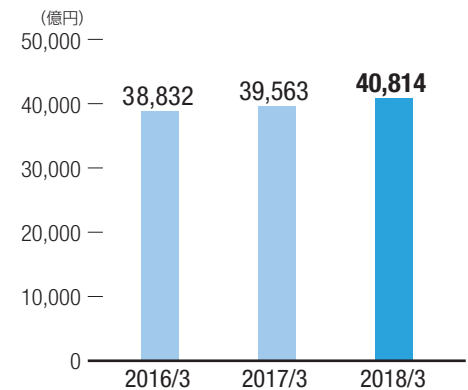


主要勘定の状況(単体)

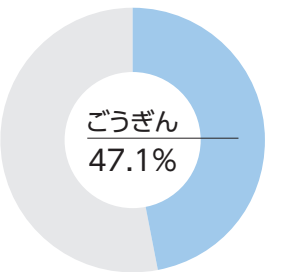
預金等※(期末残高) ※預金+譲渡性預金

4兆814億円
(前期末比1,250億円増加)

金融機関預金は減少しましたが、個人預金および法人預金、譲渡性預金が引き続き順調に推移したほか、公金預金が増加した結果、前期末比1,250億円増加の4兆814億円となりました。



山陰両県における当行の預金シェア(2017/9)

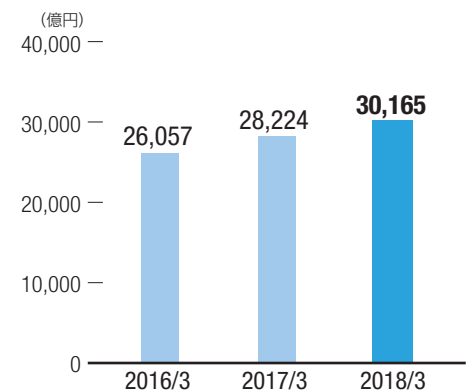


※山陰両県に店舗を有する銀行、信用金庫、信用組合、ゆうちょ銀行(当行調査による)

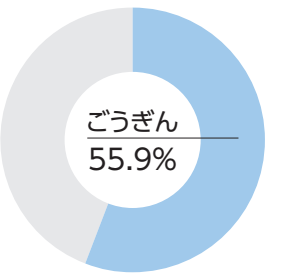
貸出金(期末残高)

3兆165億円
(前期末比1,940億円増加)

山陰両県を中心に住宅ローンなどの個人向け貸出が増加したほか、法人向け貸出も山陰両県、県外店ともに増加したことなどから、前期末比1,940億円増加の3兆165億円となりました。



山陰両県における当行の貸出金シェア(2017/9)

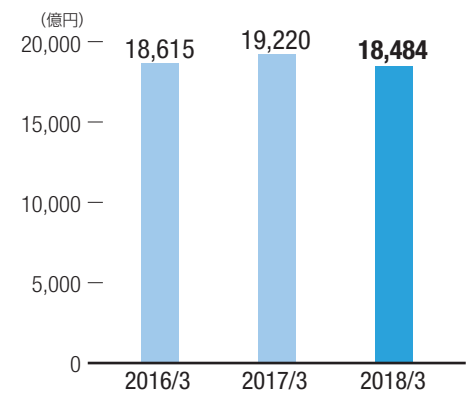


※山陰両県に店舗を有する銀行、信用金庫、信用組合(当行調査による)

有価証券(期末残高)

1兆8,484億円
(前期末比735億円減少)

日本国債への再投資が難しいなか、市場動向や投資環境を踏まえて、外国証券や投資信託等への投資を行った結果、前期末比735億円減少の1兆8,484億円となりました。



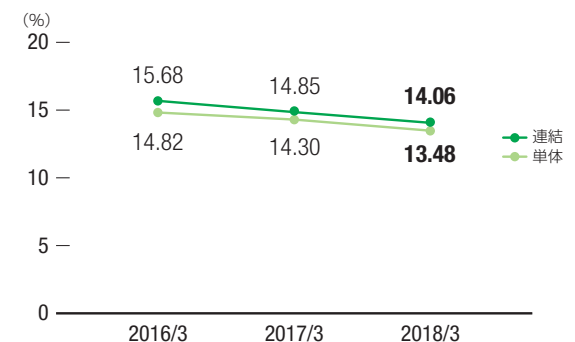
安全性・健全性の状況

自己資本比率

単体ベース 13.48%
(国内基準)

●自己資本比率

銀行の健全性を測る代表的な指標の一つです。国内基準行は4%以上を維持することが求められています。



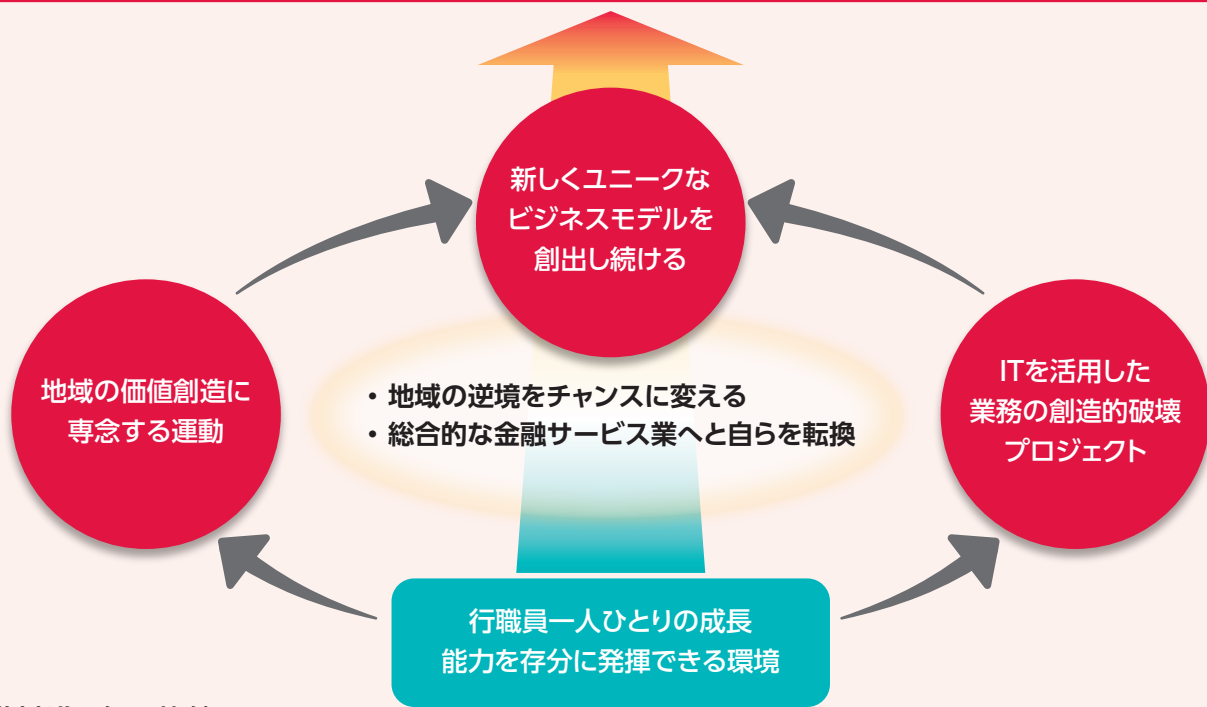
中期経営計画

(計画期間：2018年度～2020年度)

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

コンセプト 課題先進地域の地域金融機関として、積極的に地域の課題解決を図り、地域、お客様とともに成長する、先行モデルづくりにチャレンジする

地域・当行ともに、縮小均衡に陥ることなく、持続的な成長を遂げる



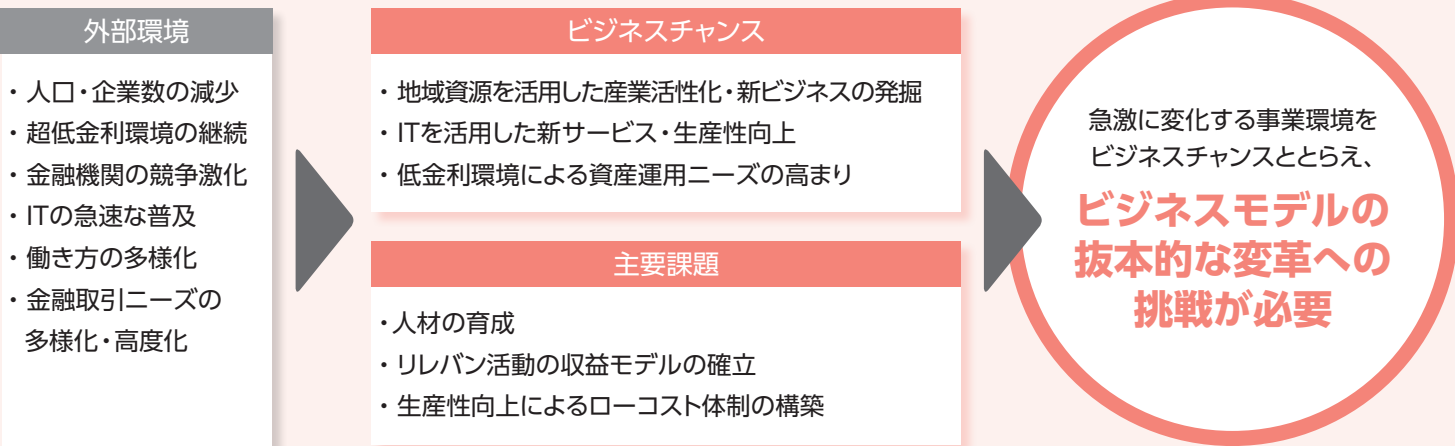
行動基準・主要施策

行動基準		地域・お客様の長期的な価値向上を第一に考え、チャレンジします。
重点施策	お客様本位の付加価値共創	・地域産業の競争力強化とお取引先の企業価値向上 ・兵庫・大阪への進出加速による地域の架け橋としての機能強化 ・個人向けコンサルティング機能の高度化
	デジタル化による構造改革の推進	・デジタルチャネルを利用した収益モデル改革 ・戦略的投資の実現のためのコスト構造改革 ・BPRIによる生産性の飛躍的向上
	組織が活性化する人事運営	・高度金融・情報生産活動を担う専門人材育成 ・人事改革による従業員の働き甲斐と生産性の向上 ・お客様と向き合うための人材再配置
重要施策 その他	有価証券運用の強化	・市場リスク管理の高度化 ・分散投資アロケーション
	効率的・効果的な経営	・グループガバナンスと連携の強化 ・資本効率の向上と適切な株主還元

目標とする経営指標

		項目	2017年度実績	最終年度(2020年度)目標
収益性指標	連結	1. 当期純利益	136億円	138億円以上
		2. 非金利収益比率(コア業務粗利益ベース)	16.93%	19%以上
資本効率指標	単体	3. ROE(株主資本ベース)	4.51%	4.2%以上
効率性指標		4. OHR(コア業務粗利益ベース)	61.75%	63%以下
健全性指標		5. 自己資本比率	13.48%	13%以上

計画策定の背景



目指すもの

厳しい環境下においても、地域と当行が力強く持続的に成長していくため、課題先進地域の地方銀行として、長期的な視点から積極的に地域の課題を解決していくことで、地域・お客様とともに成長する先行モデルづくりにチャレンジします。

また、SDGs※で設定された目標を事業機会ととらえ、地域・当行がともに成長する持続可能な地域社会の形成を目指します。

※ SDGs (Sustainable Development Goals)：2015年9月の総会決議で国連加盟国が採択した、2030年までに達成を目指す17の持続可能な開発目標と、これを達成するための169のターゲットのこと。

具体的な施策

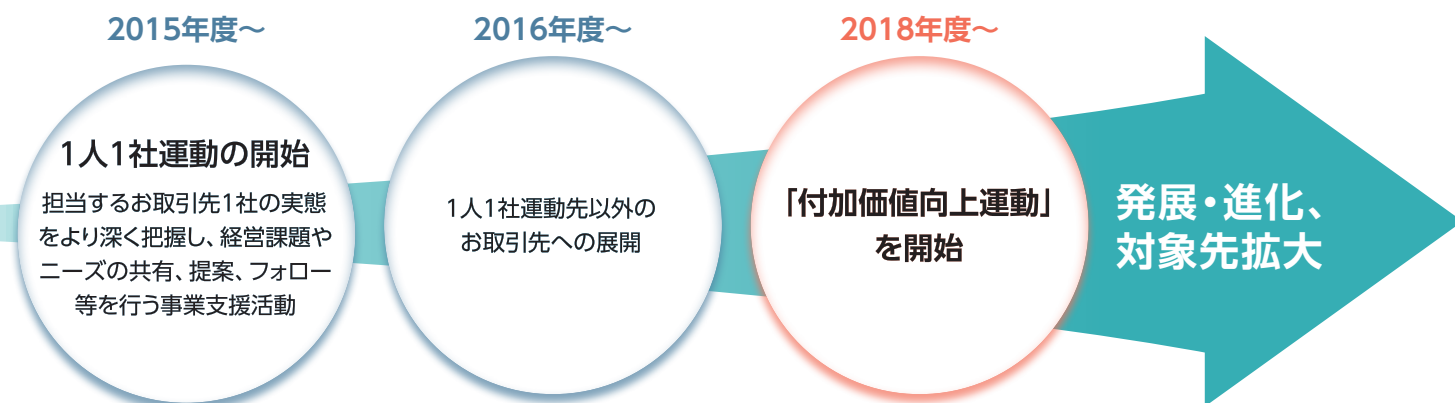
リレーションシップバンキングを普遍的なビジネスモデルとして位置付け、事業支援活動やコンサルティング営業をさらに強化します。

- ・お取引先企業に対しては、「付加価値向上運動」を展開し、企業価値の向上に貢献します。
- ・個人のお客様に対しては、さらにコンサルティング能力を高め、多様化・高度化するニーズにお応えします。
- ・地域・お客様の長期的な価値向上のために行動できる人材の育成と、ITを活用した抜本的な業務改革と新たな価値・サービスの提供に取り組みます。

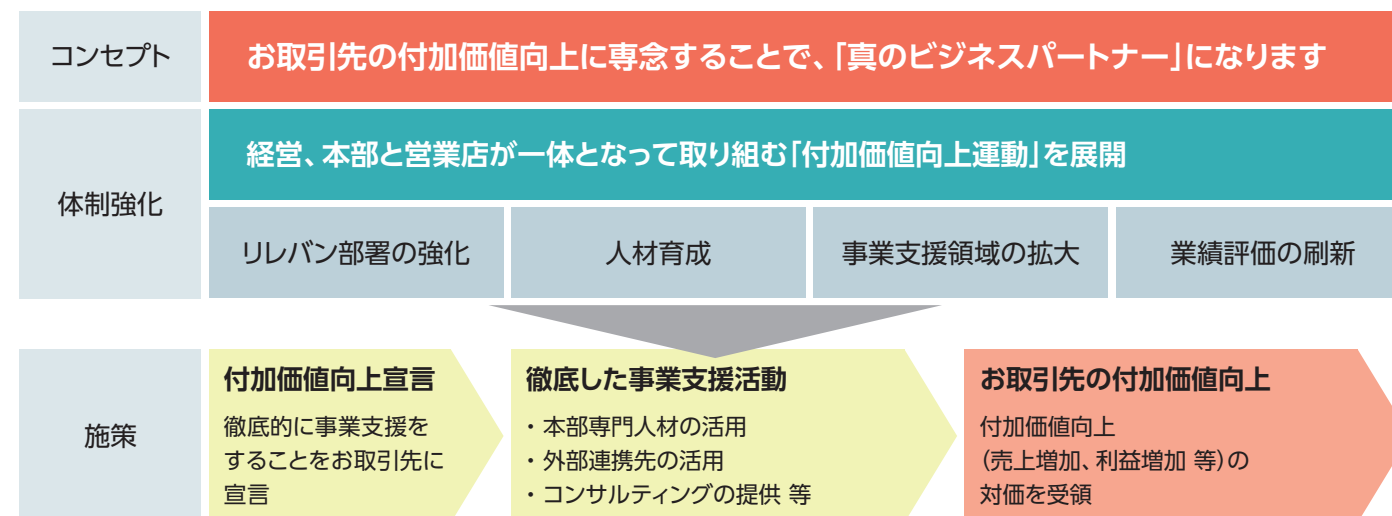
お取引先の付加価値向上に全力で貢献

～付加価値向上運動の開始

事業支援活動の深化



「付加価値向上運動」概要



地域の主要産業の付加価値向上への取り組み

中期経営計画では、山陰の主要産業・企業群である「宿泊・観光業」「食品製造業」「医療・介護業」「地域の未来を牽引する企業」を面的に付加価値向上支援することで、地域経済の底上げを図ることを目指しています。

事例1 宿泊・観光業

倒産危機の旅館を蘇らせた敏腕女将を招き 「IT活用による旅館改革」セミナー開催！

2018年3月、倉吉と松江の2会場において、「元湯陣屋」女将である宮崎 知子氏を講師に招き、旅館宿泊事業者向けにIT活用による旅館改革についてのセミナーを開催しました。当日はITシステムを駆使した旅館の経営改革の実践について、実体験をもとに講演いただきました。セミナーには65名が参加され、アンケートで回答のあった全員の方から「参考になった」とのご意見をいただき、大盛況の結果となりました。また、基幹システム「陣屋コネクト」の導入検討など、希望される方には講演後に陣屋様と個別相談会を開催しました。

参加者の声

ホテル業

小規模ホテルをつなぐIT利用の勉強をさせていただき大変参考になりました。また、(自社の)課題も明確になりました

旅館業

(講師が) 凄いです、思い→実行→形にするパワー。ありがとうございました

旅館業

陣屋コネクトの導入を検討しており、導入後のイメージやコストを明確に感じることができました

支援機関

ITを活用した旅館改革以外にも現場が抱える問題等とても参考になりました



講師 株式会社陣屋 代表取締役 宮崎 知子 氏

神奈川県秦野市の鶴巻温泉の老舗旅館「元湯陣屋」女将。2009年に旅館事業を夫婦で承継して以来、旅館の経営改革を実践。特に、旅館・ホテル向け基幹システムの「陣屋コネクト」を活用したIT改革で成果をあげていらっしゃいます。現在は、旅館経営の傍ら、旅館業界全体の職場環境改善に向けた活動にも尽力していらっしゃいます。

事例2 食品製造業

広島ブロック内のバイヤーとの商談会 「ごうぎん食の縁結び商談会」開催！

2018年4月、広島ブロックのお取引先(飲食店、スーパー、食品卸売業者等)をバイヤー企業として招き、多数のカップルを結ぶ広島市内の結婚式場で「ごうぎん食の縁結び商談会」を開催しました。参加セラー企業は、山陰から県外への販路拡大を希望される「食品」「食材」の生産、加工、販売等を行うお取引先です。今回の「縁結び商談会」は、バイヤー企業およびセラー企業へ取扱商品の提示や面談希望先のアンケートを事前にとるとともに、行員がそれぞれの担当先をサポートすることで成約率の向上を図りました。心配された前日までの雨も上がり、爽やかな新緑のなか、華やかで開放的な会場のおかげもあり、和やかな雰囲気のもと商談は大変盛り上がり、数多くのご縁が結ばれました。

● 商談会概要

日 程	2018年4月25日(水)
会 場	結婚式場「ル・クラブ・ド・マリアージュ」(広島市安佐南区)
開 催 形 態	展示会形式の商談とし、参加セラー企業ごとの展示ブースにて商品説明、試食、試飲、商談を実施
参加バイヤー	広島ブロック内の飲食店、スーパー、食品卸売業者等43社
参 加 セ ラ ー	山陰両県内、兵庫県の食品製造、加工、販売等を行う企業42社
後 援	島根県、鳥取県、浜田市

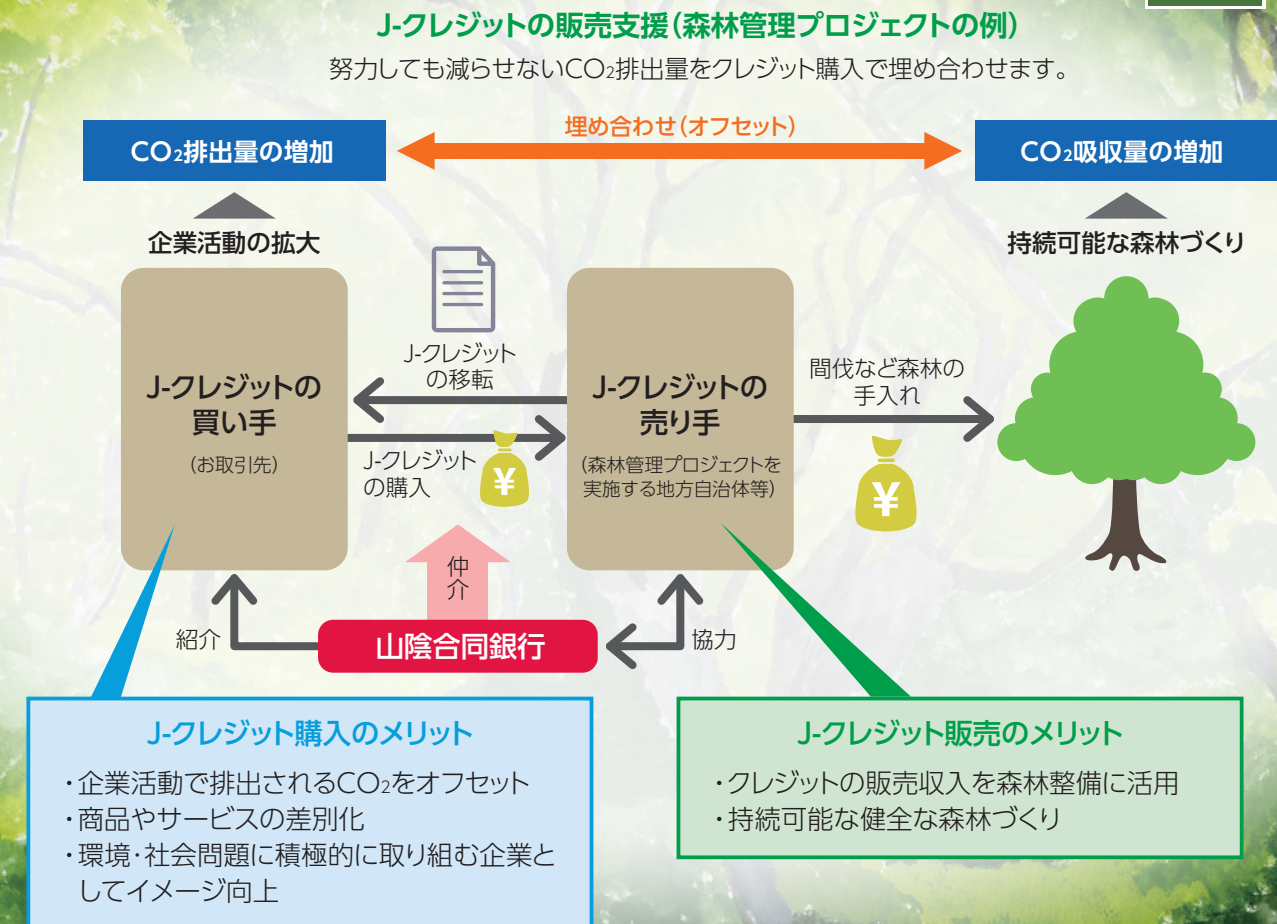


個別の商談は、会場外のガーデンやテラスで行われました

お取引先の環境活動を支援するとともに、脱炭素社会の実現を後押し ～J-クレジット活用支援

当行は、J-クレジットを活用したカーボン・オフセットの取り組み支援を積極的に行っています。地方自治体との連携を強化し、環境保全の重要性やJ-クレジットを通じた環境負荷の低減手法をお取引先と共有することで、持続可能な社会の実現を目指します。

※J-クレジット：温室効果ガス（二酸化炭素等）の排出削減量および森林整備等によって増加した温室効果ガス吸収量をクレジットとして認証されたもの



当行が支援した鳥取県内でのJ-クレジット販売実績 が1,000t-CO₂を達成！

2010年、鳥取県は、温室効果ガスの排出量削減を推進するため、県内事業者等と県有林のJ-クレジットのマッチングを行う「J-クレジット地域コーディネーター制度」を創設。当行は制度創設を積極的に支援するとともに、J-クレジット地域コーディネーターとして、鳥取県や鳥取県日南町などの販売支援を行っています。また、この制度を兵庫県養父市へ紹介し、同様の制度を創設いただきました。養父市においてもコーディネーターとし

● J-クレジット販売支援実績（2018年5月1日現在）

	件数(件)	数量(t-CO ₂)
鳥 取 県 内	27	1,046
うち 鳥 取 県	10	560
うち 日 南 町	15	386
うち そ の 他	2	100
島 根 県 内	1	30
兵 庫 県 養 父 市	16	1,070
合 計	44	2,146

て認定され、1,000t-CO₂を超える販売支援を行っています。このたび、2018年5月に(株)アート建工が50t-CO₂のJ-クレジットを日南町から購入されたことで、当行が支援した鳥取県内でのJ-クレジット販売量が1,000t-CO₂を超えました！こうした実績を認められ、当行に対して鳥取県から「J-クレジット1,000t-CO₂達成の証」を、さらに日南町・日南町森林組合から「感謝状」をそれぞれ贈呈していただきました。



5月1日、日南町と(株)アート建工の「日南町有林J-クレジット売買契約調印式」と「J-クレジットとつとりの森を守る優良企業認定式」が開催されました



鳥取県の平井知事(右)から「J-クレジット 1,000t-CO₂達成の証」贈呈



日南町の増原町長(中央)と日南町森林組合の平田組合長(右)から「感謝状」贈呈

Comment

株式会社アート建工 代表取締役
魚谷 宗司 様

このたび、山陰合同銀行様の仲介で日南町から50t-CO₂のJ-クレジットを購入いたしました。

当社は木造住宅設計・施工を主に行っている会社で、事務所や車両からのCO₂排出量は10tにも満たない量ではありますが、多くの森林を保有し、木材住宅の構造材に使用できるLVL（ラミネイティッド・ベニア・ランバー、単板積層材）の生産等、先進的な取り組みをしていらっしゃる日南町を応援したいということと、当社で昨年度から本格的に販売している家庭で使うエネルギーを自家発電でまかなうZEH（ゼロ・エネルギー・ハウス）住宅の推進に活用したいという思いで、今回の取引をさせていただきました。

これを機に、さらなる住宅の省エネ性能の向上、工事現場から出る産業廃棄物の削減等を通じて、地域の環境保全に貢献していきたいと思っています。

ごうぎん農林漁業 応援ファンド

～農林漁業者の
6次産業化事業を応援します



メインメニュー「鳥取和牛・薪焼きステーキ」

鳥取県産の農水産物のブランド向上へ

鳥取県内の農水産物を活用した薪焼きイタリアンレストラン事業へ出資

当行、(株)みずほ銀行、(株)農林漁業成長産業化支援機構、ごうぎんキャピタル(株)が出資し設立した「ごうぎん農林漁業応援ファンド投資事業有限責任組合」は、2018年5月9日、とっとり食のみやこプロジェクト(株)へ1,700万円を出資しました。

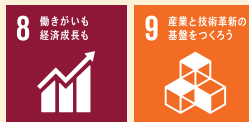
同社は、東京都港区西麻布において鳥取県内の農水産物(鳥取和牛、キジハタ、野菜、米など)を活用したイタリアンレストランを運営し、鳥取県の豊かな自然に育まれた食材と有名シェフ監修による薪焼きという付加価値の高い料理の提供により、鳥取県産の農水産物のブランド向上、確

立を目指します。

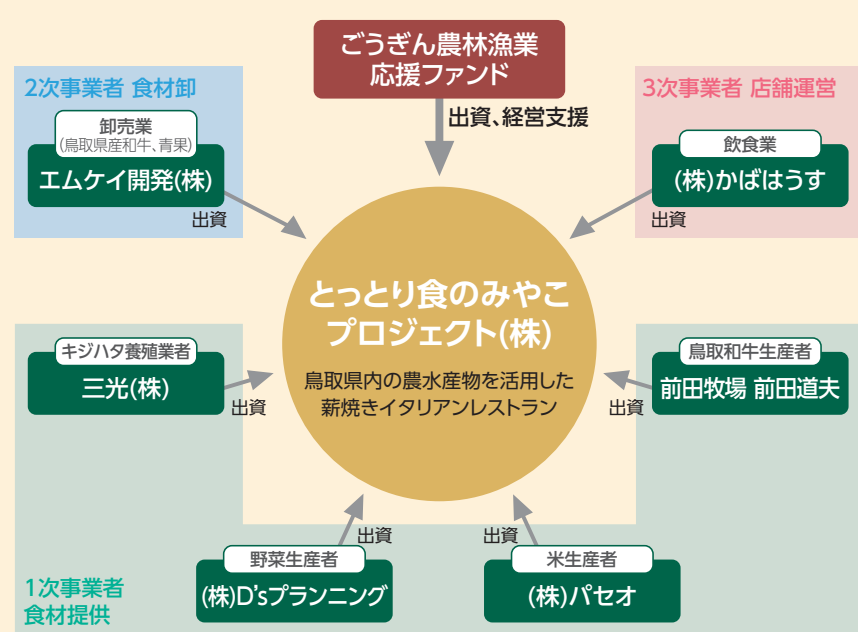
ごうぎん農林漁業応援ファンドは、今後も地域の6次産業化事業体への出資、経営支援を通じ、農林漁業の競争力を高めることで、地域経済の発展・活性化に取り組んでまいります。

● 出資先概要

出 資 先 名	とっとり食のみやこプロジェクト株式会社
代 表 者	代表取締役 河上 貴一
所 在 地	鳥取県西伯郡伯耆町溝口196番地1
事 業 内 容	鳥取県産の農水産物をメインとした飲食事業



ごうぎん農林漁業応援ファンドと地元企業・農林漁業者が出資



事業の効果

1次産品の付加価値向上

有名シェフ監修、薪焼きによる食材の旨み・おいしさを凝縮した料理を提供。

「とっとり」ブランドの浸透・拡大

鳥取県の豊かな自然に育まれた食材を提供し、鳥取県産の農水産物の魅力を発信。

農水産物の販路拡大

レストランへの食材提供により農水産物の販路拡大。

1次生産者の所得向上

農水産物の競争力が高まり、地域経済も活性化。

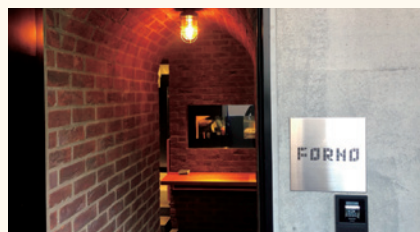


店長 兼 シェフ
峰尾 健作 様

Chef's comment

「薪焼きステーキとナチュラルワイン」をコンセプトに、東京都港区西麻布にて鳥取の食材を中心とした前菜や鳥取和牛の薪焼きステーキなど多数ご用意しております。薪焼きならではの香りと食感、オープンキッチンのライブ感をぜひお楽しみください。

“高級感・隠れ家感”漂う店内



イタリアンレストラン「FORNO」(東京都港区西麻布)



青少年の 育成活動

～地域の未来を担う子どもたちを
育む活動に取り組んでいます

ごうぎん島根文化振興財団

尚 風 館

高い志を持って、新しい風を起こす

思考力や洞察力を養い、大局に立って決断できる人材を育成

「尚風館」は、2012年9月にごうぎん島根文化振興財団が開校した青少年を対象とした私塾です。

初等課程3年間、中等課程3年間、高等課程～社会人となるまで(3段階)の一貫教育を行い、成長に従って教育内容を変えながら長期的な人材育成を行っています。

● 3期生入校 ～初等課程～

2018年4月15日、3期生が入校しました。小学校4～6年生を対象に、毎週土曜日、松江歴史館を主な会場として教育経験豊富な講師陣によるカリキュラムを実施します。礼儀作法、中国・日本の古典や郷土の偉人たちの功績、自然の大切さなどを五感を通して学び、自分たちで探っていくなかで、自分を豊かにし、人間力を身につけることを目指します。



3期生 入校式



● 高等課程スタート

2012年9月に入校した1期生は、2018年5月より高等課程をスタートしました。高等課程では、見聞を広めるとともに、自ら物事を創造する力を養うことを目的としたカリキュラムを展開していきます。世の中を広く知り、様々な考え方を知ること、自分の生き方を考え、道を切り拓く力を身につけることを目指します。

【主なカリキュラム】

海外留学の支援(視野を広げ、経験を積む)

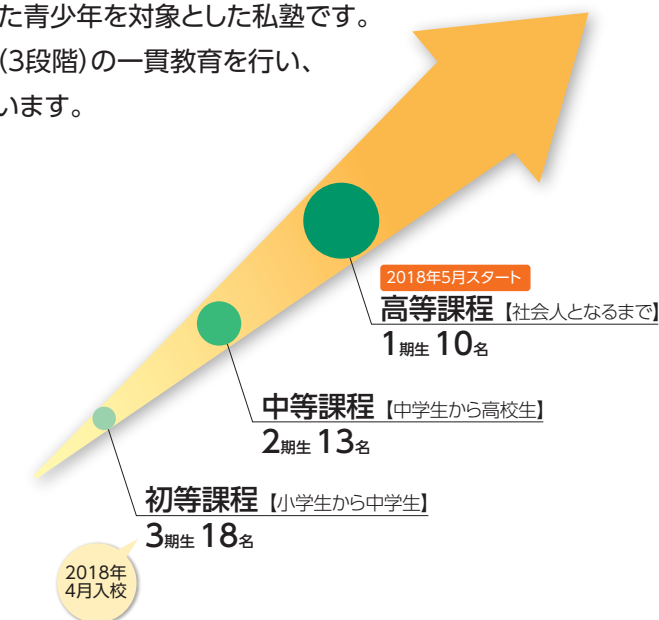
語学研修、ホームステイなど期間1ヵ月程度の海外留学を支援

宿泊研修(国内での「体験」を行う場)

ボランティア活動、まちおこし事業見学等を体験するほか、受講生間の情報交換、意見交換を行う

レポート提出(体験する機会を自ら創出)

自身の活動、体験等から考えることをレポートにまとめ、発表の場を設ける



● 1期生のコメント～尚風館での活動や経験を振り返って～

スピーチ

最初は自分の好きなこと、興味のあることについて話していましたが、徐々に身近に起こった出来事や事件について話せるようになり、日本・世界の出来事や事件にも目を向けるようになって、スピーチの内容が濃く、幅広くなっていきました。

異文化学習

スリランカやモンゴルなど現地の方から学び、一緒に各国の料理を作ったりして、好奇心や海外への興味がわきました。世界のいろいろな国の文化に目を向けていきたいです。



英語表現活動

学校の英語の授業とは違い、自分を表現することで英語の楽しさやおもしろさを感じることができました。

ディベート

思考力・知識・表現力、相手の意見を尊重しながら自分の考えを伝える力が求められ、将来必要とされる力だと感じたので、これからも身につけていきたいと思っています。資料をうまく活用しながら、限られた時間で相手を納得させることは難しかったですが、資料を活用する力、発言するときの目線や話し方など、社会人になったときに役に立つことを学びました。自分の意見をまとめて、自信を持って発言できるようになり、自分をもっと表現できるようになりました。



尚風館について

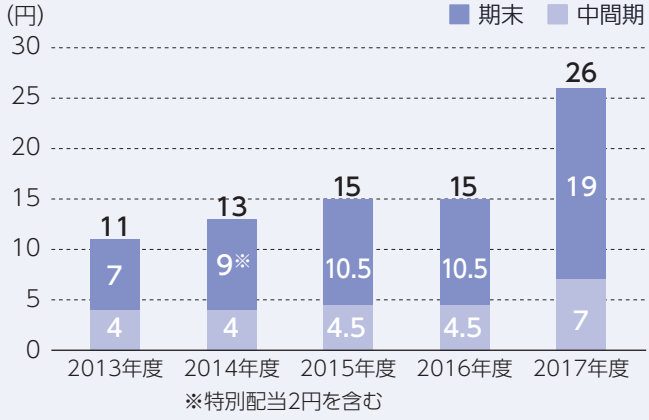
尚風館では物事の本質について考える機会を与えてもらいました。尚風館での教を大切に将来に向かいたいです。

株主の皆様へ

株主配当

当行は、地域金融機関としての役割と使命を遂行するため、内部留保の充実を図りつつ、株主の皆様への積極的かつ安定的な利益還元を実施していくことを基本方針としております。当行は従来「業績連動配当」を導入しており、1株当たり年間14円を安定配当とし、当期純利益(単体)が80億円を超過する場合には業績に応じた配当を行ってまいりました。2018年度からは、グループ経営をこれまで以上に重視していく方針としたことに伴い、配当の利益基準を「当期純利益(単体)」から「親会社株主に帰属する当期純利益(連結)」といたします。なお、変更後もこれまで同様、配当性向30%を目安に利益還元を実施し、引き続き株主の皆様を意識した経営を実践してまいります。

株主配当の実績



配当金支払いの目安

親会社株主に帰属する 当期純利益(連結)	1株当たり 年間配当金	配当性向*
150億円超	30円	～ 31.3%
140億円超 150億円以下	28円	31.3%
130億円超 140億円以下	26円	
120億円超 130億円以下	24円	
110億円超 120億円以下	22円	
100億円超 110億円以下	20円	27.8%
90億円超 100億円以下	18円	
80億円超 90億円以下	16円	
80億円以下	14円	27.4% ～

※2018年3月31日時点の試算値

業績推移(連結)

	経常収益	経常利益	当期 純利益※	1株当たり 当期純利益
2013年度	872	199	111	69.21円
2014年度	907	231	121	76.00円
2015年度	914	224	129	81.08円
2016年度	937	205	133	85.27円
2017年度	958	198	136	87.76円

※親会社株主に帰属する当期純利益

株主優待制度

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当行株式への投資魅力を高め、より多くの方々に長期間当行株式を保有していただけるよう株主優待制度を導入しております。

株主優待制度の内容

毎年3月31日現在の株主名簿に記録された1,000株以上をお持ちの株主様に、年1回下記の株主優待商品をお贈りいたします。

保有期間	保有株式数	優待商品
1年未満	1,000株以上	VJAギフトカード(1,000円分)
1年以上※	1,000株以上5,000株未満	5,000円相当の特産品等
	5,000株以上	10,000円相当の特産品等

※1年以上当行株式を保有いただいている株主様には、株主優待専用Webサイトから、地元である山陰両県(島根県、鳥取県)の特産品を含む株主優待商品のうち、保有株式数に応じてお好みの商品をお選びいただけます。なお、保有期間1年以上とは、毎年3月31日現在および9月30日現在の株主名簿に同一株主番号で連続して3回以上記録されていることが条件となります。

TOPIC

2018年度からは、ギフトカタログの進呈に代わり、「株主優待専用Webサイト」からの商品選択・お申込みが可能となるよう、株主優待制度をリニューアルいたしました。



株主優待専用Webサイトの画面イメージ



写真はイメージです。

株主メモ

証券コード 8381
上場証券取引所 東京証券取引所
単元株式数 100株
事業年度 4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会 毎年6月
期末配当金受領株主確定日 3月31日
中間配当金受領株主確定日 9月30日
株主名簿管理人 日本証券代行株式会社
〒168-8620
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
日本証券代行株式会社 代理人部
・ご照会先 TEL0120-707-843
・ホームページアドレス
https://www.jsa-hp.co.jp/name/index.html

単元未満株式について

- 1単元(100株)未満の株式をお持ちの株主様は、次のご請求が可能です。
 - ・100株未満の株式について、買い取りのご請求
 - ・100株未満の株式を100株にするよう、不足する株数を買増しするご請求
- ※詳細につきましては、上記日本証券代行株式会社の照会先までお問い合わせください。なお、証券会社をご利用の場合は、お取引の証券会社へお問い合わせください。

配当金の受取方法

銀行などの預金口座への振込みにより受取る方法と、ゆうちょ銀行の窓口で現金で受取る方法があります(ゆうちょ銀行の口座への振込みはできません)。

住所変更の手続き

上記日本証券代行株式会社にお申し出いただき、所定の変更届に必要な事項を記入し、届出印を押印のうえ、同社代理人部に提出してください。なお、証券会社をご利用の場合は、お取引の証券会社へ申し出てください。

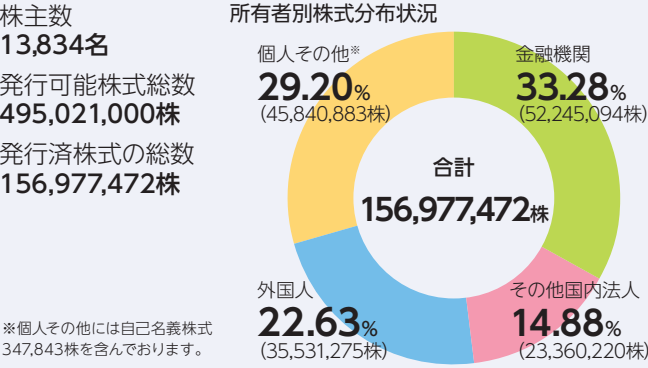
当行の概要(単体)

設立 1941年7月1日
本店 島根県松江市魚町10番地
資本金 207億円
従業員数 2,003名
主 要 勘 定
総 資 産 5兆5,349億円
預金等(預金+NCD) 4兆814億円
貸 出 金 3兆165億円
有 価 証 券 1兆8,484億円
自己資本比率 13.48%
格 付 A2(ムーディーズ・ジャパン(株))
A+(格付投資情報センター)
AA-(格付日本格付研究所)
拠 点 数 国内本支店83、出張所47
代理店22、国内事務所1(東京)
海外事務所3(大連、上海、バンコク)

株価推移



株主等の状況 (2018年3月31日現在)



主要株主の状況 (2018年3月31日現在)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本生命保険相互会社	5,823	3.71%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	5,634	3.58%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,592	2.92%
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	4,002	2.54%
山陰合同銀行従業員持株会	3,427	2.18%
明治安田生命保険相互会社	3,050	1.94%
第一生命保険株式会社	3,015	1.92%
住友生命保険相互会社	3,006	1.91%
GOVERNMENT OF NORWAY	2,833	1.80%
中国電力株式会社	2,405	1.53%

取締役および監査役 (2018年3月31日現在)

取締役会長(代表取締役)	久保田 一朗
取締役頭取(代表取締役)	石丸 文男
取締役(代表取締役)	山崎 徹
取締役(代表取締役)	杉原 伸治
取締役	浅野 裕好
取締役(社外取締役)	多胡 秀人
取締役(社外取締役)	田部 長右衛門
取締役(社外取締役)	福井 宏一郎
常 勤 監 査 役	天野 郁夫
常 勤 監 査 役	吉田 孝
監査役(社外監査役)	河本 充弘
監査役(社外監査役)	今岡 正一
監査役(社外監査役)	足立 珠希

ご利用いただきやすい
店舗づくりを目指しています



日野町が運営する複合施設「金持テラスひの」内にあり、周りにはスーパーやホームセンター等が集約している非常に利便性が高い立地です。



快適なロビーや相談コーナーなど、お客様に便利で快適にご利用いただける設備を整えています。



ロビーにごうぎんチャレンジドまつえの職員が描いた絵画を展示するなど、親しみやすい店舗づくりを目指します。

移転オープン 根雨支店

2018年2月13日



【新店舗】

〒689-4503 鳥取県日野郡日野町根雨170番地1
（「金持テラスひの」内）

TEL. 0859-72-0301 FAX. 0859-72-0979

〒690-0062 島根県松江市魚町10番地
TEL. 0852-55-1000
<http://www.gogin.co.jp>

2018年6月発行
企画・編集/経営企画部

表紙について

ごうぎんチャレンジドまつえの職員が描いた絵画です。
ごうぎんチャレンジドまつえは、山陰合同銀行が運営する知的障がいのある方が専門的に就労する事業所で、絵画の制作を業務の柱としています。

