

ミニディスクロージャー誌

第116期 営業のご報告

2018年4月1日～2019年3月31日

GOGIN PRESS

付加価値向上運動の展開

多様な課題解決策を提供し、お取引先の収益力を向上

地域の魅力向上・利便性の向上

玉造温泉キャッシュレス化／宿泊・観光業向け「付加価値向上セミナー」開催

地域と連携した持続可能な社会の実現への取り組み

中心市街地活性化／とっとり大学発・産学連携ファンド

女性の活躍推進

誰もが輝き活躍できる
組織を目指して



山陰合同銀行

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、誠にありがとうございます。

ここに山陰合同銀行の2018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、2018年度「GOGIN 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。

■「サステナビリティ宣言」の表明

先般、当行は「サステナビリティ宣言」を表明いたしました。当行の主要営業エリアである山陰は、人口減少・超高齢化といった課題を多く抱える地域といわれ、当行はこれまでも地域の持続可能性を目指し、従来リレーションシップバンキング、地方創生、CSR活動などに広範に取り組んできました。近年、世界的にSDGs（国連の持続可能な開発目標）や、ESG経営（企業の中長期的な成長のため、環境・社会に配慮し、ガバナンスを高度化していく経営）などに関心が高まっています。当行の取り組みはこれらの理念と考え方を同じくするものであることから、SDGsに賛同し「サステナビリティ宣言」としてあらためて表明することで、役職員の一層の意識を高めるとともに、地域社会・お客様に対してこれらの理念を広め、地域と当行が持続的に成長できる社会の実現を目指していきます。

■ 地域・お客様と連携し、課題を解決することで、持続可能な社会を実現

中期経営計画で展開する、法人のお取引先の付加価値向上に貢献することを目的とした「付加価値向上運動」も、こうした考え方の一環として取り組んでいます。この運動では、さらにリレーションシップバンキングを深化させるため、これまで培ってきたノウハウを活かし、特にコンサルティングサービスに力を入れています。2018年7月には、売上高や営業利益等の向上をお手伝いし、その成功度合いによって手数料を受領する「成功報酬型コンサルティングサービス」の提供を開始しました。このほか、お取引先の課題・ニーズの解決につながるセミナー・商談会なども積極的に開催しています。

また、当行は地域と連携した持続可能な社会の実現に、各営業エリアにおいても挑戦しています。山陰有数の温泉地である玉造温泉では、観光客の利便性向上による消費拡大や旅館の業務効率化を図るため、地域と連携した「スマホひとつで街歩き」をテーマとしたキャッシュレス化の取り組みを進めています。この取り組みを成功させることで、山陰各地のキャッシュレス化進展の足がかりとなることを目指しています。米子市においても、人通りの少なくなった中心市街地の賑わいを取り戻そうと、地元自治体・放送局とともに、空き店舗を活用したビジネスコンテストを開催しました。大賞受賞者含め、計3事業者の方が独立開業を果たされるなどの成果がありました。さらなる発展を目指し、サポートを続けていきます。このほか「とっとり大学発・産学連携ファンド」からの出資により、ウイルスを用いた画期的ながん治療薬を研究する

企業を、米子の鳥取大学医学部内に立ち上げるお手伝いもしました。

当行の力だけでは限りあるなか、地域社会と連携することにより、地域全体をより一層活力あるものとするができます。今後も連携をさらに深め、持続可能な地域社会を実現してまいります。

■ 誰もが活躍できる組織を目指して

それぞれの地域において、地域やお客様の課題解決に結びつく行動ができる人材の育成は、当行にとって最重要課題です。そのためにも、行員一人ひとりが能力を十分に発揮し、誰もが活躍できる組織となることに努めています。

その一環として、女性の活躍を推進し管理職への登用も積極的に行っています。今後女性があらゆる場面で活躍し、経営を担える人材が増えていくことで、組織や地域に新たな風が吹いてくれることを期待しています。

5月から新たに「令和」の時世が始まりました。地域・当行にとっては、大きな変化の時代となることが予想されます。しかしこれからの担う行員が、地域・お客様のお役に立てることに喜びを感じ、仕事に対する誇りを持ち続けることで、変化に柔軟に対応し、地域と当行がともに持続的に成長する社会を必ず実現できると考えています。

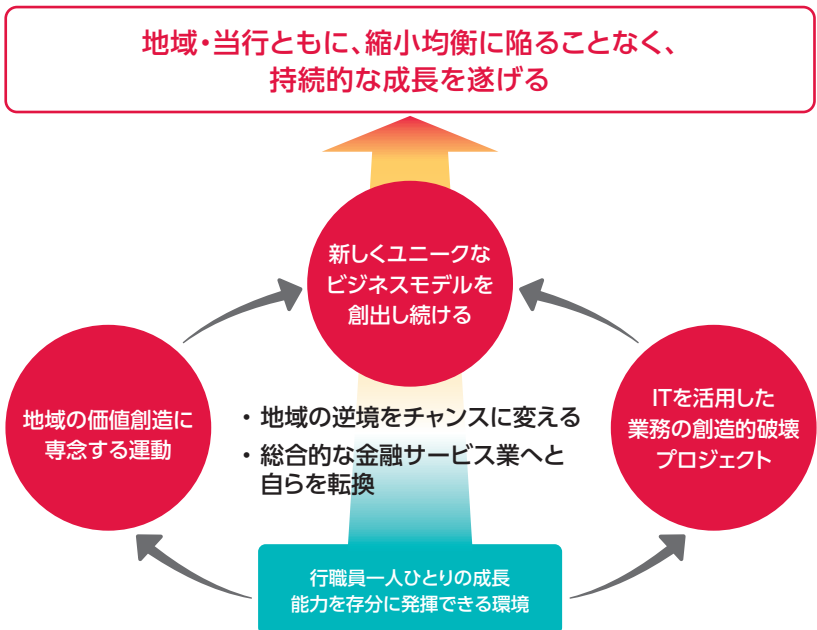
皆様には、今後ともより一層のご支援・ご愛顧を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

2019年6月
取締役頭取 石丸 文男



中期経営計画(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



【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 ●BPR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

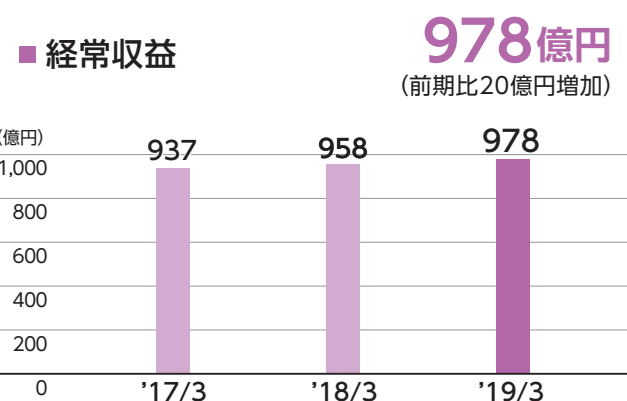
CONTENTS

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	付加価値向上運動の展開 多様な課題解決策を提供し、お取引先の収益力を向上
7	地域の魅力向上・利便性の向上 玉造温泉キャッシュレス化／ 宿泊・観光業向け「付加価値向上セミナー」開催
9	地域と連携した持続可能な社会の実現への取り組み 中心市街地活性化／とっとり大学発・産学連携ファンド
11	女性の活躍推進 誰もが輝き活躍できる組織を目指して
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）

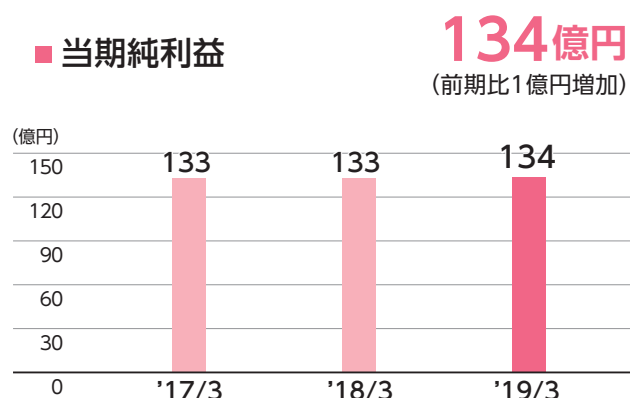
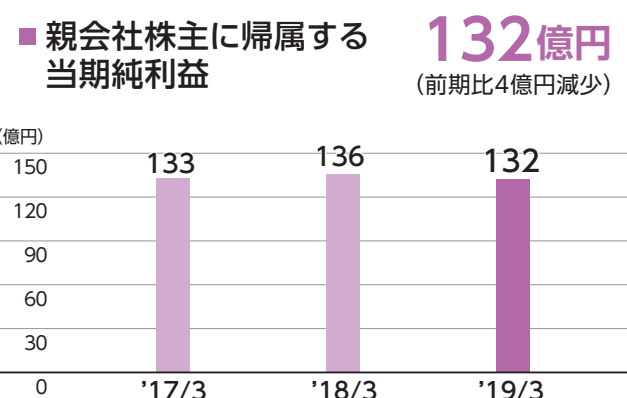
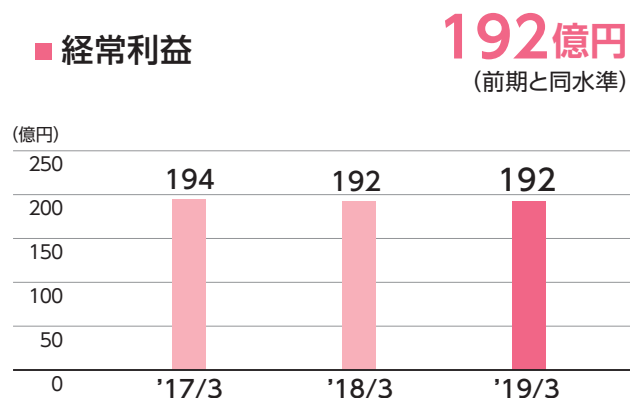
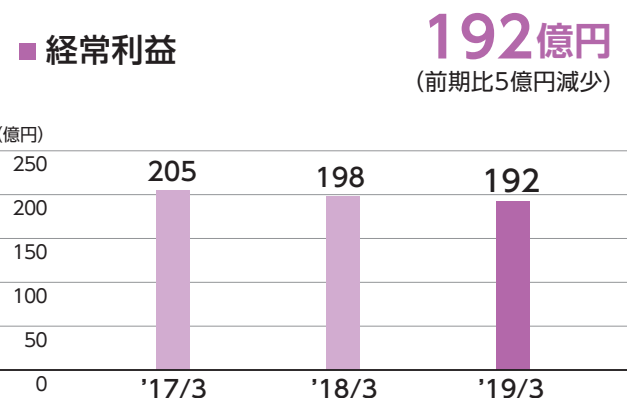
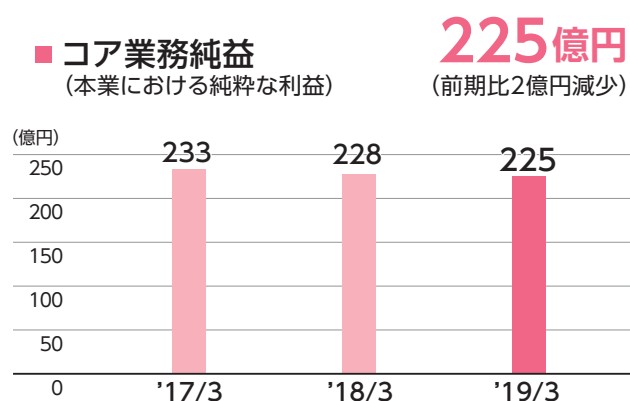
2018年度 決算のポイント (連結)

- ▶ マイナス金利が続く厳しい環境のなか、積極的なリスクテイクによる貸出金の増加や非金利収益の増強に取り組んだほか、株式等売却益の増加などから、経常収益は前期比20億円の増収となりました。
- ▶ 経常費用は、米国債の売却損が増加したことや、貸倒引当金の算出基準を改定し、より手厚く将来に備えたことによる与信費用の増加などから、前期比26億円増加しました。
- ▶ その結果、経常利益は前期比5億円減益の192億円となり、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比4億円減益の132億円となりました。

利益の状況(連結)



利益の状況(単体)



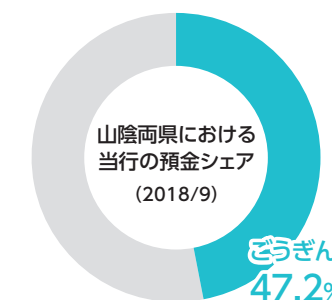
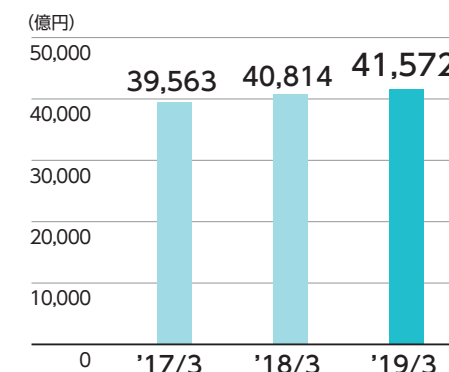
主要勘定の状況(単体)

■ 預金等※(期末残高)

※預金+譲渡性預金

4兆1,572億円
(前期末比758億円増加)

個人預金が増加した一方で、金融機関預金が減少したことを主因に預金は減少しましたが、譲渡性預金が増加したことから、前期末比758億円増加の4兆1,572億円となりました。

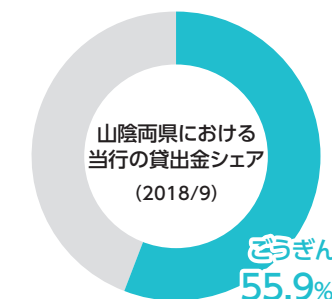
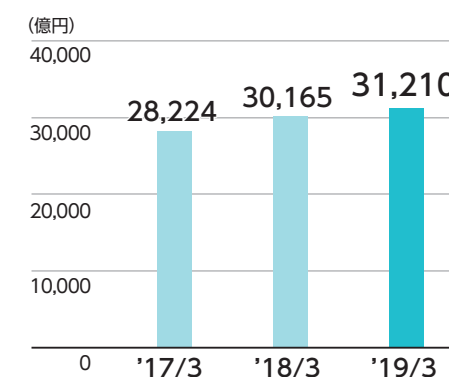


※山陰両県に店舗を有する銀行、信用金庫、信用組合、ゆうちょ銀行(当行調査による)

■ 貸出金(期末残高)

3兆1,210億円
(前期末比1,045億円増加)

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ことに加え、法人向け貸出も山陰両県のほか、山陽および兵庫・大阪地区でも増加したことなどから、前期末比1,045億円増加の3兆1,210億円となりました。

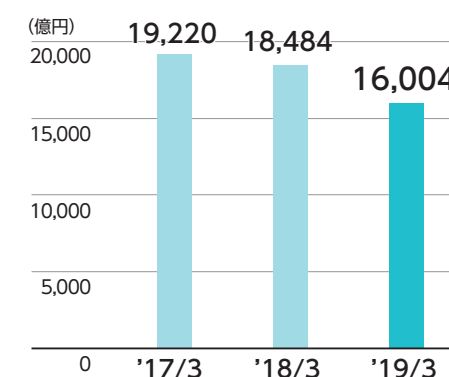


※山陰両県に店舗を有する銀行、信用金庫、信用組合(当行調査による)

■ 有価証券(期末残高)

1兆6,004億円
(前期末比2,480億円減少)

日本国債への再投資が難しいなかで、リスクを見極めながらポートフォリオの入れ替えを行った結果、前期末比2,480億円減少の1兆6,004億円となりました。



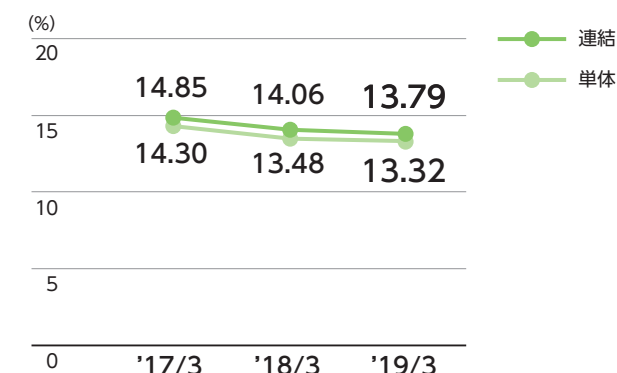
安全性・健全性の状況

■ 自己資本比率

単体ベース
(国内基準) 13.32%

【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。



多様な課題解決策を提供し、お取引先の収益力を向上

お取引先の課題・ニーズに基づいたセミナー・商談会の開催

お取引先の課題・ニーズの解決につながるセミナー・商談会の開催を企画しています。お取引先の課題を解決することで競争力の強化を図り、収益力を上げていただくことを狙いとしています。

取組事例 ① IT商談会の初開催

2019年3月、中小企業の人手不足が深刻化するなか、お取引先の生産性向上を支援するため、「IT商談会」を初めて開催しました。事前に「IT導入のニーズ調査」「IT企業のニーズ調査」を実施し、ITを活用した業務効率化のニーズと地元を中心とするIT企業のもつ技術・ノウハウをマッチングすることを目的として、商談会を企画しました。

当日は多くのお取引先にご参加いただき、ITへの理解を深める良い機会となりました。

《課題・ニーズ》

- 人手不足
- 業務効率化・生産性向上

《解決策》

ITの導入・活用

◎開催概要

日 程	2019年3月5日(火)
会 場	くにびきメッセ(松江市)
内 容	■ IT展示・商談会 1. 出展IT企業によるサービス・製品展示 2. 出展IT企業との個別商談会 ■ ITセミナー 1. (第1部) IT導入セミナー「IT投資の成功術」 講師／(株)アルマ経営研究所 小野 嘉高 氏 2. (第2部) 補助金セミナー「賢いIT導入&補助金活用法」 講師／ITコーディネータ 児玉 学 氏 ■ 無料相談ブース ITのプロフェッショナルによる無料相談ブースを設置
参加者	出展IT企業：24社、来場者：130社(約200人)




取組事例 ② 中国向け食品輸出セミナー・商談会の初開催

2019年2月、山陰両県の食品の製造、販売を行う企業を対象に「中国向け食品輸出セミナー・商談会」を初めて開催しました。中国での食品販売等において第一線で活躍するバイヤーを招き、中国への販路拡大を志向しているお取引先にご参加いただきました。中国における商習慣や販売につながるノウハウなど、普段聞けない情報を得ていただける絶好の機会となりました。

《課題・ニーズ》

- 高齢化・人口減少による国内市場の頭打ち

《解決策》

大消費地である中国への輸出・販路拡大

◎開催概要

日 程	2019年2月21日(木)
会 場	当行本店
内 容	■ セミナー 「中国における日本食品の現状」 講師／永旺華南商業有限公司(イオン華南)、国分グループ本社(株) ■ 個別商談会 バイヤー／永旺華南商業有限公司(イオン華南)、国分グループ本社(株)、(株)マックスパワー
募 集 対 象	山陰両県において食品の製造・販売業を営むお取引先
参加者	セミナー約50人 商談会19社




リセラファーム(株)とバイヤー企業の商談の様子



成功報酬型コンサルティングサービスの取り組み

お取引先の課題を解決し、付加価値を向上していただくため、コンサルティングサービスの提供に力を入れています。2018年7月から、「成功報酬型コンサルティングサービス」に新たに取り組み始めました。

サービス概要

- ✓ 売上高や営業利益等の向上をお手伝いし、その結果に対して手数料を受領
- ✓ 手数料率は、案件難易度・当該企業の利益率等に応じて個別に決定

2019年3月末時点契約先数／40社

取組事例 ① お取引先の挑戦を全力でサポート

◎ 有限会社 米澤自転車店(自転車小売業、鳥取県鳥取市)

相談内容

- 自転車関連のアクセサリ開発を行いたいが、自社だけでは困難
- ヨーロッパへの自転車輸出を検討しているが、ノウハウ不足

活動内容

- 自社企画の自転車用レインコート、カバンの製造委託先を紹介
- 販売戦略策定やブランディング支援を行い、県外の販売業者の紹介まで実施
- 輸出に向けての情報提供、アドバイスを実施
- 海外向けのプロモーション動画の作成、海外ECモールへの出展を支援



世界・地域・人々々と「繋がる」をモットーに固定概念を払拭して、山陰合同銀行とともに「挑戦」していきます。

有限会社 米澤自転車店
代表取締役 米澤 信 様

取組事例 ② コラボ商品の開発により新たな販路を開拓

◎ 有限会社 ディブロ(豚肉卸・小売業、島根県邑南町)

相談内容

- 商品の認知度を高めたいが、販売戦略、ブランド戦略がわかる人材が不在
- 営業力を強化したいが、営業人材が不足

活動内容

- 地元企業、県外企業との3社コラボによる「石見ポーク」のしゃぶしゃぶ用セット商品の開発を提案
- 新商品のパッケージ作成、価格設定、販売戦略を策定
- 営業支援として多数の商談をセッティング



様々な支援をしていただき感謝しています。今後も成功報酬型コンサルティングサービスを活用させていただきます。

有限会社 ディブロ
代表取締役 服部 功 様

玉造温泉キャッシュレス化

「スマホひとつで街歩き」できる温泉街へ

2019年3月より、山陰における有数の温泉街である「玉造温泉」において、玉造温泉旅館協同組合、松江観光協会玉造温泉支部、まつえ南商工会と連携して、「スマホひとつで街歩き」をテーマとしたキャッシュレス化に関する取り組みを開始しました。地域社会と連携し、観光客の利便性を向上することで、地域のより一層の魅力向上を目指します。

第1段階 旅館内のキャッシュレス化

スマートフォンでの決済に対応します!

スマートフォンで宿泊代等の決済ができるようになります。具体的には、各種QRコード決済や電子マネー(iD(アイディー)、QUICPay(クイックペイ)、交通系電子マネー等)に対応します。

旅館内での施設でもご利用いただけます!

フロントでの宿泊代精算だけでなく、売店や飲食施設等でお支払いもキャッシュレス決済できます。旅館側の精算業務軽減や、お客様のお支払い等に要する時間の短縮を図ります。



担当者コメント



デジタル推進部
沼田 勇気

地域・営業店・本部が連携し、「観光客の利便性向上」や「地域の魅力発信」を目指して取り組みました。消費機会の拡大や生産性向上など、キャッシュレス化によるメリットは大きいと考えています。キャッシュレス化は今後急速に進むと予想されます。地域と連携した同様の取り組みを山陰全域に広げていきたいと思っています。

第2段階 温泉街のキャッシュレス化

スマートフォンでの決済を、街中の飲食店・小売店でも利用できるようにします。入浴後、浴衣に「スマホひとつで街歩き」ができる温泉街を目指します。

第3段階 地域全体のキャッシュレス化

玉造温泉での取り組みをモデルケースとして、山陰地域全体のキャッシュレス化を図っていきます。

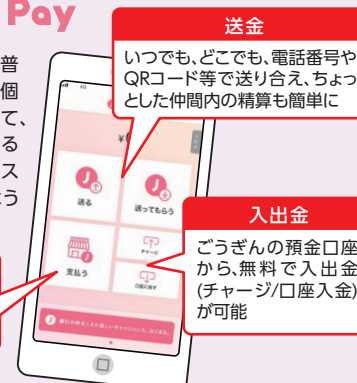
対応するスマートフォンでの決済

決済手段	サービス	特徴等	対象の観光客
QRコード決済	J-Coin Pay (ジェイコインペイ)	約60の金融機関が参加する銀行系デジタル通貨です。	国内
	Origami Pay (オリガミペイ)	お手持ちのクレジットカードを登録することにより、スマートフォンでの決済ができます。一部銀行では銀行口座からの決済もできます。	国内
	AliPay (アリペイ)	中国インバウンド対策として対応します。AliPayユーザー数は10億人以上となっています。	中国
電子マネー	iD, QUICPay, Suicaなど	ApplePay/GooglePay等により、スマートフォンで非接触決済ができます。	国内

J-Coin Payサービスの取扱開始

J-Coin Pay

2019年3月より、当行普通預金口座をお持ちの個人のお客様を対象として、みずほ銀行が提供する「J-Coin Pay」サービスをご利用いただけるようになりました。



決済
スマホひとつで簡単にキャッシュレス決済

送金
いつでも、どこでも、電話番号やQRコード等で送り合え、ちょっとした仲間内の精算も簡単に

入出金
ごうぎんの預金口座から、無料で入出金(チャージ/口座入金)が可能

友人や家族へ「送る・送ってもらう」、お店で「支払う」、「チャージ・口座に戻す」という、お金に関する様々な行為がスマートフォンで完結できます。



宿泊・観光業向け「付加価値向上セミナー」開催

宿泊施設の魅力を向上し集客・収益力アップ

2019年2月、山陰の主要産業である「宿泊・観光業」に対する付加価値向上支援の一環として、(一社)山陰インバウンド機構と連携し「付加価値向上セミナー」を松江・倉吉の2会場で開催しました。

当日は、品質認証制度「サクラクオリティ」を活用した宿泊施設の集客・収益向上策や、他地域での取組事例等について講演いただきました。

セミナーでは2会場で85名のお客様にご参加いただき、アンケートで9割以上の方に「参考になった」と回答いただくなど、盛況に終わりました。



一般社団法人観光品質認証協会 統括理事
株式会社日本ホテルアプレイザル 取締役

北村 剛史 氏

日本・米国の不動産鑑定士。(株)日本ホテルアプレイザルにて、宿泊施設の鑑定評価、市場調査、経営支援等を行うかたわら、観光品質認証協会では、サクラクオリティの開発、普及にも尽力されています。

参加者の声

大変細やかにポイントを示していただき、とても参考になりました。品質の把握～改善(向上)の事例は専門家ならではの視点からの解説で、宿の改善のイメージをもつことができました。(宿泊業)



非常に高い品質の情報であり、もっと時間をかけて理解したいと感じました。導入については大きな話なので、自治体等と協力して実施したいと思います。(観光関連)



サクラクオリティとは

サクラクオリティは、宿泊施設等を対象とした日本発の「観光品質認証制度」の名称です。一部の地域でスタートし、2018年より全国に展開され、現在約170の宿泊施設に導入されています(2019年3月末現在)。この制度を活用する事業者のメリットは主に以下の2点です。



① 集客強化&単価アップ

認証＝安全、安心、快適な施設の証。情報発信によりインバウンド等の集客強化が期待できます。

② 運営&経営の改善

調査結果の詳細を全て事業者に還元するため、結果に基づく運営改善の取り組みが可能です。

ここが他の格付制度等と違う点です。調査項目はフェイズⅠ300項目、Ⅱ2,000項目以上と多岐にわたります。

※2019年4月より、当行にてサクラクオリティの認証取得のサポート事業を開始しました。

中心市街地活性化

米子市角盤町エリア復活プロジェクト

鳥取県食材を利用した鶏白湯ラーメンで街おこし

鳥取県米子市の「角盤町周辺エリア」は、商都米子の核として、かつては多くの人が行き交う商業街の賑わいをみせていました。しかし、郊外型商業施設のオープンなどから人通りが減り、特に近隣デパートの閉鎖以降来街者の減少が顕著となり、賑わいが低下しています。

こうした状況を何とか打開したい、という地元テレビ局である(株)山陰放送と当行米子支店の意気込みに対し、米子市の賛同を得ることができ、「米子市角盤町エリア復活プロジェクト」として始動しました。

大山どりを使用した「鶏白湯ラーメン」をメインに、旬の地元食材を用いたメニューを提供しています。



米子市角盤町エリア復活プロジェクト概要

- ✓ 米子市、(株)山陰放送、当行が連携し、角盤町エリアへの出店を目的としたビジネスコンテストを開催
- ✓ 角盤町の空き店舗を活用し、賑わい創出の核となる事業者を誘致することで、地域全体の活性化を期待
- ✓ 募集から店舗開店までの一連の流れをテレビ放送することで、賑わい創出、街の活性化の機運を一層高める

2018年11月

最終審査会(プレゼンテーション)

プロジェクトへの募集に対し、4事業者の応募がありました。審査会は米子市の伊木市長を委員長、当行の石丸頭取を副委員長とし、地元経済界を代表する方々による活発な議論が行われました。

審査の結果、一村雅幸さんの「鶏白湯ラーメン店」のビジネスプランが大賞を受賞されました。

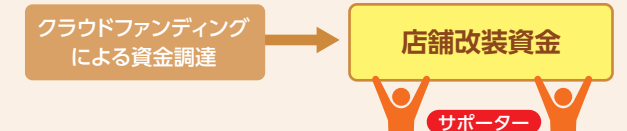


石丸頭取(審査副委員長) 審査会の様子 伊木米子市長(審査委員長)

2019年2～3月

クラウドファンディングによる資金募集

米子を盛り上げる店づくりを多くの人に応援していただくため、クラウドファンディングによる店舗改装資金の資金調達を企画しました。



目標募集金額 120万円 ⇒ 26日間で目標達成!



伊木米子市長にもお越しいただきました!



(左) 大賞受賞者 一村 雅幸 様
(右) 米子支店次長 上野 大輔

2019年4月

ラーメン店「麺処 想」オープン

オープン当日は多くのお客様にご来店いただき、賑わいました!

【店舗概要】

店名	麺処 想
住所	米子市角盤町1-73 アクティビル1F
席数	カウンター 11席、テーブル12席

この度は、本企画の大賞をいただき誠にありがとうございました。地域の皆様の関心の高さと期待に胸を膨らませています。行政や地域の金融機関、メディア等の連携がもたらす相乗効果は予想以上でした。創業にあたっては、不安や不明なことが多くあります。その不安に寄り添ってバックアップしていただけるこのような企画は、若い創業者にとって必ず創業の後押しにもつながると思います。引き続き地域の盛り上げに寄与できるよう精一杯がんばります!

「麺処 想」店主 一村 雅幸 様

賑わい創出と活性化の核となる店舗を誘致する取り組み「角盤町エリア復活プロジェクト」では、空き店舗を活用した新規出店の事業プランとそれを行う事業者を募集しました。地元メディアとも連携し積極的に当活動をPRするなか、応募の4事業者のうち、大賞を受賞された一村氏のほか2名の方も、角盤町で見事独立開業を果たされました。「地域の活性化なくして当行の未来はない」という信念のもと、今後も地域が盛り上がる企画を主体的に行っていきたいと考えています!

米子支店 上野

とっとり大学発・産学連携ファンド

鳥取大学発の創薬ベンチャーに出資

ウイルスを用いた画期的ながん治療薬を開発

鳥取大学発のベンチャービジネスを、資金と経営の両面でサポートする目的で設立した「とっとり大学発・産学連携ファンド」の第4号案件として、2019年3月、ベンチャー企業「株式会社エボルブ・バイオセラピューティクス(代表取締役社長 中村 貴史)」に対し、1億8千万円を出資しました。

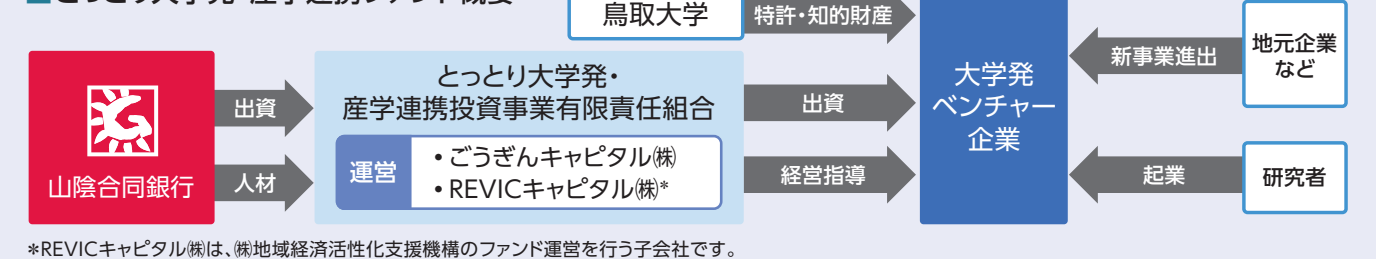
当社は、ウイルスを用いてがん細胞を特異的に溶解破壊し、かつ、がん細胞に対する免疫力を活性化し、今までにない画期的ながん治療薬の開発とその実用化を目指します。

当行は、米子の地から、世界に羽ばたく技術が生み出されることを応援していきます。

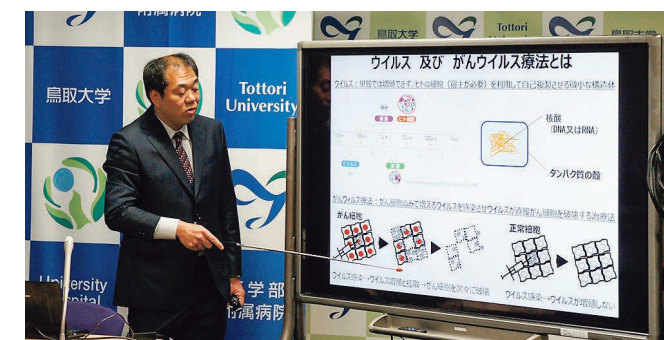


2019年3月26日の記者会見の様子

とっとり大学発・産学連携ファンド概要



*REVICキャピタル(株)は、(株)地域経済活性化支援機構のファンド運営を行う子会社です。



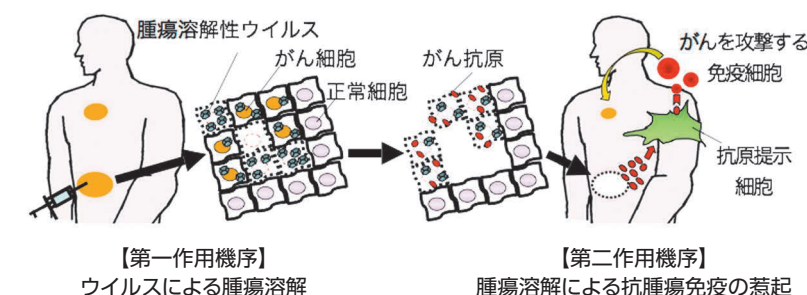
新しいがんウイルス療法について説明する中村社長

◎出資先概要

商号	株式会社 エボルブ・バイオセラピューティクス
所在地	鳥取県米子市西町86(鳥取大学医学部内)
代表者	代表取締役社長 中村 貴史 (鳥取大学 大学院医学系研究科 准教授)
設立	2019年2月14日
事業内容	中村准教授の研究シーズを活用したウイルスを用いた、がん治療薬・研究試薬の研究開発・製造・販売

がんウイルス療法

がん特異的にウイルスが増殖し、がん細胞のみを破壊する革新的ながん治療法



出典:中村准教授

私は父を癌で亡くしたことも影響し、研究者の道を志しました。「一日も早く癌で苦しむ人々に治療薬を届けたい」私の活動の根底にある思いです。ウイルスを用いた癌治療薬を開発する本事業には、いくつかのファンドからもお声掛けいただきましたが、「地元山陰から世界に羽ばたく技術を確認することに貢献したい」という、ごうぎんグループの思いに触れ、このファンドとともに歩んで行くことを決めました。出資のみならず、経営上の相談にレスポンス良く対応いただいております。心強く感じています。

株式会社 エボルブ・バイオセラピューティクス
代表取締役社長 中村 貴史 様

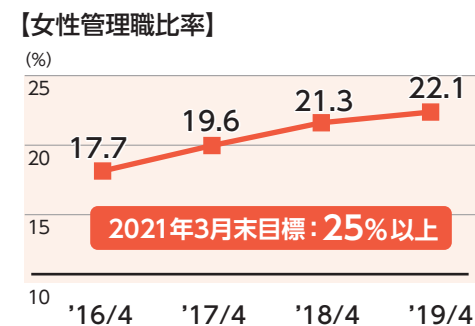
誰もが輝き活躍できる組織を目指して

* 女性の管理職への積極的な登用

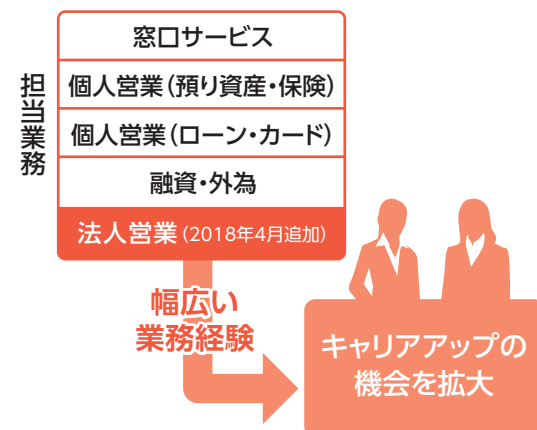
当行は女性の活躍を推進し、誰もが輝き活躍できる組織とすることで、組織全体が活性化されることを目指しています。

その一環として、中期経営計画において、2021年3月末までに「女性管理職比率25%以上」とすることを目標に掲げ、女性の管理職への積極的な登用を実施しています。2019年4月1日現在の女性管理職比率は22.1%となりました。

また、2018年4月から、女性が大半を占めるエリア職行員のキャリアマップに「法人営業」を追加し、女性の活躍の場を多様化することで、より一層のキャリアアップを目指すことのできる環境を整えました。



エリア職行員のキャリアマップ



「エリア職法人営業モチベーションアップ研修」の新設

法人営業・融資業務の経験が少ないエリア職行員をサポートするため、「エリア職法人営業モチベーションアップ研修」を新設しました。

法人営業・融資業務の実践的な知識が習得できる内容で、エリア職行員のモチベーションアップにつなげることを狙っています。



「エリア職行員の管理職向け企業実地研修」の実施

エリア職行員の管理職を対象に、「企業実地研修」を開催しています。

企業の工場見学や経営者との対話を通じて、企業のビジネスモデルや企業経営の目線を理解するとともに、実践的な法人融資スキル・交渉力・提案力の習得を図ります。



出雲そば製造業者における企業実地研修



女性社外監査役からのコメント

女性の社会参加が進んでも、長い間、役割分担という名目で女性は男性のサポート的な仕事をしてきました。しかし、ダイバーシティ経営の必要性が社会的に認識されるようになった今、役員・管理職を担える女性の育成は企業にとって急務となっており、性別による職種の垣根は取り払われつつあります。当行においても、意欲あるエリア職行員が新たな業務にチャレンジできる環境が整ったことは評価できるでしょう。

多様性は、当行の経営だけでなく、企業の様々な分野に求められています。多様な人材が法人営業に携わることは、当行の組織を活性化するだけでなく、お取引先との関係においても新風をもたらす、地域の活性化につながるものと期待しています。



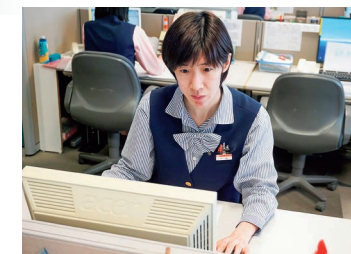
監査役 足立 珠希

* ごうぎん女子バドミントン部 S/Jリーグで活躍中!



部員は、銀行の業務を行いながら、バドミントン選手としてよい結果が出せるよう日々練習に励んでいます。

当行は、勤務時間など柔軟な働き方ができる環境づくりをし、選手がより良いパフォーマンスができるよう、仕事と競技の両立を支援しています。

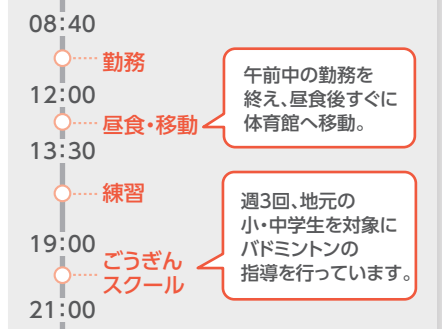


社会人としての責任感が競技にも活かされています。

ごうぎん女子バドミントン部

当行の女子バドミントン部は1993年に創部しました。地域のバドミントンのレベルアップに向け、ジュニア選手への技術指導なども行っています。また、2016年度から参戦しているS/Jリーグ(日本トップリーグ)では、今季はさらなるレベルアップを図り上位に食い込めるよう、厳しい戦いを勝ち抜く意気込みです。

とある一日のスケジュール

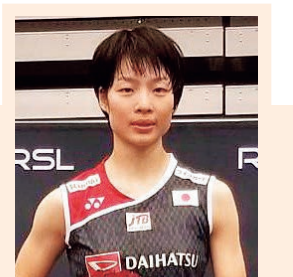


▶▶▶ 漆崎真子が日本代表選手(ナショナルチーム)B代表に決定!

当行から、創部初となる日本代表選手に選ばれました!



国際大会や強化合宿など、新しい環境でたくさんのことを吸収していきたいと思います。代表という負けられない立場が自身を成長させてくれると感じます。山陰合同銀行のチームの軸として安定して勝ち続けること、世界ランキングを上げA代表になることが今の目標です。多くのサポートに感謝し、自分の可能性を信じて突き進んでいきたいと思っています。



スウェーデンオープン2019(インターナショナルシリーズ)に出場し、シングルスで優勝

スポーツで地域を元気に!

バドミントンを通じ地域の皆様や子どもたちを笑顔にしています。



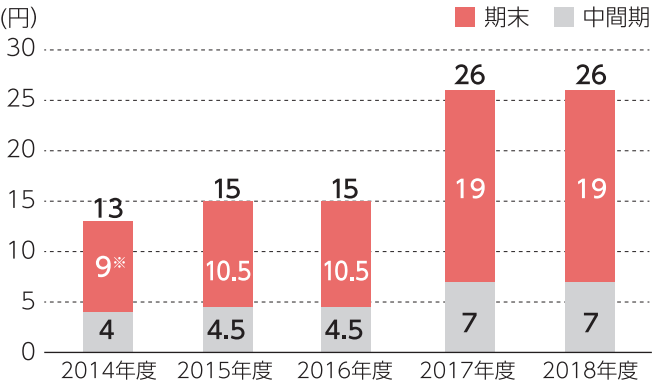
地元の小学校でバドミントン交流会を行いました。地域の子どもたちにバドミントンの魅力を伝えています。

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。なお、当行は「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、親会社株主に帰属する当期純利益（連結）が80億円を超過する場合には、業績に応じた配当を行います（右表参照）。全体としては、親会社株主に帰属する当期純利益（連結）に対し、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行ってまいります。

【株主配当の実績】



※特別配当2円を含む

【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	27.3% ～

※2019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
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
2018年度	978	192	132	84.58円

※親会社株主に帰属する当期純利益

◎ 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
同連絡先 〒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 TEL 0120-707-843
・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、不足する株数を買い増しするご請求

※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）。

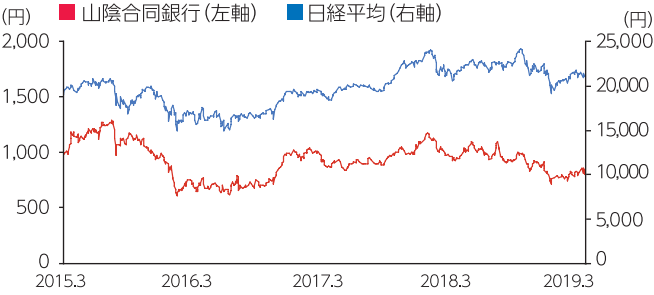
【住所変更の手続き】

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。

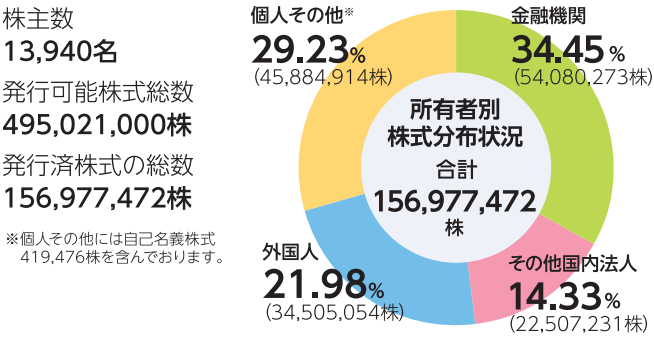
◎ 当行の概要（単体）

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 2,018名
主要勘定
総資産 5兆5,840億円
預金等（預金+NCD） 4兆1,572億円
貸出金 3兆1,210億円
有価証券 1兆6,004億円
自己資本比率 13.32%
格付 A2（ムーディーズ・ジャパン(株)）
A+（(株)格付投資情報センター）
AA-（(株)日本格付研究所）
拠点数 国内本支店81、出張所69
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】



【主要株主の状況】

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	6,062	3.86
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)	5,384	3.42
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	3,388	2.15
山陰合同銀行従業員持株会	3,287	2.09
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
中国電力株式会社	2,405	1.53
JP MORGAN CHASE BANK 385151	2,363	1.50

(2019年3月31日現在)

【取締役および監査役】

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	今若 康浩
取締役(社外取締役・独立)	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・独立)	倉都 康行
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・独立)	河本 充弘
監査役(社外監査役・独立)	今岡 正一
監査役(社外監査役・独立)	足立 珠希

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、
より多くの皆様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、「山陰合同銀行株主優待ギフト申込みサイト」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。

*特産品の一例



写真はイメージです。

土・日も営業!
平日忙しい方も安心!

マネープラザを新設しました!

2019年4月、休日の営業拠点として、個人のお客様向けサービスの窓口を統合し「マネープラザ」を新設しました。

従来のお借り入れの相談窓口である「個人ローンセンター」や各種保険商品を取り扱う「保険プラザ」に加え、「資産運用相談窓口」を設けました。

休日にご相談いただけるサービスを拡充し、平日にまとまった時間がとりにくいお客様にも、多角的なコンサルティングサービスを提供します。



マネープラザ松江

松江市魚町10番地
(本店営業部内2F)

マネープラザ出雲

【個人ローンセンター・資産運用相談窓口】
出雲市今市町北本町1丁目
2番地4(出雲支店内1F)

【ごうぎん保険プラザ】
出雲市今市町
1320番地1

マネープラザ鳥取

鳥取市栄町402番地
(鳥取営業部内2F)

マネープラザ米子

米子市加茂町2丁目104番地
(米子支店内2F)

	ローンのご相談・お申込は 個人ローンセンター	これからのお金のこと考えてみませんか? 資産運用相談窓口	ごうぎんで保険のご相談をしてみませんか? ごうぎん保険プラザ
営業時間	【事前予約制】〈平日〉9:00 ~ 16:30 〈土・日曜日〉10:00 ~ 16:00		
休業日	祝日、12/31 ~ 1/3		水曜日、祝日、12/31 ~ 1/3
予約方法	ご予約は各個人ローンセンターへ お電話ください。 [松江] 0852-55-1119 [出雲] 0853-22-6330 [鳥取] 0857-39-5070 [米子] 0859-31-2321	ご予約はホームページから。 https://bit.ly/2UeyDqV 	ご予約はホームページまたは下記 専用フリーダイヤルへお電話ください。 https://bit.ly/2Vn6NFt [松江] 0120-931354 [出雲] 0120-315654 [鳥取] 0120-976032 [米子] 0120-968443 

**書類への記入・
印鑑不要!**

店頭でのローンの タブレット受付を始めました!

2019年4月、タブレットを利用したローンの受付を開始しました。お申し込みからご契約まで、書類への記入・印鑑不要でお手続きが完了します。



タブレットを利用して
商品内容を分かりやすく
ご説明します。

お知らせ

山陰両県49か店への昼休業の導入やデジタル技術の活用などにより、機能的でご利用しやすい店舗づくりを進めています。昼休業導入店舗においては、お客様にご不便をおかけしますが、ご理解のほど何卒よろしくお願い申し上げます。

■昼休業導入店舗の窓口営業時間

窓口営業時間	【平日】 9:00 ~ 11:30 12:30 ~ 15:00
昼休業時間	11:30 ~ 12:30(1時間)

※昼休業導入店舗は、当行ホームページでご確認ください。
※店舗に設置しているATMは、昼休業時間中もこれまで同様にご利用いただけます。

〒690-0062 島根県松江市魚町10番地
TEL. 0852-55-1000

<https://www.gogin.co.jp>

2019年6月発行

企画・編集/経営企画部



**UD
FONT**

見やすく読みまちがえ
にくいユニバーサルデ
ザインフォントを採用
しています。

表紙について

ごうぎんチャレンジどまつえの職員が描いた絵画です。ごうぎんチャレンジどまつえは、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。

