

ごあいさつ

2018年度上期は全国各地で災害が多発し、当行の営業エリアにおきましても地震、豪雨、台風と、立て続けに大きな災害が発生しました。被災された皆様に対し、謹んでお見舞いを申し上げますとともに、一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

山陰合同銀行では、2018年度中間決算の概要、経営方針およびお客様への思いを綴った、2018年度中間期「ごうぎんPress」を作成いたしました。ご覧のうえ、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。

地域・お客様の付加価値向上に貢献し、持続可能な地域社会の形成を目指す

当行では、2018年4月より、3年間の新中期経営計画をスタートさせました。当行の主要営業エリアである山陰、そして当行も、引き続き厳しい環境にさらされています。しかし悲観的になるのではなく、逆転の発想でこれを機会としてとらえ、「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」ことを新中期経営計画のコンセプトとしています。

このため、リレーションシップバンキングをさらに深化させ、長期的な視点から積極的に課題を解決していくことで、地域・お客様の付加価値向上と、対価として当行も収益を計上するビジネスモデルの確立を目指しています。こうした取り組みを拡大することで、地域・お客様・当行がともに成長する持続可能な地域社会の形成が実現されるものと考えます。

具体的な施策のひとつとして、7月から「SAN-IN・イノベーション・プログラム（以下SIP）」を開始しました。地域経済の底上

げには、活発な起業も必要ですが、山陰の開業率は全国的にみても低い水準にあります。この「SIP」は地域の課題解決や、将来の地域経済を牽引し、新たな付加価値向上を生み出す新事業創造を目指す取り組みで、当行が能動的に起業を促進し、ベンチャー・起業家育成を支援するものです。

また、事業支援活動のなかで、徹底的に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」も展開しています。この取り組みの一環として、「常駐型コンサルティング」にも力を入れています。これはお取引先に対し、行員常駐によるコンサルティングを提供するもので、10月から新たに1社常駐を開始し、計3社に対して実施しています。

個人のお客様に対しては、「コンサルティング機能の高度化」を実現するため、プライベートアドバイザー業務を開始しました。本部に専属の担当者「プライベートアドバイザー」を配置し、人材育成や体制整備を進め、資産承継や資産管理を総合的にサポートすることで、多様化・高度化するお客様のニーズにお応えいたします。

広域店舗ネットワーク充実により、地域の架け橋としての機能強化

当行では、広域店舗ネットワークを活かしたビジネスマッチングによる販路開拓支援に力を入れており、山陰の良質な一次産品や製造技術などを山陽・兵庫・大阪のお取引先へご紹介する動きを各地で展開しています。鳥取県八頭町産の「ブラックベリー」は、神戸の菓子製造業のお取引先にご紹介したことで、都会地でも人気を博す美味しいタルトになりました。

こうした動きをさらに加速させるため、神戸市長田区に5年ぶりの新設店舗となる「神戸西支店」を出店しました。法人営業の担当者をそろえ、地域に根付いた活動を実践することで、法人のお客様のあらゆるご要望に高いレベルでお応えいたします。広域店舗ネットワークを一層充実させることで、山陰と関西のお客様をビジネスでおつなぎし、地域の架け橋としての機能を強化します。

地域社会と連携した、地域の課題解決への取り組み

一方、持続可能な地域社会の形成を実現するには、当行の活動だけではどうしても限りがあります。このため、地域やお取引先と一緒に地域での課題解決に取り組み、地域社会の持続可能性を高めていきたいと考えています。

2018年1月から取扱開始した「福利厚生型私募債」や、当行の森林保全活動のひとつ「森林を守ろう！山陰ネットワーク会議」における「フレンドシップ店」制度の開始などは、こうした考えに通じる取り組みであるといえます。

当行は、今後も地域やお取引先との連携を強め、さまざまなアイデアを生み出すことで、地域の課題解決に貢献してまいります。

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。

2018年11月
取締役頭取
石丸 文男



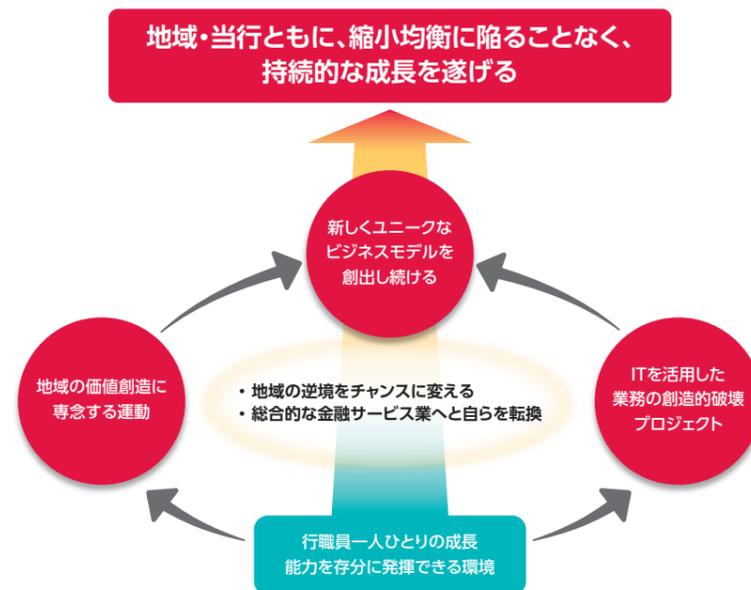
中期経営計画(2018年度～2020年度)

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 <ul style="list-style-type: none"> ・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 <ul style="list-style-type: none"> ・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 <ul style="list-style-type: none"> ・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 <ul style="list-style-type: none"> ・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 <ul style="list-style-type: none"> ・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 | **SAN-IN・イノベーション・プログラム始動!!**
山陰でイノベーションの種を生み出す
- 7 | **地域・お取引先の付加価値向上**
地域産業の競争力強化とお取引先の企業価値向上により、持続可能な地域社会形成を実現
- 9 | **多様化・高度化するお客様のニーズにお応えするため、プライベートアドバイザー業務開始**
「個人のお客様向けコンサルティング機能の高度化」の実現
- 11 | **「福利厚生型私募債」の取扱開始**
地方創生の実現へ
- 12 | **森林を守ろう! 山陰ネットワーク会議「フレンドシップ店」制度を開始!**
地域の環境保全への取り組み
- 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)

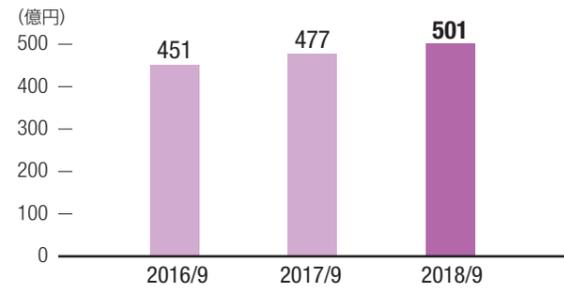
2018年度
中間決算の
ポイント
(連結)

- ・ 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増強に取り組んだほか、株式等売却益の増加を主因に、経常収益は前年同期と比較して24億円の増収となりました。
- ・ 経常費用は、米国債の売却損の増加や貸倒引当金の算出方法を一部改定し将来に備えたことによる与信費用の増加などから、前年同期比32億円増加しました。
- ・ その結果、経常利益は前年同期比8億円減益の96億円となりました。親会社株主に帰属する中間純利益は、連結子会社の利益の積み上げもあり、66億円と前年同期比6億円の減益（経常利益の8億円減益に対し2億円改善）となっています。

利益の状況(連結)

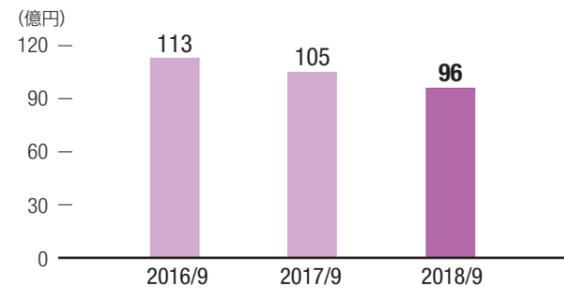
経常収益

501 億円
(前年同期比24億円増加)



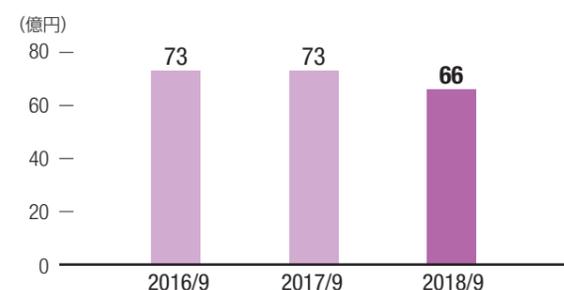
経常利益

96 億円
(前年同期比8億円減少)



親会社株主に帰属する
中間純利益

66 億円
(前年同期比6億円減少)

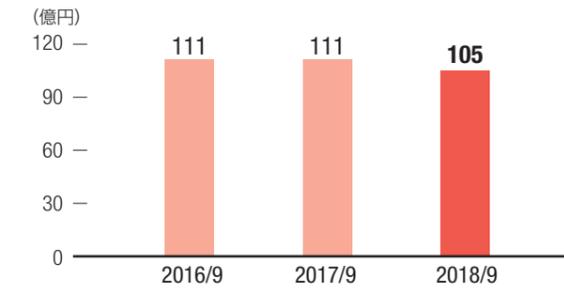


利益の状況(単体)

コア業務純益

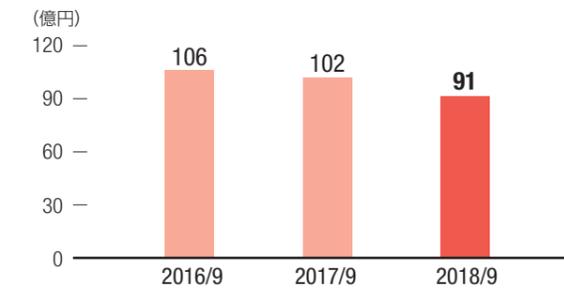
(本業における純粋な利益)

105 億円
(前年同期比6億円減少)



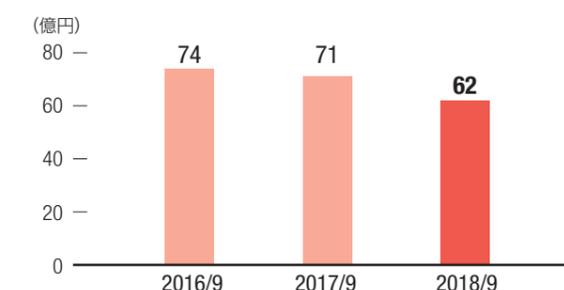
経常利益

91 億円
(前年同期比10億円減少)



中間純利益

62 億円
(前年同期比9億円減少)

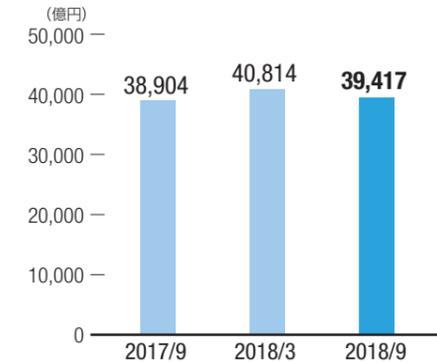


主要勘定の状況(単体)

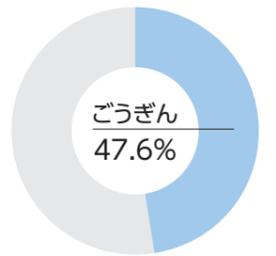
預金等*(期末残高) ※預金+譲渡性預金

3兆9,417 億円
(前期末比1,397億円減少)

個人預金が増加する一方で、法人預金のほか
公金預金および金融機関預金が減少しましたが、
譲渡性預金は順調に推移し、預金等では前
期末比1,397億円減少の3兆9,417億円とな
りました。



山陰両県における当行の預金シェア(2018/3)

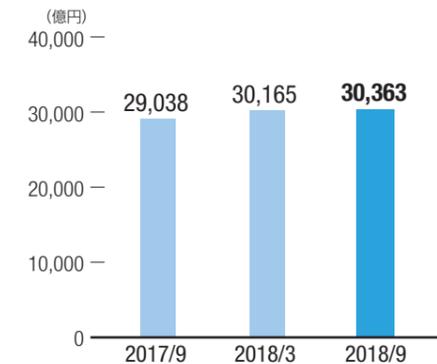


※山陰両県に店舗を有する銀行、信用金庫、
信用組合、ゆうちょ銀行(当行調査による)

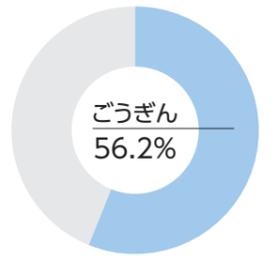
貸出金(期末残高)

3兆363 億円
(前期末比197億円増加)

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、兵庫・大阪地区などで法
人向け貸出が増加したことなどから、前期末比
197億円増加の3兆363億円となりました。



山陰両県における当行の貸出金シェア(2018/3)

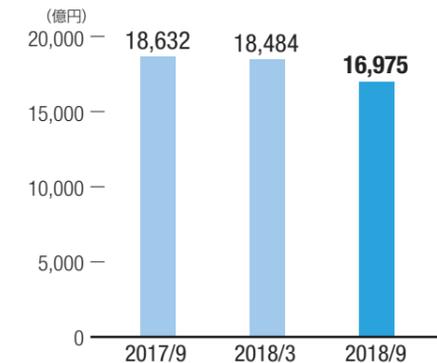


※山陰両県に店舗を有する銀行、信用金庫、
信用組合(当行調査による)

有価証券(期末残高)

1兆6,975 億円
(前期末比1,508億円減少)

日本国債への再投資が難しいなかで、投資信
託や外国証券等への投資を機動的に行った結
果、前期末比1,508億円減少の1兆6,975億
円となりました。



安全性・健全性の状況

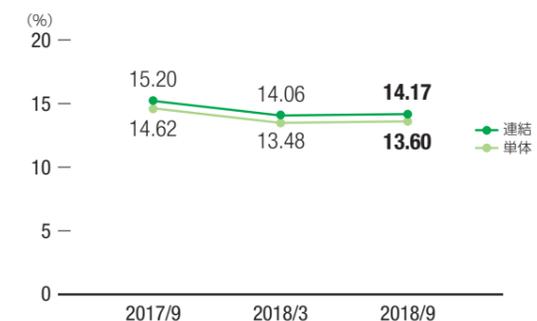
自己資本比率

単体ベース 13.60%
(国内基準)

自己資本比率は、引き続き高い水準を確保し
ています。

●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
準は4%以上を維持することが求められています。



SAN-IN・イノベーション・プログラム始動!!

～山陰でイノベーションの種を生み出す

当行では、地域課題を数多く抱える地方にこそ、創造的な事業の源泉があり、新たな付加価値を生み出す可能性があると考え、SAN-IN・イノベーション・プログラム(SIP)を実施しています。

プログラムの概要

SIPは、事業意欲の高いプログラム参加者と、全国で活躍する革新的経営者をつなぎ、革新的経営者の持つイノベーション・ノウハウや事業に対するモチベーションから刺激を受け、業種や世代を超えた参加者の連携により、常識にとらわれない新たな事業を創発することを目指しています。

※プログラムの企画・運営は、当行と(株)野村総合研究所が共同で行っています。

参加者の皆様

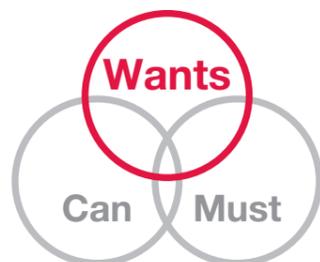
プログラムには、現経営者、次世代経営者、起業家、クリエイター、地域おこし協力隊、大学生などから、109名の参加申込をいただきました。「故郷に恩返しをしたい」「将来Uターンして事業をしたい」という、山陰出身の県外居住の方にもご参加いただいています。



プログラムの流れ



7/25



革新者の刺激

革新的なビジネスモデルにより、全国でも注目される革新的経営者のさまざまな体験談を聴くことで、事業創発へのモチベーションを高めていきます。また、革新者とのオフタイム交流によってイノベーションのエッセンスを探ります。



8/8, 8/30



Wantsから発想

すでに顕在化してしまった社会Needsではなく、自らのWants(欲求)と、その原体験を深掘りすることで、まだ世の中にないビジネスを発見するプロセスをたどり、このWantsと原体験は参加者間で共有し、チームアップへとつなげていきます。



9/21

化学反応の誘発

革新者から得た発想やモチベーションとともに、異なる分野・ノウハウを持つ参加者がチームを編成し事業を構想。多面的な切り口からの検討を加えることで、化学反応を誘発し、クレイジーなアイデアへと発展させます。



10/4~11/29

事業構想の実現

事業創発セッションの2回目(10月18日)が終了した時点で、16の事業構想を検討するチームが生まれました。これから、さらに独創的でユニークなビジネスモデルに磨き上げ、最終的には事業プランにとどまらず、検討した事業の実施を目指していきます。当行は、この事業構想の立案過程から携わり、事業化を支援することで、新たな付加価値創出による山陰の経済活性化に貢献していきたいと考えています。

12/18

地域経済の底上げ

- ✓ 雇用の創出・維持・拡大
- ✓ 持続可能な地域社会の実現

参加者の感想

30代男性 会社員

これまでなかった新しい価値を生み出します。このプログラムを通して、もっともっとクレイジーな事業に磨き上げていきたいです。

30代女性 起業家

色々な経験やノウハウを持ち、山陰をもっとステキな場所にしたいという志の高い多くの皆さんと出会うことができました。

40代男性 経営者

4名の革新者の発想や事業に対する意欲にとっても刺激を受けました。参加者の皆さんとどんな事業アイデアが生まれるか、ワクワクしています。

当行が目指す持続可能な開発目標(SDGs*)



※SDGs(Sustainable Development Goals): 国連加盟国が採択した、2030年までに達成することを目指す17の持続可能な開発目標

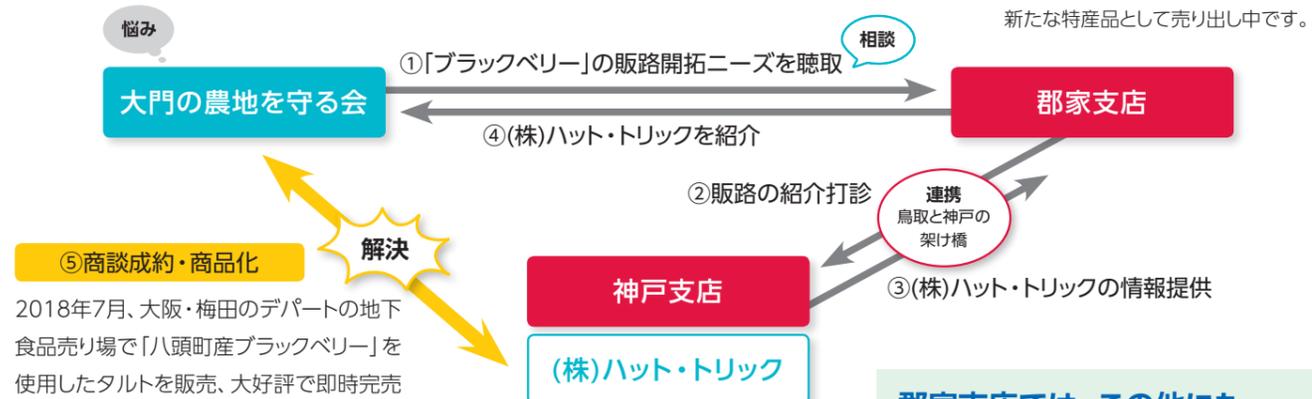
事例1

リレバン活動で地域の活性化を後押し ～八頭町産ブラックベリーが神戸のスイーツ店で商品化

鳥取県八頭町特産品の「花御所柿」生産農家を中心となって設立された「大門の農地を守る会」は、柿農家の高齢化による休耕地活用として「ブラックベリー」の生産を2016年より開始されましたが、地元以外の販路開拓に悩みを抱えていました。郡家支店では「ブラックベリー」の販路開拓をサポートすべく、当行の店舗ネットワークを通じた情報収集および物流まで含めた企画提案を行い、神戸支店お取引先で、首都圏や関西などで洋菓子店を展開する(株)ハット・トリックへの販売・商品化が実現しました。



ブラックベリー
無農薬でも育てやすいことに加え、背丈が低いため、八頭町では高齢者でも作業がしやすいブラックベリーを新たな特産品として売り出し中です。



2018年7月、大阪・梅田のデパートの地下食品売り場で「八頭町産ブラックベリー」を使用したタルトを販売、大好評で即時完売となりました！
季節商品のため7月末で販売終了となりましたが、来年以降の取扱拡大が検討されています。



郡家支店 支店長代理 田賀 成史(左) 大門の農地を守る会 代表 細田 日出男 様(中) 副代表 平木 正紀 様(右)

Comment

大門の農地を守る会 様
地域の農産物を守るために日々奮闘しています。今回はごうぎんさんのサポートのおかげで、自分たちが生産したものが大都市で日の目を見ることになりました。これは地域みんなの大きな自信と活力になっています。これからも集落がまとまって地域の活性化に取り組んでいきます。

郡家支店 田賀支店長代理
地域の課題に「我がこと(自分のこと)」として全力で取り組み、形をつくっていくことが当行のリレバンの本質だと信じて活動を続けていきます。

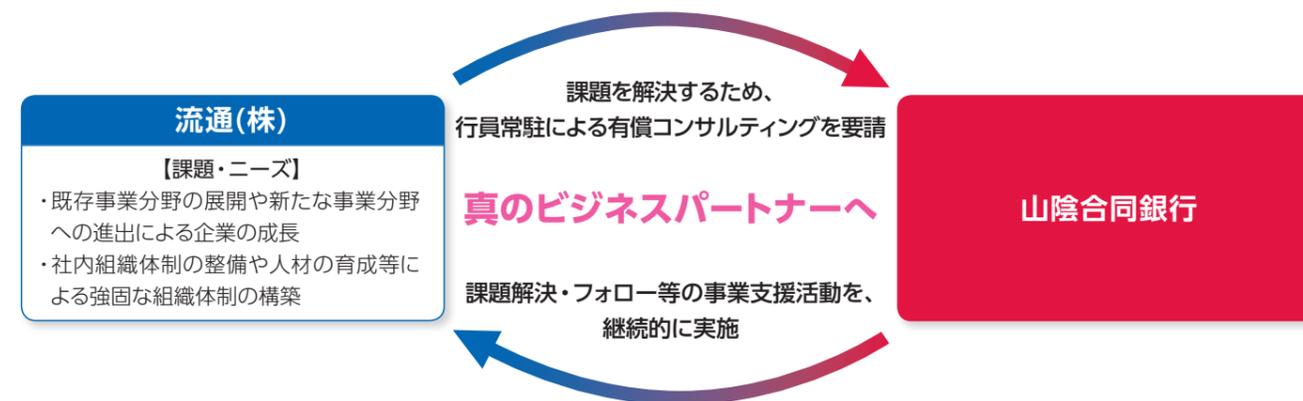
郡家支店では、この他にも 八頭町と兵庫・大阪地区を つなぐ取り組みに奮闘中です！

郡家支店×西宮支店
郡家支店では、スーパーフード「キヌア」の情報を得ると、八頭町を一大産地とすべく、お取引先に産地化を提案。
鳥取大学との連携による試験栽培を経て、収穫した「キヌア」を西宮支店お取引先に紹介。来年度以降の本格生産を検討しています。
※キヌア：炭水化物が少ない一方でたんぱく質や食物繊維を豊富に含み、小麦アレルギーの方も摂取可能なスーパーフード。

事例2

真のビジネスパートナーとなることを目指して ～「常駐型コンサルティング」を新たに開始

当行では、お取引先の付加価値向上を目的として、企業に常駐し実行支援まで行う「行員常駐による有償コンサルティング」を実施しています。
2018年10月から、経済産業省の「地域未来牽引企業」にも選定された、地域を代表する運輸業・郵便業(道路運送(貨物運送))事業者である流通(株)に対し開始しました。
2016年11月より開始した「行員常駐による有償コンサルティング」は今回で3社目(鳥取県内企業においては初)となり、その手数料の一部は、対象企業の付加価値向上に連動する成功報酬としています。



● コンサルティング概要

対象企業	流通株式会社 代表取締役 江原 剛 鳥取県倉吉市蔵城997-3 事業内容:運輸業・郵便業(道路運送(貨物運送))、 イベント企画、人材紹介事業ほか
コンサルティング内容	既存事業・新規事業、社内組織体制構築、販路拡大、 その他経営課題に関するアドバイス
人員	行員1名を常駐させコンサルティングを実施
期間	2018年10月から1年間
手数料	有償(一部に付加価値向上に連動した成功報酬あり)

● 常駐型コンサルティング実績

期間	企業名
2016年11月から1年間	鳥取県の企業(企業名非公開)
2018年4月から1年間	有限会社本田商店 (鳥取県雲南市、食品製造業)

Comment

流通(株) 代表取締役 江原 剛 様

新規事業として、企業への人材紹介や求人ウェブサイト運営を中核とする人材サービス事業をスタートするにあたり、マネジメント層の育成や組織的な仕事の仕組みづくりが課題だと考えていました。
このような課題を山陰合同銀行と共有するなかで、今回の常駐型コンサルティングをお願いすることになりましたが、山根さんから提供される、業務の引き継ぎを前提とした組織づくりや仕組みづくりは、属人的になりがちだった当社の仕事のやり方に早速良い変化をもたらしているところです。プロサッカー選手のレンタル移籍のように、当社のスタッフとしてもすぐに馴染んでいただき、社内外で活躍中です。



流通(株) 代表取締役 江原 剛 様
地域振興部 事業支援グループ 副調査役 山根 亮二 (流通(株)に常駐)

多様化・高度化するお客様のニーズにお応えするため、 プライベートアドバイザー業務 開始



中期経営計画に掲げる「個人のお客様向けコンサルティング機能の高度化」の実現に向け、2018年度下期よりプライベートアドバイザー業務を開始しました。営業統括部内に専属の担当者（プライベートアドバイザー、以下PA）を配置、お客様の「資産の最適な配分」と「不安のない資産承継」を総合的にサポートし、ご家族の意向とリスク・税制面等を考慮したトータルコン

サルティングを行います。当初は松江エリア周辺で活動を開始し、人材育成を進め、3年後には山陰両県各地にPAを配置します。PAと営業店・関連部・ごうぎん証券が連携し、それぞれの方に最適な「資産保全」「資産承継」に関する商品・サービスを提供することで、お客様の豊かな生活を実現いたします。

● 今後の展開予定

	2018年度	2019年度	2020年度
PA配置	・本部に3名(企画含む) ・行外研修と試行活動の開始	本部に4～5名	必要人数を各地に配置
エリア展開	松江周辺に限定	松江、出雲、米子	山陰エリアをカバー

ごうぎんが提供するトータルコンサルティング



プライベートアドバイザー (PA) コメント

PAチームではお客様の心強い相談相手になれるよう、専門性を磨き、お客様の大切な資産を守り、不安なく次の世代へ承継するためのサポートやアドバイスを行っていきます。お客様からじっくりお話を伺い、ご希望や価値観を共有させていただき、お一人おひとりに最適な情報やサービスの提供など、質の高いコンサルティング提案を目指して活動します。現在は3名でスタートしたばかりのチームですが、将来的にはあらゆるニーズのご相談にお応えできるよう、本部各部・専門機関と連携しながら幅を広げ、営業店とともにトータルサポートを実現していきたいと思っております。



営業統括部 資産運用グループ 森脇 由紀子
 営業統括部 資産運用グループ 山根 成美
 営業統括部 資産運用グループ 副調査役 奥原 亜矢子

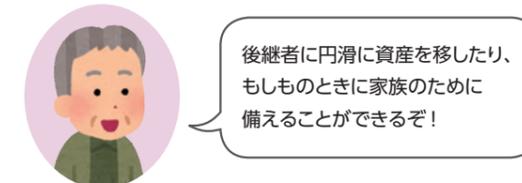
新商品・サービスのご案内

遺言代用信託・暦年贈与型信託

ごうぎん遺言代用信託
 お客様から信託されたご資金を相続発生時に、簡便な手続きで、あらかじめ指定された受取人に、あらかじめ指定された方法でお支払いする信託商品です。

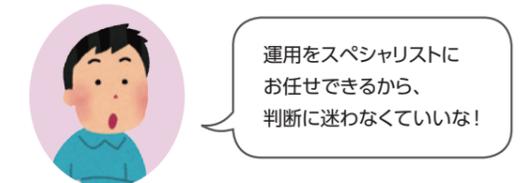
ごうぎん暦年贈与型信託
 あらかじめ贈与を受ける方をご指定いただくことで、毎年の贈与契約書の作成等の面倒なお手続きなしで、生前贈与を行うことができる信託商品です。

※いずれも当行を通じて、みずほ信託銀行(株)で信託が設定されます。



ファンドラップ

当行を通じて、野村グループの(株)ウエルス・スクエアと投資一任運用契約をご締結いただき、当行がコンサルティング・サービスを提供いたします。当行が提供する投資一任運用サービス「Funds(ファンズ) Club(クラブ) (愛称:ファンクラブ)」は、お客様の資産運用に関するお考えをもとに、(株)ウエルス・スクエアが適切な資産配分(運用コース)をご提案し、お客様に代わって投資判断ならびに実際の売買等を行い、定期的に運用報告を行うサービスです。



2018年1月

「福利厚生型私募債」の取扱開始

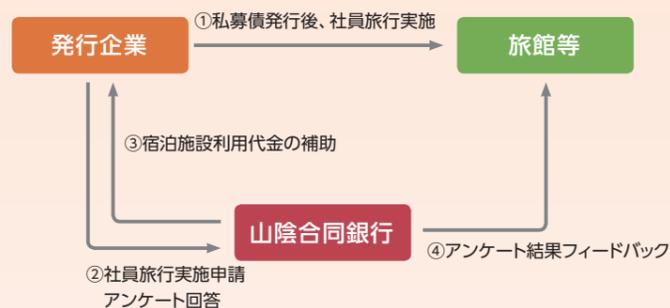
水の都松江のシンボル「宍道湖」。特に刻々と表情を変える夕陽の美しさは絶景です。

金融商品を通じて、お取引先の福利厚生と山陰の宿泊・観光業を同時に応援！

「福利厚生型私募債」は、お取引先の福利厚生の充実を支援するとともに、山陰両県の主要産業の一つである宿泊・観光業の付加価値向上、交流人口増加による地域活性化を図ることを目的としています。私募債発行企業が山陰両県の対象旅館・ホテルを利用して社員旅行を行った際の宿泊施設利用料金について、私募債発行金額の0.2%を上限に補助します。

当行は、金融商品を通じて、お取引先の事業支援ならびに地域経済の活性化に貢献してまいります。

「福利厚生型私募債」の仕組み



- ・山陰両県の対象施設*を利用して社員旅行を行った際の宿泊施設利用料金について、私募債発行金額の0.2%を上限に補助。
- ・発行企業から社員旅行で利用した旅館等についてのアンケートを回収し、当該旅館等に対してアンケート結果のフィードバックを実施。

*対象施設：山陰両県の旅館ホテル生活衛生同業組合に加盟する旅館・ホテル等



山陰に行ってきました！



尼崎支店お取引先(兵庫県)

ごうぎんからの金銭的なサポートがあり、社員旅行をほぼ半額の費用で実施できました。遊覧・友禅染めなどの体験は従業員のご家族にも好評で大満足でした。また山陰に行ってみたいと思います。

(「福利厚生型私募債」発行企業)

社員旅行

玉造温泉に宿泊(島根県)

当施設をご利用いただき、ありがとうございます。お客様からのアンケートは、大変参考になりました。たくさんのお客様にご利用いただけるよう、今後もサービス向上に努めていきたいと思っています。

(宿泊施設)



森林を守ろう！山陰ネットワーク会議「フレンドシップ店」制度を開始！



当行は、ふるさとの森林を守り次の世代につなげる活動として、「ごうぎん希望の森」「森林を守ろう！山陰ネットワーク会議」「日本の森を守る地方銀行有志の会」を3本柱とする森林保全活動を展開しています。

これらの活動は、中期経営計画に掲げる「SDGs」への取り組みに向けた社会活動・環境保全活動の展開につながるものです。このうち、「森林を守ろう！山陰ネットワーク会議」では、2018年6月に「フレンドシップ店」制度を開始し、地域の皆様と一緒に、森林を守り育てる活動により一層取り組んでいます。



ごうぎん希望の森

鳥取・島根両県6カ所の森林で、当行の役職員やその家族による実践的な森林保全活動を年2回実施。



森林を守ろう！山陰ネットワーク会議

2006年4月、山陰両県のボランティア団体やNPO法人などを会員として設立。当行が事務局を務め、各会員の活動紹介、イベントの開催や情報交換等を通して、山陰両県に森林保全活動の輪を広げる取り組みを展開。

会員数：52団体(2018年8月現在)
(鳥取県：29団体、島根県23団体)



日本の森を守る地方銀行有志の会

全国の地方銀行64行が連携し、ふるさとの森林保全等に関する情報交換やノウハウを共有。当行は事務局を担当。



森林を守ろう！山陰ネットワーク会議「フレンドシップ店」制度

「森林を守ろう！山陰ネットワーク会議」は設立後10年を超え、「会員メンバーの高齢化」「地域とのつながり不足」などの課題が出てきたことから、会員活動の活性化策として、「フレンドシップ店」制度を開始しました。

目的

会員の最寄営業店を担当店とし、相互の連携や親交を通じて当会議の活動趣旨や森林保全活動の大切さを山陰両県民に訴え、森林等の環境保全の機運を盛り上げる。

具体的な当行の取り組み

- ・会員の広報活動に協力
- ・会員が実施するイベント等に参加協力 など

江津支店
イベントに参加しました！

会員団体

「江の川を考える会」

イベント

「川遊び」イベント～江の川桜江町地内および八戸川鮎見橋付近～

活動内容

7月28日(土)7:00～13:00
江の川で手長エビ掬いに挑戦、八戸川でカヌー・ボートに挑戦、川の水質検査、川原の掃除、川原でBBQ



一日のイベント参加でしたが、川遊びを堪能しました。江の川に育まれた地域の方々への誇りと将来への夢に共感する機会になりました。今後もイベントが企画されているので、さらに大勢で参加し、盛り上げたいと思います。(江津支店 次長 門脇 徹雄)

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



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	
90億円超 100億円以下	18円	27.8%
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
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(予想)	950	193	132	84.53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 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のご請求
- ※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する方法と、ゆうちょ銀行の窓口で現金で受取する方法があります(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)

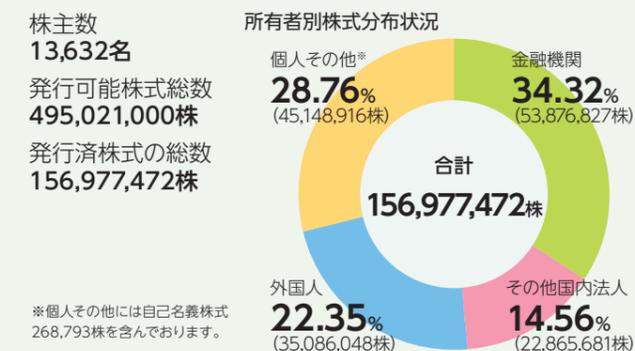
(2018年9月30日現在)

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 2,061名
 主要勘定
 総資産 5兆3,809億円
 預金等(預金+NCD) 3兆9,417億円
 貸出金 3兆363億円
 有価証券 1兆6,975億円
 自己資本比率 13.60%
 格付 A+(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80、出張所49
 代理店20、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9月30日現在)



主要株主の状況 (2018年9月30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)	5,817	3.70
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5,038	3.20
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	3,433	2.18
山陰合同銀行従業員持株会	3,364	2.14
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
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	2,279	1.45

取締役および監査役 (2018年9月30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 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) 倉部 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。

2018年
11月6日

神戸西支店新設オープン!

～兵庫・大阪エリアの店舗網が一層充実



このたび、神戸市長田区に5年ぶりの新設店舗となる「神戸西支店」を出店いたしました。兵庫県内では10カ店目、神戸市内では2カ店目の拠点となり、当行の広域店舗ネットワークを一層充実させることで、地域の架け橋としての機能を強化します。法人営業の担当者をそろえ、地域に根付いた活動を実践することで、法人のお客様のあらゆるご要望に高いレベルでお応えいたします。



〒653-0051
兵庫県神戸市長田区野田町五丁目2番12号
(山本ビル3階)
TEL. 078-754-7400 FAX. 078-735-1165
※ビルの地下に駐車場をご用意しています。

最寄り駅 JR神戸線「新長田駅」
地下鉄西神・山手線、
地下鉄海岸線「新長田駅」

山陰と関西のお客様を ビジネスでおつなぎいたします!



歴史が育んだ「靴の街」

神戸市長田区は、靴産業が集積する「靴の街」として、歴史的に発展してきました。現在でも、ファッション性豊かなあらゆる靴が製造され、日本の靴業界をリードしています。1995年1月に発生した阪神・淡路大震災では甚大な被害を受けましたが、地域の皆様のご尽力により新たな長田へと復興を遂げています。

街には、震災復興と地域活性化のシンボルとして「鉄人28号」の巨大なモニュメントがそびえています。また「お好み焼き(長田焼き)」「そばめし」といった「鉄板粉もん」や多国籍料理店が並ぶ「食の街」としても、近年は情報発信されており、地域に賑わいをみせています。



鉄人28号モニュメント
©光アロ/KOBE鉄人PROJECT2018



そばめし

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

2018年11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だまつえの職員が描いた絵画です。
ごうぎんチャレンジだまつえは、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。

