SAN-IN GODO BANK

地域の夢、お客様の夢をかなえる創造的なベストバンク

ミニディスクロージャー誌

GOGIN PRESS

第117期 営業の中間ご報告

2019年4月1日～2019年9月30日

>>> 地域とお客様の課題解決で、持続可能な地域社会を実現
ESG・SDGsの価値観を地域・お客様と共有

>>> Wantsから始まる0→1への挑戦!
SAN-IN・イノベーション・プログラム2019

>>> 経営課題を深掘りし、実効性の高い解決策を提案
成功報酬型コンサルティングサービスの提供

>>> お客様のニーズを捉え、ライフスタイルにあった取引チャネルを整備

山陰合同銀行

ごあいさつ

このたびの、東日本を中心とした台風・大雨により被災された皆様に対し、謹んでお見舞いを申し上げるとともに、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、2019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、2019年度中間期「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。

■ 地域やお客様とESG・SDGsの価値観を共有

近年、日本では、毎年のように台風・大雨がもたらす災害が各地で発生しています。世界的にみても相次ぐ自然災害の発生は、地球温暖化の影響を連想させ、気候変動への対策についての議論を加速させています。また、世界は環境問題だけでなく、その他の多くの社会的課題を抱えており、こうした課題を誰もが「自分ごと」としてとらえ、自らができる範囲で解決に取り組み、持続可能な社会を形成していくことが求められています。地域金融機関に対しても、ESG（環境・社会・企業統治を重視した経営）やSDGs（持続可能な開発目標）の達成に積極的に取り組み、地域に広める役割を担うことが各方面から期待されています。

こうした社会的要請に応えるべく、当行は「リレーションシップバンキング」を徹底的に展開することで、地域・お客様とESG・SDGsの価値観を共有し、持続可能な地域社会の実現を目指しています。これまでも、地方創生、CSRなどといった様々な言い方がされてきましたが、これらと考え方は共通するものであり、各営業店においても、地域の持続発展に貢献する取り組みを続けています。また昨年度に引き続き、「SAN-IN・イノベーション・プログラム（SIP）2019」を実施し、事業所数が減少している山陰において、新たな事業創出に挑戦しています。表面的に体裁を整えるのではなく、地域・お客様の「真のパートナー」として課題解決に動くことで、ESG・SDGsの理念は広められていくと考えています。

■ 高度な「コンサルティングサービス」の提供に果敢に挑戦

超低金利環境の継続など、金融機関を取り巻く環境は非常に厳しい状況が続いていますが、地域の持続可能性に貢献していくためにも、しっかりと収益計上できる体制を構築する必要があります。当行はこれまでも、「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、法人のお取引先・個人のお客様ともに力を入れて取り組んできました。今後これをさらに発展・深化させた高度な「コンサルティングサービス」を提供することで、当行の収益の柱としていくことに挑戦しています。

法人のお取引先に対しては、課題解決をお手伝いし、その結果に対して手数料をいただく「成功報酬型コンサルティングサービス」に重点的に取り組んでおり、報酬をいただけるような深度ある事業支援活動を展開していきます。個人のお客様に対しては、忙しい現役世代の方にもゆっくりとご相談いただけるよう、休日も営業する「マネープラザ」を開設しました。また、先般、野村證券㈱と金融商品仲介業務における包括的業務提携について発表しましたが、今後予定されている最終合意後、具体的に提携を進めることで、双方の強みを活かした高度なコンサルティングサービスを提供していきます。

■ 活力ある組織とするための変革

お客様にご満足いただける質の高い「コンサルティングサービス」を提供できるようになるため、専門人材の育成に注力するとともに、働きがいの持てる活力ある職場とすることが必要です。そのひとつとして、これまでの銀行の堅いイメージの払拭と柔軟な発想が生まれやすい職場環境とすることを目的に、10月から本部行員に「ビジネスカジュアル」を導入しました。今後も行職員の多様な働き方の推進など、働き方改革を大胆に進めていきます。

既成概念にとらわれず変革に果敢に挑戦することで、地域と当行がともに持続的に成長できる社会を必ず実現できると信じています。

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）

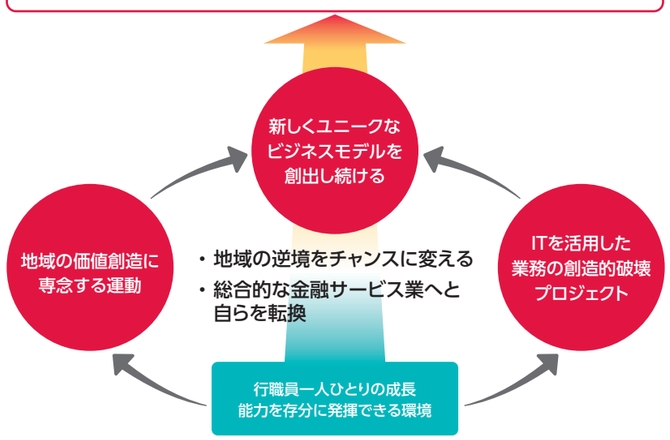
経営理念

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

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
重点施策	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
重点施策	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
その他重要施策	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
その他重要施策	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 地域とお客様の課題解決で、持続可能な地域社会を実現
ESG・SDGsの価値観を地域・お客様と共有
7 Wantsから始まる0→1への挑戦!
SAN-IN・イノベーション・プログラム2019
9 経営課題を深掘りし、実効性の高い解決策を提案
成功報酬型コンサルティングサービスの提供
11 お客様のニーズを捉え、ライフスタイルにあった取引チャネルを整備
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）

財務ハイライト

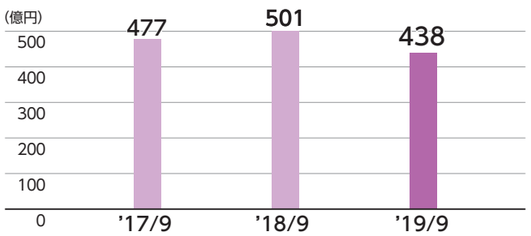
2019年度 中間決算のポイント（連結）

- マイナス金利が続く厳しい環境のなか、事業支援活動などによる貸出金の増加に努めましたが、有価証券利息や株式等の売却益が減少したことなどから、経常収益は前年同期比62億円の減少となりました。
- 経常費用は前年度に計上した米国債の売却損や外貨預金利息の減少などから、前年同期比59億円の減少となりました。
- その結果、経常利益は前年同期比3億円減少の93億円、親会社株主に帰属する中間純利益も前年同期比3億円減少の63億円となりました。

利益の状況（連結）

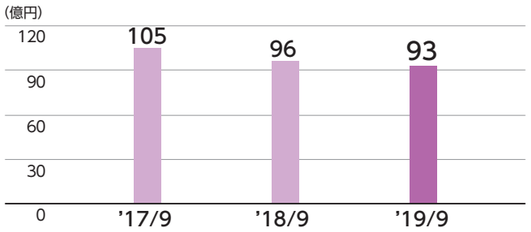
■ 経常収益

438億円
（前年同期比62億円減少）



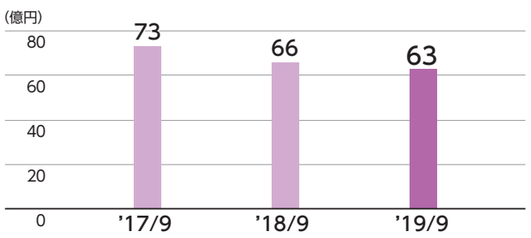
■ 経常利益

93億円
（前年同期比3億円減少）



■ 親会社株主に帰属する中間純利益

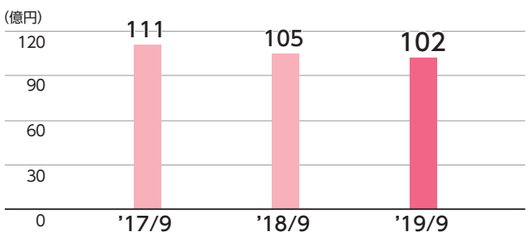
63億円
（前年同期比3億円減少）



利益の状況（単体）

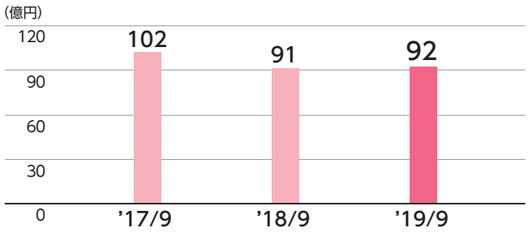
■ コア業務純益
（本業における純粋な利益）

102億円
（前年同期比3億円減少）



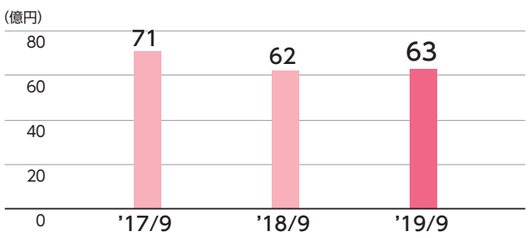
■ 経常利益

92億円
（前年同期と同水準）



■ 中間純利益

63億円
（前年同期と同水準）



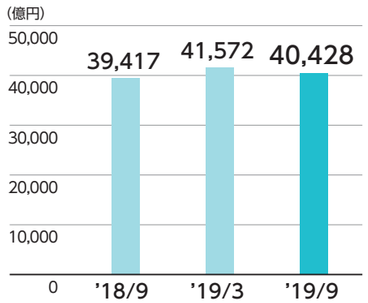
主要勘定の状況（単体）

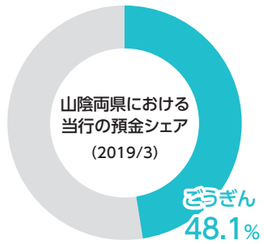
■ 預金等※（期末残高）

※預金＋譲渡性預金

4兆428億円
（前期末比1,144億円減少）

個人預金および法人預金が増加した一方で、公金預金および金融機関預金が減少したことに加え、譲渡性預金が減少したことにより、前期末比1,144億円減少の4兆428億円となりました。



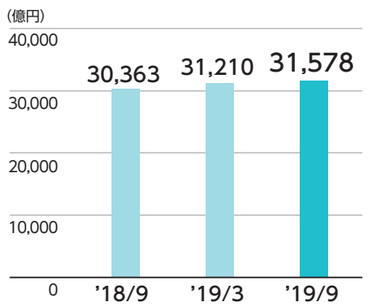


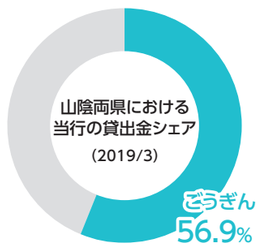
※山陰両県に店舗を有する銀行、信用金庫、信用組合、ゆうちょ銀行（当行調査による）

■ 貸出金（期末残高）

3兆1,578億円
（前期末比367億円増加）

住宅ローンなどの個人向け貸出が増加したほか、法人向け貸出も増加したことから、前期末比367億円増加の3兆1,578億円となりました。



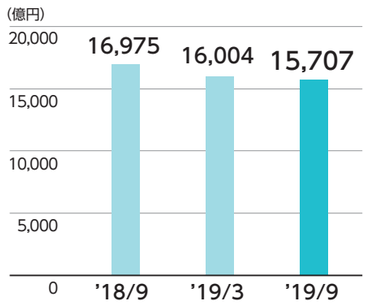


※山陰両県に店舗を有する銀行、信用金庫、信用組合（当行調査による）

■ 有価証券（期末残高）

1兆5,707億円
（前期末比297億円減少）

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ことなどから、前期末比297億円減少の1兆5,707億円となりました。

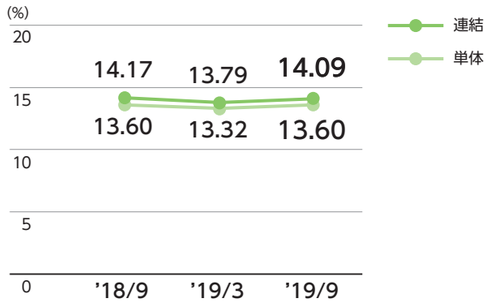


安全性・健全性の状況

■ 自己資本比率

単体ベース（国内基準） **13.60%**

【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。



地域とお客様の課題解決で、持続可能な地域社会を実現

»»ESG・SDGsの価値観を地域・お客様と共有

近年、世界的にESGやSDGsに関心が高まるなか、地域金融機関に対しても、これらに積極的に取り組み、地域に広める役割を担うことが各方面から要請されています。当行は、地域やお客様の「真のパートナー」となり、地域・お客様とこうした価値観を共有することで持続可能な地域社会の実現を目指しています。

Q1 ESG・SDGsとは?

ESG

◉「Environment=環境」「Social =社会」「Governance=企業統治」の頭文字を取ったもの。
◉従来の財務情報だけではなく、非財務情報であるE・S・Gを重視することが、結局は企業の持続的な成長や中長期的な収益につながり、財務情報からは見えにくいリスクを排除できるという考えに基づいています。

SDGs(持続可能な開発目標)

◉Sustainable Development Goalsの略で、国連が採択した、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。
◉世界で起こっている環境問題や社会的問題などの様々な課題を解決し、持続可能な社会を形成していくことを目指しています。

Q2 ESG・SDGsが重要視されるようになった経緯は?

◉リーマンショックを契機とした金融危機の発生により、短期的な利益を過度に追求することの弊害が認識され、その反省として企業の中長期的な成長に着目することが必要とされました。
◉2006年4月、ESGを投資プロセスに組み入れるPRI（責任投資原則）を国連が提唱、欧州で本格的にESG投資がスタート。
◉2015年7月、GPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）がPRIに署名、日本でのESG投資が加速。
◉2015年9月、国連でSDGs（持続可能な開発目標）採択。
◉2018年7月、ESGの考え方を融資にも考慮することを検討する、政府のESG金融懇談会が提言を発表。地域企業の競争力強化や地域社会の持続可能性向上のため、特に地域金融機関のESG融資への取り組みを求めています。

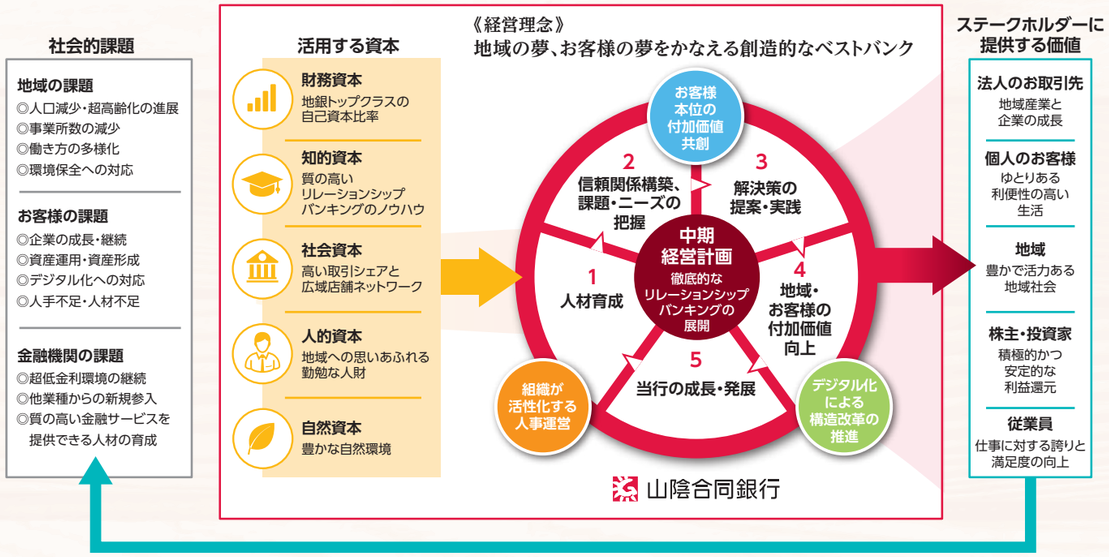
Q3 山陰合同銀行の目指す姿は?

◉当行は、従来、地域を基盤とする金融機関の使命として地域の持続可能性を目指し、地域経済活性化やCSR活動などに広範に取り組んできました。
◉特に「リレーションシップバンキング」を普遍のビジネスモデルとして位置付け、地域やお客様の「真のパートナー」となり、課題を解決することで、地域・お客様の付加価値を向上、地域と当行の持続的な成長の実現を目指しています。
◉ESG・SDGsの考え方は当行のビジネスモデルと理念を同じくするものであり、本年5月にはSDGsの趣旨に賛同し「サステナビリティ宣言」としてあらためて表明しています。

サステナビリティ宣言 | 山陰合同銀行グループは、国連の定めた持続可能な開発目標（SDGs）の趣旨に賛同し、地域の課題解決に取り組むことで、持続可能な地域社会の実現を目指します。

当行の価値創造プロセス

長期的に目指す姿 ▶ 持続可能な地域社会の実現



Q4 具体的にどうすればいい?

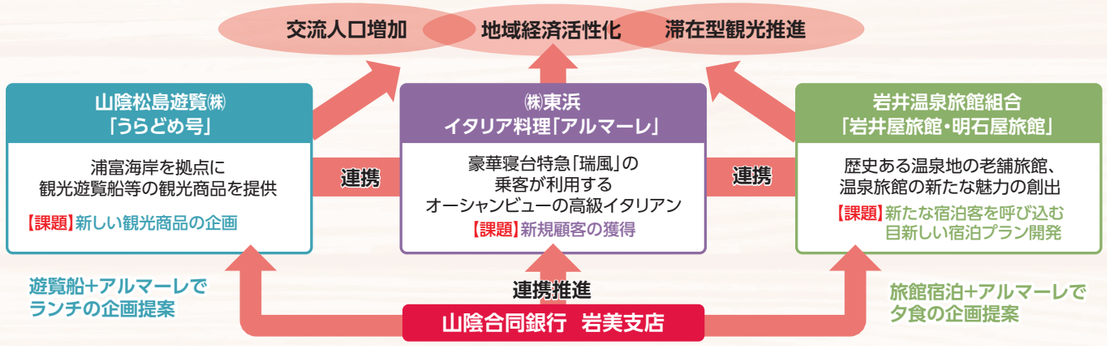
◉大企業で調達方針などにSDGsの理念を取り入れる動きが進むと、下請け企業も製品やサービスの生産・供給方式の見直しを迫られたり、取引を外されたりする可能性があります。
◉一方、社会の持続可能性に対応した事業は、企業の付加価値を向上させるチャンスでもあります。
◉こうした動きに対して当行もお取引先と一緒になって取り組んでいきます。

地域連携で観光地の魅力をアップ、地域の持続発展に挑戦

鳥取県岩美町は、町全体が「山陰海岸ジオパーク」に認定されており、風光明媚な自然風景や温泉、豊かな食文化などを有する観光地として知られています。

岩美町内で観光業を営むお取引先は、地域連携により、それぞれの抱える課題解決と観光地としての魅力アップに取り組み、地域の持続可能性を高めることに挑戦されています。当行は課題解決に向け、お取引先の挑戦を全力でサポートいたします。

浦富海岸



Wantsから始まる0→1への挑戦!

全国に先駆け、少子高齢化・人口減少などが進む山陰地方は、課題を多く抱える地域といえます。
このような地域において、新たな付加価値を生み出す事業を創出していくためには、
「0→1」を目指した新たな事業構想（アイデア）が必要であると考え、昨年度に続き、
第二回目のSAN-IN・イノベーション・プログラム（SIP）を実施しています。

- ☑ SIPでは、全国でも革新的な経営者（革新者）が持つ“イノベーションスキル”と事業にかける“熱量”を感じ、事業創発に生かしていきます。
- ☑ このプログラムでいう革新者とは、「社会課題を見据えながら、**あたりまえの常識を疑い**、**新しい切り口**を見出し、埋もれている**潜在価値を引き出して**、それを事業として**やり切り**、**どんどん進化**させ、最終的に社会に**驚きや感動を生み出す人**。」と定義しています。

SIPが求めるもの（特徴）

Wants（ウォンツ）	あなた自身/身近な人が欲しくてたまらないもの
チーム	ビジョンに共感した仲間が、異なる資質・得意分野を融合して事業アイデアを実現
クレイジー	99%の人にNo！と言われることを喜ぶ
リアリティ	社会的受容性、実現可能性（あなたの強みを生かす）

SIPのプログラム（セッション）

【キックオフS】
SIPの趣旨・目的を共有し、参加者のコミュニケーションを高める

【革新者刺激S】
革新者のイノベーションスキル・情熱を感じ、モチベーションを高める

【事業創発S】
Wantsに基づく事業構想をチームでクレイジーアイデアに高める

【事業化支援S】
構想した事業アイデアを発表し支援者と連携する機会

Idea

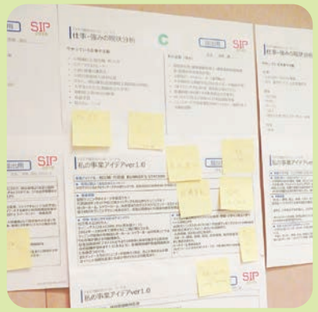
新事業創出
SIP SAN-IN INNOVATION PROGRAM
SAN-IN イノベーション 2019 プログラム

キックオフセッション 7/24

革新者刺激セッション① 8/6

相互理解セッション 9/2

革新者刺激セッション② 9/25



アイデア創出セッション 10/9

事業創発セッション① 10/24

事業創発セッション② 11/11

SIP2019では、事業創発セッション①終了時点で、10事業構想に基づき、構想の深掘り・チームアップを進めています!

事業化支援セッション 12/24

リハーサルセッション 12/11

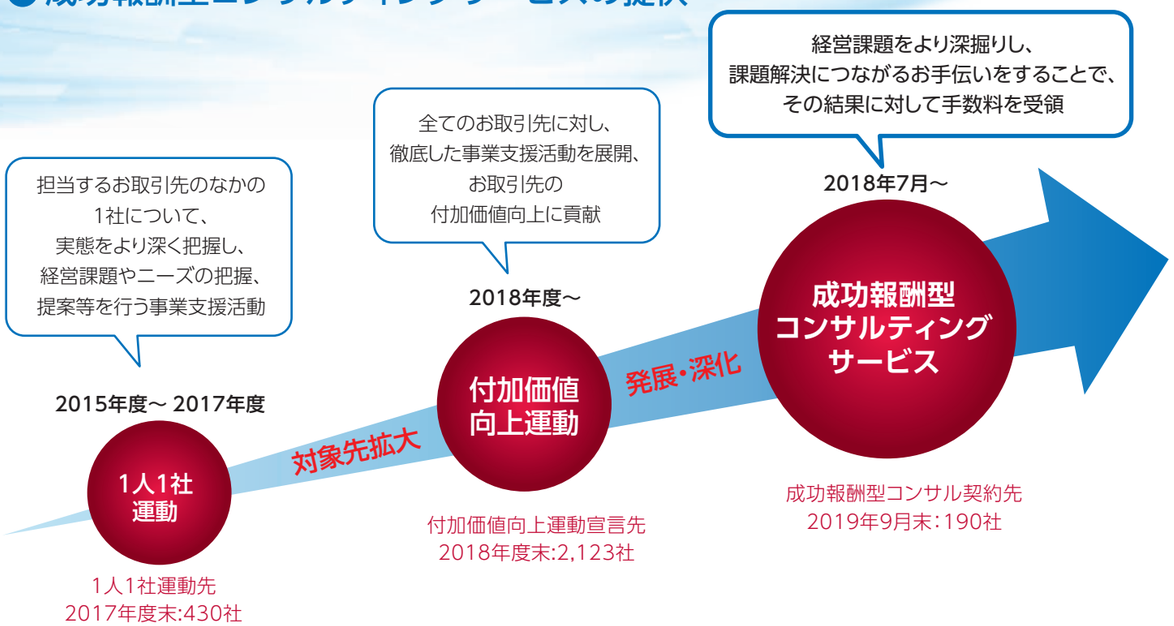
スパーリングセッション 11/28

SIP2018事業構想

SIP2018では、2019年10月末時点で法人が**3社**設立されています。また、今年度中の法人設立もしくは事業の実施へ向けて準備中のチームが3チームあり、継続的に支援を実施しています。さらに、SIPで構築されたネットワークから、複数の連携事業が始まっており、上記と合わせ**10を超える具体的な事業の実施・検討**につながっています。

経営課題を深掘りし、実効性の高い解決策を提案

▶成功報酬型コンサルティングサービスの提供



当行では、従来、一貫してリレーションシップバンキングに力を入れて取り組んできました。
2015年度から開始した「1人1社運動」、また2018年度からの「付加価値向上運動」により、
全行的に事業支援活動を展開することで、人材育成やリレバン意識の醸成を一定程度図ってきています。
現在「成功報酬型コンサルティングサービス」に重点的に取り組み、より深度ある事業支援活動を展開することで、
お取引先の付加価値向上と当行の収益計上を両立し、持続可能な地域社会の実現を目指します。

コンサルティング業務を強化するための体制整備

本部リレバン部署の強化
- 各ブロックへの駐在の配置、関与の強化
- 専門分野の担当者の配置

等

人材育成の強化
- コンサルのリーダー的人材の育成
- 専門分野の担当者育成

等

ニーズへの対応
- ニーズ(IT支援等)に応じた施策の展開
- 経営課題の更なる深掘り

等

ごうぎんIT相談会を開催

中小企業の人材不足が深刻化するなか、業務の効率化や売上増加のために社内のIT化やインターネットの活用などの必要性が認識されていますが、「何をしていいのか分からない」というお取引先も多くいらっしゃいます。こうした課題・ニーズを解決するため、当行ではお取引先のIT支援を積極的に行っています。

2019年3月にIT商談会を初開催したのに続き、8月には松江・鳥取の2会場で成功報酬型コンサル契約先を対象としたIT相談会を開催しました。

参加者の声

話しているうちに「あれもこれも」と相談したくなり、時間が足りなくなってしまった。業務のあらゆる面でITを活用することができると感じました。

ITが苦手な私にも分かりやすく説明してもらい、とても参考になりました。

ITの専門家から直接アドバイスを受ける機会など滅多になく、とても貴重な時間となりました!

参加者のIT習熟度に応じた相談会だったため、90%近くの方から「満足した」という評価をいただきました!

IT専門家の具体的なアドバイスを受け、お取引先に一歩踏み出していただける機会となりました。

成功報酬型コンサルティングの取組事例

中山間地域から世界に向けて伴走型の事業支援を実施

有限会社 吉原木工所 (浜田市三隅町)

従来の建具製造部門に加え、日本の伝統技術である組子を取り入れた組子部門を開設。現代風にアレンジした商品が各方面から評価されています。

課題 成長過程の様々な課題解決、全国展開へ向けての新たなネットワーク拡大、ブランド力向上を模索中。

相談 ⇒

⇐ サポート

山陰合同銀行 三隅支店

◉中国地域ニュービジネス大賞に推薦。資料作成、プレゼン指導まで協力して行い、優秀賞獲得に貢献。
⇒ブランド力向上し、これまでにない先からの引き合いが増え、売上増加につながる。

◉製造現場の効率化、新設するショールームのコンセプト設計など、幅広くサポート。

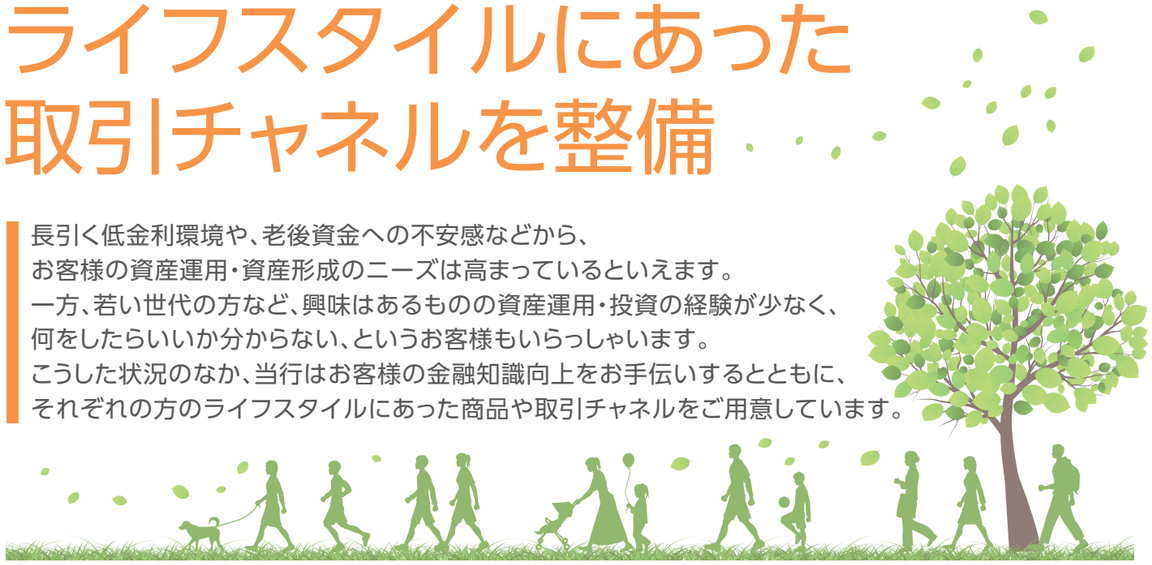
有限会社 吉原木工所　専務取締役　吉原 敬司 様

今まで銀行は「お金を貸してくれるところ」くらいのイメージでしたが、販路開拓やブランディングなど様々な相談に乗っていただいています。
今後の事業展開を考えるうえで、ごうぎんのサポートに期待しています。

(左)(有)吉原木工所 吉原専務、(右)三隅支店長 白木広介

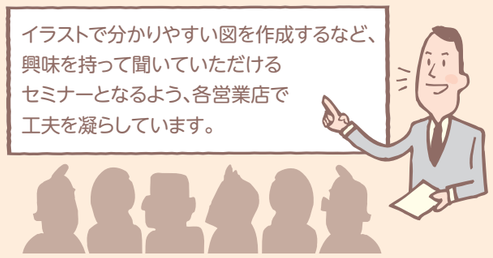
お客様のニーズを捉え、ライフスタイルにあった取引チャネルを整備

長引く低金利環境や、老後資金への不安感などから、
お客様の資産運用・資産形成のニーズは高まっているといえます。
一方、若い世代の方など、興味はあるものの資産運用・投資の経験が少なく、
何をしたらいいか分からない、というお客様もいらっしゃいます。
こうした状況のなか、当行はお客様の金融知識向上をお手伝いするとともに、
それぞれの方のライフスタイルにあった商品や取引チャネルをご用意しています。



各営業店が工夫を凝らし、職域セミナーを開催

法人のお取引先の役員・従業員の皆様に対する「職域セミナー」を積極的に開催しています。
「資産形成セミナー」「ライフプラン」「退職者向け」「キャッシュレス」といったテーマで各営業店が開催、法人営業の担当者とも協力しながら、従業員の方々のお金に対するニーズを顕在化するとともに、ニーズを満たす商品をご案内しています。
また、セミナー講師として大勢の方の前でお話しする機会をいただくことで、行員のスキルアップにもつながっています。



来店不要で手軽に取引したいお客様

デジタルチャネルでお手続きが完了

忙しい現役世代のお客様に対しては、
いつでも手軽に取引できるデジタルチャネルでの商品を
充実させています。

◉インターネットでのお取引【口座開設（ダイレクト支店）、投資信託、外貨預金】
◉お申込みから契約までWEBで完結【個人向け無担保ローン】
◉来店・セミナー予約【マネープラザ（資産運用・保険）、各種セミナー】

働く世代のお客様への新しい情報提供の場として、WEBサイト「ごうぎんなび」を立ち上げました。これまで店頭や行員の訪問などの限られた時間しかお話しできなかったお客様にも、お一人おひとりのライフステージにあわせた、役立つ情報を提供しています。
日々の暮らしに彩りを添えるコンテンツや街の身近な話題も掲載し、お客様のライフイベントの都度、一番に思い出していただけるサイトになることを目指しています。

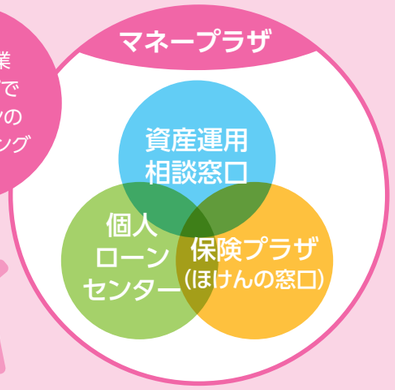
来店して詳しく説明を聞きたいお客様

対話によるコンサルティングサービスの提供

ゆっくりとご相談いただける環境を整備しています。
◉休日の営業拠点として、「マネープラザ」開設
◉店頭・外訪先でのタブレット申込み（保険、投資信託、個人向け無担保ローン）

タブレットで商品内容を分かりやすくご説明

土・日も営業
ワンストップで
ライフプランの
コンサルティング



野村證券との包括的業務提携に関する基本合意書を締結

2019年8月26日、当行とごうぎん証券㈱は、野村證券㈱と金融商品仲介業務における包括的業務提携に関し、基本合意書を締結いたしました。
双方の強みを活かした、より高度なコンサルティングサービスを提供することで、地域のお客様の満足度を向上し、地域経済の発展に貢献していきます。

提携のコンセプト

お客様の豊かな生活の実現・付加価値向上、地域経済の発展

期待される効果

◎当行の広域な店舗網を通じ、野村證券㈱の豊富な情報や幅広い商品・サービスを地域のお客様に提供できます。
◎地域内での役割分担により両社の経営効率化を図り、その効果はサービス向上のための投資等を通じてお客様に還元されます。
◎お客様のより良い生活と地域経済の活性化に貢献するため、事業承継やM&A等その他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。

※2019年12月末に最終合意予定、本提携の詳細内容が確定します。（スケジュールは変更となる可能性あり）

株主の皆様へ

◎ 株主配当

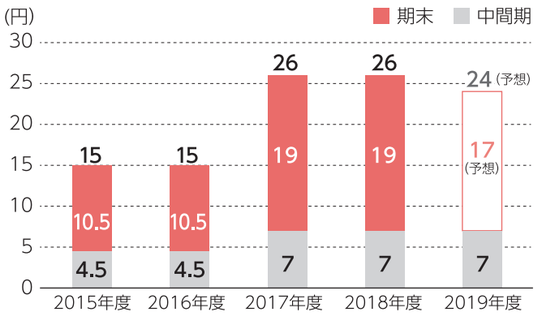
当行は、地域金融機関としての役割と使命を遂行するため、内部留保の充実を図りつつ、株主の皆様への積極的かつ安定的な利益還元を実施していくことを基本方針としております。なお、当行は「業績連動配当」を導入しており、1株当たり年間14円を安定配当とし、親会社株主に帰属する当期純利益(連結)が80億円を超過する場合には、業績に応じた配当を行います(右表参照)。全体としては、親会社株主に帰属する当期純利益(連結)に対し、配当性向30%を目安に利益還元を実施し、引き続き株主の皆様を意識した経営を行ってまいります。

【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% 〜 27.8%
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**	
80億円超 90億円以下	**16円**	
80億円以下	**14円**	27.3% ～

※2019年9月30日時点の試算値

【株主配当の実績】



【業績推移(連結)】

(億円)

	経常収益	経常利益	当期純利益※	1株当たり当期純利益
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
2019年度(予想)	885	182	121	77.53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きます。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。

◎ 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。

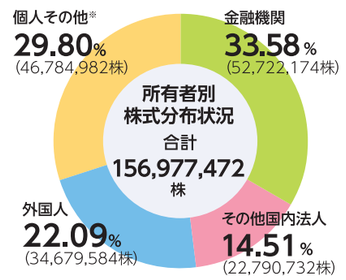
【株価推移】

【株主等の状況】

(2019年9月30日現在)

株主数
14,164名
発行可能株式総数
495,021,000株
発行済株式の総数
156,977,472株

※個人その他には自己名義株式410,132株を含んでおります。



【主要株主の状況】

(2019年9月30日現在)

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)	6,039	3.84
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)	4,997	3.18
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	3,396	2.16
山陰合同銀行従業員持株会	3,307	2.10
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
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	2,908	1.85
JP MORGAN CHASE BANK 385151	2,471	1.57

◎ 当行の概要(単体)

(2019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	2,054名
主要勘定	
総資産	5兆6,130億円
預金等(預金+NCD)	4兆428億円
貸出金	3兆1,578億円
有価証券	1兆5,707億円
自己資本比率	13.60%
格付	A2(ムーディーズ・ジャパン㈱) A+(㈱格付投資情報センター) AA−(㈱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)

【取締役および監査等委員である取締役】

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・独立)	多胡　秀人
取締役(社外)	田部　長右衛門
取締役(社外・独立)	倉都　康行
常勤監査等委員	吉田　孝
常勤監査等委員	宮内　浩二
監査等委員(社外・独立)	河本　充弘
監査等委員(社外・独立)	今岡　正一
監査等委員(社外・独立)	足立　珠希

「ビジネスカジュアル」導入しました!

これまでの銀行の働き方や堅い職場イメージの変化を促し、
柔軟な発想による創造的な企画が生まれやすい職場環境となるよう、
本部勤務者を対象に「ビジネスカジュアル」を導入しました。

カジュアルな服装をすることで 職場の雰囲気が和らぎ、相談しやすい環境に!!

ポロシャツやTシャツなどを着ることで、リラックスした雰囲気のなか仕事をする様子。

私服を着用することにより、季節に応じたアイテムを選ぶことができ、
寒さ暑さ対策をしやすく、快適な職場環境づくりができます。
服装を楽しむことでモチベーションを上げ、仕事のパフォーマンス向上も期待できます。
営業店では、ネクタイの着用を通年任意化とするほか、気候・体調に合わせた
「クールビズ」「ウォームビズ」の服装の着用を可とすることで、
今まで以上に省エネルギー対策に取り組んでいきます。

担当者コメント

人事部 人事グループ 副調査役
高橋 直裕

今回導入した「ビジネスカジュアル」は、これまでの銀行の働き方や堅い職場イメージの変化を促すとともに、誰もが働きやすく魅力ある職場づくりを図ることも目的に検討を進めました。
『清潔感があり、時・場所・場合に合わせたビジネスに相応しい服装・身だしなみ』を基本ルールにしており、今後、行職員一人ひとりが相応しい服装・身だしなみを考えて行動することで、山陰合同銀行にとって相応しい「ビジネスカジュアル」を作り上げていきたいと考えています。「ビジネスカジュアル」は行職員一人ひとりの個性を尊重しつつ多様な働き方を推進する一つの方法として捉えており、今後もそれぞれが働きがいを持てる職場環境の整備に努めてまいります。

〒690-0062　島根県松江市魚町10番地
TEL. 0852-55-1000
https://www.gogin.co.jp
2019年11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。