



2018 年 4 月 2 日

会 社 名 株式会社 山陰合同銀行
代 表 者 名 取締役頭取 石丸 文男
コード番号 8381 東証第1部
問 合 せ 先 執行役員経営企画部長 古山 英明
(TEL 0852-55-1000)

中期経営計画の策定について

山陰合同銀行（頭取 石丸 文男）では、2018 年度から 2020 年度までの 3 年間を計画期間とする中期経営計画を策定しましたので、概要を下記のとおりお知らせいたします。詳細につきましては当行ホームページ（<http://www.gogin.co.jp>）をご覧ください。

記

1. 計画期間

2018 年度～2020 年度

2. 中期経営計画策定にあたってのコンセプト

当行の主要な営業基盤である山陰は、全国の中でも人口減少や少子高齢化が早く進む地域であり、預貸金の伸びの鈍化も早く進むことが予想されます。また、日本銀行のマイナス金利政策による超低金利環境の継続で資金利益の減少も見込まれるなど、地方銀行を取り巻く環境は厳しさを増しています。

このような環境下においても、地域と当行が力強く持続的に成長していくため、当行は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。

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して位置付け、これまで取り組んできた 1 人 1 社運動やコンサルティング営業を発展させ、取り組みを強化いたします。お取引先企業に対しては、これまで以上に対話を深め、売上や利益等の付加価値向上支援や、成長や業績改善のための資金供給等を、従来の枠組みにとらわれず実践します。また、個人のお客様に対しても、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。また、この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・お客様の長期的な価値創造に専念する運動の実施と、IT を活用した抜本的な業務改革と新たな価値・サービス提供に取り組んでまいります。

こうした取り組みを推進することで、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。

(次ページに続く)

3. 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。」

お客様とその生活基盤であり営業基盤である地域が、持続的に成長し豊かになることを一番に考え、常にお客様のために全力でニーズにお応えできるよう挑戦します。

4. 重点施策

計画期間中、特に力を入れて取り組む項目として「お客様本位の付加価値共創」「デジタル化による構造改革の推進」「組織が活性化する人事運営」という3つの柱のもとに、それぞれ3項目、合計9項目の重点施策を掲げています。

(1) お客様本位の 付加価値共創	① 地域産業の競争力強化とお取引先の企業価値向上 ② 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 ③ 個人向けコンサルティング機能の高度化
(2) デジタル化による 構造改革の推進	④ デジタルチャネルを利用した収益モデル改革 ⑤ 戦略的投資の実現のためのコスト構造改革 ⑥ B P Rによる生産性の飛躍的向上
(3) 組織が活性化する 人事運営	⑦ 高度金融・情報生産活動を担う専門人材育成 ⑧ 人事改革による従業員の働き甲斐と生産性の向上 ⑨ お客様と向き合うための人材再配置

5. 計数目標

項 目	2017 年度見込み	2020 年度目標
1. 当期純利益（連結）	136 億円	138 億円以上
2. 非金利収益比率（連結；コア業務粗利益ベース）	16.80%	19%以上
3. R O E（連結；株主資本ベース）	4.51%	4.2%以上
4. O H R（単体；コア業務粗利益ベース）	62.42%	63%以下
5. 自己資本比率（単体）	13.97%	13%以上

（注）2017 年度見込みは予想計数です。

以 上

中期経営計画の概要

(2018年度～2020年度)



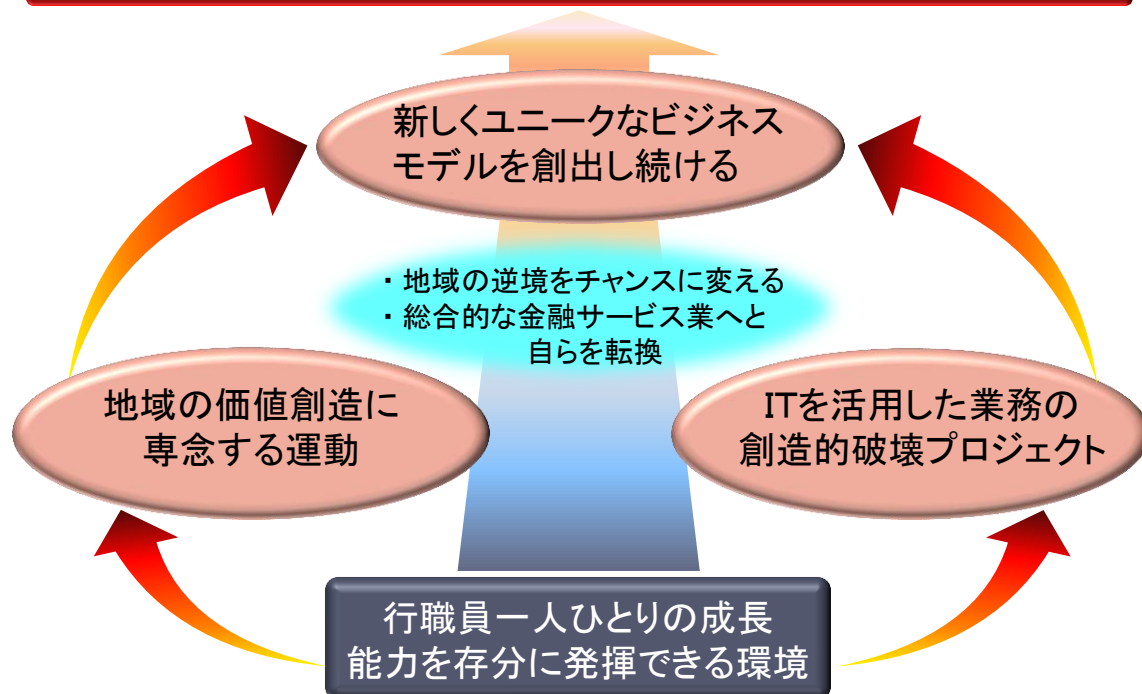
株式
会社

山陰合同銀行

1. 中期経営計画のコンセプト・行動基準

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		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

2. 主要施策概要・目標とする経営指標

お客様本位の付加価値共創

■ 地域・お客様の課題解決、長期的な付加価値向上に徹底的に取り組み、地域・お客様と当行の持続的な成長を目指す

地域産業の競争力強化とお取引先の企業価値向上	地域産業の競争力強化	・ 主要産業等の付加価値向上支援 起業家の育成支援
	付加価値向上運動	・ お取引先企業の付加価値向上に専念、真のビジネスパートナー化
	事業支援の領域拡大	・ ハンズオン型支援など、お取引先とともに成長を目指す
	ミドルリスク層の取組強化	・ お取引先の成長・業績改善 と 融資増強・利回り改善
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	広域ネットワークの一層の充実	・ 事業支援・マッチング機能の強化 ・ 兵庫・大阪地区の体制強化、取引基盤の拡充
個人向けコンサルティング機能の高度化	対面コンサルの高度化	・ プライベートアドバイザリー部門新設（銀・信・証 一体体制） ・ ごうざん証券との連携強化 エリア拠点への販売員集約
	非対面の利便性向上	・ ITを活用した利便性の向上 と 職域等接点力の相互補完

デジタル化による構造改革の推進

■ デジタル化により、マーケティング、営業、審査、事務を抜本的に改革し、生産性の向上と、新たな価値提供に挑む

デジタルチャネルを利用した収益モデル改革	デジタルチャネルの拡充	・ Web・アプリ等利便性の高いサービス と マーケティング高度化 ・ 地域決済プラットフォームによる域内消費の促進
	店舗改革	・ 拠点・機能の整理・再編 と お客様が利用しやすい店舗づくり
戦略的投資の実現のためのコスト構造改革	コストマネジメント強化	・ 専門部署による費用対効果の徹底検証と経費適正化
BPRによる生産性の飛躍的向上	ITを活用したBPR	・ RPA等を活用した業務改革により事務時間を削減
	新勘定系システム移行	・ IT基盤の強化による、お客様との接点拡大・利便性の向上

組織が活性化する人事運営

■ 全ての施策の原動力である行職員一人ひとりが輝き、地域・お客様の課題解決のためにチャレンジングに行動する

高度金融・情報生産活動を担う専門人材育成	個々人の強みを活かし能力を引き出す成長機会	・ 地域・お客様の課題解決のできる人材を育成 ・ 多様なキャリアパスの整備と成長支援
人事改革による従業員の働き甲斐と生産性の向上	働きやすく長く活躍できる環境	・ 女性・シニア人材の活躍の場の拡大 ・ 育児・介護と仕事の両立支援
	働き甲斐と誇りを実感できる組織	・ 経営との双方向のコミュニケーションを強化し、一体感を醸成 ・ 長期的視野によるお客様への価値提供を評価する体制
お客様と向き合うための人材再配置	お客様のご要望にお応えできる体制	・ 業務改革による生産性向上等を起点に、戦略部門へ再配置

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	
効率的・効果的な経営	グループガバナンスと連携の強化		お客様の幅広いニーズへの対応	
	健全な自己資本比率の維持	資本効率の向上		適切な株主還元

最終年度(2020年度)

目標とする経営指標	当期純利益	非金利収益比率	ROE	OHR	自己資本比率
連結	138億円以上	連結	連結	単体	単体
		19%以上	4.2%以上	63%以下	13%以上
		コア業務粗利益ベース	株主資本ベース	コア業務粗利益ベース	



本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。

こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものであります。将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意下さい。

本資料に関する照会先

山陰合同銀行
経営企画部 企画グループ

TEL : 0852-55-1015

FAX : 0852-27-3398

Eメール: soki@gogin.co.jp