

Integrated Report 2021

山陰合同銀行 統合報告書 2021
(ディスクロージャー誌 本編)

表紙について

「未来への持続的な成長」という思いを込めて、デザインしました。

生命の起源である海と未来を想像した“宙”がコンセプトです。花々はSDGsの17のゴールのカラーを意識し、“誰ひとり取り残さない”というイメージを、緑を育て、地球を大地のように包み込み、支える“手”で表しています。また、外周の緑の葉、地球から伸びた芽は「再生」を意味し、花々や大地の手も重ねて円を描くことで「永久」を表現しました。



ごうぎんチャレンジド

まつえ × とっとり

—それぞれの事業所の職員が能力を発揮した
コラボレーションによる価値創造—

ごうぎんチャレンジドまつえの職員が描いた絵画を使用し、ごうぎんチャレンジドとどりの職員がデザインしました。

ごうぎんチャレンジドは、山陰合同銀行が運営する障がい者雇用事業所です。

ごうぎんチャレンジドまつえは絵画の制作を業務の柱とし、ごうぎんチャレンジドとどりはITスキルを駆使した業務などを担っています。

株式会社山陰合同銀行

〒690-0062 島根県松江市魚町10番地

TEL. 0852-55-1000

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



2021年7月発行 企画・編集／経営企画部



Contents

2 特集 新型コロナウイルス感染拡大への対応

4 トップメッセージ

10 「ごうぎん」プロフィール

経営方針
ごうぎんの軌跡
ごうぎんの強み
外部環境／リスクと機会／マテリアリティ
価値創造プロセス
財務ハイライト
非財務ハイライト

23 価値創造の源泉

中期経営計画
財務戦略／資本戦略
法人戦略
リテール戦略
デジタル戦略
有価証券戦略
グループ戦略

36 サステナビリティへの取り組み

サステナビリティへの取り組みに関する方針
気候変動への対応
環境保全活動の取り組み
リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援
安定した金融インフラを全てのお客様に提供
幅広いユニークな社会貢献活動の展開

51 価値創造を支える力

人事戦略
ダイバーシティ&インクルージョン
ガバナンスの取り組み
社外取締役メッセージ
役員
構造改革の推進
コンプライアンス・リスク管理態勢
リスク管理態勢
ステークホルダーとの対話

70 連結財務諸表等
主要財務指標の推移
企業情報
ごうぎんの広域店舗ネットワーク

編集方針

山陰合同銀行は、このたび「統合報告書2021（ディスクロージャー誌）」を作成いたしました。本統合報告書は、国際統合報告評議会（IIRC）が提示する「国際統合報告フレームワーク」を参考にして、財務情報と非財務情報（ESG 情報）から構成し、当行の経営方針や持続的な成長への取り組み、中長期的な価値創造などを統合的に記載しています。

なお、銀行法施行規則等で規定された開示項目は、資料編に記載しています。資料編は当行ホームページをご覧ください。
(<https://www.gogin.co.jp>)



見直しについて

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。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ります。ご留意下さい。

新型コロナウイルス感染拡大への対応

新型コロナウイルス感染拡大により、社会環境は大きく変化しました。

当行は、コロナ禍で打撃を受けられたお取引先の資金繰り支援・事業支援を最優先事項と位置づけ、経営資源を重点的に投入し、グループ一体となって取り組むとともに、お客様や従業員の安心・安全を確保し、新しい生活様式に対応する「ウィズコロナ時代の金融サービスの提供」に努め、金融インフラの維持という社会的使命を果たしてまいります。また、コロナ禍の地域を応援する当行独自の取り組みや地域社会への貢献活動も実施し、地域のリーディングバンクとしての社会的責任を果たしてまいります。

法人のお取引先への取り組み

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、売上減少などの影響を受けられたお取引先に対し、さまざまな支援策を準備して資金繰りサポートに努めています。また、「新型コロナ事業支援チーム」を中心として、事業継続支援に加え、将来を見据えた経営改善策の提案、実行支援を実施しています。お取引先の多様化・高度化するニーズや事業性評価によってあぶり出された経営課題を解決できるまで、伴走型で多角的な事業支援活動に取り組んでいます。

融資取組	実行件数(件)			実行金額(億円)		
	山陰両県	両県外	合計	山陰両県	両県外	合計
プロパー融資	964	439	1,403	725	1,189	1,915
信用保証協会付融資	7,301	593	7,894	1,586	177	1,764
合計	8,265	1,032	9,297	2,312	1,367	3,680

(2020年2月1日～2021年3月31日の実績)

プロパー融資にも積極的に取り組み、リスクテイクすることで地域を支えています。

■ 新型コロナ事業支援チーム

新型コロナウイルス感染拡大の影響が出始めた後、2020年4月に速やかに立ち上げ、兼務者を含め50名体制で支援活動を実施しています。2020年12月には、影響を大きく受けられた「重点支援先」の見直しを実施(85先→168先)、事業計画策定を集中支援しています。

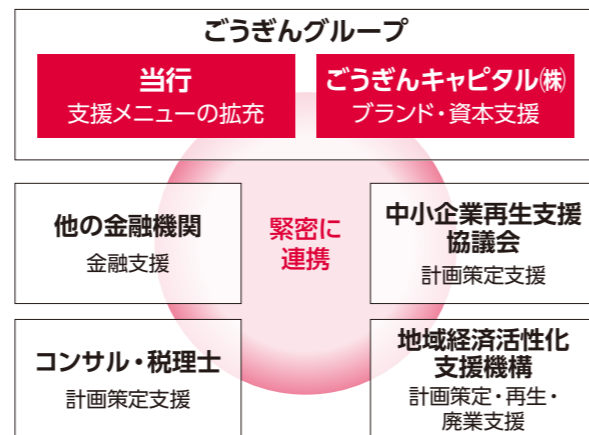
フェーズ	資金繰り支援	実態把握	事業継続見極め	計画策定支援		実行支援モニタリング	支援完了	債務整理	問題なし	計
				提案(交渉)中	策定中					
先数	0	0	4	14		147	0	1	2	168
				5	9					

(2021年3月31日時点の実績)

多角的伴走支援体制

～外部機関との緊密な連携～

- 中小企業再生支援協議会のほか会計士や税理士、外部専門家と連携して計画策定を支援します。
- 他の金融機関とも計画を共有し、金融支援の足並みを揃えます。
- M&Aセンターとの連携や事業承継ファンドを通じてお取引先の成長や事業承継のニーズにお応えします。



個人のお客様への取り組み

日々の生活に不可欠な金融サービスを円滑に提供し、決済機能を安定的に維持することを第一にした対応を行っています。ATMタッチパネルへの抗ウイルス・抗菌効果フィルム貼り付け、お客様との窓口となる営業店においては飛沫感染防止用のアクリル板を設置するなどの感染防止対策を行っているほか、ご来店いただくことなくさまざまな銀行のお取引をご利用いただけるようデジタルチャネルの拡充を図っています。また、新型コロナ専用のご融資、相談窓口やフリーダイヤルの設置など体制を整備し、新型コロナウイルス感染拡大の影響によりお借り入れが必要な個人のお客様へのご融資やお借入内容の変更等のご相談にお応えしています。

地域への取り組み

地域のリーディングバンクとしての社会的責任を果たすべく、地域の皆様とともに地域を応援する取り組みを行っています。

ごうぎんDuoカードによる地域応援

「さんいんを元気に!!」をテーマに、Duoカードを活用した地域の皆様、山陰の宿泊施設、飲食業の皆様を応援するさまざまなキャンペーンを実施しました。

地域産業のお役に立ち、地元山陰両県の魅力を再発見できる機会となりました。

- 山陰の宿泊施設応援キャンペーン (2020年7月～11月)
- Duoコレカタログキャンペーン (2020年7月～11月)
- Duoカードで応援!#WeLove山陰キャンペーン* (2021年3月)
- Duoカードでまちを元気に!GoToEatキャンペーン (2021年4月～8月) (2021年7月1日現在)

#WeLove山陰キャンペーン*を応援

～グループ役職員の余暇の有効活用とリフレッシュを後押し～
当行独自の応援企画としてグループ役職員とその家族の#WeLove山陰キャンペーン対象宿泊施設の宿泊費の一部を補助しました。

利用者数(家族含む)	延べ4,215名
利用した宿泊施設数	179施設(島根99・鳥取80)

* #WeLove山陰キャンペーン
島根・鳥取両県実施の地域観光振興企画。両県在住者が対象の宿泊施設を利用する場合の料金を1/2割引。(上限5,000円/1人/1泊あたり)

その他の取り組み

- 山陰の特産品が抽選で当たる「さんいん応援定期預金」キャンペーンの実施(2020年11月～2021年3月)
- ごうぎん一粒の麦の会による医療従事者の方々への紙製フェイスシールド贈呈、地元の小学校へのマスク・ハンドソープ贈呈(P48)
- SDGs私募債を活用したコロナ対策等の活動資金の寄付(P49)

従業員への取り組み

社会のインフラとして必要な業務を維持するためにも、従業員およびその家族の健康を守ることが重要であり、さまざまな取り組みを行っています。

感染拡大地域の店舗では交代勤務体制や昼休業を導入しているほか、本部におけるスプリット・オペレーション、時差出勤の活用や在宅勤務、執務環境の見直し、万が一に備えた応援体制の整備など、円滑な業務継続に努めるとともに、新型コロナ対応方針を定め、感染予防対策の徹底と従業員の日々の健康管理に努めています。

トップメッセージ

地域のリーディングバンクとして、
地域の産業・事業を徹底的に応援します



2021年7月
取締役頭取

山崎 徹

当行が果たすべき役割

● 変動する経営環境において

新型コロナウイルスが猛威を振るい始めて1年半が経ちました。経済活動の停滞が長引き、日常生活でも多くの場面で自粛を余儀なくされています。当行の経営環境をみると、以前からデジタル化やSDGsの浸透などにより大きく変動していましたが、コロナ禍を契機に変化の速度が一気に上がったと感じています。お取引先の多くも、売上の大幅な減少など、事業に多大なる影響を受けておられます。事業者自身の経営努力に加え、官民によるさまざまな支援策もあって倒産件数こそ一定の水準で抑えられているものの、総体としては厳しい経済情勢が続いています。このような状況において当行は、お取引先の事業支援を最優先事項として、まずは資金繰りの対応により足もとの安定を図り、次に事業の立て直しに向けた経営改善計画の策定など将来を見据えた活動を展開してきました。以前と同じ事を同じようにやってもビジネスとして厳しい中、より効果的で実効性のある打開策を打つために、お取引先のことを今まで以上に深く知ろうと努力してきました。昨年度は先行きの不透明感が強く暫定的な計画の策定にとどまるお取引先も少なからずありましたが、今後は、ワクチン接種が進むにつれ見通しが立てやすくなり、より抜本的な対策を講じることができると見込んでいます。地域経済が大きな打撃を受け疲弊している今こそ、これまで蓄積してきた事業支援の知見やノウハウを集中的に発揮し、存在意義を示すことが、地域のリーディングバンクとしての責務であると考えています。

● 責任ある企業市民として

近年、企業のESGの取り組みが加速していることも見逃せません。メディアでSDGsやESGのニュースを見ない日がないほど、環境問題や社会問題に対する世の中の関心は高まってきています。これまで当たり前だったものが当たり前でなくなり、大きく様変わりした社会や生活環境を前にして、人々の意識が「社会全体の持続可能性」に向くようになったのだと感じています。それに伴い、企業の価値を測る尺度も多様化してきました。利益をはじめとする財務面の評価に加え、環境・社会・企業統治といった財務に表れない活動を評価する機運が高まり、個々の会社がいち企業市民として、社会全体の持続可能性に対して責任ある取り組みをこれまで以上に求

められています。

こうした中で当行は、地域経済が活性化するようさまざまな事業支援活動を展開してきたほか、森林保全、障がい者雇用、J-クレジット仲介、青少年育成など、行職員各々が参加・実践する独自の環境保全・社会貢献活動を、自ら主体となって脈々と続けてきました。また、地元企業や行政関係者などにSDGsへの理解を深める啓発活動の展開や、コーポレートガバナンス体制の継続的強化にも取り組んでいます。

今後は、TCFD提言への取り組みや温室効果ガスの排出削減に加え、脱炭素に取り組む企業への投融資を増やすなど、リレーションシップバンキング活動をベースとして地域経済の持続可能性を高めるために、幅広くESG経営を推進していく方針です。

これまでの振り返りと将来のビジョン

今年度から、新たな中期経営計画をスタートしました。今後の経営計画についてご説明する前に、まずは前中期経営計画を振り返り、次に将来の展望についてお話しします。

● 成長戦略の土台強化が進展

前中期経営計画を総括すると、コロナ禍の影響等により利益水準は計画を下回った一方で、収益構造の見直しや組織・業務の合理化といった構造改革を着実に実行した結果、今後の成長戦略の土台となる経営基盤を構築することができたと評価しています。

まず利益水準についてですが、2020年度は、先行きの不透明感を織り込んで与信費用を予防的に積み増したことを主因に、連結当期純利益が前年度比7億円減益の96億円と厳しい決算になりました。自己資本比率も下がりましたが、これはリスクを取ってでもお客様の資金繰り支援を徹底してきたことの証左だと捉えています。一方で、本業の成果を示すコア業務純益（除く投資信託解約損益）は、前年比+25%と大幅増益を達成し、今後の成長に向けて手応えを得ることもできました。

経営基盤については、この3年間で基幹系システムの刷新や店舗ネットワークの再構築、証券ビジネスにおける野村證券株式会社との業務提携、関連会社の再編などの重要な構造改革を行ったほか、さまざまな業務分野におい

トップメッセージ

て合理化・効率化を着実に実施しました。その結果、人材の戦略配置を進めることができ、コストコントロールの面でも一定の成果を挙げることができました。また、銀行経営のコアである貸出金・預金も大幅に増やすことができました。こうした過去3年間の成果は、収益などの財務面と、人材育成・組織力などの非財務面の両方でこれから大きく貢献してくれると確信しています。

● 理念に立ち返り、ビジョンを示す

我々の究極のゴールは、経営理念である「地域の夢、お客様の夢をかなえる創造的なベストバンク」を体現することです。この理想像を目指した成長戦略として、今般、中期経営計画を策定しました。その過程では、経営理念についてグループ全体で議論し、また新しく長期ビジョンを定めるなど、新たな取り組みもしました。

経営理念に関する議論の過程では、多くの行職員が経営理念に共感し、「目の前のお客様のお役に立ちたい」「お客様に寄り添いたい」という強い思いを持っていることが分かりました。理念への共感やお客様への思いは、これまであらゆる場で経営陣からその重要性を繰り返し説いてきたこともあり、行内で共有できていることが暗黙の前提

でしたが、全行的に共通の価値観として根付いていることが改めて確認でき、組織の一体感への自信を一層深めることができました。

この一体感は、経営理念を体現するための非常に大きな力になります。そして、大きく変動する経営環境において、この力をもって当行が進むべき道を明確に発信するために、長期ビジョン「No. 1の課題解決力で持続的に成長する広域地方銀行」を策定しました。

行職員一人ひとりの創意工夫により地域・お客様の課題を解決し、その成果の一部を成功報酬としていただく。そして、このWIN-WINの関係を基礎に、将来に亘って持続的に成長していく。それが、山陰はもとより山陽・兵庫・大阪という広域において、地域やお客様に対するさらなるコミットメントを可能にし、ひいては経営理念に近づくことができる。そういう思いを長期ビジョンに込めています。当行には社会の持続可能性に対する責任があると先述しましたが、一方で、当行の持続可能性なくして社会に貢献し続けることもできません。当行と地域がともに持続的に発展していく姿をこれまでも追求してきましたし、今後も目指してまいります。

新・中期経営計画

次に、これらの成果・ビジョンをベースとした今後の経営方針である中期経営計画について述べたいと思います。中期経営計画では、「地域を徹底的に支える」というメッセージを前面に出し、責任を持ってやり抜くことで、地域・お客様とともに発展していく姿勢を明確にお示しました。その中で重要な要素として、コンサルティング、デジタル、経営基盤の3つを挙げています。

● コンサルティングとデジタルを両輪に、ビジネスモデルの変革に挑戦

当行はこれから、行員全員によるコンサルティングと、デジタルトランスフォーメーション(DX)の2つを主軸に、地域の課題解決に貢献するとともに、当行自身のビジネスモデル変革に挑戦します。

当行の伝統的なビジネスモデルは、リレーションシップバンキング、いわゆるリレバンです。お取引先との信頼関係をベースに、金融仲介機能である融資を中心として、お客様のニーズに応じた事業支援を展開してきました。

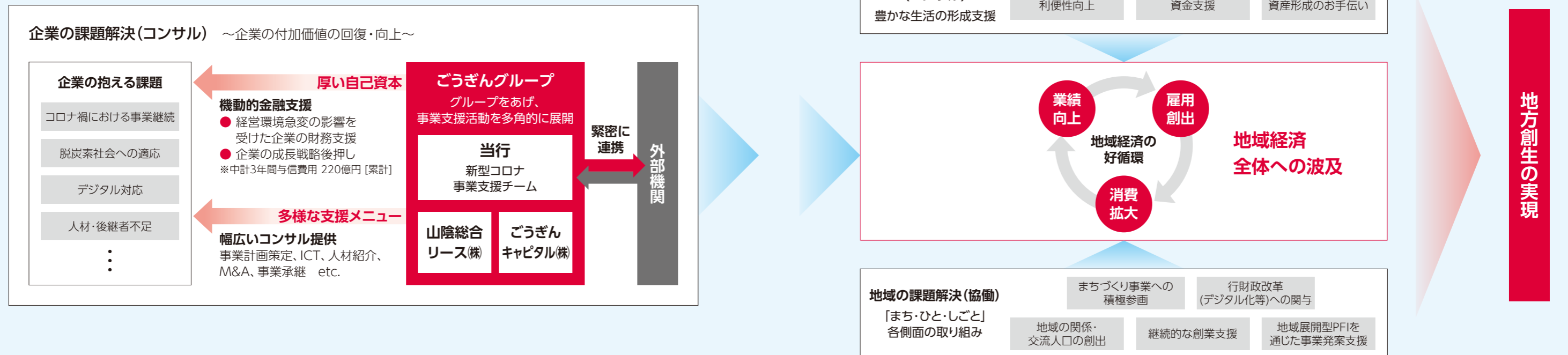
今後は、こうした基本となる信頼関係を引き続き重視し

つつ、コンサルティングを業務の中心に置きます。もちろん、融資業務が当行の収益に占める割合は相応に高く、銀行の本業としての重要性が薄れることはありません。しかし、お取引先のニーズ・課題が多様化・高度化する中で、その課題を解決していくためには、より幅広く・専門性の高いサービスが求められます。こうしたニーズにしっかりとお応えするため、グループ一体となって体制を強化していますし、行職員の意識改革も含めて取り組んでいるところです。

こうした取り組みの1つが、人材紹介です。これまで、人材が都会地に集中する中、人材獲得は地方企業の大きな課題でした。しかし、近年は副業・兼業の機運が高まり、都市から地方への人材供給の仕組みが整備されてきました。当行も、能力ある人材と地域の企業をつなぐネットワークを広げ、プロ人材が地域で活躍するよう後押しすることで、個々の企業の発展、ひいては地域経済の活性化の可能性を広げていきます。

また、DXもビジネスモデルを変革していくうえで不可欠な要素です。発展が目覚ましいデジタル技術を当行のビジネスに徹底的に取り込むことは、商品・サービスから組織・業務プロセスといった仕組み、ひいてはカルチャーまで、

個々の企業や一人ひとりのお客様の課題解決を通じて、地域活性化・地方創生を実現する



トップメッセージ

当行の全てをより良くし、競争優位を確立するための起爆剤になると考えています。当行がDXを推進していくうえで、大きく分けると顧客体験・行内改革・橋渡しの3つの視点があると考えています。まず1つ目の「顧客体験」は、お客様の利便性向上や、お取引先の課題解決を指します。当行のサービスをより身近に感じ、気軽に使っていただけるように、アプリなどの非対面ツールの機能を拡充しているほか、お取引先のDXへの挑戦をお手伝いするため、ITコンサルを重点的に強化しているところです。次に「行内改革」は、デジタル技術を梃にした当行自身の改革です。業務プロセスの抜本的な見直し等による合理化・効率化はもとより、コンサルティング能力を遺憾なく発揮できるサポートツールの開発を進めており、行職員がより付加価値の高い業務に集中できる環境を整えます。最後の「橋渡し」は、お取引先と地元IT企業を結びつけることです。お取引先からデジタル活用に関する相談を多く頂いている一方、解決できる優秀な事業者もまた当地に多く存在します。当行の情報網をもって的確に両者をつなぐことも、当行の役割だと自任しています。

コロナ禍は、さまざまな企業を一旦立ち止まらせ、変化せざるを得ない状況にしています。ただ、見方を変えれば、自らの現状を見直し、進化に向けて変革する好機であるともいえます。これは、当行自身にも、お取引先にもいえることです。お取引先の多くがデジタル活用を経営課題として認識し、ビジネスモデルの変革を模索しておられます。当行自身のコンサル・デジタルを両輪としたビジネスモデルの変革への挑戦は、こうしたお客様の課題に対応していくうえでも、重要な経験値になると考えています。

● 実践レベルを高めるために、経営基盤をさらに強化

これらの取り組みを高いレベルで実践するため、これまで構築してきた経営基盤を、さらに強化していきます。そのために、経営資源をいかに戦略分野に集中できるか、どれだけ質を高められるか、が鍵だと考えています。さまざまな合理化・効率化を進め捻出した「モノ・カネ」を再配分するのはもちろんですが、変革に挑戦していくうえで最も重要な要素は、人材です。

昨年6月に頭取に就任してから、オンライン意見交換会と称してあらゆる階層の行員と月2回のペースで対話し、さ

まざまな質問に答え、私自身の考えを直接伝える機会を設けています。そこで感じるのは、一人ひとりが自分なりの地域への思い・愛情を持っていて、それぞれの立場・役割において、真面目に一生懸命に業務にあたってくれているということです。こうした日々の活動の積み重ねが、当行の信頼を形づくり、地域・お客様とのリレーションをより強固なものにしてくれています。彼ら彼女らが今後一層、誇りを持って業務に励み、多方面で活躍できる組織にしていくことが、経営するうえで非常に重要なポイントであると認識しています。

個々人が活躍できる組織になるために、銀行として重点的に取り組んでいるのが、「活躍の場の拡大」と「成長意欲の喚起」です。

前中期経営計画では、コンサルティングやデジタルの専担部署を設置する組織改革に加え、これら戦略分野を全行員の約1割にあたる規模で増員しました。今後の3年間でさらに同規模の配置転換をしていき、行職員に新たな活躍の場を用意するとともに、ビジネスモデルの変革のエンジンとなる体制をスピード感をもって構築していきます。

また、今、人事体系を約20年ぶりに大きく見直そうとしています。ここでキーワードとしているのが、「働きがい」と「自律性」です。多様な能力・貢献度を積極的に評価し、頑張った成果を挙げた人にしっかりと報いることで、働きがいを高めること。自分で考え、自ら学び、主体的に実践する姿勢を重視し、自律的な人材が育つ企業風土を醸成すること。これらを文化として根付かせたいと考えています。こうしたコンサルティング、デジタル、経営基盤の三位一体の取り組みにより、持続的な成長を実現するビジネスモデルを構築してまいります。

株主還元の充実

株主の皆様への利益還元は、これまでと変わらず、重要な経営課題と位置付けています。

2021年5月には業績連動配当基準を見直し、株主還元の充実を図りました。これは、中期経営計画における成長戦略の実現に対する我々の決意を示すものでもあります。中期経営計画で掲げた一つひとつの戦略を着実に実行し、株主の皆様の期待に応えていきたいと考えています。

おわりに

2021年7月に、当行は設立80年を迎えました。この間、バブル崩壊やリーマンショックなどさまざまな荒波を経験しつつも、地方銀行有数の健全性を備え、広域地方銀行として山陰の地盤維持と山陽・兵庫・大阪でのシェア拡大により成長を遂げ、一定の評価と期待をいただける銀行になりました。そして、世界がウイルスとの前例のない闘いを続ける今、地域とともにあり続ける地域金融機関として、使命を果たすべきと考えています。地域・お客様と手を取り合ってこの難局に立ち向かい、困難をともに乗り越えた先でより絆が深まったと思えるよう、役職員一丸となって取り組んでまいります。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お願い申し上げます。





経営方針



「ごうぎん」プロフィール

経営方針	11
ごうぎんの軌跡	12
ごうぎんの強み	14
外部環境／リスクと機会／マテリアリティ	16
価値創造プロセス	18
財務ハイライト	20
非財務ハイライト	22

経営理念

地域・お客様のお役に立ち、皆様の夢をかなえること。経営理念を体現することこそ、地域とともに歩む金融機関である私たちの使命、存在意義です。

長期ビジョン

課題解決力を高めることで、経営理念に近づき、地域・お客様とともに持続的に成長していくことを目指します。

ごうぎんの軌跡

～地域・お客様とともに歩み続ける～

地域・お客様の課題解決に、本業においても社会貢献活動においても取り組み続けています

とりまく環境やお客様のニーズの変化に対応し、地域のリーディングバンクとしての期待にお応えするため、当行は常に経営基盤の強化を図り、収益力を高めることで健全性を維持し、最先端の金融サービスやノウハウを提供し続けてきました。いつの時代においても、根幹にある「地域・お客様のお役に立つ」という思いは変わることはなく、地域に深く根ざし、地域の持続可能性に真剣に向き合い続ける姿勢は、今後も変わることはありません。これまで培ってきた当行の強みを未来へと引き継ぎ、さらなる課題解決力を身に付け経営理念に近づくことで、地域と当行がともに成長する持続可能な地域社会の実現を目指します。

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

長期ビジョン

No.1の課題解決力で
持続的に成長する広域地方銀行

2030年
SDGs達成への貢献

1980年代

都会地と変わらない
総合金融サービスの提供

1990年代

透明性・健全性の高い経営で
基盤強化

2000年代

多様化・高度化する
地域・お客様のニーズに対応

2010年代

地域・お客様の課題解決に
より付加価値向上

2020年代

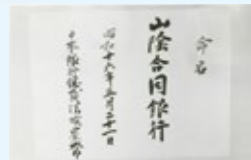
コロナ禍を乗り越え、
地域の産業・事業を
徹底的に支える

提供してきた価値

経営の方向性

山陰両県の銀行の合併、買収の歴史

- 島根県を地盤とする「松江銀行」と鳥取県を地盤とする「米子銀行」が合併し、「山陰合同銀行」設立
- 戦中・戦後の混乱期をくぐりぬけ、経済復興期・高度経済成長期において、基盤強化・業容拡大を目指す



山陰合同銀行命名書

金融の自由化・国際化と好景気を背景とした規模拡大

- 資金量・収益力・顧客サービスを充実させ、フルバanking機能を備える「代表的な地方銀行」として、総合金融サービスの提供を目指す

山陰、山陽、兵庫・大阪にまたがる広域地方銀行へ

- ふそう銀行と合併、現在の広域店舗ネットワークを活用したビジネスモデルの礎となる
- 合理化・効率化を進めることで、金融環境の激変を乗り切る強靱な銀行となることを目指す
- 金融環境の変化に対応すべく、リスク管理体制の構築や自己資本の充実など経営基盤を強化



ふそう銀行との合併覚書締結(1990年11月)

地域・お客様とのリレーションを深めニーズに呼応

- 加速度を増す外部環境の変化を的確に捉え、お客様の真のニーズに基づいた商品・サービス提供で選ばれる銀行を目指す
- 厳しい収益環境を切り拓くため、ローコスト体質への改革や新たな収益の柱となる施策を展開
- 地域貢献活動においても、より地域の目線に立った独自性あるモデルを、他社に先駆け展開



リレーションシップバンキングをベースとしたビジネスモデルへの転換

- 抜本的な構造改革により、経営資源を戦略部門に再配置
- 兵庫・大阪における店舗ネットワークをさらに拡大、法人営業体制を強化
- 女性の活躍機会を拡大、担い手の変更により、個人営業や法人営業を担当

コンサルティングとデジタルを軸としたビジネスモデルへ変革

- コロナ禍で業況悪化するお取引先の支援を最優先課題として取り組む
- SDGsやESGの関心の高まりを受け、地域の持続可能性に向き合う姿勢を明確化
- 課題解決力の向上とデジタル化を大きく加速
- 野村證券(株)との提携により、地方における証券ビジネスの新しいモデル確立を目指す



野村證券(株)との記者会見の様子(2019年8月)

トピックス

1878年

- 当行の最も古い源流である津和野第五十三国立銀行設立以降、40もの銀行を源流とする

1941年

- 山陰合同銀行設立

1981年

- 「ごうぎん一粒の麦の会」発足

1987年

- 東京証券取引所市場第一部に株式上場

1991年

- ふそう銀行と合併

1992年

- ごうぎん(島根・鳥取)文化振興財団設立

1997年

- 「小さな親切」運動山陰本部設立
- 「山陰合同銀行」に商号変更、本店建設、新CI導入、新生「ごうぎん」スタート

2006年

- 森林保全活動開始
- ごうぎんDuoカード取扱開始、地域カードとして普及

2007年

- ビジネスマッチング有償化開始、フィービジネス本格展開
- 知的障がい者雇用事業所「ごうぎんチャレンジドまつえ」開設

2012年

- 兵庫・大阪に新たに店舗出店開始
- 私塾「尚風館」開校

2017年

- 障がい者雇用事業所「ごうぎんチャレンジドとっとり」開設

2020年

- 野村證券(株)を委託元とする金融商品仲介業務を開始

社会・経済情勢

1941年

- 太平洋戦争勃発

1973年

- 東京外国為替市場、変動相場制へ移行

1985年

- G5、為替相場への協調介入(プラザ合意)

1991年

- バブル崩壊

1996年

- 政府が「日本版金融ビッグバン構想」発表

2005年

- ペイオフ全面解禁

2008年

- リーマンショック発生

2016年

- 日本銀行が初のマイナス金利を導入

2020年

- 世界的に新型コロナウイルスの感染拡大

ごうぎんの強み

～これまで培ってきた強みを生かし、未来へと引き継いでいきます～

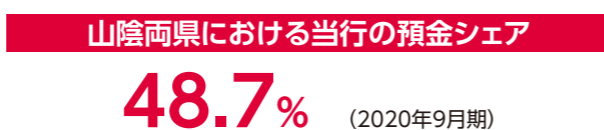
財務資本 地銀トップクラスの自己資本比率

安定した財務基盤と、全国の地方銀行の中でも常に高い水準に位置する厚い自己資本を活用することで積極的にリスクテイクし、高品質なサービスの提供と地域の発展に努めています。



社会資本 山陰での高い取引シェアと広域店舗ネットワーク

山陰におけるリーディングバンクとしての役割を自覚し、地域・お客様のニーズに的確・迅速にお応えしてきました。こうした長年の取り組みをご評価いただき、山陰両県においては圧倒的な預貸金シェアを有しています。また、広域店舗ネットワークを生かし、山陰と県外でのリレーションを深めることで、両地域の経済活性化、持続的な成長に貢献しています。



知的資本 質の高いリレーションシップバンキングのノウハウ

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、お客様との信頼関係を構築し、課題やニーズを的確に把握することで、解決策をご提供しています。これにより、地域・お客様の付加価値向上と当行の成長の両立を目指しています。

人的資本 地域への思いあふれる勤勉な人材

当行の従業員は、「地域・お客様のお役に立つ」ことを喜びとして、地域の活性化につながる活動を実践してきました。さらに従業員一人ひとりが能力を最大限発揮できる組織づくりと、質の高いサービスが提供できる自律型の人材を育成することで、高度化・多様化する地域・お客様のニーズにお応えしてまいります。

自然資本 豊かな自然環境・地域資源

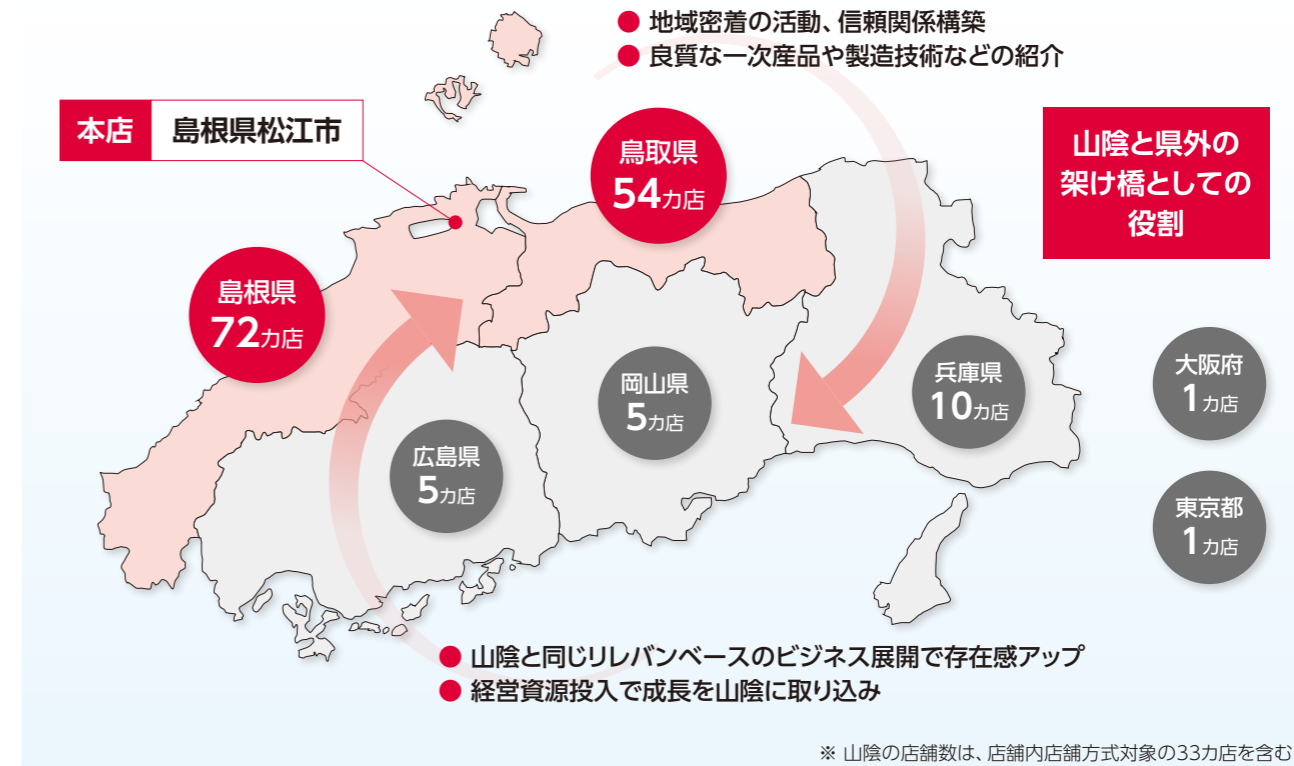
当行が主要な営業エリアとする山陰地方は、北を日本海、南を中国山地に囲まれ、美しい自然環境や独特な歴史・文化などが身近に存在する地域です。

当行はこうした地域に愛着を持ち、地域と深くつながりながら、あらゆる場面で地域の持続可能性のために活動を続けています。



営業基盤

山陰、山陽、兵庫・大阪にまたがる広域店舗ネットワーク



広域店舗ネットワークを生かしたマーケット

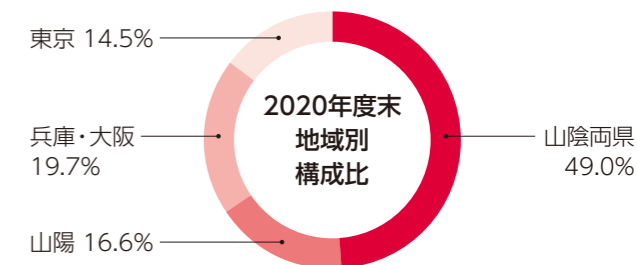
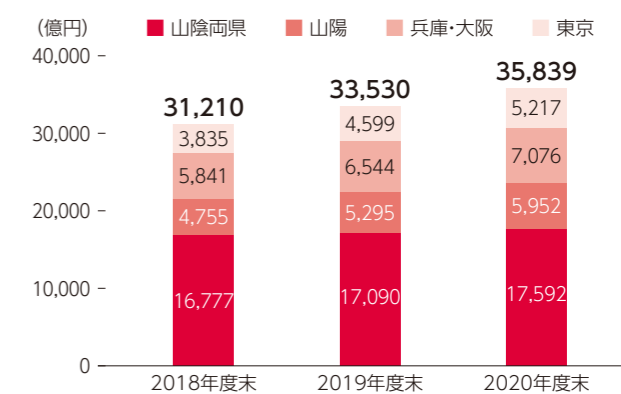
山陰は両県の県内総生産をあわせても全国の1%にも満たない経済基盤ですが、山陰と山陽、兵庫の県内総生産をあわせると全国2位の規模となり、実態としては大きなマーケットを有しているといえます。地域別の貸出金残高をみると、2020年度末には県外をあわせた残高のほうが山陰を上回っています。

国内総生産に占めるシェア

順位	都道府県	実額(億円)	シェア
1位	東京都	1,062,382	18.92%
2位	愛知県	402,997	7.18%
3位	大阪府	400,699	7.14%
6位	兵庫県	213,288	3.80%
12位	広島県	117,908	2.10%
21位	岡山県	78,131	1.39%
45位	島根県	24,729	0.44%
47位	鳥取県	18,966	0.34%
(35位)	山陰両県	43,695	0.78%
(2位)	山陰両県、山陽、兵庫計	453,024	8.07%
-	全県計	5,615,233	100.00%

※ 内閣府「県民経済計算(2017年度)」、順位の()は各県合計した場合の全国の順位

地域別貸出金残高の推移



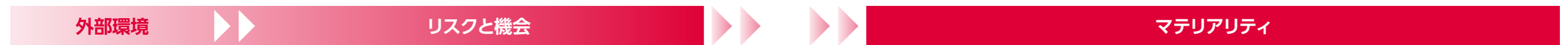
外部環境／リスクと機会／マテリアリティ

当行は、地域全体が成長していくため、社会的課題の解決に向けた活動に長年一貫して取り組むとともに、地域を支え続けるためには当行自身が強靱な体力を有する必要があると認識し、経営基盤の強化を図り続けています。

2021年度からの中期経営計画を策定するにあたり、外部環境の以前からの潮流に加え、新型コロナウイルスの感染拡大による社会構造の急激な変化を捉え、リスクと機会を把握することで、取り組むべき重要課題(マテリアリティ)を特定しました。地域活性化、環境への取り組みなど、本業として地域・お客様の課題解決に取り組むことで、地域経済の好循環を生み出し、地域全体の持続的な成長を目指します。



地域を徹底的に支える



外部環境

- 新型コロナウイルス感染拡大を契機とした急速な社会構造の変化
- 産業構造・企業行動の変化
非対面・非接触のサービス・技術の隆盛 etc.
- 社会・経済のデジタルシフト
テレワークやデジタル取引の浸透 etc.
- 働き方や価値観の変化・多様化
個人のワーク・ライフ・バランスや特性の尊重 etc.
- 社会課題や社会貢献意識の高まり
持続可能な社会、脱炭素社会の実現 etc.

+

以前からの潮流

- 人口減少・高齢化
- 経済の低成長・低金利の長期化
- IT化の進展
- 働き方改革
- SDGs意識の浸透

リスク・課題	機会
法人のお取引先	
<ul style="list-style-type: none"> ● 事業環境変動への対応 ● 後継者不足 ● 労働力不足 ● 事業所数減少 	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業継続から経営改善まで伴走支援 ● 脱炭素など社会的要請への適応支援 ● 事業承継・M&A支援 ● 人材紹介業務の展開 ● 継続的な創業支援
個人のお客様	
<ul style="list-style-type: none"> ● 豊かな生活の形成 	<ul style="list-style-type: none"> ● 資産形成のお手伝い(アセットコンサル) ● 人生の節目における資金支援(個人ローン) ● 買い物時の利便性向上(キャッシュレス)
地域	
<ul style="list-style-type: none"> ● 人口減少 ● 高齢化 ● 地公体支援 	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域の関係人口・交流人口の創出 ● デジタル技術活用による手続き簡素化 ● 行財政改革のサポート
金融機関	
<ul style="list-style-type: none"> ● 超低金利環境の継続 ● 他業種からの新規参入 ● 質の高い金融サービスを提供できる人材の育成 	<ul style="list-style-type: none"> ● ビジネスモデル変革(収益構造の変化) ● 他業種との連携促進 ● 組織の活性化

	取り組むべき重要課題	SDGs対応項目
Environment 環境	<ul style="list-style-type: none"> 環境ビジネスの取り組み 気候変動への対応 環境負荷の低減 	
Society 社会	<ul style="list-style-type: none"> 地域の事業の存続・成長 安心安全な社会の形成 地域社会への貢献 地域・お客様のSDGs/ESG後押し ダイバーシティ推進 	
Governance 企業統治	<ul style="list-style-type: none"> グループガバナンス強化 リスク管理の強化 	

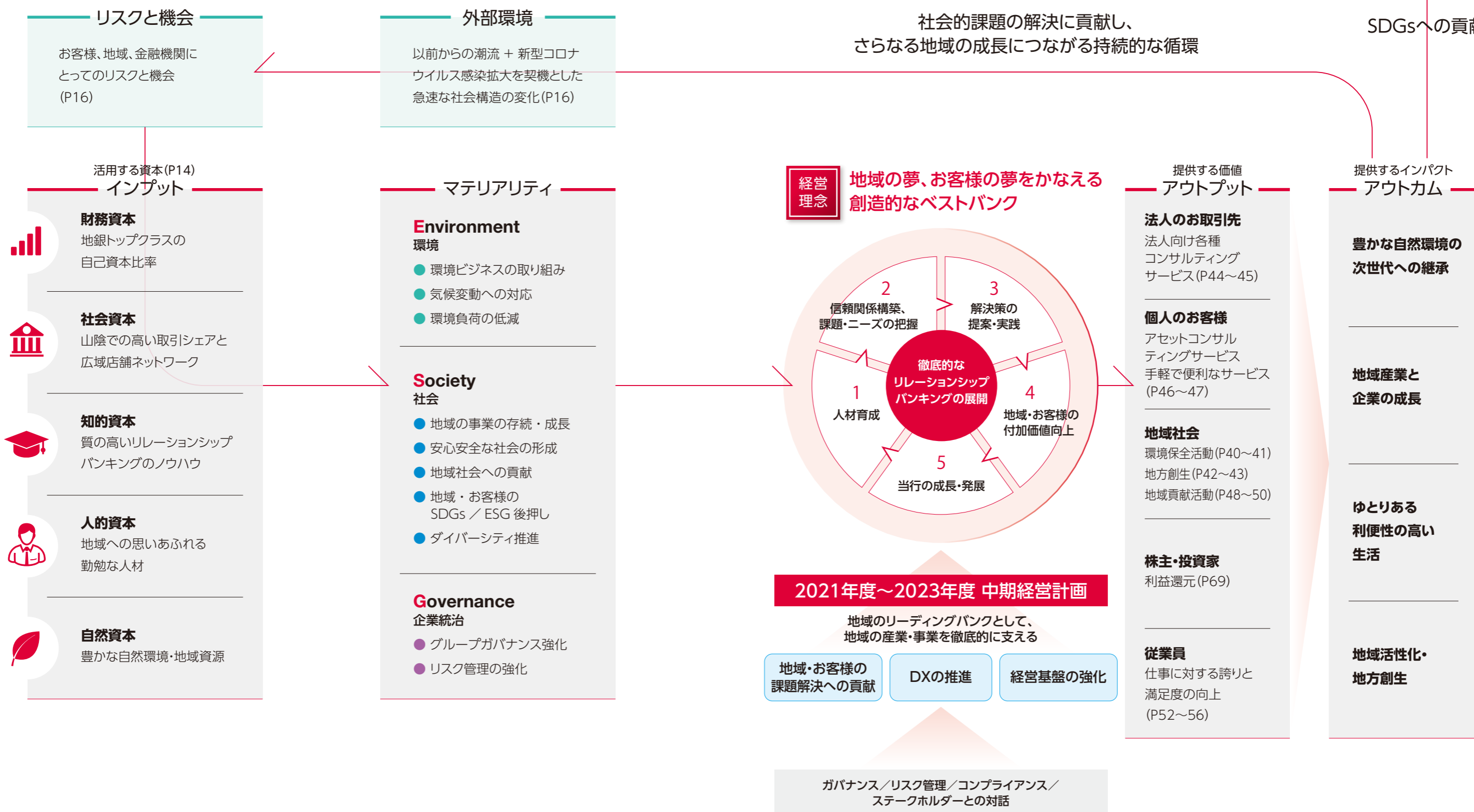
価値創造プロセス

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とらえ、これまで培ってきた資本を活用し、積極的に社会的課題を解決することで、地域と当行がともに成長する持続可能な地域社会の実現を目指しています。コンサルティングとデジタルを軸とした徹底的なリレーションシップバンキングを展開することで、今まで以上に地域・お客様とのつながりを深め、地域・お客様を徹底的に支えてまいります。

持続可能な
地域社会の実現

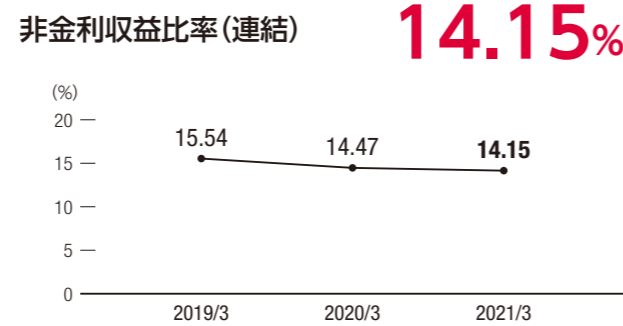
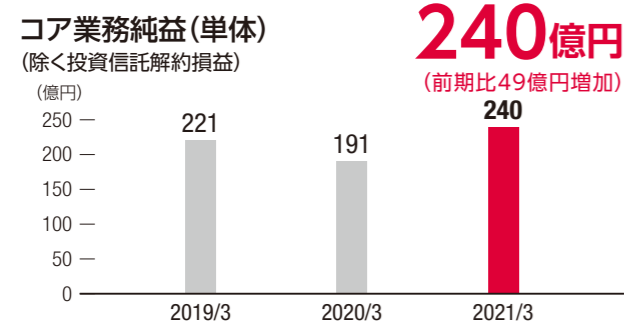
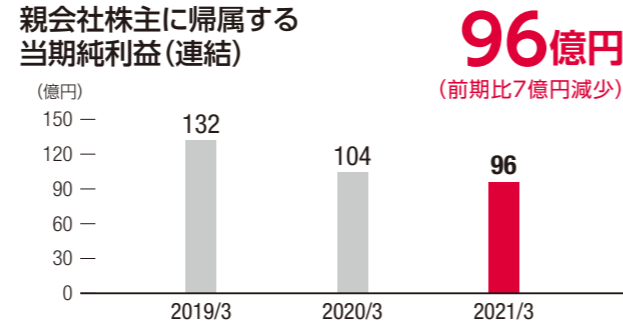
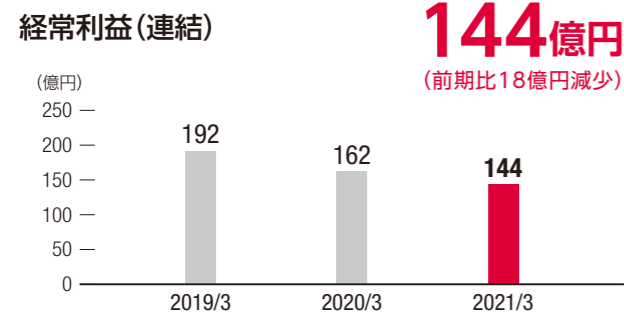
社会的課題の解決に貢献し、
さらなる地域の成長につながる持続的な循環

SDGsへの貢献



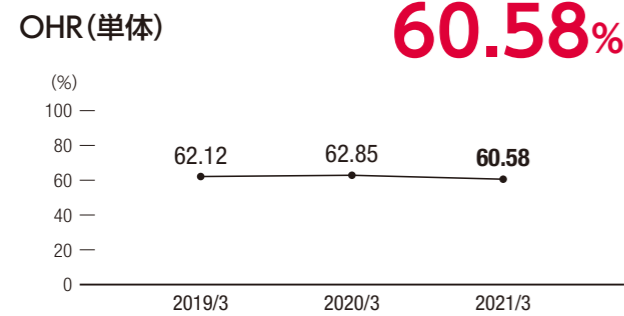
財務ハイライト

収益性の状況



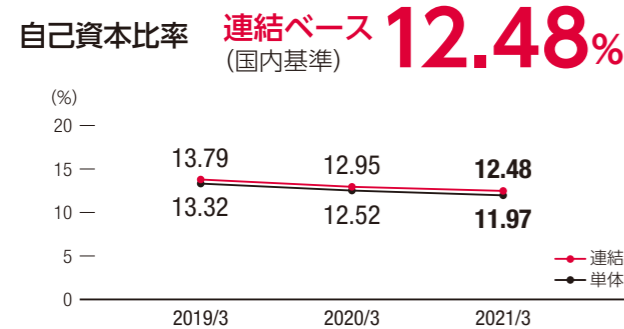
※(役員取引等利益+その他業務利益(債券関係損益を除く)) / 連結コア業務粗利益

効率性の状況

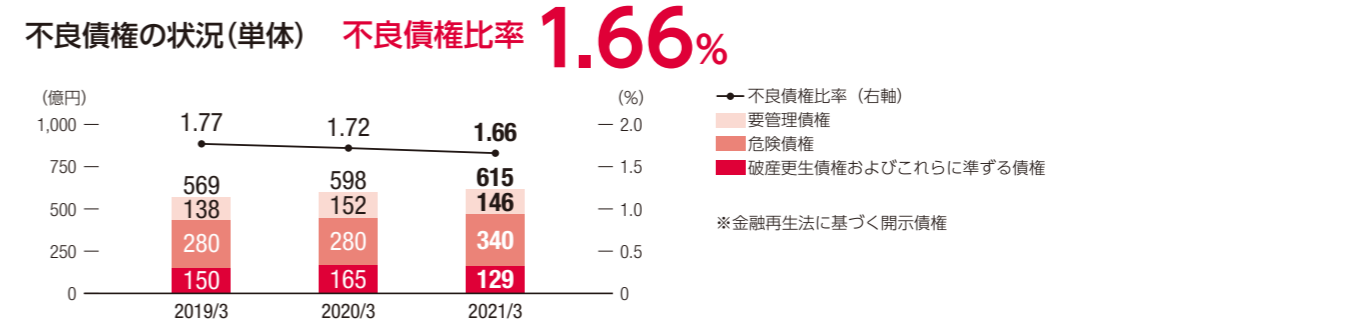
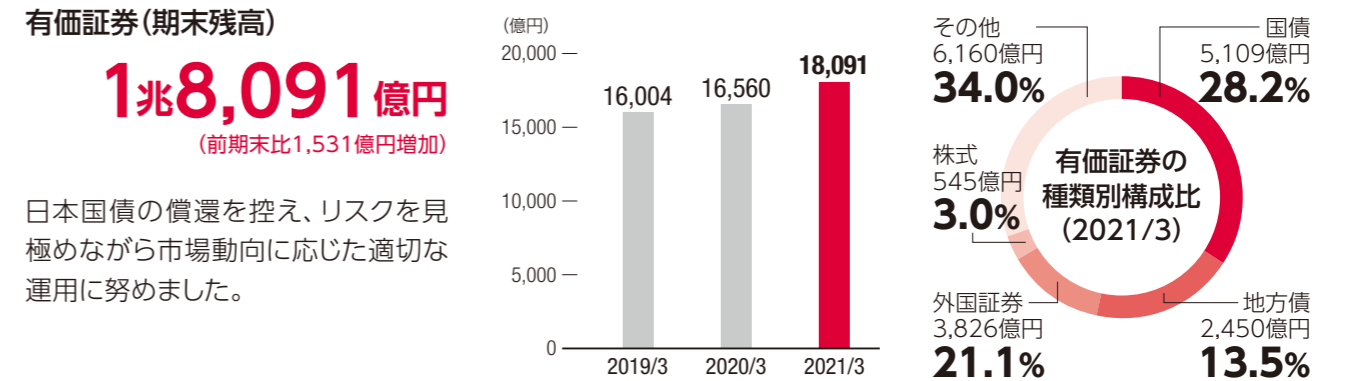
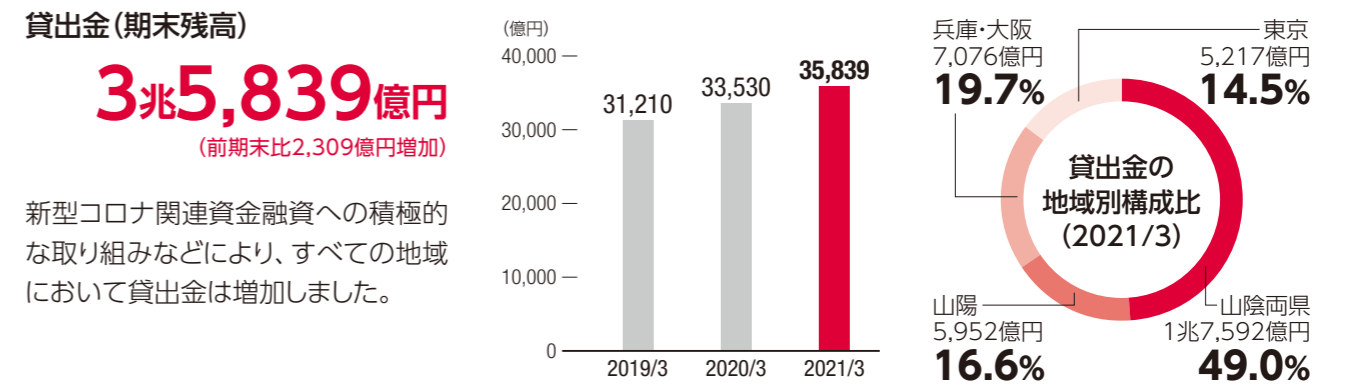
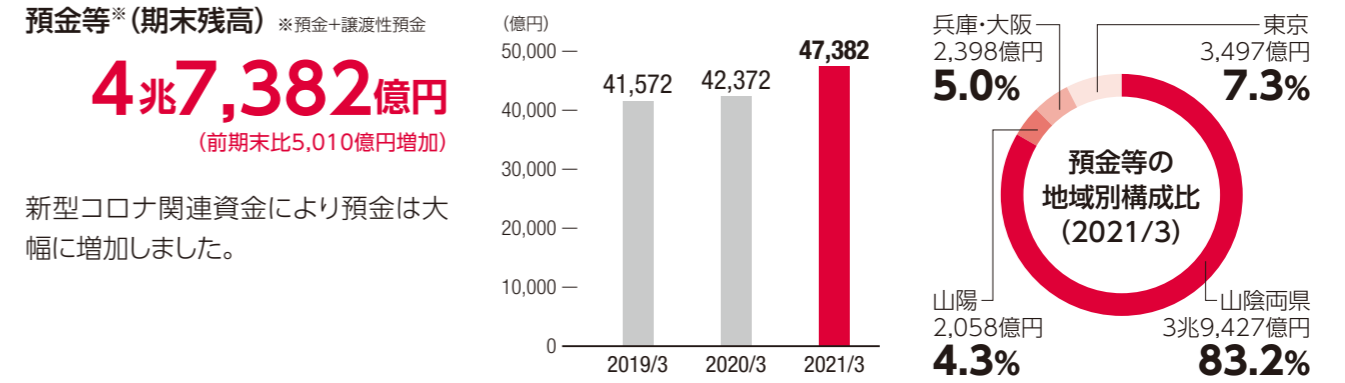


※経費 / コア業務粗利益

安全性・健全性の状況



主要勘定の状況(単体)

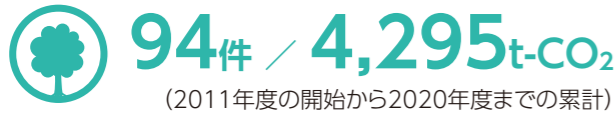


非財務ハイライト

温室効果ガス削減率



J-クレジット販売支援実績(累計)



メイン取引(融資残高1位)の事業先数



私募債発行件数・発行金額



女性管理職比率



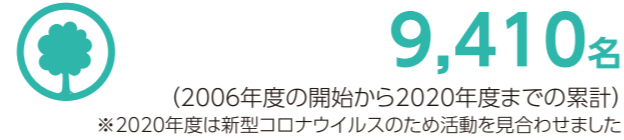
女性取締役比率



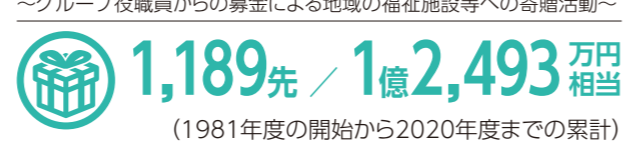
外部からの評価



森林保全活動延べ参加人数



ごうぎん一粒の麦の会 寄贈先数・金額(累計)



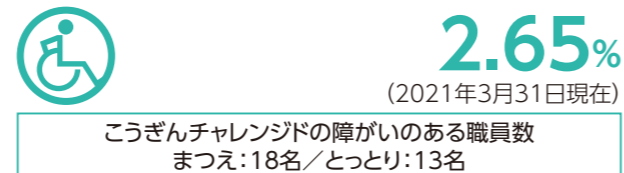
当行が関与した創業の件数



事業承継・M&A



障がい者雇用率



独立社外取締役比率



イニシアチブへの賛同



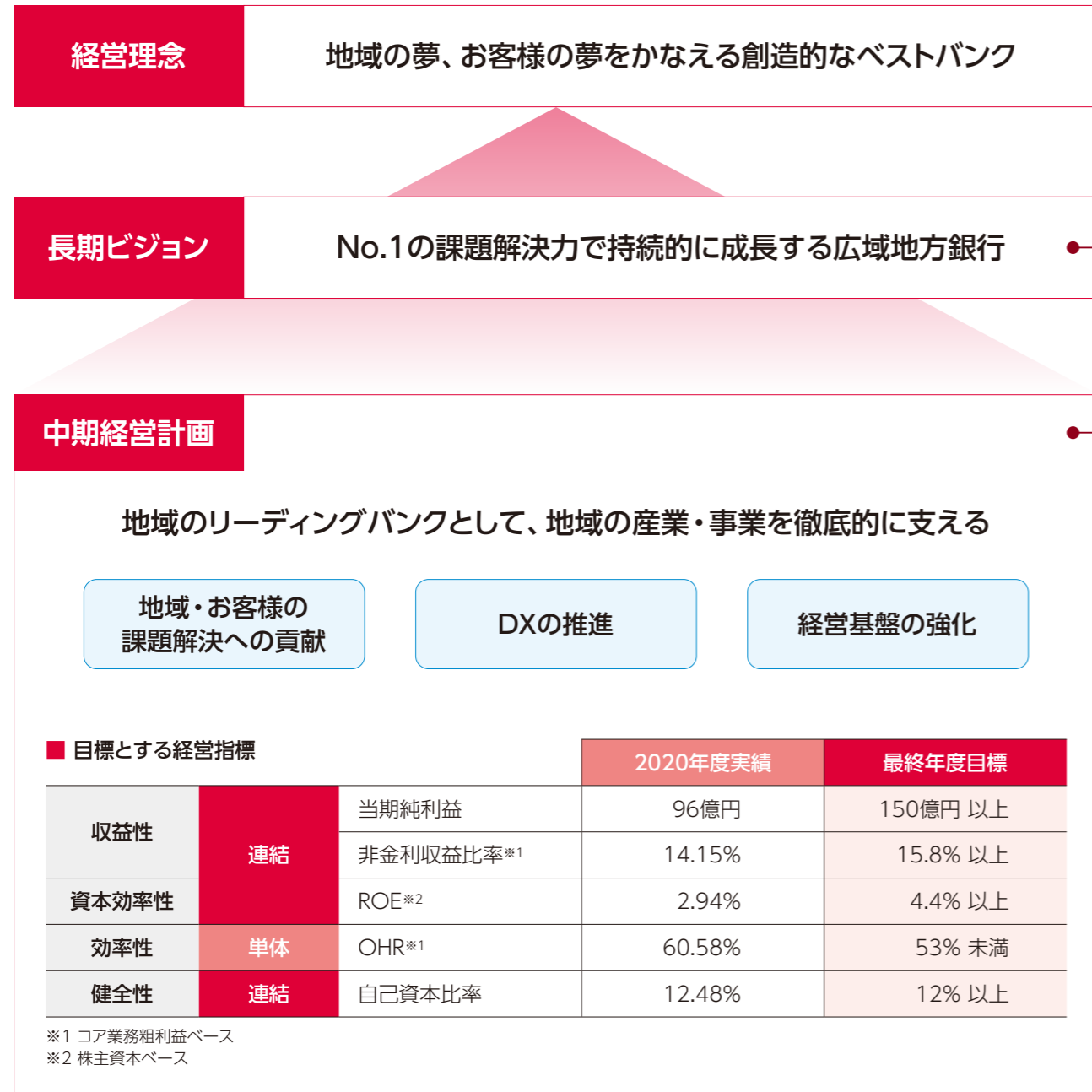
価値創造の源泉

中期経営計画	24
財務戦略/資本戦略	26
法人戦略	28
リテール戦略	30
デジタル戦略	32
有価証券戦略	34
グループ戦略	35

中期経営計画 (計画期間2021年度～2023年度)

地域を愛し、地域に貢献し、お客様のお役に立ち、
創意工夫と課題解決を通じて夢の実現を後押しする

当行の究極のゴールである経営理念を体現すべく、長期ビジョンと中期経営計画を策定しました。
コロナ禍で地域経済が大きな打撃を受けている今こそ、これまで蓄積してきた事業支援の知見やノウハウを集中的に発揮し、存在意義を示すことが、地域のリーディングバンクとしての責務であると考えています。

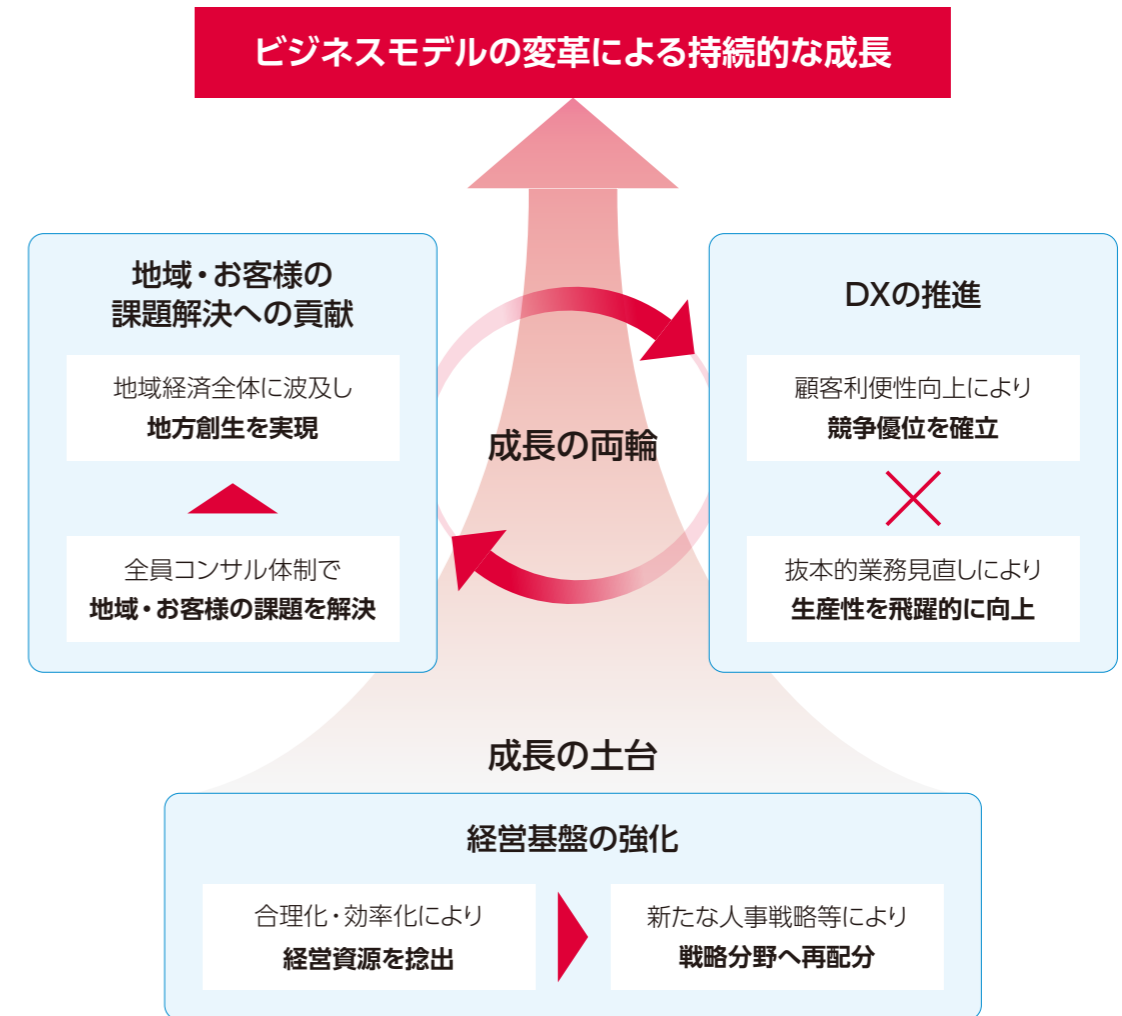


● 長期ビジョンの策定

今後も地域とともに歩み、将来に亘って地域を支えていくには、当行自身が力強く成長し続け、地域・お客様の課題を解決していくことが不可欠です。
こうした思いを含め、経営理念の体現へのマイルストーンとなる長期ビジョンを定めました。

● 中期経営計画の概要

戦略分野であるコンサルティング(地域・お客様の課題解決)と、デジタル(DXの推進)を両輪に、ビジネスモデルの変革に取り組みます。
また、2つの戦略分野を強力に推進するため経営基盤をさらに強化し、持続的な成長を実現する強靱な銀行を目指します。



財務戦略／資本戦略

～持続的な収益力と健全性の両立を目指します～

山陰を中心とした預金調達と地銀トップクラスの厚い自己資本を活用し、積極的にリスクテイクすることで、当行の企業価値の向上と地域の活性化を目指しています。

財務戦略基本方針

2021年3月期の連結自己資本比率は12.48%と、引き続き高い水準を維持しています。当行が戦略的に実施している貸出金残高の増加等により、長期的には低下傾向にありますが、12%程度の自己資本比率は維持するよう努めています。当行では引き続き、予算策定時の目標設定、リスク・リターンを意識した取り組み、期中モニタリングのPDCAサイクルを回すことなどにより、自己資本比率を適正に維持するための取り組みを実践していきます。

2020年度実績

貸出金利息が3期連続で増加となるなど、本業の成果を示す単体コア業務純益は前期比49億円増加の240億円となりました。一方で、コロナ禍においてお取引先の業況悪化に備え与信費用を計上したことなどにより、連結経常利益は前期比18億円減少の144億円となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は前期比7億円減少の96億円となりましたが、単体コア業務純益が順調に推移するなど、2020年11月に公表した業績予想を9億円上回る結果となりました。

2021年度予想

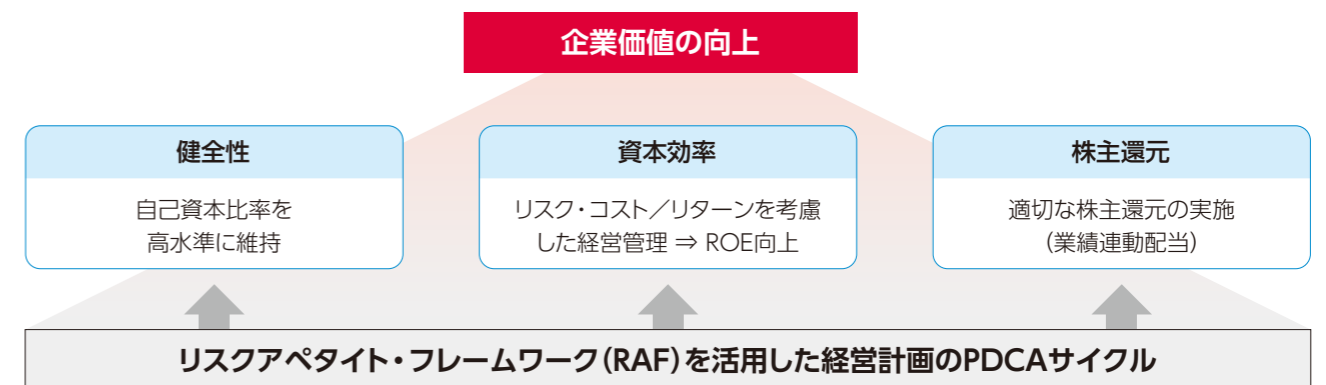
業績予想

連結	2020年度実績	2021年度予想	単体	2020年度実績	2021年度予想
経常収益	891億円	902億円	コア業務純益(除く投資信託解約損益)	240億円	271億円
経常利益	144億円	165億円	当期純利益	83億円	114億円
親会社株主に帰属する当期純利益	96億円	116億円	与信費用	72億円	80億円
			OHR	60.58%	57.79%

新型コロナウイルス感染拡大の影響については、2021年度中は徐々に収束に向かうものの影響は継続し、2022年度前半に国内景気が従前の水準に回復すると仮定しています。新型コロナウイルスの影響により、お取引先の業況悪化に伴う与信費用の増加を予想し、通期で前年度比7億円増加の80億円を見込んでいます。2021年度はこれらを前提とした計画としていますが、2020年度を底として、これまで実施した店舗ネットワーク再編や預り資産体制変更などの多くの構造改革とそれに伴う人員再配置の成果が現れ始めると見込んでいます。このため、親会社株主に帰属する当期純利益は2020年度比19億円増加の116億円、単体の当期純利益は30億円増加の114億円と予想しています。

資本戦略基本方針

当行は、「健全性・資本効率・株主還元の適切なバランス追求」を資本戦略の基本方針とし、リスクアペタイト・フレームワーク(RAF)の活用等を通じて、企業価値の向上および持続的な収益性と健全性の両立を目指していきます。



リスクアペタイト・フレームワーク(RAF)の活用

当行では、持続的な収益性と健全性の両立を目的として、経営計画の策定プロセスにおいてリスクアペタイト・フレームワーク(RAF)の考え方を活用しています。リスクアペタイトとは、「計画達成のために進んで受け入れるリスクの種類と量」であり、リスクアペタイト・フレームワークとは、「収益・リスク・資本のバランスを考慮した適切なリスクテイクを実践することにより、収益性と健全性の両立を図る経営管理の枠組み」のことを言います。

経営計画の策定プロセス



コア預金の大幅積み上げに向けた調達体制の構築

近年、貸出金と有価証券の運用に対し調達の伸びが下回り、そのギャップが徐々に拡大してきました。このため、今後も貸出金・有価証券の増強による持続的な成長を可能とするため、コア預金の着実な積み上げに向けた調達体制を構築していきます。個人預金についてはチャネル別、地区別にさまざまな施策を展開し、法人預金は、お取引先のメイン化を通じ増強を図ることと、中期経営計画期間中に総預金残高5兆円を目指します。



法人戦略

～事業継続から成長施策の実行まで、
伴走型コンサルを展開します～

事業性評価を起点としたお取引先の課題解決に向け、伴走型コンサルを加速させます。

基本方針

当行は、長期的な信頼関係を軸にした「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、一貫して取り組み続けています。

後継者不足、労働力不足などの以前からの潮流に加え、コロナ禍による売上減少や社会様式の変化への対応など、お取引先の事業環境は大きく変わりつつあります。こうした厳しい環境下でも、お取引先が事業を成長・継続していくため、お取引先の課題解決に積極的に取り組むことで、当行もともに成長する好循環を生み出すことを目指して、コンサルティングを業務の柱として取り組んでいます。

このため、全行職員がコンサルとして活動できるよう、効果的な人員配置と新たなキャリア開発支援体系を構築し人材育成に取り組めます。

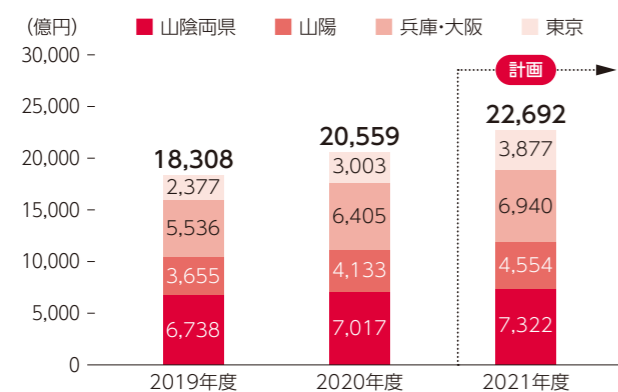
事業性評価を起点とし、高度・高ニーズのコンサルサービスの開発および提供を通じて、お取引先の課題を解決できるまで、伴走型で取り組むコンサル集団を目指します。

2020年度実績と2021年度見込み

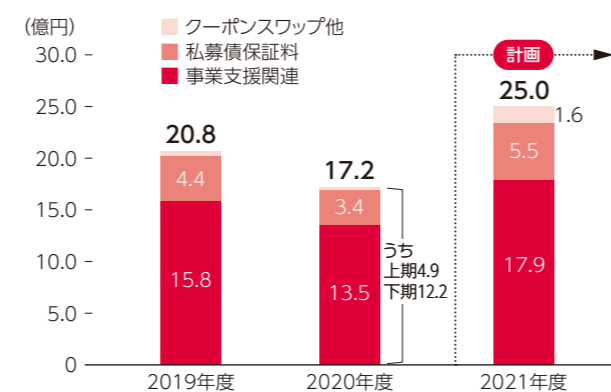
2020年度の法人貸出金平残は、コロナ資金融資を積極的に対応したことや、事業支援活動を強化したこともあり、各地域で万遍なく増加し総額2兆円を超えました。2021年度以降も同程度の着実な増加を維持していく計画です。

法人ソリューション関連収益は、2020年度は新型コロナウイルスの影響もあり前期比3億円程度減少しましたが、人員の投入や体制整備などの必要な施策を実施し、下期の実績は12.2億円と上期から大きく増加しました。引き続き体制強化を図り、2021年度は25億円の計画としています。

■ 地域別法人向け貸出金の推移(平残)



■ 法人ソリューション関連収益



※私募債保証料・コーポンスワップ等の全期間想定収益を含む

重点施策

新型コロナウイルス感染拡大により影響を受けられたお取引先への対応

新型コロナウイルスの流行当初から資金繰り支援を最優先課題として対応すると同時に、影響の大きなお取引先を中心に、再生計画策定等を集中支援してきました。引き続きグループをあげ外部とも連携し、全力で地域を支えます。

※ 詳しくはP2をご覧ください

エリア特性に応じた対応

山陰、山陽、兵庫・大阪にまたがる店舗ネットワークを生かし、各地域で取引の深掘りを進めています。特に兵庫・大阪地域には戦略的に人員を増やし、貸出金増加・手数料収益の拡大を図っています。

また、融資取引もコンサルティングの一つと考え、財務コンサルとして企業の成長戦略を資金調達面から強力にサポートします。

残高としては、中期経営計画期間中に法人融資を山陰両県で370億円、山陽で930億円、兵庫・大阪で2,100億円、東京では2,000億円を積み上げる計画としています。

地域	残高(億円)	重点施策
共通		<ul style="list-style-type: none"> ● お取引先の成長戦略を的確な資金供給により徹底的に支援 ● 事業承継・M&Aニーズの掘り起し ● 中小企業へのオンラインレンディングの導入
山陰両県	+370億円	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域グループ営業体制の導入(拠点集約化による効率的な人員配置) ● スタートアップ・創業支援に向け、商工会議所・信用保証協会等との関係強化
山陽 兵庫・大阪	+930億円 +2,100億円	<ul style="list-style-type: none"> ● 中堅・中小企業の新規開拓 ● コンサル営業の徹底により、預貸金ともに既存先の取引深耕
東京	+2,000億円	<ul style="list-style-type: none"> ● ポートフォリオの利回り向上(ストラクチャードファイナンス中心に取り組む)

ソリューションメニューの拡充・高度化

各種ファイナンスやリース、M&A・事業承継等、既存メニューの高度化に加え、コロナ禍で急速に高まってきたICTコンサルニーズなど、新たな領域におけるソリューションの拡充を図り、課題解決策の拡充とサービスレベルの向上を進めていきます。これにより、中期経営計画期間中、2020年度比+16億円のソリューション収益を目指します。

領域	既存メニュー	新メニュー
既存領域	各種ファイナンス (リース、私募債、シローン等) <ul style="list-style-type: none"> ● 財務戦略の支援メニューを拡充 	ビジネスマッチング <ul style="list-style-type: none"> ● オンラインコミュニケーションツールの活用
	M&A、事業承継 <ul style="list-style-type: none"> ● 小規模事業者への対応強化 ● 事業承継ファンドの活用 	業種RM (医療介護、宿泊観光、食品製造等) <ul style="list-style-type: none"> ● 業種ごとの支援体制強化
新領域	事業計画策定コンサル <ul style="list-style-type: none"> ● 企業の現状分析の深掘り ● 経営戦略策定支援 	ICTコンサル <ul style="list-style-type: none"> ● ITソリューションの導入支援
	人材紹介サービス <ul style="list-style-type: none"> ● 経営幹部～幹部候補層の人材を地域へ還流 	人事コンサル <ul style="list-style-type: none"> ● 組織の要である社員の成長を促し、企業の成長・発展を実現する「人事制度」の構築をサポート



リテール戦略

～ライフプランに応じた

多様なサポートを提供します～

対面チャネルの高付加価値・安心感と非対面チャネルの利便性・気軽さを融合させます。

基本方針

高齢化の進展や人口減少などの課題に直面する中、地域金融機関は、付加価値の高いコンサルティングを提供するとともに、利便性の高いサービスを提供することが求められています。当行は、対面チャネルの高付加価値・安心感と非対面チャネルの利便性・気軽さを融合させ、お客様のニーズに的確にお応えしていきます。

預り資産業務においては、手数料率が大幅に低下するなど環境が大きく変化する中、野村證券(株)との業務提携を通じ、業務の抜本的な見直しを行い、地銀では初めてとなる証券会社と提携した新たなビジネスモデルを構築しました。

個人向けローンのうち、住宅ローンは、住宅業者とのリレーションを強化することで、残高の伸張を図っています。消費者ローンは、職域提携企業への営業を強化するとともに、デジタルマーケティングも拡充しています。

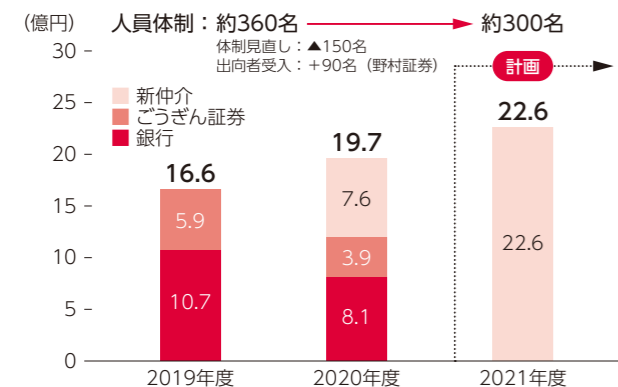
またクレジットカードの顧客基盤を活用し、キャッシュレス決済を促進することで、地域のインフラ整備に取り組んでいきます。

2020年度実績と2021年度見込み

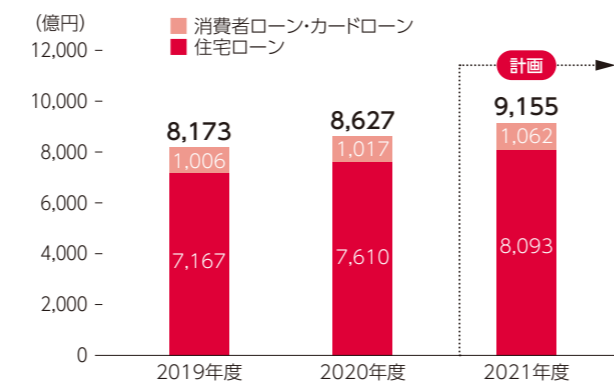
2020年9月に野村證券(株)の松江支店と米子支店の口座を、11月にごうぎん証券(株)の口座を新仲介に移管し、ごうぎん証券(株)は解散しました。2021年1月には銀行本体の口座を新仲介に全て移管、これにより、預り資産業務の販売・管理システムや情報機器、受発注の仕組みなどワークフローなども全て野村證券(株)のものに一本化しました。また約360名の人員体制を150名削減、戦略部門に再配置し、野村證券(株)から約90名の派遣を受け合計300名体制までスリム化し、かつシステムコストの削減も実現できました。マーケット要因もあり、預り資産残高は順調に増加、預り資産関連手数料も2020年度は前期比3億円増加の19億円となりました。

個人ローン、キャッシュレスは、出だし好調に推移したものの、後半はコロナ禍に伴う消費低迷の影響を強く受けました。コロナ下において「非対面」「非接触」のニーズは高まっており、今後より一層非対面チャネル・キャッシュレス決済を充実させていきます。

預り資産関連手数料の推移



個人向けローン残高

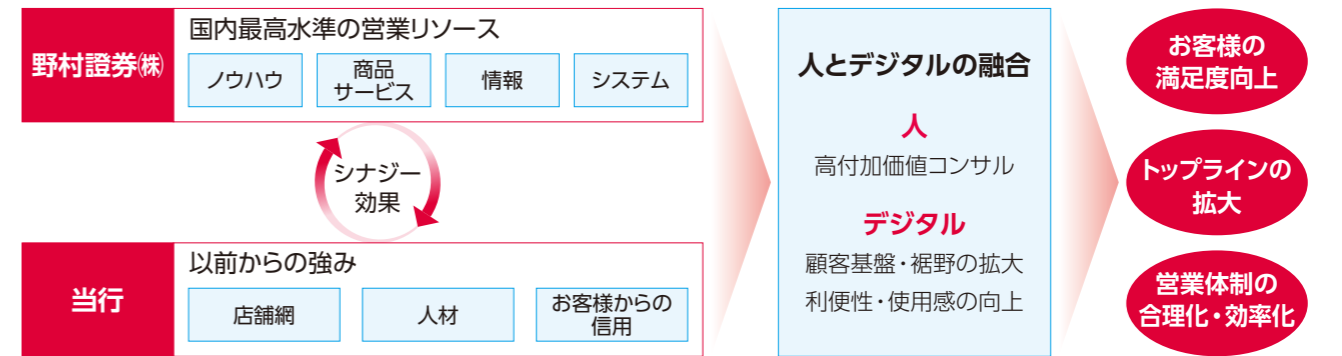


重点施策

野村證券(株)との提携を最大限に生かし、業界トップ水準のサービスを提供

野村證券(株)とのシナジー効果により、サービス水準の向上と組織体制の効率化を実現し、お客様の満足度・利便性を向上させます。提携前の当行、ごうぎん証券(株)、野村證券(株)の3社合計の残高5,000億円を、5年間で8,000億円とする目標を掲げて取り組んでいます。

山陰においても、全国トップ水準のサービスを幅広いラインナップから提供できるようになりました。今後はこれまで以上に、お客様の属性やライフステージに応じて、それぞれに最適なプランをご提案していきます。



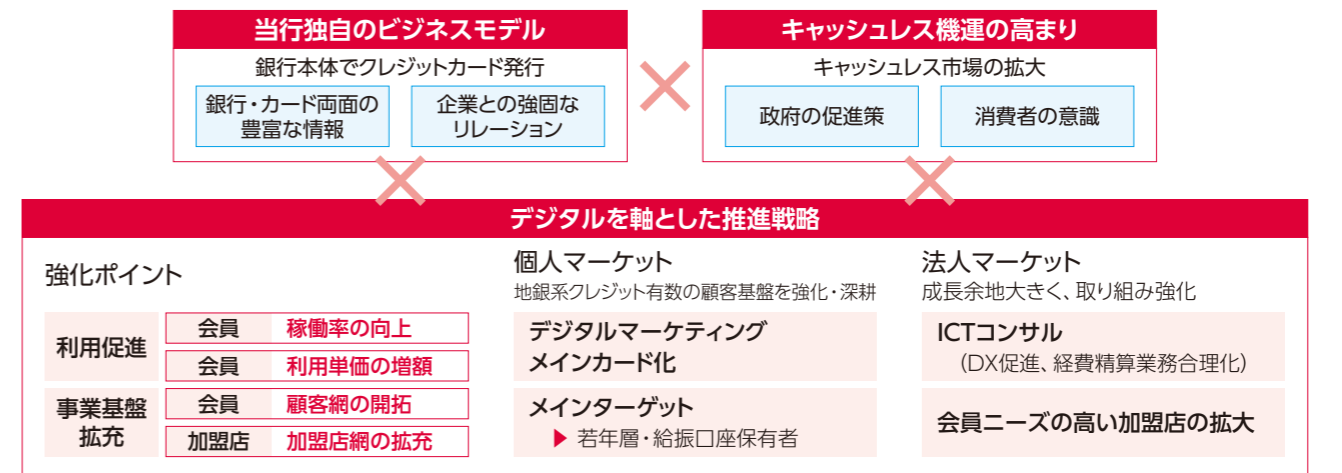
コンサル機能と顧客利便性を軸に個人ローンの業容拡大

コンサルティング機能と利便性の向上によりニーズをさらに掘起します。以前から取り組んでいるアプローチの強化に加え、対面チャネルにおいては、新たなマーケットとして山陽・兵庫エリアでの住宅ローン推進強化、非対面チャネルにおいては、Web完結スキーム改良による利便性の追求などに取り組んでいきます。また、デジタルを駆使し抜本的に事務を見直すことで、生産性向上も実現します。

チャネル	融合	対面	ライフプランに応じた提案	職域先での接点強化
		<ul style="list-style-type: none"> コンサル機能の強化 お客様獲得の仕組み構築 	<ul style="list-style-type: none"> 新たなマーケットの開拓(兵庫エリア) 	<ul style="list-style-type: none"> 住宅事業者との連携強化
非対面	融合	<ul style="list-style-type: none"> 的確なニーズ喚起 満足度向上 	<ul style="list-style-type: none"> デジタルマーケティング強化 1to 1コミュニケーション強化 	<ul style="list-style-type: none"> 非対面アプローチの拡大 早い・簡単・便利の追求
		<ul style="list-style-type: none"> 生産性向上 	<ul style="list-style-type: none"> 事務集中化による効率的な推進 	<ul style="list-style-type: none"> デジタル化によるBPRの促進

独自のビジネスモデルの強みを礎にキャッシュレス事業の規模拡大

銀行取引とカード取引両面の豊富な情報を保有し、加盟店となる企業とも強固なリレーションを持つ、当行独自のビジネスモデルの強みに、キャッシュレス機運の高まりを掛け合わせることで、事業規模を拡大します。個人については非対面取引を充実させ、成長余地の大きい法人カードの取引拡大にこれまで以上に力を入れて取り組んでいきます。



デジタル戦略

～ITの活用により当行の全てをより良くし、競争優位を確立します～

デジタル技術を根に経営の全ての領域で構造改革を加速させ、顧客体験(UX)を高めます。



基本方針

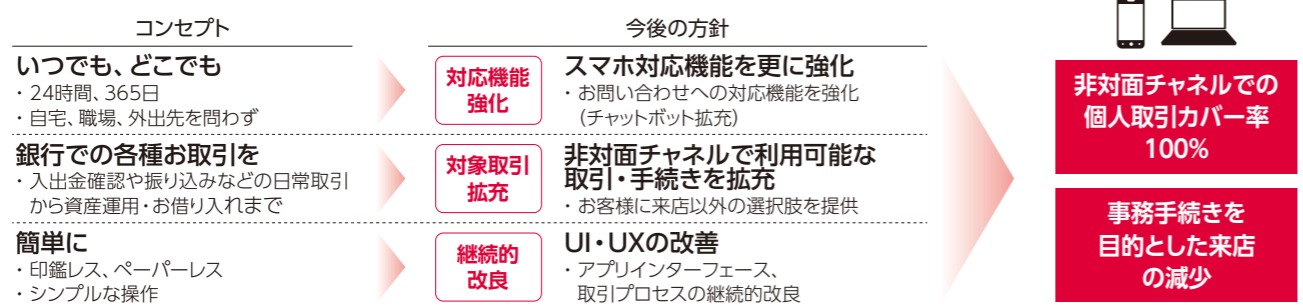
デジタルツールの活用により、サービスの手軽さと質の高さを両立し、顧客体験(UX)を高めます。非対面取引においては、さらに利便性や手軽さを追求し、デジタルツールをよりお客様の身近なものに感じていただくことで、日常のお取引でも利用していただけるよう推進していきます。対面取引においては、店頭に来店されたお客様に便利に使っていただき、かつ事務の合理化・効率化につながるようなツールで利便性と効率性の両面を追求していきます。また、外訪時においては、さまざまなノウハウをデジタルツールに集約し、それらを活用することにより、質の高いコンサルサービスのサポートができるような体制を構築します。



非対面チャネル

“手のひらに銀行店舗を”の実現

“手のひらに銀行店舗を”をコンセプトに、お客様の利便性を高めます。現在、お客様にご来店いただいている事務手続きについても、中期経営計画期間中には、お客様の選択によっては、まったく銀行に向かなくても100%の銀行取引ができる体制を作ります。



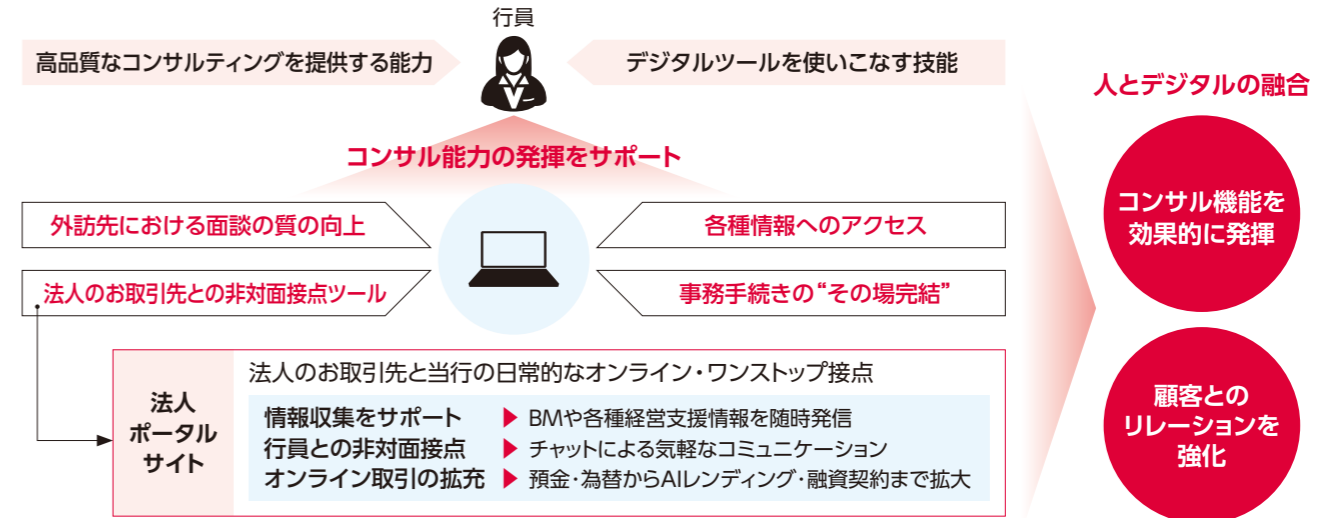
主な事務手続きのWeb化目標

諸届け(変更・紛失)	スマホ/Web対応の拡充	Web受付割合: 20/3期 10% → 24/3期 50%
相続	スマホ/Web対応の開始	Web受付割合: 20/3期 0% → 24/3期 50%
振り込み	IB・アプリ利用の促進	店頭受付件数: 20/3期 80万件 → 24/3期 40万件(50%減)

対面チャネル

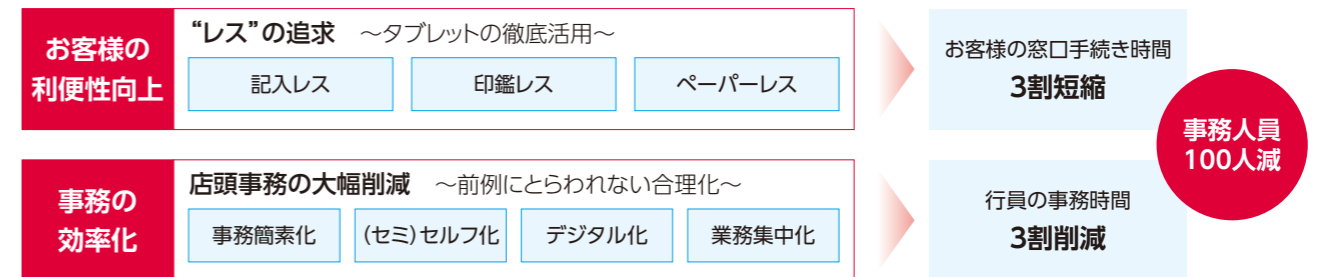
利便性向上で外訪活動の付加価値をアップ

コンサルティングの質を向上させる情報や提案ツール等の提供、事務手続きも出先で完結できる利便性を備え、外訪活動の付加価値を高めていきます。また、法人ポータルサイトを構築しオンライン取引の拡充を図り、常日頃からチャット等のツールの活用でコミュニケーションを充実させ、サイトで提供する情報の閲覧履歴からニーズを把握することで、面談時の効率を高めていきます。



徹底的な業務合理化で店頭業務を改革

タブレット端末を活用し、徹底的に業務を合理化することにより、店頭事務を改革します。また、後方事務の集中化、デジタル化も徹底的に進め、営業店での事務を大幅に削減します。お客様の窓口手続き時間の3割短縮を目指し、行職員の事務時間を3割削減します。



取組事例 地域のデジタル化推進

2021年5月から、島根県隠岐郡海士町の役場窓口での各種証明書等の支払いにスマホ決済サービス「J-Coin Pay」を導入しました。キャッシュレス決済等をはじめとしたデジタル化による行政サービスの利便性向上や業務効率化に加え、現金を介さない「非接触」での支払いにより、新型コロナウイルス等の感染症対策にも有効です。引き続き、各自体と連携してデジタル化による地域の利便性向上を図り、お客様に満足いただけるサービスの提供に努めていきます。

対象となる支払い

海士町住民生活課で取り扱う各種行政証明の手数料

- 戸(除)籍証明
- 住民(除)票
- 印鑑証明
- 税関係証明
- その他行政証明の手数料 等 (2021年7月1日現在)



有価証券戦略

～リスク・リターンを意識して、安定収益を維持します～

経済情勢・金融政策の変化に柔軟に対応できるポートフォリオを構築します。

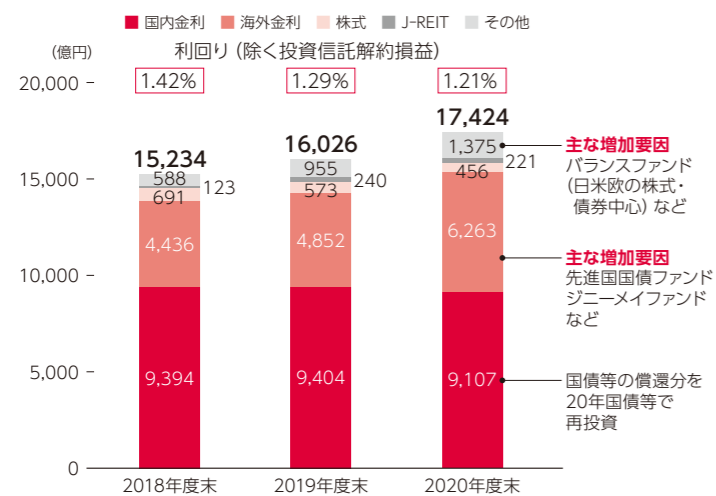
基本方針

長年有価証券運用に注力し、人材育成やリスク管理などの体制を整備してきました。近年は低金利環境が継続していることから、円債を中心としつつも外国債券や株式・投資信託など運用の多様化を図ること、安定収益の確保を目指しています。中期経営計画の期間を通じて現状と同水準の収益を確保していく方針です。

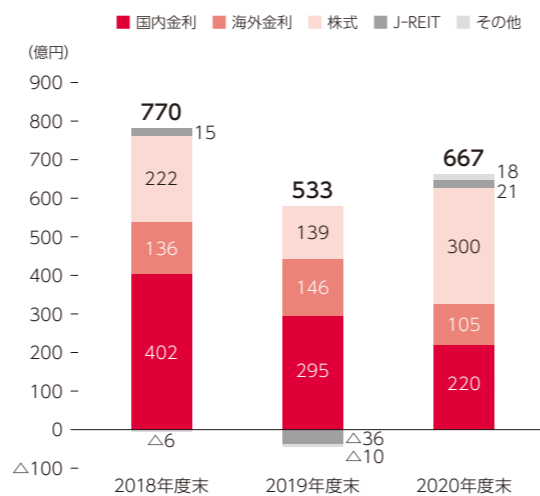
2020年度実績

運用の多様化を図りながら残高を積み増したことで、2020年度末の有価証券残高(リスクベース)は前期比1,398億円増加し1兆7,424億円となりました。円債は比較的利回りの高い国債が償還する中、20年国債を中心に再投資を行ったほか、先進国国債等で運用するファンドなどにも投資することで収益を補いました。有価証券の評価損益は、2020年度末は667億円となりました。

■ 有価証券残高・利回り(リスクベース)



■ 有価証券の評価損益



重点施策

金利リスクの分散

低金利環境が継続する中、日本国債を中心とした運用から、外国債券や投資信託などへ運用の幅を広げています。

バランス運用の拡大

運用実績を精査のうえ、良好なファンドに追加投資をしています。

株式等の機動的売買

相場の見通しを基にして、機動的にアロケーションを調整しています。

ファンドの活用

定期的なリバランスを必要とする戦略におけるファンドの活用や、国内籍追加型・単位型、外国籍などの投資目的に応じたファンド形式を選択しています。

市場リスク管理の高度化

海外金利商品の比率が高まっていることから、欧州および米国金利の予兆管理に注力しているほか、評価損益の変動等により、評価損が一定水準になった場合、対応策を検討するスキームを導入するなど、リスク管理の高度化を図っています。

グループ戦略

～銀行主導の経営戦略のもと、グループシナジーの最大化を追求します～

グループ一体となり、地域・お客様の課題解決に向けコンサルティング機能を発揮します。

基本方針

近年、グループ再編に積極的に取り組み、合理化・効率化を進めてきました。これにより戦略部門への人員再配置を進めるとともに、グループシナジーの最大化を追求することで、地域・お客様の課題解決を目指しています。

2020年度実績

2020年度は、キャッシュレスの拡大を背景として、合銀ビジネスサービス(株)を中心に行ってきた集配金業務を廃止しました。また、野村証券(株)との提携・預り資産業務の新仲介移行に伴うごうぎん証券(株)の解散などに取り組みました。

■ グループ再編に関する主な取り組み

	2020年度
合銀ビジネスサービス(株)	集配金業務の廃止・拠点集約
ごうぎん証券(株)	新仲介移行・解散
山陰総合リース(株)	100%子会社化

重点施策

関連会社も含めた事業セグメントごとの業績・採算管理や新規事業開発を実施し、経営資源の最適な配分による効率的な推進と、地域・お客様の課題解決手段の拡充を図ります。

■ セグメント別の運営体制



サステナビリティへの取り組み

サステナビリティへの取り組みに関する方針 37
 気候変動への対応 39
 環境保全活動の取り組み 40
 リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援 42
 安定した金融インフラを全てのお客様に提供 46
 幅広いユニークな社会貢献活動の展開 48

サステナビリティへの取り組みに関する方針

～地域を徹底的に支えることで、地域全体の持続的な成長を目指します～

地域金融機関の存続は地域経済・地域社会の持続可能性と一体にあります。当行では、「ESG経営はリレーションシップバンキングそのものである」という考えのもと、リレバンに取り組んでいます。本業や地域貢献活動を通じて地域・お客様の課題解決に取り組むことで、SDGs実現に貢献し、地域・お客様・当行ともに成長していく持続可能な地域社会の実現を目指します。

地域全体の持続的な成長

地域を徹底的に支える

マテリアリティ

	取り組むべき重要課題	具体的取組内容
Environment 環境	環境ビジネスの取り組み	環境関連ファイナンス・投資
	気候変動への対応	TCFD提言への賛同
	環境負荷の低減	温室効果ガス排出削減
Society 社会	地域の事業の存続・成長	リレバン活動を通じた地域の徹底支援
	安心安全な社会の形成	安定した金融インフラを全てのお客様に提供
	地域社会への貢献	幅広い社会貢献活動の展開
	地域・お客様のSDGs/ESG後押し	新サービスの開発
	ダイバーシティ推進	多様な人材の活躍をサポート
Governance 企業統治	グループガバナンス強化	グループ連携の強化
	リスク管理の強化	各種リスク管理態勢の高度化

リスクと機会

お客様、地域、金融機関にとってのリスクと機会(P16)

外部環境

以前からの潮流 + 新型コロナウイルス感染拡大を契機とした急速な社会構造の変化(P16)

サステナビリティへの取り組みに関する方針

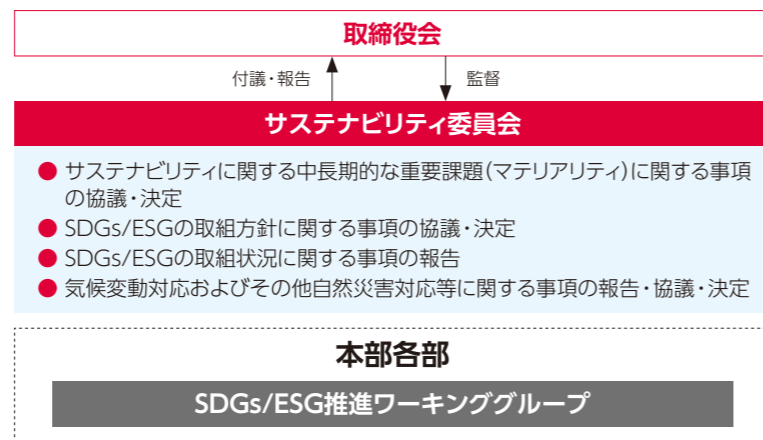
サステナビリティ宣言

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。

サステナビリティ宣言 <https://www.gogin.co.jp/about/csr/sustainability/>

組織体制(サステナビリティ委員会)

SDGs/ESGへの取り組みを推進していくため、2021年5月に頭取を委員長とするサステナビリティ委員会を設置し、ガバナンスを強化しています。また、本部各部からなるSDGs/ESG推進ワーキンググループを設置し、気候変動への対応をはじめとする組織横断的な取り組みを実行しています。



サステナビリティに関する方針

環境に関する取組方針

山陰合同銀行グループは、社会の健全な発展なくして存続できないこと、持続可能な社会の存続が基盤であることを自覚し、社会とともに歩む良き市民として、自然豊かな環境を次世代へ引き継ぐため、積極的かつ継続的に環境保全活動に取り組んでまいります。

環境方針 <https://www.gogin.co.jp/about/csr/environment/>

人権に関する取組方針

山陰合同銀行グループは、お客様・従業員をはじめ全てのステークホルダーの基本的な人権が尊重される企業風土・職場環境の醸成に取り組めます。

人権方針 <https://www.gogin.co.jp/about/policy/humanrights/>

投融資方針

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の趣旨等を踏まえ、本業を通じた持続可能な地域社会・地域環境の実現のため、投融資において積極的に取り組む分野と取り組みを回避する分野について方針を定めます。

■ 投融資方針では「積極的に取り組む分野」のほか、環境・社会に対して大きな影響を与えると考えられる特定セクターに対し、以下の方針を定めています。

特定セクターに係る取組方針

- ① 生物化学兵器やクラスター弾等の兵器を開発・製造・所持する先に対する投融資は行いません。
- ② 石炭火力発電所の新規建設を資金用途とする投融資は原則行いません。
- ③ パーム油農園開発に対する投融資は、認証取得状況等を確認した上で慎重に検討します。

投融資方針 <https://www.gogin.co.jp/about/csr/investmentandloan/>

気候変動への対応

～気候変動への対応強化と情報開示の高度化を図ります～

近年、世界的に異常気象や大規模な自然災害による被害が甚大化する中、気候変動対応は世界共通の課題となっており、お客様や当行にとっても事業環境や経営そのものに大きな影響を及ぼす要素になりつつあります。こうした状況を踏まえ、当行は2021年4月に「TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)※」提言に賛同しました。引き続き、気候変動への対応強化を図るとともにTCFD提言が推奨する情報開示の高度化に取り組んでまいります。

※ TCFD(Task Force on Climate-related Financial Disclosures): 2015年に主要国の中央銀行や金融監督当局等が参加する金融安定理事会(FSB)によって設立された、企業に対し気候関連情報開示を促すタスクフォース。

ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 頭取を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置し、気候変動を含むサステナビリティに関連する事項について協議を行い、取締役会に報告・監督を受ける体制を構築しています。 ■ 本部内にSDGs/ESG推進ワーキンググループを設置。組織横断的な取組推進を図るとともに、気候変動対応を含むESG課題への具体的な取組状況について、サステナビリティ委員会および取締役会への定期的な報告実施を行ってまいります。
戦略	<p>当行グループでは、「サステナビリティ宣言」を制定し、持続可能な地域社会の実現に向け、気候変動を含む環境保全への対応を重点的に取り組む事項として定めています。気候変動対応を重要な経営課題のひとつとして位置付け、機会およびリスクの両面から取り組みを進めてまいります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 機会 再生可能エネルギー事業等にかかるグリーンファイナンスや脱炭素/低炭素化への移行を促進するトランジションファイナンスへの取り組みを強化し、地域や取引先の脱炭素化/低炭素化をサポートしてまいります。 ■ リスク 気候変動に関連するリスクについて、気候変動に伴う自然災害や異常気象の増加等によってもたらされる物理的な被害に伴うリスク(物理的リスク)と、気候関連の規制強化や脱炭素技術移行への対応といった脱炭素社会への移行に伴うリスク(移行リスク)を認識しています。 <p>物理的リスク 気候変動による自然災害等の発生により、資産や事業活動に影響を受ける投融資先に対する信用リスクの増大や、当行グループの営業店舗等の損壊によるオペレーショナルリスクを想定。</p> <p>移行リスク 気候関連の規制強化や脱炭素に向けた技術革新の進展等により、事業活動に影響を受ける投融資先に対する信用リスクの増大等を想定。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ シナリオ分析 今後、気候変動に関する物理的リスクと移行リスクが与信ポートフォリオに及ぼす影響を把握するため、シナリオ分析の実施を検討してまいります。
リスク管理	<ul style="list-style-type: none"> ■ 気候変動を含む環境への取り組みを経営の重要課題のひとつとして認識し、気候変動への対応方針を含む「サステナビリティ宣言を踏まえた投融資方針」を策定しています。 ■ 気候変動に起因する物理的リスクや移行リスクが、中長期にわたり当行グループの事業内容・戦略・財務内容に影響を与えることを認識しています。当行では、リスク管理を経営の安定性・健全性を維持するための最重要課題として位置付け、取締役会を頂点とするリスク管理態勢を構築していますが、今後、気候関連リスクについても、統合的リスク管理のプロセスへの組み入れを検討してまいります。
指標と目標	<ul style="list-style-type: none"> ■ 目標 温室効果ガス(CO₂)排出量削減目標: 2023年度に2013年度比50%削減 ■ モニタリング指標 Scope1(直接排出)およびScope2(間接排出)のCO₂排出量 ■ 実績 2020年度排出実績 8,686 t-CO₂(2013年度比 ▲28.9%)

環境保全活動の取り組み

～地域やお取引先とともに地域環境や自然を守り育む活動に取り組んでいます～

山陰合同銀行グループは、社会の健全な発展なくして存続できないこと、持続可能な社会の存続が基盤であることを自覚し、社会とともに歩む良き市民として、自然豊かな環境を次世代へ引き継ぐため、積極的かつ継続的に環境保全活動に取り組んでまいります。

環境負荷の低減に関する取り組み

当行では、省資源・省エネルギー・リサイクル活動の推進により、事業活動における環境負荷低減に努めています。

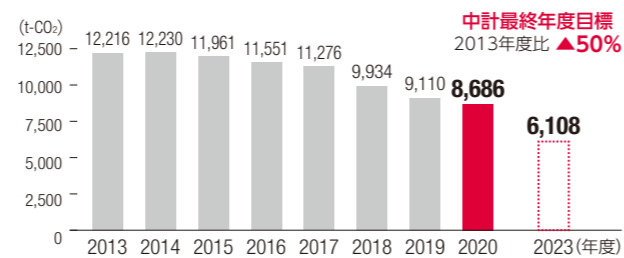
- **省エネ意識の向上**
省エネ節電対策等を要請することにより、行内の省エネに対する意識を高めています。
- **省エネ・環境配慮型製品の導入**
空調設備、LED照明、太陽光発電、電気自動車等の省エネ・環境配慮型製品を導入しています。
- **ペーパーレス化・リサイクル**
行内文書の電子化やコピー・印刷の削減等によりペーパーレス化を進めています。また、廃棄文書のトイレットペーパーへのリサイクル、ゴミの固形燃料原料へのリサイクル等を実施しています。

温室効果ガス(GHG)排出量・エネルギー使用量・電力使用量

計測項目		単位	2018年度	2019年度	2020年度
CO ₂ 排出量	Scope 1 (直接排出)	重油、灯油、軽油、ガソリン、都市ガス、プロパンガス等	t-CO ₂	1,324	1,457
	Scope 2 (間接排出)	電気	t-CO ₂	8,610	7,229
	合計 (Scope1+Scope2)		t-CO ₂	9,934	8,686
エネルギー使用量合計 (原油換算)			KL	3,855	3,747
エネルギー使用量合計			GJ	149,435	148,669
電力使用量			千KWh	12,842	12,522

温室効果ガス(GHG)排出量の推移と目標 (Scope1&2)

当行は2023年度のCO₂排出量削減目標を「2013年度比50%削減」と設定し、日本政府が掲げる2030年度目標「2013年度比46%削減」を前倒して取り組み、早期のカーボンニュートラル実現に貢献していきます。2020年度は、2013年度比、約28.9%削減しています。



地域と連携した環境保全活動

「ふるさとの自然を守る」「一人ひとりが、できることをできる範囲で継続する」という理念のもと、地域の皆様と一緒に、森林を育み、次世代につなげていく活動を行っています。

森林保全活動

「ごうぎん希望の森」(2006年～)

鳥取・島根両県の6カ所の森林で、当行の役職員や家族による実践的な保全活動を実施しています。

森林を守ろう! 山陰ネットワーク会議

山陰両県のボランティア団体やNPO法人等を会員とするネットワーク組織。当行が事務局を担い、山陰両県内に森林保全活動の輪を広げる取り組みを行っています。



金融商品・サービスを通じた環境保全活動

再生可能エネルギー分野での取り組み

環境への負担が少なく、枯渇の心配がない自然の力から創る再生可能エネルギー事業参入をサポートしています。大規模な再生可能エネルギー案件に対しては、シンジケーション方式のプロジェクトファイナンスの組成を行っています。

J-クレジットの活用支援で当行独自の取り組みを展開

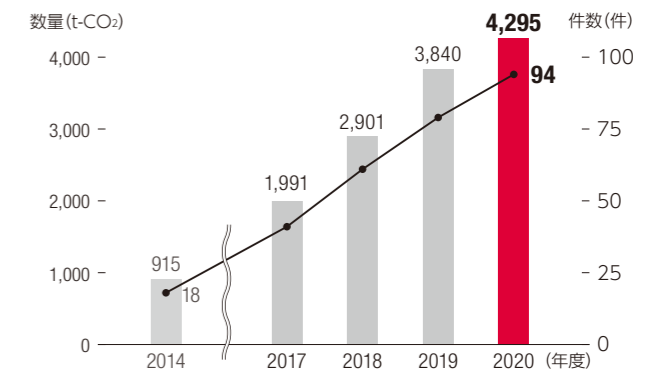
温室効果ガスの排出削減量や森林整備等によって増加した温室効果ガスの吸収量に環境価値を持たせた、J-クレジットの活用支援に長年取り組んでいます。積極的なJ-クレジットの販売支援、売買契約仲介により、「気候変動対策」や「豊かな森の保全」だけでなく、お取引先の環境活動の支援・企業価値向上を通じた持続可能な事業への支援を目指しています。

J-クレジットの普及・仲介への支援

J-クレジット制度の普及とカーボン・オフセットの推進のため、鳥取県独自の「J-クレジット地域コーディネーター制度」創設を支援しました。兵庫県養父市でも同制度を導入いただき、当行の広域店舗ネットワークを活用した販売支援を行っています。

さらに、J-クレジットの創出に向けた協議を行っている地方公共団体もあり、J-クレジットの川上から川下まで一貫してサポートしています。

J-クレジット販売支援実績(累計)



取組事例 「SDGsグリーンローン」への参加

～鳥取県営水力発電所再整備・運営等事業～

2020年7月、三井住友銀行がアレンジャーとして組成した鳥取県営水力発電所再整備・運営等事業向けの「SDGsグリーンローン」(シンジケーション方式のプロジェクトファイナンス)に参加しました。

この事業は、運営開始から約50年が経過している鳥取県内の4水力発電所について、民間事業者の有するノウハウや創意工夫を積極的に活用することで、発電所の長寿命化や効率的な運営維持の実現、民間への市場開放に伴う地域経済の活性化、再生可能エネルギーの固定価格買取制度や発電事業全体の効率化を通じた県利益の最大化を図ることを目的としています。

また、本ローンは、資金使途を環境面に配慮した事業への用途に限定したグリーンローンとして、外部評価機関である(株)格付投資情報センターのグリーンローン評価「R&Iグリーンボンドアセスメント」において、最上位評価となる「GA 1」を取得しています。

ローン概要

事業者	M&C鳥取水力発電株式会社
出資者	三峰川電力株式会社(丸紅株式会社100%子会社)、中部電力株式会社、株式会社チュウブ、美保テクノス株式会社
総額	約157億円(SDGsグリーンローン部分)
契約締結日	2020年7月31日
アレンジャー	三井住友銀行
参加金融機関	山陰合同銀行 ほか10行

地域の事業の存続・成長

リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援

～地域・お客様の課題の解決策の提供に地域金融機関の本業として取り組み、地域活性化に貢献してまいります～

新型コロナウイルス、脱炭素社会、デジタル化など事業環境が大きく変化し、地域・お客様の課題も変化しています。当行がこれまで蓄積してきた事業支援の知見やノウハウを発揮し、地域・お客様のさまざまな課題・ニーズに対し、ごうぎんグループをあげ、多角的なコンサルティングを展開してまいります。

地方創生 活力ある地域づくり

「まち・ひと・しごと」への取り組み

地域の課題解決を通じて、地域活性化・地方創生を実現してまいります。

まち	まちづくり事業への積極参画 「地域完結型PFI」の推進
ひと	地域の関係・交流人口の創出
しごと	創業支援 伴走型コンサルティングによる企業支援

地方公共団体との関係深化

行政事務の効率化・デジタル化等、行財政改革をサポートしてまいります。(取組事例P33)

- 行政事務の合理化支援 (簡素化・デジタル化)
- 行政事務の受託 (事務負担軽減・利便性向上)

SDGsを生かした地方創生の取り組み

● SDGsに関する研修会等の自主開催

SDGsビジネスコンサルタントを本部に配置し、民間企業だけでなく、地方公共団体や教育機関等でのSDGsに関わる研修会の実施やアドバイスをしています。地方創生に有効なSDGsの思考方法やアプローチ手法を提案しています。



鳥取県日南町のワークショップ 米子北斗中学校の授業

● 行政機関等との連携

さまざまな関係機関との連携を図るため、関連プラットフォーム等に積極的に参画しています。また、鳥取県から県内へのSDGs普及を支援するSDGs伝道師として、当行員が任命されています。

【参画組織】

- 地方創生SDGs官民連携プラットフォーム(内閣府)
- とっとりSDGs推進会議(とっとり県民活動活性化センター)
- とっとりSDGsネットワーク(鳥取県)
- とっとりSDGs伝道師 ※県内金融機関職員として初

取組事例 地元企業のPPP/PFI事業への参画を支援

～官民連携事業への支援を通して地域の持続可能なまちづくりに貢献～

地元自治体が発注したPPP/PFI事業について 地元企業の受注を地元金融機関が支援する 「地域完結型PFI」を実現

～鳥取県西部総合事務所新棟・米子市役所花町庁舎整備等事業～
鳥取県が実施するPPP/PFI事業について、参画を検討する県内事業者を代表企業とするグループに対し、FA(ファイナンシャルアドバイザー)として、事業計画の策定や提案書作成支援などの事業入札支援を行いました。



提供:美保テクノス(株)

創業・新事業開拓支援

地域資源の活用や地域課題の解決等につながる山陰発のビジネスモデルの創出をサポートしてまいります。

● 大学発ベンチャー支援

大学発のベンチャービジネスを資金面・経営面でサポートすることを目的に「しまね大学発・産学連携ファンド」「とっとり大学発・産学連携ファンド」を2015年1月に設立しました。これまで計10件、1,953百万円の投資を行い、島根大学、鳥取大学が保有する特許などの知的財産や研究成果を活用したベンチャービジネスの事業化をサポートしています。

● SAN-IN・イノベーション・プログラム(SIP)

本源的な欲求(Wants=顕在化していないNeeds)に基づきベースとなる事業アイデアを創発したうえで、独自の事業構想へ高めていくプログラム「SAN-IN・イノベーション・プログラム」を2018～2019年度に実施し、現在12の事業(うち法人設立7社)が開始されています。事業構想の実現に向けては産官学金等の連携による地域経済エコシステム*の機能を活用しながら継続的な事業化支援を行っています。また、SIPによって生まれた地域活性化に意欲的な人材のネットワークは、プログラムの外でも“つながり”を持ち、新たな連携事業構想も生まれています。

*地域において、企業、金融機関、地公体等の各主体がそれぞれの役割を果たしつつ相互補完関係を構築するとともに、地域外の経済主体等とも密接な関係を持ちながら、多面的に連携・共創していく関係

山陰に新事業の種を生み出す



取組事例 地方公共団体と連携した地元産品の輸出支援

～鴻海(ホンハイ)科技集團の福利厚生サイトにおける島根県フェア開催～

台湾Webサイトを活用した 島根県産品テストマーケティングと 観光情報発信事業の実施

～島根県創生計画に基づく島根県委託事業～

コロナ禍による渡航制限等によって商談機会の減少やインバウンド顧客が消失する中、新たな販売チャネルとして普及が加速する越境ECを利用し、魅力ある島根県産品の海外輸出の後押しおよび島根県の観光PRを目的として企画しました。(開催期間:2021年1月13日～2月12日)

● 島根県産品のテストマーケティング

- 台湾向け輸出に意欲を持つ事業者の商品を予約注文で販売
- 利用者へアンケート調査を行い、参加企業へ新商品開発アドバイス等、台湾市場での島根県産品販路拡大を支援

● 島根県の観光PR

- 島根県の認知度向上、コロナ後の来県需要喚起のため、島根県内の観光情報などを発信



Webサイト	鴻海(ホンハイ)科技集團の福利厚生サイト ※ 電子機器の受託生産企業として世界で最大規模の台湾企業
参加企業数	27社
商品	食品、化粧品、雑貨等 40商品

地域の事業の存続・成長

リレーションシップバンキング活動を通じた地域の徹底支援

法人のお取引先 付加価値向上 ～ソリューションメニューの拡充・高度化～

お取引先の多様化するニーズや一層の成長支援に対応するため、外部機関とも緊密な連携を行い、ソリューションメニューをより多角的に拡充、高度化しています。

コンサルティングサービス

事業計画策定コンサル	お取引先の現状をより深く分析、経営戦略策定を支援し、お取引先の事業の成長をサポート
ICTコンサル	重要な経営資源である「情報」を経営に生かすことを促し、ICT化によるお取引先の生産性向上等をサポート
人材紹介サービス	人口減少が進む地方における人材確保ニーズに対して、経営幹部・専門人材の確保を支援し、お取引先の経営課題解決をサポート
人事コンサル	組織の要である社員の成長を促し、企業の成長・発展を実現する「人事制度」の構築をサポート

副業人材マッチングサービスを展開する「JOINS(株)」と資本提携

2021年6月、地方と都市部の副業・兼業プロ人材のマッチングサービスを展開する「JOINS株式会社」に出資しました。当行は2020年10月より人材紹介業務を開始し、お取引先の課題に対し、人材活用による課題解決を提案しています。生活様式や働き方が急速に多様化する中で、JOINS(株)と提携することで、働く「場所」や「距離」などの制約に縛られない形でのプロ人材とのマッチングをより身近なものにして、地方企業の経営課題の解決を支援します。

活用事例 新たな事業展開に向けた課題を解決する専門人材を紹介

(有)玉木製麺(飲食業)は、事業成長に向けた課題を解決していくにあたり、社内だけでは対応が難しく、地元人材の確保や新規採用も困難と感じておられました。当行は、当社の課題や人材確保ニーズを確認し、副業人材活用による課題解決を提案しました。

- 課題**
- 店舗運営の脱属人化・マニュアル化による質向上
 - 自社ブランドの社内外への周知・浸透
 - 顧客ニーズやデータに即したメニュー改善等

- 応募状況**
- 応募数：22名 ▶ 契約数：3名
- ・ 初回商談日：2021年2月4日
 - ・ 募集開始日：2021年2月4日
 - ・ 契約開始日：2021年5月1日



募集業務内容：店舗運営マニュアル整備と運用定着

契約人材概要	60代／男性／東京在住	30代／男性／東京在住	40代／女性／東京在住
	広告代理店子会社経営／人材開発／業務プロセス改善／法人向け営業	経営コンサル／ITベンチャーで経営企画／生産体制構築／新規事業開発	国内食品メーカーで商品企画開発／外資食品メーカーで販売戦略企画
(有)玉木製麺での業務	・ 自社のブランド分析 ・ 社内向け冊子等制作	・ 店舗業務動画マニュアル制作 ・ 物販受注業務の効率化	・ マーケティングデータ分析 ・ メニュー改善施策作成

ビジネスマッチング

当行の広域店舗ネットワークと豊富な情報収集力を活用し、販路開拓支援、山陰の良質な一次産品や製造技術の提案など、山陰と山陽、兵庫・大阪のお取引先をつなぐ活動を展開しています。また、行政機関と連携し、山陰への企業誘致を支援しています。

事業承継・M&A

「事業承継コンサルティングサービス」や「M&Aによる他社への譲渡」など、円滑な事業承継をサポートしています。また、成長戦略の手段としてのM&Aのご相談にはM&Aアドバイザー業務をご提供しています。

「医療介護業」「宿泊観光業」「食品製造業」への支援

地域の主要産業である「医療介護業」「宿泊観光業」「食品製造業」の専門担当者を本部に配置し、外部専門家と連携して経営課題の解決支援を行っています。

再生支援

経営改善支援先と経営課題を共有し、外部専門家と連携を図りながら、経営改善計画の策定・実行を支援しています。

ITプラットフォーム「ごうぎんBigAdvance」

オンラインコミュニケーションを活用し、より幅広い商談候補先との非対面でのタイムリーなマッチングなど、ツールの充実も図っています。

事業承継・M&Aの支援体制

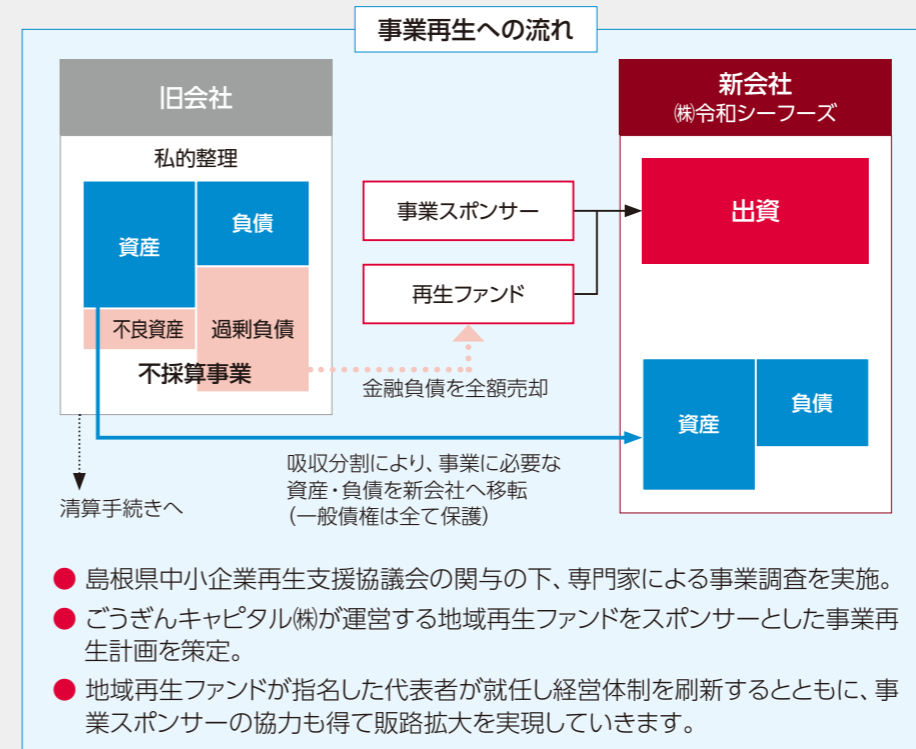
- 税理士法人等の外部提携先との連携
- 野村證券(株)との業務提携
- (株)日本M&Aセンターとの業務提携
- 事業承継・M&Aの本部専門人材増員
- ごうぎん事業承継投資事業有限責任組合の設立

ファイナンス

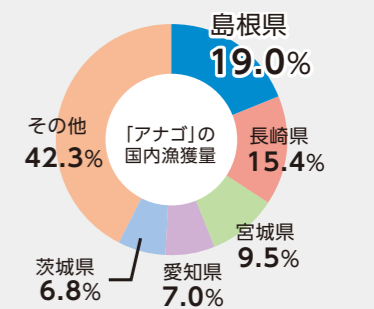
「シンジケートローン」「ファイナンス・リース仲介」「私募債」など、さまざまな資金調達ニーズに的確にお応えし、資金面でもお取引先の成長をサポートしてまいります。

取組事例 新型コロナウイルスの影響を受けた水産加工業者に対する事業再生支援

島根県浜田市に本社を置く(株)中村水産(再生企業)は、島根県最大規模のアナゴ加工品製造業者として知られていましたが、売上拡大志向が裏目となり、収支悪化を招き、過大な金融債務を抱えることになりました。さらに、最近では、新型コロナウイルス感染拡大の影響を被り、深刻な窮境状態に陥っていました。当行は事業再生支援によって、同社の優秀な加工技術を残すことができ、地域水産業の発展にさらに寄与することが可能であると考えました。



(株)令和シーフーズの主な加工原料である「アナゴ」の国内漁獲量は島根県が第1位です。



安心安全な社会の形成

安定した金融インフラを全てのお客様に提供

～お客様に安心してご利用いただけ、身近な銀行であるよう、商品・サービス向上に努めています～

デジタルや業務提携を活用し、お客様の多様化・高度化するニーズにお応えし、お客様の利便性とサービスの向上を図るとともに、地域の社会インフラとして全てのお客様に安定した金融サービスをご提供できるよう努めてまいります。

個人のお客様 豊かな生活の形成をサポート

デジタル活用による利便性向上

● 非対面チャネルの拡充

銀行にご来店いただくことなく、いつでもどこでも、スマートフォンやパソコンでさまざまな銀行のお取引をご利用いただけるよう、お取引いただける商品・サービスを充実させ、お客様の利便性向上を図っています。

ごうぎんアプリ

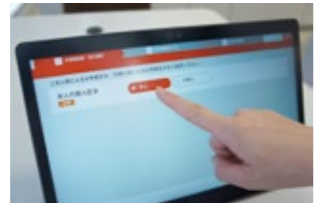
手のひらに銀行店舗を

- 普通預金口座開設
- スマート通帳 (明細や残高の確認)
- インターネットバンキング (お振り込み、定期預金、各種お手続き等)
- キャッシュレス決済
- ローン (お申し込み・ご契約)



● 店頭でのお申込受付のタブレット化

店頭での普通預金口座開設の受付、個人向けローン商品・投資信託・保険商品の商品説明やお申し込みの受付においてタブレットを利用し、お申し込み・お手続きのペーパーレス化、書類記入時間や事務処理時間の短縮など、お客様の利便性向上と事務の効率化を図っています。



● キャッシュレス決済の促進

キャッシュレス化の取り組みを地域全体に広げ、キャッシュレスによる新しい生活様式への対応をサポートするとともに、お客様の利便性の向上を図ります。

ごうぎんDuoカード

ICキャッシュカード一体型クレジットカード



【年会費】一般会員：1,375円(初年度無料)
ゴールド会員：11,000円 (税込) (2021年7月1日現在)

Duoカードを活用したさまざまなキャンペーンを実施し、クレジットカードの日常利用を促進し、キャッシュレス決済の浸透を図るとともに、地域における消費機会の拡大を図っています。

銀行と証券の強みを合わせた新たな金融サービス

～野村証券(株)との金融商品仲介業務における包括的業務提携～



山陰合同銀行の広範なネットワークに、野村証券(株)の専門的なノウハウと豊富な情報をプラスし、人生100年時代を見据えたお客様の資産形成をサポートいたします。

- **充実した商品・サービスラインナップ**
800種類以上の投資信託など、現在野村証券(株)が取り扱う商品・サービスを当行を通じてご購入いただけます。
- **利便性の高いサービス**
店頭窓口のみならず、お電話やインターネット等の非対面チャネルなど、お客様に合ったチャネルでお取引いただけます。
- **豊富な情報**
野村証券(株)のグローバルネットワークを通じて、日本のみならず世界中の最新情報をいち早くお客様にお届けいたします。
- **より高度なコンサルティング**
高い専門性を有するコンサルティングスタッフが、より一層付加価値の高い金融サービスをご提供してまいります。また、金融に関する全てのご相談等を当行の窓口で完結させることができます。

● 店舗体制

3つの店舗体制でお客様のニーズに的確にお応えしてまいります。

コンサルティングプラザ	フルラインの商品・サービスをご提供
資産運用相談窓口	幅広いお客様を対象に資産運用・資産形成のご相談シニアのお客様の資産管理のお手伝い
それ以外の店舗	証券口座の新規開設や投信積立のお申込受付



お客様本位の業務運営に向けた取り組み

お客様本位の徹底を図るため、お客様の資産形成・資産運用にかかる業務において「お客さま本位の業務運営を実現するための方針」を策定しています。

- **お客様に最善な利益の追求**
お客様の目的や資産状況、ライフステージなどに照らし合わせ、お客様にとって最適な商品・サービスのご提案に努めます。ご提案にあたっては、資産運用ガイドや資産設計ツールの活用、お客様の家族構成・ライフイベント・資産状況等からライフプランと一緒にシミュレーションするなど、よりわかりやすく丁寧なコンサルティングを実践してまいります。
- **高度な専門性の提供**
専門知識を有する行員が、高度化・多様化するお客様のさまざまなニーズに的確にお応えし、幅広い商品・サービスラインナップの中から、お客様お一人おひとりにあった質の高い商品・サービスをご提供してまいります。また、相場環境の変化、市場動向や運用状況などを踏まえた継続的な情報提供を行い、お客様のお考えに変化があれば資産内容を見直すなどお客様のご意向に添った対応を図ってまいります。

高齢のお客様・障がいをお持ちのお客様へのサービス向上の取り組み

お身体の不自由なお客様や、お年を召したお客様にも安心してご利用いただけるよう、行職員への教育や店舗の整備、商品・サービスの改定などユニバーサルマナー対応の取り組みを推進しています。



コミュニケーションボードを店頭に設置。

相続Web受付 非対面(Web+郵送)で相続手続き完結 2021年6月取扱開始

ご来店いただくことなく、相続手続きが完結します。

<ご利用の流れ>
ご自宅のパソコンやスマートフォン等を利用して、相続手続きのお申し込み

当行ホームページ → Web画面の案内に沿って相続手続きに必要な情報を入力



相続手続きに必要な書類等を郵送または電話によりご案内

郵送で書類の授受

お手続き完結

地域社会への貢献

幅広いユニークな社会貢献活動の展開

～社会貢献活動を通じ、豊かな地域社会の実現に貢献してまいります～

社会・教育・文化等への社会貢献活動においても、「地域・お客様のお役に立つ」という考えのもと、地域社会に対する責任を果たすよう努め、ユニークな活動を長年にわたり展開しています。

社会・文化貢献活動 地域・社会活動への積極的な参画

ごうぎん一粒の麦の会(1981年～)

ごうぎんグループの役職員による継続的な募金・寄贈活動を、40年にわたり行っています。

2021年3月末までに、地域の福祉施設など、延べ1,189先に対して総額1億2,493万円相当の車いすやテレビなどを贈呈しています。

● ハンドソープ・マスク贈呈

2020年12月、新型コロナウイルス感染症対策として、次代を担う子どもたちに役立てていただくため、島根・鳥取両県内の小学校にハンドソープとマスクを贈呈しました。



両県合わせて、ハンドソープ4,110本、マスク50,000枚を贈呈

「小さな親切」運動(1997年～)

当行が事務局となり、地域の皆様とともに、「あいさつ運動」や「日本列島クリーン大作戦」など、さまざまな活動を展開しています。

● エコキャップ収集運動

会員の方々のご協力により収集した使用済ペットボトルのキャップをリサイクル業者に売却し、その売却代金を寄付することで、ユニセフを通して世界の子どもたちにワクチンを届けています。



2010年の運動開始から2021年3月末までに収集した重量15,249kg、ワクチン約7,600本分に相当

ごうぎん文化振興財団(1992年～)

島根県・鳥取県で実施される教育・芸術文化・スポーツ活動に支援・協賛しています。

2021年3月末までに、島根1,303件、鳥取1,223件の事業に対して、総額3億1,701万円の助成を行っています。



クラシックバレエとコンテンポラリーダンスのタペin島根

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

尚風館 (P50)

金融教育～金融リテラシーの向上～

職場体験の受け入れや出張講座などを通じて、小・中学生に銀行の役割や仕組み、将来のためのマネープランなどを学んでいただいています。



尚風館4期生

ごうぎんSDGs私募債 金融商品を通じて持続可能な地域社会の実現とお取引先の社会貢献活動を後押し

お取引先の多様な資金調達ニーズにお応えするとともに、SDGsの目標達成に向け、私募債を通じて発行企業とともに地域の課題解決につながる取り組みを支援しています。

ごうぎんSDGs私募債「地域おこし型」

私募債発行を通じて山陰両県に新型コロナウイルス感染症対策等の活動資金を寄付します。

ごうぎんSDGs私募債「医療機関寄贈型」

私募債発行を通じて山陰両県外の感染症指定医療機関へ寄付します。

ごうぎんSDGs私募債「教育機関寄贈型」

私募債発行を通じて地域の小・中学校等の教育機関にスポーツ用品や楽器など子どもたちの学びや成長に役立つ物品を寄贈します。

■ SDGs私募債発行件数 124件 (2020年度)

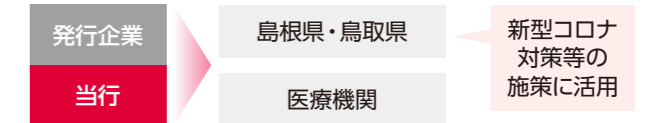
地域おこし型(島根県) ……17件 スポーツ振興型 …… 9件
 地域おこし型(鳥取県) ……16件 CSR型 …… 9件
 医療機関寄贈型 …… 27件 福利厚生型 …… 3件
 教育機関寄贈型 …… 43件



島根県への贈呈式の様子

■ 地域おこし型・医療機関寄贈型

私募債発行金額の0.2%の金額を当行と連名で寄付



■ 教育機関寄贈型

私募債発行金額の0.2%以内の物品を当行と連名で寄贈



スポーツ振興 スポーツ振興による地域活性化

ごうぎん女子バドミントン部(1993年～)

小・中学生への技術指導や、地域のスポーツイベントへの参加など、積極的に地域との交流を図っています。また、日本トップリーグであるS/Jリーグでの活躍を通じて、地域を盛り上げています。



地元プロスポーツチームを応援

ガイナール鳥取と島根ササノオマジックをスポンサーとしてサポートしています。



2021年日本代表(B代表)として活躍ダブルス 横山・矢崎ペア

環境省と「国立公園オフィシャルパートナーシップ」締結

国立公園オフィシャルパートナーとして環境省をはじめ関係自治体等と連携し、環境保全への理解や国立公園の利用者の拡大を図る活動に取り組んでいます。

取組内容

- 森林保全活動や海岸清掃等の実施(継続)
- 当行主催セミナー・研修会等における国立公園関連情報の周知
- 国立公園の魅力や情報の発信 など



調印式の様子(環境省提供)

地域とともに歩む ～地域の未来を担う子どもたちを育む活動～



価値創造を支える力



尚風館

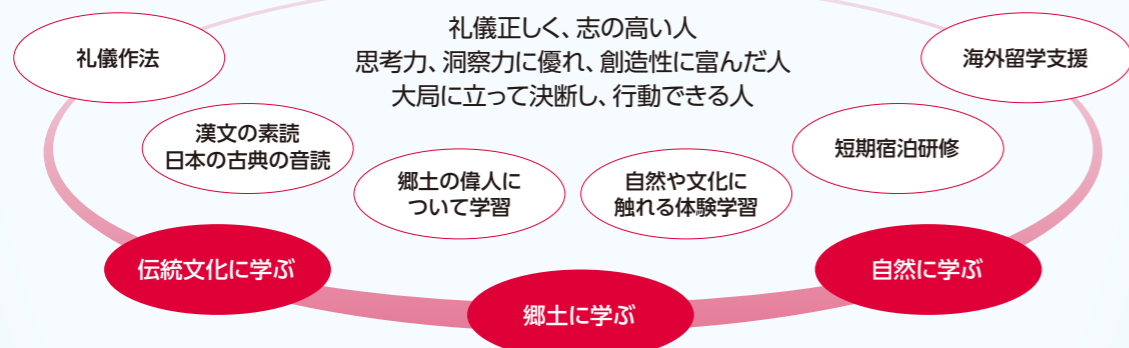
青少年の育成活動

高い志を持って、新しい風を起こす

「尚風館」は、ごうぎん島根文化振興財団が2012年に開校した私塾です。参加する子どもたちが、国内外の古典やふるさとの歴史・自然、伝統文化などから「生き方や考え方」を学び、将来「社会の中で活躍できる人物」に育っていくことを願っています。学習塾とは異なり、昔ながらの寺子屋や藩校をイメージした少人数制のクラスで、一人ひとりの個性を尊重した指導を行います。教室での講義のほか、校外学習や夏季の宿泊研修により、五感を通して物事の背景や本質に触れてもらうことを重視しています。

目指す人物像

礼儀正しく、志の高い人
 思考力、洞察力に優れ、創造性に富んだ人
 大局に立って決断し、行動できる人



初等課程(3年間) 20名

尚風館が大切にする3つの柱(伝統文化に学ぶ、郷土に学ぶ、自然に学ぶ)の基礎となる学習を行います。

- 「論語」 ●「竹取物語」 ●「百人一首」
- ふるさとの偉人 ●礼儀作法
- 宍道湖の生き物と自然
- 算数数学のはなし ほか



中等課程(3年間) 14名

初等課程での学習をベースとし、さらに深めるとともに、国を超えた異文化にまで視野を広げる学習を行います。

- 琴 ●書道 ●諸子百家 ●出雲国風土記
- 島根半島探索 ●科学の学習 ●ディベート
- 英語表現活動 ●世界の偉人学習
- 異文化調理実習 ほか



高等課程(社会人となるまで) 17名

これまでの学びをふまえ、「志」を持って自分から行動できる自律した人物を目指し、学習を行います。

- 課題レポート(年3回)
- 集合講義(不定期開催) ●地域課題学習
- 希望者を対象として海外留学補助制度を用意しています。



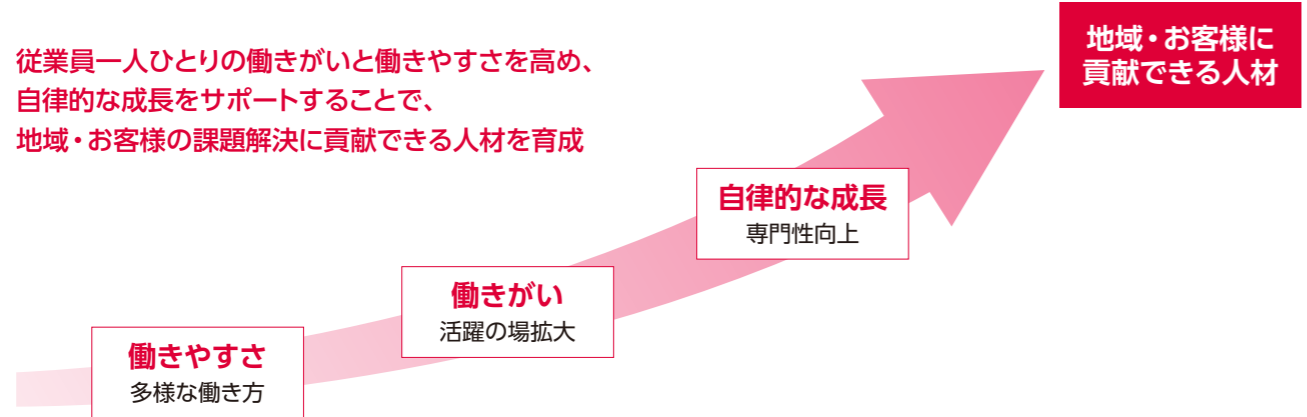
人事戦略	52
ダイバーシティ&インクルージョン	54
ガバナンスの取り組み	57
社外取締役メッセージ	59
役員	60
構造改革の推進	62
コンプライアンス・リスク管理態勢	64
リスク管理態勢	66
ステークホルダーとの対話	68

人事戦略

～地域・お客様の課題解決に貢献できる専門性の高い人材の育成に取り組んでいます～

コンサルティングとデジタルを軸としたビジネスモデルを実現し、当行が力強く成長していくためには、組織として体制を強化するとともに、それぞれの分野の専門人材の育成が不可欠です。従業員一人ひとりが自ら学び専門性を向上させ、自分の強みに磨きをかけ、個性豊かで多様な人材が活躍することで、存在感のある強靱な銀行としてあり続けてまいります。

従業員一人ひとりの働きがいと働きやすさを高め、自律的な成長をサポートすることで、地域・お客様の課題解決に貢献できる人材を育成

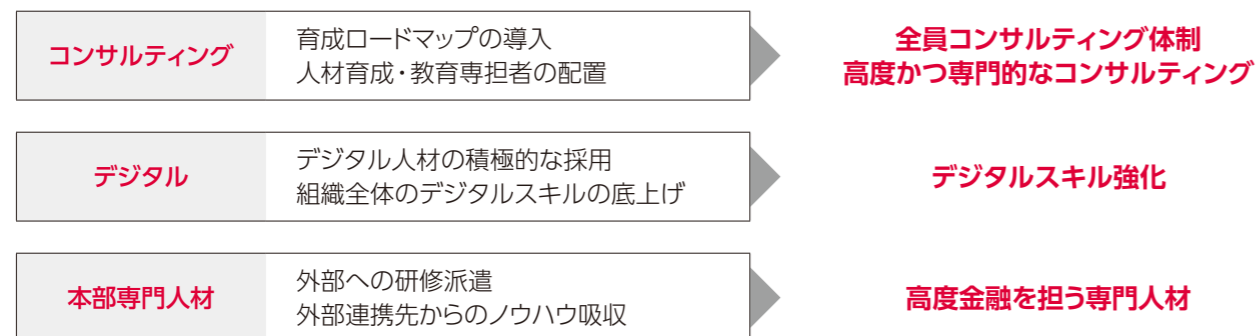
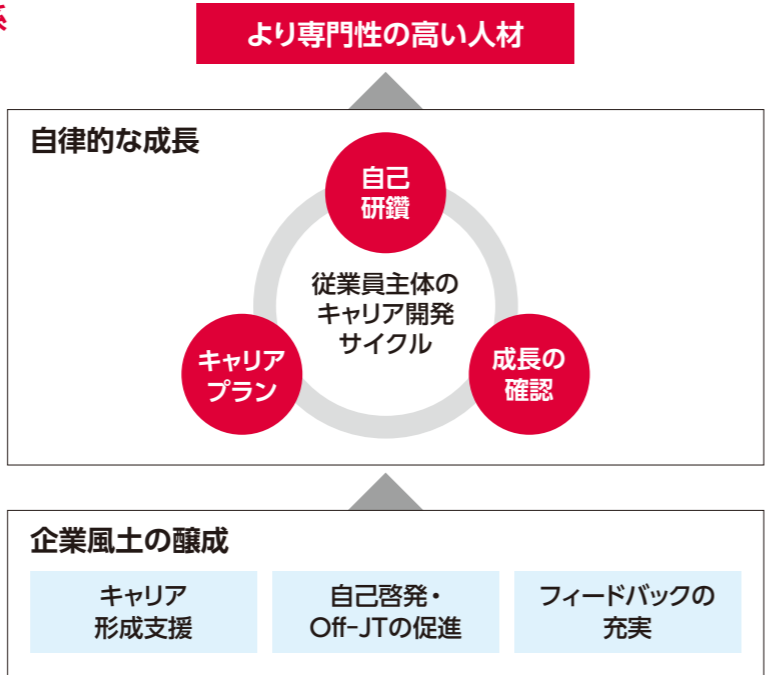


人材育成

自律的な成長をサポートする人材育成体系

自律型人材の育成

従業員が、自分で考え、自ら学び、主体的に実践できる自律型人材の育成に取り組んでいます。従業員の自律的な成長をサポートする体系を強化し、従業員一人ひとりの専門性の向上を図ってまいります。

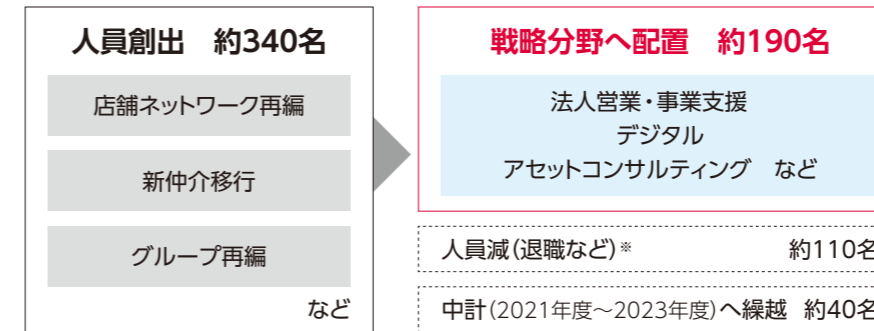


戦略的な人員配置

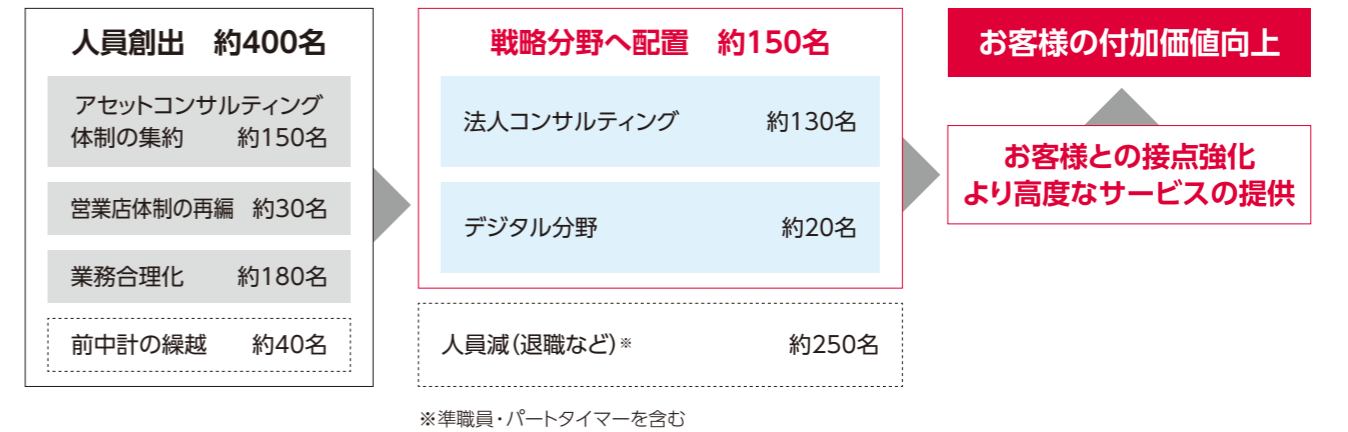
戦略分野であるコンサルティングとデジタルに重点的に人員を配置し、お客様との接点強化とより高度なサービスの提供を図ってまいります。

2018年度～2020年度実績

(2021年3月末総従業員数：約3,000名)



2021年度～2023年度



モチベーションの向上

経営層と従業員の一体感の醸成

役員が「経営ビジョン」「思い」を直接従業員に伝え、また従業員が「意見」「考え」を直接役員に伝える機会を設けています。双方向のコミュニケーションを強化し、相互の理解を深めることで組織の一体感を高めます。

人事考課・業績評価の見直し

フィードバックの充実を図り、人材育成の強化につなげています。

コミュニケーションの強化

キャリア形成支援を通じ、組織内のコミュニケーションと信頼関係の強化を図ります。

コミュニケーションサポート制度

「職場内での関わり」「家族・地域を含めた関わり」強化が図れるようコミュニケーションサポート制度を制定し、コミュニケーション向上につながる行事や活動を実施しています。

取組事例 「頭取との意見交換会」の開催

頭取と従業員が対話する場として「頭取との意見交換会」を定期的にオンラインで開催しています。頭取の経営理念や中期経営計画に対する思いや、従業員の質問に対する頭取の率直な考えやアドバイスなどを直接聞くことができ、参加した従業員から好評です。経営層との対話の充実により風通しのよい職場づくりに努めています。



ダイバーシティ&インクルージョン

～多様な人材の活躍をサポートし、個々人が活躍できる組織づくりに取り組んでいます～

活躍の場を拡大し、働きがいのある職場づくりに取り組むとともに、ワーク・ライフ・バランスの充実を図り、従業員が働きやすい職場づくりに取り組んでいます。

「活躍の場」拡大

障がい者の雇用

障がいのある方を積極的に雇用し、それぞれの能力にあった活躍の場を設けています。

障がい者雇用事業所「ごうぎんチャレンジド」 (P56)



感性豊かに絵を描く
ごうぎんチャレンジドまつえの職員

女性・シニアの活躍推進

従業員が挑戦意欲を高め、能力を十分に発揮し、働きがいのある職場環境の整備に努めています。

女性従業員の管理職への積極的な登用	2023年度末までに女性管理職比率25%以上を目標								
多様なキャリアパスの整備	<ul style="list-style-type: none"> ● エリア職（勤務エリアを限定した職種）のキャリアマップ 窓口サービス / 個人営業 / 融資・外為 / 法人営業 研修の充実や実践研修の実施、サポート体制の強化など、エリア職のキャリア形成を積極的に支援 ● エリア職の法人営業への配置転換 2020年度実績 67名 								
	<p>エリア職の法人営業への配置転換 (人)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>人数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2018年度</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>2019年度</td> <td>45</td> </tr> <tr> <td>2020年度</td> <td>67</td> </tr> </tbody> </table>	年度	人数	2018年度	15	2019年度	45	2020年度	67
年度	人数								
2018年度	15								
2019年度	45								
2020年度	67								
	準職員・パートタイマーの積極的な行員登用								
シニア人材の活躍の場の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 支店長・出張所長等の役職への積極的な登用 ● 経験を生かした職務開発 コンサルティングの実践 / 若手行職員の教育 / 地域の人材ニーズへの対応 								

高齢者パートコース（70歳までの継続雇用）の導入

当行で培った知識・経験・能力を生かし、65歳以降も当行で長く活躍できる就業環境を整備するため、パートタイマーとして70歳まで継続勤務できる高齢者パートコースを導入しています。

ワーク・ライフ・バランス

育児・介護と仕事の両立支援

3歳まで取得可能な育児休業のほか、復職後も短時間勤務・時間外労働の免除および制限を子どもが小学校3年生修了まで利用できるなど、両立支援を積極的に行っています。また、男性従業員の育児休業取得促進に向け、ロールモデルを積極的に紹介するなど、意識の醸成を図っています。家族などの介護が必要となった場合は、介護休業を対象家族1人につき通算365日の範囲内で、3回まで分割して利用できます。

● スマイル・ママミーティング（職場復帰サポート）

育児休業者を対象に懇談会や職場復帰直前ミーティングを開催しています。休業者同士や、復職経験者と意見交換することで、充実した育児休業を過ごすとともに、復職後も相談しあえる仲間づくりを行っています。

● プラチナくるみん認定

2018年12月、次世代育成支援対策推進法に基づく「プラチナくるみん認定」を取得しました。



働き方改革

育児・介護と仕事の両立や健康管理の観点から、銀行全体で時間外労働抑制や有給休暇の取得促進に取り組んでいます。また、従業員の多様な働き方の実現を目指して、テレワーク制度とフレックスタイム制勤務を導入しています。

● 時間外労働抑制

従業員一人ひとりが時間管理を意識し、効率的かつメリハリをつけた業務運営を促進しています。

● 有給休暇の取得促進

年間の有給休暇取得目標を、年間休暇付与日数の8割とし、全ての従業員が充実したワーク・ライフ・バランスを実現できるよう、環境整備に努めています。

● テレワーク制度

柔軟な働き方の実現と危機管理への対応を目的に、自宅等で勤務する在宅勤務と、渉外先、出張先で持出機器を使用して業務を行うモバイルワークを導入しています。

● フレックスタイム制勤務

従来の就業時刻を基本とし、業務の予定や個々の事情に合わせて、一日の勤務時間や始業・終業時刻を変更できます。

「健康経営」への取り組み

2018年9月、「健康経営宣言」を策定し、頭取を健康づくり責任者として、山陰合同銀行グループが一体となって行職員一人ひとりの心と身体の健康の保持・増進を図るための取り組みを行っています。

健康経営宣言

山陰合同銀行にとって、行職員のみなさん一人ひとりがかけがえのない財産です。
みなさんの心身の健康の保持・増進に向け、まっすぐに力強く取り組んでいきます。時間外労働の抑制や有給休暇取得の促進等、みなさんが山陰合同銀行で生き生きとやりがいを持って働ける職場環境の整備を図ります。

「健康経営優良法人2021（大規模法人部門）ホワイト500」認定

経済産業省および日本健康会議が実施する「健康経営優良法人認定制度」において3年連続で健康経営優良法人に認定されました。
グループ企業のうち、山陰総合リース(株)、松江不動産(株)、合銀ビジネスサービス(株)、(株)ごうぎんクレジット、山陰債権回収(株)、(株)山陰オフィスサービスも2年連続で中小規模法人部門で認定されました。



地域とともに歩む ～地域で支える障がい者の自立支援・社会参画支援～



ごうぎんチャレンジドまつえ 2007年9月開設 障がいのある職員数:18名 (2021年3月31日現在 開設当初:6名)

知的障がいのある方が専門的に就労し、絵画の制作や絵画を使用したノベルティの製作、事務業務を行っています。

ゆめいくワークサポート事業
知的障がいのある方々が持つ芸術的能力により経済的価値を生み出す仕組みを島根県、島根県社会福祉協議会とともに構築し、地域で障がい者の自立を支援する取り組みを行っています。

取り組みにご賛同いただいた企業に、「ごうぎんチャレンジドまつえ」の職員が描いた絵画を使用いただいています。絵画の使用料は社会福祉協議会を経て、障がい者就労支援事業所や企業に還元され、障がい者自立支援の目的に活用されています。

ごうぎんチャレンジドとっとり 2017年9月開設 障がいのある職員数:13名 (2021年3月31日現在 開設当初:5名)

精神障がいや発達障がいのある方が主に就労し、ITスキルを駆使した作業など幅広い銀行業務を担っています。

「インターンシップ」「研修プログラム」の提供
鳥取県、鳥取県教育委員会と「障がい者の社会参画支援に関する包括連携協定」を締結し、他の事業所の障がい者職員や特別支援学校の生徒を中心に数多くの研修や視察を受け入れています。地域と相互に連携し、障がい者の個々人の特性に応じた多面的な自立支援、雇用の機運向上に貢献しています。

障がい者の活躍躍進に取り組む国際的イニシアチブ「The Valuable 500」に加盟

“インクルーシブ(包摂的)なビジネスはインクルーシブな社会を創る”という考えのもと、障がい者がビジネス・社会・経済にもたらす潜在的な価値を發揮できるよう世界の企業が行動することを目的とし、その活動を支援する国際的イニシアチブです。本イニシアチブに加盟することで、これまでの取り組みをさらに発展させてまいります。

世界500社の企業からの賛同を募り、日本企業50社が加盟

ガバナンスの取り組み

～コーポレートガバナンスの強化と充実に取り組みます～

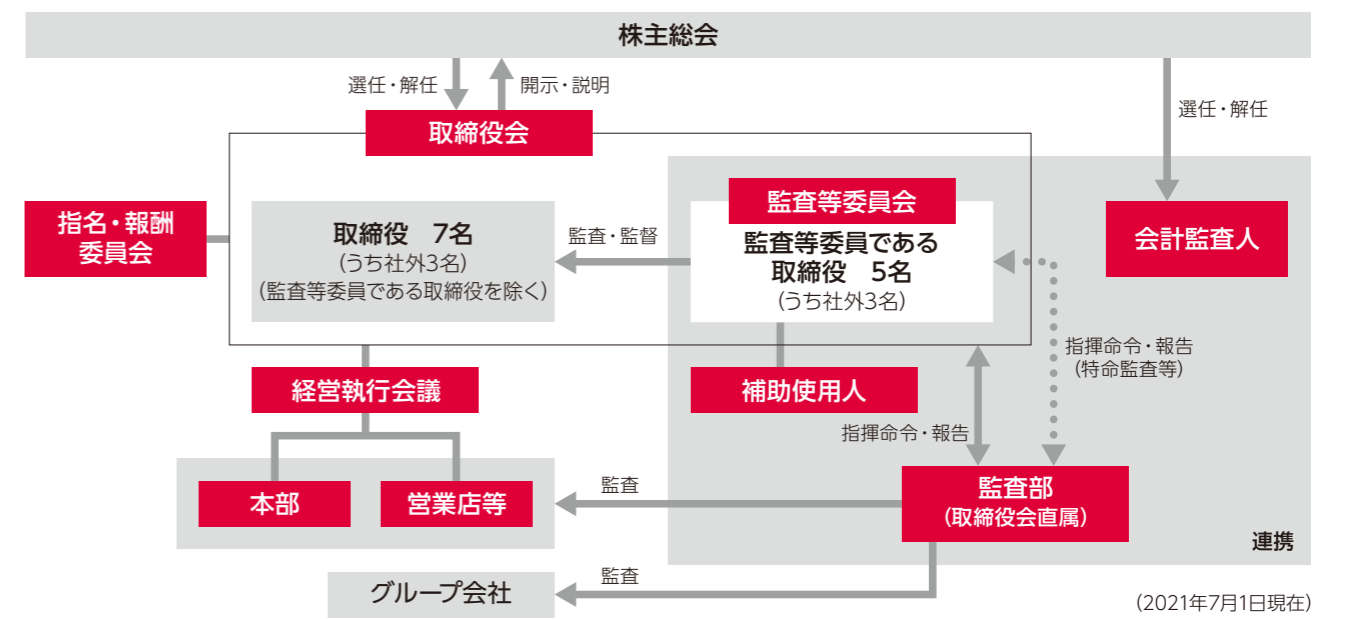


コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

当行は、経営理念に掲げる「地域の夢、お客様の夢をかなえる創造的なベストバンク」を実現するとともに、金融環境の変化に適切に対応し、持続的な成長および中長期的な企業価値の向上を図るために、次の基本方針に沿って、コーポレートガバナンスの強化とその充実に取り組みます。

- (1) 当行は、株主の権利を確保し、その権利を適切に行使できるよう環境を整備します。また、株主の平等性を確保するよう配慮します。
- (2) 当行は、株主、お客様、従業員および地域社会等のステークホルダーの利益を考慮し、それらステークホルダーと適切に協働します。
- (3) 当行は、財務情報や経営戦略・経営課題、リスクやガバナンスに係る情報等の非財務情報について、法令に基づく開示を適切に行うとともに、法令に基づく開示以外の情報提供の充実に努め、経営の透明性を確保します。
- (4) 取締役会および監査等委員会は、株主に対する受託者責任を踏まえ、当行の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るべく、その責務を適切に果たします。
- (5) 当行は、中長期的な企業価値の向上に資するため、株主との間で建設的な対話を行います。

■ コーポレートガバナンス体制図

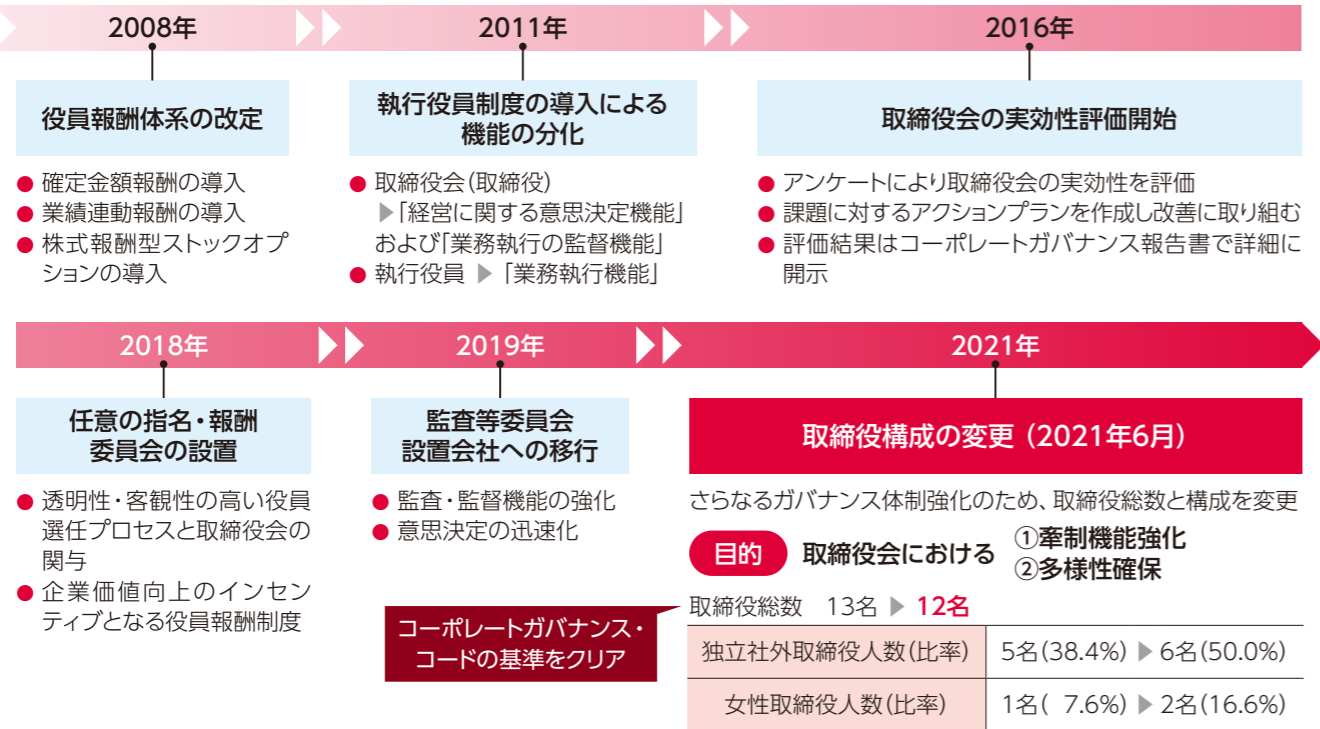


※ガバナンスについては、資料編P15～17にも掲載しています

ガバナンスの取り組み

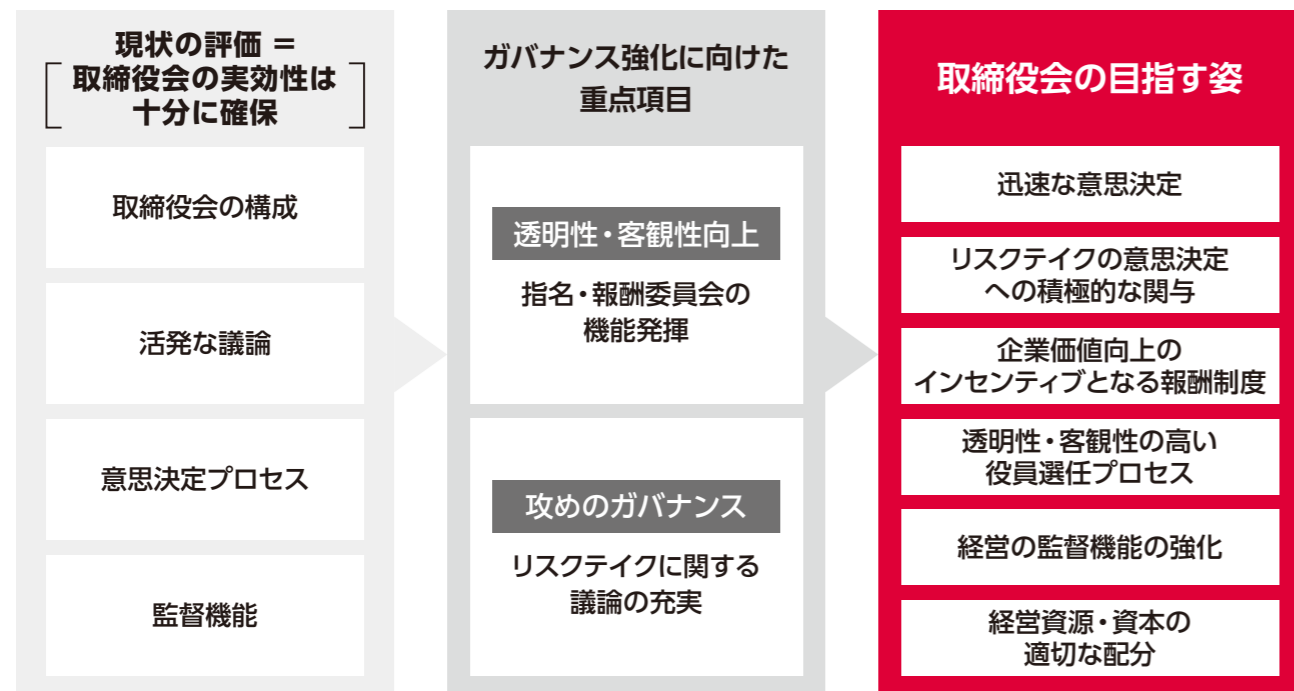
コーポレートガバナンス改革

当行は、機関設計や取締役会の構成変更、役員報酬制度の整備など、ガバナンス改革を進めています。



コーポレートガバナンス体制の強化

ステークホルダーのご期待に応え、持続的な企業価値向上を実現するため、今後もコーポレートガバナンス体制の強化を継続していきます。



社外取締役メッセージ

地域における ESG金融の追求に向けた 山陰合同銀行の取り組みについて



取締役 多胡 秀人

ESG金融懇談会において 山陰合同銀行のESG/SDGsの取り組みを発表

2018年に始まったESG金融懇談会(環境省主催)において、山陰合同銀行は地方銀行を代表してESG/SDGsの取り組みを発表しました。懇談会での議論は「ESG金融懇談会提言～ESG金融大国を目指して～」として結実していますが、その中に次のような文言があります。

「顧客のESG課題や地域のSDGsの視点なくして、顧客本位の持続可能なビジネスモデルを構築することは困難といっても過言ではない。」「地域における ESG金融とは真のリレーションシップバンキングを追求していくことに等しい。」「地域の夢、お客様の夢をかなえる創造的なベストバンク」を経営理念に掲げる山陰合同銀行がまさに目指すところ です。

コロナ対応により事業変革を行う 地域企業に対する支援の姿勢

コロナ禍で地域経済・地域社会はウィズコロナ・ポストコロナに則したニューノーマルへ大変革を余儀なくされます。事業を営むお客様は事業変革が、そして個人のお客様は新しい生活様式の構築が強く求められています。変革は大きなリスクと表裏一体ですが、そこに果敢に挑戦するお客様に対し、地域金融機関も「我がこと」として寄り添っていかねばなりません。地域金融機関には長年にわたる地元のお客様とのお取引からの結晶である資本(内部留保)がありますが、これをバッファーとしてお客様の変革への挑戦をいかにお手伝いするか、地域金融機関の真価が問われるのです。ありがたいことに山陰合同銀行にはお客様のお陰で地方銀行の中でも有数の厚みのある資本があります。コロナ禍の今は資本の使いどころ、いま使わずにいつ使うのか。新型コロナウイルスとの長い闘いが続いています。コロ

ナ対応の制度融資や助成金などによる資金繰り支援策によって、急場をしのぐことはできているものの、あくまでも時間稼ぎの止血に過ぎず、事業者はそれが効いているうちにニューノーマルに対応した事業変革に着手していかなければなりません。

とはいえ事業変革は難易度の高いものです。当事者である事業者はもとより、取引金融機関や中小企業支援団体、士業の方々などが連携して伴走支援する総力戦で臨む必要があります。

周知の通り日本の事業者の99%が中小規模事業者であり、その方たちが地域経済・地域社会を担っていることから、地域のサステナビリティ(持続)のためには中小規模事業者の皆様の覚醒が必須です。

ウィズコロナ・ポストコロナに対応した“事業変革”を行う事業者、そこに寄り添って伴走支援を行う地域金融機関たち、ともにESG/SDGsやBCP(企業等が自然災害、大火災、テロ攻撃、感染症などに遭遇しても事業資産の損害を最小限に押さえ込むための平時の事業継続計画)の視点を盛り込むことから避けて通ることはできません。

確かにコロナ禍は前代未聞で、多くの人たちにとって想定外のことではあります。これからは平時が続くというシナリオは考えられません。ある有識者は「想定外という言葉は言い訳に過ぎなくなる」と言っていますが、まさにその通りだと思います。

これからの厳しい時代、山陰合同銀行は想定外という言葉に封印し、地域の持続と成長のために、お客様とともに汗を流していかねばなりません。

多胡 秀人(たご ひでと)
島根県安来市出身。東京銀行(現三菱UFJ銀行)、外資系金融機関、大手コンサルティング会社を経て、2007年6月より当行社外取締役に就任。2011年より地域の魅力研究所代表理事。政府の有識者委員も数多く歴任し、現在は環境省「ESG金融ハイレベル・パネル」委員などを務める。

役員

(2021年6月22日現在)

取締役（監査等委員である取締役を除く）



取締役会長(代表取締役)
石丸 文男
1977年 4月 当行入行
1998年 7月 桜谷支店長
2001年 6月 総合企画部ALM室長
2003年 6月 広島支店長
2006年 4月 鳥取営業部長
2007年 6月 取締役鳥取営業部長
2008年 4月 取締役経営企画部長
2009年 6月 常務取締役経営企画部長
2010年 6月 常務取締役
2011年 6月 取締役専務執行役員鳥取営業本部長
2013年 6月 取締役専務執行役員
2015年 6月 取締役頭取
2020年 6月 取締役会長(現任)



取締役頭取(代表取締役)
山崎 徹
1982年 4月 当行入行
2006年 6月 米子西支店長
2009年 6月 営業企画部長
2012年 6月 執行役員経営企画部長
2014年 6月 常務執行役員
2015年 6月 取締役専務執行役員
2018年 6月 取締役副頭取執行役員
2020年 6月 取締役頭取(現任)



取締役
布野 裕二
1987年 4月 当行入行
2006年 4月 人事部調査役
2008年 7月 人事部グループ長
2010年 7月 尼崎支店長
2013年 6月 江津支店長
2015年 6月 人事部長
2017年 6月 執行役員石見営業本部長
2019年 6月 常務執行役員
2021年 6月 取締役常務執行役員(現任)



取締役
井田 修一
1988年 4月 当行入行
2007年 4月 審査部審査役
2008年 7月 人事部調査役
2010年 7月 人事部グループ長
2011年 7月 米子東支店長
2014年 7月 広島支店長
2016年 6月 総合事務部長
2018年 6月 執行役員経営企画部長
2020年 6月 取締役常務執行役員経営企画部長(現任)



取締役(社外・独立)
多胡 秀人
1974年 4月 (株)東京銀行(現株三菱UFJ銀行)入行
1988年 8月 フランス・インドスエズ銀行
東京支店資本市場部長
1992年 1月 ナショナル・ウエストミンスター銀行
東京支店業務推進部長
1997年 4月 (株)多胡事務所代表取締役(現任)
1999年 4月 デロイト・トーマツ・コンサルティング(株)
(現アビームコンサルティング(株))
パートナー(執行役員)
2003年 6月 アビームコンサルティング(株)顧問
2004年 6月 (株)鹿児島銀行監査役
2007年 6月 当行取締役(現任)
2007年 6月 (株)鹿児島銀行取締役
2018年 6月 (株)商工組合中央金庫取締役(現任)
2020年 6月 東和銀行取締役(現任)



取締役(社外・独立)
倉部 康行
1979年 4月 (株)東京銀行(現株三菱UFJ銀行)入行
1996年 4月 パンカース・トラスト
マネージング・ディレクター
1997年 6月 チェース・マンハッタン・バンク
マネージング・ディレクター
1998年 6月 チェース証券会社東京代表兼務
2001年 4月 リサーチアンドプライシングテクノ
ロジ(株)代表取締役(現任)
2007年 2月 産業ファンド投資法人執行役員
2007年 3月 セントラル短資FX(株)監査役(現任)
2015年 4月 (株)国際経済研究所シニア・フェロー
(現任)
2018年 6月 当行取締役(現任)



取締役(社外・独立)
後藤 康浩
1984年 4月 (株)日本経済新聞社入社
1988年 9月 同社バーレーン支局駐在
1990年 1月 同社欧州総局(ロンドン)駐在
1992年 9月 同社東京本社産業部
1997年 9月 同社中国総局(北京)駐在
2000年 9月 同社東京本社産業部編集委員
2002年 3月 同社論説委員兼
日経CNBCキャスター
2005年 4月 一般社団法人全国石油協会
非常勤理事(現任)
2008年 3月 (株)日本経済新聞社
東京本社編集局アジア部長
2010年 4月 同社編集委員
2016年 4月 亜細亜大学都市創造学部教授
(現任)
2017年 6月 フォスター電機(株)社外監査役
2020年 4月 オレンジテック・ジャパン(株)
取締役(現任)
2020年 6月 フォスター電機(株)社外取締役(現任)
2021年 6月 当行取締役(現任)

監査等委員である取締役



常勤監査等委員
宮内 浩二
1988年 4月 当行入行
2007年 7月 経営企画部グループ長
2010年 7月 松江駅前支店長
2013年 6月 東京支店長
2015年 7月 浜田支店長
2017年 6月 人事部長
2018年 6月 執行役員人事部長
2019年 6月 常勤監査等委員(現任)



常勤監査等委員
中村 真実子
1986年 4月 当行入行
2010年 4月 くまびき出張所長
2013年 4月 審査部審査役
2013年 7月 直江支店長
2016年 2月 島根医大通支店長
2018年 6月 お客様サービス部長
2019年 6月 人事部長
2021年 6月 常勤監査等委員(現任)



監査等委員(社外・独立)
今岡 正一
1987年10月 サンワ・等松青木監査法人
(現有限責任監査法人トーマツ)入所
公認会計士登録
1991年 4月 公認会計士登録
1999年12月 今岡公認会計士事務所所長(現任)
2004年 9月 税理士登録
今岡正一税理士事務所所長(現任)
2007年 8月 大黒天物産(株)監査役(現任)
2007年10月 ACアーネスト監査法人社員(現任)
2015年 6月 当行監査役
2019年 6月 当行監査等委員(現任)



監査等委員(社外・独立)
足立 珠希
2001年10月 弁護士登録(鳥取県弁護士会入会)
2011年 1月 足立珠希法律事務所代表(現任)
2016年 4月 国立大学法人鳥取大学監事(現任)
2016年 6月 当行監査役
2019年 6月 当行監査等委員(現任)



監査等委員(社外・独立)
瀬古 智昭
1992年10月 監査法人トーマツ
(現有限責任監査法人トーマツ)入所
2006年 4月 弁護士登録(鳥取県弁護士会入会)
鳥取ひまわり基金法律事務所
(現鳥取あおぞら法律事務所)入所
(現任)
2007年 1月 公認会計士登録
2014年 3月 日本セラミック(株)社外監査役
2016年 3月 日本セラミック(株)
監査等委員である社外取締役(現任)
2020年 6月 鳥取空港ビル(株)社外監査役(現任)
2021年 6月 当行監査等委員(現任)

執行役員

頭取執行役員 山崎 徹	専務執行役員(兵庫・大阪営業本部長) 古山 英明	常務執行役員(米子営業本部長) 安喰 哲哉	常務執行役員 布野 裕二
常務執行役員(経営企画部長) 井田 修一	常務執行役員 秋下 宗一	常務執行役員(山陽営業本部長) 吉川 浩	常務執行役員(N/Aライアンス戦略本部長、 アセットコンサルティング部長) 景山 英俊
執行役員(法人営業部長) 赤木 利光	執行役員(リスク統括部長) 生田 博久	執行役員(人事部長) 金谷 智文	執行役員(石見営業本部長) 伊藤 信二
執行役員(神戸支店長) 吉川 栄司	執行役員(IT統括部長) 安田 譲	執行役員(岡山支店長) 成相 昇	執行役員(鳥取営業本部長、鳥取営業部長) 田中 良和

(注) 1. 取締役 多胡秀人、取締役 倉部康行、取締役 後藤康浩は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。
なお、多胡秀人、倉部康行、後藤康浩は、東京証券取引所の規則に定める独立役員として同取引所に届け出ております。
2. 監査等委員である取締役 今岡正一、監査等委員である取締役 足立珠希、監査等委員である取締役 瀬古智昭は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。
なお、今岡正一、足立珠希、瀬古智昭は、東京証券取引所の規則に定める独立役員として同取引所に届け出ております。

構造改革の推進

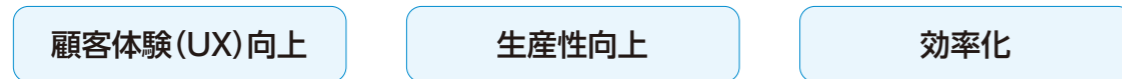
～合理化・効率化を徹底追求した生産性向上により、戦略分野に人員・投資原資を振り向けます～

基本方針

戦略分野であるコンサルティングとデジタルを強力に推進するため、経営基盤をさらに強化します。合理化・効率化を徹底して追求し、生産性の向上を通じて創出された人員・投資原資を戦略分野に振り向けることで、お客様へより高度なサービスの提供を目指します。

お客様との接点強化 / より高度なサービスの提供

事務時間の削減 / 戦略分野への人員再配置



顧客体験(UX)向上	コンサルティング機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> 法人コンサルティング拡充 野村證券(株)との業務提携
	デジタル技術の活用	<ul style="list-style-type: none"> 非対面チャネル充実 CRM/SFA導入
生産性向上	組織体制の再構築	<ul style="list-style-type: none"> 構造改革推進体制構築 戦略的人員再配置
	新たな社会様式に適応した人事運営	<ul style="list-style-type: none"> 人事制度改革 働き方改革
効率化	組織体制の合理化	<ul style="list-style-type: none"> 店舗ネットワーク再編 基幹システム更改
	サービス維持・提供コストを踏まえた合理化	<ul style="list-style-type: none"> 営業店の事務レス化 採算性を勘案した業務見直し

前中期経営計画における成果

人員創出
340名

経費削減
▲16億円

顧客体験(UX)向上

戦略分野であるコンサルティングとデジタルを強力に推進してまいります。

▶ コンサルティング強化についてはP44～45を、デジタル戦略についてはP32～33をご覧ください

生産性向上

経営資源を戦略分野へ再配分します。

▶ 戦略的人員再配置についてはP53をご覧ください

効率化

合理化・効率化により経営資源を捻出します。

組織体制の合理化

グループガバナンス

● 事業セグメント別の業績管理

「法人向け」、「個人向け」などの事業セグメントごとに、グループ会社も一体で採算を管理していきます。

● グループ内の重複事業の再編

グループ全体で業務を見直し、経費削減、人材の効率的な配置、ノウハウ向上など業務の合理化・効率化を図ります。

店舗戦略

● 店舗ネットワークの合理化

2020年8月、9月に山陰両県の33カ店を店舗内店舗方式(ブランチ・イン・ブランチ)としたほか、出張所や県外店で昼休業を導入するなど、効率的かつ柔軟な店舗体制の構築に取り組むとともに、Webでお取引いただける商品・サービスの拡充などお客様の利便性の確保にも取り組んでいます。

● コンサルティング営業強化に向けた店舗の役割の見直し
野村證券(株)との提携により、2020年9月以降、山陰両県にコンサルティングプラザをオープン、2021年3月に資産運用業務の取扱店を資産運用相談窓口(地域中核店)に統合しました。専門知識を有する行員やノウハウを集約することにより、より一層付加価値の高い金融サービスを提供できる体制としました。

サービス維持・提供コストを踏まえた合理化

ATM運営体制

外部機関とのATM提携を活用し、山間部の金融インフラを維持しながらコスト削減を図ります。また、市街地のATM運営管理体制を見直し、効率化を図ります。

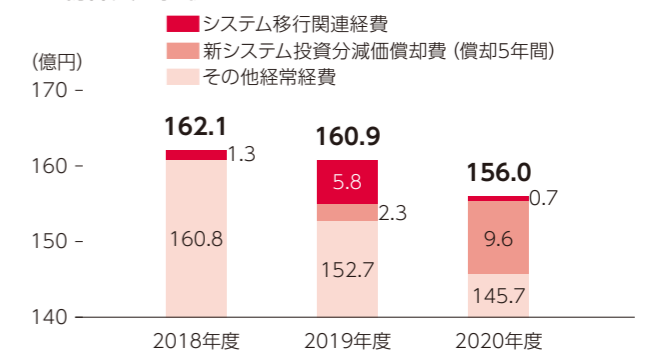
地公体取引

事務手数料の適正化を図ります。また、地方公共団体のデジタル化をサポートし、行政サービスの利便性の向上・効率化を図り、地公体取引の合理化・効率化に取り組めます。

経費コントロール

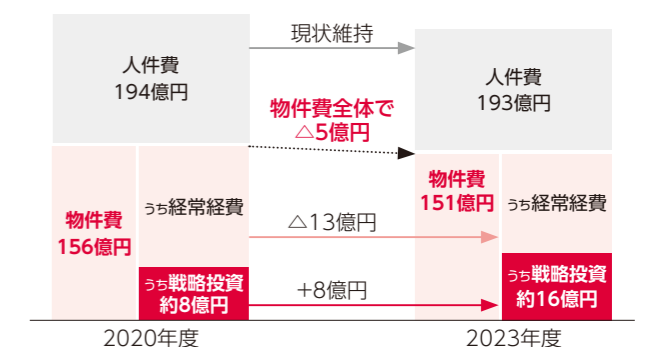
構造改革やコスト削減に努め、物件費は前期比約5億円の減少となりました。

物件費の推移



経費計画

人件費は、自然減に伴う人員の減少の一方、人事制度の見直しや65歳以上の継続雇用等により、現状維持の見通しです。物件費は、戦略分野への投資を積極的に実施していく一方、経常経費は構造改革の効果と継続的な合理化により引き続き削減に努め、中期経営計画最終年度には2020年度比5億円の減少を計画しています。



コンプライアンス・リスク管理態勢

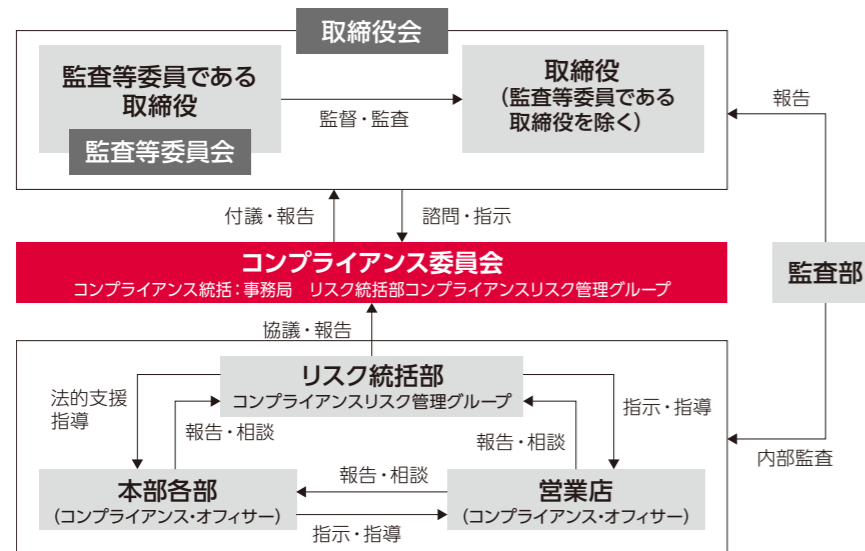
～確固とした体制の構築を目指します～

コンプライアンスに関する基本的な考え方

当行では、コンプライアンスを経営の最重要課題の一つとして位置付け、行内のコンプライアンス風土の醸成に向けた態勢強化に積極的に取り組んでいます。

コンプライアンス委員会では、コンプライアンスの状況やコンプライアンス・リスク管理体制の整備・運用について定期的に検討し、施策の立案、問題点の改善を行い、検討事項を定期的に取締役会に付議・報告しています。

■ コンプライアンス体制図(2021年7月1日現在)



- 当行では、コンプライアンスを確保・実践するため、リスクベース・アプローチの観点により、リスクに応じたコンプライアンス・リスク管理を実施することとしています。
- 実効的にコンプライアンス・リスク管理を行うため、リスク低減措置の具体的な実践計画である「コンプライアンス・プログラム」を取締役会において策定しています。

コンプライアンス経営強化のため内部通報制度の適切な運用

当行では、コンプライアンス経営の強化のため、法令違反その他のコンプライアンス上の問題について、従業員が直接相談・通報することで早期発見と是正を図ることができるよう、社内および社外に内部通報窓口を設置しています。

● 内部通報制度認証(自己適合宣言登録制度)の自己適合宣言登録事業者として登録

当行は、2019年8月16日付で、地域金融機関としては初めて、消費者庁所管の「内部通報制度認証(自己適合宣言登録制度)」の自己適合宣言登録事業者として登録されました。1年ごとの更新も行っています。今後も、より一層、コンプライアンス経営の強化に向け、内部通報制度の適切な運用によるコンプライアンス違反等の早期発見・是正に取り組んでいきます。



反社会的勢力排除の取り組み

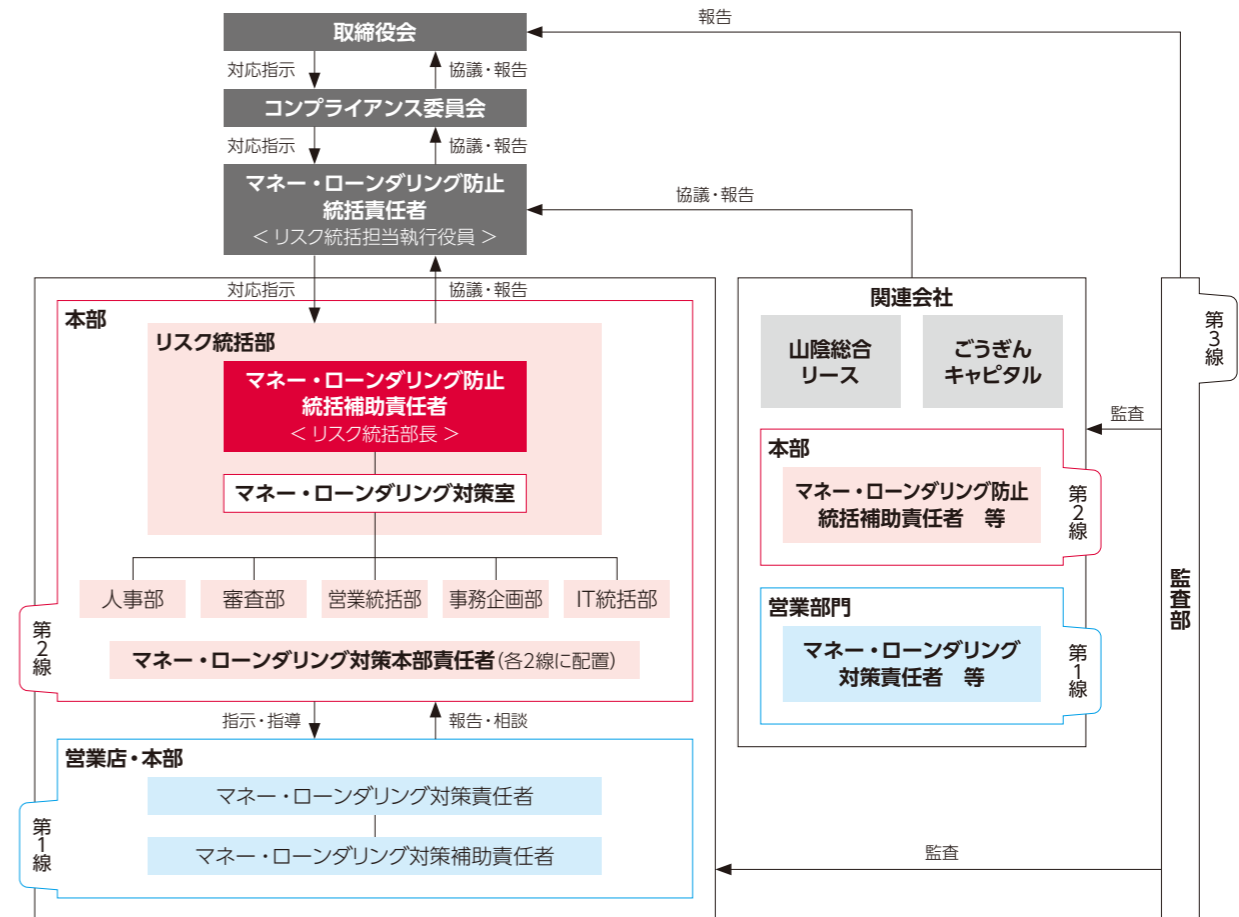
当行は、金融取引に対する公共の信頼を維持し、業務の適切性および健全性を確保するため、反社会的勢力との関係遮断に関する社内体制を整備し、当行単体のみならず当行グループ一体となって、反社会的勢力の排除に取り組めます。また、反社会的勢力との取引解消や不当要求への対処にあたっては、役職員の安全を最優先に確保します。

※ コンプライアンス・リスク管理については、資料編P18～19にも掲載しています

マネー・ローンダリング等防止への取り組み

当行は、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与(以下「マネー・ローンダリング等」といいます)への対策が国際社会において金融機関に求められる責務であることを認識し、マネー・ローンダリング等防止態勢の確立を経営の重要課題と位置づけ、顧客および役職員等がマネー・ローンダリング等に関与すること、または巻き込まれることを防止し、健全な金融システムの維持・発展に寄与するよう取り組んでいます。

■ マネー・ローンダリング防止体制図

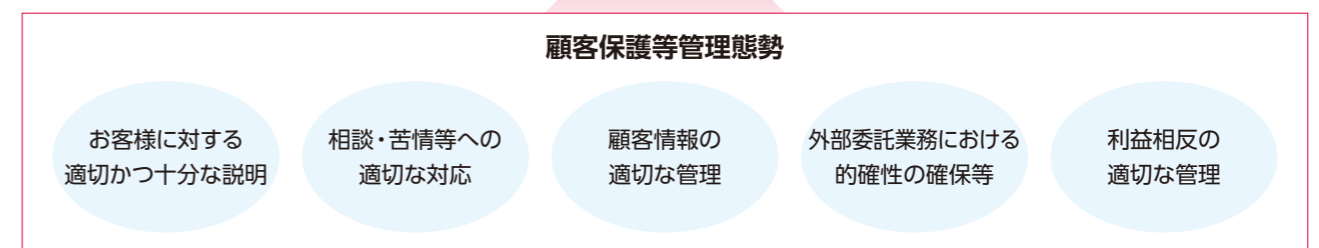


顧客保護等への取り組み

当行をご利用いただくお客様の保護および利便性向上の観点から、「お客様に対する適切かつ十分な説明」「相談・苦情等への適切な対応」「顧客情報の適切な管理」「外部委託業務における的確性の確保と顧客情報やお客様への適切な対応」「利益相反の適切な管理」等を一層充実させ、顧客保護等管理態勢を整備・確立することを目指しています。また、定期的にコンプライアンス研修等を実施する中で、顧客保護等の重要性を役職員へ周知・徹底し、お客様の保護および利便性の向上に努めています。

顧客保護の徹底・顧客利便性の向上

「お客様の視点」で業務を捉え、各種業務の検証・改善を実施



リスク管理態勢

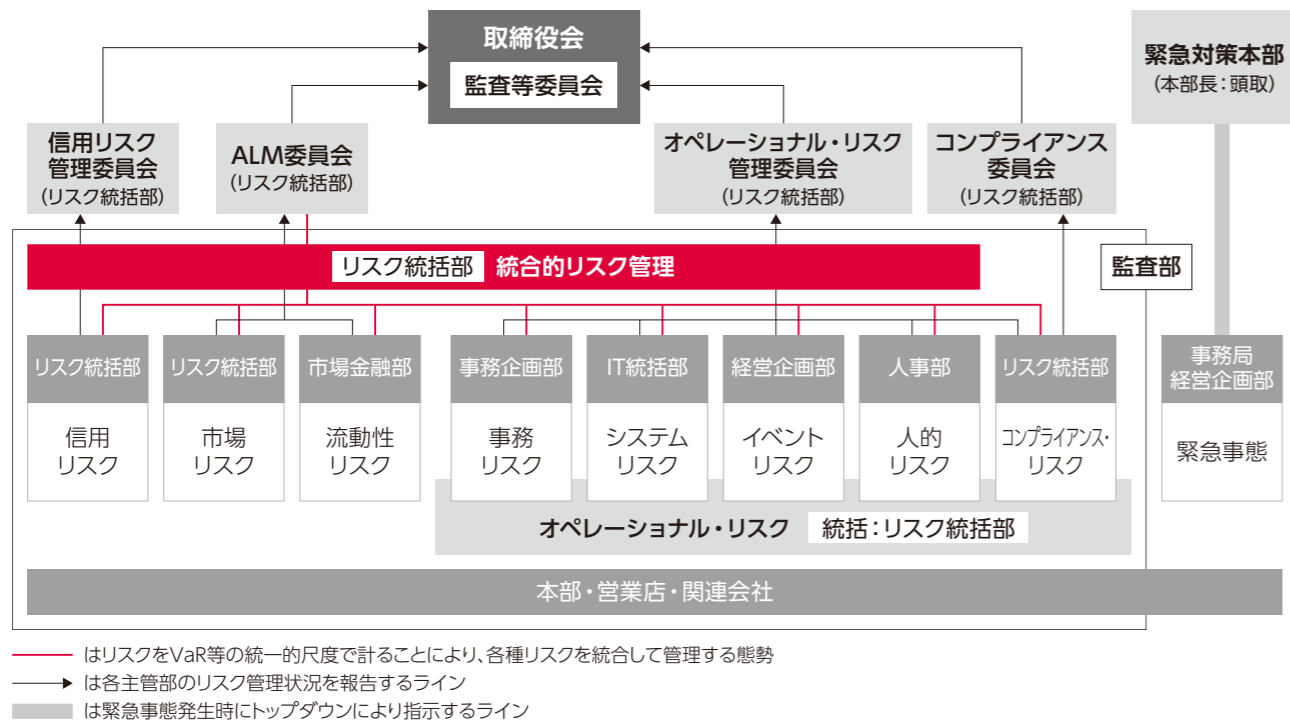
～経営の健全性の維持と収益性の向上を目指します～

リスク管理に関する基本的な考え方

当行では、リスク管理を経営の安定性・健全性を維持するための最重要課題として位置付け、取締役会を頂点とするリスク管理態勢を構築しています。

具体的には、管理すべきリスクの種類を、信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナル・リスクに分類し、各管理主管部署を定めています。

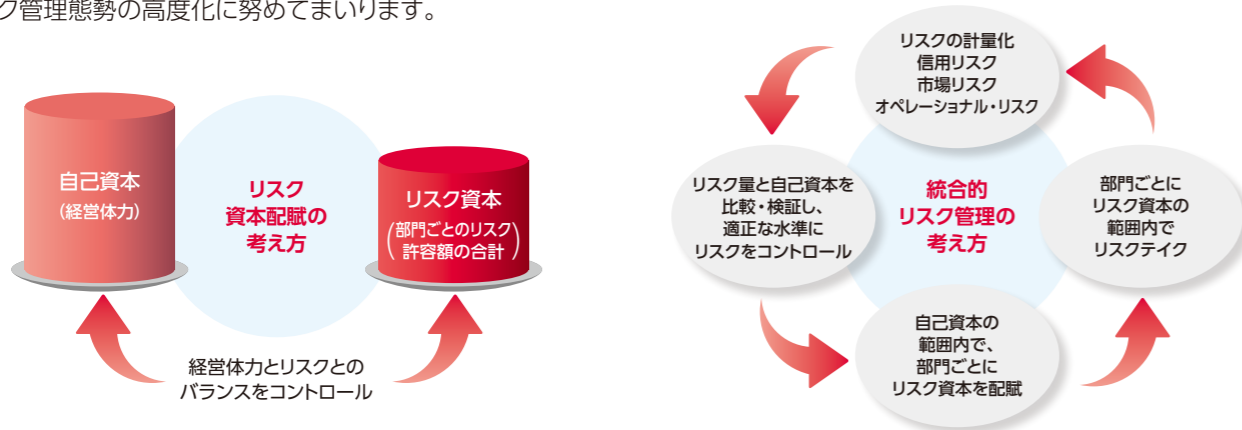
リスク管理体制図(2021年7月1日現在)



統合的リスク管理態勢

統合的リスク管理とは、当行が直面するリスクに関して、それぞれのリスクカテゴリーごとに評価したリスクを総体的に捉え、それを経営体力(自己資本)と比較・対照することによって経営の健全性維持を図るリスク管理をいいます。当行では、半期ごとにあらかじめ自己資本の範囲内で各リスク部門に対するリスク資本(リスク許容額)を配賦し、各部門はその範囲の中で積極的なリスクテイクを行う態勢をとっています。

当行は、経営の健全性を確保しつつ、収益性の向上および効率的な経営資源の活用を行っていくため、引き続き統合的リスク管理態勢の高度化に努めてまいります。



※ リスク管理については、資料編P23～27にも掲載しています

信用リスク	信用リスクとは、お取引先の倒産や経営状態の悪化により、貸出金などの利息や元本の回収が困難になり、損失を被るリスクをいいます。 当行の信用リスク管理は、「内部格付制度」をベースとして、「個別案件の厳正な審査・管理(ミクロの信用リスク管理)」と、「信用リスクの計量化によるポートフォリオの管理と適切な運営(マクロの信用リスク管理)」、および「厳正な自己査定とそれに伴う適切な償却・引当の実施」を基本に行っています。 また、信用リスクに対し資本配賦を行い、モニタリングすることで、経営体力(自己資本)の範囲内にリスク量をバランスさせています。
市場リスク	市場リスクとは、金利、為替、株式等のさまざまなリスクファクターの変動によって、当行の資産・負債(オフバランスを含む)の価値や、そこから生み出される収益が変動し損失を被るリスクをいいます。 当行では、VaRを用いて、市場リスク量を把握・管理し、自己資本をベースに割り当てられたリスク限度額をリミットとして設けることにより、リスク量を一定の範囲内に抑えるよう運営しています。さらに、市場はときに予想を超えた変動を起こすことがあるため、通常では考えられないような市場の大きな変動を想定したストレステストを定期的実施し、不測の事態に備えています。
流動性リスク	流動性リスクとは、運用と調達の間隔のミスマッチや予期せぬ資金の流出により、決済に必要な資金調達に支障を来したり、通常より著しく高い金利での調達が余儀なくされるリスクをいいます。さらに、緊急時に備えて組織体制や対応策などをまとめたコンティンジェンシープランを策定しています。
オペレーショナル・リスク	オペレーショナル・リスクとは、銀行の業務の過程、役職員等の活動、もしくはシステムが不適切であること、または外生的な事象により損失が発生するリスクをいいます。 当行では、オペレーショナル・リスクを、事務リスク、システムリスク、コンプライアンス・リスク、イベントリスク、人的リスクの5つのリスクカテゴリーに分類しています。 オペレーショナル・リスクの管理にあたっては、基本方針等を「オペレーショナル・リスク管理規程」として制定したうえで、各リスク管理主管部署がリスクカテゴリーごとに管理規程を定め、態勢を整備しています。 また、オペレーショナル・リスクに起因する損失データの収集に努めているほか、オペレーショナル・リスク管理の実効性をより高めるため、リスク管理のPDCAサイクルの確立に努めています。

サイバーセキュリティへの対応

当行・グループ会社が直面するさまざまなサイバーセキュリティ事案(サイバー攻撃、不正アクセス、コンピュータウイルス感染等)の脅威に対し、保有する情報資産に対するリスクの規模・特性に応じた適切なサイバーセキュリティ・リスク管理を実施しています。

具体的には、システムリスク管理部署を事務局として関連部署で組織されたCSIRT(コンピュータ・セキュリティ・インシデント・レスポンス・チーム)を設置し、管理体制の整備や被害拡大の防止に取り組んでいます。

緊急事態発生時の対応

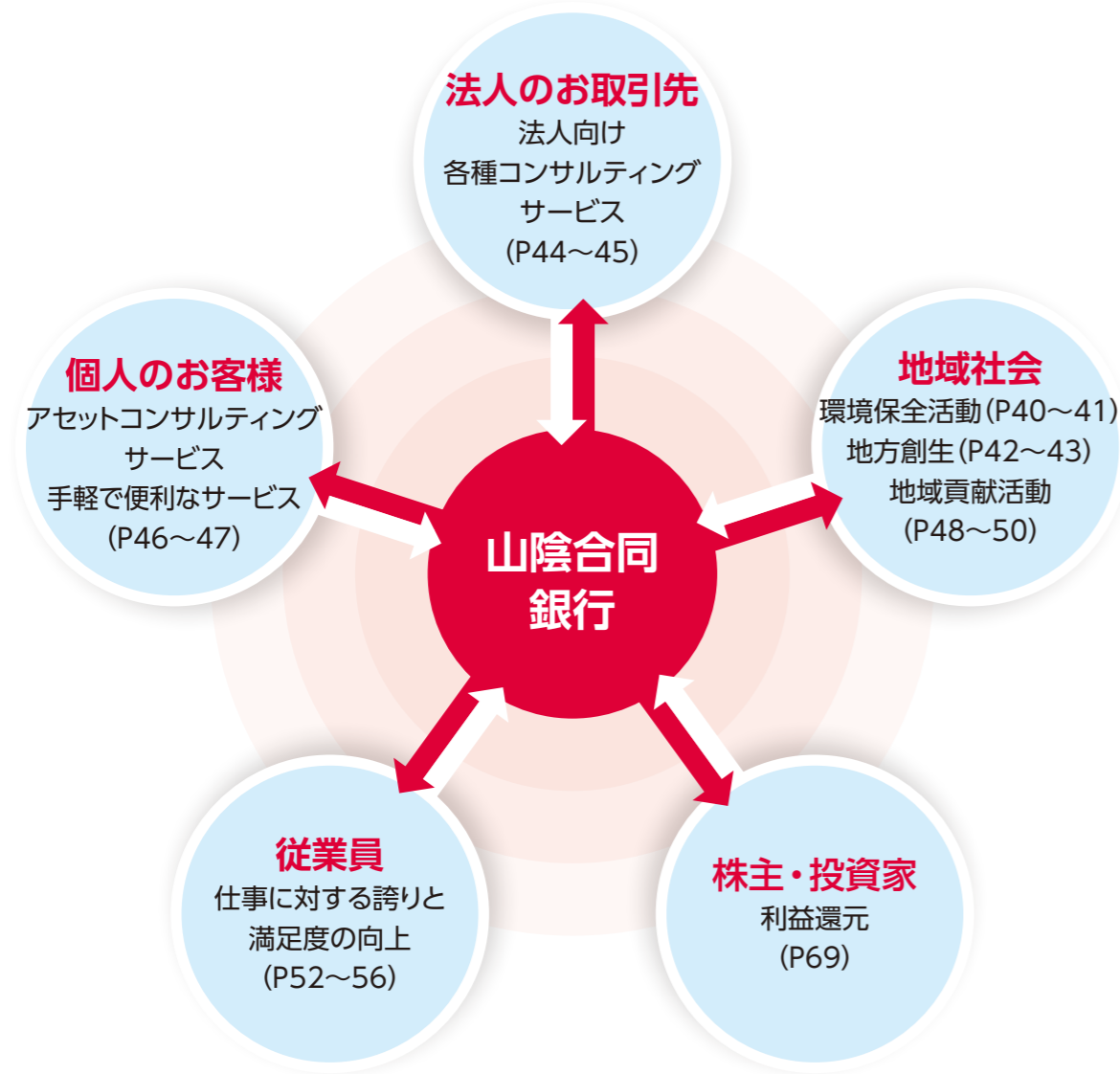
不測の緊急事態の発生に対しては、危機管理基本規程を定め、グループ会社を含めた危機管理対応ができる態勢を整備しています。

具体的には、風水害・火災・地震等の自然災害、強盗・襲撃・事故等の人的災害およびその他の緊急事態発生時における、本部・営業店・役職員の行動の基準と対応策を定め、お客様の安全確保を最優先し、また人的・物的被害の軽減により営業の確保および社会貢献に努めることとしています。

ステークホルダーとの対話

～適切な情報開示とコミュニケーション機会により、経営の透明性を高めています～

ステークホルダーとの関係性と提供する価値



積極的な情報開示

決算情報や当行の取り組みについて、統合報告書やディスクロージャー誌の発行、ホームページへの掲載など、積極的な情報発信に努めています。



ホームページ



統合報告書



ミニディスクロージャー誌

株主等との建設的な対話に関する基本方針

株主・投資家の皆様との建設的な対話を通じて、当行への理解を深めていただくため、「株主等との建設的な対話に関する基本方針」を制定しています。

※全文は当行ホームページ(<https://www.gogin.co.jp>)に掲載しています。

株主配当

当行は「業績連動配当」を導入しており、「配当金支払いの目安」(業績連動配当基準)に基づいて剰余金の配当を行っております。今般、株主の皆様への利益還元の一層の充実を図るため、「配当金支払いの目安」(業績連動配当基準)を右表のとおり見直すことといたしました。親会社株主に帰属する当期純利益(連結)に対し、配当性向35%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。

見直し内容

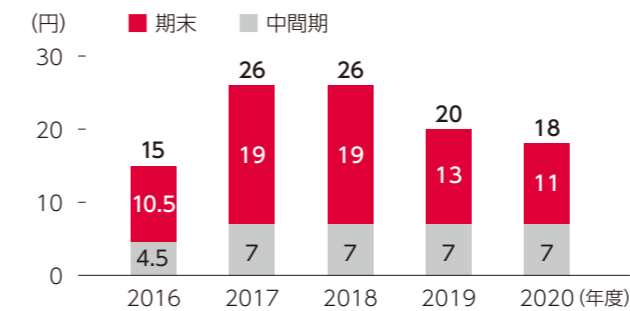
- ①年間配当の下限引き上げ(+8円)
 - ②年間配当の上限引き上げ(+10円)
 - ③年間配当の引き上げ(+4円)
- 配当性向:30%程度 ⇒ 35%程度

配当金支払いの目安(業績連動配当基準)

親会社株主に帰属する 当期純利益(連結)	見直し前		見直し後	
	年間 配当	配当性向 (中央値)	年間 配当	配当性向 (中央値)
180億円超	30円	—	40円	—
170億円超～180億円以下			38円	34.0%
160億円超～170億円以下			36円	34.2%
150億円超～160億円以下	28円	30.3%	34円	34.4%
140億円超～150億円以下			32円	34.6%
130億円超～140億円以下	26円	30.2%	30円	34.8%
120億円超～130億円以下	24円	30.1%	28円	35.1%
110億円超～120億円以下	22円	30.0%	26円	35.5%
100億円超～110億円以下	20円	29.9%	24円	35.9%
90億円超～100億円以下	18円	29.7%	22円	—
80億円超～90億円以下	16円	29.6%		
80億円以下	14円	—		

※見直し後の基準につきましては、2021年度からの配当金支払いに適用いたします。

株主配当の実績



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
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	903	162	104	67.07円
2020年度	891	144	96	62.14円

※親会社株主に帰属する当期純利益

定時株主総会の開催

毎年6月、定時株主総会を開催しています。

会社説明会の開催

会社説明会を定期的に開催し、決算内容、経営戦略や持続可能な地域社会形成のための当行の取り組みなどをご説明しています。2020年度は新型コロナウイルス感染拡大により、開催規模を縮小しました。

- 機関投資家・アナリスト等向け会社説明会
- 個人投資家向け会社説明会 (2020年度は開催中止)
- 地域のお取引先向け会社説明会 (2020年度は開催中止)

企業CM「共に歩める、真のパートナーへ。」

～事業承継篇・資産承継篇～ 放送中

地域経済の発展と持続可能な地域社会の実現を目指し、地域の皆様の大切な事業や資産を、熱い想いととも、確かな形で未来に引き継ぐお手伝いを続けてまいります。

ホームページにもCMブランドサイトを設けています。

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



連結財務諸表等

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2019年度 (2020年3月31日)	2020年度 (2021年3月31日)
資産の部		
現金預け金	571,248	872,988
買入金銭債権	11,230	10,914
商品有価証券	89	—
金銭の信託	4,955	4,978
有価証券	1,654,917	1,809,682
貸出金	3,322,376	3,554,553
外国為替	6,324	9,494
リース債権及びリース投資資産	30,392	29,514
その他資産	71,585	67,392
有形固定資産	35,259	34,226
建物	12,105	11,251
土地	20,044	19,737
建設仮勘定	7	81
その他の有形固定資産	3,102	3,157
無形固定資産	5,596	4,894
ソフトウェア	5,328	4,626
その他の無形固定資産	268	268
退職給付に係る資産	—	443
繰延税金資産	3,663	39
支払承諾見返	14,323	13,971
貸倒引当金	△40,465	△42,629
投資損失引当金	△39	△179
資産の部合計	5,691,460	6,370,285
負債の部		
預金	3,911,792	4,432,481
譲渡性預金	309,400	285,982
コールマネー及び売渡手形	108,793	115,456
債券貸借取引受入担保金	443,097	445,776
借入金	447,717	597,672
外国為替	24	83
その他負債	78,222	83,830
賞与引当金	970	966
退職給付に係る負債	11,195	9,681
株式給付引当金	388	392
役員退職慰労引当金	77	76
睡眠預金払戻損失引当金	350	319
その他の偶発損失引当金	981	862
特別法上の引当金	0	—
繰延税金負債	312	743
再評価に係る繰延税金負債	2,161	2,133
支払承諾	14,323	13,971
負債の部合計	5,329,809	5,990,432

(単位:百万円)

	2019年度 (2020年3月31日)	2020年度 (2021年3月31日)
純資産の部		
資本金	20,705	20,705
資本剰余金	21,385	22,058
利益剰余金	283,495	290,042
自己株式	△947	△749
株主資本合計	324,637	332,056
その他有価証券評価差額金	38,191	47,912
繰延ヘッジ損益	8	△0
土地再評価差額金	2,522	2,510
退職給付に係る調整累計額	△5,314	△3,330
その他の包括利益累計額合計	35,407	47,092
新株予約権	281	170
非支配株主持分	1,323	532
純資産の部合計	361,650	379,852
負債及び純資産の部合計	5,691,460	6,370,285

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2019年度 (自 2019年 4月 1日 至 2020年 3月31日)	2020年度 (自 2020年 4月 1日 至 2021年 3月31日)
経常収益	90,352	89,178
資金運用収益	57,957	56,723
貸出金利息	33,384	34,854
有価証券利息配当金	22,276	20,667
コールローン利息及び買入手形利息	14	2
預け金利息	347	362
その他の受入利息	1,934	836
役員取引等収益	11,248	11,384
その他業務収益	17,165	17,030
その他経常収益	3,981	4,040
償却債権取立益	0	0
その他の経常収益	3,980	4,039
経常費用	74,095	74,739
資金調達費用	4,010	1,999
預金利息	1,415	1,205
譲渡性預金利息	20	17
コールマネー利息及び売渡手形利息	1,679	429
債券貸借取引支払利息	516	110
借入金利息	45	44
その他の支払利息	333	191
役員取引等費用	4,196	4,214
その他業務費用	15,847	17,814
営業経費	41,057	40,262
その他経常費用	8,982	10,449
貸倒引当金繰入額	4,924	7,159
その他の経常費用	4,058	3,289

(単位:百万円)

	2019年度 (自 2019年 4月 1日 至 2020年 3月31日)	2020年度 (自 2020年 4月 1日 至 2021年 3月31日)
経常利益	16,256	14,439
特別利益	0	21
固定資産処分益	0	20
金融商品取引責任準備金取崩額	—	0
特別損失	968	293
固定資産処分損	156	44
減損損失	812	249
金融商品取引責任準備金繰入額	0	—
税金等調整前当期純利益	15,288	14,167
法人税、住民税及び事業税	5,904	5,603
法人税等調整額	△1,112	△1,102
法人税等合計	4,791	4,500
当期純利益	10,496	9,667
非支配株主に帰属する当期純利益又は 非支配株主に帰属する当期純損失(△)	29	△11
親会社株主に帰属する当期純利益	10,467	9,679

連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	2019年度 (自 2019年 4月 1日 至 2020年 3月31日)	2020年度 (自 2020年 4月 1日 至 2021年 3月31日)
当期純利益	10,496	9,667
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△16,537	9,722
繰延ヘッジ損益	17	△8
退職給付に係る調整額	△522	1,984
その他の包括利益合計	△17,042	11,698
包括利益	△6,545	21,365
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	△6,543	21,376
非支配株主に係る包括利益	△1	△10

連結財務諸表等

連結株主資本等変動計算書

2019年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)

(単位:百万円)

	株主資本					その他の包括利益累計額					新株 予約権	非支配 株主持分	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価 差額金	繰延 ヘッジ 損益	土地 再評価 差額金	退職給付 に係る 調整 累計額	その他の 包括利益 累計額 合計			
当期首残高	20,705	21,381	276,800	△724	318,162	54,697	△8	2,820	△4,792	52,716	292	1,326	372,498
当期変動額													
剰余金の配当			△4,070		△4,070								△4,070
親会社株主に 帰属する当期純利益			10,467		10,467								10,467
自己株式の取得				△268	△268								△268
自己株式の処分		3	—	45	48								48
土地再評価差額金の 取崩			297		297								297
非支配株主との 取引に係る親会社の 持分変動		—			—								—
株主資本以外の 項目の当期変動額 (純額)						△16,506	17	△297	△522	△17,308	△11	△2	△17,323
当期変動額合計	—	3	6,694	△223	6,474	△16,506	17	△297	△522	△17,308	△11	△2	△10,848
当期末残高	20,705	21,385	283,495	△947	324,637	38,191	8	2,522	△5,314	35,407	281	1,323	361,650

2020年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)

(単位:百万円)

	株主資本					その他の包括利益累計額					新株 予約権	非支配 株主持分	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価 差額金	繰延 ヘッジ 損益	土地 再評価 差額金	退職給付 に係る 調整 累計額	その他の 包括利益 累計額 合計			
当期首残高	20,705	21,385	283,495	△947	324,637	38,191	8	2,522	△5,314	35,407	281	1,323	361,650
当期変動額													
剰余金の配当			△3,132		△3,132								△3,132
親会社株主に 帰属する当期純利益			9,679		9,679								9,679
自己株式の取得				△0	△0								△0
自己株式の処分		△3	△12	199	183								183
土地再評価差額金の 取崩			12		12								12
非支配株主との 取引に係る親会社の 持分変動		677			677								677
株主資本以外の 項目の当期変動額 (純額)						9,721	△8	△12	1,984	11,684	△110	△791	10,783
当期変動額合計	—	673	6,546	198	7,419	9,721	△8	△12	1,984	11,684	△110	△791	18,202
当期末残高	20,705	22,058	290,042	△749	332,056	47,912	△0	2,510	△3,330	47,092	170	532	379,852

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2019年度 自 2019年 4月 1日 至 2020年 3月 31日	2020年度 自 2020年 4月 1日 至 2021年 3月 31日
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	15,288	14,167
減価償却費	2,433	2,965
減損損失	812	249
貸倒引当金の増減(△)	2,948	2,163
投資損失引当金の増減(△)	△7	140
賞与引当金の増減額(△は減少)	△38	△3
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	—	△443
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△62	△1,514
株式給付引当金の増減額(△は減少)	73	3
役員退職慰労引当金の増減額(△は減少)	△11	△0
睡眠預金払戻損失引当金の増減(△)	△63	△30
その他の偶発損失引当金の増減(△)	12	△118
資金運用収益	△57,957	△56,723
資金調達費用	4,010	1,999
有価証券関係損益(△)	△504	1,778
金銭の信託の運用損益(△は運用益)	39	21
為替差損益(△は益)	△281	△400
固定資産処分損益(△は益)	155	23
貸出金の純増(△)減	△232,329	△232,176
預金の純増減(△)	92,858	520,689
譲渡性預金の純増減(△)	△11,970	△23,417
借入金(劣後特約借入金を除く)の純増減(△)	350	149,955
預け金(日銀預け金を除く)の純増(△)減	909	1,094
コールローン等の純増(△)減	△96	316
コールマネー等の純増減(△)	32,820	6,663
債券貸借取引受入担保金の純増減(△)	△25,342	2,679
外国為替(資産)の純増(△)減	△367	△3,169
外国為替(負債)の純増減(△)	16	58
資金運用による収入	59,325	56,644
資金調達による支出	△4,325	△2,354
その他	21,846	2,493
小計	△99,457	443,752
法人税等の支払額	△7,794	△4,677
営業活動によるキャッシュ・フロー	△107,251	439,075

(単位:百万円)

	2019年度 自 2019年 4月 1日 至 2020年 3月 31日	2020年度 自 2020年 4月 1日 至 2021年 3月 31日
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有価証券の取得による支出	△340,299	△485,064
有価証券の売却による収入	53,009	77,362
有価証券の償還による収入	206,284	275,960
金銭の信託の増加による支出	△1,000	△44
有形固定資産の取得による支出	△1,290	△724
無形固定資産の取得による支出	△2,694	△612
有形固定資産の売却による収入	62	116
投資活動によるキャッシュ・フロー	△85,927	△133,006
財務活動によるキャッシュ・フロー		
自己株式の取得による支出	△0	△0
自己株式の売却による収入	0	0
配当金の支払額	△4,070	△3,132
非支配株主への配当金の支払額	△1	△1
連結の範囲の変更を伴わない 子会社株式の取得による支出	—	△102
財務活動によるキャッシュ・フロー	△4,072	△3,236
現金及び現金同等物に係る換算差額	△0	0
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△197,252	302,833
現金及び現金同等物の期首残高	764,889	567,637
現金及び現金同等物の期末残高	567,637	870,471

主要財務指標の推移

(単位:百万円)

連結	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
経常収益	92,155	91,010	87,244	90,733	91,476	93,746	95,806	97,833	90,352	89,178
経常利益	23,633	19,587	19,981	23,126	22,486	20,562	19,867	19,294	16,256	14,439
親会社株主に帰属する当期純利益	10,335	9,857	11,175	12,161	12,911	13,399	13,692	13,205	10,467	9,679
非金利収益比率(コア業務粗利益ベース)(%)	—	15.20	15.92	16.52	15.95	14.50	16.93	15.54	14.47	14.15
ROE(株主資本ベース)(%)	—	3.88	4.27	4.51	4.64	4.61	4.51	4.21	3.25	2.94
自己資本比率(国内基準)(%)*	17.30	17.99	17.26	15.71	15.68	14.85	14.06	13.79	12.95	12.48

単体										
損益の状況										
経常収益	77,751	76,741	72,976	76,453	77,124	77,898	79,039	81,512	73,350	72,540
資金利益	54,745	53,985	54,036	53,964	54,506	54,382	53,146	53,144	54,062	54,857
貸出金利息	37,425	36,280	35,142	34,472	33,774	32,849	32,494	32,861	33,482	34,952
有価証券利息配当金	21,396	21,545	22,564	23,109	24,972	26,923	26,547	23,734	22,270	20,669
役員取引等利益	4,815	4,993	5,928	6,585	6,550	5,553	5,935	6,201	5,977	6,218
債券関係損益	350	3,837	657	576	926	△5,041	△4,440	△3,502	△748	△2,623
経費	38,389	38,559	38,353	37,222	37,068	36,931	36,835	36,978	37,900	37,129
コア業務純益	21,934	21,024	22,119	23,716	24,296	23,325	22,816	22,543	22,402	24,153
株式等関係損益	△1,677	△825	131	1,705	644	2,021	2,753	4,086	1,265	840
不良債権処理額	627	5,675	3,867	△20	2,827	155	686	3,390	5,042	4,853
経常利益	21,086	17,622	18,507	21,373	21,927	19,450	19,262	19,259	15,906	13,891
当期純利益	9,203	9,528	10,977	11,753	13,260	13,385	13,357	13,495	10,478	8,325
与信費用	△935	6,126	3,915	4,193	3,447	△260	628	3,969	5,234	7,246
主要勘定(期末残高)										
総資産	4,093,953	4,210,000	4,448,860	4,760,617	5,138,148	5,391,748	5,534,909	5,584,011	5,672,201	6,356,422
貸出金	2,230,707	2,288,629	2,318,491	2,442,621	2,605,731	2,822,492	3,016,546	3,121,051	3,353,056	3,583,995
有価証券	1,478,489	1,597,674	1,628,989	1,757,342	1,861,544	1,922,061	1,848,466	1,600,463	1,656,038	1,809,181
預金等(預金+譲渡性預金)	3,591,965	3,619,460	3,717,840	3,794,564	3,883,269	3,956,361	4,081,460	4,157,292	4,237,248	4,738,294
主要計数・指標										
貸出金利回(国内)(%)	1.73	1.64	1.56	1.48	1.38	1.22	1.12	1.07	1.04	1.00
有価証券利回(国内)(%)	1.44	1.42	1.32	1.27	1.25	1.26	1.24	1.26	1.42	1.07
不良債権額	76,390	80,886	79,879	67,412	66,551	58,437	53,678	56,999	59,817	61,568
不良債権比率(%)	3.35	3.46	3.37	2.70	2.49	2.02	1.73	1.77	1.72	1.66
OHR(コア業務粗利益ベース)(%)	63.63	64.71	63.42	61.08	60.40	61.29	61.75	62.12	62.85	60.58
自己資本比率(国内基準)(%)*	16.43	17.06	16.24	14.68	14.82	14.30	13.48	13.32	12.52	11.97
1株当たり情報										
1株当たり純資産額(円)	1,726.77	1,848.29	1,885.00	2,093.19	2,238.49	2,205.58	2,255.35	2,324.78	2,265.44	2,355.52
1株当たり年間配当金(円)	10.00	10.00	11.00	13.00	15.00	15.00	26.00	26.00	20.00	18.00
1株当たり当期純利益(円)	55.74	58.33	67.98	73.45	83.27	85.18	85.61	86.44	67.15	53.45
潜在株式調整後1株当たり当期純利益(円)	55.57	58.07	67.64	73.00	82.84	84.82	85.33	86.21	66.98	53.35
その他指標										
配当性向(%)	17.87	17.14	16.18	17.69	18.01	17.60	30.37	30.07	29.78	33.67
株価(年度末)(円)	655	806	698	991	696	892	942	794	547	561
店舗数(店)(旧代理店含む)	170	171	171	170	167	161	152	150	150	149
従業員数(人)	2,017	1,996	1,983	1,987	1,978	1,995	2,003	2,018	1,992	1,961

マーケットデータ(年度末)										
日経平均株価(円)	10,083	12,397	14,827	19,206	16,758	18,909	21,454	21,205	18,917	29,178
10年国債利回(%)	0.985	0.560	0.640	0.400	△0.050	0.065	0.045	△0.095	0.005	0.120
為替レート(\$=円: 期末仲値)(円)	82.19	94.05	102.92	120.17	112.68	112.19	106.24	110.99	108.83	110.71

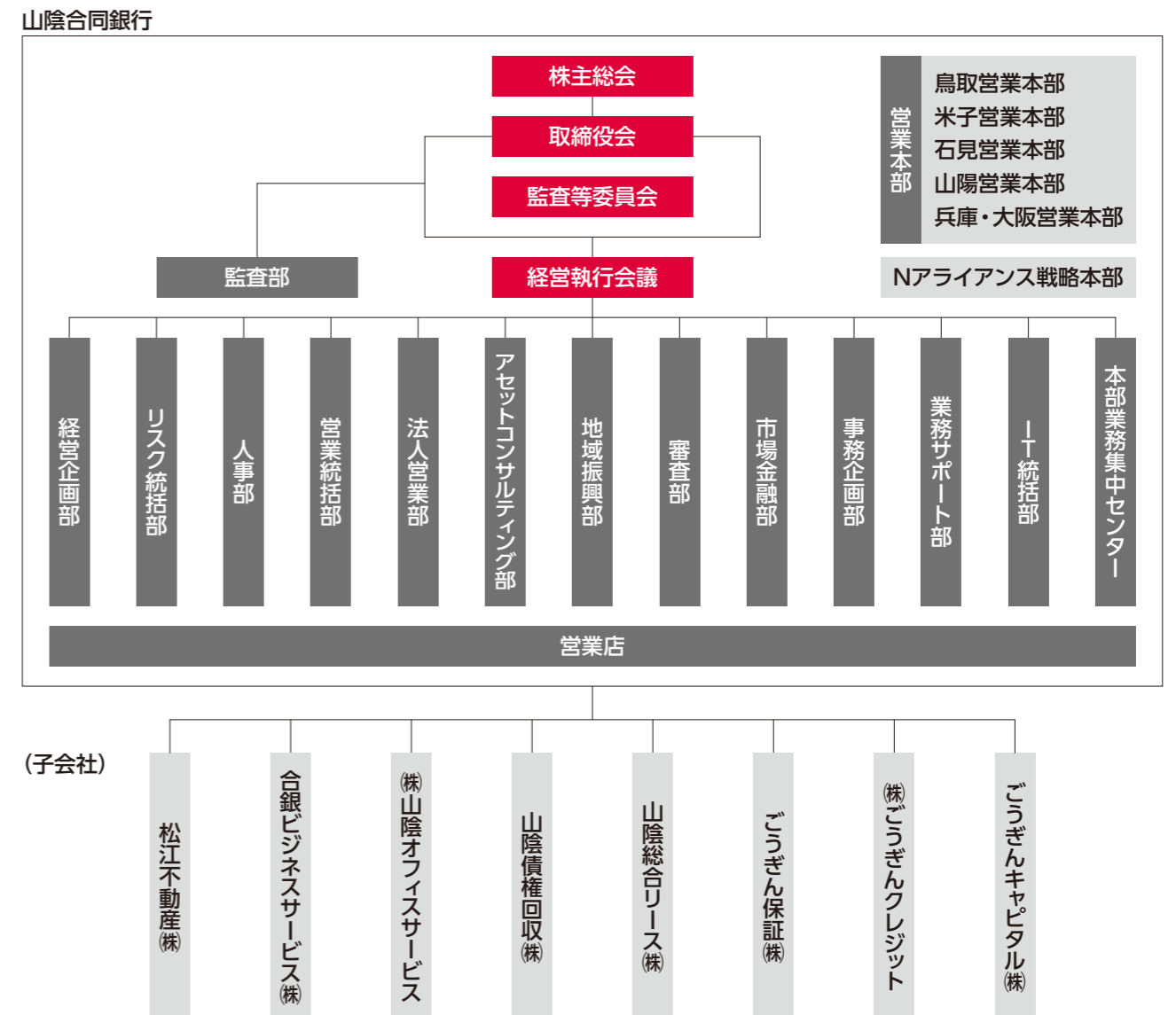
※2013年度からバーゼルⅢにより算出

企業情報

当行の概要(単体) (2021年3月31日現在)

設立	1941年7月1日	主要勘定	総資産	6兆3,564億円
本店	島根県松江市魚町10番地		預金等(預金+NCD)	4兆7,382億円
資本金	207億円		貸出金	3兆5,839億円
従業員数	1,961名		有価証券	1兆8,091億円
拠点数	国内本支店 70 出張所 79 (うち店舗内店舗方式対象店33) 国内事務所 1(東京) 海外事務所 3(大連、上海、バンコク)	自己資本比率	11.97%	
		格付	A3 (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)	

ごうぎんグループの組織体制 (2021年7月1日現在)



ごうぎんの広域店舗ネットワーク

主要営業エリアである山陰地方では東西300キロに及ぶ広域なエリアで店舗・ATMネットワークを展開し、良質な金融サービスの提供に努めています。また、山陽、兵庫・大阪でも店舗ネットワークを充実させています。

■ ごうぎんの広域店舗ネットワーク

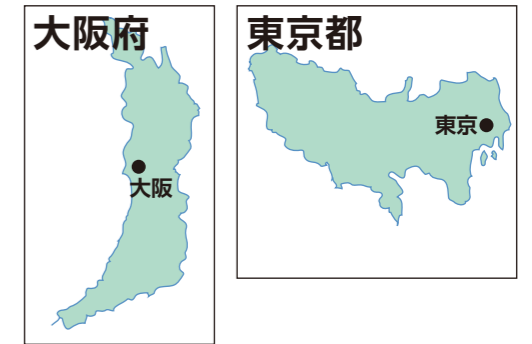
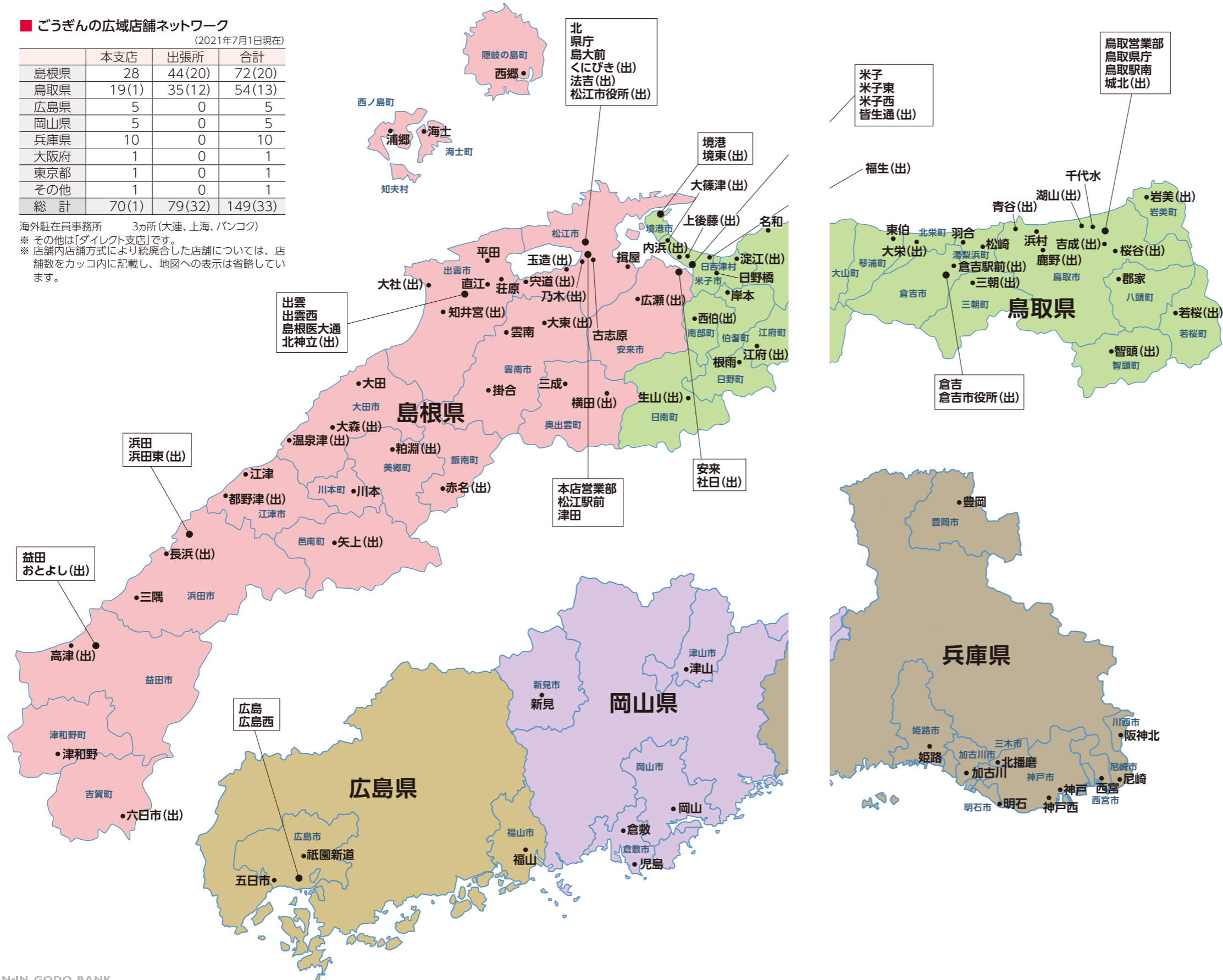
(2021年7月1日現在)

	本支店	出張所	合計
島根県	28	44(20)	72(20)
鳥取県	19(1)	35(12)	54(13)
広島県	5	0	5
岡山県	5	0	5
兵庫県	10	0	10
大阪府	1	0	1
東京都	1	0	1
その他	1	0	1
総計	70(1)	79(32)	149(33)

海外駐在員事務所 3カ所(大連、上海、バンコク)

※ その他は「ダイレクト支店」です。

※ 店舗内店舗方式により統合した店舗については、店舗数をカッコ内に記載し、地図への表示は省略していません。



海外拠点



■ ATMの設置状況

(2021年5月末現在)

	合計	店内	店外
島根県	262	125	137
鳥取県	165	91	74
広島県	3	3	0
岡山県	5	5	0
兵庫県	2	2	0
総計	437	226	211

■ コンビニATMの設置状況

(2021年5月末現在)

コンビニATM設置店舗数	イーネット
全国	12,584
うち島根県	62
うち鳥取県	66