

新中期経営計画

(計画期間：2025年4月～2028年3月)

ふるさと山陰活性化プロジェクト！

～ローカルエンゲージメントの向上を目指します～

リージョナルバンクしまぎん

2025年5月

ふるさと山陰活性化プロジェクト！ ～ローカルエンゲージメントの向上を目指します～ リージョナルバンクしまぎん

弊行は、これまで「顧客中心主義」を掲げ
「地方銀行は地域産業のために存在している」
「地元企業がどうやったら持続的に成長するのかを、熱心に研究することが本業だ」との思いを持ち
「オープンイノベーションバンクしまぎん」戦略のもと
SBIグループをはじめとした、様々な分野・業態との連携・つながりによって
地域活性化に向けた取組を実践してまいりました

しかしながら、民間調査機関が実施した「メインバンク調査」によると
弊行をメインバンクとしてご認識いただいている事業者様の割合が、年々低下傾向にあるといった現状を目の当たりにし
「当行に足りないものは何か？」、「今後どうしていくべきか？」
といった点について、改めて考えさせられました

そこで、原点に立ち返り、「ふるさと山陰活性化プロジェクト」をキャッチフレーズとして掲げ
地域との関わりや地域社会との連携を意味する「ローカルエンゲージメント」を向上させることをテーマに
地域に根差した銀行「リージョナルバンク」として
「お客さまのもとに足繁く通う」、「フェイス・トゥ・フェイス」の取組を徹底することで
お客さまの「夢」や「課題」を共有し、「夢の実現」や「課題解決」に向けた「共通価値を創造」していくことを通じて
地域に必要とされる銀行、選ばれる銀行、ファーストコールバンクを目指してまいります

そして、地域のニーズに応じた金融サービスそのものの充実を図り
地方銀行として進化していく！！という決意に基づき組織全体で取り組んでまいります

「ローカルエンゲージメント」

地域との関わりや地域社会との連携



地域社会の活性化に向けたイベントやプロジェクトにも積極的に参加



地域の課題解決・発展に貢献



「リージョナルバンク」

地域に根差した銀行



地域のニーズに応じた金融商品やサービスを充実

本業そのものを充実させ、地方銀行として進化していく！！

1. 計画の概要

基本方針

- お客さまのもとに足繁く通う**フェイス・トゥ・フェイスの質**（課題把握や夢の共有・支援等）を**組織全体で向上**させていく
- その実現に向け、**従業員**一人ひとりが**自らの存在意義を実感し、高い満足度を得る**ことができる**職場環境を整備**する

戦略ドメイン

財務の健全化

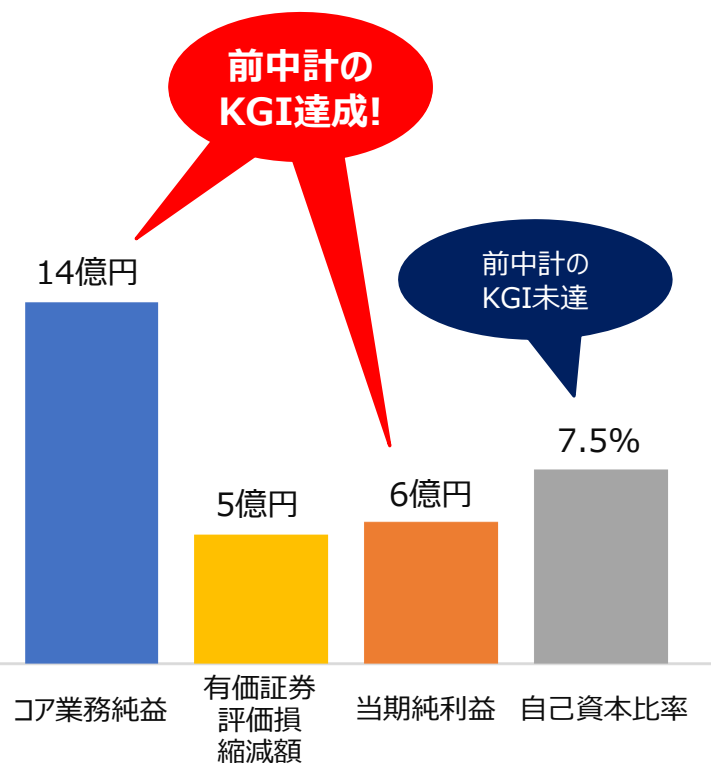
- 本計画期間中においては
 - ✓ **DX投資**（次世代バンキングシステムへの移行）
⇒「事務の効率化・省力化」、「人員の再配置」、「営業体制の効率化」
⇒ お客さまのために考える時間を創出
⇒ 営業力を強化
 - ✓ **有価証券の再投資による利回改善**
 - ✓ 好調な預金調達を背景に、**B/Sの規模を10%程度拡大**させる
⇒ 計画最終年度の**2028年3月期のコア業務純益は現行水準の1.5倍**を目指す
 - ✓ 経営の最重要課題である「**有価証券評価損の解消**」を目指す
⇒ **当期純利益は現行水準の確保**を目指す
- **ALM・リスク管理を強化した上で、信用力が高い国内債を中心に運用することで、必要な収益を確保しつつ、自己資本比率の維持を目指す**

相乗効果

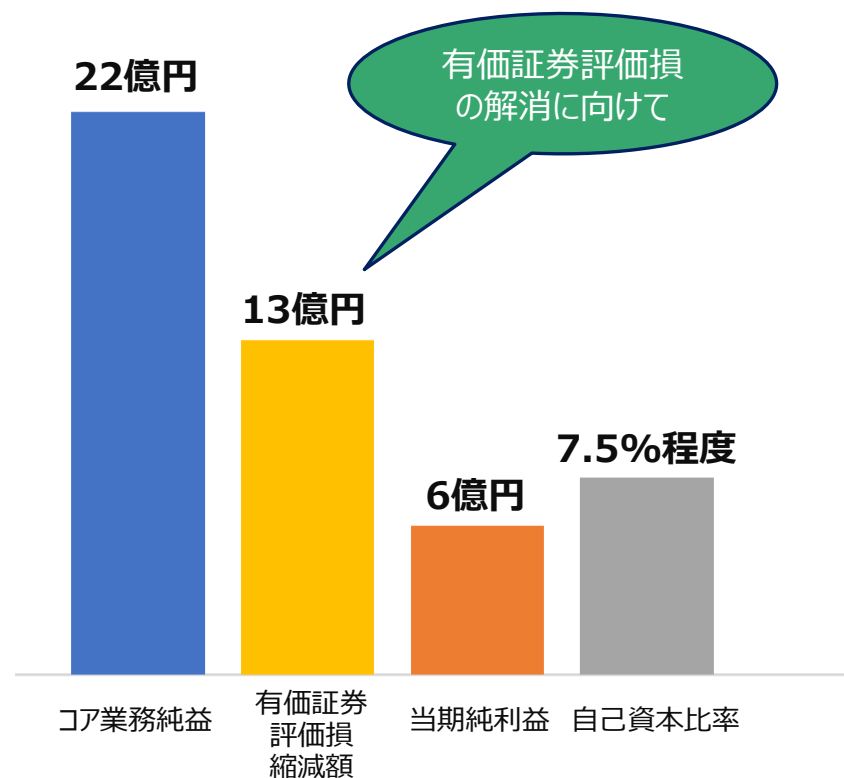
お客さまとの共通価値創造 (ローカルエンゲージメント)

- **お客さまとの共通価値を創造**していくためには、お客さまの夢や課題を共有し、夢の実現や課題解決に向けた取組みが必要
- 前中計で組織的に定着した「**オープンイノベーションバンクしまぎん**」戦略の下での様々な分野・業態との連携や、「**小さく纏まりのある組織**」の強みを活かし、様々な知恵を使って支援していく取組を組織的に推進していくとともに、その取組方針をお客さまにコミットする
- この取組を通じ、**貸出金ポートフォリオの再構築や利回りの向上**を図るとともに、**役務収益の増高**（事業の引継ぎなどの地域課題の解決に注力）を目指していく
- また、**役員や従業員の方々との取引深耕**も含め、**総合収益を追求**するとともに、**地元での粘着性の高い法人・個人預金の調達を進めていく**

2025年3月期 実績



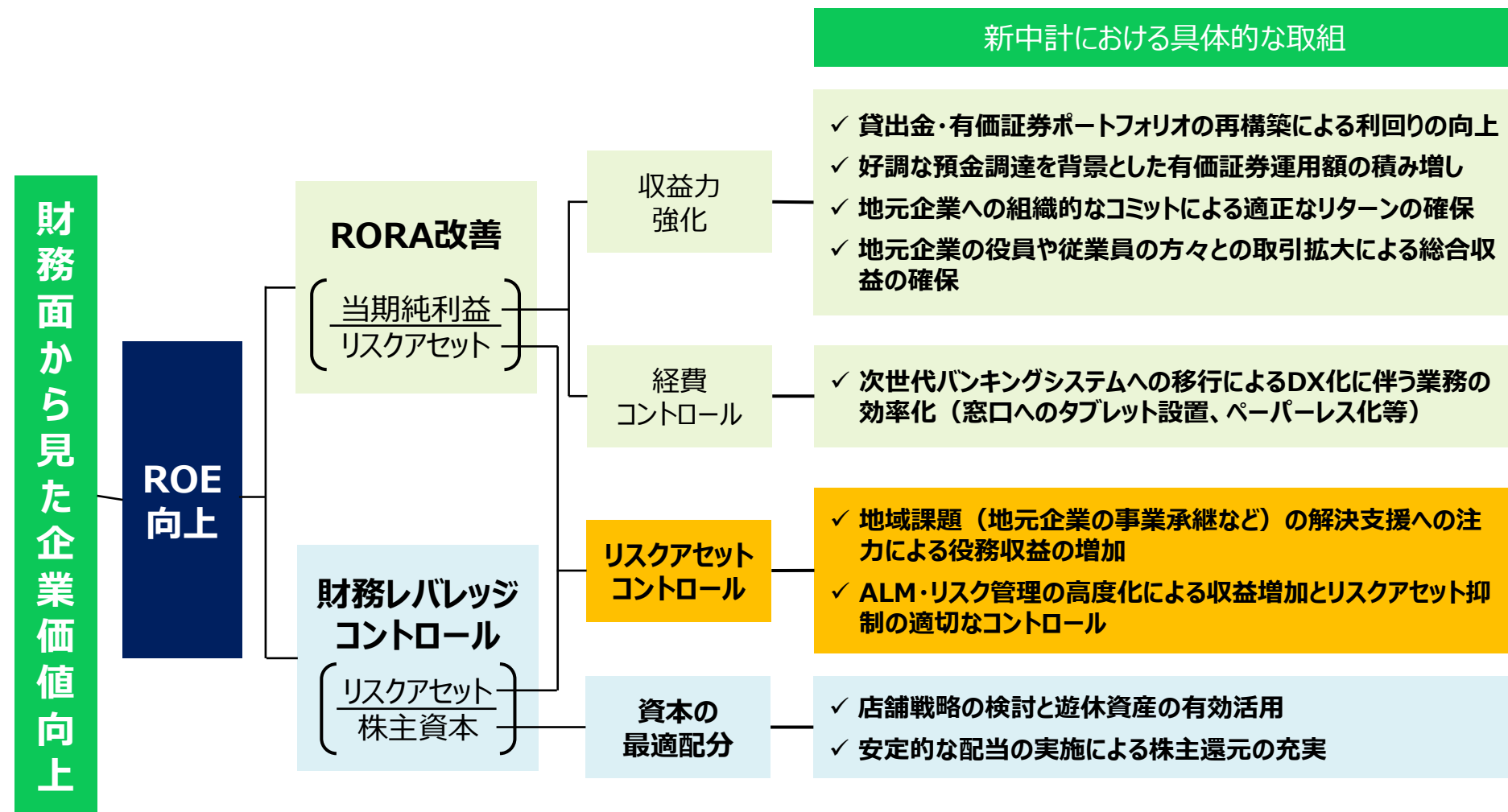
2028年3月期 数値目標 (KGI)



※有価証券評価損縮減額は財務諸表上の債券関係損益の数値であり、債券利益と債券損失の合計額

2-2.戦略ドメイン：財務の健全化 <財務面から見た企業価値の向上>

- **中期的には**、経営の最重要課題「**有価証券評価損の解消**」を最優先し、これに必要な原資（コア業務純益）を**安定的に確保できるB/Sの構築を主軸として**、新中計の戦略ドメインを着実に実践していく ⇒ **現行水準のROEの確保**
- **長期的には**、安定的に収益確保できるB/Sを背景として、有価証券評価損の解消を5年間程度で成し遂げ、その後、**ROEを現行の2倍以上となる5%超への向上を図り**、ひいては**企業価値（PBR）の向上**を目指していく



3.戦略ドメイン：お客さまとの共通価値創造 <ローカルエンゲージメントを通じた企業価値の向上>

- 山陰地域には、少子高齢化による経済規模の縮小への強い懸念があり、以下のような様々な課題を内包
- 新中計では、2024年度下期に、「オープンイノベーションバンクしまぎん」戦略の下で準備を進めた外部機関との連携施策を軸に、2025年度以降は、ローカルエンゲージメントを通じて地域課題の解決支援に取り組んでいく

前中計の「オープンイノベーションバンクしまぎん」戦略の進化

