

2025年度 しまぎん経営情報説明資料

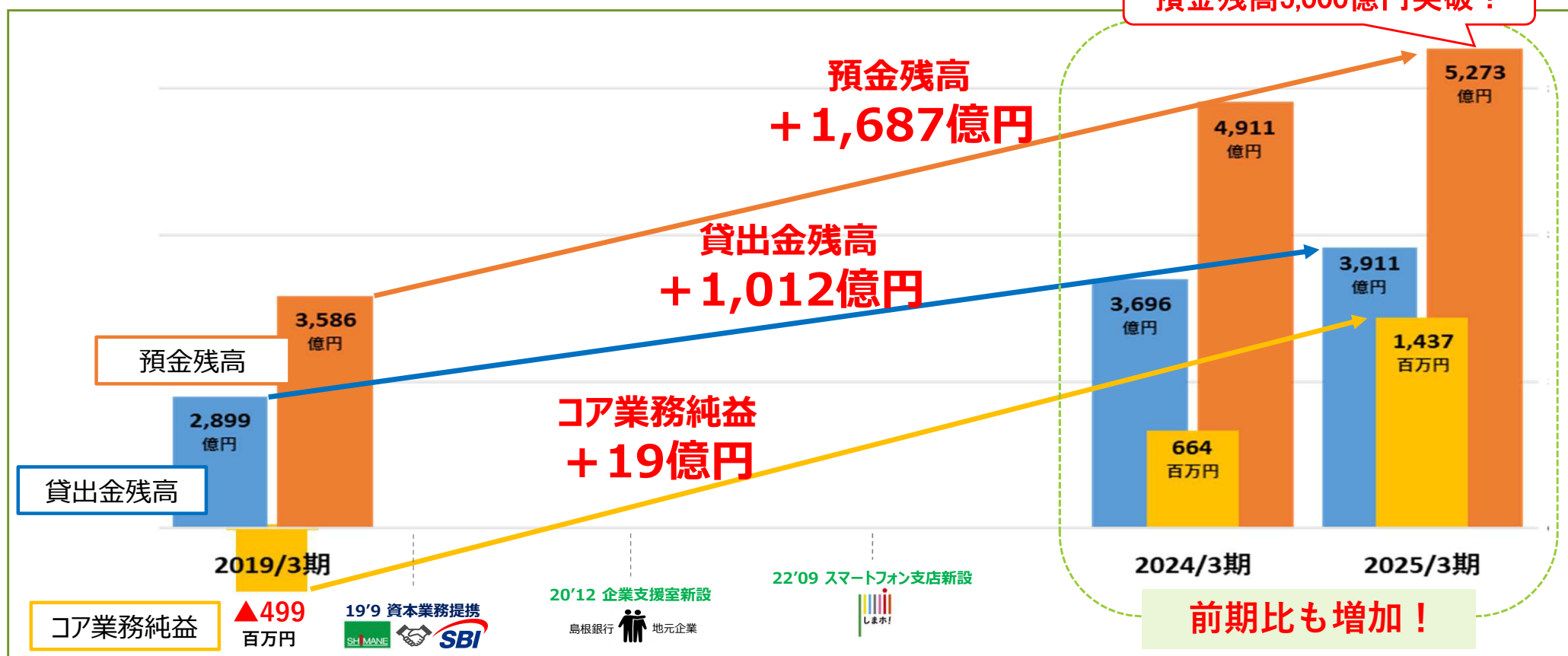
SHIMANE

島根銀行



1. 2024年度 (2025年3月期) 単体決算の総括

- 2025/3期の預金残高は5,273億円(前期比+362億円)、貸出金残高は3,911億円(同比+214億円)と順調に推移。それに伴い貸出金利息や有価証券利息配当金が増加したことで、**コア業務純益は前期を大幅に上回る1,437百万円(同比+773百万円)**となった。また、SBIグループとの資本業務提携前である2019/3期との比較では、**預金残高が+1,687億円、貸出金残高が+1,012億円、コア業務純益が+19億円**と、SBIグループとの連携施策の効果等により大幅に増加しており、**強固な収益基盤を構築することが出来た。**
- 信用のバロメーターでもある預金残高は、SBIグループとの連携による様々な取組(本業支援、SBIマネープラザとの資産形成サポート、吉本興業との連携等)が地域で評価されたことに加え、スマートフォン支店『しまホ!』での預金獲得が順調に推移したことなどを背景に増加し、5,000億円を突破した。
- 貸出金残高についても、企業支援室を中心とした本業支援の取組効果等により大幅に増加。お客さまの「良き理解者・パートナー」となるべく、お客さまのもとに足繁く通う「Face to Face」を実践し、地元企業・地元経済を支えるための事業者支援に尽力。SBIグループをはじめとした様々な分野・業態との連携・つながりによる多角的な支援を実施した。



夢への架け橋！ Open Innovation Bank SHIMAGIN

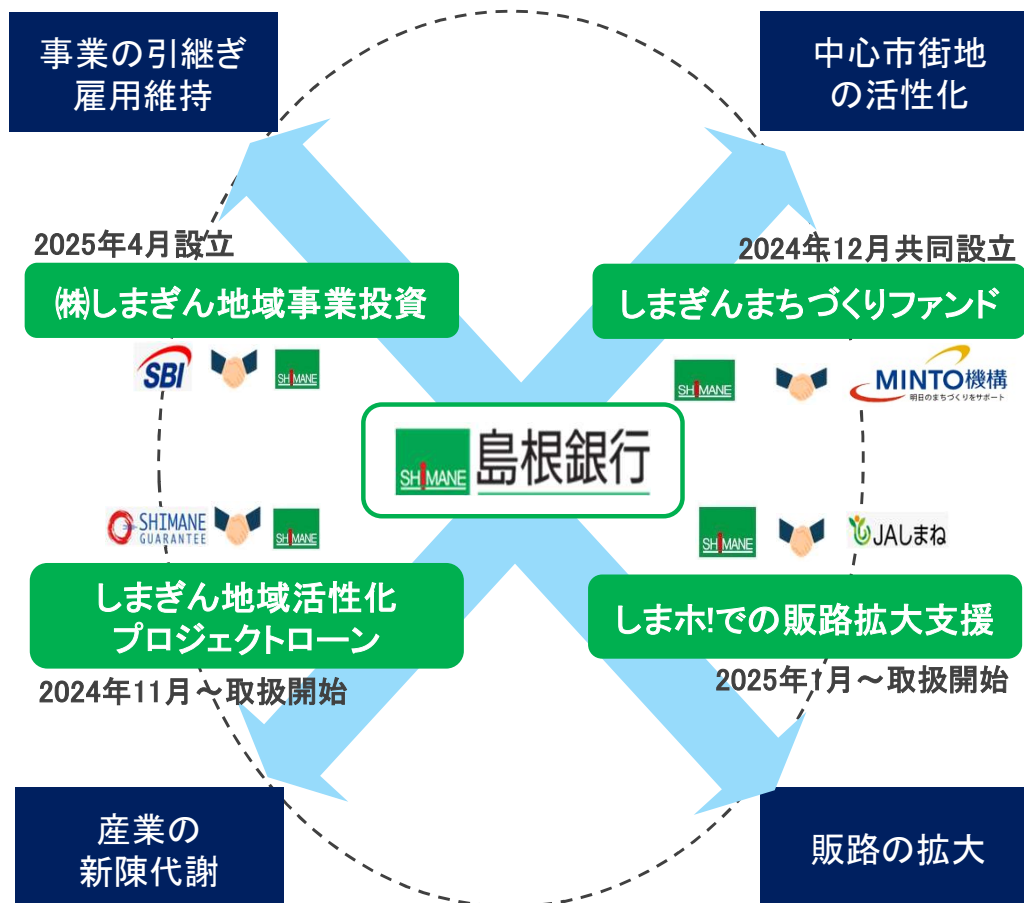
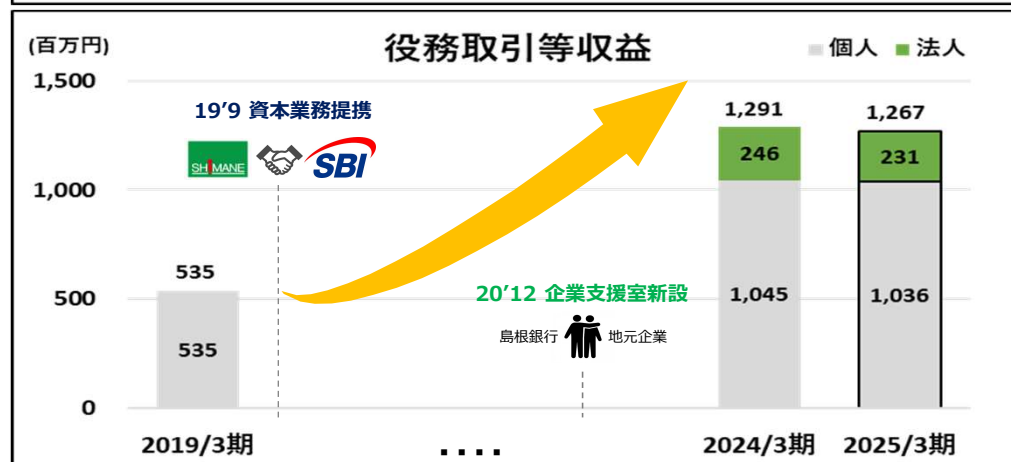
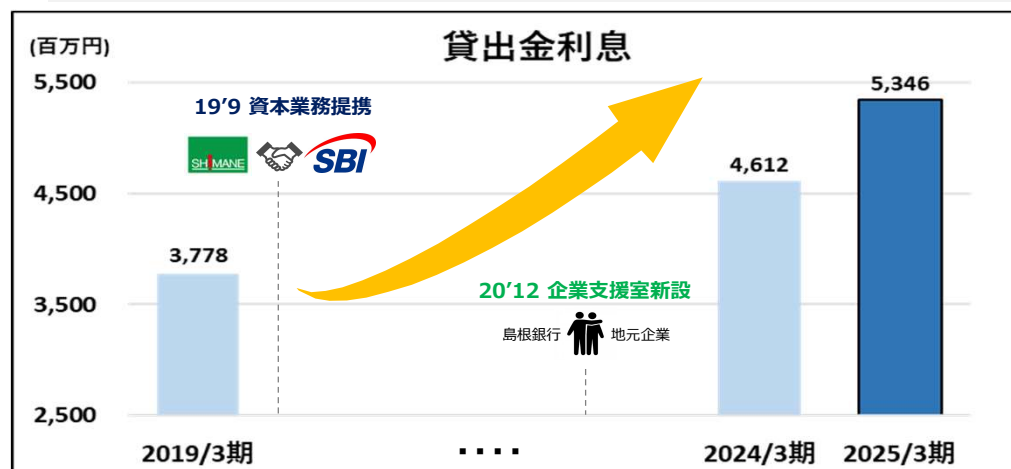
		2025年3月期 (数値目標)	2025年3月期 (実績)	達成率 又は差額	
収益性	コア業務純益	10億円	14.3億円	143%	達成！
	当期純利益	5億円	5.8億円	116%	達成！
健全性	自己資本比率	8%台	7.56%	▲0.44pt	

- 前中期経営計画の収益目標については、コア業務純益、当期純利益のいずれも達成となった。特にコア業務純益については、達成率143%と目標を大きく上回る着地となり、本業部分での収益力が大幅に向上した。
- 一方、自己資本比率は7.56%と、アセットサイズの拡大に伴いリスクアセットが増加したことを主因に低下し、目標未達となった。今後も地元企業向け融資に注力していく一方で、リスクアセット見合いでの収益率(RORA)が低い貸出等は抑制していくことなどにより、収益の拡大とリスクアセットの抑制をこれまで以上に適切にコントロールしていく。
- 当該中計期間では、コア事業である事業者支援・本業支援の取組定着と、全行的なトレーニングによる営業力の強化を図ることが出来たため、今後はこれらの「質」をさらに高めていくとともに、「金利ある世界」での調達と運用の高度化を図りながら、地域のニーズに応じた金融サービスそのものを充実させ、地方銀行として進化していく。

3. 本業部分の収益の状況

➤ 顧客中心主義に基づき、お客さまの課題解決にコミットした質の高い支援を実施！

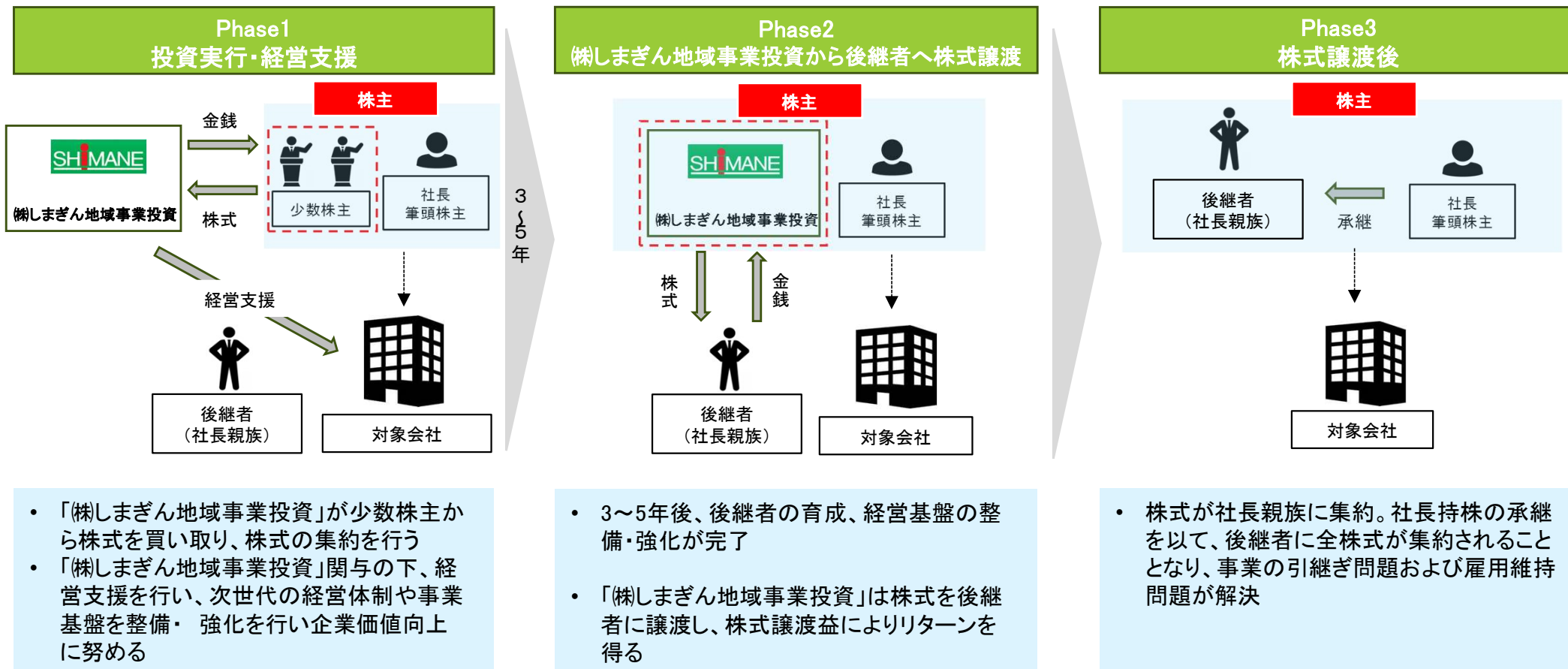
- 2025/3期の貸出金利息は5,346百万円(前期比+734百万円)、役務取引等収益は1,267百万円(同比▲24百万円)となった。
- 金利上昇局面においてもあえて固定金利型の商品の新設するなど、顧客中心主義に基づき、将来の金利上昇に不安を覚える地元のお客さまに安心して資金調達をしていただけるよう、ストラクチャード・ファイナンス等の商品を一段と拡充したことなどが、貸出金利息や役務取引等収益の獲得に繋がった。
- また、中心市街地の活性化を目的とした共同ファンドの設立や、新たな事業に挑戦するお客さまの支援に特化したローン商品の新設、しまホ!での販路拡大支援等、当行初となる様々な取組の実施により、本業支援の「質」を向上させることができた。



➤ 投資専門子会社「株式会社しまぎん地域事業投資」を設立！（2025年4月15日設立）

- 山陰地域は、後継者不在率が高く、雇用維持の観点からも地域企業に対する事業承継・事業再構築の課題解決支援が不可欠。
- 当行グループは、これまで以上に地元企業にコミットし、伴に課題解決を進めていくために、投資専門子会社「株式会社しまぎん地域事業投資」を設立。従来から行っている事業承継支援のソリューションにエクイティを活用したメニューを追加し、SBIグループとも連携しながらコンサルティングやソリューション提供などを行うことで、お客さまの課題解決、成長支援に繋げていく。

事業承継投資スキームの一例



➤「しまぎんまちづくりファンド」を創設！（2024年12月20日設立）

- 山陰地域では、人口減少に伴う空き家・空き店舗の増加が課題となっている中、“地域活性化（中心市街地の活性化）”を目的に、一般財団法人民間都市開発推進機構（以下、「MINTO機構」という。）の支援メニューの1つである、「マネジメント型まちづくりファンド支援業務」を活用し、MINTO機構と共同で、「まちづくりファンド」を創設。
- 同ファンドの設立により、対象エリア（下記）において、空き家・空き店舗などのリノベーション等により宿泊施設・飲食施設・交流施設・イベント施設・体験施設・貸しオフィスなどの施設を整備・運営する民間まちづくり事業を支援し、まちの賑わい向上を実現することで、対象エリアの価値向上を図りつつ、地域課題の解決を通じて、“地域活性化”に貢献。

マネジメント型まちづくりファンド支援業務（しまぎんまちづくりファンド）のスキーム図



【ファンドによる支援対象エリア】

「松江市中心市街地エリアビジョン」に定められた地域及びその周辺



対象エリアの様子

➤「しまぎん地域活性化プロジェクトローン」を新設！（2024年11月20日取扱開始）

- 山陰地域は、地域経済および雇用の担い手となる事業者が年次減少。地域経済の発展には起業や事業拡張、新分野進出等の新たな事業の創出が必要となるが、ファイナンスにおける経営者の個人保証が大きな障壁に。
- 当行は、この課題解決に貢献するため、**経営者保証不要**（事業者のリスク負担を軽減）且つ、当行と保証協会が連携して事業者を伴走支援する「しまぎん地域活性化プロジェクトローン」を新設。

しまぎん地域活性化プロジェクトローン

①ファイナンス支援

【新設法人】



経営者保証不要

経営者保証を不要としたセパレーションファイナンス※

※新規事業を開始する新設法人と代表者個人や親会社・既存事業会社との経済的リスクを分離する（債務不履行になっても代表者個人や親会社・既存事業会社に遡及されない）ファイナンス



②伴走支援

【伴走支援チーム設置】



- ・事業計画策定支援
- ・専門家派遣
- ・補助金支援
- ・提携先のソリューション活用等

当行と保証協会が連携し、それぞれの知見、ノウハウ、ソリューションを活かしながら事業者の新規事業を伴走支援する

しまぎん地域活性化プロジェクトローン（①ファイナンス支援、②伴走支援）



① 起業

【起業関心層】



山陰地域で起業したい思いがあるが、万が一事業に失敗ときのリスクが不安で起業に踏み切れない。

- ・Uターン起業（例：地域おこし協力隊からの起業）
- ・シニア起業（例：定年退職後、会社から独立し起業）
- ・女性起業（例：島根県 女性の起業支援事業を受講し起業）
- ・再チャレンジ起業（例：一度事業を失敗し廃業。債務整理のうえ、再チャレンジ）

法人設立

【新設法人（起業）】



起業資金（経営者保証不要）

経営者保証不要とすることで、代表者個人の経済的リスクを抑える

② 事業拡張

【事業拡張を図りたい企業】

これまで水産加工品のみ製造してきたが、商品ラインナップ（食肉加工品）を増やし事業を拡張したい。リスクが大きいため親会社に影響が出ることが不安



親会社：水産加工品製造業

法人設立

【新設法人（食肉加工品製造業）】



工場取得資金（経営者保証不要）

当該事業活動からの返済が前提となるため、親会社への影響なし

③ 新分野進出

【新分野進出を図りたい企業】

既存事業（飲食業）を活かしつつ、新分野（高齢者配食サービス）に進出して新たな収益源を確保したいが、リスクが大きいため既存事業に影響が出ることが不安



既存事業会社：飲食業

法人設立

【新設法人（高齢者配食サービス）】

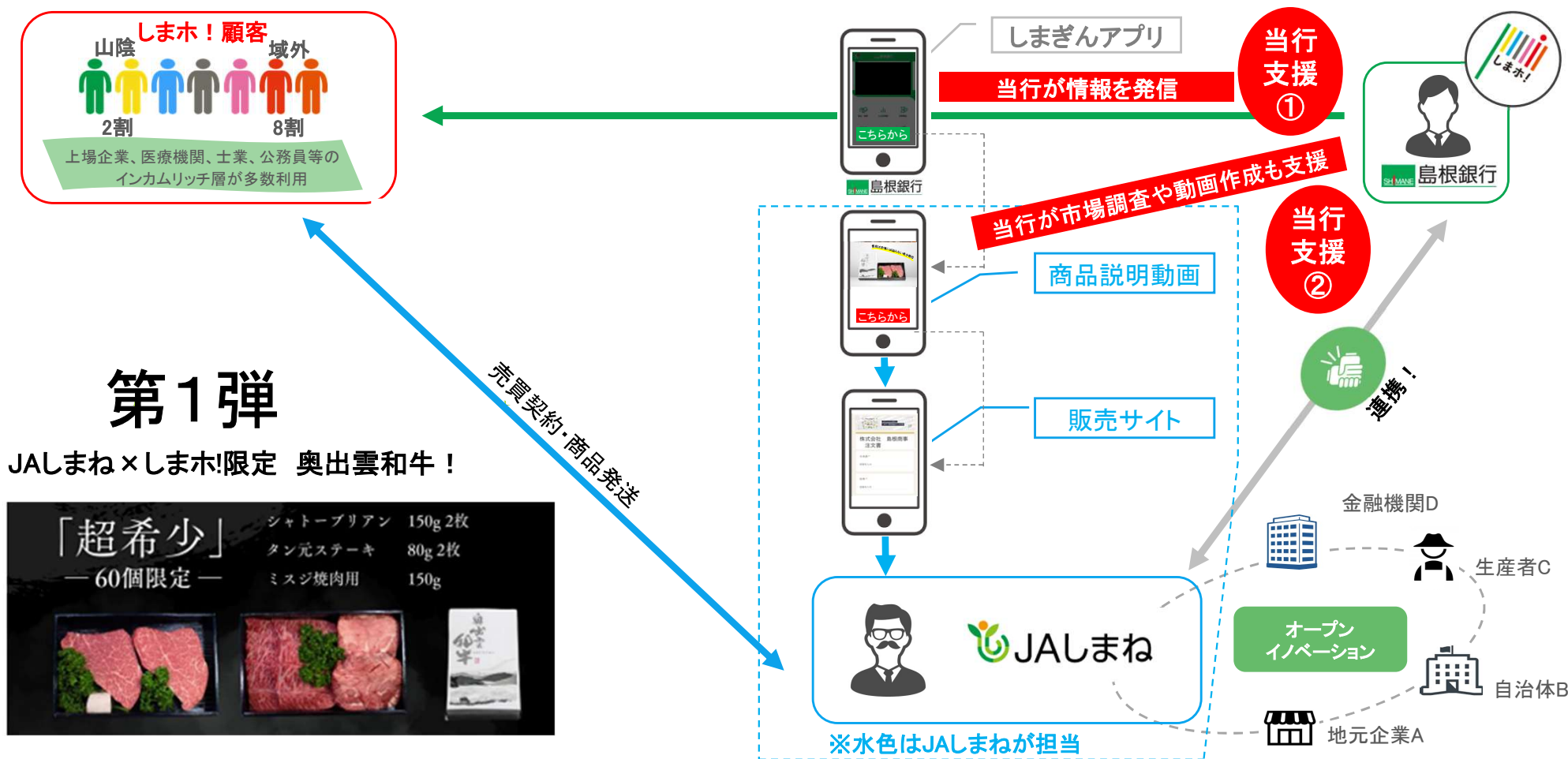


運転設備資金（経営者保証不要）

当該事業活動からの返済が前提となるため、既存事業会社への影響なし

▶しまホ！でのマーケティングも含めた販路拡大支援を実施！

- 山陰地域は、少子高齢化による人口減少に伴い経済規模縮小が進む。事業者から域外への販路拡大望む声は年々高まり、当行もSBIのネットワーク等を通じて販路拡大支援に注力。
- しまホ！の顧客には、域外に住む、上場企業、医療機関、士業、公務員などインカムリッチ層が多く、品質の良い地元特産品へのニーズも認められる（アンケートも実施）。こうした層に対して、事業者が地元特産品の情報を動画などを用いて分かり易く伝えられるよう当行がマーケティング面で支援を実施。第1弾として、JALしまねと協業し、しまホ！顧客限定で奥出雲和牛を販売。



4. 預金の状況

▶しまホ！の好調な推移に加え、好金利のキャンペーンの実施等により、預金残高が伸長！

- 2025/3期の預金残高は5,273億円となり、前期比362億円増加した。2025年2～3月にかけて、金利を大幅に引上げて実施した定期預金キャンペーンが大変好評だったことに加え、しまホ！での預金受入れが引き続き好調に推移した。
- 2025/3期のしまホ！の残高は642億円となり、前期比256億円増加した。「金利ある世界」となり、預金獲得競争が激化する中でも、全国トップクラスの普通預金金利を維持したことで安定的な預金獲得が図られ、残高は過去ピークを更新した。また、SNSなどの口コミも増加したことで、顧客数は26,000先超と前期から倍増した。

2025年2～3月に実施した定期預金キャンペーンの内容



しまぎん 2025 定期預金 キャンペーン

2025年 取扱期間 2月3日(月)～3月31日(月)

金利上乗せ定期預金

しまぎん店頭でお申込みの方

年 **0.55%** (1年) 年 **0.70%** (3年) 年 **0.80%** (5年)

しまぎんアプリからお申込みの方

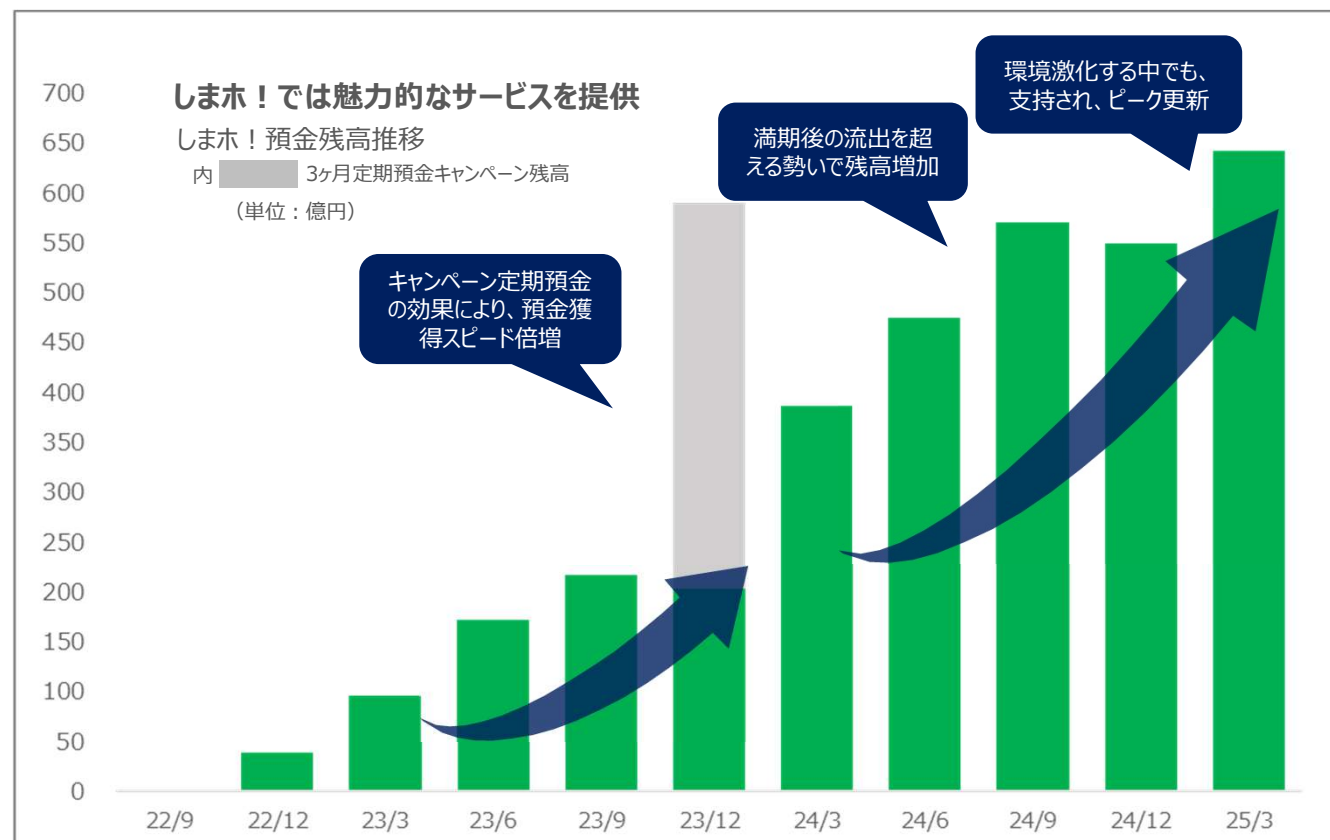
年 **0.55%** (1年) 年 **0.70%** (3年) 年 **0.80%** (5年)

※アプリから自動継続で申込みされた場合、満期日以降、自動継続時における「ネットプラス」、「ネットプラスA」の金利を適用します。

しまぎんアプリ

詳しくはお近くの【しまぎん】の窓口にお気軽にお問い合わせください。

島根銀行

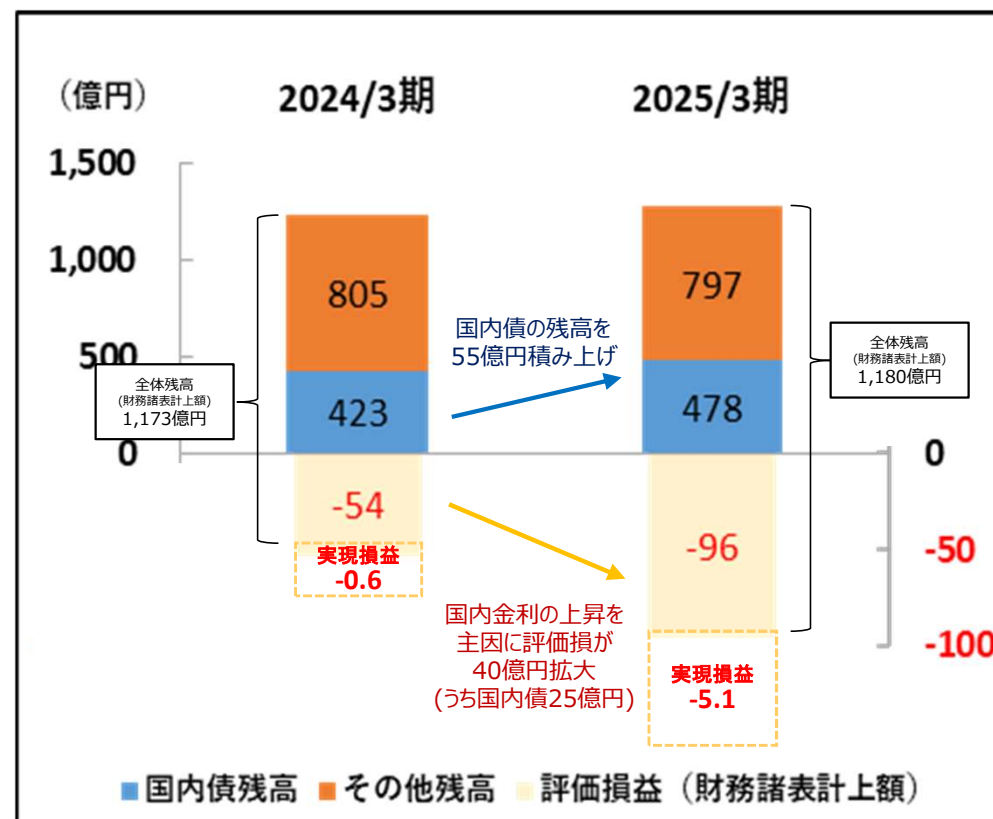
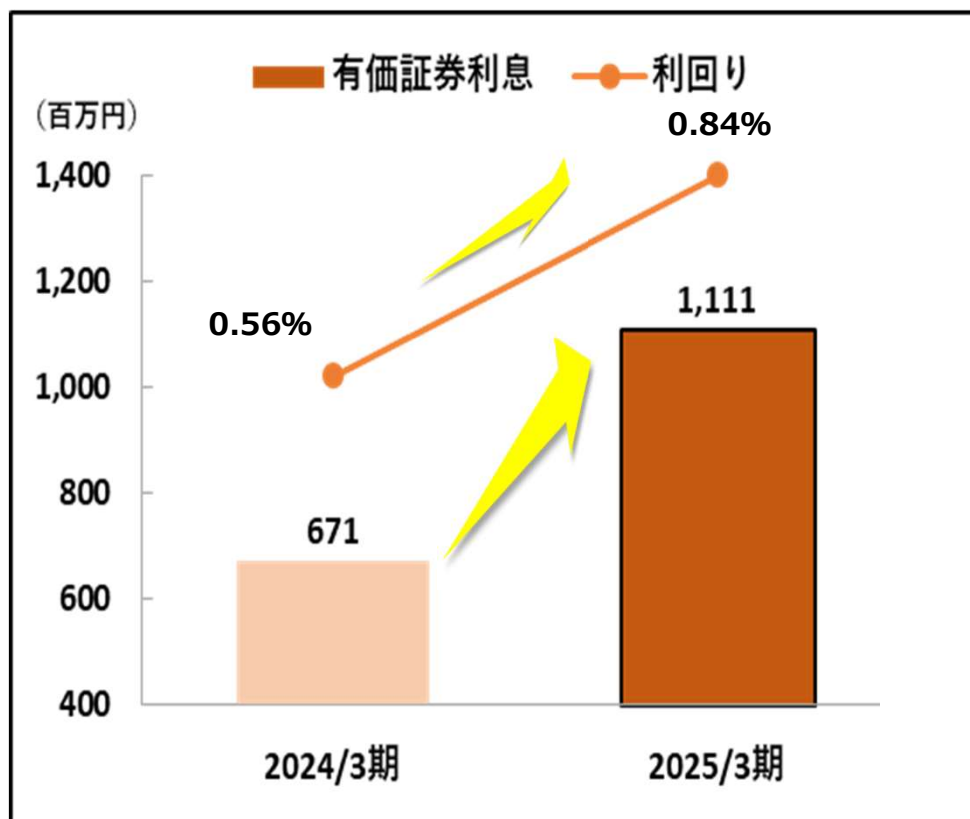


5. 有価証券の状況

➤ 国内債への投資拡大とポートフォリオの入替により利回りが向上！ 今後は評価損の解消が課題に

- 2025/3期の有価証券利息配当金は1,111百万円となり、前期比440百万円増加した。
- 好調な預金獲得を背景に金利上昇基調にあった国内債への投資を拡大したほか、収益性の低い投資信託や国内債を積極的に売却し、売却資金をより収益性の高い国内債等に再投資したことで、有価証券全体の利回りが向上した。
- 日本銀行の政策金利引上げ等、外部環境の変化に伴う国内金利の更なる上昇により、国債中心に保有している国内債の評価損は前期比25億円拡大したが、国内債の評価損は基本的には時間経過とともに縮小※していくため、今後も引続きキャンペーン等による預金の獲得にあわせて国内債を時間分散で購入していき、収益性を一段と高めていく。また、そうして収益の積上げを図ると同時に、経営の最重要課題である「有価証券全体の評価損解消」を目指していく。

※債券は償還日になると額面（評価損益が0の状態）で資金が返ってくるため、償還日が近づくにつれ評価損益も0に近付いていく。そのため、国内債が現在評価損を抱えている状態であれば、基本的には時間経過とともに評価損は縮小していく。



6. 次世代バンキングシステムへの移行について

- 当行は本年7月に、SBI 地方創生バンキングシステム株式会社が提供する地域金融機関向けクラウドベースの勘定系システム「次世代バンキングシステム」への移行を予定している。当システムは、アマゾンウェブサービス(AWS)上で設計・構築され、システム構成がシンプルで新しいサービスの拡充や機能追加が容易となるなど、デジタルトランスフォーメーション(DX)と業務改革を実現しつつ、持続的に進化し続けることが可能なシステムとなっている。
- ペーパーレス、印鑑レスの実現により業務効率化や印刷コストの削減、店舗の省スペース化等が図れるほか、セルフキャッシャー(簡易入出金機)、タブレットの導入により、お客さまもスムーズな窓口手続きが可能となる。また、移行後はしまぎんアプリとコンビニATMが24時間利用可能となり、お客さまの利便性も向上する。

セルフキャッシャー
の実物

タブレットの操作
画面のイメージ



しまぎんアプリとコンビニATM
が24時間利用可能に！



※セブン銀行ホームページより

7. 株主還元の方針

➤ 更に安定した収益体質・盤石な経営基盤の構築を目指す

	2020年度 (2021年3月末)	2021年度 (2022年3月末)	2022年度 (2023年3月末)	2023年度 (2024年3月末)	2024年度 (2025年3月末)
年間配当額	5円	10円	10円	10円	10円
(中間配当額)	(0円)	(5円)	(5円)	(5円)	(5円)
配当総額	42百万円	84百万円	84百万円	84百万円	84百万円

※上記配当総額は普通株式に係る配当の状況です。
当行が発行する普通株式と権利関係が異なる種類株式（非上場）の配当は含んでおりません。

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

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

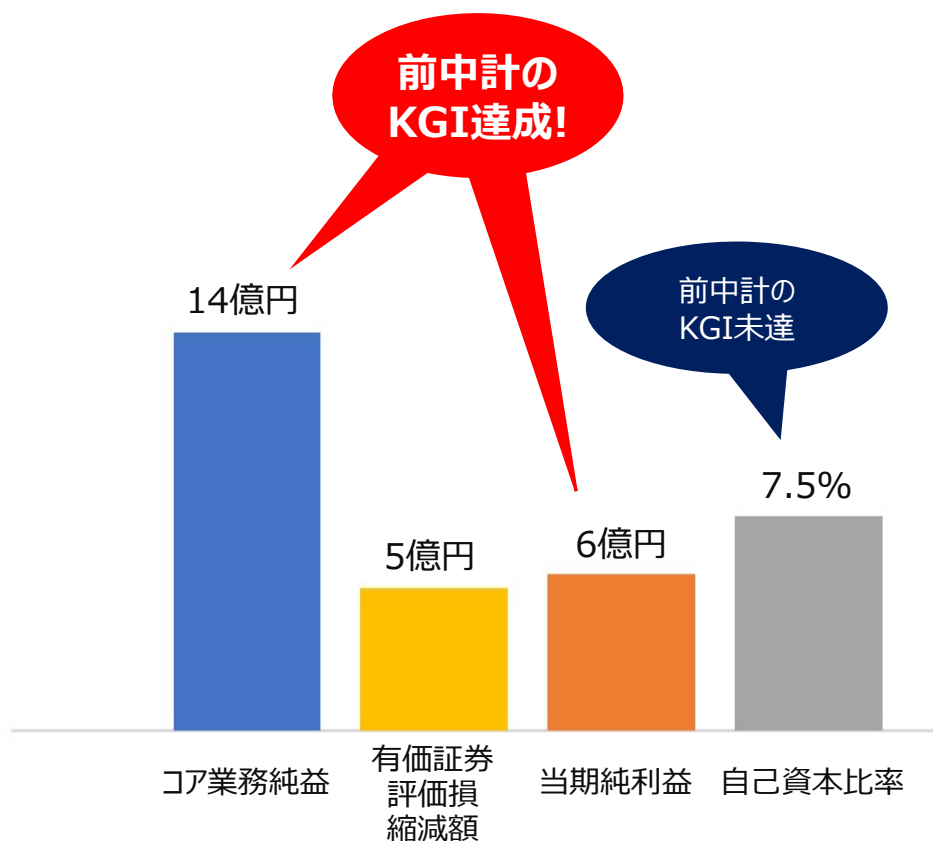
- 本計画期間中においては
 - ✓ **DX投資**（次世代バンキングシステムへの移行）
⇒「**事務の効率化・省力化**」、「**人員の再配置**」、
「**営業体制の効率化**」
⇒ お客さまのために考える時間を創出
⇒ 営業力を強化
 - ✓ **有価証券の再投資による利回改善**
 - ✓ 好調な預金調達を背景に、**B/Sの規模を10%程度拡大**させる
⇒ 計画最終年度の**2028年3月期のコア業務純益は現行水準の1.5倍**を目指す
 - ✓ 経営の最重要課題である「**有価証券評価損の解消**」を目指す
⇒ **当期純利益は現行水準の確保**を目指す
- **ALM・リスク管理を強化**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

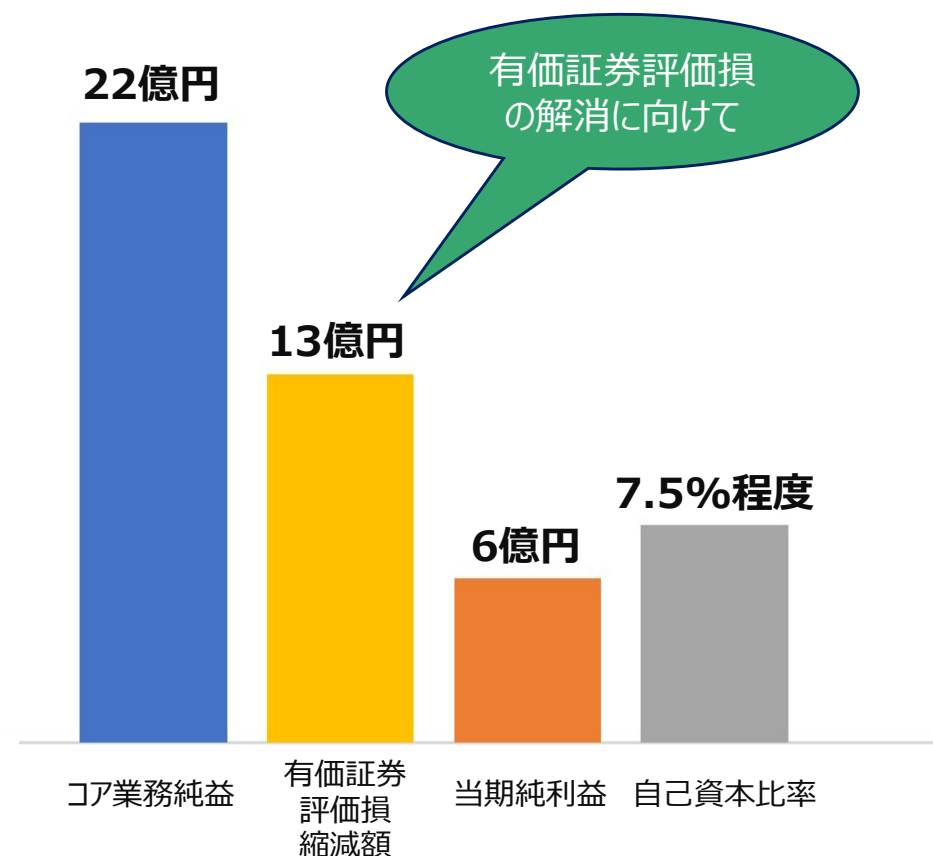
お客さまとの共通価値創造 (ローカルエンゲージメント)

- **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、**役務収益の増嵩**（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



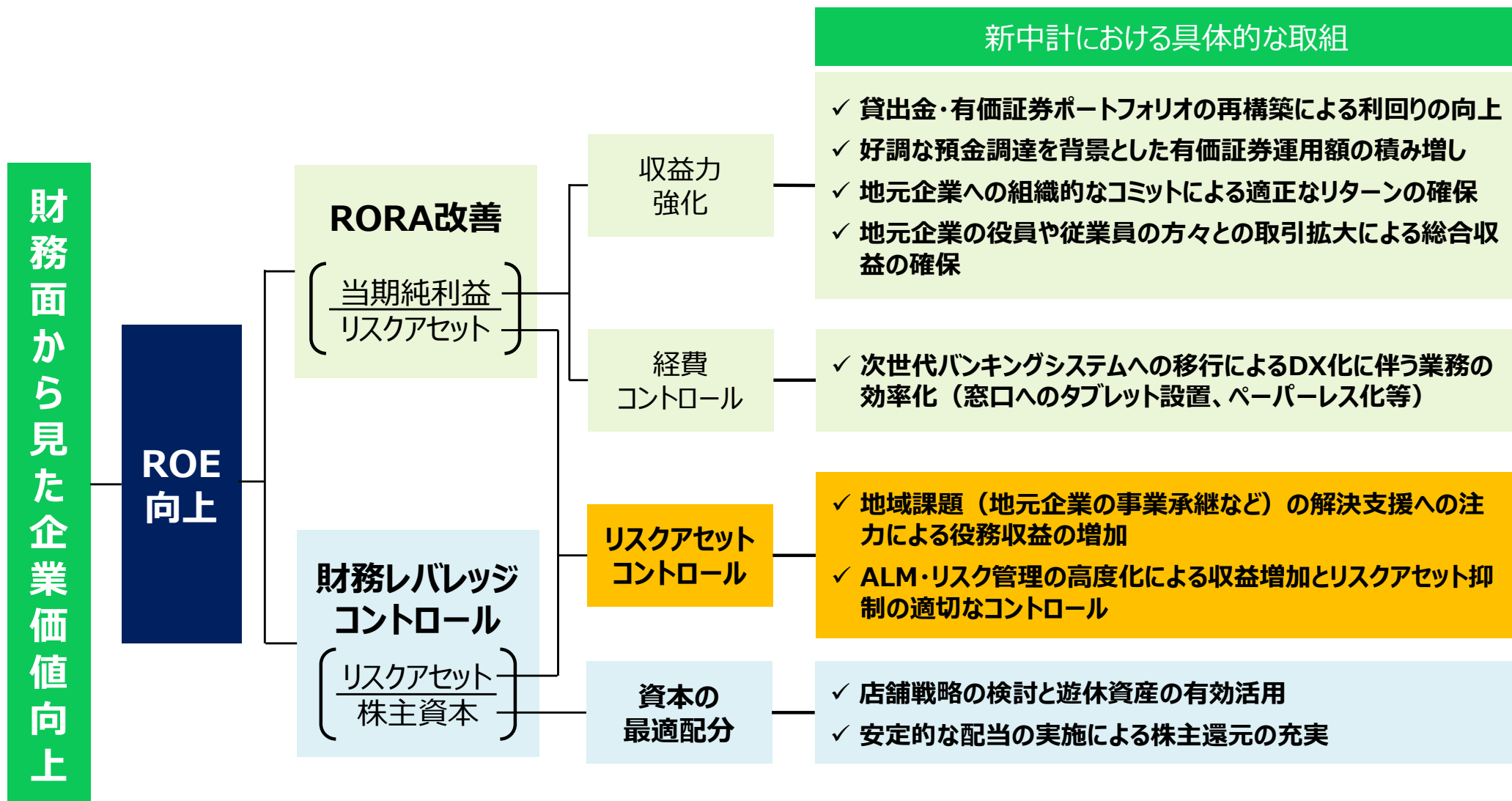
2028年3月期 数値目標（KGI）



※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

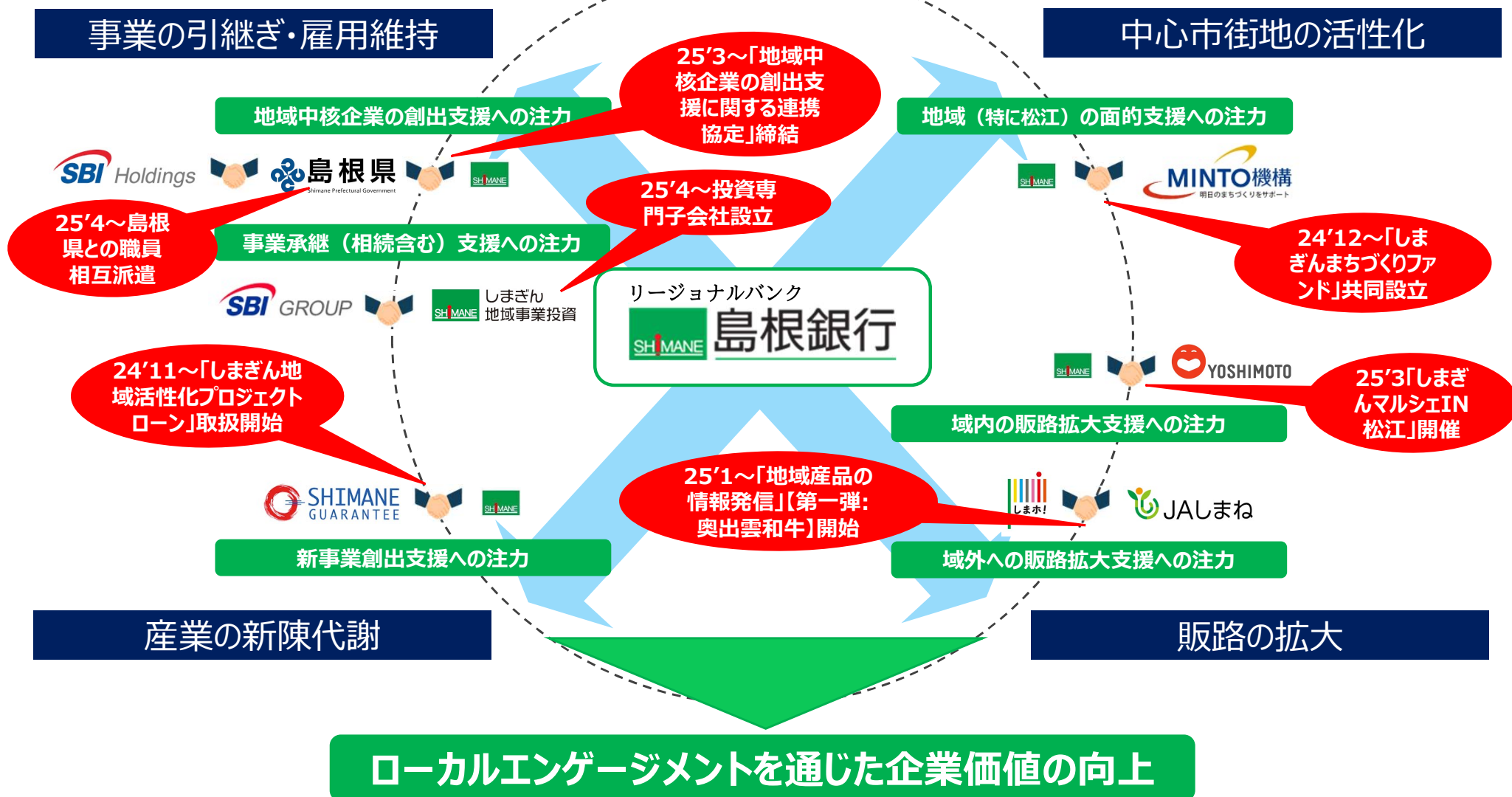


※上記ROEは資本金、資本剰余金、利益剰余金、自己株式の合計額である株主資本に対する当期純利益の割合であり、分母に有価証券評価差額金は含まない。
 （参考値）当該計算方法による2025年3月期のROEは2.53%

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シクしまぎん」戦略の進化



事前に株式会社島根銀行の許可を得ることなく、本資料を転写・複製し、又は第三者に配付することを禁止いたします。

本資料は情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。

本資料に記載された事項の全部又は一部は予告なく修正又は変更されることがあります。

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が、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。



島根銀行