

2025年3月期第2四半期（中間期） 決算トピックス

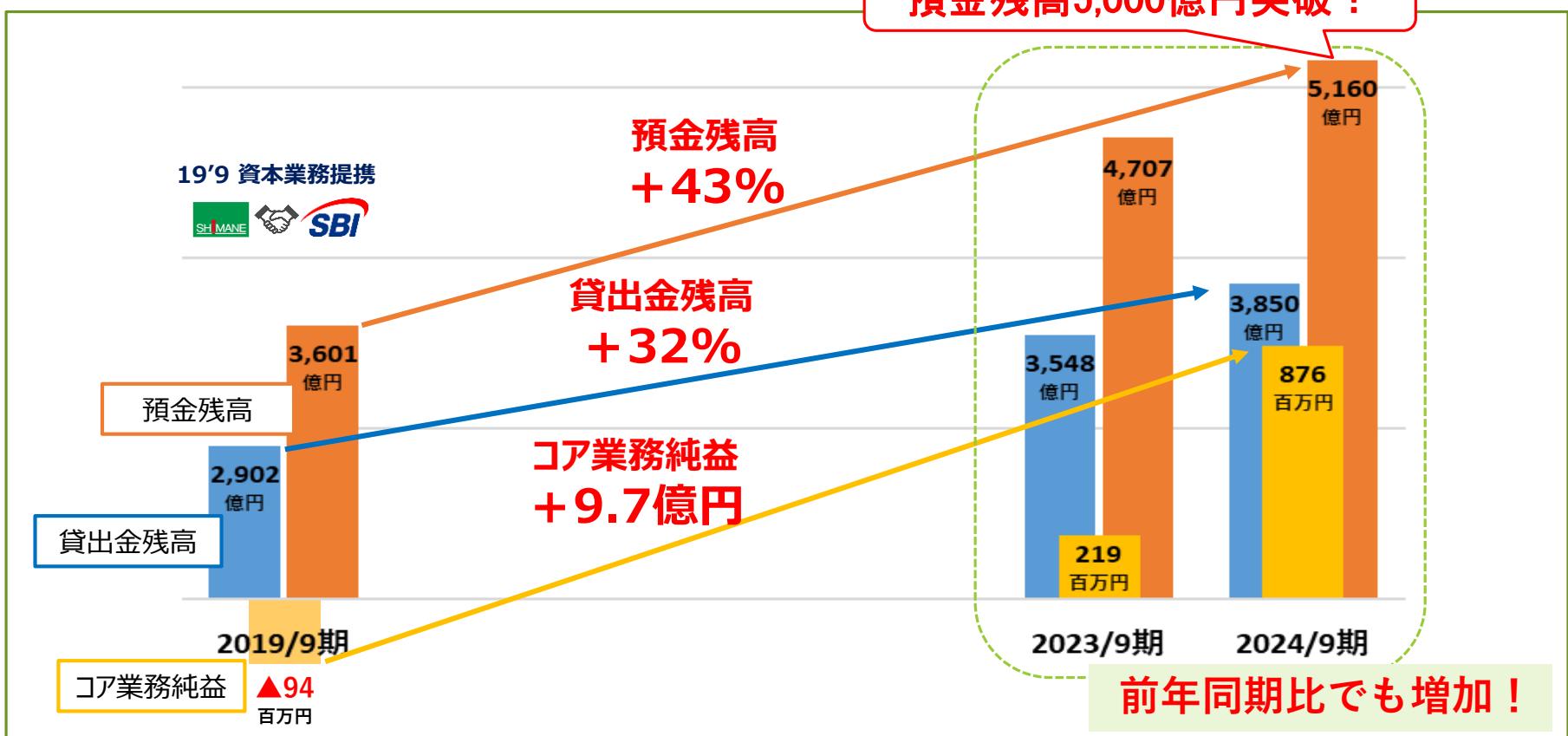
2024年11月12日（火）



1. SBIグループとの資本業務提携による効果

- 2019年9月のSBIグループとの資本業務提携から5年が経過、この5年間で預金残高は+1,559億円(+43%)、貸出金残高は+948億円(+32%)増加した。利益についても、SBIグループとの連携施策の効果により大幅に増加し、収益基盤を強化することが出来た。
- 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した。コロナ禍で苦戦を強いられていた地元企業・地元経済を支えるために事業者支援に尽力した結果、地元企業との密接な関係を構築することが出来たことで、コロナ融資返済開始後においても貸出金残高は伸長した。また、SBIグループをはじめとした様々な外部機関と連携した多角的な支援の実施により、融資先1先ごとの取引密度も向上した。

預金残高5,000億円突破！



夢への架け橋！ Open Innovation Bank SHIMAGIN

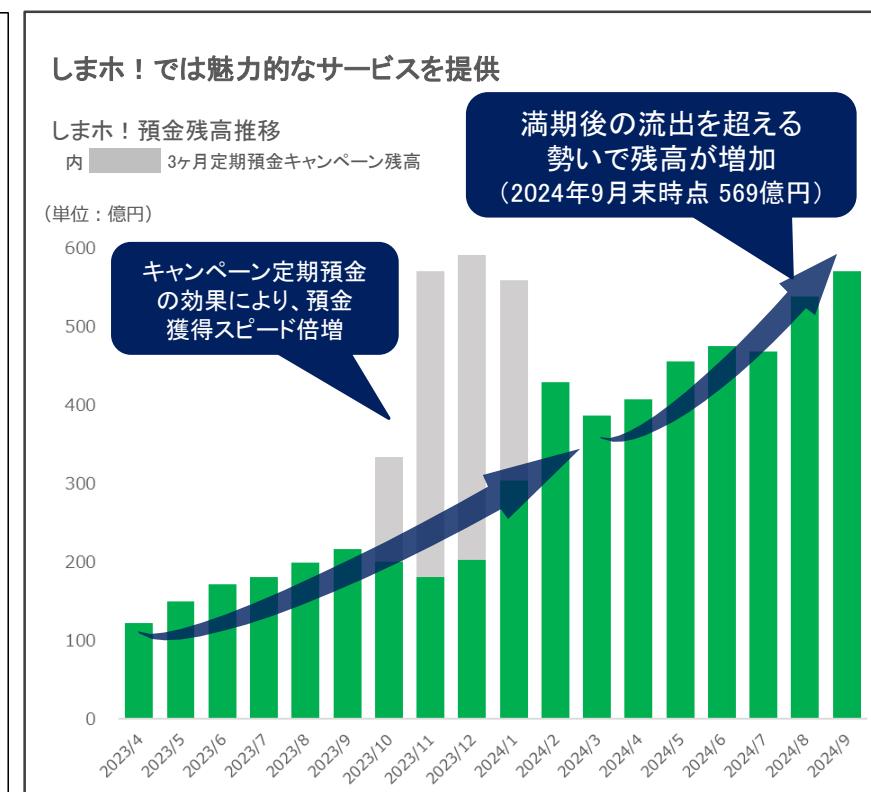
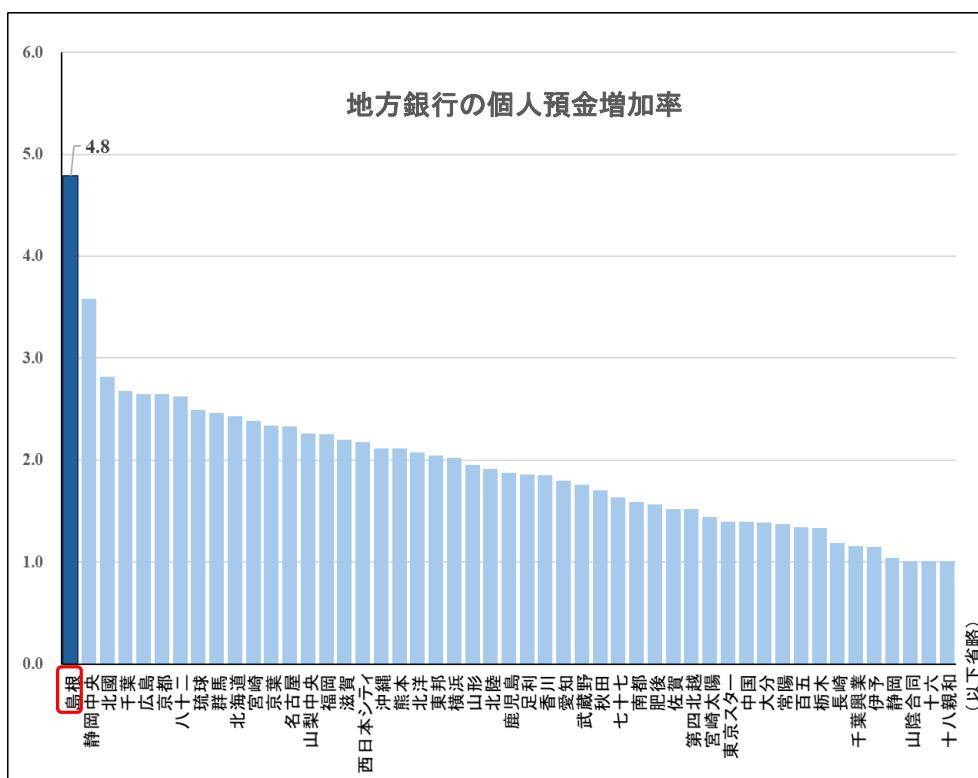
		2025年3月期 (中計数値目標)	2024年9月期 (実績)	進捗率 又は差額
収益性	コア業務純益	10億円	8.7億円	87%
	当期純利益	5億円	4.9億円	98%
健全性	自己資本比率	8%台	7.44%	▲0.56pt

- 中計の収益目標(年度目標)に対する進捗率は、コア業務純益が87%、当期純利益が98%と、**50%を大幅に上回る進捗**となっており、中間期の時点ですでに年度目標達成にせまる水準までできている。
- **顧客中心主義に基づき、金利上昇局面においても地元企業が安心して資金調達ができるよう固定金利型の商品を新設**するなど、ストラクチャード・ファイナンス等の提案可能な商品・内容が一段と拡充されたことで、当初想定を上回る貸出金利息や役務取引等収益の獲得に繋がった。
- 一方、自己資本比率は7.44%と、目標としている8%台を下回る進捗となっている。今後は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ことが求められるため、**地元企業向け融資には引き続き注力**していく一方で、市場環境を見極めながら、**金利上昇基調にある国内債等での運用を拡大**していく。
- コア事業である事業者支援・本業支援を量・質ともに高度化し、金利上昇局面を踏まえた調達と運用の強化を図りながら、ビジネスモデルをさらに進化させることで、**これまで以上に地域社会の発展に貢献し、お客さまの「夢」の実現をサポート出来る銀行を目指していく。**

3. 「金利のある世界」での調達と運用

【調達】スマートフォン支店『しまホ！』が牽引し個人預金残高が大幅に増加

- ・ 2024/3末の銀行全体の個人預金残高は3,377億円(前期末比+154億円)と、他行と比べ分母となる預金残高が小さいことが寄与している面もあるが、個人預金の増加率としては全国1位。
 - ・ 2024年度も引き続きスマートフォン支店『しまホ！』が好調に推移しており、定期預金キャンペーンの流出をカバーする勢いで残高が増加。しまホ！の足元の状況は過去ピークの600億円にせまる水準までできている。
 - ・ しまホ!の好調な推移を背景に、銀行全体の預金残高も伸長。



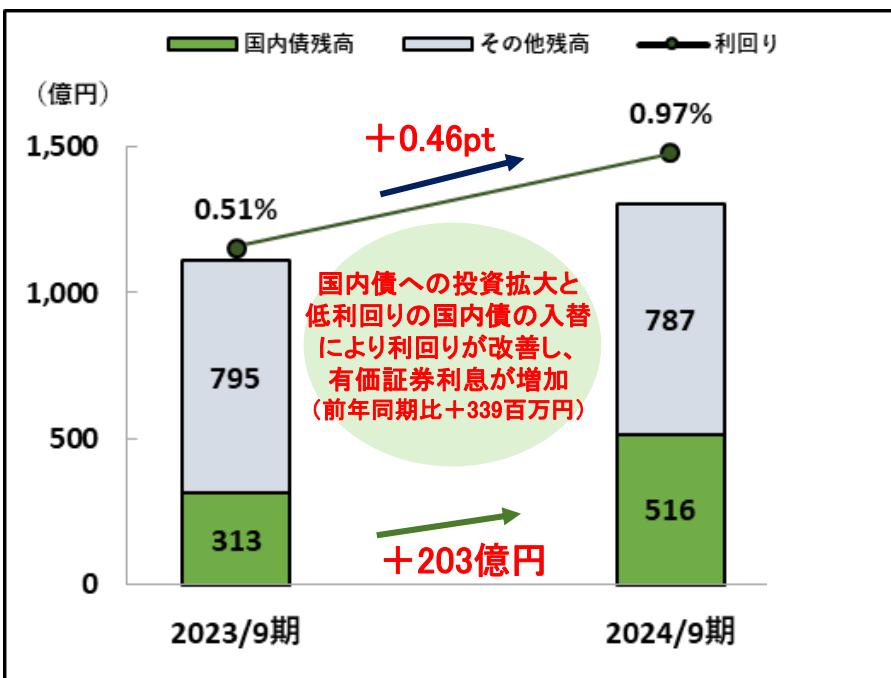
*出典:ニッキンレポートのデータを基に当行にて作成

3. 「金利のある世界」での調達と運用

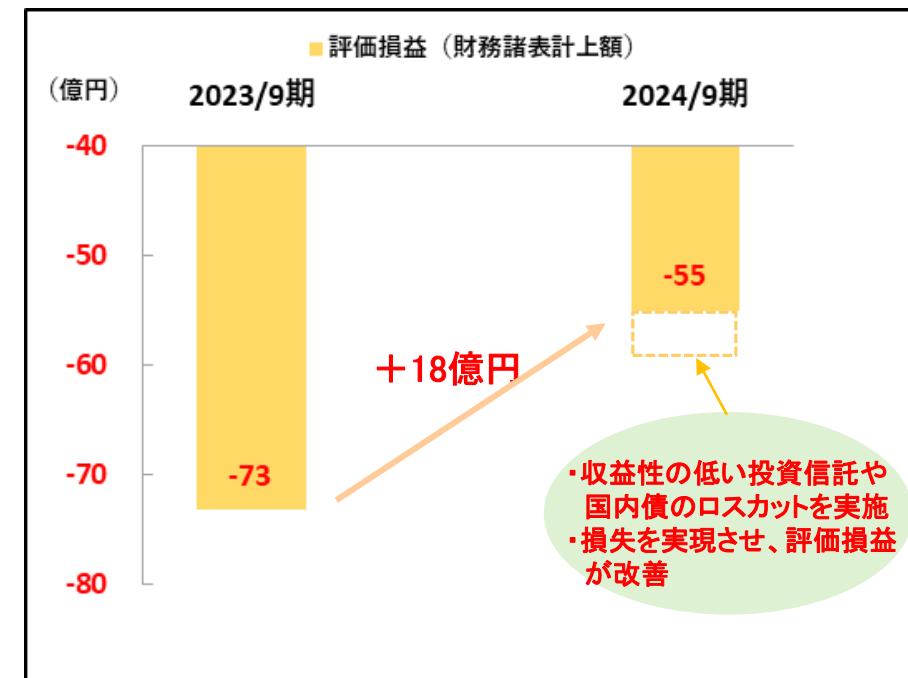
【運用】国内債への投資拡大により安定的な収益の確保を図りつつ、事業者支援は次のステップへ

- しまホ！を中心として調達した預金をもとに、金利上昇基調にある国内債への投資を拡大。
- 2022年には海外金利の急上昇等を背景に有価証券の評価損益が大幅に悪化し、それに伴い有価証券利息も減少した。こうした状況の中、前年度からは、収益性の低い投資信託の一部ロスカットを進めるとともに、低金利時に取得した低利回りの国内債をロスカットするなど、国内債の積極的な入替も実施。財務の健全化と有価証券全体の利回り改善を両立。
- 今後の継続的な収益向上基盤を再構築し、より中長期的な時間軸での事業者支援が実施可能に。その具体的な取組の一部を次頁以降に記載。

【有価証券の状況】



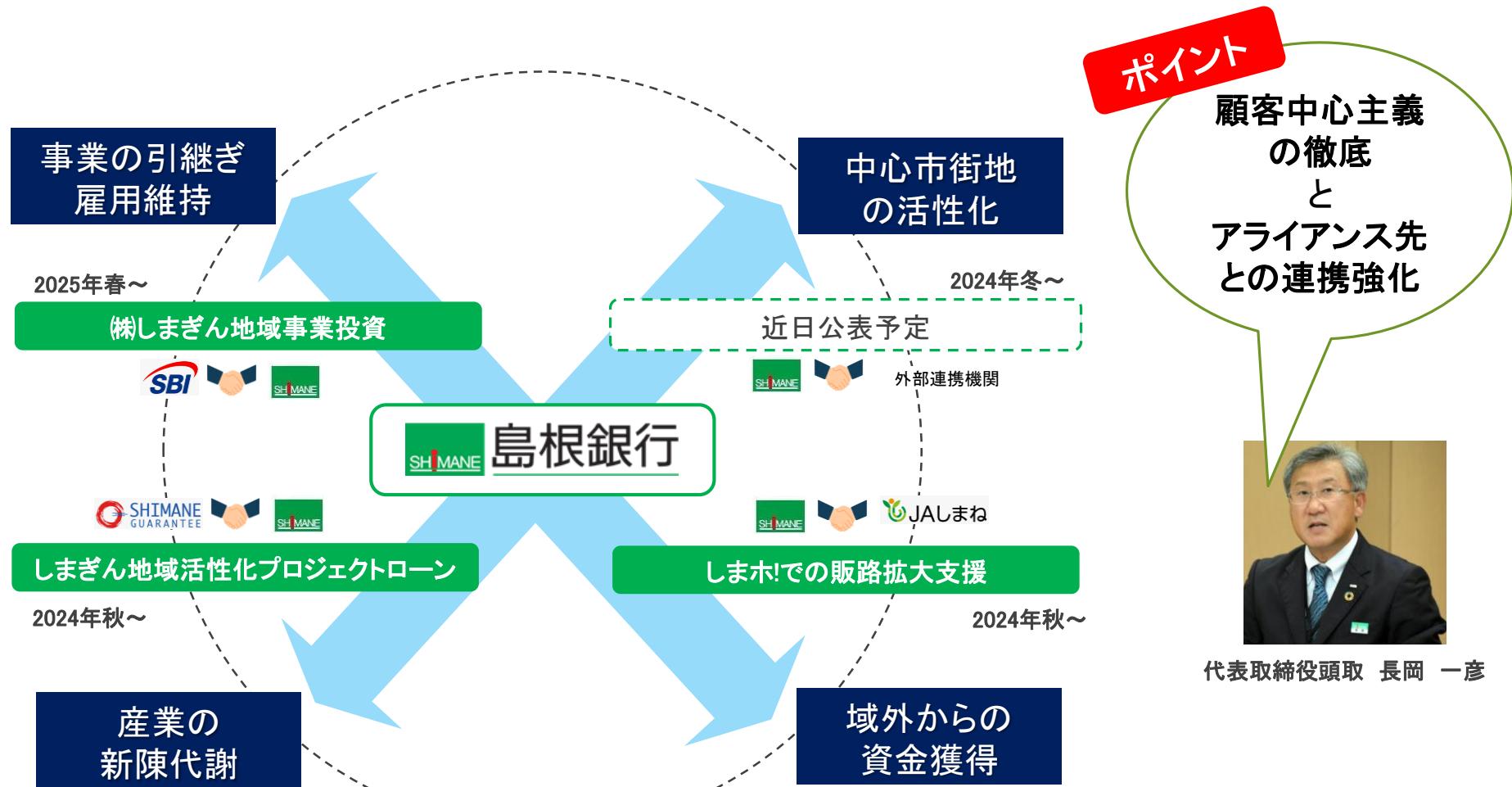
※残高は取得価額ベース



・収益性の低い投資信託や
国内債のロスカットを実施
・損失を実現させ、評価損益
が改善

4. 山陰地域を取り巻く課題と打ち手 ~次期中期経営計画に向けた取組~

- 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。
- 次期中期経営計画(来年度～)において、こうした地域課題の解決を更に加速化するため、本年度下半期には以下の取組をスピード感をもって進めていく。

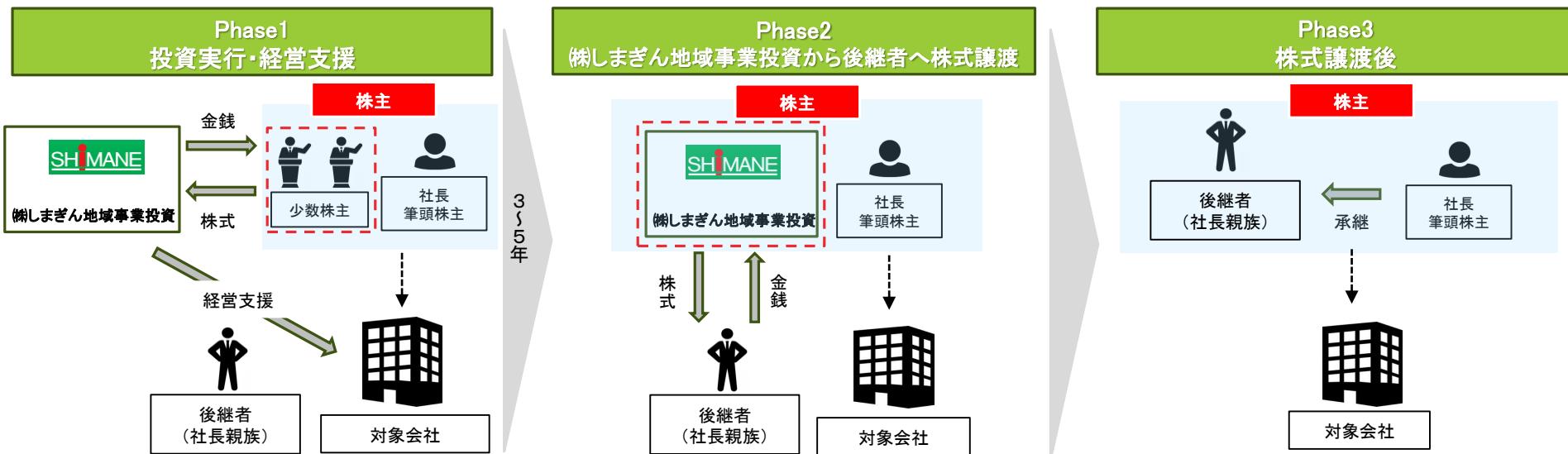


事業の引継ぎ・雇用維持に対するソリューションの拡充

▶ 投資専門子会社 「株式会社しまぎん地域事業投資」を来春設立

- 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、より地域企業にコミットし、併に課題解決を進めていくため、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すべく、投資専門子会社を設立予定。

事業承継投資スキームの一例



- ・「株式会社しまぎん地域事業投資」が少数株主から株式を買い取り、株式の集約を行う
- ・「株式会社しまぎん地域事業投資」関与の下、経営支援を行い、次世代の経営体制や事業基盤を整備・強化を行い企業価値向上に努める

- ・ 3～5年後、後継者の育成、経営基盤の整備・強化が完了
- ・ 「株式会社しまぎん地域事業投資」は株式を後継者に譲渡し、株式譲渡益によりリターンを得る

- ・ 株式が社長親族に集約。社長持株の承継を以て、後継者に全株式が集約されることとなり、事業の引継ぎ問題および雇用維持問題が解決

産業の新陳代謝に対するソリューションの拡充

►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日取扱開始予定)

- 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※

②伴走支援

【伴走支援チーム設置】



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

・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

※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

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想いがあるが、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。

- ・UI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。リスクが大きいので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、リスクが大きいので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

域外からの資金獲得に対するソリューションの拡充

しまホ！で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、土業、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、JAしまねと協業し、しまホ！顧客限定の奥出雲和牛販売を予定(2024年冬)

