2022年度のトピックス

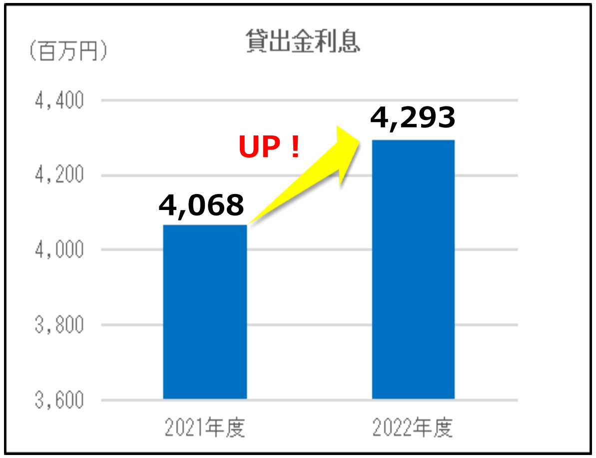
2023年5月15日（月）

島根銀行

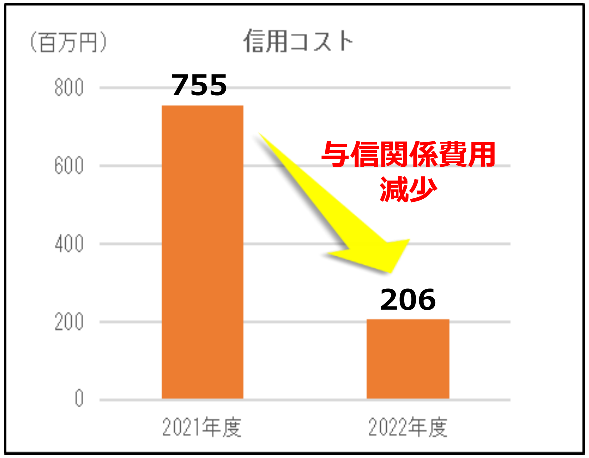
1．2022年度 単体決算のトピックス

■貸出金利息の増加や想定以上の当期純利益の確保等、中期経営計画の目標達成に向けて順調な滑り出し

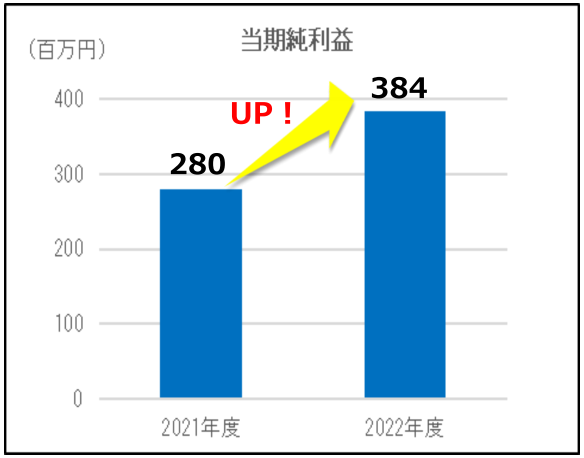
地元の中小企業に寄り添った 創業支援や本業支援を実施



企業支援室を中心として 経営改善支援・再生支援の取組を強化



トップライン強化、信用コスト減少により 想定以上の当期純利益を確保



ポ イ ン ト

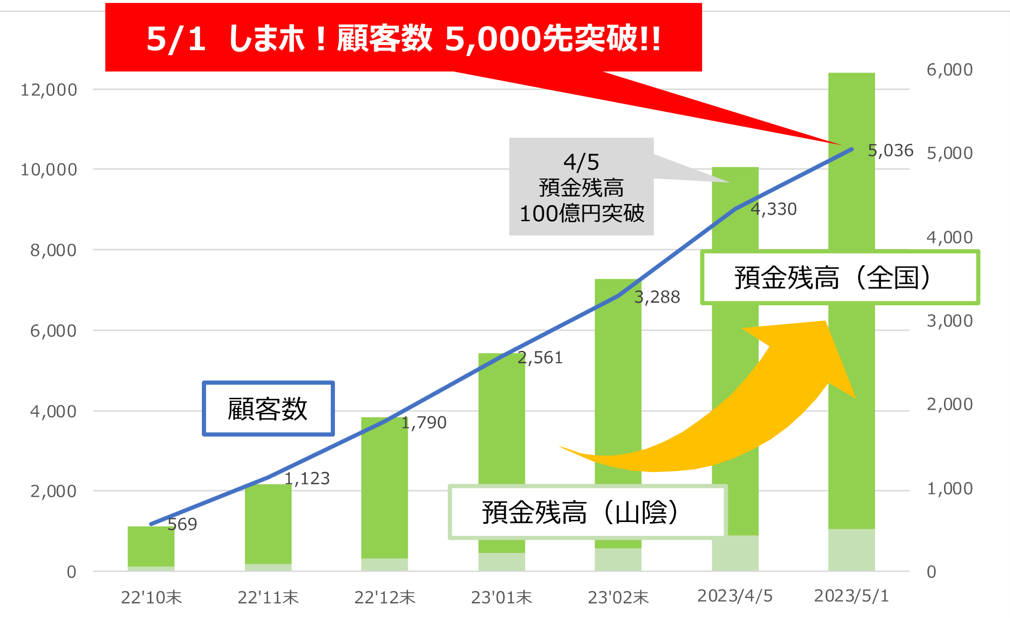
【貸出金利息】
■地元の中小企業向けに本業支援策を積極推進し、貸出金残高や事業性融資先数が増加したことに加え、個人向け住宅関連融資が堅調だったことから、貸出金利息は伸長。

【信用コスト】
■大口の信用コストが発生した2021年度に対して、2022年度の信用コストは大幅に減少。加えて、総合的な支援の実施によりお客様の企業価値向上を目指すなか、企業支援室を中心として、ウィズコロナ・アフターコロナの様々な経営課題の解決に向けた経営改善支援、再生支援等の取組が定着してきたことからも、信用コストは減少。

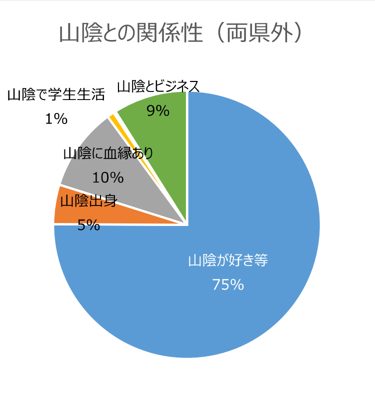
【当期純利益】
■スマートフォン支店やAPI接続等といった将来に向けた前向きな投資や、増資に伴う一過性費用の計上等あったものの、貸出金利息や役務収益といったトップラインの強化が図れたことに加え、信用コストが減少したことで、2021年度実績および2022年度業績予想を上回る当期純利益を確保。

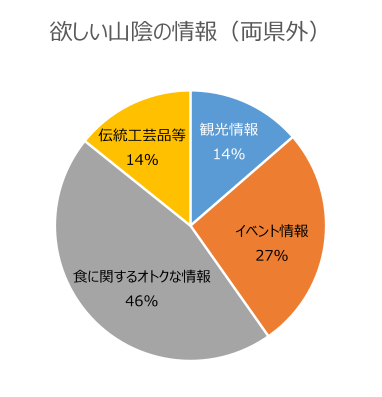
2．スマートフォン支店「しまホ！」が好調

- 当行は、地域経済、そしてこれを支える当行が持続的に発展するため、デジタルの力で、当行だけでなく、地元企業・地域経済も含めて、商圏を地元（リージョナル）から全国（ネーションワイド）に拡げたい
- このため、2022年9月にしまホ!を新設。全国の山陰にゆかり・興味のある方々などに、山陰のファンとなって頂くことを目指し、まずは好金利の「しまぎんふるさと普通預金」などの提供によって、しまホ!の顧客拡大に注力



全国（山陰両県外）のお客さまへのアンケート結果
（2023年3月末現在）

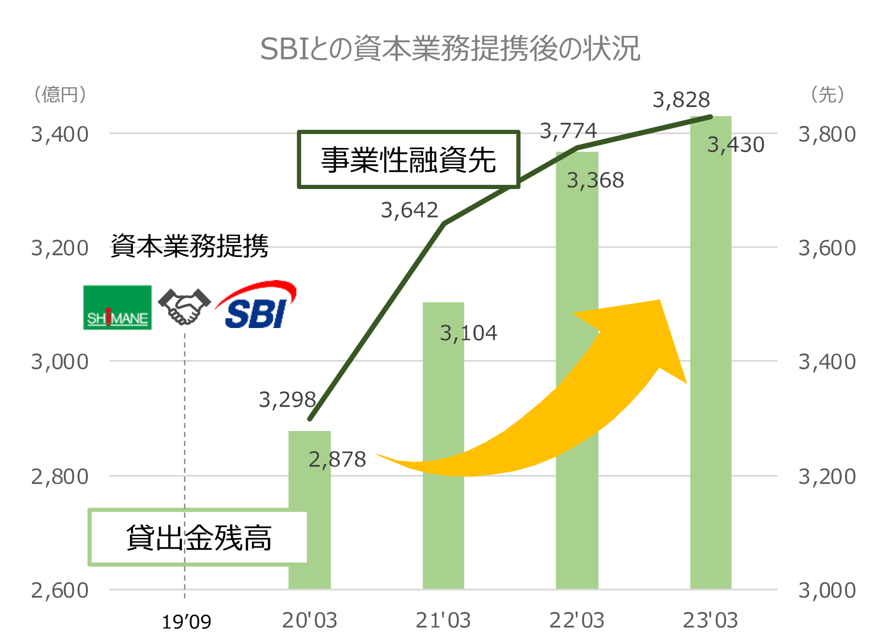


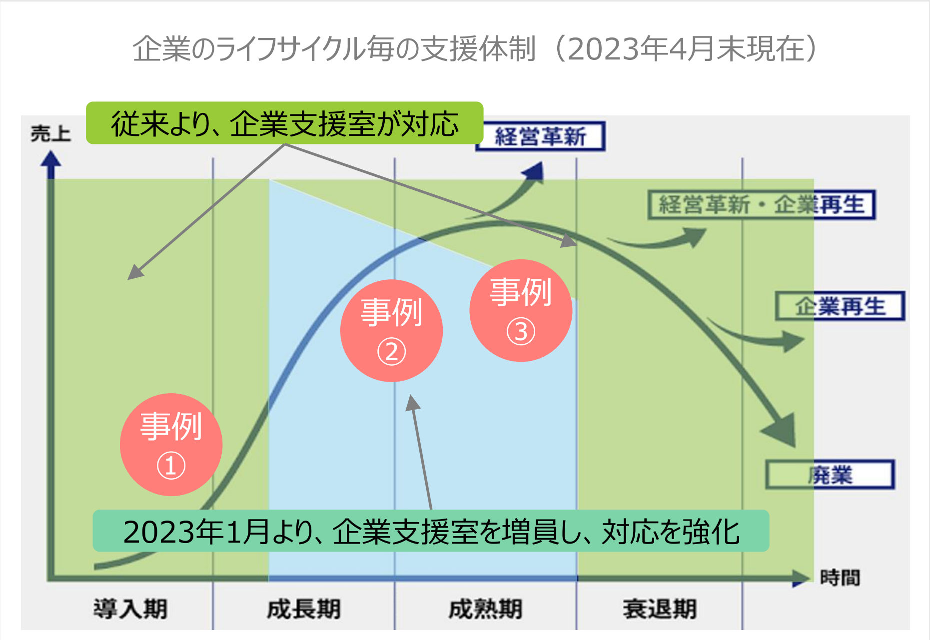


- この結果、2023年5月1日に**しまホ!顧客数が5,000先を突破！**。山陰両県以外のお客さまが約9割、このうち3割弱が山陰にゆかりがある方、残りの7割強が山陰に興味がある方となるなど、良質な山陰のファンを獲得
- 今後は、こうした山陰のファンに対して、山陰の魅力をもっと知って頂くための取組を企画し、山陰のものを購入して頂いたり、山陰を訪れて頂くことを目指している

3．地元企業に対する本業支援の状況

- 当行は、SBIとの資本業務提携後、コロナ禍で苦戦を強いられる地元企業・地元経済を支えるため、2020年12月の企業支援室の設置などにより、本業支援の取組を本格化したこと等で、貸出金残高及び事業性融資先が増加
- 2023年3月末においても、SBIとの資本業務提携直後の2020年3月末との比較で、貸出金残高は＋19%増加、事業性融資先数は＋16%増加するなど、堅調に推移



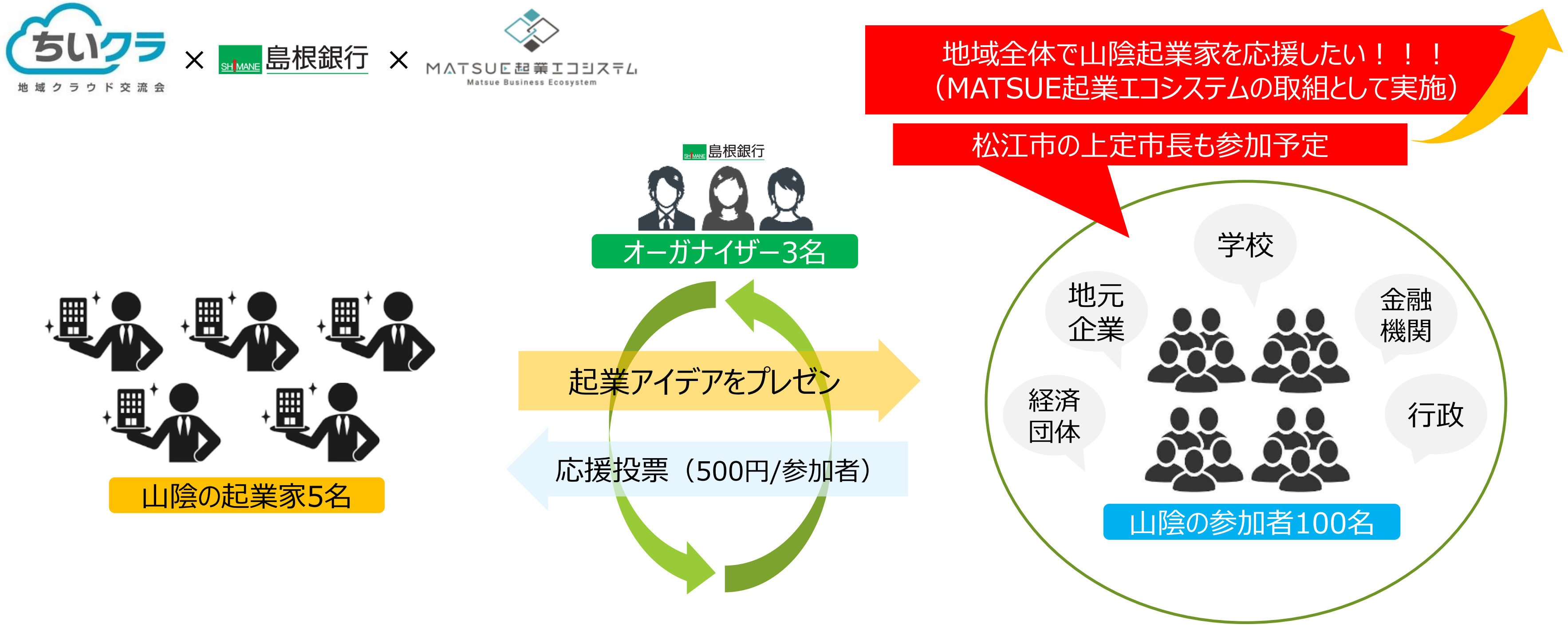


- 今後、少子高齢化に伴う経済規模縮小による企業のライフサイクル短縮化が懸念されることから、2023年1月に、企業支援室を増員（4名→6名）し、成長期・成熟期の企業に対する支援体制を強化
- これによって、事例①～③（次ページ以降参照）のように、企業のライフサイクル（ライフステージ）に応じた様々な支援を、より積極的に対応することが可能となった

事例①

「導入期」の企業への支援　～山陰初！　地域クラウド交流会「ちいクラ」の主催～

- 当行は、企業支援室が事務局となり、2023年8月（予定）より、地域住民が起業家の応援を通して、地域活性化を目指す交流会形式のイベント「地域クラウド交流会」（通称「ちいクラ」）を主催し、当行の職員がオーガナイザー（司会進行役）を務める
- この取組みを通じて、導入期の企業へのファイナンス支援に留まらず、地域全体のビジネスの活性化に繋げたい
- なお、オーガナイザーは当行の職員から公募。1～2年目の行員を中心に多数の手が挙がり、最終的に3名を選抜

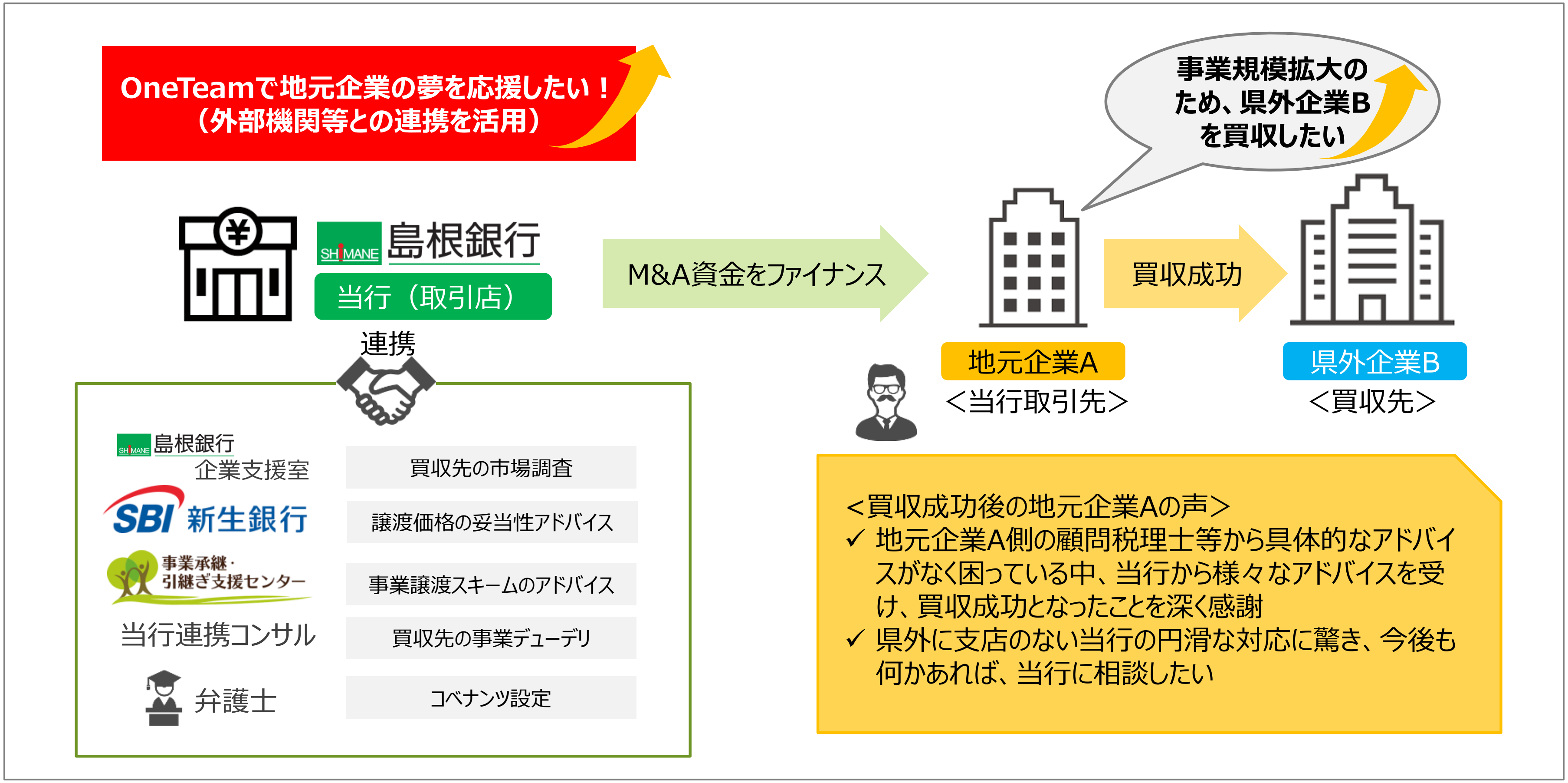


- ✓ 起業家が３分間のプレゼンを実施。参加者が「一番応援したい！」と思った起業家に応援投票
- ✓ 一番多くの応援投票を集めた起業家が優勝
- ✓ 起業家全員が、集めた応援投票数をもとに集計した商品券を受け取れる仕組み

事例②

「成長期」の企業への支援　～外部連携によるM&Aファイナンス～

- 当行は、成長期・成熟期の企業の様々なニーズに応えるため、2023年1月に、企業支援室を増員し、SBI新生銀行など外部機関等との連携を強化
- このような取組みを進める中で、地元企業よりM&Aファイナンスへの対応ニーズを把握、SBI新生銀行など様々な外部機関と連携し、当該ファイナンスの実現に向けた支援を行い、M&A（県外企業の買収）は成功
- なお、従来（外部機関等との連携を強化する以前）であれば、当該ファイナンスへの円滑な対応は難しかった



事例③ 「成熟期」の企業への支援 ～産学金連携による観光コンテンツとしての新たな価値の創出～

- 当行は、観光遊覧船運行事業を営む白鳥観光有限会社（松江市）の事業チャンス拡大のため、企業支援室がメンターとなり、若手行員が松江市立皆美が丘女子高等学校の学生と連携し、宍道湖遊覧船「はくちょう号」の観光コンテンツとしての新しい価値の創出を支援
- 「はくちょう号」のライトアップを企画、補助金申請やクラウドファンディングを活用した資金集めに挑戦。このほか、SNSによる認知度向上、乗船者限定スイーツの企画・販売、フォトスポットの設置など、学生のアイデアをもとにした企画を実践

松江市立皆美が丘女子高等学校 × 島根銀行 × 宍道湖観光遊覧船 はくちょう

★動画リンク：https://www.youtube.com/watch?v=5sRXz_ev-w0