

2026年3月期 決算説明会

2026年6月3日



目次

2026年3月期決算概要および2027年3月期業績予想

| | |
|------------------------|----|
| 2026/3期 業績ハイライト | 3 |
| 資金利益の状況 | 4 |
| 預金等の状況 | 5 |
| 貸出金の状況 | 6 |
| 個人ローンの状況 | 7 |
| 役務取引等利益の状況 | 8 |
| 顧客向けサービス業務利益・コア業務純益の状況 | 9 |
| 有価証券の状況① | 10 |
| 有価証券の状況② | 11 |
| 有価証券の状況③ | 12 |
| 円金利上昇時の影響と利回り差 | 13 |
| 貸出金の金利別構成と金利の推移 | 14 |
| 自己資本比率の状況 | 15 |
| 筋肉質な組織を支える絶え間ない構造改革 | 16 |
| 与信費用・貸出資産の健全性の状況 | 17 |
| 貸出の質の状況 | 18 |
| 2027/3期 業績予想 | 19 |
| 株主還元の充実および政策保有株式の状況 | 20 |
| 中長期的なROEの展望と資本コスト | 21 |

中期経営計画の進捗状況

| | |
|-------------------|----|
| 中期経営計画の進捗状況と手応え | 23 |
| 中計達成に向けたウォーターフォール | 24 |

当行の成長ストーリー

| | |
|-------------------------------------|----|
| 現場力を起点に再現性のある利益成長モデルの確立 | 26 |
| 1人あたりの活動実績 | 27 |
| 人員構成の変化と戦略的再配置 | 28 |
| 野村証券との銀証連携の発展（法人部門） | 29 |
| 野村証券との銀証連携の発展（個人部門） | 30 |
| DXによる非対面取引の拡大 | 31 |
| AIの活用 | 32 |
| オープンイノベーションによる価値創造 | 33 |
| ごうぎんエナジーの取り組み | 34 |
| 人的資本経営の取り組み① ～人的資本経営の取り組みへの外部からの評価～ | 35 |
| 人的資本経営の取り組み② ～多様な人材の集まる組織～ | 36 |
| 人的資本経営の取り組み③ ～ダイバーシティの推進～ | 37 |
| 人的資本経営の取り組み④ ～エンゲージメントの向上～ | 38 |
| ガバナンスの取り組み | 39 |
| 社外取締役への期待 | 40 |
| 社外取締役の紹介 | 41 |

2026年3月期決算概要および2027年3月期業績予想

2026/3期 業績ハイライト

業績概要

| 連結 | (億円) | | | |
|-----------------|-------|-------|-----|-------|
| | 25/3期 | 26/3期 | 増減 | 増減率 |
| 連結経常収益 | 1,353 | 1,670 | 317 | 23.4% |
| 経常利益 | 267 | 323 | 56 | 21.0% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 187 | 226 | 39 | 21.1% |

| 単体 | (億円) | | | |
|---------------|-------|-------|-----|--------|
| | 25/3期 | 26/3期 | 増減 | 増減率 |
| 業務粗利益 | 720 | 692 | △28 | △3.8% |
| 資金利益(※) ① | 766 | 797 | 31 | 4.0% |
| うち貸出金利息 | 618 | 777 | 158 | 25.5% |
| うち有価証券利息配当金 | 253 | 319 | 65 | 25.9% |
| うち投資信託解約益 | 21 | 20 | △1 | △5.3% |
| うち預金利息(△) | 66 | 240 | 174 | 263.2% |
| 役務取引等利益 ② | 125 | 119 | △5 | △4.4% |
| その他業務利益 ③ | △171 | △224 | △53 | |
| うち債券関係損益 | △70 | △153 | △83 | |
| うち金融派生商品損益 | △100 | △77 | 23 | |
| 経費(除く臨時費用処理分) | 384 | 395 | 10 | 2.7% |
| 一般貸倒引当金繰入額 | 50 | △13 | △64 | |
| 実質業務純益 | 335 | 296 | △38 | △11.5% |
| コア業務純益 | 405 | 450 | 44 | 10.9% |
| 臨時損益 | △24 | 3 | 28 | |
| うち不良債権処理額 | 77 | 82 | 4 | 5.7% |
| うち株式等関係損益 | 42 | 73 | 31 | 73.6% |
| 経常利益 | 259 | 313 | 54 | 20.8% |
| 当期純利益 | 182 | 221 | 38 | 21.3% |

| | | | | |
|----------------|-----|-----|-----|--------|
| 顧客向けサービス業務利益 ④ | 183 | 211 | 27 | 15.1% |
| 与信費用 ⑤ | 128 | 68 | △59 | △46.3% |

※投資信託解約益を含む

連結決算の全体感

【増収増益】

- 収益の基盤となる貸出金残高の増加や利回りの上昇を主因に、売上高にあたる連結経常収益は5期連続の増収
- 貸出金利息や有価証券利息配当金などの資金利益の増加、与信費用の減少などにより、最終利益は前期比39億円増加
- 26/3期の**当期純利益210億円を225億円に上方修正**。当期純利益は226億円となり5期連続で最高益を更新

単体決算のポイント

① 資金利益(前期比+31億円)

- 貸出金の増加や利回りの上昇により貸出金利息は前期比158億円増加。有価証券利息配当金は利回りの上昇などにより前期比65億円増加
- 預金金利の引き上げにより預金利息は前期比174億円増加

② 役務取引等利益(前期比△5億円)

- 法人ソリューション、預り資産、クレジットカード関連の手数料は前期比増加した一方で、金利競争により住宅ローンの新規実行件数が減少したことから、融資・ローン手数料が減少

③ その他業務利益(前期比△53億円)

- 国債や収益性の低いファンドなどの売却を通して、有価証券ポートフォリオの見直しを進めたことで、債券関係損益を△153億円計上
- 海外金利の低下により外貨調達コストである通貨スワップ費用が減少し、金融派生商品損益を△77億円計上

④ 顧客向けサービス業務利益(前期比+27億円)

- 貸出金利息の増加が牽引

⑤ 与信費用(前期比△59億円)

- 大口与信先に対して25/3期に保守的・予防的に計上した引当金の一部戻入があり、一般貸倒引当金繰入額が前期比64億円減少

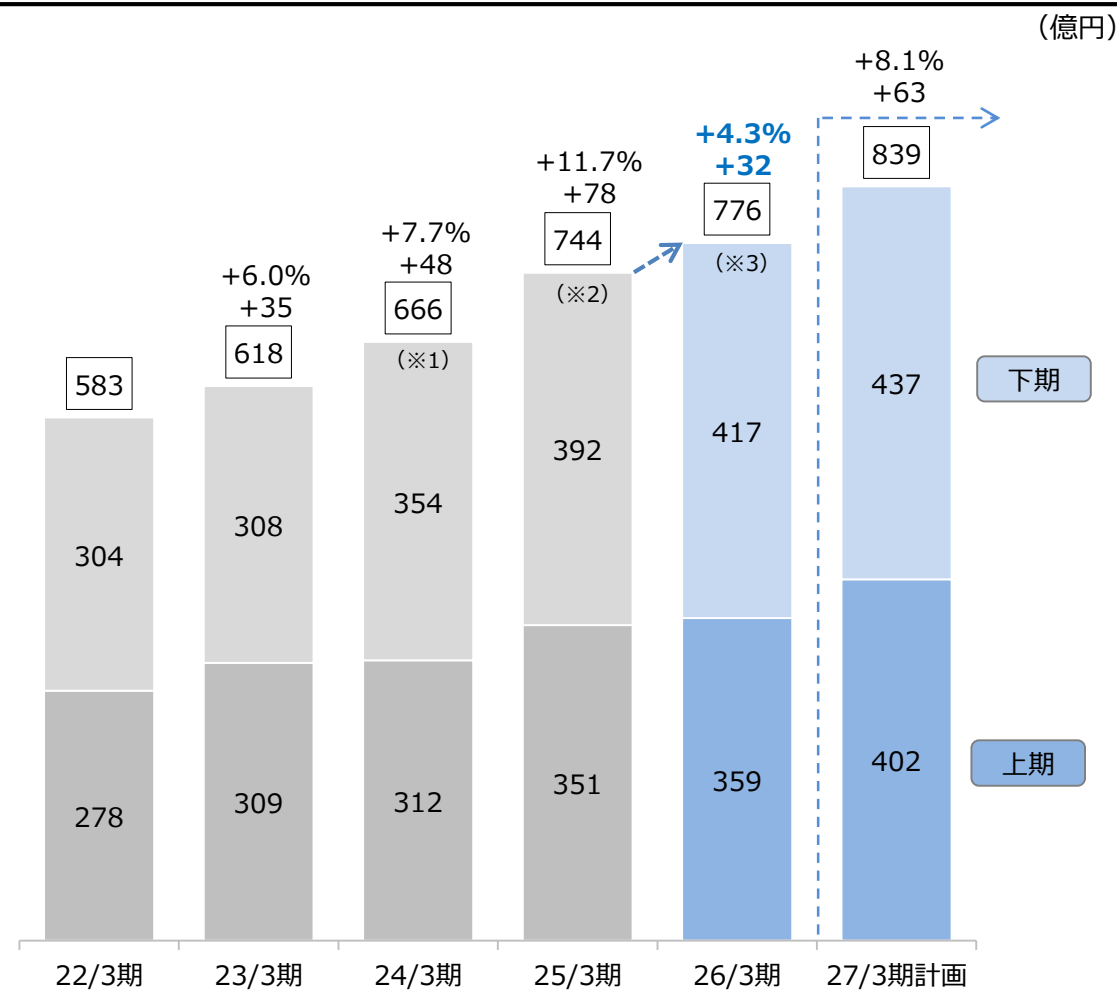
当期純利益(前期比+38億円)

- 221億円を計上し、5期連続で過去最高益を更新

資金利益の状況 (単体)

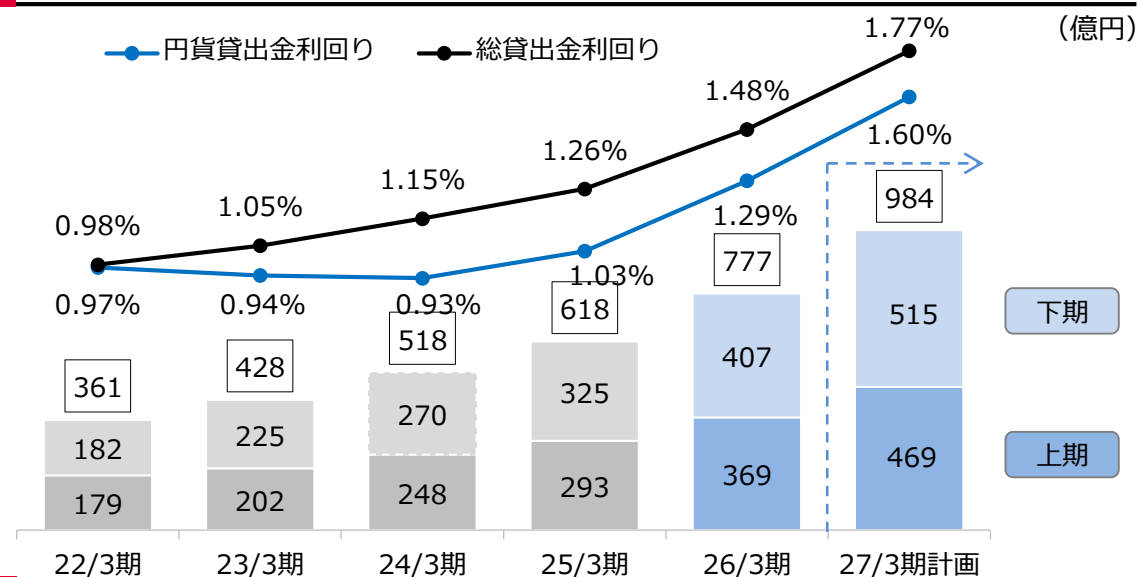
- 政策金利の引上げにより預金利息が増加するも、貸出金残高の増加や利回りの上昇によって資金利益は増加
- 有価証券利息配当金は、利回りの上昇などにより増加

資金利益の推移

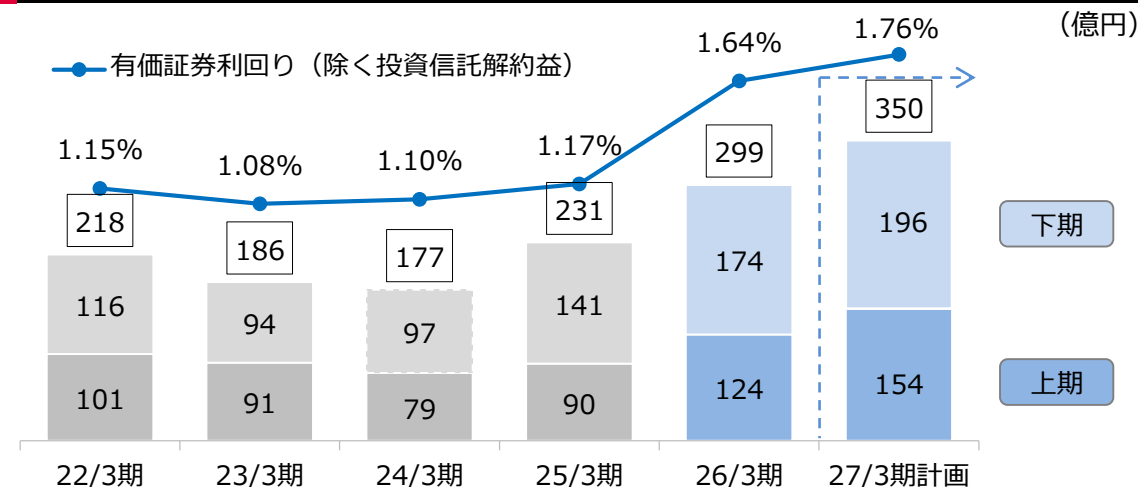


(※1) 24/3期資金利益709億円 - 投信解約益30億円 - 子会社からの臨時配当金13億円
 (※2) 25/3期資金利益766億円 - 投信解約益21億円
 (※3) 26/3期資金利益797億円 - 投信解約益20億円

貸出金利息の推移



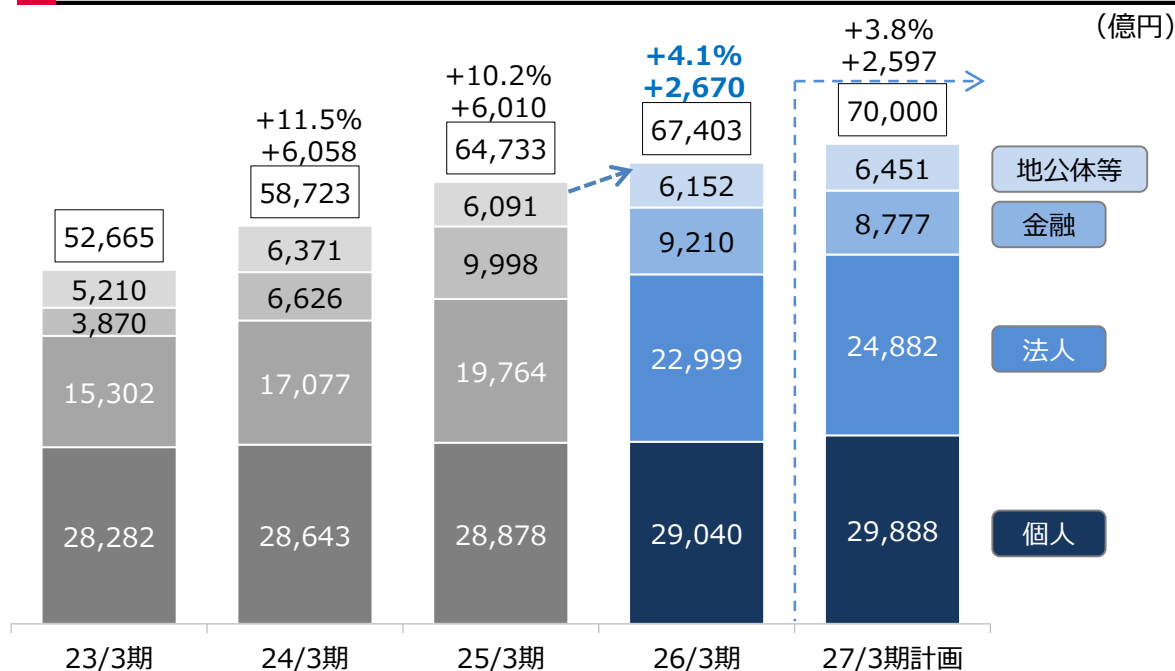
有価証券利息配当金の推移



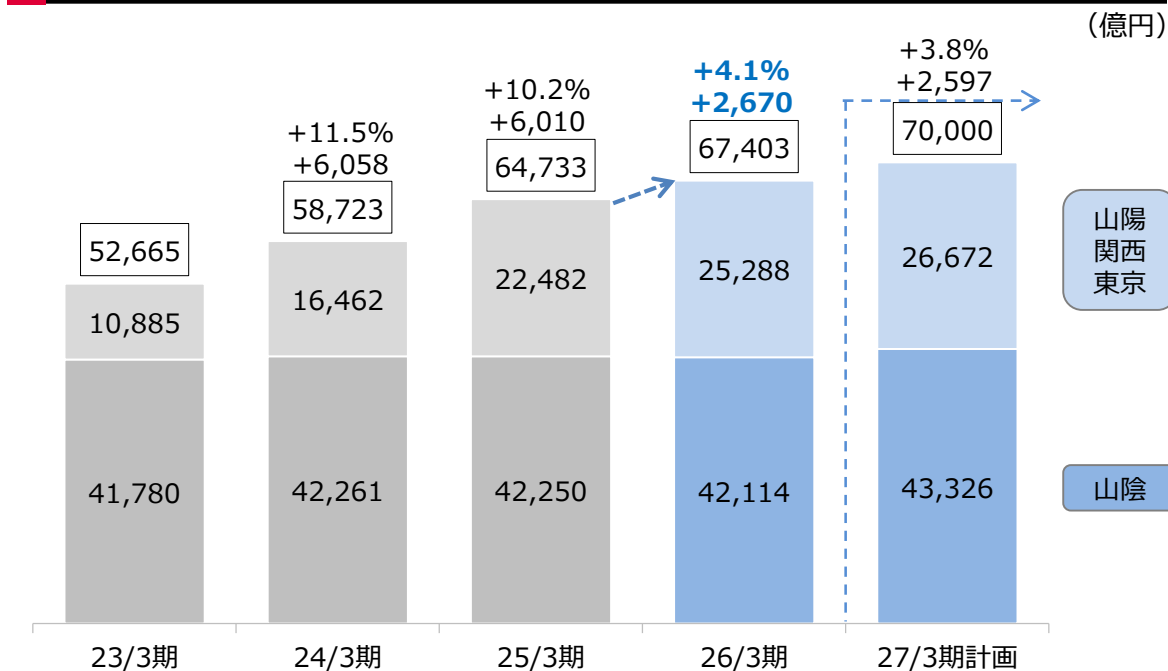
預金等の状況 (単体)

- 全営業エリアで預金獲得に向けた活動を展開し、法人預金を中心に残高は増加
- 一方で、個人預金の伸びは微増。年金や給振を起点とした個人取引を強化するとともに、24/10月に開始したセカンドブランドアプリ「DanDanBANK」で施策を展開し、広範なエリアで個人預金の獲得を目指す

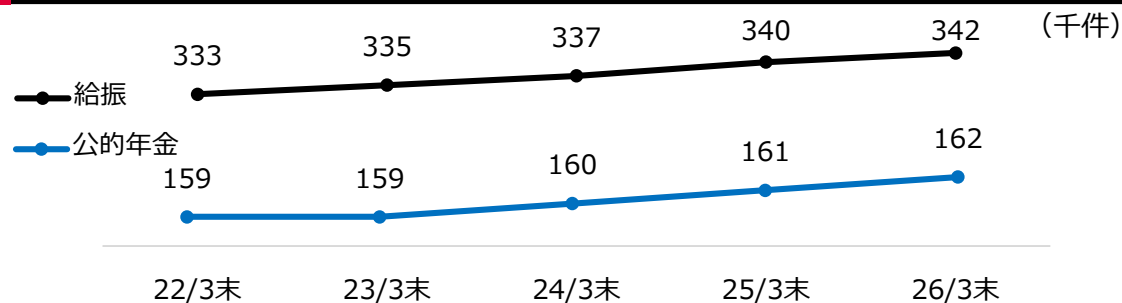
総預金等 (平残・総預金+NCD)



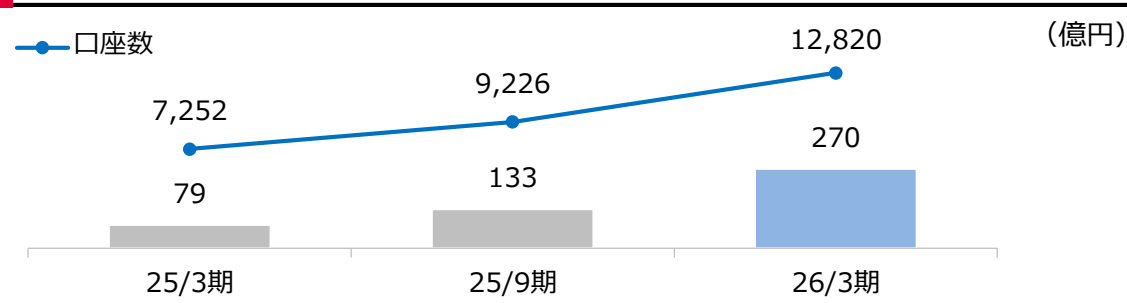
地域別総預金等 (平残・総預金+NCD)



年金及び給振件数の推移



セカンドブランドアプリ「DanDanBANK」の状況 (未残)

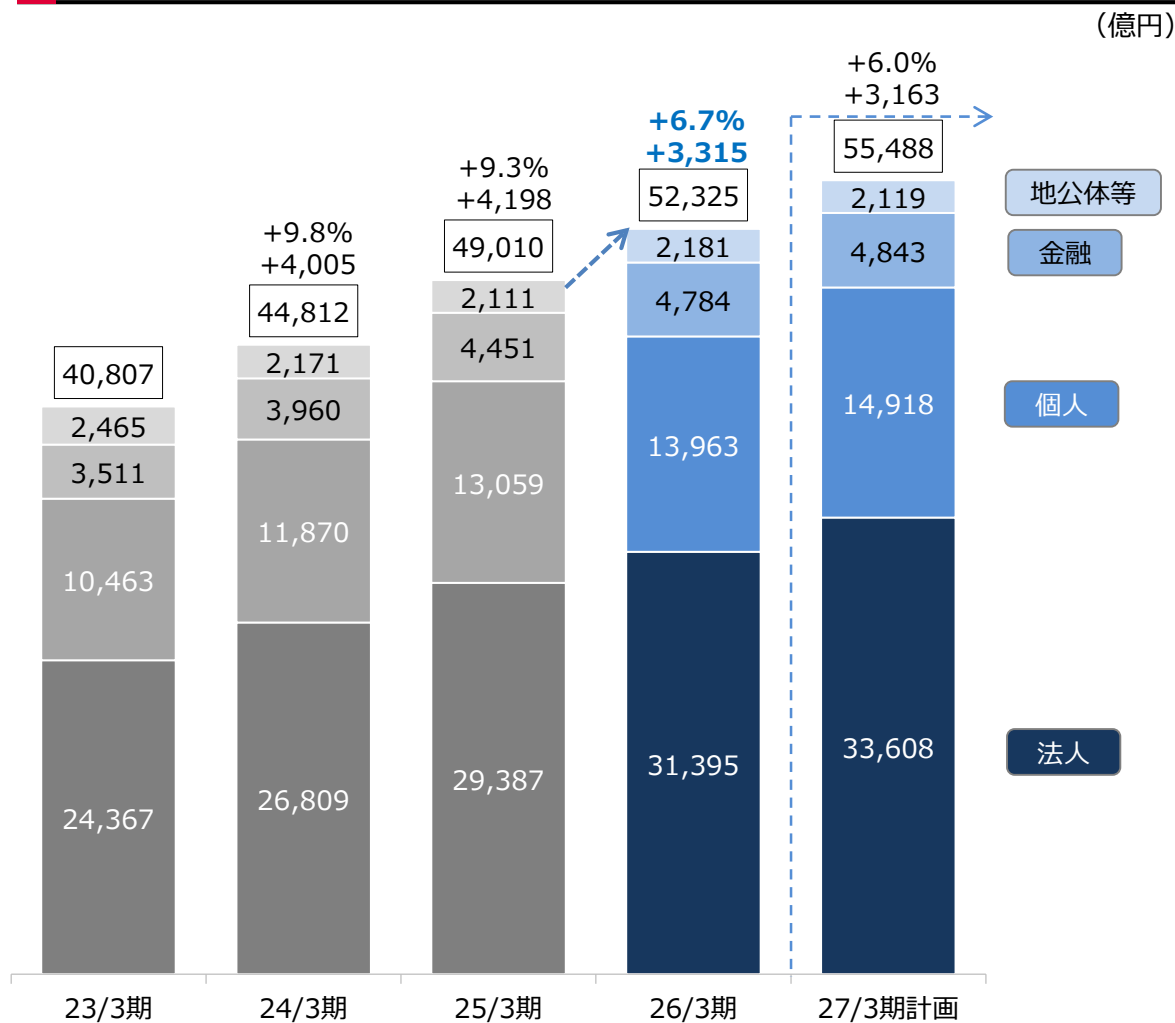


※27/3期平残計画：636億円

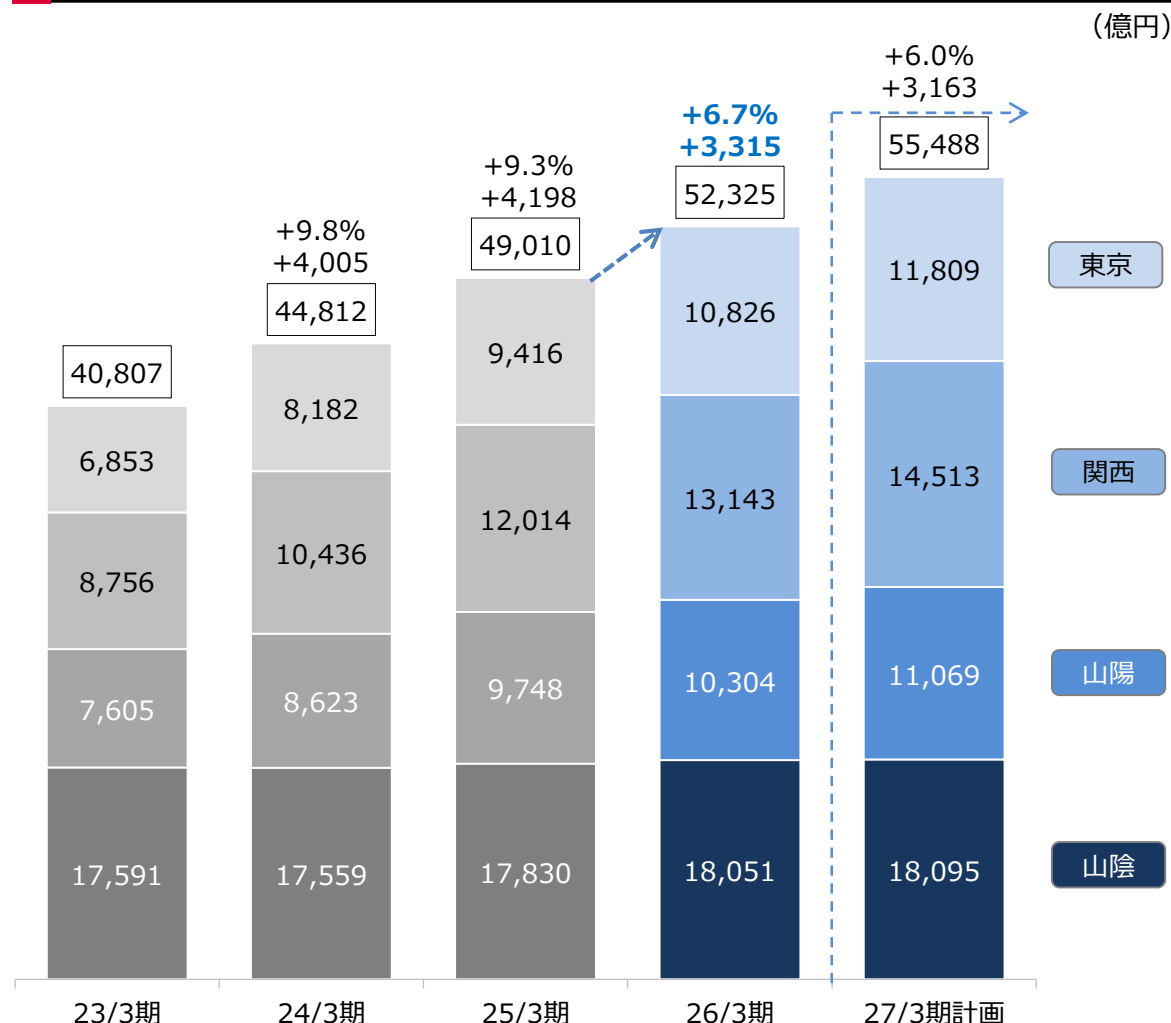
貸出金の状況 (単体)

- 法人コンサルを起点とした融資や東京でのスペシャライズドファイナンスへの取り組みにより、法人向け貸出金（平残）が堅調に推移
- 山陰エリアはゼロゼロ融資の返済開始に伴い伸び率が鈍化するも、期増プラスで推移

貸出金の状況 (平残)



地域別貸出金の状況 (平残)

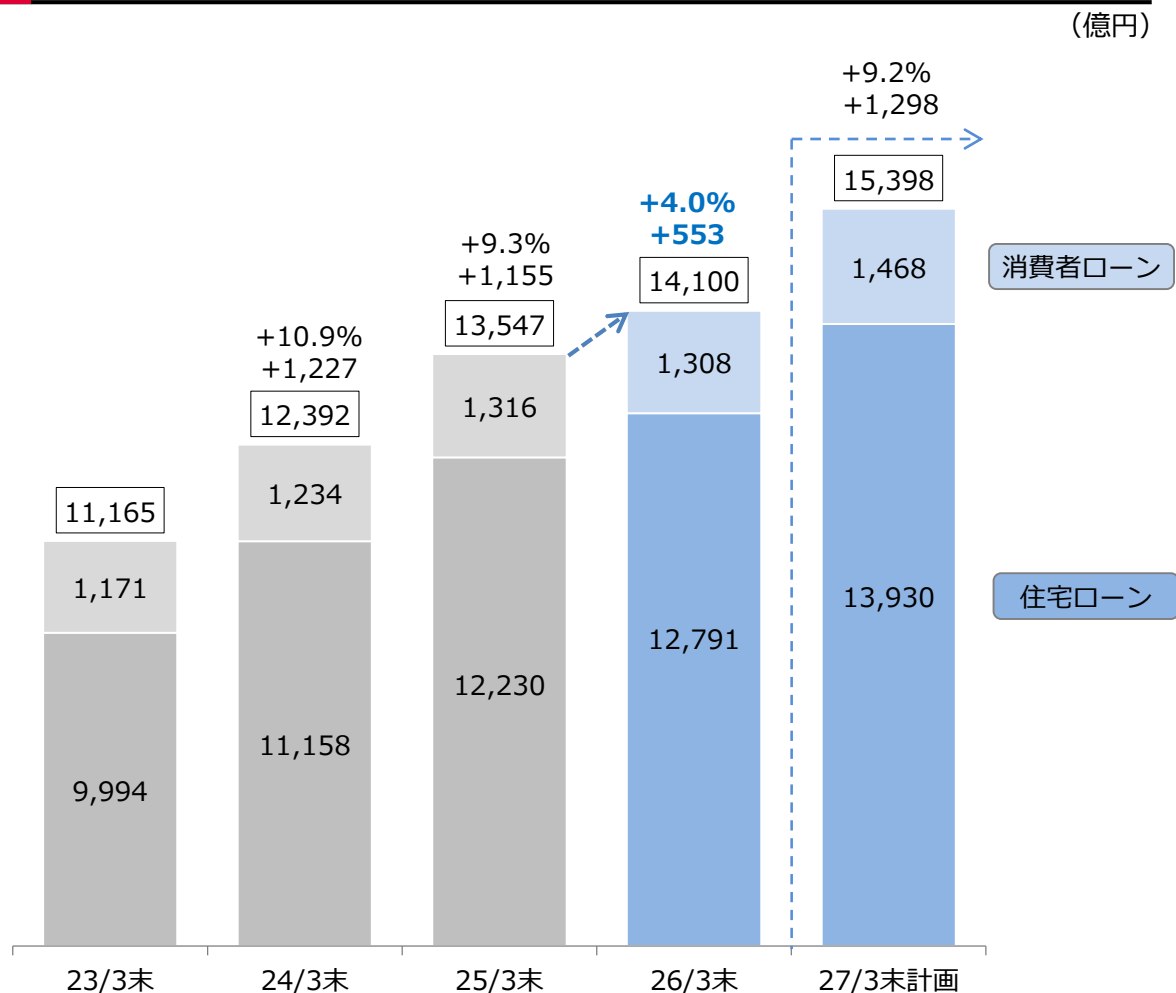


※本部勘定は山陰に含む

個人ローンの状況 (単体)

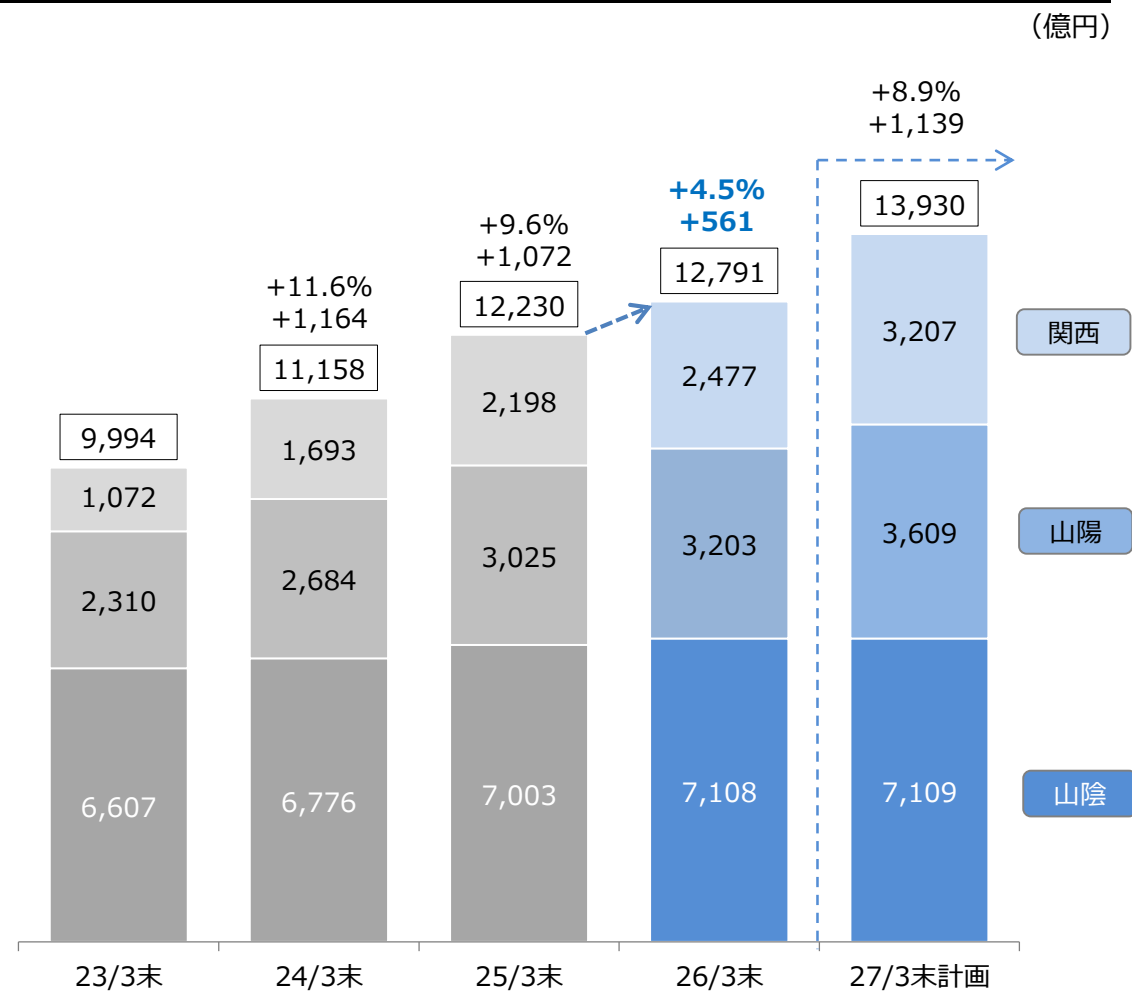
- 個人ローン残高は着実に増加しているが、住宅ローンの金利競争激化を主因に年増率は低下
- 25/10月以降、住宅ローンの最優遇金利を信用リスク等に応じて設定することで、競争力のある商品に改定し、申込の増加を図る

個人ローン残高 (末残)



※住宅ローンつなぎ資金は消費者ローンに含む

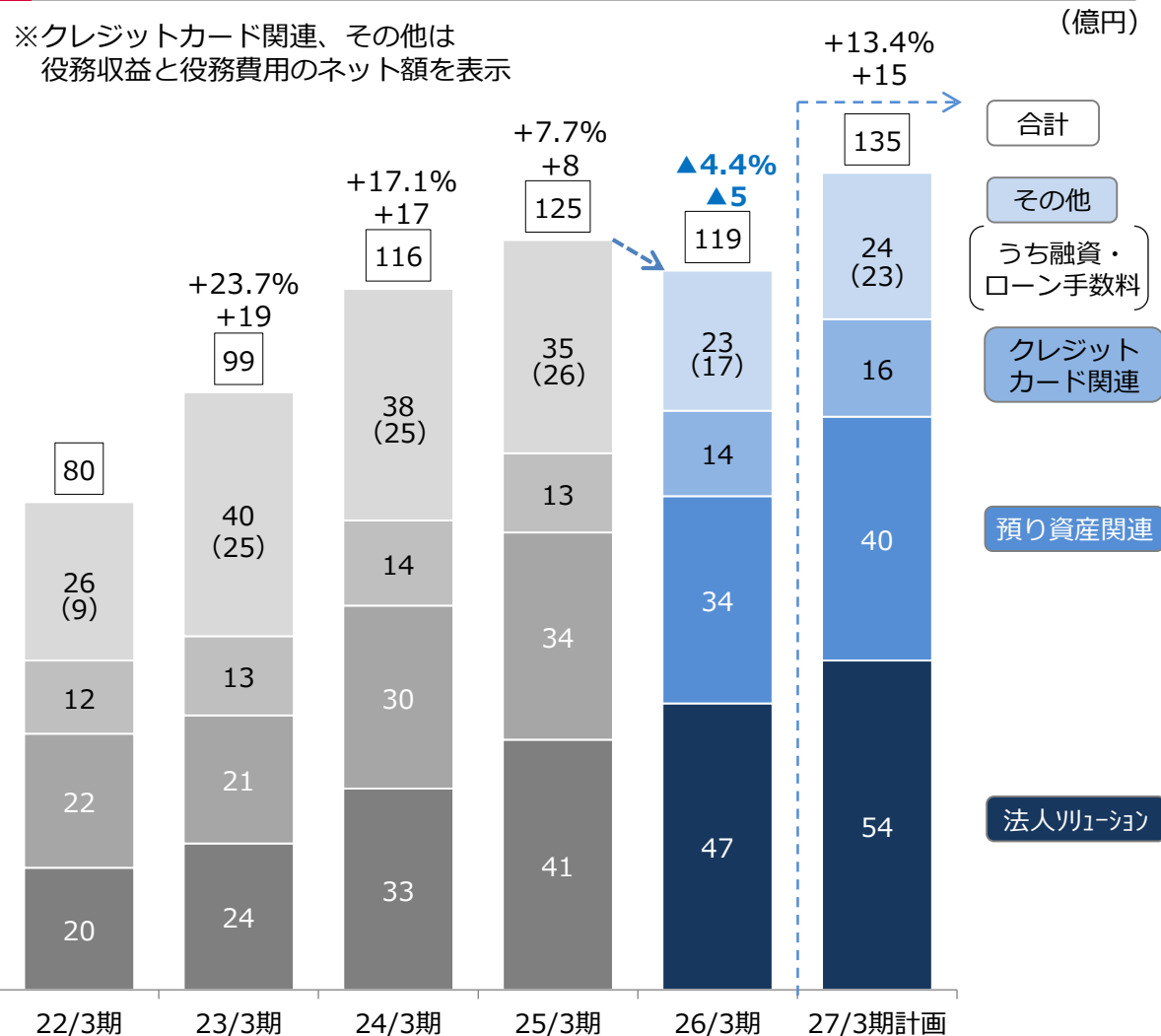
住宅ローン残高 (末残)



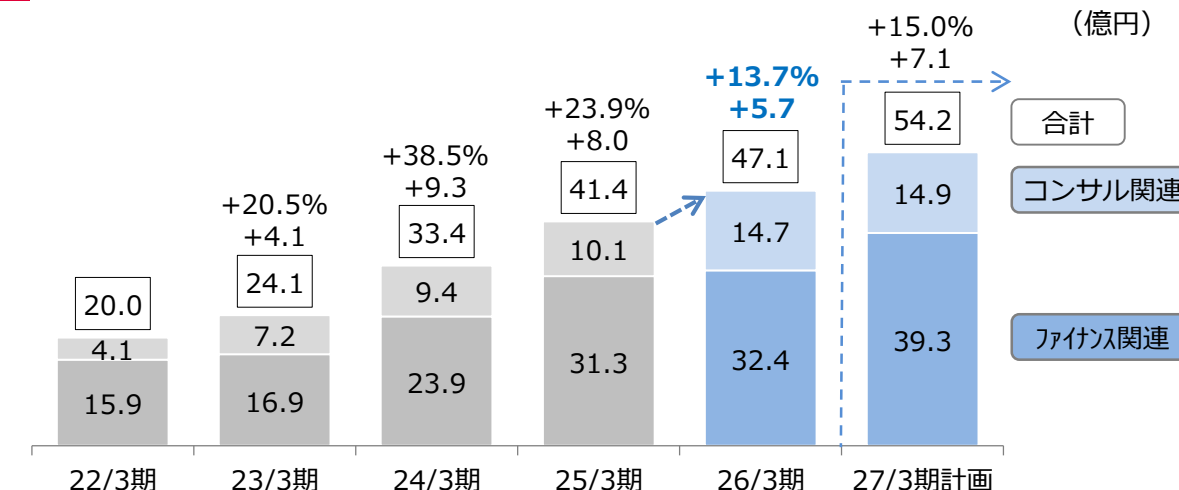
役務取引等利益の状況 (単体)

- 法人ソリューション部門は堅調に推移。住宅ローンの金利競争激化により新規実行が伸び悩み、融資・ローン手数料が減少した結果、役務取引等利益は微減
- 25/4月以降、スペシャライズドファイナンスに關与する担当者を延べ4名増員し、総勢25名体制。27/3期はファイナンス関連を強化。預り資産関連部門は、好調な市況を背景にブローレッジ収益の増加を見込む

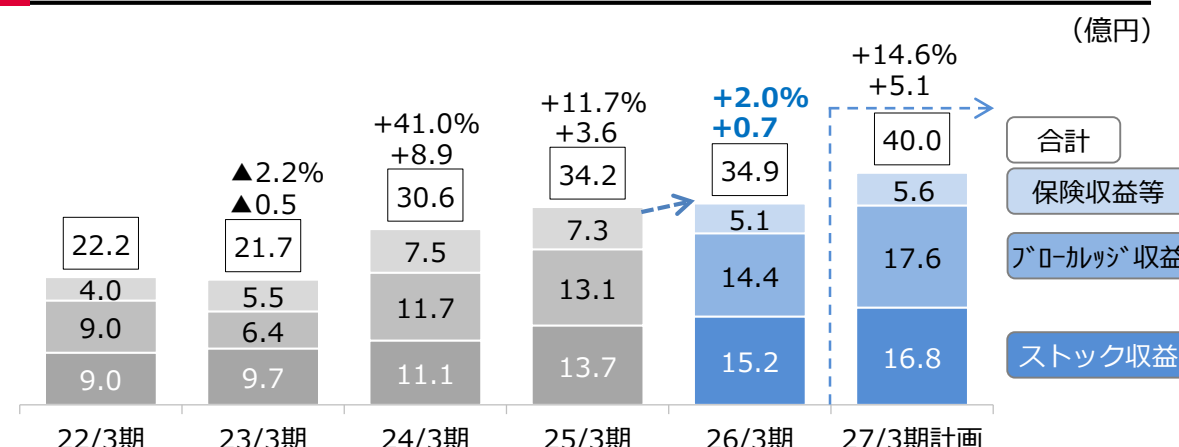
役務取引等利益の推移



法人ソリューション部門の推移



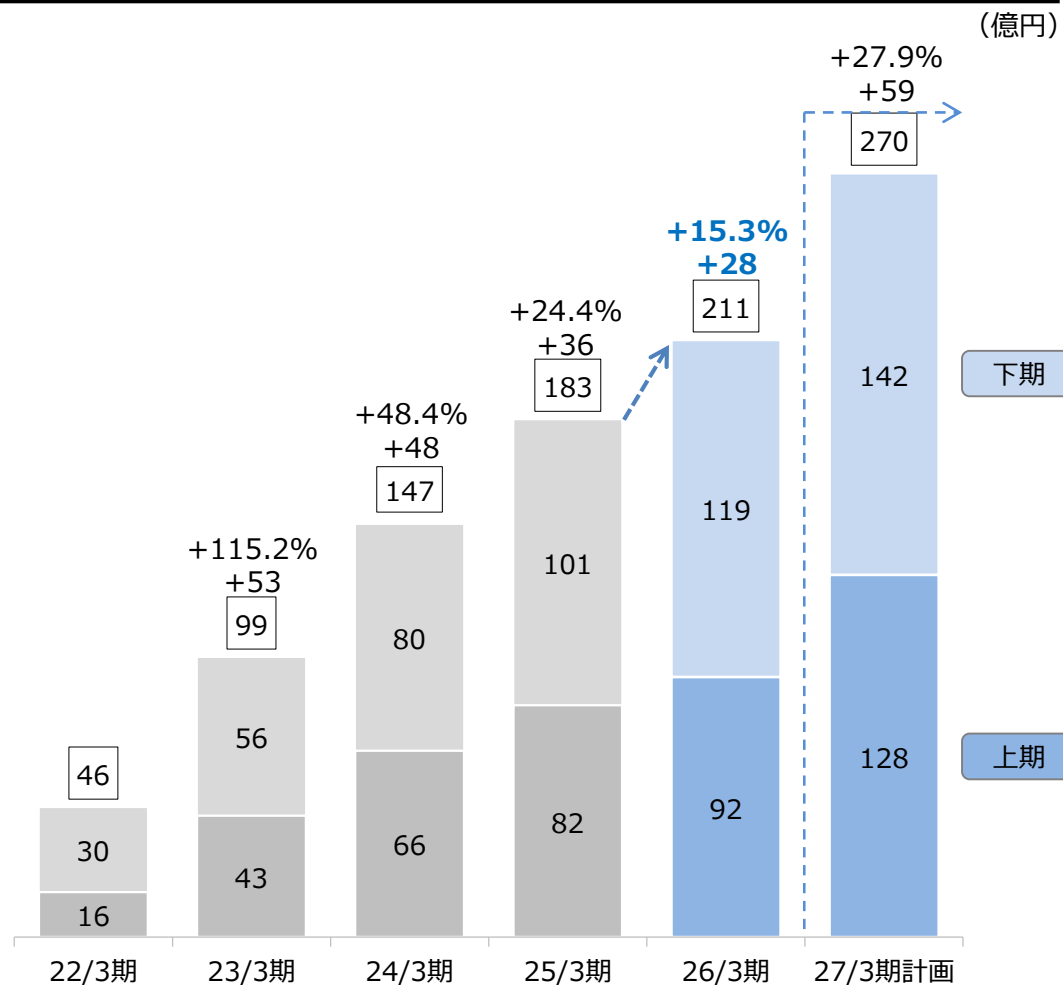
預り資産関連部門の推移



顧客向けサービス業務利益・コア業務純益の状況 (単体・除く投資信託解約損益)

- 本業の収益力を示す顧客向けサービス業務利益は、主に貸出金利息の増加を背景に増加
- コア業務純益は、資金利益の増加により増加

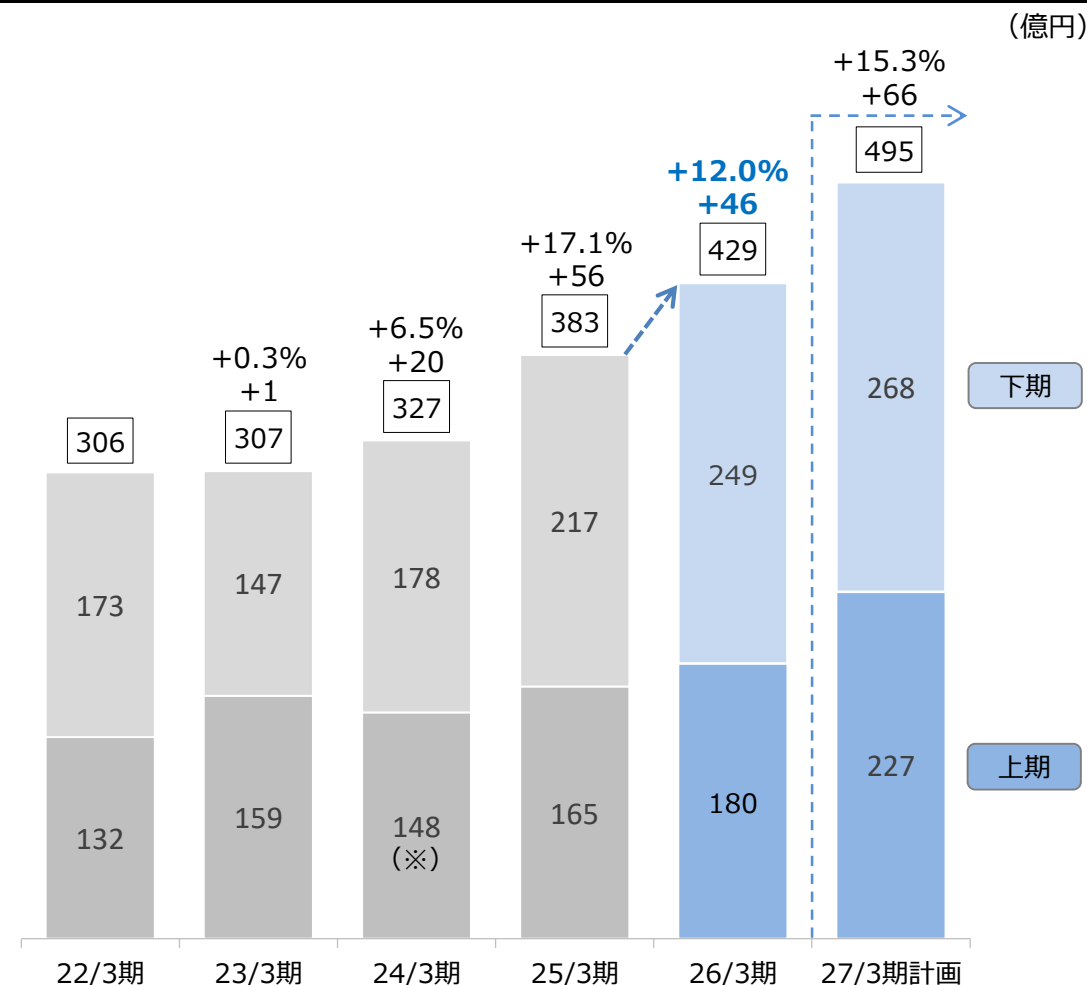
顧客向けサービス業務利益の推移



顧客向けサービス業務利益

= 貸出金平残 × (貸出金利回り - 預金等利回り) - 通貨・為替スワップ費用
+ 役員取引等利益 - 経費 - 退職給付費用 (臨時費用処理分)

コア業務純益の推移



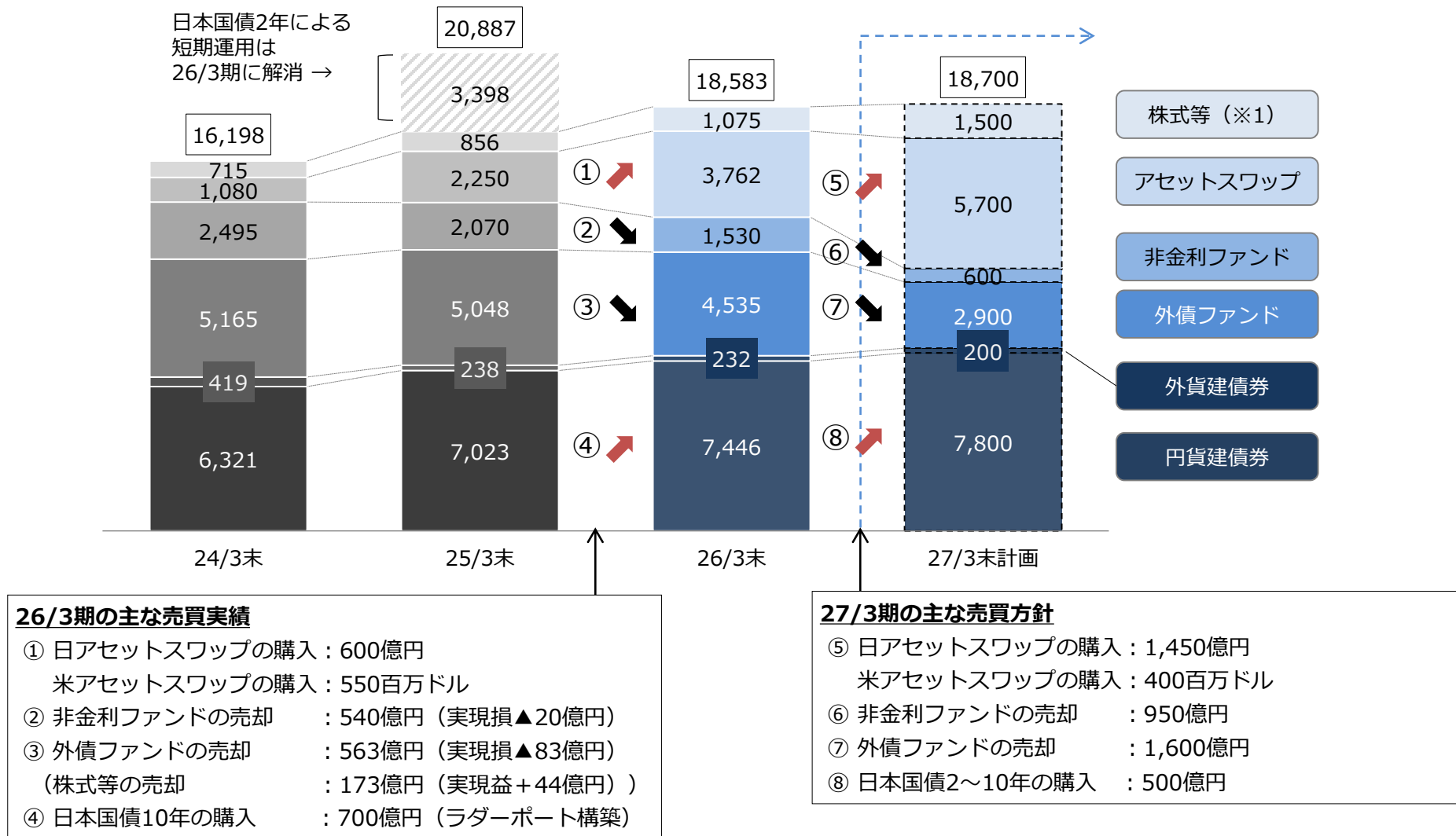
※子会社からの臨時配当金を除く

有価証券の状況① (単体)

- 金利リスク量が小さいアセットスワップ (変動金利資産) を中心とした投資を継続
- ファンドの売却を加速させ、評価損の処理のみならず収益性及び流動性の改善を進める方針

有価証券の残高推移 (未残)

(億円)



(※1) ETF/PEファンド/REIT等を含む

有価証券の状況② (単体)

- 5年間でファンドを2,600億円売却する方針 (25/5月時点) を改め、27/3期は前倒しで実行するとともに更に加速

ファンド売却の実績と方針

| | 売却額 | 売却損益 (※1) | 10BPV |
|-------------|-------|--------------|-------|
| ①26/3期 (実績) | 1,276 | ▲59 | 1 |
| 外債ファンド | 563 | ▲83 | 1 |
| 非金利ファンド | 540 | ▲20 | - |
| 株式等 | 173 | +44 | - |

26/3期のファンド売却 (実績)

欧州は金利低下余地が限られると判断し、
欧州国債に投資する外債ファンドを売却

トランプ関税に伴うボラティリティの高まりを受け、
オプションを売り建てる非金利ファンドを売却

| | 売却額 | 売却損益 (※1) | 10BPV |
|-------------|-------|--------------|-------|
| ②27/3期 (方針) | 2,700 | ▲60 | 10 |
| 外債ファンド | 1,600 | ▲150 | 10 |
| 非金利ファンド | 950 | +40 | - |
| 株式等 | 150 | +50 | - |

27/3期のファンド売却 (方針)

評価益のファンドをあわせて売却し、
収益性の低いファンドの売却を加速

ファンドへの投資状況

(億円)

| 26/3末 | 残高 | 評価損益 | 10BPV |
|------------|-------|------|-------|
| ファンド (※2) | 6,065 | ▲626 | 18 |
| 利回り 1.0%未満 | 2,523 | ▲441 | 12 |

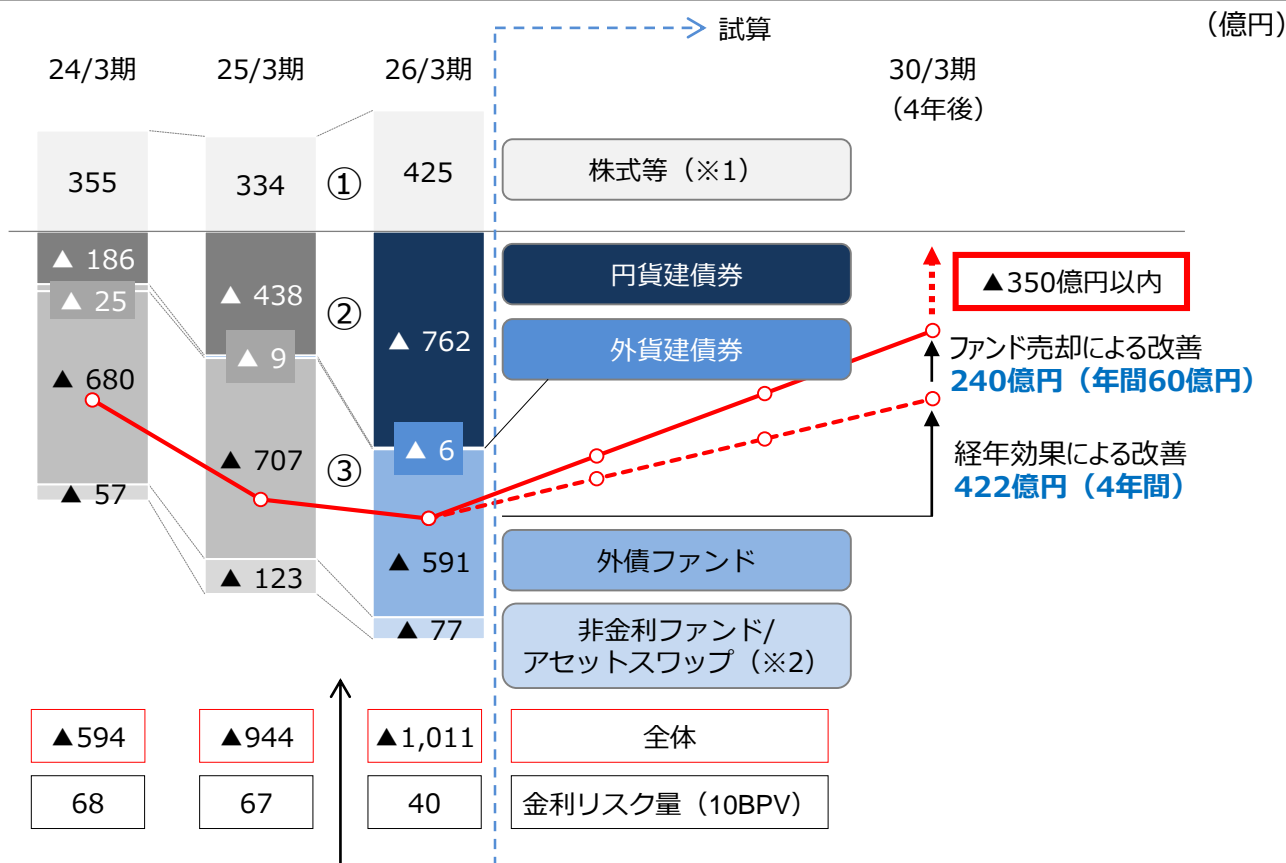
(億円)

(※1) 投資信託解約益を含む (※2) 外債ファンド/非金利ファンド

有価証券の状況③ (単体)

- 26/3期の計画を踏襲し、金利上昇の影響を踏まえながら、30/3期に向けて評価損の縮減を進める
- 金利リスク量を抑えながら、ポートフォリオの入れ替えを実施し、収益性の改善を進める

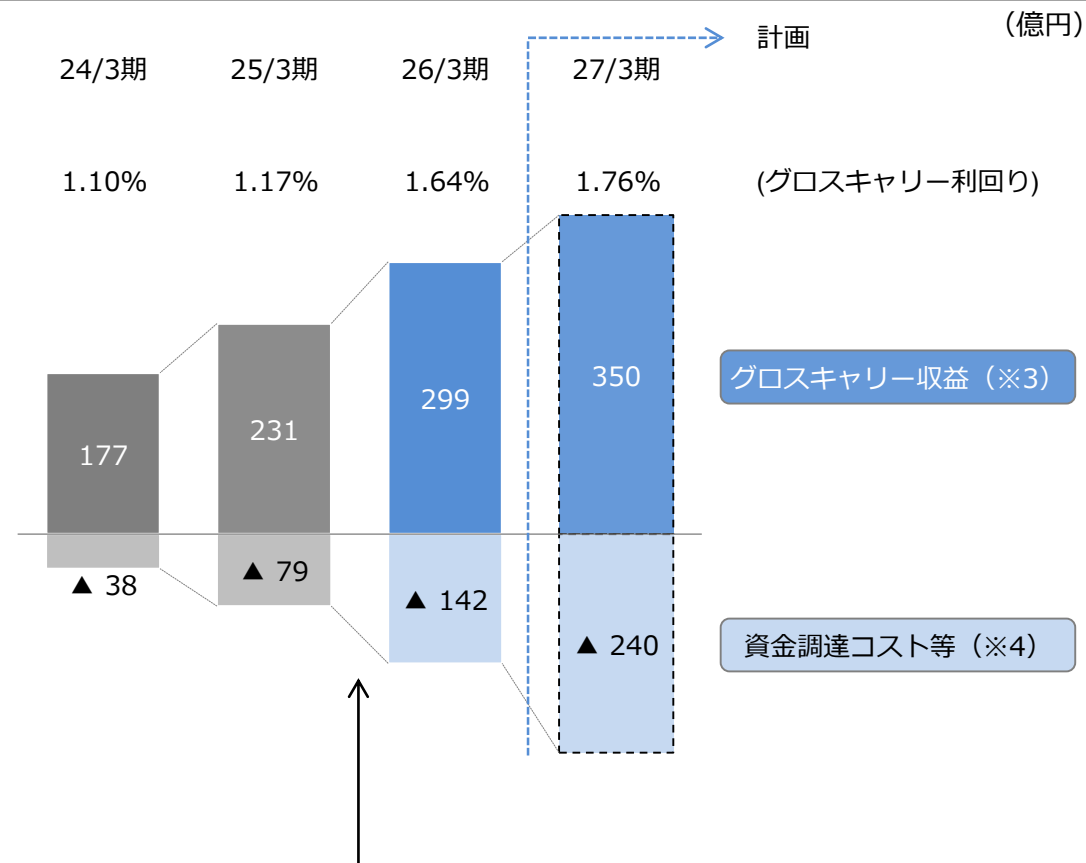
評価損益 (アセットスワップ評価損益を含む)



26/3期の主な変動要因

- ① 株式等 +91億円 (改善) : 株価上昇の影響 +165、評価益の実現▲74
- ② 円貨建債券▲324億円 (悪化) : 金利上昇の影響▲333、評価損の実現+9
- ③ 外債ファンド +116億円 (改善) : 相場変動等の影響 +33、評価損の実現 +83

キャリー収益



26/3期の主な変動要因

- グロスキャリー収益 : 日米アセットスワップの積み増し
- 資金調達コスト等 : 日銀による利上げ

(※1) ETF/PEファンド/REIT等を含む (※2) 25/3期には短期運用を含む (※3) 投資信託解約益を除く

(※4) 24/3期は円貨調達コストを未勘案、日銀の追加利上げは26/6月を想定

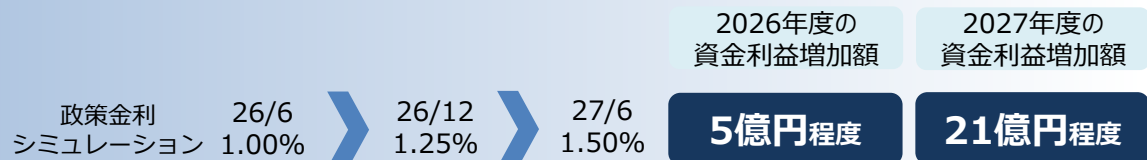
円金利上昇時の影響（単体）と利回り差

- 26/6月から半年ごとに+0.25%ずつ1.50%まで利上げが行われた場合、28/3期の資金利益は21億円程度の増加を見込む
- 25/9期は預金金利がやや先行して上昇したため利回り差が縮小したものの、以降、適切なプライシング等により利回り差は改善

政策金利引き上げ時の円資金利益シミュレーション

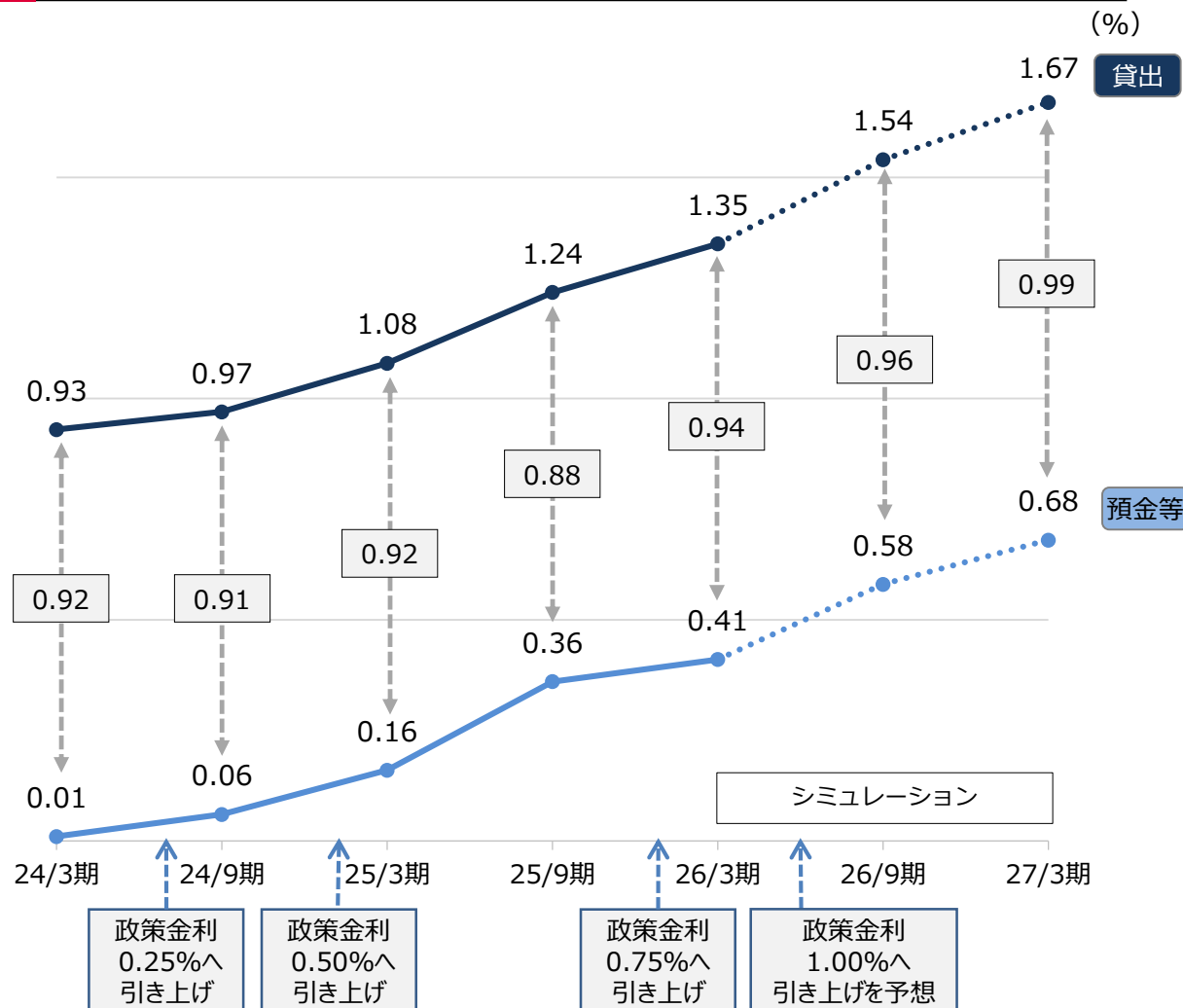
政策金利1.00%との比較

2026年度業績予想は、26年6月に政策金利1.00%への引き上げのみを織り込んで策定



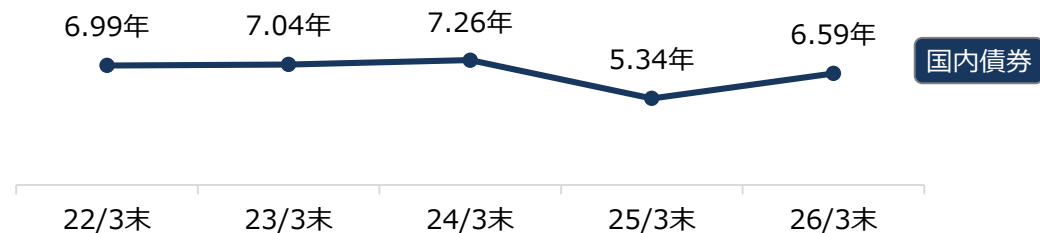
| 前提条件（政策金利+0.25%引き上げ対比） | | | |
|------------------------|--------|----------|---------|
| 貸出金 | | 預金（店頭金利） | |
| 市場金利連動 | +0.25% | 普通預金 | +0.10% |
| 短プラ連動 | +0.25% | 定期預金 | +0.165% |
| 固定金利（新規分） | +0.25% | | |

貸出金・預金等の利回り差（国内円貨）



債券のデュレーション

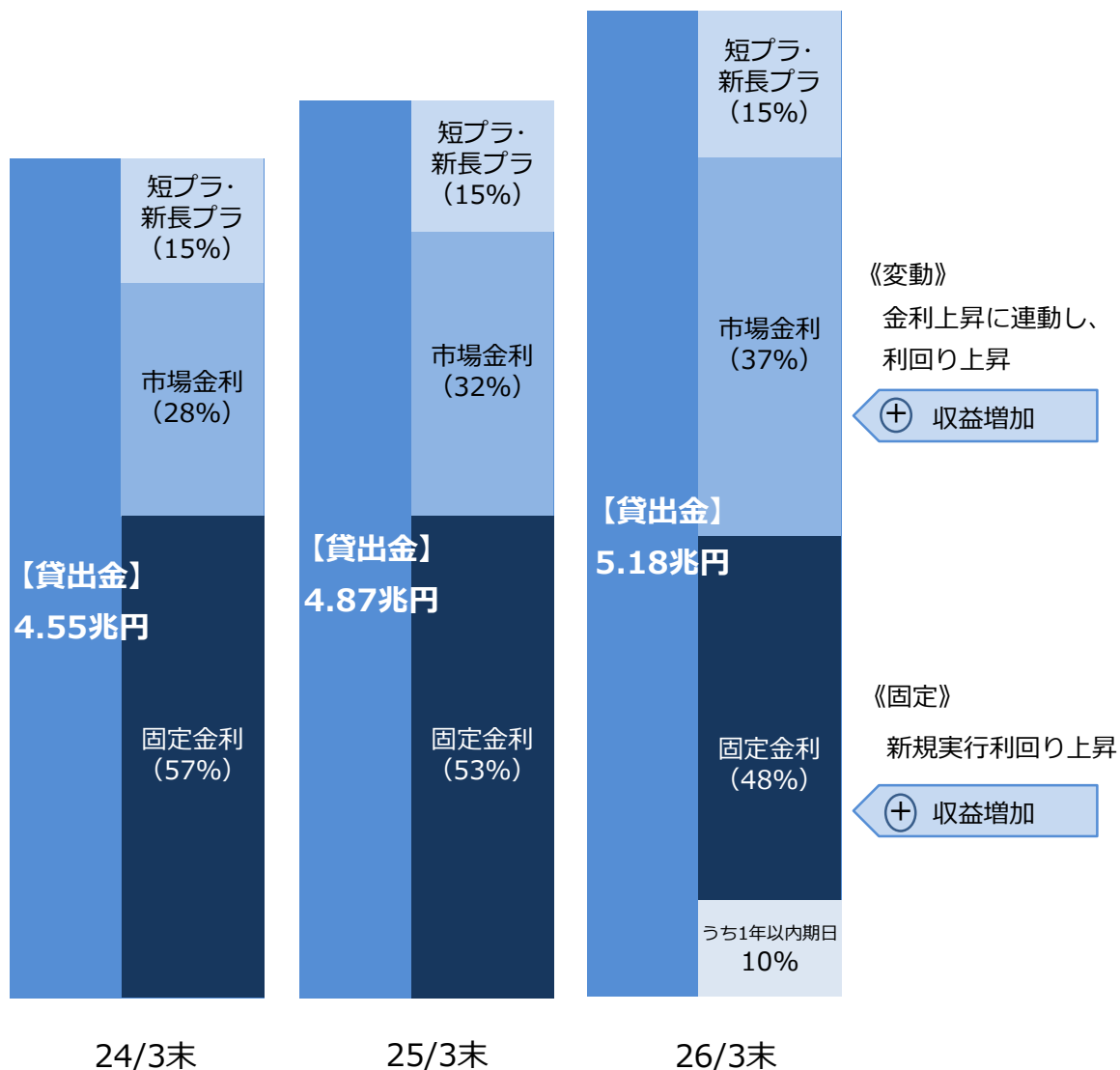
国内債券のデュレーションは2年債売却の影響により長期化



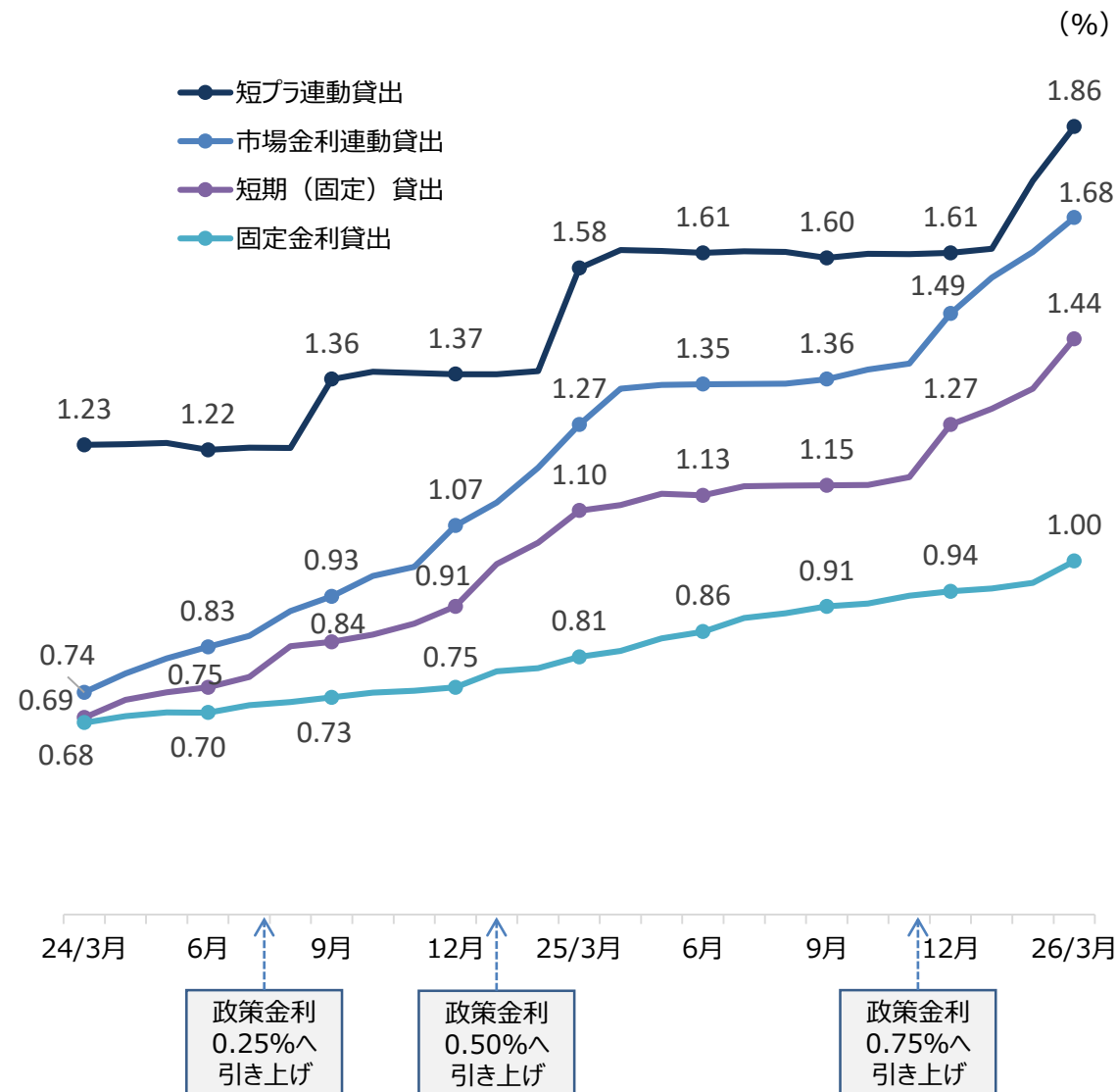
貸出金の金利別構成と金利の推移 (国内円貨)

- 固定金利貸出の比率が年々低下してきており、金利上昇時の増益効果が早期に発現
- 政策金利引き上げを背景に国内円貨の貸出金利は上昇傾向

貸出金の金利別構成と利回り (事業性+非事業性・未残)



貸出金利の推移 (事業性)

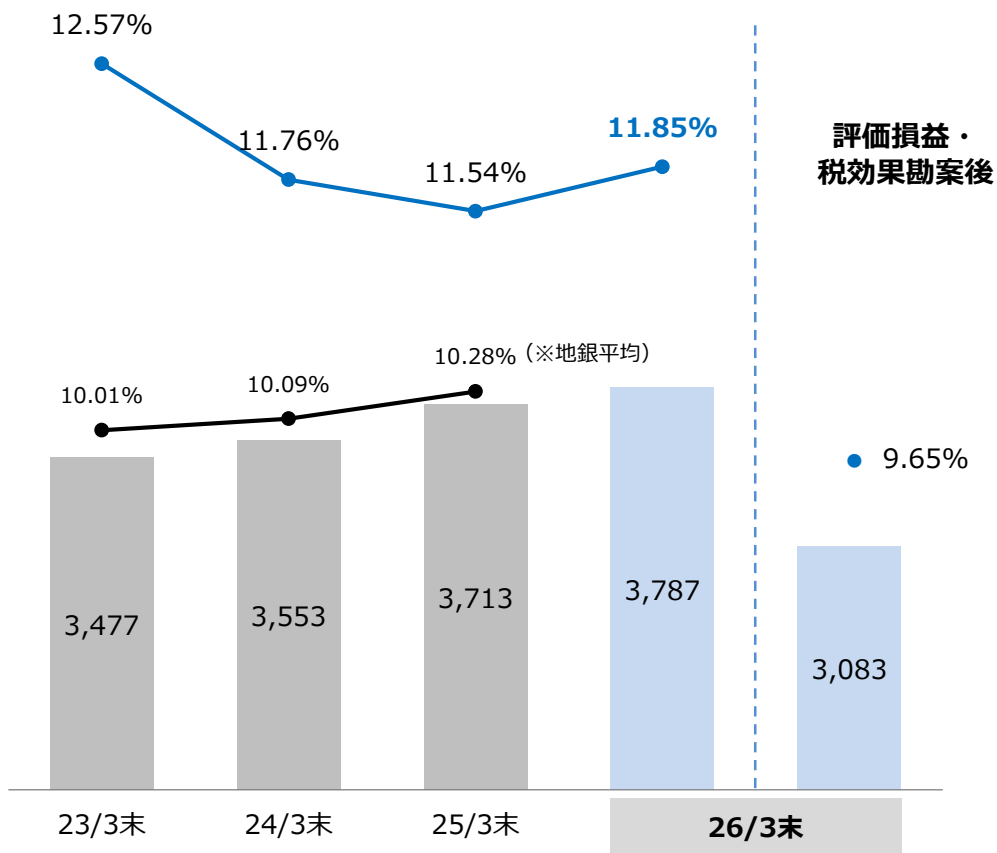


自己資本比率の状況

- 自己資本比率は、現中計の目標水準である11%台を維持し高い健全性を確保
- 有価証券リスクは、金利リスク量や市場リスク量を考慮して、配賦可能資本の範囲内でコントロール可能

自己資本比率・自己資本額 (連結)

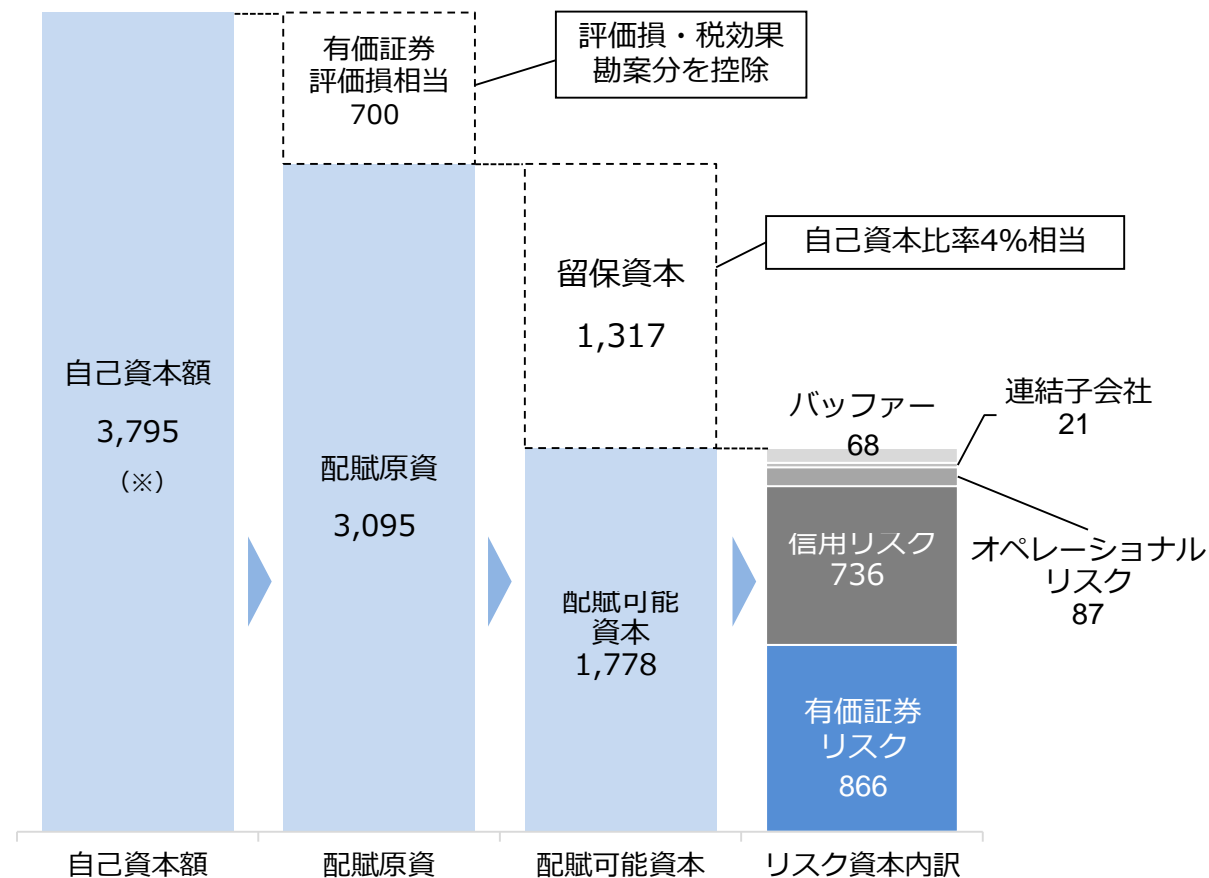
(億円)



※出所：地方銀行協会「2024年度地方銀行決算の概要」。国内基準行平均 (単体)

資本配賦 (連結)

(億円)

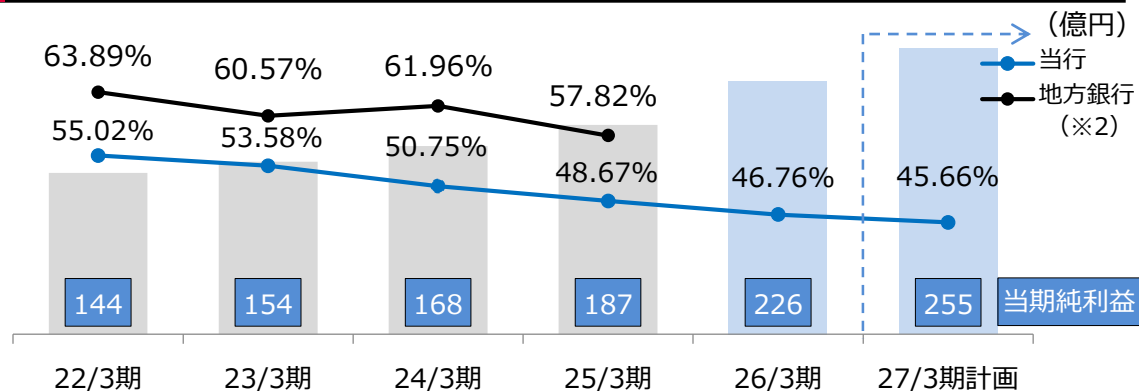


※26/3末に資本配賦計画を策定した際の自己資本の見込み額であり、26/3末の実績値とは異なります

筋肉質な組織を支える絶え間ない構造改革 (単体)

- OHRは地銀平均を大きく下回る水準を維持
- 構造改革により経常経費を圧縮しつつ、新規出店やAIなどの戦略投資に加え、人的投資を行うことで、OHRを低減させつつ利益成長を実現

OHR (※1) と連結当期純利益の状況



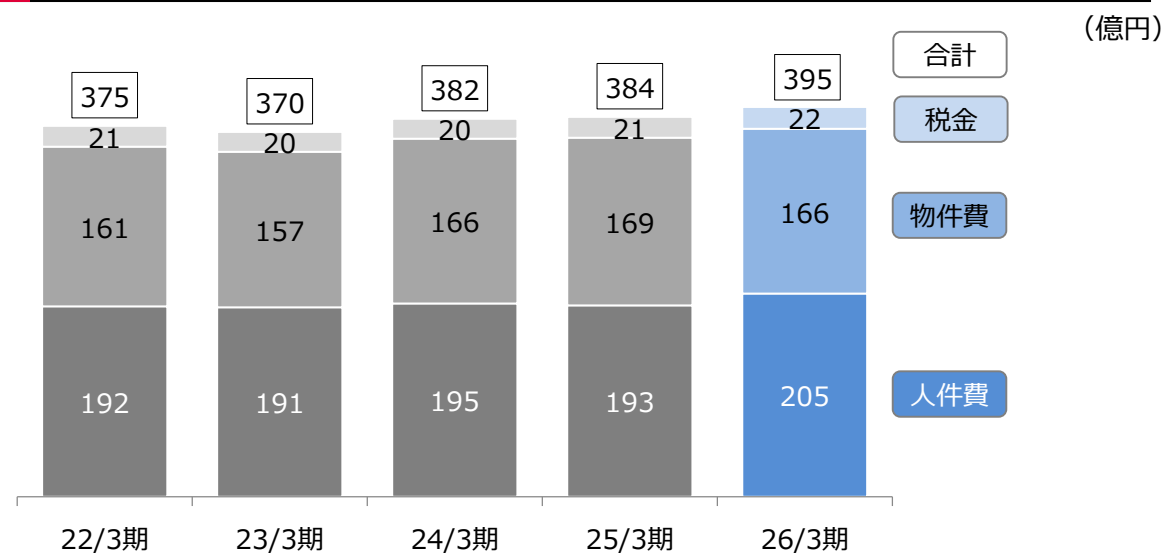
(※1) コア業務粗利益ベース (※2) 全国地方銀行協会より

構造改革の歩み

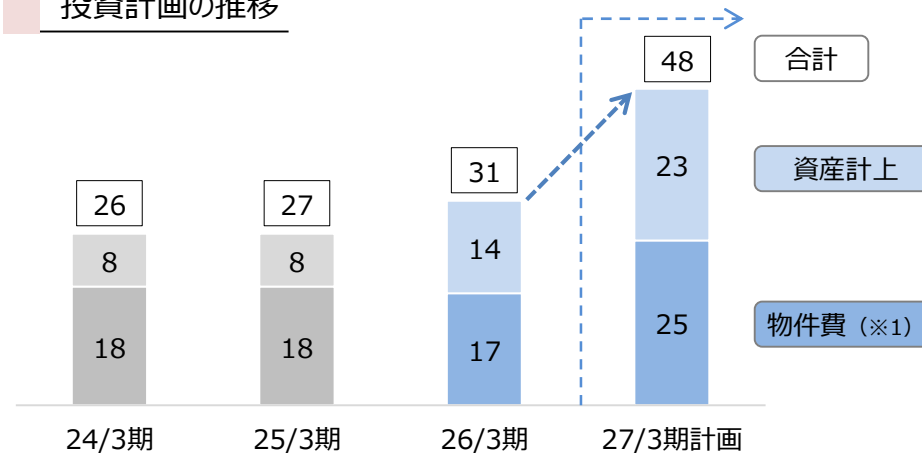
| 前々中計 (2018/4~2021/3) | 前中計 (2021/4~2024/3) | 現中計 (2024/4~2027/3) |
|--|---|---|
| 個人コンサル部門再編 ✓ 野村アライアンス始動 ✓ 証券子会社解散 | 店舗ネットワークの再構築 ✓ 17カ店を4カ所の法人営業部に集約 | 店舗ネットワークの再構築 ✓ 新規出店予定1カ店、建て替え2カ店 ✓ 12カ店を8カ所の法人営業部に集約 |
| 店舗ネットワーク再編 ✓ 廃止 (▲36カ店) ✓ 業務縮小 (13カ店) ✓ 新規出店1カ店等 | 店舗ネットワーク再編 ✓ 廃止 (▲9カ店) ✓ 業務縮小 (12カ店) ✓ 新規出店2カ店等 | 店頭事務の改革 ✓ 事務レスの法人店舗を新設 ✓ 営業店における事務を本部や別の営業店が担い、事務を平準化 |
| 業務合理化 ✓ 本部集中業務の拡大 ✓ 低採算部門の見直し | DX推進本部の立ち上げ ✓ DXへの投資を強化 ✓ 非対面チャネルの拡充 | AIを活用した生産性の向上 ✓ 商談内容の自動記録、提案内容の自動生成 ✓ AIオペレ活用による人材育成 ✓ AIによる企業分析のサポート |
| | 本部事務集中 ✓ 住宅ローン事務の集中 ✓ 融資バック事務の集中 | |

※現中計は、現時点の構造改革実績を記載

主な経費の増減



投資計画の推移

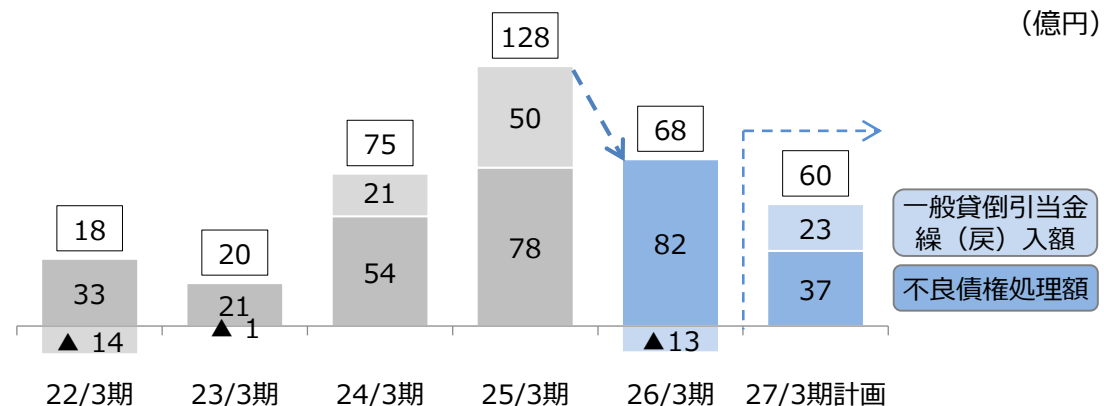


(※1) 戦略投資の減価償却費を含む

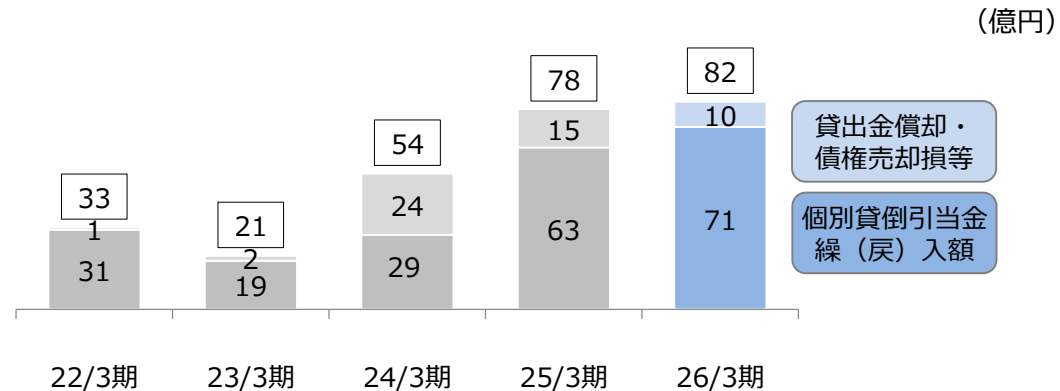
与信費用・貸出資産の健全性の状況 (単体)

- 26/3期は予防的に引き当てをしていた一般貸倒引当金の戻入等により前期比60億円減少
- 特定の業種・エリアに偏って与信費用が発生している傾向は見られず、引き続きモニタリング活動などの予兆管理を行い、貸出資産の健全性確保に努める

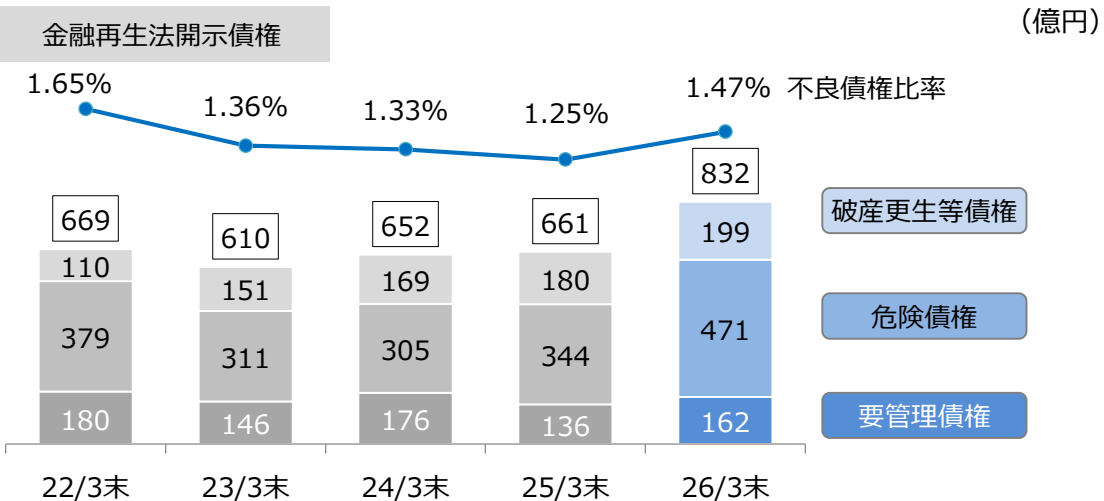
与信費用の推移



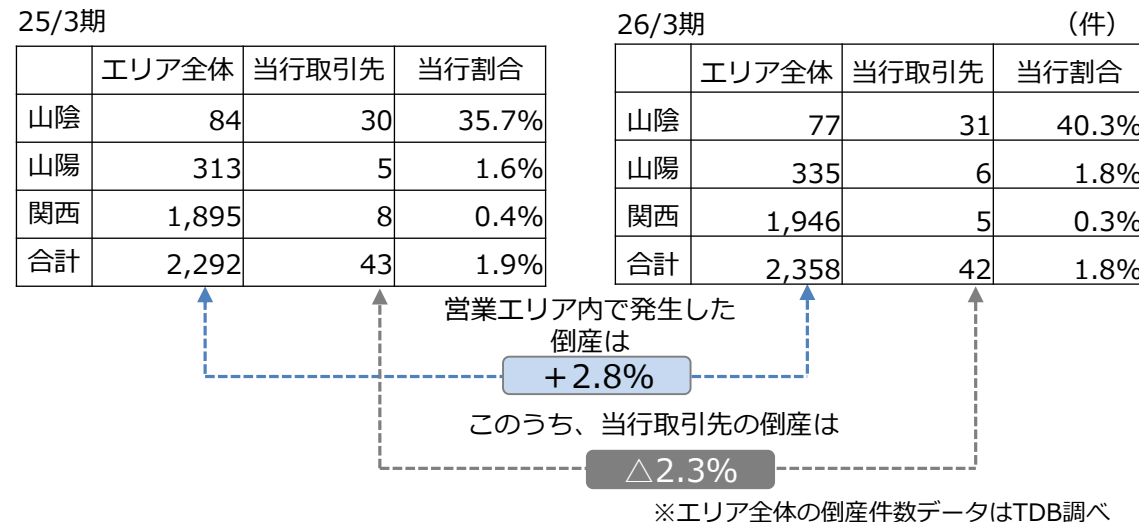
不良債権処理の内訳



貸出資産の健全性



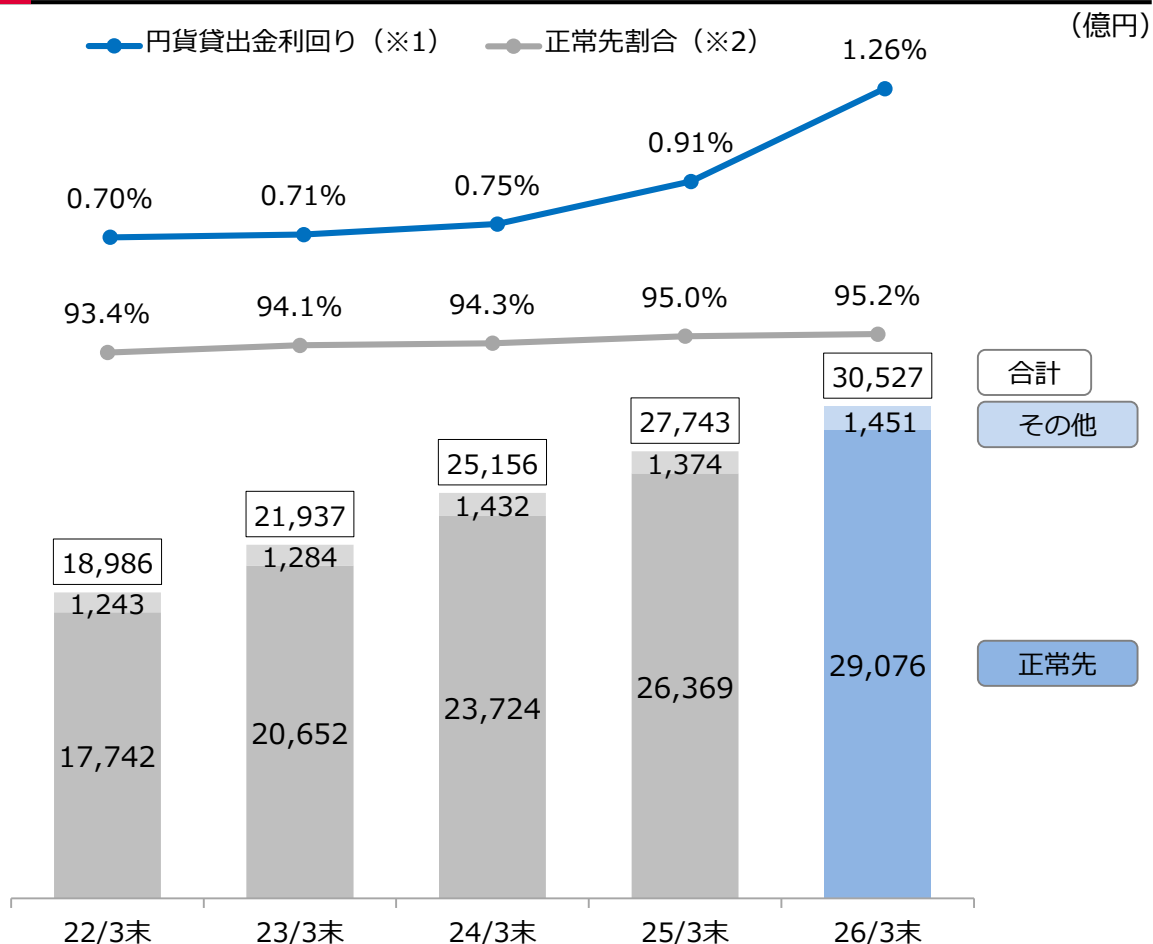
倒産の状況



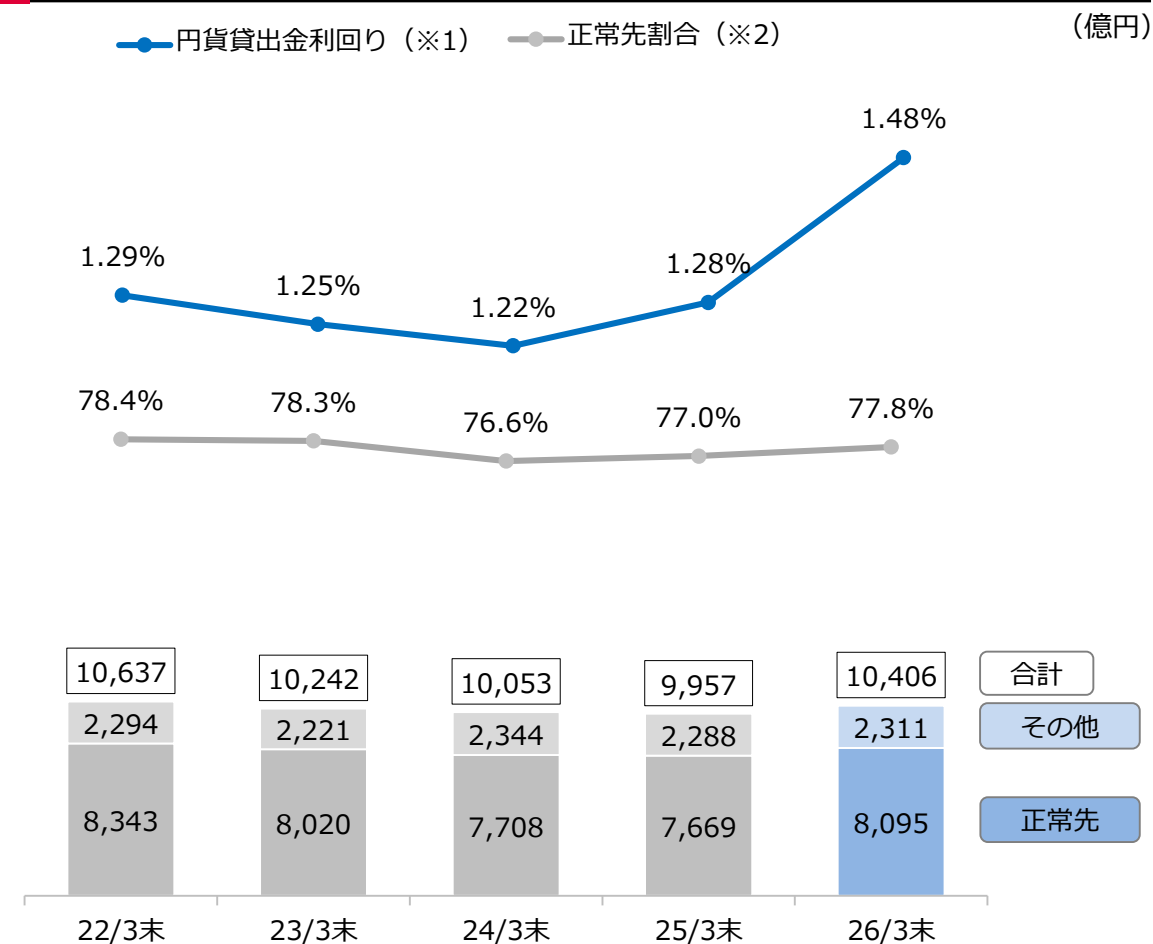
貸出の質の状況（単体・個人ローンを除く）

- 山陽・関西・東京では高い正常先割合を維持しつつ、融資残高は着実に増加。また、競合行が多い中、貸出金利回りも上昇傾向
- 山陰では貸出金残高及び正常先割合、貸出金利回りともに改善傾向

山陽・関西・東京における貸出の推移（未残）



山陰における貸出の推移（未残）



（※1）ゼロゼロ融資の利子補給率を補正

（※2）正常先割合 = 正常先への貸出残高 ÷ 貸出残高合計

| 連結 | (億円) | | |
|-----------------|-------|-------------|--------|
| | 26/3期 | 27/3期 計画 | 26/3期比 |
| 経常収益 | 1,670 | 1,976 | 306 |
| 経常利益 | 323 | 375 | 52 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 226 | 255 | 29 |

| 単体 | | | |
|---------------------|-------|-------------|--------|
| | 26/3期 | 27/3期 計画 | 26/3期比 |
| 業務粗利益 | 692 | 796 | 104 |
| うち資金利益 ① | 797 | 839 | 42 |
| うち貸出金利息 | 777 | 984 | 207 |
| うち有価証券利息配当金 | 319 | 350 | 31 |
| うち預金利息 (△) | 240 | 415 | 175 |
| うち役務取引等利益 | 119 | 135 | 16 |
| うち債券関係損益 ② | △153 | △114 | 39 |
| 経費 ③ | 395 | 416 | 21 |
| コア業務純益 (除く投資信託解約損益) | 429 | 495 | 66 |
| 臨時損益 | 3 | 8 | 5 |
| うち株式等関係損益 ② | 73 | 30 | △43 |
| 経常利益 | 313 | 365 | 52 |
| 当期純利益 | 221 | 250 | 29 |
| 顧客向けサービス業務利益 | 211 | 270 | 59 |
| 与信費用 ④ | 68 | 60 | △8 |

27/3期 業績予想の全体感

- 本業（貸出金利息、役務取引等利益など）は引き続き好調を維持し、6期連続の過去最高益更新を見込む
- 預金金利などのコスト増加要因はあるが、現場力を活かして本業部分を一層強化し、利益成長を続ける
- 有価証券の評価損は損失処理により着実に減少を進める
- 26/3月に親会社株主に帰属する当期純利益235億円を255億円に上方修正

計画のポイント（単体）

- ① 資金利益（前期比+42億円）**
 - 貸出金残高の増加や預貸金利回り差の拡大により資金利益は増加
- ② 有価証券関係損益（前期比△4億円）**
 - 収益性の低いファンドの売却による有価証券のポートフォリオの見直しを進める
- ③ 経費（前期比+21億円）**
 - AIやDXなどの成長分野への投資や人的資本投資を戦略的に行いつつ、経常的な経費をコントロールすることで全体での経費増加を抑制
- ④ 与信費用（前期比△8億円）**
 - 引き続きモニタリング活動を通じた予兆管理を行い、貸出資産の健全性確保に努める

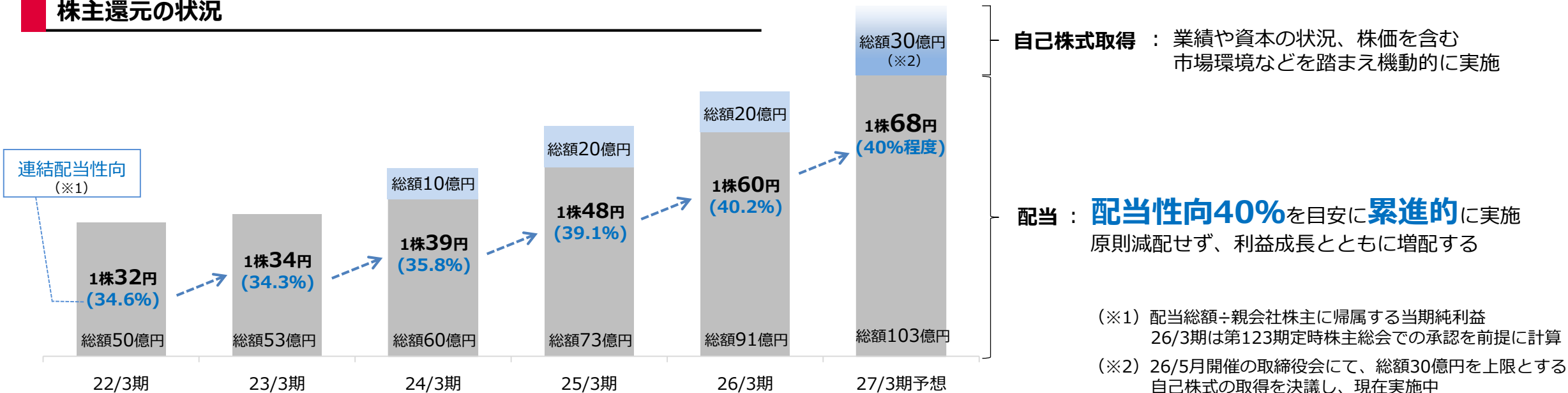
当期純利益（前期比+29億円）

- 過去最高益である250億円を見込む

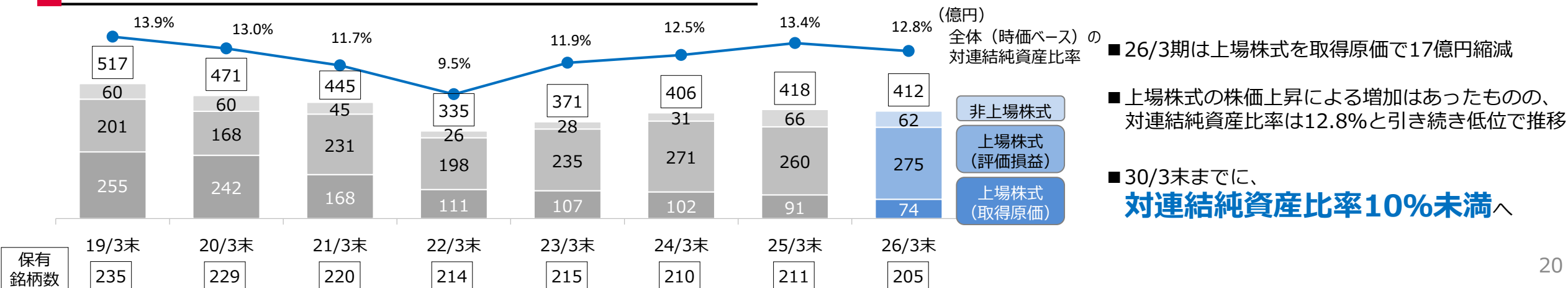
株主還元の充実および政策保有株式の状況

- 利益還元の目安を配当性向40%程度とし、利益成長とともに累進的に増配し、自己株式取得は機動的に行っていく方針を継続
- 政策保有している上場株式の取得原価ベース及び保有銘柄数の縮減は継続。時価ベースの対連結純資産比率は30/3末までに10%未満へ

株主還元の状況



政策保有株式の推移

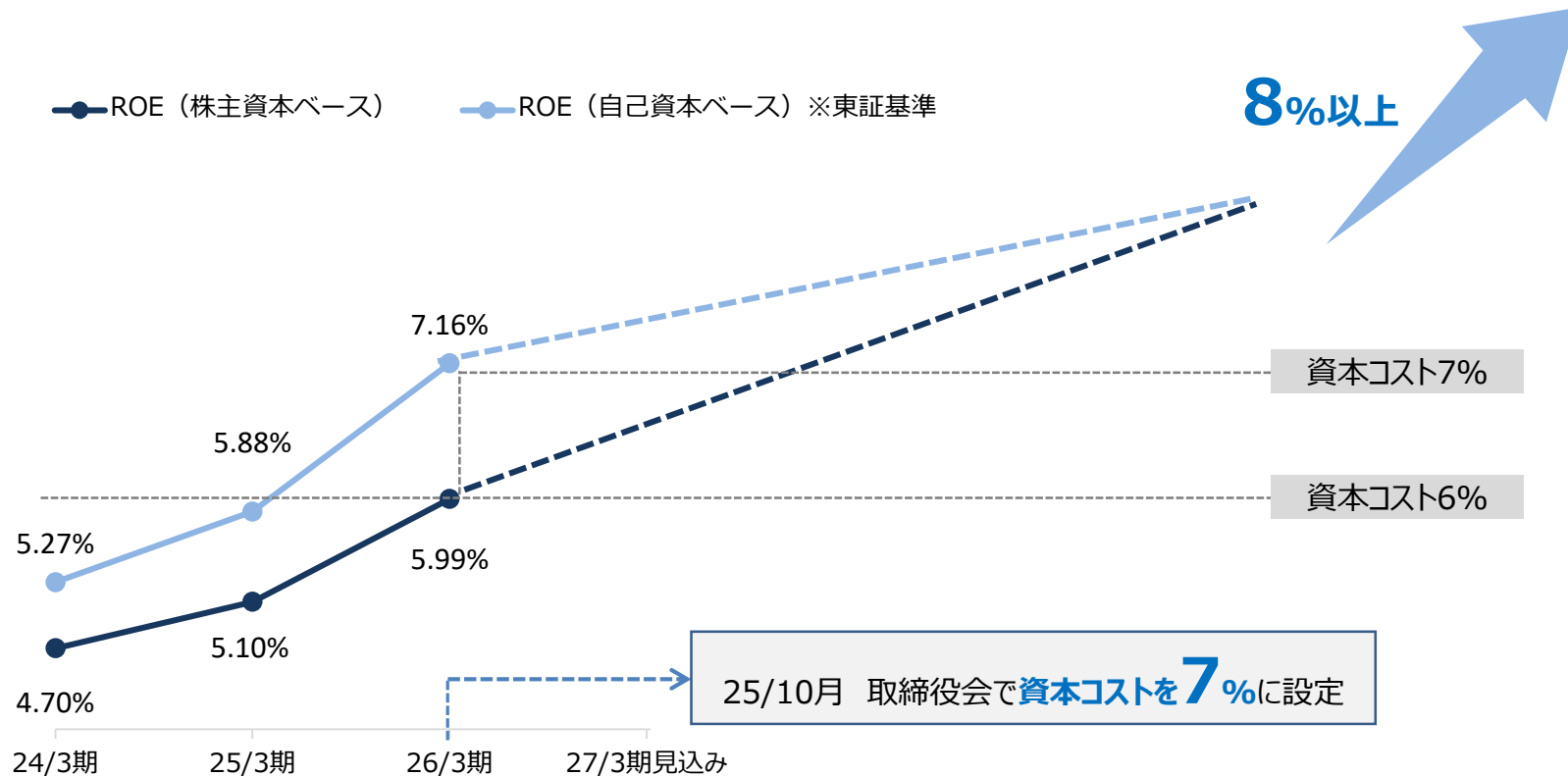


中長期的なROEの展望と資本コスト

- 25/10月に資本コストを7%へ変更
- 貸出資産の積み上げなどリスクテイクを進めつつ、コンサルティングや預り資産などの戦略分野の体制を一層強化する。採算性の向上により、資本コストを上回るROE水準を確実に達成しPBR1倍超を目指していく

ROE向上と資本コスト

将来的に資本コストを上回るROEを確実に達成し、
PBR1倍超を目指す



中期経営計画の進捗状況

中期経営計画の進捗状況と手応え

- 現中計2年目を終え、貸出金利息や有価証券利息配当金が着実に増加し、過去最高益を更新。中計達成に向けた着実な成果があった
- 人材育成と多様性を成長の原動力と位置づけ、人的資本指標は予定を上回るペースで進捗



[27/3期中計最終年度目標]

[26/3期]

[状況・評価]

| 指標カテゴリー | 指標項目 | 27/3期中計最終年度目標 | 2026年3月 目標上方修正 | 26/3期実績 | 状況・評価 |
|----------------|-----------------|--------------------------------|-------------------|--------------------------------|--------------------------|
| 財務指標 (連結) | ROE (※1) | 6%以上 | | 5.9% | 計画どおり |
| | 当期純利益 | 235億円 | 255億円 | 226億円 | 計画どおり |
| | 自己資本比率 | 11%程度 | | 11.85% | 計画どおり |
| 人的資本指標 (連結) | エンゲージメント・レーティング | AA以上 | | AA | 達成 |
| | 離職率 (30歳未満) | 5%以下 | | 4.2% | 達成 |
| | 経験者採用比率 | 25%以上 | | 31.6% | 達成 |
| | 女性管理職比率 | 課長相当職以上 25%以上 係長相当職以上 30%以上 | | 課長相当職以上 25.5% 係長相当職以上 36.0% | 課長相当職以上 達成 係長相当職以上 達成 |
| 社会的インパクト 指標 | 金融経済教育提供者数 | 累計3万人以上 | 累計4万人以上 | 累計40,382人 | 達成 |
| | CO2排出削減貢献量 (※2) | 新中計期間合計 30万t-CO2以上 | | 累計 69.3万t-CO2 | 達成 |

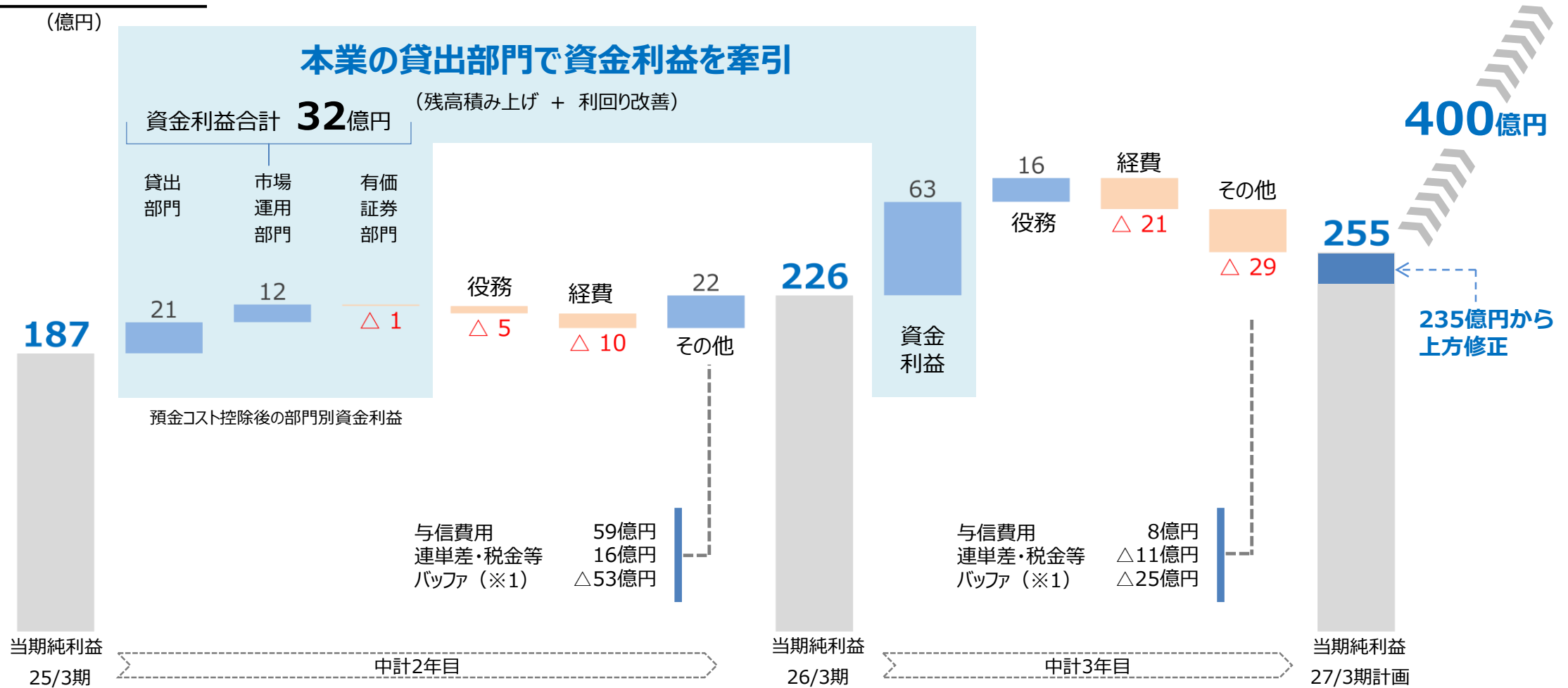
(※1) 株主資本ベース (※2) PPA・ファイナンスを通じた再エネ普及拡大による削減量。27/3期に70万t-CO2とする独自目標設定

中計達成に向けたウォーターフォール

- 本業である貸出部門や役務取引等利益が収益を牽引し、利益成長を続ける
- 中計最終年度の27/3期は有価証券評価損の解消や突発的な与信費用の発生に備えつつ、現場力の強化による収益確保により、現中計の利益目標255億円を目指す

ウォーターフォールの見通し

(億円)



※資金利益、役務取引等利益、経費、与信費用は単体数値、それ以外は連結数値

(※1) バッファ：中計策定時に3年間で200億円計上、有価証券評価損の解消や突発的な与信費用の発生に備える

当行の成長ストーリー

現場力を起点に再現性のある利益成長モデルの確立

- AIやDXを活用した業務プロセスの抜本的な見直しにより、お客様との接点が大幅に増加
- 中計最終年度は役務取引等利益と貸出金増加及び利回りの上昇による利息収入強化により、再現性のある利益成長モデルを確立する

現場力の実践

対面接点

- 事務効率化やWEB面談の有効活用により、**対面接点を強化**
- お客様とのコミュニケーションは質・量ともに向上し、**現場力を発揮**

お客様との
コミュニケーション

課題・お悩みを
現場で把握

高速回転
ROE8%に向けた
成長モデル

解決策を素早く
ご提案・実行

本部・専担者と
直ちに共有

人的資本投資

- 法人営業部門及び本部戦略部門へ**121名を再配置** → P.28
- AIを活用した法人営業担当者の育成高度化 → P.32
- 初任給引き上げやベースアップにより**高度人材を採用** → P.36

全員コンサル

- 営業店、本部、野村証券との連携によるスピーディーな**課題発掘力及び提案力強化**
- 提案品質の標準化と高度化により、1人あたりの利益は**50.6百万円**となり、利益成長モデル確立 → P.27

企業風土

- 迅速な情報共有
- 営業現場と経営・本部の距離が近く、風通しが良い
- **新たなビジネス**への挑戦 → P.33、P34

AI・DXの活用

- 現場課題を起点とした**アプリやAIツールを自社開発**し、業務の効率化や見える化を実現

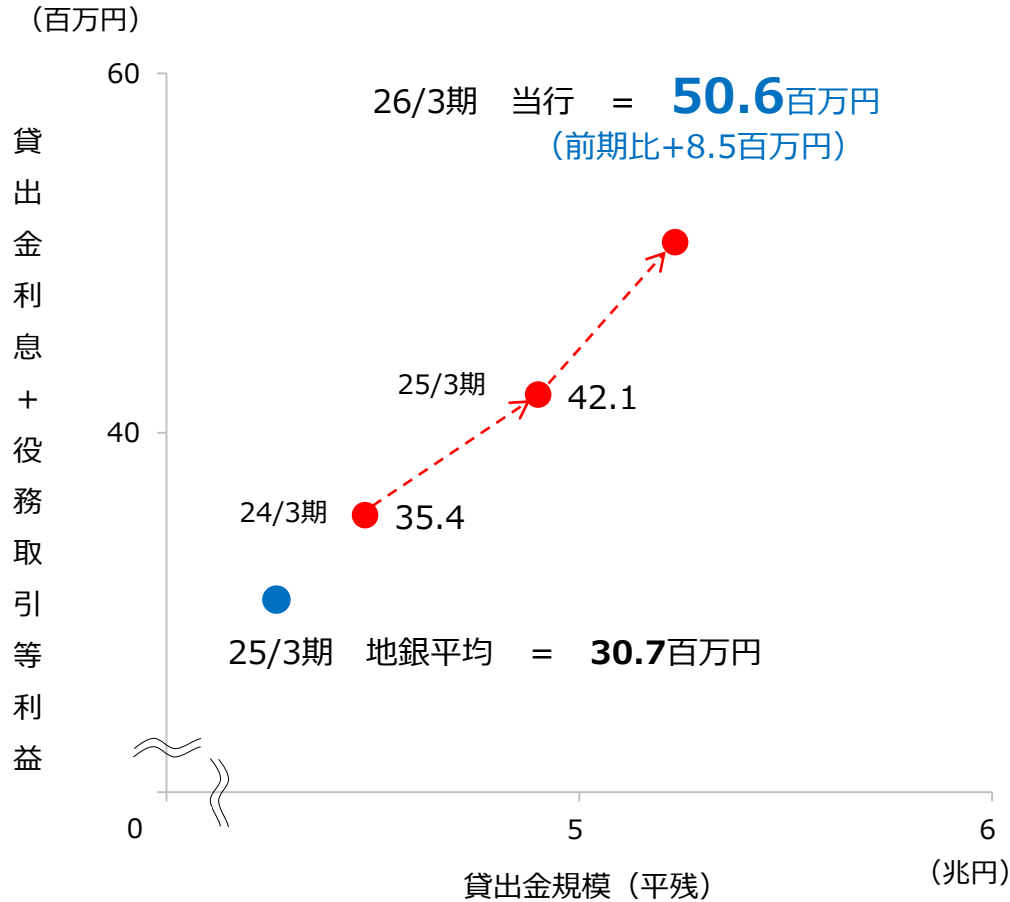
- AIを活用した業務プロセスの抜本的な見直し（商談内容の自動記録、提案内容の自動生成、資料作成及びレビュー支援）

- ごうぎんアプリを活用した非対面取引の活用 → P.31

1人あたりの活動実績 (単体)

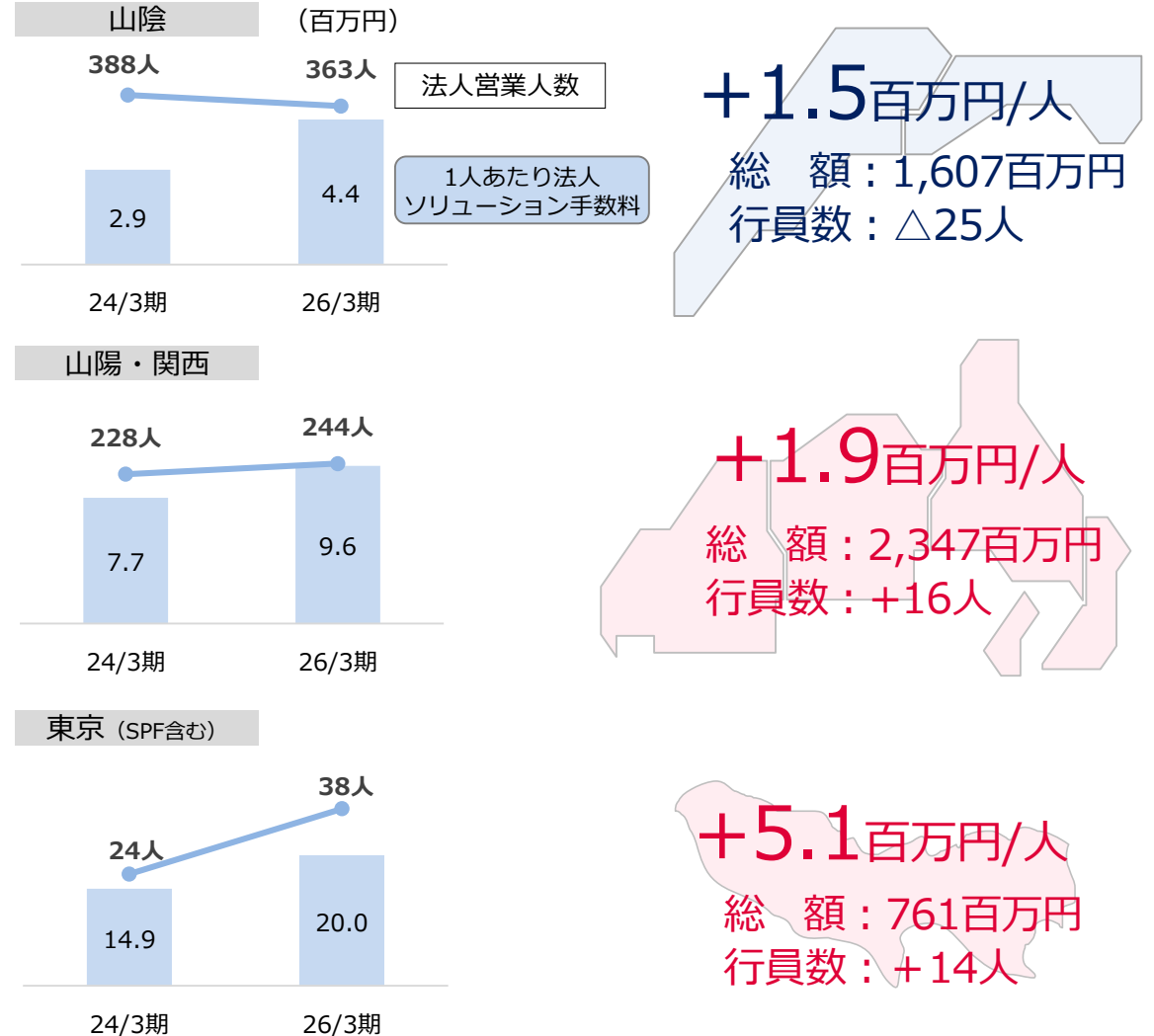
- 1人あたりの利益（貸出金利息+役務取引等利益）は地銀平均を大きく上回る水準で、年々増加傾向
- 人材育成や戦略分野への人員配置により、1人あたりの法人ソリューション手数料は前中計最終年度の24/3期と比較して大幅に増加

貸出規模対比の1人あたり貸出金利息・役務取引等利益



※1人あたりの利益 = (貸出金利息+役務取引等利益) / 当該年度の職員数
全国地方銀行協会データをもとに当行作成

地域別の1人あたり法人ソリューション手数料額

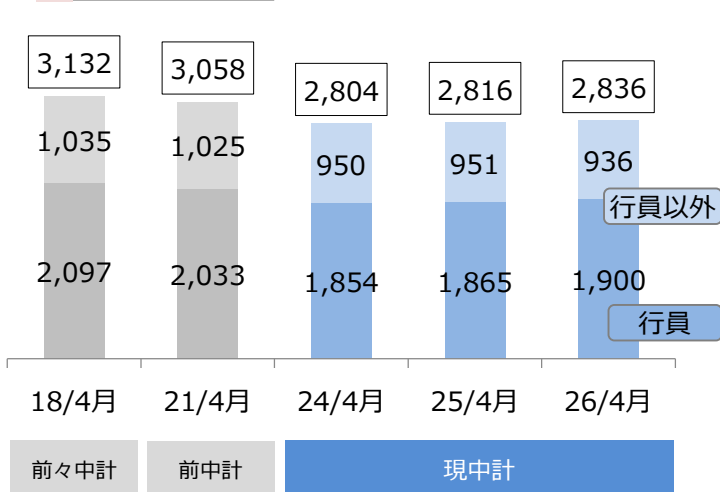


人員構成の変化と戦略的再配置

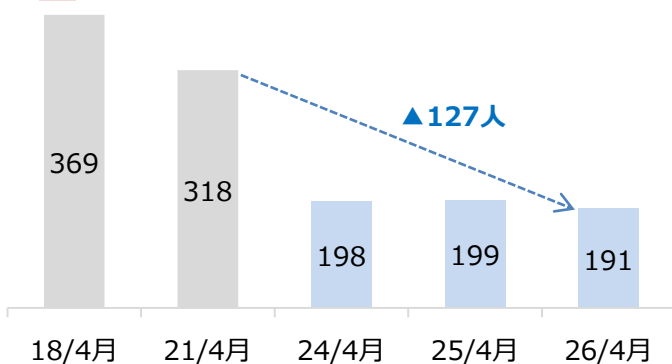
- 21/4月の前中計開始以降、店舗統廃合や事務効率化により窓口・事務部門の人員を削減
- 構造改革やリスクリングにより、山陰以外の法人営業部門やAI、DXなどの戦略部門へ行員の再配置を行い、現場力を強化

人員構成の変化

総行職員数

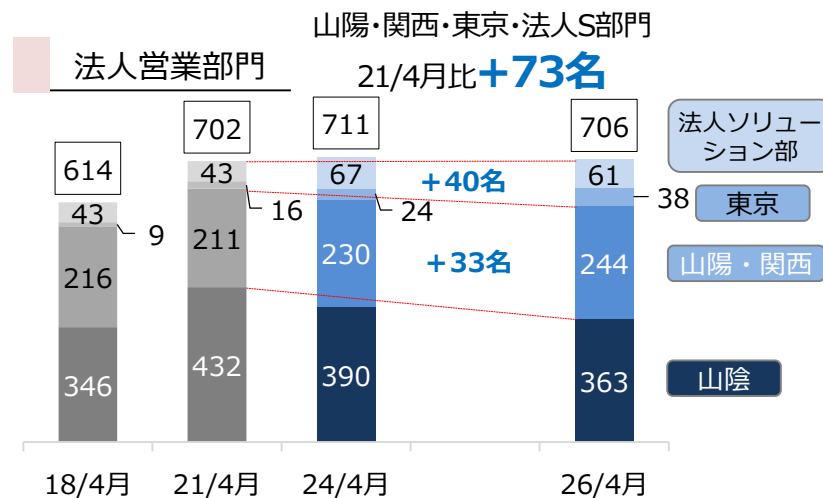


窓口・事務部門



- 店舗統廃合や事務効率化により窓口・事務部門の人員は減少
- 戦略部門である法人営業部門や本部戦略部門へ再配置

法人営業部門



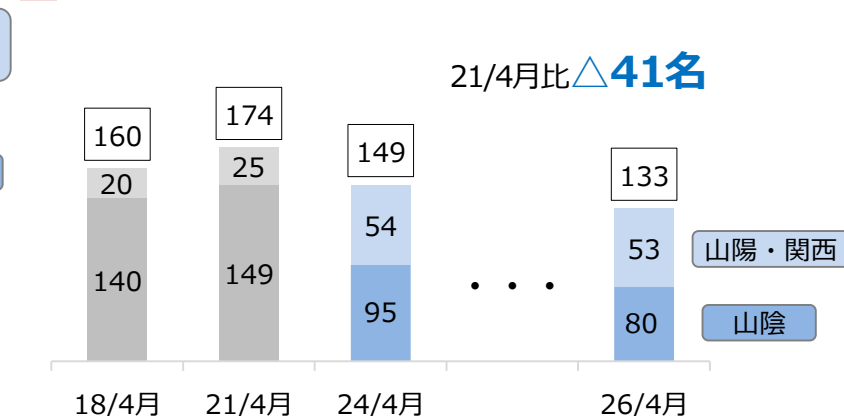
- 山陽・関西・東京の法人営業担当者を戦略的に増員
※東京にスペシャライズドファイナンス担当含む

アセットコンサル部門



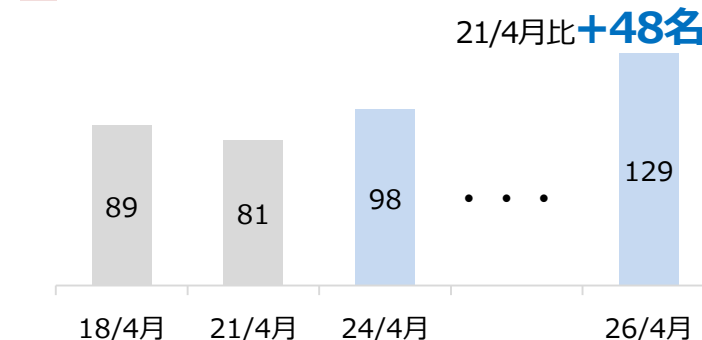
- コンサルティングプラザへの集約により専門性を強化
- 26/4時点で野村証券から73名の出向者を受け入れ

個人営業部門 (個人ローン)



- 21/4月対比で山陽・関西の住宅ローン担当者を倍増

本部戦略部門 (AI・DX、アウトバウンド等)



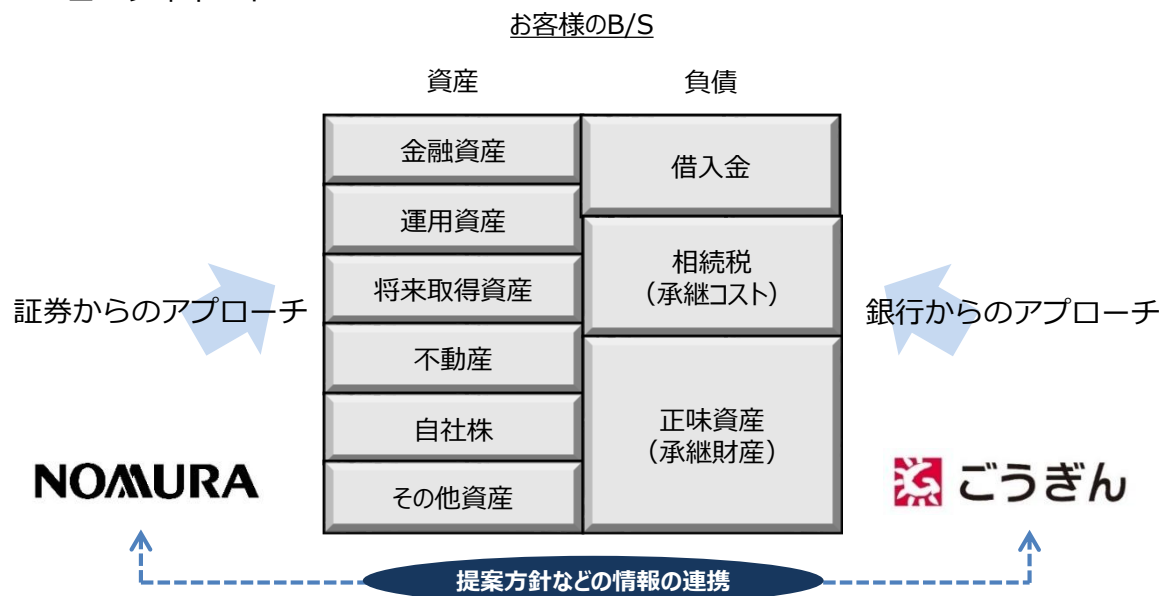
- IT・DX戦略の実現に向け、デジタル分野の体制強化
- アウトバウンドセールスを強化

野村証券との銀証連携の発展 (法人部門)

- 野村証券とのアライアンスによる連携を強化し、バランスシートアプローチによりサービス提供の幅と深度を拡大
- 法人においては、事業承継や不動産投資のみならずクーポンSWなどの新たな課題解決ソリューションへも幅が広がり、過去最高の実績

野村証券との連携によるバランスシートアプローチ

アライアンスで情報共有が可能なお客様のバランスシート全体を理解し、お客様の課題・ニーズに最適な商品・サービスを銀行と証券双方の切り口でトータルコーディネート



目指す効果

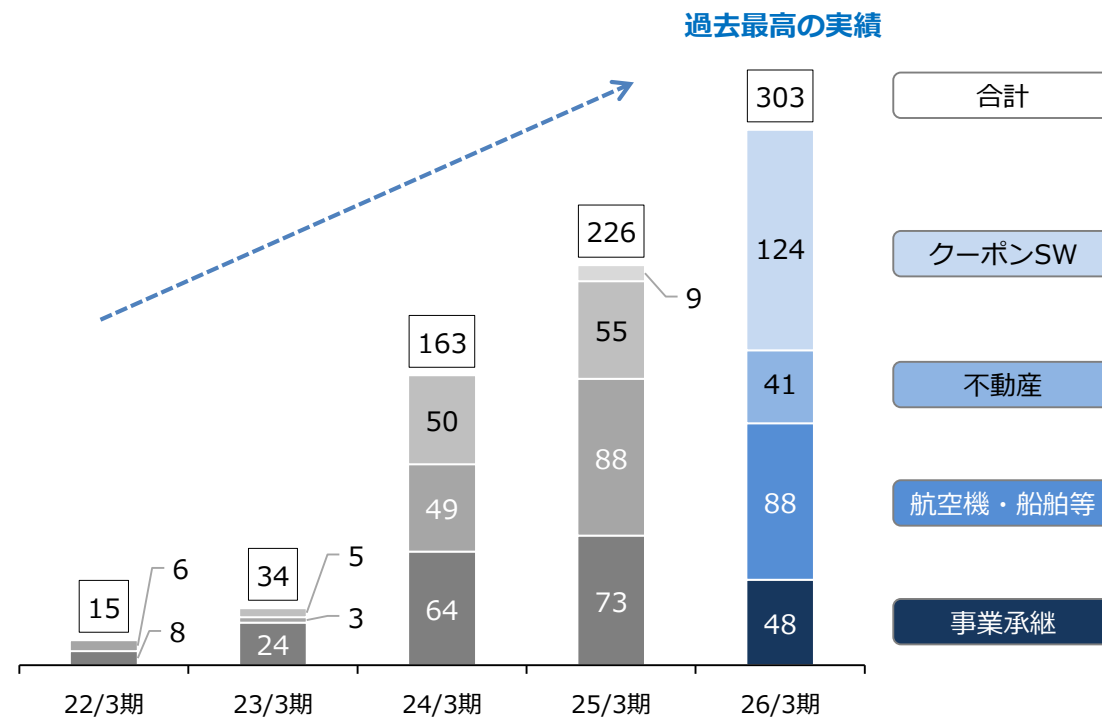
- 法人顧客、オーナー層への提案力向上 (資産運用 + 事業承継、M&A など)
- 非対面での効率的・効果的な顧客アプローチ

顧客満足の上
さらなる向上

野村証券との連携による課題解決の状況 (法人部門)

■ 提案スキーム別 - 手数料実績

(百万円)

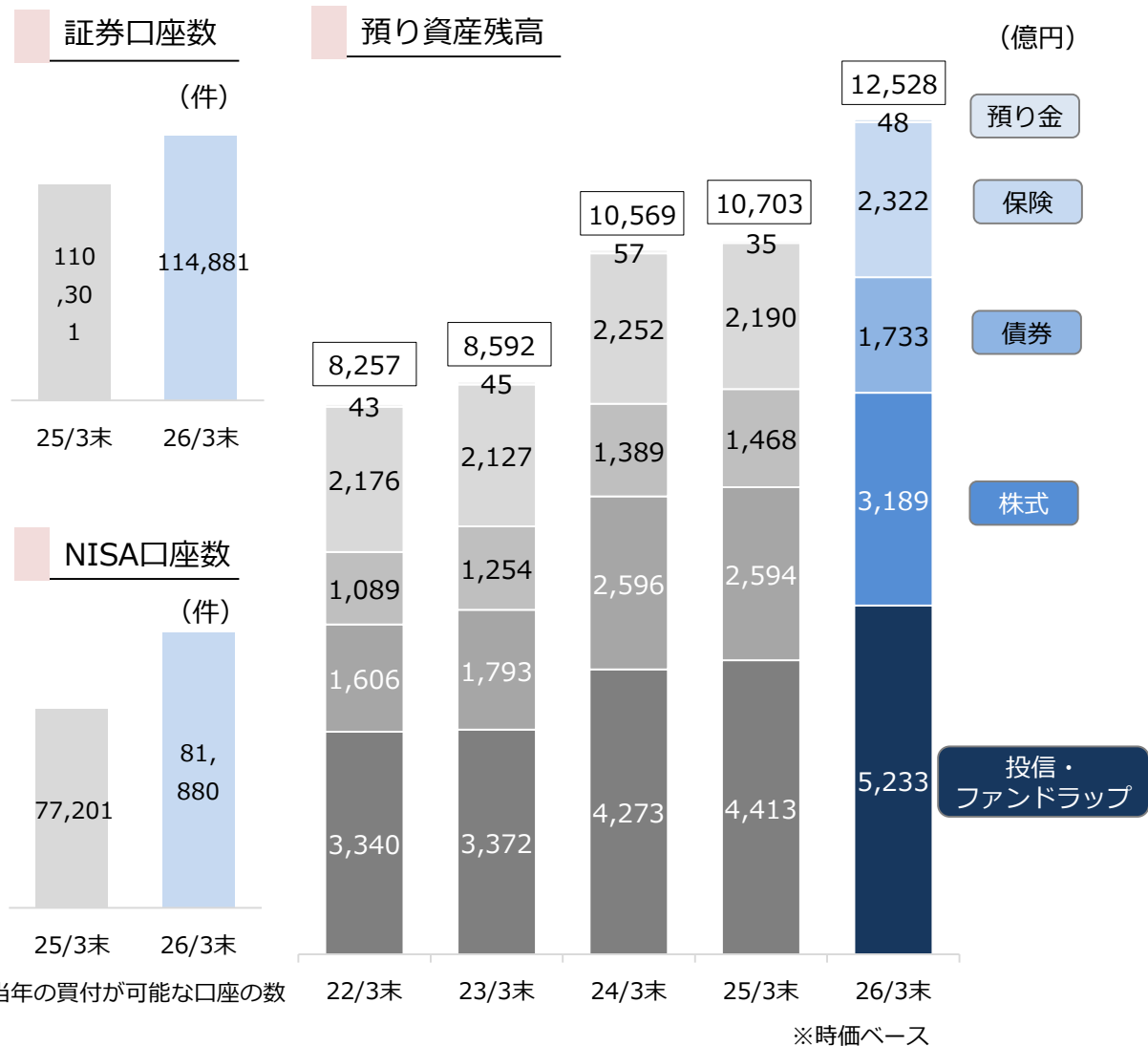


※行内データをもとに作成

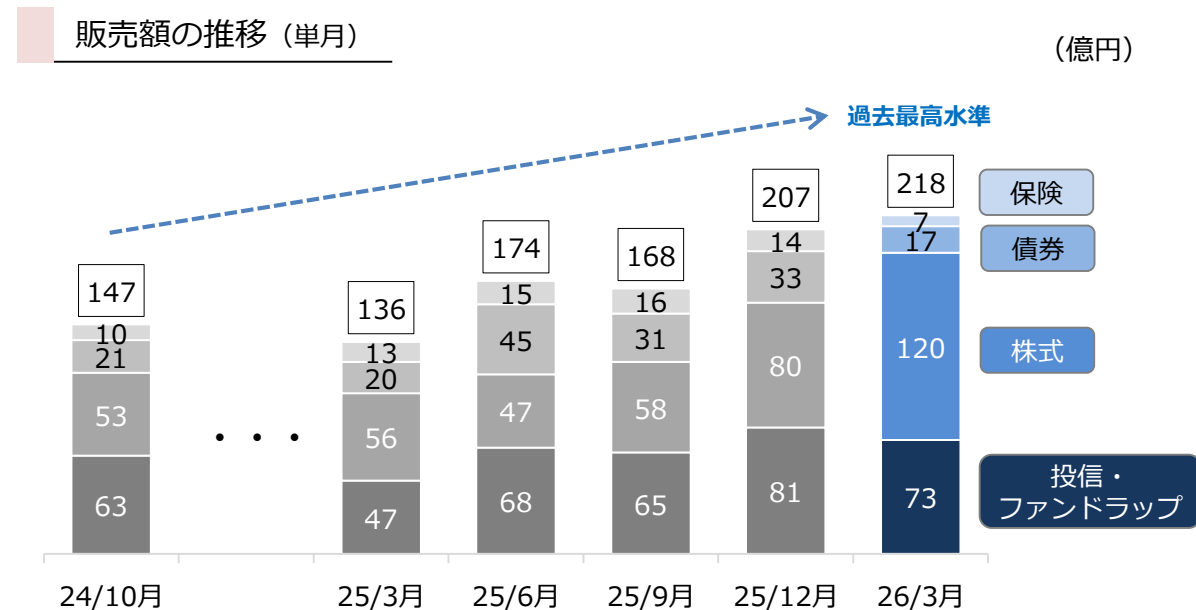
野村証券との銀証連携の発展 (個人部門)

- 証券口座数及びNISA口座数は順調に増加。好調な市況を背景に預り資産残高は着実に増加、単月の販売額も過去最高水準
- 全資産アプローチ及びゴールアプローチを実践。サービス提供の幅を拡大し、顧客満足度の向上を目指す

預り資産残高及び口座数の推移



販売額を伸ばす取り組み



販売額を伸ばす取り組み

お客様と担当者の外部セミナー受講

- 「ミニオンラインセミナー × 個別面談」のセット企画を開催 (12/9、3/24)
- 運用会社のオンラインセミナーを、お客様と担当者が一緒に視聴
- 市場動向や注目投資商品に関する専門家の説明によりお客様の納得感が向上

セット企画へ参加したお客様

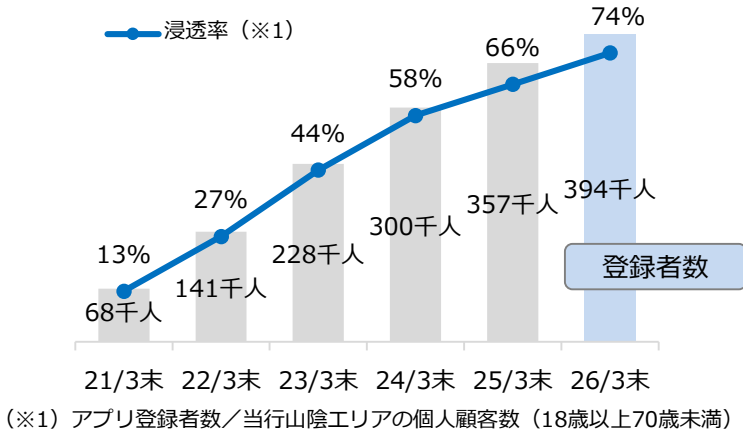
289組 成約 72件 約4億円

DXによる非対面取引の拡大

- デジタルを活用した非対面での取引は、個人の分野で「ごうぎんアプリ」を中心に拡大。窓口事務は大幅に効率化し、戦略分野へ人員を配置
- ごうぎんアプリ内での利用者別バナー表示や各種地域情報の発信を通じて、ローンやクレジットカードの申込を促進

ごうぎんアプリの浸透と非対面取引へのシフト

ごうぎんアプリ登録者数と浸透率



ストア評価



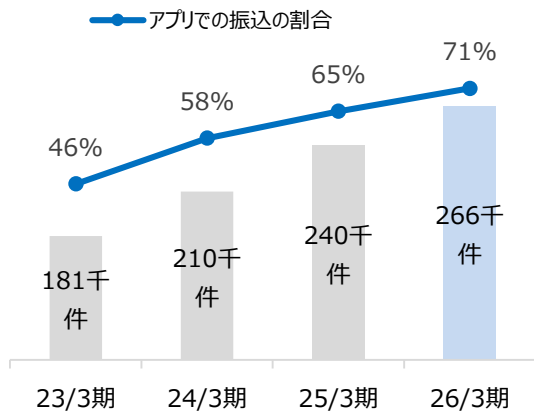
ごうぎんアプリのおススメエリア

おススメエリア

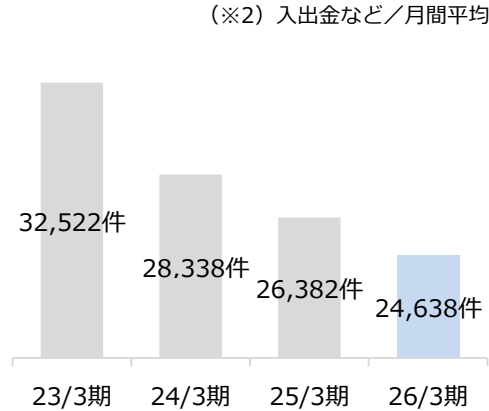


- 『あなたへのおススメ』
属性・取引情報・行動履歴を活用し利用者毎に発信
- 『新着情報』
キャンペーンやセミナー情報を一斉配信
- 『地域情報』
地域のイベント・店舗情報を一斉配信 (26/1月開始)

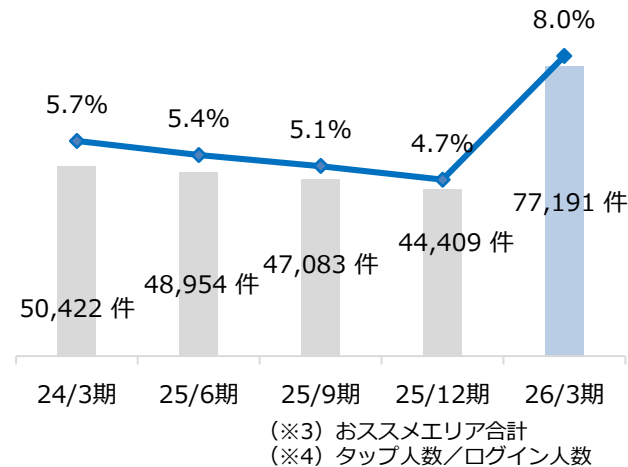
アプリでの振込割合



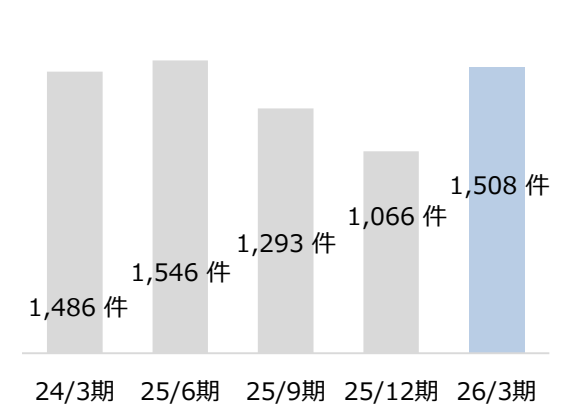
窓口での手続件数 (※2)



タップ数 (※3) とタップ率 (※4)



アプリからのローン等の申込件数



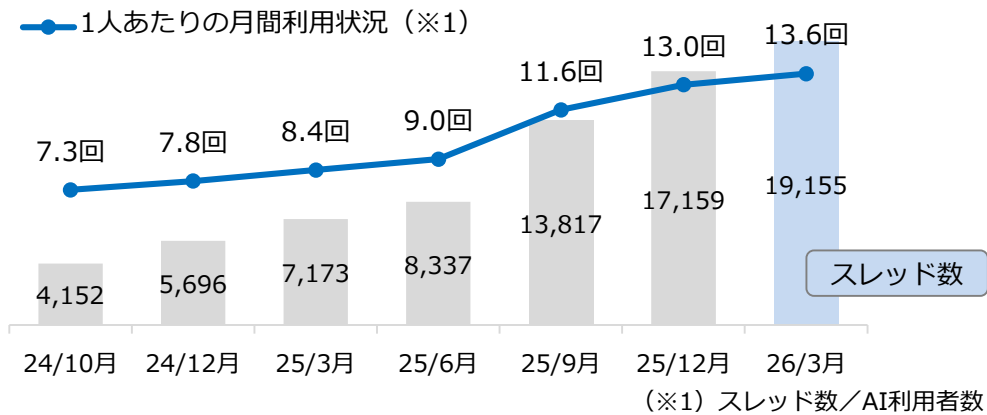
AIの活用

- 24/10月の本格導入以来、AIのスレッド数（一塊の質問群）、メッセージ数（質問数）は増加し、日常業務に浸透
- 26/4月の機構改革によりAIイノベーション部を創設。行内のAIに関する取り組みを更に加速
- AIの活用により業務の効率化・高度化とともに、人材の育成に活用

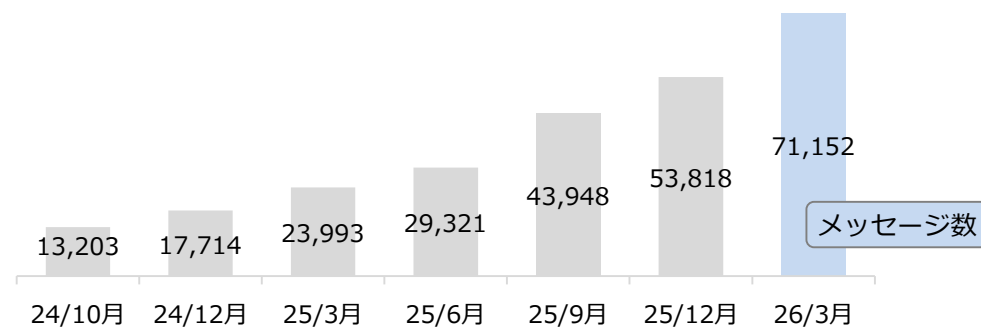
AIの利用浸透

AIスレッド数と利用の浸透

(件)



AIメッセージ数（やり取りの回数）



法人営業におけるAI活用

- 営業活動に必要な情報の整理や提案ポイントの抽出をAIがサポートし、行員がよりお客様と深い対話やコンサルティングに集中できる環境を整備

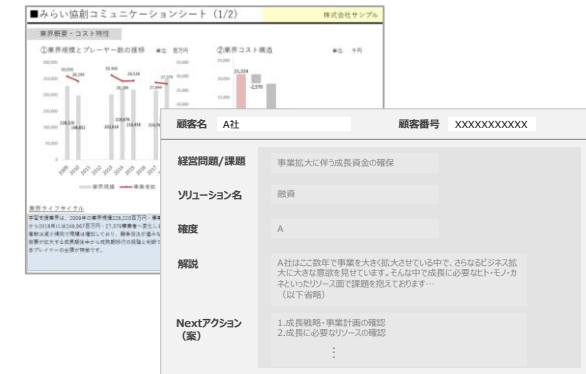
行内に点在する
顧客関連情報



AIによる推論



多面的な視点で顧客の課題や提案候補
ネクストアクションを提示



人材育成におけるAI活用

- 法人営業担当者の提案の質向上と人材育成の標準化および高度化を目的に「AI営業ロープレ (※2)」を導入
- 一定のシナリオに沿って、お客様役のAIアバターと法人営業担当者が対話形式で練習をすることが可能
- 従来のOJT中心の人材育成から脱却し、客観的なフィードバックを得ることで行員の自律的な成長をサポート



(※2) AI営業ロープレは、株式会社ナレッジワーク社の製品を採用しています。

ごうぎんエネルギーの取り組み

- 地域脱炭素・カーボンニュートラルの実現に向け、銀行子会社として全国初となる電力発電事業会社「ごうぎんエネルギー(株)」を22/7月に設立
- PPA事業を起点に地域への再エネ導入を拡大し、金融・非金融一体で地域脱炭素の推進と取引先の課題解決に貢献

オンサイトPPA事業

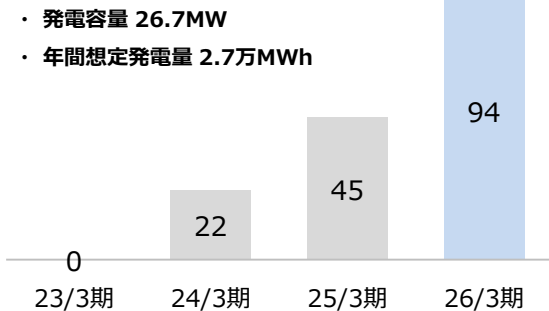
- 22/7月、国内の金融機関初となる電力事業子会社としてPPA事業(※1)を通じた地域脱炭素を進める

PPA事業契約件数 CO2想定削減量(年間)
94件 **13,791.6t-CO2**
(26/3末)



鳥取県の下水道施設でのPPA事業

【PPA 累計実績件数推移】



- ・ 発電容量 26.7MW
- ・ 年間想定発電量 2.7万MWh

(※1) PPA事業 = Power Purchase Agreementの略。電力需要家が所有する建物や土地にPPA事業者が発電設備を設置し、その設備から発生する電力を電力需要家が購入し自家消費用電力として使用するスキーム

自治体との連携促進

- 25/6月、隠岐の島町と「再生可能エネルギーの活用促進に関する連携協定」を締結し、町の公共施設2施設に対しオンサイトPPAによりグリーン電力を供給



オープンイノベーションによる新たな事業展開

- 26/4月より、(株)クリーンエネルギーコネクトや地域の電力会社と協働し、Non-FIT小型太陽光発電所を活用した「オフサイトコーポレートPPAサービス」を提供開始
- 今回開発する小型太陽光発電所には、災害時の停電対策としてクリーンエネルギーコネクトが提供する「備えるコンセント」を設置し、地域レジリエンスにも貢献

系統用蓄電池事業

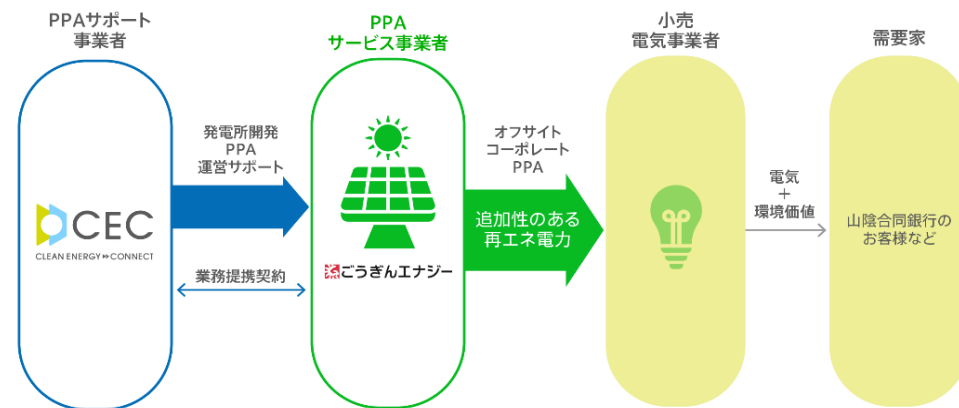
- 25/11月より、銀行子会社として全国初となる系統用蓄電池事業(※2)を開始



系統用蓄電池事業
 契約件数

7件 (26/3末)

(※2) 系統用蓄電池事業 = 電力系統に接続された大規模蓄電池を活用し、電力の需給バランス調整や安定化を行いながら収益を得る事業



人的資本経営の取り組み① ～人的資本経営の取り組みへの外部からの評価～ (人材育成と多様性が当行の成長の原動力)

| | | 受賞名 | 受賞時期 | 表彰団体 | 内容 |
|--|---|-------|--------|-------------------|---|
| 人的資本戦略 社内環境整備方針 ダイバーシティ & インクルージョン 高いエンゲージメントの実現 心身の健康の実現 人材育成方針 採用 育成 | 人的資本経営品質2025 (シルバー) | 3年連続! | 26/2月 | HR総研 他 | 地方銀行で唯一の選出 ■人材育成方針と社内環境整備方針の実践を評価 |
| | 令和7年度なでしこ銘柄 | 3年連続! | 26/3月 | 経済産業省 東京証券取引所 | 銀行業および中国・四国地方の企業で唯一選定 ■女性活躍推進に優れた上場企業として選定 |
| | フォーブスジャパン ウーマンアワード2024を受賞 | | 24/9月 | Forbes誌 | 地方銀行初となる生え抜きの女性代表取締役就任などを評価 ■当行のダイバーシティ推進の象徴として専務の吉岡が受賞 |
| | プラチナえるぼし | | 24/9月 | 厚生労働省 | 中国・四国地方の金融機関で初の認定 ■女性の活躍推進に関する取り組みが優良な企業を認定 |
| | プラチナくるみんプラス | | 24/10月 | 厚生労働省 | 「くるみん」と「えるぼし」のプラチナダブルは中国地方初 ■子育てサポートの取り組み優良企業を認定 |
| | ベストモチベーションカンパニー アワード2026 | 3年連続! | 26/3月 | リンクアンド モチベーション | 大手企業部門で全国上位10社に選出 ■企業と従業員のエンゲージメントが高い企業として選定 |
| | 健康経営優良法人2026 ホワイト500 | 8年連続! | 26/3月 | 経済産業省 (日本健康会議) | 8年連続受賞 ■2年連続で「スポーツエールカンパニー2026」に認定 |
| | 第7回学生が選ぶキャリアデザイン プログラムアワード入賞 | | 24/4月 | 厚生労働省 文部科学省 | 全国の金融機関で唯一の受賞 (2023年度) ■学生から評価の高いインターンシップを実施している企業が表彰 |
| | 第6回プラチナキャリア・アワード 優秀賞を受賞 | | 24/7月 | 三菱総合研究所 他 | 全国の金融機関で唯一の受賞 (第6回) ■従業員の先進的なキャリア育成を行っている企業が表彰 |
| | 「日経リスキリングアワード2024」 企業・団体イノベティブ部門 最優秀賞 | | 24/9月 | 日本経済新聞社 | 全国の金融機関で唯一の受賞 ■社員のリスキリング(学び直し)を支援する企業を表彰 |

人的資本経営の取り組み② ～多様な人材の集まる組織～

- 処遇の改善やインターンシップの開催などの各種施策により、応募者数の増加につながっている
- 新卒採用のみならず、多様なバックグラウンドを持つ経験者採用も強化し、利益成長モデルの一躍を担っている

多様な人材の採用に向けた取り組み

新卒採用

総合職 **91名**

26/4月の採用人数

<総合職 入行者推移>

| 23年度 | 24年度 | 25年度 | 26年度 |
|------|------|------|------------|
| 51名 | 67名 | 77名 | 91名 |

経験者採用

前年度比+5名

経験者採用 **30名**

26/3期採用人数

<入行前の職歴>

| | | |
|--------|--------|------|
| 元行員 | 公務員 | IT企業 |
| 生命保険会社 | 人材派遣会社 | |
| コンサル会社 | フリーランス | |
| 電気設備会社 | 経理担当 | など |

多様なバックグラウンドを持つ人材が入行

リファラル採用

前年度比+3名

リファラル採用 **5名**

26/3期採用人数

<制度の概要>

行職員の**知人・友人の紹介・推薦**を受けて経験者採用を行う制度

キャリアリターン採用

前年度比+4名

キャリアリターン採用 **8名**

26/3期採用人数

<制度の概要>

転職、結婚・出産・育児等、様々な事情により、**一度当行を退職した行員を再び行員として採用**する制度

新卒施策① ～処遇向上～

初任給を **280,000円**へ引き上げ (26/7月～)

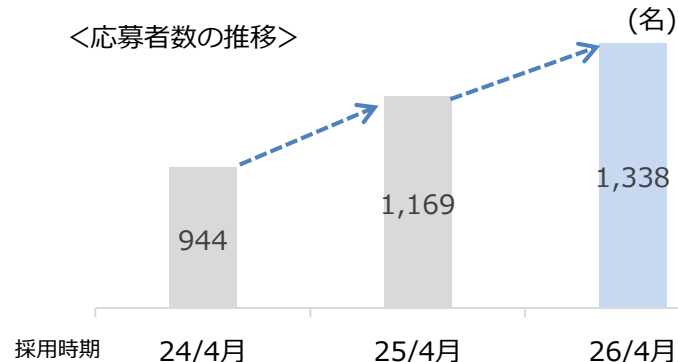
(4年間で+75,000円)

新卒施策② ～インターンシップ～

| | |
|-------------------------------|--------|
| 2025インターンシップ【5DAYS】 | 参加101名 |
| 1DAY Summer Workshop | 参加41名 |
| デジタルコースSummer Workshop【2DAYS】 | 参加18名 |
| 1DAY Winter Workshop | 参加54名 |

各種施策が応募者数の増加へつながっている

<応募者数の推移>



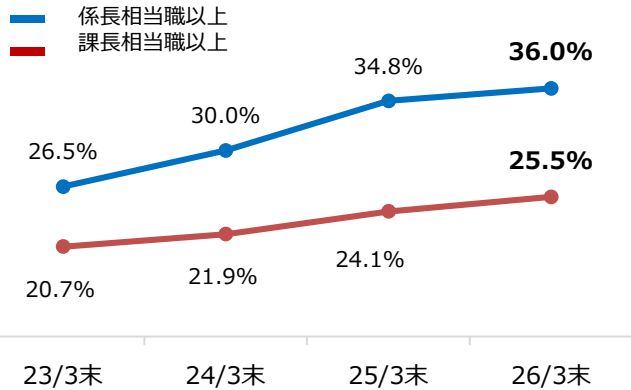
26/4月入行式の様子

人的資本経営の取り組み③ ～ダイバーシティの推進～

- 女性活躍推進や次世代を担う女性の育成に継続して取り組むことで、女性管理職の割合も増加
- 3年連続でなでしこ銘柄に選定され、子育てや不妊治療など、女性の仕事とプライベートの両立支援も充実

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの実現

女性管理職の割合（連結）



管理職向けセミナー

- ジャーナリスト 浜田 敬子様を講師に迎え、管理職の意識改革を目的に開催
 - ① 経営マインド養成研修
(対象：女性管理監督者)
 - ② ダイバーシティセミナー
(対象：全管理監督者)



25/12月 経営マインド養成研修

地域の女性活躍を牽引 ～女性の異業種交流会を開催～

- 地元企業で働く女性の交流促進を牽引
- 狙い：
 - ① 女性活躍の気運拡大
 - ② 参加者同士の新たなネットワーク構築

24/11月～26/3月
7会場 で実施

延べ参加者数
517人



25/10月 松江会場での交流の様子

女性活躍推進への外部評価

3年連続でなでしこ銘柄に選定

- 女性活躍推進に優れた企業として**3年連続選定**される
- 評価のポイント
 - ① 採用から登用まで一貫したキャリア形成支援がなされている
 - ② 性別を問わない「共働き」・「共育て」両立支援



プラチナえるぼし・プラチナくるみんプラス

- 女性の活躍推進や子育てサポートの取り組み、不妊治療と仕事の両立支援が評価される
- プラチナダブル認定企業がプラチナくるみんの" プラス認定"を受けたのは、金融業界では**西日本初**



人的資本経営の取り組み④ ～エンゲージメントの向上～

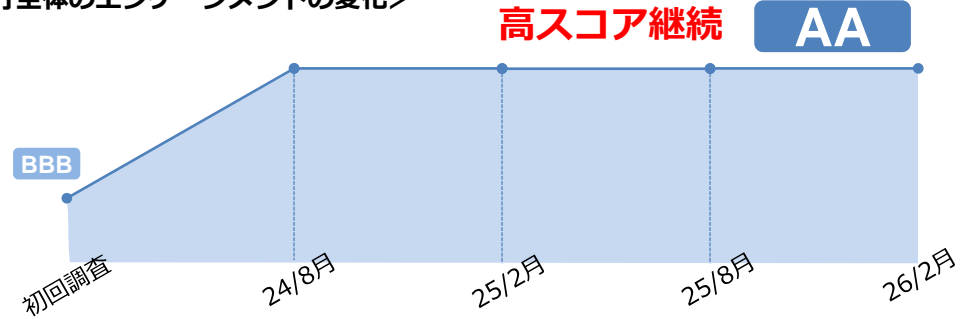
- 処遇面や育成環境の継続的な改善が若手行員のエンゲージメント向上につながり、銀行全体のエンゲージメントも向上
- 行員の能力・モチベーションアップは、お客様との取引拡大の最大のエンジン

エンゲージメント向上に向けた施策と効果

| | |
|-------|--|
| 処遇面 | <ul style="list-style-type: none"> ・直近5年間で30%程度の賃上げを実施 ・山陽・関西・東京などの遠隔地勤務の赴任手当を拡充 最高15万円/月 ・従業員向け株式給付信託制度の導入 |
| 育成面 | 充実した研修メニュー <ul style="list-style-type: none"> ・本人の育成レベルに応じたテーマ別研修 ・法人コンサル・審査・デリバティブなど、専門分野ごとのスキル別研修 ・外部の知見を取り入れる異業種交流研修 |
| | 自己啓発の後押し <ul style="list-style-type: none"> ・Udemy®などの自己啓発コンテンツの充実 ・学びにかかる費用を補助する自己啓発奨励金制度 |
| 福利厚生面 | 不妊治療の支援、キャリア休職制度、ウォーキングイベント など |
| その他 | <ul style="list-style-type: none"> ・支店長向け人材育成強化研修によるマネジメント強化 ・年齢に関わらず「実力」と「専門性」を適正に処遇へ反映する人事制度へ改定 ・頭取意見交換会の各地開催（25/4月～26/3月19会場で延べ383名が参加） |

エンゲージメントの向上

<当行全体のエンゲージメントの変化>



(※) 株式会社リンクアンドモチベーション「モチベーションクラウド」を活用し調査。

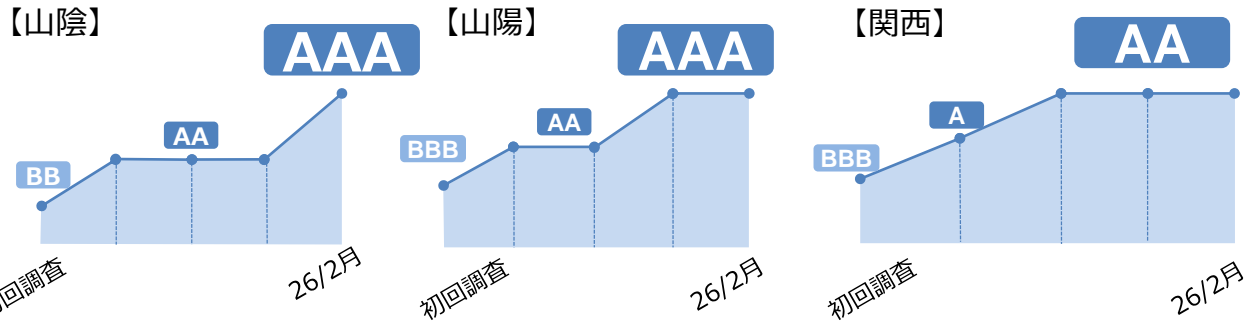
【参考】エンゲージメントスコアとレーティングの関係

| | | | | | | | | | | | |
|--------|----|-----|----|----|-----|----|----|-----|----|----|-----|
| スコア | 33 | 39 | 42 | 45 | 48 | 52 | 55 | 58 | 61 | 67 | |
| レーティング | DD | DDD | C | CC | CCC | B | BB | BBB | A | AA | AAA |

※スコアは全国平均を「B 50」とした偏差値

当行

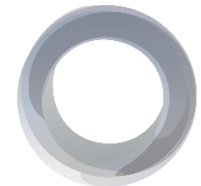
<エリア別 30歳未満行員のエンゲージメントの変化>



| | |
|----------------------|-----------------|
| 他社との比較 (26/2月調査分) | エンゲージメント スコア |
| 当行全体 | AA 63.3 |
| 金融業界比較 | BB 非開示 |
| 1,000名以上企業 約650社 | B 50.5 |

全国上位10社に選出

2026



MOTIVATION
COMPANY

※総契約社数：1,370社 大手企業（2,000名以上5,000名未満）部門

ガバナンスの取り組み

- 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る
- 持続的な企業価値向上を実現するため、コーポレートガバナンス体制の強化に継続的に取り組む

コーポレートガバナンス改革

取締役会の目指す姿

迅速な意思決定

透明性・客観性の高い
役員選任プロセス

リスクテイクの意思決定への
積極的関与

経営の監督機能の強化

企業価値向上のインセンティブ
となる報酬制度

経営資源・資本の適切な配分

2008年

役員報酬体系の改定

業績連動報酬の導入

2011年

取締役の減員による的確かつ迅速な意思決定

監査等委員以外の取締役の員数を「20名以内」から「10名以内」に変更

執行役員制度の導入による機能の分化

2016年

取締役会の実効性評価開始

2018年

任意の指名・報酬委員会の設置

委員5名のうち独立社外取締役2名、社外取締役1名

2019年

監査等委員会設置会社への移行

2024年

女性代表取締役専務執行役員・
外国人の取締役の就任

53.8%
独立社外取締役

53.8%
(2024年6月20日付)

38.4%
女性取締役

30.7%
(2024年6月20日付)

(2025年6月26日付)

2025年

新頭取就任

サクセッションプラン

23/12月～指名・報酬委員会メンバーで、
次期頭取候補者の資質を1年以上かけて
評価・審議

社外取締役への期待

- 経営理念、長期ビジョン、マテリアリティ、経営戦略に照らし、特に重要と考える8つのスキルをバックキャストで設定
- 専門的知見や経験を活かし、経営の監督・助言を通じて企業価値の向上に貢献いただくことを期待

社外取締役に期待するスキル

| | スキル | 関連するマテリアリティ | 選定理由 |
|--------|--------------|-------------------------------|---|
| 経営の監督 | 経営戦略 | 企業価値向上 コーポレートガバナンス強化 | 経営理念の実現、持続的な成長・企業価値向上戦略、施策の方向性、実行状況などを、適切にモニタリング・監督する知識・経験が必要 |
| | サステナビリティ | 環境保全・気候変動への対応、人権の尊重、地域活性化への貢献 | グローバルな潮流も踏まえた地域社会の課題解決に関する知見を活かし、サステナビリティ経営の実行状況を監督する知識・経験が必要 |
| | 財務・会計 | コーポレートガバナンス強化 | 正確な財務報告、当行グループの健全で安定した財務基盤の確立を監督するための知識・経験が必要 |
| | 法務 | コーポレートガバナンス強化 | 企業価値を維持するためには、法務知識に基づく適切なリスクマネジメント、コンプライアンスに関する知識・経験が必要 |
| 経営への助言 | グローバルビジネス | 企業価値向上 | グローバルな潮流、動向を踏まえた当行の経営戦略に対し、監督や助言を期待 |
| | 人材開発・ダイバーシティ | 働き方改革・ダイバーシティ&インクルージョンの推進 | 企業価値向上の推進力である人的資本強化に向けた知識・経験が必要。特に、重点施策の法人向けコンサルティングは、銀行業務では新領域であり、外部知見による助言を期待。また、持続的な成長・企業価値向上には、幹部人材のダイバーシティ推進が必要。 |
| | 金融 | 企業価値向上 | 専門知識、グローバルな金融市場での経験から金融市場や規制動向を適切に理解し、当行の経営、有価証券運用に関する監督のほか、助言を期待 |
| | DX・IT | DXの推進・質の高い金融サービスの提供 | デジタルを起点とした構造改革による生産性の向上、お客様への付加価値提供を推進していくことが、当行の持続的な成長、企業価値向上に必要。特に、重点施策のDX・ITによる構造改革は、専門知識に基づく助言を期待。 |

スキルマトリックス

| 氏名 | 経営の監督に必要なスキル | | | | 経営への助言を期待するスキル | | | |
|---------|--------------|----------|-------|----|----------------|-------------|----|-------|
| | 経営戦略 | サステナビリティ | 財務・会計 | 法務 | グローバルビジネス | 人材開発ダイバーシティ | 金融 | DX・IT |
| 倉都 康行 | ● | ● | | | ● | | ● | |
| 後藤 康浩 | ● | ● | | | ● | ● | | |
| 本井 稚恵 | ● | ● | | | | ● | | ● |
| グレム ナウド | ● | ● | | | ● | ● | ● | |
| 足立 珠希 | | ● | | ● | | | | |
| 瀬古 智昭 | | | ● | ● | | | | |
| 大森 浩 | | | ● | | | | ● | |

※倉都氏、後藤氏、本井氏、ナウド氏の4名は、取締役（監査等委員である取締役を除く）

※足立氏、瀬古氏、大森氏の3名は、監査等委員である取締役

社外取締役の紹介

主な経歴

| 氏名 | 経歴 | 主な業務等 |
|--------------------|---|---|
| 倉部 康行 | 1979年4月 (株)東京銀行(現(株)三菱UFJ銀行) 入行 外資系金融機関東京代表を経て 2001年4月 リサーチアンドブライシングテクノロジー(株)代表取締役(現任) 2018年6月 当行取締役(現任) | <ul style="list-style-type: none"> 国内外の金融機関では、東京、ロンドン、香港において国際金融市場でのビジネスキャリアを積む 2001年からは金融工学と市場リサーチをベースとした金融シンクタンクを経営 国際金融アナリストとして著作多数 |
| 後藤 康浩 | 1984年4月 (株)日本経済新聞社入社 2005年4月 (一社)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) 2021年6月 当行取締役(現任) | <ul style="list-style-type: none"> 日本経済新聞社在籍時には、バーレーン、ロンドン、北京に駐在 国内外の取材経験からエネルギー問題に造詣が深い 亜細亜大学では、産業政策、モノづくり、アジア経済、資源エネルギー問題などを専門に教鞭を執る |
| 本井 稚恵 | 1987年4月 アーサー・アンダーセン(現アクセンチュア(株))入社 2000年9月 同社エグゼクティブ・パートナー 2011年4月 NPO法人GEWEL(ジュエル)理事 2011年4月 コンサルタントとして独立(現職) (企業における多様性推進、女性活躍支援) 2022年6月 当行取締役(現任) | <ul style="list-style-type: none"> アクセンチュアでは、官公庁向けのシステム開発を中心に多くのコンサルティング・プロジェクトを担当 アクセンチュア日本法人では初の女性エグゼクティブ・パートナーに就任 「東洋経済ダイバーシティ経営大賞 女性管理職登用部門賞」受賞(2010年) |
| Graeme David Knowd | 1997年9月 バンク・オブ・イングランドアナリスト 1998年6月 英国金融庁アナリスト 1999年3月 スタンダード・アンド・プアーズ株式会社アソシエイト 2000年11月 UBS証券株式会社ディレクター 2005年9月 国際決済銀行(BIS) マネージャー 2006年7月 CLSA証券株式会社バイス・プレジデント 2008年6月 モルガン・スタンレー証券株式会社エグゼクティブ・ディレクター 2012年6月 ムーディーズ・ジャパン株式会社マネージング・ディレクター 2018年9月 Moody's Investors Service(現Moody's Ratings) Singapore マネージング・ディレクター 2023年6月 ナウド・アドバイザー株式会社代表取締役社長(現任) 2024年6月 当行取締役(現任) | <ul style="list-style-type: none"> アイルランド出身 バンク・オブ・イングランド、英国金融庁、格付会社などで長年、国内外の企業分析の実績を積む 格付会社では地域の責任者を務めるなど、豊富な実務経験、金融機関経営に関する専門的な知見を有している 格付会社の日本法人で当行を担当。2023年3月Moody's Investors Service(現Moody's Ratings) Singaporeを退職後、6月に東京でナウド・アドバイザー(株)設立 |

本資料に関する照会先

山陰合同銀行
経営企画部 広報・I Rグループ

TEL : 0852-55-1032
Eメール : soki@gogin.co.jp

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。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あります。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ることにご留意下さい。



ごうぎんは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。