



2022年5月13日

会社名 株式会社 島根銀行
代表者名 取締役頭取 鈴木良夫
(コード番号 7150 東証スタンダード市場)
本店所在地 松江市朝日町484番地19
問い合わせ先 総合企画グループ 部長 森脇 誠
(TEL 0852-24-1239)

中期経営計画「夢への架け橋！～オープンイノベーションバンクしまぎん～」の策定について

島根銀行（頭取 鈴木良夫）では、2022年4月から2025年3月までの3年間の計画期間とする新中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおり、お知らせいたします。

記

1. 新中期経営計画の策定にあたって

地域の活性化、それは、お客さま、そして私たちしまぎんの役職員の「夢」。

しまぎんは、100年を超える歴史の中で、この夢の実現のため、時代の変化を踏まえた総合金融サービスの充実に努めてまいりましたが、これからの時代、より多角的な金融サービスが必要不可欠です。

自治体や支援機関等との連携強化や各種業務提携等を通じて得た新たなネットワークを活用し、お取引先へのご支援、課題解決を通じて、地域経済の活性化を実現する“しまぎん”なりのオープンイノベーションを促進してまいります。

2. 計画期間

2022年4月～2025年3月（3年間）

※計画の詳細につきましては、別紙をご参照ください。

3. 数値目標

数値目標		2025年3月期（新中計最終年度）
収益性	コア業務純益	10億円
	当期純利益	5億円
健全性	自己資本比率	8%台

以上



新中期経営計画（2022年4月～2025年3月）

夢への架け橋！

Open Innovation Bank SHIMAGIN

2022年5月

SHIMANE 島根銀行

I

I 新中計のキャッチフレーズ

II

II 新中計全体像

III

III 戦略方針に基づく『しまぎんの成長方程式』
パラダイムシフト（価値観の大変革）

IV

IV 新中計最終年度の計数目標

V

V 3年後の目指す姿



I 新中計のキャッチフレーズ



夢への架け橋！

O p e n Innovation B a n k
SHIMAGIN

(オープンイノベーションバンクしまぎん)



前中期経営計画は、鈴木頭取の合言葉

「顧客中心主義、Face to Face」 をもとに、
「お客様のために考動するしまぎん」 を掲げ取り組んで参りました

振り返るとこの3年間は

「顧客中心主義とは何か？」
を習得する期間だったように感じます

**「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伸びるのかを、熱心に研究することが本業だ」**

(NHKクローズアップ現代：森田取締役)

この言葉に、銀行の存在意義を再確認できた行員は多かったと思います
そして皆が体当たりで向かっていき思い至ったのは何かをしようと思えば思うほど

「銀行だけで完結するのは難しいこともある」 ということでした

しかし、それは決して悪いことではなく、むしろ新たな能力の開花につながっています



今、多くのお客様が同様の悩みを感じておられると思います

「何かをやりたいが自分だけでは
どうすれば良いか分からない、アイデアが広がらない。」

そんな時に頼っていただける銀行になりたい

お取引様や株主、そして地域のみなさま、さらには行員の

【夢や希望の架け橋】 になるためにオープン且つ開かれた存在でいたい

地域のお客さま同士を繋げたり、SBIグループの知見を得てイノベーションを生み出す、

オリジナルの「しまぎんによる顧客中心主義」を実現したい

このような姿勢は「地域から信頼され愛される銀行」の姿に通じるのではないかと思い、

新中計のキャッチフレーズを定めさせて頂きました



I 新中計のキャッチフレーズ

夢への架け橋！

Open Innovation Bank SHIMAGIN

地域の活性化、それは、お客さま、そして私たちしまぎんの役職員の「夢」



しまぎんは、100年を超える歴史の中で、この夢の実現のため、時代の変化を踏まえた総合金融サービスの充実に努めてまいりましたが、これからの時代、より多角的な金融サービスが必要不可欠です

自治体や支援機関等との連携強化や、資本業務提携を通じて得た新たなネットワーク（SBIホールディングス、新生銀行、吉本興業など）を活用しお取引先へのご支援、課題解決を通じて、地域経済の活性化を実現する“しまぎん”なりのオープンイノベーションを促進してまいります



II 新中計全体像



Ⅱ 新中計全体像

3年後の目指す姿



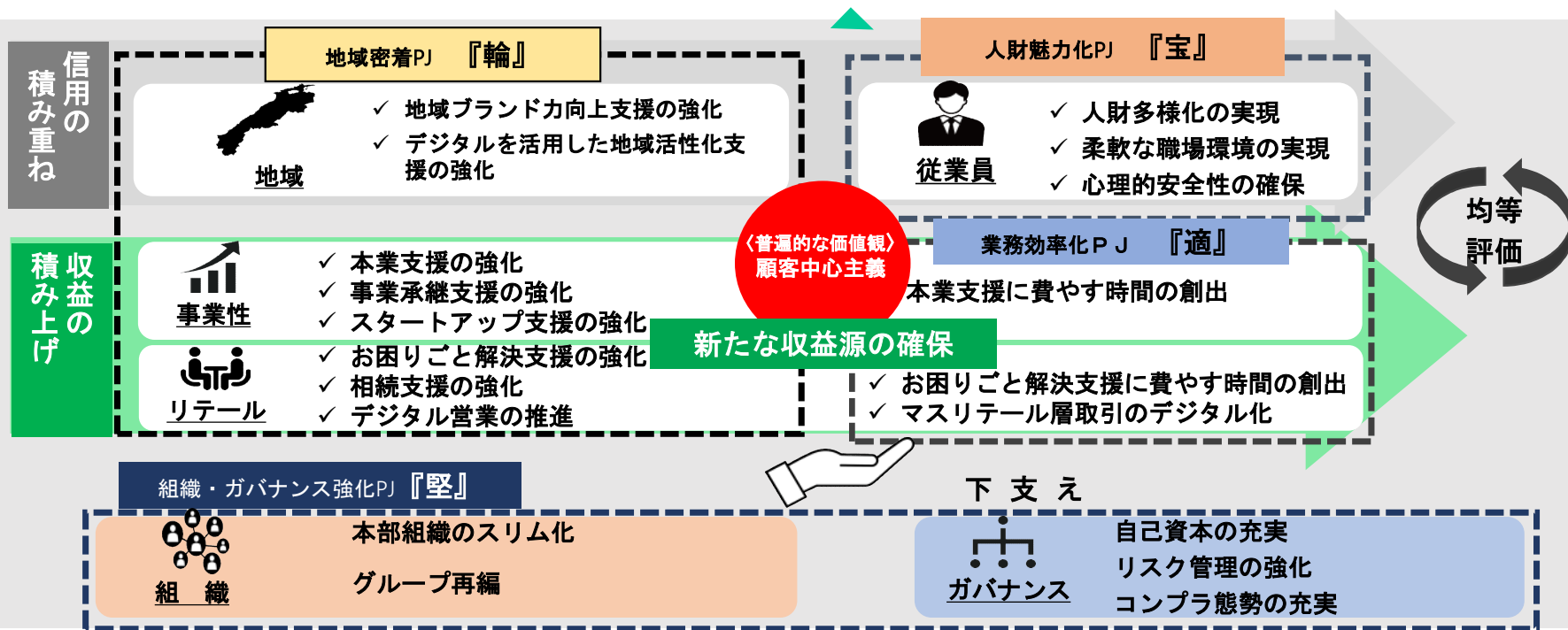
施策における2つの評価軸と4つのプロジェクト（PJ）
計数目標



戦略方針に基づく『しまぎんの成長方程式』
パラダイムシフト（価値観の大変革）

Ⅱ 新中計全体像イメージ図

★単なる御用聞きじゃなく お客様の『良き理解者・パートナー』となる
 ★互いに『リスペクト』しあって働ける職場



しまぎんの成長方程式

単なる御用聞きではなく
お客様の良き理解者となる！

×

あくなき業務効率化への
挑戦！

×

互いにリスペクトしあって
働ける職場！

役職員一人一人が心の底からパラダイムシフト（価値観の大変革）！誰がかけても跳ぶことはできない！！

既存の固定概念・行動・プロセス

3年後の
目指す姿

2つの評価軸と4つのプロジェクト
・計数目標

パラダイムシフト
しまぎん成長方程式

Ⅲ 戦略方針に基づく『しまぎんの成長方程式』
パラダイムシフト（価値観の大変革）



経営理念に基づく3つの戦略方針

経営理念

01

地域社会の発展に貢献し
信頼され愛される銀行となる



戦略方針

顧客中心主義
本業支援

顧客中心主義・本業支援の徹底

（お客さまと価値観の共有、お客さまと当行の利益を両立、TPOを意識したうえでお客さまのために行動する）、地域プラットフォームとしての地位確立

経営理念

02

常に魅力あるサービスを提供し
お客さまのニーズに積極的に応える



戦略方針

抜本的な業務改善
働き方改革

テクノロジーを活用し抜本的な業務改善をはかるとともに、広い定義での働き方（意思決定プロセス、権限、判断基準等）改革を行い、魅力あるサービスの提供や商品づくりに時間を費やす

経営理念

03

創造力豊かで活力にみちた
明るい人間集団をつくる



戦略方針

環境づくり
スキルアップ

ヒトこそ財産。リスペクトしあえる行員を育成する土台（環境）づくりとスキルある行員づくり（アジャイル型人財、やりたい仕事、多様性、プロフェッショナル、序列より役割、他者の成功に貢献）

しまぎんの成長方程式

3つの戦略方針を【しまぎんの成長方程式】で表すと



- ①顧客中心主義に対する考え方や評価が間違った方向やマイナス思考だと、
②業務改善、③人財育成がどんなにうまく行っても、結果的に成長がマイナスとなってしまう



顧客中心主義、本業支援に対する考え方、
個人支援に対する考え方、評価の
パラダイムシフトをはかり、
徹底・共有化できるかが一番の鍵となる！



IV 新中計最終年度の計数目標



IV 新中計最終年度の計数目標



計数目標▼

		2022年3月期 実績	2025年3月期 (新中計最終年度)
収益性	コア業務純益 当期純利益	7.7億円 2.8億円	10億円 5億円
健全性	自己資本比率	6.5%	8%台

V 3年後の目指す姿



～3年後の目指す姿①～

★単なる御用聞きじゃなくお客さまの『良き理解者・パートナー』となる

「顧客中心主義の徹底」ということで、
何でもかんでもお客さまの言われることを受け対応するのではなく、
お客さまの事業や考え方などを正しく知ったうえで、賛同し応援できる行員になりたいという思い



★互いに『リスペクト』しあって働ける職場

個々の行員の能力を最大限引き出すとともに、
その能力を認め合い尊敬しあえる職場にしたいという思い



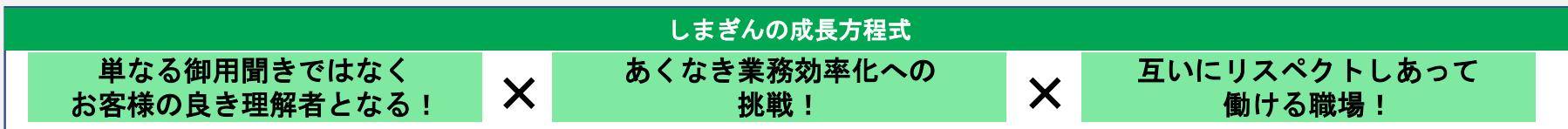
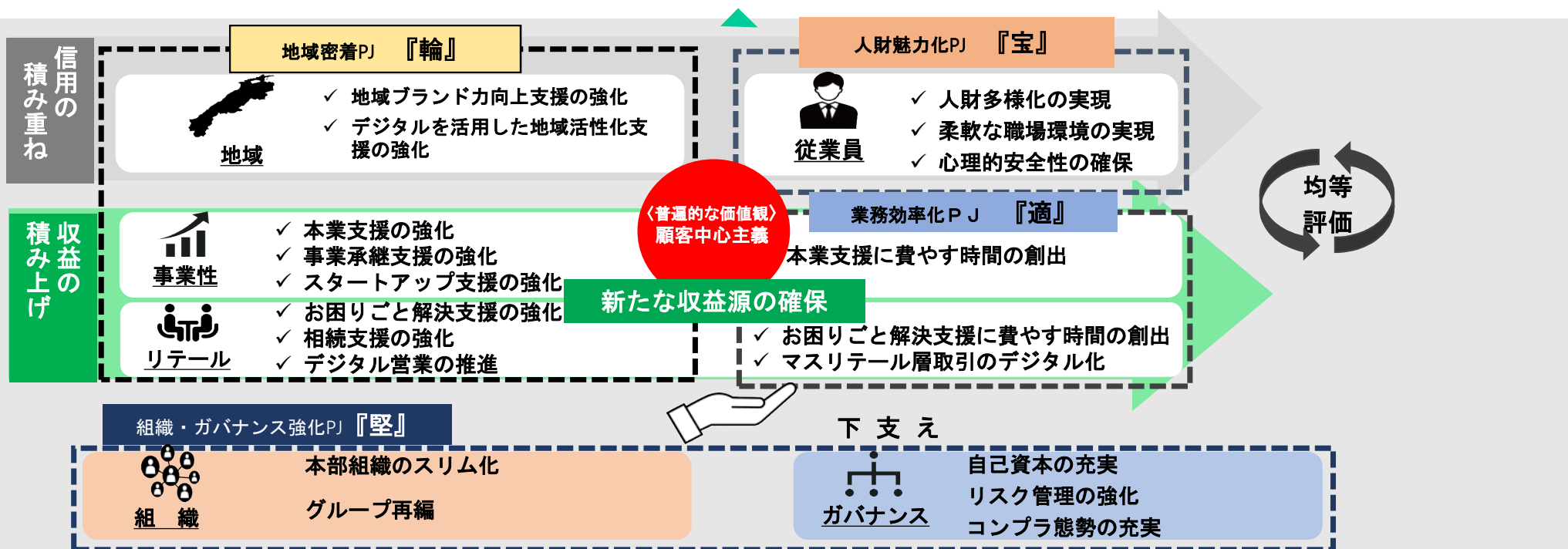
新中計『夢への架け橋！オープンイノベーションバンクしまぎん』全体像イメージ図（再掲）

★単なる御用聞きじゃなく お客さまの『良き理解者・パートナー』となる
 ★互いに『リスペクト』しあって働ける職場

3年後の
目指す姿

2つの評価軸と4つのプロジェクト
・計数目標

しまぎん成長方程式
パラダイムシフト



役職員一人一人が心の底からパラダイムシフト（価値観の大変革）！誰がかけても跳ぶことはできない！！

既存の固定概念・行動・プロセス