

第17次 中期経営計画

～2022年度中間期進捗状況～

2022年11月10日（木）



証券コード：8541

目次



中期経営計画の進捗状況について

1. 主要計数目標（単体）
2. 2022年度上期の主な取り組み
3. その他の戦略とその進捗

1. 主要計数目標（単体）

計画最終年度の主要計数目標（単体）

		2021年3月期実績 (中計直前期)	2022年3月期 実績	2023年3月期 第2四半期実績	2024年3月期計画 (中計最終年度)
収益性	当期純利益	50億円	53億円	35億 (通期予想48億円)	50億円以上
	コア業務粗利益	282億円	299億円	157億円	282億円以上
	OHR ^{※1}	70.6%	68.1%	66.2%	73%未満
成長性	総預金残高	24,874億円	25,803億円	25,614億円	25,000億円
	貸出金残高	17,655億円	18,370億円	18,932億円	18,500億円
健全性	自己資本比率 ^{※2}	7.92%	7.80%	7.58%	8%以上
	開示債権比率 ^{※3}	1.94%	1.73%	1.71%	1%台

※1 OHR：営業経費 ÷ コア業務粗利益

※2 自己資本比率：自己資本額 ÷ リスクアセット

※3 開示債権比率：開示債権残高 ÷ (貸出債権残高 + 保証等債権残高)

2. 2022年度上期の主な取り組み

デジタル戦略 進捗事例



お客さまの利便性向上を目的に、「ひめぎんアプリ」のバージョンアップを随時推進

▼スマートフォンアプリ「ひめぎんアプリ」



▼近年の機能拡充の進捗

第3次開発 (2021年9月)

- 入出金通知機能
- ATM出金ロック設定
- 外貨預金残高照会
- 公営競技券購入 (NEOBANK)

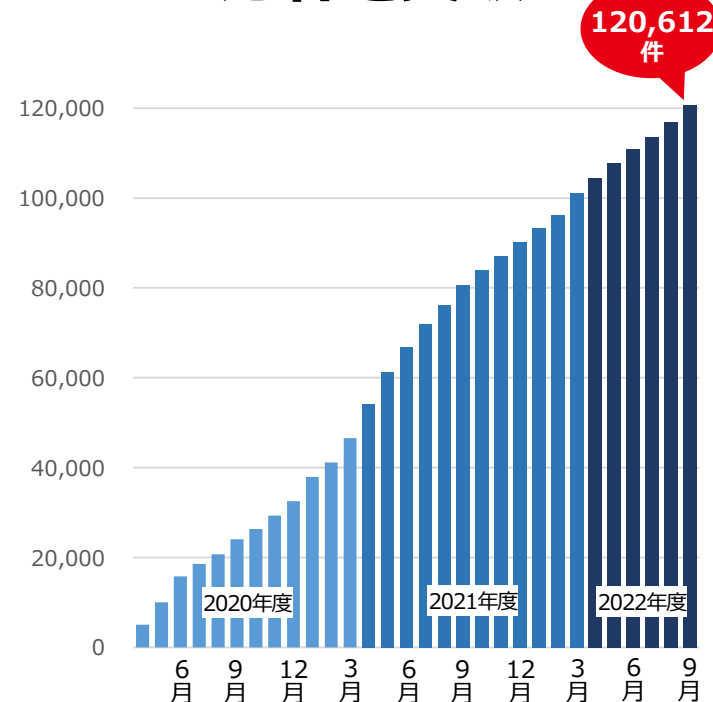
第4次開発 (2022年6月)

- 振込機能
- 定期預金の作成・解約
- 住所・電話番号変更

今後も便利な機能を
順次追加予定

▼「ひめぎんアプリ」ダウンロード数の推移

提供開始から2年半で
12万件を突破！



ESG・SDGs戦略 進捗事例

2022年2月にサステナビリティ委員会を設置し、地球温暖化防止に向けた取り組みや、地域企業のSDGs経営を支援する取り組みを推進

2023年2月
予定

西条支店をZEB（ゼブ）化

ZEB（Net Zero Energy Building）とは、建物で必要なエネルギーを、設備システムの高効率化などの省エネルギーによる削減と、太陽光などで創出した再生可能エネルギーの活用により補うことを目的とした建築物。



(完成予想図)

2022年4月～

サステナブルファイナンスの取扱い

<取扱い商品>

- ひめぎんグリーンローン
- ひめぎんサステナビリティ・リンク・ローン
- ひめぎんサステナブル・サポートローン

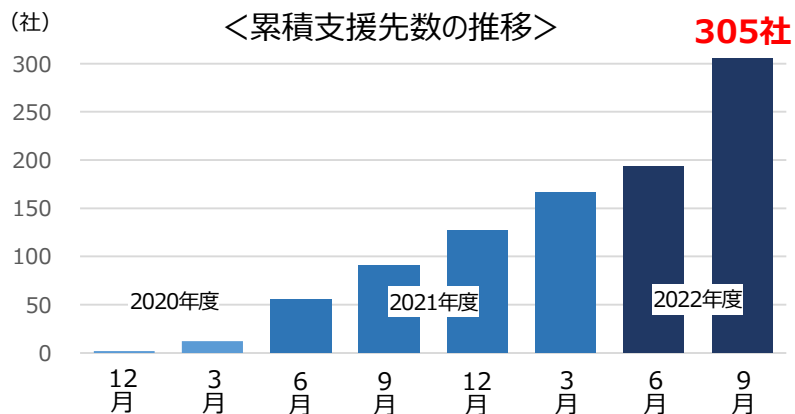
外部機関の評価を必要としない、当行が評価する「自行評価型ファイナンス」により、お客さまのサステナブル経営を後押し。

2022年7月

「市内企業の脱炭素投資促進事業に関する連携協定」の締結

市内企業の持続可能な経営活動に係る脱炭素投資を促進することで、地球温暖化の防止や環境保全意識の高揚を図ることを目的に、松山市と3金融機関が連携。

「SDGs経営立ち上げ支援サービス」



人財戦略 進捗事例

女性活躍

女性タスクチーム「ひめのわ」による発案

書籍を通じた地域の活性化への取組み ～株式会社明屋書店との連携～

- 寄付型私募債による書籍の寄贈の枠組みを具体化
- 株式会社明屋書店との連携による「街を明るくする企画」を今後も順次展開

支店の駐車場にコインランドリー店を出店 ～株式会社清水屋との連携～

- 異業種との連携を通じ新たな価値を創造し、地域の活性化に繋いでいく取組みの一環
- 2022年6月に砥部支店、2022年7月に桑原支店の駐車場スペースにそれぞれ出店



(桑原支店コインランドリー)

人財育成

省庁・異業種への派遣（若手育成）

- 若手行員10名が異業種・省庁への武者修行出向
- 脱炭素分野の知見習得のため環境省へ出向

「カムバック採用制度」新設 (2022年9月)

- 定年退職前に当行および当行関連会社を退職した元行員（元社員）が再び就職できるようにする制度
- 退職者には他社などで身に付けた様々なキャリアや知識を發揮できる就業機会を提供
- 現役職員にも将来的なキャリアアップの選択肢を提供

働き方改革

副業によるスキルアップの醸成

- 2022年9月末時点で、社内副業は33名、個人事業主型副業は25名が従事
- 民間企業に週1～2日勤務できる制度などを検討予定

生産性向上戦略

生産性向上戦略の一環として、効率的な店舗戦略を推進

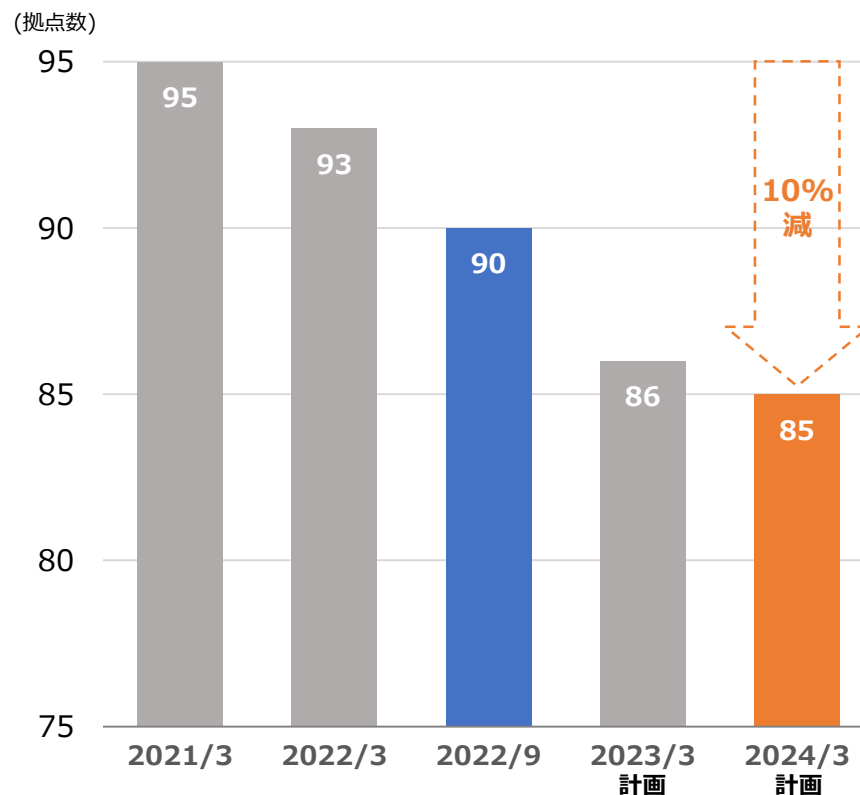
店頭事務の削減と広域店舗ネットワークの再構築

- 高コスト店の統廃合
- 個人営業中心で軽量型のスマート店の展開
- 店頭事務の大幅削減
→ 事務簡素化、デジタル化、事務集中化
- 営業店をコミュニティ形成の「場」へ
→ 営業店空きスペースの有効活用

<上期の取り組み状況>

- ・ ポーチェ重信出張所（2022年5月 移転統合）
- ・ ポーチェ川之石出張所（2022年6月 ATM出張所化）
- ・ ポーチェ松末出張所（2022年8月 営業終了）
- ・ 来住支店の駐車場スペースにレンタルボックスをオープン（2022年5月）

拠点数の推移

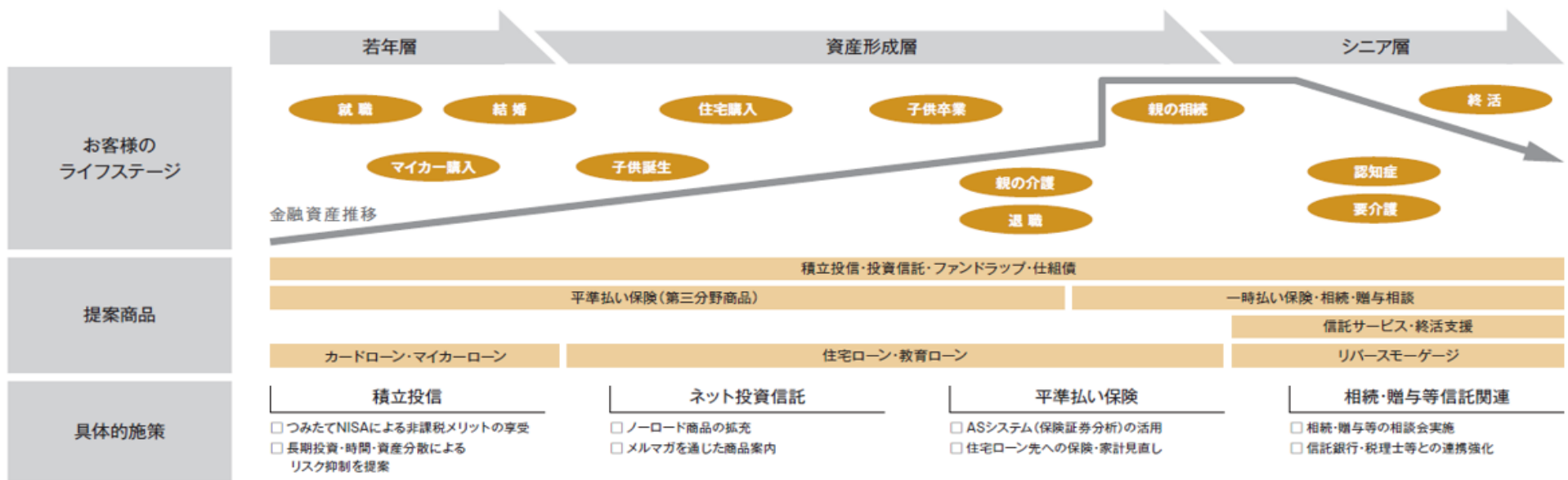


3. その他の戦略とその進捗

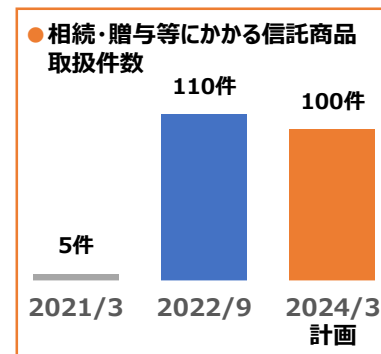
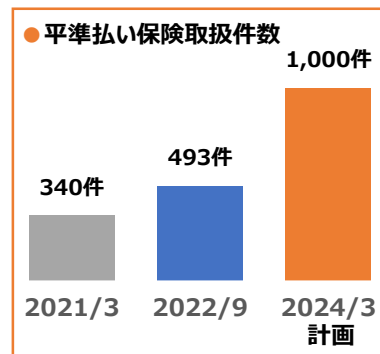
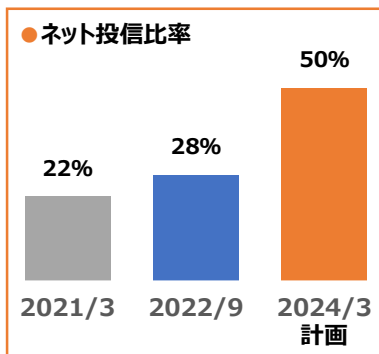
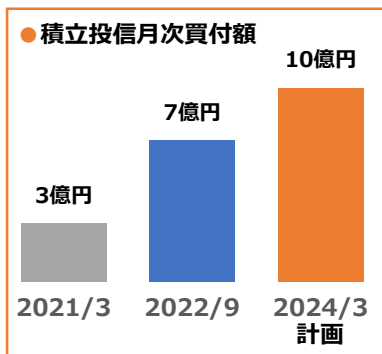
コンサルティング戦略①

個人向け戦略

ライフステージに応じた資産運用、個人ローン等の提案力強化
シニアサービス（老後資金や認知症など高齢化社会の課題）への対応



<KPI>



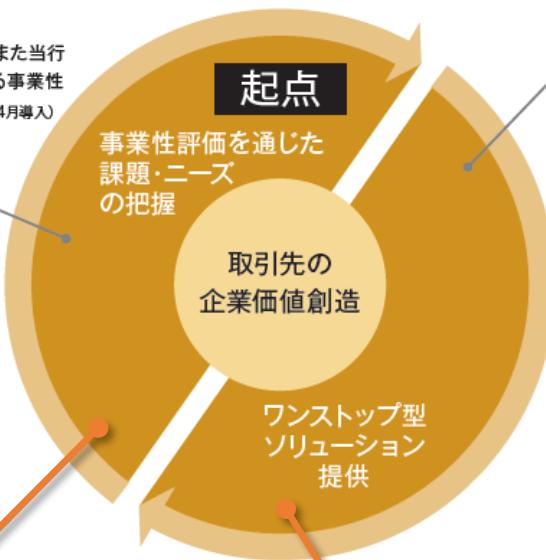
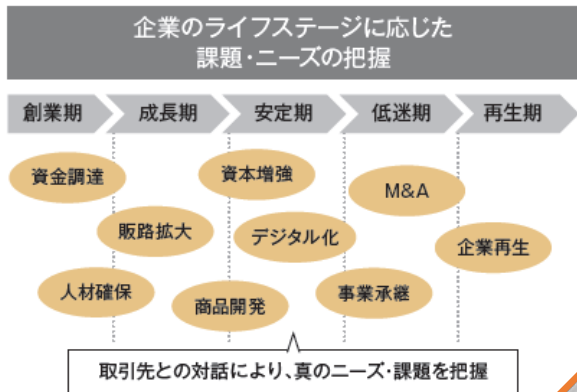
コンサルティング戦略②

法人向け戦略

事業性評価により企業のニーズ・課題を適切に把握し、ソリューション提供により取引先の企業価値を創造

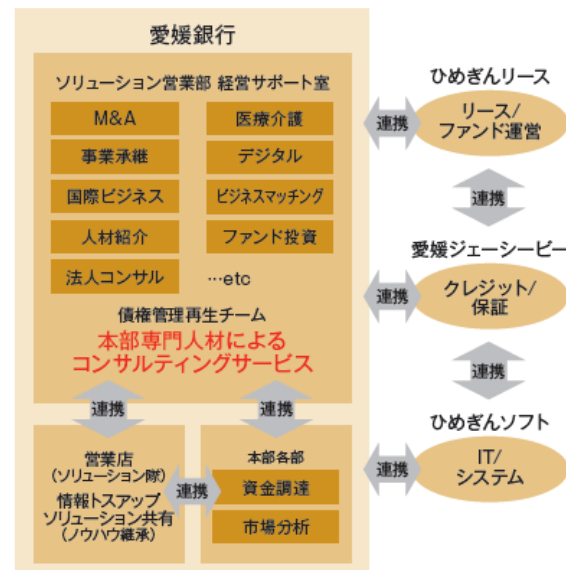


取引先企業の経営支援プラットフォームとして、また当行との対話ツールとして積極的に活用し、深度ある事業性評価やコンサルティングサービスを実現 (2020年4月導入)



ワンストップ型 ソリューション提供態勢

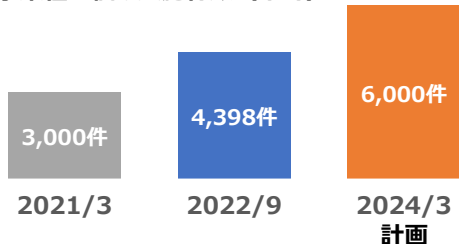
ひめぎんグループ連携



外部提携先との連携 (ひめぎんプラットフォーム)

<KPI> 取引先に対する事業性評価

事業性評価の実施件数 (累計)



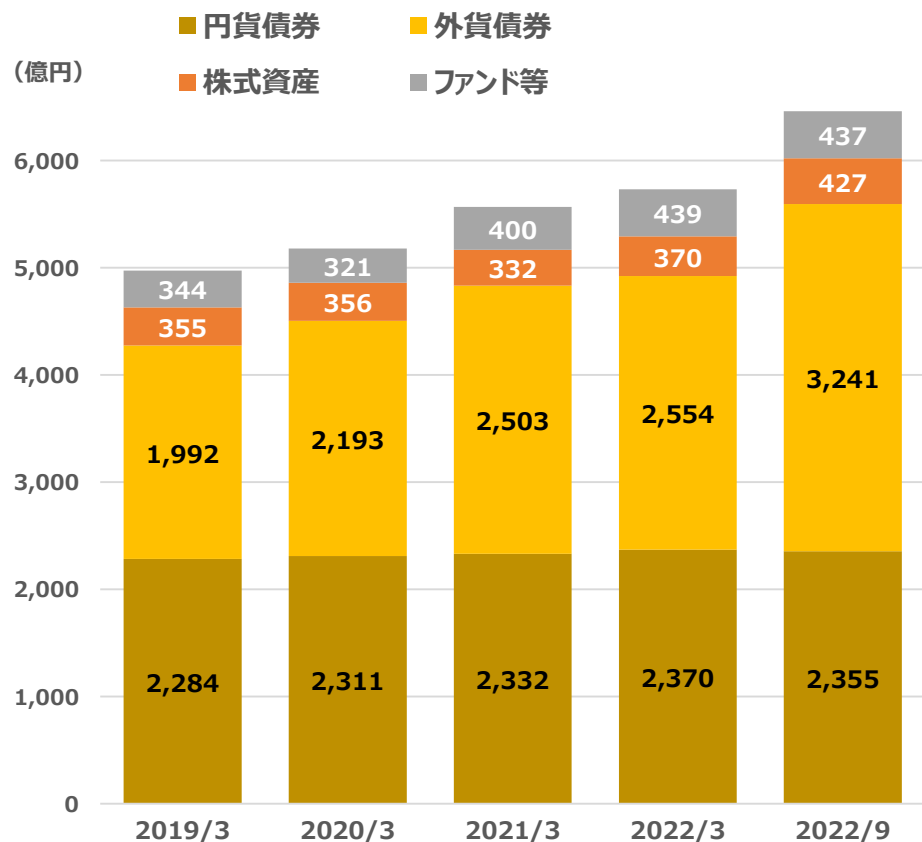
<KPI> コンсалティング関連手数料

(単年)



安定した有価証券運用で、収益の維持・拡大を継続

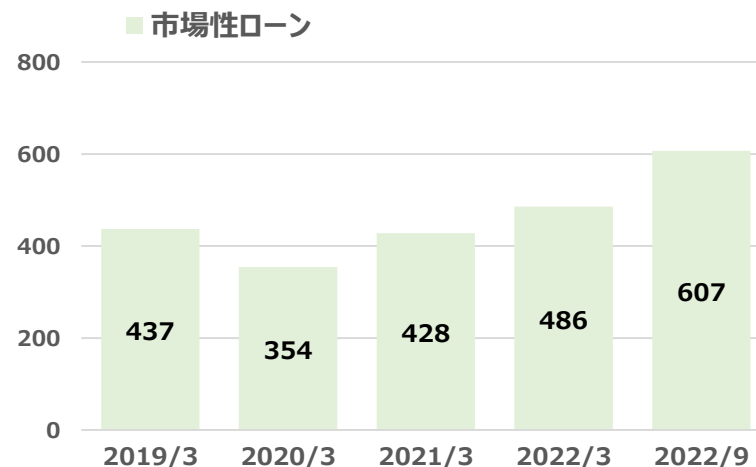
有価証券ポートフォリオ残高



施策に対する進捗状況

- 海外での金融引締め在即し、運用ポートフォリオを構築
 - ファンド等を有効活用しながら、様々な外部環境の変化を収益化
- ⇒ **昨年度を大きく上回る収益性の向上を達成**
(有価証券利息配当金 前年同期比+20億円)

市場性ローン残高



リスクアパタイト・フレームワーク（RAF※）に基づく経営管理態勢構築

当行は、地域社会の発展を目的として、取り巻くリスクを認識し、将来にわたる健全性を確保したうえで、積極的にリスクテイクすることにより持続可能な収益向上を目指す、リスクアパタイト・フレームワーク（RAF）に基づく経営管理態勢構築を目指します。

※RAF：経営目標を達成するため、リスクアパタイト（どのようなリスクをどこまで許容するかの方針）を定め、リスクアパタイトを起点として業務・収益計画、リスク管理方針など、様々な内部統制の仕組みを構築する手法

	第16次中期経営計画期間		第17次中期経営計画期間			
	2020/3期 実績	2021/3期 実績	2022/3期 実績	2023/3期 2Q実績	2023/3期 計画	2024/3期 計画
コア業務純益 ①	72億円	83億円	95億円	53億円	71億円	78億円
リスクアセット ②	14,494億円	14,481億円	15,050億円	15,871億円	15,129億円	15,225億円
RORA ①÷② (年率換算)	0.50%	0.57%	0.63%	0.66%	0.47%	0.51%

本資料は、決算の概要や経営方針等のご案内を目的としたもので、
当行が発行する有価証券の投資勧誘あるいは取引の推奨を目的
とするものではありません。

将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化などによって
異なる可能性があることにご留意ください。

お問い合わせ先

愛媛銀行 企画広報部

TEL 089-933-1111 FAX 089-933-1027

ホームページアドレス <https://www.himegin.co.jp/>