

思いやり、支えあい、助けあい。



おかげさまで、創業100周年

愛媛銀行の現況

平成27年9月／ディスクロージャー誌

ごあいさつ



皆様には、平素より私ども愛媛銀行をご利用、お引き立ていただきまして、誠にありがとうございます。ごぞいます。

この度、平成27年度中間期(平成27年4月1日から平成27年9月30日まで)における業況、活動状況につきまして、ディスクロージャー誌「愛媛銀行の現況」を発刊いたしました。本誌を通じて当行の現況をより一層ご理解いただければ幸いに存じます。

当行は大正4年の創業以来、「お客様を第一に行員を大事にすることが繁盛のもとである」という創業者精神に基づき、お客様に幅広い金融サービスを提供しながら、力強く発展してまいりました。これもひとえに皆様方の温かいご支援の賜物と深く感謝申し上げます。

今後とも皆様方のより一層のご愛顧とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成28年1月

頭取 本田元広

プロフィール(平成27年9月30日現在)

名称	株式会社 愛媛銀行 (The Ehime Bank, Ltd.)
所在地	愛媛県松山市勝山町2丁目1番地
創業	大正4年
資本金	191億14百万円
預金等	2兆1,523億円
貸出金	1兆4,812億円
店舗数	103店舗(本支店95、出張所8)
行員数	1,397名

もくじ

ごあいさつ/プロフィール	1
頭取メッセージ	2
営業の概況	
【平成27年度 中間決算の概況(単体)】	
●金融経済環境/収益の状況/ 貸出金・預金等・預り資産の残高	3
●自己資本比率/金融再生法に基づく開示債権の残高と比率・ 格付/金融再生法開示債権の保全状況	4
●中小企業の経営の改善及び 地域の活性化のための取組の状況	5~6

創業100年 “殻を破る”未来への挑戦

皆様には、平素より愛媛銀行をご利用、お引き立ていただきまして、誠にありがとうございます。

年明け以降、内外の経済情勢を見渡しますと、世界中の市場が“米国の利上げ”、“中国や新興国経済の減速”、“急激な原油安”などに見舞われ、混乱が続いております。我が国経済については、中国や新興国経済減速の影響を受け、円高の進展や株価が続落するなど、成長期待にやや懸念が生じており、当面は事態の推移の注視が必要です。

愛媛県内経済もこうした流れの下にあり、先行きに不透明感があるものの、短期的には、原油安や円高は原材料価格の抑制につながり、企業収益に寄与いたします。加えて、本格化する寒さとともに、個人消費の盛り上がりも、見込まれるところです。

当行はこのような環境のもと、大正4年の創業以来の思いやりと助けあいの「無尽」の精神に基づき、ふるさと銀行として、地元愛媛、そして瀬戸内経済圏の発展に尽力して参りました。

今期も事業性評価に基いた成長分野への積極的な融資と中小企業の経営体質を強化していくための支援を行い、中小企業貸出の増強を図り、地域の融資シェアの向上に取り組みました。

また、地方自治体と連携した地方創生への取り組みを強化するために「地方創生チーム」を創設し地域経済活性化のための事業展開を積極的に進める一方、地域の核となるビジネスを創出・育成する農業法人を応援するファンド「えひめアグリファンド」の投資先第1号を決定するなど6次化産業を通じて愛媛県の基幹産業であります第一次



産業活性化にも努めております。

当行は昨年9月、創業100周年を迎えることができました。これもひとえに永年にわたり当行を応援いただいている皆様のご支援の賜物であり、深く感謝申し上げます。今後も引き続き、地域に密着した質の高い金融サービスを提供し、「最初に相談される銀行」という愛媛銀行ブランドに恥じないよう皆様のお役にたつて参る所存であります。

本誌を通じて、当行の現況をより一層ご理解いただきますとともに、これからもなお一層のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

頭取 本田元広

第15次中期経営計画(平成27年4月～平成30年3月)

基本方針

①お客様サービスの向上

親切・丁寧・迅速な対応で、お客様の信頼と満足が得られる銀行を目指します。

②リスク管理態勢の充実

複雑化、多様化するリスクに適切に対応して、より健全な経営体質をつくります。

③効率経営の追求

効率的な営業活動ができる環境を整えながら、TQC活動を通じて、高品質低コストの経営体質をつくります。

概要

経営理念 ふるさとの発展に役立つ銀行 たくましく発展する銀行 働きがいのある銀行

愛媛銀行ブランドの確立
最初に相談される銀行

創業100年、 “殻を破る”未来への挑戦



金融経済環境

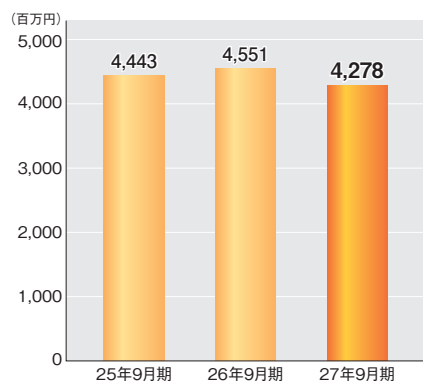
当第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、中国景気の減速懸念による世界同時株安があったものの、政府による経済政策を背景に雇用・所得環境が改善し景気は回復基調で推移しました。

当行が営業基盤とする愛媛県内の経済情勢におきましても、個人消費や企業の生産活動は、緩やかに持ち直しの動きが続きました。

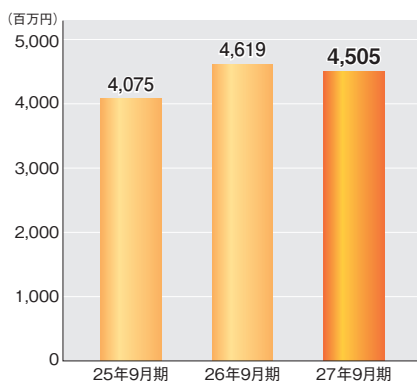
収益の状況(単体)

企業を取り巻く経営環境は、中国景気の減速懸念による世界同時株安があったものの、政府による経済政策を背景に雇用・所得環境が改善し景気は回復基調で推移しました。このような状況の中、効率的な資金運用と与信管理に努めてまいりました結果、以下の業績となりました。

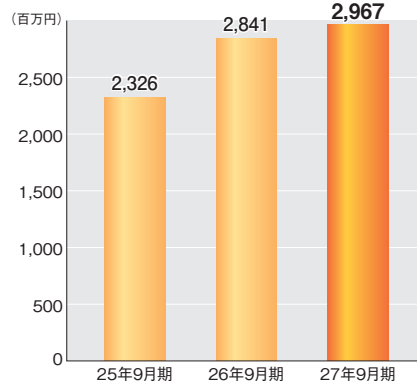
■コア業務純益



■経常利益



■中間純利益



用語の説明

●コア業務純益

「業務純益」から一般貸倒引当金繰入額と国債等債券損益を除いた、銀行本来業務による利益のことです。

●経常利益

「業務純益」に株式売却損益や不良債権処理にかかわる費用等を加減算した利益のことです。

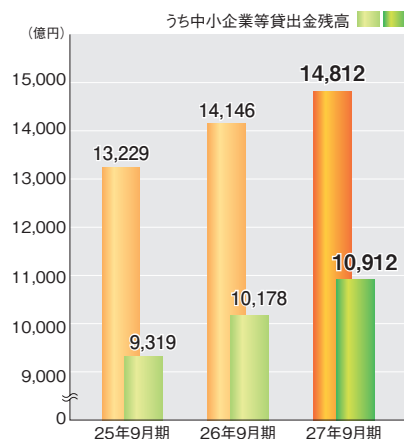
●中間純利益

「経常利益」から税金などを差し引いた最終利益のことです。

貸出金・預金等・預り資産の残高(単体)

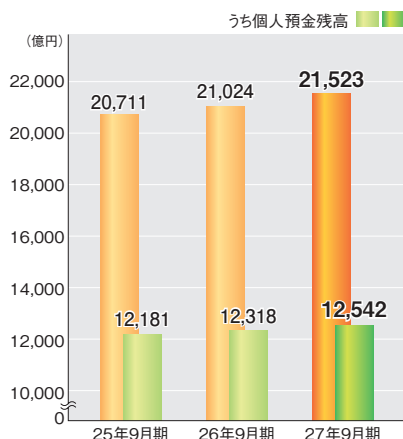
■貸出金の残高

貸出金は、中小企業・個人向け貸出を中心に積極的な貸出に努めました結果、前年同期比+666億円(+4.7%)となりました。



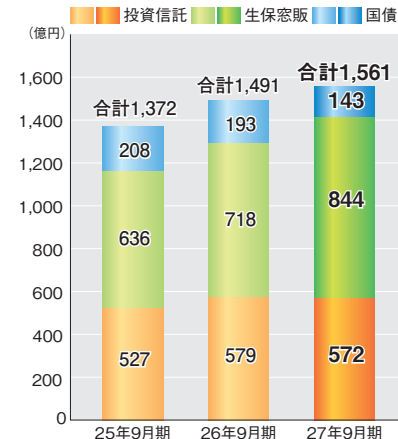
■預金等の残高

預金等は積極的な営業による個人預金の増強に努めた結果、前年同期比+499億円(+2.3%)となりました。



■預り資産の残高

お客様の運用ニーズにお応えするため商品内容の充実に努めました結果、前年同期比+69億円(+4.6%)となりました。

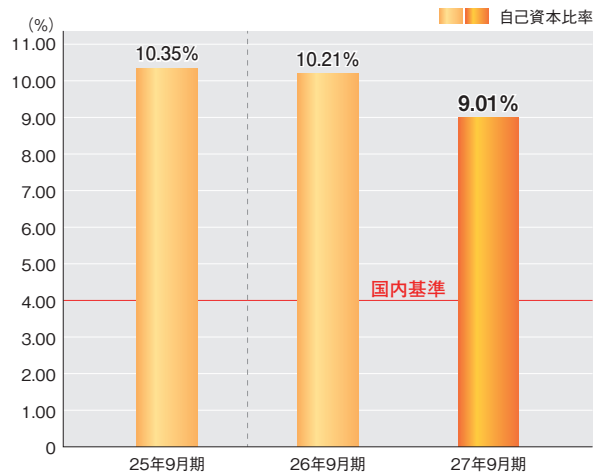


※生保窓販は販売累計額ベースです。

自己資本比率(単体)

平成27年9月末の自己資本比率は、9.01%(バーゼルⅢを踏まえた新国内基準で算出)となり、国内のみに支店を持つ銀行の水準である国内基準(4%以上)を大きく上回り、高い健全性を維持しています。

なお、平成25年9月は旧基準で算定した自己資本比率を記載しております。



用語のご説明

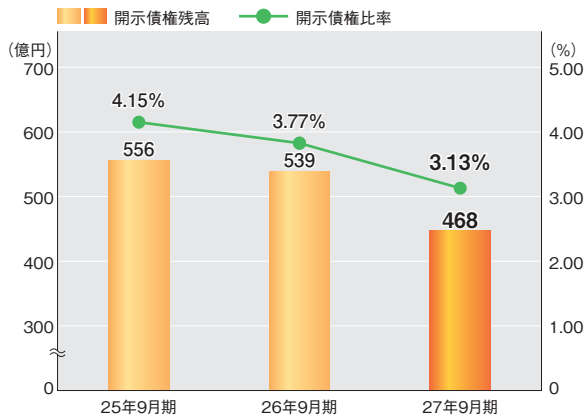
●自己資本比率

信用リスクの程度に応じてウエイトづけした資産(リスクアセット)に対する自己資本の割合です。この比率が高いほど不良債権等に対する備えが充実していることを示しています。

金融再生法に基づく開示債権の残高と比率(単体)・格付

■金融再生法に基づく開示債権の残高と比率(単体)

平成27年9月末の金融再生法に基づく開示債権残高は70億円減少し、開示債権比率は3.13%(前年同期比△0.64%)となりました。



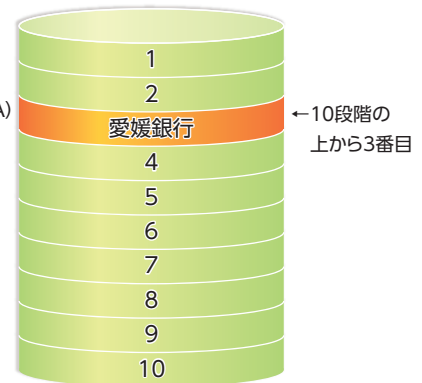
(注) 債権額は億円未満を四捨五入しています。

■格付

当行は、日本格付研究所(JCR)から長期優先債務について「A-」の格付を取得しています。

「A」の定義は、「債務履行の確実性が高い」です。

- 1.AAA
- 2.AA
- 3.A(シングルA)
- 4.BBB
- 5.BB
- 6.B
- 7.CCC
- 8.CC
- 9.C
- 10.D



金融再生法開示債権の保全状況(単体)

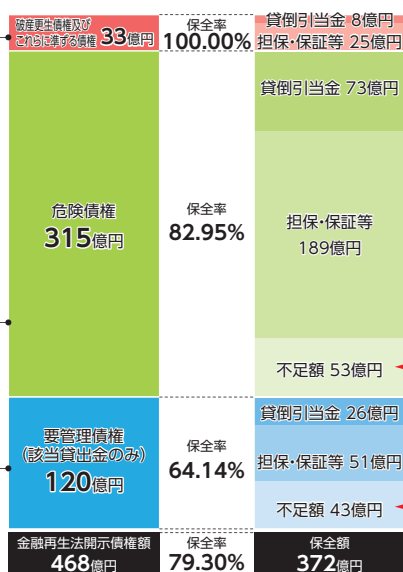
健全性確保の観点から、積極的に引当処理を実施しています。また、引当されていない部分については、自己資本により十分カバーされています。



(平成27年9月期)

(注) 債権額等は億円未満を四捨五入しています。

(注) 要管理債権の引当は、要管理先に対する一般貸倒引当金。



79.30%が保全されています。

保全不足の96億円は、自己資本にて十分カバーされています。

用語のご説明

●破産更生債権及びこれらに準ずる債権

破産などの事由により経営破綻に陥っている先に対する債権やこれに準ずる債権。

●危険債権

経営破綻状態には至っていないものの、経営状態が悪化し、約定どおりの返済ができない可能性の高い債権。

●要管理債権

3ヶ月以上延滞債権と貸出条件緩和債権で、「破産更生債権及びこれらに準ずる債権」「危険債権」に該当しないもの。

●正常債権

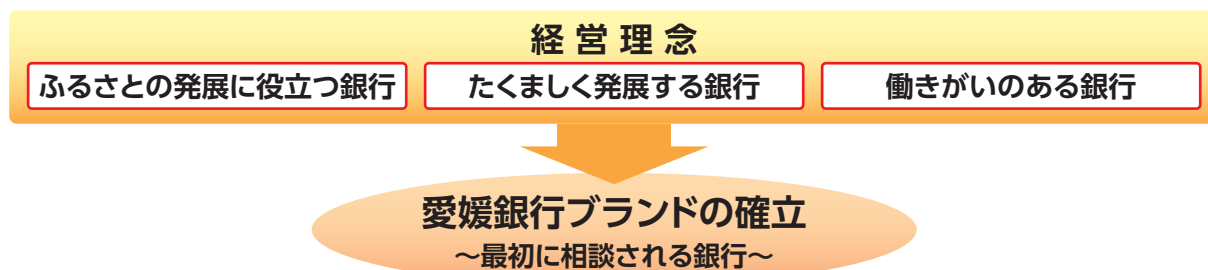
経営状態に特に問題がないものとして、「破産更生債権及びこれらに準ずる債権」「危険債権」「要管理債権」に該当しないもの。

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組の状況

当行は、昨年9月に創業100周年を迎え、創業以来の思いやりと助け合いの「無尽の精神」のもと、ふるさとと銀行として地域とのつながりを大切にしながら、地域の発展に寄与してまいりました。これからも、お客様ニーズに適應したきめ細かな総合金融サービスを提供し、ふるさとへの創造的貢献と発展のために役立ち、親しまれ、最初に相談される銀行をめざしていきます。

地域密着型金融の推進について、取引先企業と普段からコミュニケーションをしっかりと取り、信頼関係を築き、コンサルティング機能を発揮していきます。また、産学官連携など、行政や大学、関係機関とも連携して地域経済活性化のための取り組みを積極的に推進いたします。

あわせて、取り組みに対する目標や具体的な成果を地域やお客様に積極的に情報発信いたします。



基本方針について

1 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

取引先企業との日常的・継続的な訪問活動を通じてコミュニケーションを図り、信頼関係の構築に努めながら、経営目標・経営課題の抽出と分析を行い、必要に応じて外部専門家や外部機関と連携して、最適な解決策を提案・実行していきます。また、実行の過程においても、外部環境の大きな変化があった場合には、取引先企業や外部連携機関と協力しながら、解決策の見直しを提案していきます。

2 地域の面的再生への積極的な参画

各種地域情報を収集・蓄積しつつ、地域経済の課題や発展の可能性等を把握・分析した上で、貢献可能な分野や役割を検討し、地方自治体や中小企業関係団体等の関係機関と連携しながら、地域の面的再生に向けて積極的な役割を果たしていきます。また、政府が推進する「地方創生」は、地域経済の活性化に重要な意義を持つことから、当行の「地方創生チーム」が積極的にサポートしていきます。こうした地域の面的再生支援に積極的に取り組むことにより、収益力や財務の健全性の向上につなげていきます。

3 地域やお客様に対する積極的な情報発信

地域の面的再生への積極的な参画に関する取り組みを当行の経営基盤である地域経済や地域社会に対して積極的に情報発信し、地域やお客様からの信頼確保に努めます。

1 取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

(1) 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

●日常的・継続的な関係強化を通じた経営の目標や課題の把握・分析とライフステージ等の見極め

取引先企業との日常的・継続的なコンタクトにより、財務情報を含めた各種の定性情報を聞き取り、経営目標や経営課題を把握していきます。その上で、経営資源、事業拡大や経営改善に向けた意欲、経営目標や経営課題を実現・解決する能力等を総合的に勘案し、企業のライフステージや事業の持続可能性等の適切な見極めに努めていきます。

●取引先企業による経営の目標や課題の認識・主体的な取り組みの促進

取引先企業が自らの経営の目標や課題を正確かつ十分に認識できるよう適切な助言に努めます。また、取引先企業の認識が不十分な場合は、必要に応じて、中小企業支援ネットワーク強化事業や業務提携をしている愛媛県中小企業診断士協会を活用しつつ、他の金融機関、外部専門家、外部機関等とも連携し、主体的な取り組みが行えるよう環境を整えていきます。

(2) 最適なソリューションの提案

取引先企業のライフステージ等に応じて適時に最適なソリューションを提案します。提案に際しては、必要に応じて、他の金融機関、外部専門家、外部機関等と連携し、経営革新等支援機関としての立場から助言を行うとともに、国や地方公共団体の中小企業支援施策を活用いたします。特に、1次産業は地域の基幹産業であることに鑑み、農林水産省や県と連携し、生産業者に寄り添った提案・助言を行います。また、必要に応じてガイア成長産業化支援ファンド等を活用し、6次産業化の支援にも努めていきます。

(3) 取引先企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理

取引先企業や外部の連携先とともに、ソリューションの合理性や実行可能性を検証・確認した上で、協働してソリューションを実行します。ソリューションの実行後においても、必要に応じて連携先と協力しながら、実行状況を継続的にモニタリングするとともに、経営相談や経営指導を行っていくなど、進捗状況を適切に管理します。また外部環境の大きな変化等を察知した場合には、実行しているソリューションについて柔軟に見直しを提案していきます。

●取引先企業のライフステージ等に応じて提案するソリューション

取引先企業のライフステージ	提案するソリューション	外部機関等との連携
創業・新事業開拓を目指す取引先企業	<ul style="list-style-type: none"> 技術力、販売力、経営者の資質を踏まえた事業計画の策定 公的助成制度の紹介やファンドの活用を含め、創業時の資金需要に対応 	<ul style="list-style-type: none"> 農林水産省、(株)農林漁業成長産業化支援機構、経済産業省、中小企業庁等の国の機関
成長段階における更なる飛躍が見込まれる取引先企業への支援	<ul style="list-style-type: none"> 販路拡大やビジネスマッチングの提案 海外進出や新たな事業展開に向けて情報提供やアドバイスを実施 事業拡大のための資金需要に対応し、その際、不動産担保に過度に依存しない融資手法も活用 	<ul style="list-style-type: none"> 愛媛県や各市町村 地元大学 経済同友会等各種団体 弁護士、税理士、公認会計士、中小企業診断士等の専門家
経営改善、事業再生や業種転換が必要な取引先企業への支援	<ul style="list-style-type: none"> 貸付条件の変更等やDES・DDSやDIPファイナンスの活用も検討 上記の方策を含む経営再建計画の策定を支援 	<ul style="list-style-type: none"> えひめ産業振興財団 JR東日本企画、首都圏バイヤー等 中小企業再生支援協議会や企業再生支援機構
事業持続が困難または事業承継が必要な取引先企業への支援	<ul style="list-style-type: none"> 経営者の意向を踏まえた債務整理・自主廃業の円滑な手続きへの協力支援 M&Aマッチングや相続対策支援等 	<ul style="list-style-type: none"> JETRO、バンクネガラインドネシア銀行、インドステイト銀行、カシコン銀行

【2】地域の面的再生への積極的な参画

地域経済の課題や発展の可能性のある成長分野等を把握・分析しながら、当行が貢献可能な分野や役割を検討し、地方公共団体や中小企業関係団体及び地域経済活性化支援機構等の関係機関と連携し、地域活性化のプロジェクトに積極的に参加をしていきます。プロジェクト参加にあたっては、取引先企業の事業拡大や経営改善を図っていくという視点も取り入れていきます。当行の規模に見合ったコストとリスクを適切に把握し、収益力や財務の健全性の向上につなげていきます。

【3】地域やお客様に対する積極的な情報発信

地域密着型金融の取組に関して、ホームページやディスクロージャー誌を通じ、具体的な目標やその成果を積極的に情報発信していきます。併せて経営説明会等で、トップの生の声で情報発信を行っていきます。このような情報発信を通じ、当行の地域密着型金融の取組に対する、地域やお客様の理解を深め、金利競争に陥ることのない当行独自のサービスを推進していきます。これらの評価を確立することにより、経営基盤の維持・拡大を図り、収益力や財務の健全性の向上につなげてまいります。

●平成27年度の主要な取組について

取組分野	取組施策および計数目標
取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮	えひめガイヤ成長産業化支援ファンドの活用(3先)
	6次産業化の推進(相談件数 200先)
	えひめ福祉・医療応援パッケージの活用(相談件数 100件)
	販路開拓、商品開発等の成長段階における経営相談や各種ビジネスマッチングの実施(販路開拓:50先、経営相談:200先、専門家派遣:20先)
	経営改善支援取組によるランクアップや再生計画策定支援
地域の面的再生への積極的な参画	各自治体との連携強化による「地方創生」への積極的な参画
	大学や地方自治体との連携による地域プロジェクトへの積極的な参加
	CSR活動を通じた様々な地域貢献活動の実施
積極的な情報発信	ディスクロージャー、ホームページ、マスコミを通じた発信