

決算説明資料

2023年度

2024年6月12日

愛媛銀行は持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。





第1章

2023年度（2024年3月期）決算概要 …… P03

第2章

第17次中計振り返り …… P14

第3章

第18次中計の概要 …… P20

第4章

補足情報 …… P36

第1章

2023年度（2024年3月期）決算概要

決算概要



(百万円)

	2022年度	2023年度	前年度比
業務粗利益	28,160	24,651	△ 3,508
コア業務粗利益	29,669	27,309	△ 2,359
資金利益	32,670	34,703	2,032
役務取引等利益	△ 726	△ 1,187	△ 459
その他業務利益 (除く国債等債券損益)	△ 2,274	△ 6,206	△ 3,931
国債等債券損益	△ 1,508	△ 2,657	△ 1,149
経費	20,514	20,742	227
実質業務純益	7,646	3,909	△ 3,736
コア業務純益	9,154	6,567	△ 2,587
コア業務純益 (除く投資信託解約損益)	9,152	6,368	△ 2,783
一般貸倒引当金繰入①	134	-	△ 134
業務純益	7,512	3,909	△ 3,602
臨時損益	65	3,171	3,105
貸倒償却引当費用②	944	334	△ 609
株式等関係損益	734	3,320	2,586
その他臨時損益	275	185	△ 90
経常利益	7,577	7,080	△ 497
特別損益	△ 167	△ 817	△ 649
当期純利益	4,886	4,509	△ 377
信用コスト (①+②)	1,078	334	△ 743

【主なポイント】

- **コア業務純益は、前年比△25億円**
 - ・ コア業務粗利益：前年比△23億円
貸出金利息収入や有価証券利息配当金の増加等により資金利益が増加したものの、外貨調達コストの増加によりその他業務利益が大幅に減少
 - ・ 経費：前年比+2億円
経費削減に努めつつ、人的投資・デジタル投資など積極的に行った結果、昨年とほぼ同水準で推移
- **当期純利益は、前年比△3億円の45億円～当初予想（43億円）比 +2億円**
 - ・ 信用コスト：前年比△7億円
貸出債権の良化により信用コストが減少
 - ・ 有価証券関係損益：前年比+14億円
一部の逆ザヤとなっている外貨建債券を売却し、市況が改善した株式売却益を計上

<参考：連結>

(百万円)

	2022年度	2023年度	前年度比
経常利益	8,354	7,909	△ 445
親会社株主に帰属する当期純利益	5,391	5,055	△ 335

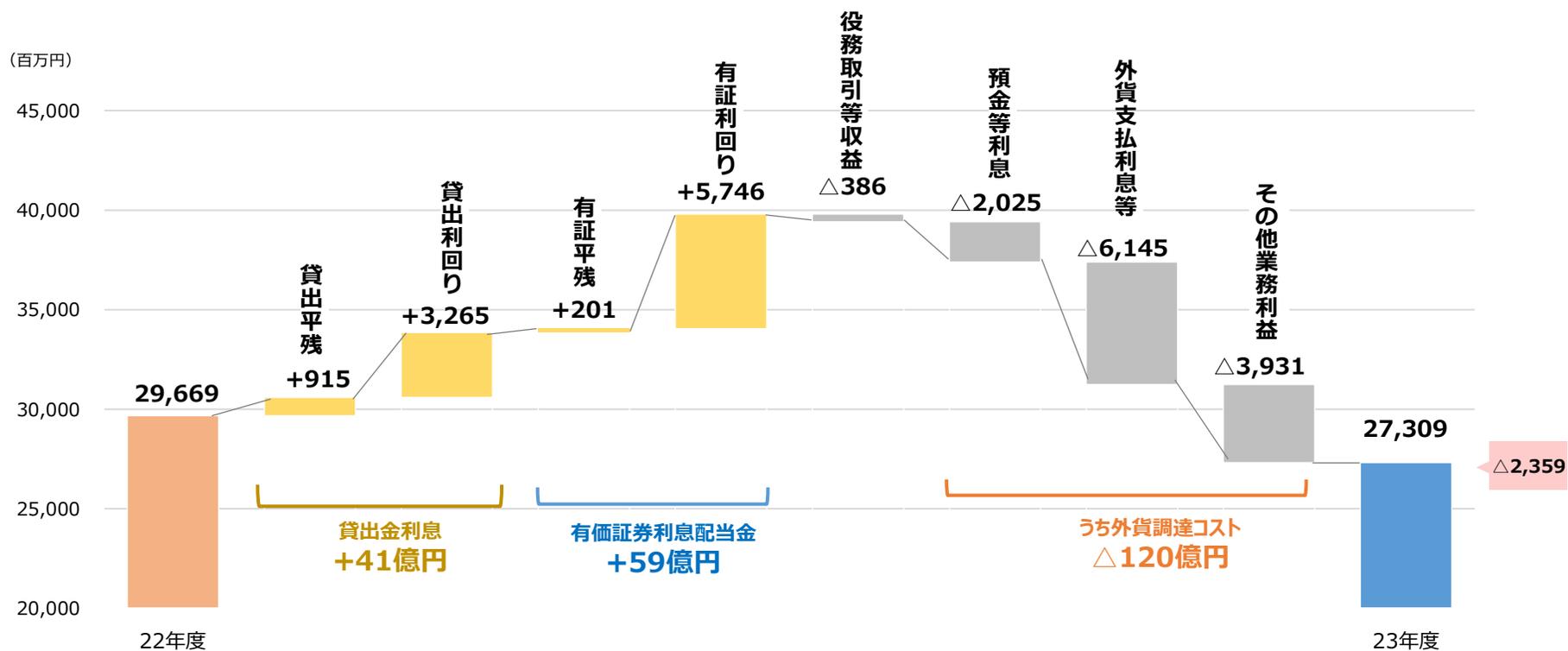
※各計数については、単位未満を切り捨てた値を記載している。以下特に注記がなければ同様。

コア業務粗利益



- 貸出金の残高増加に加え、貸出利回り、有価証券利回りの上昇により、約100億円の増収
- 外貨調達コストが約120億円増加し、コア業務粗利益は約23億円の減益

コア業務粗利益の増減要因

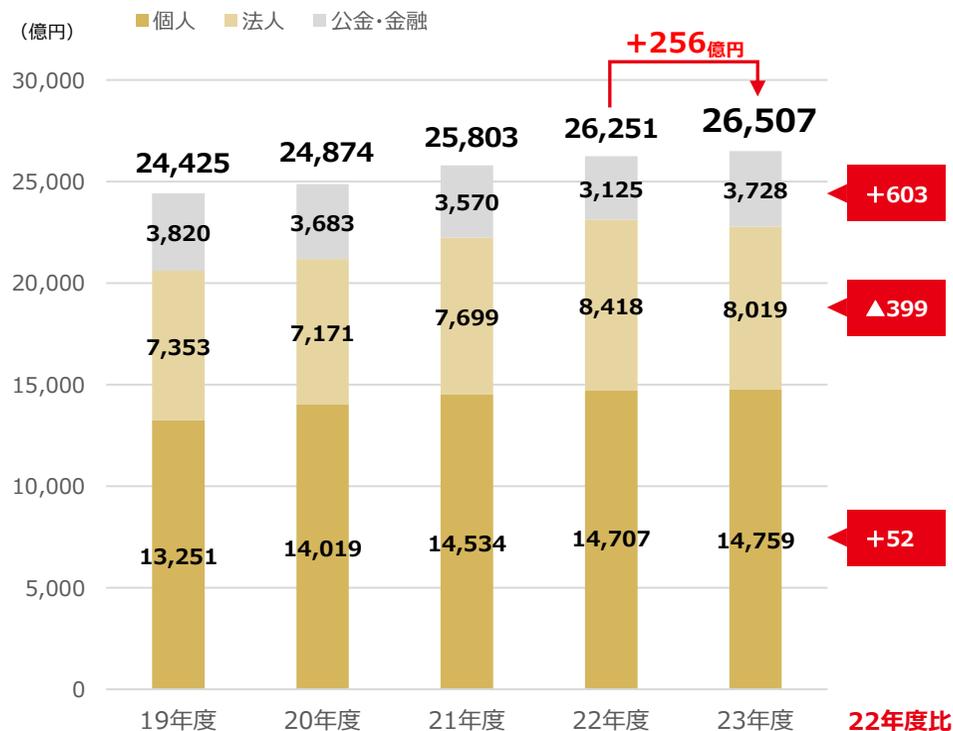


預金・譲渡性預金の状況

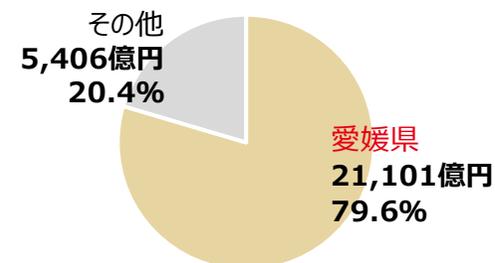


- 預金・譲渡性預金（末残）は、公金・金融を中心に増加し、前年比256億円の増加
- 預り資産残高は、顧客の多様化する運用ニーズにお応えし幅広い商品販売した結果、前年比93億円の増加

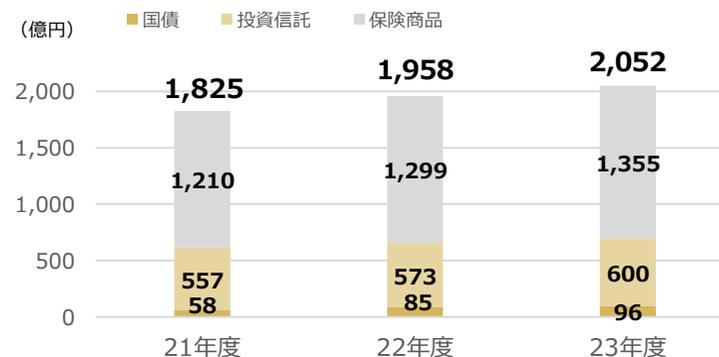
主体別 預金・譲渡性預金（末残）の推移



地域別 預金・譲渡性預金（末残）



預り資産残高の推移



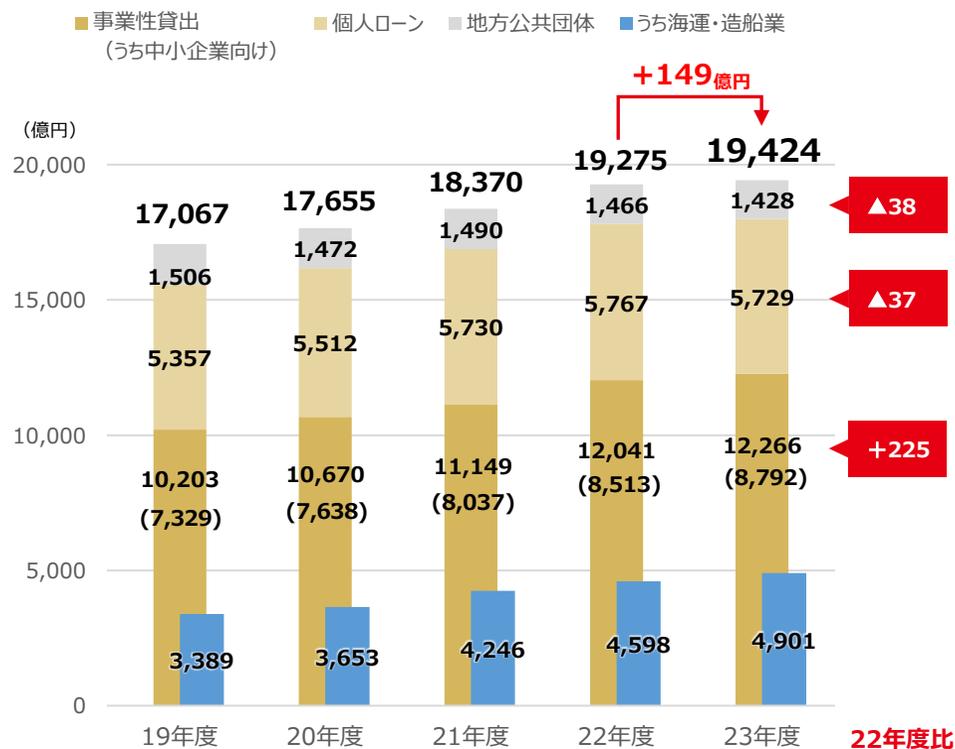
※保険商品は、販売累計額を記載しております。

貸出金の状況

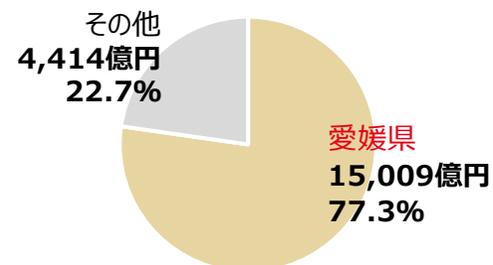


- 貸出金（末残）は、中小企業向け貸出が増加し、前年比149億円の増加
- 海運造船業向け貸出（末残）は、前年比303億円の増加

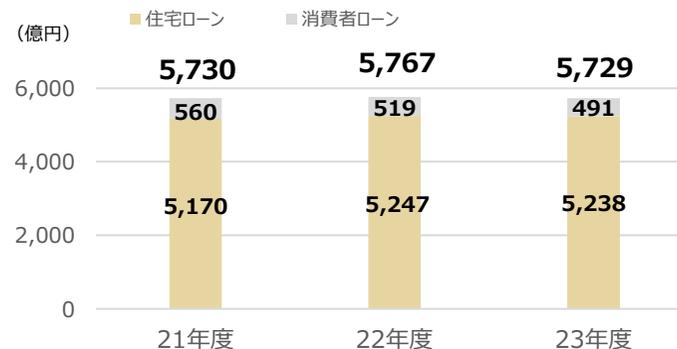
主体別 貸出金（末残）の推移



地域別 貸出金（末残）



個人ローン残高の推移

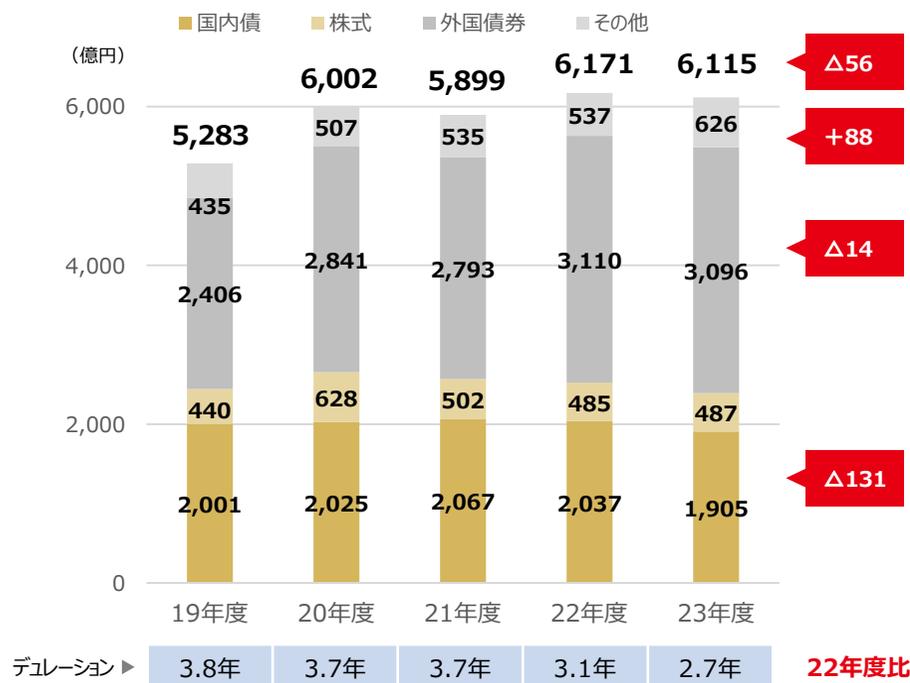


有価証券の状況



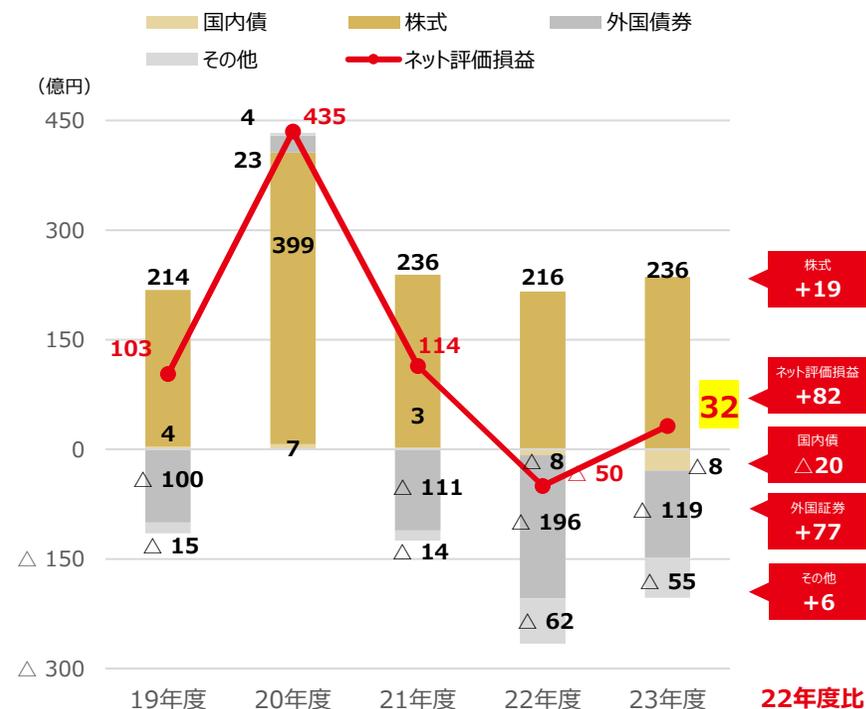
- 有価証券ポートフォリオは、市場環境を踏まえて、組み換えを実施中
- 外国債券のうち、逆ザヤの固定債は早期に売却を進め、有価証券の評価損益もプラスに回復

有価証券残高の推移



※組合出資金勘定を除く。

有価証券評価損益の推移（その他有価証券）



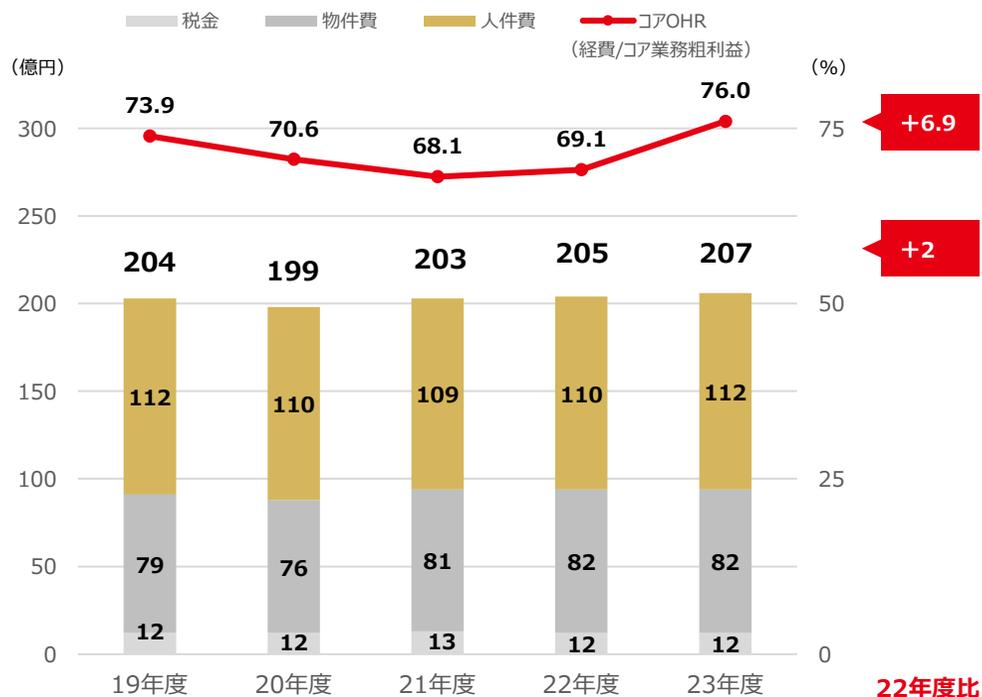
※組合出資金勘定を除く。

経費の状況

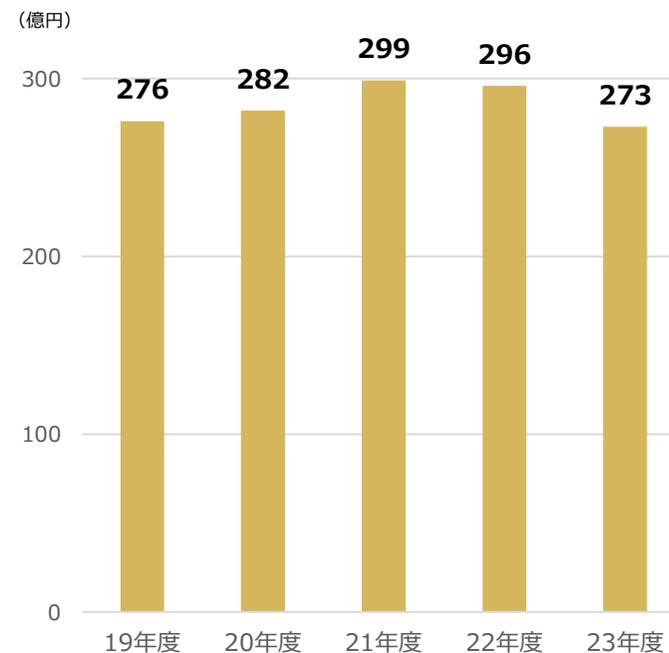


- 経費は、経費削減に努めつつ、人的投資・デジタル投資など積極的に行った結果、昨年とほぼ同水準で推移
- 戦略的な成長投資（システム投資・人的投資等）は継続。コアOHRをベンチマークに「経費コントロール」を徹底。

経費とコアOHRの推移



【参考】コア業務粗利益の推移

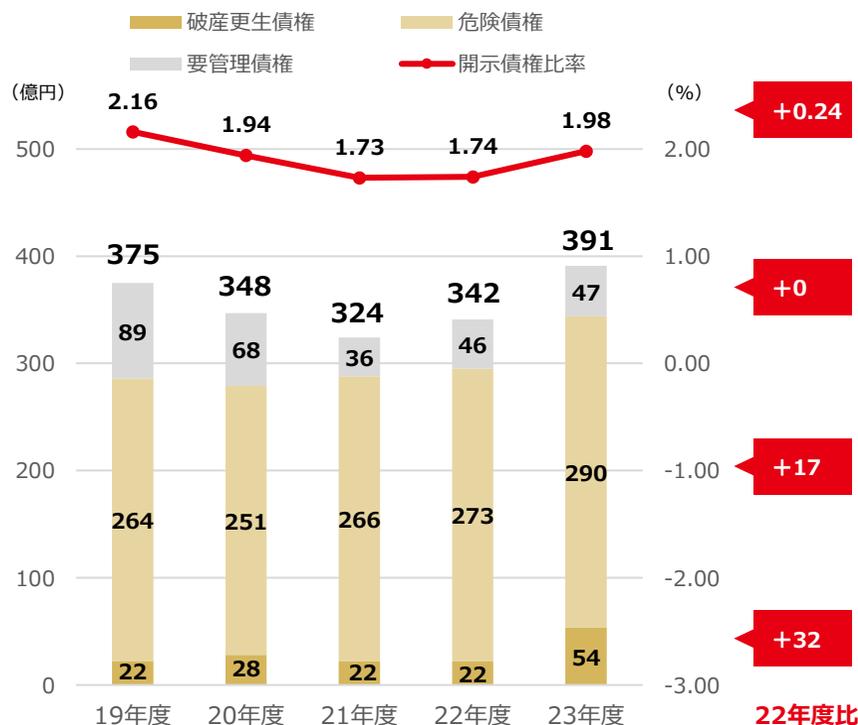


開示債権・信用コストの状況



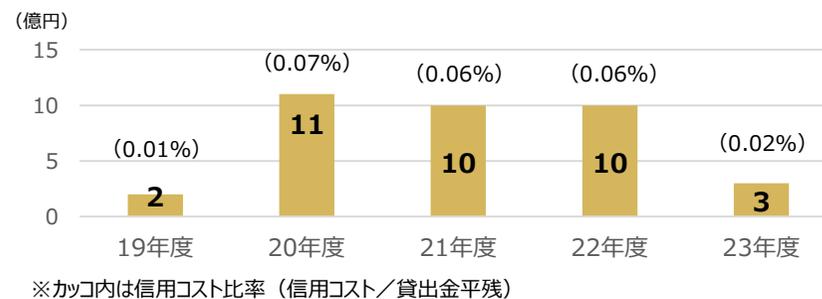
- 事業者の経営改善支援に努めた結果、開示債権比率は1%台を維持
- 信用コストは、低位で安定推移（信用コスト比率0.02%）

開示債権の推移

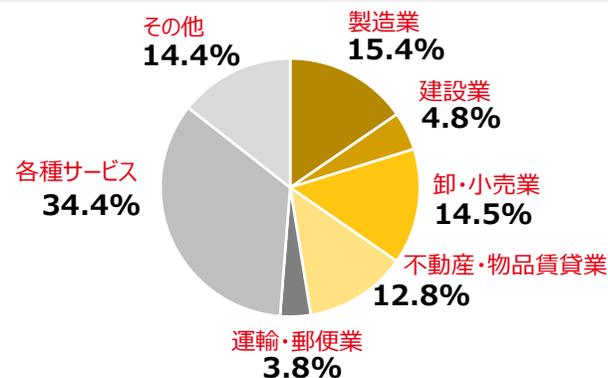


※開示債権の残高については、単位未満を四捨五入して表示している。

信用コストの推移



業種別リスク管理債権の内訳

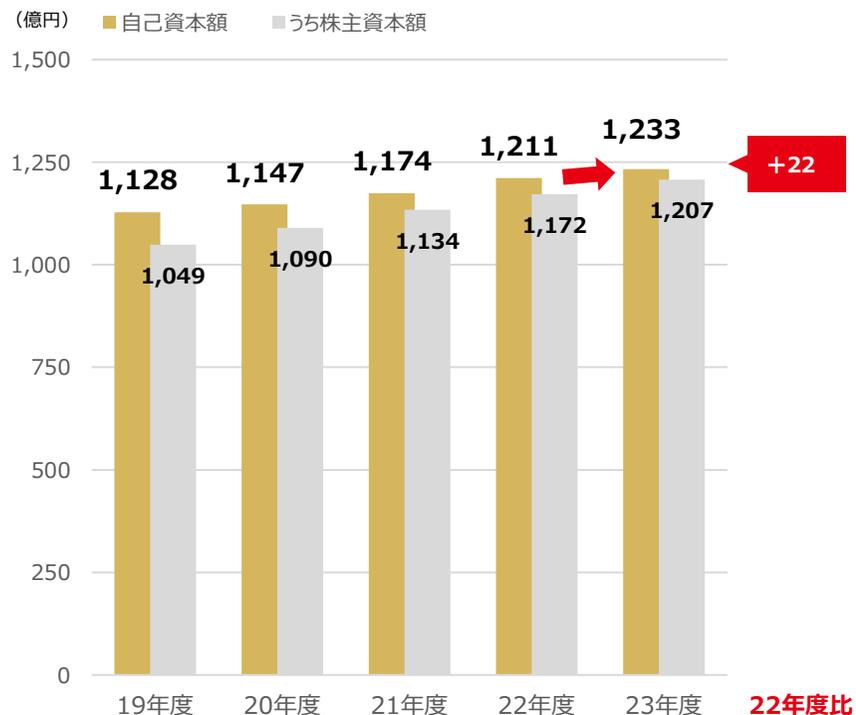


自己資本の状況



- 自己資本額は安定した利益計上により順調に増加
- 積極的な貸出を背景にリスクアセットが増加したものの、自己資本比率は上昇

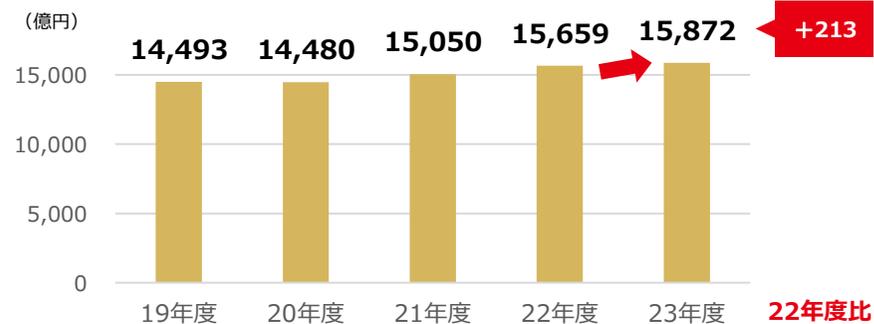
自己資本額の推移



自己資本比率の推移



リスクアセットの推移



2024年度（2025年3月期）業績予想



(百万円)

	2023年度 実績	2024年度 予想	前年度比
コア業務粗利益	27,309	28,300	+991
資金利益	34,703	34,800	+97
役務取引等利益	△ 1,187	△ 700	+487
その他業務利益	△ 6,206	△ 5,800	+406
経費	20,742	21,700	+958
コア業務純益	6,567	6,600	+33
経常利益	7,080	6,600	△480
当期純利益	4,509	4,500	△9
信用コスト	334	1,000	+666

● コア業務純益は、前年比横ばいの66億円予想

- **資金利益：前年比横ばいの予想**
国内市場金利の上昇により、長期的には貸出金利息の増加を見込むが、先行する預金利息の増加の影響から、前年比横ばい程度を見込んでいる。
- **役務取引等利益利益：前年比+4億円の予想**
金融プラス1戦略の収益化を掲げ、法個人コンサルティングのさらなる推進により増加を見込んでいる。
- **その他業務利益：前年比+4億円の予想**
外貨調達コストの減少を見込んでいる。
- **経費：前年比+9億円の予想**
ベースアップの実施に伴う人件費増加や業務効率化に向けたシステム投資による物件費増加を見込んでいる。

● 当期純利益は、前年比横ばいの45億円予想

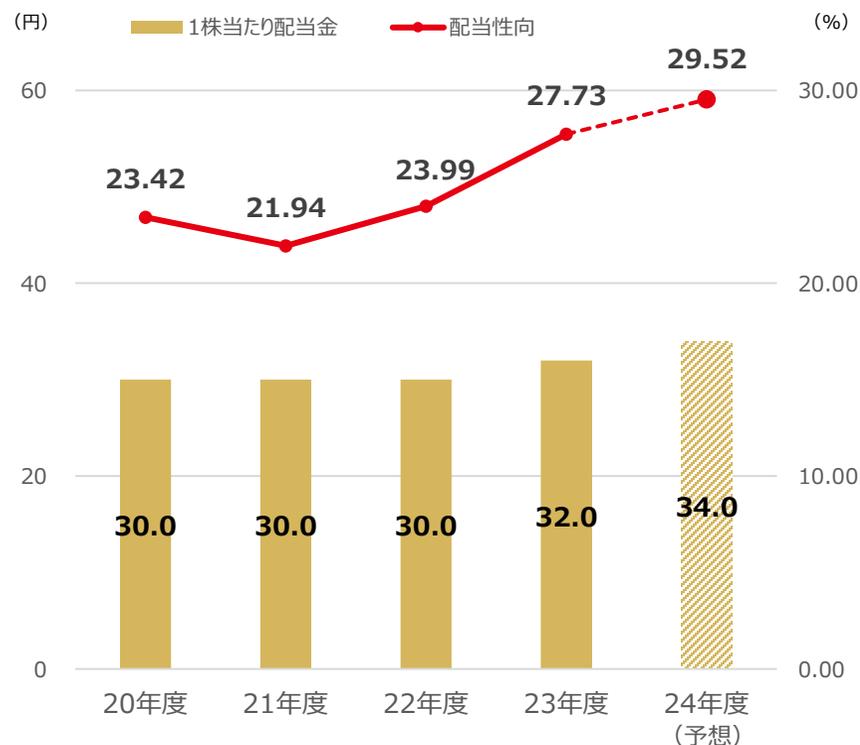
- **信用コスト**
取引先のモニタリングと経営支援メニューの拡充により、大幅な増加は見込んでいないが、保守的に予想。

株主還元とROEの状況

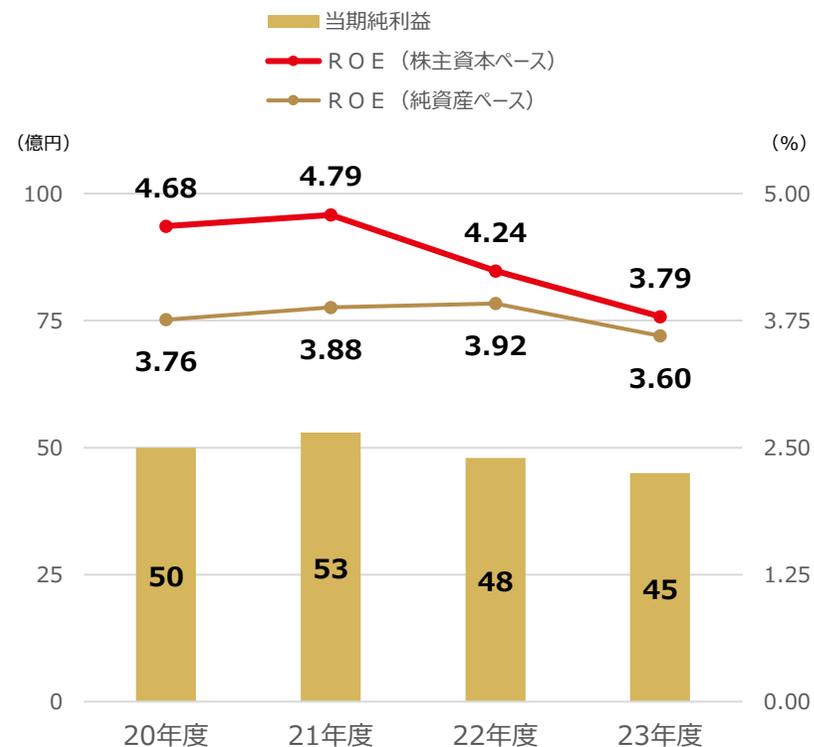


- 配当性向 30%以上（単体）を目指すという基本方針に基づき、2024年3月期の期末配当より増配を予定
- 資本コストを意識した上で、各種取組みを通じ純利益増加を図り、ROEの向上を目指す

1株当たり配当金と配当性向



ROEの推移



第2章

第17次中計振り返り

名称・
テーマ

第17次中期経営計画（2021年度～2023年度）
変革への挑戦 2nd stage ～地域再起動のプラットフォームへ～

基本
方針

「金融プラス1戦略」
の推進

効率経営
の実践

強固な経営基盤
の確立

個別
戦略

- 金融プラス1戦略
- コンサルティング戦略
- ESG・SDGs戦略
- 人財戦略

- デジタル戦略
- 生産性向上戦略
- 市場戦略
- 経営管理態勢強化

主要計数目標と実績（単体）



		2024年3月期 中計当初計画	2024年3月期 実績	
収益性	当期純利益	50億円以上	45億円	厳しい経営環境のなか計画未達となったが、金融プラス1戦略による収益源多様化や、生産性向上に向けた施策等、第18次中期経営計画につながるさまざまな取組みを行った。
	コア業務粗利益	282億円以上	273億円	
	OHR ※1	73%未満	76.0%	
成長性	総預金残高	25,000億円	26,507億円	愛媛県内の旺盛な資金需要等を背景に、計画を上回る預貸金残高を達成した。
	貸出金残高	18,500億円	19,424億円	
健全性	自己資本比率 ※2	8%以上	7.77%	自己資本額が順調に増加する一方、地域での積極的なリスクテイクにより、自己資本比率は連結8%の水準を維持した。
	開示債権比率 ※3	1%台	1.98%	

※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)

個別戦略の取組みと成果①



第17次中計の取組みと成果

金融プラス1戦略

- 事業領域の拡大／関連会社の新規設立等により、当行独自のプラットフォームを形成
- 連携拡大／西瀬戸パートナーシップ協定では、シップファイナンスをはじめ多くの分野で連携を強化
- 長期構想の「ローンデジタルプラットフォーム（広域ローンプラットフォーム）」が稼働開始
- NECと連携し、地方銀行として先進的なハイブリッド型の「新APプラットフォーム」を開発開始

コンサルティング戦略

- 法人コンサルティング機能を強化し、真のニーズ・課題に基づいた事業者支援を展開
- 個人の資産形成に資するさまざまな取組みを展開

ESG・SDGs戦略

- サステナビリティへの取組みを戦略的に展開
- 地域の持続可能性に資する支援メニューを拡充

人財戦略

- 多様な人材が活躍する職場環境への取組みを着実に実践
- 人材育成方針・社内環境整備方針を公表し、人的資本経営を推進

デジタル戦略

- お客さまに寄り添うためのデジタル化を推進

生産性向上戦略

- デジタル化や店舗統廃合などにより生産性向上を実現

市場戦略

- 外部環境の変化に対応しながら、人員拡充・人材育成等により運用能力を強化

経営管理態勢強化

- コーポレートガバナンス改革への取組みを継続実施

個別戦略の取組みと成果②（具体的事例）



金融プラス1戦略

<連携拡大 / 西瀬戸パートナーシップ協定>

- 2020年1月 山口フィナンシャルグループと協定締結
- 提携効果
 1. 実行額等 1,100億円超（協定締結以降累計）
 - ・ シップファイナンスの実行（コラボローン西瀬戸）
 - ・ 企業相互紹介
 - ・ ファンド投資 など
 2. 連携事例
 - ・ (株)西瀬戸マリンパートナーズ設立
 - ・ 「海事産業交流会2022、2024」の共催



- ・ 地域未来共創Searchファンドへ出資
- ・ ちいきみらい創造ファンドへの出資
- ・ 人材交流、M&A・事業承継分野における連携
- ・ 海外バイヤーWEB商談会 など

ESG・SDGs戦略

<令和5年度 消費者志向経営優良事例表彰>

- 2024年2月 特別表彰を受賞（株式会社クラダシとの共同受賞）



左：自見内閣府特命担当大臣
中：当行 西川頭取
右：株式会社クラダシ 関藤社長

生産性向上戦略

<広域店舗ネットワークの再構築>

- 西条支店の新築建替に伴い、西条エリア内のポーチE飯岡出張所は営業終了し、また、ローンセンター西条を西条支店に移転併設することで、経営資源（設備・人財）を集中



2023年6月グランドオープン
～ZEBの認証取得、
環境にも配慮した高機能店舗～

(参考) 個別 K P I と実績



▼ コンサルティング戦略		2024/3期 計画	2024/3期 実績	評価
個人	投資信託残高	1,000億円	622億円	×
	積立投資信託 月次買付額	10億円	10億円	○
	ネット投信比率	50%	47%	△
	相続・贈与等にか かる信託商品 取扱件数	100件	106件	○
	事業性評価の 実施件数 (累計)	6,000件	6,220件	○
法人	コンサルティング 関連手数料	7億円	5億円	△

▼ 人財戦略		2024/3期 計画	2024/3期 実績	評価
女性管理職比率		15%以上	12.3%	×

▼ デジタル戦略		2024/3期 計画	2024/3期 実績	評価
ひめぎんアプリ お客さま利用率		20%	33.1%	○
ダイレクトチャネル 非対面受付件数		1,500件/月	2,343件/月	○

▼ 経営管理態勢強化		2024/3期 計画	2024/3期 実績	評価
RORA※ (年率換算)		0.51%	0.41%	×

※ RORA (Return on Risk-Weighted Assets) = コア業務純益 ÷ リスクアセット

第3章

第18次中計の概要

外部環境

金利上昇/為替変動

デジタル通貨/デジタル給与

脱炭素/生物多様性

女性活躍

地政学リスク

地域の課題

人口減少/少子高齢化

経済縮小/産業空洞化

交通・生活インフラ縮小

限界集落/社会的孤立

南海トラフ地震

銀行の課題

粘着性預金獲得

役務収益強化

PBR改善

人的資本経営

リスク管理高度化

中期経営計画の位置付け



2024



2027



2034

10年後

2033年度に向けて
目指す姿

「お客さまに寄り添い 地域の発展に貢献する」

<主な重点施策>

金融プラス1強化

システム投資強化

金融プラス1収益化

経費コントロール

役務収益拡大

ローコストオペレーション

2021-2023年度

第17次中期経営計画

【2023年度実績】

当期純利益	45億円
ROE	3.6%
OHR	76.0%

2024-2026年度

第18次中期経営計画

【2026年度目標】

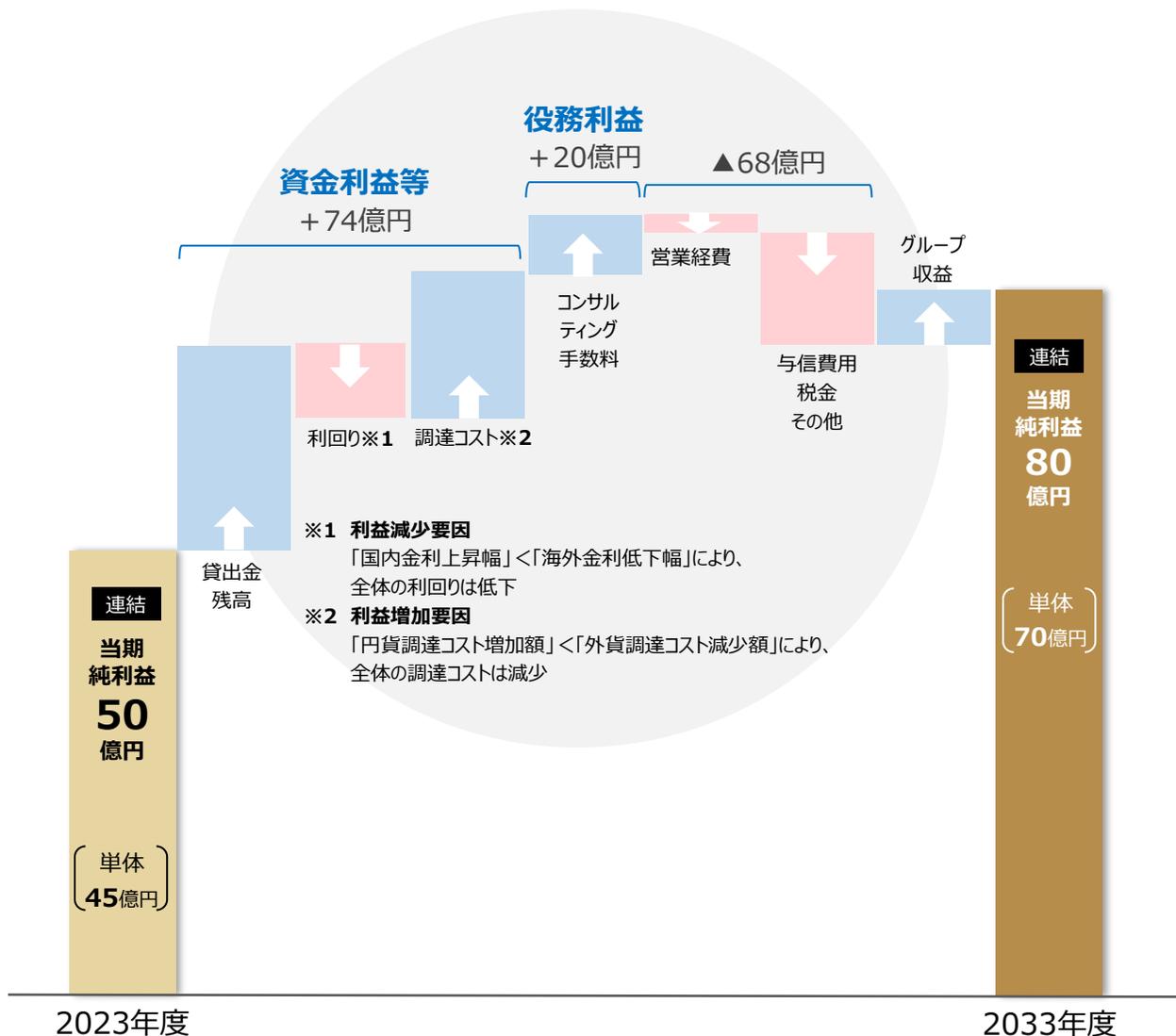
当期純利益	60億円以上
ROE	4%程度
OHR	60%台

【2033年度目標】

当期純利益	70億円以上
ROE	5%程度
OHR	60%台

※ 当期純利益、ROEおよびOHRの実績ならびに目標は、すべて単体ベースの数値

10年後の利益イメージ



資金利益

- 中小企業貸出等に注力し資本効率を高める
- 国内金利上昇、海外金利低下による預貸金・有価証券利ザヤ拡大
- 市場運用を本業と位置付け、リスク管理態勢を高度化

役務利益

- コンサルティング、M&A、事業承継といったソリューションビジネスを収益の柱として位置付け、段階を踏んで高度化
- 預り資産はフロービジネスからストックビジネスへの転換を加速し、更なるコスト削減によって収益性を改善

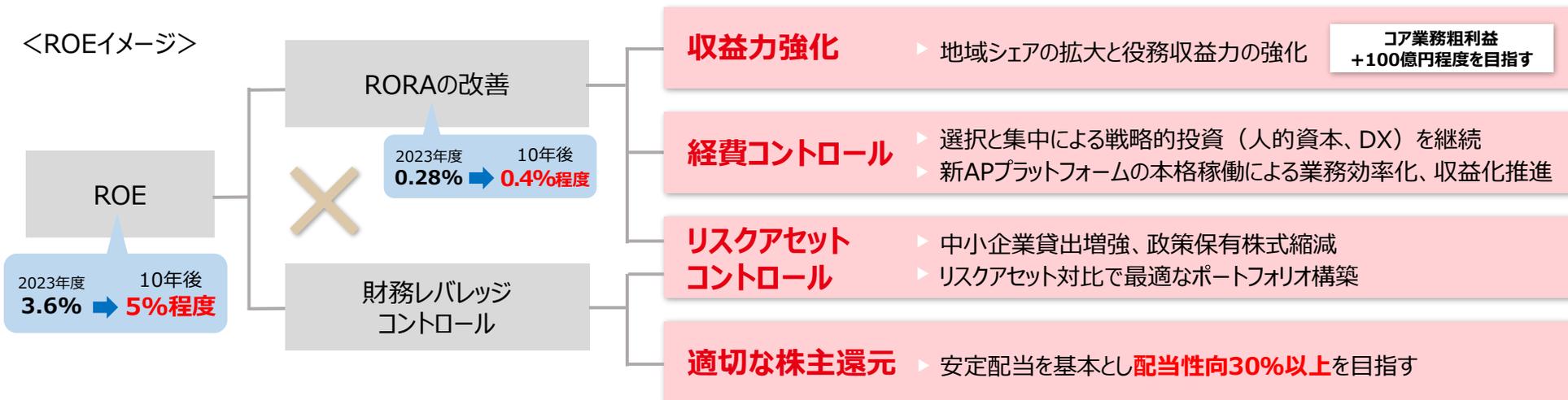
経費

- 選択と集中による戦略的投資を継続(人的資本、DX)
- 新APプラットフォームの本格稼働による業務効率化、収益化を推進

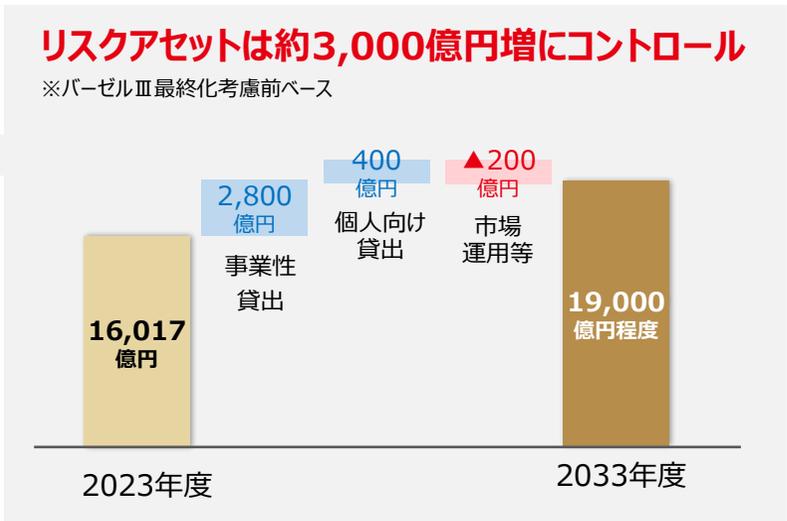
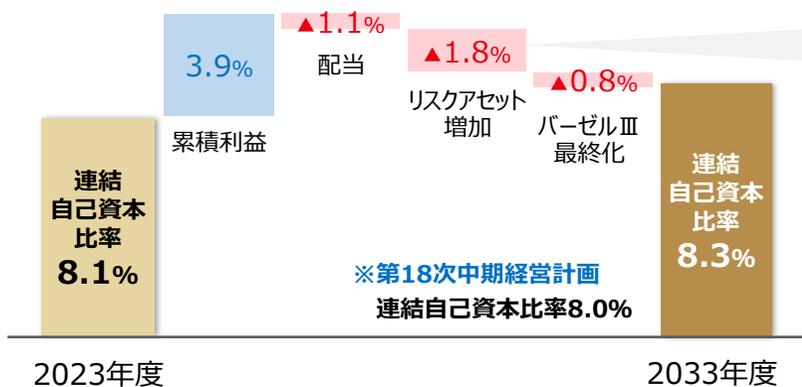
グループ収益

- 子会社利益は10億円を目指し、グループ収益の底上げを図る

10年後のROE、自己資本比率イメージ



<連結自己資本比率イメージ>



計画名称/計画期間

第18次中期経営計画「変革への挑戦 3rd stage」
2024年4月～2027年3月（3年間）

経営理念

- ① ふるさとの発展に役立つ銀行
- ② たくましく発展する銀行
- ③ 働きがいのある銀行

基本方針

- ① 「金融プラス1」収益力の強化
- ② 強固な経営基盤の確立
- ③ サステナビリティ経営の実践

目指す姿

お客さまに寄り添い 地域の発展に貢献する

地域シェアの拡大と役務収益力の強化

- ✓ 地場産業の育成を通じて地域の発展に貢献する
- ✓ 役務収益ビジネスの更なる強化を進め、新たな企業価値を創造する

- 預貸金総和 5兆円達成
- 役務取引等収益 55億円達成

経費コントロールによる安定収益確保

- ✓ 選択と集中による戦略的投資（人的資本、DX）を継続する
- ✓ 新APプラットフォームの本格稼働による業務効率化、収益化を推進する

- OHR 60%台達成

株価・資本コストを意識した経営

- ✓ RORAの改善と財務レバレッジコントロールにより中長期的にROE向上を目指す
- ✓ 連結自己資本比率は8%台を維持する

- 安定配当を基本とし配当性向30%以上を目指す

基本方針

重点項目

「金融プラス1」収益力の強化

法個人コンサルティング

P29-30 参照

グループ総合力

P31 参照

強固な経営基盤の確立

生産性向上 (DX)

P32 参照

ガバナンス

P33 参照

サステナビリティ経営の実践

地域共創

P34 参照

人的資本経営

P35 参照

中期経営計画 主要KPI



法個人コンサルティング		2023年度	中計最終年度
役務取引等収益		47億円	55億円
3年累計	事業者支援件数※1	104件	150件
	事業承継支援取組件数※2	163件	300件
	人材紹介業務成約件数	33件	100件
	相続・贈与等にかかる 信託商品取り扱い件数	389件	500件

※1 事業者支援件数：資本性劣後ローン実行件数、事業性評価ローン実行件数、DDS実行件数、審査第一部支援先数および早期改善計画策定支援件数の合計

※2 事業承継支援取組件数：事業承継コンサルティング実行件数、M&A実行件数および事業承継・引継ぎ支援センター持ち込み件数の合計

グループ総合力	2023年度	中計最終年度
子会社利益※3	576百万円	15%以上 (2023年度比)

※3 子会社利益：ひめぎんグループ連結子会社の当期純利益の合計

生産性向上 (DX)	2023年度	中計最終年度
顧客DXサポート件数※4	292件	600件
API活用率※5	49.5%	60%以上

※4 顧客DXサポート件数：デジタルツールに関する顧客紹介業務の同意書取得件数（3年累計）

※5 窓口、ATM、インターネットバンキング、アプリ等による銀行取引のうち、APIを経由した取引の比率（単月実績）

ガバナンス	2023年度	中計最終年度
配当性向	27.7%	30%以上
政策保有株式	132億円	▲10%以上 (2023年度比)

地域共創	2023年度	中計最終年度
ESG投融资実行額 (取扱開始からの累計)	287億円	900億円
GHG排出量削減	57.8%	50%以上

人的資本経営	2023年度	中計最終年度
女性管理職比率	12.3%	15%以上
女性主任比率※6	43.7%	50%程度
女性平均勤続年数	12.5年	13.5年
男女間賃金差異※7	47.7%	50%以上
中途採用在籍者	49名	70名

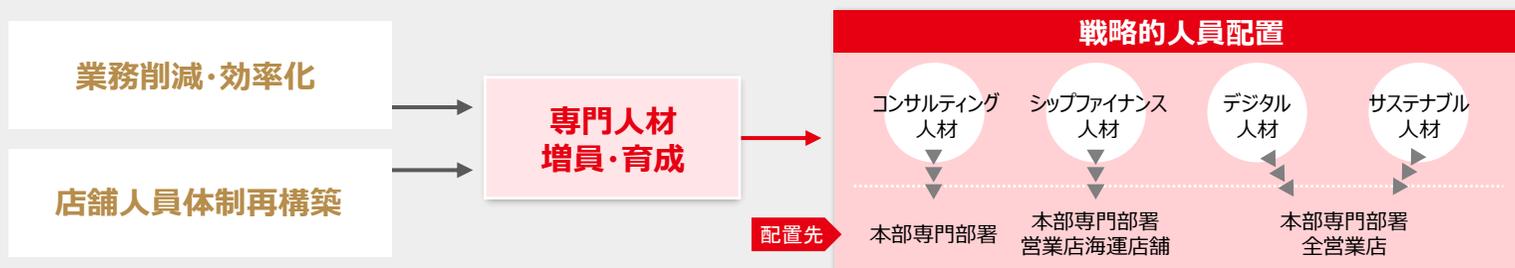
※6 主任のうち女性が占める比率

※7 正規・非正規も含めた全従業員の差異として、女性の平均年間賃金÷男性の平均年間賃金×100%にて算出



事業者支援強化

業務効率化、店舗人員体制再構築により、コンサルティング部門の増員・育成
有効面談時間を増やし、事業性評価・ソリューション営業により取引先の企業価値を向上



お客さまの真のニーズや課題を適切に把握し、企業のライフステージに応じた販路拡大、人材紹介、事業承継、M&Aなどの具体的な解決策を提供



企業価値向上



顧客本位の業務運営

ライフデザインのトータルサポート、金融教育等を通じて顧客本位の業務運営を実践

投資対象の多様化

新NISA対象商品の拡充

専門知識を持つ行員の育成

各種資格取得や研修を通じた、
専門性の高い人材の育成

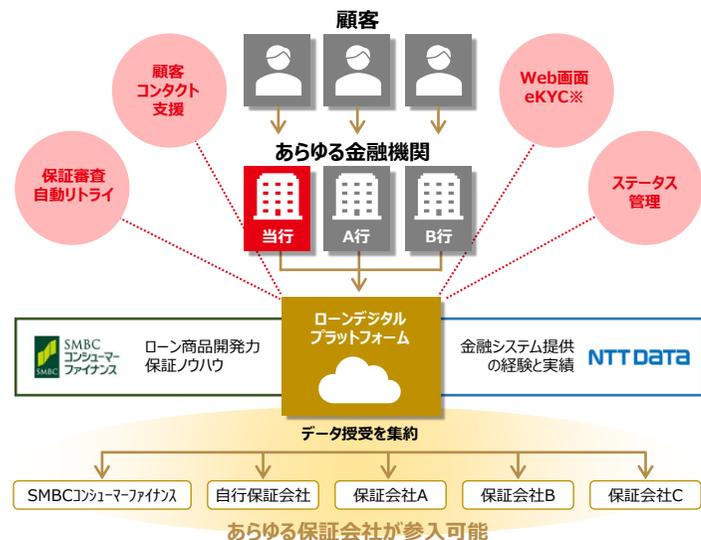
金融経済教育の充実

「ライフプランとお金」など対象者に
合わせたテーマで実施

お客さまにふさわしい 資産運用サービスの提供

資産運用、相続等の多様なニーズ
に対応する金融商品の拡充

ローンデジタルプラットフォーム



SMBCコンシューマーファイナンスおよびNTTデータとプラットフォームを共同開発し、
2023年10月より稼働

- 先進的な新たなデジタルローン商品の提供
- 自行保証会社が、プラットフォームに参加する他行ローン商品の保証業務を行うことで収益機会を拡大

2021年～

- 当行からローンデジタルプラットフォームを提案し
構想段階より参画開発に着手

2023年10月

- 「ひめぎんクレジットカードローン」を本プラットフォームで取扱開始

今後

- カードレスデジタルローンの検討・開発
- 自行保証会社の導入と他金融機関に保証商品提供

◀ ローンデジタルプラットフォーム サービスイメージ

※「Electronic Know Your Customer」の略称。オンライン上で本人確認を完了するための技術

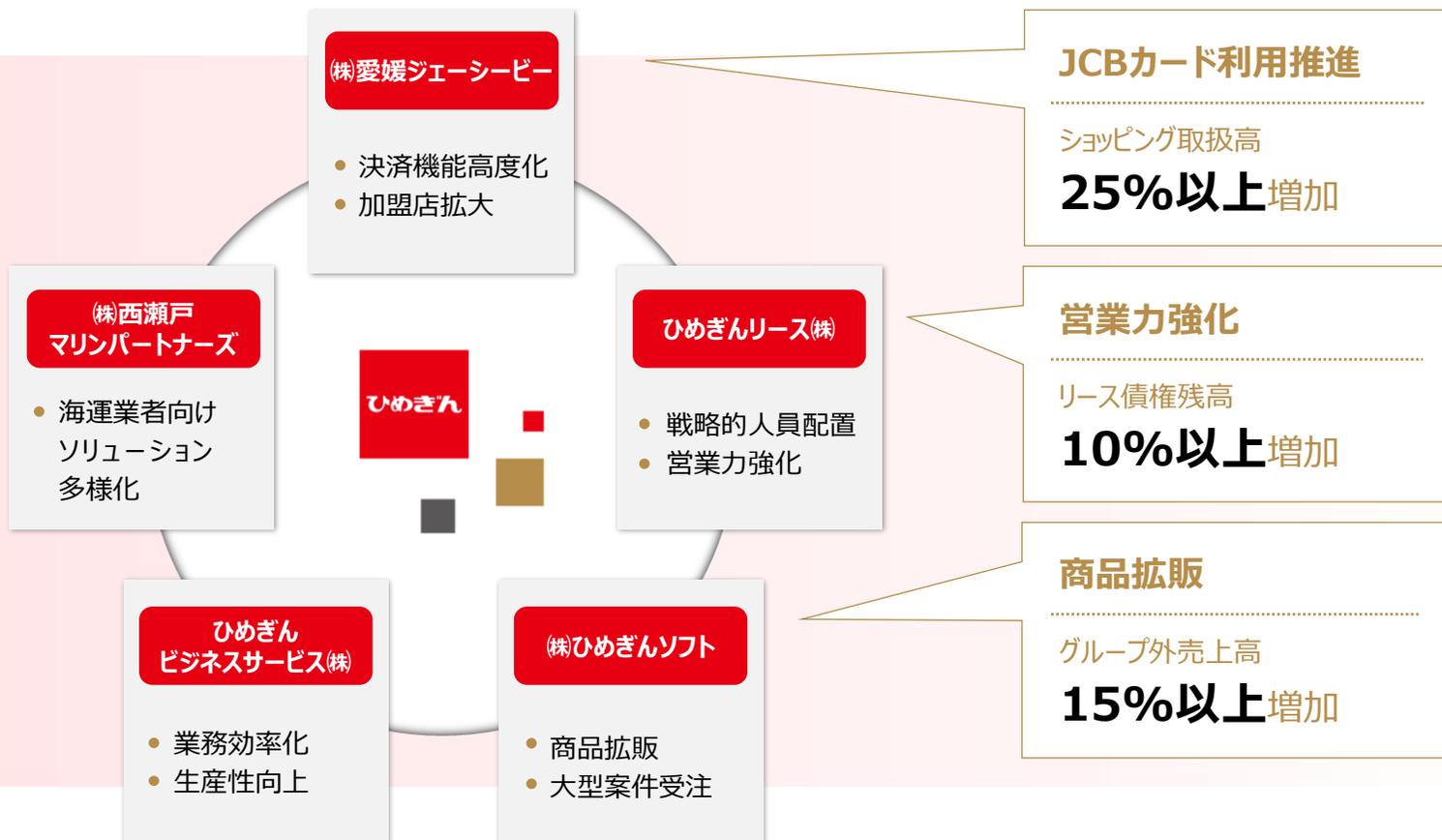


連結子会社各社の経営計画

子会社各社が持つソリューション機能の高度化と経営資源の最適配賦によりグループ収益を最大化

第18次
中期経営計画期間中

子会社利益
15%以上増加



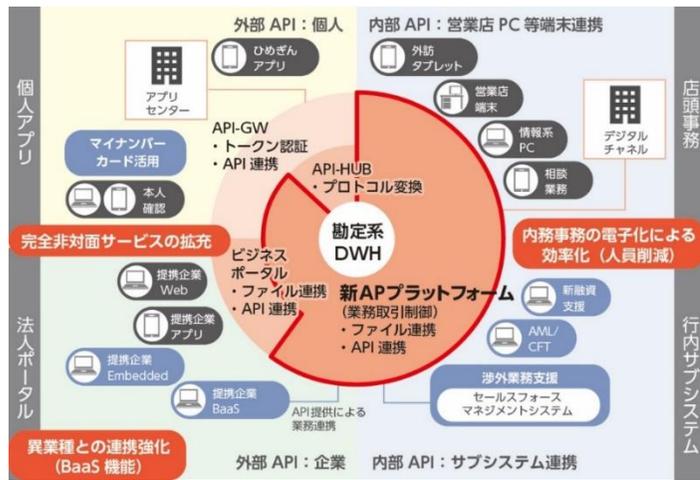


APプラットフォームによる効率化

コアの部分は安定性の高いメインフレーム。その外部にクラウド環境で将来の変化に柔軟に対応できる「新APプラットフォーム」を構築

自営の強みを生かした「内製化」でデジタル化を促進し、多様化するお客さまのニーズに対応するとともに、お客さまと接する時間を最大化

当行システム概念図 ▶



2023年 2月



「DX認定事業者」認定取得



2024年 1月

勘定系システムはメインフレームで更改完了

2024年 7月



営業店事務をプラットフォーム上へ順次シフト開始

2025年 1月

融資実行の自動連携

オペレス伝票レスを順次実現

2028年



勘定系端末機を営業店から撤去

目指す将来像

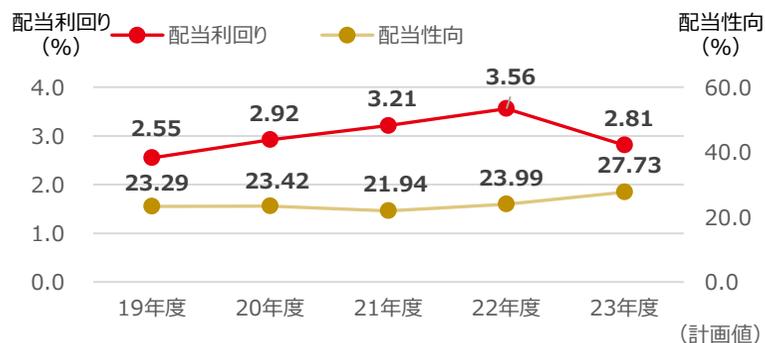
お客さまとの接点を増やし
「寄り添う時間」を最大化する



企業価値向上

健全性の確保を前提に、株主還元と成長投資のバランスを考慮した資本政策を実施安定配当を基本としつつ、配当性向30%以上を目指す

<配当利回りと配当性向の推移>



株主還元

安定配当を基本とし
配当性向30%以上
を目指す

<連結自己資本額と連結自己資本比率の推移>



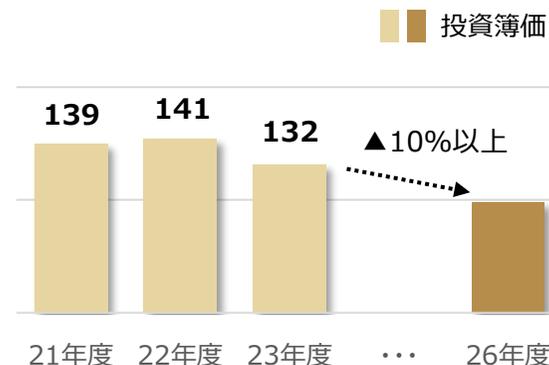
健全性

連結自己資本比率
8%以上
を堅持し、健全性を確保

政策保有株式の縮減

バーゼルⅢ完全適用を見据え、政策保有株式を中長期的に縮減

<政策保有株式の残高推移 (億円)>



地域価値創造

地域や企業が抱える課題を解決し、新たな地域価値・企業価値を創造
西瀬戸パートナーシップ協定（西瀬戸PS）などの外部連携を活用し地域課題を解決

<新たな地域価値・企業価値の創出>

起業支援

新規事業創出支援

<経営人材・専門人材の確保>

経営人材の支援

外部連携の活用

<地場産業の持続性向上>

シップファイナンス（海運・造船業向け貸出）の増強



海運・造船貸出
(億円)

エクイティ支援

<地域の魅力発信・地域課題解決>

地域の総合商社「フレンドシップえひめ」の活用

サステナビリティ

持続可能な地域社会の実現を目指し、具体的目標を立ててサステナビリティ経営を実践

GHG排出量削減目標

2026年度末までにGHG排出量を50%削減（2013年度比）



人的資本経営

人材育成 方針

社員一人ひとりが専門性を身に付け、“プロフェッショナル”として、地域の課題解決支援ができる社員を育成します

社内環境整備 方針

社員の安全と心身の健康を守り、地位・立場・経験・性別の違いに関わりなく、お互いの人格を尊重し、多様な人財が活躍できる職場環境を整えます

専門人材育成

ひめぎんグループ全体の専門スキル底上げを図り、培ったスキル・蓄積したノウハウを活用して、コンサルティング業務を高度化

コンサルティング

シップファイナンス

デジタル

サステナブル

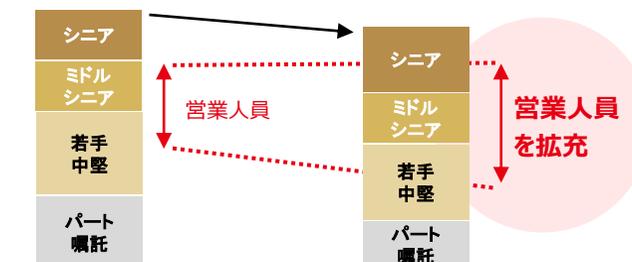
リスクマネジメント

戦略的出向（メガバンク、省庁、海運業者等）、行内研修・教育制度拡充、資格取得補助、中途採用積極化 等

営業力強化

労働人口減少や行員の年齢構成変化に対し、積極的な人的投資とシニア人材の活用等によって、総合的な営業力を強化

<営業力強化のイメージ>



※ 若手中堅・・・40歳未満、ミドルシニア・・・40歳以上60歳未満
シニア・・・60歳以上

第4章

補足情報

愛媛銀行 プロフィール



名称

株式会社 愛媛銀行 (The Ehime Bank, Ltd.)

(2024年3月末現在)

所在地

愛媛県松山市勝山町 2 丁目 1 番地

創業

大正 4 (1915) 年

資本金

213 億 67 百万円

預金等

2 兆 6,507 億円

貸出金

1 兆 9,424 億円

店舗数

110 店舗 (本支店 98、出張所 12)

拠点数

84 拠点

行員数

1,248 名

上場市場

東京証券取引所 プライム市場

証券コード

8541

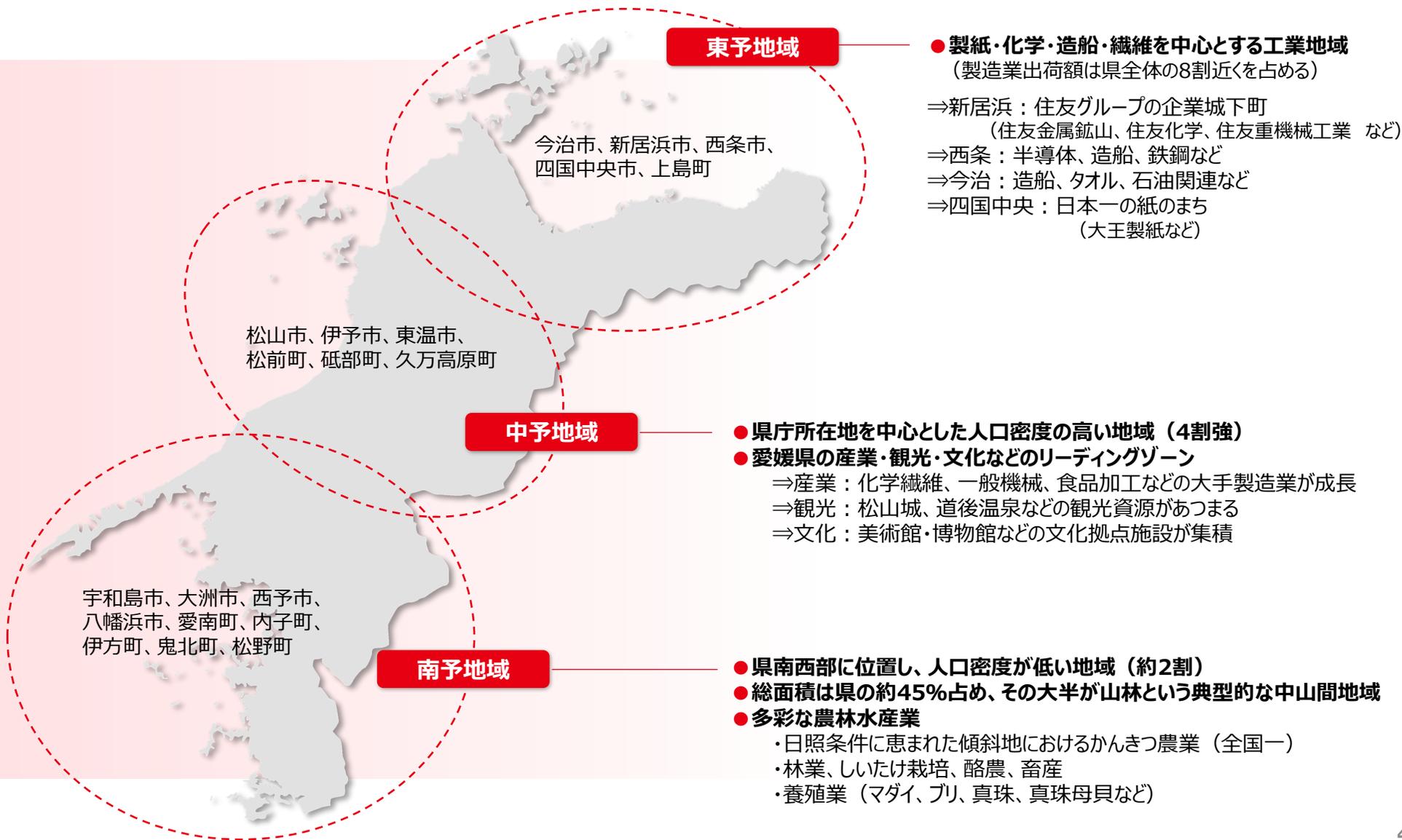


1915年 (創業)	東豫無尽蓄積株式会社設立
1943年 3月	愛媛県内の無尽会社5社が合併し、愛媛無尽株式会社を設立
1951年 10月	相互銀行に転換、株式会社愛媛相互銀行に商号変更
1971年 4月	株式を大阪証券取引所市場第2部に上場
1972年 2月	株式を大阪証券取引所市場第1部に上場
1985年 12月	株式を東京証券取引所市場第1部に上場
1989年 2月	普通銀行に転換、株式会社愛媛銀行に商号変更
2000年 10月	北温信用組合と合併
2008年 4月	インターネット支店「四国八十八カ所支店」開設
2020年 1月	山口フィナンシャルグループとの業務提携（名称：西瀬戸パートナーシップ協定）締結
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場へ移行



	会社名	業務内容	
＜連結子会社＞	ひめぎんビジネスサービス株式会社	<ul style="list-style-type: none"> ○現金等の精査・整理業務 ○現金自動設備の保守管理業務 	<ul style="list-style-type: none"> ○特定取引先の集金業務 ○文書等の集配および輸送車の運行管理業務
	株式会社ひめぎんソフト	<ul style="list-style-type: none"> ○コンピューターのソフトウェアの開発 ○コンピューターシステム運営・管理 	<ul style="list-style-type: none"> ○コンピューターによる情報処理 ○コンピューターソフトに伴う附属機器の販売
	ひめぎんリース株式会社	<ul style="list-style-type: none"> ○リース業務 	<ul style="list-style-type: none"> ○投資業務
	株式会社愛媛ジェーシービー	<ul style="list-style-type: none"> ○クレジットカード業務 	<ul style="list-style-type: none"> ○信用保証業務
	株式会社西瀬戸マリンパートナーズ	<ul style="list-style-type: none"> ○シップファイナンス支援業務 	

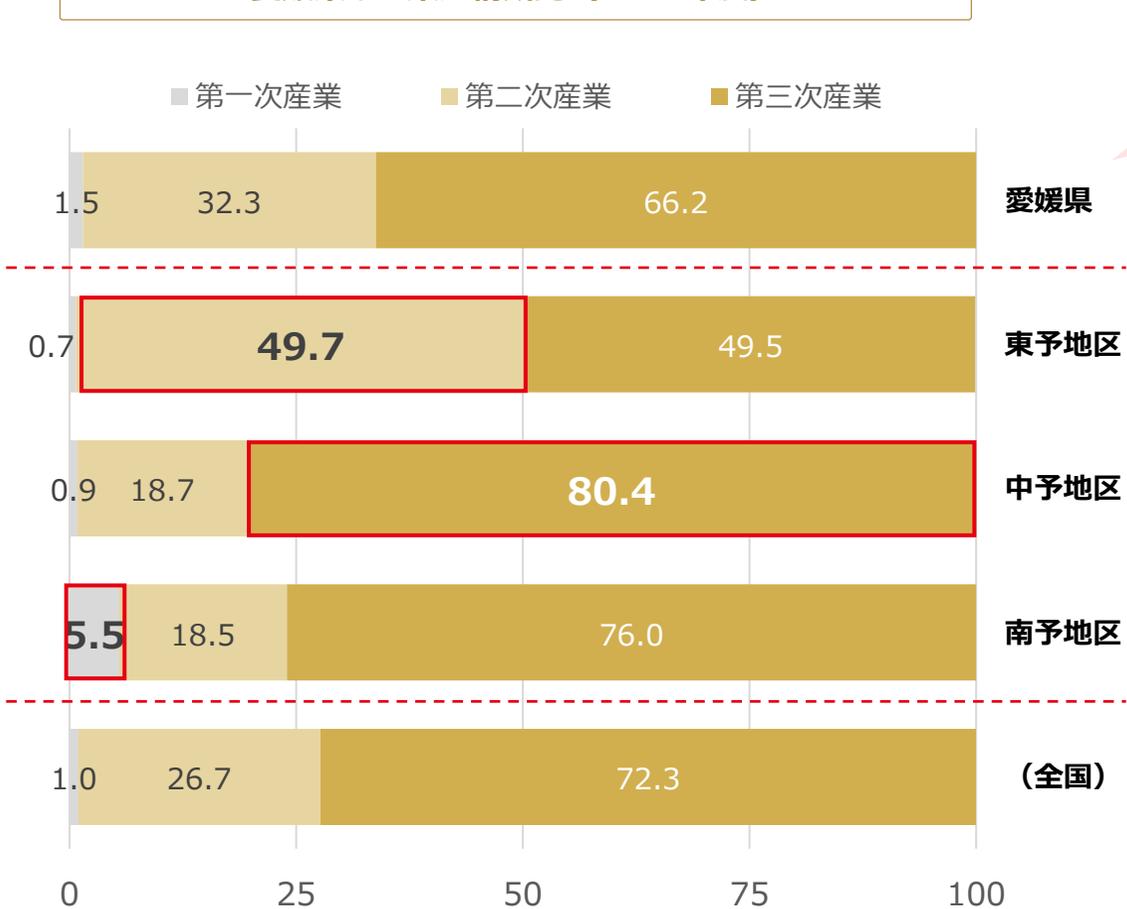
愛媛県の産業動向



愛媛県の産業動向



愛媛県の産業別構成比（2021年度）



愛媛県は、全国に比べ第一次産業（農林水産業）と第二次産業（鉱業・製造業・建設業）のウエイトが高く、特に製造業は26.8%を占める

【地域別の特徴】

- 第二次産業のウエイトが高い
- 第三次産業のウエイトが高い
- 第一次産業のウエイトが高い

(注) 構成比の分母としている県内・地区内総生産には「輸入品に課される税・関税」、「(控除) 総資本形成に係る消費税」が含まれているので、構成比合計は100にならない。
出所：内閣府「県民経済計算」、愛媛県「市町民所得統計」

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

TEL089-933-1111 FAX089-933-1027

e-mail kouhou@himegin.co.jp

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