

第17次 中期経営計画 ～ 1年目進捗状況～

2022年5月12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

> 主要計数目標（単体）	3	> 人財戦略	11
> 新連携による金融プラス1戦略	4~5	> 生産性向上戦略	12
> コンサルティング戦略	6~7	> 市場戦略	13
> デジタル戦略	8	> 経営管理態勢強化	14
> ESG・SDGs戦略	9~10		

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	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	50億円以上
	コア業務粗利益	282億円	299億円	282億円以上
	OHR ^{※1}	70.6%	68.1%	73%未満
成長性	総預金残高	24,874億円	25,803億円	25,000億円
	貸出金残高	17,655億円	18,370億円	18,500億円
健全性	自己資本比率 ^{※2}	7.92%	7.80%	8%以上
	開示債権比率 ^{※3}	1.94%	1.73%	1%台

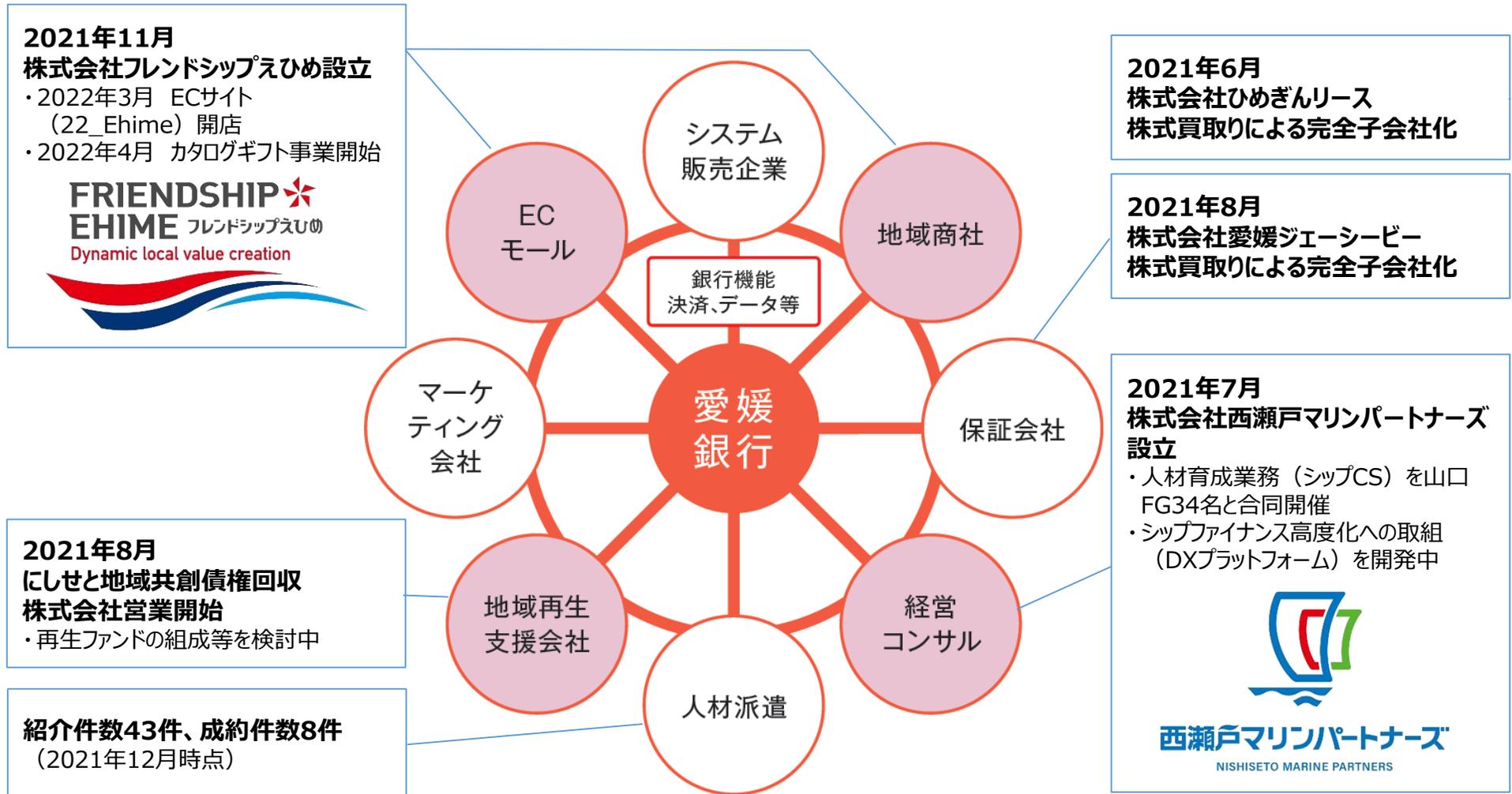
※1 OHR：営業経費 ÷ コア業務粗利益

※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)

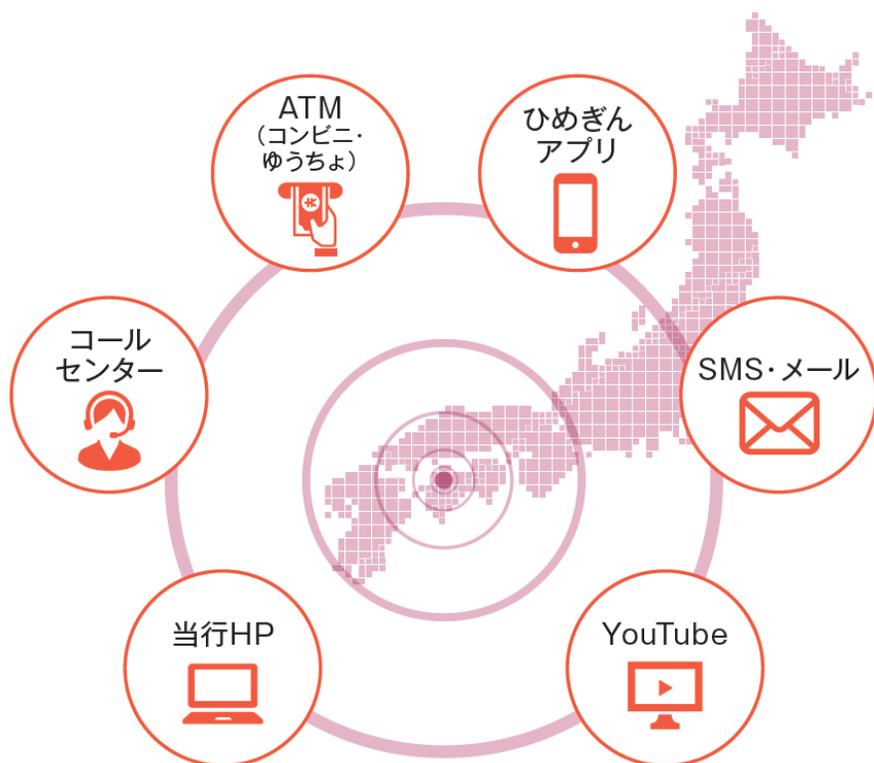
1. 新連携による金融プラス1戦略①

地域プラットフォームの次世代モデルの確立に向け、共同事業会社等を設立



1. 新連携による金融プラス1戦略②

新連携によるローンの広域展開の一環として、リテールバンキングを拡充



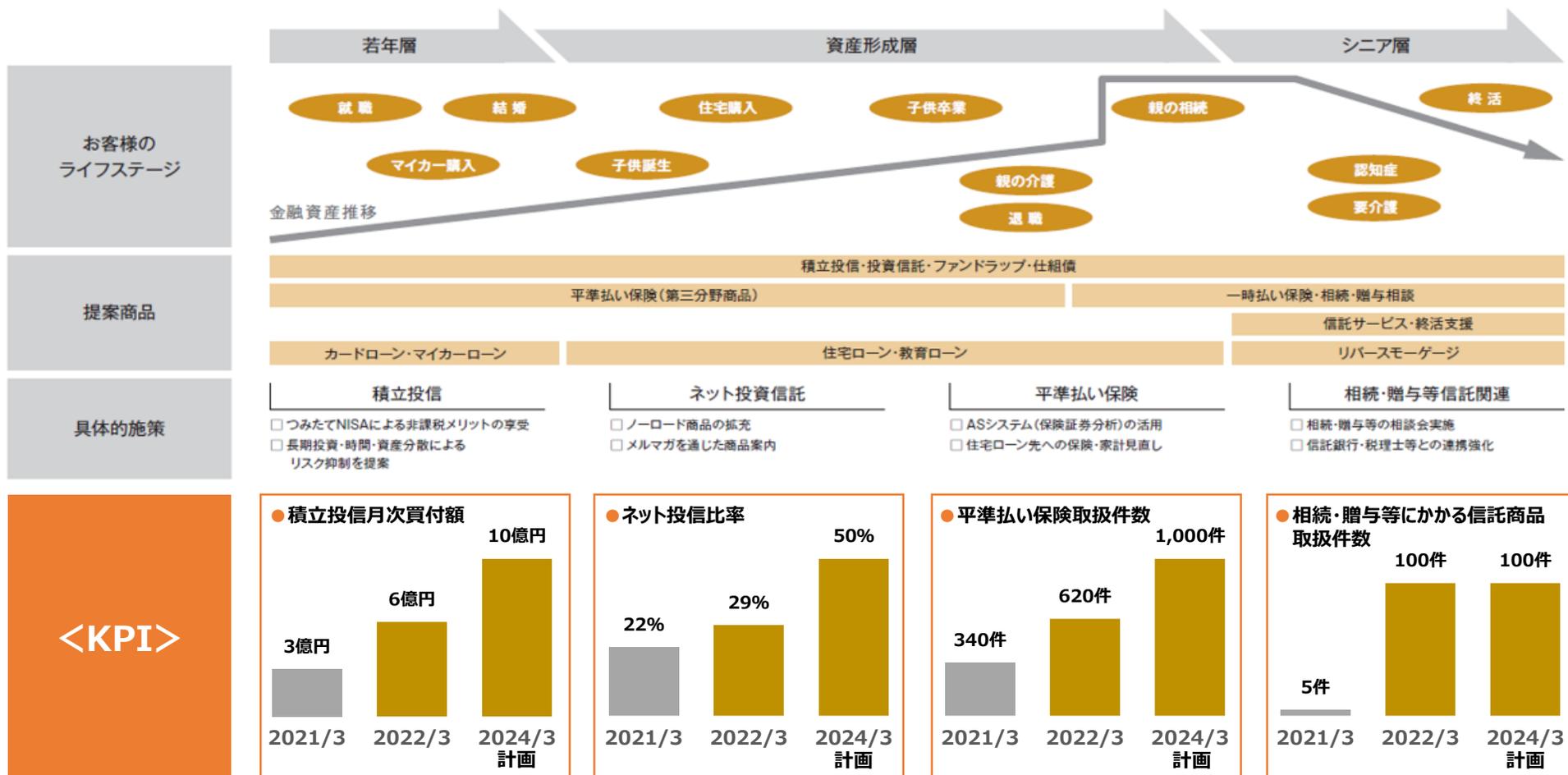
▼リテールバンキング拡充の実績

項目	実施状況
アプリを中心とした 各種システム・インフラ整備	<ul style="list-style-type: none"> ● WEB住宅ローン (2020年8月取扱開始) ● 個人ローンタブレット受付 (2022年4月稼働)
WEB広告等のプロモーション の高度化による広域販売	<ul style="list-style-type: none"> ● LINE、YouTube、Instagramを導入 ● 各種WEB広告の効果の分析を高度化

2. 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



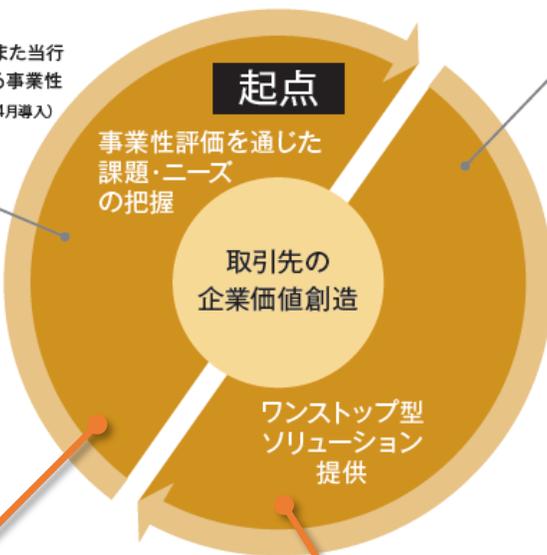
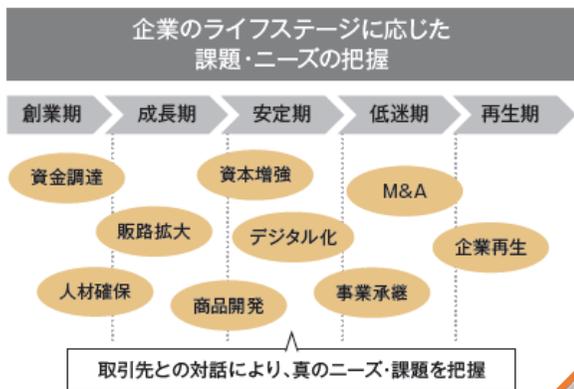
2. コンサルティング戦略②

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

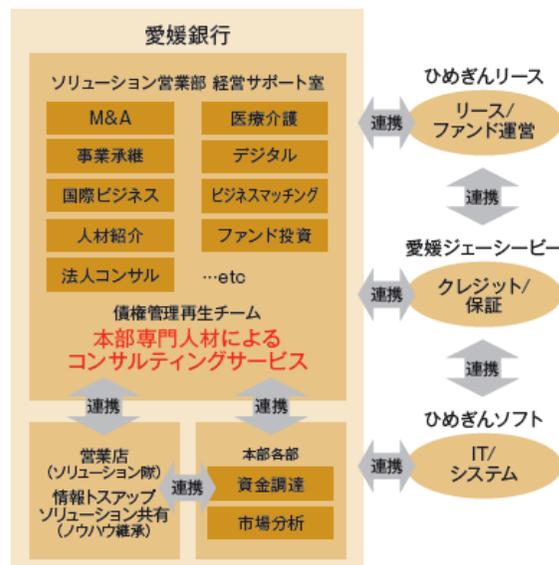


取引先企業の経営支援プラットフォームとして、また当行との対話ツールとして積極的に活用し、深度ある事業性評価やコンサルティングサービスを実現 (2020年4月導入)



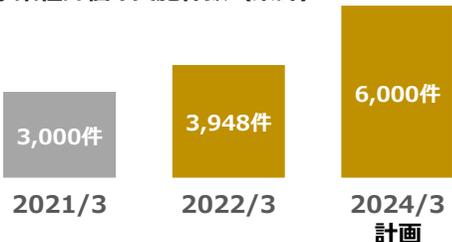
ワンストップ型 ソリューション提供態勢

ひめぎんグループ連携



<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> コンサルティング関連手数料

(単年)



3. 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)

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

第4次開発
(2022年6月予定)

第5次開発

▼「ひめぎんアプリ」ダウンロード数の推移

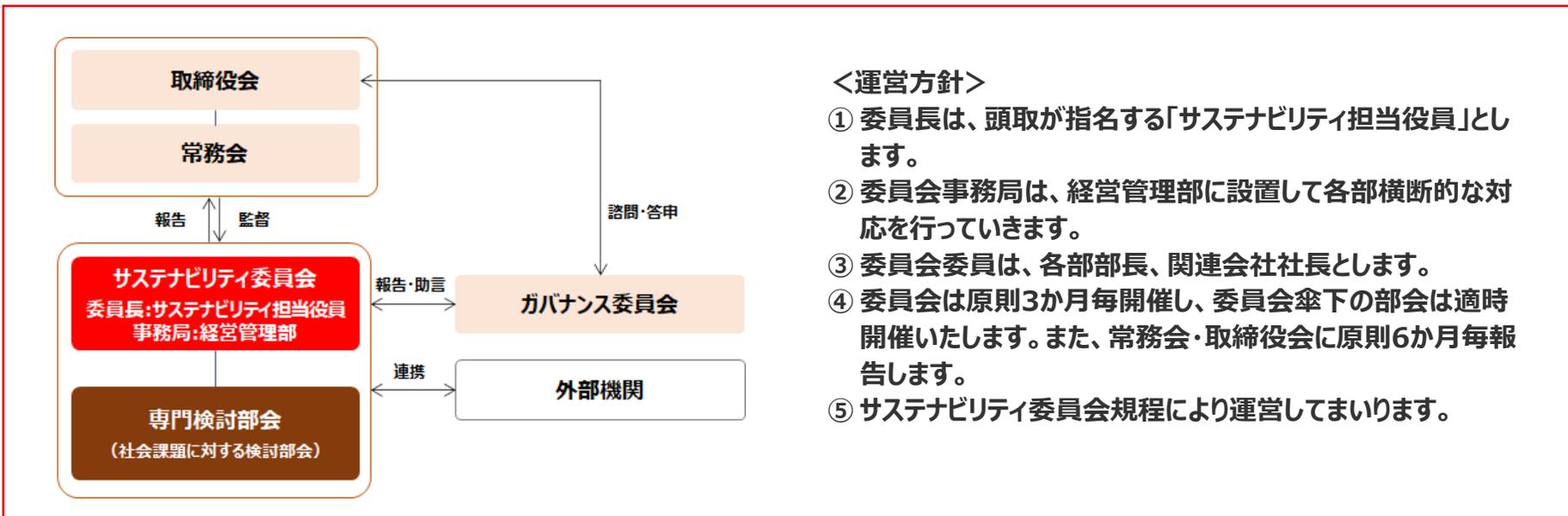


4. ESG・SDGs戦略 進捗事例①

▼サステナビリティの基本体系



▼サステナビリティ委員会（2022年2月設置）



4. ESG・SDGs戦略 進捗事例②

2022年1月



【選考理由】

SDGsの観点から企業診断を行い、結果のフィードバックや経営方針の策定サポートを行う等、地域銀行として地元企業に寄り添い、地域活性化を図る活動を実施している。

また、空き家対策の一環として自治体と共同でのセミナー実施やリバースモーゲージの取扱いを行う等、地域課題への取組をサービス向上にいかしている。

2022年4月

サステナブルファイナンスの取扱い開始

＜取扱い商品＞

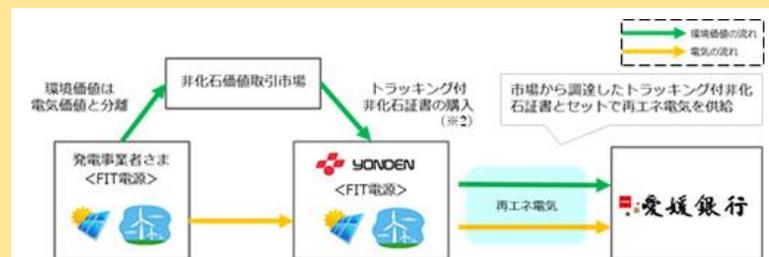
- ひめぎんグリーンローン
- ひめぎんサステナビリティ・リンク・ローン
- ひめぎんサステナブル・サポートローン

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していく。

2021年10月

本店ビルの使用電力を 再生可能エネルギーへの切り替え

～年間290トンのCO2排出量を削減～



5. 人財戦略 進捗事例

女性活躍

女性タスクチームの活用

「ひめのわ ～ 地域活性プラスワン ～」

女性タスクチーム「ひめのわ」が中心となって、毎週水曜日に
 当行営業店の駐車場に「キッチンカー」を出店。
 週替わりで多様なメニューを提供。



コロナ禍に、あじわいとにぎわいを！

働き方改革

副業によるスキルアップの醸成

- 社内副業は21名、個人事業主型副業は10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

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

健康経営

「健康経営優良法人2022」認定

大規模法人部門

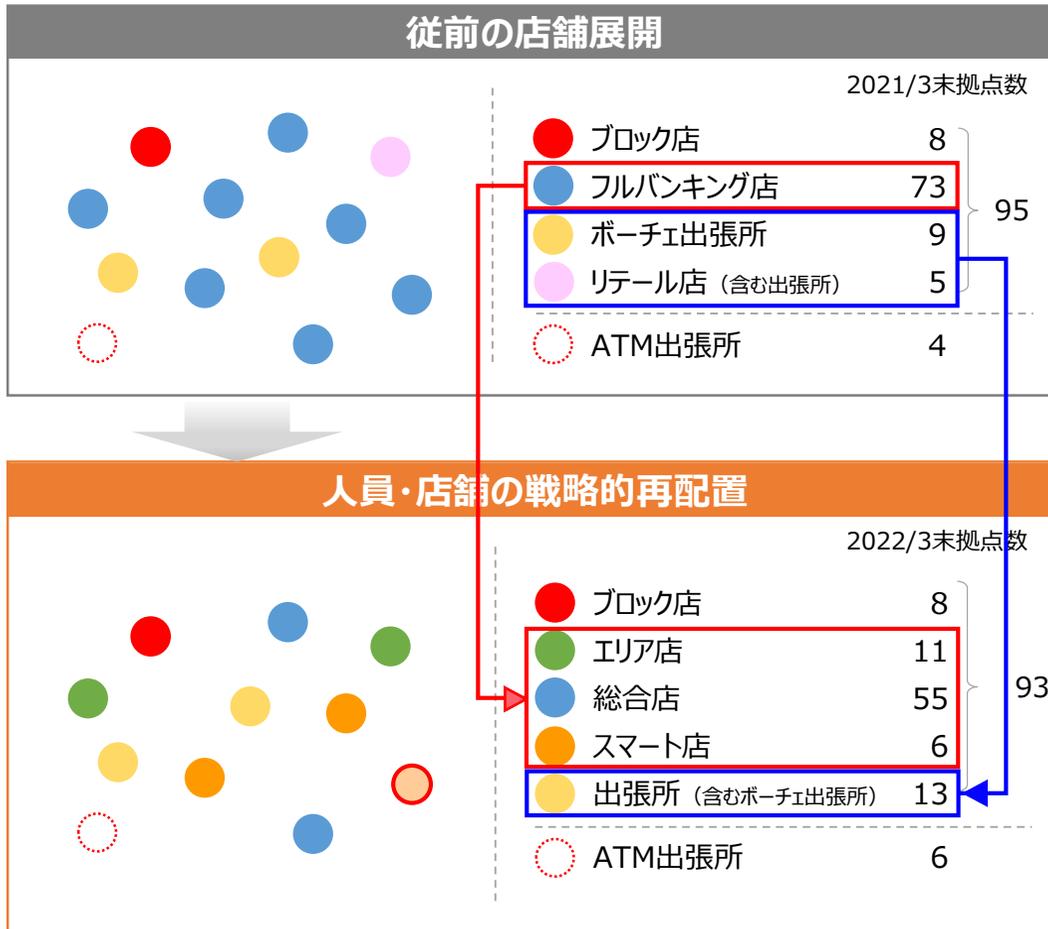
行員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践する
 「健康経営」の取組みが優良であると認められる



* 経済産業省および日本健康会議が実施する認定制度

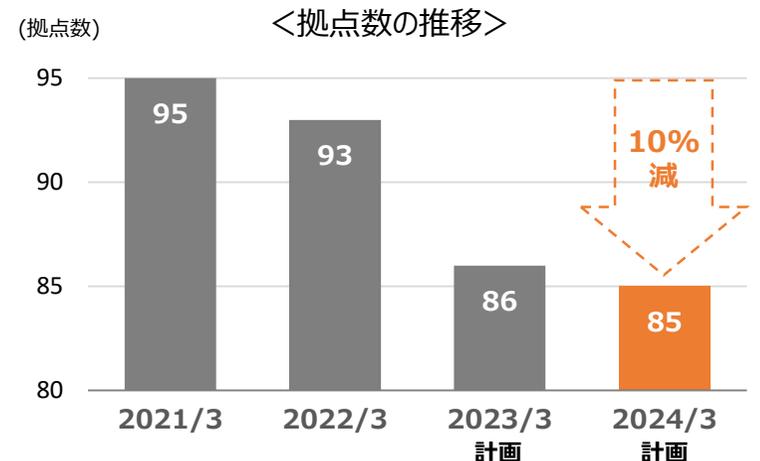
6. 生産性向上戦略

店舗戦略として、店頭事務の削減を図るとともに広域店舗ネットワークの再構築を推進



戦略のポイント

- **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



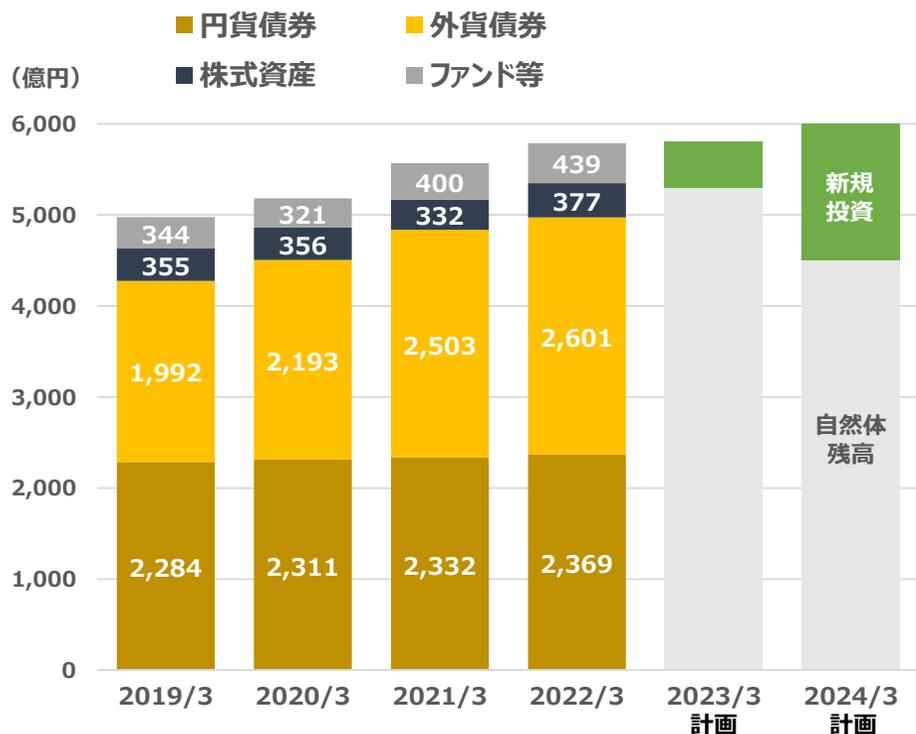
※ブロック店：各地域の店舗運営を統括するフルバンキング店舗
 エリア店：総合店かつスマート店・出張所を傘下に持つフルバンキング店舗

総合店：預金・貸付・渉外機能を持つフルバンキング店舗
 スマート店：貸付機能をエリア店に委ねリテール業務に特化した軽量型店舗

7. 市場戦略

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

- 運用効率（リスクに対するリターン）を目線とした分散投資を通じ、運用ポートフォリオを構築
⇒ 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 前年比+9億円）
- 低金利の継続を踏まえ、外貨債券を中心とした運用で収益を安定的に確保
⇒ 海外での金融引締め在即し、運用ポートフォリオを構築
- 外部の優れた運用機関の知見も活用し、更なる運用能力の強化・高度化を図る
⇒ 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

8. 経営管理態勢強化

リスクアタイト・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 計画	2022/3期 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	70億円	95億円	71億円	78億円
リスクアセット ②	14,494億円	14,481億円	14,870億円	15,050億円	15,129億円	15,225億円
RORA ①÷② (年率換算)	0.50%	0.57%	0.47%	0.63%	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/>