

2014年3月期決算の状況と 中期経営計画の進捗について

2014年5月26日



目 次

	ページ		ページ
業績サマリー	... 1	中期経営計画「信頼と共感 第 章」	
通期業績予想	... 2	計画概要	... 11
預貸金	... 3	計数計画	... 12
有価証券運用	... 5	営業力の強化	... 13
非金利収益	... 6	地元事業性貸金の増強	... 14
経費	... 7	事業者へのソリューション営業の推進	... 17
信用コスト	... 8	営業拠点、チャネルの充実	... 19
不良債権	... 9	個人へのコンサルティング営業の推進	... 20
自己資本比率	... 10	個人ローン推進	... 21

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。これらの記述はリスクと不確実性を内包しており、将来の業績を保証するものではありません。将来の業績は経営環境に関する前提条件の変化等に伴い目標対比変化することにご留意下さい。本資料は、当行に関する理解を深めていただくための資料であり、投資勧誘を目的としたものではありません。

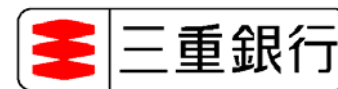
【本件に関するご照会先】

三重銀行 総合企画部 山下

TEL 059-354-7172 FAX 059-355-8225

E-mail koho@miebank.co.jp

業績サマリー



- 貸出金の利息収入が、利回り低下を主因に前期比減少
- 有価証券関係損益が売却損・償却の減少を主因に大きく増加したこと、経費が減少したことなどから、
経常利益は前期比増益

(百万円)

<単 体>	14/3期	前期比
コア業務粗利益	21,456	985
資金利益	17,451	775
うち預貸金利息収支	14,803	868
うち有価証券利息収入	3,730	36
非金利収益	4,005	210
経費()	18,666	173
コア業務純益	2,790	812
信用コスト()	580	456
有価証券関係損益	997	967
経常利益	3,768	2期連続増益 20
当期純利益	2,186	2期ぶり減益 178

当初業績予想

資金利益 前期比 775百万円

	ボリューム要因	利回要因	計
貸出金	(+ 440億円) + 5.8億円	(0.13p) 16.0億円	10.2億円
預金等	(+ 547億円) 0.5億円	(0.01p) 2.0億円	1.5億円
有価証券	(+ 235億円) + 2.1億円	(0.04p) 1.7億円	+ 0.4億円

有価証券関係損益 前期比 +967百万円 (百万円)

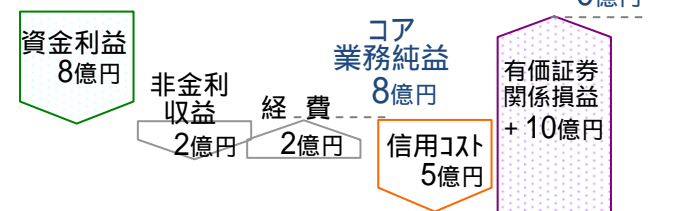
	債 券		株 式 等	
	14/3期	前期比	14/3期	前期比
売却益	709	+ 73	518	+ 35
売却・償還損	222	565	-	152
償却(減損)	-	0	7	144
計	486	+ 636	511	+ 331

(百万円)

<連 結>	14/3期	前期比
経常利益	4,411	2期連続増益 74
当期純利益	2,594	2期連続増益 58

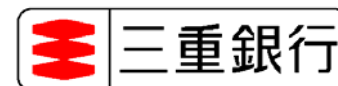
3,500
2,200

項目毎 前期比増減



非金利収益 = コア業務粗利益 - 資金利益
(: 損益にマイナス、 : 損益にプラス)

通期業績予想



- 15/3期は粗利益を増加させ、コア業務純益、経常利益、当期純利益いずれも増益を計画
- 年間配当金は6円50銭を計画

(百万円)

単体	15/3期		14/3期	13/3期
	業績予想	前期比		
経常収益	27,400	209	27,609	28,417
コア業務純益	3,600	+810	2,790	3,602
業務純益	3,800	+435	3,365	3,593
経常利益	3,800	+32	3,768	3,748
当期純利益	2,500	+314	2,186	2,364
配当	年6.50円	-	年6.50円	年6.50円

(百万円)

連結	15/3期		14/3期	13/3期
	業績予想	前期比		
経常収益	32,800	12	32,812	33,724
経常利益	4,300	111	4,411	4,337
当期純利益	2,700	+106	2,594	2,536

15/3期 計画(単体)

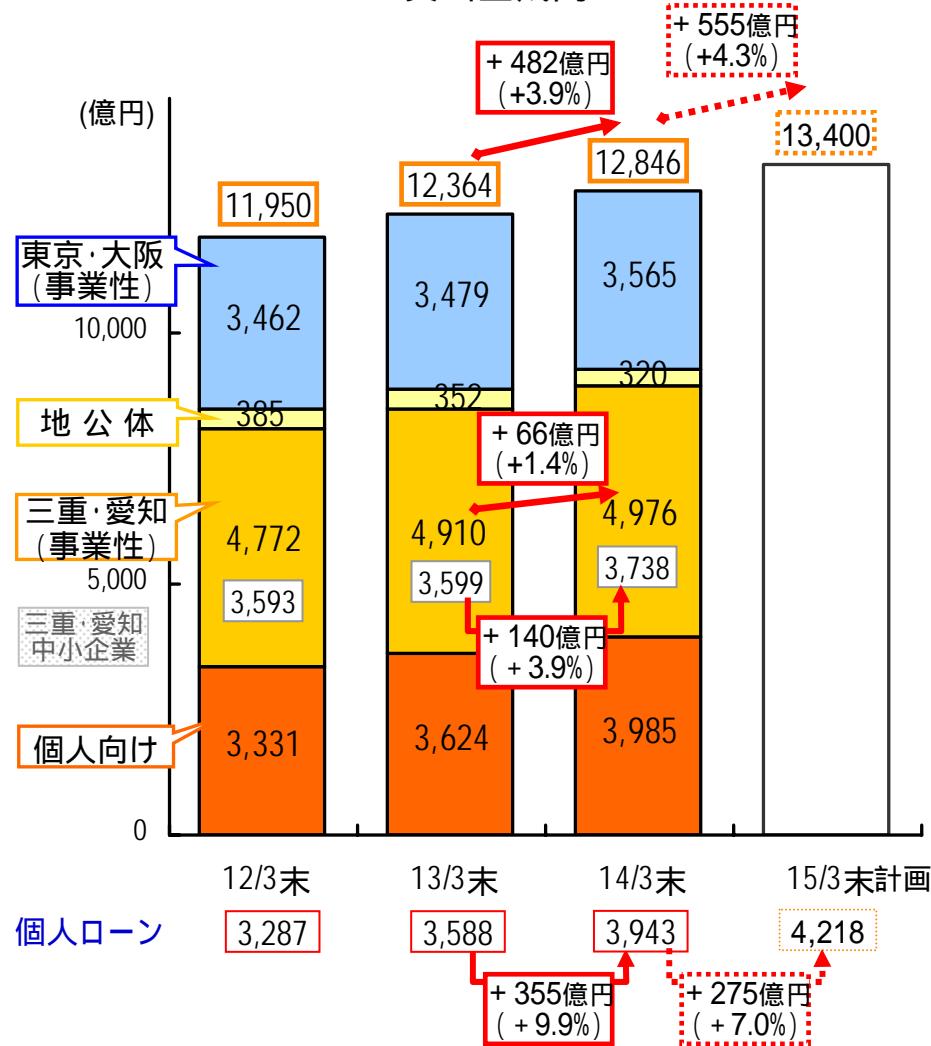
(億円)

	15/3期	
	計画	前期比
コア業務粗利益	222	7
資金利益	176	1
預貸金利息収支	148	0
有価証券利息収入	37	0
その他	9	1
非金利収益	46	6
経費()	186	1
コア業務純益	36	8
有価証券関係損益	3	7
信用コスト	7	1
経常利益	38	0
当期純利益	25	3

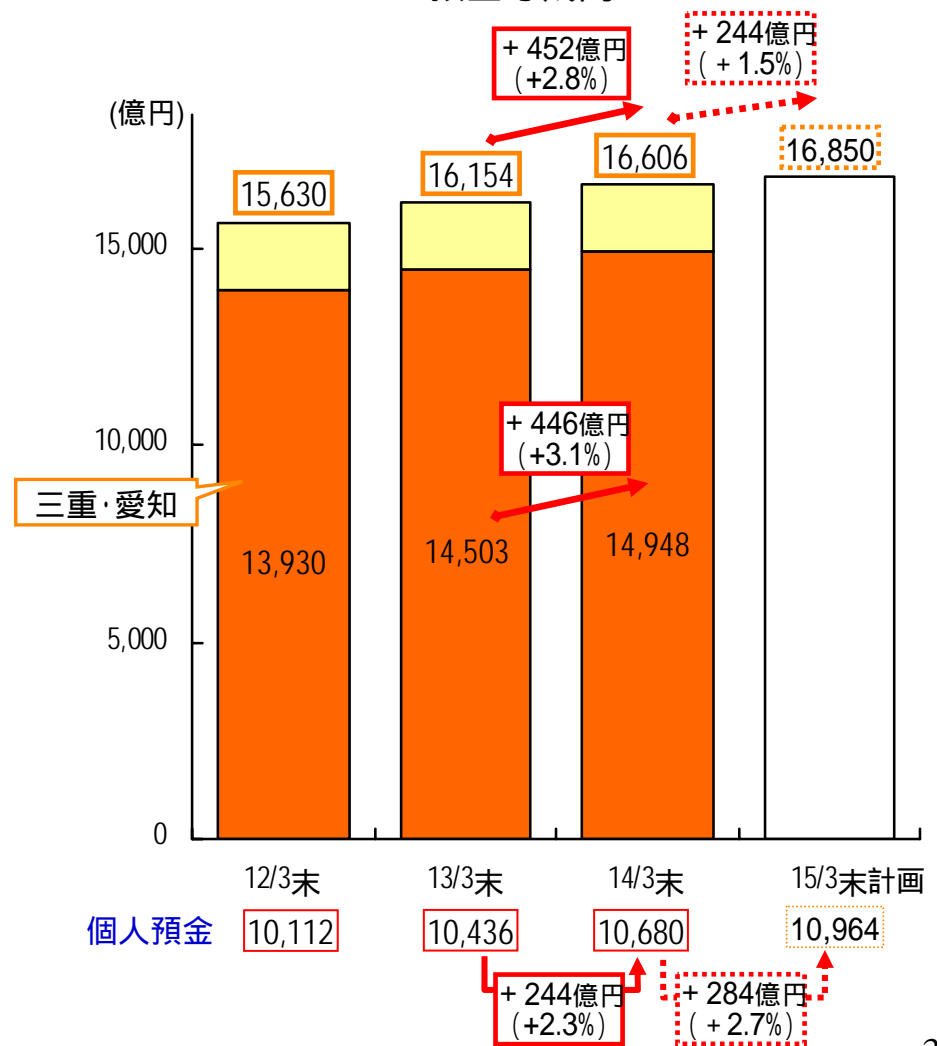
預貸金

- 貸出金は、地元事業性貸金、個人ローンともに着実に増加
- 預金は、個人預金中心に地元で増加

貸出金残高



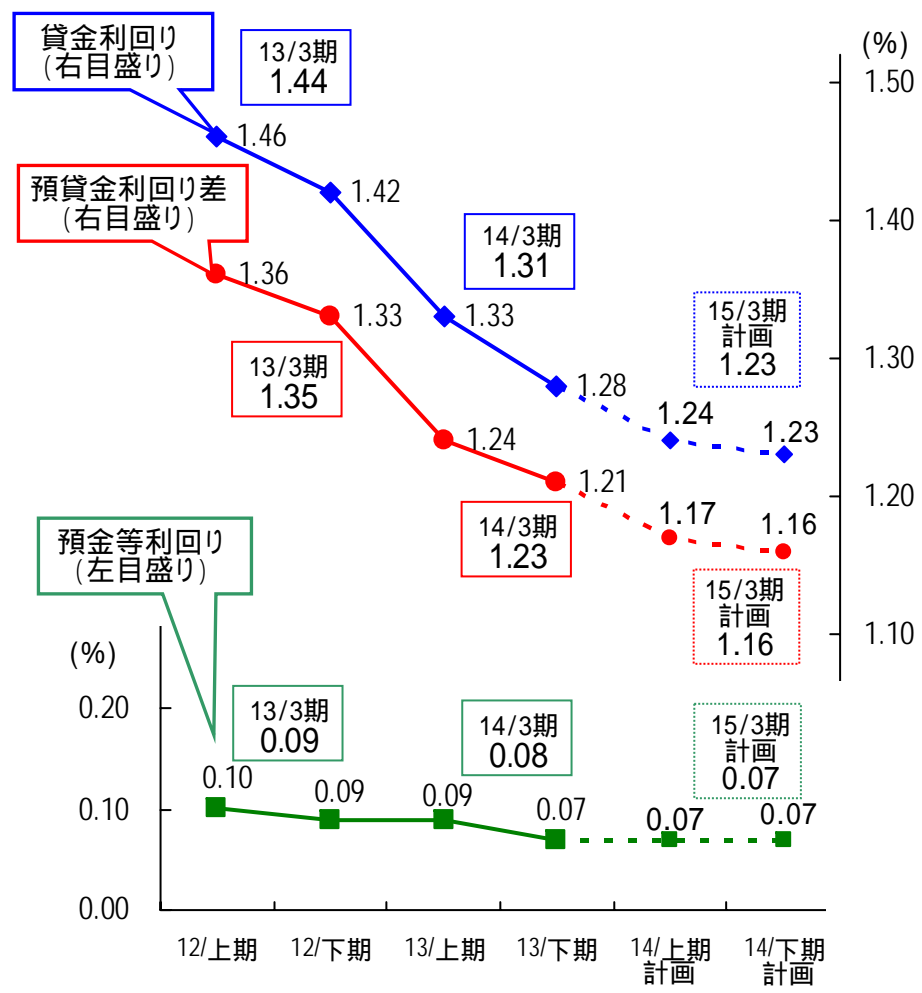
預金等残高



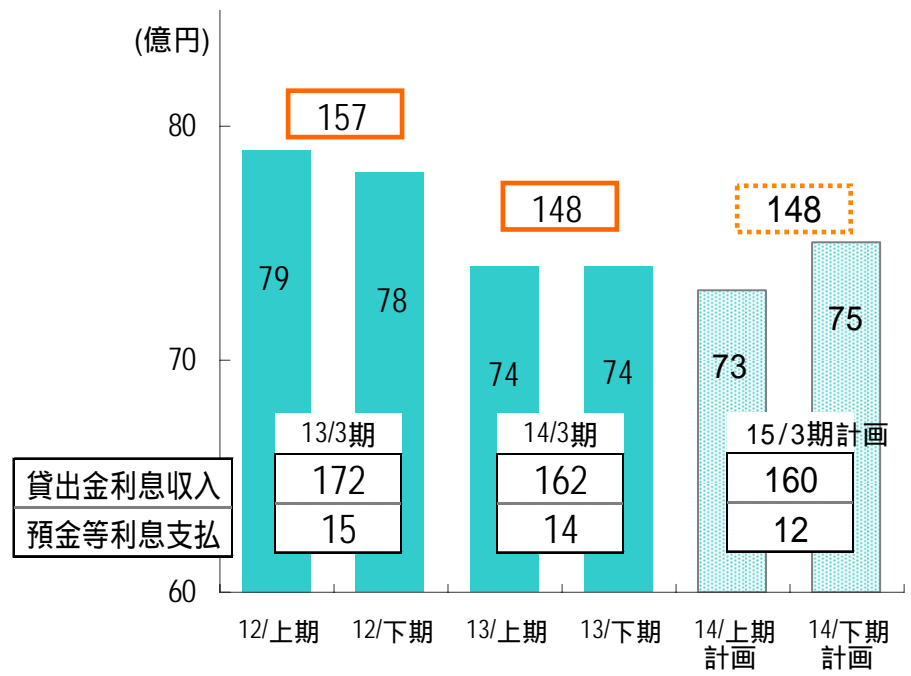
預貸金

- 貸金利回りの低下幅は緩和、預金等利回りは低下したが、預貸金利回り差は縮小
- 預貸金利息収支は、貸金ボリューム増加を中心に、14/下期に増加に反転する計画

預貸金利回り差



預貸金利息収支



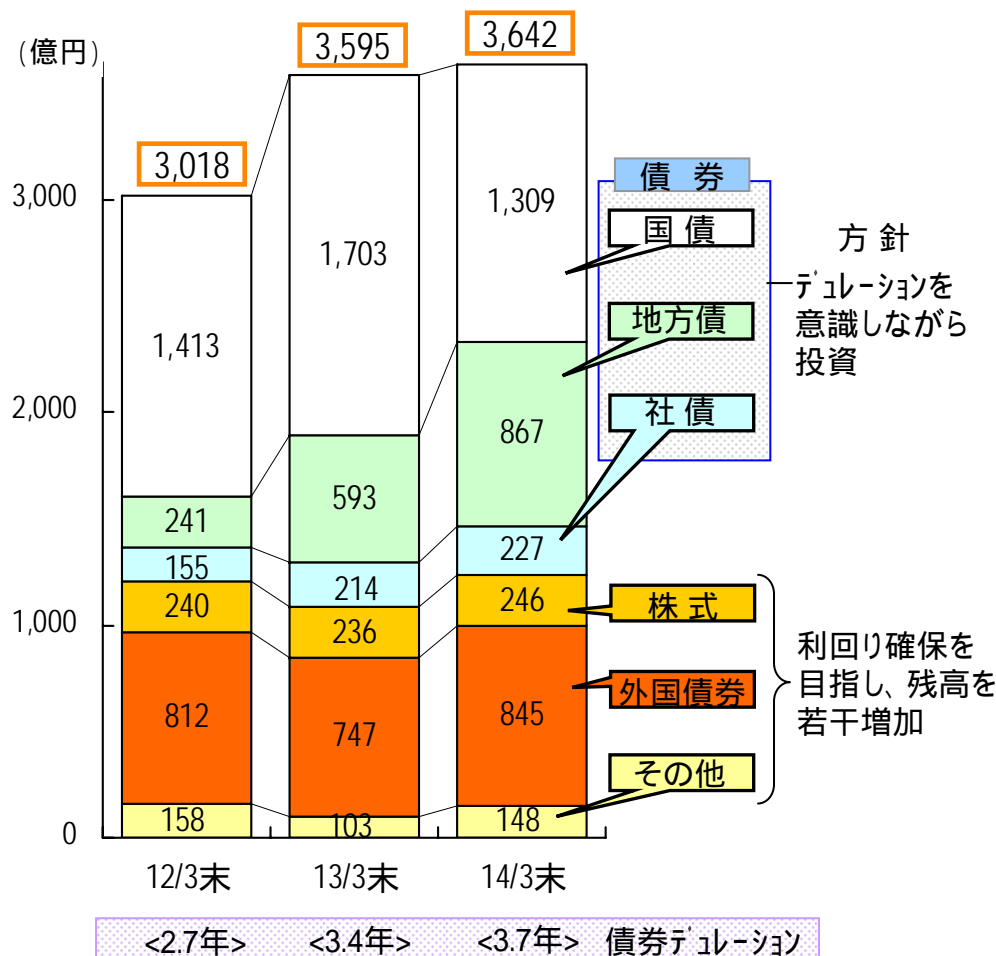
預貸金利息収支増減 内訳 (億円)

	13/3期		14/3期		14/3期		15/3期	
	貸金	預金	貸金	預金	貸金	預金	貸金	預金
ボリューム要因	+6	1	+7	0				
利回り要因	16	2	9	2				

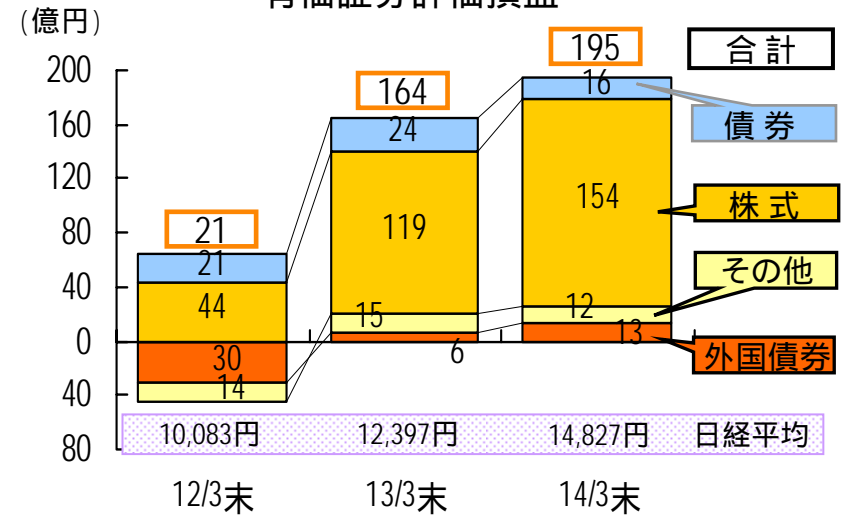
有価証券運用

- デュレーションを意識しながら、国債・地方債に投資
- 利回り確保を目指し、株式、外債、投資信託も残高を若干増加させる方針

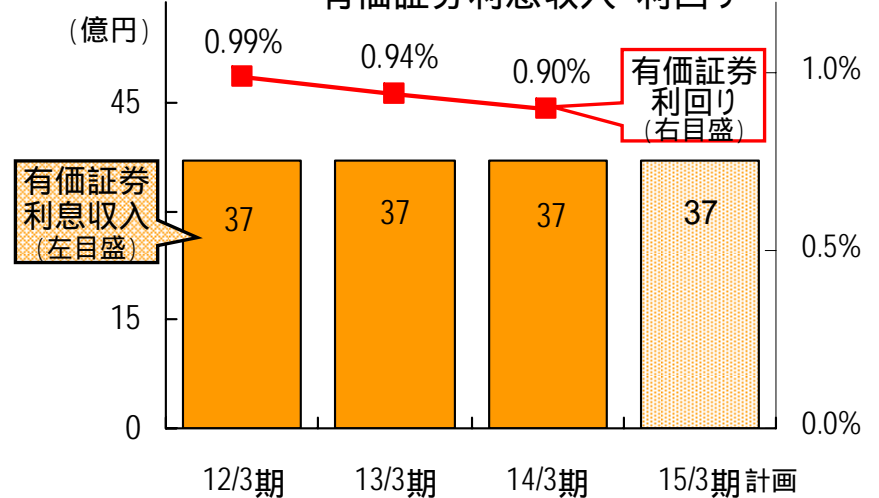
有価証券残高 (時価評価前簿価) 私募債は除く



有価証券評価損益



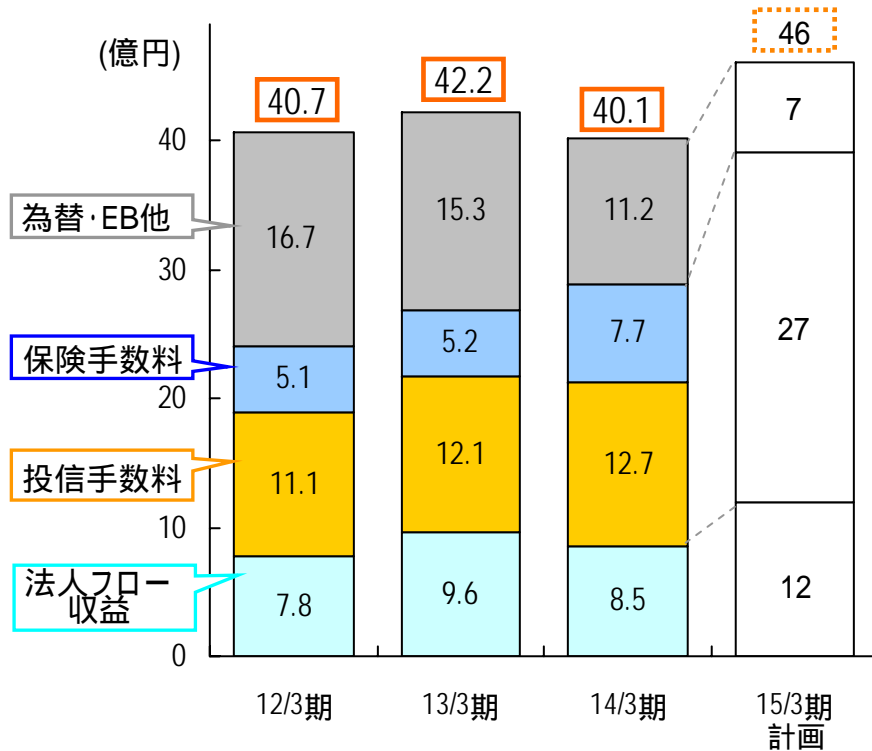
有価証券利息収入・利回り



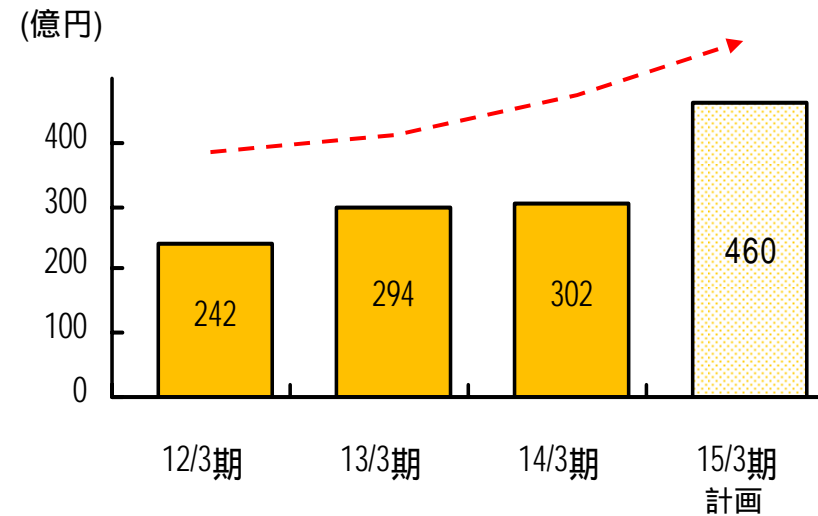
非金利収益

■ ニーズを的確に捉え、投資信託・保険の販売、法人フロー収益獲得を中心に非金利収益を増強

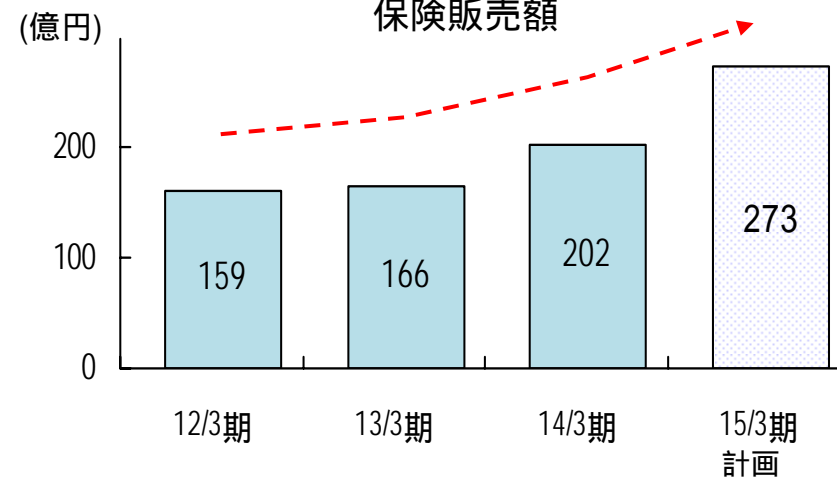
非金利収益



投資信託販売額



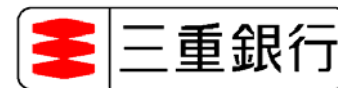
保険販売額



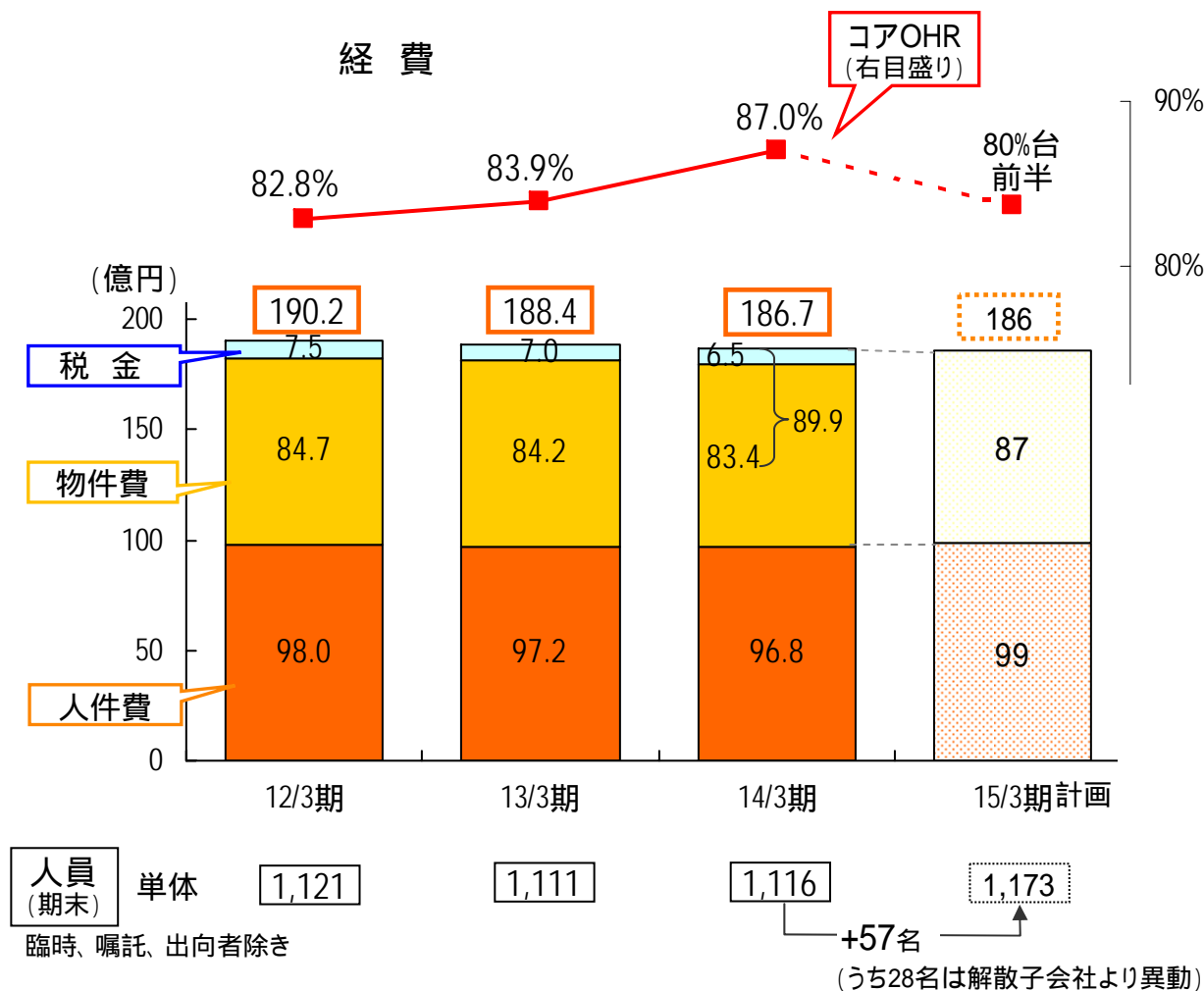
法人フロー収益

	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期計画
法人デリバティブ	4.1	5.6	4.7	12
私募債	1.7	1.4	1.2	
金融商品仲介、シローン等	2.0	2.6	2.6	
計	7.8	9.6	8.5	

経費



- 14/3期は、人件費、物件費ともに減少し、経費全体で2億円圧縮
- オンラインシステムの償却計上は、15/3期でほぼ終了。経費はなだらかに減少する見通し。



15/3末 人員増加要因
 採用増等による増加
 +
 子会社解散による増加
 経営合理化・人員の効率的活用を目的に
 三重銀モーゲージサービス(株)
 三重銀オフィスサポート(株)を解散(14/3末)
 業務・人員は銀行本体に移行
 (子会社解散による経費増はなし)

信用コスト

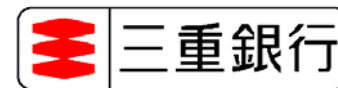
- 14/3期の信用コストは、6億円と当初想定(10億円程度)の範囲内
- 15/3期の信用コストは、巡航速度(7億円程度)を想定

当行信用コスト

(百万円)

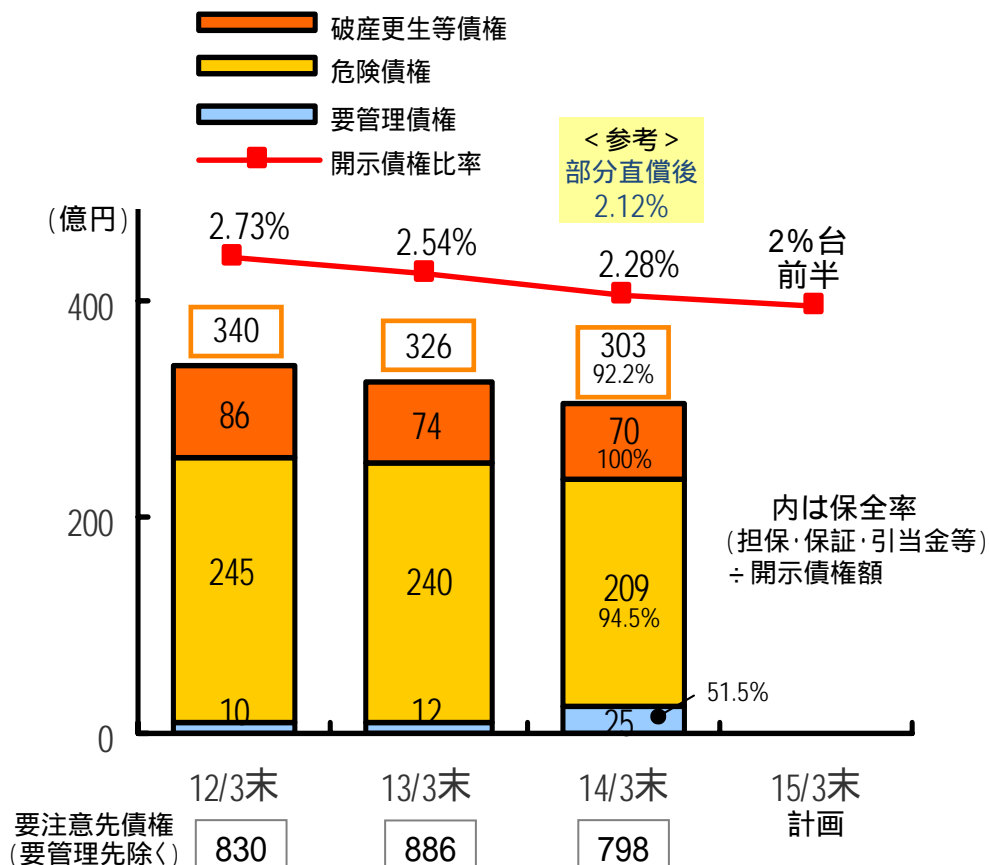
	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期予想	10/3期~14/3期 5年平均
個別貸倒引当金繰入	1,547	184	1,743	408	624		828
新規発生	1,104	762	963	393	770		798
既存先増減・回収等	443	946	780	16	146		29
償却・債権売却等	48	36	26	2	44		31
不良債権処理額	1,596	147	1,769	411	668		859
一般貸倒引当金繰入	194	35	676	141	88		213
償却債権取立益	-	-	-	145	0		29
信用コスト (= + -)	1,402	112	1,092	124	580	700	617
貸出金平残	11,107	11,230	11,548	11,917	12,358		11,632
信用コスト率 /	0.13%	0.01%	0.10%	0.01%	0.05%	0.05%	0.05%

不良債権



金融再生法開示債権比率は低下傾向。 2%台と引き続き健全性を維持。

金融再生法開示債権額・比率



要注意先債権 (要管理先除く) 830

13/3末 14/3末 23億円
 ランクダウン +47億円
 ランクアップ 26億円
 回収等 44億円

三重県・愛知県の倒産状況

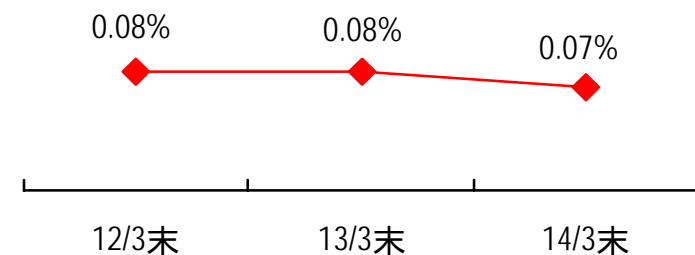
(東京商工リサーチ 負債額10百万円以上)

	11年度	12年度	13年度	前期比
件数/負債額	930件/ 2,098億円	900件/ 1,743億円	807件/ 1,356億円	93件/ 387億円

当行与信先の倒産状況

	11年度	12年度	13年度	前期比
件数/与信額	16件/ 22億円	12件/ 12億円	19件/ 8億円	+7件/ 4億円

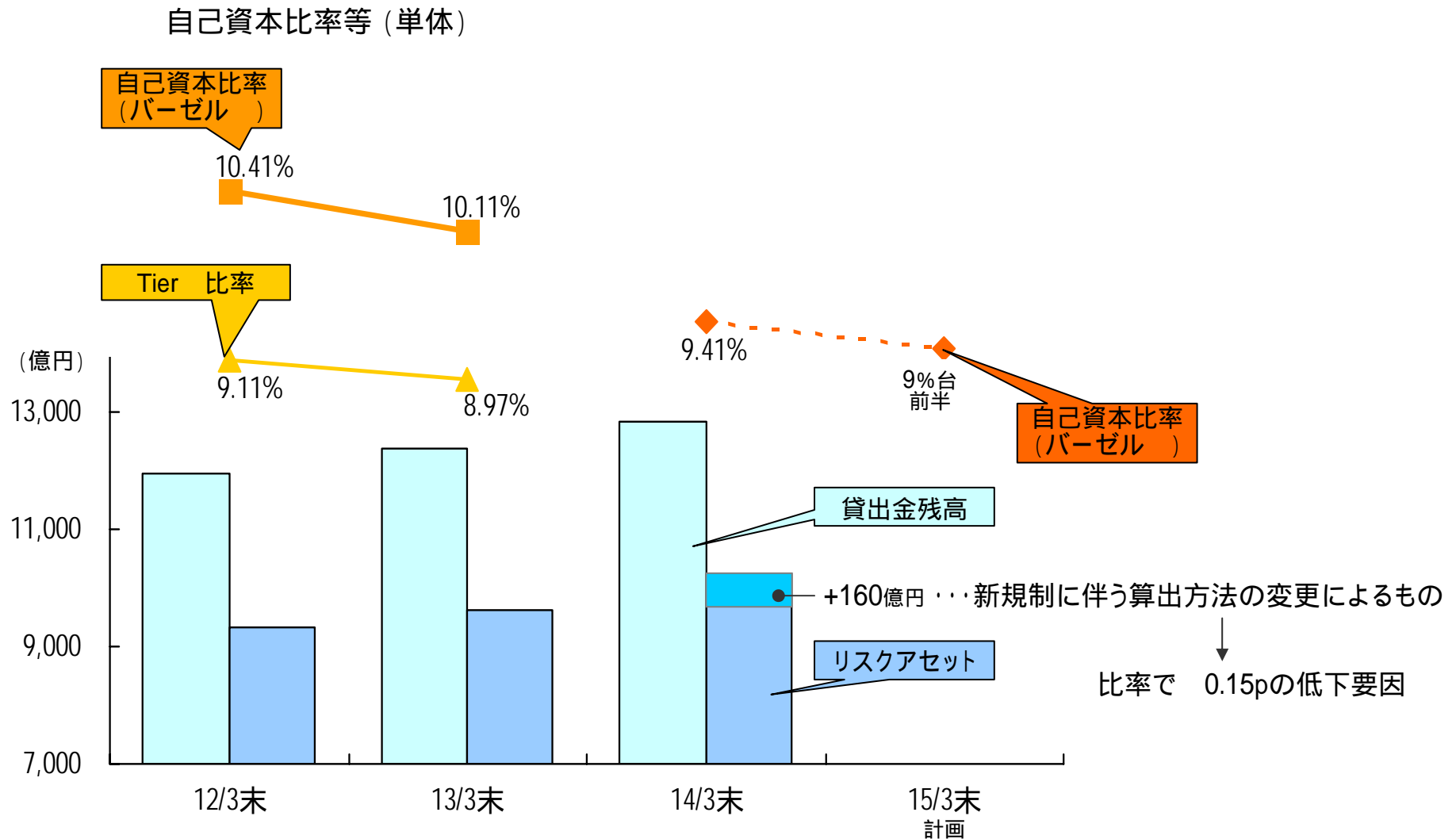
住宅ローン延滞率



住宅ローン3ヵ月以上延滞額 ÷ 住宅ローン債権額

自己資本比率

■ 利益の積上げ、リスクアセットのコントロールにより、自己資本比率の安定的な上昇を目指す



計画概要

中期経営計画 **信頼と共感 第 章** 2012年4月～2015年3月

目指す姿 **地域に広く深く根を張り、親しまれ信頼される銀行**

長期的目標

地元三重・愛知における
業容の拡大

収益力向上を通じた
財務体質の強化

株主還元の上

人材の育成

お客さまひとりひとりの
満足度最大化

地元における
取引基盤拡充

業容拡大と採算性向上
による収益力強化

フロント営業力の強化

法人部門

- 1. 顧客基盤のさらなる拡大
- 2. ソリューション営業の強化
- 3. 非金利収益の拡大
- 4. 新商品の投入強化

個人部門

- 1. 取引間口拡大
- 2. 預かり資産増強
- 3. 個人ローン推進

市場部門

- 1. 長期安定的なパフォーマンス追求
- 2. リスク管理の強化
- 3. 変事対応力の強化

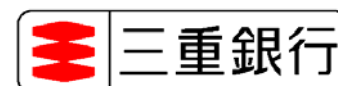
持続的成長のための財務体質強化

内部管理態勢の継続的充実

地域密着型金融推進

CSR経営推進

計数計画



計数計画
(15/3期)

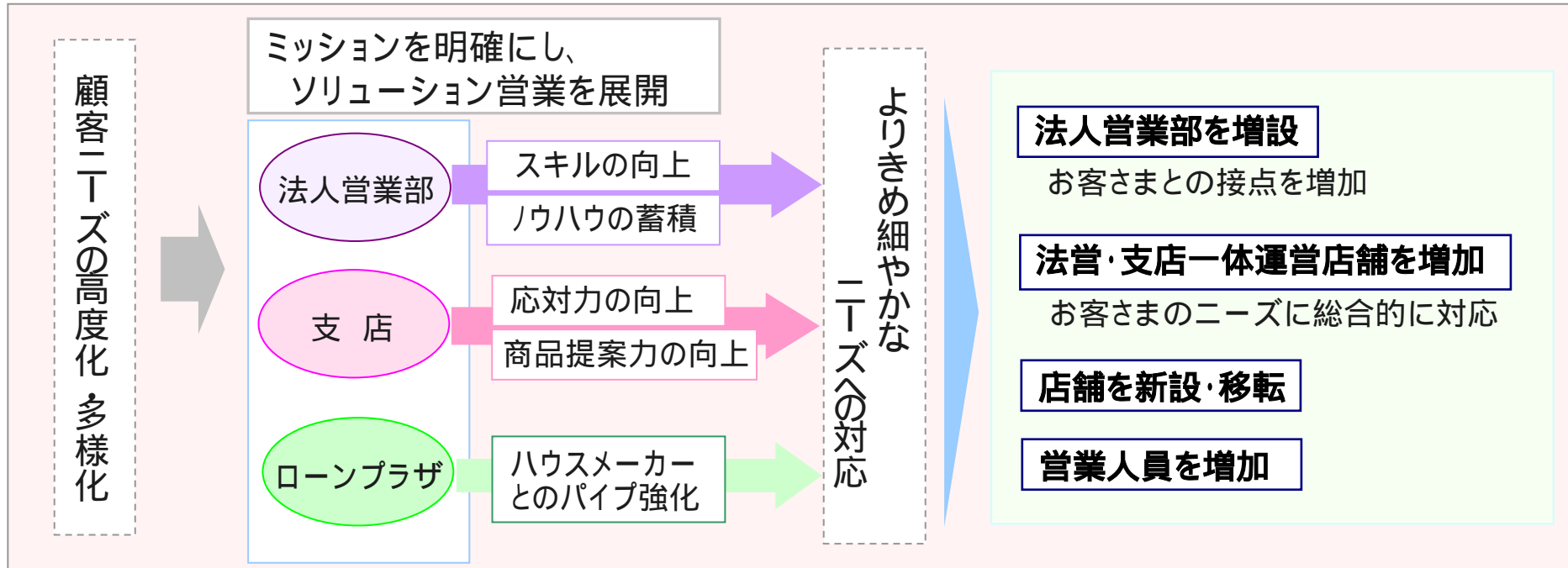
地元貸出金未残	9,700億円
個人預かり資産未残	14,300億円
自己資本比率(バーゼル)	9%台前半
コア業務純益	36億円
コアOHR	80%台前半
不良債権比率(金融再生法)	2%台前半

(億円)

	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期 計画	15/3期 中計目標
資金利益	189	182	175	176	
非金利収益	41	42	40	46	
コア業務粗利益	230	224	215	222	
経費	190	188	187	186	
コアOHR	82.8%	83.9%	87.0%	80%台前半	70%以下
コア業務純益	39	36	28	36	85
自己資本比率(バーゼル)	-	-	9.41%	9%台前半	9%台後半
Tier 比率	9.11%	8.97%	-	-	(9%台半ば)
不良債権比率	2.73%	2.54%	2.28%	2%台前半	2.5%程度
貸出金未残	11,950	12,364	12,846	13,400	
うち地元貸出金未残	8,454	8,857	9,255	9,700	9,700
個人預かり資産未残	12,669	13,214	13,644	14,300	14,700

営業力の強化

- フロント拠点(法人営業部・支店・ローンプラザ)を進化させ、営業力を強化
(法人営業部を増設、法人営業部・支店一体運営店舗を増加、店舗を新設・移転、営業人員を増加)



業
容

年/月	2004/3末
貸出金	8,337
個人ローン	1,353
中小企業	3,885
預金等	11,952
個人預かり資産	9,336



			(億円)	
			03/3末	13/3末
14/3末	10年前との比較		当行	地銀平均
12,846	+4,509	+54%	+51%	+23%
3,943	+2,590	2.9倍	/	
4,690	+805	+21%		
16,606	+4,654	+39%	+37%	+28%
13,644	+4,308	+46%	/	

地元事業性貸金の増強

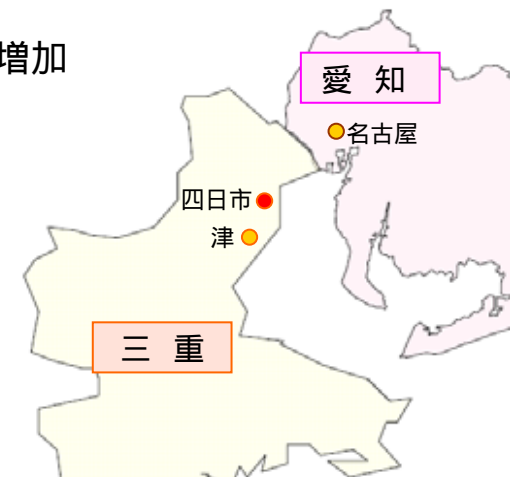
■ 法人営業部増設、法営・支店一体運営店舗増加の効果を発揮

新規事業性貸出先の開拓、きめ細やかなサポートにより地元事業性貸出先数を増加

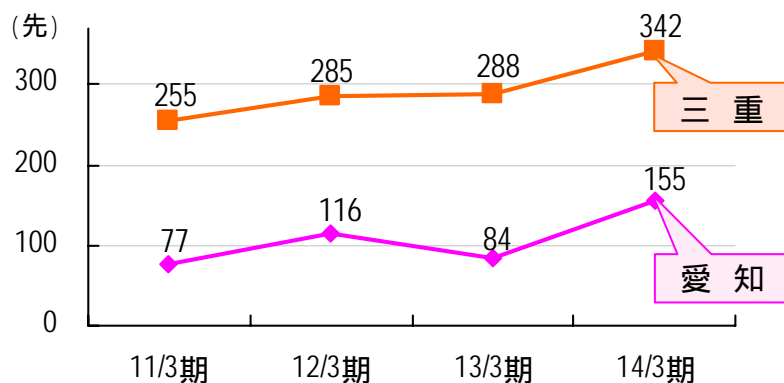
地域別 法人営業部数

(箇所)

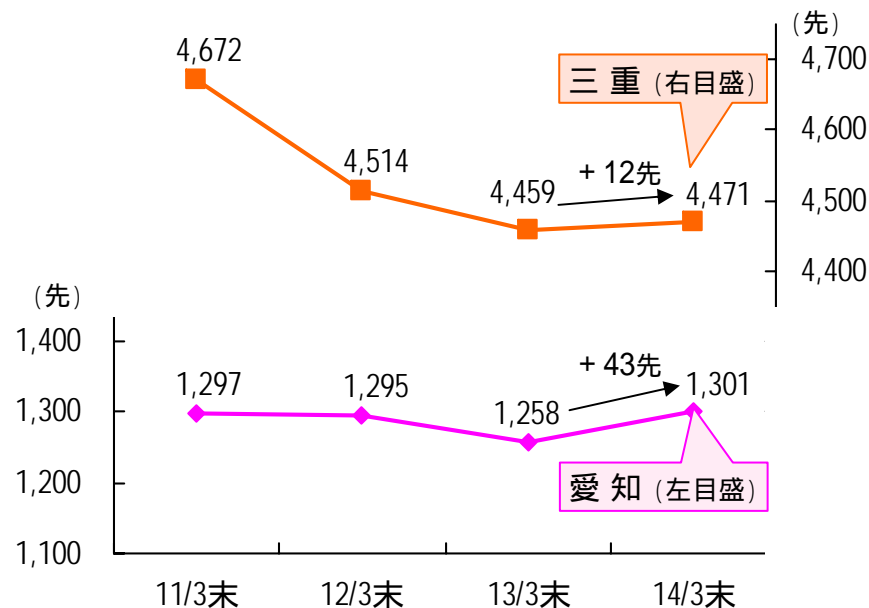
年/月	2004/3	05/6	10/10	11/4	12/4	12/10	14/4
三重	13	15	16	19			
愛知	5	6	8	10			
東京	1						
大阪	1						
法人営業部計	20	21	25	26	31		
うち法営・支店一体運営	2	3	7	8	11	22	



三重・愛知 期中新規事業性貸出先 先数



三重・愛知 事業性貸出先 先数



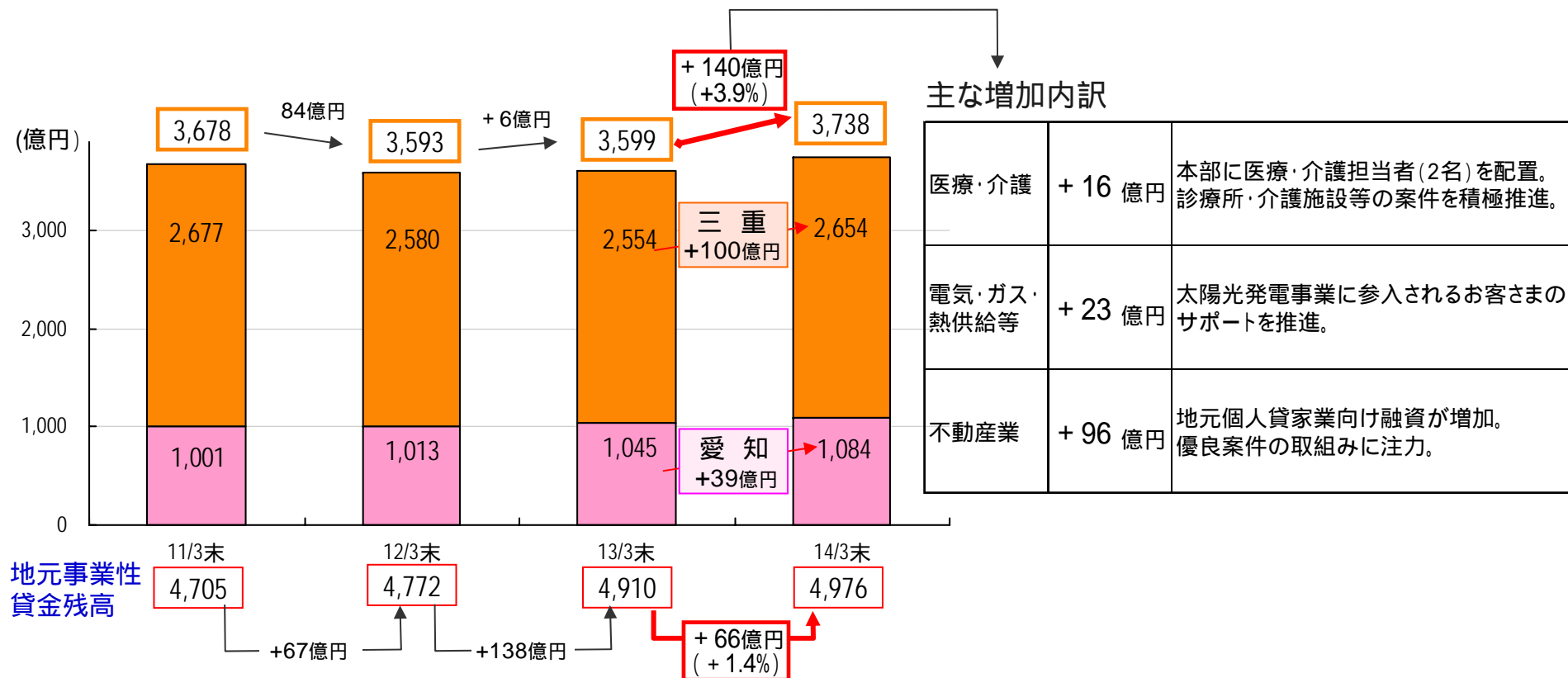
三重・愛知 期中新規事業性貸出先 貸出額 期末残高 (億円)

	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期
三重	103	114	141	165
愛知	70	180	55	109

地元事業性貸金の増強

- 貸出先数の増加に伴い、中小企業を中心に地元事業性貸金残高は増加
- 成長が期待できる医療・介護、環境等の分野に注力 地元事業性貸金増加の主要因

地元(三重・愛知) 中小企業貸出金残高

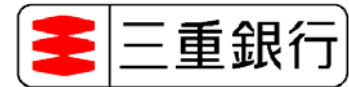


地域別事業性貸金利回り(14/3月・月中)

三重	愛知	東京・大阪	全体
1.46%	1.25%	0.84%	1.17%

地元事業性貸金の増強

～ 貸金構成の見直し～



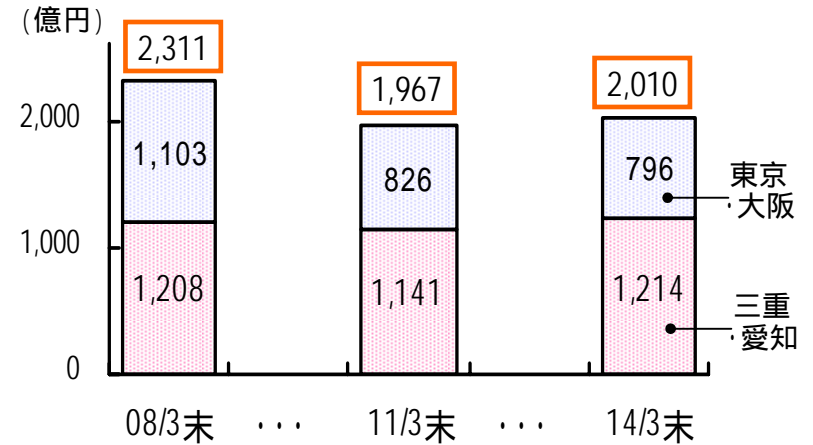
1先当たりの貸金額が小さい地元において幅広い業種で取引深耕し、業種集中を緩和

業種別貸出金状況

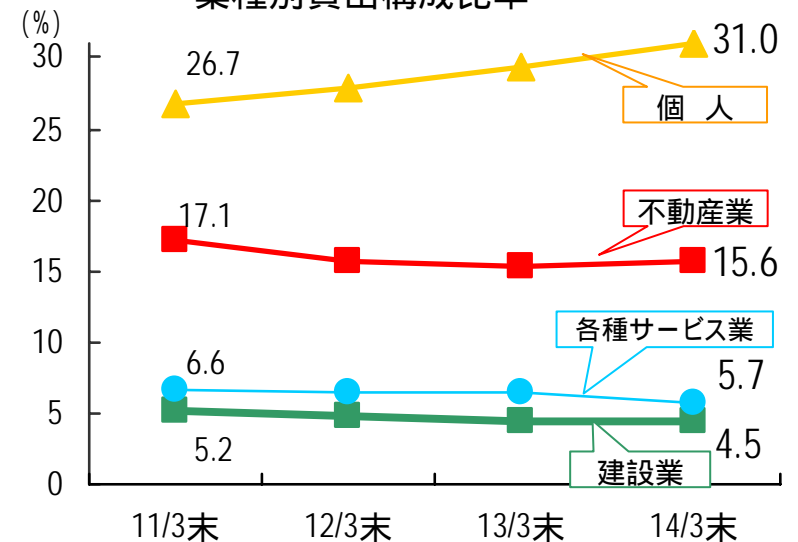
(億円)

	14/3末貸出金残高・構成比率				14/3末 リスク管理 債権比率
	全体		うち三重・愛知		
	貸出金残高	構成比率	貸出金残高	構成比率	
合計	12,846	100.0%	9,225	100.0%	2.34%
製造業	1,657	12.9%	1,083	11.7%	4.11%
農業、林業	24	0.2%	24	0.3%	0.34%
漁業	0	0.0%	0	0.0%	
鉱業、採石業、砂利採取業	13	0.1%	3	0.0%	
建設業	576	4.5%	486	5.2%	10.17%
電気・ガス・熱供給・水道業	279	2.2%	181	2.0%	
情報通信業	62	0.5%	59	0.6%	4.83%
運輸業、郵便業	484	3.8%	363	3.9%	2.95%
卸売業、小売業	1,087	8.5%	789	8.5%	4.45%
金融業、保険業	719	5.6%	36	0.4%	0.20%
不動産業	2,010	15.6%	1,214	13.1%	2.06%
物品貸貸業	887	6.9%	68	0.7%	0.10%
各種サービス業	737	5.7%	670	7.2%	5.82%
地方公共団体	320	2.5%	320	3.5%	
その他	5	0.0%	1	0.0%	
個人	3,985	31.0%	3,958	42.8%	0.54%

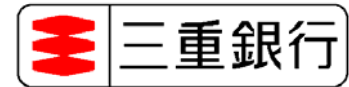
不動産業向け貸金残高



業種別貸出構成比率



事業者へのソリューション営業の推進



取引先のライフステージに応じた課題解決策の提案により取引深耕。収益機会の契機とする。

ライフ
ステージ

創業・新事業開拓

事業立上げ時の資金需要への円滑な対応

信用保証協会との連携や、創業・新規事業者への支援手法の研究

商工会議所等との連携

創業・新事業支援の研修受託・講師派遣

起業家とのビジネスミーティングの開催

…三重県中小企業家同友会(14/2月)、首都圏企業(14/3月)とのミーティングを開催

「ビジネスプランコンテスト」の開催

起業家からビジネスプランを募集
優れたプランを表彰するとともに、事業化に向けてサポート

成長段階

ビジネスマッチングの積極的な推進

部店間の幹旋強化、外部提携先の拡充に加え、商談会開催によりマッチング機会を提供

…(13/9月)日中ものづくり商談会@上海、(13/10月)地方銀行フードセレクション 東京に共催

成長分野における資金調達手段の提供

環境配慮評価融資・私募債の活用、肉用牛を担保とした動産担保融資の活用等

国際ビジネスのサポート

「国際ビジネスサポートデスク」を「国際営業課」として組織化(13/4月)

セミナーによる情報提供

…(13/4月)助成金制度セミナー(14/3月)ものづくり・商業・サービス補助金セミナーを実施

産学連携事業の推進

三重大学工学研究科と「研究紹介・見学会」を開催
留学生との「ビジネス交流会」を開催

経営改善・事業承継

経営改善支援の取組み

「企業再生支援チーム」を「企業経営支援室」として組織化(13/4月)

継続的な面談を通じて、最適なソリューションを提案

「みえ中小企業再生ファンド」の活用

中小企業基盤整備機構や三重県内金融機関および三重県信用保証協会と協調して組成

企業の再生計画策定支援

中小企業再生支援協議会、外部コンサル等を活用

事業承継、M&Aのサポート

セミナーによる情報提供
(事業承継セミナー、M&Aセミナー)

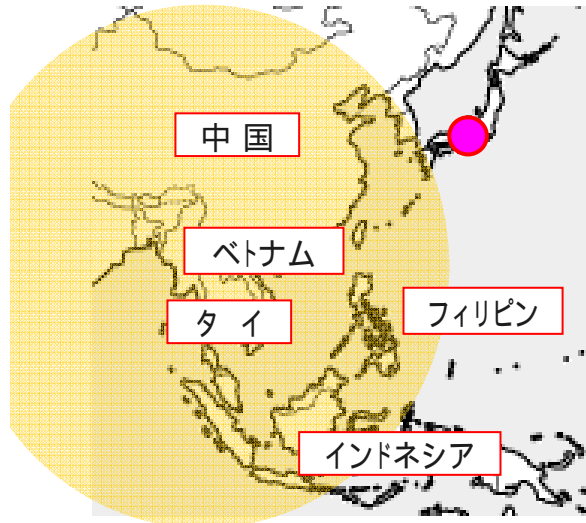
事業承継の個別相談会の実施

事業者へのソリューション営業の推進

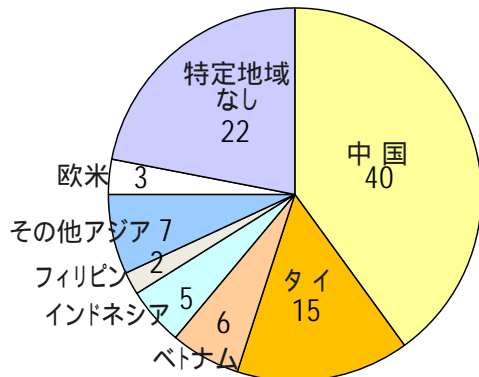
■ 三井住友銀行との提携ならびに顧客ニーズに応じた提携・連携先紹介を通じ、あらゆる地域の海外展開ニーズに対応

法人営業部(フロント)と「国際営業課」(本部)の連携

+ 提携先の活用



顧客相談案件 地域別割合 (%)



(国際ビジネスサポートデスク開設(10/12)来14/4末まで)

三井住友銀行との提携

海外最新事情の提供、海外拠点の紹介

海外トレーニーの派遣 (上海、ニューヨーク、ハノイ(予定)、グローバルアドバイザー部)

外国銀行との提携 進出企業への情報提供、口座開設

中国工商銀行、カシコン銀行(タイ)、バンクネガラインドネシア、インドステイト銀行
メトロポリタン銀行(フィリピン)、ベトコムバンク(ベトナム)

顧客ニーズに応じた提携・連携先紹介

中小企業基盤整備機構 中部支部、日本貿易振興機構(ジェトロ)

日本総合研究所(農業関連事業者のノウハウ提供)

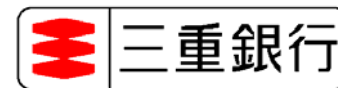
三井住友ファイナンス&リース

三井住友海上火災保険、日本貿易保険(NEXI)

日本通運 三重支店、セコム三重、総合警備保障(ALSOK)、アデコ(人材紹介)

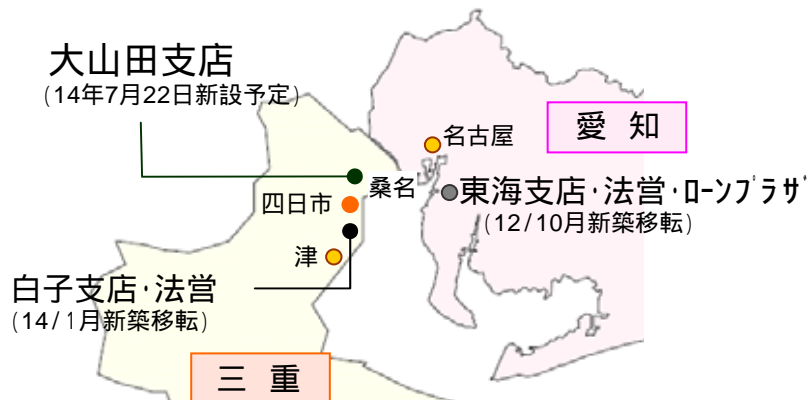
顧客向けセミナーの開催

営業拠点、チャネルの充実



■ 利便性の向上、取引機会の創出により、取引間口を拡大

店舗の新設・移転



店舗特性に合わせたスタイルを展開

相談ブース・商談室を設置
十分な駐車スペース
バリアフリー対応等



写真は白子支店、東海支店

販売チャネル機能の強化

ATM網の充実

コンビニ等ATMとの提携



7時から23時まで利用可能



入金ならびに平日日中の
出金取引は手数料無料

三重県下JAバンクとATM相互無料開放(13/11月)

相互入金可能行の拡大

大垣共立銀行(14/3月)、イオン銀行(14/3月)

NISAへの取組強化

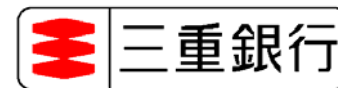
商品ラインアップの拡充等により、開設口座数を増強

インターネット投信もNISAに対応

投資信託・保険商品の拡充

13/4月以降、投資信託 11商品、保険 6商品 を導入

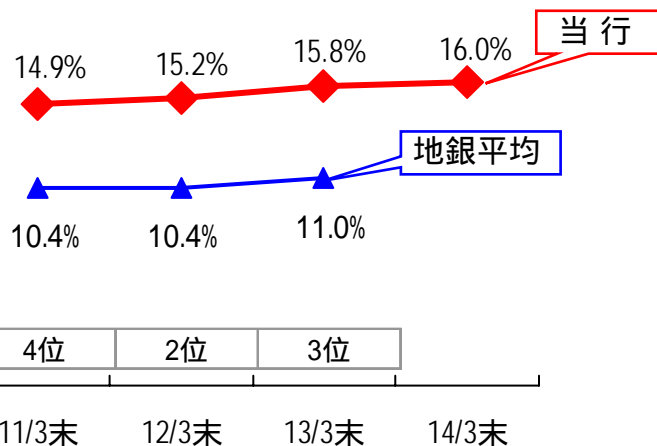
個人へのコンサルティング営業の推進



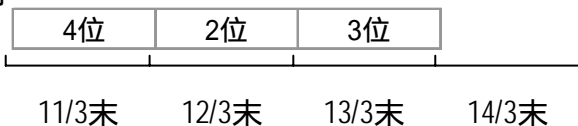
■ 密接なリレーションにより、安定的取引基盤を拡充

コンサルティング営業の強化

役務取引等利益率 (役務取引等利益/コア業務粗利益)



役務取引等
利益率
地銀順位



営業人員の増強

・店頭受付体制の最適化により、渉外人員を捻出

ロビーコンシェルジュの配置

・支店業務全般(預かり資産、個人ローン等)に携わるスペシャリストとして職員を選抜し、配置

11年度	12年度	13年度	14年度(計画)
6カ店	11カ店	14カ店	20カ店

支店職員の販売サポート体制の充実

支店職員の個人金融商品の販売を支援
販売力の底上げ、若手のスキルアップの手助け

相続関連業務の充実

- ・プライベートバンカー(本部内)の増員
相続人との関係強化 相続時に取引全体を捕捉
- ・山田エスクロー信託との業務提携

相談拠点の充実

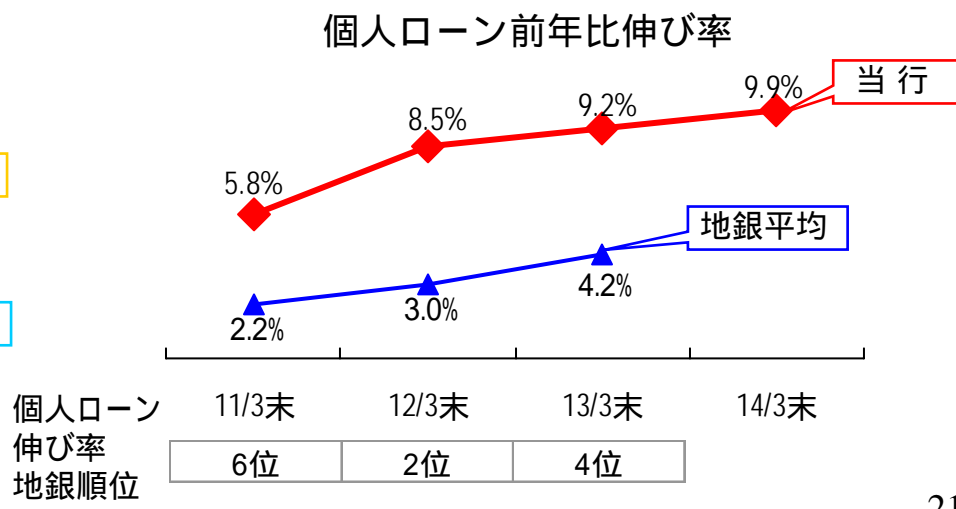
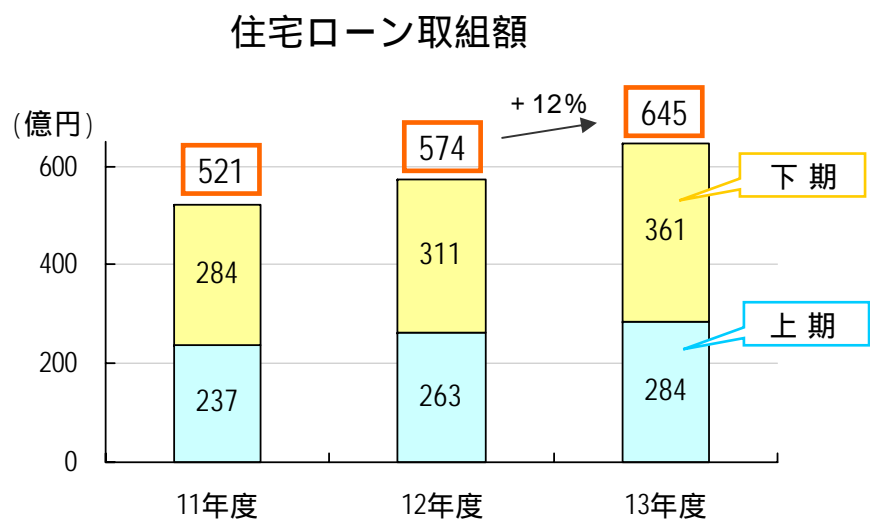
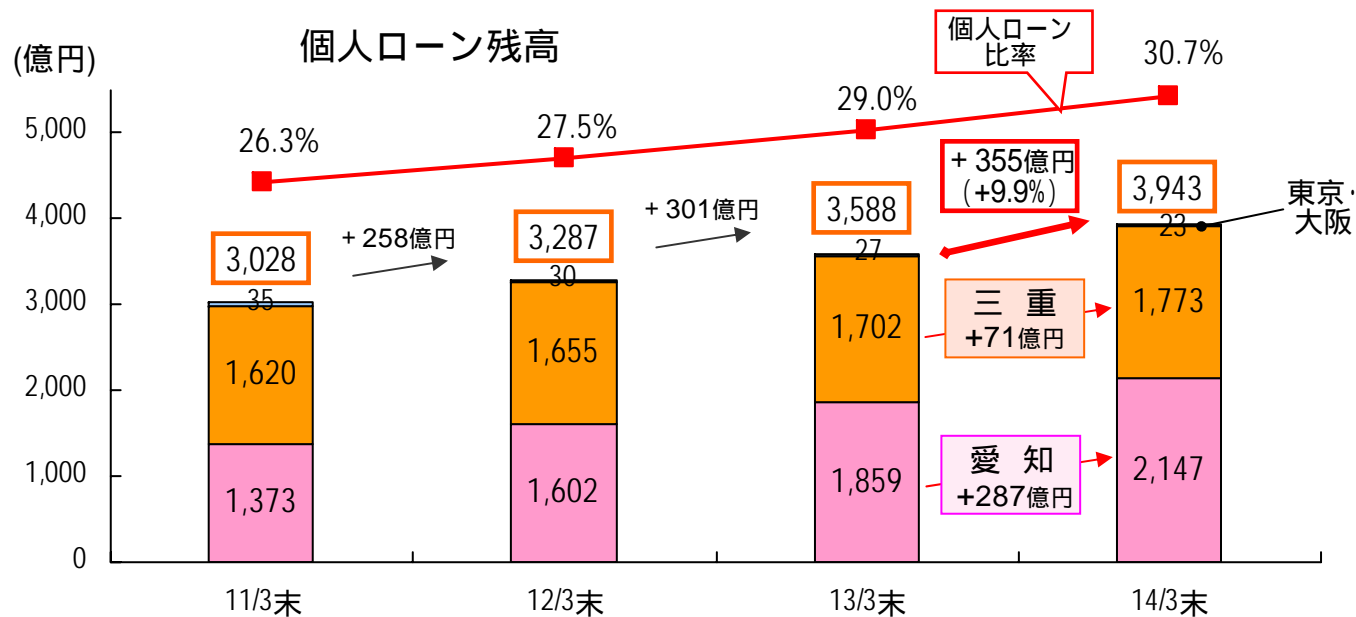
- ・7カ所で休日年金相談会を実施
(うち4カ所は資産運用相談会も実施)
- ・保険コンサルティングデスクを設置
営業店との情報連携をさらに密にした相談営業を展開

販売後のフォローの継続

- ・投資信託、保険、外貨預金を保有するお客さまについて、販売後のフォローを継続
リレーションを密にして、新たなニーズを喚起

個人ローン推進

個人ローン残高は、三重・愛知ともに増加し、年増300億円前後の水準をキープ



大切なこと、大切に

