

## 第2章 平成10年～平成17年 (1998～2005)

# 瀬戸内圏域に根ざした 「スーパー・リージョナルバンク」を 目指して

### 時代概況

平成10年(1998)6月、「金融システム改革のための関係法律の整備等に関する法律(金融システム改革法)」が成立し、一部を除いて12月1日に施行された。

金融システム改革法は、平成8年(1996)に橋本龍太郎首相によって打ち出された「フリー・フェア・グローバル」を理念とする金融市場改革(日本版ビッグバン)推進構想を受けて、金融の各業態を越えた自由化と規制緩和を図るもので、銀行法、証券取引法、保険業法等が一体的・総合的に改正された。

この改革で、投資信託の整備や、銀行・証券・保険業への新規参入と相互参入の促進、株式売買委託手数料の自由化、有価証券の金融派生商品(デリバティブ)の解禁、企業情報開示(ディスクロージャー)の充実、公正取引ルールの整備等が図られた。これにより、投資家は証券会社だけでなく、銀行の窓口でも投資信託を購入できるようになるなど、金融機関利用者はより多様なサービスを受けられるようになったが、一方、金融機関にとっては、いわゆる「護送船団方式」の時代が終わりを告げた。

また政府は、経営破綻した日本長期信用銀行と日本債券信用銀行の一時国有化や、大手銀行に対する公的資金の注入等により、金融不安の鎮静化に努めるとともに、金融と財政の分離という方針のもと、大蔵省の金融検査・監督部門が独立して、金融監督庁が発足した。

平成11年(1999)、欧州ではEU通貨統合により単一通貨「ユーロ」が導入され、国内では「瀬戸内しまなみ海道」が開通して、瀬戸内三橋時代を迎えた。

日本版ビッグバンの一環として銀行持株会社の下に銀行、証券、保険などを配した総合的な金融グループを形成することが可能になったことから、都市銀行を中心に生き残りをかけて金融機関の再編が加速された。平成11年(1999)に第一勧業銀行、富士銀行、日本興業

銀行が事業統合で合意したことが引き金となり、その後は都市銀行のグループ化、共同金融持株会社の設立が相次ぐこととなった。

景況については、国内需給ギャップの拡大や信用収縮の発生、アジア経済の混乱など、内外のデフレ圧力が強まり、平成10年(1998)の経済成長率がマイナスとなるなど、厳しい状況が続いた。

このため、金融緩和策がとられて、短期金利は低め誘導の強化により、「実質ゼロ金利」の水準まで低下した。長期金利についても、国債の指標銘柄の利回りが史上最低を記録するなど、低水準で推移した。

平成11年(1999)は、アジア経済の回復に伴う輸出の増加や、IT投資の活発化などにより、緩やかながら回復傾向をたどったが、需要の太宗を占める個人消費は依然として低迷したままで、民需主導の自律的回復には至らなかった。愛媛県内では、「瀬戸内しまなみ海道」開通ブームに沸いた観光など、明るさがみられた業種もあったが、全般的に厳しい状況が続いた。

金融面では、景気下支えのために金融緩和策がとられて、いわゆる「ゼロ金利政策」が継続された。

平成12年(2000)は、緩やかな回復基調が長続きせず、米国経済の減速に伴う輸出の減少や株価の下落によって、景況感が悪化した。翌13年になると、「9.11同時多発テロ」の発生やITバブル崩壊による米国経済の悪化などの影響を受けて、一段とデフレが深刻化した。

金融面では、デフレスパイラルの阻止や金融システムの安定化のため、同年、日銀政策上初めてとなる金融の量的緩和に踏み切った。

さらに、平成14年(2002)4月の「ペイオフ」解禁によって、金融機関は、利用者から厳しい眼で選別されることとなった。

## 1 第6代麻生俊介頭取の就任

### 金融ビッグバンに対処する行内体制の確立

平成10年(1998)6月26日、株主総会後の取締役会において、水木儀三第5代頭取が第4代会長に、麻生俊介専務取締役が第6代頭取に就任し、「金融ビッグバン」に対処する行内体制を固めた。

### 麻生俊介頭取

麻生俊介頭取は、昭和9年(1934)に愛媛県今治市で生をうけた。



麻生俊介第6代頭取



高知支店メンバーで店内旅行

松山商科大学商経学部を昭和 33 年 3 月に卒業して伊予銀行に入行した。今治支店に配属され、綿糸の今治への流入経路から綿糸の使用量を推計し、今治タオルの生産高を初めて割り出して、一躍脚光を浴びる。総合企画部では、店舗戦略を担当して、地方銀行No.1の広域店舗網の礎を築いた。

高知支店長、営業企画部長、人事部長を経て、昭和 62 年（1987）に取締役役に就任し、今治支店長、総合企画部長、常務取締役、専務取締役（営業本部長）などを歴任した。人事部長時代は、加点主義と能力主義をベースにした 20 年ぶりの大幅な賃金制度の改定を行うとともに、グローバル化への対応として、部長・支店長の海外研修を拡充した。今治支店長時代は、今治タオルの中国進出を積極的に支援した。

取締役就任時は、バブル崩壊後の不良債権問題から金融機関の破綻・国有化が相次ぐなど、金融システム危機といわれる一方で、その抜本的な改革として「金融ビッグバン」が進められるという銀行経営者として極めて困難な舵取りが求められた時代であった。

こうしたなか、「地域との共生」と「堅実経営」に徹して、経営体質を強化するとともに、経営の透明性を確保することによって、地域のお客さまや市場から信頼を得ることを、経営の基本方針に掲げた。

「地域の発展のなかにこそ、伊予銀行発展の源泉がある」との信念を持ち、お客さまの信頼と期待に応えるためには、行員一人ひとりが能力を高めること、すなわち「人質の向上」が不可欠との考え方のもと、人材育成にも力を入れた。

「現場に神宿る」という言葉を大切に、頭取在任中の 7 年間に約 4,000 社のお客さまを訪問した。麻生頭取は、「本部に一日中いる日はほとんどない」と自らの行動スタイルを語った。

午前 7 時半には松山市内の自宅を出て、早々と仕事に就き、必要な決裁はおおむね 9 時まで済ませて、その後は営業店やお取引先を精力的に訪問した。手帳の「訪問頻度管理表」には、営業店訪問の日付、その際訪れたお取引先や会った人の数まで書き込まれていた。「ペイオフ解禁に向けてお客さまの信頼を得るには、私自身の素顔を見ていただくことが何より重要」というのが持論であった。

公職では、愛媛県銀行協会会長、愛媛県法人会連合会会長、松山商工会議所及び愛媛県商工会議所連合会会頭に就任して、地域経済の発展に尽くした。

また、愛媛県文化振興財団副理事長をはじめ、子規記念博物館友の会や愛媛県スポーツ振興事業団、サクラメント松山姉妹都市協会の理事、愛媛県テニス協会会長を務めるなど、文化・スポーツの振興にも



全国赤十字大会（平成 15 年 5 月 8 日）

貢献するとともに、愛媛県赤十字社有功会の初代会長に就任して、赤十字精神の普及に努めた。

平成 15 年（2003）5 月 8 日、東京の明治神宮会館において、全国赤十字大会が 3,000 人の参加者を集めて開催された。麻生頭取は、愛媛県赤十字有功会会長として同大会に出席し、日本赤十字社名誉総裁の皇后陛下に拝謁の栄に浴した。

こうした各本面の功績により、平成 17 年（2005）に旭日中綬章に叙せられ、20 年には財務大臣表彰、22 年に愛媛県功労賞を受賞した。

座右の銘は、「努めよ神に会う」「随所に主となれ」「事前（先）の一策は事後の百策に勝る」。含蓄のある言葉を、行員に向けて分かりやすく説くことを常とした。これを自ら「言葉の杖」と呼んだ。

### 新頭取の所信表明 —金融ビッグバンへの対処—

平成 10 年（1998）6 月 29 日、本店 4 階ホールに全支店長、本部管理職等を集めて新体制発足総支店長会議が開催された。水木新会長の挨拶に続いて、麻生新頭取は、次のとおり所信表明を行った。

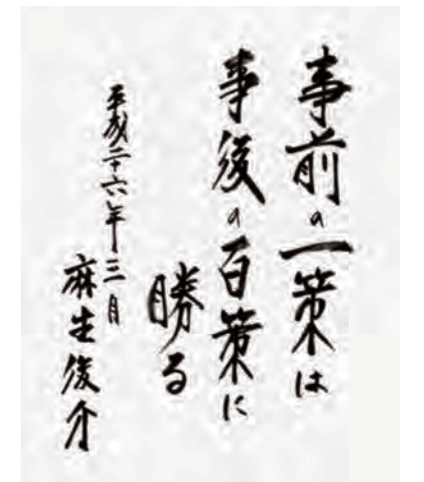
私は、6 月 26 日の株主総会後の取締役会におきまして、水木新会長のご推挙と取締役各位のご賛同をいただきまして、「当行創業 120 年」という記念すべき年に、また「金融ビッグバン元年」という極めて大切な年に、伊予銀行頭取の大任を拝命いたしました。ただ今は、その責任の重大さを痛感いたしますと同時に、身の引き締まる思いであります。非力ではありますが、全力を尽くして務める覚悟であります。



旭日中綬章叙勲（平成 17 年）



愛媛県功労賞受賞（平成 22 年）



「事前の一策は事後の百策に勝る」の書



新体制発足総支店長会議（平成10年6月29日）

前任の水木頭取は、平成3年に頭取に就任され、これまでの7年間、卓越したご見識とご勇断をもって「東邦相互銀行の合併処理」「バブル崩壊に伴う不良債権処理」「BIS自己資本比率対策など経営体質の強化」「ビッグバンへの意識改革」など、当行歴史に残る多大なご功績をあげられ、四国を代表するトップバンクとしての当行の地歩を、しっかりと固めていただきました。

改めて水木会長の指導力とご努力に対し、深く敬意を表しますとともに、心から感謝いたしたいと存じます。水木前頭取には、これからも会長として、大所高所からのご指導をいただきますよう、心からお願い申し上げます。

さて本日は、皆さまへのお話の機会をいただきましたので、私といたしましては、

- 1) 経営環境への現状認識
- 2) 経営の基本方向
- 3) 金融ビッグバンへの対処
- 4) 仕事に対する取組み姿勢
- 5) 私の心構え

この5項目について若干申しあげ、所信の一端とさせていただきます。

### 1) 経営環境への現状認識

先ず第1に、当行を取り巻く経済環境についてであります。ご承知のとおり、97年度の国民所得統計（GDP）は、わが国の経済状態の厳しさを改めて示しました。石油ショック直後の

1974年度以来、GDPは23年ぶりのマイナス成長であり、落ち込み幅はその時よりも大きいのであります。このことは私どもの営業エリアでも、例外ではありません。

そしてこのような極めて厳しい実体経済の悪化のもとには、いろいろな要因が複合的に重なり合っているとは思いますが、私はその最大の要因には「信頼性の危機」があり、さらにその根底には、金融機関、とりわけ銀行への内外の不信があると思っております。

幸いにして私ども伊予銀行は、先輩各位のご努力の中で、堅実経営に徹し、それが県内外から高い評価を受けておりますが、地域のリーディングバンクとしては、当行のみにとどまらず、さらに前向きに愛媛県はもちろん、瀬戸内圏域の金融システムの信頼性維持、発展に、先頭に立って尽力すべき時でありまして、私自身、これから向かっての責任の重大さを、痛感いたしているところであります。

### 2) 経営の基本方向

第2に、このような認識に立っての当行経営の今後の方向であります。私は当行経営に当たり、引き続き地方銀行の原点であります「地域との共生」と「堅実経営（サウンドバンキング）」に徹し、経営体制をさらに強化するとともに、経営の透明性を確保することによって、地域のお客さまや市場からの厚い信頼を得ることが、当行が21世紀へ勝ち残るための最善の途であると考えております。

この経営に関する基本的な考え方につきましては、先の榊田頭取、水木頭取といささかの相違もないと確信いたしております。私はお二人の経営路線をしっかりと踏襲してまいります。具体的に申しますと「当行の存在意義、経営姿勢、行動規範を定義した企業理念（潤いと活力ある地域の明日を創る、最適のサービスで信頼に応える、感謝の心でベストをつくす）」「行動指針と50の点検」「当行の企業文化を形成するTQC」これを実践することが、私どもの基本的使命であり、私はこれをより一層徹底いたしたいと思っております。

そしてさらに、現在計画ちょうど半ばの9年度策定の中期経営計画「チャレンジプラン to 21」の完遂が、私の責任であります。当計画の基本戦略は、経営基盤の強化、資産の健全化、リスク管理の強化、自己資本の充実、経営実践力の強化であります。特に資産の健全化～不良債権の縮減は、私どもにとっての喫緊の課題と考えております。



新体制発足総支店長会議

幸い当行は、お客さまからの評価が高く、意欲にあふれ、そして優れた能力を持つ皆さま方役職員に支えられています。その力を結集し、以上の経営課題にチャレンジブルに取り組むこと、そして来たるべき 21 世紀に向けて、当行の輝かしい未来をつくり上げることが、水木会長並びに諸先輩のご期待にお応えするみちと、私は確信いたしております。

### 3) 金融ビッグバンへの対処

第 3 に、金融ビッグバンへの取組みについてであります。当行では昨年 8 月ビッグバン対策委員会が設置され、私が委員長に任命されましたが、頭取就任後も私は引き続き委員長として、当行のビッグバン対応にリーダーシップをとってまいることいたしました。

すでに外為法改正への対応、投信窓口販売等は既定路線上にありますが、今後は多様化するお客さまのニーズに即応するため、また他行他社に打ち勝つため、事業領域の明確化、店舗網・店舗性格付問題、営業体制・本部組織のあり方、商品・サービス等の業務提携の方向、関連会社 14 社との連携強化、スペシャリスト養成など重要課題について、討議を重ね、結論を出していきたいと考えております。

ただ、金融ビッグバンは突き詰めれば、「体力」と「能力」の勝負だと考えますが、それを支えるのは最終的には、全行員一人ひとりの質のレベルアップだと思っております。

私はこれを「人質の向上」という言葉で表現したいと思います。

私ども一人ひとりが、新しい分野での能力の向上に努め、地域のお客さまや市場の期待に応えていかねばなりません。皆さま方のさらなる自己研鑽、ご努力にまつところ大であります。

### 4) 仕事に対する取組み姿勢

第 4 に、仕事に対する取組み姿勢について、今私が考えておりますことを若干申し上げたいと存じます。

#### (1) 社会の公器としての自覚をもって仕事に取り組む

先ず第 1 のポイントは、「社会の公器としての自覚をもって仕事に取り組もう」ということでもあります。

不況色長期化の中、金融システム不安から、今私ども金融機関に対する社会一般の風当たりは、極めて強いものがあります。と

もすれば、そこに働く者の自信をも奪わんかと思うばかりであります。しかし私どもは萎縮することなく、閉塞感の経済状態から抜け出せない今こそ、社会の公器としての当行の存在感を、アピールする時だと思っております。

#### ●地元取引企業への対応

そういう意味での地元企業への対応であります。当行は瀬戸内圏域を主たる営業基盤としておりますが、この「地域の発展の中に当行発展の源泉がある」ことは申すまでもありません。

長引く不況の中で、地元経済界には閉塞感が漂っておりますが、今当行が地元においてどのような役割を果たすか、また支援・助言を通じて、どのような形で地元へ貢献できるか、その実力が問われる時であります。この点これからは、コンサルティング機能を一層充実させ、地元企業、地元産業の将来性へのアドバイスが重要であります。場合によっては将来性との関連で取引先との今後について、ともに研究しあうことも大切な時であります。私どもとしては地元銀行として、将来に禍根を残すことのないよう、対応に誤りなきを期さねばなりません。社会的公器としての自覚・自負をもって対処すべき時であります。

#### ●本四 3 橋時代への対応

次に本四 3 橋時代と私どもの対応についてであります。いよいよ来年には本四 3 橋が揃い踏みいたします。地元経済全体として、この橋をどのように活用するかであります。そのためには経済界自体も意識と行動を変えてゆかねばなりません。愛媛県の歴史上でも、高速道路の延伸と相まって、未曾有のインフラが整備されることとなります。これを他人事ではなく自分達のものとして、活用する方向をお取引先とともに模索し、愛媛県はもちろん四国・瀬戸内地域の発展につなげていくことが、私ども社会的公器としての銀行の使命であると考えます。

幸いにして、瀬戸内圏域に根ざした「スーパー・リージョナルバンク」を目指す当行は、架橋地域に多数の店舗があり、私どもはこのネットワークを活用して、地域に貢献できるのであります。今後、企業活動においても、四国と中国等とのつながりがさらに強まると考えられますが、これを前提とした情報の収集や営業活動が必要になると考えております。

#### ●ご預金者への対応

次にここで、ご預金者への対応について若干申し上げたいと思っております。私は、昨今預金をお預かりしている方々への対応が、以



しまなみ海道

前ほど完璧であるかどうか、やや危惧いたしております。当行としても現下の経営環境を踏まえ、やや運用面にウェイトを置いた取組みがされてまいりましたが、安定した預金調達があって初めて、銀行経営が成り立つことは申すまでもありません。また、市場からの信認が銀行の優劣を決定する今日、個人を中心とした預金量が増加するか否かが、信認のバロメーターとも言えます。

金融ビッグバンでは個人金融資産 1,200 兆円の争奪が最大のポイントであり、私どもの営業エリアにおいても、調達面での厳しい争奪戦が予想されます。私どもは、当行の大切な預金顧客が、証券・外資系も含めた他の金融機関のターゲットになろうとしていることに思いをいたし、危機感をもってこれに対処する必要があります。

また 2001 年からの預金保険 1,000 万円まで（ペイオフ）を考えれば、そして皆さま方のご努力で数多くの官公庁給振の方々が新たに当行の預金者となられることを考えますと、経営体質の充実と併せて、ご預金いただく方々を大切にす店頭体制・営業体制が極めて重要であります。

今一度、私たちがいわゆる「間接金融」を受け持つ公的存在であることを、預金調達の面からも再確認いたしたいと思っております。

## (2) プラス思考で仕事に取り組む

続いて第 2 のポイントは、常に「プラス思考で仕事に取り組もう」ということでもあります。

私はプラス思考とは、①できない理由を考えるのではなく、できる方法を求める意志をもつこと。②傍観者ではなく、当事者として処する気概をもつこと。③改善ではなく、刷新を目指す視点をもつこと。この 3 点だと常々思っております。

金融ビッグバン時代を迎え、今後当行としても各金融関連機関との競争は、業態を超えて、ますます激化することを覚悟しなければなりません。しかし逆に考えれば、当行は県内外からの高い評価を背景に、今こそ、ビジネスチャンスが拡大し、飛躍の時とも言えます。私どもは、これからの金融新時代を「厳しい時こそチャンスの時」と前向きに捉え、積極的な営業活動を推進していかねばならないと存じます。

## (3) 職責を全うすべく仕事に取り組む

続きまして第 3 のポイントは、「自己の職責を全うすべく仕事に取り組もう」ということでもあります。

この点に関して、本日は二つの点を申し上げたいと存じます。

先ず第 1 点は、金融ビッグバンの新しい時代には、これまでの経験や馴れの延長線上での仕事への取組みでは、自分の職責は全うできないということでもあります。他業態を含めたより広範囲な商品知識の修得、お客さまへの総合的なコンサルティング能力等、私ども全員の質的向上が要請されております。これなくして当行自体、職責を全うできない時がやってきたと痛切に感じております。

私としても、集合研修や派遣研修の充実等によって、これに対処したいと存じますが、皆さま方一人ひとりにも、新しい時代の銀行員として、自己の職責を果たすためには、相当な努力をお願いしなければならないと存じます。

続いて第 2 点は、コンプライアンスに関連してであります。昨今コンプライアンスの重要性が言われておりますが、銀行は公共性の高い業務を行っており、一般企業にも増して、より高度なコンプライアンスが求められております。コンプライアンスとは「法令」はもとより、社会通念上当然守るべき倫理や行動規範を遵守することです。行内で申しますと、「就業規則」「事務規程」など、諸規程・諸規則を遵守することです。

コンプライアンス欠如によって、仮に不祥事を引き起こすこと



新体制発足総支店長会議



新体制発足総支店長会議

になれば、当行の信用は大きく失墜いたします。

重ねてこの面からも、全役職員が自己の職責に思いをいたし、完璧を期していただきたいのであります。

### 5) 私の心構え

第5に、現在ただ今の私の心構えについて、若干申しあげたいと存じます。

#### (1) 取引先、株主、従業員を強く意識して

先ず第1点は、当然のことではあります。取引先（企業融資先 32,000 先、個人融資先 14 万 3,000 先、普通口座 200 万先）、株主（14,577 先）、従業員（4,400 人、パート、関連会社含む）の皆さんに対して、私は限りない責任を負うこととなりました。

改めて、経営者としての責任の重大さを、痛感しているところであります。

厳しい金融競争に打ち勝ち、将来にわたって安定的な収益を計上し、株主やお客さまのご期待にお応えすることは、経営者としての当然の責務であります。

また古来「盛衰理雖天命言、豈非人事哉」（盛衰のことは天命と言えども、あに人事に非ざらんや）と申しますように、人を大切にす経営が重要であります。

私はただ今申しあげました「取引先」「株主」「従業員」の皆さまのさらなる繁栄と幸せのために、当然のことではあります。この3者を強く意識した経営姿勢で臨みます。

#### (2) 常に自己革新を

第2点は「経営とは変化への即応である」と言われますが、私自身、変化に即応して、「常に自己革新ができる人間」でありたいと考えております。

また変化の時代には、何事にもスピーディーな対応が必要です。いかに優れた施策であっても、時機を失するとその価値は失われます。

私はこれからも「事前の一策は事後の百策に勝る」をモットーに、物事に対処してまいります。

#### (3) 豊かなコミュニケーションを

第3点は、コミュニケーションの活発化に努めたいと考えて

おります。

経営トップには、真の情報のなかでも悪い情報が伝わりにくくなるとよく言われます。これは私にとって、最大のリスクであります。このような事態にならないよう、行内での豊かなコミュニケーションづくりに努めたいと思います。

また今後とも、現場感覚を失わないためにも、可能な限り各店に赴き、お客さまや行員の皆さまの生の声に接したいと考えております。

皆さま方からの本音のご意見、ご忠告を期待いたしております。

#### おわりに

おわりになりましたが、当行研修所にはご承知のとおり、第一国立銀行の創始者であります渋沢栄一翁が、120年前伊予銀行の起源となる第二十九国立銀行の設立を祝って、「信為萬事本」（信は万事のもとをなす）と揮毫した扁額がかかっております。

創業120年の当行にとって、今この言葉ほど重みのある言葉はありません。ビッグバンを乗り越えるうえでも、全行員で噛み締め、私たちの行動の原点といたしたいと存じます。

最後に、もとより微力の私ではございますが、充実した新たな役員体制のもとで、役職員皆さま方そして先輩各位のお力を借りまして努めたいと存じますので、ご支援ご協力を重ねてお願い申し上げ、頭取就任に当たっての私の所信表明とさせていただきます。



「信為萬事本」の扁額

## 2 中期経営計画

### 2000年度中期経営計画

21世紀の幕開けを迎えるに当たり、わが国社会はかつてない大きな環境変化に直面し、金融界においては、金融再編、IT化の進展、ペイオフの解禁など、様々な課題が山積している。

しかし、いかなる変革が起きようとも、「地域に根ざして活動する」という当行の使命は変わらない。瀬戸内圏域を基盤とする「スーパー・リージョナルバンク」として、さらに「存在感のある銀行」を目指していく。「存在感のある銀行」とは、より「お客さまの立場に立って行動する銀行」、より「地域に貢献する銀行」、そうした諸々のことを全て実現しうる、より「体力のある銀行」でなければならない。

新世紀に向けて、当行がさらなる飛躍を図るため、「2000年度中期経営計画」を策定した。(図2-2-1)

○計画期間

平成12年(2000)4月～15年(2003)3月(3年間)

○基本方針

- ①先進的で質の高い総合金融サービスを、最適の方法でご提供する。
- ②存在感のあるボリュームと、圧倒的な収益力を実現する。
- ③士気の高い組織と、働きがいのある人事システムを構築する。

○基本戦略

①営業戦略の革新

ダイナミックな環境変化に対応して、新しい時代によりマッチした営業のあり方を追求していく。

②経営基盤戦略の革新

急速な環境変化に対して的確な対応を取れるよう、戦略的なIT投資を進めるとともに、スピーディーで活力に溢れた組織運営を行っていく。

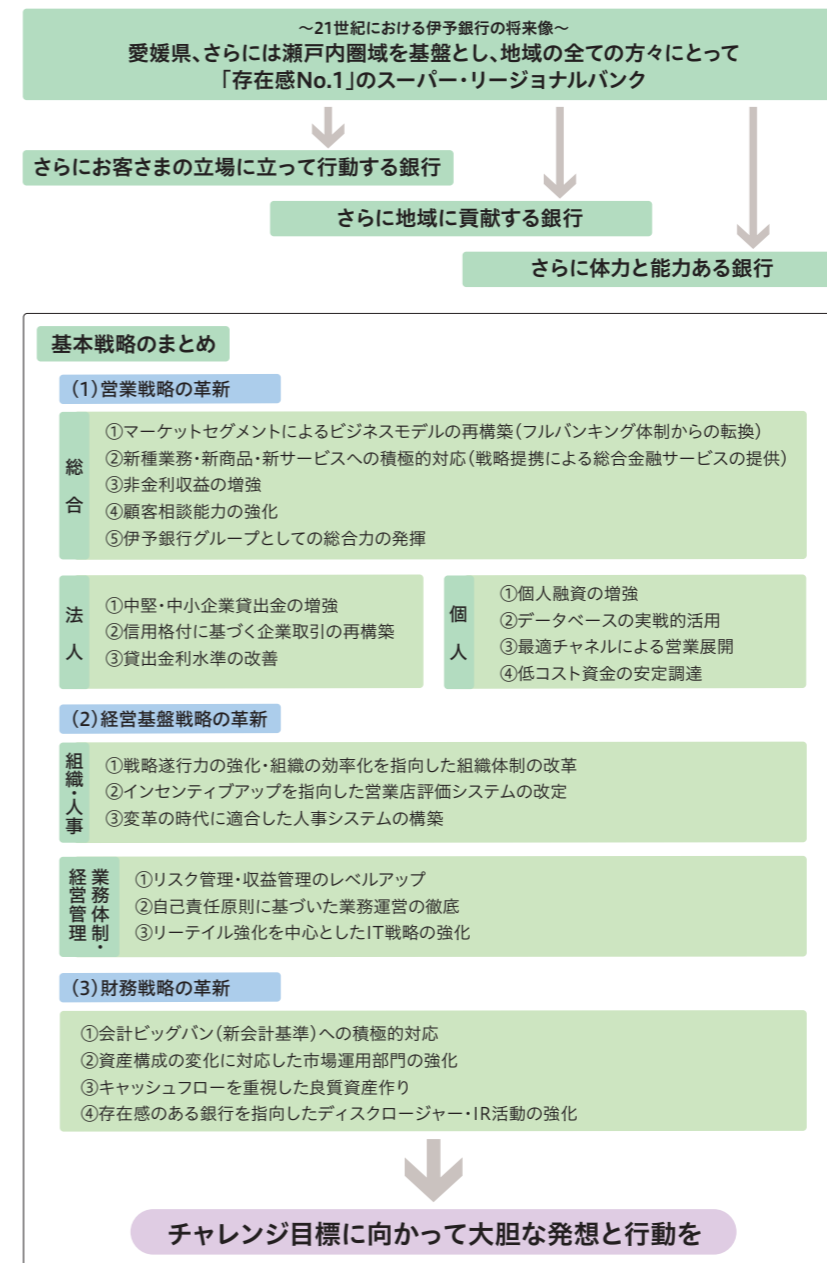
③財務戦略の革新

「市場の時代」に対応し、市場から高い評価をいただけるような健全で、強靱な財務構造を構築していく。

○21世紀における伊予銀行の将来像

愛媛県、さらには瀬戸内圏域を基盤とし、地域の全ての方々にとって「存在感No.1」のスーパー・リージョナルバンク

図2-2-1 2000年度中期経営計画の体系図



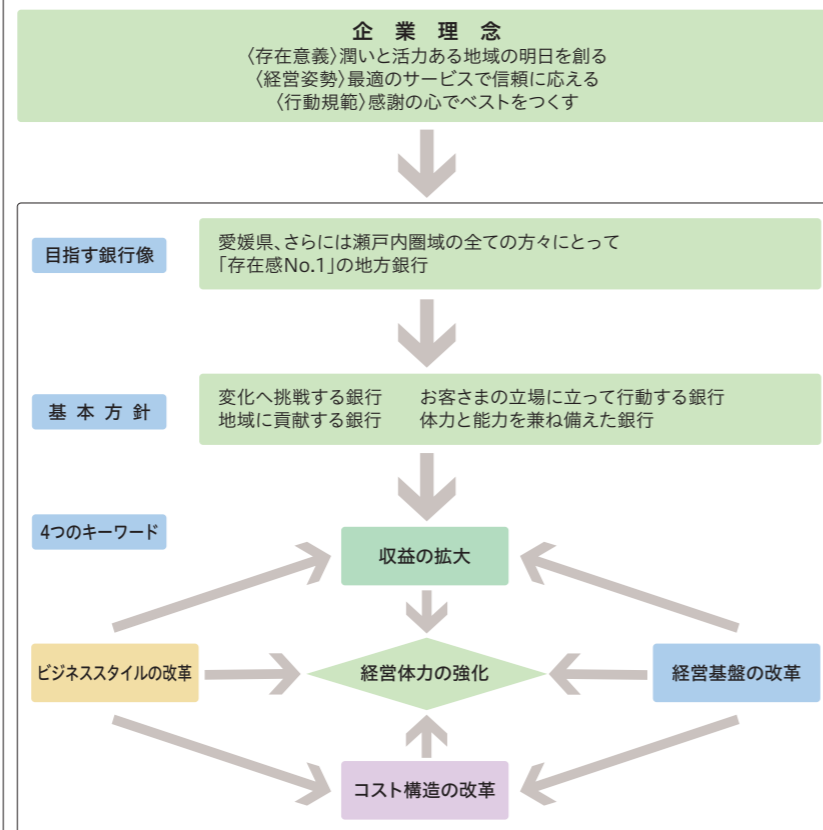
### 2003年度中期経営計画

当行の目指すべき銀行像として「愛媛県、さらには瀬戸内圏域の全ての方々にとって『存在感No.1』の地方銀行」を掲げ、「変化へ挑戦する銀行」「お客さまの立場に立って行動する銀行」「地域に貢献する銀行」「体力と能力を兼ね備えた銀行」を基本方針とする「2003年度中期経営計画～Challenge 345～」を策定した。(図2-2-2)

○計画期間

平成15年(2003)4月～18年(2006)3月(3年間)

図2-2-2 2003年度中期経営計画の体系図



○基本方針

①「変化へ挑戦する銀行」

社会環境、金融環境が激変するなか、過去の成功事例に固執したり、前例を踏襲したりするのではなく、「自己革新」に努め、変化にたくましく前向きに対処していく。

②「お客さまの立場に立って行動する銀行」

従来から「お客さま志向」を経営の最優先命題と考えているが、今後とも「お客さま第一主義」が営業の原点であることを再認識し、多様化・高度化するお客さまのニーズに的確にお応えしていく。

③「地域に貢献する銀行」

当行の拠るべき「地域」とは、地元愛媛県を含めた瀬戸内圏域11府県であり、当行はこの「地域」と運命共同体の関係にある。経済の発展に寄与することはもちろん、文化・芸術・学術分野における地域のリーダーとして、魅力ある地域づくりに最大限の貢献をしていく。

④「体力と能力を兼ね備えた銀行」

お客さまのニーズにお応えし、最先端のサービスをご提供するためにも、経営体力を強化し、行員一人ひとりが能力のレベルアップに努めていく。

○キーワードと基本戦略

- ①「収益の拡大」業務粗利益の量的な拡大を目指した戦略
- ②「ビジネススタイルの改革」営業に関するインフラを整備する戦略
- ③「経営基盤の改革」経営管理や人財面に関するインフラを整備する戦略
- ④「コスト構造の改革」コスト構造を見直す戦略

○当行の目指す銀行像

愛媛県、さらには瀬戸内圏域の全ての方々にとって「存在感No.1」の地方銀行

計画名称の「345」は、それぞれ平成17年度(2005)の数値目標を表している。「3」は、コア業務純益300億円台。「4」は、不良債権比率4%以下。「5」は、OHR比率50%台とROE比率5%以上。

平成15年度(2003)の実績は、コア業務純益306億円、不良債権比率4.43%、OHR比率59.3%、ROE比率5.27%であった。

平成16年(2004)11月、一部の数値目標を前倒しで達成したことから、一段と高い目標に挑戦するため、計画の名称を「2003年度中期経営計画～Challenge357」とした。「3」は、コア業務純益320億円以上と不良債権比率3%以下。「5」は、OHR比率50%台、「7」は、ROE比率7%以上。

平成16年度の実績は、コア業務純益315億円、不良債権比率3.28%、OHR比率58.7%、ROE比率7.86%であった。

### 3 お客さま第一主義の経営

#### 「大切にするきもち、大切にします。」

「潤いと活力ある地域の明日を創る」を企業理念とする当行は、地域にとってなくてはならない銀行、そして皆さまにさらにご安心いただき、信頼される銀行を目指して前進していく。

そうした麻生頭取の思いを、次のようなメッセージに込め、ポスターをはじめ様々な媒体を通して行内外に発信した。





「大切にすべきも、大切にします。」のポスター



「地域の元気が、私たちの元気で。」のポスター

大切にすべきも、  
大切にします。  
安心と信頼のパートナー、  
伊予銀行。

地域の元気が、  
私たちの元気で。  
世紀を拓く  
パートナー、  
伊予銀行。

### 組織改正

平成 11 年（1999）12 月 1 日付で本部組織の一部改正を行った。

コンプライアンスに関する統括部署を明確にし、当行のコンプライアンス体制を強化するため、検査部内にコンプライアンス統括室を設置した。当室では、全行的なコンプライアンス体制の企画・立案等を行うとともに、これまで総務部の経営法務室が担当してきた経営法務機能も併せて所管することとした。これに伴い、総務部内の経営法務室を廃止した。

リスク管理体制の強化の一環として、市場関連リスクの管理部門である市場管理室を証券国際本部より分離した。資金証券部等の収益部門とリスク管理部門を別々の管理下に置くことにより、相互牽制機能の強化を図ることとした。

平成 12 年（2000）7 月 1 日付で本部組織及び営業店組織の一部改正を行った。

この組織改正は、昭和 59 年（1984）以来 16 年ぶりの大幅なものであり、その狙いは、本部組織の簡素化によって意思決定の迅速化を図るとともに、市場別組織の導入により多様化するお客さまニーズ、特に個人マーケットへの迅速かつ的確な対応を図ることにあった。

改正の概要は、次の四つである。

①営業企画部、営業推進部、個人融資室、ネットワーク事業室の 2 部 2 室を、「営業統括部」と「個人部」の 2 部に再編した。併せて、「個人部」の内室として、ネットワーク事業室、個人ローンセンターを設置した。

②営業渉外部、地域開発部、公務部を、「地域振興部」に統合した。

③市場金融部を資金証券部に統合するとともに、東京駐在の「資金

為替室」を設置した。

④融資渉外係（課）を廃止した。

営業企画部、営業推進部を統合した「営業統括部」は、国内営業全般に関する施策の企画・立案から営業店支援・指導までを一貫して所管するとともに、法人戦略の企画・立案を担当することとした。また、法人戦略面の強化を図るため、EB 業務をネットワーク事業室から統合した。さらに、チーフアドバイザーをお客様サービス室から統合し、企画・推進機能との一体化により、高度化するお客さまニーズへの対応と営業店支援体制の強化を図った。

今後の重点分野である個人マーケットに対し迅速かつ的確な対応を行うため、「個人部」を設置した。「個人部」では、個人取引に関する企画・推進・商品開発など全ての業務を統括することとした。ネットワーク事業室を内室とし、テレホンバンキング、インターネットバンキング等のダイレクトチャネルの戦略的活用を図ることとした。また、個人融資室の名称を、個人ローンセンターに変更し、個人部の内室とした。

地公体は公務部、第三セクターは地域開発部というように、対象ごとに分散していた渉外部門を効率化するため、営業渉外部、地域開発部、公務部を統合し、「地域振興部」を設置した。この統合により、「地域振興部」は、県や市町村などとの連携をより強化し、地域に密着した施策の展開や地域貢献への取組みを図ることとした。また、特定先・専門分野に対する本部渉外機能を集約することにより、相乗効果を高め、情報の集中と高いスキルの活用により、特定分野における営業店支援体制の強化を図ることとした。併せて、公務部の日銀事務は、事務処理業務を集約するため、事務管理部に移管した。

内外一体運用の観点から、資金証券部、国際部、市場金融部に分散した市場運用業務を資金証券部に集約し、市場運用部門の強化を図るため、市場金融部を廃止し、新しく資金証券部の内室として「資金為替室」を東京に設置した。「資金為替室」は、為替ディーリング及び内外資金業務を担当することとした。

融資渉外能力の向上と全員営業体制の浸透が図られ、融資渉外係（課）設置の目的が達せられたことから、融資渉外係（課）を廃止した。

平成 15 年（2003）7 月 1 日付で本部組織及び営業店組織の一部改正を行った。

この組織改正は、信用コスト低減への取組みを強化するとともに、非金利収益の増強と高付加価値営業への転換を図ることを目的とした。

改正の概要は、次の三つである。

①審査関連部の再編として、企業コンサルティング室に審査機能を持たせ、「企業コンサルティング部」を設置した。融資管理部の本部事務を審査第1部へ移管した。地域振興部の地公体向け審査業務を審査第1部へ移管した。

②営業本部の再編として、営業統括部と個人部を統合し、(新)営業統括部を設置した。営業統括部の業務開発とチーフアドバイザー、個人部のリスク商品グループとカード業務、地域振興部の営業渉外を統合し、「金融サービス部」を設置した。また、チーフアドバイザーの地区駐在を廃止した。ネットワーク事業室の企画業務を(新)営業統括部へ移管した。個人ローンセンターとネットワーク事業DMセンターを統合し、個人サポートセンターを設置した。

③得意先係(課)の名称を営業係(課)に変更した。

「企業コンサルティング部」の設置については、従来の企業コンサルティング室の人員を増強して審査機能を持たせるとともに、営業店と一体になったコンサルティングや訪問調査、継続的なモニタリングを実施していく体制を構築した。

業種別審査体制の拡大については、審査第1部は、従来どおり地区別審査体制とした。審査第2部は、土木・建築業、不動産の大口先や流通、医療(介護)関連、紙パルプ卸等の業種を審査第1部から移管し、業種別審査体制を拡充した。

審査企画の拡充については、融資管理部から償却引当関連の本部事務を審査第1部に取り込んだ。

「金融サービス部」の設置については、2003年度中計の基本戦略である「高付加価値営業への転換」と「非金利収益の増強」を実現するため、営業統括部のチーフアドバイザー、401K・保険窓販業務、手数料役務関連業務、個人部リスク商品グループ及び地域振興部営業渉外グループの業務を集約した。

営業統括部と個人部の統合については、両部に分散していた計数管理、店舗・チャネル戦略、情報営業、広告宣伝等の機能を共有化することで、重複業務の効率化及び相乗効果の発揮を図ることとした。

個人サポートセンターの設置については、個人ローンセンターとネットワーク事業室DMセンターを統合し、個人の非対面取引の本部営業体として、また、個人ローンを主体とした個人マスリテール関連業務の本部集中化の受け手として機能強化を図った。

地域振興部の見直しについては、金融サービス部への業務移管に伴い、地域振興部を地公体取引に関する業務に特化させて、本格化する

市町村合併への対応に専念できる体制にした。

平成16年(2004)7月1日付で本部組織の一部改正を行った。

検査部内の資産監査室を廃止し、新たに検査部内に内部監査室を設置した。内部監査室は、検査部所管の内部監査に関する業務及び資産監査室所管の業務を引き継ぐこととし、内部監査体制の拡充を図ることとした。

### 55年ぶり女性支店長誕生

平成14年(2002)2月、当行では、伊豫合同銀行時代の上沖幸喜久万支店長以来、55年ぶりに女性支店長が誕生した。城北支店の戎井美知子支店長である。

戎井支店長は、昭和42年(1967)の入行で、同期女性行員の数は163人に及ぶ。入行後、25年間は事務部において、店舗レイアウトや事務規程集づくり、第1次~3次オンラインの対応などに携わった。8年間在籍した人事部では、研修担当として各支店に足を運び、生活設計アドバイザーの体系を構築した。

戎井支店長の信条は「女性だからという甘えをなくすことと、女性らしさを忘れるというのは、全くの別問題」で、「スマイル、スピード、ネバー・シュレンドー(へこたれない)」がスローガンである。支店長としてのキャッチフレーズ「毎日わくわく城北支店」(①行員の働きがい、②お客さまの期待、③多数の来店によって湧く湧く)でマスコミの注目を浴びた。

### 積極的な経営情報の開示

当行では、平成13年(2001)の創立60周年記念講演会の開催に合わせ、県内5カ所において「当行経営の現状と今後の方向」と題した説明会を開催し、平成14年7月22日、当行は、全国の銀行のトップを切って四半期情報を開示した。

これは、東京証券取引所等において平成14年度第1四半期(平成14年4月1日~6月30日)における経営情報を公表したものである。四半期情報の開示は、政府の「改革先行プログラム」に基づき大手行に求められているところであるが、「経営の透明性、市場の信認確保」の観点から、当行では積極的に実施することとした。

平成16年(2004)12月17日、東京大手町のファーストスクウェアビルを会場として、アナリスト及び機関投資家向けに初めてIR説明会を開催した。

麻生頭取が当行の概要、経営計画、今後の経営課題等を説明し、神野総合企画部長が中間決算の状況及び主な経営戦略を説明した。当日



戎井支店長就任を報じる新聞(平成14年2月14日 日本経済新聞)



IR説明会(平成16年12月17日)



徳島支店の新店舗



松前支店の新店舗



呉支店の新店舗



「いよぎんローンプラザ松山」オープンのポスター

は、予定を大きく上回る59人のセクターアナリスト、機関投資家の方々のご参加をいただき、活発な質疑応答がなされるなど、盛況であった。

## 店舗整備

### 支店の移転新築・空中店舗化など

瀬戸内圏域に根ざした「スーパー・リージョナルバンク」を目指して、店舗整備を進めた。

平成10年(1998)7月13日、中島支店が移転新築オープンした。10月22日、東予地方で最大のショッピングセンター「ワールドプラザ」(今治市)オープンに合わせて、ワールドプラザ出張所を開設した。

平成11年(1999)2月1日、ニューヨーク駐在員事務所を移転した。7月8日、徳島伊予ビルが落成し、同月19日、同ビル内に徳島支店が移転オープンした。8月2日、松前支店が旧国道56号線沿いに移転オープンした。9月20日、呉支店と仁方支店を統合した呉支店がオープンした。

平成12年(2000)10月10日、北九州支店を空中店舗化した。11月6日、壬生川支店が移転オープンした。

平成14年(2002)4月30日、高松支店が新築移転オープンした。9月17日、福岡支店を空中店舗化した。

### 「ローンプラザ」の開設

平成10年(1998)8月10日、個人ローンに関するお客さまの利便性とサービスを向上させるため、「ローンプラザ松山支店」を開設した。

「ローンプラザ松山支店」は、ローンの総合的窓口として相談・受付から決裁・実行まで一連の業務が完結できる営業店で、消費性ローン全般を取扱い、年末年始等特定の日を除き通年営業とした。

その他、平成15年(2003)7月7日に「ローンプラザ大洲」を開設し、10月6日には、「ローンプラザ三島」と「ローンプラザ西条」を開設した。平成16年(2004)10月18日、「ローンプラザ宇和島」を開設した。

### 今治支店の新店舗が完成

平成15年(2003)11月、前年5月から建て替え中であった今治支店の新店舗が完成し、25日から営業を開始した。

新店舗は鉄筋コンクリート5階建て、延べ床面積5,173㎡で、外装は清潔感を出すため白色系のタイル貼りとし、縦基調の立体的なデザインを採用した。ロビーの広さを、旧店舗の約1.4倍の415㎡に



今治市まちなみ景観賞を受賞した今治支店



「今治市まちなみ景観賞」(平成15年度)のプレート

して利用しやすくするとともに、1階営業室は、天井までの高さを5.2mにして開放感を演出した。

ATM8台、両替機1台のほか、837マスの最新型全自動貸金庫を設置した。貸金庫には専用コーナーが設けられて、契約者自身が金庫を操作する。また、ATMの向かい側には、いよぎんギャラリー「吞吐樋」を設けて、一般に貸し出す。5階に設置した320人収容の多目的ホールは、店舗を通らずに1階から行き来できて、催事に利用する。

今治支店は、「瀬戸内しまなみ海道」の玄関口にふさわしい外観が高く評価されて、平成16年(2004)4月に「今治市まちなみ景観賞」を受賞した。

## 「リレーションシップバンキングの機能強化計画」を策定

平成15年(2003)8月25日、「リレーションシップバンキングの機能強化計画」を策定した。

中小企業再生策は、企業コンサルティング部を中心に各種再生スキームを活用して、早期事業再生への取組みを展開する計画とした。

審査第2部が扱う産業別の審査業種は14から21に拡充して、融資審査体制を強化する計画とした。

金融サービス部による付加価値の高い営業や、お取引先の経営相談、支援機能を強化する計画とした。当行と関連会社が設立したベンチャーファンドを活用して、創業・新事業支援機能を高める計画とした。

健全性向上策では、中堅・中小企業向け貸出金を増強させる一方、リスクやコストに見合った貸出金利体系を構築する計画とした。

## 4 コンピュータ西暦 2000 年問題への対応

### 西暦 2000 年問題

西暦 2000 年問題とは、コンピュータシステムが西暦年を下 2 桁で保有することが通例であることから、西暦 2000 年は「00」となり、誤って 1900 年と判断する事態が生じることである。

この結果、日付の入力を行えないとか、誤った処理や計算をしてしまうようなことになれば、国民経済全体に深刻な影響が及ぶと危惧されていた。

### 取組みの方針と体制

当行では、麻生頭取の『何が起きるかわからない』ではなく、『必ず何が起きる』という認識で、対応いただきたい』という指示のもと、西暦 2000 年問題が単なるコンピュータシステムに関する技術上の問題ではなく、経営全般に関わる問題であるとの認識から、経営の最重要課題の一つとして位置付け、全行的な観点から計画的に取り組んだ。

平成 9 年 (1997) 10 月、総合企画部の所管役員を委員長とする「西暦 2000 年問題対策委員会」を設置した。翌 10 年 3 月には、各種リスクへの対応を強化するため、同委員会のメンバーに本部の全部室長を加えて、全行的な体制で取り組むこととした。

### システム・設備機器等の対応

平成 9 年 (1997) 2 月から自行システムはもとより、夜間金庫、空調機器等のマイクロ・コンピュータ搭載機器類に至るまで、日付管理を行っているあらゆるものを対象に影響調査を実施し、必要な改修やテストを行った。

営業店オンラインシステム等の主要システムについては、平成 10 年 (1998) 12 月までに、その他のシステムについては、翌 11 年 6 月までに内部テストを終了した。全銀システム、日銀ネット、SWIFT 等の外部システムとの接続テストについては、業界スケジュールに

沿って 11 年 6 月までに終了した。

西暦 2000 年問題は、お客さまにとっても重要な課題であることから、アンケートの実施やパンフレットの配布等により、早期に対応を完了していただくよう積極的な PR 活動を展開した。併せて「いよぎん西暦 2000 年問題対策特別融資」の創設や「西暦 2000 年問題相談窓口」の設置など、お客さまの対応を積極的に支援する体制をとった。

平成 12 年 (2000) 1 月 4 日、無事システムが稼働して西暦 2000 年問題をクリアした。



コンピュータ西暦 2000 年問題特別点検を実施 (平成 12 年 1 月 1 日)

## 5 富士貯蓄信用組合の救済合併

### 富士貯蓄信用組合

富士貯蓄信用組合は、昭和 27 年 (1952) 12 月 6 日に設立された金融機関で、本店所在地は今治市、出張所を丹原町に有していた。

地域に根ざした信用組合として経営を行ってきたが、昭和 51 年 (1976) 3 月期決算において、主要取引先の倒産等の影響を受け、8 億 7,900 万円の欠損金の計上を余儀なくされた。

このため、監督庁である愛媛県は、全国信用組合連合会及び伊予銀行に支援を要請し、当行は、地元の主導的金融機関としての立場からこの要請に応え、同年 5 月に理事長を派遣する一方、昭和 55 年 (1980) 6 月には 10 億円の資金援助 (低利融資) を開始するなど、人的・資金的に同信組の再建を支援してきた。

その後、組合員・お取引先の理解と協力、地道な経営努力により業績は回復し、平成 11 年 (1999) 3 月期には自己資本比率 (国内基準) が経営の健全性・安全性を示す 4% をクリアする見通しとなった。

なお、平成 10 年 (1998) 3 月末現在の出資金は 1 億 2,400 万円、出資総数は 24 万 9,000 口、組合員資本は 1 億 3,100 万円、組合員数は 3,208 人、総資産は 138 億 2,400 万円、従業員数は 20 人、預金残高は 116 億円、貸出金残高は 56 億円であった。

### 当行と富士貯蓄信用組合の合併を発表

平成 11 年 (1999) 3 月 10 日、当行の麻生頭取と富士貯蓄信用組合の門田捷理事長が合併覚書調印の後、揃って共同記者会見を行い、10 月 1 日を目処に合併することで基本合意に達した旨を発表した。



合併覚書調印後の記者会見



合併覚書調印後の共同記者会見



富士貯蓄信用組合との合併覚書調印（平成 11 年 3 月 10 日）

当行と富士貯蓄信用組合との合併決定に対して、関係者からは一斉に歓迎の声が上がった。

ビッグバンの時代で、少しでも体力を維持するための合併なら望ましい。

小田道人司（今治商工会議所会頭）

合併は金融の安定化につながることで、歓迎すべきと思う。これまでに富士貯蓄と伊予銀行との提携は進んでおり、組合員や取引先などに大きな変化はないだろう。

藤原明生（今治市産業振興担当参事）

金融大競争を生き抜くことは、私どもの規模では困難。体力が残っているうちに伊予銀行の傘下に入ることが組合員、取引先、従業員にも最善の道との結論に達し、合併を申し入れた。創立以来の関係者の心情を察すると、こみ上げてくるものがある。ここに至るまで、温かく指導・協力してもらった県にも礼をいいたい。

門田捷（富士貯蓄信用組合理事長）

### 合併の趣意

合併趣意書の要旨は、以下のとおりである。

金融ビッグバンの進展と情報化社会への移行のなか、金融を取り巻く環境は大きく、かつ急速に変化しつつある。とりわけビッグバンの

進展による競争の激化は、金融サービスの多様化・高度化を促し、また、金融サービスの基盤をなす情報処理・通信技術の発達は、継続的なシステム投資負担を招くなど、金融機関が克服すべき課題は増大している。

さらに、金融行政は、金融機関経営の透明性と自己責任原則の徹底を求めて大きく転換している。

こうした環境変化に、たゆみない経営努力よって的確に対応し、地元経済の発展に貢献するとの経営方針のもと、お客さまの立場に立って、質の高い金融・情報サービスを提供していくことが地域金融機関の使命であると認識している。

富士貯蓄信用組合においては、激変する環境下で、経営への負担はますます増加しており、将来を展望するとき、単独でこれを乗り越えていくにはかなりの困難が予想される。そこで、かねてより人的・資金的支援を受けている伊予銀行と合併することが、中長期的には組合員・お取引先の利益にかなう最善の道と判断し、監督庁である愛媛県とも協議のうえ、伊予銀行に合併を要請したものである。

この要請を受け、当行では慎重に検討を重ねた結果、当地域の金融システムの安定化と金融サービス機能のいっそうの充実を図り、地域経済の発展に貢献することが、地元の主導的金融機関としての重要な役割であるとの判断に立ち、この合併要請を受諾することとしたものである。

### 合併の手続き

麻生頭取は、役職員に向けて、「皆さん方におかれましては、この度の合併の意義を十分ご認識いただき、今後とも、自己研鑽に努め、お客さまの立場に立って、質の高い金融・情報サービスを提供し、地域の皆さまのご期待に一層応えていただきますようお願いいたします」とのメッセージを発した。

合併覚書に基づき、当行を存続会社として、富士貯蓄信用組合は解散。合併比率は、当行 1 対富士貯蓄信用組合 0.740 で、富士貯蓄信用組合の出資一口（額面 500 円）につき、当行の株式 0.74 株（額面 50 円）で交付することとなった。

本合併においては、平成 9 年（1997）の商法改正により認められた簡易合併方式は採用せず、株主総会の承認を得る通常合併方式で法的手続きを進めた。

富士貯蓄信用組合の今治市の本店と丹原町の出張所は廃止し、門田理事長ら理事 9 人は退任することになった。職員 20 人は、本人の希

望を聞いたうえで、当行が関連会社を含めて雇用。預金や貸出金は、金利や担保評価など現行の契約条件のまま、当行の今治・丹原支店が引き継ぐこととなった。

全国で銀行と信用組合の合併は、平成8年（1996）に茨城県の常陽銀行と茨城中央信用組合の合併以来で、3年ぶりの事例であった。

## 6 創立60周年記念事業

### 記念講演会の開催

平成13年（2001）6月から7月にかけて、県内5カ所で創立60周年記念講演会を開催した。

6月19日、今治市で京都大学大学院教授の佐伯啓思氏による「グローバル化の中での日本の針路」。6月22日、新居浜市でコラムニストの天野祐吉氏による「伊予言葉について」。7月6日、宇和島市で作家の井沢元彦氏による「歴史から見た日本人の行動原理」。7月10日、八幡浜市で作家・歴史研究家の加来耕三氏による「戦国武将によるリーダーの条件」。7月13日、松山市で数学者のピーター・フランクル氏による「人生を楽しくする方程式」。

講演に先立ち、麻生頭取が「当行経営の現状と今後の方向」と題した説明を行った。

### 愛媛大学・松山大学「寄付講座」の開設

平成13年（2001）6月28日、愛媛大学・松山大学に「寄付講座」を開設することを発表した。

学術分野における地域貢献のため、当行が二つの大学にそれぞれ5,000万円ずつを寄付し、地域に密着したテーマを取り上げて、学生の単位取得や研究推進とともに、県民にも開放された講座を開設するものである。

愛媛大学の寄付講座「地域情報学」は、平成14年度（2002）から16年度の3年間、21世紀の地域情報の在り方を研究。少子高齢化や過疎化などの地域課題の解決にITを結びつける方法を、民間や自治体などとともに探っていくこととした。

松山大学の寄付講座「まちづくり学」は、平成14年度（2002）から15年度の2年間、まちづくりと産業づくりの方策を研究。経済、



井沢元彦氏の記念講演会



愛媛大学・松山大学「寄付講座」開設

文化、環境の側面からまちづくりを考察することとした。

頭取と両大学の学長のコメントは、次のとおりである。

麻生頭取「寄付講座は、学生の単位取得のみならず、広く県民の皆さまに解放された講座としてご活用いただきたい。両大学に集積された知識・知恵を地元に戻元していただく機会となるよう期待している」

愛媛大学の鮎川恭三学長「大学の持つ資源を有効に使っていただきながら、文理共同のプロジェクトとして、県民の方々が知りたい情報と、大学が発信したい情報とをマッチングさせたい」

松山大学の青野勝広学長「まちづくり、産業づくりを担う人財の育成、組織づくりに重点を置き、地方都市の情報収集の拠点として、地域の発展に関わっていきたい」

### ソフトボールとテニスの招待試合

#### トヨタ自動車とのソフトボール招待試合

平成13年（2001）8月26日、当行グラウンドにおいて、女子ソフトボール部がトヨタ自動車（日本リーグ1部）との招待試合を行った。

その後、地域の青少年の健全育成を目的として、ジュニア向けの「ふれあいソフトボール教室」を開催した。

同年9月15日、宇和島天赦園グラウンドにおいて、女子ソフトボール部が地元の男子チーム（宇和島地区広域事務組合・谷川商会）との親善試合を行った。

#### ソニーとのテニス招待試合

平成13年（2001）9月30日、当行テニスコートにおいて、テニス部がソニー（日本リーグ）との招待試合を行った。

その後、地域の青少年の健全育成を目的として、ジュニア向けの「ふれあいテニス教室」を開催した。

### 地域との交流

#### 福祉機器の贈呈

平成13年（2001）9月4日、県内の社会福祉施設6施設に対して、通院用自動車、作業室用エアコン、大型冷蔵庫などの福祉機器を贈呈した。

#### 「ふれあいコンサート」を開催

平成13年（2001）9月8日、合唱団では、老人保健施設「りつりん館」を訪問して「ふれあいコンサート」を開催。大勢の方々に童謡や唱歌などの懐かしい歌をプレゼントした。

#### 「えひめNOW」を発行



創業60周年記念広告（平成13年9月1日愛媛新聞）



ジュニア向けソフトボール教室を開催



ジュニア向けテニス教室を開催



「えひめ NOW」を発行



まつやまふるさとウォーク



「ふるさとのちからこぶII」を発刊

平成 13 年 (2001) 10 月、いよぎん地域経済研究センター (IRC) では、愛媛の経済と産業に関する 5 年間の動きをまとめた冊子「えひめ NOW ~目で見える愛媛の経済と産業~」を発行した。

内容は、「経済」「暮らし」「産業の動き」「主要地場産業の動き」「グローバル化」「資料」の 6 部構成で、図表や写真を活用して分かりやすい冊子に仕上げた。

#### まつやまふるさとウォークの開催

平成 13 年 (2001) 10 月 28 日、まつやまふるさとウォークを「坂の上の雲を歩こうII 子規と歩こう! ほととぎすウォーク」と題して開催した。

このイベントは、松山市が進める「『坂の上の雲』を軸とした 21 世紀のまちづくり」事業の一環に位置付けられ、当日は雨模様の天候にもかかわらず、約 1,000 人が参加した。

コースは番町小学校から道後公園までの 7.5km で、麻生頭取と中村時広松山市長の開会挨拶の後、参加者は南海放送のアナウンサーたちと元気にゴールを目指した。道後公園では、当行合唱団のコーラスやパネルクイズ、抽選会で大いに沸いた。

#### 「ふるさとのちからこぶII」を発刊

平成 14 年 (2002) 3 月、第 11 回 ~ 20 回の地域文化活動助成制度の助成先 230 先について、その活動を取りまとめた冊子「ふるさとのちからこぶII」を発刊した。

## 7 麻生頭取が「ベストバンカー賞」を受賞

### 金融ジャーナル社の「ベストバンカー賞」

麻生頭取が、「ベストバンカー賞」受賞という栄誉に輝いた。「ベストバンカー賞」は、金融ジャーナル社が優れた金融機関経営者を顕彰するために、平成 15 年 (2003) 8 月に制定したもので、麻生頭取が受賞者第 1 号であった。

同賞の選定に当たっては、当行の業績はもとより、お客さま志向・品質第一・人間性尊重の経営姿勢、さらには積極的な社会貢献活動などが評価された。



ベストバンカー賞の授賞式 (平成 16 年 2 月 25 日)

### 当行本店における授賞式

平成 16 年 (2004) 2 月 25 日、当行本店において授賞式が行われ、金融ジャーナル社の木下純男社主から賞牌と副賞 30 万円が麻生頭取に手渡された。

月刊「金融ジャーナル」誌の平成 16 年 (2004) 4 月号の記事「2003 年度ベストバンカー賞 麻生伊予銀行頭取」は、次のとおりである。

金融ジャーナル社は 2 月 25 日、伊予銀行の麻生俊介頭取に「2003 年度ベストバンカー賞」を授与した。卓越したリーダーシップを発揮した優れた金融機関経営者を顕彰するもので、3 年 8 月に制定され、麻生氏が初受賞となった。当日は、同行本店で木下純男社主が賞牌と副賞 30 万円を手渡した。

麻生頭取を選定した理由は、伊予銀行は①月刊金融ジャーナル誌恒例の経営指標ランキングで常に上位を堅持②長年にわたり全役職員が一丸となって TQC 活動を展開③お客様志向・品質第一・人間性尊重を基本理念に掲げて商品・サービスの向上に努力④社会福祉基金による助成活動や地元大学の寄付講座など幅広い分野で地域貢献活動を行っている。こうした諸施策を通じて地域社会の発展に多大に貢献した麻生氏の指導力とその成果が評価された。

中でも同行の TQC 活動は、84 年 4 月に導入宣言され、同年 10 月のキックオフ以来、今年で 20 周年を迎える。TQC 組織は



月刊「金融ジャーナル」2004 年 4 月号



同誌の麻生頭取の記事



TQC 活動 20 周年記念全行発表大会

麻生頭取を始めとする常務会メンバーを頂点とし、本部から支店・職場単位まで体系化しているのが特徴。2004年2月現在でサークル数は316に達している。ちなみに昨年は空港通支店の女性行員9人で組織する“エアポートテラーズ”が、EBの利用促進で事務量を削減した成果が評価され最優秀賞に輝いた。

来る5月22日(土)には20周年を記念した全行発表大会が開催される。

地域貢献活動にも幅広い取り組みが行われている。同行が76年に設立した社会福祉基金から愛媛県内の福祉施設に車椅子などを寄付したり、母子家庭に奨学金を寄贈するなど地道な活動を継続している。また、85年から女子ソフトボール部が県内各地で子供たちに教えるソフトボール教室を開催。日頃の活動ぶりが評価され、「第一回えひめスポーツメセナ賞」を受賞した。2年には愛媛大学と松山大学にそれぞれ5千万円を寄贈して寄付講座を開設。シンクタンクのいよぎん地域経済研究センターから両大学の特殊講義に講師も派遣。この他にも別表の通り〔略〕、多方面で活動を展開し成果をあげている。ベストバンカー賞の基本的要件となる財務データも高水準にあり、全国の地銀・第二地銀115行の中で上位を堅持している。3年9月中間期の収益性・健全性指標の総合ランキングでも、株主資本に対する有価証券の含み益の比率(31.76%)、Tier Iに対する繰り延べ税金資産の比率(▲4.84%)でいずれも五指に入った。不良債権比率(金融再生法開示債権ベース)も4.94%と低い。

98年6月に頭取に就任した麻生氏は、時間を見つけては企業訪問のスケジュールを組んで5年半余りで約3千社に達している。また、自身で計画を立てて年間で150カ店余の営業店督励をこなすなど、取引先をはじめ行員からもフットワークのよさと気さくな人柄に好感が持たれている。

麻生頭取の話「ベストバンカー賞の第1号に選ばれたことは身に余る光栄。私個人というより当行を認めてもらい、その代表としていただいた賞だと思います。歴代の頭取や諸先輩、経営スタッフ、パートを含めた3,800人の従業員に支えてもらったおかげです。今後も賞に恥じないよう、我々の本分である地域貢献のために頑張っていきたい」

なお、副賞30万円は同日、福祉施設や母子家庭などに助成活動を行う財団法人の伊予銀行社会福祉基金に寄贈された。

## 8 新しい金融商品

### 預金

平成11年(1999)4月6日、「いよぎん年金型預金『ゆとり』」の取扱いを開始した。「いよぎん年金型預金『ゆとり』」は、満55歳以上65歳未満で、将来、当行で公的年金をお受け取りいただく予定の方を対象にした金利優遇商品。利率はスーパー定期又は大口定期預金の店頭表示利率に0.3%上乗せ。契約期間・受取周期等の選択の幅が広く、オーダーメイド型の年金プランの設計が可能。

### 個人ローン

平成10年(1998)10月8日、「教育カードローン」の取扱いを開始した。「教育カードローン」は、借入手続きが簡単で反復利用が可能、大学生等の保護者の方の在学期間中の家計を支援させていただくカードローンとした。

平成11年(1999)1月7日、小口カードローン「さっと10」の取扱いを開始した。「さっと10」は、普通預金の残高不足や給料日前の緊急の出費に備えていただくカードローンで、手続きは簡単、即日契約も可能とした。

平成12年(2000)4月17日、「スピードカードローン」の取扱いを開始した。「スピードカードローン」は、保証会社の審査時間を大幅に短縮し、お急ぎの場合は1時間程度で審査結果を通知できる当貸専用カードローン。初めてお取引をされる方の申込みも可能とした。

平成13年(2001)3月12日、「まるごと住宅ローン」の取扱いを開始した。「まるごと住宅ローン」は、従来の「住宅ローン」の資金用途に加えて、消費税や引越費用、造園、車庫、家具、インテリアなどの住宅取得に伴うあらゆる資金ニーズに「まるごと」お応えし、自己資金部分を含めて担保評価額の100%+500万円まで借入を可能とした住宅ローン。返済能力はあるが自己資金が不足する主に若年層の住宅資金ニーズに応える画期的な商品で、「住宅業者情報連絡会」の要望等を具体化した。

平成15年(2003)3月3日、「いよぎんさっとカードローン」「いよぎんほっとカードローン」の取扱いを開始した。「いよぎんさっとカードローン」は、勤続年数、年収、職種等に関係なく、年齢基準を満たせば、どなたでもお申し込みができる使いみち自由なカードロー



「さっと10」のパンフレット



「まるごと住宅ローン」のパンフレット



「さっとカードローン」「ほっとカードローン」のパンフレット



ンとした。ご来店のお客さまには、最短で1時間以内に審査結果をご回答することとした。「いよぎんほっとカードローン」は、「いよぎんさっとカードローン」と同じく、使いみち自由なカードローンで、お借入専用口座から、限度額までご利用いただけるものとした。

### 投資信託窓販スタート

「日本版ビッグバン」の一環として投資信託の取扱いが解禁された。投資信託は、銀行にとって初めてとなる本格的なリスク商品であり、周到な準備を経て窓口業務をスタートさせた。

平成10年(1998)12月1日に取扱いを開始したのは、本店営業部・今治・新居浜・八幡浜・宇和島の5カ店で、翌11年1月からは、三津浜・郡中・三島・川之江・西条・大洲の6カ店が続いた。

投資信託は、当時1,200兆円といわれた個人金融資産の有利な運用方法と考えられ、資産運用ニーズの高い富裕層や金利選好の強いお客さまの囲い込みのための品揃えの一つと位置づけている。取扱いファンドは、当行が独自に実施したお客さまアンケート調査の結果を参考にして、リスク・リターン分類のRR2・3・4から「分散投資に対応するために幅広い種類を揃える」「長期投資に適したファンド、投資環境を反映したファンドを揃える」といった観点から決定した。

投資信託取扱窓口は、お客さまの預金との誤認を防ぐため、また資産運用について十分に時間をかけて説明するため、従来の預金窓口とは別の場所に専用のコーナーを設置した。

平成13年(2001)4月2日、「いよぎん積立投信」の取扱いを開始した。「いよぎん積立投信」は、月々1万円から投資信託が購入でき、無理なく計画的に資産を運用できるもので、購入時期を分散させることでリスクの低減を図れるものとした。

### 事業者ローン

平成13年(2001)12月3日、「いよぎんビジネスサポートローン」の取扱いを開始した。「いよぎんビジネスサポートローン」は、地域の明日を担う企業や個人事業主の皆さまの小口の一時的資金ニーズにお応えするためのローンとした。

### ベンチャー企業の育成支援

将来性のある未公開企業に対する成長支援を行うとともに、インキュベーション機能とニュービジネス支援体制の強化を図るため、平成15年(2003)7月に当行はいよぎんキャピタルと共同で「ベンチャー



「いよぎん積立投信」のパンフレット

ファンド1号」を設立した。

ファンドの当初の出資額は5億円で、運用期間は10年。対象は、株式公開を目指す企業、高度な技術を開発・研究するなど創造的な事業を展望する企業、既存の業種や業態を超えて革新的な事業展開を予定する企業、大学発ベンチャーや経済産業省が推進する産業クラスター計画の対象企業などとした。

同じく15年(2003)7月、ニュービジネスへの取組みとして、グループ全体のベンチャー企業育成及び中小企業支援活動を取りまとめる「ニュービジネス支援会議」を設置した。(図2-2-3)

さらに平成16年(2004)4月から、愛媛県内の各金融機関とともに、財団法人えひめ産業振興財団(理事長:麻生頭取)と連携して、創業・新事業創出に取組む事業者に対する融資面での支援体制を整備した。(図2-2-4)

## 9 IT化の推進

### 「I-NET」スタート

平成10年(1998)11月9日、当行の本部LAN(Local Area Network)愛称「I-NET」の運用がスタートした。当日は、麻生頭取から対象者全員に宛て、電子メールによる本部LAN開始のメッセージが送付された。

本部LANの導入により、これまで単体で利用されてきたパソコンのネットワーク化が図られて、新たなコミュニケーションツールとし



I-NET運用スタート(平成10年11月9日)

図2-2-3 ニュービジネスへの取組み

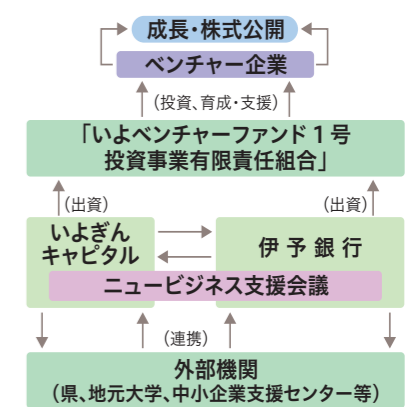
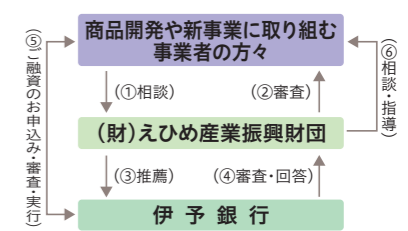


図2-2-4 公的機関との連携支援



I-NETの運用スタート

て用途が広がるとともに、文書やデータの相互利用・保管システムとして活用されることとなった。本部 LAN 開始に伴い、本店 8 階にパソコンや LAN に関する相談窓口となる「ヘルプデスク」が設置された。

平成 12 年（2000）10 月 2 日、「I-NET」の全店試行を開始した。これは、ネットワークが全店に広がることで、利便性が向上する一方、活用方法を誤ると、システムトラブルや情報の漏洩等に繋がるというリスクも増大することから、試行期間を設けて、問題点の抽出とその改善を図るための措置であった。

平成 13 年（2001）1 月 4 日、「I-NET」の本番稼働を開始した。試行期間中にシステムの安全性が確認され、営業店における混乱も発生しなかったことから、試行を終了し本番スタートとなった。

### 「いよぎんダイレクト」の取扱い開始

平成 12 年（2000）12 月 20 日、「いよぎんダイレクト」の取扱いを開始した。

「いよぎんダイレクト」は、インターネットバンキング、モバイルバンキング、テレホンバンキングの 3 機能を包括して、お客さまにお好みの取引チャネルをご選択のうえ、お申込みいただくことができるサービスである。

同年 12 月 4 日から翌 13 年 12 月 28 日まで、「いよぎんダイレクト」会員募集キャンペーンを実施した。

### インターネットによる 個人ローン仮申込みサービスの取扱い開始

平成 14 年（2002）4 月 23 日、インターネットによる「個人ローン仮申込み」受付サービスを開始した。

商品のラインナップは、スピードカードローン、さっと 10、バンクカード、マイカーローン、しあわせ家族、教育ローンの 6 種。

「ネットでローン！」を合言葉に、広く一般のお客さまを対象にして、インターネットで 24 時間、いつでも、どこでも、思いついたそのときに、個人ローン仮申込みができることとなった。

### 新国際業務オンラインシステムの稼働

平成 14 年（2002）12 月 2 日、新国際業務オンラインシステムの稼働を開始した。

平成 4 年（1992）に導入した従来のシステムでは、年々高度化・多

様化するお客さまの外為取引に対するニーズに対応することが困難になったことから、より機動性と拡張性に富んだ新しいシステムを導入した。

新システムは、お客さまに対しては良質なサービスの提供を、営業店に対しては事務負担の軽減を目的に、次のような 3 点の特長を持つ。

#### ①営業店事務の効率化

外国送金の先日付処理や外貨預金をはじめとした自動処理機能を備えている。相場一覧表や外為取扱高などの照会が全店で可能となった。

#### ②新商品への対応

積立型・中途解約対応型・利払式自動継続型外貨定期預金など、新商品の開発が容易となり、顧客ニーズに適応した商品ラインナップの構築が可能となった。

#### ③インターネット等の新たなチャネルへの対応

お客さまの利便性を一層向上させることができるよう、インターネットでの取引を視野に入れたシステムとなった。

### 新個人融資自動審査管理システムの稼働

平成 15 年（2003）3 月 3 日、新個人融資自動審査管理システム（新タワー）が、全店で稼働を開始した。

新タワーでは、住宅ローンの翌日回答や無担保ローンの 1 時間以内回答というスピード審査を実現した。また、申込人基準を簡素化し、ローンの間口を大きく広げて、営業店事務の省力化にも資するシステムとした。

電子化を図るのは、これまで紙で管理してきた取引先の概況（株主構成、仕入れ・販売先、部門別売上高、財務諸表など）や与信上の格付け、自己査定などである。審査の際、経験や勘に頼るのではなく、数値データを充実させることによって融資判断の精度を高める狙いがある。

### 融資支援システムの稼働開始

平成 16 年（2004）9 月 13 日、融資支援システムの稼働を開始した。

融資支援システムは、リスク管理の高度化、業務の効率化・標準化、営業推進情報の提供を目的として導入したもので、企業要録のうち、取引先概況や経営者調書等は全てこのシステムに登録して管理することとなった。



「いよぎんダイレクト」のポスター



「新タワー」システム稼働（平成 15 年 3 月 3 日）

## 10 「地域との共生」を目指して



いよぎんコミュニケーションボード

### 「いよぎんコミュニケーションボード」の設置

平成10年(1998)8月7日、本店南駐車場横に「いよぎんコミュニケーションボード」を設置した。

このボードでは、金融情報はもとより、愛媛県や松山市からのお知らせ、地域行事、ニュース速報なども表示することとした。



みつはしちかこのオリジナルキャラクターを導入

### みつはしちかこのオリジナルキャラクターを採用

平成10年(1998)8月25日、みつはしちかこのオリジナルキャラクターを採用した。3世代の7人家族(いよぎんしあわせ家族:伊予家)が当行の商品・サービスを体験する様子を4コママンガやイラストで表現し、親しみやすく分かりやすい広告を展開した。

### 「瀬戸内しまなみ海道」開通記念事業

平成11年(1999)5月1日、県民待望の「瀬戸内しまなみ海道」が開通した。

当行は、「瀬戸内しまなみ海道」の開通を祝して、本店をはじめルート上の各支店に横断幕を掲出した。

東京支店では、日本橋交差点に面したウィンドウに「しまなみ海道開通」の大型ディスプレイを掲出して、道行く人の目を引いた。

同年6月6日、「しまなみ海道」沿線の大島で「いよぎんふるさとウォーク」を開催し、約2,000人の方に参加いただいた。

### 「えひめ広告賞」最優秀賞の受賞

当行のポスター「私は、銀行です。」と「坊っちゃん先生も預けとったかもしれんぞな。」が、平成10年・11年と2年連続で「えひめ広告賞」最優秀賞を受賞した。

「私は、銀行です。」は、20代・30代・40代それぞれの年代のモデルをモノクローム写真で撮影したもので、街角で思わず人が振り向くような強さを表現するとともに、「私は、いよぎんです。」とすべきところを敢えて「私は、銀行です。」とし、愛媛No.1バンクであることをアピールした。



「坊っちゃん先生も預けとったかもしれんぞな。」のポスター



「私は、銀行です。」のポスター

「坊っちゃん先生も預けとったかもしれんぞな。」は、道後温泉本館前で腕組みをする旧制松山中学の生徒をイメージしたもので、郷土愛媛に根ざした120年におよぶ歴史と文化擁護の姿勢を強力にアピールした。

### ACC賞の受賞

平成15年(2003)4月、当行のラジオCM「カードローン(紙幣たち篇)」が、ACC CM FESTIVAL ラジospott部門「ACC賞」と「えひめ広告賞」ラジオ広告部門最優秀賞をダブル受賞した。

ACC CM FESTIVALは、全日本シーエム放送連盟(ACC)が毎年開催するCMの全国大会で、この年受賞した金融機関は当行だけである。

### 「えひめスポーツメセナ賞」の受賞

平成15年(2003)4月16日、愛媛県社会人スポーツ推進協議会の総会において、当行が栄えある第1回「えひめスポーツメセナ賞」を受賞した。

同賞は、世界的レベルで活躍する選手やチームを積極的に支援するなど、スポーツを通じた社会貢献活動に功績がある企業・団体に贈られるもので、当行の女子ソフトボール部と男子テニス部の活躍や地域社会とのふれあいが高く評価された。

### 「テレビ愛媛賞」の受賞

当行の創立50周年事業として平成4年(1992)にスタートした「伊予銀行地域文化助成制度」が「テレビ愛媛賞24」を受賞した。

「テレビ愛媛賞」は、テレビ愛媛が、地域社会の発展に寄与するため、愛媛の教育文化・福祉・自然環境・スポーツ等の各分野において貢献した人または組織を顕彰し、その奨励・応援を目指すものである。

平成16年(2004)3月22日、テレビ愛媛ビビットホールで行われた顕彰式には、麻生頭取が出席して賞牌と賞状、副賞がテレビ愛媛の田嶋徳之社長より手渡された。麻生頭取は、「県下で名誉あるこのテレビ愛媛賞を私どもの地域文化活動助成制度にいただきまして大変光栄に存じておりますとともに、身の引き締まる思いであります。テレビ愛媛賞を受賞した限りは、愛媛県に草の根文化が絶えない限り、この制度を続けていかなければならないと決意を新たにしているところであります」と謝辞を述べた。「テレビ愛媛賞」を同時に受賞したのは、柔道家の棟田利幸・康幸父子とへんろみち保存協力会世話役代

### ラジオCM「カードローン(紙幣たち篇)」

- 新渡戸 「夏目くん」
- 夏目 「な〜に? 新渡戸くん」
- 新渡戸 「最近、福沢くんの姿見ないね」
- 夏目 「あー 出たっけ戻ってこないね」
- 新渡戸 「福沢くんいないと寂しくない?」
- 夏目 「ってゆうか 寒いよねえ」
- 新渡戸 「福沢く〜ん 戻ってきてくれ〜」
- 夏目 「福沢く〜ん」
- N A 給料日前のフクロにいよぎんのカードローン
- S L かいよぎんこ〜う



「えひめスポーツメセナ賞」を受賞



「テレビ愛媛賞24」を受賞

表の宮崎建樹氏であった。

会場では、記念祝舞として第 24 回助成先である東石井獅子保存会による獅子舞が披露された。

### 麻生頭取が「伊予節」で地元をPR



「伊予節」を歌う麻生頭取

「伊予の松山 名物名所 三津の朝市 道後の湯 おとに名高き 五色そうめん……」これは、伊予節の一節である。

麻生頭取の歌の上手さには、かねてより定評があった。高知支店長時代には「竜馬がゆく」を歌い込んで地域にとけ込み、愛媛県銀行協会の懇親会や記者との懇談の席では、三味線の伴奏なしで「伊予節」を披露した。

「伊予節」の歌詞には 12 の名物と名所が登場し、これが地元の PR に繋がる。そこで平成 16 年 (2004) 3 月、麻生頭取の発案により愛媛県銀行協会では、「伊予節」のテープを進出銀行の支店長に贈り、好評を博した。

「うすずみ桜や 緋のかぶら ちょいと 伊予絋……」

ただし、テープで「伊予節」を歌っているのは、麻生頭取ではなくて、本職の歌手であった。

## テニス部

—— 地元の国体でアベック優勝の快挙 ——



テニス部は、平成 29 年 (2017) に開催された「愛顔つなぐえひめ国体」で男女アベック優勝、女子 2 連覇という快挙をなし遂げた。しかも故・麻生俊介元頭取、森田浩治相談役、大塚岩男頭取の眼前という晴れ舞台で、勝利の栄冠を手にすることができたのである。

秀島達哉顧問は、これまでの部の歩みを振り返り、次のように語った。

「記憶に残る出来事は、幾つもあります。日本リーグで、アマチュアのみで 3 位入賞したこと。創部初年度で日本リーグへ昇格し、そして初年度で陥落したこと。平成 17 年 (2005) の決勝トーナメント初出場。平成 21 年の全日本選手権ミックスダブルスで、植木竜太郎選手・伊達公子選手のペアが当初となる全日本タイトルを獲得したこと。余談ながら、優勝した瞬間に植木選手が伊達選手に抱きつくというハプニングもありました。さらには、女子部の創設とプロ選手の加入。とりわけ印象的なのは、地元の国体での男女アベック優勝です。

平成元年 (1989) と 23 年には日本リーグから陥落し、21 年から 24 年まで国体で入賞できなかった時期もありました。そうした低迷期にあっても、故・榊田三郎元頭取、故・麻生俊介元頭取が将来を見据えて、辛抱強く支えて下さいました。こうして部が長い歴史を刻むことができたのは、伊予銀

行の役職員の応援のお陰であり、選手が皆さまの応援を受けて、伊予銀行のために愚直に頑張ってきたことが評価されたのであろうと思います。

『愛顔つなぐえひめ国体』の優勝を改めて総括すると、伊予銀行の代表として、地元愛媛県のために貢献したいという一心でした。国体に向けての応援やサポートは絶大で、いつも以上の力を出せたことは間違いありません。今は、責任を果たすことができ、正直『ほっと』しています。」

また、選手と監督は、今後に向けての決意を熱く語った。

佐野紘一選手「部では、日本リーグ 3 位以内を目標にチーム一丸となって戦っていきたい。個人では、部内でランキング 1 位のまま引退することを狙います。そして今後は、銀行員としての自分の力を試される時だと考えています。」

長谷川菜美選手「国体の女子優勝に向けて、メンタルと技術の両面を鍛えていきたいと思います。」

弓立祐生選手「部では、国体と日本リーグの優勝。個人では、日本ランキング 30 位以内を目標に切磋琢磨していきます」

日下部聡監督「日本リーグは、3 年連続で 5 位なので、この壁を乗り越えてベスト 4 を目指します。さらに国体における男子の 3 連覇、女子の優勝奪還に向けて、チーム力のいっそうの向上に努めます。」