

2020年度中間決算説明資料

Investor Relations 2020



2020年12月4日

I. 2020年度中間決算の概要

◎2020年度中間期 損益の状況	3
◎コア業務粗利益の増減要因（2020年度中間期）	4
◎預貸金・預り資産の状況	5
◎信用コストおよび開示不良債権の状況	6

II. 2018年度中期経営計画の主な戦略と進捗状況

◎2018年度中期経営計画の主要数値目標	11
◎預貸金・預り資産計画	12
◎Digital-Human-Digital Bank ～ビジネスモデル～	13
◎「D-H-D Bank」の進捗状況	14
◎コンサルティング戦略Ⅰ ～個人取引部門～	15
◎コンサルティング戦略Ⅱ ～法人取引部門～	16
◎コンサルティング戦略Ⅲ ～シップファイナンス部門～	17
◎ダイレクトビジネス戦略	18
◎ICT戦略	19
◎BPR戦略	20

◎有価証券評価益および自己資本比率の状況	7
◎新型コロナウイルスの影響	8
◎新型コロナウイルスへの対応	9

◎店舗戦略	21
◎マーケット戦略Ⅰ ～長引く低金利環境に対応する戦略的資産配分～	22
◎マーケット戦略Ⅱ ～市場運用での収益確保と安定的な外貨調達～	23
◎SDGsへの取組みⅠ ～地域経済・社会～	24
◎SDGsへの取組みⅡ ～金融・情報サービス～	25
◎SDGsへの取組みⅢ ～強固な経営基盤～	26
◎SDGsへの取組みⅣ ～ダイバーシティ・働き方改革～	27
◎SDGsへの取組みⅤ ～環境保全～	28
◎グループ会社との連携強化	29
◎2020年度の損益予想	30

I .2020年度中間決算の概要



2020年度中間期 損益の状況

▼各利益段階で前年同期比増益となり、高水準の利益を確保

<2020年度中間期決算（単体）>

（単位：百万円）

	2020年度 中間期	前年 同期比	増減率	2019年度 中間期
コア業務粗利益（注1）	39,818	+1,966	+5.19%	37,852
資金利益	34,809	+2,335		32,474
役務取引等利益	3,025	△692		3,717
うち預り資産収益	685	△195		880
その他業務利益 （除：国債等債券関係損益）	1,983	+324		1,659
経費（△）	24,899	△461	△1.82%	25,360
人件費	12,863	△236		13,099
物件費	10,375	△335		10,710
税金	1,660	+111		1,549
コア業務純益（注2）	14,919	+2,428	+19.44%	12,491
コア業務純益（除：投資信託解約損益）	14,111	+1,685	+13.56%	12,426
信用コスト（△）①+②-③	1,433	△1,863		3,296
一般貸倒引当金繰入額①	392	△292		684
不良債権処理額②	1,231	△1,638		2,869
償却債権取立益③	190	△68		258
有価証券関係損益	4,906	+820		4,086
国債等債券関係損益	3,768	+1,138		2,630
株式等関係損益	1,138	△318		1,456
その他の臨時損益	1,085	△621		1,706
経常利益	19,478	+4,489	+29.95%	14,989
特別損益	△220	△154		△66
税引前中間純利益	19,257	+4,334		14,923
中間純利益	13,639	+2,755	+25.31%	10,884
経常収益	53,775	△705	△1.29%	54,480
業務純益	18,295	+3,858	+26.72%	14,437

（注1）コア業務粗利益…国債等債券関係損益を除く「業務粗利益」

（注2）コア業務純益…コア業務粗利益－経費

主な増減要因等（前年同期比）

コア業務粗利益…前年同期比+1,966百万円

- ◎貸出金運用益、有価証券運用益の増加により、資金利益が増加
- ◎預り資産収益、ソリューション関連収益の減少により、役務取引等利益が減少
- ◎外国為替売買損益の増加により、その他業務利益が増加

経費…前年同期比△461百万円

- ◎業務効率化により、人件費および物件費が減少

コア業務粗利益の増加および経費の減少により、コア業務純益は増益
前年同期比+2,428百万円

信用コスト…前年同期比△1,863百万円

- ◎貸倒実績率の低下等により、一般貸倒引当金繰入額が減少
- ◎倒産・ランクダウン等の減少により、不良債権処理額が減少

有価証券関係損益…前年同期比+820百万円

国債等債券関係損益（前年同期比+1,138百万円）

- ◎相場動向を捉えた外債の売却により、債券売却損益が増加

株式等関係損益（前年同期比△318百万円）

- ◎ファンドの売却損を計上し、株式等売却損益が減少

その他の臨時損益…前年同期比△621百万円

- ◎退職給付費用（臨時）の増加等

コア業務純益の増加、信用コストの減少により経常利益は増益
前年同期比+4,489百万円

特別損益…前年同期比△154百万円

以上の結果、中間純利益は増益 前年同期比+2,755百万円

コア業務粗利益の増減要因（2020年度中間期）

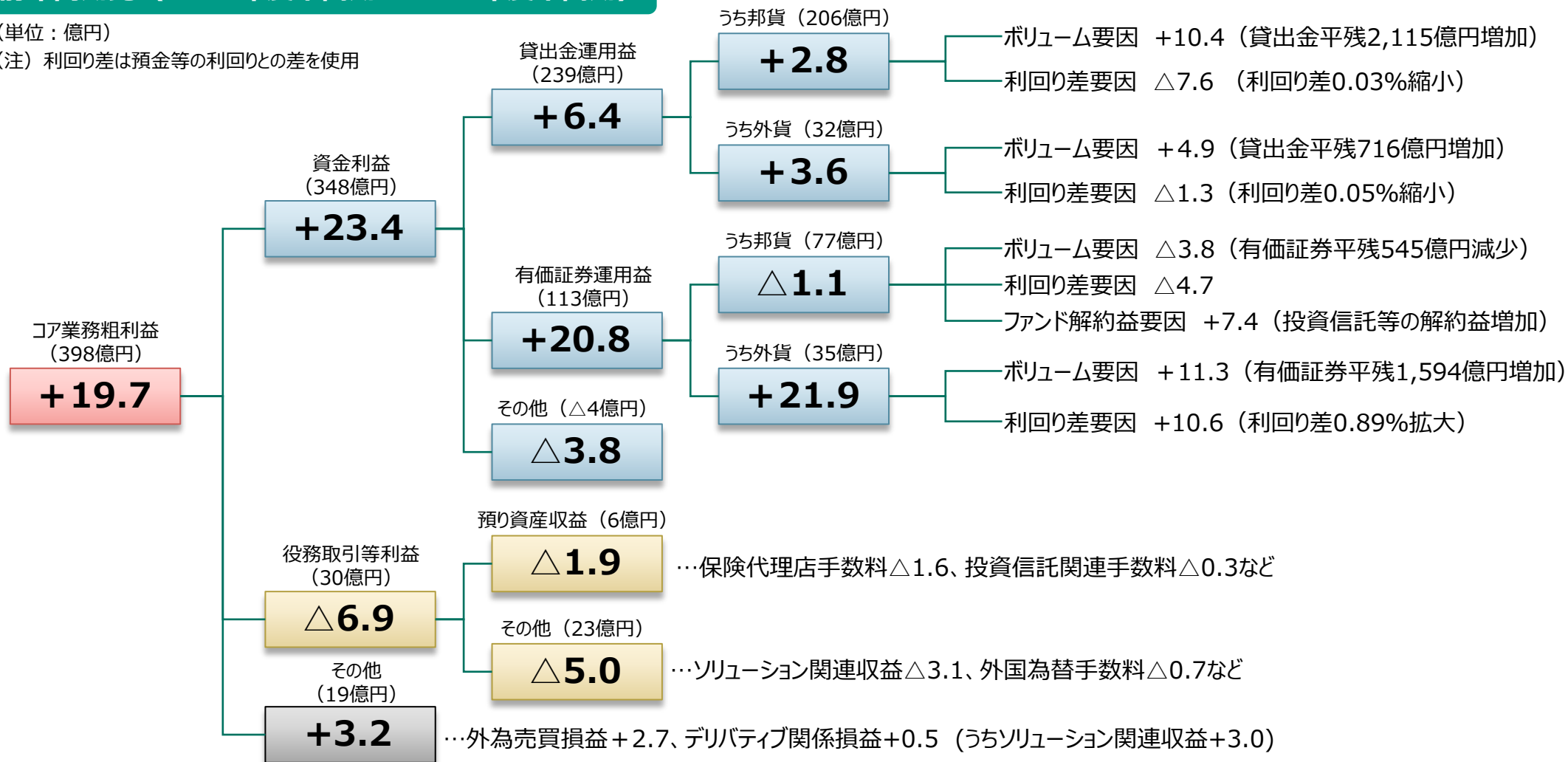
▼ 資金利益は、貸出金運用益・有価証券運用益の増加により増益

▼ 役務取引等利益は、預り資産収益・ソリューション関連収益の減少などにより減益

前年同期比（2020年度中間期 – 2019年度中間期）

（単位：億円）

（注）利回り差は預金等の利回りとの差を使用



預貸金・預り資産の状況

▼「預金等」は、前年同期比+6.3%増加

▼「貸出金」は、前年同期比+5.6%増加となり、すべての地区で増加

＜預金等地区別残高推移＞

(単位：億円)

地域	2019年度 中間期	2020年度 中間期	前年同期比	
			前年同期比	増減率
愛媛県内	44,563	47,669	+3,106	+7.0%
四国（除く愛媛県）	2,302	2,556	+254	+11.0%
九州	1,632	1,715	+83	+5.1%
中国	2,325	2,829	+504	+21.7%
近畿	1,498	1,675	+177	+11.8%
東京・名古屋	4,456	4,186	△270	△ 6.1%
海外等	1,394	1,213	△181	△ 13.0%
合計	58,173	61,846	+3,673	+6.3%

＜預り資産残高推移＞

(単位：億円)

	2019年度 中間期	2020年度 中間期	前年同期比	
			前年同期比	増減率
グループ預り資産残高	5,650	5,745	+95	+1.7%
当行本体残高	3,571	3,478	△93	△ 2.6%
四国アライアンス証券残高	2,078	2,266	+188	+9.0%
グループ預り資産販売額	539	548	+9	+1.7%
当行本体販売額	270	209	△61	△ 22.6%
四国アライアンス証券販売額	268	338	+70	+26.1%

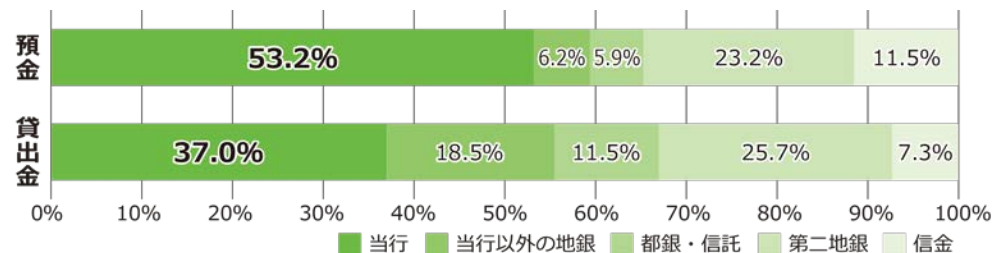
＜貸出金地区別残高推移＞

(単位：億円)

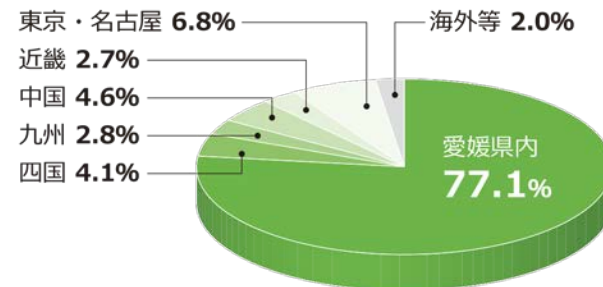
地域	2019年度 中間期	2020年度 中間期	前年同期比	
			前年同期比	増減率
愛媛県内	23,614	24,651	+1,037	+4.4%
四国（除く愛媛県）	2,997	3,262	+265	+8.8%
九州	2,986	3,109	+123	+4.1%
中国	4,209	4,587	+378	+9.0%
近畿	3,640	3,872	+232	+6.4%
東京・名古屋	6,305	6,490	+185	+2.9%
市場営業室	1,092	1,164	+72	+6.6%
国内店合計	44,846	47,140	+2,294	+5.1%
海外等	1,328	1,605	+277	+20.9%
合計	46,175	48,745	+2,570	+5.6%

預貸金期末残高の内訳等は参考資料編12、13頁を参照

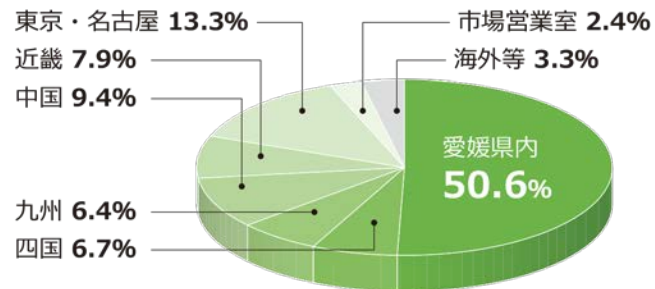
2020年9月末愛媛県内シェア（除くゆうちょ・農協等）



預金等残高地区別構成比



貸出金残高地区別構成比



信用コストおよび開示不良債権の状況

▼信用コストは、倒産・ランクダウンの減少等を要因として、前年同期比で減少

▼開示不良債権比率は、1.47%と低水準を維持

<要因別信用コスト推移>

(単位：億円)

	2017年度		2018年度		2019年度		2020年度	
	中間期		中間期		中間期		中間期	前年同期比
信用コスト合計	6	35	8	58	32	69	14	△18
一般貸倒引当金繰入額	△0	△6	△5	2	6	4	3	△3
不良債権処理額	9	47	17	61	28	71	12	△16
倒産	3	8	5	10	8	13	3	△5
ランクダウン等	19	63	23	69	36	81	26	△10
ランクアップ・回収	△13	△23	△11	△18	△16	△22	△17	△1
償却債権取立益 (△)	2	5	2	5	2	7	1	△1
与信費用比率 (※)	0.03%	0.09%	0.04%	0.13%	0.14%	0.15%	0.06%	△0.08P

(※) 与信費用比率 = 信用コスト ÷ 貸出金平残

<金融再生法開示不良債権額・比率推移>

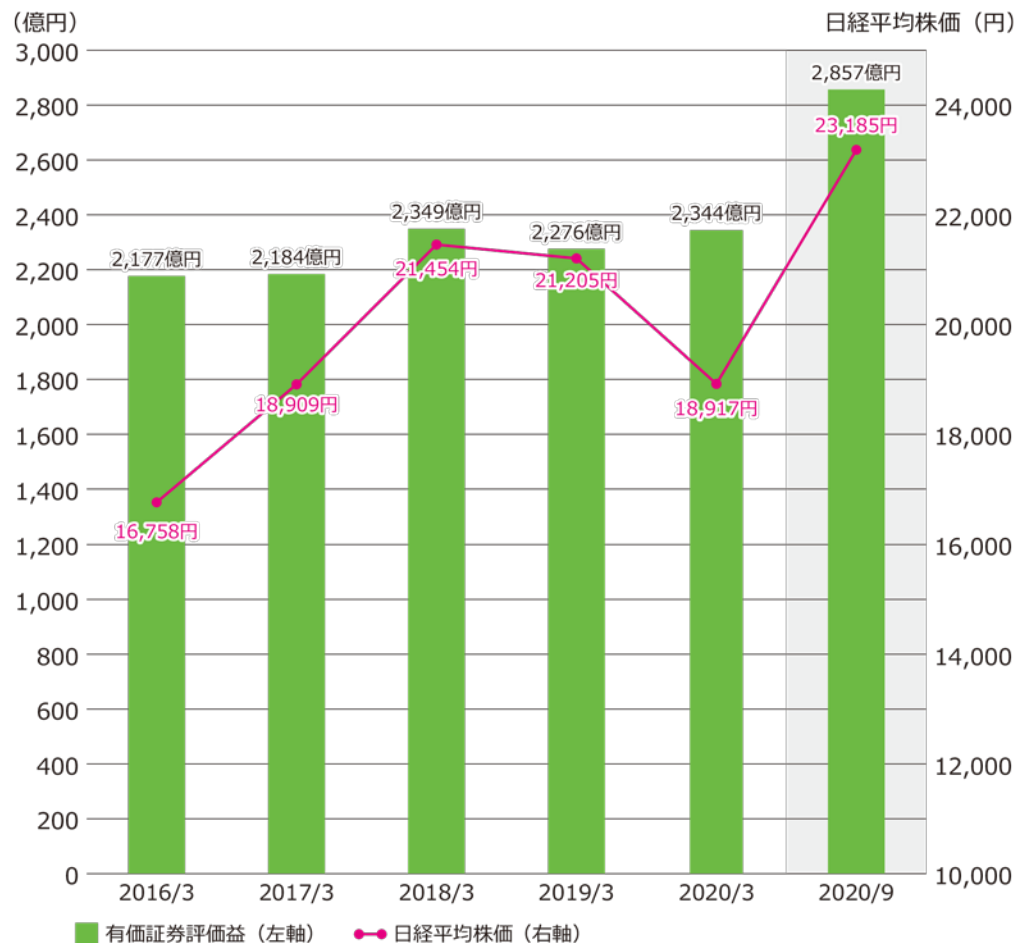
(単位：億円)

	2017年度		2018年度		2019年度		2020年度	
			中間期		中間期		中間期	前年同期比
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	30	60	61	65	31	△30		
危険債権	441	466	451	532	545	+94		
要管理債権	180	186	227	180	180	△47		
開示不良債権合計	652	713	740	777	757	+17		
開示不良債権比率	1.44%	1.48%	1.52%	1.55%	1.47%	△0.05P		

有価証券評価益および自己資本比率の状況

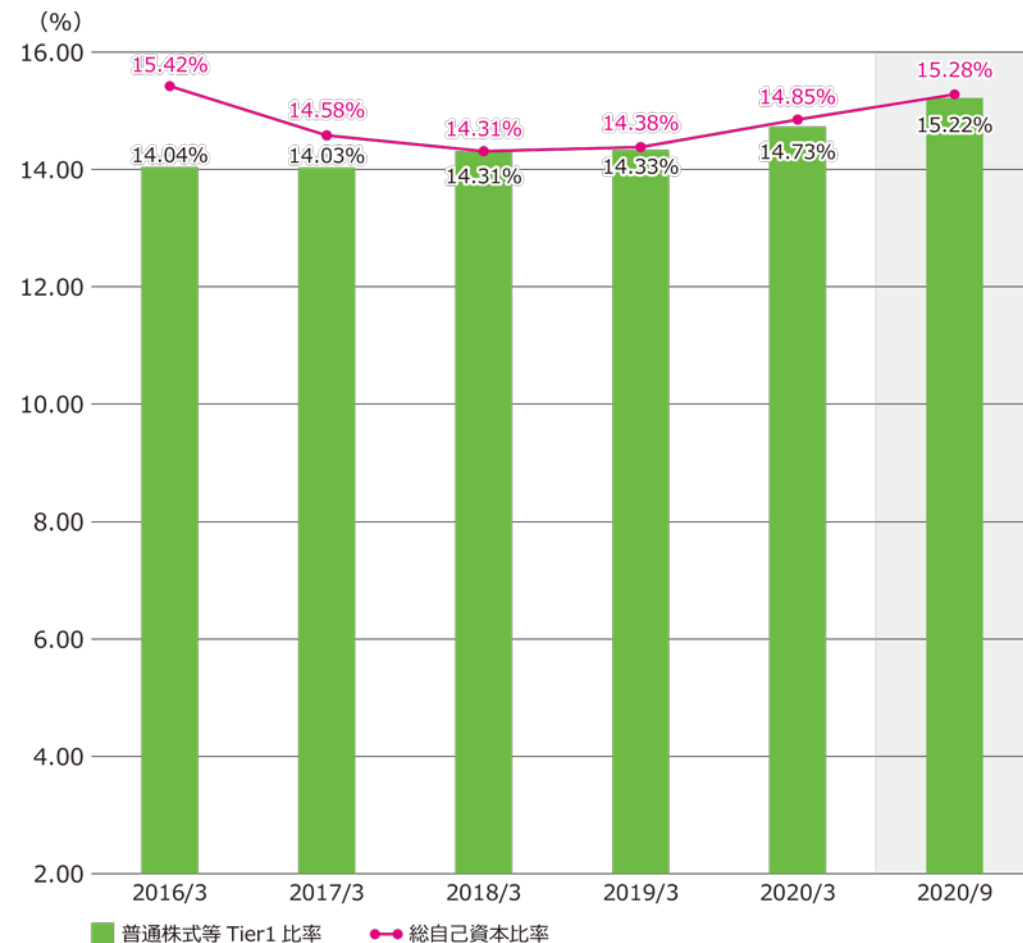
- ▼有価証券評価益は、2,857億円と地銀トップクラスの水準を維持
- ▼連結総自己資本比率（国際統一基準）は、15.28%

有価証券評価益（単体）の推移



(注) 金銭の信託に係る評価損益を除く

連結総自己資本比率の推移



▼依然としてマイナス影響が大きいものの、一部では底打ちの兆しから緩やかな回復を期待

地域産業への影響（製造業）

製造業	造船	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 対面での営業自粛や荷動きの先行き不透明感から、船主の発注意欲は低く、引き合いは低迷しており、手持ち工事も減少。 ◎ 船腹需給の改善や環境規制への対応、海外船価差などが受注回復のカギ。
	タオル	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 外出自粛やイベント中止等で別注品(イベント向け)や贈答品、土産物など、幅広い分野の需要が急減し、回復途上。 ◎ ガーゼマスクや抗菌タオルの生産増強、ネット通販拡大の動きあり。
	製紙	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 衛生用紙(ティッシュやトイレ紙)の需要が一時急増したが、その後は縮小気味。一方、タオル用紙の需要は引き続き旺盛。紙加工では、不織布マスク等の生産開始、増強の動きあり。印刷・情報用紙ではイベント自粛でチラシ需要が低迷し、またテレワーク推進でオフィス向け印刷用紙需要も低迷。 ◎ 印刷・情報用紙はテレワークの拡大で需要減少が続く見込み。デジタル庁創設で行政手続きのペーパーレス化が進めば、需要減に拍車がかかる。一方、衛生面の意識の高まりを受け、衛生用紙、マスク等の生産増強の動きが今後も見込まれる。
	一般機械等	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 全般的に操業度が低下。建設機械関連の下請企業では5月頃から受注環境が悪化。 ◎ 一部では、春先以降の引き合いが出始めるなどプラスの材料あり。

地域産業への影響（非製造業）

非製造業	海運	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 外航海運は、寄港制限や船員交代時の要件強化でコストが増加。運賃、傭船料は一時落ち込むものの、鉄鉱石や穀物等の荷動きが活発で回復傾向。 ◎ 外航海運は、荷動き増加でさらなる市況の回復が期待される。内航海運の荷動きも経済活動の再開とともに回復が見込まれる。
	海面養殖	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 外食需要の急減と輸出の停滞で、マダイ、ハマチともに深刻な販売不振に陥ったが、量販店での好調な販売や外食需要の回復で浜値は下げ止まりつつある。 ◎ 在池尾数の余剰感が薄れつつあるが、コロナ前の水準にまで浜値が回復するには時間を要する。
	観光	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 緊急事態宣言下で5月の道後温泉旅館宿泊客数は大幅な落ち込みを記録。7月以降、「Go Toトラベルキャンペーン」等の需要喚起策で観光客数は回復傾向。 ◎ 遠方旅行の手控えや旅行マインドの低迷は当面続く。需要喚起策の下支えが大きい半面、支援策終了後の落ち込みが懸念される。

ビジネスへの影響

個人	法人
特別定額給付金の入金等による預金増加	手元流動性資金の増加
消費意欲減退によるカードローンの減少	貸出金需要(運転資金)の増加
対面販売(保険、運用商品)の減少	

▼お客さまの状況をタイムリーに把握し、適切・迅速な資金繰り支援を実施するとともに、経営課題に対して幅広くサポート

地域金融インフラとしての業務継続体制

● 感染防止対策等を講じた業務体制

営業店

- ◎ 経営相談窓口（全営業店）、休日相談窓口（電話、湊町支店）の設置
- ◎ 外訪活動の自粛
- ◎ 飛散防止シート、フェイスシールドの導入
- ◎ 昼休業の導入
- ◎ タブレットによるオンライン面談体制の構築

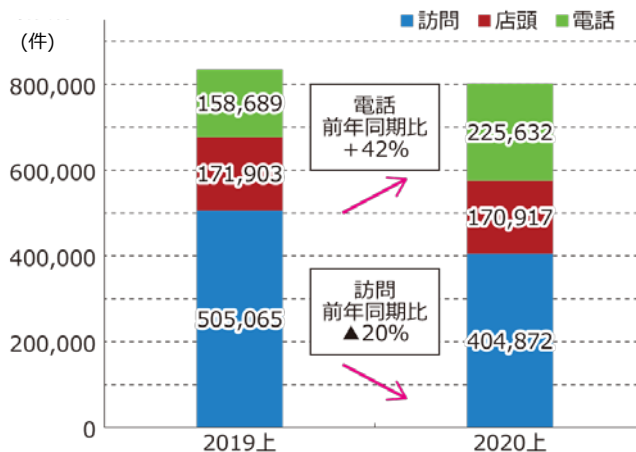
本部

- ◎ イベント、セミナー、出張等の自粛
- ◎ TV会議等の利用
- ◎ 非対面型の体温計導入（本部入口）

- ◎ 在宅勤務、交代勤務の実施
- ◎ 時差出勤の励行
- ◎ スプリット勤務（フロア分散）

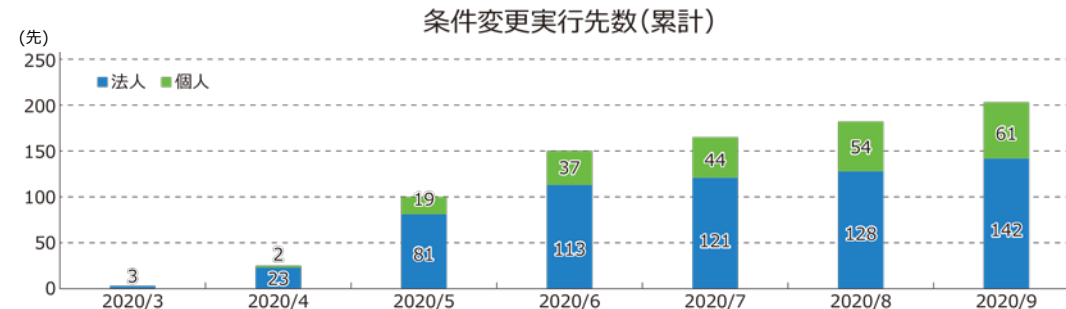
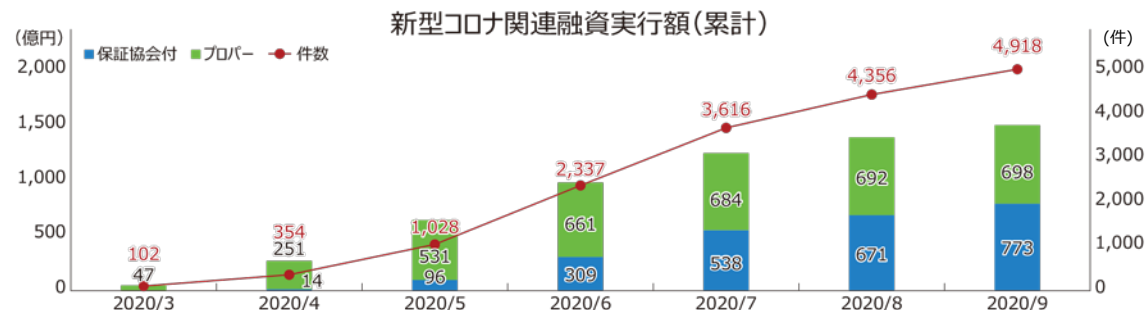
● お客さまとの接触件数推移（期次のべ件数）

- ◎ 訪問自粛による接触件数減少を電話にてカバーし、ニーズのヒアリングを実施
- ◎ 全店へタブレットを配布し、オンライン面談を可能とする体制を構築



資金繰り支援状況・経営課題サポート

● 1,500億円弱のコロナ関連融資、200先超の条件変更に対応



● コロナ対策支援チームによるサポート

- ◎ 2020年4月にコロナ対策支援チームを設置
- ◎ 経営支援に関する専門知識とノウハウを持つ本部行員計10名で構成
- ◎ 資金繰り相談のみならず、経営課題に対して幅広くサポート

<支援実績（2020.9末現在）>

対応中案件	対応済案件	合計
39件	66件	105件

<支援メニュー>

ビジネスマッチング・ICTコンサル・事業承継・M&A・ファイナンス・一次産業支援・人材紹介・ものづくり支援・海外事業支援 など

Ⅱ.2018年度中期経営計画の 主な戦略と進捗状況

Second Stage for 150
(2018/4/1 – 2021/3/31)



2018年度中期経営計画の主要数値目標

- ▼ 中計数値目標に対し、足元の実績は凡そ計画通りに進捗
- ▼ 各施策の実施により、2020年度のコア業務粗利益は目標を達成する見通したが、コロナ禍における信用コスト増加等を想定し、当期純利益は160億円を見込む

	2018年度		2019年度 実績
	目標	実績	
コア業務粗利益	750億円	761億円	767億円
役務取引等利益	70億円	70億円	71億円
当期純利益	180億円	182億円	185億円
ROE	3.0%以上	2.99%	2.95%
コアOHR	70.0%以下	66.10%	65.04%
連結総自己資本比率	15.0%以上	14.38%	14.85%
不良債権比率	2.0%以下	1.48%	1.55%



2020年度 目標	2020年度 予想
765億円	785億円
85億円	65億円
205億円	160億円
3.0%以上	
65.0%以下	
15.0%以上	
2.0%以下	

預貸金・預り資産計画

- ▼ 預金等は、中計3年間で約6,760億円の増加を図り、2020年度平均残高は6兆1,300億円を計画
- ▼ 貸出金は、中計3年間で約7,910億円の増加を図り、2020年度平均残高は4兆9,090億円を計画

<預金等平残・預り資産残高計画>

(単位：億円)

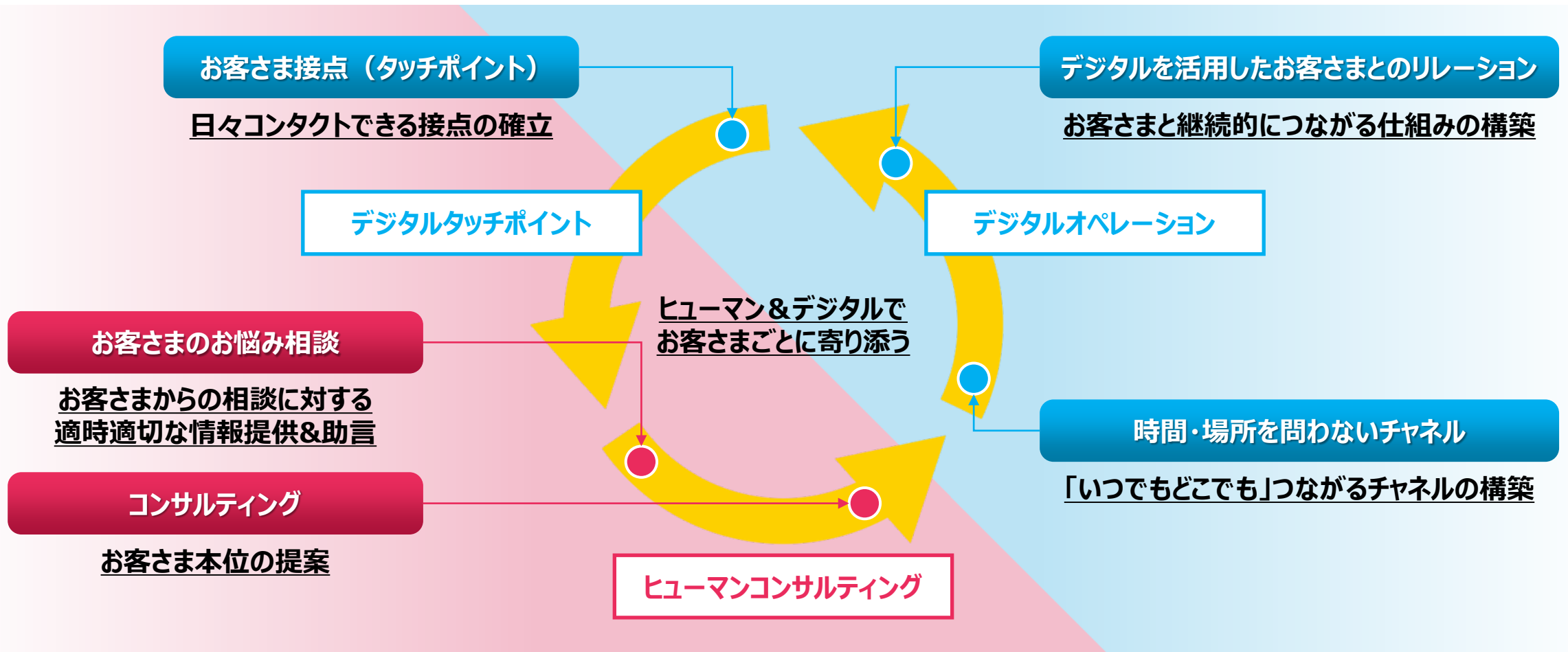
	2017年度 実績	2018年度		2019年度		2020年度		
		実績	前年度比	実績	前年度比	計画	前年度比	中計3年間 増減
預金等平残	54,537	55,763	+1,226	58,213	+2,450	61,300	+3,087	+6,763
うち個人預金	33,871	34,172	+301	34,746	+574	36,500	+1,754	+2,629
グループ預り資産残高	5,444	5,574	+130	5,422	▲ 152	5,850	+428	+406
うち本体預り資産残高	3,430	3,579	+149	3,397	▲ 182	3,500	+103	+70
うち四国アライアンス証券残高	2,014	1,995	▲ 19	2,024	+29	2,350	+326	+336

<貸出金平残計画>

(単位：億円)

	2017年度 実績	2018年度		2019年度		2020年度		
		実績	前年度比	実績	前年度比	計画	前年度比	中計3年間 増減
貸出金平残	41,180	43,986	+2,806	46,218	+2,232	49,090	+2,872	+7,910
事業性貸出金	27,846	29,401	+1,555	30,612	+1,211	32,570	+1,958	+4,724
うち愛媛県内	12,543	13,004	+461	13,443	+439	14,400	+957	+1,857
個人向貸出金	9,965	10,348	+383	10,852	+504	11,360	+508	+1,395
公共向貸出金	2,368	2,415	+47	2,366	▲ 49	2,330	▲ 36	▲ 38
市場営業室	744	988	+244	1,093	+105	1,180	+87	+436
シンガポール支店	255	832	+577	1,296	+464	1,650	+354	+1,395

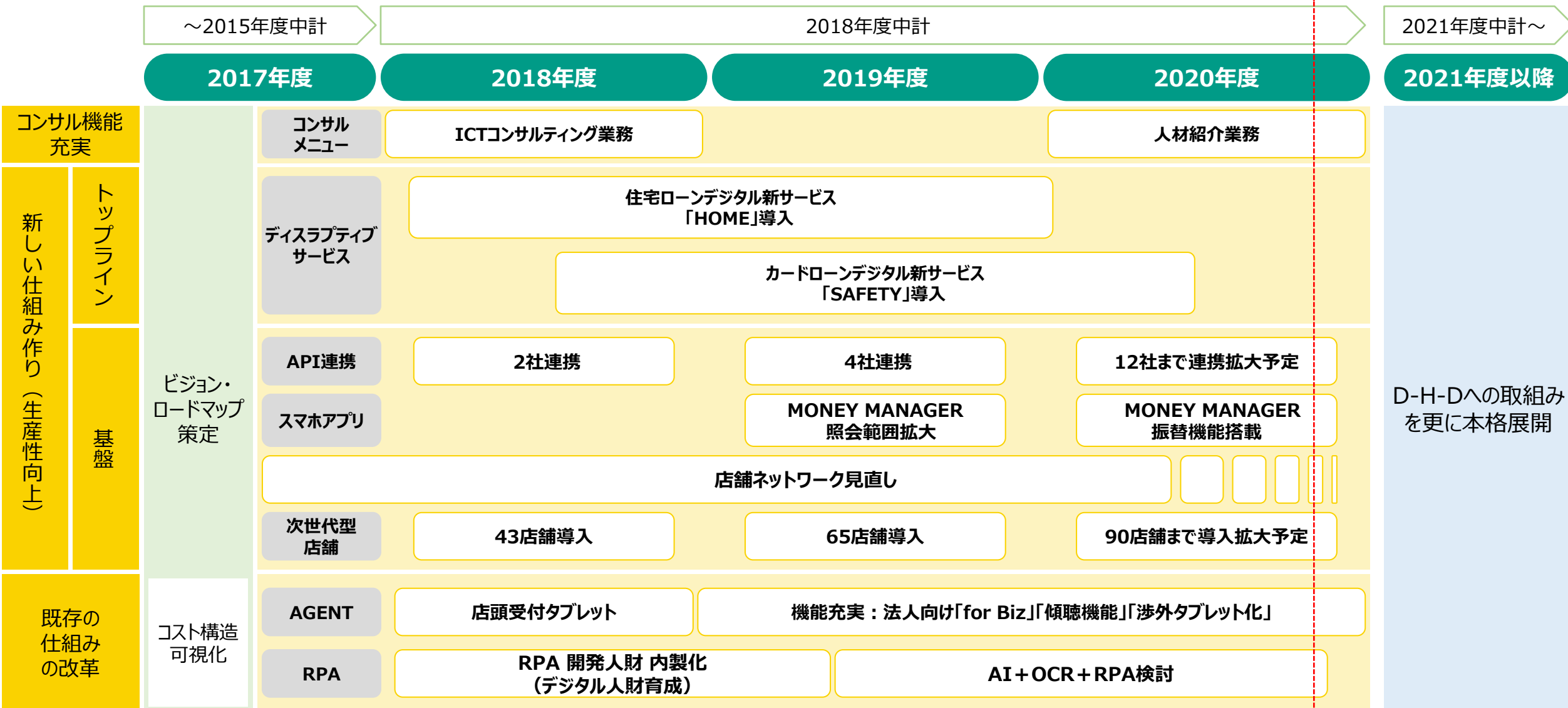
Digital touch point - Human consulting - Digital operation



「D-H-D Bank」の進捗状況

▼お客さまに最適な価値を提供するために、人とデジタルを融合させたサービスを着実に展開

現在

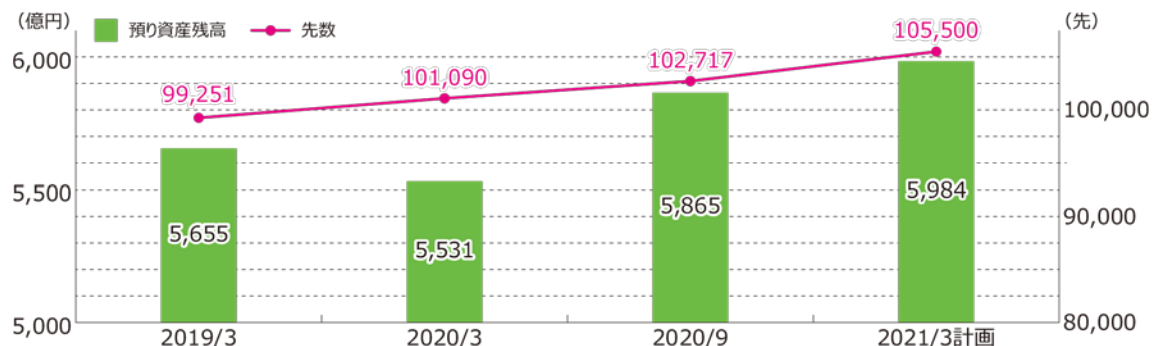


D-H-Dへの取組み
を更に本格展開

- ▼人生100年時代におけるお客さまの「想い」をふまえ、「資産を増やす」「資産を遺す」「リスクに備える」など幅広い「ニーズ」に応えた金融サービスを提供
- ▼法人オーナーの個人資産の幅広いニーズ・課題に応えるため、「ウェルズアドバイザー」を設置し、高度なソリューションを提供

預り資産契約先数推移

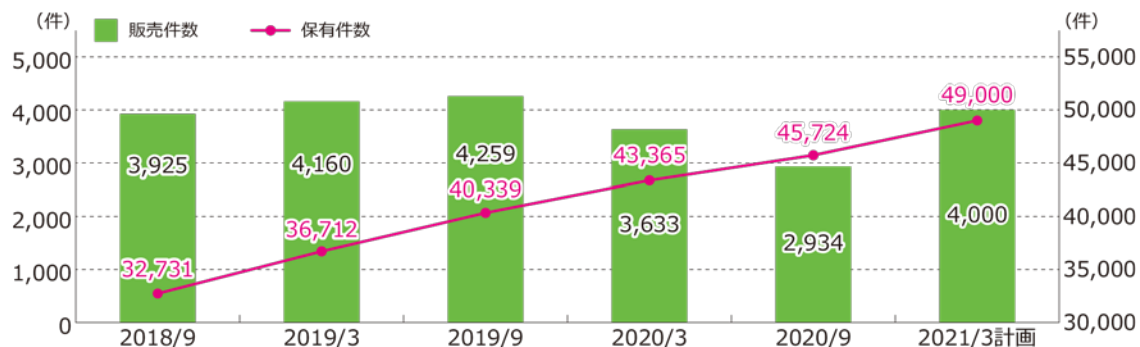
- 積立投信など「長期投資」「時間分散」「資産分散」の提案を軸に預り資産の裾野を拡大



※預り資産契約先：投資信託・一時払保険・公共債・外債・仕組債・外貨預金残高1円以上先、平準払保険契約先（四国アライアンス証券含）
 ※預り資産残高：四国アライアンス証券を含めたグループでの預り資産残高＋外貨預金残高（個人）

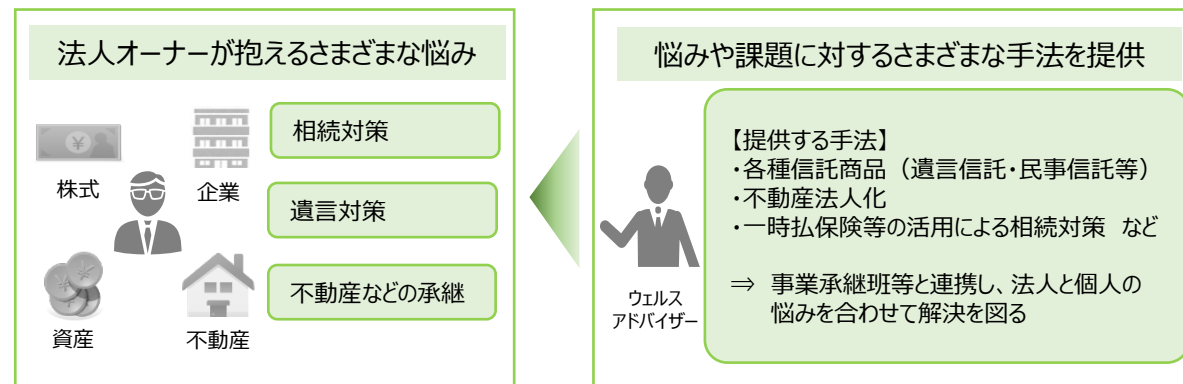
平準払保険販売件数と保有件数推移

- 2019年度医療保険販売件数は地方銀行において2年連続1位の実績（ニッキン調べ）

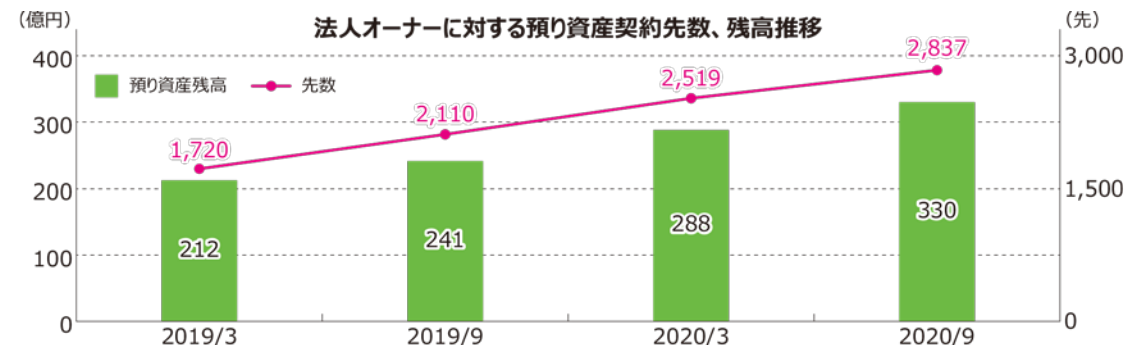


法人オーナーに対する個人資産のニーズに応える

- 2019年4月より「ウェルズアドバイザー」を創設し、法人だけでなく法人オーナー個人の「想い」や「悩み」に対しても応える体制を構築



- 2019年4月から法人オーナーに対する預り資産推進強化に取り組み、法人だけでなくオーナー個人のニーズに応えるさまざまな手法の提案を実施

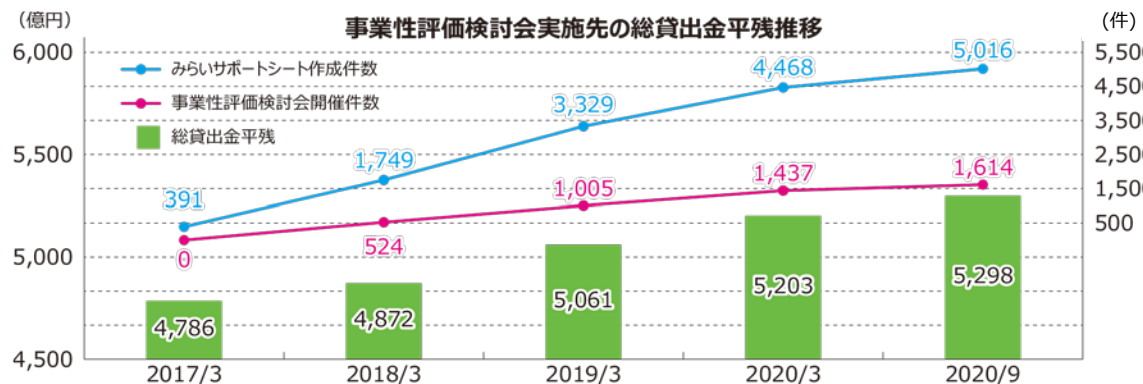


※預り資産契約先：投資信託・一時払保険・公共債・外債・仕組債・外貨預金残高1円以上先、平準払保険契約先（四国アライアンス証券含）
 ※預り資産残高：四国アライアンス証券を含めたグループでの預り資産残高＋外貨預金残高（個人）
 ※法人オーナー定義：当行で取引のある法人オーナーおよびその一族

▼急激な外部環境の変化やコロナ禍を見据え、お取引先の将来「ありたい姿」に向けた課題を解決すべくコンサルティング営業を展開しており、収益は堅調に推移

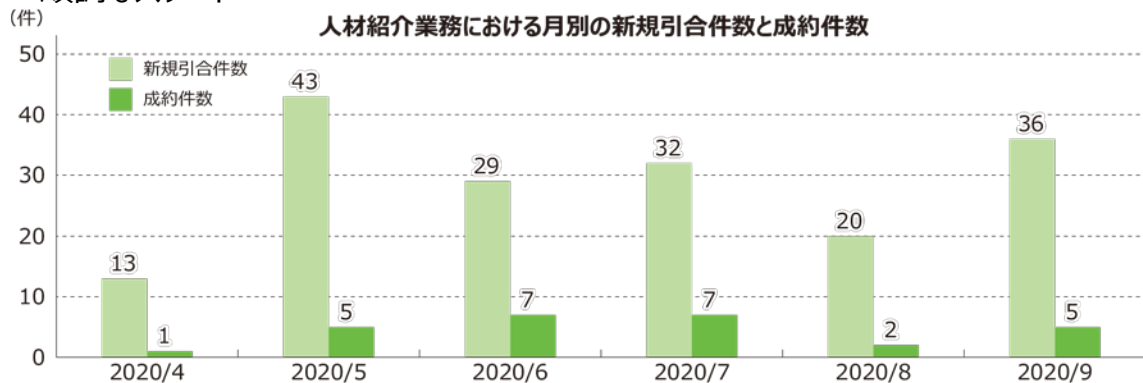
事業性評価による経営課題の共有と最適な価値提供

- 事業性評価ツールの「**みらいサポートシート**」や、本支店間で実施する「**事業性評価検討会**」を活用し、お客さまの経営課題の解決をサポート

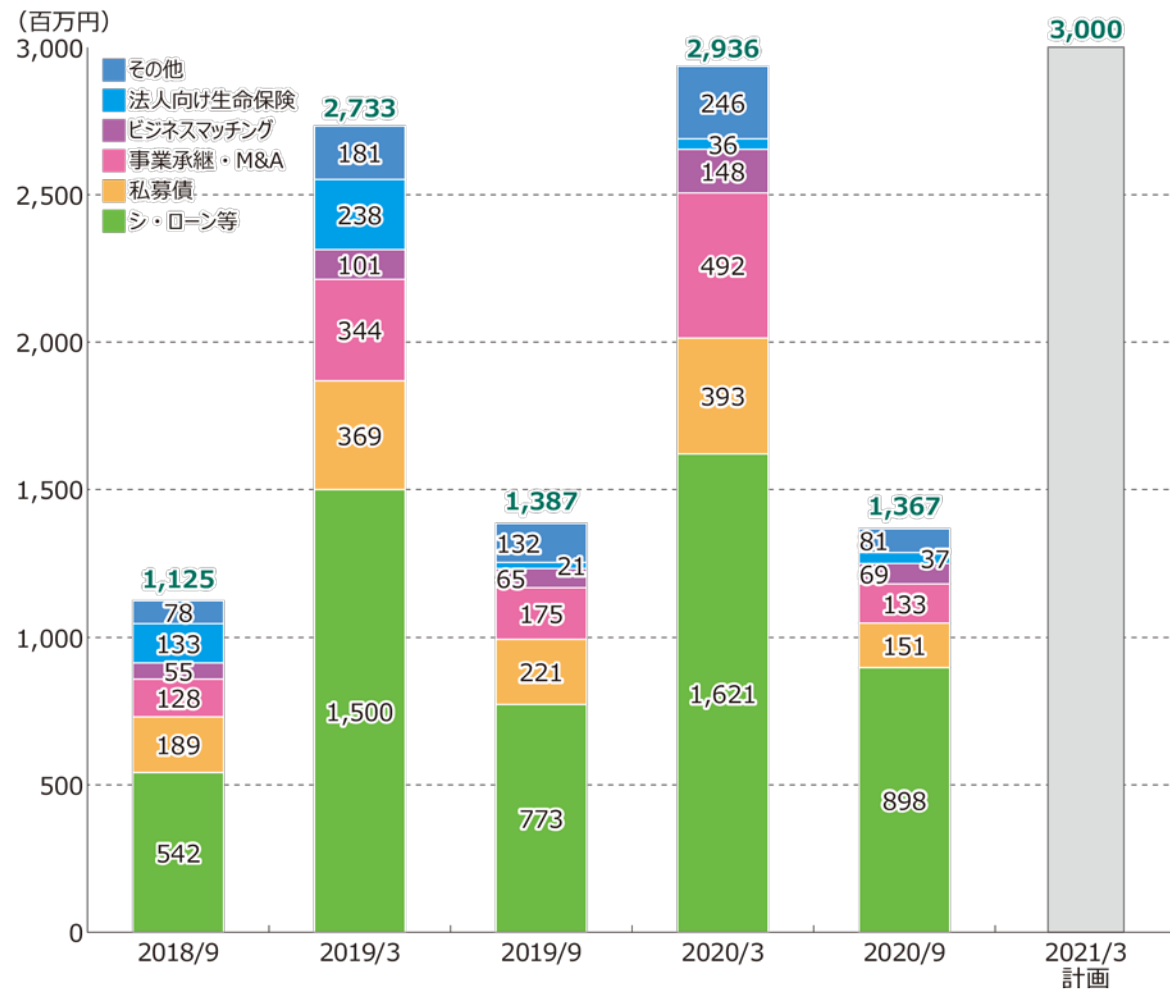


人材紹介業務の開始〔2020年4月～〕

- 提携の人材紹介会社と協業して取引先の採用活動をサポート
- 2020年4月の取扱開始以来、9月末までの**累計引合件数173件・うち成約27件**と順調なスタート



コンサルティング機能の充実によるフィージビネスの拡大

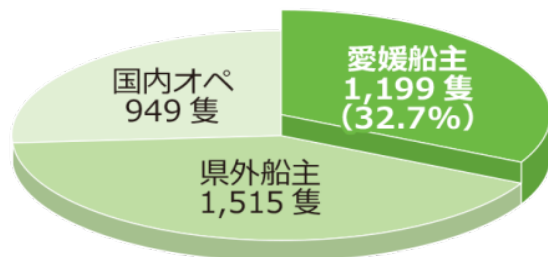


▼ 当行のシップファイナンスのノウハウを継承する専門人財を育成することで、今後も海運業界の発展へ貢献

当行の強み

<愛媛船主の外航船保有隻数>

全国 1 位



IRC調査 (2020年9月末基準)

<データの蓄積と利活用>

- 取引先の保有する**1,000隻以上の収支実績データ**を保有

これまで…融資案件の審査や企業評価に利用
これから…**取引先へのアドバイスや新たなリスクテイクの可能性模索へ活用**

海事産業向け貸出金の状況

- 長きに亘る揺るぎないシップファイナンスへの取組み姿勢により、優良な貸出資産を積み上げ（愛媛船主の7割と取引）

<シップファイナンス人財の拡充>

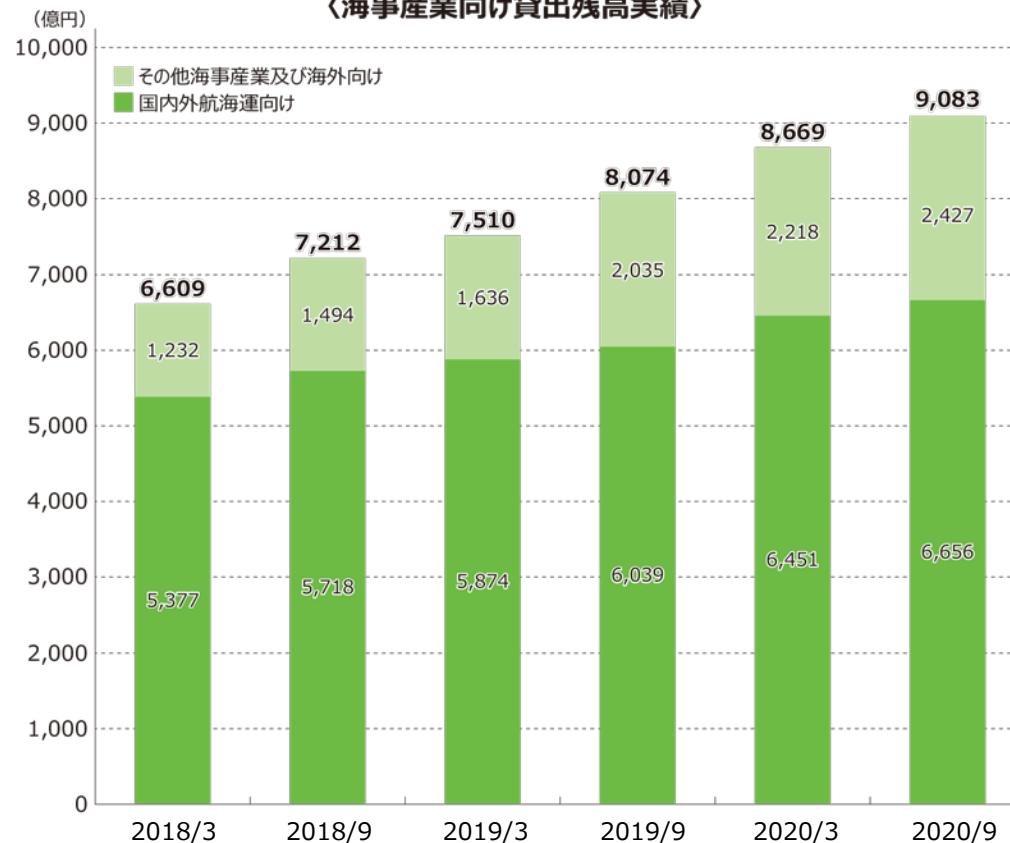
- シップファイナンス部の役割として、与信審査・管理に加え、**人財育成、企画・調査分析機能を充実**
- シップファイナンス部のみならず、国内営業店やシンガポール支店を含めた**“シップファイナンス人財”**を拡充
- 今後も行外派遣やトレーニー制度等を用いてシップファイナンス人財を育成し、主要な地場産業である**海運・造船業への価値提供力を強化**

近時の動向

<新型コロナウイルスによるマーケット・貸出資産への影響>

- 新型コロナウイルスによる海運市況への影響は限定的
- 当行シップファイナンスの正常債権比率も依然高い水準を維持

<海事産業向け貸出残高実績>



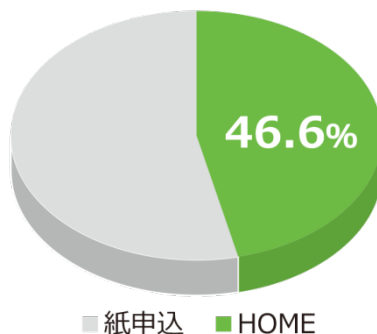
- ▼ デジタル新サービスの導入により、CX向上とトップライン増強を図る
- ▼ HOMEの機能拡張・展開エリア拡大に取組中、SAFETYも利便性向上を継続

住宅ローンデジタル新サービス「HOME」の推進状況

- **サービス機能拡張**で、より便利なサービスに
 - ◎ チャット形式で借入可能額を診断（最短3分！）
 - ◎ アプリで申込から借入まで完結
 - ◎ 電子契約で契約書印紙代が不要
 - ◎ 連帯債務型にもデジタル団信を対応（2020年10月）
 - ◎ ハウスメーカー向けアプリをWEB化（2020年11月）
- HOMEの利用は順調に拡大中
 - ◎ 住宅ローン全体の約半分がHOMEにシフト
- **展開エリア拡大**によるトップライン向上を志向
 - ◎ 大阪・兵庫・福岡へ展開拡大（2020年10月）
 - ※現在の展開エリア＝四国4県・大阪・兵庫・岡山・広島・山口・福岡・大分の11府県

特許出願済

2020年度の住宅ローン全体に占めるHOMEの割合（2020年9月時点）



● 住宅ローン残高は堅調に増加中

- ◎ 主力の「段階金利型」商品が好調
- ◎ 愛媛県内に加え、瀬戸内圏域で実行が増加



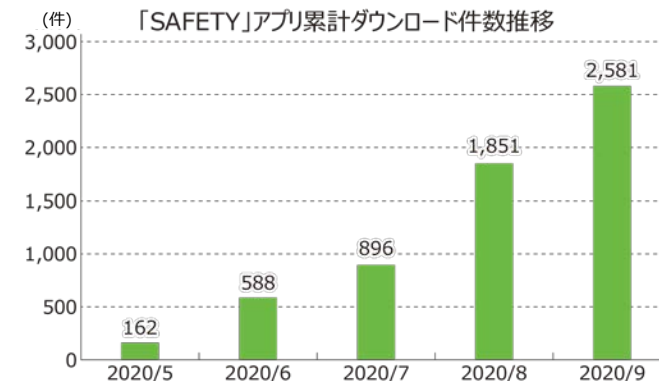
カードローンデジタル新サービス「SAFETY」の推進状況

- **対象OSの拡大**
 - ◎ iPhone（2020年5月）に加え、Androidにも対応（2020年7月）
- **今後も利便性向上を継続**
 - ◎ チャット形式で借入可能額を診断（最短1分！）
 - ◎ アプリで申込から借入まで完結
 - ◎ 登録口座の情報から残高不足予測額をお知らせ
 - ◎ アプリからの随時返済が可能に（2020年11月）
- **セキュリティ面も充実**
 - ◎ eKYC（Liquid社）による本人確認、携帯電話端末認証 など
- **アプリダウンロード件数、申込件数は着実に増加中**
 - ◎ プロモーション拡大によりさらなる増加を目指す
 - ※DM・テレマーケティング（2020年9月）
 - テレビCM（2020年10月）

特許出願済



「SAFETY」アプリ累計ダウンロード件数推移

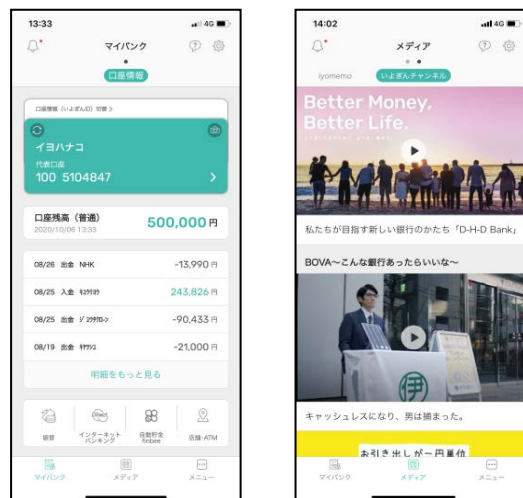


▼スマホアプリの高度化やAPI連携サービスの拡充により、デジタルタッチポイントを拡大・改善

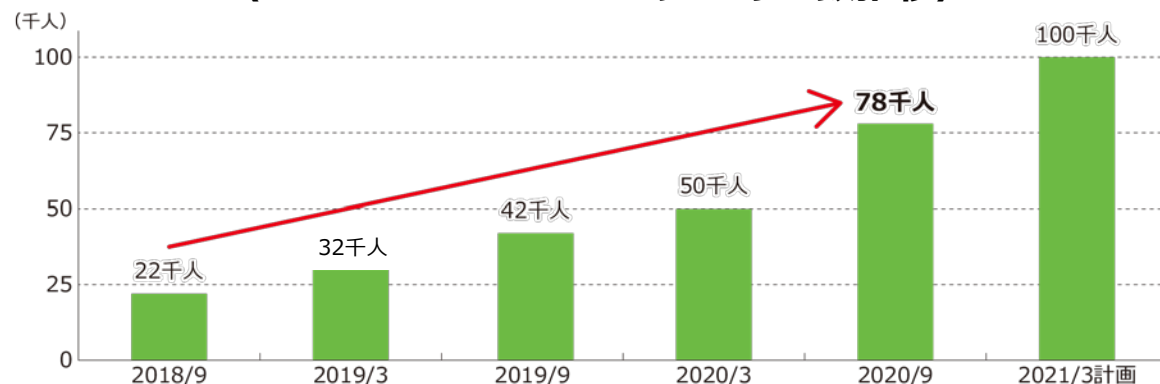
スマホアプリの高度化

スマホアプリ「MONEY MANAGER」のリニューアル

- 画面デザイン刷新によるUI/UX向上、更新系APIを活用した振替機能搭載等のリニューアルを2020年11月に実施
- 継続的なりニューアルにより、アプリユーザー数は順調に推移
- 今後もアプリへの機能追加を継続的に実施し、デジタルチャネルの利用を推進



〈MONEY MANAGERのユーザー数推移〉



API連携サービスの拡充

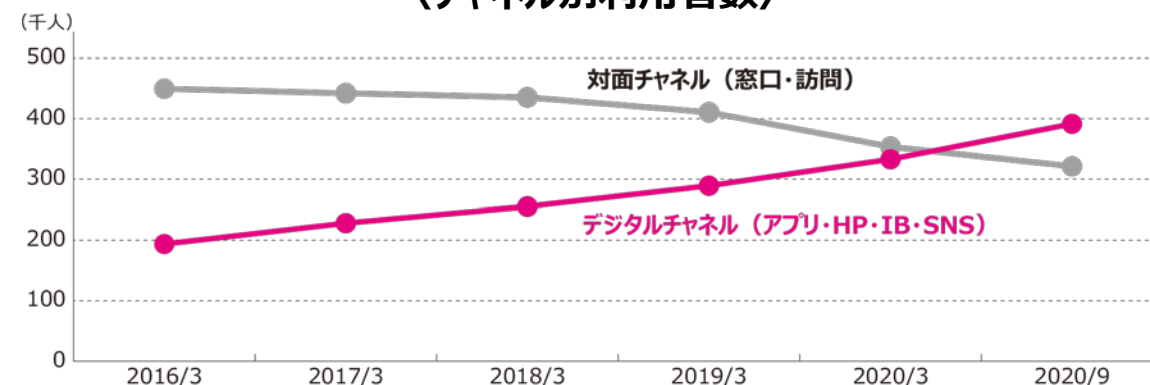
- これまでに個人向けサービス・事業者向けサービス合わせて7社の外部サービスとAPI連携を実現
- さらなる連携先の拡大と、異業種連携を含めた新たなユースケースの発掘に取り組む

	2018/7	2019/5	2020/6	2020/10	2021/3
連携先数	2社	4社	6社	7社	12社(見込)

デジタルタッチポイントの拡大

- 2020年度に入り、アプリやHP等のデジタルチャネルでの接点に対面での接点を超過、引き続きデジタルチャネルの充実を図る

〈チャネル別利用者数〉

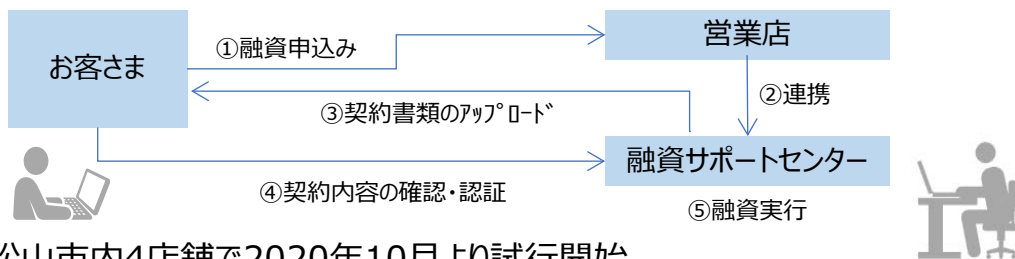


※1年以内に該当のチャネルを1回以上利用した人数、または年度末時点のサービス登録者数

▼「日本一手続きが簡単な銀行」に向けた取組みを強化し、捻出した時間はお客さまの課題解決へ

事業性融資における「電子契約サービス」の取扱開始

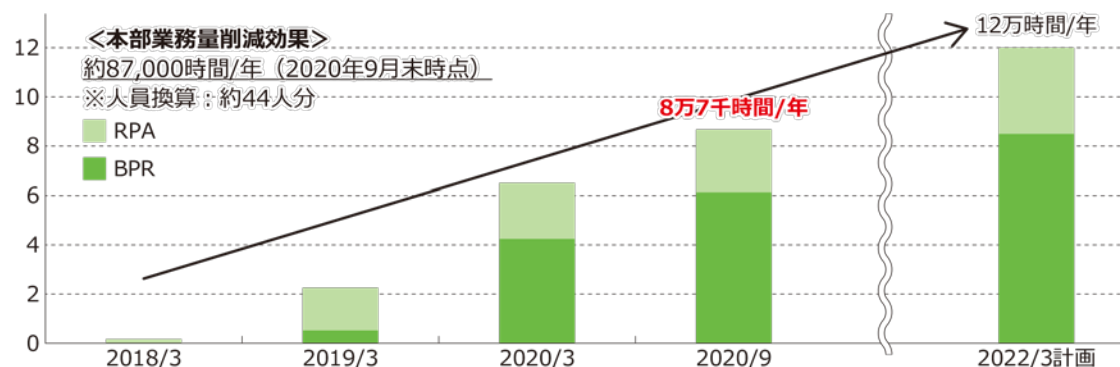
● 融資契約手続きの、非対面・本部集中化を実現



- ◎ 松山市内4店舗で2020年10月より試行開始
「当座貸越」を対象とし、「証書貸付」にも拡大予定
- ⇒ 全店導入後、年間8,400時間のデリバリーコストを削減
- ⇒ 営業店行員の営業活動の時間を創出

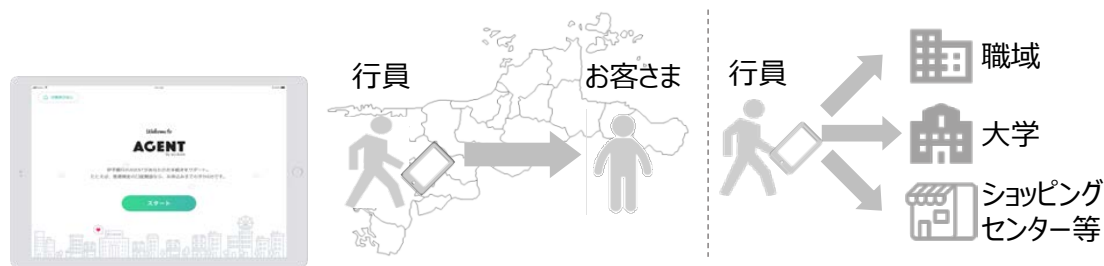
本部業務効率化

● BPRとRPAの活用により本部業務の生産性向上を実現



印鑑・記入レス店頭受付タブレット「AGENT」を高度化

● AGENTタブレットを渉外活動に持ち出すことで店舗=ヒト（行員）を実現

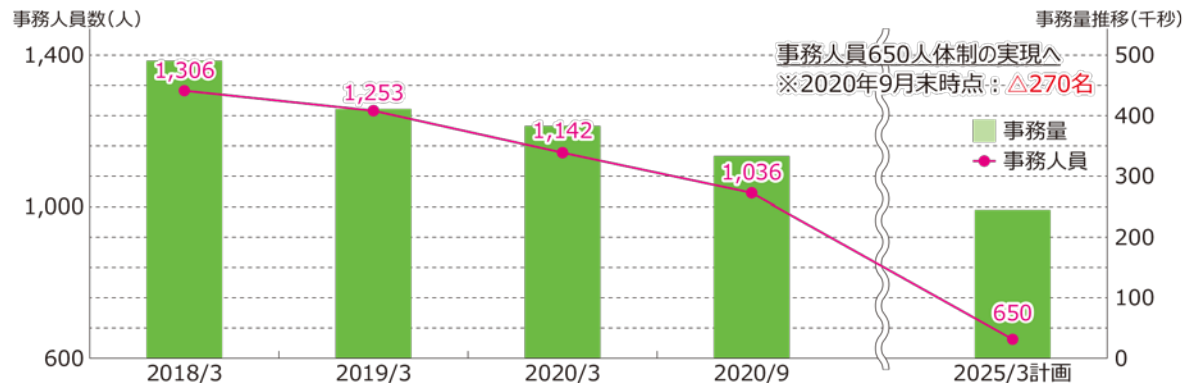


店頭受付タブレット「AGENT」

- ◎ 「AGENT」の営業店外での利用を2020年7月より開始
- ⇒ 外訪先に「AGENT」を持ち出すことで、取引機会を拡充

BPRによる事務人員数の削減

● 営業店事務のBPR×Digital化を推進することで事務人員削減を実現



店舗を「事務中心の場」から「お客さまの課題を解決する場」へ転換

● 2020年9月：八幡浜支店改装オープン

お客さまの要件に応じて最適な窓口へご案内

機能

- ◎ 新型店頭受付システム

目的

- ◎ 口座開設
- ◎ 諸届
- ◎ 資産運用
- ◎ 融資 等



目的

- ◎ 入出金
- ◎ 税公金支払
- ◎ 振込 等

コンサルティングロビー



お客さまの課題を解決する場

特徴

- ◎ 諸届・相談業務に限り、平日17時まで受付
- ◎ 落ち着いた環境で、お客さまの課題を傾聴
- ◎ デジタルサイネージを用いたオープンセミナー開催

機能

- ◎ AGENTシステム、大型デジタルサイネージ他

トランザクションロビー



現金ハンドリングレスの実現

特徴

- ◎ 現金ハンドリングレス、伝票レス(記入負担軽減)を実現

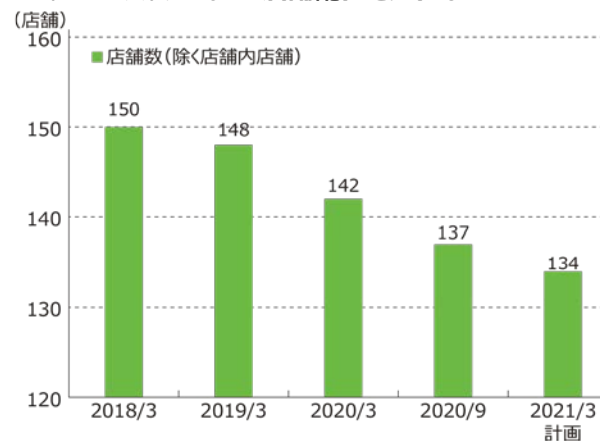
機能

- ◎ さつと窓口、ロビー入金機、デイデポジッター他

店舗・ATMの配置見直し

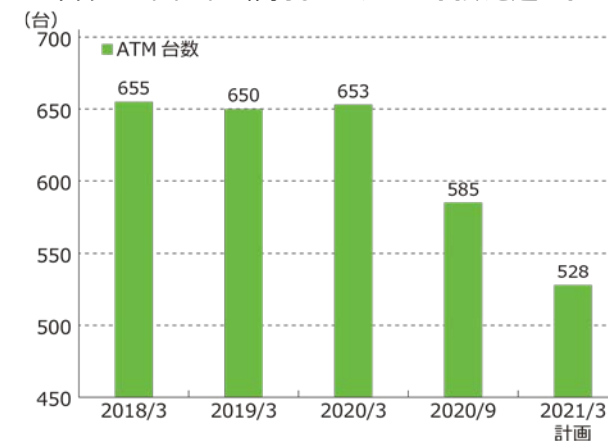
店舗数

◎ オーバーストアとなった店舗配置を見直し



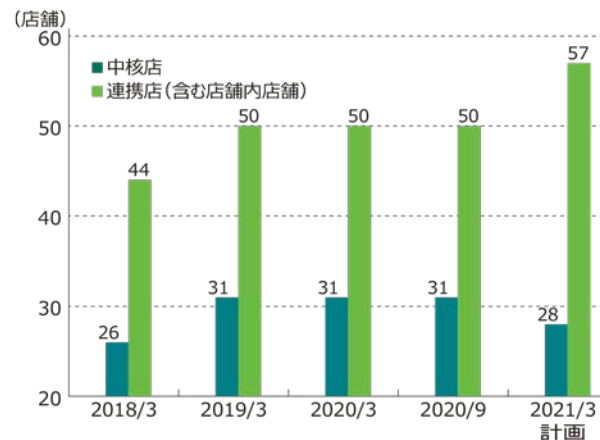
ATM台数

◎ キャッシュポイントを維持しつつ、ATM台数を適正化



店舗機能の見直し

グループ長制導入



営業時間変更

◎ 営業時間の延長 (計3店舗)

- 松山北支店、余戸支店、八幡浜支店
- ✓課題解決に繋がる相談業務について、営業時間を延長
- 【営業時間】 9:00 ~ 17:00

◎ 昼休業の導入 (計8店舗)

- 桑原支店、五十崎支店 他
- ✓最小限の人員体制で効率良く店舗を運営
- 【営業時間】 9:00 ~ 11:30、12:30 ~ 15:00

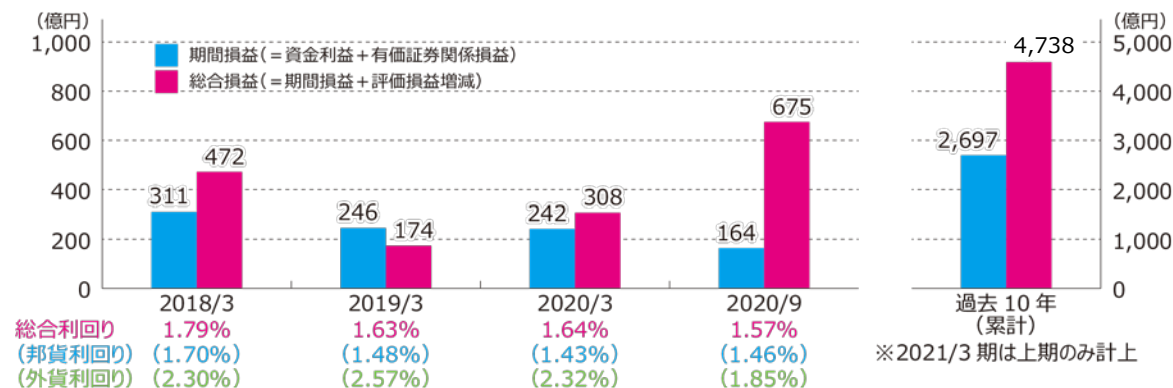
マーケット戦略 I ～長引く低金利環境に対応する戦略的資産配分～

- ▼マーケット環境に対応するため、引き続き、流動性を重視した分散投資を行い、リスク対比リターンに優れたポートフォリオを構築
- ▼柔軟なリスクコントロールを行いながら、外貨債券（為替ヘッジ付・無）を中心に積み上げを行い、安定的に収益を確保
- ▼期間損益だけでなく、中長期的な目線を持って、将来の収益に繋がる総合損益を意識した運用を継続

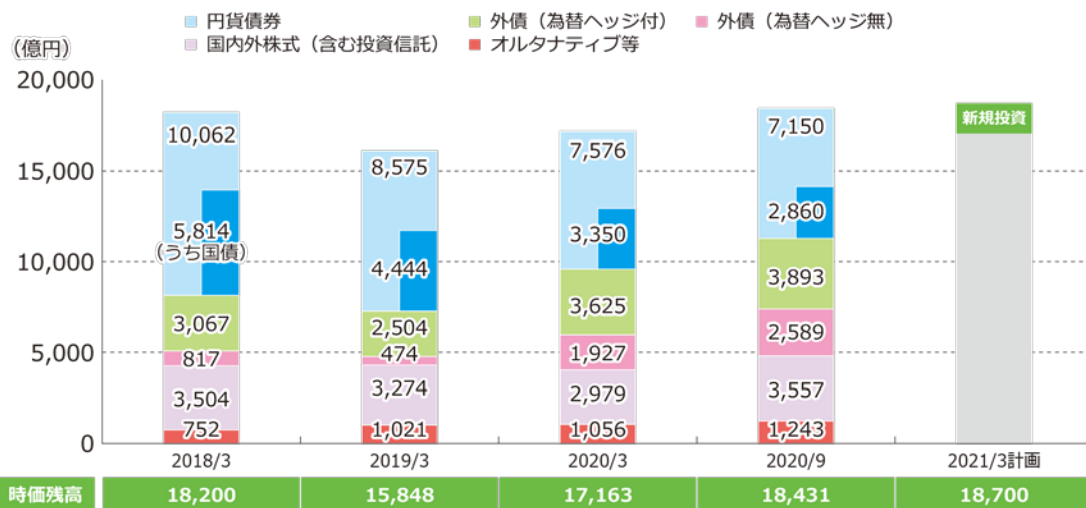
各リスクカテゴリー別の新規投資方針

(リスクカテゴリー)		(新規投資の方針)
円貨債券	現状維持	◎株式に対する逆相関の資産として、金利動向を注視しながら投資し、一定の残高を保有
外貨債券 (為替ヘッジ付)	増加方針	◎国内の低金利環境が継続する中では、外貨債券ヘッジ付を含めた債券ユニットとして残高を維持
外貨債券 (為替ヘッジ無)	増加方針	◎安定したキャリア収益の獲得を目的に為替リスクをとった投資を志向(戦略的なりバランス実施)
国内外株式 (含む投資信託)	削減方針	◎政策株式を「投資面」および「政策面」から評価・分類し、保有の必要性が認められない株式については売却
オルタナティブ等	現状維持	◎安定的なキャリア確保とポートフォリオの分散などを目的に投資を検討

有価証券パフォーマンスの推移



リスクカテゴリー毎の有価証券時価残高の推移



ポートフォリオのリスク感応度およびデュレーションの推移

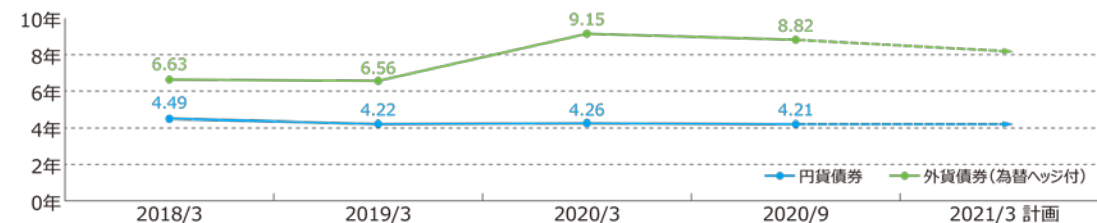
●ポートフォリオのリスク感応度

金利・株価・為替の変動による有価証券評価損益への影響

◎ 円債ポート	10BPV	30億円
◎ 外債(ヘッジ付)ポート	10BPV	28億円
◎ 株式ポート	日経平均1,000円V	100億円
◎ 為替ポート	ドル円10円V	245億円

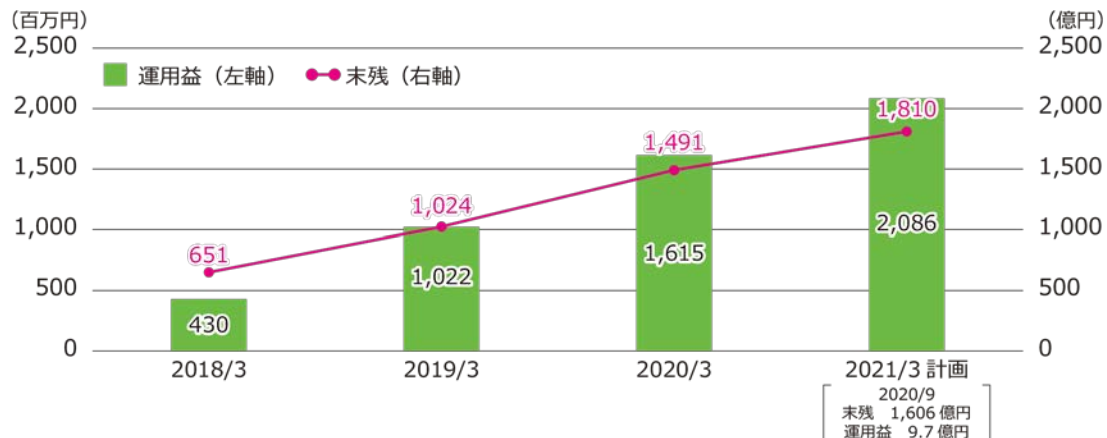
(※2020年9月末時点)

●デュレーションの推移

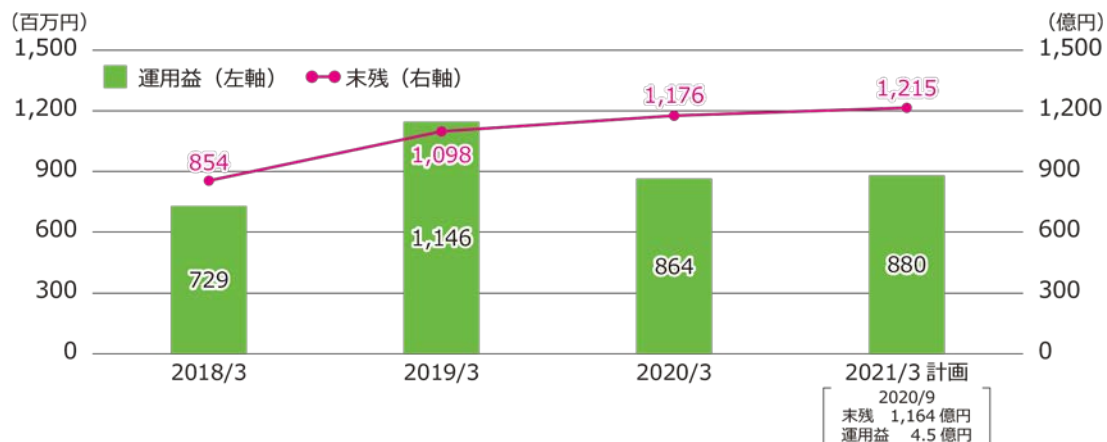


- ▼シンガポール支店・市場営業室を中心に、安全性に考慮しつつ、良質な資産の積み上げを図る
- ▼安定した外貨調達と調達コストの低減による収益力の維持を図る

シンガポール支店



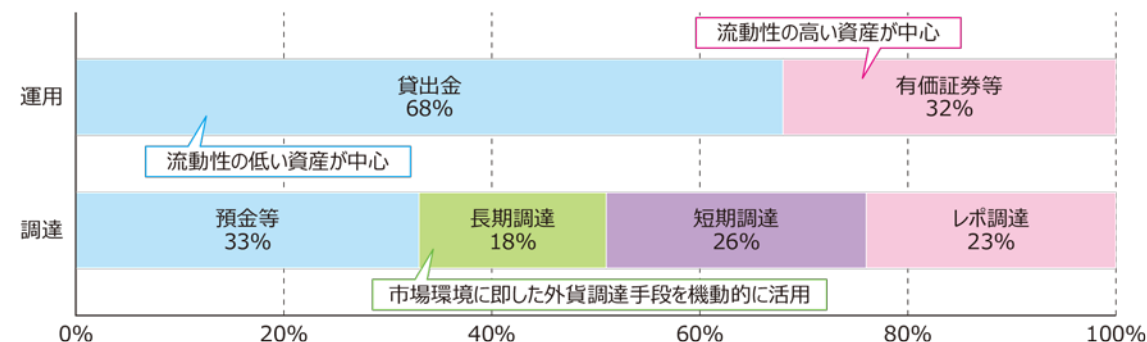
市場営業室



外貨の運用・調達状況 (2020/9末)

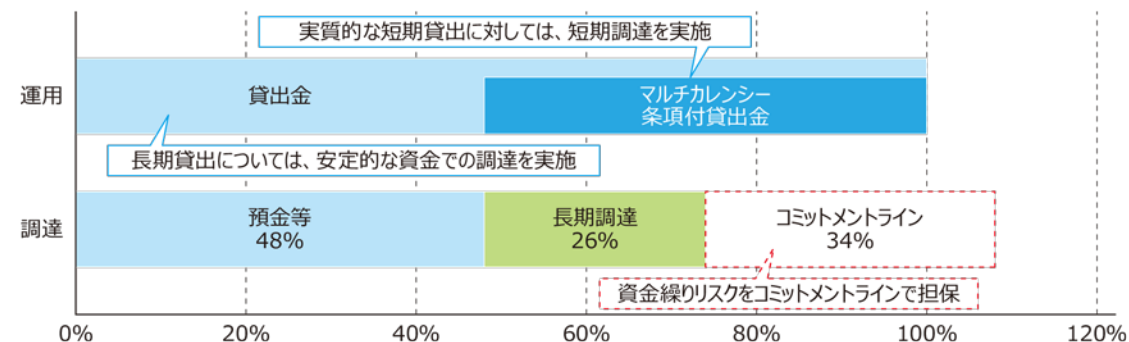
- 外貨資産の増加に対して、資産構成を勘案した安定調達を実施
- 市場金利の低下局面を捉え、調達コストの抑制を図る
- 市場環境急変時でも、コミットメントラインで安定的な調達手段を確保

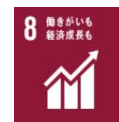
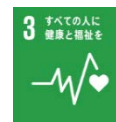
＜貸出金 + 市場運用 (有価証券)＞



(注) 短期資金の運用と調達は相殺して表示

＜貸出金のみ＞

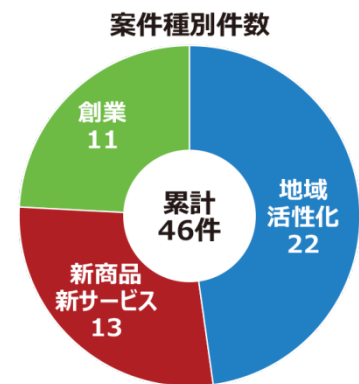
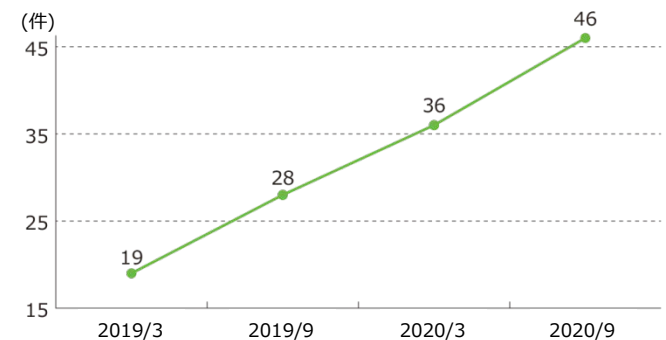




▼地域経済の発展と地域振興に向けた取組みに継続して注力し、豊かな暮らしと事業の発展に貢献

創業支援・事業承継の両輪による地域経済活性化

<クラウドファンディング>



<創業支援先数>

	2019/3	2020/3	2020/9
創業計画策定支援先	205先	255先	167先
うち、創業期融資 (プロパー、保証協会付)	93先	72先	136先
うち、政府系金融機関や 創業支援機関への紹介	43先	50先	6先
うち、助成金手続きおよび 投資を行ったベンチャー企業	26先	25先	7先

※ 創業後3年以内の取引先を計上

<事業承継支援先数>

	2019/3	2020/3
事業承継支援を行った取引先数	3,504先	3,746先

公益財団法人 伊予銀行社会福祉基金

- 社会福祉の充実と次代を担う人財育成へ貢献
- 1976年の設立から累計675百万円を助成

(2020年9月末累計)

奨学金、就職給付金等	2,503名	483百万円
社会福祉機器の贈呈等	371先	192百万円

四国アライアンスでの地域商社の取組み

- 四国資源のブランディングおよび販路開拓支援のため、2020年4月に4行共同出資で地域商社「Shikokuブランド(株)」を設立
- 新型コロナウイルスの影響により、営業活動に制約がある中でも200件を超える相談が寄せられ、地域からの期待の高さを実感



※1 自社株評価や事業承継にかかる支援（コンサルティング・融資・法人保険等）を行った取引先数
 ※2 当行は2014年度より事業承継支援に本格的に着手し、継続的に支援させていただいていることから、2014年度以降の累積支援先数を計上

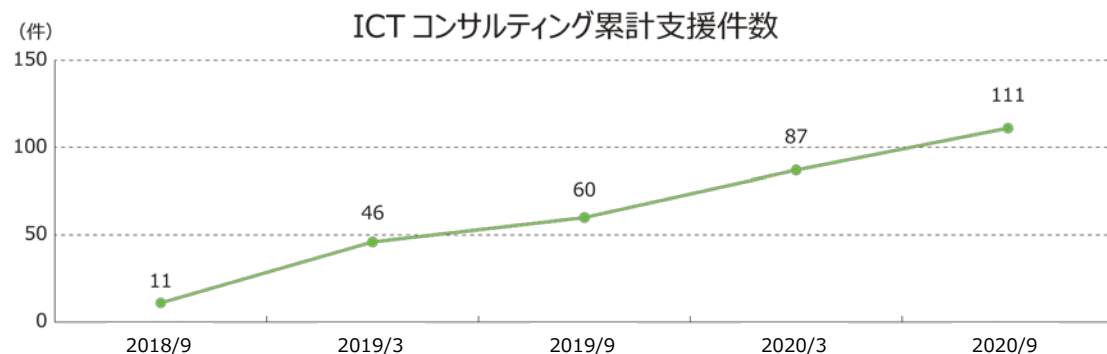
SDGsへの取組みⅡ ～金融・情報サービス～



▼先進的で質の高い、総合的な金融・情報サービスの提供を目指す

ICTコンサルティングの取組み

- お客さまの業務効率化や営業力強化に加え、働き方改革やコロナ禍におけるワークスタイルの変革にも対応できるICTの導入をサポート



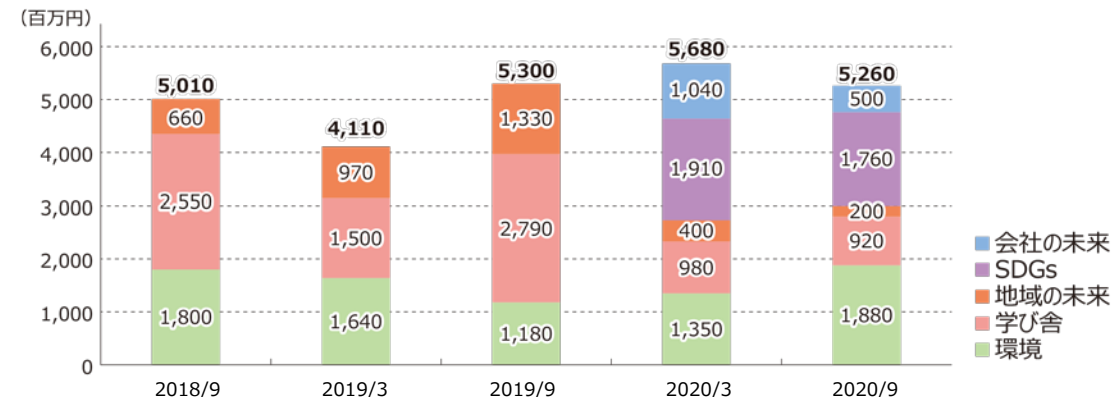
経営支援デジタルプラットフォーム「いよぎんBigAdvance」導入

- 新常態への対応、取引先・当行双方の生産性向上・業務効率化を目的に2020年10月から取扱いを開始
- 各種デジタルコンテンツを活用した取引先の課題解決、当行の取引基盤強化を志向



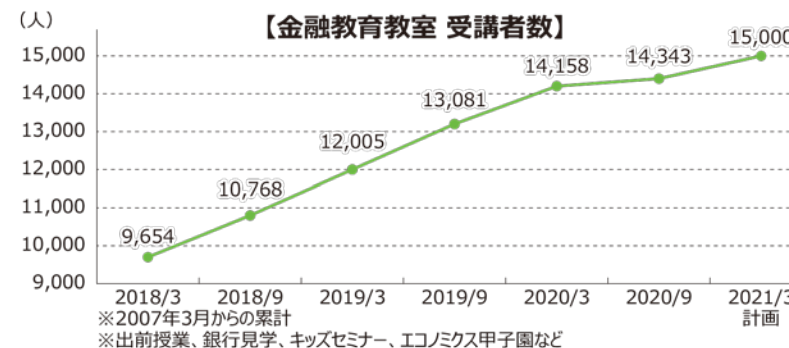
ESG/SDGs関連私募債の取組み

- ESG/SDGsに取り組むお客さまを資金面でサポート



いよぎん金融教育教室

- 小学生から社会人まで幅広い年代の方を対象に金融教育活動を実施
- 受講者数：累計14,343名(2020年9月末時点)
- 2020年4月より当行YouTube公式アカウントから金融教育教室を配信(合計5回)



＜いよぎんジュニア未来塾＞



学習指導要領と金融リテラシーマップに沿った授業プログラム

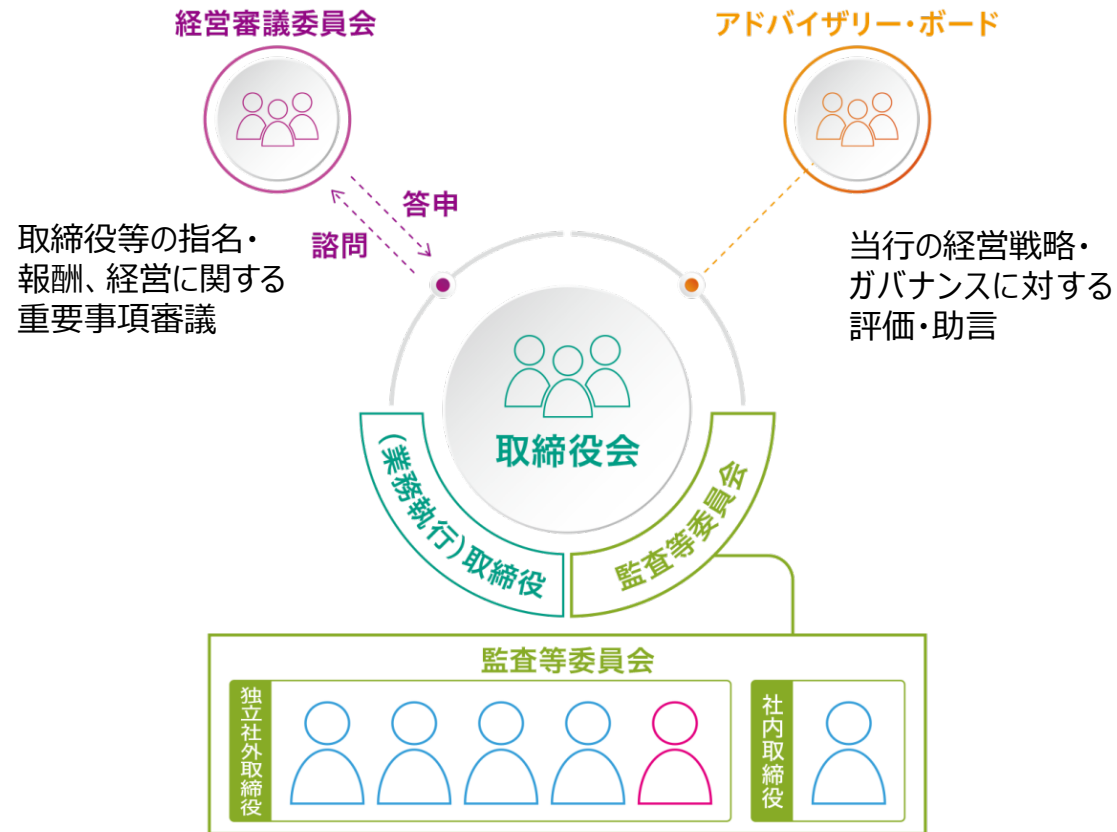
SDGsへの取組みⅢ ～強固な経営基盤～



▼コーポレートガバナンスを経営の最優先課題に位置付け、経営の透明化、客観性を確保した体制を構築

ガバナンス体制

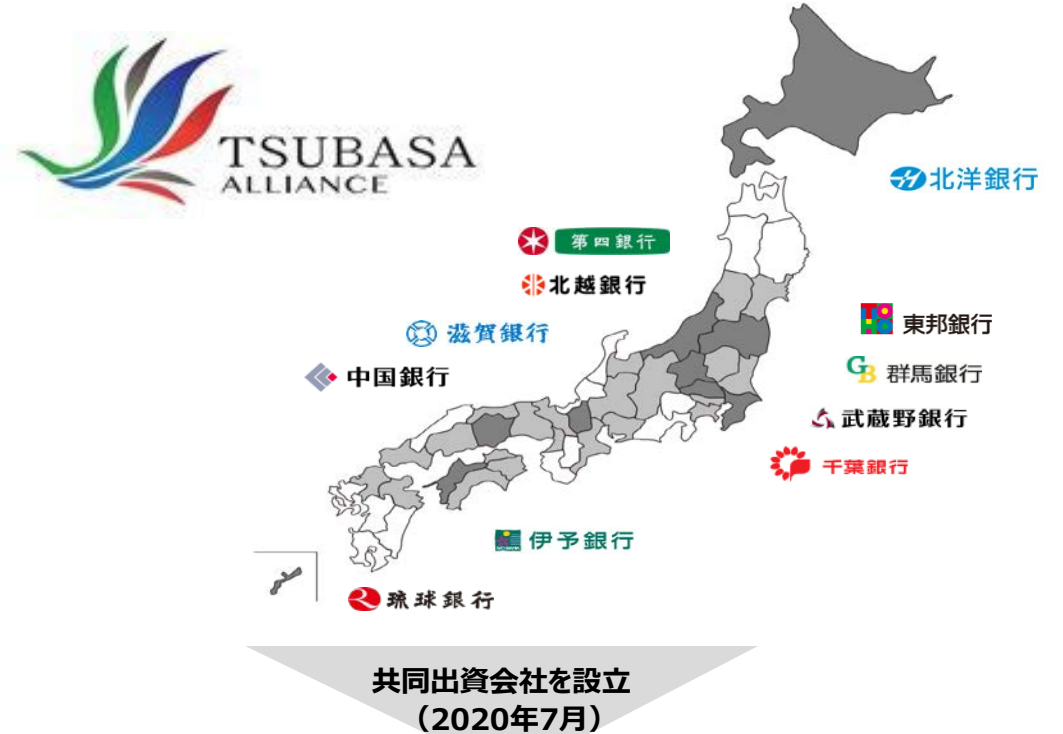
- 経営の透明性・客観性を確保した体制を構築



- ◎ 取締役の1/3以上が独立社外取締役
- ◎ 女性取締役の登用
- ◎ 監査・監督機能の強化、取締役会の活性化

AML高度化に向けた体制構築

- AMLに関する各行の知見やノウハウを結集し、高度化を目指す



『TSUBASAアライアンス株式会社』

- ◎ 2020年10月にAML (Anti-Money Laundering) センターを設置

※ 群馬銀行は「TSUBASAアライアンス株式会社」への出資を検討中

SDGsへの取組みⅣ ～ダイバーシティ・働き方改革～



▼多様な人財が活躍する組織・社会の実現に向けた取組み強化

ESG投資を通じたジェンダーへの取組み

- 中四国の地銀で初めてアジア開発銀行が発行するジェンダー・ボンドへ投資
- アジア開発銀行が展開するジェンダー関連のSDGsの達成に向けた活動を資金面からサポート

投資額・期間	50百万米ドル（約52億円）・10年間
投資対象プロジェクト	①女性の経済的地位の向上 ②人材育成におけるジェンダー平等 ③女性の家事労働の削減 ④女性の政策決定・リーダーシップへの参加 ⑤災害及び気候変動リスクに対する女性の適応力向上
発行体	アジア開発銀行



<飲料水改善プロジェクト>



<高等教育へのアクセス>



<マイクロファイナンス>

出所：2019年7月アジア開発銀行「ADBジェンダーボンド・ニュースレター」をもとに当行が作成

柔軟な働き方を尊重する職場環境整備

- 副業の解禁による人財の成長

◎ Webサイト開発業やクリエイター業、飲食関係企画業など、現在、19名の従業員が副業を実施



- ビジネスカジュアルの試行

◎ 多様な価値観を尊重し、働きがいを高めることを目的にビジネスカジュアルを試行



時代に適応した能力・資質を備えた多様な人財の育成

- デジタル人財の育成

◎ データの分析・活用などに関する知見やスキルの習得を目的に、積極的に外部機関へ行員を派遣
◎ 公的資格等奨励制度を改定し、情報処理やウェブ、マーケティングに関する資格など、奨励対象資格を拡充

▼環境への負荷軽減と環境保全活動に積極的かつ継続的に取組み、自然環境の維持・保全に貢献

環境保全に向けたファイナンスの取組み

- 再生可能エネルギーを中心とした環境保全に資するファイナンスを推進

<再生可能エネルギーへのプロジェクトファイナンス組成実績> (2020年9月末累計)

太陽光発電	13件
バイオマス発電	4件

<その他環境関連融資実績> (2020年9月末累計)

環境省が実施する利子補給事業関連融資	9件
グリーンボンド向け投資資金のシンジケートローン組成	1件

- 自然災害リスクへの対策 ～水害対策融資にIoT技術を活用～
 - ◎水害対策融資にIoT技術によって浸水を検知・通知するサービスを追加 (2020年9月)
 - ◎事業所の敷地内にIoT水深センサを設置し、浸水を検知した場合に借入元本を免除

水害対策融資 (2019年8月取扱開始)

予め定めた地点で一定以上の降水量を観測した場合、直接・間接被害の有無に関わらず、予め定めた割合で借入元本を免除する融資

ペーパーレス化の推進

- 帳票電子化やペーパーレス会議の実施により紙使用量の削減を推進
 - ◎電子稟議システム導入 (2017年4月)
 - ◎ノートPC全役職員貸与によるペーパーレス会議の実施 (2019年3月)
 - ◎新グループウェア導入 (2019年4月)

✓帳票削減数 : 120帳票(2019年3月末比)
 ✓紙使用削減量 : 年間約530万枚分≒植林木約400本分
 (2016年度比)※A4コピー用紙1枚あたり0.7円換算

地域における環境保全活動

<公益信託伊予銀行環境基金「エバーグリーン」> ～2008年設立～

- 地域の自然を次世代に引き継ぎ、環境保全活動を応援
 - ◎地域の自然環境保護に取り組む個人・団体の活動資金を支援
 - ◎累計153先、約55百万円の助成金を贈呈

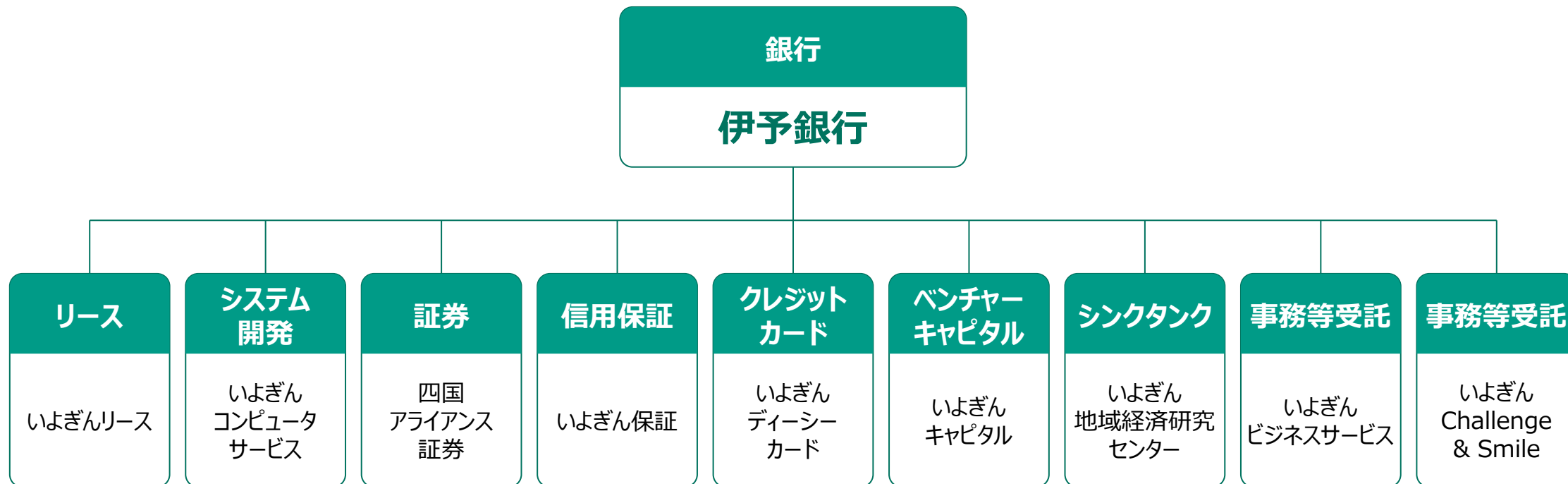


<「伊予銀行エバーグリーンの森」活動> ～2008年設立～

- 地域の皆さまと森林づくりを推進
 - ◎愛媛県内4か所で森林を育てる活動を実施
 - ◎2008年設立以降、約3,250本を植樹し、約39tのCO2吸収量増加に貢献



- ▼'20/3期から'21/3期にかけて、当行グループ会社の資本構成の見直しを実施し、当行グループの持分比率を向上
- ▼今後も、グループ会社との連携を強化し、お客さまに様々な価値提供を行うコンサルティング集団を目指す



2020年度の損益予想

- ▼ 資金利益は、貸出金・有価証券ともに運用益の増加を見込み増益
- ▼ 役務取引等利益は、対面取引の機会減少により預り資産収益、為替手数料等の減少を見込み減益
- ▼ コア業務純益は増益となるものの、コロナ禍での信用コスト増加を想定し、当期純利益は160億円を見込む

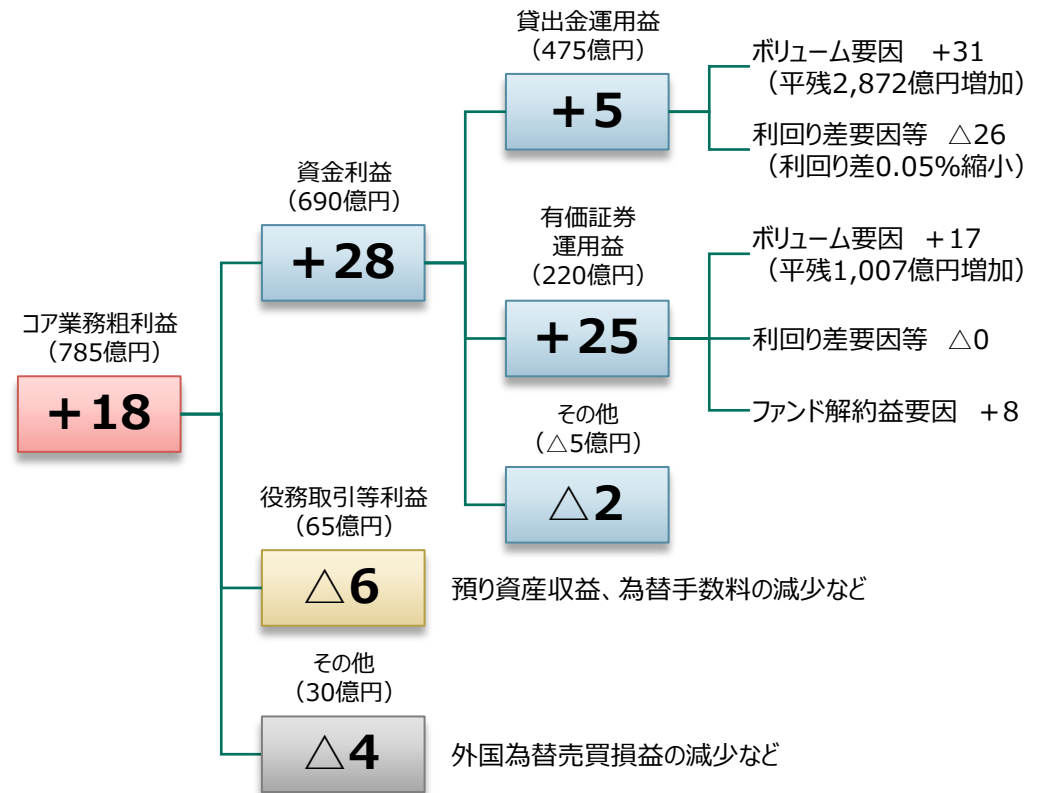
(単位：億円)

	2019年度 実績	2020年度 予想	前年度比
コア業務粗利益	767	785	+18
うち資金利益	662	690	+28
うち役務取引等利益	71	65	△6
経費 (△)	499	495	△4
うち人件費	258	255	△3
うち物件費	212	210	△2
コア業務純益	268	290	+22
信用コスト (△)	69	120	+51
有価証券関係損益	35	45	+10
経常利益	265	230	△35
当期純利益	185	160	△25

コア業務粗利益増減要因 (2020年度 - 2019年度)

(単位：億円)

(注) 利回り差は預金等の利回りとの差を使用



本資料における将来の業績につきましては、発表時において入手可能な情報および将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る仮定を前提としております。
将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。

<本件に関する照会先> 伊予銀行 総合企画部 中谷 TEL:089-907-1034/FAX:089-946-9104