

Ⅲ. 2009年度中期経営計画

“Customer First” Plan for Future

達成に向けて

(平成21年4月～24年3月)

2009年度中計(“Customer First” Plan for Future)の体系

「親切で頼りがいあるベストパートナーバンク」を実現するために、**3つの基本方針**を掲げ、さらに**11の基本戦略**を策定

企業理念

- 存在意義 潤いと活力ある地域の明日を創る
- 経営姿勢 最適のサービスで信頼に応える
- 行動規範 感謝の心でベストをつくす

目指す銀行像

親切で頼りがいあるベストパートナーバンク

“Customer First” Plan for Future

基本方針①

高付加価値を生み出す営業基盤の確立

- ◆利便性・専門性の高い営業チャネルの構築
- ◆お客さまとの密接な取引関係の構築
- ◆お客さまの多様なニーズと課題に対応できる営業の確立
- ◆適応力の高い有価証券ポートフォリオの構築
- ◆実践力ある金融プロフェッショナルの育成

基本方針②

強靱で柔軟な経営管理態勢の構築

- ◆内部管理態勢の高度化
- ◆堅確かつシンプルな事務態勢の確立
- ◆機動的・効率的な組織態勢の整備

基本方針③

地域社会の持続的発展に向けた取組みの強化

- ◆中小企業の育成・支援
- ◆地域サポート態勢の構築
- ◆社会貢献活動(本業外のCSR活動)の拡充と高質化

中計数値目標

- 総預金等残高 **4兆7千億円**、総貸出金 **3兆7千億円** を計画の根幹に据え、初の当期純利益 **200億円台** を目指す

		実績	実績	予想	2009年度中計 最終年度目標
		21/3	21/9	22/3	24/3
基本 目標	コア業務純益	359億円	163億円	345億円	410億円以上
	当期純利益	113億円	41億円	115億円	210億円以上
	総預金等期末残高	4兆4,496億円	4兆5,212億円	4兆5,000億円	4兆7,000億円以上
	総貸出金期末残高	3兆3,681億円	3兆3,722億円	3兆4,450億円	3兆7,000億円以上
管理 項目	コアOHR比率	56.8%	59.6%	58.1%	54%台
	(※) ROE比率	3.36%	2.48%	3.45%	5.5%以上
	不良債権比率	2.35%	2.44%	2.24%	2%以下
	連結自己資本比率	10.55%	10.67%	10.8%	11.5%以上

(※)ROE比率は株主資本に株式等の含み益を含むベース(前中計は「含まない」ベース)

中計利益計画

- コア業務粗利益、コア業務純益、当期純利益ともに、中計最終年度において**最高益**を目指す
- お客さまとの取引基盤の強化により、着実な収益の積上げと中小企業の育成・支援に積極的に取り組む

2009年度中計期間

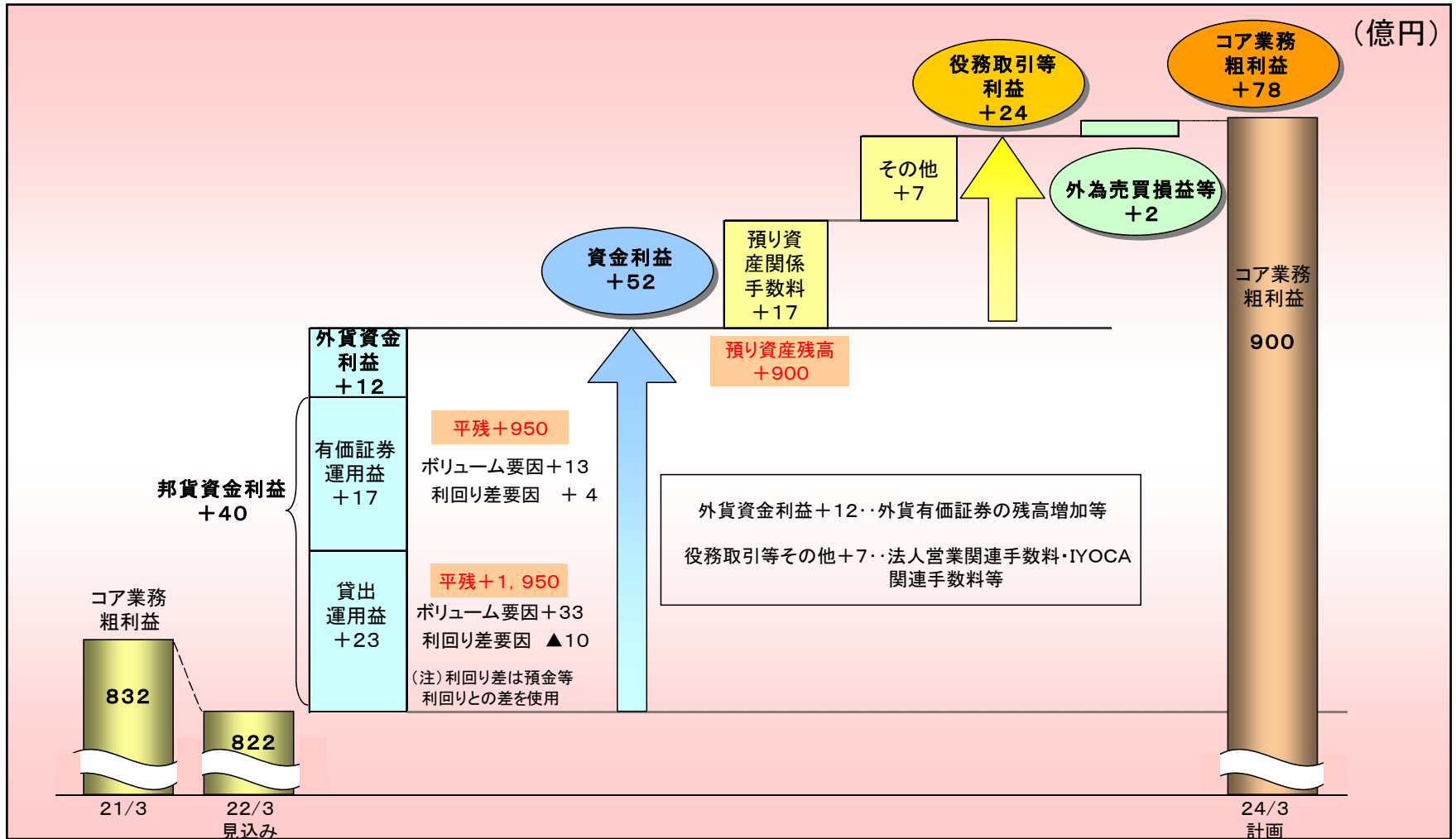
(億円)

	21/3 実績	22/3 当初計画	22/3 予想	22/3		23/3 計画	24/3 計画	21/3比
				21/3比	当初計画比			
コア業務粗利益	832	824	822	△ 10	△ 2	855	900	+ 68
うち資金利益	753	756	758	+ 5	+ 2	780	810	+ 57
うち役務取引等利益	57	54	51	△ 6	△ 3	60	75	+ 18
経費(△)	473	479	477	+ 4	△ 2	490	490	+ 17
うち人件費	253	261	260	+ 7	△ 1	265	265	+ 12
うち物件費	197	195	194	△ 3	△ 1	200	200	+ 3
コア業務純益	359	345	345	△ 14	+ 0	365	410	+ 51
信用コスト(△)	202	140	146	△ 56	+ 6	90	80	△ 122
与信費用比率	0.61%	0.41%	0.43%	▲ 0.18p	+ 0.02p	0.26%	0.22%	▲ 0.39p
経常利益	168	185	175	+ 7	△ 10	270	325	+ 157
当期純利益	113	120	115	+ 2	△ 5	170	210	+ 97

コア業務粗利益

- 着実な預貸金積上げによる資金利益の増強
- 役務取引等利益においては、預り資産営業を強化

＜コア業務粗利益の増加要因(22/3見込み→24/3計画)＞



営業チャネルに関する施策

- エリアマーケティングに基づく機能別店舗を含めた店舗網の再構築
- 利便性の提供および顧客接点の拡大を図る

店舗戦略

- **新規出店** (松山地区)
店舗空白地帯へ **個人特化型店舗を2店舗出店**
- **統合** (松山地区、宇和島地区)
店舗の大型化、駐車場拡張、相談ブースの増設等、顧客利便性の向上を目的として
2地区にて既存店舗を統合 (今年度予定分を含む)
- **建替移転** (松山地区、今治地区)
顧客満足度の向上と対応力強化を目的として
ローンプラザ松山支店を含む **2店舗を建替移転**

ローンプラザ松山支店 ~新規案件の取込みを強化~

- 8月に**本店南別館**へ移転したローンプラザ松山支店は平日19:00、休日17:00まで営業
- **店内環境の整備**
 - ・相談ブース増設による対応力の強化
 - ・駐車場拡張、キッズコーナー設置等のご来店いただきやすい店舗づくり



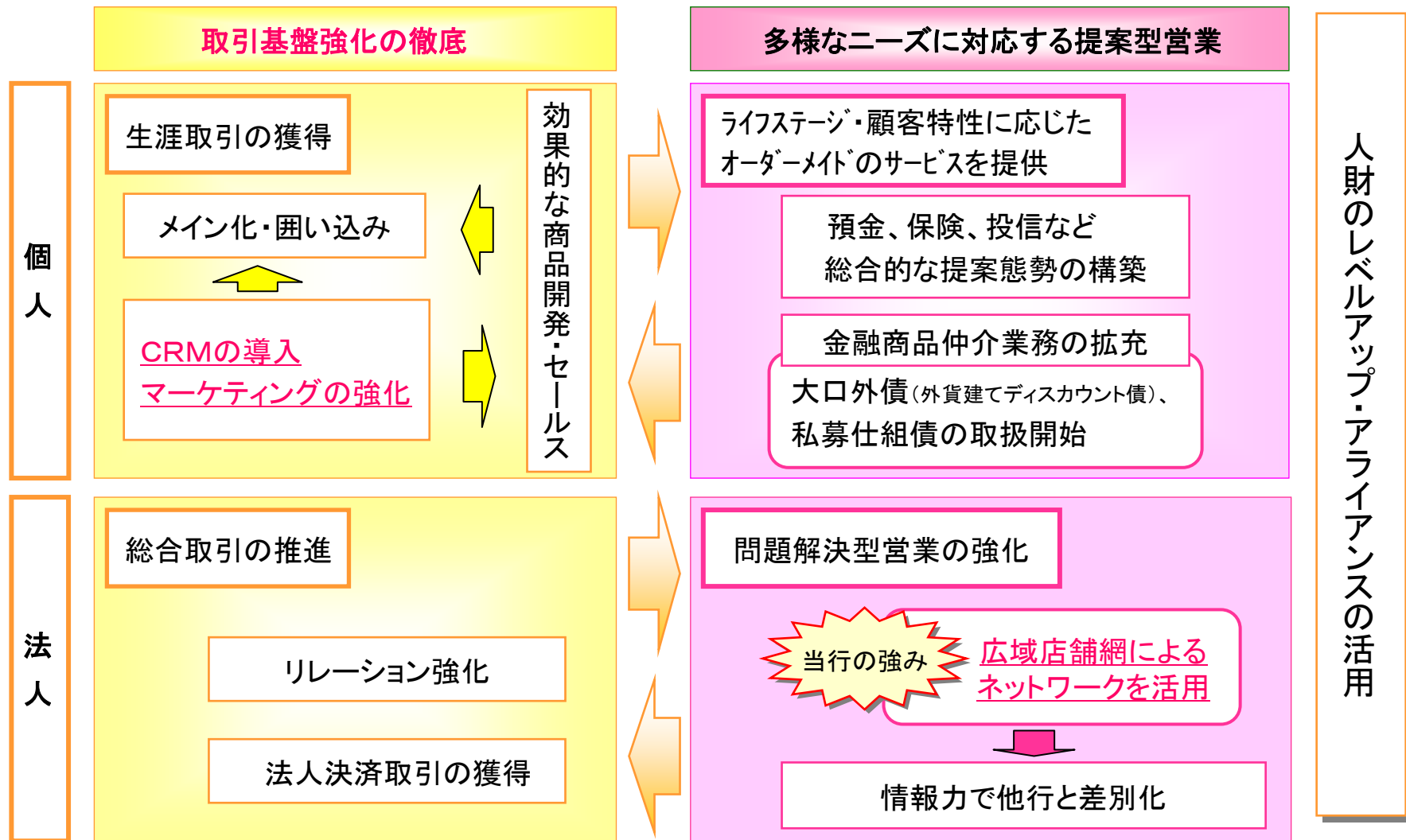
店内

非対面チャネル

- 営業サポートセンターの組織改正⇒DMセンター業務に特化することで、ダイレクトチャネルとしての機能を強化
- インターネットを活用した申込み受付を拡大(本体発行クレジットカード)

営業推進に関する施策

- お客さまと「より広く、より深く」接点をもち、取引基盤を強化
- **迅速・的確な**提案型営業を展開し、預貸金および役務取引の増強に繋げる



預金増強に向けた取組み

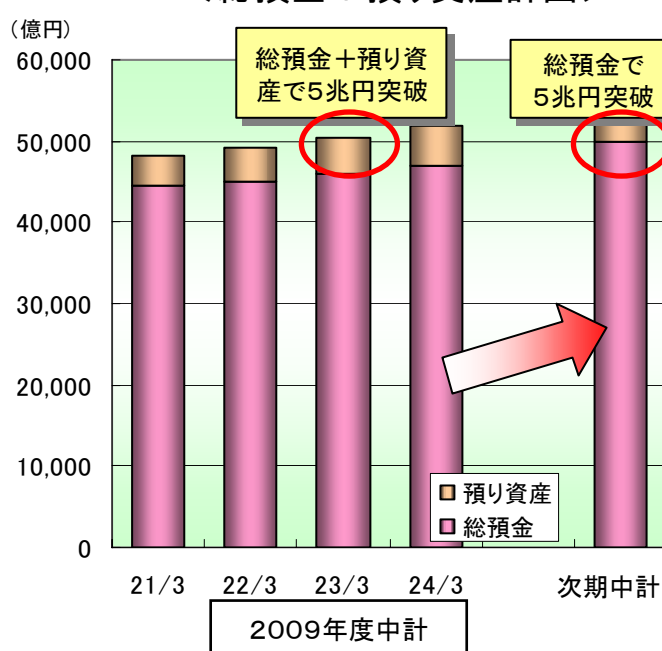
次年度早期に、総預金＋預り資産で5兆円超、次期中計で、総預金5兆円超を目指す

<預金末残計画>

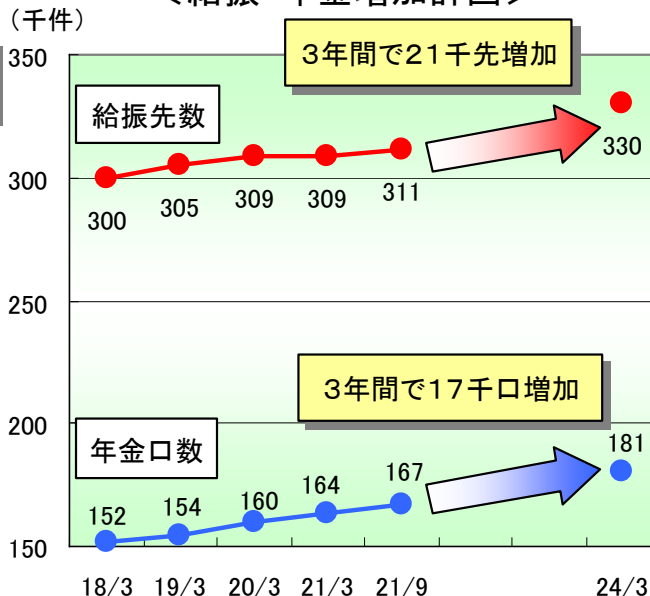
2009年度中計期間 (単位: 億円)

	21/3 実績	22/3 当初計画	22/3 予想		23/3 計画	24/3 計画	21/3比	
			21/3比	当初計画比				
総預金等	44,496	44,800	45,000	+504	+200	46,000	47,000	+2,504
うち個人預金	29,426	30,400	30,350	+924	△50	31,150	32,000	+2,574
預り資産残高	3,729	4,000	4,100	+371	+100	4,500	5,000	+1,271

<総預金＋預り資産計画>



<給振・年金増加計画>



預金推進のポイント

- ポイントサービス、
本体発行クレジットカードの
推進により預金が集まる
仕組みを構築
- ATM手数料無料提携等、
より高い利便性を提供
- お客さまアドバイザー等により
年金先・プレ年金先との
リレーションを強化
- 決済取引の集中化による
法人流動性預金の増強

貸出金増強に向けた取組み

● 総貸出金残高は、着実な積上げを図り、**24/3期に3兆7千億円**の残高を計画

<貸出金末残計画>

2009年度中計期間

(単位:億円)

	21/3 実績	22/3 当初計画	22/3 予想	22/3		23/3 計画	24/3 計画	21/3比
				21/3比	当初計画比			
総貸出金	33,681	34,800	34,450	+ 769	△ 350	35,800	37,000	+ 3,319
一般貸出金	32,198	33,500	33,210	+ 1,012	△ 290	34,600	35,800	+ 3,602
事業性貸出金	23,405	24,400	24,210	+ 805	△ 190	25,200	26,000	+ 2,595
うち愛媛県内	11,756	12,100	12,050	+ 294	△ 50	12,500	12,800	+ 1,044
うち県内船舶	3,480	3,700	3,750	+ 270	+ 50	3,900	4,100	+ 620
個人融資	8,793	9,100	9,000	+ 207	△ 100	9,400	9,800	+ 1,007
うち住宅ローン	6,240	6,500	6,450	+ 210	△ 50	6,700	7,000	+ 760

貸出金推進のポイント

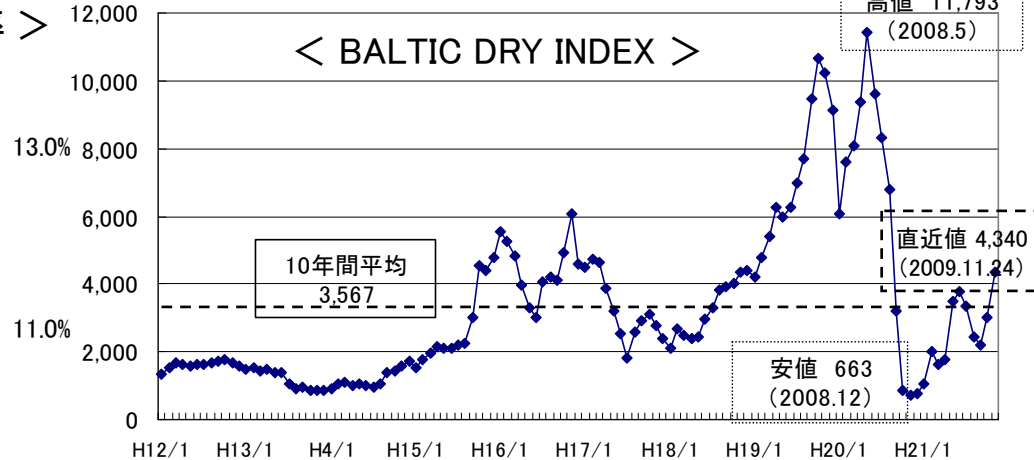
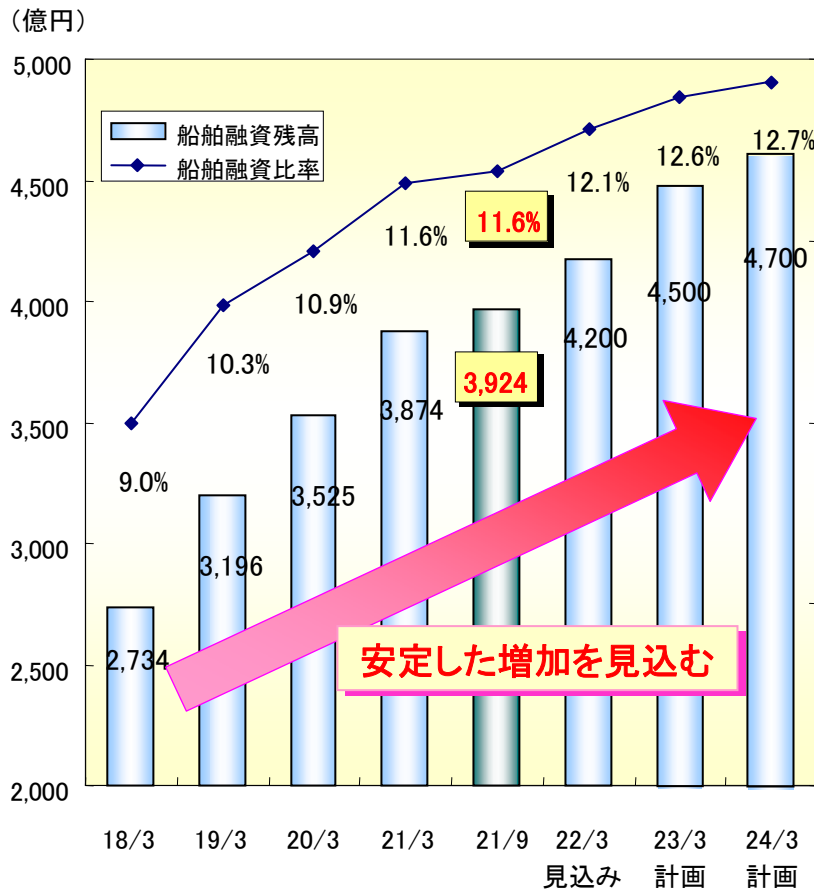
- **医療・介護を中心とする新規事業所開拓**と **他行肩代わりの推進**により中小企業向け貸出金を強化
- 当行の強みである**船舶関連融資**は、引き続き**安定的増加を見込む**
- **住宅ローン推進**を軸とした個人ローンの強化
- **広域店舗網を活用した問題解決型営業** (**マッチング等**)の高度化による他行と**差別化**

医療・介護

- 安定業種である医療・介護業界への集中アプローチ
- 本部医療専担者の同行訪問による問題解決型営業の推進
- 外部専門機関との提携による高度なサービスの提供

● 当行の強みである船舶関連融資は、安定的な増加を見込む

< 船舶関連融資残高予想推移および船舶融資比率 >



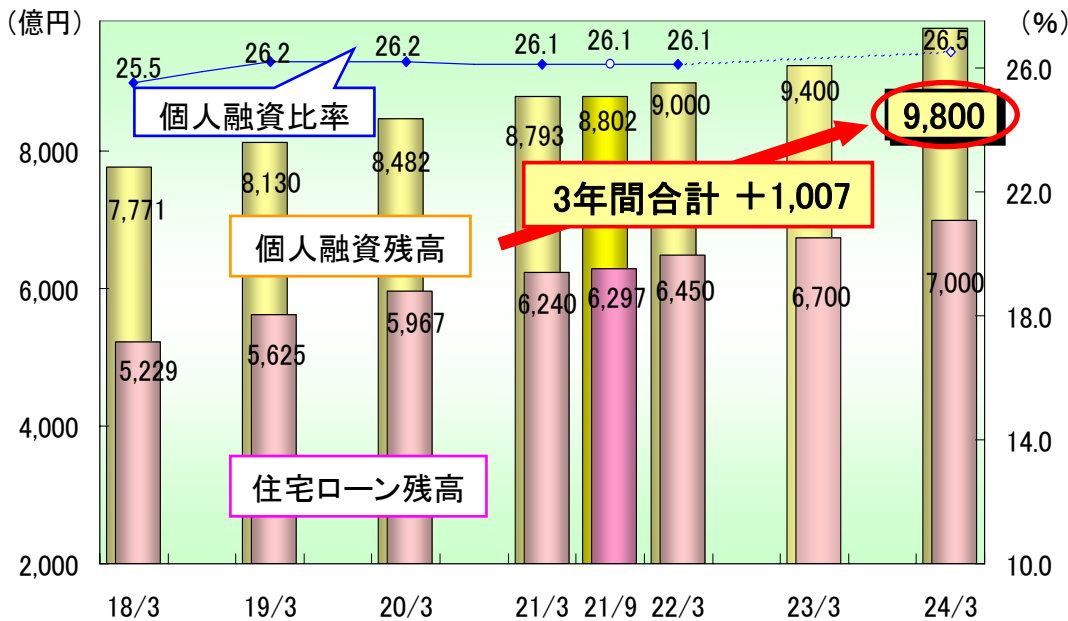
船舶関連融資のポイント

- バルカー市況 (BALTIC DRY INDEX) は
平成19年の水準まで回復
バルカーが当行融対船の約6割を占める
- 優れた情報収集力
愛媛船主の6割と取引、ともに好不況を乗り越え
信頼関係を構築
- 船舶関連融資のノウハウを蓄積
豊富な船舶関連データ(約900隻)を保有
- 徹底したリスク管理
為替・金利・傭船料等のストレステストを定期的に実施

個人融資増強に向けた取組み

- 個人融資の軸となる住宅ローンは新規案件の確実な取込みと肩代わりにより推進
- 非対面チャネルの強化によるあらゆる個人融資ニーズへの対応

<個人融資・住宅ローン残高、個人融資比率推移>



住宅ローン推進のポイント

商品性

- 登記・引越等諸費用もカバーする「まるごと住宅ローンワイド」
- 事前審査申込制度による翌日回答が可能なスピード対応
- 一部繰上返済手数料の一部無料化

態勢

- 自動審査システム更改による新規案件取込み強化
- ロンプラザ今治・新居浜の休日営業開始による対応力の強化

推進

- 愛媛県外での推進を強化
- 他行肩代りの推進
- ハウスメーカーとのリレーション強化

その他個人融資の推進

- アパート・ビルローン総点検運動と肩代わりの推進
- ダイレクトマーケティングの実施とコールセンターによるフォロー（教育ローン、マイカーローン等）

預り資産業務の推進

● 販売態勢強化と金融商品仲介業務拡充により、**24/3期に預り資産残高5,000億円を計画**

2009年度中計期間 (単位: 億円)

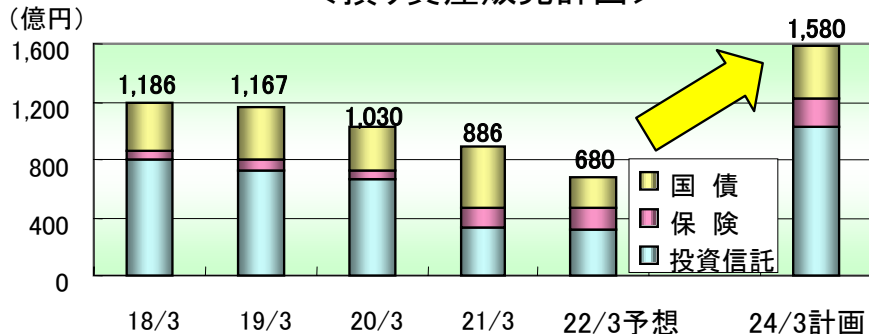
項目	21/3 実績	22/3 当初計画	22/3 予想		23/3 計画	24/3 計画	21/3比	
			21/3比	当初計画比				
預り資産合計	3,729	4,000	4,100	+371	+100	4,500	5,000	+1,271
投資信託	1,291	1,470	1,520	+229	+50	1,790	2,060	+769
保険	563	560	640	+77	+80	710	880	+317
国債	1,875	1,970	1,940	+65	△30	2,000	2,060	+185

項目	21/3 実績	22/3 当初計画	22/3 予想		23/3 計画	24/3 計画	21/3比	
			21/3比	当初計画比				
預り資産販売額	886	760	680	△206	△80	1,000	1,580	+694

項目	21/3 実績	22/3 当初計画	22/3 予想		23/3 計画	24/3 計画	21/3比	
			21/3比	当初計画比				
預り資産収益	2,158	1,900	1,910	△248	+10	2,380	3,600	+1,442

- ### 預り資産業務推進のポイント
- 預り資産推進の**スペシャリスト育成**(各店舗への配置を予定)
 - **運用報告会・セミナーの定期開催**による**既存顧客のフォローと潜在顧客の開拓**
- 証券会社との提携による
金融商品仲介業務の拡充
- **取扱商品の拡大**
 - **営業人員増員による販売態勢強化**

<預り資産販売計画>



<預り資産収益計画>

