

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)

10年ビジョンと中期経営計画の位置づけ

IYO BANK

- 10年ビジョン「瀬戸内圏域お客さま満足度No.1の金融サービスグループ」に向けて**着実に成長**

当行の持続的成長と地域の活性化

<10年ビジョン>

目指す姿

瀬戸内圏域
お客さま満足度
No.1の
**金融サービス
グループ**

2021年度中期経営計画
Third Stage for 150
— 飛躍的な成長 —

2018年度中期経営計画
Second Stage for 150
— 成長トレンドへの転換 —

2015年度中期経営計画
First Stage for 150
— 新たな成長戦略各への挑戦 —

目指す姿

Digital-Human-Digital Bank

— いつでもどこでも、もっとあなたのそばに —

基本
方針

- | | |
|---|-------------------------------|
| ① | お客さま1人ひとりにあわせた価値提供力の強化 |
| ② | リソース配分の最適化による生産性向上とコスト削減 |
| ③ | 地域創生への積極的なコミットメント |
| ④ | 海外・市場運用による長期安定的な収益力の確保 |
| ⑤ | 1人ひとりの多様性を活かし、主体的に高め合う組織風土の醸成 |

基本
戦略

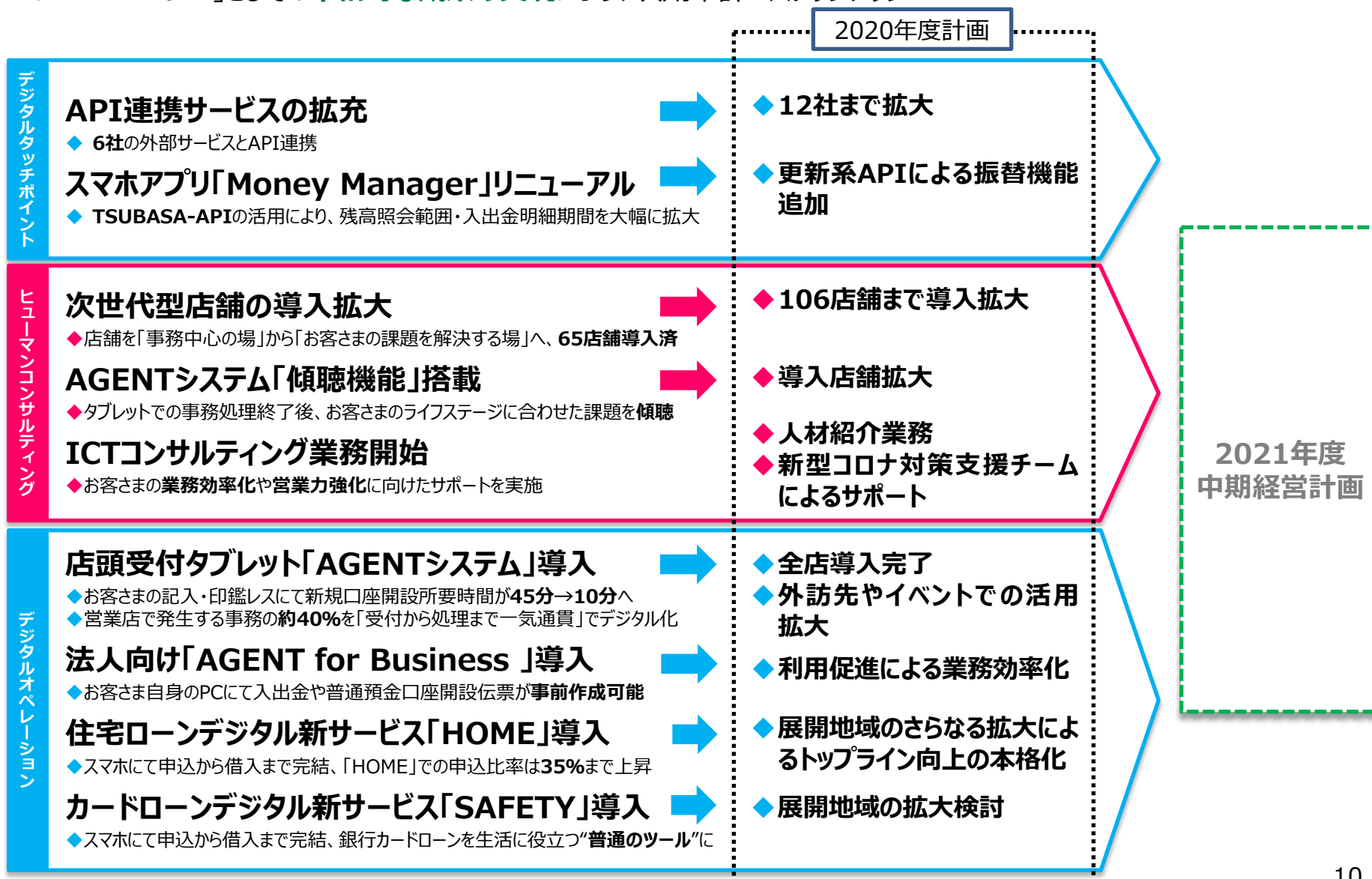
- | |
|---------------------------|
| コンサルティング戦略
ダイレクトビジネス戦略 |
| ICT戦略 店舗戦略 BPR戦略 |
| 地域創生戦略 |
| マーケット戦略 |
| 人財戦略 |

2015 2016 2017 **2018 2019 2020** 2021 2022 2023～

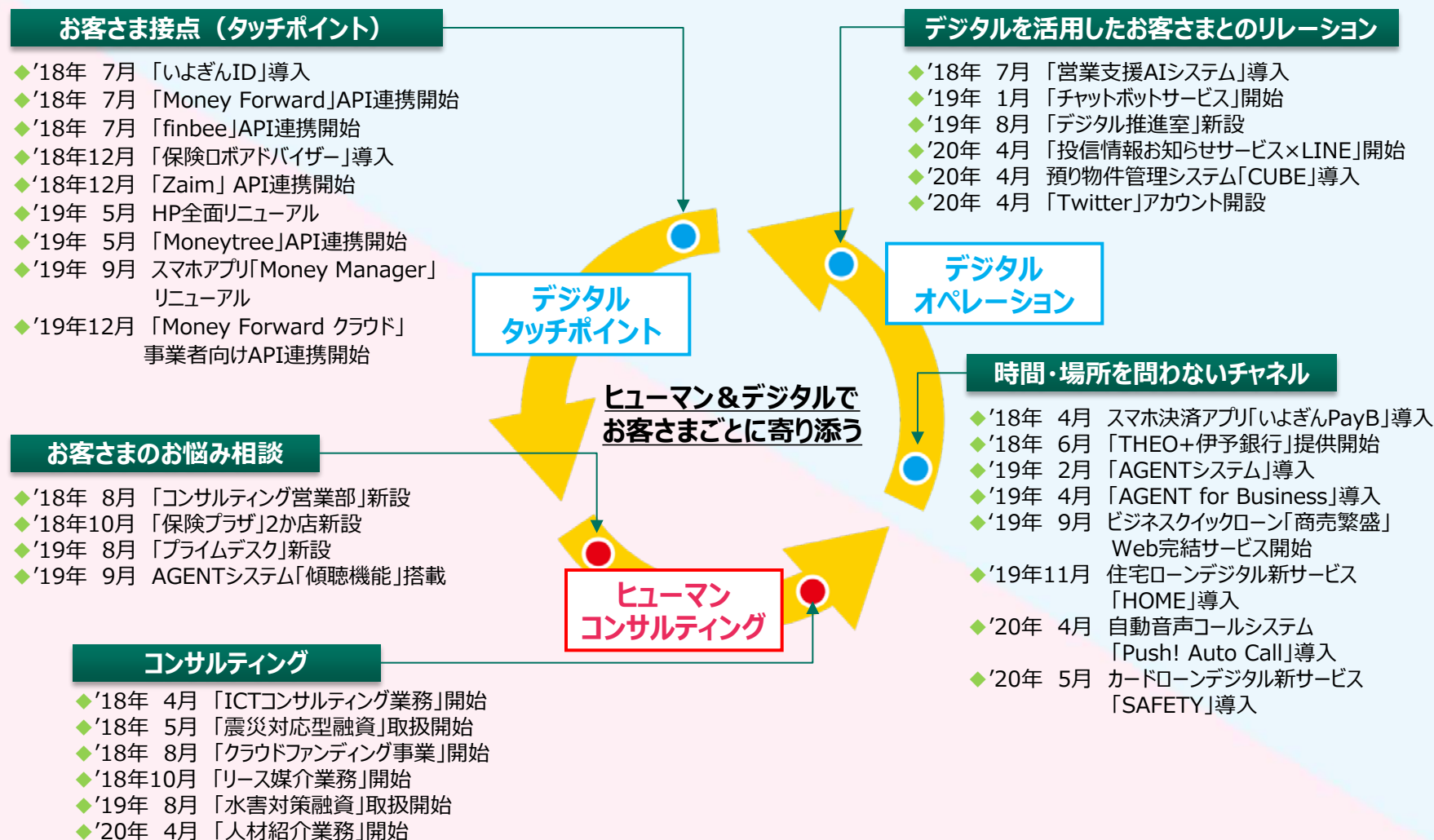
「Digital-Human-Digital Bank」の進捗状況 I

IYO BANK

- 「D-H-D Bank」としての**本格的な成果の実現**により、次期中計へステップアップ



Digital touch point - Human consulting - Digital operation



2018年度中期経営計画の主要数値目標

IYO BANK

- 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だが、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

目標項目	2018年度		2019年度
	目標	実績	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	780億円
85億円	80億円
205億円	160億円
3.0%以上	
65.0%以下	
15.0%以上	
2.0%以下	

- 預金等は、中計3年間で約**4,870億円**の増加を図り、2020年度平均残高は**5兆9,410億円**を計画
- 貸出金は、中計3年間で約**7,110億円**の増加を図り、2020年度平均残高は**4兆8,290億円**を計画

預金等平残・預り資産残高計画

(単位：億円)

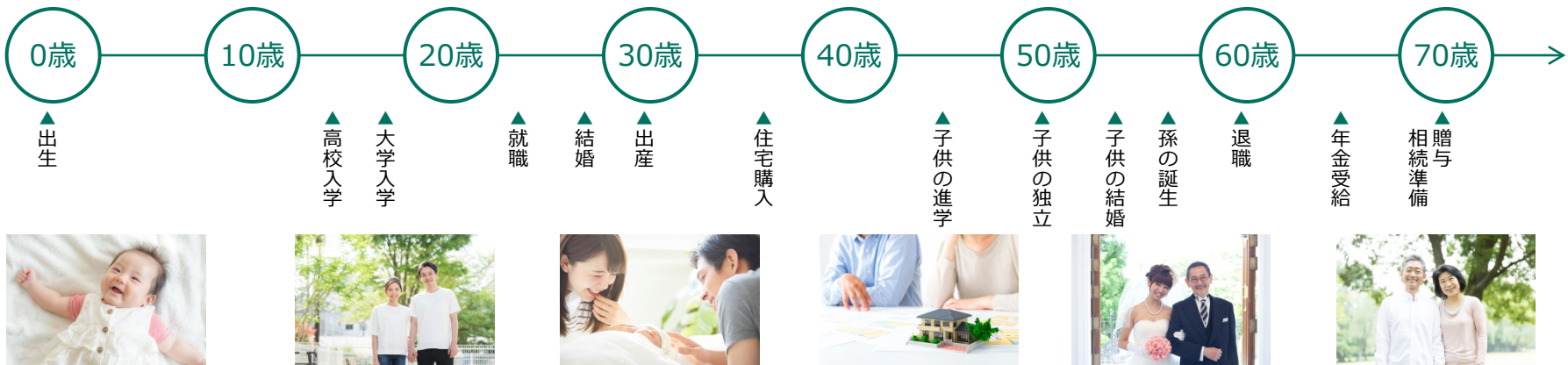
	2017年度 実績	2018年度		2019年度		2020年度		
		実績	前年度比	実績	前年度比	計画	前年度比	中計3年間 増減
預金等平残	54,537	55,763	+1,226	58,213	+2,450	59,410	+1,197	+4,873
うち個人預金	33,871	34,172	+301	34,746	+574	35,450	+704	+1,579
グループ預り資産残高	5,444	5,574	+130	5,422	▲ 152	6,000	+578	+556
うち本体預り資産残高	3,430	3,579	+149	3,397	▲ 182	3,700	+303	+270
うち四国アライアンス証券残高	2,014	1,995	▲ 19	2,024	+29	2,300	+276	+286

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	48,290	+2,072	+7,110
事業性貸出金	27,846	29,401	+1,555	30,612	+1,211	31,620	+1,008	+3,774
うち愛媛県内	12,543	13,004	+461	13,443	+439	13,810	+367	+1,267
個人向貸出金	9,965	10,348	+383	10,852	+504	11,390	+538	+1,425
公共向貸出金	2,368	2,415	+47	2,366	▲ 49	2,300	▲ 66	▲ 68
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	1,800	+504	+1,545

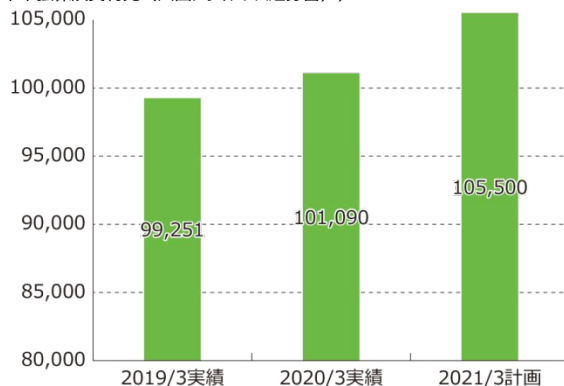
●「人生100年時代」到来による様々なお客さまのニーズに対応する幅広い金融サービスを提供



備えるニーズ	終身保険・定期保険・収入保障保険・学資保険・医療保険・がん保険
増やすニーズ	NISA・投資信託・積立投信・個人年金・iDeCo・つみたてNISA
借りるニーズ	マイカーローン・教育ローン・住宅ローン
のこすニーズ	一時払終身保険 遺言信託・遺産整理業務

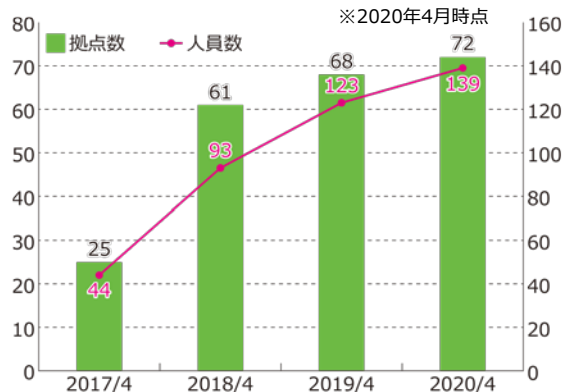
＜預り資産契約先数推移＞

※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））



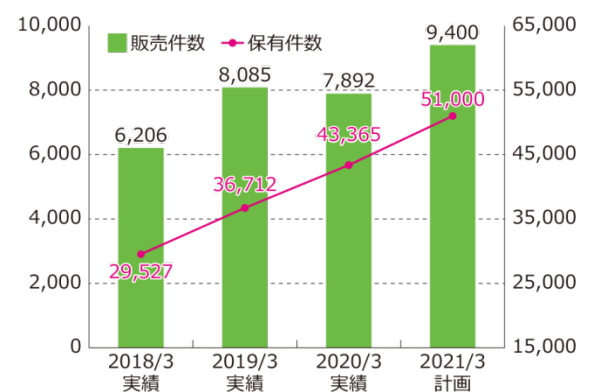
＜保険提案体制の構築＞

- ◆ 保険プラザ 12拠点（32名）
- ◆ 保険コンサル担当者 60拠点（107名）



＜平準払保険販売件数と保有件数推移＞

- ◆ 2019年度の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）



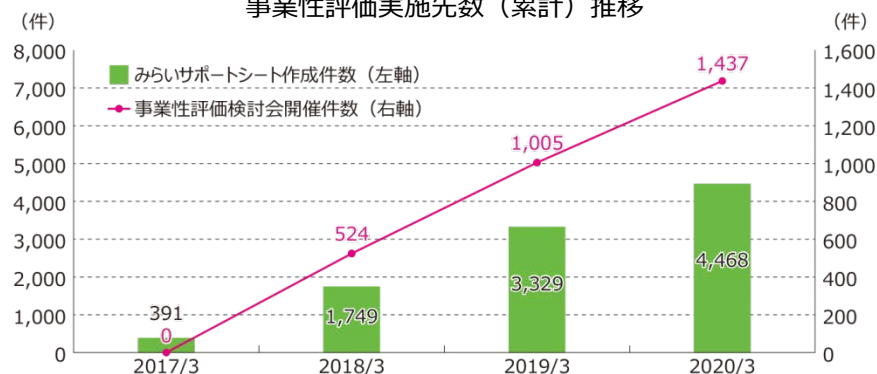
- **事業性評価**に基づきお客さまの「将来ありたい姿」とその経営課題を共有し、円滑な資金供給・課題解決策を提供
- 瀬戸内圏域を中心とした広域ネットワークを活用した**M&A**や、様々なスキームによりお客さまの**事業承継**をサポート

事業性評価による経営課題の共有と最適な価値提供

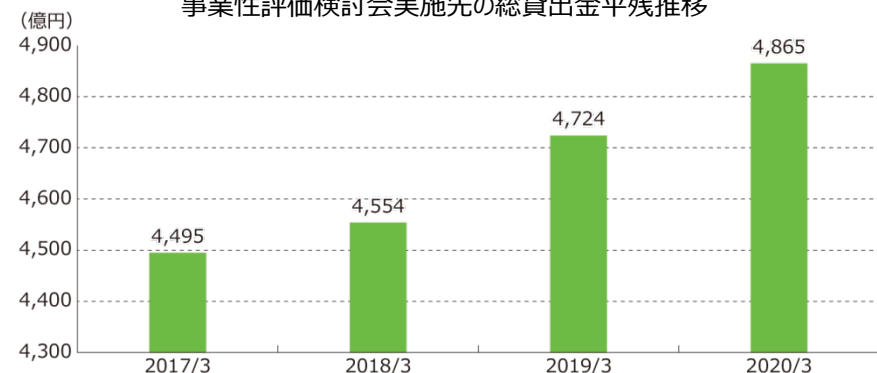
- ◆ 事業性評価ツールの「**みらいサポートシート**」や、本支店間で実施する「**事業性評価検討会**」を活用し、お客さまの経営課題の解決をサポート



事業性評価実施先数（累計）推移



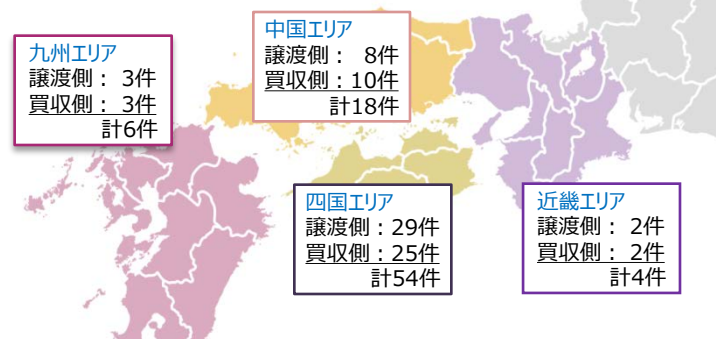
事業性評価検討会実施先の総貸出金平残推移



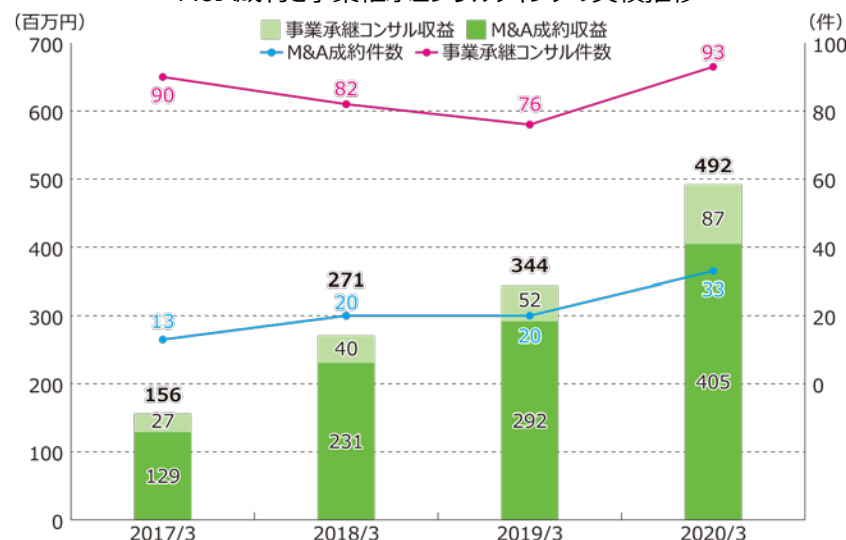
M&A・事業承継

- ◆ 後継者問題への解決策としてM&Aを選択する「**後継者不在型**」に加え、さらなる企業価値向上を図る「**事業成長型**」のM&A相談案件も増加

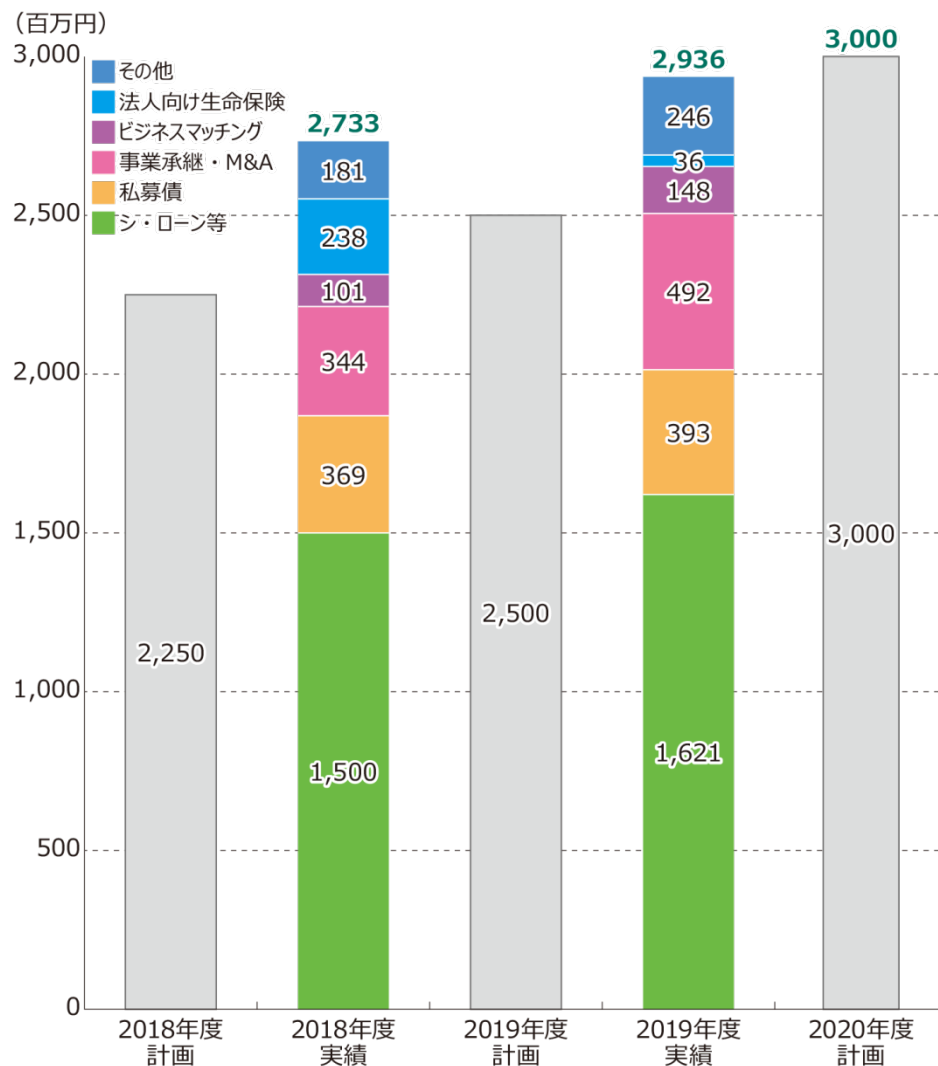
【アドバイザーに就任したM&A案件の成約実績】 ※2016年度～2019年度の実績



M&A成約と事業継承コンサルティングの実績推移



- 2019年度のソリューション関連収益は**2,936百万円**と堅調に推移
- 2018年度中期経営計画の目標である**3,000百万円の達成**に向け、さらなる支援メニューの充実や態勢を強化



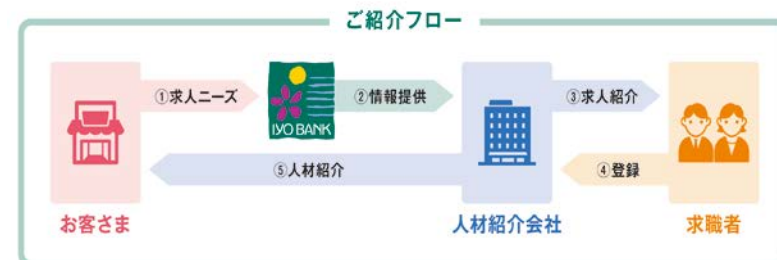
2018年度中計における新たな支援メニュー



2020年4月～

人材紹介業務を開始

- ◆ お客さまの経営課題や求人ニーズに応じ、提携人材紹介会社を通じて適切な人材を紹介し、お客さまの成長・生産性をサポート
- ◆ 内閣府の「先導的人材マッチング事業」の事業採択者にも選定

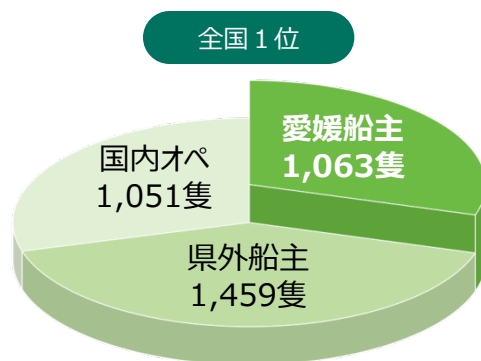


- 当行の強みである**シップファイナンスのノウハウ**を活かし、**国内外から海事関連産業のさらなる発展を支援**

当行におけるシップファイナンスの強み

- ◆ 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**優良な貸出資産の積み上げ（愛媛船主7割と取引）**

＜愛媛船主の外航船保有隻数＞



IRC調査（2018年9月末基準）

- ◆ 国内外の海事関連企業への定期的な訪問により、**質の高い業界情報を収集・提供**
- ◆ シンガポール支店における**ASEAN地域の日系・非日系企業との良好なリレーション**
- ◆ 国内オペレーターや商社等への長期派遣、行内トレーニー制度の実施による**プロフェッショナル人財の育成**
- ◆ **シンジケートローン**を組成する態勢を構築し、多様化する資金ニーズに対応

適切なリスク管理態勢

- ◆ 傭船先は「国内オペレーター」から「海外オペレーター」にシフト

既存融資対象船

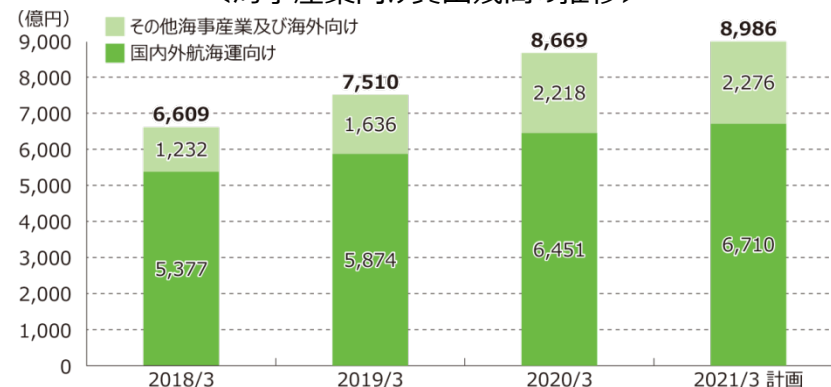


- ◆ 適切な情報開示があり、**リレーションの図れるオペレーター**を中心に取組み
- ◆ これまでに**培ったネットワーク**を活かした、より踏み込んだ調査
- ◆ 蓄積された情報をもとにした**当行独自の傭船者評価**

常に変動する相場や市況への対応

- ◆ **定期的なストレステスト**により取引先の耐久力を検証
- ◆ **通貨選択型貸出**による為替リスクヘッジ手法の提供

＜海事産業向け貸出残高の推移＞



- デジタル新サービスの導入拡大によるCX向上と、トップライン向上・業務効率化を図る
- 事業所向けダイレクトビジネスの推進と態勢整備を企図し、**ダイレクト営業基盤を拡大中**

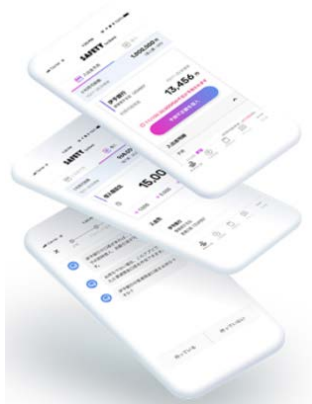
2020年5月カードローンデジタル新サービス「SAFETY」導入

- ◆ コンセプト「銀行カードローンを、生活に役立つ“普通のツール”に」

特許出願済

過当競争から脱却し、銀行が提供する
「安心で当たり前のサービス」というポジションを確立

- ◎ 原則、アプリで申込から借入まで完結
- ◎ チャット形式で借入可能額を診断（最短1分！）
- ◎ 口座残高、入出金予定、引落額などから、残高不足をお知らせ
- ◎ 予測不足額からのワンタップ借入や、金額指定での借入が可能
- ◎ 不明点はチャットで問合せ



診断結果

ご利用可能額

1,000,000円

利率

, %

※ 実際のお申し込みでは、借入希望額・個人信用情報機関の情報に基づき審査を行うため、審査結果が異なる場合がございます。

※ また利用開始後は増枠を行うことも可能です。

伊予銀行

愛媛県庁支店 12345678

利用可能残高 10/11 20:30更新

13,456円

◎ 11/10に20,000円の不足が予測されます

予測不足額を借入

- ◆ 四国島内、広島、岡山、大分、山口で展開

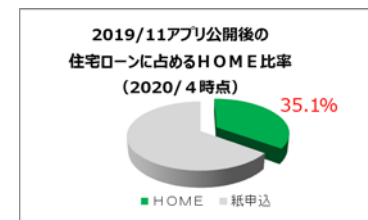
◎ 今後も展開地域を拡大

住宅ローンデジタル新サービス「HOME」の推進状況

- ◆ 2019年11月のアプリ公開後、申込件数が順調に拡大中

特許出願済

- ◎ 原則、アプリで申込から借入まで完結
- ◎ HOME TICKET：チャット形式で借入可能額を診断（最短3分！）
- ◎ HOME：「いつでも、どこでも、簡単」にローン手続き
- ◎ 電子契約・デジタル団信：
 - 周辺業務もフルデジタル・非対面化
 - 契約書印紙代も不要



- ◆ 展開地域のさらなる拡大により、トップライン向上を本格化

法人インターネットバンキング「ゼロプラン」取扱開始

- ◆ 残高・入出金明細機能のみを提供する月額手数料無料の新プランを追加
- ◆ 事業者とのデジタルタッチポイント確立とダイレクト営業基盤の拡大を企図



- スマホアプリ高度化やAPI連携先拡充、デジタルプロモーション高度化により、**タッチポイントを拡大・改善**

API活用によるアプリ高度化と連携サービス拡充

スマホアプリ「Money Manager」の高度化

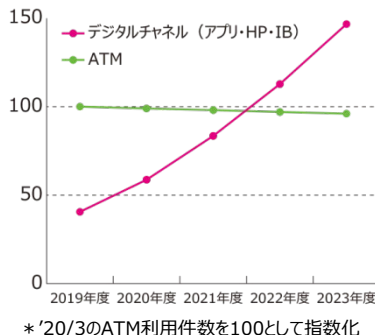
- ◆ デザイン刷新によるUI/UX向上、更新系APIを活用した振替機能搭載等のリニューアルを**2020年11月に予定**
- ◆ 継続的なアプリへの機能追加を軸に、デジタルチャネルの利用を一段と推進



[機能追加等の状況]

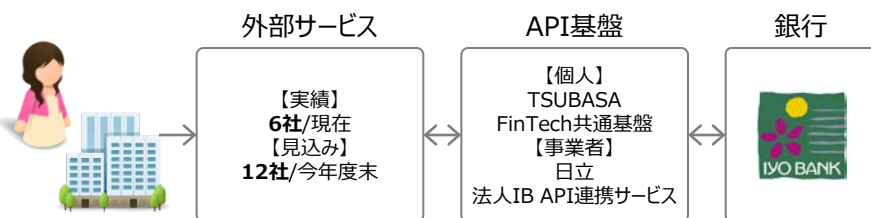
2017/11	「Money Manager」リリース 最大5口座の照会機能
2018/2	入出金通知機能追加
2019/9	リニューアル 照会対象・期間大幅拡大
2020/11	リニューアル デザイン刷新、振替機能追加

[チャネル利用件数目標]



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6社の外部サービスとAPI連携を実現
- ◆ 2020年度も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



デジタルプロモーションの高度化

オウンドメディアでの発信強化

- ◆ **2020年4月にTwitterを開設**、機動的な発信と双方向のコミュニケーションを開始
- ◆ 月間閲覧数16千回のコラムコンテンツ「iyomemo」の機能拡張、操作性向上を**2020年5月に実施**



動画プロモーションの積極展開

- ◆ 「Brain Online Video Award (BOVA)」に協賛、クリエイターから募集した**プロモーション動画を積極展開中**

応募作品動画



広告効果可視化への取り組み

- ◆ 各種**広告施策の費用対効果**を見える化し、効率的・効果的な資源投下につなげる取り組みを開始
- ◆ 過去データからの**効果予測シミュレータ**や**効果計測ダッシュボード**を構築し活用

- 「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

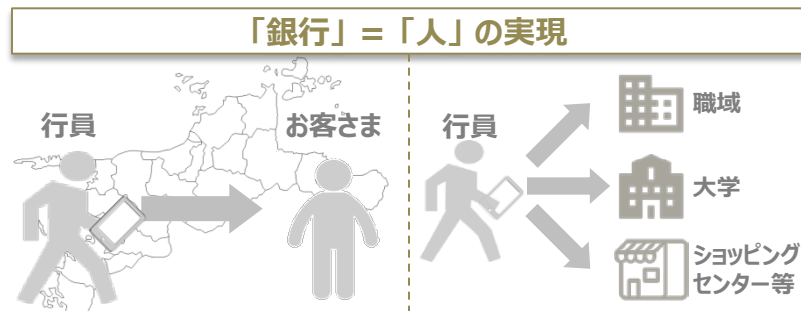
印鑑・記入レス店頭受付タブレット「AGENT」を高度化

- ◆ 営業渉外係による持ち出し（2020年6月リリース予定）

⇒ 外訪先でのAGENT業務受付が可能に

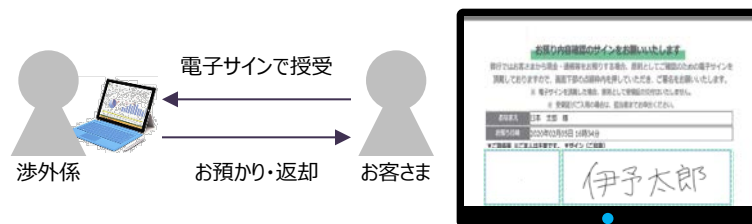
- ◆ 職域・大学・ショッピングセンター等のイベントでの活用

⇒ イベント等にAGENTを持ち出し、取引機会を拡充



預り物件管理システム「CUBE」の稼働

「電子サインを導入し、預り物件・各種取次業務を電子化」



- ◆ Windows端末に預り物件を登録し、お客さまから電子サインをいただくことで、受領証を発行することなく授受が完了

⇒ 「紙」の集金票を廃止し、ペーパーレス化を実現

融資サポートセンターの新設・本格稼働

「営業店の融資関連事務を本部集中化」



- ◆ 対象業務
「企業審査」「自己査定」
「契約書準備」等の計17業務

- ◆ 導入実績
松山ブロック5部店・16グループ
(全54店舗)に導入済み。

⇒ 営業店行員の融資判断や営業活動の時間を創出

その他デジタルツールの徹底活用

「あらゆる業務でグループウェアやRPAの活用を検討し、電子化と自動化を推進」



- ◆ 2020年3月末時点で年間65,000時間（約33人分）の業務効率化を実現（業務廃止・簡素化等のBPR効果も含む）
- ◆ 主な事例
本部宛稟議フローの電子化、ローン関連事務の一部自動化

- 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4月：余戸支店新築オープン）



お客さまの要件に応じ、
デジタルを活用しながら適切に案内

特徴

- ◎ ロビーアドバイザーが、最適な窓口へご案内

機能

- ◎ 新型店頭受付システム
※ 要件に合わせて案内する仕組みを構築



お客さまの課題を解決する場

特徴

- ◎ ご相談業務に限り、平日17時まで受付可能
- ◎ ソファ等の落ち着いた環境で、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の開催

機能

- ◎ AGENTシステム、大型デジタルサイネージ他



現金ハンドリングレスの実現

特徴

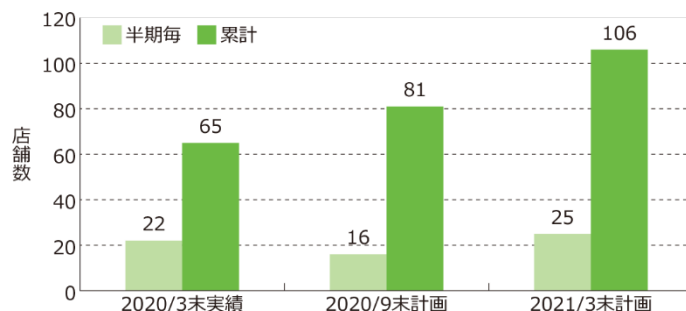
- ◎ 待ち時間の削減、現金ハンドリングレス、伝票レス（記入負担軽減）を実現

機能

- ◎ さっと窓口、ロビー入金機、デビットデポジット他

◆ 次世代型店舗の導入拡大

2020年度内目途に愛媛県内全店へ導入予定



◆ 店舗・ATMの配置見直し

店舗

人口減少、来店客の減少に合わせて、
オーバーストアとなった店舗の統廃合実施

<実績>

2018年度：1店舗

2019年度：6店舗

2019年3月：山越支店

2019年7月：緑台支店・大町支店

2019年9月：三机出張所・追手支店

2020年1月：近見支店・登道支店

※店舗内店舗方式を活用

ATM

お客さまのキャッシュポイントを維持しつつ、過剰配置
となっているATM台数を適正化

<計画>

※ 2020年度実施予定

ATM台数：店舗内72台削減（全644台中）

※今後、店舗外ATMに関しても、地域のキャッシュポイント
を確保しつつ、効率化に向けた取組みを実施していく

- ◆ 多様な資金調達手段の提供による「地域活性化」の支援
- ◆ 新型コロナウイルス感染症へのサポート体制を早急に構築

クラウドファンディングを活用した創業・地域活性化事業

- ◆ 目標金額を達成した愛媛県内のプロジェクトに対し、成約手数料の1/2相当額（上限25万円）を当行が補助
- ◆ **37件のプロジェクトを組成、うち30件が目標達成**（2020.4.30現在）

プロジェクト例

愛媛県産ハダカムギを使った“麦のワイン”醸造プロジェクト

- ◆ 国際大会で多数の受賞歴を誇る若きクラフトビール醸造家が地元へUターン
- ◆ 創業初年度の醸造を応援するプロジェクト



～創業時の資金調達や、特産品のPR・販路開拓に貢献～

大洲まちづくりファンドを設立

- ◆ 2020年2月に当行と（一財）民間都市開発推進機構が1億円ずつ出資して総額2億円で設立
- ◆ 大洲市の市街地等における町家・古民家等をリノベーションし、宿泊施設・飲食施設等を運営する事業を資金面で支援
- ◆ **四国の金融機関では初めてで、組成金額2億円は過去最大**

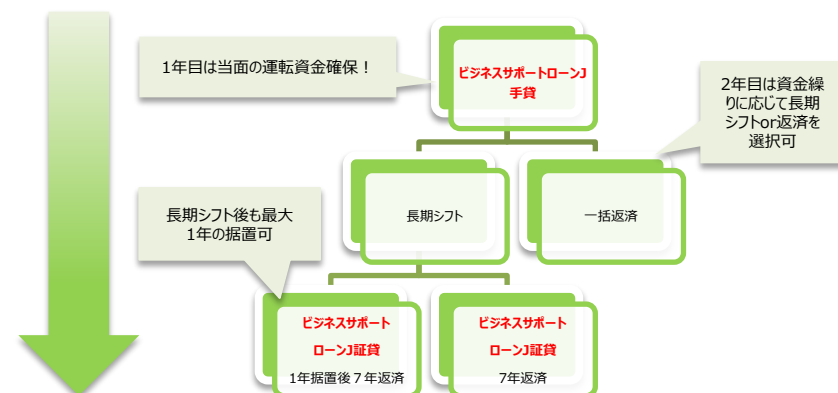


NIPPONIA HOTEL大洲城下町
写真提供: (一社)キタ・マネジメント

～官民連携による観光まちづくりに貢献～

新型コロナウイルス感染症に対する対応

- ◆ **いよぎんビジネスサポートローン「ジャスト」**（4月28日取扱開始）
- ◆ 当面の資金繰りの安定、返済負担の軽減
- ◆ 当初1年間は元金返済不要かつ複数回の借入可能
- ◆ 1年後の証書貸付借り換え時も最大1年間の元金返済据置可能



- ◆ **対策支援チーム**（4月30日設置）
 - ◆ 経営相談に対して専門知識とノウハウを持った本部メンバーで構成
 - ◆ 資金繰り相談のみならず、経営課題に対する幅広いサポート
- ＜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

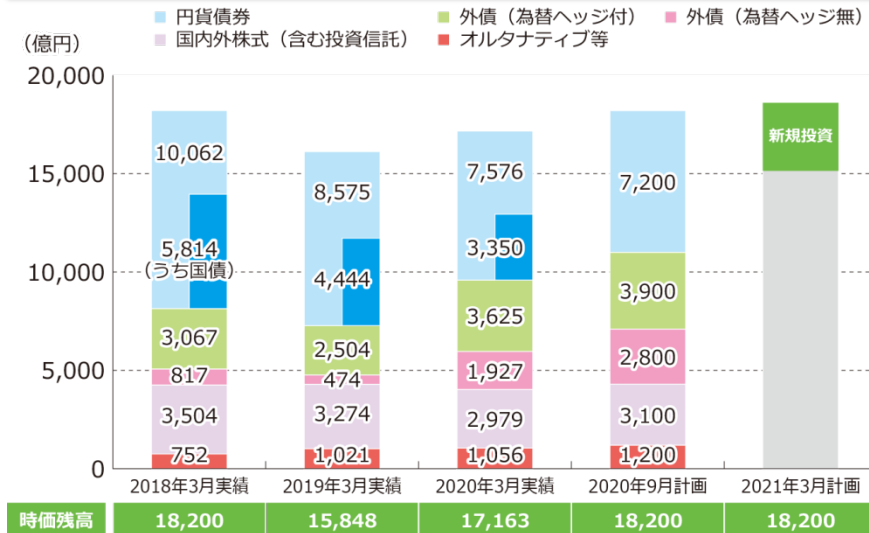
- ◆ **日本政策投資銀行と「災害対策業務協力協定」を締結**
- ◆ 2020年3月、新型コロナウイルス感染症や自然災害等により売上減少等の影響を受けた事業者さまの経営をサポート

- 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
- 外貨債券（為替ヘッジ付・無）を中心にリスクテイクしながら、**相場動向に合わせた戦略的資産配分**を行い安定的に収益確保

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	安定したキャリヤ収益の獲得を目的に為替リスクをとった投資を志向。(戦略的なリバランス実施)
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	安定的なキャリヤ確保とポートフォリオの分散などを目的に投資を検討。

リスクカテゴリー毎の有価証券時価残高の推移



有価証券運用益および利回りの推移

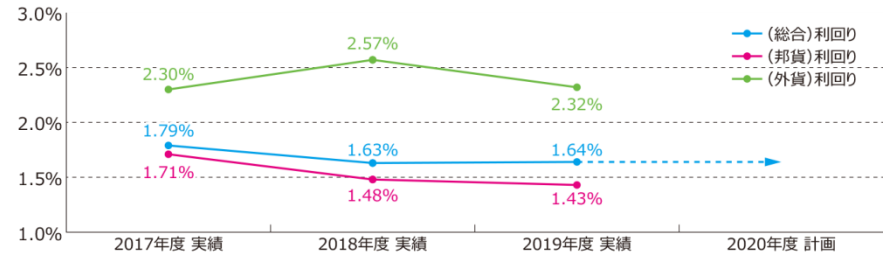
◆有価証券運用益（調達コスト控除後）の推移

(単位：億円)

	2017年度実績	2018年度実績	2019年度実績	2020年度計画
有価証券運用益	251	208	214	200

(注) 有価証券運用益=資金利益(調達コスト控除後)+有価証券関係損益(除く政策株式)

◆利回りの推移



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

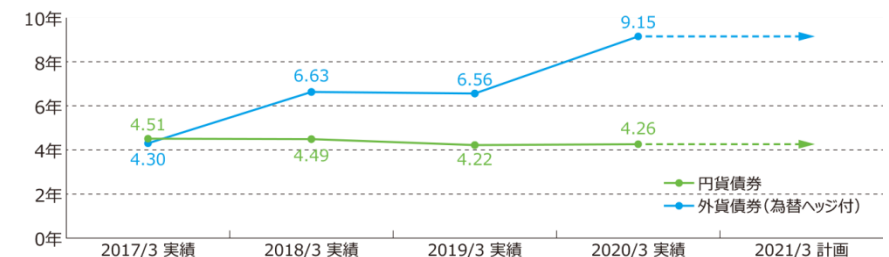
◆ポートフォリオのリスク感応度

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	32億円
● 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	120億円
● 為替ポート	ドル円10円V	182億円

(※2020年3月末時点)

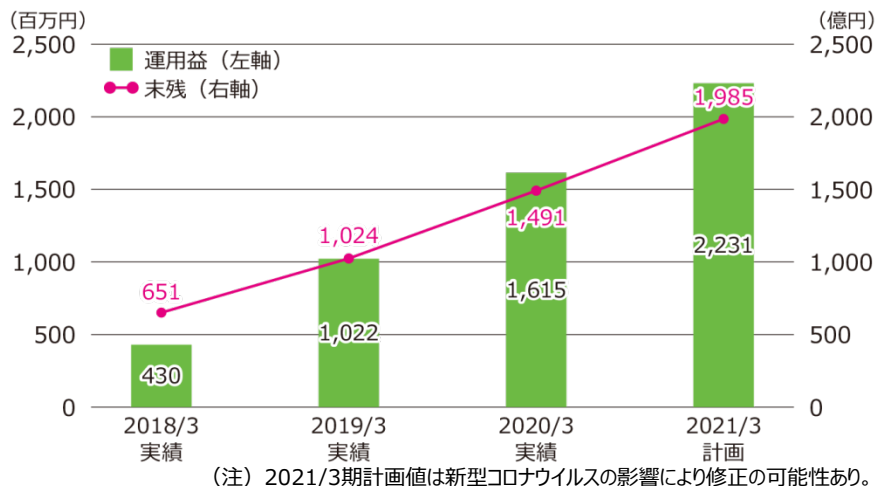
◆デュレーションの推移



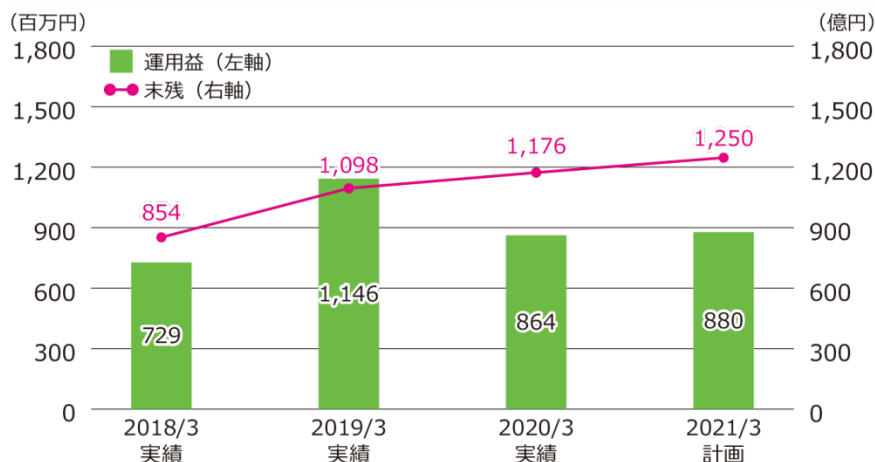
(注) 円貨債券のデュレーションは、2018年3月より除く変動国債

- シンガポール支店・市場営業室を中心に、海外での船舶融資やクロスボーダー等成長分野での貸出金を増強
- 多様な外貨調達手段を機動的に活用し、安定した外貨調達体制を構築

シンガポール支店



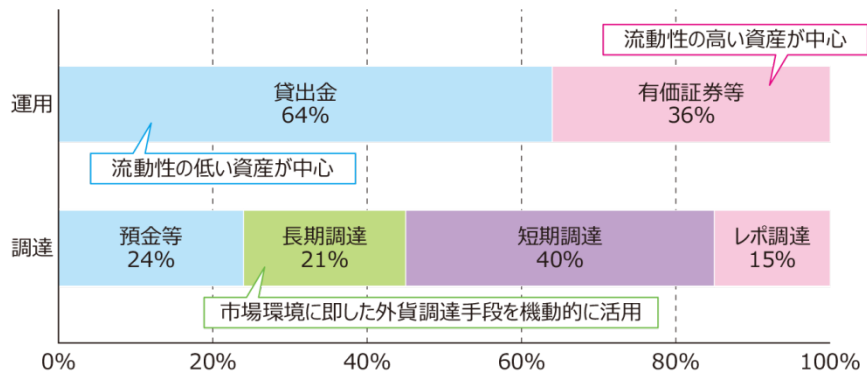
市場営業室



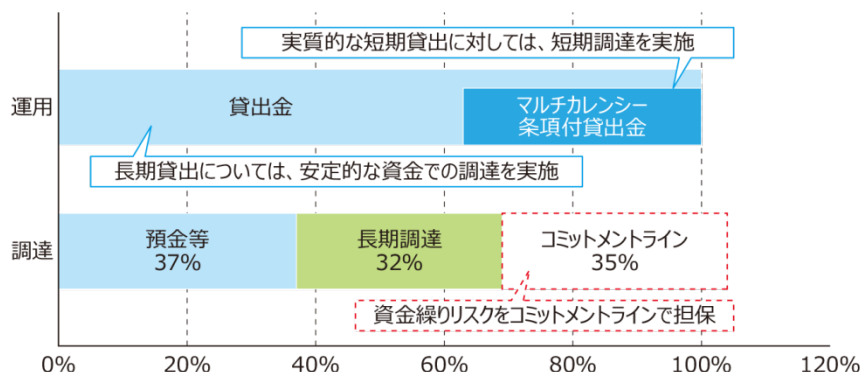
外貨の運用・調達状況（2020/3末）

- ◆ 資産構成に応じた調達手段を選択
- ◆ 調達手段の多様化を図り、収益性にも配慮
- ◆ 市場環境急変時でもコミットメントラインの設定により、安定的な調達が可能

< 貸出金 + 市場運用（有価証券） >



< 貸出金のみ >



- 変化に対応できる**柔軟で革新的な発想力と実践力**を備えた人財の育成・確保

実践力を備えた人財の育成

◆「AGENTタブレットに『傾聴機能』を導入

デジタルを徹底的に活用し、「人」にしかできないことを実現する第一歩
営業店を事務処理の場所からお客さまにとって価値のある場所へ

傾聴機能を利用したお客さま対応



タブレットでの
事務手続き終了後



お客さまのライフステージに
合わせた課題を傾聴

従業員が活き活きと働ける職場環境づくり

◆「完全フレックスタイム制度」の導入

コアタイムを廃止し、自律的な働き方を促進



◆「副業制度」の導入

行外で磨いた知識・スキル・人脈等を持つ多
様で優秀な人財の確保を目的に副業制度
(個人事業主型)を導入



◆初任給の引き上げ

若手のモチベーション向上のため、12年ぶりに初任給を地銀最高水準に
引き上げるとともに10代、20代の給与を引上げ

◆ウェアラブル端末を活用した健康増進ツールの導入

従業員の生活習慣の改善など、自律的な行動変容を促す
ポピュレーションアプローチとして、希望者全員にウェアラブル端末を貸与

●「いよぎんSDGs宣言」に基づき、本業を通じた持続可能な地域社会の実現に向けた取組みを推進

1. 地域経済・社会



- ◆ 創造的なビジネスプランを持つ皆さまの事業化支援に継続して取組み、**地域経済活性化・雇用創出**に寄与

<いよぎんビジネスプランコンテストの実績>

(2014年～2019年過去6回累計)

応募先数	511先
創業先数	72先

<創業先との取引状況>

(2020年3月末時点)

預金取引	69先	95百万円
融資取引	19先	79百万円

- ◆ 社会福祉の充実と次代を担う人財育成のお手伝いとして、福祉機器の贈呈や奨学金給付等に継続して取組み

<公益財団法人 伊予銀行社会福祉基金>

◎ 1976年設立から**累計655百万円**を助成

2. 金融・情報サービス



- ◆ ESG関連融資商品の拡充
- ◆ SDGsに取組むお客さまを資金面でサポート
- ◆ 2019年度ESG関連融資目標額10,000百万円に対し、**実績10,980百万円**とプラスで着地

<ESG関連融資実績(2019年度)>

商品名	実行件数	実行額
SDGs私募債	20	1,910百万円
環境私募債	25	2,530百万円
ふるさと応援私募債「学び舎」	55	3,770百万円
ふるさと応援私募債「地域の未来」	8	1,730百万円
福利厚生応援私募債「会社の未来」	13	1,040百万円
累計	121	10,980百万円

3. 強固な経営基盤



- ◆ コーポレート・ガバナンスの重要な要素である内部通報制度の適切な整備・運用
- ◆ コンプライアンス経営をより一層推進

＜消費者庁所管の「内部通報制度認証」に登録＞

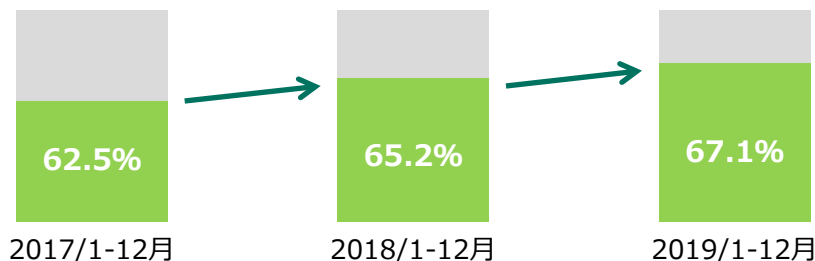


4. ダイバーシティ・働き方改革

- ◆ 働き方改革による生産性向上
〈労基法上時間外労働時間の推移〉



〈有給休暇取得率の推移〉



5. 環境保全



- ◆ 環境保全に資するファイナンスの推進
- ◆ 環境省主催「ESGファイナンス・アワード・ジャパン（融資部門）」銅賞受賞



＜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3月末累計)

太陽光発電	12件
バイオマス発電	3件

＜その他環境関連融資実績＞

(2020年3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bond向け投資資金のシンジケートローン組成	1件

- **いよぎんグループの総合力を最大限に活用**することで、より付加価値の高いコンサルティング機能を発揮し、お客さまの様々なニーズに幅広く対応

いよぎんグループ



- ◆ **アライアンスの枠組みを最大限に活用**することで、お客さまの様々なニーズに幅広く対応

四国アライアンス (四国の地銀 4 行による包括提携)

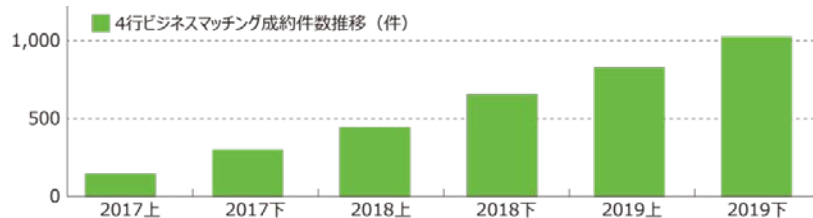


- ◆ **4行共同出資で地域商社「Shikokuブランド(株)」を設立**(4月1日付)
- ◆ 銀行業高度化等会社の制度を活用した複数行による地域商社の設立は全国初の取り組み
- ◆ 四国資源のブランディングから販路開拓までをワンストップで行い、四国の資源の魅力を発信する



● 社員は 4 行から出向者で常勤者 6 名

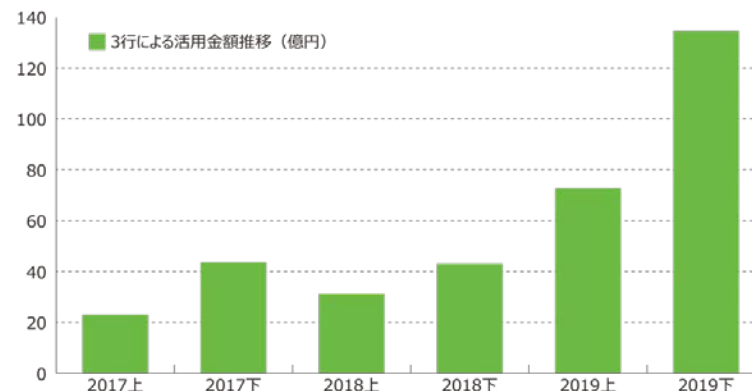
- ◆ **ビジネスマッチング成約件数(3年間累計)1,000件超**



- ◆ **四国4県での「BCP策定セミナー」の開催**

- 昨年7月に「四国アライアンス」の枠組みを活かし、自然災害や緊急事態に備えた「BCP策定セミナー」を四国4県において開催

- ◆ **2019年度の「四国アライアンス証券(株)」の3行活用実績が過去最高を記録**



TSUBASAアライアンス (地銀最大級の広域連携)



- ◆ 2020年4月に新たに「琉球銀行」が参加
- ◆ 全10行による広域連携の枠組みで新たな施策を展開



2020年度の損益予想

IYO BANK

- 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、預り資産収益等の増加により増益
- 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			
	中間期実績		中間期予想	前年同期比		前年度比
コア業務粗利益	378	767	395	+16	780	+12
うち資金利益	324	662	340	+16	680	+18
うち役務取引等利益	37	71	38	+1	80	+9
経費 (△)	253	499	255	+2	505	+6
うち人件費	130	258	128	△2	255	△3
うち物件費	107	212	110	+3	220	+8
コア業務純益	124	268	140	+15	275	+7
信用コスト (△)	32	69	49	+17	120	+51
有価証券関係損益	40	35	30	△11	65	+30
経常利益	149	265	130	△20	230	△36
当期(中間)純利益	108	185	90	△18	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

