

伊予銀行



IYO BANK

・2006年度中期経営計画の 進捗状況と主な戦略



～ 20年4月 休日営業のインストアランチ「エミフルMASAKI支店」がオープン ～

2006年度中期経営計画目標達成状況

- 信用コストの上振れで、当期純利益・ROE比率は未達であるが、
コア業務粗利益、コア業務純益、OHR比率は当初計画以上で推移

		18 / 3	19 / 3	20 / 3	21 / 3 中計目標
基本目標	コア業務粗利益	783億円	806億円	833億円	830億円以上
	コア業務純益	336億円	367億円	378億円	390億円以上
	当期純利益	193億円	165億円	183億円	220億円以上
	ROE比率	7.92%	6.36%	6.71%	7.5%以上
	総資産残高	4兆7,089億円	4兆8,228億円	4兆7,922億円	5兆円以上
管理項目	新規融資事業所開拓先数	(2年間で) 6,600先	3,435先	6,593先	10,000先以上
	OHR比率	57.0%	54.4%	54.6%	55%以下
	不良債権比率	2.49%	3.29%	2.64%	2%以下
	連結自己資本比率	12.16%	12.54%	11.64%	13%以上

(注) ROE比率は株主資本から株式等の含み益を除いたベース

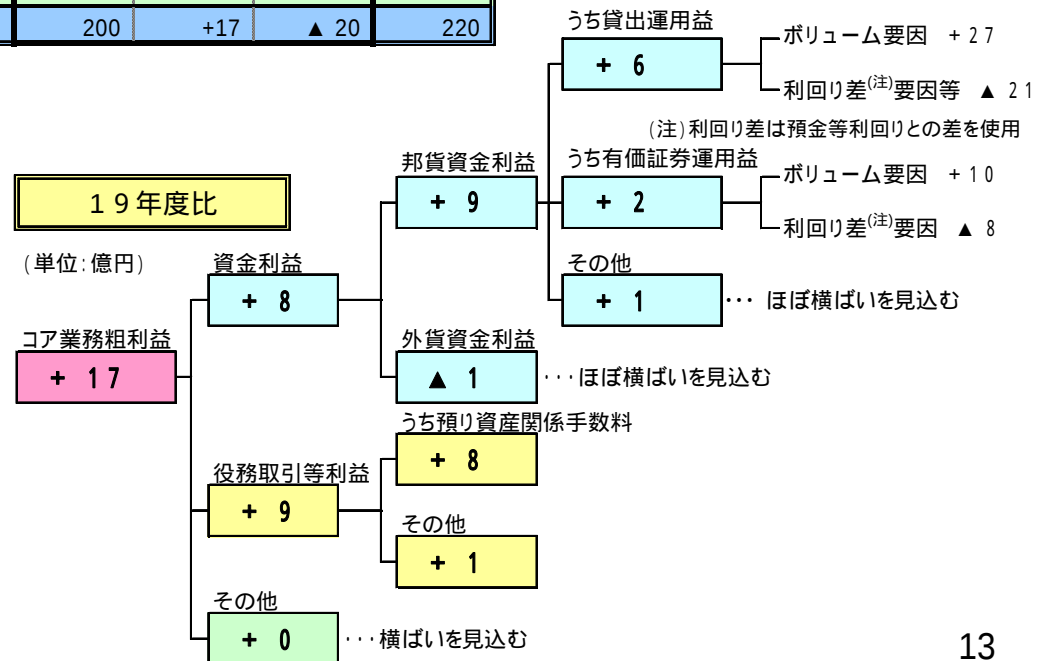
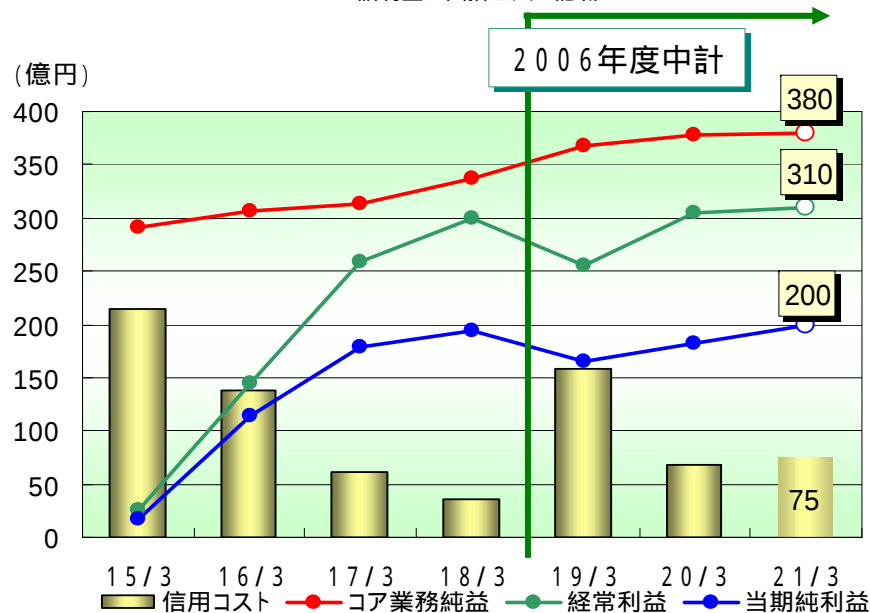
中計最終年度の利益見込み

- 経費・信用コストが増加したものの、**コア業務粗利益は中計当初計画を上回って推移する見通し**
- 当初計画を下回るが、主要利益(コア業務純益・当期純利益等)は過去最高を目指す

(単位: 億円)

	19/3 実績	20/3 実績	前年度比	21/3 見込み	前年度比	当初計画比	21/3 当初計画
コア業務粗利益	806	833	+27	850	+17	+20	830
うち資金利益	731	759	+27	767	+8	+33	734
うち役務等利益	69	66	▲ 3	75	+9	▲ 11	86
経費	438	455	+17	470	+15	+30	440
うち人件費	237	242	+4	248	+6	+13	235
うち物件費	179	191	+12	198	+7	+15	183
コア業務純益	367	378	+10	380	+2	▲ 10	390
信用コスト	158	68	▲ 90	75	+7	+35	40
与信費用比率	0.52%	0.21%	▲ 0.31%	0.23%	+0.01%	+0.11%	0.13%
経常利益	255	305	+50	310	+5	▲ 40	350
当期純利益	165	183	+18	200	+17	▲ 20	220

諸利益は四捨五入で記載



今年度（中計最終年度）における主要戦略



伊予銀行

● 預金・貸出金の増強(ともに11年連続で増加中)

- 個人預金を中心にコアとなる預金を安定的に調達
- 好調な船舶貸出金と新規融資事業所開拓10,000先運動を推進し、事業性貸出金を増強
- 住宅ローンを中心に個人融資を増強

● 預り資産業務の推進

- 非金利収益を強化するために預り資産業務を推進

● 営業態勢の強化

- 瀬戸内圏域に展開する広域店舗ネットワークを充実
- ビジネスマッチング業務の推進
～「情報営業推進室」新設による態勢整備～

● リスク管理の徹底

- 金融庁から承認を受けた「基礎的内部格付手法」により、リスク管理を高度化し、「健全性の維持」と「積極的なリスクテイク」を実現
- 貸出の増強(地域でのシェアアップ、船舶貸出増強等)に余裕資本を活用

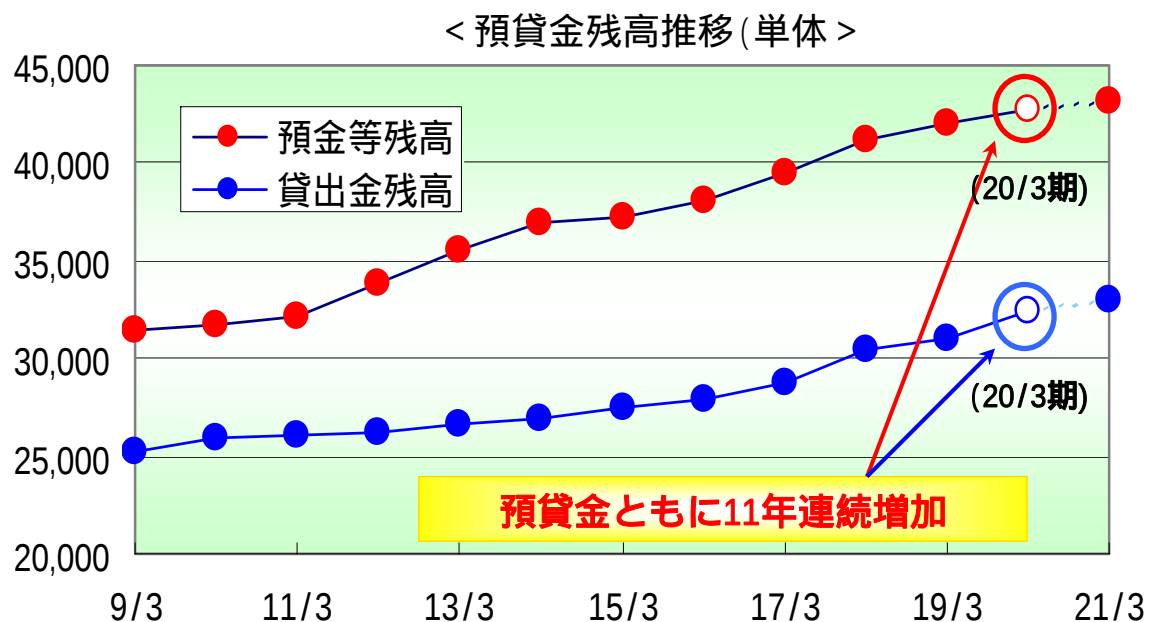
預金・貸出金の増強

- 預金・貸出金ともに11年連続で残高増加。 21/3期は12年連続増加を見込む
- 収益基盤となる預貸金のボリュームが安定的に成長

預貸金残高推移(単体)

(単位: 億円)

	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	前年度比	増加率	21/3	増加率
預金等残高	37,256	38,066	39,545	41,154	41,984	42,675	+ 691	+ 1.6%	43,400	+ 1.7%
うち個人預金	25,744	25,980	26,532	26,668	27,581	28,518	+ 937	+ 3.4%	29,000	+ 1.7%
貸出金残高	27,488	27,896	28,782	30,421	31,078	32,375	+ 1,297	+ 4.2%	33,200	+ 2.5%
うち個人融資	6,449	6,937	7,300	7,771	8,130	8,482	+ 352	+ 4.3%	9,000	+ 6.1%



預 金

団塊世代向け商品の推進や
給振・年金受取口座の増加により
個人を中心にコアとなる預金を増強

事業性貸出金

好調な船舶関連融資の増強や新規
融資事業所10,000先運動を推進

個人融資

住宅ローンを中心に着実に増加

預金・貸出金の増強

預金の増強



- 給振・年金先数の安定的な増加により、預金のコアである個人預金は着実に増加
- 「団塊の世代」向け商品の推進により、退職金運用ニーズに対応

個人預金中心に増加

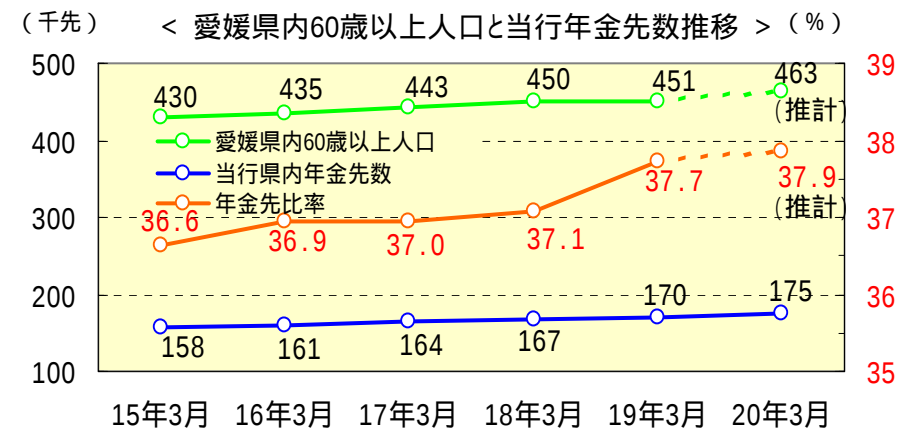
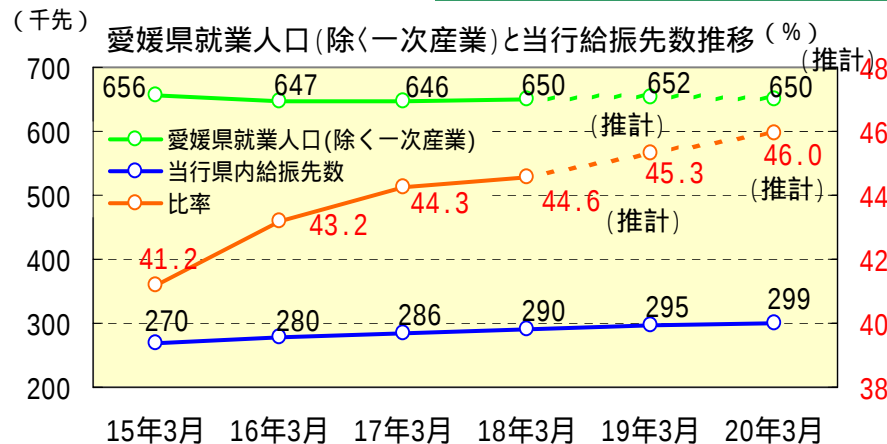
< 預金平残推移 >

(単位: 億円)

	中計(3年間) 増加目標	19/3期		20/3期(2年目)			21/3期(3年目)見込み		
		年間平残	前年度比	年間平残	前年度比	中計進捗率	年間平残	前年度比	中計進捗率
総預金等(含むNCD)	3,500	40,264	+ 960	41,664	+ 1,400	67.4%	42,899	+ 1,235	102.7%
うち個人預金	1,500	27,098	+ 370	28,203	+ 1,105	98.3%	28,806	+ 603	138.5%
うち一般法人預金等(含むNCD)	2,350	11,308	+ 573	11,580	+ 272	36.0%	12,158	+ 578	60.6%

海外・オフショア預金除く。

コアとなる預金を獲得 ~ 給振・年金 ~



創業130周年記念商品(20/3期)

- 個人向け定期預金を発売
 - 「いよの思い」
 - 「えひめ『愛』あるブランド懸賞付定期預金」

団塊世代向け商品の推進

- 退職金専用定期「ハッピーステージ」
- 年金型商品「ゆとり」
- 預り資産「いよぎん『幸せパック』スペシャル」

カード事業強化

- 「クレジットカード事業室」を新設(平成20年2月)

預金・貸出金の増強

貸出金の増強

● 収益基盤である貸出金が中計を大きく上回るペースで増加中

好調な事業性貸出金が全体を牽引し、中計目標を120%達成する見込み

海上荷動き量は引き続き増加見込み。長年のノウハウ蓄積により船舶関連融資に強み

< 貸出金平残推移 >

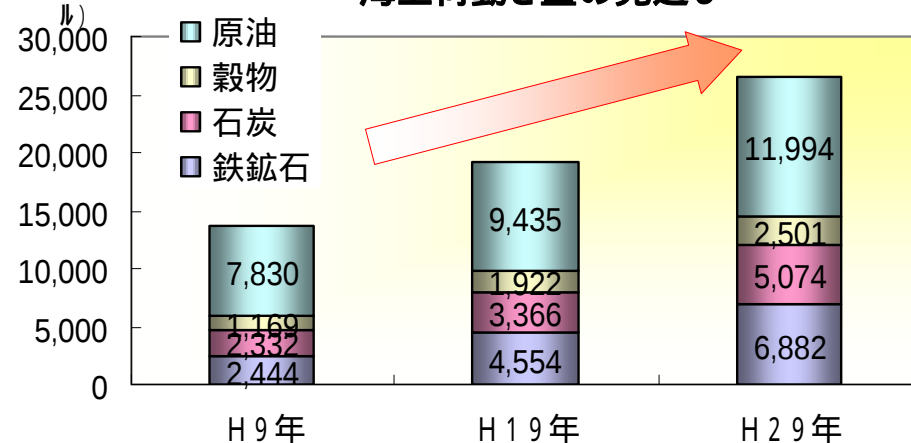
(単位: 億円)

	中計(3年間) 増加目標	19/3期		20/3期(2年目)			21/3期(3年目)見込み		
		年間平残	前年比	年間平残	前年比	中計進捗率	年間平残	前年比	中計進捗率
総貸出金(国内)	3,000	30,204	+ 1,361	31,214	+ 1,010	79.0%	32,454	+ 1,240	120.4%
一般貸出金	3,000	29,083	+ 1,405	30,079	+ 996	80.0%	31,224	+ 1,145	118.2%
事業性貸出金	1,500	21,354	+ 910	22,062	+ 708	107.9%	22,829	+ 767	159.0%
うち愛媛県内	350	10,984	+ 239	11,213	+ 229	133.7%	11,519	+ 306	221.1%
個人融資	1,500	7,729	+ 495	8,017	+ 288	52.2%	8,395	+ 378	77.4%
瀬戸内圏域	2,700	24,113	+ 1,111	24,826	+ 713	67.6%	25,748	+ 922	101.7%
船舶貸出金	-	3,221	+ 368	3,510	+ 288	-	3,746	+ 237	-

船舶貸出金は、海運および造船等の合計

(10億トマイ
ル)

< 海上荷動き量の見通し >



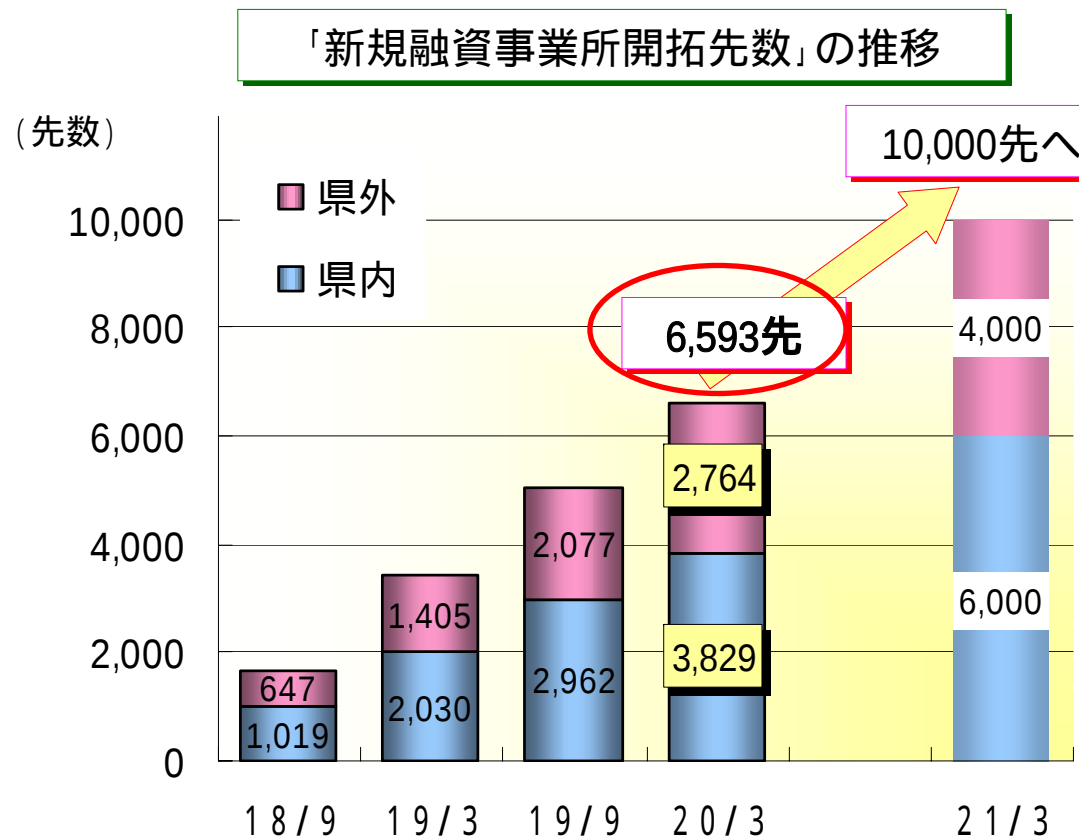
(データ出所): 2007 Outlook for the Dry-Bulk and Crude-Oil Shipping Markets
(日本郵船調査グループ編)

船舶関連融資に対する当行の強み

- 情報が集まる仕組みを構築
 - ・愛媛船主の6割と取引
 - ・船主とともに好不況を乗り越え、信頼関係を構築
 - 豊富な船舶関連データを保有**
- 船舶関連融資のノウハウを蓄積
- 各種のストレステストを実施し、リスク管理を徹底
 - ・為替・金利・傭船料等のストレステストを実施

新規融資事業所開拓「10,000先」運動の推進

- 21/3期までの3年間で「10,000先」の取引先を開拓
- 2年間が経過した20/3期までに約6,600先を開拓し、取引先が順調に増加



新規開拓先は残高増加に寄与

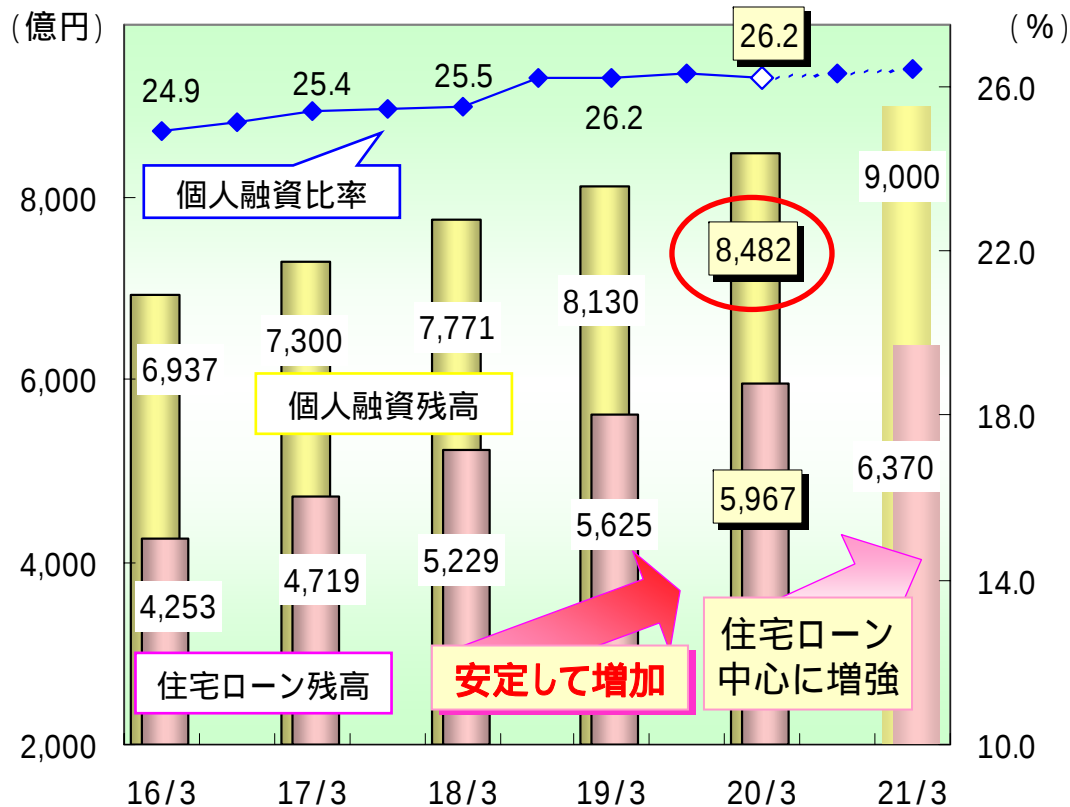
2年間の開拓先6,593先のうち
4,722先が取引継続しており、
20/3の残高は1,905億円

継続的なニーズ把握のために

- 愛媛県内企業調査を継続実施
 - ・ 当行と融資取引のない企業を調査
- 事業所ニーズ検討会を継続実施
 - ・ 企業の実態把握と将来予測
 - ・ 真のニーズ把握と問題解決の提案

- 個人融資の軸となる住宅ローンは安定して増加
- 商品ラインナップや営業態勢の充実により残高を増強

< 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

商品ラインナップ

- 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」中心に推進
- 新規案件には15～35年まで5年単位で金利設定が可能な固定金利商品
- ハウスメーカーとの提携住宅ローン取扱い

クイックレスポンス

事前審査申込制度、翌日回答が可能なスピード対応

商品の共同開発

平成20年5月に、地銀54行とともに「地銀住宅ローン共同研究会」を設立

アパート・ビルローンの推進

- アパート・ビルローン総点検運動の実施

預り資産業務の推進

- 販売態勢を強化し、21/3期の預り資産残高は、5,000億円を目指す
- 個人預り資産対個人預金比率は近隣他行と比べて低く、販売余地はまだ十分に
- タイムリーな商品投入や投資セミナーの実施等により販売を強化

比率の向上に
取り組む

預り資産推移

	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	19/9	20/3	前年度比	増加率	21/3 見込み	前年度比
預り資産残高	457	905	1,602	2,678	3,476	3,885	3,785	+ 309	+ 8.9%	5,000	+ 1,215
投資信託	34	106	280	1,050	1,550	1,873	1,666	+ 116	+ 7.5%	2,200	+ 534
保 険	74	198	362	413	463	478	515	+ 52	+ 11.2%	600	+ 85
国 債	348	600	958	1,214	1,462	1,533	1,603	+ 141	+ 9.6%	2,200	+ 597

	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	19/9	20/3	前年度比	増加率	21/3 見込み	前年度比
預り資産収益	129	447	962	2,007	2,725	1,790	2,949	+ 224	+ 8.2%	3,700	+ 751

(単位: 億円)

< 個人預り資産対個人預金比率 >

全 体	12.3%
うち愛媛県内	12.5%

個人預り資産対個人預金比率
= 個人預り資産 ÷ 個人預金 × 100
個人預り資産: 国債、投資信託、保険

< 参考 > 近隣他行の比率

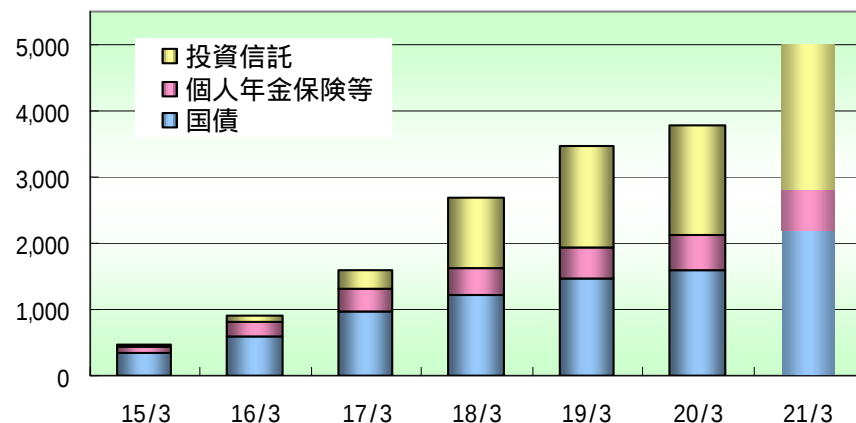
(個人預り資産対個人預金比率)

高い銀行: 約 25%

平均値 : 約 20%

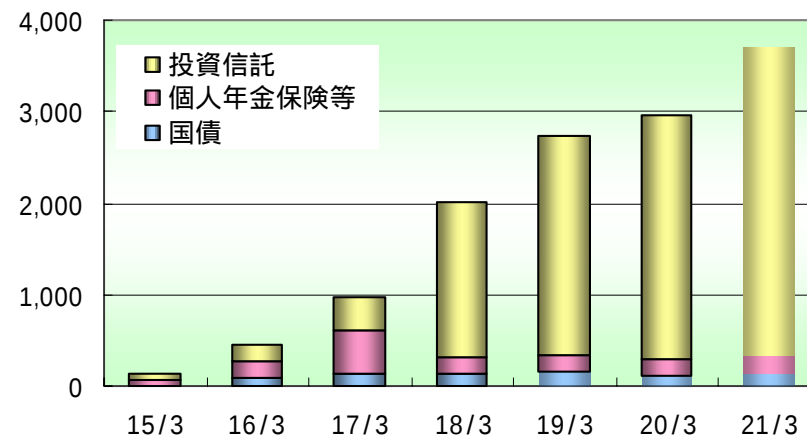
< 預り資産残高推移 >

(億円)



< 預り資産収益推移 >

(百万円)



● 瀬戸内圏域を中心に展開する広域店舗ネットワークをさらに充実

県外店舗として堺支店を出店(平成20年9月予定)

- 瀬戸内圏域を補完する大阪南部に新規出店
～ 大阪は3店舗に。愛媛県外店舗としては14年振りの新設 ～
 - 中小企業を中心とした法人取引特化型店舗

瀬戸内圏域に展開する
広域店舗ネットワークの
さらなる拡充により
強固な営業基盤を構築

県内店舗の機能充実

- 中四国最大の大型商業施設内にインストアブランチ「エミフルMASAKI支店」を平成20年4月にオープン (平日19:00、休日18:00まで営業)
- 松山市中心部の「湊町支店」は、平成19年10月から休日営業を実施
- 広い駐車場・セミナールーム・相談専用ブース等の機能を拡充した店舗に建替え
 - 平成19年度は「中萩支店」・「土居支店」を移転新築
 - 平成20年7月には「森松支店」を予定。20～21年度で5か店程度を建替予定
- 平成19年11月に全営業店に市況情報配信システムを設置し、マーケット情報等をタイムリーに提供できる態勢を整備
- 個人ローン受付チャネルの核となる「ローンプラザ松山支店」の営業時間を平日・休日ともに延長予定

店舗機能の
充実により
顧客利便性の
さらなる
向上を図る

- 「情報営業推進室」を新設し、ビジネスマッチング業務を主体的にコーディネート
- 国内・国外の商談会開催により地元企業のビジネスチャンス拡大をサポート

「情報営業推進室」を新設(20年4月)

医療介護、M & A、事業承継、
経営相談、401K、信託等の
専門的な業務を本部渉外が直接担当
営業エリアを6つに区分し、
各スタッフが地区別に担当

ビジネスマッチング業務

広域店舗網を活用した情報の受発信
19年度の実績

- 行内LANによるビジネスマッチング
情報を1,593件登録し、235件が成約
- 商談会を開催し、202件の商談が設立
(国内197件、海外5件)

商談会を開催 ~ 20年度の予定 ~

- 20年6月に地方銀行17行合同で第2回「香港・華南地区日系企業ビジネス交流会」を開催
- 20年7月に地方銀行12行合同で、第2回「全国地銀合同商談会in上海」を開催
- 秋に「いよぎん広州交易会商談ミッション」を派遣
- 「食」をテーマにした商談会を開催(20年10月に松山、11月に東京で予定)



問題解決型営業の推進によって顧客とのリレーションをさらに深め、預貸金等の取引を強化

信用リスク管理の高度化（バーゼル）

- 「基礎的内部格付手法」により信用リスク管理を高度化
- 「健全性の維持」と「積極的なリスクテイク」を両立し、顧客ニーズに対応

○ 平成20年3月末実績（連結）

（単位：億円，％）

	与信残高	基礎的内部格付手法			標準的手法	
			リスクアセット	リスクウェイト	リスクアセット	リスクウェイト
事業法人 （売上高 50億円以上） 向け	13,292	1格～4格	4,196	46.1	11,137	83.8
		5格～6格	3,469	108.4		
		7格～8格	1,348	137.1		
		合計	9,013	67.8		
中小企業 （売上高50億 円未満） 向け	8,937	1格～4格	1,102	39.6	7,195	80.5
		5格～6格	3,345	82.3		
		7格～8格	2,077	99.3		
		合計	6,523	73.0		
住宅ローン	6,162		2,277	37.0	3,365	54.6
貸出金・債券等			20,031	44.8	24,990	55.9
株式・ファンド他			7,639	117.4	4,830	74.3
総計（信用リスク・アセット）			27,670	54.1	29,819	58.2
自己資本比率			11.64		11.58	
Tier1比率			9.05		8.59	

信用リスク管理の高度化を実現



「健全性の維持」と
「積極的なリスクテイク」を両立

多様化・高度化する金融ニーズに
これまで以上に積極的に対応

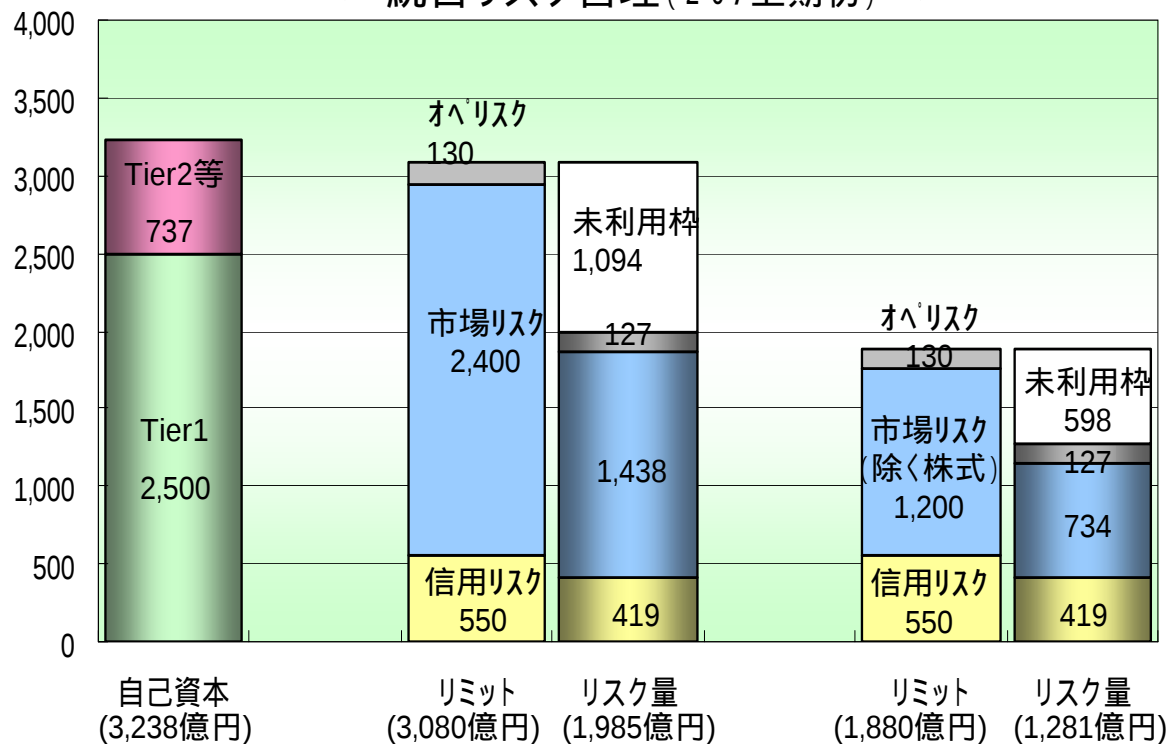
● 統合リスク管理方法変更(リスク管理高度化のための市場リスク管理システム稼働)

- 自己資本の状況、リスク特性、戦略等を考慮しリスクリミット設定
- 株式を含む全体のリスクリミット設定においては株式評価益を考慮するが、「株式リスクを除くリスク量」がTier1の範囲に収まるようにリスク運営を実施

● リスク管理の高度化によってリスクテイク能力向上を図る

- 貸出の増強(地域でのシェアアップ、船舶貸出増強等)に余裕資本を活用
- 有価証券ポートフォリオのリスク・リターンを最適化するためのリスクテイク(コモデティ、エマージング等)

< 統合リスク管理(20/上期初) >



[全リスク]

[除く株式リスク]

- オペレーショナルリスク
 - ・バーゼル 基礎的手法により算出
- 市場リスク(保有期間1年, 99.9%)
 - ・異なるリスク間の相関考慮
 - ・コア預金...流動性預金の50%
 - ・株式VaR...政策株式を含む(評価損益ネットティング方式から変更)
- 信用リスク(保有期間1年, 99.9%)
 - ・事業性貸出等...モンテカルロ法
 - ・個人ローン...解析的手法