



Ⅲ. 中期経営計画の概要

2006年度中期経営計画

～ 企業価値向上への挑戦 ～

伊予銀行 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

経営の基本姿勢

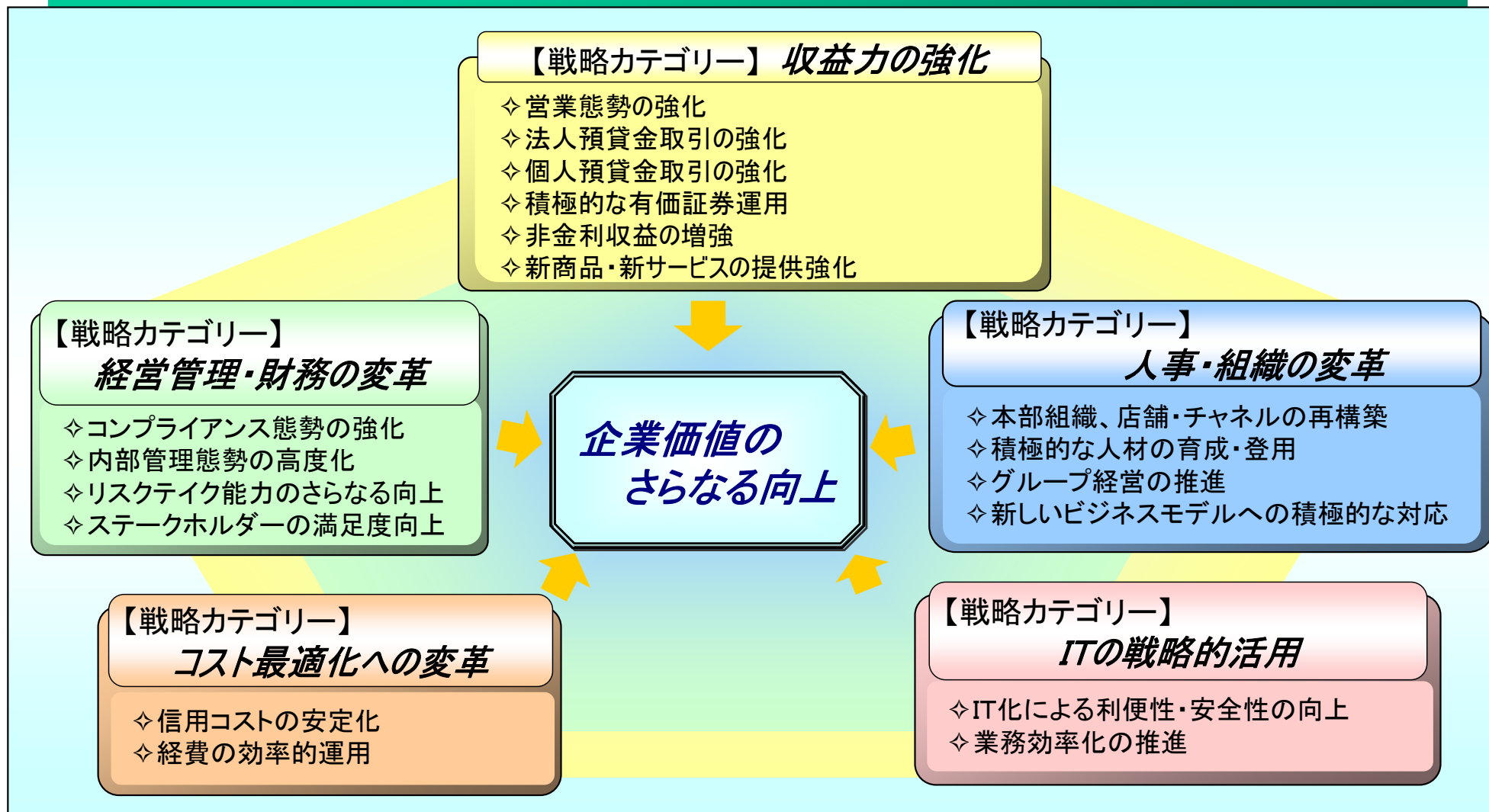
「地域志向」「お客さま志向」の経営

健全性確保と収益力強化による経営体力向上

絶え間なき変革への挑戦

2006年度中計 体系図

● 五つの戦略カテゴリーにより「企業価値のさらなる向上」を目指す



2006年度中計 数値目標

<平成18年4月～平成21年3月>



「企業価値のさらなる向上」を目指して

基本目標	18/3 実績	21/3 目標
コア業務粗利益	783億円	830億円以上
コア業務純益	336億円	390億円以上
当期純利益	193億円	220億円以上
ROE比率	7.92%	7.5%以上
総資産残高	4兆7,089億円	5兆円以上

管理項目	18/3 実績	21/3 目標
新規融資事業所 開拓先数	(2年間で) 6,600先	10,000先 以上
OHR比率	57.0%	55%以下
不良債権比率	2.49%	2%以下
連 自己資本比率	12.16%	13%以上

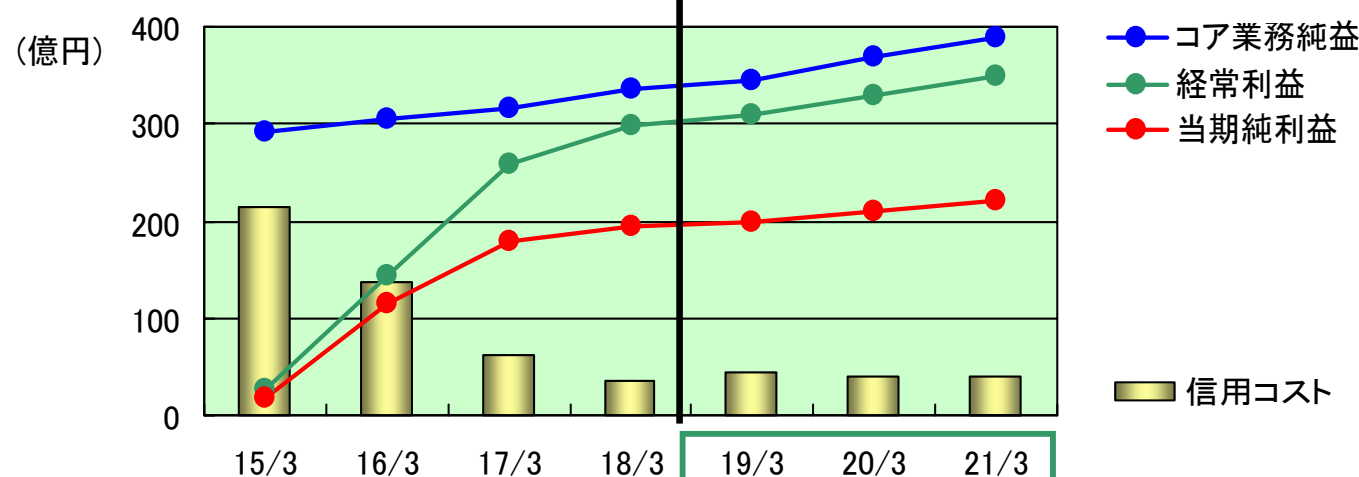
(注)ROE比率は株主資本から株式等の含み益を除いたベース

2006年度中計 利益計画

● **コア業務粗利益830億円**（18／3比＋47億円）によって、
コア業務純益390億円、当期純利益220億円 の計上を目指す

（単位：億円）

	15/3 実績	2003年度中計期間実績					2006年度中計期間計画			
		16/3	17/3	18/3	15/3比		19/3	20/3	21/3	18/3比
コア業務粗利益	756	754	762	783	+27		790	810	830	+47
うち資金利益	696	690	696	710	+14		710	720	733	+23
うち役務等利益	53	53	56	66	+12		73	79	86	+20
経費	464	447	447	447	▲ 18		445	440	440	▲ 7
うち人件費	270	251	244	245	▲ 25		240	235	235	▲ 10
うち物件費	173	173	180	180	+7		182	183	183	3
コア業務純益	291	306	315	337	+45		345	370	390	+53
信用コスト	215	138	61	36	▲ 179		45	40	40	+4
与信費用比率	0.80%	0.50%	0.22%	0.12%	▲ 0.68%		0.15%	0.13%	0.13%	+0.01%
経常利益	26	144	258	300	+274		310	330	350	+50
当期純利益	17	114	179	194	+177		200	210	220	+26



2006年度中計

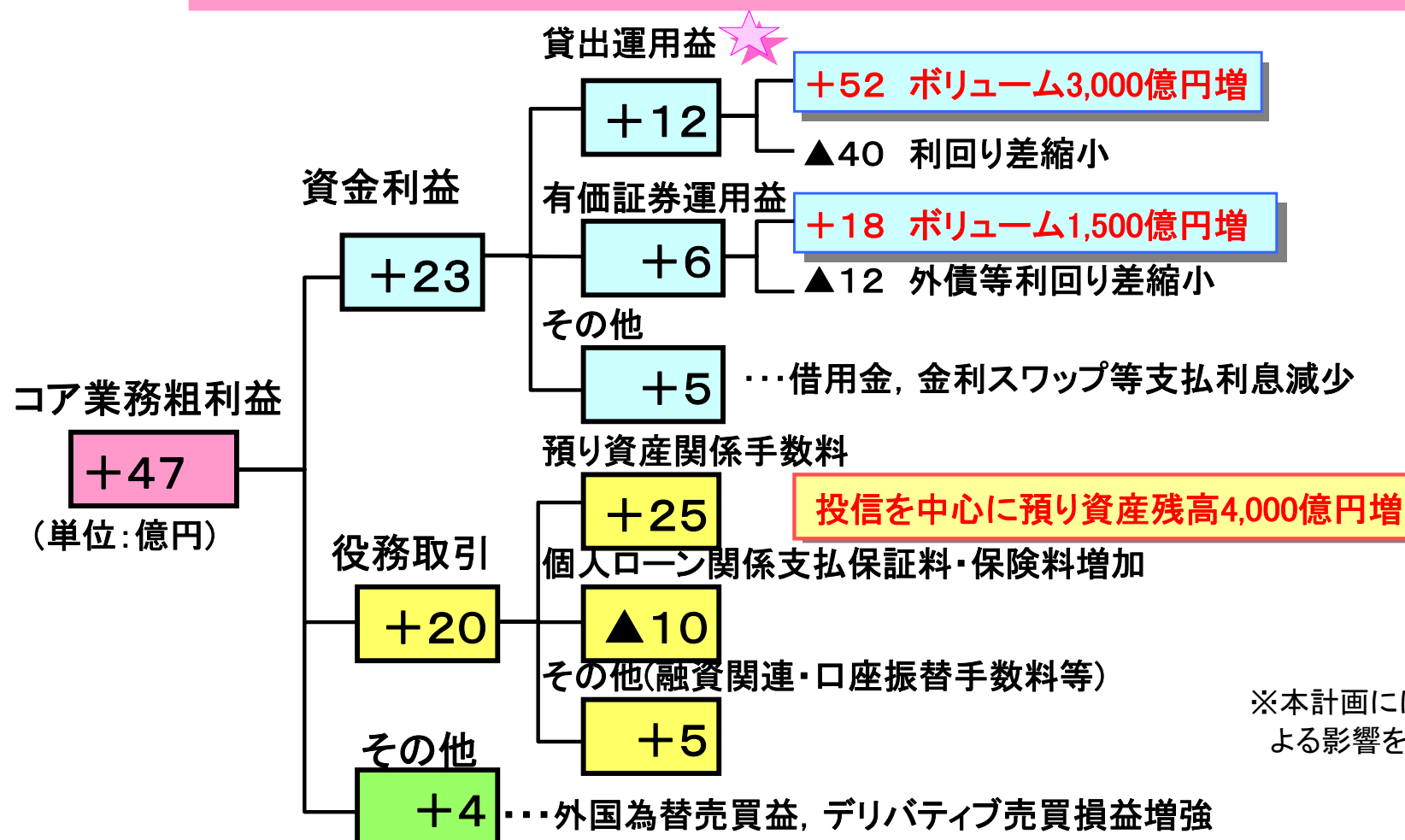
※本計画には金利上昇による影響を織り込んでいない

2006年度中計 コア業務粗利益増強計画

21/3期 コア業務粗利益830億円 (18/3比+47億円)へ向けて



愛媛県内を含む瀬戸内圏への貸出注力により貸出運用益の増強を図る

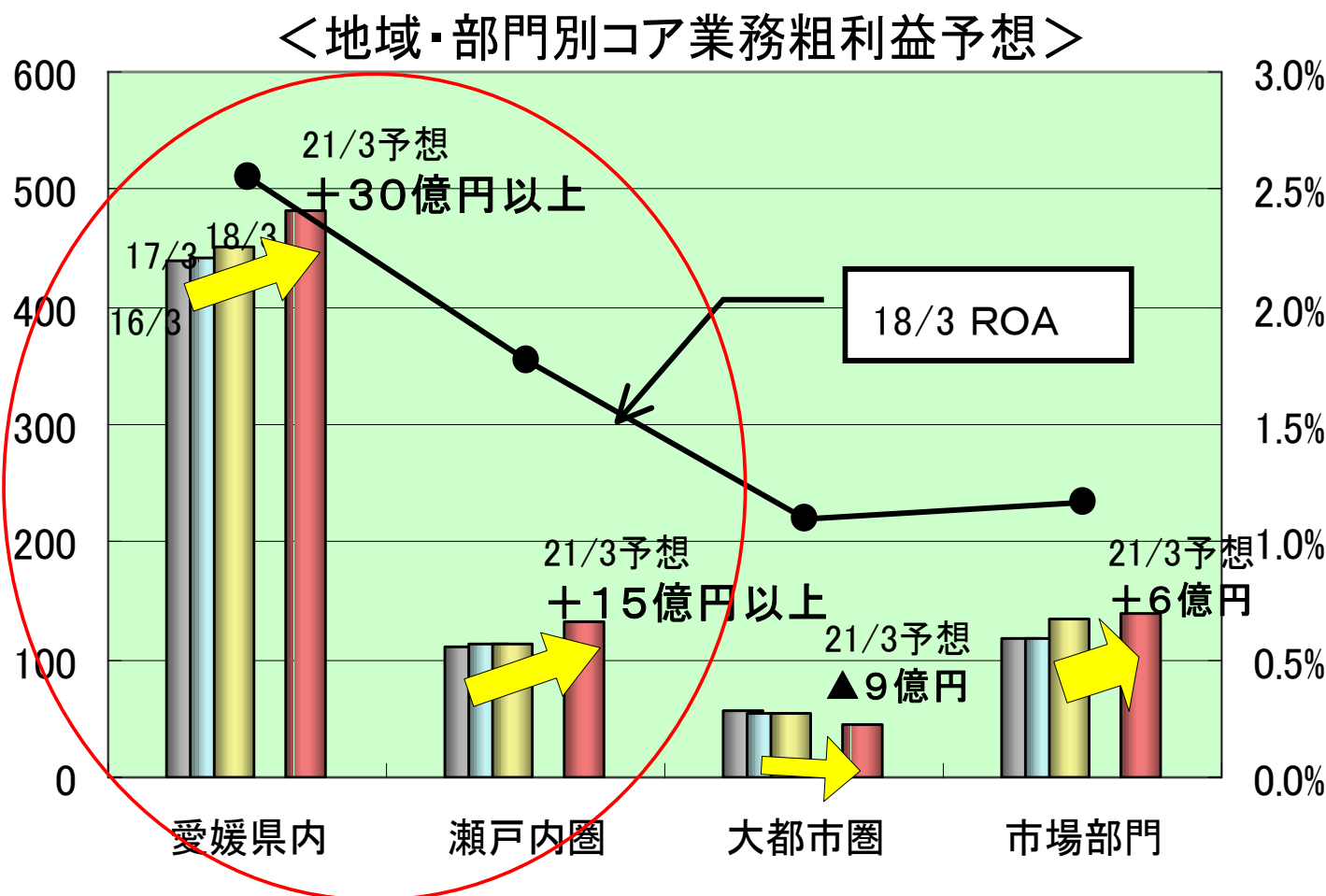


※本計画には金利上昇による影響を織り込んでいない

地域・部門別収益増強計画

● 瀬戸内圏(愛媛県を含む)における営業拡大に注力

事業性貸出、個人融資、預り資産の3本柱によって収益増強を図る

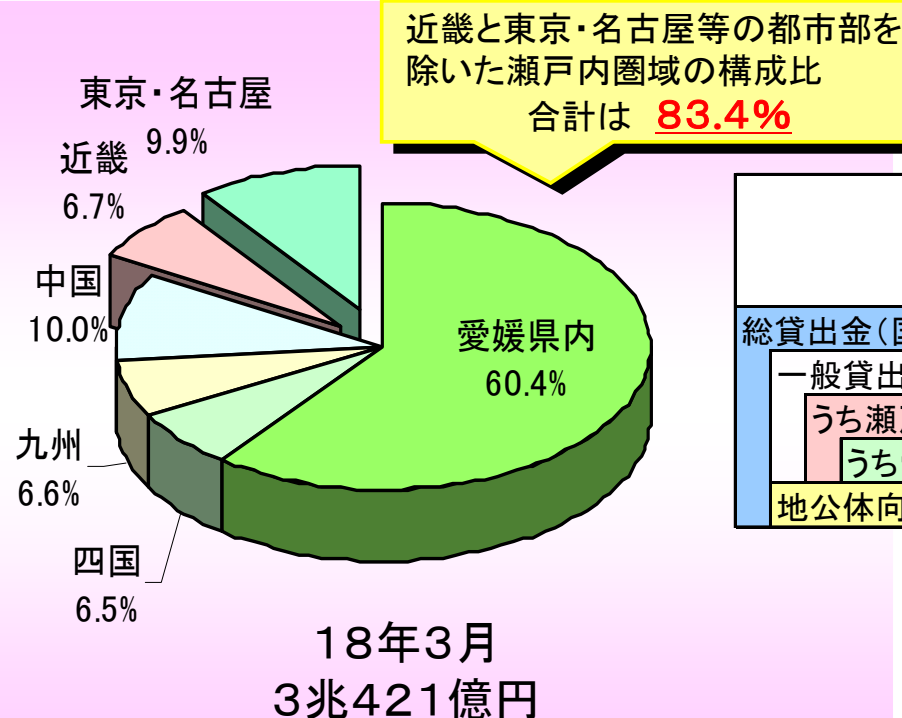


瀬戸内圏域を中心に貸出金をボリュームアップ



広域展開による 安定した運用基盤をベースに、
2006年度中計では瀬戸内圏域を中心にボリュームアップ

<貸出金残高 地域別構成比率>



3年間で貸出金残高 3,000億円増加
うち90%を瀬戸内圏域で増加

<貸出金平残 増加目標> (単位: 億円)

	2003年度中計実績		2006年度 中計 増加目標	前3年間 実績との 差額
	18/3 期中平残	3年間 増加額		
総貸出金(国内)	28,843	2,024	3,000	+ 976
一般貸出金	27,678	1,670	3,000	+ 1,330
うち瀬戸内圏域	23,002	825	2,700	+ 1,875
うち愛媛県内	16,491	▲59	1,300	+ 1,359
地公体向貸出金	1,165	354	0	▲ 354

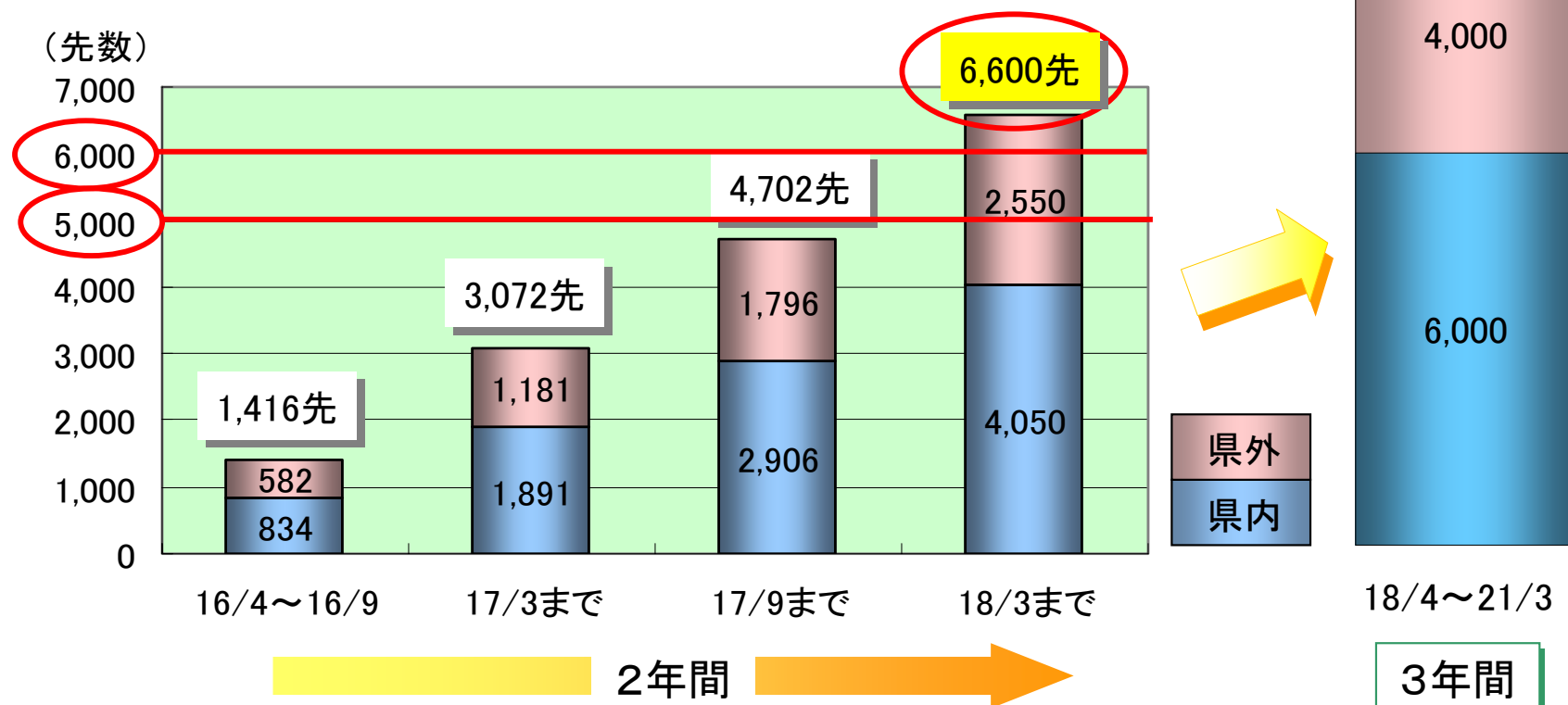
多様な産業構造をもつ瀬戸内圏域を
中心とした貸出金増強策により、
リスク分散を図りつつ収益を増強

法人取引の強化

～新規融資事業所開拓「10,000先」運動～

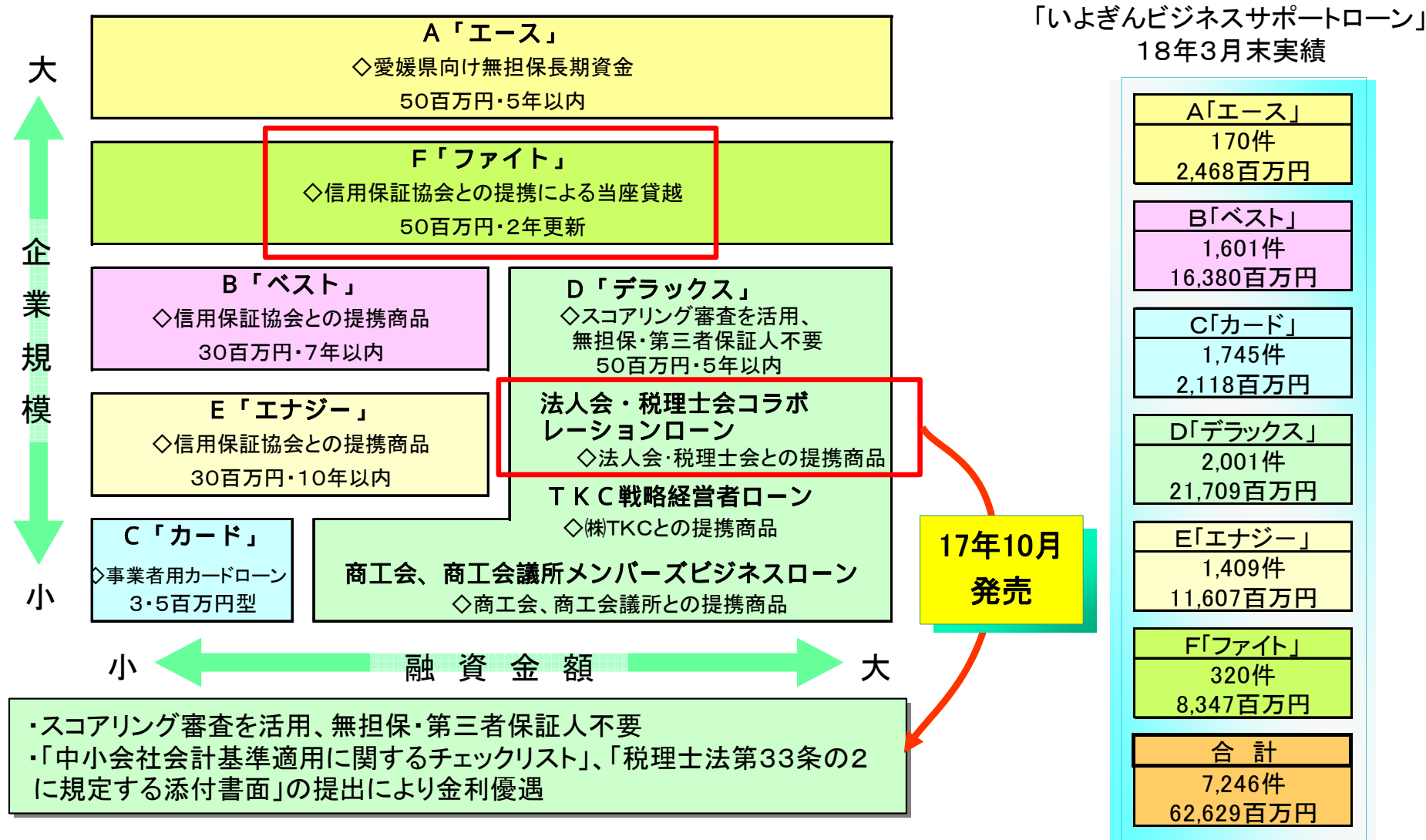
- 16/4～18/3の2年間「5,000先運動」を展開し、**6,600先**を開拓
- **18/4～21/3の3年間で「10,000先」の開拓を目指す**

「新規融資事業所開拓先数」



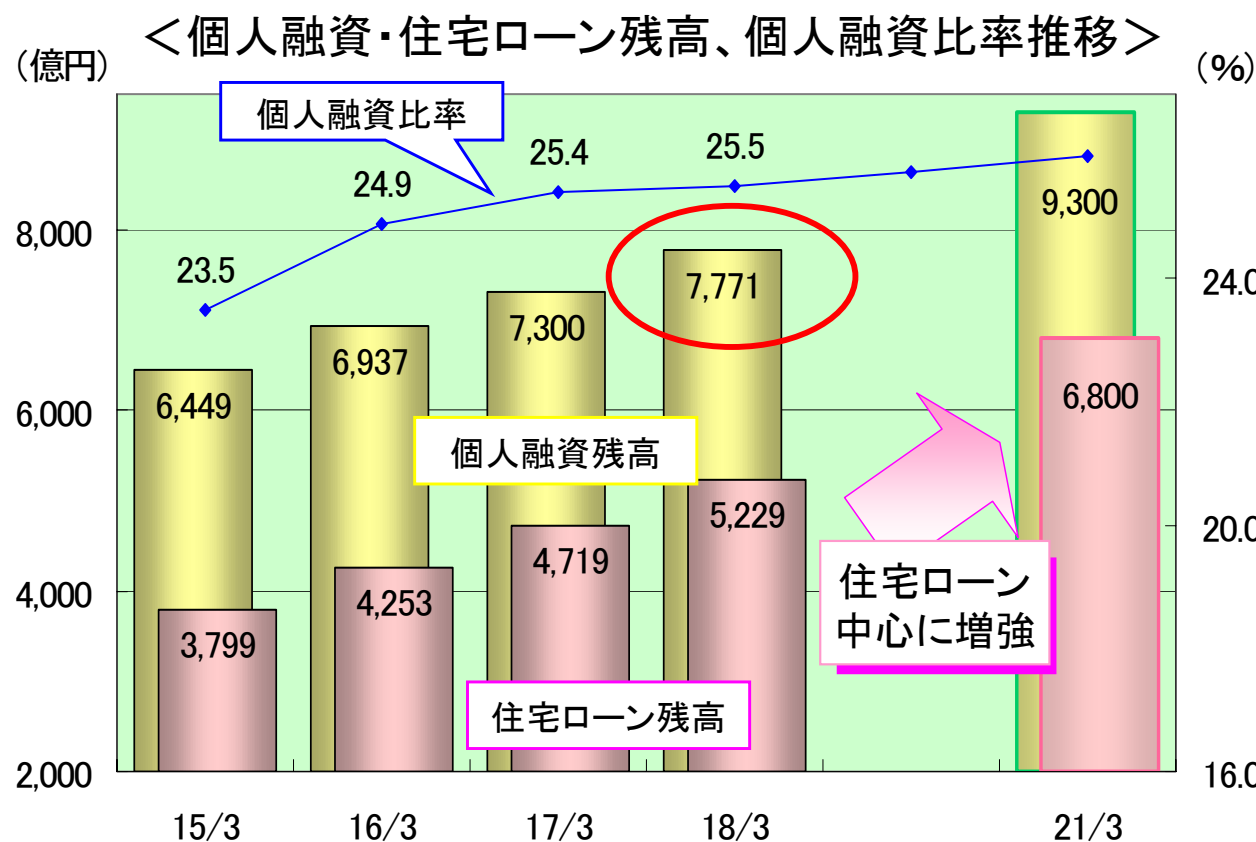
事業性貸出金の推進

● 多彩な商品ラインナップにより、お客さまの幅広いニーズに対応



個人融資によるボリュームアップ

- 住宅ローンが堅調に推移し、個人融資残高7,771億円に
- 2006年度中計においても住宅ローンを中心に個人融資を「1,500億円増加」



住宅ローン

～ 新築案件を中心に
順調に増加 ～

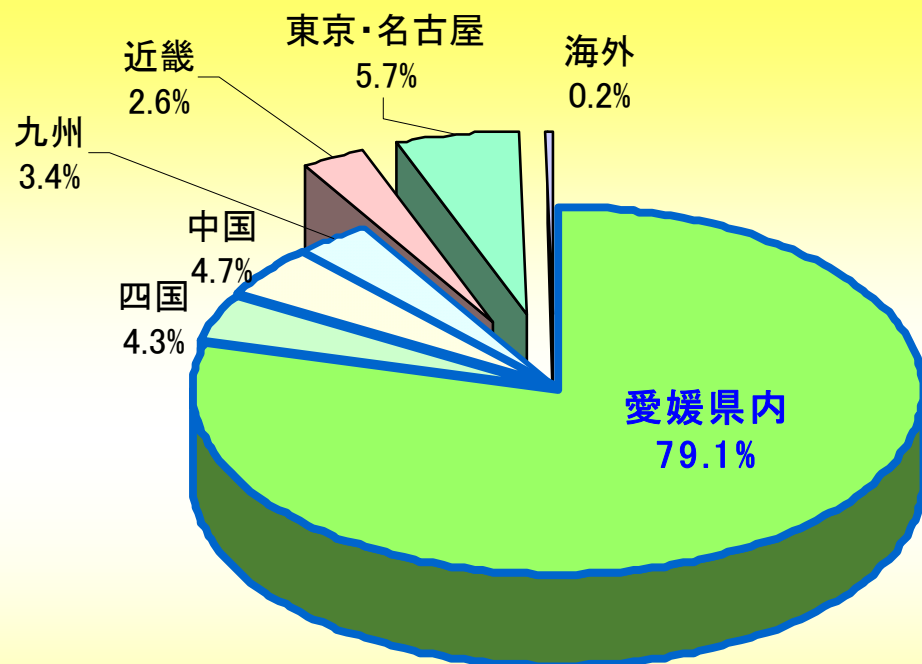
- 広域店舗網を活用したニーズ収集
- 「ローンプラザ」を愛媛県内7か所に設置済
- 事前審査申込制度、翌日回答などのスピード対応により、新規案件持込を推進中

新規案件への取組強化

預金の増強

- 愛媛県内(約8割)を中心に安定した調達基盤を構築
- 地銀高水準の信用力(外部格付:R&Iで「AA-」)を背景とした調達

＜預金等残高 地域別構成比率＞



近畿と東京・名古屋等の都市部、および海外を除いた瀬戸内圏域の構成比合計は、**91.5%**

18年3月
4兆1,154億円

21/3までの3年間で残高
3,500億円増加

- ◇ 法人取引先へのアプローチ強化
 - 法人預金取引の増強
 - 純預金先の開拓
- ◇ 個人取引先へのアプローチ強化
 - 新商品の開発
 - 団塊世代

高い信用力

R&Iによる外部格付「AA-」

【戦略カテゴリー】収益力の強化

新商品・新サービスの提供強化



ソリューション営業の積極的推進

ビジネスマッチング業務

ニーズ対応と
シーズ発掘

- 広域店舗網を活用した情報の受発信
- 16年4月～18年4月の登録件数累計2,223件、成約件数累計 242件(うち直近6ヶ月で88件成約)
- 現在は無料での取組み、有料化を検討中

創業・新事業支援業務

インキュベーション
機能の発揮

- 「いよベンチャーファンド1号投資事業有限責任組合」
 - 17年12月「いよベンチャーファンド2号投資事業有限責任組合」を追加で設立(1号と合算で10億円)
- (1号と2号の合計実績は18年3月で14件385百万円)

M&A業務

事業の承継・
再構築をサポート

- 本部専門スタッフ2名を配置
- お客さま向けセミナーを適宜開催
- 18年4月末までの情報収集件数(売情報64件、買情報188件)

医療・介護支援業務

新規医院開業支援
各種相談・情報提供

- 専門スタッフ2名による本部渉外実施
- 医療コンサルティング会社との連携による機能強化
- 愛媛県内病院総点検運動によるニーズの発掘
- 医療・介護報酬セミナーの開催(約400人が参加)

確定拠出年金

制度導入のサポート、
運用商品の提供

- 本部渉外による導入コンサルティング実施(企業型)
- 18年4月末 実績
企業型:33社、加入者数 約2,000名
個人型:約2,600名

新種業務

多様化する
ニーズへ対応

- シンジケートローン組成業務の取組強化
- 流動化業務への取組強化
- 法改正にあわせた信託業務の積極的推進

【戦略カテゴリー】収益力の強化

預り資産業務の推進

- 資産運用ニーズにお応えした商品の多様化を推進・・・**投資信託残高は前年度比3.7倍に急増**
- **中計3年間で「預り資産増加目標+4,000億円」に向けて**

預り資産は、残高・収益ともに順調に拡大(3年間で残高2,222億円増)

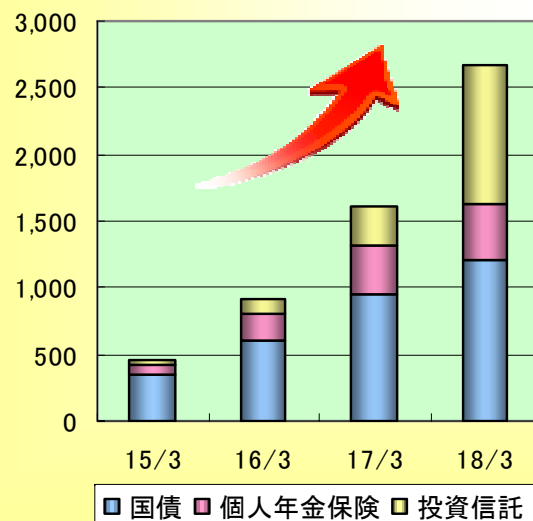
＜預り資産残高推移＞

(単位: 億円)

	15/3	16/3	17/3	18/3	前年度比	増加率
預り資産合計	457	906	1,603	2,679	+ 1,076	+ 67.1%
投資信託	34	106	281	1,051	+ 770	+ 274.0%
個人年金保険	75	199	363	414	+ 51	+ 14.0%
国債	348	601	959	1,214	+ 255	+ 26.6%

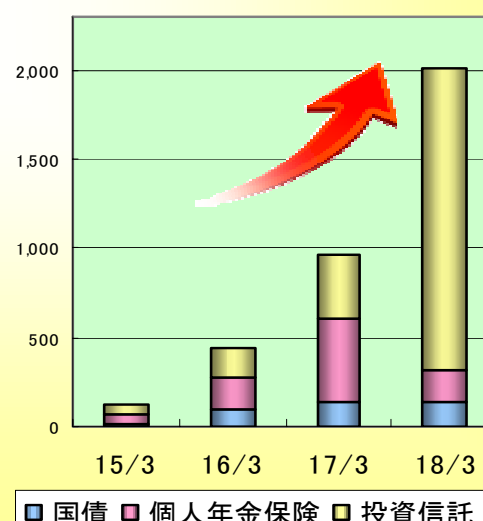
(億円)

＜預り資産残高推移＞



(百万円)

＜預り資産収益推移＞



3年間で残高

4,000億円増加

投信・年金保険新商品の追加

- ◇ 投信 合計33ファンドを取扱中
投信3ファンド追加(18年5月)
- ◇ 年金保険 合計9種類を取扱中
新商品の追加投入を予定

預り資産の営業態勢強化

- ◇ 預り資産店頭強化運動「チャレンジAAA(アセット・アクティブ・アクション)」の継続
- ◇ お客さま投資セミナーの開催
- ◇ 「金融商品アドバイザー」全店260名体制へ(今後年間50名増員予定)
- ◇ 行員向け研修の強化を実施

「いよぎん幸せパック」※の販売

- ◇ 金利上乗せキャンペーンの実施(18年3月～5月)

※定期預金と投資信託・外貨定期預金を組み合わせた商品

営業力のさらなる強化に向けて



環境変化に対応し、店舗・チャネル・人材・組織の変革を目指す

本部組織、店舗・チャネルの再構築

- 営業力強化に向けた本部組織の改正
- 最適な店舗網の再構築
- 戦略店舗の配置

➤ 個人特化店舗、相談機能強化型店舗 等

- 預り資産増強に向けた店舗レイアウトの改善

➤ 愛媛県内91か店に「ご相談専用ブース」設置

- ダイレクトチャネルの効果的活用

◇ インターネットバンキング

- 政府が推奨する電子納税に、いち早く対応
- 17年8月に取扱開始した「事業者向けインターネットバンキング」契約件数は18年4月末で1,499先と順調に増加

積極的な人材の育成・登用

グループ経営の推進

新しいビジネスモデルへの積極的な対応



店舗レイアウトを改善

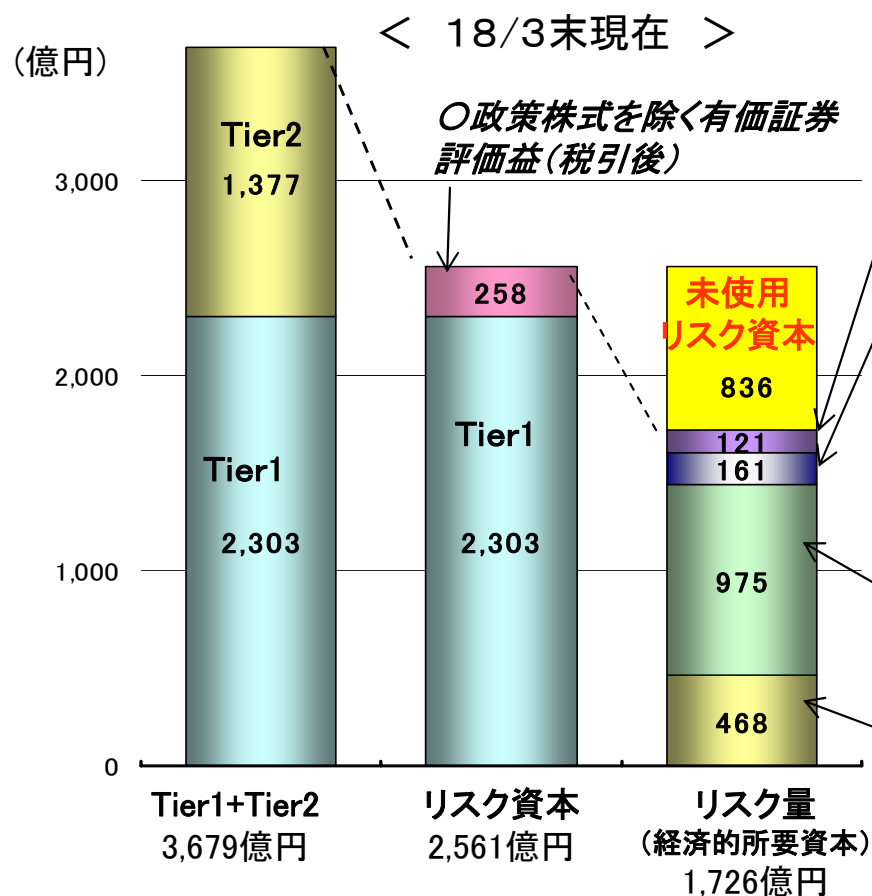
県内店舗に「ご相談専用ブース」を設置



統合リスク管理

● 今中計の中で未使用リスク資本の有効活用を志向

- リスクリターン分析をもとに瀬戸内圏（愛媛県を含む）にフォーカスをあてた中期経営計画を策定
- 内部格付制度を基本軸として「規制上の所要資本」と「内部管理上の所要資本」を一体的に運営することによって、統合リスク管理の実効性を高め、未使用リスク資本を効果的に活用するため、バーゼルⅡにおいて基礎的内部格付手法の採用を志向



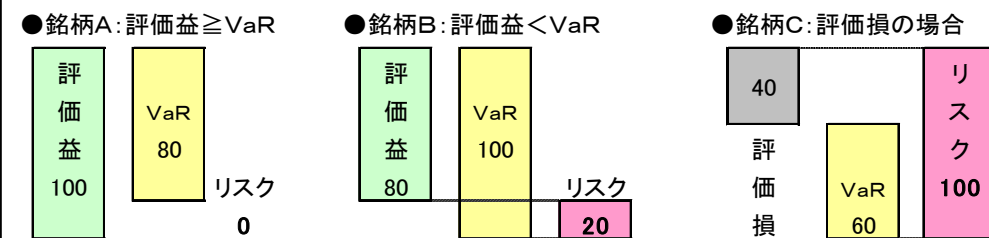
〇オペレーショナルリスク

- ・バーゼルⅡ 基礎的手法により算出

〇政策株式リスク

- ・前提…保有期間1年、信頼水準99.9%
- ・個別銘柄毎のVaRとリスク資本未算入評価損益をネットしてリスク量を算出(注)

(注) 政策株式のリスク算出方法例



〇市場リスク[金利リスク・為替リスク・株式リスク(政策株式を除く)]

- ・前提…保有期間1年、信頼水準99.9%、異なるリスク間の相関考慮

〇信用リスク(貸出および事業債等)

- ・前提…保有期間1年、信頼水準99.9%

ステークホルダーの満足度向上

● 本業に基づいた社会貢献活動によりステークホルダーの満足度を向上

CSRへの取組み

◆ 17年11月に「CSR推進委員会」を設立 ◆

地域貢献活動

- 「地域文化活動助成制度」による支援
- (財)「伊予銀行社会福祉基金」による支援
- 経営者育成支援を目的とした「IRCニューリーダー・セミナー」の開催
- 道後温泉宿泊券の懸賞付「坊っちゃん100年記念定期預金」を発売
(小説「坊っちゃん」100年記念事業の一環)
- 男子テニス部・女子ソフトボール部の活動
- 公益信託「池田育英会トラスト」「社会福祉奨学基金」の取扱い
- 公益信託「愛媛県災害ボランティアファンド」の受託
- 平成29年開催予定の愛媛国体に協賛
- 各種地域行事への参加 他

産学官連携

- (財)えひめ産業振興財団との連携
- 愛媛大学と「連携協力協定」を締結
- 「地域ブランド」形成支援を目的とした「中小企業基盤整備機構」との業務提携
- 異業種交流会「フロンティア企業クラブ」への参加
- 「四国産業クラスターサポート会議」への参加 他

商品提供

- 「環境私募債」による企業の環境活動支援
- 「環境グリーン資金」によりISO取得を支援
- 「エコカーローン」による低公害車普及支援
- 少子化問題に対応する「子宝ローン」 他

環境

- 頒布品のリサイクル活動を促進
- ハイブリッドカー等の低公害車の導入拡大
- 再生紙の利用率アップへの取組み 他

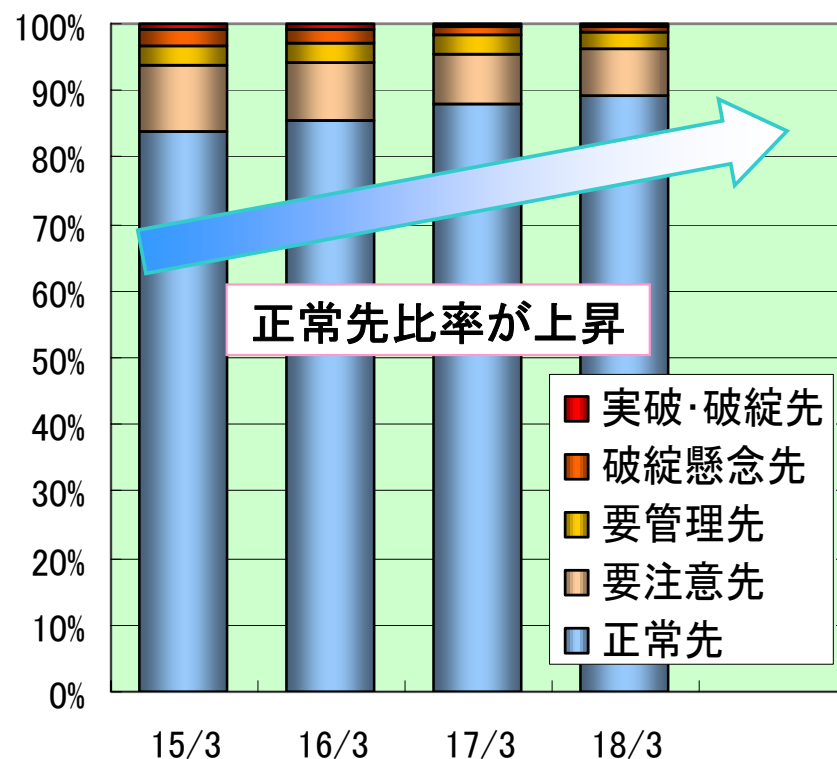
CS向上

「Thanks, Heart & Smile運動」～「感謝の心でベストをつくす」全行運動～を展開

信用コストの安定化

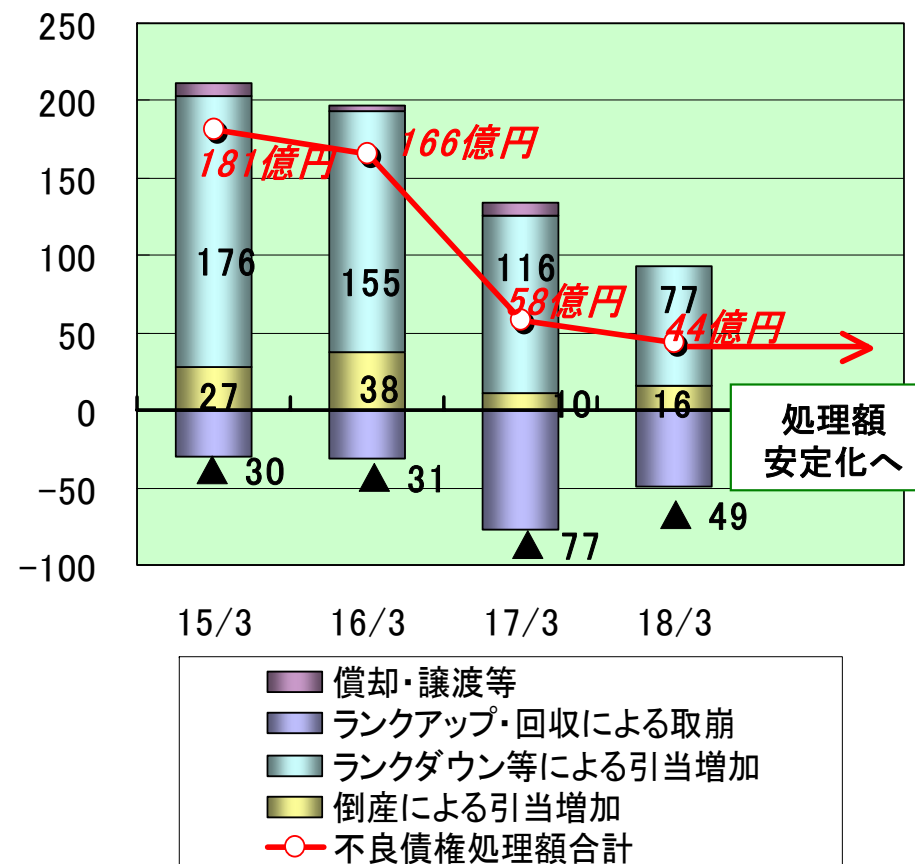
- 専門スタッフによる業種別審査によって、貸出資産の不良化の未然防止と企業再生への取り組み継続により、**正常先比率が着実に上昇**
- 地域分散・小口分散等によるリスク抑制政策により、**信用コストは安定化へ**

自己査定区分別構成比推移＜債権額ベース＞



処理額
(億円)

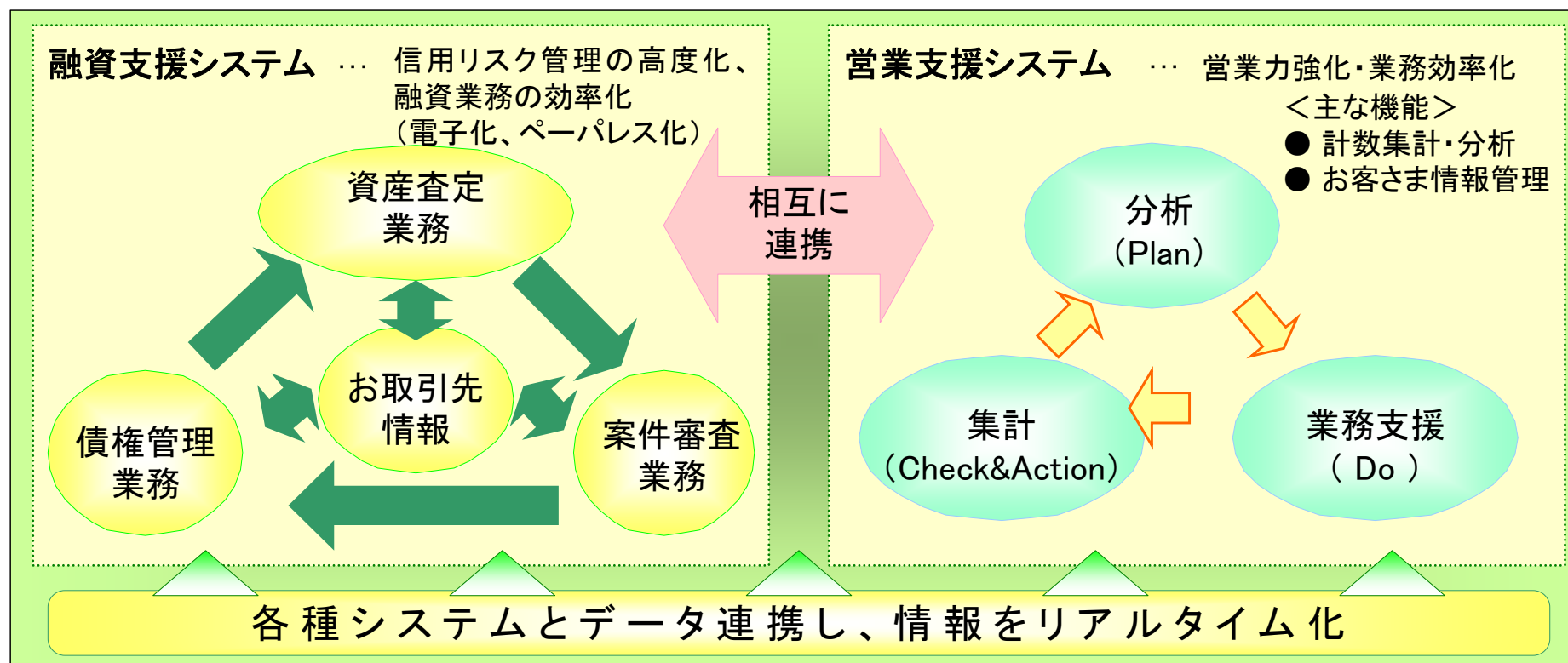
要因別不良債権処理額推移



融資支援システムと営業支援システムの活用

● 融資支援システムの「守り」と営業支援システムの「攻め」により、強固な融資営業体制を確立

債務者を中心とした融資統合データベースの構築



取引先情報の統合管理によって **信用リスク管理を高度化し、融資業務の効率化・標準化を推進**

各種情報管理の標準化と効率化によって **対面時間・営業機会を拡大し、営業活動支援を推進**



＜本件に関する照会先＞

伊予銀行 総合企画部 八木

TEL:089-941-1141

FAX:089-946-9104

E-Mail:iyo010@iyobank.co.jp

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。