



伊予銀行

# 今後の経営の方向性について

2018年度

中期経営計画

～ Second Stage for 150～

(2018/4/1～2021/3/31)

# 10年ビジョンと中期経営計画の体系



伊予銀行

## 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 —

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

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

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

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<br>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                      |

# 新たなビジネスモデル



伊予銀行

- デジタルの得意な分野は徹底して「デジタル」を活用し、「人」にしかできないコンサルティングの仕事に集中することで、お客さまの「想い」や「夢」のお手伝いをいたします。

**Digital touch point** - **Human consulting** - **Digital operation**

お客さま接点  
(つかいやすく)

グループ行職員  
(お客さま本位)

事務手続  
(かんたんに)

## お客さま接点 (タッチポイント)

日々コンタクトできる接点の確立

## デジタルを活用したお客さまとのリレーション

お客さまと継続的につながる仕組みの構築

- デジタルを活用し、効率的に定期的なフォローを実施

## デジタルタッチポイント

## デジタルオペレーション

ヒューマン&デジタルで  
お客さまごとに寄り添う

## 時間・場所を問わないチャネル

「いつでもどこでも」つながるチャネルの構築

- 学生や勤労者  
→ Web・休日店舗の活用
- 高齢者  
→ 店舗・Web (移動手段が不要)
- ペーパーレス化等による申込手続の革新

## お客さまのお悩み相談

お客さまからの相談に対する  
適時適切な情報提供&助言

- 経営戦略・ライフプラン立案の相談

## ヒューマンコンサルティング

## コンサルティング

お客さま本位の提案

- 事業性評価による課題解決 & リスクテイク
- フィテューシャリー・デューティーを踏まえた個人資産の管理・運用提案

# 中期経営計画の主要数値目標

- 引き続き厳しい経営環境が想定されるものの、各施策の実施により、当期純利益は205億円を計画しております。

| 目標項目      | 2015年度中期経営計画<br>(2017年度実績) |
|-----------|----------------------------|
| コア業務粗利益   | 775億円                      |
| 役務取引等利益   | 66億円                       |
| 当期純利益     | 226億円                      |
| ROE       | 3.83%                      |
| コアOHR     | 63.31%                     |
| 連結総自己資本比率 | 14.31%                     |
| 不良債権比率    | 1.44%                      |



| 2018年度中期経営計画<br>(2020年度目標) |
|----------------------------|
| <b>765億円</b>               |
| <b>85億円</b>                |
| <b>205億円</b>               |
| <b>3.0%以上</b>              |
| <b>65.0%以下</b>             |
| <b>15.0%以上</b>             |
| <b>2.0%以下</b>              |

# ライフイベントにあわせた価値のご提供



伊予銀行

● **ライフイベント**に関わり、お客さまの「**想い**」に寄り添った総合提案を実現してまいります。



## お客さまのニーズを「**いよぎんグループ**」がまるごとサポート

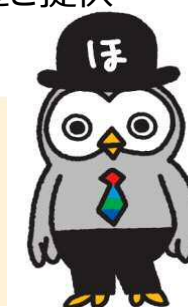
●「**四国アライアンス証券**」がお客さまの**資産形成を全面サポート**



●「**いよぎんローンプラザ**」の専門スタッフによる**スピーディーな対応**で「**夢のマイホーム取得**」のお手伝い



●「**いよぎん保険プラザ**」でライフプランにあわせた最適な商品をご提供



# ビジネスステージにあわせた価値のご提供

- お客様の**経営課題を共有し、事業の成長・発展**をお手伝いいたします。

## お客様の経営課題を共有

### 「知る営業」の徹底

- お客様の経営課題を把握
- 業界・市場分析
- 事業性評価による成長性の分析



### 「事業性評価検討会」の実施

- 蓄積情報やお客様の経営課題をもとに「**事業性評価検討会**」を実施
- 本部・支店間で経営課題を解決しサポート

## コンサルティングメニューの拡充

### ものづくり支援チーム



- **技術的な知識や経験を豊富に持つ人財**を採用して結成
- 「ものづくり企業」の**技術開発**や**補助金申請**等のお手伝い

### ICTコンサルティング



- 「**生産性向上支援コンソーシアム**」を組成
- ICTを活用した**生産性向上**をお手伝い

### 震災対応型融資



地震リスクに備え、**円滑な事業継続を後押し**

- 一定以上の地震が発生した場合は**貸付元本を免除**
- **貸付元本免除後もお借入が可能**  
**全国の金融機関で初のスキーム**

# ダイレクトチャネルを活用した価値のご提供

- ダイレクトチャネルを活用したお客さまへの**価値提供とサービスの向上**に努めてまいります。

## 個人のお客さま向けサービス

- スマートフォン決済アプリ「**いよぎんPayB**」導入



バーコードのスクリーンで  
決済完了



- **運用一任型ロボアドバイザー**の導入



資産運用の入り口として  
気軽にご利用いただける  
サービスのご提供

- **Web完結型マイカーローン**の導入



契約書の記入・捺印が必要

不要

## ダイレクトチャネルの活用

- 総合情報サイト「**iyomemo**」  
により地域と金融の情報を発信



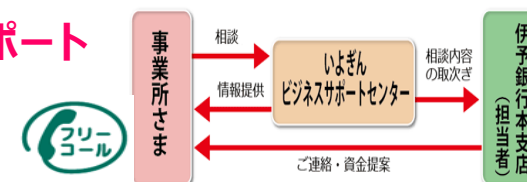
- **ATM広告**を活用し、お客さまに  
最適な情報をご提供



## 法人のお客さま向けサービス

- 法人・外為インターネットバンキングの機能強化
- ビジネスサポートセンターの活用により**愛媛県全域**

**の中小企業サポート**

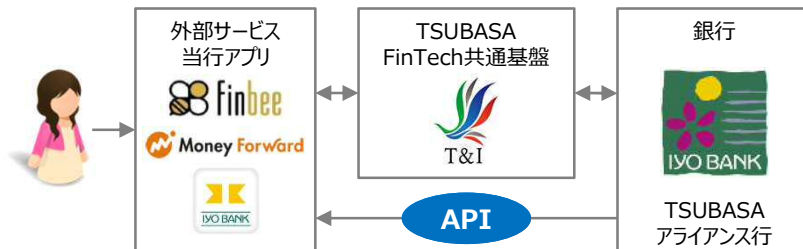


# デジタル技術を活用した取組み

- デジタルテクノロジーを活用した新たなサービス・チャネルを創造し、お客さまに**最適のサービス**を提供いたします。

## TSUBASA FinTech共通基盤

- Fintech企業と当行のシステムを直接つなげる  
**「API」基盤の共同開発**
- **新しい魅力あるサービス**をスピーディーにご提供



## キャッシュレス化の推進

- 電子地域通貨**「IYOGIN Co-in」**の実証実験開始
- QRコードを活用した**キャッシュレス決済サービス**の実用化



## アプリ機能の充実・高度化

- **Webチャットサービス**を本格展開
- **「Money Manager」**の機能追加



## データベースマーケティングの高度化

- **AIを活用**した分析の高度化
- Web行動履歴データ等、**幅広いデータを収集し整備**



# 店舗機能の見直しと事務のデジタル化

- 利便性と生産性向上に向け、店舗機能を抜本的に見直してまいります。
- 事務のデジタル化により、事務量の大幅削減を目指してまいります。

## 店舗機能の見直し

- お客様のニーズにあわせた次世代型店舗の展開



### 「さっと窓口」の設置



- 窓口での待ち時間の短縮と現金ハンドリングレス

### 相談ブースの充実



- お客様が落ち着いた環境で相談ができるスペースを確保

## 事務のデジタル化

- 事務のデジタル化を加速させ事務量の大幅削減

「営業店事務のタブレット受付」「営業店事務のWeb受付」



2019年2月 稼働予定



2019年4月 稼働予定

- 営業店事務量の約40%をデジタル化
- 「記入レス」「印鑑取引レス」の実現

# 多様性を活かした組織風土の醸成

- 「働きやすい会社」「働きたい会社」「地域の未来づくりに貢献し共に成長する会社」に向けた取組みを行っております。

## 発想力と実践力を備えた人財育成

- 「社内公募制度」の拡大
- 「次世代リーダー研修」・「女性リーダー研修会」  
を四国アライアンスで合同開催

## 柔軟で生産性の高い働き方の実現

- 「フレックスタイム制度」の導入
- 11時間の「勤務間インターバル制度」の導入



## 株式会社いよぎんChallenge&Smileの設立

- 障がいのある方が安心して生き活きと働ける就労環境を整備
- 2018年6月に特例子会社の認定取得
- 特例子会社の認定取得は、中四国エリアの金融機関で初めての取組み



# ESG（環境・社会・ガバナンス）への取り組み

- 新規性・独自性のある「**地域の核となる事業**」を発掘してまいります。
- 「**四国アライアンス**」の連携を活用することで、**地域経済の活性化**をサポートしてまいります。

## 地域経済活性化に向けた取り組み

### 「地域の核となる事業」の発掘

- 「**愛媛県大洲市の町家・古民家等の歴史的資源を活用した観光まちづくりにおける連携協定**」を締結



- 国登録有形文化財「**旧大洲藩主の加藤家住宅**」を**宿泊施設**として、2020年に開業予定
- まちづくりを**官民が連携**し、地域活性化を推進

### 四国アライアンス (四国の地銀4行による包括連携)



- **四国アライアンスキャピタル(株)**のもとで、事業承継や創業および再生支援を行う2つのファンドを設立



- 本年4月より13名体制で営業開始
- **ビジネスマッチングの高度化**や**四国資源の付加価値向上**により、地域活性化のサポート

# ESG（環境・社会・ガバナンス）への取り組み



● いよぎんグループでは、**ESG**へ積極的に取り組み、**持続可能な地域社会の実現**に貢献してまいります。

## 地域社会の活性化に向けた取り組み

### ● 公益財団法人 伊予銀行社会福祉基金

奨学金の無償給付、福祉機器の贈呈



### ● 伊予銀行地域文化活動助成制度

文化活動を継続されている方に助成



### ● IRCニューリーダーセミナー

明日を担う若手経営者の育成をサポート



### ● いよぎん金融教育教室

「キッズセミナー」など幅広い研修を実施



### ● テニス部・女子ソフトボール部

地域のスポーツ振興に貢献

## 環境保全への取り組み

### ● 公益信託伊予銀行環境基金「エバーグリーン」

環境保全活動に取り組まれている方に助成



### ● 「伊予銀行エバーグリーンの森」活動

愛媛県4カ所で森林づくり活動



### ● 「森のあるまちづくり」をすすめる会

地元の皆さまと植樹活動

## コーポレート・ガバナンスの強化

### ● 監査等委員会設置会社

監査・監督機能の強化、取締役会の活性化

### ● 経営審議委員会

取締役候補者の選定、報酬方針や水準等の審議  
経営の透明性と客観性を確保

### ● アドバイザリー・ボード

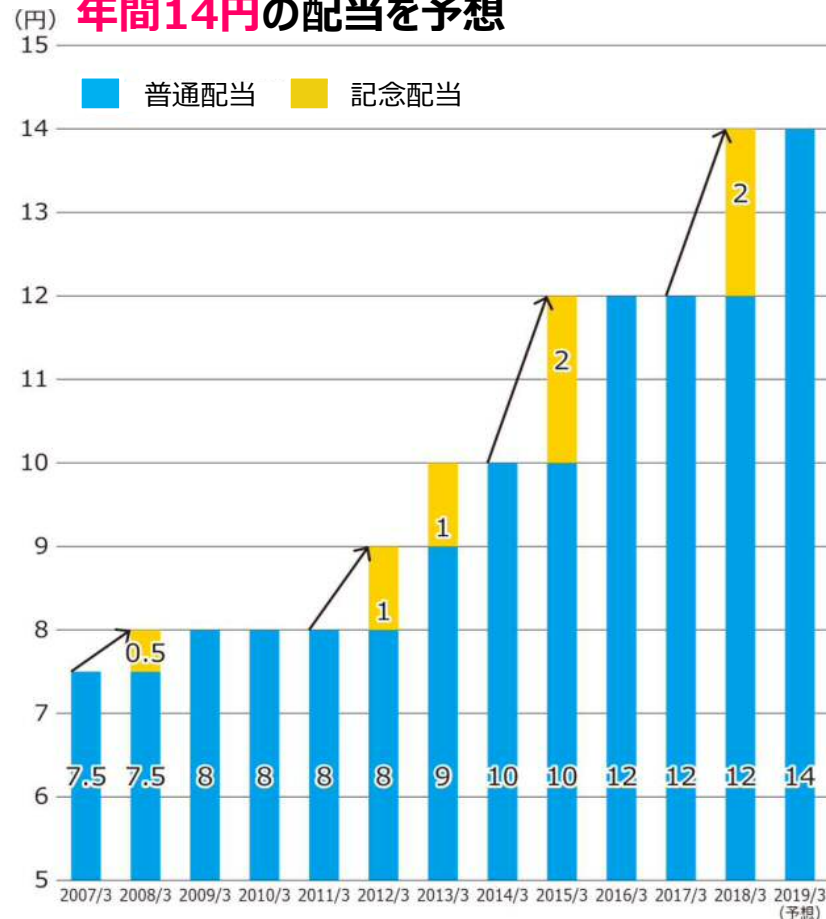
外部の有識者から当行の経営戦略・ガバナンス等について  
評価・助言

# 株主の皆さまへの利益還元

- 当行では、株主さまへの利益還元を積極的に実施しております。

## 配当

- 2018年度は普通配当を2円増配し、  
年間14円の配当を予想



## 株主さまご優待制度

100株以上1,000株未満保有の株主さま

ご優待品を贈呈（今治タオルを贈呈）



1,000株以上保有の株主さま

3つのうちいずれか1つをお選びいただけます

- 愛媛県産品・TSUBASAアライアンス  
共同企画特産品
- 株主さまご優待定期預金
- 寄付

