



平成24年4月2日

各 位

会 社 名 株式会社 愛 媛 銀 行
代 表 者 名 取締役頭取 中 山 紘 治 郎
(コード番号8541 東証、大証各第1部)
問 合 せ 先 企画広報部長 木藤 環
(TEL: 089-933-1111)

第14次中期経営計画「創業100周年に向けて“殻を破る”新たな挑戦」のスタートについて

愛媛銀行（頭取 中山紘治郎）は、今後3年間（平成24年4月～平成27年3月）を計画期間とする第14次中期経営計画をスタートさせましたので、その概要についてお知らせいたします。

第14次中期経営計画の策定にあたって

「最初に相談される銀行」の確立を目指し取り組んできた、第13次中期経営計画は平成24年3月に終了しました。

わが国経済は震災復興に向けて持ち直しつつあるものの、デフレ、少子高齢化等の問題に加え、欧州債務危機、円高等を背景に、景気の先行きには不透明感が強まっています。私たち銀行を取り巻く環境も、バーゼルIII（新自己資本比率規制）、IFRS（国際会計基準）等から生じてくる解決すべき課題が山積しています。

このような状況の中、前中期経営計画の成果を踏まえ、第14次中期経営計画は、銀行経営の原点に立ち返り、
第一に、「お客様サービスの向上」により、お客様の満足と信頼を得るサービスを提供します
第二に、「リスク管理態勢の充実」により、リスク管理の高度化を図り、健全経営に努めます
第三に、「効率経営の追求」により、ローコスト・オペレーション（低コスト化）を確立し、生産性を高めます
の3つの基本方針を掲げます。そして、経営理念のもと、この方針を忠実かつ着実に実行し、引き続き「最初に相談される銀行」という愛媛銀行ブランドの確立を目指します。

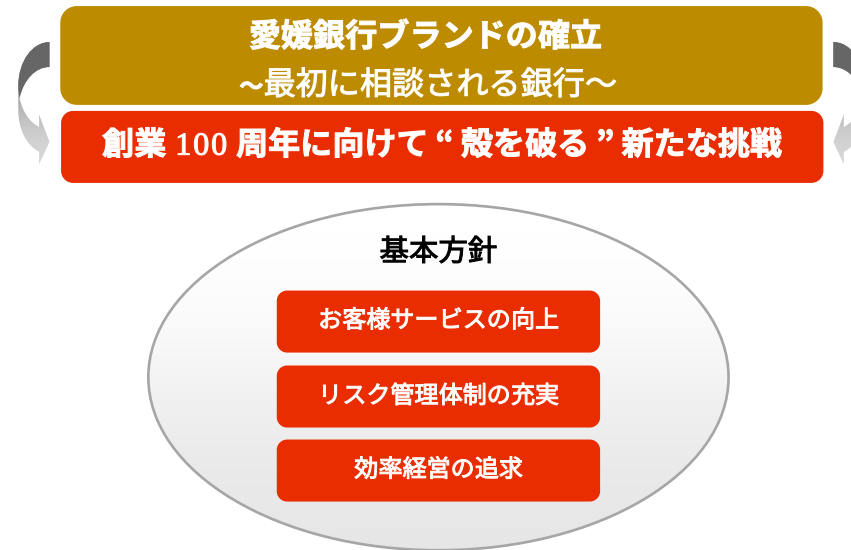
今年2012年は国際連合の定める「国際協同組合年」です。これは、金融・経済危機、貧困、食糧危機など現代社会が抱える問題の解決に向けて、「相互扶助」を基本理念とした活動を広めることを目的としたものです。今後、世界各地で、当行が創業以来受け継いでいる「無尽の精神」、すなわち“思いやり”と“助け合い”の輪が広がってくることが期待されています。

いうまでもなく、地域金融機関である当行は、地域経済並びに地域に暮らす人々と盛衰や命運をともにしていかなければなりません。そして、当行が地域で勝ち残るためには、全役職員が、危機感を持って、既成概念にとらわれず、殻を破っていくと同時に、地域社会に根ざした銀行として、地域の発展・進進に貢献する取り組みをさらに深化させていかなければなりません。

来るべき創業100周年（平成27年）に向けて、全役職員が一丸となって第14次中期経営計画の達成に向けて邁進してまいります。

以上

<概要>



基本方針に基づく主要施策

1. お客様サービスの向上 ~お客様からのご要望に応えるため、早くて、親しみのある、親切・丁寧な対応に努めます。~

お客様対応の質的向上

行員の接客対応の基本や知識・技量の習得に向けた教育を行うとともに、専門性の高い行員を育成していきます。

個人資産運用相談体制の強化

専門知識を有する人材（弁護士・税理士・社会保険労務士など）を配置し、金融資産運用、税務・法務相談などに応じる体制を強化します。

新しいチャネル・新商品の提供

お客様のニーズに沿った商品を、ライフステージに応じてタイミングよく提供し、より魅力的な商品やチャネルの充実に努めます。

新規開拓・優良既存取引先への集中

新しいお客様の獲得につながる営業を推進し、一方では従来からのお客様との関係も深め、お客様の増加とお取引の当行シェアを拡げていきます。

成長分野への積極支援

医療・介護福祉、環境、エネルギー分野、第一次産業に対して、資金供給、ファンドによる投資、販路開拓等の支援を行います。

コンサルティング機能の更なる発揮

お客様のライフステージに応じて、外部機関との連携を図りながら、「地域密着型金融」を推進していきます。

C S R 活動の充実

地域の発展に貢献することが地域金融機関の社会的責任であることを認識し、社会貢献活動等を幅広く行っていきます。

2. リスク管理態勢の充実～「健全経営の基本はリスク管理である」との認識のもと、早めに対処していきます。

コンプライアンスの徹底

コンプライアンス意識を高め、組織、行員間の牽制機能を発揮し、内部管理体制を充実していきます。

お客様への説明態勢の充実

お客様のライフステージ、資産状況に応じて、わかりやすく、丁寧に説明する態勢を強化していきます。

信用リスク管理態勢の強化

お取引先の実態を把握し、早めに対応するとともに、検証を通じて、信用リスク管理を強化していきます。

市場リスク管理の高度化

市場動向を踏まえ、価格変動リスク、金利リスク等に速やかに対応し、適切なリスク管理を行います。

システムリスク等の管理の充実

システムリスク、BCP等想定されるリスクに対応できる体制を充実していきます。

3. 効率経営の追求 ～業務のスリム化と生産性の向上を図り、強靱な経営体質をつくっていきます。

収益基盤の拡充

中小企業向け貸出、消費者ローン等の推進による資金利益の確保と手数料収入の増強により安定した収益基盤を構築していきます。

ローコスト資金の調達

年金・給振・為替パイプ等を推進し、ローコスト資金の吸収を図っていきます。

業務のスリム化・事務の見直し

店舗形態の見直し、業務のスリム化、事務の削減に取り組み、経費を抑え、生産性を高めていきます。

営業店事務の集中化

営業店事務の本部集中化を図るとともに事務のIT化、スピード化に取り組み、事務の効率化を図っていきます。

評価制度の見直し

行員、パート・嘱託それぞれの役割と責任を明確にして、貢献度に応じて評価し、納得性の高い評価制度を構築していきます。

4. 計画最終年度の主要計数目標 …当期純利益70億円の達成

<平成26年度：単体>

コア業務粗利益	325億円以上
コア業務純益	130億円以上
当期純利益	70億円以上

※コア業務粗利益…資金利益+役務取引等利益+その他業務利益－債券関係損益

※コア業務純益…業務純益＋一般貸倒引当金繰入金－債券関係損益

Tier1比率（自己資本比率）	8%以上（11%以上）
OHR（業務粗利益経費率）	60%以下
不良債権比率（金融再生法開示債権比率）	2%台

※Tier1比率…Tier1（中核的自己資本）／リスクアセット

※OHR…経費／コア業務粗利益

※不良債権比率…開示債権残高／貸出債権残高＋保証等債権残高