



平成27年4月1日

各 位

会社名 株式会社 伊予銀行
代表者名 取締役頭取 大塚 岩 男
(コード番号 8385 東証第1部)
問合せ先 執行役員総合企画部長 三好 賢 治
(TEL. 089-941-1141)

「中期経営計画～First Stage for 150～」の策定について

株式会社 伊予銀行(頭取 大塚岩男)は、今後3年間(平成27年度～平成29年度)を計画期間とする「2015年度中期経営計画」をスタートさせましたので、その概要を下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 「2015年度中期経営計画」の策定にあたって

- (1) 当行の主な営業基盤であります愛媛県は、人口減少や地域間格差の拡大といった構造的変化が進展しています。
- (2) このような環境のなかで、国をあげて「まち・ひと・しごと創生総合戦略」がスタートしましたが、私たち「地域金融機関」が果たすべき役割はますます大きくなっており、従来以上にグループが一体となって、「地域経済活性化」に真正面から取り組み、地域のお客さまの発展に貢献しなければなりません。
- (3) そのためには、想定される環境変化に対して、当行自身がBPR戦略等を着実に実行し、生産性の向上に努め、経営資源をお客さまサービスに振り向けていかなければならないことから、2015年度中期経営計画(以下、「新中計」という。)は新たな成長に向けた第1段階の計画として策定しています。
- (4) 私たちは新中計での活動を通して、10年先にに向けたあらゆる環境変化に対応できる組織体質に変革し、当行の有する経営資源の最適化を進めながら、従来の法人分野に加え、個人リテールや地方創生の各分野において、新たな成長戦略へ挑戦してまいります。

2. 計画期間

平成27年4月～平成30年3月 (3年間)

3. 目指す姿 (定性面の経営ビジョン)

**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
～「思いっきり応援します！」地域の未来を～**

営業基盤である瀬戸内圏域で、私たちが提供する金融サービスに満足していただき、最も支持される金融サービスグループになるという決意で、「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」という目指す姿と、『「思いっきり応援します！」地域の未来を』という実践のための行動指針を掲げております。

(注) 瀬戸内圏域とは当行が店舗展開している四国4県、大分県、福岡県、山口県、広島県、岡山県、兵庫県、大阪府の11府県です。

4. 目指す財務成果（定量面の経営ビジョン）

時価総額 地銀トップ5

2012年度中期経営計画では、地域の発展に貢献していくために質・量ともに優れた銀行であり続けるとの思いから、「時価総額 地銀トップ5」を目指してまいりました。現在の時価総額は第8位（平成27年3月31日終値）まで上昇しておりますが、トップ5を維持できる水準に引き上げることを目指して、引続き、質・量の両面から企業価値の向上を図ってまいります。

（注）「時価総額」とは、質・量の両面から企業価値を測る指標で、個別企業の発行済株式数に株価を乗じて算出されます。一般的には、利益や純資産規模が大きいほど、時価総額も高くなる傾向にあります。

5. 新中計のタイトル

First Stage for 150

当行は、新中計最終年度の平成30年3月15日に創業140周年を迎えますが、更にその10年先の150周年を見据え、持続的な成長に向けたビジネスモデルの転換を目指してまいります。

新中計は、その150周年に向けた第1段階の計画と位置付けて、タイトルを「First Stage for 150」とします。

6. 基本方針・基本戦略等

新中計は「新たな成長戦略への挑戦」と「経営資源の最適化」の2つの基本方針のもと、8つの基本戦略を展開してまいります。そして、この2つの基本方針を着実に進めるために「組織風土の変革」に取り組んでまいります。

<戦略マップ>



(1) 基本方針①：新たな成長戦略への挑戦

【基本戦略とテーマ】

- A. 個人戦略：「ライフプランをまるごとサポートし、世代をつなぐ取引関係を構築する」
お客様のライフプランに応じた提案により、お客様の生活をまるごとサポートできる態勢を構築するとともに、幅広い資産運用提案や相続に関するご相談を強化することで、世代をつなぐ取引関係を構築してまいります。
- B. 法人戦略：「ビジネスステージに応じたサポートにより、事業発展に寄与する」
お取引先企業のニーズや経営課題を共有し、ビジネスステージに応じたソリューション提供を幅広く行うことで、お客様の事業発展に貢献してまいります。
また、当行の強みであるシッフファイナンスの分野におけるご支援を一層強化するとともに、お客様の海外ビジネスのサポートに努めてまいります。
- C. 地域戦略：「当行と地域がともに成長し、地域の活力を創出する」
当行グループの有するソリューション提供力やネットワークを活用して、「まち・ひと・しごと創生総合戦略」とも連携した地方創生に積極的に取り組み、地域の活力を創出してまいります。
- D. 市場運用戦略：「新分野での収益源を確保し、長期安定的な収益基盤を創造する」
今後も分散投資による有価証券ポートフォリオの収益力を強化するとともに、昨年、新たに設置した市場営業室でクロスボーダーを含めた市場性ローンにも積極的に取り組み、長期安定的な収益分野の確立を目指してまいります。

(2) 基本方針②：経営資源の最適化

【基本戦略とテーマ】

- A. ICT戦略：「ICTを活用した新たなビジネスモデルを創造する」
インターネットやモバイル端末などのICTをあらゆる分野で徹底的に活用することで、お客様の日常生活のなかでご利用いただけるサービスを創造し、利便性を向上させてまいります。
- B. BPR戦略：「業務プロセスを改善し、生産性を向上する」
事務処理の簡素化を進め、スピーディーな対応を可能とすることで、お客様に一層満足していただける事務処理態勢を構築するとともに、生産性を向上させ、より多くの時間をお客様への提案活動に振り向けることで、CSの向上につなげてまいります。
- C. 店舗・営業態勢戦略：「新たな環境変化に対応した店舗網や営業態勢を構築する」
お客様に利便性が高いサービスを提供することができる態勢を整備し、マーケットの特性に応じた店舗網を構築してまいります。
- D. 人財戦略：「成長への意欲にあふれる人財を育成するとともに、ダイバーシティへの取組みを強化する」

お客様の多様なニーズに応えることができる専門人財を育成するとともに、女性管理職比率の向上等、女性の更なる活躍推進を含めて、ダイバーシティへの取組みを強化してまいります。

(3) 組織風土の変革

働く行員自身が仕事を通して満足感や喜びを感じる活気ある組織こそが、魅力のある銀行としてお客様を惹きつけ、お取引を通じてご満足を提供することができると考えています。このような組織風土を目指していくことで、真にCS（お客様満足）とES（私たちの働く喜びと満足）が好循環する仕組みを作り、更なる営業基盤の拡充につなげてまいります。

7. 数値目標

項目	29年度(末)目標
当期純利益	250億円以上
ROE(株主資本ベース)	6.0%以上

※その他の数値目標は平成26年度決算発表時に改めて公表いたします。

以 上

本件に関するご照会は下記までお願いします。

総合企画部	徳永	TEL 089-941-1141 (内線 2258)
同	上 秋本	TEL 089-941-1141 (内線 2238)
同	上 中谷	TEL 089-941-1141 (内線 2212)