平成 28 年 3 月 28 日

各　位

会　社　名　　株式会社　愛知銀行
代 表 者 名　　取締役頭取　矢澤　勝幸
（コード番号　8527　東証第１部、名証第１部）
問 合 せ 先　　取締役総合企画部長 高橋 知之
(TEL 052-251-3211)

第１０次中期経営計画「地域に根ざし、地域社会の発展に貢献していきます」策定のお知らせ

愛知銀行（頭取　矢澤　勝幸）では、平成２８年度から平成３０年度までの３年間を計画期間とする第１０次中期経営計画「地域に根ざし、地域社会の発展に貢献していきます」を策定しましたので、お知らせします。

第１０次中期経営計画「地域に根ざし、地域社会の発展に貢献していきます」の概要および計数目標につきましては、次項以降をご覧ください。

以　上

第10次中期経営計画
～地域に根ざし、地域社会の発展に貢献していきます～

（2016年4月～2019年3月）

あい、ふれあい、きずきあい
愛知銀行

全体像

10年後に目指す姿	地元調達・地元運用に徹し、地域社会の発展とお客さまの成長に貢献する愛知のリーディングバンク
大目的	収益力増強のための営業体制強化 リスク・リターンのバランスを踏まえた堅実経営 金融サービスを通じたメイン取引先の拡大
基本方針	経営資源の選択と集中 挑戦、スピードアップ 地域社会への貢献

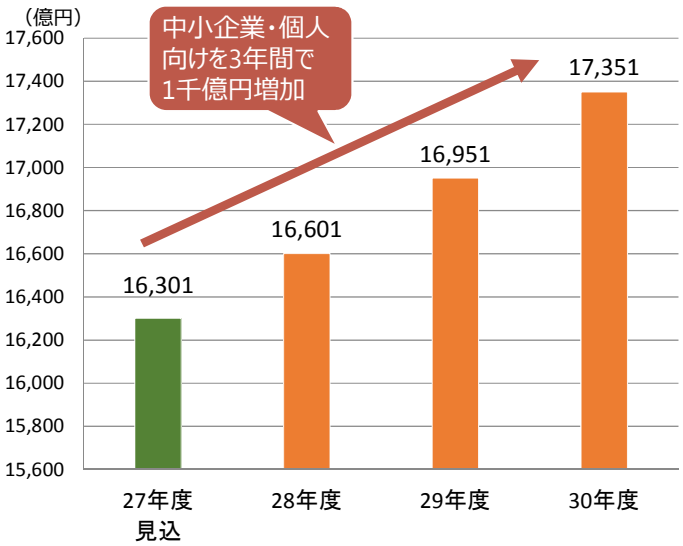
第10次中計 基本戦略体系

トップライン強化	法人戦略 個人戦略 店舗戦略 市場運用戦略
経営基盤整備	組織・人材戦略 経営管理態勢

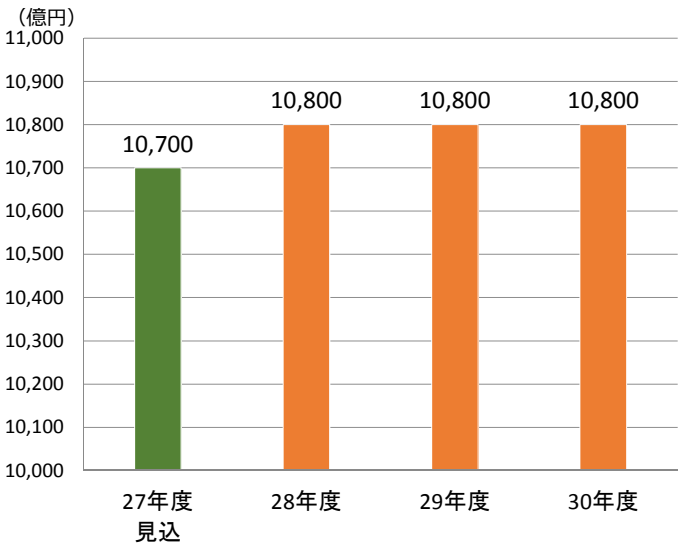
中期経営計画を確実に遂行するためのPDCA体制の確立

計数計画

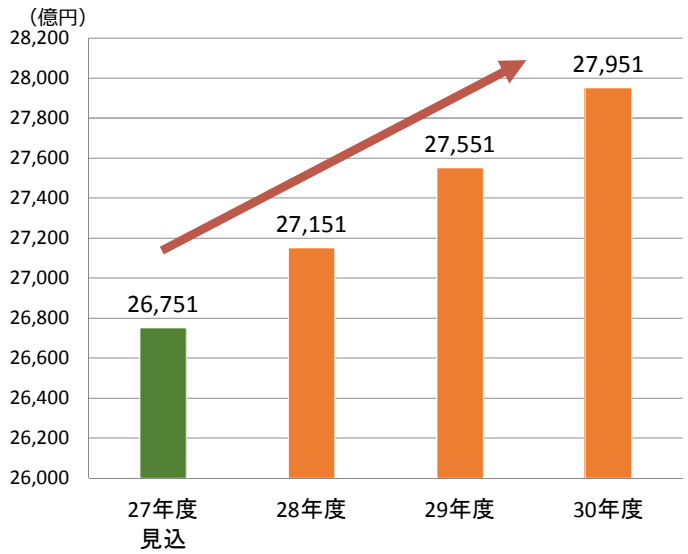
貸出金　期中平残



有価証券　期中平残



預金等　期中平残



(単位：百万円)

			２７年度見込	３０年度	２７年度比
コア業務純益			7,700	8,200	500
	資金利益		30,900	30,000	-900
	役務利益		3,300	4,200	900
	経費		26,400	26,300	-100
		人件費	14,200	14,100	-100
		物件費	10,600	10,300	-300
		税金	1,600	1,900	300
経常利益			8,700	7,500	-1,200
当期純利益			6,100	5,000	-1,100

収益向上に向けた基本戦略の概要

収益向上施策

融資基盤の拡大
- 3年間で中小企業・個人向け貸出1,000億円増加
- 中小企業・個人向け貸出比率90%を目指す

預かり資産残高の増加
- 投資信託残高：個人預金残高対比8%超
- 保険販売額：個人預金残高対比1.5%超

各種サービス提供による役務収益の増加

有価証券運用の強化

地域社会の発展に貢献

法人戦略
- 中小企業貸出の増加・メイン化
- ソリューション営業推進による取引関係の強化

個人戦略
- ローンプラザの機能強化
- 資産運用提案の強化
- 商品サービス・チャネルの充実

店舗戦略
- 将来の発展に繋げる店舗施策

市場運用戦略
- 有価証券運用の多様化
- リスクマネジメント能力の強化

組織・人材戦略

営業力の強化、サービス向上

営業体制の確立
- 新営業体制の定着
- 営業店人員の増強
- 本部営業人員の増強（ﾛｰﾝｱﾄﾞﾊﾞｲｻﾞｰ）

人材育成
- 研修等によるスキルアップ
- プロ人材の確保・育成による個人能力の向上
- ダイバーシティの推進を加速

営業店の事務効率化
- 営業店事務の本部集中化促進
- 業務プロセスの徹底した見直し
- ＩＴの効果的な活用

本部組織改革
- 本部組織の見直し
- 本部業務効率化による本部人員の削減 ⇒ 営業店への人員シフト
- 営業店支援体制の強化

経営管理態勢

コスト削減
収益向上施策への経営資源配賦

顧客保護およびセキュリティー管理の強化

将来を見据えたＩＣＴ戦略の企画・立案

法人戦略

愛知銀行

現状の課題認識

- ✓県外他行の進出による県内マーケットにおける貸出金利回りの低下
- ✓メインターゲット層である、年商1億円から10億円の取引先のシェアアップが必要
- ✓ニーズ把握力、適切なソリューション提供力向上が不可欠
- ✓店舗の役割・特性を明確化し、効率的な営業体制の構築が必要
- ✓マーケットの変化等に即して「店舗配置」、「店舗形態」、「事務体制」、「人員配置」等を見直していくことが必要

課題解決のための個別戦略 / 施策（例）

幅広なニーズ把握と適切なソリューションの迅速な提供

- 顧客の多様なニーズの把握・本支店間のスタンス協議の実施による案件組成力の向上
- 成長分野に取り組む中小企業等への適切な支援
- 海外進出に取り組むお客さまへの適切な支援

中小企業を主体とした事業性貸出先の増加・メイン化

- 継続的な取引に繋がる新規先の開拓、既往先の管理強化による貸出先数の増加
- 個社別の貸出残高ベースシェアの上昇による、ボリューム面からのメイン化
- ボリューム面のメイン化が図れた先に対して決済機能の提供を推進、真のメイン化

効率的な営業体制の構築

- 営業店のミッションの明確化
- 店舗の役割やエリア戦略等の特性に応じた目標設定
- 中堅企業の効率的営業推進のための広域営業体制の構築

個人戦略（個人預金・預かり資産）

現状の課題認識	課題解決のための個別戦略	施策（例）
【個人預金】 ✓高齢化・人口減少等による預金減少時代への対応が必要 ✓愛知銀行に預金口座を持つ若年層割合の引き上げが必要 ✓愛知県内マーケットへの他行進出の激化	個人預金の増強	若年層の取り込み（口座数の増加）を一層強化 年金の取り込みを一層強化
【預かり資産】 ✓同規模他行に比べて取組強化が必要な分野 ・預かり資産の対個人預金比 ・商品ラインナップ ・販売チャネルの多様性 ・クロスセルへの取組　等	自行ブランドを活用した推進戦略の策定、投資信託残高の増強	当行の「堅実」ブランドを活かした推進戦略を策定 中計最終年度に投資信託残高を個人預金残高対比８％超にするための施策を立案・実施
	保険販売額の増強	中計最終年度に保険販売額を個人預金残高対比１．５％超にするための施策を立案・実施
	預かり資産セールス体制の強化・顧客利便性の向上	預かり資産担当者の強化、預かり資産(専担)パートによる推進 個人IBによる投信販売

個人戦略（住宅ローン･無担保ローン）

愛知銀行

現状の課題認識	課題解決のための個別戦略	施策（例）
【住宅ローン】 ✓効率的かつスピーディな推進体制の構築が不可欠 ✓クロスセルへの取組が必要 ✓適切なリスクテイクへの取組が必要 ✓商品性の一部劣後により検討の俎上にのらないケースが存在	効率的かつスピーディな推進体制を構築	ローンプラザをアドバイザーオフィスとして拠点化し、エリア別のプロジェクト案件、新規住宅ローンへ組織的に対応 住宅ローンの迅速な条件判断体制を整備
	収益力の更なる向上	「プロパー住宅ローン」の商品化 職域での住宅ローンのアプローチ強化
【無担保ローン】 ✓同規模他行に比べて取組強化が必要な分野 ・商品ラインナップ ・販売チャネルの多様性　等	無担保ローンの増強	無担保ローンの推進チャネルを多様化し、推進を拡大

市場運用戦略

現状の課題認識	課題解決のための個別戦略	施策（例）
✓外部環境 • 低インフレ・低成長を背景に再投資利回りが低下 ✓資産構成 • ポートフォリオ構成を見直し、外国債券・国内株式・オルタナティブ等の複数の異なる資産への分散投資（アセットアロケーション） ✓リスクマネジメント • 有価証券運用残高の増加と有価証券運用の高度化・多様化による各種リスクへの対応	安定的な収益基盤の確立	コアアセット（国債・地方債・政府保証債）を主体とした国内債券への投資 投資信託を通じた信用力の高い先進国ソブリン（国債・政府保証債 等）への投資拡大 イールドカーブ（利回り曲線）や市場動向に応じた入替売買を実施
	期待水準（ベンチマーク）を上回る収益の獲得	機動的な売買（債券・株式・投資信託　等）を実践 主要な運用資産と相関関係を考慮した分散投資（オルタナティブ・伝統資産の代替投資　等）
	リスクマネジメント能力の強化	予兆的管理能力の向上 市場等金利予測の精度向上

組織・人材戦略

現状の課題認識	課題解決のための個別戦略	施策（例）
✓セールスに振り向けられる時間を増やす必要がある ✓若手行員の早期育成、行員の能力の更なる向上 ✓専門性の高い分野を担う人材の育成が必要 ✓本部組織による営業支援体制の強化	営業店業務の効率化による セールス時間の創出及び研修等による スキルアップ	本部バック組織を一元化した集中処理セクションを設立し、営業店事務の本部集中を更に推進 営業店事務・融資事務等の更なる簡素化 OJT実施者向け研修・マニュアルの充実
	営業リソース増強のための本部のスリム化及び本部の機動性・効率性の確保・意思決定の迅速化	本部業務のBPR、不要な業務の廃止等により、本部業務の効率化を図り、本部人員を削減 組織の大括り化を行い、組織単位・ミッションを再構築
	プロ人材の確保・育成による 個人の能力の向上	新入行員を効率的・効果的に育成するための育成カリキュラムの見直し 研修等のトレーニングの実施や自己研鑽のしやすい環境の整備・拡充 専門的スキルが要求される人材の採用計画、教育・研修体制の見直し

経営管理態勢

現状の課題認識	課題解決のための個別戦略	施策（例）
✓外部の環境変化に対応できる筋肉質な経営体質実現 ✓サイバー攻撃等の脅威への対応 ✓フィンテック等の技術革新へのタイムリーな対応 ✓各中計施策の確実な実行を支援する組織・機能の強化	適正水準へのコスト削減・他の収益向上施策への経営資源再配賦	適正な物件費へと見直しを実施 適正なシステム関連費へと見直しを実施 持続的なコストマネジメント体制を構築
	顧客保護およびセキュリティ管理の強化	サイバーセキュリティ管理強化に向け、必要なシステム対応や訓練を実施
	将来を見据えたICT戦略の立案	非対面チャネルの位置づけを検討・企画し、必要な機能強化、利便性強化 フィンテックを活用した新たな金融サービスの提供について検討