

第8次中期経営計画について

～次代に繋ぐ営業基盤の再構築～

(2010年4月～2013年3月)

東海地区の経済環境

輸出、生産面では持ち直しの動きが見られ最悪期は脱出したものの、依然、低水準にとどまっている。雇用・所得、個人消費、設備投資は依然厳しい状況が続いており、地域経済全体の浮上にはしばらく時間を要することが予想される。

東海地区の情勢（当行取引先の声）

< 第4次全取引先集中訪問（10年3月）結果 >

自動車関連

- ・売上げは直近ピーク時の8割程度まで回復し、利益計上できる企業が増加
- ・CMS諸条件改善（金利低下等）もあり、金融機関借入需要は激減
- ・中小、零細では納入先からの単価引き下げ要請が強、赤字からの脱却に遅れ
- ・設備投資には引き続き慎重なスタンスを継続

工作機械関連

- ・新興国からの需要で売上げは直近ピーク時の6割から7割程度まで回復
- ・ただし、新興国向けは単価、利益率低く資金繰りの改善には直結していない状況
- ・設備投資には引き続き慎重なスタンスを継続

建設関連

- ・公共工事前倒発注の反動もあり減収傾向づく
- ・公共工事減少に伴い競争が激化、採算性が悪化傾向
- ・設備投資は依然として低水準

小売関連

- ・エコポイントの効果で家電関連は比較的好調

飲食関連

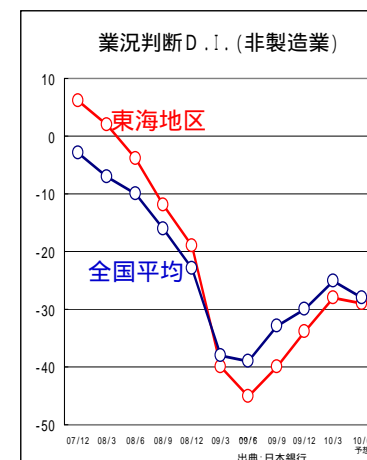
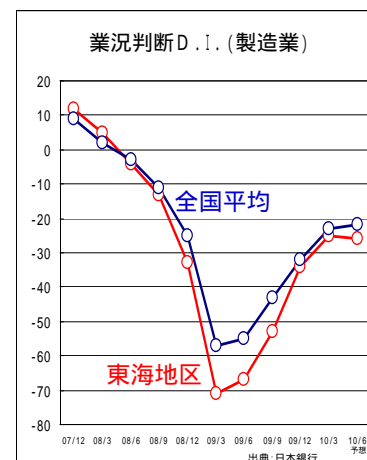
- ・個人消費低迷で減収傾向づく。リスク要請も増加

繊維関連

- ・従来より低調なため、減収幅は限定的

運送関連

- ・港湾関連で物流量が減少。減収傾向続く



東海地区の企業の特徴

自己資本比率の高い企業が多い

技術力高く競争力のある企業が多い

東海地区の今後の見通し

景気回復には時間がかかる見込み

過去の蓄積で体力ある企業が多い

倒産件数は増加を見込むも
 想定外の急増はない見込み

8 次中計の基本的な考え方

創業100周年を機に、次の100年に向けた営業基盤の再構築を目指します。
「お客さまをよく知る」という原点に立ち返り、お客さまのニーズに的確にお応えする「営業力の強化」に注力していきます。
一先でも多くの客さまを増やし、お客さまとの取引を深めることで営業基盤の強化を実現します。

「次代に繋ぐ営業基盤の再構築」

堅実経営の深化



顧客基盤の強化

営業力の強化

CS経営の進化

全員営業戦力化

組織力・人材力の高度化

内部管理体制の高度化

主要計数目標

第8次中期経営計画での主要計数目標

12年度末時点目標

| 単体 | 09年度(実績) | 12年度(目標) | 8次中計期間での増減 |
|---------|----------|----------|------------|
| 経常利益 | 71億円 | 80億円 | +9億円 |
| 当期純利益 | 40億円 | 50億円 | +10億円 |
| Tier1比率 | 10.79% | 11.50% | +0.71% |

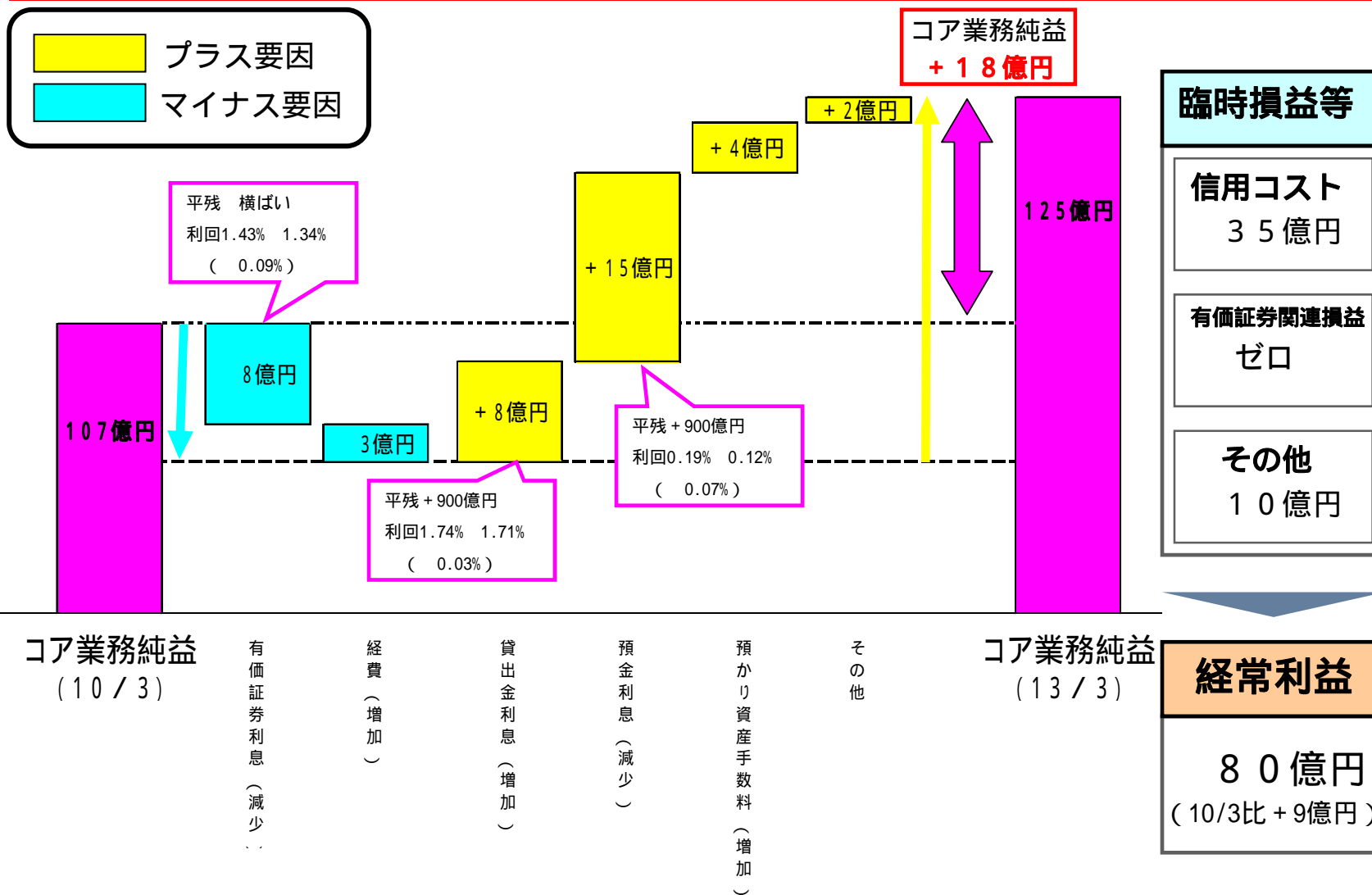
現行基準

| | | |
|--------------|-------------|-------------------|
| 【金利の前提条件】 | 無担O/N 0.10% | スワップ金利 5年・・・0.75% |
| 10年3月末の水準を維持 | 短プラ 2.10% | 10年・・・1.45% |

10年度～12年度 累計目標

| | 6次中計(実績) | 7次中計(実績) | 8次中計(目標) |
|----------------------|----------|----------|----------|
| 新規貸出先開拓数 残高1千万円以上 | 5574先 | 6202先 | 6500先 |

コア業務純益のシナリオ



| | | | | |
|---------------------------|-------|-------|--------|-------------|
| 【金利の前提条件】 10年3月末の水準を維持 | 無担O/N | 0.10% | スワップ金利 | 5年・・・0.75% |
| | 短プラ | 2.10% | | 10年・・・1.45% |

取引先数の増加と取引関係の拡大による顧客基盤強化

取引先数の増加

新規開拓 3年間で6,500先
残高1千万円以上

取引関係の拡大

「総合取引化」の推進
預貸金残高の増加・法人IB・給振元受・外為取引の推進

新規先および取引先の訪問強化

(ターゲットは年商1億円～30億円の先)

「フェース・トゥー・フェース」の活動強化で顧客基盤を強化

顧客訪問強化運動
(09年10月～)

多訪問、多面談による
 情報獲得の強化

訪問強化運動の効果

| 月間面談件数 (一人当たり) | |
|-------------------|--------|
| 法人 | 渉外 |
| 10/3月 | 09/9月比 |
| 218 | +86 |

半年間で
65% UP

今後も継続実施

全先集中訪問の継続実施

・資金需要への円滑な対応 ・経営改善に向けた相談

【面談累計】

38,487先

[09年3月(1次)～10年3月(4次)]

中小企業金融円滑化に
 向けた積極的な取り組み

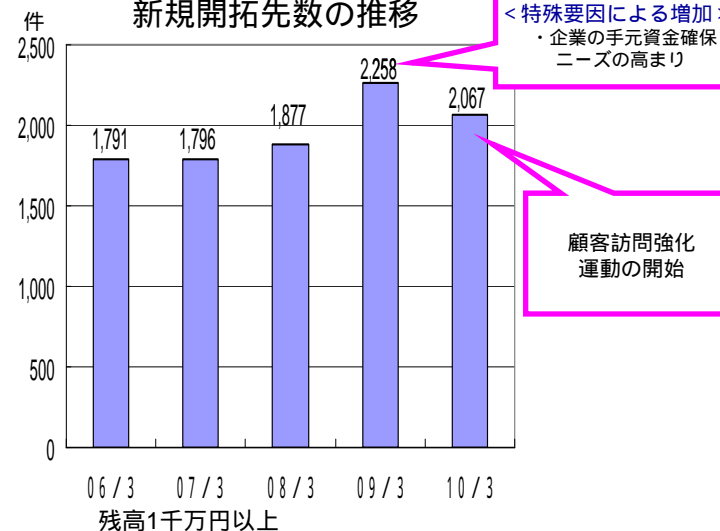
ソリューション営業の強化

顧客ニーズ・課題発掘と解決策の提案
 各種連携を活かした企業支援

法人渉外のスキルアップ

法人渉外の専門性強化(プロ化)
 ・提案・課題解決のできる人材を育成

新規開拓先数の推移



個人戦略 ~住宅ローン~

増加基調を維持。個人戦略の主要な分野として推進

業者ルート強化による 新築物件の獲得

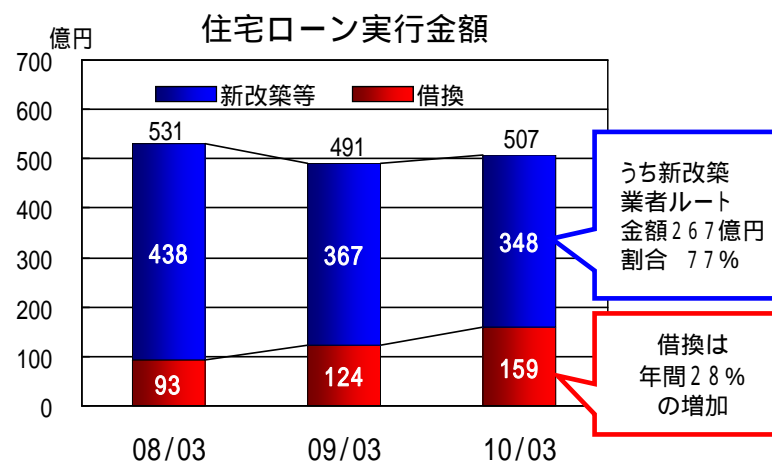
ローンプラザの増設
11ヶ所 16ヶ所へ
ローン専担者（L A）の増員
30名 40名体制へ

休日相談会開催

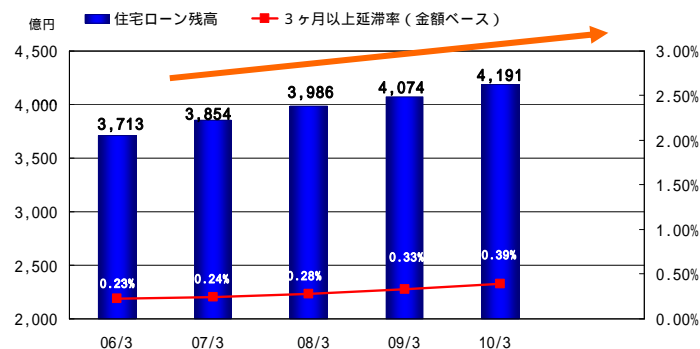
10/3月期の住宅ローン実行（借換含む）
2,088件/507億円
うち、相談会案件 519件（25%）
111億円（22%）

個人渉外の実力アップ

借換案件の獲得を強化
地元資産家への提案セールス



住宅ローン残高と延滞率の推移

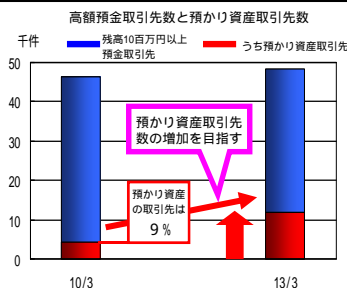


個人戦略 ~ 預かり資産 ~

豊富な個人基盤を活用した顧客ニーズの掘り起こしを推進

「個人に強い」を活かす

高額預金者など預かり資産未取引先へのアプローチを強化し、預かり資産取引先数の増加を目指す

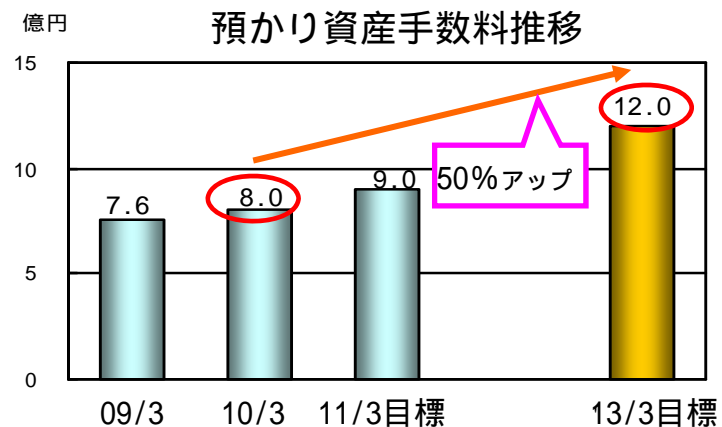
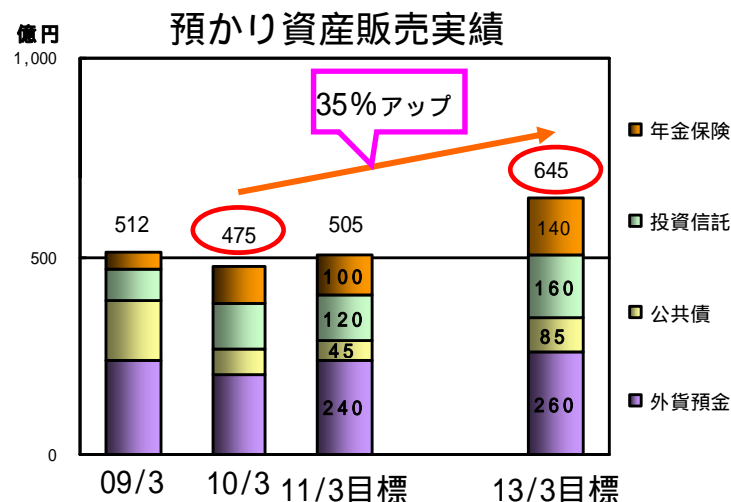


営業体制の強化

- 個人渉外へ女性の積極登用
女性渉外70名体制の確立 (10/3月 39名 10/4月 73名)
- 営業店窓口販売体制の確立
- ・預かり資産担当者 (328名) と個人渉外 (180名) の連携強化
- ・資産運用支援システムの導入 (10/7月 全店導入予定)

商品ラインナップの見直し

個人渉外・預かり資産担当者の育成強化



店舗戦略

お客様の利便性向上および当行の業績発展に繋がる店舗戦略の実現

充実した店舗網
(愛知県内96店舗配置)

名古屋市内 47店舗

尾張地区 35店舗

三河地区 14店舗

(2010年3月末現在)

地域の特性に応じた新規
出店や新築移転を検討

名古屋市内

地下鉄沿線等へ進出検討

尾張地区

新規出店や新築移転検討

三河地区

店舗網の充実策検討

【三河地区】

碧南支店 3月8日オープン



オープン感謝デーの様子



【三河地区】

豊田支店、豊田南支店を
今年秋に新築移転開店の予定

I R 担 当

株式会社愛知銀行 総合企画部広報グループ

- T E L : 052-242-2237
- F A X : 052-251-7606
- E - m a i l : aiginsk@a1.mbn.or.jp

本資料には、将来の業績に係る記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものでなく、リスクや不確実性を内包するものです。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。