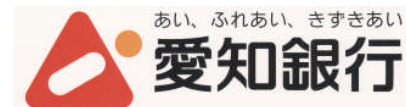


# Ⅲ 第8次中期経営計画について

～次代に繋ぐ営業基盤の再構築～

(2010年4月～2013年3月)

# 第8次中期経営計画の進捗状況



## 第8次中期経営計画の最終年度(13/3期)修正計数目標

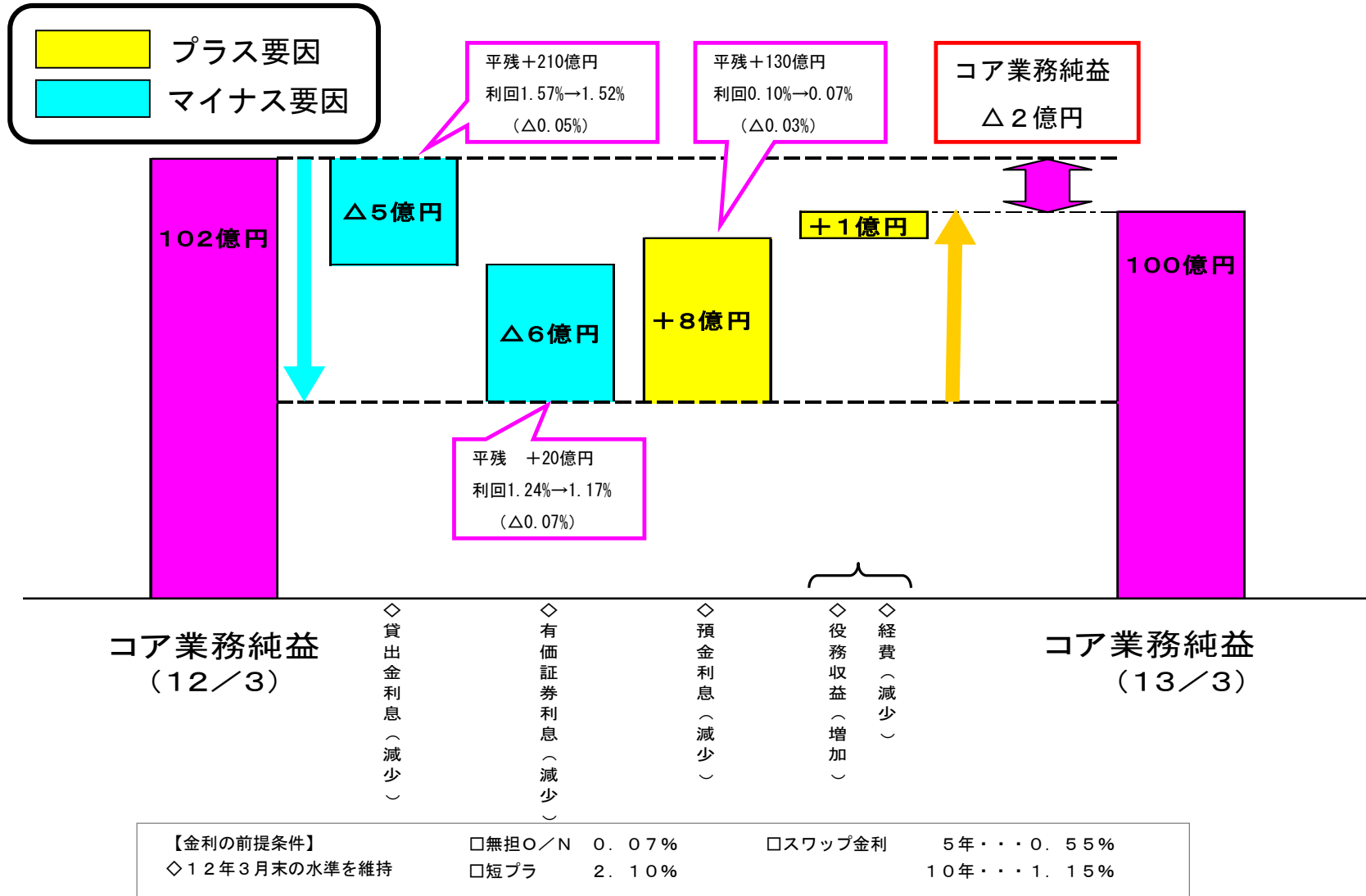
※単体	11年度(実績)	12年度(修正前目標)	12年度(修正後目標)	11年度(実績)との比較
経常利益	42億円	80億円	43億円	+1億円
当期純利益	11億円	50億円	22億円	+11億円
Tier I 比率	10.94%	11.50%	11.00%	+0.06%

※現行基準

新規貸出先開拓数 ※ 残高1千万円以上	8次中計(目標)	11年度(2年目)迄の目標	11年度(2年目)迄の実績	11年度(2年目)目標比
	6500先 10年度~12年度の累計目標	4500先	4879先	+379先

※修正なし

# コア業務純益のシナリオ



# 2013年3月期の見込み

(単位: 億円)

【単体】	11/3期	12/3期	13/3期見込	12/3期比
1 業務粗利益	380	379	373	△ 6
2 (コア業務粗利益)	375	375	373	△ 2
3 資金利益	341	339	336	△ 3
4 役務取引等利益	31	33	34	0
5 その他業務利益	7	6	3	△ 3
6 経費 (除く臨時処理分)	272	273	273	△ 0
7 人件費	147	147	148	0
8 物件費	111	112	111	△ 1
9 業務純益 (一般貸倒引当金繰入前)	107	105	100	△ 5
10 一般貸倒引当金繰入額	7	20	10	△ 10
11 業務純益	100	85	90	4
12 国債等債券損益 (5勘定戻)	4	3	0	△ 3
13 (コア業務純益)	103	102	100	△ 2
14 臨時損益	△ 54	△ 42	△ 47	△ 4
15 株式等損益 (3勘定戻)	-	14	0	△ 14
16 不良債権処理額	31	36	25	11
17 ソフトウェア一括償却	7	4	6	△ 1
18 (信用コスト)	39	56	35	△ 21
19 経常利益	45	42	43	0
20 当期純利益	48	11	22	11

貸出金利息 △5億円  
有価証券利息 △6億円  
預金利息 △8億円

信用コストは、前期円滑化法終了を見据え引当を積み増したため減少

コア業務粗利益[=業務粗利益-債券5勘定戻]

コア業務純益[=業務純益(一般貸倒引当金繰入前)-債券5勘定戻]

# 東海地区の経済環境

□東海地区の景気は、震災・タイの洪水からの挽回生産により、自動車関連を中心に、輸出や生産は増加しています。

□雇用・所得・個人消費は、生産の増加を受け、改善の動きがみられます。

## 東海地区の情勢（当行取引先の声）

<全取引先集中訪問（12年3月）結果>

▽ 自動車関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年明けから挽回生産や新型HV販売、エコカー補助金などの政策効果により生産回復。</li> <li>・設備系の下請け企業は昨年末頃より受注回復した企業もある。</li> <li>・東南アジアへの海外進出に乗り出す企業が増えている。</li> </ul>
▽ 工作機械関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内では低迷が続いたが、洪水被害の復旧などでタイ向けの受注が増加。</li> <li>・輸出を軸に受注、生産は回復しているが、年後半の受注に不透明感が始めている。</li> <li>・大手メーカーからの要求（単価引下げなど）が益々厳しくなり、企業間格差が広がっている。</li> </ul>
▽ 建設関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>・技術力のある大手企業は、公共事業などが低迷する中マンションなどの受注を取り好調。</li> <li>・多くの中小零細業者は採算の採れない入札競争に晒され、受注環境は厳しい。</li> <li>・復興需要により現場作業員が東北地方に集まり、当地区が人手不足となり収益圧迫。</li> </ul>
▽ 小売関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>・百貨店、スーパーは震災後の自粛ムードが収束し改善しつつある。</li> </ul>
▽ 人材派遣	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自動車メーカー向けでは、専門分野からの引き合いが強い。</li> </ul>
▽ プラント工事	<ul style="list-style-type: none"> <li>・震災後、原発停止に伴い、火力発電の再整備に向けた需要が高まり繁忙。</li> </ul>
▽ 運送関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自動車関連の生産回復に伴い、稼働率は改善しつつある。</li> <li>・原油価格高騰など収益圧迫要因があり、収益確保に苦慮する企業が多い。</li> </ul>

## 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

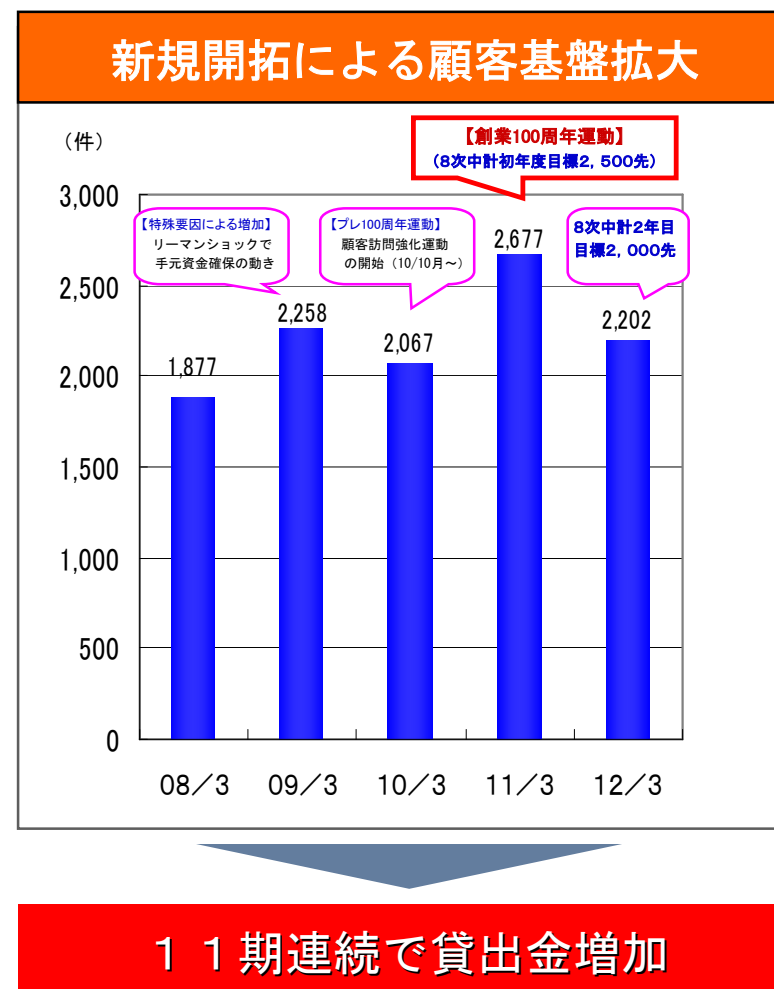
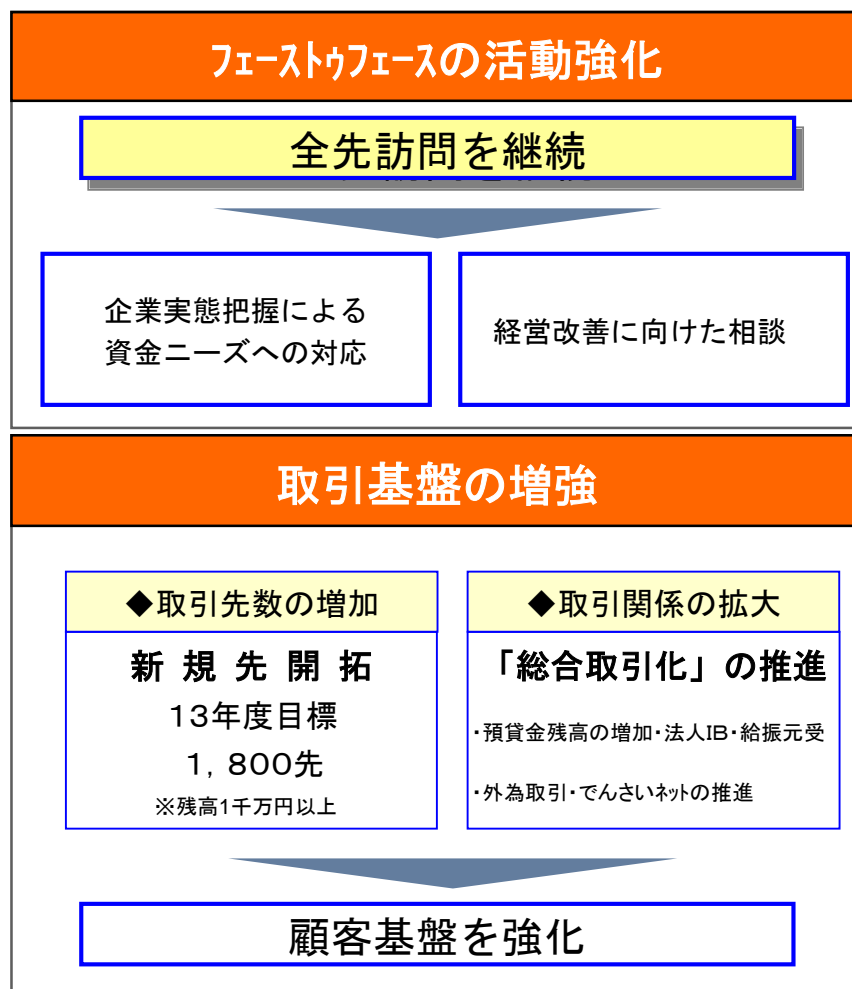
海外経済の不安による  
円高が企業収益の回復  
を遅らせる懸念あり

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

# 法人戦略

## フェーストウフェースの活動強化により取引基盤を増強



# 個人戦略 ～住宅ローン～

## 個人戦略の主要な分野として推進

### ◆新築・中古住宅ローンの獲得

- 良質宅建業者との連携拡大
- プロジェクト案件への取組み増強

#### ▽ローンプラザの増設

【実績：12年迄4ヶ所増設。ローンプラザは県内15拠点となる】  
【目標：13/3月までに1ヶ所増設】

#### ▽ローン専担者（LA）の増員

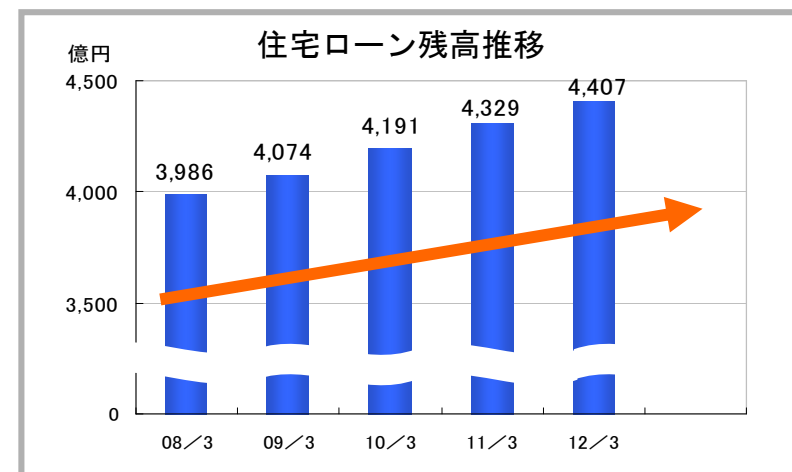
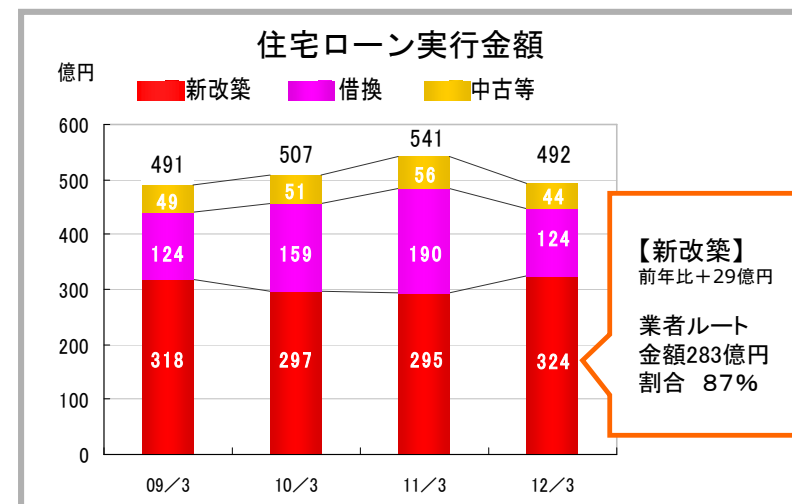
【実績：ローンプラザ増設し34名体制となる】  
【目標：13/3月までに40名体制へ】

### ◆借換ニーズの掘り起こしと獲得

- ニーズの掘り起こし
- 休日相談会の開催

#### ▽個人渉外のスキルアップ

- ◇借換案件の獲得を強化
- ◇被肩代わり防止策の強化



# 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

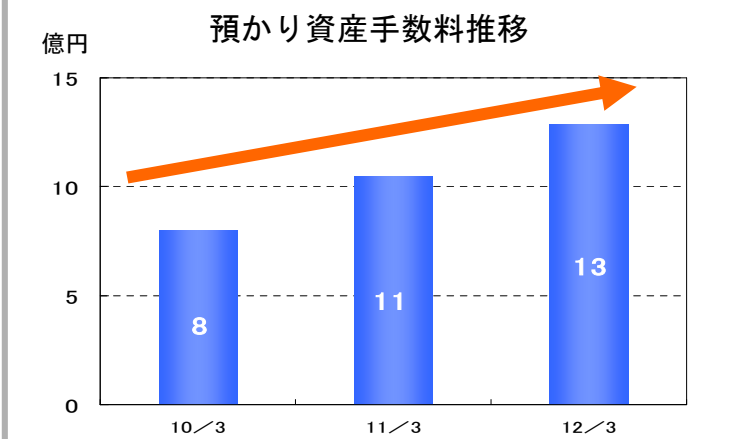
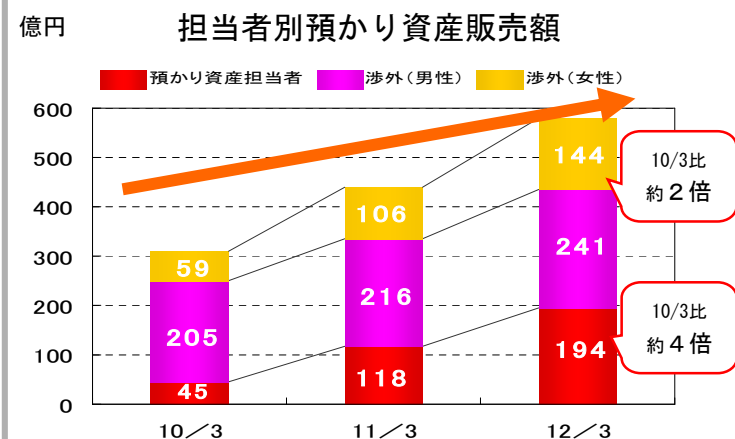
▽預かり資産の未取引先へのアプローチを強化し  
預り資産取引先数を増加

### ◆営業体制の強化

▽女性渉外の増強（70名体制の維持）  
▽窓口販売態勢の強化  
預かり資産担当者（約300名）と個人渉外  
（約170名）の連携強化  
▽アフターフォローの継続実施  
▽個人渉外・預かり資産担当者のスキルアップ

### ◆商品ラインナップの見直し

▽幅広いニーズへ対応できる商品を採用





# 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網の構築

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

(2012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

8次中計期間中(2年間)の店舗新築移転等



【豊田支店 10年9月オープン】



【名古屋駅前支店 12年2月オープン】



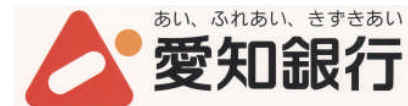
【豊田南支店 10年11月オープン】



【東海支店 12年3月オープン】

当行は環境保全に配慮した店舗づくり、プライバシーに配慮した相談ブース設置やバリアフリー対応などを推進しています

# 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。