

03

成長戦略

私たちはどのようにブランドを磨き、
価値を生み出すのか

新たな価値を創造・提供し続ける企業グループ	47
2024 年度中期経営計画	49
法人関連	51
新事業	55
個人関連	57
船舶関連	59
市場運用関連	61
BPR・IT 関連	63
チャネル関連	65

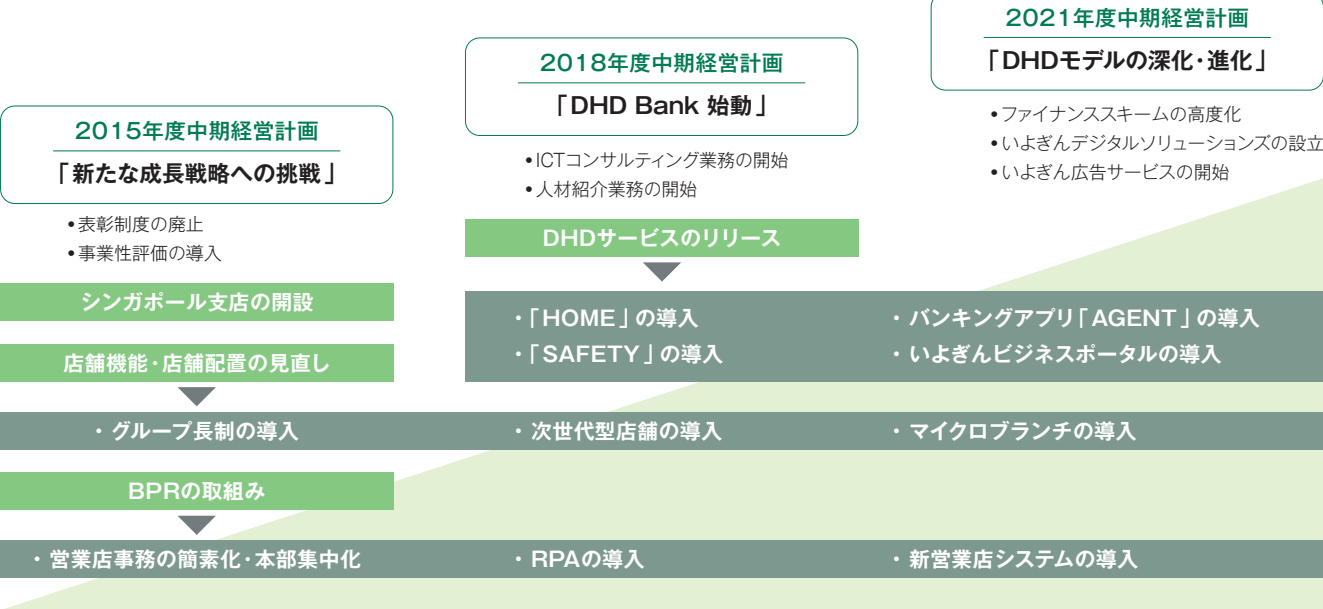


新たな価値を創造・提供し続ける企業グループ

「営業×人財」の構造改革 ～DHDモデルの昇華～

当社グループは、過去3回の中期経営計画を礎に、次なる10年に向けて「DHDモデル」を昇華させるべく、「営業×人財」の構造改革に取り組んでいます。また、2024年度中期経営計画では、構造改革を実行していくための基礎構築として、「事業ポートフォリオの再構築」および「人財ポートフォリオの再構築」に取り組んでおり、着実にこれを遂行しています。

この構造改革を実行していくことで、しっかりとお客さまに対する価値提供ができる姿が実現でき、それは長期ビジョンの実現、ひいては、当社グループの企業価値向上につながると考えています。



2024年度中期経営計画以降

「営業×人財」の構造改革 ～DHDモデルの昇華～

Digitalサービスの**“武器”**を活かし、Humanの**“個の能力”**を磨き上げ、**“グループ一体”**で**“攻める”**

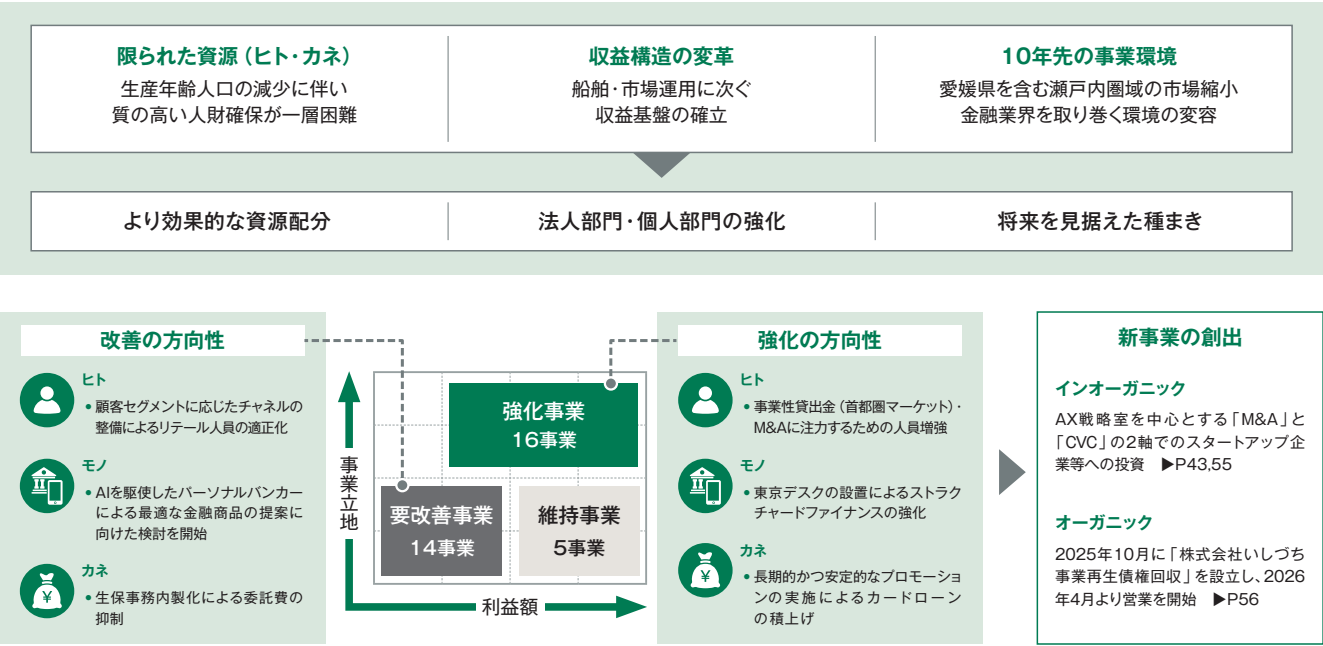
	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度計画
親会社株主に帰属する当期純利益	394億円	533億円	742億円	770億円
連結ROE	4.92%	6.48%	8.83%	8.5%以上
PBR	0.42倍	0.65倍	0.92倍	—
ROA	0.43%	0.58%	0.78%	—

事業ポートフォリオの再構築

10年先を見据えると、人財の確保が一層難しくなることが想定され、「より効果的な資源配分」が必要となります。また、足元の収益ドライバーである船舶部門・市場運用部門に次ぐ収益基盤を確立するためには、「法人・個人部門の強化」や「新事業など将来を見据えた種まき」も必要となります。

この認識のもと、今中計より事業ポートフォリオの再構築に着手しており、現在は、法人・個人部門に属する35事業を、「事業立地」「利益額」で評価のうえ、強化事業・要改善事業などに分類し、それぞれの位置づけや事業特性に応じて、具体的な取組みの検討・実行を進めています。

また、「新事業」については、インオーガニック・オーガニック両面での成長を推進することで、10年先の事業環境を見据えた地域・社会の課題解決に取り組んでいます。



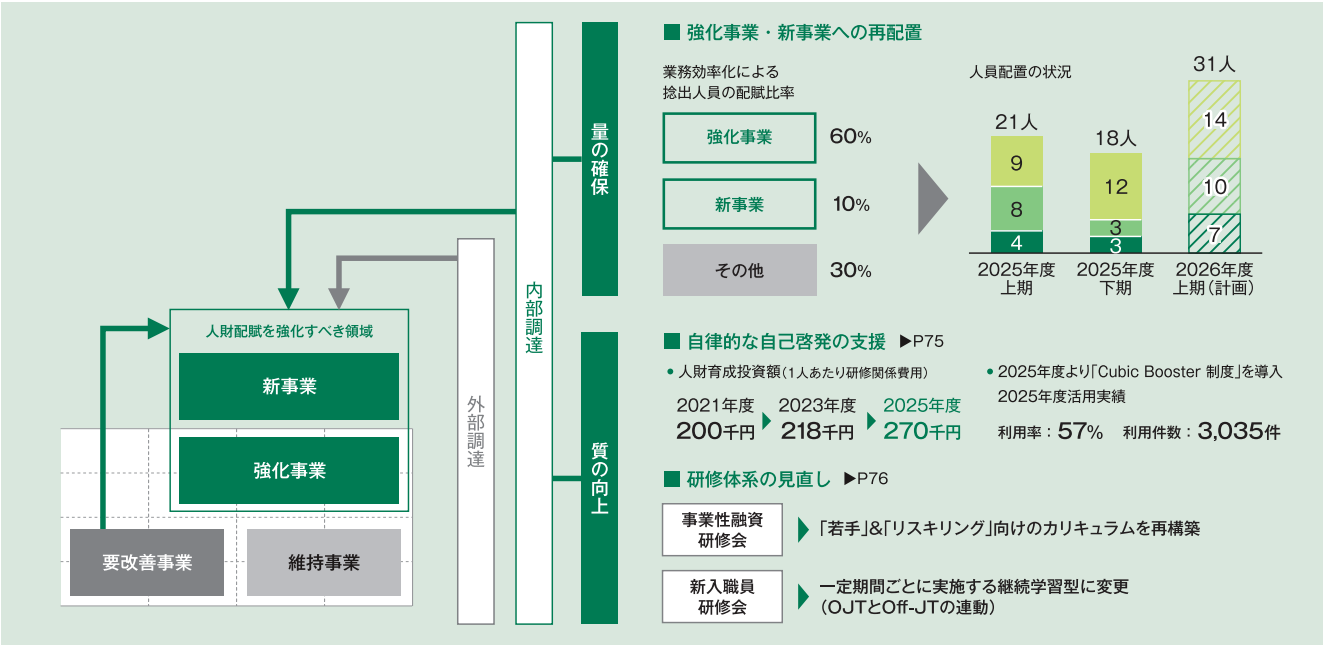
人財ポートフォリオの再構築

左記の事業ポートフォリオに連動した人財ポートフォリオの構築に向けて、営業コンサル人財の増強を主眼においた人員配置・捻出を進めています。

10年先にはコンサル・新規事業分野1,000人体制を構築し、グループ全体でのお客さまへの価値提供力の強化を目指しています。

具体的な取組みとしては、営業店事務と本部業務の削減および効率化を進めることで人員を捻出し、事業ポートフォリオにおける「強化事業」、「新事業」に再配置することで、人財の「量」を確保しています。

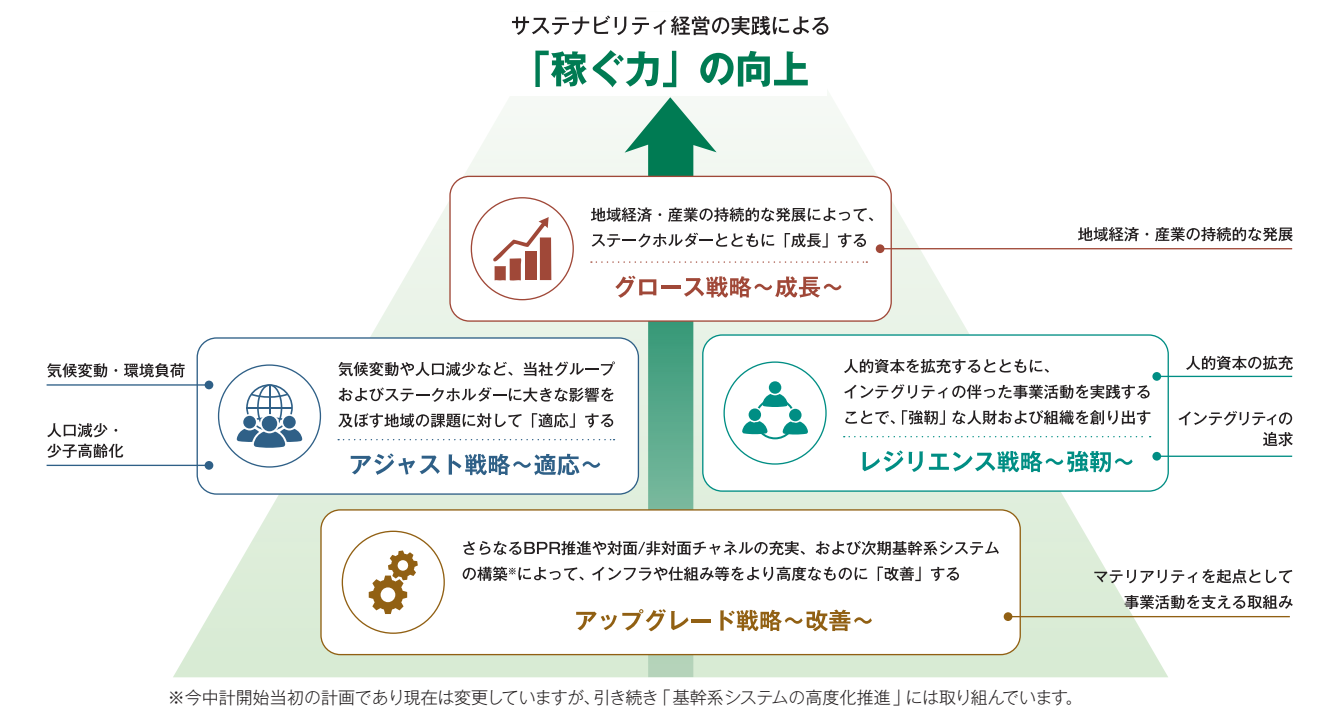
また、アップスキリング・リスキリングをサポートする社内研修の充実や、制度の浸透により、高い専門性を有する人財の育成に取り組むことで、人財の「質」の向上に努めています。



2024年度 中期経営計画

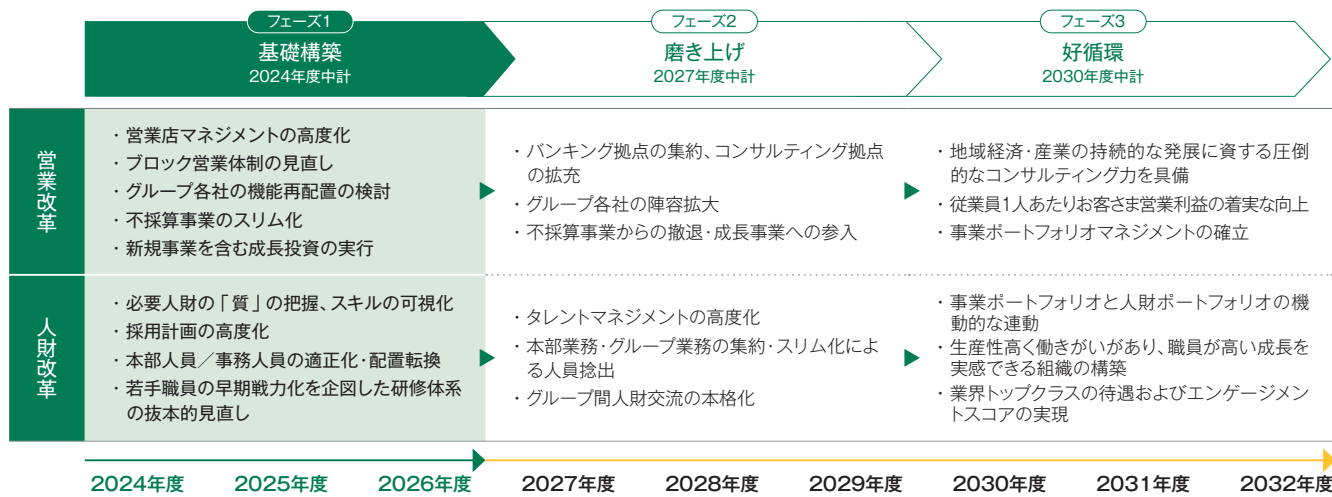
2024年度中期経営計画は、サステナビリティ経営の実践による「稼ぐ力」の向上を目指し、マテリアリティを起点に「成長」「適応」「強靱」「改善」をキーワードとして戦略を構成しています。また、2024年度より10年先を見据えて「営業×人財」の構造改革を実行し、今中計を基礎構築のフェーズとして取り組んでいます。

長期ビジョン「新たな価値を創造・提供し続ける企業グループ」の実現に向けて、引き続き、当社グループの「稼ぐ力」を向上させるとともに、地域の持続可能性の向上に貢献していきます。



2024年度中期経営計画の進捗

2024年度中期経営計画より実行している「営業×人財」の構造改革は、現在フェーズ1「基礎構築」の位置づけにあります。営業改革・人財改革の取組みについて概ね着実に進捗しています。具体的には、営業改革において2025年8月に当社グループの新規事業を所管する当社営業企画部の内室として、「AX戦略室」を設置しました。AX戦略室では、事業領域の拡大や地域課題の解決を目的として新たに組成するCVCの運用やM&A等のインオーガニック戦略を遂行していくこととしています。また、人財改革においては、事業性融資および法人コンサルティング研修体系の見直し、「Cubic Booster制度」の導入による社員の自律的な学びへの挑戦を後押しするなど、全体として9割強の施策が計画どおりに進捗しています。2024年度中計も残り1年となりましたが、次期中計につながる基礎構築ができるよう取組みを加速させていきます。



2024年度中期経営計画で目指すインパクト指標

中期経営計画における経営指標は、当社グループに与える経済インパクト（財務指標）とマテリアリティごとの社会インパクト（非財務指標）で構成しています。

経済インパクトについては、収益性・効率性・成長性の観点から各目標を設定しています。2026年2月に一つの節目であったPBR1倍を達成しましたが、さらなる企業価値向上を図るべく、2026年度の目標を上方修正し、その達成に向けて取り組んでいます。

社会インパクトについては、5つのマテリアリティにそれぞれ関連したインパクト指標を掲げ、マテリアリティを起点とした事業活動を通じて、社会インパクトを創出していきます。

インパクト指標（経営指標）/経済インパクト

インパクト内容		インパクト指標	2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標	評価
収益性	営業部門の強化に加え、適切な資本運営による収益性の確保	連結ROE（純資産ベース）	6.48%	8.83%	8.50%以上 修正前7.0%	◎ ・堅調な当期純利益の増加に伴いROEは大きく上昇 ・それに伴い2026年度目標を8.5%以上に上方修正
		親会社株主に帰属する当期純利益	533億円	742億円	770億円 修正前580億円	◎ ・資金利益の増加や次期基幹系システム関連コストの剥落による経費の減少を主因とし、当期純利益は大幅に増加 ・それに伴い2026年度目標を770億円に上方修正
効率性	トップラインの増強やさらなるBPR推進によるバランスのとれたコストコントロールの実施	連結コアOHR	62.50%	48.5%	48%程度 修正前50%程度	◎ ・DXおよび人的資本投資を実施しているが、トップラインの増加や次期基幹系コストの剥落により大きく改善
成長性	事業領域の拡大に向けたスピード感のある成長を追求	成長投資（オーガニック/インオーガニック）	—	35億円	100億円	○ ・2025年8月に組成金額20億円のCVCファンドを設立（2026年6月末時点で、投資実績5件） ・AIエージェントプラットフォームやエンゲージメントプログラムへ投資

インパクト指標（経営指標）/社会インパクト

インパクト内容		インパクト指標	2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標	評価
気候変動・環境負荷	当社グループのCO ₂ 排出量の削減	当社グループのCO ₂ 排出量削減率（Scope1,2）	△41.6% （2013年度比）	△58.0% （2013年度比）	△50%以上 （2013年度比）	◎ ・電力消費量の大きい拠点に対して、再生可能エネルギー由来電力を導入したことで、排出量は減少
人口減少・少子高齢化	お客さまの保有資産の増加	お客さま1人あたりの総資産残高指数	101.7	105.1	108.0	○ 【預金】 ・物価上昇による実質賃金の伸び悩み等を背景に小幅な増加にとどまる（残高指数：101.05） 【預り資産】 ・好調な相場環境、預り資産の浸透により大幅増加（残高指数：134.98）
地域経済・産業の持続的な発展	お客さまの収益力の向上	事業所1社あたりのキャッシュフロー指数	111.4	127.1	109.0	◎ ・景気動向等の外部要因もあるが、適宜適切な経営支援により、引き続き収益力向上に寄与していく ・船舶関連除く県内取引先企業の指数は126.8（平均CF+18,038千円）
人的資本の拡充	従業員エンゲージメントの向上	従業員エンゲージメントスコア	71	72.5	72	◎ ・1on1ミーティングをはじめとした各種人事施策の実施、エンゲージメントに関する周知啓蒙活動の継続実施により高評価を維持
	従業員の生産性の向上	従業員1人あたりお客さま営業利益	4.5百万円	4.7百万円	6.1百万円 修正前6.0百万円	◎ ・貸出金運用益の増加等により計画比112.3%（次期基幹系システム開発中止に伴う特殊要因調整）
インテグリティの追求	顧客体験価値（CX）の向上	お客さまCX指標	7.27	7.54	7.10	◎ ・リスク性金融商品保有先を中心に大きく指標上昇 ・全体として高い評価を得ているが、一部課題項目もあり改善に取り組む
	情報開示の透明性向上	ステークホルダー対話回数 ESG評価機関の評価スコア	151回 —	182回 スコア向上	100回以上 スコア向上	◎ ・県内外のIRに加え、海外IRおよび個人投資家向けIRを開催するなど積極的な対話を実施 ○ ・各施策の展開により、スコアは上昇傾向にある（年度末における最新データを反映）

法人関連

Corporate Related



グロース戦略

お客さまの高度化・多様化するニーズに対して、グループ一体でのコンサルティングを展開する

アジャスト戦略

脱炭素化／地域活性化／デジタル化に資するソリューションを提供し、サステナブルなまちづくりを積極的に支援する

環境認識

マクロ環境では人口減少や物価上昇等、ミクロ環境では経営者の高齢化・人手不足・デジタル対応等、地域経済や当社グループに影響を与える課題が顕在化しています。

地域経済・産業を取り巻く環境が一段と厳しさを増すとともに、お客さまの経営課題やニーズは高度化・多様化しており、グループ一体となったコンサルティング力の強化が必要だと認識しています。

強み・機会

- 地域における信用力
- 専門的かつ多様な人材
- 地域の多様な産業構造
- グループ総合力
- 地銀No.1の広域店舗網
- 豊富なソリューションメニュー

弱み・脅威

- 人口・事業所減少による地域経済の規模縮小
- 中小企業経営者の高齢化、企業の休廃業の増加
- 生産年齢人口の減少に伴う労働力減少

目指す姿

地域金融機関として地域経済・産業の持続的な発展を実現するため、金融・非金融も含めた総合的な支援を行うべく、グループのコンサルティング機能を強化し、地域のサステナビリティを高めていくことを目指していきます。

目標指標	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標
ファイナンス収益	1,619百万円	1,412百万円	1,555百万円	1,920百万円
事業承継・M&A関連収益	759百万円	865百万円	1,102百万円	960百万円
リース債権残高	483億円(2023年度末)	646億円(2024年度末)	783億円(2025年度末)	900億円(2026年度末)
人材紹介件数	121件	157件	150件	140件
DXコンサル関連収益	66百万円	84百万円	94百万円	200百万円(3ヵ年累計)

重点項目

- 事業性評価を活用した、お客さまの経営課題やニーズの把握
- 把握した経営課題やニーズに対して、グループ一体となったコンサルティングを展開
- 「ヒト」の採用・定着・育成を通じた人材課題への伴走支援
- 地域企業の業務効率化、デジタル化支援

関連マテリアリティ

地域経済・
産業の
持続的な発展

人口減少・
少子高齢化

気候変動・
環境負荷

いよぎんグループについて

提供する価値

成長戦略

サステナビリティ

基盤の強化

データ

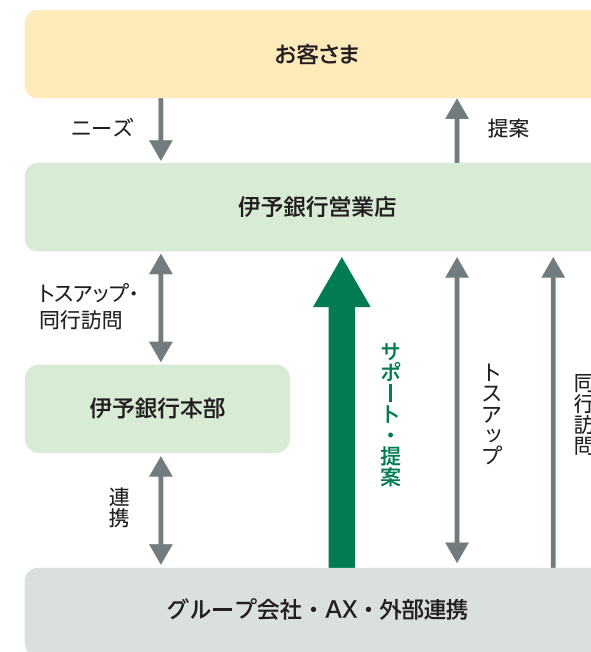
事業性評価を起点とした取組み

主要収益基盤である事業所取引の強化と取引先企業の企業価値向上（成長可能性、持続可能性）に資することを目的として、事業性評価の取組みを推進しており、伊予銀行の本部と営業店が一体となった融資支援およびグループ内外と連携したコンサルティング営業を展開しています。

事業性評価を実施した先で、特に重要と考える先については、「みらいサポートシート※」作成後に伊予銀行（本部・営業店）やグループ会社の担当者を交えて、事業性評価検討会を開催し、グループ横断的に、取引先の課題やその解決方法について議論しています。

お客さまの課題解決に新たな知見が必要と判断した場合は、AX・外部連携も活用して支援に取り組んでいます。

※事業性評価により収集、分析した情報を入力するシート



MESSAGE

グループの総力を結集し、お客さまの挑戦と成長に伴走します

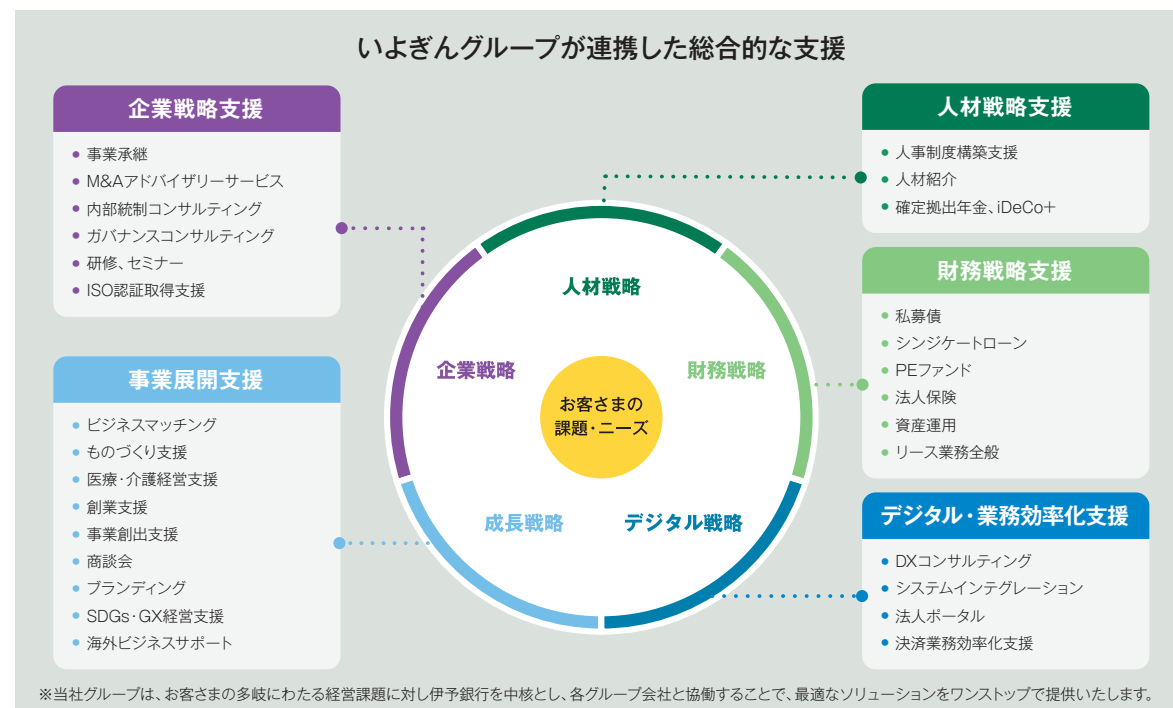
社会や環境が急激に変化する時代において、お客さまが直面する経営課題は多様化・高度化しています。私たちは事業性評価を通じてお客さまの本質的なニーズを深く理解し、課題解決へ導く最良の伴走者でありたいと考えています。

こうした考えのもと、グループ内の各社・各部門が一体となり、各々が持つ専門性を掛け合わせることで、金融の枠を超えた「多角的かつ複合的な提案」をワンストップで提供できる体制を整えています。これにより、財務戦略支援や人材戦略支援、デジタル支援、事業展開支援など、経営ステージに応じた最適なソリューションを迅速に提供することができます。

これからも、いよぎんグループは強固な結束力と先進的なサポート力を活かし、お客さまに対して新たな価値を創造・提供し続けるとともに、地域の持続的な発展に貢献してまいります。



常務執行役員
栗原 淳二



※当社グループは、お客さまの多岐にわたる経営課題に対し伊予銀行を中核とし、各グループ会社と協働することで、最適なソリューションをワンストップで提供いたします。

法人関連

地域の挑戦に応えるソリューションメニュー

M&A

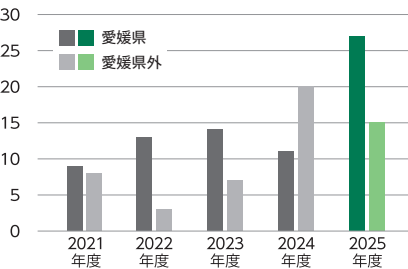
2001年からM&A業務を開始し、積極的な外部出向や連携等を通じて体制を構築してきました。これまで後継者不在型のM&Aが主流でしたが、今後は地方の人口減少に伴う人手不足型M&Aの増加が想定され、危機意識を持っています。

当社グループでは、M&A業務を通じて、企業・地域が持続的に成長できるよう支援を行っており、今後は支援体制（人員・質）をさらに拡充し、瀬戸内圏域No.1のM&Aチームを目指していきます。

	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度 目標
成約支援件数	21	31	42	40
アドバイザー 契約件数	44	63	76	50

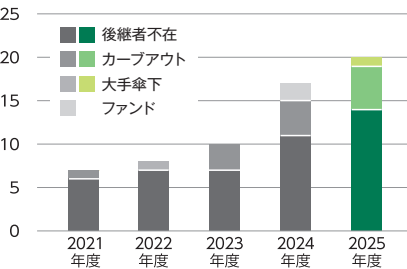
※外部連携先との協働含む

愛媛県／県外件数



当社グループの特性を活かしたソーシングから最適なマッチングまでを一貫して推進しています。

譲渡理由件数



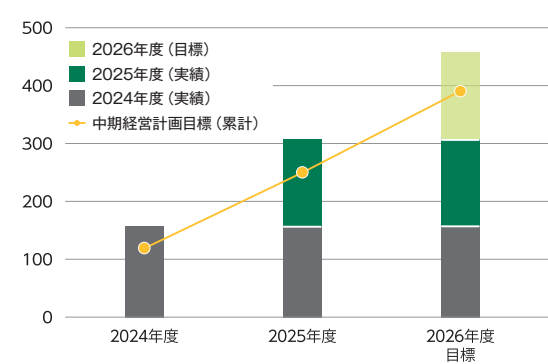
後継者不在が多いものの、事業再編ニーズをキャッチし、支援しています。独自の成長支援を考えているお客さまにはファンドへの譲渡を支援しています。

人材紹介

お客さまが抱える様々な経営課題に対し、「人材」の側面から支援を行うべく、当社グループでは2020年4月に人材紹介業務を開始しました。お客さまの経営課題や求める人材ニーズに沿って、両手型、片手型、非常勤人材のマッチングを手掛けています。毎年多くのお客さまから相談をいただき、相談・成約件数ともに順調に推移しており、2026年3月までで累計700件超の支援につながっています。また、2024年度中期経営計画においても、目標を上回るペースで推移しています。

業務開始以降、現在は5名でのエリア担当制を設けるなど体制を強化しており、なかでも両手型については、担当者が求人票の作成から、求職者のスカウト、求人企業への紹介まで、一気通貫でお客さま対応を行っています。

今中計における人材紹介成約件数（年度別）および今中計目標（累計）



REVICareerを活用した人材支援 ～お客さまの経営課題を人材面からサポート～

営業部門のテコ入れや主力営業社員の後任確保という課題を抱えていた株式会社アウルホールディングス（岡山県岡山市）に対して、REVICareerの制度を活用し、大手総合商社にて営業部長やグループ会社の社長を歴任した方をご紹介したところ、経営幹部としての採用につながりました。入社後は営業部門の第一線で活躍しており、同社からは、ゆくゆくはグループ全体の経営企画等も任せられる人材との期待が寄せられています。

※REVICareer…大企業から地域の中堅・中小企業への人の流れを創出し、地域の中堅・中小企業の経営人材の確保を後押しすることにより、企業の経営革新・生産性向上を図り、地域経済を活性化することを目的とした金融庁・経産省の補助事業です。（REVICareerの運営・管理はREVIC）



▲REVICareer
事例紹介ページ

DXコンサルティング

いよぎんデジタルソリューションズでは、デジタル化やDXに取り組む企業に対し、会社全体の業務フローの見える化や課題の整理、確認された課題を解決するため各種ツールを導入から導入後の定着化まで伴走サポートを実施しています。2025年度に開催したDXセミナーでは、営業管理ツールの導入支援を行った企業の担当者を講師に招き、20社、30名の多くのお客さまが参加しました。アナログ業務を脱却するまでのプロセスや導入後の効果を実体験として共有し、地域企業のお客さまが業務のデジタル化やDXの推進を検討する機会の創出につながりました。

2024年度に続き2025年度も年間約50件を支援し、本業務における収益も順調に推移しています。



海外展開支援

伊予銀行国際部の海外駐在経験者と、海外拠点（シンガポール・上海・ベトナム・タイ・インドネシア）が独自のネットワークを構築し、お客さまの海外展開を支援しています。

また、高度化するお客さまのニーズに対応するため、日本貿易振興機構（JETRO）、国際協力機構（JICA）、国際協力銀行（JBIC）等の公的機関や海外提携銀行、民間企業との連携を強化し、海外コンサルティング機能の高度化に取り組んでいます。

- 課題・ニーズ** 海外の市場調査／海外販路・調達先の開拓
海外展開のための資金調達／貿易の知識・経験不足
- 現在（主な支援内容）** 海外市場情報の提供／新規進出支援・コンサルティング／ファイナンス・ビジネスマッチング等
- 目指す姿** 持続的な地域産業の発展に貢献

伊予銀行の海外展開



地場産業のブランド価値向上支援 ～今治タオル工業組合との共同企画～

地場産業のブランド価値向上を支援 **支援事例**

当社グループは、金融支援にとどまらず、愛媛県内地場産業の持続的な発展に向け、地域を代表する基幹産業の競争力強化に積極的に取り組んでいます。その一例として、今治タオルのブランド価値向上を目指す「今治タオルアカデミー（感性系）」の支援事例があります。

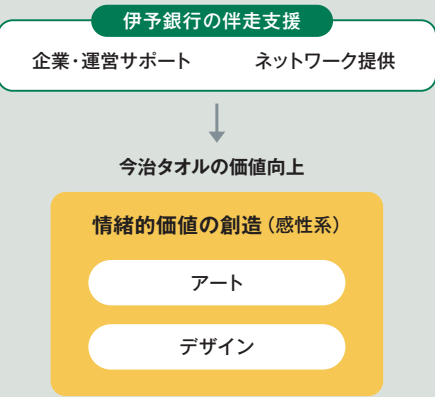
品質と感性の両輪で新たな価値創造 **背景・目的**

今治タオル工業組合では、各タオルメーカーにおいて豊かな創造力のある人材を育成し、オリジナリティに磨きをかけた企画力・提案力を実現させていくため、新たな価値の創造が課題となっていました。この課題に対し、伊予銀行はアカデミーの企画段階から伴走支援を行いました。本アカデミーは、2022年に開講した製造技術を磨く「技能系」講座に続くもので、2024年から2年間にわたり、「感性」を磨き、ブランドの新たな価値を創造する人材の育成を目指したプロジェクトに参画しました。

伴走支援による価値を共創 **役割・成果**

本アカデミーでは、いわゆる人間国宝をはじめとした各界の一流講師を招聘する等、企画立案、運営サポートといった役割を担い、伊予銀行の持つネットワーク（関係資本）と課題解決能力（人的資本）を最大限に提供しました。このような非金融分野での伴走支援を通じて、地場産業の競争力強化と持続的発展に貢献し、地域社会との価値共創を実現していきます。

アカデミーのコンセプトと伊予銀行の役割



新事業

「ともに挑む。ともに成長する」をスローガンに
未来を描く取組みを推進



いよぎんホールディングス
営業企画部 AX戦略室 課長代理
武内 涼平

いよぎんホールディングス
営業企画部 AX戦略室 課長代理
越智 純也

いよぎんディーシーカード
営業第二部 課長
中村 正敏

AX戦略室の設立背景

越智 当社グループでは、これまで事業領域の拡大や地域課題解決を目的とした新規事業の創出について、自前主義を基本として推進してきましたが、デジタル・AI技術の普及の加速、消費者ニーズや社会課題の複雑化・多様化などに対応するなかで、従来の延長線上での取組みでは成長スピードや事業領域の拡大に限界があるとの認識に至りました。

こうした環境変化を踏まえ、外部パートナーとの協働を前提としたアライアンストランスフォーメーション（AX）へと戦略転換を図り、外部の知見や技術を積極的に取り込みながら新たな価値創出を推進する体制とするため2025年8月にAX戦略室を新設しました。

具体的にはM&AやCVC投資などのインオーガニックな手法を活用し、外部企業が有する先進的な技術やビジネスモデルを取り込みつつ、グループの顧客基盤や金融機能と融合することで、単独では実現が困難な新たな付加価値の創出を目指しています。

武内 CVC投資では、スタートアップ企業への出資を通じた新たな事業機会の創出や技術・ノウハウの獲得を目的に活動しています。事業性や収益性、グループ内シナジーの実現可能性について多面的な検証を行っていますが、これらの活動については、外部事業者の知見やノウハウも活用し挑戦とリスクコントロールを両立させながら、新たな収益機会の創出と持続的な成長の実現を目指しています。

スタートアップとの協業は、私たち自身が例えば、AIやDXといった非金融領域の知見を深め、新たなサービスを創出する絶好の機会です。スタートアップのサービスを私たちのソリューションに組み込むことで、お客さまに提供できる価値の幅が大きく広がります。

越智 地域金融機関として地域課題への取組みは、地域に対する責任であると考えています。私たちが持つ地域からの「信頼」と「ネットワーク」、そしてスタートアップが持つ「先進的な技術」や「スピード感」。これらを掛け合わせることで、これまで解決に時間がかかっていた地域の社会課題が、より早く、より効果的に解決できると考えています。

武内 また、挑戦を恐れないスタートアップの企業文化に触れることは、私たち自身の組織風土にも良い影響を与えてくれると期待しています。スピード感や柔軟な発想を組織内に取り込むことで、グループ全体の変革、すなわち「トランスフォーメーション」を内側から推進していきたいと考えています。

家賃債務保証事業の概要と目的

越智 当社グループでは、2025年11月より新事業として家賃債務保証業務の取扱いを開始しました。この背景として、私たちは新事業の検討を進めるなかで、単身世帯の増加や高齢化等により保証人の確保が困難となるなど、賃貸市場における社会課題が顕在化している点に着目し、こうした課題の解決に資する事業として家賃債務保証事業の検討に着手しました。その後、外部事業者のノウハウも活用しながらビジネスモデルの具体化を進めてきました。これらの検討を踏まえ、いよぎんディーシーカードを主体として本事業の開始に至りました。

中村 家賃債務保証事業では、賃貸住宅の入居者に対して家賃等の支払いを保証することで、従来の連帯保証人に依存しない新たな信用補完機能を提供しています。これにより、単身の高齢者等、保証人の確保が難しい方の入居に係る初期負担が軽減されるとともに、居住機会の拡大につながっています。

一方で、オーナーさまや不動産管理会社さまにとっては、賃料未収リスクの低減およびキャッシュフローの安定化につながる点に大きな意義があります。保証機能を通じて取引の信頼性を高めることで、賃貸市場全体の円滑な運営に資する役割を果たしています。加えて、賃貸契約に付随する各種手続きの効率化や、トラブル発生時の対応負担軽減にも寄与するなど、関係者全体の利便性向上にもつながっています。

さらに、金融機関として培ってきた審査・与信管理の知見を活用することで、適切なリスクコントロールと収益性の確保を両立した事業運営を実現しています。また、不動産関連事業者との連携を通じて顧客接点の拡大を進めるとともに、グループ内の他サービスとの連携による付加価値の創出にも取り組んでいます。今後は、データ活用やサービスの高度化を進めることで、より利便性の高い仕組みへ深化・進化させ、地域の不動産市場の活性化と持続可能な地域経済の発展に貢献していきます。

いよぎんホールディングス
AX戦略室の公式アカウント
です。AX戦略室の取組みだけでなく、地域の事業連携事例やイベント情報などもあわせて発信しています。



いよぎんグループについて

提供する価値

成長戦略

サステナビリティ

基盤の強化

データ

現状把握から課題抽出、改善支援へ——「セキュリティ健康診断サービス」の提供開始！ ～いよぎんコンピュータサービス～

企業のセキュリティ面における不安解消に向けた取組みとして、セキュリティ簡易診断サービスの提供を開始しました。本サービスは、デジタル環境の簡単なヒアリングから6ステップで完結し、健康診断書のように直感的にわかりやすいレポートにて提供・サポートします。現状のIT環境に潜む脆弱性をランク付けし、経営上のリスクや改善ポイントを可視化することで、今後の方針検討や意思決定の場面でお役立ていただける内容となっています。

私たちは新サービスの提供を通じて、地域のICTを支える企業としての役割を一層強化していきます。そして、これからも地域の皆さまとともに成長し、持続的な発展に貢献できるよう、価値あるサービスの提供に努めていきます。

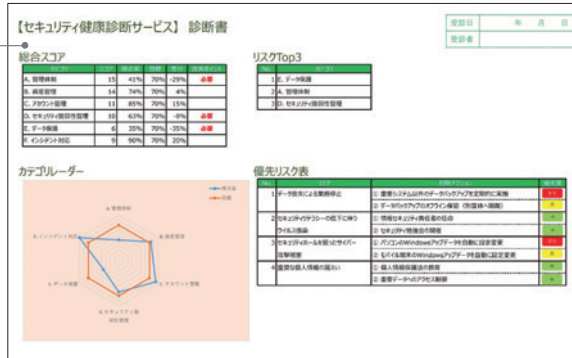


▲いよぎんコンピュータ
サービスホームページ

診断フロー



診断書 (サンプル)



- 診断結果はシンプルなレポートで提供
- 改善ポイントを優先度付きで提示

担当者の声



いよぎんコンピュータサービス
ソリューション営業部 課長代理
松末 久乃

～セキュリティ健康診断サービス 立ち上げの背景と目指す姿～

近年、サイバー攻撃の手口は巧妙化し、標的は大企業だけでなく、その取引先である中小企業へと拡大しています。特に、セキュリティの脆弱な企業を踏み台にして本標的へ侵入する「サプライチェーン攻撃」が社会問題化しており、地域の経済を支える中小企業においてセキュリティ対策はもはや努力義務ではなく、取引を継続するための必須条件となりつつあります。一方で、IT人材不足や専門スキルの確保が難しい状況により、十分なセキュリティ対策を講じることが難しいケースが多く見受けられます。

こうした背景のもと、いよぎんコンピュータサービスでは長年にわたり金融機関の厳格な環境で培ってきた高度なセキュリティ技術を強みに、これらの知見と実績を地域の皆さまへ還元していきたいと考えています。

地域企業の皆さまがITを不安なく活用できるよう、「地域のICTを支える企業」として地域全体のデジタル強靱化に貢献していきます。

「いしづちサービサー」始動！ ～地域の持続的成長を支える体制強化～

四国に本社を置く初のサービサーとして、法務大臣許可第131号を取得し、2026年4月より「株式会社いしづち事業再生債権回収」の営業を開始しました。

債権管理業務の受託および債権買取業務を通じ、厳しい経営環境に置かれた地域の事業者さまと丁寧に対話しながら、経営改善・事業再生に軸足を置いた付加価値の高いサポートを実現するサービサーとして、地域経済の活性化に取り組んでいます。

また、事業再生や債権管理を担う専門人材の育成とノウハウの蓄積を進め、当社グループの総合的な金融サービス機能の強化を図ることにより、地域経済・産業の持続的な発展に貢献していきます。



いしづち事業再生債権回収
代表取締役社長 武田 智弘

個人関連

Personal Related



グロース戦略

お客さまの想いに寄り添い、ニーズに合わせた最適のコンサルティングを提供する

アジャスト戦略

地域の金融包摂の実現に向けて、お客さまの資産形成のための金融リテラシー向上へ貢献する

環境認識

少子高齢化による地域経済の縮小という社会課題に対し、地域に根差した営業基盤を活かして、対面・非対面を問わず、幅広い金融に関する情報とコンサルティングの提供を通じて、金融包摂を実現し、地域経済の活性化に貢献する必要があると認識しています。

強み・機会

- 地域に根差した営業基盤
- グループ総合力
- 金融リテラシーや金融教育への関心の高まり
- 積極的なデジタル実装と幅広いお客さま接点
- NISA恒久化や物価上昇による資産運用機運上昇

弱み・脅威

- 少子高齢化によるマーケット縮小
- 地域経済の規模縮小
- 地域における金融知識の不足
- お客さまとの接点多様化

目指す姿

デジタル化によって生み出された時間をヒューマンコンサルティングに最大限充当し、お客さまの夢やゴールの実現に向け、一人ひとりのライフステージにグループ体となって寄り添い、CX向上と収益向上の好循環を生み出します。また、日々忙しく銀行に行く時間がないお客さまにも価値を届けるために、アプリをはじめとするデジタルチャネルに加え、ダイレクトチャネル（電話、オンライン面談、チャット等）によるサービスを強化していきます。

目標指標	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標
預り資産残高	7,352億円	8,155億円	10,143億円	10,674億円
平準払保険取引先数	34,761先	36,323先	37,518先	40,500先
住宅ローン実行件数	1,495件	2,251件	2,240件	6,200件（3カ年累計）
カードローン契約件数	4,804件	6,583件	7,599件	22,000件（3カ年累計）
金融リテラシー向上に資する活動の実績先数	— ※	8,346先	8,339先	25,000先（3カ年累計）
NISA口座数	51,249先	54,680先	59,980先	65,000先

※2024年度中期経営計画より集計開始

重点項目

- ダイレクトチャネルを起点とした、お客さま一人ひとりに最適な顧客体験の創出
- お客さまの夢を実現するためのゴールベースアプローチの実践
- DHDサービスを活用した取引基盤の拡充
- 業務効率化とリソースの最適化を通じた生産性の向上
- セミナーや金融教育等を通じた金融包摂の実現

関連マテリアリティ

地域経済・
産業の
持続的な発展

人口減少・
少子高齢化

いよぎんグループについて

提供する価値

成長戦略

サステナビリティ

基盤の強化

データ

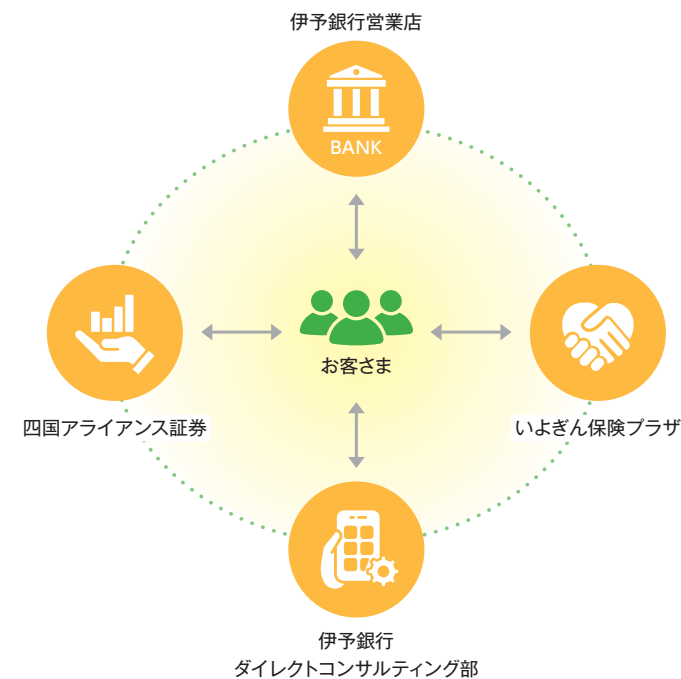
多様化するニーズに応える、グループ体の顧客支援体制

変化するライフスタイルや価値観に寄り添い、お客さま一人ひとりの「想い」を実現するため、当社グループの総合力を結集した顧客支援体制を構築しています。

伊予銀行においては、あらゆる金融ニーズの入り口となる預金・ローン・投資信託等金融商品・各種サービスの提供を通じて、お客さまの暮らしと資産形成の基盤の充実に取り組んでいます。さらに、専門性が求められる保険や資産運用については、保険相談に特化した「いよぎん保険プラザ」や、地域密着型のコンサルティングを強みとする「四国アライアンス証券」といった専門拠点と連携し、お客さまの多様なニーズに的確にお応えします。

また、店舗への来店が難しいお客さまにも質の高いサービスを提供するため、2025年4月に「ダイレクトコンサルティング部」を新設し、電話やチャット、ビデオ通話などを活用した非対面でのご相談にも対応し、いつでもどこでも気軽に相談できる体制を強化しています。

今後も、グループ体となり、あらゆるチャネルを通じてお客さまの豊かな未来づくりをサポートしていきます。



デジタルとヒューマンの融合で実現する、新しい顧客体験

当社グループは、デジタルとヒューマンの強みを融合させた「DHDサービス」を展開し、時間や場所に縛られない新しい顧客体験を創造しています。スマートフォンひとつで申込みから契約まで完結するカードローン「SAFETY」や住宅ローン「HOME」、手軽に将来設計ができる「LIFE PALETTE」など、非対面でご利用いただける便利なデジタルツールを提供しています。

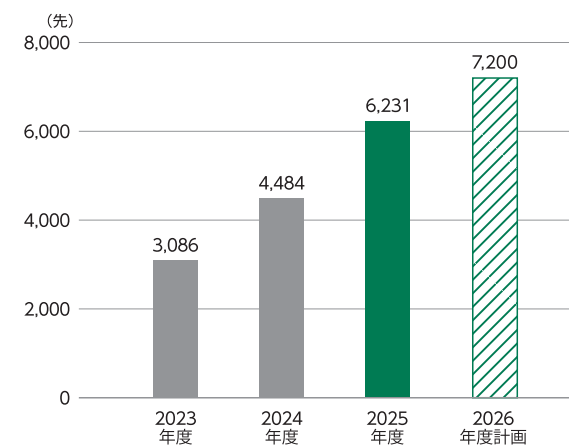
今後も、お客さまの利便性を高めるとともに、業務効率化により創出した時間を専門スタッフによる丁寧なコンサルティングに充て、デジタルとヒューマンの両輪で、お客さまのあらゆるライフステージにおいて、最適なソリューションを提供していきます。



住宅ローン契約者数に占めるHOMEアプリ使用率（2025年度）



SAFETY新規契約者数推移



船舶関連

Ship Related



グロース戦略

海事関連事業者の成長・発展に向けた最適な投資を全力でサポートする

アジャスト戦略

海事関連産業の事業環境変化を適切に捉え、お客さまの変化への対応を全力でサポートする

環境認識

海事関連産業は、世界の経済成長の恩恵を受け、安定的な成長が見込まれる重要な地場産業です。一方で、環境対応や船舶管理の高度化要請など、船主経営における課題は日々多様化しており、金融機関にもタイムリーな情報収集に基づく適切な対応・アドバイスが求められています。

強み・機会

- 今治市は世界有数の海事産業の集積地
- 有力な海事関連事業者との強固なつながり
- 伊予銀行シップファイナンス部や今治ブロックの営業店、東京デスク、シンガポール支店を通じた鮮度の高い情報収集力
- 蓄積されたシップファイナンスのノウハウ

弱み・脅威

- 気候変動対策、船舶管理高度化要請等、船主経営における課題の多様化
- 海外造船所、海外船主との競合の激化
- 地政学リスクの顕在化

目指す姿

「海事関連事業者の成長・発展に向けた最適な投資を全力でサポートする」という方針を掲げています。

海事関連産業を取り巻く環境は急速に変化していますが、今治、東京、シンガポールを中心とした、幅広い海事関連事業者との情報交換や連携強化を通じた鮮度の高い情報提供により、地域とお客さまの成長・発展をサポートしていきます。

また、伊予銀行の行員の大手商社等への出向を通じた海事関連産業に関するノウハウの積み上げや、営業店を含めた行員のシップファイナンス能力向上、リソースの有効活用による支援態勢の拡充、新たな事業領域の開拓等により、海事業界のさらなる発展に貢献し、収益機会の創出に努めていきます。

目標指標	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標
大手海事産業関連企業との情報交換による有効な情報収集	200件	206件	207件	200件
大型船、環境対応船舶へのシンジケートローン等の組成	3件	4件	2件	4件
シップファイナンス部による営業店との同行訪問件数	—※	70件	73件	60件
海事関連にかかる新事業創出に向けた検討件数	2件	2件	2件	2件

※2024年度中期経営計画より集計開始

重点項目

- 幅広い海事関連事業者との情報交換や連携強化
- 海事関連にかかる新事業の検討
- 行員のシップファイナンス能力の向上

関連マテリアリティ

地域経済・
産業の
持続的な発展

人口減少・
少子高齢化

気候変動・
環境負荷

いよぎんグループについて

提供する価値

成長戦略

サステナビリティ

基盤の強化

データ

海事関連事業者からの情報収集

伊予銀行シップファイナンス部を世界有数の海事都市である今治に置き、東京にもシップファイナンスデスクを設置しているほか、シンガポールにも支店を有し、国内外の幅広い海事関係事業者との情報交換を行っています。得られた情報や蓄積されたデータをもとに、お客さまの課題解決につながる施策を検討、実施していきます。

海事関連にかかる新事業の検討

海事関連事業者とのつながりやこれまで蓄積したノウハウを活かし、外部事業者との連携も視野に入れながら、地域や海事業界の発展につながる新事業を検討していきます。

一貫した融資スタンス

伊予銀行では、その時々環境にとらわれず、船主の総合力を重視した多面的な融資判断を行うことで、リスク変動に強い貸出資産の積み上げに努めてきました。

これまで「1船1行主義」を採用していましたが、為替動向に起因する船舶資材の高騰、船舶の大型化や環境船対応に伴う船価上昇などに対応するため、近年では他行との協調融資も手掛けています。

2025年度末の海事産業向け貸出残高は1兆6,936億円（前期比+1,724億円）に増加しました。今後も相応の実行案件がある一方で売船などによる繰上返済も見込まれており、当面は横ばいで推移する見通しです。

環境問題への対応

伊予銀行は海運業界の温室効果ガス（GHG排出量）削減の取組みを金融の側面から後押しするために設立されたボセイドン原則^{※1}に、2023年10月に地方銀行として初めて署名・参画しました。ボセイドン原則は、国際海事機関（IMO）が掲げるGHG排出量削減目標の達成に向けて、その目標の達成度を測ることとしており、2050年頃までにネット排出量ゼロとすることを目標にしています。

当行は融資対象船の年間GHG排出量を集計し、その結果をもとに船舶融資ポートフォリオ全体での気候変動整合度を算出し、毎年公表する予定です。

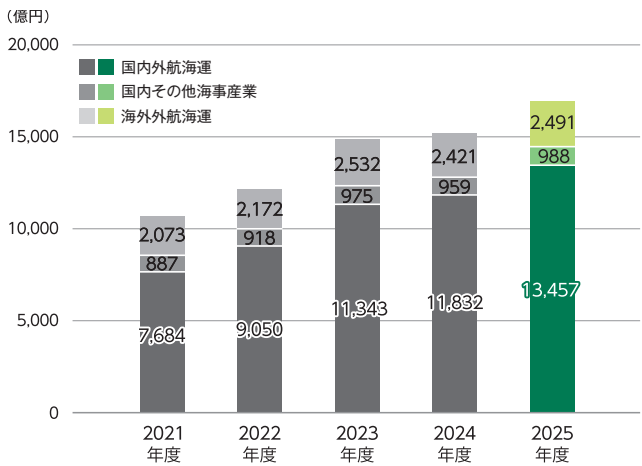
2025年12月に発表された2024年の当行におけるGHG排出量削減目標の達成度は最低目標（Minimum^{※2}）に対し+5.1%、努力目標（Striving）に対し+11.5%となり前年度に比べて良化しました。

今後も、GHG排出量削減につながるシップファイナンス等を通じて、環境面でも持続可能な社会の実現に貢献していきます。

※1 船舶セクターの脱炭素化を金融面から推進することを金融機関の役割と定め、国際海事機関（IMO）のGHG排出量削減目標達成に向け、金融機関による対象船舶融資ポートフォリオ全体のGHG排出量を算定・評価・開示するフレームワーク。

※2 ボセイドン原則にはMinimumとStrivingの二つの基準値があり、両方とも2050年ネットゼロ目標だが、2030年と2040年時点の削減目安が異なる。Minimumは2008年比で2030年までに排出量を20%削減、2040年までに70%削減。Strivingは2008年比で2030年までに排出量を30%削減、2040年までに80%削減。

海事産業向け貸出金年度末残高の推移



市場運用関連

Market Investment Related



グロース戦略

安定的な収益と将来の収益につながる総合損益を意識し、流動性を重視した分散投資を実施する

環境認識

日本銀行による金融政策正常化の継続が意識されるなか、「金利のある世界」が定着しつつあり、円貨債券の利回り改善を通じて新たな投資機会が広がっています。株式市場においても、良好な企業業績やAI関連投資の拡大を背景に、国内外ともに堅調な相場展開が続いています。

一方で、中東情勢の長期化による原油価格の高止まりがインフレ圧力を強め、主要中央銀行は利上げと景気下支えの間で難しい政策運営を迫られています。加えて、AIへの期待後退による金融市場の急激な調整リスクや、地政学的緊張・財政赤字拡大に伴う長期金利上昇など、下振れリスクは依然として払拭されていません。

強み・機会

- 培ってきた市場運用ノウハウ
- 専門的かつ多様な人財
- 潤沢な有価証券含み益
- 貯蓄から投資の流れ
- 金利上昇による新規運用利回りの改善

弱み・脅威

- 人財層拡充への不安
- 地政学リスクの顕在化
- 運用環境の不確実性、調達環境の変化
- 金利変動に伴う債券価格の不安定化
- 外貨市場調達への依存

目指す姿

有価証券運用については、これまで安定的に200億円を超える資金利益を確保してきましたが、今後はさらに拡大を図り 250億円を超える水準を目指しています。加えて、2024年度中期経営計画では政策保有株式の縮減を一段と推し進める計画としており、それによる売買損益等も含め、実現損益で毎年度300億円超を目標としています。また、含み益を実現させるだけでなく、実現益を上回る評価損益を創出することで中期経営計画期間で総合損益1,000億円超を目指しています。

目標指標	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標
実現損益（＝資金利益＋関係損益等）	390億円	609億円	717億円	300億円超
総合損益（中計期間合計）	1,321億円（3カ年累計）	△369億円	1,013億円	1,000億円超（3カ年累計）
政策保有株式縮減額（上場、簿価ベース）	129億円（3カ年累計）	71億円	85億円	250億円（3カ年累計）
市場型貸出（平残）	1,407億円	1,434億円	1,515億円	1,700億円

重点項目

- リスク対比リターン向上に資する投資計画の立案
- 流動性を重視したポートフォリオの構築
- 政策保有株式縮減に向けた取引先との丁寧な対話
- 持続可能な社会の実現に資するサステナブルファイナンスへの取組み（市場営業室）

関連マテリアリティ

地域経済・
産業の
持続的な発展

いよぎんグループについて

提供する価値

成長戦略

サステナビリティ

基盤の強化

データ

国内金利の上昇に対応するポートフォリオ再構築

伊予銀行は有価証券ポートフォリオをリスクカテゴリー別に管理しており、そのうち円貨債券および外債ヘッジ付きについては、株式リスクに対する逆相関を有する資産として一定残高を維持する方針としています。

2025年度の運用環境においては、賃金と物価が相互に影響しながら緩やかに上昇していくなかで、日本銀行は金融政策の正常化を進め、段階的に政策金利を引き上げており、長期金利は2026年3月に一時2.39%と約27年ぶりの水準まで上昇しています。

これまでの低金利環境では収益が期待できないだけでなく、将来の金利上昇シナリオへの移行に備え、円貨債券への新規投資を抑制してきました。今後も、国内金利の上昇局面におけるリスク管理を徹底しつつ、十分な金利上昇後に円貨債券ポートフォリオを再構築することで安定的な収益確保を目指していきます。

将来の収益につながる総合損益を意識した運用

有価証券運用は、「安定的な収益と将来の収益につながる総合損益を意識し、流動性を重視した分散投資を実施する」ことを基本方針としています。

伊予銀行は、債券利息や株式配当金など資金利益ベースで安定した収益の確保を目指しています。2025年度は、日本銀行の利上げによる円貨調達コスト増加の影響があった一方、海外では利下げによる外貨調達コスト減少もあり、ポートフォリオ全体の資金利益は「278億円」となりました。

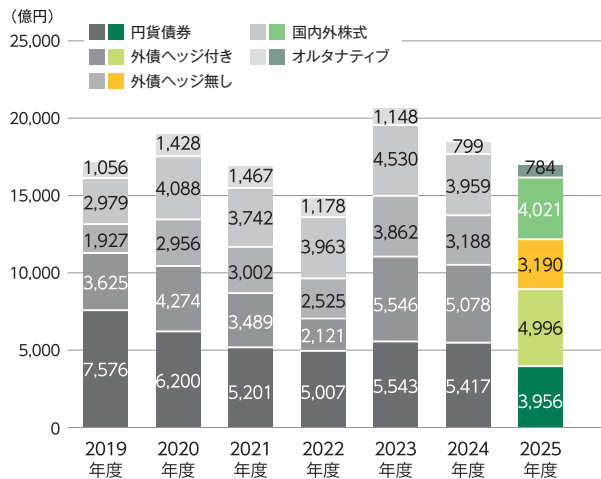
また、マーケットの変動に合わせて売買を行った結果、外債ヘッジ無しや政策保有株式の売却益を計上したことで大きく膨らみ、関係損益等は「439億円」、資金利益と関係損益等を合わせた実現損益は「717億円」と3年連続で過去最高になりました。

関係損益は相場に左右されますが、政策保有株式の縮減を一段と推し進める計画としており、今後もある程度の売却益を見込んでいます。ただし、単に含み益を実現益として計上するだけではなく、総合損益を意識しながら評価損益のさらなる拡大を図っていきます。

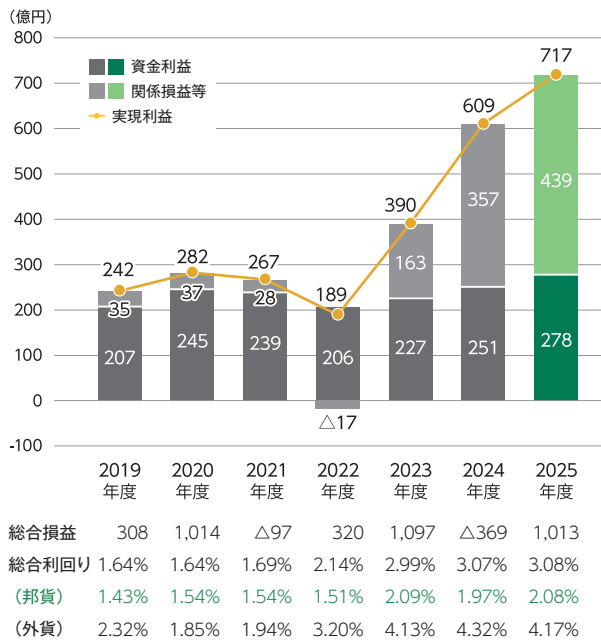
平準的な新規案件取組みによる安定的な収益拡大

海外企業向けコーポレートファイナンスや、国内外のストラクチャードファイナンス（プロジェクトファイナンス、航空機ファイナンスなど）への継続的な取組みにより安定的な収益拡大を志向するとともに、サステナブルファイナンスへの積極的な取組みを通じて、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

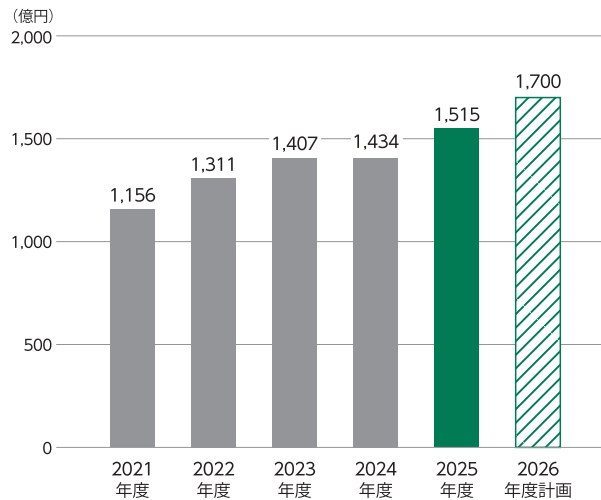
リスクカテゴリー別時価構成比の推移



有価証券パフォーマンスの推移



市場型貸出金平均残高の推移



BPR・IT関連

BPR/IT Related



アップグレード戦略

BPR部門 … グループ全体の生産性向上により経営資源を捻出し、マテリアリティ起点の事業活動を組織横断的に支える仕組みを構築する

IT部門 …… 安心・安定・安全な次期基幹系システムの構築*とともに、データ活用の態勢整備と高度化、ITガバナンスの高度化を図る

※今中計開始当初の計画であり現在は変更していますが、引き続き「基幹系システムの高度化推進」には取り組んでいます。

環境認識

2015年度中期経営計画から生産性向上を重要課題と位置づけ、積極的なデジタル実装とリスクリングによる人財育成を進めるとともに、データ活用の態勢整備やITガバナンスの高度化に取り組んできました。

今後は、顕在化しつつある人財不足や長期的なコスト上昇傾向も踏まえ、グループ会社の連携強化やAIを活用した各種BPR施策の高度化に取り組み、様々な課題へ対処していくことが必要だと考えています。

強み・機会

- 積極的なデジタル実装による活用基盤の整備
- 専門的かつ多様な人財の育成／ノウハウの蓄積
- DXの進展やお客さまニーズの高度化／多様化

弱み・脅威

- 労働人口の減少や顕在化する人財不足
- デジタル企業等の異業種参入による競争激化
- 人件費や資材価格等の長期的なコスト上昇傾向

目指す姿

これまで取り組んできた各種BPR施策をさらに高度化させるとともに、伊予銀行で培った知見をグループ内に横展開することでグループ全体の生産性向上による経営資源の捻出を実現し、マテリアリティ起点の事業活動を組織横断的に支える仕組みの構築を目指しています。また、2029年秋に控えた新本社ビルへの移転に向けた働き方改革を進めるとともに、AIを中心とした新技術の活用に積極的に挑戦することで、組織全体の生産性向上と競争力の強化を目指していきます。

項目	2025年度実績	2026年度目標
伊予銀行営業店[業務係]事務量削減	△57% (2017年度末比)	△65% (2017年度末比)
伊予銀行営業店[融資係]事務量削減	△24% (2019年度末比)	△30% (2019年度末比)
伊予銀行本部／グループ会社 業務時間削減	△28万時間 (2017年12月末比)	△30万時間 (2017年12月末比)
CO ₂ 排出量削減 (Scope1・2) ※	△58.0% (2013年度比)	△50% (2013年度比)

※チャネル関連と共同目標

重点項目

- 業務プロセスの可視化に基づく部門横断の業務プロセス改革とレガシーシステムの見直しに合わせたBPR施策の深化
- RPAやAIといったDigital技術を活用した定型業務や大量処理業務の自動化／事務の極小化／ペーパーレス化
- AIプラットフォームの構築やAIエージェントの活用による自律駆動型の業務改革実現／オペレーションレスへの挑戦
- 新本社ビルへの移転を見据えた働き方改革とグループ会社の連携強化によるシナジー効果の創出

関連マテリアリティ

気候変動・
環境負荷

いよぎんグループについて

提供する価値

成長戦略

サステナビリティ

基盤の強化

データ

組織全体でのBPRへの取り組み

伊予銀行営業店

伊予銀行営業店では「事務のデジタル化・簡素化」「現金ハンドリングレス」「本部集中」のキーワードをもとに事務量削減に取り組み、営業店事務の即時本部集中処理を可能とする新営業店システムの導入やチーム制の導入による効率化施策の定着化を進めることにより、事務量は過去10年で半減（事務量△57％／2018年3月期比）しています。営業店を「事務中心の場」から「課題解決の場」へと転換させることを目指し、各種BPR施策の定着化による事務量削減に引き続き取り組んでいきます。

伊予銀行本部／伊予銀行以外のグループ会社

伊予銀行本部では、業務廃止・手順見直しといったBPRをはじめ、RPAを活用した業務自動化や各種ワークフローの電子化による業務量の削減を進めています。2026年3月末時点で△284千時間／年の削減を実現し、中期経営計画最終年度である2027年3月末までに△300千時間／年（人員換算：約150名分）の削減を計画しています。現在は業務量調査による業務棚卸・可視化に基づき、もう一段踏み込んだ業務廃止や会議運営の見直しのほか、RPAのグループ内展開を中心としたデジタル活用や共通業務集約といったBPR知見のグループ横展開を進めており、引き続き、グループ全体の生産性向上を目指しています。



生成AIの活用

社内コミュニティ「AI LABO」

伊予銀行では本部全部署および一部の営業店に汎用的な生成AIを導入し、約680名のユーザーが利用しています。2025年7月には、生成AIの活用推進を担うアンバサダーによる社内コミュニティ「AI LABO」を立ち上げ、現場主導で継続的にスキルアップとノウハウの共有に取り組む体制を構築しました。現在では71名のアンバサダーが活動しており、日常業務において生成AIを効率的に活用する文化が根付きつつあります。

主な活動は、スキル習得や周囲への活用促進に関する様々なタスクの達成状況に応じ、AI AdvisorからAI Legendまで5段階のランクに認定する「アンバサダーバッチ」制度への取組みと、その活動を通じて得た知見やノウハウなどをコミュニティ全体で共有することを目的とした月に一度の座談会への参加です。これらの活動を通じて、「アンバサダー同士が切磋琢磨してスキルを磨く」⇒「得られたノウハウをAI LABOで共有する」⇒「自部署へ持ち帰って伝播する」という好循環を生み出し、組織全体での活用定着につなげています。



生成AI活用事例

電話やチャット等の非対面チャネルにおけるお客さま接点を担う伊予銀行ダイレクトコンサルティング部では、AI技術を活用した取組みを通じて、お客さま応対品質と提供価値のさらなる向上を目指していきます。

● AIロールプレイングの導入

オペレータの応対スキル向上を目的として、AIが顧客役となり対話演習を行うAI対話型ロールプレイングサービスを導入しました。これにより、オペレータは場所や時間を選ばず主体的に実践演習を繰り返すことが可能となり、各自の課題を客観的に把握し、コンサルティング能力の向上に努めています。

● AIによる応対品質評価の自動化

お客さまとの通話音声にAIが自動で評価・分析するサービスを導入しました。これにより、応対品質の評価基準が統一され、評価にかかる工数を削減するとともに、オペレータへの迅速かつ確かなフィードバックが可能となり、サービスの均質化と高度化を実現しています。今後も、AI技術の活用を通じて、お客さま応対品質と提供価値のさらなる向上を目指していきます。



チャンネル関連

Channel Related



アップグレード戦略

「非対面チャンネル」の高度化および「店舗（対面チャンネル）」の配置／機能見直しを進めることで、お客さまとつながるタッチポイントの最適化を図る

環境認識

2015年度中期経営計画より、お客さまとつながるタッチポイントの多様化を目指し、店舗を中心としたチャンネルの再構築を進めてきました。今後は、人口減少や少子高齢化等の社会構造の変化をはじめ、新型コロナウイルス感染拡大以降のライフスタイルの多様化等、当社を取り巻く環境の大きな変化に対応するため、お客さま一人ひとりのニーズに合わせたチャンネルの見直し／高度化が必要だと認識しています。

強み・機会

- ・瀬戸内圏域の広域店舗網
- ・本社ビル建替に合わせた組織再編
- ・積極的なデジタル実装

弱み・脅威

- ・顕在化しつつある人員不足
- ・人口・事業所減少による地域経済の規模縮小

目指す姿

2024年度中期経営計画においては「手のひらの伊予銀行」を標榜したバンキングアプリ「AGENT」をはじめとする各種デジタルサービス（非対面チャンネル）を深化させるとともに、店舗（対面チャンネル）は地域の特性を踏まえた配置／機能の見直しを進めることで、お客さまとつながるタッチポイントの拡充と最適化を進めていきます。

項目	2025年度実績	2026年度目標
店舗機能／配置変更等店舗数	累計12店舗	累計20店舗
接触顧客数 ^{※1}	358千人（2025年度末）	359千人（2026年度末）
CO ₂ 排出量削減（Scope1・2） ^{※2}	△58.0%（2013年度比）	△50%（2013年度比）

※1 ①来店②訪問③電話④個人IB ⑤ AGENT アプリ等による3か月以内の接触数
※2 BPR・IT関連と共同目標

重点項目

- ・お客さまのライフスタイル／ニーズに合わせた店舗配置／機能の最適化
- ・地域の賑わい創出に向けた所有不動産（店舗）の有効活用
- ・非対面チャンネル部門の集約／高度化 コンタクトセンター新設
- ・非対面での融資相談体制の確立／「いよざんビジネスサポートデスク」新設
- ・個人向けバンキングアプリ「AGENT」の高度化／利用者拡充
- ・法人向け非対面チャンネル「いよざんビジネスポータル」の高度化／利用者拡充

関連マテリアリティ

気候変動・
環境負荷

いよざんグループについて

提供する価値

成長戦略

サステナビリティ

基盤の強化

データ

有人（対面）

2015年度中期経営計画より、営業エリア内の人口や事業所数が減少するなか、店舗網の再構築に努めてきました。

今後も、地域の特性に合わせた店舗の配置／機能の見直しや、老朽化の進む店舗の建替え／改修を進めることで、お客さまとつながる重要なタッチポイントである店舗の最適化や環境改善に取り組んでいきます。

また、店舗建替え時には、BCP対策や環境に配慮した建物を検討するほか、地域からの要請に耳を傾け、街の活性化／にぎわい創出に資する店舗不動産の有効活用も進めていきます。

なお、2026年に新築移転した2店舗について、伯方支店は「Nearly ZEB」、波止浜支店は『ZEB』の環境認証を取得しています。



▲波止浜支店



▲伯方支店

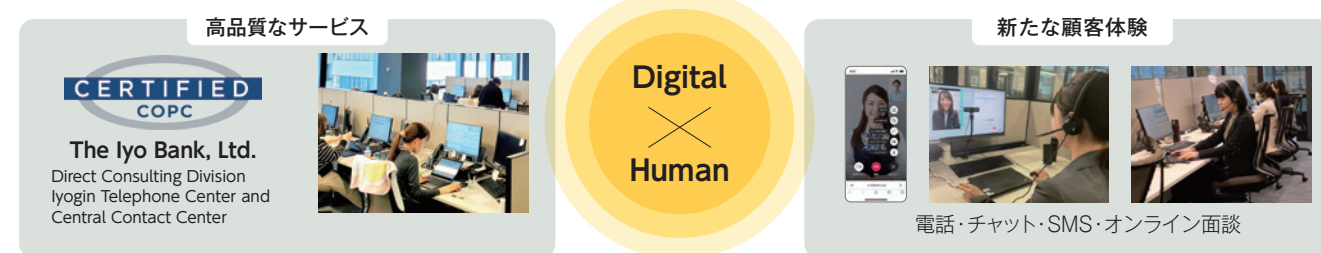
有人（非対面）

2024年度中期経営計画に掲げる「DigitalとHumanが高度に融合したコンサルティング」の実現に向け、各チャンネルが連携するシームレスな価値提供体制の構築を加速しています。

伊予銀行ダイレクトコンサルティング部のインバウンド部門では、地方銀行として初めて取得したコンタクトセンターの国際品質保証規格「COPC[®] CX規格 Release 7.1」の認証について、2025年度には新たに対象業務を追加し、認証を更新しました。これは世界水準の対応品質を保証するものであり、今後も全行的な業務品質の向上を追求していきます。また、アウトバウンド部門では、リモートチャンネルを活用したコンサルティング機能を強化し、お客さまとの接点拡大と付加価値の高いサービス提供に取り組んでいます。

今後も、チャンネル間の連携を一層強化し、全てのお客さまに高品質なサービスと新たな顧客体験を提供し続けていきます。

ダイレクトコンサルティング部



アウトバウンド担当者の声

お客さまの豊かな未来の実現に向けて

人生100年時代を迎え、お客さまの将来への備えをサポートするため、電話やデジタルチャンネルを通じて、NISA制度の活用をはじめとした資産形成・運用のアドバイスやご提案を行っています。お客さま一人ひとりのライフステージに適した情報提供を行うことで、顧客満足度向上と信頼関係の構築に注力しています。今後も、継続的な自己研鑽により知見を深め、「人」ならではの温かみに加え、高度な専門性と付加価値の高い対話で、お客さまの豊かな未来の実現に貢献していきます。



伊予銀行
ダイレクトコンサルティング部
プライムデスク 林 亜里沙

デジタル

各種銀行手続き機能を提供している個人向けの「AGENTアプリ」および法人向けの「いよざんビジネスポータル」の継続的な機能追加・改善により、さらなる利便性向上に取り組んでいます。

特に「AGENTアプリ」においては、直近1年間にて各種ローンの申込導線の追加や、アプリの利用状況をリアルタイムで連携して特殊詐欺を防止する不正検知プラットフォーム「Detecker」との連携、アカウント登録方法の改善等を行いました。

継続的な改善の結果、目標としていた窓口手続きに対するアプリでの手続き比率50%以上[※]を達成しております。今後はAGENTアプリを新たな収益・接点拡大の成長ドライバーとし、お客さま一人ひとりに寄り添うパーソナライズ提案の実現に向け、さらなる改善に取り組んでいきます。

※アプリ利用件数÷（来店タブレット受付件数+アプリ利用件数）

AGENTアプリの主要サービス



※「QRコード」は株式会社デンソーウェーブの登録商標です。