

第19回インフォメーションミーティング

2007年6月6日

株式会社 八十二銀行

ホームページアドレス

<http://www.82bank.co.jp/>

目次

2006年度の決算概要

- 4P 2006年度決算の総括
- 5P 業務粗利益／経費
- 6P 不良債権と与信コストの状況
- 7P 主要勘定の状況(貸出金／有価証券)
- 8P 主要勘定の状況(預金／自己資本)
- 9P 連結決算の概要
- 10P 2007年度通期業績予想(単体)

前長期経営計画により得た財産

- 12P 前長期経営計画の計数成果
- 13P 5つの事業分野の成果

経営戦略 「第27次長期経営計画への取組み」

- ◆ 15P 第27次 長期経営計画のビジョン
- ◆ 16P 長期経営計画(07年度～09年度)計数目標
- ◆ 17P 運用資産のボリューム／主な利益と経費
- ◆ 18P 総預金・総貸出金と利ざや
- ◆ 法人部門の取組み
 - 19P 長野県営業エリア
 - 20P 長野県近隣営業エリア
 - 21P コンサルティングビジネス
 - 22P 国際業務
- ◆ 個人部門の取組み
 - 23P ビジネスモデル
 - 24P ライフステージ
 - 25P ベース取引
 - 26P マーケット状況
 - 27P フロー取引
- ◆ 市場運用機能の強化
 - 28P 市場運用機能の強化①
 - 29P 市場運用機能の強化②
- ◆ 30P 人・組織風土
- ◆ 31P 事務・システム
- ◆ 32P 株主への利益還元

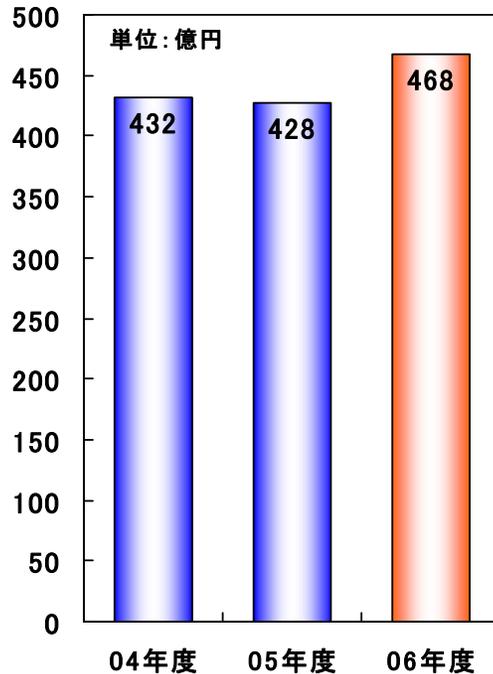
2006年度の決算概要

(記載金額、比率は単位未満を切り捨て表示しております)

2006年度決算の総括

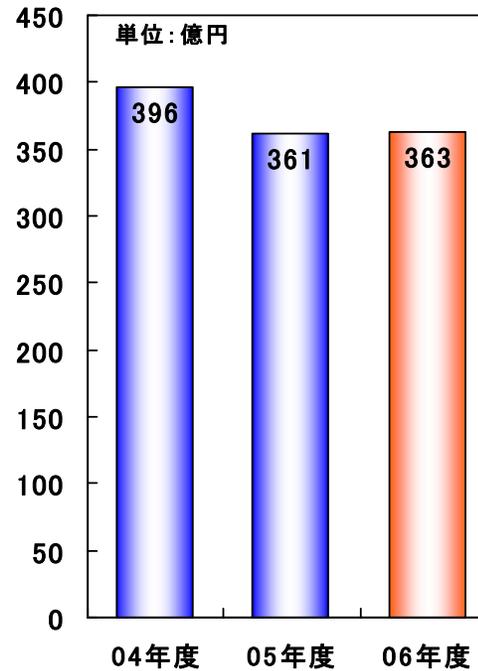
コア業務純益

- ◇対前年39億円増加の468億円
 - 資金利益対前年+22億円
 - 役務利益対前年+3億円
 - 経費対前年▲8億円



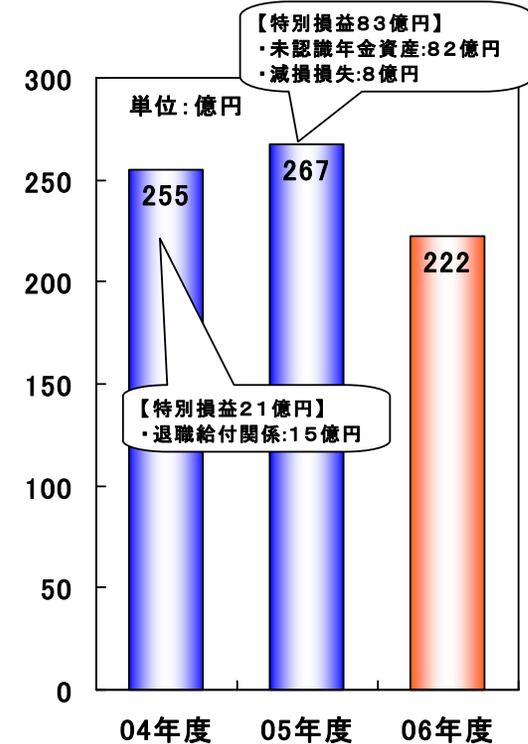
経常利益

- ◇対前年1億円増加の363億円
 - 業務純益対前年▲37億円
 - 臨時損益対前年+39億円
 - ✓ 不良債権処理額: 対前年+81億円
 - ✓ 株式等損益: 対前年+127億円
 - ✓ 金銭の信託運用損益: 対前年▲22億円



当期純利益

- ◇対前年44億円減少の222億円
 - 特別損益対前年▲83億円



注: コア業務純益=一般貸倒引当金繰入計上前の業務純益から国債等債券損益を控除

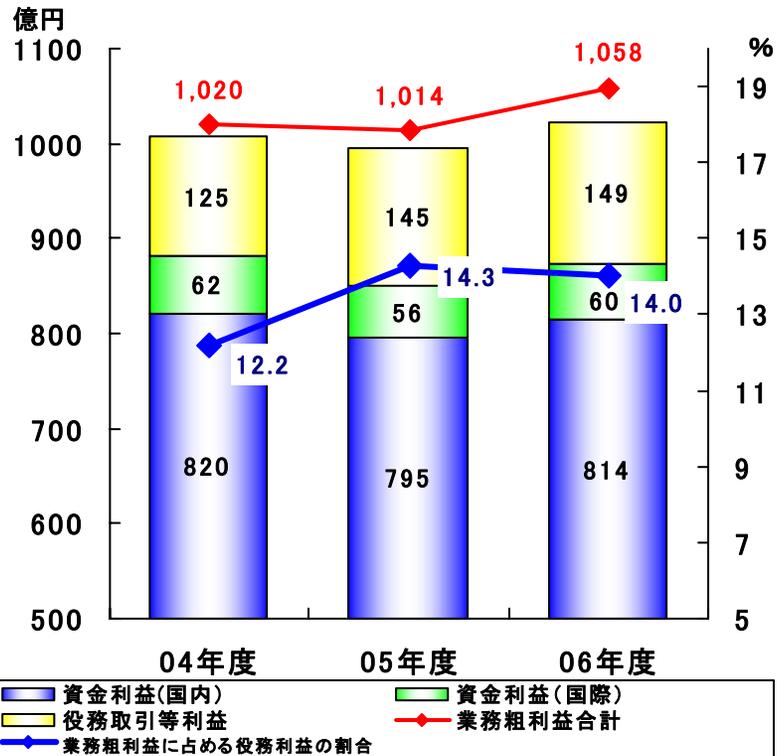
業務粗利益と経費

業務粗利益【資金利益・役務取引等利益】の推移

◇ 資金利益は対前年+22億円の875億円

- 国内部門が対前年+19億円の814億円
- 国際部門が対前年+3億円の60億円

◇ 役務取引等利益は対前年+3億円の149億円

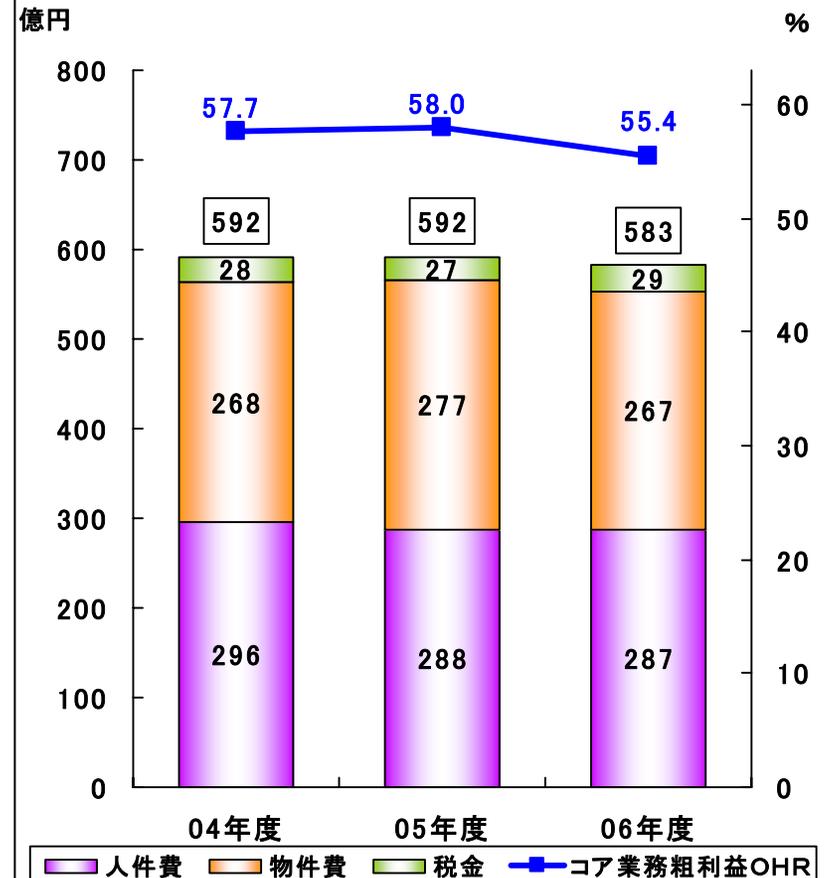


経費・コア業務粗利益OHRの推移

◇ 人件費は前年並みの287億円

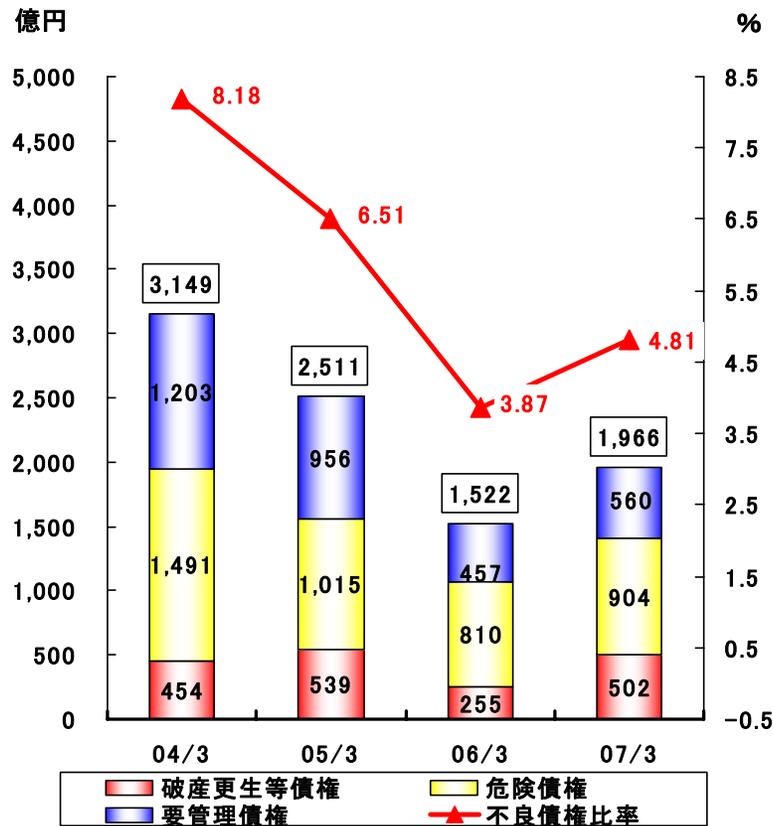
◇ 物件費は対前年▲10億円の267億円

- 固定資産償却▲5億円、営繕費▲2億円 等



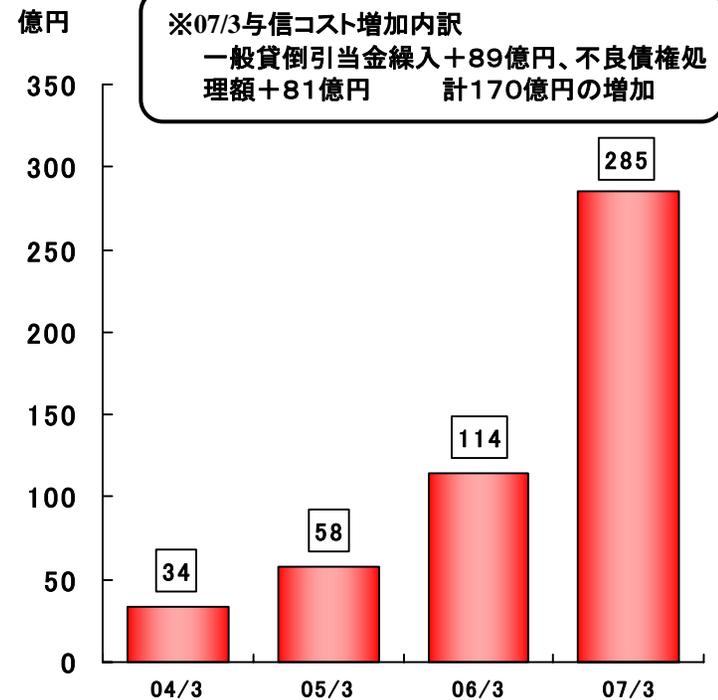
不良債権と与信コストの状況

不良債権残高の推移 (金融再生法開示債権ベース)



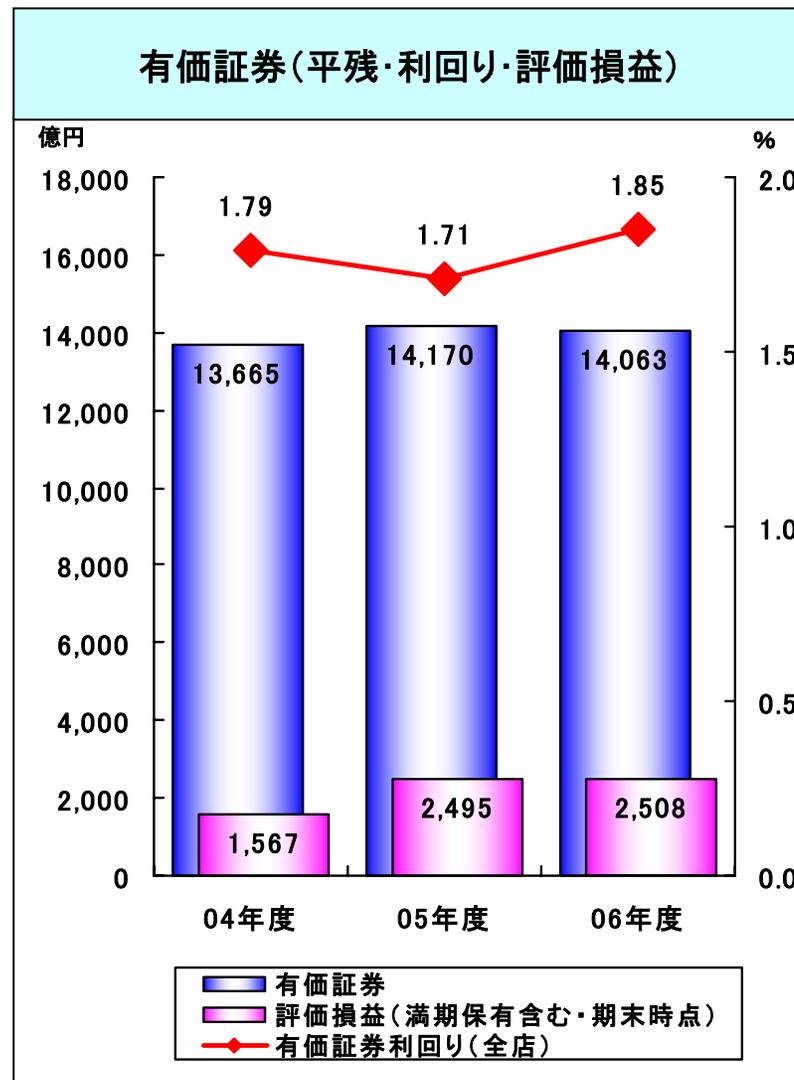
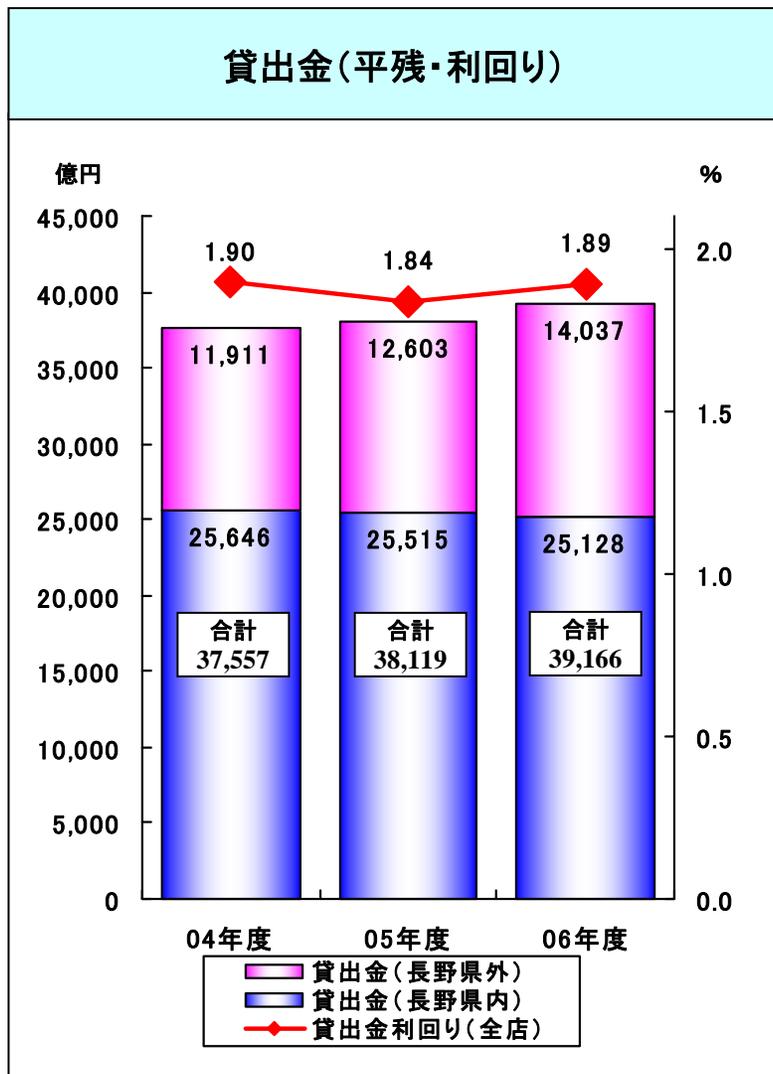
※部分直接償却は実施していません

与信コストの推移



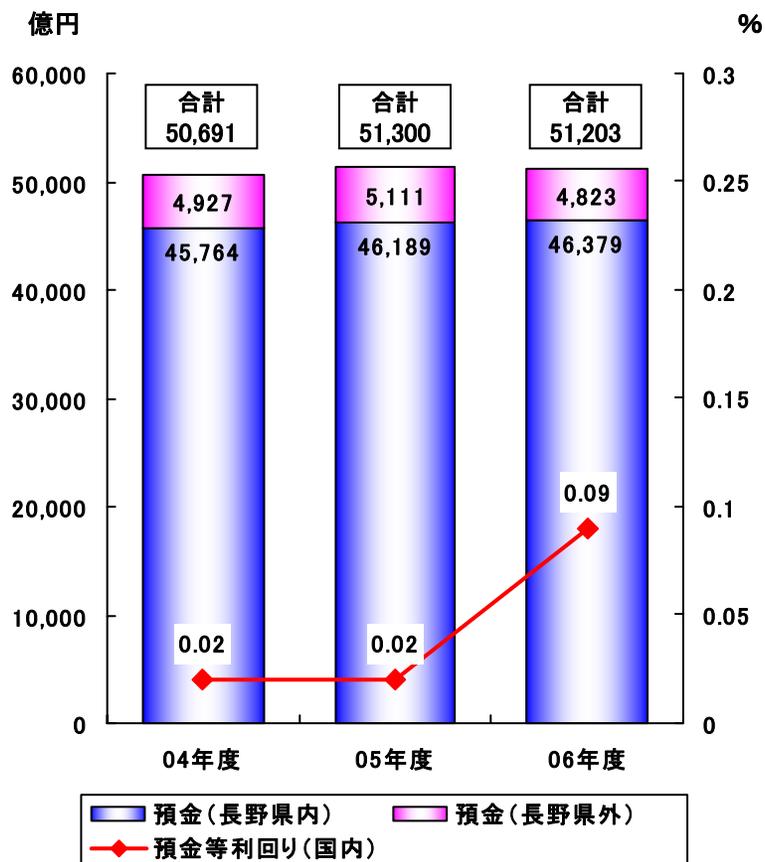
	04/3	05/3	06/3	07/3
一般貸倒引当金繰入	△ 65	△ 79	△ 80	9
不良債権処理額	100	138	194	276
合計	34	58	114	285

主要勘定の状況(貸出金／有価証券)

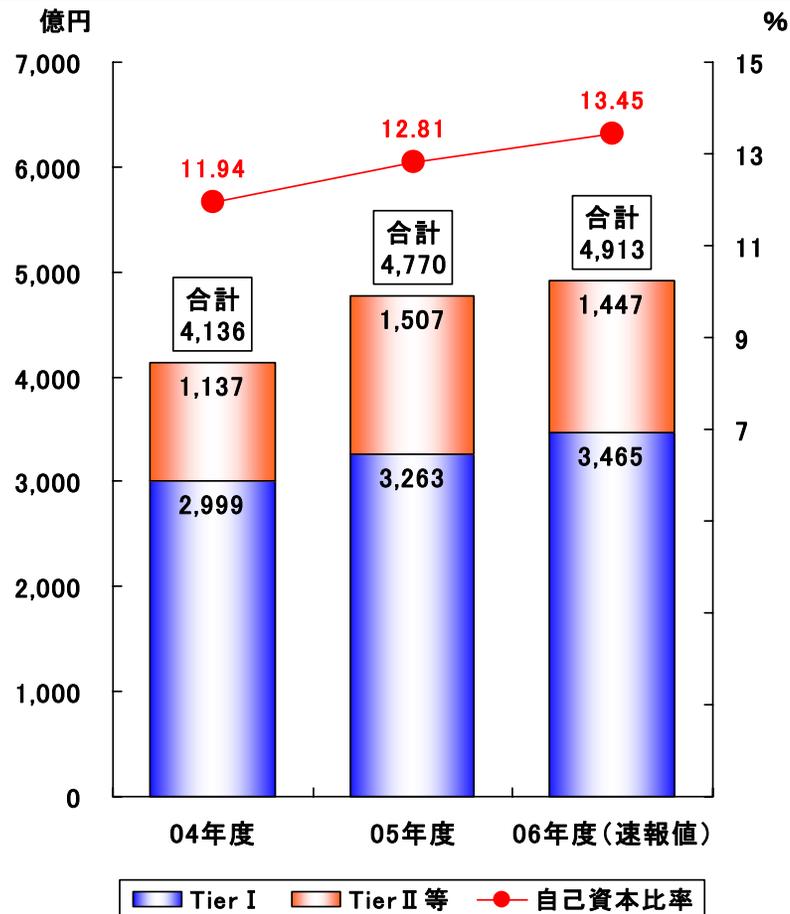


主要勘定の状況(預金／自己資本)

預金(平残・利回り)



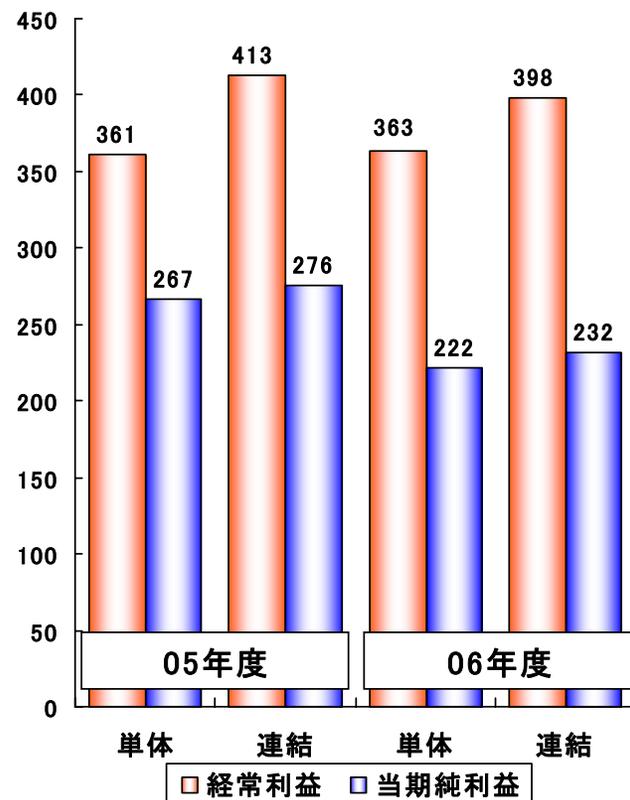
自己資本の構成等(単体)



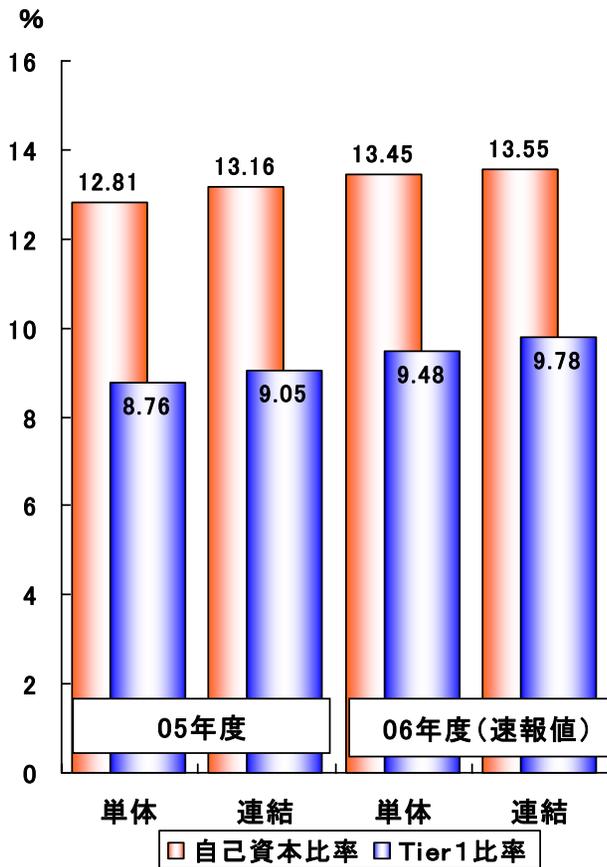
連結決算の概要

損益の状況

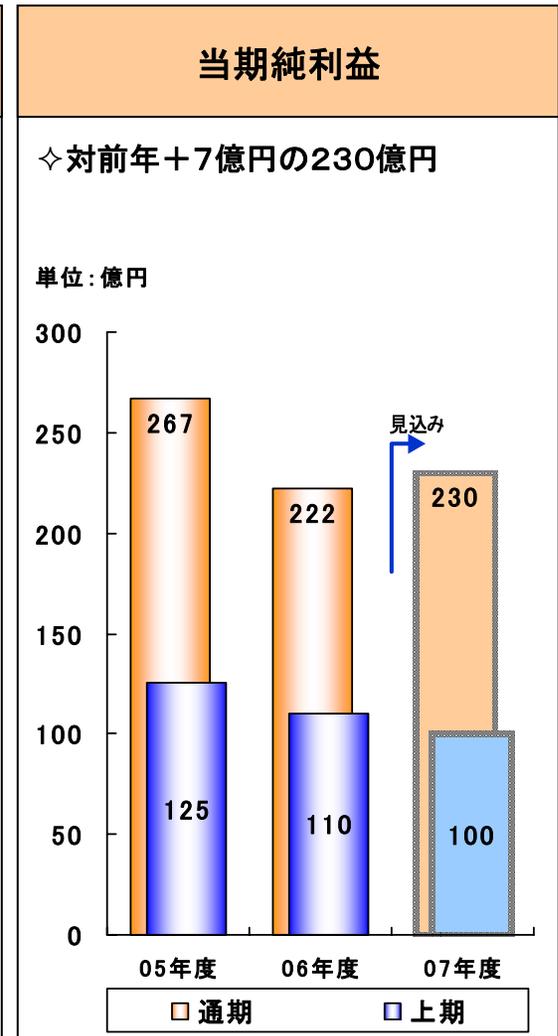
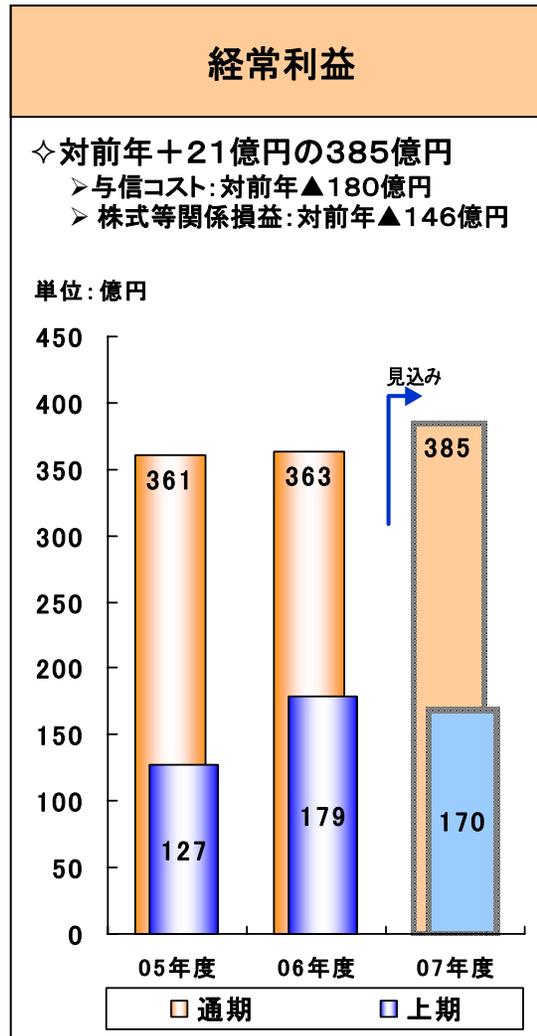
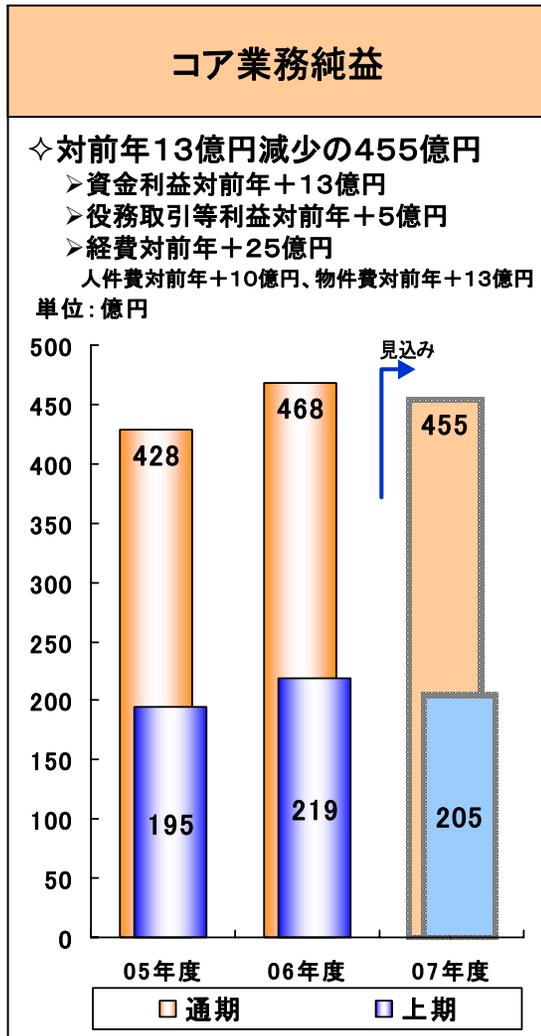
単位：億円



自己資本比率・Tier1比率



2007年度通期業績予想(単体)



《計画前提条件》	07/上	07/下
無担保コール	0.5%	~ 0.75%
3MTIBOR	0.7%	~ 1.0%
10年国債	1.9%	~ 2.1%

不良債権・与信コストの見通し

不良債権比率はお取引先の県内2極化の傾向を踏まえ、4%台での推移を見込む。
 07年度の一般貸倒引当金は繰入・取崩ともにゼロ。与信コストは105億円を見込む。

前長期経営計画により得た財産

前長期経営計画の計数成果

2004年度～2006年度

計数目標	03年度		06年度実績	長計目標
ROE	6.3%	コア業務純益 本業の儲けを示すコア業務純益は 468億円を達成	4.5%	6%
自己資本比率	11.20%		13.45%	11%確保
コア業務純益	404億円	コア業務粗利益OHR 安定した利益とそれに見合う経費 のコントロールにより、コア業務粗 利益OHRは目標を大幅にクリア	468億円	400億円
コア業務純益 ROA	0.73%		0.82%	0.7%
コア業務粗利益 OHR	60.2%		55.4%	59%

注: ROEの計算の分母は(期首+期末)÷2 方式

5つの事業分野の成果

強固な営業基盤を構築

金融商品・サービス販売事業

- 個人投資型商品残高 7,147億円
- マネーアドバイザー30名配置(15名増加)

市場運用事業

- RAROC 24.8%(07/3末)を確保
【RAROC=部門損益/リスク量で算出】
- オルタナティブ運用利回り 5.86%確保

預金・貸出金・決済事業(コア事業)

- 国内総貸出金 2,284億円増加
(残高39,781億円、県内シェア40%)
- 個人ローン 1,308億円増加
(残高9,247億円)
- 法人向けネットEB 5,296先増加
(契約先数10,312先)
- 個人向けインターネットバンキング
37,776先増加(契約先数75,415先)

地銀トップ水準

コンサルティング事業

- 法人「401K」導入企業179先
地銀トップ水準
- ビジネスマッチング成約件数2,378件
地銀トップ水準
- M&A成約実績32件/収益224百万円

システム開発・販売事業

- システム販売実績 18件
地銀トップ水準
- 共同版システムへ当行含め5行移行完了

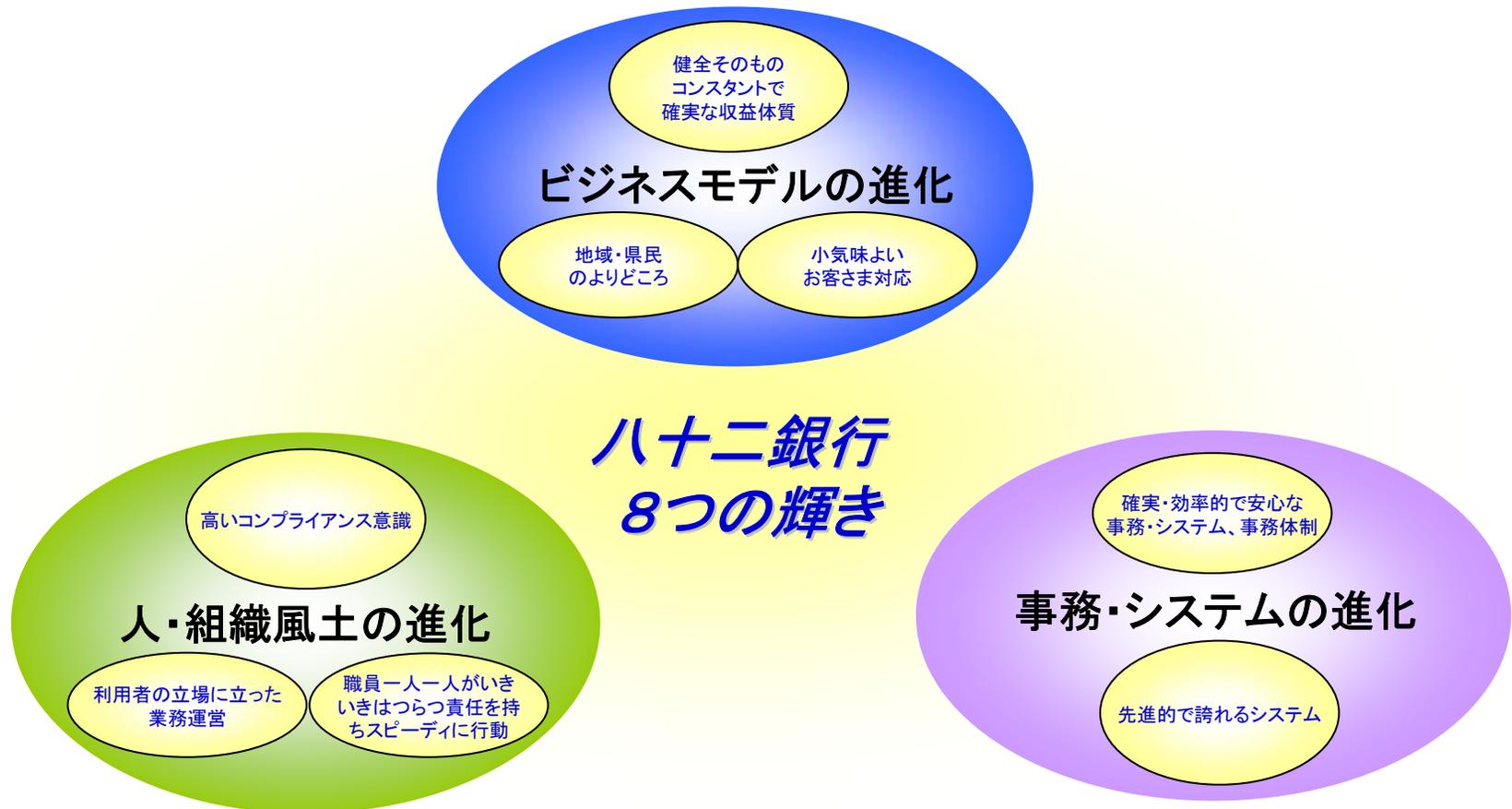
経営戦略

(第27次長期経営計画の取組み)

第27次 長期経営計画のビジョン

長野県内における強固な事業基盤(預金シェア30% 貸出金シェア40%)
県内の強固な事業基盤をもとに、「企業価値」を高め持続的競争優位性を確保する

目指す企業像:日本の真ん中で 輝いている銀行



長期経営計画(07年度～09年度)計数目標

計数目標	参考	2007年度～2009年度	長計目標
2007年度 ～ 2009年度	2006年度実績	2007年度	2009年度
業務粗利益	1,058億円	1,067億円	1,100億円
コア業務純益	468億円	455億円	500億円
Tier I ROE	6.6%	6.5%	7.0%
コア業務粗利益 OHR	55.4%	57.0%	55.0%
Tier1自己資本比率 (自己資本比率)	9.48%(速報値) (13.45% 速報値)	9%台半ば	10.00% (12.00%)

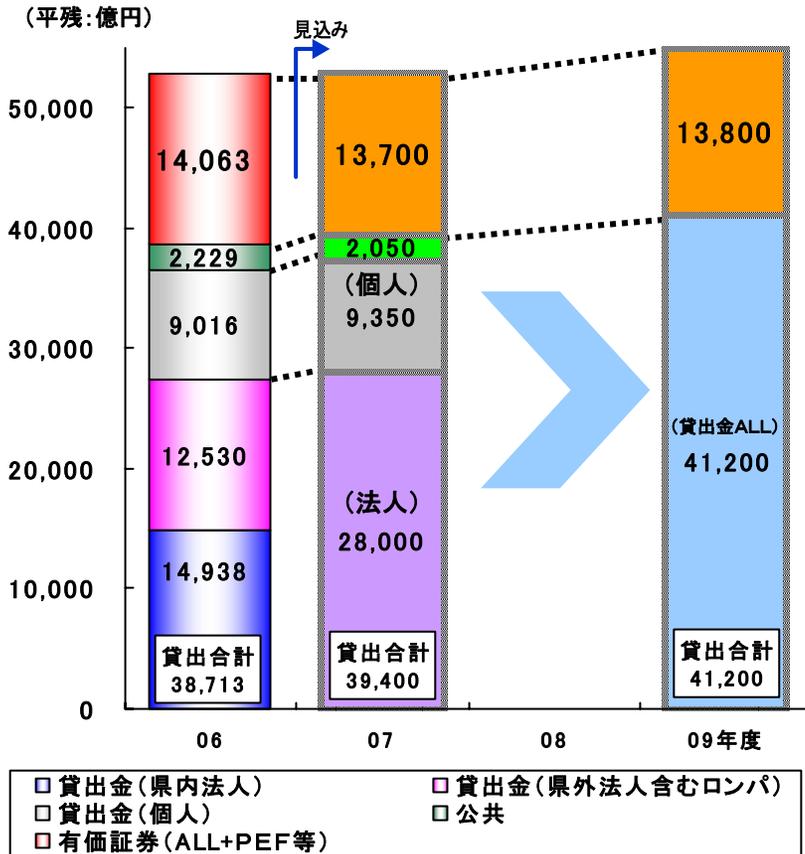
注: Tier I ROEの計算の分母は(期首+期末)÷2 方式

個人投資型商品残高 1兆円

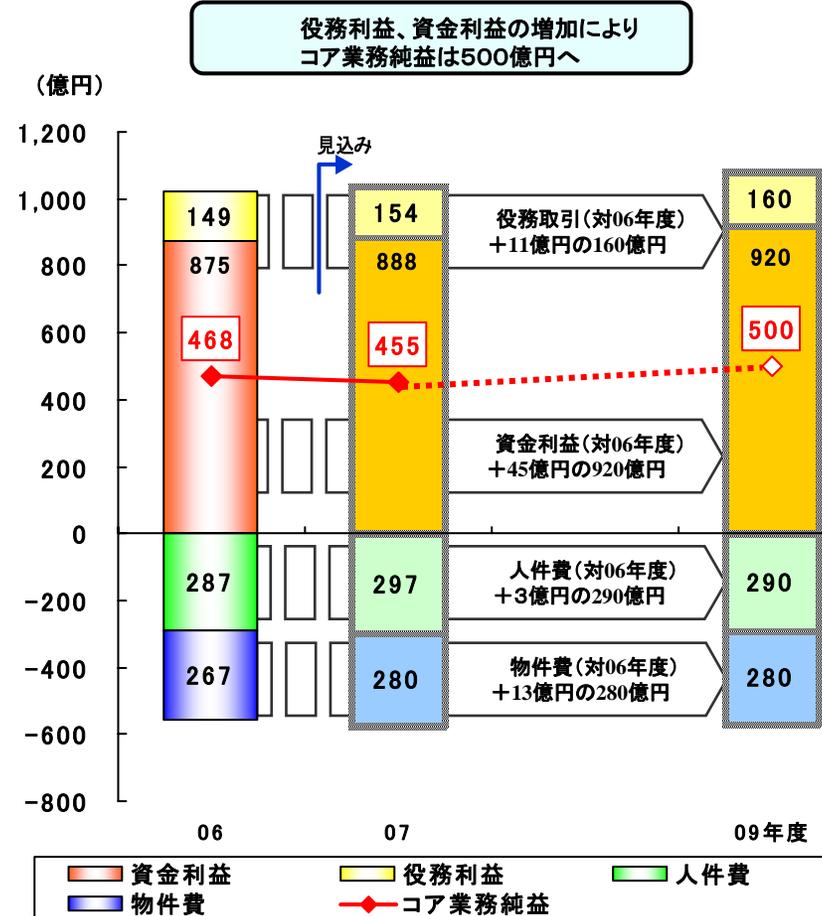
中小企業向け貸出金 1千億円増加

運用資産のボリューム／主な利益と経費

運用資産ボリュームの推移



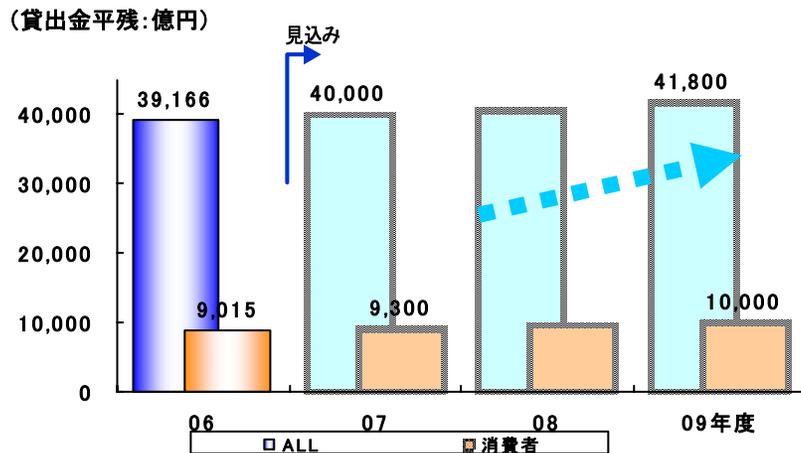
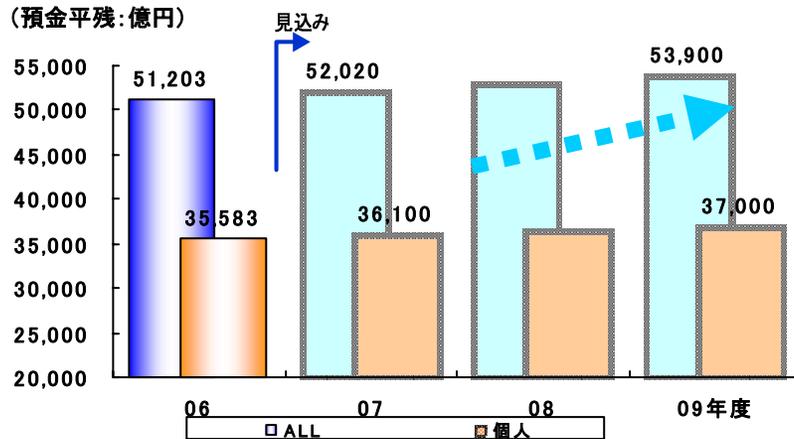
主な利益と経費の推移



注: 貸出金は国内店計数(除く預保・財務省向け)

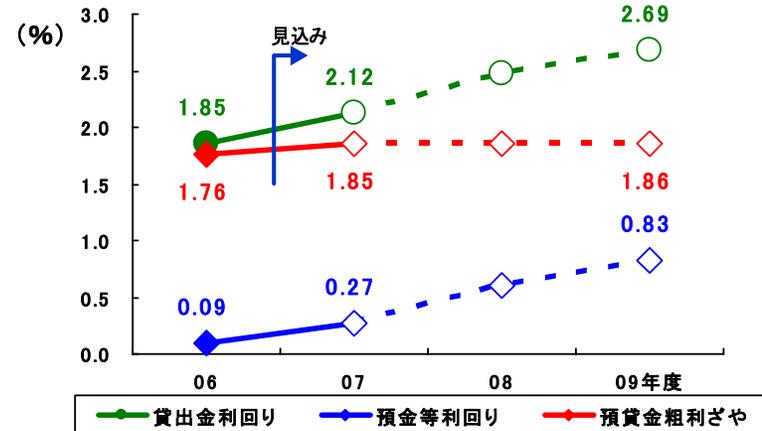
総預金・総貸出金と利ざや

総預金・総貸出金残高推移(全店ベース)

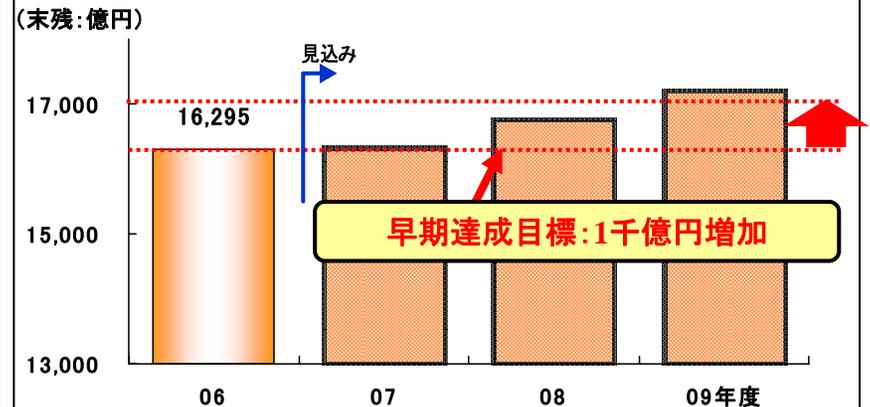


総預金総貸出金利回り・預貸金粗利ざや(国内部門)

預金金利上昇を上回る貸出金利回りの上昇により、利ざやは安定推移



中小企業向け貸出金(含む個人事業主、除く公社・地共)



主な前提条件	主要目	シナリオ
	無担保コール	08年度末1.50%まで順次上昇。以降横ばい推移。
	TIBOR3M	08年度末1.80%まで順次上昇。以降横ばい推移。
	10年国債利回り	08年度末2.25%まで順次上昇。以降横ばい推移。

地域・県民
のよりどころ

健全そのもの
コンスタントで
確実な収益体質

小気味よい
お客さま対応

法人部門の取組み 長野県営業エリア

豊富なリテールマーケット

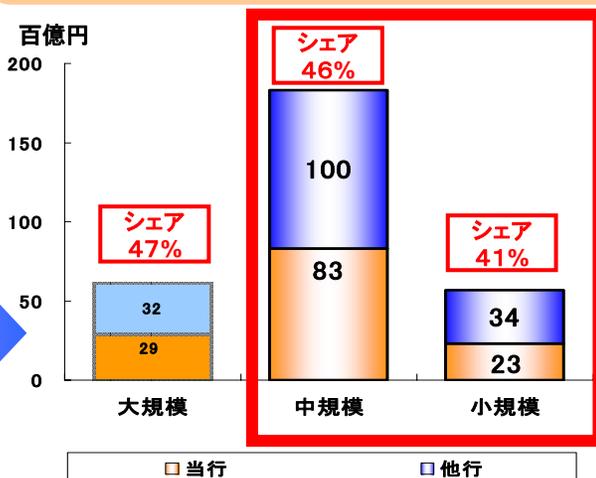
○チャンネル整備によりリテールマーケットのシェアアップ

- ◆「面営業」の強化
- ◆ビジネスローンセンター全県への拡充

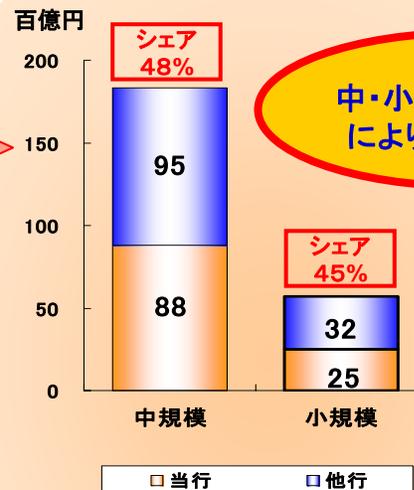
○安定収益確保

- ◆スコアリング審査、営業支援システム導入による省力化
- ◆コンサルティング強化による高付加価値営業の実現

06/3末 県内当行既存取引先残高シェア(推定)

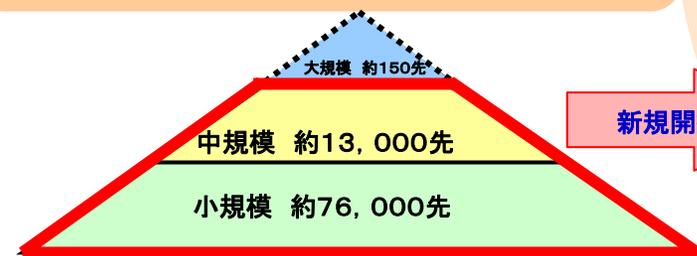


県内潜在的マーケット
(10百億円以上のマーケット)



中・小規模のシェアUP
により7百億円増加

06/3末 県内当行未取引先数(推定)



5%開拓により
当行未取引先約4,000先 × 10百万円
= 4百億円増加

営業支援システム導入

スコアリング審査本格展開

ビジネスローンセンター拡充

注1:貸出金シェアは「従業員数」別にセグメントし、当行シェアを逆算して他行シェアを算出した当行推定値
 注2:貸出金には個人事業主向け貸出金含む
 注3:事業所先数は、総務省事業所数統計(04/3時点)による
 注4:従業員数別セグメント内訳
 大規模:300人以上/中規模:10人以上~300人未満/小規模:10人未満

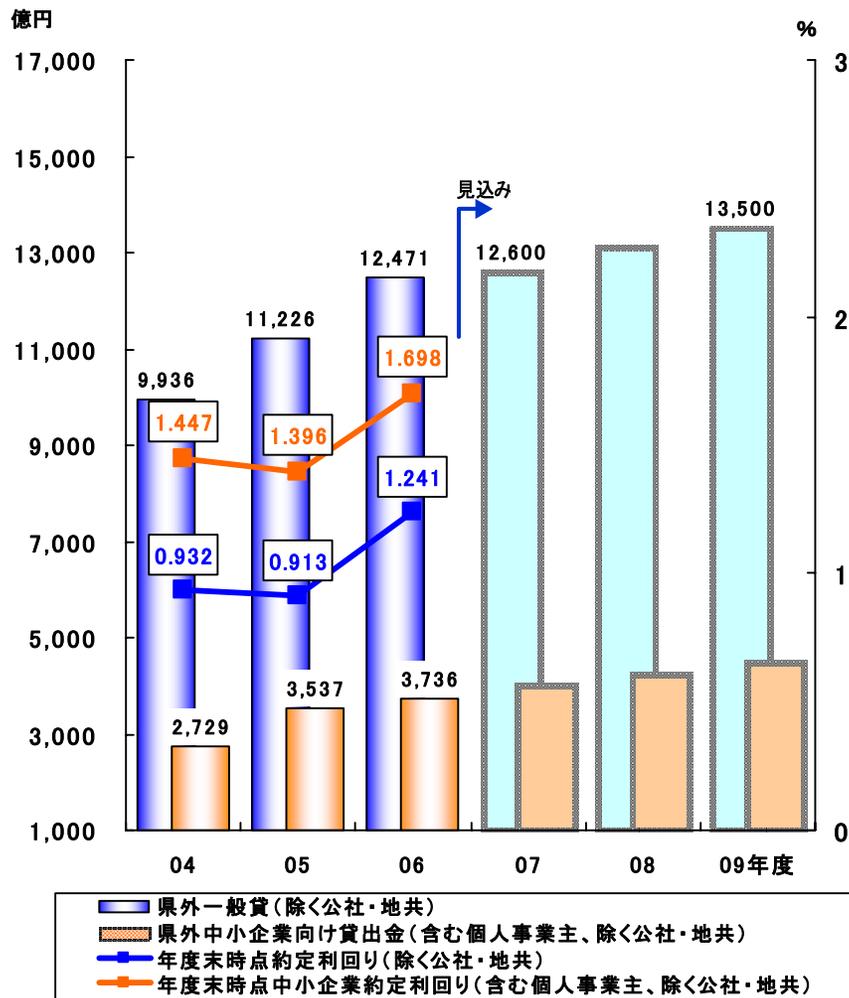
地域・県民
のよりどころ

健全そのもの
コンスタントで
確実な収益体質

小気味よい
お客さま対応

法人部門の取組み 長野県近隣営業エリア

長野県近隣(県外)営業エリア 総貸出残高と利回り推移



長野県近隣営業エリアの安定した成長

- 近隣地域を重要な営業エリアとして位置づける
- ◆法人営業所による戦略的な事業所展開
- ◆営業人員の拡充
- ◆長野県とのリンケージを最大限活用

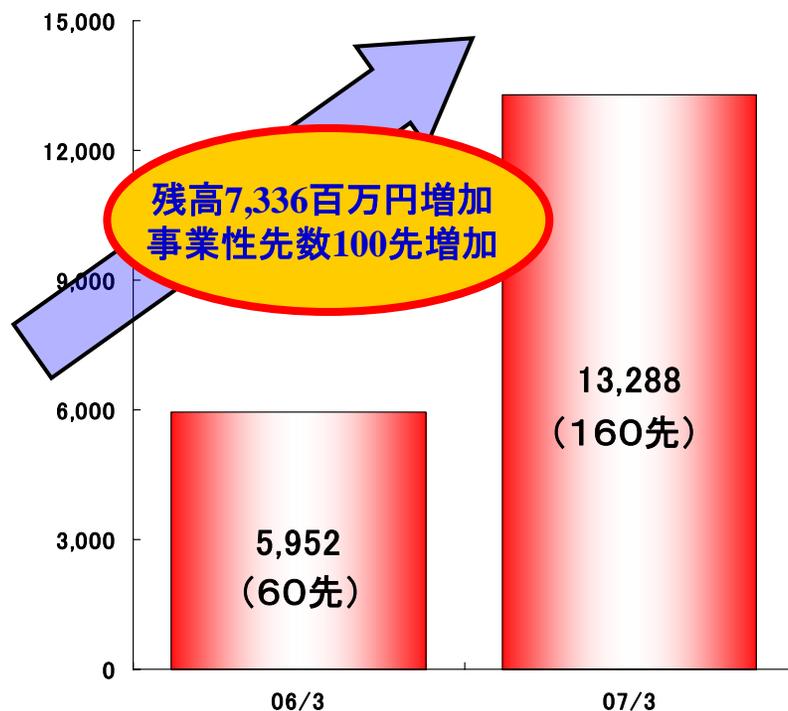


収益機会の拡大

法人営業所実績推移

(川口・太田・国立・所沢)

百万円: 末残ベース、()内は事業性先数



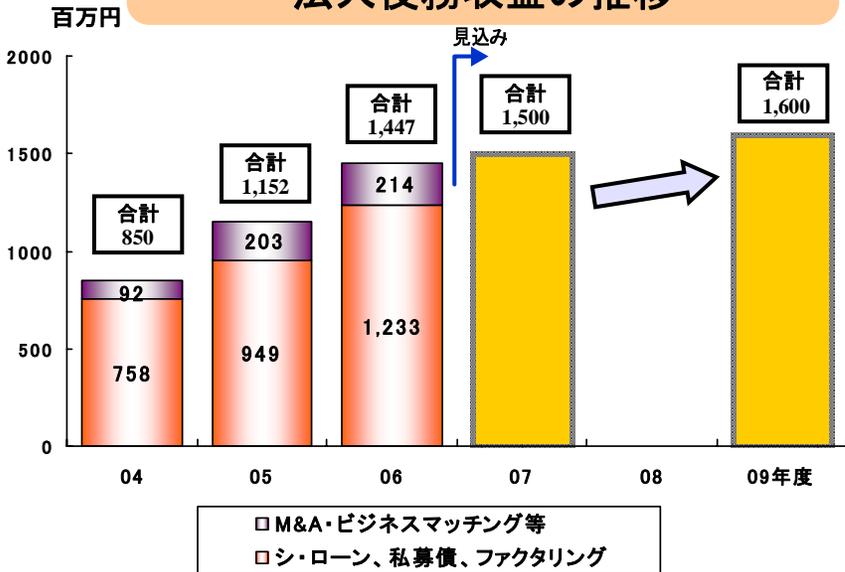
地域・県民
のよりどころ

健全そのもの
コンスタントで
確実な収益体質

小気味よい
お客さま対応

法人部門の取組み コンサルティングビジネス

法人役務収益の推移



高付加価値営業により総合金融サービスを提供

安定した収益源の確立

新たなニーズ

ベースのニーズ

株式公開
ベンチャー支援

ビジネス
マッチング

ファクタリング
債権流動化

アグリ、医療・福祉
環境

M&A

シ・ローン
私募債

確定拠出年金
(401K)

デリバティブ
関連

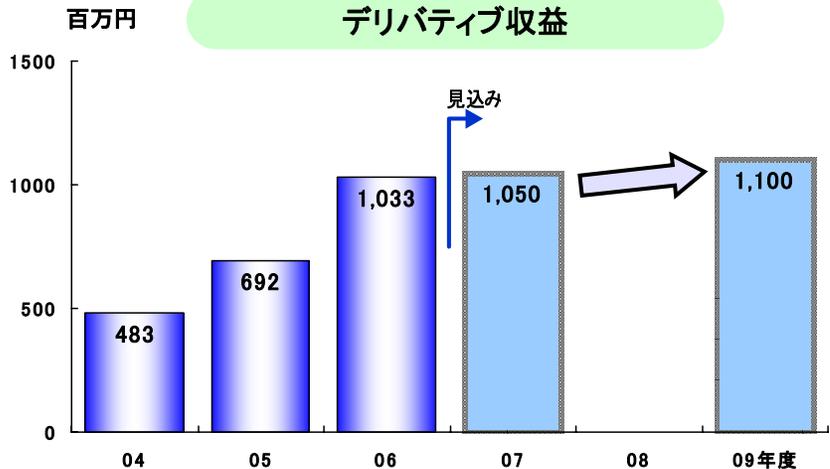
PFI

「信州 食の商談会」開催 (松本・飯田)

地銀5行共催「フードセレクション2006」開催

地銀4行共催「中国ビジネスマッチング商談会in上海」開催

デリバティブ収益



年 度	04年度	05年度	06年度
ビジネスマッチングの状況	80件	727件	1,571件
シ・ローン組成実績	7件/120億円	6件/198億円	8件/139億円
(収益額: 百万円)	177	149	285
M&A実績	15件/83百万円	9件/56百万円	8件/85百万円

地域・県民
のよりどころ

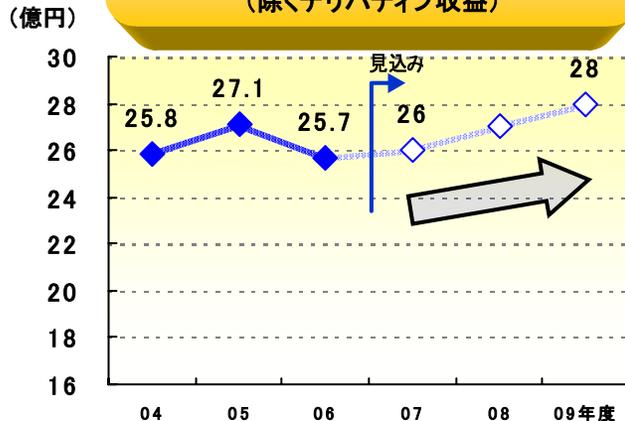
健全そのもの
コンスタントで
確実な収益体質

小気味よい
お客さま対応

法人部門の取組み 国際業務

充実した海外拠点、有力外銀との提携により、県内進出企業を強力にサポート
～外為取扱高:約80億米ドル～地銀トップ水準～

外為収益額の推移 (除くデリバティブ収益)



外為取扱高の推移 (除く資本取引)



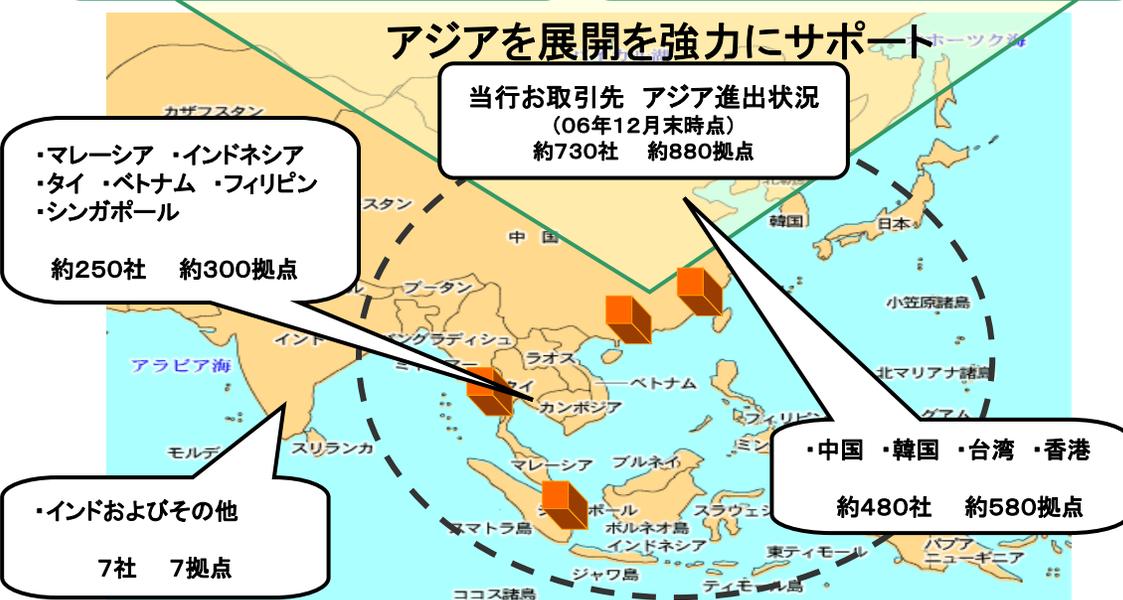
充実した海外拠点

- ASEANエリア**
シンガポール駐在員事務所
タイ(カシコン銀行駐在)
- 中国・香港エリア**
上海駐在員事務所
香港支店(八十二亞洲有限公司)

有力外銀との提携

- ・スタンダードチャータード銀行(英国)
- ・中国銀行(中国)
- ・カシコン銀行(タイ)
- ・中国工商銀行(中国)

アジアを展開を強力にサポート



地域・県民
のよりどころ

健全そのもの
コンスタントで
確実な収益体質

小気味よい
お客さま対応

個人部門の取組み ビジネスモデル

《めざすべき姿》 お客さまから「地域ナンバーワン」に評価される「生涯取引銀行」

- 「ベースのお取引」により安定収益を確保。「フローのお取引ニーズ」を捉え収益増加
- お客さまのニーズを捉え、最適なタイミングに最適な金融サービスを最適なチャネルで提供する

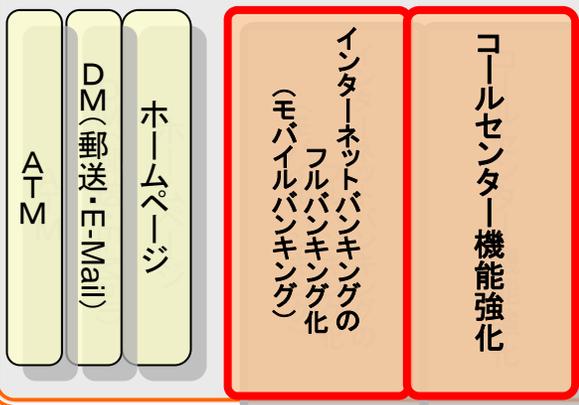
- 「お客さまを知る」しくみ
 - ・本部マーケティング機能の強化
 - ・営業支援システムの個人ビジネス対応
 - ・お客さまとの「相談・提案接点」の拡大

顧客経験価値の向上・継続的な収益の拡大

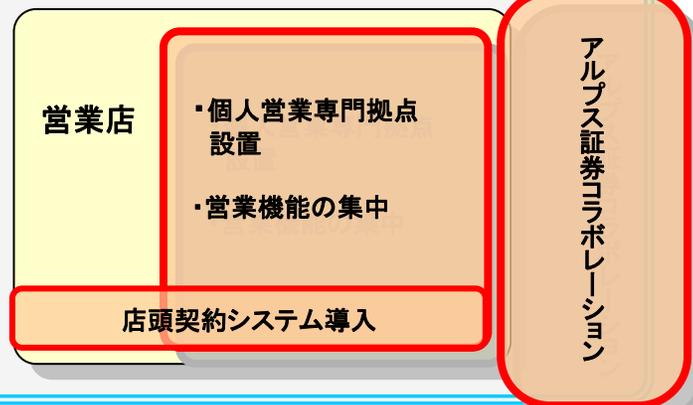
- 「お客さまが満足する」しくみ
 - ・チャネルおよび営業体制の改革
 - ・個人営業人員の説明力、提案力アップ

- 「お客さまの支持を高める」しくみ
 - ・新型ポイントサービスの導入
 - ・積極的なアライアンスにより、幅広い金融サービスの提供

ダイレクトチャネル



対面チャネル



お客さまに
最適なチャネルを提供

地域・県民
のよりどころ

健全そのもの
コンスタントで
確実な収益体質

小気味よい
お客さま対応

個人部門の取組み ライフステージ

(07年3月末現在)

	20代～	30代～	40代～	50代～	60代～	当行取引状況	
長野県人口構成	229千人	295千人	264千人	315千人	668千人	合計:1,773千人	
当行取引者数	157千人	231千人	203千人	230千人	394千人	合計:1,217千人	
取引シェア	68%	78%	76%	73%	58%	68%	
預金残高	1,390億円	3,555億円	4,275億円	6,242億円	16,266億円	合計:31,728億円	
投資型商品残高(保険除く)	70億円	308億円	597億円	1,327億円	4,364億円	合計:6,666億円	
預かり金融資産に占める割合	4%	8%	12%	17%	21%	17%	
個人 ローン	住宅関連ローン残高	134億円	1,714億円	2,455億円	1,954億円	1,277億円	合計:7,536億円
	「かん太くん」残高	26億円	44億円	37億円	32億円	9億円	合計:148億円
給振者数	114千人	144千人	124千人	121千人	61千人	合計:565千人	
給振者/就業者	66%	62%	54%	46%	24%	49%	
年金受給者数	---	---	---	---	189千人	合計:189千人	
インバン契約者数	10,842人	26,746人	20,179人	12,079人	5,681人	合計:75,527人	
セット率	6%	11%	9%	5%	1%	6%	

ライフステージ

フローのお取引ニーズ

ベースのお取引

基盤の契約

就職 結婚 住宅取得 子女進学 退職

無担保ローンニーズ 資産運用ニーズ

資産形成ニーズ

住宅ローン

預金

給振 年金

口座開設・インターネットバンキング
一体型カード・積立・口座振替等

■長野県人口

- 出所 総務省「国勢調査」2005年度

■就業者

- 出所 総務省「国勢調査」2005年度

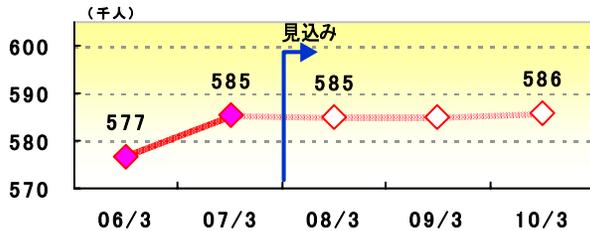
地域・県民
のよりのこ

健全そのもの
コンスタントで
確実な収益体質

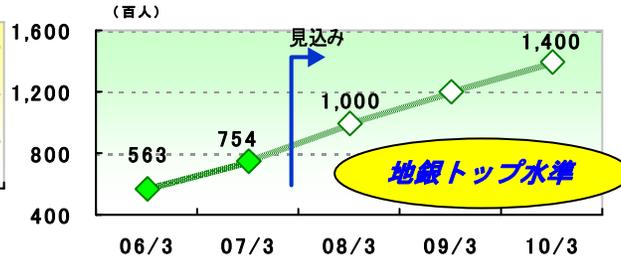
小気味よい
お客さま対応

個人部門の取組み ベース取引

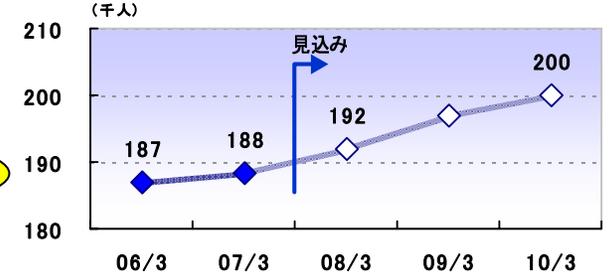
県内給振者数の推移



県内インターネットバンキング契約者数の推移



県内 60歳以上年金指定者数の推移



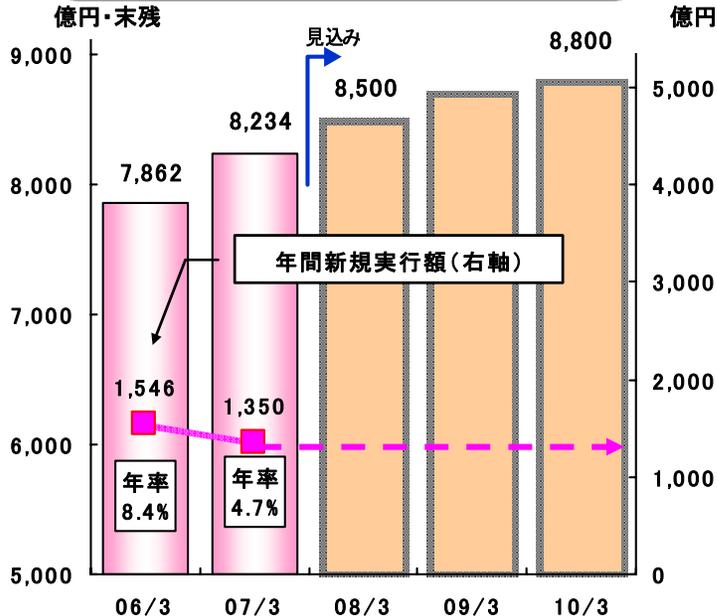
住宅ローンの推移

【住宅ローンマーケットと今後の外部環境】

- 住宅ローンマーケットは年間約2,000億円発生
 ▶ 今後3年は維持
- 県内他金による競争激化が予想され、住宅ローンの伸びは緩やかになる見込み

充実した個人取引をベースに新たなサービスを展開

- 住宅ローン分野を「拡大市場」から「安定市場」へ
- ◆ 充実した基盤取引をベースに新商品を積極投入



邦銀初の証券化住宅ローン

多機能型ICカード戦略

新型ポイントサービス

個人新型店舗の設置(アルプス証券とのコラボレーション)

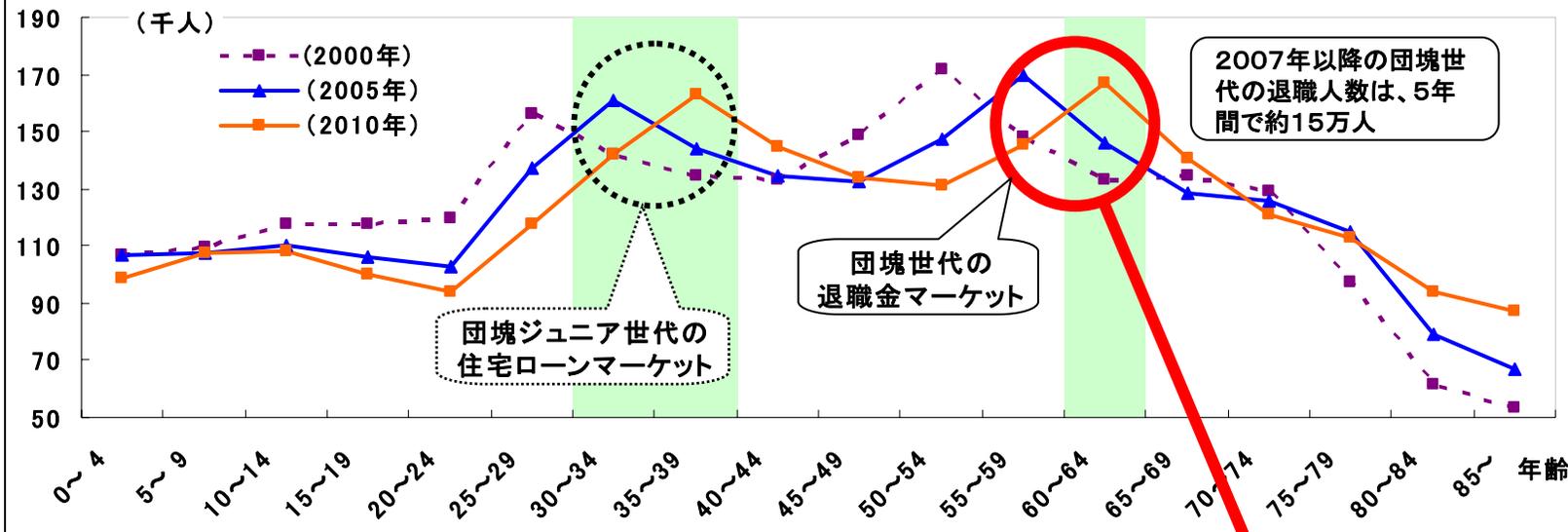
地域・県民
のよりどころ

健全そのもの
コンスタントで
確実な収益体質

小気味よい
お客さま対応

個人部門の取組み マーケット状況

長野県の人口構造の推移



退職金マーケット 団塊世代が生みだす	誕生日	就業者数	60歳経年齢	退職一時金総額(億円)
	1951年	25,471人	2011年	1,273~2,547
	1950年	27,285人	2010年	1,364~2,728
	1949年	29,885人	2009年	1,494~2,988
	1948年	28,878人	2008年	1,443~2,887
	1947年	26,765人	2007年	1,338~2,676
	1946年	16,592人	2006年	829~1,659
1945年	19,018人	2005年	950~1,901	

長野県団塊世代退職金マーケット
約7,000億円
~
約1兆4,000億円

注: 1人当りの退職一時金は500万円~1千万円と仮定

地域・県民
のよりどころ

健全そのもの
コンスタントで
確実な収益体質

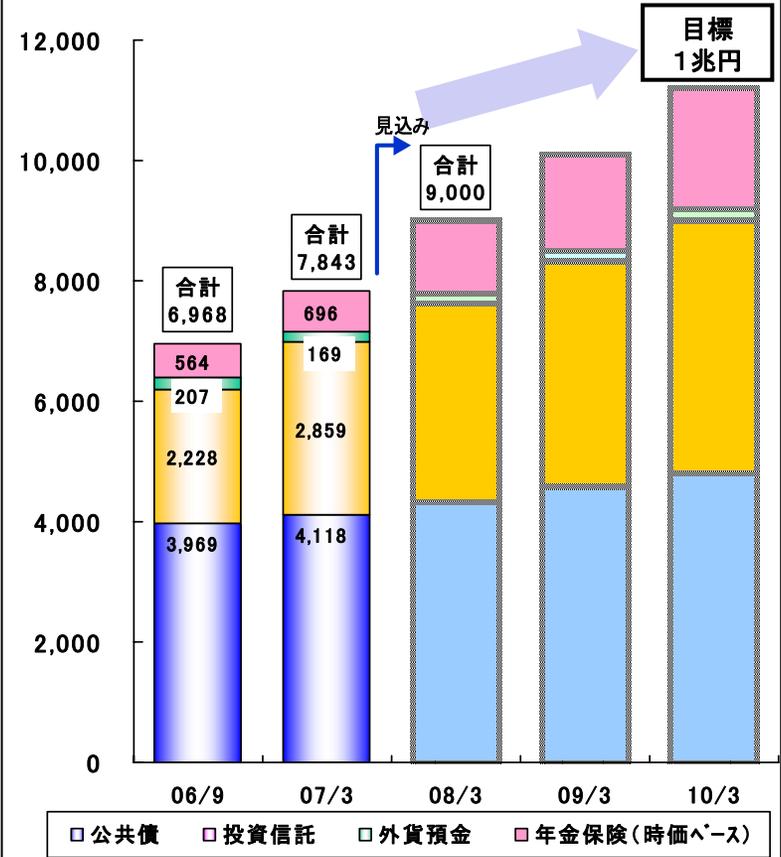
小気味よい
お客さま対応

個人部門の取組み フロー取引

個人営業のチャネル整備により安定した伸びを確保
5月より長野県内ローンプラザ10ヶ所で休日資産運用相談開始

個人向け投資型商品残高の推移

(億円・末残)

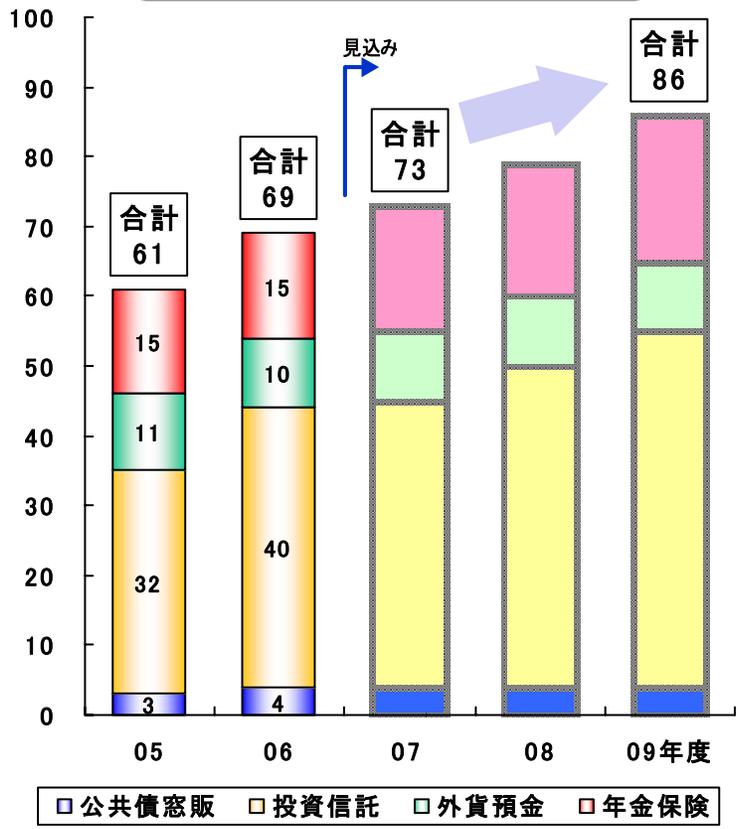


※06/9より年金保険を時価ベースにて算出

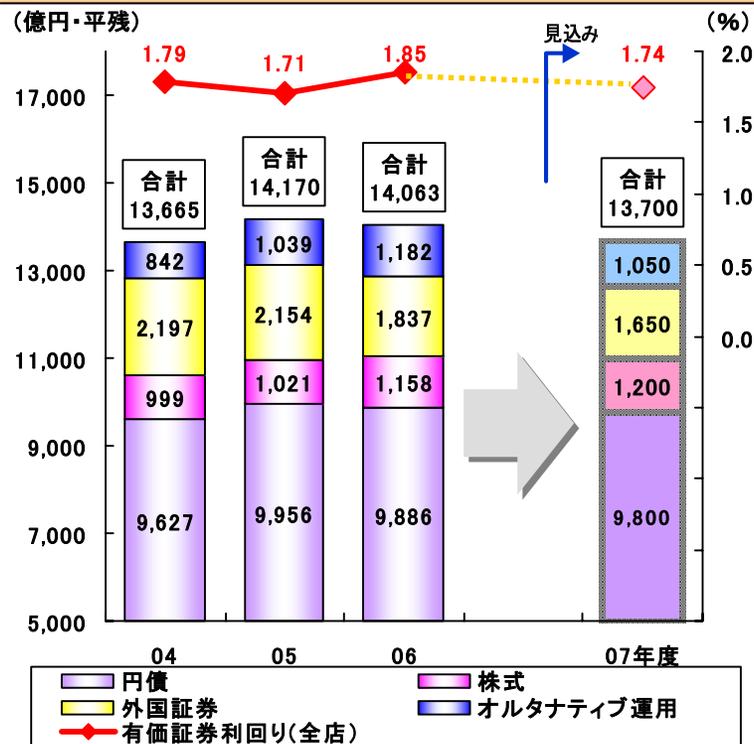
投資型商品収益実績(ALL)

(億円)

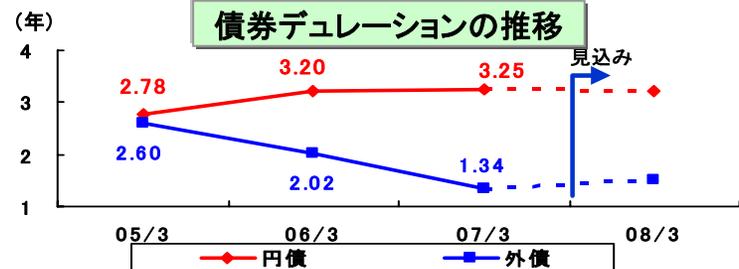
投資型商品収益内訳(通期ベース)



有価証券残高の推移(平残ベース)

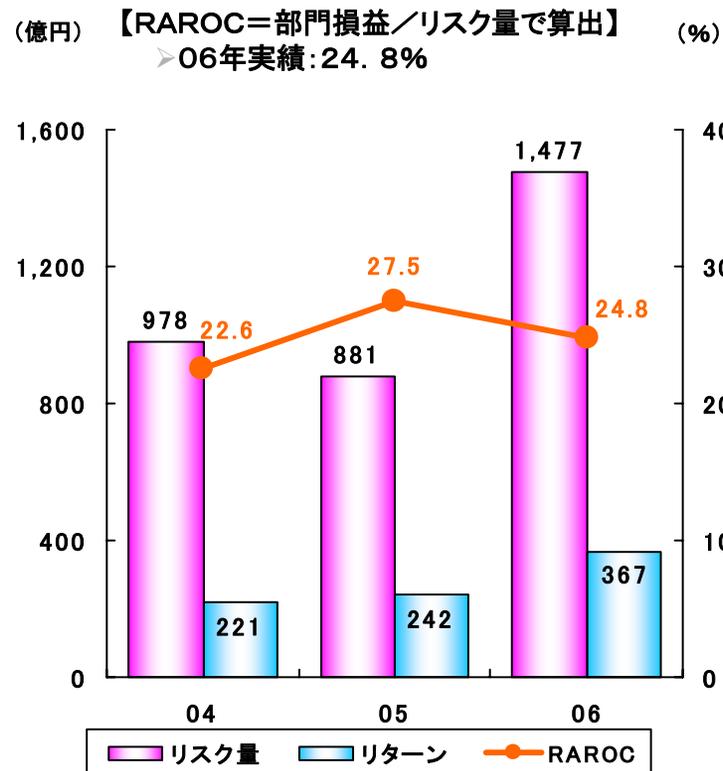


債券デュレーションの推移



注: 07年度は計画値。利回りは利息分配金ベース。

RAROCの実績

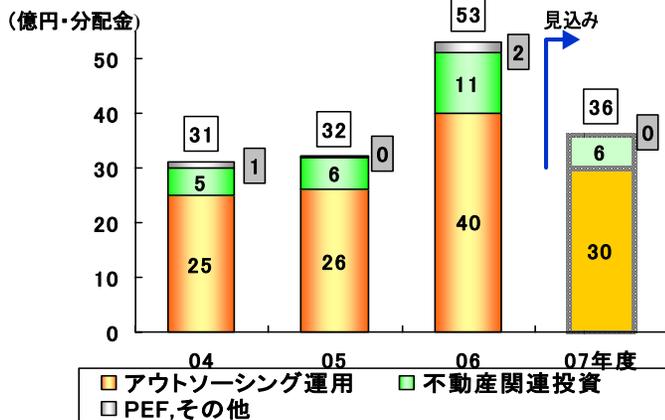
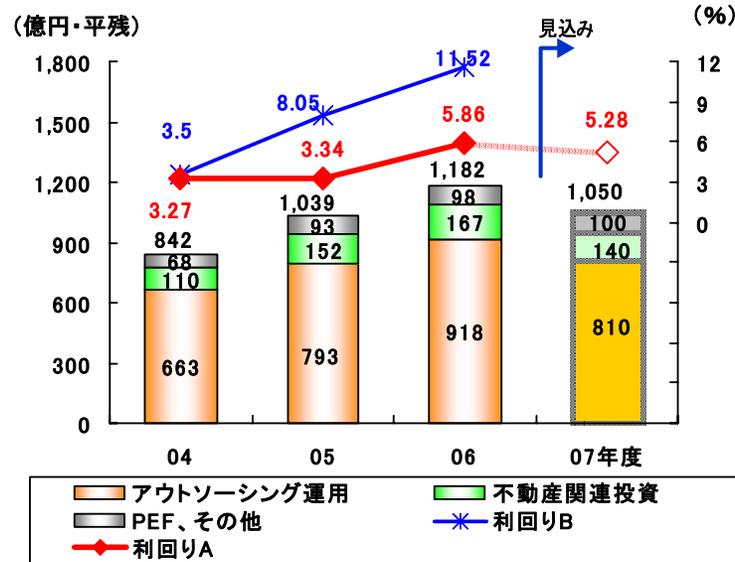


【リスク量増加主要因】

- マーケット動向による政策株式のリスク量が増加: 427億円
 - ✓ 株価上昇による影響度: 約44%
 - ✓ ボラティリティ上昇による影響度: 約56%

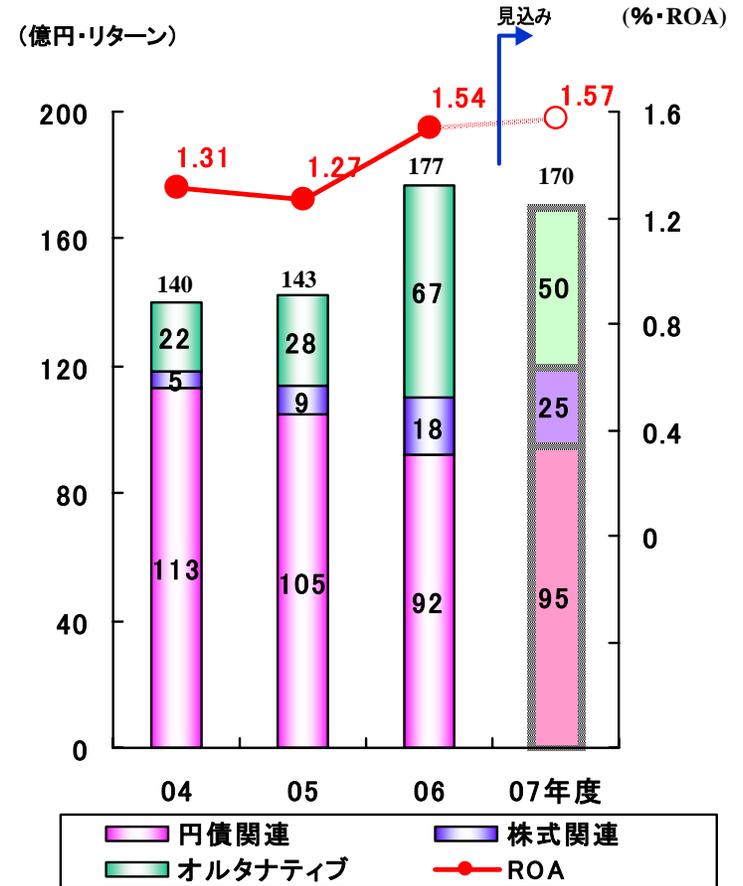
注: 部門損益は実現損益ベースの総合利回り、リスク量は99%VaR(保有期間120日)の年度平均

オルタナティブ運用残高・利回り・分配金の推移



注：07年度は計画値。利回りAは実現損益ベース、利回りBは実現損益+評価損益増減ベースの総合利回り。

円貨有価証券(政策投資除く)ROAの推移



注：07年度は計画値。リターンは実現損益ベースの総合利回り。

《コンセプト》

～やりがい・働きがいが実感でき、人が輝く組織へ～
～お客さまの視点、コンプライアンスを最重視する組織風土へ～

「長期人材育成プラン」の展開

- ✦ 採用・教育 新卒・中途、パート・スタッフ採用強化、ベース教育強化
- ✦ 成長 専門性強化の支援
- ✦ 活躍 誰もが活躍できる環境整備
女性の多様なセクションへの配属と管理職登用積極化

- 従業員満足度向上
- 専門性高い人員増強
- スピード感ある組織
- お客さま志向の徹底

活力溢れる組織風土の醸成

- ✦ 組織全体のコミュニケーション活性化
- ✦ 本部の風土改革(若手の積極登用)
- ✦ 高いコンプライアンス意識・行動の定着化

強いブランド力形成

- ✦ ブランドおよびCSRの体系的取組実践
- ✦ お客さま・地域に支持される企業イメージ確立
- ✦ お客さまのイメージ、満足度を定期的に測定しアクションに繋げるPDCAサイクル確立

確実・効率的で安心な
事務・システム、事務体制

先進的で誇れるシステム

事務・システム

《コンセプト》

～誰もが間違いなくでき、人にやさしい事務・システム～
～システム企画・開発力の進化とともに、じゅうだん会共同化は新たなステージへ～

融資業務の抜本的改革

- ✦ 融資事務・管理業務
最高水準のローコストオペレーションとオペリスク排除を両立
- ✦ 融資審査
スコアリング審査、稟議プロセスの見直しによる省力化実現

営業店事務の改革

- ✦ 事務プロセス 負担・事務リスク・量の徹底削減、分りやすい事務
- ✦ 店頭事務体制 「個人ビジネスモデル」の展開に連動した事務改革
- ✦ 人財 事務人材成長支援

- 営業担当者の融資関連事務大幅削減
- 営業店の事務量大幅減少
- 負荷の少ない事務プロセス実現
- システムにおいて地銀界で確固たる地位確立

システム企画・開発力の 進化と戦略的発展

- ✦ 「システム」発信を軸とした「八十二モデル」の構築
- ✦ お客さま指向、ユーザーフレンドリーなシステム構築
- ✦ 戦略的な人材投入と育成

じゅうだん会共同化の 新ステージ展開

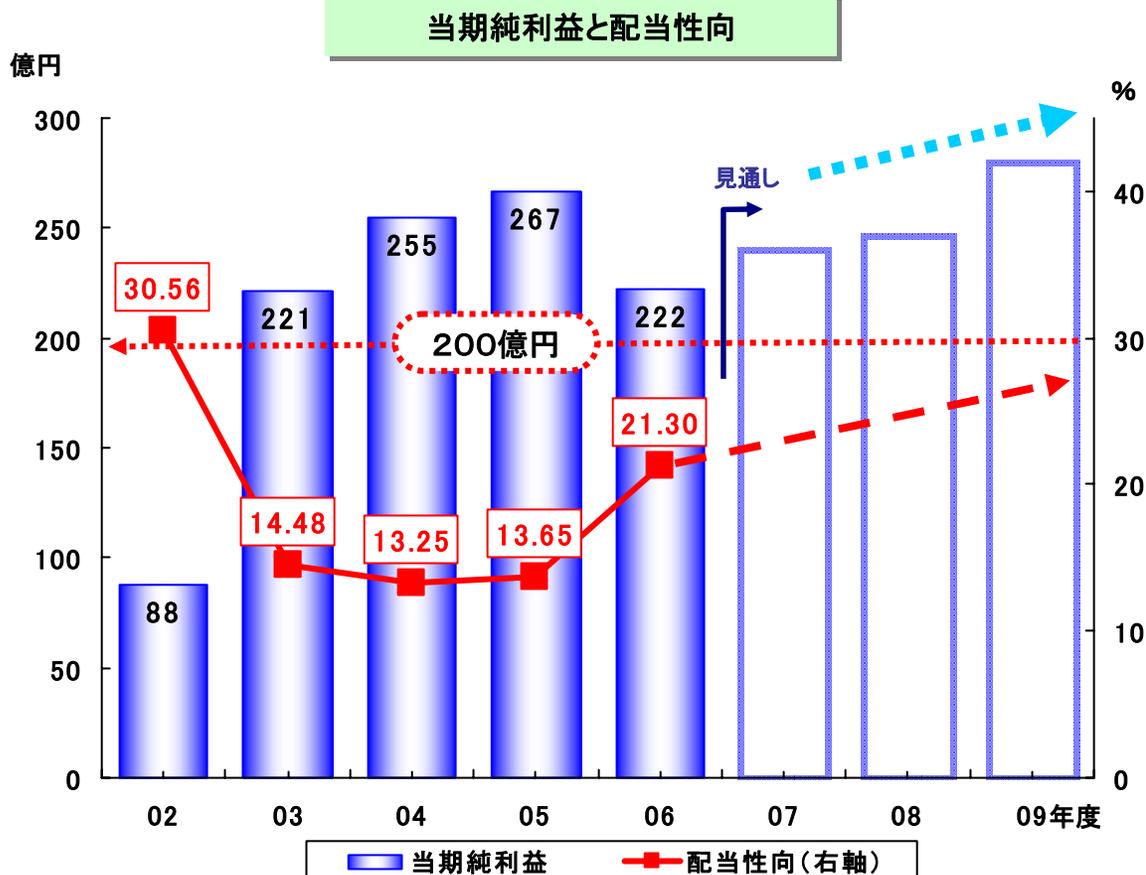
- ✦ ノンカスタマイズの実現、分散システム共同化の推進
- ✦ システム以外の共同化推進、投資・経費の更なる削減

株主への利益還元

06年度より業績連動型配当を実施

【配当方針】

当期純利益200億円までは配当性向20%を目安とし、当期純利益が200億円を上回る場合には、その上回り部分の30%を目安に加算して配当をいたします。(注:1株当たりの配当の下限:年間5円)



安定した業績のもと、バランスよく利益還元を実施

記念配当・増配実績(1株当たり、+は対前期)

年度	内容	金額(年間配当)
90年度	記念配	+0.5円 (5.5円)
00年度	記念配	+2円 (7円)
03年度	増配	+1円 (6円)
04年度	増配	+0.5円 (6.5円)
05年度	増配	+0.5円 (7円)
06年度	増配	+2円 (9円)

業績連動型配当導入

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はなく、不確実性を内在するものです。

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下さい。

<ご照会先>

株式会社 八十二銀行 企画部 IR担当 内山

TEL : 026-224-5511

FAX : 026-226-5077

E-mail : takashi.uchiyama@82bank.co.jp