

当行の現況

東邦銀行

平成17年度決算



東邦銀行



目次

平成17年度 決算の概要

1. 平成17年度 決算の概要…………… 2
2. 預金等(預かり資産)の状況…………… 3
3. 貸出金の状況…………… 4
4. 福島県内における預貸金のシェア…………… 5
5. 有価証券の状況…………… 6
6. 資金利益の状況…………… 7
7. 役務取引等利益の状況…………… 8
8. 経費の状況…………… 9
9. 不良債権の状況…………… 10
10. 自己資本比率(単体)の状況…………… 11
11. 格付けの状況…………… 12
12. 平成18年度の業績見通し…………… 13

経営方針・経営計画

1. 東邦銀行のめざす姿…………… 15
2. 前中期経営計画
「TOHO変革ビジョン2003」の総括…………… 16
3. 新中期経営計画
「TOHO躍進プラン2006」の体系図…………… 17
4. 新中期経営計画の収益計画…………… 18
5. トップライン強化プラン…………… 19
6. 地域活力サポートプラン…………… 24
7. 働きがい倍増プラン…………… 26
8. ガバナンス強化プラン…………… 27



・平成17年度 決算の概要



1. 平成17年度 決算の概要

平成17年度決算は、有価証券利息の減少分を役務収益増強によりカバーするとともに、経営改善・事業再生等への積極的な取組みにより与信関係費用が減少し、経常利益、当期純利益ともに増加。

(単位:億円)

	16年度	17年度	増減
業務粗利益	499	489	9
資金利益	440	435	5
役務取引等利益	45	65	+20
経費	352	359	+7
人件費	181	180	1
物件費	151	160	+9
コア実質業務純益()	138	138	+0
一般貸倒引当金繰入額	64	5	+59
業務純益	212	135	76
(78)		(73)	(5)
臨時損益	124	25	+99
不良債権処理額	143	79	64
経常利益	87	110	+22
特別損益	2	10	8
税引前当期純利益	84	99	+14
当期純利益	51	54	+3

< 主な要因 >

貸出金利息は1億円増加したが、有価証券利息は7億円減少

投信関係手数料が4億円増加

事務委託料の計上方法の変更により増加

銀行の本来業務で計上された利益
(債券関係損益を除く利益)

二次的ロスの予防的観点から不動産担保掛目・評価の見直しを行い追加引当を実施

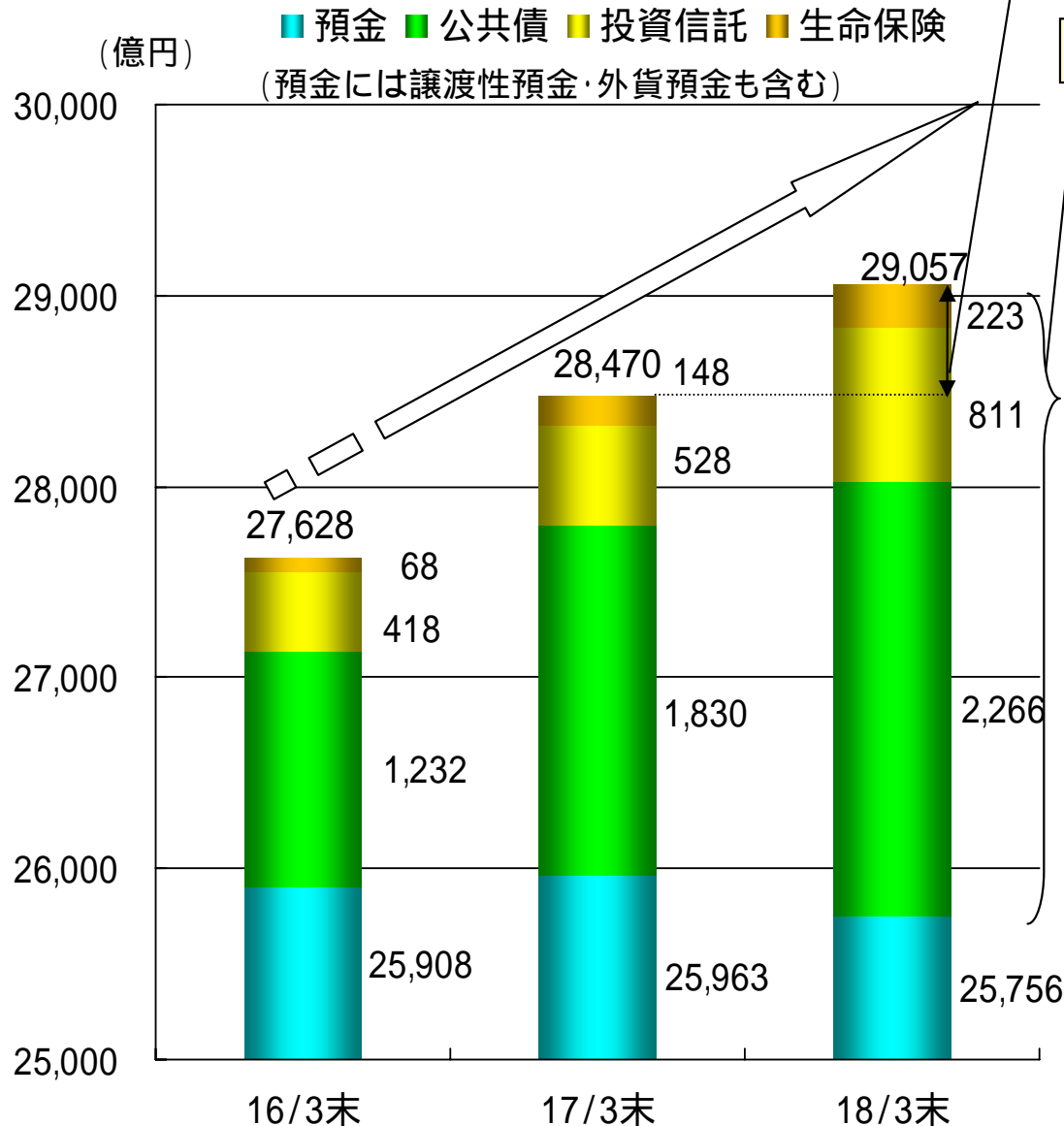
固定資産の減損会計適用に伴う減損損失9億円を計上



2. 預金等(預かり資産)の状況

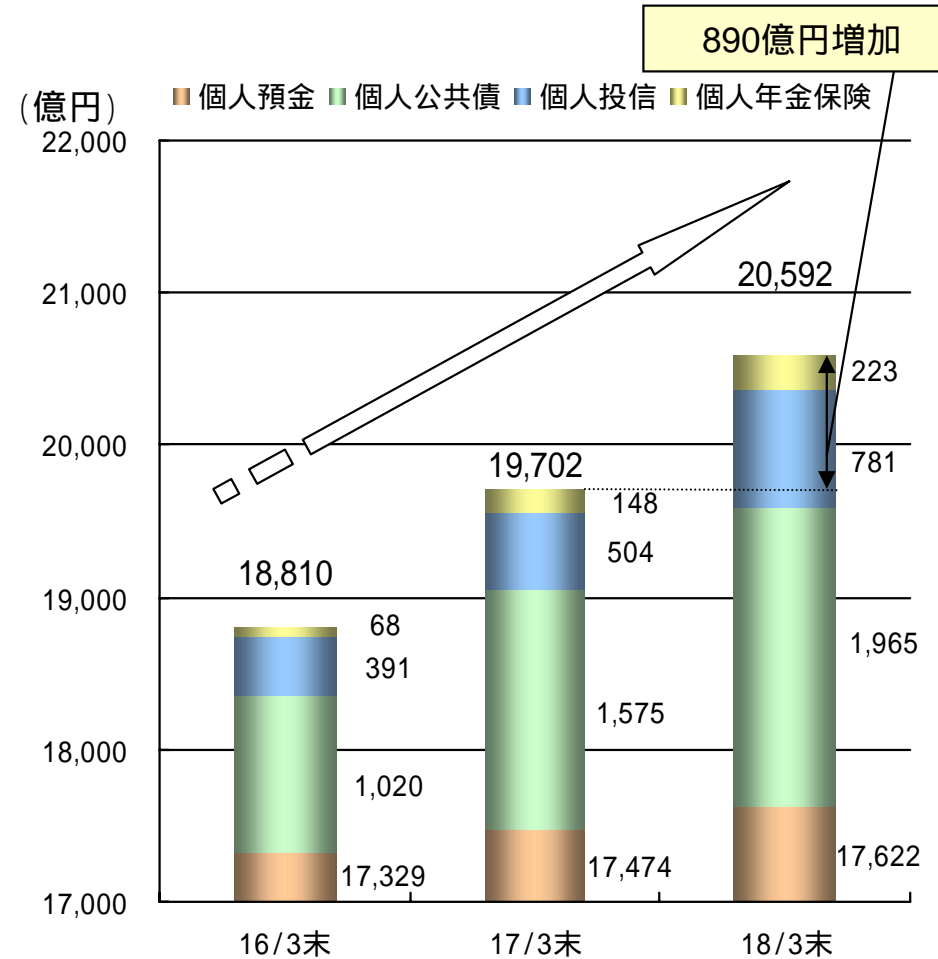
総預かり資産ベースでは2兆9,057億円と前年度比586億円増加し、個人総預かり資産残高も増加基調で推移。国債や投資信託などの預かり資産残高は3千億円を超え、順調に推移。

総預かり資産残高(預金 + 預かり資産)の推移



預かり資産・・・公共債、投資信託および個人年金保険

個人総預かり資産(預金 + 預かり資産)残高の推移

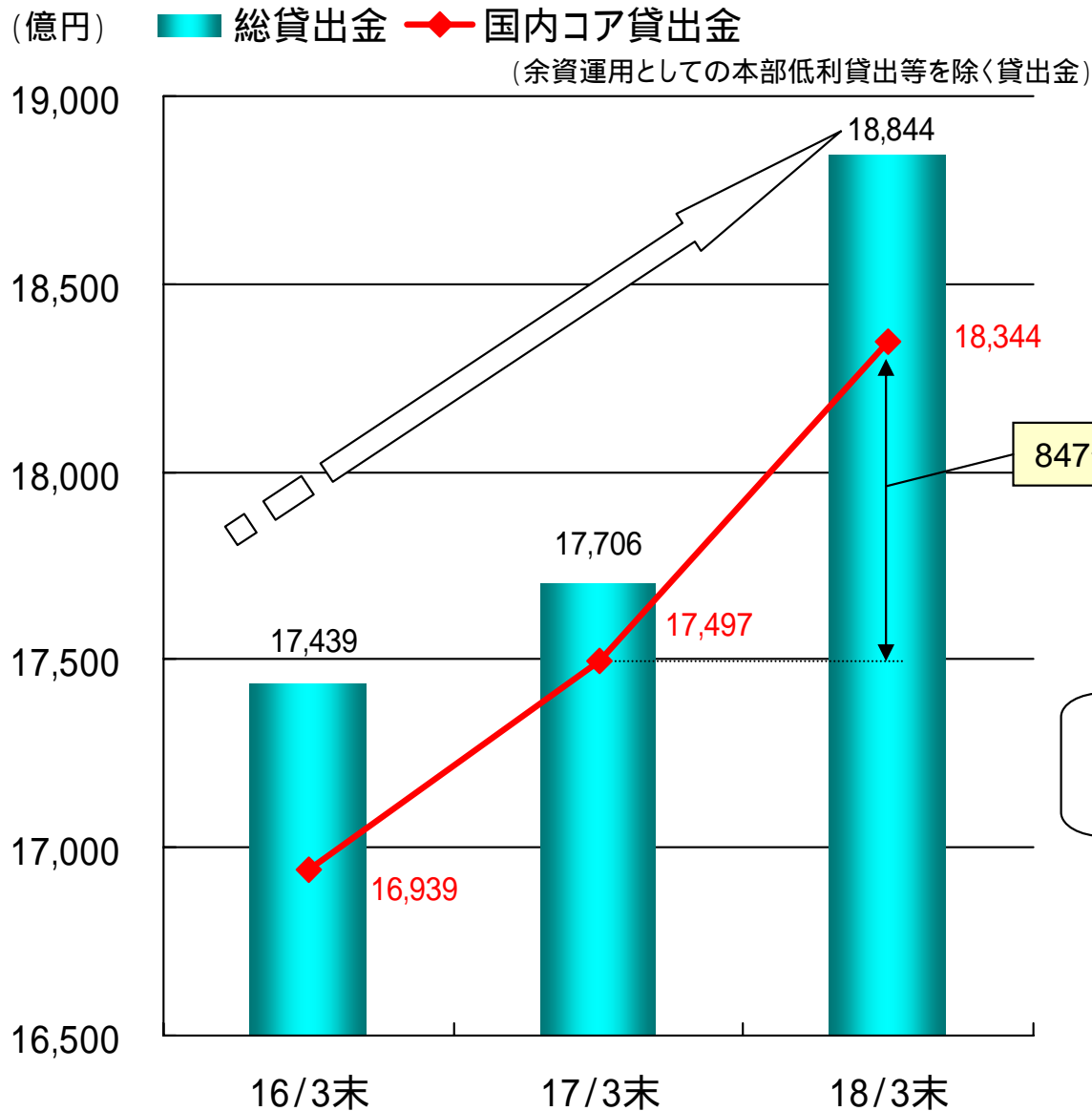




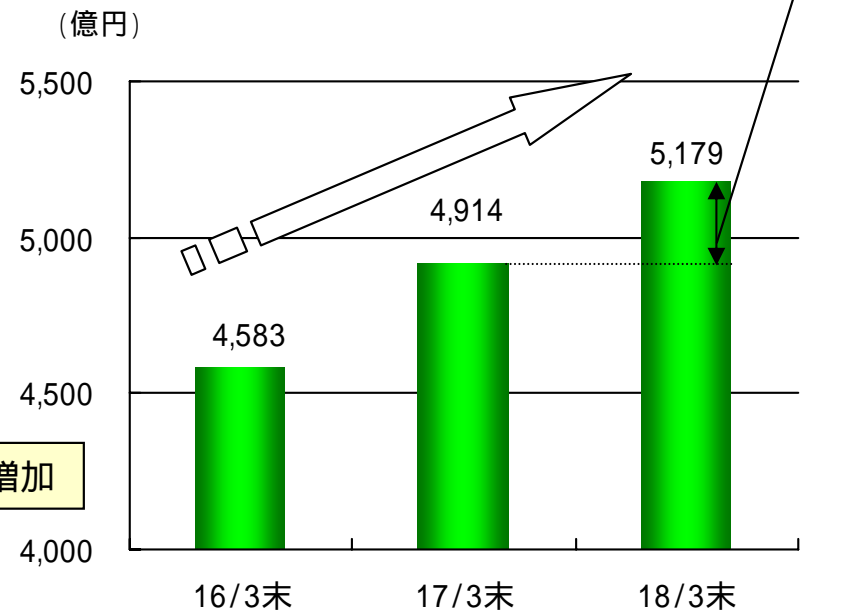
3. 貸出金の状況

中小企業向け融資や個人向けローンへの積極的取組みにより、国内コア貸出金は前年度比847億円増加。特に個人向けローン残高は、前年度比265億円増加し、5千億円を突破。

総貸出金・国内コア貸出金残高の推移

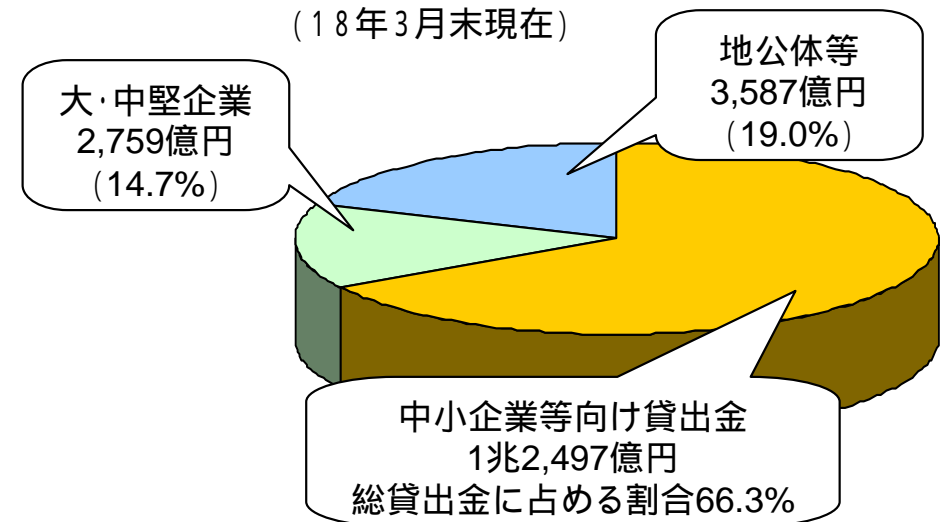


個人向けローン残高の推移



中小企業等向け融資への取組状況

(18年3月末現在)



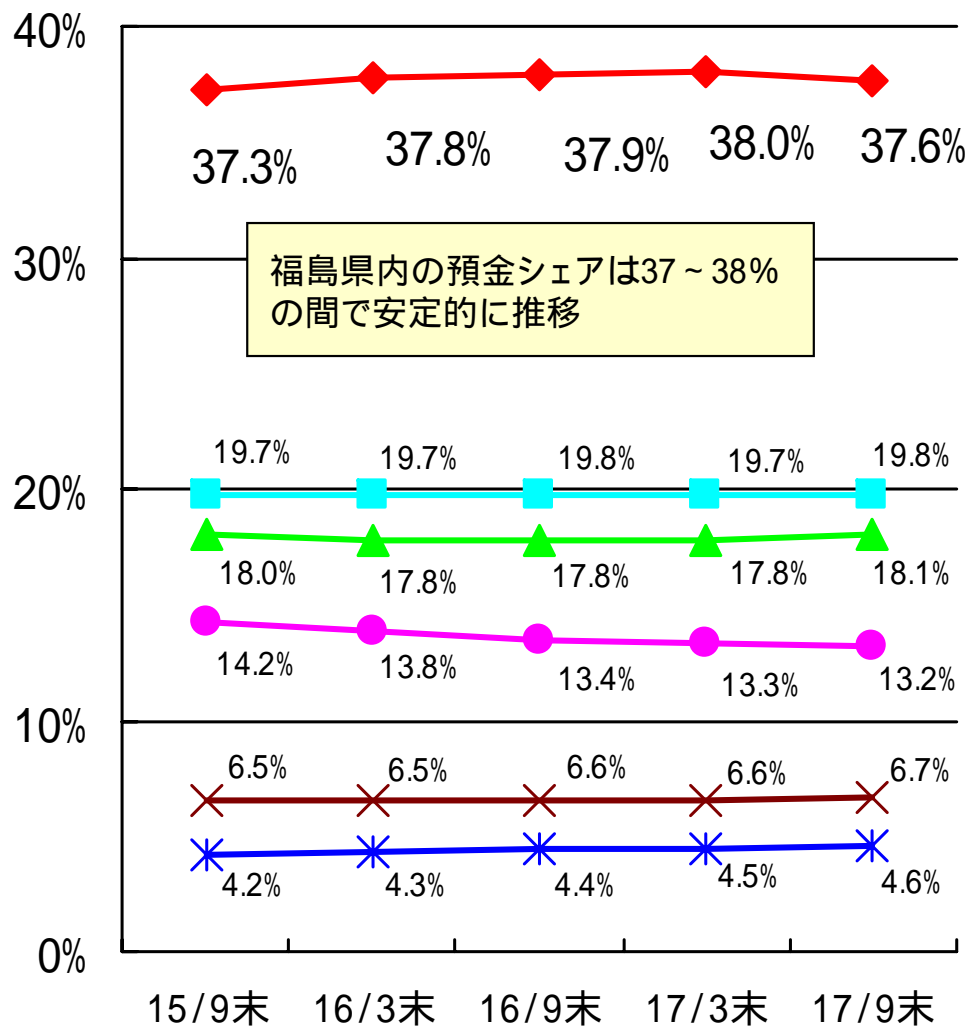


4. 福島県内における預貸金のシェア

福島県内預金シェア (郵貯・農協・政府系金融機関等を除く)

福島県内貸出金シェア (農協・政府系金融機関等を除く)

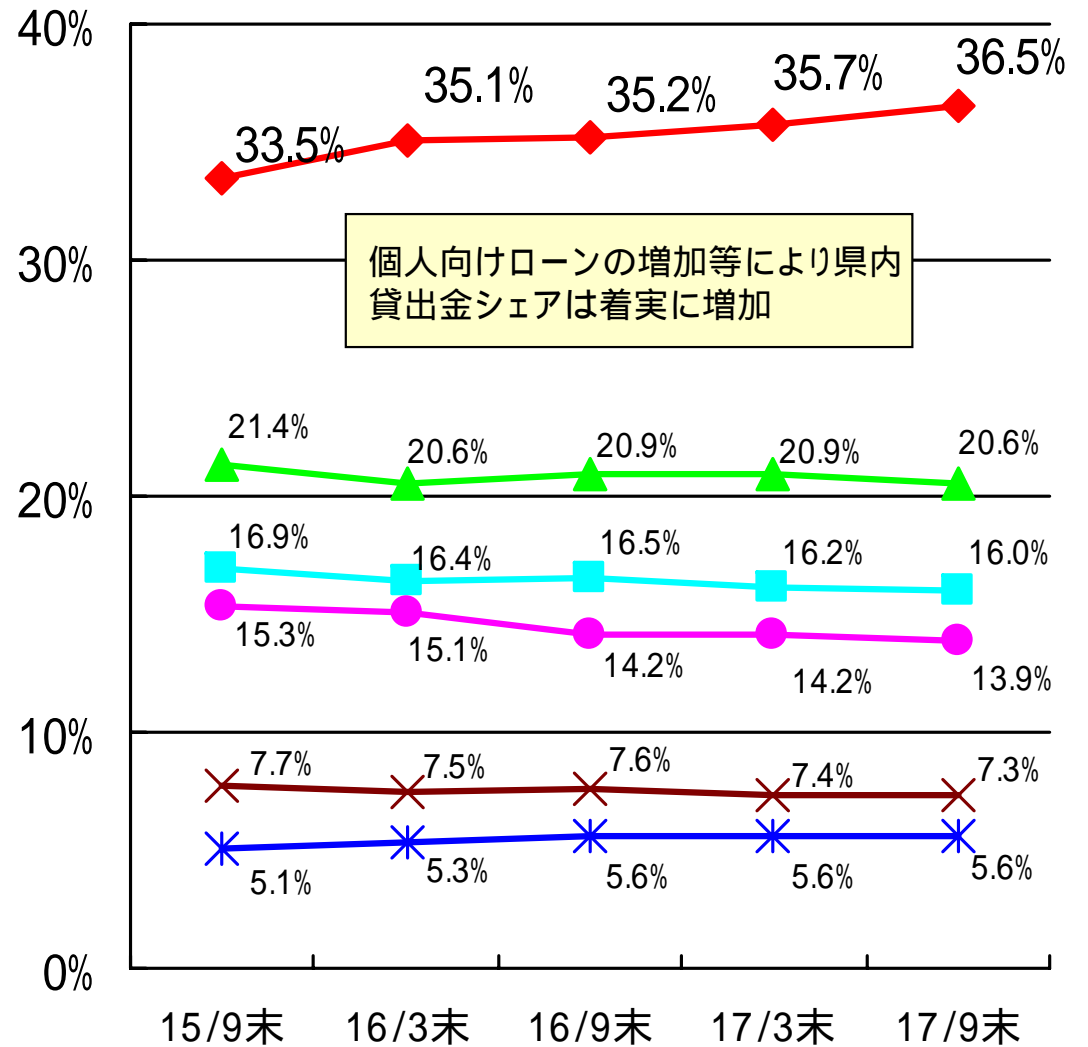
- ◆ 当行
- ▲ 第二地銀
- 信用金庫
- × 信用組合
- ✱ 労働金庫
- その他



(除く本部貸)

(福島県内)

- ◆ 当行
- ▲ 第二地銀
- 信用金庫
- × 信用組合
- ✱ 労働金庫
- その他

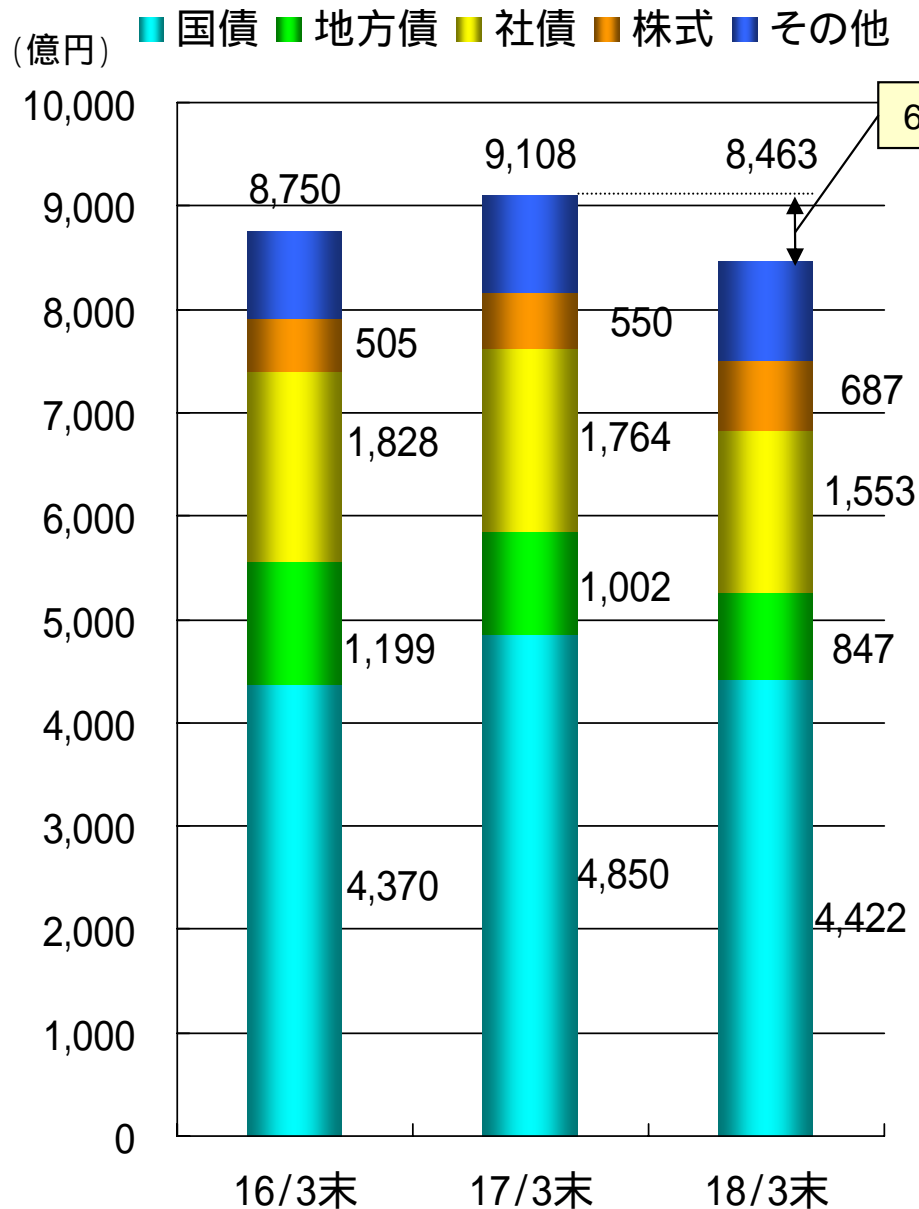




5. 有価証券の状況

有価証券は国債・地方債・社債を中心に、安全性・流動性を考慮して運用。
有価証券残高については、貸出金が順調に伸びたことを受けて、前年度比644億円の減少。

有価証券ポートフォリオの構成推移



644億円減少

有価証券評価損益の状況

	16/3末 評価損益	17/3末 評価損益	18/3末 評価損益
有価証券	15,569	23,210	14,508
株式	11,336	14,291	30,586
債券	3,590	9,895	13,139
その他	643	976	2,938

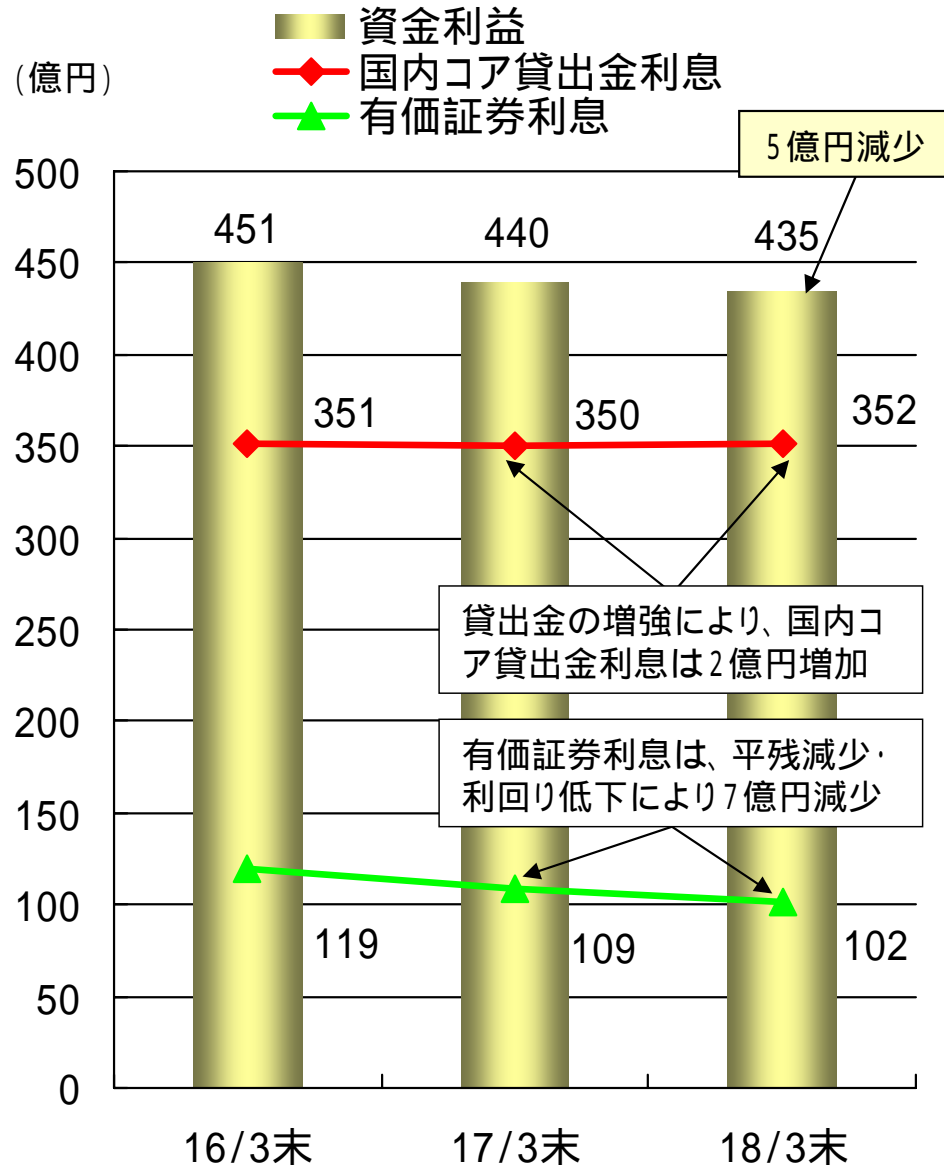
	16/3末	17/3末	18/3末
日経平均株価	11,715	11,668	17,059
10年国債利回り	1.435%	1.320%	1.770%



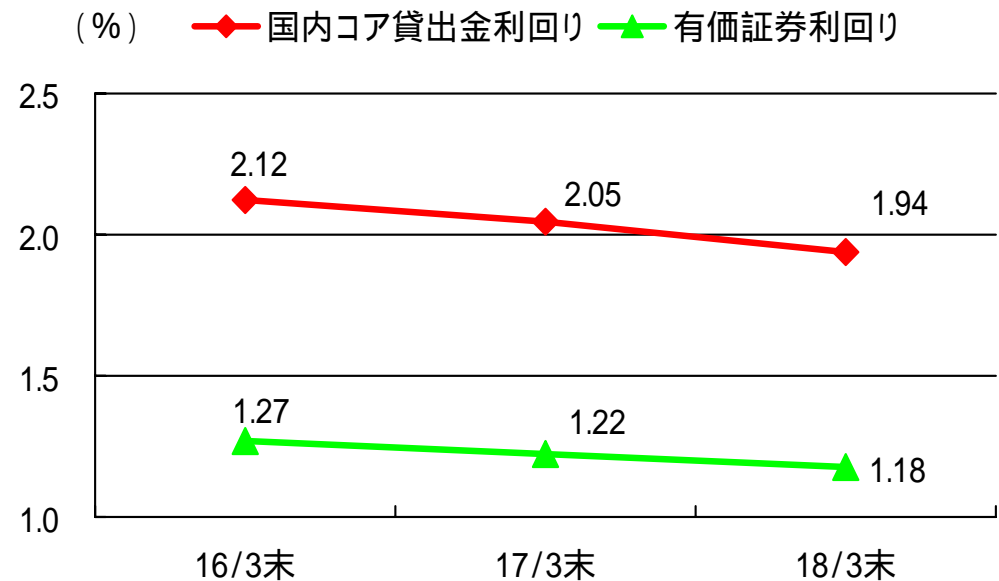
6. 資金利益の状況

有価証券利息は、高クーポン債の償還等により有価証券利回りが低下したことを受け、前年度比7億円の減少。一方、国内コア貸出金利息については、競争激化による利回りの低下があったものの、貸出金の増強により前年度比2億円の増加。

資金利益の推移



運用利回り



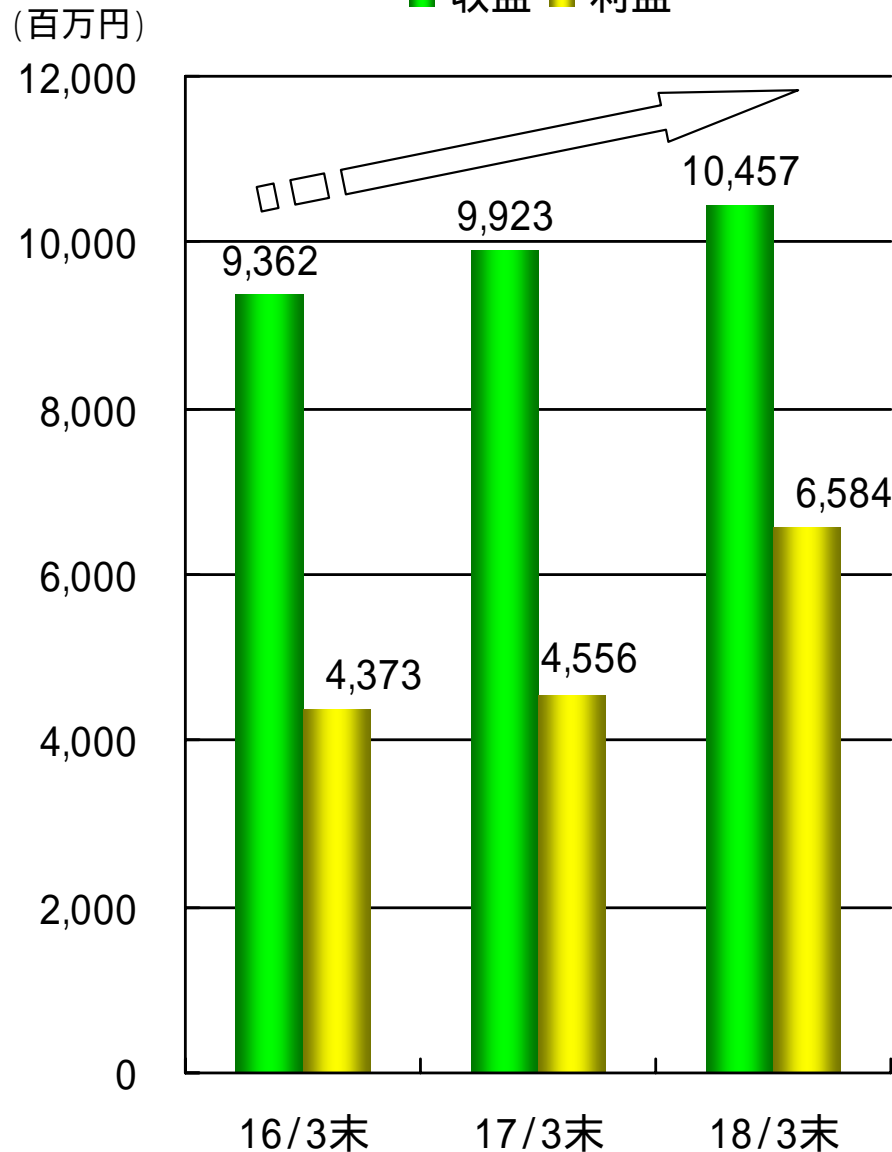


7. 役務取引等利益の状況

預かり資産の増加を中心とした役務取引等収益の増強に努め、役務取引等収益については前年度比 + 5 億円、役務取引等利益については前年度比 + 20 億円増加。

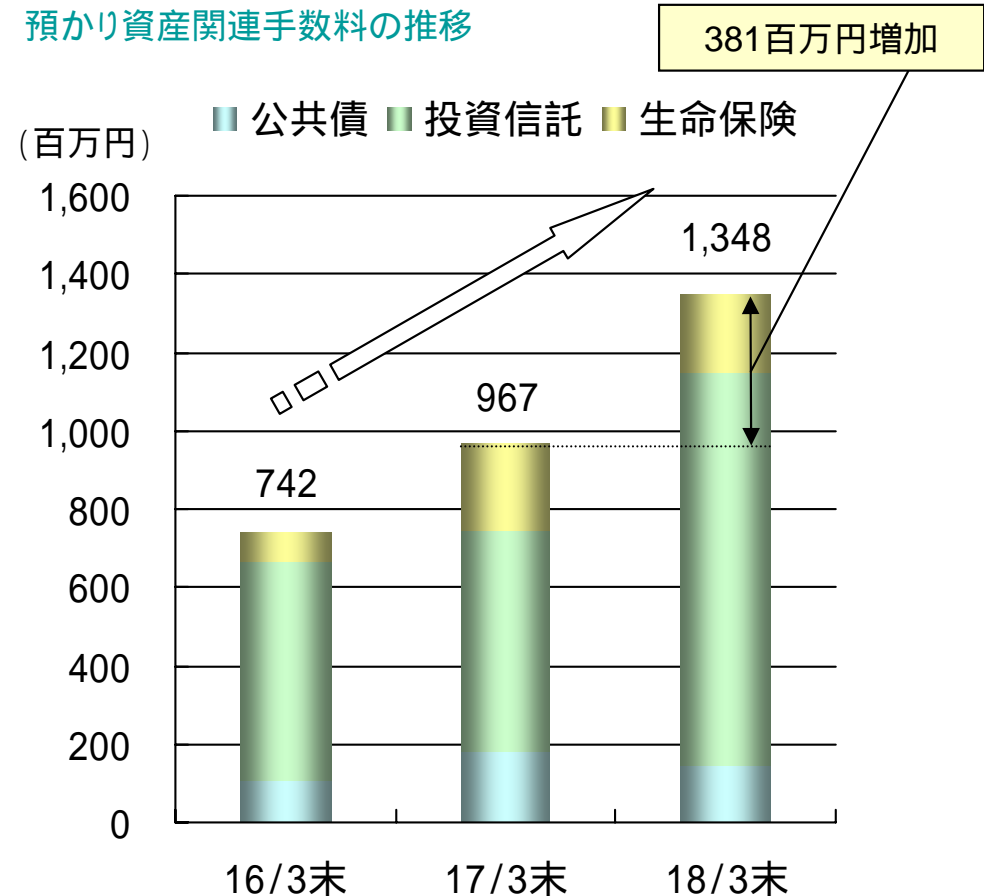
役務取引等収益・利益の推移

■ 収益 ■ 利益



() 18/3期から、当行の関係会社に対する事務委託料の計上方法の変更(注)を行っており、前期と同基準とした場合、役務取引等利益は前年度比709百万円増加の5,265百万円。

預かり資産関連手数料の推移



(注) 18/3期から、当行の関係会社へ支払う事務委託料の計上方法を「役務取引等費用」から「物件費」へ変更しております。18/3期の当該費用は1,319百万円です。

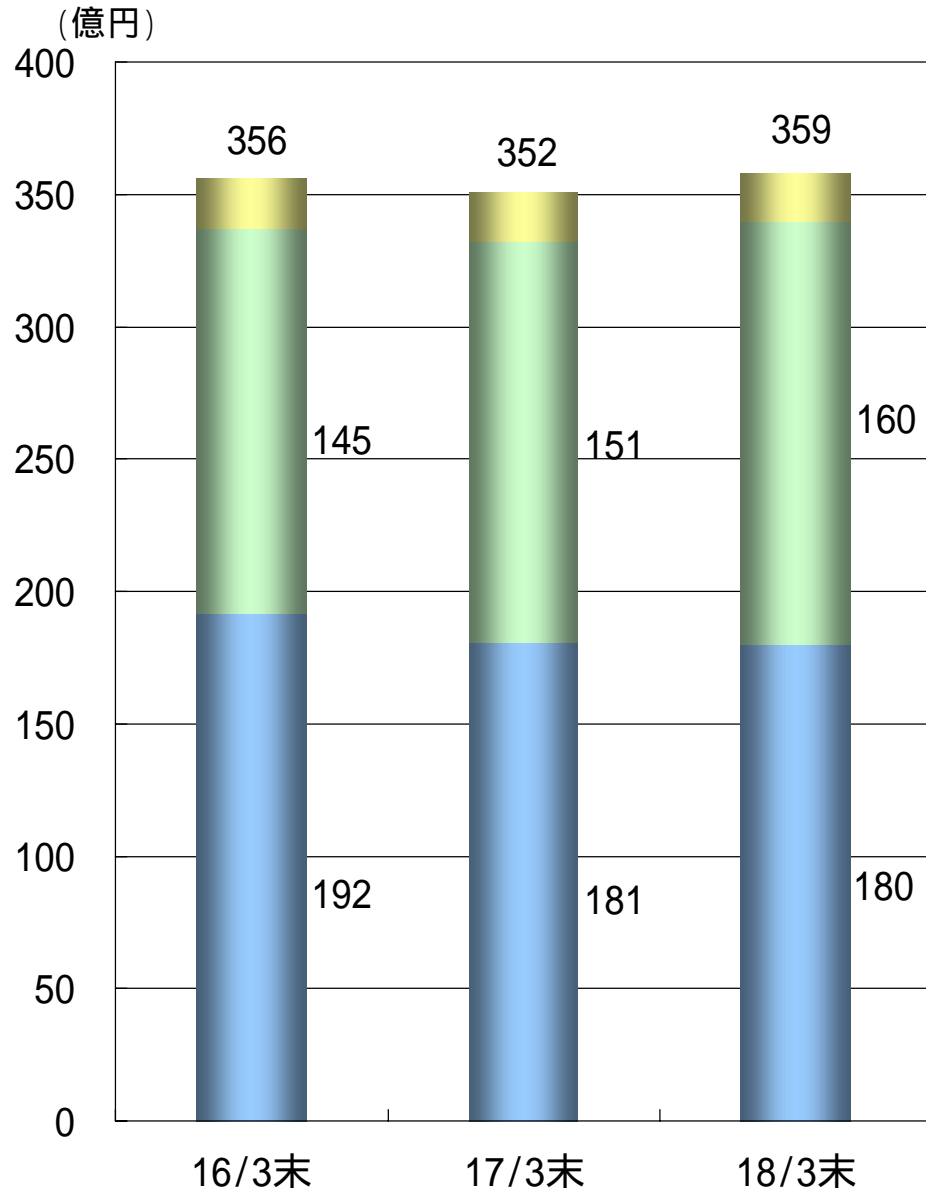


8. 経費の状況

経費については、人件費を中心とした経費削減努力を行ったものの、前年度比 + 7 億円の 359 億円。
OHRについては72.15%となる。

経費の推移

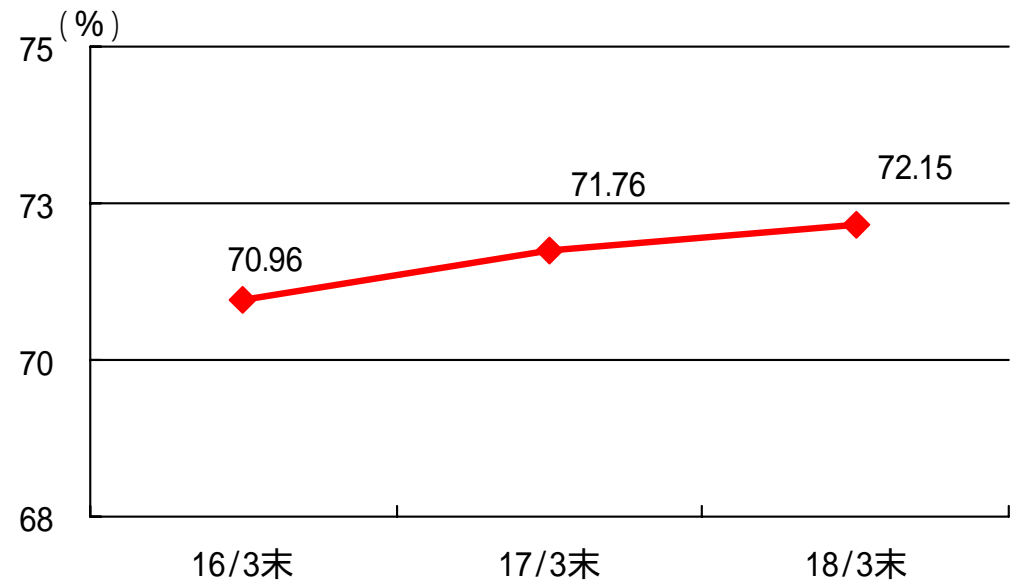
■ 人件費 ■ 物件費 ■ 税金



() 18/3期から、当行の関係会社に対する事務委託料の計上方法の変更(注)を行っており、前期と同基準とした場合、経費は前年度比5億円減少の346億円、物件費は前年度比3億円減少の147億円。
前期と同基準とした場合のOHRは71.39%。

OHRの推移

OHR・・・経費 ÷ コア業務粗利益 (業務粗利益 - 債券関係損益)



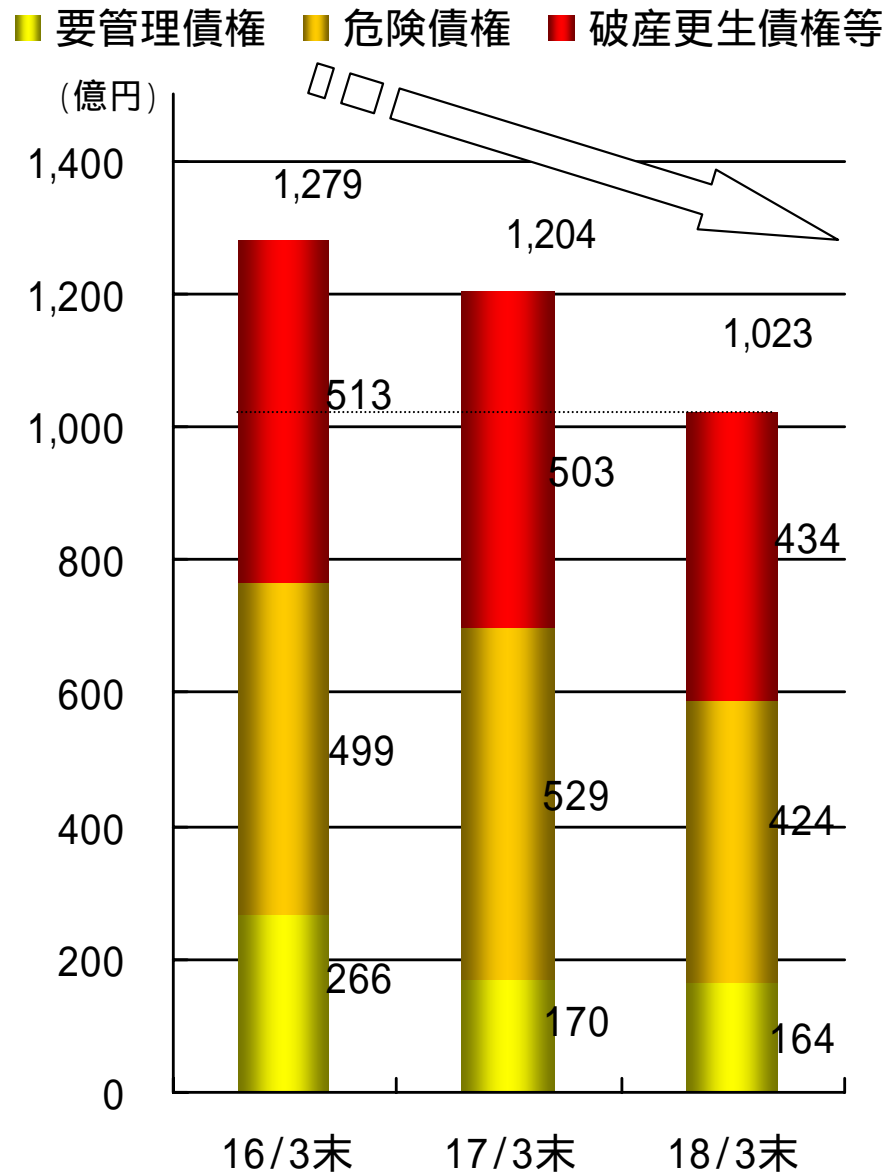
(注) 18/3期から、当行の関係会社へ支払う事務委託料の計上方法を「役務取引等費用」から「物件費」へ変更しております。18/3期の当該費用は1,319百万円です。



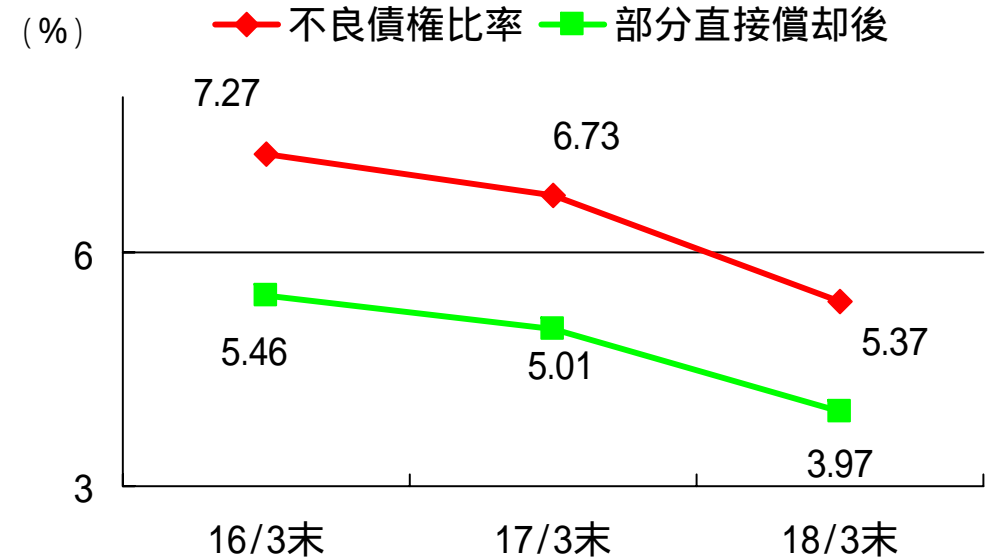
9. 不良債権の状況

企業再生支援・事業再生等への積極的な取組みや、不良債権の最終処理促進により不良債権比率は5.37%。さらに、部分直接償却後()の不良債権比率については3.97%となり、4%を下回る水準まで改善。

金融再生法開示債権の推移



金融再生法開示債権比率の推移



部分直接償却とは

「破産更生債権等」について、回収困難と認められる額に対し個別貸倒引当金の計上ではなく、貸倒償却として債権額から直接減額すること。

信用コスト比率の推移

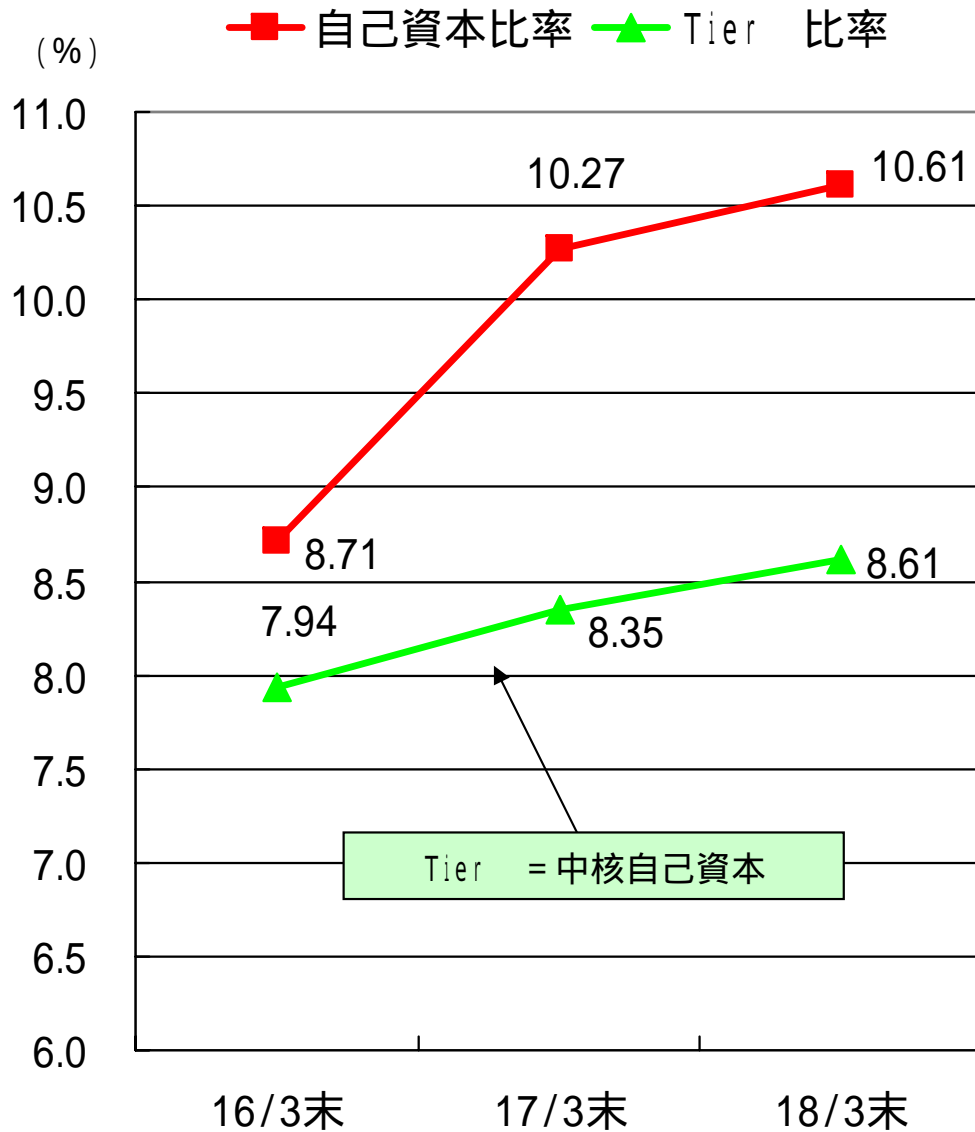
	15年度	16年度	17年度	18年度 (見込)
与信関係費用(a)	171	78	73	40
不良債権処理額	186	143	79	40
一般貸倒引当金繰入額	14	64	5	0
貸出金平残(b)	17,007	17,633	18,361	18,855
信用コスト比率((a)/(b))	1.01%	0.44%	0.40%	0.21%



10. 自己資本比率(単体)の状況

内部留保の拡充により、国内基準4%を大きく上回る10.61%(国際基準では10.98%)となる。Tier 比率でも8.61%の水準を確保。またTier に占める繰延税金資産比率も着実に低下。

自己資本比率の推移



自己資本の内訳と繰延税金資産比率

(億円)

	17年3月末	18年3月末	前年度比
自己資本	1,327	1,358	+31
Tier	1,078	1,103	+24
繰延税金資産	203	189	13
Tier ()	248	255	+6
Tier に占める繰延税金資産比率	18.87%	17.21%	1.66%

Tier : 一般貸倒引当金・土地再評価差額および劣後社債等

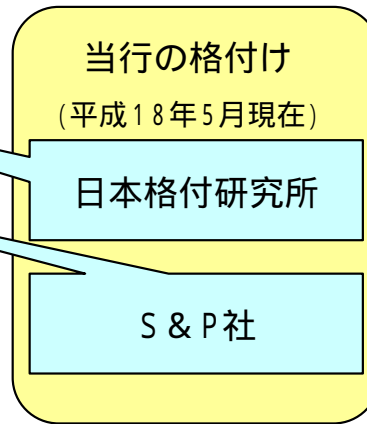
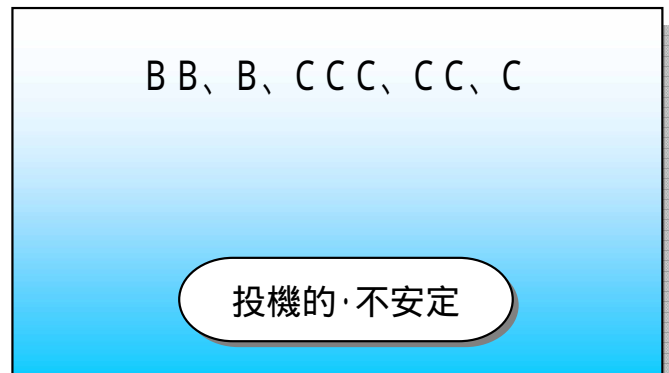
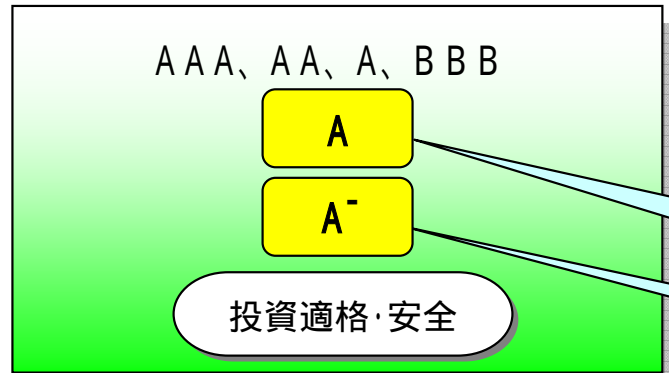
内部留保の拡充

株主の皆さまへの利益の還元と、経営の健全性を両立するため、これまで同様、内部留保の拡充と安定的な配当の継続に努めてまいります。



1.1. 格付けの状況

日本格付研究所より「A」、S & P社より「A⁻」の投資適格水準となる評価を取得。
資産の質や自己資本の健全性が評価され17年12月にS & P社の格付けが「BBB⁺」から「A⁻」に引き上げ。



【格付け】

経営の健全性と安定性に関しては客観的な評価が大切であり、「格付け」は、利害関係のない第三者である格付機関が企業の信用度や債務履行などを簡潔な記号で表したものの。

【日本格付研究所】

日本の代表的な格付け機関

【S & P(スタンダード&プアーズ)社】

ニューヨークに本社を置き、米国最大かつ世界に信頼されている格付機関。日本での格付け実績は300社を超え、世界での実績は数千社にのぼる。



12. 平成18年度の業績見通し

平成18年度決算は、県内貸出への積極的な取組みや、預かり資産への増強に努める一方、不良債権処理額の減少等を要因として、最終55億円の利益を確保できる見通し。

(単位:億円)

	17年度	18年度見通し	増減
業務粗利益	489	488	1
資金利益	435	438	+3
役務取引等利益	65	68	+3
経費	359	359	0
人件費	180	178	2
物件費	160	162	+2
コア実質業務純益	138	140	+2
一般貸倒引当金繰入額	5	-	+5
業務純益	73 135	40 130	33 5
臨時損益	25	30	5
不良債権処理額	79	40	39
経常利益	110	100	10
特別損益	10	4	+6
税引前当期純利益	99	96	3
当期純利益	54	55	+1

< 主な要因 >

有価証券利息の減少分を上回る貸出金利息の増加を見込む

預かり資産関連手数料等の増加を見込む

信用コスト比率0.2%程度の与信関連コストを見込む

最終55億円の純利益を確保できる見込み



・経営方針・経営計画



1. 東邦銀行のめざす姿

【目指すべき銀行像】

21世紀のベスト・リージョナルバンク

～お客さま・地域からの信頼に応え、市場・株主の皆様からも高く評価される金融グループ～

【企業理念】

社会的使命

～地域を見つめ、
地域とともに

私たちは、
地域を見つめ、
地域とともに歩み、
総合的な金融サービス
をもって「ふくしま」の
発展とお客さまの
豊かなくらしづくりの
ために力を尽くします。

経営姿勢

～お客さまの
満足のために

私たちは、
進取・積極の精神と
健全な姿勢を基本
とし、心が通いあう
活きた組織をもって
お客さまの満足の
ために汗を流します。

行動規範

～新しい感覚と
柔軟な発想をもって

私たちは、
ふるさと「ふくしま」を
愛し、新しい感覚と
柔軟な発想をもって
自分を磨き、お客さま
の信頼に応えることを
喜びとします。

【行動指針】

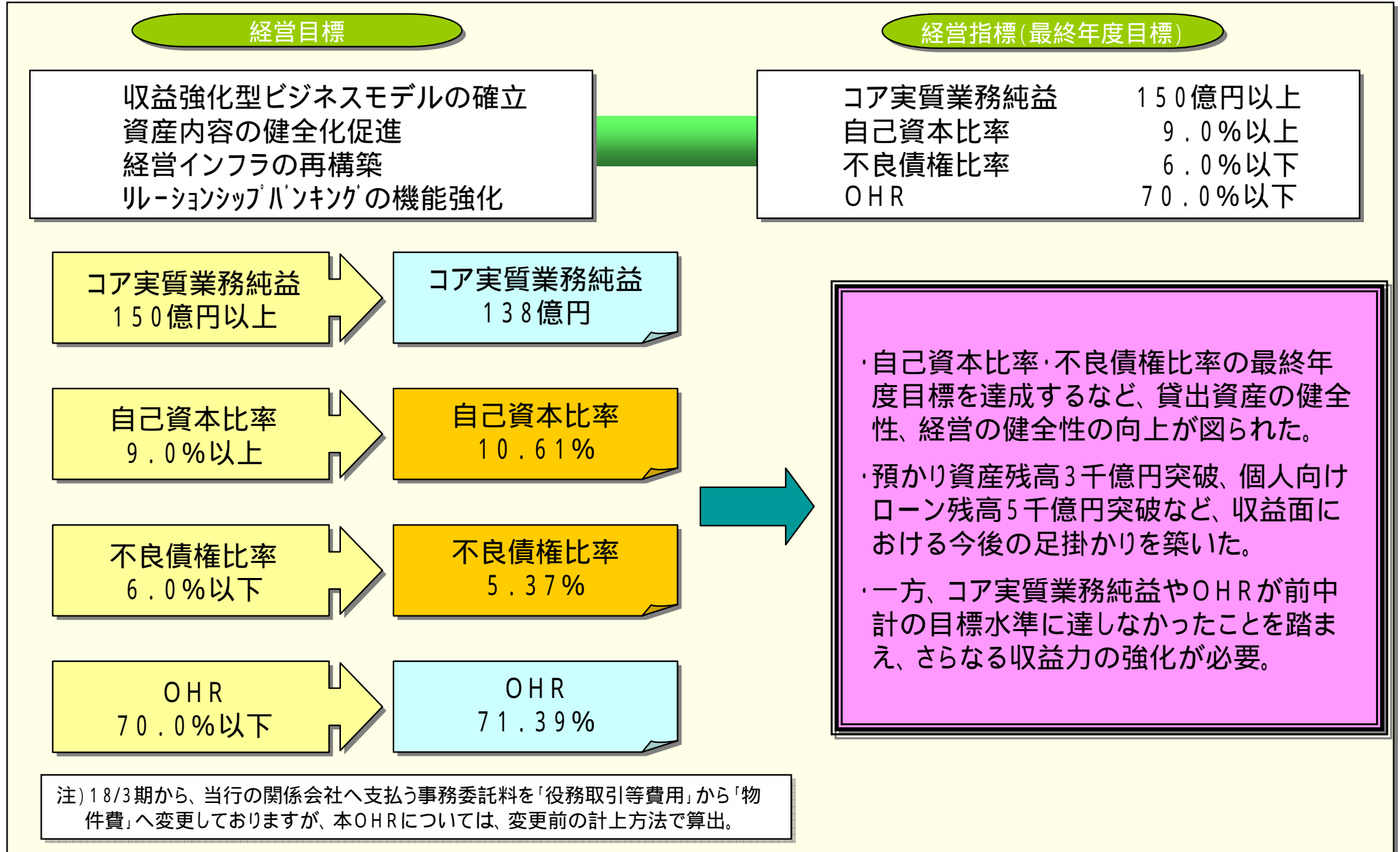
私たちの 「いちばん」宣言

1. ふるさとを愛する心がいちばん
2. お客さまの笑顔がいちばん
3. 仲間を思い、みんなで考えるのが
いちばん
4. しなやかな発想、はっきりした主張
がいちばん
5. プロとしての責任ある仕事が
いちばん
6. 現場からの声がいちばん
7. がんばった人がいちばん



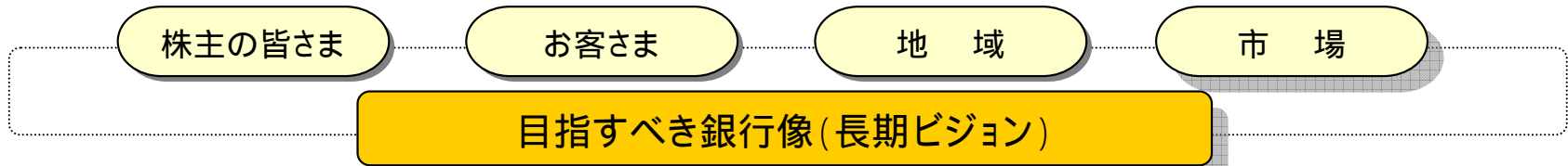
2. 前中期経営計画「TOHO変革ビジョン2003」の総括

経営目標の実現に向けた各種施策への取組みにより、最終年度目標における、経営の健全性を示す2項目を達成。今後の課題として、さらなる収益力の強化が必要。



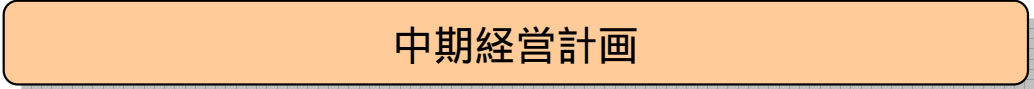


3. 新中期経営計画「TOHO躍進プラン2006」の体系図



21世紀のベスト・リージョナルバンク

～お客さま・地域からの信頼に応え、市場・株主からも高く評価される金融グループ～



名称: TOHO 躍進プラン 2006

【計画期間: 平成18年4月1日～平成21年3月31日】

メインテーマ: 「地域における存在感」・「企業価値」の向上に向けて ～150週の挑戦～

計数的な計画(最終年度)

県内貸出金シェア	40%目指す
消費者ローン残高	6,000億円
投資商品残高	6,000億円

経営指標(最終年度目標)

当期純利益	75億円
コア実質業務純益	170億円
ROE	6%程度
自己資本比率	11%程度

重点プラン

トップライン強化プラン

地域活力サポートプラン

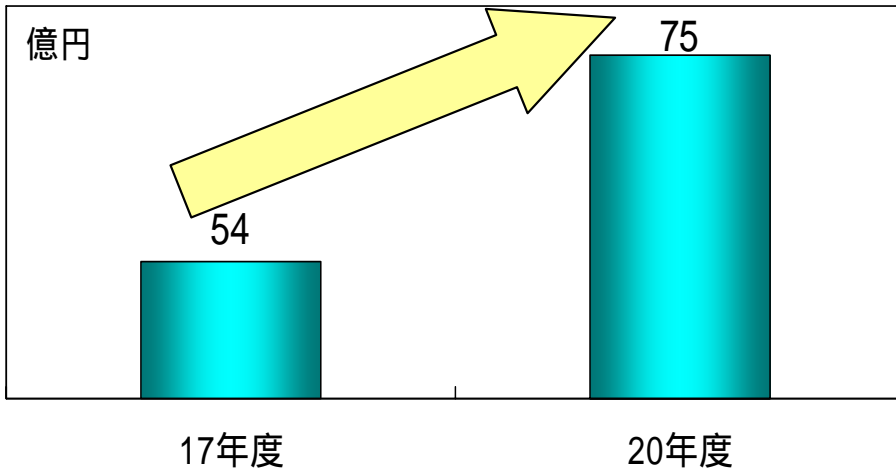
働きがい倍増プラン

ガバナンス強化プラン

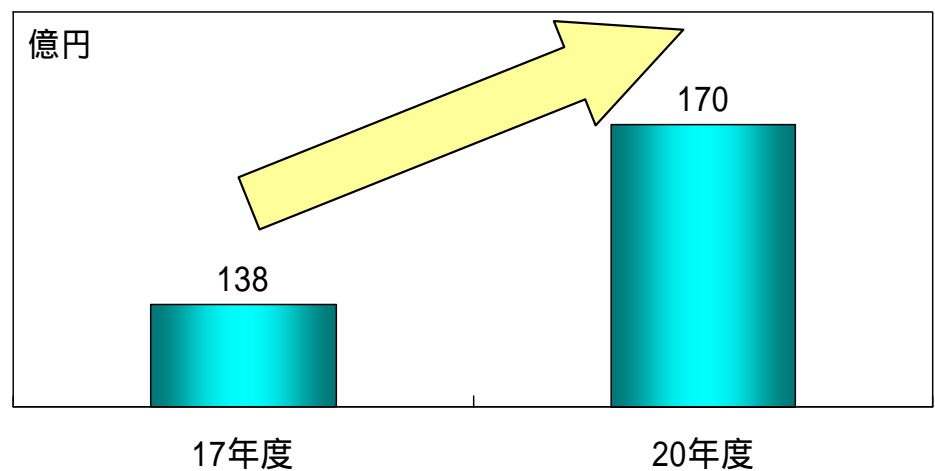


4. 新中期経営計画の収益計画

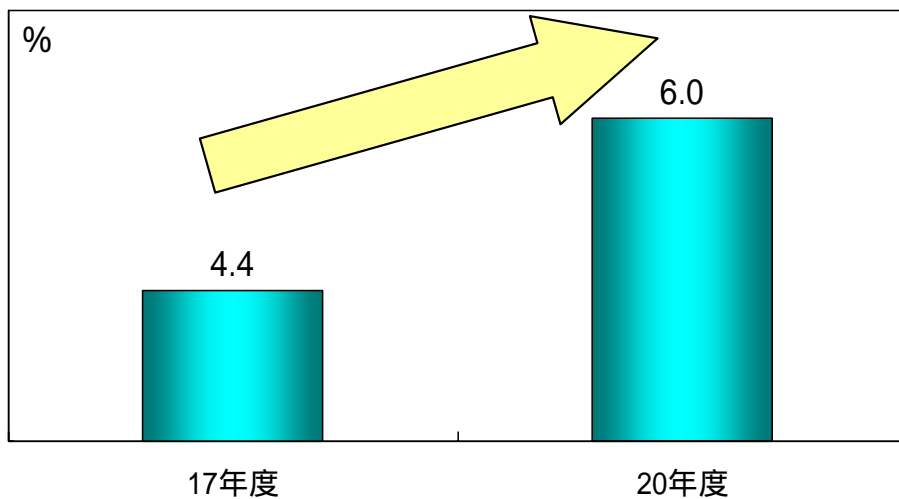
当期純利益



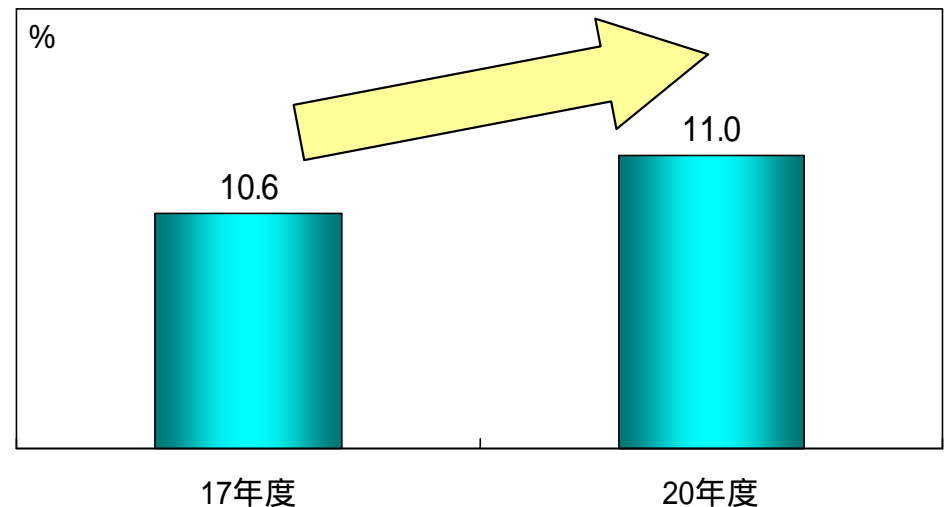
コア実質業務純益



ROE(資本当期純利益率)



自己資本比率(国内基準)



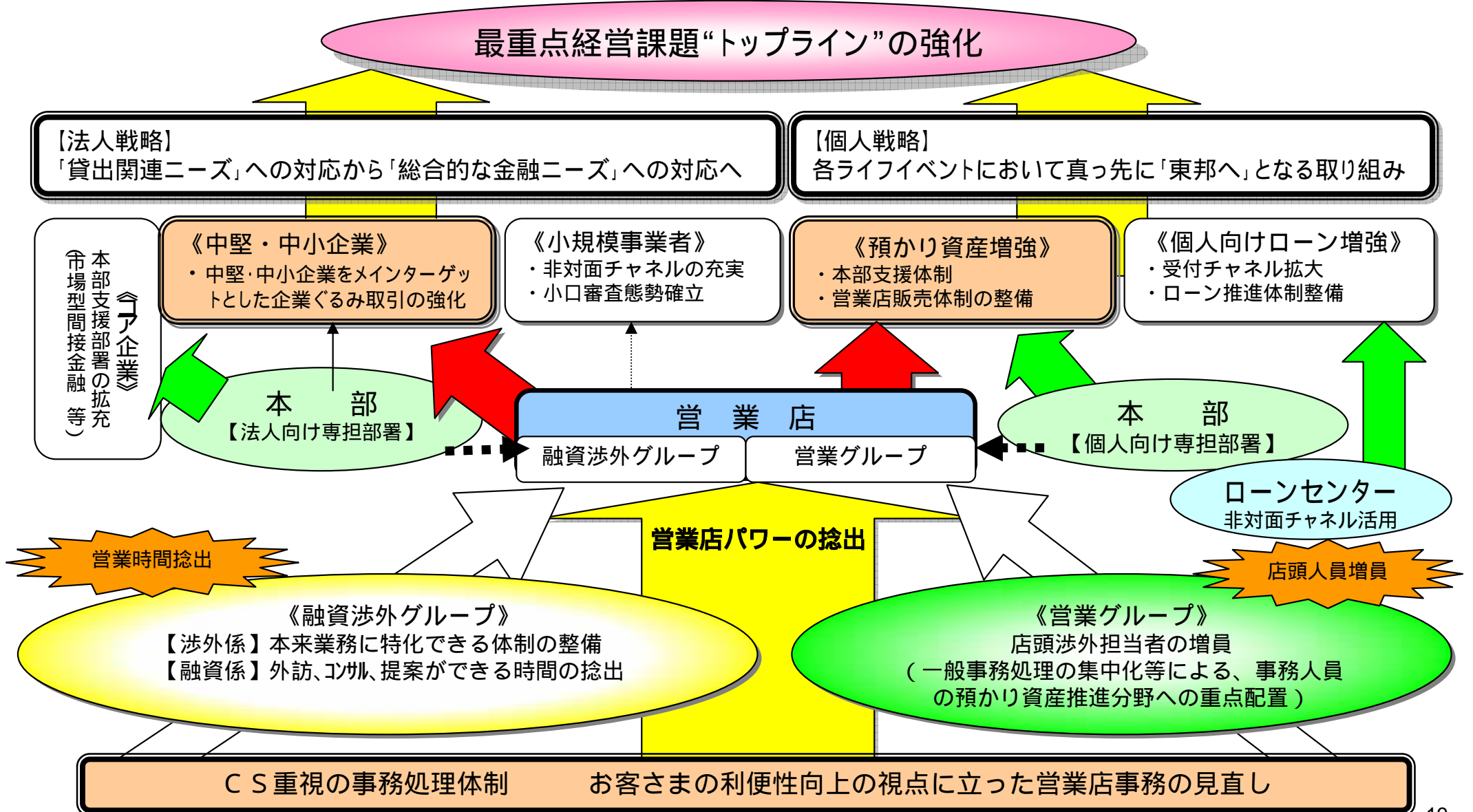


5. トップライン強化プラン

～お客さま等との関わりを持つ第一線の強化等を通じ、資金利益や役務取引等利益等、業務粗利益の拡大を目指す。

(1) トップライン強化プランの全体像

徹底した営業店事務の削減と、営業店が営業に専念できる体制の整備による収益力の強化を図ります。

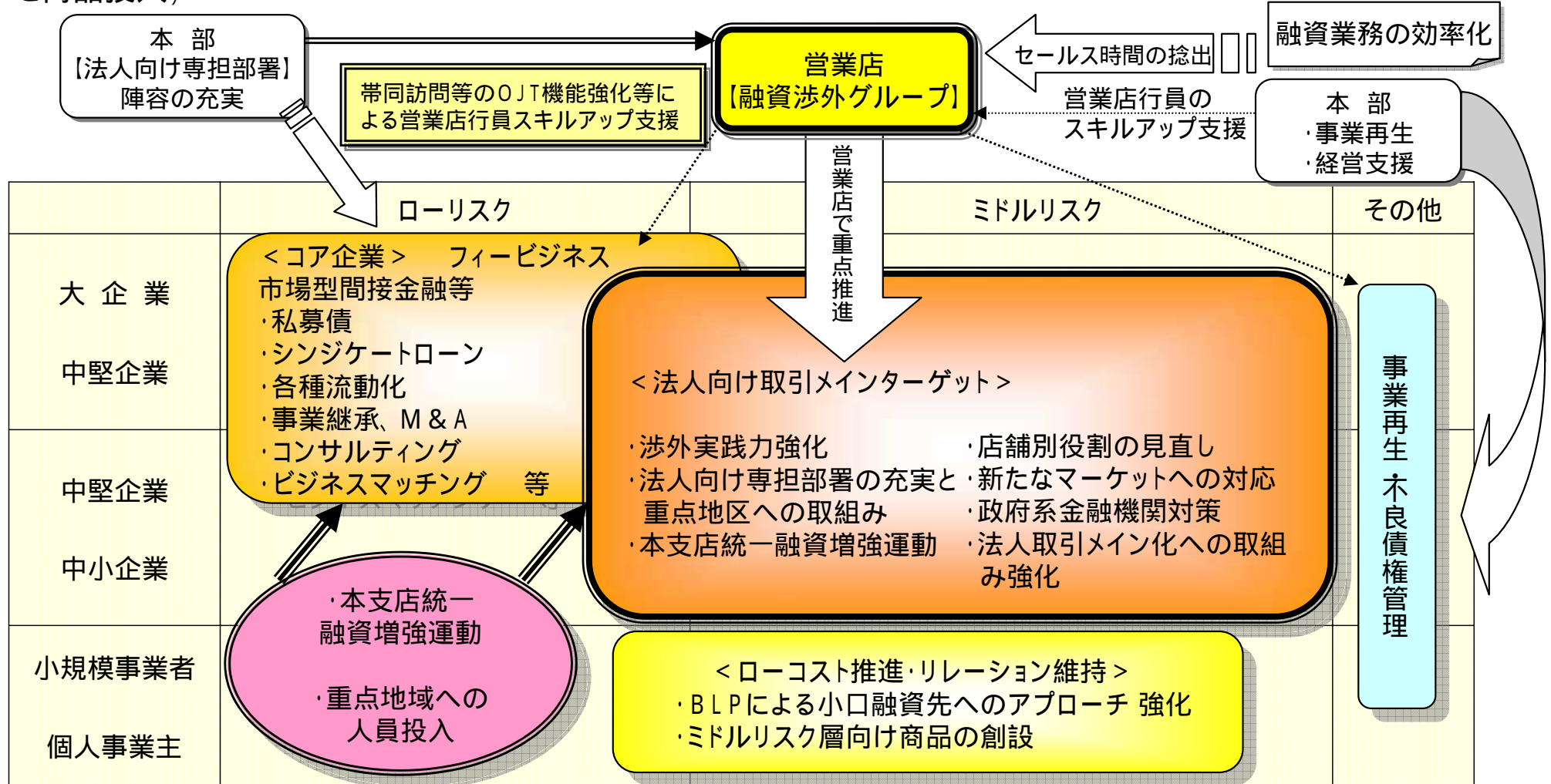




5. トップライン強化プラン

(2) 法人営業戦略 ~ 「貸出関連ニーズ」への対応から「総合的な金融ニーズ」への対応へ ~

中堅・中小企業をメインターゲットとした企業ぐるみ取引の強化を図ります。(営業店中心に推進)
 コア企業をメインターゲットとした市場型間接金融等によるフィービジネスの強化を図ります。(専担部署中心に推進)
 小口事業性融資先へのローコスト推進体制確立による相談受付体制の強化を図ります。(BLP()活用と商品投入)



() BLP...東北初となる事業性融資専門店「ビジネスローンプラザ郡山支店」の略称。FAX、電話、インターネット等による非対面チャネルの充実を図っている。



5. トップライン強化プラン

(3) 個人営業戦略 ~ 個人向けローン増強戦略 ~

平成20年度末の個人向けローン残高を6,000億円に引き上げます。

ローン専門店の強化とともに建設関連業者対策の充実を図ります。

住宅ローン自動審査システムの高度化・モニタリングにより収益性を確保しつつ更なるリスクテイクを図ります。

無担保自動審査システムの更改により諾否回答のスピード化、承認率の向上を図るとともにリスク管理を強化します。

ローン事務の集中化・効率化等の業務再構築とともに、専門スキルを持った行員の養成により営業推進体制を整備します。

(平残ベース、単位:億円)

具体的施策

【住宅関連ローン推進による収益増強】

1. 建設関連業者対策強化
2. ローン専門店の強化
3. 住宅ローン金利の適正運用
4. 住宅ローン自動審査システムのレベルアップによる新規案件の取込強化
5. お客様の視点に立った商品の創設・改訂
6. リフォームローンの推進強化
7. アパートローンの推進強化

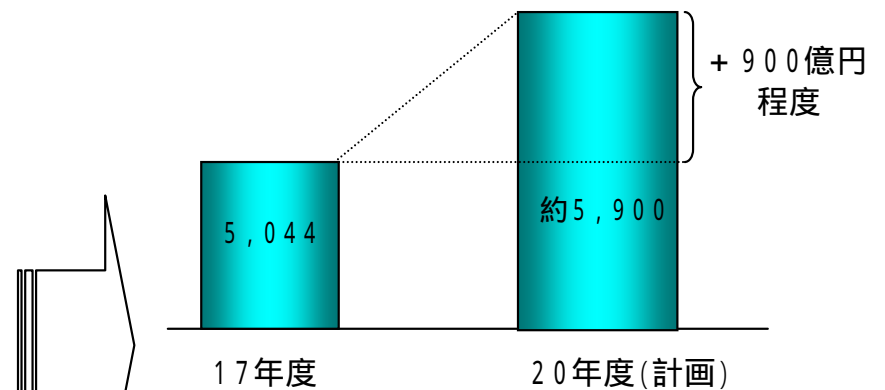
【一般個人向けローン推進による収益増強】

1. 無担保自動審査システムの「高度化」、「有効活用」および外部個人信用情報機関の利用
2. お客様のニーズにマッチした商品の創設・改訂
3. 受付チャネルの拡充・積極活用

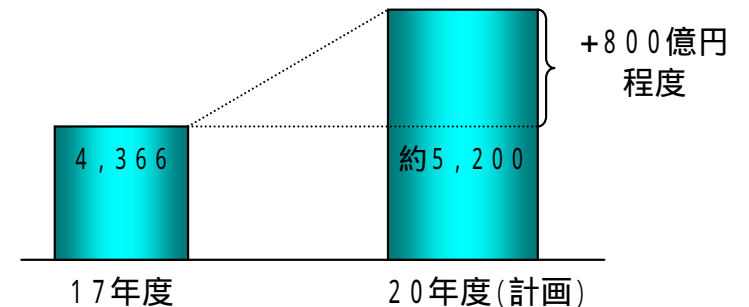
【営業店における推進体制の整備】

1. ローン事務の集中化・効率化による営業推進体制の整備
2. ローン研修制度の実施による人材育成・能力向上

個人向けローン増強額



うち住宅関連ローン増強額





5. トップライン強化プラン

(3) 個人営業戦略 ~ 預かり資産増強戦略 ~

平成20年度末の投資商品残高を6,000億円に引き上げます。

営業店を支援する体制の構築を図ります。
預かり資産販売担当者の育成を強力に進めます。
営業店における販売体制の強化を図ります。

具体的施策

【営業店支援体制の構築】

1. 預かり資産の専担部署の設置による営業店の販売支援体制構築

【預かり資産販売担当者の育成】

1. 「預かり資産アドバイザー」の育成 < 300名 >
2. 「マネープランナー」の認定 < 150名 >
3. 「シニアマネープランナー」の認定
4. 土休セミナーの活用、管理者研修、金融インストラクターの養成

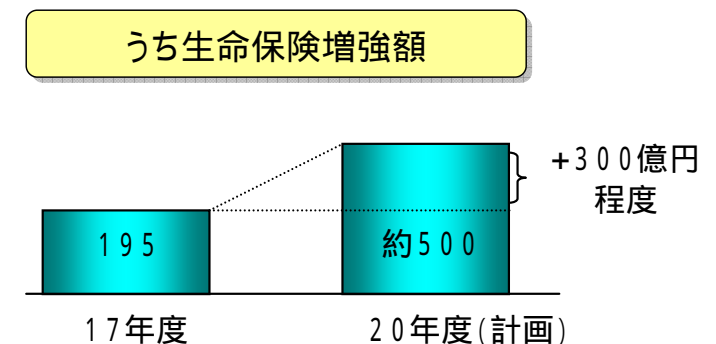
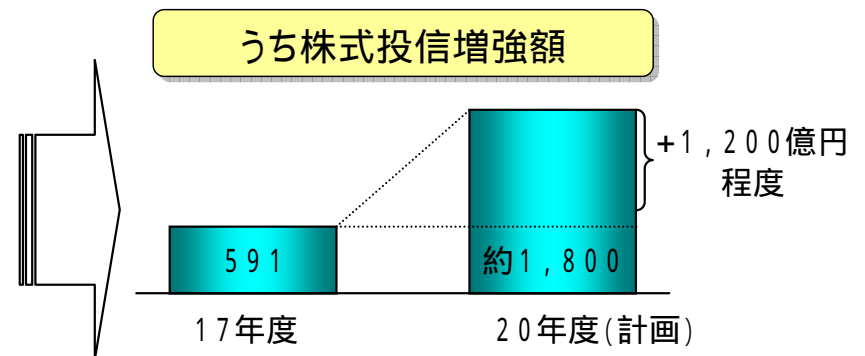
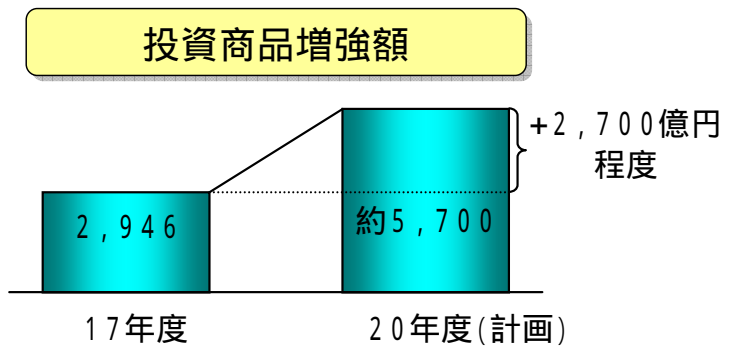
【営業店販売体制の強化 ~ 「事務処理の場」から「店頭渉外の場」へ ~】

1. 「預かり資産推進リーダー」の配置
2. 営業店「店頭渉外」人員の増強 < 約100名 >
3. 販売促進ツールの導入 「統合営業支援システム」の導入
4. 店舗環境整備

【販売推進策 ~ 投資商品残高6,000億円達成のために ~】

- | | |
|------------------|-----------------|
| 1. 各種キャンペーンの実施 | 4. 本部による営業店販売支援 |
| 2. お客さま向けセミナーの実施 | 5. ダイレクトチャネルの活用 |
| 3. 商品ラインナップの充実 | |

(平残ベース、単位:億円)





5. トップライン強化プラン

(4) 関連グループ連携強化戦略

グループの一体化、地域との一体化を通じて、東邦銀行グループの永続的発展を実現します。グループ事業の価値を最大限に発揮するため、「選択」と「集中」に取り組んでいきます。

営業系会社の方向性

事務受託系の会社の方向性

基本的考え方

1. 営業力の強化、収益力向上の追求
2. クレジットカードを軸とした個人小口取引の再構築

具体的施策

【グループ収益の増強戦略】

1. クレジットカード業務の再構築
2. リース業務の拡大

【業務体制の見直し】

1. アウトソースの実施検討
2. 保険商品の販売体制の検討
3. 経営支援・事業再生支援に係るフィービジネス化への参入検討
4. 適正人員による業務運営
5. 内部管理態勢の強化

基本的考え方

1. 徹底した効率性の追求とローコストオペレーションの実現
2. グループ外からの受注拡大

具体的施策

【グループ収益の増強戦略】

1. 外部受託業務の拡大

【業務体制の見直し】

1. 関連会社各社の業務の集約・一元管理の検討
2. アウトソースの実施検討
3. 適正人員による業務運営
4. 内部管理態勢の強化

6. 地域活力サポートプラン

(1) 経営支援・事業再生推進戦略

経営改善支援や事業再生支援に積極的に取り組み、活力ある地域社会の実現を目指します。

地域の活性化・地域活力の醸成

経営改善支援

事業再生支援

1. 全行体制による経営改善支援への取り組み
2. 特定の業種や地域等への重点的な支援の実施
3. 「改善支援先」に対するランクアップに向けた取り組み
4. 融資部与信管理室によるモニタリング、側面支援
5. 各種研修会等の積極的な開催

“点”の支援から
“面”の活性化へ

1. 地場基幹産業を中心とした事業再生支援の継続的実施による地域再生や地域経済の活性化
2. 再生支援すべき対象先の絞込み
3. 不良債権の集中管理体制の構築
4. 「事業再生」「経営支援」に関するフィージビリティ化検討

経営改善支援の取り組み実績

【17年4月～18年3月】

	17/4時点での債務者数	うち経営改善支援取組先	うち債務者区分上昇先
正常先	13,179	71	
要注意先	その他要注意先	368	28
	要管理先	40	14
破綻懸念先	354	96	12
実質破綻先	284	31	3
破綻先	110	1	0
合計	17,203	607	57

企業再生の主なスキーム

- 営業譲渡(LBO方式)による事業再生
- 福島県中小企業再生支援協議会との連携による事業再生
- 「福島リバイタルファンド」等再生ファンドを活用した事業・地域の再生
“点”の支援から“面”の活性化へ
- 事業分割・営業譲渡による事業再生
- DES・DDSによる再生
- 政府系金融機関との連携による再生
- エグジットファイナンスへの取り組み

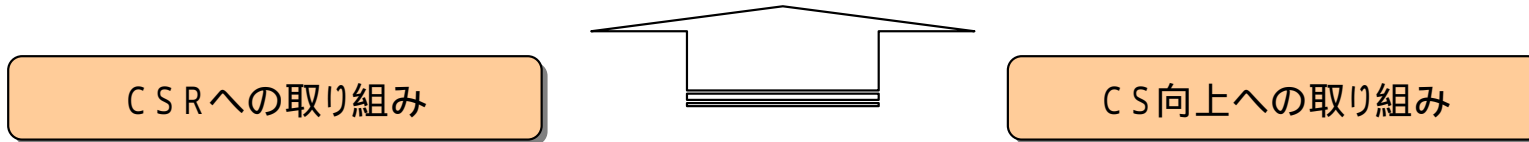


6. 地域活力サポートプラン

(2) 利用者の利便性向上戦略

常に「お客さまの目線」を忘れることなく、企業理念＜経営姿勢＞“お客さまの満足のために”を実践していきます。

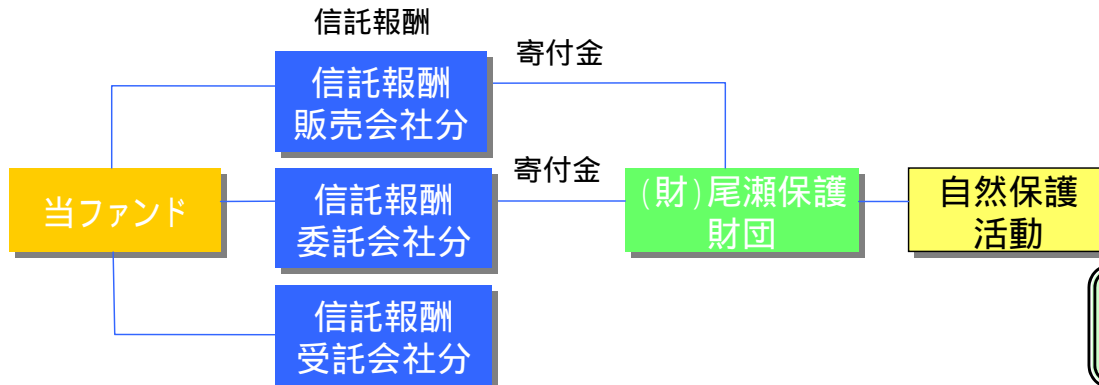
“お客さまの満足のために”を実践していきます。



取り組みの方向性	具体的施策
1. CSR取り組み態勢の確立 2. 環境的側面からのアプローチ強化 3. 「検討組織の組成」「CSRコンセプト・環境方針策定」等	1. お客さまからの意見・要望等の吸収体制整備 2. 営業店によるCS向上体制整備 3. CS向上に対する取り組みの継続実施に向けた組織体制整備

CSRへの取り組み

自然環境保護ファンド「尾瀬紀行」を設立(18年4月)
 当ファンドの販売会社及び委託会社は、それぞれ收受した信託報酬の一部を(財)尾瀬保護財団へ寄付を行い、財団を通じて尾瀬地区の自然環境保護に貢献します



CSR (Corporate Social Responsibility) ... 「企業の社会的責任」

当行は「法令等遵守」「商品・サービスの提供」「収益確保と納税」「株主利益の保護」等を通じ、社会的責任を果たしていきます。



7. 働きがい倍増プラン

様々な活力醸成策の実行により、働きがいのある組織の実現を目指します。



活力ある企業風土確立戦略

営業店自主性発揮戦略

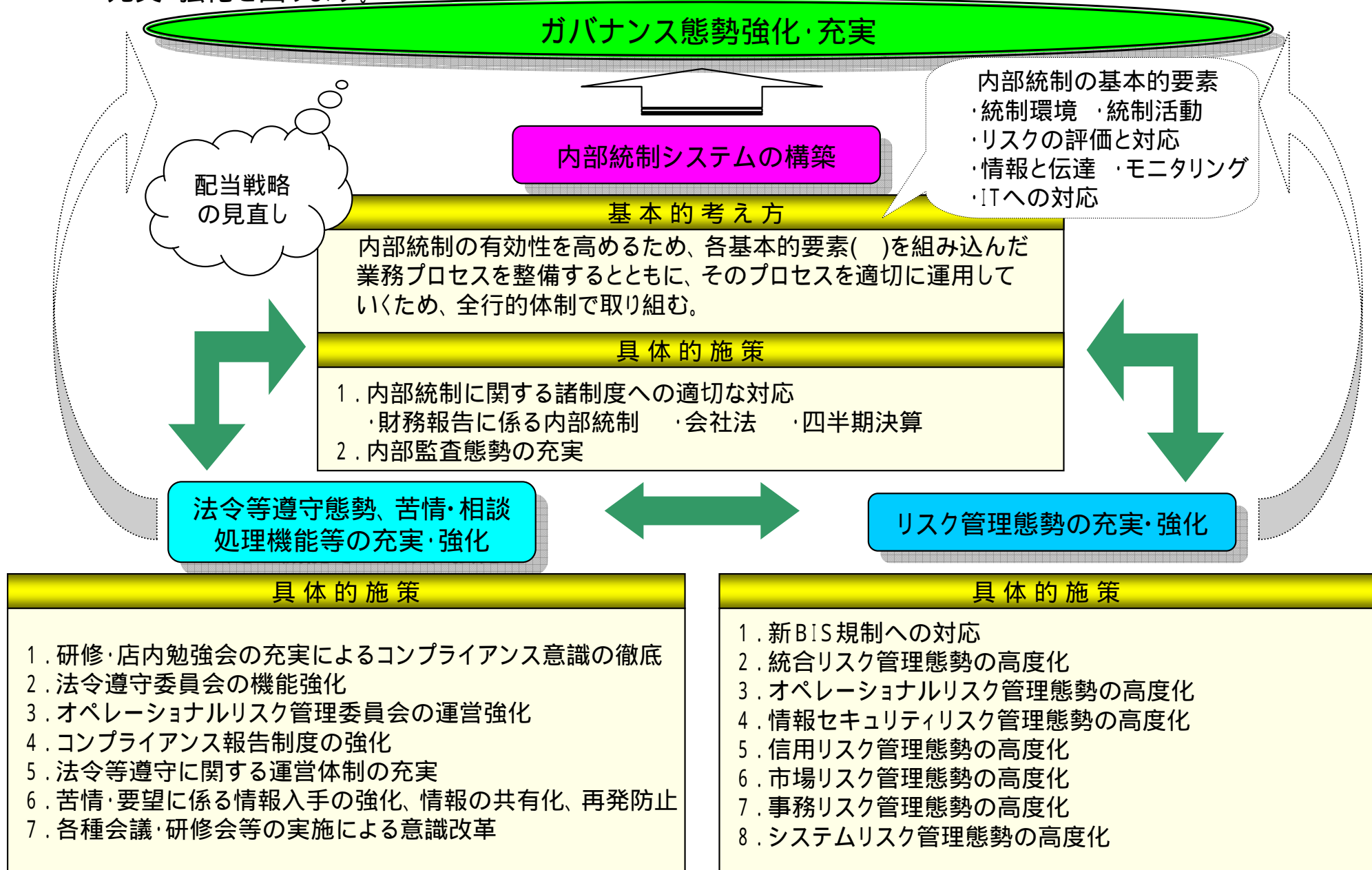
基本的考え方
【「企業は人である」】
「人材育成の強化」と「人材の効果的活用」に主眼を置いた「人的価値」の向上
具体的施策
【少数精鋭の人員体制維持】
1. 役割重視の人事制度への見直し 2. 自律型キャリア形成の支援強化 3. 人事管理・福利厚生面でのフォロー
【新たな人材確保と人材育成の強化】
1. 採用方法の見直し 2. 研修体系の再構築
【人材の効果的活用】
1. 適材適所の人材配置 2. 先任行員・シニアパートの積極的活用 3. 女性行員が活躍できる環境整備 4. 嘱託・パートに対する登用制度の見直し

基本的考え方
店別・方部別での業務への取り組み自由度の拡大や、本部・営業店間の双方向コミュニケーションの充実等を通じ、営業店の活力醸成や行員の働きがいアップを図る
具体的施策
【母店機能の強化】
1. 方部別会議の充実等 2. 母店を活用した人材育成
【営業店中期計画の策定】
1. 営業店中期計画の策定による、店舗環境に応じた営業戦略の立案
【本部・営業店間のコミュニケーション強化】
1. イン트라ネットの活用 2. 営業店に対する定期的なアンケートの実施 3. 本部行員と営業店行員の情報交換会等の実施検討



8. ガバナンス強化プラン

法令等遵守態勢、リスク管理態勢および内部統制システムの構築等により、経営管理(ガバナンス)態勢の充実・強化を図ります。





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ありません。
将来の業績は、経営環境等の変化等により変動する可能性
があることにご留意ください。

< 本資料に関するお問い合わせ先 >

東邦銀行総合企画部

TEL 024 - 523 - 3131

FAX 024 - 524 - 1425