

長期ビジョン

- 地域・お客さまが求めるニーズが今後ますます多様化していく中で、お客さまが東邦銀行グループに求める役割は、従来型の伝統的な金融サービスにとどまらず、様々な分野に広がっていきます。
- また、東日本大震災から10年が経過した現在においても「福島のさらなる復興」に貢献していくことが当行の変わらぬ使命であり、これまで以上に「とうほうSDGs宣言」に基づく社会貢献や環境問題等への取組みも求められている環境にあります。
- 当行は、新たな発想をもって社会の変化や技術革新、規制緩和等の動きに対し積極的にチャレンジしながら、地域・お客さまが求める役割を果たすため、新たな事業領域を切り拓いていくとともに、金融サービス以外の分野でも地域社会に貢献していく会社を目指していく所存です。



長期ビジョン

「福島のさらなる復興」を目指す
地域社会に貢献する会社へ
～金融サービスの枠を超えて～

イントロダクション
東邦銀行グループについて
持続的成長に向けた戦略
持続的成長に向けた社会課題への取組み
持続的成長を支える基盤
コーポレートデータ

新中期経営計画(2021年～)

新中期経営計画

とうほう「**かがやき輝**」プラン

計画期間：2021年4月～2024年3月

基本方針	輝き宣言		
I. 地域・お客さまが輝く	① コンサルティング機能と地域商社機能の発揮により地域社会へ貢献します ② お客さまの豊かな暮らしづくりのため、資産形成、ローンなどの幅広い分野でお客さま一人ひとりに最適なサービスを提案します ③ お客さまの利便性向上に向け、デジタルを活用した新たなチャネル戦略を構築します ④ お客さまへグループ一体でのワンストップサービスを提供します		
戦略	輝き宣言	重点施策	SDGs宣言
法人コンサルティング戦略	I-①	コンサルティング機能発揮による地域社会への貢献 地域商社機能発揮による地域社会への貢献 コロナ禍におけるお客さま支援	1.地域経済・社会 3.金融サービス
個人コンサルティング戦略	I-②	地方銀行らしい資産運用（形成）支援 信託機能を活用した資産承継コンサルティングの展開 お客さまの生活に根差したカード お客さまの充実した暮らしづくりのお手伝い	3.金融サービス 2.高齢化 3.金融サービス
チャネル戦略	I-③	チャネル間の連携強化による利便性向上	
グループ戦略	I-④	グループ一体となったワンストップサービスの提供	1.地域経済・社会

基本方針	輝き宣言		
II. 従業員が輝く	① 自律的なキャリア形成支援と活力ある職場環境を実現します ② 多様なワークスタイルを選べる柔軟な働き方を実現します ③ 人材育成により、提案力・実践力をさらに強化します		
戦略	輝き宣言	重点施策	SDGs宣言
人事・人材育成戦略	II-①	人事制度改革	4.ダイバーシティ
		キャリア・オファー制度の創設（公募制改革）	
	II-②	活躍機会の拡充	
		制度休暇の柔軟化・拡充	
II-③	コンサルティング能力発揮に向けた人材育成 OJT本部サポート 「スキルの見える化」の高度化		

基本方針	輝き宣言		
III. 当行が輝く	① コンサルティング力向上のため、営業体制・本部組織を変革します ② 金融サービスの向上と従業員の働き方改革を促進するため、デジタル・IT戦略を強化します ③ 安定収益の確保に向け、強固な財務体質を構築します ④ 新たな付加価値の提供に向け、アライアンスを強化・拡大します ⑤ 持続的社会的実現に向け、SDGs・ESGへの取組みを促進します ⑥ コンプライアンス態勢・リスク管理態勢を充実・強化します		
戦略	輝き宣言	重点施策	SDGs宣言
新営業体制・組織戦略	III-①	店舗機能見直しや本部組織変革による重点分野への人員配置	1.地域経済・社会
デジタル・IT戦略	III-②	デジタルを活用した「お客さま志向型」サービスの拡充および銀行内の業務システムの機能強化と業務効率化	3.金融サービス 4.ダイバーシティ
有価証券運用戦略	III-③	有価証券ポートフォリオの再構築	1.地域経済・社会 5.環境保全
コスト構造改革戦略	III-④	コスト構造改革プロジェクトによるコスト圧縮と適正投資	5.環境保全
アライアンス戦略	III-④	TSUBASAアライアンスの強化と他金融機関等との連携拡大	3.金融サービス
SDGs・ESG戦略	III-⑤	とうほうSDGs宣言に基づく取組み	全項目
—	III-⑥	コンプライアンス態勢・リスク管理態勢の充実・強化	—

持続可能な社会の実現に向けた経営(SDGs)

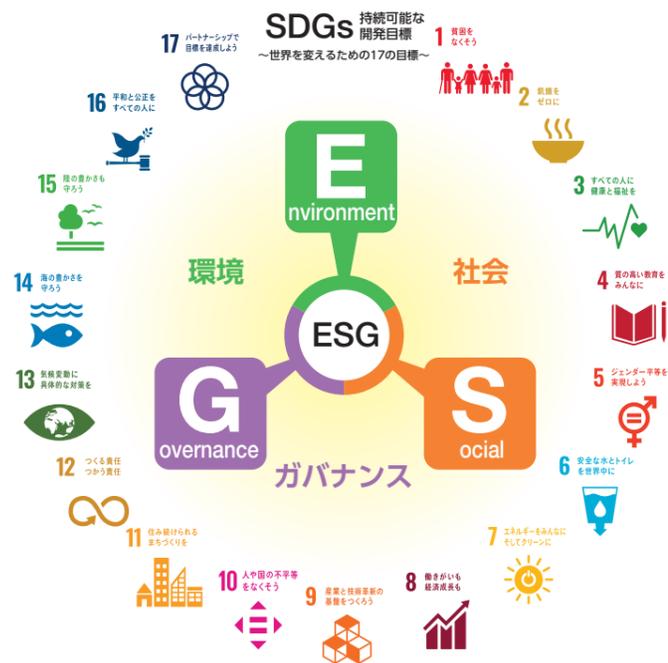
東邦銀行グループは、環境・社会的課題の解決に取り組むSDGsを事業戦略に活かし、持続的成長が可能な社会の実現を目指してまいります。

● SDGsとは?

2015年に国連において採択された、持続可能な世界を実現するための17の目標と169のターゲットから構成される2030年までの国際目標

● ESGとは?

企業の持続的成長のためには環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の3つの視点が必要であるという考え方



当行の目指す姿



持続可能な社会の実現に向けた経営

持続可能な社会の実現のためには、地域が抱える様々な課題(マテリアリティ)を認識・特定し、課題解決に向け取り組んでいく必要があります。

東邦銀行グループでは、SDGs/ESGへの取組みを強化し、持続可能な地域社会の実現に向け、経営一体となり取り組んでいます。

「SDGs/ESG推進委員会」

当行グループのSDGs/ESGへの取組みを一層推進し、地域社会の持続的成長に貢献することを目的に、取締役会設置委員会として「SDGs/ESG推進委員会」を設置しています。

頭取を委員長とし、SDGs/ESG推進計画の策定や進捗管理などを審議します。

<2020年度の主な取組み>

とうほうSDGs宣言

東邦銀行グループは、地域が抱える様々な課題やその影響を認識し、「地域経済・社会」「高齢化」「金融サービス」「ダイバーシティ」「環境保全」の5つのテーマを重点領域と捉え、地域の課題解決に向けて取り組んでいます。

とうほうSDGs宣言	社会・環境保全への主な取組み	ページ
1.地域経済・社会 地域経済とコミュニティの活性化に貢献する 	<ul style="list-style-type: none"> ● 法人コンサルティング戦略 <ul style="list-style-type: none"> 人材紹介業務の取組み P 23 事業承継・M&A支援への取組み P 23 ビジネスマッチング P 24 多様な資金調達手段の提供 P 25 創業支援・次世代経営者育成 P 25~26 海外マーケット進出支援 P 26 地方創生への取組み P 27~28 	
2.高齢化 高齢者の安心・安全な生活を支える 	<ul style="list-style-type: none"> ● 個人コンサルティング戦略 <ul style="list-style-type: none"> 資産形成への取組み P 29 相続関連・信託業務 P 31~32 ● 地域経済・社会への取組み <ul style="list-style-type: none"> 高齢者を金融犯罪から守る取組み P 48 認知症問題への対応 P 48 店舗環境の整備 P 48 	
3.金融サービス より良い生活をおくるための金融サービスを提供する 	<ul style="list-style-type: none"> ● 個人コンサルティング戦略 <ul style="list-style-type: none"> 資産形成への取組み P 29 ライフプラン支援への取組み P 30 ● デジタル・IT戦略 <ul style="list-style-type: none"> デジタル化への対応 P 33~34 ● 地域経済・社会への取組み <ul style="list-style-type: none"> 金融リテラシー向上支援 P 48 SDGs/ESGの取組み強化・促進 P 48 	
4.ダイバーシティ ダイバーシティ・働き方改革を推進する 	<ul style="list-style-type: none"> ● 人事・人材育成戦略 <ul style="list-style-type: none"> 女性の活躍推進 P 38 ベテラン・シニアの活躍機会拡大 P 38 チャレンジドの活躍 P 38 人材育成への取組み P 39~40 	
5.環境保全 持続可能な環境の保全に貢献する 	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境保全・TCFD提言への取組み <ul style="list-style-type: none"> 金融サービスによる環境保全への対応 P 45 プラスチックスマート宣言 P 45 植林活動の実施 P 45 ペーパーレスの推進 P 45 TCFD提言への取組み P 46 	

重点領域

イントロダクション

東邦銀行グループについて

持続的成長に向けた戦略

持続的成長に向けた社会課題への取組み

持続的成長を支える基盤

コーポレートデータ

① 法人コンサルティング戦略



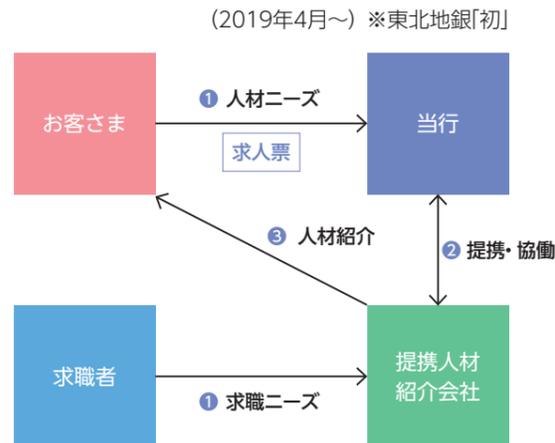
1.法人コンサルティングの取組み

お客さまが抱える様々な経営課題にお応えする新たな付加価値をコンサルティングサービスとして提供しています。

各分野の専門スキルを持つ人材の育成・配置により、お客さまのニーズに沿った総合的な提案を実践しています。

人材紹介業務の取組み

2019年4月にお客さまの人材不足等の課題に対応するため、東北地銀で初めて「有料職業紹介事業」許可を取得し、「人材紹介業務」の取扱いを開始いたしました。経営幹部や管理職、専門職といったお客さまからのニーズが高い分野を中心に、様々な人材ニーズに対応し、お客さまの人材に関する経営課題の解決をサポートいたします。



人材紹介会社への取次実績
124件(2020年度)

事業承継・M&A支援への取組み

- 事業承継等で悩みを抱えるお客さまに対し、営業店と本部が連携し課題解決に向けたサポートを行っています。各ブロックに専任者を配置し、常にお客さま目線で提案活動を展開しています。
- M&Aは産業構造の変化や人口減少等を背景に「大企業」だけでなく、「中堅・中小企業」にも拡がりを見せ、一般的な経営戦略として認識されつつあります。M&Aを通じて事業承継の解決や事業規模拡大などお客さまの経営課題解決に向けたサポートを行っています。



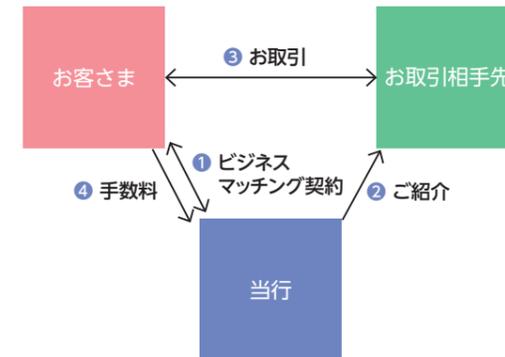
事業承継・M&A関連業務の実績

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
事業承継相談件数	480	521	527	418	436
M&A相談件数	67	81	98	163	183

ビジネスマッチング

● 販路開拓ビジネスマッチング

「販路開拓」はお客さまにとって、非常に関心の高い分野となっています。当行では、販路開拓等のご支援を目的にお取引の相手先をご紹介します「販路開拓ビジネスマッチング」業務を行っています。当行の有するお客さまネットワークにより、お客さまの事業の成長に貢献いたします。



コラム 食の個別商談会「ふくしまフードフェア」の開催 (2020年10月)

食品関連事業者さまの販路拡大をお手伝いするため、食の個別商談会「ふくしまフードフェア」を東京・ロイヤルパークホテルで開催しました。初の試みとして、「実面談形式」と「オンライン面談形式」を併用して開催し、お取引先企業19社とバイヤー14社が参加し、計43商談が行われました。



● 専門家紹介ビジネスマッチング

当行では、お客さまの抱える経営課題解決を幅広い分野の外部専門家との連携によりサポートしています。

- 専門サービスの一例
- 経営計画策定・経営管理
 - 資金調達・リース
 - 市場調査・マーケティング
 - 生産改革・物流合理化
 - 生産性向上・事務効率化
 - セキュリティ・BCP
 - 販路の開拓・拡大
 - 仕入先・外注先の開拓
 - 知的財産権の保護・活用
 - 省エネ・電気料金削減
 - 決済サービス・キャッシュレス
 - 補助金・助成金の活用
 - 売掛債権管理・保証
 - 事業用地の取得・移転
 - 事務所・工場の新築・改築
 - 海外展開
 - 遊休不動産の売却・活用
 - 保有不動産の調査・評価

● 商談会・PRイベント

お取引先のビジネスマッチング、販路拡大の機会提供を目的とした各種商談会、PRイベントを展開しています。

● 復興支援通販事業（協賛・協力）

県内の食品関連事業者の皆さまの販路拡大を支援するため、復興支援通販事業に協賛・協力しています。2012年4月からは、第3弾として「ふくしま市場うつくしま良品本舗」の取扱いを開始しています。



取扱開始以降の販売累計実績 **26万2千個 / 10億9千6百万円** (2011年度～2020年度)

<新型コロナウイルス感染拡大によるお客さま支援>

新型コロナウイルス感染拡大による影響により消費落ち込み等の影響が見られる中、事業者の皆さまを支援するため、2020年4月から9月までの期間中、福島県産品の購入で地域を支えることを目的とした「新型コロナに負けるな！ふくしま県産品買って応援キャンペーン」を実施しました。

① 法人コンサルティング戦略

多様な資金調達手段の提供

● 私募債への取組み

お客さまの固定金利による中期の資金ニーズに対応し、優良企業としてのイメージアップにもつながる銀行保証付私募債の取扱いを行っています。「とうほう・ふるさと総活躍応援私募債(寄付型)」「ふるさと支援 福利厚生型私募債」「ESG/SDGs応援型私募債」「とうほう・医療福祉応援私募債」により、資金ニーズに加えお客さまの多様なニーズに対応しています。

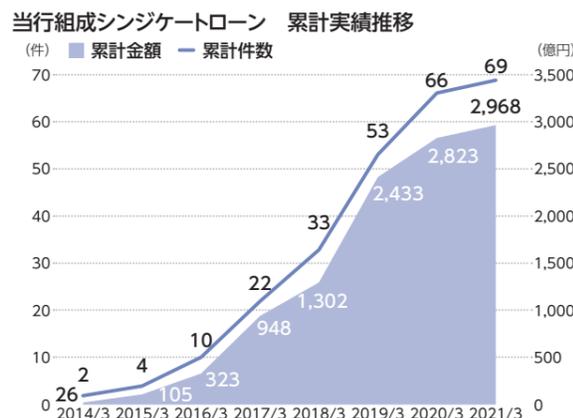
「とうほう・ふるさと総活躍応援私募債」等の寄付型私募債は、お客さまが発行する私募債の引受手数料の一部で、学校や医療機関等へ各種寄贈を行うもので、2021年3月期までの発行累計は253件/285億円、寄贈額累計は6千万円を突破しています。



● プロジェクトファイナンス、シンジケートローン

プロジェクトファイナンス、シンジケートローンを組成し、大型事業の円滑な資金調達のお手伝いをしています。

福島県が復興の柱に位置づける再生可能エネルギー産業や医療関連産業など、成長産業の創出・集積に向けた動きが活発化しており、そうした動きを一層加速させるため、積極的な情報発信に加え、個別案件の取組みを強化しています。



創業支援・次世代経営者育成

● 創業・新事業展開のサポート

創業支援の取組みとして、「とうほう起業家応援相談会」を開催しているほか、自治体と連携した「とうほう創業支援塾」などを外部機関と連携し実施しています。

起業を目指す方、また起業後に課題を抱える方を継続してサポートすることで、地域産業の発展、雇用の創出に貢献しています。

	参加者累計
とうほう起業家応援相談会	130名
とうほう創業支援塾	68名

(2021年3月末)

● 次世代経営者の育成

次世代を担う若手経営者及び後継者の経営資質向上やネットワークづくりを目的として、「とうほう次世代経営者倶楽部」を運営しています。

また、経営に関する実践講座として「とうほう次世代経営塾」を開催しており、経営の基本スキルの習得ならびに異業種交流の場を提供しています。

とうほう次世代経営者倶楽部	会員数 1,254名 (うち女性 51名)
とうほう次世代経営塾	塾生累計 159名 (うち女性 23名)

(2021年3月末)

コラム 第6期とうほう次世代経営塾の開催 (2020年10月～2021年4月)

「ウィズコロナ・アフターコロナのビジネスモデル構築のための実践講座」と題した全5回のカリキュラムを、8名の若手経営者の方と営業店担当者がペアとなり受講し、コロナ禍における経営課題の分析・自社のビジネスモデルの構築手法を学んでいただきました。



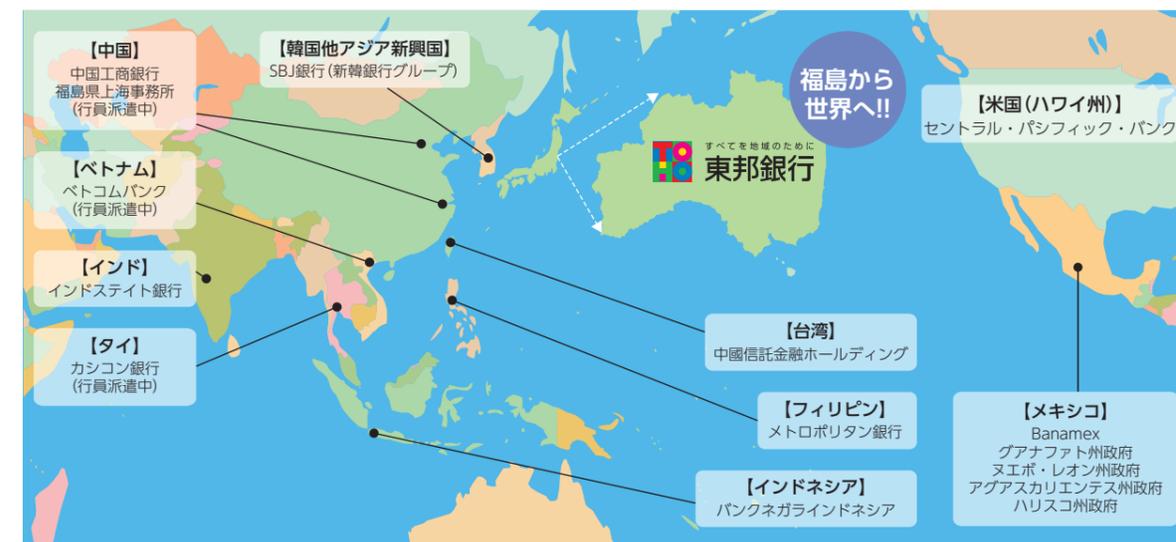
コラム とうほう次世代経営者倶楽部視察研修会の開催 (2020年10月)

次世代を担う若手経営者や後継者等を対象に、「福島イノベーション・コースト構想」をテーマとした視察研修会を開催しました。研修会では同構想の概要・進捗状況について理解を深めた上で構想の中核施設でもある「福島ロボット・テストフィールド」を視察しました。



海外マーケット進出支援

当行は、グローバル化の進展にあわせ、現地の海外銀行等との業務提携や行員の派遣を行い、お取引先の海外での事業展開を積極的に支援しています。



● ベトナムにおける県産品販促支援

2019年10月、ベトナムのハノイにて郡山市・JETRO共催で「こおりやま広域圏産品プロモーションセミナー」が開催されました。当行ベトナム駐在員が現地での活動を支援しました。



● バangkok商談会(2020年10月) 上海商談会(2020年11月) ベトナム商談会(2020年10月)

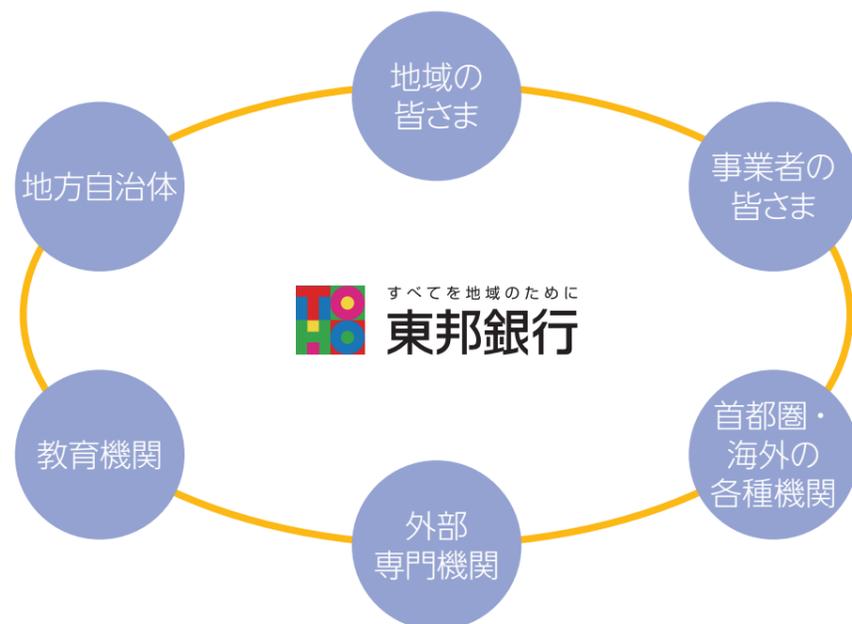
福島県と協働で出展企業を支援し、県内企業への海外販路拡大支援を目的として実施しているものづくり商談会です。当行では、海外へ事業展開されるお客さまのニーズに応えるとともに福島県経済の国際化に貢献できるよう努めてまいります。

① 法人コンサルティング戦略

2. 地方創生への取組み

地域の様々な課題に対して、外部機関とも連携し最適なサポートメニューを提案・展開しています。

「まち・ひと・しごと・創生総合戦略」サポート体制とメニュー



相互連携・情報収集・提供

	まち	ひと	しごと
地域の課題解決に向けた取組み	企業立地・産業集積	アグリ・6次化支援	再生可能エネルギー
	医療福祉機器		
	企業のライフステージに応じた経営課題提案型営業の展開		
	創業支援	ビジネスマッチング	
地域産業の競争力強化	海外展開支援	事業再生・経営改善	
地方への人材還流・人材育成・雇用対策	観光・地域活性化・ふくしまの逸品紹介	移住定住促進	
地方都市における経済・生活圏の形成	空き家・廃校活用提案	子育て支援・健康促進	
人口減少等を踏まえた既存ストックのマネジメント強化	ふくしまPPP/PFI研究会	連携による情報発信	

自治体等との連携

当行では、自治体等と包括連携協定を締結し、相互の資源を有効に活用しながら、産業振興や子育て支援など幅広い分野で連携し、地域の特性やニーズを捉えた取組みを展開しています。

(締結順：累計29自治体)

福島県、矢吹町、郡山市、伊達市、福島市、白河市、二本松市、須賀川市、本宮市、いわき市、会津若松市、田村市、喜多方市、西郷村、相馬市、棚倉町、桑折町、国見町、新地町、三春町、小野町、檜葉町、南相馬市、広野町、川俣町、富岡町、浪江町、下郷町、飯館村

【参考】指定金融機関自治体数 県内60自治体のうち32自治体（輪番制を含む）

地方創生・地域活性化への取組み

● 福島県・東京海上日動火災保険(株)連携「しごと体感ツアー」の開催（2020年9月）

都市部への人口流出の課題に対応するため、福島県内で働くことのイメージをつかみ、県内就職を後押しすることを目的として「しごと体感ツアー」をオンラインで開催し、県内外の大学生24名が参加しました。

【参考】「地方創生・SDGsの推進に関する連携協定」（2020年3月）

当行・福島県・東京海上日動火災保険(株)が相互に連携し、それぞれの強みを活かした福島県ならではの「地方創生とSDGs」のさらなる推進を図ることを目的に締結。

● 産学官金連携による地方創生

（2020年7月）

「福島市の名物弁当を作ろう」との想いで学生が中心となって進めてきた「お弁当プロジェクト」に参画しました。産学官金の連携により実現したこの取組みは、若者が地域を考える機会、地元企業を知る機会の創出に繋がりました。



● お客さま応援運動「とうほうマルシェ」

（2020年10月～ 運用開始）

地域経済を元気にしたい、お取引先のお役に立ちたいとの思いから、コロナ禍の影響を受けるお客さまを応援することを目的として、当行役職員が地元の商品を購入する取組みを「とうほうマルシェ」として実施しています。



● 観光振興への取組み

東北観光金融ネットワーク

当行、青森銀行、秋田銀行、岩手銀行、七十七銀行、山形銀行および日本政策投資銀行と2017年3月に「観光振興事業への支援に関する業務協力協定」を締結し、「東北観光金融ネットワーク」（通称：FINE + 東北）を設立しました。

各行のネットワークを融合させ、観光関連産業の事業化支援やビジネスマッチング等を通して東北全体の観光振興に貢献してまいります。

【連携企画】

東北の観光を一緒に盛り上げよう！

【第3回】 FINE+東北 インスタグラムフォトコンテスト

テーマ：巡る・出会う、私の新しい東北

応募期間2020.12.14～2021.9.30

【参考】過去の開催

【第2回】 テーマ：アイラブ東北地元 のオススメ

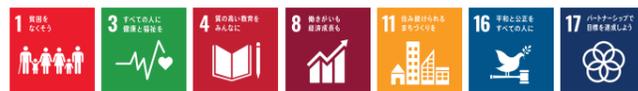
応募期間2019.11.11～2020.3.31

【第1回】 テーマ：「いいね東北」といいたくなるモノ

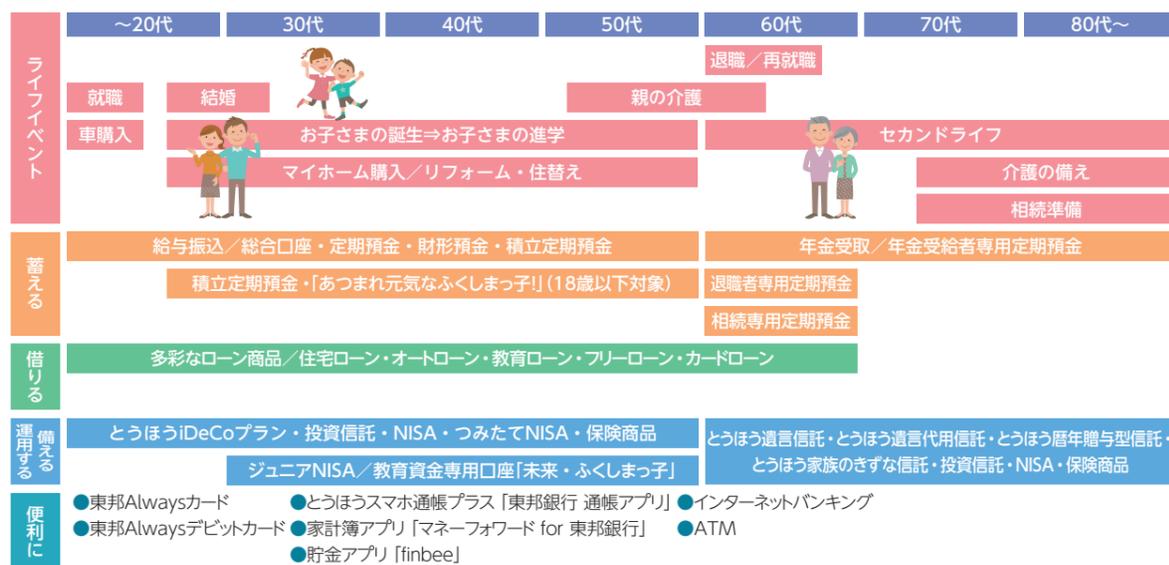
応募期間2019.4.1～2019.8.31



② 個人コンサルティング戦略



当行は、お客さまのライフイベントや多様なニーズにお応えするため、様々な商品・サービスを提供しています。



1. 資産形成への取組み

結婚や出産、住宅購入など、ライフイベントごとの支出や、退職後のセカンドライフへの備えが必要とされています。当行では、長寿化による『人生100年時代』において、豊かな人生をお過ごしいただくため、お客さまに適した資産形成のご提案を行っています。

安定的な資産形成として「長期・分散・積立」の観点から、少額から投資可能な積立型金融商品(積立投信・平準払保険)の提案を積極的に行っています。

お客さまのニーズに合った商品提案に努めた結果、積立型金融商品の契約件数は着実に増加しています。

今後もお客さまの中長期的な資産形成へのサポートに取り組むとともに、有益な情報をタイムリーにお届けしてまいります。

● 銀・証連携強化

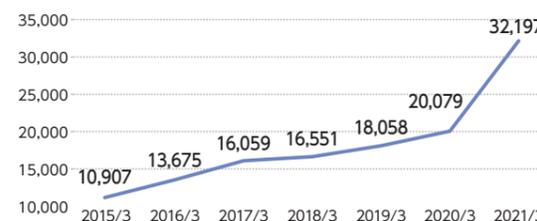
お客さまの多様なニーズにお応えできるよう、2016年4月にとうほう証券を開業し、お客さま一人ひとりのニーズに合ったサービスのご提供と専門性の高い商品をご提案できる体制を構築しています。

グループ合計の預かり資産残高は5,000億円を超えており、契約者数も順調に伸びています。

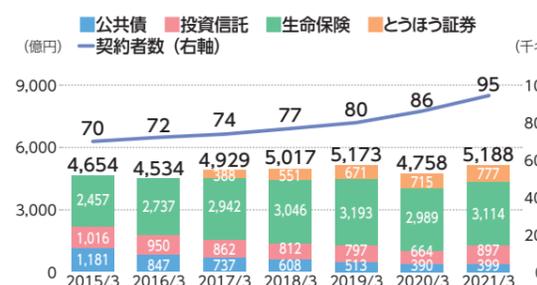
積立型金融商品



平準払保険契約件数の推移



グループ預かり資産残高



2. ライフプラン支援への取組み

● 個人向けローンの基本方針(取組方針)

お客さまとの接点を強化し、お客さまのニーズに合わせた最適な商品・サービスを提供する対応を基本としております。

住宅ローン

長くお取引いただくお客さまとのリレーションを強化し、ニーズの変化に合わせたご提案でニーズの実現をお手伝いいたします。

大手ハウスメーカーや地元住宅事業者との連携を強化し、住宅ローンをご利用いただくお客さまの裾野拡大に取り組んでおります。

無担保ローン

インターネット等を活用し来店せずに契約まで完結するローンの拡充など、簡単・便利なサービスをメインに取り組んでおります。

● 住宅取得支援(住宅ローン)

住宅取得に対する様々なお客さまサポートの実施により、住宅ローン残高は堅調に推移しております。

【お客さまサポートへの商品・サービス】

- 住宅資金以外にも、諸費用・目的資金など最大700万円までご融資可能な「東邦スーパー住宅ローン『プラス7』」
- 万が一に備えた「がん保障特約付住宅ローン」
- 来店不要で申込み可能なWebによる「住宅ローン事前申込みサービス」

● 多様な資金ニーズへの対応(無担保ローン)

無担保ローンは、お車の購入などに利用可能な「オートローン」、教育に関する資金に利用可能な「教育ローン」のほか、お使いみちを限定しない「フリーローン」や「カードローン」など、お客さまの資金のニーズに沿った幅広い商品を取り揃えております。

また、お客さまの利便性向上に向け、お申込みからご契約までWebで完結できる商品をお取り扱いしております。

【Webで完結できる商品】

- 「オートローン」…車購入・車検・修理費用、車のローンのお借換え資金など
- 「教育ローン」…入学金・授業料、アパート代、教育ローンのお借換え資金など
- 「フリーローン」…結婚費用・旅行費用・医療費など[生活費・事業資金は対象外]
- 「カードローン」『T O H O スマートネクスト』…生活費を含む様々な資金[事業資金は対象外]

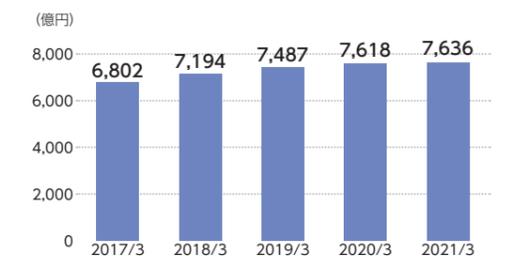
● 各種ローンのご相談への対応(ローン専門店)

平日のご来店(ご相談)が難しいお客さまへも対応可能となるよう、ローン専門店では土曜日・日曜日も営業することでお客さまのご相談にお応えしております。

【ローン専門店】

福島県内(6店舗)	ローンプラザ福島、郡山ローンセンター(郡山営業部内)、八山田ローンセンター(八山田支店内)、白河ローンセンター(新白河支店内)、会津ローンセンター(滝沢支店内)、いわき鹿島ローンセンター(いわき鹿島支店内)
宮城県内(1店舗)	仙台ローンセンター(仙台支店内)

住宅ローン残高推移



2020年4月1日より、個人ローンに含まれるアパートローンの内、一定残高以上を事業性貸出として管理しております(60億円移管)。

無担保ローン残高推移



② 個人コンサルティング戦略

3. 相続関連・信託業務

当行は、人生100年時代ともいわれる長寿化の進展に伴い、お客さまの関心が高まる「相続」に対して、信託機能等を活用したコンサルティングを強化しています。
また、介護や認知症に備える信託商品の取扱いを開始しています。

銀行本体による相続関連・信託業務

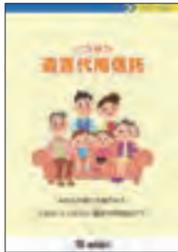
信託業務の兼営認可(金融機関の信託業務の兼営等に関する法律第1条)に基づき、2017年6月に東北の地方銀行では初めて、銀行本体による「とうほう遺言信託」「とうほう遺産整理業務」の取扱いを開始し多くのお客さまからご相談をいただいています。

2019年3月には、円滑な資産承継や相続対策ニーズの高まりにお応えするため、金銭信託の「とうほう遺言代用信託」「とうほう暦年贈与型信託」の取扱いを開始しています。

2021年1月には、介護や認知症への備えとして金銭信託の「とうほう家族のきずな信託」の取扱いを開始し、お客さまの幅広いニーズにお応えしています。

(金銭信託の累計申込金額：約48億円)

【信託を活用した相続関連商品の取扱い】

 <p>遺言信託</p> <ul style="list-style-type: none"> ・財産台帳の作成 ・遺言書の文案作成 ・証人立会い ・遺言書の保管 ・遺言執行 	 <p>遺産整理業務</p> <ul style="list-style-type: none"> ・相続手続きの代行 ・財産目録作成 ・遺産分割協議書作成のサポート 	
 <p>遺言代用信託</p> <ul style="list-style-type: none"> ・相続発生後、すぐに家族へ金銭交付 ・葬儀資金の準備 ・家族の生活資金 	 <p>暦年贈与型信託</p> <ul style="list-style-type: none"> ・贈与手続きの代行 ・贈与契約書作成不要 ・子供や孫への生前贈与で相続対策 	 <p>家族のきずな信託</p> <ul style="list-style-type: none"> ・認知症等を発症すると代理人が金銭を引出し ・家族が引出し状況を確認 ・相続発生後すぐに金銭交付

遺言信託・遺産整理業務 ご相談・申込み件数の推移



信託による人生100年時代への取組み ～「介護や認知症への備え」～

「人生100年時代による長寿化・高齢化社会の進展」に伴い、認知機能の低下に関する諸問題が生じ始めています。

当行は「介護が必要な方」や「認知症患者」が増えている現状を踏まえ、2021年1月に既に取り扱っている遺言代用信託に『介護や認知症へ備える』機能として代理人払戻特約を追加した金銭信託「とうほう家族のきずな信託」の取扱いを開始しました。

【とうほう家族のきずな信託の特徴】

① 備える	お客さまに介護が必要な状態や認知症を発症した際、介護費・医療費等を代理人が円滑に引出し
② 見守り	お客さまや代理人による引出し状況をご家族が確認
③ 遺す	相続が発生した際、あらかじめ指定したご家族に資金を交付

信託等を活用した高齢のお客さまに対する様々な取組み

当行はお客さまが保有する資産やご家族の状況に基づき、遺言による資産承継、信託商品によるご家族への円滑な金銭交付、保有資産の有効活用等について提案させていただき、お客さまのニーズに応じたコンサルティングの取組みを強化しています。

また、高齢者施設・医療施設等へ入居する際の「身元保証」や判断能力が低下した際の「任意後見」をサポートする専門業者、「安否確認」や「緊急時の駆け付け」を行う警備会社等、提携業者を拡充し高齢のお客さまを支援する取組みを強化しています。

【お客さまのニーズ】

- 公正証書遺言で財産を遺す人・配分を自分で決めたい。
- 葬儀・納税費用等、家族がすぐ使えるお金を準備したい。
- 生前贈与を活用して相続対策をしたい。
- 自身の介護や認知症に備えたい。
- 不動産の有効活用・資産の組み換えをしたい。
- 税理士法人・警備会社等、専門業者を紹介してほしい。

【主な対応】

- 遺言信託
- 遺言代用信託
暦年贈与型信託
生命保険の活用
- 家族のきずな信託
- ビジネスマッチング

遺言信託による遺贈提携

当行は、「遺言信託による遺贈提携」を拡大しています。

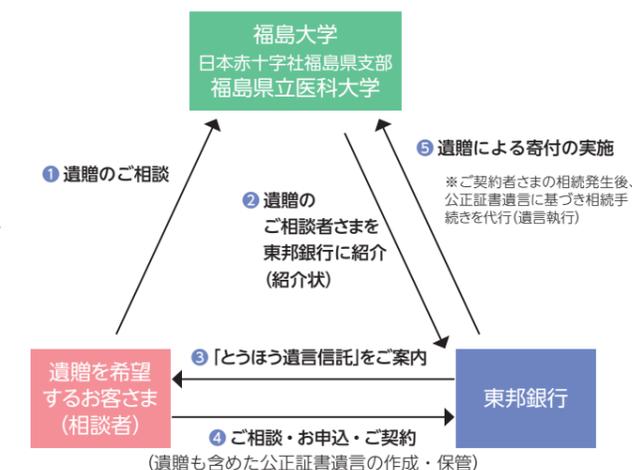
「遺贈」とは遺言により寄付を行うことで、「国立大学法人福島大学」「日本赤十字社福島県支部」「公立大学法人福島県立医科大学」と提携しています。

「遺言信託による遺贈提携」を行うことにより、当行の「遺言信託」のスキームを活用し、提携先への「遺贈」を希望するお客さまの想いを実現することが可能となります。

【遺贈提携先】

2017年4月	国立大学法人福島大学
2018年5月	日本赤十字社福島県支部
2020年3月	公立大学法人福島県立医科大学

遺言信託による遺贈提携のスキーム



③ デジタル・IT戦略



当行では、お客さまニーズの多様化や急速に進展するデジタル化への対応として、APIを通じて外部事業者と連携し、各種デジタルサービスの拡充に取り組んでいます。また、TSUBASAアライアンスによる他行との広域連携を活用し、新しいデジタルサービスの検討を進めています。

今後も急速に普及するスマートフォン向けのサービスを中心に、金融サービスの新たな付加価値を生み出すとともに、デジタルサービスと店舗(対面)の融合を図りながら、お客さまの利便性向上に向けた取組みを強化していきます。

フィンテック企業との連携

2018年10月より、様々なフィンテック企業等と安全かつスピーディに接続できる「TSUBASA FinTech共通基盤(API※1共通基盤)」の運用を開始しました。

TSUBASAアライアンス参加行とT&Iイノベーションセンター※2が共同で構築したオープンAPIのプラットフォームであり、より多くの個人のお客さまに様々なフィンテックサービスをご利用いただけるようになりました。

法人のお客さま向けのAPIは、法人インターネットバンキング(たすかる君WEB)の契約先を対象に、2020年5月からサービスを開始しています。クラウド会計等のサービスを提供する企業等との安全かつスピーディなデータ連携により、お客さまの業務効率化に貢献できるものと考えています。

当行ではAPIを活用し、コスト抑制を図りながら、お客さまニーズの多様化や社会のデジタル化に対応した先進的なサービスを柔軟かつスピーディに提供していきます。

※1 API: Application Programming Interface の略。お客さまの同意に基づいて銀行等のシステムに外部から接続して安全に情報を取得できるようにする仕組みで、その仕様等を外部事業者に公開することを「オープンAPI」といいます。

※2 T&Iイノベーションセンター: TSUBASAアライアンス参加行の当行、千葉銀行、第四銀行(現: 第四北越銀行)、中国銀行、伊予銀行、北洋銀行と日本IBMが共同で設立し、フィンテックに関する調査・研究・開発を行っています。

東邦銀行 通帳アプリ

(2017年11月～) ※県内「初」

2017年11月に提供を開始した「東邦銀行 通帳アプリ」は、紙の通帳を発行しない、スマートフォンから残高や入出金明細をいつでもリアルタイムで確認できるアプリです。

紙の通帳を発行しないため、通帳を記帳する手間や紛失するリスクがございません。

お申込みはアプリ内で完結し、指紋認証や顔認証により簡単にご利用いただけます。

通帳アプリは機能の改善・追加により随時サービスの向上を図っており、今後も利便性をお客さまへご案内することで、利用拡大を進めていきます。

(2021年3月末: 6万7千口座)



- POINT 1 通帳記帳や繰り越しが不要!
- POINT 2 お申込み後明細の確認がいつでも可能!
- POINT 3 環境にもやさしいエコな通帳!
- POINT 4 通帳紛失・盗難の心配不要で安心!

自動家計簿・資産管理サービス「マネーフォワード for 東邦銀行」(2016年6月～)※東北地銀「初」

「マネーフォワード for 東邦銀行」は、株式会社マネーフォワードが提供する、当行のお客さま向けの自動家計簿・資産管理サービスです。口座情報や入出金明細を簡単に確認でき、大口の入出金についてはメールでお知らせします。

当行以外の複数の銀行口座や証券口座、クレジットカードの利用明細をスマートフォンからまとめてご確認いただけるほか、口座の入出金明細やクレジットカードの利用明細等から、自動で家計簿を作成しますので、毎月の収支がスマートフォンだけで簡単に管理いただけます。

当行では、今後もフィンテックを活用したサービスの展開を進めていきます。



WEB完結ローンの拡充

2021年4月、WEB(スマートフォン・パソコン)完結の個人向け無担保ローン(オート、教育、フリー)に、AI(顔認証等)を活用したデジタル本人特定事項の確認[eKYC※1]を導入しました。スマートフォン等で本人確認書類と容貌(顔)を撮影するだけで本人特定事項の確認が可能となりました。

今後もデジタルサービスの拡充を図り、スマートフォンやパソコンを通じた各種手続きの受付を拡大していきます。



[eKYC]イメージ

※1 eKYC: Electronic Know Your Customerの略。WEBで完結する本人特定事項の確認方法をいいます。

WEB完結ローン

- ・インターネットで24時間・365日お申込みが可能!
- ・お申込みからご契約まで来店不要!

WEBで完結できる商品

- オートローン ●教育ローン ●フリーローン
- カードローン[TOHOスマートネクスト]

個人向けインターネットバンキング

個人向けインターネットバンキングは、スマートフォンやパソコンで振込や残高照会、税金・各種料金のお支払や投資信託のお取引等がご利用いただけるサービスです。

2005年より取扱いを開始し、2021年3月に契約累計件数が10万件を突破しました。

個人向けインターネットバンキングは、当行本支店窓口に加え、当行ホームページでもお申込みいただけます。

当行では、今後も「いつでも・どこでも・安全に」ご利用いただけるインターネットバンキングを提供していきます。

- POINT 1 24時間ご利用可能! ※一部メンテナンス時間を除きます
- POINT 2 ご利用手数料無料!
- POINT 3 顔認証や指紋認証でかんたんログイン!
- POINT 4 振込手数料がお得!

キャッシュレス社会への対応

キャッシュレス決済は、スマートフォンの普及や多数の決済事業者の参入によって、年々、急速に普及しており、地域のキャッシュレス化への対応は、決済手段の増加による利便性の向上だけでなく、お取引先の販売機会の拡大や業務効率化にもつながるものと考えています。

こうした観点から、口座利用者の利便性向上のため、各種スマホ決済サービス(PayPay、LINE Pay、メルペイ、pring、ドコモ口座、J-CoinPay)との口座連携や、地域のキャッシュレス決済対応のため、J-CoinPayやクレジットカード加盟店の提案をしております。

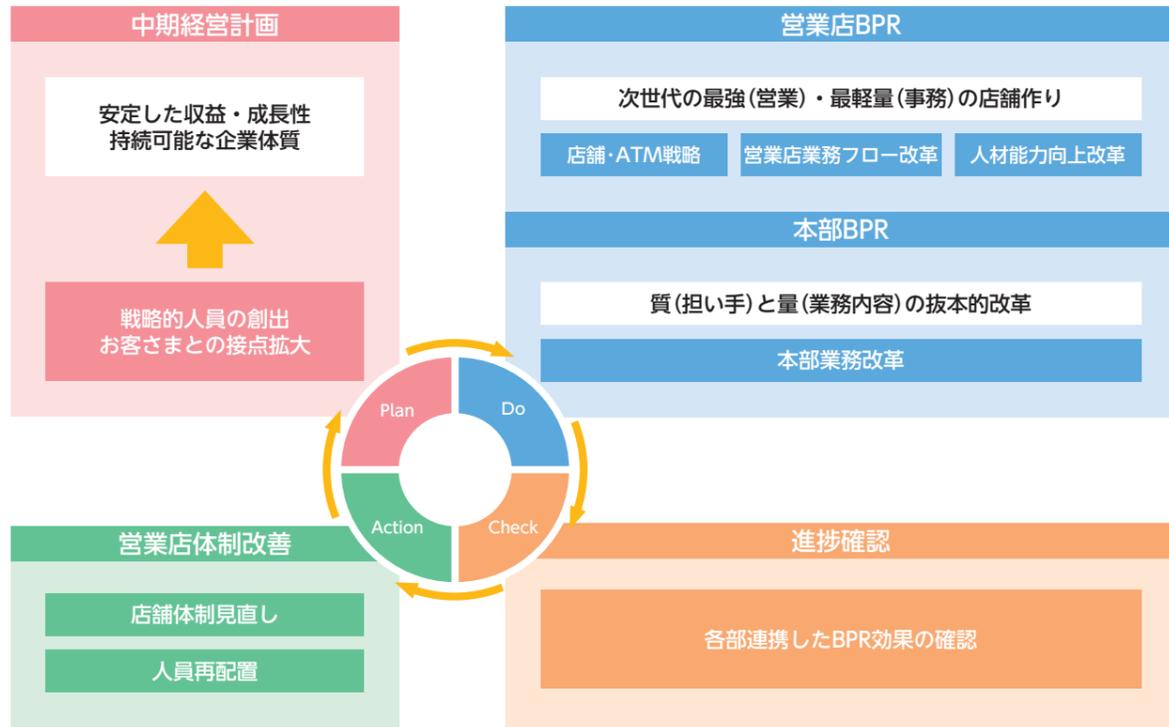
また、今後も各種料金の支払における口座振替の利用拡大のため、口座振替依頼書への記入・押印が不要で、インターネットからいつでもどこでも申込みが出来る「Web口座振替受付サービス」について、県内自治体や事業者(電気・ガス等)との提携拡大を進めていきます。



4 業務改革

当行では店舗体制の見直しや非効率業務の削減・効率化に取り組むことで、「お客さまとの接点拡大」を担う戦略的人員を創出し、お客さまによりご満足いただける金融サービスを提供できる体制を目指し、業務改革を進めています。

BPR[※]の体系図



※ビジネスプロセス・リエンジニアリング：組織やビジネスプロセスの抜本的な見直し・再設計のこと

店舗・ATM戦略

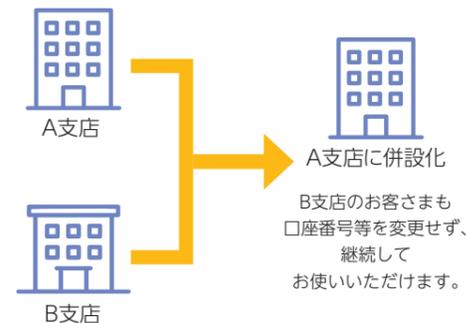
少子高齢化による人口減少、キャッシュレス化の進展等を踏まえ、当行はマーケット特性やお客さまのニーズを考慮した店舗網の再構築、機能の見直しを進めています。

● 支店併設化店舗

2020年度は、福島県内において12か店の支店併設店舗化を実施し、拠点集約による営業人員の集中化によりコンサルティング機能を強化しています。

● 非対面チャネル

店舗にご来店いただかなくてもお取引いただける、WEB完結ローンやスマートフォンアプリのさらなる拡充によりお客さまの利便性向上を図っています。



営業店業務フロー改革

業務効率化、本部集中化などに取り組み「お客さまの利便性向上」や「事務から営業への転換」を実現できる体制を目指しています。

● 振込エラー処理の本部集中化

2020年6月より振込エラー処理の本部集中化を実施しています。

これにより、振込エラー時のお客さま照会等事務が削減され、営業店後方事務の大幅な効率化が図られています。

● 融資業務の本部集中化

2020年4月より事業性融資や個人向けローンにかかる営業店の事務省力化を図る観点から、「融資業務集中センター」を立ち上げ、融資関連事務の一部を本部で集中処理しています。

これにより、ご融資に関する相談対応の時間を十分に確保し、これまで以上にお客さまのニーズにお応えできる体制が整備されています。



人材能力向上改革

● オールラウンダー活躍運動

従業員一人ひとりの業務スキルを向上させる「多能化」に取り組むことで、少人数で効率的な店舗運営やお客さま対応の向上、従業員の休暇が取りやすい環境等を目指しています。

少人数化により創出された従業員については、営業担当や成長分野での活躍が期待できます。

本部業務改革

本部業務の改革「質(担い手)と量(業務内容)の抜本的改革」により、業務の廃止や効率化を進め、営業店支援を行う営業店駐在人員の強化等を進めています。

● RPA[※]

本部の業務集中化部門を中心にRPAを導入し、定型かつ大量の業務処理をRPAで代替することで、業務の効率化・迅速化を進めています。

※ロボティック・プロセス・オートメーション：定型的な事務作業を代行するソフトウェア

● ペーパーレスの推進

情報伝達の迅速化・情報資産管理リスクの低減・テレワークのさらなる拡大を目的にペーパーレスを推進しています。

紙の報告書等を順次電子化し、本部内の「紙ゼロ」「押印ゼロ」「保管ゼロ」を目標に取り組んでまいります。

5 人事・人材育成戦略

ダイバーシティ

ダイバーシティ・働き方改革を推進する

働きやすい環境の中で
多様な人材が活躍し、持続的成長を支える

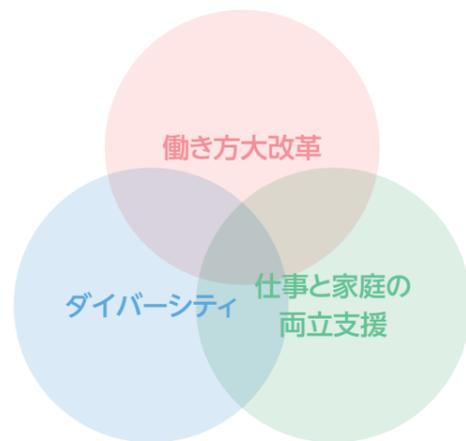


多様な働き方の推進

「人を大事にする経営」

持続的成長を支えるには、多様な視点や価値観を持った人材が持てる能力を最大限発揮しうる環境を整備することが重要であると考えています。

当行は、「人を大事にする経営」を第一に掲げ、柔軟かつ大胆な「働き方大改革」のもとで、女性やシニア、ハンディキャップを持つ職員等が活躍し、持続的成長を支える組織風土の醸成に取り組んでいます。



- 完全フレックスタイム制**
従業員が日々の勤務時間を主体的に決定し、柔軟に勤務ができる
- テレワーク**
ICTを活用し、時間や場所を有効に活用し働くことができ、仕事と家庭の両立にも有効
- 副業・兼業**
個人が有するスキルを活用し、地域貢献や人脈づくりを目的に副業・兼業を認める
- 服装自由化**
柔軟な発想が生まれやすい自由闊達な職場づくりを通じて生産性向上につなげる

時間外勤務が大幅に削減

2015年度 平均月間時間外勤務
30時間11分

2020年度 平均月間時間外勤務
14時間58分

仕事と家庭の両立支援

- 事業所内保育施設 (3か所)
- 復職支援セミナー
- 介護セミナー
- 家族あんしん休暇
- イグまご休暇
- 短時間勤務制度・短日勤務制度
- 配偶者帯同転勤制度
- キャリアサポート制度

TOPICS 事業所内保育施設の定員を拡大

従業員が安心して働ける環境の整備や出産・育児休業からの復職を支援するため、2014年10月に事業所内保育施設「とうほう・みんなのキッズらんど」を開設し、現在は3か所で運営しています。

就業継続に伴い年々利用者が増え、2019年10月に「福島・ノース棟」の定員を19名から30名に拡大しました。

利用者数 開所以来累計**184名** (2021年3月末)



●女性の活躍推進

女性が生き生きと働くことのできる組織づくりを目的に、2009年「女性活躍推進プロジェクト」を組成しました。2017年には『多様な働き方』をさらに推進する観点から、「ダイバーシティ推進プロジェクト」へ名称を変更し、女性の活躍に加え、多様な人材が活躍できる環境づくりに向けた活動を続けています。

女性が活躍できる職場環境の整備が進み、役員や部長、支店長として活躍する女性が増えています。(女性管理職比率**21.4%** 2021年3月末)

2017年には、内閣府の女性が輝く先進企業表彰において「内閣総理大臣表彰」を受賞するなど、外部からも高い評価を受けています。

●ベテラン・シニアの活躍機会拡大

長寿化社会が進展する中、60歳以降においてもこれまでの豊富な経験と知識を活かし、引き続き活躍できる機会を広げています。組織の重要な役割を担当し、やりがいや働きがいを持って働く姿は若手行員にとっても良い刺激となっています。

➔60歳から65歳まで 行員(ポスト職 13名 業務主任嘱託 113名)

➔65歳から70歳まで シニアサポーター 39名 (2021年3月末)

復職支援セミナー
先輩女性従業員が仕事と育児の両立やキャリア形成についての悩みをアドバイス



60歳以降も支店長や部長として活躍できる環境を整備

●チャレンジドの活躍

障がい者の雇用促進、就労支援に積極的に取り組んでいます。2012年3月に設立した特例子会社「とうほうスマイル」では、ハンディキャップのある社員が高いスキルで活躍しています。



特例子会社「とうほうスマイル」

➔障がい者雇用者数**70名** (障がい者雇用率算出人員)

➔障がい者雇用率**2.61%*** (グループ全体2021年3月末)

*「障害者雇用促進法」法定雇用率2.2%を上回る水準

障がい者スポーツ

当行陸上競技部にはアジア記録を有する佐々木真菜選手(視覚障がい)が在籍し、国内外で活躍しています。佐々木選手は東京パラリンピック女子T13クラス400mの日本代表入りが決定しており、東京パラリンピックでのメダル獲得が期待されています。



佐々木真菜選手

●取組みに対する外部からの主な評価

2016年9月	『えるぼし』(2段階目)認定(厚生労働省)
2017年5月	『プラチナくるみん』認定(厚生労働省)
2017年12月	「平成29年度 女性が輝く先進企業表彰」における『内閣総理大臣表彰』受賞(内閣府)
2017年12月	「均等・両立推進企業表彰 ファミリー・フレンドリー企業部門」における『厚生労働大臣優良賞』受賞(厚生労働省)
2018年3月	「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞における『実行委員会特別賞』受賞(人を大切に経営学会)
2018年11月	グッドキャリア企業アワード2018『イノベーション賞』受賞(厚生労働省)
2019年2月	働きやすく生産性の高い企業・職場表彰における『キラリと光る取り組み賞』受賞(厚生労働省)
2019年3月	『新・ダイバーシティ経営企業100選』受賞(経済産業省)



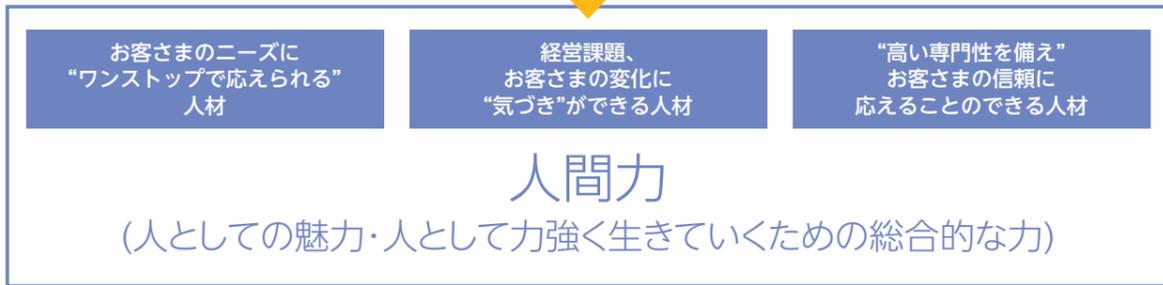
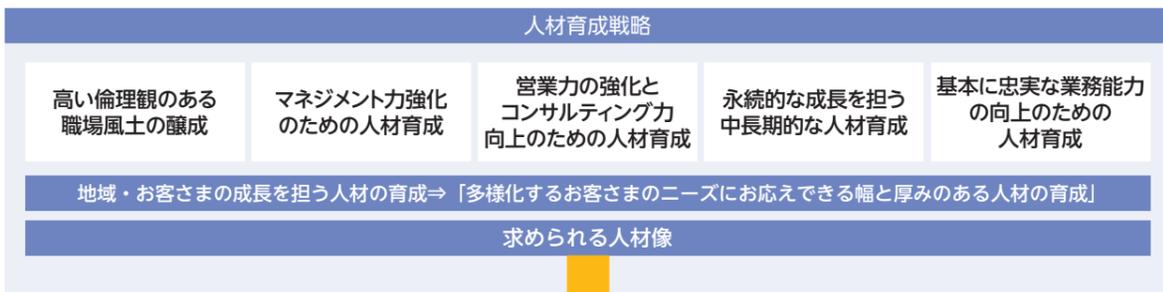
女性が輝く先進企業表彰における「内閣総理大臣表彰」受賞

5 人事・人材育成戦略

地域・お客さまの成長を担う人材育成

～「とうほうユニバーシティ」による多様な人材の活躍と成長のサポート～

「人を大事にする経営」を基本とし、従業員一人ひとりが自らの成長を主体的に考え行動するための様々な機会を「とうほうユニバーシティ」を通じて提供し、積極的なチャレンジをサポートしています。



● とうほうユニバーシティ

新入行員から支店長にいたるまでの各階層別研修や、資産運用やコンサルティングスキル、ローン、コンプライアンス等のテーマ別研修、自主的に学べる独自の「TOHO Morning School & TOHO Evening School」、「TOHO Weekend School」、「ホームラーニング（eラーニング）」等充実したプロフェッショナル人材の育成に向けた取組みを行っています。

重点取組み	キャリアの自律に向けた取組み強化	「コンサルティング営業スキルチャレンジ制度」による自己スキル認識と新たな目標設定、1on1ミーティングによる対話にて、キャリアの自律をサポート。
	コンサルティング営業力・専門能力の強化	充実した行内研修をはじめ、本部やグループ会社で学ぶ「行内留学」、多様な業態・業種で学ぶ「外部トレーニング」により、専門能力・コンサルティング力を強化。
	営業現場での実践力強化	ロールプレイングやディスカッション等参加型研修や「判断力・提案力」強化を目的とした研修により実践の場で活躍できる人材を育成。
	自ら学ぶ風土の確立	中小企業診断士やFP等の専門資格取得をサポートするとともに、「ホームラーニング（eラーニング）」による自宅学習や休日セミナー等、自主的な学びの場を提供。
	本部サポート・相談体制の充実	本部サポートチーム帯同による営業店実践力強化（フィールド・セールス・トレーニング）を実施。また、メンター制度、「SNSホットライン」等により、若手行員の相談体制を充実。
	マネジメント力とフォローアップの強化・マインド醸成	部下の主体性を引き出す「1on1ミーティング」の実施と、OJTマインド醸成のためのセミナー開催等により、さらなる信頼関係構築とチームワークを強化。

● 自ら学ぶ機会を提供 「TOHO Morning School & TOHO Evening School」

「働き方大改革」により創出できた時間を有効に活用し、銀行業務や幅広い一般教養について自ら学ぶ組織風土を醸成しています。毎週水曜日を「とうほう Every week Premium Wednesday!!」と定めており、早朝や夕方を活用した自主的な学びの場「TOHO Morning School & TOHO Evening School」を開催しています。「雇用調整助成金」や「休業手当」などお客さまに有益な情報を提供するための金融知識等を中心とした教養講座に加え、健康やファッションをテーマとした教養講座も実施しており、自らの関心の幅を広げることでお客さまとのコミュニケーション力の強化や厚みのある人材育成に役立っています。



主な開催内容
「頭取記念講演」
「日本経済新聞の読み方講座」
「なりすまし詐欺未然防止講座」
「正しいウォーキング講座」

● 研修所「とうほう庭坂キャンパス」

人材育成を担う研修拠点「とうほう庭坂キャンパス」は、130名を収容できる講堂や大小研修室7室などを有し、様々なスタイルに合わせた研修を実施しています。特に、営業店と同じような窓口やATM機を備えた「模擬店舗」研修室では、窓口研修や端末機器・ATM等の操作訓練がより実践的に行え、即戦力の養成に役立っています。また、食堂や浴室がリニューアルされ、仲間とのコミュニケーションを深める場にもなっています。



「模擬店舗」による実践研修

➔ [設備概要]

最大宿泊人数	112名
講堂	130席
研修室7室	78席
食堂	130席
グラウンド(野球2面)	
室内練習場、ブルベン併設	
テニスコート(6面)	



TOPICS 入行3年目のステップアップ講座 ～「福島の今を知る」～

東日本大震災や原子力発電所事故からの経過とともに、福島県の多くのエリアで復興が進み、災害に対する風化が進んでいます。一方で、未だ避難を余儀なくされている方は4万人以上おり、避難解除となった町村では以前のような賑わいを取り戻せていないのも現状です。そのため、当行には「福島の復興のために貢献したい」との熱い思いを抱いて入行する行員が多くなります。ところが、気づくと日々の業務に追われ、銀行員としての夢や入行当初の初心を忘れてしまいます。



復興の状況を視察

そこで、3年目の行員を対象にした「初級行員ステップアップ講座」では、被災地を視察するフィールドワークを取り入れました。2011年3月からそのままとなっている民家や工場、水田や畑を目にし、また、復興を支えている企業を訪問し、それぞれ銀行員になり何をしていきたいと考えていたのか、今何ができるのかを真剣に考える機会となりました。



フィールドワークを終え、被災地での起業についてアイデアを出し合い、ビジネスモデルを考えるグループワークは、中堅行員へ向けたステップアップにつながりました。

座学だけでは得られない学びも、地域やお客さまの成長を担う人材育成には大切であると考えます。

※2020年度は、コロナ禍のため現地に出向くことは叶いませんでしたが、被災地や企業とWEBでつなぎながら視察をし、お話を伺うことができました。

6 アライアンス戦略



TSUBASAアライアンス

- (1) 地域の持続的な成長や金融システムの高度化、参加行グループの企業価値の増大に資する連携施策の立案・推進、参加行のトップライン増強・コスト削減に寄与する施策の立案・検討を行うことを目的に2015年10月に発足した地銀10行(当行、千葉銀行、第四北越銀行、中国銀行、伊予銀行、北洋銀行、武蔵野銀行、滋賀銀行、琉球銀行、群馬銀行)が参加する広域連携の枠組みです。
- (2) 当行は、2016年3月に参加し、広域連携および規模のメリットを最大限活かしながら、様々な分野で連携の幅を拡大しています。

主な連携施策	T&Iノベーションセンター(株)(TSUBASA&日本IBM)	TSUBASA FinTech共通基盤(オープンAPI※1)の開発・運用・保守、フィンテックビジネスコンテスト
	金融サービスの高度化	協調融資、相続関連業務の提携、資産運用業務にかかる提携、地方自治体向け公金収納サービスに関する業務提携、M&A情報連携、お客さま相互紹介等
	TSUBASA基幹系システム共同化	当行は次期勘定系システムとして、TSUBASA基幹系システム※2共同化へ2024年以降参加予定

※1 API: Application Programming Interfaceの略。お客さまの同意に基づいて銀行等のシステムに外部から接続して安全に情報を取得できるようにする仕組みで、その仕様等をフィンテック企業等の外部事業者に公開することを「オープンAPI」といいます。

※2 TSUBASA基幹系システム: 株式会社千葉銀行、株式会社第四北越銀行、株式会社中国銀行および日本アイ・ピー・エム株式会社が構築した、開発・運用・保守を共同で行うシステムです。

「TSUBASAアライアンス」参加行による共同出資会社の設立

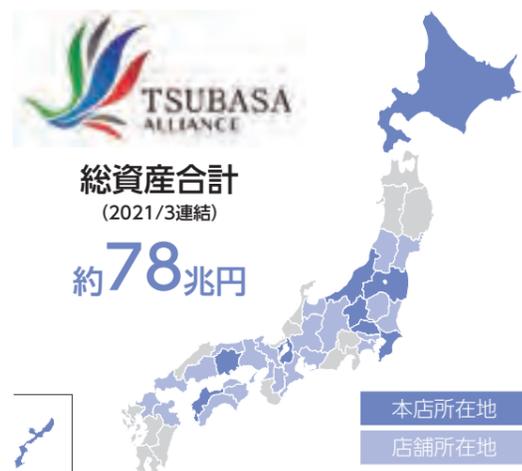
「TSUBASAアライアンス」参加行は2020年7月、共同出資会社の「TSUBASAアライアンス株式会社」を設立いたしました。

2015年10月の発足以降、「TSUBASAアライアンス」は経営統合によらない地銀広域連携の枠組みとして独立性を堅持しながら年々規模を拡大しており、連携の分野もフィンテックや事務・システムの共同化、相続関連業務、シンジケートローンの共同組成など多岐にわたっています。こうした連携施策の一層の効率化・高度化を目的に、各行に共通する業務や機能の集約を図り、同社がそのプラットフォームとしての役割を担っています。

主な取組み

2020年10月、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止に関連する業務としてAML (Anti-Money Laundering) センターを開設いたしました。

当センターでは、各行の知見やノウハウを集約しつつ、国際的な要請を踏まえた態勢高度化を共同で進めております。同社を活用し、今後も様々な業務で「TSUBASAアライアンス」による連携の取組みを強化してまいります。



加盟銀行	本店所在地	加盟年月
千葉銀行	千葉県千葉市	
第四銀行(現: 第四北越銀行)※	新潟県新潟市	2015年10月
中国銀行	岡山県岡山市	
伊予銀行	愛媛県松山市	
東邦銀行	福島県福島市	2016年3月
北洋銀行	北海道札幌市	
北越銀行(現: 第四北越銀行)※	新潟県長岡市	2018年4月
武蔵野銀行	埼玉県さいたま市	2019年3月
滋賀銀行	滋賀県大津市	2019年5月
琉球銀行	沖縄県那覇市	2020年4月
群馬銀行	群馬県前橋市	2020年12月

※第四銀行と北越銀行が2021年1月1日に合併

他金融機関等との連携

多様な分野で地方創生・地域経済活性化に向けた連携を拡大

他金融機関等との連携拡大

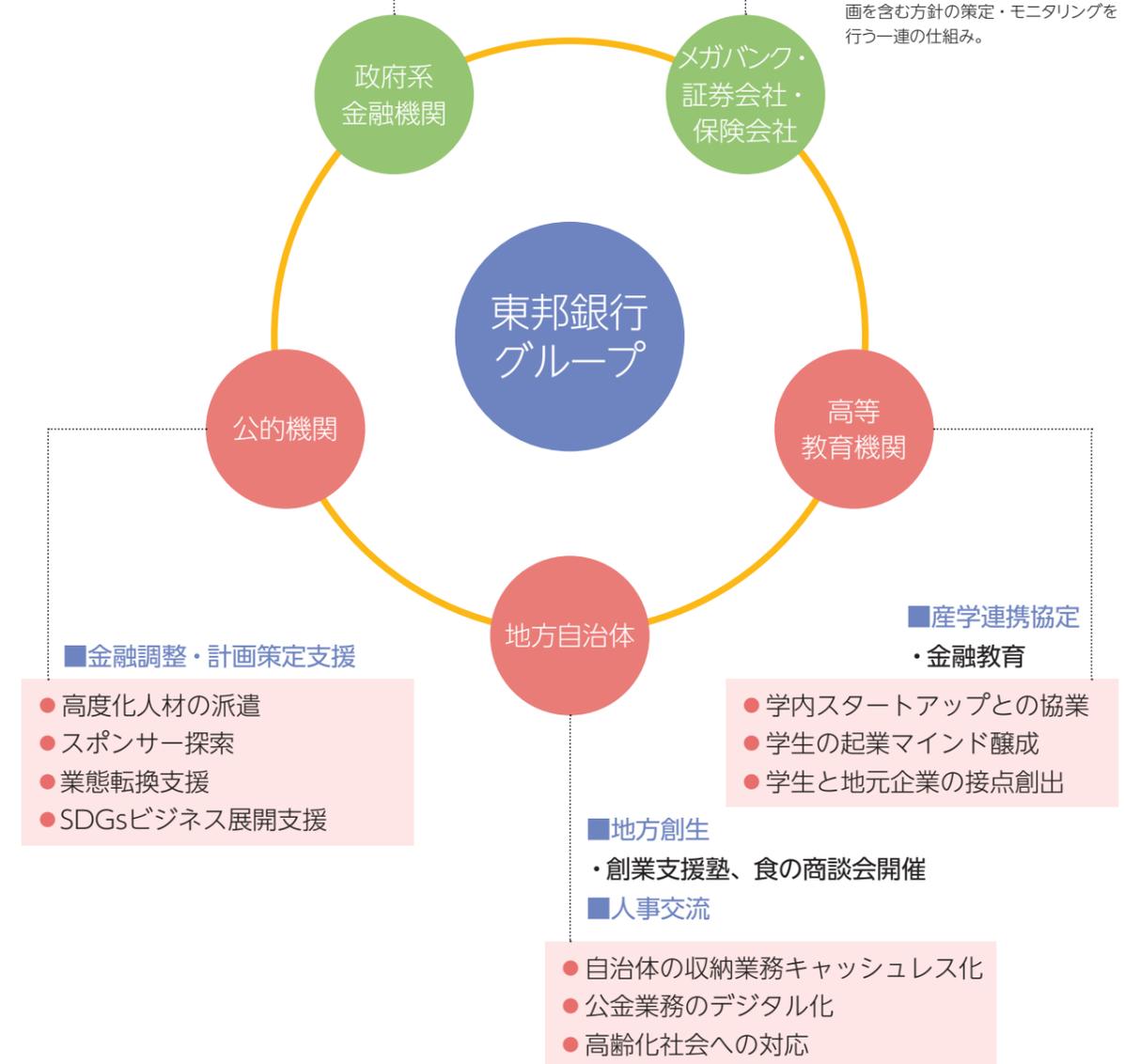
- 共同ファンド
- 協調融資
- トレーニー派遣

- 地域活性化に直結する事業再生/事業承継支援での連携
- 資本性ローン

- 再エネ案件
- トレーニー派遣

- 地場企業の経営支援等、トータルソリューションの提供
- メガバンクの高度化人材のマッチング
- RAF※1を踏まえた運用方針、収益強化策検討

※1 RAF(Risk Appetite Framework): 事業計画の達成のために進んで受け入れるリスクの種類・量(リスクペタイト)を明確化し、資本配賦や収益計画を含む方針の策定・モニタリングを行う一連の仕組み。



■金融調整・計画策定支援

- 高度化人材の派遣
- スポンサー探索
- 業態転換支援
- SDGsビジネス展開支援

■産学連携協定・金融教育

- 学内スタートアップとの協業
- 学生の起業マインド醸成
- 学生と地元企業の接点創出

■地方創生

- 創業支援塾、食の商談会開催

■人事交流

- 自治体の収納業務キャッシュレス化
- 公金業務のデジタル化
- 高齢化社会への対応

7 資産健全化への対応と経営支援

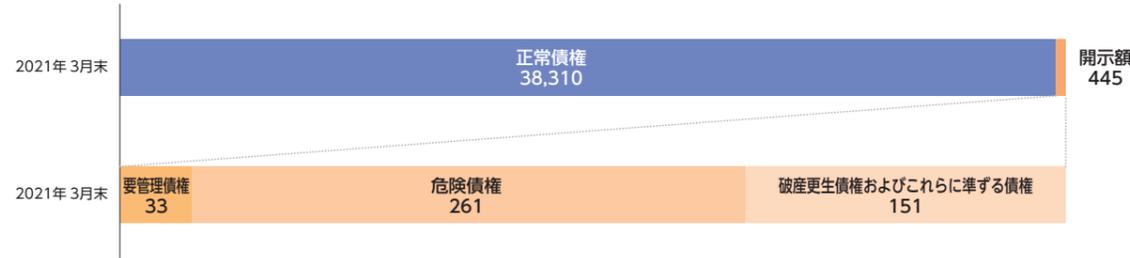
当行では、取引先の経営改善支援に真摯に取り組み、不良債権の発生防止に努めています。不良債権とは、金融機関が保有する貸出債権等の内、業績低迷や破産等の法的事由により、元本および利息の回収に懸念のある債権をいいます。銀行収益の根幹は貸出金等からの利息収入ですので、回収が困難になると銀行の財務内容に大きな影響を及ぼすことにもなりかねません。そのため、経営支援体制や信用リスク管理体制の整備に取り組んでいます。

資産健全化への対応

2021年3月末時点の金融再生法開示債権残高は445億1千9百万円となり、不良債権比率は1.14%と、低水準になっています。今後も営業店と本部が連携し、状況に応じて外部専門家と連携するなど様々な支援を継続していきます。

金融再生法に基づく開示債権

(単位：億円)



自己査定と不良債権の処理

資産の自己査定とは、金融機関が自己の保有する資産の基準を査定することで、資産内容を客観的に反映した適切な償却や引当を行い、正確な財務を確保していくための制度です。貸出資産は信用力に応じて、下記の5つに分類されます。

自己査定結果に基づき、決算期毎に償却・引当等、適切な不良債権処理を行っています。引当金は「破綻先債権」・「実質破綻先債権」は担保等で保全されていない債権額の全部、「破綻懸念先債権」・「要管理先債権」は原則として過去の貸倒実績率から算定した予想損失率にて計上しています。

また、破綻懸念先債権、要管理先債権の中で、大口先に対する引当金はDCF法*による算定を行っています。

*DCF法(ディスカウント・キャッシュ・フロー法)：債権の元本の回収および利息の受取に係るキャッシュ・フローを合理的に見積もることができる債権について、当該キャッシュ・フローを当初の約定利率で割り引いた金額と債権の帳簿価額との差額を貸倒引当金とする方法です。

債務者区分

正 常 先	財務内容には大きな問題はなく、債務履行の確実性には現状問題ない先
要 注 意 先	財務内容に課題があり、将来的な債務履行には不確実性が存在する先 要注意先のうち、延滞が長期化または貸出条件を変更するなど債務履行に問題がある先は「要管理先」となります
破 綻 懸 念 先	経営難の状態にあり、今後経営破綻に陥る可能性が高い先
実 質 破 綻 先	法的、形式的な経営破綻の事実は発生していないが、実質的な破綻状態に陥っている先
破 綻 先	法的要因の発生により経営破綻の状態に陥っている先

リスク管理債権と金融再生法開示債権の状況

法令に基づいて開示が義務付けられているものには「リスク管理債権」と「金融再生法開示債権」があります。リスク管理債権は、区分に該当する貸出金のみが開示対象となります。金融再生法開示債権は、要管理債権を除いて、貸出金のほかに、貸出金に準ずる未収利息、仮払金および支払承諾見返などが含まれます。2021年3月末は開示債権で不良債権が117億9千9百万円の増加となりましたが、低水準を維持しています。

リスク管理債権

(単位：億円)

	2020年3月末	2021年3月末	増減
破綻先債権	47	40	△7
延滞債権	230	368	137
3ヶ月以上延滞債権	4	4	0
貸出条件緩和債権	46	29	△17
合計	327	441	114

金融再生法開示債権

(単位：億円)

	2020年3月末	2021年3月末	増減
破産更生債権等	129	151	22
危険債権	148	261	113
要管理債権	50	33	△17
合計	327	445	118
正常債権	39,152	38,310	△842

不良債権比率

(単位：億円)

	2018年3月末	2018年9月末	2019年3月末	2019年9月末	2020年3月末	2020年9月末	2021年3月末
公表不良債権	269	277	307	323	327	354	445
総与信残高	33,305	33,401	36,464	38,003	39,479	40,800	38,756
不良債権比率	0.80%	0.82%	0.84%	0.84%	0.82%	0.86%	1.14%

経営改善、事業再生等を必要とされるお客さまへのサポート

新型コロナウイルス感染症の長期化により、経営環境は厳しさを増し、地域経済や雇用情勢の悪化が懸念されています。

当行ではアフターコロナプロジェクトの取り組みとして、金融支援に加えて、本業支援、計画策定支援にも取り組んでいます。営業店と本部だけではなく、必要に応じて外部専門家、グループ会社とも連携を図り、お取引先の状況に合わせた適切なサービスを提供していきます。

条件変更先に係る経営改善計画の進捗

(単位：先)

	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	前期比
条件変更総数	988先	1,010先	1,118先	108先
好調先	40先	34先	47先	13先
順調先	68先	53先	48先	△5先
不調先・未作成	880先	923先	1,023先	100先

条件変更先に対する本業支援・新規融資を行った先数

(単位：先)

	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	前期比
本業支援	24先	28先	38先	10先
新規融資	230先	250先	474先	224先

アフターコロナ体系図

