

TOHO BANK INTEGRATED REPORT 2024

統合報告書 ディスクロージャー誌<本誌>



すべてを地域のために

東邦銀行

PURPOSE

すべてを 地域のために

編集方針

東邦銀行は、すべてのステークホルダーの皆さまに、当行の持続的な価値創造に向けた取組みをご理解いただくため、「TOHO BANK INTEGRATED REPORT 2024 (統合報告書 ディスクロージャー誌<本誌>)」を作成しました。編集にあたっては、国際統合報告評議会(IIRC)が提示する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省の「価値協創ガイダンス」等を参照しています。

また、本統合報告書は、銀行法第21条に基づくディスクロージャー資料(業務および財産の状況に関する説明書類)を兼ねています。ディスクロージャー誌としてご利用の際は、本報告書ならびに「ディスクロージャー誌<別冊>」(当行ホームページ <https://www.tohobank.co.jp/> に掲載)を併せてご参照ください。



第一只見川橋梁
(大沼郡三島町)

CONTENTS

| | |
|-------------------------------|-----|
| イントロダクション | |
| 頭取メッセージ | 3 |
| 福島県の特徴・魅力 | 9 |
| 福島県の産業集積状況 | 10 |
| 東邦銀行グループについて | |
| 東邦銀行のあゆみ | 11 |
| 東邦銀行の強み | 13 |
| 経営理念体系 | 15 |
| 企業風土の変革 | 16 |
| 財務ハイライト | 17 |
| 非財務ハイライト | 18 |
| グループ会社 財務・非財務ハイライト | 19 |
| 東邦銀行の経営戦略 | |
| 価値創造プロセス | 21 |
| 長期ビジョン | 23 |
| 前中期経営計画の振り返り | 25 |
| 地域・お客さまとの価値共創 | |
| 10TARGETSと3つのドライビングフォース | 27 |
| 特集 ドライビングフォース対談 | 30 |
| TARGET① 人材不足への対応 | 33 |
| TARGET② 脱炭素促進支援 | 35 |
| TARGET③ 金融コンサルティング | 37 |
| TARGET④ 創業・成長・経営支援 | 39 |
| TARGET⑤ 事業性評価・有益情報提供 | 43 |
| TARGET⑥ キャッシュレス(決済) | 45 |
| TARGET⑦ ライフイベント・サポート(ローン) | 47 |
| TARGET⑧ 資産形成・運用(預かり資産) | 49 |
| TARGET⑨ 相続・信託 | 51 |
| TARGET⑩ 金融リテラシー向上 | 53 |
| 当行グループの成長戦略(当行の企業価値向上) | |
| サステナビリティ経営 | 55 |
| デジタル戦略 | 65 |
| 業務改革 | 69 |
| 営業体制・組織体制 | 70 |
| グループ戦略 | 71 |
| アライアンス戦略 | 73 |
| 成長戦略の全体像 | 77 |
| 企業価値向上に向けた取組み | 79 |
| ROE向上に向けた取組み | 81 |
| 当行グループの成長戦略(人的資本の充実) | |
| 特集 DE&I座談会 | 83 |
| 人的資本経営4つの戦略 | 85 |
| 持続的成長に向けた社会課題への取組み | |
| 社会貢献の取組み | 91 |
| 地域・お客さまへの熱い思い | 94 |
| 持続的成長を支える基盤 | |
| 特集 社外取締役メッセージ | 95 |
| コーポレート・ガバナンス | 97 |
| 取締役・執行役員・監査等委員会付役員 | 99 |
| お客さま本位の業務運営に関する当行の取組み | 101 |
| リスク管理 | 103 |
| コンプライアンス | 105 |
| コーポレートデータ | |
| 店舗一覧 | 107 |
| グループ会社一覧 | 109 |
| 組織体制図 | 110 |

将来の見通しに関するご注意

本統合報告書には、当行に関する将来の業績および計画等に関する記述が含まれています。これらの記述は、資料作成時点における入手可能な情報および将来の業績に影響を与える予測や不確実な要因に基づく仮定で記載していますので、当行の将来の業績を保証するものではありません。実際の業績は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。

長期経営計画 「TX PLAN 2030」とともに、 「すべてを地域のために」

取締役頭取 佐藤 稔

前中期経営計画の総仕上げだった2023年度を振り返る

当行の名に冠した“東邦”とは、東の国を意味します。東の空から昇る朝日の輝きをイメージして策定した前中期経営計画「とうほう『輝』プラン」は、「地域・お客さまが輝く」「従業員が輝く」「当行が輝く」という基本方針を掲げ、2021年度から様々な施策に取り組んできました。その総決算となった2023年度は、野村證券様とのアライアンス、信用リスク計測手法を「基礎的内部格付手法(FIRB)」へ変更、人事制度の改革、賃上げの取組みというように目標達成に向けた慌ただしい年度でしたが、確かな成果をあげることができました。

また、TSUBASA基幹系システム共同化へ移行したことは重要なエポックとなります。基幹系システムの更なる安定稼働や業務の効率向上はもちろん、独立性を堅持しつつアライアンス加盟行によるシステムの共有化やFinTech共通基盤の構築など、デジタル分野において国内最大規模の広域連携が可能になりました。地域・お客さまの更なる利便性向上に向けて、ひいては当行グループの次なる成長への強力なデジタル基盤が整ったといえるでしょう。

前中期経営計画「とうほう『輝』プラン」の3年間は、東日本大震災、原発事故の復興途上にある中、赤字決算という苦難を乗り越えて当行が再び収益を向上すべく思い切った「変革」に取り組んできた道程でした。

その成果を表す2023年度の決算概要をご報告しますと、連結ベースでの経常収益は589億8,400万円と、前年度から2億8,100万円の増収へ。純利益も52億5,200万円と、7億5,900万円の増益となりました。前年度決算の減収・減益から一転して増収・増益を達成できた主な要因は、コロナ禍からの回復で企業の経済活動が活発化したことなどを背景に貸出金の利息が増加したことや有価証券の損失が改善されたことなどが挙げられます。県内の事業性貸出、個人ローン、預かり資産営業などに一部課題を残しつつも、国内金利の上昇など運用環境が好転することなどにより今後も収益を確保できる見通しです。

「変革」から「進化」「共創」への決意を、3つの「X」に込めて

前中期経営計画「とうほう『輝』プラン」で成し得た様々な「変革」を経て、本年度より長期経営計画「TX PLAN 2030」が始動しました。最初の3年間は「進化」のステージ、次なる3年間は「共創」のステージと位置づけ、6年間の長期的視点で展開していく経営計画です。

経営計画を検討する際、地域とお客さまが当行に求めているものは何かを真摯に検証・議論しました。全従業員の想いを変革=TRANS(X)FORMATION、進化=E(X)PANSION、共創=CROSS(X)という3つの「X」に込めた「TX PLAN 2030」の基本的な考え方についてお伝えします。

まず「TX PLAN 2030」の策定にあたって着手したのが、経営理念体系の再整理です。思い起こすほどに心痛む東日本大震災、原発事故によってまさに福島が存亡の危機に直面しているなかで、当行の総意として発したのが「すべてを地域のために」というコーポレートメッセージでした。これからもしっかりと受け継いでいくこのメッセージを、「パーパス」として明確化しました。

2つのゴール達成に向けて設定した10項目のターゲット

「TX PLAN 2030」は、「地域・お客さまとの価値共創」を目指した基本方針Iと、「当行グループの成長戦略」である基本方針IIを大きな柱としています。

また「TX PLAN 2030」では、「お客さま1社1社の事業価値向上」と「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」を目指すべきゴールに掲げました。「お客さま1社1社の事業価値向上」については、法人のお客さまが福島をはじめ地域社会が直面している様々な課題を乗り越える力を蓄積していただくことを目指していきます。また「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」については、「人生100年時代」といわれる中で個人のお客さまが資産形成・資産運用などによってゆとりある老後を実現していただくことをともに目指していきます。法人のお客さまの事業価値が向上し、個人のお客さま一人ひとりがゆたかに暮らせる地域社会を創ることが、当行グループの成長にもつながる“価値共創”のミッションに他なりません。

そのための具体的な取組みとして設定したのが、①人材不足への対応 ②脱炭素促進支援 ③金融コンサルティング ④創業・成長・経営支援 ⑤事業性評価・有益情報提供 ⑥キャッシュレス(決済) ⑦ライフイベント・サポート(ローン) ⑧資産形成・運用(預かり資産) ⑨相続・信託 ⑩金融リテラシー向上という「10TARGETS」です。

頭取メッセージ

総花的なイメージを持たれるかも知れませんが、策定に際しては行員にアイデアを募り、災害復興・再生や地方創生などの課題解決に向けた「福島県総合計画」の内容に都度、立ち返りました。当初のターゲット候補はその倍に及ぶ項目が列挙されていたほどですが、地域のために本当に必要なことを6年間でどのように成し遂げていくかについて議論し、厳選に厳選を重ねてこの10項目に選定しました。

中でも少子高齢化を背景としたTARGET①「人材不足への対応」は、地域における最重要課題です。震災や原発事故により住み慣れた地を離れざるをえなかった県民の皆さまも多く、福島県の人口は震災前が約210万人でしたが現在は約180万人と約30万人減少、さらに2040年には約40万人減少すると予測されています。金融機関に対して何を求めるかというお客さまアンケートの上位に「人材紹介」が挙げられているように人的資源の持続的確保は地域社会において重要テーマであり、当行においても多様な人材（常勤・兼業・副業）とお客さまとのマッチングに向けた人材紹介サービスの充実を図っています。人材不足に伴う省力化についても、関連会社との連携によりIT活用・DXソリューションをワンストップで提供していきます。

また、法人のお客さまに対しては、資金供給をお手伝いするTARGET③「金融コンサルティング」や地域経済の活性化を促進するTARGET④「創業・成長・経営支援」、お客さまをよく知り、お客さまが必要とする情報をタイムリーにお届けするTARGET⑤「事業性評価・有益情報提供」が不可欠でした。一方、個人のお客さまに対してはゆたかな暮らしづくりをサポートするTARGET⑦「ライフイベント・サポート(ローン)」やTARGET⑧「資産形成・運用(預かり資産)」および資産継承ニーズを踏まえたTARGET⑨「相続・信託」が必須項目でした。



ゴール達成の牽引力となる、3つのドライビングフォース

では、どのような牽引力を10項目のターゲットに発揮させ、2つのゴールを達成していくのか。それに対する当行の解答が、「サステナブルファイナンス」、「グループ総合コンサルティング体制」、「アライアンスによる預かり資産業務高度化」という3つのドライビングフォースです。

1つ目の「サステナブルファイナンス」は、ドラスティックに変化する社会情勢を機敏に捉えながら、その融資対象をESG投資の視点を持って拡大することで、産業構造の育成・変革や地域のまちづくり、インフラ整備に積極的に取組み、福島県の持続的な成長を促していくためのドライビングフォースです。

その代表例が、「10TARGETS」②に挙げた「脱炭素促進への支援」です。工場やオフィスだけでなく、サプライチェーン全体のなかで温室効果ガス排出量の算定が求められる今、代替エネルギーをはじめとした投資負担を軽減するためのお手伝いをしていきます。また、福島でいえば避難地域12町村の帰還環境の整備、復興を支えるインフラ等の環境整備への融資サポートも重要です。さらに地域企業が人材不足を解消しつつ競争力を高めていくためのデジタル投資の支援や、経済活性化のためにもスタートアップへの積極的な投融資支援も欠かせません。「TX PLAN 2030」では、これら伴走支援のための融資目標額を1兆5,000億円に定めています。

2つ目の「グループ総合コンサルティング体制」は、金融コンサルティング、経営コンサルティングの両面で地域企業の持続的成長をサポートするドライビングフォースです。①人材不足への対応、②脱炭素促進支援、③金融コンサルティング、④創業・成長・経営支援、⑤事業性評価・有益情報提供、⑥キャッシュレス(決済)というように、「10TARGETS」の多くに関わるだけに、当行とグループ各社が連携しながら、「お客さま1社1社の事業価値向上」というゴールに向けて邁進していきます。

福島に限らず地域の緊急課題ともいえる後継者不足の対応として、2022年に事業承継やM&Aのコンサルティングに特化した関連会社「東邦コンサルティング パートナース (以下:TCP)」を設立しました。当行およびTCPが連携したコンサルティングにより事業承継やM&Aに関わる様々なお悩みにワンストップで対応できる体制が整いました。

3つ目のドライビングフォースは、TARGET⑧である「資産形成・運用(預かり資産)」業務の高度化を見据えたアライアンスです。その実現のために当行は2023年8月、野村證券様と金融商品仲介業務における包括的業務提携に関する基本合意書を締結しました。

当行グループの強みである「地域の強固な営業基盤」「長年にわたって蓄積した地域の情報」「地域における充実した店舗網」と野村證券様の強みである「長年蓄積してきた金融商品取引に関する経験・ノウハウ」「多彩な商品サービスラインナップ」「高品質な情報や高度なコンサルティングツール」を掛け合わせることで、資産形成・資産運用を通じてお客さまの豊かな未来の創造に貢献できると考えています。また、野村證券様の従業員が当行に出向という形で協働する形態となるため、現場業務のレベルが向上するとともにその分野の人材育成が加速度的に進むという点でも効果が期待できます。「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」というゴールに向けて、当行グループと野村證券様の連携によりWIN-WINの成果が発揮されるものと確信しています。

頭取メッセージ

第3の成長ドライバ、そして企業価値向上への3本の柱

地域社会の持続可能性を拡大していくためには、当行グループ自体が持続的に成長していくための新たな戦略展開が欠かせません。そこで「TX PLAN 2030」の基本方針Ⅲに則り、ストック収益、フロー収益という従来型の成長ドライバに加えて、新たな収益を得るための第3の成長ドライバを加速させることでグループ全体での収益拡大を目指していきます。

その取組みの一つが、東北地方の復興や科学技術・産業競争力の強化のために政府が設立した「福島国際研究教育機構(F-REI:エフレイ)様」との包括連携協力協定の締結です。当行は、研究開発の成果を踏まえた新しい事業の創出支援や産業化、エフレイと取引企業とのマッチング、新規起業の支援などを行うとともに、研究者の人材確保や育成を後押ししていきます。また、東日本大震災及び原発災害によって失われた浜通り等の産業を回復させるべく新たな産業基盤の構築を目指す国家プロジェクト「福島イノベーション・コースト構想」においても、当行はその推進機構と連携協定を締結し、互いに有する情報・知見を共有しネットワークを活かしながら地元企業の構想への参画を促していきます。

そのほかにも産官学共同の復興プロジェクトとして2013年にスタートした「スマートシティ会津若松」においてはデジタル技術を活用した田園都市の一翼を担うとともに、県内で医療・福祉機器開発・製造に携わる企業を投資対象にしたファンド設立などを次々に進めています。こうして第3の成長ドライバを機能させることで新たな産業おこしや経済活性化などによる福島の持続的成長が期待できるだけでなく、当行にとっても新たな収益を得る可能性が広がります。

また、基本方針Ⅱでは、成長・環境や人的資本への積極投資による当行グループの企業価値向上を目指します。その3本柱のうち1つ目の柱が、先にご説明した「TSUBASAアライアンス」によるデジタル投資や野村證券様との包括的業務提携といったアライアンスに関する投資となります。

デジタル投資に関しては、これまで整備してきたデジタル基盤を活かして、店頭タブレットやリモートツール活用等による店頭改革および個人ポータルアプリなどの新サービス導入による非対面改革を実践し、お客さま体験の向上を図っていきます。それと同時に、業務の集中化、AI・RPAの活用、ペーパーレスなど業務効率化を進め、事務から営業へ人的リソースの再配置も行っていきます。さらに、地域や外部との共創を目指し、「スマートシティ会津若松」との連携を通じた地域共創や、BaaS提供・API連携による異業種との連携にも挑戦し、新たな価値創造を図っていきます。これらのデジタル投資を経営戦略として推進していくため、2024年4月にデジタル戦略・業務改革部を発展的に廃止し、新設した総合企画部DX課へ業務継承しています。

2つ目の柱は、人的資本の充実です。人材こそ企業価値向上のベースであり、「地域・お客さまとの価値共創」を加速するドライビングフォースに他なりません。そのような考えのもと、人件費・研修費を引き上げることで地域社会に貢献する人材のスキルアップと働きがい、やりがい、生きがいといった行員のモチベーション向上を図っていきます。具体的な例をあげますと、若年層の初任給額をメガバンク並みのレベルに引き上げるとともに、ベースアップ、パートタイマーへの時給引き上げ、ベテラン層の給与・賞与体系の見直しを図りました。また、専門人材の確保に向けては、キャリア採用も積極的に取り組んでいきます。成長戦略を支えるこれら人的資本への投資として、約35億円の人的資本投資を予定しています。

そして3つ目の柱が、株主還元への充実です。3つの成長ドライバの発揮により得られた収益を健全性を確保しつつ株主配当で還元することで、当行の更なる企業価値向上を図っていきます。具体的には安定配当6円を基本とし、配当性向30%を目安に業績の成果に応じた弾力的な利益還元を目指していきます。

全従業員が一丸となって、2030年度のゴールを目指す

従来、当行の経営計画は3年間としておりましたが、「TX PLAN 2030」は6年間にわたる長期経営計画となりました。約2年間に及ぶ議論の末に導き出したその「TX PLAN 2030」がいよいよ始動した今、感慨深く思うのは実に多くの行員が「地域・お客さまとの価値共創」を当事者意識をもって、その策定に積極的に参加してくれたことです。

「TX PLAN 2030」は、行員によって立ち上げた「経営戦略タスクフォース」や「成長戦略プロジェクト」などを通じて提言された新たな経営理念体系や長期経営計画の考え方を踏まえ、取締役会や経営戦略実行委員会においてさらに議論を重ねながら策定しました。職制や年齢の垣根を越えて「話してみよう、やってみよう」を体現した、まさに当行初の経営計画ではないかと自負しています。

折しも「TX PLAN 2030」の最終年度は、「福島県総合計画」のゴール年度であるとともにSDGsゴール年度でもあります。6年後には、私たち福島の、当行の、ひいては世界と地球の持続的可能性が大きく広がっていることを望んでやみません。

前中期経営計画「とうほう『輝』プラン」において様々な「変革」にチャレンジしていましたが、収益に結びつけるという点では十分な成果を成し遂げたとはいえません。「TX PLAN 2030」が目指すものは、地域・お客さまとの価値共創力の強化が当行の成長力向上につながることで、株主をはじめステークホルダーの皆さまに収益を還元することです。その決意とともに、連結ROEの最終達成目標を5.0%以上に設定しました。皆さまにおかれましては、長期経営計画「TX PLAN 2030」に寄せる私たちの想いと趣旨をご理解いただくとともに、一層のご支援をいただきますよう心よりお願い申し上げます。



2024年7月
株式会社東邦銀行
取締役頭取
佐藤 稔

福島県の特徴・魅力

主な経済関連指標：震災前～震災直後～直近の状況

| | 震災前 ('10年) | 震災直後 ('11年) | 直近の状況 | 統計年 | |
|----|---|------------------------|--------------------------|--------------------------|------|
| 人口 | 人口 (出所:福島県) | 202万人 | 197万人 | 175.0万人 (2024.3.1現在) | '24年 |
| | 合計特殊出生率 (全国平均) (出所:厚生労働省) | 1.52 (1.39) | 1.48 (1.39) | 1.27 (1.26) | '22年 |
| 経済 | 県内総生産(名目) (東北平均) (出所:内閣府「県民経済計算」) | 7兆1,815億円 (5兆788億円) | 6兆5,881億円 (4兆9,666億円) | 7兆8,447億円 (5兆7,480億円) | '21年 |
| | 有効求人倍率 (全国平均) (出所:厚生労働省) | 0.42倍 (0.52倍) | 0.59倍 (0.65倍) | 1.39倍 (1.32倍) | '23年 |
| 産業 | 公共工事請負金額 (出所:東日本建設業保証協会) | 1,817億円 | 2,453億円 | 4,123億 | '23年 |
| | 新設住宅着工戸数 (出所:福島県) | 8,912戸 | 8,093戸 | 8,444戸 | '23年 |
| | 製造品出荷額等 (出所:経済産業省「工業統計調査」) | 5兆900億円 (東北1位) | 4兆3,209億円 (東北1位) | 5兆1,411億円 (東北1位) | '21年 |
| | 農業産出額 (出所:農林水産省「生産農業所得統計」) | 2,330億円 | 1,851億円 | 1,970億円 | '22年 |

福島県の強み

優れた人材

高等学校の工業科学生数が東北・北関東随一であることに加え、「真面目で粘り強い人材が多い」と立地された企業の方々から高い評価



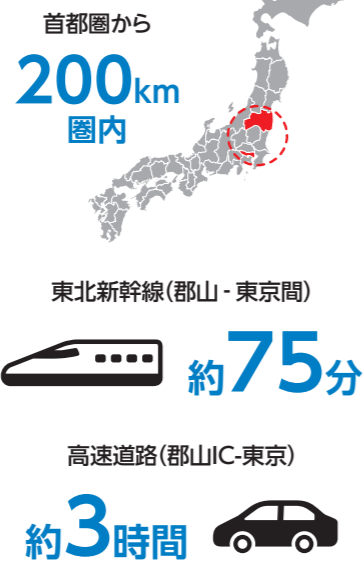
福島県への移住相談 (2020年～2022年度) **3年連続 全国3位**

※総務省の移住相談に関する調査結果に基づく

福島ロボットテストフィールドへの来訪者数 **10万人以上**

便利なインフラ

福島県は東北地方の南端の首都圏200km圏内に位置し、陸路・海路・空路いずれの交通基盤も充実



全国トップクラスの支援制度

研究開発・連携・取引に関する支援を行い、企業活動・企業経営を多角的にサポート

自立・帰還支援雇用創出企業立地補助金(国制度) 避難区域などを対象 **最大50億円**

ふくしま産業活性化企業立地促進補助金 次世代自動車、医療機器、航空宇宙などに関連する製造業中心 **最大5億円**

地域復興実用化開発等促進事業費補助金 イノベ構想重点分野の実用化開発支援 **上限7億円**

南相馬市 企業立地奨励金 固定資産税年間相当額を助成 **3**

いわき市 工場等立地奨励金 **最大5億円**

(出所:福島県「企業立地ガイド」から引用)

福島県の産業集積状況

福島県では、エネルギー関連・ICT・医療産業・アグリビジネス・ロボット開発等、研究開発・産業創出拠点の整備が進んでいます

県北地区
福島大学 食農学類
福島国際医療科学センター
福島県立医大 保健科学部
[福島県立医大保健科学部] (出所:福島県)

相双地区
福島ロボットテストフィールド
福島国際研究教育機構(F-REI)
福島水素エネルギー研究フィールド
[福島水素エネルギー研究フィールド] (出所:国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO))

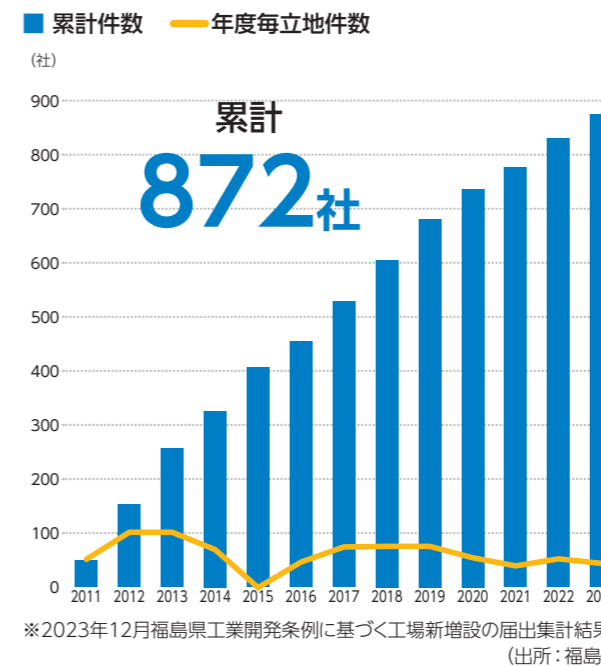
会津地区
ICTオフィス「スマートシティAiCT」
脱炭素先行地域
会津大学先端ICTラボ[LICTiA]
[会津大学先端ICTラボ「LICTiA」] (出所:会津大学)

県中地区
ふくしま医療機器開発支援センター
福島再生可能エネルギー研究所
福島県ハイテクプラザ
[「ふくしま医療機器開発支援センター」] (出所:福島県)

県南地区
福島県営工業団地「工業の森・新白河A工区」
電子デバイス関連産業
産業サポート白河

いわき地区
福島県水産海洋
研究センター

2011年以降福島県に立地した企業数



医療関連産業の集積

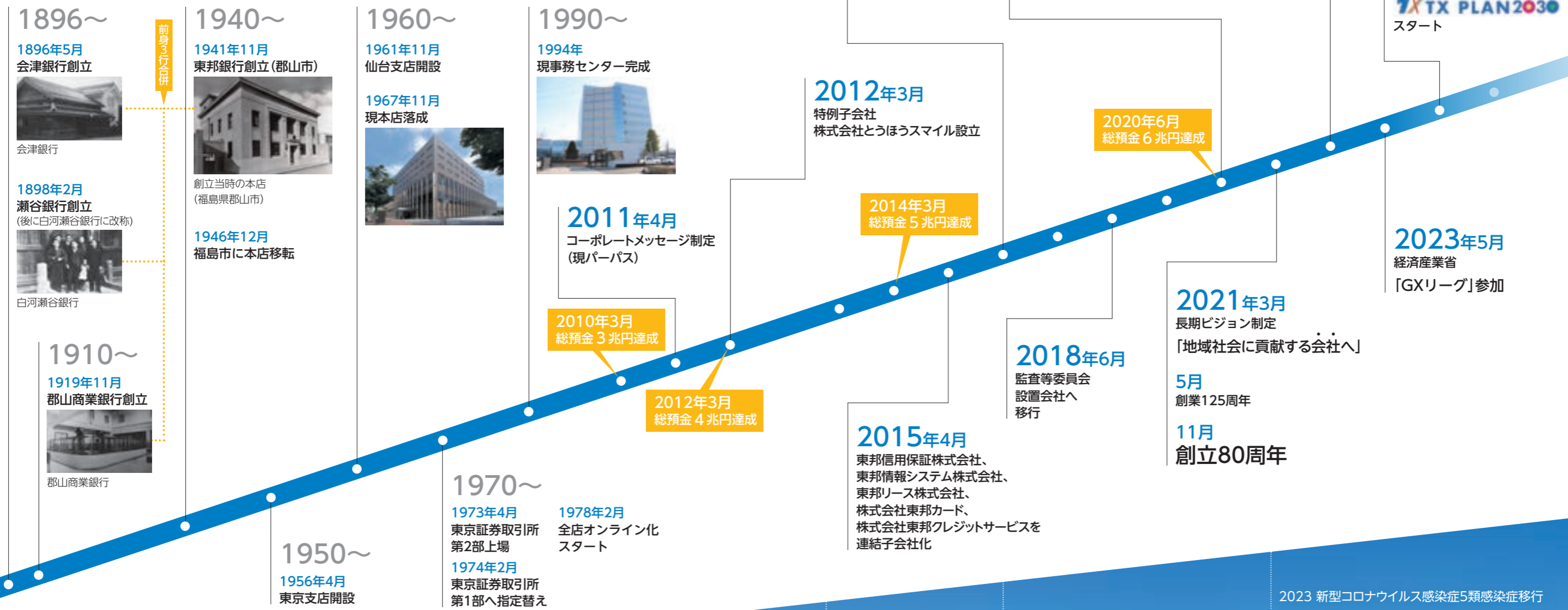
福島県は、2005年度より産学官連携による「次世代医療産業集積プロジェクト」を進めており、医療用機械器具の部品等生産額は全国トップです。



東邦銀行のあゆみ

東邦銀行は、1941年(昭和16年11月4日)に前身の郡山商業銀行、会津銀行、白河瀬谷銀行の3行が合併し誕生しました。

創立にあたって「東から光を背負って進む、発展する銀行」という願いを込め「東邦銀行」と命名されました。以来、地域の発展とお客さまの豊かなくらしづくりに貢献し、着実に成長してまいりました。引き続き「地域社会に貢献する会社」として、役職員一同、地域とともに歩み続けていきます。



社会の流れ

- 1907 東京株式相場暴落(戦後恐慌)
- 1914 第一次世界大戦勃発
- 1920 反動恐慌勃発、東京地方で銀行取り付け激化
- 1939 第二次世界大戦勃発
- 1973 第1次オイルショック
- 1991 バブル崩壊
- 1995 阪神・淡路大震災
- 2008 リーマン・ショック
- 2011 東日本大震災
- 2016 日銀「マイナス金利政策」導入決定
- 2020 新型コロナウイルス感染症拡大
- 2023 新型コロナウイルス感染症5類感染症移行
- 2024 マイナス金利政策解除

インターネットバンキング
東邦銀行グループについて
東邦銀行の経営戦略
地域・お客さまとの価値共創
当行グループの成長戦略
当行グループの成長戦略
当行グループの成長戦略
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
コーポレートアイデンティティ

東邦銀行の強み

東邦銀行グループは、財務資本、人的資本、知的資本、社会・関係資本等の経営資源を最大限に活用し、地域のお客さまへ価値を提供することにより、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

〈特に注記のないものについては、2024年3月末または2023年度実績〉

財務資本

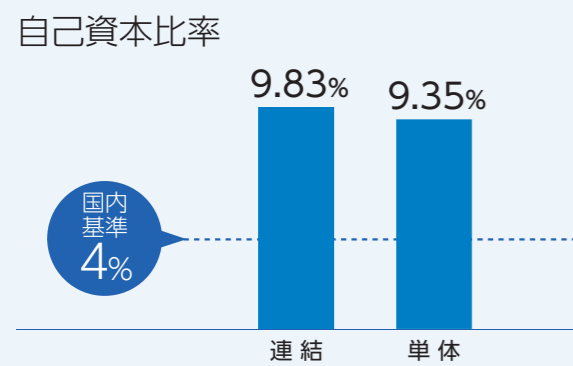
健全な財務・収益基盤

総資産 **6兆7,381** 億円(単体)

総預金 **6兆3,074** 億円(単体)
(譲渡性預金含)

貸出金 **3兆9,342** 億円(単体)

有価証券 **8,777** 億円(単体)



2024年3月末より、信用リスク計測手法を「標準的手法」から「基礎的内部格付手法」に変更するとともに、バーゼルⅢ最終化を適用しております。

人的資本

多様性かつ高度な金融知識を有する人材

中小企業診断士 **18**名

宅地建物取引士 **95**名

証券アナリスト **15**名

CFP/AFP* **59**名

FP1級/FP2級 **1,028**名

女性役席者比率 **24.0%**

キャリア採用人数 **22**名

障がい者雇用人数 **71.0**名

*CFP/AFP(Certified Financial Planner/Affiliated Financial Planner)…日本FP協会が運営するFP資格

知的資本

幅広い金融関連サービス

グループ会社数 **8**社

(とうほう証券株式会社、株式会社東邦コンサルティングパートナーズ、東邦リース株式会社、株式会社東邦カード、株式会社東邦クレジットサービス、東邦信用保証株式会社、東邦情報システム株式会社、株式会社とうほうスマイル)

信託機能を活用した資産承継コンサルティング

1994年より信託免許を保有し、信託業務のノウハウを蓄積

- 銀行本体で「遺言信託」「遺産整理業務」「遺言代行信託」「暦年贈与型信託」「家族のきずな信託」を取扱い

2023年度 信託関連相談対応件数 **837**件

2024年3月末 遺言書保管件数 **779**件

事業性評価を通じたお客さま支援

東日本大震災からの復興を通じた事業再生・経営改善支援のノウハウ

- 事業性評価を通じたお客さまの実態把握をふまえた改善計画支援
- 地域経済活性化支援機構・福島県中小企業活性化協議会等外部機関との連携

TSUBASAアライアンス

- (地方銀行10行が参加する広域連携の枠組み 2015年10月発足)
- フィンテックや事務・システム共同化、相続関連業務、国際業務など、参加行のグループ会社を含め幅広い分野で連携

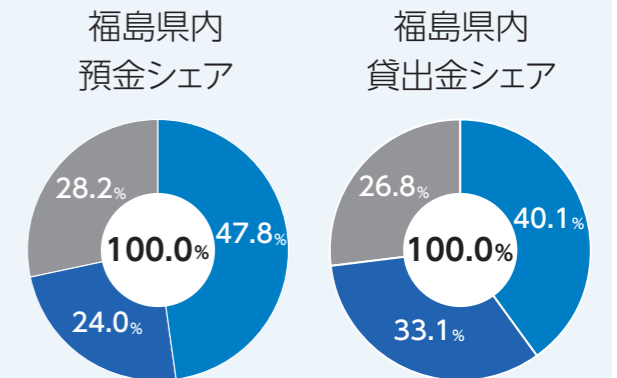
社会・関係資本

強固な事業基盤

充実した店舗網

本支店 **123**か店
(うちインターネット支店1 出張所5)

福島県における圧倒的なお客さま基盤



■当行 ■メガバンク・地方銀行 ■信金・信組・その他
※JA、ゆうちょ銀行除く(出典:㈱日本金融通信社)(2023年9月末現在)

給振口座数(2024年3月末現在) **397,912**口座

年金受取口座数(2024年3月末現在) **174,170**口座

当行をメインバンクとする企業 **9,098**社(シェア40.24%)
出典:帝国データバンク(2023年調査)

指定金融機関自治体数 **31**自治体 / **60**自治体(輪番制含む)

地方創生に関する連携協定を締結する自治体数 **29**自治体 / **60**自治体

経営理念体系

長期経営計画「TX PLAN 2030」のスタートに際し、地域社会への貢献をこれまで以上に果たしていくために、役職員が同じ価値観を共有し、心ひとつに進むことを目的に、新たな経営理念体系を制定しました。

行名の由来である「東から光を背負って進む、発展する銀行」という原点に立ち返り、お客さま第一主義に徹し、社会課題の解決を通じ持続可能な社会の実現に貢献していきます。

TOHO BANK
経営理念体系

すべてを地域のために



| | |
|----------------|---|
| MISSION | サステナビリティ宣言 ①地域経済・社会の活性化 ②少子高齢化への対応 ③DXの促進 ④多様な人財の躍動 ⑤脱炭素・ネイチャーポジティブ |
| VISION | 地域社会に貢献する会社へ ~金融サービスの枠を超えて~ |
| VALUES | 行動指針・価値観 私たちは、お客さま第一主義に徹し、社会課題の解決を通じ、持続可能な社会の実現に貢献します。 熱意(Passion) 私たちは、地域社会貢献への情熱を何よりも大切に、ふくしまの成長のために汗を流します。 対話(Dialogue) 私たちは、お客さまとの深度ある対話を重視し、共感する姿勢を大切にします。 学び挑戦(Challenge) 私たちは、自己の成長とお客さまの発展に向け、失敗を恐れず新しいことを学び、挑戦しつづけます。 誠実(Integrity) 私たちは、高い倫理観を持ち、誠心誠意お客さまと向き合います。 未来志向 (Visionary) 私たちは、短期的な目線に偏ることなく、大局をつかみ長期的な目線でお客さまとともに未来を見据えます。 |

企業風土の変革

自立型組織への変革

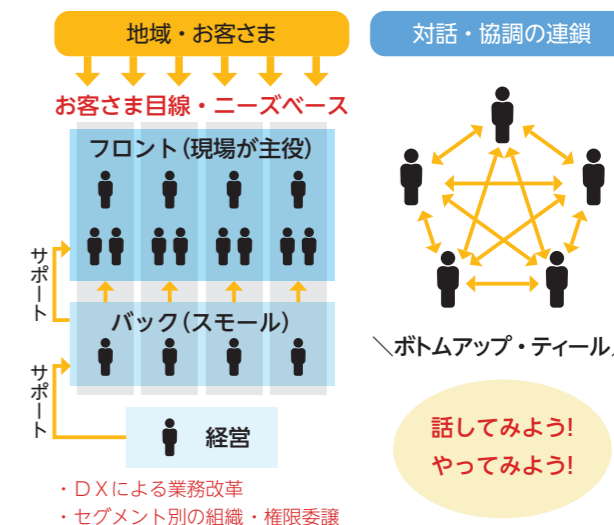
「共創」

私たちは、「すべてを地域のために」というパーパスのもと「地域社会に貢献する会社」となるべく、

企業風土の変革に
取組んでいきます。

そして、多様なステークホルダーの皆さまとの対話を通じ、

新しい価値を共創していきます。



- ・DXによる業務改革
- ・セグメント別の組織・権限委譲

経営戦略タスクフォース

ボトムアップ型の組織風土醸成を目的に、営業店の若手行員から成る「経営戦略タスクフォース(以下、TF)」を2021年7月に組成しました。TFでは、若手行員が当行の経営戦略や重点施策について議論した内容を直接経営陣に提言できる仕組みとなっており、実際に提言した内容が制度化した事例も複数あります。その一例として、若手行員のモチベーション向上を目的とした、「スタートアップ表彰制度」や、「月間MVP制度」が挙げられます。

2024年6月からは、第3期TFが始まりました。長期経営計画「TX PLAN 2030」の実効性を高め、これまで以上に地域・お客さまに貢献できるよう取組んでいきます。

- 第2期TFメンバーとして、組織の課題や長期経営計画に対する意見交換を行ってきました。
- 長期経営計画については、素案段階から意見をいただきました。経営陣や本部各部の担当者が本気で考え、毎日にブラッシュアップしていく過程を間近で見ることができ、非常に良い経験ができました。
- 自分のような若手行員でも、経営に直接提言することができ、ボトムアップ型の企業風土に変革してきていることを実感しています。この経験をふまえ、一人でも多くのお客さまに付加価値のある提案をしていきたいと考えています。



原町支店
鈴木奨之
2014年入行



本店営業部
板垣七瀬
2015年入行

- TFでは、組織風土の変革のために「従業員のエンゲージメント向上」が必要不可欠と考え、具体的な取組みについて検討しました。感謝や称賛の気持ちを伝え合うことで、よりモチベーション高く仕事に取り組めるという意見をもとに「39カード」の導入を提言し、実際に制度化されました。
- 導入から1年が経ち、行内イントラネット上で、日頃の感謝や称賛の気持ちを気軽に伝える仕組みができたことで、職員のモチベーション向上やコミュニケーション活性化が図られています。
- 私たち若手行員の声が実際に形になり、とてもやりがいを感じましたし、当行がボトムアップの声を大切にしていることを実感しました。これからも、「感謝と称賛の企業文化醸成」に向けて積極的に取組んで行きたいと思っています。



企業風土変革に向けた意見交換の様子



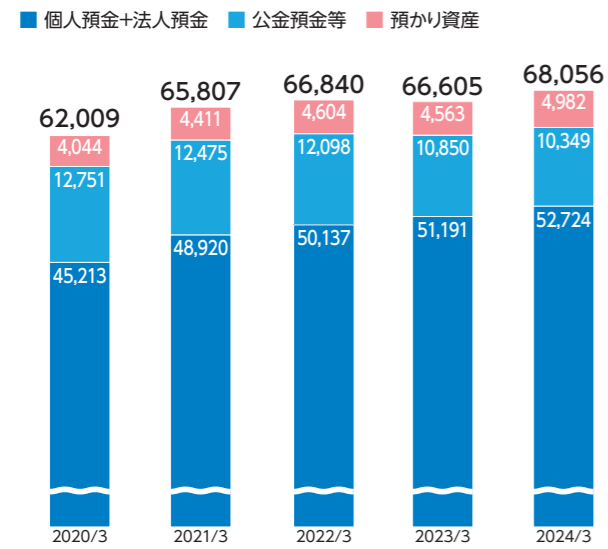
佐藤頭取と第2期経営戦略
タスクフォースメンバー



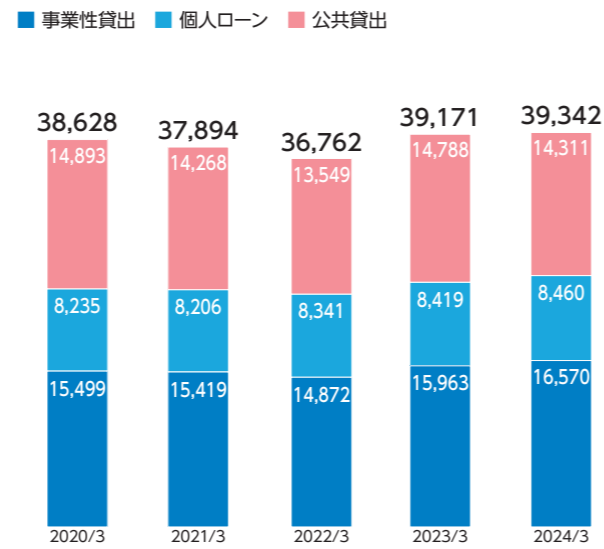
長期経営計画「TX PLAN 2030」
策定に向けた意見交換の様子

財務ハイライト

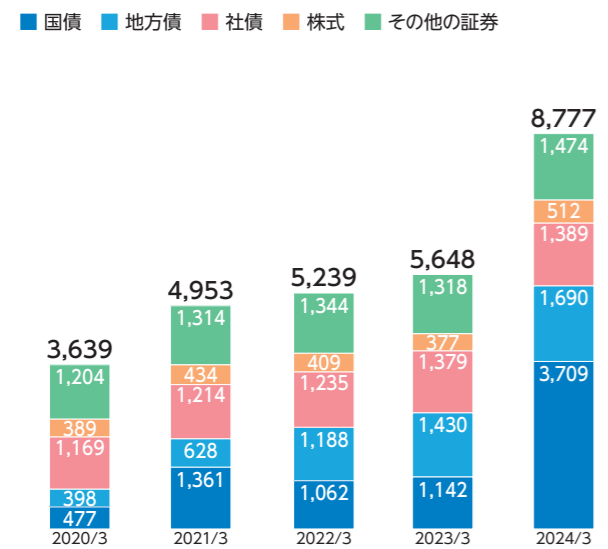
総預かり資産残高(単体) (億円)



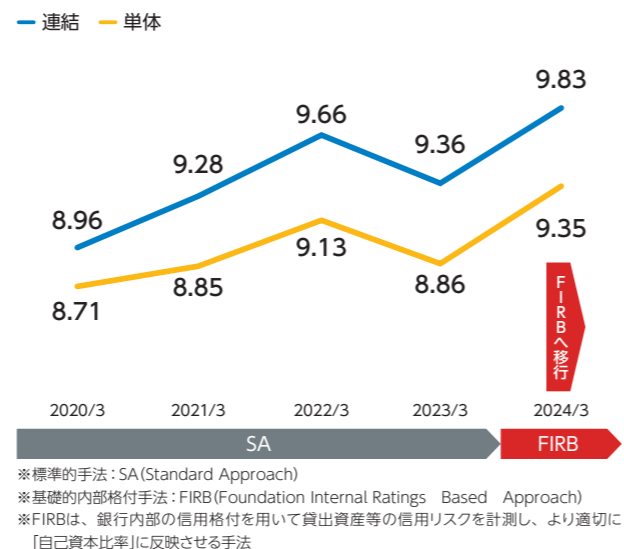
貸出金残高(単体) (億円)



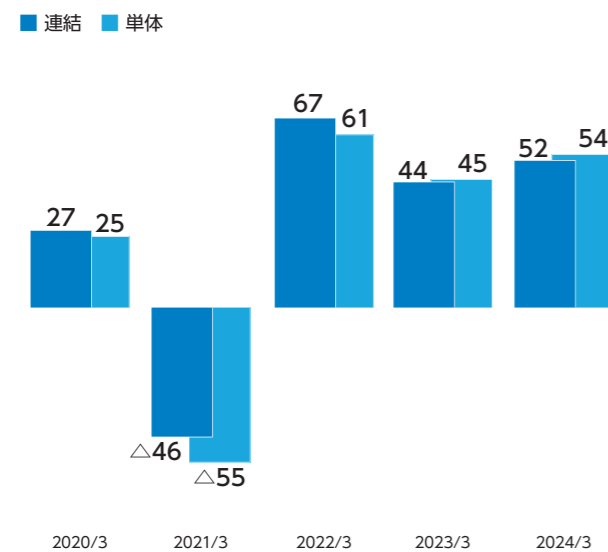
有価証券残高(単体) (億円)



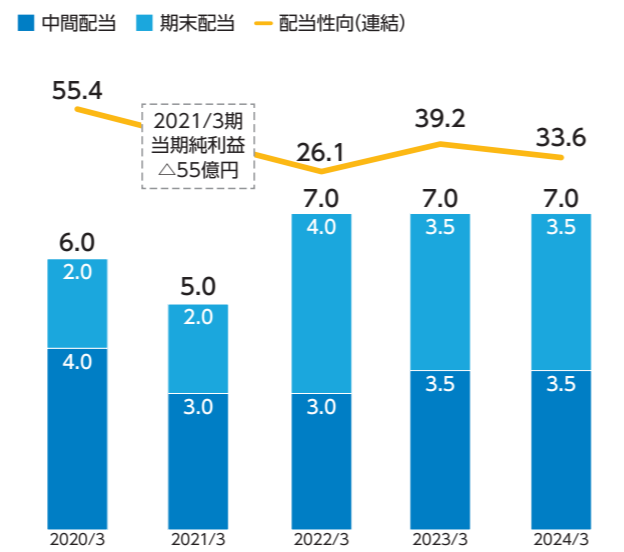
自己資本比率(連結・単体) (%)



当期純利益(連結・単体) (億円)



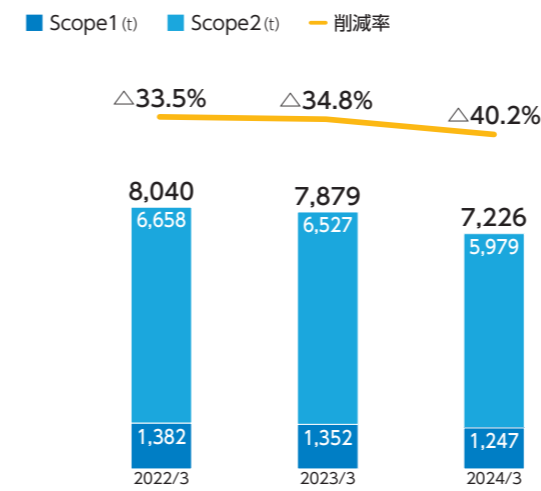
株主還元 (円)



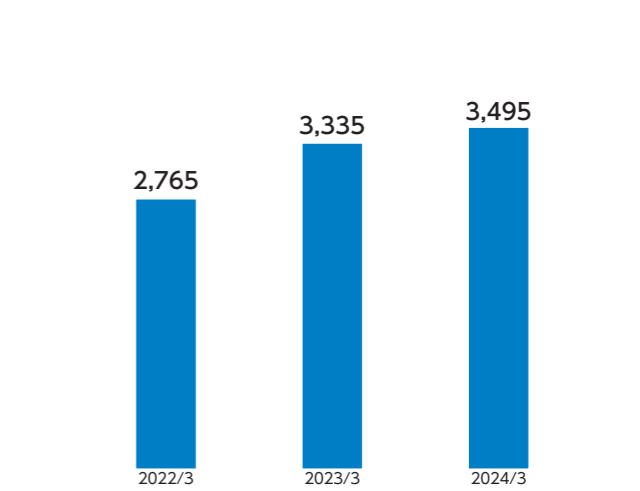
非財務ハイライト

サステナビリティ経営

CO₂排出量削減率推移

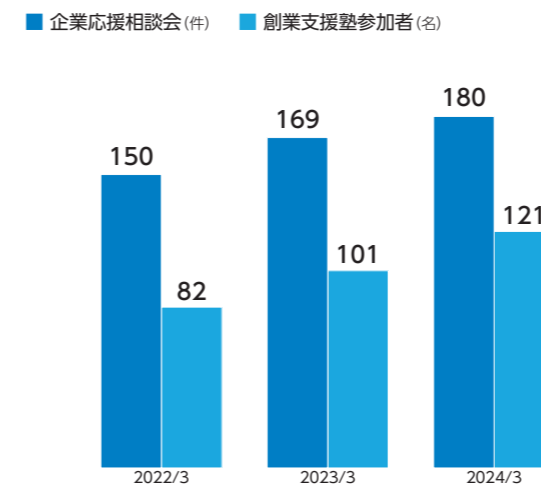


再生可能エネルギー融資実行累計金額 (億円)

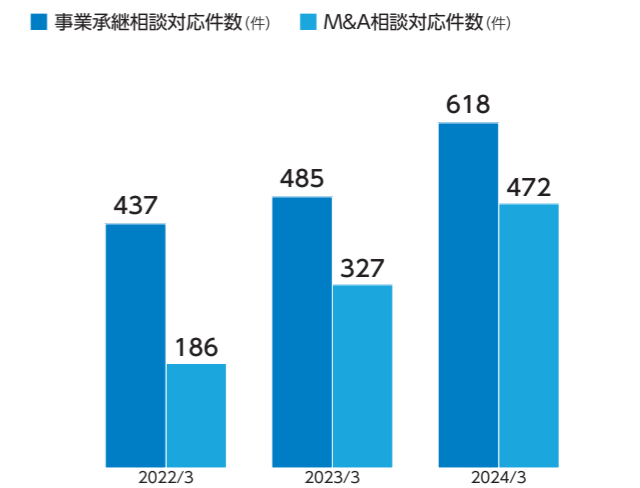


法人コンサルティング

創業支援

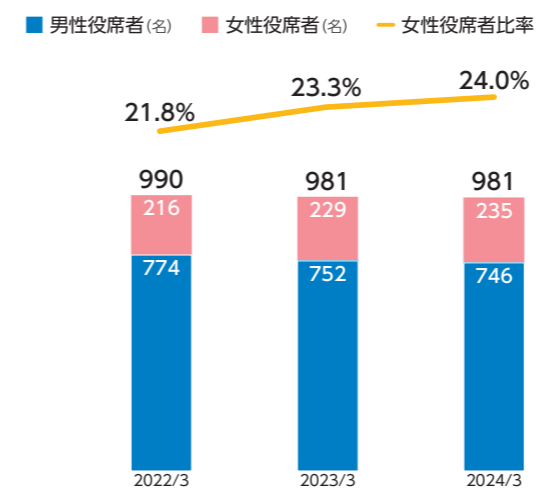


事業承継・M&A支援

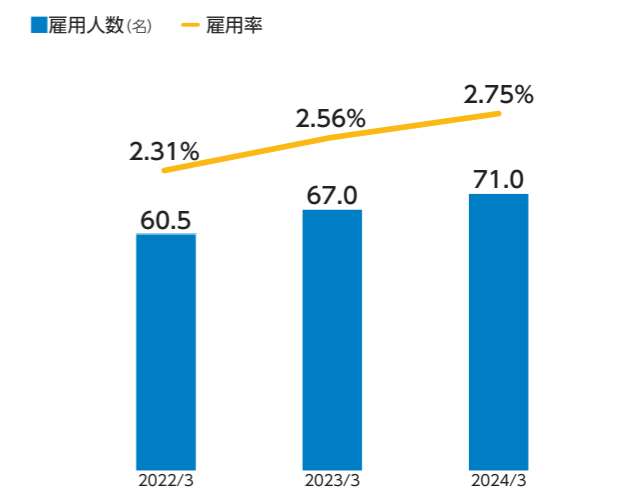


ダイバーシティ

女性役席者



障がい者雇用



インターネット活用

東邦銀行グループについて

東邦銀行の経営戦略

地域・お客さまとの価値共創

当行グループの成長戦略

当行グループの成長戦略

持続的成長に向けた社会課題への取組み

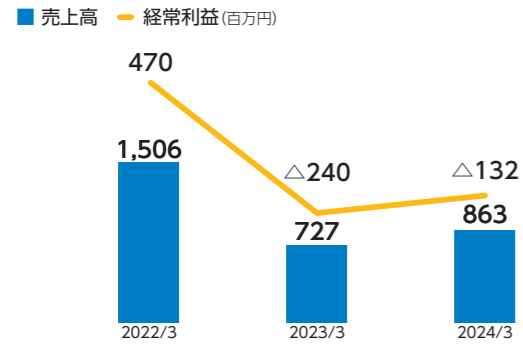
持続的成長を支える基盤

コーポレートデータ

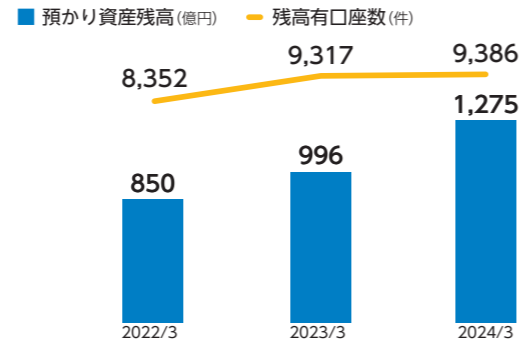
グループ会社 財務・非財務ハイライト

とうほう証券(証券業務)

売上高と経常利益

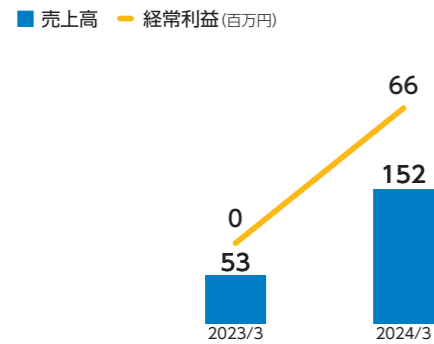


預かり資産残高と残高有口座数

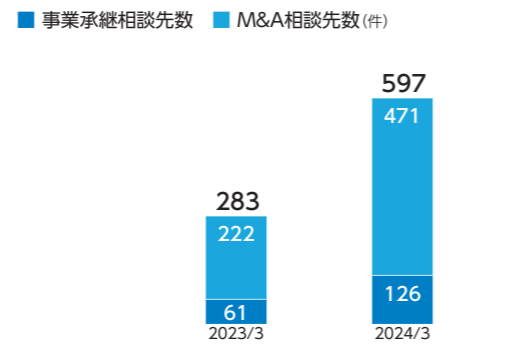


東邦コンサルティングパートナーズ(事業承継、M&A支援業務 2022年10月事業開始)

売上高と経常利益

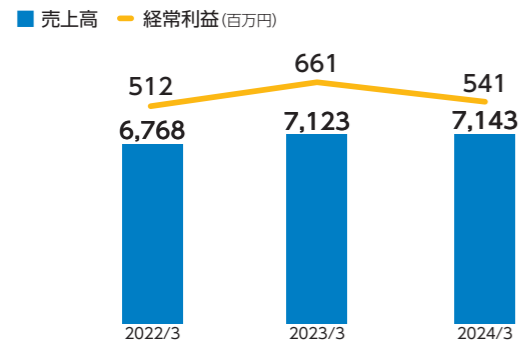


事業承継相談件数とM&A相談件数

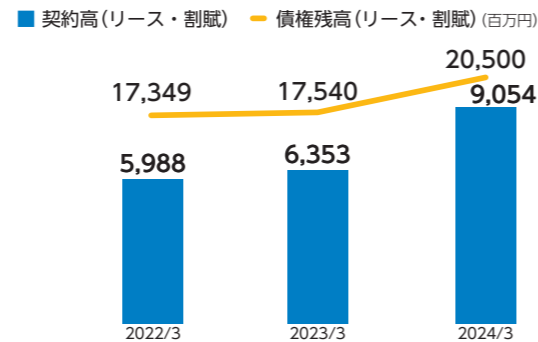


東邦リース(リース業務)

売上高と経常利益

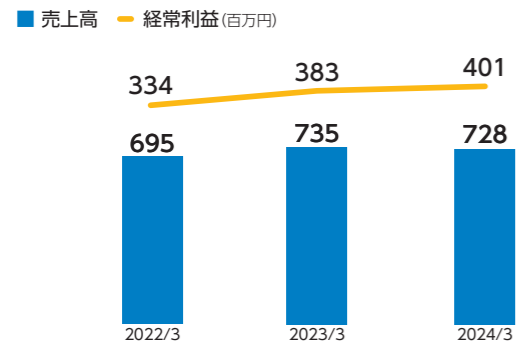


リース・割賦の契約高・債権残高

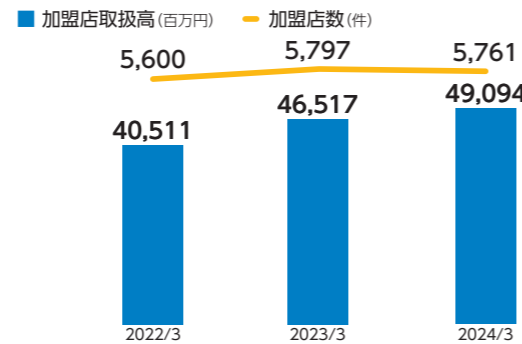


東邦カード(クレジットカード業務および信用保証業務)

売上高と経常利益

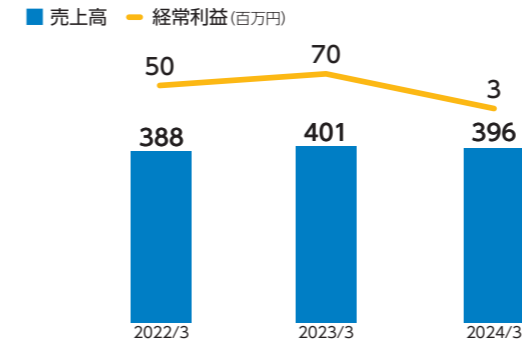


加盟店取扱高と加盟店数

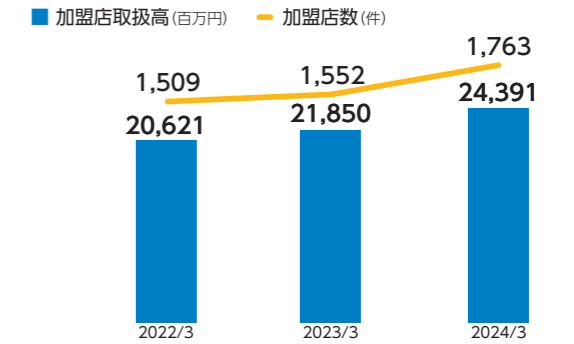


東邦クレジットサービス(クレジットカード業務および信用保証業務)

売上高と経常利益

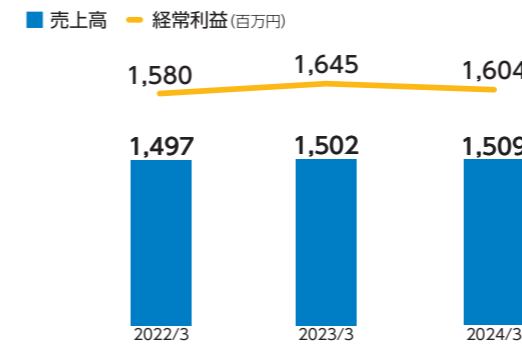


加盟店取扱高と加盟店数

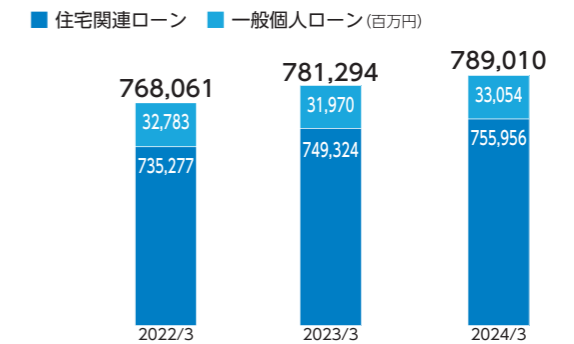


東邦信用保証(信用保証業務)

売上高と経常利益

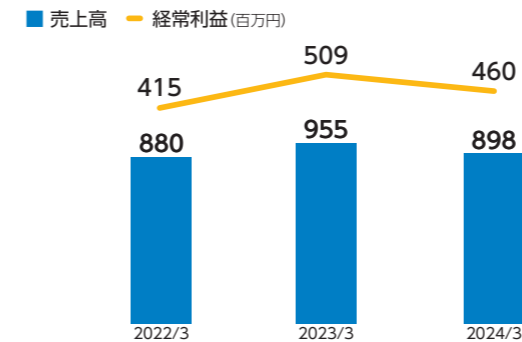


保証債務残高

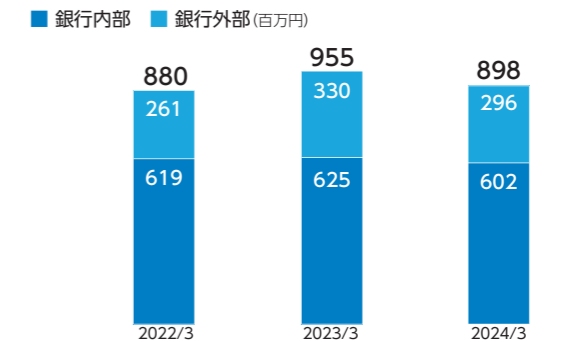


東邦情報システム(IT導入企画・開発)

売上高と経常利益



売上高の内区分



2024年3月期グループ会社の利益・配当状況

| 会社名 | 業種 | 経常利益 | 当期純利益 | グループ配当金額*1 |
|------------------|--------------|-------|-------|------------|
| とうほう証券 | 証券業務 | △132 | △159 | 0 |
| 東邦コンサルティングパートナーズ | 事業承継、M&A支援業務 | 66 | 41 | 0 |
| 東邦リース | リース業務 | 541 | 493 | 552 |
| 東邦カード | クレジットカード業務 | 401 | 323 | 312 |
| 東邦クレジットサービス | および信用保証業務 | 3 | △1 | 31 |
| 東邦信用保証 | 信用保証業務 | 1,604 | 1,212 | 1,192 |
| 東邦情報システム | IT導入企画・開発 | 460 | 451 | 484 |
| とうほうスマイル(特例子会社) | 帳票等の印刷・製本業務 | △4 | △4 | 0 |
| 合計 | | 2,939 | 2,356 | 2,572 |

*1 グループ各社から銀行本体およびグループ各社への配当金支払額

PURPOSE すべてを地域のために

MISSION

- ①地域経済・社会の活性化
- ②少子高齢化への対応
- ③DXの促進
- ④多様な人財の躍動
- ⑤脱炭素・ネイチャーポジティブ

VISION

地域社会に貢献する会社へ ~金融サービスの枠を超えて~

VALUES

熱意(Passion) 誠実(Integrity) 対話(Dialogue) 未来志向(Visionary) 学び挑戦(Challenge)

投下資本

事業活動

提供価値

外部環境

地域社会

- 少子高齢化、人口減少
- DXの進展
- 気候変動リスクへの対応
- サステナビリティ経営の浸透
- 地政学リスクの長期化

金融機関

- 金融政策の転換
- 規制緩和に伴うビジネス機会創出と異業種参入
- お客さま本位の業務運営への社会的要請

福島県

- 人口減少への対応
- 福島イノベーションコースト・構想
- F-REIの設立
- カーボン・ニュートラル

社会・関係資本

店舗数 123カ店
(うち出張所5/含むインターネット支店1)

自然資本

福島県の魅力ある自然

財務資本

預金残高 6兆3,074億円
貸出金 3兆9,342億円
自己資本比率 連結 9.83%
単体 9.35%

※2024年3月末より、信用リスク計測手法を「標準的手法」から「基礎的内部格付手法」に変更するとともに、パーゼルⅢ最終化を適用しております。

人的資本

従業員数 1,881人
コンサルティング人材
中小企業診断士 18名
CFP/AFP 59名
FP1級/FP2級 1,028名

知的資本

多様な金融手法
グループ総合コンサルティングカ
TSUBASAアライアンス

長期経営計画



基本方針① 地域・お客さまとの価値共創

地域経済の持続的成長を達成する10TARGETS

- ① 人材不足への対応
- ② 脱炭素促進支援
- ③ 金融コンサルティング (金融仲介機能発揮)
- ④ 創業・成長・経営支援
- ⑤ 事業性評価・有益情報提供
- ⑥ キャッシュレス (決済)
- ⑦ ライフイベント・サポート (ローン)
- ⑧ 資産形成・運用 (預かり資産)
- ⑨ 相続・信託
- ⑩ 金融リテラシー向上

基本方針② 当行グループの成長戦略

当行の企業価値向上

- サステナビリティ経営
- 営業体制・組織体制
- デジタル戦略
- グループ戦略
- アライアンス戦略
- 資本政策(株主還元・ROE・PBR)

人的資本の充実

- 人材育成
- DE&I
- 人材流動化への対応
- Well-being

地域社会

- 持続的発展への貢献、地方創生
- 地方創生
- 本業を通じた社会課題の解決

環境

- 地域のCO2排出量削減
- 地域の環境保全
- 観光資源の維持・向上

お客さま

- お客さま1社1社の事業価値向上
- お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり

株主

- 中長期的な企業価値向上
- 安定的な株主還元
- 情報開示の充実と積極的な対話

従業員

- 多様で働きがいのある働き方
- DE&Iの推進
- 一人ひとりのキャリアビジョンに合わせた人材育成支援

長期ビジョン

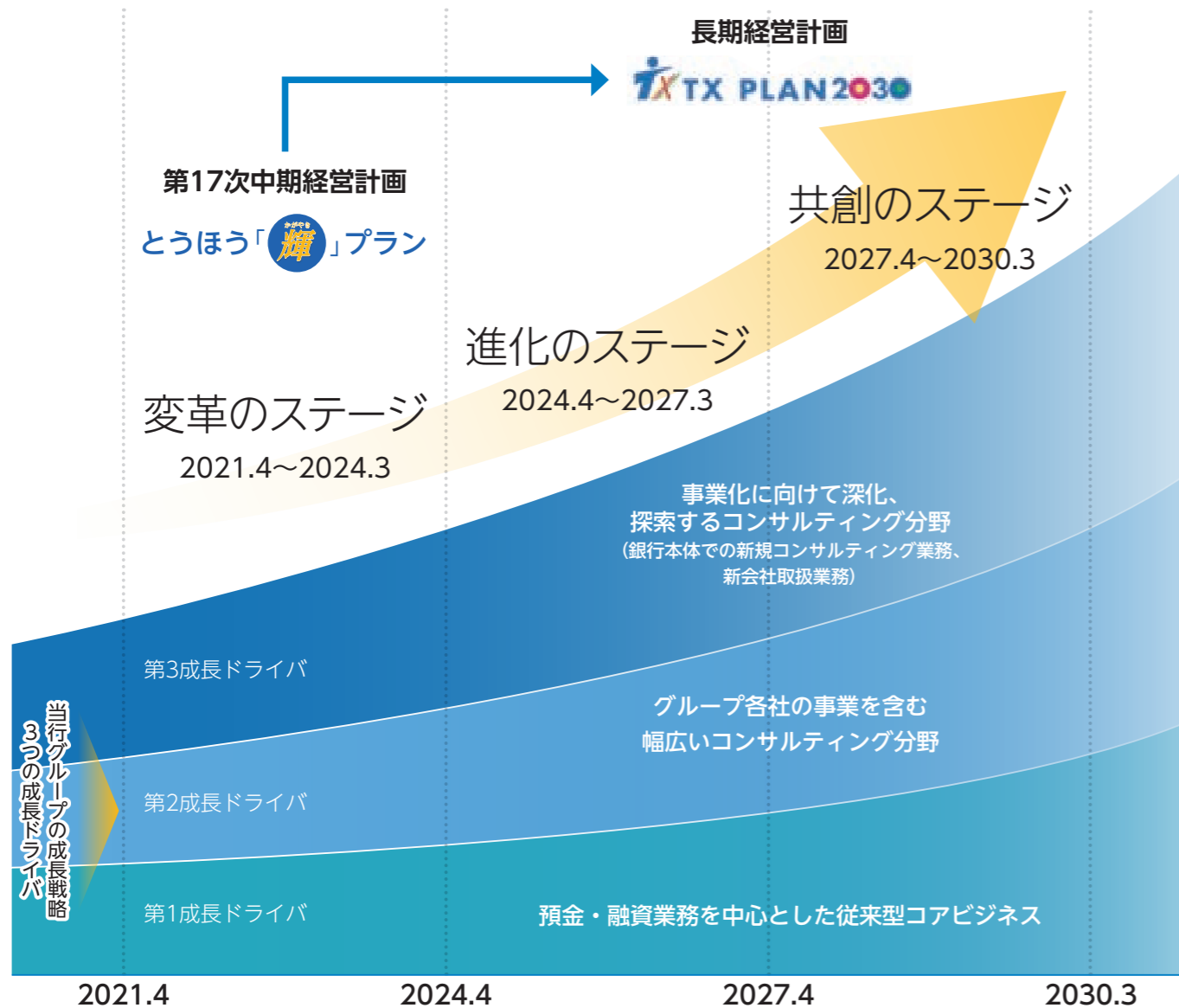
地域・お客さまが求めるニーズが今後ますます多様化していく中で、お客さまが東邦銀行グループに求める役割は、従来型の伝統的な金融サービスにとどまらず、様々な分野に広がっています。

また、東日本大震災から13年が経過した現在においても「福島の更なる復興」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「サステナビリティ宣言」に基づく社会貢献や環境問題等への取り組みも求められています。

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きます。

長期ビジョン

「福島の更なる復興」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～



新たな長期経営計画の名称を「TX PLAN 2030」と決めました。前中計期間で取組んできた「変革」をさらに進め、当行が「進化」を果たし、地域・お客さまと新たな価値を「共創」していくという決意を、3つの「X」に込めました。

「TX PLAN 2030」は、「地域・お客さまとの価値共創」を目指した基本方針Iと、「当行グループの成長戦略」である基本方針IIを大きな柱としました。この基本方針の2つのゴールである、「お客さま1社1社の事業価値向上」と「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」の実現に向け、6年間の計画をスタートしました。

長期経営計画



(TOHO TRANSFORMATION (X) PLAN 2030)

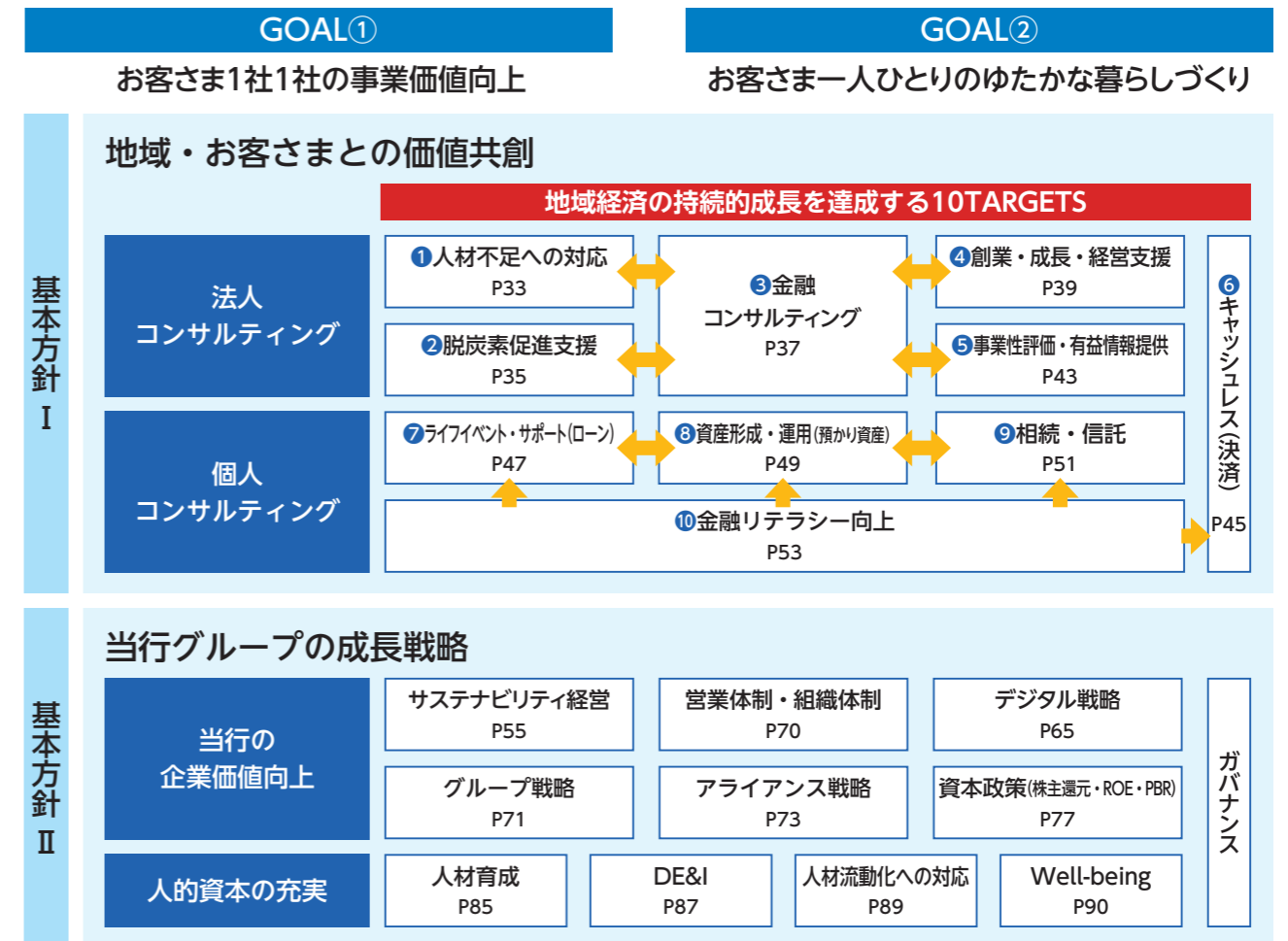
計画期間：2024年4月～2030年3月

「X」に込められた3つの意味

変革 = TRANS(X)FORMATION

進化 = EXPANSION

共創 = CROSS(X)



前中期経営計画の振り返り

前中計では「地域・お客さまが輝く」「従業員が輝く」「当行が輝く」という3つの基本方針を掲げ各種施策を展開し、TX PLAN 2030「進化のステージ」における成長の礎を築くことができました。

幅広いコンサルティングサービスの高度化へ向けた取組みが着実に図られた一方、収益面では県内の事業性貸出、個人ローン、預かり資産営業等に一部課題が残る結果となりました。長期経営計画「TX PLAN 2030」ではこれら課題に対し重点的に取組んでいく方針です。

前中期経営計画の概要

| | | |
|------|-------|--|
| 名称 | | |
| 基本方針 | 基本方針Ⅰ | <p>地域・お客さまが輝く (地域・お客さまへの恩返し)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 法人コンサルティング戦略 ● 個人コンサルティング戦略 ● チャネル戦略 ● グループ戦略 |
| | 基本方針Ⅱ | <p>従業員が輝く (成長と活力)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 人事・人材育成戦略 |
| | 基本方針Ⅲ | <p>当行が輝く (持続可能な経営体質)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 新営業体制・組織戦略 ● デジタル・IT戦略 ● 有価証券運用戦略 ● コスト構造改革戦略 ● アライアンス戦略 ● SDGs・ESG戦略 |

主要計数の推移

| 連結 | 2021年度実績 | 2022年度実績 | 中計目標(2023年度) | 2023年度実績 |
|--------|----------|----------|--------------|----------|
| コア業務純益 | 122億円 | 100億円 | 100億円以上 | 93億円 |
| ROE | 3.50% | 2.33% | 2.8%以上 | 2.64% |
| コアOHR | 73.1% | 76.3% | 78.0%以下 | 78.9% |
| 当期純利益 | 67億円 | 44億円 | 55億円 | 52億円 |

前中期経営計画における主な成果

| | |
|-------|--|
| 基本方針Ⅰ | <p>地域・お客さまが輝く (地域・お客さまへの恩返し)</p> <p>幅広いコンサルティングサービスの高度化</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 新規コンサル業務開始(計画策定・人事制度・補助金申請等) ▶ 東邦コンサルティングパートナーズ設立による事業承継・M&A業務の高度化 ▶ とうほう地域総合研究所による伴走型経営コンサルティング開始 |
| 基本方針Ⅱ | <p>従業員が輝く (成長と活力)</p> <p>自律・成長・挑戦を目的とした人事制度改革・コンサルティング営業力の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 活躍機会の拡充(キャリア申告制度・シニアサポーター制度(70歳までの雇用機会確保)) ▶ 評価方法の多様化・見直し(360度評価・コンピテンシー評価の導入、考課体系の見直し) ▶ 継続的な人的資本投資(給与体系の見直し、賃上げ、初任給・時給の引上げ) ▶ キャリア形成支援(1on1ミーティングの拡充、スキル伝承に向けたOJT本部サポート) ▶ コンсалティング営業力の強化(業務研修(OFF-JT)の強化、休日セミナー・ホームラーニングの拡充) |
| 基本方針Ⅲ | <p>当行が輝く (持続可能な経営体質)</p> <p>サステナビリティ経営、デジタル化、アライアンス戦略の促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 2040年度カーボンニュートラル目標設定 ▶ サステナビリティ戦略推進課の設置および環境省との連携事業の開始 ▶ コーポレートガバナンス高度化(プライム市場移行) ▶ TSUBASA基幹系システム移行完了 ▶ 野村証券との金融商品仲介業務における包括的業務提携に向けた基本合意締結 |

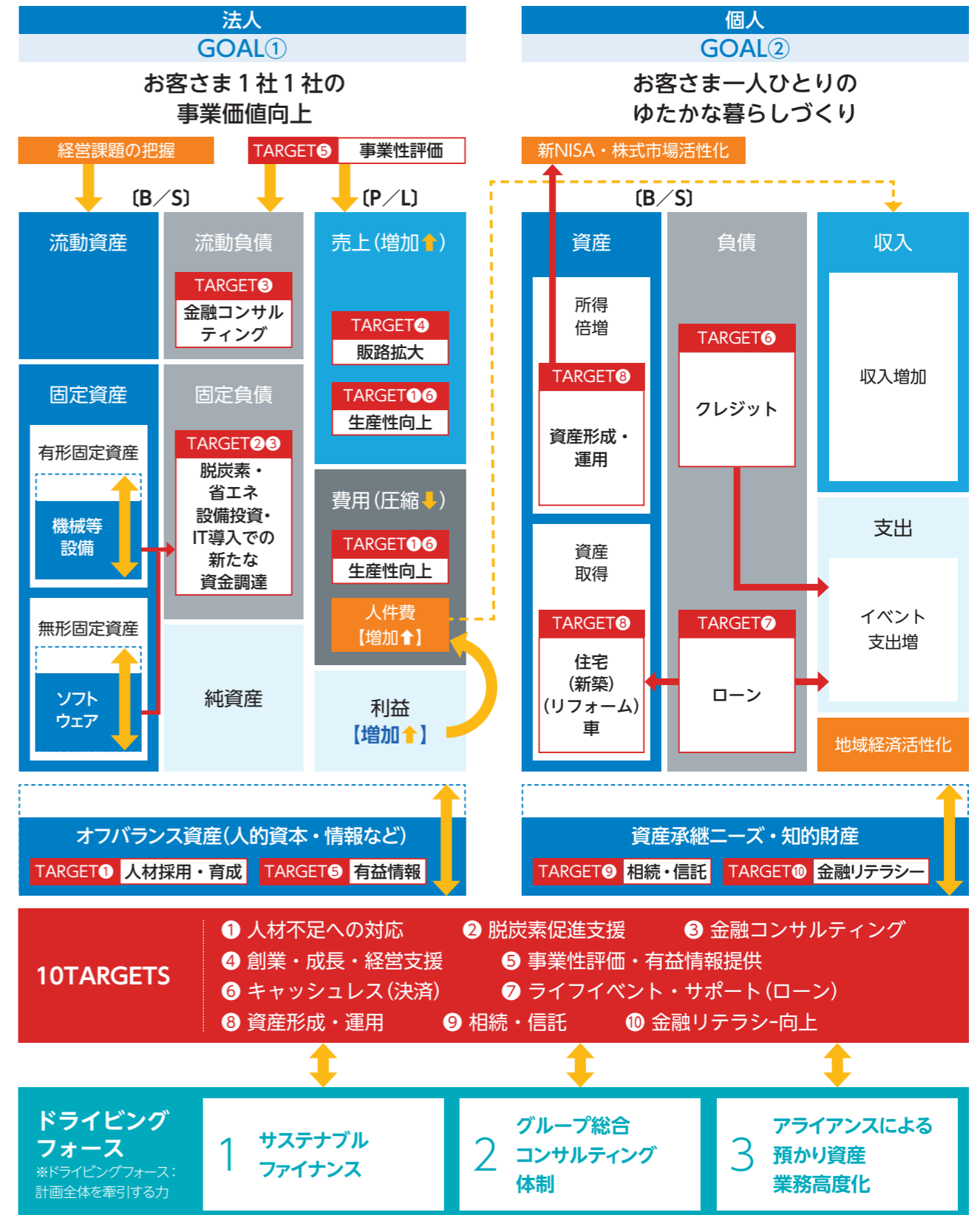
10TARGETSと3つのドライビングフォース

「TX PLAN 2030」を通じ地域社会の持続可能性を高めるため、当行が重点的に取り組むべき分野として、10TARGETSを設定しました。10TARGETSに取り組む、地域・お客さまと新たな価値を共創することで、2つのGOALである「お客さま1社1社の事業価値向上」と、「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」を実現していきます。

| | |
|----------------------------|---|
| 1 人材不足への対応 | 少子高齢化を背景とした人材不足への対応は、地域社会において重要な課題です。人材を確保するための「人材紹介」や、定着に向けた「人事制度・福利厚生」の策定支援、「社内教育」支援といったサービスを提供していきます。また、お客さまの生産性向上・省力化を目的としたIT・DX活用支援にも積極的に取り組みます。 |
| 2 脱炭素促進支援 | 異常気象による自然災害が増加する中、地球温暖化への対応として脱炭素化に取り組むことは、企業に課せられた責務です。当行では、「知る」「測る」「減らす・情報発信する」のステップに応じた幅広いソリューションメニューで、お客さまの脱炭素化への取り組みをサポートします。 |
| 3 金融コンサルティング | 当行は、事業性融資を成長戦略における第1成長ドライバーとして位置づけ、収益の柱として積極的に取り組んでいます。事業性評価を通じた実態把握により、お客さまの経営課題を把握し、多様な手法によりスピーディな資金供給を実践します。 |
| 4 創業・成長・経営支援 | お客さまのステージに応じて、お客さまが抱える様々な経営課題にお応えし、事業価値を高めるためのコンサルティングサービスを提供しています。地域でイノベーション創出に向けた創業支援、地域を牽引する企業の成長支援に取り組むとともに、厳しい状況に置かれた企業への経営支援に取り組みます。 |
| 5 事業性評価・有益情報提供 | 当行では、お客さま1社1社の事業価値向上に向け、事業性評価と有益情報提供を起点とした営業活動により、お客さまの様々な課題解決を目指す「経営課題提案型営業」を実践し、金融・経営の両面においてワンストップでソリューションを提供しています。 |
| 6 キャッシュレス(決済) | 国は2025年6月までにキャッシュレス比率4割程度を目標に掲げていることをふまえ、キャッシュレスの普及拡大は当行の大きな使命です。個人のお客さまには利便性を実感していただくため、法人のお客さまには業務効率化・人材不足解消のお手伝いのため、キャッシュレスサービスの提案を積極的に行います。 |
| 7 ライフイベント・サポート(ローン) | 自動車購入資金や教育資金、住宅取得資金など、お客さまのライフステージに応じたニーズにきめ細やかに対応し、お客さま一人ひとりの豊かな暮らしづくりをサポートします。また、消費活動を後押しすることで地域経済の活性化に貢献します。 |
| 8 資産形成・運用(預かり資産) | 国は「資産所得倍増プラン」において、「貯蓄から投資」に向け新NISAをはじめとする様々な施策を打ち出し、経済成長と資産所得増加の好循環を目指しています。このような環境をふまえ、お客さまのゆたかな暮らしづくりの実現に向け、お客さまの意向に沿った商品・サービスを提供しています。 |
| 9 相続・信託 | 高齢化社会の進展により、高齢者から将来世代への資産承継に関するニーズは高まっています。当行は、人生100年時代の終活サポートとして、「相続」に対する資産承継コンサルティングや「介護・認知症への備え」について、信託機能を活用した提案を行います。 |
| 10 金融リテラシー向上 | ゆたかな暮らしづくりのうえで、金融経済教育の普及はとても重要です。当行は、地域社会の未来を担う子どもたちへの金融教室に加え、社会人からシニア層まで幅広い世代に対し、ライフステージに応じた金融経済教育活動を実施しています。 |

10TARGETSの取り組みを通じ、地域社会(法人・個人)のバランスシートが拡大し、利益が循環することで、地域経済の活性化に貢献していきます。

そして、「サステナブルファイナンス」、「グループ総合コンサルティング体制」、「アライアンスによる預かり資産業務高度化」という3つのドライビングフォース(牽引力)によって、「TX PLAN 2030」の計画達成を目指します。



インターネットバンキング
東邦銀行グループについて
地域・お客さまとの価値共創
当行グループの成長戦略
（人的資本の充実）
当行グループの成長戦略
持続的成長に向けた社会課題への取り組み
持続的成長を支える基盤
コーポレートデータ

10TARGETSと3つのドライビングフォース

ドライビングフォース①

サステナブルファイナンス

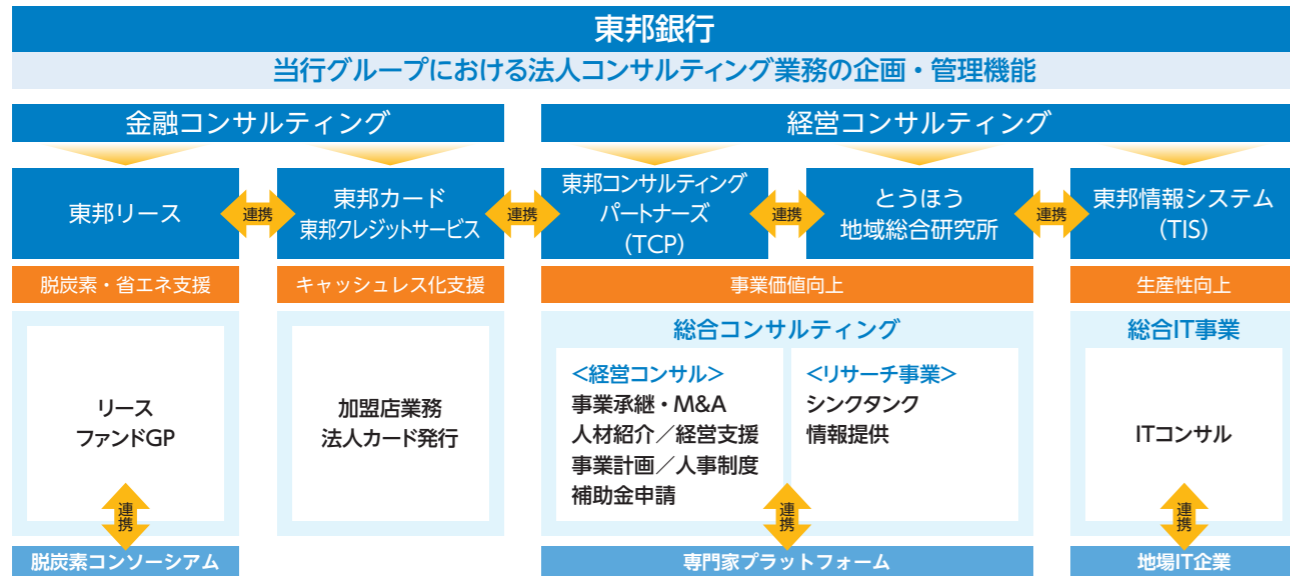
サステナブルファイナンスの対象を社会分野へ拡大するとともに、産業構造の育成・変革や地域のまちづくり、インフラ整備に積極的に取り組み、福島県の持続的な成長に貢献していきます。



ドライビングフォース②

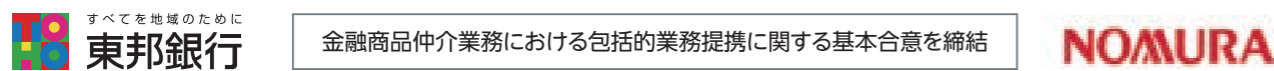
グループ総合コンサルティング体制

東邦銀行とグループ会社、外部専門家が連携し、最適なソリューション提案を行うことで、お客さまの事業価値向上、生産性向上、脱炭素・省エネ支援、キャッシュレス化支援に取り組んでいきます。

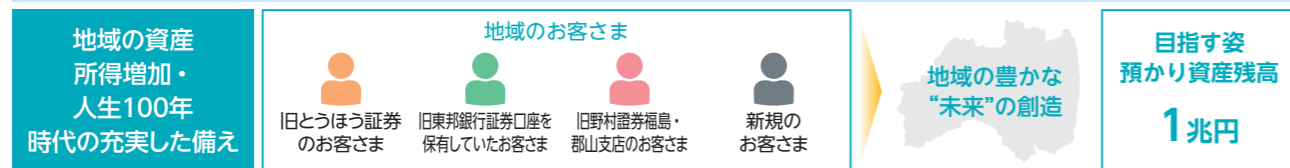


ドライビングフォース③

アライアンスによる預かり資産業務高度化



東邦銀行グループおよび野村証券の双方の強みを最大限に活かし、お客さまに寄り添った良質なコンサルティングの展開を通じて、お客さまのライフサイクルに応じた多様な商品・ソリューションを地域の隅々まで提供することを目指します。



特集 ドライビングフォース対談(グループ総合コンサルティング)



東邦銀行 法人コンサルティング部 部長 本田 拓野

株式会社 東邦コンサルティングパートナーズ シニアコンサルタント 紺野 祐樹

力を一つに、
コンサルティングという
ドライビングフォースの
最大発揮へ

信頼を礎に、地域のお客さまと価値を共創する「コンサルティング」を

本田 私たち東邦銀行の法人コンサルティング部では、脱炭素・サステナビリティ促進支援やストラクチャード・ファイナンスなどお客さまの多様化・高度化するファイナンスニーズにお応えする金融コンサルティング、創業支援・新産業創出推進、海外展開支援など事業者と地域経済の活力向上といった経営コンサルティングを関連会社や外部提携先と連携しながら対応しています。その中でも、地域においてニーズが高まっているのが事業承継やM&Aに関するコンサルティングです。そこで設立された関連会社が、紺野さんが所属されている東邦コンサルティングパートナーズ(以下：TCP)です。

紺野 当社は、地域の大きな社会課題である事業承継やM&Aを中心としたコンサルティング会社として2022年10月に開業いたしました。私はTCPへ異動する前は、東邦銀行からトレーニーという形で東京のM&A専門会社で経験を積んでいました。TCPには、その分野の専門知識に精通したスペシャリストがそろっており、昨年異動した私も培ったスキルを発揮できるよう、日々精進しております。

本田 本年4月に長期経営計画「TX PLAN 2030」が始動しました。その中のドライビングフォースの一つとして期待されているのがコンサルティングです。特に、事業承継やM&Aに関するコンサルティングは今後ますます必要とされる分野であり、法人コンサルティング部とTCPがお互いに連携してこの課題に取り組むことが重要と考えています。

紺野 事業承継やM&Aに対する地域のお客さまの悩みは本当に切実です。福島県では年間約800社が廃業する中、その約43%は黒字にも関わらず廃業を余儀なくされています。営業力、技術力の強みを有しているにもかかわらず後継者に恵まれなかったり、譲受企業とのマッチングがスムーズにできなかったという理由が多く見られます。

後継者問題に直面していた会社を私が担当するお取引先さまに引き継ぐ案件を手掛けたこともあって、事業承継やM&Aに対するコンサルティングの必要性を実感していました。営業店での経験やM&A専門会社のトレーニーで磨いた専門知識を活かしながら、地域のお客さまの悩みを解消するために少しでもお役に立ちたいという想いです。

特集 ドライビングフォース対談(グループ総合コンサルティング)

本田 私もこのポジションに就く前は県内・県外営業店の支店長を経験してきましたが、お客さまの声が直接届く現場ならではの感覚として事業承継やM&Aに対するコンサルティングの必要性を強く感じていました。今でも思い出すのが、県外の支店長をしていた時のある事業承継の案件です。当行はお客さまのメインバンクでなかったにもかかわらず、私たちが誠心誠意ご対応したことで「東邦銀行さんになら相談したい」と、結果に結びつきました。

そうした経験を通じて痛感するのは、銀行員として、人として誠実にお客さまに接していくという気構えです。それが根底になれば、悩みを本音で話してくれるはずありません。肝要なのはお客さまからの信頼ではないでしょうか。お客さまがどのように事業を承継するかという時に、ファイナンス面でもきちんと対応させていただくなど日頃の積み重ねが活きてくるのです。その意味でも、取引銀行が複数ある中でお客さまに当行を選んでいただいた案件は、とても感慨深い思い出です。

紺野 銀行も、ますます選別される時代です。福島県内なら「東邦銀行」といえば誰でも知っていますが、他県で「東邦銀行」といっても、福島県内ほどの知名度はありません。そうした中においては、お客さまに寄り添ったサービスによる信頼獲得こそが大切です。

M&Aにしても、自分の会社を譲渡したり他社に引き渡すことは経営者の方々にとって一生に一度のドラマですから、心情面でのケアも必要かと思います。部長がおっしゃるように、お客さまの立場に立ったコンサルティングというのは本当に基本ですね。

相互連携のコンサルティングで、
専門性の高いサービスを安心かつスピーディに提供

本田 そうした信頼関係が、「TX PLAN 2030」が掲げる「地域・お客さまとの価値共創」、そして地域経済の持続的成長を実現するための前提ではないでしょうか。そのうえでお客さま目線に立って相互連携のメリットを挙げると、まず専門性の高いコンサルティングによる安心の提供です。法人コンサルティング部の取り扱い

案件は当然、各分野のスペシャリストがお客さまのもとに同行しますので、安心して悩みを打ち明け課題解決を任せることができます。また、なにかと不安でいらっしゃるお客さまに対し、東邦銀行とTCPがシームレスに情報を共有しながら、よりスピーディにベストソリューションをご提案できることも大きなポイントでしょう。

紺野 連携による好循環という点では、事業承継やM&Aに関する相談をきっかけに人材不足の解消、企業成長やオーナー個人の相続問題に関する相談というように、お客さまの経営課題を知ることもつながっていきます。各種経営課題に対して、ワンストップのコンサルティングサービスを提供することがドライビングフォースを加速させ、「TX PLAN 2030」の達成につながっていくのだと思います。

本田 事業承継の前後は現経営者と後継者の双方に新たな課題が発生したり、M&Aでは退職金の手当てや受け入れ先での人材の活かし方といった課題が発生してきます。

法人コンサルティング部にはファイナンスチームがあり各種オーダーメイド型融資に対応しているのですが、事業承継やM&A対策



として組織再編を行うような場合に発生する資金需要に対しても、TCPと連携することが増えてきました。コンサルティングの結果として資金需要が生まれ、経営・金融の両面でお客さまをサポートできるようになったことも好循環、相乗効果でしょう。

共創力を加速させながら、
更なる地域経済の持続性アップのために

紺野 企業としての競争力も向上したのではないのでしょうか。コンサルティングの関連会社を有し、事業承継を中心としたコンサルティング業務に力を入れている金融機関が全国的にも増えている中で、私たちTCPサイドからすれば、「東邦銀行」というネームバリューも心強い競争力です。

あるお客さまからは、「毎週のようにいろいろな会社からDMが送られてくるけれど、TCPは50年以上お世話になっている東邦銀行の関連会社なので信用できると思った」というお言葉をいただきました。M&Aを取り扱う証券会社や専門会社が全国に何千社とある中で、事業承継やM&Aなら東邦銀行&TCPという流れを創りつつある手ごたえを感じています。

本田 総合コンサルティング体制の構築による成果は着実に現われています。例えば2020年度の事業承継相談対応件数は436件、M&Aの相談対応件数は183件だったのに対し、TCP設立後の2023年度はそれぞれ618件、472件と大きく伸ばしました。

この勢いをさらに加速させるためにも、東邦銀行行員、TCP社員の双方が知識・スキルのレベルアップを図るとともに、更なる戦略展開を推し進めていく必要があります。すでにお取引のあるお客さまについては当行が保有しているデータ分析から、自社株の対策などを切り口として事業承継やM&Aのマッチングへ導くようなアプローチが可能ですが、今後の課題はお取引がないお客さまへのアプローチです。

紺野 お取引がないお客さま、特に融資取引がないお客さまの接点づくりは私たちにとっても重要な課題であると認識しています。銀行取引というと融資取引をイメージしがちですが、預金取引をいただいているお客さまも同時に事業承継について悩んでいる場合がありますので、そのニーズをどうヒアリングできるかを工夫しなければと思います。そのためにも、各支店の親睦会や各地域の業界団体における事業承継をテーマとした講演を行うなどのお客さまとの接点づくりに励んでいます。

本田 私たちも金融支援だけではなく幅広いソリューションをご提案することで競合他社との差別化を図りながら当行を選んでいただけるような営業活動を展開する必要があります。東邦銀行の様々な取組みを認知していただくため、各種ニュースリリースや講演会などの広報活動を通じたアプローチ策を講じているところです。地域経済の持続性を高め、よき成果を来期も報告できるよう、東邦銀行とTCPの「共創力」をさらに強化していきましょう。

紺野 東邦銀行グループの一員である誇りとともに、お客さまの良きパートナーでありたいという想いを社名に込めた私たちTCPも全力で取り組んでいきます。



イントロダクション

東邦銀行グループについて

東邦銀行の経営戦略

地域・お客さまとの価値共創

当行グループの企業価値向上
当行グループの成長戦略

(人的資本の充実)
当行グループの成長戦略

持続的成長に向けた社会課題への取組み

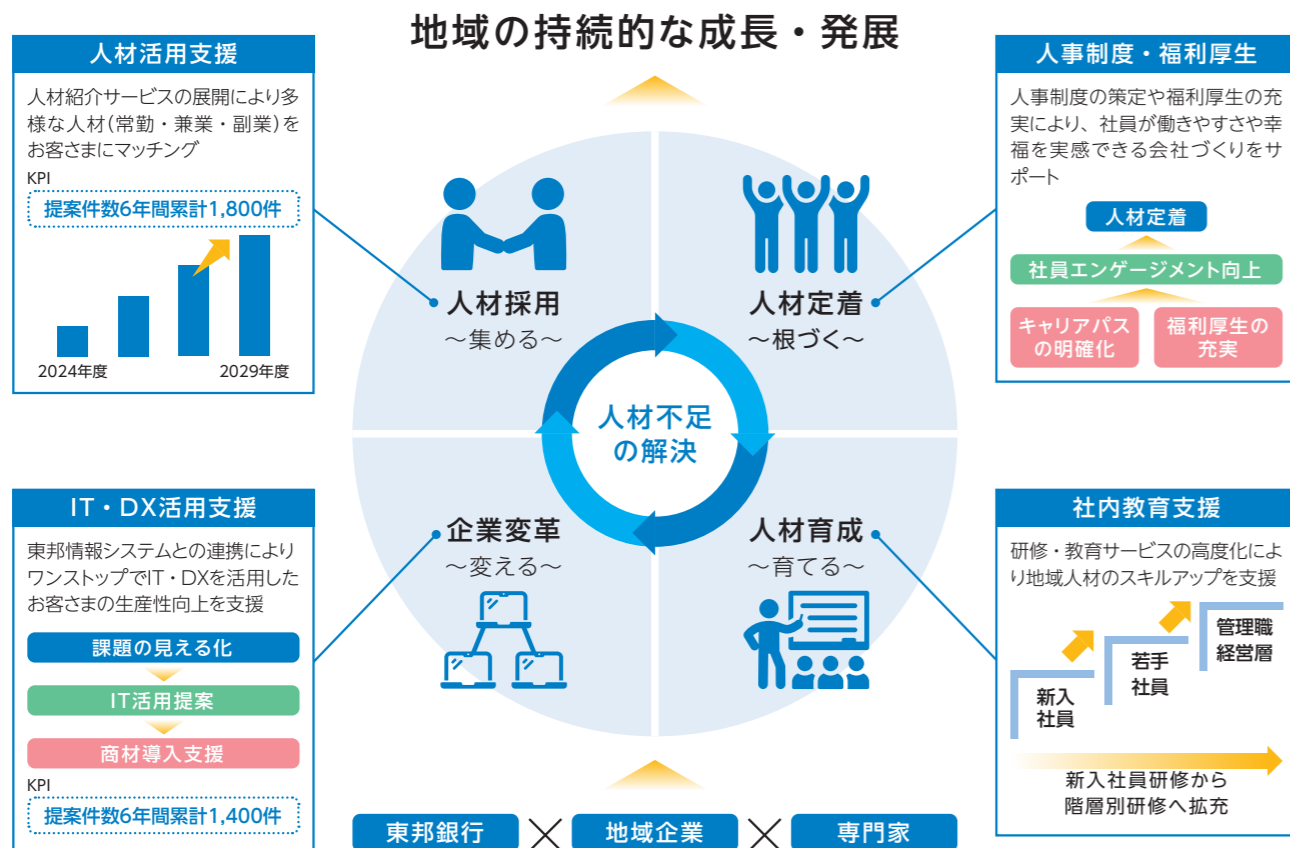
持続的成長を支える基盤

コーポレートデータ

TARGET① 人材不足への対応

少子高齢化を背景とした人材不足・後継者不足は地域社会における最重要課題であり、当行では人材紹介サービスによる採用支援やITコンサルティングによる生産性向上など、様々なソリューションでお客さまの課題解決に取り組んでいます。

また、採用した人材の定着に向け、より働きやすい環境を整備するためのサポートとして、人事制度策定支援や、社会人としての基礎力や専門スキルを備えた地域人材の育成を目的とした社内研修支援にも取り組んでいます。



人材紹介

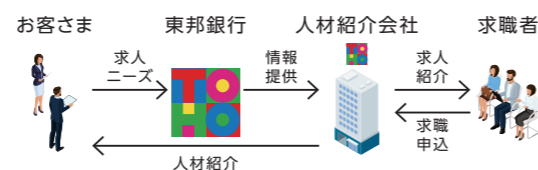
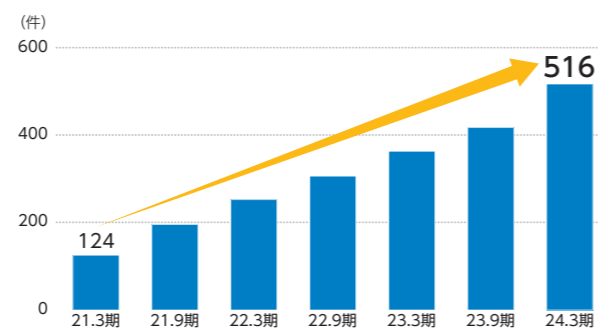
当行は、2019年4月に有料職業紹介事業の許可を取得し、地域企業の持続的成長に必要な人材確保の支援に取り組んでいます。

様々な経営課題に対応するため、経営幹部や管理職、専門スキルを有する人材など、お客さまのニーズに適した人材のマッチングを支援しています。

また、タスクやプロジェクトに応じて専門性の高い人材をスポットで活用する、副業・兼業人材の紹介等、新たな人材活用手法のご提案も行っていきます。

人材紹介についてのニーズは非常に高く、人材確保の支援件数の累計は516件となりました。

人材確保支援件数累計

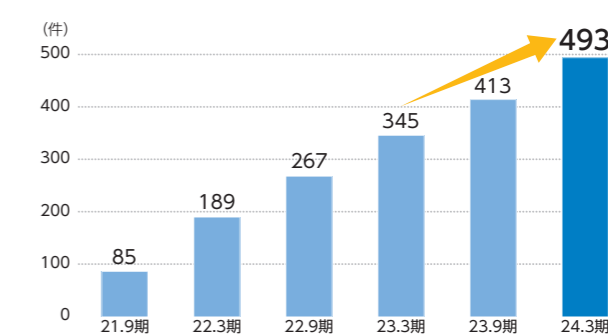


ITコンサルティング

人材不足への対応として、生産性向上による業務効率化は必要不可欠であるとの考えのもと、お客さまへのITコンサルティングの取組みを強化しています。

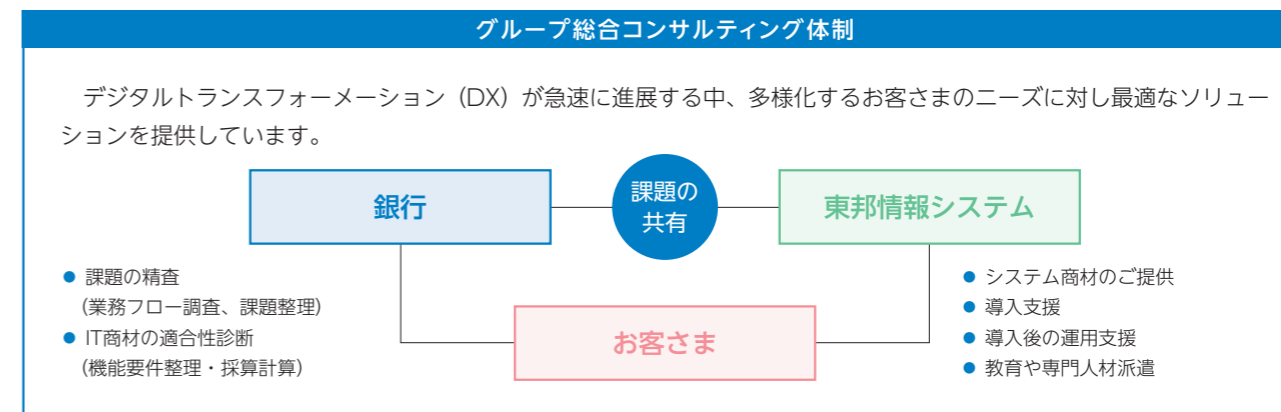
特に、「勤怠管理」、「電子保存」などの制度案件や、請求データの「システム入力負荷軽減」等についての相談が増加しています。その結果、2023年度のITコンサルティング相談件数の累計は493件となりました。

ITコンサルティング相談件数



● お客さまからのニーズが高い分野

| | |
|---------|--|
| 法改正への対応 | 勤怠管理, 電子帳簿保存法対応など (制度案件) |
| 生産性向上 | 既存基幹システムへの情報入力負荷軽減など (属人化回避や雇用コスト圧縮) |
| 課題の見える化 | 業務フロー調査による現状分析および課題の見える化 (IT活用を志向するお客さまへのアドバイザー) |



事業承継・M&A支援の取組み

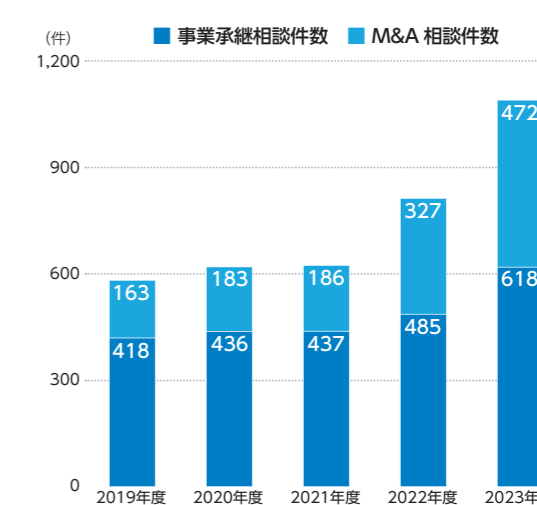
後継者不在や経営人材不足への対応として、お客さまの事業承継支援の取組みを強化しています。

当行は事業承継の専門人材を2022年に開業した東邦コンサルティングパートナーズ(TCP)に集約し、より強力なサポート体制を構築しています。

お客さまの課題解決に向けたよき伴走者 (パートナー) として、地域社会に貢献していきます。



事業承継・M&A相談件数



TARGET② 脱炭素促進支援

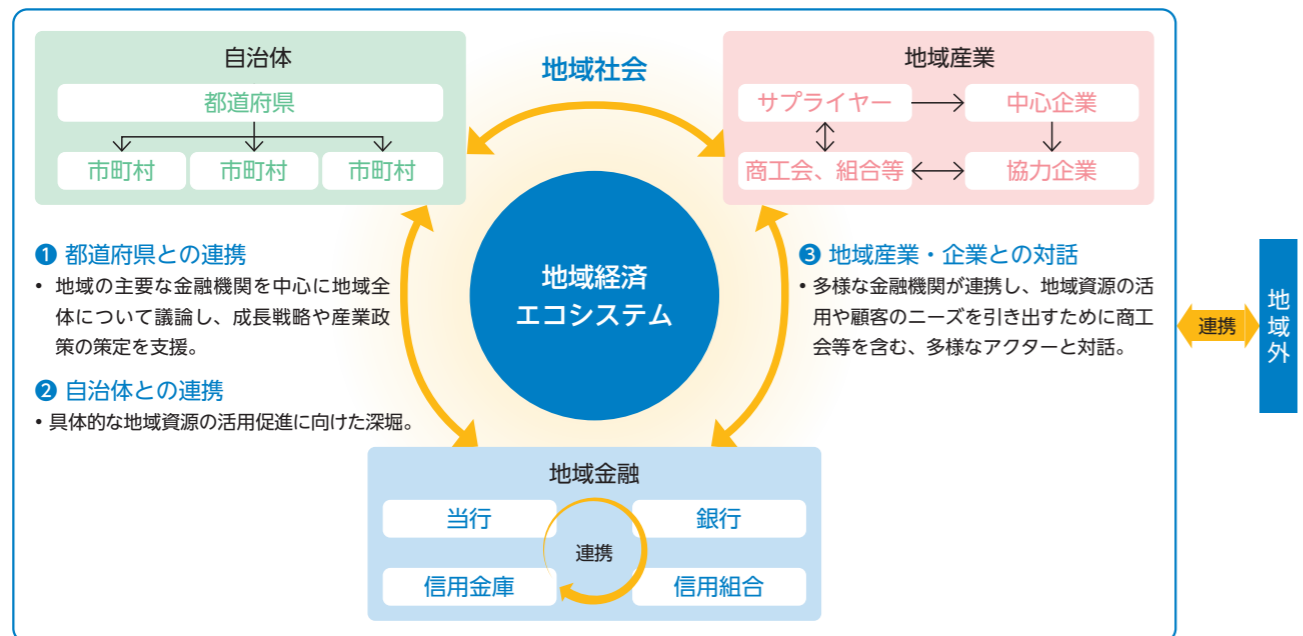
脱炭素促進支援に関する取組み

異常気象による自然災害が発生し気候変動対応の重要性が高まっています。
 また、世界各国でカーボンニュートラル（温室効果ガスの排出量を実質的にゼロにすること）を目指す動きが加速する中、2020年10月、日本政府も2050年までにカーボンニュートラルを目指すことを宣言し、脱炭素社会の実現に向けた社会的機運もさらに高まっています。
 そうした状況下、当行は、当行の脱炭素取組みとあわせて、新長期経営計画「TX PLAN 2030」のTARGETの一つとしてお取引先の脱炭素化の支援に取り組んでいます。
 当行は、地域金融機関として、本取組みを通じて地域のカーボンニュートラルの実現に貢献していきます。



持続可能な社会・経済システムづくりへの貢献

高齢化や人口減少といった構造的要因や、気候変動対応・ネイチャーポジティブ経済への移行（に向けた対応）など、地域の持続可能な社会・経済づくりにおける課題が複数存在しています。
 地域経済と共存関係にある地域金融機関の当行は、「地域経済エコシステム」の考え方（下図）を基本として、地域の環境・社会課題の解決に、金融・非金融両面にわたる取組みを通じて貢献していきます。
 ※ お取引先の脱炭素促進支援に関する取組みも、この考え方に基づいております。

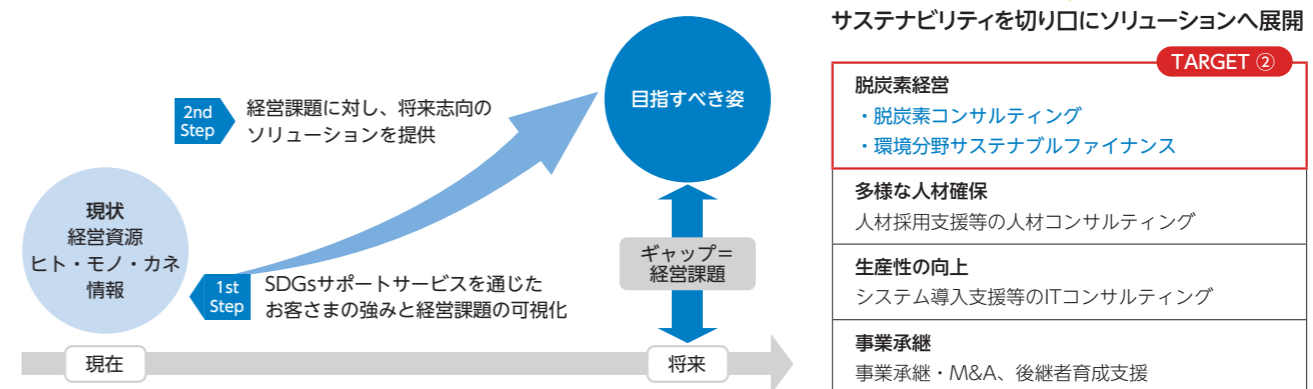
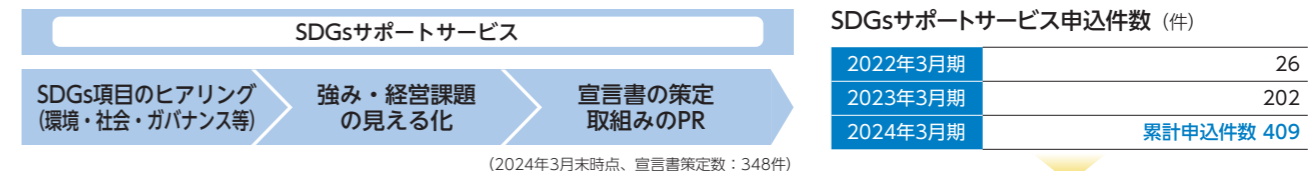


※ 環境省「ESG地域金融実践ガイド3.0」<https://www.env.go.jp/content/000212808.pdf>をもとに当行作成

SDGsサポートサービスを起点としたサステナビリティ経営の支援

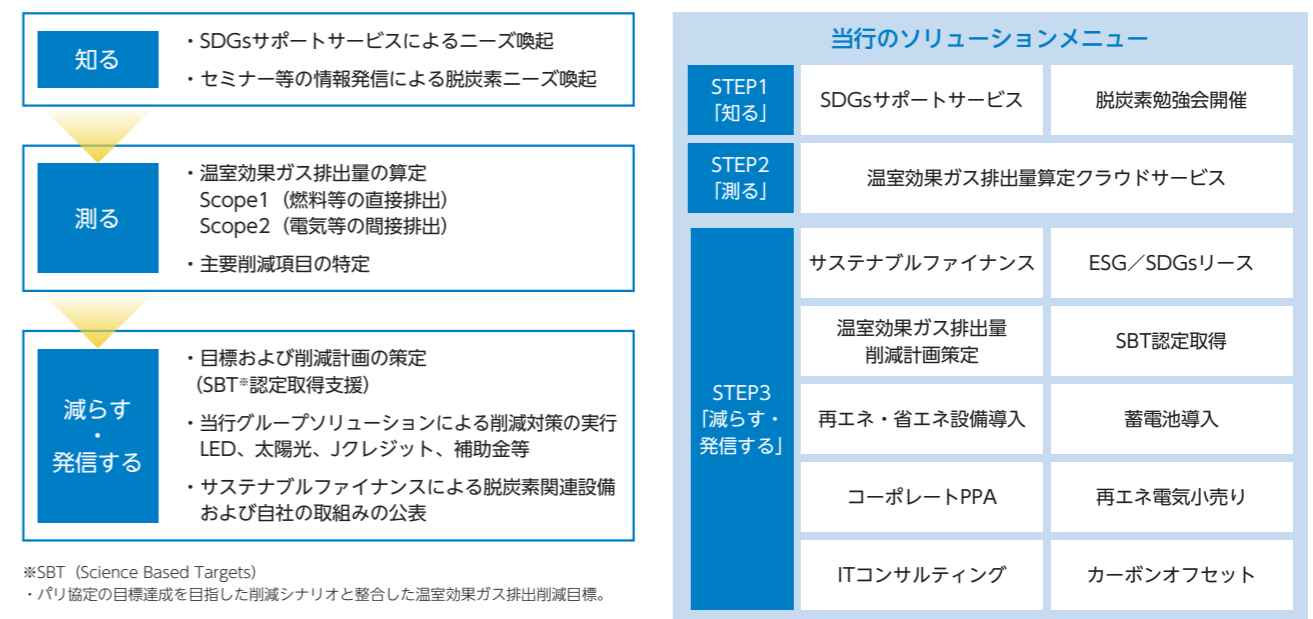
お客さまのサステナビリティ経営の支援として、SDGsサポートサービスを提供し、環境・社会・ガバナンスの観点からの現状分析を通じて、お客さまの強みや経営課題を共有させていただいています。
 お客さまの強みについては、宣言書の策定によるPRを含め、より一層の強化に向けた取組みをサポート、経営課題については、その解決に向けて伴走型により将来志向でのソリューションを提案・支援させていただいています。

※ SDGsサポートサービスのヒアリング項目の一つに「脱炭素経営」への取組みがあります。



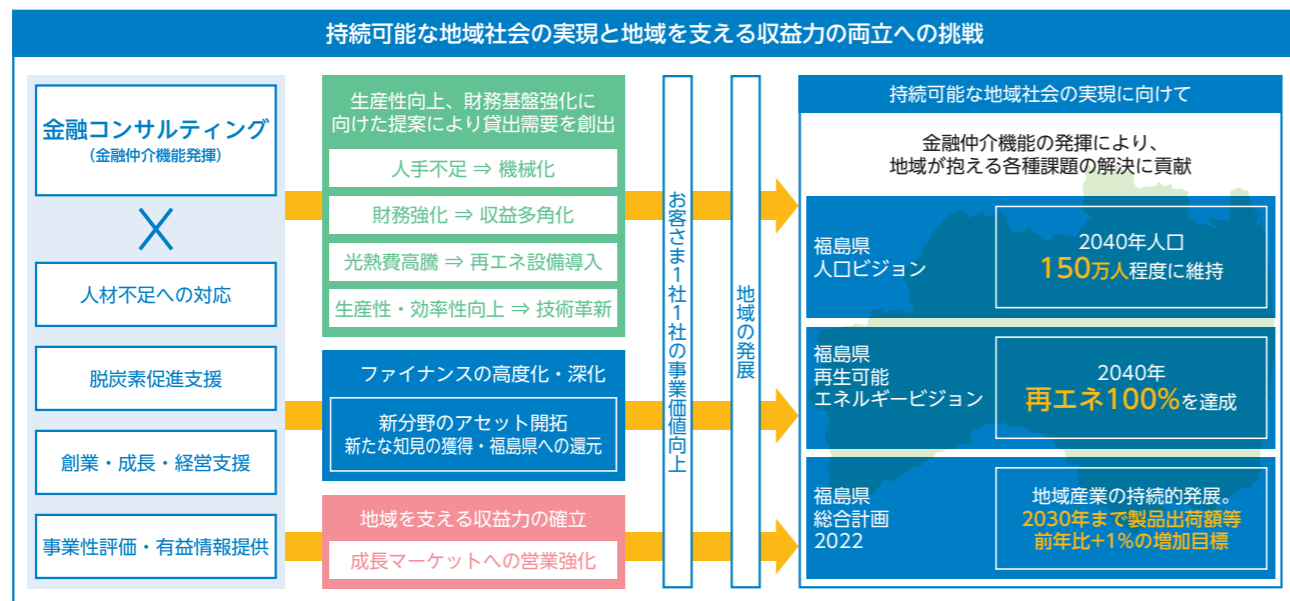
脱炭素コンサルティングサービス

当行では、新長期経営計画「TX PLAN 2030」のTARGETの一つにお客さまの「脱炭素促進支援」を掲げています。
 お客さまのご意向や業務内容・お取組み状況等を踏まえ、「知る」「測る」「減らす・情報発信する」のステップに応じた当行の幅広いソリューションメニューで、金融・非金融両面においてお客さまの脱炭素化取組みをサポートさせていただいています。



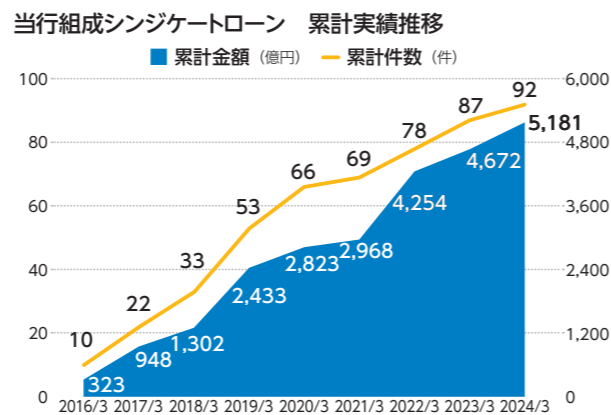
TARGET③ 金融コンサルティング

当行は、事業性融資を成長戦略における第1成長ドライバーとして位置づけ、収益の柱として積極的に取り組んでいます。TARGET⑤事業性評価において把握したお客さまの実態や経営課題に対し、多様な調達手法によりスピーディな資金供給を実践しています。



プロジェクトファイナンス、シンジケートローン

福島県が復興の柱に位置づける再生可能エネルギーを中心に、成長産業の創出・集積に向けた動きを一層加速させるため、プロジェクトファイナンスや、シンジケートローンによる大型事業の円滑な資金調達支援に取り組んでいます。当行が組成したシンジケートローンの累計実績は、92件5,181億円になりました。



サステナブルファイナンス

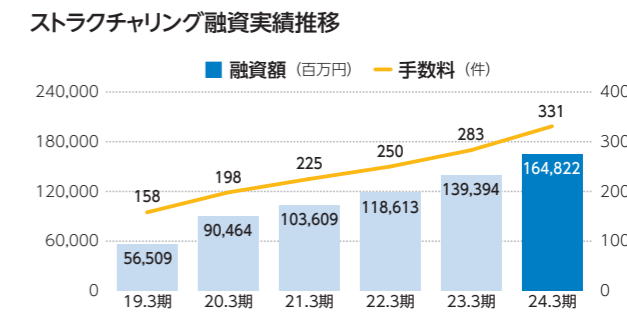
お客さまのサステナビリティ経営の取組み支援を強化し、持続可能な社会を実現するために、2024年3月、「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」および「フレームワーク型サステナブルファイナンス」の取扱いを開始しました。企業活動を通じて脱炭素への取組みをはじめとした社会課題の解決を図るお客さまを積極的に支援し、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

サステナブルファイナンス取組実績 (累計)

| 種類 | 金額 (億円) |
|------------------|---------|
| グリーンローン | 164 |
| サステナビリティリンクローン | 290 |
| ソーシャルローン | 10 |
| サステナビリティローン | 7 |
| トランジションローン | 5 |
| ポジティブインパクトファイナンス | 86 |
| 合計 | 563 |

ストラクチャリング融資

お客さまの幅広いニーズにきめ細やかに対応するため、ストラクチャリング融資に積極的に取り組んでいます。お客さまの経営課題解決にオーダーメイドでお応えした結果、累計実績は331件1,648億円となりました。



寄付型私募債

「とうほう・ふるさと総活躍応援私募債」等の寄付型私募債では、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の寄贈を実施しています。2024年度は、寄贈先を限定したテーマ型私募債の枠組みを創設し、JR只見線沿線地域の活性化を目的とした「とうほう・只見線利活用推進私募債」に取り組んでいます。

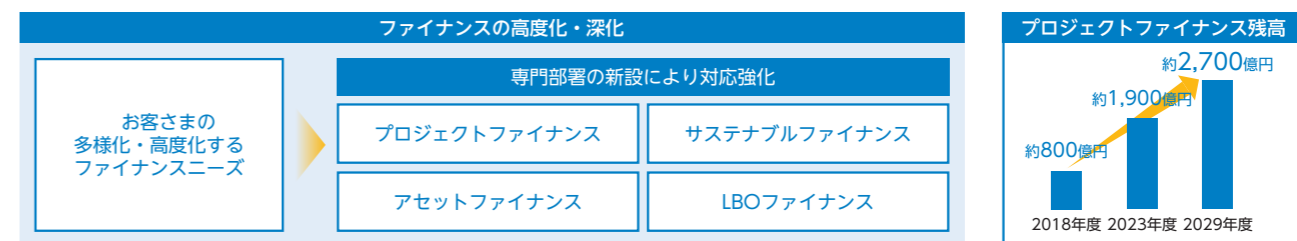
寄付型私募債

受託総数 **332件**

地域の学校等への寄付累計額 **約82百万円**
(2016年5月～2024年3月末)

法人コンサルティング部「ファイナンス営業課」の新設 (2024年9月設置予定)

地域経済・社会の更なる発展に向け、サステナブルファイナンスの取組みを一層強化していくとともに、お客さまの多様化・高度化するファイナンスニーズにワンストップでお応えしていくため、法人コンサルティング部に「ファイナンス営業課」を新設し、金融コンサルティング機能の高度化を図ります。



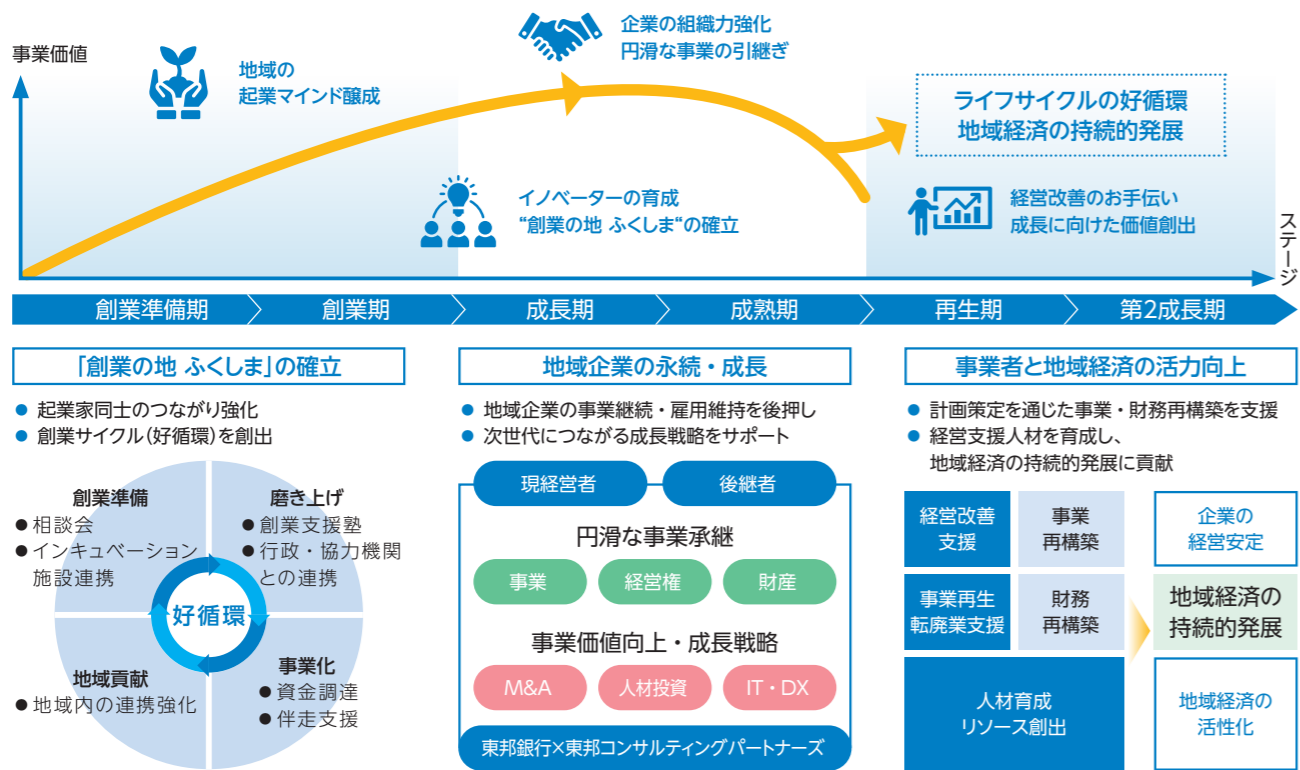
Interview ファイナンスソリューションの提供を通じて、お客さまの課題解決に貢献

お客さまの資金調達支援をはじめとした金融コンサルティング業務を担当しています。特に、福島県では再エネ先駆けの地として「福島県再生可能エネルギー推進ビジョン」を策定し「2040年頃を目途に県内エネルギー需要量の100%相当のエネルギーを再生可能エネルギーから生み出す」ことを目指しており、当行では再生可能エネルギー導入拡大に向けた大型の設備投資に関するプロジェクトファイナンスやサステナブルファイナンス等に積極的に取り組んでいます。また、社会環境の変化などから地域社会が抱える課題やお客さまの経営課題は多様化しており、個別の課題に適したファイナンスソリューションの提供を通して、お客さまの課題解決に貢献していきます。



TARGET④ 創業・成長・経営支援

お客さまのステージに応じて、お客さまが抱える様々な経営課題にお応えし、事業価値を高めるためのコンサルティングサービスを提供しています。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。

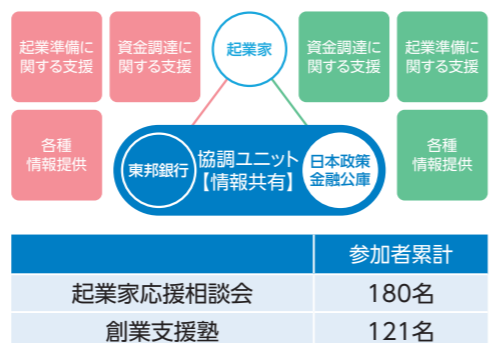


創業支援

創業・スタートアップ・新規就農など、新たな事業を目指す方への全面的なサポートを目的として、2023年9月に日本政策金融公庫と協調ユニット「はばたき」を創設しました。

加えて、起業家の皆さまへの支援体制を強化するため、2024年3月に「とうほう起業家応援デスク」を創設しました。

「とうほう起業家応援相談会」を180回開催したほか、自治体と連携した「とうほう創業支援塾」を実施するなど、「創業の地ぶくしま」の確立に向けて取り組んでいます。



成長支援

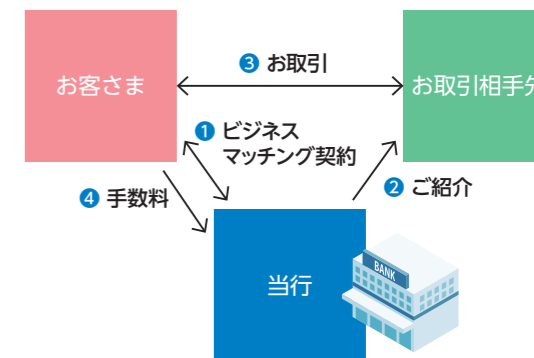
● ビジネスマッチング

お客さまの抱える経営課題の解決に向けて、幅広い分野の外部専門家と連携しサポートしています。

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

● 販路開拓ビジネスマッチング

当行の有するお客さまネットワークを活用し、お取引先の相手先をご紹介する「販路開拓ビジネスマッチング」を行っています。



| 取扱い開始以降の累計実績 | 取次件数 | 成約件数 |
|--------------|--------------------|-------------------|
| | 243件 (2019～2023年度) | 87件 (2019～2023年度) |

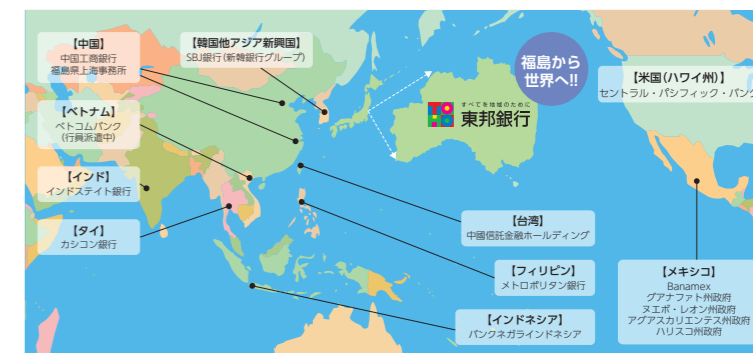
● 次世代経営者の育成

次世代を担う若手経営者およ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。2023年度は会員を対象とした「浪江町視察研修会」を開催しました。世界最大級の水素製造施設や先進的な研究開発を行う進出企業等を見学し、復興の現状を学びました。

とうほう次世代経営者倶楽部 会員数: 1,451名 (2024年3月末)

● 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。



● 国際協力機構 (JICA) 「中小企業・SDGsビジネス支援事業」への申請支援

当行では、JICAが実施する「中小企業・SDGsビジネス支援事業」への申請を支援しております。本事業は、企業が有する優れた技術や製品・アイデアを用いて、途上国が抱える課題解決および日本企業の海外展開を目指すもので、2023年度は、アフリカでの事業展開を計画するお客さまと連携して申請を行い、県内初の「地域金融機関連携案件」として採択されました。採択事業には、今後も当行が調査団員として参画し、お客さまの海外展開を支援していきます。



● ベトナム商談会 (現地開催: 2024年9月)

福島県と協業で出展企業へ海外販路拡大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いきます。



Interview 地域の新事業創出を応援し、ぶくしまを「創業の地」へ

創業支援をはじめとして、地方創生に貢献する各種施策の企画立案・運営を担当しております。東日本大震災から13年が経過し、福島イノベーション・コースト構想の着実な進展や、福島国際研究教育機構 (F-REI) の創設などにより、福島県内の起業・創業に対する機運は確実に高まりを見せています。

これまで、日本政策金融公庫との協調ユニット「はばたき」や「とうほう起業家応援デスク」の創設など、創業期の事業者の皆さまに向けた各種サービスの拡充を行ってきました。今後も新たな取組みにより、これまで地域に乏しかった新しいビジネスの創出を牽引していくことで、「創業の地」ぶくしまの実現を後押ししていきます。



法人コンサルティング部 黒沢 英紀

TARGET④ 創業・成長・経営支援

コロナ禍からの社会経済活動の正常化が進む一方で、物価上昇等による業績回復の遅れや過剰債務等の問題が顕在化するなど、お取引先の経営環境は大きく変化しております。金融支援や本業支援、経営改善計画の策定など業績改善に向けた伴走支援を徹底することで、お取引先の経営支援に取り組んでいます。

自己査定と貸出資産の引当方法

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、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。

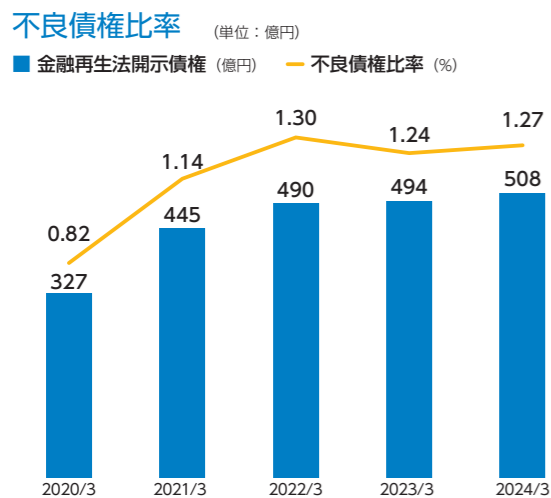
| 債務者区分 | 貸出資産の引当方法 |
|--|--|
| 正常先 財務内容に大きな問題がなく、債務履行の確実性に現状問題ない先 | 原則として過去の貸倒実績率から算定した予想損失率で計上 |
| 要注意先 財務内容に課題があり、将来的な債務履行に不確実性が存在する先 要注意先のうち、延滞が長期化または貸出条件を変更するなど債務履行に問題がある先は「要管理先」となります | 破綻懸念先債権、要管理債権の中で、大口先に対する引当金はDCF法*により計上 |
| 破綻懸念先 経営難の状態にあり、今後経営破綻に陥る可能性が高い先 | |
| 実質破綻先 法的、形式的な経営破綻の事実は発生していないが、実質的な破綻状態に陥っている先 | 担保等で保全されていない債権額の全額を計上 |
| 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 | |

*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。

不良債権比率・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「金融再生法開示債権」があります。

2024年3月末は前年度末比13億円増加の508億円となりましたが、不良債権比率は1.27%と引き続き低い水準を維持しています。



| | 2024年3月末 | 2023年3月末比 | 2023年3月末 |
|-----------|----------|-----------|----------|
| 金融再生法開示債権 | 508 | 13 | 494 |
| 破産更生債権等 | 175 | △9 | 184 |
| 危険債権 | 292 | 39 | 252 |
| 要管理債権 | 40 | △17 | 57 |
| 正常債権 | 39,405 | 55 | 39,350 |
| 総与信残高 | 39,913 | 68 | 39,844 |

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

コロナ禍からの社会経済活動の正常化が進む一方で、物価上昇等による業績回復の遅れや過剰債務等の問題が顕在化しており、お客さまの経営環境は厳しい状況が続いています。

当行では、地域経済の下支え・成長への貢献の取組みとして、金融支援や本業支援、経営改善計画の策定支援など、外部支援機関とも連携しながら、お客さまの業績改善に向けた経営支援に引き続き取り組んでいきます。

条件変更取組状況(先数単位) (単位: 先)

| 報告項目 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 前期比 |
|------------|--------|--------|--------|-------|
| 貸付条件変更実行先数 | 1,272 | 1,253 | 1,192 | ▲61 |
| 条件変更対応率 | 99.1% | 99.1% | 99.0% | ▲0.1% |

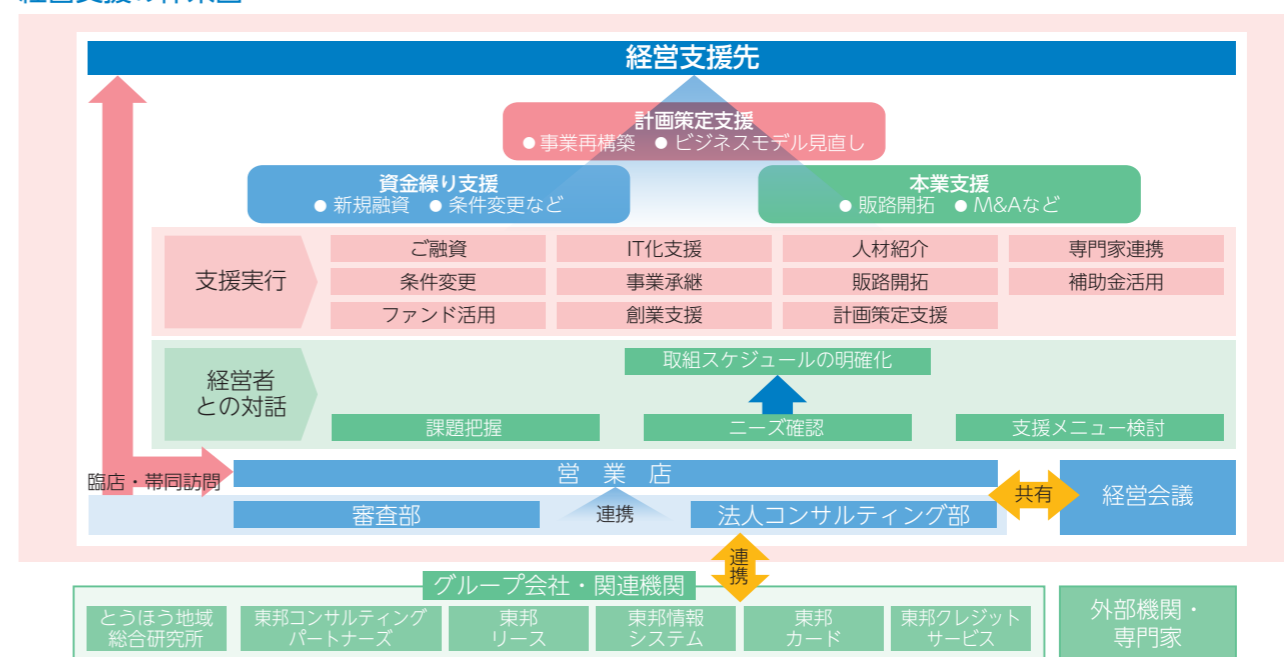
条件変更先に対して本業支援を行った先数 (単位: 先)

| 報告項目 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 前期比 |
|--------|--------|--------|--------|-----|
| 本業支援先数 | 46 | 73 | 63 | ▲10 |

経営改善計画策定先数 (単位: 先)

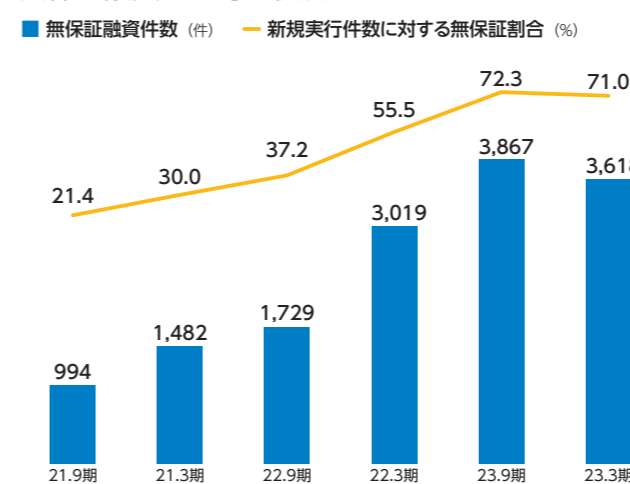
| 報告項目 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 前期比 |
|------------|--------|--------|--------|-----|
| 経営改善計画策定先数 | 24 | 46 | 59 | 13 |

経営支援の体系図



経営者保証に対する取組状況

無保証融資への対応状況



【経営者保証に関する取組方針】

(2023年5月16日公表)

当行は、「経営者保証に関するガイドライン」(以下、「ガイドライン」)に基づき、担保・保証に過度に依存しない融資慣行の浸透、定着を図るため、法人のお客さま向けのご融資に際し、原則として経営者保証を求めないものとしています。

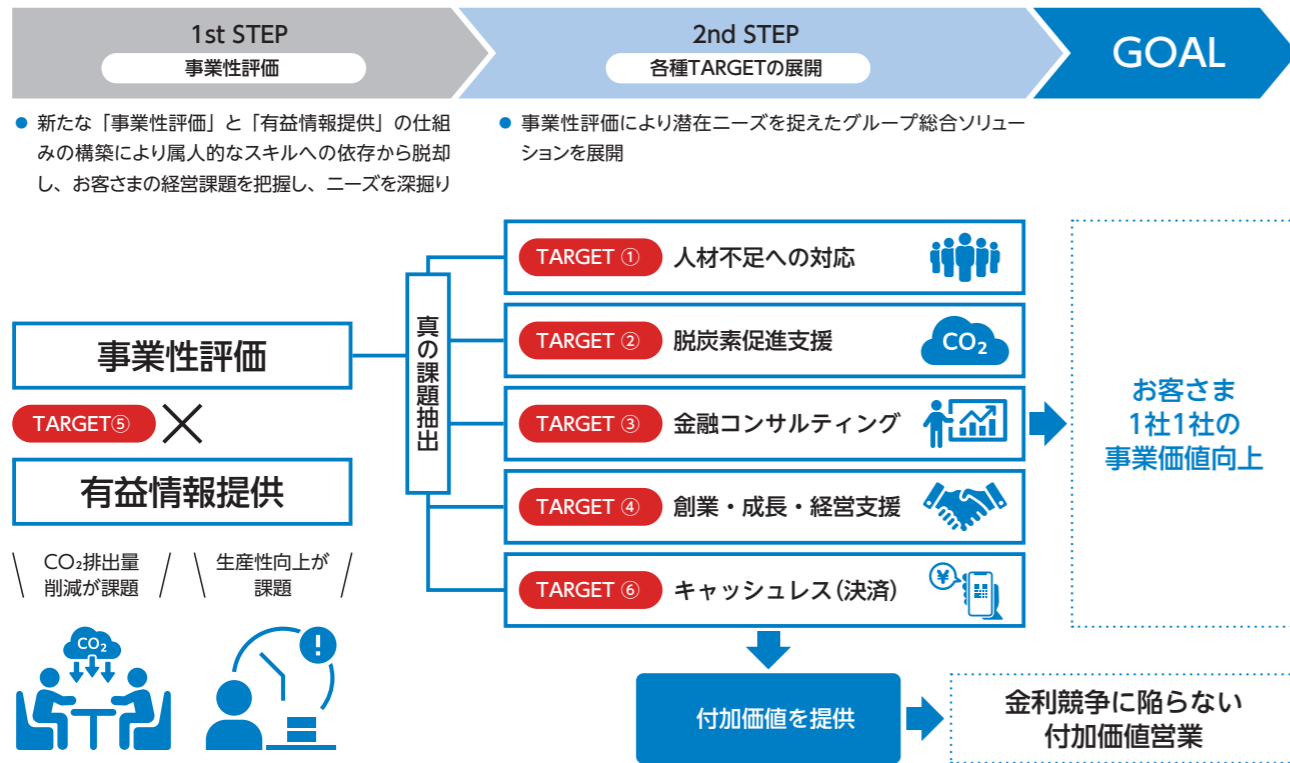
なお、「ガイドライン」等に基づき、保証のご提供をお願いする場合には、どの部分が十分でないために保証契約が必要となるのか、どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるのかを具体的かつ丁寧に説明を行っています。

TARGET⑤ 事業性評価・有益情報提供

当行では、お客さま1社1社の事業価値向上に向け、事業性評価と有益情報提供を起点とした営業活動により、お客さまの様々な課題解決を目指す「経営課題提案型営業」を実践し、金融・経営の両面においてワンストップ型ソリューションの提供に努めています。

法人コンサルティング部が中心となり、様々な分野の外部提携先との連携によって、「人材紹介」「脱炭素」「ファイナンス」「創業・成長支援」「キャッシュレス」などの多様なニーズにお応えできるメニューや機能の充実に努めています。

お客さまの事業価値向上を志向した事業性評価と有益情報提供戦略



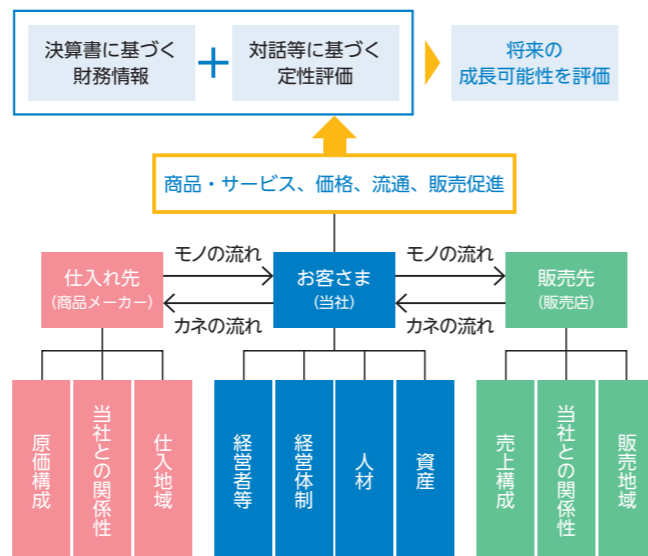
事業性評価

当行では、お客さまとの対話を通じた実態把握によりビジネスモデルマップを作成し、お客さまの商流や儲けのしくみ、強み弱みにも着目した事業性評価を行い、課題解決策となる提案や支援等の具体的なアクションにつなげています。

また、過去の財務や担保・保証に必要以上に依存することなくお客さまの成長性・持続可能性を適切に評価し、資金支援をはじめとする金融サービスの提供に努めています。

これまで、事業性評価から事業計画の策定支援につなげ経営改善を図ったケースや、事業性評価の定性評価結果を踏まえ保証人なしで融資を行った実績があります。

● 事業性評価の流れ



審査部トレーニー

地域・お客さまの成長を担う人材を育成する観点から、現場で活かせる実践的な研修体系として「審査部トレーニー」を実施しています。

「審査部トレーニー」は、稟議審査を通じて、事業性の理解や案件毎の与信判断ポイントについて理解を深めています。

経営者面談や実地調査も経て、最終的にはトレーニー参加者による「企業研究発表会」を開催し、調査・分析の成果を共有することで、目利き力の向上に努めています。



審査部トレーニーの様子

有益情報提供

当行では、お取引先の抱える経営課題や様々な社会課題に対応するため、各カテゴリー毎にセミナーを開催しています。

また、当行の従業員一人ひとりが、お客さまに有益な情報提供を行えるよう、本部が主導し、社会課題に関するセミナーや各種ソリューションについての研修会を開催しています。



● お客さま向け

- | | |
|---|--|
| <p>【法人】</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 海外進出セミナー <input type="checkbox"/> SDGs脱炭素セミナー <input type="checkbox"/> 人材活用セミナー <input type="checkbox"/> PFIセミナー <input type="checkbox"/> 働き方改革セミナー <input type="checkbox"/> IPOセミナー <input type="checkbox"/> 地方創生セミナー <input type="checkbox"/> 次世代経営者セミナー <input type="checkbox"/> 助成金セミナー | <p>【個人】</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 相続・遺言信託セミナー <input type="checkbox"/> セカンドライフ応援セミナー <input type="checkbox"/> 資産運用セミナー <input type="checkbox"/> 資産形成セミナー <input type="checkbox"/> 職域セミナー |
|---|--|

● 行内向け

- 2024年度税制改正の重要ポイント
- 中小企業の課題解決につながるDXの活用
- 脱炭素・SDGs講座
- 相続の知識を提案スキルに変える!
- ダイバーシティ・アンコンシャスバイアス
- 脱炭素経営移行における金融機関の役割
- マーケットの見方・資産運用アドバイスの仕方
- 国際業務実務講座
- 事業承継M&Aブラッシュアップセミナー
- 経営改善・事業再生の本質とコンサルティング機能の発揮

Interview 目利き力・対話力を高め、お客さまの事業を深く理解

私は、お客さま1社1社の事業価値向上というTARGET達成に向け、事業性評価の高度化に向けた取組を企画・立案しています。高度化のためには「個人の知・ノウハウ」を、「組織の知・ノウハウ」に高めていくことが重要であると認識しており、営業店や本部推進部門とも連携のうえ取組んでいます。

お客さまの抱える経営課題は多様化しており、ニーズに即したソリューションを提案・実行するためには、行員の目利き力・対話力を高め、お客さまの事業を深く理解することが不可欠です。これからも、行員一人ひとりが「お客さまをよく知り、お役に立つことができる」ということに高いモチベーションを持って取組んでいけるような態勢を作っていきたいと思っています。



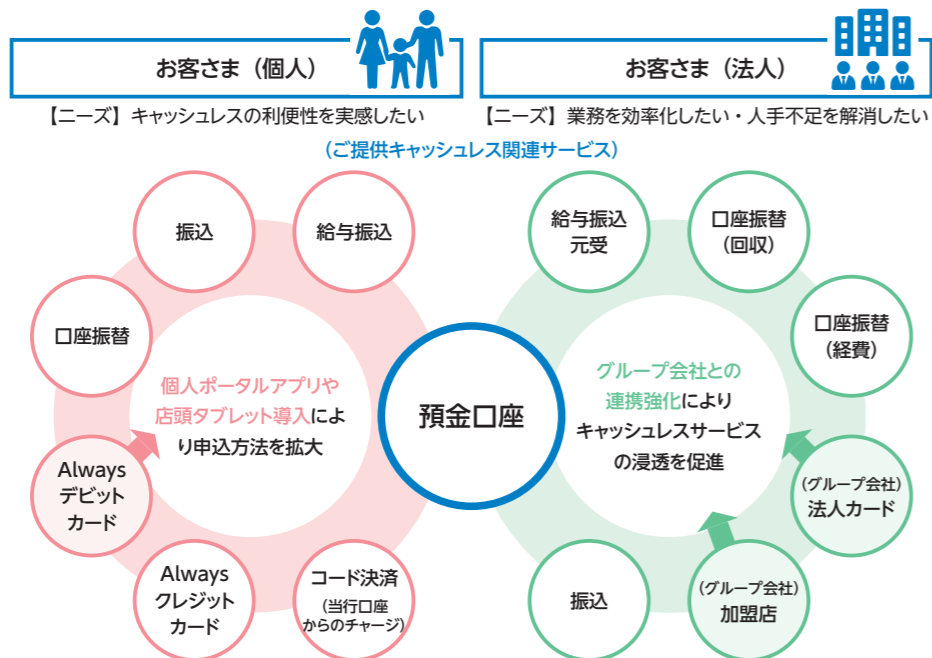
審査部 山田 俊太郎

TARGET⑥ キャッシュレス(決済)

当行グループキャッシュレス関連サービス

キャッシュレスの普及拡大は地域金融機関の大きな使命と捉え、当行ではお客さまのニーズに応じた各種キャッシュレスサービスを提供しています。

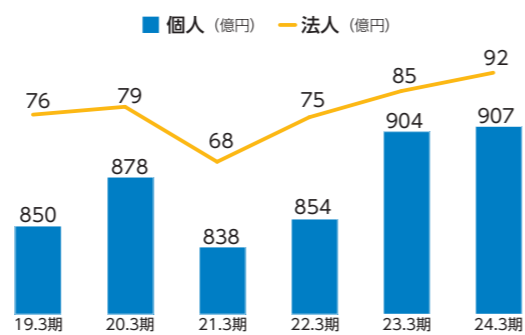
個人のお客さまについては、利便性を実感いただくため、法人のお客さまについては、業務効率化・人材不足解消等の課題解決のお手伝いのため、キャッシュレスサービスの提案を積極的に行っています。



当行グループでは、銀行本体において個人のお客さま向けにクレジットカード・デビットカードを展開しています。

また、関連会社において個人・法人のお客さま向けにクレジットカードを展開しています。コロナ禍における消費後退の影響から、一時的に決済額は減少しましたが、2021年3月期以降、個人・法人とも決済額は順調に増加しており、個人・法人合算で約1,000億円まで伸長しています。

クレジットカード・デビットカード決済額



法人カード・加盟店の魅力 業務効率化・人手不足解消

| 法人カード | 内容 |
|----------------|----------------------------|
| 業務効率化 | 都度振込や領収書精算事務等の効率化 |
| ガバナンス強化 | 利用明細による経費内容の厳正化 |
| コスト削減 | 振込手数料等の削減 |
| キャッシュフロー改善 | 現金不足時の急遽の仕入れ等に対応 |
| 加盟店 | 内容 |
| キャッシュレスニーズへの対応 | キャッシュレス利用ニーズへの対応による売上増加が期待 |
| 業務効率化・人手不足対応 | 販売業務などの効率化による人手不足への対応 |
| 現金保有リスク削減 | 現金保有減少による不正・犯罪防止等への対応 |
| データ連携・デジタル化 | 決済データの活用による販促強化 |
| 公衆衛生への対応 | 現金による接触リスク等の縮小 |

Always (デビットカード) の魅力 利便性向上

| | |
|---------------------------------------|-----------------|
| 対象年齢満15歳以上 | |
| チャージ不要 | |
| ポイント還元利用通知メール | |
| 残高からの即時決済 (預金の範囲内) | |
| タッチ決済 | 原則全員発行 (与信審査なし) |
| 県内本店の金融機関では当行のみブランドデビットカード (JCB) を取扱い | |

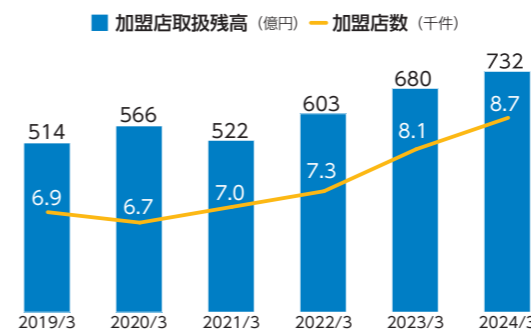
キャッシュレス社会への対応

当行グループでは、キャッシュレスサービス普及の観点から、クレジットカード・デビットカードだけでなく、各種決済サービスとの口座連携の推進、J-CoinPay (スマホ決済アプリ) やカード加盟店の提案を行っています。

なお、キャッシュレス決済の浸透により、加盟店数・加盟店取扱高は順調に増加しており、2024年3月期の加盟店数は8.7千件、加盟店取扱高は732億円まで伸長しました。

地域のキャッシュレス化は、利便性向上だけでなく、お客さまの販売機会の拡大や業務効率化、生産性向上につながるものと捉え、今後もお客さまへキャッシュレスの提案を行っていきます。

加盟店取扱高・加盟店数

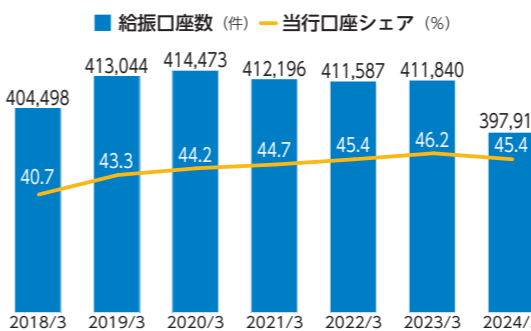


オールインワン決済端末ステラ ターミナル

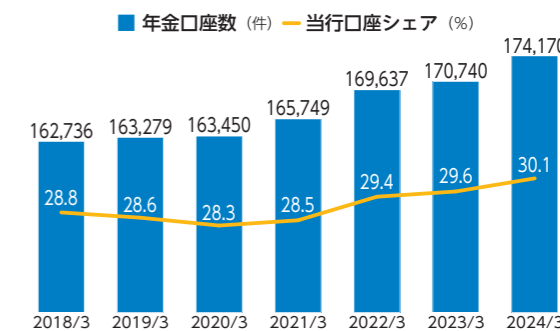
決済口座

各種決済サービスをご利用いただくにあたって、お客さまに当行の口座を給与・年金の振込口座としてご指定いただくことが非常に重要です。高齢化に伴う現役世代の減少により、給与振込口座は減少傾向にあります。シニア層の増加により年金振込口座は増加しています。

給与口座数推移



年金口座数推移



Interview お客さまのニーズに合ったキャッシュレスサービスを提案

キャッシュレス全般にかかる企画・推進において、主にカード事業の施策立案・営業店の推進サポートを担当しています。

キャッシュレスの普及促進は、人手不足などの地域課題解決や、決済拡大による地域経済活性化のために必要不可欠であると考え、当行グループ一体となってキャッシュレスサービスの提案を行っています。

今後も、地域経済に貢献ができるよう、お客さまのニーズに合った各種キャッシュレスサービスの企画や提案を行っていければと考えています。



営業統括部 宝槻 学

TARGET⑦ ライフイベント・サポート(ローン)

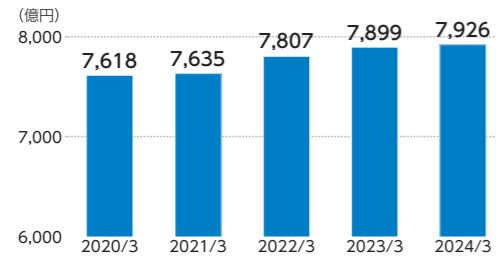
ライフイベントに応じた適切な資金提供により、お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくりを実現するために、対面・非対面でお客さまニーズに積極的にお応えしています。

住宅ローン

ライフイベントの中で最大の買い物であるマイホーム取得に際し、個々のお客さまに応じた最適な住宅ローンの提供をしっかりとお手伝いしています。

また、住宅価格高騰、省エネ思考、空き家の増加など社会環境の変化に応じたサービスのご提供ができるよう取組んでいます。

住宅ローン残高推移



着工戸数が減少する中、お客さま一人ひとりに合わせてご提案させていただいています。

住宅ローン残高は堅調に推移しており、前年度比26億円増加の7,926億円となりました。



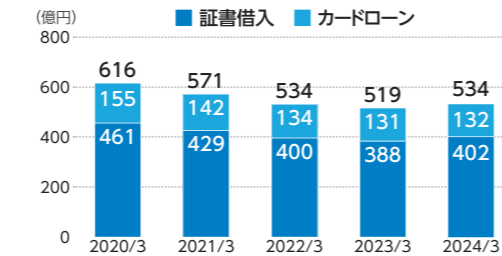
無担保ローン

社会環境の変化により申込方法が多様化したことで、多くのお客さまより「WEB完結ローン」(お申込みからご契約まで来店不要でローン手続きが完結)にてお手続きをいただいています。ご好評につき、2019年3月以降5年ぶりに残高がプラスへ転じました。

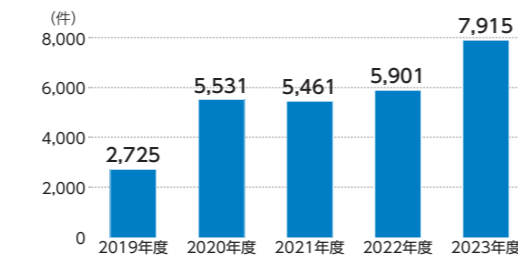
引き続き安心してお借入れいただけるよう、操作性の向上を図り、お客さまのサポート体制も強化していきます。



無担保ローン残高推移



Web完結ローン受付件数



無担保ローン商品の認知度向上のために (テレビCM)

商品の認知度向上のために、テレビCMを展開しています。2023年度は、オートローンおよびカードローン「TOHOスマートネクスト」のテレビCMを実施しました。



無担保ローン商品の認知度向上のために (WEB広告)

若年層・ミドル層の認知度向上のために、各種WEBサイトやSNS・アプリ等にバナー広告や動画広告を積極的に展開しています。



ローンのご相談への対応 (ローン専門店)

ローン専門店では土曜日・日曜日にも営業することで平日のご来店が難しいお客さまのご相談にお応えしています。専門知識を持ったスタッフが対応することにより、最適なお提案を行っています。

2024年5月より郡山市内2カ所に設置していたローンセンターを1カ所に再編し、「郡山ローンセンター」を八山田支店内にリニューアルオープンしました。

| | ローン専門店 |
|------------------------|-------------------|
| 福島県内 | ローンプラザ福島支店 |
| | 郡山ローンセンター(郡山営業部内) |
| | 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 | 仙台ローンセンター(仙台支店内) |



Interview 「お客さまの利便性向上」のために

デジタル取引
場所や時間を
選ばない取引を実現
最新技術を活用した
データ連携により
ストレスのない
銀行サービスを提供

リモート相談

ローン事業部
関谷 俊希

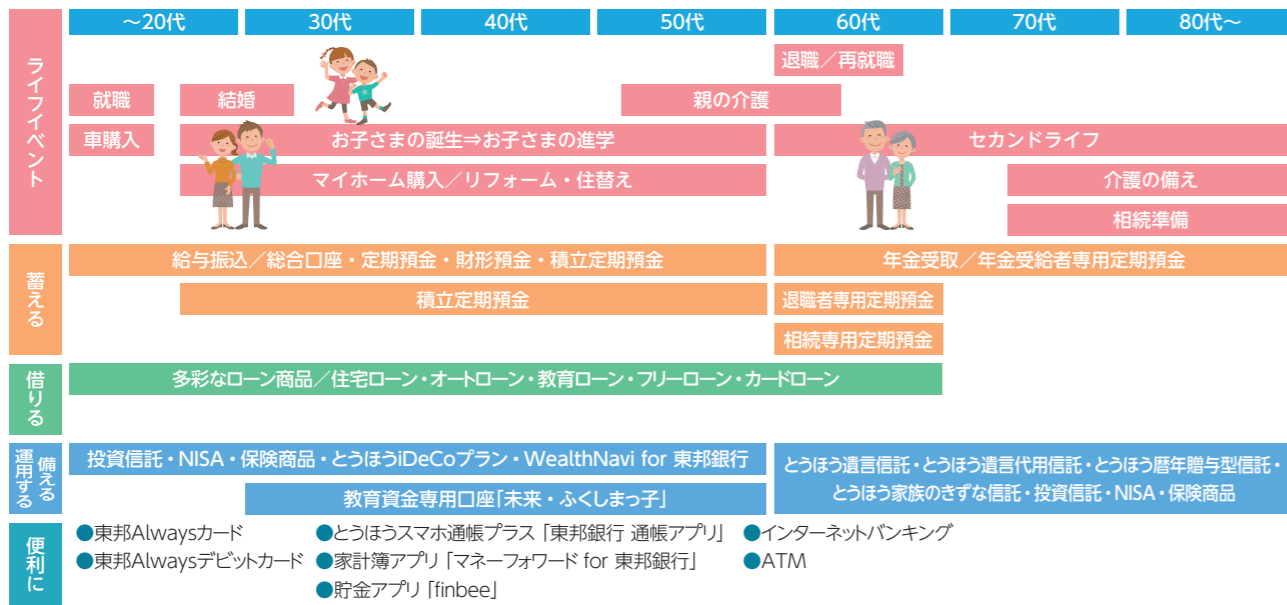
住宅ローン・オートローンなどの個人向けローンに関する商品の企画立案や行内業務規程の制定を担当しています。直近ではTSUBASA基幹系システム共同化に合わせ、個人向けローンの行内業務システムの構築に携わりました。

個人向けローンは、WEBを中心としたデジタル取引が主流であり、2024年度以降はさらに各種システム開発を加速させる予定です。「お客さまの利便性向上」のために商品サービスの拡充や操作性向上のシステム開発を企画実行していくことが使命です。

多くのお客さまに当行のローンをご利用いただくことで、一人ひとりのゆたかな暮らしづくりのためのお手伝いができるよう努めていきたいと考えています。

TARGET® 資産形成・運用(預かり資産)

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。

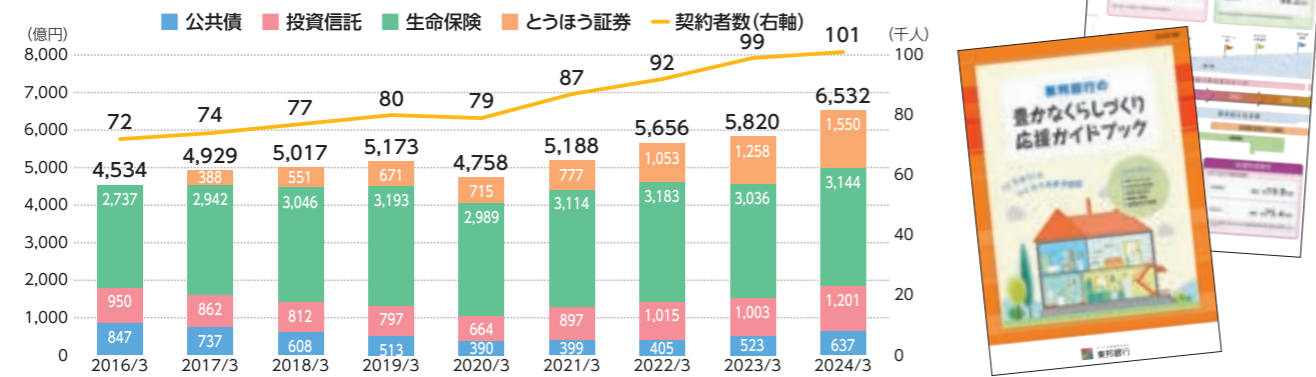


1. 「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」に貢献

● 個人のお客さまへのコンサルティング営業

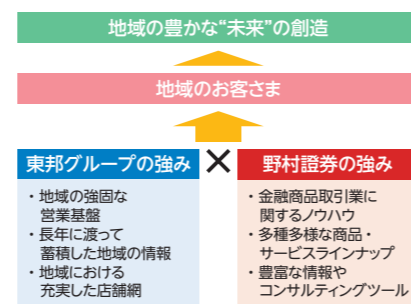
資産形成・資産運用分野においては、生涯にわたるサポートを重視し、中長期的な視点からのコンサルティング営業を展開しています。証券子会社との銀証連携、職域取引の推進を強化してきたこと等により、グループ合計の預かり資産残高は6,500億円超、預かり資産契約先は10万人超となりました。

グループ預かり資産残高



● アライアンスによる預かり資産業務の高度化(野村証券株式会社との業務提携検討)

2023年8月30日、野村証券株式会社と金融商品仲介業務における包括的業務提携に関する基本合意書を締結しました。現在、2024年度中の最終契約締結および新体制による営業開始を目指し、協議を進めています。新体制では、東邦銀行グループ・野村証券双方の強みを最大限に活かし、お客さまに寄り添った良質なコンサルティングの展開を通じて、ライフサイクルに応じた多様な商品・ソリューションを地域の隅々まで提供することを目指します。



2. 資産形成への取組み

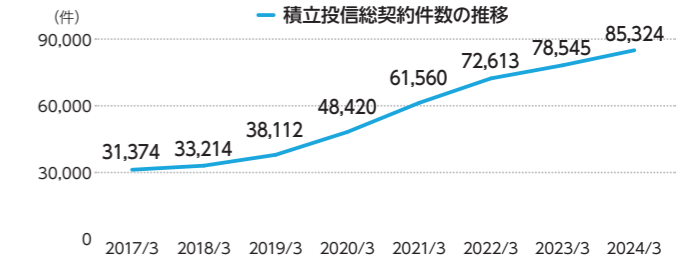
● 積立型金融商品のご案内

安定的な資産形成のため、「長期・積立・分散」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・平準払保険等)のご案内を積極的に行っています。

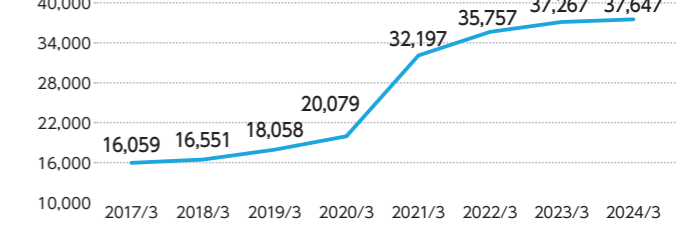
2020年7月には、ほけんの窓口グループと提携し、「とうほう保険プラザ」を開業するなど、お客さまのニーズに沿った商品提案に努めた結果、積立型金融商品の契約件数は着実に増加しています。

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組むとともに、有益な情報をタイムリーにお届けしていきます。

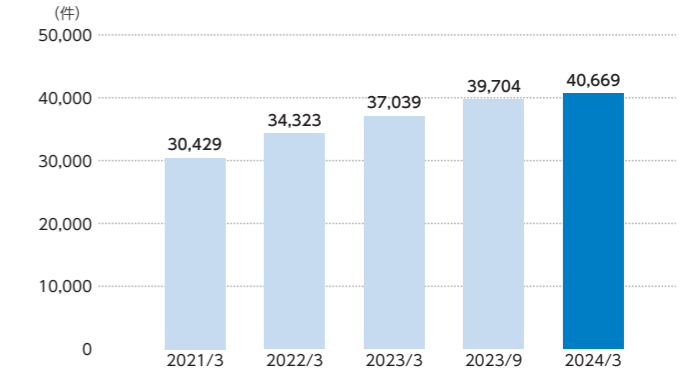
積立型金融商品



平準払保険総契約件数の推移



NISA口座数



● NISAへの取組み

地域の現役世代を中心としたお客さまの資産形成サポートとして、2024年1月に改正された新NISA制度に関するご案内を強化しています。

お客さまからのご相談に真摯にお応えすることで、NISA口座は着実に増加し、4万件を突破しています。

● デジタルツールの活用、非対面取引の強化
タブレット端末の活用

対面営業の強みを活かし、お客さまに対するご案内の際にはタブレット端末を活用することで、リアルタイムでのマーケット情報やファンドの詳細などを視覚的かつ分かりやすく説明しています。

インターネット投資信託

インターネット投資信託サービスでは、投資信託の購入・解約、積立投信の新規申込、残高照会等がご利用いただけます。

Interview

人生100年時代を見据えた資産形成のお手伝い

お客さまの豊かな暮らしづくりのお手伝いとして、ライフイベントにあわせた資産運用から次の世代へつなぐお手伝いまで幅広いコンサルティング営業をしています。2024年からスタートした新NISA制度は、新社会人やご退職された方など大変多くの方に関心をお持ちいただいていますので、職域セミナーやセカンドライフセミナー等を通してより広く情報を発信したいと考えています。皆さまの将来へ向けた、そして人生100年時代を見据えた資産形成に少しでも貢献できるよう、わかりやすく丁寧な説明に努めていきます。



本店営業部
山ノ内 奈央

TARGET⑨ 相続・信託

当行は、人生100年時代の終活サポートとして「相続」に対する資産承継コンサルティングや「介護・認知症への備え」などについて信託機能を活用してご提案しています。

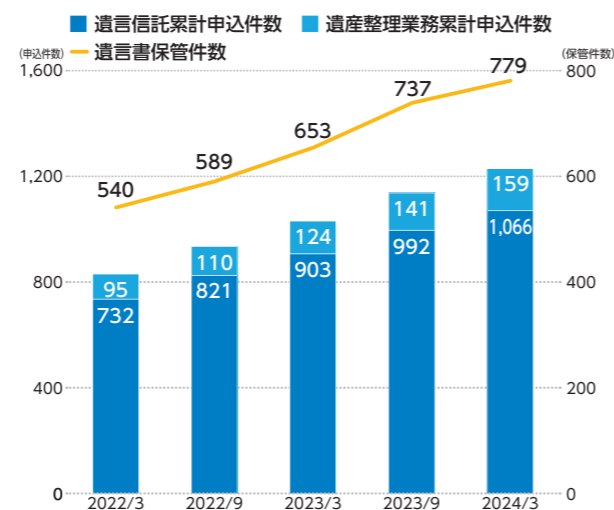
銀行本体による相続関連の信託業務

当行は、円滑な資産承継ニーズにお応えするため「とうほう遺言信託」「とうほう遺産整理業務」を取扱いしています。相続・遺言に関する相談会やセミナーなどを通じ、7年間で約7,200件の相談をいただいています。

また、相続対策や介護・認知症に備えるニーズにお応えするため、金銭信託「とうほう遺言代用信託」「とうほう暦年贈与型信託」「とうほう家族のきずな信託」を取扱いしています。

多くのお客さまからご相談を受け、金銭信託の申込累計は約1,000件・110億円となっています。

遺言信託・遺産整理業務申込件数の推移
遺言書保管件数の推移



【信託を活用した相続関連商品の取扱い】



遺言信託

- 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



遺産整理業務

- 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



遺言代用信託

- 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



暦年贈与型信託

- 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



家族のきずな信託

「人生100年時代の介護や認知症への備え」

高齢のお客さまとご家族の安心・安全な生活を支える取組みに貢献していきます。

| | |
|-------|---|
| 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 |

「相続・遺言信託 個別相談会」の開催

当行は、お客さま一人ひとりの相続や遺言等に関する相談窓口として、「相続・遺言信託 個別相談会」を開催しています。

各営業店で当行の専門の担当者に対応しています。参加者にはエンディングノート「とうほう絆ノート」をプレゼントしています。

2023年度 個別相談会開催回数 210回



高齢のお客さまに対する様々な取組み

人生100年時代におけるお客さまの様々なニーズにお応えするため、専門業者との提携を拡充し、幅広いサービスや商品などを提供していきます。

【お客さまのニーズ】

- 不動産の有効活用・資産の組み換えをしたい。
- 不動産等の財産管理を家族に依頼したい。
- 高齢者施設・医療施設等に入居する際の「身元保証」を依頼したい。
- 「任意後見」を依頼したい。
- 安否確認や緊急時の駆け付けを行う「見守りサービス」を利用したい。
- 自分が亡くなった後の知人への連絡や葬儀の手配等を行う「死後事務委任」を相談したい。

提携先のご紹介

遺言による遺贈提携

「遺言信託」のスキームを活用した遺贈の提携をしており、遺言による提携先への寄附を実現します。

【遺贈提携先】

| | | | |
|---------|-------------|---------|----------------|
| 2017年4月 | 国立大学法人福島大学 | 2020年3月 | 公立大学法人福島県立医科大学 |
| 2018年5月 | 日本赤十字社福島県支部 | 2022年5月 | いわき市医療センター |

Interview 常により良い情報提供をできるよう、知識を習得

私はお客さまが円満な相続を迎えることができるよう、本部の担当者として各営業店の担当者とともにお客さまと面談をさせていただいています。主な業務は、お客さまの遺言書の作成をお手伝いし、相続が起こった際には当行が遺言執行者として相続手続きを代行する遺言信託の業務を担当しています。

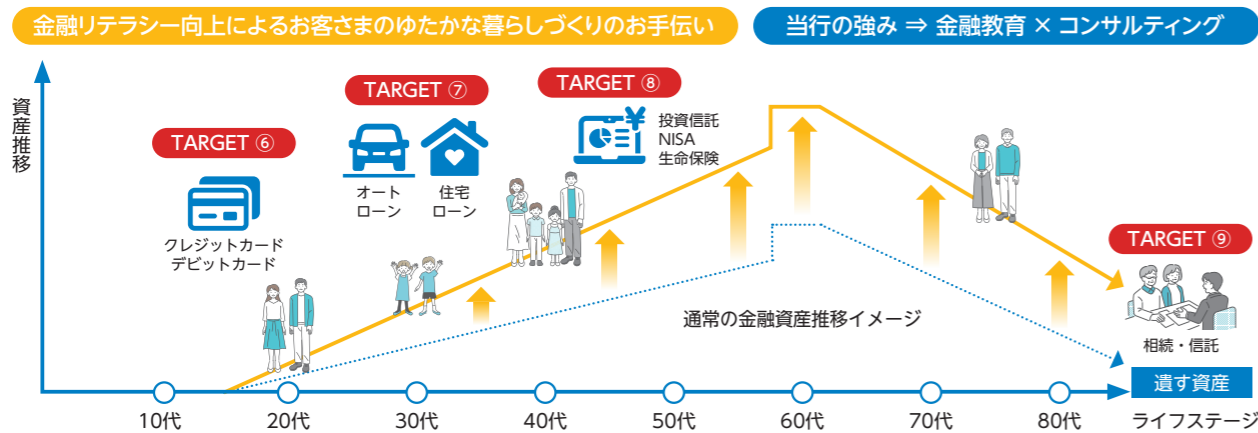
相続へのお悩みや課題は、お客さまの状況により様々であり、少しでも力になれるように分かりやすい説明や提案を心がけています。お客さまの人生の集大成に関わることができ、感謝の言葉をいただけた際にはやりがいを感じることができます。相続に関わる法制度は日々変わっていくため、より良い情報提供をできるよう知識の習得に努めていきたいと考えています。



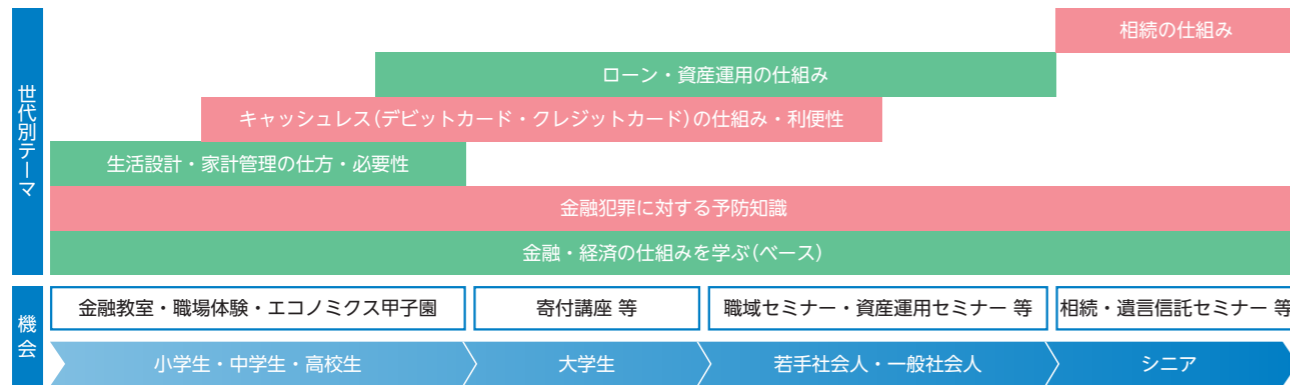
個人コンサルティング部 木村 公則

TARGET⑩ 金融リテラシー向上

幅広い世代への金融教育の実践を通じ、お客さまのゆたかな暮らしづくりのベースとなるナレッジを共有しています。



ゆたかな暮らしづくりに向けた学びの機会の提供



福島県の未来を担う子どもたちへの金融経済教室

● 夏休み親子マネースクール

小学生の金融リテラシー向上および将来の地域経済に貢献する人材の育成を目的に「夏休みとうほう親子マネースクール」を毎年開催しています。「銀行やお金について」の学習や「1億円の重さ体験」等、夏休みの自由研究の一つとして活用できることから、参加された皆さまより大変好評をいただいています。



1億円の重さ体験

● 福島大学提供講座の開講

福島大学との連携協力協定に基づく教育支援事業として、2011年より東邦銀行提供講座「地域金融論」を毎年開催しています。

当行役職員およびグループ会社社員が講師となり、地方銀行経営や地域金融の役割などについて全15回の講義を行っており、毎年約200名の学生が受講しています。



福島大学提供講座

● エコノミクス甲子園

県内の高校生を対象に、全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」福島大会を開催しています。本大会は、高校生に金融経済の仕組みを楽しく知ってもらうとともに、地域経済の将来を担う人材の育成を目的に開催しており、2023年度においては県内各地区の高校から6チーム12名の高校生が熱戦を繰り広げました。

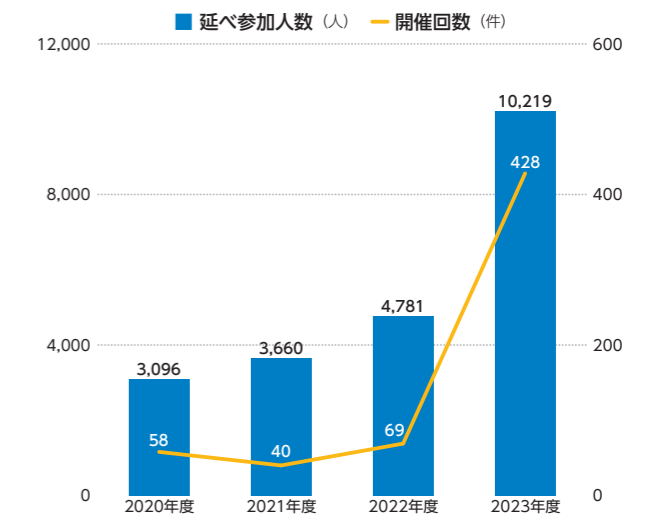


社会人・シニア層に対する金融リテラシー向上の取組み

地域の金融リテラシー向上のため、学生向けだけでなく、社会人を対象とした職域セミナーや、シニアを対象とした各種セミナーを積極的に開催しています。

その結果、2023年度の金融経済教育の受講者数は1万人を超えました。今後も金融経済を学ぶ場を積極的に展開し、2024年度から2029年度までの受講者数54,000人以上（延べ人数）を目指します。

金融経済教育開催実績



● 2023年度 年代別「学びの場」の提供実績

| 対象 | 内容 | 回数 | 受講者数 |
|-------------|-------------------------|------|--------|
| 小学生・中学生・高校生 | 出前授業、職場体験、イベント、こども食堂支援等 | 32回 | 1,192人 |
| 大学生 | 寄付講座等 | 16回 | 3,208人 |
| 若手社会人・一般社会人 | 新入社員研修、職域セミナー、資産運用セミナー等 | 350回 | 5,525人 |
| シニア | セカンドライフ、相続、遺言信託セミナー等 | 14回 | 276人 |

● 福島県の成長を支える社会人への職域セミナー

NISA改正やインフレの進展により資産運用に対する関心が高まっています。当行では、お取引先企業との関係強化・従業員の資産形成への後押しを目的として、職域セミナーを各地域で開催しています。

〈職域セミナー〉



ライフプランと資産運用の考え方を解説

● 退職世代のお客さまに向けたセカンドライフセミナー

退職世代のお客さまへの情報提供の機会として「セカンドライフセミナー」を県内各地域で毎年開催しています。人生100年時代を見据えたマネープランを考える機会として、ご活用いただいています。

Interview 金融リテラシー向上に貢献し、皆さまの暮らしをサポート

子どもからシニアまで、お金はどの世代においても身近なものであり、かわり方はライフステージによって変化していきます。お金の知識を得ることは、豊かな暮らしづくりの第一歩です。

現在、物価上昇や低金利環境のもと、将来に備えるための計画的な資産形成・資産運用がより重要な世の中になっていると考えており、当行では職域セミナー・セカンドライフセミナー等で様々な情報提供を行っています。金融リテラシー向上に少しでも貢献し、皆さまの暮らしをサポートしていきたいと考えています。



個人コンサルティング部 細田 理恵

サステナビリティ経営

当行グループのサステナビリティの考え方

当行グループは、経営理念体系(経営理念・サステナビリティ宣言・長期ビジョン・行動指針・価値観)のもと、法令等遵守の徹底、健全な業務運営の確保および揺るぎない信頼性の確立を図っています。

こうした中、持続可能な地域社会の実現に向けて、環境(E)・社会(S)・ガバナンス(G)に関するサステナビリティの推進に取り組むことで、社会・経済価値の好循環創出に加え、地域のお客さまや株主の皆さまなど幅広いステークホルダーからの期待に応えられるよう、中長期的な企業価値の向上に努めています。

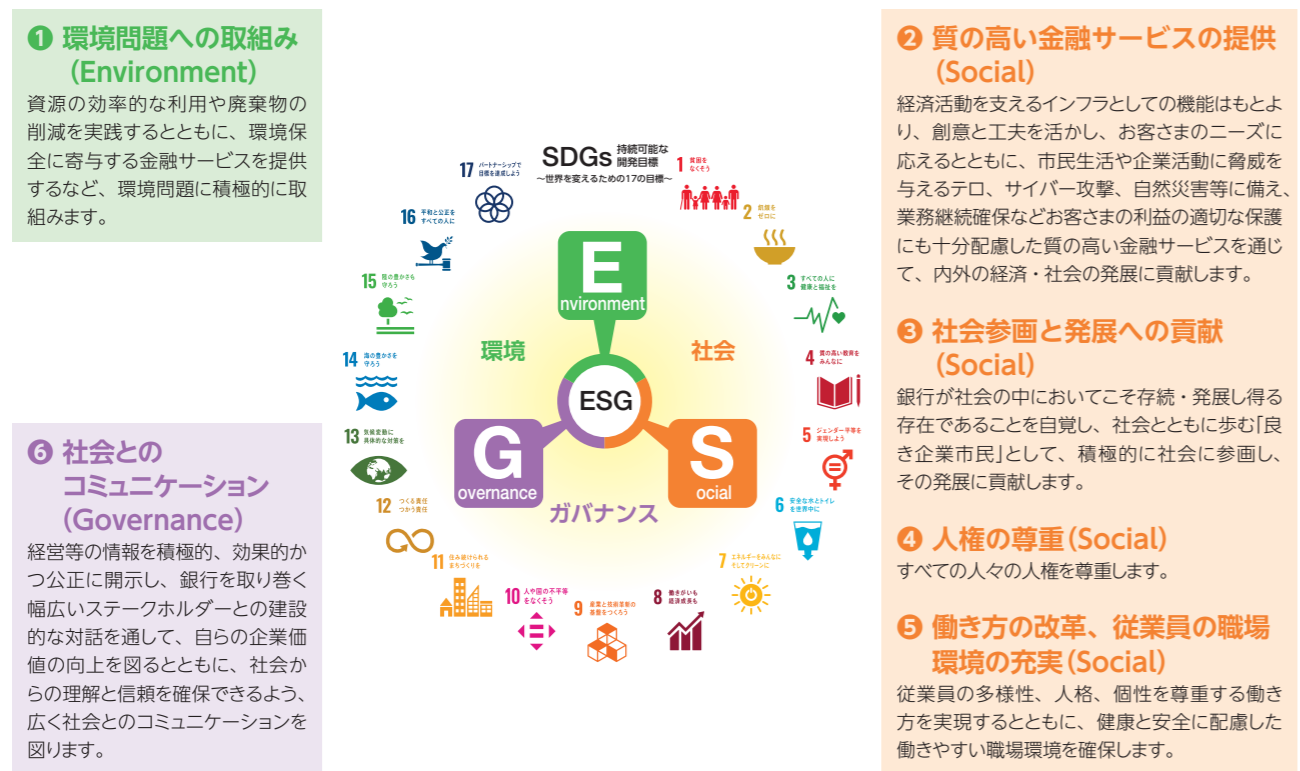
具体的には、気候変動をはじめとする環境問題、地域間格差や人口減少などの社会課題、その前提となる人的資本・多様性に関する取組みが重要であると考えています。

そうした考えに基づき、当行グループは、2019年に「ESGへの取組み方針」を制定し、2020年に「とうほうSDGs宣言」を公表するとともに、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言に賛同しました。また、2023年には組織的取組みの更なる促進を目的として、経済産業省「GX(グリーントランスフォーメーション)リーグ」、福島県「ふくしまゼロカーボン宣言事業」にも参加しています。

2024年4月、当行グループでは、新たな経営理念体系をスタートし、「とうほうSDGs宣言」についても「サステナビリティ宣言」へ改訂し、経営理念の実現のためのミッションとして5つのマテリアリティ(重要課題)に取り組むことを宣言しました。

ESGへの取組み方針

当行グループは、持続可能な開発目標(SDGs)の達成に向けて、環境問題、人権問題などの社会的課題への対応や、当該問題に取り組むうえでのガバナンス体制の構築を進めています。「サステナビリティ宣言」に基づき、TSUBASAアライアンスにより結集された知見も活用しながら、地域の社会・環境課題に取り組んでいます。



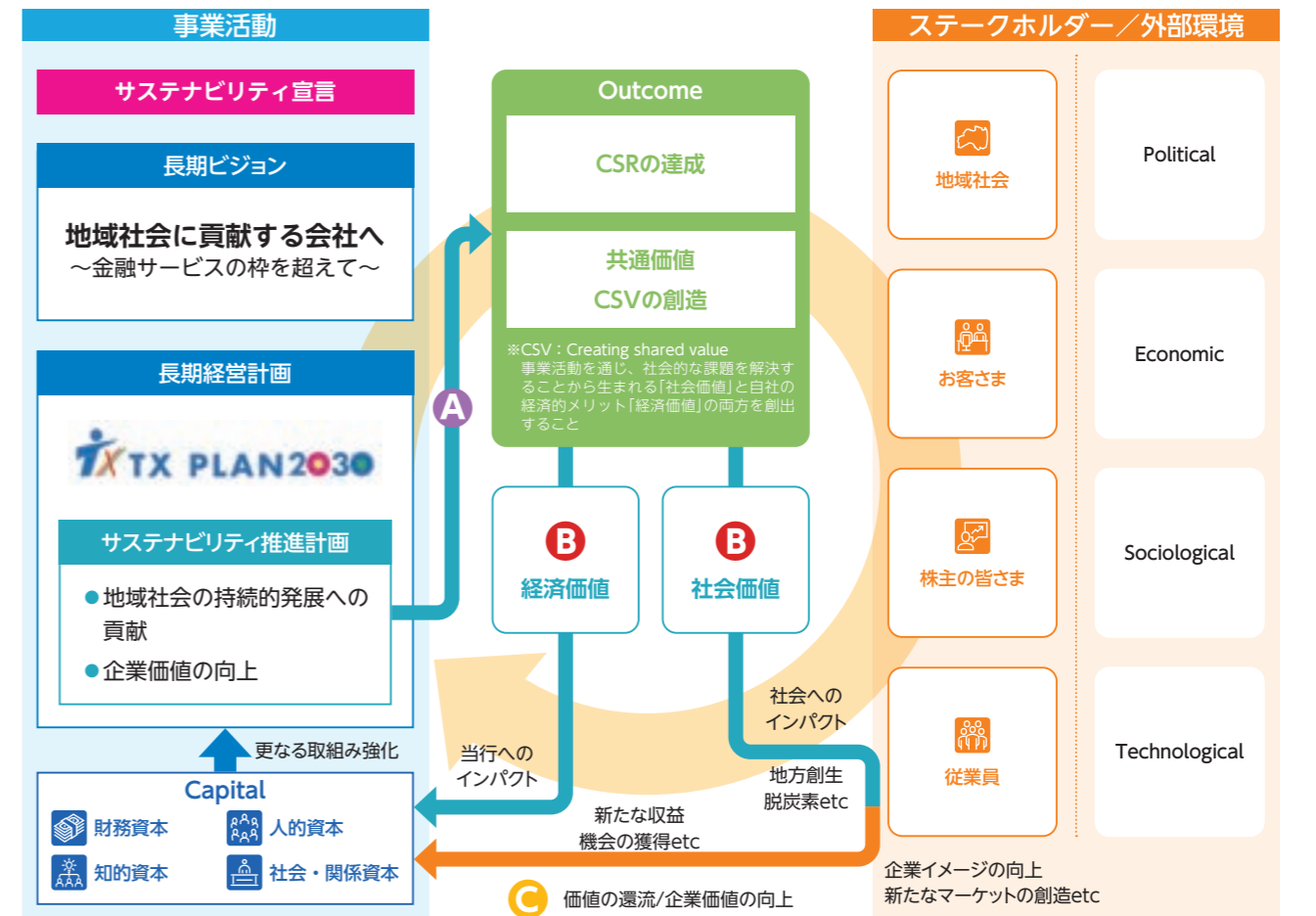
サステナビリティ宣言

当行グループは、国連において採択されたSDGs(持続可能な開発目標)を踏まえ、「サステナビリティ宣言」として5つのマテリアリティを掲げ、地域の持続的な成長の実現に向けて取り組んでいきます。



サステナビリティ推進計画の位置づけ

「サステナビリティ宣言」にて設定した5つのテーマのもと、事業活動を通じた社会課題の解決に貢献する取組みを進めています。また、SDGsの取組みAによる共通価値の創造Bを通じた企業価値向上Cの好循環の実現を目指しています。



サステナビリティ経営

環境保全

カーボンニュートラルへの取組み

当行は、サステナブルファイナンスの推進、再エネ電力事業への展開等を通じ、県内におけるカーボンニュートラルの取組みを牽引し、「ふるさとふくしまのサステナビリティ向上」を目指しています。また、当行グループ一体でCO₂削減に向けた取組みを加速し、県内トップバンクとしてサステナビリティ経営の模範となる姿を示してまいります。



イントロダクション

東邦銀行グループについて

地域・お客さまとの価値共創

当行グループの成長戦略

（人的資本の充実）
当行グループの成長戦略

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

コーポレートサイト

サステナビリティ経営

環境保全

気候変動・TCFD提言への取組み

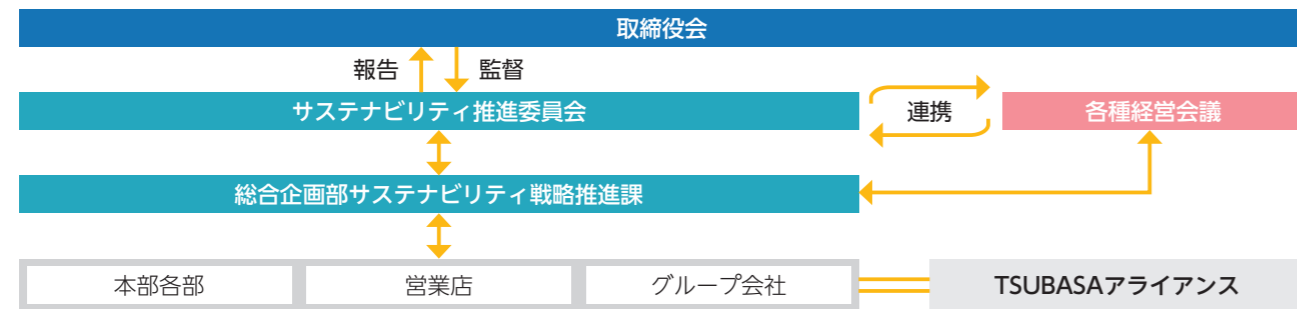
東邦銀行グループは、2020年にTCFD提言^(※)への賛同を表明しました。引き続きTCFD提言に沿って気候変動に対する取組みについて、積極的な情報開示を進めていきます。



(※) 金融安定理事会が設立した「気候関連財務情報開示タスクフォース (Task Force on Climate-related Financial Disclosures)」。企業の気候変動リスクおよび機会等の情報開示を推奨。

ガバナンス

● サステナビリティガバナンス体制図



会議体

| | |
|---------------|---|
| サステナビリティ推進委員会 | 委員長：頭取 ● サステナビリティ推進計画の審議 ● サステナビリティ推進計画の進捗状況の確認 ● 「とうほうサステナブル投融資方針」の制定・改廃 ● サステナビリティに関する重要な事項の審議・報告 |
| 取締役会 | ● サステナビリティ推進委員会の審議結果の報告 |

2023年度のサステナビリティ推進委員会の開催内容

| | |
|-----|--|
| 4月 | ・経済産業省「GXリーグ」への参画 |
| 5月 | ・有価証券報告書における「サステナビリティに関する考え方および取組」の情報開示内容 ・脱炭素に関する自治体との取組み |
| 7月 | ・福島県「ゼロカーボン宣言事業」への参加 ・環境省「金融機関向けポートフォリオ・カーボン分析支援事業」への参加と事業内容の報告 |
| 10月 | ・当行のカーボンニュートラルへ向けた取組みの促進 (2040年度カーボンニュートラル目標の設定・具体的取組み内容) ・2023年度サステナビリティ推進計画の上期取組み状況と下期の取組み方針 |
| 12月 | ・環境省「金融機関向けポートフォリオ・カーボン分析支援事業」の進捗状況 ・次期経営計画の重点施策「脱炭素促進支援」の内容 |
| 2月 | ・サステナブルファイナンスの取組み拡大および目標再設定(商品の追加・改訂) |
| 3月 | ・サステナビリティ推進計画にかかる2023年度取組み結果および2024年度計画の内容報告 |

組織等

| | |
|---------------|--|
| サステナビリティ戦略推進課 | 設置：総合企画部 ● 2023年、当行グループ全体のサステナビリティの取組みに関する統括部署として新設 ● 本部横断的な取組みをさらに促進するとともに、取組み内容の見直し・高度化を促進 |
|---------------|--|

戦略

当行グループでは社会・環境課題の解決に資する取組みを一層推進し、地域社会の持続的成長に貢献していくことを目的として「サステナビリティ宣言」を制定し、気候変動等を含む「脱炭素」を重要な経営課題として位置づけ、機会およびリスクの両面から取組みを進めています。

機会

再生可能エネルギー事業に関連したプロジェクトファイナンスのアレンジや融資等を通じて、低炭素社会への移行をファイナンスの側面からサポートしています。

リスク

気候変動に関するリスクについては、物理的リスクと移行リスクを認識しています。

物理的リスク

気候変動によってもたらされる当行のお取引先の事業活動への影響および業況の変化等による信用リスクの増大等や、営業店舗の損壊等によるオペレーショナルリスクを想定。

移行リスク

気候関連の規制強化等への対応といった低炭素社会への移行の影響を受ける投融資先に対する信用リスクの増大等を想定。

炭素関連資産

「炭素関連資産エクスポージャーの集中度合」を計測した結果、当行の与信残高に占める炭素関連資産^(注)の割合は15.4%となっています。

(注) 日銀業種分類をベースに、「エネルギー」「運輸」「素材・建築物」「農業・食料・林産品」の4セクターを対象業種として選定のうえ計測しております。

シナリオ分析

気候変動リスクが与信ポートフォリオに及ぼす影響を把握することを目的に一定の前提のもとシナリオ分析を実施しています。

物理的リスク

| | |
|---------|--|
| シナリオ | IPCCのRCP8.5シナリオ(4°Cシナリオ) |
| 分析手法・概要 | 気候変動に起因する自然災害の大宗を占め、日本での発生確率の高い水害(河川洪水)による被災を想定し、ハザードマップを活用して担保不動産の価値毀損および浸水によるお客さまの事業活動停止等に伴う与信コストへの影響を分析 |
| 分析期間 | 2050年まで |
| 与信コスト | 与信コスト増加額は20億円程度 |

移行リスク

| | |
|---------|---|
| シナリオ | IEAの持続可能な開発シナリオ(2°C未満シナリオ) |
| 分析手法・概要 | CO ₂ 排出量の大きい電力セクターの企業を対象に、再生可能エネルギーへの追加設備投資費用の増加に起因する与信コスト増加額を分析 |
| 分析期間 | 2040年まで |
| 与信コスト | 与信コストへの影響は限定的 |

今後においては、投融資先のCO₂排出量(Scope3カテゴリ15)の算定結果を踏まえ、移行リスクの分析対象セクターの拡大等、引き続きシナリオ分析の向上等に取組んでいきます。

サステナビリティ経営

リスク管理

当行グループにおいて、気候変動に関する物理的リスクや移行リスクを認識し、信用リスク管理やオペレーショナルリスク管理等の統合的リスク管理態勢の枠組みで対応しています。

また、「サステナビリティ宣言」に基づき、環境や社会等におけるポジティブ・インパクト^(注1)の拡大とネガティブ・インパクト^(注2)の軽減・回避に努め、ふるさと福島をはじめとした地域社会の持続可能な発展に貢献する投融資を促進していくため、「とうほうサステナブル投融資方針」を定めています。なお、本方針については、外部環境の変化や運用結果等を踏まえ、今後も、見直し・高度化を図っていきます。

(注1) 主に経済・社会・環境に好影響を及ぼす企業活動。

(注2) 主に経済・社会・環境に害悪を及ぼす懸念のある企業活動。

とうほうサステナブル投融資方針

1. ポジティブ・インパクトの拡大に資する投融資への取組み方針

持続可能な社会を構築し、子どもたちの明るい未来を創出していくため、環境や社会にポジティブな影響を与える取組みや、地域社会の持続可能性向上に資する取組みを積極的に支援していきます。

以下に例示する投融資については、特に積極的に取組んでいきます。

- (1) 東日本大震災や原子力発電所事故の影響を乗り越え、ふるさと福島の経済や産業の活性化に貢献する取組み。
- (2) 更なる少子高齢化や人口減少を見据え、子育て世代や高齢者の安心・安全な生活や地域コミュニティの活性化に資する取組み。
- (3) 全国3位の広さと浜通り・中通り・会津地方と地域によって異なる多様性を誇る、福島県の豊かな自然環境や生物多様性、水資源の保全、サーキュラーエコノミー実現につながる取組み。
- (4) カーボンニュートラル実現に向けた、再生可能エネルギーの導入や、脱炭素社会への移行(トランジション)を促進する取組み。
- (5) デジタルトランスフォーメーションによる生産性向上や人的資本投資、ダイバーシティの促進に資する取組み。

2. ネガティブ・インパクトを包含する可能性のある投融資への取組み方針

ネガティブ・インパクトを軽減・回避するため、セクター横断的な取組み方針および特定セクターに対する取組み方針を次のとおり定めます。

- (1) セクター横断的な取組み方針
 - A. 尾瀬をはじめとしたラムサール条約指定湿地、ユネスコ指定世界遺産、ワシントン条約の規制対象種のように、自然環境保護や生物多様性確保の観点から国際的に保護・保全が求められている人類の財産に害悪を及ぼす事業への投融資は行いません。
 - B. 児童労働、強制労働、人身取引などの人権侵害への直接的または間接的な関与が認められる事業への投融資は行いません。
- (2) 特定セクターに対する取組み方針
 - A. 二酸化炭素排出による気候変動への影響を勘案し、パリ協定の長期目標等に沿って、原則、新規建設する石炭火力発電所向けの投融資は行いません。
 - B. クラスター弾、核兵器、対人地雷、生物化学兵器等の非人道的な兵器を製造している事業者に対する投融資は行いません。
 - C. 農林畜産・水産物等を生産・調達する事業者に対しては、森林破壊や自然生態系の転換を引き起こしていないこと、および先住民や地域社会、労働者の人権に配慮した、持続可能な森林経営・土地・水資源・水産資源利用を求めます。違法伐採を含めて持続可能な森林管理・土地利用に配慮していない事業者、およびIUU漁業^(注3)に関わる事業者への投融資は行いません。なお、当該事業への投融資を検討する際には、国際認証取得状況、環境への配慮、地域住民とのトラブルの有無等に十分留意のうえ判断します。

(注3) 違法(Illegal)・無報告(Unreported)・無規制(Unregulated)

3. 本方針に関するガバナンス等

- (1) 東邦銀行では、外部環境の変化や本方針の運用結果等を踏まえ、認識すべきリスクや対象となるセクターの適切性・十分性について、経営会議等で随時レビューし、本方針の見直しや運営の高度化を図ります。
- (2) 役員および従業員が環境・社会的課題に対する理解を深めるための啓発・研修に努めます。
- (3) 株主、投融資先のお客さま、地域住民等、多様なステークホルダーの皆さまとのエンゲージメントを重視し、東邦銀行の取組みがステークホルダーの皆さまからの期待・目線に沿うものとなるよう努めます。

農林畜産・水産物等を生産・調達する事業者に対し、ポジティブな国際認証を行う機関の例

- ・持続可能なパーム油のための円卓会議(RSPO: Roundtable on Sustainable Palm Oil)
- ・森林管理協議会(FSC: Forest Stewardship Council)
- ・海洋管理協議会(MSC: Marine Stewardship Council)
- ・水産養殖管理協議会(ASC: Aquaculture Stewardship Council)

(上記は一例を示したものであり、当行が国際認証の網羅性・十分性を保証するものではありません)

指標と目標

当行グループでは、気候変動に関する方針について、次の指標を用いております。

二酸化炭素(以下CO₂)排出量

当行のエネルギー使用に伴って発生するCO₂排出量(Scope1、2)について、以下の削減目標を設定し、脱炭素社会の実現に向けた取組みを進めています。2023年度のCO₂排出量は、2013年度比△40.2%、全年度対比653t-CO₂の削減となりました。

今後も、引き続き、再生可能エネルギー電力の利用拡大や、環境配慮型店舗の導入、営業車両のHV・EV化等を検討のうえ、CO₂排出量削減に向けて取組んでいきます。

CO₂排出量の削減目標 (Scope1、2)

- 2040年度までのカーボンニュートラルの実現
- 2030年度までのCO₂排出量削減割合△60% (2013年度対比) の達成

CO₂排出量推移

(単位: t-CO₂)

| | 2013年度 | 2019年度 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 |
|---------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Scope 1 | 1,736 | 1,516 | 1,515 | 1,382 | 1,352 | 1,247 |
| Scope 2 | 10,361 | 7,819 | 7,556 | 6,658 | 6,527 | 5,979 |
| 合計 | 12,097 | 9,335 | 9,071 | 8,040 | 7,879 | 7,226 |
| 削減実績(2013年度比) | — | △22.8% | △25.0% | △33.5% | △34.8% | △40.2% |

また、当行ではCO₂排出量Scope1、Scope2の算定に加え、Scope3の算定に取り組んでいます。Scope3 カテゴリー15(投融資)については、2023年度分より算定を開始しました。

(単位: t-CO₂)

| | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 |
|---------|--------------|--------|--------|-----------|
| Scope 3 | カテゴリー6(出張) | 380 | 369 | 364 |
| | カテゴリー7(通勤) | 341 | 326 | 324 |
| | カテゴリー15(投融資) | — | — | — |
| | | | | 6,980,359 |

サステナビリティ経営

投融資先のCO₂排出量(Scope3カテゴリ15)の算定

金融機関のCO₂排出量においては、投融資を通じた間接的な排出(Scope3カテゴリ15)が大きな割合を占めるため、この算定、モニタリング、削減への取組みを進めることが重要となります。当行では、PCAFスタンダードの計測手法を参考に、国内法人向け貸出を対象としてCO₂排出量を算定しています。

(単位: t-CO₂)

| セクター | CO ₂ 排出量 | セクター | CO ₂ 排出量 |
|-----------|---------------------|-----------|---------------------|
| 電力ユーティリティ | 1,719,413 | 自動車および部品 | 104,540 |
| 資本財 | 914,289 | 不動産管理・開発 | 50,526 |
| 建設資材 | 859,797 | 鉄道輸送 | 23,621 |
| 金属・鉱業 | 652,635 | 飲料 | 20,477 |
| 化学 | 463,863 | 農業 | 19,673 |
| 製紙・林業製品 | 262,938 | 海上輸送 | 16,515 |
| トラックサービス | 181,379 | 航空貨物 | 2,810 |
| 石油およびガス | 169,168 | 旅客空輸 | 1,149 |
| 加工食品・加工肉 | 156,746 | その他 | 1,360,812 |
| 合計 | | 6,980,359 | |

今後、CO₂排出量算定範囲の拡大やデータクオリティの向上に向けて取組んでいきます。

また、今回の算定結果については、国際的な基準の明確化や推計の高度化等により、今後、大きく変動する可能性があります。

TOPICS 環境省「令和5年度金融機関向けポートフォリオ・カーボン分析支援事業」の取組み

当行は、お取引先の脱炭素取組みの支援に関する知見習得・蓄積を目的として、環境省の「令和5年度金融機関向けポートフォリオ・カーボン分析支援事業」に参画しました。

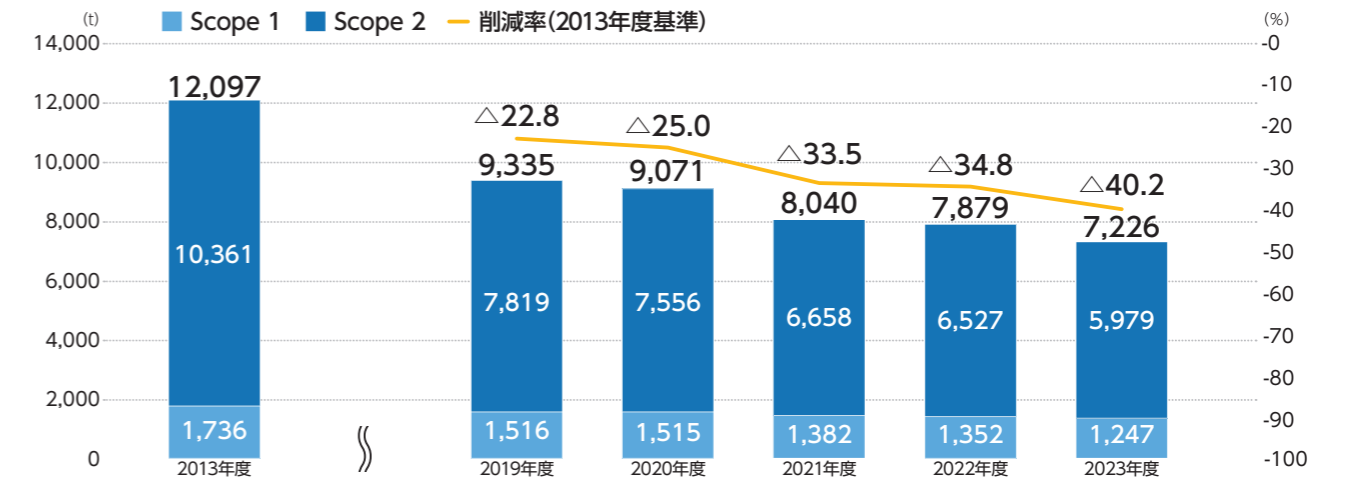


本事業において、お取引先のCO₂排出量の推計やお取引先とのエンゲージメント(建設的な対話)を前提とした行内体制の検証、課題整理等を実施しました。本事業で得られた知見をもとに、2024年度において、お取引先の脱炭素取組みの支援を本格的に開始しています。

TOPICS 福島県「ふくしま企業脱炭素化支援体制構築事業」の取組み

2024年度に福島県が実施する「ふくしま企業脱炭素化支援体制構築事業」において、当行は、地域金融機関として連携・協力していきます。

CO₂排出量実績推移



サステナブルファイナンス

持続可能な社会の実現に向け、脱炭素社会への移行や新たな産業・社会構造への転換を促すため、日銀気候変動対応オペ対象の投融資や環境分野に関連する当行独自の投融資などサステナブルファイナンスについて、2021年度から2030年度までの10年間で1兆円実行・組成する目標を設定、取組んでいきました。

2024年3月、地域間格差や人口減少など社会課題への取組みの重要性に鑑み、地域の環境・社会分野の課題解決への貢献を目的として、2024年度からのサステナブルファイナンスの対象を従来の環境分野から社会分野にまで拡大するとともに、サステナブルファイナンス目標についても1兆円から1.5兆円(環境分野1.2兆円、社会分野0.3兆円)に拡大いたしました。

| | |
|----|------------------------------|
| 期間 | 2021年度～2030年度(10年間) |
| 目標 | 1.5兆円(環境分野:1.2兆円、社会分野:0.3兆円) |
| 実績 | 3,479億円 |

対象となる投融資例

| | |
|------|---|
| 環境分野 | グリーンローン/ボンド、環境関連私募債、再生可能エネルギーに関する投融資、省エネ住宅関連ローンなど環境に配慮した投融資 |
| 社会分野 | ソーシャルローン/ボンド、持続可能な地域社会の実現に貢献する投融資など社会課題に対応した投融資 |

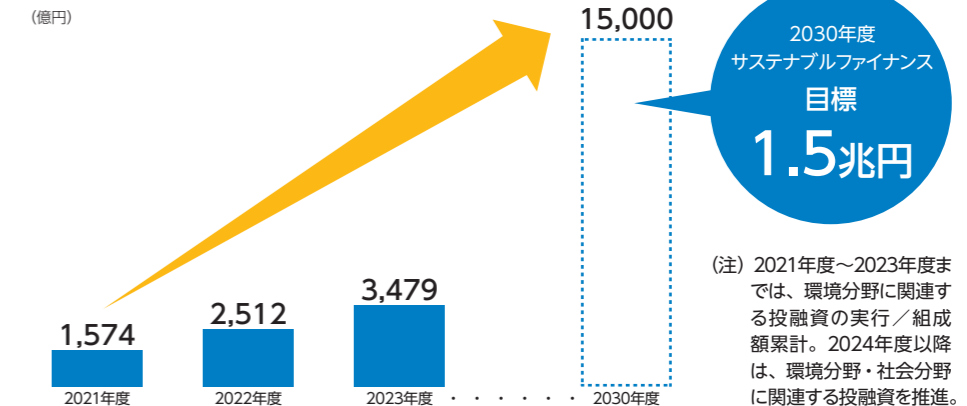
環境分野サステナブルファイナンス推移

| | 2021年度 | 2022年度 | 2030年度 |
|--------------------------|--------|--------|--------|
| 環境分野サステナブルファイナンス実行/組成額累計 | 1,574 | 2,512 | 3,479 |
| うち、再生可能エネルギー関連 | 1,341 | 1,728 | 2,207 |

福島県が抱える課題

- 避難地域12町村の帰還環境の整備、生活環境の整備
- 復興を支えるインフラ等の環境整備
- 医療・介護・福祉サービスの再構築、医療関連産業
- 風評払拭、風化防止対策、地産地消
- 教育・人材育成、子育て環境の整備、教育環境の整備
- 交流人口の拡大
- 既存産業の振興
- 再生可能エネルギー、地球温暖化対策

サステナブルファイナンス累計実績推移(注)

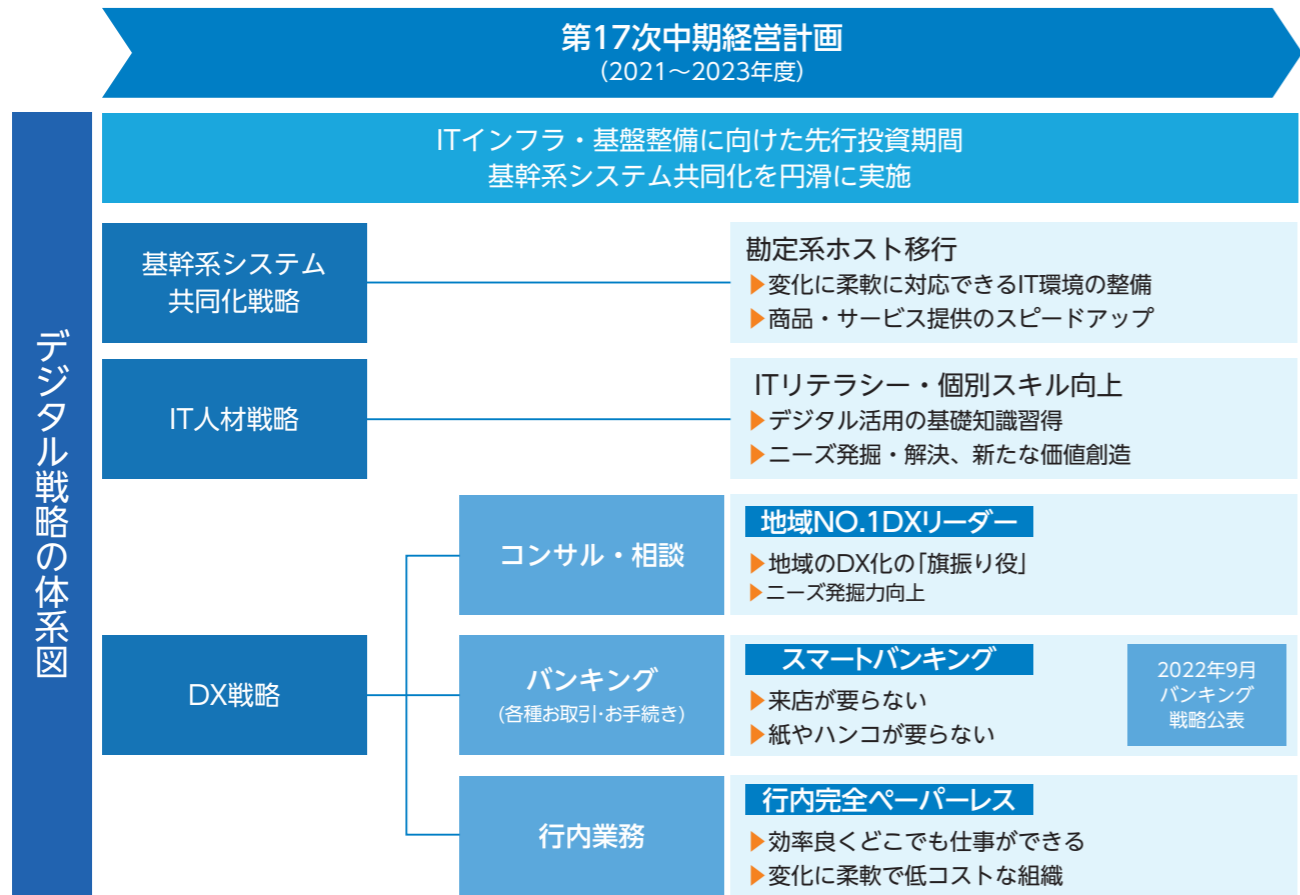


デジタル戦略

第17次中期経営計画では、ITインフラ・基盤整備に向けた先行投資期間と捉え、「基幹系システム共同化戦略」「DX戦略」「IT人材戦略」に取り組んできました。

中でも、基幹系システムについては、当行の重要なシステム基盤として組織横断的に取り組み、2024年1月、「TSUBASA基幹系システム共同化」への移行が当初計画通り完了しています。

今後は新システムのメリットを最大限享受しながら、長期経営計画(P67)に基づき、各種サービスの開発を加速化させ、顧客体験が向上するような便利なサービスを提供していきます。



2024年3月末時点

| ITコンサル成約件数 | デジタルサービス※1利用者数 | 本部の紙使用量削減※2 | 行内留学(DX・ITコンサル)デザイン力養成研修※3 |
|------------|----------------|-------------|----------------------------|
| 81件 | 35万人 | ▲18.8% | 行内留学 57名 デザイン力養成 13名 |

※1 インターネットバンキング・とうほうIDの利用者数合計 ※2 2020年度末比の削減率 ※3 外部研修等への派遣・参加

基幹系システム共同化戦略

「金融環境の変化に柔軟かつ効率的に対応できるIT環境の整備」、「先進的な商品開発やサービス提供のスピードアップ」などの観点から、2024年1月にTSUBASA基幹系システム共同化(注1)に移行しました。

これにより、ITインフラが整備されることから、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。

(注1) 千葉銀行、第四北越銀行、中国銀行および日本アイ・ビー・エムが共同で開発した基幹系システムを利用し、システムの開発・運用・保守を共同で行うものです。

| 移行メリット |
|-------------|
| POINT 1 先進性 |
| POINT 2 安全性 |
| POINT 3 将来性 |

IT人材戦略

以下のとおり、目指す姿(人物像)や必要なスキルを定めた人材プロフィールを設定したうえで、IT人材の育成に取り組んでいます。同時に、中途採用等によるIT人材の確保にも取り組んでいます。

| 人材プロフィール(人物像) | 全行員 | 営業店行員 |
|---------------|--|--|
| | 基礎的なIT知識やITを活用する力があり、DX推進に取り組む意欲がある人物 | お客さまのニーズ・ウォンツを掘り起こし、ITを活用した解決の方向性をお客さまと共有し、課題解決できる人物 |
| | 本部 企画部門 | 本部 IT部門 |
| | ITを活用して銀行サービスや業務改善をデザインし、新しい企業価値を創造できる人物 | 最新のIT技術に精通し、お客さまおよび行内のデジタル変革のためのシステムの構築・運用ができる人物 |

DX戦略

3つの業務区分ごとに、ムーンショット目標(注2)を設定し、目標実現に向けて各施策に取り組んでいます。

(注2) 非常に困難なもの、達成できればイノベーションを生む壮大な計画や挑戦のことを指します。

| 業務区分 | コンサル・相談 | バンキング | 行内業務 |
|-----------|--------------|-----------|------------|
| ムーンショット目標 | 地域NO.1DXリーダー | スマートバンキング | 行内完全ペーパーレス |

商品・サービス(バンキング)

● 東邦銀行通帳アプリ

「東邦銀行通帳アプリ」は、紙の通帳を発行せず、スマートフォンから口座の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。

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。(2024年3月末: 18万2千口座)

今後、新たな個人向けアプリをリリース予定ですが、TSUBASAアライアンスによる他行との連携により、スピーディに新サービスをご提供し、お客さまの利便性向上を進めていきます。



- 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!

● インターネット支店WEB口座開設

インターネット支店の新規口座開設では、eKYCを活用した「WEB口座開設」を取扱いしています。

口座開設時の申込書や本人確認書類の郵送、押印を不要とし、スマートフォンからの簡単な操作で最短翌営業日に口座開設が可能です。

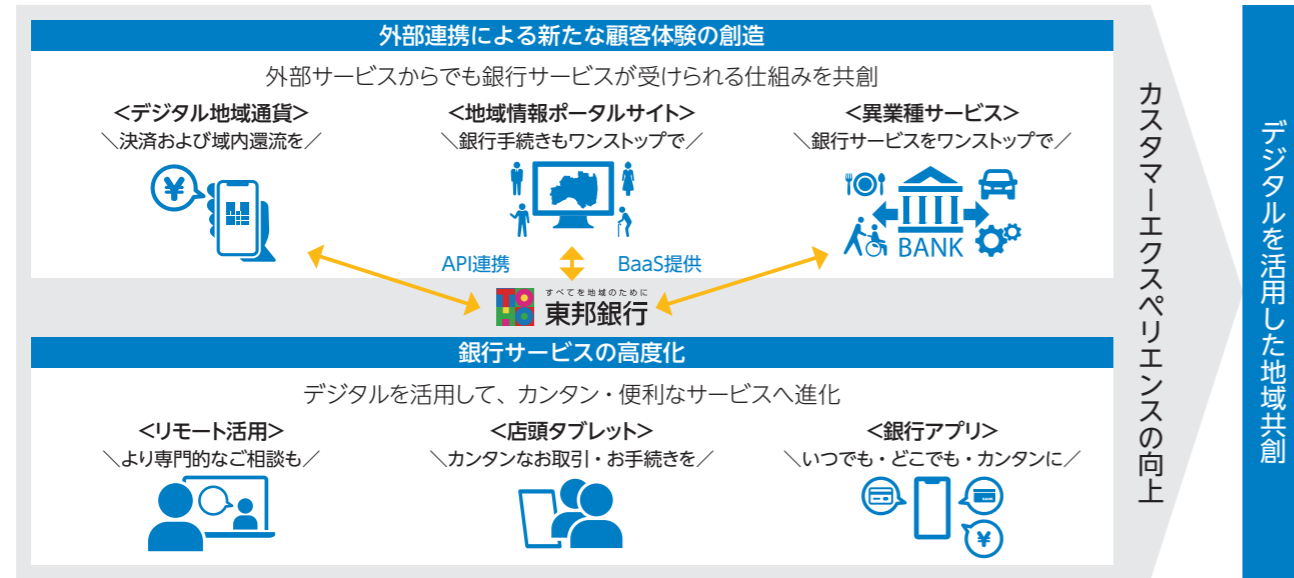
当行では、今後もお客さまの利便性向上につながるサービスの提供に取り組んでいきます。



デジタル戦略

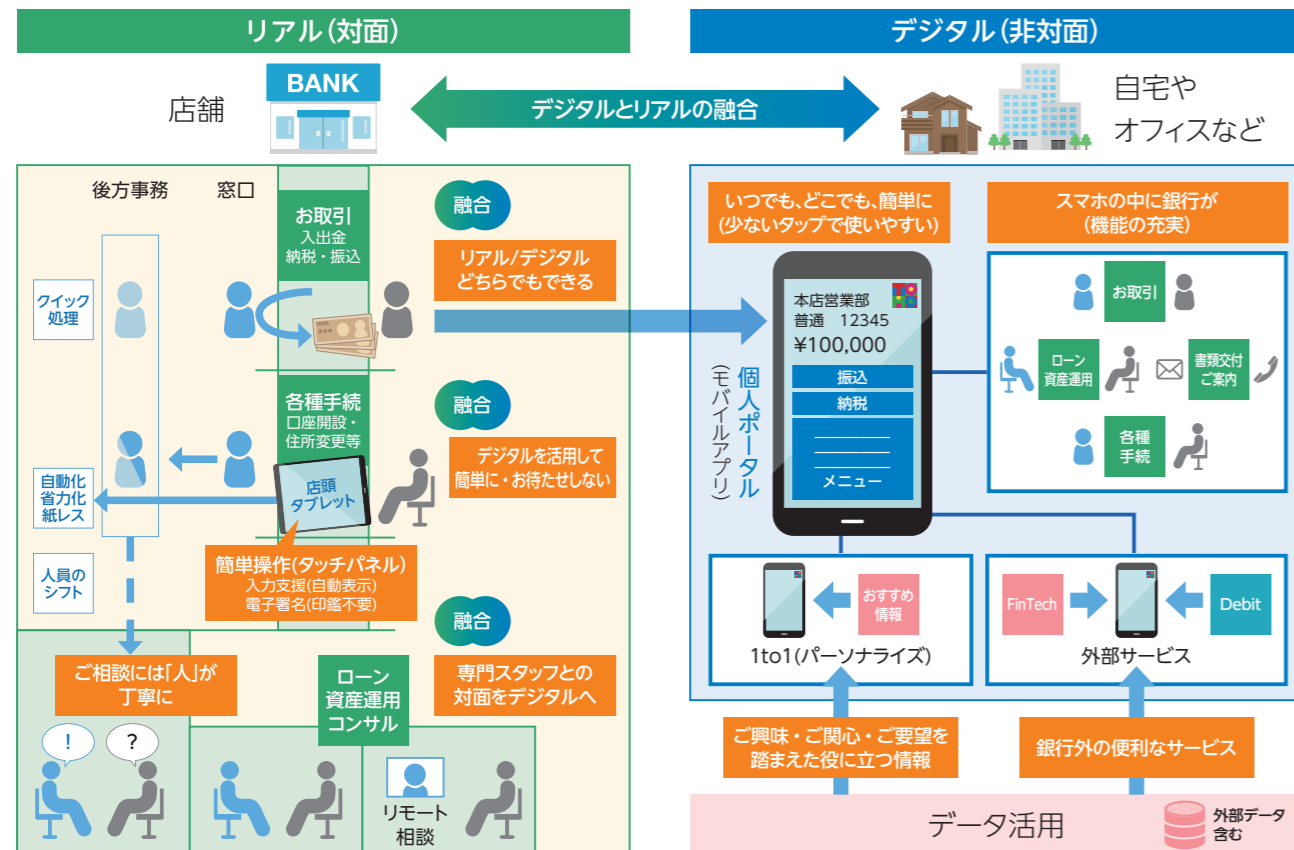
2024年度よりスタートした長期経営計画では、前中期経営計画から取組んできたバンキング戦略を中心に各施策を継続的に進めることで「銀行サービスの高度化」を図るとともに、「外部連携による新たな顧客体験の創造」に向けた検討・協議を進めています。

これにより、顧客体験(カスタマーエクスペリエンス)の向上、デジタルを活用した地域共創を図っていく方針です。



銀行サービスの高度化

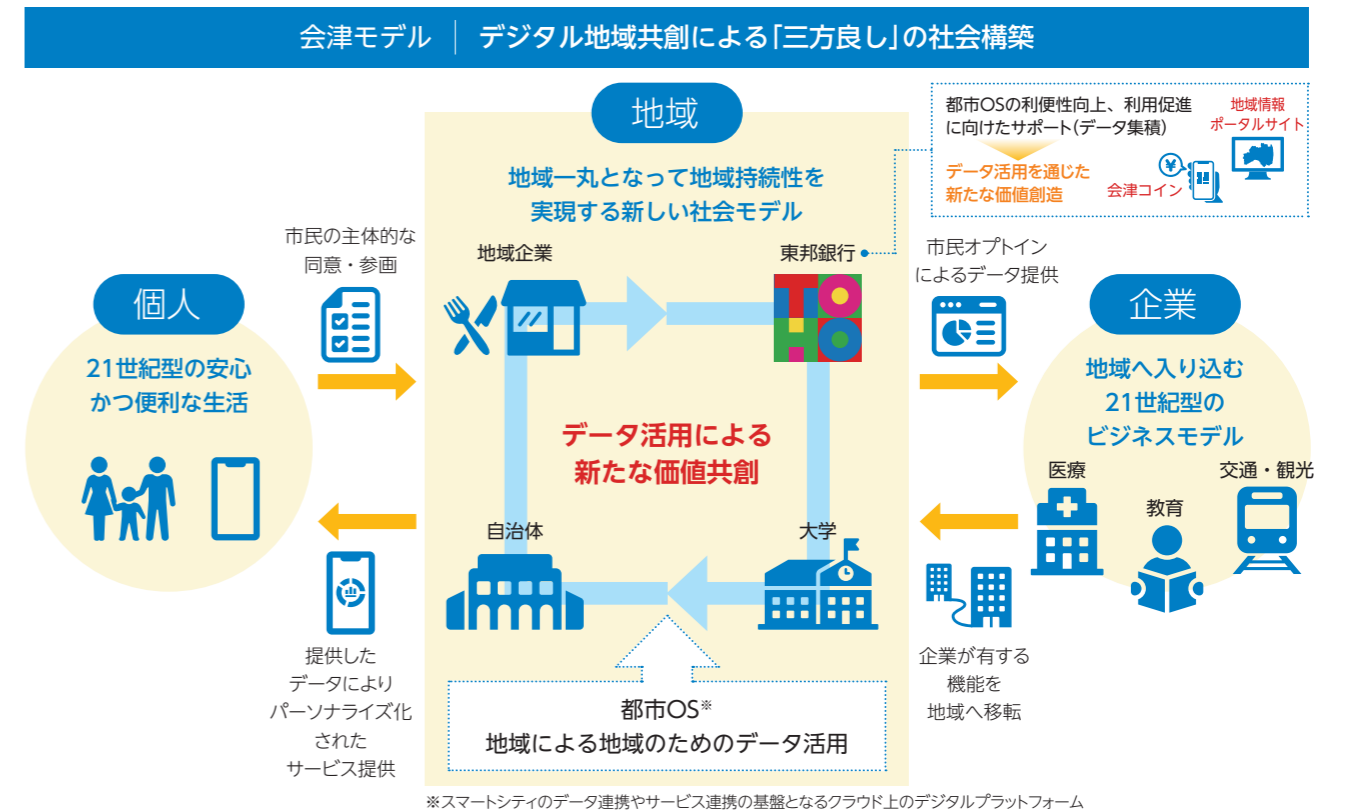
銀行の対面・リアルチャネルである「店舗」や非対面・デジタルチャネルである「銀行アプリ等」において、デジタルを活用した操作性・利便性・専門性の高いサービスを新たに提供することで、顧客体験の向上を図っていきます。



外部連携先による新たな顧客体験の創造

銀行以外のチャネルにおいて、銀行機能・サービスをワンストップで受けられる仕組みを共創することで利用者の利便性向上を図ると同時に、データ活用等により新たな価値を創造することで、地域課題の解決や地域活性化に貢献していく方針です。

福島県会津若松市では、デジタルによる社会課題解決に向け、「会津モデル」を構築しスマートシティ構想を進めています。当行としても、この先進的な取組みに参画することで、魅力的なまちづくりに貢献することを目指しています。



具体的施策

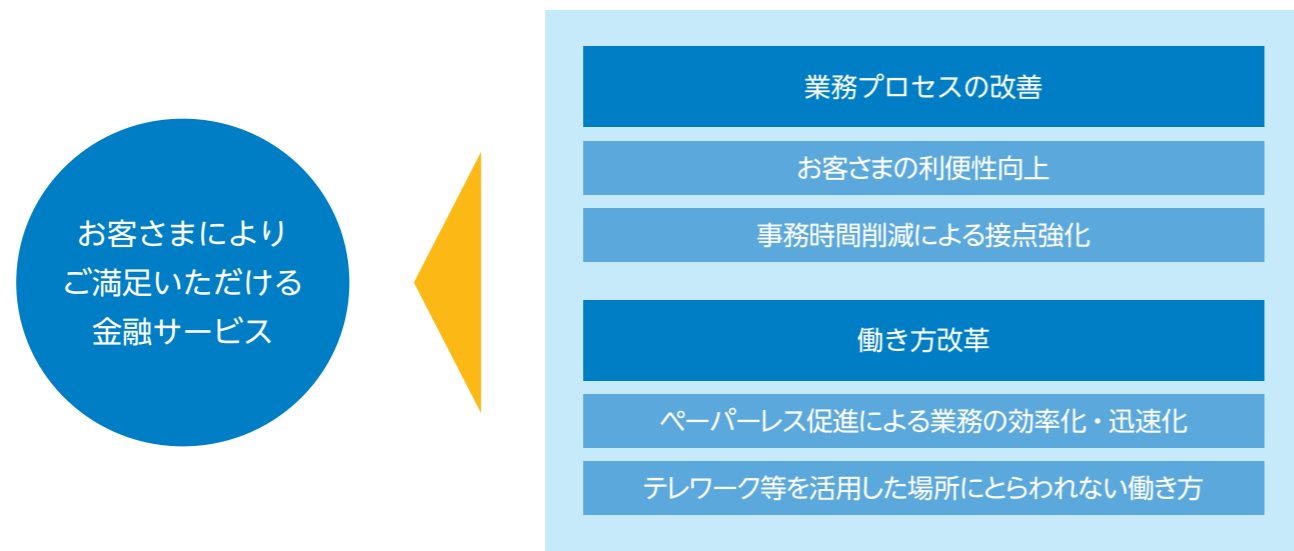
お客さま向けの「サービスDX」では、銀行サービスの高度化を目指し、店頭タブレットや個人ポータルアプリなどの各施策に取り組んでいます。

行内向けの「行内DX」では、デジタルを活用した業務効率化やペーパーレス、人材育成、共創に向けた調査研究に取り組んでいます。

| 分類 | 項目 | 施策 |
|--------|----------|-------------------------|
| サービスDX | バンキング | 店頭タブレット、個人ポータルアプリなど |
| | ITコンサル | 地元企業等への支援、自治体DX支援など |
| | 非金融 | データ活用、マーケティングなど |
| 行内DX | 業務効率化 | 業務集中化、AI・RPA活用、ペーパーレスなど |
| | デジタル人材育成 | 行内外研修派遣、自己啓発奨励など |
| | 調査研究 | デジタル地域通貨、生活基盤PF、BaaS など |

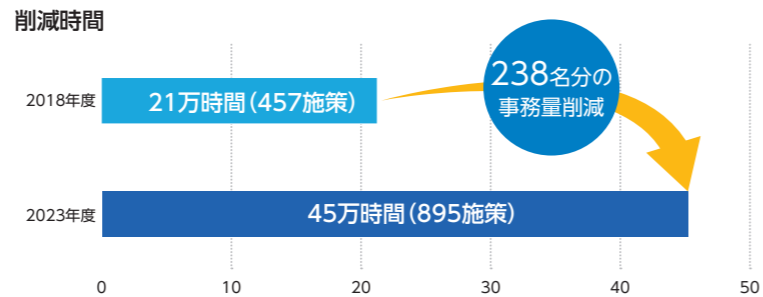
業務改革

当行では、非効率業務の廃止・効率化や、ペーパーレス、場所を選ばない柔軟な働き方の促進等に取組むことで、お客さまに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てきました。



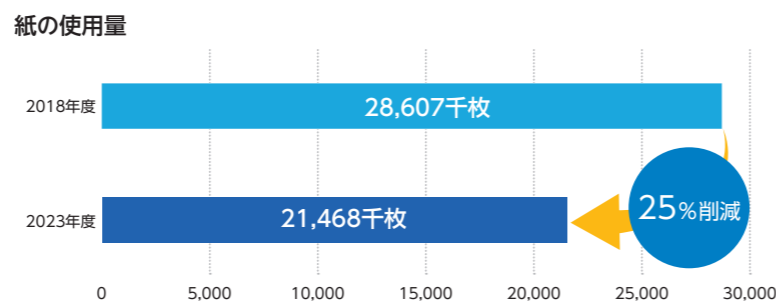
業務効率化(BPR)

営業店業務の効率化に資する「営業店BPR」と本部業務の効率化に資する「本部BPR」に分け、年間作業時間の削減に取り組んできました。2023年度までに895件の施策を実施し、45万時間の効率化が図られています。



ペーパーレス

行内書類の電子化やタブレット等を活用した行内会議のペーパーレスなどの取組みを継続的に行い、2023年度は紙の使用枚数が21,468千枚となり、5年前と比べて約25%削減しています。



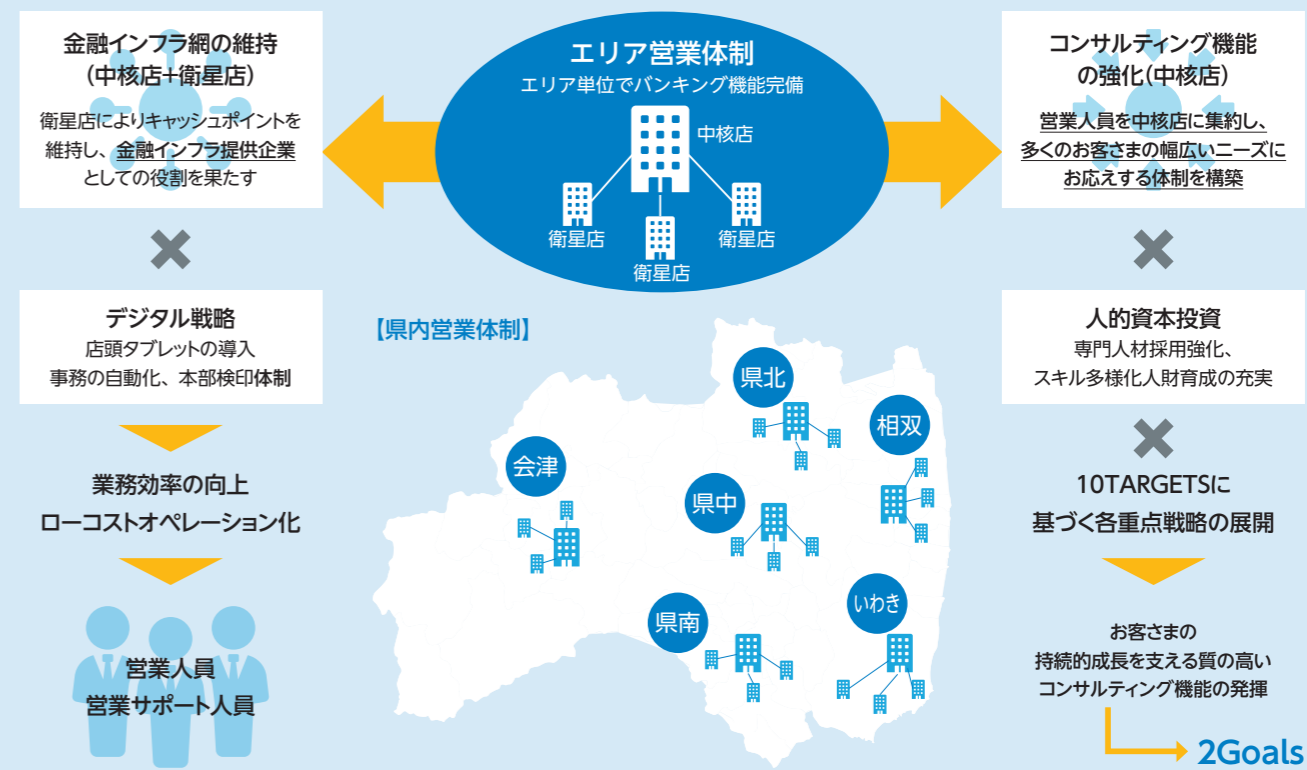
Interview お客さまへの新たな価値提供と行内業務の更なる効率化を目指して



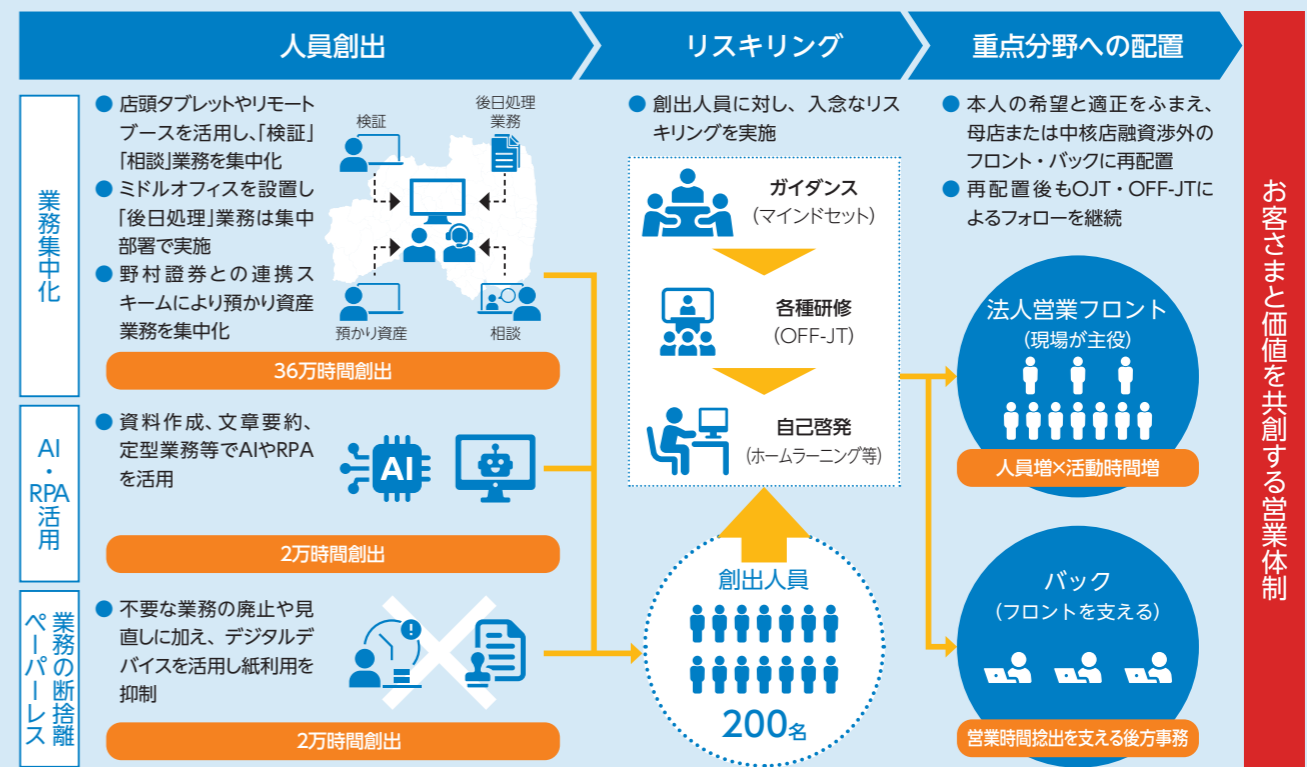
私は、総合企画部DX課でデジタル技術を活用した施策の企画・立案に携わっています。具体的には、ChatGPTに代表される生成AIやPC上の業務を人の代わりに行うRPA等を活用した全行的な業務効率化に取り組んでいます。業務効率化を推進するうえでは初めからデジタル技術に頼るのではなく、その業務が本当に必要なのか、内容を見直すことで改善できないかを呼びかけ、その中で残った業務をデジタル技術により効率化することで、抜本的な業務改革となるよう心がけています。変化の激しいデジタルの分野で、常に最新の技術を取り入れることで、お客さまへの新たな価値提供と行内業務の更なる効率化を目指して取り組んでいきます。

営業体制・組織体制

エリア営業体制およびデジタル戦略、人的資本投資のシナジーにより営業力を創出し、コンサルティング機能の高度化を図る新たな営業体制のもとで10TARGETSに基づく各種戦略を確実に遂行し、「TX PLAN 2030」で掲げる2GOALSの達成を目指します。



2024年度よりスタートした長期経営計画では、前中期経営計画から取組んできた業務効率化やペーパーレスに継続的に取り組むとともに、新たな業務集中化やAI・RPA活用、業務の断捨離などに取組むことで、重点分野へ配置する人員の創出を図っていきます。



インターネットバンキング
東邦銀行グループについて
東邦銀行の経営戦略
地域・お客さまとの価値共創
当行グループの成長戦略
当行グループの成長戦略
人的資本の充実
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

グループ戦略

当行グループでは、銀行がグループ全体のコンサルティング業務の企画・管理機能を担い、各種専門的なコンサルティングサービスの提供をグループ各社が担う、グループ総合コンサルティング体制を構築しています。

「TX PLAN 2030」が目指す2つのゴール「お客さま1社1社の事業価値向上」と「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」に向けて、グループ各社が地域経済の持続的成長を達成する10TARGETSに取り組む中で、「事業価値向上」、「生産性向上」、「キャッシュレス化支援」、「脱炭素・省エネ支援」、「資産倍増」につながる専門的なコンサルティングサービスをお客さまに提供していきます。

グループ各社が当行グループの成長戦略における第1・第2の成長ドライバーとして銀行本体と連携し相乗効果を発揮することで、当行グループの企業価値向上を目指していきます。



KPI
TX PLAN 2030
最終年度(29年度)および2023年度実績

| とうほう地域総合研究所 | 東邦コンサルティングパートナーズ | 東邦情報システム | 東邦カード・クレジット | 東邦リース | とうほう証券 | 東邦信用保証 |
|---|--|---------------------------------------|--|---|---|--|
| サブスクコンサル受託 70 先以上 (23年度実績9先) | 事業承継相談 年 140 先 (23年度実績126先) | 取引先 1,000 先 (23年度実績360先) | 稼働加盟店 4,395 先 (23年度実績3,675先) | ESG・SDGs契約高 1,000 百万円 (23年度実績998百万円) | 預かり資産残高 1,300 億円 (23年度実績1,275億円) | 住宅ローン保証残 8,706 億円 (23年度実績7,559億円) |
| 自治体相談 年間 100 件以上 (23年度実績21件) | M&A相談 年 350 先 (23年度実績471先) | 外部収入比率 46% (23年度実績32%) | 稼働法人カード会員 11,874 先 (23年度実績9,065先) | 人材交流人数 累計 150 名 (23年度実績34名) | 費用カバー率 33% (23年度実績27.8%) | 一般ローン保証残 469 億円 (23年度実績330億円) |

インターネットバンキング
東邦銀行グループについて
東邦銀行の経営戦略
地域・お客さまとの価値共創
当行グループの成長戦略
当行グループの成長戦略
人的資本の充実
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

アライアンス戦略

持続可能な地域社会の構築に向けた諸課題を迅速に解決するため、事業戦略の大きな柱として、様々なパートナーとアライアンス戦略を展開しています。



TSUBASAアライアンス

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。

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イ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、お客様相互紹介等 |
| | TSUBASA基幹系システム共同化 | 当行は、2024年1月にTSUBASA基幹系システム ^{※2} への移行を完了。合計5行が導入。 |

※1 API: Application Programming Interfaceの略。お客様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・ビー・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。



| 加盟銀行 | 本店所在地 | 加盟年月 |
|------------------------------|----------|----------|
| 千葉銀行 | 千葉県千葉市 | 2015年10月 |
| 第四銀行(現: 第四北越銀行) [*] | 新潟県新潟市 | |
| 中国銀行 | 岡山県岡山市 | |
| 伊予銀行 | 愛媛県松山市 | 2016年3月 |
| 東邦銀行 | 福島県福島市 | |
| 北洋銀行 | 北海道札幌市 | 2018年4月 |
| 北越銀行(現: 第四北越銀行) [*] | 新潟県長岡市 | |
| 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

「TSUBASAアライアンス」提携の進化(深化)

● T&Iイノベーションセンター株式会社の設立

急速な情報通信技術の進展に伴い、金融と結びついた「FinTech」と呼ばれる様々な革新的なサービスの開発が国内外で活発化されたことに伴い、2016年7月にTSUBASAアライアンスに加盟する地方銀行6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)および日本アイ・ビー・エムの出資により設立いたしました。その後、TSUBASAアライアンスに新たに加盟した4行(武蔵野銀行・滋賀銀行・琉球銀行・群馬銀行)の参加を得て、さらに付加価値の高い金融サービスの実現に向けた調査・研究活動を実施しています。

上記のTSUBASAアライアンス加盟行からの委託を受け、FinTech を活用した金融サービスの企画・開発およびオープンAPIのプラットフォームである「TSUBASA FinTech 共通基盤」を開発し、運営しています。

● TSUBASAアライアンス株式会社の設立

「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。

AMLセンターの開設

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いきます。

事業戦略部の設置

2020年7月に設立した共同出資会社「TSUBASAアライアンス株式会社」内に、2021年10月1日付で事業戦略部を設置しました。

事業戦略部は、千葉銀行本店を拠点として活動し、TSUBASAアライアンス参加行から派遣された担当者が、各行の企画部門と緊密に連携しながら「DX関連施策の推進」「人材育成・ダイバーシティ」「ESG・SDGs」「情報集約・活用」「新事業への取組み」など、共通する重要課題に関する共同化や集約化に向けた企画・提言などを行っております。参加行の担当者が事業戦略部に一堂に集まることで、参加行の知見を集約しながら、TSUBASAアライアンスによる連携の取組みを一層高度化させていきます。

インターネットウォッチャー

東邦銀行グループについて

東邦銀行の経営戦略

地域・お客さまとの価値共創

当行グループの成長戦略

(人的資本の充実) 当行グループの成長戦略

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

アライアンス戦略

野村アライアンス

● 野村証券との提携(基本合意)

2023年8月30日、当行、とうほう証券、野村証券は、金融商品仲介業務における包括的業務提携に関する基本合意を締結しました。当行グループと野村証券の強みを掛け合わせることで、地域における資産の増加や人生100年時代の充実した備えに貢献していきます。

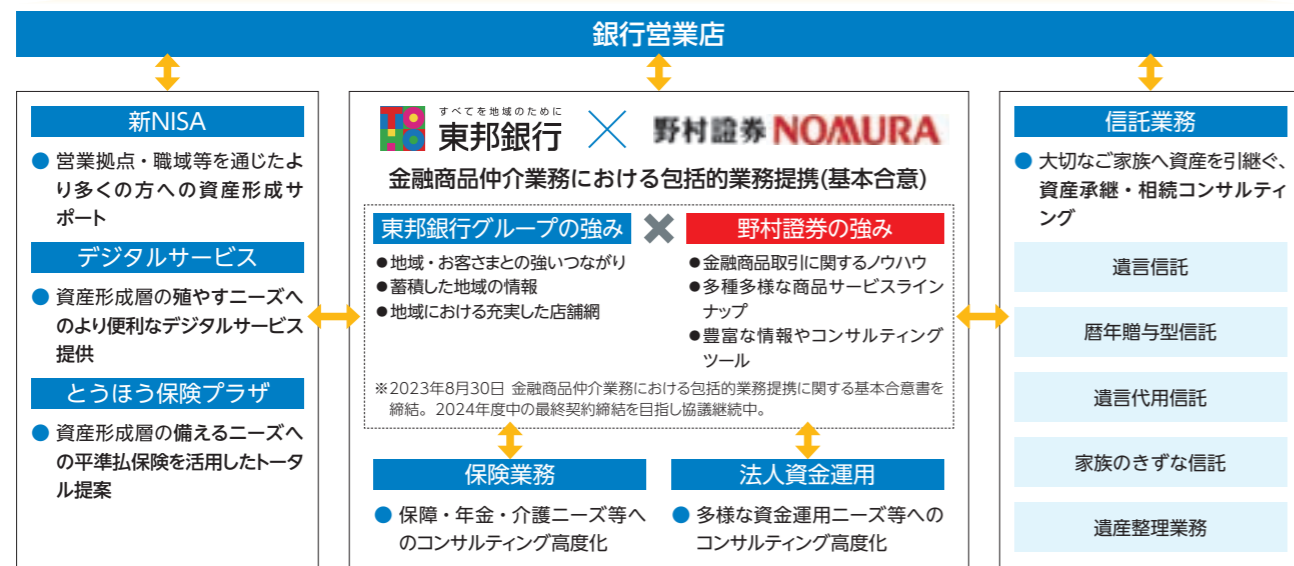


「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」に貢献

デジタルを活用した非対面サービス充実

お客さま本位の業務運営

対面コンサルティングの高度化



地方創生に向けたアライアンス

● 福島県・東京海上日動火災保険との3者連携協定

2016年5月、当行、福島県、東京海上日動火災保険は、地方創生に関する連携協定を締結しました。この協定は、金融機関の持つ知見やアイデアを積極的に活用することにより、福島県が策定した総合計画「ふくしま創生総合戦略～ふくしま7つの挑戦～」を推進し、地方創生に取り組むことを目的に締結しました。

2020年3月には、SDGsの理念に照らし協定を「シンカ」(進化・深化・新化)させ、3者によるきめ細やかな連携を通じて福島の「復興・再生」と「地方創生」を両輪で推進しています。

2023年度は、SDGsをテーマとしたセミナー開催や、理解度向上に向けた若手職員向け研修会、ふくしまで働くことの魅力を伝える大学生向けの「しごと体感ツアー」など、ふくしまの未来につながる取組みを数多く実施しました。



● 福島イノベーション・コースト構想推進機構との連携協定

2019年5月、福島・国際研究産業都市構想(イノベーション・コースト)構想の推進に向け、福島イノベーション・コースト構想推進機構と連携協定を締結しました。お互いの持つ情報や知見を共有し、ネットワークを生かしながら地元企業の構想への参加を促進します。

● 福島国際研究教育機構(F-REI)との包括連携協力協定

2024年1月、福島県浜通り地域の復興と発展ならびに福島や東北の創造的復興に向けて、福島国際研究教育機構(F-REI)と、民間初となる包括連携協力協定を締結しました。本協定の締結により、同機構が推進する研究開発、産業化、人材育成等の取組みを地元金融機関として最大限サポートし、浜通り地域の復興および発展、ならびに福島や東北の創造的復興に向け一層貢献していきます。

2024年4月には、相双地域の復興が生活と経済の両面で本格化していく中、地元金融機関として、相双地域の新たな新産業創出を支え、交流・定住人口の増加を促進していくため、相双地域の専担組織として法人コンサルティング部内に新たに「相双新産業推進室」を設置しました。



TOPICS 「相双新産業推進室」を設置しました

相双地域から生まれる新たな産業を応援します

当行は、福島イノベーション・コースト構想推進機構や福島国際研究教育機構(F-REI)とアライアンスを締結し、情報発信と連携強化に積極的に取り組んでいます。この取組みをさらに加速し、相双地域の創造的復興を実現するため、2024年4月に「相双新産業推進室」を設立しました。

新たな産業創出を目指す「福島イノベーション・コースト構想」の下、この地域では廃炉やロボット・ドローンなどの最先端の研究開発が進んでいます。インキュベーション施設も集積が進み、新技術を擁するスタートアップ企業が多数立ち上がっています。そして、2023年にはF-REIが設立されるなど、復興・再生に向けた動きが本格化しています。

相双新産業推進室は「つなぐ」「ひろげる」「育てる」の3つを活動の柱とし、地域金融機関としての強みを発揮し、相双地域から県内全域へのマッチングのお手伝いや創業・スタートアップ、進出企業のご支援などに積極的に取り組んでいきます。



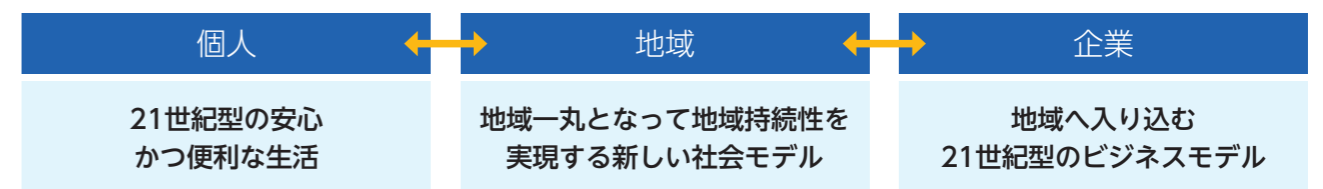
● AiCTコンソーシアムへの参画

2011年、会津若松市は復興事業のシンボルとしてスマートシティプロジェクトを開始しました。この会津のモデルは日本のトップランナーとされており、今後の日本のモデルとなるべく2021年6月に一般社団法人AiCTコンソーシアムは設立され、当行は同年10月に参画しました。

2023年3月には、地域課題解決型デジタル地域通貨サービス「会津コイン」を提供しており、本サービスを通して、市民・加盟店・自治体・事業者が一体となって地域共創し、会津地域の経済が活性化することを目指しており、当行もこの取組みに協力しています。

今後も、デジタル地域通貨に留まらない幅広い連携に向け検討・協議を進め、魅力あるまちづくり・三方良しの社会構築に貢献できるよう取り組んでいきます。

会津モデル・デジタル地域共創による「三方よし」の社会構築

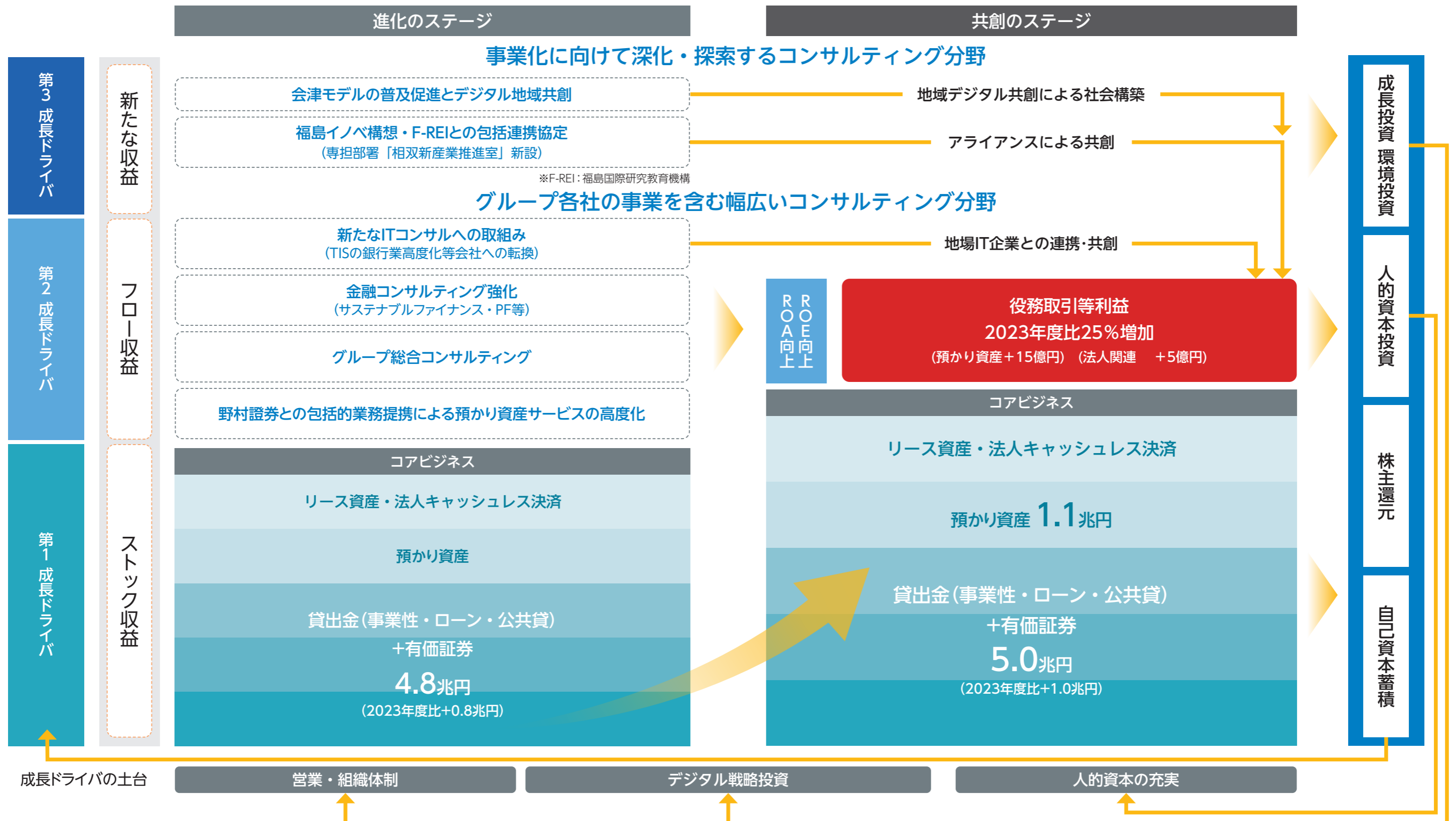


データ活用による新たな価値共創

成長戦略の全体像

当行グループにおける成長戦略の全体像としては、第1の成長ドライバが事業性貸出・ローン・公共貸出・有価証券・預かり資産・リース資産・法人キャッシュレス決済額の積上げによるストック収益の拡大、第2の成長ドライバがグループ総合コンサルティングおよび役務収益の拡大、そして第3成長ドライバが新たな事業となる「デジタル通貨を活用した会津モデルの普及促進と地域デジタル共創」や「福島イノベーション・コースト構想推進機構や福島国際研究教育機構(F-REI)連携による産業創出・育成」等にな

ります。これら3つの成長ドライバにより収益力を向上させ、成長投資、人的資本投資、自己資本蓄積および株主還元を行うことで、利益の好循環を実現し当行グループの企業価値向上に取り組んでいきます。そして新たな営業体制・組織体制やデジタル投資により生産性向上を進めるとともに、人的資本を一層強化し、中核人材の確保・育成による多様性のある組織風土の醸成に取り組むことで、成長ドライバの土台を盤石なものとしていきます。

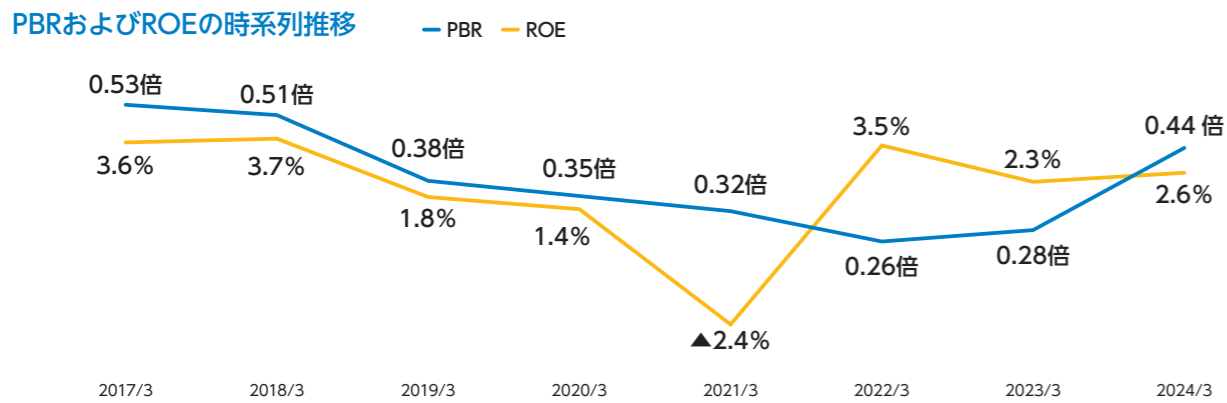
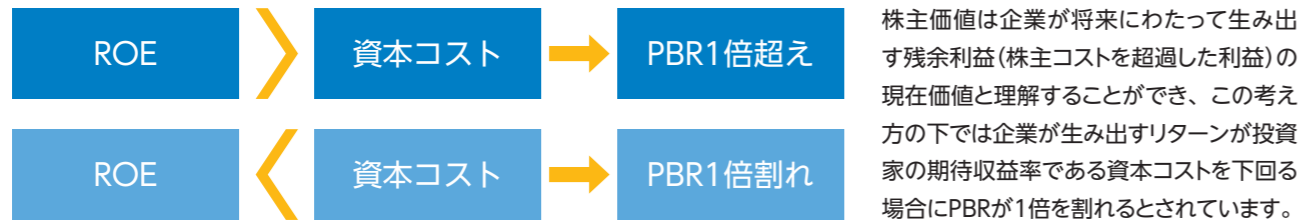


イントロダクション 東邦銀行グループについて 東邦銀行の経営戦略 地域・お客さまとの価値共創 当行グループの成長戦略 当行の企業価値向上 (人的資本の充実) 当行グループの成長戦略 持続的成長に向けた社会課題への取組み 持続的成長を支える基盤 コーポレートデータ

企業価値向上に向けた取組み

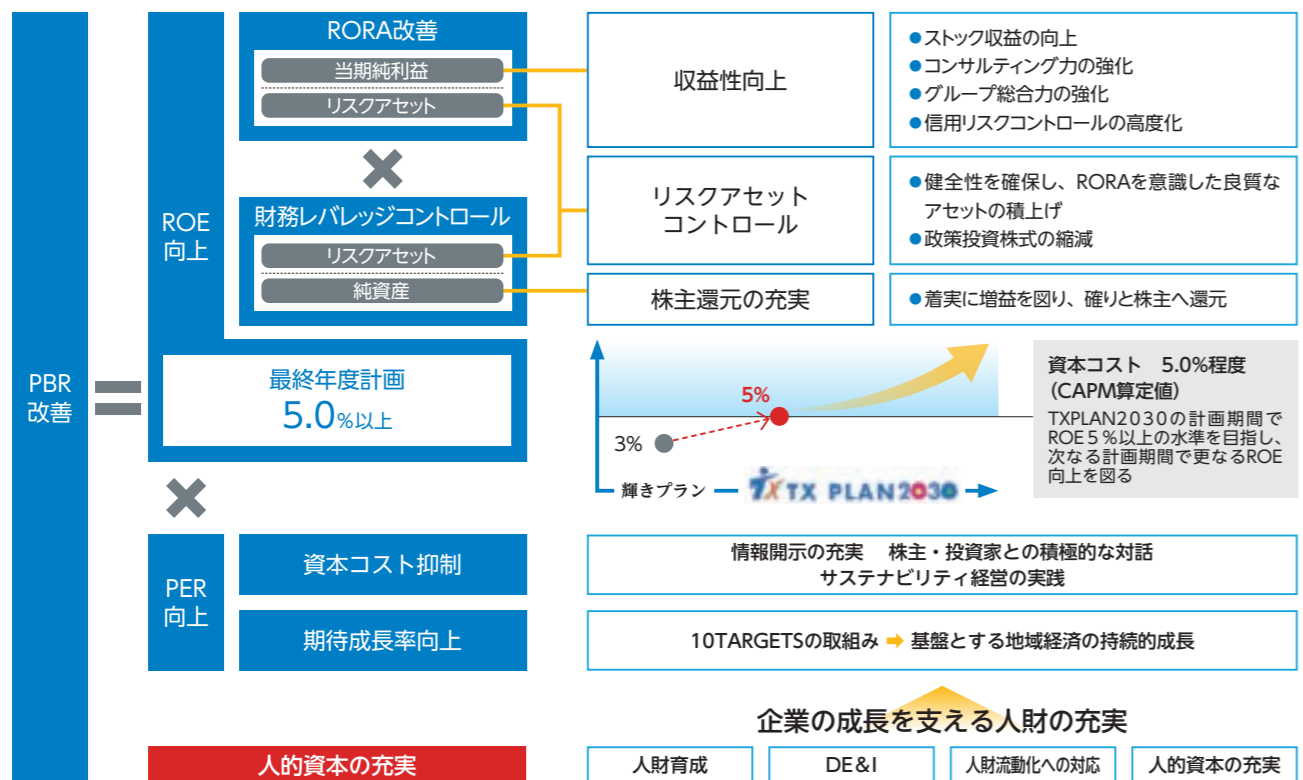
現状評価

当行では資本コストをCAPM理論に基づき算出し、適正なROE水準等を検証しておりますが、現状の株主資本コストの想定値である5%に対し、直近の連結ROEは2.6%であり、株主資本コストに見合ったROEが十分に確保されておらず、PBRが1倍を割れていると認識しています。



PBR改善に向けた考え方

上記認識のもと、当行は2024年よりスタートする長期経営計画において、ROE5%以上を目標に掲げ、収益性向上に向けた取組みを進めていきます。また、資本コストの抑制、期待成長率の向上に向けた取組みも強化していき、「ROE向上」と「PER向上」の両面の取組みを通じてPBR改善を図っていきます。

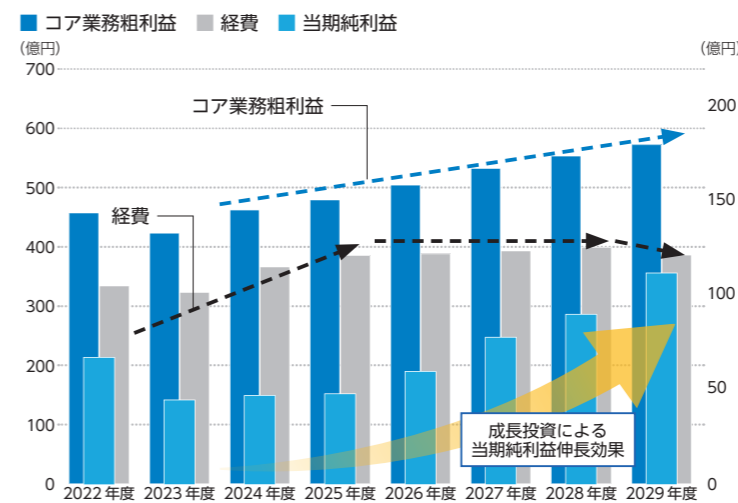


「TX PLAN 2030」における計数計画(ROE5.0%以上)

「TX PLAN 2030」では、人的資本への投資や成長領域への経営資源の投入を通じて当行グループの付加価値を高め、トップラインの増強につなげていくとともに、営業体制の変革、BPRの取組みを通じてOHRの低減を図り、当期純利益110億円以上、ROE5%以上の収益水準を目指していきます。

| 連結 | 2023年度実績 | 2026年度計画 | 2029年度計画 |
|--------|----------|----------|----------|
| コア業務純益 | 93億円 | 115億円 | 185億円 |
| 当期純利益 | 52億円 | 60億円 | 110億円 |
| ROE | 2.64% | 3.0% | 5.0% |
| コアOHR | 78.9% | 77.0% | 67.0% |

コア業務粗利益・経費(左軸) 当期純利益(右軸)



ポイント

- 2023年度に基幹システムの移行を完了し一定期間、償却負担が増加
- 2024年度以降においても成長投資を継続し経費増加を見込むが、有価証券残高積み上げによる安定したストック収益の増加と新たな営業体制構築等の投資効果が顕在化することで2027年以降、収益性が向上し当期純利益が伸長
- 最終年度である2029年度の当期純利益は100億円を超える水準を計画

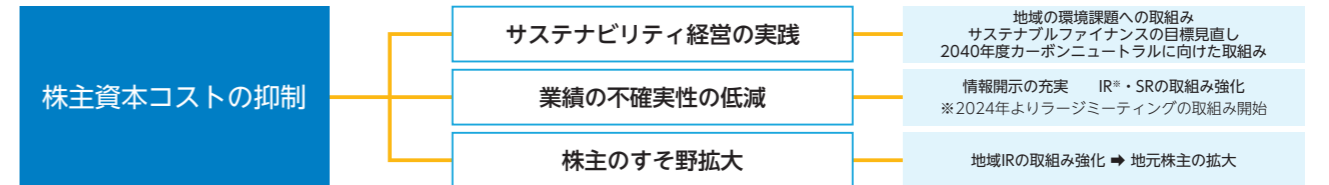
<6年間累計 成長投資> 想定投資額:135億円程度

- デジタル投資・店舗構造改革 (店頭タブレット・遠隔操作システム・スマホアプリ等)
- アライアンス関連投資
- 環境投資(店舗設備関連)
- 人的資本への投資

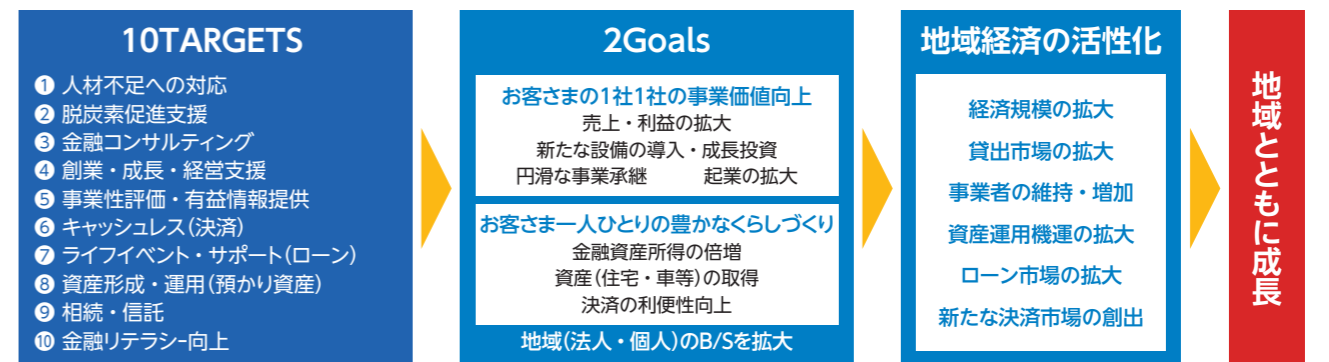
PER向上に向けた取組み

情報開示の充実、株主・投資家との積極的な対話、サステナビリティへの取組み強化を通じて株主資本コストの抑制を図るとともに、営業基盤とする地域経済の持続的成長を支える取組みを強化することで当行の期待成長率向上につなげ、PBRの改善を図っていきます。

資本コストの抑制



期待成長率向上 10TARGETSの取組みを通じて成長マーケットを創出(地域・お客さまとの価値共創)



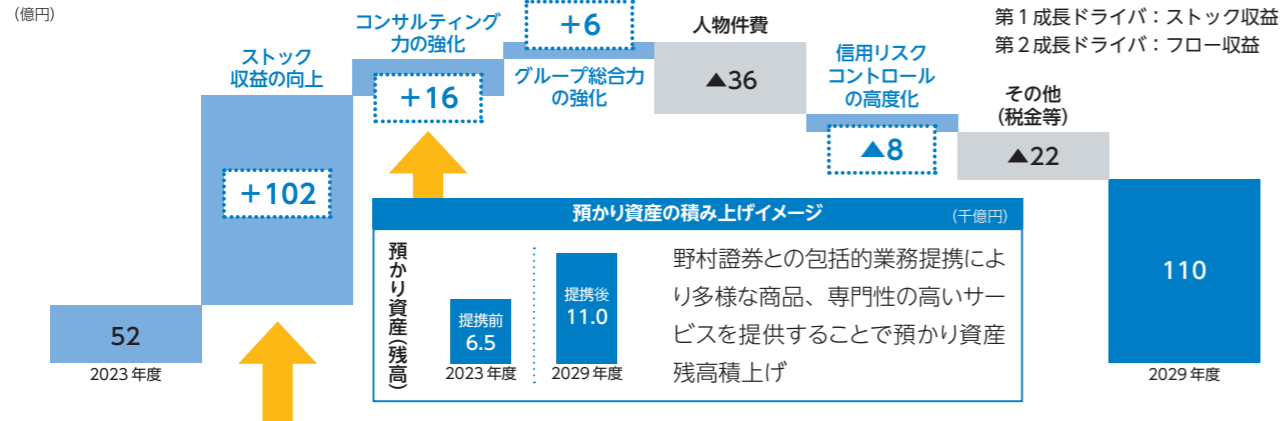
イントロダクション 東邦銀行グループについて 東邦銀行の経営戦略 地域・お客さまとの価値共創 当行グループの成長戦略 (人的資本の充実) 当行グループの成長戦略 持続的成長を支える基盤 コーポレートデータ

ROE向上に向けた取組み

収益力の強化に向けた取組み

「TX PLAN 2030」では、第1成長ドライバーである貸出金および有価証券の残高を積み上げ、ストック収益の飛躍的向上を図るとともに、新たな営業体制によりコンサルティング力およびグループ総合力の強化を図ることによってトップラインを伸ばさせていきます。また、事業性貸出の増加を見据えた信用リスクのコントロール徹底により確実に最終利益を確保し、2029年度当期純利益は100億円を超える水準を目指します。

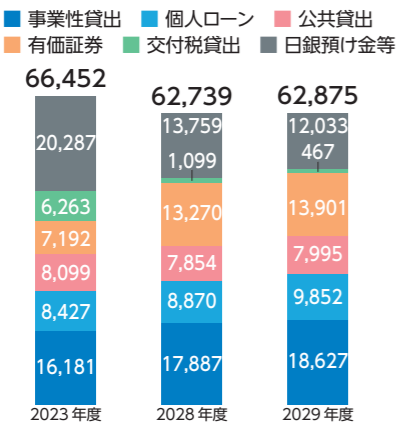
連結当期純利益



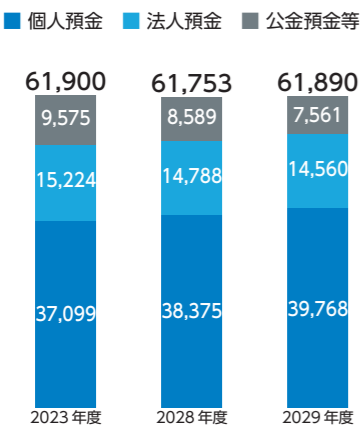
収益力強化の最重要ファクター『ストック収益の向上』

当行の強みである潤沢な預金をより効率的に運用していくため、相対的に利回りの低い交付税貸出および日銀預け金の残高を段階的に引下げるとともに、運用原資を収益性の高い事業性貸出および有価証券に振り向けていくことで、収益の柱であるストック収益を着実に向上させていきます。

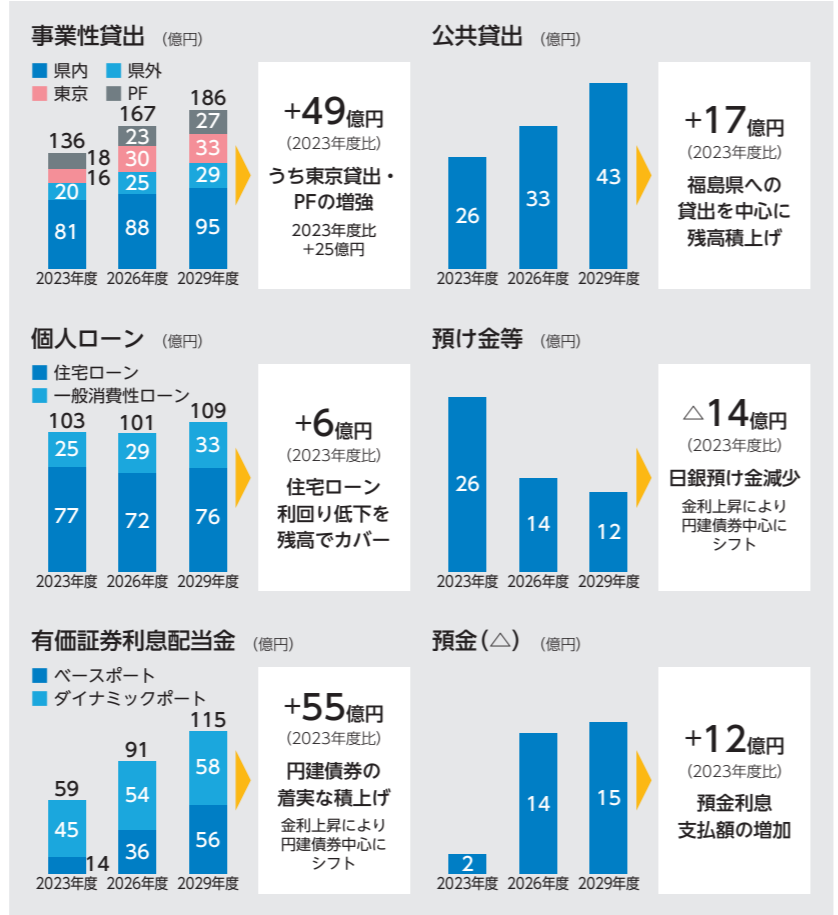
運用残高(平残)



預金残高(平残)



2029年度収益計画



企業価値向上に向けた資本の配分

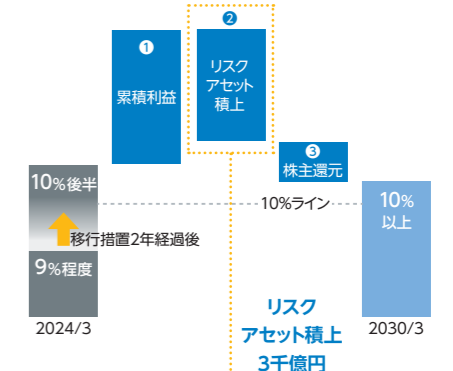
「TX PLAN 2030」で掲げる各重点戦略の展開を通じて着実に利益の積み上げを図るとともに、自己資本比率10%程度を目安に十分に健全性を確保しながら、更なる成長に向けたリスクテイク、株主還元の充実に向けた取組みを進め、一層の企業価値向上を図ります。

自己資本比率の適切なコントロール

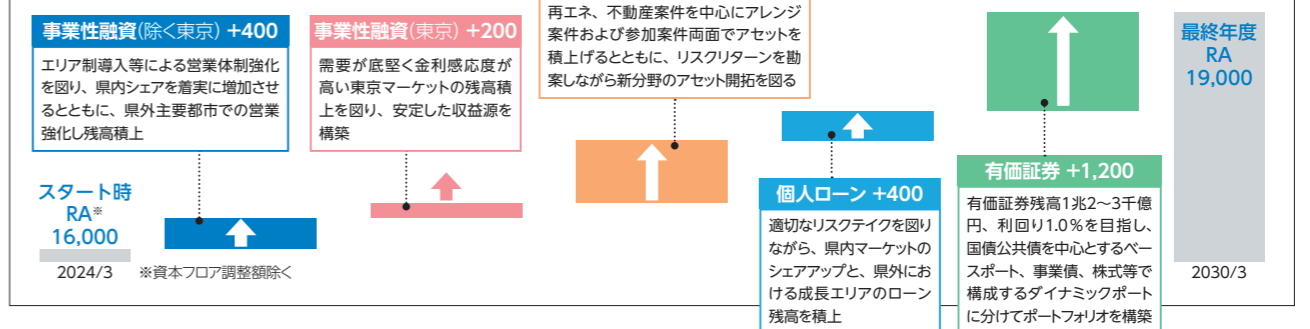
FIRB体制下、10%程度を目安に十分に健全性を確保



自己資本比率増減FIRBベース



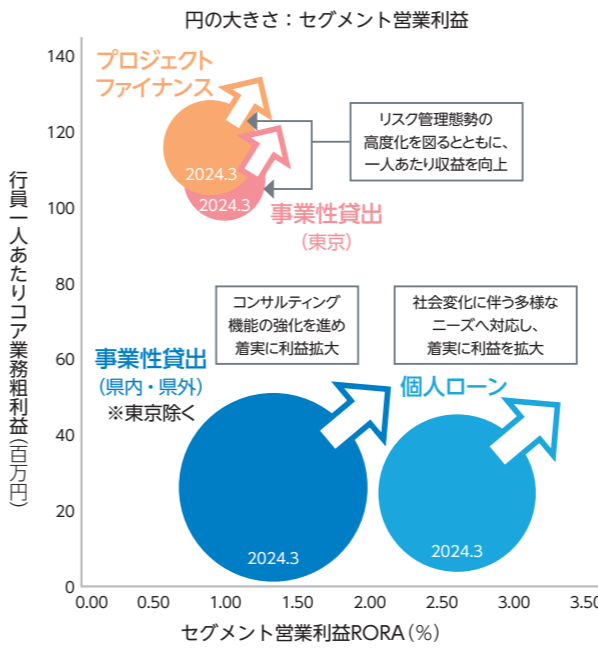
各アセットの積上計画



資本収益性の向上

「TX PLAN 2030」では、各事業セグメントの特性を生かす形で組織体制・営業体制を構築し、効率性・専門性を高めていくとともに良質なリスクアセットの積み上げを進め、資本収益性の向上を図っていきます。また、財務リスクの適切なコントロール、資本の効率的な活用の観点から、政策保有株式の縮減に向けた取組みを一層強化していきます。

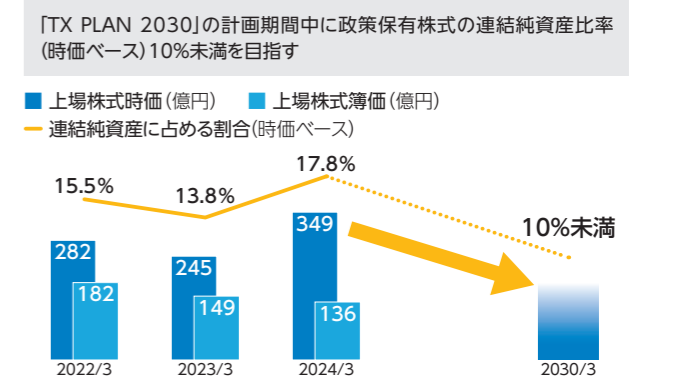
各セグメントRORAの向上



政策保有株式の縮減

地域金融機関として取引先との安定的・長期的な取引関係の構築事業、戦略上の協力関係展開・強化など、当行の中長期的な企業価値向上に資すると判断される場合に保有。取締役会で保有意義および経済合理性を定期的に検証。保有に見合った価値が認められない場合には、投資先との十分な対話を行ったうえで縮減。

「TX PLAN 2030」の中で目指す姿



特集 DE&I(ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン)座談会

ダイバーシティを経営課題の上位に引き上げ、 多様な人材の躍動を図る



人事部 担当部長
八島 光代

社外取締役
小西 雅子

西福島支店長
高根 典子

当行の人材育成施策のキーポイントであるダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(以下:DE&I)について、社外取締役、人事部担当部長、支店長の3名より、それぞれの立場と視点から忌憚なく語り合いました。

DE&Iに寄せる、それぞれの想い

小西 ダイバーシティという日本では男女の機会均等がフォーカスされやすいですが、性別や人種、年齢、宗教など様々なバックグラウンドを持つ人が互いに認め合うことが本質です。それを実感したのは、アメリカの大学院で学んだ時でした。クラスメイトは人種も違うし年齢は30代から60代まで多彩で様々な活発な議論がされました。当時、こうした多様性の中から新しいものが生まれてくるものだということを強烈に印象付けられました。

八島 人事・人材育成に携わる立場からすると、性別や年齢、経験職などに関わらず個々の能力を最大限に発揮していただくことが、結果的に当行の持続的成長につながります。それこそがダイバーシティの意義だと考えています。行員がこれまで経験できなかったような業務にチャレンジしつつ、行員一人ひとりの働きがいや昇進のモチベーションにつながる施策を盛り込んでいきたいと思っています。

高根 座談会のテーマがダイバーシティだと聞いて、「女性活躍推進法」が施行された当時を思い出しました。その頃、当行も様々な取組みに女性参画を推進しており、私も仕事をしつつ講演を聞いたり大学院で経営学を学びました。ただ、現在も言葉だけが独り歩きをして中堅層にはあまり認知されておらず、現場の末端まで当行の制度が行き届いていないのでは、というのが正直な感想です。

出産・育児と活躍チャンスの両輪で支援

八島 現場ならではの本音をお聞かせいただきましたが、女性活躍の推進という点では出産・育児の問題を素通りすることはできません。これまでは産休・育休の取得が昇格のハンデになっていましたが、「TX PLAN 2030」の始動を機にそれらの取得を昇格条件に反映しないこととなりました。

高根 それは良い制度改革ですね。これまでは「ホームコース」を選択し、産休・育休を長く取得し、家族と過ごす時間を大切にされている行員は、ある



程度、昇格を諦めざるを得ませんでした。それで良いと割り切る方がいらっしゃる一方で、意欲があって頑張りたいと願う方もいらっしゃいます。その方たちにとっては出産・育児と仕事のバランスが取りづらかったと思います。

八島 女性の育児休業への理解は浸透してきましたが、男性の育児休業については管理者サイドの理解がまだ不十分と認識しており、支店長など管理者を対象に産休・育休への理解を深めてもらう「イクボスセミナー」を企画しています。

小西 山が動き出しましたね。当行はサステナビリティへの対応は驚くほどスピーディだった一方で、ダイバーシティの取組みについては動きが鈍く感じていました。本年度からダイバーシティに関する取組みがサステナビリティ推進委員会に組み込まれたので、取締役会で定期的に報告される体制になり、進展を期待しています。

ロールモデルを通じて女性行員のやる気を

高根 私のように精神論で働いてきた世代のためにまず進めて欲しいのは、せっかくの新制度を気兼ねなく利用できるような啓蒙活動です。また、若手女性行員の皆さんが不安や迷いなく自分の可能性に向けて邁進していただくためには、実体験に基づいたキャリア形成のアドバイスをするメンタリング制度などの仕組みづくりが必要だと思います。

小西 ロールモデルを積極的に輩出し、意欲ある女性行員をいかにサポートできるかということでしょう。男性はすでに多くのロールモデルがあるので参考にできますが、当行では高根さんのような女性支店長は今のところ5名しかおりません。新長期経営計画では女性役席者の最終目標を30%以上としていますので、その進展に期待したいところです。

八島 まさにお二人がおっしゃるような制度を、この7月に始動させました。ダイバーシティ「ブロックミーティング」という行内ネットワークで、当行の6つのブロック地区からロールモデルとなるリーダーを任命し、参加女性行員に対して意欲的にキャリアビジョンを描き、安心して長く働ける支援をしていきます。同時に「とうほう塾」との連動により、男女隔たりなく若手層の育成も目指します。

サステナブルな成長を、ダイバーシティの視点から

高根 入行10年目までの若手層が自身の働きがいや成長等を可視化・分析できる「エンゲージメントサーベイ」など、入行当時はジョブローテーションもなかった私にとって人材育成に対する当行の取組みを改めて理解することができました。支店長として、行員へ様々な制度を上手に活用できるサポートしていきます。

八島 高根さんがおっしゃるように上司の理解や励ましは、とてもモチベーションアップにつながります。入行当時、女性役席者は非常に少なく、私も役席を目指すことを考えもしませんでした。ある時、上司から「役席を目指しなさい」と背中を押していただきました。仕事を評価していただいたことがとてもうれしかったのと同時に、やる気が出たことを今でも鮮明に覚えています。

小西 今日はお二人がどれだけ当行におけるDE&Iについて深く分析し、真剣に取り組まれているのかを知る、とても良い機会となりました。社外取締役として私の果たしうる役割は、ダイバーシティを経営課題の上位レベルまで引き上げることだと思っています。現場の皆さんが話し合った課題とその対策が、取締役会の議題として日常的に報告・議論される、PDCAのサイクルが回ることで、その解決スピードが早まることを願っています。

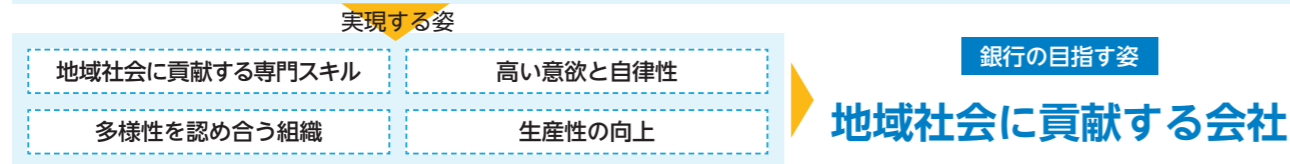
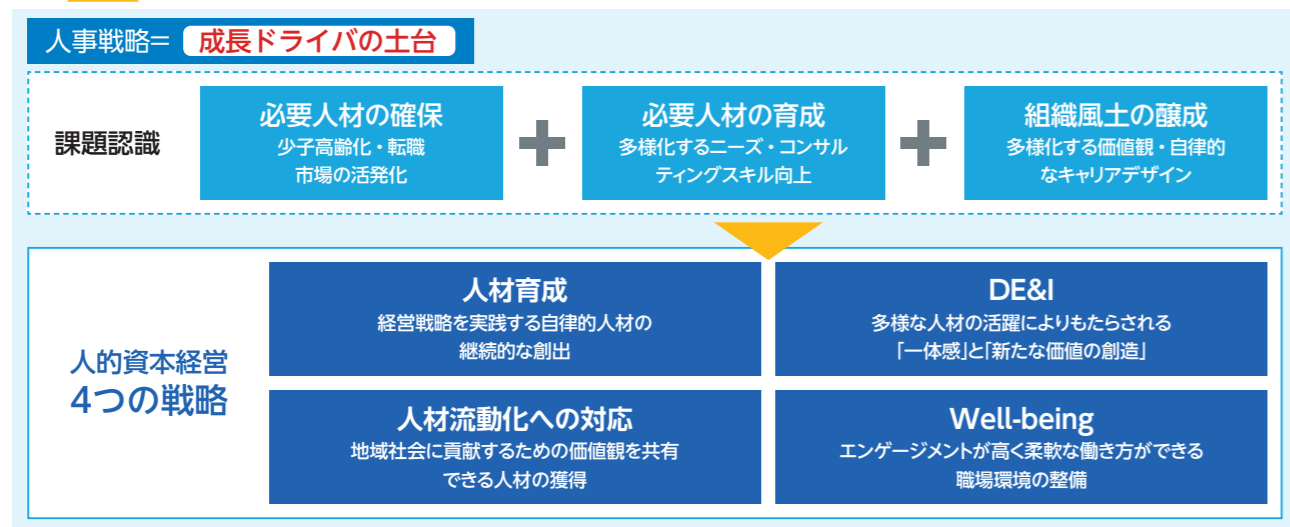
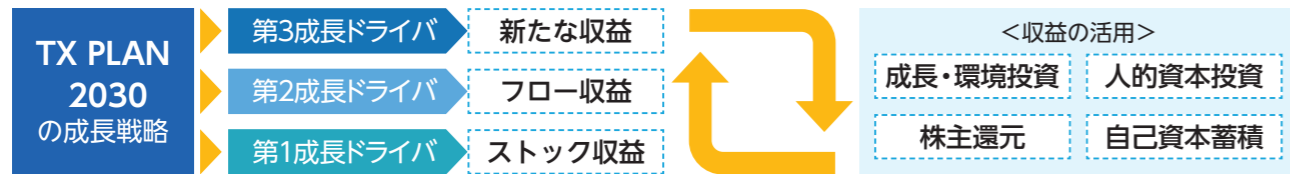


人的資本経営4つの戦略

「人材育成」「DE&I」「人材流動化への対応」「Well-being」

人事戦略は「TX PLAN 2030」の成長ドライバーの土台。

4つの戦略を実行していくことで、企業風土を変革するとともに、地域社会・お客さまへ更なる付加価値を提供できる会社を目指していきます。



人材育成

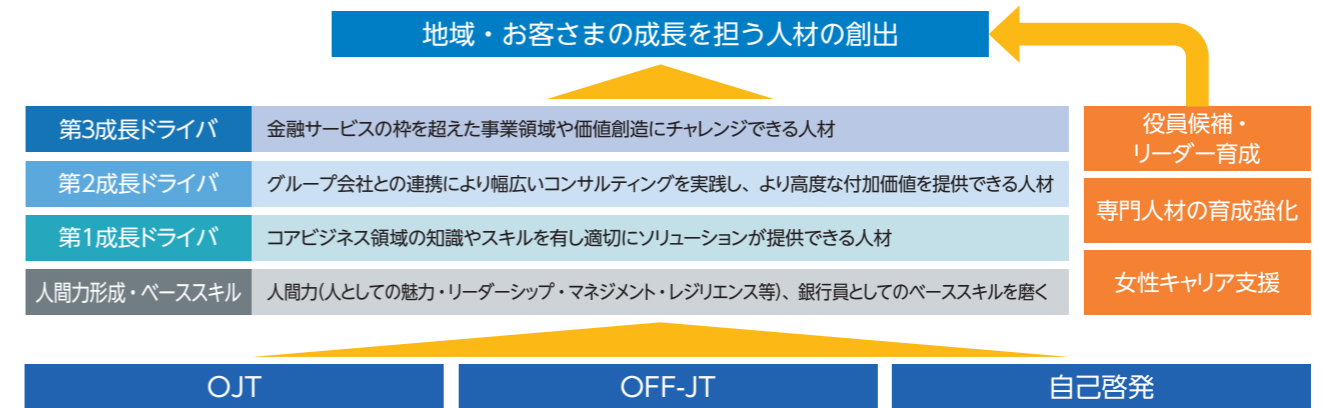
● 人材育成方針

当行グループでは、人材は最も重要な経営資本であると認識しています。「地域社会の持続的成長なくして自らの将来を描くことはできない」ということを全役職員で確認し、ビジョンとして「地域社会に貢献する会社へ～金融サービスの枠を超えて～」を掲げ、地域社会にさらに貢献できる存在へ進化すべく全力で取り組んでいます。地域・お客さまの期待にお応えするためには幅広い分野でのコンサルティングサービスの高度化が必要と考えており、従業員の「自律的なキャリア形成」と「コンサルティング営業力強化」に向けて、「OJT」・「OFF-JT」・「自己啓発」の三本柱で人材育成に取り組んでいます。

専門資格取得者数(2024年3月末)

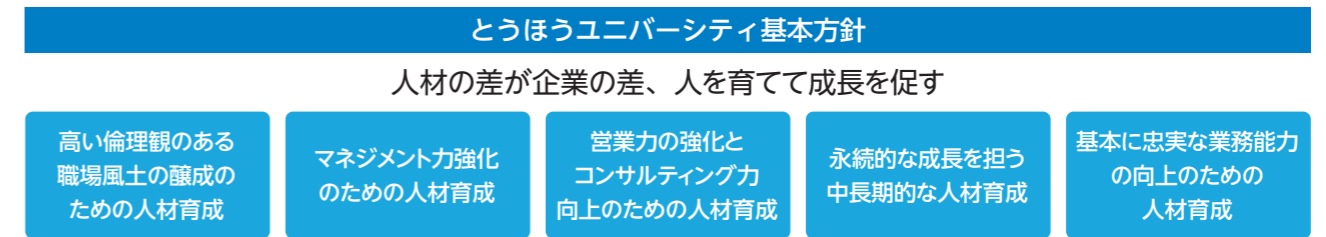
| | | | |
|---------|-----|---------|------|
| FP1級 | 45名 | FP2級 | 983名 |
| 中小企業診断士 | 18名 | CFP/AFP | 59名 |

人材育成体系



● 人材育成の基本的な考え方

ビジョン「地域社会に貢献する会社へ」を実現するためには、従業員一人ひとりが主体的に考え、「行動」や「挑戦」を通してお客さまが期待する高度かつ専門的なスキルを獲得することが重要です。地域やお客さまが求める知識やスキルを習得するために、各自が自律主体的にチャレンジできるような人材育成施策を「とうほうユニバーシティ」内で継続しています。



● 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」では、業務別・階層別に多様な研修を実施しています。

| | |
|--------------|------|
| 最大宿泊人数 | 112名 |
| 講堂 | 130席 |
| 研修室 | 78席 |
| 食堂 | 130席 |
| グラウンド、テニスコート | 6面 |



「とうほう庭坂キャンパス」外観



キャンパス内「模擬店舗」での実践研修

TOPICS 入行3年目の「初級行員ステップアップ講座」～福島の今を知る～

当行には「福島の復興のために貢献したい」という想いを持った行員が多数入行します。銀行員として地域社会のために何ができるか、どのようにリーダーシップを発揮するかを考える機会として、東日本大震災・原子力災害の被災地を視察するフィールドワークを行っています。



原子力災害伝承館では災害の実態や復興に向けた歩みを見学



震災遺構「講戸小学校」を訪問し、津波の脅威を実感



福島ロボットテストフィールドでは最先端技術の研究・開発を視察



進出企業の事業所を訪問し、復興の今を視察

人的資本経営4つの戦略

DE&I (ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン)

多様な働き方を自らが選択できる環境の中で多くの人材が活躍し、持続的成長を支える組織づくりを目指しています。

● 多様な働き方の推進

多様な人材を確保することで変化に対応し、中長期的な企業価値の向上を図ることが重要であると認識しています。従業員一人ひとりが多様な能力を最大限発揮できるよう、DE&Iの取組みを強化していきます。

● 女性の活躍推進

自律的なキャリア形成を支援するための研修プログラムや復職支援セミナーなど、女性従業員が安心して生き活きと働くことのできるような様々な支援を継続的に進めており、活躍する女性が増加しています。

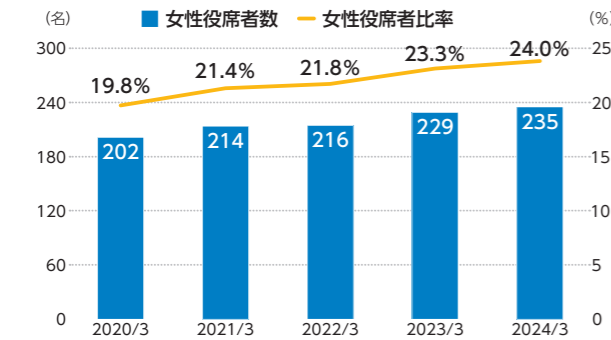
2024年4月には育児等休業期間にかかる昇格条件の見直しを行いました。



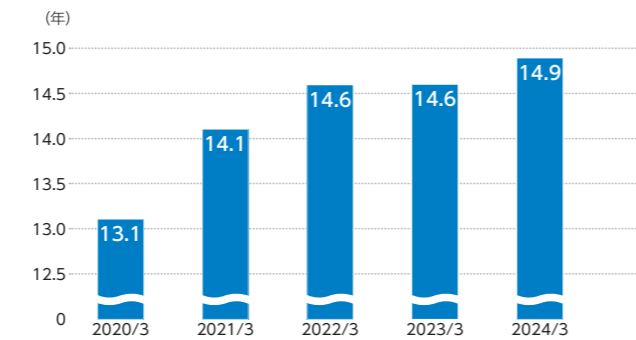
積極的な登用

| | |
|---------|----|
| 役員 | 2名 |
| 支店長 | 5名 |
| 副支店長・課長 | 6名 |

女性役席者の増加



女性総合職の平均勤続年数



復職支援セミナー

復職を予定する従業員に対して、先輩従業員が仕事と家庭の両立やキャリア形成についての悩みを共有しアドバイスをしています。



TOPICS 事業所内保育施設の設置

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、3か所で運営しています。

😊 利用者数 開所以来累計368名 (2024年3月末)



● ベテラン・シニアの活躍機会拡大

経験豊富なベテラン行員が力を発揮するため、60歳定年以降も部長・支店長の役職で活躍できる仕組みや最長70歳まで勤務可能な環境を整備するとともに、処遇改善にも積極的に取り組んでいます。

60歳以降の従業員数(2024年3月末)

| | |
|----------|------|
| 行員再雇用 | 42名 |
| 業務主任嘱託 | 122名 |
| シニアサポーター | 49名 |



● 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」では従業員数が増加しており、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。

| | |
|---------|-------|
| 障がい者雇用数 | 71.0名 |
| 障がい者雇用率 | 2.75% |

【障害者雇用促進法】法定雇用率2.5%



特例子会社「とうほうスマイル」

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(視覚障害)が在籍し、国内外で活躍しています。「神戸2024世界パラ陸上競技選手権大会」に日本代表として出場し、視覚障害T13クラスの200mで銅メダル、400mでも5位に入賞しました。



● 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(人を大切にする経営学会) |
| 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) |



人的資本経営4つの戦略

人材流動化への対応

● 採用の多様性

多面的かつ積極的に新卒・キャリア採用を行うことで、地域社会に貢献するための価値観を共有できる人材の確保に努めています。新卒採用は安定的な採用を継続し、将来を担うDX人材、地域に貢献できる人材の獲得を図っています。専門性・多様性を高めるため2023年度のキャリア採用は年間15名の計画に対し22名を採用しました。年齢・性別・国籍等に関わらず、本人のスキルや適性を見極めたうえで積極的な採用を行っています。アルムナイの組織化やリファラル採用・カムバック採用も積極運用しています。

2023年度採用状況



● 人員構成の変化

中長期的な人員計画の中で若手とベテラン層の増加を想定しており、人員構成の変化に順応できる組織体制の構築を目指しています。

| | 2023年度 | 2029年度 |
|-------|--------|--------|
| 若手層 | 15% | 20% |
| ベテラン層 | 25% | 30% |

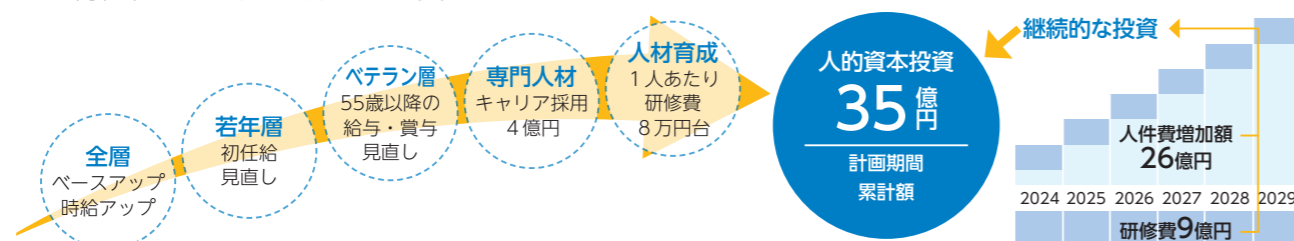
● 人員体制

また、業務効率化や離職防止にも取組みながら安定した人員を確保していくとともに、人材のリスクニングを行いながらコンサルティング営業部門等の重点分野へ再配置していきます。



● 人的資本投資

「TX PLAN 2030」の計画期間6年間で、35億円程度の人的資本投資を計画しています。人的資本投資は、地域社会に貢献できる人材を「獲得」し「育成」し「定着」させるための投資と考えており、賃上げ・初任給などの処遇改善にも取り組んでいきます。



Interview 大学教員から金融業界へ—前職の経験とノウハウを生かして—

23年間務めた大学教員を辞し、東邦銀行にキャリア採用していただきました。学生たちと一緒に商品デザインやブランディング、まちづくりなどの分野で地域の課題解決に取り組んでいる中で、もっとビジネスの視点から地域を活性化したいと思うようになり、金融業界への転職を決意しました。「学から金へ」畑違いの業界ではありますが、地方創生や創業支援など大学教員としての経験とノウハウを生かすことができる部署に配属いただいたため、やり甲斐を感じています。今後は教育カリキュラム構築やデザイン思考などの専門性を業務に反映していければと考えています。



法人コンサルティング部 木村 信綱

Well-being

銀行のパーパスに共感し、多様性を認め合い、心身ともに健康で、経済的にも安定した状態で働くことができる職場

● エンゲージメントの向上

モチベーション高く「働きがい」や「働きやすさ」を感じる職場づくりに取り組んでいます。

エンゲージメントサーベイ(wevox)の導入

従業員の働きがいや成長意欲を可視化・分析することで、従業員と組織が相互に信頼しあえる関係をつくる

1on1ミーティングの高度化

上司と部下のコミュニケーションの量・質を向上させ、従業員の「成長支援」を実現。多様な価値観を持つ従業員と質の高いミーティングを行うため「手引書」を作成。外部キャリアコンサルタントとの1on1ミーティング機会の提供

● 自律的で柔軟な働き方の推進(両立支援)

従業員一人ひとりが多様性を認め合い、仕事と家庭を両立して働ける職場環境の整備を進めています。

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る

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

2023年度 平均月間時間外勤務 19時間27分

仕事と家庭の両立支援

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

● ファイナンシャル・ウェルネスの向上

従業員の中長期的な資産形成に向けて、従業員持株会への加入、企業型確定拠出年金制度の利用等を促進しております。また、従業員のライフプラン設計支援を目的として、総合退職金(退職一時金・企業年金)制度や従業員貸付制度など福利厚生制度をテーマとしたライフプランセミナーを定期的に開催しています。

● 健康経営の推進

事業活動の源泉は人であり、そのベースは当行グループで働く人の健康であると考えており健康経営を推進しています。人事担当役員をトップとする「健康経営プロジェクト」を組織し、人事部、健康保険組合に加えて従業員組合もプロジェクトの一員となり、労使一体となって健康増進に努めています。

| | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 2029年度目標 |
|----------|--------|--------|--------|----------|
| 高ストレス者割合 | 9.3% | 11.2% | 11.8% | 10%以内 |
| 健康診断受診率 | 99.3% | 99.6% | 99.8% | 100% |

※高ストレス者割合は当行が外部委託して実施しているストレスチェックの集計に基づいた指標

社会貢献への取り組み

地域を支え合う取り組み

● こども食堂支援

(TOHOキッズcafeキャラバンの開催)

地域社会の輝く未来を担うこどもたちへの支援事業として、県内各地の「こども食堂」をキャラバン隊が訪問し、金融・SDGs教室の開催、食育活動の支援を行っています。

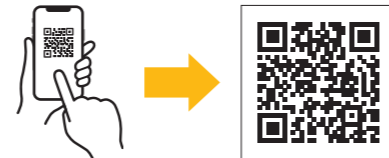


キッチンカーからお弁当渡し

| | | | | | |
|-----|-------------|---------------------|-----|------------|-------------------|
| 第1回 | 2021年10月25日 | よしいだキッチン(福島市) | 第6回 | 2023年5月27日 | キッズスタジオPORTA(郡山市) |
| 第2回 | 2022年4月10日 | しおかわこども食堂(喜多方市) | 第7回 | 2023年7月22日 | とみおかこども食堂(富岡町) |
| 第3回 | 2022年6月16日 | 白河こども食堂(白河市) | 第8回 | 2024年1月28日 | a sobeba lab(本宮市) |
| 第4回 | 2022年10月19日 | いなわしろ地域食堂まんまる(猪苗代町) | 第9回 | 2024年3月23日 | みんなのまちなか食堂(伊達市) |
| 第5回 | 2022年11月19日 | あさひがおか保育園(郡山市) | | | |

● 地域・お客さまの魅力PRプロジェクト

地域やお客さまの魅力を発信・PRする動画を制作しています。完成した映像はお客さまに提供し、広告等で自由に使用していただくとともに、当行ホームページやYouTube等にて地域の良さを幅広く発信しています。



| | |
|-----|------------------|
| 第1弾 | 有限会社柴栄水産さま(浪江町) |
| 第2弾 | 有限会社鈴木農園さま(郡山市) |
| 第3弾 | 株式会社林養魚場さま(西郷村) |
| 第4弾 | 笹の川酒造株式会社さま(郡山市) |



第5弾 株式会社野沢民芸品製作企業組合さま(西会津町)



第6弾 齋榮織物株式会社さま(川俣町)

● パンダハウスの運営支援

福島県立医科大学附属病院で闘病中の子どもを看病する家族のための宿泊施設「パンダハウス」の運営を継続して支援しています。家具等の寄贈に加え、行員ボランティアがクリスマスツリーの設置などを行っています。



フードロス削減への取り組み

● とうほうフードドライブ

役職員が利用予定のない食品等を持ち寄り、社会福祉団体を通じて地域のこども食堂や福祉施設等に寄付しています。



● 市場直送SDGs即売会

本来廃棄される農産物等の規格外商品を販売する場として、店舗の一部をお客さまに無償提供しています。



シニアの安心・安全に向けた取り組み

● 金融犯罪対策

福島県警察本部、福島警察署と合同での「なりすまし詐欺被害防止」啓発チラシの配布や、65歳以上の一部のお客さまについて、ATMのご利用を制限するなど、なりすまし詐欺・還付金詐欺等の金融犯罪被害の防止に努めています。



● 高齢者や障がい者の方に対するサービス向上

高齢者・障がい者向けサービスに対応できる体制の構築のため、対応人材の育成に努めています。

2023年度末実績

| | | | |
|---------------|------|--------------------|------|
| 「サービス介助士」受講者数 | 360名 | 「認知症サポーター養成講座」受講者数 | 991名 |
|---------------|------|--------------------|------|

文化・スポーツ振興への取り組み

● 地域プロスポーツチーム「行員応援デー」の実施

福島県内の福島ユナイテッドFC・いわきFC(Jリーグ)、ファイヤーボンズ(Bリーグ)等プロチームを応援する「行員応援デー」を開催し、役職員一丸となって地域プロスポーツ振興の後押しを図っています。



● 地域スポーツイベントへの貢献

「ふくしまシティハーフマラソン」をはじめ、県内で開催される様々なスポーツイベントを協賛企業としてサポートし、地域スポーツの競技力向上に貢献しています。



● 陸上競技部による陸上教室の開催

世界でも活躍する国内トップアスリートが所属する陸上競技部は毎年、小・中学生を対象にした陸上教室を開催しています。

走り方や練習方法などの指導を通じて地域スポーツの振興に貢献しています。



● 「原郷のこけし群 西田記念館」

公益財団法人東邦銀行教育・文化財団では「原郷のこけし群西田記念館」を運営・管理しています。みちのくとこけしを愛した故西田峯吉氏を記念する伝統こけしの展示館で、西田コレクション3,500本を含め約10,000本のこけしが収蔵されています。館内には約1,000本のこけしを展示し、こけしの歴史や各地の伝統こけし、戦前の貴重なこけしなども紹介しています。



社会貢献への取り組み

環境保全への取り組み

● 「ふくしまゼロカーボン宣言」事業への参加
 福島県が2050年までの脱炭素社会の実現に向けて取り組んでいる「ふくしまゼロカーボン宣言」事業に賛同し、本支店・事務センター・研修所にて省エネ対策の徹底や再エネの普及拡大など地球温暖化対策に組織的に取り組んでいます。



● 環境に配慮した店舗づくり

店舗新築には「ZEB*設計」を採用する等、ふくしまのカーボンニュートラル実現に向けて、脱炭素化に努めています。

*ZEB…省エネと創エネで建物の一次消費エネルギーが「ゼロ」となる建物

白河支店・白河西支店・
 白河市役所支店(2024年10月竣工予定)

- 窓の削減やひさしの多用、LED照明・人感センサーの導入(省エネ)
- 太陽光発電を設置(創エネ)
- お客さま向けEV車の急速充電器設置
- 福島県産木材の活用、営業車両のEV車導入



※当行としては初の「ZEB設計」採用(2024年10月竣工予定)

● 植林・保全活動の実施

「とうほう・みんなの森づくり」は、2009年の開始以来、福島県内の市町村等と連携し、緑豊かな「ふるさと」を次世代につなぐため、「森の再生」と「海岸防災林再生等の環境整備」に取り組んでいます。

累計植樹本数 **4,900本**
 (2024年3月末)



● 清掃活動の実施

全店一斉での行員による清掃活動を実施し、地域の環境美化活動に積極的に取り組んでいます。2024年5月には、福島市内の役職員300名以上が参加しました。



地域・お客さまへの熱い思い

イメージCM

当行は、5月14日に公表した「新たな経営理念体系」および長期経営計画「TX PLAN 2030」のもと、全役職員が心ひとつに地域・お客さまに貢献していくという決意を込め、2種類のイメージCMを制作しました。

● 「私たちが変える、ふくしまの未来」篇

「私たちが変える、ふくしまの未来」篇では、当行の「経営理念体系」(15頁参照)において、役職員が大切にしている価値観・行動指針である5つの「バリューズ」に基づき、5名の行員が一人ひとりその思いを発信しています。



～一人ひとりの思い～

熱い思いで、ふくしまの成長のために
 誠実な心で、お客さまのために
 お客さまとの対話を大切に
 ともに未来を見据えて
 学び、挑戦し続ける
 私たちが変える、ふくしまの未来



<https://youtu.be/lq3ZptlZPvY>



● 「HOTにTOHO」篇

「HOTにTOHO」篇では、当行が掲げる「すべてを地域のために」というパーパスのもと、お客さま1社1社の事業価値向上と、お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくりの実現に向け、「これからもずっとずっと福島に関わり、寄り添っていききたい」という行員一人ひとりの「熱い」思いを表現しました。

イメージCMを通じて、より多くのお客さまに当行を知っていただくとともに、地域・お客さまの持続的成長に貢献することで、地域の皆さまから愛され信頼される銀行を目指します。



<https://youtu.be/ZlvxQK5ttm8>



地域と当行の 持続的成長に向けて 「これからが始まり」 という決意を持って

社外取締役(監査等委員)
河野 一郎



執行案件だけでなく、経営の大きな方向性を議論する場へ

2022年6月に、社外取締役(監査等委員)に就任いたしました。私は大蔵省(現財務省)に入省し、金融庁で銀行・保険会社の検査・監督や金融商品取引法に基づく不正行為(有価証券報告書の虚偽記載、インサイダー取引等)の摘発などの金融行政に携わったのち、2015年に財務省東北財務局長を務め、東邦銀行の東日本大震災へのきめ細かな対応・取組みを見てきました。その後、地域経済の活性化や事業再生を行う地域経済活性化支援機構(REVIC)において常務取締役を務め、商工組合中央金庫では取締役常務執行役員として公的金融機関の運営に携わりました。

私は、こうして培ってきた経験と知見を活かし、当行と地域の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に貢献していきたいと思っています。

そのために欠かせないのは、取締役会の更なる活性化です。当行の取締役会は議論が活発に行われ十分に機能していますが、執行案件の議論に偏りがちな面もあります。そのあり方を見直し、主として経営の大きな方向性を議論する場にしていきたいと考えています。私を含め社外取締役は多様なバックグラウンドとスキルを有するメンバーがそろっておりますので、様々な視点や価値観を当行の企業経営に反映していきたいと思っています。

経験と知見を活かして、ガバナンスの確立などに貢献

当行において私に求められている大きな役割は、経営への監督(ガバナンス)やリスク管理、法令遵守(コンプライアンス)などの整備でしょう。その中でも、ガバナンスを効かせるためのポイントになるのは、一つは、経営陣の経営方針や経営理念・想いを現場へ浸透させることです。本部から総花的に指示するのではなく、重要項目を絞って的確に伝えることが大切です。その点、佐藤頭取のツイートは、日々の出来事をほぼ毎日、発信していて、経営陣の想いを伝える重要な機能を果たしていると思います。

2つ目のポイントは、悪い情報ほど速やかに上司や経営陣に届く仕組みづくりです。人は誰でもミスや過ちを犯しますので、重要なのは、そのミスや過ちを隠蔽・放置しないことです。日頃から社内コミュニ

ケーションを活性化し、ミスやネガティブな問題が発生しても、不安なく上司に報告・相談できる職場環境に改善できるよう積極的に取り組んでいきたいと思っています。

その意味では、上司と部下が定期的に対話の機会を持つ当行の「1 on 1 ミーティング」は、とてもいい取り組みだと思います。私も監査等委員として年に2回ほど各支店を訪問し、直接、現場の職員の声を聞いています。

議論を重ねて策定した「TX PLAN 2030」

新長期経営計画「TX PLAN 2030」は、取締役会において、まず地域に貢献する計画とすることでコンセンサスを得たうえで、昨年の初めから議論を重ね、策定に取組んできました。当初は融資や金融商品販売などで収益を上げるプロダクトアウト的な考え方にとらわれがちだったものの、当行の持続的成長や企業価値向上のためには地域経済の活性化が不可欠であることから、「すべてを地域のために」という原点に立ち返るよう促しました。

また、策定議論の中で特に難しかったのは、「10TARGETS」の選定です。多くの候補案が挙がるなか、私がこだわった選定基準は「できるだけ多くのお客さまやステークホルダーの皆さまに当行がお役に立てるか」という点と、計画の実現可能性の2点です。

その結果、「10TARGETS」はより洗練された経営課題となりました。私が特にこだわったTARGETは、法人向けはTARGETS④の「創業・成長・経営支援」とTARGETS⑤の「事業性評価・有益情報提供」です。金融機関の最大の役割は、多くのお客さまのニーズに応えて的確に融資を行うことであり、お客さまの経営状況が悪化したときには、実情や問題を良く把握して経営改善や事業再生の支援を行うことが重要だと考えています。

個人向けは、TARGETS⑩の「金融リテラシー向上」です。多くのお客さまに正しい金融知識を身に付けていただき、お客さまごとのニーズに合わせて資産運用をきめ細かくサポートし、信頼関係を築いていきたいと考えています。サステナビリティへの取組みも、地域貢献を考えつつ、収益向上の機会と捉え盛り込むことができましたので、「TX PLAN 2030」の完成度はかなり高いものになったと考えています。

計画を「策定して終わり」ではなく、「これからが始まり」

「TX PLAN 2030」の実行にあたり重要なことは、「策定して終わり」ではなく、「これからが始まり」であるということです。その第一歩は、経営計画の趣旨を広く全行員と共有し定着させることです。そして、社外取締役として、計画の執行状況を適切にモニタリングし、計画通りにいかない局面では、その原因を調査・把握して対策を立てるといった重要な役割を果たしていかなければならないと考えています。私をはじめ社外取締役の経験と知見・スキルを活かしながら、客観的で適切な助言をしていきたいと思っています。

株主の皆さまと当行経営陣との対話も、本格化してきました。私も筆頭社外取締役を拝命したことを機に、「TX PLAN 2030」をはじめ当行の経営方針や行員の取組み、企業文化を株主の皆さまにご理解いただくよう努めていきます。



コーポレート・ガバナンス

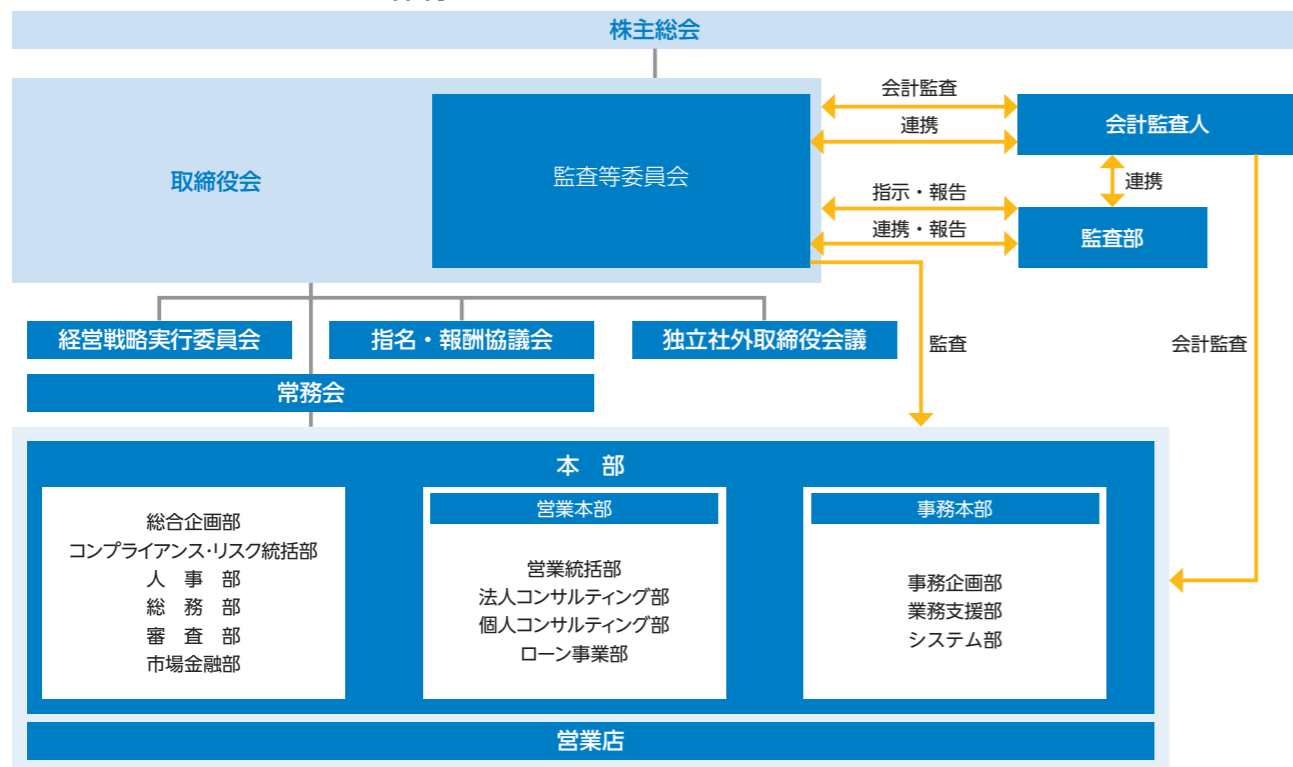
当行は、企業理念に基づき、地域社会やお客さまからの揺るぎない信頼を確立するため、内部統制にかかる基本方針を明確にするとともに、当行およびその子会社から成る企業集団における更なる業務の健全性・適切性の向上を目指す態勢を整備し、法令等遵守の徹底、健全な業務運営の確保を図っています。

また、グループの持続的な成長および中長期的な企業価値の向上を図る観点から、次の基本方針に沿って、実効的なコーポレート・ガバナンスの実現に取り組んでいます。

- A. 株主の権利を尊重し、株主が権利を適切に行使することができる環境の整備と株主の実質的な平等性の確保に取り組む。
- B. 株主、お客さま、従業員および地域社会をはじめとした様々なステークホルダーとの適切な協働に努め、健全な業務運営をする企業文化・風土を醸成する。
- C. ステークホルダーとの建設的な対話を行う基盤を構築するため、非財務情報を含む会社情報の適切な開示と銀行経営の透明性の確保に努める。
- D. 取締役会は経営戦略等の大きな方向性を示し、経営陣による適切なリスクテイクを支える環境整備を行う。また、独立した客観的な立場から経営陣に対する実効性の高い監督を行う。
- E. 持続的成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう株主との間で建設的な対話を行う。

● コーポレート・ガバナンス体制

(2024年6月末現在)



内部統制に関する基本方針(項目)

- 1 当行の法令等遵守態勢
- 2 当行の取締役の職務の執行に係る情報管理態勢
- 3 当行のリスク管理態勢
- 4 当行の職務の効率性確保
- 5 当行およびその子会社から成る企業集団の業務の適正を確保する態勢
- 6 監査等委員会の職務の補助に関する態勢
- 7 監査等委員会への報告態勢
- 8 監査等委員会監査の実効性確保

機関の内容

当行では、監査等委員会設置会社制度を採用しており、コーポレート・ガバナンス体制の充実および企業価値の向上に向け、以下の機関を設置しています。

| | |
|-----------|--|
| 取締役会 | 取締役会は、2024年6月30日現在において監査等委員である取締役以外の取締役6名(社外取締役2名)、監査等委員である取締役4名(社外取締役3名)の計10名で構成され、原則毎月1回開催しています。取締役会は、経営方針、コンプライアンス・リスク管理等に関する基本方針の決定など、法令および定款に定める事項や経営上の重要事項を決定するとともに、各取締役の職務執行状況を監督しています。 |
| 監査等委員会 | 監査等委員会は、監査等委員である取締役4名(社外取締役3名)で構成され、原則毎月1回開催し、業務執行に対する監督機能を担うとともに、各取締役の職務執行を監査しています。 |
| 常務会 | 意思決定の迅速化を図る観点から、頭取、専務取締役、常務取締役、常務執行役員からなる常務会を設置し、取締役会から委任された業務執行等の決定、業務執行にあたっての重要な審議等を随時行い、より質の高い経営執行体制・経営管理体制を構築しています。 |
| 指名・報酬協議会 | 指名委員会および報酬委員会に相当する任意の委員会として代表取締役と独立社外取締役からなる指名・報酬協議会を設置し、取締役候補者の指名、監査等委員である取締役以外の各取締役の報酬の決定等について審議を行い、公正性・客観性・透明性を確保のうえ、取締役会で決議しています。 |
| 経営戦略実行委員会 | 経営戦略実行委員会は、頭取、監査等委員である取締役以外の取締役、監査等委員である取締役、執行役員、本部部長で構成され、中期経営計画や年度経営計画等の策定に関する審議や進捗管理に関する報告を行っています。 |
| 独立社外取締役会議 | 2022年6月に独立社外取締役会議を設置し、独立社外取締役を構成員とする会合を定期的に開催することによりコーポレート・ガバナンスの充実を図っています。 |

● 取締役会の構成

(2024年6月末現在)



注 役員・執行役員

取締役会の独立社外取締役の比率 $\frac{\text{独立社外取締役 (5名)}}{\text{独立社外取締役 (5名)} + \text{社内取締役 (5名)}} = 50\%$

情報開示への取組み

当行は、「適時開示規程」を制定し重要な会社情報となる内部情報の管理方法を定めることにより、当行および証券取引所の適時開示規則ならびに金融商品取引法に基づき、常に適時・適切な情報開示に取り組んでいます。

また、従来よりホームページ、統合報告書等を通して、透明性、公平性のある積極的な情報開示を行うとともに、地元の株主の皆さまやお客さまなどを対象に「業況説明会(地元向けIR)」を開催し、当行の経営方針や経営内容についてご理解いただくよう努めています。また、2022年度より、新たにSR活動(Shareholder Relations: 株主との対話)の取組みを開始しており、機関投資家等の株主との良好な関係構築に向け、当行の中長期的な経営方針、成長戦略、コーポレートガバナンスや環境・社会についての取組みをテーマに対話を実施しています。

イントロダクション 東邦銀行グループについて 東邦銀行の経営戦略 地域・お客さまとの価値共創 当行の企業価値向上 当行グループの成長戦略 (人的資本の充実) 当行グループの成長戦略 持続的成長に向けた社会課題への取組み コーポレート・ガバナンス

取締役・執行役員・監査等委員会付役員

取締役(監査等委員である取締役を除く)



取締役頭取(代表取締役)
佐藤 稔
1983年4月 当行入行
2012年6月 取締役総合企画部長兼経営戦略調整室長
2014年5月 取締役本店営業部長
2014年6月 常務取締役本店営業部長
2016年6月 専務取締役(代表取締役)事務本部長
2020年6月 取締役頭取(代表取締役)(現任)



専務取締役(代表取締役)
遠藤 勝利
1988年4月 当行入行
2019年6月 執行役員仙台支店長
2020年6月 執行役員営業本部副本部長
2021年6月 常務執行役員本店営業部長
2023年3月 常務執行役員
2023年6月 専務取締役(代表取締役)(現任)



常務取締役
七海 重貴
1984年4月 当行入行
2015年6月 執行役員白河支店長
2016年5月 執行役員東京支店長
2019年6月 上席執行役員東京支店長
2021年5月 上席執行役員郡山営業部長
2021年6月 常務取締役郡山営業部長
2023年3月 常務取締役人事部長
2023年9月 常務取締役(現任)



常務取締役
添田 俊樹
1986年4月 当行入行
2018年6月 執行役員法人営業部長
2019年11月 執行役員法人営業部長兼国際営業部担当部長
2019年12月 執行役員営業本部副本部長兼法人営業部長兼国際営業部長
2020年3月 執行役員営業本部副本部長兼地域商社事業部長
2020年6月 執行役員営業本部副本部長
2021年5月 執行役員会津支店長
2021年6月 常務執行役員会津支店長
2022年9月 常務執行役員会津営業部長
2023年3月 常務執行役員営業部長
2023年6月 常務取締役営業部長(現任)



社外取締役(非常勤)
小西 雅子
1981年4月 中部日本放送株式会社アナウンサー入社
1989年4月 NHK、TBS、CNNなど複数局においてキャスター、リポーター
1998年4月 気象予報士取得後、東京MXテレビ等にて天気キャスター
2001年6月 株式会社ウェザーニューズ入社
2005年9月 気象予報士キャスター兼プロデューサー
2017年2月 公益財団法人世界自然保護基金ジャパン入局(現任)
2017年4月 環境省中央環境審議会委員(現任)
2017年4月 昭和女子大学グローバルビジネス学部ビジネスデザイン学科特命教授
2022年4月 京都大学大学院総合生存学館(思修館)特任教授(現任)
2022年6月 株式会社東邦銀行社外取締役(非常勤)(現任)
2023年4月 昭和女子大学専門職大学院福祉社会・経営研究科 特命教授(現任)



社外取締役(非常勤)
高島 英也
1982年4月 サッポロビール株式会社入社
2007年3月 同 仙台工場長
2009年3月 同 取締役兼執行役員経営戦略部長
2012年9月 同 常務執行役員北海道本部長
2013年3月 同 常務執行役員北海道本部長兼北海道本社代表
2015年3月 ポッカサッポロフード&ビバレッジ株式会社取締役専務執行役員
2017年1月 サッポロビール株式会社代表取締役社長兼サッポロホールディングス株式会社グループ執行役員
2017年3月 サッポロビール株式会社代表取締役社長兼サッポロホールディングス株式会社常務グループ執行役員
2021年3月 サッポロホールディングス株式会社顧問
2022年3月 株式会社フジオフードグループ本社社外監査役(現任)
2022年6月 株式会社東邦銀行社外取締役(非常勤)(現任)
2022年6月 北海道空港株式会社社外監査役(現任)
2023年7月 学校法人酪農学園理事長(現任)

執行役員・監査等委員会付役員

常務執行役員(本店営業部長)
田辺 直之
常務執行役員(事務本部長)
高野 真司
執行役員(営業本部副本部長 兼 営業統括部長)
上塚 大
執行役員(営業本部副本部長 兼 個人コンサルティング部長)
渡辺 英治

常務執行役員(郡山駐在)
目黒 寛己
執行役員(東京支店長)
藤島 正智
執行役員(監査部長)
鈴木 克幸
監査等委員会付役員
高橋 由美子

常務執行役員(会津営業部長)
澤田 誓
執行役員(郡山営業部長)
金成 倫
執行役員(事務本部副本部長 兼 システム部長)
志村 正

常務執行役員(いわき営業部長)
関根 貴
執行役員(白河支店長 兼 白河西支店長 兼 白河市役所支店長)
菊地 広幸
執行役員(仙台支店長兼仙台南支店長)
白井 薫

監査等委員である取締役



取締役(監査等委員)
佐藤 卓夫
1985年4月 当行入行
2018年6月 執行役員業務支援部長
2021年5月 執行役員東京支店長
2022年6月 監査等委員会付役員
2024年6月 取締役(監査等委員)(現任)



社外取締役(監査等委員・非常勤)
河野 一郎
1985年4月 大蔵省(現:財務省)入省
2013年7月 財務省中国財務局長
2014年7月 金融庁証券取引等監視委員会事務局次長
2015年7月 財務省東北財務局長
2016年6月 株式会社地域経済活性化支援機構常務取締役
2018年6月 株式会社商工組合中央金庫取締役常務執行役員
2021年11月 あいおいニッセイ同和損害保険株式会社顧問
2022年6月 株式会社東邦銀行社外取締役(監査等委員・非常勤)(現任)



社外取締役(監査等委員・非常勤)
久田 高正
1980年4月 日本銀行入行
2002年3月 同 松江支店長
2004年3月 同 検査局参事役
2005年7月 同 金融機構局参事役
2007年7月 同 国際局参事役
2009年7月 同 欧州統括役
2011年5月 ロンドン事務所長事務取扱
2012年6月 同 検査役検査室長
2015年3月 一般社団法人全国信用金庫協会常務理事
2021年5月 預金保険機構理事
2024年4月 アフラック生命保険株式会社シニアアドバイザー
2024年6月 東京都杉並区基金管理監(非常勤)(現任)
株式会社東邦銀行社外取締役(監査等委員・非常勤)(現任)



社外取締役(監査等委員・非常勤)
小田 徹
1985年4月 株式会社協和銀行(現:りそな銀行)入行
1992年8月 社団法人金融財政事情研究会入社
2006年4月 同 週刊金融財政事情編集部部長・編集長
2008年4月 株式会社きんざい営業本部東京営業第二部長
2011年4月 同 取締役教育事業センター所長
2013年5月 一般社団法人金融財政事情研究会理事
2013年6月 事務局長兼教育研修局長
2014年7月 兼教育研修局長
2014年7月 同 代表理事専務理事事務局局長兼編集局長
2019年4月 株式会社きんざい専務取締役出版局長
2023年4月 一般社団法人金融財政事情研究会参与シニアフェロー
2023年5月 ストームハーバー証券株式会社外部顧問(現任)
2023年10月 PwC Japan有限責任監査法人スペシャルアドバイザー
2023年11月 一般社団法人Fintech協会事務局長(現任)
2024年6月 株式会社東邦銀行社外取締役(監査等委員・非常勤)(現任)

取締役のスキル・マトリックス

Table with columns: Name, Position, Sustainability Strategy, Management, Business/Consulting, Corporate Audit/Regeneration Support, Diversity, Market Operations/International Business, IT/DX. Rows include Sato Tetsu, Tozawa Shunji, Naniwa Shigeo, Tsukada Shigenori, Koishi Yoko, Takashima Eiko, Sato Takashi, Kano Kazuo, Kida Takashi, Koide Takashi.

※上記一覧表は、各取締役が有するすべての知見や経験を表すものではありません。

各項目の詳細

Table with columns: Category, Description. Categories include Sustainability Strategy, Management, Business/Consulting, Corporate Audit/Regeneration Support, Diversity, Market Operations/International Business, IT/DX.

お客さま本位の業務運営に関する当行の取組み

株式会社東邦銀行ならびにとうほう証券株式会社は、お客さまの資産形成および資産運用にかかる業務において、お客さま満足度向上のため、より一層お客さま本位の業務運営を実践すべく「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」を制定しています。

全役職員がこの基本方針および具体的取組方針に基づき、お客さま本位の業務運営に取り組んでいきます。

なお、基本方針に基づく具体的な取組状況について、お客さまにより分かりやすく確認できるような指標(KPI)を定期的に公表しています。

また、よりお客さま本位の業務運営を実現させるため、その取組みをモニタリングし取組方針を定期的に見直してまいります。

<お客さま本位の業務運営に関する基本方針>

1. お客さま本位の業務運営

- ① 高い専門性と倫理観を保持し、誠実・公正にお客さまへの商品・サービスの提供を行い、法令等に従い適切にお客さま本位の業務を遂行してまいります。

2. お客さまの利益を守る利益相反の適切な管理

- ① お客さまの利益が不当に損なわれることがないよう、適切に利益相反の管理を行ってまいります。

3. お客さまへの情報提供の充実

- ① ご提案する商品・サービスの仕組みや特徴について、お客さまの金融知識等に配慮したうえで、明確かつ平易な言葉で、お客さまの立場に立って分かりやすくご説明してまいります。
- ② 商品・サービスの説明にあたっては、分かりやすい資料の活用にも努めてまいります。

4. お客さまサービス対価の透明性向上

- ① お客さまにご負担いただく手数料等については、透明性を高めるとともに、お客さまにご理解いただけるよう分かりやすく丁寧にご説明してまいります。

5. お客さまの意向に沿った商品・サービスの提供

- ① お客さまの資産状況や取引の目的等を総合的に勘案し、お客さまにふさわしい商品・サービスをタイムリーに提供してまいります。
- ② お客さまの多様なニーズに的確にお応えできるラインナップの充実に努めてまいります。
- ③ お客さまに安心してお取引を継続していただくため、アフターフォローの充実に努めてまいります。

6. お客さまにふさわしいサービスを提供できる態勢の整備

- ① 研修や外部専門資格の取得奨励等を通じて、高度な商品知識や金融知識を備えた専門性の高い人材の育成に努めてまいります。
- ② 従業員のモチベーションのため、お客さま本位の取組を適切に評価できる業績評価体系の仕組みを整備してまいります。

● 商品ラインナップ

投資信託

| カテゴリー | 商品数 | (比率) | うちノーロード |
|----------|-----|------|---------|
| 国内債券 | 3 | 2% | 2 |
| 海外債券 | 19 | 15% | 10 |
| 先進国 | 12 | | 6 |
| 新興国 | 7 | | 4 |
| 国内株式 | 16 | 13% | 10 |
| 海外株式 | 39 | 31% | 14 |
| 先進国 | 21 | | 8 |
| 新興国 | 7 | | 4 |
| 先進・新興国、他 | 11 | | 2 |
| REIT | 13 | 10% | 5 |
| バランス型 | 30 | 24% | 9 |
| その他 | 5 | 4% | 3 |
| 合計 | 125 | | 53 |

(インターネット専用投信を含む)

生命保険(一時払)

| 商品種類 | 商品数 | (比率) |
|------|-----|------|
| 円建 | 13 | 41% |
| 定額年金 | 3 | 9% |
| 変額年金 | 0 | 0% |
| 定額終身 | 10 | 31% |
| 変額終身 | 0 | 0% |
| 外貨建 | 19 | 59% |
| 定額年金 | 4 | 13% |
| 変額年金 | 1 | 3% |
| 定額終身 | 13 | 41% |
| 変額終身 | 1 | 3% |
| 合計 | 32 | |

生命保険(平準払) 窓販のみ

| 商品種類 | 商品数 | (比率) |
|---------|-----|------|
| 終身 | 5 | 36% |
| 定期 | 2 | 14% |
| 医療・がん | 4 | 29% |
| 就業不能時保障 | 0 | 0% |
| 収入保障 | 0 | 0% |
| 学資 | 0 | 0% |
| 年金・養老 | 3 | 21% |
| 介護 | 0 | 0% |
| その他 | 0 | 0% |
| 合計 | 14 | |

生命保険(平準払) 保険プラザ含む

| 商品種類 | 商品数 | (比率) |
|---------|-----|------|
| 終身 | 12 | 18% |
| 定期 | 3 | 5% |
| 医療・がん | 29 | 44% |
| 就業不能時保障 | 4 | 6% |
| 収入保障 | 6 | 9% |
| 学資 | 2 | 3% |
| 年金 | 3 | 5% |
| 介護 | 5 | 8% |
| その他 | 2 | 3% |
| 合計 | 66 | |

市場動向を踏まえた商品選定・見直しにより、引き続きお客さまの多様なニーズに的確にお応えできるラインナップの充実に努めてまいります。



「お客さま本位の業務運営に関する基本方針および具体的取組方針」に係る成果指標(KPI)について

- 当行では、「お客さま本位の業務運営に関する基本方針および具体的取組方針」に係る成果指標(KPI)についてホームページにて公表しています。

URL <https://www.tohobank.co.jp/fiduciary.html>

また、「販売会社における比較可能な共通KPI(投資信託・外貨建保険)」の状況についても、併せて公表しています。

販売会社における
比較可能な共通KPI
(投資信託・外貨建保険)

- 当行ホームページでは、ほかにも様々な情報提供をしています。

投資信託サイト



<https://www.tohobank.co.jp/kojin/fund/index.html>

ライフプランシミュレーション



<https://www.tohobank.co.jp/kojin/lifeplan/index.html>

インターネットバンキング 東邦銀行グループについて 東邦銀行の経営戦略 地域・お客さまとの価値共創 当行グループの成長戦略 当行グループの成長戦略 (人的資本の充実) 持続的成長に向けた社会課題への取組み コーポレートデータ

リスク管理

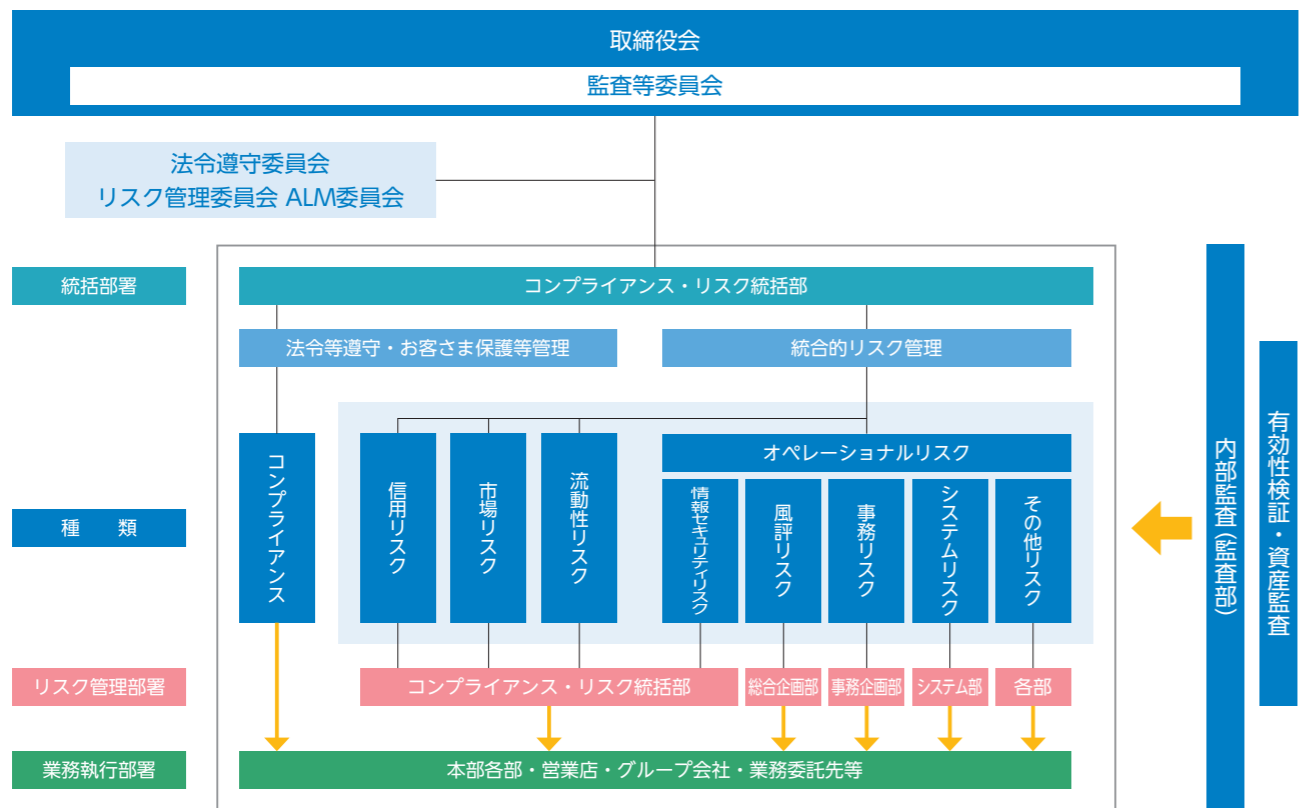
リスク管理態勢

金融サービスや業務が多様化する中、銀行が直面するリスクも複雑化しています。当行では経営の健全性向上と適切な業務運営の確保を図るため、「リスク管理の基本方針」を定め、自己責任原則に基づくリスク管理の充実・強化に努めています。

具体的には、業務運営上生ずるすべてのリスクを対象とし、その管理方法と管理体制についてリスク・カテゴリー毎に管理規程を定め適切な運営を行っています。特に、計量化可能なリスクについては、「統合的リスク管理規程」を定め、共通の手法で定量的にリスクを測定合算し、経営の健全性確保のため、自己資本等の経営体力に見合ったリスクコントロールに努めています。

また、組織面においても、収益部門と管理部門の分離や、他の組織から独立した監査部門の設置などにより相互牽制機能を確保するとともに、定期的に「リスク管理委員会」を開催し、関連グループのリスクも含めた総合的なリスク管理体制を構築しています。

● コンプライアンス・リスク管理態勢 (2024年6月末現在)



リスク・カテゴリー

信用リスク

信用リスクとは、お取引先の倒産や経営悪化等を原因として、貸出金の元本や利息の回収が困難となり、銀行が損失を被るリスクをいいます。

貸出金の運用にあたっては、審査部を中心に厳正な審査基準に基づく審査を行っています。

また、「内部格付」「自己査定」を通じ、個別の信用供与先のリスクを客観的に把握するほか、信用リスク量の計測や与信集中リスクのモニタリング等により、最適な与信ポートフォリオの構築を目指しています。



行内信用格付制度

当行は債務者の信用度を正確に把握し、信用リスク管理を強化することを目的に、「行内信用格付制度」を導入しており、自己査定結果および債務者の財務状況や業績等に基づき、14段階に区分しています。この制度はポートフォリオ管理など信用リスク管理の基盤となるとともに、債務者の信用状態を把握したり、効率的な融資判断を行ううえで効果的に活用されています。

市場リスク

市場リスクとは、金利や為替、株価などの市場価格の変動により、保有する資産の価値が変動し損失を被るリスクをいいます。

当行では、経営方針に基づき市場取引方針を年度毎に決定しており、一定のリスクテイクを行いながら、安定的な収益を上げることを基本的考え方としています。

組織面では、市場取引部門と事務管理部門を明確に分離するほか、リスク量の計測および取引限度額や損失限度額等のモニタリングをリスク管理部門が行うことにより、相互牽制機能を確保しています。

流動性リスク

流動性リスクには、市場環境の悪化等により資金繰りがつかなくなる場合や調達コストが著しく上昇すること等により損失を被る「資金繰りリスク」と、市場の混乱等により通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることにより損失を被る「市場流動性リスク」があります。

当行では、金利情勢や当行の資金調達・運用構造に即した安定的な資金繰りを行うため、資金繰りの状況に応じた管理方法を定め、流動性準備量等の適切な管理に努めるほか、流動性危機時への対応を「危機管理対応マニュアル」に定め、業務継続が図られる体制を整備しています。

オペレーショナルリスク

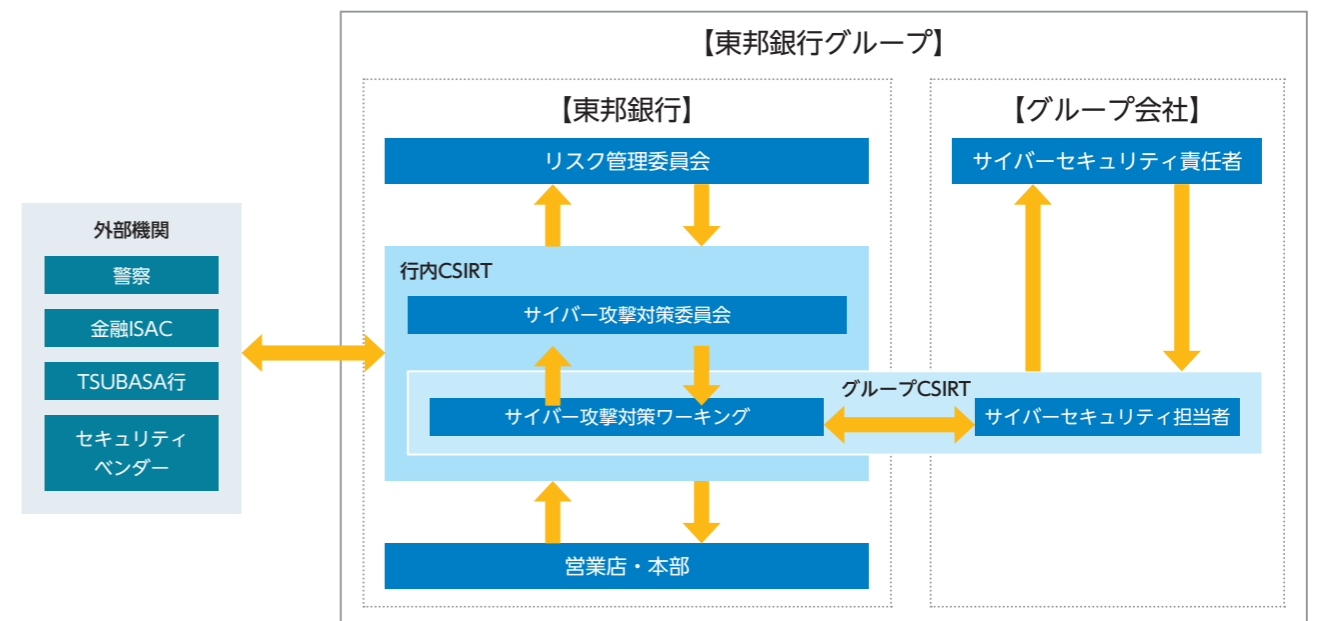
オペレーショナルリスクを網羅的かつ効果的に管理するため、①事務リスク、②システムリスク、③情報セキュリティリスク、④風評リスク、⑤その他リスクの5つのリスクカテゴリーに区分し、各リスク主管部署が専門的な立場からリスク管理を行い、コンプライアンス・リスク統括部が統括部署としてオペレーショナルリスク全体の把握・管理を実施しています。

サイバーセキュリティへの対応

サイバーセキュリティへの対応については、システム面での対策を講じるとともに、専門組織であるCSIRT (シーサート)を設置しサイバー事案発生時にも適切に対応できる態勢を整備しています。そのうえで、インシデントの発生に備えた手順の整備と定期的な訓練により、対応の実効性確保に努めています。

また、日々、高度化・巧妙化している状況を踏まえ、継続的に多方面からの情報収集と対応力の強化に取り組んでいます。

● サイバーセキュリティ管理態勢



イントロダクション 東邦銀行グループについて 東邦銀行の経営戦略 地域・お客さまとの価値共創 当行グループの成長戦略 当行グループの成長戦略 (人的資本の充実) 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

コンプライアンス

コンプライアンス(法令等遵守)態勢

銀行は私企業の立場を超えて高い公共性を有し、広く社会に貢献していく重大な責任を負っています。そのためにはコンプライアンス(法令・倫理・社会的規範などの遵守)を徹底することはもちろんのこと、それ以外にも常に良識に基づいた行動をすることが求められています。

当行では、この法令等遵守について従来から厳正な姿勢で臨んでおり、これに対処する行内専担組織としてコンプライアンス・リスク統括部コンプライアンス・法務・金融犯罪対策統括課を設置しているほか、本部各部・営業店ごとに「法令遵守担当者」を配置し、本部と営業店の連携を強化しています。また定期的に「法令遵守委員会」を開催し、コンプライアンス・プログラムの策定・見直しや実施状況の管理を行うとともに、主な法令や対応ルール、組織態勢などを盛りこんだ「コンプライアンス・マニュアル」を制定し、またコンプライアンスに関する研修も実施しています。

経営法務については、取締役会および監査等委員会によりチェック・監査を行っているほか、必要に応じて顧問弁護士や公認会計士等と連携を図って客観性の確保にも配慮しています。

今後とも法令等遵守の重要性を踏まえ、行内の態勢整備を図っていきます。

内部通報制度

全役職員がコンプライアンス・リスク統括部や外部の弁護士へ法令違反行為等を直接通報できる制度(コンプライアンス報告制度)を設けています。同制度は公益通報者保護法に対応し、通報者の秘密保持や通報者への不利益な取扱い禁止を定め、通報者を守ることで制度の実効性を確保し、法令違反行為等を早期発見できる態勢の構築に取り組んでいます。

マネー・ローンダリング等防止・金融犯罪対策に向けた取り組み

当行は、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与、拡散金融、制裁違反の防止を経営の重要課題と位置づけ、リスクベース・アプローチに基づく適切な管理態勢の構築に取り組んでいます。また、キャッシュ・カードの偽造・盗難や振り込め詐欺等の金融犯罪による被害からお客さまを保護するため、様々な取り組みを行っています。

また、TSUBASAアライアンス参加行と、これらへの対策の高度化に共同で取り組んでいます。

反社会的勢力との関係遮断に向けた取り組み

当行は、反社会的勢力に対しては常に毅然とした態度で臨むとともに、日頃から適切な事務処理に徹し、トラブルの未然防止に努めるとともに、万一、何らかの形で反社会的勢力が介入してきた場合には、関連部署および警察当局等との連携・協力体制のもと、法的手段を含め適切に対処しています。

また、各種契約書や預金規定の「暴力団排除条項」を活用し、反社会的勢力との関係遮断に向けた取り組みを積極的に進めています。

個人情報保護への取り組み

当行は、個人情報取扱事業者として、お客さまからの信頼にお応えするため、お客さまの個人情報の保護を最も重要な責務であると考え、個人情報の適切かつ厳正な取扱いに関する取組方針として「個人情報保護宣言(プライバシーポリシー)」を制定・公表しています。

これからもお客さまの個人情報の適切な保護と利用、および安全管理の徹底が図られるよう、継続的に個人情報保護への取組みについて見直し・改善を行い、お客さまへ変わらぬ安心をご提供できるよう努めていきます。

金融サービス提供法に基づく勧誘方針

私たちは、お客さまの信頼に応えることを第一義とし、法令・諸規則を遵守し、お客さま本位の勧誘を行っています。

- ① 私たちは、お客さまの知識・経験・財産の状況および投資目的に照らして、お客さまにふさわしい商品をお勧めします。
- ② 私たちは、お客さまご自身のご判断でお取引いただけるように、商品内容やリスク内容などの重要事項について十分な説明を行います。
- ③ 私たちは、適正な情報の提供に努めます。断定的な判断の提供、事実でない情報を提供するなど、お客さまに誤解を招くような説明は行いません。
- ④ 私たちは、お客さまの不都合な時間帯やご迷惑な場所での勧誘は行いません。また、一方的な勧誘は行いません。
- ⑤ 私たちは、お客さまに適正な勧誘が行えるよう、商品知識の習得と自己研鑽に努めます。

確定拠出年金制度の運営管理機関としての勧誘方針について、確定拠出年金法上の「企業型年金に係る運営管理業務のうち運用の方法の選定および加入者等に対する提示の業務」および「個人型年金に係る運営管理機関の指定もしくは変更」に関して、上記の勧誘方針を準用します。

裁判外紛争解決制度への取り組み

当行は、当行に対してお客さまから苦情・相談等および紛争の申出がなされた場合は、金融分野における裁判外紛争解決制度(金融ADR制度)も踏まえつつ迅速、誠実、公正かつ適切に解決を図るよう対応しています。

当行では次の指定紛争解決機関と契約して、あっせん・調停・仲裁等の当事者の合意に基づく紛争を解決するために行内態勢の整備等を行っています。

- ① 当行が契約している銀行法上の指定紛争解決機関
「一般社団法人全国銀行協会」 連絡先 全国銀行協会相談室 電話番号 0570-017109 または 03-5252-3772
- ② 当行が契約している信託業法および金融機関の信託業務の兼営等に関する法律上の指定紛争解決機関
「一般社団法人信託協会」 連絡先 信託相談所 電話番号 0120-817335 または 03-6206-3988

金融ADR(Alternative Dispute Resolution)制度
 訴訟に代わる、あっせん・調停・仲裁等の当事者の合意に基づく紛争の解決方法であり、事案の性質や当事者の事情等に応じた迅速・簡便・柔軟な紛争解決が期待されています。銀行法等の指定要件を備えた法人・団体が指定紛争解決機関の指定を受け、あっせん・調停・仲裁等の当事者の合意に基づく紛争解決手続きを行います。

店舗一覧

東北エリア

福島市

本店営業部
〒960-8633 福島市大町3番25号
TEL 024-523-3131

福島市役所
〒960-8111 福島市五老内町3番1号
福島市役所内
TEL 024-534-5181

福島医大病院
〒960-1247 福島市光が丘1番地医大病院内
TEL 024-548-5331

東福島
〒960-8111 福島市五老内町7番15号
TEL 024-534-1121

松山(東福島支店内で営業中)
〒960-8111 福島市五老内町7番15号
TEL 024-531-5811

県庁
〒960-8065 福島市杉妻町2番16号
県庁西庁舎内
TEL 024-521-2021

中町(本店営業部内で営業中)
〒960-8633 福島市大町3番25号
TEL 024-523-3336

福島駅前
〒960-8031 福島市米町6番1号
メディアアシティエスタビル内
TEL 024-521-1465

西福島
〒960-8053 福島市三河南町5番8号
TEL 024-534-4885

ローンプラザ福島
〒960-8053 福島市三河南町8番31号
TEL 024-534-5010

福島西中央
〒960-8074 福島市西中央4丁目8番地
TEL 024-531-8181

南福島
〒960-8153 福島市黒岩字素利町2番6号
TEL 024-545-0196

渡利(本店営業部内で営業中)
〒960-8633 福島市大町3番25号
TEL 024-523-3161

泉
〒960-8253 福島市泉字泉川34番3号
TEL 024-557-3171

笹谷(泉支店内で営業中)
〒960-8253 福島市泉字泉川34番3号
TEL 024-557-1121

方木田
〒960-8163 福島市方木田字谷地11番17号
TEL 024-545-1531

大森(方木田支店内で営業中)
〒960-8163 福島市方木田字谷地11番17号
TEL 024-546-5533

北福島
〒960-0102 福島市鎌田字熊ノ前19番4号
TEL 024-553-5151

蓬萊
〒960-8157 福島市蓬萊町4丁目1番1号
TEL 024-549-2131

瀬上(北福島支店内で営業中)
〒960-0102 福島市鎌田字熊ノ前19番4号
TEL 024-553-2171

飯坂
〒960-0201 福島市飯坂町字鱒湖町15番
TEL 024-542-2321

平野
〒960-0231 福島市飯坂町平野字遠東5番13号
TEL 024-542-1321

| 伊達市 |
|--|
| 保原 <p>〒960-0618 伊達市保原町字8丁目7番地3 TEL 024-575-2121</p> |

梁川(保原支店内で営業中)
〒960-0618 伊達市保原町字8丁目7番地3
TEL 024-575-3351

梁川「地域の窓口」
〒960-0792 伊達市梁川町青葉町1
伊達市梁川総合支所内
TEL 024-577-3131

| 伊達郡 |
|--|
| 桑折 <p>〒969-1601 伊達郡桑折町字北町44番 TEL 024-582-2235</p> |

川俣
〒960-1453 伊達郡川俣町字瓦町54番地2
TEL 024-565-3131

飯野(川俣支店内で営業中)
〒960-1453 伊達郡川俣町字瓦町54番地2
TEL 024-565-3145

| 二本松市 |
|--|
| 二本松 <p>〒964-0917 二本松市本町1丁目205番 TEL 0243-23-1133</p> |

県中エリア

| 郡山市 |
|---|
| 郡山営業部 <p>〒963-8014 郡山市虎丸町20番58号 TEL 024-932-4811</p> |

郡山市役所
〒963-8024 郡山市朝日1丁目23番7号
郡山市役所内
TEL 024-924-0821

郡山総合卸市場(大槻支店内で営業中)
〒963-0209 郡山市御前南1丁目79
TEL 024-961-3221

郡山中町
〒963-8004 郡山市中町2番10号
TEL 024-922-4550

郡山大町(郡山駅前支店内で営業中)
〒963-8002 郡山市駅前1丁目6番10号
ダイワロイネットホテル郡山駅前1階
TEL 024-923-0039

郡山駅前
〒963-8002 郡山市駅前1丁目6番10号
ダイワロイネットホテル郡山駅前1階
TEL 024-922-5900

郡山南
〒963-8872 郡山市米町9番15号
TEL 024-933-3861

桑野
〒963-8024 郡山市朝日3丁目7番1号
TEL 024-923-7181

西ノ内(桑野支店内で営業中)
〒963-8024 郡山市朝日3丁目7番1号
TEL 024-923-7181

安積
〒963-0107 郡山市安積1丁目143番1号
TEL 024-945-4631

郡山卸町
〒963-0547 郡山市喜久田町卸1丁目3番1号
卸センター内
TEL 024-959-6400

菜根(郡山南支店内で営業中)
〒963-8872 郡山市栄町9番15号
TEL 024-922-4553

大槻
〒963-0209 郡山市御前南1丁目79
TEL 024-951-9361

新さくら通り(郡山営業部内で営業中)
〒963-8014 郡山市虎丸町20番58号
TEL 024-934-3227

郡山北
〒963-8071 郡山市富久山町久保田字上野60番1号
TEL 024-934-8671

八山田
〒963-8047 郡山市富田東3丁目43番地
TEL 024-933-3301

郡山東
〒963-8835 郡山市小原田3丁目15番4号
TEL 024-944-8388

郡山金屋
〒963-0725 郡山市田村町金屋字冬室91番地1号
TEL 024-954-4045

郡山荒井
〒963-0119 郡山市巳六段212番地
TEL 024-945-8882

希望ヶ丘(大槻支店内で営業中)
〒963-0209 郡山市御前南1丁目79
TEL 024-961-2277

富田
〒963-8044 郡山市備前館2丁目115番地
TEL 024-934-8973

| 本宮市 |
|--|
| 本宮 <p>〒969-1132 本宮市本宮字下町8番 TEL 0243-33-3145</p> |

| 須賀川市 |
|---|
| 須賀川 <p>〒962-0845 須賀川市中町1番 TEL 0248-75-2101</p> |

須賀川東
〒962-0821 須賀川市桜岡16番5号
TEL 0248-75-4250

須賀川西(須賀川支店内で営業中)
〒962-0845 須賀川市中町1番
TEL 0248-76-6104

鏡石(須賀川支店内で営業中)
〒962-0845 須賀川市中町1番
TEL 0248-75-4660

| 田村市 |
|--|
| 船引 <p>〒963-4312 田村市船引町船引字南町通130番地1 TEL 0247-82-1140</p> |

| 田村郡 |
|--|
| 三春 <p>〒963-7759 田村郡三春町字大町59番地1 TEL 0247-62-2141</p> |

小野
〒963-3401 田村郡小野町大字小野新町字荒町11番地
TEL 0247-72-2141

県南エリア

| 白河市 |
|---|
| 白河 <p>〒961-0905 白河市本町18番地 TEL 0248-22-3131</p> |

白河市役所(白河支店内で営業中)
〒961-0905 白河市本町18番地
TEL 0248-27-0201

白河西(白河支店内で営業中)
〒961-0905白河市本町18番地
TEL 0248-24-1411

| 西白河郡 |
|--|
| 新白河 <p>〒961-8047 西白河郡西郷村字裏山南24番2 TEL 0248-24-6924</p> |

矢吹
〒969-0222 西白河郡矢吹町八幡町534番1
TEL 0248-42-3131

| 石川郡 |
|--|
| 石川 <p>〒963-7859 石川郡石川町字南町28番6号 TEL 0247-26-2101</p> |

浅川
〒963-6204 石川郡浅川町大字浅川字本町24番2
TEL 0247-36-4171

| 東白川郡 |
|--|
| 棚倉 <p>〒963-6131 東白川郡棚倉町大字棚倉字城跡2番1号 TEL 0247-33-3251</p> |

塙
〒963-5405 東白川郡塙町大字塙字大町2丁目28番地1
TEL 0247-43-2101

会津エリア

| 会津若松市 |
|---|
| 会津営業部 <p>〒965-0042 会津若松市大町1丁目10番28号 TEL 0242-27-6511</p> |

会津本町(会津営業部内で営業中)
〒965-0042 会津若松市大町1丁目10番28号
TEL 0242-27-4511

会津若松市役所(会津営業部内で営業中)
〒965-0042 会津若松市大町1丁目10番28号
TEL 0242-27-6561

会津若松市役所「地域の窓口」
〒965-0871 会津若松市米町5番17号米町第二庁舎内
TEL 0242-28-1843

会津アピオ
〒965-0059 会津若松市インター西114番地
TEL 0242-32-0700

会津一之町(会津営業部内で営業中)
〒965-0042会津若松市大町1丁目10番28号
TEL 0242-27-6571

竹田綜合病院
〒965-0876 会津若松市山鹿町3番27号
(旧)竹田綜合病院内
TEL 0242-27-1269

門田(滝沢支店内で営業中)
〒965-0817 会津若松市千石町9番40号
TEL 0242-32-7011

滝沢
〒965-0817 会津若松市千石町9番40号
TEL 0242-32-3110

| 耶麻郡 |
|--|
| 猪苗代 <p>〒969-3122 耶麻郡猪苗代町字本町36番 TEL 0242-62-3737</p> |

| 喜多方市 |
|--|
| 喜多方 <p>〒966-0818 喜多方市字2丁目4672番1号 TEL 0241-22-1511</p> |

塩川(喜多方支店内で営業中)
〒966-0818 喜多方市字2丁目4672番1号
TEL 0241-22-1570

| 河沼郡 |
|---|
| 坂下 <p>〒969-6551 河沼郡会津坂下町字館ノ下355番地 TEL 0242-83-2255</p> |

川口(坂下支店内で営業中)
〒969-6551 河沼郡会津坂下町字館ノ下355番地
TEL 0242-83-0471

| 大沼郡 |
|---|
| 高田 <p>〒969-6264 大沼郡会津美里町字高田甲2902番地1 TEL 0242-54-2521</p> |

川口「地域の窓口」
〒968-0011 大沼郡金山町大字川口字森ノ上460番9号
TEL 0241-54-2326

| 南会津郡 |
|---|
| 会津下郷 (田島支店内で営業中) 〒967-0004 南会津郡南会津町田島字中町甲3944番10号 TEL 0241-62-6501 |

会津下郷「地域の窓口」
〒969-5311 南会津郡下郷町大字豊成字林中6092番25
TEL 0241-67-2131

田島
〒967-0004 南会津郡南会津町田島字中町甲3944番10号
TEL 0241-62-1234

山口(田島支店内で営業中)
〒967-0004 南会津郡南会津町田島字中町甲3944番10号
TEL 0241-62-6505

山口「地域の窓口」
〒967-0611 南会津郡南会津町山口字村上798番22号
TEL 0241-72-2155

只見
〒968-0421 南会津郡只見町大字只見字宮前1302番3号
TEL 0241-82-2131

相双エリア

| 南相馬市 |
|--|
| 原町 <p>〒975-0007 南相馬市原町区南町1丁目72番地 TEL 0244-22-2141</p> |

小高
〒979-2121 南相馬市小高区東町1丁目51番
TEL 0244-44-2141

| 相馬市 |
|---|
| 相馬 <p>〒976-0042 相馬市中村字大町58番1号 TEL 0244-36-3131</p> |

| 双葉郡 |
|---|
| 浪江 <p>〒979-1513 双葉郡浪江町大字幾世橋字芋頭27番地1 TEL 0240-34-2166</p> |

双葉(浪江支店内で営業中)
〒979-1513 双葉郡浪江町大字幾世橋字芋頭27番地1
TEL 0240-34-2166

富岡
〒979-1112 双葉郡富岡町中央2丁目41番
TEL 0240-22-3116

大熊(富岡支店内で営業中)
〒979-1112 双葉郡富岡町中央2丁目41番
TEL 0240-22-3116

檜葉
〒979-0605 双葉郡檜葉町大字大谷字鐘突堂9番14号
TEL 0240-25-3125

いわきエリア

| いわき市 |
|---|
| いわき営業部 <p>〒970-8026 いわき市平字三丁目9番3号 TEL 0246-23-2321</p> |

いわき市役所
〒970-8026 いわき市平字梅本21番
いわき市役所内
TEL 0246-22-1618

神谷(いわき営業部内で営業中)
〒970-8026 いわき市平字三丁目9番3号
TEL 0246-23-2333

平西(いわき営業部内で営業中)
〒970-8026 いわき市平字三丁目9番3号
TEL 0246-23-2236

谷川瀬
〒970-8036 いわき市平谷川瀬3丁目19番14号
TEL 0246-23-2521

内郷
〒973-8403 いわき市内郷綴町秋山33番地4
TEL 0246-26-1155

湯本
〒972-8321 いわき市常磐湯本町天王崎1番155号
TEL 0246-43-2188

いわき鹿島
〒971-8144 いわき市鹿島町久保1丁目5番20号
TEL 0246-58-8171

小名浜
〒971-8101 いわき市小名浜字竹町51番地1
TEL 0246-53-2233

植田
〒974-8261 いわき市植田町中央1丁目3番1号
TEL 0246-63-3131

勿来
〒979-0141 いわき市勿来町窪田町通4丁目85番
TEL 0246-65-4131

四倉
〒979-0201 いわき市四倉町字東3丁目7番1号
TEL 0246-32-3114

いわき泉
〒971-8189 いわき市泉滝尻3丁目1番地の5
TEL 0246-56-2451

県外エリア

| 県外 |
|---|
| 東京 <p>〒104-0031 東京都中央区京橋1丁目6番1号 三井住友海上デアコビル2階 TEL 03-3535-5835</p> |

新宿
〒160-0023 東京都新宿区西新宿7丁目4番3号
升本ビル2階
TEL 03-3365-0461

仙台
〒980-0021 仙台市青葉区中央1丁目7番20号
TEL 022-227-3411

仙台東
〒983-0044 仙台市宮城野区宮千代3丁目2番14号
高時ビル内
TEL 022-236-6551

仙台泉
〒981-3133 仙台市泉区泉中央2丁目2番3号
TEL 022-725-4680

仙台南(仙台支店内で営業中)
〒980-0021 仙台市青葉区中央1丁目7番20号
TEL 022-227-3422

名取
〒981-1227 名取市杜せきのした2丁目2番5号
TEL 022-302-7814

日立
〒316-0033日立市中成沢町2丁目37番13号
TEL 0294-32-5316

水戸
〒310-0021 水戸市南町3丁目4番14号
明治安田生命水戸南町ビル4階
TEL 029-225-3151

宇都宮
〒320-0034宇都宮市泉町1番29号
TEL 028-622-8912

新潟
〒951-8068 新潟市中心区上大川前通7番町1230番地7 ストークビル鏡橋2階
TEL 025-378-2550

米沢
〒992-0047 米沢市徳町8番3号
TEL 0238-40-8816

その他

インターネット
TEL 0120-104-199

インテクトラクション

東邦銀行グループについて

東邦銀行の経営戦略

地域・お客さまとの価値共創

当行グループの成長戦略

当行グループの成長戦略

当行グループの成長戦略

当行グループの成長戦略

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

グループ会社一覧



子会社等の状況 (2024年6月末現在)

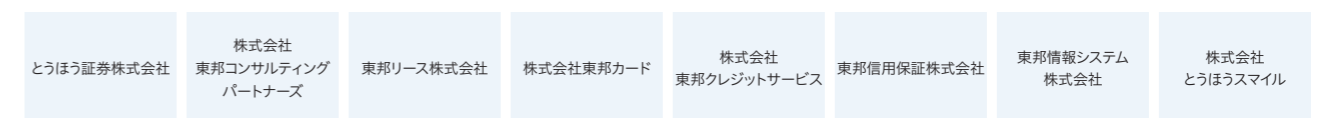
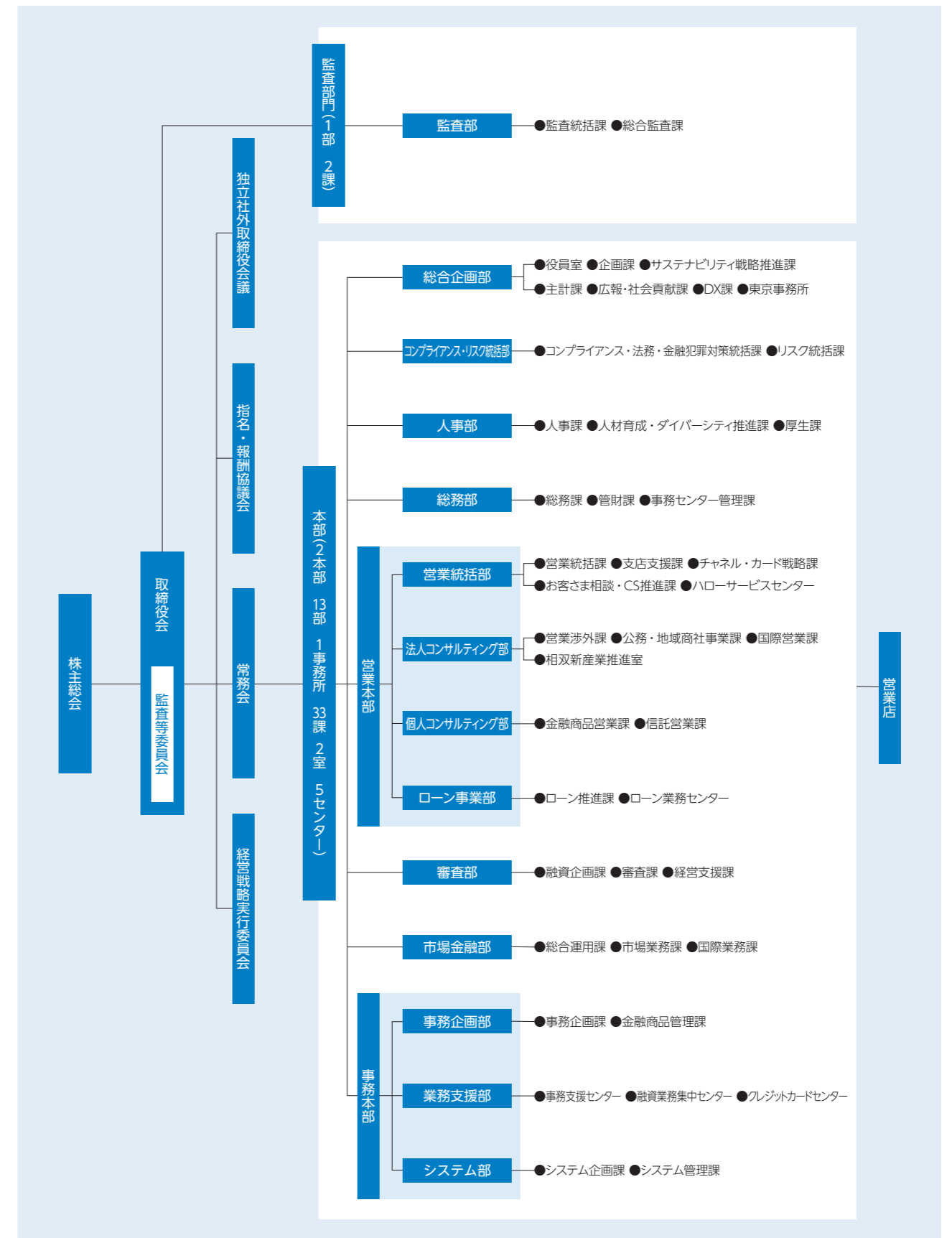
| 会社名 | 所在地 | 主要業務内容 | 設立年月日 | 資本金 | 当行議決権割合 | 子会社等議決権割合 |
|----------------------|-------------------|-----------------------|-------------|----------|---------|-----------|
| とうほう証券株式会社 | 福島市大町3番25号 | 証券業務 | 2015年8月28日 | 3,000百万円 | 100% | 0% |
| 株式会社東邦コンサルティングパートナーズ | 福島市大町4番4号 | 事業承継支援業務および M&A支援業務 | 2022年8月2日 | 100百万円 | 100% | 100% |
| 東邦リース株式会社 | 福島市上町5番6号 上町テラス3階 | リース業務 | 1985年3月20日 | 60百万円 | 50% | 50% |
| 株式会社東邦カード | 福島市大町4番4号 | クレジットカード業務および 信用保証業務 | 1985年4月15日 | 30百万円 | 50% | 50% |
| 株式会社東邦クレジットサービス | 福島市大町4番4号 | クレジットカード業務および 信用保証業務 | 1990年7月12日 | 30百万円 | 50% | 50% |
| 東邦信用保証株式会社 | 福島市大町4番4号 | 信用保証業務 | 1985年3月20日 | 110百万円 | 50% | 50% |
| 東邦情報システム株式会社 | 福島市飯坂町平野字桜田3番地4 | IT導入企画・開発 | 1983年10月14日 | 60百万円 | 39.6% | 60.3% |
| 株式会社とうほうスマイル | 福島市飯坂町平野字桜田3番地4 | 帳票等の印刷・製本業務 | 2012年3月1日 | 30百万円 | 100% | 0% |
| ふるさと産業躍進投資事業有限責任組合 | 仙台市青葉区中央1丁目6番35号 | 成長・成熟・再生局面にある企業への投資業務 | 2018年9月14日 | 1,563百万円 | —% | —% |

関連機関 (2024年6月末現在)

| 機関名 | 所在地 | 設立年月日 |
|-------------------|-----------------|-----------|
| 一般財団法人とうほう地域総合研究所 | 福島市大町4番4号 | 1982年7月1日 |
| 公益財団法人東邦銀行教育・文化財団 | 福島市荒井字横塚3番地の183 | 1993年4月1日 |

組織体制図

組織体制図 (2024年6月末現在)



インターネットブラウザ

東邦銀行グループについて

東邦銀行の経営戦略

地域・お客さまとの価値共創

当行グループの成長戦略

当行グループの成長戦略

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

2024年7月発行

東邦銀行 総合企画部 広報・社会貢献課

〒960-8633 福島市大町3番25号

電話 024(523)3131

URL <https://www.tohobank.co.jp/>

シンボルマーク「TOHOスクエア」



4つの正方形は「スクエア」すなわち「広場」です。私たち東邦銀行が、人と人のあたたかいふれあいと交流を実現する「地域のこころの広場」でありたいという願いを表現しています。また、シンボルマークを彩る5つのカラーは、それぞれが地元ふくしまの特徴を表しています。ブルーは青い空と海。湖と河の色。グリーンは美しい自然の色。イエローは豊かな文化とみりあるくらしの色。レッドはふくしまに育った人々の情熱の色。ピンクは活気に満ちた心の色。

私たち東邦銀行は“地域に密着した金融機関”としての使命を果たし、地域の人々の豊かな生活に貢献していきます。



地球環境を考え、植物油インキを使用しています。



見やすく読みまちがえにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。



東邦銀行とTSUBASAアライアンスは、SDGs宣言を制定しています。



東邦銀行は、21世紀金融行動原則に署名しています。