

長期ビジョン

- 地域・お客さまが求めるニーズが今後ますます多様化していく中で、お客さまが東邦銀行グループに求める役割は、従来型の伝統的な金融サービスにとどまらず、様々な分野に広がっていきます。
- また、東日本大震災から11年が経過した現在においても「福島」のさらなる復興に貢献していくことが当行の変わらぬ使命であり、これまで以上に「とうほうSDGs宣言」に基づく社会貢献や環境問題等への取組みも求められている環境にあります。
- 当行は、新たな発想をもって社会の変化や技術革新、規制緩和等の動きに対し積極的にチャレンジしながら、地域・お客さまが求める役割を果たすため、新たな事業領域を切り拓いていくとともに、金融サービス以外の分野でも地域社会に貢献していく会社を目指していく所存です。

第17次中期経営計画

とうほう「**かがやき輝**」プラン

計画期間：2021年4月～2024年3月

基本方針

I	II	III
地域・お客さまが輝く (地域・お客さまへの恩返し)	従業員が輝く (成長と活力)	当行が輝く (持続可能な経営体質)
■ 地域経済の縮小、さらにはコロナ禍において多くの課題を抱える地域・お客さまの支援のため、当行が持てる経営資源を最大限活用し、お客さまの経営課題解決・豊かな暮らしづくりのために尽力(恩返し)することで、輝く未来を実現していく	■ 従業員が主体的かつ自律的にキャリアデザインでき、成長を実感できることにより、従業員が輝き、いきいきと働ける環境を創り上げていく ■ OJTを中心として人材育成を重視する企業風土を醸成し、従業員の成長と活力向上を目指す	■ 本部・営業店体制の変革、収益力の強化により持続可能で強固な経営体質を構築する ■ SDGs・ESGやデジタル化などへの課題に積極的に取り組んでいく



中期経営計画

第17次中期経営計画

とうほう「**かがやき輝**」プラン

計画期間：2021年4月～2024年3月

基本方針		輝き宣言		
Ⅰ. お客さまが輝く	① コンサルティング機能と地域商社機能の発揮により地域社会へ貢献します			
	② お客さまの豊かな暮らしづくりのため、資産形成、ローンなどの幅広い分野でお客さま一人ひとりに最適なサービスを提案します			
	③ お客さまの利便性向上に向け、デジタルを活用した新たなチャネル戦略を構築します			
	④ お客さまへグループ一体でのワンストップサービスを提供します			
戦略	輝き宣言	重点施策	SDGs宣言	
法人コンサルティング戦略	Ⅰ-①	コンサルティング機能発揮による地域社会への貢献	1.地域経済・社会 3.金融サービス	
		地域商社機能発揮による地域社会への貢献		
		コロナ禍におけるお客さま支援		
個人コンサルティング戦略	Ⅰ-②	地方銀行らしい資産運用（形成）支援	3.金融サービス	
		信託機能を活用した資産承継コンサルティングの展開		
		お客さまの生活に根差したカード	2.高齢化 3.金融サービス	
		お客さまの充実した暮らしづくりのお手伝い		3.金融サービス
チャネル戦略	Ⅰ-③	チャネル間の連携強化による利便性向上		
グループ戦略	Ⅰ-④	グループ一体となったワンストップサービスの提供	1.地域経済・社会	
基本方針	輝き宣言			
Ⅱ. 従業員が輝く	① 自律的なキャリア形成支援と活力ある職場環境を実現します			
	② 多様なワークスタイルを選べる柔軟な働き方を実現します			
	③ 人材育成により、提案力・実践力をさらに強化します			
戦略	輝き宣言	重点施策	SDGs宣言	
人事・人材育成戦略	Ⅱ-①	人事制度改革	4.ダイバーシティ	
		キャリア・オファー制度の創設（公募制改革）		
	Ⅱ-②	活躍機会の拡充		
		制度休暇の柔軟化・拡充		
	Ⅱ-③	コンサルティング能力発揮に向けた人材育成		
		OJT本部サポート		
		「スキルの見える化」の高度化		

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

第17次中期経営計画の進捗状況

		2021年度実績	2023年度中計目標（最終年度）
連結	コア業務純益	122億円	100億円以上
	ROE	3.5%	2.8%以上
	コアOHR	73.1%	78%

中期経営計画の進捗





持続可能な社会の実現に向けた経営(SDGs)

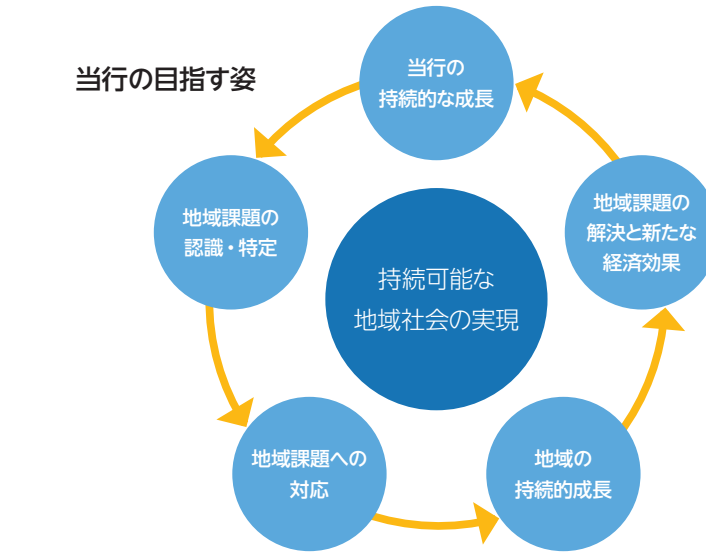


東邦銀行グループは、地域が抱える様々な課題やその影響を認識し、「地域経済・社会」「高齢化」「金融サービス」「ダイバーシティ」「環境保全」の5つのテーマを重点領域と捉え、地域の課題解決に向けて取組んでいます。

「SDGs／ESG推進委員会」

当行グループのSDGs／ESGへの取組みを一層推進し、地域社会の持続的成長に貢献することを目的に、取締役会設置委員会として「SDGs／ESG推進委員会」を設置しています。  
頭取を委員長とし、SDGs／ESG推進計画の策定や進捗管理などを審議します。

とうほうSDGs宣言	社会・環境保全への主な取組み	2021年度の主な成果
<div>1.地域経済・社会</div> <div>地域経済とコミュニティの活性化に貢献する</div> <div></div>	<div>● 法人コンサルティング戦略</div> <div>人材紹介業務への取組み →P25</div> <div>事業承継・M&amp;A支援への取組み →P25</div> <div>ビジネスマッチング →P26</div> <div>お客さまのSDGs経営を支援する取組み →P26</div> <div>多様な資金調達手段の提供 →P27</div> <div>創業支援・次世代経営者育成 →P27</div> <div>海外マーケット進出支援 →P28</div> <div>地方創生への取組み →P29～30</div> <div>● 社会貢献活動(CSR)</div> <div>新型コロナウイルス感染症への対応 →P51</div> <div>地域を支え合う取組み →P51</div> <div>災害支援への取組み →P52</div> <div>文化・スポーツ振興への取組み →P52</div>	<div>● 人材紹介会社への紹介実績 127件</div> <div>● 事業承継相談件数 437件</div> <div>● M&amp;A相談件数 186件</div> <div>● ビジネスマッチングによる支援先数 1,751先</div> <div>● とうほうSDGsサポートサービスによるお客さまのSDGsへの取組み支援(2021年12月～) 11件</div> <div>● 創業支援先数 502先</div> <div>● とうほう起業家応援相談会 10回／参加者20名</div> <div>● とうほう創業支援塾 5回／参加者14名</div> <div>● お客さま応援運動「とうほうマルシェ」によるお取引先支援 3,289個／5,979千円</div> <div>● 差別撲滅に向けたシトラスリボン運動の全店展開</div> <div>● こども食堂支援活動「TOHOキッズcafeキャラバン」</div> <div>● 「地域・お客さまの魅力PRプロジェクト」の実施</div> <div>● 地域プロスポーツチームへのスポンサー企業紹介 19件／7,820千円</div>
<div>2.高齢化</div> <div>高齢者の安心・安全な生活を支える</div> <div></div>	<div>● 個人コンサルティング戦略</div> <div>資産形成への取組み →P31</div> <div>相続関連・信託業務 →P33～34</div> <div>● 社会貢献活動(CSR)</div> <div>高齢者を金融犯罪から守る取組み →P52</div>	<div>● 落語で学ぶ「相続・遺言WEBセミナー」の開催</div> <div>● 信託関連相談対応件数 1,046件</div> <div>● 遺言信託・遺産整理業務申込み件数 173件</div> <div>● 遺言書保管件数 540件</div> <div>● 認知症サポーター養成講座 45名受講</div> <div>● 県警本部との連携によるなりすまし詐欺被害防止運動の実施</div> <div>● なりすまし詐欺被害防止に向けたキャッシュカードご利用限度額引き下げの実施</div> <div>● 支店独自セミナー・資産運用相談会の実施 67回／参加者422名</div>

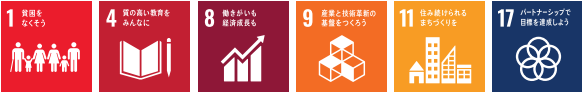


持続可能な社会の実現に向けた経営

持続可能な社会の実現のためには、地域が抱える様々な課題(マテリアリティ)を認識・特定し、課題解決に向け取組んでいく必要があります。  
東邦銀行グループでは、SDGs／ESGへの取組みを強化し、持続可能な地域社会の実現に向け、経営一体となり取組んでいます。

とうほうSDGs宣言	社会・環境保全への主な取組み	2021年度の主な成果
<div>3.金融サービス</div> <div>より良い生活をおくるための金融サービスを提供する</div> <div></div>	<div>● 個人コンサルティング戦略</div> <div>資産形成への取組み →P31</div> <div>ライフプラン支援への取組み →P32</div> <div>● デジタル・IT戦略</div> <div>デジタル化への対応 →P35～36</div> <div>● 社会貢献活動(CSR)</div> <div>金融リテラシー向上支援 →P52</div>	<div>● 「長期・分散・積立」の提案による中長期的な資産形成サポート 積立投信契約件数 21,707件</div> <div>● 平準払い保険契約件数 2,979件</div> <div>● デジタル本人特定事項の確認「eKYC」の導入</div> <div>● 東邦銀行ホームページの全面リニューアル実施</div> <div>● 個人向けインターネットバンキングの振込手数料の引下げ</div> <div>● 職場体験・金融教室の実施 28回／参加者488名</div> <div>● 支店独自セミナー・資産運用相談会の実施 67回／参加者422名</div>
<div>4.ダイバーシティ</div> <div>ダイバーシティ・働き方改革を推進する</div> <div></div>	<div>● 業務改革</div> <div>働き方改革 →P38</div> <div>● 人事・人材育成戦略</div> <div>女性の活躍推進 →P40</div> <div>ベテラン・シニアの活躍機会拡大 →P40</div> <div>チャレンジジの活躍 →P40</div> <div>人材育成への取組み →P41～42</div>	<div>● 業務用スマートフォンの導入による働き方改革の実施</div> <div>● 短時間勤務制度の選択肢拡充 4・5・6時間、週4日勤務に加え、7時間を追加</div> <div>● 女性役席者比率 21.8%</div> <div>● 60歳から70歳までの就業者数 163名</div> <div>● 障がい者雇用率 2.31%</div> <div>● 育児休業中の女性行員のための復職支援セミナー開催 2回</div> <div>● 東日本大震災や原子力発電所事故を風化させない「福島を知る」研修を実施</div>
<div>5.環境保全</div> <div>持続可能な環境の保全に貢献する</div> <div></div>	<div>● 気候変動への対応</div> <div>TCFD提言への取組み →P47～48</div> <div>● 環境保全</div> <div>ファイナンス・金融サービスによる環境保全への対応 →P49</div> <div>プラスチックスマート宣言 →P50</div> <div>「福島議定書」事業への参加 →P50</div> <div>環境に配慮した店舗づくり →P50</div> <div>植林活動の実施 →P50</div> <div>ペーパーレスの推進 →P50</div>	<div>● 2030年度CO2排出量削減目標の引き上げ 2013年度比30%から50%</div> <div>● CO2排出量削減実績 2013年度比33.5%削減</div> <div>● 環境分野サステナブルファイナンス目標1兆円の設定(実績1,574億円)</div> <div>● 再生可能エネルギー事業融資 50件／484億円</div> <div>● ESG／SDGs応援型私募債 24件／28.1億円</div> <div>● ESG債への投資 グリーンボンド16億円／ソーシャルボンド15億円</div> <div>● 金融商品取り扱いによる寄付 寄付先：福島県SDGs関連事業 200万円</div> <div>● 公益財団法人 尾瀬保護財団 686,571円</div> <div>● 海岸防災林の再生を目的とした植林 528本</div> <div>● 本部紙使用量 前年度比24.2%減</div> <div>● 普通預金無通帳口座[東邦銀行通帳アプリ]新規・切替件数 38,296件</div>

① 法人コンサルティング戦略



1.法人コンサルティングの取組み

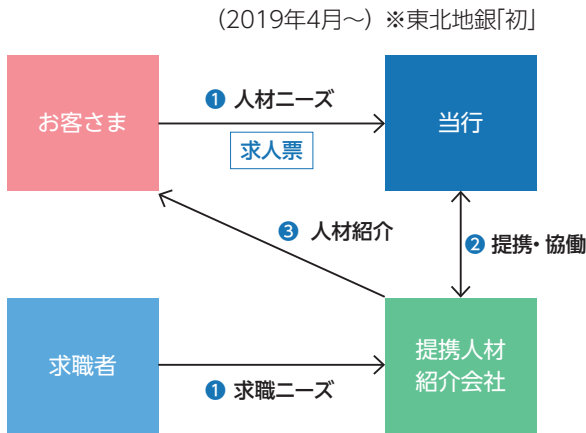
お客さまが抱える様々な経営課題にお応えする新たな付加価値をコンサルティングサービスとして提供しています。

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

人材紹介業務への取組み

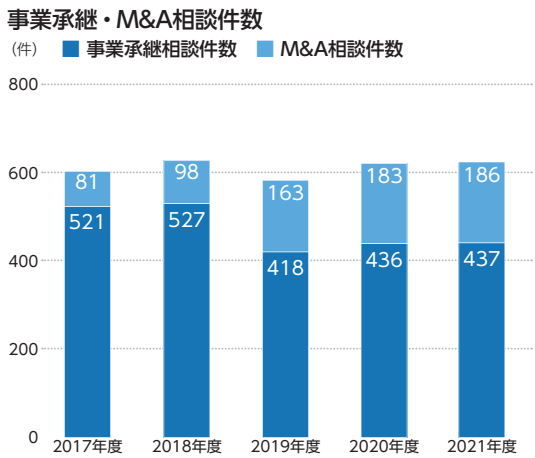
2019年4月にお客さまの人材不足等の課題に対応するため、東北地銀で初めて「有料職業紹介事業」許可を取得し、「人材紹介業務」の取扱いを開始いたしました。経営幹部や管理職、専門職といったお客さまからのニーズが高い分野を中心に、様々な人材ニーズに対応し、お客さまの人材に関する経営課題の解決をサポートいたします。

人材紹介会社への紹介実績  
127件(2021年度)



事業承継・M&A支援への取組み

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



事業承継・M&A関連業務の実績

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
事業承継相談件数	521	527	418	436	437
M&A相談件数	81	98	163	183	186

東邦コンサルティングパートナーズ(株)の設立

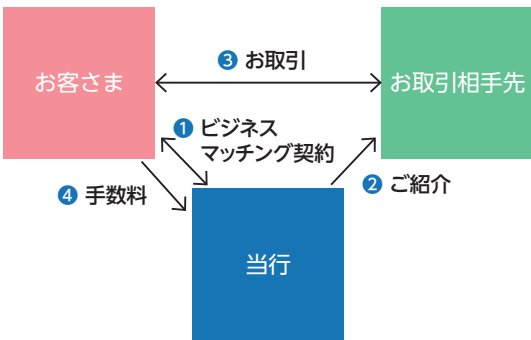
※事業開始日：2022年10月4日(火)

地域経済活性化に不可欠な事業継続、雇用維持に向けた事業承継支援を主な事業として、お取引先の円滑な事業承継のため、事業承継計画策定等のサポートに取り組んでいくとともに、事業承継以外の分野でも、コンサルティング専門会社として「ワンストップ」で伴走支援を行う観点から、お取引先の成長戦略を描く事業計画の策定やM&A支援、人的資源の最大活用に向けた人事制度策定等の支援などを行っています。

ビジネスマッチング

● 販路開拓ビジネスマッチング

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



● 専門家紹介ビジネスマッチング

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

専門サービスの一例

- |                                       |                                      |   |                                      |
|---------------------------------------|--------------------------------------|---|--------------------------------------|
| <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"/> 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   |                                      |

● 商談会・PRイベント

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

● 復興支援通販事業（協賛・協力）

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

取扱開始以降の  
累計販売実績  
**30万7千個／12億5千4百万円**  
(2011年度～2021年度)



ふくしま市場  
うつくしま良品本舗

コラム 食の個別商談会「未来へつなぐふくしま商談会」の開催  
(2022年3月 主催：東邦銀行・商工組合中央金庫)

食品関連事業者さまの販路拡大をお手伝いするため、食の個別商談会「未来へつなぐふくしま商談会」を開催しました。  
本商談会は、当行と商工中金の業務協力協定における連携施策の一環として、福島県ならではのブランド確立と産地競争力強化支援を目的に初めて実施しました。  
商工中金の取引先である㈱サンクゼール(本社：長野県、全国に「久世福商店」を展開)をバイヤーとして招き、当行および商工中金福島支店の取引先企業15社がサプライヤーとして参加しました。



お客さまのSDGs経営を支援する取組み

● 「とうほうSDGsサポートサービス」の取扱開始(2021年12月)

SDGsに取組む機運が国内外で高まる中、お客さまのSDGsへの取組みを促進するため、「とうほうSDGsサポートサービス」の取扱いを開始いたしました。

本サービスでは、SDGsへの取組状況の見える化、SDGs宣言書の作成(対外PR)をサポートし、具体的な経営課題の解決もサポートいたします。





① 法人コンサルティング戦略

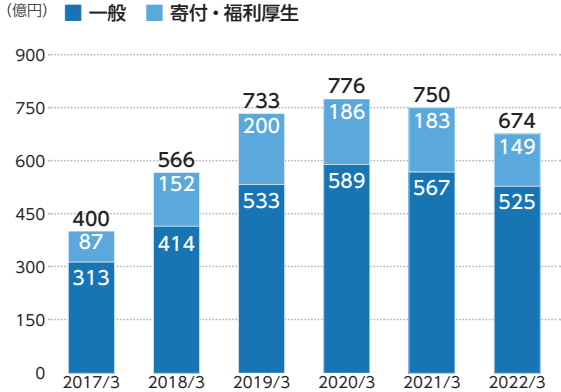
多様な資金調達手段の提供

● 私募債への取組み

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

「とうほう・ふるさと総活躍応援私募債」等の寄付型私募債は、お客さまが発行する私募債の引受手数料の一部で、学校や医療機関等へ各種寄贈を行うもので、2022年3月期までの発行累計は281件／311億円、寄贈額累計は6千万円を突破しています。

私募債残高推移

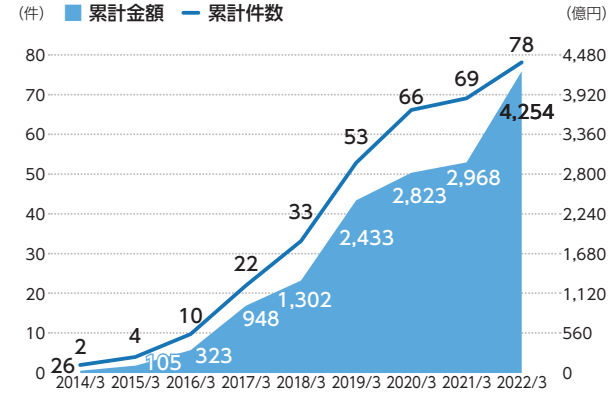


● プロジェクトファイナンス、シンジケートローン

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

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

当行組成シンジケートローン 累計実績推移



創業支援・次世代経営者育成

● 創業・新事業展開のサポート

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

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

● 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。

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

	参加者累計
とうほう起業家応援相談会	150名
とうほう創業支援塾	82名

(2022年3月末)

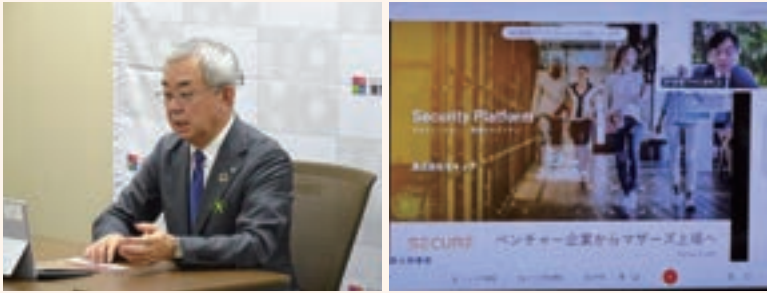
とうほう次世代経営者倶楽部	会員数	1,320名
とうほう次世代経営塾	塾生累計	159名

(2022年3月末)

コラム 第10回とうほう次世代経営者セミナーの開催 (2022年2月)

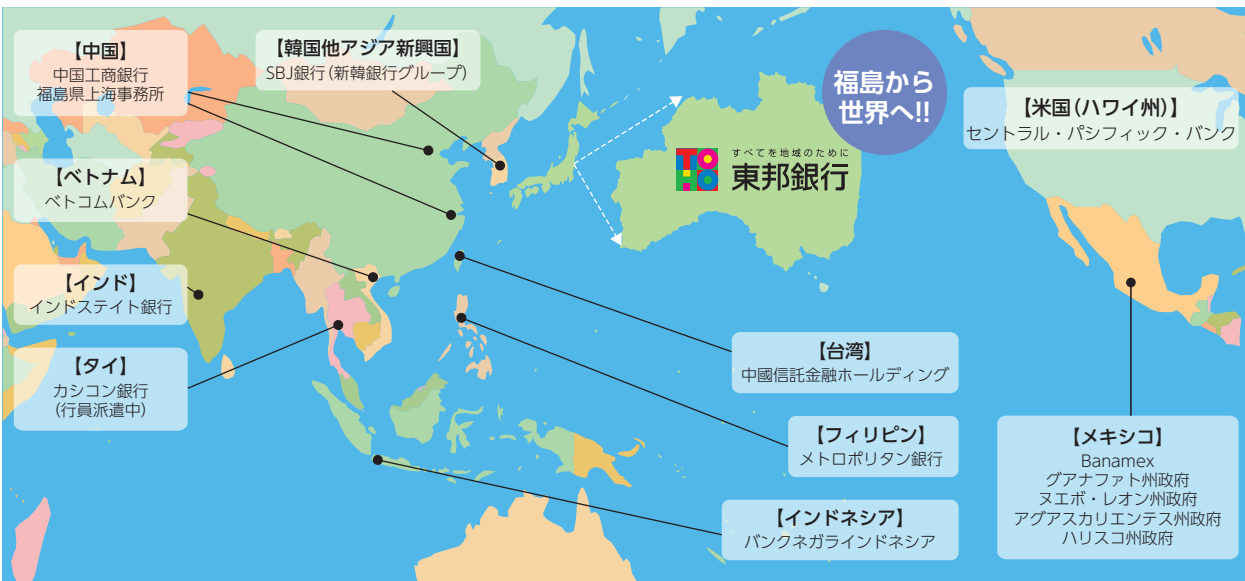
次世代を担う若手経営者や後継者等を対象に、「新しい時代を勝ち抜くために」と題したオンラインセミナーを開催しました。

第一部ではコロナ禍により注目が高まるDXをテーマに、DXに取り組むにあたっての考え方や導入事例等に関する講演を、第二部では新規上場をテーマに、新規上場を果たすまでの苦労や課題解決に向けた取組み等についての講演をいただき、参加された経営者の皆さまに理解を深めていただきました。



海外マーケット進出支援

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



● 当行海外駐在員による現地最新情報発信

2021年7月より、JETRO福島・福島県共催で中国・ベトナム・タイの最新事情と日系企業の動向をテーマとした「現地発オンラインセミナー」を開催しました。

当行海外駐在員3名が、各国の最新ビジネス事情等について発信しました。



● バンコク商談会(2021年11月) 上海商談会(2021年10月) ベトナム商談会(2021年11月)

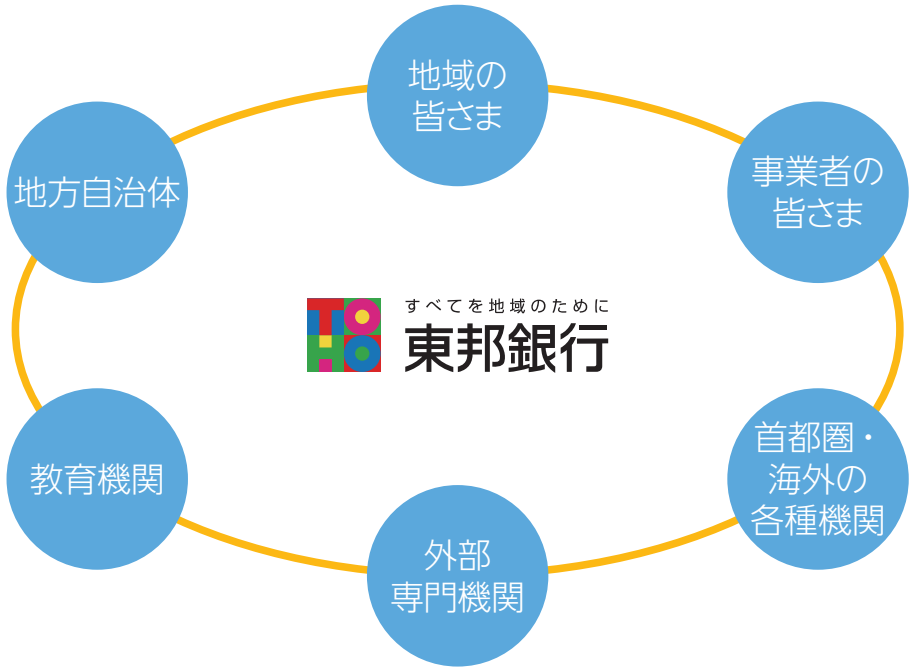
福島県と協働で出展企業を支援し、県内企業への海外販路拡大支援を目的として実施しているものづくり商談会です。当行では、海外へ事業展開されるお客さまのニーズに応えるとともに福島県経済の国際化に貢献できるよう努めてまいります。

① 法人コンサルティング戦略

2.地方創生への取組み

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

「まち・ひと・しごと・創生総合戦略」サポート体制とメニュー



相互連携・情報収集・提供

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

自治体等との連携

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

(締結順：累計29自治体)  
福島県、矢吹町、郡山市、伊達市、福島市、白河市、二本松市、須賀川市、本宮市、いわき市、会津若松市、田村市、喜多方市、西郷村、相馬市、棚倉町、桑折町、国見町、新地町、三春町、小野町、檜葉町、南相馬市、広野町、川俣町、富岡町、浪江町、下郷町、飯館村

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

地方創生・地域活性化への取組み

● 福島県・東京海上日動火災保険(株)連携「しごと体感ツアー」の開催（2021年9月）  
都市部への人口流出の課題に対応するため、福島県内で働くことのイメージをつかみ、U・I・Jターンを後押しすることを目的として「しごと体感ツアー」をオンライン開催し、県内外の大学生28名が参加しました。

【参考】「地方創生・SDGsの推進に関する連携協定」（2020年3月）  
当行・福島県・東京海上日動火災保険(株)が相互に連携し、それぞれの強みを活かした福島県ならではの「地方創生とSDGs」のさらなる推進を図ることを目的に締結。

● 地域の人材育成支援（2021年9月）  
イノベーション・コースト構想推進機構と連携し、新地町立尚英中学校で「地域の産業構造を学ぶ～自分たちの住む地域の未来を考えてみよう～」と題した出前講座を行いました。当行より「福島県の産業構造」と「地域と密接にかかわる地方銀行の役割・業務内容」について講話を行い、同機構より「イノベーション・コースト構想の概要・取組」に関する講話とドローンの操作体験プログラムを実施しました。



● お客さま応援運動「とうほうマルシェ」（2020年10月～ 運用開始）  
地域経済を元気にしたい、お取引先のお役に立ちたいとの思いから、コロナ禍の影響を受けるお客さまを応援することを目的として、当行役職員が地元の商品を購入する「とうほうマルシェ」を実施しています。



取組実績 224先／12,212千円（3月末時点累計）

● 観光振興への取組み

東北観光金融ネットワーク

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

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

● 「クラウドファンディングを活用した地域活性化事業」

(2021年11月～)【創立80周年記念事業】  
当行創立80周年記念事業の一環として、クラウドファンディングを活用し、福島県内において地域活性化に資する取組みを目指す方を対象に、「利用手数料の一部補助」と「プロジェクト達成に向けたPR支援」を行っています。



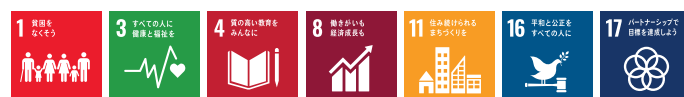
【連携企画】  
東北の「いいね!」をもっと多くの人に届けよう!!

【第4回】 FINE+東北 インスタグラムフォトコンテスト  
テーマ：写真で楽しむ東北旅  
応募期間 【春・夏】 2022.3.22～2022.8.31  
【秋・冬】 2022.9.1～2022.12.31

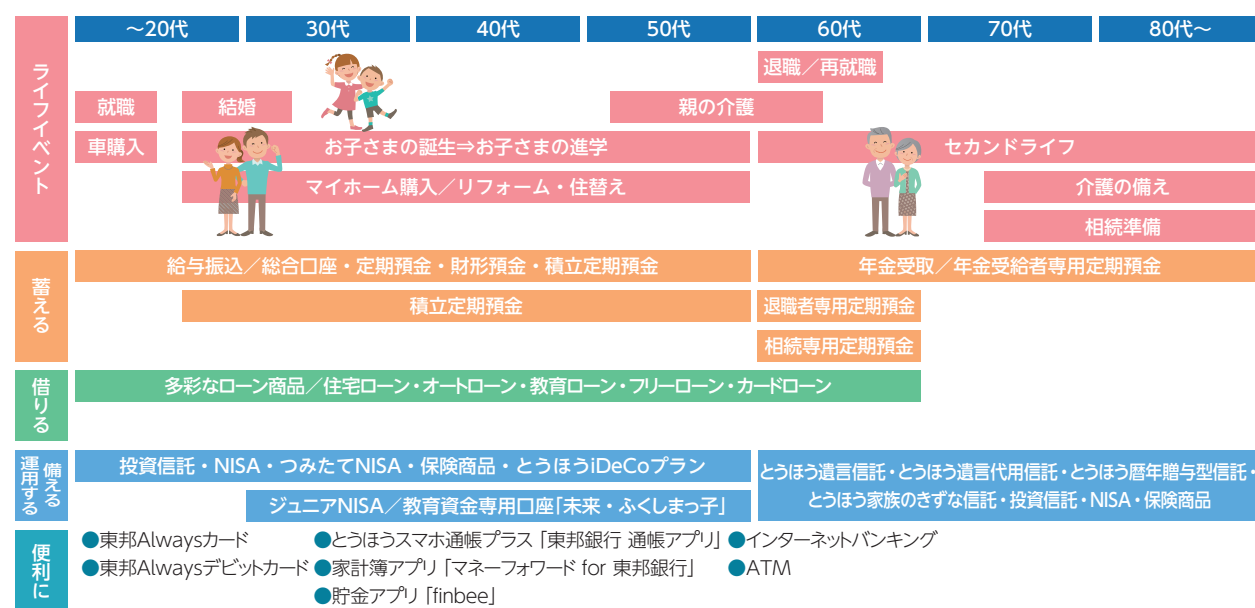
【参考】過去の開催  
【第3回】 テーマ：巡る・出会う、私の新しい東北  
応募期間 2020.12.14～2021.9.30  
【第2回】 テーマ：アイラブ東北!地元のオススメ  
応募期間 2019.11.11～2020.3.31  
【第1回】 テーマ：「いいね!東北!」といいたくなるモノ  
応募期間 2019.4.1～2019.8.31



## ② 個人コンサルティング戦略



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



## 1. 資産形成への取組み

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

安定的な資産形成として「長期・分散・積立」の観点から、少額から投資可能な積立型金融商品(積立投信・平準払保険)の提案を積極的に行っています。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合った商品提案に努めた結果、積立型金融商品の契約件数は着実に増加しています。

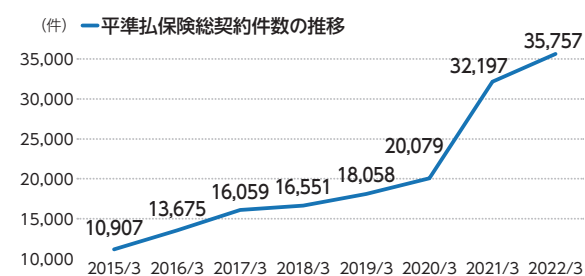
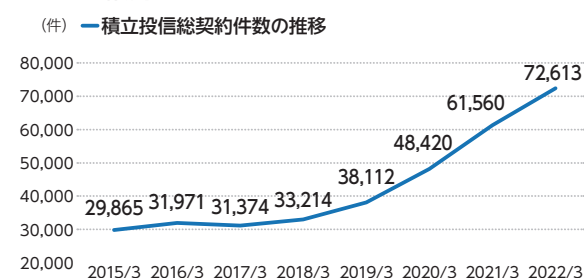
今後もお客さまの中長期的な資産形成へのサポートに取組むとともに、有益な情報をタイムリーにお届けしてまいります。

### ● 銀・証連携強化

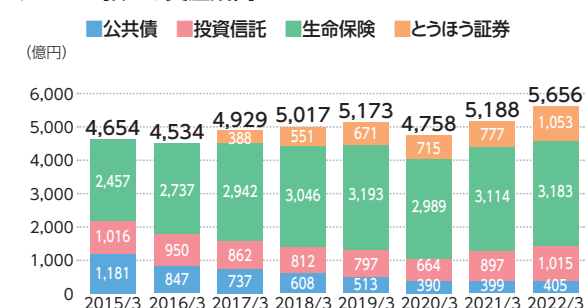
お客さまの多様なニーズにお応えできるよう、2016年4月にとうほう証券を開業し、お客さま一人ひとりのニーズに合ったサービスのご提供と専門性の高い商品をご提案できる体制を構築しています。

グループ全体での預かり資産残高は5,600億円を突破。今後ともお客さまのニーズに沿ったご提案を行ってまいります。

### 積立型金融商品



### グループ預かり資産残高



## 2. ライフプラン支援への取組み

### ● 個人向けローンの基本方針(取組方針)

経済環境や生活様式の変化を踏まえ、お客さまのニーズに合わせた最適な商品・サービスを提供する対応を基本としております。

### 住宅ローン

長くお取引いただくお客さまとのリレーションを強化し、経済環境や生活様式の変化に合わせたご提案でお客さまの幅広いニーズの実現をお手伝いいたします。

大手ハウスメーカーや地元住宅事業者との連携を強化し、きめ細かい対応をすることで、住宅ローンの増強とお客さまとの総合取引拡大に取り組んでおります。

### 無担保ローン

職域セールス(職域による個人向けローン推進)や各種キャンペーンの実施に加え、新型コロナウイルス感染症の影響により、非対面取引が拡大傾向にあり、2021年度は「WEB完結ローン」が無担保ローン実行額全体の7割程度まで増加しています。

お客さまにとって利便性の高い、WEB等を活用したご来店不要で申込みから契約まで完結するローンのニーズにお応えするため、非対面によるお申込みをメインとした無担保ローンの増強を行っております。

### ● 住宅取得支援(住宅ローン)

住宅取得に対する様々なお客さまサポートの実施により、住宅ローン残高は堅調に推移しており、前年度比171億円増加の7,807億円となりました。

### 【お客さまサポートへの商品・サービス】

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

### ● 多様な資金ニーズへの対応(無担保ローン)

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

また、お客さまの利便性向上に向け、お申込みからご契約までWEBで完結できる商品を拡充しております。

### ● 各種ローンのご相談への対応(ローン専門店)

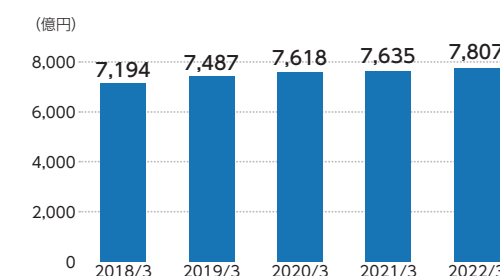
平日のご来店(ご相談)が難しいお客さまへも対応可能となるよう、ローン専門店では土曜日・日曜日も営業することでお客さまのご相談ニーズにお応えしております。

### 【ローン専門店】

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

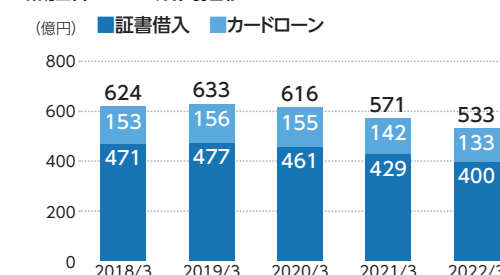
専門スタッフが応対することにより、専門知識を持った行員がアドバイスならびに最適な提案(各種商品・サービスの提案、総合取引拡大)を行っております。

### 住宅ローン残高推移



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

### 無担保ローン残高推移





② 個人コンサルティング戦略

3.相続関連・信託業務

当行は、人生100年時代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「介護や認知症への備え」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・信託業務

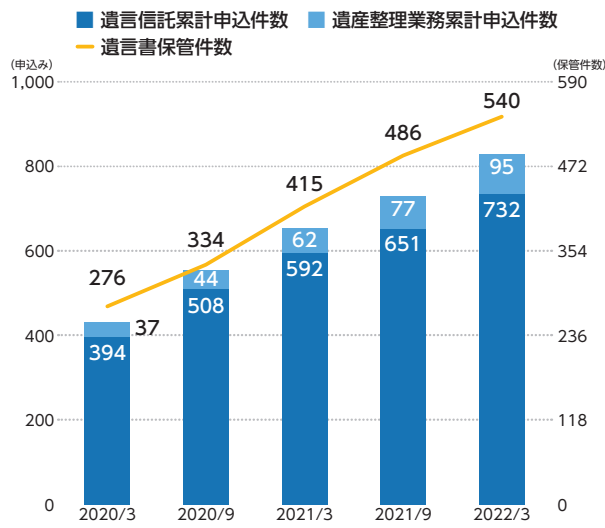
信託業務の兼営認可(金融機関の信託業務の兼営等に関する法律第1条)に基づき、2017年6月に東北の地方銀行では初めて、銀行本体による「とうほう遺言信託」「とうほう遺産整理業務」の取扱いを開始し、多くのお客さまからご相談をいただいています。

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

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

(金銭信託の累計申込金額：約69億円)

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

- 贈与手続きの代行
- 贈与契約書作成不要
- 子供や孫への生前贈与で相続対策

信託を活用した「介護や認知症への備え」(SDGs)

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

当行は、介護や認知症に備える金銭信託「とうほう家族のきずな信託」の取扱いにより、高齢のお客さまの安心・安全な生活を支える取組みに貢献してまいります。

【とうほう家族のきずな信託の特徴】

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



高齢のお客さまに対する様々な取組み (SDGs)

当行は、遺言信託や金銭信託による資産承継コンサルティングに加え、お客さまのご資産やご家族状況に応じたニーズに対して各種ご提案を行います。多くの専門業者との提携を拡充し、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しています。

【お客さまのニーズ】

- 公正証書遺言で財産を遺す人・遺す割合を自分で決めたい。
- 葬儀・納税費用等、家族がすぐに使えるお金を準備したい。
- 生前贈与を活用して相続対策をしたい。
- 介護や認知症に備えたい。「任意後見」を依頼したい。
- 不動産の有効活用・資産の組み換えをしたい。
- 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。
- 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。
- 電話による特殊詐欺の対策を行いたい。

【主な対応】

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

遺言信託による遺贈提携

当行は、「遺言信託」において遺贈の提携をしています。

「遺言信託」のスキームを活用し、提携先への遺言による寄附を実現します。

【遺贈提携先】

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

創立80周年記念事業 落語で学ぶ「相続・遺言」WEBセミナー開催

2021年11月に、創立80周年記念事業として、落語で学ぶ「相続・遺言」WEBセミナーを開催しました。

楽しくわかりやすい相続落語で、相続への関心の高まりにお応えしました。





③ デジタル・IT戦略



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

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

フィンテック企業との連携

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

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

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

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

※1 API : Application Programming Interface の略。お客さまの同意に基づいて銀行等のシステムに外部から接続して安全に情報を取得できるようにする仕組みで、その仕様等を外部事業者に公開することを「オープンAPI」といいます。  
※2 T&Iイノベーションセンター : TSUBASAアライアンス参加行の当行、千葉銀行、第四銀行(現：第四北越銀行)、中国銀行、伊予銀行、北洋銀行と日本IBMが共同で設立し、フィンテックに関する調査・研究・開発を行っています。

東邦銀行 通帳アプリ

(2017年11月～) ※県内「初」

「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。

2017年11月より取扱いを開始し、2022年2月に累計契約件数が10万口座を突破しました。

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。

今後も通帳アプリの利便性をお客さまへご提案することで、利用拡大を進めていきます。  
(2022年3月末：10万6千口座)



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

東邦銀行ホームページの全面リニューアル実施

(2021年10月～)

お客さまの利便性向上を目的として、2021年10月に当行ホームページの全面リニューアルを実施しました。

リニューアルではデザインやレイアウトを見直し、お客さまがご利用のスマートフォンやパソコン等、あらゆる端末に最適な画面表示ができるレスポンシブデザインを採用したほか、新たなコンテンツとして、AI(人工知能)がお客さまの質問に自動的に回答するAIチャットボット機能を導入しました。

当行では、今後もお客さまのお役に立つ情報やサービスを提供するため、より分かりやすく、より使いやすいホームページの運営に努めていきます。



WEB完結ローンの拡充

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

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

「eKYC」イメージ

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

**WEB完結ローン**

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

**WEBで完結できる商品**

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

個人向けインターネットバンキング

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

お客さまにさらに身近にご利用いただけるよう、2021年10月に振込手数料の引下げを実施しており、実施以降、インターネットバンキングを利用した振込は増加しています。

お申込みは、当行本支店窓口に加え、当行ホームページからお手続きいただけます。

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

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

キャッシュレス社会への対応

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

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

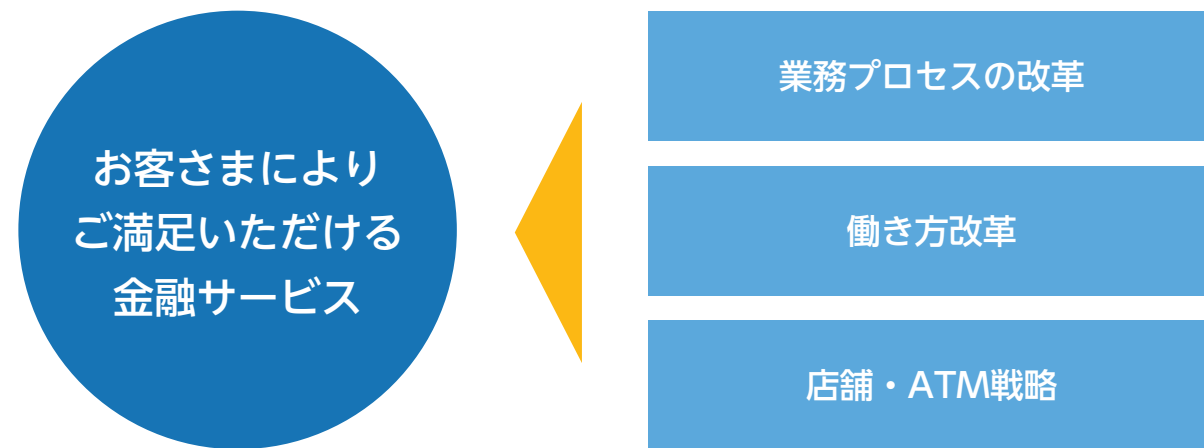
また、各種料金の支払における口座振替の利用拡大のため、口座振替依頼書への記入・押印が不要で、インターネットからいつでもどこでも申込みができる「Web口座振受付サービス」について、今後も県内自治体や事業者(電気・ガス等)との提携拡大を進めていきます。





## 4 業務改革

当行では非効率業務の廃止・効率化、場所を選ばない柔軟な働き方の促進、店舗体制の見直し等に取り組むことで、お客さまによりご満足いただける金融サービスを提供できる体制を目指しています。



### 業務プロセスの改革

印鑑の要らないお手続きなどの事務の簡素化、営業店事務の本部集中化などに取り組み「お客さまの利便性向上」や「お客さまとの接点強化」を実現できる体制を目指しています。

#### ● 印鑑レス取引

2021年3月より、お客さまの押印不要でお取引いただける「印鑑レス取引」を開始し、対象取引を拡大しております。

これにより、お客さまに押印をいただくことなく各種残高証明書の発行や少額口座のご解約手続きが可能となり、お客さまの利便性向上および営業店の効率化が図られています。

#### ● 本部集中化

これまでに営業店で行っていた融資実行業務等の本部集中化等を実施しております。

2021年度は新たに為替関連業務で定額自動送金登録業務の本部集中化を実施しました。

これにより、ご融資や各種相談業務に十分な時間を確保し、お客さまの様々なニーズにお応えできる体制が整備されています。

#### ● RPA※

2019年4月よりRPAを導入し、本部の事務集中部門を中心に活用しています。

定型かつ大量の業務処理をRPAで代替することで年間約7,000時間を削減し、本部業務の大幅な効率化・迅速化を進めています。

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



### 働き方改革

ペーパーレスを中心とした働き方改革に取り組み、従業員が場所を選ばない柔軟な働き方の実現を目指しています。

#### ● ペーパーレスの推進

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

経営会議をはじめ、多くの会議はタブレットやノートPCで開催され、紙資料の大量削減を実現しています。

#### ● 業務用スマートフォン等のデバイス活用

2022年1月より、営業担当および本部勤務の従業員を中心に業務用スマートフォンを導入し、行内外での業務に活用しております。

これにより、お客さまと担当者間の直接連絡が可能となり、電話の取次ぎなどでお待たせすることなく、迅速な対応ができるようになるほか、お客さま訪問時にビデオ通話を使用した本部専門スタッフを交えての遠隔ご相談対応などが可能となります。

### 店舗・ATM戦略

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



#### ● 支店併設化店舗

2021年度は、5カ店の支店併設店舗化を実施し、拠点集約による営業人員の集中化によりコンサルティング機能を強化しております。

#### ● 非対面チャネル

店舗にご来店いただくなくてもお取引いただける、WEB完結ローンやスマートフォンアプリの更なる拡充によりお客さまの利便性向上を図ってまいります。

5 人事・人材育成戦略

ダイバーシティ

ダイバーシティ・働き方改革を推進する

多様な働き方を自らが選択できる環境の中で多様な人材が活躍し、持続的成長を支える

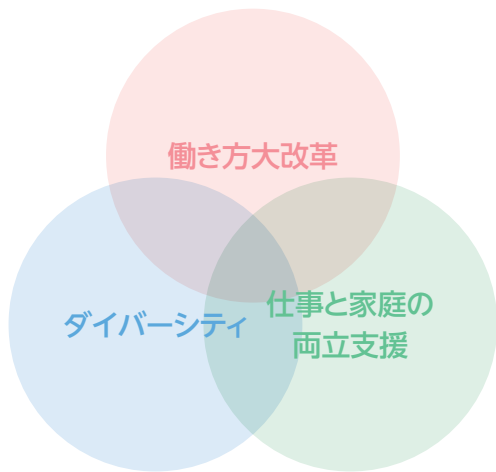


多様な働き方の推進

「従業員が輝く(従業員の成長)」

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

当行は、柔軟かつ大胆な働き方大改革のもとで、女性やベテラン、チャレンジドの職員が活躍し、持続的成長を支える組織風土の醸成に取り組んでいます。



**完全フレックスタイム制**  
従業員が日々の勤務時間を主体的に決定し、柔軟に勤務ができる

**テレワーク**  
ICTを活用し、時間や場所を有効に活用し働くことができ、仕事と家庭の両立にも有効

**副業・兼業**  
個々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



2021年度 平均月間時間外勤務  
15時間16分

仕事と家庭の両立支援

- 事業所内保育施設 (3か所)
- 復職支援セミナー
- 介護セミナー
- 家族あんしん休暇
- イクまご休暇
- 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

TOPICS 事業所内保育施設の定員を拡大

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

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

利用者数 開所以来累計**245名** (2022年3月末)



●女性の活躍推進

女性が生き活きと働くことのできる組織づくりを目的に、2009年「女性活躍推進プロジェクト」を組成しました。2017年には『多様な働き方』をさらに推進する観点から、「ダイバーシティ推進プロジェクト」へ名称を変更し、2020年度末まで活動しました。その後も銀行として多様な人材が活躍できる環境づくりに向けた活動を続けています。

女性が活躍できる職場環境の整備が進み、役員や部長、支店長として活躍する女性が増えています。(女性役席者比率**21.8%** 2022年3月末)

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

●ベテラン・シニアの活躍機会拡大

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

➡60歳から70歳までの就業者数 **163名** (2022年3月末)

60歳以降も支店長や部長として活躍できる環境を整備

●チャレンジドの活躍

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



特例子会社「とうほうスマイル」

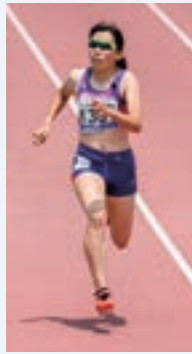
➡障がい者雇用者数**60.5名** (障がい者雇用率算出人員)

➡障がい者雇用率**2.31%**※ (グループ全体2022年3月末)

※「障害者雇用促進法」法定雇用率2.3%を上回る水準

障がい者スポーツ

当行陸上競技部にはアジア記録を有する佐々木真菜選手(視覚障がい)が在籍し、国内外で活躍しています。佐々木選手は東京パラリンピック2020に女子T13クラス400mの日本代表選手として参加し第7位の成績を収めました。



佐々木真菜選手

●取組みに対する外部からの主な評価

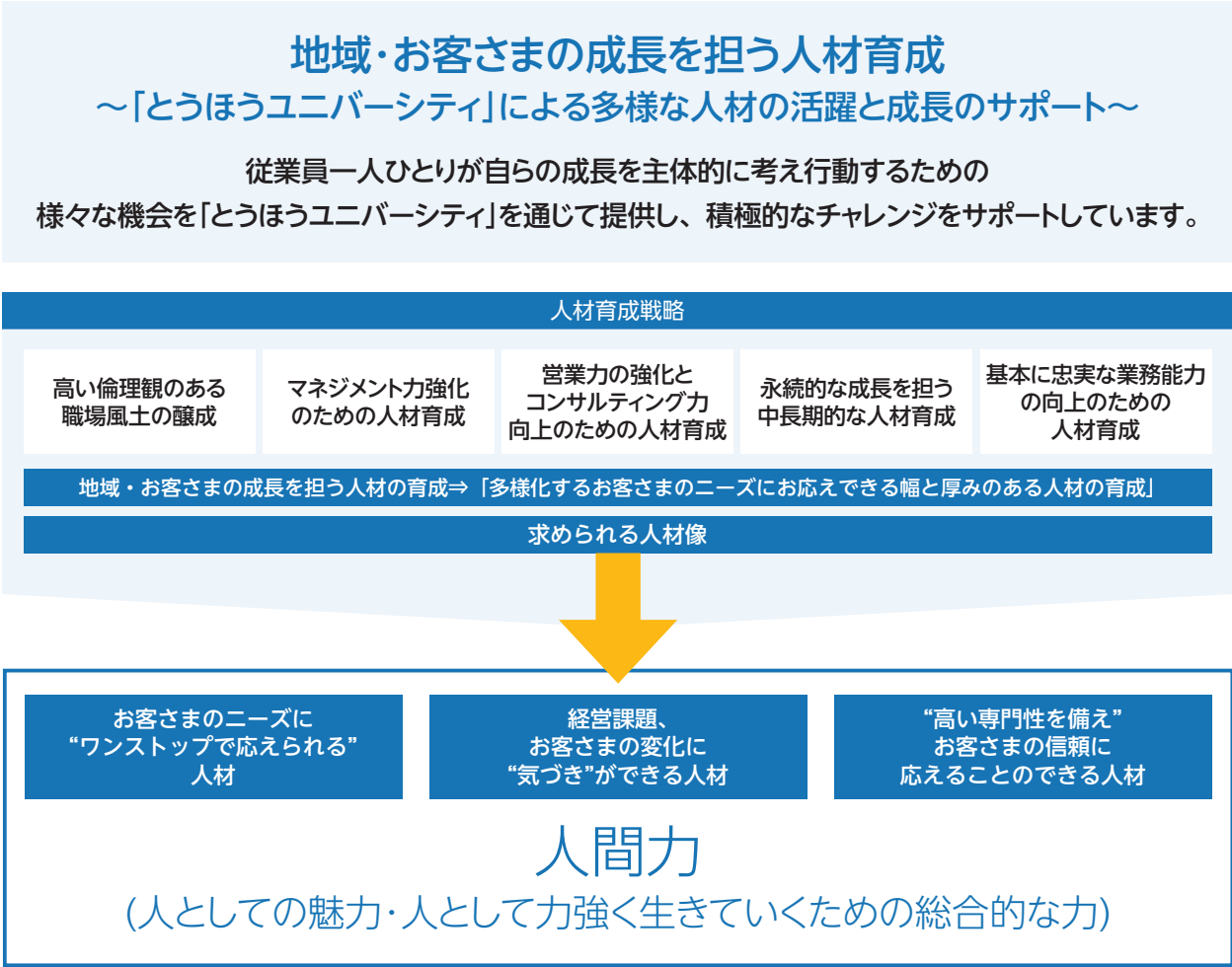
2016年9月	『えるぼし』(2段階目) 認定(厚生労働省)
2017年5月	『プラチナくるみん』認定(厚生労働省)
2017年12月	「平成29年度 女性が輝く先進企業表彰」における『内閣総理大臣表彰』受賞(内閣府)
2017年12月	「均等・両立推進企業表彰 ファミリー・フレンドリー企業部門」における『厚生労働大臣優良賞』受賞(厚生労働省)
2018年3月	「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞における『実行委員会特別賞』受賞(人を大切にする経営学会)
2018年11月	グッドキャリア企業アワード2018『イノベーション賞』受賞(厚生労働省)
2019年2月	働きやすく生産性の高い企業・職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



女性が輝く先進企業表彰における「内閣総理大臣表彰」受賞



5 人事・人材育成戦略



● とうほうユニバーシティ

新入行員から部店長にいたるまでの各階層別研修や、法人・個人コンサルティングスキル、融資、コンプライアンス等のテーマ別研修、本部各部署に短期間滞在し専門スキルを習得する「行内留学」、自己啓発促進のための「ホームラーニング(eラーニング)」等、充実したプロフェッショナル人材の育成に向けた取組みを行っています。

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

● 研修所「とうほう庭坂キャンパス」

人材育成を担う研修拠点「とうほう庭坂キャンパス」は、130名を収容できる講堂や大小研修室7室などを有し、様々なスタイルに合わせた研修を実施しています。

特に、営業店と同じような窓口やATM機を備えた「模擬店舗」研修室では、窓口研修や端末機器・ATM等の操作訓練がより実践的に行え、即戦力の養成に役立っています。

また、食堂や浴室がリニューアルされ、仲間とのコミュニケーションを深める場にもなっています。

➡ [設備概要]

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



「模擬店舗」による実践研修



TOPICS

入行3年目の「初級行員ステップアップ講座 ～福島を知る～」

講座の主旨

東日本大震災や原子力発電所事故からの経過とともに、福島県の多くのエリアで復興が進み、災害に対する風化が進んでいます。一方で、未だ避難を余儀なくされている方は2万人以上おり、避難解除となっても以前のような賑わいを取り戻せていないのが現状です。

このような中、当行には「福島の復興のために貢献したい」との熱い思いを抱いて入行する行員が多くおり、その志を携えて業務に当たりますが、日々の忙しさに追われ、銀行員としての夢や初心が希薄となるケースもあります。

そこで、毎年、3年目行員を対象にした階層別研修において、福島県庁の協力を得、被災地を視察するフィールドワークを取り入れています。「3.11」からそのままとなっている民家や工場、原生林化する水田や畑を目の当たりにし、また、復興を支えている様々な企業や施設を訪問することで、銀行員として何をしたいと考えていたのか、地域金融機関職員として、今何ができるのかを真剣に考える機会としています。

フィールドワーク後に実施するグループワークでは、被災地での起業や地域活性化についてアイデアを出し合い、ビジネスモデルを考えることで、中堅行員へ向けての新たなスタートの機会としています。

このような、入行同期で実施するフィールドワークは、座学だけでは得られない学び・気づきがあり、地域やお客さまの成長を担う人材育成には欠かせない大切な機会と捉えています。



福島ロボットテストフィールドから沿岸地域の復興状況を確認



福島ロボットテストフィールドでドローンの飛行エリアの説明を受ける



お取引先から事業再開の道のりと、漁港の特色等の説明を受ける



グループワークで、企業や地域活性化についてのアイデアを出し合う



各グループにて取り纏めたアイデアを模造紙で表現



各グループ毎にアイデアを発表



6 アライアンス戦略



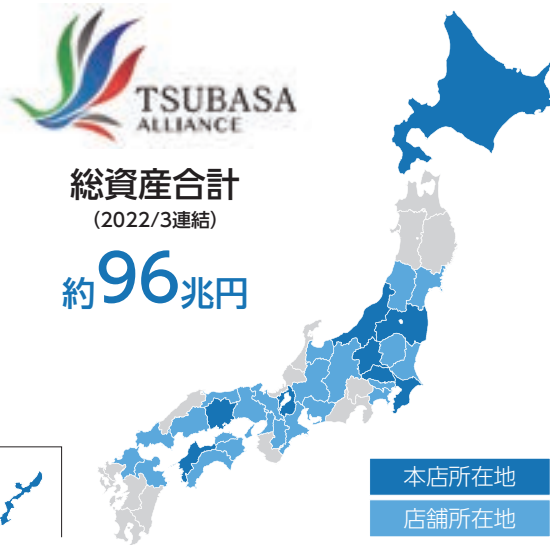
TSUBASAアライアンス

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

主な連携施策	T&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、お客さま相互紹介 等
	TSUBASA基幹系システム共同化	当行は次期勘定系システムとして、TSUBASA基幹系システム※2共同化へ2024年以降参加予定

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

※2 TSUBASA基幹系システム: 株式会社千葉銀行、株式会社第四北越銀行、株式会社中国銀行および日本アイ・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	
第四銀行(現: 第四北越銀行)※	新潟県新潟市	2015年10月
中国銀行	岡山県岡山市	
伊予銀行	愛媛県松山市	
東邦銀行	福島県福島市	2016年3月
北洋銀行	北海道札幌市	
北越銀行(現: 第四北越銀行)※	新潟県長岡市	2018年4月
武蔵野銀行	埼玉県さいたま市	2019年3月
滋賀銀行	滋賀県大津市	2019年5月
琉球銀行	沖縄県那覇市	2020年4月
群馬銀行	群馬県前橋市	2020年12月

※第四銀行と北越銀行が2021年1月1日に合併

「TSUBASAアライアンス」提携の進化(深化)

● T&イノベーションセンター(株)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)の出資を得て、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おります。

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、運営しております。

● TSUBASAアライアンス(株)の設立

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

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

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まいります。

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いたしました。

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まいります。

地方創生・地域経済活性化に向けたアライアンスの拡大

● 他金融機関等との連携拡大

■共同ファンド

■協調融資

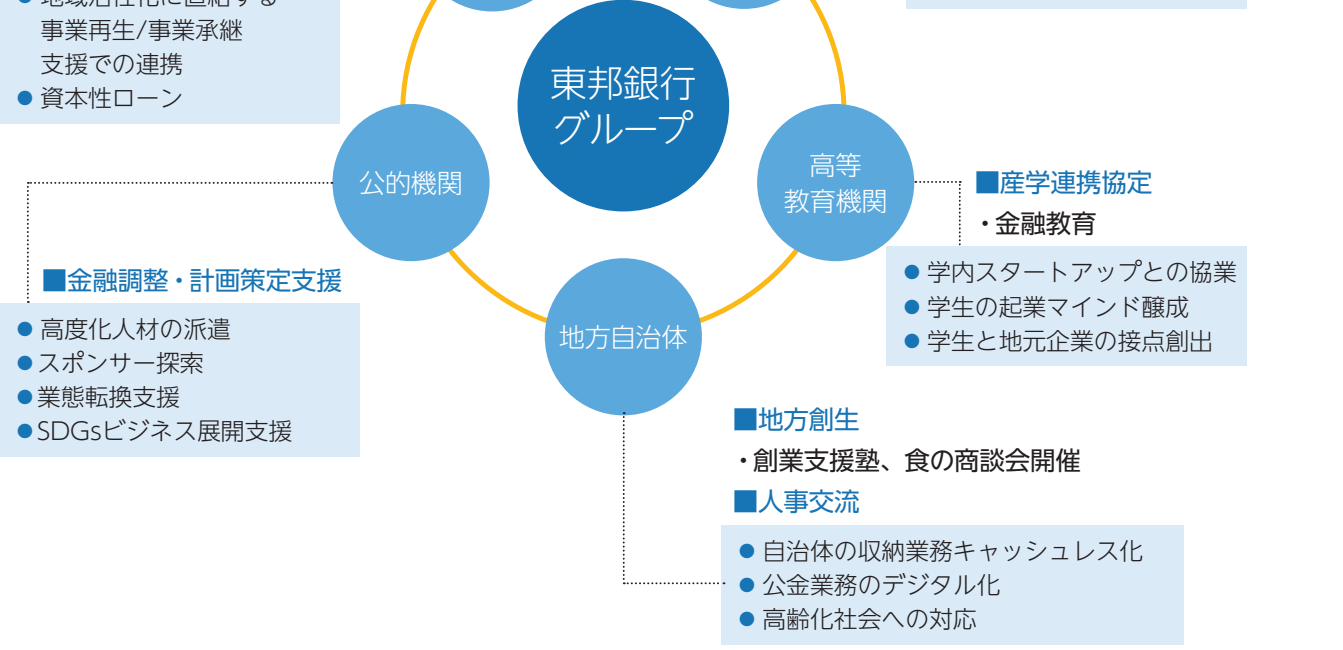
■トレーニー派遣

- 地域活性化に直結する事業再生/事業承継支援での連携
- 資本性ローン

■再エネ案件

■トレーニー派遣

- 地場企業の経営支援等、トータルソリューションの提供
- メガバンクの高度化人材のマッチング





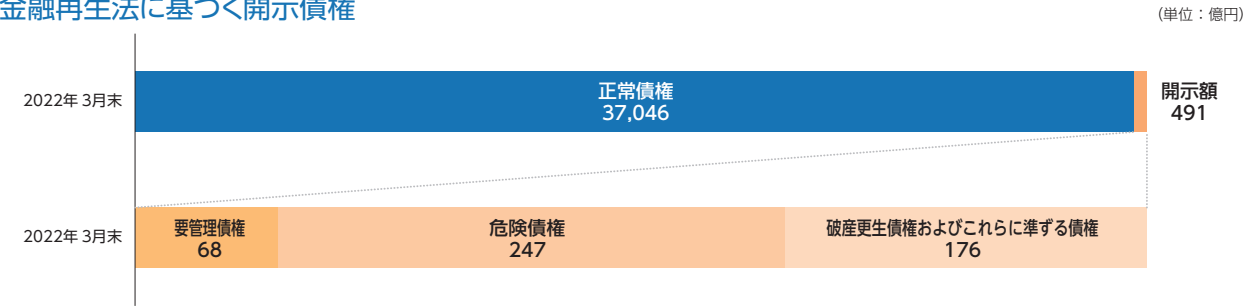
7 資産健全化への対応と経営支援

新型コロナウイルス感染症の影響長期化や原油高・原材料高騰などにより、お取引先の経営環境は大きく変化しています。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。

資産健全化への対応

2022年3月末時点の金融再生法開示債権残高は490億8千9百万円となり、不良債権比率は1.30%と、低水準になっています。今後も営業店と本部が連携し、状況に応じて外部専門家と連携するなど様々な支援を継続していきます。

金融再生法に基づく開示債権



自己査定と不良債権の処理

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

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

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

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

債務者区分

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

リスク管理債権と金融再生法開示債権の状況

法令に基づいて開示が義務付けられているものには「金融再生法開示債権」と「リスク管理債権」があります。「銀行法施行規則等の一部を改正する内閣府令」(2020年1月24日 内閣府令第3号)が2022年3月31日から施行されたことに伴い、銀行法の「リスク管理債権」の区分等を、「金融再生法開示債権」の区分等に合わせて表示しています。2022年3月末は開示債権で不良債権が45億7千万円の増加となりましたが、不良債権比率は引き続き低い水準を維持しています。

金融再生法開示債権(リスク管理債権)

	2022年3月末	2021年3月末比	2021年3月末
破産更生債権等	176	25	150
危険債権	247	△ 14	261
要管理債権	68	35	33
(3ヶ月以上延滞債権)	2	△ 2	4
(貸出条件緩和債権)	66	37	29
合計	491	46	445
正常債権	37,046	△ 1,264	38,310

不良債権比率

	2019年3月末	2019年9月末	2020年3月末	2020年9月末	2021年3月末	2021年9月末	2022年3月末
公表不良債権	306	322	327	353	445	490	490
総与信残高	36,463	38,003	39,479	40,800	38,755	38,143	37,536
不良債権比率	0.84%	0.84%	0.82%	0.86%	1.14%	1.28%	1.30%

経営改善、事業再生等を必要とされるお客さまへのサポート

新型コロナウイルス感染症の長期化により、経営環境は厳しさを増し、地域経済等の悪化が顕在化しています。

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

条件変更先に係る経営改善計画の進捗

報告項目	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末	前期比
条件変更総数	1,010	1,118	1,114	△4
好調先	34	47	47	0
順調先	53	48	69	21
不調先・未作成	923	1,023	998	△25

条件変更先に対する本業支援・新規融資を行った先数

報告項目	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末	前期比
本業支援	28	38	34	△4
新規融資	250	474	254	△220

アフターコロナ体系図

