

東邦銀行の現況

平成18年度決算



こころときめいて、くらしかがやいて。

東邦銀行

目次



こころときめいて、くらしかがやいて。

東邦銀行

I. がんばる“ふくしま”

- 1. 福島県の概況…………… 2
- 2. 福島県の経済動向（1）…………… 3
- 3. 福島県の経済動向（2）…………… 4

II. 平成18年度 決算の概要

- 1. 平成18年度 決算の概要…………… 6
- 2. コア実質業務純益の状況…………… 7
- 3. 総預かり資産の状況…………… 8
- 4. 貸出金の状況…………… 9
- 5. 貸出資産の質……………10
- 6. 有価証券の状況……………11
- 7. 平成19年度の業績見通し……………12

III. 経営方針・経営計画

- 1. 中期経営計画の体系図……………14
- 2. 中期経営計画の進捗状況……………15
- 3. トップライン強化プラン……………16
- 4. 貸出金シェア40%を目指して…17
- 5. 法人向け営業戦略……………18～19
- 6. 個人向け営業戦略……………20～21
- 7. チャネル戦略……………22
- 8. 地域活性化への取組み……………23
- 9. CSRへの取組み……………24
- 10. その他……………25



こころときめいて、くらしがやいて。

東邦銀行

I. がんばる“ふくしま”

本章に記載している各種データの出处

人 口	福島県 現住人口調査月報
経済指標等	福島県 最近の県経済動向
工場立地	東北経済産業局 工場立地動向調査

1. 福島県の概況

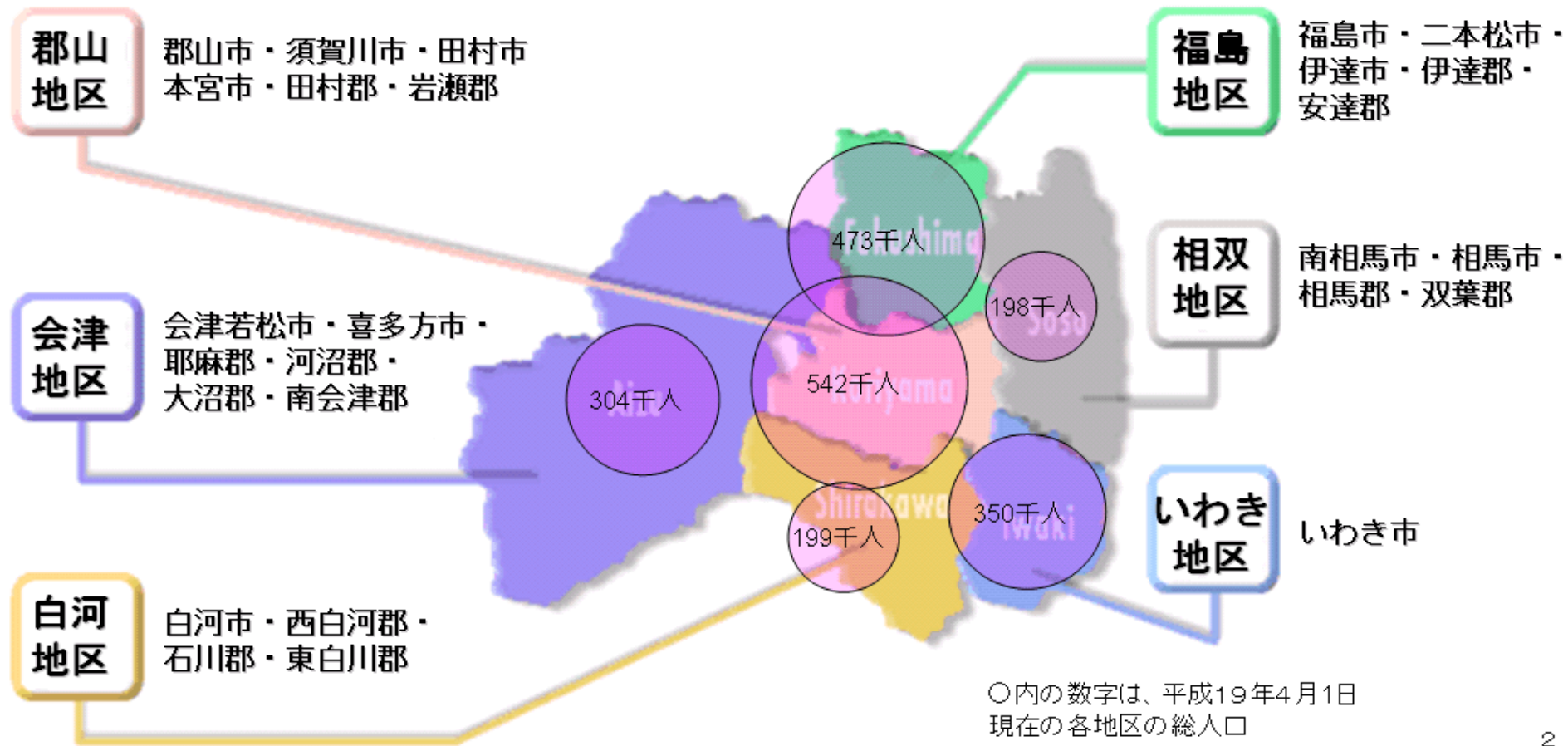
福島県は東北地方の一番南、首都圏から概ね200km圏内に位置し、豊かな自然環境に恵まれた観光資源が豊富であるとともに、新幹線、高速道路、空港、港湾などの交通インフラが整備され、地理的優位性が高い。

●県土が広く多極分散型の地域構造。

総面積13,782km²(全国第3位)

人口206.9万人(全国第18位)。<平成19年4月1日現在>

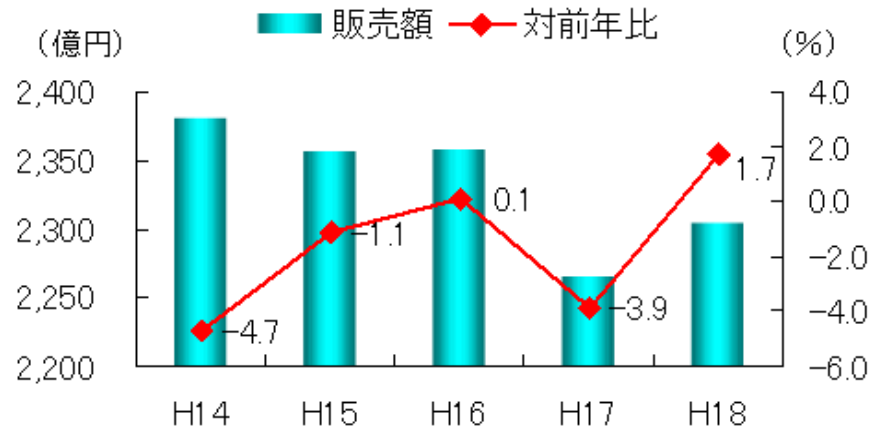
県内60市町村(13市、32町、15村)。<平成19年4月1日現在>



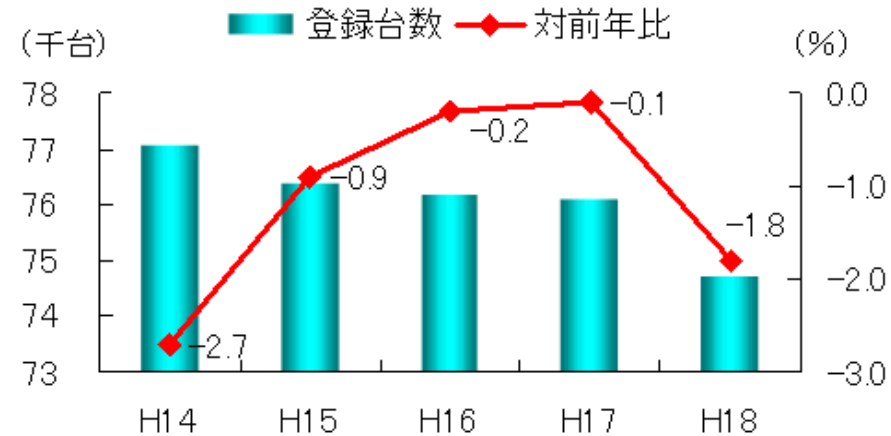
2. 福島県の経済動向(1)

公共工事請負額は減少傾向が続いているものの、大型小売店販売額や住宅着工戸数が対前年比プラスに転じるなど、全体的には明るい動きが見られる。

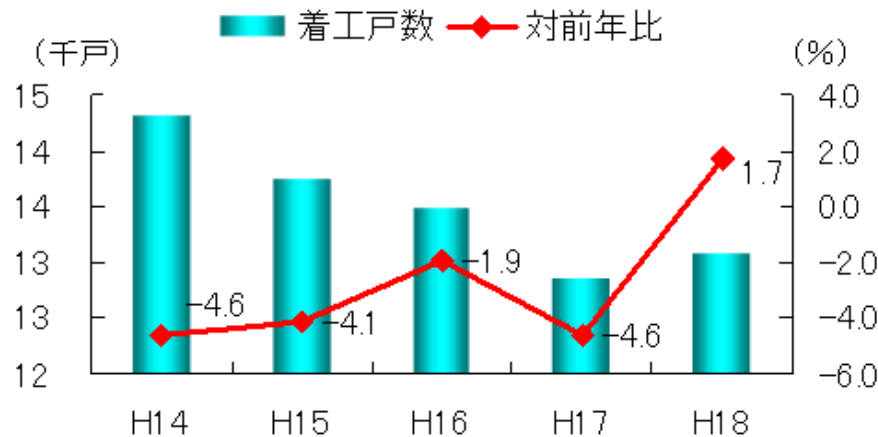
● 大型小売店販売額



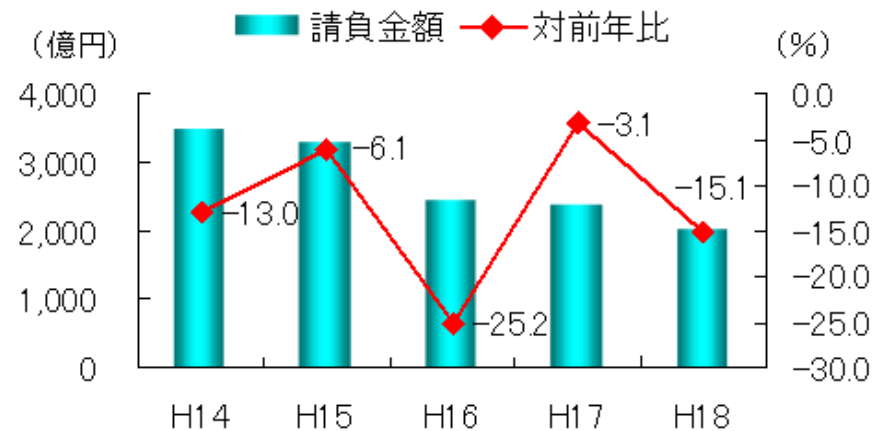
● 乗用車新規登録台数



● 新築住宅着工戸数



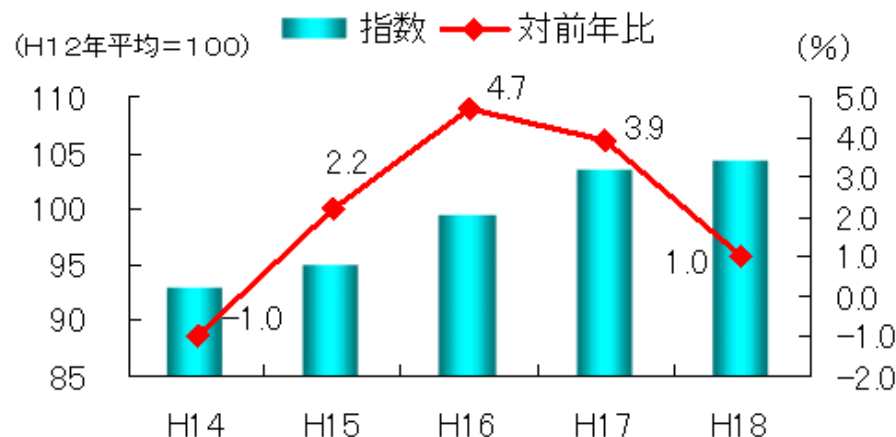
● 公共工事請負額



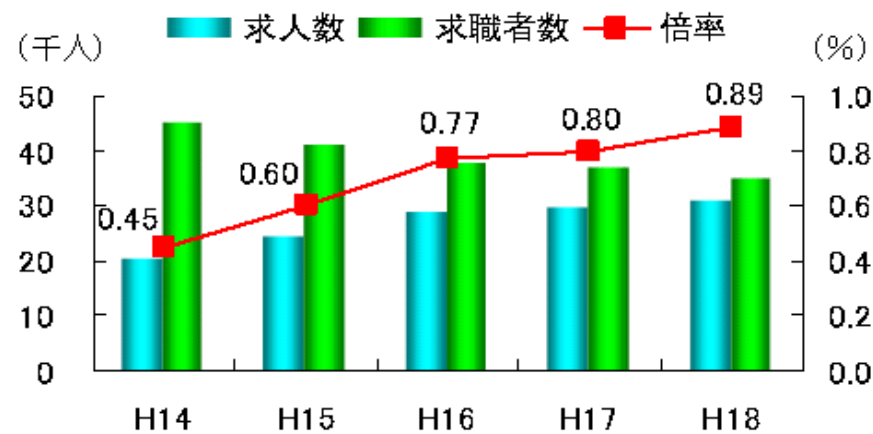
3. 福島県の経済動向(2)

企業立地の増加により生産活動は活発化し、鉱工業生産指数は順調に上昇。雇用情勢も改善している。地価も下げ止まりの様相を呈しており、総じて景気は着実な回復へと向かっている。

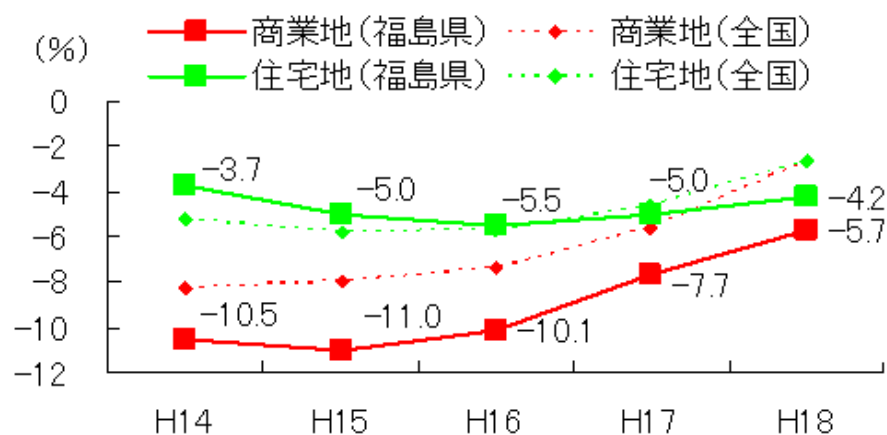
● 鉱工業生産指数



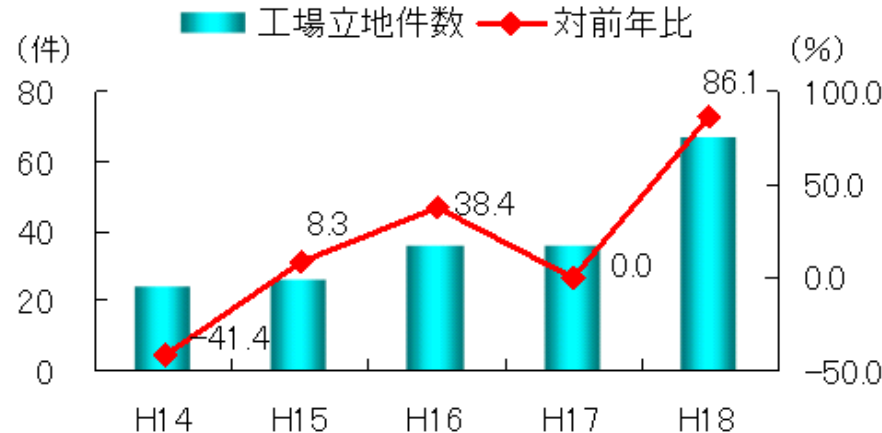
● 有効求人倍率



● 地価動向(対前年比上昇率)



● 工場立地動向





Ⅱ．平成18年度 決算の概要

1. 平成18年度 決算の概要

平成18年度決算は、預金利息の増加等はあったものの、貸出金や役務取引の増強に加え、経営改善・事業再生支援への積極的な取組みにより与信関係費用が大幅に減少し、当期純利益は前期比6億円の増益。

(単位: 億円)	17年度	18年度	増減	
業務粗利益	489	469	▲20	
資金利益	435	424	▲10	
役務取引等利益	65	70	+4	
経費	359	362	+2	
人件費	180	181	+1	
物件費	160	162	+1	
コア実質業務純益(※)	138	127	▲11	※銀行の本来業務で計上された利益 (債券関係損益を除く利益)
一般貸倒引当金繰入額	▲5	▲2	+3	
業務純益	135	108	▲26	
臨時損益	▲25	4	+30	
不良債権処理額	79	9	▲70	
経常利益	110	113	+3	
特別損益	▲10	▲9	+1	
税引前当期純利益	99	103	+4	
当期純利益	54	61	+6	※前期比6億円の増益 配当は年5.5円から6円へ増配

<主な要因>

預金利息負担: 20億円増加
 貸出金利息収入: 12億円増加
 有価証券利息収入: 14億円減少

投信関係手数料収入: 6億円増加

※銀行の本来業務で計上された利益
(債券関係損益を除く利益)

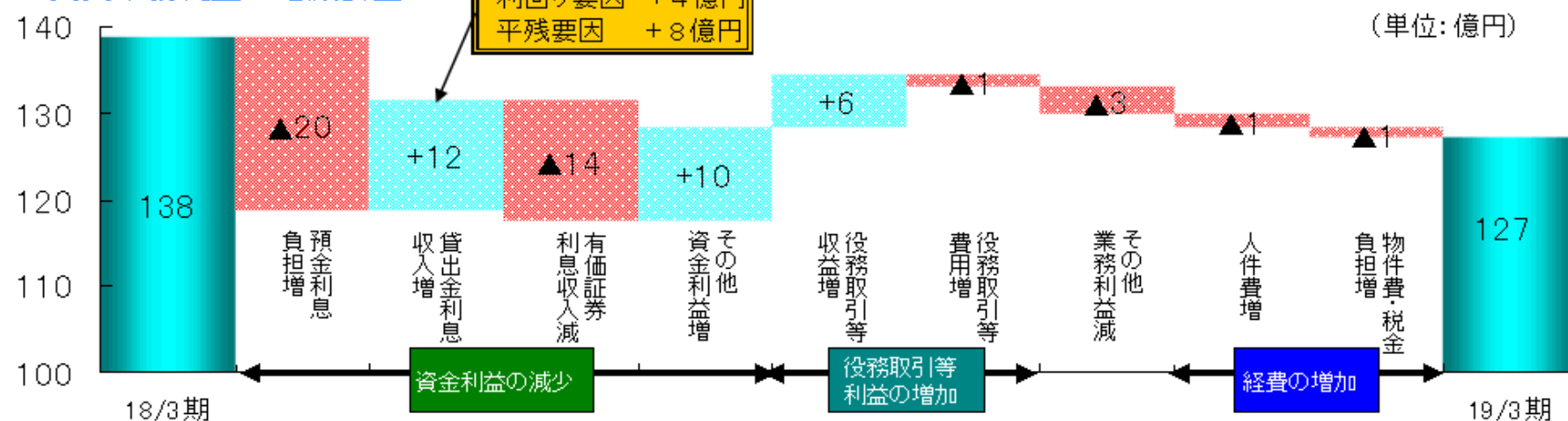
与信関係費用は大幅に減少
 <貸出金平残に対する割合>
 0.40% → 0.03% へ

※前期比6億円の増益
 配当は年5.5円から6円へ増配

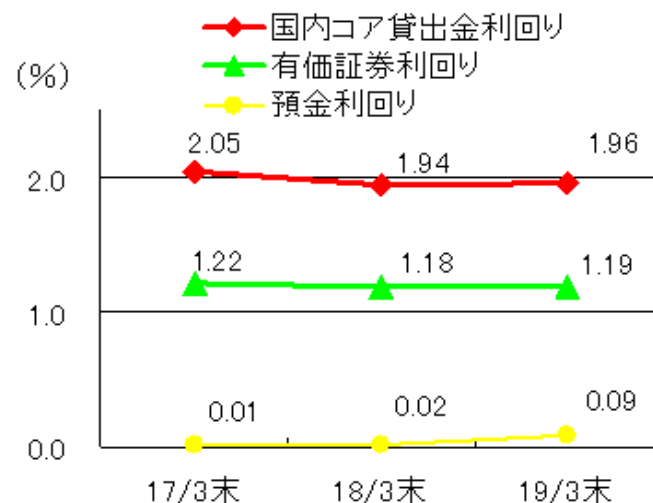
2. コア実質業務純益の状況

政策金利引上げ後すみやかに預金金利を引上げ、預金利息は20億円増加。一方、貸出金のボリューム増強により貸出金利息が12億円増加。有価証券利息は金利リスク削減のための残高圧縮により14億円減少。投資商品の販売好調により役務取引等収益は6億円増加。経費は戦略的投資を織り込み微増。

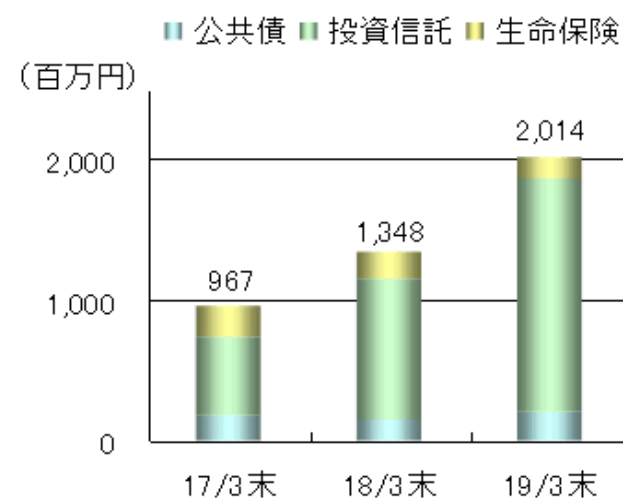
●コア実質業務純益の増減要因



●運用・調達利回り



●預かり資産関連手数料の推移



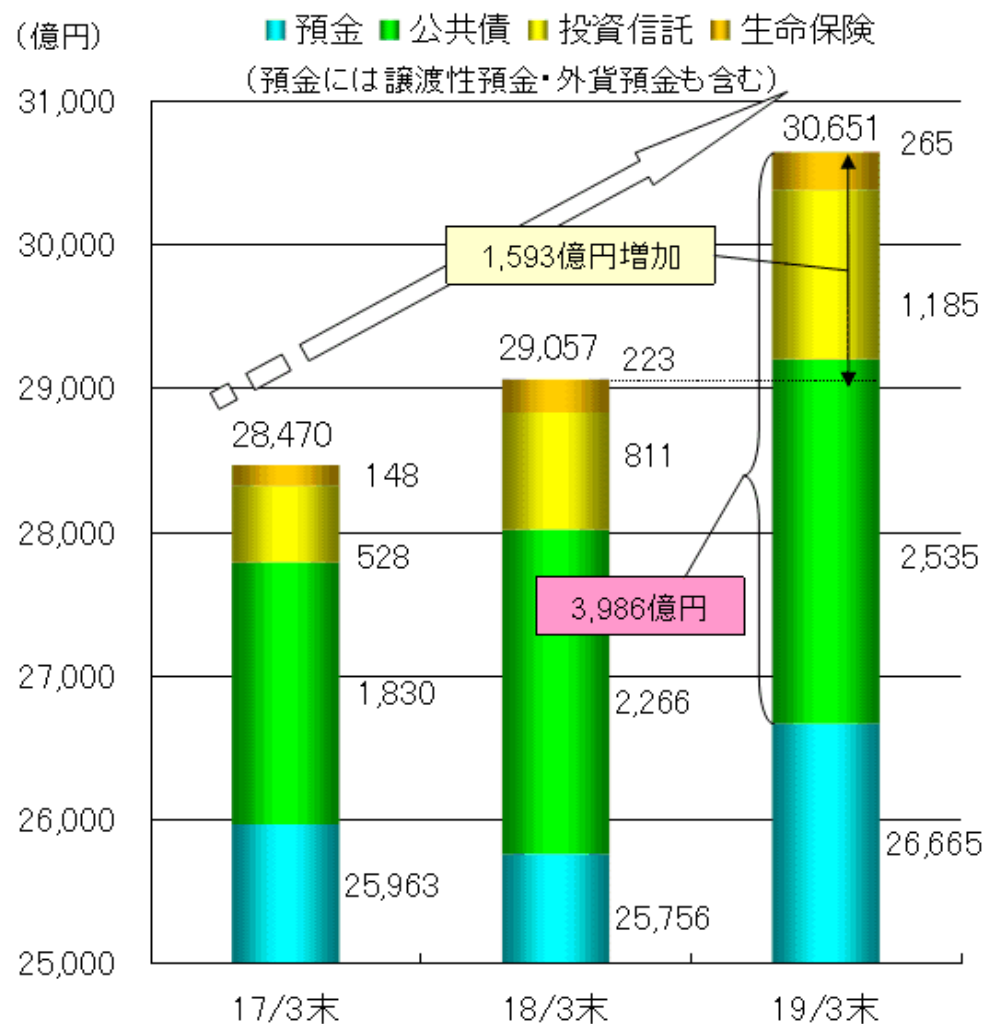
●18年度に実施した主な戦略的投資

- ◎ 営業基盤の強化
 - ・ローン専門店の新設・拡充
 - ・投資商品相談窓口の拡充
 - ・クレジットカード本体発行に向けた戦略関連投資
 - ・投資信託システム機能拡充
- ◎ 事務効率化
 - ・為替システムの更改
 - ・相続・差押システムの導入
 - ・手形システムの更改

3. 総預かり資産の状況

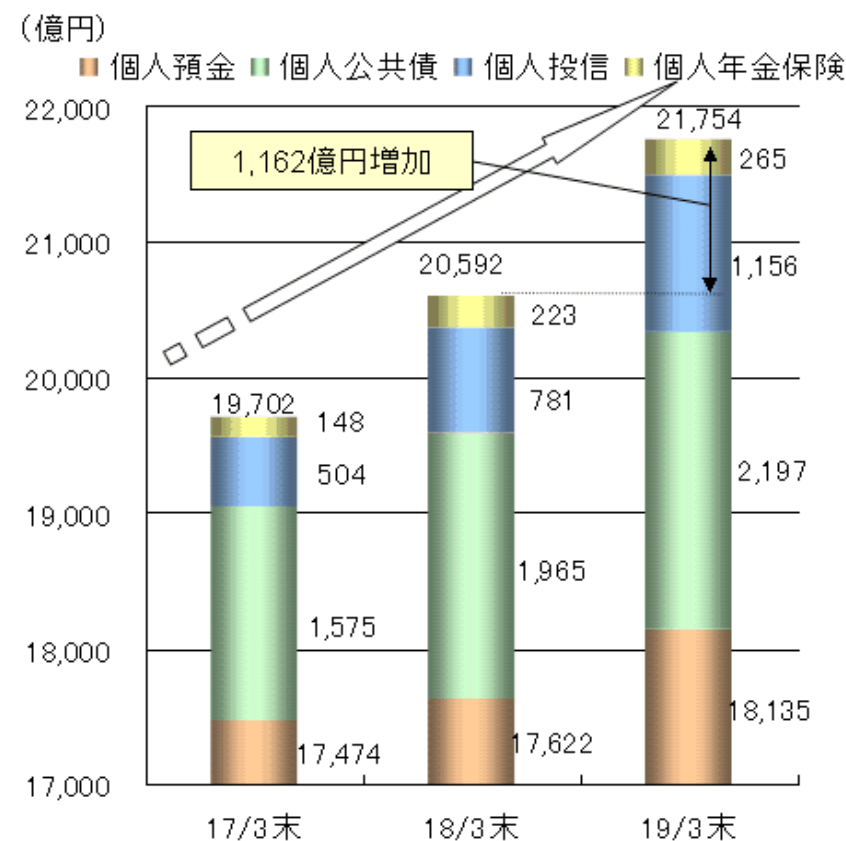
お客さまの多様化する資金運用ニーズにお応えし、総預かり資産は前年度比1,593億円増加し、3兆円を突破。国債や投資信託などの預かり資産残高は4,000億円に迫る勢い。(平成19年4月に4,000億円を突破)

●総預かり資産残高(預金+預かり資産)の推移



預かり資産・・・公共債、投資信託および個人年金保険

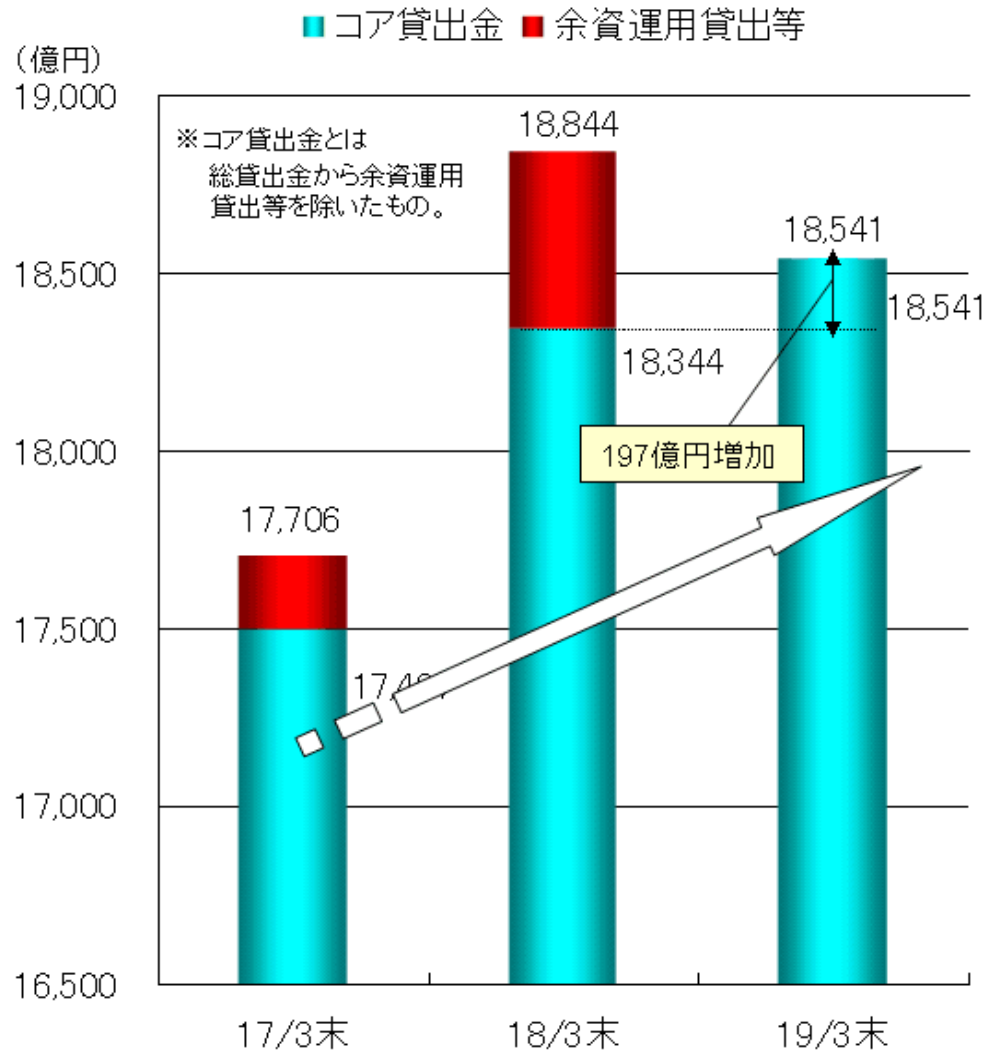
●個人総預かり資産(預金+預かり資産)残高の推移



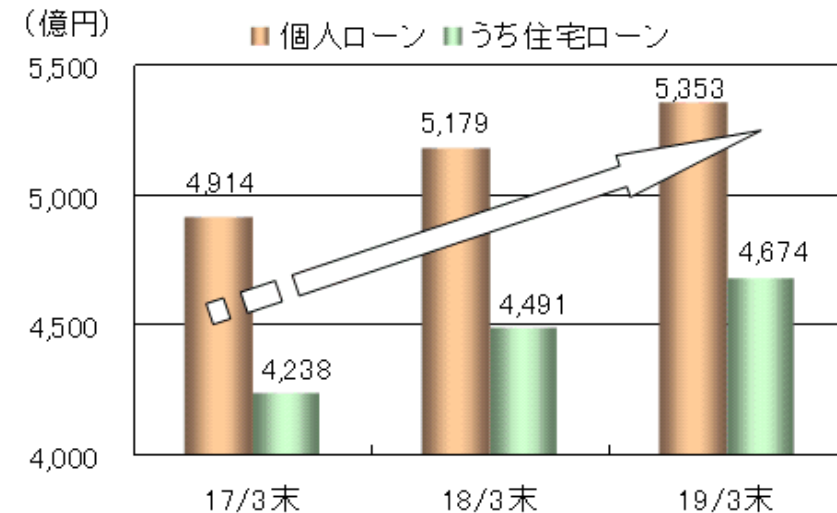
4. 貸出金の状況

中小企業向け融資や個人向けローンへの積極的取組みにより、コア貸出金は前年度比197億円増加。

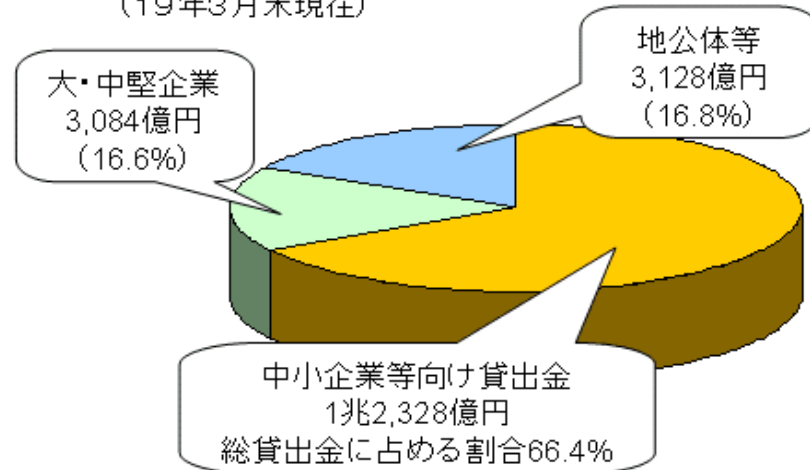
● 総貸出金・コア貸出金残高の推移



● 個人ローンの推移



● 中小企業等向け融資への取組状況 (19年3月末現在)

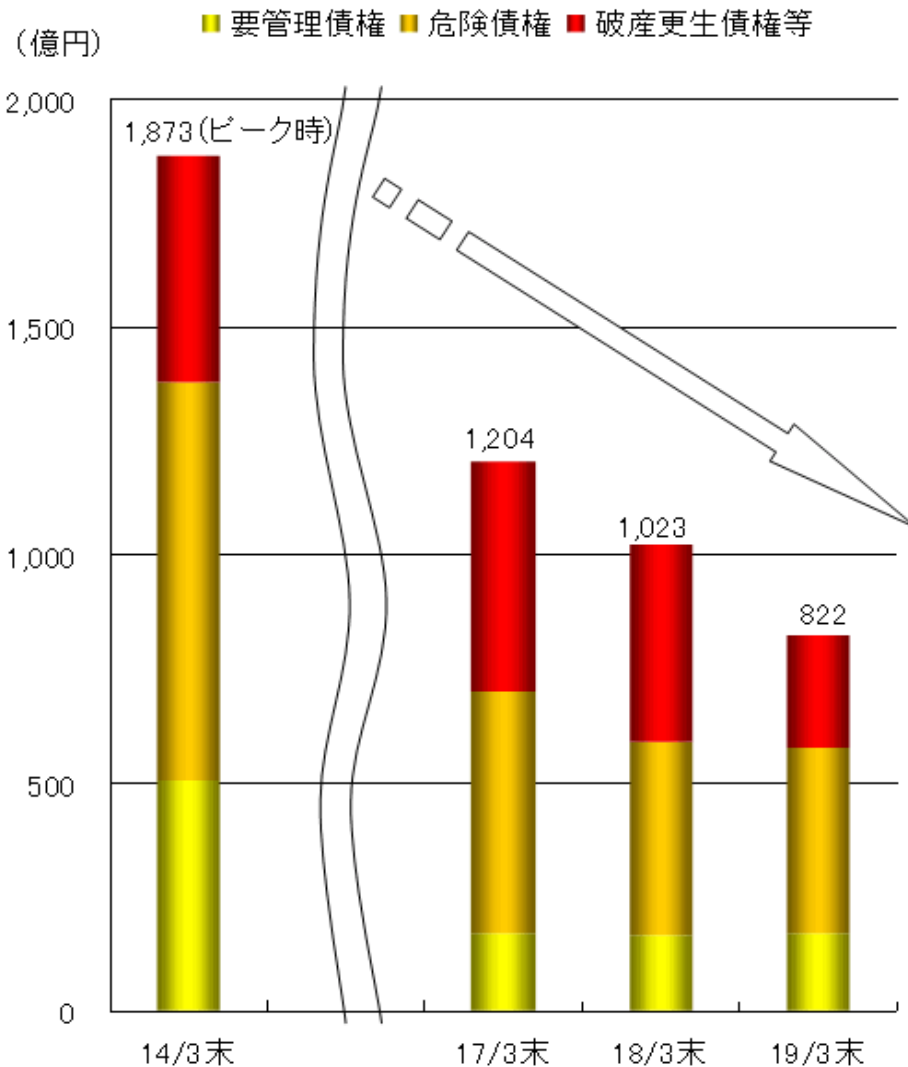


5. 貸出資産の質

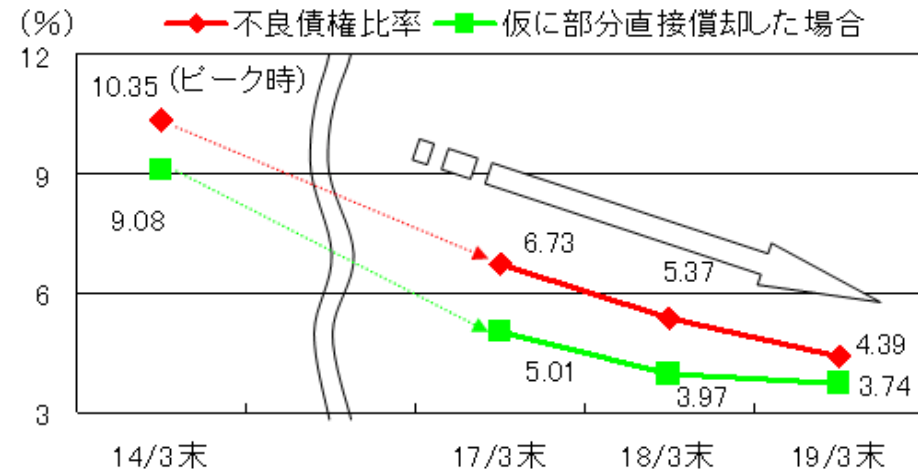
経営改善・事業再生支援等への積極的な取組みにより、金融再生法開示債権はピーク時より大幅に圧縮。

与信関係費用は貸出金平残の0.03%まで低減。収益面への影響は極めて小さくなっている。

●金融再生法開示債権の推移



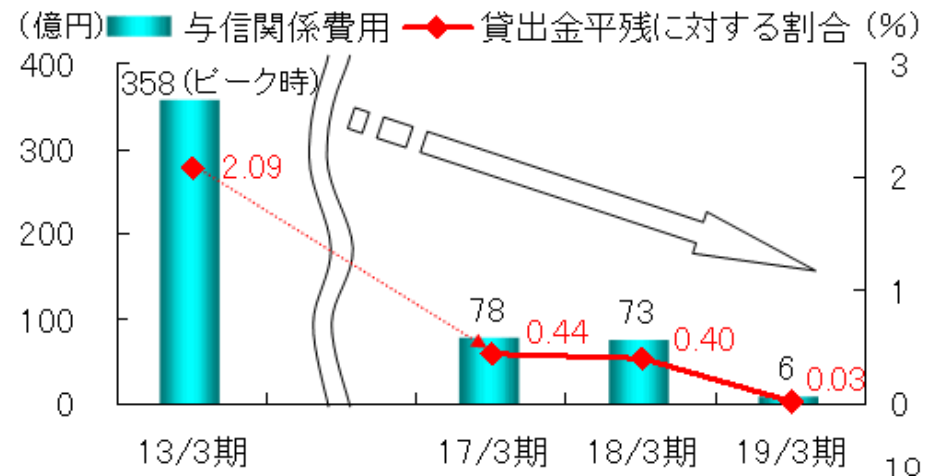
●金融再生法開示債権比率の推移



※部分直接償却とは

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

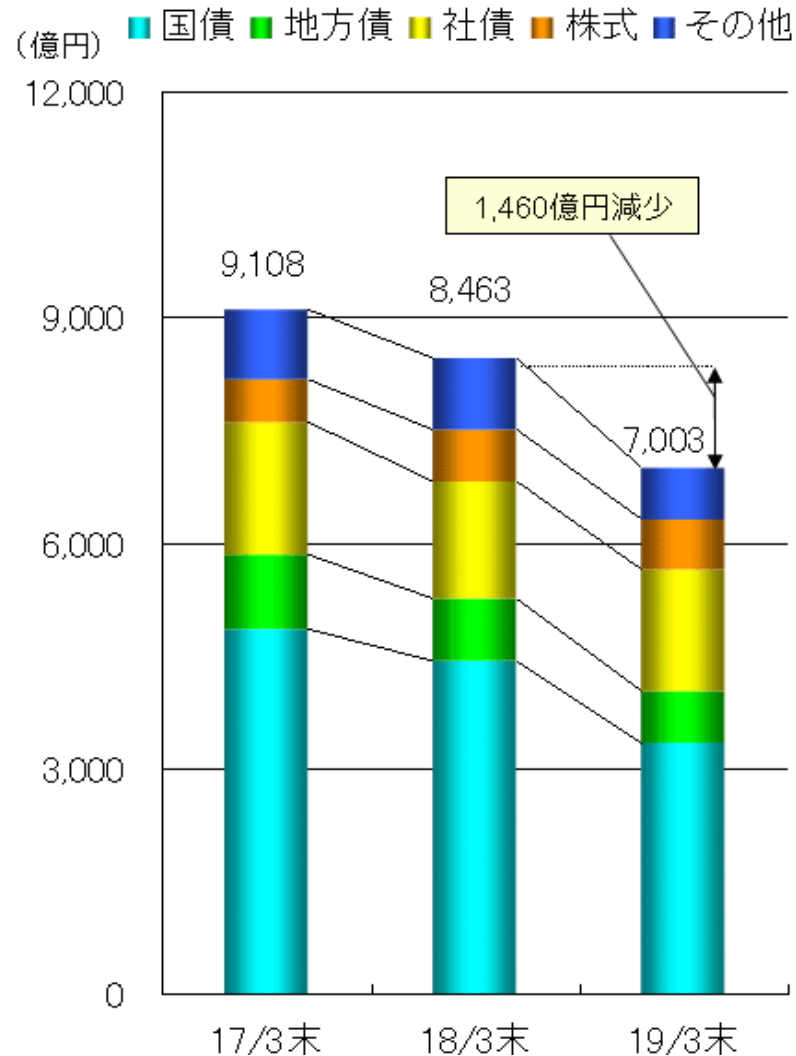
●与信関係費用の推移



6. 有価証券の状況

市場動向等を十分に見極め、有価証券は国債・地方債・社債を中心に、安全性・流動性を考慮して運用。
金利上昇局面を見据えたポートフォリオの見直しにより、債券残高を大幅に圧縮。

●有価証券ポートフォリオの構成推移



●有価証券評価損益の状況

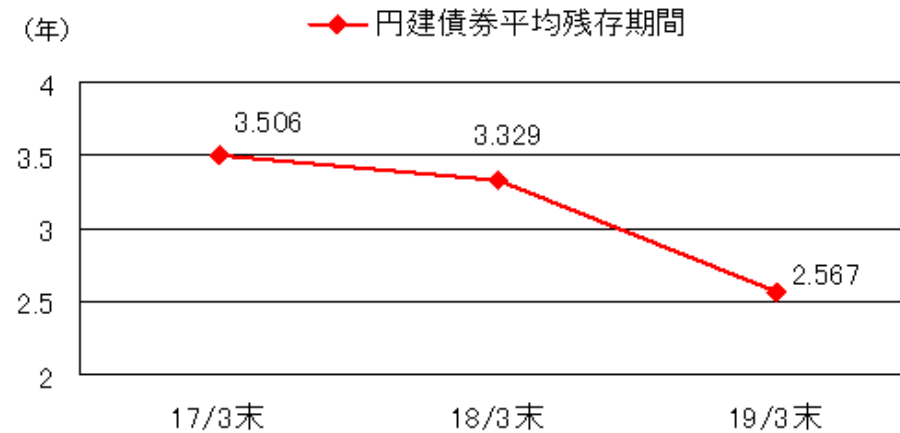
(百万円)

	17/3末 評価損益	18/3末 評価損益	19/3末 評価損益
有価証券	23,210	14,508	18,603
株式	14,291	30,586	26,468
債券	9,895	▲13,139	▲6,951
その他	▲976	▲2,938	▲913

(円)

日経平均株価	11,668	17,059	17,287
10年国債利回り	1.320%	1.770%	1.650%

●円建債券平均残存期間の状況



7. 平成19年度の業績見通し

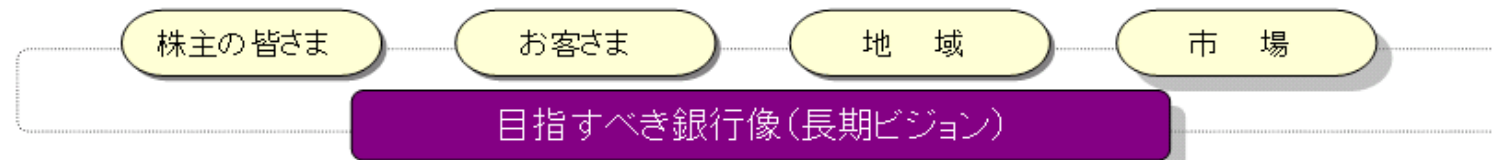
平成19年度決算は、県内貸出への積極的な取り組みや預かり資産の増強に加え、市場での運用力を強化するなど、いわゆるトップラインの強化に努め、平成18年度を上回る最終65億円の利益を見込む。

(単位: 億円)	18年度	19年度見通し	増減	＜主な要因＞
業務粗利益	469	495	+26	
資金利益	424	428	+4	貸出金利息の増加を見込む
役務取引等利益	70	72	+2	
経費	362	361	▲1	
人件費	181	178	▲3	預かり資産関連手数料等の増加を見込む
物件費	162	164	+2	
コア実質業務純益	127	135	+8	
一般貸倒引当金繰入額	▲2	0	+2	
業務純益	108	134	+26	
臨時損益	4	▲13	▲17	
不良債権処理額	9	20	+11	貸出金平残の0.1%程度となる与信関係費用を見込む
経常利益	113	120	+7	
特別損益	▲9	▲6	+3	
税引前当期純利益	103	113	+10	
当期純利益	61	65	+4	最終65億円の純利益を見込む



Ⅲ. 経営方針・経営計画

1. 中期経営計画の体系図



21世紀のベスト・リージョナルバンク

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

中期経営計画

名称: **TOHO 躍進プラン 2006**

【計画期間: 平成18年4月1日～平成21年3月31日】

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

計数的な計画(最終年度)

- 県内貸出金シェア 40%目指す
- 個人ローン残高 6,000億円
- 投資商品残高 6,000億円

経営指標(最終年度目標)

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

重点プラン

トップライン強化プラン

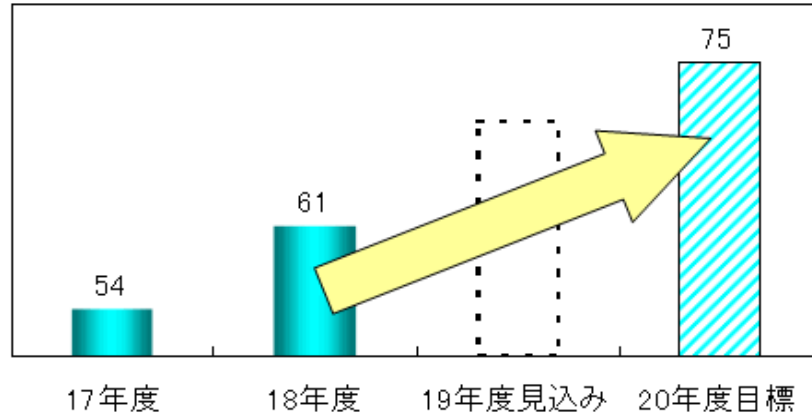
地域活力サポートプラン

働きがい倍増プラン

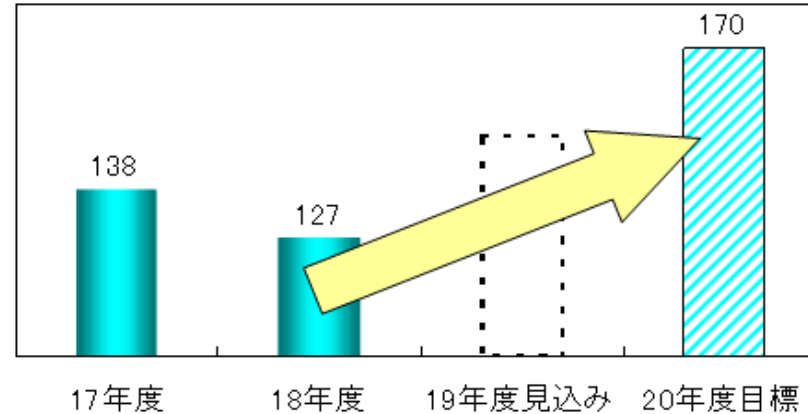
ガバナンス強化プラン

2. 中期経営計画の進捗状況

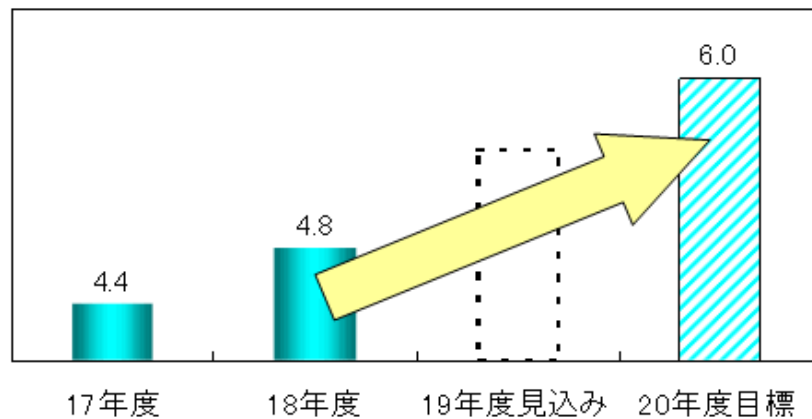
当期純利益



コア実質業務純益

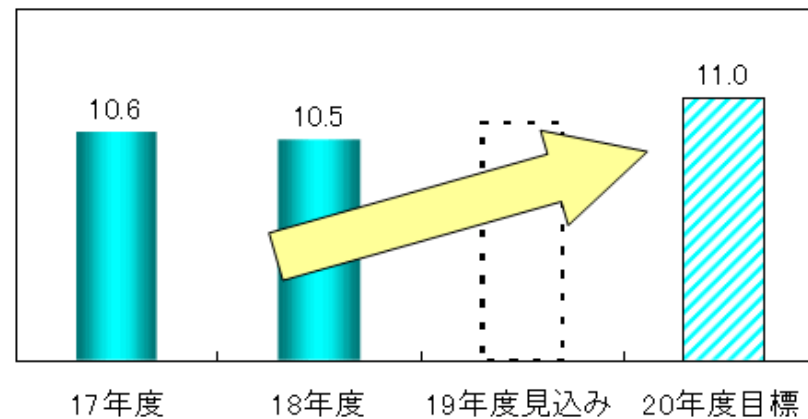


ROE(資本当期純利益率)



自己資本比率(※)

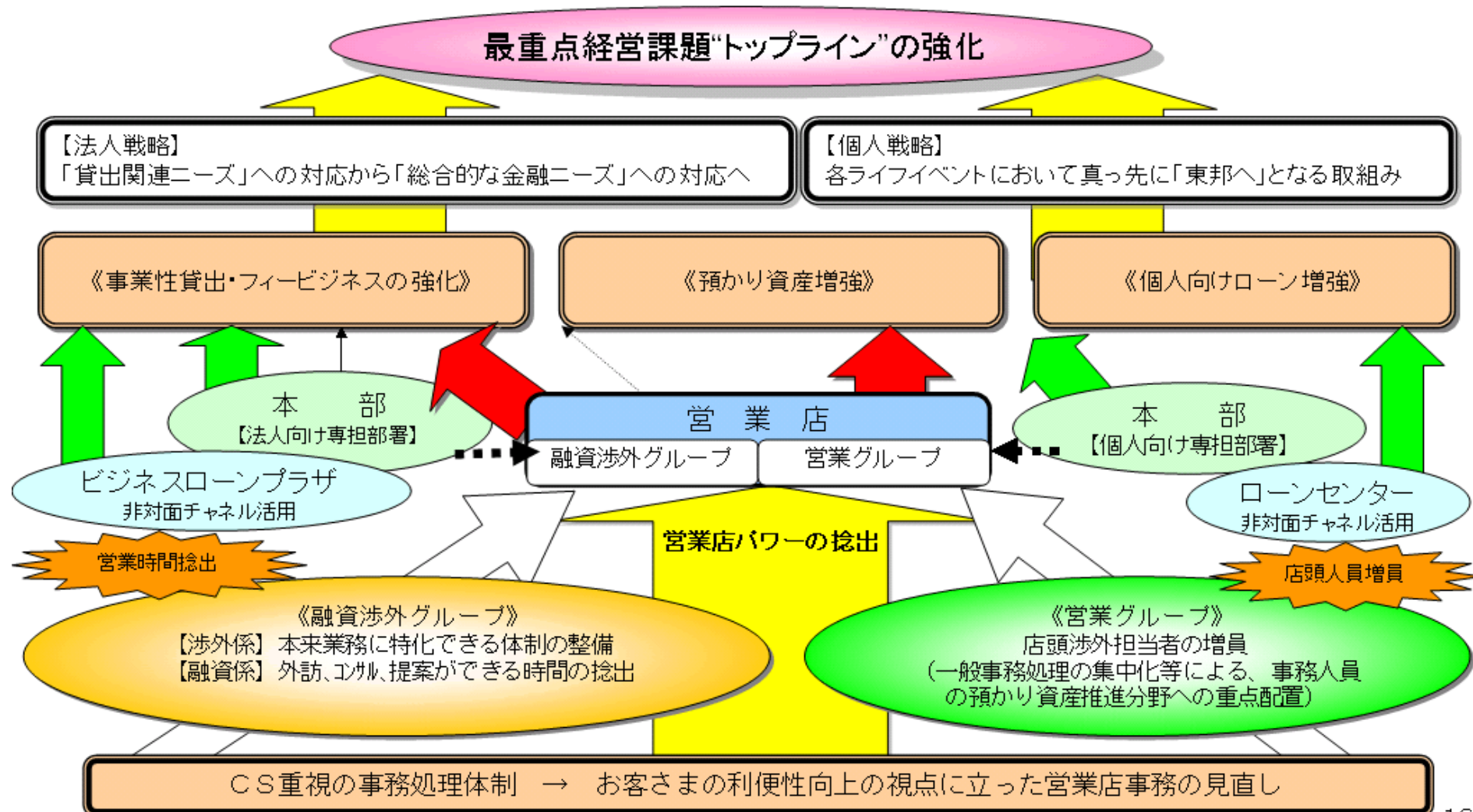
※18年度から新BIS基準により算出



3. トップライン強化プラン

～お客さまの目線に立った金融サービスを通じ業務粗利益(トッププラン)の拡大を目指す～

営業店事務の削減と徹底した人材育成により、お客さまのニーズに合った金融サービスを提供。



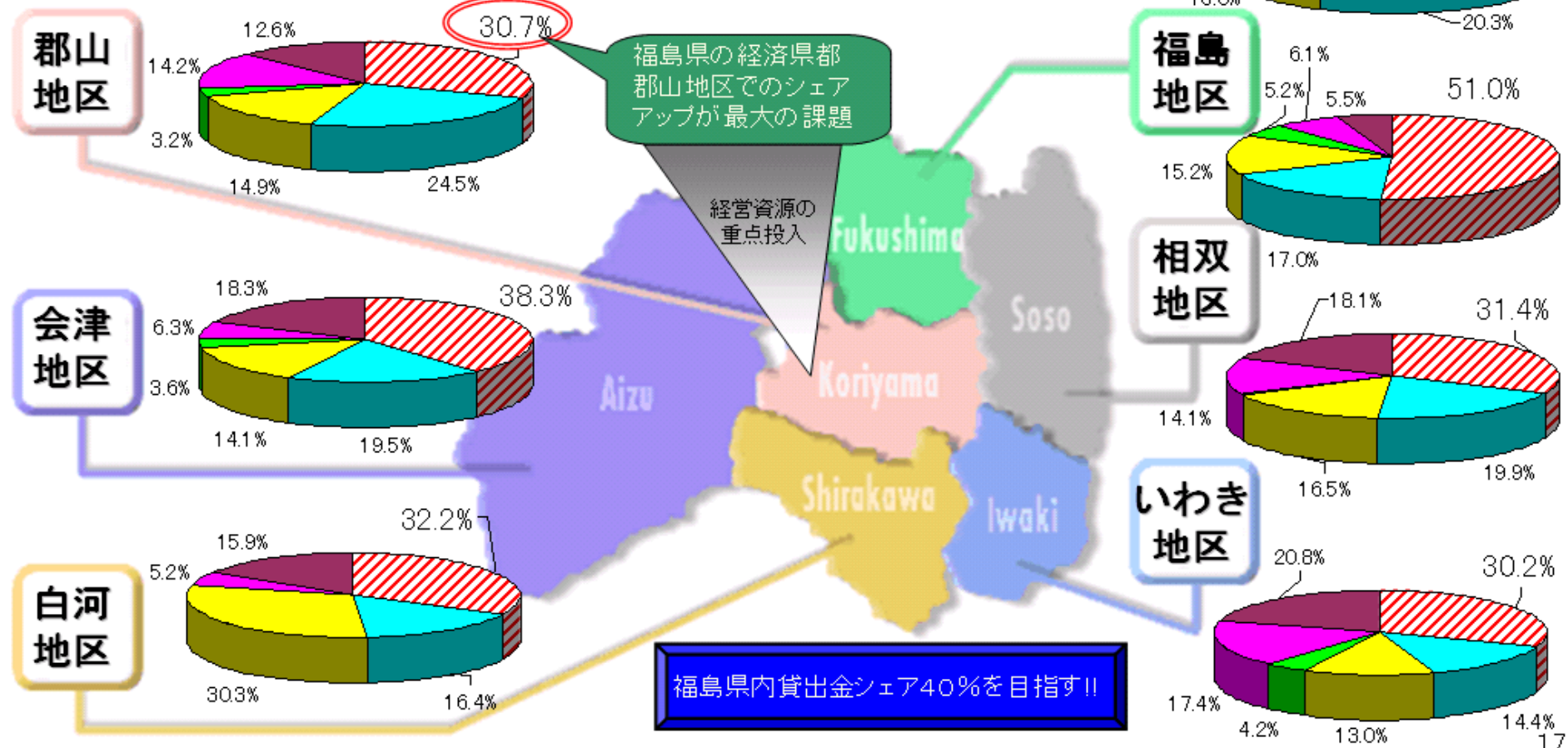
4. 貸出金シェア40%を目指して

～「企業価値の向上」に向け、地域における“存在感”を示す～

競争の激しい郡山地区に経営資源を重点配分し、競争力の強化に注力。
ダイレクトチャネル等を活用した相談受付体制の強化。

●福島県内における各地域毎のシェア（平成18年9月末現在）

■ 当行
 ■ 県内第2地銀
 ■ 信用金庫
 ■ 大手行
 ■ 県外地銀
 ■ その他



5. 法人向け営業戦略

～「貸出関連ニーズ」への対応から「総合的な金融ニーズ」への対応へ～

●中堅・中小企業向け貸出金の増強

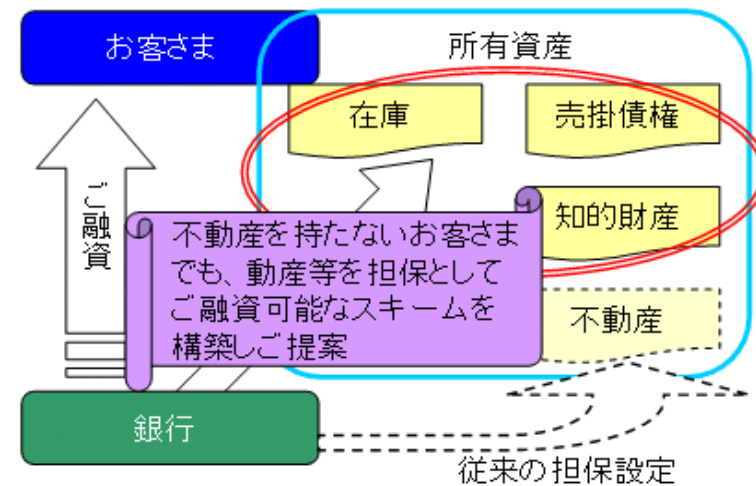
【渉外実践力の強化】
★交渉力・提案力を持つ企業開拓のリーダー育成
★行内留学制度による、財務分析力・業種別分析能力の強化
【法人向け専担部署の充実と重点地区への取り組み】
★「法人営業部」を新設
【店舗別役割の見直し】
★各営業店のマーケット特性を反映した戦略的な予算配分を実施
【新たな融資形態への取り組み】
★ソフト開発企業に対する、知的財産権を担保とした融資への取り組み
★商品在庫を担保とした融資（ABL）への取り組み

●ソリューション型営業への転換

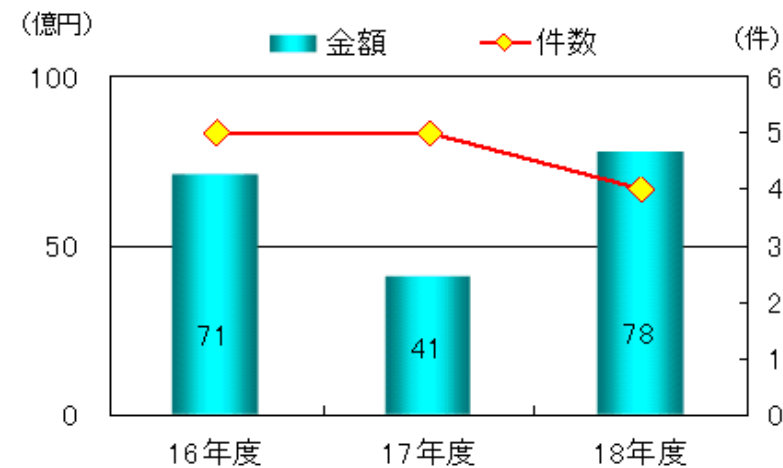
【法人営業部を主体とした対応】
★法人営業部によるソリューションの提案
・シンジケートローン ・私募債 ・M&A ・ビジネスマッチング

●新しい融資形態への取り組み

（不動産以外を担保としてご融資するスキーム）



●シンジケートローンアレンジ実績

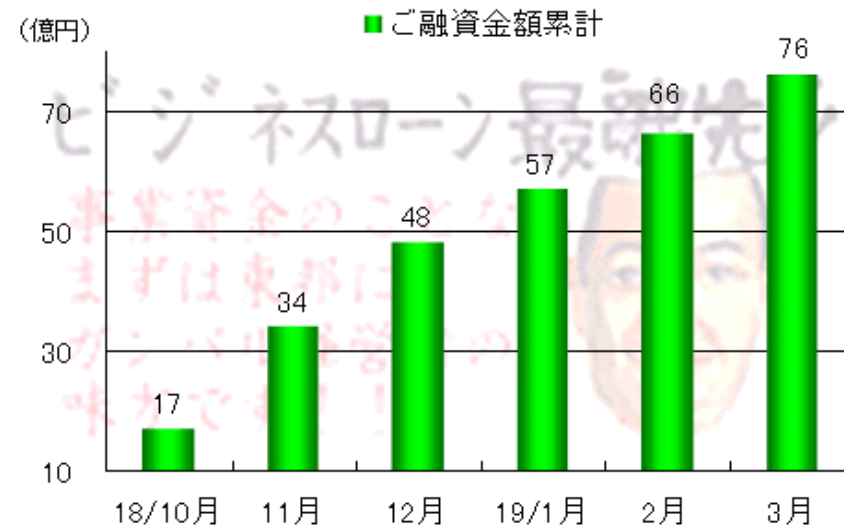


5. 法人向け営業戦略

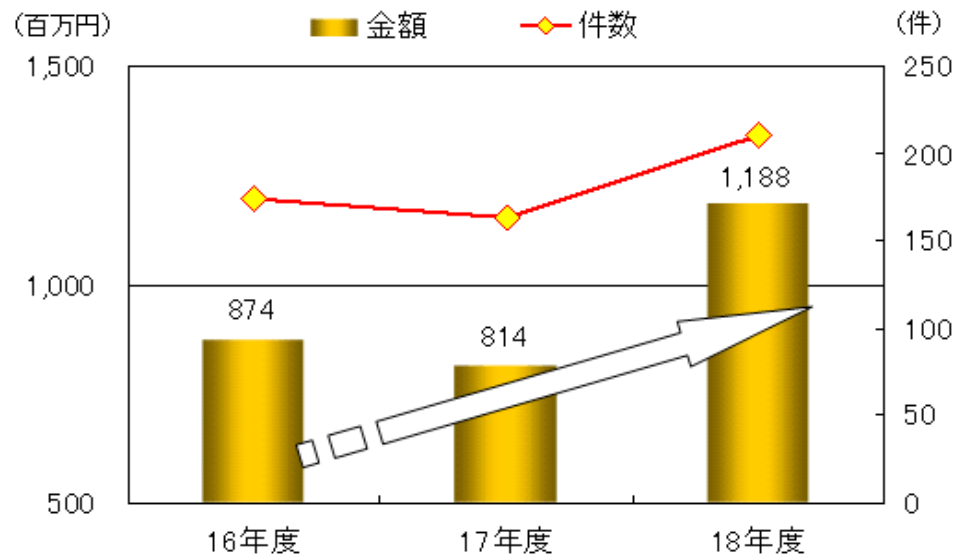
●小口融資推進体制の確立

【外部保証付商品の導入】
★「東邦ビジネスローン『最融先』」の取扱開始(18年10月) <18年度新規取扱実績:713件/76億円>
【ビジネスローンプラザ(BLP)の活用】
★電話・FAX・インターネット等のダイレクトチャネル主体の事業性融資推進
【小口審査体制の確立】
★担保・保証に過度に依存しない融資の推進として、スコアリング 商品による事業性融資を推進

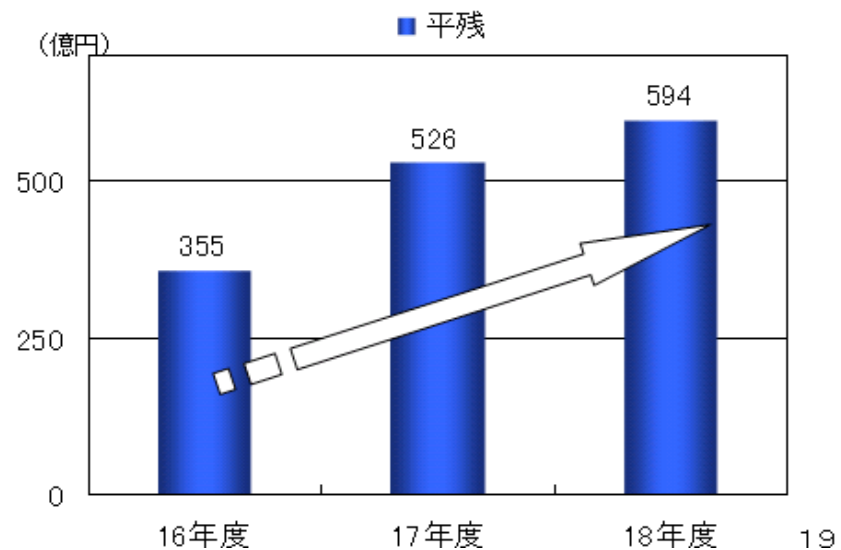
●「最融先」の取扱実績



●BLP受付案件のご融資金額・件数



●スコアリング商品の取扱実績



6. 個人向け営業戦略

～各ライフイベントにおいて、真っ先に「東邦へ」となる取組み～

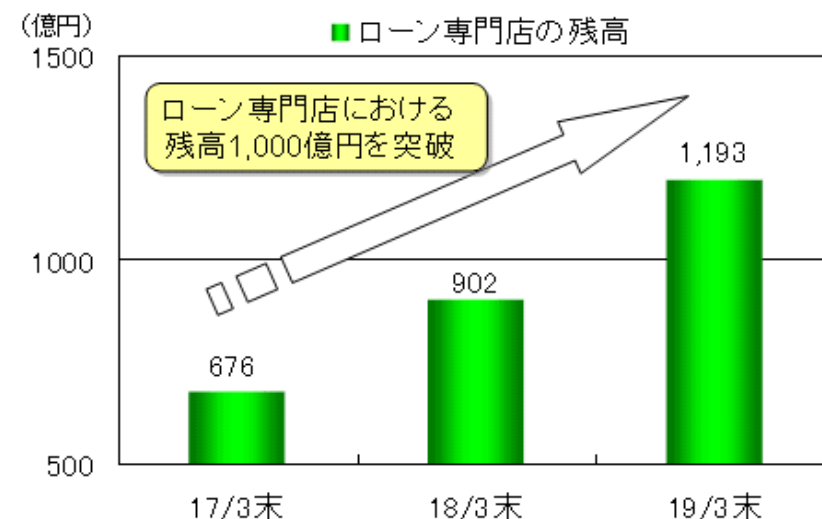
ローン専門店の機能強化とチャネル・商品体系の整備により個人向けローン残高6,000億円を目指す。
 預かり資産の販売担当者の育成と販売促進ツールの導入により投資商品残高6,000億円を目指す。
 ダイレクトチャネルの活用やクレジットカード分野への参入等、利便性の向上と新たな収益基盤の拡大を図る。

●個人向けローンの推進

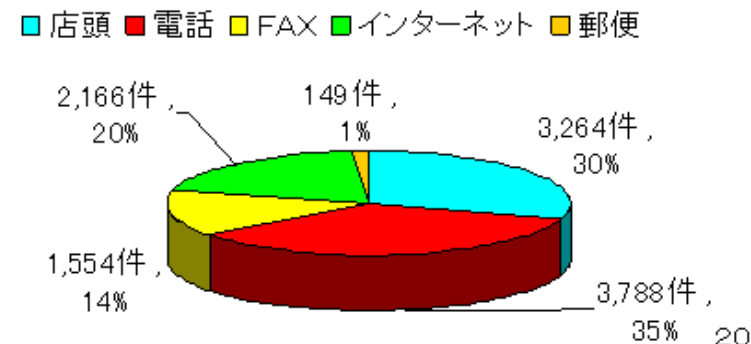
【ローン専門店の機能強化】
★6ヵ店目のローン専門店として、白河ローンセンターを新設。
★ローンプラザ福島支店・ローンプラザ会津支店の相談ブースを増設
【顧客ニーズを適切に捉えた商品内容の拡充】
★「3大疾病特約付団体信用生命保険」付住宅ローンの取扱開始
★「少子高齢化」「環境保護対策」に配慮した金利優遇を開始
★「住替え」資金へ対応した住宅ローンの取扱を開始
【住宅関連業者等との提携促進】
★住宅関連業者との提携による金利優遇<19社>
★当行取引先との職域提携(従業員等への金利優遇)
<50グループ、86社>

個人向けローン残高6,000億円を目指す!!

●個人向けローン残高の推移



●個人向けローンの受付チャネルの状況

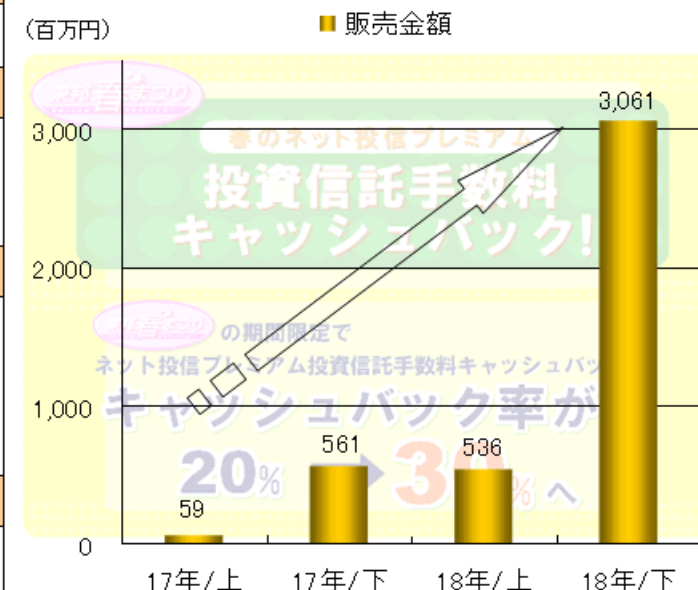


6. 個人向け営業戦略

●預かり資産の推進

【営業店支援体制の構築】
★預かり資産の専担部署の設置による営業店の販売支援体制構築
【預かり資産販売担当者の育成】
★「預かり資産アドバイザー」の育成 <300名>
★「マネープランナー」の認定 <150名>
【営業店販売体制の強化 ～「事務処理の場」から「店頭渉外の場」へ～】
★営業店「店頭渉外」人員の増強 <約100名>
★販売促進ツール「統合営業支援システム」の導入
★店舗環境整備(相談ブースの増設)
【販売推進策 ～投資商品残高6,000億円達成のために～】
★お客さま向けセミナーの実施
★商品ラインナップの充実
★ダイレクトチャネルの活用(インターネットキャッシュバック)

●インターネットによる投資信託の販売状況



投資商品残高6,000億円を目指す!!

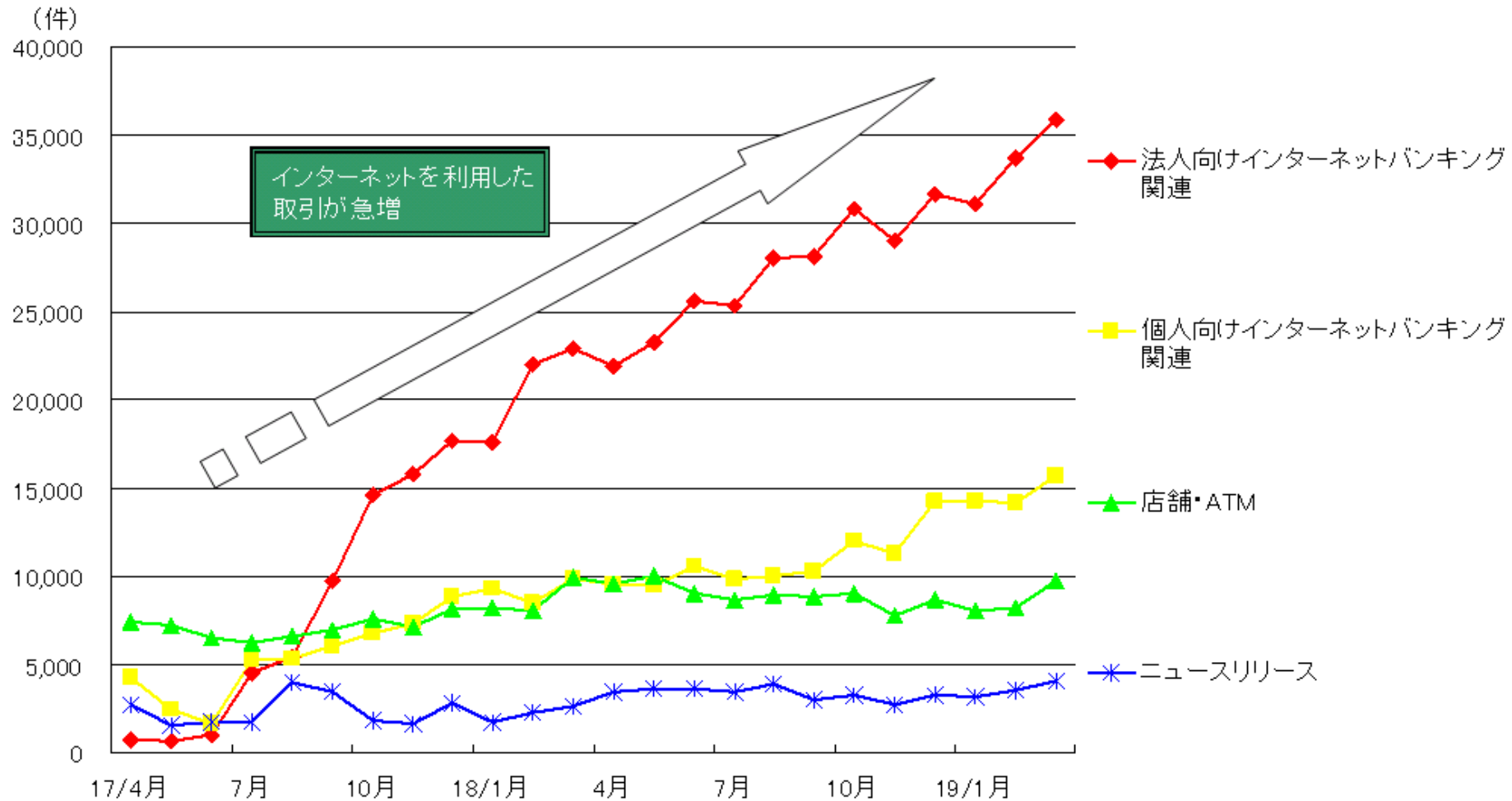
●クレジットカード業務への参入

【銀行本体によるクレジットカード業務への参入】
★顧客ニーズを踏まえ、従来、関連会社が担ってきたクレジットカード業務に銀行本体が参入
★「営業統括部」内にクレジットカード事業にかかる専担部署を設置し、新たな収益基盤の拡大に向けた推進施策を展開予定

7. チャネル戦略

福島県内106ヶ所の営業店(対面チャネル)と221ヶ所の店舗外ATMコーナーを展開。
 コンビニエンスストアでの24時間365日使えるATMとの連携。
 インターネットを中心としたダイレクトチャネル(非対面チャネル)の拡充、機能強化。

●インターネットホームページへのアクセス件数



8. 地域活性化への取り組み

取引先企業のライフサイクルに応じた経営相談・支援に積極的に取り組み、活力ある地域社会の実現を目指す。

地域の活性化・地域活力の醸成

地域密着型金融推進計画における主な成果(平成17年度～平成18年度)

●取引先企業の成長支援強化に関する主な取り組み実績



(ベンチャーキャピタルへの出資調印式)



(福島「食品・食材の商談会」)



(次世代後継者向けセミナー「東邦ビジネスカレッジ」)



(取引先向け「新入社員研修会」)

●経営改善・事業再生支援の主な取り組み実績

事業再生への積極的かつ多面的な取り組み

<平成17年度>

- ・「福島リバイタルファンド」を活用した事業再生
(東山三滝・くつろぎ宿)
- ・政府系金融機関との連携による再生
- ・福島県中小企業再生支援協議会との連携

<平成18年度>

- ・建設業を対象にしたDDSによる事業再生
- ・事業再生協調行と連携したシンジケートローン実行
- ・再生企業に対するABL(動産担保融資)の実行

点から“面”の再生
地域経済の活性化

再生企業13先の従業員
約3,000名の雇用を確保

9. CSRへの取り組み

「法令等遵守」「商品・サービスの提供」「収益確保と納税」「株主利益の保護」「地域への貢献」等を通じ、“企業”としての社会的責任を積極的に果たしていく。
 そのためにも、常に「お客さまの目線」を忘れることなく、企業理念＜経営姿勢＞“お客さまの満足のために”を実践していきます。

“お客さまの満足のために”を実践していきます。

●CSRへの取り組み

具体的施策

1. CSR基本方針の策定
2. 環境的・社会的側面からのアクションプログラム策定
3. CSR委員会の設置

●CS向上への取り組み

具体的施策

1. お客さまからの意見・要望等の経営への反映 (CS情報カード)
2. 営業店におけるロビースタッフの増員
3. 「営業統括部」【CS推進室】の設置

●自然環境保護への貢献

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



10. その他

東邦銀行は、これからも“ふくしま”の発展とお客さまの豊かな暮らしづくりのために力を尽くしてまいりますので、最寄の支店、もしくは下記専門店にお気軽にご相談下さい。

●事業資金のご相談

- トーホーなら いーな
 ・ビジネスローンプラザ 0120-1047-17

●個人向けローンのご相談

- ローンは トーホー
 ・「福島」「郡山」「須賀川」「会津」「いわき」「白河」の個人向けローン専門店 0120-608-104

●苦情等の受付窓口

- ・「お客さま相談室」 024-523-3131

本資料には、将来の業績に係る記述が含まれておりますが、こうした記述は、将来の業績を保証するものではありません。

将来の業績は、経営環境等の変化等により異なる可能性がありますのでご留意ください。

＜本資料に関するお問い合わせ先＞

東邦銀行 総合企画部

TEL 024-523-3131

FAX 024-524-1425