

Investor Relations

2024.5.21

2023年度 決算の概要 TX PLAN 2030

目次

I. 2023年度決算概要

1. 2023年度の業績（連結・単体）	3-4
2. 資金利益（単体）	5
3. 有価証券運用（単体）	6
4. 役務取引等利益（単体）	7
5. 経費・OHR（単体）	8
6. 与信関係費用・不良債権（単体）	9
7. 自己資本比率（連結・単体）	10
8. 2024年度業績予想（単体）	11
9. 株主還元・配当予想	12
10. 主要勘定 （総預かり資産残高・貸出金残高・有価証券残高）	14-16

II. 新長期経営計画「TX PLAN 2030」

1. TX PLAN 2030の概要

（1）前中期経営計画（とうほう「輝」プラン）の振返り	18
（2）経営理念体系	19
（3）「TX PLAN 2030」コンセプト	20
（4）「TX PLAN 2030」戦略MAP	21

2. 基本方針Ⅰ 地域・お客さまとの価値共創

（1）地域社会の持続可能性を高める10 TARGETS	23-24
（2）ドライビングフォース	25-27
（3）TARGET①～⑩の概要	28-37

3. 基本方針Ⅱ 当行グループの成長戦略

（1）当行の企業価値向上

A. 当行グループの成長戦略	39-40
B. PBR改善に向けた取組み	41-42
C. 計数計画の概要	43-48
D. キャピタルアロケーション	49
E. 資本収益性の向上	50
<参考> 今後の政策金利変更による影響額試算	51

（2）成長ドライバの重点施策

A. サステナビリティ経営	53
B. 営業体制変革	54-56
C. デジタル戦略	57
D. グループ戦略	58
E. アライアンス戦略	59

（3）人的資本の充実

A. 人的資本の4つの戦略	61
B. 人的資本投資の概要	62

III. 資料

1. 福島県の概況	64-69
2. 社会貢献	70
3. 2023年度の主な取組み実績	71-72

■ 連結業績

(単位：億円)

	連結		
	22年度	23年度	前期比
経常収益	587	589	+ 2
連結コア業務粗利益	424	443	+ 19
資金利益	321	338	+ 16
役務取引等利益	89	95	+ 5
その他業務粗利益	12	9	△ 2
経費	323	350	+ 26
うち人件費	174	179	+ 4
うち物件費	127	140	+ 12
連結コア業務純益	100	93	△ 6
有価証券関係損益	△ 11	4	+ 16
信用コスト (△)	23	20	△ 3
経常利益	66	83	+ 16
特別損益	3	△ 3	△ 6
親会社株主に帰属する当期純利益	44	52	+ 7

■ 子会社の状況

(百万円)

会社名	経常収益	前期比	純利益	前期比
とうほう証券	865	+ 136	△ 158	+ 119
東邦コンサルティングパートナーズ	152	+ 98	41	+ 44
東邦リース	7,565	+ 42	493	△ 75
東邦カード	918	+ 3	323	+ 16
東邦クレジットサービス	420	△ 11	△ 1	△ 49
東邦信用保証	1,826	+ 9	1,212	△ 21
東邦情報システム	1,339	△ 40	451	△ 22
とうほうスマイル	83	+ 3	△ 4	△ 5
合計	13,170	+ 243	2,358	+ 6

連結コア業務粗利益 443億円 (前期比+19億円)

資金利益および役務取引等利益が増加したことにより、前期比増加

連結コア業務純益 93億円 (前期比△6億円)

TSUBASA関連コストの増加を要因として前期比減少

親会社株主に帰属する当期純利益 52億円 (前期比+7億円)

前期に計上した将来の安定収益確保に向けた有価証券の処理の影響により、有価証券関係損益が改善し、経常利益が増加したことで最終の当期純利益が増加

【子会社】

- とうほう証券は仕組債の販売抑制の影響により赤字となるが、外債および投資信託の販売に注力し受入手数料が増加したことに加え、投資信託の積上げにより信託報酬が増加したことから前期比増収となり、赤字幅縮小
- 開業2年目で東邦コンサルティングパートナーズはM&A案件成約増加、新規アドバイザー契約獲得等により最終黒字計上
- 東邦リースは前期比増収となるが、競合激化による利幅の縮小や信用コストの増加により減益

- 2023年度決算は、TSUBASA基幹系システム移行に伴い経費が増加したものの、事業性貸出金利息および有価証券利息配当金の増加および有価証券関係損益の改善により増収増益

■ 単体業績

(億円)

	単体		
	22年度	23年度	前期比
経常収益	502	504	+ 1
コア業務粗利益	401	420	+ 18
資金利益(※)	333	350	+ 16
役務取引等利益	70	71	+ 1
その他業務粗利益	△ 1	△ 1	+ 0
経費	307	333	+ 25
うち人件費	157	162	+ 4
うち物件費	129	141	+ 12
うち税金	20	29	+ 8
コア業務純益	93	87	△ 6
有価証券関係損益	△ 11	4	+ 16
信用コスト (△)	22	18	△ 4
経常利益	61	79	+ 17
特別損益	3	△ 3	△ 6
当期純利益	45	54	+ 8

※単体資金利益に含まれるグループ配当金12.3億円 (前期比+0.6億円)

コア業務粗利益

事業性貸出金利息および有価証券利息配当金の増加を主因として、前期比+18億円の増益

経費

TSUBASA基幹系システム移行関連費用21億円の増加を主因として、前期比+25億円

人件費

ベースアップ、賞与支給率増等の影響により、前期比+4億円

コア業務純益

コア業務粗利益は増加したが、人件費・TSUBASA基幹系システム移行関連費用の増加により△6億円の減益

経常利益

有価証券関係損益の改善に加え、信用コストの圧縮により、前期比+17億円の増益

当期純利益

老朽化した寮・社宅の減損等により特別損益が前期比6億円減少したものの、経常利益の増益により当期純利益は+8億円

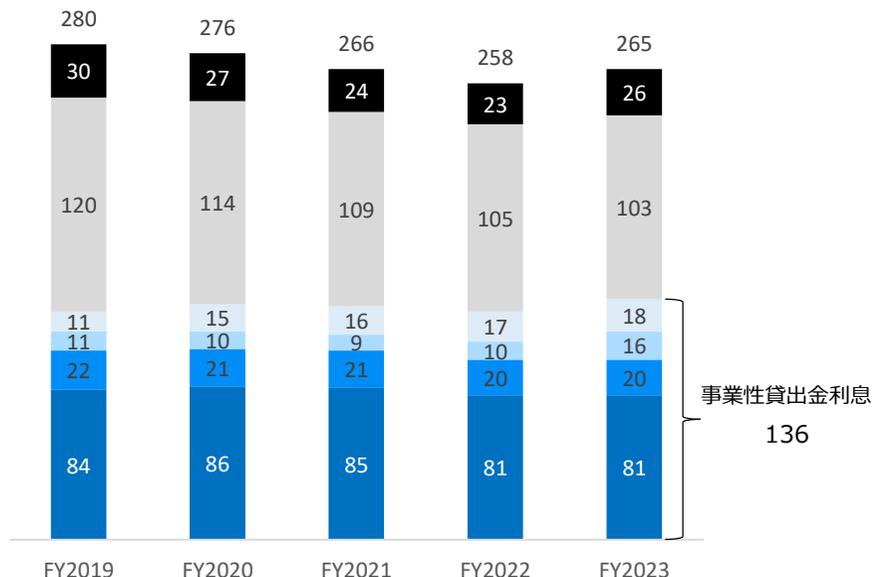
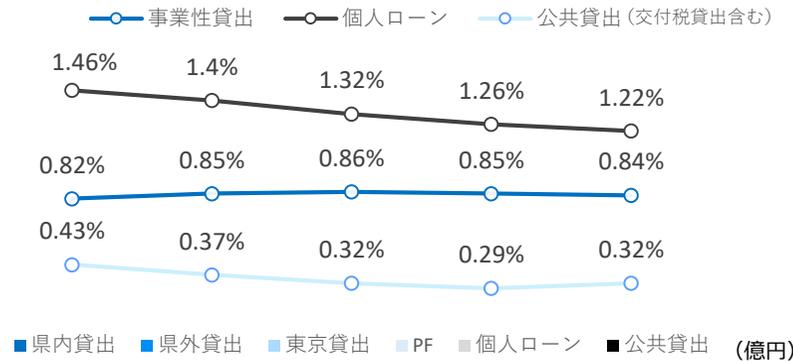
資金利益(単体)

- 事業性貸出は、東京支店における平残増加を主因として136億円へ増加（前期比+7億円）、個人ローンは平残増加したものの、住宅ローンの利回り低下による減収分を賄えず減少（前期比△2億円）、公共貸出は福島県向け貸出の増加（前期比+580億円）と利回り改善により増加（前期比+2億円）
- 有価証券利息配当金は、残高の着実な積上げと円建債券の利回り上昇に加え、前期に計上した投信解約損益△11億円の影響がなくなったことを主因として59億円へ増加（前期比+7億円）
- 資金調達コスト他（△）は、外債運用にかかる調達コストが減少（前期比△4億円）

■ 資金利益の内訳

	22年度 通期	23年度 通期	前期比
資金利益	333	350	+ 16
貸出金利息	258	265	+ 7
事業性貸出	129	136	+ 7
個人ローン	105	103	△ 2
公共貸出	23	26	+ 2
有価証券利息配当金など	80	86	+ 5
有価証券利息配当金	52	59	+ 7
預け金利息 他	28	26	△ 1
資金調達コスト 他 (△)	6	2	△ 4

■ 利回り・貸出金利息



- 前期に将来の安定収益確保に向け評価損益の回復の見込めない投信・外債を売却（売却損22億円計上）
- 今期はプライベートエクイティ（PE）の落ち込みがあったものの、円債を中心とした着実な残高積上げと利回り向上に加え、株式の入替等も進み有価証券損益合計は63億円（前期比+23億円）

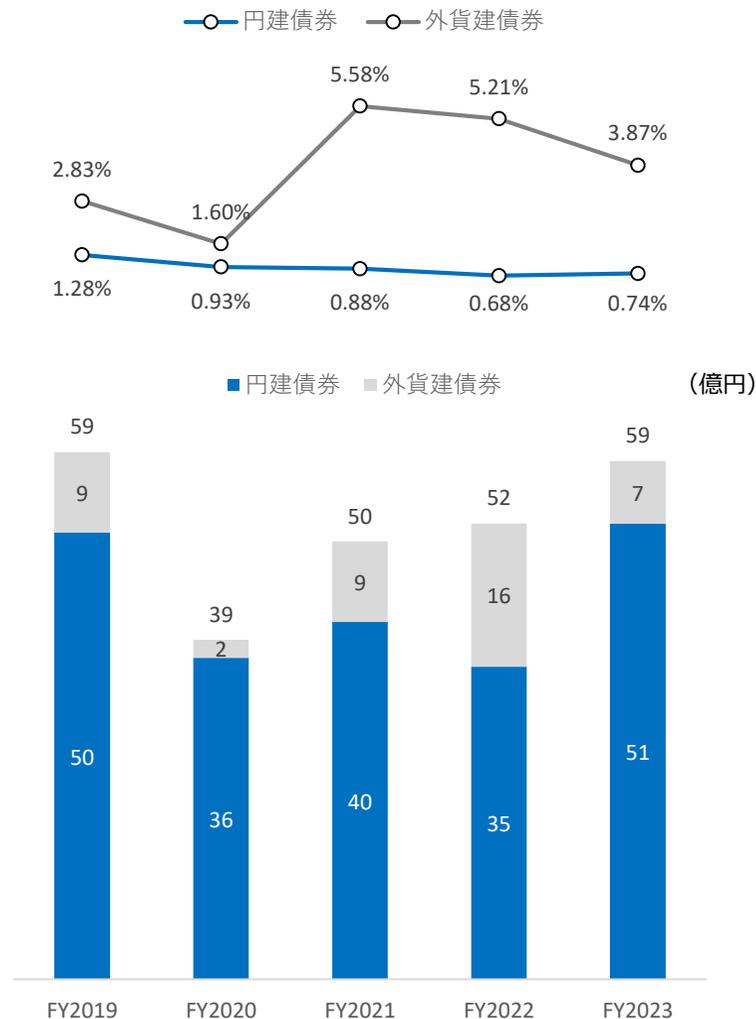
■ 有価証券損益の内訳

(億円)

	22年度 通期	23年度 通期	前期比
有価証券利息配当金	52	59	+ 7
利息配当金 (※)	48	55	+ 7
投信解約損益 (分配金相当)	△ 11	0	+ 11
プライベートエクイティ (円建・外貨建)	15	4	△ 11
有価証券関係損益	△ 11	4	+ 16
国債等債券関係損益	△ 10	2	+ 12
うち投信解約損益 (分配金超過分)	△ 7	0	+ 7
うち外国債券売却損	△ 4	0	+ 4
株式等関係損益	△ 1	1	+ 3
合計	41	63	+ 23

※単体資金利益に含まれるグループ配当金12.3億円（前期比+0.6億円）

■ 利息・利回り推移



役務取引等利益(単体)

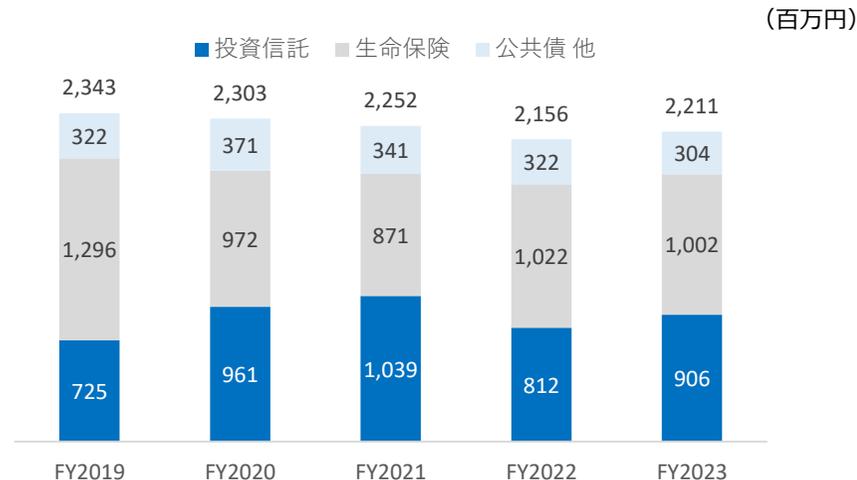
- ・ 預かり資産収益は公共債等が減少したものの、投資信託で落ち込み分をカバーし前期比ほぼ横ばい
- ・ 法人関連手数料は金融コンサル分野において私募債関連が減少したものの、シ・ローン、ストラク融資が増加したことに加え、経営コンサル分野でも有料B M、法人保険などが増収となり、前期比3億円の増収
- ・ 開業2年目の東邦コンサルティングパートナーズが着実に業績を伸ばし、グループ全体でのコンサルティング業務は着実に成長

■ 役務取引等利益

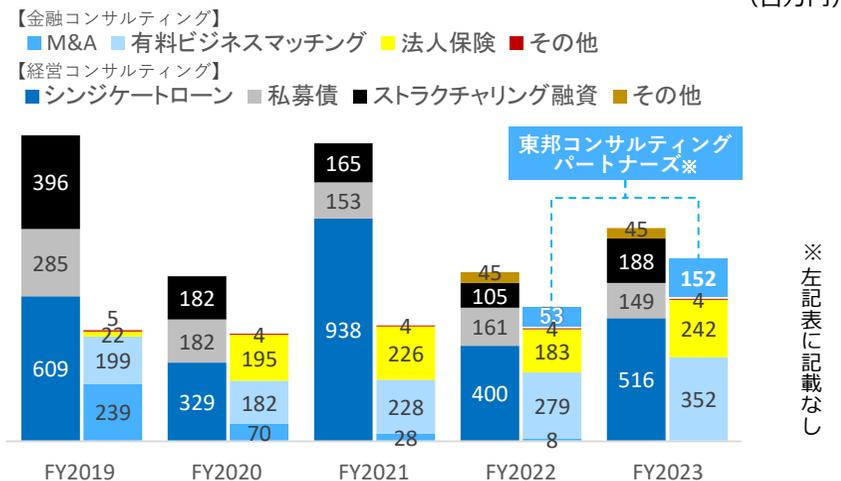
	(億円)		
	22年度 通期	23年度 通期	前期比
役務取引等利益	70	71	+ 1
預かり資産収益	21	22	+ 0
うち生命保険	10	10	△ 0
うち投資信託	8	9	+ 0
法人関連手数料	11	14	+ 3
金融コンサルティング	7	8	+ 1
経営コンサルティング	4	5	+ 1
キャッシュレス事業	6	6	△ 0
ATM手数料	3	3	△ 0
為替手数料	31	30	△ 0

※ 金融コンサルティング収益：シンジケートローン／私募債／ストラクチャリング融資等
 ※ 経営コンサルティング収益：M & A／有料ビジネスマッチング／法人保険等

■ 預かり資産収益



■ 法人関連手数料

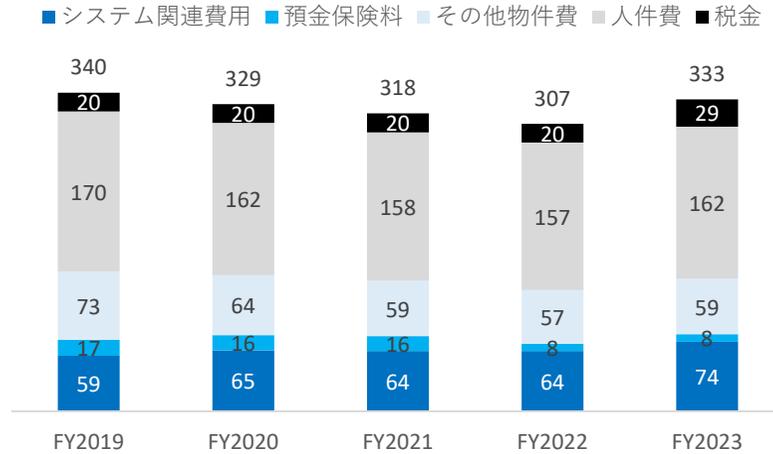


※左記表に記載なし

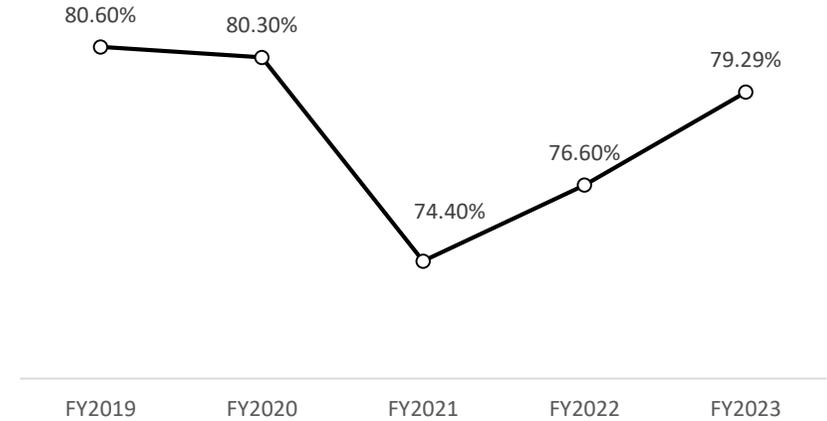
- 経費は、TSUBASA関連が21億円、人件費が4億円増加したことにより、前期比25億円の増加
- コア業務粗利益は前期比18億円増加したものの、経費増加分を賄いきれず、コアOHRは79%台まで上昇

■ 経費

(億円)

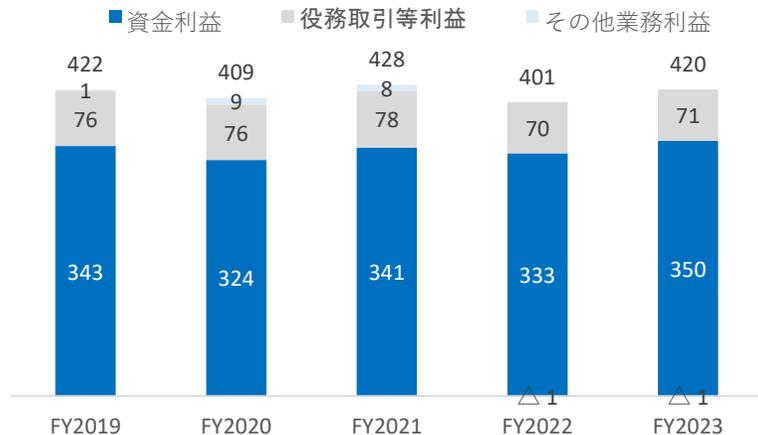


■ コアOHR



■ コア業務粗利益

(億円)



■ 経費の主な増減要因

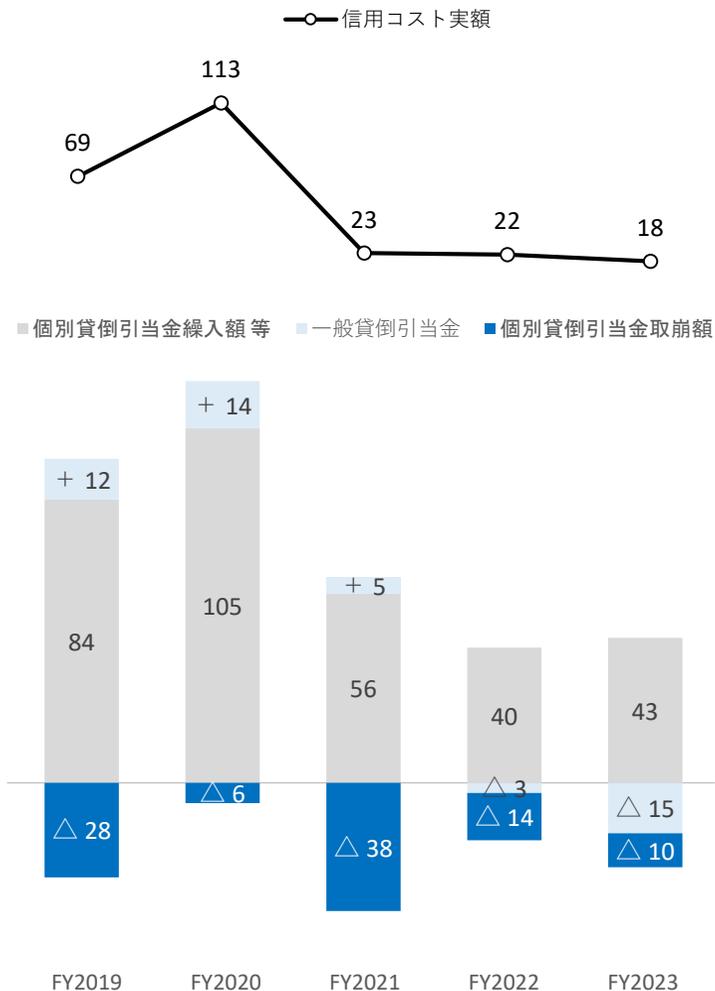
(億円)

	前年度比	要因
TSUBASA関連	+21	システムコスト+9、減価償却費+3、消費税+8、人件費（時間外等）+1
人件費	+4	賃上げ等+4
合計	+25	

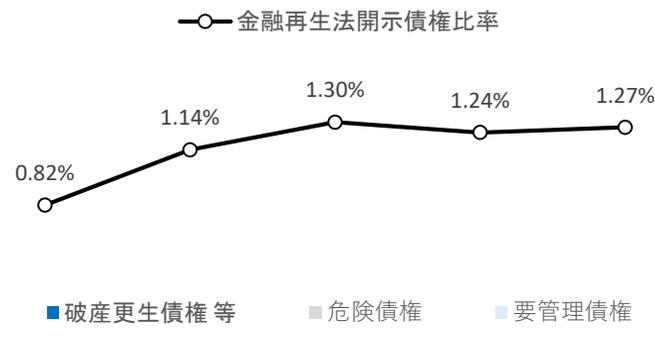
- 信用コスト（△）は、個別貸倒引当金繰入等43億円（前期比+3億円）、個別貸倒引当金取崩△10億円（前期比+4億円）となったものの、一般貸倒引当金繰入が15億円減少（前期比△11億円）したことにより、18億円計上（前期比△4億円）
- 金融再生法開示債権については、要管理債権、破産更生債権等は減少したものの、危険債権が292億円（前期比+39億円）となったことにより増加し、金融再生法開示債権比率は上昇するが、1.27%と低位で推移

■ 信用コスト

(億円)



■ 金融再生法開示債権



(億円)

自己資本比率(連結・単体)

- 自己資本比率は、連結9.83%、単体9.35%（バーゼルⅢ国内基準）
- 2024年3月期より、信用リスク計測手法を「標準的手法（SA）※」から「基礎的内部格付手法（FIRB）※」に変更するとともにバーゼルⅢ最終化を適用
- FIRBへの移行により、信用リスク管理および自己資本管理を高度化し、経営の健全性確保および収益向上を図り、地域経済の発展に貢献するための円滑な金融仲介機能を強化

■ 自己資本比率

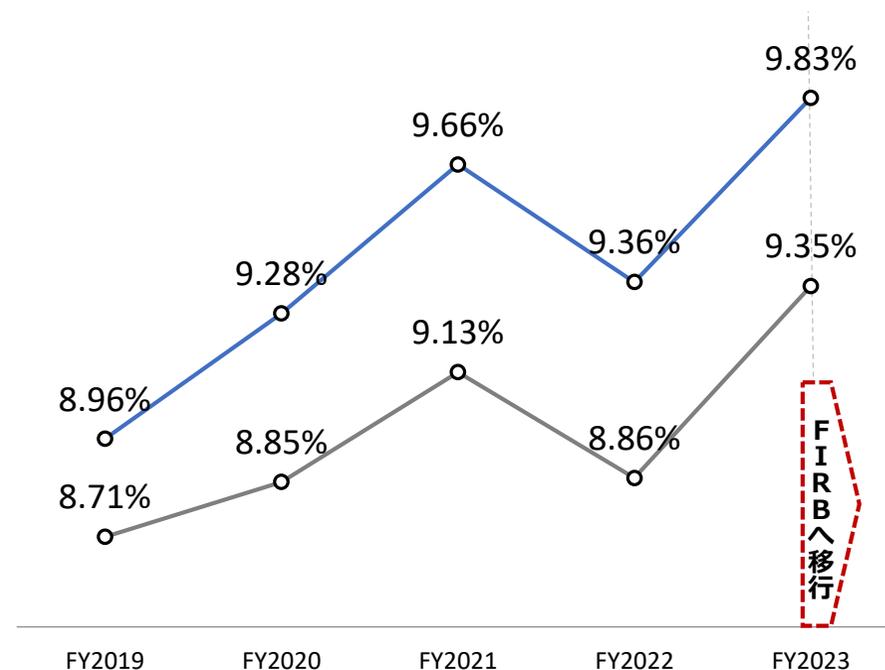
(億円)

連 結	22年度	23年度	
	通期	通期	増減
自己資本 (A)	1,892	1,827	△ 64
総資産額等 (リスクアセット) (B)	20,210	18,592	△ 1,618
自己資本比率 (A/B)	9.36%	9.83%	0.47%

(億円)

単 体	22年度	23年度	
	通期	通期	増減
自己資本 (A)	1,787	1,720	△ 66
総資産額等 (リスクアセット) (B)	20,152	18,395	△ 1,757
自己資本比率 (A/B)	8.86%	9.35%	0.49%

—○— 連結 —○— 単体



- ※ 標準的手法：SA (Standard Approach)
- ※ 基礎的内部格付手法：FIRB (Foundation Internal Ratings Based Approach)
- ※ FIRBは、銀行内部の信用格付を用いて貸出資産等の信用リスクを計測し、より適切に「自己資本比率」に反映させる手法

2024年度業績予想(単体)

- 2024年度は、人的資本投資を一層進めるとともにバンキング戦略や野村証券との提携準備等の成長投資を積極的に展開していくことで経費が大幅に増加
- 一方、事業性貸出における平残増加トレンド維持・利回り向上等による貸出金利息の増加と、円建債券を中心とした着実な残高の積上げにより資金利益は大幅に伸張し、コア業務純益は前年度と同水準（88億円）を確保する見通し

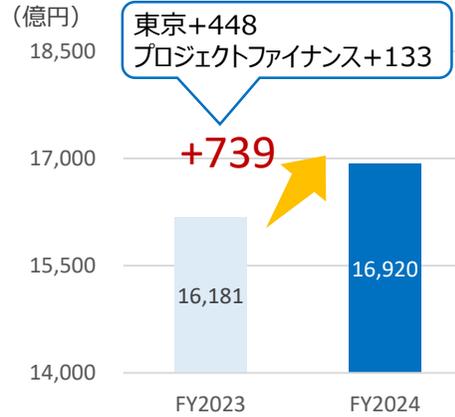
■ 単体

(億円)

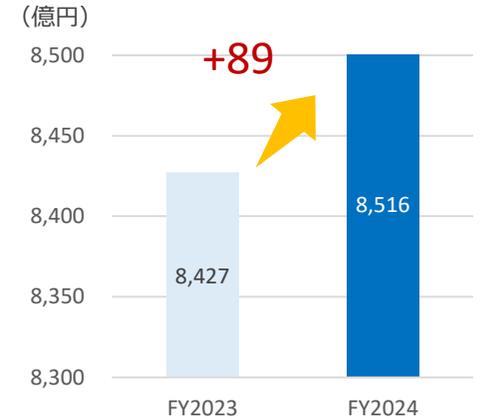
	23年度 実績	24年度 計画	前期比
経常収益	504	527	+ 23
コア業務粗利益	420	436	+ 15
資金利益	350	365	+ 14
貸出金利息	265	275	+ 9
有価証券利息配当金など	84	89	+ 5
役務取引等利益	71	75	+ 3
経費	333	348	+ 14
コア業務純益	87	88	+ 0
有価証券関係損益	4	0	△ 4
信用コスト (△)	18	19	+ 0
経常利益	79	74	△ 4
当期純利益	54	50	△ 3
顧客向けサービス業務利益※1	0	△ 2	△ 3

※1 顧客向けサービス業務利益
預貸金利益（貸出平残×預貸金利回り差）+ 役務取引等利益 - 営業経費（経費+退職給付関連費用）

■ 事業性貸出平残 ※2



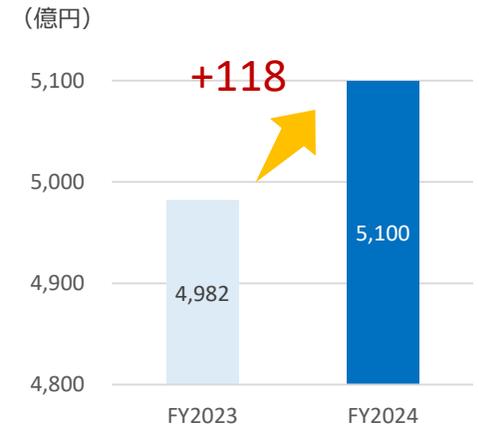
■ 個人ローン平残 ※2



■ 有価証券平残 ※2



■ 預かり資産残高



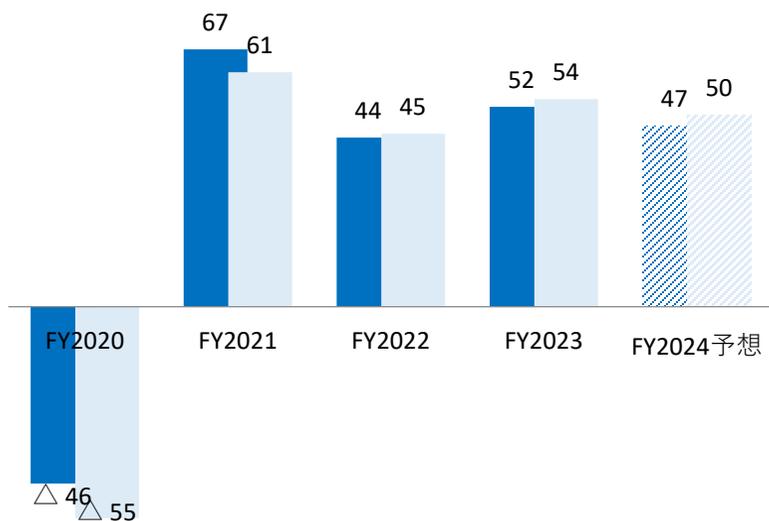
※2 平均残高の略（日々の残高合計を対象日数で除したもの）

- 2023年度期末配当は、業績内容を総合的に勘案し、当初の予定通り3.5円（年間7.0円）を予定
- 2024年度配当予想は、成長投資による経費負担の増加により当期純利益ベースで減益計画となるものの、成長戦略は着実に進展していることから、株主還元方針を踏まえ年間7.0円を予定
- また、機動的な資本政策の遂行による資本効率の向上を通じて、株主の皆さまへの利益還元を図ることを目的に、2024年5月14日開催の取締役会において、取得価額の総額10億円を上限とした自己株式取得の実施を決定（取得期間：2024年5月15日～2024年6月21日）

■ 当期純利益

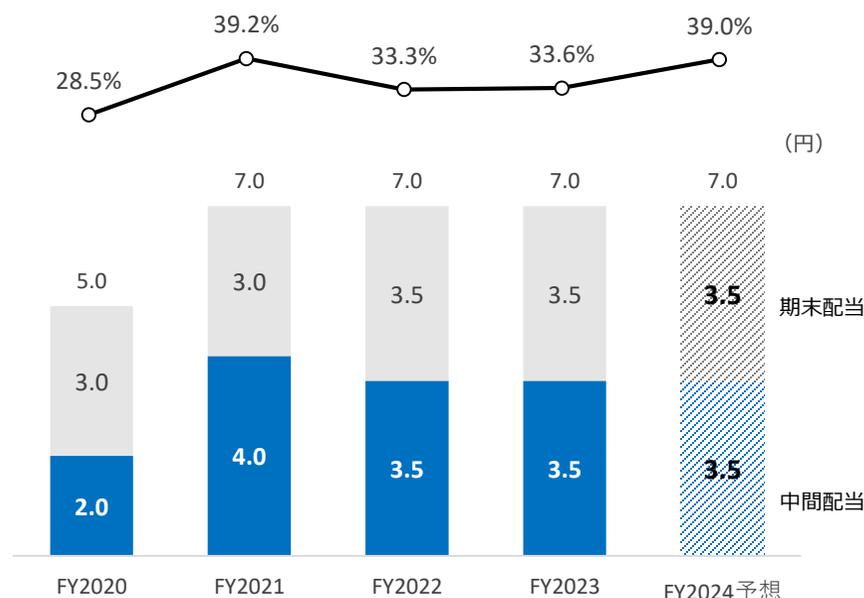
(億円)

■ 連結 ■ 単体



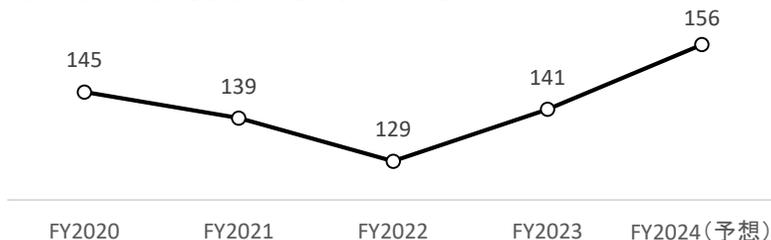
■ 株主還元

○ 配当性向(連結)



<参考> 物件費 (単体) の推移

(億円)



株主還元方針

当行は、銀行業務の公共性に鑑み、内部留保の充実による健全性確保を基本に経営に取組んでまいります。
それを前提といたうで、安定配当6円を基本とし、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向30%を目安に、業績の成果に応じて弾力的に株主の皆さまへの利益還元に努めてまいります。

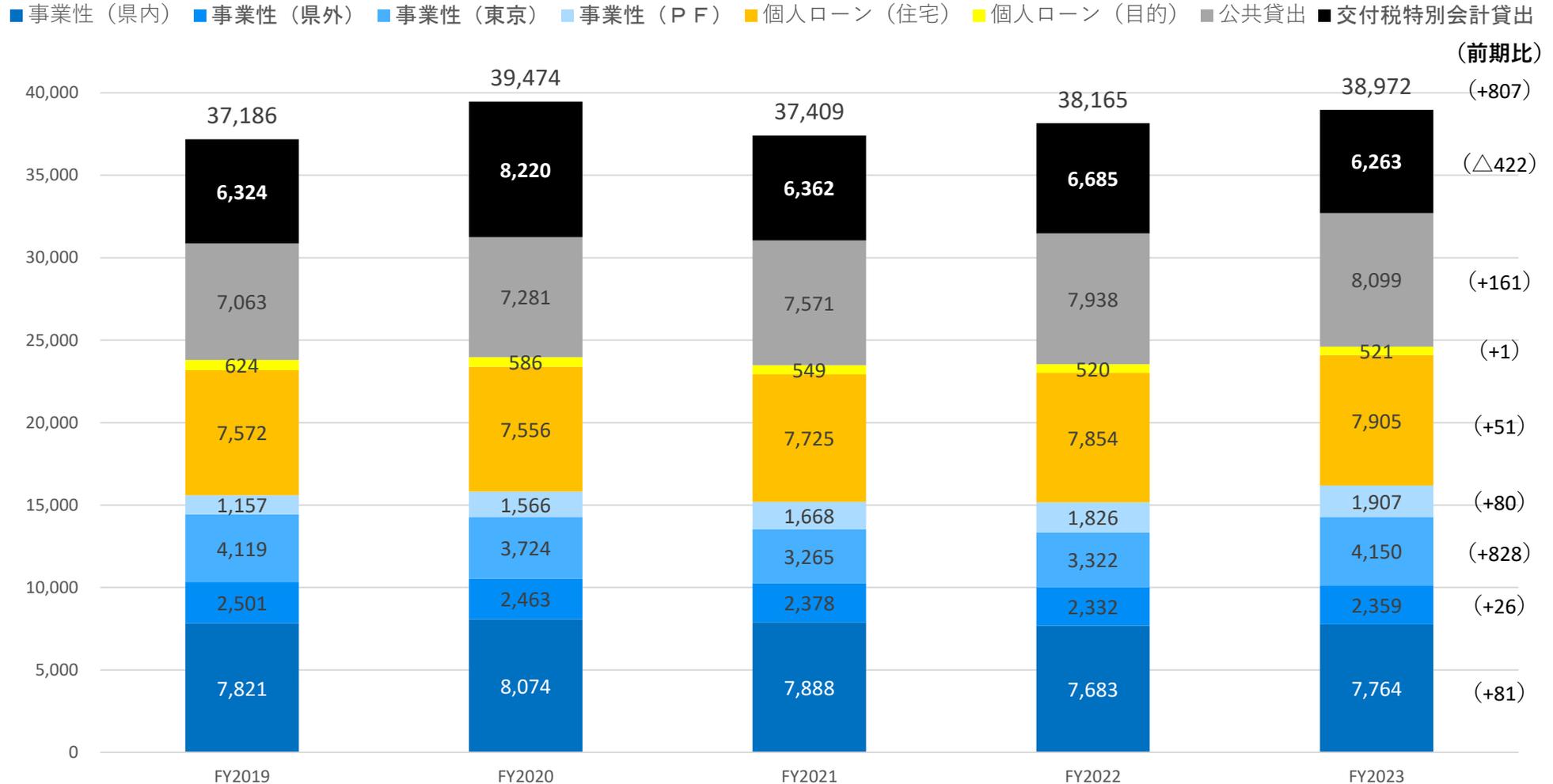
主要勘定

(総預かり資産残高・貸出金残高・有価証券残高)

- 貸出金残高(平残)は3兆8,972億円(前期比+807億円)
- 県内における事業性貸出が増加したことに加え、東京における事業性貸出金残高を積上げ、公共貸出も福島県中心に残高が増加

■ 貸出金残高(平残)

(億円)

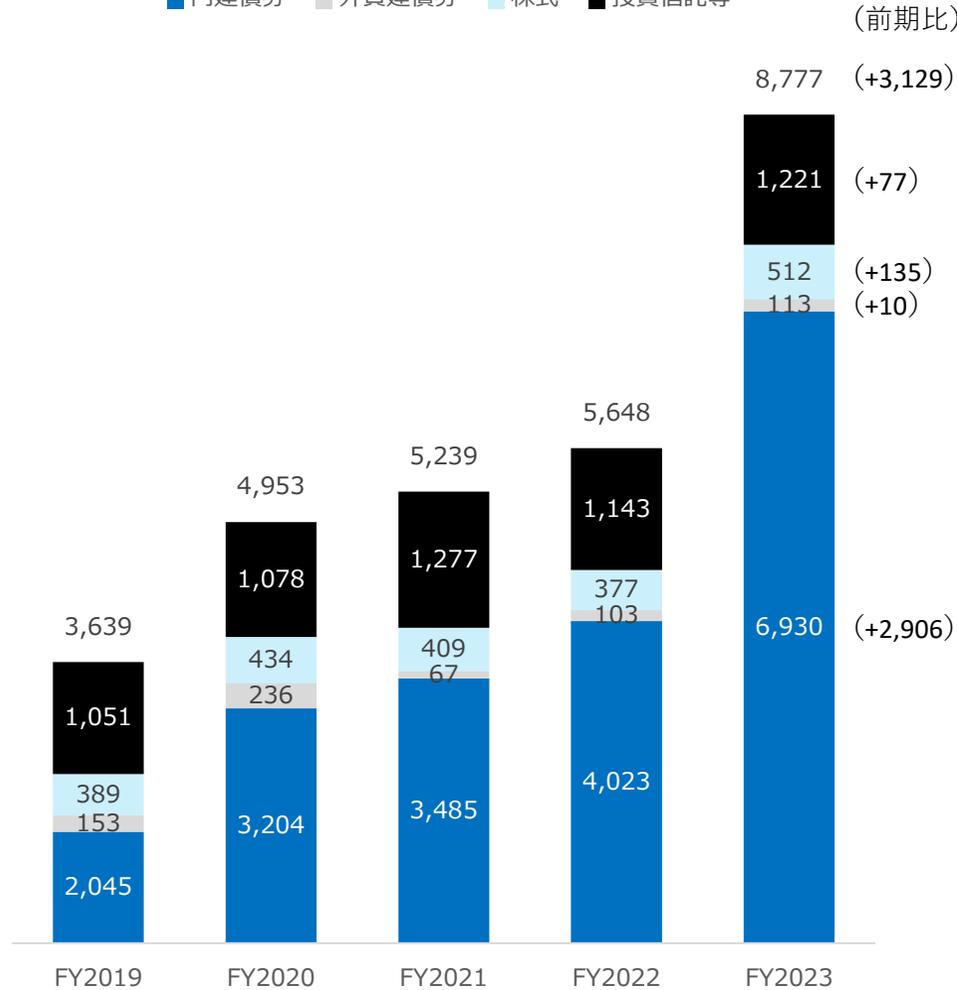


- 緩やかに金利上昇するなか、2～5年ゾーンの円建債券を中心に残高を積上げ、有価証券残高は前年度比+3,129億円
- また、前期に評価損益の回復見込みのない投資信託や外債を処理し、ポートフォリオの入替を着実に進めたことにより、評価損益は大幅に改善

■ 有価証券残高

(億円)

■ 円建債券 ■ 外貨建債券 ■ 株式 ■ 投資信託等

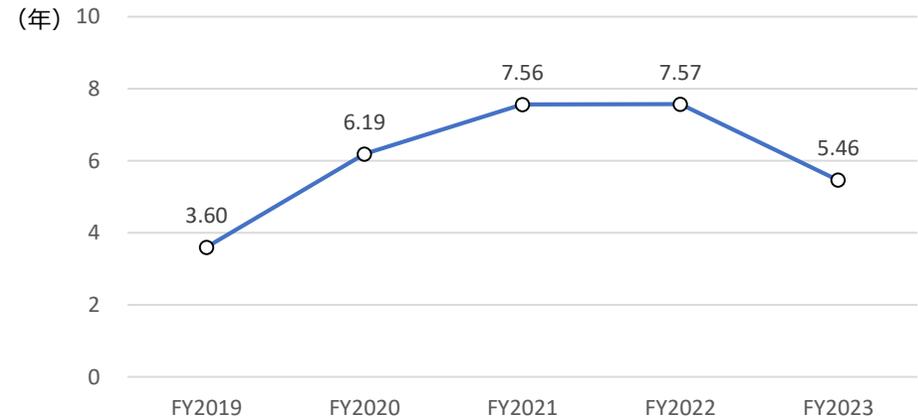


■ 評価損益

(億円)

	2023年3月末		2024年3月末	
	時価	評価損益	時価	評価損益
投資信託等	1,143	△ 41	1,221	△ 12
株式	377	94	512	238
外貨建債券	103	△ 10	113	△ 16
円建債券	4,023	△ 74	6,930	△ 127
合計	5,648	△ 31	8,777	82

■ 円建債券平均残存年数



新長期経営計画「TX PLAN 2030」

- 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、預かり資産営業等の一部課題が残る結果であり、「進化のステージ」ではこれら課題に対し重点的に取組んでいく

基本方針への取組み

I. 地域・お客さまが輝く (地域・お客さまへの恩返し)

◆幅広いコンサルティングサービスの高度化

〔新たなコンサルティングの探索〕

〔既存コンサルティングを深化〕

新規コンサル業務

(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

とうほう地域
総研の伴走型
経営コンサル

II. 従業員が輝く (成長と活力)

◆自律・成長・挑戦を目的とした人事制度改訂・ 多様な働き方改革

キャリア
申告制度

賃上げ・
初任給引上

コンピテンシー評価
360度評価

リファラル
採用

III. 当行が輝く (持続可能な経営体質)

◆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

2040年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による
環境省との連携事業

コーポレートガバナンス高度化
(プライム市場移行)

TUBASA基幹系システム移行完了
(店頭タブレット・個人ポータル導入決定)

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 (23年8月)

計数目標面

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

資金利益

2023年度 (中計目標比)

事業性貸出：残高ピーク更新・利回り上向き、計画達成も県内貸出が課題
個人ローン：Web対応が遅れフリーローンの目標残高未達
有価証券：利息配当金が順調に伸びる一方、PEファンド出口案件減少

役務取引等利益

預かり資産：FD高度化、投資信託・信託関連の計画比下振れ
法人関連手数料：金融コンサルを中心に件数が伸び悩み

有価証券関係損益・信用コスト

有価証券関係損益：2022年度は将来の安定収益確保に向け損失処理を実施したが、2023年度は計画通り
信用コスト：コロナ禍や原材料高等の影響で信用コスト増加も、伴走支援に努め個別貸倒引当金取崩額は相応の水準を確保

「変革のステージ」から「進化のステージ」へ

営業体制の変革・
重点分野への再配置

サステナブルファイナンスを
通じた共創

総合コンサル体制による
新産業創出・産業育成

デジタル戦略
(店頭・非対面強化)

アライアンス戦略
(高付加価値サービス)

信用リスク管理高度化
(FIRBへの移行)

TOHO BANK 経営理念体系



すべてを地域のために

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

地域社会に貢献する会社へ ～金融サービスの枠を超えて～

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し、ふくしまの成長のために汗を流します。

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。

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。

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共に未来を見据えます。

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。

- 当行は、東日本大震災からの復興への決意として制定したコーポレートメッセージ「すべてを地域のために」を「パーパス」ととらえ、「地域社会に貢献する会社へ～金融サービスの枠を超えて～」を目指すべきビジョンと決めました。
- これらの「パーパス」・「ビジョン」を実現するために果たすべき使命として、「サステナビリティ宣言」における「5つのマテリアリティ」（重要課題）に取り組んでまいります。そして、役職員全員が持つ共通の行動指針・価値観である5つの「バリューズ」に基づき、地域・お客さまのために汗を流します。
- これら経営理念を実現するための計画として、長期経営計画「TX PLAN 2030」を策定しました。

- ◆ 新たな長期経営計画の名称を「TX PLAN 2030」(TOHO TRANSFORMATION (X) PLAN 2030) と決めました (呼称: ティー エックス プラン ニーマルサンマル)
- ◆ 現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
- ◆ 「地域社会貢献」=「地域・お客さまとの価値共創」であるとの考えのもと、6年間の長期経営計画をスタートします



- ✓ 人を表すピクトグラムは「東邦のT」を、交わる斜めの線が「変革のX」を表す
- ✓ 黄・ピンク・緑の線は、「変革」・「進化」・「共創」のステージを駆け上がるイメージを描く
- ✓ 5色のカラーリングは、当行のコーポレートカラーであり、多様性の尊重を意味する

- ころ潤すふくしまの果てしなく広がる澄んだ空と、透き通った海や湖、河川の色
- ころやすらぐふくしまの、緑につつまれた美しく豊かな自然の色
- ころやさしいふくしまの、歴史と伝統を誇る文化と豊かでしあわせな実りある暮らしの色
- ふくしまに育まれてきた人々の情熱にあふれたいきいきとしたころの色
- 未来へ向けたさらなる飛躍への活気に満ちたころの色

長期経営計画名称
「TX 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)

経営理念(抜粋)

ミッション
(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 3.DX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

ビジョン

地域社会に貢献する会社へ
～金融サービスの枠を超えて～

2030年達成

長期経営計画

TX PLAN 2030

進化のステージ (2024.4~2027.3)

共創のステージ (2027.4~2030.3)

GOAL①

お客さま1社1社の事業価値向上

GOAL②

お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり

〔2026年度計画〕コア業務純益115億円／連結ROE3.0%／コアOHR77.0%

〔2029年度(最終年度)計画〕コア業務純益185億円／連結ROE5.0%／コアOHR67.0%

基本方針

I

地域・お客さまとの
価値共創

法人コンサルティング

個人コンサルティング

地域経済の持続的成長を達成する10 TARGETS

①人材不足への対応

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

②脱炭素促進支援

⑤事業性評価・有益情報提供

⑦ライフイベント・
サポート(ローン)

⑧資産形成・運用

⑨相続・信託

⑩金融リテラシー向上(金融教室)

⑥キャッシュレス(決済)

II

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

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)

人財育成

DE&I

人財流動化への対応

Well-being

ガバナンス

基本方針 I

地域・お客さまとの価値共創

- 地域社会の持続可能性を高める10 TARGETSを設定
- 10 TARGETSに取組み、地域・お客さまと新たな価値を共創することで、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

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の最重要課題。「人材紹介」はお客さまアンケートにおいても金融機関から受けたいサービスの上位であり、人材ビジネスの充実が必要。また、IT化による省力化にも注力。

② 脱炭素促進支援

地球温暖化への対応として、脱炭素化への取組みは企業の重要課題であり、新たなビジネスチャンス。サプライチェーンから排除されるリスクも想定されるほか、当行のScope 3への対策としても更に取組みを強化。

③ 金融コンサルティング

事業性融資は第1成長ドライバーとして当行の収益の柱。お客さまが銀行に最も期待する役割は資金供給機能。多様な調達手法をよりスピーディに提供するため、金融コンサルティングの高度化に取組む。

④ 創業・成長・経営支援

地域経済の活性化のためには、地域でイノベーションを創出すべく新たな取組みが必要。金融仲介機能を発揮することで企業の成長を支えるとともに、経営改善支援・事業再生支援に取組むことが地域金融機関の使命。

⑤ 事業性評価・有益情報提供

金融庁アンケートにおいて企業が受けたいサービスの第1位は「各種支援制度の紹介や申請の支援（補助金に関する情報提供）」。業界動向に関する情報のニーズも高い。お客さまに必要な情報をタイムリーに提供できる体制構築が必要。

⑥ キャッシュレス

政府は2025年6月までにキャッシュレス比率4割程度を目指す。キャッシュレス決済は消費者の利便性向上だけでなく、現金決済に係るインフラコスト削減、業務効率化や人手不足の対応としても有効であり、法人・個人に対して普及を促進していく。

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対応し、お客さまのゆたかな暮らしづくりをサポート。また、消費活動を通じ地域経済の活性化にもつながる。

⑧ 資産形成・運用（預かり資産）

政府は「資産所得倍増プラン」において「貯蓄から投資」に向けたさまざまな施策を打ち出し、成長と資産所得の好循環の実現を目指している。お客さまのゆたかな暮らしづくりの実現に向け、個人コンサルティングの高度化に取組む。

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ニーズは高まっている。専門性に磨きをかけ、お客さまの想いの実現に向け、価値あるソリューションを提供していく。

⑩ 金融リテラシー向上

「人生百年時代」を生きる上で、金融経済教育の普及は非常に重要。当行は、将来の顧客基盤となる子どもたちへの金融教室や、若年層～高齢層にかけて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く。

地域社会の持続可能性を高める10 TARGETS ②

- 成長マーケットを創出する10項目のTARGETSに取組み、2つのGOALS達成を目指す
- 地域社会（法人・個人）のバランスシートを拡大し、利益を循環させることでお客さまとの価値共創を実現する

〔法人〕 GOAL① お客さま1社1社の事業価値向上 〔個人〕 GOAL② お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり



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 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 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

ドライビングフォース

※ドライビングフォース：計画全体を牽引する力

①サステナブルファイナンス

②グループ総合コンサルティング体制

③アライアンスによる預かり資産業務高度化

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組み、福島県の持続的な成長に貢献

TX PLAN 2030

抱える課題
福島県が

- 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

1.5兆円

地域経済
の発展

サステナブル
ファイナンス

収益拡大

地域経済の発展と当行の成長を支える
“ドライビングフォース”

環境分野 1兆2,000億円

拡大



社会分野 3,000億円

New



福島県の持続的成長

- ・豊かな自然環境の創出
- ・新たな産業創出
- ・相双復興
- ・円滑な事業承継
- ・少子高齢化への対応
- ・サプライチェーンのサステナビリティ向上
- ・生産性の向上
- ・社会インフラの充実
- ・伝統産業の発展

お客さまと価値を共創する
“グループ総合コンサルティング体制”

お客さまの
経営課題を解決

福島県の
産業創出・産業育成

東邦銀行

当行グループにおける法人コンサルティング業務の企画・管理機能

金融コンサルティング

経営コンサルティング

東邦リース

連携

東邦カード
東邦クレジットサービス

連携

東邦コンサルティング
パートナーズ
(TCP)

連携

とうほう
地域総合研究所

連携

東邦情報システム
(TIS)

脱炭素・省エネ支援

キャッシュレス化支援

事業価値向上

生産性向上

リース
ファンドGP

連携

加盟店業務
法人カード発行

総合コンサルティング

<経営コンサル>
事業承継・M&A
人材紹介／経営支援
事業計画／人事制度
補助金申請

<リサーチ事業>
シンクタンク
情報提供

連携

総合IT事業

ITコンサル

連携

脱炭素コンソーシアム

専門家プラットフォーム

地場IT企業

ふくしまで最も信頼される「コンサルティングファーム」へ

TARGET②③

脱炭素促進支援
金融コンサルティング

TARGET⑥

キャッシュレス

TARGET④

創業・成長・経営支援

TARGET④⑤

創業・成長・経営支援
有益情報等

TARGET①

人材不足への対応

「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

銀行 営業店

新NISA

- 営業拠点・職域等を通じたより多くの方への資産形成サポート

デジタルサービス

- 資産形成層の殖やすニーズへのより便利なデジタルサービス提供

とうほう保険プラザ

- 資産形成層の備えるニーズへの平準払保険活用したトータル提案

東邦銀行×野村証券 NOMURA

金融商品仲介業務における包括的業務提携(基本合意)

東邦銀行グループの強み

- ・地域・お客さまとの強いつながり
- ・蓄積した地域の情報
- ・地域における充実した店舗網

※2023年8月30日 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
2024年度中の最終契約締結を目指し協議継続中

野村証券の強み

- ・金融商品取引に関するノウハウ
- ・多種多様な商品サービスラインナップ
- ・豊富な情報やコンサルティングツール

保険業務

- ◆ 保障・年金・介護ニーズ等へのコンサルティング高度化

法人資金運用

- ◆ 多様な資金運用ニーズ等へのコンサルティング高度化

信託業務

- 大切なご家族へ資産を引継ぐ、資産承継・相続コンサルティング

遺言信託

暦年贈与型信託

遺言代用信託

家族のきずな信託

遺産整理業務

お客さまへの提供価値

総合人材コンサルティングを通じた、多様な人材の採用と
人材スキルアップ、地域企業の魅力・生産性の向上

地域貢献 KPI

人材紹介・ITコンサル提案件数
6年間累計 3,200件

地域の持続的な成長・発展



お客さまへの提供価値

脱炭素経営に関する伴走支援
を通じた企業価値向上

地域貢献 KPI

- A. 温室効果ガス排出量算定済お客さま数 **6年間累計2,100先**
- B. 温室効果ガス排出量削減計画作成済お客さま数 **6年間累計1,000先**

- ◆ 異常気象による自然災害が発生し気候変動対応への重要性が高まる中、国および福島県では2050年までのカーボンニュートラルを宣言
- ◆ 当行は、金融・非金融の両面から、お客さまの脱炭素経営を伴走支援し、お客さまの持続的発展に貢献

背景	地球温暖化による気候変動問題	お客さまのリスク・機会
背景	パリ協定（2015）：1.5℃目標制定	サプライチェーンからの脱炭素化の要請、受注条件、上場企業のスコープ3 開示義務化
	日本（2020）：2050年CN宣言	カーボンプライシングの導入（炭素税、排出量取引制度、省エネ法規制等）
	福島県（2021）：2050年CN宣言	グリーン成長戦略（10年間で官民にて150兆円超の投資）



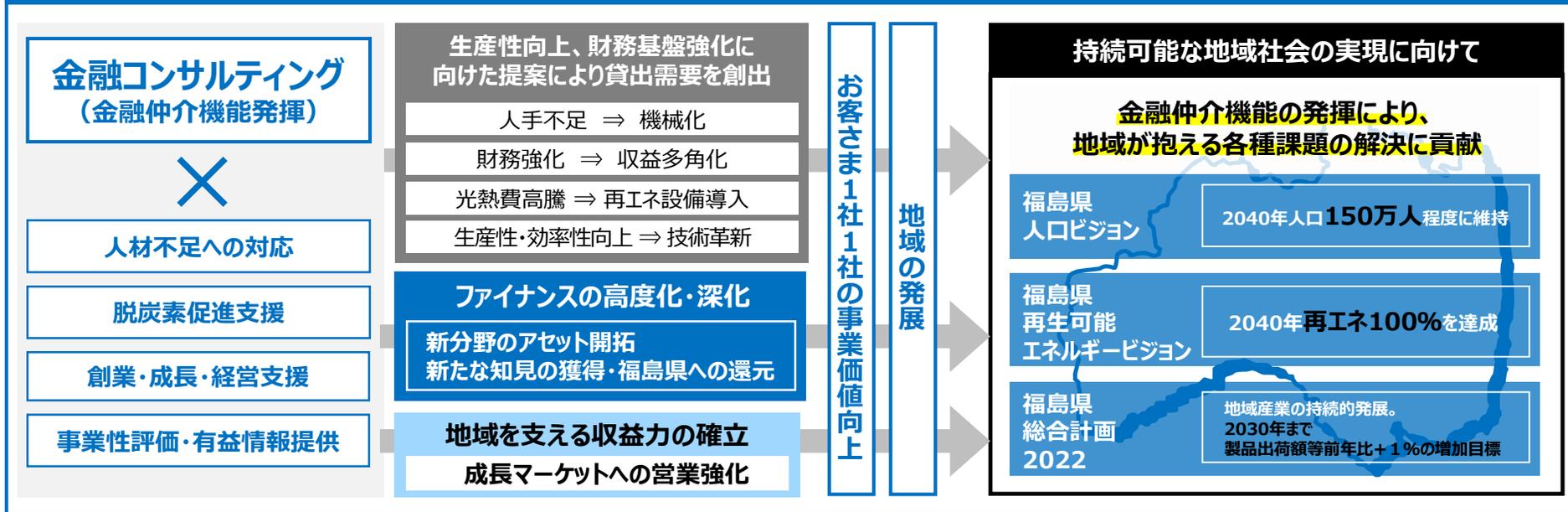
お客さまへの提供価値

お客さま1社1社の事業価値向上、地域の発展に向けた金融仲介機能の発揮

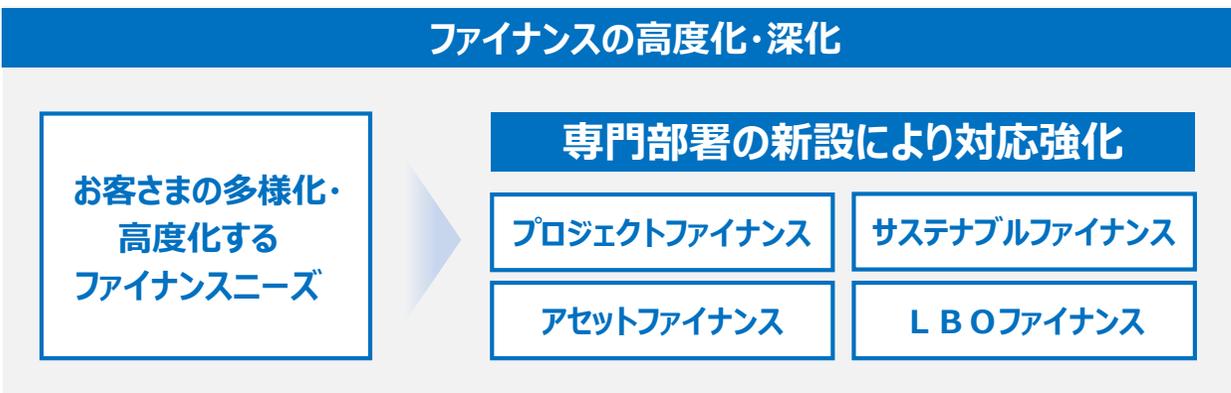
地域貢献 KPI

2029年度
事業性貸出平残 1.8兆円

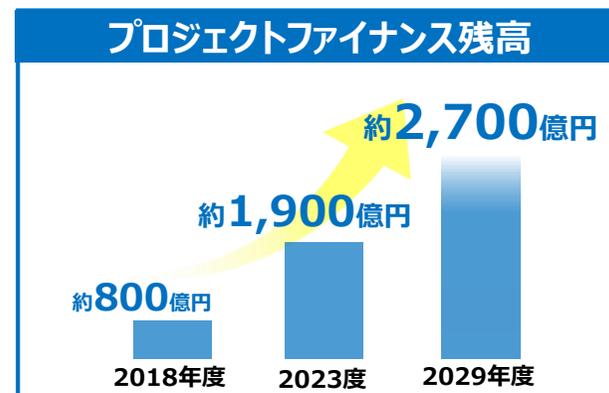
持続可能な地域社会の実現と地域を支える収益力の両立への挑戦



ファイナンスの高度化・深化



プロジェクトファイナンス残高

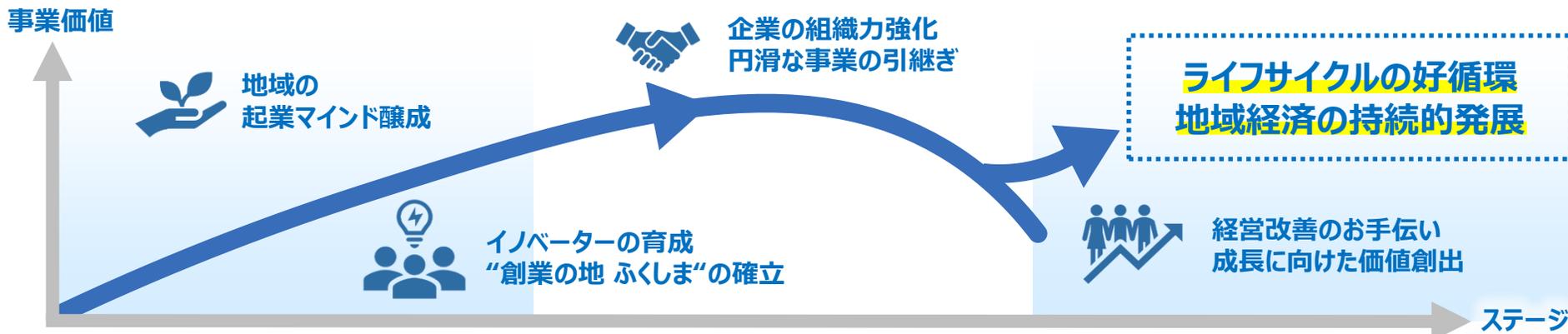


お客さまへの提供価値

企業ステージごとのお客さまニーズに応じた経営サポート
ライフサイクルの好循環による企業・地域経済の持続的発展

地域貢献 KPI

創業、事業承継、M&A、経営支援
相談件数 **6年間累計10,700件**



「創業の地 ふくしま」の確立

- 起業家同士の繋がり強化
- 創業サイクル（好循環）を創出



創業支援件数累計**5,000件**

地域企業の永続・成長

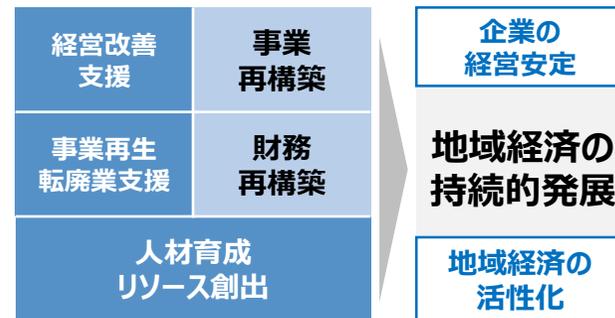
- 地域企業の事業継続・雇用維持を後押し
- 次世代に繋がる成長戦略をサポート



相談件数累計**5,400件**

事業者と地域経済の活力向上

- 計画策定を通じた事業・財務再構築を支援
- 経営支援人材を育成し、地域経済の持続的発展に貢献



支援件数累計**300件**

お客さまへの提供価値

事業性評価と有益情報提供を通じてお客さまの真の経営課題抽出し、課題解決に資するより高度なソリューションを提供

地域貢献 KPI

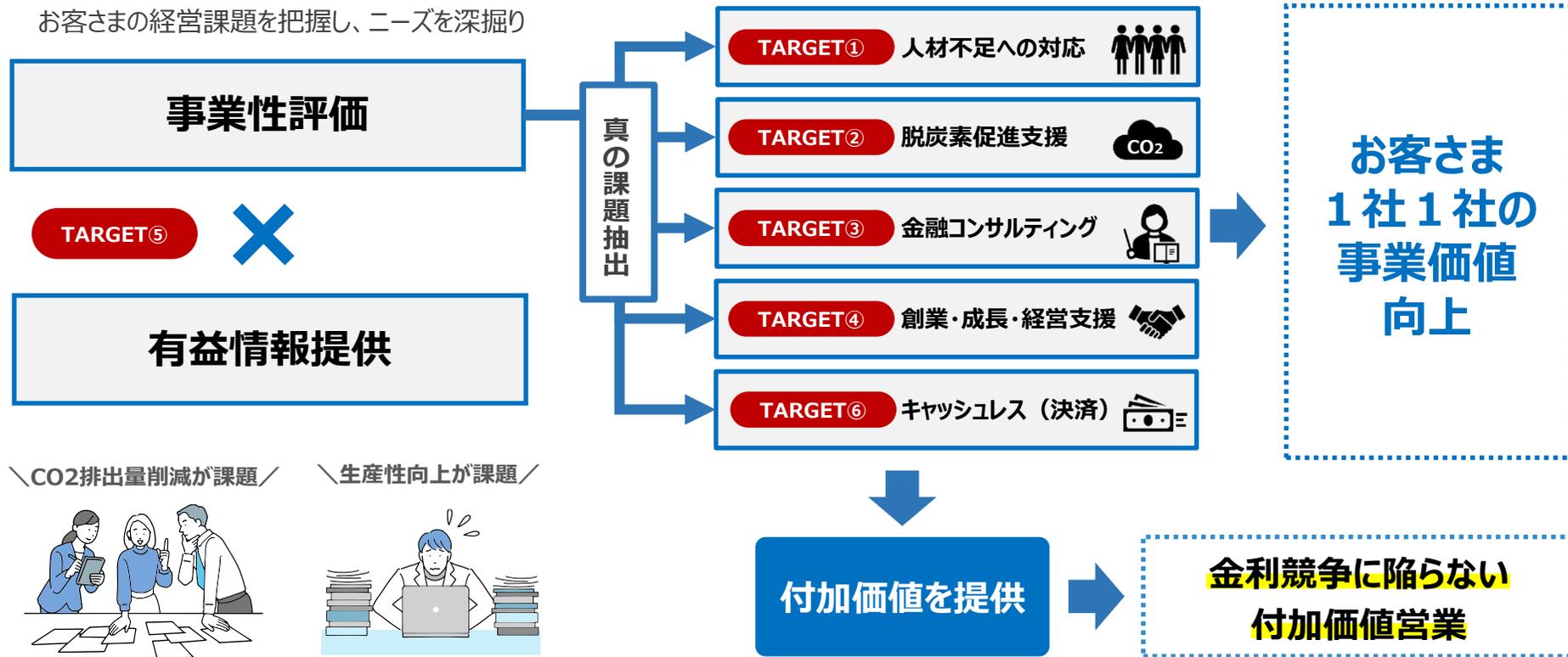
事業性評価実施件数
6年間累計 5,000件

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



◆ 新たな「事業性評価」と「有益情報提供」の仕組みの構築により属人的なスキルへの依存から脱却し、お客さまの経営課題を把握し、ニーズを深掘り

◆ 事業性評価により潜在ニーズを捉えたグループ総合ソリューションを展開



お客さまへの提供価値

キャッシュレスサービスを通じたお客さまへの利便性提供により、地域経済（社会課題の解決）に貢献

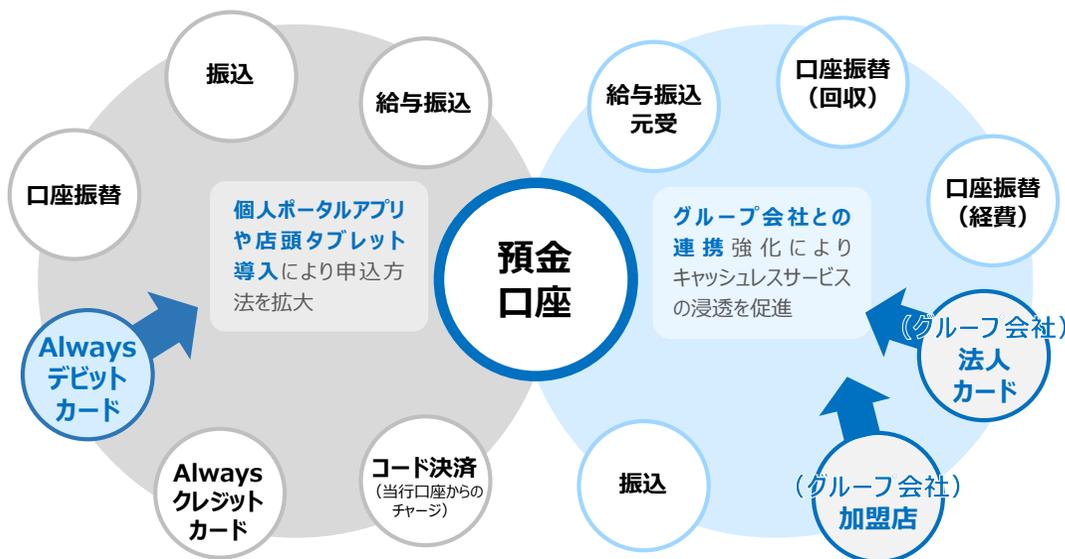
地域貢献 KPI

2029年度
カード決済額 940億円（グループ合算1,165億円）

- ① 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。当行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
- ② 個人のお客さま → デビットカードをキャッシュレス体験の入口商品に位置付け、**キャッシュレスの利便性を実感**
- ③ 法人のお客さま → 法人カード導入や加盟店加入を通じて、**業務効率化・人材不足解消等の課題を解決**

【当行グループキャッシュレス関連サービス】

ご提供キャッシュレス関連サービス



【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	残高からの即時決済（預金の範囲内）	
チャージ不要	タッチ決済	原則全員発行（与信審査なし）
ポイント還元 利用通知メール	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	

【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

※法人カード、加盟店業務は東邦カード・東邦クレジットサービスが取り扱っております。



キャッシュレスサービス提供により地域経済（社会課題の解決）へ貢献

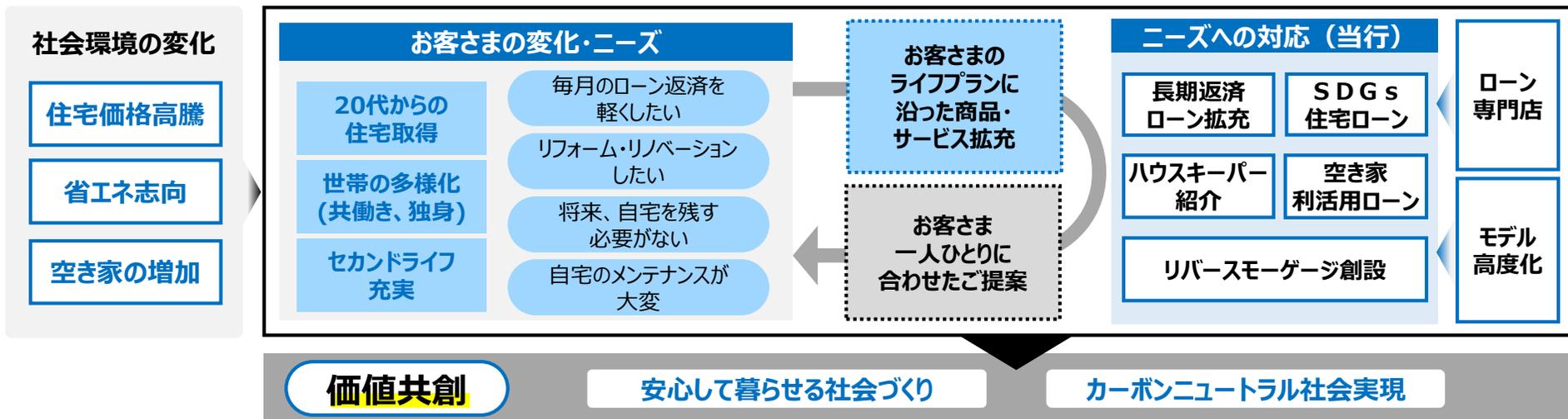
お客さまへの提供価値

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

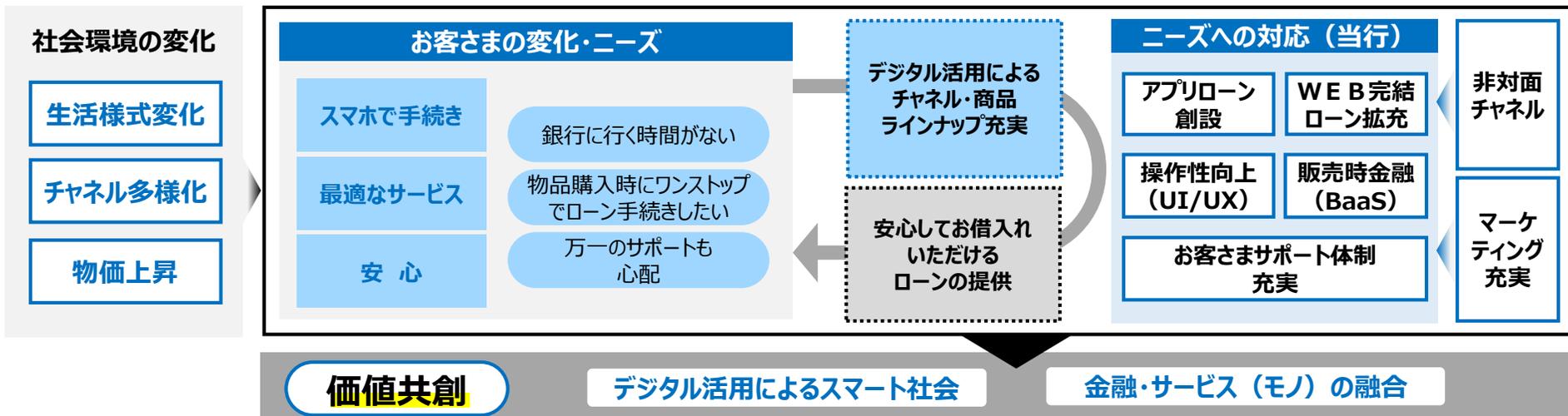
地域貢献 KPI

2029年度
住宅ローン・一般消費者ローン実行件数 12,000件

<住宅ローン>



<一般消費者ローン>



お客さまへの提供価値

- ・付加価値の高い「金融サービス」「有益情報」提供
- ・対面相談でゆとり感と充実感、デジタルで感動体験

地域貢献 KPI

2029年度
預かり資産残高 1.1兆円



「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

銀行営業店



お客さまへの提供価値

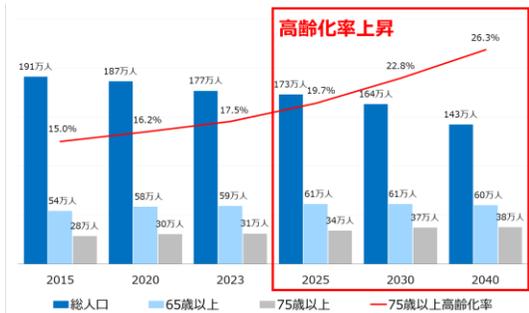
資産承継コンサルティングを通じ、お客さまのお悩みを解消することで「安心感」と「満足感」を提供

地域貢献 KPI

2029年度
遺言信託申込件数 210件

社会環境の変化

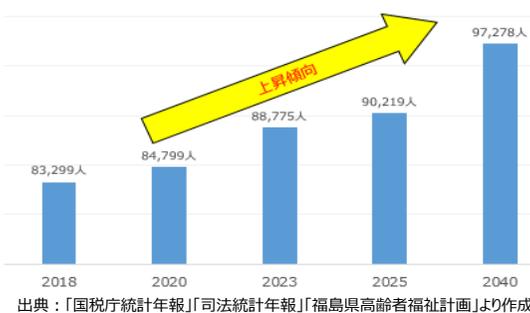
福島県の総人口と高齢者数の推移



遺産分割事件の件数・相続税贈与税課税状況



福島県要介護1～5の認定者数（推移と推計）



出典：「国税庁統計年報」「司法統計年報」「福島県高齢者福祉計画」より作成

財産を渡す方の不安

認知機能低下

配偶者の高齢化

相続手続きが煩雑

税金

争族にならないか

財産を受ける方の不安

相続手続き

介護

財産把握

税金

認知機能低下

個別相談会・相続遺言セミナー

<資産承継と次世代へのコンサルティング>

『財産を渡す方』

相続診断シミュレーションシステムやFNタブレットなどでパーソナライズした最適な資産承継プランを提供

とうほう遺言信託

とうほう遺産整理業務

とうほう遺言代用信託

とうほう家族のきずな信託

とうほう暦年贈与型信託

預かり資産・TCPなど

『財産を受取る方』

資産運用、ローン、保険など提案（車・結婚・教育・住宅など）

豊かなセカンドライフを実現

『地域・お客さまとの価値共創』

「とうほう遺言信託」ご利用のお客さまの声

自分の一生の記録である「財産」のゆくえをしっかりと決定できるのは、終活する上で大変心強いサポートだと思いました。



88歳

遺言書を作るお手伝いが本当に有りがたかったです。自分の全財産が一覧表となり、保険の見直しもできて、「大変嬉しい!」の一言です。



75歳

遺言信託を利用して、大切な家族に感謝の気持ちを伝えたいと思いました。



65歳

ペーパーレス化でお客さまのご負担軽減・資産承継コンサルティングの高度化・ソリューションの拡充

お客さまへの提供価値

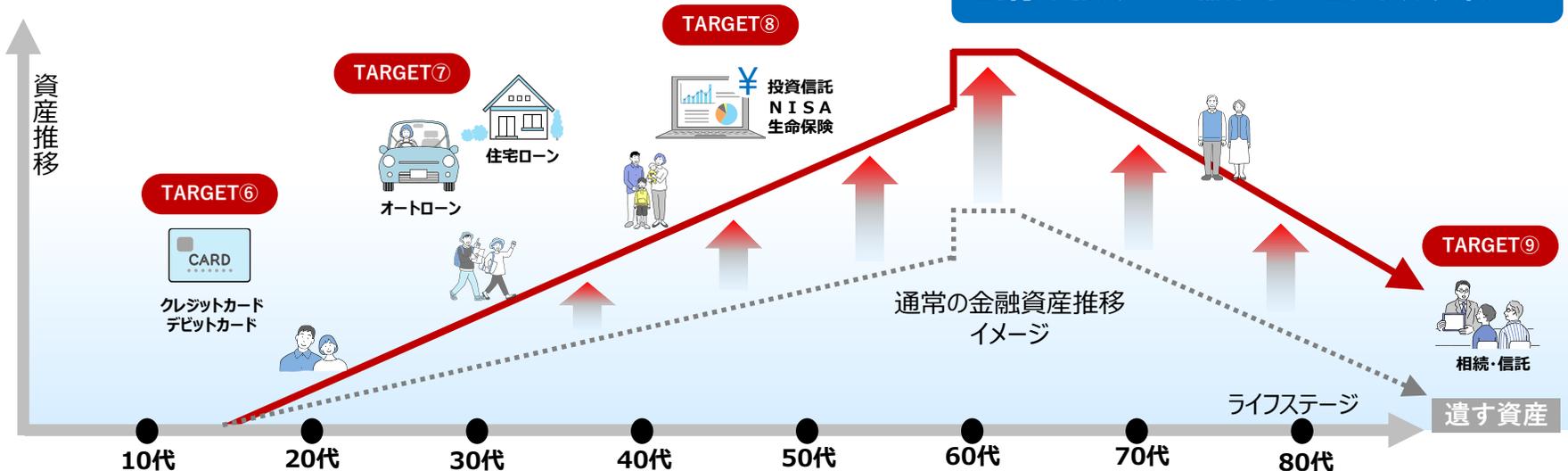
幅広い世代への金融教育の実践を通じ、お客さまのゆたかな暮らしづくりのベースとなるナレッジを共有する

地域貢献 KPI

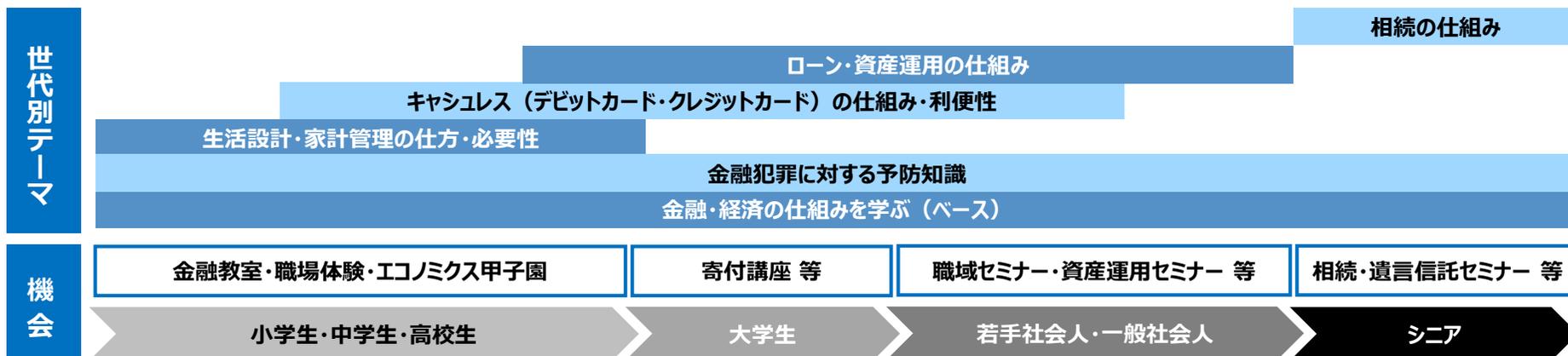
金融経済教育参加人数
6年間累計 5.4万人以上

金融リテラシー向上によるお客さまのゆたかな暮らしづくりのお手伝い

当行の強み⇒金融教育×コンサルティング



<ゆたかな暮らしづくりに向けた学びの機会の提供>



基本方針Ⅱ

当行グループの成長戦略

当行グループの成長戦略① 成長戦略の全体像



- 成長投資として、TSUBASAアライアンス^(※)によるデジタル投資、預かり資産業務の高度化を見据えた野村証券との包括的業務提携により営業体制を大きく変革
- 人的資本の充実こそが企業価値向上のベースであるとの考えのもと、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財のスキル向上と更なるモチベーション向上を図る。これらの投資を通じ収益力を強化し、計数計画を達成する
- そして、得られた収益を株主配当の充実や環境投資に還元することで、当行の更なる企業価値向上を図っていく

2029年度 計数計画	連結コア業務純益	連結当期純利益	連結コアOHR	連結ROE
	80億円台 → 185億円	50億円台 → 110億円	80% → 67%	2%台 → 5%以上

成長・環境投資

想定 **100** 億円程度

デジタル投資・営業体制変革

店頭タブレットの導入
遠隔操作システム導入
スマホアプリの導入 等

アライアンス関連投資

野村証券との包括的業務提携

環境投資

サステナブル経営（店舗・設備・車両他）

人的資本投資

想定 **35** 億円程度

地域社会に貢献できる人財の獲得・定着

全層 ベースアップ・時給アップ

若年層 初任給見直し

ベテラン層 55歳以上給与・賞与見直し

専門人財 積極的なキャリア採用

経営戦略を支える人財の育成

人財育成 研修機会の拡大・充実

株主還元

成長への投資を確実に増益に繋げ、健全性確保のうえ株主還元を充実

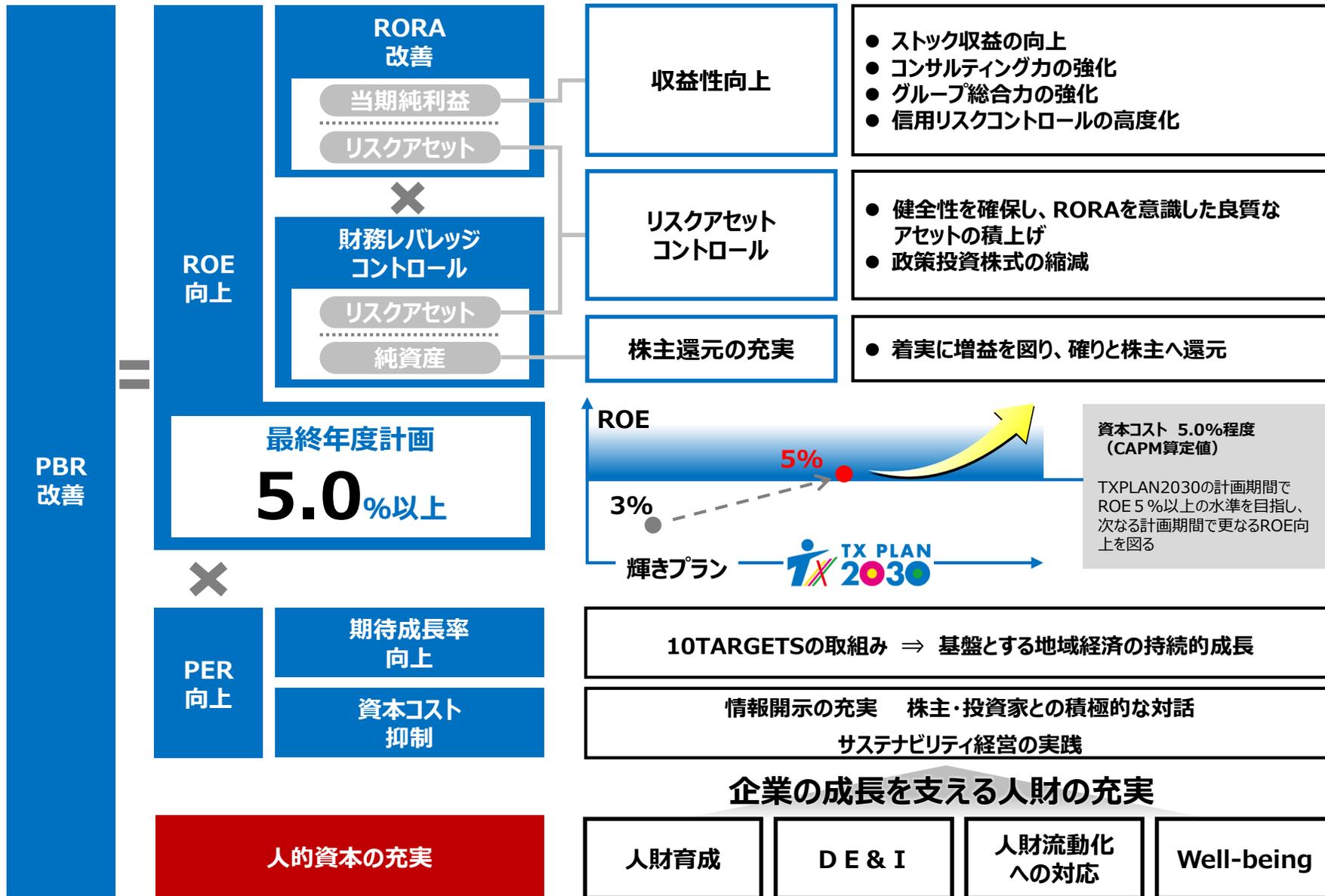
株主還元の充実

内部留保の充実による健全性確保を基本に経営に取組み

安定配当 6 円を基本とし、
配当性向 **30%** を目安に、

業績の成果に応じて弾力的に利益還元

※TSUBASAアライアンス：各都道府県のトップ地銀10行による国内最大規模の広域連携の枠組み



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）

10TARGETS

- NO. 1 人材不足への対応
- NO. 2 脱炭素支援
- NO. 3 金融コンサルティング
- NO. 4 創業・成長・経営支援
- NO. 5 事業性評価・有益情報
- NO. 6 キャッシュレス（決済）
- NO. 7 ライフイベント・サポート（ローン）
- NO. 8 資産形成・運用（預かり資産）
- NO. 9 相続・信託
- NO.10 金融リテラシー向上

2 Goals

お客さまの1社1社の事業価値向上
 売上・利益の拡大
 新たな設備の導入・成長投資
 円滑な事業承継 起業の拡大

お客さま一人ひとりの豊かな暮らしづくり
 金融資産所得の倍増
 資産（住宅・車等）の取得
 決済の利便性向上

地域（法人・個人）のB/Sを拡大

地域経済の活性化

- 経済規模の拡大
- 貸出市場の拡大
- 事業者の維持・増加
- 資産運用機運の拡大
- ローン市場の拡大
- 新たな決済市場の創出

地域と共に成長

資本コストの抑制

株主資本コスト
の抑制

サステナビリティ経営の実践

業績の不確実性の低減

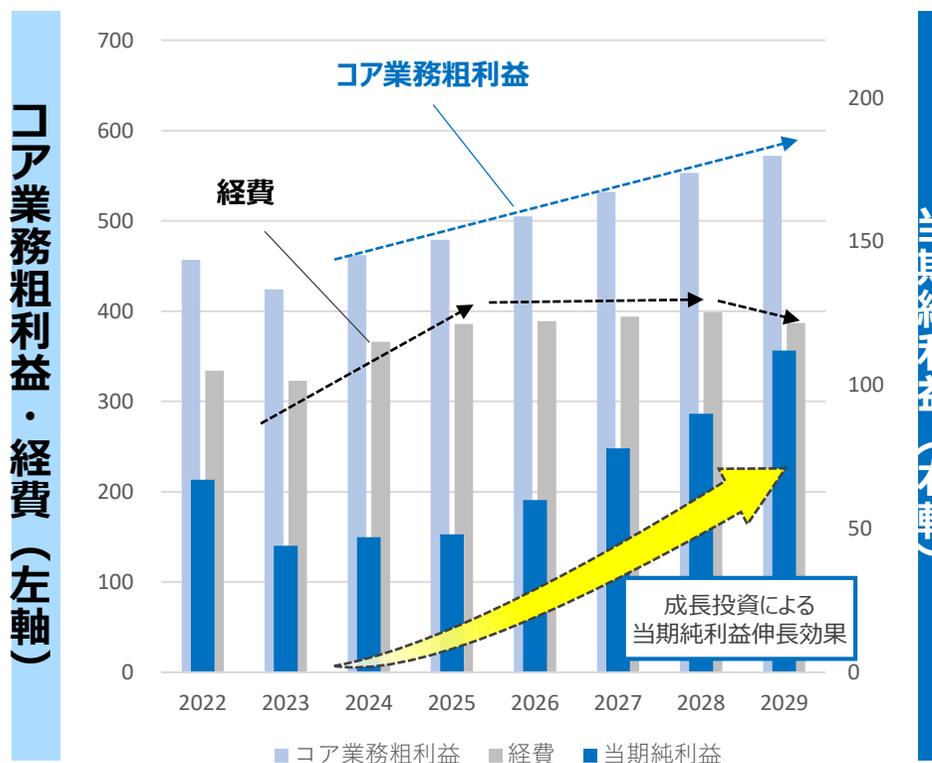
株主のすそ野拡大

地域の環境課題への取組み
 サステナブルファイナンスの目標見直し
 2040年度カーボンニュートラルに向けた取組み

情報開示の充実
 I R^(※)・S Rの取組み強化
 ※2024年よりラージミーティングの取組み開始

地域 I Rの取組み強化 ⇒ 地元株主の拡大

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%



ポイント

- ◆ 2023年度に基幹系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**

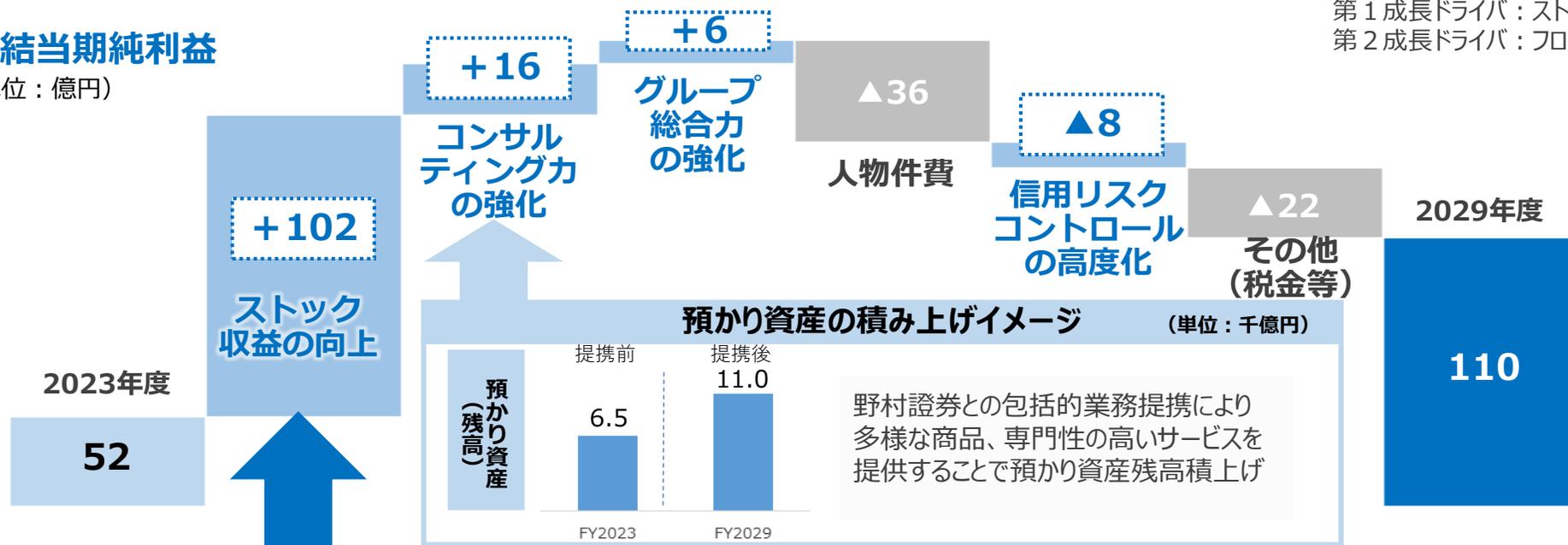
- デジタル投資・店舗構造改革 (店頭タブレット・遠隔操作システム・スマホアプリ等)
- アライアンス関連投資
- 環境投資 (店舗設備関連)
- 人的資本への投資

- 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でトップラインを大幅に伸長
- 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100億円台（ROE5.0%台）の水準を目指す

第1成長ドライバー：ストック収益
第2成長ドライバー：フロー収益

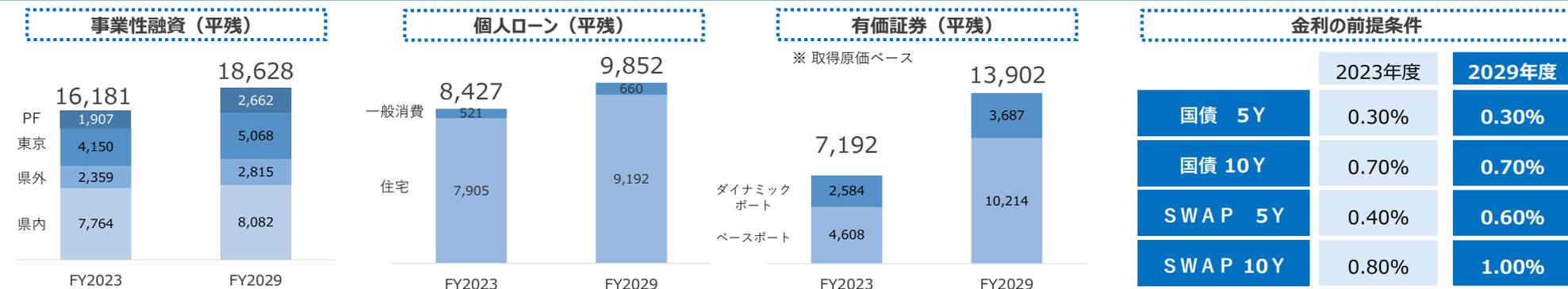
連結当期純利益

(単位：億円)



第1成長ドライバーの積み上げイメージ

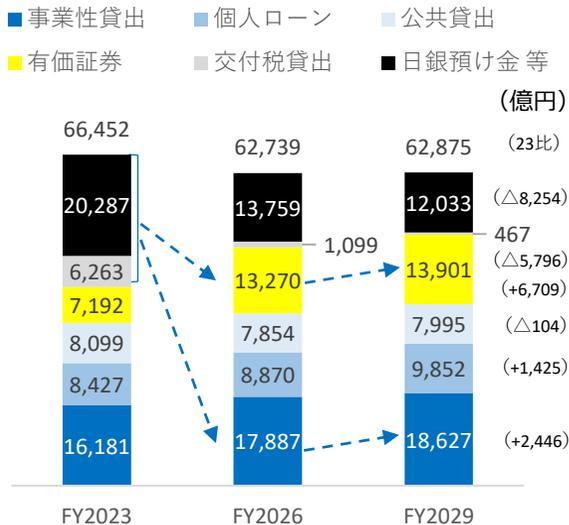
(単位：億円)



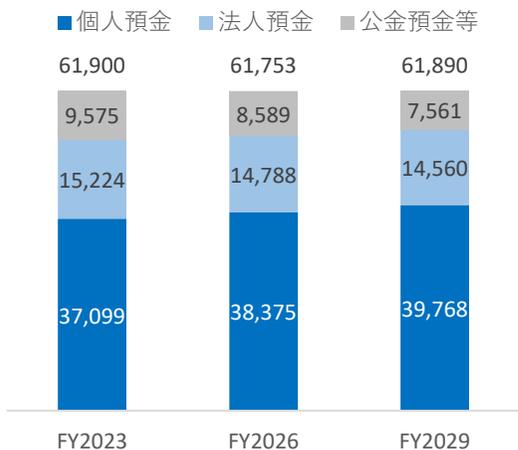
計数計画の概要③ ストック収益の向上

- 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、ストック収益の柱となる事業性貸出および有価証券の残高を積上げていく計画

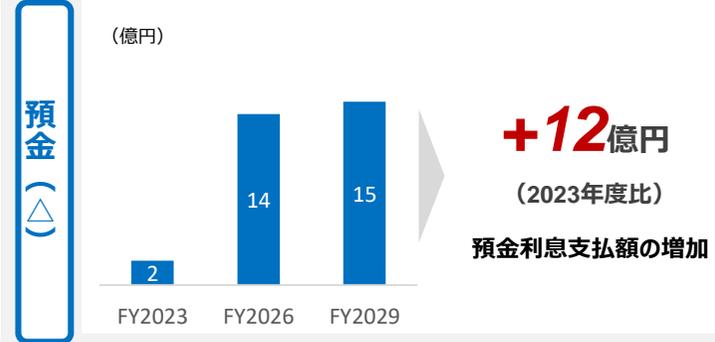
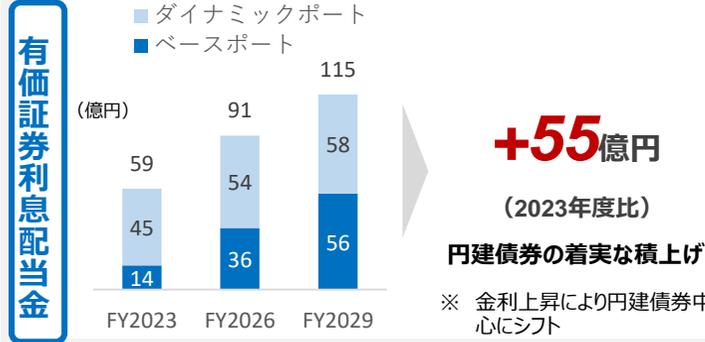
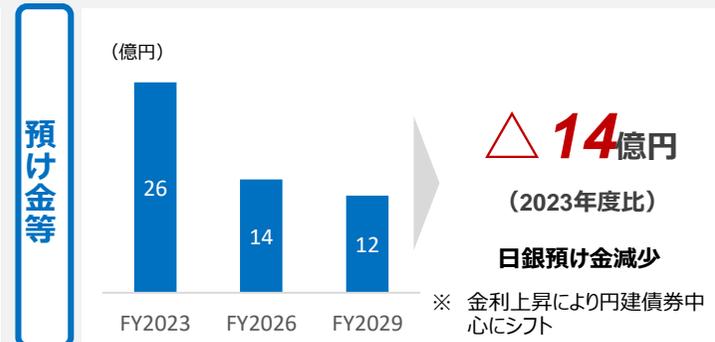
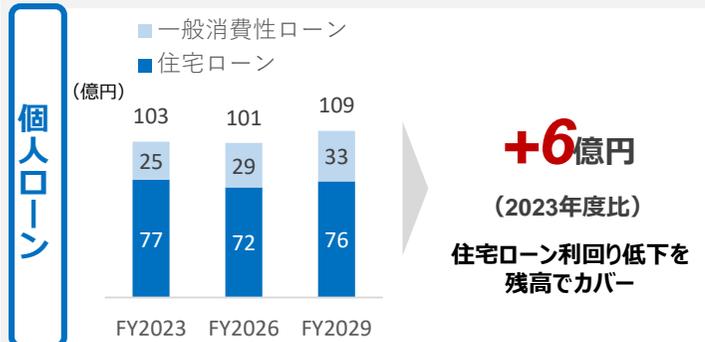
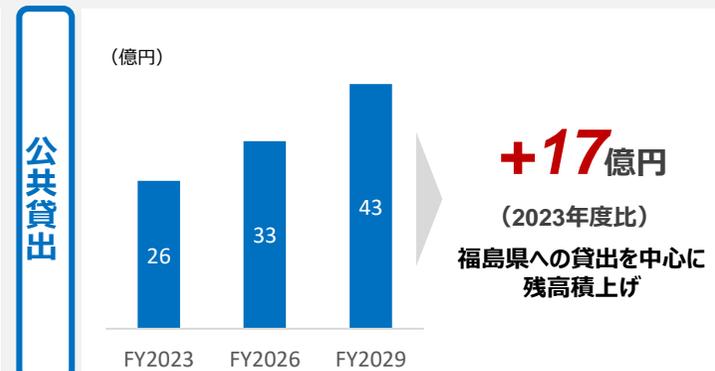
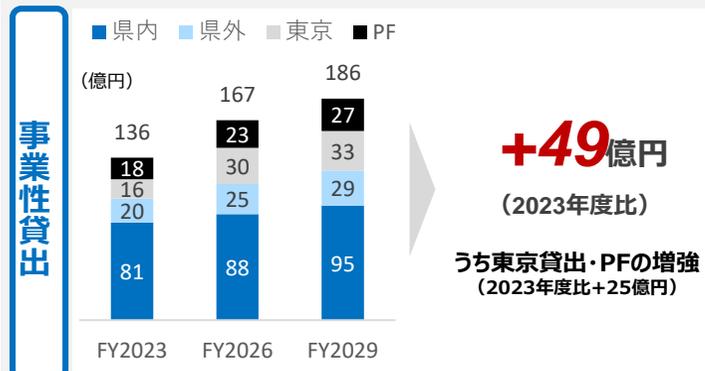
■ 運用残高（平残）



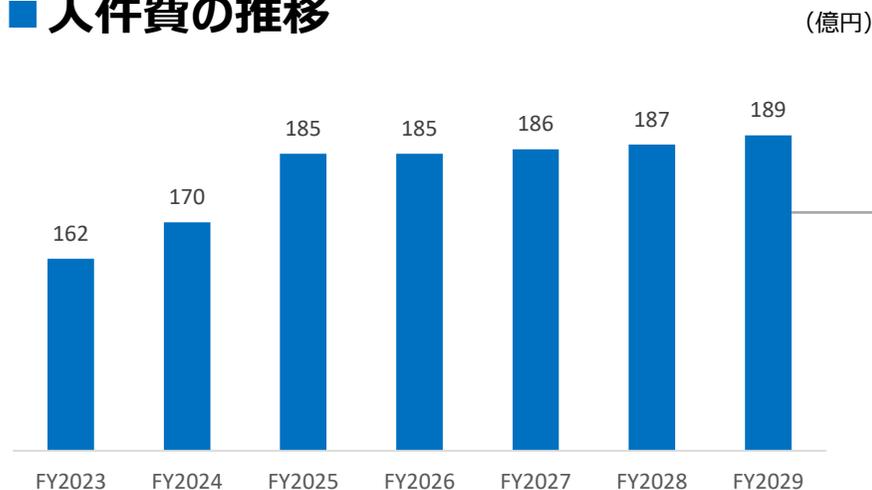
■ 預金残高（平残）



■ 2029年度収益計画



■ 人件費の推移

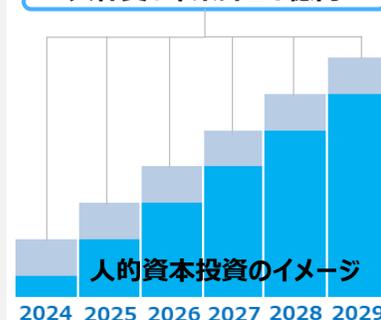


うち人的資本投資（人件費）

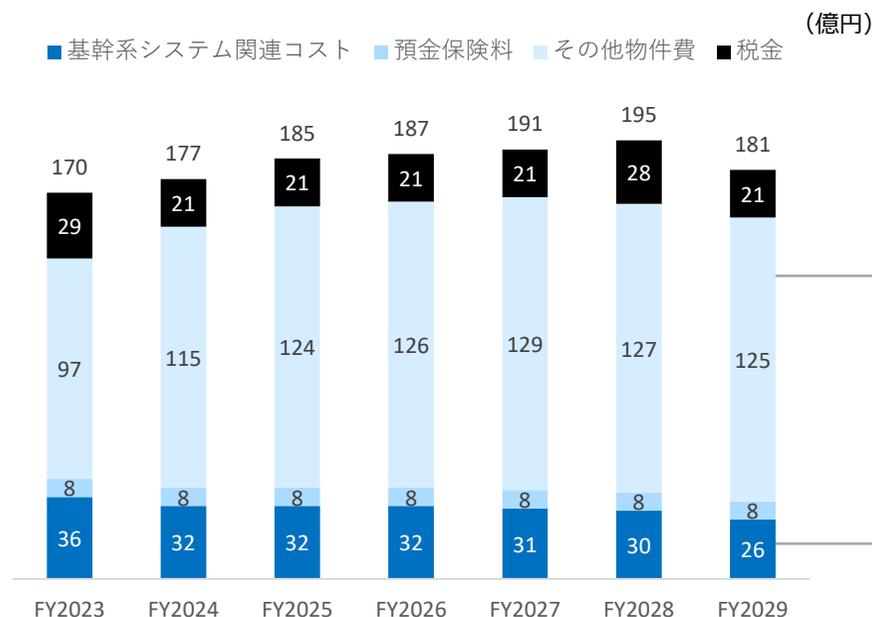
TXPLAN2030において以下の積極的な人的資本投資を実施。

- 継続的にベアを実施
- 業績に応じた賞与水準の適時見直し
- 安定的な新卒採用に向けた初任給見直し
- ベテラン層の更なる活躍、モチベーション向上のための処遇改善
- 人員構成の変化による総人員数の減少を想定しているなか、計画期間中の人件費は15%程度増加

人件費6年累計26億円

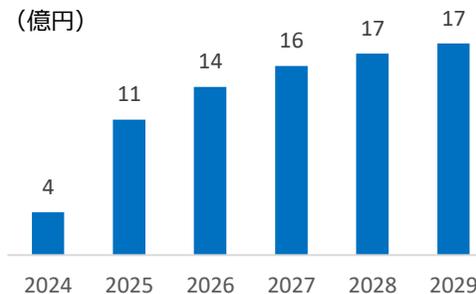


■ 物件費 + 税金の推移



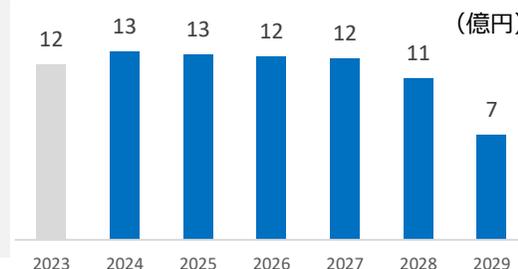
うち成長投資関連コスト（経費+減価償却費）

- デジタル投資・営業体制変革（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）

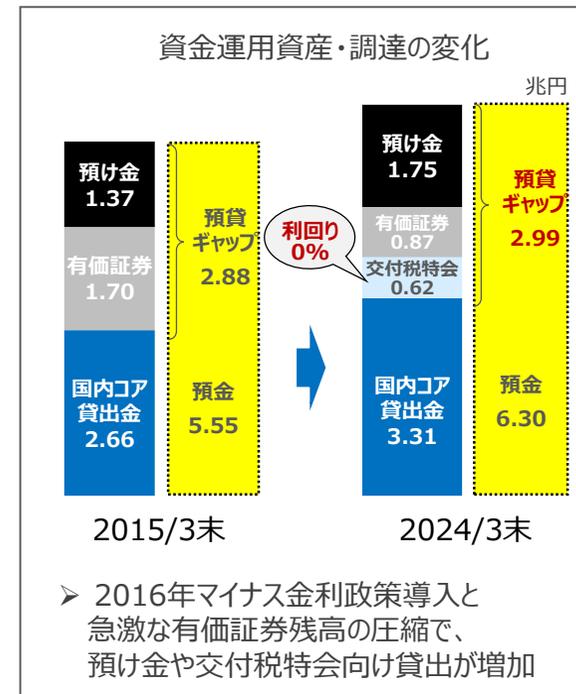


うち基幹系システム移行に伴う減価償却費

基幹系システム関連コストは、TSUBASA基幹系システム共同化後償却負担が増加するが、24年度、25年度の13億円をピークに減少に転じ、29年度では7億円まで減少



- ポートフォリオは大きく縮小。足元は収益変動の大きい其他資産(投信やプライベートエクイティ)で利息を得る状況。



➤ 2016年マイナス金利政策導入と急激な有価証券残高の圧縮で、預け金や交付税貸出向けの貸出が増加

現状	ピーク比	課題
平残 7,200億円	▲9,000億円 預証率▲17%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国債、地方債等の安定収益資産の落込みが大きい ・ 収益をカバーしている其他資産は変動幅大きく不安定 ・ 預け金や交付税貸出などの利回りゼロ資産の収益化 ・ 資産毎の投資目的・リスクを整理しビジョンを描く
利息 59億円	▲50億円 利回り+0.2%	

計数計画の概要⑥ 有価証券運用の目指す姿(ビジョン)

- 資金効率を改善し経済成長を享受できるようガイダンスを設定し、将来像の実現を目指す。

資産クラス		現状(2024年3月)	投資スタンス	ガイダンス	将来目指す姿	
有価証券全体		7,200億円 利回り 0.7% 収入 50億円	リスクや特性等に 応じて2分した ポートフォリオを構築	預証率20% → 預証率引上げ+10% = 交付税6,000億円/6兆円 利回り1% > GDP成長率0.6% (過去10年)	1兆3~4千億円 利回り 1.0% 収入100億円超	
ベースポート	国債 地方債 公社債	平残 4,600億円 収入 14億円 利回り0.3%	① 一時的評価損は許容(期日元本業損無し) ② 安定収益の確保 ③ 収益のブレが少ないラダー型ポートの構築	利回り 0.7% 預金等原価0.5%程度を超える投資目線 ポリューム 6,000億円積上げ 利回りゼロ%程度の交付税約6,000億円の資金効率アップ アロケーション 時間分散・年限分散 ラダー型ポートの構築	平残 1兆円 収入 70億円 利回り0.7%	
	ダイナミックポート	事業債 外貨建債券 株式・投信 REIT プライベートクイティ	平残 2,600億円 収入 36億円 利回り1.4% ※ 調達コスト控除後	① 各リスクの許容限度額資本配賦を勘案) ② リターン追求(投資効率の向上) ③ 決算影響の極小化のため資産・戦略・時間分散		利回り 1.6% + α 現状程度、ベースポートを超える収益 ポリューム 現状程度、横這い 市場金利やリスク状況に応じ±500億円程度で柔軟に入替 アロケーション 資産クラス・銘柄・投資時期・リスク等の分散
	平残 3,000 ~ 4,000億円 収入 50億円 利回り 1.6% + α					

市場環境に応じた運用戦略

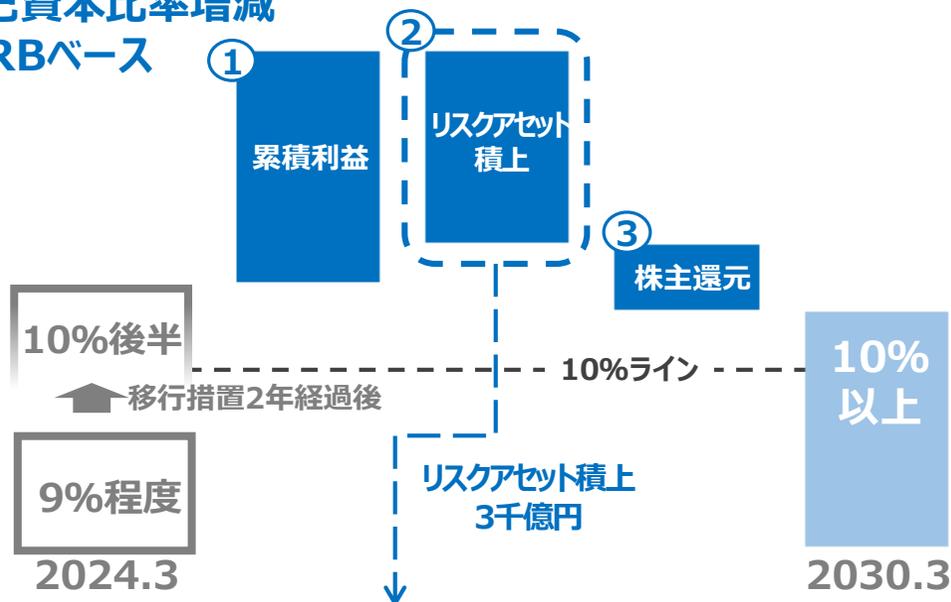
各重点戦略の展開により着実に利益の積上げを図り、自己資本比率10%程度を目安に十分に健全性を確保するとともに、更なる成長に向けたリスクテイク、株主還元の充実を図り、一層の企業価値向上を目指す

自己資本比率の適切なコントロール

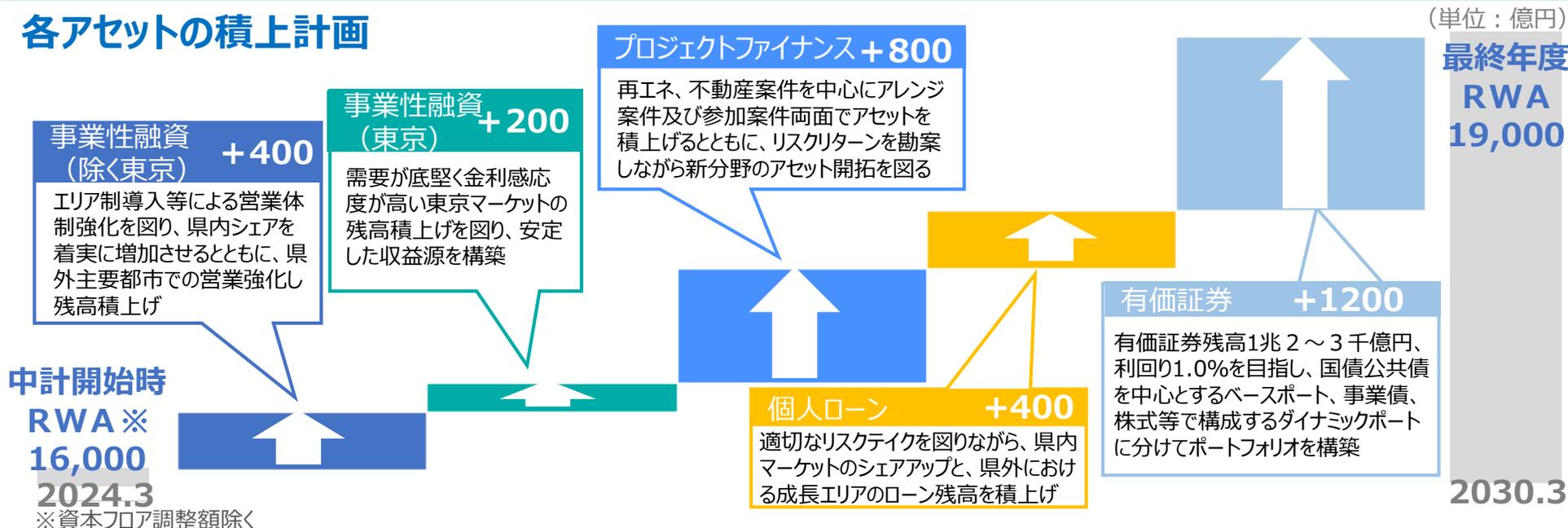
FIRB体制下、10%程度を目安に十分に健全性を確保



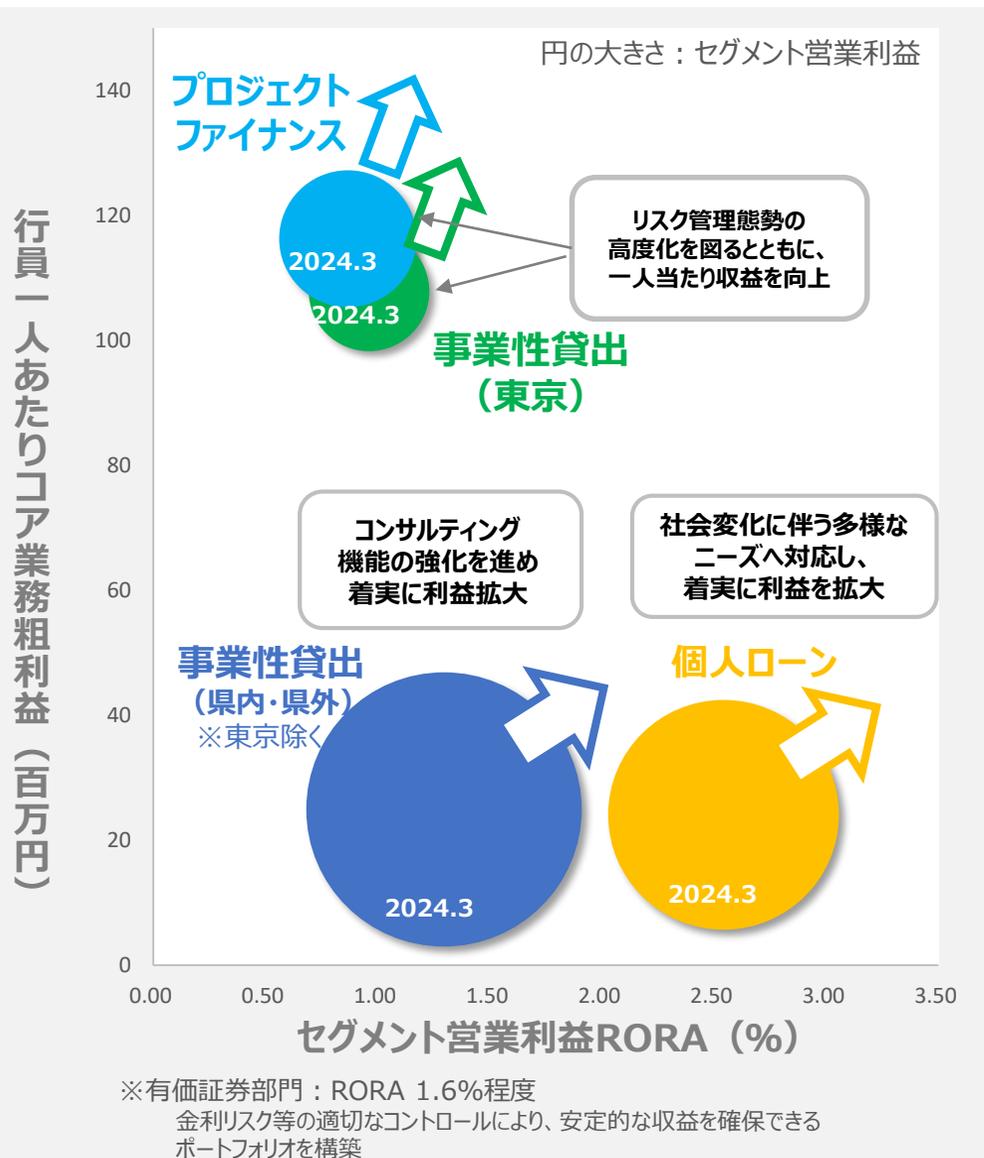
自己資本比率増減 FIRBベース



各アセットの積上計画



セグメント別RORA



政策保有株式の縮減

基本方針

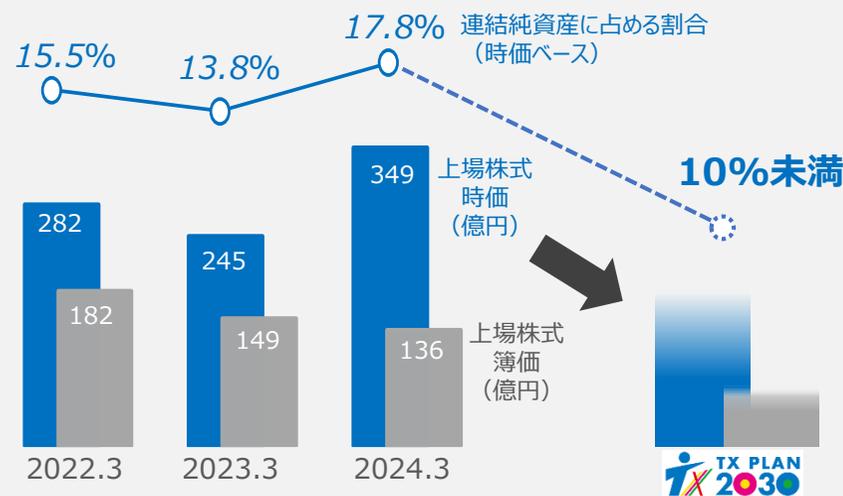
地域金融機関として取引先との安定的・長期的な取引関係の構築
事業戦略上の協力関係展開・強化など、当行の中長期的な企業価値向上に資すると判断される場合に保有

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

TXPLAN2030の中で目指す姿

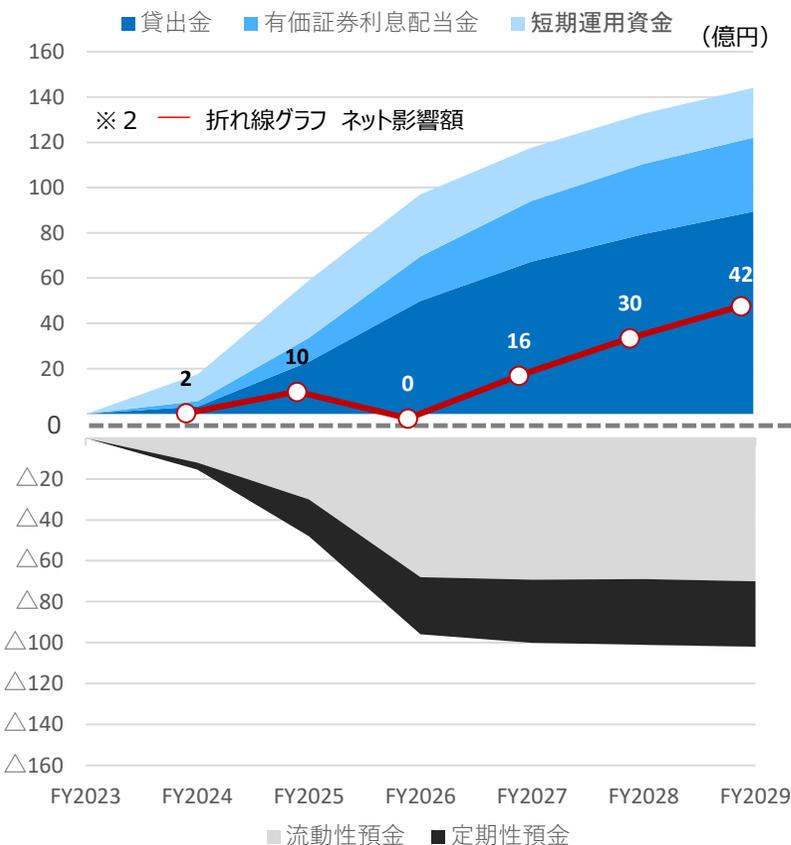
TXPLAN2030の計画期間中に政策保有株式の
連結純資産比率（時価ベース）10%未満を目指す



<参考> 今後の政策金利変更による影響額試算

<影響額試算の前提条件>

	2024/4~	2024/11~	2026/4~
政策金利 ※1	0.00%	0.25%	0.50%
普通預金	0.02%	0.10%	0.20%
定期預金 1年	0.02%	0.16%	0.23%



短期運用資金
+ 22億円

有価証券利息配当金
+ 33億円

貸出金利息
+ 89億円

流動性預金利息
△ 70億円

定期性預金利息
△ 32億円

プラスの影響額合計
+ 144億円

マイナスの影響額合計
△ 102億円

金利上昇による影響

最終年度における
資金利益への影響額

+ 42億円

ROE押し上げ効果

+ 1.0%

※1 段階的に政策金利が上昇した場合を想定

※2 政策金利上昇に伴い、貸出金利回りおよび預金金利が追隨して上昇した場合の影響額

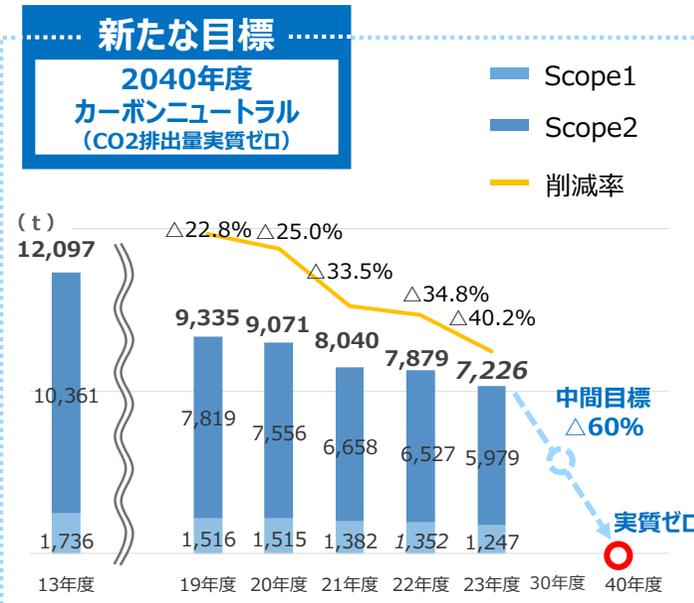
成長ドライバーの重点施策

地域の脱炭素化、ふくしまの持続的発展に貢献

とうほうグループの取組み

2023年11月、**2040年度のカーボンニュートラル**を新たな目標として設定し、2030年度のCO2排出量削減目標を50%から60%に引き上げ

カーボンニュートラルに向けた具体的施策

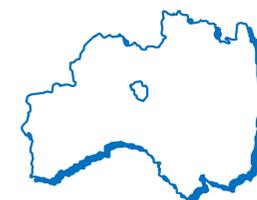


地域の脱炭素化に向けた取組みを牽引し
“ふくしま”の持続的な発展に貢献

2040年度
とうほうグループ
カーボンニュートラル

2050年
“ふくしま”の
持続的な発展

福島県全体の
カーボンニュートラル



お客さまの取組み支援

お客さまのサステナビリティ経営の取組みを金融面・非金融面から積極的にサポート

脱炭素コンサルティング

CO2排出量
算定・目標設定
削減実行

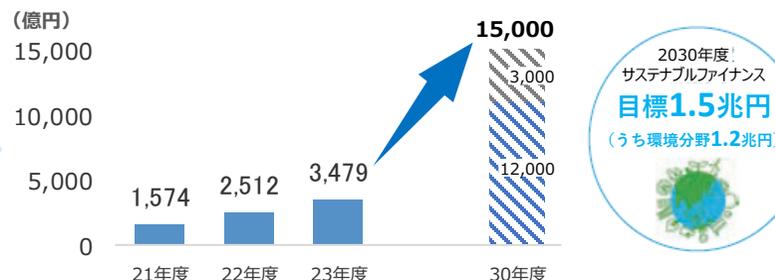
太陽光
発電設備導入

環境配慮型
車両導入

勉強会開催
補助金申請

LED照明
設備導入

サステナブルファイナンスの取組み強化



営業体制変革① 目指す営業体制

組織の**効率性・専門性**を追求し、限られた人員で最大の効果を生む**事業セグメント別の営業体制・組織体制**を目指す

目指す営業体制・組織体制

将来の人員体制を踏まえ、最大効率化が図られる体制を構築
 少人数マルチタスク型 → 事業セグメントごとに組織化

第2成長ドライバ

第1成長ドライバ

法人営業（経営コンサル・事業性）

PF

ローン

預かり資産

本部

営業店

本部

Front

BACK

営業支援

営業店（融資渉外）

事業性推進、コンサルティング営業

営業店機能を法人営業に特化

エリア制（母店・中核店）
 法人営業以外の業務はトスアップ

人財育成・融資業務

連携 ↓

↑ サポート

↑

↓ 連携

法人コンサルティング部

人財育成・法人営業

グループ各社

営業・バック業務

法人コンサルティング部

ファイナンス営業課

連携

トスアップ

ローンセンター

ローン営業

ローン事業部

トスアップ

CP

（コンサルティングプラザ）

預かり資産営業

AC部

（アセットコンサルティング部）

野村証券
アライアンス

フロント～バック
本部組織化

バック業務

PF推進・
管理の
本部組織化

バック業務

フロント～バック
本部組織化

バック業務

人員体制

2030年3月

総体人員の減少

若手・シニア世代の増加

ベテラン層
の活躍

配置方針 考え方

若手・女性の
活躍・フロント配置

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、TXPLAN2030で掲げる2 GOALSの達成を目指す

**金融インフラ網の維持
 (中核店+衛星店)**
 衛星店によりキャッシュポイント
 を維持し、**金融インフラ提供
 企業**としての役割を果たす



**コンサルティング機能
 の強化 (中核店)**
 営業人員を中核店に集約し、
 多くのお客さまの幅広いニーズ
 にお応えする体制を構築

デジタル戦略
 店頭タブレットの導入
 事務の自動化、本部検印体制

【県内営業体制】



人的資本投資
 専門人材採用強化、スキル多様化
 人財育成の充実

**業務効率の向上
 ローコストオペレーション化**

**10TARGETSに
 基づく各重点戦略の展開**

**営業人員
 営業サポート人員**

お客さまの
 持続的成長を支える質の高い
 コンサルティング機能の発揮
2 GOALSの達成

人員創出

リスキング

重点分野への配置

業務集中化

- ◆店頭タブレットやリモートブースを活用し、「検証」「相談」業務を集中化
- ◆ミドルオフィスを設置し「後日処理」業務は集中部署で実施
- ◆野村証券との連携スキームにより預かり資産業務を集中化



36万時間創出

AI・RPA活用

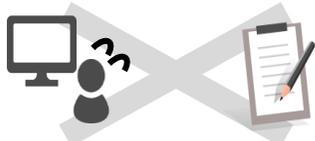
- ◆資料作成、文章要約、定型業務等でAIやRPAを活用



2万時間創出

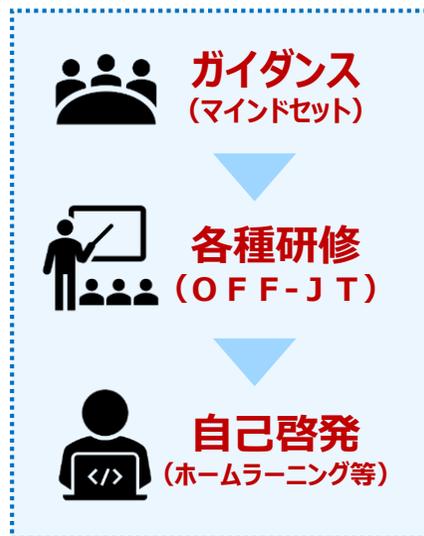
業務の断捨離
ペーパーレス

- ◆不要な業務の廃止や見直しに加え、デジタルデバイスを活用し紙利用を抑制

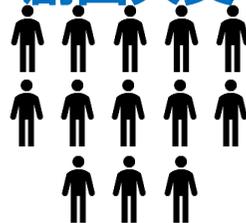


2万時間創出

- ◆創出人員に対し、入念なリスキングを実施



創出人員



200名

- ◆本人の希望と適正をふまえ、母店または中核店融資渉外のフロント・バックに再配置
- ◆再配置後もOJT・OFF-JTによるフォローを継続

希望・適性をふまえ再配置

法人営業
フロント
(現場が主役)



人員増×活動時間増

バック
(フロントを支える)



営業時間捻出を支える後方事務

お客さまと価値を共創する営業体制

外部連携による新たな顧客体験の創造

外部サービスからでも銀行サービスが受けられる仕組みを共創

<デジタル地域通貨>
＼決済および域内還流を＼



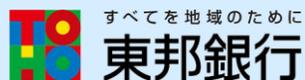
<地域情報ポータルサイト>
＼銀行手続きもワンストップで＼



<異業種サービス>
＼銀行サービスをワンストップで＼



API連携 ↔ BaaS提供



銀行サービスの高度化

デジタルを活用して、カンタン・便利なサービスへ進化

<リモート活用>
＼より専門的なご相談も＼



<店頭タブレット>
＼カンタンなお取引・お手続きを＼



<銀行アプリ>
＼いつでも・どこでも・カンタンに＼

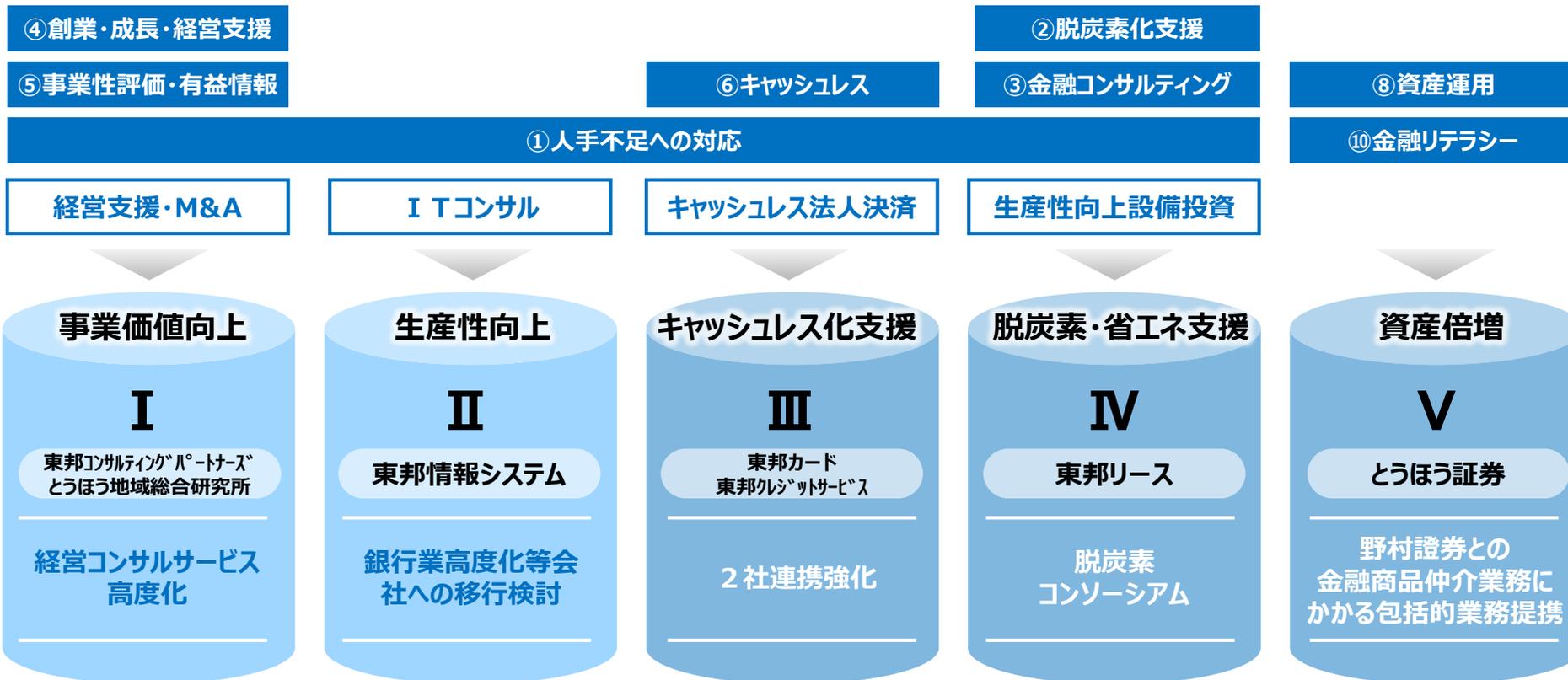


カスタマーエクスペリエンスの向上

デジタルを活用した地域共創

- ◆グループ各社の役割（お客さまへの提供価値）を**5本の柱**で整理。
- ◆グループ各社が成長ドライバとして当行グループの企業価値向上に貢献。

地域の持続可能性を高める10TARGETS



第2成長ドライバ

	東邦コンサルティングパートナーズ			東邦情報システム		
	23年度実績	29年度計画	差異	23年度実績	29年度計画	差異
売上	152	260	+108	898	1,396	+498
当純	41	70	+29	12	61	+49

第1成長ドライバ

	カード・クレジット（合算）			東邦リース			とうほう証券		
	23年度実績	29年度計画	差異	23年度実績	29年度計画	差異	23年度実績	29年度計画	差異
売上	1,124	1,210	+86	7,143	10,583	+3,440	863	-	-
当純	144	204	+60	83	341	+258	△159	-	-

※ 当期純利益はグループ配当金を除いた金額で表記

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、さまざまなパートナーとアライアンス戦略を展開



〔同業種広域連携〕
TSUBASA
基幹系システム共同化

- ◆ デジタル化を加速
- ◆ お客様の利便性向上
- ◆ 営業体制の変革



〔連携協定〕
福島イノベーションコースト構想
 〔包括連携協定〕
F-REI

- ◆ 新しい事業の創出支援
- ◆ 産業の育成
- ◆ 地域インフラの整備



すべてを地域のために
東邦銀行



〔証券ビジネス連携〕
野村證券
金融商品仲介業務の包括的業務提携

- ◆ お客様の資産所得増加
- ◆ 預かり資産サービスの高度化



〔地方創生・SDGs連携〕
福島県・東京海上日動火災保険
3者連携協定

- ◆ 福島の復興・再生と地方創生

〔デジタル田園都市国家構想〕
AiCTコンソーシアム参加

- ◆ 地方創生・脱炭素
 (脱炭素先行地域協働申請)
- ◆ 住民ポータルサイト
- ◆ デジタル地域通貨等



OPEN MY EYES

人的資本の充実

成長ドライバに応じた人財育成

多様化するニーズに対応できる高度なコンサルティングスキルと優れた人間力を有する人財

専門人財育成

リーダー育成

第3成長
ドライバ
金融サービスの枠を超えた事業領域や価値創造に積極的にチャレンジできる人財

第2成長
ドライバ
グループ会社連携による幅広いコンサルティングや高度な付加価値を提供できる人財

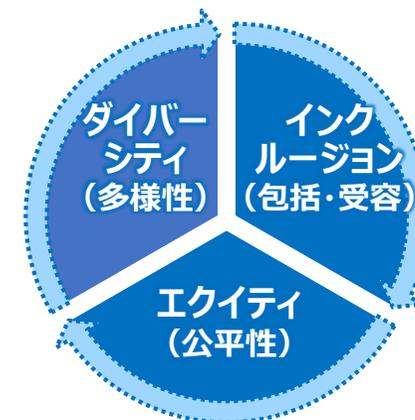
第1成長
ドライバ
コアビジネス（法人・資産運用・ローン）のスキルを有しソリューション提供ができる人財

スキ
ル
人間力（人格・リーダーシップ・マネジメント・レジリエンス）、銀行員としてのベーススキル

<人的資本の4つの戦略>



DE&I（多様な人財の活躍）



- ◆女性活躍（昇格見直し、キャリア支援、ロールモデル育成、女性特有の健康課題）
- ◆シニア活躍（給与見直し、リスクリング）
- ◆チャレンジドの活躍支援（障がい者雇用）
- ◆マネジメント層の意識醸成（イクボス）

人財流動化への対応

- ◆新卒採用の安定継続
- ◆キャリア採用の積極化

23年度 80名 >>> 29年度 200名

- ◆アルムナイ組織強化、リファラル採用強化
- ◆重点分野への人的資本集中
- ◆人員構成の変化への対応

	23年度	29年度
若手層	15%	20%
ベテラン層	25%	30%

従業員一人ひとりが
成長実感

地域社会・お客さまへ
さらなる付加価値を提供

地域の持続的な
成長・発展へ貢献

Well-being（職場環境改善）

- ◆エンゲージメントの向上
⇒モチベーション高く、相互に信頼できる職場づくり
- ◆自律的で柔軟な働き方
⇒妊娠・育児・介護における働き方など、仕事と家庭を両立した働き方の推進
- ◆健康経営の推進
- ◆ファイナンシャル・ウェルネスの向上
⇒従業員ライフプランの支援、年金制度の理解、経済面の支援制度



人的資本投資の各種目標

人財育成	人財育成 (行外研修・ 外部トレーニー派遣) 150人	中小企業診断士 60名 F P 1級 100名 F P 2級 1,300名	人財流動化 への対応	3年以内 の離職率 20%以内
DE&I	女性役席者 比率 30%以上	女性総合職平均 勤続年数 17年以上	男性育休 取得率 100%	男性育休 取得日数 10日以上
			Well-being	高ストレス者 割合 10%以内

全層
ベースアップ
時給アップ

若年層
初任給
見直し

ベテラン層
55歳以降の
給与・賞与
見直し

専門人財
キャリア採用
4億円

人財育成
1人あたり
研修費
8万円台

資料

〔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 (5兆0,788億円)	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 (1.31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	4,123億円	’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む

県北地区

「福島県立医大保健科学部」



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

相双地区

「福島ロボットテストフィールド」



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

いわき地区

福島県水産海洋研究センター



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」



県中地区

ふくしま医療機器開発支援センター
(国研) 産業技術総合研究所 福島再生可能エネルギー研究所

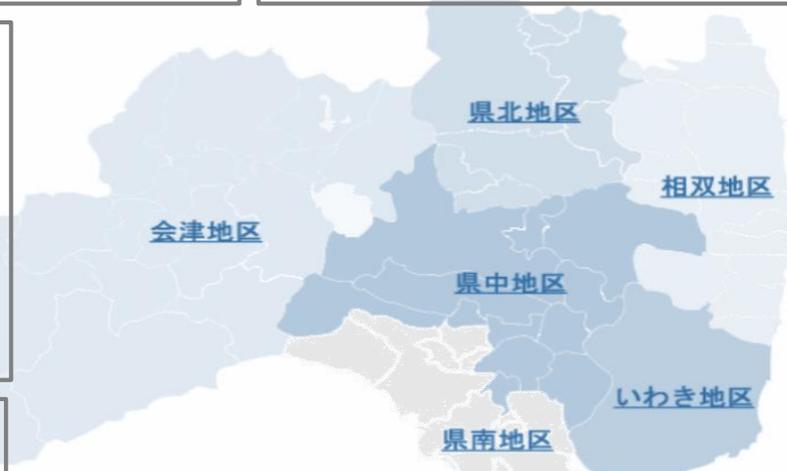


福島県営工業団地
「工業の森・新白河A工区」

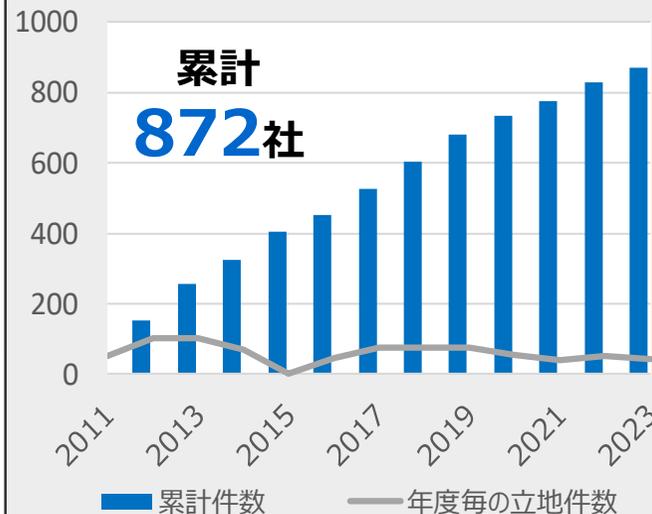


県南地区

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



2011年以降福島県に立地した企業数



※2023年12月福島県工業開発条例に基づく工場新增設の届出集計結果

(出所：福島県)

優れた人材

高等学校の工業科学学生数が東北・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

工業学生数
東北・北関東



NO.1

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

首都圏から

200km
圏内



東北新幹線 (郡山-東京間)



約**75分**

高速道路 (郡山IC-東京)

約**3時間**



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

3 固定資産税
年間相当額を助成

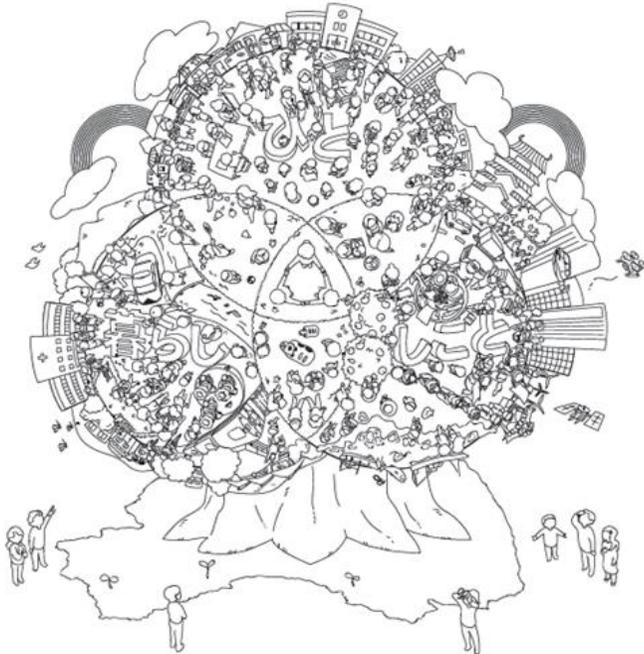
いわき市
工場等立地奨励金

最大 **5** 億円

(出所：福島県「企業立地ガイド」から引用)

福島県総合計画 (2022▶2030)

やさしさ、すこやかさ、おいしさあふれる 福島を共に創り、つなぐ



福島県

総合計画の基本的事項(第1章)

- ①総合計画は、県のあらゆる政策分野を網羅し、県づくりの指針や施策を示す県の最上位計画
- ②計画期間は、令和4(2022)年度から令和12(2030)年度までの9年間
- ③本計画の実行計画として、「ふくしま創生総合戦略」と「第2期福島県復興計画」を復興・再生、地方創生を推進する両輪として位置付ける など

みんなで創り上げるふくしまの将来の姿(第2章・第3章)

福島県を取り巻く現状と課題(第2章)

- ①復興・再生の現状と課題
- ②地方創生の現状と課題
- ③横断的に対応すべき課題(自然災害、新型コロナウイルス感染症、地球温暖化対策 など)

策定過程における県民参加(第1章) 県民の皆さんからの意見(第3章)

県民の総合計画への関心を高めるため、策定過程において、幅広い年代から多くの意見を聴取

- ①総合計画審議会、②地域懇談会、③市町村との意見交換、④対話型ワークショップ(小中学生・高校生・大学生)、⑤アンケート など

県づくりの 理念

- 多様性に寛容で差別のない共に助け合う地域社会(県)づくり
- 変化や危機にしなやかで強靱な地域社会(県)づくり
- 魅力を見いだし育み伸ばす地域社会(県)づくり

基本目標

やさしさ、すこやかさ、おいしさあふれる
福島を共に創り、つなぐ

みんなで創り上げるふくしまの将来の姿(第3章)

- | | | |
|--|---|--|
| 「誰もが活躍できる」
「ひとりぼっちにしない」
「人とのつながり・支え合い」などの
“ひとを大切にする”
=「ひと」 | 「医療・福祉が充実」
「災害や犯罪が少ない」
「子どもが育てやすい」「自然豊か」などの
“安心・快適に暮らせる”
=「暮らし」 | 「産業や観光が盛んである」
「雇用の受け皿がある」
「一次産業の活性化」などの
“働きたい場所(仕事)がある”
=「しごと」 |
|--|---|--|



“ひと”“暮らし”“しごと”が
調和しながら
シンカ(深化、進化、新化)する
豊かな社会”を目指します。

具体的な将来の姿について、
・普遍的な課題に照らして県づくりの方向性を示すため
・福島に心を寄せる人々との連携・協働を深めるため



世界の共通言語である
SDGsの視点で描く

政策分野別の主要施策(第4章)

〈大事にしたい視点〉

誇り

連携・共創

挑戦

ご縁

信頼

自然災害・新型コロナウイルス・地球温暖化・デジタル変革などへの対応

ひと分野

- ①全国に誇れる健康長寿県へ
- ②結婚・出産・子育ての希望をかなえる環境づくり
- ③「福島ならではの」教育の充実
- ④誰もがいきいきと暮らせる県づくり
- ⑤福島への新しい人の流れづくり

暮らし分野

- ①東日本大震災・原子力災害からの復興・再生
- ②災害に強く治安が確保されている安全・安心な県づくり
- ③安心の医療、介護・福祉提供体制の整備
- ④環境と調和・共生する県づくり
- ⑤過疎・中山間地域の特徴的な発展
- ⑥ふれあいと親しみのある魅力あふれる県づくり

しごと分野

- ①地域産業の持続的発展
- ②福島イノベーション・コースト構想の推進
- ③もうかる農林水産業の実現
- ④再生可能エネルギー先駆けの地の実現
- ⑤魅力を最大限いかした観光・交流の促進
- ⑥福島の産業を支える人材の確保・育成
- ⑦地域を結ぶ社会基盤の整備促進

地域別の主要施策(第5章)

7つの地域それぞれにおける地域の課題や主要な施策を示します。

- 地域の概要・特徴
- 地域の課題
(目指す方向性、地域の課題、主要施策)



計画の推進のために(第6章)

- ①計画推進に当たっての考え方
- ②計画の進行管理
PDCAマネジメントサイクルによる自己点検、第三者による評価
(総合計画審議会、地域懇談会)

8つの重点プロジェクト

- ①遊離地域等復興加速化P
- ②人・きずなづくりP
- ③安全・安心な暮らしP
- ④産業推進・なりわい再生P
- ⑤働く人づくりP
- ⑥豊かなまちづくりP
- ⑦しごとづくりP
- ⑧魅力発信・交流促進P

計画の構造



将来の姿

「ひと」「暮らし」「しごと」が調和しながらシンカ(深化、進化、新化)する豊かな社会



イメージイラストのコンセプト

県土から伸びる木の幹から分かれる枝葉(=ひと、暮らし、しごと)がそれぞれ大きく育ち、重なり合う部分(=調和)が色濃く育っています。木は県土に深く根を張り(=深化)、幹と枝葉を大きくし(=進化)、日々新たな枝葉が芽生えています(=新化)。

(出所：福島県)

福島県全国ランキング ～ ベスト5 ～

全国順位	項目	数値	年	1位の都道府県
1位	桃支出金額（1世帯当たり）（購入数量1位）	7,386円	令和3～令和5年平均	-
	納豆支出金額（1世帯当たり）	6,308円	令和3～令和5年平均	-
	しめじ支出金額（1世帯当たり）（購入数量1位）	2,267円	令和3～令和5年平均	-
	夏秋きゅうり収穫量	33,300t	令和4年	-
	つるむらさき収穫量	281t	令和2年	-
	医療用機械器具・同器具部品出荷額	1,173億円	令和3年	-
2位	豚肉支出金額（1世帯当たり）（購入数量2位）	37,301円	令和3～令和5年平均	新潟県
	きゅうり支出金額（1世帯当たり）（購入数量3位）	4,143円	令和3～令和5年平均	神奈川県
	カレールウ購入数量（1世帯当たり）（支出金額8位）	1,506g	令和3～令和5年平均	新潟県
	桃収穫量	27,700t	令和4年	山梨県
	馬肉生産量	903t	令和4年	熊本県
	干し柿生産量	792t	令和3年	長野県
	こい（養殖）収穫量	646t	令和4年	東京都
	JGAP認証農場数	529件	令和5年3月末	静岡県
	固定局通信装置出荷額	414億円	令和3年	神奈川県
	航空機用エンジン部品出荷額	1,558億円	令和3年	東京都
3位	アイスクリーム・シャーベット支出金額（1世帯当たり）	12,910円	令和3～令和5年平均	埼玉県
	かつお支出金額（1世帯当たり）（購入数量3位）	2,786円	令和3～令和5年平均	高知県
	ヨーグルト支出金額（1世帯当たり）	15,961円	令和3～令和5年平均	山形県
	まんじゅう支出金額（1世帯当たり）	1,731円	令和3～令和5年平均	鹿児島県
	宿根かすみそう出荷量	8,090千本	令和4年	熊本県
	木製流し台・調理台・ガス台出荷額	150億円	令和3年	栃木県
4位	生鮮果物支出金額（1世帯当たり）	42,878円	令和3～令和5年平均	山形県
	りんどう出荷量	3,470千本	令和4年	岩手県
	日本なし収穫量	15,200t	令和4年	千葉県
	なめこ生産量	1,725t	令和4年	長野県
5位	にんじん支出金額（1世帯当たり）（購入数量8位）	2,890円	令和3～令和5年平均	沖縄県
	プリン支出金額（1世帯当たり）	2,046円	令和3～令和5年平均	埼玉県
	全国新酒鑑評会金賞受賞数	14銘柄	令和4年	山形県

（出所：一目でわかる福島県の指標2024）

■地域の金融リテラシー向上への取組み

お客さま自身が最適な金融サービスを選び、自分らしいゆたかな暮らしを実現できるよう、金融知識の習得にかかる学習機会を幅広い層へ提供

地元中学校での金融教室



福島大学提供講座

金融経済教育受講者数（2018～2023年度）：20,310人

■スポーツ振興への取組み



陸上競技部による陸上教室

当行陸上部の地域スポーツ普及を目的とした陸上教室及び陸上競技大会の開催など長年の功績が評価され、文部科学省より「生涯スポーツ優良団体」を受賞

世界身体障害者野球日本代表との親善試合

代表チームが世界大会でさらに活躍できるよう当行野球部も参加。野球を通じ、スポーツの魅力を伝え、障がい者スポーツへの関心を高める等、地域振興に積極的に貢献。



■フードロス削減への取組み

市場直送SDGs即売会

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



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

■地域・お客さまの魅力PRプロジェクト

地域企業・製品の紹介動画（ドキュメンタリー映像）を制作し、地域・お客さまの魅力をPR。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YouTube等にて幅広く発信。



野沢民芸品製作企業組合さま



齋栄織物株式会社さま



1分間に縫いたい180回くらいの回転数なので大体これを機枠にするのに1週間くらいかかる

地域・お客さまが輝く①

経営課題対応件数

2,656件

(2024年3月末)

お取引先への経営課題への対応件数

地域コンサル対応件数

1,119件

(2024年3月末)

地域の社会課題への対応件数

創業支援

301人

(2024年3月末)

起業家応援相談会、創業支援塾参加者

事業承継・M&A支援

3,111件

(2020年4月～2024年3月末)

事業承継・M&A相談件数

シンジケートローン

92件・**5,181**億円

(2014年4月～2024年3月末)

累計組成件数・金額

ストラクチャリング融資

330件・**1,647**億円

(2016年4月～2024年3月末)

累計実行件数・金額

寄付型私募債

332件・**82**百万円

(2024年3月末)

受託累計件数・寄付累計額

リース媒介業務

228億円

(2018年4月～2024年3月末)

成約金額

無保証融資の対応状況

71.0%

(2024年3月末)

新規実行件数に対する無保証割合

販路開拓ビジネスマッチング

242件

(2019年度～2024年3月末)

累計取次件数

クレジットカード業務

15,027件

(2024年3月末)

法人カード会員数

SDGsサポート

409件

(2021年度～2024年3月末)

累計申込件数

ITコンサルティング

493件・**81**件

(2021年4月～2024年3月末)

ITコンサル相談件数・うち成約件数

人材紹介

462件

(2020年4月～2024年3月末)

人材採用支援累計

とうほう次世代経営者倶楽部

1,451人

(2024年3月末)

会員数

福島県産品販売

16億3千万円

(2024年3月末)

福島県産品通信販売実績

地域・お客さまが輝く②

預かり資産契約先数

10万1千人

(2024年3月末)

お客さまの資産所得倍増に向けた資産形成支援

NISA

40,669件

(2024年3月末)

NISA口座数

積立投信

8.2億円

(2024年3月末)

積立投信月間振替額

遺言信託・遺産整理業務

1,225件

(2024年3月末)

遺産整理業務・遺言信託累計申込件数

従業員が輝く

FP1級／FP2級

1,028人

(2024年3月末)

FP1級およびFP2級資格取得者数

女性役席者比率

24.0%

(2024年3月末)

女性役席者の割合

キャリア採用人数

22人

(2024年3月末)

2023年度のキャリア採用人数

障がい者雇用

71人

(2024年3月末)

グループ全体の障がい者雇用数

当行が輝く — デジタル戦略 —

WEB完結ローン

4,179件

(2023年度)

実行件数

スマホ通帳

18万2千件

(2024年3月末)

累計契約件数

デジタルサービス利用者数

35万人

(2024年3月末)

インターネットバンキング・とうほうID利用者数

ペーパーレス

▲18.8%

(2024年3月末)

2020年度末比の紙削減率 (本部)



すべてを地域のために

東邦銀行

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