

個人投資家向け会社説明会

(2026年7月16日開催)

質疑応答

Q 1. 東邦銀行の強みと成長戦略について教えてください。

A 1. 当行の強みの一つは、福島県を営業基盤とし、地域のお客さまと長年にわたって築いてきた強固なリレーションを有していることです。お客さまと顔の見える関係を築き、その課題やニーズを深く理解できることは、先輩方から受け継いできた大切な財産であると考えています。

もう一つは、東日本大震災および原子力発電所事故からの復旧・復興に貢献するという使命を担っていることです。震災から15年が経過しましたが、原子力災害からの復興・再生は、引き続き重要な課題です。国による支援のもと、被災地域の再生と新たな成長に向けた様々なプロジェクトが進められており、当行も金融・非金融の両面から積極的に支援していきます。

成長戦略については、3つの「成長ドライバ」を掲げています。

第1の成長ドライバは、本業である銀行業務です。当行には、日本銀行への預け金などを中心に、今後さらに運用を拡大できる余力があります。「金利のある世界」において、貸出金や有価証券などの運用を強化し、収益力の向上につなげていきます。

第2の成長ドライバは、コンサルティング機能の強化です。事業承継、M&A、経営改善、資産形成など、お客さまのさまざまな課題に対応できる体制を整備しており、成果も表れ始めています。銀行業務で得た収益や経営資源を、お客さまの成長支援に振り向けていきます。

第3の成長ドライバは、福島の未来に向けた投資です。廃炉、ロボット、エネルギーなどの分野では、新たな事業者の進出や研究開発拠点の整備が進んでいます。こうした取り組みは、福島県だけでなく、日本の将来の産業構造を支える可能性を持っています。

一定の時間を要する取り組みもありますが、福島県の成長が、結果として当行グループの持続的な成長につながると考えています。

Q 2. 事業基盤である福島県の特徴や、今後の成長性、ポテンシャルについて教えてください。

A 2. 福島県は、全国で3番目に広い面積を有しており、東京・首都圏から比較的近く、交通利便性にも恵まれています。また、県内は「浜通り」「中通り」「会津地方」の3地域に分かれ、それぞれ気候や地理的条件、産業構造が異なります。豊かな自然に加え、果物をはじめとする農産物、温泉、城、酒、食など、多様な地域資源を有していることも大きな特徴です。

震災や原子力発電所事故、その後の風評被害など、福島県は大きな困難に直面してきました。一方で、それを乗り越えて新たな成長を実現するポテンシャルも十分に有していると考えています。工場の立地や移住の動きも見られ、地域の再生に向けた取り組みが進んでいます。

浜通りでは、国の支援も受けながら、廃炉、ロボット、エネルギーなどの新産業の創出に向けたプロジェクトが進められています。中通りでは医療関連産業の集積、会津地域ではスマートシティ構想など、それぞれの地域特性を生かした取り組みが動き始めています。

農林業にも大きな可能性があります。農業ではスマート農業の導入が進んでおり、食料安全保障の観点からも、今後さらに成長させることができる分野だと考えています。林業についても、豊富な森

林資源の活用や地球環境問題への対応という観点から、成長の余地があります。

観光面でも、自然、温泉、歴史、酒、食など、多くの魅力的なコンテンツを有しています。インバウンドを含む観光客も徐々に増えており、今後の発展が期待されます。

福島県は、人口減少などの課題を抱えているものの、さまざまな地域課題を乗り越え、新しい地方創生のモデルを示すことができる地域だと考えています。

Q 3. 配当性向を30%から40%に引き上げましたが、今後さらに株主還元を拡充する可能性はありますか。

A 3. 株主の皆さまのご期待にお応えするため、2025年11月に株主還元方針を見直し、配当性向の目安を30%から40%に引き上げました。

一方、他社では総還元性向50%を目安とする事例もあることは、十分に認識しています。

当行は現在、「金利のある世界」に対応し、さらなる成長を目指す段階にあります。AI・DX、人的資本、コンサルティング体制の強化など、将来の収益力向上につながる投資を積極的に行っていく必要があります。

このため、当面は配当性向40%を目安としながら、収益を拡大することによって、1株当たり配当金の実額を引き上げていくことを基本としています。

今後、金利環境や収益見通し、成長投資の進捗などを踏まえ、「共創のステージ」に向けた計画の見直しを進めていきます。自社株式の取得については、業績が見直し後の計画に沿った進捗状況であることや自己資本比率等の財務健全性が十分に確保されること等を前提に、市場動向や各経営指標の見通し等を総合的に勘案したうえで検討していきます。

株主還元は、当行の企業価値向上に向けた重要な施策の一つです。成長投資とのバランスを取りながら、さらなる充実を検討していきます。

Q 4. ROEの向上とPBRの改善に向けて、具体的にどのような取り組みを行っていくのでしょうか。

A 4. ROEの向上とPBRの改善は、上場企業として重要な経営課題であると認識しています。当行のPBRは直近で0.9倍程度まで改善してきましたが、まずは早期に1倍以上を実現することを目指しています。

そのために最も重要なのは、収益性を高め、ROEを向上させることです。ROEは足元で6%程度まで上昇しており、「TX PLAN 2030」では2029年度に7%を目標としています。今後、政策金利が上昇すれば、7%以上も視野に入ってくると考えています。

具体的には、第1の成長ドライバーである銀行本業を強化します。預金の安定的な確保に加え、貸出金、有価証券などの資金運用を拡大し、金利上昇の効果を着実に収益へ反映させていきます。

また、配当性向40%を目安とした株主還元を継続するとともに、福島県の成長可能性や当行の成長戦略について、株主・投資家の皆さまにより深く理解していただくことも重要です。福島県の成長に対する期待を、当行への成長期待につなげていきたいと考えています。

さらに、資本コストの抑制という観点から、情報開示と対話の充実にも取り組みます。これまでの情報開示には、必ずしも十分でなかった部分があると認識しています。

今後は、経営戦略や財務情報をより分かりやすくお伝えし、株主・投資家の皆さまとの対話を重ねることによって、当行への理解と評価の向上につなげていきます。

Q 5. 政策金利の引き上げは、東邦銀行の収益にどのような影響を与えますか。

A 5. 2026 年 6 月に政策金利が 1.0%へ引き上げられたことを受け、当行では、同年 8 月から預金金利および貸出金利を引き上げることを公表しています。

2026 年度の当初計画では、政策金利を 0.75%と想定していました。政策金利 1.0%を前提に試算すると、2026 年度は預貸金及び短期運用等の資金利益で約 6 億円増加する見通しです。

当行のバランスシートは、日本銀行への預け金や短期運用資産が比較的多いことが特徴です。一般的に、預金金利の上昇が先行し、貸出金利への反映には一定の時間を要します。一方、日本銀行当座預金などの短期運用資産には、政策金利引き上げの影響が即座に反映されます。

このため、当行は金利上昇に対する収益の感応度が比較的高く、早い段階から資金利益の改善が見込まれると考えています。

今後は、貸出金利の改定状況や預金金利の動向、経済環境などを精査し、中長期的な収益計画や業績予想への影響を検討していきます。

Q 6. 預金残高の見通しと、安定的な資金調達に向けた考え方を教えてください。

A 6. 「金利のある世界」への移行により、預金を取り巻く環境は大きく変化しており、資金調達をめぐる競争も激しくなっています。

物価上昇を背景に、個人のお客さまが生活費などに充てるため預金を取り崩す動きがあるほか、預金から投資商品などへ資金を移す動きも見られます。今後、金利がさらに上昇する可能性もある中、預金の安定的な確保は、当行にとって一層重要な課題となります。

福島県では、震災・復興関連の公金が預金残高に一定の影響を与えてきましたが、今後はこうした資金の動きが徐々に落ち着いていく可能性があります。

こうした環境下において、当行は、個人・法人のお客さまとの取引を一層深めていきます。具体的には、給与振込や年金受取、各種決済、法人の振込や決済用口座など、お客さまの日常的な取引の中心となる「メイン口座化」を進めます。

また、預金だけでなく、市場からの調達を含めて資金調達手段を適切に組み合わせ、安定した資金基盤を構築していきます。引き続き市場環境を注視しながら、個人・法人預金を中心とした安定的な資金調達に努めていきます。

Q 7. 地域・市場別の貸出金運用方針について教えてください。

A 7. 当行にとって最も重要なのは、地域やお客さまの資金ニーズに応えながら、貸出金をどれだけ積み上げられるかということです。現在の貸出金残高は過去最高水準にあります。今後もさらに拡大できる余地があると考えています。

第一に、営業基盤である福島県内での貸出を増やします。県内には、既存のお客さまとの取引拡大や、新たな資金需要の開拓を通じて、当行のシェアを高める余地があります。

そのために、AI や DX の活用によって本部業務の効率化を進め、創出した人員をお客さまと直接接する営業現場へ再配置します。あわせて、エリア営業体制を強化し、お客さまへの提案力を高めていきます。

第二に、県外での貸出を強化します。県外拠点では約 50 人の増員を見込んでおり、営業体制を拡充します。特に首都圏では、県内と比較して企業の資金需要が大きく、当行が貸出を拡大できる機会も多いと考えています。東京支店をはじめとする県外拠点に必要な経営資源を投入し、収益性やリスクを十分に見極めながら、貸出金の増加につなげていきます。2026 年度についても、貸出金残高の過去最高更新を目指して取り組んでいきます。

以 上