

中期経営計画

長期ビジョン

ふるさと
地域を豊かに・お客さまの繁栄のために・私たちの成長で
～より大きく・より強く・よりたくましく～
(業容) (収益性) (健全性)

中期経営計画

計画名称

とうほう“健康バンク・健全バンク”計画 (とうほう健康・健全バンクプラン)

計画期間：2018年4月～2021年3月

健康バンク

収益性

金融機関を取り巻く経営環境の大きな変化は好機。
地域・お客さまとともに成長し続ける地域金融機関

健全バンク

財務体質

健全な業務運営、健全な財務体質を通じ、地域・
お客さまの信頼に応え続ける地域金融機関

基本方針

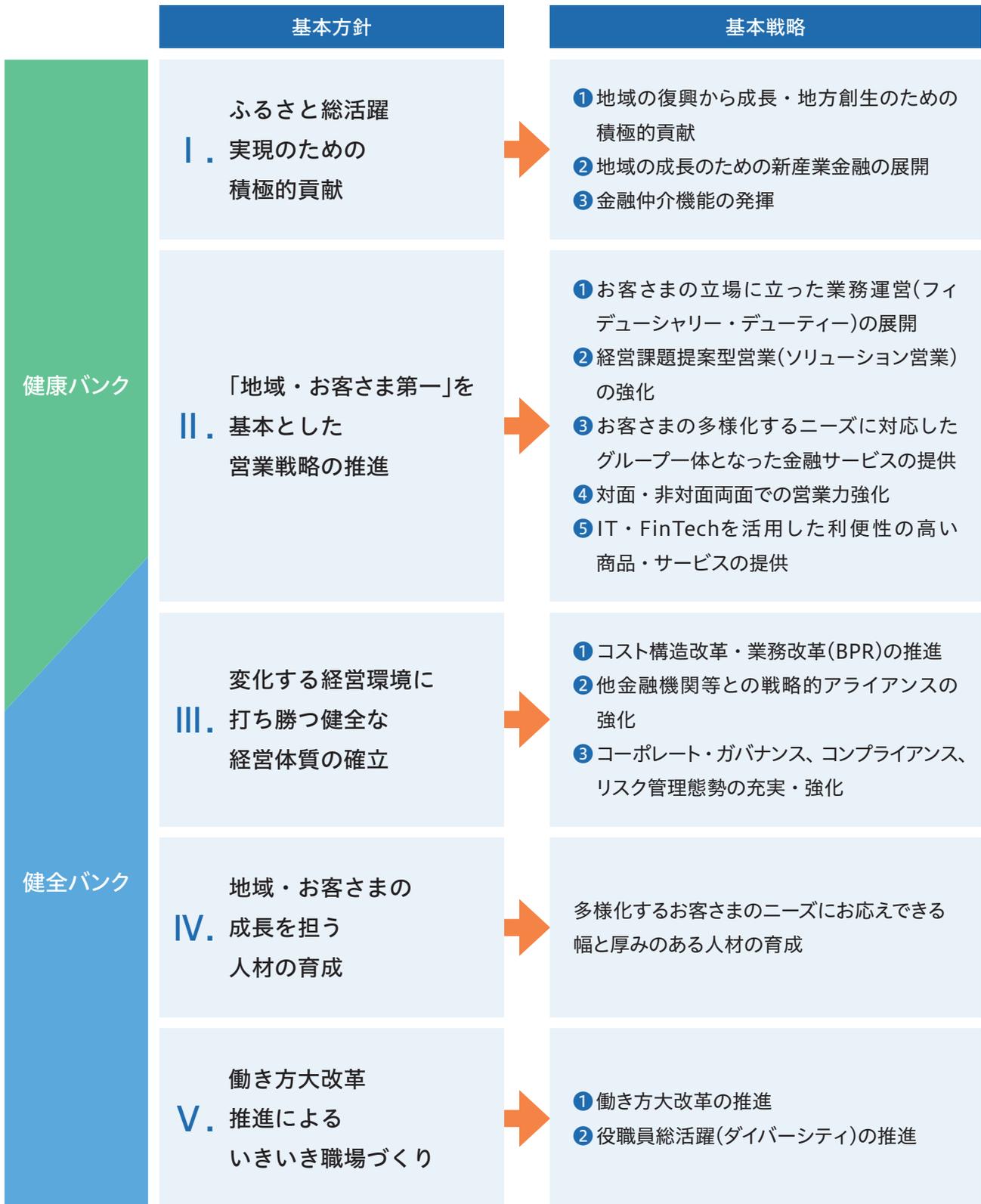
- I. ふるさと総活躍実現のための積極的貢献
- II. 「地域・お客さま第一」を基本とした営業戦略の推進
- III. 変化する経営環境に打ち勝つ健全な経営体質の確立
- IV. 地域・お客さまの成長を担う人材の育成
- V. 働き方大改革推進によるいきいき職場づくり

計数目標

項目	2020年度中計目標【当初】	2020年度目標【修正後】
連結当期純利益	100億円以上	50億円以上
連結ROE (連結自己資本当期純利益率)	5%以上	2.5%以上

直近の経営環境を踏まえ中期経営計画最終年度目標を修正しています。なお、2020年度目標につきましては、新型コロナウイルスの終息時期が不透明な状況であること等から、業績に及ぼす影響を合理的に算定することが困難な状況のため、当該影響を織込んでいません。

基本方針・基本戦略



法人のお客さまへの取組み

法人のお客さまへの取組みとして、当行は経営課題提案型営業を積極的に展開しています。

1.経営課題提案型営業への取組み

<経営課題提案型営業とは>

お客さまとともに経営課題を共有し、お客さまとともに課題解決を行う営業活動です。

法人は「事業承継」、個人は「相続」をキーワードに事業承継・M&A・ビジネスマッチングなど、お客さまのライフステージに応じた営業を展開しています。

専門スキルを持つ人材の育成・配置により、お客さまの様々な経営課題に対応し、総合的な提案を実践しています。

地域商社事業部の設立

2020年3月、お客さまの販路開拓や人材紹介等、お取引先の経営のサポートを強化していくことを目的に、法人営業部を「地域商社事業部」に組織改正いたしました。

当行のネットワークを活かし、福島県の魅力ある物産品や特徴あるサービスを広くお客さまにご紹介することや、企業の発展に必要な人材確保のお手伝いに取り組むことで、お取引先のビジネスチャンス拡大に貢献してまいります。

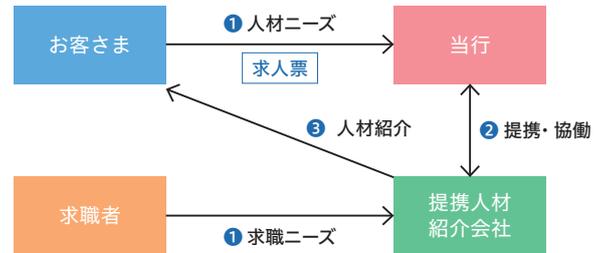


人材紹介業務の開始

(2019年4月～) ※東北地銀「初」

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。

人材紹介会社への取次実績 **112件**(2019年度)



事業承継・M&A支援への取組み

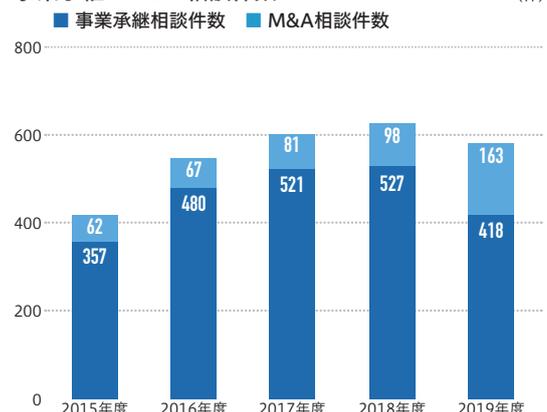
- 事業承継等で悩みを抱えるお客さまに対し、営業店と本部が連携し課題解決に向けたサポートを行っています。各ブロックに専担者を配置し、常にお客さま目線で提案活動を展開しています。
- M&Aは産業構造の変化や人口減少等を背景に「大企業」だけでなく、「中堅・中小企業」にも広がりをみせ、一般的な経営戦略として認識されつつあります。M&Aを通じて事業承継の解決や事業規模拡大などお客さまの経営課題解決に向けたサポートを行っています。

事業承継・M&A関連業務の実績

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
事業承継相談件数	357	480	521	527	418
M&A相談件数	62	67	81	98	163

事業承継・M&A相談件数

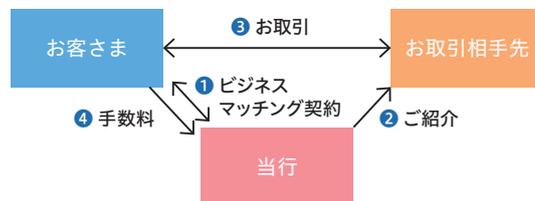
(件)



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 | |

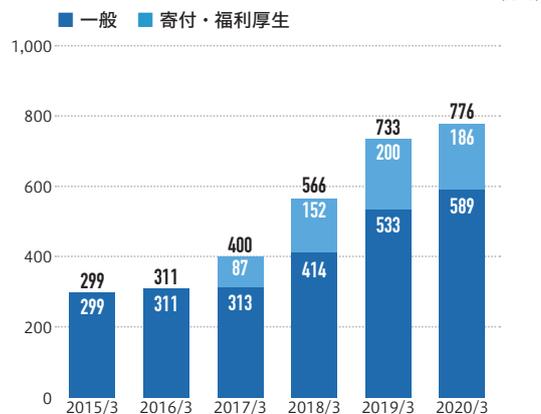
私募債への取組み

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」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」は、お客さまが発行する私募債の引受手数料の一部で、学校等へ各種寄贈を行うもので、2020年3月期までの発行額累計は225件/249億円、寄贈額累計は5千万円を突破しています。



私募債残高推移

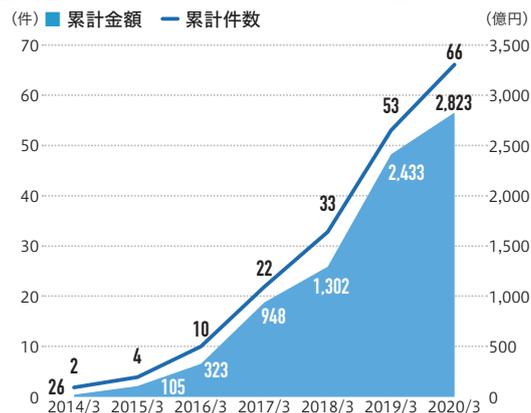


プロジェクトファイナンス、シンジケートローン

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、大型事業に対する融資をお手伝いしています。

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

次世代の地域の中核を担う若手経営者のネットワークづくりや、さらなる企業の成長に向けた情報交換・議論の機会を提供しています。

	参加者累計
とうほう起業家応援相談会	114名
とうほう創業支援塾	56名
とうほう次世代経営者倶楽部	会員数 1,239名 (うち女性 50名)
とうほう次世代経営塾	塾生累計 151名 (うち女性 22名)

(2020年3月末)

福島県産品の振興

● 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。

取扱開始以降の販売累計実績 22万6千個/9億2千4百万円(2011年度～2019年度)

<新型コロナウイルス感染拡大によるお客さま支援>

新型コロナウイルス感染拡大による影響により消費落ち込み等の影響が見られる中、事業者の皆さまを支援するため、2020年4月より福島県産品の購入で地域を支えることを目的とした「新型コロナに負けるな!ふくしま県産品買って応援キャンペーン」を実施しています。



ふくしま市場
うつくしま良品本舗



新型コロナに負けるな!
ふくしま県産品買って
応援キャンペーン

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。

● JICA事業(ベトナム調査団派遣)支援

当行はJICAと業務提携し、ODA事業支援等に協力した取組みを行っています。今後発展途上国への進出や販路拡大を検討しているお客さま支援のため、JICA制度を活用したベトナム進出企業訪問等の推進を行い、県内お取引先4社が参加しました。

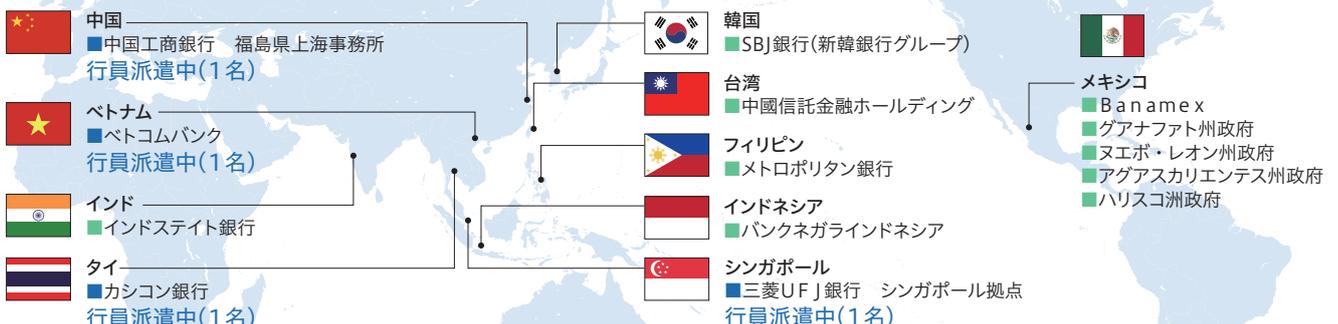


● 海外商談会の開催

当行は、福島県をはじめとした地方自治体と連携し、県内企業への海外販路拡大支援を目的とした「ものづくり商談会」の支援を行っています。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。



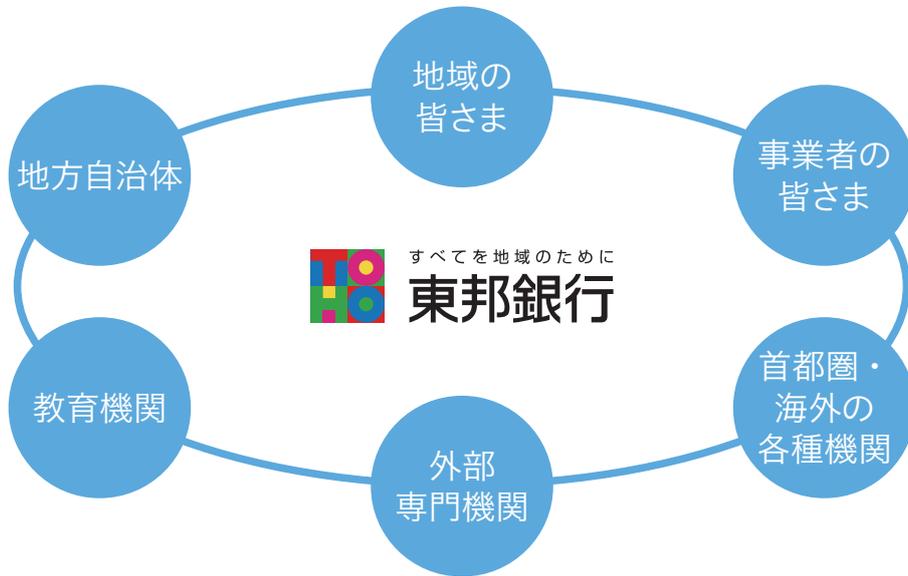
海外銀行等と積極的に業務提携・行員派遣を実施



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	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		
	地域の競争力強化		
	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、自治体等との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。

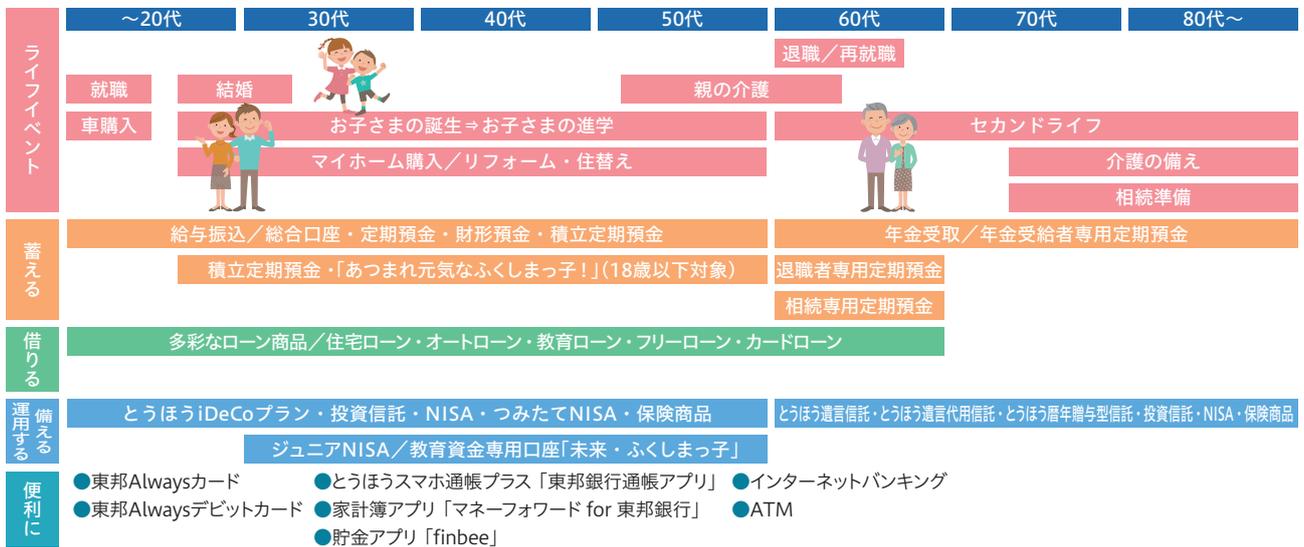
(締結順：累計29自治体)

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、楡葉町、南相馬市、広野町、川俣町、富岡町、浪江町、下郷町、飯館村

(→P37 地方創生・地域活性化への取組み)

個人のお客さまへの取組み

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。



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、お客さまに合わせた資産形成のご提案を行っています。

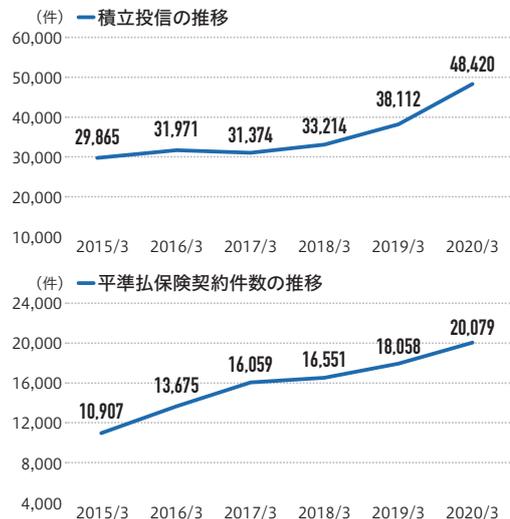
安定的な資産形成として「長期・分散・積立」の観点から、少額から投資可能な積立型金融商品(積立投信・平準払保険)の提案を積極的に行っています。

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。

また、各種セミナーや金融教室を開催し、お客さまへの情報提供を充実させることにより、金融リテラシー向上に努めています(2019年度セミナー開催実績：208会場、参加者1,791名)。

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り組むとともに、有益な情報をタイムリーにお届けしてまいります。

積立型金融商品



● 銀証連携ビジネス強化

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。

グループ合計の預かり資産残高は4,000億円を超えており、契約者数も順調に伸びています。

グループ預かり資産残高



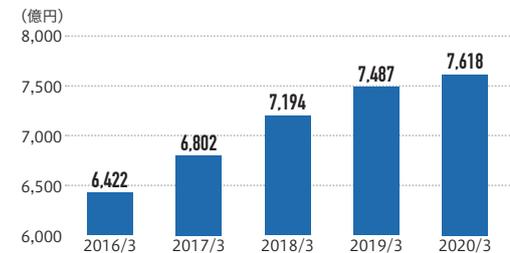
多様化するライフスタイルに応じた取組み

多様化するライフスタイルに合わせ、商品ラインナップの充実に努めるとともに、地域課題解決に向けて安心・便利なサービスの提供に努めています。

● 住宅取得支援(住宅ローン)

都市部への人口流出は地域の課題であり、現役層の福島県内の定住化を図るとともに住宅取得に対する様々なお客さまサポートを実施しており、住宅ローン残高は着実に推移しています。

住宅ローン残高推移



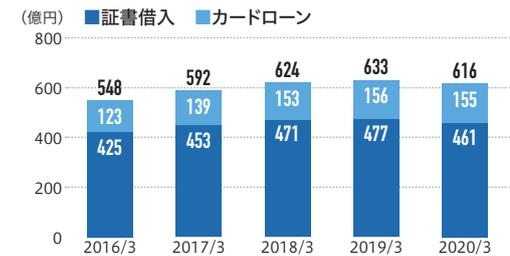
【お客さまサポートへの商品・サービス】

- 住宅資金以外にも、諸費用・目的資金や他のローンのおとりまとめ資金など最大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インターネットによる「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、お車の購入などに利用可能な「オートローン」、教育に関する資金に利用可能な「教育ローン」など、お客さまのニーズに沿った幅広い商品を取り揃えています。また、お客さまの利便性向上を図るため、お申込みからご契約までインターネットで完結できる商品の充実に努めています。(→P28 WEB完結ローンの拡充)

無担保ローン残高推移



● インターネット受付の拡大

当行では、スマートフォンやパソコンを利用し、来店せずにネットから各種サービスをお申込みいただけるよう、インターネット受付の拡大を図っています。

現在、投資信託の購入や外貨預金、クレジットカードなどのお申込みがネットからご利用いただけます。インターネットからのお申込みに対する特典や操作性の向上により、多数のお客さまにご利用いただける環境づくりに努めています。

【インターネットバンキング】

投資信託や外貨預金の各種お取引がご利用いただけます。当行では、お客さまにご利用いただけるよう、お取引いただいた際の特典を設けています。

	内 容
投資信託	店頭申込手数料より50%割引(ノーロード・ファンド除く)
外貨預金	お申込時の為替レートを店頭より片道30銭優遇

【WEB受付サービス】

Alwaysカードをネットから簡単にお申込みいただけます。お客さまにご来店や紙の申込書をご記入いただくことのない受付のため、多くのお客さまにご利用いただいています。



● 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ご対応ができるよう、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にお応えしています。

福島県内(6店舗)	ローンプラザ福島、郡山ローンセンター(新さくら通り支店内)、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) ※名取支店・仙台泉支店・仙台南支店の各ローンセンターは2020年4月11日付で仙台ローンセンターへ集約

相続関連・信託業務

当行は、人生100年時代ともいわれる長寿化の進展に伴い、資産運用・承継ニーズが高まる中、信託機能等を活用した相続・贈与のコンサルティング業務を強化しています。

相続関連信託商品

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、金銭信託の相続対策商品「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、お客さまの幅広いニーズにお応えしています(累計申込金額：約14億円)。

遺言信託・遺産整理業務 ご相談・申込み件数の推移



信託を活用した相続関連商品の取扱い



遺言信託

- ・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

信託等を活用したコンサルティング営業への取組み

当行は、お客さまが保有する資産やご家族の状況等に基づき、一般的な相続対策のほか、遺言による資産承継、信託商品によるご家族への円滑な金銭交付、保有資産の有効活用等について提案させていただき、お客さまのニーズに応じたコンサルティング営業への取組みを強化しています。

お客さまのニーズ

自分自身の相続手続きで、家族が困らないようにしたい。
財産を遺す人・配分を、自分が決めたい。
葬儀・納税費用等、家族がすぐ使えるお金を準備したい。
暦年贈与を活用して相続対策をしたい。
不動産の有効活用・資産の組み換えをしたい。



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
ビジネスマッチング

信託による人生100年時代への取組み

「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。

お客さまの金融取引・資産承継等の課題解決や様々なニーズに対応するため、信託の活用に「金融ジェロントロジー[※]」の知見を取り入れ、今後もコンサルティング営業を積極的に進めていきます。

[※] 金融ジェロントロジー：長寿化に伴う認知機能の変化が金融取引に与える影響を研究し、課題を解決していく新しい学問。

また、幅広くお客さまにご理解いただくために、セミナーを継続的に開催しています。

各営業店で「今から考える相続対策」をテーマに、相続全般、生前贈与、遺言信託等、幅広い内容で、多くのお客さまにご参加をいただいています。

2019年度のセミナー開催回数

2019年度上期	2019年度下期	計
40回	32回	72回

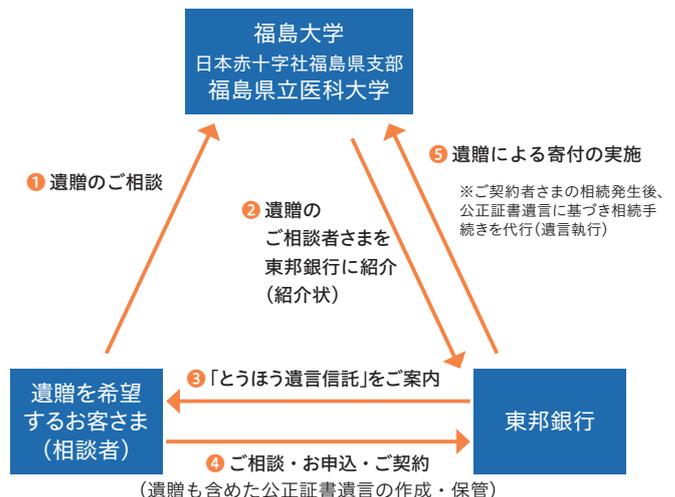
遺言信託による遺贈提携

当行は、「遺言信託による遺贈提携」拡大を進めています。「遺贈」とは遺言により寄付を行うことで、2020年3月には「公立大学法人福島県立医科大学」と提携しました。提携は「国立大学法人福島大学」「日本赤十字社福島県支部」に続く3件目となります。「遺言信託による遺贈提携」を行うことにより、当行の「遺言信託」のスキームを活用し、提携先への「遺贈」を希望するお客さまの想いを実現することが可能となります。

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

遺言信託による遺贈提携のスキーム



デジタル化への取組み

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広域的な他行との連携を活用し、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月より運用を開始した「TSUBASA FinTech共通基盤(API※1 共通基盤)」は、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す。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事業者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、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。

自動家計簿・資産管理サービス「マネーフォワード for 東邦銀行」 (2016年6月～) ※東北地銀「初」

「マネーフォワード for 東邦銀行」は、株式会社マネーフォワードが提供する、当行のお客さま向けの自動家計簿・資産管理サービスです。口座情報や入出金明細を簡単に確認でき、大口の入出金についてはメールでお知らせします。

当行以外の複数の銀行口座や証券口座、クレジットカードの利用明細をスマートフォンからまとめてご確認いただけるほか、口座の入出金明細やクレジットカードの利用明細等から、自動で家計簿を作成しますので、毎月の収支がスマートフォンだけで簡単に管理いただけます。

当行では、今後もフィンテックを活用したサービスの展開を進めていきます。



自動貯金アプリ「finbee(フィンビー)」 (2018年10月～) ※東北地銀「初」

「finbee」は、株式会社ネストエッグが提供する、当行の口座と連動した新しい自動貯金アプリです。お客さまがアプリ上で設定した貯金ルールに応じて、当行口座からfinbee貯金用口座へ振替することで、無理なく楽しく貯金ができるサービスです。

貯金ルールの一例として、毎日300円または毎週日曜日に1,000円貯金する「つみたて貯金」、クレジットカードを利用した際に、設定した金額単位(1,000円、500円、100円)で支払った場合のおつり相当額を貯金する「おつり貯金」等があり、お客さま自身のスタイルで自由に貯金ルールを決めることができます。

当行では、今後もスマートフォンアプリ等の機能追加により、お客さまの利便性向上に努めていきます。



東邦銀行 通帳アプリ

(2017年11月～) ※県内「初」

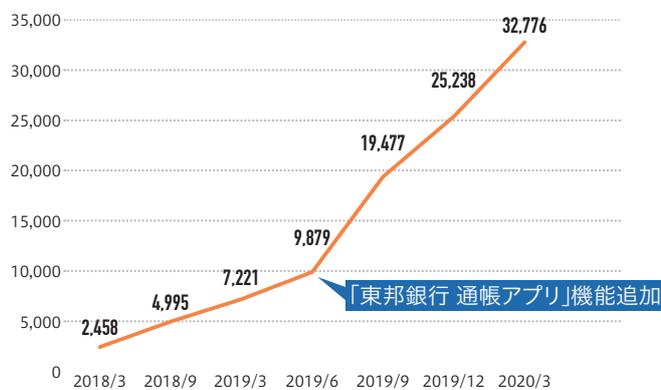
2017年11月に提供を開始した「東邦銀行 通帳アプリ」は、紙の通帳を発行しない、スマートフォンから残高や入出金明細をいつでもリアルタイムで確認できるアプリです。

アプリ内でお切替いただけるほか、指紋認証や顔認証により簡単にご利用いただけるため、通帳の記帳の手間や紛失するリスクがなくなり、お客さまの利便性が向上します。

新規口座開設時のご案内やキャンペーンにより切替えを促すことで、利用拡大を進めていきます(2020年3月末：3万2千口座)。

無通帳口座の契約件数推移

(件)



- 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!

WEB完結ローンの拡充

2020年1月から、WEB(パソコン・スマートフォン)完結の個人向け無担保ローン(オート、教育、フリー)の取扱いを開始しました。お申込みからご契約まで来店不要・印鑑不要で簡単にお手続きいただけます。

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

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!

インターネットで完結できる商品

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

キャッシュレス社会への対応

キャッシュレスサービスは、スマートフォンの普及や多数の事業者の参入によって急速な普及が見込まれており、地域のキャッシュレス化への対応は、決済手段の増加による利便性の向上だけでなく、お取引先の販売機会拡大や業務の効率化にもつながるものと考えています。

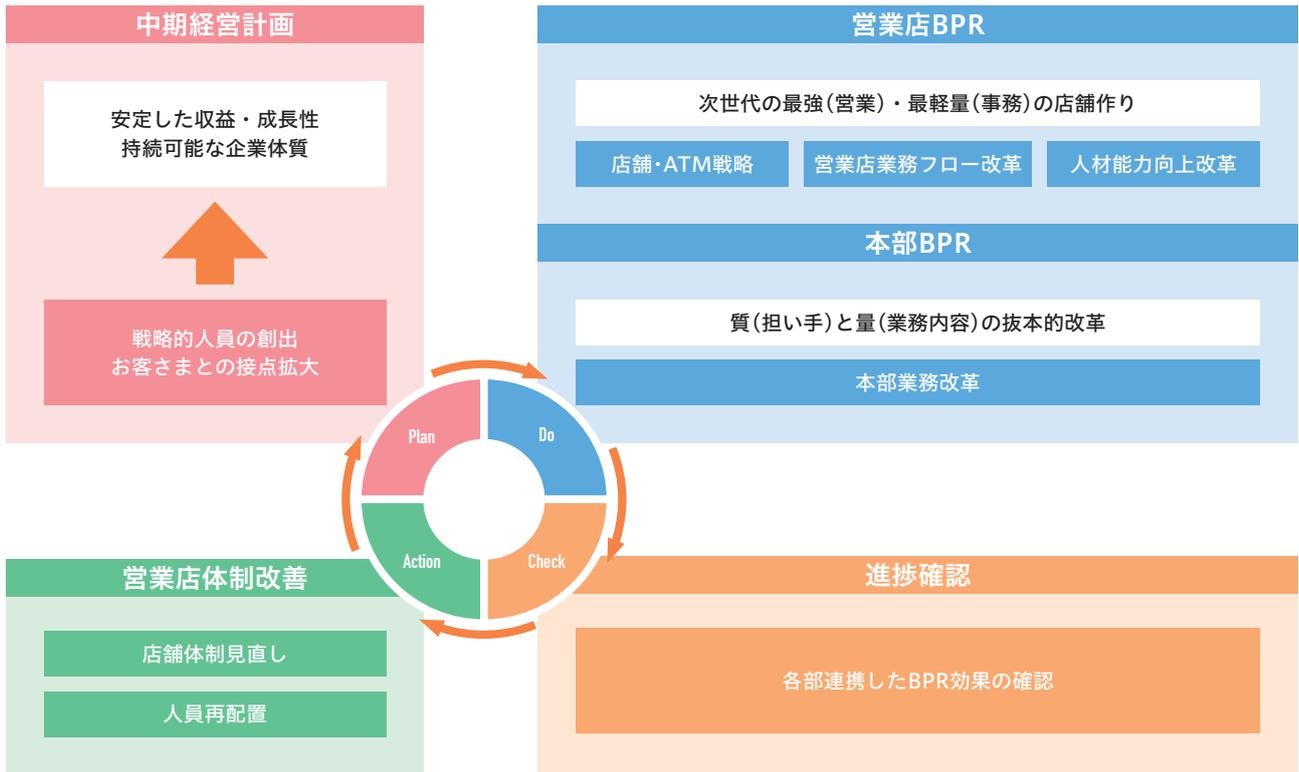
こうした観点から、口座利用者の利便性向上(提携企業の拡大)とお取引先のキャッシュレス決済対応支援を行っています。具体的には、J-CoinPayの加盟店開拓や各種スマホ決済サービス(PayPay、LINE Pay、メルペイ等)との口座連携を開始しており、今後も提携拡大を進めていきます。



業務改革

当行では店舗体制の見直しや非効率業務の削減・効率化に取り組むことで、「お客さまとの接点拡大」を担う戦略的人員を創出し、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、業務改革を進めています。

BPRの体系図



店舗・ATM戦略

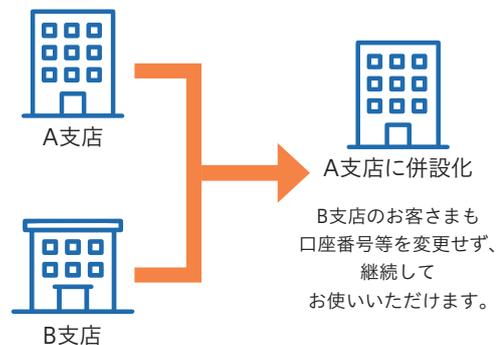
少子高齢化による人口減少、キャッシュレス化の進展等を踏まえ、当行はマーケット特性やお客さまのニーズを考慮した店舗網の再構築、機能の見直しを進めています。

● 支店併設化店舗

2019年度は、福島県内において8か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います。

● 非対面チャネル

店舗にご来店いただか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さらなる拡充によりお客さまの利便性向上を図っています。



営業店業務フロー改革

業務効率化、本部集中化などに取り組み「お客さまの利便性向上」や「事務から営業への転換」を実現できる体制を目指しています。

● ATMによるICキャッシュカード磁気修復

2020年1月よりATMによるICキャッシュカード(クレジットカード含)の磁気修復機能を全国で初めて採用しました。

これにより、お客さまは窓口で磁気修復のお申し出が不要となるだけでなく、行内の事務時間も削減しています(一部対象ATMのみ)。

● 融資業務の本部集中化

2020年4月より営業店で処理している融資実行等の業務を、本部で集中処理しています。

これにより、ご融資に関わる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対応することが可能となります。



人材能力向上改革

● オールラウンダー活躍運動

従業員一人ひとりの業務スキルを向上させる「多能化」に取り組むことで、少人数で効率的な店舗運営やお客さま対応の向上、従業員の休暇の取りやすい環境等を目指しています。

少人数化により創出された従業員については、営業担当や成長分野での活躍が期待できます。

本部業務改革

本部業務の改革「質(担い手)と量(業務内容)の抜本的改革」により、業務の廃止や効率化を進め、営業店支援を行う営業店駐在人員の強化等を進めています。

● RPA※

本部の業務集中化部門を中心にRPAを導入し、定型かつ大量の業務処理をRPAで代替することで、業務の効率化・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

● 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・テレワークのさらなる拡大を目的にペーパーレスを推進しています。

紙の報告書等を順次電子化し、本部内の「紙ゼロ」「押印ゼロ」「保管ゼロ」を目標に取り組んでまいります。

資産健全化への対応と経営支援

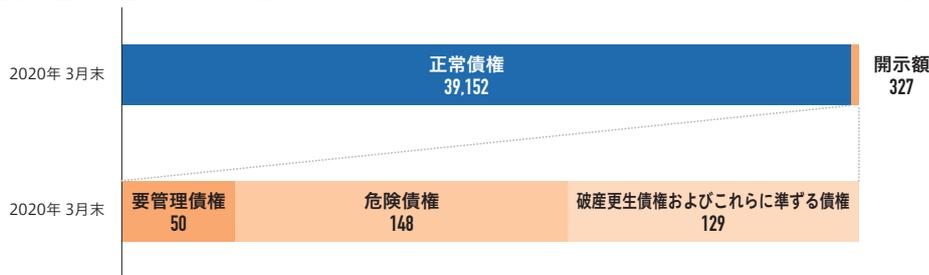
当行では、取引先の経営改善支援に真摯に取り組み、不良債権の発生防止に努めています。不良債権とは、金融機関が保有する貸出債権等の内、業績低迷や破産等の法的事由により、元本および利息の回収に懸念のある債権を言います。銀行収益の根幹は貸出金等からの利息収入ですので、回収が困難になると銀行の財務内容に大きな影響を及ぼすことにもなりかねません。そのため、経営支援体制や信用リスク管理体制の整備に取り組んでいます。

資産健全化への対応

2020年3月末時点の金融再生法開示債権残高は327億2千万円となり、不良債権比率は0.82%と、地方銀行全体の中でもトップクラスの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

(単位：億円)



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は発生していないが、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「リスク管理債権」と「金融再生法開示債権」があります。リスク管理債権は、区分に該当する貸出金のみが開示対象となります。金融再生法開示債権は、要管理債権を除いて、貸出金のほかに、貸出金に準ずる未収利息、仮払金および支払承諾見返などが含まれます。2020年3月末は開示債権で不良債権が20億5千5百万円の増加となりましたが、不良債権比率は依然として低水準を維持しています。

リスク管理債権

(単位：億円)

	2019年3月末	2020年3月末	増減
破綻先債権	22	47	25
延滞債権	244	230	△14
3ヶ月以上延滞債権	8	4	△4
貸出条件緩和債権	32	46	14
合計	305	327	22

金融再生法開示債権

(単位：億円)

	2019年3月末	2020年3月末	増減
破産更生債権等	111	129	18
危険債権	156	148	△8
要管理債権	39	50	11
合計	307	327	21
正常債権	36,157	39,152	2,995

不良債権比率

(単位：億円)

	2018年3月末	2018年9月末	2019年3月末	2019年9月末	2020年3月末
公表不良債権	269	277	307	323	327
総与信残高	33,305	33,401	36,464	38,003	39,479
不良債権比率	0.80%	0.82%	0.84%	0.84%	0.82%

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

事業再生支援に関しては、これまでに90社の支援を実施しています。支援にあたっては外部専門家、公的機関の関与を受け、その知見も活かしながら取り組んでいます。これにより、8千名を超える雇用が確保されています。また、条件変更の申出のあったお客さまに対して、経営改善計画のモニタリングを行い、適宜改善に向けたアドバイス等を行っています。状況に応じて、本業支援、新規融資にも取り組みました。今後もお客さまの状況に応じて、適切なサポートを実施していきます。

支援実績

(単位：社、名)

	メイン先支援実績	
	企業数	従業員数
地域経済活性化支援機構	6	1,627
中小企業再生支援協議会	15	1,016
産業復興相談センター	18	133
東日本大震災事業者再生支援機構	15	256
その他私的再生	29	3,477
法的再生	7	1,798
合計	90	8,307

条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況

(単位：グループベース社)

	2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末
好調先	32	40	34
順調先	53	68	53
不調先・未作成	916	880	923
条件変更総数	1,001	988	1,010

条件変更先に対する本業支援・新規融資を行った先数

(単位：社)

	2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末
本業支援	31	24	28
新規融資	176	230	250

戦略的アライアンス

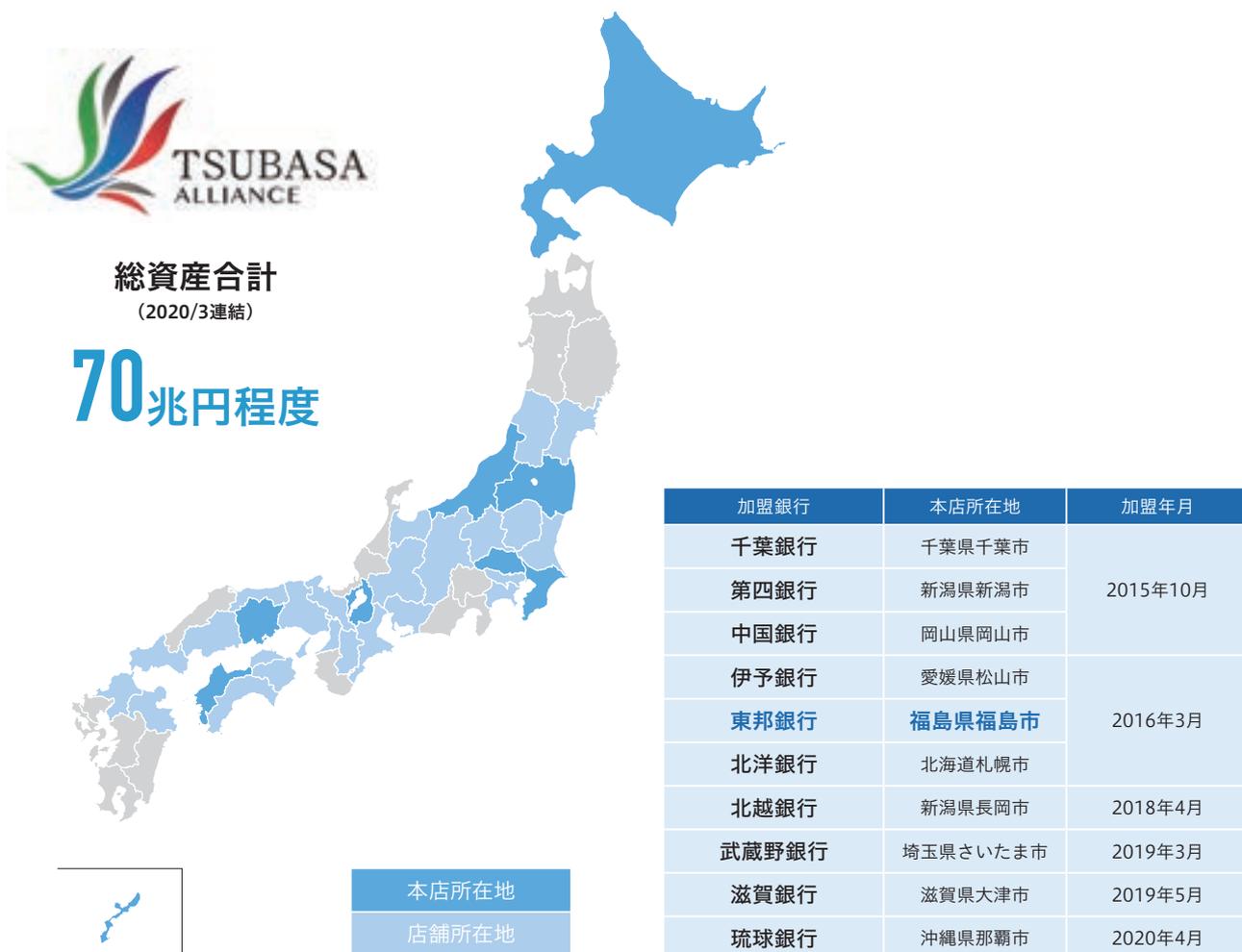
TSUBASAアライアンス

- (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、第四銀行、中国銀行、伊予銀行、北洋銀行、北越銀行、武蔵野銀行、滋賀銀行、琉球銀行)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&Iイノベーションセンター(株) (TSUBASA & 日本IBM)	TSUBASA FinTech共通基盤 (オープンAPI ^{※1})の開発・運用・保守、フィンテックビジネスコンテスト
	金融サービスの高度化	協調融資、相続関連業務の提携、資産運用業務にかかる提携、地方自治体向け公金収納サービスに関する業務提携、M&A情報連携、お客さま相互紹介 等
	TSUBASA基幹系システム共同化	次期当行勘定系システムとして、TSUBASA基幹系システム ^{※2} 共同化への参加に基本合意 (2019年9月)

※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、株式会社第四銀行、株式会社中国銀行および日本アイ・ピー・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。



福島県内3行による連携協定

当行、福島銀行、大東銀行の福島県内3行において事務の合理化・効率化によるお客さまサービスの向上を図るための連携協定を締結しています(2017年9月)。当該連携協定に基づき、以下の施策等を実施しています。

(1) メールカーの共同運行(2017年10月～)

- A. 当行、福島銀行、大東銀行3行のメールカー（業務用物品等搬送車）を共同運行しています。
- B. これにより、各行の配送業務の合理化・効率化を実現しています。



(2) メールセンターの共同運用(2018年8月～)

- A. 3行のメールセンター（配送・荷捌所）業務を日本通運株式会社に委託し共同運用しています。
- B. これにより、各行の業務の合理化・効率化等を実現しています。



(3) 相続届の共通化(2019年7月～)

- A. 3行においてお客さまの利便性向上を目的に「相続届」を共通書式へ変更しています。
- B. 3行共通書式※とすることでお客さまの書類記入等のご負担軽減につなげています。

※相続に関するお手続きを共同で行うものではなく、取引銀行毎に相続届のご準備が必要となります。