



TOHO²⁰²⁵ INTEGRATED REPORT BANK

統合報告書



すべてを地域のために

東邦銀行

CONTENTS

PURPOSE

すべてを 地域のために

イントロダクション

- 3 頭取メッセージ
- 9 福島県の特徴・魅力
- 10 福島県の産業集積状況

東邦銀行グループについて

- 11 東邦銀行のあゆみ
- 13 東邦銀行の強み
- 15 財務ハイライト
- 16 非財務ハイライト
- 17 グループ会社 財務・非財務ハイライト

東邦銀行の経営戦略

- 19 経営理念体系
- 20 企業風土の変革
- 21 MISSION (5つのマテリアリティ)
- 23 価値創造プロセス
- 25 長期ビジョン

地域・お客さまとの価値共創

- 27 10TARGETSと3つのドライビングフォース
- 29 地域経済の持続的成長を達成する10TARGETS
- 31 TARGET① 人材不足への対応
- 32 TARGET② 脱炭素促進支援
- 33 TARGET③ 金融コンサルティング
- 34 TARGET④ 創業・成長・経営支援
- 37 TARGET⑤ 事業性評価・有益情報提供
- 38 TARGET⑥ キャッシュレス(決済)
- 39 TARGET⑦ ライフイベント・サポート
- 40 TARGET⑧ 資産形成・運用(預かり資産)
- 41 TARGET⑨ 相続・信託
- 42 TARGET⑩ 金融リテラシー向上

当行グループの成長戦略(当行の企業価値向上)

- 45 サステナビリティ経営
- 51 営業体制・組織体制
- 52 営業力強化に向けた人員体制(目指す人材ポートフォリオ)
- 53 DX(デジタル・トランスフォーメーション)
- 55 グループ戦略
- 57 アライアンス戦略
- 59 成長戦略の全体像
- 61 CFOメッセージ

当行グループの成長戦略(人的資本の充実)

- 71 人的資本経営4つの戦略

持続的成長に向けた社会課題への取り組み

- 77 社会貢献への取り組み

持続的成長を支える基盤

- 79 コーポレート・ガバナンス
- 83 社外取締役座談会
- 87 取締役・執行役員・監査等委員会付役員
- 89 リスク管理
- 91 コンプライアンス

コーポレートデータ

- 93 財務データ(10年)
- 95 グループ会社一覧
- 96 組織体制図
- 97 会社概要・株式情報

将来の見通しに関するご注意

本統合報告書には、当行に関する将来の業績および計画等に関する記述が含まれています。これらの記述は、資料作成時点における入手可能な情報および将来の業績に影響を与える予測や不確実な要因に基づく仮定で記載していますので、当行の将来の業績を保証するものではありません。実際の業績は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。

編集方針

東邦銀行は、すべてのステークホルダーの皆さまに、当行の持続的な価値創造に向けた取り組みをご理解いただくため、「TOHO BANK INTEGRATED REPORT 2025(統合報告書)」を作成しました。編集にあたっては、国際統合報告評議会(IIRC、現IFRS財団)が提示する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省の「価値協創ガイダンス」等を参照しています。



頭取メッセージ

TX PLAN 2030

TOP MESSAGE

Minoru Sato

決断することと、伝えること——
トップとしての役割と責任

取締役頭取 佐藤 総



私はトップマネジメントの役割とは、「決断すること」と「伝えること」の2つに尽きると考えています。いずれも当たり前のようでいて、実行するには大きな覚悟と持続的な努力が求められるものです。日本経済が長い間陥っている不況から抜け出すためには、さまざまなイノベーション、すなわち“非連続的な変化”を起こしていかなければなりません。そのために最も重要なものがトップの決断です。決断とは、無数の選択肢の中からひとつを選び、他を切り捨てることです。当然、そこには責任が伴います。結果がどうであれ、その選択の帰結はすべて引受けなければなりません。

私が2020年に頭取に就任した直後、東邦銀行は20年ぶりの赤字決算という厳しい局面に直面しました。私は経営を預かる者として、何十年も使ってきたシステムを刷新し、新たに野村證券様との金融商品仲介業務における、包括的業務提携を行うなど、大胆な決断を下しました。もちろんこれらの選択は痛みを伴うものでした。しかし、地域金融機関が率先して変革に向けた一歩を踏み出さなければ、地域経済は変化できない。私はそう考えていました。

同時に大切なのが「伝えること」です。会社には多くの人が集まっている意味は、さまざまな個性や能力を持った人がシナジーを発揮し、一人ひとりでいるよりも大きな結果を出せることにありと思っています。ただしそのためには、組織全員が同じベクトルを持ち、同じビジョンを共有していなければならない。トップマネジメントのもう一つの重要な役割は、自ら掲げたビジョンを組織全員に伝え、共有してもらうことです。

私自身、頭取に就任した後に多くの支店を訪れ、若い行員と積極的に対話を重ねてきました。しかし「頭取はそう思っている、その考えは現場には伝わっていませんよ」と言われることも少なくありませんでした。そのような中、若手行員の勤めで、2022年2月28日より、私はSNSでの発信を始めました。ロシアによるウクライナ侵攻が始まった直後のことです。以来ほぼ毎日、およそ250字以内で自分の考えや思いを綴り続けてきました。投稿は770回を超え、当行の現場行員に対して、重要な「伝える手段」のひとつとなりました。

投稿を始めてから3年が経って、一度は毎日の投稿をやめようと考えた時もありました。しかしそのことをSNSに書くと、「毎朝これを読むことで一日がスタートしているのに、急にやめられても困る」など、多くの反響をいただきま

した。以来、1日も休まず書き続けています。私自身、雲の上の人にはなりたくありません。頭取という立場であっても、行員一人ひとりと同じ目線で思いを共有できる組織文化を大切にしていきたいと考えています。



すべてを地域のために

地域のために、未来のために——非連続的な変化を迎え入れる

日本経済はバブル崩壊以降、「失われた30年」と言われる長い低迷期にありました。世界が早く大きく動いている間、企業も金融機関も、何かにチャレンジする機会は少なくなり、どちらかといえば現状を維持する、様子見をする時代が長く続いてしまったと思います。しかし今ようやく、日本銀行が金利を引き上げ、久しぶりに大きな変化が見えつつあります。今こそ私たちは、非連続的な変化を迎え入れなくてはならない。その瀬戸際にあると感じています。

2011年3月に発生した東日本大震災によって、福島県全体が苦境に立たされ、数々の問題を抱えました。企業の倒産は続き、またさまざまな震災復興プロジェクトが立ちいなくなるといったことも多くあります。そうした中で、当行も福島県を基盤とする金融機関として、数々の大きな問題を抱えました。その環境下、2020年度決算において、110億円を信用コストとして処理せざるを得ない状況に置かれました。そうした中で頭取に就任した私は、一度赤字を出

してでもきちんと財務を整理し、新たな経営の土台を築くことを決断しました。それこそが私たちが地域の企業や個人の方々とともに困難を乗り越える第一歩になると考えたからです。

そして2024年、長らく続いてきた超低金利政策が見直され、日本銀行が政策金利を引き上げました。私たち地域金融機関にとって、この変化は大きな転機となりました。なぜなら、長年にわたって積み重ねてきた資産規模や運用体制が、ようやく収益に直結するフェーズに入ったからです。

当行の預金残高は、震災直後は3兆円でしたが、現在、6兆円に達しています。全国的に見ても、ここまで大きく預金が増えた地域金融機関は多くはありません。これだけの預金をお預かりするということは、それだけ地域の皆さまから信頼を寄せていただいている証でもあります。そして、その信頼に応え、結果を出していくためには、攻めの姿勢で活用していくことが重要です。

頭取メッセージ

TX PLAN 2030

2025年3月期においては、大幅な増収増益を実現し、TX PLAN 2030の最終年度である2029年度には、連結当期純利益は170億円、ROE（自己資本利益率）は7～8%の水準に達する見込みです。これまでの地道な取組みが、「結果」として表れ始めた実感しています。

とはいえ、金融政策の転換だけに依存しては、持続可能な成長は望めません。私たちは、資産運用、個人向け資産形成支援、法人向けコンサルティングといった多様な事業領域で、新たな収益機会を創出していきます。なかでも、法人のお客さまへの「事業性融資」や「課題解決型提案」は、これからの地域銀行の中核機能となっていくはずです。

そのために、私たちは融資渉外人材を200人規模で増員し、現在400名の営業担当を600名へと拡充する計画を進めています。また、野村證券様との連携により、資産運用・資産承継分野での提案力も一段と強化しています。こうした人的体制の整備こそが、収益力の安定化と企業価値向上に直結するものと考えています。

お客さまの事業価値向上と ゆたかな暮らしづくりこそが企業価値

企業価値とは、単に時価総額や財務数値にとどまるものではありません。私たち地方銀行にとっての企業価値とは、地域社会——すなわち福島県の経済力に対して、どれだけの貢献ができていくか、どれだけの存在意義を持っているかに尽きると考えています。

2024年にスタートした長期経営計画「TX PLAN 2030」では、私たちが企業価値を高めるために、「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」を目指すべきゴールに掲げました。つまり、法人のお客さまには成長支援を、個人のお客さまには資産形成を通じて貢献する。これこそが、地域経済全体の活力を引き上げる鍵であり、私たちが果たすべき役割なのです。

そのための具体的な取組みとして、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（決済）、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、という「10TARGETS」を設定しました。

私たちの競争優位性は、ただ「地元にいるから」ではなく、地元で長年築いてきた「関係性の質」にあると考えています。お取引先の数、深さ、そしてそこから得られる情報量。これらは一朝一夕に築けるものではありません。

福島県で80年以上にわたり事業を続けてきた中で、地域の企業、自治体、個人のお客さまと深いリレーションを積み重ねてきました。その中で蓄積された情報や信頼関係こそが、私たちの最大の強みです。これを活かさない手はありません。

加えて、福島県内で育った優秀な若者たちが当行に入行してくれることも、競争優位性の一部です。地域から人材、情報、資金の信任を受け、それを地域に還元していく。この循環が続く限り、私たちは地域経済にとって不可欠な存在であり続けられると信じています。

“地域社会に貢献する会社”であるために、 コンサルティング力を強化

「地域社会に貢献する会社へ」。これは、私が頭取に就任してすぐに発表した中期経営計画「とうほう『輝』プラン」で掲げたVisionとしてのキーメッセージです。当初は「選ばれる銀行」や「地域密着の金融機関」といった、従来の枠組みに準じた表現も候補にありましたが、あえて“銀行”という言葉を外しました。

その理由は明確です。私たちは、銀行の枠を超え、地域の未来をつくる「地方創生コンサル会社」になることを目指しているからです。今、地域社会の維持・発展に必要なのは、金融という枠を超えた支援の在り方です。人口減少、産業構造の変化、超高齢化、担い手不足——こうした構造的な課題に対して、銀行業のみで対処するには限界があります。だからこそ、私たちは「地方創生コンサル会社」への進化を標榜し、その実現に向けて動き始めました。

そのため、私たちは銀行業に加えて、コンサルティング機能を強化しようとしています。その施策として、2022年10月に東邦コンサルティングパートナーズを、今年7月には東邦ITヒューマンソリューションズを設立し、事業承継支援に加え、デジタルや人材面での支援を強化します。

とはいえ、あらゆる領域を自前で担うことは現実的ではありません。人材、ノウハウ、時間、いずれの面でも限りがあり、必要に応じて外部の力を柔軟に借りる「アライアンス」が重要だと考えています。証券分野では野村證券様との提携を開始し、とうほう証券の顧客基盤を引き継ぐという大きな決断を下しました。また、当行も加盟している地銀10行の広域連携の枠組み「TSUBASAアライアンス」に参加する地方銀行との協業も進めています。強みを持つ分野では自らリードし、足りない部分は信頼できるパートナーと連携する。こうした発想でコンサルティングの幅を広げていくことが、いま必要な進化だと思っています。

一方で、業務の中にも見直すべき点は少なくありません。従来の業務の中の“当たり前”を疑い、徹底した見直しを行って、生産性向上に資する業務改革、いわゆるBPR（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）を推進していきます。そうした体制作りこそがお客さまに最高のサービスを提供することに繋がります。

デジタル化の進展を踏まえ店舗のあり方も見直します。これはお客さまにご理解をいただかなくてはなりませんが、すべての支店ですべてのサービスを提供するのではなく、中核的な支店に専門性の高い人材を集め、それ以外の支店に対してはリモートでサービスをするような体制に転換を図っていきます。

地域の未来をつくる
“地方創生コンサル会社”へ



頭取メッセージ

TX PLAN 2030



地域のポテンシャルを引き出し、 “未来の成長”への投資を行う

福島県には大きなポテンシャルがあると私は信じています。確かに東日本大震災と原発事故を経て、経済、社会は大きな痛みを受けました。しかし、それゆえに復興支援、国の戦略的投資、革新的技術開発といった“未来への芽”が次々と生まれているのも事実です。

その代表例が「福島イノベーション・コースト構想」です。今、福島県の沿岸部には、新たなテクノロジーの研究および社会実装のために、研究機関や企業が次々に集積しています。福島ロボットテストフィールドや福島水素エネルギー研究フィールドなどのイノベーションの起点となる施設が整備され、2023年4月には福島国際研究教育機構(F-REI)が設立されました。国も大型の復興予算をつけ、廃炉技術、ドローン、宇宙産業、農業テックといった新産業の研究開発も進んでいます。こうした流れは、目先の経済効果を超えて、福島未来を形作る上で非常に重要な意味を持っていると感じています。

私たちはこの新産業創出の動きに積極的に関わっていきたくて考えています。そこで2024年4月に、福島県沿岸部の相双地域を中心に活動する企業、団体、自治体等との連携・協働にかかる中核機能を担う「相双新産業推進室」を設置しました。

一方、内陸部の会津地域では、アクセンチュア様をはじめとした外部企業とも連携しながら、地域の社会課題解決に資する新たなサービス、インフラの実証実験を進める「会津モデル」へも参画していきます。デジタル技術を活用し、人口減少や高齢化が進む地域においても、医療・流通・金融などの社会インフラを維持し、質の高い暮らしを可能にする。日本の多くの地域が抱える課題を解決し、全国に通じるモデル地域を作っていくことが目的です。

デジタル技術の進展は、金融業界にとって大きな可能性を秘めています。ビッグデータ、AI、RPA、クラウドといった技術は、既存の業務プロセスを効率化し、精度の高い提案を実現するツールとなり得ます。デジタルという手段を通して、人口減少社会における生活の質の維持、地域内経済循環の強化、行政サービスの効率化といった成果が期待できます。たとえば、農産物の地産地消モデルの構築や、医療と連携した遠隔モニタリングの実証などがその一例です。こうした実証を通じて、“地域の持続可能性”をどう実装していくか。そこにこそ、私たちが果たすべき使命があると考えています。また、こうした取り組みを通じて得られる膨大なデータは、新たな金融商品やサービス開発にも活かせると考えています。ビッグデータの力を、単なる“効率化”にとどめず、“創造的な価値提供”へと昇華させることが、これからの金融機関に求められる姿だと感じています。

「人的資本」への投資と、 変革を生むための組織文化づくり

どれほど優れた経営戦略があっても、それを実行するのは「人」です。だからこそ、私は“人的資本への投資”を、何よりも重要な経営テーマの一つに据えています。

「TX PLAN 2030」では、行員のベースアップや賞与の支給率向上など、処遇改善を明確に打ち出しました。過去20年の水準と比較しても、着実に引き上げています。

また、自己成長を促す仕組みづくりとして、研修制度や公募制度、キャリアチャレンジ制度なども強化しています。外部の視点を積極的に取り入れ、多様な経験を重ねる中で、新しい視野を持った行員が育っていく。そうした人材こそが、次の変革を担う存在となってくれと信じています。

そして、もうひとつ大きなテーマが「組織文化の変革」です。本部であらゆる物事が検討され、決定したものが現場に伝わっていくという企業文化からは、変化は起きにくい。そうした銀行特有の文化から脱却し、「自立型組織」へと進化する必要があると考えています。現場から自発的な動きが生まれるようなフレームに再構築していく取り組みです。

現場で向き合う行員こそが、最も多くのお客さまの情報と実感を持っています。現場の行員がお客さまのために自分たちで考えて自分たちで行動し、その情報が上に伝わってきて、新たな経営判断が生まれ、進化していくような仕組みに変革すべきだと考えています。変化には時間がかかりますが、「変

わるべき理由」を共有しながら、全員で新しい組織文化をつくっていきたくて考えています。

「期待から結果へ」—— ステークホルダーに応える責任とは

私たちはこれまで、「期待される銀行」としての地位を築いてきました。震災以降、地域の皆さま、株主の皆さま、そして取引先の皆さまから寄せられた期待に支えられて、ここまで来ることができたと思っています。

しかし、これからの時代に必要なのは、「結果を出す銀行」へと変わることです。言葉やスローガンだけではなく、明確な実績をもって信頼に応えること。それこそが、企業価値を真に高める唯一の道です。

結果とは、財務数値であり、顧客満足度であり、社会的インパクトでもあります。これらを総合的に高めていくことで、初めて「期待される存在」から「信頼される存在」へと進化することができると思っています。

福島県には、まだ多くの“未活用の価値”が眠っています。自然資源、研究開発基盤、人的資本——それらはすべて、地域の未来を支える可能性を秘めています。私たちは、それらの価値を最大限に引き出す“金融の触媒”でありたいと願っています。

統合報告書をお読みいただいている皆さまに、最後にお伝えしたいのは、「これからが本番である」ということです。震災や経済停滞といった苦しい時期を経て、ようやく成果を出せるフェーズに入りました。ここから先は、私たちがどれだけ地域に還元できるか、どれだけ企業価値として結実させられるかが問われます。

過去の延長ではない未来をつくるために、私たちはこれからも挑戦を続けてまいります。すべてのステークホルダーの皆さまに、「変わったな」「結果が出ているな」と感じていただけるよう、誠実に、着実に歩みを進めてまいります。

引き続き、皆さまのご理解とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



福島県の特徴・魅力

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	173.2万人 （2025.3.1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）	1.21 （1.20）	'23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 （5兆788億円）	6兆5,881億円 （4兆9,666億円）	7兆8,650億円 （5兆7,809億円）	'22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）	1.27倍 （1.25倍）	'24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	3,684億円	'24年
	新設住宅着工戸数 （出所:福島県）	8,912戸	8,093戸	7,517戸	'24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）	5兆4,610億円 （東北1位）	'22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

福島県の産業集積状況

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んでいます



福島県の強み

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年度～2023年度）

4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（2018年7月～）

優れたアクセス

福島県は東北地方の南端、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

手厚い支援制度

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**

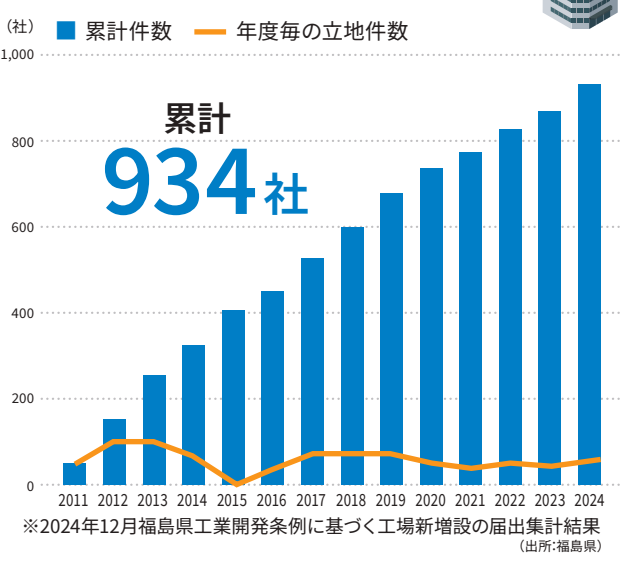
地域復興実用化開発等促進事業費補助金
インフラ構想重点分野の実用化開発支援 **上限7億円**

挑戦・復興

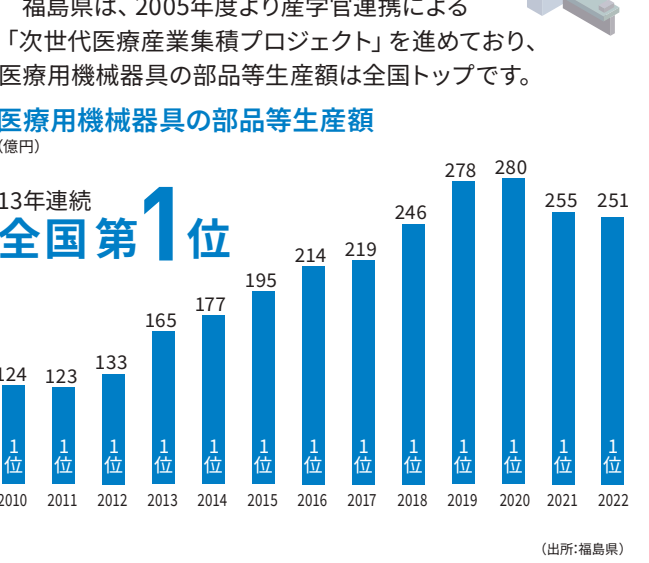
消化器内視鏡の世界シェア **70%**

航空機用エンジンの部分品・取り付け具・付属品出荷額 **全国2位**
（出所：福島県「企業立地ガイド」から引用）

2011年以降福島県に立地した企業数

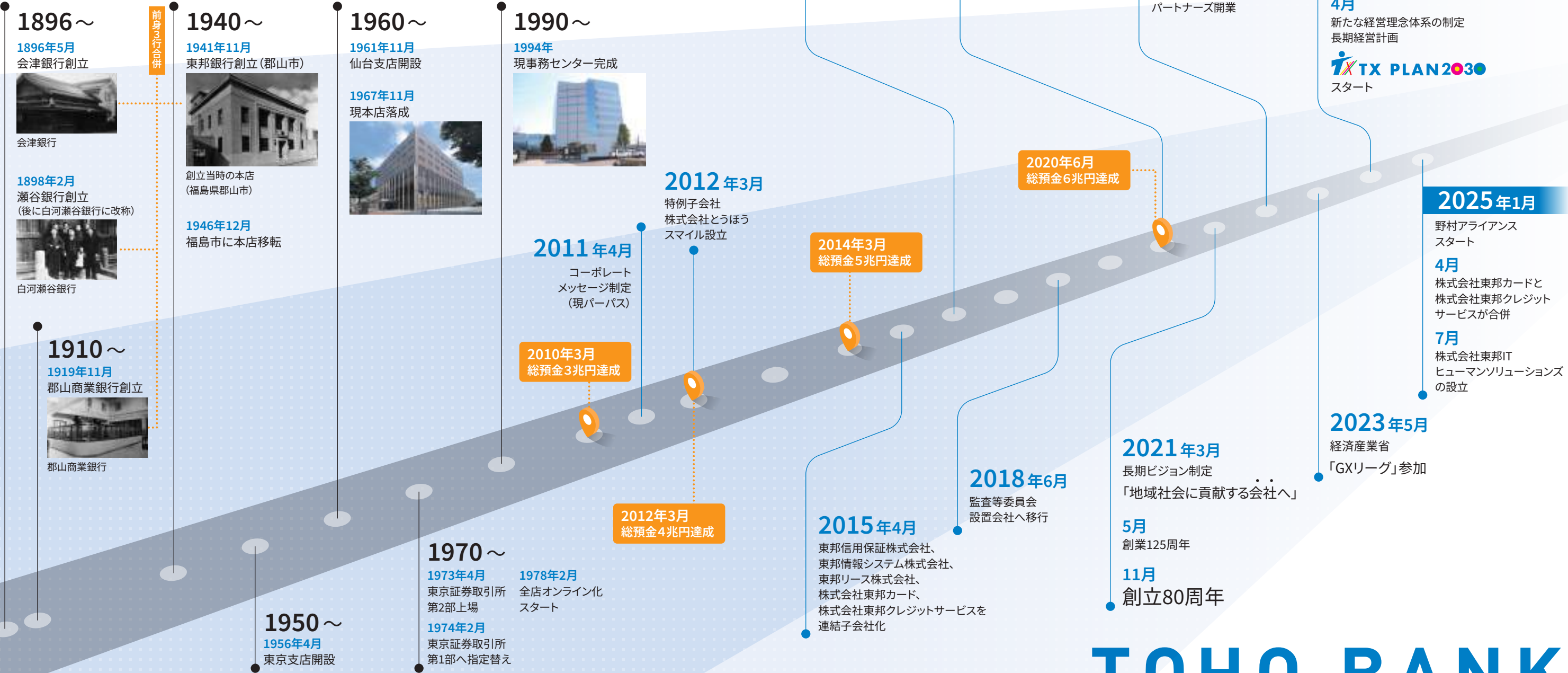


医療関連産業の集積



東邦銀行のあゆみ

東邦銀行は、1941年（昭和16年11月4日）に前身の郡山商業銀行、会津銀行、白河瀬谷銀行の3行が合併し誕生しました。
創立にあたって「東から光を背負って進む、発展する銀行」という願いを込め「東邦銀行」と命名されました。以来、地域の発展とお客さまのゆたかな暮らしづくりに貢献し、着実に成長してきました。引き続き「地域社会に貢献する会社」として、役職員一同、地域とともに歩み続けていきます。



TOHO BANK

社会の流れ					
1907 東京株式相場暴落(戦後恐慌) 1914 第一次世界大戦勃発	1920 反動恐慌勃発、東京地方で銀行取り付け激化 1939 第二次世界大戦勃発	1973 第1次オイルショック 1991 バブル崩壊 1995 阪神・淡路大震災	2008 リーマン・ショック 2011 東日本大震災	2016 日銀「マイナス金利政策」導入決定 2020 新型コロナウイルス感染症拡大	2023 新型コロナウイルス感染症5類感染症移行 2024 マイナス金利政策解除

東邦銀行の強み

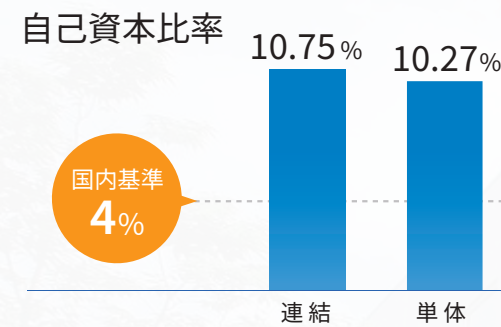
東邦銀行グループは、財務資本、人的資本、知的資本、社会・関係資本等の経営資源を最大限に活用し、地域のお客さまへ価値を提供することにより、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

〈特に注記のないものについては、2025年3月末または2024年度実績〉

財務資本

■ 健全な財務・収益基盤

総資産 **6兆6,303** 億円(単体) 貸出金 **4兆540** 億円(単体)
 総預金 **6兆1,670** 億円(単体) 有価証券 **1兆2,075** 億円(単体)
 (譲渡性預金含)



2024年3月末より、信用リスク計測手法を「標準的手法」から「基礎的内部格付手法」に変更するとともに、パーゼルIII最終化を適用しております。

人的資本

■ 多様性かつ高度な金融知識を有する人材

中小企業診断士 **18** 名 FP1級／FP2級 **1,077** 名
 宅地建物取引士 **96** 名 女性役席者比率^{※2} **26.3** %
 証券アナリスト **15** 名 キャリア採用人数 **19** 名
 CFP／AFP^{※1} **67** 名 障がい者雇用人数 **69.5** 名

※1 CFP／AFP(Certified Financial Planner／Affiliated Financial Planner)・・・日本FP協会が運営するFP資格
 ※2 女性役席者比率・・・女性役席者数を全役席者数で除した値(係長級以上)



地域のお客さまへの 価値提供

持続可能な 社会実現

■ 幅広い金融関連サービス

グループ会社数 **7** 社

(株式会社東邦コンサルティングパートナーズ、東邦リース株式会社、株式会社東邦カード、東邦信用保証株式会社、東邦情報システム株式会社、東邦ITヒューマンソリューションズ、株式会社とうほうスマイル)

■ 事業性評価を通じたお客さま支援

東日本大震災からの復興を通じた事業再生・経営改善支援のノウハウ

- ・事業性評価を通じたお客さまの実態把握をふまえた改善計画支援
- ・地域経済活性化支援機構・福島県中小企業活性化協議会等外部機関との連携

■ 信託機能を活用した資産承継コンサルティング

1994年より信託免許を保有し、信託業務のノウハウを蓄積

- ・銀行本体で「遺言信託」「遺産整理業務」「遺言代用信託」「暦年贈与型信託」「家族のきずな信託」を取扱い

2024年度 信託関連相談対応件数 **817** 件
 2025年3月末 遺言書保管件数 **879** 件

■ TSUBASAアライアンス

(地方銀行10行が参加する広域連携の枠組み 2015年10月発足)

- ・フィンテックや事務・システム共同化、相続関連業務、国際業務など、参加行のグループ会社を含め幅広い分野で連携

■ 野村アライアンス

知的資本



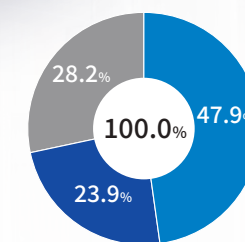
■ 強固な事業基盤

充実した店舗網

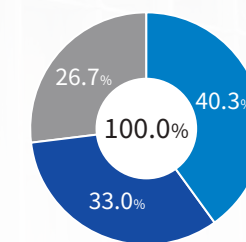
本支店 **123** カ店
 (うちインターネット支店1出張所5)

■ 福島県における圧倒的なお客さま基盤

福島県内預金シェア



福島県内貸出金シェア



■当行 ■メガバンク・地方銀行 ■信金・信組・その他
 ※JA、ゆうちょ銀行除く(出典:㈱日本金融通信社)(2024年9月末現在)

給振口座数(2025年3月末現在)

397,032 口座

年金受取口座数(2025年3月末現在)

175,039 口座

当行をメインバンクとする企業

9,104 社(シェア40.25%)
 出典:帝国データバンク(2024年調査)

指定金融機関自治体数

31 自治体 / **60** (輪番制含む) 自治体

地方創生に関する連携協定を締結する自治体数

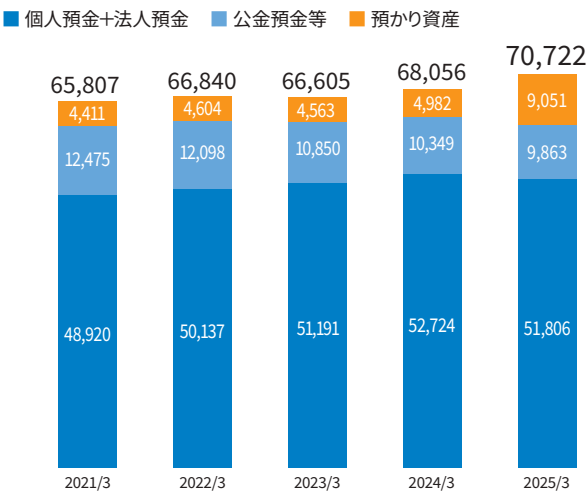
29 自治体 / **60** 自治体

社会・関係資本

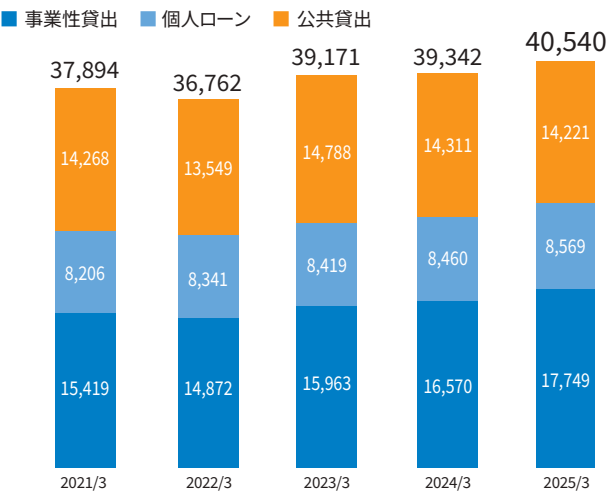


財務ハイライト

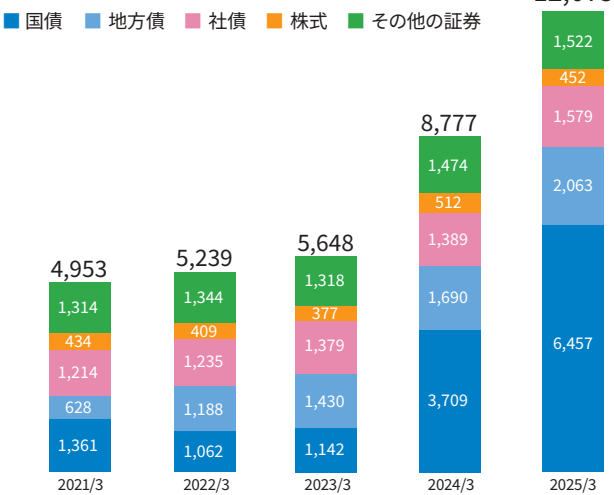
総預かり資産残高 (単体) (億円)



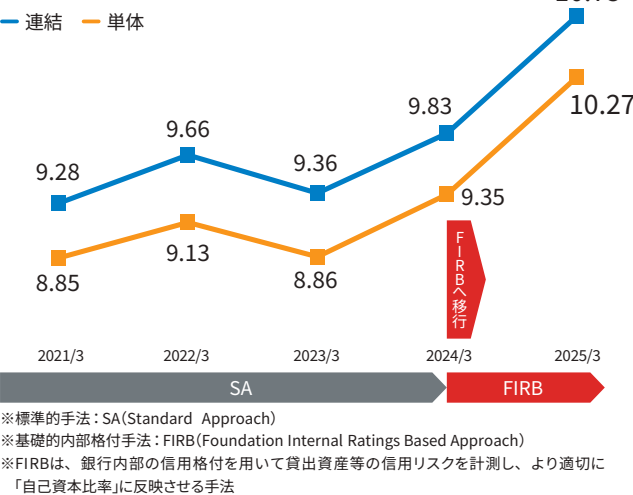
貸出金残高 (単体) (億円)



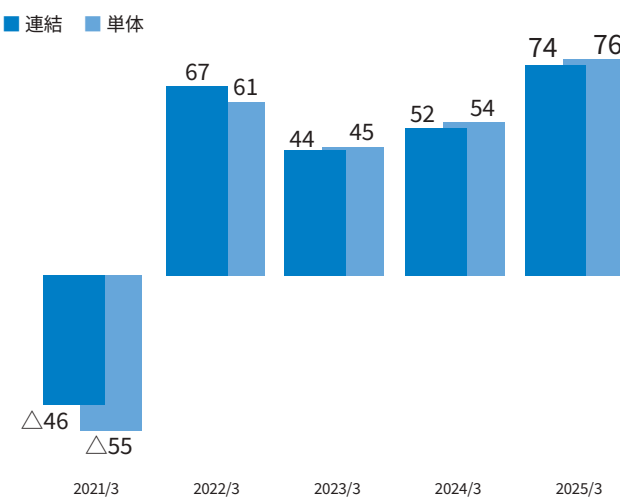
有価証券残高 (単体) (億円)



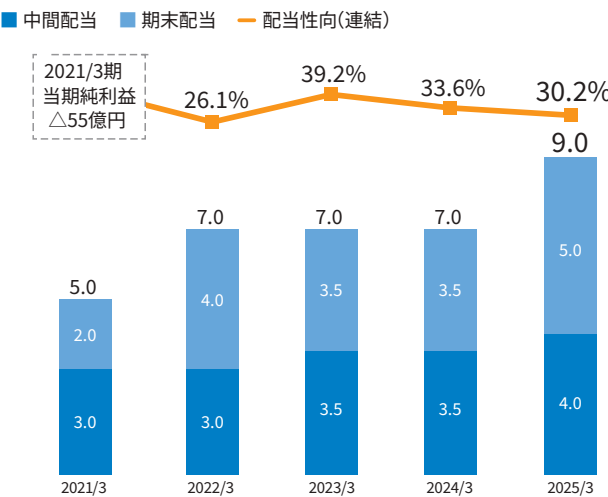
自己資本比率 (連結・単体) (%)



当期純利益 (連結・単体) (億円)



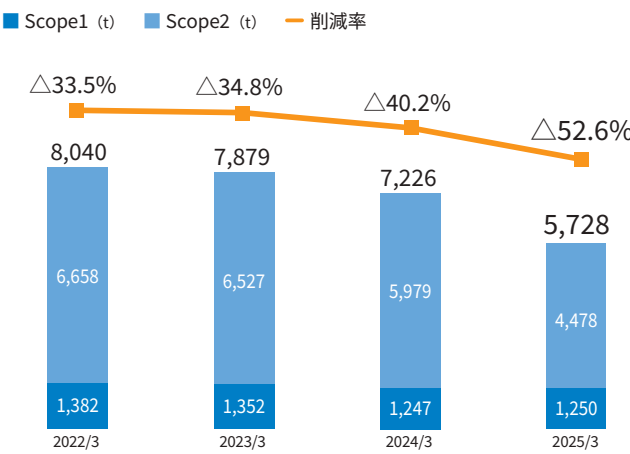
株主還元 (円)



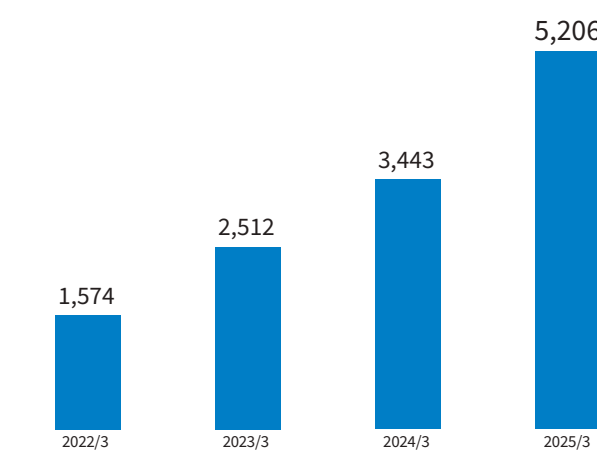
非財務ハイライト

サステナビリティ経営

CO₂排出量削減率推移

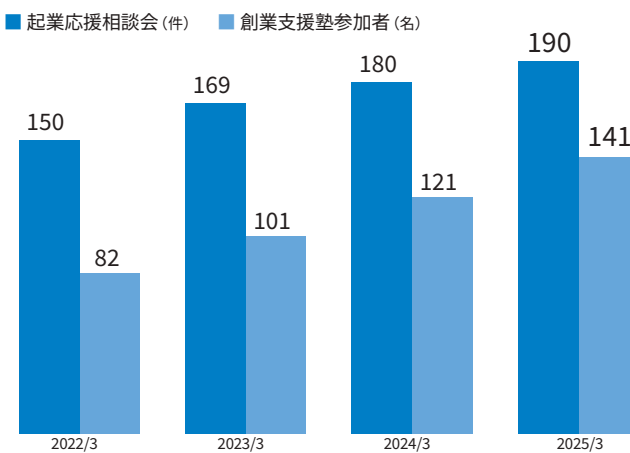


サステナブルファイナンス (億円)

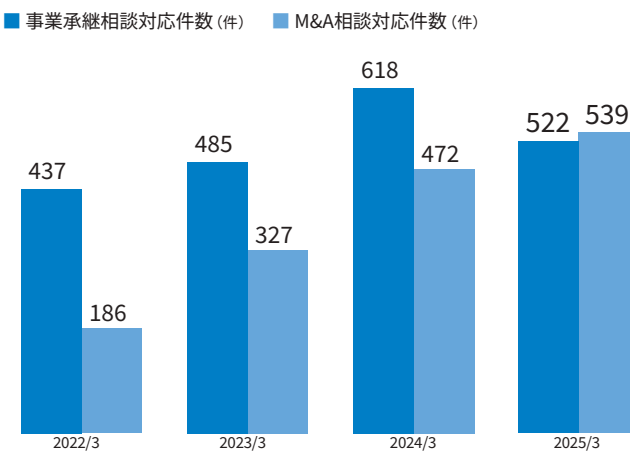


法人コンサルティング

創業支援

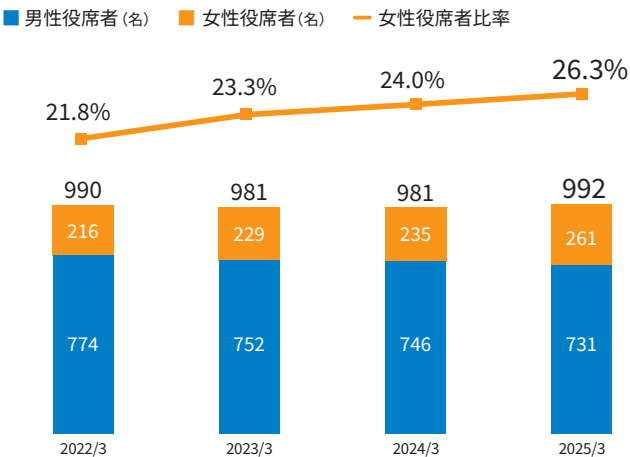


事業承継・M&A支援

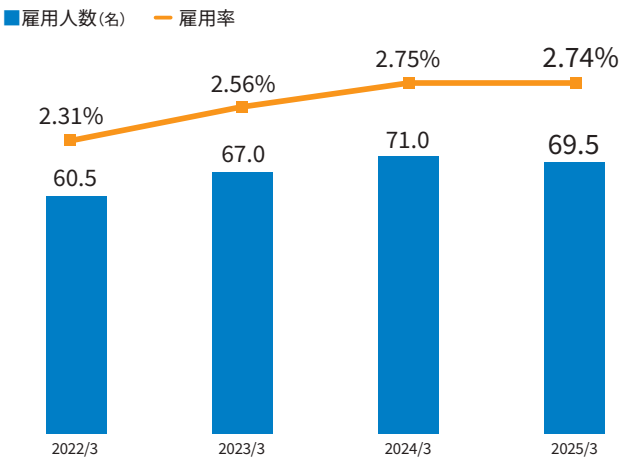


ダイバーシティ

女性役席者



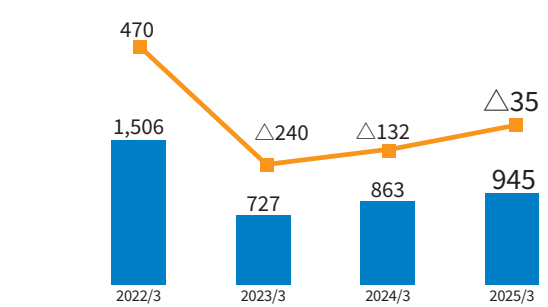
障がい者雇用



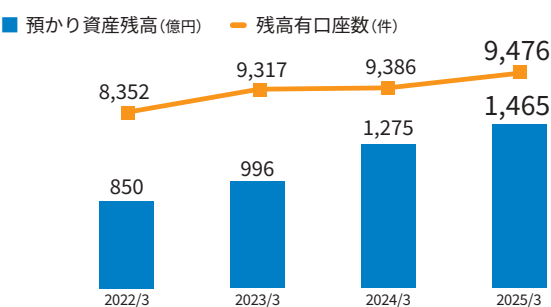
グループ会社 財務・非財務ハイライト

とうほう証券（証券業務）

売上高と経常利益

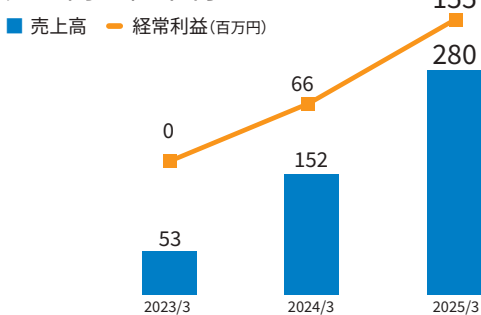


預かり資産残高と残高有口座数

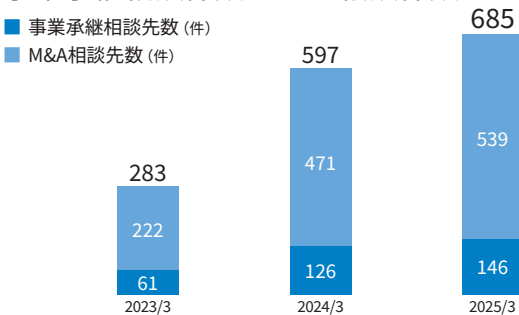


東邦コンサルティングパートナーズ（事業承継、M&A支援業務 2022年10月事業開始）

売上高と経常利益

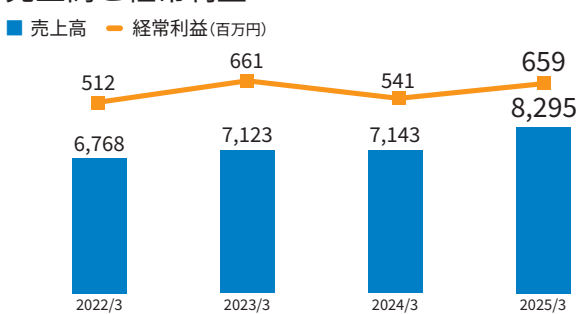


事業承継相談件数とM&A相談件数

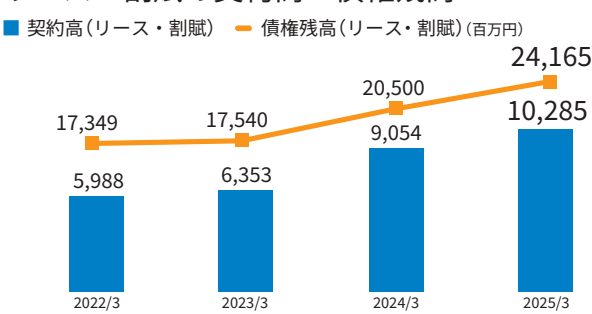


東邦リース（リース業務）

売上高と経常利益

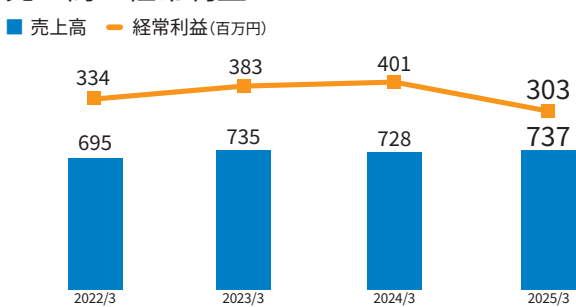


リース・割賦の契約高・債権残高

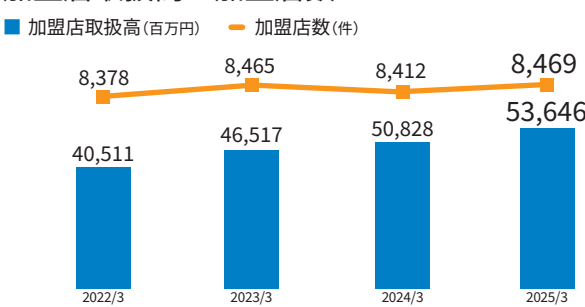


東邦カード（クレジットカード業務および信用保証業務）

売上高と経常利益

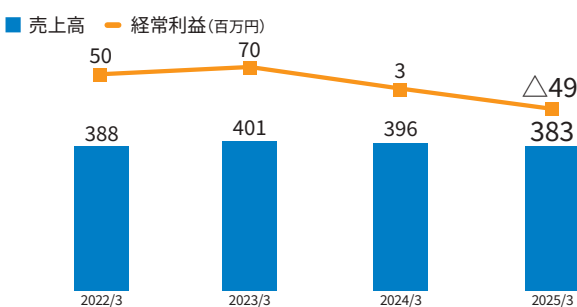


加盟店取扱高と加盟店数

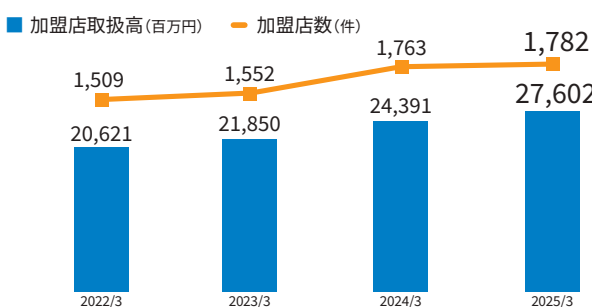


東邦クレジットサービス（クレジットカード業務および信用保証業務）

売上高と経常利益

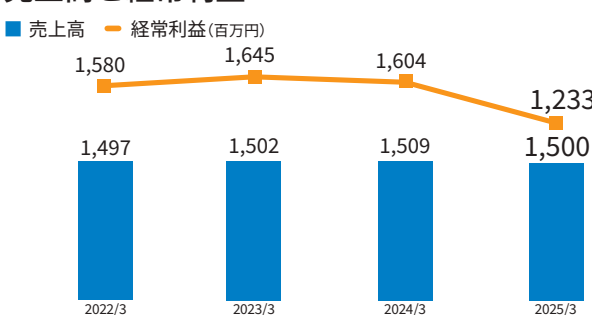


加盟店取扱高と加盟店数

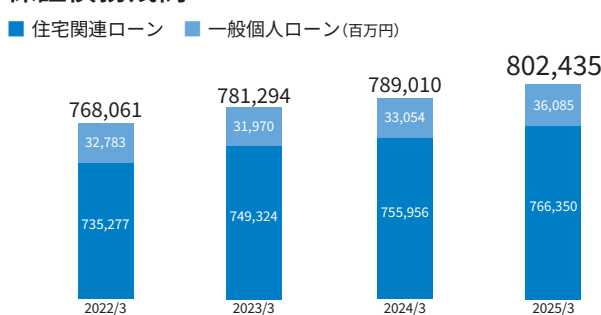


東邦信用保証（信用保証業務）

売上高と経常利益

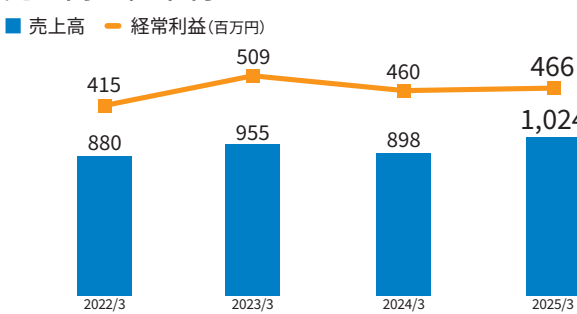


保証債務残高

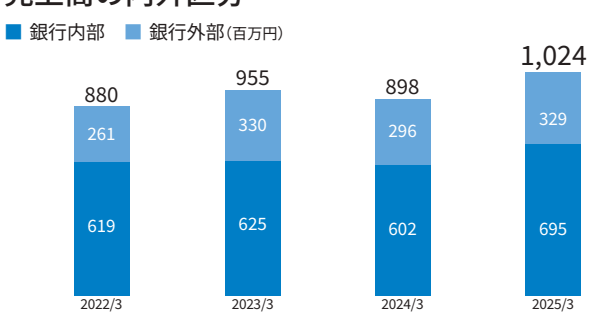


東邦情報システム（IT導入企画・開発）

売上高と経常利益



売上高の内外区分



2025年3月期グループ会社の利益・配当状況

会社名	業 種	経常利益	当期純利益	グループ配当金額 ^{※1}
とうほう証券	証券業務	△35	△39	0
東邦コンサルティングパートナーズ	事業承継、M&A支援業務	155	105	0
東邦リース	リース業務	659	567	482
東邦カード	クレジットカード業務	303	252	313
東邦クレジットサービス	クレジットカード業務 および信用保証業務	△49	△51	0
東邦信用保証	信用保証業務	1,233	944	1,194
東邦情報システム	IT導入企画・開発	466	447	450
とうほうスマイル (特例子会社)	帳票等の印刷・製本業務	2	1	0
合 計		2,736	2,227	2,441

※1 グループ各社から銀行本体およびグループ各社への配当金支払額

経営理念体系

長期経営計画「TX PLAN 2030」のスタートに際し、地域社会への貢献をこれまで以上に果たしていくために、役職員が同じ価値観を共有し、心ひとつに進むことを目的に、新たな経営理念体系を制定しました。

行名の由来である「東から光を背負って進む、発展する銀行」という原点に立ち返り、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ていきます。

TOHO BANK
経営理念体系



MISSION	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	
VISION	地域社会に貢献する会社へ ～金融サービスの枠を超えて～		
VALUES	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。	
	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。	
	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。	
	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。	
	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ともに未来を見据えます。	

企業風土の変革

自立型組織への変革

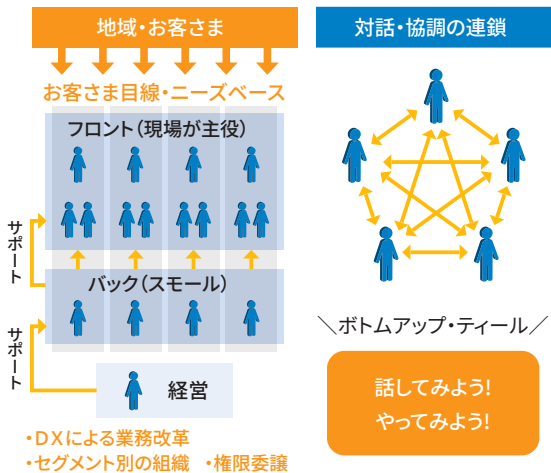
「共創」

私たちは、「すべてを地域のために」というパーパスのもと「地域社会に貢献する会社」となるべく、

企業風土の変革に
取り組んでいます。

そして、多様なステークホルダーの皆さまとの対話を通じ、

新しい価値を共創していきます。



変革をもたらす取組み

①タスクフォース

これからの銀行経営に関し、経営層に対する率直な提言をすることを目的に組成された若手行員を中心とする会議体。



生まれた主な施策

- ・「頭取ソایت」／頭取が自らの想いを全役職員向けに発信
- ・「スタートアップ表彰」／入行5年目以内の行員を対象とした表彰制度を新設
- ・「月間MVP」／月次で表彰する制度を新設(年2回)
- ・「39カード」／「ありがとう」や「おめでとう」を簡単に伝え合うことができるツールを行内ウェブに導入
- ・「Dialogue with the TASKFORCE」／頭取と経営戦略タスクフォースとのダイアログ(対話会)の内容をタブロイド紙で行内発信

②タウンホールミーティング

経営陣が従業員と経営方針等を含む自由な意見交換を実施することでモチベーション向上、組織の一体感醸成を図ることを目的として開催。

2024年度タウンホールミーティング開催概要

- (1) 開催時期／2024年7月1日～2024年9月12日
- (2) 開催部店／全部店開催
- (3) 出された質問・意見／458件



③新たなActionコンテスト



経営陣に対して、プレゼンを実施



「福島県の伝統文化の発展」に寄与する施策として、当行の個人表彰式にてこけしのおちょこを配布

従業員が業務効率化、システムの導入・機能改善、戦略策定等を含む自由な発想で常時提案できる制度を創設。評価された提案については施策等に反映していく等、本制度によりボトムアップ型の組織風土の更なる醸成で従業員のモチベーション向上を図っていく。

2024年度は支店行員と本部行員により「福島県の伝統文化の発展」に大きく寄与する施策が本コンテストから創出。

MISSION (5つのマテリアリティ)

かねてより「地域の成長・発展」に貢献する活動を展開してきましたが、“地域・お客さまにとって重要度が高い課題”および“東邦銀行にとって重要度が高い課題”の2つの観点から、優先的に取り組むべきマテリアリティを設定しました。

マテリアリティ (重要課題) 特定プロセス

①重要課題の抽出

地域の社会・環境課題や、近年国際的に社会・環境課題と認識している項目を網羅的に抽出し、重要課題候補を選定。

②重要課題の絞り込みと優先順位づけ

選定した重要課題候補をもとに、“地域・お客さまにとって重要度が高い課題”と“東邦銀行にとって重要度が高い課題”の観点から総合的に判断し、重要課題を絞り込み。

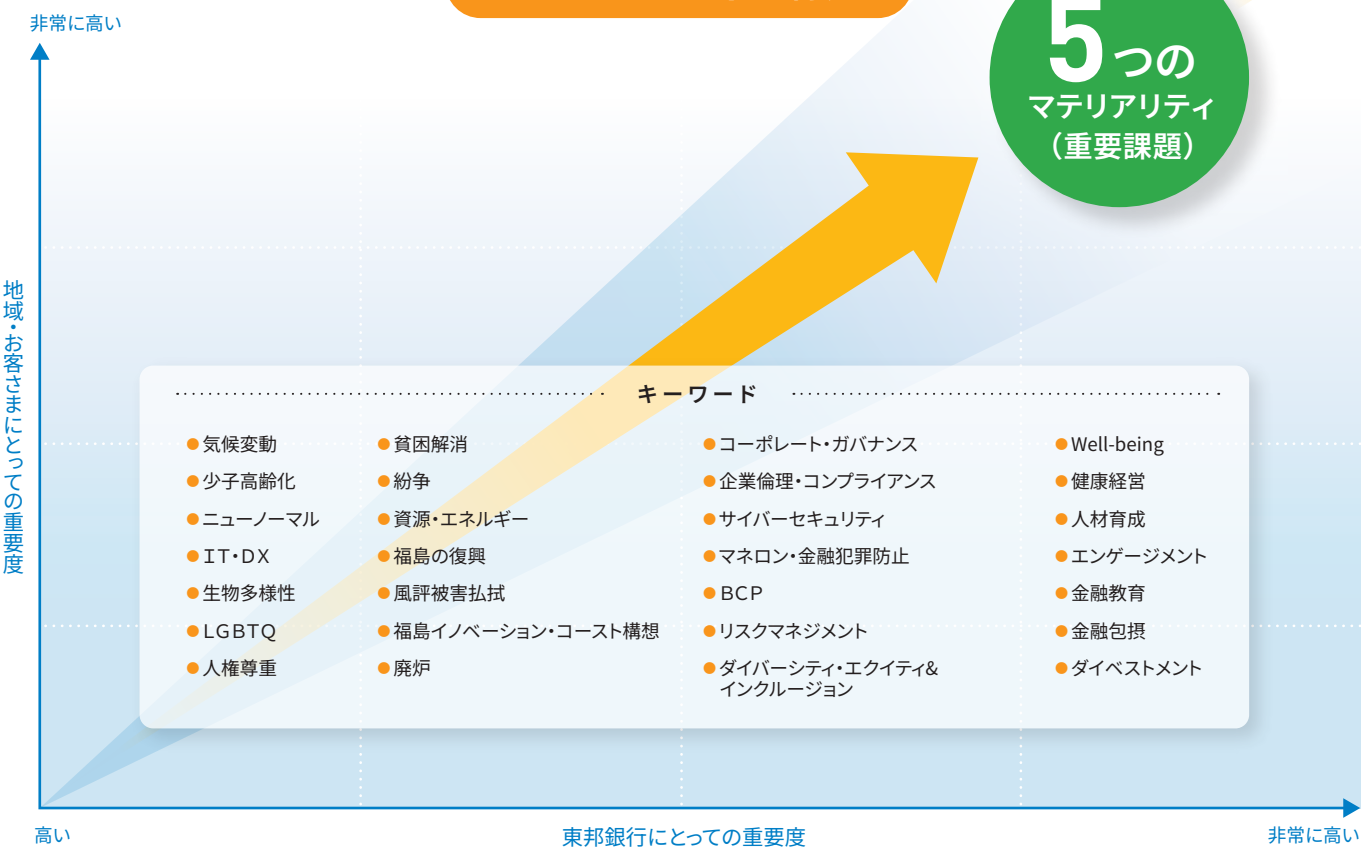
③重要課題の特定

営業店・支店長意見交換会・プロジェクトチーム等からの意見をボトムアップし、当行のビジョンや経営戦略との関連性を評価したうえで、経営レベルでの協議により優先的に取り組むべき重要課題を特定。



マテリアリティの特定

5つのマテリアリティ (重要課題)



当行のマテリアリティ	リスクと機会
少子高齢化への対応	リスク ・少子高齢化社会の変化を捉えられず多様性等への配慮不足による取引解消 ・高齢者を標的とする金融犯罪被害 ・相続等による都市部への預金流出 ・当行の営業基盤縮小・お客さま減少 ・将来の顧客基盤である若年層との取引機会喪失 機会 ・資産所得倍増プラン、NISA拡充など国の政策後押し ・資産形成等、変化するニーズにかなう多様なサービスおよび適切な接遇 ・相続を起点としたコンサルティング機会の確保 ・金融教育等を通じた幅広い世代との接点強化 ・お客さまのライフイベント実現へのサポート ・接点強化による若年層の利用拡大
脱炭素・ネイチャーポジティブ	リスク ・低炭素経済への移行に関するリスク (市場リスク・レピュテーションリスク等) ・気候変動による物理的変化に関するリスク (当行・お客さまの経営基盤の損失) 機会 ・地域社会への環境配慮の意識醸成 ・脱炭素など社会的要請への対応支援 (再エネ導入・新素材・新技術導入等) ・環境関連規制へのソリューション提供
地域経済・社会の活性化	リスク ・復興の鈍化 ・後継者不在による廃業が増加し、地域経済が衰退 ・地域の雇用の場の減少 ・ビジネスチャンスの喪失 ・地域社会へ配慮した行動・活動が不十分な場合、地域エンゲージメントが低下 機会 ・国・県による産業振興・産業集積への大きな後押し ・イノベーション構想活発化による関係人口・交流人口の増加 ・地元企業の新たな事業展開・取引拡大 ・新たな金融ビジネス発掘による収益確保 ・地域内での面的な事業再編 ・新規創業による新たな雇用の場の確保
DXの促進	リスク ・DXの進展による既存事業領域の喪失 ・適切なチャネルやサービス不足による機会損失 ・労働力不足による生産性の低下 機会 ・デジタル技術活用による手続きの簡素化 ・キャッシュレスなど決済手段多様化への対応 ・IT導入による生産性の向上
多様な人財の躍動	リスク ・中核人材不在による地域企業の衰退 ・価値観の多様化・社会構造変化への対応の遅れによる職員のモチベーション低下、人材流出 ・人材不足による地域社会への貢献度の低下 ・キャリア観の多様化や人材育成への関与不足に起因する人材流出 機会 ・中核人材確保による企業の更なる成長 ・多様な人材確保による組織風土改革、新たな価値創出 ・多様性によるイノベーションが生まれやすい環境の創出 ・健康経営の実践 ・人権尊重 ・お客さまに価値を提供できる人材の育成 ・人材投資の充実による職員のモチベーション向上 ・LGBTQへの理解促進

10TARGETS	2029年度KPI	関連するSDGs
人材不足への対応	■ 人材紹介・ITコンサル提案件数 (6年間) 累計 3,200件	7 持続可能なエネルギー
脱炭素促進支援	■ 温室効果ガス排出量算定 (6年間) 累計2,100件 ■ 温室効果ガス排出量削減 計画策定 (6年間) 累計 1,000件	8 持続可能な産業と雇用 9 持続可能なエネルギー
金融コンサルティング	■ 事業性貸出平残 1.8兆円	11 持続可能な都市とコミュニティ
創業・成長・経営支援	■ 創業・事業承継・M&A・経営支援相談件数 (6年間) 累計 10,700件	12 持続可能な消費と生産
事業性評価・有益情報提供	■ 事業性評価実施件数 (6年間) 累計 5,000件	13 持続可能な気候
キャッシュレス (決済)	■ カード決済額 (グループ合算) 940億円 (1,165億円)	17 持続可能なパートナーシップ
ライフイベント・サポート (ローン)	■ 住宅ローン・一般消費者ローン実行件数 12,000件	1 貧困をなくそう
資産形成運用 (預かり資産)	■ 預かり資産残高 1.1兆円	4 質の高い教育をみんなに
相続・信託	■ 遺言信託申込件数 210件	10 人や国の不平等をなくそう
金融リテラシー向上	■ 金融経済教育参加人数 (6年間) 累計 5.4万人以上 (延べ人数)	16 平和と公正な社会を築こう 17 持続可能なパートナーシップ

価値創造プロセス

PURPOSE

すべてを地域のために

投下資本

事業活動

提供価値

外部環境

地域社会

- 少子高齢化、人口減少
- DXの進展
- 気候変動リスクへの対応
- サステナビリティ経営の浸透
- 地政学リスクの長期化

金融機関

- 金融政策の転換
- 規制緩和に伴うビジネス機会創出と異業種参入
- お客さま本位の業務運営への社会的要請

福島県

- 人口減少への対応
- 福島イノベーション・コースト構想
- F-REIの設立
- カーボン・ニュートラル

社会・関係資本

店舗数 123カ店
(うちインターネット支店1出張所5)

自然資本

福島県の魅力ある自然

財務資本

預金残高6兆1,670億円(単体)
貸出金4兆540億円(単体)
自己資本比率 連結 10.75%
単体 10.27%

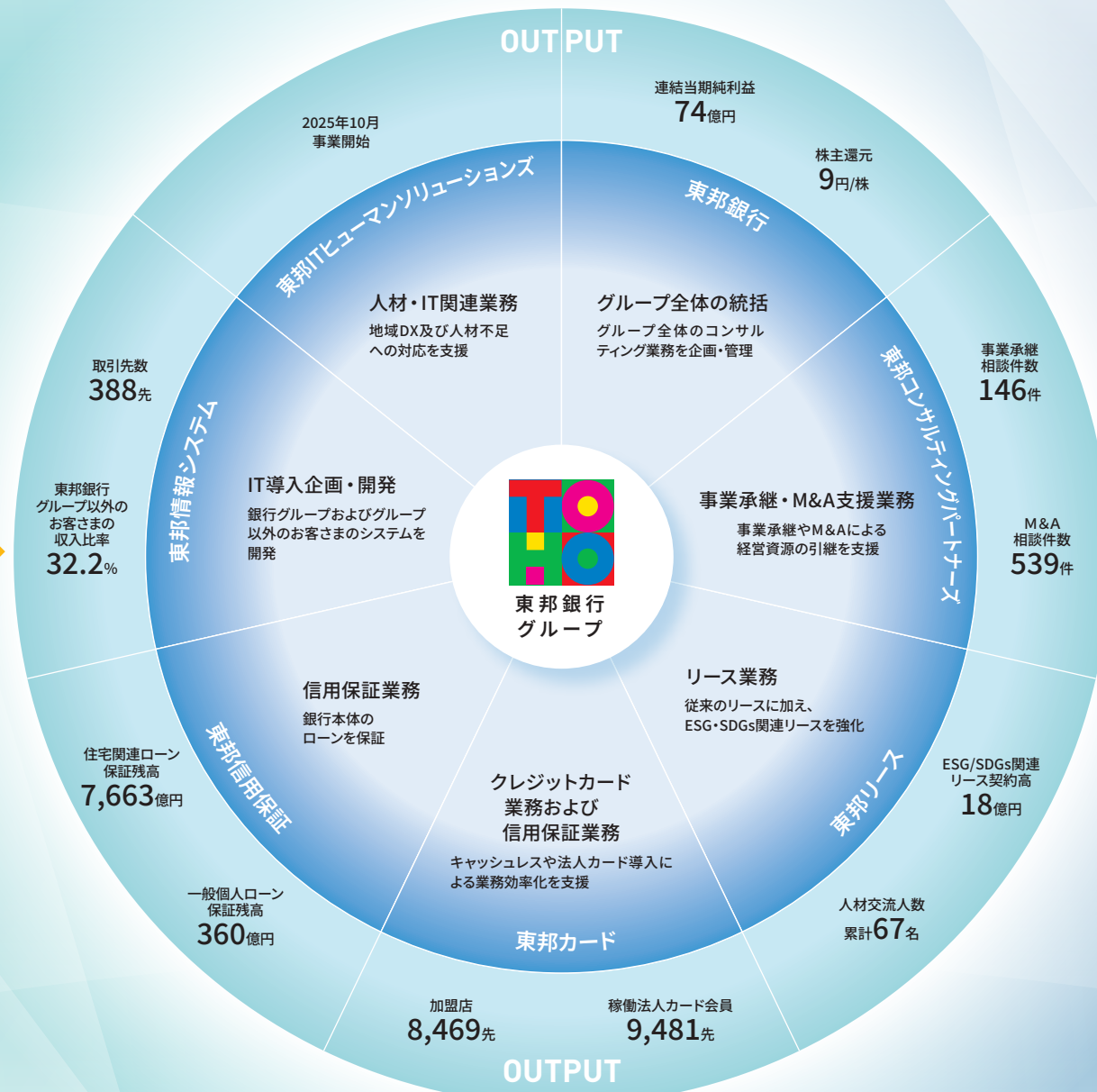
※ 2024年3月末より、信用リスク計測手法を「標準的手法」から「基礎的内部格付手法」に変更するとともに、パーゼルIII最終化を適用しております。

人的資本

従業員数 1,873名
コンサルティング人材
中小企業診断士 18名
CFP/AFP 67名
FP1級/FP2級 1,077名

知的資本

多様な金融手法
グループ総合コンサルティング力
TSUBASAアライアンス
野村アライアンス



地域社会

- 持続的発展への貢献
- 地方創生
- 本業を通じた社会課題の解決

環境

- 地域のCO₂排出量削減
- 地域の環境保全
- 観光資源の維持・向上

お客さま

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

株主

- 中長期的な企業価値向上
- 安定的な株主還元
- 情報開示の充実と積極的な対話

従業員

- 多様で働きがいのある働き方
- DE&Iの推進
- 一人ひとりのキャリアビジョンに合わせた人材育成支援

長期経営計画

TX PLAN 2030

P.25-26参照

MISSION

- 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

VISION

地域社会に貢献する会社へ ~金融サービスの枠を超えて~

VALUES

- 熱意 (Passion)
- 対話 (Dialogue)
- 学び挑戦 (Challenge)
- 誠実 (Integrity)
- 未来志向 (Visionary)

長期ビジョン

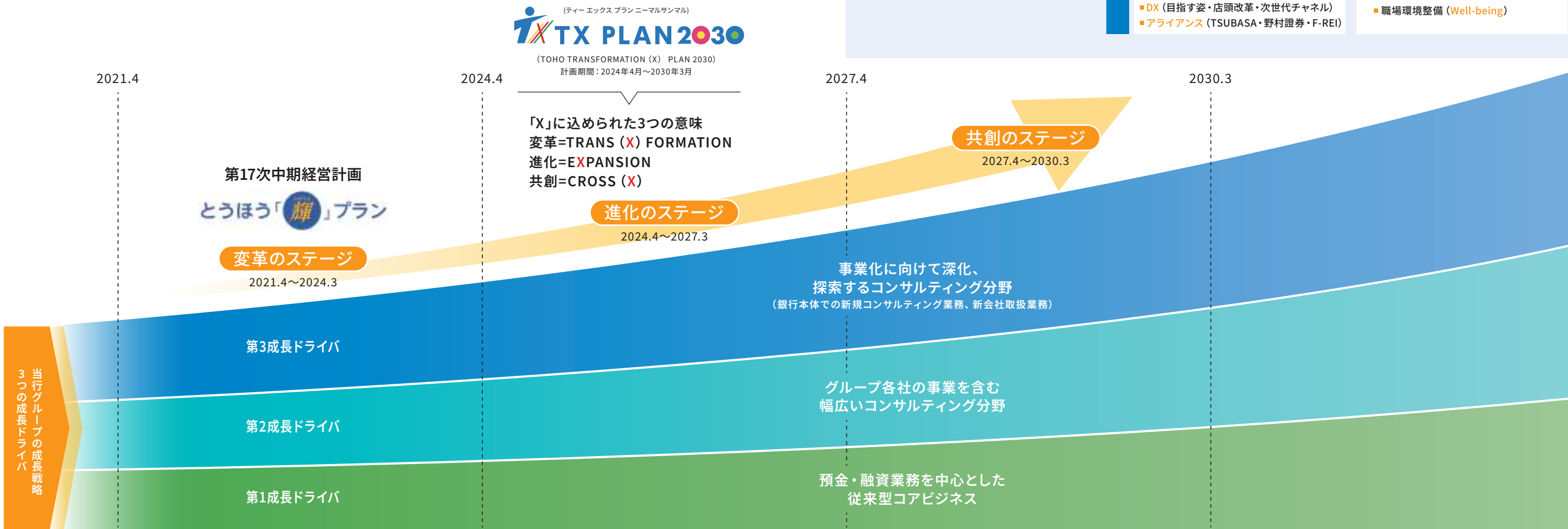
地域・お客さまが求めるニーズが今後ますます多様化していく中で、お客さまが東邦銀行グループに求める役割は、従来型の伝統的な金融サービスにとどまらず、様々な分野に広がっています。

また、東日本大震災から14年が経過した現在においても「福島の更なる復興」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「サステナビリティ宣言」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きます。

長期ビジョン

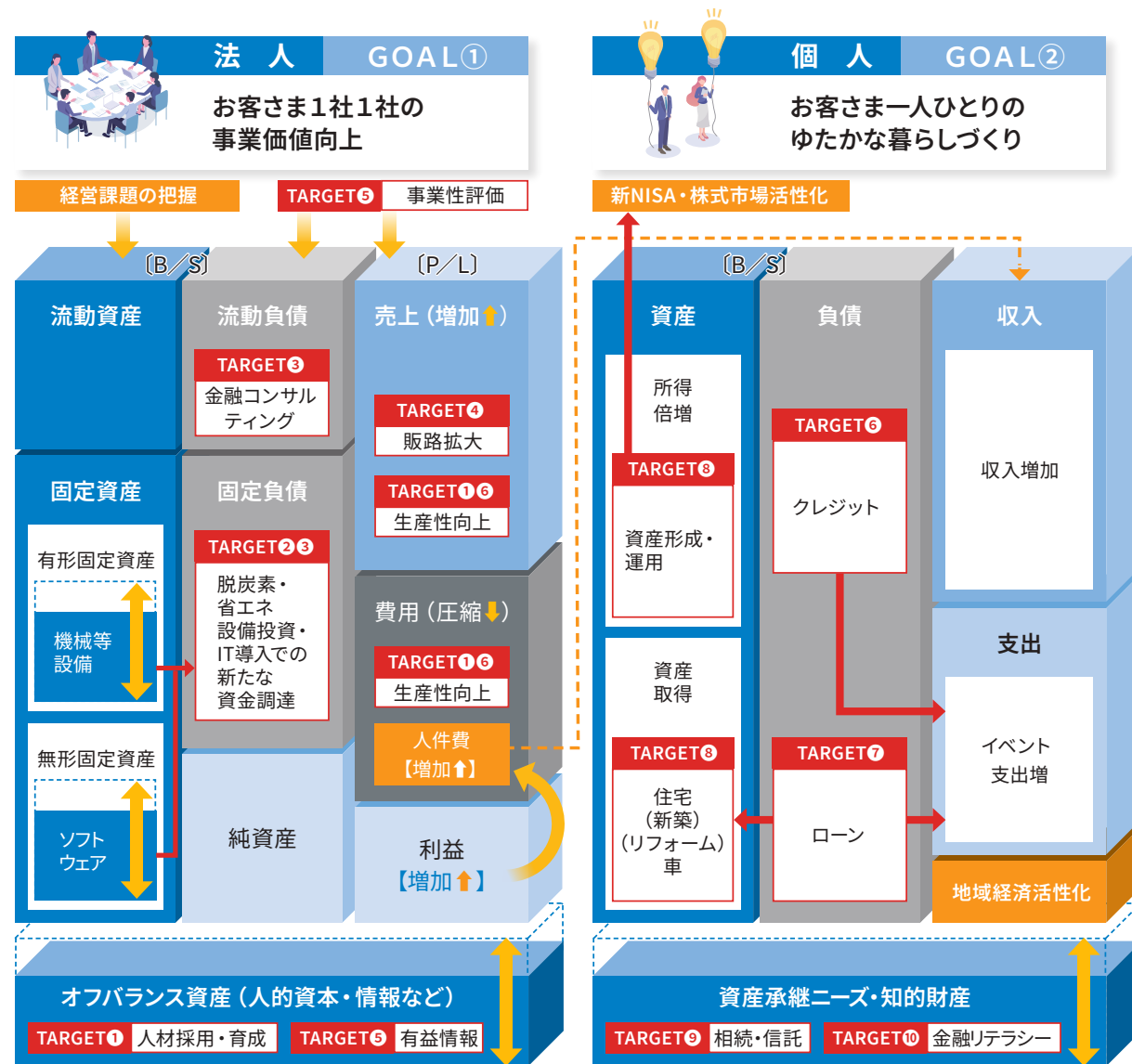
「福島の更なる復興」を目指す
地域社会に貢献する会社へ
～金融サービスの枠を超えて～



10TARGETSと3つのドライビングフォース

10TARGETSの取組みを通じ、地域社会（法人・個人）のバランスシートが拡大し、利益が循環することで、地域経済の活性化に貢献していきます。

そして、「サステナブルファイナンス」、「グループ総合コンサルティング体制」、「アライアンスによる預かり資産業務高度化」という3つのドライビングフォース（牽引力）によって、「TX PLAN 2030」の計画達成を目指します。

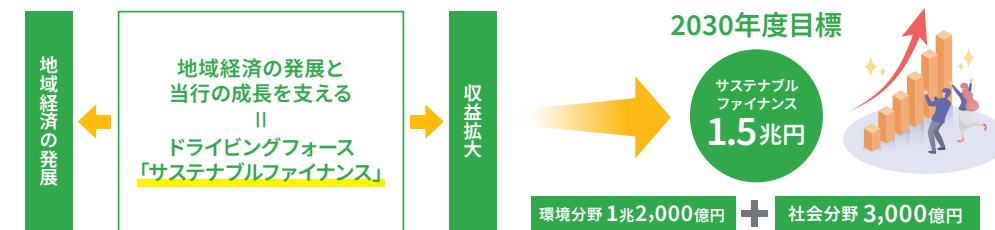


〈10TARGETSを実現するドライビングフォース〉

ドライビングフォース①

サステナブルファイナンス

2024年度より、福島県総合計画の課題解決に資する環境分野・社会分野への取組みを強化するため、サステナブルファイナンス目標を1兆円から1.5兆円に拡大するとともに、地域経済の発展につながる産業構造の育成・変革、地域のまちづくりやインフラ整備の促進を図り、福島県の持続的な成長に貢献していきます。



24年度の取組み実績
(累計)
5,206億円

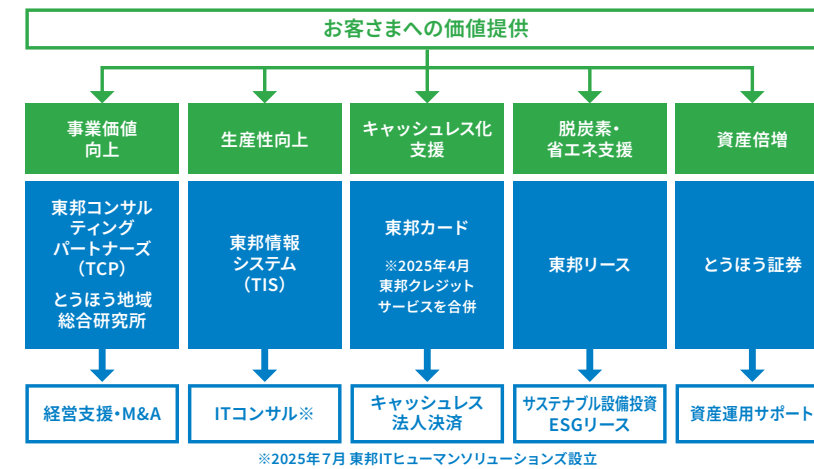
進捗率
34%

詳細P.50
サステナブル
ファイナンス

ドライビングフォース②

グループ総合コンサルティング体制

5つの「お客さまへの価値提供」をグループ各社の役割とし、グループ一体となって「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」に貢献していきます。



24年度の主な取組み

- 24年6月
グループソリューションアンケート開始
 - 24年9月
ESGリース促進事業「令和6年度優良取組認定事業者」認定
 - 24年10月
福島銀行とのM&Aに係る業務提携契約
- 詳細P.55-56
グループ戦略

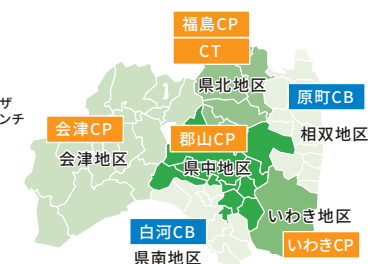
ドライビングフォース③

アライアンスによる預かり資産業務高度化

東邦銀行グループおよび野村證券の双方の強みを最大限に活かし、お客さまに寄り添った良質なコンサルティングの展開を通じて、お客さまのライフサイクルに応じた多様な商品・ソリューションを提供しています。

- 2024.7 最終合意締結
- 2025.1 業務提携開始(野村證券のお客さま口座が移管)
- 2025.7 とうほう証券が合流(とうほう証券のお客さま口座が移管)
- 2025.10 業務提携体制に完全移行(東邦銀行窓販のお客さま口座が移管)

TOHO × NOMURA alliance



2025年10月、新たに原町CB・白河CB、2カ所の専門拠点を設置し、強固な営業網を確立

24年度の取組み
野村證券より
約70名の
出向者受入れ

コンサルティングプラザ
コンタクトチームの設置

詳細P.57-58
アライアンス戦略

地域経済の持続的成長を達成する10TARGETS

「TX PLAN 2030」を通じ地域社会の持続可能性を高めるため、当行が重点的に取り組むべき分野として、10TARGETSを設定しました。10TARGETSに取組み、地域・お客さまと新たな価値を共創することで、2つのGOALである「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」を実現していきます。

 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、地域社会において重要な課題です。人材を確保するための「人材紹介」や、定着に向けた「人事制度・福利厚生」の策定支援、「社内教育」支援といったサービスを提供していきます。また、お客さまの生産性向上・省力化を目的としたIT・DX活用支援にも積極的に取組みます。
 ②脱炭素促進支援	異常気象による自然災害が増加する中、地球温暖化への対応として脱炭素化に取り組むことは、企業に課せられた責務です。当行では、「知る」「測る」「減らす・情報発信する」のステップに応じた幅広いソリューションメニューで、お客さまの脱炭素化への取組みをサポートします。
 ③金融コンサルティング	当行は、事業性融資を成長戦略における第1成長ドライバーとして位置づけ、収益の柱として積極的に取り組んでいます。事業性評価を通じた実態把握により、お客さまの経営課題を把握し、多様な手法によりスピーディな資金供給を実践します。
 ④創業・成長・経営支援	事業価値を高めるためのコンサルティングサービスを提供しています。お客さまのステージに応じて、お客さまが抱える様々な経営課題にお応えし、イノベーション創出に向けた創業支援、地域を牽引する企業の成長支援に取り組むとともに、厳しい状況に置かれた企業への経営支援に取り組めます。
 ⑤事業性評価・有益情報提供	当行では、お客さま1社1社の事業価値向上に向け、事業性評価と有益情報提供を起点とした営業活動により、お客さまの様々な課題解決を目指す「経営課題提案型営業」を実践し、金融・経営の両面においてワンストップでソリューションを提供しています。
 ⑥キャッシュレス（決済）	国はキャッシュレス決済比率を将来的に8割まで引き上げることを目標にしていることから、キャッシュレスの普及拡大は当行の大きな使命です。個人のお客さまには利便性を実感していただくため、法人のお客さまには業務効率化・人材不足解消のお手伝いのため、キャッシュレスサービスの提案を積極的に行います。
 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きめ細かく対応し、お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくりをサポートします。また、消費活動を後押しすることで地域経済の活性化に貢献します。
 ⑧資産形成・運用（預かり資産）	国は「資産所得倍増プラン」において、「貯蓄から投資」に向け新NISAをはじめとする様々な施策を打ち出し、経済成長と資産所得増加の好循環を目指しています。このような環境をふまえ、お客さまのゆたかな暮らしづくりの実現に向け、お客さまの意向に沿った商品・サービスを提供しています。
 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に関するニーズは高まっています。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・認知症への備え」について、信託機能を活用した提案を行います。
 ⑩金融リテラシー向上	ゆたかな暮らしづくりのうえで、金融経済教育の普及はとても重要です。当行は、地域社会の未来を担う子どもたちへの金融教室に加え、社会人からシニア層まで幅広い世代に対し、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ます。

10TARGETS

地域貢献KPIの進捗状況（お客さまへの価値提供）

当行グループの成長戦略
（第1、第2成長ドライバー）

		2024年度実績	達成率			
法人のお客さま1社1社の事業価値向上	TARGET ①	人材紹介・ITコンサル 提案件数	477件	125%	ストック	フロー P.31
	TARGET ②	1.温室効果ガス排出量算定 2.温室効果ガス排出量削減計画策定	60件	100%	ストック	フロー P.32
	TARGET ③	事業性貸出平残	16,981億円	100%	ストック	フロー P.33
	TARGET ④	創業・事業承継・M&A・経営支援 相談件数	1,967件	124%	ストック	フロー P.34
	TARGET ⑤	事業性評価実施件数	365件	91%	ストック	フロー P.37
	TARGET ⑥	カード決済額 （グループ合算）	1,005億円	94%	ストック	フロー P.38
個人のお客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり	TARGET ⑦	住宅ローン・一般消費者ローン 実行件数（合算）	9,433件	108%	ストック	フロー P.39
	TARGET ⑧	預かり資産残高 （野村アライアンス除く）	6,709億円	105%	ストック	フロー P.40
	TARGET ⑨	遺言信託申込件数	146件	91%	ストック	フロー P.41
	TARGET ⑩	金融経済教育参加人数	7,117人	94%	ストック	フロー P.42

10TARGETS

TARGET① 人材不足への対応

地域貢献 KPI (目標)	人材紹介・ ITコンサル提案件数	2029年度KPI (6年間累計)	2024年度計画	2024年度実績	達成率
		3,200件	380件	477件	125%

少子高齢化を背景とした人材不足・後継者不足は地域社会における最重要課題であり、当行では人材紹介サービスによる採用支援やITコンサルティングによる生産性向上など、様々なソリューションでお客さまの課題解決に取り組んでいます。また、採用した人材の定着に向け、より働きやすい環境を整備するためのサポートとして、人事制度策定支援や、社会人としての基礎力や専門スキルを備えた地域人材の育成を目的とした社内研修支援にも取り組んでいます。

そのような中、地域のサステナビリティ向上の観点から、ITの力で地域全体のデジタル化とお客さまの生産性向上支援に取り組むIT関連事業と、人材不足という地域にとって最大の課題解決に取り組む人材関連事業の2本柱で“地域の未来をITと人の力でつなぐ”会社として、2025年7月1日に「東邦ITヒューマンソリューションズ(TIH)」を設立しました。(詳細P.56参照)



人材紹介

当行は、2019年4月に有料職業紹介事業の許認可を取得し、地域企業の持続的な成長に必要な人材確保の支援に取り組んでいます。

様々な経営課題に対応するため、経営幹部や管理職、専門スキルを有する人材など、お客さまのニーズに適した人材のマッチングを支援しています。

また、タスクやプロジェクトに応じて専門性の高い人材をスポットで活用する、副業・兼業人材の紹介等、新たな人材活用手法のご提案も行っています。

ITコンサルティング

人材不足への対応として、生産性向上による業務効率化は必要不可欠であるとの考えのもと、お客さまへのITコンサルティングの取組を強化しています。

特に、「勤怠管理」、「電子保存」などの制度案件や、請求データの「システム入力負荷軽減」等についての相談が増加しています。その結果、2024年度のITコンサルティング相談件数の累計は729件となりました。

事業承継・M&A支援の取組み

後継者不在や経営人材不足への対応として、お客さまの事業承継支援の取組を強化しています。

当行は事業承継の専門人材を2022年に開業した東邦コンサルティングパートナーズ(TCP)に集約し、より強力なサポート体制を構築しています。

お客さまの課題解決に向けたよき伴走者（パートナー）として、地域社会に貢献していきます。

10TARGETS

TARGET② 脱炭素促進支援

地域貢献 KPI (目標)	1.温室効果ガス 排出量算定(件数) 2.温室効果ガス 排出量削減計画策定(件数)	2029年度KPI(6年間累計)	2024年度計画	2024年度実績	達成率
		1. 2,100件 2. 1,000件	1. 50件 2. 10件	1. 42件 2. 18件	1. 84% 2. 180%

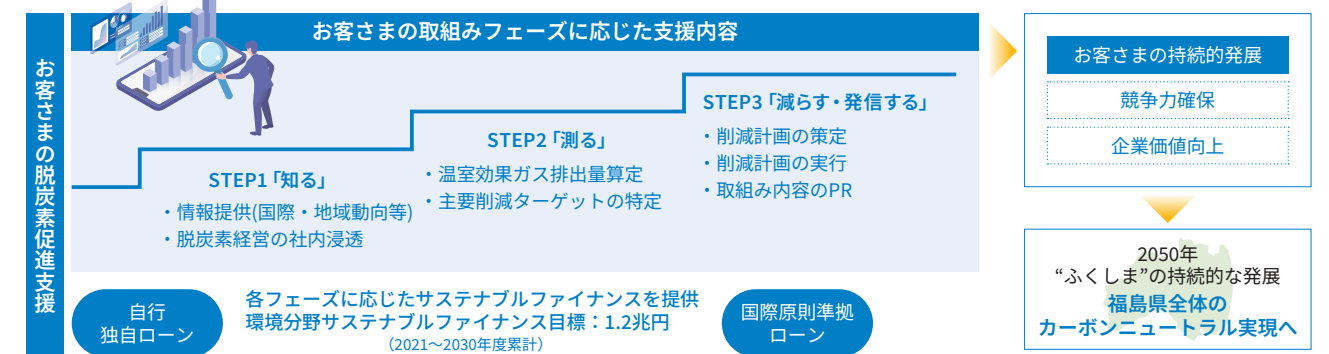
脱炭素促進支援に関する取組み

異常気象による自然災害が発生し気候変動対応の重要性が高まっています。

また、世界各国でカーボンニュートラル（温室効果ガスの排出量を実質的にゼロにすること）を目指す動きが加速する中、2020年10月、日本政府も2050年までにカーボンニュートラルを目指すことを宣言し、脱炭素社会の実現に向けた社会的機運もさらに高まっています。

そうした状況下、当行は、当行の脱炭素取組みとあわせて、長期経営計画「TX PLAN 2030」のTARGETの一つとしてお取引先の脱炭素化の支援に取り組んでいます。

当行は、地域金融機関として、本取組みを通じて地域のカーボンニュートラルの実現に貢献していきます。

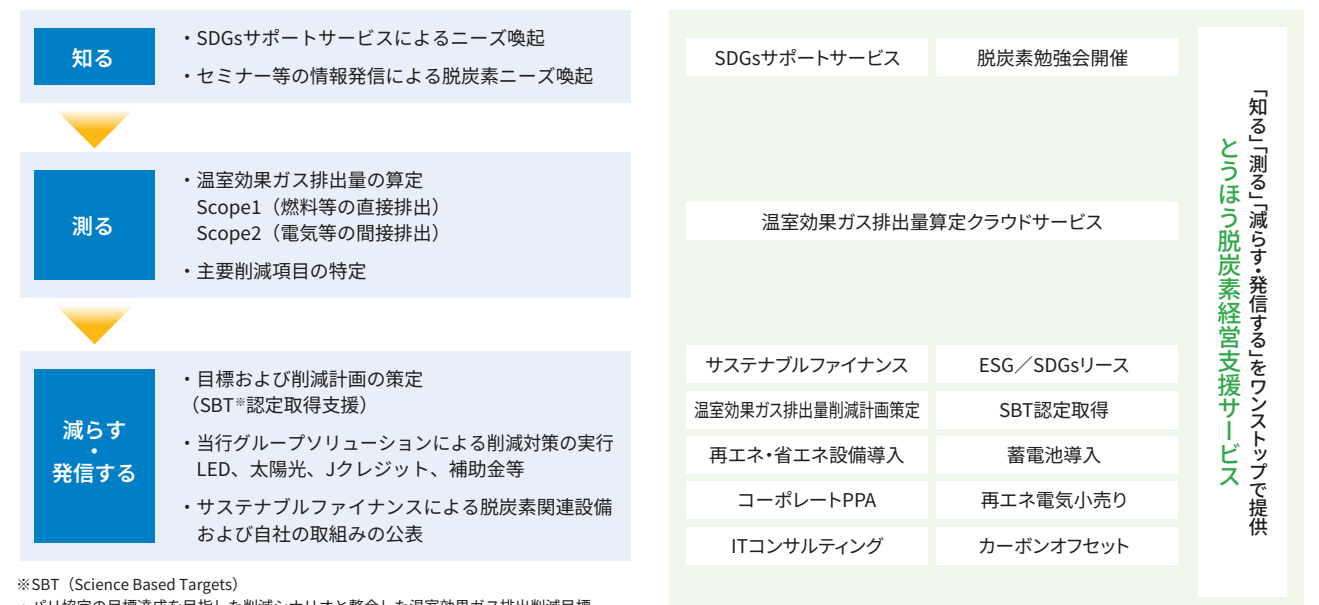


脱炭素コンサルティングサービス

当行では、長期経営計画「TX PLAN 2030」のTARGETの一つにお客さまの「脱炭素促進支援」を掲げています。

お客さまのご意向や業務内容・お取組み状況等を踏まえ、「知る」「測る」「減らす・発信する」のステップに応じた当行の幅広いソリューションメニューで、金融・非金融両面においてお客さまの脱炭素化取組みをサポートさせていただきます。

当行のソリューションメニュー



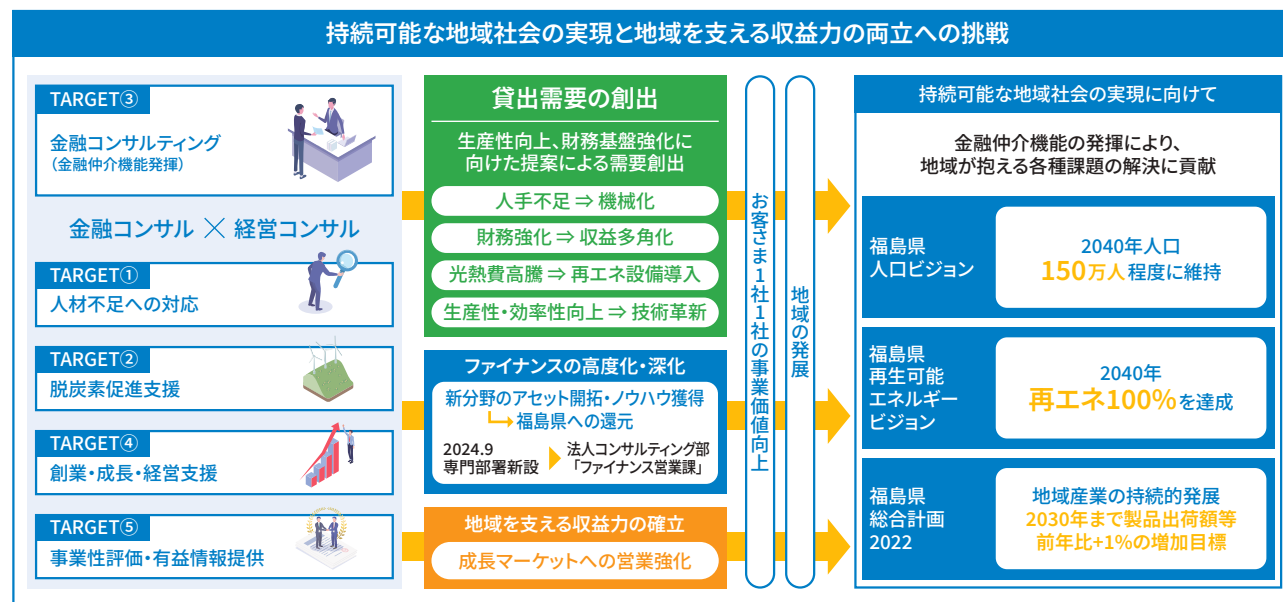
※ SBT (Science Based Targets)
・パリ協定の目標達成を目指した削減シナリオと整合した温室効果ガス排出削減目標。

10TARGETS

TARGET③ 金融コンサルティング

地域貢献 KPI (目標)	事業性貸出平残	2029年度KPI 18,000億円	2024年度計画 16,920億円	2024年度実績 16,981億円	達成率 100%
------------------	---------	-----------------------	----------------------	----------------------	-------------

当行は、事業性融資を成長戦略における第1成長ドライバーとして位置づけ、収益の柱として積極的に取り組んでいます。TARGET⑤ 事業性評価において把握したお客さまの実態や経営課題に対し、多様な調達手法によりスピーディな資金供給を実践しています。



高度な金融コンサルティングサービスの提供

●ファイナンス営業課の新設

地域経済・社会の更なる発展に向け、サステナブルファイナンスの取組み(詳細P.50)を一層強化していくとともに、お客さまの多様化・高度化するファイナンスニーズにワンストップでお応えしていくため、2024年9月に法人コンサルティング部に「ファイナンス営業課」を新設し、金融コンサルティング機能の高度化を図っています。

●プロジェクトファイナンス・シンジケートローン

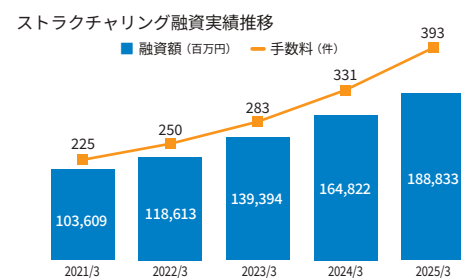
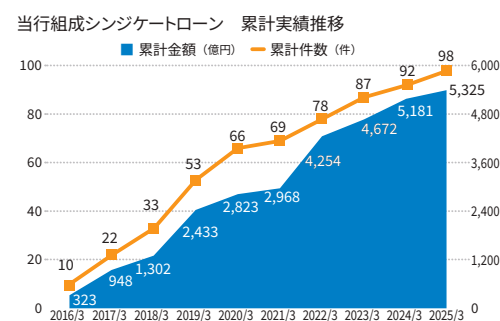
福島県が復興の柱に位置づける再生可能エネルギーを中心に、成長産業の創出・集積に向けた動きを一層加速させるため、プロジェクトファイナンスや、シンジケートローンによる大型事業の円滑な資金調達支援に取り組んでいます。当行が組成したシンジケートローンの累計実績は、98件5,325億円になりました。

●ストラクチャリング融資

お客さまの幅広いニーズにきめ細かに対応するため、ストラクチャリング融資に積極的に取り組んでいます。お客さまの経営課題解決にオーダーメイドでお応えした結果、累計実績は393件1,888億円となりました。

●寄付型私募債

「とうほう・ふるさと総活躍応援私募債」等の寄付型私募債では、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の寄贈を実施しています。2024年度は、寄贈先を限定したテーマ型私募債の枠組みを創設し、JR只見線沿線地域の活性化を目的とした「とうほう・只見線活用推進私募債」や「とうほう・ヴィレッジ応援私募債」に取組みました。



寄付型私募債

受託総数 **385** 件
地域の学校等への
寄付累計額 約 **91** 百万円
(2016年5月～2025年3月末)

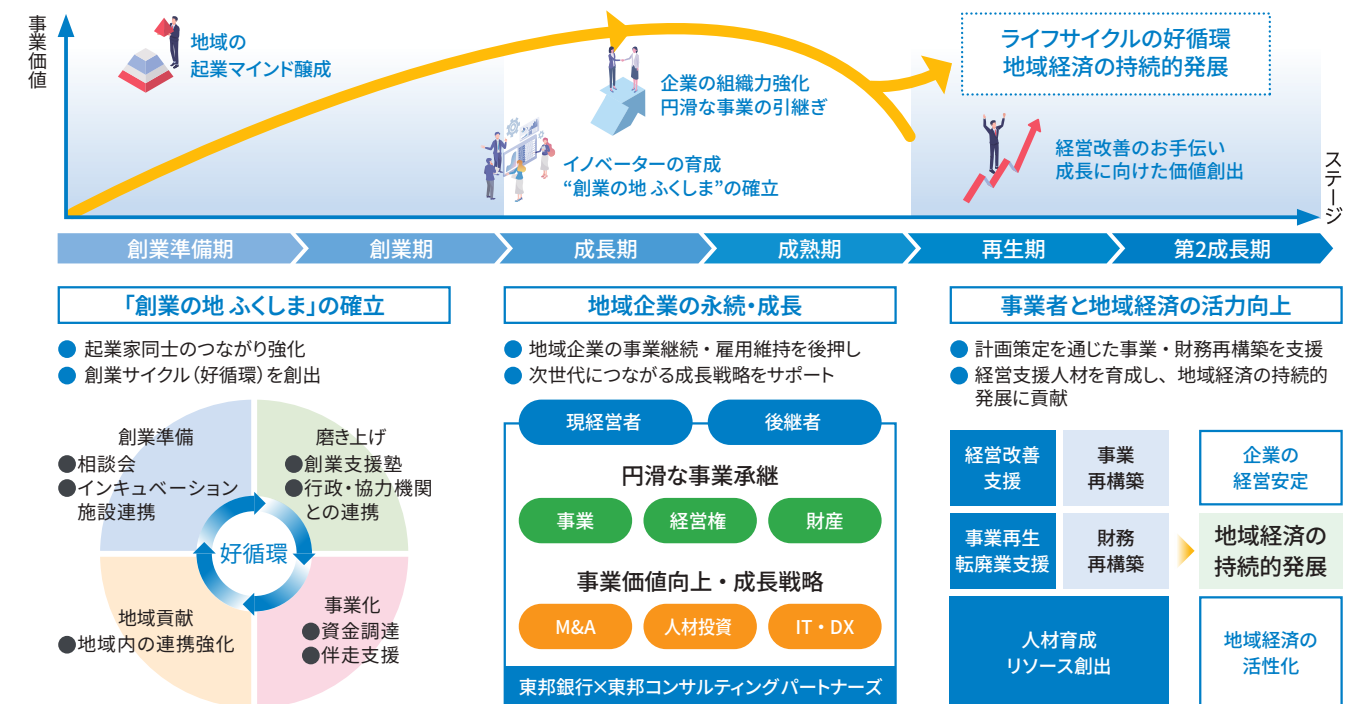


10TARGETS

TARGET④ 創業・成長・経営支援

地域貢献 KPI (目標)	創業・事業承継・M&A・ 経営支援 相談件数	2029年度KPI (6年間累計) 10,700件	2024年度計画 1,600件	2024年度実績 1,967件	達成率 124%
------------------	---------------------------	---------------------------------	--------------------	--------------------	-------------

お客さまのステージに応じて、お客さまが抱える様々な経営課題にお応えし、事業価値を高めるためのコンサルティングサービスを提供しています。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。



創業支援

創業・スタートアップ・新規就農など、新たな事業を目指す方への全面的なサポートを目的として、さまざまな取組みを行っています。

●とうほう起業家応援相談会・とうほう創業支援塾

「とうほう起業家応援相談会」では起業・創業に関する相談を190件受付したほか、自治体と連携した「とうほう創業支援塾」を実施するなど、「創業の地 ふくしま」の確立に向けて取り組んでいます。

●ふくしまイノベーションプログラム

社会課題の解決に資する地域起業家の育成を目的として、福島県内における新事業創出支援事業「ふくしまイノベーションプログラム」を開催しました。福島県および野村総合研究所と連携しながら、地域の事業創出へ積極的に関与しています。

●TOHOネクストステージファンド

福島県の将来を担うスタートアップ企業のチャレンジを後押しし、地域経済の活性化・地方創生に貢献することを目的に「TOHOネクストステージファンド」を設立しました。当行の各種コンサルティングサービスとスパークル株式会社のスタートアップ企業支援のノウハウ、ネットワークを活用し投資先の成長に向け伴走支援を実施していきます。



約40名が受講し9つの新規事業構想が創出!!



10TARGETS

TARGET④ 創業・成長・経営支援

成長支援

●ビジネスマッチング

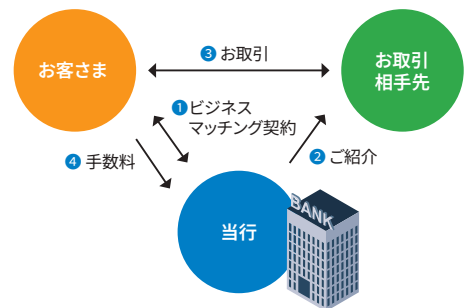
お客さまの抱える経営課題の解決に向けて、幅広い分野の外部専門家と連携しサポートしています。

専門サービスの一例

- | | | | |
|---------------------------------------|--------------------------------------|---|--------------------------------------|
| ☐ 経営計画策定・経営管理 | ☐ セキュリティ・BCP | ☐ 決済サービス・キャッシュレス | ☐ 海外展開 |
| ☐ 資金調達・リース | ☐ 販路の開拓・拡大 | ☐ 補助金・助成金の活用 | ☐ 遊休不動産の売却・活用 |
| ☐ 市場調査・マーケティング | ☐ 仕入先・外注先の開拓 | ☐ 売掛債権管理・保証 | ☐ 保有不動産の調査・評価 |
| ☐ 生産改革・物流合理化 | ☐ 知的財産権の保護・活用 | ☐ 事業用地の取得・移転 | ☐ SDGs支援サービス |
| ☐ 生産性向上・事務効率化 | ☐ 省エネ・電気料金削減 | ☐ 事務所・工場の新築・改築 | ☐ 福利厚生サービス |

●販路開拓ビジネスマッチング

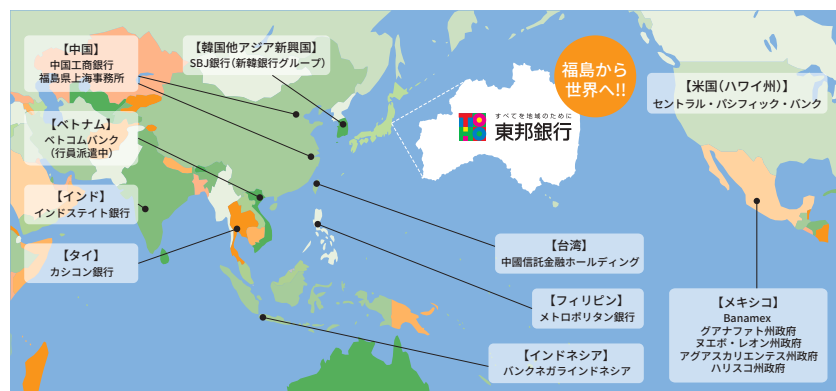
当行の有するお客さまネットワークを活用し、お取引先の相手先をご紹介する「販路開拓ビジネスマッチング」を行っています。



取扱開始以降の 累計実績	取次件数 262件 (2019～2024年度)
	成約件数 106件 (2019～2024年度)

●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。



●国際協力機構（JICA）「中小企業・SDGsビジネス支援事業」

当行は、神田産業株式会社様と連携し、JICAが実施する「中小企業・SDGsビジネス支援事業」の地域金融機関連携案件として採択を受け、お客さまのザンビアでのニーズ確認調査を支援しました。同社の製造する段ボール製医療室は持ち運び可能で、医療機会に恵まれない農村部の妊産婦や乳幼児などの保健環境改善につなげる事業展開を構想しています。2024年11月に9日間現地を訪問し、段ボール製医療室の導入可能性を調査しました。



マザーシェルトを視察
(中) 神田産業石澤部長 (右) 当行長瀬調査役

●ベトナム商談会（現地開催：2024年9月）

福島県と協業で出展企業へ海外販路拡大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います。



経営支援

●お取引先の経営支援に関する取組み方針

当行では、地域のお客さまのニーズに応じた金融サービスの提供に努めるとともに、最近の経済環境や雇用環境の変化のなかで地域金融の円滑化に資するため、より適切にお客さまからのご相談などに対応してまいります。経営支援を必要とするお客さまに対しては、リレーションシップを大切に、経営実態等に応じて、経営相談や経営指導、経営改善等に向けた取組みへの支援を適切かつ積極的に行ってまいります。

経営改善計画策定先数

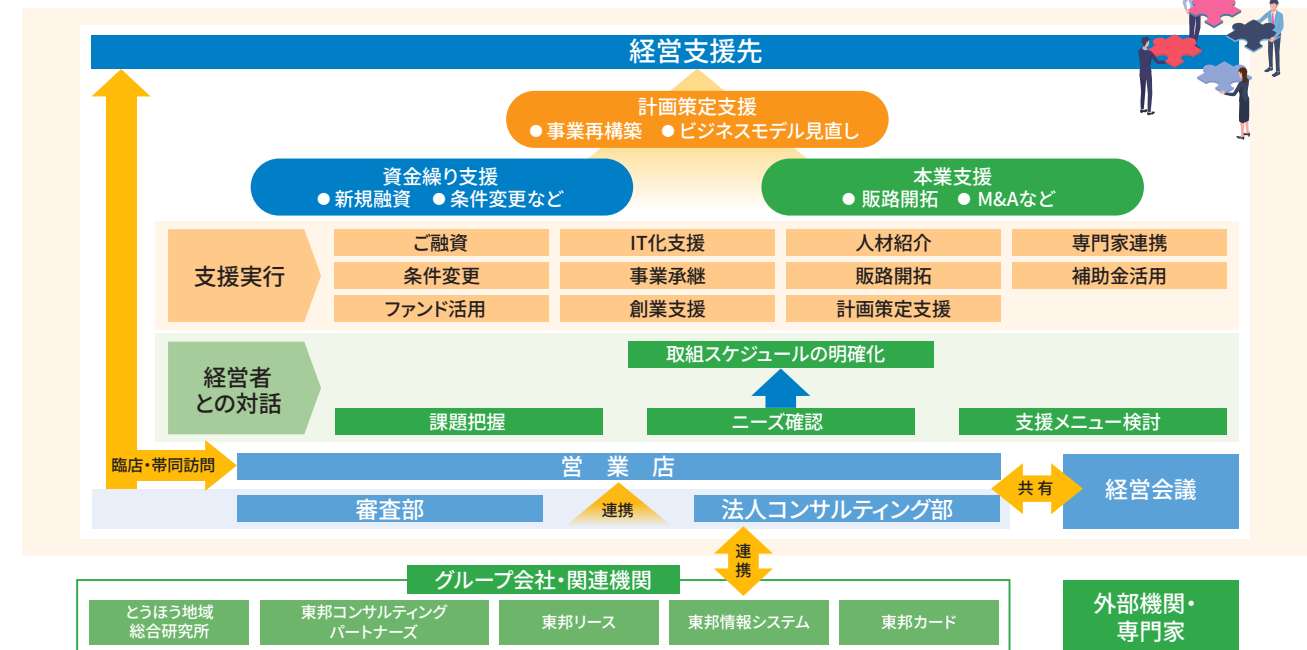
報告項目	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	前期比
経営改善計画策定先数	24	46	59	102	43

●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

物価上昇や人手不足等による業績回復の遅れや過剰債務等の問題が顕在化するなど、お取引先の経営環境は厳しい状況が続いています。

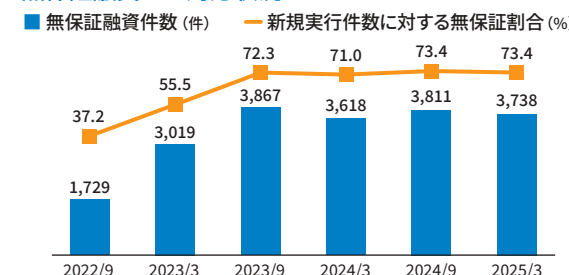
当行では、地域経済の下支え・成長への貢献の取組みとして、金融支援や本業支援、経営改善計画の策定支援など、お取引先の業績改善に向けた経営支援に引き続き取り組んでまいります。

経営支援の体系図



経営者保証に対する取組状況

無保証融資への対応状況



【経営者保証に関する取組方針】（2023年5月16日公表）

当行は、「経営者保証に関するガイドライン」（以下、「ガイドライン」）に基づき、担保・保証に過度に依存しない融資慣行の浸透、定着を図るため、法人のお客さま向けのご融資に際し、原則として経営者保証を求めないものとしています。

なお、「ガイドライン」等に基づき、保証のご提供をお願いする場合には、どの部分が十分でないために保証契約が必要となるのか、どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるのかを具体的かつ丁寧に説明を行っています。

10TARGETS

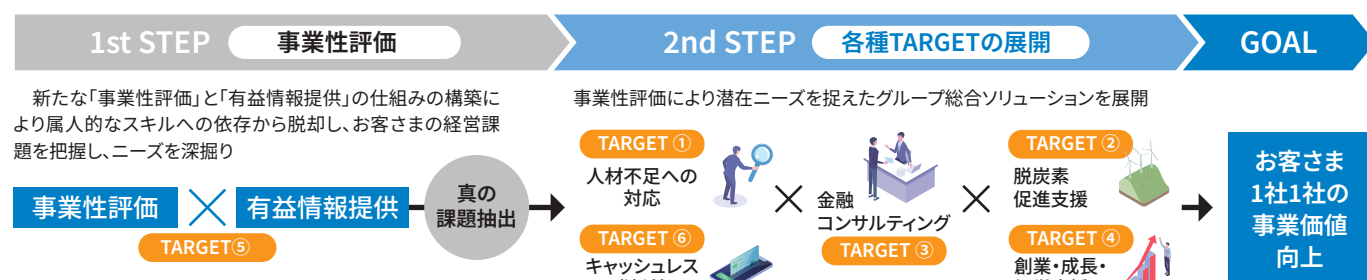
TARGET⑤ 事業性評価・有益情報提供

地域貢献 KPI (目標)	事業性評価実施件数	2029年度KPI (6年間累計) 5,000件	2024年度計画 400件	2024年度実績 365件	達成率 91%
------------------	-----------	---------------------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------

当行では、お客さま1社1社の事業価値向上に向け、事業性評価と有益情報提供を起点とした営業活動により、お客さまの様々な課題解決を目指す「経営課題提案型営業」を実践し、金融・経営の両面においてワンストップ型ソリューションの提供に努めています。

法人コンサルティング部が中心となり、様々な分野の外部提携先との連携によって、「人材紹介」「脱炭素」「ファイナンス」「創業・成長支援」「キャッシュレス」などの多様なニーズにお応えできるメニューや機能の充実に努めています。

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



事業性評価

当行では、お客さまとの対話を通じた実態把握によりビジネスモデルマップを作成し、お客さまの商流や儲けのしくみ、強み弱みにも着眼した事業性評価を行い、課題解決策となる提案や支援等の具体的なアクションにつなげています。

また、過去の財務や担保・保証に必要以上に依存することなくお客さまの成長性・持続可能性を適切に評価し、資金支援をはじめとする金融サービスの提供に努めています。これまでも、事業性評価から事業計画の策定支援につなげ経営改善を図ったケースや、事業性評価の定性評価結果を踏まえ保証人なしでご融資を行った実績があります。

有益情報提供

当行では、お取引先の抱える経営課題や様々な社会課題に対応するため、カテゴリー毎にセミナーを開催しています。

また、当行の従業員一人ひとりが、お客さまに有益な情報提供を行えるよう、本部が主導し、社会課題に関するセミナーや各種ソリューションについての研修会を開催しています。

審査部トレーニー

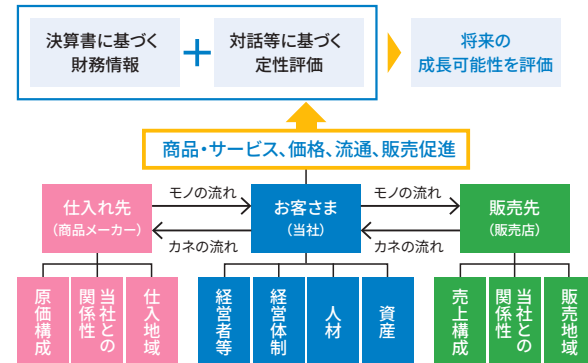
地域・お客さまの成長を担う人材を育成する観点から、現場で活かせる実践的な研修体系として「審査部トレーニー」を実施しています。「審査部トレーニー」は、稟議審査を通じて、事業性の理解や案件毎の与信判断ポイントについて理解を深めています。

経営者面談や実地調査も経て、最終的にはトレーニー参加者による「企業研究発表会」を開催し、調査・分析の成果を共有することで、目利き力の向上に努めています。

2024年度には、女性行員を対象とした「事業性融資【超】基礎講座」を新設しました。本講座は募集の都度、即日満席となっており行員の学ぶ意欲が高まっています。



● 事業性評価の流れ



● お客さま向け

- 【法人】
 - ・海外進出セミナー
 - ・SDGs脱炭素セミナー
 - ・人材活用セミナー
 - ・PFIセミナー
 - ・働き方改革セミナー
 - ・IPOセミナー
 - ・地方創生セミナー
 - ・次世代経営者セミナー
 - ・助成金セミナー
- 【個人】
 - ・相続・遺言信託セミナー
 - ・セカンドライフ応援セミナー
 - ・資産運用セミナー
 - ・資産形成セミナー
 - ・職域セミナー

● 行内向け

- ・2024年度税制改正の重要ポイント
- ・中小企業の課題解決につながるDXの活用
- ・脱炭素・SDGs講座
- ・相続の知識を提案スキルに変える!
- ・ダイバーシティ・アンコンシャスバイアス
- ・脱炭素経営移行における金融機関の役割
- ・マーケットの見方・資産運用アドバイスの仕方
- ・国際業務実務講座
- ・事業承継M&Aブラッシュアップセミナー
- ・経営改善・事業再生の本質とコンサルティング機能の発揮

10TARGETS

TARGET⑥ キャッシュレス(決済)

地域貢献 KPI (目標)	カード決済額 (グループ合算)	2029年度KPI 940億円 (1,165億円)	2024年度計画 1,060億円 (グループ合算)	2024年度実績 1,005億円 (グループ合算)	達成率 94%
------------------	--------------------	--	--	--	-------------------

当行グループキャッシュレス関連サービス業務

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と捉え、当行グループで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しています。個人のお客さまについては、利便性を実感いただくため、法人のお客さまについては、業務効率化・人材不足解消等の課題解決のお手伝いのため、キャッシュレスサービスの提案を積極的に行っています。



キャッシュレス社会への対応

当行グループでは、キャッシュレスサービス普及の観点から、クレジットカード・デビットカードだけでなく、各種決済サービスとの口座連携の推進、J-CoinPay(スマホ決済アプリ)やカード加盟店の提案を行っています。

なお、キャッシュレス決済の浸透により、加盟店数・加盟店取扱高は順調に増加しており、2025年3月期の加盟店数は8.9千件、加盟店取扱高は810億円まで伸長しました。

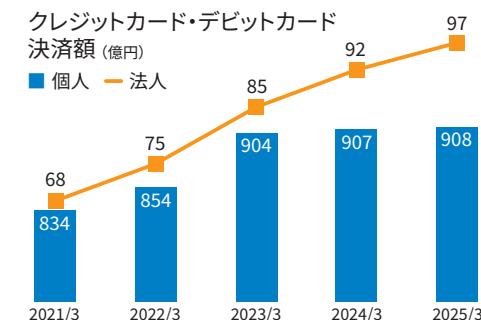
地域のキャッシュレス化は、利便性向上だけでなく、お客さまの販売機会の拡大や業務効率化、生産性向上につながるものと捉え、今後もお客さまへキャッシュレスの提案を行っていきます。

決済口座

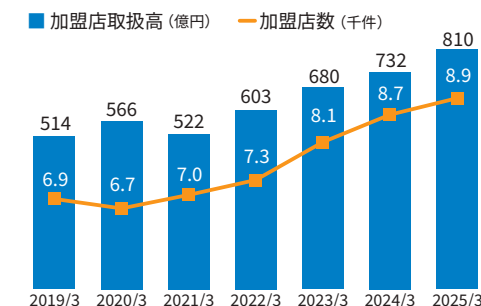
各種決済サービスをご利用いただくにあたって、お客さまに当行の口座を給与・年金の振込口座としてご指定いただくことが非常に重要です。高齢化に伴う現役世代の減少により、給与振込口座は減少傾向にありますが、シニア層の増加により年金振込口座は増加しています。

当行グループでは、銀行本体において個人のお客さま向けにクレジットカード・デビットカードを展開しています。また、関連会社において個人・法人のお客さま向けにクレジットカードを展開しています。

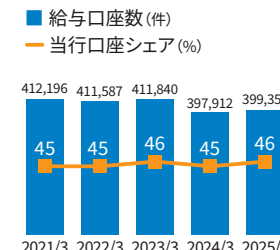
個人・法人とも決済額は順調に増加しており、個人・法人合算で約1,000億円まで伸長しています。



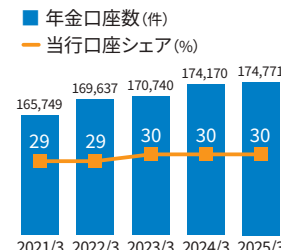
加盟店取扱高・加盟店数



給与口座数推移



年金口座数推移



10TARGETS

TARGET⑦ ライフイベント・サポート

地域貢献 KPI (目標)	住宅ローン・ 一般消費者ローン 実行件数 (合算)	2029年度KPI 12,000件	2024年度計画 8,700件	2024年度実績 9,433件	達成率 108%
------------------	---------------------------------	-----------------------------	---------------------------	---------------------------	--------------------

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するために、対面・非対面でお客さまニーズに積極的にお応えしています。

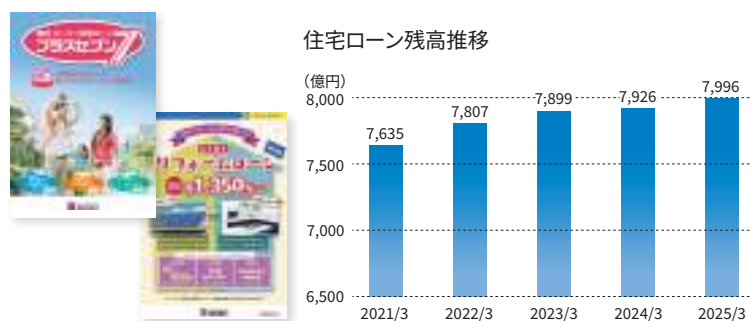
住宅ローン

ライフイベントの中で最大の買い物であるマイホーム取得に際し、個々のお客さまに応じた最適な住宅ローンの提供をしっかりとお手伝いしています。

また、住宅価格高騰、省エネ志向、空き家の増加など社会環境の変化に応じたサービスのご提供ができるよう取組んでいます。

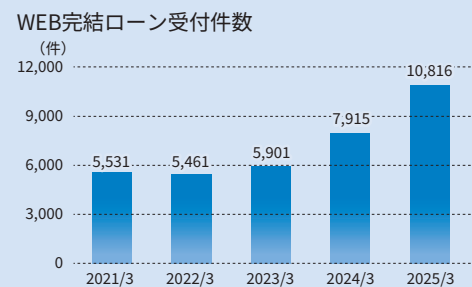
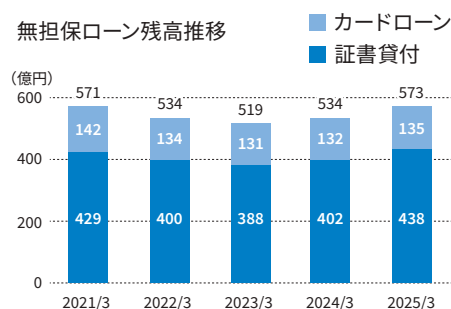
着工戸数が減少する中、お客さま一人ひとりに合わせてご提案させていただいています。

住宅ローン残高は堅調に推移しており、前年度比70億円増加の7,996億円となりました。



無担保ローン

社会環境の変化により申込方法が多様化したことで、多くのお客さまより「WEB完結ローン」(お申込みからご契約まで来店不要でローン手続きが完結)にてお手続きをいただいています。ご好評につき、無担保ローン残高は前年度比39億円増加の573億円となりました。



ローンご相談への対応 (ローン専門店)

ローン専門店では土曜日・日曜日にも営業することで平日のご来店が難しいお客さまのご相談にお応えしています。専門知識を持ったスタッフが対応することにより、最適なご提案を行っています。

	ローン専門店
福島県内	ローンプラザ福島支店 郡山ローンセンター(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	仙台ローンセンター(仙台支店内)



10TARGETS

TARGET⑧ 資産形成・運用 (預かり資産)

地域貢献 KPI (目標)	預かり資産残高 (野村アライアンス合算)	2029年度KPI 1.1兆円	2024年度計画 6,350億円	2024年度実績 6,709億円 (野村アライアンス除く)	達成率 105%
------------------	-------------------------	---------------------------	----------------------------	--	--------------------

「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」に貢献

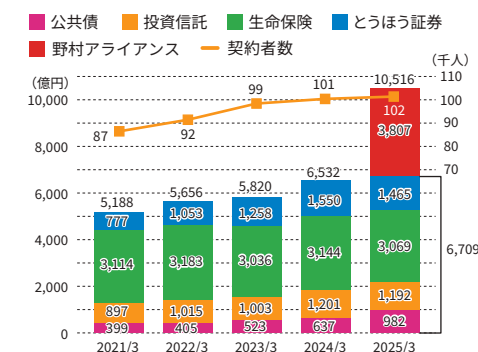
当行は、お客さまのライフイベントや多様なニーズにお応えするため、さまざまな商品・サービスを提供しています。

資産形成・資産運用分野においては、生涯にわたるサポートを重視し、中長期的な視点からのコンサルティング営業を展開しています。証券子会社との銀証連携、職域取引の推進を強化してきたこと等により、グループ合計の預かり資産残高は6,700億円超、預かり資産契約先は10万人を超えています。

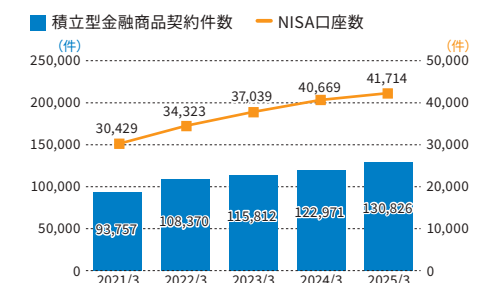
安定的な資産形成のため、「長期・積立・分散」の観点から小額から投資可能な積立型金融商品(積立投信・平準払保険等)のご案内を積極的に行っています。

また、地域の現役世代を中心としたお客さまの資産形成サポートとして、2024年1月に改正された新NISA制度に関するご案内も強化しており、NISA口座は4万件を超えています。

グループ預かり資産残高・契約者数



積立型金融商品・NISA口座数



野村証券との業務提携開始

<提携スローガン>

お客さま一人ひとりに最高の金融サービスを

2024年7月26日に当行グループ(当行およびとうほう証券)は野村証券株式会社と金融商品仲介業務における包括的業務提携に関する最終合意を締結しました。

2025年1月には、業務提携に基づく「野村アライアンス」体制がスタートし、野村証券より約70名の出向者を受け入れ、福島県内5カ所の専門拠点で営業を開始しました。

当行グループと野村証券、双方の強みを最大限に発揮し、お客さまのさまざまなニーズに応じて、最適かつ高付加価値(最高)な金融サービスをご提供していきます。

業務提携による相乗効果



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

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

従来以上にお客さま本位の業務運営を高度化

コンサルティング力の強化 ● 人材育成・帯同訪問 ● 豊富な商品ラインナップ	FD対応高度化 ● 高度なコンプライアンス体制 ● ノウハウ/情報の共有 ● 業務フローの統一 ● ペーパーレス化
お客さまとの接点拡大 ● デジタルを活用した接点拡大 ● 金融商品業務に専念できる環境整備	間接コストの削減 ● 金融商品業務関連システムの共有 ● 営業拠点の集約 ● ミドルバック業務の集約
新たな価値の創造 ● 異なる文化・人材の融合 ● 幅広い分野での連携強化	

10TARGETS

TARGET⑨ 相続・信託

地域貢献 KPI (目標)	遺言信託申込件数	2029年度KPI 210件	2024年度計画 160件	2024年度実績 146件	達成率 91%
------------------	----------	--------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------

当行は、人生100年時代の終活サポートとして「相続」に関する資産承継コンサルティングや「介護・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の信託業務

当行は、円滑な資産承継ニーズにお応えするため「とうほう遺言信託」「とうほう遺産整理業務」を取扱いしています。相続・遺言に関する相談会やセミナーなどを通じ、8年間で約7,800件の相談をいただいています。

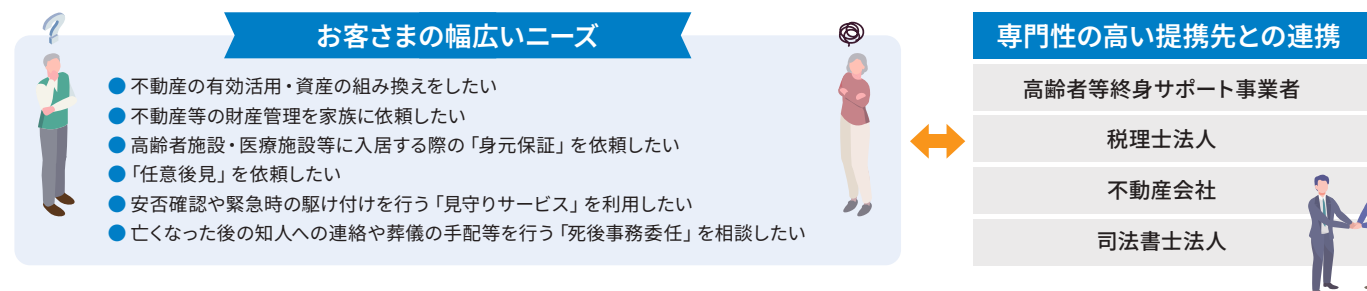
また、相続対策や介護・認知症に備えるニーズにお応えするため、金銭信託「とうほう遺言代用信託」「とうほう暦年贈与型信託」「とうほう家族のきずな信託」を取扱いしています。多くのお客さまからご相談を受け、金銭信託の申込累計は約1,100件・121億円となっています。

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 (相続手続きの代行)	遺産整理業務	相続手続きの代行 財産目録作成 遺産分割協議書の作成サポート
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	金銭の贈与手続きをサポート 贈与契約書作成不要 生前贈与で相続対策
家族のきずな信託	①備える ②見守り ③遺す	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・医療費等を代理人へ交付 お客さまや代理人による引出し状況をご家族が確認 相続が発生した際、あらかじめ指定したご家族に金銭を交付		

高齢のお客さまに対するさまざまな取組み

人生100年時代におけるお客さまのさまざまなニーズにお応えするため、専門業者との連携を拡充し、幅広いサービスや商品などを提供していきます。



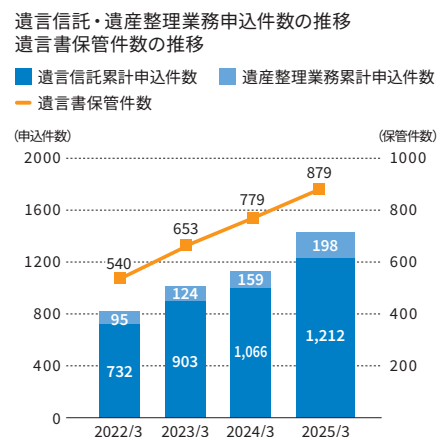
「相続・遺言信託 個別相談会」の開催

当行はお客さま一人ひとりの相続や遺言等に関する相談窓口として、「相続・遺言信託 個別相談会」を開催しています。当行の専門の担当者が個別にご相談を承っています。参加者にはエンディングノート「とうほう絆ノート」をプレゼントしています。



2024年度個別相談会
開催回数

200回

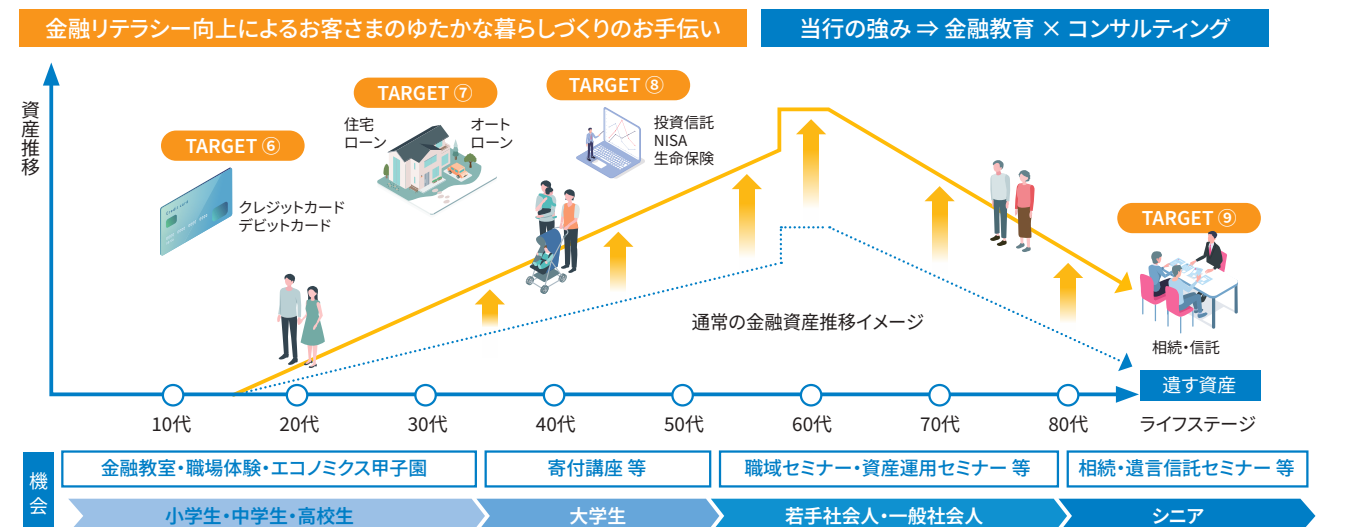


10TARGETS

TARGET⑩ 金融リテラシー向上

地域貢献 KPI (目標)	金融経済教育参加人数	2029年度KPI (6年間累計) 5.4万人以上	2024年度計画 7,500人	2024年度実績 7,117人	達成率 94%
------------------	------------	--	---------------------------	---------------------------	-------------------

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しています。



福島県の未来を担う子どもたちへの金融経済教室

●小・中・高・大学生向け金融教室の開催

学校への出前授業を通じて、小・中・高・大学生の金融リテラシー向上に取組むほか、地域連携型移動教室「TOHOキッズcaféキャラバン」ではキッチンカーで子ども食堂を訪問。幅広い年代・場所で実践できるよう、無料で講座を提供しており、お金・銀行の仕組み、ライフプラン、キャッシュレス決済などを分かりやすく解説しています。



●福島大学提供講座の開講

福島大学との連携協力協定に基づく教育支援事業として、2011年より東邦銀行提供講座「地域金融論」を毎年開催しています。当行役職員およびグループ会社社員が講師となり、地方銀行経営や地域金融の役割などについて全15回の講義を行っており、毎年約200名の学生が受講しています。

●2024年度 年代別「学びの場」の提供実績

対 象	内 容	回 数	受講者数
小学生・中学生・高校生	出前授業、職場体験、イベント、こども食堂支援等	33回	1,189人
大学生	寄付講座等	18回	2,732人
社会人・子育て世代	新入社員研修、職域セミナー、資産運用セミナー、託児サービス付き資産形成セミナー等	47回	2,735人
シニア	セカンドライフ、相続・遺言信託セミナー等	21回	461人

社会人・子育て世代・シニア層に対する金融リテラシー向上の取組み

地域の金融リテラシー向上のため、学生向けだけでなく、社会人を対象とした職域セミナーや、子育て世代を対象とした託児サービス付き資産形成セミナー、シニアを対象とした各種セミナーを積極的に開催しています。その結果、2024年度の金融経済教育の受講者数は7,000人を超えました。今後も金融経済を学ぶ場を積極的に展開し、2024年度から2029年度までの受講者数54,000人以上（延べ人数）を目指します。



TOHO BANK

当行の 企業価値向上

当行グループの成長戦略

GROWTH STRATEGY



サステナビリティ経営

当行グループのサステナビリティの考え方

当行グループは、経営理念体系(経営理念・サステナビリティ宣言・長期ビジョン・行動指針・価値観)のもと、法令等遵守の徹底、健全な業務運営の確保および揺るぎない信頼性の確立を図っています。

こうした中、持続可能な地域社会の実現に向けて、環境（E）・社会（S）・ガバナンス（G）に関するサステナビリティの推進に取り組むことで、社会・経済価値の好循環創出に加え、地域のお客さまや株主の皆さまなど幅広いステークホルダーからの期待に応えられるよう、中長期的な企業価値の向上に努めています。

具体的には、気候変動をはじめとする環境問題、地域間格差や人口減少などの社会課題、その前提となる人的資本・多様性に関する取り組みが重要であると考えています。

そうした考えに基づき、当行グループは、2019年に「ESGへの取り組み方針」を制定するとともに、2020年にはTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に賛同しました。また、2023年には組織的取り組みの更なる促進を目的として、経済産業省「GX（グリーントランスフォーメーション）リーグ」、福島県「ふくしまゼロカーボン宣言事業」にも参加しています。

2024年4月、当行グループでは新たな経営理念体系をスタートし、地域の持続的発展に向けたミッションとして5つのマテリアリティ（重要課題）に取り組むことを、「サステナビリティ宣言」として経営理念体系に織り込みました。当行では、福島県をはじめとする関係機関と幅広く連携・協力し、地域の持続的発展に貢献していきます。

ESGへの取り組み方針

当行グループは、持続可能な開発目標(SDGs)の達成に向けて、環境問題、人権問題などの社会的課題への対応や、当該問題に取り組むうえでのガバナンス体制の構築を進めていきます。「サステナビリティ宣言」に基づき、TSUBASAアライアンスにより結集された知見も活用しながら、地域の社会・環境課題に取り組んでいます。

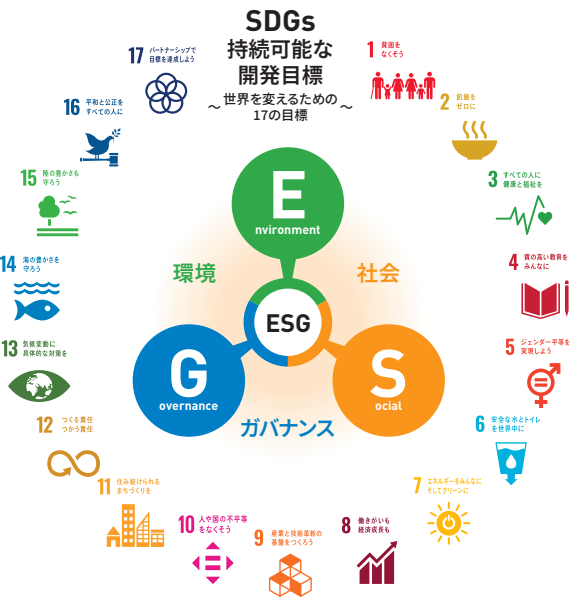
① 環境問題への取り組み (Environment)

資源の効率的な利用や廃棄物の削減を実践するとともに、環境保全に寄与する金融サービスを提供するなど、環境問題に積極的に取り組みます。



⑥ 社会とのコミュニケーション (Governance)

経営等の情報を積極的、効果的かつ公正に開示し、銀行を取り巻く幅広いステークホルダーとの建設的な対話を通して、自らの企業価値の向上を図るとともに、社会からの理解と信頼を確保できるよう、広く社会とのコミュニケーションを図ります。



② 質の高い金融サービスの提供 (Social)

経済活動を支えるインフラとしての機能はもとより、創意と工夫を活かし、お客さまのニーズに応えるとともに、市民生活や企業活動に脅威を与えるテロ、サイバー攻撃、自然災害等に備え、業務継続確保などお客さまの利益の適切な保護にも十分配慮した質の高い金融サービスを通じて、内外の経済・社会の発展に貢献します。

③ 社会参画と発展への貢献 (Social)

銀行が社会の中においてこそ存続・発展し得る存在であることを自覚し、社会とともに歩む「良き企業市民」として、積極的に社会に参画し、その発展に貢献します。

④ 人権の尊重 (Social)

すべての人々の人権を尊重します。

⑤ 働き方の改革、従業員の職場環境の充実 (Social)

従業員の多様性、人格、個性を尊重する働き方を実現するとともに、健康と安全に配慮した働きやすい職場環境を確保します。

サステナビリティ宣言

当行グループは、国連において採択されたSDGs（持続可能な開発目標）を踏まえ、「サステナビリティ宣言」として5つのマテリアリティを掲げ、地域の持続的な成長の実現に向けて取り組んでいきます。

- 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

イニシアチブへの参画

持続可能な地域社会の実現に向けて、国内外のイニシアチブへの参画を積極的に進めています。

	気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD)	2020年、TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures) 提言に賛同し、気候変動に関する取り組みについて、積極的な情報開示を進めています。
	21世紀金融行動原則	2011年、環境省が主導する「持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則」に署名しました。地域金融機関として、持続可能な社会の形成に向けて必要な責任と役割を果たしていきます。
	GXリーグ	2023年、経済産業省が公表した「GXリーグ」に参画しました。GXリーグの趣旨に賛同し、地域・お客さま・当行グループのカーボンニュートラルへ向けた各種取り組みを強化していきます。
	自然関連財務情報開示タスクフォースフォーラム	2025年4月、TNFD (Taskforce on Nature-related Financial Disclosures) の取組みに賛同し、TNFDフォーラムへ参画しました。TNFDフォーラムへの参画を通して、自然関連の財務情報を開示する枠組みの構築に貢献していきます。
	インパクトコンソーシアム	2025年5月、社会・環境の効果（インパクト）の創出を経済・社会の成長や持続可能性の向上に結び付ける好循環の実現に向けて、産学官金等による幅広い連携を目的とした「インパクトコンソーシアム」（事務局：金融庁・経済産業省）へ入会しました。関係機関と連携し、地域課題の解決に向けた取り組みを更に推進していきます。

ESG関連外部評価

「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選定されています。(GPIF選定 ESGインデックス)

	「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」は、グローバルインデックスプロバイダーであるFTSE Russellにより構築されたESGインデックスの1つであり、各セクターにおいて相対的に、環境、社会、ガバナンスの対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映するインデックスです。
--	--

TOPICS

取組事例 ① 福島県「福島県地域脱炭素推進コンソーシアム」

福島県内の企業の脱炭素化を支援するための体制として、2025年に設立した本コンソーシアムにおいて、地域金融機関として参画し、県や経済団体などの関係機関と連携を図りながら、県内企業の温室効果ガス排出量の削減に向けた取り組みを推進しています。

取組事例 ② 福島県「ふくしまゼロカーボン宣言事業」



2023年より本事業へ参画しています。「ふくしまゼロカーボンアワード2024」（民生業務部門）において、当行のカーボンニュートラルに向けた取り組み等が評価され優秀賞を受賞しました。

サステナビリティ経営

環境保全

気候変動・TCFD提言への取組み

当行グループは、2020年にTCFD提言への賛同を表明しました。引き続きTCFD提言に沿って気候変動に対する取組みについて、積極的な情報開示を進めていきます。

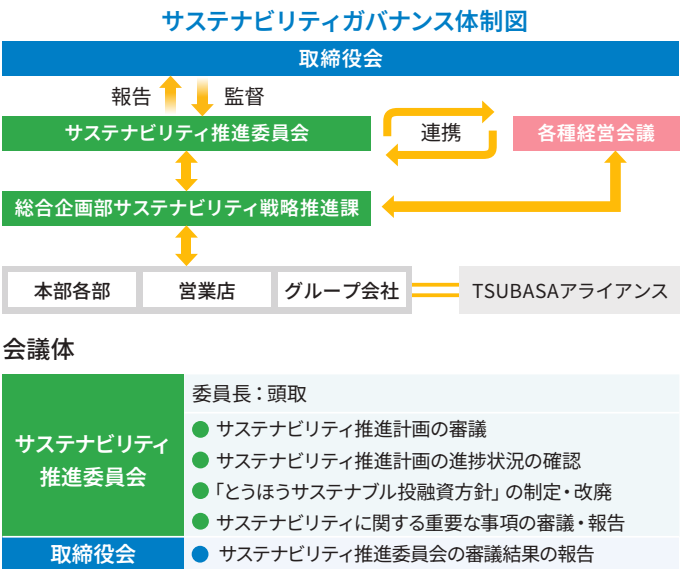
ガバナンス

当行グループは、気候変動をはじめとするサステナビリティへの取組みを重要な経営課題と認識しています。

この課題へ適切に対応するため、当行の取締役会設置委員会（経営陣の積極的な関与のもとで特に重要な経営課題の審議を行う委員会）のひとつとして、「サステナビリティ推進委員会」（委員長：頭取）を設置しています。

本委員会においては、全行的なサステナビリティの取組みに関する「サステナビリティ推進計画」について審議し、その取組み状況については、半期ごとに同委員会で進捗管理を行っています。

また、サステナビリティ推進委員会の審議結果については、取締役会へ報告し、取締役会がサステナビリティに関する取組み状況を監督しています。



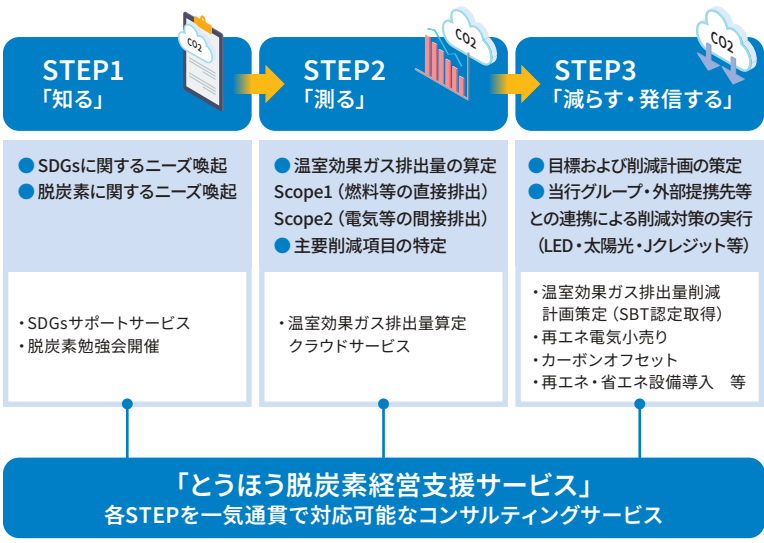
戦略

当行グループでは社会・環境課題の解決に資する取組みを一層推進し、地域社会の持続的成長に貢献していくことを目的として「サステナビリティ宣言」を制定し、気候変動等を含む「脱炭素」を重要な経営課題として位置づけ、機会およびリスクの両面から取組みを進めています。

■ 機会

当行の脱炭素取組みとあわせて、長期経営計画「TX PLAN 2030」のTARGETの1つにお客さまの「脱炭素促進支援」を掲げています。お客さまのご意向や業務内容・お取組み状況を踏まえ、「知る」「測る」「減らす・発信する」のステップに応じた当行の幅広いソリューションメニューで、金融・非金融両面における伴走支援に取組んでいます。

伴走支援にあたっては、「知る」「測る」「減らす・発信する」の各ステップにおいて、お客さまのニーズに応じたソリューションメニューを取り揃えとともに、2025年3月からは各ステップを総合的に一気通貫でご支援する「とうほう脱炭素経営支援サービス」の取扱いを開始しています。



※2025年3月から取扱い開始

■ リスク

気候変動に関するリスクについては、物理的リスクと移行リスクを認識しています。

物理的リスク

気候変動によってもたらされる当行のお取引先の事業活動への影響および業況の変化等による信用リスクの増大等や、営業店舗の損壊等によるオペレーショナルリスクを想定。

移行リスク

気候関連の規制強化等への対応といった低炭素社会への移行の影響を受ける投融資先に対する信用リスクの増大等を想定。

■ 炭素関連資産

「炭素関連資産エクスポージャーの集中度合」を計測した結果、当行の与信残高に占める炭素関連資産^(注)の割合は16.1%となっています。

(注) 日銀業種分類をベースに、「エネルギー」「運輸」「素材・建築物」「農業・食料・林産品」の4セクターを対象業種として選定のうえ計測しております。

■ シナリオ分析

気候変動リスクが与信ポートフォリオに及ぼす影響を把握することを目的に一定の前提のもとシナリオ分析を実施しています。

物理的リスク

シナリオ	IPCCのRCP8.5シナリオ (4°Cシナリオ)
分析手法・概要	気候変動に起因する自然災害の大宗を占め、日本での発生確率の高い水害（河川洪水）による被災を想定し、ハザードマップを活用して担保不動産の価値毀損および浸水によるお客さまの事業活動停止等に伴う与信コストへの影響を分析
分析期間	2050年まで
与信コスト	与信コスト増加額は20億円程度

移行リスク

シナリオ	IEAの持続可能な開発シナリオ (2°C未満シナリオ)
分析手法・概要	CO ₂ 排出量の大きい電力セクターの企業を対象に、再生可能エネルギーへの追加設備投資費用の増加に起因する与信コスト増加額を分析
分析期間	2040年まで
与信コスト	与信コストへの影響は限定的

今後においては、お取引先への脱炭素促進支援や投融資先のCO₂排出量（Scope3カテゴリ15）の算定結果を踏まえ、引き続きシナリオ分析のさらなる向上等に取り組んでまいります。

リスク管理

当行グループは、「TX PLAN 2030」の達成に向けて、経営に重要な影響を及ぼす可能性があるリスク事象について、内外環境を踏まえて網羅的に抽出した上で、蓋然性（発生可能性）の高さと影響度（残余リスク）の大きさを評価し、トップリスクを選定しています。

トップリスク	想定されるリスクシナリオを踏まえ、リスクカテゴリー毎に財務計画や事業戦略と整合的なリスクアベタイトおよび対応方針を定め、機動的な対応ができるよう態勢を整備しており、「気候変動リスク」や「DE&Iへの不十分な対応」等のサステナビリティに関するリスクもトップリスクに含めています。
気候変動リスク	物理的リスクや移行リスクを認識し、信用リスク管理やオペレーショナルリスク管理等の統合的リスク管理態勢の枠組みで対応しています。
投融資方針	「サステナビリティ宣言」に基づき、環境や社会等におけるポジティブ・インパクトの拡大とネガティブ・インパクトの軽減・回避に努め、ふるさと福島をはじめとした地域社会の持続可能な発展に貢献する投融資を促進していくため、「とうほうサステナブル投融資方針」を定めています。詳細は当行HPをご参照ください。



サステナビリティ経営

指標と目標

当行グループでは、気候変動に関する方針について、次の指標を用いています。

■ 二酸化炭素（以下CO₂）排出量

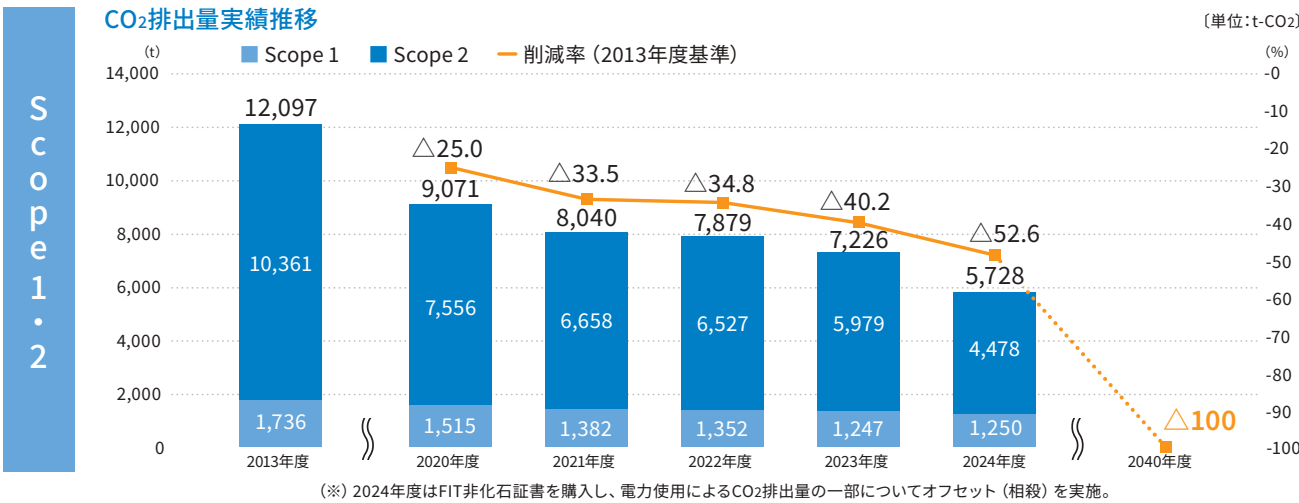
当行グループでは、CO₂排出量の削減に向けて、当行のエネルギー使用に伴って発生するCO₂排出量（Scope1、2）について、以下の削減目標を設定し、脱炭素社会の実現に向けた取組みを進めています。2024年度のCO₂排出量は、2013年度比△52.6%、前年度対比△1,498t-CO₂の削減となりました。

新店舗のZEB設計による建築、既存店舗における空調・照明設備の省エネ化、営業車両の環境配慮型車両への更改等を推進しています。

また、CO₂排出量Scope1、2の算定に加え、Scope3（カテゴリ1～7、15）の算定にも取り組んでいます。

CO₂排出量の削減目標（Scope1、2）

- 2040年度までのカーボンニュートラルの実現
- 2030年度までのCO₂排出量削減割合△60%(2013年度対比)の達成



CO₂排出量実績

(単位:t-CO₂)

	Scope3	2024年度
カテゴリ1	購入した商品・サービス	13,467
カテゴリ2	資本財	6,175
カテゴリ3	Scope1、2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動	1,062
カテゴリ4	輸送・配送（上流）	386
カテゴリ5	事業から出る廃棄物	226
カテゴリ6	出張	355
カテゴリ7	通勤	381
カテゴリ15	投融資	6,281,229

TOPICS

取組事例③ 環境に配慮した店舗づくり

- 2024年12月、ZEB設計採用の店舗として、白河支店・白河西支店・白河市役所支店を、移転オープンしました。
- 窓の削減やひさしの多用、LED照明・人感センサーの導入（省エネ）
- 太陽光発電を設置（創エネ）
- お客さま向けEV車の急速充電設置
- 福島県産木材の活用、営業車両のEV車導入



■ 投融資先のCO₂排出量（Scope3カテゴリ15）の算定

金融機関のCO₂排出量においては、投融資を通じた間接的な排出（Scope3カテゴリ15）が大きな割合を占めるため、この算定、モニタリング、削減への取組みを進めることが重要となります。当行では、PCAFスタンダードの計測手法を参考に、国内法人向け貸出を対象としてCO₂排出量を算定しています。

(単位:t-CO₂)

セクター	主な業種	2024年度
エネルギー	石油及びガス	113,988
	石炭	—
	電力ユーティリティ	1,623,055
運 輸	航空貨物	2,701
	旅客空輸	—
	海上輸送	12,572
	鉄道輸送	13,623
	トラックサービス	213,083
素材・建築物・資本財	自動車及び部品	69,928
	金属・鉱業	325,720
	化学	400,187
	建設資材	770,225
	資本財	909,492
農業・食料・林産物	不動産管理・開発	51,919
	飲料	12,310
	農業	26,321
	加工食品・加工肉	170,314
	製紙・林業製品	162,677
	その他	1,403,106
	合 計	6,281,229

■ サステナブルファイナンス

持続可能な社会の実現に向け、脱炭素社会への移行や新たな産業・社会構造への転換を促すため、2021年度より日銀気候変動対応オペ対象の投融資や環境分野に関連する当行独自の投融資などサステナブルファイナンスについて、取り組んでいます。

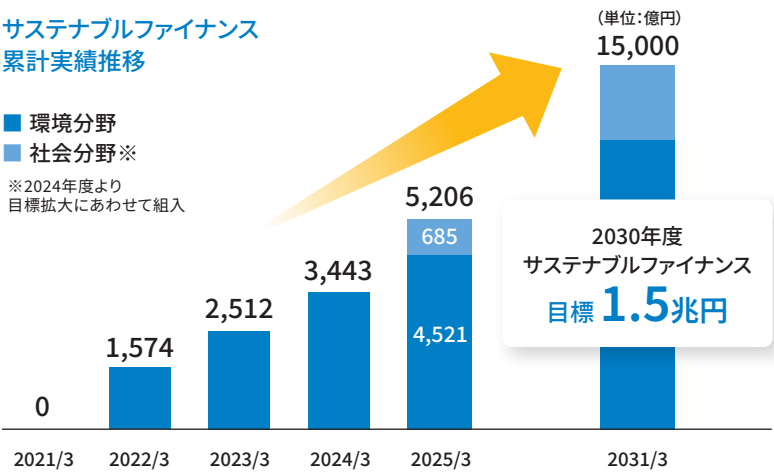
2024年3月、地域間格差や人口減少など社会課題への取組みの重要性に鑑み、地域の環境・社会両分野の課題解決への貢献を目的として、2024年度からのサステナブルファイナンスの対象を従来の環境分野から社会分野にまで拡大するとともに、サステナブルファイナンスの2030年度までの目標についても1兆円から1.5兆円(環境分野1.2兆円、社会分野0.3兆円)に拡大することとしました。

また、国際原則に準拠したサステナブルファイナンスに関しては、2024年3月より「どうほうサステナビリティ・ファイナンス・フレームワーク」を設定するとともに、「どうほうポジティブ・インパクト・ファイナンス」の取扱いを開始しました。さらに、脱炭素への取組みをはじめとした社会課題の解決を図るお客さまを積極的に支援していくため、2025年3月より「どうほう未来コネクトローン」の取扱いを開始する等、商品ラインナップの充実にも努めています。

サステナブルファイナンス 累計実績推移

- 環境分野
- 社会分野※

※2024年度より目標拡大にあわせて組入



対象となる投融資例

環 境

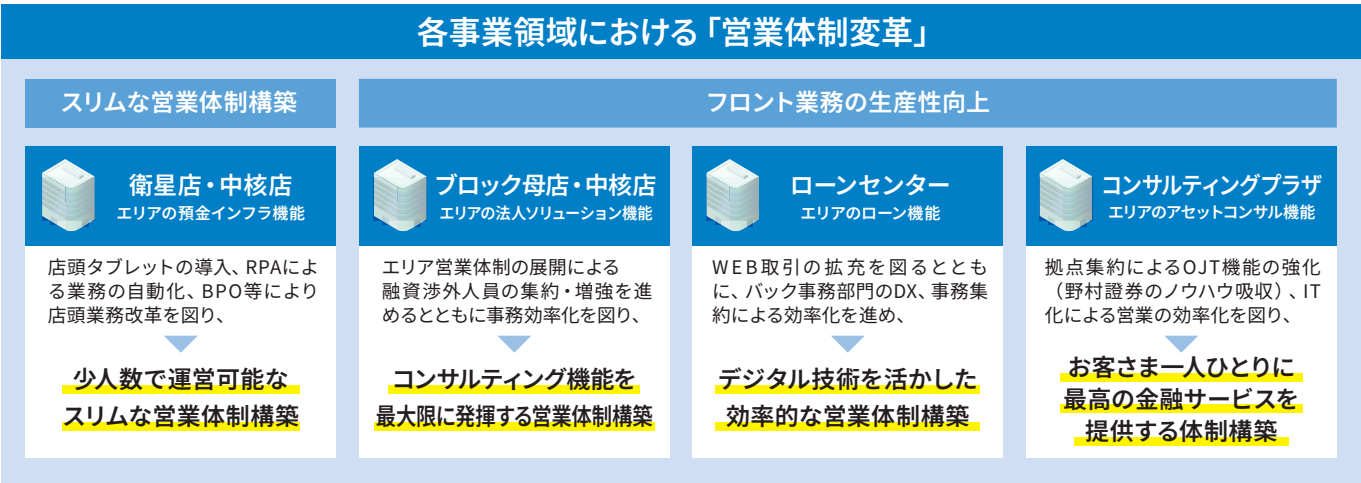
- グリーンローン／ボンド
- 環境関連私募債
- 再生可能エネルギーに関する投融資
- 省エネ住宅関連ローンなど環境に配慮した投融資

社 会

- ソーシャルローン／ボンド
- 持続可能な地域社会の実現に貢献する投融資など社会課題に対応した投融資

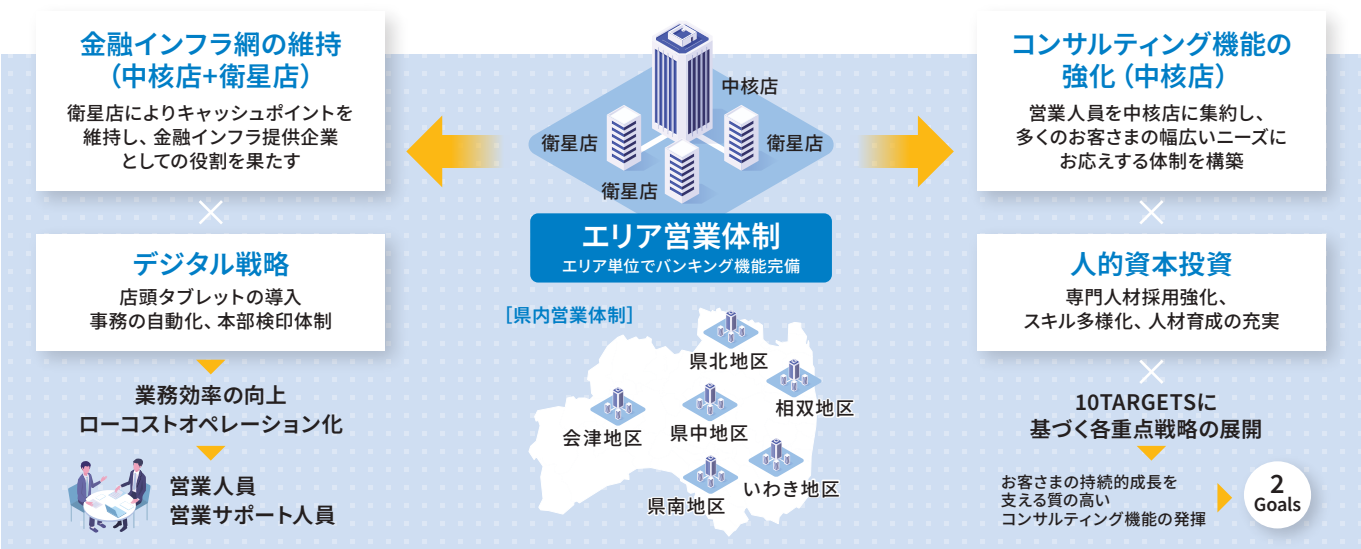
営業体制・組織体制

預金・為替、事業性、ローン、預かり資産の各事業領域における業務改革を進め、組織全体の生産性を高めていくとともに、エリア営業体制の展開により各営業拠点の機能強化を図り、限られた人員で最大の効果を生む営業体制を構築していきます。



エリア営業体制

地域における充実した店舗網と強固な営業基盤を最大限に活かした新たな体制（エリア営業体制）を構築していきます。
母店・中核店および衛星店からなる店舗ネットワークを活用し、効率的かつ専門的な営業活動を展開し、「お客さま1社1社の事業価値向上」、「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」に貢献していきます。

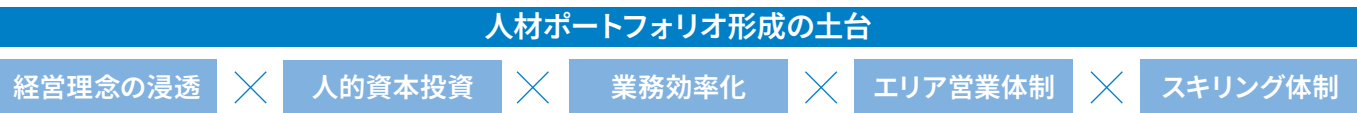
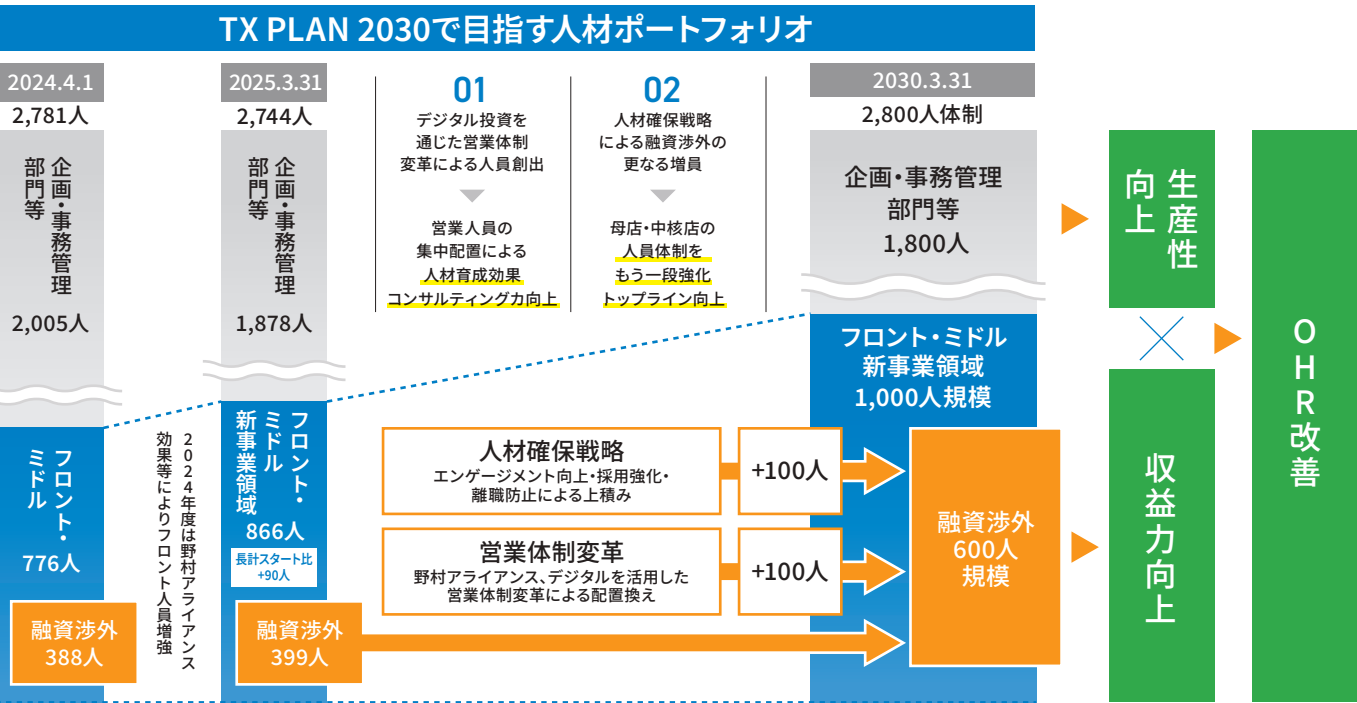


営業力強化に向けた人員体制（目指す人材ポートフォリオ）

目指す人材ポートフォリオ

抜本的な業務改革により組織全体の生産性向上を図るとともに、エリア営業体制の展開等を通じて経営資源を効果的に配賦していく体制を構築し、フロント・ミドルの事業領域の増強を進めていきます。

野村アライアンスやエリア営業体制など営業体制変革に伴う配置転換等によりフロント・ミドルの体制強化を図るとともに、母店・中核店への人員集約効果によりコンサルティング力向上を図ります。加えて、人材確保戦略の着実な実行により、全体の人員数を確保し、融資渉外行員600名体制を目指していきます。



人材ポートフォリオ形成を支えるBPRの取組み

TX PLAN 2030では積極的なデジタル投資を行い、抜本的なBPRを進めることで6年間で55万時間分の業務効率化を目指していきます。

2024年度は非対面チャネルの強化、生成AI、RPAの導入等により着実に業務効率化が進んでいます。また、大型施策であるTSUBASA Smile（店頭タブレット）についても、2025年度末の1stリリースに向けて、開発が着実に進展しています。

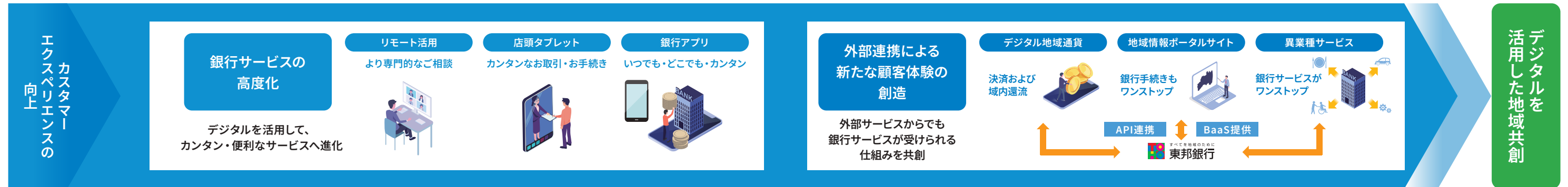


DX（デジタル・トランスフォーメーション）

2024年度よりスタートした長期経営計画「TX PLAN 2030」では、前中期経営計画「とうほう『輝』プラン」から取組んできたバンキング戦略を中心に各施策を継続的に進めることで「銀行サービスの高度化」を図るとともに、「外部連携による新

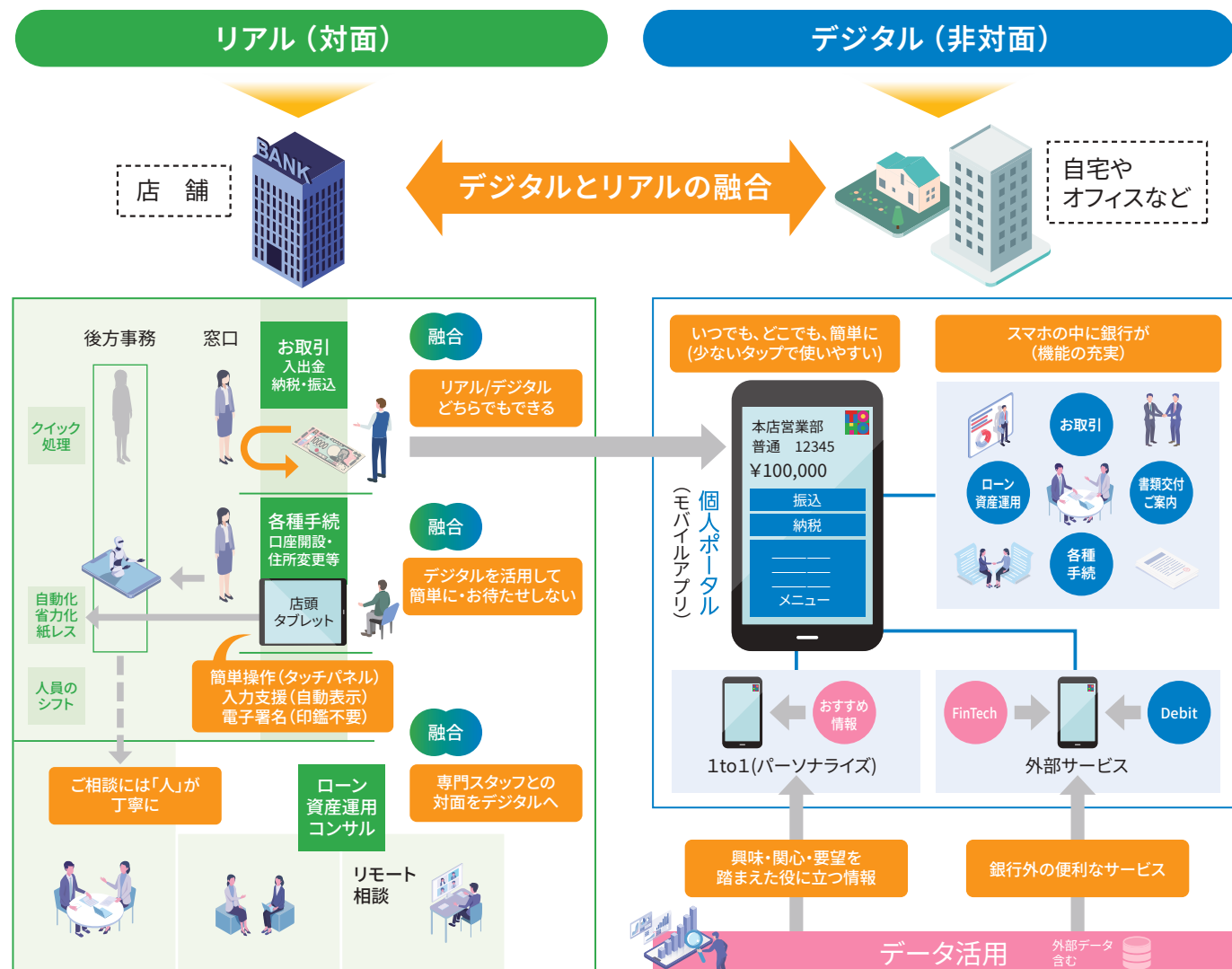
たな顧客体験の創造」に向けた検討・協議を進めています。

これにより、顧客体験（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を図っていく方針です。



銀行サービスの高度化

銀行のリアルチャネルである「店舗」やデジタルチャネルである「銀行アプリ等」において、デジタルを活用した操作性・利便性・専門性の高いサービスを提供することで、顧客体験の向上を図っていきます。



具体的施策

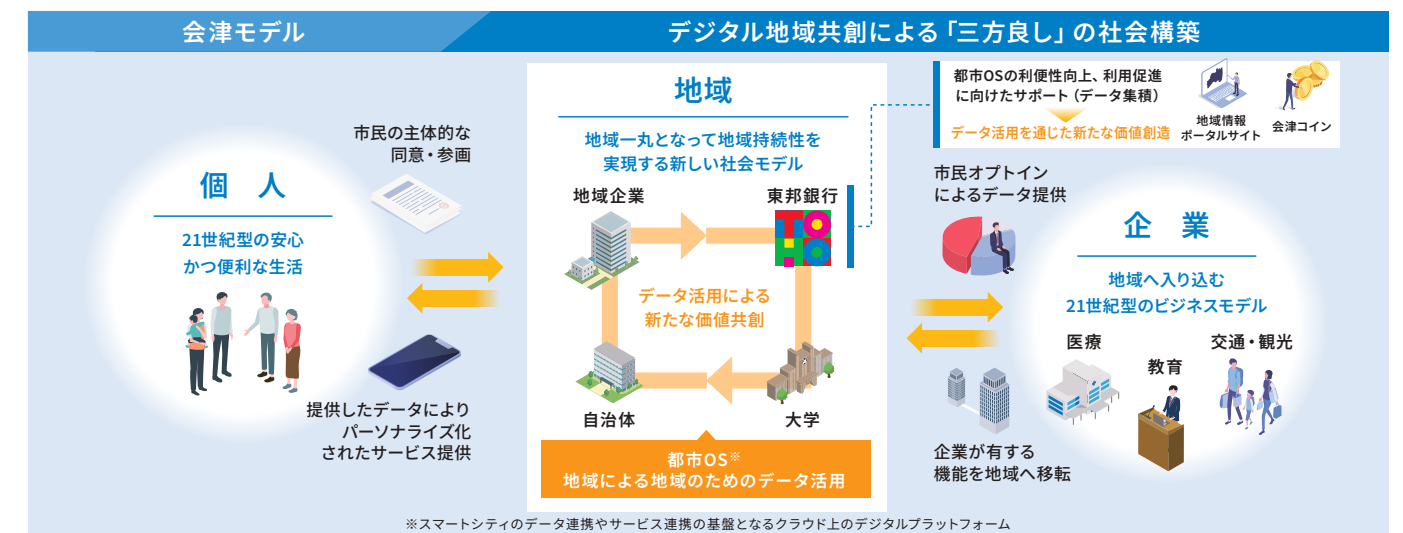
お客さま向けの「サービスDX」では、銀行サービスの高度化を目指し、店頭タブレットや個人ポータルアプリなどの各施策に取組んでいます。

行内向けの「行内DX」では、デジタル（RPA・生成AI）を活用した業務効率化や人材育成に取組んでいます。



外部連携による新たな顧客体験の創造

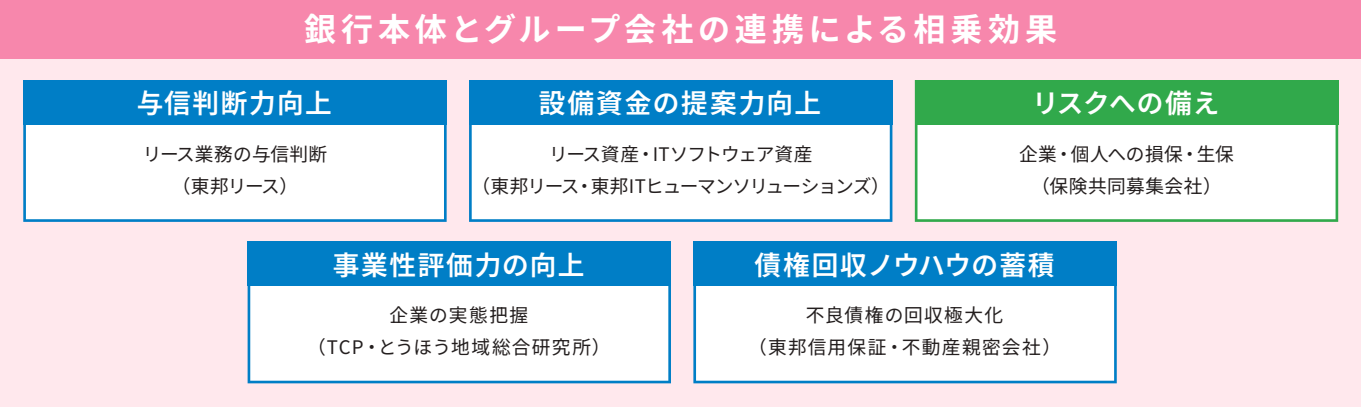
銀行以外のチャネルにおいて、銀行機能・サービスをワンストップで受けられる仕組みを共創することで利用者の利便性向上を図ると同時に、データ活用等により新たな価値を創造することで、地域課題の解決や地域活性化に貢献していく方針です。福島県会津若松市が進めている、デジタルによる社会課題解決に向けたスマートシティ構想「会津モデル」に当行も参画することで、魅力的なまちづくりに貢献することを目指しています。



グループ戦略

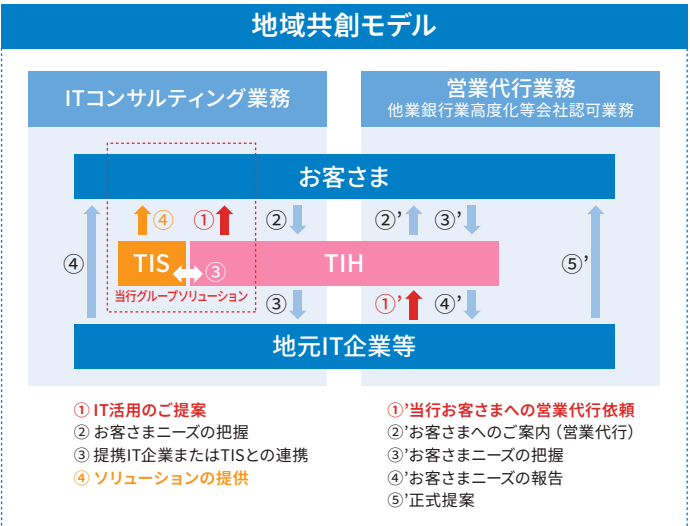
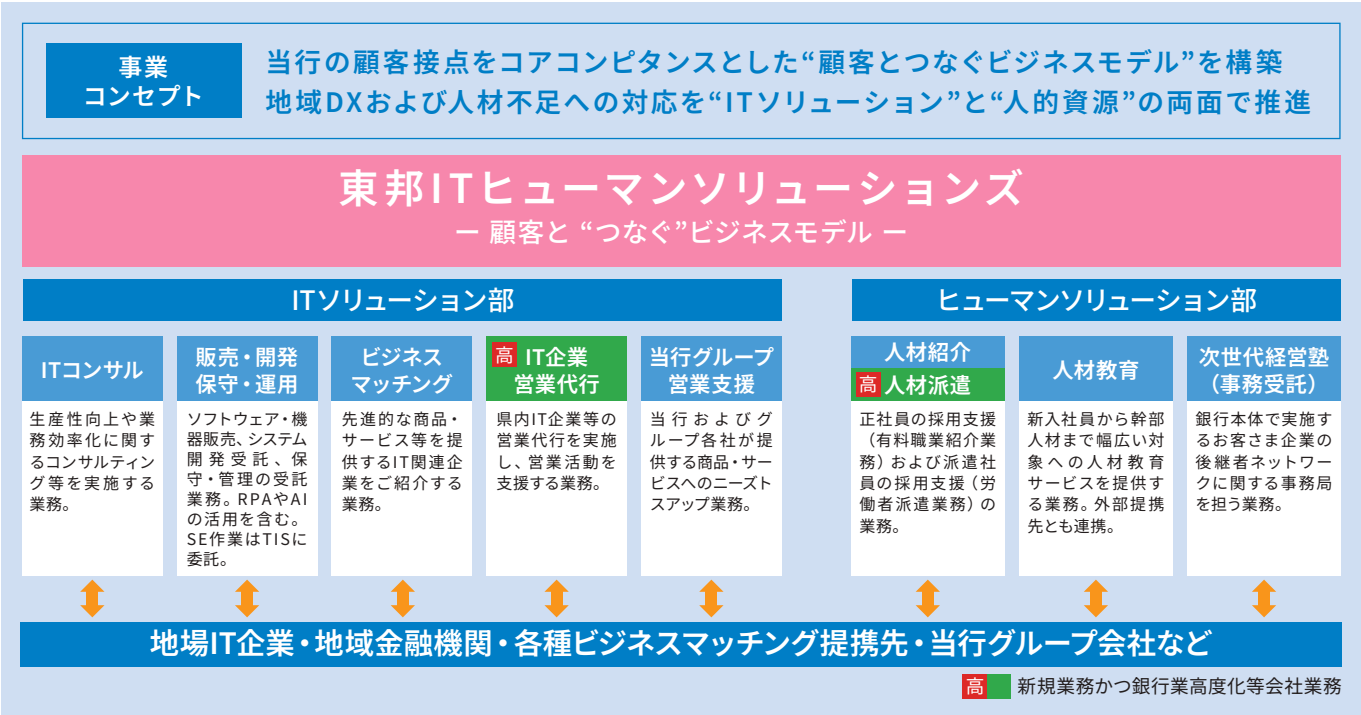
当行グループでは、銀行がグループ全体のコンサルティング業務の企画・管理機能を担い、各種専門的なコンサルティングサービスの提供をグループ各社が担う、グループ総合コンサルティング体制を構築しています。「TX PLAN 2030」が目指す2つのゴール「お客さま1社1社の事業価値向上」と「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」に向けて、グループ各社が地域経済の持続的成長を達成する10TARGETSに取り組む中で、「事業価値向上」「生産性向上支援」「キャッシュレス化支援」「脱炭素・省エネ支援」につながる専門的なコンサルティングサービスをお客さまに提供しています。

グループ各社が当行グループの成長戦略における第一・第二の成長ドライバとして銀行本体と連携し相乗効果を発揮することで、当行グループの企業価値向上を目指していきます。



東邦ITヒューマンソリューションズ設立

2025年5月9日、当行が100%出資する子会社「株式会社東邦ITヒューマンソリューションズ(以下、TIH)」の設立を決定しました。7月1日に会社を設立し、10月1日に事業を開始します。当行グループにおけるITコンサルティング営業をTIHに集約するとともに、2026年4月からは銀行本体で取扱っている人材紹介業務をTIHにて実施します。地域のサステナビリティ向上の観点から、ITの力で地域全体のデジタル化とお客さまの生産性向上支援に取り組むIT関連事業と、人材不足という地域にとって最大の課題解決に取り組む人材関連事業の2本柱で“地域の未来をITと人の力でつなぐ”会社として、他業銀行業高度化等会社の認可を取得した上で事業を開始します。さらに、ITおよび人材ソリューションだけでなく、当行グループ企業やビジネスマッチング提携先と幅広く連携（当行の顧客接点をコアコンピタンスとした “顧客とつなぐビジネスモデル” を構築）することで、様々なニーズにお応えするソリューションを提供し、お客さま1社1社の事業価値向上を目指していきます。



事業内容

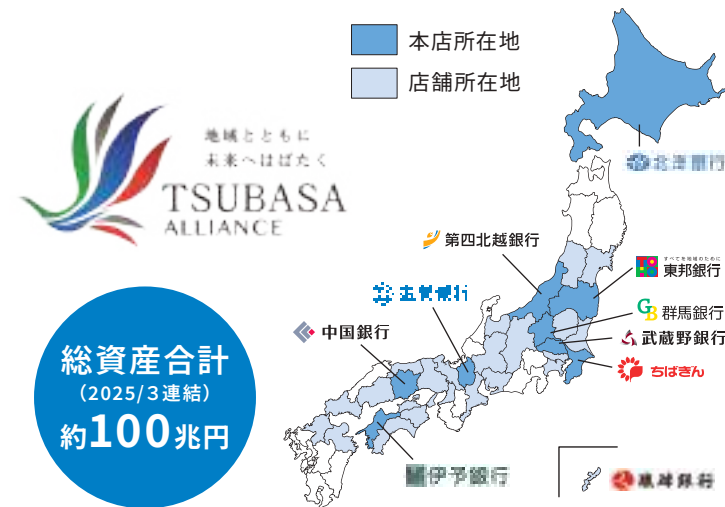
IT関連事業では、IT利用や導入にかかるコンサルティングに加え、システム開発受託やハードウェア・ソフトウェアの販売等に取り組みます。また、営業代行業(他業銀行業高度化等会社の認可業務)を新たに開始することにより、地元IT企業等の営業人員不足という課題にも目を向け、営業代行業務による「IT関連事業の地域共創モデル」を構築することによって、地域全体のDXを促進していきます。具体的には、地方自治体サービスのデジタル化による地域住民の利便性向上に加え、地方自治体および中小企業の業務効率化や生産性向上のサポートに取り組んでいきます。

アライアンス戦略

TSUBASAアライアンス

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。

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。



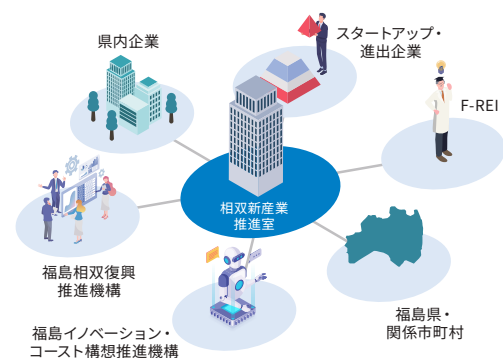
主な連携施策

システム・事務共同化	●「TSUBASA基幹系システム※1共同化」 開発・運用・保守を共同で実施する銀行業務の基幹システムであり、2024年1月に当行は移行を完了 ●サブシステムやATM監視業務といった各行に共通する業務の共同化に向け、検討中
金融サービスの高度化	●シンジケートローンの取組み、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、様々な分野で連携
サステナブルな社会の実現	●「非化石証書※2の共同購入」（2025.3） 非化石証書を共同で購入し、電力使用によるCO₂排出量の削減（オフセット）に活用することで、「環境価値」の地産地消や再エネ価格取引市場の活性化、非化石証書の普及促進に貢献

※1 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・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。
 ※2 非化石証書：太陽光・風力といった再生可能エネルギー等で発電された電力の「環境価値」を証券化したもの。

地方創生に向けたアライアンス「相双新産業推進室」の新設

地元金融機関として、相双地域の新たな新産業創出を支え、交流・定住人口の増加を促進していくため、「相双新産業推進室」を新設し、「つなぐ」「ひろげる」「育てる」の3つを活動の柱とし、地域金融機関としての強みを発揮し、相双地域から県内全域へのマッチングのお手伝いや創業・スタートアップ、進出企業のご支援などに積極的に取り組んでいます。



2024年度
相談件数 **65件**
※地域内外企業との
マッチング等

つなぐ	●県内企業とF-REI委託研究を引き合わせ ●県内企業と福島イノベーションコースト構想参画企業（スタートアップ）を引き合わせ
ひろげる	●F-REIや福島イノベーション・コースト構想推進機構に関する情報を発信するセミナー・講演会を開催 ●「Japan Weeks」での進出企業の講演機会を演出
育てる	●営業店と連携した県内進出企業に対する融資等を通じて事業展開を後押し



野村アライアンス



interview

お客さま一人ひとりに最高の金融サービスを

企業文化の違いについて

北島 私は野村證券より当行に出向し、アセットコンサルティング部の共同部長として、「お客さま一人ひとりに最高の金融サービスを」のスローガンの下、すべてのお客さまに最適かつ高付加価値なサービスを提供できる体制の整備などに尽力しています。

アライアンス成功のポイントの1つとして、「異なる企業文化を持つ人材が共創していくこと」が挙げられます。まだアライアンスは始まったばかりですので、お互いに尊重し合いながら融和を図り、足りない部分は補完し合う、常に思いやりを持って接し、上手くいったときは惜しみなく称賛し合う文化の定着を目指しています。



齊藤 私は入行10年目で、福島コンサルティングプラザ配属前は、営業店で主に預かり資産業務を行っていました。アライアンスの始動前は正直なところ、不安な気持ちが先行していました。ですが、野村證券から出向された方々と

にかくポジティブなので、すぐに期待感に変わりました。野村證券では、お客さまにご契約いただいた時に、「みんなで喜びを分かち合う文化」が根付いており、自分のことのように喜んでもらったのがとても嬉しく、これは非常に良い文化だと感じています。

高木 私も今回のアライアンスに合わせて、野村證券から当行に出向してきました。企業文化の違いとして感じたことは、銀行の事務手続きが細かく決められており、非常に丁寧だということです。これが高い事務能力と業務の正確性となり、お客さまからの信頼獲得の裏付けになっているのだと感じました。一方で、銀行ではまだ紙ベースでの業務も多々あることから、この点は効率化が図られる余地があるのではないかと考えています。

それぞれの強みとシナジーについて

北島 福島県で圧倒的なネットワークや営業基盤等を有する東邦銀行と、預かり資産ビジネスに関するノウハウや多様な商品・サービスラインナップ等を有する野村證券とが提携することにより、相互補完や高いレベルでの相乗効果が発揮できると考えています。お客さまとの接点が深い当行行員が、当行の預金だけではなく他の金融資産や不動産といった資産全体を把握した上で、長期的な目線でお客さまが描くゴールに伴走することにより、今までよりも更に、お客さまのニーズにお応えすることが可能になるでしょう。

齊藤 福島コンサルティングプラザでは、出向者が主導する勉強会や実践的なロールプレイングが毎日のように開催、実施されています。また、プロパー行員と出向者がお互いに業務を教えあう双方向のOJTが盛

んに行われており、お互いの業務経験や知識を共有し合うことで周囲のメンバーも飛躍的な成長を実感していますし、私自身もこの数か月間でこれだけ成長できると思っていなかった。OJTを行っている者同士は、同僚であり、先輩であり、そしてお互いを高められる存在、良い意味でライバルとも言えますね。



高木 東邦銀行の一員としてお客さまとお話をさせていただいていると、以前にも増して、お客さまの私に対する安心感が高まっているように感じています。これは当行が地域に根差し、これまで築き上げてきた信頼の証なのだと考えています。野村證券の良さはスピードの速さですね。例えば、株式相場が大きく変動した際のお客さまへのご連絡や新しいトレンドやテーマが話題になった際のご提案の速さには自信があります。ここに当行のきめ細かな正確な事務が加わると、まさに二刀流ですね。

今後の取組み方針について

北島 福島県は豊かな金融資産を有している一方、まだまだお客さまに資産形成や資産運用の重要性が浸透しきっていない側面があるように感じています。そのため、福島県は預かり資産ビジネスの観点において、大きなポテンシャルを秘めており、本アライアンスによる高度な運用提案やソリューションが十分に発揮できる素地があると考えています。各地域に新設したコンサルティングプラザを通じて、双方の強みを活かしながら、地域のお客さまの「豊かな未来の創造」に貢献していきます。

齊藤 コンサルティングプラザは預かり資産ビジネスに特化した拠点ですので、従来以上に業務に専念することが可能になったと感じます。NISAの普及や金利上昇によって運用ニーズが高まる中、お客さまの声にしっかりと



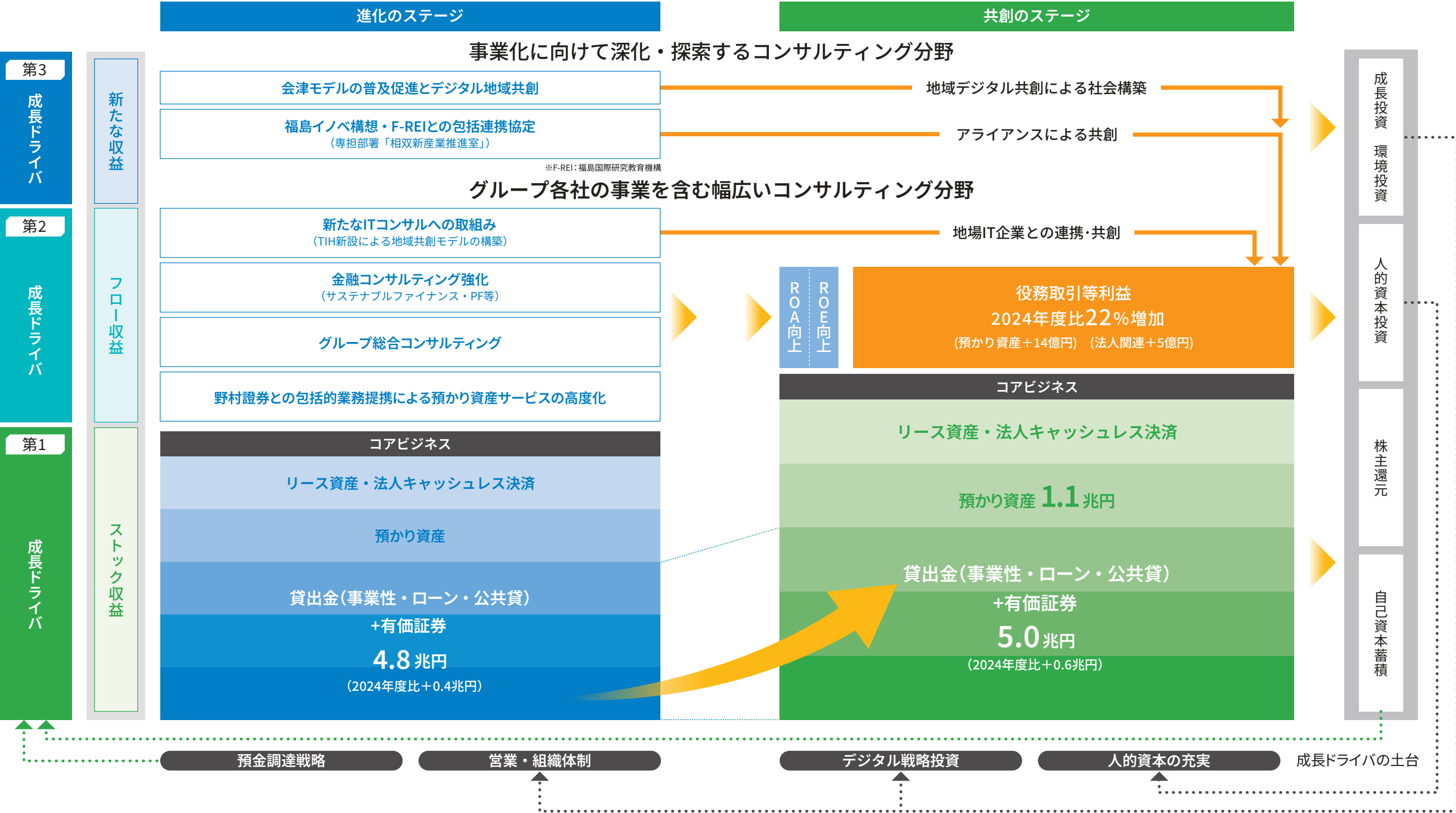
りと耳を傾けながら適切かつ幅広い情報をお届けし、お客さまに喜んでいただくことが私の役割だと考えています。
高木 今は個人のお客さま、法人のお客さまを問わず、インフレ対策が大きな課題となっています。そんな中、お客さま

がどのような将来を見据えているのかをご共有いただき、私自身がよく理解した上でお客さまのニーズに沿ったご提案をしていくことで、担当する地域を、そして福島県全体を豊かにするお手伝いができればいいなと考えています。

成長戦略の全体像

当行グループにおける成長戦略の全体像としては、第1の成長ドライバが事業性貸出・ローン・公共貸出・有価証券・預かり資産・リース資産・法人キャッシュレス決済額の積み上げによるストック収益の拡大、第2の成長ドライバがグループ総合コンサルティングおよび役務収益の拡大、そして第3成長ドライバが新たな事業となる「デジタル通貨を活用した会津モデルの普及促進と地域デジタル共創」や「福島イノベーション・コースト構想推進機構や福島国際研究教育機構（F-REI）連携による産業

創出・育成」等になります。これら3つの成長ドライバにより収益力を向上させ、成長投資、人的資本投資、自己資本蓄積および株主還元を行うことで、利益の好循環を実現し当行グループの企業価値向上に取り組んでいきます。
そして新たな営業体制・組織体制やデジタル投資により生産性向上を進めるとともに、人的資本を一層強化し、中核人材の確保・育成による多様性のある組織風土の醸成に取り組むことで、成長ドライバの土台を盤石なものとしていきます。



CFOメッセージ

TX PLAN 2030

CFO MESSAGE
Shinji Takano

2024年度は
当初見込みを大きく上回る
—— 事業性融資残高が
過去最高

常務取締役 高野 真司



2024年度は、当行の長期経営計画「TX PLAN 2030」の初年度として、非常に順調なスタートを切ることができました。この1年を振り返ると、政策金利の引き上げという外部環境の変化も追い風となりながら、本支店一体となった営業の頑張り、グループ会社、管理部門の一体的な努力により、連結当期純利益は当初見込みの47億円を大きく上回る74億円となり、2023年度に比べて21億円のプラス、2年連続の増収増益を達成することができました。その結果として、2026年度に向けた指標として掲げていた利益目標60億円を、2年前倒しで達成できたことは、大きな成果です。

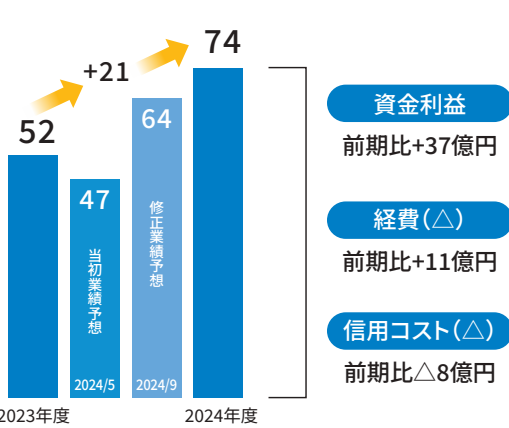
注目すべきは、事業性貸出が非常に順調であり、事業性融資残高が過去最高となる1兆7700億円（ピーク残高）を超えたことです。有価証券の残高も大きく増加しました。また、日銀の金融政策変更に伴う利回り改善、日本銀行当座預金を含めた預かり資産も収益に貢献しました。これにより資金利益が前期比プラス37億円となり、安定的な収益源が拡大し、収益基盤の厚みが増してきています。

経費面は、計画的な成長投資、デジタル投資や人的資本投資を進めてきたため、前期比11億円のプラスとなっております。特に、2024年1月に実行した「TSUBASA基幹系システム共同化」に伴う減価償却費の増加、人的資本投資を積極的行ったことで、経費が増加しました。ただし、これらの成長投資は、今後の当行の持続的成長を見据えた重要な取組みです。こうした投資を上回る収益を確保できたことで、「攻めながら守る」経営が実現できたと感じています。

一方で、法人に対する役務の手数料収入はやや想定を下回る結果となりました。そこで、昨年10月には、法人コンサルティング部内に「ファイナンス営業課」を新設し、ソリューション提供機能の強化を図る体制を整えました。こうした強化は、これからの地域との共創の土台となると考えております。

こうして振り返ってみても、2024年度は全体として「計画達成を超えた成長」を実感できる一年であったと考えております。

連結 当期純利益 （単位：億円）



ストック収益部門

	2023年度	2024年度	
	実績	実績	2023年度比増減
事業性貸出	16,181	16,981	+799
個人ローン	8,427	8,524	+97
公共貸出(除.政府向け貸出)	8,099	8,234	+134
有価証券(私募債含む)	7,192	10,361	+3,169
小 計	39,901	44,102	+4,201
預かり資産	6,532	10,516	+3,984
合 計	46,433	54,618	+8,185

※事業性貸出、個人ローン、公共貸出、有価証券：平均残高／預かり資産：年度末残高
※2024年度預かり資産実績より野村アライアンス、とうほう証券残高含む

	2023年度	2024年度	
	実績	実績	2023年度比増減
リース契約高(ESG・SDGsリース)	998	1,828	+830
法人キャッシュレス決済額	9,200	9,708	+508

TX PLAN 2030の数値前提の見直し —— さらなる成長を見込んで

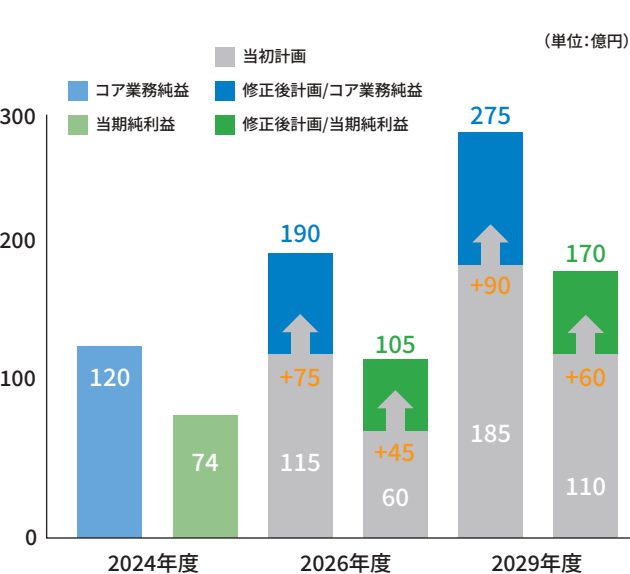
2024年4月にスタートした長期経営計画「TX PLAN 2030」は、前中期経営計画「とうほう『輝』プラン」(2021～23年度)から引き続き、3年ごとのマイルストーンを設定した長期的な経営ビジョンです。変革＝TRANS(X)FORMATION(2021～23年度)、進化＝EXPANSION(2024～26年度)、共創＝CROSS(X)(2027～29年度)という3つのステージで構成されています。2024年度は、第2ステージ「進化」の初年度です。

先に述べたように、2024年度は非常に好調であり、2026年度の計画を上回る成果を収めたため、2025年5月に「TX PLAN 2030」の数値前提を見直しました。

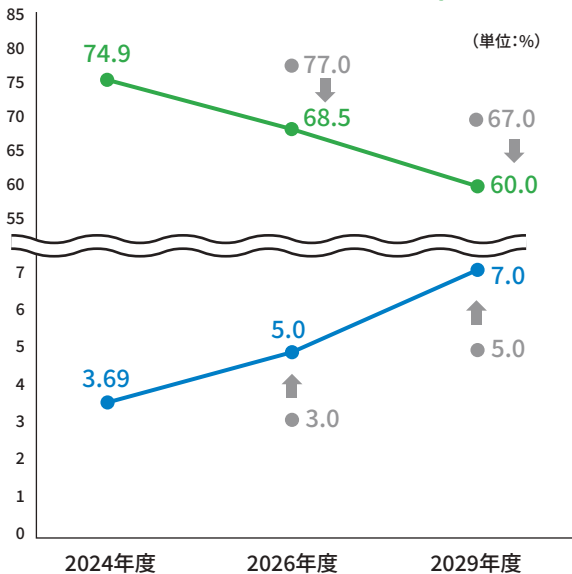
当初、マイナス金利が6年間継続する前提で計画を策定していましたが、マイナス金利が解除され、2024年7月と、2025年1月に行われた2度の政策金利の変更により0.5%引き上げられました。この金利水準と、今後さらに引き上げが予測される金利水準に合わせて、計画をアップデートしました。

その結果、2029年度の純利益目標を従来の110億円から60億円プラスして170億円に上方修正。連結ROEについても、現在の約3.7%から最終的には7%を目指す方向性となりました。

コア業務純益と当期純利益
長期計画の修正



ROEとコアOHR
長期計画の修正



CFOメッセージ

TX PLAN 2030

この修正は、外部環境の影響を反映しつつも、内部努力によって収益性をさらに高めていく意志の表れです。今、私たちが特に注力しているのは、人的資本投資、デジタル投資をはじめとした成長領域への資金配分の最適化と、収益性の改善・コスト管理・経営効率の向上、そして地域に根ざした金融支援です。

当行では現在、従来の収益構造からの脱却と、新たな収益基盤の確立に向けて大きな転換を進めています。TX PLAN 2030においては、成長ドライバを「第1（ストック収益）」「第2（フロー収益）」「第3（新領域の創出）」の3つに分類し、それぞれの分野で戦略的に取り組んでいます。

第1の成長ドライバであるストック収益に関しては、従来の事業性貸出や有価証券、預かり資産といった分野での積み上げを着実に図っています。

第2の成長ドライバは、フロー収益の強化です。法人コンサルティング部門では、顧客企業の経営課題に応じた提案を行う体制を強化しています。たとえば財務改善支援、資本政策提案、人材採用支援、DX推進、事業承継対策など、単なる融資にとどまらないサービスの提供を通じて、手数料収入の増加を図っています。

2024年10月に設立したファイナンス営業課もその一環であり、新しい金融の取り組みを進めています。こうした金融ソリューションの多様化によって、フロー型の収益源の拡大を図っています。

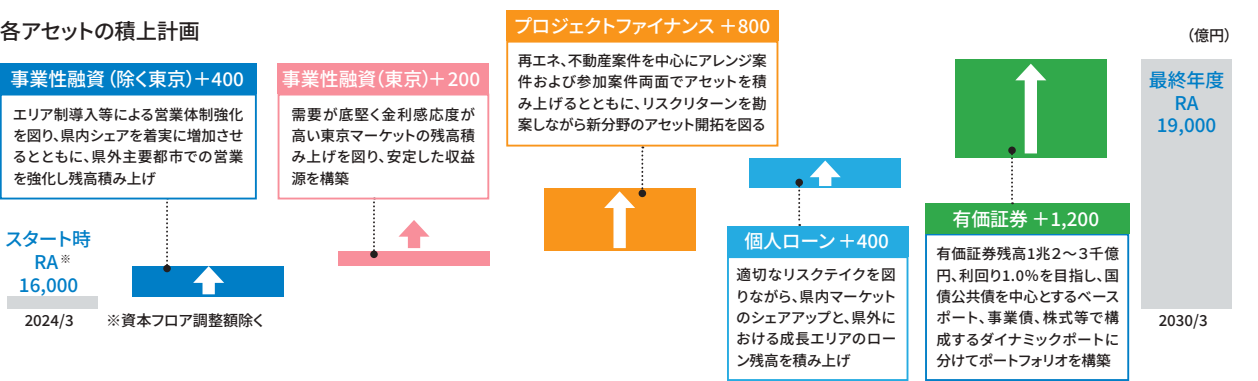
第3の成長ドライバとして、新領域での価値創造にも注力しています。共助型スマートシティ「会津モデル」への参画、「福島国際研究教育機構（F-REI）」や、「福島イノベーション・コースト構想推進機構」との連携を進め、地域とともに新産業の創出に取り組んでいます。これは単なる事業拡大にとどまらず、東北地域の将来を担う新たなエコシステムづくりを目指すものです。

これら3つの成長ドライバによって当行は、既存の強みを進化させながら、新たな強みを育てていくポートフォリオ戦略を実行しています。2029年度までには、ストック・フロー・新領域がバランスよく貢献する、多層的で持続可能な収益構造を構築していきます。

さらに、グループ会社との連携による総合ソリューション型の価値提供も推進しています。事業承継、リース、キャッシュレスといった分野でグループ内のシナジーを最大化し、顧客ニーズに応じた複合的なソリューションを提供しています。特に中小企業への設備投資支援や事業承継支援は、リースやM&Aと密接に連動しています。

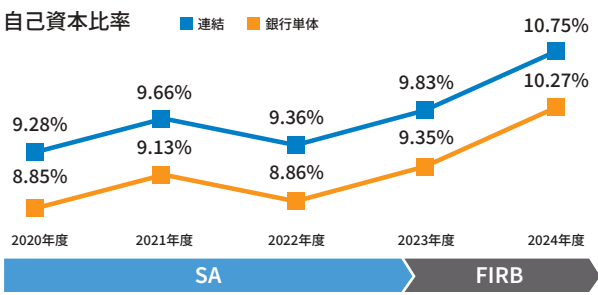
2022年8月に設立した、事業承継・M&Aに対応する「東邦コンサルティングパートナーズ」は、立ち上げから短期間で黒字化を果たし、地域経済の継続的な活性化に貢献しています。また、2025年には、ITと人材支援を融合した「東邦ITヒューマンソリューションズ」を新たに設立し、地域企業の生産性向上と持続可能な人材戦略を後押しする体制を整えます。

これらの多層的な成長ドライバは、単に収益の多角化を図るためのものではありません。「地域社会の課題解決」を通じて生まれる価値創出の総体こそが、私たちの中核的な金融価値であると考えています。



リスクアセットのコントロールについては、安定的な自己資本比率を維持しつつ、効率的に資産を活用する体制を整えていきます。昨年、FIRB（内部格付手法）に基づく自己資本比率の算定へと移行し、現在は10.2%を確保しています。今後も健全性を損なうことなく、リスクテイクと利益成長のバランスを保っていきます。

そして、株主還元の充実については、配当政策の見直しや、自社株買いを含むキャピタルアロケーションの多様化を検討しています。還元性向としては30%を目安にしており、業績の成長に応じて段階的に増配する方針です。



株主還元

配当増額	自己株式取得
2023年度 7円 ▶ 2024年度 9円 (+2円)	取得株式数: 2,738,600株 取得価額 : 約10億円

続けることにあります。ゆえに、株主還元も「一過性ではなく持続可能性を備えたもの」でなければなりません。

こうした視点から、私はCFOとして、正確でタイムリーな情報開示を通じて、マーケットや投資家との対話の重要性を日々感じています。経営の意思決定に透明性をもたせ、共通理解を醸成することが、資本市場との信頼関係を築く基礎だと考えています。

ROE・PBR改善に向け、3つの財務施策を着実に実行していく

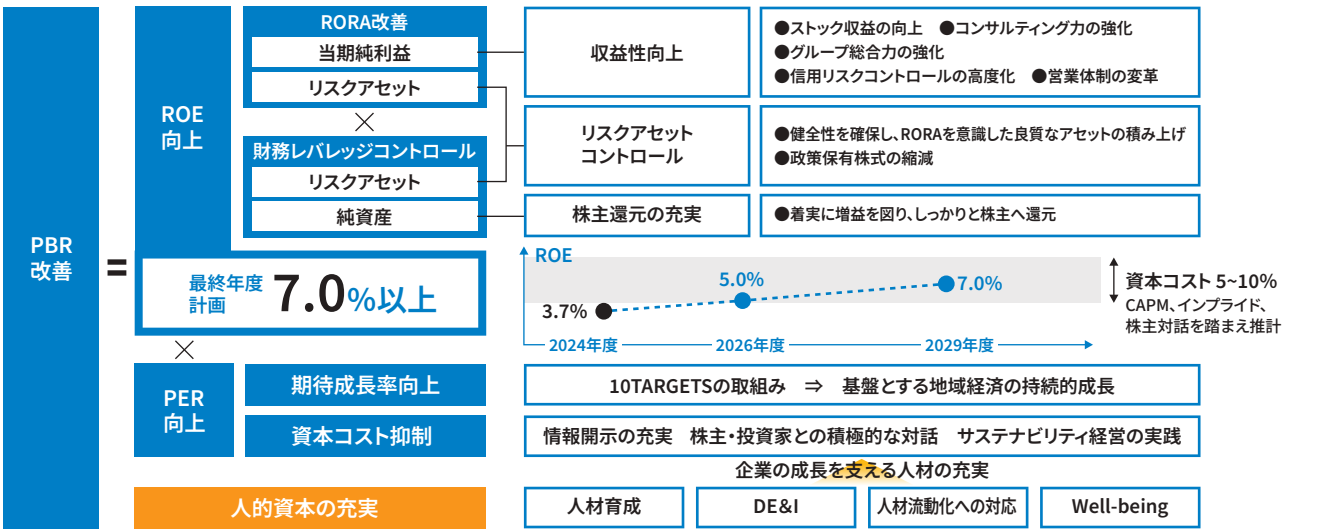
企業価値の向上という観点から、財務面でも明確な目標を掲げています。特に重視しているのが、ROE（自己資本利益率）とPBR（株価純資産倍率）の改善です。

当行のROEは現在3.6%程度ですが、2029年度にはこれを7%まで引き上げることを目指しています。この達成には、「収益性の向上」、「リスクアセットのコントロール」、「株主還元の充実」という3つの施策を着実に実行していくことが大

事だと考えています。

収益性向上のためには、前述の第1の成長ドライバであるストック収益の向上が鍵となります。金利上昇局面ですので、リスクに注意しながら、ポートフォリオの改善をしていきます。具体的には事業性融資・ローン・有価証券といったリスクアセットを計画的に積み上げ、2029年度までに約3000億円のアセットを積み上げる計画です。

PBR改善に向けた取り組み全体像



CFOメッセージ

TX PLAN 2030

地域社会に貢献する会社に向けて、コンサルティング力を強化

「お客さま1社1社の事業価値向上」と「お客さま1人ひとりのゆたかな暮らしづくり」という2つのゴールを設定し、「地域社会に貢献する会社へ」というビジョンを掲げる私たちにとって、地域企業の課題解決に資するコンサルティング力の強化は、当行の根幹をなす戦略のひとつです。

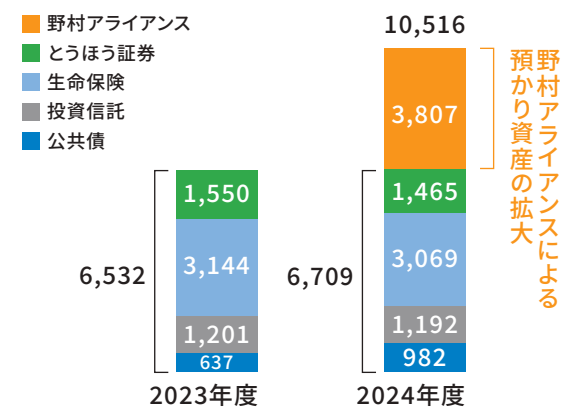
福島県には、少子高齢化や人材不足、東日本大震災と原発事故の影響など、さまざまな構造的課題があります。こうしたなかで、地域金融機関として単なる資金提供を超えた価値をどのように提供できるかが問われていると考えます。

そこで当行では、法人営業部門を再編し、エリアごとの営業体制を強化していく考えです。地域密着型のフルバンキングをエリアで実現することで、より高品質な提案・支援を提供できる体制を整備しています。また、DXをはじめとしたデジタル技術の活用により、人的資本を効率的に配置し、営業の生産性を高める取組みも同時に進めています。

特に注力しているのが、預かり資産の拡大です。野村證券

との提携を通じて、資産形成や資産承継に関する高度なソリューションを提供し、お客さまのライフプランに寄り添う提案力を強化しています。これは、金融サービスの枠を超えた、地域住民の豊かな生活の実現への貢献であると考えています。

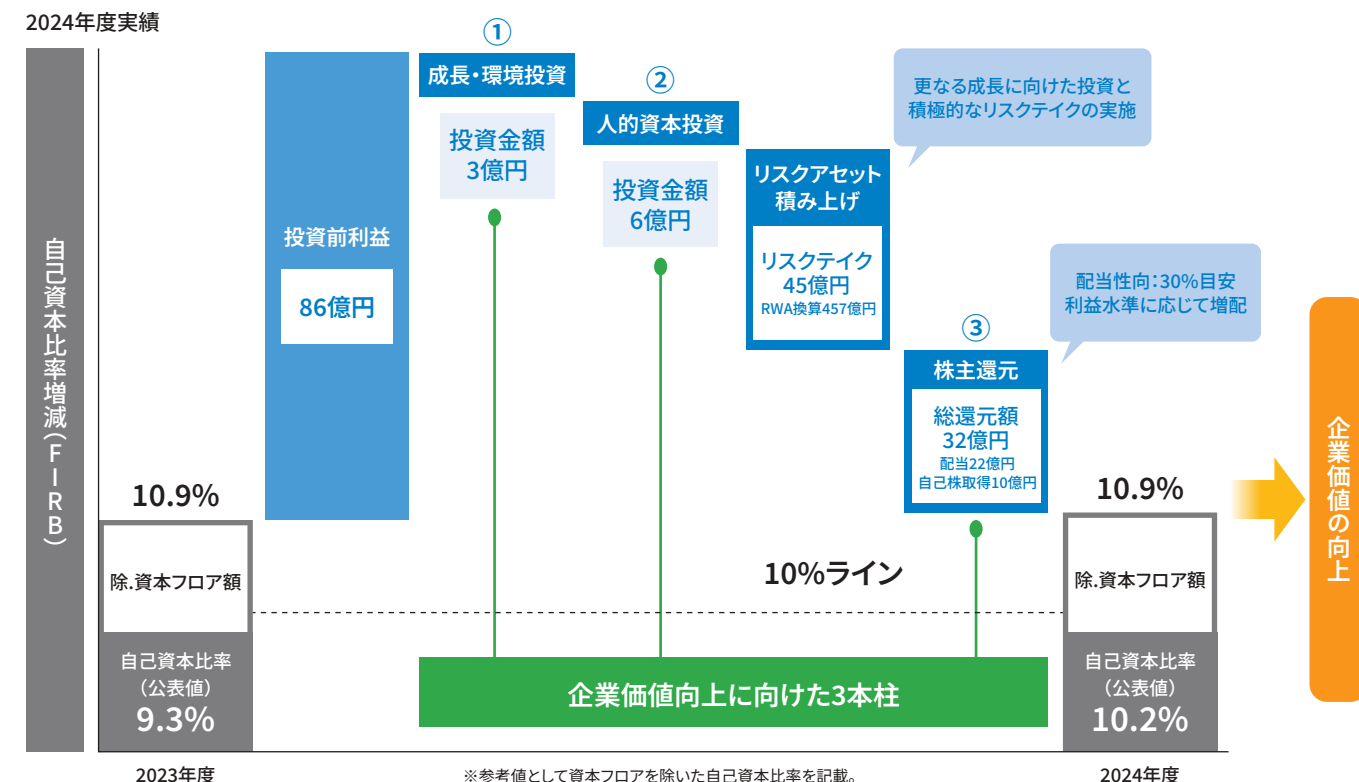
預かり資産残高（野村アライアンス合算）（単位：億円）



キャピタルアロケーションの方針——「成長・環境投資」「人的資本投資」「株主還元」

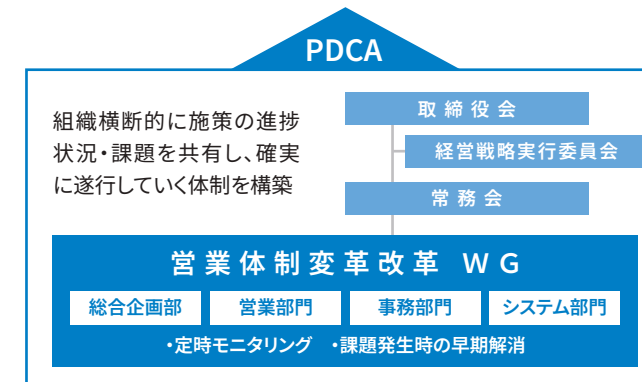
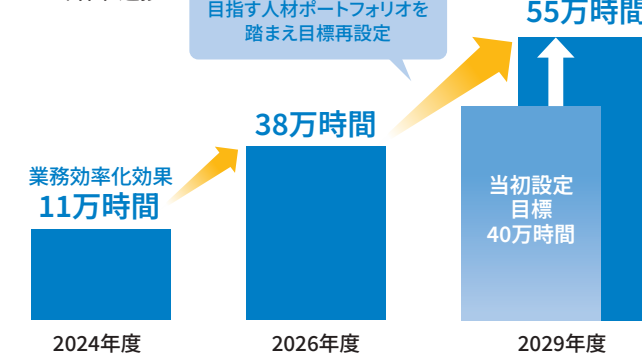
持続可能な成長と企業価値の最大化を実現するために、キャピタルアロケーション（資本配分）の戦略性は極めて重要です。

当行では、利益剰余の活用方針として、「成長・環境投資」、「人的資本投資」、「株主還元」の3点を打ち出しています。



まず、成長・環境投資については、2024～2029年度の6年間で総額100億円を見込んでいます。TX PLAN 2030では積極的なデジタル投資を行い、抜本的なBPR（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）を進め、6年間で55万時間分の業務効率化を目指します。

BPR計画・進捗



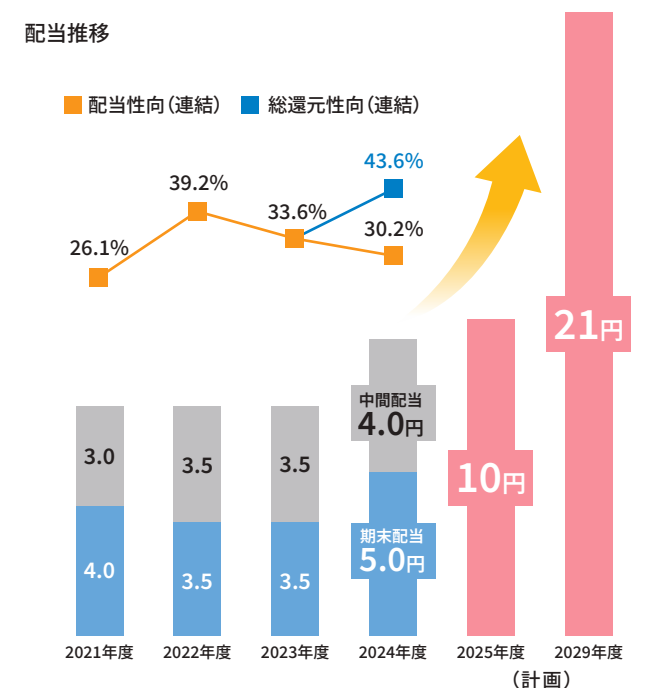
人的資本投資については35億円を見込んでいます。持続的な成長のためには、人材の質の向上と組織の活性化が不可欠です。当行では、人的資本投資を経営の最重要テーマのひとつに位置づけ、人事制度改革やキャリア形成支援を積極的に進めています。初任給の引き上げ、ベースアップ、持株会を通じた特別奨励金など給与体系の改善をベースに、人材育成、DE&I（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン）、Well-beingへの投資を通じて、エンゲージメントの向上を図ります。

一方、株主還元については、安定的な配当を基本としつつ、自己資本比率とのバランスを取りながら柔軟に対応する方針です。前述しましたが、現在、当行では配当性向30%を目安としております。2024年度は9円の配当を実施しましたが、2025年度には10円の配当を実施する予定で、2029年度に170億円の純利益が達成された場合は21円程度まで引き上げる見込みであり、これは2024年度実績の2倍以上に相当します。



また、自己株式の取得、さらには累進配当の導入といった選択肢についても、株主の皆さまとの対話や市場動向を踏まえつつ、検討を進めています。

配当推移



重要なのは、利益が出た分を単に還元するだけでなく、企業価値の最大化という観点から最も効果的な資本の使い道を見極めることです。

私たちは、地域経済への責任と株主への還元の両立を図っています。今後も10%前後の自己資本比率を維持しながら、戦略的かつ柔軟な資本政策を展開していきます。

CFOメッセージ

TX PLAN 2030

地域とともに歩む企業として、多様化する株主とのリレーションを大切にする

ここ数年、当行の株主構成にも大きな変化が生まれています。現在の株主数は約2万5000人ですが、そのうち約4000人が新たに加わった個人株主です。特に、関東圏を中心とした県外の個人株主が増加している点は注目すべき傾向です。背景には、当行が進めてきた情報開示の強化、IR活動の充実があると考えています。こうした動きを一過性のものにせず、継続的なエンゲージメントに結びつけるためには、今後とも誠実かつ戦略的な対話の継続が不可欠です。

個人株主との関係強化だけでなく、私たちは「地域の法人株主」とのリレーションも大切にしています。東邦銀行は地域の経済基盤と密接に結びついた存在であり、地域企業の中長期的な発展に資する株主構成を維持することが、地域金融機関としての持続的価値創出につながると考えています。

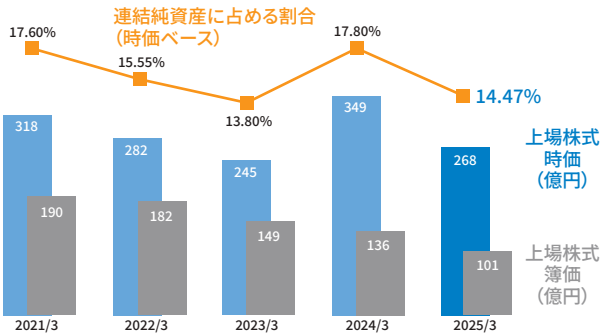
このように、株主の多様化が進む中で、私たちは常に「健全な資本構成とは何か」「どのような株主に支持されるべきか」を問い続けています。それは、単に金融的な合理性を追求するのではなく、地域とともに歩む企業として、社会的な共感を得る経営を実践するという、東邦銀行ならではのスタンスです。

金融機関としての健全性を確保しながら、資本効率の向上を図ることは、経営の持続可能性を高めるうえで欠かせない課題です。とりわけ、政策保有株式の見直しは、資本の最適化と市場からの信頼獲得の両面において重要なテーマと捉えています。

当行の政策保有株式比率は、現状で連結純資産の約14.4%となっており、これを2030年までに10%まで下げることが目標としています。こうした政策保有株の縮減は、単なる数字の調整ではなく、「どの企業とどのように地域を支

えるか」という戦略判断に基づくべきだと考えています。今後とも健全性と公共性のバランスを意識しながら、資本効率を高めていきます。

政策保有株式の推移



政策保有株式の縮減基本方針

STEP1	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
STEP2	取締役会で保有意義および経済合理性を定期的に検証
STEP3	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

TX PLAN 2030で目指す姿

政策保有株式／連結純資産比率(時価ベース)10%未満

有価証券売却益	デジタル投資や人的投資といった今後の成長を支える土台となる分野に重点的に活用
リスクアセット空枠	RORA分析を踏まえて、収益性の高い分野を中心にリスクアセットを積み上げていく

サステナビリティ経営と東邦銀行の社会的使命

ESG（環境・社会・ガバナンス）の観点からも、地域金融機関に求められる責任は一層重くなっています。

当行はミッションとして、「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.多様な人材の躍動」、「5.脱炭素・ネイチャーポジティブ」の5つからなる「サステナビリティ宣言」を行っています。

当行は2030年度までに2013年度比でCO₂排出量60%減、2040年度までのカーボンニュートラルの実現を目指し、さまざまな取組みを行っています。

2024年度は、成長・環境投資、人的資本投資として合計約10億円を実施しました。これにより、デジタル化や人的資源の高度化を通じて、地域企業のDX支援、生産性向上、人材確保といった社会課題に対する支援の質を高めています。

一方、こうした取組みを推進するためには、健全性の確保とリスクコントロールも欠かせません。自己資本比率10%台を維持しながら、地域のリスクアセットをバランス良く積み上げ、金融の安定供給を担保する。こうした姿勢こそが、地域から信頼される銀行の根幹だと信じています。

私自身、CFOとして常に意識しているのは、「適時・適切な情報開示」と「ステークホルダーとの誠実な対話」です。財務の健全性を守るだけでなく、企業価値向上に資する資本戦

投資家との対話実績

時 期	項 目		説明内容	説明者
2024年5月	ラージミーティング開催（機関投資家）	東京開催 31名参加	2023年度 決算の概要／長期経営計画「TX PLAN 2030」	取締役頭取
	大株主面談	7先		専務取締役
2024年7月	統合報告書発刊	—	社外取締役メッセージ	社外取締役
2024年9月	機関投資家面談	5先	2023年度 決算の概要／長期経営計画「TX PLAN 2030」	専務取締役・総合企画部
2024年10月	Japan Weeks参加	東京開催	長期経営計画「TX PLAN 2030」	取締役頭取
2024年11月	地元向けIR開催（福島県内にお住まいの株主やお客さま）	県内6カ所開催 784名参加	2024年度 中間業績の概要および企業価値向上に向けた取組み	取締役頭取
2024年12月	大株主面談	6先		専務取締役
2025年2月	機関投資家面談	7先		専務取締役

「地域の未来を支える金融機関であり続けること」。それが、私たちが最も大切にしている使命です。そのために、変化を恐れず、挑戦を惜しまず、そして誠実に金融の本質を追求していく——。これが、私のCFOとしての原点であり、これからも変わることのない覚悟です。

カーボンニュートラルに向けて

■環境に配慮した店舗づくり

店舗新築に際し、カーボンニュートラルの観点から、ZEB設計を採用。

■取引先へのエンゲージメント

環境省「ポートフォリオ・カーボン分析支援事業」の知見をベースに取引先300先に対し、エンゲージメントを実施。お取引先の脱炭素経営の取組み状況（知る、測る、減らす・発信する）を認識し、脱炭素コンサルティング活動を推進。

■福島県「ふくしまゼロカーボン宣言事業」への参加

「ふくしまゼロカーボンアワード2024」民生業務部門において優秀賞を受賞。

■経営会議におけるサステナビリティ推進計画の審議

サステナビリティ推進委員会やオフサイトMTGにおいて、サステナビリティ推進計画の内容や進捗状況について審議。

略を構築し、それをわかりやすく伝える責任があると考えています。

お客さまや株主の皆さま、機関投資家の皆さまに向けて、透明性と納得感のある説明責任を果たせる体制づくりが、CFOとしての最大の責務だと自覚しています。

地域とともに歩む企業として
社会的な共感を得る
経営の実践

TOHO BANK

人的資本の 充実

当行グループの成長戦略

GROWTH STRATEGY

人的資本経営4つの戦略

「人材育成」「DE&I」「人材流動化への対応」「Well-being」

人事戦略は「TX PLAN 2030」の成長ドライバの土台。
4つの戦略を実行していくことで、企業風土を変革するとともに、地域社会・お客さまへ更なる付加価値を提供できる会社を目指していきます。



人材育成

■ 人材育成方針

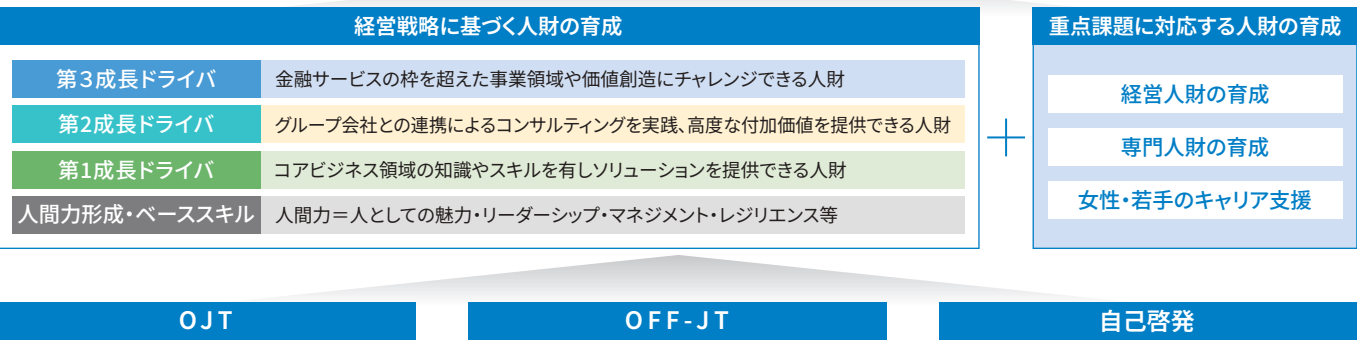
当行グループは、人材は最も重要な経営資本であると認識しています。
2024年度よりスタートした長期経営計画「TX PLAN 2030」では「地域・お客さまとの価値共創」と「当行グループの成長戦略」を2つの基本方針とし、地域・お客さまとともにサステナブルな地域社会を目指していく考えであり、専門スキルと高い意欲、自律性を兼ね備えた人材の育成を行います。多様性を認め合う組織をつくるとともに生産性の向上を図り、地域社会に貢献する会社へと進化していきます。

専門資格取得者数（2025年3月末）

FP1級	FP2級	中小企業診断士	CFP/AFP
47名	1,030名	18名	67名

人材育成体系

地域・お客さまの成長を担う人財の創出

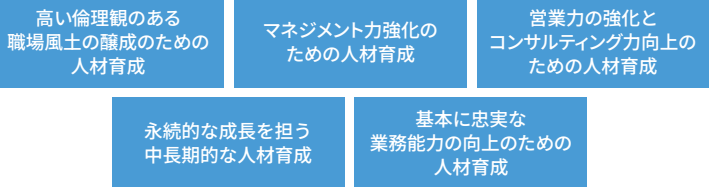


■ 人材育成の基本的な考え方

ビジョン「地域社会に貢献する会社へ」を実現するためには、従業員一人ひとりが主体的に考え、「行動」や「挑戦」を通してお客さまが期待する高度かつ専門的なスキルを獲得することが重要です。
地域やお客さまが求める知識やスキルを習得するために、各自が自律主体的にチャレンジできるよう人材育成施策を「とうほうユニバーシティ」内で継続しています。

とうほうユニバーシティ基本方針

人材の差が企業の差、人を育てて成長を促す



■ 女性・若手の人材育成

野村アライアンスやエリア営業体制など営業体制の変革を見据え、新たな研修やセミナーを整備し、女性や若手のコンサルティング強化のための人材育成を開始しました。
2024年度に新設した女性専用の「事業性融資【超】基礎講座」は募集の都度、即日満席となる研修で、行員の高い学習意欲がうかがえる研修のひとつです。

事業性融資【超】基礎講座

年間開催回数	累計参加人数
5回	29名



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～

当行には「福島の復興のために貢献したい」という想いを持った行員が多数入行します。銀行員として地域社会のために何ができるか、どのようにリーダーシップを発揮するかを考える機会として、東日本大震災・原子力災害の被災地を視察するフィールドワークを行っています。



原子力災害伝承館では災害の実態や復興に向けた歩みを見学



震災遺構「請戸小学校」を訪問し、津波の脅威を実感



福島ロボットテストフィールドでは最先端技術の研究・開発を視察

人的資本経営4つの戦略



DE&I（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン）

多様な働き方を自らが選択できる環境の中で多くの人材が活躍し、持続的成長を支える組織づくりを目指しています。

多様な働き方の推進

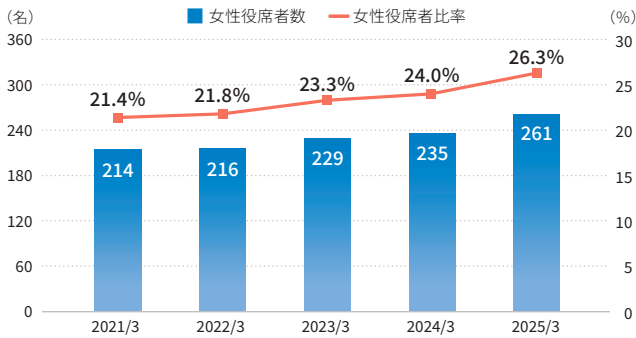
多様な人材を確保することで変化に対応し、中長期的な企業価値の向上を図ることが重要であると認識しています。従業員一人ひとりが多様な能力を最大限発揮できるよう、DE&Iの取組みを強化していきます。

女性の活躍推進

自律的なキャリア形成を支援するための研修プログラムや復職支援セミナーなど、女性従業員が安心して生き活きと働くことのできるような様々な支援を継続的に進めており、活躍する女性が増加しています。

2024年度は育児等休業期間にかかる昇格条件の見直しを行いました。

女性役席者の増加



ダイバーシティ・ブロックミーティングの新設

女性行員のキャリア形成や仕事と家庭のバランスに関する課題や悩みに対し、人的交流により解決の糸口を見出す目的で「ダイバーシティ・ブロックミーティング」を新設しました。

ロールモデルとなる女性支店長や役員との座談会などを通して、昇格などに対するモチベーションも向上しています。

2024年度の活動状況

年間開催回数	23回	累計参加人数	602名
--------	-----	--------	------

復職支援セミナー

復職を予定する従業員に対して、先輩従業員が仕事と家庭の両立やキャリア形成についての悩みを共有しアドバイスをしています。

DE&I（多様な人材の活躍）

2025年3月末の状況

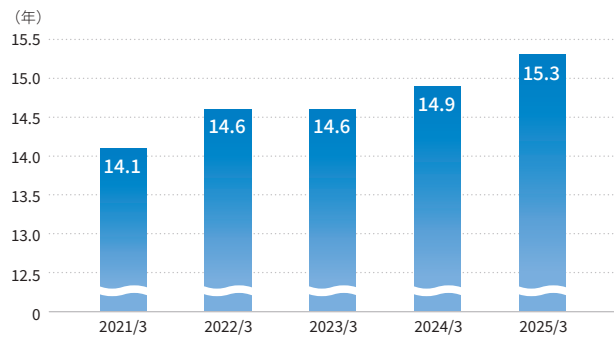
女性管理職比率	5.8%
女性役席者比率*	26.3%
女性総合職の平均勤続年数	15.3%

※女性役席者は係長級以上の役職です。当行では管理職登用の土台となる女性役席者へのキャリアアップを積極的に支援しています。

女性の積極的な登用

役員	2名
支店長	5名
副支店長・課長	7名

女性総合職の平均勤続年数



ベテラン・シニアの活躍機会拡大

経験豊富なベテラン行員が力を発揮するため、60歳定年以降も部長・支店長の役職で活躍できる仕組みや最長70歳まで勤務可能な環境を整備するとともに、処遇改善にも積極的に取り組んでいます。

60歳以降の従業員数（2025年3月末）

行員再雇用	業務主任嘱託	シニアサポーター
53名	139名	40名

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」では従業員数が増加しており、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。

障がい者雇用数	障がい者雇用率
69.5名	2.74%

「障害者雇用促進法」法定雇用率2.5%

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『厚生労働大臣優秀賞』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）



特例子会社「とうほうスマイル」

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（視覚障害）が在籍し、国内外で活躍しています。「パリ2024パラリンピック競技大会」に日本代表として出場し、視覚障害T13クラスの400mで決勝に進出し7位に入賞しました。



TOPICS

事業所内保育施設の設置

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。

利用者数 開所以来累計

436名
(2025年3月末)



人的資本経営4つの戦略



人材流動化への対応

採用の多様性

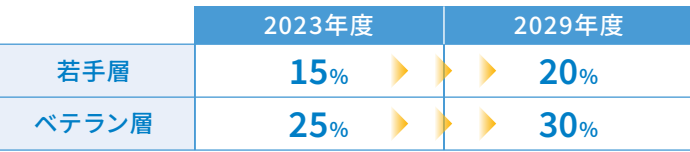
多面的かつ積極的に新卒・キャリア採用を行うことで、地域社会に貢献するための価値観を共有できる人材の確保に努めています。新卒採用は安定的な採用を継続し、将来を担うDX人材、地域に貢献できる人材の獲得を図っています。専門性・多様性を高めるため2024年度のキャリア採用は19名を採用しました。年齢・性別・国籍等に関わらず、本人のスキルや適性を見極めたうえで積極的な採用を行っています。アルムナイの組織化やリファラル採用・カムバック採用も積極運用しています。

2024年度採用状況



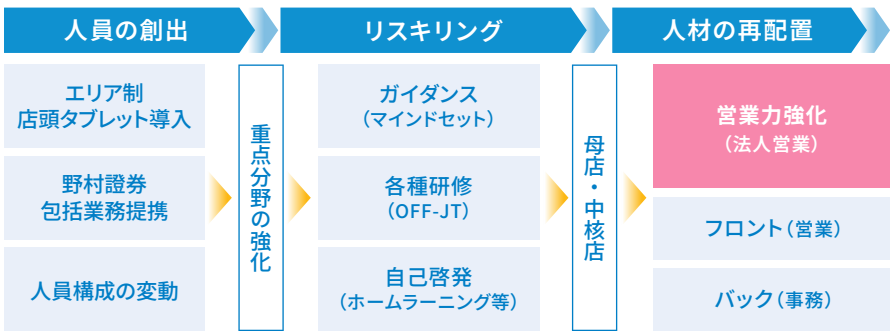
人員構成の変化

中長期的な人員計画の中で若手とベテラン層の増加を想定しており、人員構成の変化に順応できる組織体制の構築を目指しています。



人員体制

業務効率化や離職防止にも取り組みながら安定した人員を確保していくとともに、人材のリスクニングを行いながらコンサルティング営業部門等の重点分野へ再配置していきます。



人的資本投資

TX PLAN 2030の計画期間6年間で35億円程度の人的資本投資を計画しており、計画初年度である2024年度は、6.6億円（全体進捗率：19.0%）の人的資本投資を実施しました。人的資本投資は、地域社会に貢献できる人材を「獲得」し「育成」し「定着」させるための投資と考えており、従業員一人ひとりが持つ能力を最大限に発揮できる組織を構築し、中長期的な企業価値の向上につなげていく考えです。

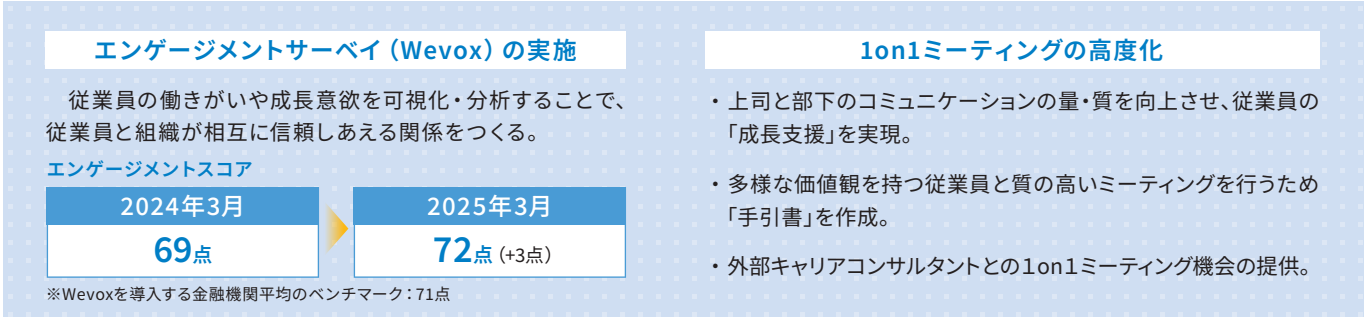


Well-being

銀行のパーパスに共感し、多様性を認め合い、心身ともに健康で、経済的にも安定した状態で働くことができる職場づくりに取り組んでいます。

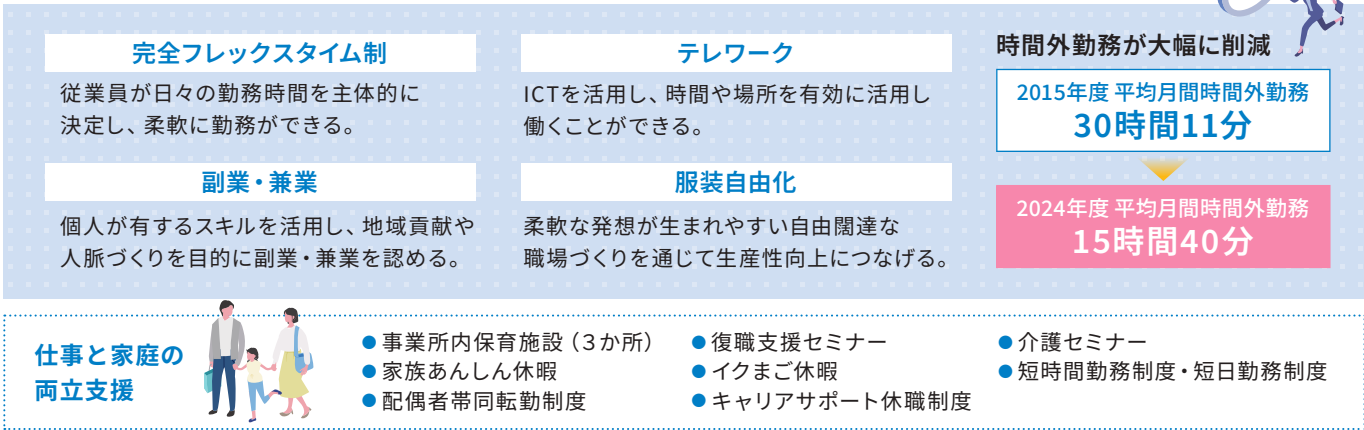
エンゲージメントの向上

モチベーション高く「働きがい」や「働きやすさ」を感じる職場づくりに取り組んでいます。



自律的で柔軟な働き方の推進（両立支援）

従業員一人ひとりが多様性を認め合い、仕事と家庭を両立して働ける職場環境の整備を進めています。



ファイナンシャル・ウェルネスの向上

従業員の中長期的な資産形成に向けて、従業員持株会への加入、企業型確定拠出年金制度の利用等を促進しています。また、従業員のライフプラン設計支援を目的として、総合退職金（退職一時金・企業年金）制度や従業員貸付制度など福利厚生制度をテーマとしたライフプランセミナーを定期的に開催しています。

健康経営の推進

事業活動の源泉は人であり、そのベースは当行グループで働く人の健康であると考えており健康経営を推進しています。人事担当役員をトップとする「健康経営プロジェクト」を組織し、人事部、健康保険組合に加えて従業員組合もプロジェクトの一員となり、労使一体となって健康増進に努めています。



※高ストレス者割合は当行が外部委託して実施しているストレスチェックの集計に基づいた指標

社会貢献への取り組み

地域を支え合う取り組み

● こども食堂支援

(TOHOキッズcafeキャラバンの開催)

地域社会の輝く未来を担うこどもたちへの支援事業として、県内各地の「こども食堂」をキャラバン隊が訪問し、金融・SDGs教室の開催、食育活動の支援を行っています。

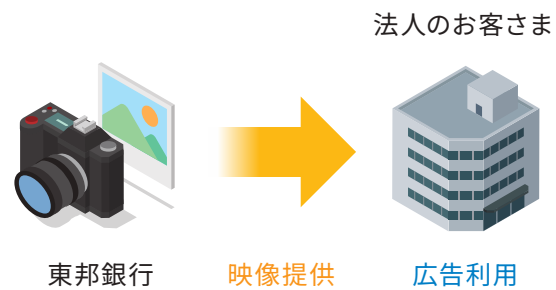


キッチンカーからお弁当手渡し

● 地域・お客さまの魅力PRプロジェクト

地域やお客さまの魅力を発信・PRする動画を制作しています。

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、当行ホームページやYouTube等にて地域の良さを幅広く発信しています。



● パンダハウスの運営支援

福島県立医科大学附属病院で闘病中の子どもを看病する家族のための宿泊施設「パンダハウス」の運営を継続して支援しています。家具等の寄贈に加え、行員ボランティアがクリスマスツリーの設置などを行っています。



文化・スポーツ振興への取り組み

● 地域プロスポーツチーム「行員応援デー」の実施

福島県内の福島ユナイテッドFC・いわきFC（Jリーグ）、ファイヤーボンズ（Bリーグ）等プロチームを応援する「行員応援デー」を開催し、役職員一丸となって地域プロスポーツ振興の後押しを図っています。



● 陸上競技部による陸上教室の開催

世界でも活躍する国内トップアスリートが所属する陸上競技部は毎年、小・中学生を対象にした陸上教室を開催しています。

走り方や練習方法などの指導を通じて地域スポーツの振興に貢献しています。



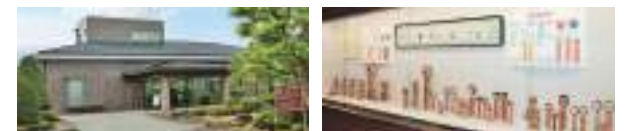
● 地域スポーツイベントへの貢献

「ふくしまシティハーフマラソン」をはじめ、県内で開催される様々なスポーツイベントを協賛企業としてサポートし、地域スポーツの競技力向上に貢献しています。



● 「原郷のこけし群 西田記念館」

公益財団法人東邦銀行教育・文化財団では「原郷のこけし群 西田記念館」を運営・管理しています。みちのくこけしを愛した故西田峯吉氏を記念する伝統こけしの展示館で、西田コレクション3,500本を含め約10,000本のこけしが収蔵されています。館内には約1,000本のこけしを展示し、こけしの歴史や各地の伝統こけし、戦前の貴重なこけしなども紹介しています。



環境保全への取り組み

● 植林・保全活動の実施

「とうほう・みんなの森づくり」は、2009年の開始以来、福島県内の市町村等と連携し、緑豊かな「ふるさと」を次世代につなぐため、「森の再生」と「海岸防災林再生等の環境整備」に取り組んでいます。

累計植樹本数 **4,900本**
(2025年3月末)



● 清掃活動の実施

全店一斉での行員による清掃活動を実施し、地域の環境美化活動に積極的に取り組んでいます。2024年5月には、福島市内の役職員300名以上が参加しました。



フードロス削減への取り組み

● 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しています。



● 市場直送SDGs即売会

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



コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当行グループは、経営理念体系（経営理念、サステナビリティ宣言、長期ビジョン、行動指針・価値観）のもと、法令等遵守の徹底、健全な業務運営の確保及び揺るぎない信頼性の確立を図っています。

また、グループの持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上を図る観点から、次の基本方針に沿って、実効的なコーポレート・ガバナンスの実現に取り組んでいます。

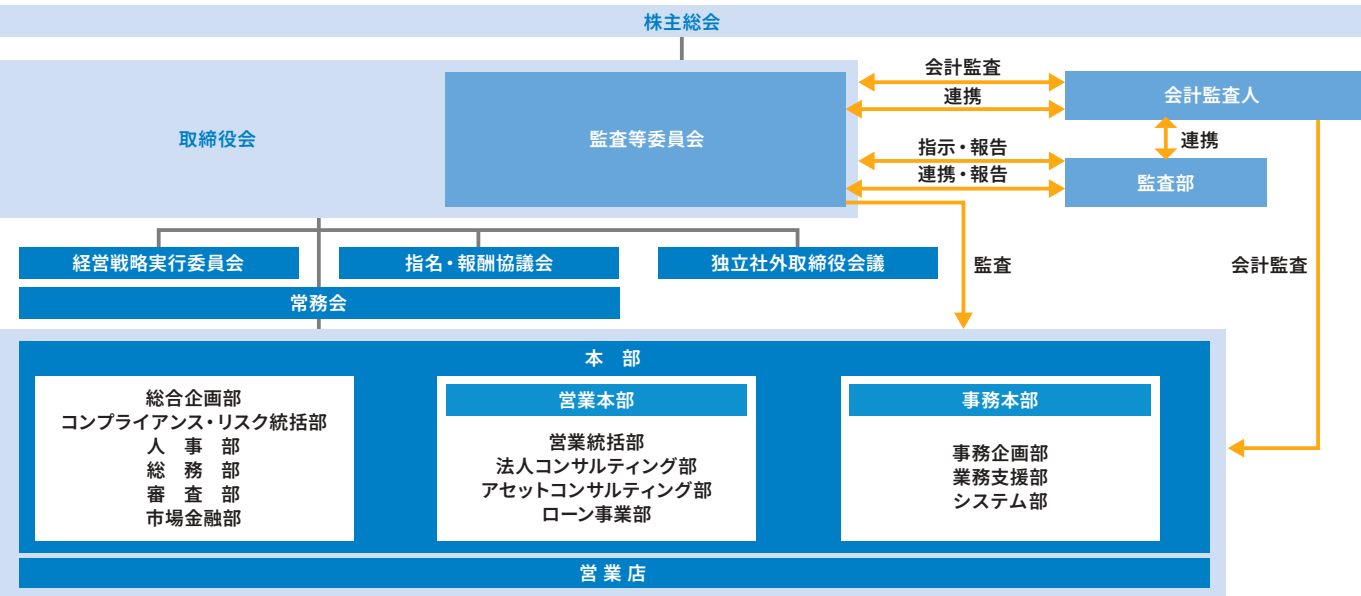
- （１）株主の権利を尊重し、株主が権利を適切に行使することができる環境の整備と株主の実質的な平等性の確保に取り組む。
- （２）株主、お客さま、従業員及び地域社会をはじめとしたさまざまなステークホルダーとの適切な協働に努め、健全な業務運営をする企業文化・風土を醸成する。
- （３）ステークホルダーとの建設的な対話を行う基盤を構築するため、非財務情報を含む会社情報の適切な開示と銀行経営の透明性の確保に努める。
- （４）取締役会は経営戦略等の大きな方向性を示し、経営陣による適切なリスクテイクを支える環境整備を行う。また、独立した客観的な立場から、経営陣に対する実効性の高い監督を行う。
- （５）持続的成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう株主との間で建設的な対話を行う。

コーポレート・ガバナンス強化に向けた取り組み

2018年6月	●監査等委員会設置会社移行	2023年6月	●譲渡制限付き株式報酬制度新設
2019年6月	●独立社外取締役比率1／3に引き上げ	2024年5月	●外部評価機関を活用した取締役会実効性評価の実施（以降継続） ●ラージミーティングの取組み開始
2022年6月	●独立社外取締役会議設置 ●筆頭独立社外取締役の選定 ●独立社外取締役比率1／2に引き上げ	2024年7月	●取締役によるオフサイトミーティングの開始
2023年2月	●実質株主調査を踏まえたSRの取組み開始	2025年4月	●サクセッション・プラン導入

コーポレート・ガバナンス体制

当行は、監査等委員である取締役の議決権行使を通じて取締役会における監査・監督機能の強化を図るとともに、業務執行取締役への権限の委譲により経営の効率化・機能強化につなげることで、コーポレート・ガバナンスを一層充実させ、更なる企業価値の向上を図ることが期待できることから、監査等委員会設置会社の機関設計を採用しています。



取締役会（2024年度開催回数：14回）

取締役会は、2025年6月30日現在において監査等委員である取締役以外の取締役6名（社外取締役2名）、監査等委員である取締役4名（社外取締役3名）の計10名で構成され、原則毎月1回開催しています。取締役会は、経営方針、コンプライアンス・リスク管理等に関する基本方針の決定など、法令および定款に定める事項や経営上の重要事項を決定するとともに、各取締役の職務執行状況を監督しています。

取締役会の 独立社外取締役の 比率	独立社外取締役（5名）	= 50%
	独立社外取締役（5名） + 社内取締役（5名）	

取締役会における主な決議事項は以下の通りです。

- 株主総会の招集・開催および株主総会に付議する議案
- 株主還元に関する事項
- 役員の人事・報酬に関する事項
- 後継者計画（サクセッション・プラン）導入に関する事項
- サイバーセキュリティリスクの管理態勢に関する事項
- 年度基本方針および年度計数計画の策定
- 内部監査方針（監査計画）の策定
- コーポレート・ガバナンス報告書の作成
- 本部組織の改正に関する事項
- スタートアップ支援ファンド設立に関する事項等

監査等委員会（2024年度開催回数：15回）

監査等委員会は、監査等委員である取締役4名（社外取締役3名）で構成され、原則毎月1回開催し、業務執行に対する監督機能を担うとともに、各取締役の職務執行を監査しています。

監査等委員会は、年度の監査方針および監査実施計画を策定し、取締役会に報告しております。当事業年度の監査方針に基づく重点監査項目は以下のとおりです。

- 内部統制の基本方針に係る取締役会決議の内容
- 内部統制システムの構築・運用状況
- TSUBASA基幹システム移行後の定着状況
- 長期経営計画「TX PLAN 2030」の浸透度・理解度、執行状況
- 従業員意識調査における改善対応の定着状況

指名・報酬協議会（2024年度開催回数：4回）

指名委員会および報酬委員会に相当する任意の委員会として代表取締役と独立社外取締役からなる指名・報酬協議会を設置し、取締役候補者の選任、監査等委員である取締役以外の各取締役の報酬の決定等について審議を行い、公正性・客観性・透明性を確保のうえ、取締役会で決議しています。

指名・報酬協議会における主な協議事項は以下の通りです。

- 取締役候補者等の選任に関する事項
- 監査等委員以外の各取締役等の報酬に関する事項
- 指名・報酬協議会規程の改訂に関する事項
- 後継者候補の育成・配置計画の策定に関する事項等

経営戦略実行委員会（2024年度開催回数：2回）

経営戦略実行委員会は、頭取、監査等委員である取締役以外の取締役、監査等委員である取締役、執行役員、本部部長で構成され、中期経営計画や年度経営計画等の策定に関する審議や進捗管理に関する報告を行っています。

経営戦略実行委員会における主な審議事項は以下の通りです。

- 2024年度総括及び2025年度取組み方針
- TX PLAN 2030における10TARGETSの取組み強化に向けた戦略
- 人材ポートフォリオ戦略
- エリア営業体制の全体戦略
- 抜本的な業務構造改革に向けた取組み
- 人的資本の充実に向けた取組み
- 中長期的な表彰制度の在り方

コーポレート・ガバナンス

取締役会の実効性評価

当行では、2024年より外部評価機関を活用した取締役会の実効性評価を実施しており、本年においても、ガバナンスの更なる高度化に向けて、第三者的な視点を取り入れながら自社の経営や取締役会の在り方についての議論を深める観点から、同様の手法を以て実効性評価を実施しています。

2024年の取締役会実効性評価において認識した課題に対する対応状況

2024年6月に実施した取締役会の実効性評価において認識した6つの課題「経営戦略と連動した人材戦略（後継者計画を含む）にかかる議論の充実」「取締役会の監督機能の高度化」「大局的視点での戦略にかかる議論の充実」「取締役会の議論高度化に繋がる役員トレーニング」「取締役会における更なる議論の活性化に向けた会議運営」「株主・投資家との対話を踏まえた議論の充実」に対して、2024年度は以下の取組みを実施し、ガバナンスの向上に努めました。

（1）経営戦略と連動した人材戦略（後継者計画を含む）にかかる議論の充実

A. 後継者計画（サクセッション・プラン）の策定
執行役員・取締役求められる資質を定めるとともに、役員登用を客観的に評価・運用するためのフレームワークを構築し、後継者候補の選出、育成および登用にかかる行内体制を整備。

B. スキル・マトリックスの一部改訂
TX PLAN 2030の基本方針「地域・お客さまとの価値共創」を実現していくためのスキルとして、スキル・マトリックスに「地域／共創」（注）の項目を追加。
（注）地域社会・経済の特性や課題に関する深い理解と、多様なステークホルダーとの効果的な連携・協働を通じた価値創造に関する知識・経験・能力

C. 目指す人材ポートフォリオの策定
TX PLAN 2030の達成に向け、在るべき営業体制・人員体制について議論を重ね、当行が2029年度までに目指していく人材ポートフォリオを策定。

（2）取締役会の監督機能の高度化

取締役会における重要議題等について、オフサイトミーティング（注）で事前にフリーディスカッションを行い、議論の前提となる情報の共有、執行・監督におけるポイント整理等を行うことで取締役会における監督機能を高度化。
（注）2024年度より、取締役にて構成するオフサイトミーティングを導入。

（3）大局的視点での戦略にかかる議論の充実

取締役会の他、経営戦略実行委員会、オフサイトミーティング等の場において、事業ポートフォリオや人材ポートフォリオ、資本政策、トップリスク管理等の重要テーマをアジェンダに設定し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けた経営資源の適切な配分について議論。

（4）取締役会の議論高度化に繋がる役員トレーニング

執行役員会において、コーポレート・ガバナンスの潮流やALM、資本政策の考え方・動向などについて情報共有を図るとともに、今後の事業戦略にかかる重要テーマについて協議。

（5）取締役会における更なる議論の活性化に向けた会議運営

取締役会検討ポイントの明確化、議案の重要性に応じた説明時間管理による重要議案審議時間の確保および議論の活性化。

（6）株主・投資家との対話を踏まえた議論の充実

ラージMTG、SR等におけるエンゲージメントの内容について取締役会で共有するとともに、当行の収益性や資本コストの水準等にかかる意見を踏まえ、長期計数計画の見直しのなかで議論。

2025年の評価結果

以下6テーマからなるアンケートに基づいて、2024年度の実効性について分析・評価を実施した結果、取締役会の実効性は概ね確保されていることを確認しており、評価指数についても前回から優位に改善しています。

<アンケートテーマ>

「取締役会の構成と運営」「経営戦略と事業戦略」「企業倫理とリスク管理」「経営陣の評価と報酬」「株主等との対話」「前回の実効性評価で認識した課題に対する評価」

一方で、取締役会の更なる機能向上に向け、「取締役会における議論の更なる活性化に向けた会議運営」「グループガバナンスの高度化」「役員評価プロセスにかかる議論の充実」「後継者計画を踏まえた役員トレーニング」の4項目を今後更に取組むべき課題と認識し、継続的に改善を図っていく方針です。

取締役会では引き続き課題解決に向けた議論を行い、取締役会の更なる実効性向上に努めていきます。

後継者計画（サクセッション・プラン）

当行は2025年4月より後継者計画（サクセッション・プラン）を導入し、代表取締役、取締役および執行役員の後継者候補の選出、育成および登用の仕組みを構築し、経営陣幹部の選解任にかかる取組みの高度化を図っています。

後継者候補の選出・育成の流れ

後継者候補の選出
(2025年度は約40名選定)

育成・配置計画の
策定・実践

育成・配置計画の
進捗評価

取締役会

モニタリング

後継者候補の入替、育成・配置計画の見直し

執行役員・取締役に求められる資質

組織全体に勇気と希望を与え、公平無私、リーダーとしての人間性を備えていることを前提に以下の資質を要件としています。

● 目指すべき将来のビジョンへ組織全体を牽引する強いリーダーシップ

● 常に改善の余地を探り、適切なリスクテイクにより積極的に新しいことに挑戦する力

● 環境変化を見極め、事業ポートフォリオの見直しを推進する力

● 健全な競争意識と倫理観を有し、目標達成に向かう強い姿勢

● 多角的な視点、論理的な思考により本質を見極める力

● 幅広いネットワークを駆使した情報収集力とその情報を活用した構想力

● 徹底した「お客さま第一主義」の追求

役員報酬

監査等委員である取締役以外の取締役

監査等委員である取締役以外の取締役のうち業務執行取締役の報酬については、役位毎の職務および責任に応じ、月次で支給する確定金額報酬、年次で支給する譲渡制限付株式報酬、および半年度の業績に応じて年次で支給する業績連動型報酬で構成しています。

非業務執行取締役については確定金額報酬のみとしています。

確定金額報酬については、2018年6月22日開催の第115回定時株主総会で決議された年額345百万円（うち社外取締役年額30百万円以内）の範囲内で各取締役の役位に応じ月次で支給しています。

譲渡制限付株式報酬については、2023年6月26日開催第120回定時株主総会で決議された年額70百万円の範囲内で業務執行取締役の役位に応じ年次で支給しています。

業績連動型報酬については、経営陣の業績向上への貢献のインセンティブと位置付け、業績指標として一事業年度の成果を表す連結当期純利益を採用し、2023年6月26日開催第120回定時株主総会で決議された業績連動型報酬限度額の範囲内において業務執行取締役へ年次で以下のとおり支給します。

確定金額報酬、譲渡制限付株式報酬、業績連動型報酬ともその内容については、指名・報酬協議会において審議を行い、審議結果を取締役に答申し、取締役会は指名・報酬協議会の答申を踏まえ決議しています。

連結当期純利益水準	業績連動型報酬限度額	業績連動型報酬支給月数
50億円未満	0円	0.0ヶ月
50億円以上～60億円未満	30百万円	1.0ヶ月
60億円以上～70億円未満	40百万円	1.5ヶ月
70億円以上～80億円未満	50百万円	2.0ヶ月
80億円以上～100億円未満	60百万円	2.5ヶ月
100億円以上	70百万円	3.0ヶ月

（支給方式）業績連動型報酬支給額=確定金額報酬×業績連動型報酬支給月数

監査等委員である取締役

監査等委員である取締役の報酬については、月次で支給する確定金額報酬（基本報酬）のみとしています。

監査等委員である各取締役の報酬については2018年6月22日開催の第115回定時株主総会で決議された年額80百万円の限度額の範囲内において、監査等委員である取締役の協議によって決定しています。

81

82

社外取締役座談会

TOHO BANK

長期経営計画「TX PLAN 2030」が始動して1年。 現時点での評価と、今後の課題。



社外取締役(監査等委員)
久田 高正

社外取締役
高島 英也

社外取締役(監査等委員)
小田 徹

——長期経営計画「TX PLAN 2030」が始動して1年が経過しました。現時点での評価と、今後の課題をどのように捉えていますか。

高島 私が社外取締役に就任したのは2022年6月ですが、その直後から議論が始まり、「TX PLAN 2030」が策定されるまで、社内で何度も何度も議論が繰り返され、その過程に私は非常に驚かされました。正直に申し上げて、細かすぎるのではないかと感じたほどです。しかし、あの時間をかけて丁寧に議論した結果、細部まで目配りの利いた戦略が策定されたのだと今では実感しています。

そしてこの1年は、計画を丁寧に分解し、それぞれの部門や地域に根づかせていくプロセスが功を奏し、しっかりと浸透してきたと感じています。実際、支店を訪問すると、行員が自分の仕事の目的や役割を明確に語ってくれます。とりわけ若い行員の反応は非常に良く、生き生きと仕事に取り組んでいる様子が見て取れます。計画に時間と労力をかけた意義が、今まさに表れていると感じています。

久田 私は2024年6月に社外取締役に就任しましたので、「TX PLAN 2030」の策定には直接関わっておりません

が、1年間の実行プロセスを見ていて、スピード感を強く持って実行に移しているとの印象を受けています。地域経済を活性化させるという地域金融機関のなすべき目標に向かい、優先順位の高い課題に正面から向き合おうとしています。野村證券との提携や、TSUBASAアライアンスへの参加、さらには人手不足などの地域課題の解消やDXを推進するための新会社設立など、プラン実現のための「道具立て」が矢継ぎ早に整備されている点は高く評価できると思います。

定量的にも、政策金利の上昇という外部要因の追い風に乗り、当初の収益目標を大きく上回り、収益計画の上方修正も実現できたことは大きな成果です。これからの課題は、この流れをさらに加速させていくことだと思います。

小田 私はこれまでの努力と蓄積が、政策金利の引き上げという追い風によって一気に花開いたような印象を受けています。預金の積み上げや営業体制の整備、内部管理態勢の構築といった地道な努力があったからこそ、いまの結果につながっているのだと思います。

ただし、法人向けの貸出シェアやコンサルティング分野

など、もう一段のステップアップが必要な分野もあります。その際に法人のお客さまとの信頼関係を深めることは欠かせません。患者が医師に自分の症状を全て話すのと同じように、お客さまが会社の状況を全て本音で語ってくださるような関係性を築いていくことが、次の成長へのカギになると思います。当行は東日本大震災の前と比べて預金量がおよそ2倍の6兆円になっています。その規模にふさわしい収益力、運用力、人財力といったものをつけていくために

「10TARGETS」と「3つのドライビングフォース」 施策を実行していくために重要なこととは

——「TX PLAN 2030」では、重点施策として「10TARGETS」と「3つのドライビングフォース（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）」が掲げられていますが、成長施策としては十分ですか。

久田 現時点での評価としては、体制整備と環境づくりに注力した1年だったと思います。「10TARGETS」と「3つのドライビングフォース」がフルに機能するにはまだこれからの部分もありますが、現状でも十分な可能性を秘めた施策群だと受け止めています。3つのドライビングフォースを駆使し、地域のお客さまの課題解決に寄与していく。その積み重ねが当行の収益にもつながるという関係を構築していくことが重要だと考えています。

サステナブルファイナンスは今順調に拡大していますし、野村證券との預かり資産サービスも今年中には本格化します。グループ総合コンサルティングでは、人材・IT領域に特化した新会社の設立も着実なステップだと思います。

これまでの十数年、日本銀行の長期にわたる超低金利政策によって日本の金融機関の収益環境は極めて厳しいものでした。この環境が転換され、久しぶりに金利のある世界が戻ってきました。コロナ禍も大いなる逆境となりましたが、終焉しました。そうした今、「TX PLAN 2030」の施策によって6兆円の預金を効率的に生かす体制が整い、資産運用能力が高まっていけば、貸出についても有価証券運用についても、収益を増加させることが十分可能だと思います。

小田 「TX PLAN 2030」に含まれている施策は地域やお客さまのニーズを踏まえて設計されており、十分なメニューが盛り込まれています。ただし課題は「実行力」だと思います。優秀なスポーツのコーチは、気になったことを1から10まで全て指摘することはありません。それと同じように、法

も、「TX PLAN 2030」を着実に遂行していくべきでしょう。

残念ながら福島県の人口は減少傾向にありますが、「TX PLAN 2030」のスローガンに掲げている「お客さま1社1社の事業価値向上」「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」が実現でき、1社あたりの事業価値が1割高まり、お客さまの豊かさが1割上がれば、福島というマーケットの魅力は人口の減少ほどには低下しないのではないのでしょうか。自分たちでそれを実現していくのだという気概とスピード感を持って、この戦略を実行していくことが肝要です。

人営業でも、用意しているメニューを全て提案することが正しいわけではありません。お客さまが本当に困っていたり悩んでいたりする課題を見極め、現場と本部が連携を取りながら、優先順位をつけて、一つずつ解決に導くご提案をしていく。これはコーチングの要諦です。そうした実行力をより高めていくことが重要でしょう。

もう1点、私が課題に感じるのは、ダイバーシティを進めることではないかと思っています。当行の取締役会の議論は非常に活発なのですが、それは我々、社外取締役が、さまざまな経験、キャリアをもっている人材で構成されているということも一つの要因ではないかと思っています。銀行全体でも、女性活躍はもちろん、中途採用を含め、さまざまな経験、多様なバックグラウンドを持つ人材を積極的に取り込んでいくべきではないかと思っています。革新性のある発想が生まれる背景には、人材の多様性はとても重要です。そのためには専門性の高い人材の育成だけでなく、多様性を意識した人員構成の視点が欠かせません。

高島 「10TARGETS」と「3つのドライビングフォース」を実行に移していく際に、行員の皆さんにして欲しいことは、「自分たちは国づくりをしているんだ」という意識を持つことです。当行は、福島県を中心とした地域の金融インフラを担うという役割を持った金融機関として、人口減少、後継者不足といったこの地域の課題に取り組んでいるわけですが、目の前の課題だけしか見えない行員になってほしくはありません。全国の都道府県で3番目の面積を持つ福島県の地域課題に取り組むということは、日本という国全体の課題に取り組むことであり、「自分はこれからの国づくりをしているのだ」という位の気概を持っていただきたいと思っています。

社外取締役座談会

TOHO BANK

長期的な地域経済の活性化を通じて 銀行も潤っていくことで企業価値は上がる

——「東邦銀行の企業価値」とはどのようなものでしょうか。PBRが1倍を下回っていることも含め、お聞かせ下さい。

小田 地域金融機関の企業価値とは、時価総額だけで測られるものではないと私は考えます。確かに、もっと株価を上げて時価総額を増加させていくために、収益力向上、リスクアセットコントロール、株主還元といった努力は引き続きしていくべきでしょう。ただ、当行は「すべてを地域のために」というパーパス掲げているとおり、地域の発展にどれだけ寄与できているか、地域のお客さまからどれだけ必要とされているかということも企業価値なのではないでしょうか。

当行は、世界でも類のない特異な経験をしてきた銀行です。14年前に東日本大震災と福島第一原発事故という大災害に見舞われ、それから長い年月、人口減少、放射能汚染、風



活発な議論、人材育成、人材の多様性 ガバナンスの強化は進んでいる

——ガバナンスについてどのように感じていますか。

高島 大きく変化していると感じます。私が着任してすぐの2022年の7月頃取締役会は今よりも大人しく、われわれ社外取締役の質問や意見に対して佐藤頭取1人が回答することが多い印象でした。しかし現在は他の取締役はもちろん、常務執行役員や議題に関連して出席された方も積極的に自分の意見を話してくれるようになり、議論が活発になりました。この変化の理由は、佐藤頭取以下経営メンバーの受け止める力があってこそではないかと感じます。取締役の多様性につ

評被害とも闘いながら、地域の人々とともに苦難を乗り越えてきた地域金融機関は、世界でも当行だけでしょう。その事実は東邦銀行の企業価値そのものだと思いますし、役職員一人ひとりがもっと自信をもってアピールしても良いと思います。それは結果的に当行に対する期待と信頼を高めPBRの上昇につながっていくと思います。

久田 「地域金融機関は地域のために金融サービスを提供することが存在意義であり、利益を追求するべきではなく、したがって上場すべきではないのではないか」というご意見を聞くこともあります。しかし私は、株主の目を通じてガバナンスを効かせる意味でも上場しているメリットは大きいと考えます。

そして上場している以上、地域金融機関であっても収益の最大化を目標にするべきです。ただし短期的に数字を上げればいいというわけではありません。地域あつての金融機関ですから、長期的な地域経済の活性化を通じて銀行も潤っていく。そして、当行が実際に成長する姿を株主の皆さまに見ていただくことが重要です。それが信頼につながり、期待が高まれば、結果的にPBRは上がってくると私は思います。

高島 地域金融機関の企業価値というのは、最終的には「信頼」の厚さだと思います。ただし信頼とは、評価するのが難しく、また最終目標がないものです。つまり、信頼関係をより深め続けるために、行員一人ひとりが地に足をつけて努力をし続けなくてはならない。その努力とは、常に自己を反省し、改善行動を起こしていくことです。その改善行動の積み重ねが信頼を厚くし、企業価値を作っていく。PBRはあくまで、その結果であると私は考えます。

いても現在進められているところで、人事部がさまざまな研修プログラムを実行し、女性の登用も意図して、次世代の経営メンバーを育成してくれている。外部からの厳しい視点で見ても、ガバナンスの強化は進んでいると感じます。

久田 当行が2018年に監査等委員会を設置して以降、ガバナンス体制が大幅に整備されてきていると思います。10名の取締役の半数は社外取締役ですし、この1年をみても、サイバーセキュリティ関連の規程を整備・強化するなど、着々と整備が進んでいるという印象を受けます。

人材に関しては昨年度、東邦銀行サクセッション・プランを作成し、幹部職員の選抜と育成を計画的に進めていくというプロジェクトが始まっています。これがどのような成果を生むのか、しっかりと定着していくかどうかはこれからの課題です



が、人材育成というのはガバナンスの要となる施策だと思います。加えて、人事が公平に、できるだけ客観的な評価のもと

金融機関とは信用をもとにしているシステム 信用を高めていける組織風土を作るべき

——昨今、金融機関の不祥事件が相次いでいますが、金融機関が社会から期待されていることについて、どのようにお考えでしょうか。

久田 金融界に45年間身を置いているものとして、最近の金融機関の不祥事の多さは残念に思います。金融とは信用をもとにしてできているシステムであり、その金融システムが社会全体に極めて重要な影響を及ぼしています。その信用をないがしろにするということは、自らがよって立つ基盤を破壊することに等しいわけです。この信用の回復は金融機関にとって喫緊の課題ですが、有効な手段が明確にあるわけではありません。まずは初心に立ち帰り、人材を育成し、いい組織風土を作っていくことが大切でしょう。当行も「TX PLAN 2030」で人的資本を充実させることを大きな柱とし、人財育成やダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンに力を入れていますが、これらをしっかりと推進していくことが重要です。社外取締役ができることは、取締役会できちんと意見を出し、正しい組織風土を作っていく後押しをすることだと思います。

小田 私もかつて銀行員でしたが、銀行の信用の大切さを痛切に感じた原体験があります。まだ新入行員だった頃、集金にまわっていると、預かり帳の紙を1枚お渡しするだけで、何百万円という現金を23歳の若造に預けてくださる。銀行の信用の大きさに驚きました。しかし信用は一度失われると失墜するのはあっという間であり、回復するには大変な時間がかかるものということもバブル崩壊後の金融危機で思い知

に行われ、最適な人が選ばれていくということは組織が成長する上で極めて重要なことです。

小田 私は他の大手地方銀行も含めて企業の幹部とお話する機会が多いのですが、当行のガバナンスはしっかりしていると感じます。ガバナンスの要諦は、役職や上下関係に縛られずにどんなことでも言い合える組織であるかどうかだと思います。その点で当行は非常にいいですね。取締役会以外にも、常務会だったり、さまざまな会議が開かれています。その議事録をわれわれ社外取締役が全て見るができる仕組みになっている。そのこと自体、風通しがよく透明性が高いことを示していますが、その議事録を見れば侃侃諤諤な議論がなされていることがよくわかります。

られました。そうしたことを繰り返し教訓として噛み締めていくことが肝要でしょう。マネジメントの父、ピーター・ドラッカーは「企業文化は戦略に勝る」という有名な言葉を残していますが、まさにその通りで、お客さまからの信用を築くこと、その信用を絶対に裏切らないことを、企業文化、企業風土として定着させていくことが重要だと思います。私自身は社外取締役としてそのことを自分の目で確認するために、もっと現場に足を運ぶ機会を増やし、現場の空気を感じる努力をしなければいけないと思っています。

高島 金融機関が不祥事を起こさないためには、行員一人ひとりが「自分たちの役割とは何か」を認識していることが大切だと思います。地域の金融機関である私たちは、「自分たちがこの地域社会を豊かにするんだ」という強い理念を持つこと、そしてそのために何が必要なのか、何が有効なのかをいつも行内で話し合っ、知見を深め、共有することが必要なのです。そしてそれらの知見を社会に対して提供していく。例えば地域のお客さまがサステナビリティに真剣に取り組もうとしているときに、融資の相談を受けるだけでなく、何からどのように取組んでいくべきかという相談をしていただけるような存在にならないといけない。そのために、信用をもう一步、前に進めなければいけないと私は感じます。



取締役・執行役員・監査等委員会付役員

取締役（監査等委員である取締役を除く）



取締役頭取（代表取締役）
佐藤 稔
1983年4月 当行入行
2012年6月 取締役総合企画部長兼
経営戦略調整室長
2014年5月 取締役本店営業部長
2014年6月 常務取締役本店営業部長
2016年6月 専務取締役（代表取締役）
事務本部長
2020年6月 取締役頭取（代表取締役）（現任）



専務取締役（代表取締役）
遠藤 勝利
1988年4月 当行入行
2019年6月 執行役員仙台支店長
2020年6月 執行役員営業本部副本部長
2021年6月 常務執行役員本店営業部長
2023年3月 常務執行役員
2023年6月 専務取締役（代表取締役）
2025年3月 専務取締役（代表取締役） 営業本部長（現任）



常務取締役
目黒 寛己
1988年4月 当行入行
2009年6月 郡山支店融資課長
2012年3月 坂下支店長
2014年6月 融資部副部長
2014年10月 人事部付審議役
（一般財団法人大原綜合病院 出向）
2016年10月 人事部付上席審議役
（一般財団法人大原記念財団 出向）
2019年6月 執行役員人事部付
（一般財団法人大原記念財団 出向）
2019年9月 執行役員監査部担当
2019年12月 執行役員営業本部副本部長
2020年6月 執行役員小名浜支店長
2023年3月 執行役員郡山営業部長
2023年6月 常務執行役員郡山営業部長
2024年6月 常務執行役員郡山駐在
2025年3月 常務執行役員
2025年6月 常務取締役（現任）



常務取締役
高野 真司
1989年4月 当行入行
2007年10月 人事部人事課長
2011年9月 神谷支店長
2013年9月 白河西支店長
2015年5月 総合企画部副部長
2015年8月 人事部付審議役
（とうほう証券株式会社 出向）
2017年10月 人事部付上席審議役
（とうほう証券株式会社 出向）
2018年3月 総合企画部長
2020年6月 喜多方支店長
2021年3月 喜多方支店長兼塩川支店長
2021年6月 執行役員喜多方支店長兼塩川支店長
2022年6月 執行役員営業本部副本部長
兼法人コンサルティング部長
執行役員営業本部副本部長
兼営業統括部長
2023年3月 執行役員事務本部長
2024年3月 常務執行役員事務本部長
2024年6月 常務執行役員
2025年3月 常務執行役員
2025年6月 常務取締役（現任）



社外取締役（非常勤）
小西 雅子
1981年4月 中部日本放送株式会社アナウンス部入社
1989年4月 NHK、TBS、CNNなど複数局において
キャスター・リポーター
1998年4月 気象予報士取得後、東京MXテレビ等にて
天気キャスター
2001年6月 株式会社ウェザーニューズ入社
コンテンツクリエイティブ部
気象予報士キャスター兼プロデューサー
2005年9月 公益財団法人世界自然保護基金ジャパン
入局（現任）
2017年2月 環境省中央環境審議会委員（現任）
2017年4月 昭和女子大学グローバルビジネス学部
ビジネスデザイン学科特命教授
2022年4月 京都大学大学院総合生存学館（思修館）
特任教授（現任）
2022年6月 株式会社東邦銀行
社外取締役（非常勤）
2023年4月 昭和女子大学専門職大学院
福祉社会・経営研究科 特命教授（現任）



社外取締役（非常勤）
高島 英也
1982年4月 サッポロビール株式会社入社
2007年3月 同 仙台工場長
2009年3月 同 取締役兼執行役員経営戦略本部長
2012年9月 同 常務執行役員北海道本部長
2013年3月 同 常務執行役員北海道本部長
兼北海道本社代表
2015年3月 ボッカサッポロフード&ビバレッジ株式会社
取締役専務執行役員
2017年1月 サッポロビール株式会社代表
取締役社長兼サッポロホールディングス株式会社
グループ執行役員
2017年3月 サッポロビール株式会社代表
取締役社長兼サッポロホールディングス株式会社
常務グループ執行役員
2021年3月 サッポロホールディングス株式会社顧問
2022年3月 株式会社フジオフードグループ
本社社外監査役（現任）
2022年6月 株式会社東邦銀行
社外取締役（非常勤）（現任）
2022年6月 北海道空港株式会社社外監査役（現任）
2023年7月 学校法人酪農学園理事長（現任）

執行役員・監査等委員会付役員

常務執行役員（事務本部長）
常務執行役員（いわき営業部長）
常務執行役員（郡山営業部長）
常務執行役員（会津営業部長）
常務執行役員（本店営業部長）
執行役員（東京支店）
執行役員（監査部長）
執行役員（事務本部副本部長兼システム部長）

田辺 直之
関根 貴
金成 倫
菊地 広幸
上桙 大
藤島 正智
鈴木 克幸
志村 正

執行役員（仙台支店長）
執行役員（営業本部副本部長兼アセットコンサルティング部長）
執行役員（審査部長）
執行役員（コンプライアンス・リスク統括部長）
執行役員（須賀川支店長 兼 須賀川西支店長 兼 鏡石支店長）
執行役員（白河支店長 兼 白河西支店長 兼 白河市役所支店長）
監査等委員会付役員

白井 薫
渡辺 英治
児玉 直幸
遠藤 保彦
佐野 祐基
清野 正人
高橋 由美子

監査等委員である取締役



取締役（監査等委員）
佐藤 卓夫
1985年4月 当行入行
2018年6月 執行役員業務支援部長
2021年5月 執行役員東京支店長
2022年6月 監査等委員会付役員
2024年6月 取締役（監査等委員）（現任）



社外取締役（監査等委員・非常勤）
河野 一郎
1985年4月 大蔵省（現：財務省）入省
2013年7月 財務省中国財務局長
2014年7月 金融庁証券取引等監視委員会
事務局次長
2015年7月 財務省東北財務局長
2016年6月 株式会社地域経済活性化支援機構
常務取締役
2018年6月 株式会社商工組合中央金庫
取締役常務執行役員
2021年11月 あいおいニッセイ同和損害保険
株式会社顧問
株式会社東邦銀行社外取締役
（監査等委員・非常勤）（現任）



社外取締役（監査等委員・非常勤）
久田 高正
1980年4月 日本銀行入行
2002年3月 同 松江支店長
2004年3月 同 検査局参事役
2005年7月 同 金融機構局参事役
2007年7月 同 国際局審議役
2009年7月 同 欧州統括役
ロンドン事務所長事務取扱
同 検査役検査室長
一般社団法人全国信用金庫協会
常務理事
2011年5月 預金保険機構理事
2012年6月 アフラック生命保険株式会社
2015年3月 シニアアドバイザー
2021年5月 東京都杉並区基金管理監
（非常勤）（現任）
2024年4月 株式会社東邦銀行社外取締役
（監査等委員・非常勤）（現任）
2024年6月



社外取締役（監査等委員・非常勤）
小田 徹
1985年4月 株式会社協和銀行（現：りそな銀行）入行
1992年8月 社団法人金融財政事情研究会入社
2006年4月 同 週刊金融財政事情編集部
部長・編集長
2008年4月 株式会社きんざい営業本部
東京営業第二部長
2011年4月 同 取締役教育事業センター所長
2013年5月 一般社団法人金融財政事情研究会理事
事務局長兼教育研修局長
同 代表理事常務理事事務局長
兼教育研修局長
2014年7月 同 代表理事専務理事事務局長
兼編集局長
2019年4月 株式会社きんざい事務取締役出版局長
2023年4月 一般社団法人金融財政事情研究会
参与シニアフェロー
2023年5月 ストームハーバー証券株式会社
外部顧問（現任）
2023年10月 PwC Japan合同会社
スペシャルアドバイザー
2023年11月 一般社団法人Fintech協会
事務局長（現任）
2024年6月 株式会社東邦銀行社外取締役
（監査等委員・非常勤）（現任）

取締役のスキル・マトリックス

	氏 名	会社における地位	経営戦略/ サステナビリティ	経営管理	営業/ コンサルティング	地域/共創	人事/ ダイバーシティ	市場運用/ 国際業務	IT/DX
	佐藤 稔	取締役頭取（代表取締役）	●	●	●	●	●	●	●
	遠藤 勝利	専務取締役（代表取締役）	●	●	●	●	●		●
	目黒 寛己	常務取締役	●	●	●	●			
	高野 真司	常務取締役	●	●	●		●	●	●
	小西 雅子	社外 取締役（非常勤）	●		●		●	●	●
	高島 英也	社外 取締役（非常勤）	●	●	●	●	●		●
	佐藤 卓夫	取締役監査等委員	●	●	●	●	●		
	河野 一郎	社外 取締役監査等委員（非常勤）	●	●	●	●			
	久田 高正	社外 取締役監査等委員（非常勤）	●	●			●	●	
	小田 徹	社外 取締役監査等委員（非常勤）	●	●	●		●		●

※上記一覧表は、各取締役が有するすべての知見や経験を表すものではありません。

各項目の詳細

経営戦略/サステナビリティ	企業経営・組織運営に関する知識・経験・能力、および企業の持続可能性を支えるESG経営（環境・社会・ガバナンス等）の知識・経験・能力
経営管理	法務、コンプライアンス、リスクマネジメント、財務・税務等の経営管理に関する知識・経験・能力
営業/コンサルティング	地域経済を活性化するためのソリューション提供等の営業に関する知識・経験・能力、および営業企画・マーケティングに関する知識・経験・能力
地域/共創	地域社会・経済の特性や課題に関する深い理解と、多様なステークホルダーとの効果的な連携・協働を通じた価値創造に関する知識・経験・能力
人事/ダイバーシティ	人事管理、人材育成、ダイバーシティ推進等の人事関連業務に関する知識・経験・能力
市場運用/国際業務	有価証券運用や国際業務に関する知識・経験・能力
IT/DX	企業の生産性向上や付加価値向上に向けたデジタルの活用・推進に関する知識・経験・能力

リスク管理

リスク管理態勢

金融サービスや業務が多様化する中、銀行が直面するリスクも複雑化しています。

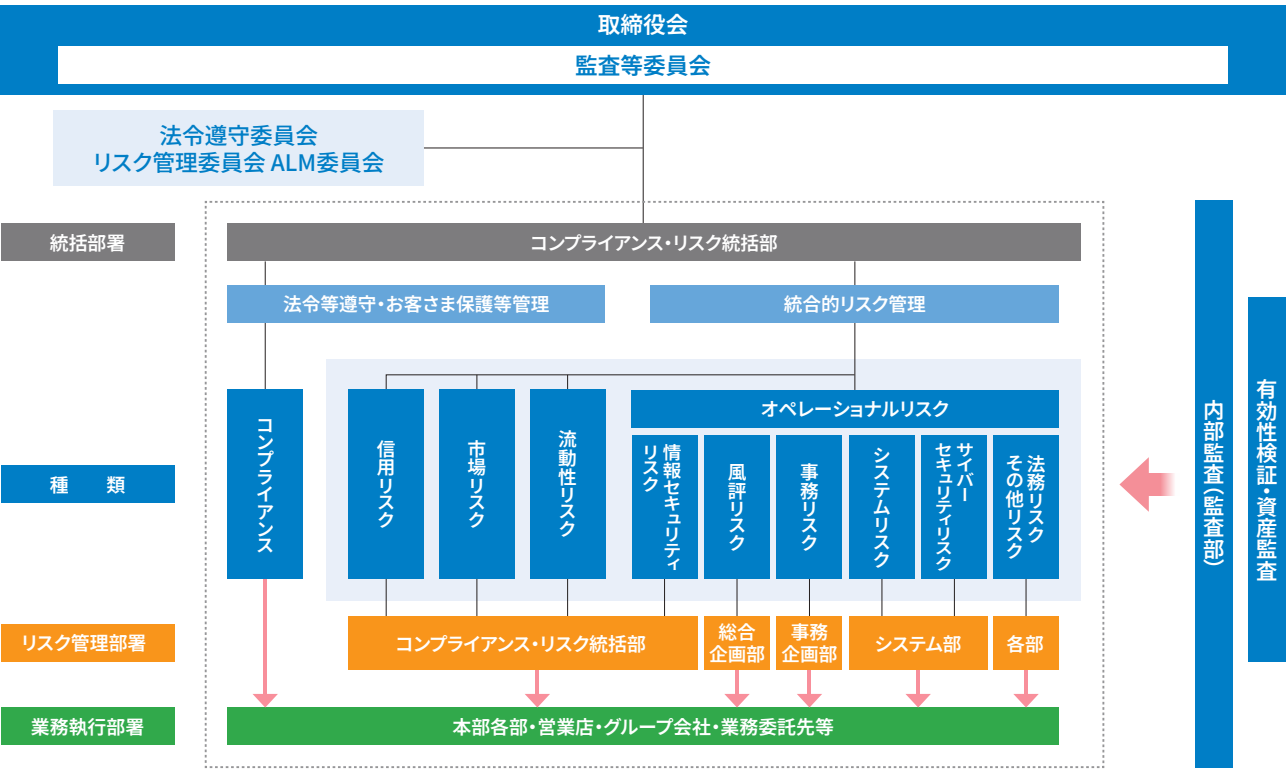
当行では経営の健全性向上と適切な業務運営の確保を図るため、「リスク管理の基本方針」を定め、自己責任原則に基づくリスク管理の充実・強化に努めています。

具体的には、業務運営上生ずるすべてのリスクを対象とし、その管理方法と管理体制についてリスク・カテゴリー毎に管理規程を定め適切な運営を行っています。特に、計量化可能なリスクについては、「統合的リスク管理規程」を定め、共通の手法で量的にリスクを測定合算し、経営の健全性確保のため、自己資本等の経営体力に見合ったリスクコントロールに努めています。

また、組織面においても、収益部門と管理部門の分離や、他の組織から独立した監査部門の設置などにより相互牽制機能を確保するとともに、定期的に「リスク管理委員会」を開催し、関連グループのリスクも含めた総合的なリスク管理体制を構築しています。

● コンプライアンス・リスク管理態勢

(2025年6月現在)



● リスクアペタイト・フレームワーク(RAF)

当行では、年度経営計画策定において、営業戦略や市場運用戦略に基づき、進んで受け入れるリスクの種類とリスク量を明確化し、経営管理やリスク管理を行う「リスクアペタイト・フレームワーク(RAF)」を活用しています。

RAFでは、TX PLAN 2030の達成に向けて、経営に重要な影響を及ぼす可能性があるリスク事象について、内外環境を踏まえて網羅的に抽出した上で、発生可能性の高さと影響度の大きさを評価し、トップリスクを選定しています。

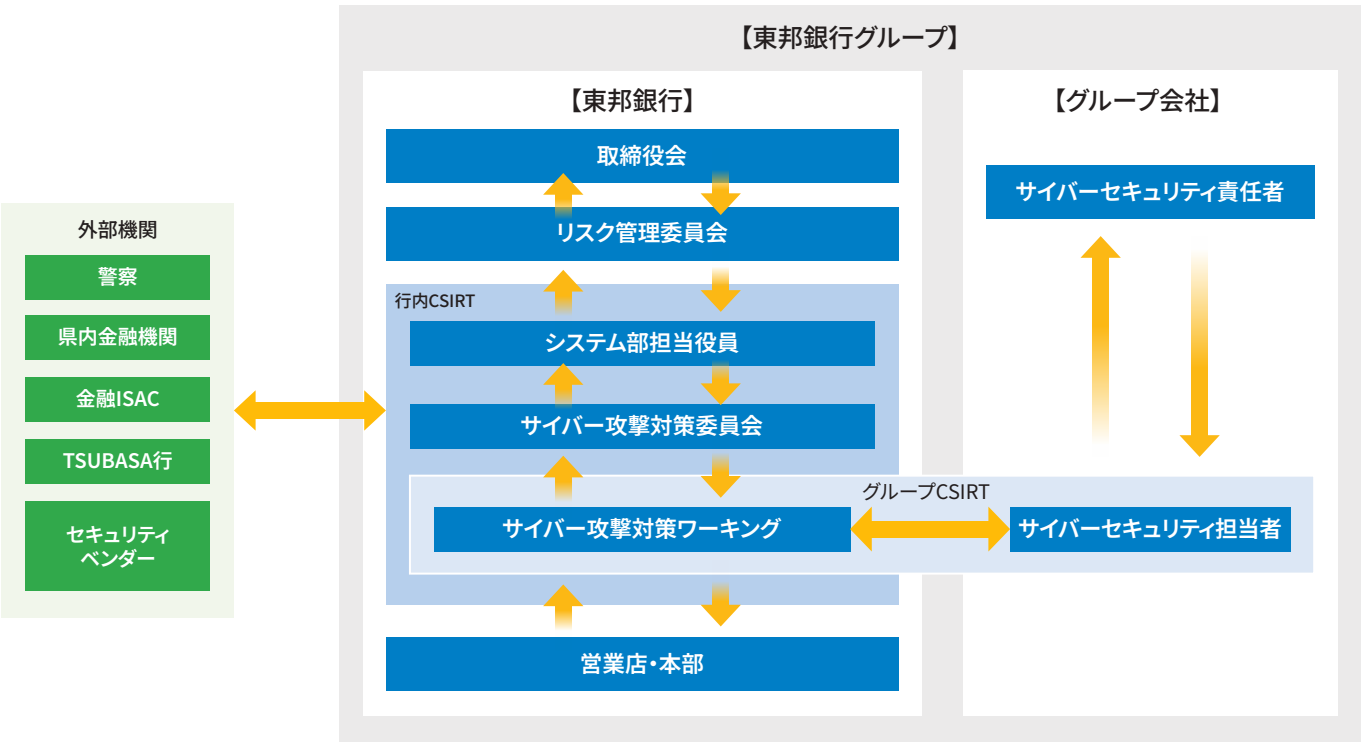
また、選定したトップリスクも踏まえ、リスクカテゴリー毎に財務計画や事業戦略と整合的なリスクアペタイト方針およびリスクアペタイト指標・水準を定め、リスクアペタイト指標を定期的にモニタリングすることで、適切なリスクテイクとリスクコントロールが可能となります。

サイバーセキュリティへの対応

サイバーセキュリティへの対応については、システム面での対策を講じるとともに、専門組織であるCSIRT（シーサート）を設置しサイバー事案発生時にも適切に対応できる態勢を整備しています。そのうえで、インシデントの発生に備えた手順の整備と定期的な訓練により、対応の実効性確保に努めています。

また、日々、高度化・巧妙化している状況を踏まえ、継続的に多方面からの情報収集と対応力の強化に取り組んでいます。

● サイバーセキュリティ管理態勢



● 主要なリスクのヒートマップ

		発生可能性		
		低	中	高
影響度	低		・固定資産の減損等に係わるリスク	
	中	・感染症の流行に関するリスク ・各種法規制および政策変更に関するリスク	・東日本大震災からの復興の遅れ ・信用リスク ・市場リスク ・流動性リスク ・自己資本比率に係わるリスク ・金融犯罪に関するリスク	・社会構造、産業構造の変化に伴う競争の激化 ・気候変動リスク
	高	・デジタル技術の進化 ・役職員による不適切な行為に関するリスク ・大規模自然災害等のリスク	・地政学リスク ・DE&Iへの不十分な対応 ・サイバーセキュリティリスク ・システムリスク	・世界・日本経済の低迷 ・人口減少、少子高齢化
		トップリスク		

コンプライアンス

コンプライアンス（法令等遵守）態勢

銀行は私企業の立場を超えて高い公共性を有し、広く社会に貢献していく重大な責任を負っています。そのためにはコンプライアンス（法令・倫理・社会的規範などの遵守）を徹底することはもちろんのこと、それ以外にも常に良識に基づいた行動をすることが求められています。

当行では、この法令等遵守について従来から厳正な姿勢で臨んでおり、これに対処する行内専担組織としてコンプライアンス・リスク統括部コンプライアンス・法務・金融犯罪対策統括課を設置しているほか、本部各部・営業店ごとに「法令遵守担当者」を配置し、本部と営業店の連携を強化しています。また定期的に「法令遵守委員会」を開催し、コンプライアンス・プログラムの策定・見直しや実施状況の管理を行うとともに、主な法令や対応ルール、組織態勢などを盛りこんだ「コンプライアンス・マニュアル」を制定し、またコンプライアンスに関する研修も実施しています。

経営法務については、取締役会および監査等委員会によりチェック・監査を行っているほか、必要に応じて顧問弁護士や公認会計士等と連携を図って客観性の確保にも配慮しています。

今後とも法令等遵守の重要性を踏まえ、行内の態勢整備を図っていきます。

内部通報制度

全役職員がコンプライアンス・リスク統括部や外部弁護士へ法令違反行為、腐敗行為、就業規則違反、いじめハラスメント等のコンプライアンス違反を直接通報できる制度（コンプライアンス報告制度）を設けています。同制度は公益通報者保護法に対応し、通報者の秘密保持や通報者への不利益な取扱い禁止を定め、通報者を守ることで制度の実効性を確保し、法令違反行為等を早期発見できる態勢の構築に取り組んでいます。

また、同制度の積極活用を図るため、全役職員及び管理者向けの研修を定期的に実施しています。

マネー・ローダリング等防止・金融犯罪対策に向けた取り組み

当行は、マネー・ローダリングおよびテロ資金供与、拡散金融、制裁違反の防止を経営の重要課題と位置づけ、リスクベース・アプローチに基づく適切な管理態勢の構築に取り組んでいます。また、キャッシュ・カードの偽造・盗難や振り込め詐欺等の金融犯罪による被害からお客さまを保護するため、様々な取り組みを行っています。

また、TSUBASAアライアンス参加行と、これらへの対策の高度化に共同で取り組んでいます。

反社会的勢力との関係遮断に向けた取り組み

当行は、反社会的勢力に対しては常に毅然とした態度で臨むとともに、日頃から適切な事務処理に徹し、トラブルの未然防止に努めるとともに、万一、何らかの形で反社会的勢力が介入してきた場合には、関連部署および警察当局等との連携・協力体制のもと、法的手段を含め適切に対処しています。

また、各種契約書や預金規定の「暴力団排除条項」を活用し、反社会的勢力との関係遮断に向けた取り組みを積極的に進めています。

贈収賄等の腐敗防止に向けた取り組み

当行では、コンプライアンス・マニュアルにおいて「接待・贈答」のルールを定め、公務員に対する接待・贈答・便宜の供与を禁止する等、株主・取引先・地域社会等の利害関係者との健全な関係維持に向けて取り組んでいます。また、定期的に研修を実施することで、全ての役職員に遵守を徹底しています。

なお、こうした取り組みを通じて、2024年度における腐敗行為での懲戒処分・解雇はともに0件であり、罰金・和解のための経費も発生していません。

個人情報保護への取り組み

当行は、個人情報取扱事業者として、お客さまからの信頼にお応えするため、お客さまの個人情報の保護を最も重要な責務であると考え、個人情報の適切かつ厳正な取扱いに関する取組方針として「個人情報保護宣言（プライバシーポリシー）」を制定・公表しています。

これからもお客さまの個人情報の適切な保護と利用、および安全管理の徹底が図られるよう、継続的に個人情報保護への取組みについて見直し・改善を行い、お客さまへ変わらぬ安心をご提供できるよう努めていきます。

金融サービス提供法に基づく勧誘方針

私たちは、お客さまの信頼に応えることを第一義とし、法令・諸規則を遵守し、お客さま本位の勧誘を行っています。

- ① 私たちは、お客さまの知識・経験・財産の状況および投資目的に照らして、お客さまにふさわしい商品をお勧めします。
- ② 私たちは、お客さまご自身のご判断でお取引いただけるように、商品内容やリスク内容などの重要事項について十分な説明を行います。
- ③ 私たちは、適正な情報の提供に努めます。断定的な判断の提供、事実でない情報を提供するなど、お客さまに誤解を招くような説明は行いません。
- ④ 私たちは、お客さまの不都合な時間帯やご迷惑な場所での勧誘は行いません。また、一方的な勧誘は行いません。
- ⑤ 私たちは、お客さまに適正な勧誘が行えるよう、商品知識の習得と自己研鑽に努めます。

確定拠出年金制度の運営管理機関としての勧誘方針について、確定拠出年金法上の「企業型年金に係る運営管理業務のうち運用の方法の選定および加入者等に対する提示の業務」および「個人型年金に係る運営管理機関の指定もしくは変更」に関して、上記の勧誘方針を準用します。

裁判外紛争解決制度への取り組み

当行は、当行に対してお客さまから苦情・相談等および紛争の申出がなされた場合は、金融分野における裁判外紛争解決制度（金融ADR制度）も踏まえつつ迅速、誠実、公正かつ適切に解決を図るよう対応しています。

当行では次の指定紛争解決機関と契約して、あっせん・調停・仲裁等の当事者の合意に基づく紛争を解決するために行内態勢の整備等を行っています。

- ① 当行が契約している銀行法上の指定紛争解決機関
「一般社団法人全国銀行協会」 連絡先 全国銀行協会相談室
電話番号 0570-017109 または 03-5252-3772
- ② 当行が契約している信託業法および金融機関の信託業務の兼営等に関する法律上の指定紛争解決機関
「一般社団法人信託協会」 連絡先 信託相談所
電話番号 0120-817335 または 03-6206-3988



金融ADR（Alternative Dispute Resolution）制度

訴訟に代わる、あっせん・調停・仲裁等の当事者の合意に基づく紛争の解決方法であり、事案の性質や当事者の事情等に応じた迅速・簡便・柔軟な紛争解決が期待されています。銀行法等の指定要件を備えた法人・団体が指定紛争解決機関の指定を受け、あっせん・調停・仲裁等の当事者の合意に基づく紛争解決手続きを行います。

財務データ（10年）2025年3月31日終了事業年度

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
業績サマリー										
業務粗利益	506	465	463	449	457	409	428	391	423	439
資金利益	388	389	386	363	343	324	341	333	350	387
役務取引等利益	90	78	85	92	76	76	78	70	71	72
その他業務利益	28	△ 2	△ 8	△ 6	36	8	8	△ 12	1	△ 20
うち国債等債券関係損益	36	1	△ 1	△ 9	34	△ 0	0	△ 10	2	△ 16
経費（△）	380	375	365	350	340	329	318	307	333	343
コア業務純益	90	88	99	108	81	80	109	93	87	112
経常利益又は経常損失（△）	159	106	101	59	38	△ 56	89	61	79	108
当期純利益又は当期純損失（△）	100	73	70	40	25	△ 55	61	45	54	76
与信関係費用（△）	△ 2	9	13	66	69	113	23	22	18	6
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失（△）（連結）	182	70	73	35	27	△ 46	67	44	52	74
貸借対照表サマリー										
貸出金	29,309	32,287	32,654	35,645	38,628	37,894	36,762	39,171	39,342	40,540
中小企業向け貸出	15,239	16,482	17,677	18,411	18,836	19,158	19,086	19,346	19,631	20,216
住宅ローン	6,422	6,802	7,194	7,487	7,618	7,635	7,807	7,899	7,926	7,996
有価証券	15,402	15,296	11,997	5,749	3,639	4,953	5,239	5,648	8,777	12,075
預金	51,359	52,368	52,298	51,959	53,236	57,908	57,489	57,769	58,321	57,709
譲渡性預金	3,915	3,983	4,465	4,741	4,728	3,487	4,746	4,273	4,753	3,960
株主資本合計	1,673	1,727	1,779	1,800	1,807	1,745	1,790	1,821	1,857	1,907
評価・換算差額等合計	263	185	159	100	49	80	26	△ 28	53	△ 95
指標サマリー										
ROE（％）（連結）	9.5	3.6	3.7	1.8	1.4	△ 2.4	3.5	2.3	2.6	3.7
コアOHR（％）（連結）	—	—	—	—	—	77.8	73.1	76.3	78.9	74.9
自己資本比率（％）（連結）	10.11	9.22	9.03	8.74	8.96	9.28	9.66	9.36	9.83	10.75
1株当たり純資産（円）（連結）	786.61	778.22	793.34	774.13	757.70	759.30	764.67	757.81	817.31	789.86
1株当たり当期純利益金額（円）又は1株あたり当期純損失金額（△）（連結）	72.48	28.07	29.11	14.22	10.82	△ 18.50	26.79	17.82	20.82	29.78
1株当たり配当金（円）（連結）	8.50	8.00	8.00	8.00	6.00	5.00	7.00	7.00	7.00	9.00
配当性向（％）（連結）	11.7	28.5	27.4	56.2	55.4	—（※）	26.1	39.2	33.6	30.2

（※）親会社株主に帰属する当期純損失が計上されているため、2021年3月期の配当性向（連結）は記載しておりません。

グループ会社一覧

組織体制図



(2025年7月31日現在)



子会社等の状況

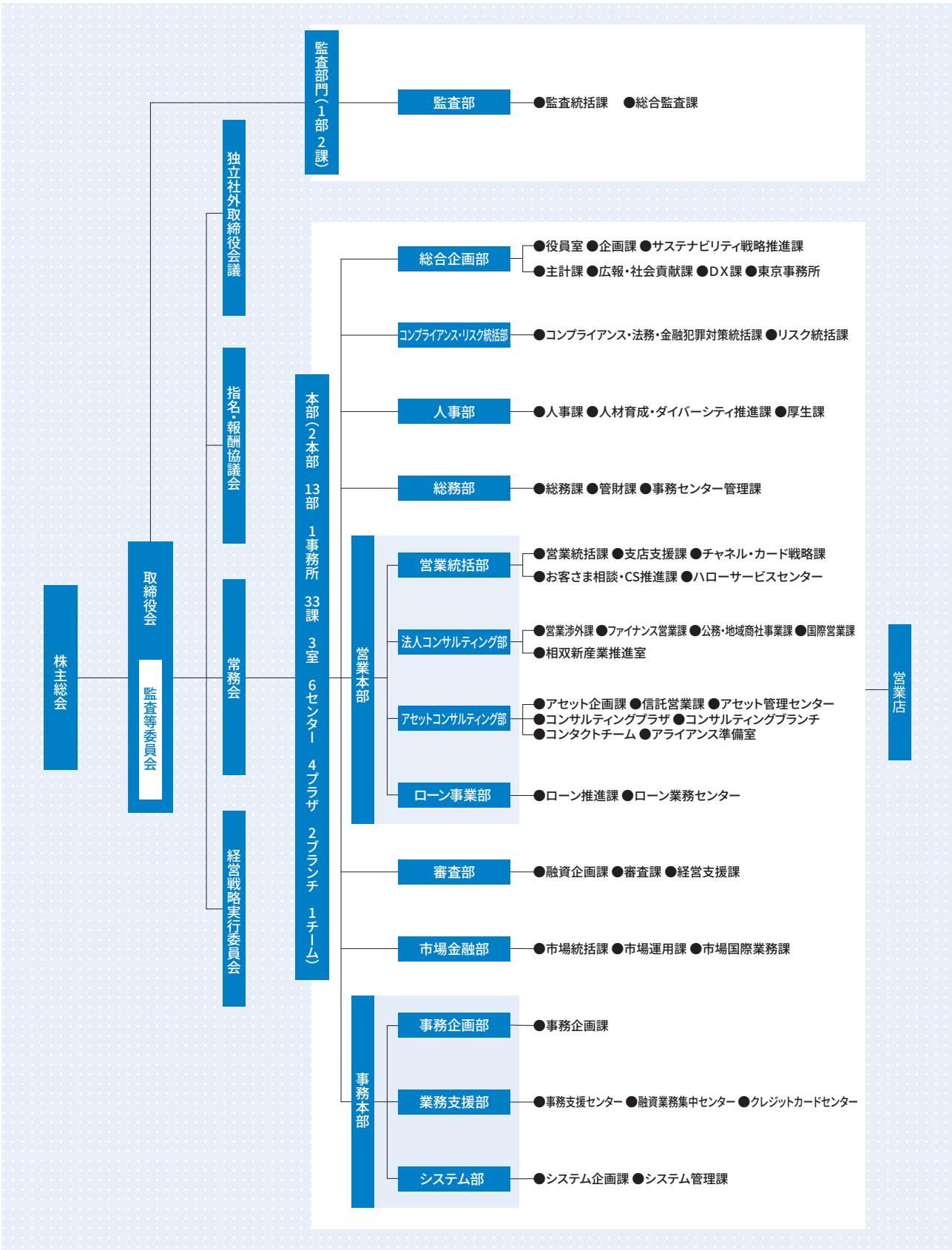
(2025年7月31日現在)

会社名	所在地	主要業務内容	設立年月日	資本金	当行 議決権割合	子会社等 議決権割合
とうほう証券清算株式会社	福島市大町3番25号	野村證券株式会社との金融商品にかかる業務提携に伴い清算手続中	2015年8月28日	3,000百万円	100%	0%
株式会社東邦コンサル ティングパートナーズ	福島市大町4番4号	事業承継支援業務および M&A支援業務	2022年8月2日	100百万円	100%	0%
株式会社東邦ITヒューマン ソリューションズ	福島市飯坂町平野字桜田3番地4	IT関連業務 人材関連業務	2025年7月1日	300百万円	100%	0%
東邦リース株式会社	福島市上町5番6号 上町テラス3階	リース業務	1985年3月20日	60百万円	50%	50%
株式会社東邦カード	福島市大町4番4号	クレジットカード業務および 信用保証業務	1985年4月15日	30百万円	50%	50%
東邦信用保証 株式会社	福島市大町4番4号	信用保証業務	1985年3月20日	110百万円	50%	50%
東邦情報システム株式会社	福島市飯坂町平野字桜田3番地4	IT導入企画・開発	1983年10月14日	60百万円	39.6%	60.3%
株式会社とうほうスマイル	福島市飯坂町平野字桜田3番地4	帳票等の印刷・製本業務	2012年3月1日	30百万円	100%	0%
ふるさと産業躍進 投資事業有限責任組合	仙台市青葉区中央1丁目6番35号	成長・成熟・再生局面にある 企業への投資業務	2018年9月14日	1,563百万円	—%	—%

関連機関

(2025年7月31日現在)

機関名	所在地	設立年月日
一般財団法人とうほう地域総合研究所	福島市大町4番4号	1982年7月1日
公益財団法人東邦銀行教育・文化財団	福島市荒井字横塚3番地の183	1993年4月1日



会社概要

(2025年3月末現在)

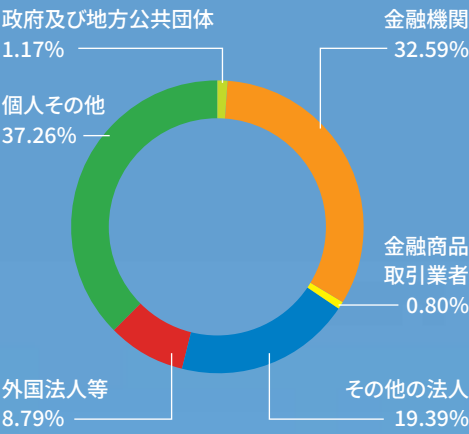
名称	株式会社 東邦銀行
本店所在地	福島県福島市大町3-25
創立日	1941年(昭和16年)11月4日
資本金	235億19百万円
総資産	6兆6,303億円
総預金	6兆1,670億円
貸出金	4兆540億円
自己資本比率	単体10.27%、連結10.75% (国内基準)
店舗数	本支店123カ店 (福島県内支店105、県外支店12、インターネット支店1、出張所5)
従業員数	1,873人

株式情報

(2025年3月末現在)

銘柄コード	8346
上場証券取引所	東京
発行済株式総数	252,500,000株
発行可能株式数	798,256,000株

所有株式数の割合



大株主の状況

氏名又は名称	所有株式数(千株)	発行済株式(自己株式を除く) 総数に対する所有株式数の割合(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	20,501	8.21
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	10,783	4.31
明治安田生命保険相互会社	9,924	3.97
東邦銀行従業員持株会	9,364	3.75
福島商事株式会社	8,436	3.37
日本生命保険相互会社	7,938	3.17
日東紡績株式会社	4,746	1.90
住友生命保険相互会社	3,939	1.57
JP MORGAN CHASE BANK 385781	2,610	1.04
株式会社千葉銀行	2,605	1.04
計	80,849	32.37

(注) 1. 所有株式数等は、千株未満を切り捨てて表示しております。
2. 所有株式数の割合は、発行済株式の総数から自己株式数を控除のうえ算出し、小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。
3. 当行は2025年3月31日現在、自己株式を2,794千株保有しており、上記大株主から除外しております。

シンボルマーク「TOHOスクエア」



4つの正方形は「スクエア」すなわち「広場」です。私たち東邦銀行が、人と人のあたたかいふれあいと交流を実現する「地域のこころの広場」でありたいという願いを表現しています。また、シンボルマークを彩る5つのカラーは、それぞれが地元ふくしまの特徴を表しています。ブルーは青い空と海。湖と河の色。グリーンは美しい自然の色。イエローは豊かな文化とみのあるくらしの色。レッドはふくしまに育った人々の情熱の色。ピンクは活気に満ちた心の色。私たち東邦銀行は“地域に密着した金融機関”としての使命を果たし、地域の人々の豊かな生活に貢献していきます。



東邦銀行とTSUBASAアライアンスは、SDGs宣言を制定しています。



東邦銀行は、21世紀金融行動原則に署名しています。