

地域密着型金融の推進および 金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

(2021年4月～2022年3月)

2022年10月



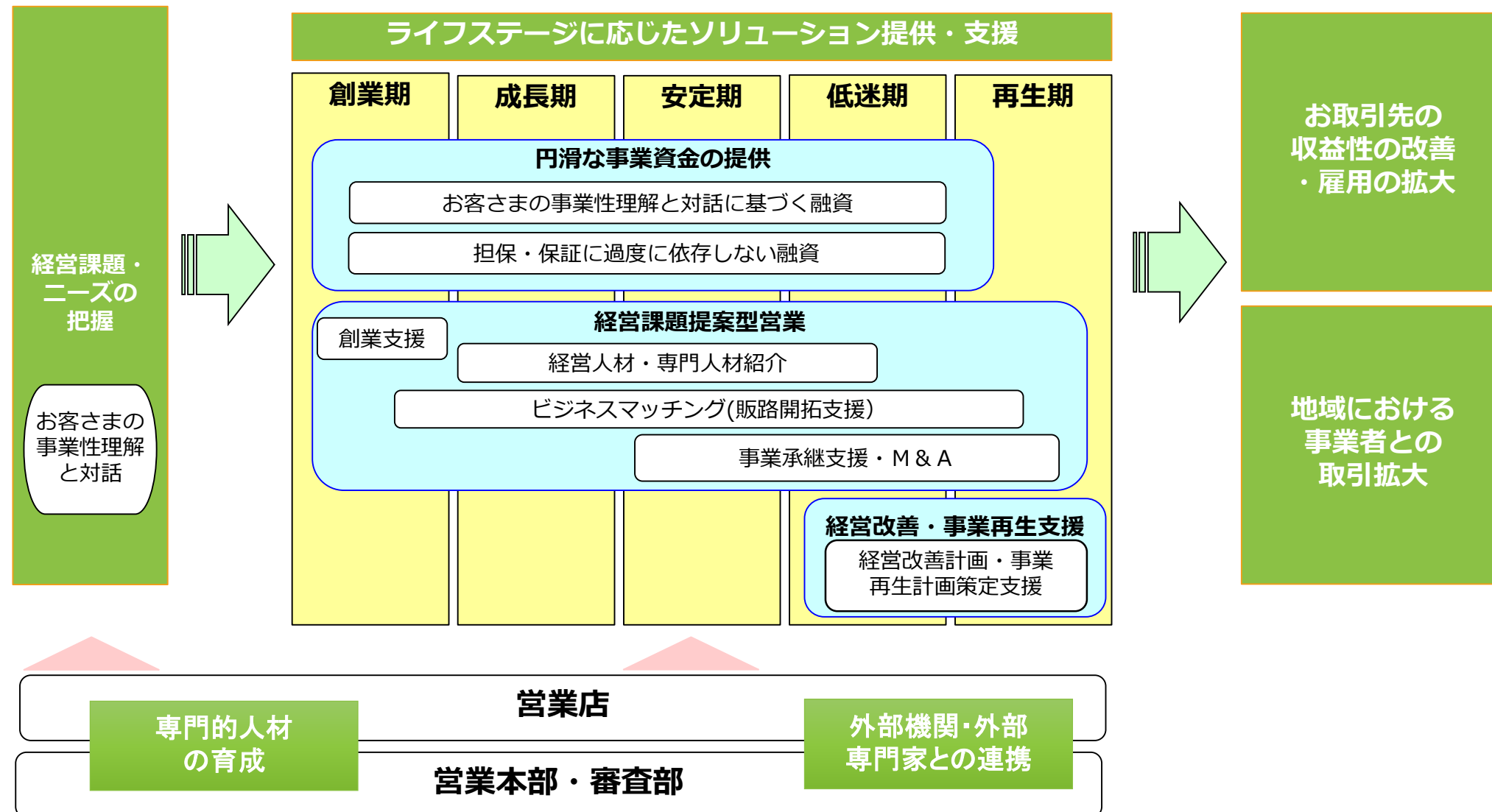
すべてを地域のために

東邦銀行

I. 金融仲介機能発揮のための取組み概要	1
II. お取引先（事業を営んでいるお客さま）の状況	2
III. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況	
1. 円滑な事業資金の提供	3～ 4
2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮	5～10
3. 地域経済の活性化に向けた取組み（地域の面的再生への積極的な参画）	11～13
4. 専門的な人材育成への取組みや積極的な情報発信	14
IV. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能発揮に向けた取組み方針	15

I. 金融仲介機能発揮のための取組み概要

- ◆ お取引先の成長・経営改善や地域における取引拡充を図るため、経営課題やニーズに応じたさまざまなソリューションの提供を行います。



Ⅱ. お取引先(事業を営んでいるお客さま)の状況

- ◆ お客さま本位のサービスの徹底によって、メインお取引先数の拡大などに取り組んでいます。
- ◆ あらゆるライフステージのお客さまと、経営状況に合わせたさまざまな取引を推進します。
- ◆ 金融仲介機能の発揮によって、お客さまの成長と改善に貢献します。

◆お取引先数(※)の推移【ベンチマーク】

(単位：先)

	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末
お取引先数	13,929	14,463	14,382
内、福島県内	11,696	12,125	12,061

(※) お取引先数＝融資取引先数＋販路開拓支援等の本業支援を行った融資取引のないお取引先数

○お客さま本位のサービスを心掛け、本業支援と新規融資支援に取り組みを継続。

◆ライフステージ別の融資取引先数【ベンチマーク】

(単位：先、億円)

	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	計
ご融資先数	1,343	1,018	9,216	987	1,200	13,764
ご融資残高	1,766	1,142	10,218	832	876	14,837

※創業期は創業5年以内、成長期～低迷期は売上増加率により区分、再生期は貸出条件変更先および延滞先。

○創業5年以内のお客さまに対する融資取組みは1,343先

○売上順調な先(成長期・安定期)のお客さまは融資取引先の7割超

◆経営指標の改善した融資取引先数【ベンチマーク】

(単位：先、億円)

	メインお取引先	うち経営指標が改善した先
ご融資先数	7,765	5,806(74.7%)
ご融資残高	8,176	6,368(77.8%)

※売上高、営業利益率、労働生産性、雇用者数のいずれかが前年度比改善した先

○新型コロナウイルス感染症の影響はあるものの、経営課題提案型営業などによりお客さまのニーズ・課題に積極的に対応

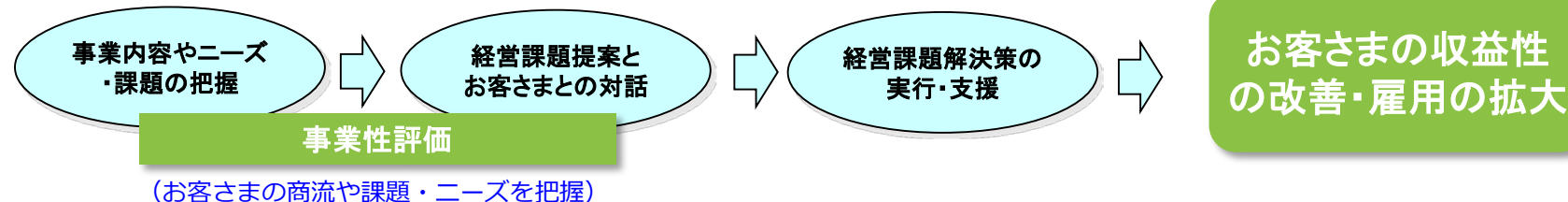
○メイン先の7割以上のお客さまにおいて経営指標が改善

1. 円滑な事業資金の提供

(1) お客様の事業性理解と対話（＝事業性評価）に基づく融資

お客様の事業性理解と対話の取組み

- ◆ 当行では、お客様の事業や成長可能性を正しく理解するため、対話を通じた事業性評価に積極的に取り組んでいます。
- ◆ 事業内容やニーズ・課題の把握から、スピード感をもってお客様へのご提案を行い、新規融資や本業支援につなげていくことで、お客様の収益性の改善や地域雇用の拡大を目指します。



お客様の事業性理解と対話に基づく融資状況【ベンチマーク】

- ◆ 事業性理解と対話に基づく融資先数、融資残高 (単位：先、億円)

	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末	増減
ご融資先数	4,984	6,575	7,117	＋542
ご融資残高	5,467	6,224	6,611	＋387

- 当行では、事業性評価をもとにビジネスモデルマップを作成し、お客様の実態把握に基づき効果（質）の高い提案を実施
- 事業性理解と対話に基づく融資残高は6,611億円となり、前年同期比387億円の増加

資金使途に合わせた短期融資の実行額【ベンチマーク】

- ◆ 運転資金に占める短期融資の割合

(単位：億円、%)

	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末	増減
運転資金融資全体	8,322	8,497	7,879	▲618
内、短期融資実行額(割合)	2,545(30.6%)	2,399(28.2%)	2,267(28.7%)	▲132(+0.5%)

- 福島県外支店での残高減少により、運転資金融資額は前年同期比618億円の減少
- 資金繰りの安定化につながる短期融資実行額は運転資金全体の約3割

1. 円滑な事業資金の提供

(2) 担保・保証に過度に依存しない融資

- ◆ ご融資の取り上げ判断については担保・保証に過度に依存することなく、お取引先の事業内容や返済能力等を重視しています。
- ◆ 経営者保証の必要性は「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、お取引先の経営状況と保証提供の意向を踏まえ判断しています。

※「経営者保証に関するガイドライン」は、保証契約の合理的なあり方を示すとともに、債務整理を公正かつ迅速に行うための準則として、経営者保証に関するガイドライン研究会（全国銀行協会および日本商工会議所が事務局）が公表したガイドライン。

担保なしの融資状況【ベンチマーク】

- ◆ 福島県内の中小企業融資先における
無担保融資先数、融資額と全体に占める割合（単位：先、億円、％）

	2021年3月末	2022年3月末	増減
無担保融資先数(割合)	6,889 (60.1%)	6,874 (60.3%)	▲15 (+0.2%)
無担保融資額(割合)	3,849 (45.7%)	3,876 (46.5%)	+27 (+0.8%)

○事業性評価による事業内容や返済力を重視した審査により、担保無しで融資しているお取引先は6,874先、担保無しでの融資額は3,876億円

○担保無しで融資しているお取引先は全体の6割超

経営者保証に関するガイドラインの活用状況【ベンチマーク】

- ◆ 中小企業融資先における
保証人無しで新規に融資した件数と全体に占める割合（単位：件、％）

	2020年4月 ～2021年3月	2021年4月 ～2022年3月	増減
無保証融資件数	2,301	2,476	+175
全体に占める割合	16.7%	25.8%	+9.1%

○経営者保証の必要性は「経営者保証に関するガイドライン」に基づき適正に判断

○ガイドラインに基づく取組みを強化しており、保証人無しで新規に融資した割合は全体の25.8%に上昇

2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(1) 創業・新事業開拓を目指すお客さまへのサポート

「とうほう・ふるさと総活躍応援ファンド」「同総活躍応援ローン」への取組み

	累計実績
ふるさとファンド	12先／405百万円
ふるさとローン	8先／15百万円

○2016年4月より2号ファンドとなる「とうほう・ふるさと総活躍応援ファンド」および「とうほう・ふるさと総活躍応援ローン」を創設

「クラウドファンディング」への取組み

累計実績：28件／87百万円

○資金ニーズに加えて、創業や新商品開発、新事業展開等、お客さまの新たなチャレンジを応援するため、(株)CAMPFIRE、ミュージックセキュリティーズ(株)と業務提携

「とうほう“起業家応援”相談会」の開催

2021年度実績：10回開催、のべ参加組数150組

○起業や新事業参入を目指すお客さまを長期的にサポートするため、福島県よろず支援拠点と連携し、定期的を開催
○各種補助金、助成金に関する相談についても対応

創業期のお取引先へのサポート状況（2021年度）【ベンチマーク】

資金面	新規融資先	484先
	ベンチャー投資先	0先
その他	創業計画策定を支援した先	14先
	支援機関を紹介した先	4先

○2016年度より創業・第二創業をお考えの方を対象に「とうほう創業支援塾」を開催
○2021年度は14先の創業計画策定をサポート
○新規融資先数は484先で資金面でもサポート

Ⅲ. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

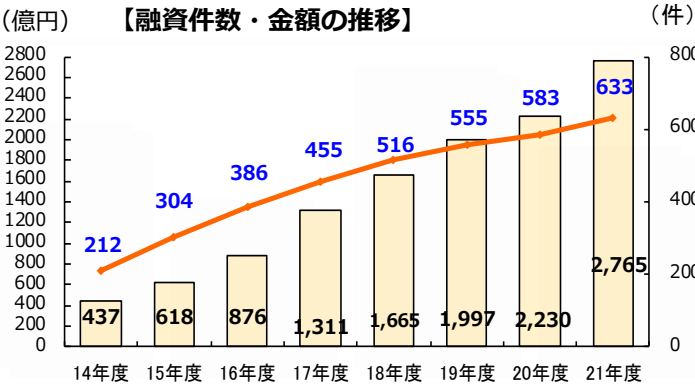
2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(2) 成長段階における更なる飛躍が見込まれるお客さまへのサポート①

「環境・再生可能エネルギー分野」への取組み

種 類	太陽光、風力 水力、バイオマス
累 計 融資件数	633件
累 計 融資金額	2,765億円

(2022年3月末現在)



- 大型案件も含めて再生可能エネルギー案件に積極的に対応
- 地域の産業創出・成長産業支援に積極的に関与



企業誘致へ向けた取組み (2021年度) 【ベンチマーク】

2021年度：企業誘致支援先数 3先

- 国や県の企業立地補助金の活用を提案・採択となったお取引先のうち、新規融資先は3先

販路開拓・経営人材紹介 (2021年度) 【ベンチマーク】

販路開拓サポート	国内販路開拓成約	15
	海外販路開拓成約	5
経営人材・専門人材紹介	人材紹介会社紹介	36

- 個別マッチングのほか、商談会も開催
- 商工組合中央金庫との連携による食の個別商談会「未来へつなぐふくしま商談会」開催により販路開拓をサポート
- 商取引先以外でも、人材紹介会社紹介などにより、事業展開を統合的にサポート

2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(2) 成長段階における更なる飛躍が見込まれるお客さまへのサポート②

海外商談会の企画・開催

商談開催国 : タイ、ベトナム、中国
(現地開催・オンライン)



FNAアセアン2022
ものづくり商談会

＜出展お取引先＞
タイ 3社、ベトナム 3社
＜会期＞
現地開催 : 2022年8月
オンライン : 2022年9月

○お取引先の海外事業・販路拡大に向けて、3カ国で商談会を開催

お客さま応援運動「とうほうマルシェ」

購入個数 : 7, 672個
購入金額 : 12, 212千円
【2022年3月末までの累計】

○「地域経済を元気にしたい」「お取引先のお役に立ちたい」との思いから、
コロナ禍の影響を受けるお客さまを応援することを目的として、当行役職員が地
元の商品を購入する取組みを開始（2020年10月～運用開始）



復興支援通販事業（協賛・協力）

累計販売個数 : 30万7千個
累計販売金額 : 12億5千4百万円
【2022年3月末までの累計】

○福島県産品の販売支援を目的として、復興支援通販事業に協賛・協力

ふくしま市場
うつくしま良品本舗



「とうほうマルシェ」特集ページ掲載



Ⅲ. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(3) 事業承継が必要なお客さまへのサポート①

「事業承継支援」への取組み（2021年度）【ベンチマーク】

2021年度支援先数：384先

- 営業店と本部が連携し、課題解決に向けたサポートを実施
- コンサルティング会社と連携し、お取引先ごとのサポート体制を構築

「M&A業務」への取組み（2021年度）【ベンチマーク】

2021年度相談対応先数：186先
うちM&A実行先9先

- 営業店と本部が連携し、課題解決に向けたサポートを実施
- 事業承継における後継者問題への対応策や企業の成長戦略等として、「アドバイザリーサービスの提供」、「譲渡・譲受企業の直接紹介」、「M&A専門業者の斡旋」を実施

「とうほう次世代経営者倶楽部」運営

「とうほう次世代経営者倶楽部」
会員数: 1, 320名
【2022年3月末時点】

- 若手経営者や後継者が経営手法を体系的に学ぶ機会の提供、また、会員間相互の人脈づくりを目的として2013年に設立

第10回とうほう次世代経営者セミナー
(2022年2月 オンライン開催)



2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(3) 事業承継が必要なお客さまへのサポート②

事業継者後の婚活支援・経営幹部人材確保支援

婚活支援紹介実績

2017年度	14件
2018年度	6件
2019年度	14件
2020年度	7件
2021年度	3件

人材確保支援紹介実績

2017年度	23件
2018年度	50件
2019年度	112件
2020年度	124件
2021年度	158件

- 東北各地域で地域密着の結婚相手紹介サービスと婚活支援等を展開しているマリッジパートナーズ社と提携し、後継者不在などの事業承継問題の課題解決を支援
- 後継者不在や経営幹部人材不足等の課題解決に向け、経営人材・専門人材等を積極的に紹介

信託によるコンサルティング

- 2017年6月に「遺言信託・遺産整理業務」、2019年3月には金銭信託「遺言代用信託」「暦年贈与型信託」の取扱いを開始し、お客さまの円滑な資産承継や、相続対策ニーズにワンストップ対応
- 2021年1月には、介護や認知症への備えとして、金銭信託「家族のきずな信託」の取扱いを開始

	相談	遺言信託	遺産整理業務
申込・相談件数	6,000件	732件	95件

(2017年6月～2022年3月末)

遺言信託

- ・遺言書作成のご相談
- ・証人立会い、遺言書保管
- ・遺言書に基づく相続手続き

遺産整理業務

- ・相続手続きの代行
- ・相続財産調査、財産目録作成
- ・遺産分割協議書作成のアドバイス

遺言代用信託

- ・相続発生後、家族へすぐに金銭交付
- ・葬儀資金の準備
- ・家族の生活資金

暦年贈与型信託

- ・贈与手続きの代行
- ・贈与契約書作成不要
- ・子供や孫へ生前贈与で相続対策

家族のきずな信託

- ・認知症等を発症すると代理人が金銭を引出し
- ・家族が引出し状況を確認
- ・相続発生後、家族へすぐに金銭交付

Ⅲ. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

2. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(4) 経営改善、事業再生等を必要とされるお客さまへのサポート

「事業再生支援」への取組み

【2022年3月末までの事業再生支援の実績】

	企業数	従業員数	融資額
活性化協議会	17先	1,054人	141億円
地域経済活性化支援機構	6先	1,627人	146億円
その他私的再生	30先	3,489人	313億円
法的再生	7先	1,798人	230億円
合計	60先	7,968人	831億円

○中小企業活性化協議会や認定支援機関等、外部機関の活用による再建計画の策定支援等により地域雇用を確保

○新型コロナウイルス感染症拡大の影響長期化により、業況悪化が懸念されるお客さまに対して、個別に支援取組み方針を策定しサポートを強化

円滑な資金供給への取組み実績

復興支援ファンド(総額)	2022年3月末までの実績
ふくしま応援ファンド(50億円)	40件／103億円
東日本大震災中小企業復興支援ファンド(88億円)	
ふくしま復興・成長支援ファンド(50億円)	
信用保証協会付融資	2021年度実績
新型コロナの影響を受けられたお客さまへの伴走支援型融資(※) ※金融機関がお客さまの経営改善を初動から能動的に支援する融資	77件／15億円
条件変更への柔軟な取組み【ベンチマーク】	2021年度実績
お借入れ条件の変更を行っているお客さまへの新規融資	254先／120億円

○復興支援ファンドを積極的に活用したリスクマネー供給の取組みを強化

○新型コロナの影響を受けられたお客さまに対し、伴走支援型融資をはじめ円滑な資金供給を実施するとともに、経営改善を支援

○経営改善、事業再生等を必要とされるお客さまへも円滑な資金供給を実施

Ⅲ. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

3. 地域経済の活性化に向けた取組み（地域の面的再生への積極的な参画）

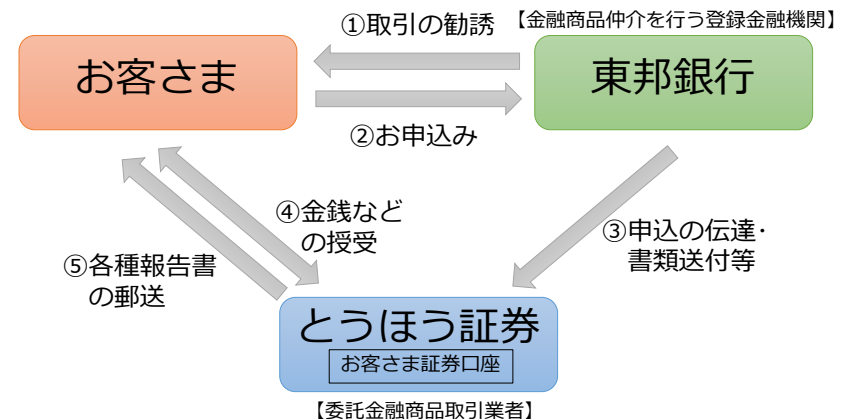
（1）地域経済の活性化と文化振興への取組み

とうほう証券株式会社

○証券会社ならではの多様かつ専門性の高い金融商品やサービスを提供し、当行との連携によりお客さまの資産形成等をお手伝い

店舗ネットワーク
福島支店：当行本店営業部内
郡山支店：当行郡山営業部内
会津支店：当行会津営業部内
いわき支店：当行いわき営業部内
原町営業所：南相馬市内

お客さま・証券・銀行間での連携



「ネーミングライツ」の取得

○地域のスポーツ・文化活動の振興を図ることを目的に福島県が所有するスポーツ・文化施設のネーミングライツ（命名権）を取得

<県営あづま陸上競技場>

【愛称】とうほう・みんなのスタジアム
期間：2013年5月～2023年3月

<福島県文化センター>

【愛称】とうほう・みんなの文化センター
期間：2016年4月～2024年3月



とうほう・みんなのスタジアム



とうほう・みんなの文化センター

3. 地域経済の活性化に向けた取組み（地域の面的再生への積極的な参画）

（2）地方創生に向けた取組み

当行独自の「投資ファンド」への取組み

○地域の産業発展に向けた投資ファンド

「とうほう・ふるさと総活躍応援ファンド」
(2016年4月～)投資枠10億円

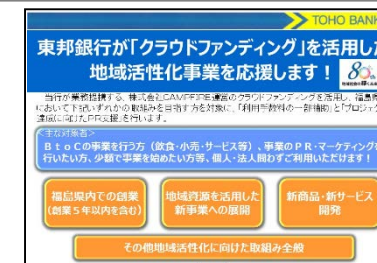
⇒ 創業期や成長分野などのお客さまを積極的に支援
福島県・宮城県・東京都の12企業に投資

「ふるさと産業躍進ファンド」(2018年9月～) 投資枠 総額30億円

⇒ 日本政策投資銀行と連携し設立。成長・成熟局面にある企業に対し、
資本的性格を有する劣後ローンなどの資金供給手法等も活用し支援。
福島県・栃木県の6企業に投資

【創立80周年記念事業】クラウドファンディングを活用した地域活性化事業

○当行創立80周年記念事業の一環として、クラウドファンディングを活用し、福島県内において地域活性化に資する取組みを目指す方を対象に、「利用手数料の一部補助」と「プロジェクト達成に向けたPR支援」を実施（2021年11月～）。



観光振興への取組み

○「東北観光金融ネットワーク（通称：FINE + 東北）」への参画

当行、青森銀行、秋田銀行、岩手銀行、七十七銀行、山形銀行および日本政策投資銀行にて2017年3月に「観光振興事業への支援に関する業務協力協定」を締結。

各行のネットワークを融合させ、観光関連産業の事業化支援やビジネスマッチング等を通して東北全体の観光振興に貢献。



【連携企画】

東北の「いいね！」をもっと多くの人に届けよう！！

[第4回] FINE+東北
Instagramフォトコンテスト
テーマ

写真で楽しむ東北旅
応募期間

【春・夏】2022.3.22～8.31

【秋・冬】2022.9.1～12.31

Ⅲ. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

3. 地域経済の活性化に向けた取組み（地域の面的再生への積極的な参画）

（3）被災地域の復興に向けた取組み

お客さまへの金融サービス提供を目的とした店舗の再開

- 東日本大震災により臨時休業していた楢葉支店、小高支店、富岡支店・大熊支店、浪江支店・双葉支店、全ての店舗が再開

【店舗再開】
富岡支店・大熊支店
(2017年4月6日)



【店舗再開】
浪江支店・双葉支店
(2017年6月16日)



移動店舗車「とうほう・みんなの移動店舗」による営業

- 東日本大震災により、避難を余儀なくされているお客さまへ金融サービスを提供する目的で2015年4月に導入。
- 現在はBCP対応として自然災害（台風等）の被害を受けた地域に移動店舗車を派遣し、金融仲介機能を提供。



「福島産業復興機構」「東日本大震災事業者再生支援機構」の有効活用

【2022年3月末時点の活用状況】

- 両機構との連携強化、債権買取により東日本大震災や原発事故で被害を受けたお客さまの事業再生を積極的に支援

	買取決定・買取実行済
福島産業復興機構	31先
東日本大震災事業者再生支援機構	37先
計	68先

Ⅲ. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況

4. 専門的な人材育成への取組みや積極的な情報発信

「外部機関への派遣」による専門的な人材の育成

- M & Aをはじめとする事業承継や国際業務、プロジェクトファイナンス等の業務習得のために、外部機関へ行員を積極的に派遣し、専門的な人材を育成

＜主な派遣実績＞

国・県・市などの官公庁、メガバンク等金融機関、大手商社、大手M & A仲介業者 等

研修所「とうほう庭坂キャンパス」

- 地域経済の発展を支える人材育成の強化を目的として、同施設内に営業店と同様の事務機器等を備えた模擬店舗を設置



「模擬店舗」

窓口業務を実際の設備で
学ぶことができる



「地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況」の積極的な情報発信

- 当行の地域密着型金融の推進および金融仲介機能の発揮に向けた取組み状況については、今後も継続して情報を発信

＜情報発信機会等＞

インターネットホームページ、ディスクロージャー誌、
お客さま向け業況説明会 等

IV. 地域密着型金融の推進および金融仲介機能発揮に向けた取組み方針

- ◆ 当行は、2021年4月よりスタートした中期経営計画「とうほう^{かがやき}「輝」プラン」（計画期間：2023年度まで）におきまして、「地域・お客さまが輝く（地域・お客さまへの恩返し）」「従業員が輝く（成長と活力）」「当行が輝く（持続可能な経営体質）」の3つの基本方針を掲げ、各種施策への取組みを進めています。地域密着型金融の推進にあたっては、この「とうほう^{かがやき}「輝」プラン」および「地域密着型金融に関する基本的考え方」を踏まえ、3項目の取組みを進めております。

【中期経営計画】



【地域密着型金融に関する基本的考え方】

- ・ 地域との密接なリレーションシップを築き、地域経済の発展と地域の人々の豊かな暮らしづくりに貢献していきます。
- ・ お客さまの経営支援や地域経済の活性化と福島復興に取組みます。
- ・ 地域密着型金融のさらなる推進を図りながら、お客さまから選ばれ続ける銀行を目指します。



お客さまへのコンサルティング機能の発揮

お客さまと日常的・継続的な関係を強化するとともに経営目標の実現や経営課題の解決に向けて、外部機関と連携しながらお客さまのライフステージに応じた最適なソリューションを提案します。

地域の面的再生への積極的な参画

地方公共団体等と連携し、地域における成長分野の育成や産業集積による高付加価値化など地域の面的再生に向けた取組みに積極的に参画していきます。

専門的な人材育成への取組みや積極的な情報発信

コンサルティング機能の発揮や地域の面的再生への積極的な参画への取組みを支えていくための専門的な人材の育成と積極的な情報発信に努めていきます。