
地域密着型金融推進計画の取組み状況と 今後の推進計画について

平成27年5月



すべてを地域のために

東邦銀行

目次

I. 地域密着型金融推進計画の取組み方針	1
II. これまでの地域密着型金融推進計画の 取組み（平成24年度～平成26年度）	2～15
III. 今後の課題と取組み方針	16
IV. 新たな地域密着型金融推進計画 （平成27年度～平成29年度）	17～20
V. その他	21

I. 地域密着型金融推進計画の取組み方針

当行は、平成24年4月よりスタートした中期経営計画「東邦“一步一步”計画（“ステップ・バイ・ステップ”プラン）」（計画期間：～平成26年度）におきまして、「復興に向けた福島への貢献」「成長戦略の着実な遂行」「経営体質の更なる強化」を重点課題とし、各種施策への取組みを実施してまいりました。

地域密着型金融の推進にあたっては、この「東邦“一步一步”計画（“ステップ・バイ・ステップ”プラン）」および「地域密着型金融に関する基本的考え方」を踏まえ次の3項目の取組みを進めてまいりました。

【地域密着型金融の基本的考え方】



- ・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。
- ・お取引先企業の経営支援や地域経済の活性化と福島の復興に取組みます。
- ・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。

経営課題提案型営業を通じた顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

お取引先の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顧客企業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。

Ⅱ. これまでの地域密着型金融推進計画の取組み（平成24年度～平成26年度）

1. 経営課題提案型営業を通じた顧客企業に対する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

「創業・第二創業」ならびに「若手経営者」「成長分野
 関連企業」、「ベンチャー企業」等の支援を目的に
 平成25年8月に「とうほう・次世代創業支援ファンド」
 「とうほう・次世代創業支援ローン」を創設

	平成26年度実績	累計実績
創業支援ファンド	5件 300百万円	9件 470百万円
創業支援ローン	6件 522百万円	13件 664百万円

（2）事業承継が必要なお客さまへのサポート

A. 事業承継支援への取組み

事業承継等で悩みを抱えるお客さまに対し、営業店
 と本部が連携し課題解決に向けたサポートを実施
 外部専門機関（コンサルティング会社）と連携し、
 個社別に提案活動を展開

	平成24年度	平成25年度	平成26年度
対応先数	264先	280先	323先
（月平均）	22.0先	23.3先	26.9先

B. 事業承継における「後継者問題対応等としてのM&A」業務への取組み

- (a) 対象先（譲渡・譲受企業）の直接紹介
- (b) M&A専門業者の斡旋
- (c) アドバイザリーサービスの提供

	平成24年度	平成25年度	平成26年度
相談対応件数	59件	57件	70件
成約件数	2件	5件	6件

Ⅱ . これまでの地域密着型金融推進計画の取組み（平成24年度～平成26年度）

1. 経営課題提案型営業を通じた顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(2) 事業承継が必要なお客さまへのサポート

C. 日本M&Aセンター主催「第2回バンクオブイヤー表彰」(※)において最高賞となる「バンクオブサイヤー(成約実績優秀賞)」を受賞

※企業の営業譲渡や資本提携に対する取組みが顕著な地方銀行を称える賞



D. 若手経営者、後継者の育成への取組み

「若手経営者」や「後継者」など次世代経営者の育成を支援するとともに、当行と受講生および受講生同士の人脈構築の場を提供することを目的として平成25年7月に「**とうほう次世代経営塾**」を開講

【開催形式】

「事業戦略」「財務管理」「マネジメント」「自社アクションプランの作成」などに関するテーマで年8回(うち1回は合宿形式)の実践講座を開催

【塾生】

○第一期生(平成25年7月～平成26年1月)

【32名(うち女性4名)】

○第二期生(平成26年7月～平成27年1月)

【27名(うち女性5名)】

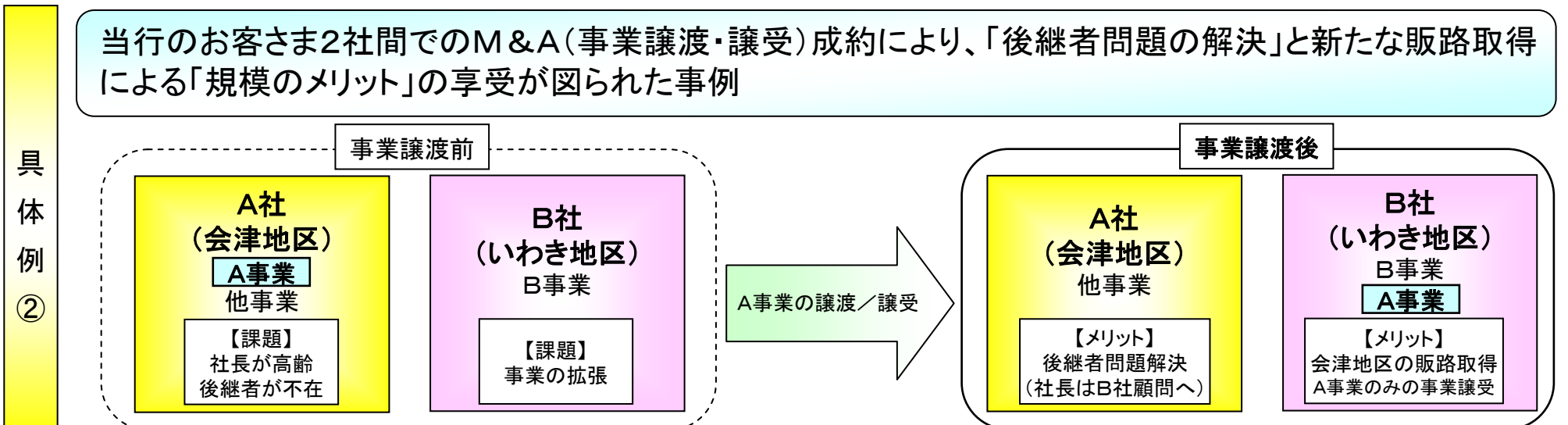
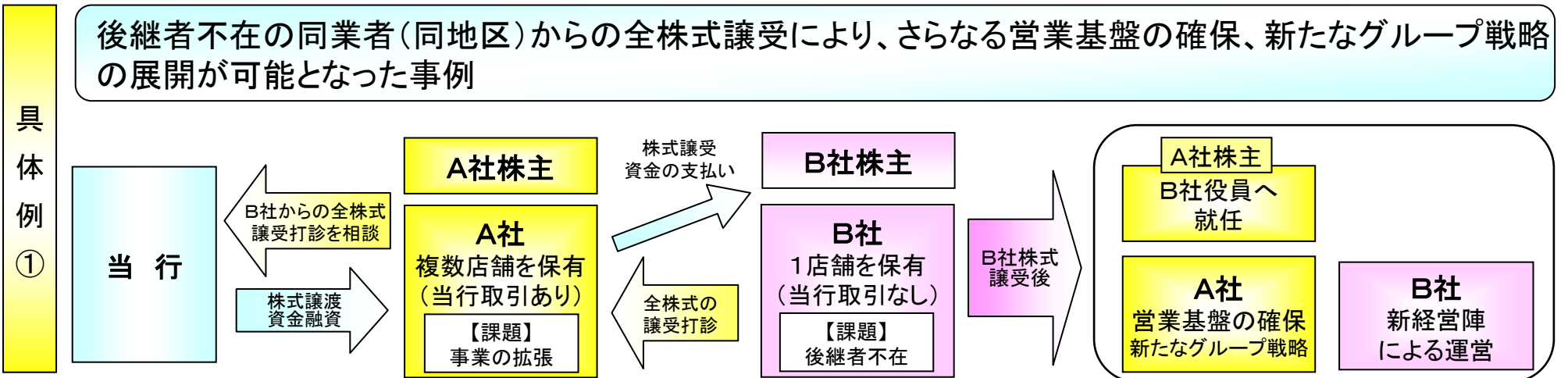


Ⅱ . これまでの地域密着型金融推進計画の取組み（平成24年度～平成26年度）

1. 経営課題提案型営業を通じた顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(2) 事業承継が必要なお客さまへのサポート

E. 後継者問題等の解決に向けたM&A成約事例



Ⅱ . これまでの地域密着型金融推進計画の取組み（平成24年度～平成26年度）

1. 経営課題提案型営業を通じた顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(3) 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

「環境・再生可能エネルギー分野」「医療・介護分野」「アグリ分野」を主な成長産業とし、積極的な情報発信のほか、個別案件の取組みを強化

A. 再生可能エネルギー分野に関する取組み

メガバンク等との連携による再生可能エネルギー個別案件の取り込み

【融資実績累計:212件 437億円】



B. (独)産業技術総合研究所との連携事業「アクションJAT」の実施

再生可能エネルギー分野の技術開発支援を目的として産総研

福島再生可能エネルギー研究所の研究内容をベースに産総研

とパートナー企業の連携を支援

○産総研からの説明会(平成26年11月)

【参加企業:146社】

○企業からの産総研へのプレゼン会(平成27年2月)**【参加企業: 47社】**



C. 6次産業化に関する取組み

「ふくしま地域産業6次化復興ファンド」への出資参加

出資総額20億円のうち、4億円を出資(金融機関の出資額としては最大)

【平成26年度実績(投資決定):1件 240百万円】



Ⅱ. これまでの地域密着型金融推進計画の取組み（平成24年度～平成26年度）

1. 経営課題提案型営業を通じた顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

D. 「国際営業部」を新設し、海外銀行との提携・
行員の海外派遣等によりお客さまの海外での事業
展開を積極的に支援

- (a) 海外事業支援セミナーの開催（平成26年7月）
（公的機関等の支援事業をテーマに開催）

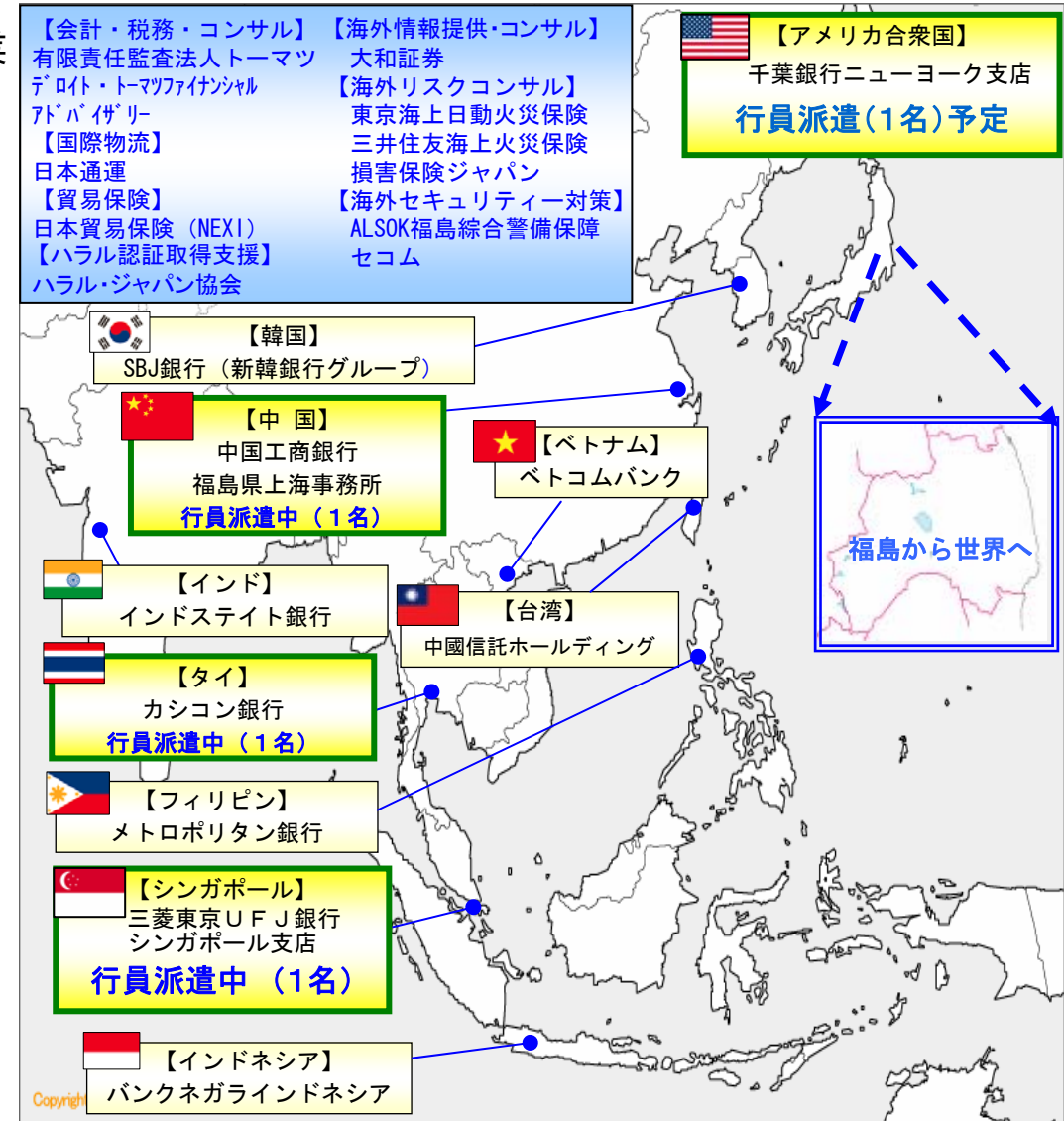


- (b) 海外での商談会の開催（共催）

**「FBC上海2014
（ものづくり商談会）」**
550社出展

**「ものづくり商談会
@バンコク2014」**
150社出展

【業務提携・連携先一覧（平成27年3月時点）】



Ⅱ . これまでの地域密着型金融推進計画の取組み（平成24年度～平成26年度）

1. 経営課題提案型営業を通じた顧客企業に対する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①

A. ビジネスマッチング機会・販路拡大機会の提供

【ビジネスマッチング実績】

【平成26年度実績: 情報提供件数 191件、成約件数 197件】

【平成24年度～平成26年度累計:

情報提供件数 565件、成約件数 473件】

(a) 食の商談会の開催（平成26年9月）

平成26年度は福島県、JAグループと初めて連携で開催

（当行としては平成19年より8回目の開催）

【出展企業数: 165社】

【商談実績: 当日成約件数: 79件、継続商談件数: 540件】



【食の商談会の様子】

(b) 当行独自通販事業の企画・協賛（平成23年5月～）

風評被害に苦しむ県内事業者の販売支援を目的とした震災復興通販事業の第3弾として、「ふくしま市場 うつくしま良品本舗」を企画・協賛

【平成26年度販売実績: 32千個、135百万円】

【累計販売実績: 122千個、442百万円】



Ⅱ . これまでの地域密着型金融推進計画の取組み（平成24年度～平成26年度）

1. 経営課題提案型営業を通じた顧客企業に対する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②

B. 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資への取組み

(a) 動産担保融資(ABL)の取組み

個別動産・集合動産に対応できる商品を充実させ動産担保融資(ABL)の積極的な活用を提案

【平成26年度取組み実績:15件 4,555百万円】

【平成24年度～平成26年度累計:35件 8,594百万円】

(b) 売掛金モニタリングサービスの導入による債権譲渡担保の取扱い開始(平成26年8月)

高度なシステム化により、評価・モニタリング・回収実務を省力化

(c) 「東邦・復興支援私募債」「東邦・環境私募債」等の私募債の積極的な引受け

【平成26年度実績:57件 55億円】 【累計実績:538件 607億円】

C. 事業再生計画の策定支援に対する取組み

(a) 地域の雇用確保やライフライン維持のため、事業再生が必要なお客さまに対して、中小企業再生支援

協議会の積極的な活用により改善計画を策定

【平成24年度～平成26年度累計:21先】

(b) 認定支援機関との連携による計画策定支援費用補助制度等を活用した再建計画の策定を支援

Ⅱ. これまでの地域密着型金融推進計画の取組み（平成24年度～平成26年度）

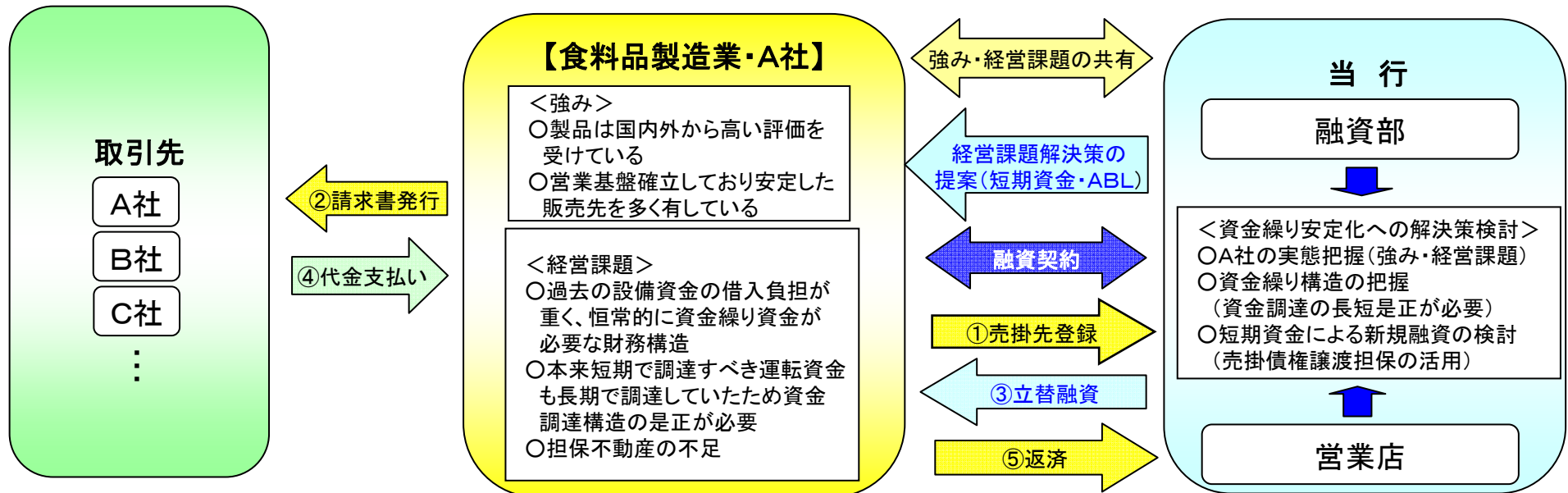
1. 経営課題提案型営業を通じた顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(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③

D. 経営支援先に対し売掛債権譲渡担保(ABL)を活用した融資の取組み(具体例)

過去の設備投資や収支低調により借入返済負担が重く恒常的に資金繰り資金が必要なお客さまに対し、売掛債権譲渡担保(ABL)を活用した当座貸越の融資提案・成約により資金繰り安定化が図られた事例

【取組みの概要とABLスキーム図(①～⑤)】



<売掛債権譲渡担保(ABL)のポイント>

- ◆ 一般的な売掛債権譲渡担保は、販売先を個別評価することから売上高上位社程度となり調達金額も限定されるが、A社の業種特性を勘案し集合債権として将来発生する売掛債権を一括で評価するスキームを活用した。
- ◆ モニタリング方法についても毎月売掛金の入金状況と翌月入金予定資料をABL評価会社へ送付するのみでA社の事務負担軽減も図った。

<売掛債権譲渡担保(ABL)取組みによる成果>

- ◆ 新たな資金調達手段の活用により資金調達の間口を広げるとともに、短期資金調達によりA社の調達構造の是正につながった。
- ◆ A社の事業収益資産を評価、担保取得したことにより、A社の商流等、企業の実態を把握することが可能となりお客さまとの更なる信頼関係構築につながった。

Ⅱ . これまでの地域密着型金融推進計画の取組み（平成24年度～平成26年度）

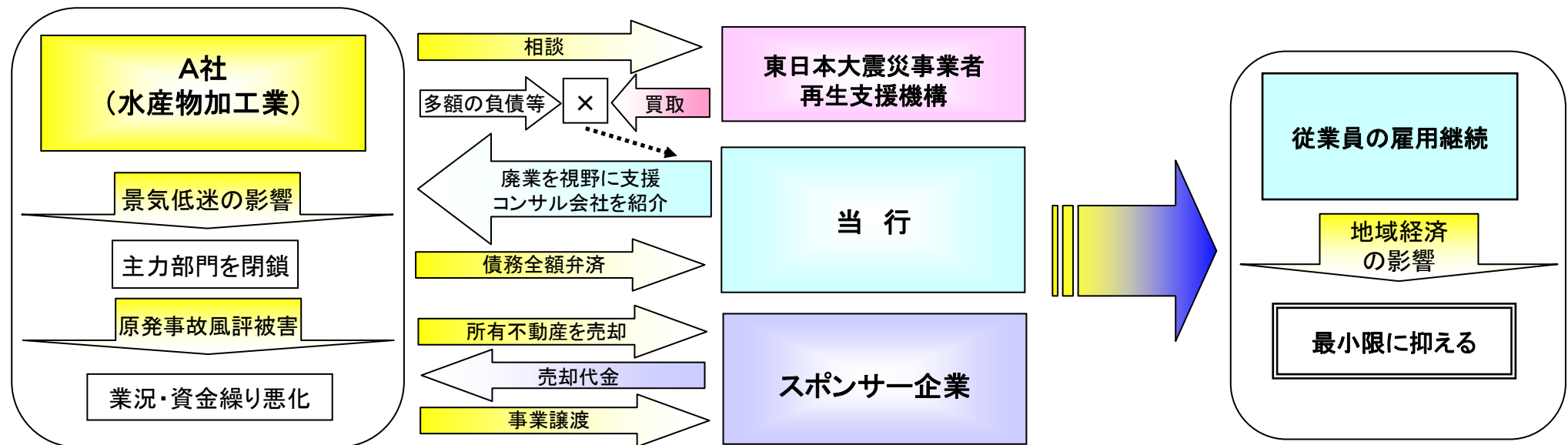
1. 経営課題提案型営業を通じた顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(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④

E. 顧客との強固なリレーションシップを背景とした債務整理・自主廃業支援への取組み(具体例)

長年にわたり構築してきた強固なリレーションシップを基に、コンサル会社等の協力を得て債務整理・自主廃業を支援。従業員の雇用が継続されるとともに地域経済への影響が最小限に抑えられた事例

【スキーム図】



A社は景気低迷の影響から平成22年に主力部門を閉鎖。さらに、翌年に発生した原発事故の風評被害により急激に業況・資金繰りが悪化。

東日本大震災事業者再生支援機構との相談を開始するも、多額の負債等により自力再建の道筋を見出すことは出来ず再建策の検討を重ねるも事業を継続しても問題がさらに深刻化すると判断。スポンサー企業を探し出すべくコンサル会社をA社へ紹介。

スポンサー企業は半年も待たずに現れ、A社は所有不動産を売却。売却代金により所有不動産を担保としていた債務を全額弁済。A社従業員の継続雇用を引受する内容で事業譲渡契約を締結。

Ⅱ. これまでの地域密着型金融推進計画の取組み（平成24年度～平成26年度）

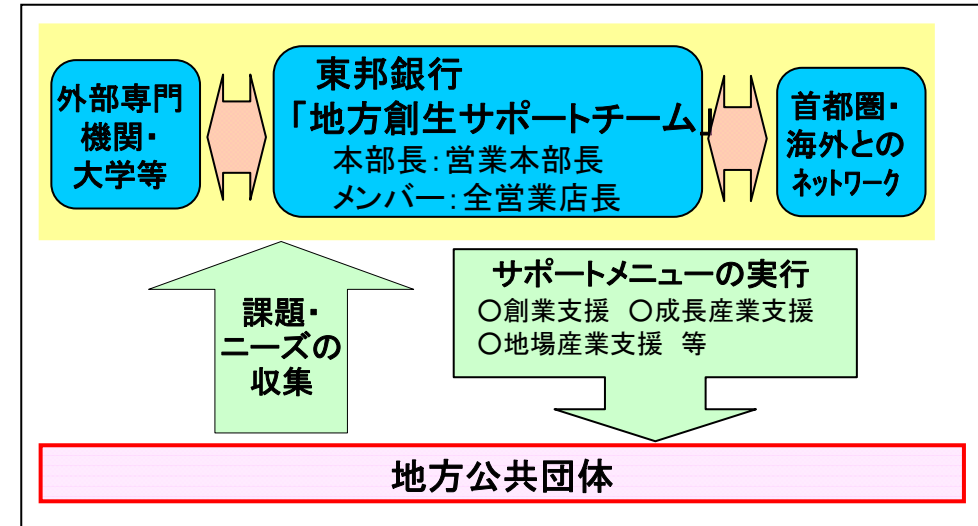
2. 地域の面的再生への積極的な参画

（1）自治体との連携による地域経済活性化への取組み

A. 地方創生サポートチームの創設

本部と営業店が一体となり、「地方版総合戦略」の策定および円滑な施策の実施について、積極的に参画することを目的に創設

自治体へのヒアリングやアンケート等の実施により自治体が抱える課題に積極的に関与しリレーションを強化



B. 包括連携協定の締結

地方自治体や地域が抱える課題に連携して取組み、地域の復興・発展に貢献するため地方自治体との「包括連携協定」を締結

【包括連携協定先: 16先】

C. 「ふくしまPPP/PFI研究会」の創設（平成26年4月）

今後2年をかけてPPP/PFI事業の基礎・応用知識、具体化に向けたスキル等の習得を目的とした勉強会を開催し、県内のPPP/PFI事業の普及を促進

【参加団体: 38先（うち自治体は23先）】



【喜多方市との包括連携協定締結式】

Ⅱ. これまでの地域密着型金融推進計画の取組み（平成24年度～平成26年度）

2. 地域の面的再生への積極的な参画

(2) 東日本大震災事業者再生支援機構、福島産業復興機構を有効活用したお客さまの事業再生支援

A. 両機構の概要

東日本大震災により被害を受けた事業者に対し、金融機関から既往債権の買取を行い、事業者の資金繰り負担を軽減するとともに、「債権の劣後化」を行うことによって、金融機関からの融資を受けやすくする

東日本大震災事業者再生支援機構

目的：東日本大震災の被害により
過大な債務を負った事業者に
対して事業再生を支援する
買取規模：5,000億円
対象地域：東日本大震災の被災地域
組織形態：株式会社

福島産業復興機構

目的：東日本大震災や原発事故で
甚大な被害を受けた事業者
に対し、債権買取の支援を行う
買取規模：100億円
対象地域：被災県ごと
組織形態：投資事業有限責任組合

B. 当行の活用状況

当行は、両機構との連携を強化し債権買取によるお客さまの事業再生を積極的に支援

【両機構の活用状況】

(単位：先)

	東日本大震災事業者 再生支援機構		産業復興機構		計	
		当行メイン		当行メイン		当行メイン
買取決定・買取実行済	18	12	25	14	43	26
買取へ向けて調整中	10	6	0	0	10	6
相談継続	6	3	3	3	9	6

Ⅱ. これまでの地域密着型金融推進計画の取組み（平成24年度～平成26年度）

2. 地域の面的再生への積極的な参画

(3) 福島県内金融機関による「災害時相互協力に関する協定書」を締結

- A. 福島県を主な営業基盤とする15金融機関間で締結（業態を越えた連携は全国初）
- B. 各営業地域において災害が発生した場合でも、地域の皆さまに安心して金融サービスをご利用いただける体制を強化

【協定参加金融機関】

＜協定参加金融機関＞

【地方銀行(3)】東邦銀行、福島銀行、大東銀行

【信用組合(4)】福島県商工信用組合、いわき信用組合、相双五城信用組合、会津商工信用組合

【信用金庫(8)】会津信用金庫、郡山信用金庫、白河信用金庫、須賀川信用金庫、
ひまわり信用金庫、あぶくま信用金庫、二本松信用金庫、福島信用金庫



【災害時相互協力に関する協定締結式】

(4) 移動店舗車の導入

- A. 原発事故の影響により、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移動店舗車「とうほう・みんなの移動店舗」を導入（営業開始は平成27年4月～）
- B. お客さまからご要望が多かった口座開設、公共料金支払い等幅広い取引が可能



【移動店舗車の外観】

(5) 防災集団移転促進事業に伴う被災者支援への取組み

津波被災地域における防災集団移転促進事業に伴う被災者支援対応として用地買取取得代金相当額の内入返済を受けることで、担保解除に応じ、返済条件変更についても柔軟に対応

【累計実績：相談受付件数 18件、担保解除済件数 16件】

Ⅱ . これまでの地域密着型金融推進計画の取組み（平成24年度～平成26年度）

3. 専門的な人材育成への取組みや積極的な情報発信

(1) 「目利き能力」向上のための継続的な取組み

「地域密着型金融推進計画における対応研修実施計画書」を策定し、積極的に外部団体への派遣や研修を実施

【外部団体派遣：平成26年度実績 50名、平成24年度～平成26年度累計 95名】

【行内研修参加者：平成26年度実績 297名、平成24年度～平成26年度累計 632名】

(2) 外部機関への行員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

【主な派遣先】

福島県、郡山市、(株)日本M&Aセンター、カシコン銀行 等

(3) 地域密着型金融への取組み状況に関する積極的な情報発信

当行の地域密着型金融推進計画の取組み状況については、ディスクロージャー誌やお客さま向け業況説明会、インターネットホームページ等により、積極的に情報を発信

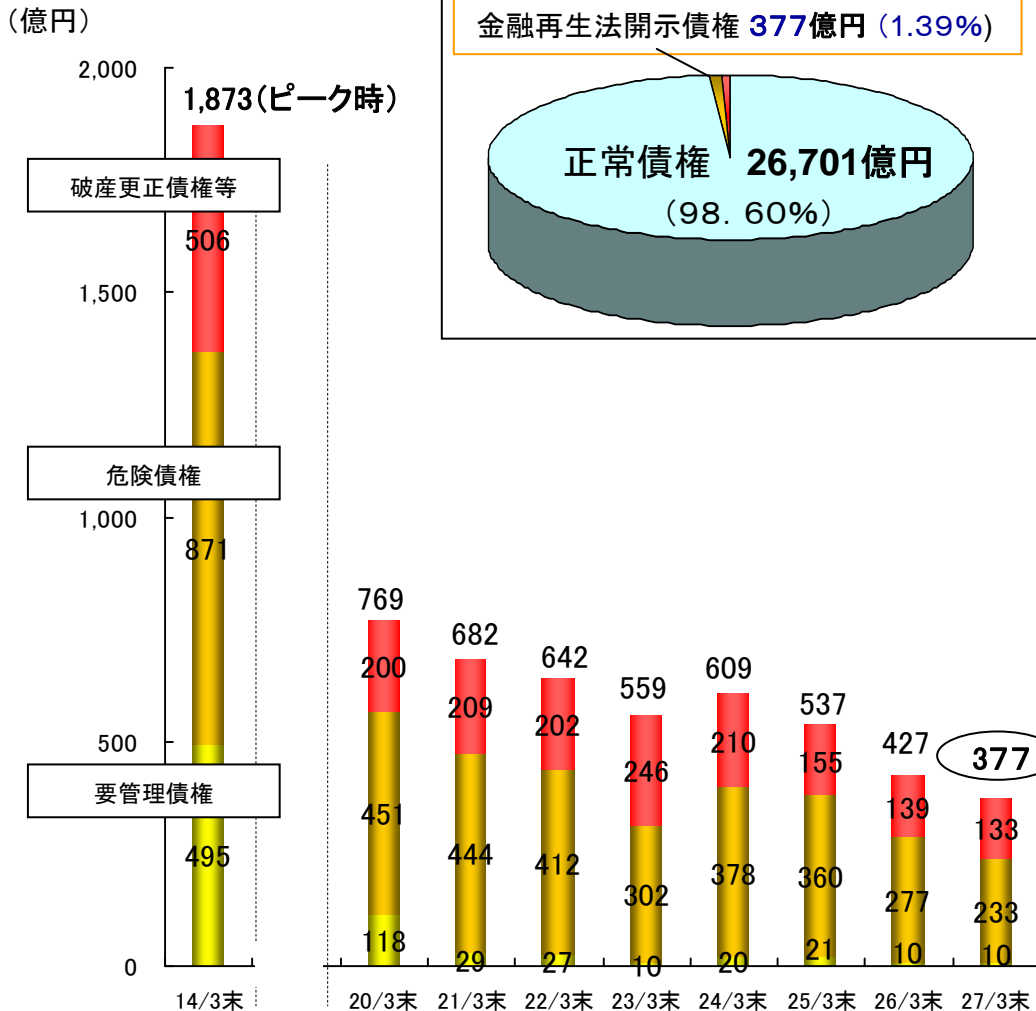


【お客さま向け業況説明会の様子】

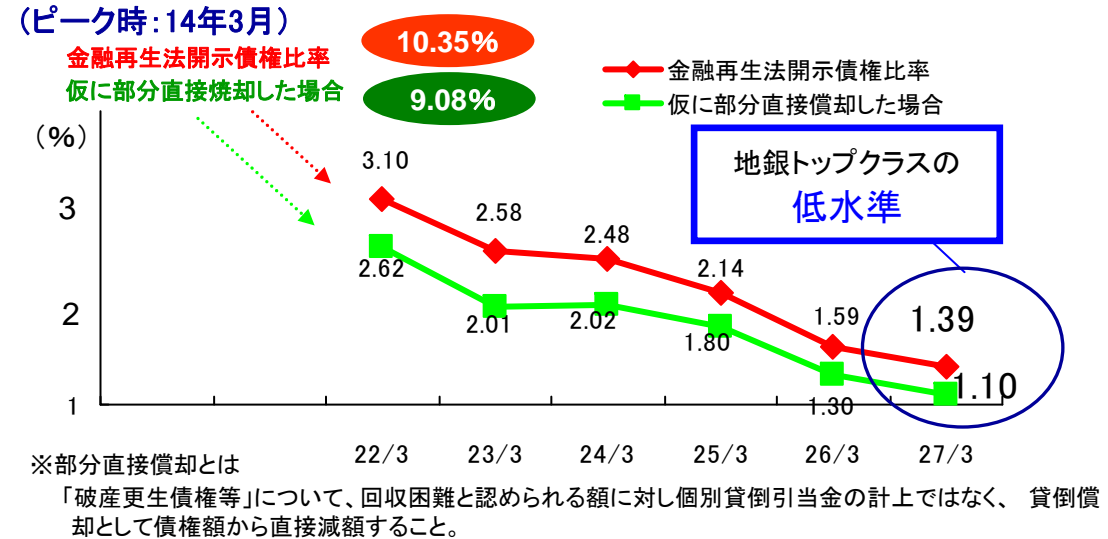
【ご参考】

金融再生法開示債権比率は**1.39%**まで低下(部分直接償却を実施した場合は**1.10%**) いずれも2%を切る低水準

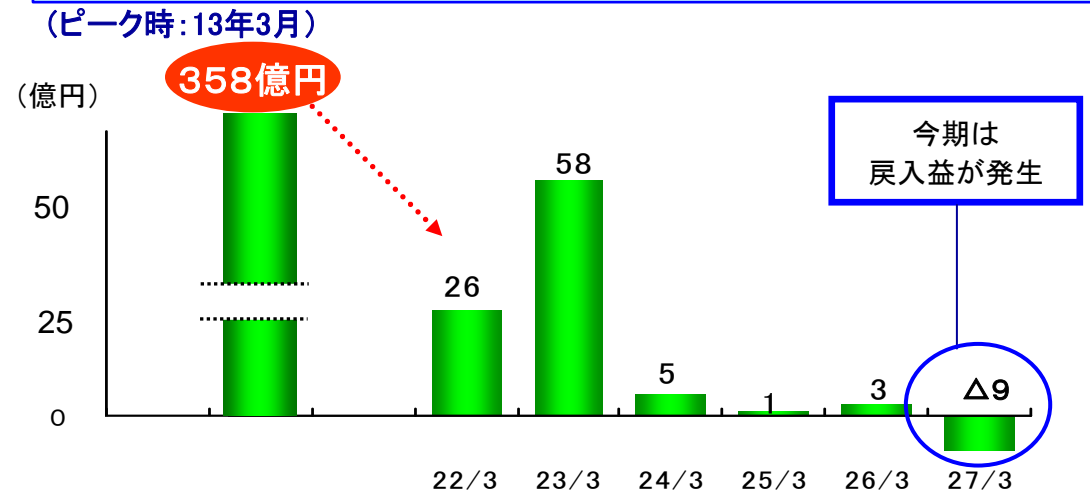
金融再生法開示債権の推移



金融再生法開示債権比率の推移



信用コストの推移



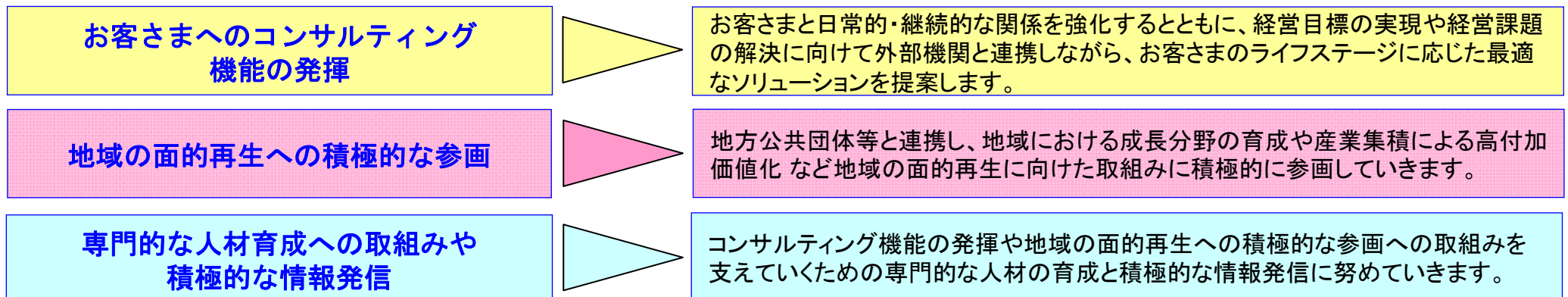
Ⅲ 今後の課題と取組み方針

1. 今後の課題

- (1) これまでの地域密着型金融への取組みや現在も原子力発電所事故の影響を受けている県内の現状を踏まえ、**当行が「福島県の復興から成長へ向けた発展」に貢献していくためには、地域密着型金融の一層の推進を図っていくことが重要であると考えています。**
- (2) 今後も外部機関や地方自治体等との連携を深めながら、**お客さまに対するコンサルティング機能を発揮し、地域企業の成長支援・地域の面的再生への取組みにおける積極的な参画**が必要であると認識しています。
- (3) そのためにも**専門的な人材の育成が重要**であり、目利き能力向上や経営支援等に関するスキル向上を目的とした研修の開催などにより、**今後も継続して専門的知識を有した人材を育てていくことが課題と認識しています。**

2. 地域密着型金融の推進にあたっての取組み方針

- (1) 当行は、平成27年4月よりスタートした中期経営計画「とうほう“サミット”プラン」～ 裾野を広く・山を高く ～におきまして、「ふくしまの“復興から成長”への貢献」「お客さまから選ばれる銀行づくり」「持続可能な企業体質の確立」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。
- (2) 地域密着型金融の推進にあたっては、この「とうほう“サミット”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、**下記の3項目への取組みを積極的に進めてまいります。**



IV . 新たな地域密着型金融推進計画（平成27年度～平成29年度）

1. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(1) 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

取組み項目	施策等の内容
事業性評価への取組み	○さまざまなライフステージにあるお客さまの事業内容や成長可能性などを適切に評価し、経営課題解決策の提案・支援の実施
経営課題提案型営業の実践	○お客さまと日常的・継続的な接点を持つことによる信頼関係の構築 ○お客さまのニーズや課題を共有したうえでの適切な解決策の提案・お客さまと一体となった課題解決に向けた取組み

(2) 最適なソリューションの提案

お客さまのライフステージ類型	取組み項目	施策等の内容	外部専門家、外部機関等との連携
創業・新事業開拓を目指すお客さまへのサポート	○創業・新事業開拓支援への取組み ○成長産業支援	○「とうほう次世代経営者倶楽部」会員向けトップスクール 「とうほう次世代経営塾」の継続開催 ○起業家応援相談会の継続開催 ○当行各種ファンド、クラウドファンディングの活用 ○各種補助金や支援制度等のお客さまへの発信	○行政機関 ○公的支援・研究機関 ○学術機関 ○各種コンサルティング会社

IV . 新たな地域密着型金融推進計画（平成27年度～平成29年度）

1. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(2) 最適なソリューションの提案

お客さまの ライフステージ類型	取組み項目	施策等の内容	外部専門家、外部機関 等との連携
成長段階におけるさらなる飛躍が見込まれるお客さまへのサポート	<ul style="list-style-type: none"> ○外部機関との連携によるビジネスマッチングへの取組み ○多様なニーズに応じた金融サービスの提供 ○海外事業支援セミナー、アジアビジネスセミナーの開催 	<ul style="list-style-type: none"> ○「食」「観光」「ものづくり」分野における各種商談会、個別マッチング実施による販路開拓支援 ○「ものづくり」産業における販路開拓・技術開発支援 ○再生可能エネルギー分野、医療福祉機器産業等、成長産業の個別案件への積極的な関与 ○当行各種ファンド、クラウドファンディング、ABLの活用 ○海外事業セミナー・アジアビジネスセミナーの積極的な開催 	<ul style="list-style-type: none"> ○行政機関 ○公的支援・研究機関 ○学術機関 ○メガバンク、大手商社、大手メーカー ○外部マッチング機関 ○JETRO、中小機構、海外提携地場銀行
経営改善や事業再生、業種転換が必要なお客さまへのサポート	<ul style="list-style-type: none"> ○お客さまのライフステージに応じた経営改善・事業再生支援活動の展開 ○東京電力賠償金を受領しているお客さまへのサポート 	<ul style="list-style-type: none"> ○中小企業再生支援協議会、認定支援機関等、外部機関活用による再建計画の策定支援 ○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強化 ○東京電力賠償金の終了により業況悪化が懸念されるお客さまへのサポート強化 	<ul style="list-style-type: none"> ○他金融機関 ○福島県中小企業再生支援協議会、福島県経営改善支援センター、ASEF、TKC会員等 ○(株)東日本大震災事業者再生支援機構、福島産業復興機構

IV . 新たな地域密着型金融推進計画（平成27年度～平成29年度）

1. お客さまへのコンサルティング機能の発揮

(2) 最適なソリューションの提案

お客さまの ライフステージ類型	取組み項目	施策等の内容	外部専門家、外部機関 等との連携
<p>経営改善や事業再生、業種転換が必要なお客さまへのサポート</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○返済条件変更への柔軟な対応 ○防災集団移転促進事業に伴う被災されたお客さまへの支援 	<ul style="list-style-type: none"> ○二重ローン買取ファンド、DDSの活用による過剰債務問題への対応支援強化 ○お客さまの実状に応じた返済条件変更等への柔軟な対応 ○被災者支援として実施している据置措置(元金・元利金措置)等、返済条件変更対応の継続 ○防災集団移転促進事業への対応の継続実施 	<ul style="list-style-type: none"> ○東日本大震災中小企業復興支援ファンド、うつくしま未来ファンド
<p>事業の持続可能性が見込まれないお客さま・事業承継が必要なお客さまへのサポート</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○事業承継・M&Aへの取組み 	<ul style="list-style-type: none"> ○社長交代期にあるお客さまの自社株承継対策による支援 ○後継者不在企業情報の収集強化及び事業承継・相続対策の提案を切り口としたM&A案件化の推進 ○業界再編業種に対するM&A対応と経営支援先に対するM&Aマッチング支援の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ○資産税特化型等の税理士法人 ○中小企業投資育成 ○M&A支援会社

IV . 新たな地域密着型金融推進計画（平成27年度～平成29年度）

2. 地域の面的再生への積極的な参画

取組み項目	施策等の内容	外部専門家、外部機関等との連携
まち・ひと・しごと創生「地方版総合戦略」の策定・推進支援	<ul style="list-style-type: none"> ○自治体が策定する「地方版総合戦略」の策定及び推進への積極的な参画 ○PPP/PFIに関する利用の促進 	<ul style="list-style-type: none"> ○行政機関 ○日本政策投資銀行 ○とうほう地域総合研究所 等

3. 専門的な人材育成への取組みや積極的な情報発信

取組み項目	施策等の内容	外部専門家、外部機関等との連携
融資力・目利き力・経営支援スキルの向上に向けた臨店・研修の実施	<ul style="list-style-type: none"> ○臨店、融資業務関連研修講座等の実践的な研修を継続展開し、融資力・目利き力・経営支援スキル向上に向けた人材育成 ○女性の融資担当者育成に向けた継続的な取組み 	—
地域や利用者に対する積極的な情報発信	<ul style="list-style-type: none"> ○お客さま・個人投資家向け業況説明会、ディスクロージャー誌、インターネットホームページ等による積極的な情報発信 	<ul style="list-style-type: none"> ○全国地方銀行協会

V. その他

各種商品などのお問い合わせは、最寄の支店
もしくは下記の窓口へ、お気軽にご相談ください。

●各種商品・サービス内容のお問い合わせ

・ハローサービスセンター 0120-14-8656
トーホー ハローコール

●事業資金のご相談(金融円滑化に関するご相談)

・ビジネスローンプラザ 0120-1047-17
トーホーなら いーな

●個人向けローンのご相談(金融円滑化に関するご相談)

・「福島」「郡山」「八山田」「白河」「須賀川」
「会津」「いわき平」「いわき鹿島」「仙台」
の個人向けローン専門店 0120-608-104
ローンは トーホー

●ご意見・ご要望等の受付窓口

・「お客さま相談室」 024-523-3131

東日本大震災により被災されたお客さまの、預金
や金融商品などのお取引、融資のご返済に関する
ご相談や新規申込みなど、さまざまなご相談を受け
付けております。

●被災されたお客さまのご相談

・0120-14-8656

●臨時休業店舗でお取引のお客さまのご相談

・0120-104-157

＜本資料に関するお問い合わせ先＞

東邦銀行 総合企画部

TEL 024-523-3131

FAX 024-524-1425